

FOREVER

November 2017 XXI Issue 11

ÖTCSILLAGOS KARÁCSONY

Beauty
TIPPEK
AZ ÁPOLT HAJÉRT

MOZDULJ!
Gerinctorna otthon

Szűrővizsgálatok
ÖNELLENŐRZÉS

5 NAP
luxusban
#EMR17

KÉSZÜLJ
A TÉL
KIHÍVÁSAIRA!



Az adakozás jutalma

Eagle Managereink nemrég életre szóló élménnyel tértek vissza. Akiknek még nem volt lehetőségük a nyílt óceán vizén hajózni akár egy kis csónakkal, akár egy nagy hajóval, valami elképesztő dologból maradtak ki.

Amikor arra gondolkodom, hogy mit éltek át a mi Eagle-jeink - a szél süvítése a fülük mellett és a sós víz íze a levegőben - életem egy nagyon különleges időszakára révedek vissza.

Húszéves voltam, Szamoára utaztam, ami azóta nagyon kedves helye a szívemnek. Két hétig a nyílt vízen vitorlázunk. Ez egy önkéntes missziós utazásnak indult az otthonomtól távoli helyen, amit az ottani kultúrák megismerése iránti vágy, mi több: támogatni vágyás szenvedélye vezérelt.

Az elmúlt években - amióta csak ott hagytam a szívem egy részét Szamoa szigetén -, időről-időre lehetőségem volt visszamenni. Szerencsések voltunk, hogy restaurálhattuk és múzeummá alakíthattuk át a híres író, Robert Louis Stevenson házáat, lévén, hogy a szamoai turizmusnak ez a fő úticélja. Képesek voltunk megóvni az ottani területeket ezzel biztosítva, hogy még több ember tudja meglátogatni és élvezni a gyönyörű szigetcsoportot. Büszkék vagyunk, hogy az elmúlt években számtalan másik projektben is részt vettünk itt.

“ami az elmúlt években felélesztette a szenvedélyem a Forevernél: a viszonzás lehetősége, és pozitív hatással lenni másokra.”

Gyakran kérdezik tőlem, hogy „mi van ott Szamoán, ami egy életre képes volt elnyerni egy fiatal ember lelkét?” Persze sok válasz létezik erre: az emberek, a kultúra és az ételek – csak hogy párat felsoroljak. De végezetül ugyanaz, mint ami az elmúlt években felélesztette a szenvedélyem a Forevernél: a viszonzás lehetősége, és pozitív hatással lenni másokra.

Sokaknak közületek lehetősége volt részt venni a Forever és a Forever Giving által szervezett segítségnyújtásban. Még mindig lenyűgöz a legutóbbi ételcsomagolás, amelynek adományait Dél-Afrikába küldtük. Legvadabb álmainkban sem gondoltuk, hogy ennyi ruhát és játékot fogunk tudni összegyűjteni a Sowetóiaknak, és hogy mindez ekkora kihatással lesz az életünkre. Tudom, hogy az elmúlt években nagyon sok ország rendezett ételcsomagolást a Rise Against Hunger keretein belül, és segített élelemmel ellátni családokat világszerte. Tudtátok? Túteljesítettük a 2017-re kitűzött célunkat!

Az ehhez hasonló rendezvények nagyon fontosak, mivel azzal, hogy adunk, lehetőségünk nyílik arra, hogy támogassunk másokat, és



kifejezzük az együttérzésünket azoknak, akik segítségre szorulnak. Továbbá, hogy minél többet megismerjünk a minket körülölelő világból.

Rájöttem arra, hogy az adakozással az életemet gazdagítom, és azok a kapcsolatok, amelyeket Szamoán kötöttem több évvel ezelőtt (és azóta is fenntartok), rengeteget segítettek abban, hogy bölcsebben lássam a világot.

Reménykedem, hogy azokban a pillanatokban, amikor egy megérdemelt utazás alkalmával a hajó fedélzetén állsz, kocsit vezetsz vagy egy remek délutánt töltesz el a családdoddal, szánss egy kis időt arra a kérdésre, hogy mit tudsz adni ma másoknak? Mert – ahogy mondani szokták – „amit adsz, annak a többszörösét kapod vissza”.

Örök szeretettel:

Rex Maughan

az igazgatóság elnöke, vezérigazgató
Forever Living Products





BAJNOKCSAPAT

Bajnokcsapat vagyunk, készen állunk arra, hogy a legjobbak legyünk Európában. Semmi más nem választ el minket ettől, csak a munka. Ami persze nem kevés, akár önmagamról, akár rólatok beszélek, drága Forever Üzleti Partner barátaim, testvéreim.

Sokan ott voltunk Porecsben, ahol megfogadtuk, hogy eleget téve Gregg Maughan kérésének és elsősorban önmagunknak, megduplázzuk a forgalmunkat az elkövetkező egy évben.

Miért is ne tennénk? Hiszen ti vagytok Európa, a világ legjobb hálózatépítői, a legjobb network-marketing szakemberek! Bármilyen vállalatnál, bárhol a világon megállnátok a helyeteket, és a legjobbak lennétek, de a legjobb vállalatnál a legjobbak egyikének lenni olyan, mintha a földi paradicsomba érkeznétek.

Mi eltávolítottunk minden akadályt annak érdekében, hogy könnyen hozzájuthassatok a termékekhez, megismerhessétek az értékesítés feltételeit, hogy tanulhassatok.

Segítünk abban, hogy munkatársaidat és téged is a lehető legmértőbb körülmények közt ünnepelhessünk, ismerhessünk el. Neked ezt az érzést, a Forever eszméjét kell megosztanod másokkal, az elkövetkező időszakban kétszer annyi emberrel, mint eddig. Hogy meg tudod-e tenni, az csak rajtad áll. Ha hozol egy döntést, akkor biztosan. Ha mégsem, akkor marad minden a régi, de tudd, hogy én felhívtam a figyelmedet erre, megtettem az első lépést! Fogd meg a kezem, fogjuk meg egymás kezét, és építsünk egy óriási csapatot!

Olyan időket élünk most Európában, amikor megvan a lehetőség arra, hogy néhány hónapnyi erőteljes munkával akár a legjobb három ország közé kerüljünk értékesítésben. Ha ezt a munkát egy éven át folytatjuk, akkor egy év múlva az első hely is a miénk lehet. A te döntésed! Dönts úgy, hogy az kitűnő legyen, ne csak jó! Legyen a választásod a kitűnőség, lép ki az átlagból! Légy te a legjobb, mert a legjobbhoz tartozni a legszebb dolog a világon!

Rex államának 2018-ban lesz a negyvenedik születésnapja. Nem mindegy, hogy mit teszünk az ünnepi asztalra. Ha Magyarország, Szerbia, Montenegró, Horvátország, Szlovénia, Koszovó, Bosznia-Hercegovina, Albánia minden egyes Forever-állampolgára meg tudja duplázni egy éves teljesítményét, akkor garantálom, hogy Európában biztosan elsők leszünk, és világviszonylatban sem kell szégyenkeznünk!

Jó érzés egy bajnokcsapat tagjának lenni, én pedig szívesen vezetek egy bajnokcsapatot. Örülni és ünnepelni szeretnék Dallasban, Texasban, Scottsdale-ben, vagy éppen a Southfork Ranch-en. Készítsunk tehát egy gyönyörű születésnapi ajándékot!

Hajrá Forever Magyarország!



PhD. dr. Miliesz Sándor
ország igazgató

ROCK THE BOAT EMR17

BARCELONA
MONTE CARLO
ROME

5 NAP LUXUSBAN

KLAJ ÁGNES

soaring eagle manager



Minden utas kiválasztott volt ezen az úton, saját magát választotta ki. Egy éven keresztül fókuszált arra, hogy valósággá váljon számára ez a varázslat, amelyre bármennyire is készültünk, meglepetést hozott...

Repülünk Budapestről Barcelonába indult, de már leszálláskor, a repülő ablakából felismertük a Freedom of the Seas alakját. Monumentális volt a levegőből is. Ahogy közeledtünk a transzferbusszal, eluralkodott mindenkin az izgalom, érezhetővé vált a türelmetlenség; legyünk már ott! A szigorú átvizsgálás után ott áll előttünk az Óriás, és befogadni készült bennünket, bár néhányan lelassítottunk, hogy felfogjuk a látványt és az élményt. Itt-ott elcsíptem örömkönnyekeket is, igazi boldogsággönnyekeket, amiben benne volt az elégedettség. A hajó méretei tiszteletet parancsolóak. 102.000 lóerő adja az alapot. A 11. emeleten külön felnőtt-, gyerek- és vízipark-medencéket találunk.

Mielőtt tovább olvasod, készülj fel arra, hogy a cikk túlzásoktól fog hemzsegni. De minden sora igaz lesz. Egy olyan mesebeli utazásról szól, ami a valóságtól teljesen elrugaszkodott és valószerűtlen, hiszen az utazás célja az volt, hogy kezdjünk el még jobban hinni a lehetetlenben!

A Freedomon pezsgőfürdőzésre is számos lehetőség van, de több kávézó, étterem, bár, fagyaltüzlet, pizzeria, pub, korcsolyapálya, mászófal, minigolf, és kosárlabdapálya, szörfmedence

található itt. És még sorolhatnám a luxus formáit. 3634 utas, 1360 fő személyzettel utazhat egyszerre ezzel az úszó várossal. Ésszel alig felfogható mérnöki teljesítmény.





vagyok. Létezik a hajó, létezik az Eagle Soaring kitűző, létezik az a csapat, amelyik velem együtt van most itt! A Promenade-ot a Global Leadership Team tagjainak plakátjaival díszítették, és én úgy mozogtam közöttük, mintha magam is GLT-tag lennék. Bátor voltam, nem látott senki, csak a biztonsági kamerák, és amikor Szabó Józsi plakátjához értem, büszkeség fogott el, hiszen méltó helyre került az az ember, akinek életünk élményét köszönhetjük.

Az első állomás Monte Carlo – Monaco. Csapatom minden tagját megkérdeztem, hogy mit szeretne: a hajón maradni vagy várost látogatni? A válasz mindenkinél azonos volt: mindegy, csak legyünk

Reggel már Rómában ébredtünk, és mi ismét a csapatépítésre szavaztunk. Úgy mozogtunk együtt, mintha állandóan csak a fotósra várnánk, szinte egy lépésre sem hagytuk el egymást. Igyekeztünk az összes nevezetességet gyorsítva megnézni, és megfogadtuk, hogy ide még vissza fogunk jönni. Szippantottunk egy nagyot a levegőből és már újra a hajón voltunk.

Utolsó reggel ismét elkísértem az edzésre igyekvőket a futópályáig, de ekkor a napfelkelte olyan élménnyel ajándékozott meg, hogy boldogan integettem a futók után, és mosolyogva biztattam őket.



Ahogy sodródtunk az élménnyel, megtaláltuk a hajón lévő barátainkat, és egy vacsorával köszöntöttük a megérkezésünket. Boldogan köszöntöttük a magyar csapat tagjait egy öleléssel, hiszen büszkeség itt találkozni. Már indulásunk előtt tudtuk, hogy nagyszerű szervezésben lesz részünk. A csapat összetartását Lenkey Zsuzsinak és Lenkey Péternek köszönhetjük, hiszen olyan információs csatornát indítottak be, ahol könnyű volt eligazodni. Zsuzsi, Péter, hihetetlen munkát tettek abba, hogy ilyen jól működjön minden, és mi a maximumot kapjuk! Második nap korán reggel ébredtem, és túrára indultam egyes egyedül. Na jó, először úgy gondoltam, hogy eljött az én időm, és Nick Söderblom F.I.T. nagykövet hollywoodi edzésén veszek részt a hajó fedélzetén, de egy 140 méter hosszú plázában találtam magam, és hosszú percekig csak hálálkodtam, amiért itt

együtt. Ez a mondat végigkísérte az öt napot. Ez marad a mottónk is. Este, amikor kihajóztunk, vacsoránál elgyönyörködtünk a pazar kínálatban. Ekkor döbbsentem rá: a Földközi-tengeren vagyunk egy luxushajó fedélzetén Monte Carlo és Róma között!

A képzés első napjának tematikája a GLT-tagságot igyekezett „elhitetni” velünk. Rájöttem, hogy ez a túlzásokkal díszített realitás éppen azokat a hiedelmeket hivatott lerombolni, amik megakadályoznak saját nagyságunk megélésében. A helyszín a hajó jégpályája volt, mindenki úgy be volt öltözve, mint egy eszkimó, hiszen tíz fokban tesztelték a kitartásunkat. Megérte, mert aki ott volt, részesült a „Gyémánt-titkokból”. Profi technikákat kaptunk motiváló sikertörténetekkel, olyanokkal, amiktől nem bírtunk aludni napokig, mert új dimenziókat nyitottak.

A záró Eagle-képzésen ismét a GLT tagjait hallhattuk, de a legfontosabb mondatot számomra Gregg Maughan mondta: „Szeretetbrandet” építünk, amelyben egy nagy család vagyunk. Ez a vezetői kultúra nálunk, és ezzel a hozzáállással hatalmas az eredmény!

Az esti Blue party-n megünnepeztük ezt a nagy családot. Minden rokoni szálát megerősítettünk Ázsiától Afrikáig, és megfogadtuk egymásnak, hogy Dallasban és Phoenixben újra találkozunk, hiszen szülinapra készülünk, amire mindannyian meghívót kaptunk. A ti meghívótok is megérkezett, ugye tudjátok? Rex Maughan mindannyiunknak készíti a szülinapi meglepetéseket - manageri szalaggal kötötte át.

A kérdés, hogy te elhiszed-e, hogy ott leszel?

POREČ 2017 HOLIDAY RALLY



2017. OKTÓBER 13-14. ELSŐ NAP

Porecs az elmúlt évek alatt fogalommá vált a Forever világában: százak kapnak itt inspirációt évente, százak döntenek a szabad élet mellett egy-egy porecsi hétvége után. Dr. Milesz Sándor ország igazgató és Berkics Miklós gyémánt manager házigazdák, valamint az előadók idén is gondoskodtak róla, hogy ki-kí magával vihesse azt a bizonyos „egy mondatot”. Azoknak, akik most még nem voltak jelen, összegyűjtöttünk párat.



RON JENSON motivációs tréner, Egyesült Államok

„Ez az üzlet úgy erősödik, ha először te magad erősödsz, aztán hozzásegíted a többieket, ha befolyásra, pénzre és nagy üzletre vágysz. Hiszen nem adhatod át, amivel nem rendelkez. Fel kell ismerned, hogy különleges, egyedi ember vagy. Csak te tudod betöljesíteni a személyes küldetésed. Az emberek nemcsak a pénzért csatlakoznak hozzád, hanem hogy olyanná válhassanak, amilyen te vagy. Légy őszinte a gyengeségeiddel kapcsolatban, tanulj a kritikákból! Fogadd el, hogy szükséged van másokra, akik az igazságot mondják, akik által jobb lehetsz. Légy hálás azért, ami van! Ebben a folyamatban az érzelmi intelligencia, a kapcsolatépítési képesség még az IQ-nál is fontosabb. Emberek közössége akkor működik csapatként, ha mindenki az erősségeit teszi bele, és mind egyformán fontos. Senki ne próbálja túlharsogni a másikat, és megfelelő hangnemben beszéljünk egymással! Van jutalom, de az ára a kemény munka és fel nem adás. Tedd fel a kérdést: mi vezérli az életedet?



HALMI ISTVÁN Gyémánt-Zafír Manager

A házasságkötésem Ritával és fiaim születése életem legmeghatározóbb élményei. Egészen elképesztő érzés, nincs nagyobb boldogság és büszkeség a Földön, mint mikor valaki a kezében tartja a gyermekét. Hiszek benne, hogy a fiaim mindenben a legjobbak. Vagy ha nem, akkor azok lesznek. Tudom, hogy a nevelés egyedüli módja a példamutatás. Ma már sikeres hálózatépítő Bence fiamban látom önmagam, látom, hogy mindent próbál úgy csinálni, ahogy én, ezzel is építi a lelkemet. Hálás vagyok a sorsnak és a feleségemnek ezért az élményért.



KRIZSÓ ÁGNES Zafír Manager

Úgy építsd a hálózatot, hogy ne okoz fájdalmat magadnak! Ne csinálj olyat, ami nem etikus, mert ilyen áron nem lehetsz boldog. Évtizedekig nem lehet színészkedni. Aki így tesz, ki fog bukni ebből a vállalkozásból. Ne félj a kudarctól! Olyan lelki értékeket kaphatsz általa, amihez másképp nem juthatnál hozzá. Tudjatos erősek lenni, bízni magatokban és másoknak világítani, hogy csatlakozni akarjanak hozzátok! Azért választottam a Forevert, mert ebben szabad lehetek. Amit szeretünk, abban nem fáradunk el. Imádjuk ezt a szolgálatot. Nézzétek meg, hol tartunk, hiszen nem átlagos dolgot viszünk véghez!



HALMI BENCE Manager

Megéltem, milyen érzés volt húszévesen a legfiatalabb Managernek lenni, és azt is, hogy milyen huszonhárom évesen még mindig ott tartani. Innen indultunk el újra felfelé. Sokan azt mondják, szerencsém van, de nem látják a befektetett munkát. Nincs bennem kétség abban, hogy ez a világ legjobb üzlete, és ha odatesszük magunkat, óriási dolgokat lehet elérni benne.



ha állnak mellettem. Mindenki el tudja érni, amit szeretne, csak el kell hinnie és elfogadnia azt, hogy hisznek benne. Higgyetek magatokban, mert mi hiszünk bennetek!

VARGA RÓBERT **Gyémánt-Zafír Manager**

Mit kezdsz a szabadsággal? Mert ez a szabadság üzlete. Nekem ez az üzlet a becsületemet, önértékelésemet, családomat, szabadságomat adta. Neked mit jelent a Forever Living Products? Elvek nélkül nem lehet

üzletet is épít. Az én olvasatomban az a foreveres, aki etikus, korrekt, tisztességes és főként: betartja a Nemzetközi Üzletpolitikát. Ha mind így tesztek, meglátjátok, nemsoká sokkal nagyobb üzlet fog épülni itt, Kelet-Európában, mint valaha. Adj értéket magadnak! A Forever már megtette.

VERONIKA LOMJANSKI **Gyémánt Manager**

Szeretnéd, ha a gyermekeitek követnének titeket? Csak akkor fog sikerülni, ha ugyanúgy fogtok viselkedni

VÁGÁSI ARANKA **Gyémánt-Zafír Manager**

Azzal kezdődött, hogy elhittem a marketingtervet. És rögtön azt is, hogy vannak még további szintek. És persze megértettem a négy pont jelentőségét. Hogy hálás vagyok a húsz évért, az nem kérdés. Úgy érzem, nap mint nap meg kell dolgoznom ezért. Azt javaslom, tarts napi három prezentációt! Ha nincs másnak, akkor a tükörnek! Ilyen elszántság kell. Mindig a háromgenerációs családi üzleti modellben hittem, erre készültem. A megvalósulásának titka csak annyi: menjünk előre!

KOVÁCS BOTOND Manager

Egy baleset kellett ahhoz, hogy ráébredjek: meg tudok csinálni bármit, amit elképzelek ha vannak segítségek,



nagy üzletet építeni, és azok le vannak írva az Üzletpolitikában. Ki a foreveres? Nem egyszerűen az, aki regisztrál, netán terméket vásárol és

velük, mint bármelyik új belépővel. Ha azt akarjátok, hogy egyszer itt álljon a színpadon, akkor muszáj pozitívan hozzáállni az üzlethez, és nem panaszkodni. Hagyjuk a gyermekeket, hogy kibontsák szárnyaikat és repüljenek - mi csak gyönyörködünk bennük! Megérteni, elfogadni, bátorítani kell a fiatalokat.

ANA LOMJANSKI Manager

Szüleim soha nem noszogattak az üzletépítés irányába. Egyszerűen részem voltam a Forever életmódnak anélkül, hogy az üzletnek része lettem volna, mígnem huszonhárom évesen én is csatlakoztam. Rájöttem: semmilyen más munka, más út nem tud kielégíteni. Mert egy sem létezik, ami ilyen rugalmasságot és szabadságot nyújt, és olyan eredményekkel kecsegtet, mint amit szüleim elértek.





SZABÓ JÓZSEF Zafir Manager, GLT-tag

Mi minden volt! Pofonok, kritika... hányszor abba hagytam volna! De azt mondtam, akkor is végigcsinálom, ha belepusztulok. Minden nehézség csak próba: tesztel téged az élet. És most jó békében, tisztességben, hosszútávon gondolkodni és élni. Hatalmas élmény volt GLT-tagként utazni a közelmúltban, és látni huszonöt embert, aki eldöntötte, hogy végigcsinálja, amire hivatott. Legyünk ott minél többen!

GIDÓFALVI KATI Gyémánt Manager

Látom, ahogyan itt a Foreverben a semmiből, a lehetetlen helyzetekből hatalmas sikerek születnek. Találd meg az álmodat, ami este az utolsó, reggel az első gondolatod! Ne törődj vele, hogy mi a realitás, mert az soha nem azt mutatja, ahova tartasz. Az utolsó másodpercig küzdeni kell, ha az ember eredményt akar elérni. Sokan azt mondják, válaszd a középszerű életet, mert az a biztos. Te ne veszítsd el a hozzáállásod! Van, akinek könnyebben jön a siker, másnak nehezebben.

Egy biztos: a sikeres emberek nem otthon ülnek, hanem itt vannak velünk, és ki tudják zárni az életükből a negatívát, a lehúzókat. Ne feledd: amilyenek a gondolataid, olyan lesz az életed. A multi levelhez nem kell előképzettség, de folyamatos képzés igen. Olyan állapotba kell hozni magad, hogy vonzó legyél. Higgy a cégben, a felsővonalatban és magadban!



Mert elég sokan vagyunk, de nem vagyunk elegenden. Elindult egy generációváltás: büszke lehet az a szülő, akit a gyermeke követ. Ez a cég mindig tökéletesít, mindig fejlődik, mindig felül tudja múlni önmagát. Legyetek részesei ennek az álomnak, mert én egyedül semmit nem érek. Higgy önmagadban, az emberi tisztességben, álmaidban és kicsit bennem is!

**A DIAMOND HOLIDAY
RALLY MÁSODIK
NAPJÁNAK ÖSSZE-
FOGLALÓJÁVAL
DECEMBERI
LAPSZÁMUNKBAN
JELENTKEZÜNK.**





Women POWER

NŐI KARRIER A FOREVERBEN

Társ, családanya, Üzleti Partner:
sokféle szerep megfér egy nő életében.
A Foreverben aszerint alakíthatod az
időbeosztásodat, ahogyan neked ideális.
Mutatunk néhány jó példát, sikeres
hálózatépítőktől.

Mifelénk így mondják: régi bútordarab vagyok. És mint ilyet, a hozzáértők a benne lévő érték alapján ítélnék meg. Ezekkel a benső értékeimmel akarom megnyerni az embereket a világ legszebb üzletének. A kezdetektől tizenhét év telt el. Egykor öt éve elváltként neveltem két iskolás gyereket. Mellettük olyan pluszmunkát tudtam elvállalni jövedelemkiegészítésként, ami este is végezhető volt. Sok időt vett el, fárasztó volt és keveset fizetett. Teljesen lerombolta az önbecsülésem. A testvérem volt az, aki meghívott e csodás vállalkozásba. A network marketing az átlagembereknek (is) egy átlagon felüli lehetősége, amit mindenki egyenlő eséllyel tud használni a boldogulás reményében. Ezt a felismerést hittel, alázattal és büszkén adom tovább, szeretnék **minél több életet gazdaggá tenni** vele. Igaza volt Berkics Miklósnak: minél többet teszel bele valamiből (idő és pénz), annál többet kapsz vissza belőle. A Forever a szeretet és a bizalom üzlete. Folyamatosan motivált vagyok, ebben a

nagyszerű rendezvények sokat segítenek. Az életem minden területén többet és jobban tudok teljesíteni. Volt bátorságom otthagyni az alkalmazotti állást immár tizenöt éve. Már nem félek egyre nagyobb álmodni, mert újra lett önbizalmam, és kaptam jövőképet. Igyekszem megtanítani másoknak is, hogy a jövőjüknek csak a képzelőerejük szab határt. Erősnek és legyőzhetetlennek érzem magam! Az elismerés sokfélesége igazán boldoggá tud tenni a mai napig. Időközben a gyerekek felnőttek, az életükbe észrevétlenül beépült a Forever termékcsalád. Rám talált a párom is, aki megérdemel engem. Szeretünk időt szánni a hobbijainkra. Én közben Peak Pilates oktató is lettem, így még jobb eséllyel tudok fitt és egészséges maradni. Sikeresnek érzem magam. Sokkal többet kereshetek, mint amit alkalmazottként valaha is kereshettem volna, és mindezt úgy, hogy én osztom be a nap 24 óráját. Bele sem merek gondolni, milyen lenne az életem a Forever termékei és lehetősége nélkül. Ez az üzlet bárkié lehet, de nem akárké! Legyél jó! Tegyél jó! Éljen jól Forever! Ezt kívánom neked.



RÉVÉSZ TÜNDE
Senior Manager
volt adóügyi előadó
két felnőtt gyermek
édesanyja

Gyerekkorom óta vágytam a szabadságra. Mindig álmodozó voltam, tudtam, hogy másképp akarok élni, mint amit a szüleimtől láttam.

Mentőorvosként megkaptam a szabadságot, megélhettem a hivatás iránt érzett szerelmet, de családi életet élni lehetetlen volt. Váltanom kellett egy olyan alkalmazotti munkára, ahol már nyolc órát dolgoztam. Anyaként jobb lett az időbeosztásom, a szakmámban ismét kiteljesedhettem, de úgy éreztem, hogy kalitkába zártam a lelkemet.

A második gyermekem születésekor már tudtam, hogy sosem leszek többé alkalmazott, csak még a hogyan nem ismertem annak ellenére, hogy akkor már öt éve rendszeres fogyasztói és ajánló voltunk a termékeknek.

Kiyosaki: Üzleti iskola című könyve hozta meg a megoldást. A férjemmel együtt ebből értettük meg, hogy mit is jelenthet a network marketing üzletág azoknak, akik változtatni akarnak az életükön. De álmainkban sem gondoltuk volna, hogy hat hét elég arra, hogy az életünk teljesen megváltozzon.

Megtanultunk hinni önmagunkban, az álmainkban, megtanultunk kitartóan dolgozni egy célért. Közben egyre inkább olyan emberré váltunk, olyan életet éltünk, ami egyre több embernek lett vágykeltő. Nőként, anyaként az idő volt számomra a legfontosabb. Ez az üzlet megadhat mindent, amire a családayák vágnak. Nem kell döntenie a gyermek és a karrier között. Ott lehettem minden fontos pillanatnál, megélhettem a gyermekeimmel mindent, ami számukra fontos volt anélkül, hogy az üzletünk kárát látta volna. Sőt! Ezek a meghitt, együtt töltött idők adták meg az alapját annak, hogy ma leginkább anyukákkal és leendő anyukákkal dolgozom.

Az online világ még nagyobb szabadságot biztosít a számunkra. Olyan teret kaptunk, ahol még szélesebb körben, sokkal könnyebben és gyorsabban juttathatjuk el azt a jövőképet, hogy az FLP Üzleti Partnereként bárki megvalósíthatja vágyott életét. A legbüszkébbek a csapatunkra vagyunk, ahol egyre több a képzett vezető, és mi már látjuk azoknak a sikerét is, akik még csak most bontogatják a szárnyaikat.



DR. BAGOLY IBOLYA
Soaring Manager
orvos-természetgyógyász
15 és 20 éves lány-
gyermekek édesanyja

Kislánykorom óta arról álmodoztam, hogy egyszer szabad leszek. A három lányom rengeteg erőt adott az útkeresésben. Ruházati eladóként azonban nem sok esélyem volt arra, hogy megtaláljam, amit keresek. Ezért sok mindennel próbálkoztam, mígnem húsz évvel ezelőtt rám talált a Forever lehetősége. Tele voltam félelmekkel - mi van, ha itt is kudarcokat kell átélnem? De a terméktapasztalataim és a segíteni akarásom mindig vittek tovább. Óriási magasságokat és nagy mélységeket jártam meg, de folyamatosan változtam és fejlődtem. Vezetőnek nem születünk, vezetővé válni kell. Mindegy, hogy mit mondok, hiszen mások úgyis azt másolják le, amit csinálok. Eleinte nehéz volt elfogadnom, hogy nem mindent nekem kell megcsinálni, és azt is meg kellett értenem, hogy nem csupán olyan emberekkel találkozom, mint én vagyok, hanem olyanokkal, akikkel feladataim vannak. Az üzlettársak kemény tükröt tartanak eléünk, kérdés, hogy belemerünk-e nézni. Büszke vagyok magamra, amiért a megmérettetést választottam, és mertem a félelmeim ellenére cselekedni. A hosszú évek alatt sokkal közelebb kerül-



ZSIGA MÁRTA
Soaring Manager
ruházati eladó
3 felnőtt lánygyermek
édesanyja

tem az igazi önmagamhoz, hiszen aki a Forever útját járja, előbb-utóbb megtalálja azt a valakit, aki benne lakik. A női önbecsülésem sokat fejlődött, ma már nem lehet engem a háttérbe szorítani. Ebben az üzletben sok nő tudja bebizonyítani, hogy mire is képes valójában.

Ez egy küldetés, ami túlmutat munkán és anyagiakon, ezzel a szellemiséggel meg tudjuk változtatni az egész világot. Visszaadja a szabadságot, elégedetté, boldoggá, alázatossá tesz bennünket, és megtanuljuk becsülni önmagunkat és az életet. Sokkal több van emögött, mint gondolnánk: egy elégedett, boldog ember nem fogja bántani a másikat: a békét, a harmóniát sugározza a világba. Hidd el, sosem volt ekkora szükség rád, és a munkádra. A környezeted a te példádától fog változni, de ehhez nagyon fontos, hogy egységben tudjunk működni.

Azt kívánom neked, hogy merj felnőni azzá, aki valójában vagy, és váltsd valóra az összes álmod, mert megérdemled!



Keress, fókuszálj, teljesítsd!

Ebben az évben a Royal Caribbean flotta legnagyobb hajója Eagle Managereink otthonává vált. El tudod képzelni, valójában mekkora egy olyan hajó, amiben nem csak, hogy elfér több ezer Forever Üzleti Partner, de rendelkezik műjégpályával, színházzal, több tucat butikkal, rengeteg étteremmel, úszómedencékkel és több ezer vendégszobával? A Freedom of the Seas – nagyon találó elnevezésű – hajó, amin pihentünk, több mint 338 méter hosszú, és összesen 18 szinten fogad vendégeket.

A hajó befogadóképessége lenyűgöző. Ami pedig ennél is jobban magával ragadott, az a gépezet ereje volt, és az, hogy a személyzete milyen jól szervezetten dolgozott. Utolsó napunkon lehetőségem volt arra, hogy körbenézhsek a hajóorron, ahol a kapitány végzi a munkáját. Elképesztő volt látni, hogy pár „egyszerű” műszerrel milyen könnyedén képes irányítani a több emeletes hajót. Elképesztő, milyen precízen lehet vezérelni ezt a robotsztus gépezetet mindössze egy joystickkal és pár karral. Mindez engem arra emlékeztetett, hogy olykor a legegyszerűbb dolgok, amiket az üzlet érdekében teszünk, mekkora hatást válthatnak ki.

Az idei Eagle Manager Találkozó tréningjeinek középpontjában három dolog állt: **Keress, fókuszálj, teljesítsd!**

Keress! - Határozd meg a céljaidat! Mit szeretnél kihozni a Forever üzletedből? Térképezd fel!

Fókuszálj! - Hogyan fogod valóra váltani mindezt? Vedd kezébe az irányítást!

Teljesítsd! - Vállalj kötelezettséget annak érdekében, hogy elérd a célt, amit kitűztél, és ne engedd, hogy bárki is eltántorítsd!

Az üzletépítés elsőre bonyolult dolognak tűnhet, rengeteg „alkatrésszel”. Pontosan olyanak, mint ez a masszív hajó. De ha csak pár kis dolgot elsajátítasz, rengeteg erőre és lendületre tehetsz szert. Ha a minősülési periódusok kihívásait minden apró részletében úgy kezeled, mint a hajózást, akkor biztosan össze fog jönni minden egyes alkalommal.

Most pedig, 2018-as végcélként célozd meg a Global Rally-t és az Eagle Manager Találkozót! Mivel az év utolsó negyedében vagyunk, biztos vagyok benne, ha hasznosítod a „Keress, fókuszálj, teljesítsd!” elvet az üzletedben, semmi sem állíthat meg, hogy csatlakozz hozzánk, és velünk együtt ünnepeld a 40. évfordulót az Egyesült Államokban.

Mosolyogjatok!

Gregg Maughan
Elnök, Forever Living Products



MOZDULJ!

NAPI 15 PERC A JOBB KÖZÉRZETÉRT



NOVEMBERI MOZGÁS-PROGRAMUNK

AJÁNLÓJA:

Davis Erika (56)
gyógytornász
senior manager,
8 éve csatlakozott
a Foreverhez

AKI A GYAKORLATOKAT

BEMUTATJA:

Bolla Zsuzsa (54)
Preventív gerinc- és
stretching tréner
Supervisor, 3 éve
csatlakozott a
Foreverhez

ZSUZSA: Minél hamarabb kezded el a gyakorlatokat, annál hamarabb szűnnek meg, vagy ki sem alakulnak a problémák. Sajnos tíz nőtől kilenc érintett valamilyen gerinc eredetű panaszban.

ERIKA: Hányszor hallom azt a mondatot, hogy “nekem sajnos erre nincs időm”, vagy azt, hogy “hiszen én mozgok: takarítok, főzök”. Gyógytornászként nem mondhatok mást, mint hogy ízületeidnek, izmaidnak ugyanúgy karbantartásra van szükségük, ahogy az autódnak. A harmincnégy éves tapasztalat, amit gyógytornászként szereztem, megerősített abban a meggyőződésemben, hogy minél többet mozgatsz – amikor csak a testeddel, izmaiddal foglalkozol, megemelkedik a pulzusod – annál hosszabb olyan időre számíthatsz, amikor “nem fáj semmi”.

Korunk velejárói, a laptop, az irodai ülőmunka nagyon igénybe veszik a gerincoszlopunkat, hiszen olyan helyzetbe kényszerítik, ami távol áll eredeti anatómiájától, és nem kedvez funkcionális feladatának. A lift és az autó elkényelmesít, a sok stressz pedig görcsössé és sérülékennyé teszi az izomzatot.

Az időfaktor mindenkinek fontos, ezért olyan gyakorlatokkal szeretnék segíteni, amelyek bárki számára könnyedén el-sajátíthatóak, és otthon is kivitelezhetőek.

Csak egy döntés! Legyen tíz perced saját magadra! Ha napi rendszerességgel végzed, hidd el, csodálatos változásokat fogsz tapasztalni! Kezdhetjük?

Álló helyzetben "itt a csoki - nincs csoki"

Állj kis terpeszbe, a karokat emeld vállmagasságba! Jobb tenyér felfelé fordít: ott a csoki! A bal hátrafelé néz: ott nincs csoki. Fejfel a felfelé fordított tenyérbe, a "csokira" nézel. Majd megfordítod a karok és tenyerek helyzetét, közben átnézel a felfelé fordított bal tenyeredbe. 10x nézz az egyik, majd 10x a másik irányba!

Amire figyelj: Lassan végezd a gyakorlatot, a kar teljes vállból forduljon, és végig maradjon vállmagasságban!



MOZDULJ!

NAPI 15 PERC A JOBB KÖZÉRZETÉRT

Hasprés fekvő helyzetben

Feküdj a hátadra! Jobb lábad talpon, bal sarkad a jobb térden, két kezed a tarkón. Húzd a hasadhoz a lábaidat, fejjel és vállal is hajolj oda, 3 mp-ig tartsd meg a pozíciót, majd engedd vissza magad a kiinduló helyzetbe! Eleinte 1x10, később 3x10 ismétlésszámmal végezd a gyakorlatot, 10 másodperces pihenőkkel. A sorozat után cseréld a lábad!

Amire figyelj: A bal láb térdje az arcod felé nézzon, a mozgulatot lassan kezd, és lassan ereszkedj vissza!



Csípő, térd, váll, nyak egyszerre

Feküdj a jobb oldaladra, jobb kéz a fej alatt, bal kéz a test mögött, derékmagasságban, könyökben hajlítva legyen, a lábaidat is hajlítsd be! Egyszerre emeld a bal lábat és a bal kezet egymáshoz közelítve! Fejjel fordulj balra fel, a jobb kezet nyújtsd előre! 2mp-ig tartsd meg a mozdulatot, majd helyezkedj vissza a kiinduló testhelyzetbe! Eleinte 1x10, később 3x10 ismétlésszámmal végezd a gyakorlatot, előbb a jobb, majd a bal oldalon!

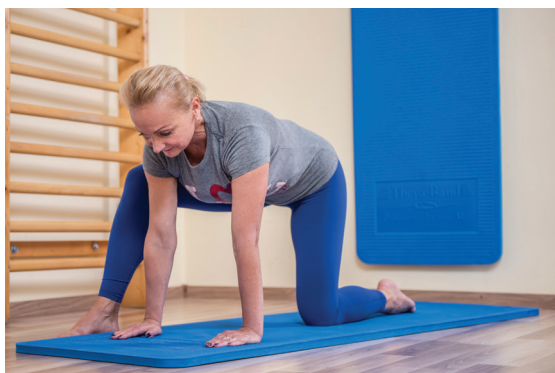
Amire figyelj: elemelkedéskor térd, könyök legyen nyújtva, a fejed lassan fordítsd, és lassan ereszkedj vissza!



Hason: hátizom

Feküdj hasra, a négy végtagod a matrac négy csücskénél legyen, a fejed a homlokodon támaszkodjon! Emeld egyszerre a jobb karod és a bal lábad, majd zárd a talajon a jobb kart a bal kar mellé, a bal lábad pedig a jobb lábad mellé! Közben fordítsd a fejed balra úgy, hogy a jobb füled érjen a matracra! A következő ütemben helyezkedj vissza a kiinduló helyzetbe! Eleinte 1x10, később 3x10 ismétlésszámmal végezd a gyakorlatot. A sorozat után cseréld az oldalt!

Amire figyelj: lassan emelj, a levegőben levő végtagok mindig nyújtva legyenek, a megemelt lábadnál a csípőcsont maradjon a talajon!



Négykézláb: csípő-derék

Állj négykézláb, a jobb lábadat tedd ki talpra a jobb tenyered mellé, majd helyezd hátra keresztbe a talajra úgy, hogy közben a fejeddel is hátrafordulsz. Tartsd meg 2 mp-ig, majd helyezd vissza a lábad a kiinduló helyzetbe. Eleinte 1x10, később 3x10 ismétlésszámmal végezd a gyakorlatot, előbb a jobb, majd a bal oldalon!

Amire figyelj: négykézláb helyzetben a karok a törzsszel, és a comb a törzsszel derékszöveget zárjon be. A lábak keresztezése közben a térded maradjon nyújtva! Ha eleinte nem tudod a tenyered mellé tenni a talpad, nem baj! Ne add fel, gyakorolj!

FOREVER
KONYHÁJA



Tünde tippje

Levesek, mártások, főzelékek sűrítésére használd a Forever Fibert! Teljesen íztelen, semleges és még a rostbevitelledet is megoldod általa.



Novemberi szakácsunk Hajcsik Tünde Senior Eagle Manager, aki férjével, Láng Andrással budai otthonukban látta vendégül a Forever Magazin olvasóit. Az életmódváltó programokba is jól beilleszthető fogások alapanyagai - mint a sütőtök, aszalt szilva, szőlő, dió - ilyentájt kíváncsiak az étrendünkbe.

Hiszek abban, hogy mi, emberek mindenevők vagyunk. A 'minden' alatt minden minőségi alapanyagot értek. Figyelek arra, hogy milyen forrásból vásárolok, szívesen áldozok többet a jó összetevőkre. Nagyon "kis fogyasztásúak" vagyunk, így igazán nem jelent gondot kettőnkre főzni. Nincsenek felesleges félelmeim a tekintetben, hogy ezt vagy azt nem szabad megenni, ez inkább csak hitrendszer kérdése. Mindset-mentorként ezzel nem terhelem magam. Tudom, hogy az iparilag előállított gabona minősége nagyon más ma már, de ezt a félelmet nem akarom beépíteni az életembe. Tudatos vásárlóként kerülöm az adalékanyagokat, a mesterséges színezékeket, a tartósítószerket, a különféle állagjavítókat. Nálunk mindig minden frissen kerül az asztalra, nem eszünk újramelegített, másod-harmadnapos ételeket. Hála a Forever életmódváltó programjainak, a C9-nek és az F15-nek, a Lite Ultra számtalan variációban beépült az életünkbe, különféle turmixok formájában nap mint nap fogyasztjuk. Azt gondolom, hogy időt szánni a főzésre a mindennapokban csupán döntés kérdése: megtisztalem-e magamat és a társamat azzal, hogy saját készítésű ételt teszek az asztalra? Vallom, hogy minden érzékszervünkkel eszünk, mint ahogy az egész világot is minden érzékszervünkkel fogadjuk be: szemmel, szájjal, tapintással és szaglással is. Szeretem megadni az étkezés módját, így ha egyedül eszem, akkor is kiteszem a szép szalvétát az asztalra. Gyekszem színekben gazdag ételeket készíteni, akár minden csakránk színe megjelenhet az ételünkben. Minden nap ünnep, amit együtt tölthetünk, így minden étkezés alkalom arra, hogy ünnepelhessünk!



Sütőtök-krémleves

Hozzávalók

Egy közepes kanadai sütőtök
2 kisebb szem édesburgonya
1 mokkáskanál kókuszszír
1 kis fej lilahagyma
1/4 szerecsendió
egy leheletnyi csili paprika
fűszerkeverék
1 liter víz

Elkészítés:

A sütőtököt megsütjük, A kis fej lilahagymát apró kockákra vágva, egy mokkáskanálnyi kókuszszíron üvegesre pároljuk, és az édesburgonyát kockára vágva hozzáadjuk a dinsztelt hagymához. Felöntjük annyi vízzel, hogy jól ellepje, és három teáskanál természetes fűszerkeverékkel ízesítve puhára főzzük. A sült tököt kanállal kikaparjuk a héjából, és hozzáadjuk a főtt burgonyához. Ha szükséges, vegetával ízesítjük, majd botmixerrel simára turmixoljuk. Friss szerecsendiót ráreszeljük körülbelül a negyed részét, és leheletnyi csilipaprikát darálunk rá frissen. Összeforraljuk, és tálaláskor frissen pirított tökmagot szórunk a tetejére, amitől nem csak gusztusos, de nagyon finom is!

Aszalt szilvával töltött jércemell baconbe göngyölve

Hozzávalók

3 db fél filézett jércemell
20 dkg aszalt szilva
10 dkg szeletelt bacon
himalájásó
frissen őrölt tarkabors

Elkészítés:

A filézett melleket közepesen vékony szeletekre vágom, enyhén kiklopfolom, pici sóval és borssal fűszerezem. Ráhalmozom az aszalt szilvát, felgöngyölöm és betekerem a szalonnába. Tepsibe rakva, 180 fokon fóliával lefedve körülbelül egy óra alatt puhára párolom. Ezután a fóliát eltávolítom, és pirosra sütöm. Himalájásóval ízesített párolt barnarizst adhatunk hozzá. A köretet komplettálhatjuk egy kis vegyes sajtokból, dióból, salátából és kétfajta szőlőből álló kombinációval, ami csodásan simul a lágy ízekhez!

Nem kötelező, de fontos **SZŰRŐVIZSGÁLATOK**

**Magyarország Átfogó
Egészségvédelmi Szűrő-
programjának 2017-es évi
adataiból többek között az
derül ki, hogy a magyarok nem
járnak szűrővizsgálatokra,
egészségesnek gondolják
magukat, miközben elhízottak
vagy túlsúlyosak, magas
a vérnyomásuk, ízületi és
érrendszeri problémáik
vannak. Érthetetlen, ugye?
De lássuk a részleteket!**



SZABÓNÉ DR. SZÁNTÓ RENÁTA

belgyógyász szakorvos, homeopatiás orvos, természetgyógyász
Eagle Manager

Magyarországon a várható élettartam 74 év – ez a szám az egyik legalacsonyabb érték az Európai Unió országai között. Az élmezőnyben vagyunk viszont dohányzás, túlsúly, egy főre jutó alkoholfogyasztás tekintetében, és Magyarország első helyen áll az ezer főre jutó rákbetegségek számát tekintve.

Az említett problémák mind az ún. civilizációs betegségek közé tartoznak, melyekkel szemben a leghatékonyabb fegyver az egészségtudatos életmód, a kiegyensúlyozott táplálkozás (ideértve a minőségi étrend-kiegészítők fogyasztását is), a mozgás és a szűrővizsgálatok rendszeres elvégzése is.

Tudtad?

A prevenció latin eredetű kifejezés (pre [előtte] + venire [jönni]), mely a betegségek megelőzésére vonatkozó tevékenységek összességét jelenti. Magában foglalja az egészség fejlesztését, megőrzését, egészségkárosodás esetén az egészség mielőbbi visszaállítását és a további súlyosbodás kivédését.

A köztudatban az él, hogy a betegségek megelőzésének (prevenció) kulcsa csupán a rendszeres orvosi ellenőrzés és szűrés. Valójában a legfontosabb



tényező a megfelelő életmód. A szűrővizsgálatok a korai diagnózist, a betegségek korai felismerését segítik. Maga a szűrővizsgálat nem akadályozza meg a betegség kialakulását, viszont a korai felfedezéssel és a kezelés mielőbbi megkezdésével javul a gyógyulás esélye.

A MEGELŐZÉS TÍPUSAI

Az **elsődleges** (primer) megelőzés az egészséget veszélyeztető kockázati tényezők elhárítása, betegségmegelőzés, egészségfejlesztés. Ide tartozik az egészségnevelés és a védőoltások beadatása is.

A **másodlagos** (szekunder) megelőzés lényege, hogy a betegség kialakulására figyelmeztető állapotokat és a betegségeket korai szakaszban felismerjük, így lehetővé váljon az időben elkezdett kezelés. Legfontosabb szekunder preventív tevékenység a szűrővizsgálatokra járás.

A **harmadlagos** (tercier) megelőzés során a cél a betegség okozta károsodások csökkentése, megállítása gyógykezeléssel.

Az orvosok két kategóriába sorolják az embereket: az egyikbe az egészségesek, a másikba a betegek kerülnek. Felmerül azonban a kérdés, hogy mi alapján lehet meghatározni, hogy ki melyikbe kerüljön, vagyis hogyan lehet azt a határt meghúzni, amin átlépve egyikből (egészséges) a másikba (beteg) jutunk? Először 1954-ben George Pickering angol orvos vetette fel ezt a problémát: az ő elmélete szerint a betegség és egészség közötti határvonal csak egy orvosi artefaktum (művi különbségtétel). „Nincs egészséges ember, csak rosszul kivizsgált” – hangzik a mondas.

„NINCS EGÉSZSÉGES EMBER, CSAK ROSSZUL KIVIZSGÁLT”

A betegségek korai felismerését szolgáló szűrővizsgálatok rendjét egy 1997-es miniszeri rendelet szabályozza. Eszerint a háziorvosoknak meghatározott időnként kötelezően szűrővizsgálatokra kell küldeniük panaszmentes pácienseiket. Ma is hatályos ez a jogszabály (51/1997 (XII.18.) NM rendelet), mely meghatározza a szűrővizsgálat fogalmát, a végezhetőség



feltételeit és a szűrővizsgálatok típusait is. A típusok alapján megkülönböztetünk életkorhoz kötött rutinszerű, és célzott lakossági szűrővizsgálatokat.

RUTINSZERŰ VIZSGÁLATOK

Újszülött-korban fizikális, érzékszervi, veleszületett fejlődési rendellenességekre irányulnak a vizsgálatok.

1, 3 és 6 hónapos korban fizikális vizsgálat, csípőficam-szűrés, rejtettheréjűség-szűrés, a pszichomotoros és mentális fejlődés megfigyelése, érzékszervek vizsgálata történik. A későbbi életkorokban egy- illetve kétévente a testi és pszichoszomatikus fejlődésre irányulnak a vizsgálatok.

Az önkéntesen igénybe vehető szűrővizsgálatokat 21 és 40 éves kor között, 40-64 éves kor között és 65 éves életkor fölött szabályozza a rendelet. Ezek a vizsgálatok elsősorban a cardiovascularis betegségek (magas vérnyomás, érelmeszesedés), cukorbetegség korai felismerésére és a szövődmények feltárására irányulnak. Valamennyi életkori csoportban ajánlott az ajak-, szájüregi daganatok megelőző elváltozásainak vizsgálata.

CÉLZOTT VIZSGÁLATOK

A célzott lakossági szűrővizsgálatok közé az emlő- és méhnyak-szűrés, gyomorbélrendszeri vérzés (vastagbél-daganat) és prosztataszűrés tartozik, vagyis a rendszeres szív és érrendszeri vizsgálatok mellett bizonyos életkoron felül a férfiaknak

MILYEN A JÓ SZŰRŐVIZSGÁLAT?

Legyen egyszerű, könnyen kivitelezhető, és akár nemcsak orvos, hanem megfelelően képzett szakszemélyzet által is elvégezhető. Példa erre a citológiai kenetek „előszűrése” vagy a mamográfiás felvételek elkészítése szakasszisztensek által.

Legyen biztonságos, ne legyen nemkívánatos mellékhatása.

Fontos, hogy a vizsgált személyek számára ne okozzon a kelleténél nagyobb kényelmetlenséget, fájdalmat. Figyelembe kell venni, hogy a szűrésen részt vevő, többségükben egészséges emberek tűrőképessége alacsonyabb a panaszok miatt orvoshoz fordulókénál.

Legyen a szűrővizsgálati módszer érzékeny (szenzitív), például mondja a rákot ráknak. Ez annak a mutatója, hogy a szűrővizsgálat milyen biztonsággal képes felfedezni a rejtett betegségeket. A módszert akkor mondjuk érzékenynek, ha a tévesen negatív esetek száma alacsony.

Legyen a módszer fajlagos (specifikus): csak a rákot mondja ráknak. A specificitás jelzi, hogy a módszer milyen biztonsággal zárja ki a daganat diagnózisát a nem-daganatos esetekben. A szűrővizsgálat akkor kellően specifikus, ha kevés a tévesen pozitív esetek száma.



A Magyarország Átfogó Egészségvédelmi Szűrőprogramjának (MÁESZ) adatai alapján 2010 és 2017 között érdemben nem változott a háziorvosi, szakorvosi szűréseken résztvevők száma. Háziorvosi szűrésen évente a lakosság 17,6 %-a jelenik meg, szakorvosi szűrővizsgálaton 23,4 %.



Számos olyan betegség van, amely sokáig tünetmentes lehet, és csak a szűrővizsgálatok által lehet korán diagnosztizálni. Az elmúlt évben például Magyarországon a magukat egészségesnek gondoló férfiak 42%-ánál, a nők 25 %-ánál derült ki magas vérnyomás.



prosztata, a nőknek mell- és méhnyakrák, mindkét nemnek pedig emésztőszervi szűrésen (végbélrák-szűrés) kellene részt venniük, ezek tartoznak az elvileg kötelező szűrővizsgálatok közé.

Az életkorhoz kötött szűrések mellett fontos, hogy akinek a családjában előfordult daganatos megbetegedés (főleg, ha halmozottan), annak az adott rokon megbetegedési életkora előtt évekkal javasolt a vizsgálatok elvégzése. Továbbá, akinek életmódja, foglalkozása miatt fokozott a rizikó, szintén panaszoktól, életkortól függetlenül hamarabb jelentkezzen szűrővizsgálatokra.



**Az ÁNTSZ lakossági szűrésekre vonatkozóössze-
sítése szerint, ha Magyarországon a lakosság leg-
alább 70%-a részt venne szűréseken, akkor öt-
hét éven belül évi 1500-2000 ember idő előtti ha-
lálózása elkerülhető lenne. Ne felejtjük tehát, hogy
egészségünk megőrzése saját feladatunk, és saját
felelősségünk a szűrővizsgálatokon való részvétel is!**



Forever Daily®

A Forever Daily® az AOS complex®-nek köszönhetően az egyik legjobb ásványianyag szállító rendszert nyújtja. A szabadalmaztatott tulajdonságokkal rendelkező formula 55 különböző tápanyagot tartalmaz, melyek biztosítják számunkra a vitaminokat és ásványi anyagokat, aloéval kombinálva.

439 60 tabletta

A HÓNAP TERMÉKE

SZABÓNÉ DR. SZÁNTÓ RENÁTA
BELGYÓGYÁSZ SZAKORVOS,
HOMEOPATIÁS ORVOS,
TERMÉSZETGYÓGYÁSZ AJÁNLÁSA

A napi életvitelünk elengedhetetlen kelléke családunk számára. A nanotechnológia, amellyel készült, a szabadalmaztatott AOS komplex, mely aloé-összetevőt tartalmaz, a kézzel szedett zöldség és gyümölcs kombinációja, a kelátos ásványianyag- és nyomelemtartalom valamint a tökéletes biológiai hasznosulás együttesen azt a biztonságot, jó érzést nyújtja nekünk, hogy napi két tabletta bevitelével ma is tettünk egy fontos lépést magunkért!





ÖRÖMMEL ÉRTESÍTÜNK TITEKET, HOGY AZ AKADÉMIA NOVEMBERI ELŐADÁSÁT MEGDUPLÁZZUK TEKINTETTEL ARRA, HOGY OKTÓBERBEN ELMARADT!

A novemberi hónap első előadója: **Kovács István - BME-MVT mesteroktatója**
Előadásának címe: Az online marketing használatának jelentősége napjainkban
Előadás időpontja: 2017. november 8. 18 óra

A novemberi hónap második előadója: **Schreiberné Dr. Molnár Erzsébet**
élelmiszerbiztonsági igazságügyi szakértő
Előadásának címe: A tökéletes étrend-kiegészítők
Előadás időpontja: 2017. november 29. 18 óra

Az előadásokon való részvétel feltétele: minimum **Assistant Supervisor** szint
A belépőjegy ára: 1000Ft/alkalom

Az online jegyeket a <http://rallytv.flpshop.hu/> oldalon keresztül lehet megvásárolni. Az online előadás megtekintése a weboldalon történő belépést követően a **jegyek kezelése** fül alatt az **ONLINE ADÁS** gombra kattintva elérhető **az előadás időpontjában** (18 órától).

A novemberi hónap első előadására a jegyek október 26-tól megvásárolhatók!

MAGYARORSZÁG ÁTFOGÓ EGÉSZSÉGVÉDELMI SZŰRŐPROGRAMJA 2017.

Büszkék vagyunk arra, hogy immáron hatodik éve a „Magyarország átfogó egészségvédelmi szűrőprogramja 2010- 2020” akció fő támogatói vagyunk, és egyetlen MLM cékként a Forever Living Products Magyarország Kft. kizárólagos jogot kapott az ARG1+ és a Forever Ginkgo Plus termékek népszerűsítésére.

Idén ismét lehetőségek nyílnak arra, hogy a Forevert személyesen Ti képviseljétek a programnapokon (rendezvényenként maximum két fő). Ez egy hatalmas lehetőség nektek, hogy a Forever termékeit népszerűsítsétek, továbbá lehetőség üzletek továbbépítésében. Amennyiben felhívásunk felkeltette érdeklődésed, és szívesen lennél Te az, aki a Forevert képviseli, várjuk jelentkezésed a rendezveny@foreverliving.hu e-mail címre.

Minden időponthoz legfeljebb két fő jelentkezését tudjuk elfogadni érkezési sorrendben. Kérjük, a jelentkezésben tüntesd fel az esemény időpontját, Forever Üzleti Partneri kódszámod, és a személyi igazolvány-számod.
Részvételi díj: 5000Ft+Áfa/rendezvény/nap/fő

IDŐPONTOK ÉS HELYSZÍNEK DECEMBER:

2017. december 03.
Szigetszentmiklós

2017. december 06.
Budakeszi

2017. december 04.
Szigetszentmiklós

2017. december 08.
Budapest

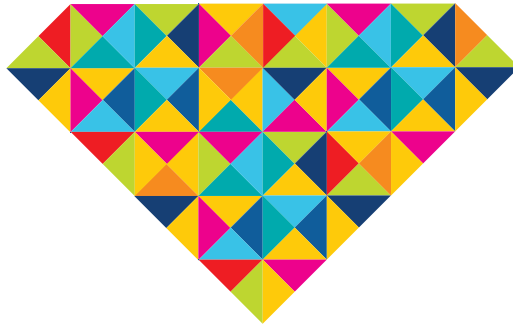
2017. december 05.
Szigetszentmiklós

2017. december 09.
Budapest

Jelen országos útvonal a Magyarország átfogó egészségvédelmi szűrőprogram 2010-2020/2017. évad tervezett útvonala. A változás jogát a program fenntartja a rendezvények, rendezvényszervező cégek működése, és a helyszíni parkolási viszonyok technikai paramétereinek függvényében.
A program honlapja: www.egeszsegprogram.eu

**LÉGY AZ ELSŐK KÖZÖTT,
NEHOGY LEMARADJ!**

DIAMOND 2018 HOLIDAY RALLY



KIK MINŐSÜLHETNEK?

Minden új belépő illetve régi üzleti partner, aki a meglévő szintjéhez képest legalább egy szinttel feljebb kerül a marketingtervben. Új Vásárló (Novus Customer) szintről csak Supervisor szintre minősüléssel lehet kvalifikálni. Reszponzoráltak és azok is részt vehetnek, akik az Új Vásárlókra vonatkozó 6 hónapos szabály alapján új szponzort választottak.

MELYEK AZ ÖSZTÖNZŐ PONTOS MINŐSÜLÉSI FELTÉTELEI?

1. Lépj szintet! A meglévő üzleti partneri szintedhez képest lépj egy szintet a marketingtervben! Az Új Vásárló (Novus Customer) szinten lévők ériék el legalább a Supervisor szintet.

2. A minősülési periódus során légy aktív (4 cc személyesnek elismert vásárlás feltéve, hogy abból legalább 1 cc saját kódszámon történik) a belépésed hónapját követő első teljes hónaptól (azaz, ha például 2018. május 15-én léptél be, akkor június 1-jétől)! Ha a minősülési időszak előtti belépő vagy, akkor a minősülési periódus mind a négy hónapjában teljesítened kell az aktivitást függetlenül attól, mikor lépsz szintet.

3. Minősülési időszakban történt szintlépésed után a szintednek megfelelő oldaltartásod legyen meg a szintlépésed utáni hónaptól egészen 2018. augusztus végéig, függetlenül attól, hogy az I., a II. vagy a III. minősülési időszakban léptél szintet!

A) ha Manager, vagy afeletti szinten állsz: 25 cc oldaltartásod teljesüljön minden hónapban!

B) ha Assistant Manager vagy, 12 cc (4 cc aktivitás + 8 cc) minden hónapban!

C) ha Supervisor vagy, 8 cc (4 cc aktivitás + 4 cc) minden hónapban!

Örömmel értesítünk Benneteket, hogy a globális szintlépést figyelembe vesszük, viszont a minősüléshez kapcsolódó oldaltartást régióinkban kell teljesíteni.

Az oldaltartásokat nemcsak a minősülési időszakban kérjük, hanem 2017 szeptemberétől 2018 augusztusáig teljesen végig! Ha valaki decemberben lett Supervisor, annak januártól augusztus végéig kell tartania minden hónapban az oldaltartást.

A 2018. évi Diamond Holiday Rally minősülési feltételeiben bekövetkezett

FONTOS VÁLTOZÁSRA SZERETNÉNK FELHÍVNI A FIGYELMEITEKET:

Azon üzleti partnerek, akik 2018 július-augusztus, vagy 2018 augusztus hónapban lépnek szintet, és első generációjukban velük egy szintre minősülő üzleti partner található, ahhoz, hogy maguk is minősüljenek a 2018. évi Diamond Holiday Rally-re, minimális teljesítményként júliusban 4 cc aktívnek kell lenniük, augusztusban pedig az aktivitáson kívül a szintnek megfelelő oldaltartást kell teljesíteniük (a velük azonos szintre minősült munkatársuk vonalától eltérő vonalon vagy vonalakon).

STEP BY STEP



GULYÁS MELINDA

Soaring Manager és Senior Eagle Manager

Ellenállás nélkül tudsz haladni, ha megvannak az alábbiak:

- döntés
- célcsoport
- kapcsolati tőkéd profilozása
- eszközrendszered egyensúlya
- szövetség a mentoroddal

Ne feledd az alapszabályt: emberközpontú tanácsadás az ünnepekre készülődésnél is! Vezesd szenvedéllyel a karácsonyi kampányodat! Az elvégzett feladatok és sikerszokásaid támogassanak abban, hogy ebben az év végi időszakban kitűnj a reklámzajból!

Első lépés legyen a marketingstratégiád kidolgozása november, december, január hora is!

Mik azok a dolgok, amik segítenek kiválóná válni és felhívni a figyelmet?

- a prémium kategóriás termékeink
- az értékesítést és a toborzást segítő marketingmunka tervezése
- elköteleződés az ötcsillagos tanácsadás mellett; lézerfókusz a profi, személyre szabott szolgáltatások mellett
- tervezés az online és a személyes munkában egyaránt

Készülj fel karácsonyi kampányodra!

1. Időben kell elkezdeni; a kampányt elindítani.
2. Ismerd meg ismerőseid vásárlói szokásait!
3. Vedd figyelembe, hogy ilyenkor sokkal nagyobb a vásárlói potenciál.

Tények kampányindításhoz:

1. Az emberek ajándékot vesznek.
2. Legyél te az, aki az eszükbe jut! Nyújts szolgáltatást ez ügyben! Önállóan vásárló Üzleti Partnereidet is bátorítsd ebben a témában!

KAMPÁNY- TIPPEK

FOREVER Üzleti Partnereknek



Kiknek veszünk ajándékot?

1. Magunknak is veszünk ajándékokat. Tehát az ajánlatainkat úgy kell megtenni, hogy Partnereink mindig magukra is gondoljanak.
2. Családtagoknak, a „szívkörben élőknek” vásárolnak - kiemelt ajándékok.
3. Rokonoknak, barátoknak választanak meglepetést - kísérő ajándékok.
4. Munkatársaknak vásárolnak, és cégvezetők az alkalmazottaknak. Itt sokszor nagyobb tételre is van igény.
5. Pluszötletként; ilyenkor vásárolnak szülők a pedagógusoknak, és mindazoknak, akikkel napi kapcsolatokban vannak.

Mikor vásárolnak az emberek?

Fontos tények, hogy jól tervezhess!

1. A nagyon előrelátó vásárló már októberben, november első felében vesz valamit. Itt az idő elindulni: jöhetnek a konkrét FLP ajándékötletek, az állandó kommunikáció és a személyre szabott tanácsadások.
2. November közepén aztán elkezdődik a roham. December elején, közepén az emberek többsége végérvényesen dönt.
3. Még az utolsó napokban is vannak, akik ajándékot választanak: megfeledeztek valakiről, kimaradt valami a csomagok közül.
4. **Extra ötlet:** Gondoljunk a karácsony utáni időszakra is! Sokan pénzt kapnak, és megjelennek a családok életében az extra jutalmak, a tizenharmadik havi fizetések, prémiumok. Az emberek januárban is örömmel választanak kiváló készítményeink közül. Maradjon meg a kiemelt figyelem!

November első felében tehát konkrét ajánlatainkat és ötleteinket meg kell osztani a partnereinkkel - ez tartson egészen január végéig! Végig kiemelt időszak a november, a december és a január.

Mindannyiunk számára óriási érték, ha a partnereink elégedettek. Hamarosan eljön az év egy különleges időszaka Elindult a „Karácsonyi kampány ötcsillagon”. Vigyük a legjobb ajándékválasztásokat szolgáló híreket!



A karácsonyi kampányidőszak a legalkalmasabb az FLP közösségünk építésére is.

1. Küldjünk hírleveleket!
2. Vegyük fel a kapcsolatot régi törzsvásárlókkal!
3. Az elmúlt évek új termékeivel kapcsolatos híreket újból és újból osszuk meg a teljes hálózatban!
4. Aktivizálásra alkalmas, ha érdekes tartalmakat, terméktapasztalatokat, élményeket osztunk meg a közösségünkben /FLP Bibliográfia információs anyagai, Forever havilapok stb./.
5. Törekedjünk arra, hogy minél több partnerünkkel beszélgessünk! A karácsonyi kampány alatt a legnemesebb tett az emberi kapcsolataink építése. Építsd a bizalmat!

Két kampányút, amin haladhatsz; technikák, eszközhasználat

1. Online
2. Személyes = offline

Online út - Tippek

1. Tervezd meg, és valósítsd meg az e-mail kampányodat!
2. A közösségi média felületét tervezetten és szervezeten használd; Facebook-profil/üzleti oldal, Facebook titkos csoportok /Forever Üzleti Partnereknek szóló, vásárlóknak szóló/, eseménymegosztások, Instagram közösségi felület. Mindig tudd, hogy mit/miért/hogyan csinálsz! Eszközhasználatnál is mindig fontos, hogy mi a cél.
3. Videózás: élő bejelentkezések-live videó: az értékek, előnyök átadása, tapasztalatok; Szlogen: „Miért válasszunk FLP termékeket ajándékként karácsonyra?” Mini videófelvétel: érzésekről, jótanácsokról; „Miért érték az FLP-termék?”

Cél: A saját Youtube-csatornádat karácsonyi kampány-tartalommal feltölteni.
c., Webinárium: rendszeres és tervezett online előadások
d., Saját online partik; Skype-on, Webmeetingként, Youtube-on, Messenger-felületen

Személyes út - Tippek

Tematikus bemutatók az otthonokban, felépített környezetben: Bőrápolás-, egészségbemutatók, C9, F15 partik

2. Vevőlátogatások: személyes találkozások az otthonokban vagy független helyen (kávézó). Fókuszban a személyre szabott tanácsadás. Jól összeállított, emberfüggő információs csomag használata. Rendelések összefoglalása, lezárása. A következő lépés megtervezése.
3. Tesztcsomagok átnyújtása
4. FLP-ajándékcsomagok, ajándékozási ötletek bemutatása a személyes találkozások alkalmával
5. Céges segédletek; katalógus, karácsonyi katalógus, termékminták és karácsonyi névjegykártyák eljuttatása a kapcsolatrendszerbe
6. Személyes találkozásokról: „Együtt gondolkodhatunk, tervezhetünk” programrész: Mit szeretne kapni ajándékként Karácsonyra? Kinek mit szeretne adni karácsonyra? Ajándékozási lista a Forevertől. Szolgáltatások felépítése a tárgyalásoknál; díszcsomagolás, a kiszállítás felépítése.

„Te vagy a legfontosabb!” - A példamutatás:

1. Válassz magadnak ajándékot a Forever üzletedből; például: Touch doboz – másokat is megajándékozhat az tartalmából. Kérdezd meg családtagjaidat: van-e kívánságlistájuk a Forevertől? Lepd meg őket!
2. Üzlettársaidal, vevőiddel személyre szabottan beszéld át a lehetőségeiket!
3. Kérj ajánlásokat!

Utolsó simítások:

1. Döntés: „2017-ben a legjobb karácsonyi kampányom lesz!”
2. Eszközök előkészítése: névlista, vevőgondozói kartotékrendszer, a profilozott Facebook-kapcsolati leltárom, katalógusok, vetítési anyagok, Forever havilapok, Termékismertető kézikönyv, ötletes karácsonyi termékcsomagok
3. Kész az online munka és a személyes munkák stratégiája; cselekvési terv, időgazdálkodás megtervezve. Sok sikert hozzá!

ANTALNÉ
DR. SCHUNK ERZSÉBET
ÉS ANTAL GYULA

Eagle Managerek

MÉG SOKKAL TÖBBET TENNI AZ EMBEREKÉRT

Egy házasságban szinte mindegy, hogy ki áll a reflektorfényben, és ki adja a háttérrel, az eredmények közösek. Így volt ez akkor is, amikor harminckét évvel ezelőtt Antal Gyula (ma villamosgép-szerelő vállalkozó) ment gyesre a kisfiával egyetemista felesége, Schunk Erzsébet (ma már szülésznőgyógyász orvos) helyett, és így van ma is, amikor „csendestársként” támogatja Erzsébet egyre magabiztosabb hálózatépítését.

Szponzor: Kis-Antal Ágnes

Felsővonal: Antal Tamásné és Antal Tamás, Szabados Zoltán és Szabadosné Mikus Emese, Sulyok László, Schönfeld Szilvia, Almádiné Ormai Zsuzsa és Almádi Zoltán, Lehotay-Réry Jánosné és Lehotay-Réry János, Szabó Zoltánné és Szabó Zoltán, Szabó Péter, Varga Róbert és Varga-Hortobágyi Tímea, Leveleki Zsolt, Herman Terézia, Juhász László és Juhászné Pál Gyöngyi, Beck Zoltán és Renesei Zsuzsanna Viktória, Gergely Zsófia és dr. Rendl László, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József, Rolf Kipp

Tizenkét évvel ezelőtt csatlakoztatok a Forever hálózatához, és viszonylag hamar elértétek a manageri szintet. Utána a külső szemlélő nemigen vett észre kiemelkedő eredményeket, majd idén egyszer csak teljesítettétek az Eagle kihívást. Mi zajlott a háttérben?

Erzsébet: 2005-ben orvosként saját egészségi kihívásaimra kerestem megoldást. Unokahúgom, Antal Ágnes – későbbi szponzorunk – biztatására hallgattam meg Szabados Zoltán és Szabadosné

Mikus Emese tájékoztatóját, próbáltam ki a termékeket és csatlakoztam a Foreverhez. Valóban hosszú volt az út a manageri és az eagle manageri minősülés között. 2007-ben a Forever Magyarország 10. születésnapján vehettük át Rex Maughantól a manageri kitűzőt, és idén a 20. születésnapon Gregg Maughantól az Eagle elismerést.

Olykor nem könnyű egy orvosnak kilépni a szakma hagyományos módszerek diktálta határai közül. Nálad ez hogyan alakult?



Mivel a gyógynövényekről, alternatív módszerekről az orvosi egyetemen sajnos nem tanultunk, kezdetben én is bizalmatlan voltam. De a Forever termékei csodálatosak. Gyorsan jöttek a jobbnál-jobb terméktapasztalatok önmagammal, családtagjaimmal kapcsolatban. Közben olvastam a szakirodalmat, gyűjtöttem az információkat. Meggyőzték a tapasztalatok, a tanácsadó orvosainktól hallottak, és a minőségi tanúsítványok. Lassan, de egyre bátrabban mertem ajánlani a termékeket. Nagyon hamar „beleszerelmesedtem” ezekbe, aztán ahogy bővültek az ismereteim, a világ legcsodálatosabb lehetőségébe is.

Orvosoktól gyakran hallani, hogy kollégáik körében konfliktusaik adódnak amiatt, hogy más utakon is foglalkoznak egészséges életmóddal. Veled előfordult ilyesmi?

Igen, volt, hogy csodabogárnak néztek, bizalmatlanul viszonyultak hozzám. De aztán... tudod, az orvos is ember, és ahogy jó tapasztalatokat szereztek a termékekkel, rengetegen kapcsolódtak be hozzám - legalább termékhasználóként.



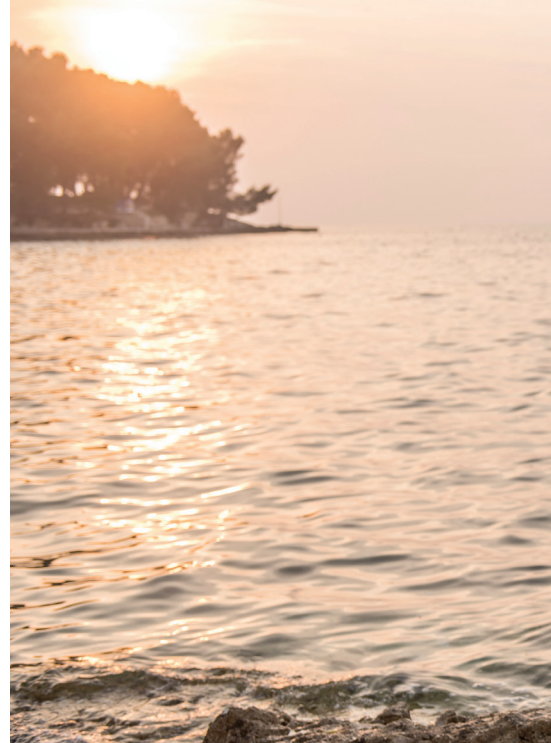
Kislányként az volt az álmom, hogy orvos legyek és mindenkit meggyógyítsak. Csak másodszorra vettek fel az orvosi egyetemre, közben elvégeztem az egészségügyi főiskolát, védőnő lettem. A munkám a terhes- és csecsemőgondozás, a kismamák egészséges életmódra nevelése volt, de ehhez a jó szón kívül nemigen volt eszközöm. Orvosként is az egészség állapotának eléréséért kívántam tenni, ami a WHO meghatározása szerint „nemcsak a betegség hiánya, hanem a teljes testi-lelki és szociális jólét állapota”. Csodálatos a hivatásom, de hamar rájöttem, hogy az orvos lehetőségei korlátozottak. Nagyon hálás vagyok a sorsnak, hogy megismertetett a Foreverrel. Igazából így lett kerek és teljes az életem. Magam is sokkal ideálisabb életmódot élek, és egy csodálatos lehetőséget tudok nyújtani az embereknek, hogy tehessenek önmagukért, teljes testi-lelki-szociális jólétükért. Úgy érzem, amit itt kaptam és amit tovább is adhatok, azáltal sokkal jobb emberré, sokkal jobb orvossá válhattam.

Említetted, hogy nagy a kereslet a Forever termékei iránt. Miben látod ennek az okát?

Sajnos rengeteg a civilizációs ártalom, ami szorosan összefügg a helytelen táplálkozással, a mozgásszegény életmóddal, a sok stresszel, a munkahelyi és anyagi problémákkal. Attól csodálatos a Forever, hogy itt többféle módon is kaphatsz segítséget.

Pusztán a termékek ajánlásából nemigen születik Eagle Manager. Ha jól sejtem, kellett jönnie valamiféle át-törésnek.

Igen, kellett egy döntés. Kellott, hogy elhiggyem, képes vagyok rá. És persze az is, hogy tegyek érte: bevonzzam az üzletembe azokat is, akik a termékfogyasztáson kívül többet akarnak a Forevertől. A kezdetektől igyekszem mindenkit korrekten tájékoztatni az üzleti lehetőségéről is. Bárkinek, aki megtisztel azzal, hogy csatlakozik hozzám, nagyon szívesen segítek, hogy a pozitív, mosolygó, valahova tartó, céltudatos emberek közösségébe tartozzon. És aki nyitott a dologra, szorgos és nemcsak a saját élethelyzetét tartja fontosnak, hanem barátainak és ismerőseinek is segíteni akar, az előtt nagy jövő áll. Zseniális a marketingrendszerünk,



mindenki számára azt biztosítja, amit ki akar venni belőle, és amiért hajlandó is tenni: nagyszerű termékek, egzisztenciális előrelépés, csodálatos utazások, baráti kapcsolatok, folyamatos továbbképzések, személyiségfejlődés és sorolhatnám.

Mégis, személyesen mi motivált abban, hogy előrelépj?

Bizonyítani akartam önmagamnak is, hogy képes vagyok rá, és példát mutatni a munkatársaimnak, hogy követni tudjanak. Régebben szinte éjjel-nappal dolgoztam (rendeltem, magánrendeltem, ügyeltem, szülést vezettem). Örök hála a férjemnek, hogy stabil háttérként lehetővé tette számomra ezt. Ő maradt otthon kisfiunkkal, hogy tanulhassak, hivatásomnak élhessek. Csodálatos a szülészeti pálya, de komoly fizikai megterheléssel, stresszel, állandó készséggel jár. Ahogy megismertem a foreveres életstílust, egyre vonzóbbá vált a „szabad élet”. A Manager szint elérésekor felhagytam a szülésvezetéssel. A szintlépéseinknél számunkra a kezdetektől nagyon fontos motiváló tényezők voltak az utazási ösztönzők, az Európa Rally-k, Porecs, most pedig a csodás földközi-tengeri Eagle hajóút ígérete. Most már végre örömmel, gondtalanul utazhatunk. Varga Robi sokat oktatott bennünket a heti, havi tervezés fontosságáról. Elkezdtem fókuszálni a céljainkra, figyelni a számokra. Rájöttem, ha picit odafigyelek, megvalósítható.



„NAGYSZERŰ TERMÉKEK, EGZISZTENCIÁLIS ELŐRELÉPÉS, CSODÁLATOS UTAZÁSOK, BARÁTI KAPCSOLATOK, FOLYAMATOS TOVÁBBKÉPZÉSEK, SZEMÉLYISÉG- FEJLŐDÉS”

Jöttek új fogyasztók, új munkatársak is, és újra felvettem a kapcsolatot a régiekkel. Rengetegen bíztattak, úgy éreztem, hogy a belém helyezett hit és bizalom köteleznek. Külön köszönöm Sulyok Lacinak, Varga Robinak, Berkics Mikinek a rengeteg biztatást, tanítást, motivációt! Nagyon szépen köszönöm a csoportom minden tagjának, hogy az eredményeinkhez hozzájárultak! Igazi csapatmunka eredménye lett az Eagle szint, és a Porecs plusz elérése.

Hogyan változott meg az életed az Eagle szint elérése óta?

Önbizalmat és fokozott felelősségtudatot adott. Nagyon jó és megtisztelő érzés volt azokkal a vezetőkkel együtt utazni, együtt tanulni és motiválódni, akiket példaképeimnek tekintek. Az Eagle minősülés emellett rengeteget segített a csoportunkban a korábbi konfliktusok rendezésében, a jó emberi kapcsolatok, barátságok helyreállításában. A Forever ereje a szeretet ereje. Csakis akkor lehetünk sikeresek, ha összefogunk, és egymást segítve haladunk azon az úton, amelyet a Küldetésnyilatkozatunk kijelölt. De rengeteget kell még fejlődnöm, hogy igazi jó vezető legyek, az időgazdálkodást meg kell még tanulnom. Be kell látnom, hogy egy nap csak huszonnégy órából áll, és korábban a vevőgondozás sokszor elmaradt. Vagy kétezer ember adatlapja áll nálam lefűzve, olyanoké, akik mind nálam regisztráltak.

ÉN ÍGY ÉPÍTEM

- Keresd azokat, akik mind többet és többet akarnak az élettől
- Dönts: mi az igazán fontos, mire áldozod az idődet?
- Sose feledkezz meg az utánkövetésről!

Ez akár rekord is lehet...

Hát igen, rengeteg embernek elmondtam a Forever üzenetét, csak talán túl hamar engedtem el a kezüket. Nem volt meg a visszakeresés, a hogyan tovább találkozik. A termékekkel sokaknak segitettem, csak én nem jutottam előbbre a hálózatépítésben olyan ritmusban, ahogyan lehetett volna. Most azon vagyok, hogy kevesebbet dolgozzam a főállásomban, és heti egy napot csak az utánkövetésre szánjak. Az üzletpolitika változása is arra ösztönöz, hogy újból megkeressem és segítsen azokat, akik egykor bizalmat szavaztak nekem. Már nemcsak jó termékfogyasztókat, hanem igazi vezetőket keresek, akikkel összefogva közösen megvalósíthatjuk álmainkat, vágyainkat. És óriási lehetőségnek látom az online üzletépítést a hatékonyság fokozásában. Ebben is még rengeteget kell fejlődnöm.

Hogy áll az idei Eagle-minősülésed?
Időarányosan nem túl jól.

Csalódott leszel, ha nem jön össze, vagy nincs olyan, hogy nem jön össze?

Nincs olyan. Eagle vagyok, és most már örökre az is maradok. Mindent megteszek, hogy így legyen. Az „áttörés” már megtörtént. Amit egyszer elértem, azt már csak vonzóvá és másolhatóvá kell tennem önmagam és a munkatársaim számára. Csodálatos emberek, csodálatos vezetők vannak már most is a csapatomban, akikkel óriási öröm a közös munka minden pillanata.

Antal Gyula: „Az elején sokáig úgy voltam vele: „csináld, csak engem hagyjál ki belőle!” Nem elleneztem a feleségem hálózatépítését, de nem is tettem érte semmit. Aztán amit az első Rally-n láttam, az nagyon megtetszett, noha az „üzletépítés” sokáig továbbra sem vonzott. Mindig olyan érzésem volt, hogy én más típusú ember vagyok... visszahúzódom voltam. Azóta már rengeteget változtam. Ma már örömmel járok én is képzésekre, rendezvényekre. Igyekszem megadni a páromnak a szükséges biztonságérzetet, és sofőrködéssel, termékbeszerzéssel segíteni a munkáját.”



SENIOR MANAGER



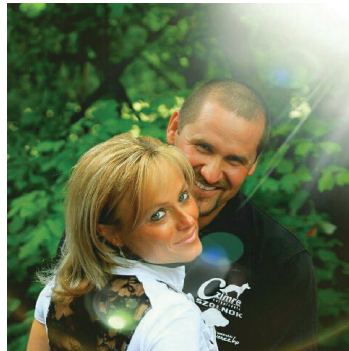
Like Comment Share

Nagy Tímea
szponzor: Márkus József

„Mindenki elbukik. A győztesek csak abban különböznek, hogy ők újra meg újra felállnak!”



MANAGERS



Like Comment Share

Czimre József
szponzor: Tóth László

„A győztesek olyan vesztesek, akik felálltak és még egyszer megpróbálták.”



Like Comment Share

Glatter Andrea
szponzor: Nagy Tímea

„Küzdj, amíg ők alszanak, tanulj, amíg ők buliznak, élj úgy, ahogy ők álmodnak!”
Grant Cardone



ASSISTANT MANAGERS

Flutura Dega
szponzor: Ermira Drici

Ermira Drici
szponzor: Enver Elezi

Fritz Adrienn
szponzor: Szabó Péter

Szabó Renáta
szponzor: Mrakovics Szilárd

Danijela Vujicic
szponzor: Sava Buljin



SUPERVISORS

Maja Baletic Grubac
Farkas József
Hoang Thuy Linh
Huber Rita
Jordán Csaba
Gordana Kalicanin
Marija Kalicanin Krstic
Kárpát György
Kovácsné Roll Noémi
Körtvélyessy Vivien
Lenka Kusljic
Laki József
László Tamás
László Tivadarné
Leschné Stróh Katalin
Nagy Dóra

Sanja Opacic
Pálné Telksi Dóra
Rosta Tünde
Gordana Rozic
Dhurata Shkurta
Soltész Katalin
& Soltész András
Szmolnik Sándor
Sztrik-Hosszú Ilona
Török Anita
Vadálné Koppányi Anna
Vágott Edit
Vajda Csilla
Aleksandar Veljovic
Dubravka Vuckovic
Winkler Róbert

QUALIFICATIONS



Like Comment Share

Istókné Horváth Ildikó & Istók Ferenc
szponzor: Donkó Zoltánné & Donkó Zoltán



Like Comment Share

Leveleki Anita
szponzor: Leveleki Zsolt

FOREVER²DRIVE

1.SZINT:

Donkó Zoltánné & Donkó Zoltán
Mrakovics Szilárd & Csordás Emőke
Nagy Tímea

Tóth László
szponzor: Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág

„Ha van cél, vezet oda út is! ”

„Bízz magadban, olyan életet teremts,
amivel egész életedben elégedett leszel.
Hozd ki magadból a legtöbbet –
a lehetőségek apró szikrájából
lobbantsd lángra a tett tűzét.”

150+CC

Donkó Zoltánné & Donkó Zoltán

100+CC

Nagy Tímea
Mrakovics Szilárd
& Csordás Emőke
Ferencz László
& Dr. Kézsmárki Virág
Rusák Patrícia
Majoros Éva
Szabó Péter
Klaj Ágnes
Hollóné Kocsik Judit
& Holló István

60+CC

Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Leveleki Zsolt
Csuka György
& Dr. Bagoly Ibolya
Tóth László
Andreja Brumec
Varga Géza & Vargáné
Dr. Juronics Ilona
Istókné Horváth Ildikó
& Istók Ferenc
Fekete Zsolt
Zachár-Szűcs Izabella
& Zachár Zsolt
Éliás Tibor
Dr. Rokony Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Tanács Ferenc
& Tanács Ferencné
Krasznai Cintia
Heinbach József
& Dr. Nika Erzsébet

Berkics Miklós
Sava Buljin
Almási Gergely
& Bakos Barbara
Enver Elezi
Dobai Lászlóné
& Dobai László
Glatter Andrea
Márton Mónika
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea
Lapicz Tibor
Hegedűs Árpád
& Hegedűsné Lukátsi Piroska
Marietta
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Rajnai Éva
Aleksandra Petkovic
& Bogdan Petkovic
Snezana Matkovic
Vatroslavka Trandafilovic

Danijela Vujcic
Szabóné Dr. Szántó Renáta
& Szabó József
Háhn Adrienn
Gyurik Erzsébet
& Sándor József
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer
Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Berezvai Sándor
& Bánhegyi Zsuzsa
Leveleki Anita
Dr. Kardos Lajos
& Dr. Kardosné Hosszú
Erzsébet
Tóth Zsolt
& Tóthné Borza Eszter
Dr. Ratkovic Marija
& Ratkovic Cvetko
Czimre József
Hajdu Ildikó Rózsa
& Hajdú Kálmán



NEW

GLATTER ANDREA

Manager

Andrea férjével és két kislányával Máriakálnokon él. A negyvenéves manager a gyerekek születése előtt a vendéglátásban dolgozott, amit mostanra kereskedelmi munkára váltott, és egy ideje már élete része a Forever is. Mottója: „Küzdj, amíg ők alszanak, tanulj, amíg ők buliznak, élj úgy, ahogy ők álmodnak!”

Szponzor: Nagy Tímea

Felsővonal: Márkus József és Nagy Gabriella, Varga Géza és Vargáné dr. Juronics Ilona, Menkó Éva, dr. Samu Terézia és Bruckner András, Krizzsó Ágnes, Szabó József, Rolf Kipp

AKIT A CSAPATBAN KIDS-KIRÁLYNŐNEK HÍVNAK

A KEZDETEK

Andrea hat évvel ezelőtt találkozott először a Forever Kids multivitaminnal, amit egy ismerőse ajánlott. Az ezzel kapcsolatos jó tapasztalatait úton-útfélen megosztotta ismerőseivel, azonban a Foreverhez nem regisztrálták be. „Két éve, júniusban ismertem meg Nagy Tímeát, aki aztán úgymond 'bevitt a dolgokba'. Hozzá regisztráltam, és hálás vagyok neki ezért. Rengeteg segítséget kaptam a felsővonalától, Vargáné dr. Juronics Ilonától, Menkó Évától és dr. Samu Teréziától is.” Andreára hamar

felfigyeltek, hogy milyen lelkesen ajánlja tovább a termékeket, bár akkor még üzletileg egyáltalán nem érdekelte a Forever, mint lehetőség, csupán a segítségnyújtás vágya vezette. Három hónap alatt elérte a Supervisor szintet, bár nem is tudta még, mit jelent ez.

KOMOLYRA FORDULTAK A DOLGOK

Először az assistant manageri szintlépése előtt gondolkodott el azon, hogy üzletileg is fontolóra vegye a Forever ajánlatát. „Elkezdtem

számolgatni, mennyi is a bónusz összege, és rájöttem, hogy ez a cég stabil anyagi háttérrel tud nekünk biztosítani. Ekkor hallgattam meg először Nagy Timit.” Mindez februárban történt. „A manageri szint már magától jött: a korábbi munka folytán elkezdtek örölni a malomkerekek, és már tudtuk, hogy megvan a szintlépés.” A rengeteg biztatás és gratuláció rádöbbsentette, micsoda remek helyen van. Andrea sikerének híre szájról-szájra terjedt a környéken. Ahogy mondja, sosem házalt a termékekkel, azonban

egyre többen keresték meg. Szívesen adott át információkat, és felsővonala segítségét is aktívan igénybe vette. A Manager szintet lakóhelye tizenöt kilométeres körzetében építette fel; akkor dolgozott, amikor a többi anyukával a gyerekeket várta egy-egy különóra vagy edzés után. Bár még nem ismerte, de alkalmazta az „egy méteres elvet”.

NEHÉZSÉGEK

Nem tagadja, hogy párkapcsolatát eleinte igencsak megterhelte a foreveres munka. Férje kívülről csak egy szisztémát látott, amivel szemben tele volt előítéletekkel, míg Andreát kizárólag a segítség szándéka motiválta. Aztán a termékek ismét segítettek. Mióta férje is meggyőző tapasztalatokat szerzett, maximálisan támogatja őt, és büszke rá. Mint mondja, az alsóvonalában nagyon sok nő kénytelen szembesülni ezzel a problémával. Andrea tanácsa, hogy lelkesnek kell maradni, és nem szabad meghallani a másik kifogásait. Saját tapasztalatból tudja, hogy „elérkezik az a pont, amikor az addig ellenálló fél meg fogja érteni, hogy mit miért teszel”.

ÉS LETT EGY CSAPAT

Andreának korábban nem volt más szándéka a Foreverrel, csak hogy segíthessen másokon, viszont a mentorai folyton biztatták, hogy tűzzön ki személyes célt is maga elé. Elhatározta, hogy szponzora, Nagy Tímea autősztönzőjéhez fog hozzájárulni. „Hármát ütöttünk most egy csapásra, Timi elérte a Senior szintet és az autőosztönzőt, én pedig Manager lettem. Most érzem azt, hogy nem szabad megállni. Nagyon jó kis csapatom van, akik végig drukoltak és segítettek, úgy érzem, nekem is segítenem kell őket. ”Ma már közel ötven regisztrált Üzleti Partnere van, közülük mintegy tizen-tizenöten aktív hálózatépítők is. Szinte mindannyian kisgyermekes anyukák. Andreánál az ismerkedés általában egy Kids-szel indul. Bár sok szkeptikus emberrel találkozik, a jó terméktapasztalat elgondolkodtatja őket, és így már nemcsak a gyerekeknek, hanem a család összes tagjának segítséget tud adni.

...Ösztönösen azt tette, amit jónak látott: megosztotta pozitív tapasztalatait az ismerőseivel, és felajánlotta a csatlakozás lehetőségét mindenkinek...

Büszkén meséli, hogy kilencéves lánya már két éve minden képzésen vele van, egyszerűen nem hagyhatja otthon, nagyon lelkes, élvezzi a rendezvényeket.

A JÖVŐ

Andrea karrierje abban is rendhagyó, hogy a marketingtervet most tanulja, amikor a munkatársai segítségéhez szüksége van rá, ugyanis ő a kezdetektől fogva – anélkül, hogy erre külön törekedett volna – hozta a havi aktivitást és az oldaltartást is. Bár még konkrét időpontot nem tűzött ki, de „szeme előtt lebeg” az Eagle Manager szint.

ÉN ÍGY ÉPÍTEM

- Maradj lelkes!
- A segítségnyújtás szándéka vezessen!
- Add tovább a jó terméktapasztalatot, akinek csak tudod!

Forever Kids®

Multivitamin rágótabletta

Minden nap add meg gyermekeidnek a szükséges tápanyagokat a Forever Kids Multivitamin rágótablettával! Ezek a finom multivitaminok a felnőttek és a két évnél idősebb gyermekek számára biztosítják a szükséges vitaminokat, ásványi anyagokat, vasat és növényi hatóanyagokat.



Az üzlethez való csatlakozásunk után szponzorunk, Berkics Miklós nagyon sokat mesélt egy emberről, vezetőről, jelenségről, családapáról, aki pusztán jelenlétével megváltoztatta az életét. Mesélt találkozásairól, arról, hogy mennyire kölcsönös az egymás iránti szeretetük, tiszteletük. Végigmutogatta a rally-k képeit, közös képeiket, és minden alkalommal azt volt a záró mondata, hogy „Editke, vele mindenképpen találkoznotok kell!”.

Alig vártuk az alkalmat, amikor mi is láthatjuk őt.

Eljött a nagy pillanat! 2001-ben Magyarországon először minősültek néhányan Profit Sharingre, és fantasztikus hír röppent fel: a profit kiosztására eljön cégünk vezetője, Rex Maughan, hogy személyesen köszönje meg ezeknek az embereknek a munkáját. Nem volt kérdés, azonnal megvettük a jegyünket.

Már látni, hallgatni is fantasztikus élmény volt őt. Amikor az ő szájából hallottuk a jelmondatot, mely szerint „a Forever ereje a szeretet ereje”, mindannyiúnknak egy életre bevésődött. A program után mindenkinek lehetősége nyílt egy közös fotó készítésére. Amikor beálltunk mellé két oldalra, az ölelés és puszi után odafordult a férjemhez, és azt mondta neki: te egy szerencsés ember vagy! Gondoltam, ez csak olyan formáság, biztos mindenkinek ezt mondja, de nagyon jól esett. A következő évben az Európa Rally-t Frankfurtban rendezték, és Miki valahogy rávett minket, hogy menjünk el vele. Itt derült ki, hogy a következő évben Budapest kap lehetőséget a megrendezésre.

Amikor a magyar csapat felvonult ünnepelni a színpadra, elnökünk akit csak elért, mindenkit üdvözölt, kezét szorított mindenkivel. Amikor meglátott, megfogta a két kezem, megkérdezte, hogy boldog vagyok-e, és megkereste a három-négy sorral feljebb álló férjemet. Pontosan tudta, hogy kihez tartozom, és odaszólt neki: te még mindig szerencsés ember vagy! Ezen a Rally-n döntöttük el, hogy mi is minősülni fogunk a Profit Sharingre. Úgy éreztük, fontosak vagyunk, értékelnek bennünket, és ezt meg fogjuk hálálni ilyen módon.

A 2002-es profitnak köszönhetően életünkben először minősültünk 1500 pontostként a 2003-as világtalálkozóra, és az azt követő Post Rally-re. Leírhatatlan élmény volt maga a rendezvény is, de még inkább az ezt követő néhány nap, amikor Rex velünk jött a Rally minden állomására, egy buszban utazott velünk, pakolta a csomagjainkat, beszélt a cég múltjáról, születéséről, kihívásairól... Egyik nap épp akkor reggelizett, amikor mi megérkeztünk az étterembe. Azonnal az asztalához invitált bennünket, végig beszélgettünk, és megkérdeztük tőle, miért nem megy a 2500 pontosokkal pihenni, kikapcsolódni, hiszen már ezerszer látta az ültetvényeket, üzemeket, ez csak nekünk újdonság. Azt felelte: az ültetvényt nem láthatom elégszer, és ha most itt vagyok veletek, ti jövőre is itt akartok majd lenni!

Valóban, mi azóta mindig ott akarunk lenni, ahol ő van. Lesni, várni, megkönnyezni a beszédeit, hallgatni az „útravalóit”, érezni az ölelésében a szeretetét, megbecsülését, amelytől jobbá válhatunk, és amit továbbadhatunk azoknak, akik elfogadják azt tőlünk.

Siklósné Dr. Révész Edit
Soaring Manager

Az én

REX MAUGHAN

sztorim

Vágyaim TÁRGYA

Tárgyak. Áruk pénzben kifejezve lehet nagyon magas, máskor csak a tulajdonosuknak jelentenek felbecsülhetetlen értéket. Van úgy is, hogy vágnyi rájuk, megdolgozni értük legalább olyan örömet okoz, mint birtokolni azokat. Lehetnek aprók, szinte észrevehetetlenek, vagy hatalmasak, jól láthatóak. Jelképezhetik a gazdagságot, jólétet, szabadságot, egy élet kemény munkájának gyümölcsét.

Szabadság. Egy szó, egy gondolat. Annyi, annyi minden tartozik ehhez a szóhoz! Jelentheti a korlátok nélküli létet, a szárnyalást. Bencének a bungee jumpingot, Bajnoknak a wakeboardot, Ritának a fényképezőgép optikáján átszűrődő varázslatos fényeket. Nekem a repülést - vagy akár a nyitott tetős, széllal, napsütéssel teli autózást. Talán nincs is olyan ember, aki valaha nem álmodott egy cabrióról. Ledobni a tetőt, egyé válni az úttal, az erdei szerpentinnel, a madarakkal, a felhőkkel, a nappal, a széllal - ez része a szabadságnak. Vagy maga szabadság!

Már lassan húsz éve, hogy miután Managerek lettünk, hazaállítottam egy kis ékszerdobozzal, egy Mazda Mx-5 cabrióval. Hófehér szín, hófehér bőrbelső, az akkori kor összes szépsége belesűrítve egy kicsi, földön kúszó csodába. Életünk "első második" autója.

Már maga a megszerzése is kalandos volt. Történt ugyanis, hogy az eladó - azóta barátom, Kiss Attila - miután megkapta az árát, kérdezte, hogy megcsináltassa-e az eredetiségvizsgálatot. Ennek megörülve rábízta ezt. Visszaadtam a forgalmi, megbeszéltünk egy másnapi találkozót, és békében, boldogan elváltunk. Csak keresztanyám kérdésére - miszerint: odaadtad a pénzt, az autót, benne az adás-vételi szerződéssel és a forgalmival?! - kezdtem el kényelmetlenül érezni magam. Hívtam a srácot, de ki volt kapcsolva. A család biztosított, hogy ennek az autónak és a pénznek lőttek... Másnap reggel kilenckor azért persze elmentem a megbeszélt helyszínre, és mit ad Isten, Attila ott állt nevetve. Ezt kérdezte: haver, te nem aggódtál? Á - mondtam - olyan becsületes fejed van! Mint mondtam, azóta barátok vagyunk, ő pedig Assistant Manager az üzletünkben.

**Sorozatunkban
ezúttal Halmi
István Gyémánt-
Zafír Manager
mutat be egy
számára fel-
becsülhetetlen
értékű tárgyat.**



Aztán "Ő" - mert időközben megszemélyesedett a kocsi, arcot öltött, része lett a családnak - ártment a harmadik, majd negyedik autóba. Pont annyi idős, mint Bence fiunk. Mára autóban a huszonöt évével öregnek számít, de nincs szívünk eladni. Jelképezi a felemelkedésünket, a szabadságot, amit a Forever által kaptunk. Volt, hogy egy egy extrával lepetük meg, amit "mi" kaptunk.

Egy spoiler, egy sportkormány, egy bukócső, egy szélháló. Apró ékszerrei a "lady"-nek. Az öregedő, de korát letagadható szépségnek. Idén Bajnokot "vele" tanítottam meg vezetni - mert a többi autónk időközben automata lett. Annak ellenére, hogy a garázsban áll Mercedes, Lexus, BMW, egyre többször kapom magam azon, hogy a kis Mazdával indulok útra. Mert ez a család egyetlen AUTÓJA. A többi már csak luxus közlekedési eszköz. Ezt még vezetni kell, érezni, simogatni, "megülni", szeretni. "Neki" lelke van. "Ő" nem egy autó. "Ő" AZ AUTÓ. De nem is - Ő maga a szabadság. Egy mérföldkö, ami/aki mutatja, honnan, és hova is jutottunk a Forever által. Maga a szabadság. Nem vágyaim tárgya, hanem egy szimbólum - vágyaink jelképe. Ha egyszerre látom Ritát és a kis Mx-et, hatalmasat dobban a szívem. Ennyi szépség egy képen!

BEAUTY TIPPEK

SZIKLAINÉ BÁN HAJNALKA

manager, fodrászmester, sminkes



Lassan, már negyedik éve annak, hogy (a hajápolás és hajregenerálás szerelmeseként) a Forever hajápolási termékeit először teszteltem magamon. Annak idején hitetlen voltam, de csak mert nem ismertem a termékeket! Ma már hálás vagyok, mert visszakaptam gyönyörű hajkoronámat.



Ezt követően a termékpalettát bevezettem a szépségszalonomba, ahol első helyen ajánlom a napi és problémás hajregeneráláshoz. És jönnek az eredmények folyamatosan! Hajunk télen különösen nagy figyelmet

FÉNYLŐ, DÚS HAJKORONA a hideg hónapokban is

érdemel, tudjuk ezt mi, fodrász szakemberek, és erre hívjuk fel a hozzánk érkező vendégek figyelmét is.

Az őszt leggyakrabban erős szelet, sok csapadékot, alacsony hőmérsékletet hoz magával. Hajunk is megsínyli az évszakváltást. Ahhoz, hogy ne fázzon meg, ne zsírosodjon vagy korpásodjon a fejbőrünk, ebben az időszakban is törődnünk kell vele. A hideg beköszöntevel az erek összehúzódnak, így a hajhagymák kevesebb oxigénhez és tápanyaghoz jutnak, ami hosszú távon a hajsálak elvékonyodásához és hajhulláshoz vezethet. Ilyenkor kipróbálunk minden terméket remélve, hogy rátalálunk arra az egyre, ami átsegít minket ezen az időszakon.

A sapkák és kalapok mindenféle formában és színben megvásárolhatók, és szentül hisszük, hogy ez a legfontosabb védekezés télen. Ám érdemes vigyázni, hiszen ha nem megfelelő darabot választasz, akkor csak ártasz a hajhagymáknak. A túl szoros fejfedő gátolja a fejbőr szellőzését, a haj könnyebben zsírosodik, és a kórokozók melegágyává válhat. Sokan ezért úgy döntenek, hogy nem használnak fejfedőt, de ez sem megoldás.

Amire nem is gondolnánk: egyre több rétegbe öltözködünk, ruháink egyre vastagabbak. A haj külső rétegén található védőpikkelyek sérülnek a dörzsöléstől. A száraz levegő és szeles idő is „kócolja” a haját, ekkor is sérül a kutikula, a haj külső rétege. Ezáltal fénytelennek válik a haj. Szintén a ruhák, kabátok anyaga miatt alakulhat ki az elektromos töltöttség állapota.

Szervezetünk télre feléli az összes nyáron szerzett tápanyagot, ezt pótolnunk kell! Ha testünk nem jut elegendő esszenciális aminosavhoz, bizony, a hajunk megsínyli, ezért fontos a megfelelő tápanyag ellátás. A hidrolizált növényi fehérjék pótolják az elveszett tápanyagokat, melyet a haj állománya elvesztett a szél és a hideg hatására. Az aloe vera kiválóan alkalmas erre. Egyrészt erősíti és ápolja a hajtöveket, másrészt segít a sejtregenerációban.





Gyakori probléma a téli időszakban a korpa. A bőr felső hámrétege, az epidermisz állandóan megújul, a felszín felé igyekvő új sejtek elszarusodnak és leválnak. Ezek a hámдарabok olyan aprók, hogy általában láthatatlanul tűnnek el. Azonban vannak olyan



tényezők, melyek fejbőrsejtjeink újratermelődési folyamatát felgyorsítják, és így már nagyobb darabok válnak le. A téli időszak veszélyei közé tartozik a túlzott faggyútermelés miatti sejtzsaporulat is. Ennek oka lehet az is, hogy télen több, nehezebb ételt fogyasztunk. Számtalan oka van még a korpás fejbőr kialakulásának, éppen ezért kezelése is egyénre szabott kell, hogy legyen. Jó hír, hogy az ok, esetenként okok diagnosztizálása után általában két-három kezeléssel ismét egészséges lehet a fejbőrünk. Egy kis odafigyeléssel továbbra is szép, ápolt, fényes, egészséges lehet a hajunk, és elkerülhetjük a hajhullást is.

Itt az idő elgondolkodni arról, hogyan előzhetjük meg az őszi-téli hajkárosodást.

MI A MEGOLDÁS?

- ✓ Kezdd a belső egyensúly kialakításával! Egyénre szabottan, valamelyik **Aloe Gel**
- ✓ **Probiotic** – az egészséges bélflóra és a felszívófelület egyensúlyában van fontos szerepe
- ✓ **A-Beta-CarE** – Beta-karotin és E-vitamin tartalmú étrendkiegészítő
- ✓ **Bee Propolis** – tablettaként 357 mgr propoliszt, továbbá mézet tartalmazó tableta
- ✓ **Nature-Min** könnyen felszívódó ásványi anyagokat tartalmaz, amelyek fontosak ebben az időszakban is
- ✓ **Vitalize Women** – kifejezetten nők részére, tudományosan összeállított étrend-kiegészítő. A benne levő B6-vitamin részt vesz a hormonális aktivitás szabályozásában
- ✓ **Daily** – a legmodernebb technikával előállított étrend-kiegészítő, amely vitaminokat, ásványi anyagokat és biológiailag aktív anyagokat tartalmaz



KÜLSŐ SZÉPSÉGÜNK EGYENSÚLYÁNAK KIALAKÍTÁSÁHOZ AJÁNLOM:

- ✓ Hetente maximum 2x hajmosás (langyos vízzel). A túl gyakori hajmosás fokozott hajzsírosodást okoz, és ördögi kör a következmény!
- ✓ A hajmosáshoz mindenkinek bátran ajánlható az **Aloe-Jojoba Sampon**, mert amellett, hogy kíméletesen tisztítja a fejbőrt, egyensúlyba hozza annak pH-értékét és segít a hajzsírosodás megszüntetésében, a hajhullás leküzdésében.
- ✓ Nagyon fontos hidratálni külsőleg is hajunkat, erre kiválóan alkalmas az **Aloe-Jojoba Conditioning**. Könnyen felszívódik a hajszálakba, azok maradandóan hidratáltak maradnak, hajunkat nem nehezíti el. A hosszú hajszálak végére már nem jut el a fejbőr faggyúmirigyei által termelt védőanyag, így kiszárad, töredezetté válik, ezért kiemelten fontos a kondicionálók és hajpakolások használata.
- ✓ Amikor hajszálszerkezet-javítást és hidratálást végzek a hajon, akkor szívesen alkalmazom az **Alpha-E Factor**-t és az **Aloe Lotion**-t összekeverve hajmaszkként, természetesen masszázssal egybekötve.
- ✓ **Aloe-First**: Kiváló összetételének köszönhetően alkalmas a fejbőr tonizálására, fejbőr-viszketés, csökkentésére, segítséget nyújthat a korpa és a hajhullás kezelésében. Hajszáritás előtt alkalmazom. Egyenletesen be kell fújni a fejbőrt, majd gyengéden bemasszírozni, és utána már készíthető is a frizura!



Imádom, hogy a Forever kiváló termékeivel egyénre szabott megoldásokat tudok nyújtani mindenkinek, aki szép és egészséges hajkoronát szeretne viselni nemtől és kortól függetlenül! Ez csak pár tipp, de a lehetőség a ti kezetekben van. A szépség mindig belülről fakad, a látvány pedig magáért beszél!



DECEMBER 15

KARÁC PAR



MŰSORVEZETŐK:
VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA & VARGA GÉZA
Zafír Managerek



SIKLÓSNÉ DR. RÉVÉSZ EDIT
Soaring Manager



SZABÓNÉ DR. SZÁNTÓ RENÁTA
Eagle Manager



VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
Zafír Manager



VSG TÁNCSTÍNHÁZ BUDAPEST
Csipkerózsika színdarab



ORIGINAL WIENER STRAUSS CAPE



JEGYEK: 18 ÉVES

TÜSKECSARNOK

SONYI TY



KÖSZÖNTŐ
DR. MILESZ SÁNDOR
Ország igazgató



DR. HOCSI MÁRIA
Manager

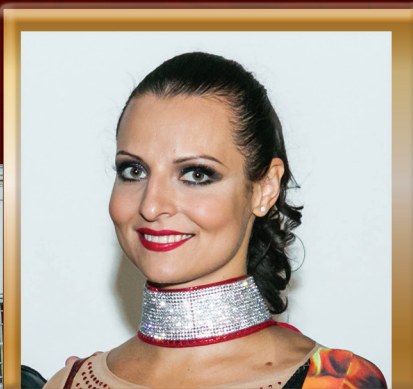


DR. SAMU TERÉZIA
Soaring Manager



BERKICS MIKLÓS
Gyémánt Manager

ALLE ÉS EDVIN MARTON hegedűművész



HEVESI ANNA TÁNCAKADÉMIA növendékeinek táncos produkciója



KÖZLEMÉNYEK SAOPŠTENJA OBAVJEŠTENJA OBVESTILA NJOFTIME

MAGYARORSZÁG

Budapesti Központi Főigazgatóság: 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.
E-mail: flpbudapest@foreverliving.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
Főigazgató: Ladák Erzsébet: tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék, mobil: +36-70-436-4230;
Főigazgató-helyettes: Kismárton Valéria: 130-as mellék, mobil: +36 70 436 4273
Belföldi és nemzetközi kommunikáció: Szecsei Aranka: 136 mellék, mobil: +36 70 436 4229;
Csábrádi Ottília: 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227
Oktatás és Fejlesztési Osztály (FLP TV): Berkes Sándor, 133. mellék, mobil: +36 70 436 4213, dr. Karizs Tamás, mobil: +36 70 436 4271
Pontérték nélküli termékek: Nagy Adrienn, mobil: +36 70 436 4272
Rendezvényszervező: Altrichter Anett, rendezveny@foreverliving.hu, mobil: +36 70 436 4240
Teremfoglalás: marketing@foreverliving.hu

TERMÉKRENDELÉS:

Telefonon, telecenterünknel: Hétfőn: 8:00-17:45-ig; kedden: 8:00-19:45-ig, szerdán, csütörtökön, pénteken: 8:00-17:45-ig hívható számaink:
Tel./Mobil: +36-1-297-5538; +36-70-436-4290; +36-70-436-4291
Díjmentesen hívható vezetékes hálózatról ("zöld szám"): +36-80-204-983

Internetes áruházunkban www.foreverliving.com vagy www.flpshop.hu

Ügyfélszolgálat (telecenter, webshop) e-mail: ugyfelszolgalat@foreverliving.hu
tel.: +36 1 269 5370, 110. és 111. mellék.
Ügyfélkapcsolati igazgató: Kiss Tibor, mobil: +36-70-436-4170

Ügyvezető Igazgatóság:

1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel.: +36 1 297 1704, +36-70-436-4288, -4289
Ügyvezető igazgató: Lenkey Péter: mobil: +36-70-436-4279
Sztanyó Szilvia, tel.: 192. mellék, mobil: +36 70-436- 42-64
Vékás-Kovács Mónika, tel.: 191-es mellék, +36-70-436-4239

Budapest, Nefelejcs utcai vevő- és ügyfélszolgálat és raktár nyitvatartási rendje:

H: 10-17:45, K: 10-19:45, Sz-P: 10-17:45,
minden hónap utolsó hétköznapi munkanapján minden esetben 8-20 óráig,
Ügyfélkapcsolati igazgató: Kiss Tibor, mobil: +36-70-436-4170

Debreceni Területi Igazgatóság:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
Tel.: +36-52-349-657, mobil: +36-70-436-4287
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: 6726 Szeged, Pillich Kálmán u. 1.,
Tel.: +36 62 555 444, mobil: +36 70 436 4175 Nyitva tartás: H: 12-20 óráig,
K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).
Területi igazgató: Radóczki Tibor

Rendkívüli nyitva tartás: Termékarusítás illetve termékrendelés magyarországi képviselőinken és telecenterünknel minden olyan hónap utolsó szombatján, amely után abban a hónapban már nincs munkanap: 10-16 óráig. Ezen alkalmak 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
Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.
A Forever Resorts magyarországi intézményeinek ügyvezető igazgatója Lenkey Péter, operatív igazgató Király Katalin.

Orvos szakértőink: Siklósné dr. Révész Edit, a Forever Magyarország Orvos Szakmai Bizottságának elnöke, dr. Hócsi Mária: 70/882-3495, dr. Kertész Ottó: 70/418-7233, Szabóné dr. Szántó Renáta: 70/612-2486, dr. Samu Terézia: 70/627-5678, dr. Bakane György: 30/942 8519

SRBIJA

Beogradska kancelarija: 11010 Beograd, Kumodraška 162
tel.: +381 11 3970 127, fax: +381 11 3970 126, Email: office@flp.co.rs
Predaja narudžbi: narucivanje@flp.co.rs
Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak 12:00-20:00, sreda i petak 09:00-17:00, svake poslednje subote u mesecu: 9:00-13:00 i tokom Dana uspeha
Telecenter: +381 11 3096 382
Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak: 12:00-18:30

sreda i petak: 9:00-16:30, svake poslednje subote u mesecu
Sonya salon lepote 065 394 1711
Forever Srbija internet prodavnica je non-stop dostupna na www.flpshop.rs
<<http://www.flpshop.rs>>
Stranica je u režimu održavanja radnim danima od 8 do 9 ujutru, kao i poslednjeg dana u mesecu kada se kraj radnog vremena internet prodavnice poklapa sa radnim vremenom koncalarije u Beogradu.
Direktor: dr Branislav Rajić
Lekari konsultanti: dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević: +381 23 543 318
Utorkom i petkom 14:00-16:00

CRNA GORA

Podgorička kancelarija: 81000 Podgorica, Srdara Jola Piletića 20.
Poštanski fah 25
tel: +382 20 245 402, fax: +382 20 245 412
Radno vreme: ponedeljkom 12:00 – 20:00, ostalim radnim danima: 9:00 – 17:00
Svakog meseca poslednja subota je radni dan, radno vreme: 9:00-14:00
Lekar konsultant: dr Nevenka Laban +382-69-327-127
Email: flppodgorica@t-com.me

SLOVENIJA

Ljubljanska pisarna: 1000 Ljubljana, Stegne 15, Ind.cona Stegne
tel.: +386 1 562 3640, faks: +386 1 562 3645
Naročanje izdelkov: mobilni telefon: +386 40 559 631,
tel: +386 1 563 7501. Naročanje po elektronski pošti:
narocila@forever.si. Informacije po e-pošti: info@forever.si
Delovni čas: Ponedeljek in četrtek od 12:00-20:00 in torek, sreda in petek od 09:00-17:00

Lendavska pisarna: 9220 Lendava, Kolodvorska 14,
tel.: +386 8 205 40 75, Delovni čas: ponedeljek–petek od 9. do 17. ure.
E-naslov: lendva@forever.si webshop: <http://sl.flpshop.hu/>
Direktor: Andrej Kepe
Zdravnik svetovalec: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Usposabljanja: odprta predavanja in usposabljanja vsak četrtek
Forever Info točka Slovenska Bistrica, Ljubljanska cesta 20

HRVATSKA

Zagrebački ured: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
Telefon: + 385 1 3909770; 3909773 ili 3909775; Faks: + 385 1 3909 771
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak od 09:00 do 20:00,
utorak, srijeda i petak od 09:00 do 17:00
Područni direktor: Mr.sc. László Molnár
Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@foreverliving.hr
Edukacije u uredima Zagreb : ponedjeljak i četvrtak od 18:00h
Web adresa: www.foreverliving.com - birajte hrvatski jezik
Na stranici www.foreverliving.hr možete napraviti web narudžbu proizvoda
Sve vaše prijedloge, želje i obavijesti možete slati na e-mail adresu:
vgolub@foreverliving.hr, ili na korisnickapodrska@foreverliving.hr
Telefonski liječnici: Dr. Zoran Vrcić: + 385 91 5176510
– ponedjeljak od 16:30 do 18:30 četvrtak od 16:30 do 19:30
Dr. Draško Tomljanović: + 385 91 4196101 – utorak od 14:00 do 17:00,
petak od 14:00 do 16:00

SHQIPËRIA

Zyra e Tiranës: Rr. Selim Brahma 110. Sank Vjetër – Tirana
Tel./Fax: +355 44 500 866
Hapur: ditët e punës 9.00-13.00 dhe 16.00-20.00
Drejtor rajonal: Atilla Borbáth, cel: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Shëf Zyre: Xhelo Kicaj: Cel: +355 69 40 66 811
e-mail: flpalbania@tring.al

KOSOVA

Office Address: Rr. HILMI RAKOVICA Nr 13 Prishtina-KOSOVA
E-mail: foreverkosovo@gmail.com
Office employee: Agim Berisha, Mob: 00 377 44 264 000
Area Manager: Borbáth Atilla

BOSNA I HERCEGOVINA

Bijeljinska kancelarija: 76300 Bijeljina, 76300 Bijeljina, T.M.3.
tel.: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55 -221-780
Radno vreme, radnim danima: 9:00–17:00
Imejl adresa: forever.flpbos@gmail.com
Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić

Sarajevska kancelarija: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A.
tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651
Radno vreme: ponedeljak, četvrtak, petak 09:00–16:30,
utorak, sreda 12:00–20:00
Imejl adresa: flpm@bih.net.ba
Rukovodilac ureda: Enra Ćurovac-Hadžović,
imejl: forever.flpbos@gmail.com



KERESSÜK A FOREVER-TEHETSÉGEKET!

Jövőre a Forever új tehetségkutatóval indítja az évet. Azon tizennyolcadik évét betöltött, minimum Assistant Supervisor szintet elért Üzleti Partnerek jelentkezését várjuk, akik kellő bátorságot éreznek magukban ahhoz, hogy megmutassák tehetségüket. A tehetségkutatón belül táncos, énekes és akrobatikus egyéni produkciókat várunk (csapatokat nem!).

FŐDÍJ:

1 éves szerződés a Forever Living Products Magyarország Kft-vel 4000 euro értékben.

Jelentkezési határidő: 2017. december 31.

Előválogató: 2018. január

Jelentkezés a rendezveny@foreverliving.hu email címen.

A jelentkezéskor kérjük feltüntetni:

Forever Üzleti Partneri kódszám

Telefonszám

Email-cím (amire az információkat/értesítéseket kapni szeretnéd)

Fénykép vagy videó

Produkció leírása

További részletekért keressétek social media felületeinket, és a Forever Magazint!

FOREVER

Kiadja: Forever Living Products Magyarország Kft. Szerkesztőség: FLP Magyarország Kft. 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996

Főszerkesztő: PhD. dr. Milesz Sándor Szerkesztők: Pasqualetti Krisztina, Pósa Kálmán, Layout, nyomdai előkészítés: Crossroad Consulting Kft.

Fordítás, lektorálás: Mimosza Borbáth, (albán), Babity Gorán Vladimír, Anić Antić Žarko (horvát), Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)

Nyomtatás: Keskeny és Társai Nyomdaipari Kft. Készült 30 500 példányban.

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



Forever is coming home.

#FGR18



GLOBAL
RALLY
DALLAS
22-30 APRIL 2018

foreverliving.com


40
YEARS
FOREVER®