

GODINA XV. BROJ 07 / SRPANJ 2011.

# FOREVER



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

FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free*  
BUDAPEST 2012







# Kontakti

**K**ao što mnogi od vas znaju, nedavno sam bio nazočan na Afričkom Rallyju u divnom Cape Townu. Bila je to fantastična priredba! Stiglo je više od 4000 distributera sa svih krajeva kontinenta. Šarenilo prelijepih narodnih nošnji učinilo je priredbu doista nezaboravnom. Stajao sam na pozornici, u zraku se osjećala silna energija, uzbuđenje iščekivanja. Podijelili smo 2,5 milijuna dolara među sudionicima Profit Sharinga, što je najveći dosadašnji iznos u Africi. Siguran sam da ovaj program mijenja ljudske živote. Najizdašniji ček – u iznosu od 234.327,22 dolara – preuzeli su ove godine Južnoafrikanci Tabani i Nombuso Biyela.

Želio bih da se među svim afričkim distributerima pročuje kako sam beskrajno ponosan na njih i na ono što su dosad postigli. Oni su najbolji primjer dokle možemo dospjeti ako brigu o drugima kombiniramo s odlučnim i ustrajnim radom. Nastavite s takvim radom, vidimo se dogodine u Sun Cityju!

Prošli mjesec sudjelovao sam na više regionalnih rallyja. Posjetio sam mnoge gradove, više kontinenata, i potpuno me zaokupljala jedna misao. Koliko god svijet bio velik, otkako postoji internet, mobilni telefon, e-mail, preko kojih smo u svakodnevnom kontaktu, udaljenosti više ne postoje. Katkad strepim da nećemo biti u stanju pratiti protok golemih količina informacija, a istodobno uviđam kako suvremena tehnologija zapravo nudi sve mogućnosti. Shvatio sam da, zahvaljujući njoj, te mogućnosti dopijevaju do mnogo više ljudi. Otvara nam putove o kojima pri utemeljenju FLP-a prije 33 godine nismo smjeli čak ni sanjati.

Nova pomagala – na primjer MyFLPBiz, webinar, forever.com – pomažu nam proširiti poznanstva. Osjećate li moć tehnike? Možete osloviti ljude ne samo u neposrednom okruženju. S pomoću tehnike lakoćom prelazite geografske granice proširujući svoje slušateljstvo. Diljem svijeta možete dostaviti FOREVEROVU fantastičnu poruku o zdravlju i bogatstvu desecima tisuća, čak milijunima ljudi.

Jesi li siguran da iskorištavaš sve mogućnosti koje nudi tehnika? Ako ne iskorištavaš, upitaj se: zašto ne? Možda ti nova tehnologija ulijeva strah? Misliš da su dotična sredstva „prešla preko tebe“? Ili su prekomplificirana da bi naučio upravljati njima? Evo kako ja vidim sve to.

Tehnika nije stvar koje se treba bojati, preko nje se upotpunjujemo. Ima mnoštvo izvora gdje se distributerima prikazuju raspoloživa sredstva. Web-stranice tvrtke nude online treninge. Mnoštvo informacija može se dobiti i od više linije. Poželi je dostići! Te linije postoje da ti pomognu.

Mi smo vam i do sada pružili mogućnost da nova rješenja i pomagala stignu do vas. Obećavam da ćemo i nadalje nastojati ponuditi vam sve novosti, nova rješenja, kojima možete razvijati, graditi svoj posao u ovim promjenjivim vremenima. Nastavljamo započetim putem, i učinit ćemo sve da podijelite FOREVEROVU poruku s milijunima ljudi, koji snivaju upravo o fantastičnoj mogućnosti koju bi im Forever mogao dati.

FOREVEROVU poruku TREBAJU ČUTI, a mi ćemo se pobrinuti da tako i bude.

  
REX MAUGHAN  
GENERALNI DIREKTOR



# BUDIMPEŠTA 2012.



**P**rvoga srpnja oglasio se startni pištolj: krenulo je uzbuđljivo natjecanje, cilj kojega je jedna od najljepših prijestolnica Europe, Budimpešta.

Više od 40 zemalja našega kontinenta krenule su pokazati što znaju, usporediti svoje učinke i kvalificirati se u finale.

Srpanj je mjesec rada. Od novih suradnika može se kvalificirati samo onaj koji u ovom mjesecu sudjeluje u natjecanju već s aktivitetom od 4 cc. Što to zapravo znači? Upoznavanje proizvoda, početak kontinuirane uporabe proizvoda i predaju stečenih iskustava poznanicima, kolegama, prijateljima, potom njihova izobrazba radi daljnje predaje svega toga sve širem krugu. Svi Foreverovi distributeri stoje pred nesvakidašnjom mogućnosti.

Naime, i 15. obljetnicu postojanja mađarske i južnoslavenske regije slaviti ćemo zajedno s generalnim direktorom i utemeljiteljem tvrtke Rexom Maughanom, predsjednikom Greggom Maughanom i europskim dopredsjednikom Aidanom O'Hareom, koji će tom prigodom doputovati u Budimpeštu da vide najbolje u Europi. Ako si se već pridružio Foreverovu sustavu, učini sve da i ti budeš na pozornici, kvalificiraj se! Ako si sada prvi put susreo ovu mogućnost, ne dvoumi se, usudi se učiniti korak i mijenjati se! U životu čovjek često dospijeva na razmeđa kada valja donijeti ispravnu odluku. Radi mudro, ozbiljno, ali odriješito i brzo, jer život je kratak i proživjeti ga vrijedi samo kvalitetno. Cijela Europa kreće u natjecanje da osvoji kartu za budimpeštanski susret. Osiguraj i ti svoje mjesto kontinuiranim i planskim radom! Zastupajmo svoje zemlje u broju koji će dominirati Foreverovom pozornicom. Kreni sada i vidimo se 2012. na budimpeštanskom Europskom rallyju!

DR. SÁNDOR MÍLESZ  
DRŽAVNI DIREKTOR

2012 BUDAPEST





# Success Day

**BUDIMPEŠTA** 18. 06. 2011.



**N**a lipanjskom danu uspješnosti u središtu pažnje bila su „Foreverova djeca“, zatim nas je zabavljala prava zvijezda, pjevač **Viktor Király**, pretvorivši arenu Syma u koncertnu dvoranu. I još nešto: više puta se oglasila Madonina pjesma Holiday. Redoviti posjetitelji Dana uspješnosti dobro znaju, što ona znači: neki će putovati... Da, stupili smo u ljeto i sve više mislimo na porečke stijene: najperspektivniji distributori u rujno opet će putovati na tradicionalni „menadžerski inkubator“. Tko još nije bio među njima, još može zasukati rukave!

**Lajos Túri**, poznatiji pod imenom **Lui** ne počinje odmah Foreverovom himnom, prije toga pjeva nam retrospektivu svoga repertoara, i dok se ne pročuju glasovi najpoznatije pjesme, već su svi zauzeli svoja mjesta. Izuzev soaring menadžerice **Hajnalke Senk** i novopečenog dijamantnog menadžera **Miklósa Berkicsa**, koji se ovaj put pripremaju iza pozornice kao voditelji programa. Hajni nam odaje, kako će se u poluvremenu još i presvući... pravi je show već i početak. Uigrani su par, kako u poslu, tako i na pozornici: bockaju se međusobno duhovitim rečenicama. Pozdravljaju sve nazočne: prvo budimpeštance, potom one iz ostalih dijelova zemlje, na kraju traže „skeptike“ ali uzalud, oni su danas ostali kod kuće.





FOREVER LIVING PRODUCTS STAVLJA VELIKI NAGLASAK NA STALNOST, NA TAJ NAČIN JE I SCENARIO DAN USPJEŠNOSTI - REDOVITO ORGANIZIRANIH SUSRETA SUBOTOM RADI PRIZNAVANJA I OBRAZOVANJA SURADNIKA - SLIČNA. TI SUSRETI SADRŽAVAJU MNOGO TOGA: OZBILJNO UČENJE, SVEČANO SLAVLJE, OPUŠTENI TULUM. NO IPAK, SVAKA PRIGODA IMA VLASTITU ČAR, NEŠTO, OD ČEGA SE DOTIČNA SUBOTA IPAK RAZLIKUJE OD PROŠLOMJESEČNE. I OVAJ PUT OČEKIVALA SU NAS IZNENAĐENJA...

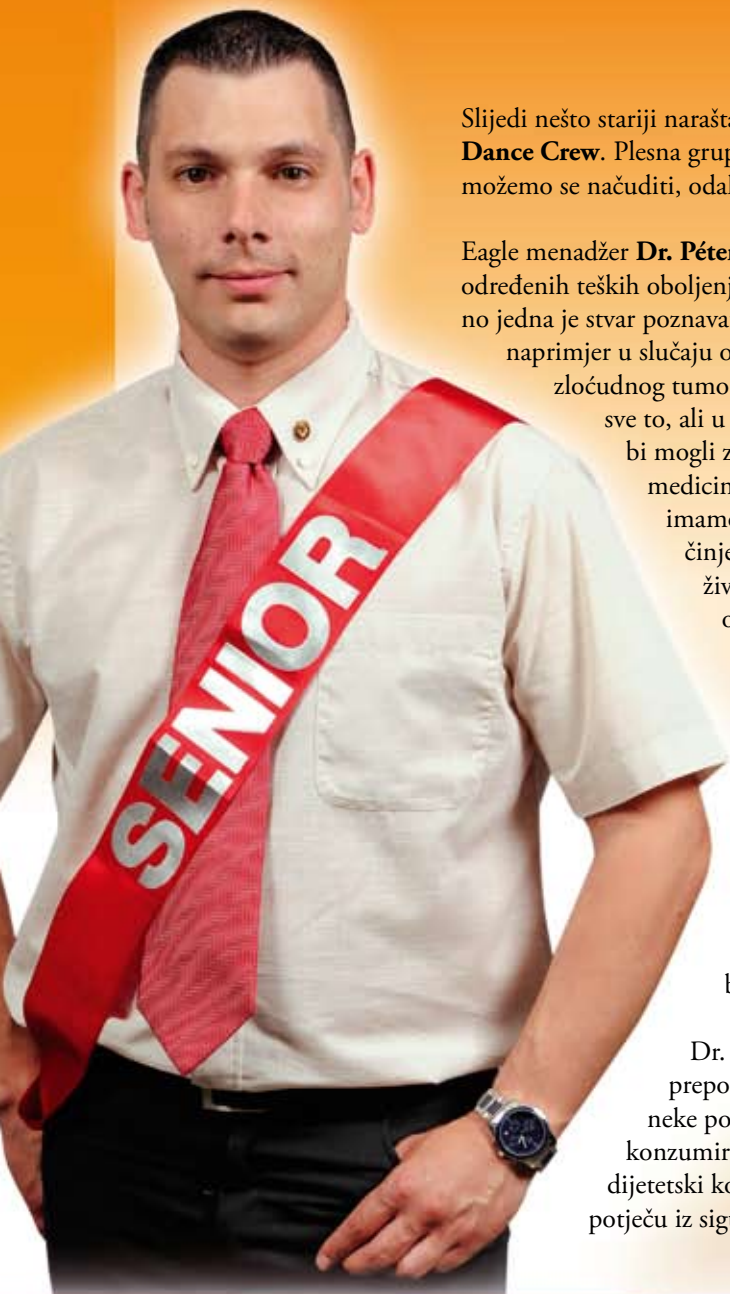
Stupa na pozornicu **Dr. Sándor Mílesz**, državni direktor. Nakon pozdravnih riječi izjavljuje: „današnji dan posvećujemo mališanima“. U Foreveru se u zadnje vrijeme sve više čuje o djeci, o tinedžerima, dvadesetogodišnjacima, novim naraštajima graditelja mreže. Predhodnici bodre nasljednike, kao što to čine i suradnici bodreći se međusobno, naime od mladih se očekuje slijedeći uspješni „val“. To naravno ne znači, da se „veliki“ tiho opraštaju, upravo suprotno: podmlađuju se, osuvremenjuju, uče upravljati sve više tehničkih pomagala. Dr. Sándor Mílesz govori i o najmlađima, o djeci Foreverovih distributora iz vrtića i đaka nižih razreda škole. „Radimo, kako bi im osigurali ljepšu budućnost“ – govori, potom sa osmjehom dodaje – „zato i nama ne ide loše...“

Rukovodstvo tvrtke ne brine samo o vlastitoj djeci, zahvaljujući centru poduzeća i kod nas su stigle „aloe bebe“, znači plišane figurice inspirirane bojama kutije sa gelom, koje s jedne strane usrećuju europska mališane, s druge strane pomažu afričkim stradalima.

Naše poduzeće oduvijek je obilježavalo globalno razmišljanje, primjer za to bio je i nedavni natječaj magazina Forever Kids na temu ekologije. U okviru natječaja „ja i Zemlja“ djeca iz vrtića i školarci nižih razreda u obliku crteža su izrazili, na koji način bi zaštitili našu planetu od zagađenja, te brojnih štetnih djelatnosti čovječantsva. Ovdje se vodi briga i o mališanima: djeca dobijaju istu pažnju i slavlje, kao menadžeri: Sándor poziva na pozornicu poimence sve natjecatelje, crteže pobjednika prati duga analiza. „Ovakvom pozadinom Forever će postati ogroman – govori državni direktor – naime podmladak je osiguran!“







Slijedi nešto stariji naraštaj: nastupa, točnije skače, baca se na pozornicu **Hypnology Dance Crew**. Plesna grupa stiže u zaista upečatljivim kostimima, nakon četvrt sata ne možemo se načuditi, odakle im toliko energije...

Eagle menadžer **Dr. Péter Bánhegyi** današnji je prvi predavač. Znali smo, da u svezi određenih teških oboljenja statistike u pogledu Mađarske pokazuju razočaravajuću sliku, no jedna je stvar poznavati brojke, a drugo je pak vidjeti na ekranu, što se događa u tijelu naprimjer u slučaju oštećenja kardiovaskularnog sustava ili razmnožavanja stanica zloćudnog tumora. Nije dobar osjećaj suočiti se sa slikama, nije ugodno gledati sve to, ali u međuvremenu znamo: trebamo vidjeti sve to u interesu, kako bi mogli zaista vjerodostojno govoriti o važnosti prevencije. „Danas je medicinska znanost mnogo razvijenija, nego prije pola vijeka, no ipak imamo više oboljenja.“ – navodi doktor Bánhegyi iznenađujuću činjenicu. Valjda nikada nije toliko ovisilo o nama, kako ćemo živjeti svakodnevicu. Naime već odavno ne vrijedi, da neka bolest ovisi o našoj sudbini, kao nekoj neočekivanoj nedaći, mnogo više ovisi o načinu života, nego o slučajnosti. Shvatimo to kao dobru vijest, naime možemo učiniti mnogo toga u interesu, da izbjegnemo bolesti: zdrava ishrana primjerice čini 40 posto prevencije, a i sport u velikoj mjeri doprinosi očuvanju zdravlja. „Stalno se borimo sa vremenom, jurimo, živciramo se“ – niže probleme predavač – „štetne utjecaje modernizacije ne uspijevaju više anulirati čak ni voće i povrće, naime poznato je: njihov sadržaj hranjivih tvari i vitamina mnogo je manji, nego prije nekoliko desetljeća. Nije ni čudo, što svaki drugi čovjek umire zbog kardiovaskularnih bolesti, a svaki treći zbog tumora.“

Dr. Péter Bánhegyi nam prikazuje „piramidu ishrane“ sa preporučenim jelima. Mada je dobro poznajemo, ovaj put vidimo neke pomake. Istraživači sveučilišta Harvard danas već odobravaju konzumiranje jedne čaše crnog vina dnevno, ali što je u svezi nas važnije: dijetetski komplementi zauzeli su svoje mjesto na paleti. „Važno je, da oni potječu iz sigurnog izvora, da budu čisti, kvalitetni proizvodi, proizvedeni od



prirodnih sastojaka. Preparati nisu lijekovi, ali oni dovode organizam u stanje, da se uspješno uhvati u koštac sa bolestima“ – ovo već dodaje eagle menadžer.

Slijedi kvalifikacijska svečanost supervizora i asistanta menadžera po dobro poznatoj koreografiji, potom k mikrofonu stupa debitant. **Ágnes Pezenhoffer-Nagy** govori o teškom, ujedno i lijepom putu ka menadžerstvu. Priča nije započela lako, Ági i njen suprug stopostotni su korisnici proizvoda, no gradnjom mreže započeli su tek lani, na poziv njihovog sponzora **Tamása Budaia**. Ágnes kao dizajnerica unutarnjeg prostora u dobrom je položaju, naime povod za uspostavljanje kontakta je dat, Ágnes i nehotice dobija uvid u način života ljudi, u njihove probleme te joj je odmah pri ruci i pomoć, no i kapital poznanstava njenog muža isto toliko unapređuje gradnju mreže. Ágnes je pozvala goste i na današnji Dan uspješnosti, kako kaže sve do danas je inspirira, koliko uspješnih ljudi stupa iz mjeseca u mjesec na FLP-ovu pozornicu.

Po prvi put stoji na pozornici Dana uspješnosti i menadžerica **Zsanett Gidófalvi**. Prezime joj itekako dobro zvuči u struci, no ovaj put ima što reći i povodom vlastitog iskustva. Njeni roditelji, **Attila i Kati Gidófalvi** najbrže su postali dijamantni u regiji. Zsanett je imala deset godina, kada su joj roditelji započeli gradnjom MLM biznisa, stoga dobro poznaje takav način života. „Znala sam, da ne želim biti klasična zaposlenica, zato je najbolje, što sam mogla učiniti, slijediti primjer svojih roditelja. Uvijek me motivira, da budem među najboljima i dokažem, kako sam zaslužila povjerenje roditelja. Zahvalna sam, što su odabrali taj put.“

U Zsanett vjeruju ne samo roditelji, nego i muž, vjenčali su se prošle godine u siračkom dvorcu. Zsanett uspoređuje vezu sponzora i sponzoriranoga sa beskompromisnim prihvatanjem, što daje sigurnu pozadinu. „Iskrenost može biti jedina smjernica.“ – govori, potom nizom fotografija dokazuje, zbog čega se iplatilo kao djevojčica trpiti, što su mama ili tata ponekad odsutni.

Na Danu uspješnosti uvijek nam se prikazuje i revijalni program, ali ne pozdravljamo svaki put poznatu i priznatu zvijezdu, kao Viktor Király. Za vrijeme minikoncerta vlada pravi tulumski ugođaj, gledatelji ustaju sa svojih mjesta. A kada već ionako stoje, ostaju tako i tijekom slijedeće točke programa, mnogi od njih stupili su razinu više zahvaljujući marketinškom sustavu. U okviru ovog bloka pozdravljamo „orlove sa 60 cc“, novopečene „osvajачe“, menadžere, kvalifikante automobilske







programa, više menadžere, kvalifikante Holiday Rallya. Imamo i dva izvanredna rezultata: **Krisztián Óvári** postao je senior menadžer, a **Tibor Lapicz i Orsolya Lenkó-Lapicz** stupili su na razinu soaring menadžera. Krisztián priznaje, uopće nije bilo lako stići dotle, no entuzijazam ga je tjerao naprijed, i kako su rezultati stizali, sve je većom vjerom stajao pred novim izazovima. Sa bračnim parom Lapicz na pozornici je i kćerka Anna, plesna prvakinja. Orsolya se pored suradnika i uzora zahvaljuje i njoj na strpljenju, na što su zbog svoga poziva do sada imali velike potrebe.

Svi oni prešli su preko tisuću situacija, u kojima glasi predavanje soaring menadžera **Sándora Tótha**: govori o praktičnom dijelu gradnje mreže. Od njega na svakoj priredbi čujemo poneki novi, koristan tip. I ovaj put prelazimo preko osnovnih stvari: izrada imenika, priprema na obiteljske prezentacije, odgovarajući pristup, planiranje. Isplati se raditi planski, naime, kako Sándor kaže prosječan čovjek 95% vlastitih sposobnosti ne da ne iskoristi, nego ih čak nije ni svjestan! A ukoliko gradnja mreže traži od nas mnogo žrtvovanja, Sándor obećaje: „Bog će ti nadoknaditi sve. Ne zanima me, što misliš o biznisu, zanima me, u što vjeruješ.“ – glasi ključna rečenica.







Slijedi soaring menadžerica **Ágnes Klaj**, vrsna poznavateljica ljudi. Predavanje joj ima niz pouka, koje mnogima mogu dati snage: na koji način učiti iz nedaća, nepravilnosti, poteškoća. Ágnes je početkom svoje karijere iskusila mnogo toga, naime započela je sve ispočetka nakon razvoda, sa malim djetetom, u nepoznatom gradu. Spoznaja, koja joj je možda najviše pomogla u radu, glasi: „ako sam sposobna činiti loše stvari, tada umijem napraviti i dobro.“ Dugo vremena bilo joj je teško uskladiti uloge zaposlene žene i brižne majke, no shvatila je, kako će joj djeca postati stabilna u svakom pogledu jedino, ukoliko je i ona sama takva. Prema zanimljivoj formulaciji „biznis je samo izlika, da počnemo komunicirati te se ljudi otvore.“ No kao prvo mi trebamo postati otvoreni. „Ukoliko priznaš, da želiš živjeti bolji život, pronaći ćeš i oruđe, kojim to ostvariti. Ne raspoložem nikakvom čudotvornom tehnikom, samo sam iskrena. Znam, koji film želim gledati, i djelujem u skladu sa time. Već nisam mala, ali još nisam niti velika, biznis uvijek pokazuje, što još valja uraditi. Od samih početaka znala sam, kako želim pripadati ovom klubu i shvatila sam iznenađenjem ono, što do tada nikada nisam osjećala: da sam potrebna tim ljudima. Ovdje dobijam sve, kako bi mi snovi projecirali film, koji želim gledati.“

A film se vrtilo dalje: kao oproštajna točka priznanje dobijaju i 4 CC kvalifikanti te asistenti supervizori: oni su već sasvim sigurno učlanjeni u dotični klub.



**forevergiving**  
Make a Difference



Kupnjom  
Aloe bebe pomažete  
dobrotvorne projekte Forever  
Givinga! Sada uz njih dobijate kao poklon  
majicu "European & World Rally Vienna 2011".

Forever Giving utemeljen je kao partner dobrotvornih  
organizacija diljem svijeta, kako bi se borili s njima rame uz  
rame:

Glavni nam je cilj pružanje pomoći siromašnoj djeci  
na razne načine – primjerice na polju obrazovanja,  
zdravstva i opskrbe namirnicama. Sekundarni nam  
je cilj pružanje pomoći na poprištima prirodnih  
katastrofa.



# LINO BARBOSA FOREVER



## BRAZILSKI DIJAMANT

# LINO BARBOSA

**Video sljedećeg razgovora objavljen je u rujanskom webinaru. S Linom Barbosom razgovarao je Garin Breinholdt, dopredsjednik FLP-a za Latinsku Ameriku. Cijeli razgovor možete pogledati na FLP TV.**

**GARIN BREINHOLT:** Dobivam mailove iz svih krajeva svijeta u kojima me pitaju o Brazilu. Najzbudljivije je, s tim u vezi, da smo prošle godine za četiri mjeseca postigli 100 000 kartonskih bodova. Siguran sam da većina zna što znači kartonski bod, i da mogu zamisliti što znači sto tisuća tih bodova. Nevjerojatno. No u Brazilu ne postizemo samo rezultate mjerive brojkama, od njih je važnija odlučnost, entuzijizam naših distributera.

U Brazilu je Forever Living popularna marka poput Coca Cole. Kamo god krenemo, u zračnoj luci, u taksiju, svatko poznaje Forever Living. Veoma je uzbudljivo! No sada je najvažnije da je s nama Lino, dugogodišnji sastavni dio Forevera. Veoma sam počašćen što sam u društvu s njim i što imam priliku da ga bolje upoznam. Dobro znam koliko mnogo radi i veoma sam uzbuđen što će ovom prigodom podijeliti s nama neke stvari.

Lino, mnogo je knjiga u svijetu o tajni uspjeha. No ono što znam o tebi, proturječi njima. Oko tebe nikakvih tajni. Sve dijeliš sa svima kako bi i oni postali uspješni kao ti. Ipak, možeš li spomenuti neke stvari koje su važne? Koje dijeliš s novim suradnicima ili čak managerima, i za koje misliš da su presudne na putu prema uspjehu poput tvojega?

**LINO BARBOSA:** Uspjeh u Foreveru veoma je jednostavan. Najprije trebamo odlučnost, znači, da želimo biti uspješni. To neka nam je primarni razlog života. To nam treba postati san, potreba. Ta te snažna želja potiče da vidiš pred sobom ono što želiš postići. Ako imaš u sebi dovoljno želje i svjesno, mukotrpnim radom, slijediš njezin zov, shvatit ćeš kako je za tebe najbolja mogućnost Forever. Ako stigneš do te točke, uspjeh ti je zajamčen.

LINO BARBOSA

DIAMOND FOREVER

DIAMOND  
LINO



**G. B.:** Po tvojem sudu, zbog čega su neki ljudi uspješni, a drugi nisu?

**L. B.:** U drugim poslovima, ili općenito u životu, postoje ljudi koji se rode uspješni. No u Foreveru nema razlike. Ovdje, ako se netko bori, ako učini ono što treba i ne predaje se, zasigurno postaje uspješan. Ali oni, koji se ne bore, koji se lako predaju zato što nemaju dovoljno volje, neće uspjeti slijediti svoje snove. Postoje i takvi, koji i ne znaju što zapravo žele, stoga i nisu uspješni – a to je potpuno razumljivo. Razlika je u tome što im Forever daje u ruku mogućnost.

**G. B.:** Sjećam se jedne stvari, koju spominješ više puta kada govoriš distributerima. Spomenuo si tri stvari, koje valja učiniti: raditi, raditi i još odlučnije raditi. Jedna stvar, o kojoj se mnogo govori u Brazilu, jest upravo rad. Znam da ti doista radiš punom parom. Na što si pomišljao kada si tek potpisao prijavnicu? Kako si zamišljao prvih deset godina u Foreveru, i jesu li ti se planovi ostvarili?

**L. B.:** Radio sam već i u drugim multilevel-poslovima, i u njima naučio na koji način treba snivati. Shvatio sam da ovakvim biznisom mogu promijeniti svoj život. Istodobno, bio sam razočaran, jer stvari nisu funkcionirale. Stoga mi je san postao pronaći neki ozbiljan biznis, s ozbiljnim proizvodima i korektnim marketinškim planom. Kada su mi spomenuli Forever Living, u prvi mah nisam htio ni čuti za nj. No uporno su me pozivali, dok na kraju nisam otišao na prezentaciju. Kada sam upoznao tvrtku, proizvode, i koliko Forever plaća, mislio sam: „Mili Bože, za pet godina mogu promijeniti cijeli svoj život!“ Ne za deset, nego za pet godina. Vjerovao sam u tvrtku, izdržao sve, bio veoma odlučan. I u roku od pet godina promijenio sam život. Počeo sam opet vjerovati. Sjetio sam se opet svojih ranijih snova i činili su se ostvarivima. Hvala Bogu, i ostvarili su se.

**G. B.:** Spomenuo si entuzijizam. Što radiš da ostaneš stalno motiviran dok gradiš biznis?

**L. B.:** Entuzijizam. Svi imamo potrebe za njim tijekom života. Ako nemaš entuzijazma, što god poduzeo, nećeš uspjeti. Da, kod Forevera je entuzijizam bio još veći, jer sam vidio ne samo da mogu promijeniti vlastiti život, već da mogu utjecati na živote ljudi i pomoći im da i oni promijene svoje živote. Vidjeti nekoga kako kupuje kuću, da ne treba više plaćati najamninu, ili da kupuje auto, ili upisuje svoju djecu u bolju školu... Vidjeti, kako ljudi kod kuće mogu staviti više jela na stol... Sve su to stvari koje me ispunjavaju radošću i željom da učinim još više kako bi se dogodilo što više sličnih stvari. Vidjeti kako se mijenja život ljudi, meni je poput goriva života.

**G. B.:** Mnogi znaju što si postigao – vide novac i životni stil, sve što si ostvario. Što predviđaš za svoj biznis u idućih 5 ili 10 godina?

**L. B.:** Budućnost? Vidim svijetlu budućnost – vlastitu, moje obitelji, Brazilaca i cijeloga svijeta – s Foreverom. To je mogućnost, koju još mnogi ne poznaju, ili je ne shvaćaju ozbiljno. No malo-pomalo uvjeravamo ljude, ne samo u Brazilu, nego diljem svijeta, da Forever smatraju ozbiljnim, dobro plaćenim, inteligentnim i modernim biznisom, što povlači za sobom fantastične nagrade. Znači, budućnost Forevera je svijetla. Trebamo promijeniti mnoge živote, trebamo pomoći ljudima i donijeti mogućnost u sve domove. Zamisli kada bi u svim domaćinstvima bilo napitka Aloe vere? Zubne paste i šampona u svim kupaonicama? Kada bi ljudi koristili proizvode s Aloe Verom kao ostale proizvode svuda u svijetu? To je moja želja, i nadam se da će se u budućnosti ispuniti. Učinit ću sve da se to ostvari. Ne ja sam, nego zajedno s rukovoditeljima, koji su također povezani tim istim snom.

**Garin Breinholt,**  
dopredsjednik FLP-a za Latinsku Ameriku





# Success Day

BEOGRAD 28.5.2011.



**D**omaćini svibanjskog susreta bili su senior menadžeri **Dr. Olivera i Ivan Miškić**. Njih dvoje odličan su primjer, kako mladi ljudi mogu postati uspješni preduzetnici putem FLP-a. Iza njih stoji čvrsta i stabilna ekipa suradnika i korisnika, s kojima je uvijek lako raditi.

Forever Living na tržištu Srbije nudi veoma tražene stvari: poslovnu mogućnost, izravnu zaradu, kvalitetne proizvode i mogućnost da se svaki dinar bonusa iskoristi, odnosno da obračunom doprinosa postanemo pravi preduzetnici. Smjernice na kojima se temelji FLP preko 30 godina predstavio nam je direktor tvrtke u Srbiji, **Branislav Rajić**.

Naša zemlja uvijek je bila puna mladih talenata, a uvijek nam je zadovoljstvo pozdraviti ih kao goste glazbenog dijela programa. Ovaj put imali smo prigodu uživati u taktovima mladog violiniste, **Iseni Čanija** u glasovirskoj pratnji **Dine Hadžimerović**.



**FOREVER LIVING  
PRODUCTS U SRBIJI VEĆ  
GODINAMA PRATI TRENDOVE,  
ZAUZIMAJUĆI VISOKO MJESTO  
NA TRŽIŠTU SRBIJE, RAME UZ  
RAME SA OSTALIM VODEĆIM  
TVRTKAMA. BILI SMO NA  
DANU USPJEŠNOSTI.**

U sve svoje proizvode u protekla tri desetljeća FLP je uložio mnogo truda i rada kako bi kvaliteta bila na vrhunskoj razini, a njihova primjena učinkovita i jednostavna. U Srbiji, kao i diljem svijeta po postotku su najčešće kardiovaskularne bolesti. Od soaring menadžerice **Dr. Biserke Lazarević** dobili smo korisne preporuke kako preko ishrane, prilagođene fizičke aktivnosti i dijetetskih komplemenata u vidu visokokonzentriranih pilula i biljnih sokova osnovnim hranljivim sastojcima poboljšati kvalitetu života.

Kvalitetu Foreverovih proizvoda dokazuju iskustva dobivena tijekom uporabe biljnih proizvoda. **Dr. Sonja Jović** u svom predavanju ispričala nam je upečatljiva iskustva ljudi koji su riješili svoje probleme i nesebično podijelili sa nama osobna iskustva. Prenijela je brojna iskustva liječnika koji proizvode primjenjuju u medicinskoj praksi.

Na pozornici smo pljeskom pozdravili nove supervizore i poželeti im mnogo uspjeha u daljnjem radu, kao i to, da im trenutna pozicija bude polazna točka u napredku u marketinškom planu.







Pozitivna energija, humor, odlična glazba, veselo gledateljstvo,... Tako izgleda kada je gost susreta **Goca Tržan**, veliki prijatelj tvrtke. Uživali smo u mini koncertu kojeg je priredila u čast rođendana FLP-a.

U životu ima mnogo uspona i padova, ali najvažnije je uvijek podići se, kada padnemo. Menadžerica **Verica Stavanović** se poslije svakog životnog pada uspjela podići, na jednom od najvažnijih raskrižja krenula je putem FLP-a i nastavila raditi ono, što je uspješno radila svojim suprugom prethodnih nekoliko godina. Sada, kao invalidna umirovljenica, ali pobjednica u duši uživa u mirovini sa Foreverom. Mi odabiremo, kako želimo živjeti, poručuje Verica.

Velikim pljeskom pozdravili smo na pozornici nove menadžere, a riječi koje su nam poručili ohrabruju nas, da će svoju poslovnu viziju prenijeti i na svoje suradnike. Čestitamo menadžerima **Leposavi Đurić, Vecki Velkovski i Prvoslavi Miletić**, kao i 60 CC+ eagle menadžerima **Dragani i Milošu Janović, Leposavi Đurić te Veroniki i Stevanu Lomjanski**.

Pozitivna emocija znači imati dobru komunikaciju, ali trebamo voditi računa da prevelika želja može ugušiti poslovanje. Senior menadžerica **Mirjana Mičić** nam je u vrsnom predavanju održala još jednu lekciju iz poslovne komunikacije u FLP-u, na osnovu vlastitih iskustava.







Suradnici koji su u značajno povećali promet u usporedbi sa istim razdobljem prošle godine kvalificirali su se u Klub osvajača. Čestitamo! Također, promovirali smo nove učesnike Super Rallya, koji se ove godine održava u Washingtonu, SAD.

Odgovore na najčešće postavljena pitanja dao je najbolji poznavatelj FLP-a u Srbiji, dijamantni menadžer **Stevan Lomjanski**. U ovom poslu najbolja promidžba su sami korisnici, mi volimo ono što radimo i radimo ono što volimo, a pri tom radimo isključivo za sebe, ne za druge – rekao je.

Uz zahvalnicu voditeljima najavili smo naredni Dan uspjehnosti za 18. lipnja u Beogradu, a nakon toga podijelili značke-orlove novim pobjednicima, asistent supervizorima.



**Branislav Rajić**  
Direktor FLP Srbija



PONUĐA BEZBODOVNOG MATERIJALA



VRHUNSKÉ PODLOGE ZA MIŠ





ZSANETT GIDÓFALVI-LEX

**Managerica Zsanett Gidófalvi-Lex ima 27 godina, rođena je u Nyíregyházi, diplomirala je ekonomiju na Tehničkom fakultetu u Budimpešti. Prošlog ljeta udala se za Ákosa Lexa. Bračni par živi u Budimpešti. Slijedi put svojih roditelja, uz veliku energiju i polet gradi svoju mrežu. Sponzor joj je Miklós Berkics.**

## IDEM SVOJIM PUTOM

**Tebe svatko poznaje kao kćer jedinicu bračnoga para Gidófalvi. Pretpostavljam da postoje predrasude o tebi, naime vide te kao djevojčicu odraslu u bogatstvu o kojem mnogi mogu tek sanjati, i to sve bez prevelikog truda. Je li doista tako?**

Ne mogu opovrgnuti, jer se u početku i ja susrećem s istim predrasudama, no hvala Bogu, kada me bolje upoznaju, porazgovaraju sa mnom, ljudi shvate da mogu misliti što hoće, jer ipak nisam razmažena djevojka, nisam „pala u nesvijest“ od sebe.

**Mnogi roditelji čine pogrešku, što nakon svoje mladosti provedene u oskudici, nude svojoj djeci sve „na tanjuru“.**

**Kako je bilo kod vas?** Roditelji su prema meni uvijek postavljali očekivanja. Ako sam ih ispunila, dobila sam svoju nagradu. Do završetka fakulteta dobivala sam roditeljsku pomoć; kada sam diplomirala, roditelji su me još pola godine potpomagali sa sto tisuća forinta mjesečno, ali odonda stojim na vlastitim nogama. Uvijek su mi govorili, ne žele mi dati ribu, nego me žele naučiti kako se lovi riba.

**Kako ide karijera u Foreveru?**

Podrazumijevalo se da sam se pridružila. Kao i svi ostali, i ja se suočavam sa svakodnevnim izazovima, jednako me tako odbijaju, možda čak i više nego ostale. Mnogi put daju mi do znanja da sam ja „kćerka Gidófalvija“. Znači, svejedno mi je hoće li se netko pridružiti ili neće. Ali iz mojega kruga poznanika nema nikoga tko se pridružio preko mene. Radim iz „hladnih“ imenika, odnosno prema preporukama poznanika, iz tog kruga gradim svoju mrežu.





**Kako vidiš stiže li Foreverova poruka do tvog naraštaja?**

Vidim, na žalost, da među nama ima mnogo onih koji nemaju ciljeva u životu. Može se računati samo na nekoliko njih, koji razmišljaju pet ili deset godina unaprijed – u jednom dugoročnom biznisu.

**Kakav je sastav tvoje grupe?**

Ima i mojih vršnjaka, ali i starijih. U pogledu školske spreme, slika je također šarena: ima i onih s maturom, i onih s fakultetskom diplomom.

**Kako ti izgleda svakodnevica, kakav ti je način rada?**

Stalno sam na Facebooku kako bih tražila nove kontakte, popis imena. Nedavno sam bacila u poštanske sandučice susjeda kratak opis sebe i mogeg biznisa. Napisala sam da me slobodno potraže ako žele zaraditi više novca. Već me i zvao netko, zahvaljujući njemu održala sam i prezentaciju. Često pozovem tatu ili mamu na prezentacije, jer me mnogi nerijetko smatraju premladom da bi prihvatili ono što tvrdim o biznisu. Uvijek spominjem Mikija Berkicsa i svoje roditelje kao primjere, pokazujem ih u novinama i na laptopu kandidatima. Radim prezentacije tipa 1/1, obiteljske prezentacije i otvoreni marketing, iskoristavam sve prigode kada mogu raditi.

**Koliko radiš prosječno?**

Ovisi. Ako imam mogućnosti, dnevno onoliko koliko mogu. Na žalost, događa se da prođe čitav dan, a od posla ništa. Posao povlači za sobom i manje padove.

**Koja ti je slika budućnosti u Foreveru?**

Želim postati soaring, a put se već nazire. Naravno, to je dugotrajan proces, predstoji mi i rađanje djece, stoga još nije sasvim jasno kada ću postići poslovne ciljeve. Tijekom godina, naravno, želim ići sve više i nakon soaringa.

**Koju ulogu igra muž u gradnji mreže?**

Pomaže mi u svemu, na primjer u proširenju imenika. Mnoge suradnike pronašla sam u njegovu krugu poznanika. Prati me na priredbe, ali zasad ne sudjeluje aktivno u biznisu.

**Koja iskustva imaš s proizvodima?**

Veoma ih volim, upotrebljavam cijeli spektar, i sigurna sam da se biznis može uspješno graditi samo ako i sam stopostotno upotrebljavaš proizvode. Kada novi suradnik dođe u moj stan na konzultaciju, pokazujem mu na koji način koristim MPD kao sredstvo za pranje posuđa, ulazimo u kupaonicu, i tamo vidi cijeli spektar proizvoda. Iskustvo govori, kada netko isproba određeni proizvod, ako i ne započne s gradnjom mreže, ostaje kao kupac.







ANALITIKA BOJA

Zimski  
TIP

*Analitika boja temelji se na spoznaji da se karakteristične boje pojedinih godišnjih doba te ljudskih ličnosti poklapaju: u proljeće (topli tip) sve blješti u toplim zlatnim bojama nakon povratka sunca; ljeti (hladni tip) gospodari plavetnilo neba i modra boja mora; u jesen (toplo) stotine boja padajućega lišća; zimi (hladno) bjelilo snijega. Tonalitet tih boja uzet je kao osnova pri svrstavanju ljudi po analitici boja, temeljem tonova boje kose, trepavica, obrva, boje očiju i boje kože na licu. Ako poznamo vlastite boje, mnogo ćemo lakše odabrati odjeću i odgovarajuću šminku!*



## SONYA® CREAM TO POWDER FOUNDATION



112 butter

### ZIMSKI TIP

U završnom članku serije o analitici boja bavimo se zimskim tipom. Snjeguljica je doista zimski tip. Kako to stoji i u priči: „Koža bijela poput snijega, usne crvene kao krv, kosa crna kao gavrani”. Koža zimskoga tipa uvijek je plavkastoga tona. Boja lica često je hladna, katkad blijeda. Boja kože tijela varira od veoma bijele preko blijedo žućkaste do svijetlo maslinaste. Lice nije rumeno, može imati i pjege. Nikada ne potamni potpuno, od sunca dobiva samo blagu boju. Kosa zimskoga tipa obično je tamna: crna, tamnosmeđa s riđim tonom, ili tamno kestenasta. Boja očiju može biti čisto plava, tamnozeleno, potpuno tamnosmeđa, boje lješnjaka ili siva. Karakterističan je sivi prsten oko šarenice.

### BOJE

Boje zime imaju plavkasti osnovni ton, čiste su, jasne i dobro konturirane. Stoga se zimskom tipu ne preporučuju hladne mat boje ili tople, poput narančaste, boje hrđe, žućkasto-zelene ili smeđe. Zimskom tipu više su prikladne hladne, čiste i jarke boje.

### ODJEĆA

Ličnost zimskog tipa najviše će se izraziti upadljivim, elegantnim i pomalo uglastim oblicima. Najprikladnije su crne, sive, plave, bordo cipele, torbica u skladu s cipelama, po mogućnosti jednostavnih oblika, od lakiranog materijala. Čarape mogu biti sive, srebrnaste, ali bijela, crna i plava boja također su prikladne. Od nakita najbolji je odabir srebro s draguljima hladnih boja.

### ŠMINKA

Kod šminke najvažnija je umjerenost, jer se zimski tip zbog svijetle kože može lako činiti pretjerano našminkanim. Laki temeljac – za bljeđu kožu ružičasti ili bež, a za tamniju sivkasti bež čak može biti i dovoljan. Topli, žućkasti tonovi ne stoje dobro ovom tipu. Crvenilo za lice neka bude crvene, hladno ružičaste ili boje fuksije. Ruž i boju na kapke treba uskladiti s crvenilom i temeljcem na licu, a lak na noktima s ružom. Ako se kosa boji, preporučujemo hladne tonove, ovisno o osobi – crnu, boju padlidžana, boju crnog vina, tamnu ili kestenasto smeđu, tamnosivu. Valja izbjegavati žuto-plave ili žuto-crvene tonove!

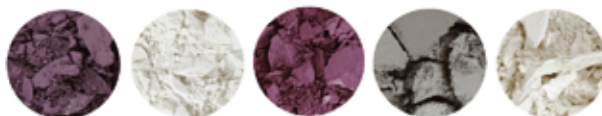
## SONYA® BLUSH



163 mauve

164 wildberry

## SONYA® EYESHADOW



144 wildberry

151 glacier ice

147 purple rain

145 sterling

154 whipped cream

## SONYA® LIPSTICK



125 brandy ice

126 wineberry

129 deepest love red

## SONYA® LIP PENCILS



179 grape wine

## SONYA® EYE PENCILS



174 midnight black

## SONYA® LIP GLOSS



193 berry mauve



104



105

## SONYA® PALETTES



# Success Day

SARAJEVO 11.06.2011

**D**omaćini Dana uspješnosti u Sarajevu su bili višestruki osvajači poticajnih programa senior menadžer **Vaselije Njegovanović** i menadžerica **Zrinka Vraneš**, koji iza sebe imaju niz zadovoljnih suradnika i kupaca.

O tome kako je bilo divno raditi ovih deset godina i kako je pred nama još ljepše razdoblje, predočila je direktorica sarajevskog centra **Enra Čurovac – Hadžović**, zatim je na pozornicu pozvala teritorijalnog direktora za **BiH dr. Slavka Paleksića** koji nam je u svom govoru predočio način poslovanja tvrtke i mogućnost poštene zarade našim programom.







Prednosti koje FLP nudi u odnosu na druge tvrtke, i koliko idemo ukorak s vremenom, kao i mogućnost širenja mreže putem računala predočio nam je državni direktor **dr. Šandor Milesz** potom objasnio način kvalifikacije za Europski Rally 2012. koji se održava u Budimpešti.

Zašto liječnici u FLP-u? Objasnio nam je prim. **dr. Goran Franjić** u svom izvrsnom izlaganju o mogućnostima liječnika da poboljšaju kvalitetu života pacijenata uporabom naših proizvoda.

„Najbolji smo, a zašto?!“ ispričao nam je senior menadžer **Safet Mustafić** u izlaganju o kvaliteti i tradiciji







naših proizvoda, te o spoju onog najboljeg sa istoka i zapada.

Na pozornicu kina Meeting Point stupili su naši novi supervizori, kao i najbolji distributori u prošlom mjesecu. Malo posla, pa malo zabave i dođe red da nas malo razdrmaju uz rock glazbu mladi glazbenici **Hustler Band-a**.

O problemima lica i načinu kako ih riješiti, objasnila nam je **Enra Ćurovac Hadžović** u svojoj temi „Zašto baš FLP kozmetika?!“. Doznali smo, koja je prednost naše kozmetike u usporedbi sa ostalima koje se nude na tržištu.

„Uzroci bolesti današnjice - prevencija“. Kako ponovno uspostaviti ravnotežu u organizmu







uz pomoć FLP proizvoda, ispričao nam je naš **dr. Ranko Čović**.

Ni jedan put poštene zarade nije lak, ali ovaj vodi do jamčenog uspjeha uz jačanje vlastitog zdravlja. Usponi i padovi neizbježni su u svakom biznisu pa tako i ovom, objasnila nam je menadžerica **Savka Varajić** u svojoj temi „Trnovit je put, ali vodi do uspjeha“

Kako šlag uvijek ide na kraju, tako smo i na kraju ovog druženja došlo dodijelili značke orlova assistant supervisorima kao simbol slobode i visokih ciljeva kako u poslu tako i u životu. Želimo im puno sreće i uspjeha u daljnjem radu.

Slijedeće druženje zakazujemo u Bijeljini 02.12. 2011.

**Enra Ćurovac-Hadžović**  
Direktorica sarajevskog ureda





# 144000

## MINUTA LJETA

**F**oreverov biznis moguće je od 1978. graditi 365 dana u godini. To je „Foreverova kvota“ kojom trebamo gospodariti. Navedena kvota iz dana u dan se smanjuje, a svakoga 31. prosinca nestaje. Iskoristio je ili ne, ona iščezava. Slično pretplati Foreverova mobilnog telefona. Veoma povoljni uvjeti s više stotina minuta besplatnog razgovora: iskoristiš li ih ili ne, vraćaju se na nulu i sve kreće ispočetka.

Znaš li da već mjesec dana imamo novu kvotu? Započelo je ljeto sa 100 dana, najomiljenije godišnje doba milijuna ljudi, jedno od najljepših i najuspješnijih razdoblja gradnje mreže. Često se postavlja pitanje: Je li i ljeto moguće graditi mrežu, kada svi idu na godišnji odmor, putuju, ljetuju? I te kako je moguće! Na sreću, ne putuje najednom cijela zemlja, niti svi postojeći i budući poznanici, stoga ne trebaš strepiti od ispražnjenih gradova ili sela. Zbog čega je uživancija graditi Foreverovu mrežu ljeto, koje je prepuno sunca, mirisa mora i cvijeća?

- Upravo zato što su ljudi znatijeljniji, opušteniji, imaju vremena posvetiti više pozornosti i tebi. Na osnovi svojeg imenika unaprijed, za cijelo ljeto, rasporedi ljude za prezentacije i njih drži „na raspolaganju“.
- Možeš organizirati vrtno prezentacije u lijepom ugođaju, pod mjesecinom.
- Vlasnici ugostiteljskih objekata u to su vrijeme najotvoreniji za upoznavanje novih sokova i napitaka. Posjeti takva mjesta sa svojim sponzorom, višim rukovoditeljem. Zahvaljujući energetske-športskom prirodnom napitku FAB jedinstvene kvalitete, Foreverovu ledenom čaju, kristalno čistoj, baršunastoj mineralnoj vodi Sirona, do kraja ljeta, dakle do 100. dana ljeta, možeš postati supervizor, ili čak manager.
- Imaš mogućnosti prikazati proizvode tisućama ljudi i na javnim mjestima zastupati vlastiti Foreverov posao – na sebi ili uza se. Na plaži ne ostavljaj u torbi Foreverovu kremu ili sprej za sunčanje i First, nego ih stavi na dobro uočljivo mjesto. Praznu bocu vode Sirona i FAB-ovu limenku bacaj u kantu za smeće samo pri odlasku s plaže, ali dok si na njoj dopusti da privlače znatijeljne poglede. Posudi novi sprej za sunčanje djevojci, mladiću, gospođi ili gospodinu pokraj sebe. Ispričaj im zašto upotrebljavaš isključivo te proizvode, gdje i na koji način ih se može nabaviti. Uspostavljaš poznanstva, smiješi se, govori o svojim snovima, uživaj u trenutku i vidjet ćeš, zavoljet će te! Pa ljeto je!

Znam da Ti ozbiljno shvaćaš ugovor s Foreverom. Stoga neka uvijek budu uz tebe Foreverov suncobran, torba s natpisom FAB, a majica neka ti je uvijek foreverovska. Neka na ručniku uz tebe uvijek budu tri Foreverova časopisa i jedan magazin Kids. A oni nestašni katalogi o proizvodima često se vole skriti upravo u njima, pa kada tuđe ruke počnu listati te časopise, odmah privlače pozornost, možda i tvojih budućih suradnika.

**Tibor Radóczy**  
regionalni direktor, soaring manager







POSTANI I TI

# EAGLE MANAGER



ZA POSTIZANJE STATUSA EAGLE MANAGERA – NAKON ŠTO NETKO POSTIGNE RAZINU POTVRĐENOGA MANAGERA U SVAKOJ KALENDARSKOJ GODINI MORA SE KVALIFICIRATI UZ ISPUNJAVANJE SLJEDEĆIH UVJETA:

## KANDIDAT...

1. Mora biti aktivan i kvalificiran na voditeljski bonus svakoga mjeseca.
2. Mora prikupiti najmanje 720 total kartonskih bodova, od kojih minimalno 100 bodova trebaju biti bodovi novih, osobno sponzoriranih distributera.
3. Mora sponzorirati najmanje dva takva nova distributera, koji će postići razinu supervizora.
4. Mora pružati potporu lokalnim i regionalnim priredbama.

Povrh navedenih uvjeta, senior manageri i svi viši manageri moraju pružiti potporu i razvijati eagle managere iz svoje silazne strukture kako bi i sami mogli ispuniti kvalifikacije za eagle managera (detalje vidi u tablici koja se nalazi niže). Svi eagle manageri iz silazne strukture moraju poteći iz različitih sponzorskih linija, a mogu biti iz bilo koje generacije.



senior manager: 1 eagle manager iz silazne strukture



soaring manager: 3 eagle managera iz silazne strukture



safirni manager: 6 eagle managera iz silazne strukture



dijamantno-safirni manager: 10 eagle managera



dijamantni manager: 15 eagle managera iz silazne strukture



dvostruki dijamantni manager: 25 eagle managera iz silazne strukture



trostruki dijamantni manager: 35 eagle managera iz silazne strukture



dijamantni centurio manager: 45 eagle managera iz silazne strukture

## NADALJE:

- Uvjet koji je postavljen pred senior managere i sve više managere jest da u svojoj silaznoj strukturi moraju imati eagle managere, i to na onoj osnovi na kojoj se razini predmetni suradnik nalazio na početku kalendarske godine. Primjerice, ako je predmetni suradnik kalendarsku godinu započeo na razini safirnoga managera, a u međuvremenu je postao dijamantno-safirnim managerom, on će morati ispunjavati uvjete koji se odnose na safirnoga managera, bez obzira na to što je u međuvremenu, do kraja godine, postigao razinu dijamantno-safirnoga managera.

- Sa stajališta ispunjavanja uvjeta uzimaju se u obzir svi eagle manageri predmetnoga managera iz silaznih struktura u svim stranim zemljama.

- Što se tiče realizacije 100 novih kartonskih bodova, predmetni manager može pribrojiti kartonske bodove svojih novih distributera, koje osobno sponzorira, a koji mogu potjecati iz raznih zemalja.

Eagle manageri će se kvalificirati i sudjelovati na putovanju na svoj posebni regionalni rally. U to će biti uključena i avionska karta za dvije osobe i smještaj uz tri noćenja (bez prehrane). Ovo je vrlo uzbudljivo novo pravilo i priznanje.

NEKA SVI MANAGERI POSTANU EAGLE MANAGER!!

Puno uspjeha svima!



## Vjekovna snaga

### Češnjak



VIŠEGODIŠNJA LUKOVIČASTA BILJKA SADI SE U PROLJEĆE, A NAKON ŠTO JOJ STABLJICA POŽUTI, VADI SE IZ ZEMLJE. JESTIV JE LUKOVIČASTI DIO: KADA SE RAZREŽE, OSJEĆA SE POPRILIČNO JAKA AROMA (PO NEKIMA MIRIS, PO DRUGIMA SMRAD) ZBOG SUMPORNIH SPOJEVA. UNATOČ TOMU, OMILJENA JE BILJKA DILJEM SVIJETA.

#### POVIJEST

Pradomovina češnjaka nalazi se negdje u Aziji, u stepama Kirgistana, odande je osvojio Indiju, potom Bliski istok, i na kraju cijeli svijet. Njegova prirodna aroma i ljekovitost nisu se mijenjali tijekom više tisuća godina!

Ostaci češnjaka pronađeni su u špiljama nastanjenima prije 10.000 godina. Prve preporuke za uporabu zabilježene su na glinenim pločicama šumerskim pismom 3.000 godina prije Krista, a najstariji liječnički opis nalazi se na Ebersovu papirusu. On navodi češnjak kao sastavni dio 22 vrste lijeka, a preporučuje ga protiv glavobolje, uboda škorpiona, menstruacijskih tegoba, crijevnih glista, tumorskih i srčanih bolesti.

Bio je popularan u naroda staroga vijeka, od Španjolske do Kine, no nitko nije više volio češnjak od drevnih Egipćana. Nije slučajno što su ih u okolnim državama podrugljivo nazivali „smrdljivci“. Egipćani su vjerovali u češnjak, kao kršćani poslije u Bibliju. Vjerovali su da sprječava nastanak bolesti, povećava snagu i izdržljivost. Liječnici drevnog Egipta liječili su češnjakom srčane bolesti, glavobolju, ugriz zmije, ubod škorpiona. Čak su ga vješali oko vrata kao hamajliju, jer su mu pridavali moć čišćenja. Biljka je pronađena i u Tutankhamonovoj grobnici. Prema legendi, prilikom gradnje jedne od piramida nedostatak češnjaka primorao je Egipćane da smanje broj robova – rezultat je bio prvi zabilježeni štrajk u povijesti. Zdravi muški rob vrijedio je 5 kilograma češnjaka.



# Blago prirode VII.

Liječnici drevnih Grka i Rimljana također su voljeli češnjak. Hipokrat ga preporučuje protiv infekcija i probavnih tegoba, zatim za rane, rak i gubu, a Dioskorid ga upotrebljava protiv srčanih bolesti. Plinije navodi 61 lijek sa sadržajem češnjaka, od najjednostavnijeg protiv obične prehlade pa sve do lijekova za padavicu, gubu i za čišćenje od glista. No viši staleži Grka i Rimljana mrzili su tu „smradnu ružu“. Zadah češnjaka smatrali su dokazom niska podrijetla. Takvo razmišljanje vladalo je sve do XX. stoljeća.

U srednjem vijeku liječnici su za vrijeme epidemije kuge nosili masku u obliku ptice, a u kljun maske (preko kojega je liječnik udisao zrak) stavljali su, među ostalim, i češnjak, kako bi se zaštitili od infekcije.

Narodna medicina odavno ga upotrebljava, pogotovo protiv visokog krvnog tlaka i pretilosti, odnosno kao sredstvo za pomlađivanje. Štoviše, koristio se i kao ljekoviti vaginalni umetak protiv gljivica. Češnjak su oljuštili, na više mjesta urezali, umotali u gazu, i uz kraj pričvrstili konac. Slično tamponu stavljali su ga u vaginu i preko večeri ostavili u njoj. Tretman se ponavljao 3-4 puta.

Tijekom Prvoga svjetskog rata britanski, francuski i ruski vojni liječnici mazali su zaražene rane ekstraktom češnjaka. Preporučali su ga još i za terapiju proljeva amebnog podrijetla. Popularnost mu opada nakon prve polovice XX. stoljeća, jer je 1928. g. Alexander Fleming otkrio penicilin, čime nastupa vrijeme antibiotika.

## AGENSI

Češnjak sadržava više od dvjesto biološki aktivnih tvari: vitamine (A, B, C i E), minerale, aminokiseline, enzime i druge korisne tvari, na primjer saponin ili sterol. U biokemijskom pogledu najaktivnije je sedamdesetak vrsta sumpornih spojeva. Glavna djelatna tvar češnjaka jest alicin, koji ima snažan antibiotski učinak. Nastaje iz eteričnog ulja alina pod utjecajem enzima alinaza tijekom probave. Alicin daje češnjaku prepoznatljiv miris, a osim toga je i antioksidans i veže slobodne radikale. Usto ubrzava

proizvodnju kožnih stanica i cijeljenje rana. Zahvaljujući tome što odstranjuje otrovne tvari, služi i kod uklanjanja celulita, pa je sastavni dio programa borbe protiv tzv. narančine kore na koži.

## TERAPIJSKA PRIMJENA

Češnjak, ta odavno poznata ljekovita začinska biljka, raspolaže mnogim povoljnim osobinama za naš organizam. Poboljšava rad kardiovaskularnog sustava, antibiotik je, ubrzava probavu, a usto štiti od kancerogenih tvari.

Normalizira ubrzani rad srca, opušta grč srčanih žila, na taj način poboljšava opskrbu srčanih mišića krvlju. Povećava radnu moć srca. Prema studiji objavljenoj u stručnom časopisu američkih kardiologa American Heart Journalu, ekstrakt češnjaka sprječava nastanak krvnih ugrušaka u koronarnim žilama.

Prema kliničkim iskustvima, češnjak je jedno od najučinkovitijih sredstava za sprječavanje i liječenje ateroskleroze. Smanjuje razinu „štetnoga“ kolesterola (LDL) u krvi, a usporedno povećava koncentraciju „dobroga“ kolesterola (HDL), na taj način sprječavajući nastanak ateroskleroze. Dokazan je i učinak širenja žila, snižavanja krvnoga tlaka (metil-alil-trisulfid), što se očituje u prvom redu na suženim žilama mozga, očiju i nogu, znači na tzv. perifernim žilama koje su udaljene od srca. Stoga je učinkovit i kod određenih tipova glavobolje.

Može imati povoljan učinak i pri zarazi probavnoga trakta (kod proljeva, upale crijeva).

Na temelju najnovijih istraživanja jednoznačno su dokazana protutumorska svojstva češnjaka. Journal of the National Cancer Institute, stručni časopis Američkog instituta za tumorske bolesti, objavio je studiju prema kojoj ljudi koji puno jedu češnjak mnogo rjeđe dobivaju rak na želucu nego oni koji jedu malo češnjaka.

Biljka se koristi za terapiju određenih bolesti pluća. Zbog izrazitog antibiotskog učinka upotrebljiv je i kod gripe i kašlja (bronhitis).

# nature

Francuski svećenici iskoristavali su antimikrobnu osobinu češnjaka već u srednjem vijeku, upotrebljavajući biljku kao zaštitu od kuge. Danas je poznato da se češnjak ponaša kao antibiotik u prisutnosti bakterija kao što su stafilokoki, ešerihije, proteusi i pseudomonasi. Znamo da češnjak djeluje i protuparazitno, štoviše, učinkovit je i kod herpes virusa i gljivica *Candida albicans*. Veoma dobro tjera crijevne parazite, upotrebljava se kao dopunska terapija u uklanjanju bijelih ili dječjih glistica (*Enterobius vermicularis*). Učinak se temelji na reakciji alicina sa sumpornim bjelančevinama bakterija ili parazita, sprječavajući njihov rad. Češanj češnjaka ima antibakterijski učinak kao otprilike 100.000 penicilinskih jedinica.

O konzumiranju češnjaka svakako valja razmisliti, naime sa sigurnošću možemo tvrditi kako pridonosi očuvanju vitalnosti organizma i održanju tijela zdravim!



## LITERATURA:

MedlinePlus <http://www.nlm.nih.gov/medlineplus/druginfo/natural/patient-garlic.html> 2007.03.22.  
WHO monographs on selected medicinal plants, Vol 1, Geneva 1999, p 16-32  
American Botanical Council, [herbalgram.org](http://herbalgram.org), [www.herbalgram.org/default.asp?c=he037](http://www.herbalgram.org/default.asp?c=he037)  
ESCOP monographs, 2nd ed. 2003. p 14-25



**Dr. Endre Németh**  
soaring manager





FOREVER 

# EUROPEAN RALLY *be free* BUDAPEST 2012

## EUROPSKI RALLY BUDIMPEŠTA, MAĐARSKA

24–25. VELJAČE 2012.

VAŽNO: OD NOVIH SURADNIKA MOGU SE KVALIFICIRATI SAMO ONI, KOJI SU SE PRIKLJUČILI U SRPNJU.

### 3. RAZINA

Realizirajte 95 CC-a (zajedno s osobnim bodovima) sa svojom novom skupinom

- ★ 2 ULAZNICE ZA RALLY
- ★ 3 NOĆENJA U HOTELU
- ★ AVIONSKA KARTA



### 2. RAZINA

Realizirajte 50 CC-a (zajedno s osobnim bodovima) sa svojom novom skupinom

- ★ 2 ULAZNICE ZA RALLY
- ★ 3 NOĆENJA U HOTELU



### 1. RAZINA

Realizirajte 20 CC-a (zajedno s osobnim bodovima) sa svojom novom skupinom

- ★ 2 ULAZNICE ZA RALLY



Sponzorirajte najmanje tri prvogeneracijska distributera, koji će osvojiti razinu assistant supervizora. Svaki novi distributer treba dostići bodovnu vrijednost prikazanu na slici. Kvalifikant neka bude „aktivan“ u svim kvalifikacijskim mjesecima. Kvalifikacijsko razdoblje traje od 1. srpnja 2011. do 31. listopada 2011. Tijekom kvalifikacijskoga razdoblja valja ispuniti sve uvjete. Nove distributere valja učlaniti tijekom kvalifikacijskoga razdoblja, ako se netko od njih također želi kvalificirati, već i u mjesecu učlanjenja treba biti aktivan. Od novih suradnika mogu se kvalificirati samo oni, koji su se priključili u srpnju. Datum učlanjenja jest onaj dan kada se podatci novoga člana registriraju u računalni sustav matične tvrtke. U ovom poticajnom programu računat će se samo kupnje ostvarene unutar regije. Svi niželinijski distributeri trebaju raspolagati adresom unutar regije. Kvalifikanti na 2. i 3. nivou dobiti će rally pakete. Svi kvalifikanti će dobiti bedž sa imenom, i program rallyja. O ishrani za vrijeme rallyja se svi brinu na svoju odgovornost.



## RAZINU SOARING MANAGERA POSTIGLI SU

**Tibor Lopicz & Orsolya Lenkó Lopiczné**  
(sponzor: *Beáta Dánffy Vanyáné*)

„Uspješan čovjek počinje točno tamo, gdje je neuspješan prestao.  
Ko ima cilj i vjeru, za njega nepostoje prepreke.”



## RAZINU SENIOR MANAGERA POSTIGLI SU

**Krisztián Óvári**  
(sponzor: *Miklós Berkics*)

„Težak je bio put do sada, radimo i dalje. Dobro se ovdje osjećam”



## MANAGERSKU RAZINU POSTIGLI SU



**Gorazd Babić & Karina Brumec**  
(sponzor: *Tomislav Brumec*  
& *Andreja Brumec*)

„Izdržljivost, volja, strpljenje-to su najvažniji ciljevi na našem managerskom putu. Zahvaljujemo svakom članu našeg tima, s kojim smo dostigli managersku razinu! Idemo naprijed!”

**Alen Lipovac & Dolores Lipovac**  
(sponzor: *Andrea Žantev*)

„Zahvaljujem se "životu" što me je povezao sa FLP-om - nadprosječna mogućnost za sve ljude koji žive prosječan život, ali žele više: uspostaviti ravnotežu življenja, pronalaziti rješenja, transformirati osobnost i živjeti u blagostanju. Zahvaljujem se gornjim i donjim linijama, mojoj obitelji i na kraju sebi što sam uvijek, i u najtežim životnim situacijama bio "borben" i živio sa nadom i vjerom u bolji život. Ovo je početak prema pravim vrijednostima života.”



**István Barkóczy**  
(sponzor: *József Mázás*)

„Puno puta nam se čini prekoračeni stupanj bližim, ali smije se gledati samo slijedeći stupanj i nasmijemo se bojati nagaziti na njega.”

**Rác Tamásné & Rác Tamás**  
(sponzor: *Krisztián Óvári*)

„Došao sam pljeskati, napravio sam biznis. Izvršno!”



**Katica Soldo & Mladen Soldo**  
(sponzor: *Selma Belac & Dario Belac*)  
"Suprug i ja poduzetnici smo više od 30 godina. Dovoljno smo iskusni da možemo prepoznati da je suradnja sa FLP-om nešto najbolje što nam se moglo dogoditi . Stoga se zahvaljujemo našim sponzorima Selmi i Dariu Belac i višim sponzorima Jadranki i Nenadu, što su nas uveli u svijet zdravlja , ljubavi i blagostanja ."

**Judit Pál Topor & Ferenc Topor**  
(sponzor: *Tibor Lopicz & Orsolya Lenkó Lopiczné*)  
„Nas život ne određuju mogućnosti, koje dobijamo, nego odluke koje donosimo.”





# 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

Dr. Draško Tomljanović  
Dudas Oliver Mudr.  
Adriana Gorazova  
Király Barbara & Király Adrián  
Inna Kragolnik  
Schleer Tamás  
Schleerné-Kéri Zsuzsanna  
& Schleer Ferenc  
Sigmond Zsolt  
Tóth Attila  
& Schleer Zsuzsanna  
Tanja Trglec & Jozef Trglec  
Irena Turnšek



## SUPERVIZORSKU RAZINU POSTIGLI SU

Anita Ajd & Milan Ajd  
Babić Valentina & Babić Jovo  
Bakó Beáta  
Baráth József  
Dr. Mario Dvorski & Lidija Dvorski  
Orešković  
Fejes Rita & Fejes Ferenc  
Ema Furlan & Darko Furlan  
Karmen Fürst & Bogdan Fürst  
Göttinger Edit & Horti György  
Terezia Kaszaova  
Katona Gabriella  
Kerekes Zoltán

Kis Gábor  
Kiss Máté  
Máté Rita & Handler Szabolcs  
Tanja Mimović  
Molnárné Ertner Anikó & Molnár László  
Nyerki Tiborné & Nyerki Tibor  
Schwarcz Balázs & Máté Beáta  
Margita Soldo & Ricard Soldo  
Zika Subotin & Bojana Subotin  
Szabó Szilvia & Szabó Péter  
Takács Bettina  
Tímár Beáta Zita  
Veres Zsuzsanna  
Dr. Visontai Zsuzsanna Zsófia  
& Dr. Németh Pál  
Walter Ivonn Evelin



## POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

### 1. RAZINA

Jožica Arbeiter & dr. Miran Arbeiter  
Marija Buruš & Boško Buruš  
Dr. Dósa Nikolett  
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  
Dr. Kiss Ferenc & dr. Nagy Ida  
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Klaj Ágnes  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya  
Lipp Szilvia & Molnár Mihály  
Lukács László György  
Major István & Majorné Kovács Beatrix  
Mayer Péter  
Mohácsi Viktória

Molnár Judit  
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
Nagy Gabriella & Márkus József  
Marija Nakić & Dušan Nakić  
Orosházi Diána  
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt  
Papp Tibor & Papp Tiborné  
Dr. Pavkovics Mária  
Radics Tamás & Poreisz Éva  
Dr. Marija Ratković  
Dr. Rokonay Adrienne  
& dr. Bánhegyi Péter  
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 Kőkény Tünde  
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor  
Szöllösi Cecília  
Tanács Erika  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán  
Térmegei Lászlóné & Térmegei László  
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor  
**Jožefa Zore**

### 2. RAZINA

**Halmi István & Halminé Mikola Rita**  
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  
**Tomislav Brumec & Andreja Brumec**  
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita  
Stevan Lomjanski  
& Veronika Lomjanski  
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
Szabó József & Szabó Józsefné  
Tóth Sándor & Vanya Edina  
Utasi István & Utasi Anita  
Vágási Aranka & Kovács András  
Varga Róbert





MIKLÓS BERKICS DIJAMANTNI MANAGER

## NEMAM NATPROSJEČNIH SPOSOBNOSTI

**KADA BI NETKO NAPISAO VELIKU KNJIGU GRAĐENJA MREŽE, JEDNO IME SIGURNO BI BILO NEIZOSTAVNO. DIJAMANTNI MANAGER MIKLÓS BERKICS, NAJUSPJEŠNIJI GRADITELJ MREŽE U MAĐARSKOJ, U REGIJI, MOŽDA ČAK I U SVIJETU, A VJEROJATNO I NAJBOLJI PREDAVAČ. NO ON IPAK NE ŽELI BITI U KNJIGAMA... MOŽDA SE U TOME KRIJE NJEGOVA TAJNA.**





### **Zbog čega si se toliko nećkao oko ovoga razgovora?**

Volim govoriti, čuti svoj glas. Kada mi daju mikrofon u ruke, ne prestajem govoriti. Ali u posljednje vrijeme toliko je pisano o meni u knjigama, gospodarskim časopisima, u Foreverov magazinu, pola kugle zemaljske proputovao sam s Foreverom – od Brazila preko Indije do Amerike. Mislio sam da sam „dosadio već i sam sebi”.

### **Ovo je uvijek i prigoda za predaju „poruke“, zar ne?**

Tako je, ali toliko je nadobudnih suradnika, soaringa, safira, dijamantno-safirnih superzvijezda, mislio sam, trebam staviti u žarište pozornosti svoje uspješne kolege. Željeli su čak napisati knjigu o mojem dosadašnjem životu, no ja sam preporučio drugoga. Mislim da još nisam spreman na to, tek sam na pola puta.

### **Govoriš li to ozbiljno?**

Naravno, u Europi postoji dvostruki dijamant, u svijetu trostruki dijamant, štoviše, centurion, tako da u usporedbi s njima ovo nije bog zna što. Dobro je znati da su ispred mene oni koji trideset godina grade ovaj biznis. Dobar je osjećaj prisjetiti se proteklih četrnaest godina, ali i vidjeti sljedećih četrnaest u sigurnosti. Ne tapkamo u mraku.



### **Koliko ti se čine ozbiljnim maloprije spomenute marketinške stepenice?**

Veoma. To nije igra, to su veoma ozbiljne razine. Rad dugih godina, desetljeća, oblikovanje sudbina, života.

### **Uvijek te inspirira izazov. Nikada te nije strah?**

Nikada. Što ti se može dogoditi? Ovdje je čudo to što se boriš sa sobom, a sa sobom si dosljedan ili strog.

### **Ipak, to ne uspijeva svakome.**

Naravno, jer iza tebe ne stoji nitko s bičem koji bi te tjerao, sankcionirao... nema sankcija. Sankcija jest da ostaješ osrednji, da ne živiš bolje.

### **Ne misliš li da neki ipak trebaju bič kako bi radili?**

I te kako, to su ljudi „zaposleničkoga tipa“. Ja ne vjerujem u strogost, da nekoga stalno trebam bockati, motivirati. Najuspješniji suradnici postat će oni s kojima imaš najmanje problema, ne trebaš ga zivkati: „Dođi, molim te, učini ovo ili ono, postani manager“. Valja pronaći ljude koji znaju što trebaju raditi, koji sami sebe dovode u šansu. Koji umiju i sebe zamisliti uspješnima. Takvi će ljudi sami nazvati sponzora.

### **Možda ni tvoji današnji najbolji ljudi nisu započeli sa samouvjerenošću kakvu imaju danas.**

Tako je, ali uvijek postoji prekretnica: nakon što su donijeli odluku i shvatili ozbiljno, otada rade svjesno. Najuspješniji suradnici – Veronika Lomjanski, Attila Gidófalvi, Aranka Vágási ili Róbert Varga – od trenutka svoje odluke išli su naprijed poput samohodnih topova. Dobro, i moj sponzor Józsi Szabó zivkao me je osam mjeseci, ali u ono vrijeme nisam bio dovoljno otvoren, jer sam radnim mjestom bio u tradicionalnoj trgovini. Ali kada je došlo do promjene, sam ga nazvao da mi od tog trenutka pokazuje put, te sam 24 sata dnevno želio raditi ovaj posao.

### **U Foreveru se ne mogu dogoditi stvari na koje nemaš utjecaja, zar ne?**

Vanjske okolnosti uvijek će postojati, mogu te preoblikovati, ali u multilevel-marketingu sve ti je u vlastitim rukama. To je sloboda: bilo kada možeš tražiti novoga čovjeka s kojim ćeš graditi biznis.

### **Pomislio bih da ti radiš više emotivno, nego hladno proračunatim poslovnim argumentima.**





U meni dominira sangviničan smjer, život je lijep, pođimo tamo gdje sunce sja... Problem nije problem, nego zadatak, koji te ne povlači dolje, nego se iz njega može izvući uvijek nešto dobro.

#### **Zato nije naodmet, ako stvari teku lako...**

Ne znam što je to „lako“. Jučer sam kćer svoje sestre učio voziti bicikl, dobila je bicikl o kojem je sanjala. Nama odraslima ne znači problem voziti bicikl, samo sjednemo na njega bez razmišljanja. Ali njoj je još teško, treba pronaći ravnotežu. Što je meni lako, drugom može biti teško.



#### **Misliš li da će tebi uvijek ići sve lako?**

Ma kakvi. Tehnika je laka, ali ljudski mozak je težak, jer biznis ne gradiš s robotima, nego s potpuno različitim ljudima. Multilevel nije ništa drugo nego umjetnost ljudskih veza: koliko se uspješ postovjetiti s drugima, umjesto da im naturaš svoje ciljeve.

#### **Kažu da kao rukovoditelj rado prihvaćaš ideje drugih.**

Naravno, nije mi zadatak preoblikovati ljude, nego se ja trebam mijenjati.

#### **U čemu?**

Čovjek nerado gleda u ogledalo. Svjestan si svojih slabosti, ali ne želi se suočiti s njima. Ja se, primjerice, lako uzrujam. Bit je svega da ne pokušavamo svakoga odmah uvesti u mrežu, time samo gubimo ljude. No ako paziš na njega, ili na nju, on ili ona pitat će te sve češće i bit će voljan, odnosno voljna, kopirati tvoje stvari.



#### **Možeš li proteklih četrnaest godina podijeliti na etape?**

To je već toliko dugo razdoblje da se teško prisjećam svakoga detalja. U prvom razdoblju motivirao me novac, lagao bih kada bih rekao drugo. Pouzdan auto, vlastiti stan... Jer ja sve to nisam posjedovao. Imao sam samo majicu i hlače na sebi. Započeo sam posao u posuđenom autu, spavao na mjestu prezentacije. Važno je bilo zaraditi za gorivo i telefon. Kada sam stekao novac, slijedilo je razdoblje doživljaja, kako kažu razdoblje „lutalice slobodnjaka“, putovao sam neprestano po državi, razradili smo obrazovni sustav... Cilj je bio da seminari ne postanu niz suhih predavanja, jer ljudi ne odnose kući činjenice, nego atmosferu... jesu li se osjećali ugodno, žele li pripadati tim ljudima. Nakon safirne razine, činilo se golemom stvari osvojiti dijamantno-safirnu. Rekao bih, trebao sam naučiti čizme s korakom od sedam milja, toliko mi se činilo dalekim tih sedamnaest managera. Pomislio sam, dotle mi pogled i ne doseže. A kada su mi oduzeli tu igračku, jer sam postao dijamantno-safirni manager, mogao sam početi ispočetka. Poticajni programi, profit sharinzi... pametno je sastavljen marketinški plan, i između velikih koraka uvijek postoji nešto što te nosi naprijed.



#### **I uvijek pronalaziš „nove“?**

Upravo danas dobio sam mail jednoga petnaestogodišnjaka, piše mi da ima već 690 poznanika na raznim portalima, ali mu je cilj do kraja ljeta dostići tisuću. Vjerujem da ćemo u životu, koji započinje ovim danom, upoznati mnogo više ljudi nego dosad.



## **Događa li se često da netko dolazi u sustav s izrazitom željom da se pridruži tvojoj liniji?**

Da, ali ime mi nije jamstvo da će biti uspješan. Takvi ljudi samo žele skinuti odgovornost sa sebe. Trebamo upravo suprotne ljude, koji kažu: „I ja sam bar toliko spretan kao Miki Berkics, možda čak i bolji, pokazat ću im ja”. To je najbolja stvar. I Józsi Szabó uvijek govori: „Okruži se ljudima boljima od sebe.”

## **Otkako razgovaramo, ne zvoni telefon. Mislio sam da će te zvati bez prestanka.**

Stišao sam ga. Već su me trojica tražila. Kada telefon ne bi zazvonio, trebao bih se zamisliti... Zaboravim li ga kod kuće, osjećam se bespomoćnim, ranjivim.

## **Ima li dana kada baš ništa ne radiš?**

Kada je čovjek u MLM-u, nema radnih dana. Razgovarati s nekim, je li to posao?! Volim posjećivati prodavaonice automobila, i kada vidim da netko promatra aute pogledom „ja nikada neću imati takvog“, dovoljno je reći da postoji tvrtka koja ti svakih 36 mjeseci isplaćuje jedan takav auto. Biznis ti je svugdje, u slastičarnici, željezničkom kolodvoru, zračnoj luci...

## **Kad si spomenuo željeznički kolodvor, kruži legenda da si krenuo iz jednostavnog okruženja, znači prešao si golem put, kao siromah iz priče.**

Rodio sam se na jugu županije Somogy, u selu Babócsa, majka mi je bila poštarica, otac željezničar, tako sam i ja dospio na željeznicu i radio sedam godina kao prometnik. Volio sam i taj posao, ali sam se poslije želio osamostaliti. Nikada nismo živjeli u bijedi, uvijek smo dosegli prosjek. Radili smo od jutra do mraka, najprije posao, nakon toga zemlja, stoka... mnogo sam naučio iz toga. Od mame ustrajnost, poštovanje prema radu, od oca neposrednost, ljubav života.

## **Da ne radis u MLM-u, postao bi izvrsan showman.**

Nikada. To pali samo unutar obitelji, ali na ulicu nikada ne bih iznio. Multilevel je pedeset posto show, pedeset posto rada, ali to pali samo ovdje.

## **Osjećaš li da ti je ime postala marka? I sam si izradio logo.**

Možda me je Aidan počeo zvati Myki, možda Sándor, ali logo od imena izradio sam zbog AC/DC-a, velik sam fan toga sastava. Jesam li marka? Pojma nemam. Osjećam da me vole, ali je nemoguće da nekoga baš svi vole. Onaj tko želi svima udovoljiti, postaje svačija lutka. Nastojim kopirati Rexa Maughana, njegov pristup ljudima. Jer svi su ljudi iznad mene u onome što znaju raditi bolje od mene, i što sam voljan od njih naučiti. Nikada ne pokazujem ljudima – bio to novopristupnik ili manager – da sam iznad njih. Ne vjerujem da imam bilo kakvih natprosječnih sposobnosti. Kopirati se može upravo moja prosječnost, sve ostalo – marljivost, ustrajnost, orijentiranost prema cilju – osobine su koje se mogu razvijati i bez mene.

## **Je li ti važno koje proizvode prodaješ?**

To je najvažnije. Mogu zastupati samo ono u što nepokolebljivo vjerujem. Kvalitetni dodaci prehrani, higijenska, kozmetička paleta

– to rado zastupam, mada se na razini predavanja više oslanjam na stručnjake.

## **Onomad si poželio auto i stan. Danas ih imaš nekoliko. Zanima li te još zarada?**

Iskreno rečeno, što se tiče novca, već sam izgubio nit koliko ga imam i gdje je...

## **Želiš li reći da ne znaš koliko imaš novaca?!**

Ovaj... da. Postoji za to odgovarajući financijski stručnjak, on zna. Mene zanima kakav se auto izlaže na aktualnoj izložbi. Lamborghini se upravo pojavio supervozilom od 700 konjskih snaga. Time još nije kraj, jer će se Ferrari za dvije godine pojaviti s još boljim. Zbog toga volim natjecateljski duh: uvijek se možeš mjeriti s nekim, želiš premašiti druge – to pokreće svijet.

## **Trebaš od svega najbolje?**

Nije o tome riječ, već ono: vidjeti i „osjećati“. Da mi nešto pripada...

## **A što se ne može kupiti novcem?**

Multilevel ti daje i to. Ne možeš kupiti, recimo, priznanje ili ljubav. Mene vole ne zato što imam mnogo novca, nego što znaju da mi nisu pali s neba. U početku sam želio postati dijamant, stoga, da se dokažem, s vremenom sam shvatio, dobio sam toliko ljudskosti, ljubavi, pažnje od Rexa, da prema njemu osjećam neizrecivu zahvalnost. Ali znao sam da mu u novcu mjereno ne mogu dati ništa, njega to ne veseli. Zato sam mu poklonio dijamantnu razinu.

## **Tebi je FLP obitelj, možeš li zamisliti da imaš i vlastitu?**

Kako da ne, mogu zamisliti, nisam još zakasnio, štoviše, izgledi su sasvim dobri. Mada nisam u lakoj situaciji, naime, kada se nekome predstavim, drugi dan mi utipka ime u Google, na što se pojavi video: „Berkics gets half million euro“. Znači, nije lako, ne mogu biti više samo simpatičan dečko. Mogao bih biti i Quasimodo, ni Bog me ne bi spasio da se zaljube u mene, ali to baš i nije radost.

## **Je li te promijenilo tih četrnaest godina?**

Kada gledam svoje stare fotografije, u vanjskom izgledu nikako. Iznutra, ne bih mogao reći u čemu, ali sigurno sam se promijenio. Istodobno, i prije četrnaest godina sam se osjećao fantastično u svojoj koži s dvjema torbama odjeće i otrcanim Opel Kadetom.

## **Sisurno se i tebi događaju loše stvari.**

Stvari se događaju i meni. Što je to „loše“? U zadnje vrijeme dragi Bog je i na mene poslao udarce, ali sam se izvukao kao pobjednik.

## **Postat ćeš centurion?**

Budem li uzimao mnogo Foreverovih proizvoda i Bog me obdari dugim životom, sasvim sigurno. Tvrtka će raditi besprijekorno i u sljedećim desetljećima, to je sigurno. Ljudi su 1500 godina prije Krista upotrebljavali aloe kao lijek, a i za stotinu godina će ga uzimati – ne ovisi ni o tome. Tako da sam u pogledu centurionstva ja najslabija karika.



*Dobili smo mnogo povratnih informacija u svezi s FLP TV-om – na našu veliku radost većinom pozitivnog sadržaja. No dobili smo i poruke gledatelja iz kojih se vidi da mnogima nije jasno na koji način radi stranica. Ukratko ćemo vam prikazati. Kliknete li na elemente programskog rasporeda, dijelovi aktualne emisije mogu se gledati i posebno, a vratiti se na kontinuirani program možete klikom na ikonu FLP TV. Starije emisije, predavanja na FLP-TUBE-u možete gledati i nadalje s pomoću pretraživača. Javljanja uživo pratite tako da u programskom rasporedu kliknete na ikonu LIVE, u određenim slučajevima na više jezika. Ekipa FLP TV-a želim vam i nadalje ugodno praćenje programa!*

Sándor Berkes  
FLP TV



**OD SADA NARUČUJ  
FOREVEROVE PROIZVODE  
S DOSTAVOM NA KUĆU PO  
POVOLJNIJOJ CIJENI!**

NA CIJELOM PODRUČJU MAĐARSKE  
NEOVISNO O ADRESI

**CIJENE DOSTAVNIH SLUŽBI  
OD 1. SRPNJA 2011.**

TEŽINA	CIJENA DOSTAVE
0,1–10 kg	1800 Ft
10,1–20 kg	2300 Ft
20,1–40 kg	2800 Ft
40 kg felett	63 Ft/kg

Cijene sadržavaju 25 % PDV-a i naknadu na promet gotova novca!



# ZA VRIJEME LJETNIH PRAZNIKA PONOVRNO LJETNA ŠKOLA JAHANJA U HOTELU DVORCU U SZIRAKU

Dodatne informacije: Telefon: 06-32-485-300 Web: [www.kastelyszirak.info](http://www.kastelyszirak.info)





# CONQUISTADOR

## TOP 10 CLUB

### SRBIJA



1. JOVANKA STRBOJA  
RADIVOJ STRBOJA
2. ALEKSANDRA PETKOVIĆ  
BOGDAN PETKOVIĆ
3. PETAR ACIMOVIĆ  
MILANKA ACIMOVIĆ
4. GORAN DRAGOJEVIĆ  
IRENA DRAGOJEVIĆ
5. MILAN MITROVIC-PAVLOVIĆ  
BILJANA PAVLOVIĆ
6. DR. JELENA VUJASIN  
DRAGOLJUB VUJASIN
7. VERICA STEVANOVIĆ
8. ALEKSANDAR RADOVIĆ  
DANA RADOVIĆ
9. MARICA KALAJDZIĆ
10. ELIZABETA KOVÁCS KORÓDI  
JÓZSEF KORÓDI

### SLOVENIJA



1. TOMISLAV BRUMEC  
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA  
LUČANO ISKRA
3. MARIJA KEGL  
ALOJZ KEGL
4. INNA KREGOLNIK
5. JOZEFA ZORE
6. JOZICA ARBEITER  
DR. MIRAN ARBEITER
7. LOVRO BRUMEC
8. TANJA JAZBISEK
9. KSENIJA BATISTA
10. ZDENKA SIJANEC

05. 2011.  
DESET NAJUSPJEŠNIJIH  
DISTRIBUTERA PROIZVODA  
NA OSNOVI OSOBNIH  
I NEMENADŽERSKIH  
BODOVA

### MAĐARSKA



1. JÓZSEF MÁZÁS
2. TIBOR LAPICZ  
ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ
3. FERENC TANÁCS  
FERENCNÉ TANÁCS
4. TIBOR ÉLIÁS
5. ZOLTÁN TÓTH  
JUDIT HORVÁTH
6. LÁSZLÓNÉ DOBAI  
LÁSZLÓ DOBAI
7. JÓZSEFNÉ VARGA
8. JUDIT PÁL TOPOR  
FERENC TOPOR
9. ÁRPÁD HEGEDŰS  
MARIETTA PIROSKA LUKÁTSI HEGEDŰSNÉ
10. DR. MÁRIA FÁBIÁN
11. ZSOLT FEKETE  
NOÉMI RUSKÓ

### HRVATSKA



1. ANDREA ŽANTEV
2. SELMA BELAC  
DARIO BELAC
3. ALEN LIPOVAC  
DOLORES LIPOVAC
4. DR. LÁSZLÓ MOLNÁR  
DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIC
5. DR. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ
6. IVAN LESINGER  
DANICA LESINGER
7. MANDA KORENIĆ  
ECIO KORENIĆ
8. TIHOMIR STILIN  
MAJA STILIN
9. NEDELJKO BANIĆ  
ANICA BANIĆ
10. SILVANA GRBAČ  
VIGOR GRBAČ

### BOSNA I HERCEGOVINA



1. ZORAN VARAJIĆ  
SNEŽANA VARAJIĆ
2. DANIJEL MARKOVIĆ
3. LJILJANA MARKOVIĆ  
STOJAN MARKOVIĆ
4. DAJANA MARKOVIĆ
5. DR. SEAD HODŽIĆ
6. GAIBIJA CATIĆ  
MUNIRA CATIĆ
7. ANNA DARKECCO-SPASOJEVIĆ  
DARIO DARKECCO-SPASOJEVIĆ
8. RADMILA DJORDJEVIĆ
9. GORAN GARIĆ
10. MILENA MLADJENOVIĆ  
MILENKO MLADJENOVIĆ





## KVALIFIKACIJA 05. 2011.

TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC  
MÁZÁS JÓZSEF  
LAPICZ TIBOR & LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA  
ANDREA ŽANTEV  
BARKÓCZI ISTVÁN  
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ  
ÉLIÁS TIBOR  
TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT  
DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ  
SELMA BELAC & DARIO BELAC  
VARGA JÓZSEFNÉ  
RINALDA ISKRA & LUČANO ISKRA  
NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA  
KATICA SOLDÓ & MLADEN SOLDÓ  
MARIJA KEGL & ALOIZ KEGL  
ALEN LIPOVAC & DOLORES LIPOVAC

VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS  
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ  
TOPOR PÁL JUDIT & TOPOR FERENC  
GORAZD BABIĆ & KARINA BRUMEC  
JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ  
& NENAD PAVLETIĆ  
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN  
& DR. SERES ENDRE  
HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET  
DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES  
ZORAN VARAJIĆ & SNEZANA VARAJIĆ  
HEGEDŰS ÁRPÁD &  
HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI MARIETTA PIROSKA  
DR. FÁBIÁN MÁRIA  
FEKETE ZSOLT & RUSKÓ NOÉMI  
SENK HAJNALKA



## OBAVIJESTI SREDIŠNJE UPRAVE

Na web stranici naše tvrtke pod adresom [www.foreverliving.com](http://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](http://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 uspjehnosti: 23.07.2011, 17.09.2011, 22.10.2011, 12.11.2011, 17.12.2011

### 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](http://www.foreverliving.com), ili neposredno na adresi [www.flpshop.hu](http://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. Terezija Šamu +36-70-627 5678  
Dr. Edit Révész-Šikloš, predsjednica  
Stručne liječničke komisije

### Broj telefona našega samostalnog liječnika savjetnika:

Dr. György Bakanek +36-70/414-2913  
Telefone zvati u radnom vremenu.

### 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: pon.-pet. 10.00-21.00 h  
Edukativni Centar SONYA  
Zakazivanje termina:

Kristina Hasnoši +36 70 436 4207  
Robert Horvat +36 70 436 4206  
Ildiko Hrnčar +36 70 436 4210  
Veronika Kozma +36 70 436 4208  
Popust od 5% do 10%

• Središnja uprava u Budimpešti:  
1183 Budapest, Nefejeles u. 9–11.  
E-mail: [flpbudapest@flpsecu.hu](mailto:flpbudapest@flpsecu.hu)  
Tel.: +36-1 269 5370, +36-70-436-4288, 4289  
Radno vrijeme magazina: Pon: 9.00 - 20.00 h,  
Ut-četr: 08.00-20.00 h, Pet: 08.00-19.00 h  
Državni direktor: dr. Šandor Milesz  
Tel: +36 70 316 0002

Financijski direktor: Gabriella Véber Rókásné

Tel.: +36 1 279 5370/171 kućni  
mobil: +36 70 4364220

Direktor Controllinga: Zsolt Suplicz  
Tel.: +36 1 279 5370/181 kućni  
mobil: +36 70 463 4194

Direktorica za prodaju I razvoj prodaje: Erzsébet Ladák  
Tel.: +36 1 279 5370/160 kućni  
mobil: +36 70 436 4230

Direktorica marketinga I komunikacije:  
Bernadett Huszti  
Tel.: +36 1 279 5370/194 kućni  
mobil: +36 70 436 4212

Središnja uprava:

Tel: +36 1 269 5370 Fax: + 36 1 297 1996  
Magdolna Darvas Tel: +36-1-269 5370/157 kućni,  
mobil:+36 70 436 4197

Zsuzsanna Gerő Tel:+36-1-269 5370/158 kućni,  
mobil: +36-70-436-4272

Zsuzsanna Petróczy 106 kućni,  
mobil: +36-70-436-4276

Melinda Molnar 120 kućni,  
Mobil: +36 70 436 4178

• 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 Dvorac Sirak,  
3044 Szirák, Petőfi u. 26.

tel.: +36-32/485-300,  
faks: +36-32/485-285

Web strana: [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)

• Restoran Šašfesek,  
Tel: +36 1 291 5474

Web strana: [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu)

Direktor Forever Resorts-a u Mađarskoj:  
Katalin Kiraly

• Phonix Prodaja avionskih karata:  
Szondi u: Pon-Petak:12-18 h Gabriella Pittmann  
mobitel: +36 70 436 4297, Nefejeles u: Pon-Petak:  
9-17 h Zsuzsanna Gero  
mobitel: +36 70 436 4272





# 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

**Narucivanje proizvoda:** narucivanje@flp.co.rs

Radno vrijeme: ponedjeljak 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:** 24.09.2011., 26.11.2011.



## CRNA GORA

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

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

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 41 420 788

**Ljubljana, Success Day:** 19.11.2011.

Edukacije: otvorena predavanja svake srijede od 19:00 sati,

Draš center, Maribor, Pohorska 57



## 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, Strossmayerova 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

Dr. Drasko Tomljanovic

Utorak i petak

mobil: +385 91 781 4728

**Opatija, Success Day:** 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:** 20.11.2011.



## 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 Palešić

**Ured u Sarajevu:** 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A.

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.



## KOSOVO

**Pristinë Rr.** Uçk br. 94.

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



# FOREVER Success Day

17.09.2011.



**VODITELJI PROGRAMA**  
**ISTVÁN HALMI I RITA MIKOLA-HALMI**  
SAFIRNI MANAGERI  
ČLANOVI PRESIDENT'S CLUBA 2010-2011



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



**PRIPREMA NA ZIMSKE DANE**  
**DR. JUDITH VÉGH**  
MANAGERICA



**KAKO ZAPOČETI**  
**GRADNJU MREŽE?**  
**ÁGNES KRIZSÓ**  
SAFIRNA MANAGERICA  
5000 CC



**OSOBNI SUSRETI**  
**BALÁZS BÁRSONY**  
MANAGER



**MARKETINŠKI PLAN FLP-A**  
**ARANKA VÁGÁSI**  
DIJAMANTNO -SAFIRNA MANAGERICA  
ČLANICA PRESIDENT'S CLUBA 2011-2011.



**ŽIVI SVOJ SLOBODNI ŽIVOT,**  
**ŽIVOT FOREVEROVACA!**  
**TIBOR LAPICZ**  
SOARING MANAGER  
ČLAN PRESIDENT'S CLUBA 2011.

## NASTUPA: GOST IZNENADENJA

**KVALIFIKACIJSKA SVEČANOST SUPERVIZORA, ASSISTANT MANAGERA, 60 CC+ KVALIFIKANATA, OBJAVA IMENA ČLANOVA KLUBA OSVAJAČA, KVALIFIKACIJSKA SVEČANOST MANAGERA, KVALIFIKANATA AUTOMOBILSKOG PROGRAMA, VODEĆIH MANAGERA, POZDRAV KVALIFIKANATA HOLIDAY RALLYA I 4CC, ASSISTANT SUPERVIZORA.**

SRDAČNO OČEKUJEMO SVAKOGA S POČETKOM OD 10.00 SATI U SYMA ARENI (1145 BUDINPEŠTA, DÓZSA GY. ÚT 1.)

TIJEKOM PRIREDBE POŠTOVANE DISTRIBUTORE OČEKUJEMO CJELODNEVNIM SAJOM, CJELOKUPNIM BODOVANIM I NEBODOVANIM FOREVEROVIM ASORTIMANOM. DJECU (OD 3 DO 8 GODINA) OČEKUJE BESPLATNA IGRAONICA UZ STRUČNI NADZOR. ŽELIMO SVAKOME UGODAN PROVD VREMENA I RAZONODU!

ZADRŽAVAMO PRAVO PREINAKE PROGRAMA.

FOREVER   
IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Tel: (+36 1) 269 53 70 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: Róbert László Bácsi Prevoditelji, lektori: Mímoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski),

Babity Gorán Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Ottília 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



igre

slike za  
bojiti

otkrivanje  
okolice

natječaj  
za najbolju  
sliku

priče

slagalice



Tražite u skladištima!\*

FOREVER

KIDS

\*dostupno na mađarskom jeziku

Pojavio se Forever Kids Magazin za mališane i djecu nižih razreda škole!

A TOUCH OF

Sonya<sup>®</sup>

Sonya  
ALOE  
PURIFYING  
CLEANSER

Sonya  
ALOE  
DEEP-CLEANSING  
EXFOLIATOR

4 FL. OZ. (118 ml)  
FOREVER<sup>™</sup>

Sonya  
ALOE  
NOURISHING  
SERUM

with White Tea



4 FL. OZ. (118 ml)  
FOREVER<sup>™</sup>

Sonya  
ALOE  
REFRESHING  
TONER

with White Tea



8 FL. OZ. (177 ml)  
FOREVER<sup>™</sup>

Sonya  
ALOE  
BALANCING CREAM

NET WT. 2.5 OZ. (71 g)  
FOREVER<sup>™</sup>

Sonya