

XVII. ÉVFOLYAM 10. SZÁM / 2013. OKTÓBER

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

# FOREVER





# LÉGY RÉSZESE AZ *utazásnak!*

**M**indennap, amikor arról hallok, hogy a Forever hatással volt valakinek az életére, elmosolyodok. Az egyik oka annak, hogy a Forever ennyi életet megváltoztatott, az az, hogy az emberek úgy érzik, inspirálja őket. Inspiráltak az által az „utazás” által, aminek együtt, egy csapat részeként vagyunk részesei ebben a fantasztikus üzletben. Amikor a barátaid hallanak arról, hogy Hawaii-ra utaztál a Global Rally-re, vagy arról, hogy mennyire várod a Lake Tahoe-i utazást, valószínűleg ők is elkezdnek érdeklődni ez iránt az üzlet iránt. Ahogy nő az üzletünk, egyre jobban élvezhetjük az utazási lehetőségeket, a pénzügyi szabadságot és a rugalmas munkarendet. Miközben arra törekszel, hogy teljesíteni tudd az ösztönző programokat, ne felejtse el, hogy ez a közös „utazás” a Forever családdal magában is hatalmas érték. Az egyik legkedvesebb meglepetés mikor forgalmazóvá válsz az, hogy sikeresen elsajátítod a Marketing Tervet. Mikor sikeres vezető Managerekkel beszélek, mindig érzem az üzlet iránti lelkesedésüket. Miközben megismerjük a 4 alapelvet - toborzás, megtartás, termelékenység, fejlődés -, különböző kommunikációs technikákat sajátítunk el. Ahogy különböző háttérrel és tapasztalattal bíró, sokféle emberrel beszélünk, megváltozik a szemléletünk, és rugalmassá válunk.

Mindnyájan úgy kezdjük ezt az utazást, hogy tele vagyunk a sikerbe vetett reménnyel. Amikor összegyűlünk és egymásra mosolygunk, felismerjük, hogy fontos része vagyunk ennek a hatalmas Forever családnak. Miért is mosolygunk? Hát mert jól érezzük magunkat. Olyan emberekkel találkozunk, mint amilyenek mi is vagyunk. Bátrak, akik nem félnek megragadni a világ egyik legnagyobb üzleti lehetőségét. Utunkat rengeteg érdekes ember keresztezi, akikkel megosztjuk tudásunkat, és élvezhetjük újdonsült barátságukat. Amikor rátok gondolok, tényleg úgy érzem, hogy a világ több mint 150 országában vannak családtagjaim.

Miközben folytatod utadat a Foreverrel, arra bízatlak, hogy ismerd meg, milyen lehetőségeket kínálunk Neked a DiscoverForever.com-on, ami a mi közös „nagy utazásunk” (The Journey) weblapja.

Régen csak néhány forgalmazónak volt lehetősége arra, hogy lássa a világszínvonalú létesítményeinket, ültetvényünket. Ma már megcsodálhatod az amerikai központot, és láthatod az aloé ültetvényeket a számítógépeden keresztül anélkül, hogy elhagynád az otthonodat. Az a legjobb az egészben, hogy ezzel a lehetőséggel sokkal könnyebben be tudod mutatni a Forever nagyszerűségét az alsóvonaladnak, vagy azoknak az embereknek, akik csak most ismerkednek ezzel az üzlettel. Találhattok itt interjúkat a vezetőség tagjaival, helyi farmerekkel, és azokkal az emberekkel, akik biztosítják, hogy a termékeink valóban a legjobb minőségűek legyenek. E weboldal a segítségével a színpad mögé is beláthattok.

Megtisztelve érezzük magunkat, hogy immár 35 éve részesei vagytok ennek a csodálatos utazásnak. Így, együtt határokon nélküli ez az utazás. Megvan a képességetek arra, hogy valami nagyszerűt alkossatok. Nem csak a Marketing Terv által elért díjazásra gondolok, hanem az egyéni képességeitek csodálatos fejlődésére, ami elkerülhetetlen hozadéka ennek a munkának. A kommunikációs és a vezetői képességeitek fejlődése hatással lesz a mindennapi életetekre, és szolgálni fognak benneteket a további hosszú úton. Amikor egyre messzebbre és messzebbre fogtok eljutni, ne feledjétek, hogy nagyon fontos tagjai vagytok a Forever családnak! Ezért is bízatlak benneteket arra, hogy használjátok ki az utazás-weblap adta lehetőségeket. Egy bölcs ember egyszer azt mondta: „Az utazás lelke a szabadság, a teljes szabadság. Azt gondold, érzed és cselekszed, ami igazán boldoggá tesz téged”.



*Rex Maughan*

**Rex Maughan**

az igazgatóság elnöke, vezérigazgató



# Szüret

**B**érik a szőlő, piroslik az almafák zamatos termése, jókedvtől hangosak a pincék, muslicák lepik el a friss mustot. Elérkezett a szüret ideje. Jóleső érzés betakarítani a várva várt termést, persze sokat kellett ezért öntözni, művelni a földet, lazítani a talajt, gyomtalanítani és elsősorban ültetni, ültetni, ültetni.

Hasonlóan munkálkodunk mi is a hálózatépítésben, először elvetjük a magot, aztán hosszan érleljük a növényt, végül learatjuk a termést a színpadon. A szeptemberi Siker Nap után jóleső érzéssel mondhattam el, hogy amit közösen végeztünk el a magyar és délszláv területen, az a rengeteg befektetett munka, képzés, oktatás meghozta a gyümölcsét. Régóta nem látott létszámú supervisió csapat, assistant managerek, assistant supervisorok ezrei és managerek ünnepeltek. Megvalósult Rex élő marketing terve a színpadon. Természetesen nagyon-nagyon sokat dolgoztunk ezért, köszönöm minden vezető termékforgalmazó munkatársamnak, hogy aktívan részt vesz az FLP Magyarország és a délszláv régió képzéseinek előkészítésében, lebonyolításában és átadja tudását az újonnan érkezőknek. Minden képzésen, oktatási napon tanulhatsz valamit, akár egy mondat, egy gondolat is elindíthat a számodra kiválasztott úton. Légy ott a Forever minden egyes képzésén! Minden egyes mondat, minden egyes szó fontos lehet számodra a jövőd építésében. Légy ott a Turbó Start napokon, a Siker Napokon, a Berkics Miklós Forever Gyémánt Képzésen és Gidófalvi Attila Go Diamond képzésén! Ezek a rendezvények érted vannak, azért, hogy könnyebben meg tudd valósítani dédelgetett álmaidat, hogy az légy, aki mindig is szeretted volna, éld szabadon az életed és légy ott a Forever központi nagy rendezvényein, az opatijai Holiday Rally-n, a londoni Global Rally-n és a Lake Tahoe-i Eagle Manager találkozón! Ezek a rendezvények mind azért vannak, hogy érlelődjön benned a tudás, növekedjen a csapat és munkáddal arányos méltó bónuszod lehessen. Én személy szerint nagyon szeretem ezeket a rendezvényeket. Szeretem azért, mert sokat tudok, tudunk adni munkatársainknak az életútjuk megszépítésében, másrészt sokat adnak nekem is, érzem a szeretetet, az együtt töltött idő és a közös minősülések örömét. Mi megosztjuk a tudást, megosztjuk az eredményeket is egymással. Szívből örülünk mindenki sikerének, mert ez egy picit része a mi sikerünknek is. Követjük a szponzorunkat, mert neki köszönhetjük a létünket a Foreverben.

Szeptemberben elkezdjük elvetni a London hív program magját. Megígértem Aidan O'Hare európai senior alelnöknek, hogy a magyar és délszláv régióból kétezren leszünk Londonban. Ezt csak veletek közösen tudom megvalósítani és ennek a célnak a beteljesülésénél együtt fogok örülni, ünnepelni, nevetni, ujjongani az O2 Arénában Londonban. Osszátok meg mindenkivel a London Calling programot, hívjátok el minden ismerősötöket Európa lenyűgöző kulturális fővárosába és ünnepeljünk együtt 2014. május 2-án és 3-án!



DR. MILESZ SÁNDOR  
ORSZÁG IGAZGATÓ

Hajrá FLP Magyarország!





# SUCC

Day

A NYÁR VÉGEZTÉVEL, AZ ŐSZ KEZDETÉN, A SZEPTEMBERI SIKER NAPON MÁR MINDEN KICSIT LONDONRÓL, A MÁJUSI GLOBAL RALLY-RŐL SZÓL, HISZEN INDUL A MINŐSÜLÉSI IDŐSZAK. MEG OPATIJÁRÓL, MEG A BÓNUSZRÓL – ÉS AKÁR MINDEZEKRŐL EGYÜTTVÉVE...



# CELES

Sokan megtették már, hogy bár sikeresek voltak, kiszálltak a mókuskerékből és a hálózatépítést választották. Ám kevesen vannak, akik olyan jó egzisztenciális helyzetet adtak fel a Forever karrierért, mint a korábban egy multinacionális vállalatnál dolgozó **Nagy Ádám** és közgazdász felesége, **Nagny Belényi Brigitta**. Hoztak egy döntést, és ma nagyobb a szabadságuk és több az idejük, amit a gyermekeikre fordíthatnak. „Nincs a világon, akivel cserélnék” – mondja Brigi a színpadról: a házaspár a szeptemberi találkozó műsorvezetője. Ádámék elsőként egy életműdíjas természetgyógyászt, kutató vegyészt konferálnak fel, és elég is ennyit mondaniuk, hisz a közönség már tudja, hogy **dr. Miliesz Sándorról** van szó, aki tizenhat éve irányítja a Forevert Magyarországon és a délszláv régióban.

Sándor elsőként a Go Diamond oktatási program élményeit eleveníti fel: a fotók Bulgáriát, Várnát idézik, ahol **Gidófalvi Attila** és **Berkics Miklós** játszottak kulcsszerepet: létrehoztak egy tudásközpontot, amely mára elismerten a Forever-világ egyik legjobb oktatási programja. A Forever Living Products cég magyarországi forgalmazói között 4600 regisztrált orvos dolgozik. Közülük egy a **dr. Seres Endre** és **dr. Pirkhoffer Katalin** alkotta sebész-háziorvos házaspár, az első magyar orvosok, akik a zafír manageri szintet elérték. Katalin most olyan témáról beszél, amely mindannyiunk jövőjének záloga: gondoskodás a gyerekekről. A szeptember a legtöbb családban arról szól, hogy felkészítsük a kicsiket a kihívásokra. Sajnos már gyermekkorban előfordulnak olyan problémák, mint gerincferdülés, csontgyengeség, feszültség vagy stressz, ráadásul közösségben gyakrabban támadnak a vírusok és baktériumok is.







Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin arról beszél, hogy már a gyümölcsök, zöldségek erejében sem bízhatunk, hiszen ezek tápanyagtartalma a harminc évvel ezelőttinek csupán az ötöde, így aztán az Egészségügyi Világszervezet is ajánlja étrend-kiegészítők fogyasztását, ha megfelelő a forma és a minőség. Szó esik még a folyadékpótlás fontosságáról és az aloe vera-tartalmú italkészítmények illetve az olyan természetes alapanyagok, mint a kasvirág, tőzegáfonya, pecsétviasz-gomba vagy shiitake számos kedvező hatásáról.

A színpad már-már szükségesnek bizonyul, amikor az elmúlt időszak supervisorai veszik át kitűzőiket: dr. Milesz Sándor fáradhatatlanul gratulál, és büszkén jegyzi meg, hogy rég láthattunk ennyi minősültet a színpadon. Az assistant managerek köszöntése után egy feltörekvő tehetség, a nemrégiben managerré minősült **Halmi Bence** előadása következik. Mint tudjuk, az ösztönző rendezvények igen fontosak a hálózatépítésben. Ezek között fontos vízválasztó a Holiday Rally, ami sokaknak adta már meg a kezdő lökést. Idén Opatijában kerül sor a képzési programra, sokan először látják majd a tengert, esetleg olyan utazási élményt kapnak, amit saját erőből talán nem engedhetek volna meg maguknak. De a minősülés ennél többet is adhat: aki teljesíti a kihívásokat, a jövő évi Global Rally két napjára londoni utat és költőpénzt is kaphat jutalmul. Halmi Bence elmondja, hogy mire összpontosítson az, akinek ez a célja. Majd egy kis gyorstalpalót is kapunk meghívási ötletekkel, Facebook- és csethasználati trükkökkel.

# SUCC





Minden helyzet lehet jó apropó az üzletépítésre! „Csináljátok meg, mert megéri! Irány a Holiday Rally, irány London!” – búcsúzik Halmi Bence, majd átadja a színpadot az újabb ünnepelteknek: a 60cc+, Hódítók Klubja, managerek, autőosztőnző program és a Holiday Rally minősűtjei vonulnak fel.

**Rajnai Éva** sokáig nem hitt benne, hogy az ő álma is megvalósulhat. Ma már azonban saját sikertörténetét osztja meg a hallgatósággal. Mint mondja, mindössze néhány mindennapos szokás ismétlése áll össze olyan teljesítménnyé, amire mindig is vágytunk. A recept egyszerű: cédék hallgatása, rendezvények látogatása, megfelelő üzlettársak kiválasztása. „Mindennap mindannyian megvívjuk a harcunkat magunkkal, a hitűnkkel, a lelkesedésűnkkel” – mondja Éva. „Tanuld meg, hogyan tudod kihozni magad a gödörből! Fontos, hogy megfogd a párod és a mentorod kezét. Mindenkinek vannak ilyen társai, ha nem is találta még meg őket...” Évától megtudjuk, hogy motiváció bármi lehet, akár csak egy piros cipő is. Egy biztos: kötelességűnk beletenni a célunkat az időbe, amiben élűnk. „Ne halogasd a célotat, mert nem tudod, mennyi időt kaptál” – tanácsolja Éva. „Ha szereted magad, megteszed és megérted, mire jők a mélypontok, miben segít majd az a tudás és tapasztalat, amit a buktatókból gyűjtesz. Köszönet értűk azért, hogy növekedhetsz. Tedd be a szívedbe a lángot, és add tovább!”



# ESSS





Szinte lehetetlen feladat visszaadni **Dr. Németh Endre** soaring manager előadásának hangulatát. Az orvos, természetgyógyász és üzletember hatalmas soaring csapatát az ország húsz legjobbjá között tartják számon. „Ahogyan az orvos nem bemutatót tart, hanem kezel és segít, úgy a munka sem helyettesíti a pontértéket” – tartja Endre, aki felvázolja azt az esetet is, amikor a lelkesedés a hatékonyság rovására megy. Folytatva a párhuzamot anamnézis, diagnózis, terápia: vagyis kiderítés, megállapítás, helyzetkezelés: „nekünk is azt kell csinálni, mint egy jó orvosnak” – magyarázza, majd elárulja, ő milyen információforrásokat használ egy családi bemutató előkészítéséhez. „A siker 90 százaléka te vagy, a hozzáállásod, motivációd” – mondja. „Itt olyan cég mellé állhatsz, amely azon dolgozik, hogy előrevigye az emberiséget. Ezért magasra tette a mércét mind a termékek, mind a vállalatvezetés munkájának minősége tekintetében. Hisz benned és az országokban. Nem változtatja a feltételeket. Itt visszaadjuk a látás képességét, felajánljuk az összefogást, a küzdelmet másokért. Ne feledjétek, csodák és szerencse nem létezik, csak ember, aki ezeket megteremti. Ti vagytok azok!”

Az assistant supervisorok minősítése következik, majd egy újabb nagyhatású előadó, **Krizsó Ágnes** zafir manager lép a színpadra. Ágnes a magyar mellett horvát, szlovák, cseh, román és amerikai üzlettársakkal dolgozik, családjánya és üzletasszony egy



# SUUC





Megvan már a jegyed?  
2013-ban utoljára  
november 16-án  
találkozunk a Siker  
Napon, ahol remek előadók,  
fantasztikus hangulat és  
sok-sok sikeres ember vár  
téged is!

személyben. Ezúttal arról beszél, mit jelent számára szeretni ezt az országot és kitarani a határok között. Ebben persze egy jó vállalkozásnak nagy szerepe lehet. „Nem baj, ha most indultatok! Ne a kitűző határozza meg, ahogy a család anyagi s életmódbeli helyzetéről gondolkodtok, az határozza meg, hogyan éreztek! Kívánom, hogy hozzátok is elérkezzen a lelki nyugalom, amitől a belső biztonságotok megteremtődik.” Sok a munka Londonig, de hogy könnyebb legyen, Ágnes arra biztat minket, gondoljuk át, kinek köszönhetjük, hogy ma itt vagyunk. Ő maga név szerint mond köszönetet segítőinek, példaképeinek. „Nem lehet mindenki Forever-üzletépítő, de bárki lehet kedvezményes fogyasztó” – beszél a praktikumról is. „A mi dolgunk a korrekt tájékoztatás, nem több. Kínáljátok a terméket, és hagyjátok meg a döntés jogát! Ne várjatok senkitől biztatást, ne aggódjatok azon, hogy ki tud veletek tartani! Azért dolgozzatok, hogy ti itt tudjatok maradni, és napról napra fejlődjétek, lelkileg erősödjétek. Legyetek nyitottak az emberek felé, és keresni fognak titeket. Nincs ebben semmi csoda, ha nem csak a saját érdekedet nézed. Most az a tét, hogy Magyarország hány emberrel jelenik meg Londonban - cél a kétezer fő. Szeretem Magyarországot, amelynek ti lesztok az elit küldöttsége. Bárki eljuthat Londonba, aki igazán akarja. Hajrá Forever!”



# ESSS



# Sonya™

## Kozmetikai Nap

2013. SZEPTEMBER 3.



A nagy sikerre való tekintettel ismét megrendeztük a Sonya Kozmetikai Napot központi raktárházunk nagy előadótermében. Ezúttal a Flawless by Sonya termékek megismertetése volt a nap fő témája. Dr. Milesz Sándor ország igazgató köszöntőjével indult a Sonya üzletről tanulni vágyók részére szervezett, telt házias rendezvény. Valamennyi előadó nagy örömmel vállalta a felkérést, hiszen a Kozmetikai Napon való aktív részvételükkel hozzájárulhattak közös üzletünk fejlődéséhez.

A nap első előadója **Szabóné dr. Szántó Renáta** belgyógyász, homeopátiás szakorvos, Eagle Manager a bőr szerkezetéről, szerepéről bővítette a résztvevők tudását. Renáta azért tartja fontosnak ezt a különleges napot, mert a vállalat termékcsoportjai között az étrend-kiegészítők mellett komoly szerepe van mind a szépségápolási, mind a bőrápolási szerekeknek és dekorkozmetikumoknak. Ahhoz, hogy még szebbé varázsoljuk magunkat, a bőrünket ápoljuk, ismernünk kell a bőrünk szerkezetét, funkcióit, felépítését, hiszen ezen keresztül fogjuk megérteni, mire van szüksége a bőrünknek ahhoz, hogy sokáig szép és fiatal maradjon.



**Zsidai Renáta** Senior Manager a Sonya Skin Care collection bemutatását vállalta. Mint elmondta, örömmel teli izgatottsággal töltötte el, hogy zsúfolásig megtelt teremben tarthat előadást. Annak örülne a legjobban, ha a nap végére minden résztvevő kedvet kap a termékek kipróbálásához, használatához. A kollektív termékeinek legfontosabb összetevői a stabilizált aloe vera, a fehér tea, a mimóza és a hárskéreg-kivonat. Renáta mindenkit arra biztat, hogy kezdje el a termékeket használni, mert ezzel segítheti bőre megújulását.



**Vanya Edina** Soaring Manager a Fleur de Jouvence készletet mutatta be. Nagyon szereti, mert mindent tartalmaz, ami a napi bőrápoláshoz szükséges, hölgyeknek és férfiaknak egyaránt, bőrtípustól függetlenül. Remekül használható a bőrápolás négy alapvető lépéséhez: a tisztításhoz, tonizáláshoz, bőrtápláláshoz és hidratáláshoz. A készítmények alapja az aloe vera. A készlet nagyszerűen használható elsősorban megelőzésre, de természetesen az apró bőrhibákat is javíthatjuk a segítségével.



**Dr. Samu Terézia** sebész, érsebész szakorvos, Soaring Manager témája ezúttal a testsúlykontroll volt. Mint elmondta, az emberek többsége esztétikai okból vág neki a diétának, hiszen a jó kinézet, a jó közérzet mindenki számára fontos.





**Budai-Schwarz Éva** Zafír Manager előadásának témája az Aloe Body Toning Kit volt, amelyet zseniális termékcsaládnak tart. Éva mindenkit arra ösztönöz, hogy sportoljon, és változtasson életmódján, étrendjén. Még mindig túl kevés ember tartja fontosnak, hogy egészségesen éljen, ezért muszáj ezzel foglalkozni, hirdetni az egészséges életmód fontosságát. „Emellett mutassuk meg a hölgyeknek, hogy van megoldás bőrp problémákra is” – mondta az előadó.



**Utasi Anita** Zafír Manager előadásában a színek kavalkádjáról, színorgiáról beszélt. Hasznos, praktikus sminkelési tippeket hallhattak tőle a résztvevők. Elárulta, hogyan lehet elkészíteni egy háromperces sminket, egy nappali sminket, és hogyan lehet egyszerű nappali sminkből alkalmi sminket varázsolni. Emellett beavatott minket abba is, milyen színeket célszerű használni, a négy szintű alapján kinek milyen szín áll jól. Célja, hogy a hölgyek önbizalma növekedjen, bátran használják a termékeket a szépségükért.

**Siklósné Dr. Révész Edit**

aneszteziológus és intenzív terápiás szakorvos, Soaring Manager a Flawless by Sonya kozmetikumokról beszélt. Az új kollekción Hawaii-on, a Global Rally-n mutatták be. A Sonya termékcsalád tizenöt éves, ezért idén az aktuális kozmetikai trendek figyelembevételével megújították a teljes termékcsaládot, mind színben, mind összetételben. Edit véleménye szerint ez fantasztikusan sikerült, akár az alapozókat, akár a pirosítókat, kétszínű szemhéjfestékeket nézve, a színösszeállítást tekintve pedig fantasztikus eredményt kaptunk. A világító szájfények igazi különlegességnek számítanak a kozmetikai iparban. Sokkal krémesebbek, jobb a fedőképességük, sokkal finomabbá vált a szemfestékek porítása, kenhetősége, sokrétűbb keverhetőséget kaptunk. Számtalan izgalmas színárnyalat állítható elő, ennek csak a kreativitásuk szab határt. A BB krém összetétele is egyedi, különleges. Használata könnyű, bárki számára megtanulható.



**Hajcsik Tünde** Senior Manager egy hasonlattal élt a szeptember 1-jével indult „London hív” ösztönző program kapcsán: a dagály minden hajót megemel. Új munkatársakat hozni a rendszerbe, ezáltal megsokszorozni a bónuszt: ehhez a legjobb eszköz az előadó szerint a Sonya. Fontos a kiállítás, a termék szeretete, a hitelesség. Ha jó az énképünk, ezt meglátják bennünk leendő üzlettársaink. Tünde vezetőként személyes példájával szeretné megmutatni, hogy teljesíthető valamennyi Forever-kihívás. Ezzel is Rex álmát teljesíthetjük, hiszen sok ember álmai válhatnak így valóra.



**SONYA OKTATÁSI KÖZPONT**  
Budapest, Nefelejcs utca 9-II.

**BEJELENTKEZÉS:**

Kozma Veronika kozmetikus  
+ 36 70 436 4208  
Ésik Melinda, fodrász  
+ 36 70 436 4178

**ÚJ SZOLGÁLTATÁS!**

*Szeretnél tökéletesen sima, egyenes hajat,  
ami nem göndörödik, nem szállkásodik?  
A Sonya Szalonban érdeklődj Ésik Melindánál!*







**2013. SZEPTEMBER 2-ÁN HIVATALOS MEGNYITÓ KERETÉBEN AVATTA FEL DR. MILESZ SÁNDOR ORSZÁG IGAZGATÓ ÉS LENKEY PÉTER GENERAL MANAGER AZ ÚJ HELYRE KÖLTÖZÖTT SZÉKESFEHÉRVÁRI RAKTÁR ÉS OKTATÁSI KÖZPONTOT. ENNEK JELENTŐSÉGÉRŐL KÉRDEZTÜK KISS TIBOR TERÜLETI IGAZGATÓT.**

# ÚJ HELYEN A SZÉKESFEHÉRVÁRI TERÜLETI IGAZGATÓSÁG

## **Mióta van jelen a Forever Székesfehérváron?**

2005 májusában nyitott meg a Forever, azóta egy külvárosi részen működött a raktár. Az új telephely valódi minőségi ugrást jelent: egy sokkal szebb, színvonalasabb, méltóbb környezetbe került a Forever: a történelmi belvárosban, a sétálóutca, az Országalma és a köztisztviselők közvetlen szomszédságában kapott helyet a raktár és az oktatóterem. Parkolás szempontjából is igen kedvező az elhelyezkedésünk.

## **Miért volt szükség a költözésre?**

A régi helyünkön csak egy előadótermet tudtak használni a forgalmazók, itt viszont három terem – 45, 25 és 20 m<sup>2</sup>-es – áll rendelkezésükre. Sokkal nagyobb alapterületen, nagyobb befogadóképességgel működik mostantól a kirendeltség.

## **Pár hét telt el a nyitás óta. Milyenek az eddigi tapasztalatok?**

Úgy látjuk, mindenki nagyon elégedett, forgalmazóink nemcsak Fehérvárról és a Nyugat-Dunántúlról, hanem várhatóan például Miskolcra, Salgótarjánból is igénybe veszik az új oktatótermeinket. A forgalmazók egymással







### Krizsó Ágnes Zafír Manager

“Embereket befolyásolunk a tevékenységünkkel, a hálózatos MLM üzletépítéssel. Ennek a székháznak a segítségével biztosítjuk számukra azt a minőségi szellemi, lelki fejlődést és természetesen a termékorientáltságot, ami a világszintű piacot célozta meg. Ezt jelenti a Forever: hűséget, örökséget és küldetéstudatot.”



### SZÉKESFEHÉRVÁRI TERÜLETI IGAZGATÓSÁG:

8000 Székesfehérvár, Várkörút 17. Telefon: +36-22-333-167  
+36-70-436-4286, +36-22-500-020. Fax: +36-22-503-913

egyeztetve, majd dr. Milesz Sándor ország igazgatóhoz eljuttatott kérelmükkel már birtokba is vették a helyet: beosztották a hét napjait egymás közt, és használják az előadótermeket. Igyekszünk maximálisan kiszolgálni a forgalmazói igényeket, így nyitottak vagyunk akár a hétfői nyitva tartásra is, ha ezzel segíthetjük a munkájukat. Fontos elmondani, hogy az oktatótermeket – a foreveres hagyományoknak megfelelően – nálunk is teljesen ingyen használhatják a forgalmazók. A nap bármely szakában kisebb csoportos képzésekre, de akár 1/1-es konzultációra is igénybe vehetők a terméink.

#### Már telt ház van, vagy vártok még csapatokat?

Most nagyjából nyolcvan százalékos kihasználtsággal üzemel a ház, szeretettel várjuk az újabb jelentkezéseket. A három előadóterem egyikét kifejezetten Sonya oktatóteremnek rendeztük be, de természetesen az elmaradhatatlan marketingeszközökkel is felszereltük azt, így alkalmas kisebb csoportos konzultációra is.

#### Milyen változások történtek az értékesítésben?

Megszépült, megújult a raktár, két raktáros és két számlázó munkatárs várja a vásárlókat. A raktár méreteiből adódóan a pontérték nélküli termékeket megfelelően be tudjuk mutatni.

#### Területi igazgatóként mit vársz az új helytől?

Azt remélem, hogy egyre több ember tér be hozzánk. Az exkluzív, belvárosi jelenlét nemcsak a meglévő forgalmazóinknak kényelmesebb, de a kíváncsiság behozhatja akár az utcáról is az érdeklődőket. Fontos üzenet a környezetünk számára, hogy no lám, a Forever új képviselőt nyitott a városban.

### Móricz Edit Senior Manager

“Az új helyszín egy vágyott állapot beteljesülése, évek óta vártuk már, hogy a cég megtalálja azt a helyet, ami méltó a Foreverhez. Az új hely mindenben megfelel a kritériumoknak. Akik eddig nem tudtak vagy nem akartak kimenni a városon kívülre a raktárba, most azok is könnyebben meg tudják közelíteni a helyszínt. Az új helynek olyan kisugárzása van, hogy bemenni is jó, még akkor is, ha az embernek nincs konkrét dolga épp. Pár héttel az átadás után már látszik, hogy azok a munkatársaink is részt vesznek a tájékoztatókon, képzéseken, akik eddig nem tették.”



Szeretnék valamit kérdezni. Amikor ma reggel felkeltél, és öltözködni kezdted, törted-e a fejed azon, melyik cipőt húzd fel először? Morfondíroztál-e: a jobb legyen, vagy inkább a bal? Hát persze, hogy nem. Egyszerűen megszokás dolga az, ahogy a cipőnket felvesszük. A szokások beidegződések. Nem elmélkedünk, hogy mit tegyünk, hanem egyszerűen meg tesszük.

Smile



**M**ivel valamennyien a szokások rabjai vagyunk, elgondolkodtam azon, milyen beidegződések jellemezzetik a Forever-forgalmazókat? Milyen szokásainkról kell leszoknunk, milyeneket kell bevezetnünk vagy megváltoztatnunk, hogy nagyszerű forgalmazóvá váljunk? Hadd vessek fel egy ötletet! Mi lenne, ha szokássá válna minden lépés, ami ahhoz szükséges, hogy ne pusztán jó, de nagyszerű forgalmazó váljon belőled? Ha ezek a lépések a második természeteddé válnának, állandósulnának. Hát nem egyszerűbb lenne az élet? Ösztönösen cselekednénk, és pontosan tudnánk, mit kell tennünk. Mennyivel egyszerűbb lenne minden! Mennyivel sikeresebbek lennénk! Biztosan hallottátok már a mondást: minek változtatni valamin, amit megszoktunk? Nos, megmondom, hogy minek. Azért, mert ha változtatunk beidegződéseinken, és ösztönösen helyesen cselekszünk, megtanulunk okosabban dolgozni, és végül termelékenyebbek leszünk.

Ahogy termelékenyebbek leszünk, valóban azokra a dolgokra fordíthatjuk az időnket, amelyek segítségével elérhetjük az álmainkat. Ezután saját példánkkal vezetünk majd másokat, csapatunk tagjai átveszik beidegződéseinket, és termelékenyebbé válnak. Azonban - ahogyan minden változást az életünkben - ezt is akarni kell. Én nem kényszeríthetek erre téged, Rex sem teheti ezt, a folyamatnak belülről kell kiindulnia.

Hogyan változtathatunk tehát szokásainkon, a kialakult beidegződéseken? Mondok egy egyszerű példát. Az indíték az unalom. A rutin, hogy bekapcsolom a tévét, és a jutalom némi mentális stimuláció: lehet lazítani, üldögélni előtte...

Ehelyett leülhetünk beszélgetni családtagjainkkal, vagy felhívhatjuk a csapatunk tagjait, alsóvonalunkat, és megkérdezhetjük, hogy mi újság. Ellenőrizhetjük, hogy minden rendben van-e, és motiválhatjuk őket. Ez sokkal produktívabb, mint leroskadni a tévé elé. Vagy átugorhatunk az edzőterembe kicsit edzeni, hogy egészségesebbek legyünk, jobban és erősebbnek érezzük magunkat. A jutalom pedig sokkal értékesebb, mint az a mentális stimuláció, amit a tévézés ad.

Mit gondoltok, nagyszerű vezető forgalmazóink mindössze azért sikeresek, mert szerencsések? Mert véletlenül összejöttek nekik a dolgok? Nekem elhíhetitek, hogy nem ez az oka. Az ok az, hogy megtalálták a megfelelő szokásokat, amelyeket napi szinten követnek újra meg újra, következetesen. Ez hozta meg számukra a nagyszerű eredményeket. Szánjatok rá időt, hogy meghallgassátok a Global Rally-n elhangzott beszédemet a [www.discoverforever.com](http://www.discoverforever.com)-on. Az egyik topforgalmazónk, John Ekperigin néhány szokásáról hallhattok, és a sikerről, amelyet ezek a szokások hoztak meg neki és a csapatának.



# A Foreveresek kulcsfontosságú szokása a MOSOLYGÁS

Amikor számba vettem az összes lehetséges szokást, amelyeket bevezethetnék a Forever családban, végül egyet választottam a kulcsfontosságú szokásunknak. Én őszintén hiszek ebben a szokásban. Alapvető fontosságúnak tartom mindenben, amit vállalatként és egyénként teszünk. Szeretném, ha bevezetnék itt, a Forevernél. Ez azt jelenti, hogy nemcsak benneteket kérek erre, hanem saját magamat is, a Forever valamennyi dolgozóját, az ország igazgatókat, az Aloe Vera of America és a Forever Nutraceutical dolgozóit, illetve mindenkit, aki a Forever világhoz kapcsolódik. Ha bevezetjük ezt a szokást, az hatással lesz mindenre, amit teszünk: az üzletünkre, személyes kapcsolatainkra, boldogságunkra.

A Foreveresek kulcsfontosságú szokása a MOSOLYGÁS.

Váljon a szokásunkká, hogy mosolygunk minden nap! Végigmész az utcán, mosolyogj! Állsz a liftben, akkor is mosolyogj! Valamennyien tudunk többet mosolyogni. Ez vonzóbbá tesz bennünket csapattagjaink, jelöltjeink, vásárlóink, sőt még a párunk szemében is. Könnyebb megoldani a problémákat, ha mosolygunk, és pozitívak vagyunk. Vizsgáljátok meg az életeteket, vizsgáljátok meg azt, amit a munkátok során tesztek, és ha van valami, amitől lehervad a mosoly az arcotokról, az azt jelenti, hogy azon változtatnotok kell. Meg kell vizsgálnunk a beidegződéseket, meg kell vizsgálnunk az indítékot és a rutint, és változtatnunk kell

azon, hogy a jutalom egy mosoly legyen. Mindannyian a mosoly nagyköveteivé válhatunk. Ígérem, hogy ez hozza meg nektek a sikert és az eredményeket az üzletekben. És tudjátok, ugye, hogy a Forever nem egy egyszerű üzlet, hanem maga az életünk! A mosoly számtalan pozitív hatással lesz az életünkre.

Szeretném, ha tudnátok, hogy szeretünk benneteket, törődünk veletek, a lehető legjobbat akarjuk nektek, azt akarjuk, hogy valamennyi álmotok valóra váljon, és tudom, hogy a mosolynak köszönhetően ez így is lesz.

# Smile



elnök



# 2013. SZEPTEMBER 6-ÁN

ismét együtt ünnepelehetünk Budapesten, Debrecenben, Szegeden, Székesfehérváron, Ljubljana-ban és Zágrábban.  
**A KÜLÖNLEGES, PIACOT FELRÁZÓ TERMÉK, A FAB X megjelenésének örülhetünk.**



# FAB X Party

Budapest, Debrecen, Szeged, Székesfehérvár, Ljubljana, Zagreb







**FAB**  
Forever  
active boost™  
ZERO CAL  
ENERGY







**2014**  
**GLOBAL RALLY**  
**LONDON**  
**27APRIL-5MAY**



FOREVER

[www.foreverglobalrally.com](http://www.foreverglobalrally.com)



# CHAIRMAN'S BONUS

- 1) Bármely résztvevő ország, amelynek az értékesítése több mint 3000 cc, hozzájárul a globál részesedési alaphoz.
- 2) Bárkit, aki minősül a Chairman's Bonus-ra függetlenül attól, hogy eléri-e az 1500 cc-t, meghívjuk a Global Rally-re, hogy átvehesse a csekkjét.
- 3) A Chairman's Bonus-szal a forgalmazók beszámíthatják a minősülő, alsóvonalas Chairman's Bonus Managereiket bármely résztvevő országból a Chairman's Bonus részesedés összegébe a Chairman's Bonus szintjükbe.

## FONTOS DEFINÍCIÓK:

**Résztvevő ország:** Az az ország, amely minősült arra, hogy részt vegyen a Chairman's Bonus programban.

**Anyország:** Az az ország, ahol élsz, és anyaországnak jelölted meg.

**Minősülő ország:** A résztvevő ország, amelyet megjelöltél minősülő országgént (ahol a szintfeltételeket teljesíted).

Új üzlet: a minősülési időszak alatt újonnan szponzorált Termékforgalmazóktól származó üzlet

## ALAPKÖVETELMÉNYEK

Legyél aktív (4 cc) Elismert Manager a minősülési időszak minden hónapjában.  
Legyél Vezetőségi Bónuszra minősült.  
Minősülj a Megszerzett Ösztönző Programra (Autóösztönző Programra).

## Mire kell figyelni?

Minden forgalmazónak megvan a választási lehetősége, hogy az alapfeltételeket a Minősülő Országában vagy az Anyországában teljesíti, kivéve az autóösztönző programot, amelyre bármely Résztvevő Országban lehet minősülni.

## A CHAIRMAN'S BONUS HÁROM SZINTJE

**I. szint:** Teljesítsd az alapfeltételeket és gyűjts össze 700 Személyes és Non-Manageri Karton Pontot, amelyből 150 "új üzletből" származik. Az "új" Karton Pont bármely országból, vagy országokból származhat. Azok az "új" Karton Pontok, amelyek a Minősülő Országon kívülről származnak, nem számítanak az Ösztönző Részesedés összegének meghatározásakor.

Érj el egy 600 Karton Pontos Managert a régi program szerint, vagy Chairman's Bonus Managert bármely Résztvevő Országban!

**2. szint:** Teljesítsd az alapfeltételeket, és gyűjts össze 600 Személyes és Non-Manageri Karton Pontot, amelyből 100 "új üzletből" származik, ezután 3 Chairman's Bonus Managert képez ki bármely Résztvevő Országban!

**3. szint:** Teljesítsd az alapfeltételeket és gyűjts össze 500 Személyes és Non-Manageri Karton Pontot, amelyből 100 "új üzletből" származik, ezután 6 Chairman's Bonus Managert képez ki bármely Résztvevő Országban!

A részletes feltételeket a Nemzetközi Üzletpolitika 11. pontja tartalmazza.





## MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



**Hartvig László és Hartvigné Kárpáti Csilla**  
(szponzor: Ferencz László és Dr. Kézsmárki Virág)  
„Hogy az út hová vezet, nem tudjuk, de el kell indulni, és végig kell menni rajta.”



**Kiss Zoltán és Kissné Szalay Erzsébet**  
(szponzor: Léránt Károly és Lérántné Tóth Edina)  
„Az vagy, amire a legtöbbet gondolsz. Add meg minden napnak ez esélyt, hogy életed legszebb napja legyen!”



**Kiss Ildikó**  
(szponzor: Dr. Kiss Ferenc és Dr. Nagy Ida)  
„Sikert sikerre halmozok, és itt a Földön nyomot hagyok.”



**Schey Gabriella és Schey György**  
(szponzor: Lengyel Gabriella)  
„Semmi sem lehetetlen az életben, ha nagyon akarjuk, és nem vagyunk egyedül.”



**Schunk Mónika és Dr. Anwar Aimen**  
(szponzor: Bentamra Csaba Rédha)  
„Miként az Isten megteremtette a világ végtelenjét, nincs képtelenség, ha magammal tudom erejét.”



## 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  
Vladimír Jakupak & Nevenka Jakupak  
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  
**Manda Korenić & Ecio Korenić**  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Kúthi Szilárd  
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya  
Mázás József  
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor  
Dr. Molnár László  
& Dr. Molnár-Stantić Branka  
Muladi Annamária  
Nagy Andrea  
Vaselije 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  
Siklós 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. Miliesz Sándor  
Szabó József  
Tóth Sándor & Vanya Edina  
Vágási Aranka & Kovács András  
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea





# EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN



## ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Balogh János  
Boda Sándor & Bodáné Tóth Tímea  
Bubic Silvia & Bubic Ivan  
Dankulyné Schalk Judit & Dankuly József  
Farkas Lászlóné  
Gara Zoltán  
Izer Zoltán & Lugosi Tünde  
Izerné Járvás Györgyi  
Klár Anna  
Kruschné Ábrahám Krisztina  
Kulcsár László & Kakula Ildikó  
Markovics Tiborné  
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László  
Mozsár Erik & Mozsárné Kutor Veronika  
Német Ildikó  
Pelsőczy László Györgyné  
& Pelsőczy László György  
Schalk Andrea & Lengyel Dezső  
Sztamári Ágnes  
Sümegi Mária  
Torda Béláné  
Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál

Blaskovic Sabrina & Blaskovic Mladen  
Bogovic Petra & Bogovic Mirko  
Chlepkó Istvánné & Chlepkó István  
Colic Marina & Colic Nedjeljko  
Danyi Attila  
Derdic Goran  
Dr. Balázs Szilvia & Dr. Láng Péter  
Dr. Pavlik Attila  
& Pavlikné Körtvélyessy Csilla  
Dr. Tudor Alajos  
Dr. Tölgyvári Tamás & Dr. Szilágyi Gabriella  
Fekete Zoltán  
Ferencz Szilvia & Derzsi György  
Gémes Roland  
Gemes Tamás  
Gránási Marianna  
Hartvig Csaba & Vass Nikolett  
Hegedűs István  
Hubert Tibor & Hubertné Csonka Hajnalka  
Ivanovski Ivana & Nedeljkovic Aleksandar  
Jankovic Slobodan & Jankovic Snezana  
Kiss Judit & Kun Miklós  
Kiss Gergely & Kántor Brigitta  
Klemm István  
Knábel Erika  
Knábel Norbert & Nagy Katalin  
Kocsispéter Károly  
& Kocsispéterné Szemes Ágnes  
Kovács Péter & Veres Zsuzsanna  
Kovács Angéla  
Kovács Dóra & Teimel Róbert  
Krasznai Linda  
Kuller József  
Kuti Margit & Gosztola Zoltán  
Magos Eliza Adriana

Martinovic Edita & Martinovic Predrag  
Mihajlovic Dejan & Mihajlovic Jelena  
Mladenovic Ivan & Mladenovic Jelena  
Murané Takács Irma Margaréta  
& Mura István  
Németh Miklósné & Németh Miklós  
Palotás-Streitmann Ivett  
Pintér Levente & Mold Erika  
Platthy Elemér  
Schüsler Zoltán  
Subics Roland & Kozó Julianna  
Tállay Eszter  
Takácsné Priston Magdolna  
Tandari Ágnes  
Torma Krisztina  
Trickovic Marija  
Töreki Gyözőné & Dr. Dávid Tamás  
Tóth Bence  
Tóth György & Tóthné Vancsik Viktória  
Tóth Ildikó  
Válóci-Major Katalin & Major Attila  
Varga Józsefné  
Varga Valéria & Raposa Sándor  
Vigassyné Rác Noémi & Vigassy Zoltán



## SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Aranyné Takács Mónika & Arany István  
Balázs Anita & Sárvári Gábor  
Barnáné Hajtó Melinda & Barna Szilárd  
Bartók Lászlóné & Bartók László

## CONQUISTADOR CLUB

### 2013. AUGUSZTUS HÓNAP LEGSIKERESEBB FORGALMAZÓI A SZEMÉLYES & NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN



#### MAGYARORSZÁG

1. Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina
2. Ferencz László & Dr. Kézmárki Virág
3. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
4. Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
5. Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
6. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
7. Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet
8. Dobai Lászlóné & Dobai László
9. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
10. Kiss Ildikó



#### HORVÁTORSZÁG

1. Manda Korenić & Ecio Korenić
2. Andrea Zantev

60CG+

### 2013. AUGUSZTUS MINŐSÜLTEK

Léránt Károly & Lérántné Tóth Edina  
Ferencz László & Dr. Kézmárki Virág  
Korenić Manda & Korenić Ecio  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
& Dr. Seres Endre  
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Tóth János  
Varga Géza  
& Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet  
Dobai Lászlóné & Dobai László  
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea  
Zantev Andrea  
Kiss Ildikó  
Gulyás Melinda  
Klaj Ágnes  
Bunyeváczné Méh Zsuzsa  
& Bunyevác Viktor  
Hartvig László  
& Hartvigné Kárpáti Csilla  
Keneseiné Szűcs Annamária  
Szolnoki Mónika  
Borbáth Artila & Borbáth Mimóza  
Rajnai Éva & Grausz András  
Muladi Annamária  
Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor  
Dr. Fábíán Mária  
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen





III. minősülési időszak (2013. 05 - 2013. 08) - minősültjei

## HOLIDAY RALLY *Opatija*

### I. SZINT

Dr. Stiránszki Henrikné  
Aranyné Takács Mónika & Arany István  
Attia Rita & Attia Hazem  
Balázs Anita & Sárvári Gábor  
Baranji Eleonora & Baranji Josip  
Barnáné Hajtó Melinda & Barna Szilárd  
Bartók Lászlóné & Bartók László  
Begovic Jelena & Begovic Sladjan  
Blaskovic Sabrina & Blaskovic Mladen  
Bogovic Petra & Bogovic Mirko  
Bozinovski Ines & Bozinovski Blaze  
Böröcsök Adrienn & Schützler Zoltán  
Brljak Zlatko  
Colic Marina & Colic Nedjeljko  
Danczakné Gordos Annamária  
& Danczak Attila  
Danyi Attila  
Daragó István  
Davidovic Milica & Lucic Aleksandar  
Dr. Balázs Szilvia & Dr. Láng Péter  
Dr. Király Tünde & Nagy Károly  
Dr. Matúz Dezső  
Dr. Mezey Zsuzsanna  
Dr. Pavlik Attila & Pavlikné Körtvélyessy Csilla  
Dr. Tudor Alajos  
Fenyőné Dr. Horváth Andrea  
& Fenyő Zsolt  
Ferencz Szilvia & Derzsi György  
Gémes Roland  
Hack Imréné & Hack Imre  
Harsányi Dezsőné  
Hartvig Csaba & Vass Nikolett  
Hartvig László & Hartvigné Kárpáti Csilla  
Hegedűs Andrea & Sajti Gábor  
Hegedűs István  
Hóborné Kiss Barbara  
Hubert Tibor  
& Hubertné Csonka Hajnalka  
Ivanovski Ivana & Nedeljkovic Aleksandar  
Izerné Járvas Györgyi  
Jankovic Slobodan & Jankovic Snezana  
Kiss Judit & Kun Miklós

Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet  
Kocspéter Károly  
& Kocspéterné Szemes Ágnes  
Koltai János  
Kósa Anett  
Kovács Angéla  
Kovács Dóra & Teimel Róbert  
Kovács Péter & Veres Zsuzsanna  
Kovácsné Csóka Bernadett  
& Kovács Péter  
Krasznai Linda  
Lukanic Zarko & Lukanic Brankica  
Magos Eliza Adriana  
Mihajlovic Dejan & Mihajlovic Jelena  
Mladenovic Ivan & Mladenovic Jelena  
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László  
Mozsár Erik & Mozsárné Kutor Veronika  
Németh Miklósné & Németh Miklós  
Nyitó Tibor & Nyitóné Endrédi Erzsébet  
Palotás-Streitmann Ivett & Palotás László  
Pelsőczy László Györgyné  
& Pelsőczy László György  
Pintér Levente & Mold Erika  
Platthy Elemér  
Rabi Mária  
Radovic Aleksandar & Radovic Dana  
Sári Csaba & Abonyi Éva  
Schey Gabriella & Schey György  
Subics Roland & Kozó Julianna  
Sümege Mária  
Szabó Norbert & Dávid Zsuzsanna  
Sztatmári Ágnes  
Sztyc Slavica & Djurdjevic Nikola  
Takácsné Priston Magdolna  
Tandari Ágnes  
Torda Béláné  
Tóth György & Tóthné Vancsik Viktória  
Tóth Ildikó  
Trickovic Marija  
Válóci-Major Katalin & Major Attila  
Varga Valéria & Raposza Sándor  
Vigassyné Rác Noémi & Vigassy Zoltán  
Zivkovic Bojan

### 2. SZINT

Curovac Elvedin  
Bacsó Andrea  
Benkőné Krizmanich Edina  
& Benkő József  
Budavári Gergely  
Cuc Gizella  
Csonka Sándor  
Dobos Krisztina  
Földi István & Csukás Csilla  
Fülöp Mónika & Fülöp István  
Hack Imréné & Hack Imre  
Horváth Anikó  
& Horváth Tamás  
Hős Teréz  
Kovács Ferencné & Kovács Ferenc  
Kulcsár László & Kakula Ildikó  
Lak Laszlo & Ceri Renata  
Láng Andrásné & Láng András  
Lukács Norbert & Bartók Judit  
Mikó Krisztina & Huber Nándor  
Nagy Gedeonné  
& Nagy Gedeon Béla  
Nagy Norbert  
Ócsai Judit  
Parac Damir  
Schunk Mónika  
& Dr. Anwar Aimen  
Schwarcz Attila  
Stajdohar Daniel  
& Stajdohar Martina  
Szalainé Dr. Semega Éva  
& Szalai Imre  
Székely László  
& Székely Szilvia  
Szentpéteriné Kapus Ilona Tünde  
& Szentpéteri Zoltán Csaba  
Szilágyiné Gál Tímea & Szilágyi László  
Tímárné Németh Ildikó  
& Tímár Károly  
Tóth Jolán & Sebők Péter  
Ureczky Anita  
& Ureczky Csaba





XXI. Váci Világi Vigalom 2013. július 26-27-28.

## AZ FLP A NAGYKÖZÖNSÉG ELŐTT

„Komoly csapatmunka volt ez. Mindhárom napnak megvolt a maga manager vezetője, aki a kiválasztott kulcsemberekkel dolgozott. Végeztünk testzsír-mérést, kóstoltattuk az Aloe Teánkat, beszélgettünk. A látogatók közül nagyon sokan már ismerték az aloe vera alapú készítményeket, ám sokszor nem volt beszerzési forrásuk, és kimondottan örültek, hogy ott találtak minket. A mi fejünkben meg természetesen a kapcsolatépítés, névlista-bővítés volt a vágyott cél. Ez a közeg kiváló erre, hiszen egy hosszú hétvége alatt százezer ember fordul meg ezen a rendezvényen. Persze azt tudni kell, hogy itt is igaz a network-szisztémákra vonatkozó általános szabály, miszerint a „hideg” piacon való munka speciális módszereket igényel. A nagy számok törvénye alapján és elfogadásával lehet csak vállalkozni egy ilyen részvételre. Vagyis tudni kell, hogy tíz ember közül nem feltétlen tíz kér rögtön egy Touch dobozt, de ha már hárommal le tudunk ülni beszélgetni később egy felépített környezetben, az jó eredménynek számít. Tudom, hogy ez a munka a szokottnál is nagyobb elszántságot igényel, de úgy vélem, elismerésre méltó, amikor egy hálózatépítő feszegeti a határait, legyőzi a félelmeit, korlátait, odaáll a startvonalhoz és győz. Végül a három nap alatt több mint háromszáz emberrel beszélünk közvetlenül, és mintegy húsz százalékkal megmaradt a kapcsolatunk – még mindig folyamatban vannak tárgyalások. Vagyis megvolt a vetés, az aratás pedig zajlik. Büszke vagyok Péter Gabriella Managerre, Kurucz Endre Managerre és a csapatunk Kulcsembereire, akik színvonalas, és megfelelő üzleti magatartásukkal helytálltak a három napban. A rendezvény emellett kiváló csapatépítő eszköznek is bizonyult, hiszen egyrészt jó élmény volt, másrészt sokat tanultunk belőle kommunikáció és kérdezőtechnika terén. Azt hiszem, mindannyian gyarapodtunk vele. Közben tudjuk, hogy helyben csak a munka negyven százalékát végeztük el, a java utána jön – fel kell venni a telefont! Biztosan tudjuk, hogy nem hiába tesszük majd!”

**Gulyás Melinda Senior Manager**



# FOREVER LOVE!



*Gratulálunk  
Varga-Szilágyi Andrea és Varga Sándor  
supervízorok házasságkötéséhez!*



## II. rész: Megtartás

Négyrészes sorozatunkban a Forever 4 alapelvéről írunk. Az üzlet profitabilitása és tartós erőssége meghatározható a következő 4 alapelv mérésével: **toborzás, megtartás, termelékenység és fejlesztés.**

A 4 alapelv közül a második a **megtartás**. A szabály a következő. Ha szeretnénk egy virágzó és hosszantartó üzletet építeni, akkor nem csak építeni kell az új kapcsolatokat és végül új forgalmazókat beléptetni, hanem meg kell tennünk a lépéseket annak érdekében, hogy biztosítsuk számukra az elkötelezettséget is a termékek és a lehetőségek iránt.

**Megtartás:** azt fejezi ki, hogy bónuszelszámolásunkon a forgalmazóink hány százaléka aktív 4 cc teljesítménnyel, és hány százalékuk nem új az adott hónapban.

Van néhány dolog, amivel ezt a mutatót a maximumra emelhetjük. Első és legfontosabb az állandó **kommunikáció**, ez kulcstényező a disztribútoraink bátorításához, ahhoz, hogy elkötelezettek legyenek. Bizonyított tény, hogy egy kapcsolat a kommunikációval kezdődik, és ennek hiánya le is zárhat egy viszonyt.

A forgalmazóknak szükségük van tájékoztatásra és bátorításra, ezáltal érzik magukat megbecsültnek és fontosnak. Ez is tökéletesen működik a hatékony kommunikáció segítségével. Nagyon fontos, hogy rendszeresen tartsuk a kapcsolatot az alsóvonalunkkal telefonon, SMS-ben, e-mail-ben, vagy személyes találkozókkal. Szükség van arra, hogy informáljuk őket a legfrissebb hírekről, küldjünk nekik linkeket az új videókról, tréningekről és az új termékekről, valamint a központi iroda üzeneteiről.

Továbbá, miközben információval látjuk el forgalmazókat, mindig erősítsük meg az elhatározásukat az üzletépítéssel kapcsolatban, és elkötelezettségüket az iránt, hogy mindig használják a termékeket. Ismerjük el a fáradozásait, eredményeiket, méltassuk döntésüket, hogy a mi csapatunkat választották. Bátorítsuk őket arra, hogy jussanak el a legmagasabb szintre, valamint segítsük fel őket arra a szintre, amelyre vágnak.

Emlékezzünk a mondásra: „menj velük oda, ahova akarnak, maradj velük ott, ahol jól érzik magukat, és ott növekedj, ahol fejlődnek”, és dolgozz azon, hogy megtartsd forgalmazói csoportod minél nagyobb részét a kommunikációs képesség fejlesztésével.



# LONDON HÍV

Keress 800 Eurót, hogy elutazhass a londoni Global Rally-re!

EURÓPAI ÖSZTÖNZŐ  
2013. SZEPTEMBER 1. –  
DECEMBER 31.

## 1. SZINT



Gyűjts össze 15 új cc-t (a személyes pont nem számít bele)

+ 2 belépőjegy a Global Rally O2 Show-ra

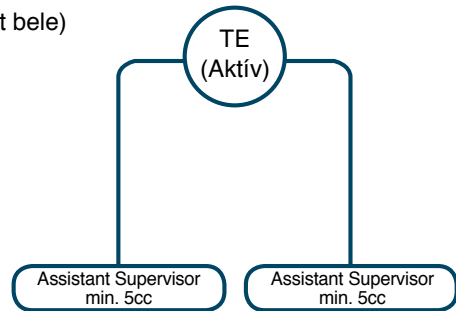
## 2. SZINT

Gyűjts össze 30 új cc-t (a személyes pont nem számít bele)

€4



+ 2 belépőjegy a Global Rally O2 Show-ra



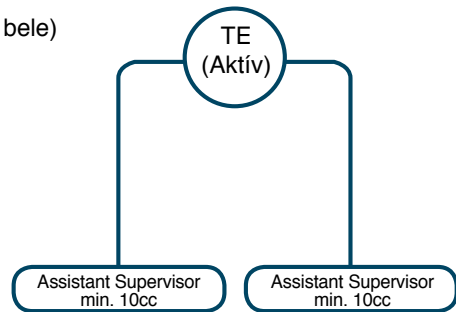
## 3. SZINT

Gyűjts össze 60 új cc-t (a személyes pont nem számít bele)

€8



+ 2 belépőjegy a Global Rally O2 Show-ra



## FOREVER GLOBAL RALLY O2 SHOW IDŐPONTJA: 2014. MÁJUS 2&3.

### Alapkövetelmények valamennyi szintre minősüléshez:

Minden új disztribútornak el kell érnie a fenti ábrán jelzett minimum kartonpont mennyiséget. Legyen 'Aktív' a minősülési periódus minden teljes hónapjában. A kiírás 2013. szeptember 1-jén kezdődik és 2013. december 31-én fejeződik be. Minden feltételt teljesíteni kell a minősülési periódusban. Új Disztribútorok is minősülhetnek, de az első teljes hónaptól aktívnak kell lenniük, és a minősülési periódus további hónapjaiban is aktívnak kell lenniük. A minősülési periódus utolsó hónapjában minden forgalmazónak aktívnak kell lennie. A disztributor jelentkezési ideje az az időpont, amikor a Jelentkezési lap adatait beviszik az anyacég számítógépébe. A kiírás csak a minősülő Forever régió – Európa disztribútoraira vonatkozik. Minden alsóvonalas csoportagnak "hazainak" kell lennie, a saját régióbeli címmel rendelkeznie és természetesen ott is kell regisztrálnia és vásárolnia. Minden költség, beleértve az utazás, étkezés és szállás a Global Rally részvételével összefüggően a Minősült felelőssége. Valamennyi disztribútor saját felelőssége, hogy a fenti követelményeket megfelelően értelmezze. Az ösztönző csak a fent említetteket tartalmazza. A minősülteknek csak a készpénz és a belépőjegyek járnak a végső minősülési szintjüknek megfelelően. A díjak nem összevonhatók. A minősülteket legkésőbb 2014. február 15-ig igazoljuk vissza. A készpénzes díj 2014. március 15-én lesz kifizetve a helyi pénznemnek megfelelően. Bármilyen kérdés esetén fordulj az Ország Igazgatóhoz. Kivételes eljárás semmilyen esetben nem lehetséges. A díjak másra át nem ruházhatók.



**CSAPATÉPÍTÉS, TERVEZÉS,  
EREDMÉNYCENTRIKUSSÁG...  
HA ILYEN TÉMÁK KERÜLNEK ELŐ,  
GYAKRAN LÁTJUK AZ ELŐADÓK  
KÖZÖTT KARDOS ANIKÓ NEVÉT.  
SOKAN PEDIG AKKOR JEGYEZTÉK  
MEG ŐT, AMIKOR 2012-BEN AZ  
ORSZÁG HÁROM SENIOR EAGLE  
MANAGERÉNEK EGYIKE LETT.**



# Sokkal nagyobb

PERSPEKTÍVA VAN AZ ÜZLETBEN,  
MINT GONDOLNÁD

**Szponzor:** Móricz Edit

**Felsővonal:** Csepi Ildikó és Kovács Gábor, Löv Tibor,  
Halomhegyi Vilmos, Horváth László, Berkics Miklós

## Sokan kérdezik, hogy mi a titkod?

Előfordul. Ám nincsenek titkok, ez egy egyszerű üzlet. Csak meg kell tanulni jól csinálni. El kell sajátítani azokat a dolgokat, amiket Rex Maughan cégalapító harmincöt éve mond, és azok mentén haladni. Segíthet persze, ha az ember kitartó, szorgalmas és odaadó, és nem árt, ha küzdő típus.

## Azért mindenki kicsit saját képére formálja az alapokat, nem?

Valamelyest igen: mindenkinek az üzlete úgy néz ki, amilyen saját maga. Az alaptermészetünk elkísér minket, és ez meghatározza azt, hogy kikre leszünk hatással. Az én csoportomban főként orvosok, vállalkozók és sportmúlttal rendelkezők vannak; ez az összetétel tükrözi az életem meghatározó területeit.

## Menjünk végig akkor ezeken!

Pincehelyen nőttem fel. Barátnőm édesanyja a helyi kórházban dolgozott, így sokat játszottunk a kórház kertjében. Tetszett nekem, hogy az orvosok sok embernek segítenek, hogy fehér köpenyben járnak... Aztán mégis inkább vállalkozó lettem – húszéves koromtól kezdve. Alkalmazott csak kétszer voltam életemben: egyszer egy állami cégnél adminisztrátorként, később egy vállalkozó asszisztenseként. Eldöntöttem azonban, hogy a magam ura leszek, és én is vállalkozni fogok. Női divattáruval kezdtem foglalkozni, nyitottam három kiskereskedést Székesfehérváron és Pesten, később a gyártásba is beszálltam. De azt nem mondhatnám, hogy ez lett volna az álomom, pusztán csak láttam, hogy jól lehet vele keresni.

## Az orvosi pálya nem vonzott?

Majdnem harminc éves voltam, amikor arra gondoltam, sajnálom, hogy nem azt választottam, de a mindennapjai nem vonzottak, csak az eszmeisége tetszett.





### **Most kicsit mégis közel kerültél az egészségmegőrzéshez.**

Sosem gondoltam volna, hogy így lesz, minden akartam lenni csak hálózatépítő nem. Volt egy elképzelésem róluk, Arthur Miller drámája jutott mindig eszembe, Az ügynök halála. Hogy a hálózatépítő valamiféle hálózó: kidobják az ajtón, és visszamászik az ablakon. Ha sikereket akar, akkor pofátlannak és rámenősnek kell lennie.

### **Azóta mit gondolsz? Annak kellett lenned?**

Ezeket az eszközöket sosem kellett használnom ahhoz, hogy csapatom legyen, különben már abba hagytam volna.

### **Vagyis mindenki egyből jött, akit hívtál?**

Nem, de aki jött, az nem azért tette, mert erőszakoskodtam volna. Arra nagyon gyorsan rájöttem, hogy ha valaki nem akar semmit, az az ő problémája, és nem az enyém. Az erőszak sem gyereknevelésben, sem párkapcsolatban nem működik. Miért működne az üzletben?

### **Ehelyett mi működik nálad?**

Korrekt információkat adok mind a termékekről, mind a marketingről. Szívvel-lélelkel csinálom, és nem mondom többet a valóságnál. Semmi értelme, hiszen itt minden gyorsan kiderül. A rövid távú sikerek nem érdekelnek, hiszen azok megvoltak, jól is éltem belőlük. A vízióm egy hatalmas csapattal hosszú távú kapcsolatot kiépíteni.

### **Említetted a sportmúltat. Ez miben segít?**

Atletizáltam, kézilabdáztam, asztaliteniszeztem, kosárlabdáztam, megyei bajnok is voltam. Csak aztán férjhez mentem, született két gyerekem, és abba kellett hagynom, de harmincéves korom óta újra aktívan sportolok: hobbimaratonista vagyok, és konditerembe járok. Innen van bennem a kitartás, a küzdés, a győzni akarás képessége, és a fegyelmelzetség. Mindennek nemcsak itt, hanem az élet minden területén hasznát veszem: sokkal szívósabb vagyok az átlagnál.

### **És a vállalkozói múltadból mit hasznosítasz?**

Ott a felelősségvállalást tanultam meg. Azt, hogy viselnem kell a döntéseim következményeit. Rengeteg alkalmazottal dolgoztam,

felelősséggel tartoztam irántuk, és a vevők iránt is. Negyvenéves koromra létrehoztam sok mindent, amit sokan egy egész élet alatt sem: ház, utazás, autó, két gyerek, egészség, sikerek.

### **Akkor vajon mi motivált annyira, hogy még az erős ellenállásodat is megtörte a hálózatépítéssel szemben?**

Nem akartam beletörődni, hogy az élet erről szól: dolgozunk, néha szabadságra megyünk, utána forog a mókuserék tovább. A vállalkozói lét még nagyobb hajtást jelent, mint az alkalmazotti, egy vállalkozó kizsigereli önmagát, és én elfáradtam ebben. Azon törtem a fejem, ki vagyok, mi végre vagyok itt... Jött a lehetőség, és arra gondoltam, talán ez az az eszköz, amire le tudom cserélni a hagyományos vállalkozásomat. A szponzorommal, Móricz Edit pszichológussal többször beszélgettem erről minden meggyőzőési kísérlet nélkül. Tetszett a jogdíj-típusú jövedelem, és az, hogy szabad lehetek – ez mindig is fontos volt. Nem tudtam, milyen lesz, vagy mit kell csinálnom, csak megfogott egy Siker Napon az, hogy láttam, hogyan élnek az életüket mások.

### **És olyan belülről, ahogyan akkor elképzelted?**

Nem pont olyan, még sokkal több is annál. Ha csak annyit teljesült volna, amit akkor éreztem, azzal is elégedett lehetnék, de sokkal nagyobb perspektíva van ebben az üzletben, mint először gondolnánk. Minél magasabb szinten űzi valaki, annál jobban látja, mi az igazi értelme, és ez még inkább inspirálja.

### **Milyen állomásokon keresztül haladtál?**

Az igazság az, hogy nehezen lettem supervisor – hat hónapomba telt. Egyszer csak szembesültem vele, hogy egy helyben toporgok, és onnan már dühből teljesítettem. Egy évig voltam supervisor, és mindenkinek azt tanácsolom, ne keseredjen el, hiszen ez egy tanulási folyamat: vezetővé és csapatjátékoská kell válni, meg kell tanulni egy szakmát. 2010 novemberében már manager voltam, 2012 augusztusában senior, és még abban az évben eagle senior manager. Vagyis a supervisor szint után felgyorsultak a dolgok, de minden szint





után meg kell tanulni a szint sajátosságait; ha ez sikerült, csak akkor lehet továbblépni.

### **Van valami, amit ma másképp csinálnál?**

Első perctől hallgatnék a szponzoromra. Rutinos vállalkozóként az elején elég önféjú voltam. Enélkül gyorsabb lehetett volna a történet.

### **Más logika alapján működik a hálózatépítés, mint egy hagyományos vállalkozás?**

Az MLM egyáltalán nem logika alapján működik. Inkább érzelmek, energiák mozgatják, valójában köszönőviszonyban sincs egy hagyományos vállalkozással. Van persze egyfajta racionalitása, de ez nem olyan üzlet, amiben mindent megtervezek és úgy is lesz: egészen váratlan találkozások történhetnek, és felforgatható valakivel a világot.

### **Mire vagy a legbüszkébb?**

Két levált frontmanageremre, Dr. Szénai Lászlóra és feleségére, Dr. Szénainé Kovács Gabriellára, illetve Jónás Zsoltné, Ildikóra, és mélységi manageremre, Horváth Tiborra és feleségére Dr. Gróf Ilonára – mindannyian aktívak. Jó látni, hogy sikereket érnek el azok, akiket én tanítottam meg az üzletre. Most nagy célom, hogy Lake Tahoe-ra minden managerem eagle-ként utazzon, és hogy a következő go diamondig szintet lépjek. Azt hiszem, nagy motivátor vagyok. Legutóbb Londonra lelkesítettem az embereket – én biztosan ott leszek!

### **Ha nem a Foreverrel foglalkozol, akkor mivel töltöd az időd?**

Angoltanulással, sporttal, a kiskutyámmal, olvasással, kirándulással és utazással – persze ezek egy része is összefügg a Foreverrel. Van két nagyfiam, Tibor huszonnégy éves politológus, Krisztián húsz éves, most fog érettségizni, jogi pályára készül.

### **Tavaly hoztál egy fontos döntést: eladtad a régi vállalkozásodat. Nehéz pillanat volt?**

Mindig nehéz elengedni olyasvalamit, ami működik. De egy

komolyabb pályára akartam lépni, és ehhez rendezni kellett a fókuszot. Eladtam a vállalkozásomat, és két hónap múlva senior manager lettem.

### **Hogyan találsz potenciális munkatársakat?**

Még nem értem a névlistám végére...



# lifestyle

## Életmód tanácsok



A CUKORBETEGSÉG A XXI. SZÁZAD ELEJÉNEK EGYIK LEGJELENTŐSEBB EGÉSZSÉGÜGYI PROBLÉMÁJA. EZ A CIVILIZÁCIÓS BETEGSÉG 2011-BEN 346 MILLIÓ EMBERT ÉRINTETT A VILÁGBAN, ÉS A JELENLEGI TREND 2030-RA A BETEGEK SZÁMÁNAK DUPLÁZÓDÁSÁT VETÍTI ELŐRE A SZAKEMBEREK SZERINT.

## Cukorbetegség *gyermek- és felnőttkorban*

**M**agyarországon az ismert cukorbetegek számát 600 ezerre becsülik. Ugyanakkor minden felismert betegre jut egy már diabéteszes, csak még nem diagnosztizált páciens, és egy cukorbetegséget megelőző szénhidrát-anyagcsere zavarral élő honfitársunk. Ez azt jelenti, hogy Magyarország népességének közel 20 százaléka személyesen, 80 százaléka pedig családtagként, barátként érintett ebben a betegségben.

A cukorbetegség egy komplex anyagcsere zavar, ami kezeletlen formában magas vércukorszinttel jár. Hátterében elégtelen inzulinválasztás és/vagy nem megfelelő inzulinhatás áll. Ennek eredménye a szervezetben fellépő abszolút vagy relatív inzulinhiány, következményes magas vércukor értékkel, amit az életminőséget rontó és az élet hosszát megrövidítő kis- és/vagy nagyér-szövődmények kísérhetnek.

A diabéteszsel élők közel 10 százalékát az **1-es típusú**, ún. gyermekkori diabétesz teszi ki. Ezt általában autoimmun folyamat okozza, ami megtámadja és elpusztítja az inzulintermelő sejteket, ezért itt a felfedezéstől kezdve inzulint kell adagolni. A klasszikus tünetek jelentkezése esetén

kell gondolni rá: a gyermek többet iszik, többet pisil, nő az étvágya és mégis fogy. 1989 és 2009 között Magyarországon a 0-14 éves korcsoportban folyamatosan nőtt az egy év alatt felfedezett új esetek száma. 1989-ben egy év alatt 100 000 főre vetítve 7,7, míg 2009-ben 18,2 volt az abban az évben újonnan diagnosztizált gyermekek száma. A növekedés mértéke mindkét nemben azonos, legkifejezettebb a legfiatalabb, 0-4 éves korcsoportban. Az 1-es típusú cukorbetegség jelenlegi tudásunk szerint nem előzhető meg. Ebben a diabéteszformában igen ritka, hogy a felfedezéskor már legyen szövődmény. Ezért a diabétesz ebben a szakaszban nem betegség, hanem egy olyan állapot, ahol inzulinadagolásra van szükség a normális vércukor-érték fenntartásához. Betegséggé akkor válik, ha szövődmény alakul ki. A kialakulás kockázatának csökkentésén túl kimondható, hogy a szövődmények kialakulása ma már megelőzhető megfelelő táplálással, életmóddal és inzulinadagolással.

Az esetek közel 90 százalékát kitevő **2-es típusú**, hazánkban legtöbbször felnőttkorban nevezett cukorbetegség fő oka a sejtek inzulinra való érzéketlensége,





az inzulinrezisztencia. Ilyenkor a szervezet a normális tartományban lévő inzulint nem érzékeli, a megfelelő hatás kiváltásához egy, a kórosan magas küszöbszintet áttörni képes mennyiségre van szükség. Így a betegség bevezető szakában kórosan magas a vér inzulinszintje. Erről nem is szoktunk tudomást szerezni, hiszen bár a vércukor-értékünket időnként szokták vizsgálni, az inzulinszintünket nem. Ennek túltermelése azonban már káros a szervezetre, megnő a szív-érrendszeri betegségek kialakulásának az esélye. Ha nem állítjuk le, nem fordítjuk vissza ezt a folyamatot, akkor a hasnyálmirigyben lévő inzulint termelő  $\beta$ -sejtek elfáradnak, majd kezdenek elpusztulni a túlhajszolt termelés miatt. Ennek következtében előbb a vércukorszint kezd el emelkedni, majd itt is elkövetkezik az a pont, amikor csak inzulinadagolással élhet tovább a beteg. Ilyenkor már itt is jelentkeznek a klasszikus tünetek. A bevezető szak azonban tünetszegény. Ezért ha szűrővizsgálaton nem derül fény a magas vércukorszintre, gyakran csak a szövődmények miatt felkeresett szakorvosnak jut először eszébe a vércukor-ellenőrzés.

A 2-es típusú cukorbetegség mai tudásunk szerint megelőzhető. Azonban ha kialakul, a bevezető szakban létrejövő magas, a szervezetre káros inzulinszint miatt sajnos már van szövődménye. A 2-es típusú cukorbetegség szövődményeit tehát csak úgy tudjuk megelőzni, ha nem leszünk cukorbetegek.

**A szövődmények** kialakulásának oka a magas inzulin- és/vagy magas vércukorszint, ami fokozott szabadgyök-képződést, a sejthártyák, érfalak kóros átalakulását, gyulladását hozza létre. Ezek összességében szív- és érrendszeri károsodásokhoz, és a szervezet korai elöregedéséhez vezetnek.

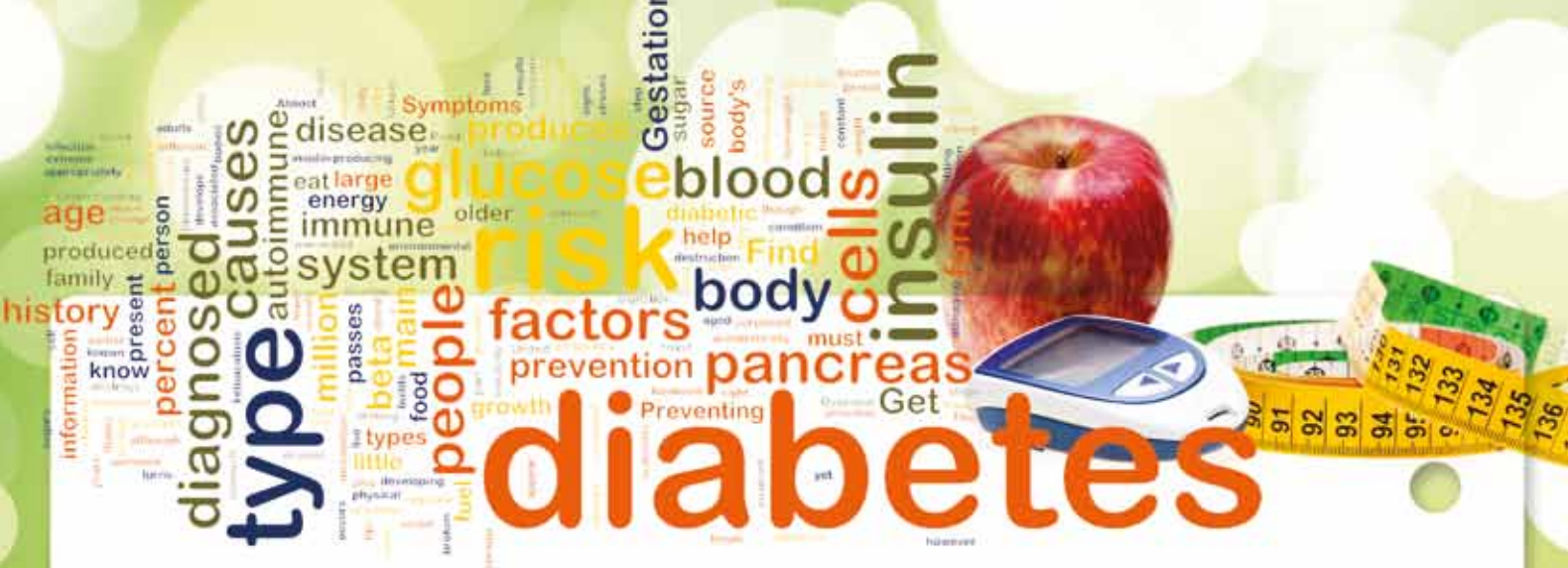
A kis erek károsodása szem-, vesekárosodással, idegrendszeri szövődményekkel jár. A kóros átalakulás a szem minden szövetét érintheti. Legsúlyosabb az ideghártya károsodása, mely vaksághoz vezethet, de a szürkehályog előfordulása 2-5-ször gyakoribb. A vese károsodása az erek átteresztőképességének fokozódásától a végállapotú veseelégtelenségig terjedhet. Az idegeket tápláló kis erek károsodása miatt nagyon sok, az életminőséget rontó tünet alakulhat ki: érzékszavarral, fájdalommal, reflex-kieséssel, izomgyengeséggel járó elváltozások, felállást követő vérnyomásesés, szívritmus zavarok, gyomorpanasz, fogyás, labilis anyagcsere, nagy,

lusta epehólyag, vizeletürítési zavarok, impotencia. A nagy erek károsodása miatt gyakoribbak az ischemiás szívbetegségek, az angina, a szívizom kóros átalakulása, idült gyulladása, a magasvérnyomás-betegség, gyakoribb a szívinfarktus és a verőér-szűkület. Komplex szövődmény a gyakran amputációhoz vezető diabéteszes láb.

A 2-es típusú cukorbetegség kialakulásának megelőzésében, és mindkét betegcsoport szövődmények kialakulása elleni védelmében kiemelkedő szerepet játszik az életmód. Az életmód görög elnevezése: **diéta**. Azon szabályok összessége, amelyek az egészséges életet biztosítják. Ezek az alvás, a megfelelő minőségű és mennyiségű folyadékfogyasztás, a mozgás és a táplálkozás.

Az alvásmegvonás megváltoztatja az immunrendszer működését. A kevés **alvás**, a szükséges egyensúly felborulása miatt stresszben tartja a szervezetet. A stresszhormonok feladata a szervezet túlélésének biztosítása, ezért gyors segítségként emelik a vércukorszintet. Tartós stressz esetén (=soha nem alszol eleget) a táplálékkal bevitt energiát zsírban raktározzák el. A hasüregben lerakódó zsígeri zsírszövet azonban egy endokrin szerv, a pajzsmirigyhez hasonlóan. Az sem jó, ha alulműködik, mint anorexiában, de az sem, ha túlműködik. Ekkor ugyanis nagyobb mennyiségben szabadulnak fel az általa termelt bioaktív anyagok, amik inzulinrezisztencia kialakulását, súlyosbodását idézik elő, megemelik a szív-érrendszeri betegségek kialakulásának a veszélyét, és a termékenységet is kedvezőtlenül befolyásolják. A megfelelő mennyiségű, felnőtteknél 6-8 órás alvás tehát nem csak azért fontos, mert alvás közben nem tudunk enni, hanem mert mindennap szükséges a szervezet egyensúlyának fenntartásához. Biológiai óránk szerint a mély, pihentető alvás időszaka 22-03 óra között van. Lehetőség szerint alakítsuk át úgy életvitelünket, hogy ebben az időszakban már aludni tudjunk. Itt is igaz ugyanis az az alaptörvény, hogy az elmulasztott időt nem lehet pótolni. Az emberi szervezet bioritmusa miatt azonos hosszúságú, de más időszakban történő alvás nem tudja ugyanazt a pihentető és energiamegújító hatást produkálni.

Az újszülöttek testének mintegy 75-80 százalékát víz képezi. A felnőtt szervezet 60-70 százaléka víz, ami egy 80 kg testtömegű felnőtt esetében 54 litert jelent. Az agy 78 százaléka, a vér 86 százaléka, a szív 77 százaléka,



a máj 84 százaléka, az izmok 70 százaléka víz. És mi mégis jobban szeretünk enni, mint inni. Pedig ahhoz, hogy ezek a szerveink jól működjenek, megfelelő mennyiségű vízre van szükségük. Az éhségérzet erősebb inger, mint a szomjúság, sokszor azért eszünk, mert a táplálékban elfogyasztott vízre van igazából szüksége szervezetünknek. Vegyük rá magunkat, hogy igyunk megfelelő mennyiségű folyadékot! És hogy mit? Az optimális testsúly megtartása, visszanyerése érdekében nulla kalóriás, vagy minimális kalóriatartalmú folyadékot. Ebben a kategóriában a víz verhetetlen. Az alacsony nátrium- és ásványianyag-tartalmú víz csökkenti az étvágyat, és segíti a zsírégetést, nem terheli a veséket. Természetesen választhatunk minden ízesítő (=pluszkalória) nélkül is finom, gyógynövényekből összeállított teát is.

**Mozgás!** Valószínűleg itt hagyjuk leginkább cserben a szervezetünket. Pedig 7 százalékos testsúlycsökkenés, és heti legalább 150 perc mozgás 58 százalékkal csökkenti a 2-es típusú cukorbetegség kialakulásának kockázatát. Az optimális testsúly megtartása, visszanyerése egyaránt fontos a felnőttkori cukorbetegség megelőzésében, de az 1-es és 2-es típusú diabetesz szövődésének megelőzésében és enyhítésében is. A mozgás növeli az izomsejtek cukorfelvételét, csökkentve így a vércukorszintet. Javítja a szövetek inzulinérzékenységét csökkentve ezzel az

inzulinigényt, az inzulinrezisztenciát. Azonos tömegű izom pihenés közben is több kalóriát használ fel, mint azonos tömegű zsírszövet, így ha mozgással zsírszövetünk egy részét izommá alakítjuk át, emeljük az alapanyagcsere által elhasznált energiamennyiséget.

A mozgás legyen rendszeres, tervezett. Hetente legalább ötször, alkalmanként 30 percet meghaladóan mozogjunk, kiizzadási! A pulzusszámunk csak mérsékelten emelkedjen meg, kerüljük a szervezet túlerőltetését! Válasszunk olyan tevékenységet, amit elbírnak az ízületeink, és amit szeretünk, hiszen azt sokkal nagyobb eséllyel tudjuk beépíteni a mindennapjainkba! Ha rendszeresen mozogunk, eljön az a pillanat, amit az elején csak nagyon kevesen hisznek el: a mozgás örömmel tölt el minket. Mozgás hatására ugyanis ugyanolyan endorfinok, „boldogsághormonok” termelődnek a szervezetben, mint csokievés hatására. A mozgás élettani hatásairól, egészségmegőrző, betegségmegelőző hatásairól a FOREVER újság 2012. decemberi számában **Futaki Ildikó** *Életünk a mozgás* című, a 2013. márciusi újságban **Dr. Révész Edit** *Mozgásszegény életmód és következményei* című cikkéből tanulhatunk nagyon sokat.

Az életmód meghatározó eleme a táplálkozás. Hogyan tegyük ezt a cukorbetegséggel kapcsolatosan? Beszéljük meg a következő hónapban!

#### SAKIRODALOM:

1. Gyürüs Éva dr., Chris Patterson dr., Soltész Gyula dr., Magyar Gyermekdiabétesz Epidemiológiai Munkacsoport: „Folyamatos emelkedő vagy csúcsok és fennsíkok?” A gyermekkori 1-es típusú diabetes incidenciája Magyarországon (1989–2009). Orvosi Hetilap, 2011. 152. évfolyam, 42. szám 1690–1695
2. A serdülőkori BMI alakulása, valamint a diabetes és a koszorúér-betegség rizikója közötti kapcsolat. Kivonatot készítette Dr. Taybani Zoltán. 2011. május 30

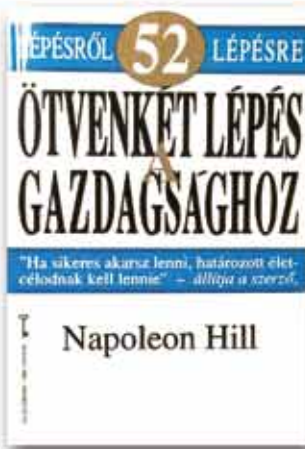


**Dr. Hosi Mária**  
Csecsemő- és gyermekgyógyász  
szakorvos, diabetológus  
manager





**KÁSA ISTVÁNNÉ ZAFÍR MANAGER AJÁNLIJA**  
**Eszembe jutott nemrég, hogy húsz évvel ezelőtt megkérdeztem Brian Tracy-t, hogyan kellene sikeres üzletet építenem. Azt kérdezte: Hogyan kell? Kedvesen, lelkesen! A másik válasza ez volt: Mindennapos munkamódszer! Mindennap, mindennap, mindennap! Ez a titok! Ezt akkor örökre megjegyeztem, és ez sokat segített a munkámban. Tehát engedj, hogy nagy emberek formálják az életed! Rám nagy hatással volt Napoleon Hill: Gondolkozz és Gazdagodj című könyve. Szinte már Bibliaként kezeltem. Majd a többi könyve is. Milyen jó lett volna személyesen is találkozni vele!**



**NAPOLEON HILL:  
 52 LÉPÉS A GAZDAGSÁGHOZ**

Ebből a könyvből sokat vásároltam, és ajándékoztam a munkatársaknak. „Ha sikeres akarsz lenni, határozott életcélnak kell lennie”- állítja a szerző. Sodródva nem lehetsz sikeres. Ez a könyv minden hétre adott nekem útmutatást. Ma mit kell tennem, és a hét többi napján mit kell tennem... Azt mondja: a motiváció tüzét folyamatosan életben kell tartani, a lelki beállítottságod legyen pozitív. Küzd le a félelmet, hogy céloed lehessen! A hit ereje: Azokat vonzod magadhoz, akiknek a jelleme hasonlít a tiédhez.

**LYNN GRABHORN: A VONZÁS HATALMA**

Ehhez a munkához nagyon fontos, hogy megtanuljuk, hogyan lépünk túl hibás beállítottságunkon, hogyan rezegjünk magasabb szinten, amely jó dolgokat hoz az életünkbe. Életünk minden pillanatát az érzelmeink határozzák meg, ezért figyeljünk rájuk! Gondolataink és érzelmeink rezgéseinek megváltoztatásával saját boldogságunk megteremtőjévé válhatunk. Képesek leszünk létrehozni önmagunkban egy olyan állapotot, amely folyamatosan pozitív energiát vonz az életünkbe. Emellett nagyon fontos a szeretet. Két embert gyógyít: azt aki adja, és azt aki kapja.



**RALPH S. MARSTON JR.:  
 MOTIVÁCIÓ MINDEN REGGEL**

Légy hálás! A hála legyen az első gondolatod, s így bármihez fogsz, egy idő után mindig ez fogja vezérelni a tetteidet, és nagy dolgokat érhetsz el. Ahelyett, hogy a rosszat keresnéd, mindenben törekedj arra, hogy meglásd a szépet! Összpontosíts arra, hogy mindig legyen miért hálásnak lenned. A gyerekeimnek szoktam mondani, ha valami nem várt dolog éri őket: Számold az áldásaidat! Szokj hozzá ahhoz, hogy minden percen pozitív gondolatok ébredjenek benned! Becsüld meg azt, amid van, és így később, amikor az életed teljessé válik, még hálásabb lehetsz mindenért, amit elértél. Életed legfontosabb tette a szeretet legyen!



# 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 ponteredményeik, 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 csatornákat 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: Rókasné 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 minden  
hónap 1. kedden 10<sup>h</sup>-kor, a Nefelejcs utcában, a Sonya házikóban kedden és csü-  
törtökön 10<sup>h</sup>-kor. Jelentkezés Forever flottatelefonon: Ungár Kata 30-331-1883.

A Forever Living Products termékeit a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének ajánlásával forgalmazzuk.  
Termékeinket képviselőinken személyesen megvásárolhatják vagy megrendelhetik.

### TERMÉKRENDELÉS

#### Telefonon, telecenterünknél:

hétfőn 8-20 óráig, keddtől péntekig 10-20 óráig hívható:  
Tel.: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobil: +36-70-436-4290,  
+36-70-436-4291

hétfőn 12-20 óráig, keddtől péntekig 10-18 óráig hívható:  
mobil: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295

hétfőtől péntekig 12-16 óráig hívható:  
díjmentesen hívható vezeték („zöld”) szám:  
+36-80-204-983

A telecenter e-mail címe: [telecenter@flpseeu.hu](mailto:telecenter@flpseeu.hu)

#### Internetes áruházunkban

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) vagy [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu)  
Az internetes áruház ügyfélszolgálatának elérhetőségei:  
tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,  
e-mail: [webshop@flpseeu.hu](mailto:webshop@flpseeu.hu)

A telecentert és az internetes áruházat működtető vevőszolgálat vezetője:  
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 afelélti értékű vásárlás szállítási költségét társaságunk átvállalja.

## TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

**Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése tilos internetes felületeken. Üzleten vagy irodán belül bemutathatók 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 találhatók.**

### 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, régióink 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: Rókasné 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,

### Nefelejcs utcai vevőszolgálatunk és raktárunk nyitvatartási rendje:

H-CS: 10-19:45, P: 10-17:45, minden hónap utolsó hétköznapi munkanapján minden esetben 8-20 óráig,  
Vevőszolgálati vezető: Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240

### 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).

### 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, Várkörút 17.  
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

**Rendkívüli nyitva tartás:** Termékárúsítás illetve termékrendelés magyarországi képviselőinken és telecenterünknel minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 12-20 óráig. Ezen alkalomok pontos időpontját honlapunkon és képviselőinken minden alkalommal meghirdetjük.

### Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.,  
tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)  
Sásfészek 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

### 2014-ES ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV:

**Siker napok:** január 25., március 22., május 17., **Egészségnap** május 18., július 19., szeptember 13., november 15., **2 napos képzések:** február 15-16., június 14-15., október 11-12., **Ösztönző programok:** április 27-május 5. **Global Rally**, május 20-27. **Go Diamond képzés**, szeptember 24-29. **Eagle Manager Retreat**, október 3-4. **Holiday Rally**



# KÖZLEMÉNYEK



## SZERBIA

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

Megrendelések leadása: narucivanje@flp.co.rs  
Nyitva tartás: hétfő, kedd és csütörtök: 12.00–20.00,  
szerda és péntek 09.00–17.00, Minden hónap utolsó  
szombatján és a Siker Nap alatt 9.00–13.00  
Telecenter: +381 (0) 11 309 6382  
Sonya-szépségszalon: 065 394 1711

**Niši iroda:** 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1,  
Tel: +381 (0) 18514 131; Fax: +381 18 514 130,  
e-mail: officenis@flp.co.rs  
Nyitva tartás: hétfő és csütörtök 11.00–19.00  
kedd, szerda és péntek: 9.00–17.00  
Minden hónap utolsó szombatján: 9.00–13.00.

**Horgosi iroda:** 24410 Horgos, Bartok Bela 80  
Tel/fax: +381 (0) 24 792 195,  
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs  
Nyitva tartás: hétfőtől péntekig, 8.00–16.00.  
Minden hónap utolsó szombatján: 9.00–13.00.

Területi igazgató: dr. Branislav Rajić  
Orvos szakértők: dr. Biserka Lazarević  
és dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318  
Beograd, Success Day: november 24.



## MONTENEGRÓ

**Podgoricai iroda:** 81000 Podgorica  
Ulica Serdar Jola Piletića 20, Poštanski fah 254  
tel: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412  
Nyitva tartás hétfőn: 12.00–20.00  
a többi munkanapon: 9.00–17.00  
Minden hónapban az utolsó szombat munkanap,  
nyitva tartás: 9.00–14.00  
Területi igazgató: dr. Branislav Rajić  
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  
termérendelés: mobil: +386 40 559 631,  
tel: +386 1 563 7501  
e-mail rendelések: narocila@forever.si  
e-mail információk: info@forever.si  
Nyitva tartás: hétfő 12.00–20.00,  
kedd, szerda, csütörtök, péntek 9.00–17.00

**Lendvai iroda:** 9220 Lendava, Kolodvorska 14.  
tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71  
Nyitva tartás: hétfő–péntek 9.00–17.00  
e-mail: lendva@forever.si  
Területi igazgató: Andrej Kepe  
Orvos szakértő: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788

Ljubljana, Success Day: november 23.  
Képzések: nyílt előadások minden szerdán 19.00<sup>h</sup>-tól,  
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.



## HORVÁTORSZÁG

**Zágrábi iroda:** 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.  
tel: +385 1 3909 770; 3909773 és 3909775  
Fax: +385 1 3909 776

Nyitva tartás: hétfő és csütörtök: 9.00–20.00  
kedd, szerda és péntek: 09.00–17.00

**Rijekai iroda:** 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A  
tel: +385 51 372 361,  
Nyitva tartás: hétfő és csütörtök: 12.00–20.00,  
kedd, szerda és péntek 09.00–17.00

Területi igazgató: dr. Molnár László  
Orvos szakértők: dr. Ljuba Rauški Naglič: mobil: +385 91 51 76 510  
Páratlan napokon: 16.00–20.00, 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<sup>h</sup>-tól  
Email rendelés: foreverzagreb@gmail.com  
Weboldal cím: www.foreverliving.com – horvát nyelvet  
válasszátok, ezen az oldalon termékrendelést is leadhattok.

Success Day: október 19. Opatija – Hotel Adriatik



## ALBÁNIA

**Tiranai iroda:** Tirana, Fuat Toptani 1/5.  
Tel./Fax: +355 44 500 866  
Nyitva tartás: munkanapokon 9.00–13.00 és 16.00–20.00  
Területi igazgató: Borbáth Attila, Tel/Fax: + 355 44 500 866  
mobil: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293  
Irodavezető: Xhelo Kijaj: mobil: +355 69 40 66 811,  
e-mail: flpalbania@abcom.al



## KOSZOVÓ

**Koszovói iroda:** Prizren Rr. Azem Hajdari br. 32.  
tel.: +377 44 50 3911  
Nyitva tartás minden munkanapon: 10.00–16.00.  
Területi igazgató: Borbáth Attila  
mobil: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293  
flpkosova@kujtesa.com



## BOSZNIA-HERCEGOVINA

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

**Szarajevói iroda:** 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A.  
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651  
Nyitva tartás: hétfő, csütörtök, péntek 09.00–16.30,  
kedd, szerda 12.00–20.00  
Irodavezető: Enra Ćurovac-Hadžović  
forever.flpbos@gmail.com

Success Day: december 7. Bijeljina

# FOREVER





# BÁTORSÁG KELL A DÖNTÉSHEZ

A Túrkevéen élő pár két-két gyermekkel érkezett a házasságba, közös gyermekük a nyolc éves Luca. Csilla nyugalmazott rendőrezredes, László gyógymasször.  
Szponzor: Ferencz László és dr. Kézsmárki Virág  
Felsővonal: Ferenc Lászlóné Ibolya, dr. Dósa Nikolett, dr. Juronics Ilona és Varga Géza, dr. Samu Terézia és Bruckner András

## HARTVIG LÁSZLÓ ÉS HARTVIGNÉ KÁRPÁTI CSILLA MANAGEREK

### **Amikor először találkoztatok a Forever-lehetőséggel, azonnal igent mondtatok a hálózatépítésre?**

**Csilla:** 2011-ben nem hálózatépítésben gondolkodtam. Először a termékek bizonyítottak, aztán láttuk, hogy olyan emberek járnak előttünk, akiknek elhittük, hogy van jövőnk, és elindultunk az üzletben is.

**László:** Ferencz Lackót 2011-ben ismertem meg, többször mondta, hogy érdemes lenne a Foreverrel foglalkoznunk. Mindig udvariasan elhárítottam, aztán amikor Csillának segítségre lett szüksége, akkor éreztem úgy, hogy vele karöltve meg fogjuk találni a problémák megoldását és egymással a közös hangot is.

### **Milyen változások történtek veled az elmúlt két évben?**

**Csilla:** Eleinte volt bennem is némi szkepticizmus. Nem igazán értettem, hogy egy-egy rendezvényen kik és miért kapnak akkora ünneplést, de ma tudom, hogy milyen megfeszített és kitartó munka kell ahhoz, hogy valaki bármilyen minősülést elérjen. Hatalmas tisztelettel nézem ezeket az embereket, legyenek akár kétpontosok, hetvenöt pontosok vagy hódítók. Jelentős – és remélhetőleg mások szemében is – pozitív személyiségváltozáson mentem keresztül. A rendőrségnél vezető beosztásban dolgoztam, sok emberrel foglalkoztam, de az ott eltöltött huszonnyolc év alatt tapasztalt hierarchikus viszonyok mély nyomot hagytak bennem. A Foreverben az elmúlt két évben kapott emberség, szeretet, önzetlenség ezt feledtette. Nagyon büszkén hirdetem, hogy a Forever Living Products elkötelezett munkatársa vagyok.

### **Mi kell ahhoz, hogy valaki, akár egy veled egykorú ember elszánja magát az üzletépítésre?**

**Csilla:** Bátorság. Alapvetően nem vagyok egy bármibe beleugró ember, de ahhoz, hogy negyven évesen az ember új életet kezdjen – és itt gondolok a Lacival kötött házasságunkra és arra, hogy negyvenkét évesen vállaljunk még egy gyermeket – mindenképp bátorság kellett. Bátorság kellett ahhoz is, hogy el merjük hinni: igenis, képesek vagyunk megcsinálni ezt az üzletet.



Ebben nagyon sokat segítettek a felsővezetőink, de az első poreszi Holiday Rally-n elhangzottak is. Mivel a férjemmel nem volt közös múltunk, meg kellett teremtenünk azt! A Foreverben együtt dolgozunk, hogy nekünk és gyermekeinknek biztos jövője is legyen. Itt mindent együtt és egymásért tettünk eddig is, és ezután is. Az elmúlt két hónap nem volt mentes a feszültségektől, vitáktól, de mindig azzal tudtuk ezeket lezárni, hogy értelme és értéke van minden könnynek, minden át nem aludt éjszakának.

#### **Jól érzékelem, hogy Te a biztos hátteret jelented Csilla számára?**

**László:** Nem tudom, hogy könnyű vagy nehéz-e a helyzetem. 1986 óta gyógymasször vagyok, alapjában véve nem a szavak embere. Én inkább a személyes beszélgetésekben érzem magam otthon, Csilla bátrabban tud megszólalni nagyobb közönség előtt, hisz korábban is volt ebben gyakorlata. Ennyi év után úgy gondolom, nagyon sok emberen segítettem, akik hittek bennem, ezért vagyok hiteles a Foreverben is számukra .

#### **A munkatársaitok tehát elsősorban Laci ügyfélköréből kerültek ki?**

**László:** Nem csak, de vannak onnan is, hisz bizonyítottak számukra a speciálisan ajánlott termékek, és bizonyítottunk mi is. Még az eleinte szkeptikus családtagok is mind termékfogyasztóvá váltak, sőt, középső gyerekem, Csabi supervisor szintre minősült.

#### **Mik a terveitek?**

**Csilla:** Alig egy hónapja értük el a manager szintet, és konkrét terveinket még nem vetettünk papírra, bár már látjuk a feladatainkat. Szélesítési és mélyítési terveink vannak: sok- sok biztos 4 pontos munkatárs! Ferenc Lackó, a szponzorunk mutatja nekünk az utat, ő most a Soaring szintet és az Eagle minősülést tűzte ki célul, látjuk és követjük a lépéseit, hiszen a Forever a másolódásról szól. „Hogy az út hová vezet, nem tudjuk, de el kell indulni, és végig kell menni rajta.” – mi most itt elindultunk!



# FOREVER DESIGN

Tudtad, hogy  
az autód is  
kommunikál?  
Egyre több egyedi  
megjelenésű autó  
hirdeti a Forevert,  
csatlakozz Te is!



Technikai segítségért keresd marketing csapatunkat: [literatures@fpseeu.hu](mailto:literatures@fpseeu.hu)



# SUCCESS DAY

BUDAPEST 2013.11.16.



KÖSZÖNTŐ  
**DR. MILESZ SÁNDOR**  
ország igazgató



HÁZIGAZDÁK  
**BRUCKNER ANDRÁS**  
**ÉS DR. SAMU TERÉZIA**  
Soaring Managerek



ITT A TÉL  
**SIKLÓSNÉ DR. RÉVÉSZ EDIT**  
aneszteziológus és intenzív terápiás  
szakorvos, Soaring Manager

ZENÉS PRODUKCIÓ:  
**MATYÓ EGYÜTTES**



SZERETEM A VÁSÁRLÓIMAT  
**DR. JAKAB LÁSZLÓ**  
Manager



LONDON HÍV  
**BARANYI ELENÓRA ÉS BARANYI JÓZSEF**  
Managerek



HAJTS A GLOBAL RALLY-RE!  
**DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN**  
**ÉS DR. SERES ENDRE**  
Zafir Managerek



ITT A HELYED  
**SZABÓ JÓZSEF**  
Zafir Manager

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

FOREVER

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

**Főszerkesztő:** Petrőczy Zsuzsanna **Szerkesztők:** Kismárton Valéria, Pósa Kálmán, Rókás Sándor

**Layout, nyomdai előkészítés:** Crossroad Consulting Kft. **Fordítás, lektorálás:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albán), Babity Gorán Vladimír, Anić Antić Žarko (horvát), Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)

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

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

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)





EAGLE  
MANAGER  
RETREAT  
LAKE TAHOE  
2014



FOREVER