

GODINA XV. BROJ 3. / OŽUJAK 2011.

FOREVER



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



FAB

Natural Energy Drink

NEW!



Pouke umjetnosti

Većina naših distributera vjerojatno se slaže da je, na žalost, i neuspjeh sastavni dio općenito uspješne gradnje mreže. Važno je shvatiti zašto i kako je došlo do njega. Na taj način možemo naučiti kako u budućnosti izbjeći slične kvake. Učimo i razvijamo se preko njih.

Savršen primjer za to jest vrbovanje. Događa se da ne uspiješ nekoga uvjeriti da se pridruži ovoj izvrsnoj ekipi. Ali ako povučesh pouke iz pogrešaka, otkrit ćeš koji aspekt ovoga posla može biti privlačan za novoga pristupnika. Nakon toga trebaš raditi samo na usavršavanju predaje FOREVEROVE poruke. Neuspjeh daje motivaciju, uči te da se za velike stvari trebaš boriti.

Unatoč zapanjujućoj nadarenosti, Bloch nije imao samopouzdanja, zbog toga je postao mnogo empatičniji prema sirotinji. Upravo ta empatija osposobila ga je na oslikavanje ovih čudesnih prizora. Prema riječima jednoga povjesničara umjetnosti: „Na Blochovim slikama očituje se vlastita osjećajnost i iskrenost. To je ono što ga diže među najdojmljivije slikare.“

To je bila druga stvar što sam naučio iz Blochova života. Moć empatije, suosjećanja, jedan je od najvažnijih ljudskih osjećaja. Upravo je stoga dio naše ars poetice. Ako shvatiš pravu bol siromaštva, motivaciju onih s kojima zajedno gradiš ovaj posao, gledat će na tebe kao na povjerljiva partnera. Empatija je sposobnost koja izdvaja inspirativnoga, karizmatičnog vođu od osobe koja samo obavlja svoje zadatke rukovoditelja. Bodrim vas sve, razvijajte ovaj dio svoje ličnosti, kako biste doista uspjeli inspirirati i druge na isto. To je ono što donosi prave promjene ne samo u poslu, nego i u životu.

Neuspjeh i empatija. Ne događa se često da te dvije stvari spajam u istoj poruci, ali te su stvari bez sumnje donijele ozbiljne promjene u životu i stvaralaštvu Carla Blocha. U životu čovjeka od kojega, vjerujem, možemo učiti svi.

Siguran sam da će 2011. biti fantastična godina. Sjeti se što sam rekao. Uči iz neuspjeha, nauči suosjećati s onima koje je uspjeh dosad zaobišao. Svako ima potrebe za ovom fantastičnom mogućnošću u svojem životu. Ne postoje granice koje ne bi uspio dostići s Foreverom. Radi i uživaj u životu! Želim ti da činiš čuda u svemu čega se prihvatiš!

REX MAUGHAN
GENERALNI DIREKTOR

Tijekom svojih putovanja imam prigode pogledati i prelijepe umjetnine. Naišao sam na takve čija me ljepota očarala, ispunila inspiracijom. Zamislio sam se o životu onih koji su načinili ova prekrasna remek-djela. Zamislio sam se i tko ili što ih je inspiriralo, i na koji su način uspjeli stići do vrhunaca svojega poziva. I, naravno, o tom koje su pouke doživljaja što nam pružaju.

Nedavno sam posjetio izložbu Carla Blocha. Duboko su me taknuli Blochovi radovi, ta emocionalna užarenost, visine i dubine koje ispunjavaju svaku pojedinu sliku. Dobar je primjer za to moja omiljena slika „Iscjeljenje kod ribnjaka Bethesde“. Nakon izložbe želio sam više doznati o umjetniku.

Ono što sam pročitao učinilo me još znatizeljnijim. Bloch se rodio 1834. u Kopenhagenu, otac mu je bio trgovac. Roditelji, kao i toliki drugi, željeli su da im sin odabere neki „čestit“ zanat. Nadali su se da će postati časnik ratne mornarice, ali određeni događaji odveli su mladoga Blocha u sasvim druge vode.

Nije prošao prijamni ispit u ratnoj mornarici, tako je propala žarka želja roditelja, a vjerojatno je i Bloch bio jako razočaran. To je trebalo dovesti do toga da izgubi svoju vjeru. Nasuprot tome, Carlu je na taj način omogućeno da promijeni svoj život i posveti ga umjetnosti. Jedna je od najvećih životnih pouka, a možda i paradoksalna, da često preko neuspjeha dolazimo do sreće. I Carl je to trebao proživjeti.



Ubacujem fu^v višu brzinu!

Dok pišem ove retke, marljivim radom priprema se uvođenje na tržište FAB-a, najnovijega proizvoda Forever Living Productsa, i državna kampanja s tim u vezi. Marketinške ekipe, dizajneri i dekorateri užurbano se pripremaju da zajednički ostvare veličanstvenu promociju proizvoda 18. ožujka 2011., u 8 sati navečer u svih 16 centara istodobno.

Rade se majice s oznakom FAB, biraju novi slogani i iščekuje dolazak novoga proizvoda. Prije nekoliko dana stigla je vijest da je započela proizvodnja u Nizozemskoj, na taj način pojavit će se na tržištu najprirodniji, najzdraviji europski energetske napitak. Osnovu napitka čini plod južnoameričke biljke gvarana, a zbog prirodnih sastojaka otvorit će se mogućnost kvalitetne nadopune energije i onima koji slijede zdrav život.

Koncerti, show elementi iznenađenja, tulum, mnogo glazbe i plesa obogatit će naše priredbe do zore.

Bodove za energetske napitke i vodu Sirona, koji će se popiti na priredbama, sustav će obračunati za naše suradnike. To nam je nametnulo i jedinstven izazov u pogledu razvoja logističkog i računalnog sustava, ali smo ga uspješno riješili na radost svih distributera.

FAB otvara nove vidike, u Foreveru se rakete ubacuju u novu brzinu, možemo postaviti nove ciljeve, i pokraj Aloe Vera Gela i Argi+ pojavit ćemo se na tržištu s novim energetskim napitkom.

Budi i ti sudionik kvantitativnoga skoka! Uhvati priliku, te s brzine od sto ubaci u brzinu od tisuću, a s tisuću na deset tisuća!

Ovih dana slavimo godišnjicu revolucije. Možda su onomad i naši preci na taj način ubacili u višu brzinu i borili se rame uz rame za plemeniti cilj: za Slobodu!

Želimo vam lijepe praznike i fantastično ubrzanje!



DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



Dan uspješnosti: mnogo nijansi pokriva taj pojam. Kao da smo sve elemente radnoga mjeseca zgusnuli u jedan jedini zajednički provedeni dan. Ima u njemu koncentracije, međusobne pažnje, učenja, razvoja, ali i radosti, slavlja, rasonode. Dobar foreverovski biznis upravo je takav. U valjanom omjeru sadržava sve što nam je potrebno za protjecanje životne energije. Domaćini, **soaring manageri dr. Edit Révész-Siklós i Zoltán Siklós**, u svojem pozdravnom govoru kažu: „Ovo je dan priznanja i utjelovljenja uspješnoga rada.” I dodaju: „Koliko god da naučimo od predavača, pravi razvoj uvijek se temelji na pomoći pruženoj drugima koja vodi prema zdravijem, cjelovitijem životu.” Spominju ono čime se ponosimo: 16 regionalnih centara, prvo mjesto u Europi i treće u svijetu. Potom najavljuju rukovoditelja, koji od svih više zna o putu dovede.

„Prije četrnaest godina, 7. veljače, usred snijegom pokrivena Moskve, našao sam se s **Rexom Maughanom**” – započinje svoj govor **državni direktor dr. Sándor Milesz**. „Rukovao sam se s njim i od toga trenutka povezan sam s ovom tvrtkom i misijom. Ostajem ovdje sve dok sam živ, jer na taj način funkcionira svijet. Pružiš nekome ruku, i to ti promijeni život za sljedećih nekoliko desetljeća.“



BUDIMPEŠTA, 12. VELJAČE

Success Day

POLAKO SE NAVIKAVAMO NA NOVI
DOM, NE MARIMO ZA DUGE
REDOVE, VANI RAZGOVARAMO S
KOLEGAMA, NO UNUTRA JE DOISTA
PROSTRANO! VEĆ ZNAMO GDJE SE NUDI
DOBRA KAVA, GDJE JE CVJEČAR. ALI
VELIKE STVARI I OVAJ PUT DOGAĐAJU
SE NA POZORNICI. NA DRUGOM
OVOGODIŠNJEM DANU USPJEŠNOSTI.

Nakon prvoga stiska ruke uslijedilo je više milijuna drugih, dok se nije izgradio Forever Mađarska i dok nije dostigao današnje dimenzije. Zahvaljujući racionalnosti, ali i srčanosti. Na to upućuju riječi dr. Sándora Milesza povodom Valentinova: „Važna je ljubav. Ja sam non-stop zaljubljen, stoga non-stop i radim. Ako dobivamo pozitivni naboj, jednostavna stvar!“

A koga riječi nisu ispunile s dovoljno naboja, može si natočiti gutljaj novoga FAB-a, jednog od najzdravijih energetskih napitaka – koji napokon stiže i u Mađarsku. Ali Sándor ima i drugih planova: „U svačijem životu događa se trenutak kada se zamisli, kako dalje? Ako živiš u duhu stiska ruke, te i one oko sebe okreneš u tom smjeru, pokrenuo si golemi posao. U mojem životu najvažnije je bilo ostati lojalnim. Ako ste privrženi onome što ste odlučili te imate ljubav





koja vam daje potporu, tada nema toga što će zaustaviti ovu državu” – smiješi se državni direktor, te dodaje: „U duši, u srcu i u znanju već smo sada najbolji na svijetu, ali moja je vizija da postanemo najveći! Kroz pet godina 40 tisuća nas sastat ćemo se na Stadionu Puskás, vidimo se tamo! Naprijed Mađarska!“ Tim se riječima oprostio dr. Sándor Milesz.

Budimska dječja plesna grupa Babszem izvela je plesove iz Decsa i Baga, bilo je dobro vidjeti njihovu spretnost, entuzijazam – preuzimamo ritam. Od plesa osvježeni očekujemo **soaring managericu dr. Teréziju Samu**, liječnicu savjetnicu, koja govori o „biljci razmišljanja” Gingko bilobi.

Ova biljka razvila se prije 200 milijuna godina, pradomovina joj je na Dalekom istoku. Preživjela je ledeno doba, atomski napad, na nju ne utječe zagađenost velegradova... To je biljka koja sve preživi. U tradicionalnoj kineskoj medicini rabi se već od pradavnih vremena, od njezine svestranosti ističemo nekoliko fragmenata: liječi astmu, bolesti dišnih putova, poremećaje krvotoka, ali se koristi i u liječenju tuberkuloze. Zovu je „ljejkovitom biljkom razmišljanja“ zato što se pozitivni učinak poboljšanja krvotoka očituje i na središnjem živčanom sustavu. Agensi – od kojih mnoge ne nalazimo u drugim biljkama – poboljšavaju rad mozga, jačaju memoriju te apsorpciju ugljikohidrata, normaliziraju krvni tlak i smanjuju razinu kolesterola, štoviše, raspoložu antioksidacijskim svojstvima, a nuspojava gotovo da i nema. Dr. Terézia Samu zaključuje svoje predavanje preporukom: „Sadite ginko!“ Ona je to već učinila. Od soaring managerice čuli smo i druga iskustva o biljci: „Jednostavno mi se otvori mozak!“, „Osjećam se mnogo svježijom!“, „Već nakon nekoliko dana osjeti se poboljšanje!“ – čujemo rečenice pacijenata.

Nakon toga došli su na red oni koji su iz entuzijazma položili ispit za pet u proteklom razdoblju: Zapljaskali smo novim supervizorima i assistant managerima.





U tome nam prilazi u pomoć doista dinamična ličnost, **senior manager Péter Szabó**, kojega smo dosad poštovali kao športaša. Ovaj put primio se uloge spikera, ali ne poziva nas samo da plješćemo, nego da prema koreografiji izvodimo i gimnastiku.

Jedan manager već ima dovoljno iskustva da „uči druge o Foreveru“. Upravo to čini u skladu s naslovom svojeg izlaganja **Győzóné Magyar**, koja sažima na koji je način stigla dovdve. Kako priča, započelo je s mnogo nevjerice, koju je prevladala uz pomoć **dr. Endrea Németha**. U praksi je polako shvatila: ne smeta što nije liječnica ili učiteljica, i nije istina da ne zna predavati. „Proizvod prodaje sam sebe. Daj sam sebe i nadu, a ostalo će zasigurno doći!“ – danas već tako govori i nastavlja priču kako su slijedili jedni za drugim posao, ljetovanja, nagrade. „Ovo je poduzetništvo, gdje ti posao ide čak i kada osobno nisi prisutan. Nije važno odakle dolaziš, ali je važno kamo ideš!“

Nakon lijepih plesova iz Rabaköza i Szatmára, dobre vijesti prenosi nam miljenik publike, **soaring manager Zsolt Leveleki**. Prvo: gospodarskoj krizi došao je kraj. Njemu bismo to povjerovali i na neviđeno, ali Zsolt ne govori u prazno, svoju tvrdnju dokazuje burzovnim grafikonom. „Nadolazi prosperitet, i kolika ti bude mreža, toliko ćeš uspjeti ubrati plodova“ – uvjerava nas. A tko koliku mrežu ima? Prema Zsoltu, dobro je imati veću, ali ne i manje efikasnu nego prije krize, jer kako kaže „nakon prve bure očeliči se posada“. Po običaju Forever uvijek ide korak ispred tržišta, to čini ne samo u stvarnom, nego i u virtualnom svijetu. Zsolt nam demonstrira na koji način možemo iskoristiti internet, te izvršnu internetsku površinu MyFLPBiz. Mogućnosti usluge na netu doista su zadivljujuće: e-mail, videoporuke, kalendar, strukturalna lista, bodovni promet fronta, skokovi u razinama, godišnjice, vlastita web-stranica... Inteligentni sustav jednostavno sve zna





o našoj mreži. „Genijalno, zar ne?“ – pita nas Zsolt. Suglasni smo: sve je to pogodno oruđe da postojeći biznis još više razvijemo.

Nakon toga pozdravljamo članove Kluba osvajača, nove managere, nove orlove, nove kvalifikante poticajnoga programa kupovine automobila. Kiša cvijeća, ovacije, dugo slavlje – zavrjedi su.

„Na čemu zasnivaš svoje odluke?“ – pita nas **managerica Éva Váradi** uobičajenim vatrenim stilom. A da svima bude jasno zbog čega se ne može jedna odluka temeljiti samo na emotivnoj povezanosti, niže činjenice i racionalne argumente zašto da netko odabere ovu tvrtku.

„Promet, stabilnost, rukovodstvo, tržišni udio...“ Sve su to uvjerljivi argumenti. „A što je najvažnije: raspoložemo asortimanom proizvoda, koji osvajaju sami po sebi. Jer je asortiman tržišno uveden, jer je jak u pogledu omjera cijena–kvaliteta, jer se tržište nikada ne zasićuje.“ Što je istina i za mrežnu razinu, jer „najbolji rukovoditelji bili su ovdje, ovdje su i sada, a i ostat će ovdje“ – govori Éva Váradi, a time još nije kraj nizu prednosti. „Ovdje možeš rukovoditi drugima, graditi karijeru, priznaju te, dobivaš materijalnu neovisnost, imamo fantastičnu liječničku pozadinu.“ Ostaje li ti kakva druga mogućnost da za dvije godine zaradiš ovoliko novca?!

Dok slušateljstvo traži odgovore, dobivamo i savjet: „Imaj svoj cilj. Što je najbolji cilj, znaš samo ti, ali jedno je važno: imati ga.“

Nakon toga nije ni upitno ono što tvrdi naslov predavanja **safirnoga managera Istvána Halmija**: „Usred natjecanja smo. Natjecanje je važno, ali ovdje svaki natjecatelj pobjeđuje. Stoga ostani u natjecanju, budi ovdje!“

Zašto? Maločas smo čuli pregršt argumenata, safirni manager sada produljuje listu doista uvjerljivim argumentom. Na pozornici obavlja test proizvoda u realnom vremenu, ispituje učinkovitost napitaka od aloe različitih proizvođača. Jedva vjerujemo u ono što vidimo: dok svi ostali proizvodi ne uzrokuju vidljivu promjenu u reagensu, dotle Foreverov Aloe Gel čini zagađenu vodu prozirnou. To dokazuje da ovaj napitak doista i zna ono što se tvrdi o njemu.

Znači, nije upitna konkurentnost proizvoda. István Halmi još pridodaje: „U natjecanju smo na tržištu a i na marketinškom tržištu“ – i spominje nešto neizostavno kada se govori o vrlinama Forevera: ljudski faktor. Napominje primjer **Rexa i Gregga Maughana**, a s tim u vezi i niz uspomena. „On, naš vođa, doista je dobar čovjek, šef, koga ne uspijevamo propustiti ispred sebe pred vratima, jer je uvijek susretljiviji. Može se i na taj način: ne zlorabiti moć, nego živjeti za nas.“

Ali znamo mi i to što je priznanje, ovdje se to ne samo podrazumijeva, nego je i glamurozno, na drugim mjestima toga uopće nema. „Ovdje se ljudi nauče i na to“ – govori safirni manager, prema kome je radosna stvar kada naš pristup ima utjecaja na rezultat: sve



ovisi o vladanju. Ako uz stav dodamo i rad, urodit će plodom. „U ovom poduzetništvu možeš si dopustiti da se natječeš, radiš punom parom, a nakon stanovitog vremena i da se odmoriš. Ovo je natjecanje gdje se možeš zaustaviti, a ipak ne ispadaš. Ali nam je odgovornost da stojimo uz novi naraštaj“ – govori István Halmi.

Dio vlastitog vremena žrtvujemo, dakle, za sebe i sljedbenike. A koliko su vrijedni ti trenuci? Prije kvalifikacijske svečanosti managera i supervizora gledamo veoma efektni videospot na tu temu. Shvaćamo: nismo u natjecanju samo između sebe, nego i s vremenom. Ako ga ne iskoristimo na prikladan način, gubitak će biti naš. Trebamo, dakle, ulagati u sve ponuđene mogućnosti kako bismo iz vremena izvukli najviše – sada i ovdje.

TEČAJEVI EAGLE TEAM - MAĐARSKA

| Datum | Naziv | Mjesto |
|------------------|-------------------|-------------------------------------|
| 25–27. ožujka | Dvodnevni seminar | Balaton |
| 10. travnja | Startni tečaj | Hotel Bara, Budimpešta |
| 27–29. svibnja | Dvodnevni seminar | Eger |
| 5. lipnja | Startni tečaj | Hotel Bara, Budimpešta |
| 3. srpnja | Startni tečaj | Hotel Bara, Budimpešta |
| 29–31. srpnja | Dvodnevni seminar | Eger |
| 7. kolovoza | Startni tečaj | Hotel Bara, Budimpešta |
| 4. rujna | Startni tečaj | Hotel Bara, Budimpešta |
| 2. listopada | Startni tečaj | Bara Hotel, Budimpešta |
| 21–23. listopada | Dvodnevni seminar | Balaton |
| 6. studenoga | Startni tečaj | Hotel Bara, Budimpešta |
| 4. prosinca | Startni tečaj | Hotel Bara, Budimpešta |
| svakoga utorka | Otvoreno | Budimpešta, Lurdy Ház |
| svake srijede | Otvoreno | Budimpešta, Nefelejcs utca |
| svakoga četvrtka | Otvoreno | Budimpešta, Szondi u. 1. prostorija |



S grupne slike članova Kluba osvajača 2010. u prošlomjesečnom broju iz tehničkih razloga izostali su Ágnes Ferenczi-Temesvári i Andor Temesvári. Ovim putem čestitamo im na kvalifikaciji!

MYFLPBIZ MYFLPBIZ



MyFLPBiz
vrhunsko je
online oruđe
projektirano
tako da vas
usluži svime
potrebni u
rukovođenju i
razvitku vašega
posla.

MyFLPBiz

NEOGRANIČENE MOGUĆNOSTI PUTEVEM INTERNETA



MYFLPBIZ

MYFLPBIZ

MYFLPBIZ

MyFLPBiz sadrži sljedeće:

- adresar
- kalendar
- široke mogućnosti izrade popisa i upita
- e-mail
- popis kupaca
- e-cards
- videoporuke
- web-stranica izrađena po želji
- integracija s mogućnošću e-prodaje te online priključka

Na Super Rallyju s radošću smo najavili nekoliko važnih inovacija:

- Online knjiga snova – mjesto gdje možete zabilježiti kolaž vaših snova i ciljeva. Statistike pokazuju da kada zapišemo svoje planove, oni se ostvaruju s većom vjerojatnošću.
- U velikoj mjeri razvili smo funkcije izrade popisa i upita – mislimo ovdje među ostalim na linearno pregledive izvještaje, preko kojih se dolazi do još više informacija potrebnih za izgradnju posla. Računamo da će vam se ova novost dopasti. Imate mogućnosti, primjerice, poslati kružno pismo iskoristivši svoje popise.
- Stoji vam na raspolaganju još jedna nova funkcija, točka izbornika Prethodnice kontakta. Omogućuje da pregledate prethodne suradnje s dotičnim kontaktom. To može biti korisno kada želite, recimo, pratiti sudbinu otprije poslanog e-carda ili e-maila.

Vjerojatno znate da ste prije, za slanje poruka, imali mogućnost samo za jednu web-stranicu ili URL za svoje kontakte i zbog toga ste se možda osjećali pomalo ograničeni. S radošću najavljujemo da odsad možete imati čak četiri adrese.

Moguće je da za pojedina područja želite različite stranice. Možete odabrati, recimo, jednu stranicu za zdrav način života, ili jednu što se odnosi na proizvode, na smanjenje tjelesne mase, ili na fantastične mogućnosti što ih nudi Forever.

Za one koji su prisutni i na kolektivnim stranicama, postoji mogućnost nadovezivanja osobnoga linka uz svoju stranicu, na primjer facebook ili twitter adrese.

Za one malo uhodanije u svijet računala, a koji bi željeli istupiti izvan granica šablona, razvili smo opciju „uradi sam svoju web-stranicu“. Uvjereni smo da će se mnogima od vas svidjeti ova funkcija. Putem nje možete po želji izraditi sljedeće:

- opći izgled
- raspodjelu
- prikaz
- funkcionalnost
- mogućnost pridodavanja različitih web-aplikacija uz svoju stranicu

U biti možete izgraditi svoju web-stranicu od temelja.

Kako su to već mnogi od vas otkrili, MyFLPBiz doista povećava promet vašega poslovanja diljem svijeta. Program trenutačno radi na 14 jezika, a radimo na tome da ih uvedemo još više.

Ako želite iskušati sve prednosti što ih pruža MyFLPBiz, nudimo vam 60-dnevnu besplatnu pokusnu verziju. Za registraciju uđite na svoju distributorsku stranicu, odaberite MyFLPBiz u navigacijskom prozoru s lijeve strane te slijedite upute na zaslону!



BEOGRAD 29.01.2011.

Success Day

**UZ DOBRE ŽELJE I ČESTITKE,
ZAPOČELI SMO NOVU GODINU,
S NADOM DA ĆE BITI BOLJA,
USPJEŠNIJA I ZDRAVIJA OD
PRETHODNE.**

Domaćini na prvom
ovogodišnjem susretu su
bili soaring menadžeri

Vesna i Siniša Kuzmanović.

Njihovim venama odavno kruži mrežni marketing, a životna sudbina ih je natjerala da budu dio FLP-a. I kako to obično biva, otvorila su se mnoga vrata, uspješna FLP karijera, velika ekipa zadovoljnih suradnika i golemi broj prijatelja kako u Srbiji, tako i u zemljama u okruženju. Hvala Kuzmanovićima na odličnom vođenju susreta i želimo im mnogo sreće u daljnjem radu.

Novosti u FLP-u, prisutnost na internetu na polju moderne komunikacije, prednosti naše poslovne politike, samo su neke stavke pozdravnih riječi direktora Forever-a u Srbiji, **mr Branislava Rajića.**





Naša tvrtka će nastaviti vizijom koja je već preko tri desetljeća prisutna, a to je pružiti priliku svima koji žele unaprijediti kvalitetu svoga života, da nam se pridruže, a mi ćemo im nesebično pomoći u tome.

Distributori 2010. godine postali su **dijamantni menadžeri Veronika i Stevan Lomjanski**. Bračni par Lomjanski našu će državu zastupati na svjetskom rallyju koji se ove godine održava u Austriji, skupa sa europskim rallyjem. Hvala im što dostojanstveno i u svakoj prigodi zastupaju svoju tvrtku, svoj narod i državu.

Europski rally kao poticajni program potakao je mnoge suradnike da prihvate izazov, kvalificiraju se na rally i rezerviraju svoju ulaznicu na susret najuspješnijih suradnika u Europi. Ponosimo se što će nas biti preko stotinu kvalificiranih, i najmanje isto toliko suradnika i prijatelja koji će nam dati podršku i zastupati našu regiju i državu u Beču.

Forever Living svake godine obogaćuje svoj proizvodni program proizvodima vrhunske kvalitete, čija formula je rezultat višegodišnjeg istraživanja i rada. Samo kvalitetom možemo naprijed, a tri desetljeća poslovanja nam ukazuju da kvalitete nikada nije nedostajalo. Zahvaljujemo se predavaču **Siniši Blašković, menadžeru** na prikazu novih proizvoda i objašnjenjima koja će nam omogućiti bolju praktičnu primjenu.

Potvrdu kvalitete proizvodnog programa dali su distributori FLP-a na osnovu svojih osobnih iskustava u primjeni ovih proizvoda, kao i liječnici koji su našli poveznou točku između svoje prakse i izuzetnih preparata FLP-a. Čuli smo uvjerljiva i iskrena iskustva ljudi kojima se život zaista uljepšao od kada su počeli koristiti prirodne preparate proizvedene po najsuvremenijoj





svjetskoj tehnologiji, a ipak dostupne svima nama. Zahvaljujemo se **dr Biserki Lazarević** na izuzetnom vođenju ovog dijela programa i savjetima koje je podijelila s nazočnim suradnicima.

Veliki je uspjeh kada se popnete barem za jednu razinu na ljestvici marketinškog plana FLP-a. Čestitamo našim novim supervizorima na kvalifikacijama i nadamo se da ćemo ih narednih mjeseca vidjeti na novim pozicijama.

Čarolija FLP-a događa se samo onima koji vjeruju u nju, a zatim „zasuču rukave“ i marljivo se bace na posao. Toj čaroliji građenja suradničke mreže mogu samo dati potporu tradicija, kvaliteta, legitimitet poduzeća kao što je Forever Living Products. Uspjeh je tu, a s tim i recept novoga života, poručuje **senior menadžerica Marija Mihajlović**.

Jedan od najsvečanijih trenutaka susreta je bio promoviranje novih **soaring menadžera, Milene i Milenka Petrović**. Da su se obazirali na prigovore ljudi iz okruženja, sigurno ne bi došli do razine koju su dosegli radom, poštenjem, zalaganjem i ustrajnošću. Pored toga, imali smo prigodu vidjeti na pozornici dvorane Doma sindikata ostale članove uže obitelji Petrović, kao i suradnike iz svoje ekipe koje oni smatraju širom obitelji. Čestitamo bračnom paru Petrović na postignutoj razini kvalifikacije i želimo im da samo nastave slijediti svoju viziju! Kao nagradu, u pomoć su pozvani naši stari prijatelji FLP-a, grupa Legende. Skupa sa njima zapjevali smo i zaigrali.

Nosioci posla u 2011. godini biti će novi članovi Presidents kluba: **Veronika i Stevan Lomjanski, Marija i Boško Buruš, Dragana i Miloš Janović, Mirjana Mičić i Vilmoš Harmoš, dr Marija Ratković i dr Aleksandar Petrović i Mirjana Petrović Đuknić**.

Kada odeš u mirovinu, zatvoriš se u sebe i misliš da te je društvo odbacilo i da više nisi od koristi jer ne možeš dati učinka tom istom društvu. E pa, vidite, **senior menadžerica Marija Nakić** nikada do sada nije osjetila takvu mirovinu, niti sebe smatra umirovljenicom. Proizvodi joj pomažu da radi kao u danima pune snage, da putuje i svoja iskustva prenese drugim ljudima. Forever je najbolja poslovna mogućnost, čak i za umirovljenike. Dakle, iskoristite potencijal što ste imali svih godina svoga radnoga vijeka i nadoknadite ono što smatrate da ste možda propustili!



Pored toga, na pozornici smo promovirali članove kluba osvajača, suradnike koji su u odnosu na isto razdoblje prošle godine značajno povećali svoj promet. Svima upućujemo čestitke i želimo im uspjeha u daljnjem radu. Osvajači poticajnog programa kupnje automobila, popularno zvanog auto programa su safir **menadžeri Marija i Boško Buruš**.

Vrijeme je, probudi se i preuzmi kormilo svog života u svoje ruke! Gdje sam bio nekada, a gdje sam danas, zahvaljujući svom radu, planiranju i usavršavanju? Promjena ličnosti pratila je promene Poslovne politike našeg poduzeća, koje su samo donijele poboljšanje poslovanja! Izravna zarada, izgradnja suradničkih mreža, pomoć drugima samo su neke od prednosti mrežnog marketinga Forever-a, poručuje **soaring menadžer Boro Ostojić**.

Prvi i najvažniji skok u marketinškom planu jest postizanje pozicije asistent supervizora, kada svima koji su to odradili dodjeljujemo popularno nazvane „orlove“. Veliki broj suradnika ovoga je puta dobio priliku da uđe na velika vrata u svijet privatnog poduzetništva po modelu koji nudi naše poduzeće.

Slijedeći susret zakazali smo za 19. ožujak 2011. godine u dvorani Doma sindikata.

mr Branislav Rajić
Direktor FLP Srbije



FAB PARTY



Stigao je FAB!
U prodaji
18.03.2011. od 20 h.

LOKACIJE

Mađarska:

Budimpešta -

Budapest Ragtime Band,
Kállay-Saunders András, Tóth Vera,
Csocsesz; **Debrecen** - Orion Dance
Band; **Segedin** - Tóth Gabi, DJ
MolnárB, DJ Boki, Rádió Plusz 100,2;

Sekešfehervar

- Lajsz András, DJ Zsiráf

Bosna i Hercegovina:

Sarajevo - Dj Rimaad;

Hrvatska: Zagreb - Xopos,

Srbija: Beograd - Igor

Starović, Divlji Kesten; **Slovenija:**

Lendva - Tanja Žagar, Jaka

Sraufciger, DJ Dady



Dočekujemo FAB
organizacijom velike fešte
s gostima iznenađenja,
dobrom muzikom i dobrim
raspoloženjem

UVJETI KUPNJE

Na partyju ćete moći
kupovati FAB i Sironu.

FAB se prodaje u kartonima
po 12 limenki.

Možete ga probati i
u obliku koktela.

Proizvod ima bodovnu vrijednost,
koju ćemo vam naknadno upisati.
Molimo vas da čuvate blokove.

Za detalje informirajte se u
uredima.

FAB snaga prirode

Potrazite na facebooku - događaj FAB PARTY

Zadržavamo pravo izmjene programa!



OBNOVLJENI FLP TV

Kao što ste vjerojatno uočiti, promijenila se struktura tv programa: dobio je moderniji, gledljiviji oblik. Uskoro će proraditi nova web stranica, gdje svatko moći odlučiti, što bi želio vidjeti od aktualnog programa. Trenutno je u tijeku testiranje stranice u interesu, kako bi se odstranili eventualni problemi, uskladili kompatibiliteti pristupa programu. Nastojimo, da svatko jednako može koristiti ovu mogućnost.

*Očekujemo vaše primjedbe, ideje, kako, što i u kom obliku bi željeli pratiti FLP TV!
U ime svih suradnika FLP TV-a želim vam nadalje ugodne trenutke uz program!*

Sándor Berkes
FLP TV



DODIR PRIRODE – SIRONA

RIJEKA NAS JE DOČEKALA U MAGLI I S JEDNIM PRAVIM ZIMSKIM TMURNIM DANOM. ALI RASPOLOŽENJE U HRVATSKOM KULTURNOM DOMU, GDJE SE ODRŽAO PRVI OVOGODIŠNJI DAN USPJEŠNOSTI, BILO JE VEDRO I VESELO. POZORNICA SE ŠARENILA OD CVJETNIH ARANŽMANA I DAROVA KOJI SU ČEKALI SVOJE SRETNE VLASNIKE.

Success Day

RIJEKA 12.02.2011.

Domaćin današnjega dana bila je **Jasminka Petrović**, inženjerka medicinske radiologije, managerica iz Rijeke. Više od 20 godina zaposlena je u riječkoj bolnici. U četiri mjeseca postigla je razinu managera. Majka je dvoje djece i još jedna mladolika riječka baka. Nakon što nam se predstavila i pozdravila prisutne, pozvala je direktora hrvatskog ureda **mr. Lászla Molnára** da prisutnima objavi što je to novoga u FLP-u od našega rođendanskog druženja. Novosti je mnogo i suradnike će iznimno razveseliti. Radi se na internetskom naručivanju proizvoda. Stranice www.foreverliving.com počele su funkcionirati na hrvatskom jeziku. FLP Hrvatska ima svoju stranicu i na facebooku. Modernizirali smo naš rad, a informacije su sada dostupne jednim klikom miša. Mr. Molnár predstavio nam je i nove proizvode koji će se uskoro naći na hrvatskom tržištu.





Volimo li sebe – naziv je teme koju je održao prim. **dr. Jadranko Jelić, internist**. I doista, njegovo predavanje nagnalo nas je na razmišljanje. Koliko smo iskreni kada govorimo o sebi? Kakve izlike nalazimo za svoje neuspjehe, loše zdravlje, na to da nemamo novca. Dr. Jelić potaknuo nas je da shvatimo – ako ne promijenimo nešto i sebe ne stavimo na prvo mjesto, ništa nećemo postići, već ćemo se vrtjeti u krugu prosječnosti. Voljeti sebe nije grijeh i nešto negativno. Ako volimo sebe, moći ćemo napraviti stvari kojima težimo, pomoći sebi i najmilijima – živjeti u blagostanju. A to svi želimo, jer... volimo sebe.

Manda Korenić, senior managerica iz Pule, vlasnica je kozmetičkoga salona u kojem rabi naše preparate. Po struci je viša medicinska sestra. U FLP-u je od samih početaka. Vrlo dobro poznaje FLP-ove proizvode i svojim savjetima i znanjem pridonosi iskustvima korisnika. Danas je na pozornici ugostila najuspješnije suradnike koji godinama uzimaju naše dodatke.

Sanja Balen, assistant managerica iz Rijeke i magistrica ekonomije, govorila je o onome što najbolje zna, a to su brojke koje prate rad u FLP-ovu poslu. FLP-ov marketinški plan jednostavan je i razumljiv, nudi mogućnosti u kojima možete raditi i – dobro zaraditi, a možete biti samo kupac. Izbor je vaš. A zašto ona FLP vidi kao dobar posao? Brojke koje nam je predočila u svojoj prezentaciji dokaz su zajamčenog uspjeha. Treba samo slijediti pravila, slušati sponzore, svoje znanje prenositi dalje. Krug se širi, zarada raste. Zarada je višestruka – bonusi, razlika u cijeni. Marketinški plan nudi Vam sigurnost, na Vama je da ga proučite i radite po njemu i uspjeh neće izostati.

Popularni pjevač **Šajeta** nasmijao nas je svojim osvrtom života i rada u Hrvatskoj, krizom, narodnjacima u glazbi, ali zapjevali smo i zaplesali na njegove hitove *Šajo, Barbaru, Trešnje*.



10 TOP

Nedjeljko Banić, manager, ispričao nam je svoju priču o uspjehu u FLP-u. To je priča koja nas je sve dirnula u srce. Nedjeljko je niz godina bio član FLP-a, ali kako je imao svoj posao, u FLP-u je bio samo kupac. I tako bi vjerojatno i ostalo, da posao kojim se bavio nije propao. Nedjeljko je bio na samom dnu, bez ikakvih sredstava za život i tada je odlučio. Pokušat će poslušati svoje sponzore **Sonju i Zlatka** i baviti se FLP-om. I – uspio je. Uslijedilo je nekoliko mjeseci ozbiljna rada i postigao je ono što ni u jednom poslu u dugogodišnjoj praksi nije uspio postići. Danas je Nedjeljko uspješan FLP-ovac s vlastitim FLP-ovim biznisom. Već je dogurao do prvoga managera i tu sigurno neće stati. Jer ovo je posao u kojem uživa, a rezultati ga potiču da ide dalje i postiže više.

Najljepši dio svakoga Dana uspjehnosti svakako su dodjele priznanja za rad, nagrade najuspješnijima. U regiji je veoma velik broj supervizora i assistant managera. Pozornica je bila puna veselih, nasmijanih i sretnih lica. Poljupci, darovi, slikanja i mnogo smijeha prenijeli su se s pozornice i u publiku, koja se veselila s nagrađenima. Top ten postao je pravo bojno polje pozitivne konkurencije.

Ivanka Vidiček, managerica iz Zagreba, izuzetna je osoba koja osvaja svojom jednostavnošću i toplinom. Omiljena je i među zaposlenicima i suradnicima FLP Zagreba. Nesebično pomaže svima bez obzira na to kojoj strukturi pripadaju. Ivanka je niz godina radila u Hrvatskim telekomunikacijama i uz potporu supruga Velimira strpljivo gradila mrežu. Bilo je tu uspona i padova, prekida zbog bolesti, ali Ivanka se uvijek odlučno vraćala. I sada, kada je u mirovini, cijela će se posvetiti FLP-u. Usuditi se: to je cijena napretka. Ivanka sada hvata novi zamah. Želimo joj odsrca puno uspjeha jer ga je svojim poštenjem i nesebičnošću zaslužila.

Maja Stilin, senior managerica iz Rijeke, sa svojim suprugom **Tihomirom** najuspješnija je u FLP-ovu poslu



u Hrvatskoj i članica President's Cluba. Održala je predavanje o timskom radu. To je načelo kojim se u ovom poslu treba voditi. Ciljevi su nam zajednički, a da bismo ih ostvarili, moramo raditi kao tim. Grupa ljudi ne postaje timom slučajno. I krajnji je trenutak da počnete graditi svoj FLP-ov POBJEDNIČKI TIM, zaključila je na kraju svojega predavanja Maja. Zahvaljujemo joj na motivirajućem predavanju i želimo mnogo uspjeha, dobrih ciljeva s POBJEDNIČKIM timom.

Zahvaljujem predavačima i suradnicima i zakazujem sljedeće druženje 14. svibnja u Opatiji, u dvorani hotela Četiri opatijska cvijeta, kada će nam domaćin biti manager Nedjeljko Banić.

**mr sci László Molnár, dipl. ing.,
direktor hrvatskog ureda**



FOTO: Petar Fabijan



ÁGNES KLAJ

ISKUŠAVAM SVOJE GRANICE



Ti si rijetko samostalna ličnost, istodobno osjećam da imaš i potporu iza sebe. Kada smo te u veljači slavili na Danu uspješnosti, tvoj muž László Rostás stajao je pokraj tebe kao da se to podrazumijeva.

Nije ni čudno, jer je on svoj prethodni život žrtvovao za mene, baš cijeli, ali to danas više ne upada u oči. Dvoje smo neovisnih ljudi s maksimalnim međusobnim povjerenjem, svaki za sebe, ali skupa činimo cjelinu. Njega ne biste ni mogli natjerati da ostane unutar određenih granica, stoga nas ne viđaju danonoćno skupa, on se uvijek negdje osjeća dobro, pravi je „partyface“.



Iako ste registrirani pod tvojim imenom, oboje dajete svoj udio. Kako ste raspodijelili resore?

Briga za postojeće kupce ono je što on dobro radi. Sa svakim je ljubazan, svakome se udvara, očarava ljude. I baš mu zato teško ide gradnja mreže: nije nekakav kolerični rukovoditeljski tip koji se pridržava pravila. Teško dovodi nove ljude, ali strpljivo održava krug pridošlica.

Ni tebe nije lako zamisliti kao strogu managericu...

Ne znam ni sama. Možda sam katkad oštra, ali nastojim stvari održati pod nadzorom. Kao majka koja očekuje rezultate, a katkad se i previše brine o djetetu. Sve u svemu pokušavam konzekventno voditi suradnike tako da im pružam primjer. Na taj način ne mogu reći da ovo ili ono nije moguće učiniti ako sam ja prije protrčala određenu udaljenost unutar graničnog vremena.

Bilo koju udaljenost unutar bilo kojeg vremena?

Možeš učiniti bilo što ako tvoj mozak u to vjeruje. Posao je veoma dobro osmišljen: pušta te da preskočiš razinu, i to uvijek veću. Kada sam dugo tapkala na 25 bodova, nikako nisam mogla zamisliti kako dalje. Na kraju sam uzela kovanice, naljepila ih na zid, oblikovala od njih bodove, da bi sve imalo stvarnu težinu koju nisam sposobna zamisliti. I kada sam vidjela da to postoji



i povjerovala da je dostižno, automatski sam to i dostigla. Shvatila sam, ista Ági Klaj koja je prije uspijevala napraviti samo 25, sposobna je stići i do 300. Znači, nije sigurno postoji li gornja granica.

Prihvaćaš li pomoć sa strane?

Kako da ne. Rukovoditelji su mi uzori: **Tamás Budai, Zsolt Fekete, Tünde Hajcsik, Aranka Vágási i Miklós Berkics.** Pratim rad svih velikih voditelja, želim saznati što im je osobna vrlina, a od stečenih iskustava pokušavam sastaviti ono što meni nedostaje.

Koja je tvoja vrlina?

Po mojem mišljenju, ja čak nisam ni počela shvaćati tu stvar. Čini se u početku jednostavnom, no kako se čovjek udubi, primjećuje manje stavke, u kojima posebice trebaš postati profesionalac. Trebaš jačati uvijek druge strane, razvijaš dva smjera: stručne spoznaje i svoju ličnost. Trebaš u jednakoj mjeri graditi oba tornja, kako bi stekao i bodovnu vrijednost, a da imaš i jaku ekipu.

Mogu li se promijeniti i determinantna obilježja ličnosti?

Bilo kada se možeš mijenjati, to nije pitanje dobi, nego otvorenosti. Razvijat ćeš se onoliko brzo koliko dopuštaš sam sebi. Sposobnost promjene vlastita je gesta prema sebi.

U čemu si se mijenjala teško?

Oprost je bio težak zadatak. No trebala sam naučiti i to kako bih mogla ići dalje. Danas više ne postoji čovjek na koga bih se ljutila, pa makar bilo što učinio protiv mene. To sam naučila upravo ovdje. Prije sam vukla za sobom uvrede, čime sam zapravo kažnjavala samu sebe. To je kao vatra: ako opečem ruku, više je neću stavljati u vatru, ali zbog toga se ne ljutim na vatru. Za sedam godina u jednoj mreži događa se svašta. Naime, sam sustav je besprijekoran, ali ljudi nisu. Ovaj posao ima tri teške strane: trebaš sam raditi, mnogo puta, i s ljudima.

**MNOGI JOJ PRIPISUJU
NESVAKIDAŠNJE SPOSOBNOSTI,
NO ONA TVRDI, SVE JE STVAR
FIZIKE: ODGOVARAJUĆA
UPORABA ENERGIJE, KOJE U
NJOJ IMA MNOGO. NE ZADRŽAVA
JE U SEBI, RASPODJELJUJE
JE, PONOVRNO PROIZVODI TE
UMNOGOSTRUČUJE. ÁGNES
KLAJ – NAJNOVIJA SOARING
MANAGERICA FOREVERA
MAĐARSKE.**





Psihološkog smisla imaš, vjerojatno uživaš...

Naravno. Smatram to kao igru, onakvu povuci-potegni, kada nekoga uvodim u posao, odnosno kada ga prevodim u svoj svijet. Znam, onaj tko se u početku protiviti, radi to samo zato što me ne poznaje. I ja sam bila takva nekoć, svatko je takav. Ali nikada nikoga ne nagovaram, samo se igram. To je strategija: više izgrađujem mrežu u glavama nego u praksi. Bit je igre: trebam shvatiti što određenom čovjeku nedostaje iz života – u stanju sam godinama razmišljati o tome. Ako mi je osjećaj dobar, taj čovjek bit će uz mene. U početku za to je dovoljno da me prihvati, da se osjeća ugodno u mojem društvu. Trebam mu biti važna. Dok nisam gradila mrežu, nisam imala pojma o ljudima. Sada, kada s nekim sjednem na razgovor, nakon pet minuta znam s kim imam posla.

Znači, prvi susreti i nisu zbog proizvoda.

Nikada nisu. Ako kod nekoga jesu, onda ne radi valjano svoj posao. Ja sam proizvod, ja sam promidžbeni blok. Ako je to privlačno, tada ti treba. Događa se da nekoga pozovu četvorica ili petorica, i on im kaže „ne“. A na poziv sljedećega pridružuje se.

Nije li problem eventualna ovisnost? Ako se netko previše oslanja o tebe?

Načelno bi bilo korisno razdvojiti prijateljski i suradnički odnos, ali to se kod mene uvijek spaja. Veoma sam iskrena prema svojoj ekipi, neuspjevam održati razmak od tri-četiri koraka, no struktura neovisno o tome radi, jer poštovanje postoji. To je odnos međusobnog pomaganja, naime i ja se mogu pokolebati u nekim stvarima, tada iz toga crpim energiju. Samo, s onima

koji igraju uloge ne mogu učiniti ništa, ne trpim formalnosti, stoga i ne bih bila dobra zaposlenica. Bila sam jedno vrijeme, a kada sam se nakon deset godina vratila, sve je ostalo nepromijenjeno. Upitala sam ih koliko zarađuju, a zatim sam im rekla da mi je prošlomjesečna zarada iznosila 3,1 milijun. Oni su imali 80 tisuća. Shvatila sam, da se nisam bila odlučila na korak dalje, i ja bih bila na istom. Ne samo u materijalnom smislu, nego i u pogledu slobode. Danas radim ono što želim, i to s onima s kojima želim, i onako kako želim.

Što smatraš najvećim uspjehom?

Da spadam među ljude koje smatram kompetentnima. Znači, stupila sam u jedan uski krug koji sam dosad gledala sa strane.

Je li ti se razina soaringa činila visokom?

Nekada jest. Ali zanimljivo je da sam je trebala ostvariti samo u mislima. Imali smo u hladnjaku šampanjac sa zlatnom etiketom. Pola godine govorila sam: ako postanemo soarinzi, otvorit ću ga. Kada je u siječnju stigao i posljednji bod, nismo se uspjeli suzdržati, otvorili smo ga i popili, a drugoga dana dobili smo vijest kako smo postali soarinzi. Rekosmo, da ali tek sljedećeg mjeseca. Odgovoriše nam: ne, već sada. Izostavili smo iz zbroja jednoga managera...

Koje su bile važne stepenice?

Kod prvoga profita bila sam sretna što sam to uspjela ostvariti. Svaki je profit veliko priznanje kada ga čovjek ostvari, ali prvi je presudan. I President's Club bio je divan osjećaj. Ali meni je jednako tako mnogo značilo postati managericom, osvojiti stepenice koje su se dotad činile nedostižnima.

A dvored je bio gotovo beskranj prilikom proslave...

Unaprijed sam upozorila ekipu, ne želim da mi stanu u dvored. Po svemu sudeći, nisu me poslušali... Iznenadila sam se.

Ali naknadno nije ti žao?

Divan je bio osjećaj dobiti takvo što. Divno je bilo osjetiti jedinstvo, ljubav svoje ekipe. Usput mi je više njih šaptalo iz dvoreda da malo usporim, neka se ne žurim, neka uživam. Shvatila sam da su u pravu, takve darove trebaš uzeti, jer čovjeka takve stvari pune energijom.

Je li to imalo utjecaja i na ekipu?

Svoju ekipu veoma volim, mnogo mi znači. Maksimalno. Nakon toga Dana uspjehnosti bacili su se na posao, rezultati polako stižu. Po mojem mišljenju, čitav FLP pokrenut će se od sličnih događaja. Dijamantna kvalifikacija, soaring Zsolta Leveleki, rezultat Mikija, kojega očekujemo... Sve to inspirira ljude. Vjeruju da su to mogućnosti otvorene i za njih. Barem za one koji su voljni raditi na sebi.

Koliko godina ti radiš upravo to?

Krenula sam prije sedam godina, ali u prve dvije nije se događalo previše toga, bilo je to vrijeme učenja. Učinila sam mnogo pogrešaka, ali iz njih nisam pročitala da sustav ne radi, nego da se još ne razumijem u stvari. Tratila sam vrijeme na ljude koji to nisu zavrijedili, željeli su samo moju pažnju. Nakon toga promijenila sam strategiju, svakome sam govorila: ne shvati me krivo, učinit ću to i bez tebe, ali što bi bilo kada bih učinila zajedno s tobom? I to je upalilo.

Zbog čega si imala potrebe za Foreverom? Kakav ti je bio „prethodni život“?

Mogla bih biti primjer kako se počinje iznova. Bila sam 13 godina u braku, živjeli smo veoma lagodno. Imam u biti marketinšku venu, ali sam radila na televiziji i bila sam vlasnica nekoliko tvrtki. Imali smo saunu, športski auto, trokatnicu. A onda je došao krah. Kći nam je imala godinu dana kada mi je muž izjavio da želi postati slobodan. Srušilo se sve što smo izgradili, život nam se pretvorio u ratište. Sve smo izgubili. Započela sam nov život iz podstanarstva. Odselila sam se iz Gyöngyösa u Eger, i za tjedan dana izučila zanat graditeljice umjetnih noktiju. Tetovirala sam henom, obavljala tretmane tjelesnih kontura, ali sam znala da to nije mjesto za mene. Nakon dvije godine pronašli su me gradnjom mreže. Ispočetka sam imala veoma negativan stav, ali ličnost mojega sponzora Csabe Juhásza očarala me. Vidjelo se da zna što je novac, što je poduzetništvo, ima životnog iskustva. Rekla sam, ako toga čovjeka zanima, i mene će. Stoga i ja tako postupam sa svojim kandidatima: ako me prihvate, prihvatit će od mene i mrežu. Za to sam naravno trebala i sama sebe ponovno izgraditi. Tada još nisam znala da ispuštena energija dokazuje sebe. Uvijek sam unaprijed rekla što će se dogoditi, i uvijek se to i dogodilo. Negativne

stvari... trebala sam shvatiti, kako se to može iskoristiti i u dobre svrhe, ali sam se trebala dobro usredotočiti na misli, jer imam veoma jaku energiju u sebi.

Tko su oni koji te jačaju? Tko stoji najbliže uz tebe?

Suprug, majka i djeca. Sin Ádám ima 18 godina, veoma je nadaren, konzekventan, ustrajan. Govori tri jezika, bavi se aikidom, brdskim biciklizmom. Odlučio je postati elitni vojnik, želi otići u Bruxelles... Nadam se da će s vremenom shvatiti kakva je zapravo vojska, te se vratiti kući i graditi mrežu. Ali trebam ga pustiti da iskusi što želi. Moja mala Ági ima deset godina, čuderna je plesačica, i s njom imam sreće. Uvijek sam govorila, ako sam stabilna, i djeca će mi postati takva. Veliku pomoć dobivam od majke, kada imamo posla preko glave, ona nosi na leđima obitelj. Stoga nikada ne mogu sebi dopustiti da se slomim.

Kako si upoznala muža?

Došao je na otvorenu prezentaciju, na prvu kada sam otvorila ured, a bila sam na razini tek od 8 bodova. Nakon toga vraćao se tromjesečno, pio gel i najednom je poželio kupiti cijelu kutiju. Došao je uskladiti ciljeve. Otvorio bilježnicu koja je bila išarana mojim imenom... A ja

sam mu tada rekla: Idi kući! Kada budeš iznutra motiviran, vrati se. Naravno, dostigao je razinu od 8 bodova, znao je da bez toga nema izgleda kod mene.

Živite u Egeru... Možda je tamo manje konkurenata nego u glavnome gradu.

Svugdje je malo, jer je malo profesionalaca koji sebe shvaćaju ozbiljno. Postoji mnogo sezonskih radnika, trkača na kratke staze, ali budući da sam ja maratonka, mene više vide u trku nego njih.

Je li već izrađen plan za iduće godine?

Naravno. Odmah, čim ostvarim prethodni. Ne smijeh kasniti ni pola sata. Započela sam s novim proširenjima. Za ovu godinu zacrtala sam velike stvari, ali još ih ne želim odati.

Osjećaš li se prvakinjom?

Da. Uvijek iskušavam svoje granice, tražim sljedeću prepreku, i osjećam da granice ne postoje. Gradnja mreže znači mnogo više od posla – to malo njih shvaća. To znači ljepotu ovoga posla: prenijeti nekoga na drugu stranu. Ali dok ne sazru, neće shvatiti. I meni uzalud govore o dijamantu, kad još ne razumijem taj jezik. No preda mnom su primjeri, znam kako je moguće stići dotle.

LÁSZLÓ ROSTÁS

„ČETIRI GODINE NON-STOP SAM NA GODIŠNJEM“

U početku sam se pridružio Foreveru zbog Ágine ličnosti. Prije FLP-a bio sam deset godina vojni časnik, nakon toga radio sam u državnoj upravi. Dok je Ági zarađivala kao ja, sve je bilo u redu... kada je zarađivala dvostruko, trostruko više, počelo me smetati. Tada sam rekao, pogledajmo stvar izbliza! Svakako sam želio napustiti tadašnje radno mjesto, jer je u to vrijeme dio državne uprave u kojem sam radio išao u lošem smjeru, a Foreverov biznis lijepo se razvijao iz mjeseca u mjesec. Ali nisam želio njezin posao, već nešto kao: izgradit ću sam još veću liniju. Za tjedan dana stigao sam do 25 bodova, a nakon toga, budući da sam još uvijek bio u državnoj upravi, bilo je komotnije, ekonomičnije potpomagati Ágin posao. Kada smo prvi put stigli do 1000 bodova, o svojem trošku otputovali smo u Los Angeles na rally. Ta je odluka pokrenula pravi poslovni razvoj. Iduće smo godine, sa skupljenih 1500 bodova, sudjelovali na američkom rallyju, a kada nas je već tvrtka odvela u Las Vegas, tamo smo se i vjenčali.

FLP je krenuo kao obiteljsko poduzetništvo, stoga je i održao do dana današnjeg obiteljsku ideju. Zato je to mnogo lakše raditi u paru. Ági svoj biznis radi obraćajući pažnju na ljude – navikavam govoriti kako mi ovdje tražimo prijatelje – no ja ne bih bio sposoban graditi tolikom energijom kao ona.

Ági drži predavanja, ja se brinem oko novčanih stvari i za kupce. Na taj način ona se može baviti isključivo gradnjom mreže.

Ja radim ono što mi se u svemu najviše sviđa: upoznajem ljude, družim se s njima, a kada je taj dio u redu, predstavim ih pravom profesionalcu, što znači Ági. A odatle rijetko tko uspije pobjeći...

U usporedbi s vojskom, ovaj „moving“ znači mi veliku slobodu, veoma uživam. Osjećam se kao da sam četiri godine non-stop na godišnjem.

Da se sada i ovdje sve okonča i da se prisjetim samo putovanja, već je vrijedilo. Málaga, London, Poreč, Ljubljana, Sarajevo – svijet se otvorio. A usput se sasvim promijenilo i naše okruženje, znamo već tko su nam iskreni prijatelji, a tko oni koji su bili s nama samo iz interesa. Ljudi tragaju za mirom, sigurnošću, ravnotežom, a ovo im društvo to nije u stanju pružiti, štoviše čini upravo suprotno. Novac, autorsko pravo to vam sve omogućuje, a nakon toga dolazi sreća, ostvarenje samoga sebe. Laska čovjekovu samopoštovanju kada možeš učiniti stvari koje želiš, kada nemaš materijalnih granica.

nature

„Više od šezdeset godina istraživao sam životne sustave, i to me je uvjerilo kako nam je tijelo mnogo savršenije nego što bismo pomislili po beskonačnom popisu bolesti (...) Nedostatci tijela potječu u mnogo manjoj mjeri zbog urođenih pogrešaka, više su posljedica zlorabe vlastitoga tijela”

(Albert Szent-Györgyi)

Vitamin C

OTKRIĆE

Bolest koju uzrokuje nedostatak vitamina C – skorbut – jedna je od najdulje poznatih anemičnih bolesti, opisana već u XVI. stoljeću. Prilikom ratova i gladi, odnosno kod nacija pomoraca, skorbut je bio jedan od vodećih uzročnika smrti. Nekada je netko primijetio da ishrana koja sadržava i voće na dugim morskim putovanjima pridonosi izbjegavanju skorbuta. Tek je 1912. g., nakon pokusa na zamorcima, dokazano da je skorbut anemična bolest. God. 1928. Albert Szent-Györgyi iz paprike je izdvojio i identificirao vitamin C, koji se nalazi i u limunovu soku, pod drugim imenom askorbinsku kiselinu. God. 1937. Walter Haworth podijelio je Nobelovu nagradu za kemiju određivši strukturu askorbinske kiseline (zajedno s Paulom Karrerom, istraživačem vitamina), a iste godine Nobelovu nagradu za medicinu dobio je Albert Szent-Györgyi za istraživanje metaboličkog učinka vitamina C.

Budući da je čovječje tijelo već prije više milijuna godina izgubilo sposobnost proizvodnje ove nužne tvari, trebamo je unositi sami putem ishrane.

OSOBINE

Askorbinska kiselina u vodi se dobro otapa i izrazito je reduktivno sredstvo. Formula: $C_6H_8O_6$. U potpuno oksidiranom obliku gubi vitaminski učinak. Askorbinska kiselina sudjeluje u biokemijskim procesima stanica kao vodikov donor (antioksidans), i u tome se skriva njezina biološka važnost. Povrće sa sadržajem vitamina C (vidi uokvireni popis) preporučljivo je jesti po mogućnosti sirovo, kao salatu ili blago prokuhano. Dugo močenje, kuhanje, zamrzavanje, odmrzavanje ili izlivanje vode u kojoj se kuhalo pridonosi gubljenju askorbinske kiseline, ali valja zaobilaziti uporabu običnoga metalnog posuđa (srebro, bakar, aluminij, željezo) i podgrijavanje jela. Stresni utjecaji okoline, pušenje, uzimanje pojedinih lijekova (na primjer kontracepcijskih pilula, tetraciklina, aspirina, steroida), vrućica, operacija – sve to povećava potrebnu dozu. Apsorpciju vitamina C pomažu bioflavonoidi, kalcij i magnezij, stoga su najučinkovitiji proizvodi vitamina C oni koji su načinjeni od prirodnih sastojaka. Vitamin C i željezo međusobno ubrzavaju apsorpciju i ugradnju u organizam.

PRIRODNI IZVORI VITAMINA C

paprika, agrumi, mrkva, peršin, kupus, cvjetača, brokula, zeleni luk, koraba, naranča, limun, sjemenke gorušice, cikla, papaja, špinat, jagoda, hren, rajčica, krumpir, zelena salata, kelj, svježe voće (u prvom redu brusnica, kupine, ribiz, šipak, naranča, limun, grejp)



Blago prirode III.

Dolaskom industrijske proizvodnje te križanja biljaka glede povećanja uroda u značajnoj se mjeri promijenila hranjiva vrijednost ishrane. Od 1900. g. količina flavonoida u ishrani smanjena je za 75%, vitamina C za 50–60%, masne kiseline Omega-3 za 50%, karotenoida za 40%, a fosfolipida za 50%. Počevši od 1960. količina selena umanjena je za 50%, prebiotičkih vlakana za 50% i sterola za 66%. Pogledajmo koliki je vitaminski sadržaj nekih namirnica u usporedbi s onima prije 30 godina: grašak 47%, mlijeko 5%, kupus 5%, mrkva 60%, grah 39%, špinat 42%, jabuka 20%, banana 8%, jagoda 33%.

Optimalni dnevni količinski unos vitamina C iznosi 500–2.000 mg, a minimalno preporučena dnevna količina 60 mg. Ova vrlo malena doza dovoljna je samo za prevenciju skorbuta, bolesti koja se u današnje vrijeme pojavljuje samo pri izrazitom gladovanju, na primjer u slučaju anoreksije nervoze, ali ta je količina premala za očuvanje zdravlja. Ta niska doza uvedena je tijekom II. svjetskoga rata, kako bi se izbjegle ozbiljnije anemične bolesti vojnika. Od toga doba na stotine istraživanja dokazuju da ako se u organizam unese više od spomenutih 60 mg vitamina C, izbjegavaju se mnoge bolesti, ili se simptomi ublažuju.

METABOLIČKI UČINCI

Zahvaljujući antioksidacijskom učinku, vitamin C neutralizira slobodne radikale, na taj način igra ulogu u usporavanju starenja stanica i sprječavanju nastanka tumora. Vitamin C važan je i za jačanje imunog sustava. Povećava broj bijelih krvnih stanica, ubrzava njihov rad. Dokazan je i antibakterijski i antivirusni učinak. Vitamin C čini organizam otpornim na infekcije (osobito na prehladu i gripu). Studije jednoglasno tvrde, ako se vitamin C uzima kod pojave prvih simptoma, vrijeme obolijevanja skraćuje se za oko 30%, odnosno simptomi su blaži. Jedan američki liječnik (Wynder), tijekom pokusa na 1.000 svojih studenata, došao je do rezultata kako dnevno unošenje 1.000 mg vitamina C skraćuje rok liječenja prehlade za 31%.

Među funkcije askorbinske kiseline spadaju: regulacija glatkih mišića, očuvanje dušičnog oksida, što je važno za otvaranje i opuštanje krvnih žila.

Znanstvenici američkih državnih instituta i sveučilišta Tufts našli su kako velika koncentracija vitamina C i E štiti organizam od nastajanja metaboličkog sindroma (prekomjerno debljanje, visoki krvni tlak, visoka razina šećera u krvi i nepravilni omjer masnoća u krvi). Na predavanjima na III. konferenciji o vitaminu C 1987. g. citirano je više studija koja dokazuju obrnuti razmjer između razine vitamina C u organizmu te smrtnosti od kardiovaskularnih bolesti. U sjevernim zemljama, na primjer, gdje se do svježega voća i povrća teže dolazi, smrt od infarkta učestalija je dva i pol puta nego u južnim zemljama. Prema studiji iz 2003. g., 2 grama vitamina C bolje proširuje žile i kod pušača i kod nepušača nego specijalizirani lijek za tu svrhu – diltiazem – kod bolesnika pred operacijom. Prema studiji iz 2004. g., dnevno unošenje 1 grama vitamina C signifikantno smanjuje krvni tlak kod mladih ljudi. Dr. Gladys Block na kalifornijskom sveučilištu Berkeley našla je da 1 mg više vitamina C u decilitru krvi smanjuje krvni tlak za otprilike 4,1 mm živina stupca, i onaj sistolički kao i dijastolički. Studija iz 1999. dokazuje kako je trajno konzumiranje 500 mg vitamina C dnevno omogućilo cijeljenje već nastalih kardiovaskularnih oštećenja. Prema studiji iz 2002. g., visoka razina vitamina C u krvi štiti elastičnost krvnih žila.

Kod određenih bolesti ponaša se kao analgetik, na primjer kod zglobnih upala. Liječi ogrebotine, odnosno održava jakima i zdravima tetive koje pričvršćuju mišiće za kosti, zglobove te desni. Značajnu ulogu igra i u rastu, u razvoju zubi i kostiju, a i štiti nas od sive mreine. Pomaže crvenim krvnim stanicama pri biosintezi hemoglobina te apsorpciji željeza. Dokazano je da unošenje veće količine vitamina C sprječava oslobađanje histamina, a u velikoj količini može spriječiti alergene (na primjer cvjetni

nature

prah, životinjske dlake) u izazivanju upale. Prema rezultatima više istraživanja, pomaže pri sprječavanju i liječenju astmatičnih simptoma.

Konzumiranje vitamina C važno je i u prevenciji raznih tumora, odnosno usporavanju rasta tumora (vidi uokvireni tekst o provedenim istraživanjima). Između 1999. i 2000. g. oko osamdeset studija potvrdilo je da vitamin C igra važnu ulogu u liječenju tumorskih bolesti. Protutumorski učinak vitamina C krije se, među ostalim, u vezanju takozvanih slobodnih radikala, neutraliziranju karcinogenih tvari, aktiviranju stanica imunoga sustava. Bijele krvne stanice sadržavaju sto puta više vitamina C nego ostala tkiva.

Suprotno općem uvjerenju, vitamin C ne uzrokuje stvaranje bubrežnih kamenaca. Više studija prikazalo je mnogo zdravih mladih ljudi, čiju su dozu vitamina C podigli na 10.000 mg, bez ikakvih znakova nastanka bubrežnih kamenaca. Tijekom ispitivanja koji je proveo Journal of Urology – tijekom šest godina ispitivano je 45.251 muškarca, koji nikada nisu imali bubrežne kamence. Za to su se vrijeme u 751 osobi razvili bubrežni kamenci. No kod onih koji su dnevno uzimali 1.500 mg ili više vitamina C, broj bolesti bio je manji za 22% nego kod onih koji su uzimali dozu ispod 250 mg. Ista studija dokazala je da vitamin C smanjuje rizik od nastanka bubrežnih kamenaca. Prema drugoj studiji, kod 85.557 žena nije uočena povezanost.

LITERATURA

Intake of vitamins B6 and C and the risk of kidney stones in women

Curhan, G. C., Willett, W. C., Speizer, F. E., Stampfer, M. J.

J Am Soc Nephrol, 10:4:840–845, Apr 1999

A prospective study of the intake of vitamins C and B6, and the risk of kidney stones in men.

Curhan G. C., Willett W. C., Rimm E. B., Stampfer M. J.

J Urol, 1996 Jun; 155(6):1847–51.

a b c Amanda Ursei Vitaminok és ásványi anyagok kézikönyve, Budapest, Mérték Kiadó, 2004, ISBN 963-9519-57-X

Hemilä H., Chalker E., Treacy B., Douglas B. Vitamin C for preventing and treating the common cold. Cochrane Database of Systematic Reviews 2007, Issue 3. Art. No.: CD000980. DOI: 10.1002/14651858.CD000980.pub3. Hozzáférhető: <http://mr.winterscience.wiley.com/cochrane/clsystrev/articles/CD000980/frame.html>

Egészségügyi ABC Medicina Könyvkiadó Budapest, 1974, ISBN 963 240 705 9

God. 1992. objavljen je konačni rezultat desetogodišnjeg ispitivanja 11.000 ljudi. Kod muškaraca koji su uzimali mnogo vitamina C smrtnost od tumora smanjena je za 22%, a smrtnost od kardiovaskularnih bolesti za 42%. Kod žena je smrtnost od tumora smanjena za 14%, a smrtnost od kardiovaskularnih bolesti za 25%.

ISPITAVANJA O ANTIKARCINOGENOM UČINKU U SVIJETU

2004. g. – analizirajući 328 slučajeva leukemije, dokazano je da su djeca koja redovito jedu voće bogato vitaminom C zaštićenija od leukemije.

1987., 1991., 2005. g. – pronađen je signifikantni zaštitni učinak od tumora na želucu kod onih koji su uzimali vitamin C.

1994. g. – dokazan je zaštitni učinak od tumora debelog crijeva.

2005. g. – dokazano je da vitamin C kod miševa u velikoj mjeri sprječava rizik od nastanka tumora debelog crijeva.

1986. g. – tijekom jednog ispitivanja unošenje veće količine vitamina C smanjilo je rizik od nastajanja tumora debelog crijeva.

1987., 1991. g. – kod žena s tumorom maternice dokazana je signifikantno niža razina vitamina C.

1988. g. – povećana razina vitamina C smanjila je za 60% nastajanje tumora maternice u slučajevima gdje su patološke deformacije već bile dokazane.

1991. g. – vitamin C proglašen je zaštitnikom od tumora pluća kod pušača.

1981–89. g. – tijekom ispitivanja praćeno je 11.580 ljudi, na početku ispitivanja još bez tumora. Oni koji su uzimali veću količinu vitamina C, bili su zaštićeniji od tumora mjehura te tumora debelog crijeva.

1990. g. – Kanadski nacionalni institut za tumorske bolesti – kod žena koje su uzimale velike dnevne količine vitamina C, za 31% smanjila se učestalost tumora dojke nego kod onih koje su uzimale malo vitamina C.



dr. Brigitta Kozma
liječnica savjetnica



EAGLE MANAGER

2011. SIJEČANJ

MOLNÁR MÓNICA VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
LAPICZ TIBOR & LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA & NENAD PAVLETIĆ
TÓTH JÁNOS VARGA JÓZSEFNÉ
KUN RICHÁRD STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI
ANDRISKA JÓZSEF VÁRADI ÉVA
ÉLIÁS TIBOR DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ
BUDAI TAMÁS & BUDAI-SCHWARCZ ÉVA JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ DR. ROKONAY ADRIENNE & DR. BÁNHEGYI PÉTER
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
& DR. SERES ENDRE TÓTH SÁNDOR & VANYA EDINA
VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS OROSHÁZI DIÁNA
MOLNÁR ANDRÁS RINALDA ISKRA



U rubrici Sonya vam daje savjete iz mjeseca u mjesec dajemo vam savjete za njegu kože, očuvanje ljepote, odajemo male tajne šminke i na taj način pomažemo Foreverovim poslovnim ženama i muškarcima da od sebe pokažu ono najbolje.

SONYA® SKIN CARE COLLECTION

SONYA® ALOE NOURISHING SERUM WITH WHITE TEA

Sonya Aloe Nourishing Serum s bijelim čajem čuva i obnavlja vlažnost vaše kože održavajući njezin mladolik izgled. Zbog blage formule jednostavno se i lako nanosi na kožu. Odlična je podloga za Sonya Aloe Balancing Cream.

SONYA® ALOE BALANCING CREAM

Sonya Aloe Balancing Cream sadrži Aloe veru uz dodatak ekstrakata koji revitaliziraju i vlaže vašu kožu. Zahvaljujući bogatstvu sastojaka, vaša će koža biti uravnoteženo hidratizirana i imat će lijep izgled. Upotrijebite ovu kremu sa Sonya Aloe Nourishing Serumom i vaša će koža biti meka, nježna i hidratizirana kao nikad dosad.

SONYA® ALOE PURIFYING CLEANSER

Prvi korak u postupcima njege kože upravo je uporaba ovog proizvoda za čišćenje na osnovi Aloe vere i ekstrakata voća. Načinjen je kako biste nježno uklonili šminke i njezine ostatke bez dodatnog isušivanja kože. Sonya Aloe Purifying Cleanser pružit će vašem licu, nakon svakog čišćenja, osjećaj mekoće, svježine i čistoće. Za postizanje što boljih rezultata upotrijebite ga s Aloe Refreshing Tonerom i drugim proizvodima iz paketa Sonya Skin Care.

SONYA® ALOE REFRESHING TONER WITH WHITE TEA

Sonya Aloe Refreshing Toner s ekstraktom bijelog čaja pruža vitalnu vlažnost koja pomaže vašoj koži da zadrži potrebnu hidratiziranost. Ovaj bezalkoholni toner istodobno osvježava i hidratizira. Primijenjen nakon čišćenja lica proizvodom Sonya Aloe Purifying Cleanser, vaša će koža istog trenutka upiti sve potrebne hranjive sastojke stabilizirajućega gela Aloe vere, ekstrakta bijelog čaja i krastavca.

SONYA® ALOE DEEP-CLEANSING EXFOLIATOR

Sonya Aloe Deep-Cleansing Exfoliator sadrži aloe i prirodne sastojke jojobe u kombinaciji koja vašoj koži pruža osjećaj mekoće i glatkoće. Aloe je izvrsno sredstvo koje vlaži kožu, a jojoba je dubinski čisti, što vaša koža i zaslužuje. Ovaj proizvod dovoljno je nježan da se može upotrijebiti dvaput tjedno osiguravajući vašoj koži dubinsku čistoću.

SONYA® ALOE DEEP MOISTURIZING CREAM

Dopustite da Sonya Aloe Deep Moisturizing Cream pomogne održati vlažnost i u dubljim slojevima kože. Ovaj proizvod sadrži Zajsnažnije antioksidacijske prirodne tvari koje pružaju koži zaštitu od negativnog učinka slobodnih radikala te pomažu u očuvanju kolagena održavajući tako napetu strukturu i čvrstoću kože. Sonya Aloe Deep Moisturizing Cream vratit će i sačuvati mladenački izgled vaše kože te će kao nikada dosad utražiti potrebu za vlažnošću koju vaša koža osjeća. (Ovaj proizvod nije uključen u Sonya Skin Care Collection.)



Sonya[®]

SAVJETI

Mi žene mnogo vremena i energije ulažemo u očuvanje ljepote. Tražimo proizvod, liniju proizvoda, koji iz dana u dan čisti našu kožu i pomaže nam je hraniti, štiti nas od štetnih utjecaja, odstranjuje bore, zateže kožu, hidratizira i osigurava valjanu cirkulaciju. U prošlomjesečnom broju pisali smo što možemo učiniti da bismo postigli taj cilj iznutra. Sada naglasak stavljamo na njegu vanjštine.

Kozmetička industrija bombardira nas različitim ponudama, kreme za lice, losioni sa stalno obnovljenim formulama, gotovo je nemoguće snaći se. Postoje proizvodi koji nas privlače glamuroznim pakiranjem, proizvođači troše milijune dolara na promidžbu, efekt svojih proizvoda testiraju na 20–30 pacijenata, a rezultatima nastoje dati potporu „znanstvenim“ istraživanjima upitne vrijednosti. Vjerojatno je i većina čitateljica ovih redaka isprobala tijekom života mnoštvo „čudesnih krema“, koje nisu, ili su samo u maloj mjeri, ispunile obećanja. Oni koji poznaju osjećaj mladalačke kože lica koju nudi Sonya Skin Care, više ne traže drugo!

Kolekcija Sonya Skin Care jedinstvena je linija za njegu kože, koja putem prirodnih sastojaka čisti, njeguje, hrani i hidratizira kožu neovisno o životnoj dobi i tipu kože. Upoznajte i vi taj osjećaj – mazite svoju kožu i osjetila proizvodima Sonya Skin Care!





MANAGERICA
ÉVA VÁRADI

Éva se nakon završetka gimnazije seli iz Kazincbarcike u glavni grad. Kao studentica katoličkoga sveučilišta Péter Pázmány prihvaća se biznisa u 2007. Za 13 mjeseci postala je managerica. Ima 27 godina, živi sama. Sponzor joj je Janó Simon.

„ŽELIM POSTATI PRIMJER“

Kada si se upoznala s ovim poslom?

Prije tri i pol godine jednoga dana prijateljica mi je rekla: „Éva, dođi k meni, znam da želiš zaraditi, bit će i jedan zgodan muškarac.“ Čudila sam se, što ću onda ja tamo... Osim mene bilo je još dvoje sudionika, nijedno od njih nije krenulo s poslom, a ja sam se na polovini izlaganja o marketinškom planu ustala i izišla.

Kako to?

Čula sam da je moguće zaraditi mjesečno petsto tisuća forinta, to mi je bilo dovoljno. Naravno, vjerovala sam samo u pedeset tisuća. Nisam imala pitanja, izlika... Tada i odmah donijela sam odluku. Brzo sam započela prikupljati novac za Touch.

Koji su bili početni koraci?

Teško sam krenula, jer nisam ništa radila onako kako mi je sponzor rekao. Četiri mjeseca bila sam u poslu, imala sam

mjesečnu aktivu, ali nisam znala kako dalje. Tada mi je bilo dosta, rekla sam, stat ću pred sponzora Janóa Simona, odsad ću raditi sve kako on savjetuje. Bila sam skeptična, mislila sam da će se usput na ovaj način brzo dokazati kako posao ne ide. Nasuprot tome, nakon mjesec i pol postadoh supervizorica.

Što ti je bila najveća motivacija?

Željela sam zaraditi novac, i to jako. Obitelj mi je živjela na selu, otac kao liječnik sam se brinuo za obitelj, koju je majka držala na okupu. Kao dijete shvatila sam da mojem ocu odnosi životnu snagu to što svojem djetetu, koje živi u Pešti, mora nabavljati potrepštine. Upala sam u pogrešku što mi je čak i kao managerici najmanje godinu i pol dana najvažniji bio novac. Jednoga dana sjedila sam u svojem autu – Mazdi MX5, koju sam kupila od zarade u Foreveru – i upitala se: što mi se događa, zbog čega ne uspijevam ići korak dalje? Tada sam shvatila da me novac više ne motivira.

Nego?

Jednom sam slušala kako Gidófalvi govori o nekome da je na priredbi „prisutan s najviše mogućih priznanja“. Odlučila sam da želim osvojiti najviše mogućih priznanja što ova tvrtka pružiti može. Ali ne zbog taštine, nego zato što vidim da ljudi rado slijede čovjeka koji odlučno ide nekamo. Tada sam rekla sebi: želim postati primjer!

Što poručuješ mladima poput tebe koji često nemaju cilja, nemaju posla, ili rade na slabo plaćenom poslu?

Kako kome. Ako si netko u današnje vrijeme može dopustiti da bude bez cilja, taj je lijen da ga traži. A ako je lijen, on je po meni sebičan čovjek, kome bih postavila samo jedno pitanje: Što misli, dokle može iskorištavati one koji ga uzdržavaju?

Što misliš o skepticima?

Pitam ih: Koliko vam je novca donio taj skepticizam?

Zbrojite se, i ako vam je dovoljno, tada vam želim sve najbolje.

Da se sada usporediš sa sobom otprije četiri godine, u čemu bi se vidjela drukčijom?

Dotad se čak nisam morala učiti ni strpljenju, a sada sam u kontinuiranom treningu. Zbog bahatosti i nestrpljenja čak i sada „imam okršaje“ sa sobom. U čemu sam se doista promijenila, to je poštovanje i pokora pred svojom višom linijom. U ono vrijeme nisam tražila ničiju pomoć, mislila sam, kao vuk samotnjak uspjeh ću i sama. Danas više ne želim biti samotnjak, uz pomoć sve je lakše!

Kako su se promijenili ljudski odnosi?

Prije FLP-a nije me zanimalo okruženje kada bih ušla nekamo. Danas me okružuju dobri ljudi, suradnici: sretna sam svaki dan.



20. SVIBNJA 2011.

PONOVNO DAN ZDRAVLJA U BUDIMPESTI

- besplatni liječnički pregled
- znanstvenopopularna predavanja o očuvanju zdravlja
- zabavni programi za male i velike

SVAKOGA SRDAČNO OČEKUJEMO!



OBAVIJESTI SREDIŠNJE UPRAVE

Na web stranici naše tvrtke pod adresom www.foreverliving.com distributeri kliknuvši na „DISTRIBUTERSKI PRISTUP“ (lozinka i korisničko ime za pristup nalazi se na zadnjoj stranici mjesečnog bonus obračuna) između ostalog mogu pronaći sljedeće korisne informacije:

- dnevno osvojeni bodovi
- internet robna kuća
- mjesečni bonus obračun

Na web stranici nalaze se i drugi marketinški materijali, informacije, između ostalog:

- mjesečni magazin tvrtke
- FBA informacije
- kalendar događaja
- opis poticajnih programa
- obrazci koji se mogu skinuti sa stranice
- edukacijski materijali, katalozi
- Međunarodna poslovna politika

Adresa našega internetskog YouTube kanala jest <http://www.youtube.com/user/AloePod>

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

Preprodaja naših proizvoda i marketinških materijala kako u elektroničkom obliku tako i putem klasičnih trgovačkih kanala je zabranjena! Molimo proučiti točke 14.2.5 i 14.9.1 Međunarodne poslovne politike. Na isom mjestu nalaze se i informacije o pravilima promidžbe (14.14) te izrade vlastite web stranice (14.9.2) u svezi naše djelatnosti.

Upit **PRODAJNIH PODATAKA** osiguran je preko sljedećih mogućnosti:– internetski – u distributerskom dijelu web stranice www.foreverliving.com
– Forever Telefon softverom
– preko call centra, kojega mađarski partneri mogu nazvati na brojevima +36-1-269-5370 te +36-1-269-5371, a iz ostalih država naše regije valja zvati broj +36-1-332-5541.

Preinaka **DISTRIBUTERSKIH UGOVORA** (distributerskih prijava, prenešenih distributerskih prijava te njihovih preinaka, nadopuna, povlačenja) nije dozvoljena. Molimo, ukoliko se pri popuni učini pogreška, ne ispravljati ni na koji način, nego popuniti novi obrazac. Ugovor treba da potpiše ugovorna strana (distributer) vlastoručno. Ne primamo ispravljani ili od druge osobe potpisani ugovor.



OBAVIJESTI UREDA U MAĐARSKOJ

KALENDAR DOGAĐAJA

Budimpešta Dan uspješnosti: 21.05.2011, 18.06.2011, 23.07.2011, 17.09.2011, 22.10.2011, 12.11.2011, 17.12.2011

Dan Zdravlja Budimpešta 20. 05. 2011

Sastanak managera Szirak 22. 05. 2011

Naručivanje proizvoda

Proizvodi se osobno mogu kupiti u našim zastupništvima, ali ih je moguće i naručiti:
– Telefonski preko mobilnih telefona +36-70-436-4290 te +36-70-436-4291 ili preko fiksnih telefona +36-1-297-5538 te +36-1-297-5539 radnim danom od 8 do 20 sati, odnosno radnim danom od 12 do 16 sati na besplatnom broju +36-80-204-983.

– U Internet robnoj kući, pristup preko stranice www.foreverliving.com, ili neposredno na adresi www.flpshop.hu.

Telefonski ili preko interneta naručene proizvode hitra poštanska služba će u roku od 2 radna dana – nakon dogovorena vremena isporuke – isporučiti na željenu adresu. Troškove isporuke narudžbe vrijednosti 1 cc ili iznad toga društvo prima na sebe. Proizvode Forever Living Products prodajemo sa preporukom Udruge mađarskih alternativnih liječnika.

Brojevi telefona liječnika savjetnika:

Dr. Gabriella Kassai +36-70/414-2335
Dr. Brigitta Kozma +36-70/424-6699
Dr. László Mezősi +36-70/779-1943
Dr. Endre Németh +36-70/389-1746
Dr. Edit Révész Siklósné +36-70/703-0888

Broj telefona našega samostalnog liječnika savjetnika:

Dr. György Bakanek +36-70/414-2913

Telefone zvati u radnom vremenu.

SONYA Edukacijski centar, dogovor termina:

Ildikó Mészáros-Bagi +36 70 436 4209
Krisztina Hasznosi +36 70 436 4207
Róbert Horváth +36 70 436 4206
Ildikó Hrnicsjár +36 70 436 4210
Veronika Kozma +36 70 436 4208

U prodaji poklon bonovi.

Popust na višekratne karte:

10% od karte za 10 prilika, 5% od karte za 5 prilika

Predstavništva Forever Living Products

- Edukacijski centar:
1067 Budapest, Szondi utca 34.
tel.: +36-1/332-5956, +36-70-436-4285
fax: +36 1 312 8455
Radno vrijeme od 01. ožujka 2010.g.:
pon.-pet. 10.00-21.00 h
- Središnja uprava u Budimpešti:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu

Tel.: +36-1 269 5370, +36-70-436-4288, 4289
Radno vrijeme magacina: Pon: 9.00 - 20.00 h,
Ut-Cetv: 08.00-20.00 h, Pet: 08.00-19.00 h

Državni direktor: dr. Šandor Milesz

Zamjenik državnog direktora: Mónika Vida

Tel.: + 36 1 269 5370/159 kućni

mobil: +36-70-436-4278

Financijski direktor: Gabriella Véber Rókásné

Tel.: +36 1 279 5370/171 kućni

mobil: +36 70 4364220

Controlling manager: Zsolt Suplicz

Tel.: +36 1 279 5370/181 kućni

mobil: +36 70 463 4194

Direktorica za međunarodne odnose,
računovodstvo i informatiku: Erzsébet Ladák

Tel.: +36 1 279 5370/160 kućni

mobil: +36 70 436 4230

Voditeljica ispostave

(kadrovska služba i sigurnost):

Bernadett Huszti

Tel.: +36 1 279 5370/194 kućni

mobil: +36 70 436 4212

Središnja uprava (Tajništvo):

Tel: +36 1 269 5370 Fax: + 36 1 297 1996

Zsuzsa Gerő +36-1-291-8995/158 kućni,

mobil: +36-70-436-4272

Zsuzsanna Petrőczy 106 kućni,

mobil: +36-70-436-4276

• Adresa regionalnog ureda u Debrecenu:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

tel.: +36-52/349-657, +36-20/914-2945

fax: +36 52 349 187

Regionalni direktor: Kálmán Pósa

• Regionalna uprava Szeged:

6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.

tel.: +36-62/425-505, +36-20/251-1712

fax: +36 62 425 342

Regionalni direktor: Radóczy Tibor

• Adresa regionalnog ureda u

Székesfehérváru:

8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.

tel.: +36-22/333-167, +36-70-436-4286

+36 22 503 913

Regionalni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

• Hotel Kastély Szirák

3044 Szirák, Petőfi u. 26.

tel: +36-32/485-300,

fax: +36-32/485-285

Direktorica hotela: Katalin Király

Homepage: www.kastelyszirak.info



OBAVIJEŠTI UREDA JUGOISTOČNE EUROPE



SRBIJA

Ured u Beogradu: Kumodraška 162, 11010 Beograd, Tel: +381 (0)11 397 0127; Fax: +381 (0)11 397 0126, e-mail: office@flp.co.rs

Radno vrijeme: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12.00-19.30, srijedom i petkom: 9.00-16.30

Svake zadnje subote u mjesecu, kao i subotom kada se održavaju

Dani uspješnosti: 9.00-12.30

Ured u Nišu: Učitelj Tasina 13/1, 18000 Niš, Tel: +381 (0)18 514 131,

Fax: +381 (0)18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs

Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 11.00-19.00

utorak, srijeda i petak: 9.00-17.00

Svake zadnje subote u mjesecu: 9.00-12.30

Ured u Horgošu: Bele Bartoka 80, 24410 Horgoš

Tel/Fax: +381 (0)24 792 195, e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs

Radno vrijeme: ponedjeljak – petak: 8.00-16.00

Svake zadnje subote u mjesecu: 9.00-12.30

Telecentar: +381 (0) 11 309 6382, Radno vrijeme: ponedjeljak, utorak

i četvrtak: 12.00-18.30, srijeda i petak: 9.00-16.30

Salon Ljepote Sonya: 063/394 171

Regionalni direktor: Branislav Rajić

Liječnik savjetnik: Dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević

Tel: +381 (0)23 543 318, utorak : 13.00-16.00, petak: 14.00-16.00

Dr Božidar Kaurinović, tel: +381 (0)21 636 9575, srijeda i četvrtak: 12.00-

14.00

Beograd, Success Day: 19.03.2011., 28.05.2011., 25.06.2011., 24.09.2011.,

26.11.2011.

Seminari: 3-5.06.2011. Zlatibor (sastanak menadžera)



CRNA GORA

Ured u Podgorici: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.

Tel: +382 20 245 412, Tel/Fax: +382 20 245 402

Radno vrijeme: ponedjeljak 12.00-20.00, ostali radni dani: 9.00-17.00

Svake zadnje subote u mjesecu 9.00-14.00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Liječnik savjetnik: dr Nevenka Laban, Tel: +382 69 327 127



SLOVENIJA

Ured u Ljubljani: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.,

Tel. +386 1 562 3640

Naručivanje proizvoda:

Mobil:+ 386 40 559 631, Tel: +386 1 563 7501

Radno vrijeme: ponedjeljak 12.00-20.00

utorak, srijeda, četvrtak, petak: 9.00-17.00

Ured u Lendavi: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

Tel: +386 2 575 1270, Fax: +386 2 575 12 71

Radno vrijeme: ponedjeljak - petak 9.00-17.00

e-mail: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

Liječnik savjetnik: Dr Miran Arbeiter, Tel. +386 142 0788

Ljubljana, Success Day: 28.05.2011., 19.11.2011.

Seminari: Start (Andrej Kepe) 1236 Trzin, Borovec 3.

21.02.2011. 11.00 h i 28.02.2011. 16.00 h



HRVATSKA

Ured u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.

Tel. + 385 1 3909-770

Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 9.00-20.00

Utorak, srijeda i petak 9.00-17.00.

Ured u Rijeci: 51000 Rijeka, Strossmyerova 3/A

Tel. +385 51 372 361, mobil +385 91 455 1905

Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 12.00-20.00

Utorak, srijeda i petak 9.00-17.00

Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár, dipl. Inž.

Liječnik savjetnik:

dr Ljuba Rauška Naglič

Mobil +385 91 517 6510

Neparnim danima 16.00-20.00

Opatija, Success Day: 14.05.2011., 15.10.2011.

Seminari: Zagreb, Trakošćanska 16., ponedjeljak i srijeda 18.00-19.00 h

Rijeka: Strossmayerova 3/A., ponedjeljak i četvrtak 18.00-19.00 h



ALBANIJA

Ured u Tirani: Tirane Reshit Collaku 36.

Tel./Fax: +355 42230 535.

Regionalni direktor: Attila Borbáth

Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, tel./fax: +355 694066 811.

Tirana, Success Day: 20.03.2011., 20.11.2011.

Seminari: Start (kancelarija FLP, Tirana)

19-20-21.03.2011 11.00-13.00 h i 17.00-20.00 h

23-24-25.04.2011 11.00-13.00 h i 17.00-20.00 h



BOSNA I HERCEGOVINA

Ured u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.

Tel. +387 55 211 784, +387 55 212 605,

Fax. +387 55 221 780

Radno vrijeme radnim danima 9.00-17.00

(Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Ured u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akifa Šeremeta 1-10.

Tel. +387 33 760 650, +387 33 470 682,

Fax. +387 33 760 651

Radno vrijeme: ponedjeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30

utorak i srijeda 12.00-20.00

Voditeljica ureda: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 02.12.2011.

Sarajevo, Success Day: 11.06.2011.



KOSOVO

Pristinë Rr. Uçk br. 94.

tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911





MANAGERSKU RAZINU POSTIGLI SU

Richárd Kun
(sponzorica *Mónika Molnár*)

“Važno je da čovjek uvijek zna u životu kako ide u dobrom smjeru. Za to je najvažnije dobro poznavati sam sebe. Ako vjeruješ u nešto, ne dopusti da te trenutci skrenu s puta. Na svijetu je najvažnija stvar ljubav.”



András Molnár
(sponzor *János Tóth*)

“Za četiri mjeseca od sna je postala java. Kada nisam vjerovao, nisam uspio. Kada sam vjerovao, uspio sam.”

György Nagy i Ágnes Pezehoffer
(sponzori *Tamás Budai i Éva Budai-Schwartz*)

“Nakon devet godina protivljenja, u rujnu smo odlučili – krećemo. A sada smo stigli dovd. Nije samo naša zasluga, imamo veoma dinamičnu ekipu, na taj način osvojili smo ovu razinu. Sada se već možemo baciti na posao!”



Tamásné Szeredi
(sponzorica *Ágnes Klaj*)

“Nedavno smo dospjeli u ekipu, veoma se dobro osjećamo, dobivamo mnogo pomoći. Ági Klaj drži nas za ruke, pomaže nam postati još uspješnijima.”

János Varga
(sponzori *Mihályné Szántó i Mihály Szántó*)

“Znatiželja se povezala s dobrim društvom, i nakon početnih poteškoća, mnogo uložena rada urodilo je plodom. Želim i vama uspjehe i onoliko radosti, koliko sam sada ja radosna.”



ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA

K O S O V O , S R B I J A , C R N A G O R A , S L O V E N I J A



RAZINU ASSISTANT MANAGERA POSTIGLI SU

Bajkóné Varga Júlia
Baranyi Anikó
Halmágyi Péter
Hegedűs László



SUPERVIZORSKU RAZINU POSTIGLI SU

Ács Emőke & dr. Fekete-Szabó Tamás
Bakos Andrea
Cspai Anikó



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

1. RAZINA

Balázs Nikolett
Bánhidny András
Bíró Diána
Bođnar Daniela
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Marija Buruš & Boško Buruš
Demcsák-Görbics Orsolya Judit
& Demcsák L. Miklós
Dr. Dósa Nikolett & dr. Farády Zoltán
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Kása István & Kása Istvánné
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Kovács Gábor & Csepi Ildikó
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić

Dr. Boros Árpád & dr. Borosné
Vásárhelyi Eszter
Gál Gábor
Golteš Vesna
Guzmits Mária
Iskra Elida & Bogdanović Zoran
Kántor Márta
Kun Árpád
Máté Judit
Mata Anna Ágnes
Mustafić Ajla
Nadj Valerija & Nadj Ferenc
Nadj Edit & Nadj Jozef
Palova Ildiko & Pal Atilla
Pavinčić-Kovačević Ingrid

Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mészárosné Hrabovszky Márta
Mohácsi Viktória
Molnár Judit
Molnárné Kalcsu Klára
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Papp Imre & Péterbencze Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovic Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seres Endre & dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szabó Péter
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné & Térmegi László
Tóth Tímea
Túri Lajos & Dobó Zsuzsanna
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

Pejin Damir & Bulović Milica
Pokrajac Mirjana & Pokrajac Borislav
Popović Zorica & Popović Dragša
Prenc Silvana & Prenc Mladen
Pósán László Zoltán
Schreindorfer Sándor
Šurković Amira
Susanj Rados & Susanj Irena
Ujvári Eszter & Koutlianis George
Varga Jánosné
Varga Zoltán
Varga Sándor
Vaslavik Marta & Vaslavik Janos
Zaharija Gracijela & Zaharija Robert
Zajáros Szilárd

2. RAZINA

Dragana Janović
& Miloš Janović
Révész Tünde
& Kovács László
Siklósné dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva
& Szép Mihály
Varga Géza
& Vargáné dr. Juronics Ilona

3. RAZINA

Berkics Miklós
Bruckner András
& dr. Samu Terézia
Budai Tamás
& Budai-Schwarcz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István
& Halminé Mikola Rita
Juhász Csaba & Bezzeg Enikó
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
& Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre
& Lukácsi Ágnes
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth István & Zsiga Márta
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert



MIKLÓS BERKICS

- kvalifikant za Eagle Summit
- prvi mađarski top distributer
- kvalifikant sa 7500 cc
- vlasnik najvećega čeka Profit Sharea na svijetu



U ožujskom broju Forever Internationala objavljen je sljedeći članak, koji objavljujemo bez promjene.

„Zbog čega FLP? Jer vam možemo pomoći u toj mogućnosti! Zbog čega sam odabrao Forever? Jer je tada bio prisutan već 19 godina na tržištu, a prije toga već sam se mnogo puta opekao s MLM-tvrtkama „sada krećeš, i možeš postati najveći“. Pri odluci bilo je važno što se ovdje nudi približno 200 proizvoda top kvalitete, a od mnogo proizvoda očekuje se veći promet. Bitan aspekt bila je i cijena, jer ipak trebamo planirati za istočnoeuropske plaće. Ali bio je važan i rukovoditelj tvrtke, Rex Maughan, koji je rekao da su u FLP-u najbolje plaćeni graditelji mreže na cijelome svijetu. Gdje je promet velik, tamo i suradnici zarađuju mnogo. Forever Living Products je MLM-tvrtka s trećim prometom na svijetu. Tko god bude u budućnosti uložio isti rad za isto vrijeme u vlastito FLP-poduzetništvo, kao što sam ja uložio u svoje, postići će iste rezultate kao ja. Tvrtka me ne smatra pukim potrošačkim kodom, nego čovjekom, a i ostao sam to. Osim toga najfantastičnije je to što Rex Maughan govori kako je FOREVER najveća mogućnost svijeta... I to nije samo obećanje, za to postoji i dokaz! Pomoći ćemo vam postići ciljeve!“

Go Diamond! Miklós Berkics, dio FOREVERA.“

CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SRBIJA



1. STEVAN LOMJANSKI
VERONIKA LOMJANSKI
2. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
3. VLADIMIR JAKUPAK
NEVENKA JAKUPAK
4. TATJANA NIKOLAJEVIĆ
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
5. VERICA STEVANOVIĆ
6. ALEKSANDAR RADOVIĆ
DANA RADOVIĆ
7. DRAGANA ŽURKA
RADIŠA ŽURKA
8. JASNA HRNČJAR
9. SLOBODANKA BULJAN
STANISLAV BULJAN
10. BOBAN ZEČEVIĆ
DUŠANKA ZEČEVIĆ

SLOVENIJA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
3. JOŽICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
4. LIDIJA OBID
5. ANA CVIJANOVIĆ
BOŽIDAR CVIJANOVIĆ
6. LOVRO BRUMEC
7. KIM JAZBINŠEK
8. MARIJA KEGL
9. STANISLAVA VINŠEK
10. JOZICA NOVAK

01. 2011.

DESET NAJUSPJEŠNIJIH
DISTRIBUTERA PROIZVODA
NA OSNOVI OSOBNIH
I NEMENADŽERSKIH
BODOVA.



MAĐARSKA



1. MÓNIKA MOLNÁR
2. TIBOR LAPICZ
ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ
3. JÁNOS TÓTH
4. RICHÁRD KUN
5. JÓZSEF ANDRISKA
6. TAMÁS BUDAI
ÉVA SCHWARCZ-BUDAI
7. DR. KATALIN PIRKHOFER SERESNÉ DR.
DR. ENDRE SERES
8. ARANKA VÁGÁSI
ANDRÁS KOVÁCS
9. JÓZSEFNÉ VARGA
10. ÉVA VÁRADI

HRVATSKA



1. JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
NENAD PAVLETIĆ
2. TIHOMIR STILIN
MAJA STILIN
3. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
4. EDVARD BADURINA
TEA MIČIĆ
5. ELVISA ROGIĆ
JAKOV ROGIĆ
6. MARIJA MAGDALENA ORINČIĆ
7. ANDREA ŽANTEV
8. DR. MOLNÁR LÁSZLÓ
DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIĆ
9. NEDELJKO BANIĆ
ANICA BANIĆ
10. IVANKA MILJAK-RILL
ROLF RILL

BOSNA I HERCEGOVINA



1. ZDRAVKA ILJIĆ
2. ZEČIR CRNČEVIĆ
SAMIRA CRNČEVIĆ
3. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
4. LJILJANA ŠAF
VLADIMIR ŠAF
5. EDIN ŠURKOVIĆ
AMIRA ŠURKOVIĆ
6. DANIJEL MARKOVIĆ
7. AJLA MUSTAFIĆ
8. ŽELJKO GLAVINKA
NEDELJKA GLAVINKA
9. AMIRA ŠURKOVIĆ
10. LJUBICA LUKAĆ



TEST

Vrijedi li ili ne vrijedi?

Bi li želio doznati više o svojoj sadašnjoj situaciji? Pročitaj test i kod svake točke zapiši: vrijedi li za tebe dotična tvrdnja ili ne vrijedi.

1. Potpuno smo zdravi, nitko iz moje obitelji ili rodbine nije bio bolestan u posljednjih 5 godina. Lijekove nitko od nas ne uzima. Ne kupujemo ljekovite preparate, vitamine.
2. Hranimo se zdravo, jedemo voće, povrće, meso proizvedeno biotehnologijom, i nijedno ne sadržava konzervanse, kemikalije, umjetne dodatke.
3. Za kupanje i kozmetiku kupujemo isključivo najskuplje proizvode, dosad nijedno od njih nije prouzročilo alergiju, jer sadrže samo prirodne sastojke. Ako smo i imali problema s nekim od njih, vratili smo ga u trgovinu i novac nam je vraćen.
4. Živim veoma dobro, dobivam dobar džeparac od roditelja. Nikada nisam trebao raditi, nadam se da će ovo potrajati još dugo.
5. Imam izvrsno, potpuno sigurno radno mjesto gdje me priznaju, često dobivam premije, potpomažu moj napredak i postajanje šefom. 3-4 tjedna odmora godišnje upravo je dovoljno, od moje plaće možemo kupiti gotovo sve.
6. Imam upravo takvu kuću/stan i auto kakve sam oduvijek želio. Bankovni kredit nikada me nije zanimao. Navika mi je uplaćivati luksuzna putovanja, akcijske ponude me ne zanimaju.
7. Zadovoljan sam svojom mirovinom, od nje mogu sve platiti. Redovito idem na ljetovanje i zimovanje, a i svojim unukama dajem onoliko koliko želim.
8. Rukovodim uspješnom tvrtkom. Davno sam započeo, i danas se bavim time, nikada nisam trebao učiniti promjene. Godinama nemam dugova, svi partneri plaćaju mi na vrijeme, nikada nisam trebao tražiti od banke kredit. Potpuno sam miran, konkurencija me ne ugrožava. Rijetko trebam provjeravati svoje zaposlenike, mogu otputovati i na višemjesečno ljetovanje. Provodim mnogo vremena sa svojom obitelji.
9. Planiram postati poduzetnik. Imam dovoljno iskustva, novca i znanja za to. I nakon nekoliko godina živjet ću od toga: tržište se nikada ne mijenja, mogu slobodno planirati.
10. Imam veliko iskustvo s MLM-tvrtkama, iskušao sam ih više. Još uvijek sam član u dvjema, ali upravo sada pridružio sam se još jednoj MLM-tvrtki koja kreće. Osjećam da ću kod njih postati doista uspješan, nadam se kako je njihov marketinški plan doista najbolji na svijetu.
11. Ne zanima me svjetska tvrtka koja se razvija već 33 godine u gotovo 150 zemalja, nudi proizvode j edinstvene kvalitete, obogaćuje poduzetništvo više milijuna obitelji bez potrebe za ulaganjem sredstava, daje im mjesečni prihod od više tisuća eura, trogodišnje novi besplatan auto, besplatna putovanja, program za stjecanje profita.

OCJENA:

Koliko tvrdnji vrijedi za tebe?

- 3-6 Krenuo si u dobrom smjeru, ako tako nastaviš, postat ćeš sve bolji.
- 6-7 Možeš se ponositi sobom, primjer si koji treba slijediti.
- 8-11 Želim te upoznati da bih učio od tebe i da bih ti se divio.
- 0 Odmah stupi u kontakt s Foreverom!



Tibor Radóczki
soaring manager,
regionalni direktor

FOREVER Success Day

BUDIMPEŠTA 2. TRAVNJA 2011.



**POZDRAVNE RIJEČI
DR. SÁNDOR MILESZ**
DRŽAVNI DIREKTOR



**DR. ILONA JURONICS-VARGA
I GÉZA VARGA**
SOARING MANAGERI
DOMAĆINI
ČLANOVI PRESIDENT'S CLUBA 2010 I 2011



**KAKO IMATI MNOGO
STALNIH KUPACA?
TIBOR ÉLIÁS**
SOARING MANAGER



**DOBRA BAKTERIJA NA
VALJANOM MJESTU
DR. ZSUZSANNA TÓTH-BARANYI**
SENIOR MANAGERICA

**KLUB OSVAJAČA, KVALIFIKACIJSKA
SVEČANOST MANAGERA,
PREDAJA REGISTRACIJSKIH
PLOČICA, MANAGERI RUKOVODITELJI**



**NA POČETKU PUTA
TAMÁS BUDAI**
SOARING MANAGER
ČLAN PRESIDENT'S CLUBA 2010 I 2011



**POLETNA GRADNJA MREŽE S FOREVEROM
EDIT KÁDÁR-SÁNDOR I ZSOLT SÁNDOR**
MANAGERI

**KVALIFIKACIJSKA
SVEČANOST SUPERVIZORA,
ASSISTANT MANAGERA**



**MI SMO SPOJENI!
FERENCNÉ TANÁCS I FERENC TANÁCS**
SENIOR MANAGERI
WORLD RALLY I. MJESTO

TIJEKOM PRIREDBE DISTRIBUTERE OČEKUJE CJELODNEVNI SAJAM,
CJELOKUPNI ASORTIMAN FOREVERA S BODOVNOM VRIJEDNOSTI ILI BEZ NJE!

SRDAČNO OČEKUJEMO SVAKOGA U SYMA ARENI S POČETKOM OD 10.00 SATI (1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.)
DJECI OD 3 DO 8 GODINA BESPLATNA SOBA ZA IGRU TIJEKOM PRIREDBE, UZ STRUČNI NADZOR.
ŽELIMO SVAKOME UGODAN BORAVAK I ZABAVU! ZADRŽAVAMO PRAVO IZMJENE PROGRAMA

Liječnički kongres u Siračku

16–17. VELJAČE 2011.

STIGLI SMO U SIRAČKI HOTEL DVORAC TIJEKOM MOŽDA ZADNJEG UGRIZA ZIME, SRIJEDOM PRIJE PODNE. ZAHVALJUJUĆI GLASOVITOM SIRAČKOM GOSTOPRIMSTVU, NAKON OBILNA RUČKA ZAPOČELI SMO KONFERENCIJU.



Dr. **Sándor Mílesz**, državni direktor, u svojem je pozdravnom govoru nazvao najvažniji cilj ovoga skupa da mi liječnici zajednički promislimo i zauzmemo zajednički stav.

Kao prvi govorio je neovisni liječnik i stručnjak **dr. György Bakanek** o ulozi dodataka prehrani u svakodnevnoj liječničkoj praksi. Predložio je da izradimo zdravstveni plan uporabiv po osobi na osnovi jedinstvenih uvjeta – snimanje aktualnoga stanja (laboratorij, ultrazvuk), kvantitativni i kvalitativni aspekti ishrane, redovita tjelovježba. Samo nakon toga neka predložimo vrstu dodatka prehrani. U svojem uobičajeno zabavnom stilu osvrnuo se i na proizvode koji su, neovisno o životnoj dobi i spolu, svakome potrebni.

Usljedila je **dr. Edit Révész-Siklós** obradom tematike „što i koliko jesti“ – s jedne strane u pogledu svakodnevne ishrane, a s druge strane s gledišta savjeta koje dajemo drugima. Održala je temeljitu prezentaciju – napomenuvši i najnovije spoznaje istraživanja – iz koje smo mogli izvući pouku da uzrok eventualnog neuspjeha može biti taj što naši potrošači premalo uzimaju proizvode i/ili ih upotrebljavaju prekratko.

Dr. Endre Németh iznio nam je najčešća pitanja potrošača vezano za proizvode, a s kojima se suočio tijekom dvogodišnje prakse kao liječnik savjetnik, te nam je uz malo humora dao savjete kako odgovoriti na pitanja.

Posljednji predavač toga dana bio je **dr. István Taraczközi**, predsjednik Udruge alternativnih liječnika Mađarske. Nije samo govorio o primjeni prastarih metoda liječenja u današnje doba, nego je i prikazao neke od njih.

Nakon večere ponovno smo zasjeli kako bi uz nevezani razgovor svatko postavio pitanja koja ga zaokupljaju. Na kraju ovo je ispalo kao najdulji programski blok dana, jer je nastupilo gluho doba noći kada smo pošli spavati.

Drugi dan otvorio je dr. István Taraczközi, i to grafičkim

testom nazvanom po njemu, koji smo odmah trebali i riješiti. Pri vrednovanju naučio nas je nekoliko uporabivih „trikova“. Nakon toga prešli smo na životinje – uz pomoć **dr. Lászla Mezősia**. Po običaju, ostali smo bogatiji za mnoge praktične savjete. Na kraju riječ je preuzela **dr. Gabriella Kassai**, koja je kao prva od liječnika potpisala registracijski listić FLP-a, te na taj način kao stručnjakinja stekla iskustva s našim proizvodima. Govorila je o izvanrednoj odgovornosti Foreverovih liječnika, te o tome koja je uloga našega rada u pogledu uzrasta zdravijih naraštaja. Tijekom završnoga ručka nastavili smo s razmjenom iskustava, te se dogovorili kako je bila genijalna ideja organizirati ovu konferenciju zbog korisnosti i sadržajnosti kako u stručnom, tako i u ljudskom pogledu.

dr. Terézia Samu
moderatorica kongresa



FOREVER
IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: +36-1 269 5370 Fax: +36 1 297 1996

Glavni urednik: Dr. Sándor Mílesz Urednici: Zsuzsanna Gerő, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft. Projektni koordinator: Szilvia Timár Urednica tekstova: Zita Kempf Korektor: Ildikó Király Prijelom i uređivanje:

Raden Hannawati Fotografije: Dr. Sándor Mílesz, Csaba Aknay, Róbert László Bácsi, Petar Fabijan Prevoditelji, lektori: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski),

Babity Gorán Vladimir, Zarko Anić Antić (hrvatski), Ortilia Tóth-Kása, Balázs Molnár, 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



Forever 2010. u brojkama

Forever je otvorio ured u **3** nove države.

Broj registriranih na MyFLPBiz porastao je za **100%**.

Na Foreverovim plantažama posađeno je **720.000** aloinih sadnica.

Lanac Forever Resorts proširio se za **3** nove plantaže.

Aloe Vera of America proizveo je **30,320.000** litara aloina ekstrakta.

Na našu Facebook stranicu pridružilo se **40.000** osoba.

FLP je svoju paletu proizvoda proširio za **4** novih proizvoda.

Iznos Profit Sharea bio je približno **16,000.000** dolara.

Darovali smo **7.000** mreža protiv komaraca preko Forever Givinga.

Forever Nutraceutical proizveo je **504,368.000** tableta.

Svjetski promet porastao je za 3%.



**Čak i jedan čovjek u stanju je učiniti fantastične stvari.
Pridruži nam se!**





ALOE BERRY NECTAR
CRANBERRY-APPLE FLAVORED
ALOE VERA GEL

33.8 FL. OZ. (1 QT., 1.8 FL. OZ.) | 1 Liter
FOREVER

FOREVER ALOE BITS N' PEACHES
PEACH FLAVORED
ALOE VERA GEL

33.8 FL. OZ. (1 QT., 1.8 FL. OZ.) | 1 Liter
FOREVER

FOREVER FREEDOM
ORANGE FLAVORED ALOE VERA JUICE

The goodness of Aloe in a unique formula
33.8 FL. OZ. | 1 Liter

ALOE VERA GEL

33.8 FL. OZ. (1 QT., 1.8 FL. OZ.) | 1 Liter
FOREVER