

**Mikor utoljára megosztottad a gondolataidat az olvasókkal, épp a régió első számú Forever Üzleti Partnere lettél total pontok alapján. Ezt meg tudtad ismételni tavaly is. Mi a titka?**

Nincsen titok, vagy ha van, az a csapatban rejlik. Azon emberi értékek módszeres képviselésében, amelyet 1995-ben irányadóként elképzeltem. Hitelesség, kitartás és szorgalom: ezek képesek stabilizálni ezt az üzletet. Ezt láttuk Amerikában, és ezt látom huszonhárom éve a Forever cégnél: akik hosszú távon következetesen gondolkodnak, azoknál az eredmény nem maradhat el. Bármilyen módosítás történt a marketing-tervben az elmúlt huszonnégy év alatt, az mindig a hálózatépítők érdekében történt. Ebből is éreztük, hogy maga az anyacég is szolgáltatnak tekinti a munkáját. Erre a vállalatra jellemző a hosszú távú gondolkodás. Ez az a stratégia, aminek köszönhetően negyven év alatt Rex víziójából egy világméretű, atomstabil, hihetetlen gazdag cég nőtte ki magát. És Rex Maughan tökéletesen tisztában van vele, hogy ennek az alapja a hálózatépítő, maga az ember. Jómagam 1995. december 20-án találkoztam ezzel a lehetőséggel, és hálát adok a jó Istennek, hogy nem mondtam nemet Anton Gajdonak, későbbi szponzoromnak, aki sajnos már nincs köztünk. Remélhetően mindenkínél eljön az a pillanat, amikor hálás lehet akár a Forevernek, akár annak, aki megérintette a Forever üzenetével. Van, akinek egy-két év, vagy több idő is kell ehhez.

# Az életem ügye a FOREVER

**Idézzük fel e hosszú életút, és a Foreverrel közös történet legfontosabb állomásait!**

A debreceni Déli soron álló házból indultam, amely a rendezőpályaudvarra nézett. Mivel húgommal együtt nem éppen módos család gyermekei vagyunk (édesapám gépkocsivezető volt, édesanyám kárpitosműhelyben dolgozott), bizony az utolsó fillért is meg kellett fogni. A szüleim vagonrakodással egészítették ki a jövedelmüket, és mikor kamaszodtam, magam is így tettem néhány barátommal együtt. Egy mázsa sóderért ötven fillért adtak. Egész nyáron dolgoztunk, szeptemberre ebből vettünk iskolatászkát, logarlicet, tornacipőt.

**Vagyis mindig magadra voltál utalva a téren, hogy egyről a kettőre juss. Úgy látom, ez a tapasztalat végigkíséri az életedet. Mi mindennel foglalkoztál, míg megérkeztél a Foreverig?**

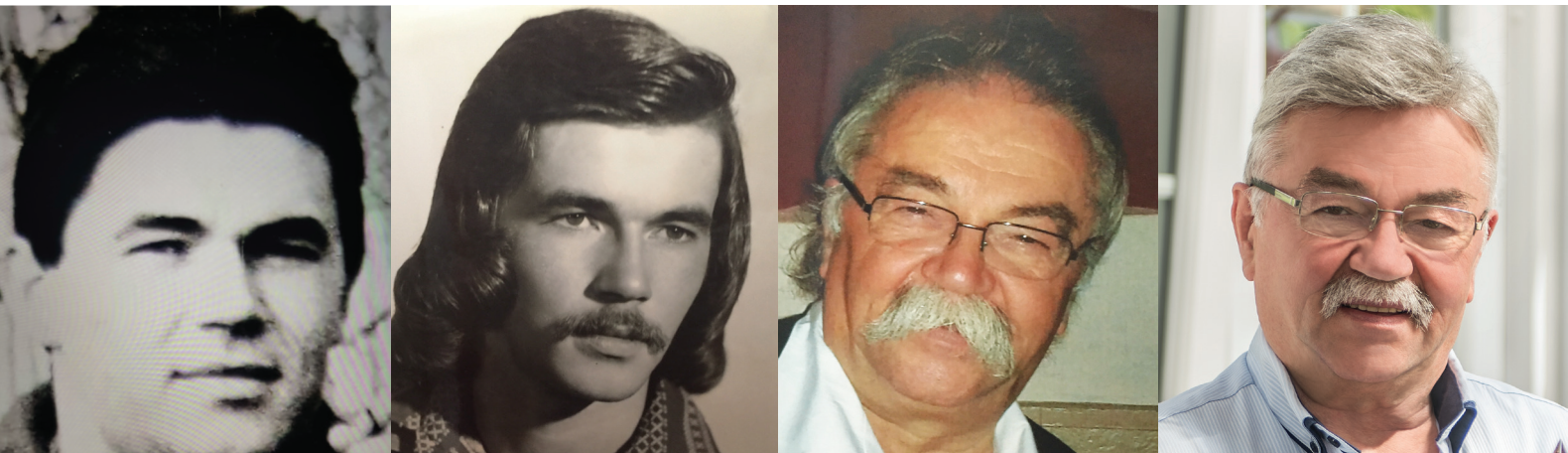
Az ég világon mindennel – egészen harmincnégy éves koromig tartott ez a kereső fázis. A vagonrakodás megtanított a kitartásra, ugyanis a félig kirakodott vagon után nem járt fizetség. Olyan az, mint a Foreverben: a manageri szintig

neked kell bizonyítani, utána viszont nem marad el a jutalom. Emlékszem, először tizenhét évesen, Opatijában láttam meg a tengert. Mivel másra nem tellett, ajándékként magamnak egy flakon tengervizet hozam, a mai napig itt áll a polcomon – már negyvenöt éve. Akkor, ott megfogadtam, hogy visszatérek. Azóta kevés olyan pontja van a világnak, ahol ne láttam volna a tengert vagy az óceánt...

**Emlékszel még arra, hogy amikor találkoztál a lehetőséggel, mi fogott meg benne?**

Nem mondhatnám, hogy pontosan tudtam, miről is van szó. A szponzorom is csak négy hónapja ismerkedett az üzlettel, semmilyen MLM-hátterünk nem volt, úgyhogy „vak vezet világtalant” alapon működtünk. Én csak józan paraszti ésszel indultam el: ha ötvenöt országban ott van a cég, úgy gondoltam, lesz ötvenhatodik is. Miért ne Magyarországon legyen az?

**Úgy tervezted, hogy te fogod meghonosítani a Forevert Magyarországon?**



„A külső az idő múlásával változik, de a legfontosabb változások belülről fakadnak: ez viszont csak rajtad múlik.”

**Utoljára akkor beszélünk azzal, aki elsőként hozta Magyarországra a Forever Living Products termékeit, amikor épp visszakerült a GLT közösségébe. Akkoriban arról mesélt, hogy lassan háttérbe vonul, és élvezi mindazt, amit huszonhárom év alatt felépített. Már akkor sejtettük, hogy ez nem egészen így lesz. Most, a világcég negyvenedik születésnapján egy természetesen még mindig aktív Szabó Józssal találkoztunk.**

**SZABÓ JÓZSEF**

Zafir Eagle Manager  
GLT tag



„A debreceni Déli sor - ahol minden kezdődött - és a mostani házam.”



Mi csak elindulunk ezen az úton. Arra gondoltam, hogy jó emberekkel ez sikerülhet. Már három éve dolgoztunk az üzletben, amikor egy munkatársunk, Hári Laci mutatott egy akkoriban több ezer példányban megjelenő MLM-szaklapot, amiben már az indulásunk előtt másfél évvel is írtak a Forever-ről – Dusty Green, a cég akkori alelnöke nyilatkozott benne arról, hogy akár Magyarországon is terjeszknének. Meglepődve láttam, hogy az annak idején senkit nem érdekelt.

### **Úgy képelem, hogy az első évben hatalmas robbanással indult a piac.**

Ezt azért nem mondanám, hiszen nekem is másfél év kellett, ahhoz, hogy Manager legyek. Gondold el: nem ismered a termékeket, a marketingtervet – utóbbi én a német country managertől tanultam

németül, képzelheted, nem is beszéltem a nyelvet... mindig odáig tanultam, ahol tartottam az üzletben, és mindent megcsináltam, amit javasoltak. Harmincötször jártam meg Frankfurtot, az ottani raktár parkolójában aludtam...

### **Hogyan kaptátok a bónuszt az ősidőkben?**

Fillérre korrekt volt az elszámolás. Csekket kaptam, amire rá volt írva a nevem, 7 márka volt az első jutalékom, akkor 560 forint. Soha nem vettem ki a pénzt, inkább hozzátettem egy kicsit, és termékre váltottam. Idővel mind nagyobb és nagyobb csekk érkezett. Jöttek másokéi is, hazavittem nekik, a jobb kezemmel odaadtam, a ballal visszavettem, majd fordultam is vissza vásárolni.

### **Szóval másfél év alatt lettél Manager...**

Ebben sokat segített Nagy Kati Debrecenből, közvetlen munkatársam, dr. Kassai Gabriella (az első orvos a csapatomban). Majd az, hogy megjelent Krizsó Ági, Berkics Miki, és velük a felelősség is...

### **Neked köszönhető, hogy valóban Magyarország lett az ötvenhatodik ország a Forever globális hálózatában - hivatalos székhellyel, raktárral.**

1997. január 16-án nyílt lehetőségem először találkozni Rex Maughannal. Később sorsfordítónak bizonyult ez a bizonyos találkozás Berkics Miki



„A felső kép címe: A nagybetűs Alázat. Valahol kettesben húsz évvel ezelőtt egy németországi kastélyban, egy konzultáció alkalmával Rolf Kippel. Szerinted hogy éreztem magam hazafelé?! Rolf következetes, szorgalmas, egyszerre kemény és emberséges: olyan igazi, precíz német. És nagyvonalú, többször voltam a vendége. Az emberek szavak nélkül is megértik egymást – ha akarják. A mai napig apró gesztusokkal kommunikálunk, mert bár nincs közös nyelvünk, mégis értjük egymást. Rolf tanított nagyban gondolkodni. Aztán én is elindultam itt a környéken: Románia, Szerbia, Ukrajna, Oroszország, Kazahsztán...

Az alsó kép két éve készült: vendégségben Rolfnál, valahol Ausztriában.”



s az én életemben is. Előfordul, hogy utólag komikus valami, de én azt mondom, mindegy, hogy mit csinálsz, csak csináld! És ma már örülök, hogy egy félreértésnek köszönhetően (amelyről részletesen olvashatsz a Global Rally-n bemutatott „40” című kötetben) a színpadon kezelt fogtunk Rexszel, aki elmondta, hogy tervezik megnyitni a magyar piacot, és keresik a country managert. Azzal a küldetéssel jöttem haza, hogy meg fogom találni.

zonytalanság van, hogy ehhez a falhoz nyugodtan odatámaszthatja a létráját. Erre a bizonyíték a dallasi rally volt.

**Mikor utoljára beszéltünk, azt mondtad, visszavonulsz, és főként az új lakóbuszoddal fogsz utazgatni. Utóbbi megtörtént, előbbi nem igazán. Miért?**

Nézd, én a huszonhárom év alatt egyetlen termékbemutatót le nem mondtam, bármilyen mélységből érkezett is a megkeresés. Hiszem,



„Neked is kell hogy legyen egy történeted. 2018 Dallas, Global Rally.”

A debreceni Nagyállomáson láttam a Dr. Milesz „Bioproducts” hirdetését. Telefonáltam, majd elmentem Sándorhoz. Kiss Tibi fogadott, aki ma már a Forever budapesti központjának ügyfélszolgálati vezetője. Itt is szeretném megköszönni minden foreveres alkalmazottnak, hogy ugyanúgy szolgáltatnak tekintik a hálózat segítését, mint maga Rex teszi nagyban. Joggal mondhatjuk, hogy a Forever a világ egyik legjobb cége. Biztatok mindenkit, akiben bi-

hogy ha abból az energiából ezelőtt tíz évvel a frontomra helyeztem volna a hangsúlyt, már a Gyémánt szint környékén lennék. Egy év alatt lettem Zafir Manager, ami azt jelenti, hogy sem szombatom, sem vasárnapom nem volt, hiszen megfelelő szélességben kellett egyszerre emelni a lábakat. Mivel én állok kint a színpadon, fontos volt, hogy mindig számíthasson rám mindenki, akár érdekebben áll üzletileg, akár nem,



„Mikor először Amerikába utaztam, Rex várt a repülőtéren. Kivette a bőröndöt a kezemből, és így mentünk a transzferig. Rex és Rolf gesztusai voltak azok a dolgok, ami miatt már huszonhárom éve itt vagyok. Hogy is lehet ezt nem megérezni?! Közel negyvenévesen "újra születve", s azóta újraformálódva: ebből lettem én, a hálózatépítő." Köszönöm Elnök Úr, az Isten áldjon meg!

akkor is. Számomra egy ügy a Forever. Hatvankét éves vagyok, a határidőnaplóm tele van, több mint húsz országban dolgozom, megyek, ha hívnak. Úgy gondolom, elég sok tapasztalatom van az üzletről, és én ott szolgálom a rendszert, ahol igény van rám. Jó pihenni, de jó fontosnak is lenni. Keresem a harmóniát az életemben, barátságban a pénzzel és az idővel.

#### Mit vizionálsz a Forevernek a következő időkre?

Mikor Rex kitalálta ezt az egészet, hihetetlen vízióval meglátta, mit jelenthet az emberiségnek az aloe vera. Ma mi vagyunk a THE ALOE VERA COMPANY. Az emberiség sajnos nem létezik civilizációs ártalmak nélkül, ebből fakad, hogy a termékeinkre állandó kereslet lesz. Csak az a kérdés, hogy az én generációm után kik lesznek, akik átveszik a stafétabotot, és mit is kezdenek vele. Itt a lakóbuszom, és még alig van benne pár kilométer. Úgyhogy egyre több lapot hagyok üresen a határidőnaplómban. Mindnyájunknak el kell jutni odáig, hogy élvezhessük a munkánk, az életünk gyümölcseit. Mindig ott lesz a Forever az életemben, de mindig más minőségben.

„Ez is Forever Resort, hiszen a Rextől kapott pénzből vettük, csak mi fizettük ki. A Bükkben van, Sebesvízen,



„Mit gondoltok, hányan hívtak már ezen a számon? Elárulom nektek: senki.”