

HUNGARY ALBANIA BOSNIA AND HERZEGOVINA CROATIA MONTENEGRO SERBIA SLOVENIA

FOREVER



January 2014 | XVIII Issue 01



2014

Happy New Year



Tomorrow
NOW

NEMA BOLJEGA TRENUTKA OD „SADA“



Rex Maughan

Rex Maughan

predsjednik uprave, generalni direktor

Početak nove godine uvijek je svojevrsno polaganje računa u životu čovjeka. Razmišljamo o odlukama protekle godine, o uspjesima, posrtajima i kamo su nas oni doveli. Polaganje računa veoma je važan korak, kako bi gradeći na njemu ubuduće stigli još dalje. Jer ako čovjek čini uvijek iste pogreške, tada će i rezultat biti uvijek isti. Ali ako uspijemo izvući pouke iz svojih poraza i ponoviti korake koji vode prema pobjedi, eventualno ih čak i udvostručiti, 2014. godina donijet će nam goleme mogućnosti.

Ujedno smo doživjeli i izgradili mnoštvo čudesnih stvari 2013. godine. Ponosim se vama jer ste slijedili svoje snove. Ponosan sam što ste u živote mnogih ljudi donijeli promjenu tako što ste ih upoznali s Foreverom. Predstojeća 2014. godina još je mnoštvo praznih stranica u knjizi vašega života. Vi odlučujete što ćete napisati u nju, koji su vam ciljevi i što ćete raditi da ih dostignete. Prema ostvarenju ciljeva možete krenuti na više načina. Nije važno koji put odaberete, nego da se usput ne zaboravi najvažnija poruka putovanja: za početak nečega važnoga ne postoji bolji trenutak od „sada“!

BUDI MOTIVIRAN!

Provodi vrijeme s ljudima koje cijeniš. I sam se okružujem ljudima koji mi daju veliku inspiraciju. Suradnicima, distributerima, obitelji i onima čiji je život, zahvaljujući Foreveru, doživio veliku promjenu. Neiskazivo je koliko mi energiju daju, koliko je sve to vrijedno, što sve znači njihovo bodrenje i poticaj! Snažna i poticajna prijateljstva pomažu nam u stjecanju samopouzdanja koje nas nosi prema uspjehu. Planiraj unaprijed termine kako bi redovito mogao sresti svojega sponzora i one koje ti sponzoriraš. Preko te kontinuirane i suradničke komunikacije aktivno si pomažete u postizanju ciljeva.

BUDI ORGANIZIRAN!

Nakon što si pregledao 2013. godinu, formuliraj ciljeve za 2014.,

posveti nešto vremena planiranju, što ćeš sve učiniti da ti planovi ne ostanu samo planovi, nego i da postigneš cilj. Svejedno koliki on bio – planiraš li samo malo dodatnog profita ili da dogodine ispuniš

kvalifikaciju za Chairman's Bonus. Planiraj svoj put, razmisli kako stići do cilja! Koliko praćenja i koliko novih kontakata ti je potrebno kako bi ga dostignuo. Izradi popis što trebaš učiniti, na taj način bit ćeš siguran da ti neće izostati nijedan važan korak. Nećeš dopustiti odlazak nijednoga potencijalnog eagle managera... Planiranje ti pomaže da ostaneš na zamišljenoj stazi, koja će te pak odvesti do ciljeva.

BUDI U POKRETU!

Kada si već isplanirao put, tada i kreni njime! Planiranje samo po sebi ne vrijedi ništa. Na rezultate 2013. godine iz koraka u korak možete nadograditi uspješniju poslovnu godinu. Iskoristite mogućnosti koje leže pred vama! Kad god s nečim odugovlačim, prisjetim se takozvanog „pravila dvije minute“. Ono glasi ovako: ako postoji nešto što se moglo učiniti za manje od dvije minute, učini to odmah! Jedan telefonski poziv ili e-mail može ti utemeljiti uspjeh u 2014-oj. Što više dvominutnih zadataka obaviš, postat ćeš samouvjereniji, i tako se približavaš svojim ciljevima.

Ako poštuješ tih nekoliko jednostavnih savjeta, iznenadit ćeš se koliko će 2014. godina biti plodna i uspješna. Predlažem svima vama, planirajte sljedeću godinu i pridržavajte se planova, slijedite ono što ste zapisali!

Siguran sam da ćemo zajedno s vama 2014. godinu učiniti najuspješnijom dosad.



Sándor Miliesz

dr. Sándor Miliesz
državni direktor

Ponovo je tu nova godina krcata željama, nadama, očekivanjima... da, možda čovjeku s tradicionalnim načinom razmišljanja, međutim mi smo u Foreveru!

Što za nas znači nova godina? Planiranje, gospodarenje s vremenom, ciljeve, uspjeh, razonodu, odmor, zdravlje i dobrobit. To zvuči mnogo bolje, nego u četrdesetgodišnjem ropstvu očekivati čudo...

A čudo samo od sebe ne dolazi, za to valja činiti mnogo, veoma mnogo.

Još prije blagdana razmišljao sam kako opisati Sliku budućnosti, koja može i tebi započeti možda već danas, samo se konačno probudi. Ne na zvono što te zove na radno mjesto koje već ionako mrziš, samo te tjera i tjera a novaca nigdje, dugova tim više... Znači govorim o pravom buđenju, pronalaženju samoga sebe. Molim te, otiđi do zrcala, pogledaj koliko ti je godina, zar tako trebaš izgledati, kakva ti je koža, kakve su ti oči, jesi li zadovoljan sobom?

Pijuckaš svoju jutarnju kavicu, djeca ti kod stola čekaju doručak, zar im možeš pružiti samo toliko? Jesi li im uspio kupiti poklon kojega su željeli? Naravno, učiš ih na skromnost. Zašto? Zar i

od Njih želiš oduzeti Sliku budućnosti? Odgovoran si za njih i za unuke, čak i ako ti je samo osamnaest. Sada trebaš osigurati ljepšu budućnost!

Preljepa vila na moru, djeca ti se igraju u pijesku, žena upravo parkira svoj kabrio u garažu, donosi voće uz doručak. Sjediš ispred računala i pregledaš poruke, krećeš na terasu doručkovati, djeca trče prema tebi nasmiješena, daju ti poljubac, smješkajući

započinju svoj doručak, potom nježno grliš i svoju ženu, svijet je čudesan. Po meni negdje u dnu duše i ti želiš nešto slično, pogledaj u zrcalo i reci istinu samomu sebi!

Slika budućnosti je čudesna. Aha, treba i raditi za nju... zašto, sada ne radiš? Što dobijaš zauzvrat? Jesi li zadovoljan? Naravno, nisi, želiš mnogo više. Pa onda se odluči konačno, bilo je dosta toga, zovem svoga sponzora! I zovi ga, zovi ga sad, siječan je, još nije kasno, uvijek ima novih šansi. Vjeruj konačno u sebe, na pozornici su stajali već toliki pred tobom, i Ti ćeš stajati na njoj!

Ja te očekujem ...

Ljepšu budućnost, Forever Hrvatska!

SLIKA BUDUĆNOSTI

Success Day

U FOREVERU JE SVAKI DAN USPIJEŠNOSTI OSOBIT, JER TADA SLAVIMO
POSTIGNUTE REZULTATE KOLEGA. KRAJ GODINE I PAK JE NAROČITO
SVEČAN: SA SVOJIM VOLJENIMA SMO, ZAKLJUČUJEMO GODINU:
GLEDAMO UNATRAG... ALI PONAJVIŠE UNAPRIJED!

BUDIMPEŠTA, 16. STUDENOG 2013.



Soaring manageri **dr. Terézia Samu** i **András Bruckner** ovaj put nisu dali darove samo djeci – kao Foreverov Djed Mraz – nego i nama, vođenjem programa Dana uspješnosti. Prema njihovim riječima, oni mogu zahvaliti FLP-u i njegovim proizvodima što danas žive potpun život i imaju dovoljno vremena za svoju obitelj. A onako usput, proputovali su i cijeli svijet... Pozdravili su nazočne, potom najavili Foreverova direktora za Mađarsku i južnoslavensku regiju, **dr. Sándora Milesza**. Već šesnaest godina vodi regiju, i osim toga upravlja safirnom ekipom. Otac je šestero djece, član Malteškoga viteškog reda. "Zaključujemo fantastično razdoblje. Bila je to teška, ali presudna godina naše povijesti." Događaje godine gledamo i putem videa, počevši od prvoga Dana uspješnosti preko prvog i povijesnog dijamantnog tečaja i Global Rallya na Havajima, do opatijskoga tečaja. "Računajući po osobi, i dalje smo prvi na svijetu" – ističe dr. Sándor Milesz. "Zahvaljujem vam, dobro je raditi u tako dobroj ekipi! Ovdje svatko radi za zajednički cilj: rast prometa u regiji. Ove godine učinili smo ono što mnogima ne polazi za rukom: vratili se iz recesije i ponovno imamo veći promet nego lani u isto doba. Trenutačno u regiji svaki tisućiti čovjek upotrebljava naše proizvode, želimo da ih bude dvostruko toliko. Za to imamo sve uvjete: sada utemeljujemo rast 2014., 15. i 16. Želim vam mnogo gelova, mnogo tableta, veliku energiju za svaki dan, mirno i spokojno obiteljsko okruženje, ugodne blagdane, sretnu novu godinu!"

Nakon pozdravnih riječi čuli smo stručno predavanje anesteziologinje i specijalistice intenzivne terapije, soaring managerice **dr. Edit Révész Siklós**. Voditeljica liječničkoga kolegija Forever Mađarske, dobitnica ordena „Za fizioterapiju“, priznaje kako je zaljubljena u proizvode. Aktualna joj je tema zimski način života. Promjenjivo vrijeme, česta magla, smog, manje sunca, malo kretanja, masnija hrana: zimsko vrijeme nikako ne pogoduje zdravlju. U to vrijeme trebamo češće provjetravati, vlažiti kožu, dopuniti nedostatak vitamina D, odnosno piti više tekućine. Valja više pozornosti obratiti na zaštitu zdravlja: u vrijeme bujanja uzročnika bolesti presudno je stanje imunološkoga sustava. Dnevno 30 minuta kretanja može činiti temelj dobre fizičke kondicije, a u prehrani je važno unošenje mnogo vitamina, nadopuna antioksidansa, nezasićenih masnih kiselina i uklanjanje otrova. U zaštiti mogu nam pomoći razne protuupalne i antiseptične tvari, prirodni vitamini i antibiotici.





Slijedi lijepa tradicija: na pozornicu se pozivaju predstavnici sljedećega naraštaja graditelja mreže. Djed Mraz i njegovi pomagači, bračni par Bruckner-Samu, predaje darove djeci. Mališani po običaju znaju mnogo o proizvodima, jedni sramežljivo, a drugi smionije, govore o njima u mikrofon.

Manager **dr. László Jakab** umirovljeni je veterinar iz Váca. Održao je predavanje pod naslovom „Volim svoje kupce“, iz kojega smo doznali da se ovim poslom i ne može baviti drukčije nego s puno ljubavi. László četiri godine upotrebljava proizvode. Odlučno tvrdi: nema velike razlike između ljudskoga ili životinjskog organizma, na taj način uz nekoliko iznimaka u veterinarstvu se mogu primijeniti svi Foreverovi preparati. Aloe gel štiti, hrani, pridonosi boljoj životnoj kvaliteti. I što je jednako toliko važno: otvara put učincima ostalih preparata. Nije ni čudno, jer sadrži na stotine korisnih tvari. Zato su i iskustva s proizvodima povoljna, bilo da je riječ o mački, psu ili biljci – dr. László Jakab svaku svoju tvrdnju dokazuje primjerima iz svoje prakse.

Kada je slavlje, ne može nedostajati glazbe: Lajos Túri-Lui i Forever dječji zbor prelijepo su otpjevali "Tihu noć", potom su prigodnim programom nastupila "Tri tenora": **Tibor Éliás, Lajos Túri i Miklós Berkics**.

Slijede kvalifikacije: najbolje rezultate prati dugotrajni pljesak. Što osjećaju oni koji su na pozornici? O tome možda najbolje svjedoče riječi soaring managera **Tibora Lopicza**: "Foreveru možemo zahvaliti na spoznaji: postoji ljepši i bolji život, sigurniji svijet. Nikada nije bilo toliko ljudi koji bi mogli svjedočiti da sam u pravu!"





Nastup **Károlya Nyárika** i njegovih kćeri **Edit** i **Alíz** podigle su svečanu atmosferu priredbe, potom **József Baranyi** i supruga izriču svoje misli o rukovođenju i ekipnom duhu.

"Donio si jednu od najboljih životnih odluka kada si nam se pridružio", započinje manager **József Baranyi**. Za nj je najvažnija osobina dobra voditelja njegov integritet, što znači da je vjerodostojan, a ostali ga slijede zbog njega samoga, zbog onoga što je postigao i učinio za ostale.

"Prvo zavoli svoje suradnike, potom ih vodi, nakon toga dobit ćeš pravo poštovanje. Dobar voditelj neka je odlučan, neka zna kamo vodi svoju ekipu! Što dalje stigne, bit će mu lakše. Nikada ne zaboravi da su ti ljudi važniji od tebe samoga. Dobrom voditelju najveće je blago njegova ekipa."

"Zašto je važno biti u Londonu?" – pita nas managerica **Eleonóra Baranyi**, Józsefova supruga. "Jer ti takva priredba može promijeniti život. Mi svaki put dobijemo mnogo toga od najboljih voditelja: iskustva i savjeta. Ta golema pokretačka snaga, koja u takvim prigodama prožima sve oko sebe, i tebi će odrediti život. Dat će ti nov polet, pomoći da postaneš još bolji i uspješniji. Takve su priredbe tebi u interesu, a što je najčudesnije, još nikada nismo imali jednostavnijega posla. Čak tri puta vode do Londona: jedan je 1500 bodova, drugi Chairman's Bonus, dok treći čine sakupljeni bodovi novih suradnika."





U Londonu će se naći predstavnici različitih kultura iz mnogih država svijeta, svi zastupajući onu humanost koju je **Rex Maughan** zamislio: neka svi ljudi budu zdravi, sretni i materijalno neovisni."

Kirurg **dr. Endre Seres** poznat je po tomu što se s Foreverom upoznao kao izraziti skeptik. A onda, poput mnogih, i njega su uvjerali proizvodi. Njegova žena **dr. Katalin Seres Pirkhoffer** okružna je liječnica iz Lentija, imaju dvoje djece. Safirni bračni par već šesnaest godina sudjeluje na svakom Super Rallyu, Globalnom Rallyu, ispunili su sve izazove, stoga s pravom bodre sve da sudjeluju na Globalnom Rallyu. "Izrađujemo planove da stalno postanemo sve bolji", govore. Nedavno su im havajski doživljaji bili „frenetični“, kako kažu, vole kada velika priredba unatoč svojoj veličini ipak ima obiteljski ugođaj. Što i kako treba činiti graditelj mreže kako bi postao dijelom takva susreta? Aktivitet, očekivani bodovi, etička načela: bračni par reda uvjete, ali i dodaje: onaj tko ih ispuni, može računati na velike nagrade. Bonusni ček, let zrakoplovom, smještaj, obroci, džeparac, isplata troškova... To je šlag na torti, zbog čega se mnogi pridružuju Foreveru.

"Usporedi svoje ciljeve s ciljevima tvrtke, ne trebaš ništa naročito, samo dodati svoj dio: svaki mjesec nadmaši samoga sebe!" – kaže Endre Seres. Prema njemu, isplati se boriti, jer na Globalnom Rallyu predsjednik tvrtke daje izvještaj o prošloj godini, priprema sljedeću, prikazuje nove proizvode, nazočni slušaju važna marketinška predavanja, mogu nam se dogoditi presudni susreti i, naravno, podiže se i ekipni duh.





"To treba doživjeti, drukčije nećeš shvatiti", dodaje. "To je priredba velikih razmjera, gdje briga koju osjećaš predstavlja zapravo radost, i možemo biti ponosni na najbolje među najboljima", dodaje Katalin. "Imaj svoj pravi životni cilj! Vjeruj u talent, vjeruj u sebe. Vodi i upravljaj, ti budi onaj koji vodi druge! Emocije, doživljaj i svijet se mijenja, sve postaje tvoje!"

Na pozornicu stupa safirni manager **József Szabó**, time oživljava cijela povijest Forevera Mađarske. Vidimo pred sobom utemeljitelja koji je često putovao na relaciji Debrecen–Frankfurt. Krčio nam je put prije osamnaest godina, a danas kaže: "Stigao sam do faze svojega života kada mogu živjeti kvalitetno. Usudite se vjerovati da ćete i vi uspjeti u biznisu! Svejedno koliko o njemu znao, ako se vidi tvoj entuzijazam, sporazumjet ćeš se s ljudima, kao što je to bio slučaj i sa mnom u ono vrijeme. Ne trebaš pod svaku cijenu sve prodati, ovaj biznis zasniva se na razvoju tvoje ličnosti, čiji doprinos može biti uspjeh. Uvijek isplivaju pogrešna shvaćanja, a ako je netko bio u nedoumici, to sam bio ja. S velikim naporom svaki dan radi svoj posao i proći ćeš kroz istinsku promjenu. Pitanje je samo koliko ti ljudi vjeruje. Vrijedi krenuti ovim putem. Za osamnaest godina stasao je nov naraštaj. Malo je ljudi koje ne zanimaju zdravlje i novčanik. Znači, ako ne prihvaćaju ono što govoriš to je samo zato što ne komuniciraš s ljudima kako bi trebalo. Preuzmi štafetu palicu, jer radi se o tvom životu! Idi do kraja puta, pa koliko koštalo! Ako se trebaš mijenjati, mijenjaj se, ili ćeš ostati tamo gdje si sada, a možeš stići bilo kamo, vjeruj mi. U početku sam bio nevjernik, potom me stvar toliko obuzela da se danas više ne znam, a i ne želim, osloboditi."



OPATIJA LISTOPAD 2013.

Success Day

SVAKI ROĐENDAN POVOD JE ZA VELIKO OKUPLJANJE I SLAVLJE: OVE GODINE, U LISTOPADU, PROSLAVILI SMO 14. ROĐENDAN FLP-A HRVATSKE.

U Opatiji u prekrasnoj dvorani Hotela "Adriatic" sve je odisalo slavljeničkom atmosferom. Kada se dvorana zamračila i započeo laser show, znali smo da je ovo svečana prigoda. Naši domaćini soaring manageri **Sonja i Zlatko Jurović** pozdravili su goste i suradnike iz cijele Hrvatske. Sonja i Zlatko čestitali su rođendan svima, jer svi mi – suradnici koji su tu od prvoga dana, a i oni koji su se priključili poslije – zaslužni smo za uspon tvrtke posljednjih nekoliko godina. Hvala svima – poruka je naših domaćina.

Međimurske narodne plesove otplesale su nam balerine Plesnoga studija Jastrebarsko pod vodstvom **Svetlane Lukić**, nekadašnje balerine Hrvatskoga narodnog kazališta iz Zagreba.

O novostima iz ureda upoznao nas je **mr. László Molnár**, voditelj hrvatskog ureda. Čestitao je svim suradnicima na značajnom povećanju prometa. To je uspjeh svih nas, jer svatko je svojim radom pridonio uspjehu. Iza nas je uspješan Holiday Rally u Opatiji, a ispred nas Rally u Londonu, zajednički Dani uspješnosti sa Slovenijom, Sonya edukacije naizmjenice u riječkom i zagrebačkom uredu. Također u istom rasporedu i programi Turbo start, a manageri će imati edukaciju dvaput godišnje. Kako bismo olakšali rad suradnicima, započet ćemo projektom audio materijala o tehnici prodaje i gradnje mreže. Direktor Molnár potom je pozvao na pozornicu naše drage goste iz Mađarske, **Ágnes Krizsó, dr. Sándora Milesza i Pétera Lenkeya**, koji su nam poželjeli sretan rođendan i čestitali nam na uspjehu. Dr. Milesz osvrnuo se na porast prometa u Hrvatskoj koji je među najvećima u našoj regiji. Potaknuo je suradnike na još bolje rezultate. Hrvatska je dokaz da se može; rezultati koje su suradnici postigli u posljednje dvije godine zadivljujući su. A kako možemo još bolje, svojim savjetima usmjerio nas je regionalni direktor.





Generalni direktor **Péter Lenkey** također je nakon čestitki povodom rođendana FLP-a Hrvatske pohvalio rezultate koje smo postigli. Neizmerno ga veseli činjenica da je na ovaj veliki dan s nama i nada se da će naši uspjesi nastaviti uzlaznom putanjom. Ágnes Krizsó na dirljiv se način obratila suradnicima u Hrvatskoj. Za ovo podneblje vežu je posebne emocije, velik dio hrvatske strukture postavila je na noge upravo Ágnes. Zajedno sa zaposlenicima FLP-a Hrvatske zapalili smo svijeće na našoj rođendanskoj torti.

Manager **dr. Ivan Bubić** održao nam je predavanje o Aloe veri. Liječnici liječe posljedice bolesti, prosječni liječnici liječe prije teških posljedica, a vrsni liječnici preveniraju bolest – tim je riječima dr. Bubić započeo svoje predavanje. U prvom dijelu predavanja mogli smo učiti o crijevima kao jednom od najvažnijih organa, njihovoj funkciji, poremećajima u radu i posljedicama. Potom je govorio o važnosti prehrane, pH-vrijednosti tijela i na kraju kako nam Aloe vera može pomoći.

Sinergija naraštaja – fenomenalno je predavanje eagle managerice **Andreje Žantev**. Ona nam je svojim predavanjem objasnila kako same generacije mogu napraviti jaz između sebe, ali sinergija između naraštaja može dovesti do jačanja ekipe, suradnje i međuljudskih odnosa. Budući da je MLM rad s ljudima, trebamo znati prepoznati karakteristike generacija kako bismo ojačali ekipu i poboljšali posao. Andrejino predavanje potaknulo nas je na razmišljanje. Bilo je poučno i zanimljivo.

Predstavljanje kolekcije Sonya započelo je edukativnim filmom. **Snježana Beloša i Martina Štajdohar** u jednom su nam dahu ispričale sve o šminki, načinu upotrebe, kombinacijama. Poput prave uigrane ekipe. Obećale su nam redovita predavanja o kozmetici Sonya u Zagrebu i Rijeci. Pratit će sve novosti, educirati nas i obavještavati. Hvala našim managericama na dinamičnom predavanju.





Uspjeh hrvatskog ureda i rast prometa iz mjeseca u mjesec pokazuje svoje rezultate. Na Danu uspješnosti proglasili smo mnoge kvalificirane suradnike. Iz ruku mr. **Lászla Molnára i dr. Sándora Milesza** odličja su kao prvi primili supervizori. Njih 39 popelo se na ovu stepenicu u posljednja tri mjeseca. Slijedili su assistant manageri i manageri. Dvanaest parova nije krilo svoje zadovoljstvo. U nekoliko riječi zahvalili su poduzeću, sponsorima i ekipama koji su stajali iza njih. Veselili smo se zajedno s kvalificiranima.

Na kraju prvoga dijela programa ponovno su zaplesale balerine Plesnoga studija Jastrebarsko. Ovaj put otplesale su prizor iz mjuzikla "Chicago".

Nakon stanke i još jednoga laser showa, naš generalni direktor **Péter Lenkey** u svojem govoru predstavio nam je tvrtku, njezin rast u regiji i svijetu, rast prihoda i njezin odličan marketinški plan. Skrenuo je pozornost na modernizaciju proizvodnje, obrade i opskrbe, upoznali smo i naš novi opskrbni centar, Forever Direct. FLP je tvrtka koja se brine o očuvanju okoliša te da se proizvodi ne testiraju na životinjama. Tvrtka raspolaže gotovo svim certifikatima kvalitete. Velike stvari uvijek su jednostavne – zaključio je direktor Lenkey i još jedanput čestitao rođendan FLP-a Hrvatske i poželio nam još mnogo uspješnih godina rada.

Damir Parac i njegova supruga **Dijana** novi su manageri. Na početku svojega predavanja govorili su nam kako je tekao njihov život prije FLP-a kada su godinama bili poduzetnici i mučili se svaki dan kako bi postigli blagostanje. Priču je nastavio Damir o upoznavanju s FLPom, o radu sa sponsorima i uspjehu kojem se nisu nadali. Obećao je da je ovo za njih tek početak. Zahvalan je višim sponsorima i svojoj ekipi. Damira i Dijanu sigurno ćemo još vidati na pozornici, jer odišu optimizmom i željom da naprave još više. Veselimo se njihovu uspjehu.





Slijedila je još jedna dodjela priznanja. **Dr. László Molnár** područni direktor i generalni direktor **Péter Lenkey** podijelili su priznanja osvajačima automobilskega programa, 60cc+ i članovima Kluba osvajača. To su najuspješniji suradnici, uzori svih nas. Pozitivna konkurencija, osmjech, podrška i ekipni duh, to je ono što ih obilježava.

Stjepan Beloša, mladi manager, nije došao u FLP opterećen financijama, jer kako kaže, uvijek je imao zonu komfora. No FLP mu je postao izazovom. Učlanio se i u rekordnom vremenu uspio „napraviti“ nekoliko managera u dubini. Osmislio je način rada koji pokreće svakoga. A kako on to radi otkrio nam je u današnjem predavanju. Sve čisto i jednostavno, samo se treba educirati i slijediti. Čestitamo **Snježani i Stjepanu** na velikom uspjehu.

Svoje zaslužene orlice primili su naši novi suradnici – nove snage FLP-a. Nadamo se da su ih današnja predavanja motivirala i potaknula da nam se što prije pridruže na pozornici, ali stepenicu više. Čestitamo na uspješnom startu.

I na kraju svojim predavanjem oduševila nas je senior managerica **Jadranka Kraljić Pavlečić**. Mogli smo čuti priče iz života, iskustva osobe koja nikada ne posustaje i sve prihvaća s osmjechom. U svakoj situaciji reagira s osmjechom, ali nudi i podršku i poticaj kakav imaju samo vođe. Nasmijali smo se, ali i zamislili tijekom Jadrankina predavanja. Pokazala nam je zašto je godinama na vrhu. Hvala ti, Jadranka, na osmjechu i optimizmu. Zarazni su.

Nakon Jadrankina predavanja – direktor **mr. László Molnár** pozvao je na pozornicu voditelje i predavače i zahvalio im na odličnom vođenju programa i fenomenalnim predavanjima. Naš idući Dan uspješnosti bit će 15. ožujka u Opatiji. Dotad učite, napređujte i stvarajte uspješne suradnike. Još jedanput – sretan rođendan, FLP Hrvatska.

mr. sc. László Molnár, dipl. ing.
Direktor



Vital⁵

Advanced Nutrition Made Simple

RAZOTKRIT ĆEMO MISTERIJ DIJETETSKIH KOMPLEMENATA!

Prikazujemo novi Foreverov paket – Vital⁵

Paket sadrži sljedeće:

- 4 kom. Forever Aloe Gel
- 1 kom. Forever Active Probiotic
- 1 kom. ARGI+
- 1 kom. Forever Arctic Sea
- 1 kom. Forever Daily

DODATNO:

- 1 žlica ARGI+
- promocijski materijal Vital⁵



Već si imao/imala prilike upoznati vrhunske osobine Forever Aloe Vera Gela, ARGI+, Forever Dailya, Forever Arctic Sea te Forever Active Probiotica. Sada smo sve te proizvode upakirali u jedan paket, kako bi ih mogao kupiti po povoljnoj cijeni i s bonusom kartonskih bodova. To ti pruža jedinstvenu mogućnost da na jednostavan način prikažeš proizvode za unaprjeđenje suvremene prehrane. Vital⁵ razotkriva misterij svijeta dijetetskih komplemenata.

U Europi
prodaja kreće
u veljači.

Bodovna
vrijednost:

1cc

Postavi si pitanje: tko je za tebe vitalan?

Vital⁵ može ti pomoći u rješavanju tajni ne samo svijeta dijetetskih komplemenata, nego i tajni gradnje biznisa. Zbog čega? Jer svaki Vital⁵ paket znači 1 bod! Na koji način to primijeniti u svojoj mreži? Kupi dvije kutije, jednu upotrijebi sam, a drugu podijeli s drugima!

Probavni sustav „projektiran“ je za učinkovito prenošenje hranjivih tvari preko ključnih organa našega tijela i tkiva do stanica. Hranjive tvari unosimo u tijelo putem namirnica te njihovih nadopuna, dijetetskih komplemenata, a probavni sustav pomaže u njihovoj dostavi do svake pojedine stanice i svih tkiva, odnosno odande odstranjuje otpadne tvari. Rezultat je dobro usuglašeni probavni sustav koji nam osigurava optimalno zdravlje, vitalnost, mentalnu, duševnu i emocionalnu energiju. Forever Living prikazuje paket Vital⁵, koji pomaže pri unosu hranjivih tvari.





TURBO START

profin

Stručni temelji MLM-a



U NOVOJ RUBRICI PREDAVAČI CD-SERIJE TURBO START IZ MJESECA U MJESEC PODIJELIT ĆE S NAMA RAZMIŠLJANJA O SVOJIM GLASOVNIM MATERIJALIMA. KAO PRVI GOVORI DIJAMANTNI MANAGER MIKLÓS BERKICS O VAŽNOSTI USPJEŠNA STARTA, O CD-IMA TURBO START I. I II.

Kada želimo govoriti o uspješnoj gradnji mreže, tada se preporučuje pregledati tri tematska kruga. Da bismo imali veliku i uspješnu mrežu, svakako su potrebni glasovni materijali koji će nam biti od pomoći pri razvoju ličnosti, jer je poznato: imat ćemo onakvu mrežu kakvu nam ličnost izdrži. Ako zbog nečega gradnja mreže „ne radi“, tada promijenimo svoju ličnost, pa će se promijeniti i rezultat!

Drugi tematski krug u kojem se isplati tražiti glasovne materijale jesu motivacijske priče o uspjesima, jer iz primjera drugih i mi crpimo entuzijazam. Ako još nismo dostigli poslovne razine koje smo postavili sebi kao cilj, tada ćemo najlakše putem tuđih primjera uspjeti jačati izdržljivost. Najvažniji su ipak temelji naše struke – glasovni materijali CD-serije Turbo start, s pomoću kojih gradimo naš biznis.

Kada netko započne ovaj posao, čini to zato da bi zaradio, imao uspjeha, po mogućnosti u razumnom roku. Stoga kada čovjek krene tim putem, treba uzeti učinkovit, po mogućnosti turbo start. Da bismo pomogli, načinili smo ovu seriju CD-a s najboljima, onima koji nisu vrsni samo na teorijskom polju, koji ne umiju lijepo govoriti samo na CD-ima, davati intervjue novinama, nego im se učinak očituje u stvarnim bodovnim vrijednostima, stvarnim poslovnim značkama i stvarnim provizijama.

Izdali smo 12 CD-a kako bi svatko tko u Foreveru krene stazom MLM-a mogao izgraditi uspješan biznis. Nije dovoljno CD-e samo nabaviti, nije ih dovoljno samo jednom preslušati, jer se s vremenom naš način razmišljanja i ličnost mijenjaju: o istom materijalu već nakon nekoliko mjeseci dobivene informacije tumačimo drukčije.

Početni dijelovi serije jesu Turbo start I. i II. Ovim pomalo dugim dvostrukim CD-om želio sam napraviti opsežan glasovni materijal, da bi onaj koji dospije u naše poduzeće mogao raščistiti sve nesporazume što se mogu dogoditi u MLM-u, odnosno taj CD razotkriva pogrešna shvaćanja koja su eventualno prisutna u vezi s našom strukom. Nakon što sam sve protumačio, slijedi dio u kojem u 10 koraka objašnjavam što i na koji



način valja činiti na početku rada. U drugom dijelu prikazujem na koji se način može već izgrađena mreža upropastiti pogreškama.

Znamo da kada netko započne rad na gradnji mreže, a prije toga nije pohađao školu MLM-a, nije završio tečajeve MLM-a, nego stiže iz druge struke, on tada ulazi u potpuno nov svijet mrežnoga marketinga. Tek kada postaneš vrstan poznavatelj nekoga zanata, tada možeš njime početi i zarađivati. Prema mojem iskustvu kupuje se dva i pol puta više CD Turbo start I. nego drugi dio, iako je općepoznato da su to dva dijela iste građe. Kao da pročitamo samo prvi dio krimića, a drugi dio, gdje se saznaje tko je zakopao vrtlareva psa, više ne čitamo. Na žalost, tako je to i u drugim područjima života: ljudi se nečega prihvate, ali ne dovrše ga. Počneš učiti engleski jezik, ali nakon tri tjedna više nisi na satu. Ili započneš dijete za mršavljenje, a već se treći dan predaš i u deset sati navečer pojedesh paprikaš s valjušcima. Slično je i u MLM-u: ljudi započnu s velikim elanom, ali ne idu do kraja procesa.

Savjetujem svima da redovito slušaju CD-e Turbo start I. i II. Neka ti je u autu uvijek cijela serija od dvanaest komada, ali nemoj ih držati u pretincu za rukavice, nego ih neprestano preslušavaj! Kako pametni ljudi kažu: pravila gradnje biznisa nemojmo upoznavati po sjećanju, nego kako najuspješniji ljudi na tim glasovnim materijalima kažu i kako nam predaju svoje znanje.

Želim svima uspješnu gradnju mreže ubuduće i velik marketinški sustav koji će dobro raditi!

**U 2014-OJ KREĆEMO S NOVOM
EDUKACIJSKOM SERIJOM!**

Budi i ti u Areni Syma na Danima Turbo starta, gdje tumačenje CD-serije Turbo start te novih stručnih materijala može dati nov zamah tvojemu radu!

**Miklós Berkics,
dijamantni manager**



FOREVER

PRAVI

MLM

Forever Living Products ponosi se što je među najboljim tvrtkama mrežnoga marketinga. Uz minimalno ulaganje osigurava ljudima mogućnost da vlastitim snagama izgrade posao koji im osigurava prihod kakav zavrjeđuju. Sustav koji se 1946. izdvojio iz izravnoga marketinga ne osigurava svojim distributerima samo proviziju nakon prodaje, nego oni time dobivaju i značajnu prodajnu mrežu.

Oni koji ne znaju previše o mrežnom marketingu katkad ga miješaju s 'igrama' na principu piramide. Prema tom principu ljudi dobivaju novac onih koji su 'ispod njih' i koji uplaćuju iznose. Takva je shema zabranjena gotovo u svim državama. Kako bi shvatili bitnu razliku između ilegalnih 'igara' po principu piramide te legalnoga sustava mrežnoga marketinga, sada ćemo ga budućim distributerima protumačiti na vrlo jednostavan način. Najprije pogledajmo obilježja 'piramidnih igara'.

Kod piramida potrebno je početno ulaganje koje nam osigurava kupnju pozicije. Početnicima se govori da ne trebaju prodavati ništa, samo moraju dovesti nove ljude, iza kojih dobivaju određeni postotak. Ako u sustav dospije i proizvod, naglasak nije na tomu da on i dospije do potrošača. Rezultat je takva sustava da se u veoma kratkom vremenu (obično nakon nekoliko godina) raspada. Profitiraju samo oni koji su utemeljili tvrtku ili koji su na prvoj razini. Ostali učesnici mogu se oprostiti od svojih ulaganja.

Nasuprot tome, Forever Living poput prave MLM-tvrtke nudi sljedeće: Nisu potrebna velika početna ulaganja, distributeri plaćaju samo za proizvode. Bit svega jest prodaja proizvoda, te da se od prodaje dobije profit. Kada sponzoriramo, nije važna kupnja pozicije prema marketinškom planu, nego pridobivanje stranaka koje upotrebljavaju i populariziraju proizvod. Kao rezultat toga biznis nam stalno raste i stoji na čvrstim temeljima. U FLP-u svi koji rade mogu imati prihod, ali je najvažnije pomoći drugima da ga steknu.

Kada netko ne shvaća razliku između FLP-a i 'piramidnih igara', pomozite mu! Pravi MLM-sustav omogućuje najjednostavniji način stizanja kvalitetnih proizvoda od proizvođača do kupca. MLM je poslovni sustav s možda najbržim razvojem, pomaže milijunima ljudi u ostvarenju sigurne materijalne pozadine o kojoj nisu smjeli ni maštati. Znači, budite ponosni na MLM-sustav, a poglavito na FLP, najveličanstveniju tvrtku ove industrijske grane!

EDUKACIJSKI I PROGRAMSKI PLAN FLP-A

2014

Siječanj	18. Dan uspješnosti Ljubljana	25. Dan uspješnosti Budimpešta Arena Syma		26. Dan uspješnosti Beograd
Veljača	15-16. Miklós Berkics, Dijamantni tečaj Budimpešta Arena Syma			
Ožujak	22. Dan uspješnosti Budimpešta Arena Syma	15. Dan uspješnosti Opatija	30. Dan uspješnosti Beograd	
Travanj	6. Turbo start dan Budimpešta Arena Syma	19. Dan uspješnosti Maribor	27. travnja – 5. svibnja Globalni Rally London	
Svibanj	10 Dan uspješnosti Zagreb 10. Dan uspješnosti Sarajevo	17. Dan uspješnosti Budimpešta Arena Syma	18. Peti Dan zdravlja Budimpešta, Arena Syma 18. Dan uspješnosti Beograd	19-26. GO DIAMOND Turska
Lipanj	7. Turbo start Slovenija	14-15. Miklós Berkics, Dijamantni tečaj Budimpešta Arena Syma	22. Dan uspješnosti Beograd	
Srpanj	19. Dan uspješnosti Budimpešta Arena Syma			
Kolovoz	2. Turbo start dan Budimpešta Arena Syma			
Rujan	13. Dan uspješnosti Budimpešta Arena Syma	21. Dan uspješnosti Beograd	24-29. Eagle Manager Retreat Lake Tahoe	
Listopad	3-4. Holiday Rally Opatija	11-12. Miklós Berkics, Dijamantni tečaj Budimpešta Arena Syma	25. Dan uspješnosti Opatija	
Studeni	8. Dan uspješnosti Bijeljina	15. Dan uspješnosti Budimpešta Arena Syma	22. Dan uspješnosti Ljubljana	30. Dan uspješnosti Beograd
Prosinac	6. Turbo start dan Budimpešta Arena Syma			



RAZINU SENIOR MANAGERA OSVOJILI SU



Izabella Zachár Szűcs i Zsolt Zachár
(sponzor: Éva Budai-Schwarz)

„VJERA je stvarnost stvari u koje se nadamo, uvjerenost u neviđene stvari.“



MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



Attila Burák i Krisztina Burák-Kovács
(sponzor: Mihályné Kovács i Mihály Kovács)

„Uspjeh je pažnja i cilj. Disciplina, rad. Razvoj, istrajnost. Fokus Forever. Čisto i jednostavno.“



Dr. Attila Schoffer
(sponzor: Izabella Zachár-Szűcs i Zsolt Zachár)

„U športu, a i životu, valja se usredotočiti na ono što želiš postići.“

Andrew Matthews



Orsolya Samák
(sponzor: Tímea Kubisch)

„Snaga je uvijek u ekipi. Ovdje se osjećam dobro, mogu odabrati kime radim skupa.“



Szilvia Virányi
(sponzor: Krisztina Király)

„Ne boj se kraja života, nego da se ne će nikada započeti.“

John Henry Newman



SUPERVIZORSKU RAZINU OSVOJILI SU

Bacsáné Nagy Erika
 Balogh Edina
 Barišić Živana
 Begonja Biserka
 Borsics László & Gosztonyi Anita
 Bódi László
 Csontos Karola
 Csorbáné Rácz Mónika
 Czinege Attila
 Daku Henriett
 Denović Radoje
 Dr. Vítányi Györgyi
 Dunavölgyi Mihályné
 Erdélyi Kornélia
 Erdősi Béla
 Ferencz Tímea & Vass Csaba
 Fodor Edit
 György Sándorné & György Sándor
 Hajdu Eszter Ildikó
 Halmai József & Dr. Czifra Gabriella
 Hus Sándor Istvánné & Hus Sándor István
 Husz László & Husz Lászlóné
 Jovan Péter & Jovanné Császár Edit
 Kériné Lukács Piroška & Kéri János
 Kecan Mira & Kecan Nebojša
 Kecse-Nagy Sándor
 & Kecse-Nagyné Bánszki Zsuzsanna
 Kiss Zoltán
 Kitanović Nenad & Kitanović Dušanka
 Kovács Gézáné & Kovács Géza
 Kovácsné Sohár Krisztina & Kovács Sándor
 Kovačić Danica
 Kropelj Irma & Kropelj Silvester
 Kulcsár László Dávid
 Kun Ildikó
 Lukács Ferenc
 Lőrinczyné Seres Andrea & Lőrinczy Balázs
 Mészárosné Dr. Herczegh Anna
 Mijatov Nina & Mijatov Srđan
 Némedi Erzsébet
 Nagy Elemér Sándor
 Nyilas-Tóth Ibolya & Nyilas József
 Petković Vesna
 Réti Józsefné & Réti József
 Székely Károlyné
 Szénai Gergő
 Szénai Boglárka
 Szabó Emma
 Szatmári Zsuzsanna & Petrezselyem Sándor
 Szegi Márta
 Tothova Helena
 Tóth Gergő
 Tóthné Szabó Andrea & Tóth György
 Vargova Katarina
 Ónodiné Szuhár Edina



RAZINU ASSISTANT MANAGERA OSVOJILI SU

Ferenczi Gabriella
 Kordova Mgr. Edita & Korda Jan
 Petrovics Anett & Petrovics Brunó
 Tengerdi Gábor Ferenc & Bordács Barbara
 Tomović Tatjana
 Tomović Lovro
 Tóth Jolán & Sebők Péter

CONQUISTADOR CLUB

11. 2013. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.



MAĐARSKA

1. Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
2. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Dr. Schoffer Attila
4. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
5. Keneseiné Szűcs Annamária
6. Dobai Lászlóné & Dobai László
7. Kovács Mihályné & Kovács Mihály
8. Haim Józsefné & Haim József
9. Burák Attila & Burák-Kovács Krisztina
10. Kordaova Kinga Mgr.



HRVATSKA

1. Alen Lipovac & Dolores Lipovac
2. Andrea Žantev
3. Sonja Jurović & Zlatko Jurović



SLOVENIJA

1. Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AVTOMOBILA

1. RAZINA

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
 Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
 Bruckner András & Dr. Samu Terézia
 Marija Buruš & Boško Buruš
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Davis Erika & Davis Henry
 Dr. Dósa Nikolett
 Éliás Tibor
 Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
 Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
 Olivia Gajdo
 Gecse Andrea
 Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
 Gyurik Erzsébet & Sándor József
 Hajcsik Tünde & Láng András
 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
 Hertelendy Klára
 Rinalda Iskra & Lučano Iskra
 Vladimír Jakupak & Nevenka Jakupak
 Dragana Janović & Miloš Janović
 Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
 Sonja Jurović & Zlatko Jurović
 Dr. Keresztényi Albert
 Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
 Klaj Ágnes
 Manda Korenić & Ecio Korenić
 Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
 Kúthi Szilárd
 Lopicz Tibor & Lopiczné Lenkó Orsolya
 Mázás József
 Mentésné Tauber Anna & Mentés Gábor
 Dr. Molnár László
 & Dr. Molnár-Stantić Branka
 Muladi Annamária
 Nagy Andrea
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
 Vaselije Njegovanović
 Dr. Marija Ratković
 Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
 Sebők Judit
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
 Dr. Szénai László
 & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Varga Józsefné
 Jozefa Zore
 Zsidai Renáta

2. RAZINA

Budai-Schwarcz Éva
 Haim Józsefné & Haim József
 Kása István & Kása Istvánné
 Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
 Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
 Orosházi Diána
 Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
 Tihomir Stilin & Maja Stilin
 Utasi István & Utasi Anita
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona

3. RAZINA

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

11. 2013. KVALIFIKACIJA

Zachár-Szűcs Izabella & Zachár Zsolt
 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Dr. Schoffer Attila
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
 Keneseiné Szűcs Annamária
 Dobai Lászlóné & Dobai László
 Dr. Kolonics Judit
 Kovács Mihályné & Kovács Mihály
 Haim Józsefné & Haim József
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
 Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
 Burák Attila & Burák-Kovács Krisztina
 Éliás Tibor
 Kordaova Kinga Mgr.
 Alen Lipovac & Dolores Lipovac
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Muladi Annamária
 Hajcsik Tünde & Láng András
 Tomislav Brumec & Andreja Brumec
 Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
 Andrea Žantev
 Rajnai Éva & Grausz András
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly
 Király Krisztina
 Sonja Jurović & Zlatko Jurović
 Gulyás Melinda
 Hollósy Endre András
 Klaj Ágnes
 Borbáth Attila & Borbáth Mimóza
 Tóth Zoltán & Kiss Barbara
 Dr. Szénainé Kovács Gabriella & Dr. Szénai László
 Virányi Szilvia
 Dr. Fábián Mária
 Rinalda Iskra
 Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
 Tóth János
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
 Hajdu Ildikó Rózsa & Hajdu Kálmán
 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
 Szabó Nikoletta & Szabó György
 Gulyka Krisztina
 Orbán Tamás
 Mázás József
 Szolnoki Mónika
 Kiss Zoltán & Kissné Szalay Erzsébet
 Tóth Tamás & Bostyai Emília
 Arbeiter Jožica & Dr. Arbeiter Miran
 Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág
 Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta

**Pravovremeno kupi ulaznicu za najbolje mjesto, a mi ti dajemo
na dar CD s glasovnim zapisom Dijamantnoga tečaja u lipnju 2013.,
među ostalim i s predavanjem Boda Schaefera!**

OSIGURAJ SVOJE MJESTO



**NA DIJAMANTNOM
TEČAJU U VELJAČI 2014!**

IZJAVA O MISIJI

Za cijeli život postali smo privrženi nama najboljem
MLM-poduzeću -Forever Living Productsu.

Svim snagama i najboljim znanjem iz dana u dan
radimo kako bi što većem broju ljudi prenijeli dobru
vijest: postoji mogućnost i u nas za ostvarenje
ljepšeg, boljeg i kvalitetnijeg života.

Pomažemo napretku i razvoju svih sadašnjih i
budućih suradnika.

Vjerujemo da naša misija pridonosi uzdizanju naše
obitelji, našeg okruženja i naše domovine!

**János Székely i Dóra Juhász
Senior manageri**





180 MINUTA KOJI ĆE TI PROMIJENITI ŽIVOT

U VELJAČI 2014. IZ SLOVENIJE U MAĐARSKU STIŽE SMILJAN MORI, NE SAMO KAKO BI ODAO TAJNU SVOJEG USPJEHA, NEGO KAKO BI „PROGRAMIRAO NA USPJEH“ NAČIN RAZMIŠLJANJA SUDIONIKA DIJAMANTNOGA TEČAJA. KAO UVOD PORUČUJE NAM PUTEM INTERVJUA.

Jesi li ikada držao predavanje u Mađarskoj?

Veoma sam uzbuđen što ste me pozvali u Mađarsku, što ću održati predavanje distributerima mađarske i južnoslavenske regije. Prije nekoliko godina prošao sam onuda, ali predavanje još nisam držao. Na jednom mom seminaru u Ukrajini bilo je mađarskih sudionika, ali ovo će zapravo biti prva prigoda s FLP-om ovdje u Budimpešti. Međutim, siguran sam da neće biti i posljednja.

Ljeti 2013. na tečaju Go diamond u Varni 140 Mađara imala je mogućnost poslušati tvoje predavanje. Koja si iskustva stekao s ljudima iz MLM-a? Kako je raditi s njima?

Priznajem, veoma me je iznenadila ona energija i entuzijazam što sam iskusio na tečaju. Moguće, zbog njihovih vođa, ali je doista bio naročit doživljaj: s kojom se privrženosti sudionici odnose prema tvrtki, prema proizvodima tvrtke. Osim toga uočio sam i da su bili najbolje odjeveni distributeri koje sam dosad sreo. Jedva čekam ponovni susret.

Hoće li podijeliti s nama svoje mišljenje o financijskoj i gospodarskoj situaciji u Srednjoj i Istočnoj Europi u posljednjih pet godina?

Bit ću iskren, ne bavim se previše sadašnjom gospodarskom i financijskom situacijom, jer bi mi samo pobrkalo misli i sliku budućnosti. Usredotočen sam na svoje snove i ciljeve, odnosno na koji način mogu pomoći milijunima ljudi diljem svijeta. Mislim da je takozvana kriza samo proizvod medija. Ne gledaj televiziju i već ćeš imati bolje mišljenje o situaciji. Ako raspolažeš valjanim viđenjem, više nije važna gospodarska situacija, a biznis će ti ipak rasti. Dosta ću govoriti o tom u svojoj prezentaciji, naime danas je upravo to uzrok što ljudi, odnosno tvrtke, ne postižu rezultate koje žele. Kriza je zapravo mogućnost za rukovoditelje.

Koliko je, po tebi, velika mogućnost gradnje mreže?

Prema mojem mišljenju, mrežni marketing jedan je od najboljih poslovnih modela na svijetu i još ima dovoljno prostora za razvoj. Taj poslovni model proizvest će još mnogo milijunaša i u stanju je promijeniti gospodarsku budućnost cjelokupne države.

Tko je najviše utjecao na razvoj tvoje ličnosti, odnosno na proširenje znanja?

Mnogi su utjecali na mene i na razvoj moje ličnosti. Sjećam se knjige Susan Jeffers „Feel the Fear... and Do It Away“ (Pretvori strah u snagu!) To djelo donijelo je u moj život promjenu načina gledanja na stvari. Osim toga, više stručnjaka koji se bave razvojem ličnosti pozitivno su utjecali na način i razvoj mogega razmišljanja: Napoleon Hill, Dale Carnegie, Jim Rohn, Tony Robbins i mnogi drugi. Kod kuće imam knjižnicu od otprilike deset tisuća knjiga i više tisuća glasovnih zapisa i videa. U proteklih pet godina pročitao sam mnogobrojne psihološke studije koje se bave pozitivnim načinom razmišljanja. U Budimpešti ću, među ostalim, govoriti o toj temi te na koji način u poslovnom i obiteljskom životu primijeniti najnovija otkrića.

Koje bi svoje publikacije i knjige preporučio suradnicima, distributerima?

Napisao sam više knjiga, najviše ih je objavljeno na slovenskom jeziku. Prvo moje djelo – „Motivation for Life“ – objavljeno je i na engleskom te je na amazon.com postalo bestseller. Svakako ga preporučujem svima.

Što mogu dobiti distributeri koji će biti nazočni u veljači 2014. na Foreverovu dijamantnom tečaju Miklósa Berkicsa?

Čovjeku je uvijek teško govoriti o sebi, ali svakako mogu obećati da će na kraju tečaja reći: ovo mi je bio najbolji seminar života. Tih 180 minuta, što inače i nije dugo vrijeme, promijenit će vam živote, jer ću primijeniti brojne nove načine kojima sam sposoban neposredno utjecati na podsvijest ljudi i brisati im sustezanja. Ovaj seminar vrijedit će mnogo novca. Vjerujte, znam o čemu govorim. Očekujem da se sretnemo i osobno!



ALdayE

PODGORICA 30. XI. 2013.

Velikom količinom pozitivne energije i velikim brojem novih suradnika još jednom smo se okupili u hotela „Aurel“ u Podgorici i sudjelovali na nezaboravnom seminaru Dana aloe.

Sigurni smo, bit će dobar odvjetnik, a usto još bolji suradnik FLP-a. Svoje razloge članstva u poduzeću, kao i viziju razvoja naše tvrtke u Crnoj Gori, iznio nam je voditelj seminara **Muamer Suljović**.

FLP u Crnoj Gori dobiva trend razvoja, a to ne potvrđuje samo nezaobilazna statistika, već i činjenica da su seminari sve posjećeniji, imamo mnogo novih suradnika s vizijom privatnoga poduzetništva na području Crne Gore, a svi oni žele svoju slobodu u životu i poslu vezati uz Forever. Svi ste dobro došli, poručuje **dr. Branislav Rajić**, direktor FLP-a u Srbiji.

Moderan način života, trka i jurnjava, stres koji nas zapljuskuje u velikim količinama kao i loša genetika čine skup rizičnih čimbenika za kardiovaskularni sustav ljudskoga tijela. Recept ublažavanja tegoba i rješavanja problema jesu proizvodi FLP-a, koji svojom vrhunskom kvalitetom mogu otkloniti ove faktore, rekla nam je safirna managerica **dr. Marija Ratković**. Ona ima golemo iskustvo kao liječnica opće prakse, a još veće kao uspješna suradnica. Ona je jedna od prvih liječnika na ovim prostorima koji su stali uz proizvodni program naše tvrtke i maksimalno ga podržali. Imali smo priliku čuti i iskustva o primjeni proizvoda kod korisnika, odnosno izravnu potvrdu njihove kvalitete iz prakse.

Recept zdrava života ne krije se samo u proizvodima FLP-a, već i u njegovu marketinškom planu. To je način kako izbjeći najveću boljku modernoga čovjeka – prazan novčanik. „Budite hrabri i otisnite se u vode privatnoga poduzetništva, osjetite duh slobode poslovanja s Foreverom i imajte viziju sebe kao uspješna poslovnog čovjeka koji kormilo svoje karijere skreće u pravac u koji doista želi“ – poručuje manager **Boriša Tomić**.

„Moj životni put zauvijek je FLP-ov put“, riječi su soaring managerice **Vesne Kuzmanović**. „Kada sam se uvjerila koliko su moćni proizvodi FLP-a, jednostavno je bilo nemoguće ne preporučiti ih drugima i ne podijeliti to zadovoljstvo. Posao u FLP-u... u početku mi uopće nije padao na pamet, međutim kada sam se uvjerila i u prednosti marketinškoga plana, postalo je gubljenje vremena sjediti na poslu u državnoj tvrtki“. Moć udvostručenja koji nudi marketinški plan našega poduzeća omogućit će svakoj grupi suradnika da zajedno stignu do postavljenih ciljeva kao ekipa, lakše nego ikad.

Forever Living je svjetska tvrtka, dubinski integrirana i rasprostranjena po cijelom svijetu. Koraci uspješna rada vrlo su jednostavni: 1. evidentirajte sve nove suradnike; 2. informirajte ih o svemu što nudi Forever; 3. popunite s njima suradnički ugovor; 4. omogućite im jeftiniju kupnju robe putem marketinškoga plana. Soaring manager iz Beograda **Boro Ostojić** uvijek je imao viziju kako mu treba siguran posao na duge staze u renomiranom poduzeću radi sebe i svoje obitelji. Uz FLP njegov je život napustio zonu sivila i omogućio mu život na osnovi odluke koju je donio prije 15 godina.

Čestitamo svim novim assistant supervizorima i želimo im puno uspjeha u daljnjem radu. Sljedeći susret u Podgorici najavljujemo za 1. veljače 2014. godine. Sretne božićne i novogodišnje blagdane želi vam FLP-ova ekipa iz Podgorice.

dr. Branislav Rajić
direktor
Forever Living Products d.o.o., Beograd



biti primjer drugima.

Sponzor: Beáta Tasnády

Viša linija: Angelika Szidiropulosz, Annamária Bernát, Diána Orosházi, dr. Sándor Milesz

Koliko znam, „obitelj“ tebi znači nešto posebno.

Tako je. Kada bih željela reći jednom riječju što je za mene vrijednost, izrekla bih tu riječ, što možda glasi neobično iz usta razvedene žene s troje djece. Ipak, dok sam mogla, vjerovala sam u brak. Roditelji mi pedeset godina žive zajedno, ta povezanost, međusobno pomaganje, snaga obećanja... primjerno je. Nije slučajno današnji svijet takav kakav jest. Ako u temeljnim zajednicama ne postoji povezna snaga, kako bi je moglo biti u društvu ili u radu, kako bismo mogli oblikovati zajednice? Meni obitelj znači sve, a Foreveru mogu zahvaliti i što mogu ostati doma i brinuti se o devedesetogodišnjoj baki (u tomu mi, naravno, pomažu i sestra Monca te roditelji – *Ferenc Tanács i Ferencné Tanács, senior manageri – op. ur.*) Kada bih negdje radila osam sati, koga bi zanimalo kako ću riješiti tu stvar? Nekako ne znamo preuzeti znanje, mudrost, ljubav i iskonsku snagu što postoji u starijima. Ne provodimo s njima dovoljno vremena, a to je temelj svega. Tijekom blagdana ljudi se okreću sebi i shvate koje su pogreške učinili, ali za to ne bi trebao doći Božić da shvate koje bi vrijednosti trebali slijediti.

U gradnju Foreverove mreže upustila si se nakon razvoda?

Ne, ali upravo stoga sam pronašla mogućnost prije osam godina, zahvaljujući Beáti Tasnády, do dan danas sam

joj zahvalna. Posao sam smatrala biznisom kojim mogu započeti nov život s djecom. A taj biznis omogućio je za to materijalnu pozadinu. Kupila sam kuću, odgajala djecu. Sin studira strojarstvo, usto radi u zakladi, srednja kći studira mađarski jezik i povijest, osim toga piše novele i pleše, a najmanja kći uči ritmičku gimnastiku i lijepo crta. Život mi je sretan i uravnotežen, što dijelom mogu zahvaliti gradnji mreže.

Sin ti se bavi dobročinstvom, kod roditelja liječnika dolazi mnoštvo ljudi, i ti voliš davati. Je li to neka obiteljska osobina?

Sigurno jest, želja za pomoći, socijalna osjetljivost postoji u nama. Oduvijek sam željela postati liječnica, uvijek samo davati ljudima, međutim skrenuli su me s toga puta. A nakon odgoja djece konačno sam ovdje u Foreveru pronašla ono okruženje za kojim sam nekada žudjela. Diplomirala sam na smjeru komunikacije, što maksimalno mogu iskoristiti na treninzima, a pomoć ljudima ostvaruje se s pomoću proizvoda i marketinškoga sustava.

Kolika je potražnja danas za tim?

Neograničena. I tu se vidi koliko sve ovo znači više od biznisa, od onoga što ljudi na prvi pogled zamišljaju o



ERIKA TANÁCS PRIPREMALA SE ZA LIJEČNICU, A NA KRAJU ODABRALA MAJČINSTVO. NO IPAK SE DOGODILO DA JOJ PRUŽANJE POMOĆI POSTANE PROFESIJA. DANAS JE SENIOR MANAGERICA FOREVER LIVING PRODUCTS, OVE GODINE PRIPREMA SE ZA VELIKU STVAR.





njemu. Ljudi imaju potrebu za svojevrsnim vodstvom, da ih netko uzme za ruku, pomogne im prihvatiti svoju sudbinu, otkriti tko su zapravo. Time što netko započne raditi u Foreveru i gradnjom mreže stječe pasivni prihod, ne primorava ga na rad od osam sati koji ga emocionalno ograničava. U Mađarskoj od stotinu ljudi dvoje živi životom o kojem je maštao, a to je žalosno. Za ostalih devedeset i osam, međutim, imamo što reći. Prikazivanje mogućnosti slobode naš je najveći zadatak, neka se ljudi usude probiti zidove, raskinuti s okruženjem u koje ih primoravaju očekivanja, tradicija, društvena okolina.

Ako sam dobro shvatio, i ti si se osjećala slično prije 8–10 godina...

Naravno. Odonda nastojim pružiti primjer kako se može skočiti u nepoznato, učiniti korak i provesti promjene što se mogu dokazati dobrima. Forever mi je donio u život nevjerovatnu sigurnost, zapanjujuću stabilnost, što o sebi može izjaviti veoma malo ljudi. Prije dvije godine pretrpjela sam tešku nesreću, slomila rame, slijedila je jednogodišnja rehabilitacija tijekom koje nisam bila aktivna, ali budući da imam četrnaest direktorskih grupa i što sam prije toga tri godine mukotrpno radila, od autorskih prava uspijevala sam izdržavati obitelj.

Kako si trpjela prisilnu stanku?

Bodovna vrijednost nije sve, ona ne pokazuje samo koliko smo privrženi. Može se dogoditi da ne ostvariš 1.500 bodova, ali istim žarom misliš na svoj biznis kao prije, samo što energiju trošiš na drugo. Ja, na primjer, ako gledamo tako, i sada imam 150 nemanagerske bodovne vrijednosti, ali uloženi u brigu o baki i liječenju sebe. Valja poštovati činjenicu da postoje ljudi koji trenutačno nisu na vrhuncu, ali još raspoložu svime što je potrebno za učinkovitost. Prošla sam već velika iskušenja snage, stoga sam opet sposobna postaviti preda se velike ciljeve i stopostotnom privrženošću vratiti se. Nemanagerski bodovi očitovat će se odsad tu. Smatra se da se čovjek mijenja svakih

sedam godina, ja neću čekati toliko za drugu etapu.

Kako si napredovala u prvoj etapi?

Načini rada s kojima sam započela zapravo do dana današnjega su dobri. Predavanja, traženje, razgovori 1/1... krenula sam popisom od petsto imena i nisam imala vremena zadržavati se kod onih koji ne žele ništa, tako je to i danas. Međutim, osim „kvalitetnih“ ljudi ulogu igraju i „kvantitetni“, naime velik broj ljudi čeka našu pomoć! A ako nemaju informacije, ne možemo im pomoći. Znači, mi trebamo primijetiti znakove. Do managerske razine radila sam ponajviše na širenju, potom se usredotočila samo na dvije-tri nadobudne linije, zato bih uspijevala brzo i efikasno postizati rezultate.

Jesi li uvijek primjećivala tko je ključni čovjek?

Doživjela sam velika razočaranja, ali uglavnom dobro poznajem ljude. Uvijek govorim: Idi naprijed, ako netko prihvati ritam, dobro je, ali neka te ne uspori! Katkad bih učinila pogrešku čekajući nekoga, ali nema potrebe, taj će već jednom sazreti. Mnogo puta čovjek osjeća odgovornost, ali dok držimo ljude za ruku, neće cijelu stvar osjećati vlastitim uspjehom. Dovoljno je ostati u blizini: i dijete nauči voziti bicikl kada pustimo da samo vozi.

Počela si u rujnu 2005., a u prosincu postala managerica.

Prve godine ostvarili smo 1.500 bodova. Svi rekordi koji postoje bili su vezani uz moje ime, ja sam bila jedina u ekipi koja je sredinom mjeseca postala managerica. Ali to sam tako i planirala. U srpnju sam preko senior managerice Aranke Wehl Mezei osvojila seniorsku razinu, potom automobilski program, pa prvo američko putovanje. Bio je to veličanstveni doživljaj. Sklapala su se doživotna prijateljstva, upoznali smo Rexa Maughana, vidjeli nasade, tvornicu, a to mi je dalo veliku podršku: ono što smo vidjeli na slikama u stvarnosti je isto, sve je istina. Trenutačno imam tri front managera i jedanaest dubinskih.



Prvi front manageri su ti roditelji. Kakav je osjećaj tako raditi?

Prošle su godine od osam država postali najbolji u pogledu nemanagerskih bodova, veoma se ponosim njima. Fantastično je raditi zajedno, putovati, proživjeti njihove uspjehe. Za osam godina nadoknadili su mnogo toga što im je dotad izostalo iz života: putovanja, priznanja. Čudesni su roditelji, cijeloga života željela sam postati kao oni, kako bih mogla biti dobar primjer. A danas... dok držim predavanje, sjede i zapisuju. To je najveće moguće priznanje jednom djetetu.

Je li u zaostatku onaj koji gradi mrežu sam?

Nije, samo trebaš naučiti delegirati. Organizacija se da lakše riješiti, više nedostaje emotivni dio. Kada bračni par ide u istom smjeru, umnogostručuje mu se snaga. Ali i sam možeš postići velike rezultate ako uspiješ, daje ti velik polet jer znaš da možeš zahvaliti samo sebi. Istovremeno je i odgovornost isključivo tvoja. Na meni su ležali veliki tereti: ne postoji nešto takvo da netko ima stopostotni učinak u biznisu, pogotovo kao majka i skrbnik obitelji. Valja postaviti prioritete, a u određenim razdobljima oni se mijenjaju. Bilo je nekoliko mjeseci kada mi je djecu čuvao netko drugi i zaspala su bez mene, ali da toga nije bilo, ne bih mogla pružiti djeci ono što im danas mogu, a ona se čak ne bi ni sjećala toga kratkoga razdoblja. Bilo je teško, ali znala sam

da trebam ići do kraja radi zajedničke budućnosti. Bio je to fantastičan osjećaj kada sam uspjela. Tako da dijete ne može biti izlika niti prepreka, čak ni troje djece. Naravno, i poslije bih radila mnogo, ali može se izdržati ako znamo što nam daje taj put, a nekako sam već i tada znala kamo on vodi.

Što je po tebi svakako potrebno za uspjeh?

Neka ti je ocjena samoga sebe na mjestu, budi pokoran i znaj koji su ti ciljevi. Prvo valja napraviti reda unutra i u mikrookruženju, jer ljudi osjete disonancu. Razvijaj komunikaciju: badava imao mnogo toga u sebi, ako se ne izraziš na pravi način. A mnogi posrnu zato što su bojažljivi, ne smiju prihvatiti privrženost, da zastupaju jednu tvrtku. Tomu ne mogu pomoći.

Kako ti izgleda program za ovu godinu?

Krećem kao da sam pokrila dosadašnji biznis i trebam početi iznova. Željela bih 2014. godine osvojiti razinu soaring managerice, a trebam i stabilizirati postojeći biznis. Neka se bodovni učinak direktora poveća, a inaktivni manageri neka ponovno rade, to je već krenulo. Više njih je shvatilo: ne trebaju otvarati obrte, ne trebaju riskirati, jer ovdje dobivaju sve. Tko radi, tko je marljiv, taj ovdje neizbježno zarađuje novac. Naravno, gledajući energetiku nije to najvažnije, jer kako znamo od Rexa Maughana: snaga Forevera jest snaga ljubavi. To je najjača sila na svijetu.



lifestyle

Lifestile savjeti



KANDIDOZA

stvarna bolest ili samo biznis?

Tijekom svojega rada gotovo svakodnevno srećem stvarni ili umišljeni slučaj kandidoze. U kliničkoj medicini ni danas nema jedinstvenoga stajališta o toj temi. Dio liječnika smatra je praktički nepostojećom bolešću, po njima ona je prije svega unosni biznis alternativnih liječnika te proizvođača i distributera ljekovitih preparata i proizvoda na prirodnoj osnovi. Stoga valja raščistiti, radi li se o postojećoj bolesti ili se doista radi samo o biznisu? Je li „epidemija“ sada u modi, koja će kroz nekoliko godina nestati? Prema rezultatima istraživanja i stečenih iskustava radi se o stvarnoj pojavi, koja pogađa i naše pučanstvo. U više zapadnoeuropskih država te u Sjedinjenim Državama postoje centri u kojima se podučavaju oboljeli od kandidoze i u kojima se ona liječi.

ŠTO UZROKUJE KANDIDOZU?

Kandida je kvascima slična gljivica. Najčešća je vrsta *Candida albicans*. Ona proizvodi lažne hife, nalazimo je na sluznici, koži te u crijevima i zdravih ljudi. Dio je crijevne flore, u stalnom natjecanju za hranu s korisnim, „dobrim“ bakterijama. *Candida albicans* je u principu bezazlena. Laktobacili i bifidobakterije zdrave crijevne flore drže ih pod nadzorom.

Te gljivice ne sudjeluju u korištenju otpadnih tvari koje se proizvode u organizmu. *Candida albicans* je saprofit, razgrađuje organski otpad u okruženju u kojem nema kisika. U tom pogledu ne može se uvrstiti jednoznačno među korisne ili štetne gljivice, jer je sastavni dio procesa održavanja ravnoteže, proizvodnje vitamina i prerade štetnih tvari.

Kandida i ostale kvascima slične gljivice ne proizvode štetne toksine (za razliku od plijesni u kojih je poznata proizvodnja mikotoksina, uzročnika tumora, koji napadaju i bubrege i jetru). Tada ne bi imale što tražiti na koži i sluznici zdrava čovjeka, a pogotovo ne u zdravoj crijevnoj flori.

Štetnost kandidate povezana je s njezinim razmnožavanjem u enormnim količinama – talože se otpadne tvari njezina metabolizma u toksičnim količinama izazivajući alergiju.

Na žalost, gljivične bolesti postale su „narodne“ bolesti unatoč tomu što ti mikroorganizmi spadaju među mikrobiološki najbezazlenije. Dok brojni virusi i bakterije uzrokuju teške bolesti, dotle te gljivice ne napadaju izravno žive stanice. Baš je zbog toga zapanjujuće što kandidoza spada među najčešće civilizacijske bolesti.

Candida albicans, slično ostalim mikrobima zdrave crijevne flore, u debelom crijevu nastanjuje se u prvim mjesecima života. Ne nalazimo je u majčinom mlijeku, međutim u kontaktu s okolicom, uzimanjem u usta raznih predmeta, igračkica dospijeva u tijelo bebe. Važno je istaći ulogu dojenja majčinim mlijekom, jer korisne bakterije koje majčinim mlijekom ulaze u dječji organizam sposobne su regulirati, spriječiti prekomjerno razmnožavanje gljivica. *Candida* uzrokuje u dječjoj dobi gljivični stomatitis.

Polazna točka kandidoze jest kada imunitet crijeva opada zbog određenih vanjskih utjecaja (npr. antibiotici, stres) i na taj način može krenuti razmnožavanje gljivica. Osim toga, prehrana i opskrba kisikom u bitnoj mjeri utječu na proces, stoga valja istaknuti ulogu načina života i prehrane u razvoju kandidoze.

Velik dio stručnjaka vjerojatno se ne bavi temeljitije pitanjem kandidoze zbog toga što im se čini nevjerojatnim da bezazlena kvascu slična gljivica može uzrokovati bolest. Istodobno suvremeno društvo, modernizacija, ubrzani ritam života, medicina usredotočena na lijekove – u tolikoj su mjeri poremetili rad organizma da je on u mnogim slučajevima postao nesposoban pružiti i najmanji otpor.

Candida albicans nalazi svoje mjesto u zdravoj i uravnoteženoj crijevnoj flori, to joj je uglavnom i dovoljno. Moć uzrokovanja bolesti skriva se u zanimljivoj osobini: pri „nestanku“ konkurencije veoma brzo spozna mogućnost koju pruža upražnjeno mjesto i zauzima raspoloživi prostor. U zdravu tijelo kandida sama po sebi nije sposobna narušiti stabilnu ravnotežu, međutim na smanjeni broj „dobrih“ bakterija (kao posljedice različitih utjecaja) veoma brzo odgovara razmnožavanjem vlastitih kolonija. Postupno uništava svoje suparnike, koji ispod određene granice gube bitku s mnogostruko razmnoženim gljivicama. *Candida albicans* može zahvaliti svojoj „karijeru“ dobrom prepoznavanju situacije. Ta je gljivica najbrže sposobna iskoristiti priliku koja joj se pruža, dok su ostali mikrobi mnogo sporiji od nje. Naravno, tomu može biti jedan od uzroka i što je čovječje tijelo pripremljeno ponajprije na obranu od bakterija i virusa, a i bakterije mliječne kiseline u crijevnoj flori obično proizvode antibiotike protiv drugih bakterija. Napad gljivica iznenadan je za imunološki sustav, jer iz toga smjera tijelo ne računa na uzročnike bolesti. Stoga se gljivice u početku mogu razmnožavati gotovo neometano.



Gljivice napadaju organizam na više fronta: Vlažna, topla i kisikom siromašna „klima“ tjelesnih šupljina pogoduje razvoju gljivičnih kolonija. U ženskom tijelu zbog anatomske strukture najbrže dolazi do zaraze mokraćnih i spolnih organa. Gljivice koje i inače žive na sluznici rodnice dobiju pojačanje i, u nedostatku odgovarajućeg imunološkog odgovora sluznice, kreću prema maternici i jajnicima uz pratnju neugodnih simptoma (curenje, bol, grčevi). Preko mokraćnoga kanala stižu i do mjehura uzrokujući njegovu bolnu upalu.

Druga je crta napada površina kože na kojoj, ako se razmnože, nastaje *lokalna gljivična kožna infekcija*. Gljivice razmjerno rijetko preuzimaju vlast u usnoj šupljini (bijele točkice na usnama pojavljuje se gotovo isključivo u novorođenčadi), ali uzrokuju promjenu mikroflore usne šupljine. Gljivice nastanjene na nosnoj sluznici mogu stići i do sinusa uzrokujući kronične upale.

Preko normalne crijevne sluznice gljivice i njihovi metabolički proizvodi ne mogu prijeći. Ako se propusna sposobnost zbog nekog uzroka (npr. antibiotici, nepravilna prehrana, stres) promijeni, crijevna sluznica postaje prohodna, gljivice se mogu apsorbirati i dospjeti u krvotok i praktički slobodno stižu u bilo koji dio tijela. Takvu pojavu nazivamo sistemskom kandidozom. Međutim, kandidu obrambene stanice zdrava imunološkog sustava mogu brzo i efikasno eliminirati u krvi, na taj način sprječavaju nastanak sistemske gljivične bolesti. Za pokretanje procesa obolijevanja istodobno su potrebni ovi čimbenici: prekomjerno razmnožene gljivice, promjena statusa crijevnih stijenki, slabljenje unutarnje obrambene moći krvi te slabljenje unutarnjih sluznica.

Ako čovjek pati od gripe ili druge viroze, odnosno bakterijske bolesti, u određenoj se mjeri miri s činjenicom da mu je tijelo u sukobu s vanjskim uzročnikom bolesti znatne zarazne sposobnosti koji mu je podjarmio imunološki sustav. Međutim, stanje kandidoze poučno je baš zato (ujedno je i dramatično) što vlastiti, naoko bezazleni „prijatelji“ iznutra, kreću u napad protiv zaštitnih crta „poslodavca“. Za sve to ne može se okriviti samo *Candida albicans*, nego i onaj koji je dao prostora njezinu rušilačkom radu.

UZROCI BOLESTI:

Za munjevit nastanak kandidoze u prvom redu kriv je čovjek. Fantastična je sposobnost ljudskoga tijela što, zahvaljujući efikasnom samolječivom i regeneracijskom mehanizmu, *dulje vrijeme odolijeva zloporabama*. Gljivične infekcije ne nastaju odmah, nego kao odraz desetljetnoga razornog mehanizma vanjskih i unutarnjih utjecaja.

Antibiotici širokoga spektra

Otkriće prvih antibiotika sredinom XX. stoljeća bilo je od velikoga značenja. Odonda se uporabni prostor antibiotika stalno širi, te su postali neprocjenjivo vrijedno sredstvo liječenja u suvremenoj medicini. Ali uz pozitivne strane antibiotika otkrivene su i mnoge nuspojave. Trajno uzimanje određenih antibiotika (penicilin, tetraciklin, eritromicin) narušava osjetljivu ravnotežu crijevne flore. Lijekovi koji se redovito daju djeci odmalena uzrokuju poremećaj dječje crijevne flore, time dolazi do problema u probavi i apsorpciji, nastaju kronične crijevne bolesti, čak dolazi i do kandidoze. Najveći dio bolesnika koji boluju od kandidoze od rane su dječje dobi podvrgnuti terapijama antibioticima.

U namirnicama životinjskoga podrijetla također mogu biti prisutni antibiotici, a time postoji opasnost od oštećenja crijevne flore.

Antibakterijski preparati

Antibakterijski sapun ili gel za tuširanje, te sredstva za dezinficiranje ruku pokazuju svoj učinak na svojem području. Ali sredstva za uništavanje gljivica primjenjuju se rijetko, i tako se otvara put njihovu razmnožavanju. U dnevnoj uporabi preporučuje se primjena sredstva osobne higijene i dezinficiranja koja ostavljaju prirodnu mikrofloru na koži.

Odjeća od plastičnih vlakana

Donje rublje i ostala odjeća koja nije od prirodnih vlakana, zbog nedostatnog provjetravanja također mogu uzrokovati razmnožavanje gljivica.

Nepravilan način života

- nepravilna prehrana: praktički svaka hrana, namirnica i prehrambena navika koje štete efikasnosti imunološkoga sustava crijeva pogoduje razmnožavanju gljivica
- veći omjer jednostavnih ugljikohidrata u prehrani (kolači, sladoled, bonboni)
- bijelo brašno
- prehrana siromašna vlaknima
- rafinirana, polupripremljena hrana koja ima nizak antioksidacijski učinak te s niskom razinom vitamina i minerala (poglavito vitamina C, A, E, cinka, selena), koji jačaju imunološki sustav
- stres: općepoznat je utjecaj stresa na slabljenje imuniteta i štetnost po crijevni sustav
- slobodni način spolnoga života, površne veze, često mijenjanje partnera. Kandida se veoma brzo širi seksualnim vezama!

lifestyle

- kontracepcijske tablete: uzrok tomu je vjerojatno što pri uzimanju takvih preparata rastu šećerna (glikogena) skladišta stanica, koja postaju dostupnija gljivicama.

Zagađenje okoliša

Dim industrijskih tvornica te motornih vozila slabi obrambenu sposobnost tijela. U pogledu kandidoze rizični su čimbenici olovo, živa i amalgamski zubni ispuni. Određene terapije i bolesti također znače povećani rizik, npr. liječenje steroidima, kemoterapija, AIDS, multipla skleroza, šećerne bolesti, tumori.

SIMPTOMI KANDIDOZE

Kandidoza uzrokuje tegobe obično putem dvaju skupova simptoma. U pozadini jednih stoje *degeneracije koje se mogu dijagnosticirati* i koje valja što prije liječiti (npr. upala mokraćnoga mjehura, curenje iz rodnice, nadam crijeva). Iza drugoga skupa simptoma ne nalazimo nikakvih nefunkcionalnosti, stoga se takve ljude često smatra umišljenim bolesnicima.

Kandidoza može stajati iza sljedećih simptoma:

- ginekološke tegobe (curenje iz rodnice, svrab, upala, grčevi u donjem dijelu trbuha, upala jajnika, neredovita menstruacija)
- kardiovaskularne tegobe, bolesti žilnoga sustava
- tegobe u mišićima i zglobovima, reumatski bolovi
- bolesti dišnih putova (npr. kronična upala nosne šupljine, sinusa, astma)
- tegobe probavnoga sustava (bijeli talog na jeziku, nadam, začep crijeva, proljev, sindrom iritabilnoga crijeva, upala crijeva, osjećaj svraba u čmaru)
- alergija i intolerancija (alergijske pojave na koži i sluznicama, egzem, alergije na jelo)

- urološke tegobe (upala mokraćnoga mjehura, bolno mokrenje)

- povremeni jaki svrbež kože

- problemi s kopcima (dvostruki vid, iskrice pred očima, svrbež očiju)

- migrena i ukočenost vrata

- povećani broj infekcija

- opći osjećaj nelagode, izrazit umor

- emotivna labilnost, promjenjiva volja, depresija, poremećaj pamćenja, problemi sa spavanjem.

Popratni simptomi kandidoze:

- izrazita želja za slatkijima, čokoladom, pivom, vinom, šampanjcem ili kolom (gljivične stanice na taj način dolaze do životno važnih jednostavnih šećera)

- iznenadna jaka averzija prema duhanskom dimu

- mučnina na pljesnivim, vlažnim, neprovjetrenim mjestima.

Naravno, u kandidozu možemo posumnjati samo kada iza tih simptoma dokazano ne stoji druga bolest ili štetni civilizacijski utjecaj. Iza pojedinih simptoma može stajati mnogo toga, stoga je nužna eliminacija mogućih uzročnika za postavljanje ispravne dijagnoze. Pogrešan je način razmišljanja da odmah svaki simptom povezujemo s kandidozom.

U kandidozu valja posumnjati samo u slučajevima kada postoje kronični simptomi koji se godinama vraćaju i kojima medicina, osim simptomatskoga liječenja, ne može učiniti ništa.

Iako je važno načelo da ne treba za svaku bolest okriviti gljivice, postoji i druga strana priče: *Onaj tko ne pomišlja na kandidu neće otkriti bolest čak i kada se doista radi o njoj.*



Renáta Szabó dr. Szántó
enterologinja i specijalistica
homeopatije
Eagle managerica

Nastavljamo u sljedećem broju časopisa.

Obnovljeni FLP TV

<http://www.flptv.hu>



Raduje nas što već više tjedana naša televizija dočekuje gledatelje s potpuno obnovljenom web-stranicom.



Stalni gledatelji FLP TV-a na internetu znaju da se već nekoliko tjedana, ako kliknu na stranicu naše televizije, otvara web-površina koja udovoljava očekivanjima i izazovima 21. stoljeća. Štoviše, o sad nas je još jednostavnije pronaći na internetu, jer je dovoljno u bilo koji pretraživač utipkati flptv.hu. Povrh toga, dok se prije naš 24-satni kontinuirani program mogao pratiti samo na računalima s operativnim sustavom Windows, o sad je to moguće i putem svih mobilnih uređaja. Znači, svejedno je li riječ o pametnom telefonu ili tabletu baziranom na Androidu, iOS-u ili Windowsu, televizijski program može se besprijekorno pratiti na svima.

Naravno, obnovljena je i struktura programa. Prijašnjih godina stavljali smo na web videozapise poglavito o Danima uspješnosti, kvalifikacijskim svečanostima, raznim predavanjima, tečajevima, otvorenim danima, kako bi ih zainteresirani mogli bilo kada ponovno pogledati.

Ali onaj tko nas je u posljednje vrijeme pratio primijetio je da nastojimo prerasti u suvremenu i raznoliku televiziju. Upravo zato radimo zanimljive studijske razgovore. Voditelji programa intervjuiraju ne samo foreverovce, nego i ljude iz najrazličitijih područja života, odnosno zvijezde ili poslovne ljude. Donosimo i sve više neposrednih izvještaja, a dobivamo, naravno, i ekskluzivne izvještaje poznatih predavača poput Allana Peasea ili Briana Tracyja. Velik uspjeh imao je i sažetak s posljednjeg opatijskog rallyja. Nadamo se da sve više vas prati naše emisije već i zbog toga, što ćete u sve bogatijoj arhivi o sad mnogo lakše pronaći starije emisije, čak i one emitirane prije više godina.

FLP TV već je neko vrijeme prisutan i na Facebooku, gdje i ubuduće očekujemo vaše primjedbe i želje.



dr. Tamás Karizs, glavni urednik, i Sándor Berkes, voditelj studija

OBAVJEŠTENJA

OBAVIJEŠTI IZ SREDIŠNJE

Naši distributeri na web-stranici www.foreverliving.com mogu, nakon klika na točku izbornika DISTRIBUTERSKA PRIJAVA (lozinku i korisničko ime treba tražiti putem e-maila poslanog na it@flpseeu.hu), među ostalim pogledati sljedeće korisne informacije: dnevni bodovi, internetska robna kuća, mjesečni obračun bonusa. Na web-stranici nalaze se i drugi marketinški materijali, informacije: časopis, kalendar priredaba, opis poticajnih programa, obrasci, edukacijski materijali, katalozi, međunarodna poslovna politika. Međunarodni kanal You Tube možete gledati na adresi www.youtube.com/user/AloePod.



MAĐARSKA

Budimeštanska centralna uprava | 1184 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.
E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu, Tel.: +36-1-269-5370; +36-70-436-4288, -4289;
+36-1-297-1995, Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.
Državni direktor: dr. Sándor Milesz; +36-1-297-1995,
mobitel: +36-70-316-0002
Glavni direktor: Erzsébet Ladák; tel.: +36-1-269-5370/lokal 160,
mobitel: +36-70-436-4230;
Šef odjela za prodaju: Dóra Harman; kućni 157, mobitel: +36-70-436-4197
Šef odjela marketinga: Bernadett Albert; kućni 120,
mobitel: +36-70-436-4218
Šef odjela za međunarodnu komunikaciju: Valéria Kismárton; kućni 130,
mobitel: +36-70-436-4273
Aranka Szecsei; kućni 136, mobitel: +36-70-436-4229;
Ottília Csábrádi; kućni 135, mobitel: +36-70-436-4227
Šef odjela za komunikaciju: Zsuzsanna Oxána Petróczy; kućni 131,
mobitel: +36-70-436-4276
Odjel za razvoj i edukacije (FLP TV): Sándor Berkes; kućni 133,
mobitel: +36-70-436-4213, Dr. Tamás Karizs; mobil: +36 70 436 4271
Edukacijski centar:
1067 Budapest, Szondi utca 34., telefon: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285,
+36-1-373-0025, fax: +36-1-312-8455
Rezervacija dvorane/informacije: Bálint Rókas; mobitel: +36 70 436 4280
Otvoreno: Ponedjeljak–Petak: 10:00–21:00
Edukacijski centar Sonya:
BESPLATNI TEČAJ u Edukacijskom centru Sonya! U ulici Szondi svakoga prvog utorka od 10 sati u ulici Nefelejcs u Sonya kućici utorkom i četvrtkom od 10 sati. Prijava Foreverovim flotnim telefonom: Kata Ungár 30-331-1883.

NARUDŽBA PROIZVODA

Telefonom, preko telecentra:
Možete zvati ponedjeljkom 8-19.45 sati, od utorka do četvrtka 10-19.45 sati, petkom 10-17.45 sati.
Telefon: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobitel: +36-70-436-4290,
+36-70-436-4291
ponedjeljkom 12–20 sati, od utorka do petka 10–18 sati na:
mobitel: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295
od ponedjeljka do petka 12–16 sati na:
besplatni fiksni (“zeleni”) telefon:
+36-80-204-983
e-mail adresa telecentra: telecenter@flpseeu.hu
Internetska robna kuća
www.foreverliving.com ili www.flpshop.hu
Brojevi telefona informacijskoga centra internetske robne kuće:
+36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286
e-mail: webshop@flpseeu.hu
Voditeljica telecentra i informacijskoga centra internetske robne kuće:
Melinda Malik, mobitel: +36-70-436-4240

Telefonom ili putem interneta naručene proizvode dostavna će služba – nakon usuglašavanja termina – isporučiti na vašu adresu u roku od dva dana. Cijenu dostave kod kupovine u vrijednosti 1 cc ili više naša tvrtka prima na sebe.

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

Zabranjena je preprodaja naših proizvoda i promidžbenih materijala na internetu. Unutar prodavaonice ili ureda proizvodi se mogu prikazati i prodavati u skladu s točkom 16.02 (h), (i), (j) te (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila promidžbe distributerske djelatnosti te izrade vlastite web-stranice navedena su u točkama 16.02 (h) odnosno 17.10.
Upit PRODAJNIH PODATAKA možete obaviti na sljedeće načine:
- putem interneta u distributerskom dijelu www.foreverliving.com
- putem softvera Forever Telefon
- putem internetske usluge MyFLPBiz
- te u našim centrima, za partnere iz Mađarske na broj +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, a za partnere iz ostalih država regije na broj +36-1-332-5541

Operativna uprava

1184 Budapest, Nefelejcs u 9–11. Telefon: +36-1-269-5370,
+36-70-436-4288, -4289
Generalni manager: Péter Lenkey, mobitel: +36 70 436 4279
Asistentica: Barbara Dörnyei; kućni 191, mobitel: +36 70 436 4281
Financijska direktorica: Gabriella Rókas Véber; telefon: +36-1-269-5370/kućni 171, mobitel: +36-70-436-4220
Financijska recepcija: Ildikó Páll, mobitel: +36 70 436 4256
Direktor za kontroling: Zsolt Suplicz, telefon: +36-1-269-5370/kućni 181, mobitel: +36-70-436 4194
Radno vrijeme ureda te skladišta u ulici Nefelejcs:
Ponedjeljak–Četvrtak: 10–19.45 sati, Petak: 10–17.45 sati,
svakoga posljednjega radnog dana u mjesecu uvijek od 8 do 20 sati.
Rukovoditeljica: Melinda Malik, mobitel: +36-70-436-4240

Debrecinska područna uprava: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

Telefon: +36-52-349-657, faks: +36-52-349-187
Otvoreno: Ponedjeljak: 12-20 sati, Utorak–Petak: 10–18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnog vremena).
Područni direktor: Kálmán Pósa, mobitel: +36-70-436-4265
Segedinska područna uprava: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,
Telefon: +36-62-425-505, faks: +36-62-425-342 Otvoreno: Ponedjeljak: 12–20 sati, Utorak–Petak: 10–18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnog vremena). Područni direktor: Tibor Radóczy

Székesfehérvárska područna uprava: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.
Telefon: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, faks: +36-22-503-913
Otvoreno: Ponedjeljak: 12–20 sati, Utorak–Petak: 10–18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnog vremena). Područni direktor: Tibor Kiss
Izvanredno radno vrijeme: Prodaja proizvoda odnosno narudžba u mađarskim predstavništvima posljednje subote u mjesecu, kada nakon te subote u dotičnom mjesecu više nema radnih dana: 12–20 sati. Točan termin tih tretmana svaki put objavljujemo na web-stranici i u predstavništvima.

Forever Resorts

Hotel dvorac Teleki–Degenfeld, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., telefon: +36-32-485-300, faks: +36-32-485-285, www.kastelyszirak.hu

Restoran Sasfészek, telefon: +36-1-291-5474 www.sasfeszeketterem.hu.
Direktor mađarskih ustanova Forever Resortsa je Péter Lenkey, operativna direktorica Katalin Király, direktor marketinga i prodaje Tamás Mocsnik.

Putnička agencija Forever: www.foreverutazas.hu, telefon: +36-70-777-9997

Medicinski stručnjaci: dr. Edit Siklós Révész, predsjednica Liječničkoga stručnog kolegija Forever Mađarske, dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; dr. László Mezősi: 70/779-1943 dr. Andre Németh: 70/389-1746; dr. Terézia Samu: 70/627-5678 Neovisni medicinski stručnjak: dr. György Bakanek: 70/414-2913

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2014. U MAĐARSKOJ

DANI USPJEŠNOSTI: 25. siječnja, 22. ožujka, 17. svibnja,
Dan zdravlja 18. svibnja, 19. srpnja, 13. rujna, 15. studenog

DVODNEVNI TEČAJEVI: 15-16. veljače, 14-15. lipnja, 11-12. listopada
POTICAJNI PROGRAMI: 27. travnja – 5. svibnja Globalni rally, 19-26. svibnja tečaj Go diamond, 24-29. rujna Eagle manager retreat, 3-4. listopada Holiday rally

OBAVJEŠTENJA



SRBIJA

Beogradski ured: 11010 Beograd, Kumodraška 162
tel.: +381 11 397 0127, fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs
Predaja narudžaba: narucivanje@flp.co.rs
Otvoreno: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12:00-20:00,
srijeda i petak 09:00-17:00.
Svake posljednje subote u mjesecu i tijekom
Dana uspješnosti 9:00-13:00.
Telecentar: +381 (0) 11 309 6382
Sonya salon ljepote: 065 394 1711

Niški ured: Niška ured: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1, tel: +381-18-514-131; fax: +381-18-514-130, imejl: officenis@flp.co.rs
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 11:00-19:00,
Utorak, sredi i petak 9:00-17:00
Svake posljednje subote u mjesecu 9:00-13:00.

Horgoški ured: 24410 Horgos, Bartok Bela 80
tel./fax: +381 (0) 24 792 195,
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Otvoreno: od ponedjeljka do petka, 8:00-16:00
Svake posljednje subote u mjesecu: 9:00-13:00
Područni direktor: dr. Branislav Rajić
Medicinska stručnjakinja: dr. Biserka Lazarević
i dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Dani uspješnosti: 26. siječnja, 30. ožujka, 18. svibnja, 22. lipnja,
21. rujna, 30. studenog



CRNA GORA

Podgorički ured: 81000 Podgorica,
Ulica Serdar Jola Piletića 20. Poštanski fah 254,
Otvoreno ponedjeljkom: 12:00-20:00
Ostalih radnih dana: 9:00-17:00
Svakoga mjeseca posljednja subota je radni dan,
Otvoreno: 9:00-14:00

Područni direktor: dr. Branislav Rajić
Medicinska stručnjakinja:
dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

Lubljski ured: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3
tel.: +386 1 562 3640, fax: +386 1 562 3645
narudžba proizvoda: mob. +386 40 559 631, tel.: +386 1 563 7501
e-mail narudžbe: narocila@forever.si
e-mail informacije: info@forever.si
Otvoreno: ponedjeljak 12:00-20:00, utorak, srijeda,
četvrtak, petak 9:00-17:00

Lendavski ured: 9220 Lendava, Kolodvorska 14
tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71
Otvoreno: ponedjeljak-petak 9:00-17:00
e-mail: lendava@forever.si
Područni direktor: Andrej Kepe
Medicinski stručnjak: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788
Edukacija: otvorena predavanja svake srijede od 19:00 sati,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57

Dani uspješnosti: 18. siječnja Ljubljana, 19. travnja Maribor,
22. studenog Ljubljana



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

Riječki ured: 551000 Rijeka; Strossmayerova 3a. ,Tel: + 385 51372 361;
Mob: + 385 91 4551 905, Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 12:00 - 20:00,
utorak, srijeda i petak 09:00 - 17:00
Područni direktor: Mr.sc. László Molnár
Naručivanje e-mailom: foreverzagreb@gmail.com
Medicinski stručnjaci: Dr. Ljuba Rauški Naglič, mob: + 385 91 5176 510
- neparni datumi 17:00 -20:00., Dr. Draško Tomljanović,
mob: + 385 91 41 96 101 - utorak od 14:00 - 17:00 i petak 14:00 - 16:00
Edukacije u uredima Zagreb i Rijeka: ponedjeljak i četvrtak od 18:00h

Web adresa: www.foreverliving.com - birajte hrvatski jezik
Na stranici www.foreverliving.com možete napraviti web
narudžbu proizvoda

Dani uspješnosti: 15. ožujka Opatija, 10. svibnja Zagreb,
25. listopada Opatija



ALBANIJA

Tiranski ured: Tirana, Rruga Fuat Toptani Nr. 1.
Tel./Fax: +355 44500866
Otvoreno: radnim danom 9:00-13:00 i 16:00-20:00
Područni direktor: Attila Borbáth
Mob.: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, mob.: +355 69 40 66 811,
Mob.: +36 70 436 4310
Flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Prizrenski ured: Prizren Rr. Uçk br. 94
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 391 I
Otvoreno radnim danom: 10:00-16:00
Područni direktor: Attila Borbáth
Tel/Fax: + 355 44 500 866
mob.: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

Bijeljinski ured: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605, fax: +387 55 221 780
Otvoreno radnim danom 9:00-17:00 sati
Područni direktor: dr. Slavko Paleksić

Sarajevski ured: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651
Otvoreno: ponedjeljak, četvrtak, petak 09:00-16:30,
utorak, srijeda 12:00-20:00
Voditeljica ureda: Enra Ćurovac-Hadžović
forever.flpbos@gmail.com,

Dani uspješnosti: 10. svibnja Sarajevo, 8. studenog Bijeljina



OVDJE SVATKO POČINJE OD NULE

ORSOLYA SAMÁK MANAGERICA

Managerica s ekonomskom, pedagoškom i psihološkom diplomom svoju je karijeru započela u bankarstvu, gdje je već kao mlada radila na vodećim položajima. Nakon rođenja svoje sada devetogodišnje kćeri Ancse postala je poduzetnica, zanima se za energetiku i ostala gospodarska područja. Sponzor: Tímea Kubish. Viša linija: Emília Váradi, József Mázas, József Szabó i dr. Renáta Szabó Szántó, Miklós Berkics, József Szabó

U poduzetničkom životu, a i privatnom, 2013. godina donijela ti je više preokreta. Iako si i prije bila korisnica proizvoda, štoviše supervizorica, kako si odlučila ozbiljnije se okrenuti Foreveru?

S Józsiem Mázasom više sam puta razgovarala u proteklih pet godina. Postavio mi je važno pitanje: Zbog čega ne uzimam za ozbiljno razgranatu mrežu poznanstava i prodajnu prošlost za ovu stvar. Zapravo sam se i ja tek tada zamislila o svemu, ali nisam imala dobar odgovor: u biti, nisam imala nikakvih problema. Računala sam: polako postajem četrdesetogodišnjakinja, stavila sam na vagu izgled vlastitog poduzeća i gospodarsku situaciju te na kraju rekla: Vrijedi pokušati jedanput. Kao tinejdžerka dobila sam savjet kako je dobro uvijek stajati na više nogu. Nastojim to činiti i danas.

Što je bilo tvoje „dugme kojim si se uključila“?

Józsi Mázas me je nagovorio da odem s njim ove godine na rujanski Go diamond. Rekla sam: Dobro, ionako trebam malo odmora. Osim nekoliko njih, svi su bili manageri (na tečaju se može sudjelovati samo s managerskom kvalifikacijom – op. ur.). Bilo je veoma korisno razgovarati s njima. Možda nije bila slučajnost što je među njima bila moja bivša odgojiteljica iz vrtića. Nevjerojatan susret nakon trideset godina. I nju sam ispitala kao i ostale, zbog čega radi taj posao. Njoj je bio cilj dopuniti mirovinu, steći materijalnu sigurnost za staru dob. Na predavanja nisam mogla ući, tako da sam imala vremena razmisliti: zbog čega krenuti. U prethodne tri godine nekoliko poslovnih pothvata bila su mi neuspješna, stoga sam se željela ponovno prihvatiti posla u kojem mogu raditi sa zaposlenicima. Volim raditi s ljudima, ekipom, ali ne na relaciji šef – podređeni. Drugi važan argument mi je da ne želim ovisiti o ovoj državi. Veoma mi je važno i simpatično što bilo gdje u svijetu mogu graditi mrežu, jer je biznis međunarodni. Također je važno da za svoj rad svaki mjesec dobijem nagradu. U drugim poduzetništvima često trebam trčkarati za svojim novcem, ali ovdje nije upitno hoće li mi isplatiti ili neće. Četvrti argument mi je prihod s autorskim pravima koji se nasljeđuje. Ako mi se bilo što dogodi, moja kći može preuzeti moje mjesto. Mogla bih nabrojiti još i londonsko putovanje, Opatiju, automobilski program...

Znači, odlučila si i za dva mjeseca postala managerica.

Da, već sam sjedila u Bugarskoj na plaži i sastavljala popis imena, dok su ostali bili na tečaju.

Kako si uspjela postati managericom za tako kratko vrijeme?

Meni su rekli, to tako valja i samo tako se može raditi. Mada mislim da je, kao i za gotovo sve u životu, potrebna i sreća. Trebaš snažno željeti, iako ima takvih koji ni nakon više godina ne postižu svoj cilj. Koliko vidim, na početku mnogi i ne vide u što se upuštaju. Prvo trebaš temeljito poznavati proizvode, što se meni tijekom godina sakupilo, cijela obitelj upotrebljava proizvode, mogu reći da su se u nas dokazali. Valja znati i komu želiš prodavati. U tomu imam sreće, jer se krećem u poduzetničkim krugovima, a te veze daju dobar temelj za gradnju. Ako se napregneš, možeš izgraditi ekipu i njegovati ljudske veze, ja sam na tom polju doista dobra, i tada postaješ uspješan u Foreveru. Ovdje svatko počinje od nule, prolazi određene stepenice, i stvarno ovisi samo o spretnosti, uloženom vremenu i energiji tko će kamo stići.

I kao bankarica i kao poduzetnica bila si poštovana. U čemu se razlikuje priznanje dobiveno u Foreveru?

Kada čovjeka „glade po glavi“, dobro mu pada. I u prijašnjim poslovima stavljala sam naglasak da mi ekipa stalno dobiva povratne informacije o svojem radu, pa tako i pohvalu i priznanje. Vjerujem u to, a i u Foreveru imam slično iskustvo. Ovdje se ljudi smiješe, raduju se uspjesima drugih, ova zajednica svakoga vuče prema gore. Ni u ovom biznisu nije svejedno s kim radiš. Osjećam se sretnom zbog svoje sponzorske linije. Pomoć dobivena od Mikija Berkicsa i Józsjia Mázasa, njihovo prijateljstvo, znači mi veoma mnogo.

Što poručuješ onima koji sada počinju?

Što prije velikim koracima osvojiti managersku razinu, potom stabilizirati biznis s mnogo suradnika, sa stalnim kupcima. Treba biti u stanju podnijeti stotinu „ne“ dok ne stigne prvo „da“. Kao nagrada postajemo članovi velike obitelji, gdje ti mogu postati „stričevi“ na primjer Miklós Berkics i József Mázas, oni su tu i pomažu ti. Informacija, veze i prijateljstva znače više od novca. Ovdje se osjećam dobro, mogu odabrati s kim ću raditi. I plodove rada uživam s njima. Valja slijediti pozitivni primjer i kopirati ga, ali tu se uopće ne radi o novcu: ostati čovjekom, biti dobar, vidjeti sreću drugih veoma je dobra stvar.

Koji su ti planovi?

Širenje, prodor u dubinu, širenje, prodor u dubinu. Managerska razina bila je utrka na kratkim stazama, sada dolazi sporija ali sigurna gradnja. Ah, da... i neka živi mir na svijetu!



aloe
inspired
beauty



EAGLE MANAGER RETREAT LAKE TAHOE 2014

PLOVIŠ LI U PRAVOME SMJERU?

Od poticajnoga programa Eagle manager preostalo je manje od četiri mjeseci, toliko vremena imaš kako bi osigurao sudjelovanje na priredbi na Lake Tahoeu. Znači, porini svoj brod, zaobiđi u velikom luku neuspjeh i pravac uspješno putovanje!

www.discoverforever.com



FOREVER

BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

REGIONAL SEMINAR

15-16. VELJAČE 2014. BUDIMPEŠTA, ARENA SYMA



DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor



MIKLÓS BERKICS
dijamantni manager



JAN-MARY ÉS
GEORGETTE JULIEN LUREL
dijamantni manageri



SMILJAN MORI
predavač



ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
dijamantni manageri



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
dijamantni manageri

SUBOTA, 15. VELJAČE 2014.

I. blok 10:00-14:30

Domaćini:
Miklós Berkics dijamantni manager, i
dr. Sándor Miliesz državni direktor

Predavanje dijamantne managerice
Kati Gidófalvi

Predstavljaju se manageri, senior manageri,
kvalifikanti automobilskega programa i
soaring manageri protekla četiri mjeseca

Predavanje dijamantnih managera
Veronike i Stevana Lomjanskog

Predavanje dijamantnih managera
Jean-Mary i Julien Georgette Lurela

SUBOTA, 15. VELJAČE 2014.

II. blok 16:30-20:15

Predavanje
Smiljana Morija
- I. dio

Predstavljanje
Top 5 distributera 2013. godine
po nemanagerskim bodovnim
vrijednostima i sveukupne
bodovne vrijednosti

Predavanje
dijamantnoga managera
Attile Gidófalvija

NEDJELJA, 16. VELJAČE 2014.

I. blok 10:00-16:00

Domaćini:
Miklós Berkics dijamantni manager, i
dr. Sándor Miliesz državni direktor

Predavanje **Smiljana Morija** - 2. dio

Predstavljanje dijamantno-safirnih
managera

Predavanje dijamantnih managera
Jean-Mary i

Julien Georgette Lurela

Predavanje
dijamantnoga managera
Miklósa Berkicsa

BUDITE I VI SUDIONICI TEČAJA, KOJI ZRAČI FANTASTIČNOM ENERGIJOM, MOTIVACIJOM I ZNANJEM!

Ulaznice se mogu kupiti po cijeni od 10.000 forinta ili 35 EUR/2 dana u FLP-ovim skladištima. Zadržavamo pravo promjene.

FOREVER

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. I 184 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996

Glavni urednik: Zsuzsanna Petrőczy Urednici: Valéria Kismárton, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft. Prevoditelji, lektori: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán Vladimír,

Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski).

Tisak: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano u 30500 primjeraka. Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava pridržana!

www.foreverliving.com

NEW
TOUCH



Vital⁵

Vital⁵

ARGI+

FOREVER
ACTIVE PROBIOTIC

FOREVER
ARCTIC SEA

Forever
daily

We n