

XVI. GODINA BROJ 11. / STUDENI 2012.

NIJE ZA PRODAJU

FOREVER



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



**DRINK
MORE
ALOE!**



NEUSPJEH NIJE NEPRIJATELJ

Svi smo već doživljavali poraze a isto tako svi žudimo za uspjesima. Zbog čega ipak neki odustaju čim se suoče s izazovima, dok drugi ostaju ustrajni i pobjeđuju? Zbog čega se neki ljudi kojima pokažeš Foreverovu mogućnost zaustave na razini assistant supervizora, dok drugi postaju eagle manageri ili osvajuju Chairman's Bonus?

Ovih dana pročitao sam članak koji razrješava taj problem. Odnosio se na novoobjavljenu knjigu Paula Tougha s naslovom: *How Children Succeed: Grit, Curiosity, and the Hidden Power of Character* (Od čega nam djeca postaju uspješna: skrivena snaga karaktera, znatizelje i ličnosti). Knjiga govori o tomu da djeca – kako bi se razvila u uspješne i snažne odrasle ljude – trebaju iskusiti i neuspjeh. Djelo niže argumente kako posrtaji uče djecu sposobnostima koje su nužne za postizanje uspjeha. Na primjer: optimizam, ustrajnost, fleksibilnost, karakter.

Mišljenja sam da mnogo puta i previše čuvamo djecu od neuspjeha. To vrijedi i za novopečene distributere, one koje čuvamo od debakla, stoga previše radimo umjesto njih. Dok sam čitao članak, razmišljao sam o vlastitom životu. Kao da se dogodilo jučer (a bilo je prije trideset i četiri godine) kada smo utemeljili, a poslije i razvili, FOREVER u uspješnu tvrtku zajedno s fantastičnom ekipom, od čijih su članova i danas mnogi uz mene. Tijekom duga puta doživjeli smo i neuspjehe. Bit svega jest da smo učili iz svojih pogrešaka s kojima smo se trebali suočiti da bismo postali sposobni ponovno stati na noge. Pad nas je samo ojačao.

Veliki košarkaš Michael Jordan jednom je izjavio: tijekom karijere promašio sam oko 9.000 bacanja, izgubio skoro 300 utakmica, 26 puta nadali su se kako ćemo mojim zadnjim bacanjem dobiti utakmicu, ali nisam uspio pogoditi. Griješio sam i griješio... više puta u životu, ali upravo to me je na kraju dovelo do uspjeha. I tvoje putovanje vjerojatno sadrži nekoliko loših koraka i izgubljenih utakmica. Od više stotina ljudi kojima prikažeš Foreverov biznis, veoma velik postotak odmah te odbije, od nekolicine poslije dobivaš negativan odgovor, a vjerojatno će biti i takvih koji ti donose velik uspjeh. Nikada ne zaboravi da je ključ uspjeha usredotočenost na ciljeve. Evo tri načina kojima možeš to postići:

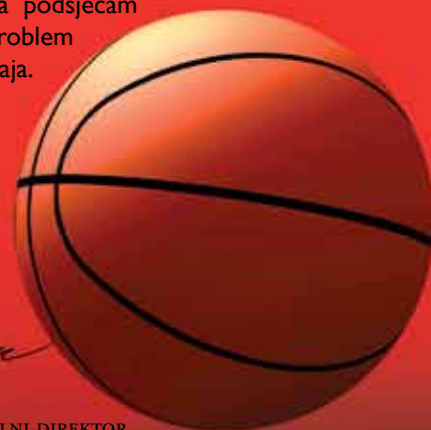
Prvo, računaj s tim da ćeš imati promašaja. Mnogo puta ne uzrokuje neuspjeh neka zapreka, nego nastojanje da budeš savršen. Ako primiš na znanje da će život uvijek biti pun izazova koje ili pobjeđuješ ili ne, postat ćeš sposobniji očuvati staloženost i dići se opet na noge. Ako se osjećaš iznevjerenim, pobijeđenim i stoga se razljutiš, time nećeš ništa promijeniti u svojoj situaciji. Zato ti preporučujem: u takvoj situaciji ostani sposoban za razmišljanje!

Drugo, primjenjaj „igru s 15 rješenja“! Kada ti se ispriječi neka zapreka, uzmi komad papira i načini popis na koji ćeš je način svladati! Moguće je da zapreku na putu do uspjeha grade tvoje negativne izjave, stoga pronađi 15 rješenja radi pomaka unutarnje komunikacije u pozitivnom smjeru!

I na kraju: nauči svjesno razmišljati, analizirati stvari, ponovno se fokusirati! Kada dospiješ u tešku situaciju, najlakše je negativno reagirati. Prvi put kada se opet budeš našao u sličnoj situaciji, zastani na trenutak i pokušaj istu stvar pogledati iz drugog aspekta! Pokušaj ostati smiren dok razmišljaš što se dogodilo i zašto. Budi otvoren za nove ideje, možda ćeš od okruženja dobiti nekoliko pozitivnih utjecaja, ili jednostavno samo pregledaj svoje mogućnosti, na koji način ići dalje! Kada si spreman, usredotoči se na zacrtani put!

Kao što postoje lijepi dani, trebaš znati da te ni loši neće zaobići. Nikada ne zaboravi da je i najbolji košarkaš izgubio mnoštvo utakmica, da bi na kraju ipak postao najbolji. Postavi sebi i svojoj ekipi dostižne ciljeve, analiziraj uspjehe i neuspjehe, prihvati savjet onih u koje se uzdaš i nikada ne zaboravi što želiš postići! Mnogo puta podsjećam ljude da neuspjeh nije problem – pravi je problem predaja. Nikada nije dobro predati se, a trenutačni neuspjeh prilika je za učenje i podizanje na noge. Samo radi tako, i uspjeh neće izostat!

REX MAUGHAN,
PREDSJEDNIK UPRAVE, GENERALNI DIREKTOR



SPONZOR

U životu svakoga foreverovca odlučujući je trenutak kada sretne svojega mentora koji će mu pomagati na putu od početaka: taj je čovjek sponzor. Takav je trenutak obično presudan i onomu tko živi pravim foreverovskim životom ostaje zauvijek u pamćenju. Meni se dogodio prije petnaest godina, kada sam u Moskvi prvi put sreo Rexa Maughana, vlasnika i generalnoga direktora grupacije poduzeća Forever. Govorio je odlučno i fascinirajuće o tvrtki, mogućnostima i, naravno, o Aloe veri. On, moj sponzor, preokrenuo mi je čitav život i u pozitivnom smjeru utjecao na život ne samo mene, nego i moje obitelji te okruženja. Svaki dan mu zahvaljujem. Važno je da i ti zahvališ, da znaš zahvaliti na mogućnosti koju ti je netko, taj „veliki Netko“, prikazao.

O svojem sponzoru možeš reći samo najbolje stvari. S jedne strane zato što se uzdao u tebe, s druge strane što ti je donio najbolji biznis i najbolje proizvode na svijetu. Kako ćeš iskoristiti mogućnost i što možeš dobiti njome ovisi samo o tebi. Osnovna je koncepcija besprijekorna, nikada ne zaboravi da je ovo biznis kopiranje. Trebaš besprijekorno izgraditi svoga sponzora jer si i sam sponzor, jer će i tebe samo u tom slučaju izgraditi. Doista velik biznis imat ćeš kada uspiješ u savršenome skladu surađivati sa svojim sponzorom. Pogledaj sada svoj biznis i pogledaj ga onda kada vaš odnos bude savršen! Razvijaj samoga sebe, učini vašu vezu savršenom i biznis će ti postati savršen.

Veoma mnogo učim od Rexa Maughana. U pogledu poslovanja, obrade problema, pozitivnog načina razmišljanja, ustrajnosti, samouvjerenosti i pokore. Gledam na njega kao na oca, a i svoju djecu učim, odgajam tako da i oni vide, poštuju u njemu bogata američkog djeda u dobrom smislu riječi. U životu sam najviše naučio od svojega sponzora mada imam fakultetsku diplomu, doktorsku titulu, dva stručna inženjerska ispita. Međutim, Rex je otvorio preda mnom VRATA ŽIVOTA. Naučio sam živjeti, razmišljati, djelovati u slobodi i učiti druge tomu. Zahvaljujem dragome Bogu što mi je dao takvu mogućnost i želim svojem sponzoru da živi dugo i sretno zajedno sa svojom obitelji, djecom, unučadi i nama, foreverovcima. Sretan ti rođendan, Rexe!

Naprijed Forever!



DR. SÁNDOR MÍLESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



Holiday Rally

POREČ



Prije sedam godina rodio se san: trebalo bi organizirati susret koji će ubrzati regiju, dati poleta najtalentiranijim graditeljima mreže, dati mjesta za njihov susret. San je ostvaren, a zove se Holiday Rally. Po sedmi put susreću se najuspješniji distributeri Mađarske i južnoslavenske regije, od supervizorske razine do dijamanta.

Bilo da stižete u Poreč kao supervizor, bilo kao manager ili kao zastupnik više distributerske razine, kao Hrvat, Srbin, Slovenac, Bosanac ili Albanac, iza vas je naporan rad. A kao nagradu dobili ste ovu priliku za učenje i razonodu u isto vrijeme. To je poklon Forever Mađarske nadobudnim suradnicima Mađarske i južnoslavenske regije. Kada smo se u četvrtak nakon duga putovanja iskrcali iz autobusa, više se nikome nisu vrtjele u glavi misli oko poteškoća iz prošlosti, nego samo produženi vikend koji stoji pred nama. Dva dana, iscrpni temeljni tečaj na hrvatskom primorju, gdje doznajemo sve ono o ovom biznisu što je potrebno za dobar početak.

PORUKA S VRHA – 0. DAN

Ne gubimo vrijeme: već na dan dolaska nakon večere započinje učenje u obliku ekskluzivnoga dijamantnog predavanja. Ovaj naročiti program namijenjen je managerima: daje neposredan uvid u svijet rukovoditelja dijamantne razine, u njihov način rada, života i razmišljanja putem nevezanih predavanja s osobnom nijansom.

Miklós Berkics, Veronika Lomjanski i Attila Gidófalvi daju veliku inspiraciju budućim dijamantima.

Sljedećeg dana otvara se najkvalitetniji seminar Foreverove mađarske regije i za managere, koji ovdje uče od najboljih graditelja mreže u regiji.

JESI LI „FOREVER“? – 1. DAN

Već po običaju dobro uhodani par voditelja, senior managerica **Jadranka Kraljić-Pavletić** i soaring manager **Tibor Lapicz**, domaćini su programa. Posebno pozdravljaju predstavnike svih nazočnih država te u nekoliko riječi govore o tomu što nas sve očekuje u sljedeća dva dana. Potom državni direktor **dr. Sándor Milesz** otvara priredbu. Čovjek koji petnaest godina upravlja regijom, potpredsjednik Saveza alternativnih liječnika Mađarske, dobitnik Nagrade za životno djelo, otac šestoro djece i povrh svega toga safirni manager. Pod njegovim rukovodstvom Forever Mađarska i južnoslavenska regija izrastao je u jednog od najbitnijih faktora po prometu u cijeloj Europi. „Imao sam tremu“, priznaje nam i potom nas pita: „Imaš li i ti tremu?“ Što znači, zanima ga jesu li ovi trenuci jednako tako važni svim sudionicima? Onaj kome jesu, taj je „Forever-čovjek“. „Ja sam Forever, jesi li i ti Forever?“, pita dr. Sándor Milesz, a na glasne potvrdne odgovore priznaje: „To je prava ekipa! Ova sloga može ponovno uzdići našu državu i cijelu regiju.“ Ove je godine na Holiday Rallyju bilo dosad najviše sudionika. „Ostvario se taj san, učini i ti sve kako bi se i tvoj san ostvario“, govori dr. Sándor Milesz, a nakon toga zahvaljuje na radu članova Presidents' Cluba te predavača. Poziva pred pozornicu sve koji su se na program kvalificirali preko razine broj 2, potom **Istvánu Halmiju i Riti Halmi-Mikola**, najsvežijim dijamantnim managerima, predaje njihove značke kao potvrdu i dokaz kvalifikacije. „Gradimo put, najjači i najčvršći put“, nastavlja. „Na koji ćeš način poslagati kocke jednu pokraj druge, ovisi o tebi. Ako si 'Forever', a kocke dosta stabilne, i kamenje će biti sve sjajnije. Ako dobro radiš, možeš graditi i od safira ili dijamanta, pa će ti put biti sve sigurniji!“

LJEKOVITO BILJE KAO DOPUNA ASORTIMANA

Temelj Foreverova biznisa čini prvorazredna paleta proizvoda i njezina zvijezda vodilja u vidu grupe proizvoda na bazi Aloe vere. Prva je predavačica **dr. Edit Siklós-Révész**, predsjednica Stručnoga liječničkog kolegija FLP-a Mađarske, soaring managerica, koja govori o zdravstveno-zaštitnom učinku biljke. Prvi se put srela s FLP-ovom mogućnošću 1999. godine. Proizvodi su je doveli u biznis, te je oni drže ovdje i dan danas. Aloe vera: to ime uvijek je značilo zdravlje i ljepotu, bilo u vrijeme Aleksandra Velikog ili faraonica Nefertiti i Kleopatre. Broj povoljnih učinaka ove biljke beskonačan je i to zahvaljujući činjenici što sadrži 240 vrsta biljnih sastojaka, vitamine A, B, C, E, i dvadeset različitih minerala i enzima. „Tijelo uzima za sebe onoliko koliko mu je potrebno“, kaže dr. Edit Révész.

Idući je predavač kirurg, član Foreverove mreže od 1997. U početku je bio skeptičan, ali otkada se odlučio graditi mrežu sa svojom ženom, jedan su od najuspješnijih liječničkih parova regije: **dr. Endre Seres** već kao safirni manager i član Presidents' Cluba u svojem predavanju ovaj put govori o „svestranim“ sirovinama, koje igraju važnu ulogu u Foreverovim proizvodima.



Ginko se naziva i „biljkom koja sve nadživljuje“, jer potječe još iz doba dinosaura. Djelatne su joj tvari flavonoidi i terpenoidi, koji su sposobni povećati kapacitet rada mozga, ubrzati opskrbu stanica kisikom, poboljšati protok krvi, a učinkoviti su i kod aritmije. Stabiliziraju žile, ubrzavaju rad bubrega i zalječenje rana, odnosno povoljno utječu i na metabolizam te na razinu kolesterola u krvi. Sve je to veoma važno u vremenima kada svaki drugi čovjek umire od kardiovaskularnih bolesti. Gljiva reishi regenerira jetra, sprječava zgrušavanje krvi i povoljno utječe na krvotok. Šisandra (kineska magnolija) može biti učinkovita kod izmorenosti, depresije, ali poboljšava i opće tjelesno stanje. „U rukama su nam sredstva koja trebate iskoristiti!“ - poručuje **dr. Endre Seres**, „Zdrav život s FLP-om!“ – naslov je predavanja **dr. Terézie Samu**, soaring managerice, devetostruke članice Presidents' Cluba, službene medicinske savjetnice Forever Mađarske. Liječnica objašnjava tipove vitamina, njihov mehanizam djelovanja. Nije važno samo kakve vitamine uzimamo, nego unosimo li ih u prirodnom ili umjetnom obliku. Zabluda je da „više“ vitamina može biti štetno. Osim toga čujemo i informacije o veoma čestim zdravstvenim problemima poput srčane insuficijencije, ateroskleroze, visokoga krvnog tlaka ili kronične izmorenosti, no upoznajemo i njihov lijek: tjelovježbu i energizirajuće tvari (aloe, guarana) kojima je moguće povećati radni učinak i podnošenje opterećenja, na taj način može se cijelo tijelo dovesti u bolje stanje. Gripa je sezonski problem i za profilaksu preporučeno je uzimanje probiotika u obliku kure. U tome pomažu tvari kao što su laktoferin, frukto-oligosaharidi ili gljive maitake te shiitake (potonja smanjuje i količinu kolesterola i snižava krvni tlak). „Pomaži svojem imunosnom sustavu, upravljaj vlastitim životom, ciljaj više, planiraj svoj rad!“ - glasi preporuka. Dvadeset i pet godina djeluje kao dječja liječnica, a prije trinaest godina pridružila se FLP-u: **dr. Ilona Varga-Juronic**, soaring managerica i članica Presidents' Cluba. **Dr. Endre Németh**, ginekolog, alternativni i sanitarni liječnik, također soaring manager, službeni je medicinski savjetnik Forevera Mađarske. Njih dvoje koordiniraju blok „Iskustva s proizvodima“: liječnici i distributeri pričaju o Foreverovim proizvodima.

4 BODA, VRIJEME, VJERODOSTOJNOST

Nakon njih soaring managerica **Ágnes Klaj** postavlja pitanje: Zbog čega treba početnik ostvariti svoja četiri boda? Zato, što lojalnost povlači za sobom rast bodova: to je moć kopiranja.

Ágnes zna to veoma dobro: 2003. pridružila se velikoj Foreverovoj obitelji, 2005. postala je managerica, a za godinu dana senior managerica. Po njezinim riječima, prva su četiri boda simbolična poruka: „Možeš računati na mene“.

Odatle je dovoljno slijediti sponzora, naučiti od njega primjerice da bez „obitelji“ nema mreže i zbog čega su važne ponovne potražnje, zatvaranje i dobar početak. Sve je to lako uz kvalitetne proizvode ne samo na tržištu dodataka ishrani, nego i na polju kozmetičkih preparata te osobne higijene. Tradicionalni kozmetički preparati mogu sadržavati mnoštvo kemikalija, no postoje već njihove alternative bez nuspojava i štetnih tvari. Na taj način moguće je realizirati milijardski promet i rast čak i usred „gospodarske krize“. „Koliko štetiš?“ – pita nas Ágnes.

„U slučaju četiri boda govorimo o mjesečnoj dobiti od 65 tisuća, kod šest bodova gotovo o stotinu tisuća forinta: to je ozbiljan argument!“



- 7** Holiday Rally
- 2** dana
- 1500** sudionika
- 25** predavanja
- 22** sata provedena u učenju
- 3** dijamanta,
- 2** dijamantno-safirna,
- 5** safira,
- 8** soaringa,
- 3** senior,
- 4** managera kao predavači
- 1 milijun** forinta donacije

Radi svoj zanat i nemoj stati, tada će ti i biznis proraditi!" Ne može biti prepreka ni tradicionalno radno mjesto. Razvoj Ágnesine ekipe dokazuje kako je na taj način moguće kontinuirano postizati ta četiri boda. O istoj stvari mogao bi nam govoriti i sljedeći predavač: **Ádám Nagy**, senior manager, član Presidents' Cluba. Kao inženjer elektrotehnike s prvorazrednom diplomom započeo je gradnju mreže uz dvanaest sati rada dnevno. Bio je viši rukovoditelj jedne od najvećih multinacionalnih kompanija, govori tri jezika. Već se sedam godina bavi isključivo gradnjom Foreverove mreže. Za nj je glavna motivacija prihod koji se nasljeđuje, a danas već zna i to kakve nas zapreke očekuju na putu do pobjede. „Ne dopusti da ti hitni poslovi potisnu važne!“ – kaže. „Osim rada treba ti energije i za obitelj, učenje jezika, šport, razvoj ličnosti i, naravno, gradnju FLP-ova biznisa, jer samo preko toga možeš ostvariti promjenu.“ Ádám nam prikazuje što to znači u praksi: na ekranu vidimo slajd o idealnom rasporedu tjedna, razne djelatnosti označavaju piktogrami. Rutina graditelja mreže izračunala je i minimalne temeljne brojke potrebne za uspjeh: određeni broj prezentacija i poziva nužan je kako bi postao ključni čovjek. „Učini danas ono što drugi ne čine, kako bi sutra mogao činiti ono što drugi ne mogu“ – Ádámovo je geslo. Dok bude Forevera u svijetu, i svijet ćemo pronaći u Foreveru, obećava nam **Sándor Tóth**, soaring manager. Petnaest godina je u poduzeću i deseterostruki je član Presidents' Cluba. Ovaj put obračunava se sa zabludama oko multilevel-marketinga. „Je li lako onima koji su tu od početaka?“ Oni su zapravo mnogo više radili, jer iz njih nije stajao sustav potpore sa skladištima, edukacijskim materijalima. „Upravlja ju njime iz inozemstva, stoga je nesiguran?“ Upravlja ju njime iz inozemstva, dakle dalje se već dokazao, a centar i na globalnoj razini jamči održanje marketinškoga plana. „Je li uz manje proizvoda lakše?“ Što je više proizvoda, postoji više sredstava, te ima više mogućnosti za napredak. „Mogu li se preko toga izgubiti novac i prijatelji?“ Novca će biti samo još više, umjesto starih doći će novi prijatelji, a čast ćeš zadržati! „Ličnost rukovoditelja daje vjerodostojnost ovom biznisu, osim toga jedinstveni marketinški plan, telefonski softver, poticajni programi, putovanja, edukacijski sustav te Chairman's Bonus. Sve su to dodatni argumenti uz tvrdnju da si ovdje u najboljoj ekipi!“

KOJI DAJU PRIMJER

Prošle godine pridružio se Foreverovoj obitelji i za dva mjeseca stigao do managerske razine. **József Mázas** nakon godinu dana već je višestruki član Kluba osvajača, stupa na pozornicu kao senior manager. „Svejedno odakle krećeš, samo neka se vidi na tebi kolikim žarom zastupaš ovaj biznis!“ – govori. „Bio sam običan zidar, potom poduzetnik, a onda je stigao Forever. Znao sam da mi je ovo budućnost, jer ovdje mogu pomoći mnogim ljudima, više nego u originalnom zanatu.“ Prema **Józsefu Mázasu**, ne smeta ako se ne razumiješ u sve segmente posla: „Neka svatko kaže što je njegov svijet, meni je to marketing. Iz dana u dan pokušavam raspodijeliti svoje vrijeme tako da postanem ključni čovjek. Pridržavam se tih kriterija i zato sam uspio za dva mjeseca stići do managerske razine. Naučio sam veoma mnogo od rukovoditelja, želim spadati među





ČITAJ INFORMACIJE O AKCIJAMA, NOVOSTIMA, TEČAJEVIMA IZ PRVE RUKU! PRIDRUŽI SE NAŠOJ ZAJEDNICI I NA FACEBOOKU!

FOREVER LIVING PRODUCTS (HUNGARY) LTD
FLP Hrvatska
<https://www.facebook.com/ForeverLivingProductsHrvatska>



njih jer budućnost pripada takvim ljudima. Ne preostaje mi drugo nego pronaći one s kojima govorimo isti jezik, i pomoći im u tome da povjeruju kako su i oni sposobni za to. Ja sam brzo povjerovao i sada krećem još više. Do 31. prosinca osvojiti ću razinu soaringa!"

Kao i bezbroj puta dosad, FLP i sada nastoji pružiti pomoć onima kojima je to potrebno. Za vrijeme stanke objavljuje se velika donacijska akcija za pružanje pomoći pogođenima prirodnom katastrofom u Erdelju. Gledatelji sakupljaju novac u šesire. Do kraja priredbe prikupilo se skoro milijun forinta!

KOPIRANJE UNUTAR OBITELJI

Dijamantni manager **István Halmi** gradi istodobno i biznis i obitelj. Po njemu, planiranje je važno na oba polja, jer i odgoj djece i život u braku trebaš naučiti. Shvatiti što znače izrazi poput „u dobru i u zlu“ te „pružanje primjera“. István je upoznao FLP prije trinaest godina, a ove godine stigao je do dijamantno-safirne razine, član je President's Cluba Forever Mađarske. Kao dječak imao je dva sna: postati milijunaš i svojega sina odgojiti po vlastitom uzoru. Do danas je ostvario oba, naime uz poslovne uspjehe njegov je sin **Bence Halmi** jedan od dosad najmlađih managera. „I naš sponzor imao je planove s nama“ – govori István. „Kod nas je zdrav način života planski: djecu smo od malih nogu tako odgojili.

Kako je to otac meni običavao govoriti: uči da postaneš veći čovjek od mene. Tu misao želim i ja prenijeti.“ István Halmi poziva na pozornicu sina Bencea, koji u nekoliko riječi dokazuje kako su svi na pravom putu. „Volim to raditi, ponosan sam na svoje roditelje i na to što su se mojom kvalifikacijom popeli na dijamantno-safirnu razinu. Bit ću barem toliko dobar kao ti, oče!“

Aranka Vágási, dijamantno-safirna managerica, nekadašnja profesionalna športašica, već je s 28 godina imala tri diplome, a od 1997. prisutna je u FLP-u s takvim poletom koji može poslužiti kao primjer svima. Sa svojim suprugom izgradila je obiteljsko poduzeće koje obuhvaća nekoliko naraštaja, naime i Arankina majka i sin rade u FLP-u. Poručuje gledalištu: „Očekuje vas prvi red! Neopisivo je dobro raditi sa supervizorskom ekipom, jer od njih dobivam toliko energije kao ni od koga. I budući da ja u 50 posto želim tvoj uspjeh, ako ti pridodaš samo jedan, već smo pobjednici“ – kaže Aranka. „Od supervizorske razine managerska je nadohvat ruke, prođi ga ponovno u svojem pamćenju pa se onda reproduciraj! Već sam mnogo puta postajala managerica, uvijek kada mi se jedan rukovoditelj kvalificirao.“ Aranka Vágási poziva na pozornicu svoju suradnicu **Eriku Davis**, s kojom iznimno



dobro surađuje. Erika daje potvrdu: stigla je u dobru ekipu. One su dobar primjer kopiranja, no nekada je i Aranka krenula slično: „Čula sam toliko puta kako se može raditi, da sam postajala sličnom“ – govori i dodaje: „Prije sam računala rate otplate kredita, sada bodove. Svi krenite naprijed, kvalificirajte se za Holiday Rally i sljedeće godine!“ Ovim riječima završava svoje predavanje Aranka.

OD ALFE DO OMEGE

Povijest FLP-a Mađarske započinje u proljeće 1997. Stigao je čovjek sa svojim snom i za godinu i pol udomaćio revolucionarnu gradnju mreže u državi. „FLP je moj život“ – to je i danas geslo safirnoga managera **Józsefa Szaba**, koji ni sam nije mogao pomisliti kako utemeljuje jednu od najprometnijih mreža svijeta. „Bio sam slastičar u Debrecenu i jednostavno želio postati slobodan. To se prvi put ostvarilo ovdje, a znaj i ti da ćeš ovdje dobiti sve. Ako naučiš održati čast iz doba mature, postat ćeš uspješan poslovni čovjek, čak i ako eventualno i ne budeš najbolji. Želim ti da postaneš najbolji u skladu sa svojim mogućnostima. Navečer pokušaj leći tako da ti je u duši mir. Znaj da si instinktivno stigao do supervizorske razine i da će te instinkt dovesti do managerske. Nemoj se pomiriti s činjenicom da stojiš pokraj pokretne vrpce! Rođeni si borac, voli sam sebe! Dobio si od života sredstvo, pazi na nj jer nemaš drugoga! Sačuvaj ono što si ovdje stekao, ponesi sa sobom i budi mu privržen u svakom trenutku, čak i ako budeš imao protivnike. To je najvažnija odluka za promjenu života. Sada ide sve na našu ruku, budimo i u sljedećih sedamnaest godina svi zajedno! Hvala vam što vjerujete u ovaj biznis!“

„Ne pitaj što može tvrtka učiniti za tebe, nego što ti možeš učiniti za nju“, poručuje supervizorima **Attila Gidófalvi**,

najbrže kvalificirani dijamantni manager svijeta. Godine 2008. pojavio se u Foreveru u svijetu: sa svojom ženom Katikom Gidófalvi oborili su gotovo sve rekorde u 32-godišnjoj povijesti poduzeća. On je graditelj mreže broj jedan u Foreveru. „Obećajte da ćete do sljedećeg susreta postati manageri!“ - moli publiku.

„Dobra je vijest da je to i moguće, jer je 70 posto mojih supervizora postalo manageri!“ – bodri sve dijamantni manager. „Ako svaki dan učiniš za biznis ono što valja učiniti, ne trebaš se brinuti oko toga što rezultati stižu eventualno tek poslije. Preporučujem ti: liježi s tim i ustaj s tim! Dovoljan je jedan san kako bi postao ključni čovjek: znam tko sam, znam kamo idem. Ne trebaš se dokazivati: budi dobar čovjek, znaj što ti je činiti i to će se kopirati. Upotrebljavaj i voli proizvode, nauči na koji

način ih valja prikazati, ali trebaš imati na umu da u ovom biznisu ne rade sustav ili proizvodi, nego ti. Ljudi trebaju vidjeti da ti u ovo vjeruješ bez trunke dvoumljenja.

Samo su četiri uzroka skepticizma: ljudi ne vjeruju da stvar radi, ne shvaćaju, lijeni su ili se boje. Sve su to izlike. Pronađi onoga u kojega se isplati uložiti svu pozornost, imaj svoj popis i budi privržen brojkama. Iako neće biti lako, imaš šanse živjeti poput čovjeka i zaraditi u kratkom roku milijun ili dva milijuna forinta. Naš biznis radi trideset godina jer želimo da radi. Supervizori su u najboljem položaju. Nikada se ne predaj, snovi se uvijek ostvaruju!“

Izještaj s Holiday Rallyja nastavljamo u sljedećem broju s događajima drugoga dana.

RADO BI POGLEDAO SVE POREČKE FOTOGRAFIJE? IDI NA WWW.FOREVERPHOTO.EU LOZINKU POTREBNU ZA PRISTUP MOŽEŠ DOZNATI I NA NAŠOJ FACEBOOK-STRANICI.



PRVI JESENSKI DAN USPJEŠNOSTI U BEOGRADU
VIŠE JE DJELOVAO KAO LJETNI. TOPLO VRIJEME,
RAZDRAGANA LICA SURADNIKA, PUNO POZITIVNE
ENERGIJE... TO JE FOREVER!

Success Day

BEOGRAD, 23. RUJNA 2012.



Voditelji susreta bili su safirni manageri **Irena i Goran Dragojević**. Ovaj mladi bračni par ima iza sebe golemu strukturu suradnika već godinama, i svi rade kao prava ekipa.

Nazočnima se obratio **Branislav Rajić**, direktor Forever Living Productsa za Srbiju. On je u kratkim crtama prikazao osobnu kartu poduzeća, paletu proizvoda zaključno s onim najboljim, a to je marketinški plan, kao i obilje novosti koje nam mogu pomoći ne samo kada je u pitanju FLP-ov biznis, nego i u svakodnevnom životu i radu.

Kvaliteta proizvoda očituje se na mnogo načina, a primjena je veoma raznovrsna. Stomatologija je samo još jedno područje u kojem je Forever prvak! Ovim putem zahvaljujemo senior managerici **dr. Oliveri Miškić** na odličnom predavanju i mnoštvu dobrih savjeta i preporuka.

Iskustva korisnika u svakodnevnom životu, kao i iskustva liječnika u primjeni ovih proizvoda u svakodnevnoj praksi, jedan je od najbitnijih dijelova svakog susreta. Iskustva





u korištenju preparata pretočenih u riječi pune emocija, zahvalnosti i vjere u zdraviji život od golema su značenja. Domaćin ovog dijela programa bila je **dr. Dušica Tumbas**, senior managerica iz Subotice, koja je svojim komentarima dopunjavala iskustva već zadovoljnih korisnika. Nadamo se kako su svi gosti nakon ovoga dijela programa ostali obogaćeni za veliko iskustvo i receptom kvalitetnijega života.

Na pozornici smo pozdravili nove supervizore, assistant managere i managere, kao i osvajače drugoga kvalifikacijskog razdoblja Holiday Rallyja 2012. Svima želimo puno sreće i uspjeha u daljnjem radu!

S Foreverom do vrha! Ovo bi se moglo i doslovce shvatiti, jer smo imali priliku čuti iz prve ruke riječi mladoga planinara **Vlade Gačića** kako je s Foreverom na planini. Osvojen je Pamir sa svojih 7134 m nadmorske visine, a proizvodi FLP-a umnogome su pridonijeli cijeloj ekspediciji lakom, zdravom planinarenju i, što je najvažnije, ostvarenju cilja.

Mnogi naraštaji prate blistavu karijeru „Slatkoga greha“, valjda nema grada i mjesta na ovim prostorima gdje oni nisu svirali i zabavljali ljude. E, pa tako je bilo i sada: bend vrhunskih zabavljača i glazbenika uljepšao nam je nedjeljno popodne. Pozornica dvorane Doma sindikata u trenutku se pretvorila u podij za igru.





Nijedno poduzeće u svijetu ne predstavlja svoje proizvode na način kako to radi Forever. „Mogućnosti FLP-ova najboljeg proizvoda, a to je marketinški plan, neograničene su. Dosljedna primjena toga plana omogućuje zaposlenima da postanu samozaposleni, da ovi postanu biznismeni, a ovi pak da postanu investitori“, poručuje manager **Boriša Tomić**.

Nikada mu nije nedostajalo motivacije, odnosno pogonskoga goriva za svaki posao koji je radio. Dugo je tražio mane tvrtke, i na kraju nije uspio naći jednu! Tada je započela fenomenalna FLP-ova karijera managera **Vitomira Nešića** i njegove supruge **Suzane Radić**. Shvatili su FLP kao misiju, kao čvorište pozitivne energije, kao nešto što će im omogućiti da u ovom životu ostave dubok trag i osobni pečat uspješnih ljudi široka srca. „Bez snova smo mrtvi“, poručuje manager **Vitomir Nešić**.





Na pozornici su se smjenjivali suradnici koji su se kvalificirali u kategoriju 60 bodova, zatim Klub osvajača, kao i novi dobitnici popularno nazvanog automobilske programa. Čestitamo svima odsrca!

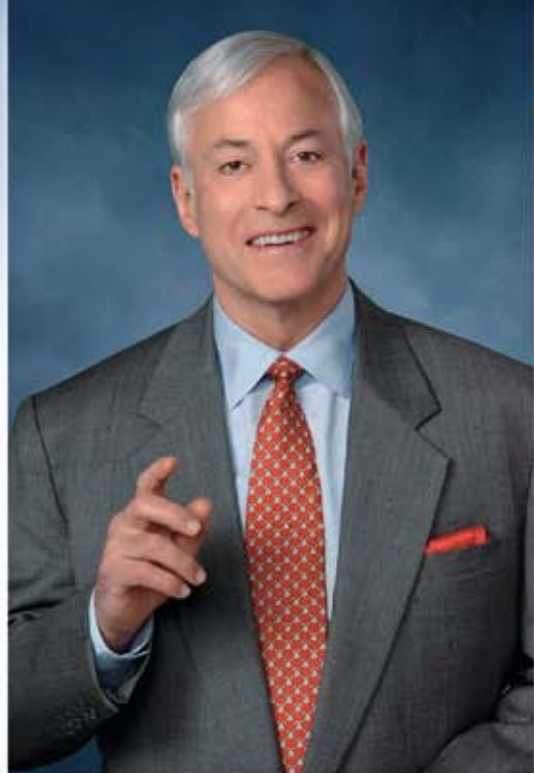
Direktor FLP-a Srbije **Branislav Rajić** dodijelio je svim novim assistant supervizorima čuvenog orla i poželio puno uspjeha nakon osvajanja ove prve i najvažnije stepenice u marketinškom planu Forevera.

Naš život je FOREVER! Senior manageri **Nevenka i Vladimir Jakupak** svoje su višegodišnje iskustvo u građenju suradničkih mreža najbolje prikazali u našoj firmi. Slike s dosadašnjih putovanja govore više od tisuću riječi. Rad bračnoga para odlična je potvrda efikasnoga marketinškog plana, dobre i pozitivne energije u grupi, ciljeva postavljenih na duge staze.

Sljedeći susret održat će se 2. prosinca, kada ćemo obilježiti 11. godišnjicu poslovanja FLP-a u Srbiji.

Branislav Rajić
direktor
Forever Living Products d.o.o.
Srbija





U povijesti FLP-a 16–17. veljače 2013. značajni su dani: predavač Foreverova tečaja za dijamante bit će Brian Tracy, svjetski priznati pisac, trener i konzultant koji izričito za ovu prigodu priprema svoj program. Svjetski priznati autor dao je ekskluzivni intervju našem časopisu.

„NIKADA NE DRŽIM DVA JEDNAKA PREDAVANJA!“

Bili ste u Mađarskoj 1998., 2000. i 2009., znači ovo je četvrti put da nas posjećujete. Kako vidite mađarske graditelje mreže?

Mađarska je bila prva nakon raspada Sovjetskoga Saveza koja je provela revoluciju na polju poduzetništva. Mađari su jedna od najnapornije radećih i najambicioznijih nacija Europe. Suradujući s njima prilikom rada i predavanja stekao sam dojam da su veoma dobro organizirani, usredotočeni na cilj i sposobni raditi dugo i naporno: ulažu mnoštvo sati, dana, tjedana, čak godina, radi postizanja uspjeha.

Imate li nekih povratnih informacija?

Svaki put kada sam držao predavanja u Mađarskoj radio sam s profesionalnim prevoditeljem. Mađarski jezik veoma je zanimljiv, ali i težak, a od Mađara razmjerno malo njih govori engleski. Možda je tomu uzrok što sam dobio relativno malo povratnih informacija o predavanjima nakon povratka u Kaliforniju. Prilikom idućeg posjeta Mađarskoj razgovarao sam s nazočnim distributerima koji su mi rekli da su postigli fantastične rezultate. Jedna gospođa, primjerice, koja je za vrijeme prijašnjeg tečaja radila kao domaćica i bila početnica, nakon toga privukla je deset tisuća suradnika u svoju nižu liniju za samo šest tjedana. Rekla mi je: ono što je naučila na tečaju promijenilo joj je u potpunosti način razmišljanja i krenula je vlastitim putem prema uspjehu.

Kao specijalni gost predavač koja su vaša očekivanja od tečaja?

U proteklih trideset i dvije godine održao sam više od pet tisuća predavanja u ukupno šezdeset i jednoj državi. Moja je namjera uvijek podijeliti sa slušateljstvom najkorisnije, najbitnije stvari koje sam ikada naučio, kako bih pomogao ljudima u maksimiranju svojih mogućnosti i prihoda. Nikada ne držim dva jednaka predavanja. Svaka prilika, čak i ako se tečaj organizira pod istim naslovom, razlikuje se od prethodne, jer je puno novih ideja, informacija.

Suradnici FLP-a dobro poznaju vaša djela, upotrebljavaju ih i u svojem radu. Možemo li očekivati uskoro neku novu knjigu?

Svake godine izdajem najmanje četiri nove knjige koje se prevađaju na četrdeset i dva jezika, podrazumijevajući tu i mađarski. Ove smo godine izdali, na primjer, ove uspješnice: *The Power of Self-confidence*, *Earn What You are Really Worth*, *Full Engagement* i *Kiss That Frog*, koje među ostalim govore o pretvaranju negativnih misli u pozitivne na svim poljima života.

Što mislite o trenutnoj gospodarskoj situaciji?

Danas živimo u danima možda najteže gospodarske krize. Na žalost, ne možemo utjecati na makroekonomske trendove ni u okviru granice države ni izvan nje. Imamo utjecaja isključivo na vlastito gospodarstvo, i ono možemo oblikovati iz dana u dan. Čak i u ovakvim kaotičnim vremenima pruža nam se mnoštvo mogućnosti da na njihovoj podlozi sagradimo svoje poduzetništvo, ponajviše preko Forever Living Productsa, i time utemeljimo uspješan biznis a da pomažemo i drugima te činimo i njihov život uspješnim.



Imate li neku preporuku, na koji način prebroditi poteškoće?

Najbolje je rješenje iz dana u dan organizirati svoj život. Postavi ciljeve za svaki dan, brižno isplaniraj programe i usredotoči se na sebi najvažnije događaje. Obavi onoliko djelatnosti koliko možeš radi izgradnje biznisa i napretka. Bitno je znati: ne možeš kontrolirati sve, samo neke stvari. Ali ako svoje zadatke držiš u rukama, to će imati utjecaja na cijeli tvoj život i budućnost. Imaj u vidu da su ovdje uvijek bila loša vremena te da smo uvijek u situaciji natjecanja. Nikada nije lako biti uspješan, ali je mogućnost dana!

Forever Living Products je veoma poznato i priznato poduzeće u cijelom svijetu, ono nudi veličanstvene mogućnosti i proizvode. Time što primaš na sebe odgovornost, naporno radiš i usredotočuješ se na najvažnije zadatke, svaki dan izgrađuješ čudesan život sebi i svojoj obitelji. Uvijek svima preporučujem da teže prema cjeloživotnom usavršavanju, da čitaju, slušaju glasovne materijale i sudjeluju na onoliko tečajeva na koliko stignu.

Čime će se obogatiti sudionici tečaja za dijamante u veljači 2013. u organizaciji Miklósa Berkicsa?

Ovim veličanstvenim, impresivnim i ujedno praktičnim predavanjem distributeri će naučiti na koji način kontrolirati razmišljanje ali i cijeli svoj život. Naučit će na koji način mogu izvući najviše iz samoga sebe u poslovnom i privatnom životu koristeći se tehnikama TOP predavača. Sudionici tečaja upoznat će uzroke uspjeha i neuspjeha u svim situacijama. Mogu naučiti na koji se način postaje profesionalniji u poslu. Nadalje, na koji se način postaje što učinkovitiji. Kako donijeti dobre odluke, kako riješiti probleme što brže i efikasnije, što može postati rješenjem cjeloživotnog razvoja i blagostanja. Sudionici će, dakle, naučiti na koji se način može zaraditi više novca i postići što veće uspjehe za što kraće vrijeme. Mislim na one rezultate, za postizanje kojih drugima treba od pet do deset godina. Ovo predavanje, odnosno njegovu inačicu, poslušalo je već više od petsto tisuća ljudi diljem svijeta. Na sudbine nazočnih imalo je sudbonosan utjecaj i rezultiralo golemim promjenama.

Hvala na razgovoru i vidimo se uskoro u Budimpešti!



Berkics Miklós

Imaš li već ulaznicu?

FOREVER DIAMOND TRAINING

ZEMALJSKI OTVORENI TEČAJ

16-17. VELJAČE 2013. BUDIMPEŠTA, SYMA ARENA

PREDAVAČI:

**DR. SÁNDOR MILESZ • AIDAN O'HARE • BRIAN TRACY
ATTILA I KATI GIDÓFALVI • BERKICS MIKLÓS • VERONIKA I STEVAN LOMJANSKI**

Ulaznice po cijeni od 10.000 forinta ili 35 eura/2 dana mogu se još kupiti u skladištima FLP-a.

Success Day

LJUBLJANA 29. 09. 2012.

Okupili smo se po prekrasnom jesenjem vremenu na Danu uspješnosti u Ljubljani uz misao vodilju: „Do najviših visina stižu oni, koji i drugima pomažu pobijediti visine.“



Domaćini Dana uspješnosti bili su mladi manageri **Vesna Goltes** i **Gregor Orešek**. Njihovo veselje i nasmijana lica bili su zalog uspjeha cijeloga dana.

Nazočne je pozdravio područni direktor **Andrej Kepe**, s radošću smo poslušali vijesti o novostima. Uskoro će biti dostupni novi proizvodi, nestrpljivo očekujemo pojavu Forever Kidsa te nove kolekcije Sonya. Čudesno, mogli bismo reći, ali to i jest Forever!

Naslov predavanja managerice **dr. Karmen Fürst** bio je „U zdravom tijelu zdrav duh“. Vitamini i minerali imaju veoma važnu ulogu u izgradnji našega tijela.

Budući da između predavanja treba malo opuštanja, na pozornicu stupa pobjednica natjecanja „Zvijezda se rađa“ **Julija Kramar**. Za dobro raspoloženje pobrinula se svojim čudesnim glasom te obradom slovenskih hitova.

Šećerna bolest jedna je od najčešćih civilizacijskih bolesti današnjice. Iskusna kolegica **dr. Mária Hocsu** u svojem predavanju govorila je o prevenciji i naravi ove bolesti. Stigla nam je iz Mađarske kako bi nam prenijela svoje bogato iskustvo, zahvaljujemo joj!

Nakon toga na pozornicu stupaju oni koji su vjerovali u Forever te su svojom ustrajnošću stigli do svojega prvog cilja. Pozdravili smo suradnike supervizore i assistant managere. Iz njihovih pogleda dalo se iščitati kako ih nismo vidjeli posljednji put. Čestitamo svim kvalifikantima!

Super Rally. Već i sama riječ „super“ upućuje na to kako nas očekuju nezaboravni doživljaji. A koliko ima istine u tome vidjeli smo iz šarolikoga putnog izvještaja senior managera **Jozefa Zoreta**. Siguran sam da se ono što smo vidjeli svima svidjelo, stoga će se nagodinu još više njih uključiti u kvalifikacijski proces. Što biste rekli o putovanju na Havaje? Imate još dovoljno vremena!





Važno je, uza sve obveze, što više vremena provesti sa svojim prijateljima. Nažalost, skloni smo na to zaboraviti, upravo je stoga dobro što nas je **Julija Kramar** podsjetila na to. Forever je obiteljski biznis, a prijatelji su nam obitelj. Gradimo zajedno biznis!

Slijedio je za mnoge najvažniji trenutak Dana uspješnosti, kvalifikacija managera, osvajača, onih sa 60cc+ bodova. Bilo je lijepo vidjeti ponos na licima kvalifikanata kada su preuzeli toliko žučenu managersku značku. Mnogo truda uložili su u uspjeh, ali putovanju još nije došao kraj. Naš je cilj popeti se još više, krenimo dakle i osvojimo najviše vrhove Forevera!

Za osvajanje najviših vrhova potrebna je, naravno, odgovarajuća oprema. Mladi manager **Gorazd Babič** bez svake sumnje prihvaća sve što Rex nudi, prikazao nam je potrebna MLM-sredstva i način gradnje Foreverova biznisa.

Senior managerica **Jadranka Kraljić-Pavletić** podsjetila nas je u svojem energičnom predavanju da su glavne vodilje našega rada veselje i iskreni osmijeh. Zahvaljujemo Jadranci, koja je na našu priredbu stigla iz Hrvatske.

Mladi orlovi... simbol FLP-ovih distributera preuzeli su oni koji su realizirali 2 boda. Oni donose svjež polet u ekipi, oni nose dalje dobru poslovnu reputaciju Forevera.

Pri kraju dana s radošću smo pozdravili na pozornici safirnoga managera **Tomislava Brumeca**, koji je smogao vremena objektivnim okom kamere prikazati susrete Super Rally i Post Rally. Sa svojom suprugom **Andrejom** zasluženno su izborili pravo putovanja, njihov mukotrni rad treba svima nama poslužiti za primjer. Tomislav Brumec završio je svoje predavanje pozdravom „Aloha Havaji“.

Područni direktor **Andrej Kepe**, odnosno voditelji programa **Vesna Goltes i Gregor Orešek**, na kraju su prenijeli svima nazočnima pozdravne riječi državnoga direktora dr. Sándora Milesza, te se oprostili riječima kako sve srdačno očekuju 24. studenoga 2012. u 11 sati u Hotelu Mons na rođendanskom Danu uspješnosti.



4

HOLIDAY RALLYJA

SKOKA NA LJESTVICI



Erika i Harry Davis postali su za tri godine od distributera senior manageri. Tijekom toga razdoblja ispunili su kvalifikacijske uvjete četiriju Holiday Rallyja. Erika nam je sažela kroniku protekloga razdoblja.

Proteklih godina niste napredovali samo u pogledu marketinškoga plana, nego i na putu svjesnosti.

Kada sam prvi put stigla u Poreč, doputovala sam samo zbog svojih sponzora (Aranka Vágási i András Kovács – nap. ured.), a i zato što mi je muž upravo imao vremena doći sa mnom. Tada su me zanimala u prvom redu liječnička predavanja, jer se bavim medicinskom gimnastikom. Prvi korak na polju svjesnosti bio je stručni segment.

Promatrala sam ljude, vidjela na njima kako su poput mene i oni svjesne, borbene ličnosti. Potom sam u restoranu primijetila da je svatko sa svojom ekipom, a nas dvoje samo s Harryjem. Ekipna igračica u meni rekla je da smo i mi sposobni za to. Druga stepenica svjesnosti bila je potreba za ekipom. A sljedeća spoznaja bila je da u današnje vrijeme postoji netko, moj sponzor, koji mi želi dobro. S tim se prije toga nigdje nisam sretala.

Slijedila je opet viša razina.

Kao assistant managerica do sljedećega porečkog rallyja izgradili smo malu ekipu, stigli s dva supervizora. Bila sam već „kod kuće“ u Poreču, a svojim sam suradnicima rekla da se osjećaju ugodno i vladaju prirodno. Ništa ne treba raditi 'na silu', neka si svatko uzme od svega ono s čim se može poistovjetiti.

U jesen 2011. već ste bili manageri.

Da, to je bila iduća prekretnica. Tada smo već stigli s velikom ekipom, bili smo veoma sretni i ponosni.

Je li istina da je sustav Holiday Rallyja razrađen tako da je moguće iz godine u godinu uspinjati se razinu više, jer te potiče na kontinuirani rad?

Tako je, i možemo ga svima preporučiti. Radi se o izazovu koji trebaš ispuniti, a tko ga ispuni taj i misli ozbiljno, taj nešto očekuje od ovoga biznisa. Isplati se doći ovdje: najbolji predavači na jednome mjestu, lijepo okruženje, fantastična ekipa.

Kako ste uspjeli osvojiti seniorsku razinu?

Bili smo sretni razinom assistant managera, željno smo htjeli managersku kvalifikaciju, a za seniorsku smo se već borili. Zbog nje smo čak i ljetovanje planirali svjesno. Ni u Tajlandu nemamo jezičnih poteškoća, otputovali smo tako što je Harry budućim kandidatima sastavio pet početnih paketa. A pronašli smo i petoricu, od kojih je jedan postao manager. Tako smo postali Arankini i Berkicsevi prvi „Global Senior Manageri“.

Nagodinu ćete se kao soarinzi ponovno kvalificirati?

Veoma bismo željeli, zapravo hoćemo! Već vidimo ljude s kojima se i mi možemo popeti razinu više. Naravno, radimo za novac, ali kod nas je u središtu pozornosti čovjek. Od sponzora smo kopirali shvaćanje da je naša misija učiniti što više ljudi uspješnijima.

Zahvaljujem svojoj ekipi, pogotovo Juditi Várady, Antalné Rády i njezinu mužu koji su od samih početaka uz nas i s kojima napredujemo zajedno.



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL

Uhvati sljedeći val!

Stigli smo u završnu četvrtinu kvalifikacijskoga razdoblja Globalnoga Rallyja, koji se održava na Havajima. Došlo je vrijeme uzjahati dasku goreći u vatri i raširiti svoje granice za slavu!

www.foreverglobalrally.com



FOREVER



SENIOR MANAGER SZINTET ÉRT EL



Zita Rita Kobza i Gábor Kormos

(sponzorica: Andrea Varga)

„Nikada nije kasno postati ono što si bio mogao postati.”



MANAGERSKU RAZINU OSVOJILI SU



László András Cseke i Orsolya Daróczi

(sponzor: Zita Rita Kobza i Gábor Kormos)

„Svačiji život je zbir mnoštva minuta i nije svejedno čime ih provodiš.”



Bettina Komor

(sponzor: László András Cseke i Orsolya Daróczi)

„Nisam prisegnuo na pobjedu, nego da budem pošten. Nisam prisegnuo na uspjeh, nego da pokažem vatru koja gori u meni.” – Abraham Lincoln



RAZINU ASSISTANT MANAGERA OSVOJILI SU

Buzási Istvánné
& Buzási István
Dinya Györgyné
Sziklai Tibor



SUPERVIZORSKU RAZINU OSVOJILI SU

Jane Chinonye Ani
Bartakovics Gáborné & Bartakovics Gábor
Boross Sándor & Boross-Tóth Dóra
Bozsó Csaba & Bozsóné Jakus Tünde
Vera Chika Ani
Hegyi Judit Gerda
Marijana Holos & Vlastijan Holos
Horváthné Zsibók Erika & Horváth János
Király Lászlóné
Király Katalin
Knyihár János
Lengyelne Gál Emőke & Lengyel Csaba
Mészárosné Szabó Dóra
Némethné Tasi Gabriella
Papp Róbert
Szabó Zsolt & Szabóné Molnár Réka
Tokáné Oreovecz Eszter & Toka Géza
Tóth Csaba
Zorica Zarić

60GG+

KVALIFIKACIJA 09. 2012.

Éliás Tibor
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Cseke András László & Daróczy Orsolya
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Mázás József
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Rajnai Éva & Grausz András
Senk Hajnalka
Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
Hubacsek Ágota
Kobza Rita Zita & Kormos Gábor
Komor Bettina
Szolnoki Mónika
Hajcsik Tünde & Láng András
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Klaj Ágnes
Siklósne Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Tóth Sándor & Vanya Edina
Muladi Annamária



ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

1. RAZINA

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán
& Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert
Kis-Jakab Árpád
& Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd

Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Vaseliye Njegovanović
Dr. Pavkovic Mária
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Sulyok László
& Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Dr. Szénai László
& Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

2. RAZINA

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Orosházi Diána
Siklósné Dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita

3. RAZINA

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

CONQUISTADOR CLUB

09. 2012. NAJUSPJEŠNIJI DISTRIBUTORI TEMELJEM OSOBNIH I NEMANAGERSKIH BODOVA



MAĐARSKA

- 1 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
- 2 Mázás József
- 3 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
- 4 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
- 5 Rajnai Éva & Grausz András
- 6 Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
- 7 Hubacsek Ágota
- 8 Kobza Rita Zita & Kormos Gábor
- 9 Klaj Ágnes
- 10 Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán





U FOREVEROVU KLUBU PUTOVANJA
OČEKUJE TE MNOŠTVO POPUSTA!



„Putovanje? Ljetovanje?
Obratite nam se s povjerenjem!“
Éva Bános, rukovoditeljica
Foreverova Kluba putovanja



Poštovani člani FLP-a!

Postoji li što ugodnije od putovanja u neki daleki kraj i od odmaranja? Po nama postoji: po povoljnoj cijeni ostvariti putovanje iz sna! Ako i ti tako misliš, pridruži se Foreverovu klubu putovanja!

Očekujemo te uz besplatnu registraciju i bezbroj povoljnih ponuda.

S poštovanjem
Ekipe Foreverova Kluba putovanja

Foreverov klub putovanja djeluje u obliku kluba zatvorenoga tipa, na raspolaganju je isključivo članovima FLP-a. Zahvaljujući klupskom obliku svojim članove nudi

- kvalitetna putovanja po povoljnoj cijeni: kao registrirani član možeš birati između 60.000 tuzemnih i inozemnih ponuda, u uredu u ulici Nefelejcs, putem telefona ili na našoj web-stranici.

- osiguravamo i usluge te organizaciju putovanja po posebnim željama.

Članovima kluba nudimo svaki tjedan širok izbor putovanja s polascima iz Budimpešte te ostale ponude koje možete rezervirati uz popuste i do 60%.

Kako se učlaniti u Foreverov klub putovanja?

Jednostavno! Trebaš se registrirati na stranici www.foreverutazas.hu

U okviru uvodne akcije do 31. prosinca 2012. usluge su nam dostupne uz besplatnu registraciju!

Nadamo se da ćemo uskoro i Tebe pozdraviti među članovima kluba!

FOREVER UTAZÁS

Drago nam je što smo i mi pridonijeli vašem ugodnom boravku u Poreču. I nadalje vam stojimo na raspolaganje u svezi s organizacijom putovanja ili ljetovanja.

Lijep pozdrav.
Ekipe Foreverova Kluba putovanja



Foreverov klub putovanja u Poreču: ove godine prvi put zajedno s vama!

Ovogodišnji porečki Holiday Rally bit će nezaboravan za ekipu Foreverova kluba putovanja: ni manje ni više nego 139 vas počastilo nas je time što ste putem nas rezervirali smještaj.

Zahvaljujući višegodišnjem iskustvu na polju organizacije putovanja te razgranatim vezama, uspjeli smo osigurati odlične smještajne kapacitete po povoljnoj cijeni: većina vas stanovala je u apartmanima Valamar Diamant Residence, a nekoliko pak u Hotelu Laguna Mediteran.

Na osnovi povratnih informacija možemo izjaviti da su svi bili zadovoljni našim uslugama.

Evo nekoliko poruka što ste ih poslali:

„Hvala na brizi. Osjetili smo da ste svim snagama nastojali osigurati nam smještaj za vrijeme Holiday Rallya. Niste imali lak posao s nama, ali uzdali smo se u vas i osjećali da činite sve što je moguće. Imali smo odličan smještaj, u apartmanu doživjeli nezaboravne dane. Zavaljujemo na svemu.“

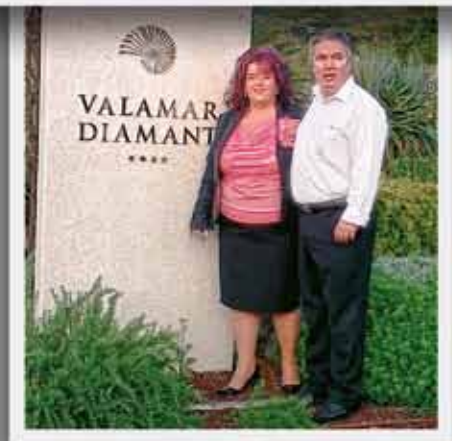
Mária Markó i njezina ekipa

*„Draga Éva,
Zahvaljujem Foreverovu klubu putovanja na profesionalnom i kvalitetnom smještaju! Već šest godina putujemo u Poreč, ali ovo je dosad bio najkvalitetniji smještaj od svih u kojima smo boravili.“*

Mariann Gecző-Hajdu i László Zsolt Gecző

„U organizaciji Forever Living Productsa proveli smo u Poreču između 4. i 7. listopada 2012. nezaboravne dane uz mnoštvo programa kao članovi ekipe Gecző. Bungalovi su bili iznad svih očekivanja, smješteni su u prekrasnom krajoliku, a lijepo vrijeme i ljepota mora očarali su nas. U Debrecen smo se vratili ispunjeni energijom.“

Zoltán Bodnár i Anikó Vígvári



TIHOMIR I MAJA STILIN SENIOR MANAGERI,
ČLANOVI PRESIDENT'S CLUBA

Postali smo slobodni

Sponzor: dr. Albert Keresztényi

Viša linija: Ágnes Krizsó, József Szabó, Dr. Sándor Milesz i Rex Maughan

ONI SU SKROMNI, JEDNOSTAVNI I UVIJEK SA OSMJEHOM NA LICU. IAKO SU GRADNJU MREŽE ZAPOČELI U VRLO TEŠKIM OKOLNOSTIMA, VEĆ U PRVOJ GODINI POSTALI SU SENIOR MANAGERI, I DO DANAS SU MEĐU NAJUSPJEŠNIJIMA. UPOZNAJTE DISTRIBUTERE BROJ JEDAN HRVATSKE – MAJU I TIHOMIRA STILIN.

Prije trinaest godina uvjeti za gradnju mreže nisu bili idealni. Kakva su Vaša sjećanja na ta vremena?

Maja: Za nas je početak FLP priče - ožujak 1999. Tada smo bili roditelji dvoje djece, i oboje bez posla. Prihvaćali smo svaki posao koji se nudio. Tihomirovo zanimanje je inženjer brodogradnje, a ja sam radila kao knjigovođa u školi. Pokušali smo sa bezbroj poduzetničkih poslova. Imali stolarsku radionicu, prodavnicu riba, mjenjačnicu, drogeriju, prodavnicu cipela, ali ni jedno nije donosilo odgovarajuću zaradu. Nismo raspolagali vlastitim prostorom, prostor smo trebali unajmljivati. Mnogo ulaganja, a na kraju je ostajao samo dug.

Tihomir: Uvijek u minusu... A onda se najednom nešto dogodilo. Poznanik nam je rekao kako ima veoma dobru ponudu. Od njega smo dobili prve informacije o FLP-u. Kasnije nam je postao sponzor: dr. Albert Keresztényi, Od 1999. radimo neposredno sa njime.

Odmah ste prihvatili ponuđeni posao?

Maja: Nismo bili bez iskustva, i prije smo već bili učlanjeni u jedno MLM poduzeće. Znali smo na koji način prikazati neki proizvod, ali je nedostajao egzaktni sustav kao podloga.

Tihomir: To smo po prvi put dobili od FLP-a, iako ne odmah. Prvih pola godine samo smo prodavali proizvode (gradnja mreže došla je tek kasnije), ali i to smo obavljali iako smo u početku imali samo materijale na mađarskom jeziku, čak smo i potpisali mađarski ugovor. No nismo se dvoumili.

Maja: Mene je uvjerila kozmetička maska od avokada pomiješana aloe gelom. Kako je ona bila izvrsna, postala sam znatizeljna i prema ostalim proizvodima.

Tihomir: Žudjeli smo za uspjehom. Vidjeli pred očima Las Vegas, iako je oko nas bila samo pustinja. Mada pri prvim koracima nismo imali kompletan pregled svega, željeli smo uspjeh. Istina, u tome je jača bila Maja.

Maja: Sa moje strane prevladala je intuicija. Osjećala sam kako ćemo na taj način poboljšati svoj život.







Tihomir: Tada se još nije bio otvorio zagrebački ured i šest mjeseci proizvode je trebalo vući preko dvije granice što je bilo jako komplicirano.

Maja: Čak nije bilo ni autoceste između Rijeke i Zagreba. Trebali smo voziti oboje na tim putovanjima. Dvije kćeri bi ostavljali doma, i nije nam bilo lako. Potom je sustav stao na vlastite noge iznenađujućom brzinom i osnivalo se predstavništvo: to je svjedočilo o vrhunskom profesionalizmu tvrtke.

Tihomire, što je Vas konačno uvjerilo da krenete s FLP-om?

Tihomir: Prvi bonus. Bio je golemi iznos nakon svega pola godine. Postigli smo za pola godine ono, što drugi nisu za četrdeset godina: postali smo slobodni. Ja sam oduvijek mislio da se nismo rodili kako bi radili za druge, i to je zapravo neprirodno stanje. Dvadeset godina učiš, imaš gdje stanovati, imaš obitelj, ali trebaš za to raditi iz dana u dan: isto su mogli za sebe reći i robovi. Problem je u tome, što su ljudi zadovoljni osrednjom plaćom, misle da je to sigurnost. Mi ne vjerujemo u sigurnost, barem ne u takvu.

A što sprječava druge da spoznaju isto?

Tihomir: Ne žele slobodu, boje se. Nemaju potrebe razmisliti, koji je smisao stalnomu radu i takvom načinu života. Druga sprječavajuća okolnost je što malo ljudi dijeli dobro sa drugima, iako nema što izgubiti posebice ako iza tebe stoji takva snaga poput Forevera.

Kako vam se razvijao posao?

Tihomir: Prve godine u najtežim okolnostima postigli smo najviše. Postali smo senior manageri, a u učenju su nam pomagali dr. Albert Keresztenyi, Jadranka Kraljić – Pavletić, Sonja i Zlatko Jurović, Karmela Golubović i predavanja dr. Marije Ratković i Veronike Lomjanski. Također velika hvala i djelatnicima ureda FLP Hrvatske.

Maja: 2000. godine rodila nam se najmlađa kćerka, ona je prava pravcata „aloe beba“, svugdje nas prati. U to vrijeme malo smo usporili tempo, ali smo sada odlučili ponovo ubrzati. Danas sam već sposobna bilo koga zaustaviti na ulici i predstaviti mu se. Prije sam bila protiv takvog načina, ali su mi proizvodi pomogli da steknem sigurnost i samopouzdanje.

Tihomir: Neovisno o povremenim manjim odmorima, uspjeli smo





kupiti više stanova iz svojih prihoda, osvojiti automobilski poticajni program, otputovati svake godine u Ameriku. Dvanaest godina smo distributori broj jedan Hrvatske, kontinuirano držimo razinu. Jedva čekamo da bude netko još bolji od nas.

Maja: Danas se bavimo isključivo FLP-om, a to bismo činili i neovisno o novcu. Ljudima trebaš nuditi mogućnost iz dubine svog srca, a ne računati koliko ćeš na tome zaraditi. To je veliki doživljaj za nas. Za to te treba zaista zanimati onaj čovjek, osoba kojoj se obraćaš. Ukoliko i on osjeća istu stvar, tada si dobio dobrog suradnika i prijatelja.

Tihomir: Za nas je to poput skladanja, slikanja, pisanja. Stvaramo kada i koliko želimo. Svojevrсна je to misija, gdje nije važna osoba vođe, nego vrijednosti koje zastupa.

Što Vas je naučila gradnja mreže?

Tihomir: Osloboditi se svega što nam krade vrijeme. Paziti na to, kojom snagom vodimo druge. Nekada je snaga tolika da ga i vučemo. Valja osjetiti trenutak kada trebaš pustiti onomu drugomu da dalje ide sam, inače će stvari vidjeti samo kroz

nas, što nije trajno učinkovito. Kako bi mogli pronaći stotinu novih suradnika, kada ne bismo bili sposobni rukovoditi dvojicom? Neovisno o tomu valja naučiti i na koji način „voditi sebe“.

Maja: Trebaš imati svojevrsnu pokoru prema drugom čovjeku. Znanje, kvaliteta, stopostotno jamstvo: to su naše vrijednosti.

Koji su vam bliži i dalji ciljevi?

Tihomir: Zapisao sam ih, jer ukoliko točno ne zapisuješ svoje ciljeve od njih ostaje samo mutna slika. Želio bih, kada bi u roku od dvije godine postali safirni manageri, a za četiri-pet godina dijamanti.

Maja: Starije kćeri nam imaju 27 i 26 godina. Koriste proizvode, a bilo bi dobro kada bi ih uspjeli potaknuti na posao. Najteže je biti prorokom u vlastitoj obitelji. Iako od FLP-a nema bolje mogućnosti na svijetu.

Osim rada što su vam omiljene aktivnosti?

Maja: Šetnje uz morsk obalu, slušanje valova i... pomaganje ljudima.



lifestyle

Lifestile savjeti



Paleolitska ishrana i civilizacijske bolesti 3.

„Uvjeran sam, kada bismo naše tijelo vratili u okruženje za koje se ono doista razvilo, funkcioniralo bi jednako tako besprijekorno kao i tijelo ostalih živih bića. Bolest je očitovanje disharmonije između tijela i okruženja.“

(Albert Szent-Györgyi)



Pogledajmo na koji su način povezane najučestalije civilizacijske nedaće – kardiovaskularne bolesti, dijabetes, rak, autoimune bolesti – sa zapadnjačkom ishranom i načinom života.

U civiliziranim državama sve više raste broj pretilih ljudi, usporedno s tim raste i broj dijabetičara, ljudi s kardiovaskularnim tegobama te oboljelih od raka. U SAD-u su u ime kolesterolske teorije već 1950-ih godina prognane masti životinjskoga podrijetla (zasićene) te su zamijenjene biljnim (višestruko nezasićene masti) da bi od njih kemijskim reakcijama proizveli djelomično zasićeni margarin. Usporedno s tim porasla je i potrošnja šećera te brzo apsorbirajućih ugljikohidrata (temeljem preporuka o ishrani siromašnoj mastima a bogatoj ugljikohidratima). Kao rezultat toga broj umrlih od srčanih bolesti trebao je pasti, međutim to se nije dogodilo, broj je čak porastao. Signifikantno je porastao i broj pretilih. Višak tjelesne mase danas kardiolozi smatraju vodećim rizičnim faktorom.

Čovjek se tijekom svoje evolucije nije priviknuo na brzo apsorbirajuće ugljikohidrate. Aktualne preporuke daju prednost konzumaciji žitarica i do pet-šest puta na dan. Žitarice su brzo apsorbirajući ugljikohidrati (takvi su još šećer, krumpir, kukuruz, riža) koji imaju visoki tzv. glikemijski indeks (GI). Što se događa u tijelu? Jela s visokim GI-jem izazivaju pojačano lučenje inzulina.

Visoka razina inzulina uzrokuje glad, a nakon unošenja ugljikohidrata brže postajemo ponovno gladni, u tijelo opet stiže jelo s visokim GI-jem nakon čega slijedi opet povišeno lučenje inzulina. Ako se taj proces ponavlja često, dovest će do povišene razine šećera i inzulina u krvi. Ovo potonje čini stanice neosjetljivima na inzulini, znanstveno rečeno čini ih inzulinski rezistentnima. Sve to znači da stanice više ne ugrađuju šećer u sebe, nego ga preusmjeravaju prema skladištima masti, prvotno u obliku masti u unutarnjim organima. Oni pak djeluju poput organa za proizvodnju hormona: izlučuju tvari koje izazivaju upale (Interleukin-6 skr. IL-6, Tumor Necrosis Factor-alpha skr. TNF-alpha). IL-6 u jetrima aktivira lučenje reaktivne bjelančevine C ili CRP (što uzrokuje upale stijenke žila, a to pak pokreće nastanak ateroskleroze). Upalni faktori dalje jačaju inzulinsku rezistenciju što ustaljuje visoku razinu krvnoga šećera te inzulina, na taj način upala se širi na cijeli organizam. Tako nastaje metabolički sindrom s ovim obilježjima: povišena razina inzulina, inzulinska rezistencija, povišena razina šećera u krvi, višak tjelesne mase, šećerna bolest, povišeni krvni tlak, povišena razina triglicerida, snižena razina HDL-a (HDL - „dobar kolesterol“), upala na razini cijelog organizma. Sve to znači kompleksni poremećaj metabolizma, što je uzročnik najčešćih civilizacijskih bolesti. Čak četvrtina ljudi zapadnoga svijeta boluje od metaboličkoga sindroma!



ŠEĆERNA BOLEST TIP 2

Često unošenje velike količine hrane s visokim GI-jem izaziva i održava spomenute procese. Zbog toga se u liječenju dijabetičara zapaža da se oni, unatoč unošenju preporučene količine ugljikohidrata, obično i dalje debljaju, masnoća u unutarnjim organima proizvodi i dalje upalne faktore koji pak napadaju unutarnja tkiva žila, a na oštećena tkiva taloži se kolesterol i uz normalnu, ili čak i nisku, razinu u krvi. Taj talog nazivamo plakom, koji sužava unutarnji promjer žila, što pak dovodi do ateroskleroze. Izgledi za preživljavanje dijabetičara ovise o komplikacijama na žilama. Rješenje je eliminacija uzročnika: potpuno izostavljanje žitarica, šećera, krumpira, kukuruza, riže, mlijeka i mliječnih prerađevina. I u mlijeku ima šećera, i to nemalo. Zbog toga se i može od mlijeka praviti dekorativni šlag, ali što je važnije: surutka ubrzava lučenje inzulina više nego što bi se očekivalo na osnovi sadržaja šećera. Jedna kifla i jogurt ili pahuljice s mlijekom za doručak znače ozbiljno opterećenje u metabolizmu ugljikohidrata! Tko boluje od šećerne bolesti tipa 2, a tijelo mu još proizvodi inzulin (desetljećima postojeći začarani krug još mu nije upropastio stanice gušterače za proizvodnju inzulina), taj potpunom eliminacijom brzo apsorbirajućih ugljikohidrata može sebi poboljšati kvalitetu života, kao što to dokazuje bezbroj primjera. Nastanak šećerne bolesti tipa 1 drukčiji je proces (ponajviše autoimunog podrijetla), gdje se smanjuje proizvodnja inzulina, no uz pomoć stručnjaka otvorenog za principe paleolitske ishrane moguće je znatno smanjiti potrebu za inzulinom.

KARDIOVASKULARNE BOLESTI

Metabolički sindrom povezan je i s aterosklerozom te srčanim infarktom. Ispitivanja na velikoj količini materijala pokazalo je kako je do smrti od zatajenja srca u otprilike pola slučajeva došlo uz normalnu razinu kolesterola. Temeljem navedenih činjenica, jasna je veza između velike količine ugljikohidrata s visokim GI-jem i debljanja, visokoga tlaka, ateroskleroze i zatajenja srca. Valja znati da za smrt srčanih bolesnika u otprilike 65% slučajeva nije odgovoran infarkt, nego električni problem srca, fatalni poremećaj srčanoga ritma. U ime kolesterolske teorije prognane su iz ishrane masnoće životinjskoga podrijetla (zasićene), a njihovo mjesto preuzeo je margarin proizveden od višestruko nezasićenih masti, znači biljnih ulja. Neka ulja sadrže masnu kiselinu omega 3, međutim obično je u njima više omega 6. Obje ove masne kiseline su esencijalne, znači nužne su u našem tijelu, no nije svejedno kakav je njihov omjer. Idealan bi omjer bio 3 : 1 u korist omega 3. Umjesto toga, u stvarnosti njihov omjer iznosi 1 : 25. Povrh toga iskoristivost omega 3 biljnoga podrijetla ni približno nije toliko efektivna kao one životinjskog podrijetla. U pogledu protoka krvi, omega 3 štiti unutarnje stijenke žila, opušta ih, smanjuje nastanak patološki opasnih krvnih ugrušaka,

regulira razinu šećera u krvi, ima protuupalni učinak i štiti srce od aritmije. Omega 6 djeluje upravo suprotno, znači ako tih masnih kiselina ima previše, pogoršavaju se bolesti žila i dolazi do opasnih srčanih aritmija. Ovaj efekt dodatno pomažu tranzicijske masti koje nastaju prilikom podgrijavanja ulja, a izražavaju se u obliku upalnih faktora. Prema novim istraživanjima, 4 grama tranzicijske masti dnevno povećava rizik zatajenja srca za 35% (to je otprilike jedna porcija pomfrita).

RAK

Poznata je činjenica da se kod ljudi s viškom tjelesne mase višestruko izražava rizik od nastanka raka. Kod pretelih ljudi visoke su razine šećera u krvi i inzulina, vidi se inzulinska rezistencija, stoga stanice nisu sposobne ugraditi šećer, koji potom preusmjeravaju u tumorske stanice koje ga rado primaju, jer nisko diferencirane stanice energiju stječu isključivo iz šećera.

Masnoća u unutarnjim organima neprestano ispušta tvari koje uzrokuju upalne procese (IL-6, od čega nastaje CRP, TNF-alpha) i na taj način održava upalu na razini tijela. Na podlozi kronične upale lakše nastaje tumor.

Dakle, poznat je učinak žitarica i brzo apsorbirajućih ugljikohidrata. Međutim što je situacija s mlijekom, čije konzumiranje preporučuje javno zdravstvo? Mlijeko sadržava reaktivnu bjelančevinu C (CRP), znači ne treba ni čekati da jetra aktiviraju njezinu proizvodnju. Budući da mlijeko izvorno služi za što brži rast teladi, sadrži više faktora rasta poput faktora rasta inzulinskih obilježja (IGF). Faktori rasta ubrzavaju razmnožavanje stanica, a brže razmnožavanje uzrokuje i brže starenje stanica. Međutim, češće razmnožavanje povlači za sobom i povećanu mogućnost pogreške, znači lakše se stvaraju tumorske stanice. Rezultati ispitivanja dokazuju kako je učestalost raka dojke u žena koje piju mnogo mlijeka sedam puta veća.

Igraju li ulogu u civiliziranom svijetu rasprostranjena biljna ulja u nastanku tumora? Već sam pisala o odgovarajućem omjeru masnih kiselina omega 3 i omega 6. Efekt omega 3 u pogledu tumora: sprječava nastanak tumora i metastaza, djeluje protiv upala, jača rad imunološkog sustava. Omega 6 djeluje upravo suprotno, prema tome značajno narušeni omjer (1 : 25) pridonosi nastanku tumora.

AUTOIMUNE BOLESTI

U prijašnjem članku detaljno sam opisala na koji način štete čovjeku neprobavljive bjelančevine žitarica, mahunarki, krumpira, kukuruza (gluten, lektin) što dovodi do tzv. „sindroma curećeg crijeva“, zbog čega dijelovi bjelančevina dospijevaju u tijelo. One su tijelu strane tvari i izazivaju proizvodnju protutijela. Ako te bjelančevine nalikuju nekoj bjelančevini u tijelu, s vremenom će

Lifestyle



se imunostani sustav okrenuti protiv vlastitoga tijela. Takvo stanje nazivamo autoimunom bolešću, koju uzrokuje poremećaj rada pojedinih organa. Takve su bolesti na primjer: reumatoidni artritis (RA), autoimuna bolest štitnjače s preizraženim ili preslabim radom, lupus (SRE), šećerna bolest tipa 1, multipla skleroza. Što se prije eliminiraju iz ishrane tvari koje uzrokuju autoimune bolesti, to će biti veći izgledi za regeneraciju!

ALERGIJA

U primitivnih naroda gotovo je nepoznata bolest, iako u krvi imaju veoma visoku razinu IgE, što je u zapadnim civilizacijama znak alergije. Pokusima na životinjama dokazano je da ako one dođu prvo u dodir s parazitima, a tek nakon toga s alergenima (tvari koje uzrokuju alergiju), ne postaju alergične, dok u obratnom slučaju postaju. Prilikom ispitivanja veće skupine djece znanstvenici su došli do zaključka da djeca koja žive na selu u lošijim socijalno-higijenskim uvjetima, odnosno djeca koja rano dolaze u društvo, te ona koja imaju braću i sestre, mnogo rjeđe obolijevaju od alergije. Ako djeca u sasvim ranoj dobi na prirodan način dođu u kontakt s mikrobima, mnogo je veća vjerojatnost od nastanka prirodnog imunološkog odgovora. U tome igraju važnu ulogu „dobre“ crijevne bakterije poput bifidusa i laktobacila, koje nas štite. Međutim, zapadnjačkim načinom ishrane u tijelo stižu i druge vrste bacila te se razmnožavaju (npr. stafilokoki, klostridije), što mijenja prvotnu zaštitnu crtu imunostanoga sustava. Među ostalim, čini nas mnogo izloženijima alergičnim reakcijama. Normaliziranje crijevne flore svakako je nužno za očuvanje zdravlja. Ostavimo se hrane koja pomaže nastanku poremećaja: brzo apsorbirajućih ugljikohidrata, žitarica, mlijeka, mahunarke. Ove potonje izravno štete stijenka crijeva, uzrokuju tzv. „sindrom curećeg crijeva“ i održavaju upale. Uza sve to nadoknadimo kvalitetnu, živuću bakterijsku floru!

VITAMIN D

Odgovara za zdravlje kostiju, osim toga štiti nas i od nastanka tumora, čuva kardiovaskularni sustav, potreban je za ispravan rad imunostanoga sustava. Detaljno opisano u članku dr. Márie Hoci u lipanjskom broju.

Nisam se uspjela osvrnuti na sve probleme, željela sam upozoriti na povezanosti najčešćih bolesti i zapadnjačke ishrane.

Ipak, što mogu preporučiti?

Čuvajte zdravlje svoje obitelji, jer osim vas to nitko neće učiniti, to je vaša odgovornost.

ALI KAKO?

1. Eliminirajte iz ishrane sve za što se nismo prilagodili tijekom evolucije: žitarice, mlijeko i mliječne prerađevine, mahunarke, brzo apsorbirajuće ugljikohidrate poput šećera, krumpira, kukuruza, riže.
2. Vratite ravnotežu crijevne flore: odgovarajućom ishranom, kvalitetnim probioticima (bakterije bifidus, laktobacili) i prebioticima (koji unapređuju razmnožavanje i aktivnost probiotika).
3. Vratite idealnu tjelesnu masu, uz to ide i potrebna nadopuna minerala (osobito kroma).
4. Tjelovježba: sastavni dio života. Potrebno je dnevno 30 minuta bavljenja športom koji ubrzava puls (100–120/minuta). Drukčije rečeno, tjelovježba od koje se znojimo.
5. Nadopunite vitamine i mikromineralne, jer ih iz povrća i voća proizvedenih na velikim farmama ne možemo dobiti!
6. Ublažite stres, ali ne tabletama za smirenje nego tjelovježbom, relaksacijom, aktivnim odmorom!

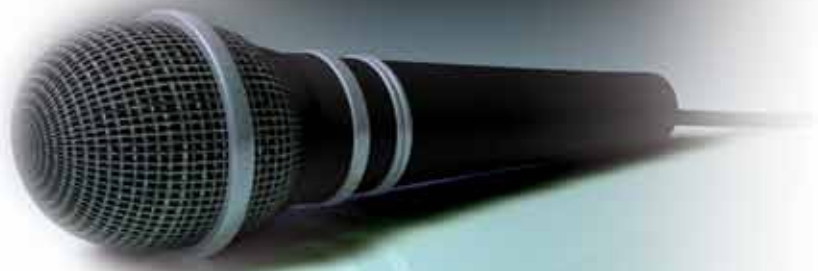
Želim vam mnogo uspjeha u očuvanju zdravlja Vas i Vaše obitelji!



dr. Terézia Samu
kirurginja,
specijalistica
vaskularne
kirurgije, soaring
managerica

- LITERATURA**
1. Albert, CM; Chae, CU; Grodstein, F; Rose, LM; Rexrode, KM; Ruskin, JN et al: Prospective study of sudden cardiac death among women in the United States. *Circulation*, 2003, 107:2096e-101.
 2. Cleave, TL; Campbell GD: Diabetes, coronary thrombosis and the saccharine disease. John Wright & Sons Ltd. Bristol, England, 1966.
 3. Cordain, LMD: The Paleolithic Diet. John Wiley and Sons, New Jersey, 2002.
 - de Lorgeril, M, Salen, P.: Cholesterol lowering and mortality: Time for a new paradigm? *Nutr. Metabol. Car. Dis*, 2006, 16:387-390.
 4. Elliott, RB., Harris, D.P., Hill J.P., Bibby N.J., Wasmuth, H.E.: Type I (insulin- depende) diabetes mellitus and cow milk: casein variant consumption. *Diabetologia*, 1999, 42:292-296.
 5. Feskanič, D., Willett, W.C., Stampfer, M.J., Colditz, G.: Milk, dietary calcium, and bone fractures in women: a 12-year prospective study. *AJPH*, 1997, 87:992-997.
 6. Laugesen, M., Elliott, RB.: Ischaemic heart disease, Type I diabetes, and cow milk A1 beta-casein. *NZ. Med. J.* 2003. 116. 1-19.
 7. Sachdeva, A; Cannon, CP; Deedwania, PC; Labresh, KA; Smith, SC Jr; Dai, D; Hernandez, A; Fonarow, GC: Lipid levels in patients hospitalized with coronary artery disease: an analysis of 136,905 hospitalizations in Get With The Guidelines. *Am Heart J*, 2009. 157:111-117.
 8. Szendi G.: Paleolit táplálkozás A nyugati életmód és a civilizációs betegségek. Jaffa, Budapest, 2009.
 9. Szendi G., Mezie E.: Paleolit szakácskönyv. Jaffa, Budapest, 2010.
 10. Szendi G.: Paleolit táplálkozás és korunk betegségei. Jaffa, Budapest, 2011.
 11. Szendi G.: Paleolit táplálkozás kezdőknek. Jaffa, Budapest, 2011.
 12. Szendi G., Mezie E.: Paleolit szakácskönyv II. Jaffa, Budapest, 2011.
 13. Tack, I.: Metabolic syndrome in relationship to type 2 diabetes and atherosclerosis. *Diab Res Clin Pract*, 2005. 68: 52-9.
 14. Taubes G.: The New Obesity Campaigns Have it All Wrong. *Newsweek* magazin, 2012. 05.
 15. Tóth Cs. dr.: Paleolit orvoslás. Számolj le a betegségekkel! Jaffa, Budapest, 2012.
 16. Wyne, KL: The effect of hypoglycaemia and its therapies on the heart. *Heart Failure Clin*. 2006. 2:61-70.

N E W F O R E V E R T V



ŽELIŠ LI POSTATI VODITELJ EMISIJE ILI SPIKER?

Ne bojiš se kamere, nije ti teško smiješiti se? Osjećaš se talentiranom/talentiranim, ali te još nitko nije otkrio? Stiglo je tvoje vrijeme!
Javi se u obnovljenu ekipu FOREVER TELEVIZIJE.

za VODITELJA EMISIJE ILI SPIKERA

Naša redakcija očekuje prijavu talentiranih žena i muškaraca čista i artikulirana govora. Svoj životopis sa slikom pošalji na e-mail adresu: flptv@flpseeu.hu

Uz prijavu obvezno navedi: „voditelj emisije“ ili „spiker“

Rok za prijavu: 30. studenog 2012.

Luscious Lip Colour from Sonya

UZBUDLJIV RUŽ ZA USNE S MOGUĆNOŠĆU
UKLJUČENJA SVJETLA – LIMITIRANO IZDANJE

Istakni svoje usne prirodnim sjajilom za usne Sonya! Ovo luksuzno i hranjivo sjajilo proizvedeno je na bazi popularne i priznate Aloe vere. Kolekcija sadrži šest uzbudljivih nijansi. Luscious Lip Colour from Sonya daje savršen osmjech!

Ice (362), Parfait (366), Lush (363), Cashmere (364), Allure (365), Passion (367)

U odabiru odgovarajuće nijanse rado će vam pomoći suradnice uslužnog i edukacijskog centra Sonya.



OBAVJEŠTENJA

OBVIJESTI IZ SREDIŠNJICE

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

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

Zabranjena je preprodaja naših proizvoda i promidžbenih materijala na internetu. Unutar prodavaonice ili ureda proizvodi se mogu prikazati i prodavati u skladu s točkom 16.02 (h), (i), (j) te (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila promidžbe distributerske djelatnosti te izrade vlastite web-stranice navedena su u točkama 16.02 (h) odnosno 17.10.

Upit PRODAJNIH PODATAKA možete obaviti na sljedeće načine:

- putem interneta u distributerskom dijelu www.foreverliving.com
- putem softvera Forever Telefon
- putem internetske usluge MyFLPBiz
- te u našim centrima, za partnere iz Mađarske na broj +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, a za partnere iz ostalih država regije na broj +36-1-332-5541



MAĐARSKA

Središnjica u Budimpešti

I 183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995

Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.:745.

Državni direktor: dr. Sándor Milesz: +36 1 297 1995, mob.: +36 70 316 0002

Direktorica za marketing i komunikaciju: Bernadett Huszti
kućni 194, mob.: +36-70-436-4212;

Dóra Harman: kućni 157, mob.: + 36 70 436 4197

Zsuzsanna Petrőczy: kućni 131, mob.: +36-70-436-4276

Direktorica za prodaju i razvoj prodaje: Erzsébet Ladák
tel.: +36-1-269-5370/kućni 160, mob.: +36-70-436-4230;

Odjel za međunarodnu komunikaciju: Aranka Szecsei: kućni 136, mob.:

+36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi: kućni 135, mob.: +36 70 436 4227

Odjel za razvoj marketinga i edukacije (FLP TV):

Sándor Berkes, kućni 133, mob.: +36 70 436 4213

Edukacijski centar

1067 Budimpešta, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285,
+36-1- 373-0025, fax: + 36-1-312-8455

Rezervacija/informacije: Bálint Rókás mob.: + 36 70 436 4280

Otvoreno: Pon.–Pet.: 10:00–21:00

SONYA edukacijski centar

Dogovor termina: Veronika Kozma, kozmetičarka +36 70 436 4208; Melinda Ésik,
frizerka +36 70 436 4178

Popusti: za 10 prilika 10%, za 5 prilika 5%

BESPLATNI TEČAJ u edukacijskom centru Sonya! U ulici Szondi utorkom od
10:00 sati, u ulici Nefelejcs u kućici Sonya četvrtkom od 15:00 sati. Prijava na
Foreverov telefon: Kata Ungár 30-331-1883.

NARUĐBA PROIZVODA

Naše proizvode možete kupiti ili naručiti u predstavništvima i osobno:

- Mobilnim telefonima +36-70-436-4290 te +36-70-436- 4291, odnosno na
fiksne telefone +36-1-297-5538 te +36- 1-297-5539, ponedjeljkom od 8 do 20
sati, od utorka do petka od 10 do 20 sati, mobilnim telefonima +36-70-436-
4294 te +36-70-436-4295 ponedjeljkom od 12 do 20 sati, ostalih radnih dana:
od 10 do 18 sati, odnosno preko tjedna od 12 do 16 sati na besplatni broj
+36-80-204-983.

- Internetska robna kuća: www.foreverliving.com, ili www.flpshop.hu.

Call centar:

WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,
webshop@flpseeu.hu

TELECENTAR: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538,

+36-1-297-5539, telecenter@flpseeu.hu

Rukovoditeljica odjela: Melinda Malik, mob.: +36-70-436-4240

Proizvode naručene putem telefona ili interneta dostavna služba dostavit će
vam na kućnu adresu u roku od dva dana, nakon dogovora termina. Troškove
dostave pri kupnji u vrijednosti 1 cc ili više društvo preuzima na sebe.

Proizvode Forever Living Productsa prodajemo s preporukom Saveza
mađarskih alternativnih liječnika.

Operativna uprava:

I 183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11

Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289

Generalni manager: Péter Lenkey, mob.: +36-70-436-4292

Asistentica: Mónika Vékás-Kovács: kućni 192, mob.: +36 70 436 4281

Direktorica za financije: Gabriella Rókás-Véber: tel.: +36-1-269-5370/kućni
171, mob.: +36-70-436-4220

Financijska recepcija: Katalin Botos-Blahut, kućni 121,

mob.: +36 70 436 4218

Direktor kontrole: Zsolt Suplicz: tel.: +36-1-269-5370/kućni 181,
mob.: +36-70-436 4194,

Debrecenska područna uprava: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48

Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Otvoreno: Pon. od 12 do 20 sati,
Ut.-Pet.: od 10 do 18 sati (fakturiranje završava 30 minuta prije kraja radnoga
vremena). Područni direktor: Kálmán Pósa, mob.: +36-70-436-4265

Szegedinska područna uprava: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25

Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Otvoreno:

Pon.: od 12 do 20 sati, Ut.-Pet.: od 10 do 18 sati (fakturiranje završava 30
minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Radóczki

Székesfehérvárska područna uprava: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3

Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-
913 Otvoreno: Pon. od 12 do 20 sati, Ut.-Pet. od 10 do 18 sati (fakturiranje
završava 30 minuta prije kraja radnoga vremena). Područni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

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

Restoran Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu

Direktorica mađarskih ustanova Forever Resorts Katalin Király.

Agencija za prodaju zrakoplovnih karata Phönix

Szondi u.: Pon.-Pet.: od 12 do 18 sati, Gabriella Pittmann +36 70436 4297

Medicinski stručnjaci:

dr. Edit Siklós-Révész, predsjednica Stručnoga liječničkog kolegija Forever
Mađarske, dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; dr. László Mezősi: 70/779- 1943
dr. Endre Németh: 70/389-1746; dr. Terézia Samu: 70/627-5678,
neovisni medicinski stručnjak dr. György Bakaneck: 70/414-2913
Može ih se zvati u radnom vremenu.

KALENDAR PRIREDABA: Budimpešta, Dan uspješnosti: 17. studenog, 15.
prosinca 2012.

Radno vrijeme centra u ulici Nefelejcs:

Pon.: 08:00-20:00, Ut.-Sri.-Čet.: 10:00-20:00, Pet.: 10:00-18:00

Telecentar:

Pon.: 08:00–20:00 sati, Ut.-Sri.-Čet.-Pet.: 10:00–20:00 sati

Svakoga posljednjeg radnog dana u mjesecu (unutar tjedna): 08:00–20:00 sati,
svake posljednje subote u mjesecu (nakon koje ne slijedi radni dan) 12:00–
20:00 sati

NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2013.

DANI USPJEŠNOSTI: 26. siječnja, 30. ožujka, 11. svibnja, 12. svibnja Dan zdravlja, 20. srpnja, 16. studenog

DVODNEVNI TEČAJEVI: 16–17. veljače, 8–9. lipnja, 12–13. listopada

POTICAJNI PROGRAMI: 21–29. travnja Globalni Rally, 23–26. svibnja tečaj za Eagle Managere, 15–22. rujna tečaj Go Diamond,

4–5. listopada Holiday Rally

OBAVJEŠTENJA



SRBIJA

Beogradski ured: 11010 Beograd, Kumodraška 162
tel.: +381 11 397 0127, fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs

Predaja narudžaba: narucivanje@flp.co.rs
Otvoreno: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12:00–19:30,
srijeda i petak 09:00–16:30. Svake posljednje subote u mjesecu i tijekom
Dana uspješnosti 9:00–12:30.
Telecentar: +381 (0) 11 309 6382
Salon ljepote Sonya: 063/394 171

Niški ured: 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, tel.: +381 (0) 18 514 131; Fax:
+381 18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs
Otvoreno: ponedjeljak, utorak i četvrtak 11:00–19:00
Srijeda i petak: 9:00–17:00. Svake posljednje subote u mjesecu: 9:00–
12:30

Horgoški ured: tel./fax: +381 (0) 24 792 195,
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Otvoreno: od ponedjeljka do petka, 8:00–16:00
Svake posljednje subote u mjesecu: 9:00–12:30

Područni direktor: Branislav Rajić
Medicinska stručnjakinja: dr. Biserka Lazarević
i dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Beograd, Dan uspješnosti: 2. prosinca



CRNA GORA

Podgorički ured: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20
Tel.: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412
Otvoreno ponedjeljkom: 12:00–20:00
Ostalih radnih dana: 9:00–17:00
Svakoga mjeseca posljednja subota je radni dan,
Otvoreno: 9:00–14:00
Područni direktor: Aleksandar Dakić
Medicinska stručnjakinja: dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

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

Lendavski ured: 9220 Lendava, Kolodvorska 14
tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71
Otvoreno: ponedjeljak–petak 9:00–17:00
e-mail: lendava@forever.si
Područni direktor: Andrej Kepe
Medicinski stručnjak: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788

Ljubljana, Dan uspješnosti: 24. studenog
Edukacija: otvorena predavanja svake srijede od 19:00 sati,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57



HRVATSKA

Zagrebački ured: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16
tel.: +385 1 3909 770; Fax: +385 1 3909 771
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak: 09:00–20:00,
utorak, srijeda i petak 09:00–17:00

Riječki ured: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A
Tel.: +385 51 372 361, +mob.: +385 91 455 1905
Otvoreno: ponedjeljak i četvrtak 12:00–20:00
utorak, srijeda i petak 09:00–17:00

Područni direktor: dr. László Molnár
Medicinski stručnjaci: dr. Ljuba Rauški Naglič, mob.: +385 91 51 76 510
dr. Draško Tomljanović: mob.: +385 91 41 96 101
utorakom 14:00–17:00 i petkom 14:00–16:00
Edukacija: Zagreb, Trakošćanska 16, ponedjeljak, srijeda 18:00–19:00
Rijeka, Strossmayerova 3/A, ponedjeljak, četvrtak 18:00–19:00
flp-zagreb@zg.htnet.hr



ALBANIJA

Tiranski ured: Tiranë, Reshit Çollaku 36
Tel./Fax: +355 42230 535
Otvoreno: radnim danom 9:00–13:00 i 16:00–20:00
Područni direktor: Attila Borbáth
Mob.: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, mob.: +355 69 40 66 811,
Mob.: +36 70 436 4310
Flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Prištinski ured: Pristinë Rr. Uçk br. 94
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
Otvoreno radnim danom: 10:00–16:00
Područni direktor: Attila Borbáth
mob.: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
flpkosova@kujtesa.com



BOSNA I HERCEGOVINA

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

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

Dan uspješnosti: 8. prosinca



JUDIT VÁRADI MANAGERICA

Judit živi u Budimpešti, vodi jezičnu školu. Godinama je odlazila na sate gimnastike kod Erike Davis, koja joj je isprva pobudila znatiželju za proizvode, a potom i za poslovnu mogućnost. Danas blisko surađuju, rade u primjernoj vezi sponzorice i sponzorirane.

SVIJET SE OTVORIO

Bi li malo detaljnije govorila o prvim susretu s biznisom?

Dvadeset godina gimnasticiram kod Erike. Izostala sam nekoliko mjeseci, no ozljeda članka vratila me je k njoj. Dobila sam nekoliko proizvoda s kojima sam stekla povoljna iskustva, uzimala sam ih i mazala, ali tada nisam pripisivala previše važnosti toj činjenici. Katkad bih upitala nešto o proizvodima izloženih na polici, a Erika mi je rekla da će mi veoma rado govoriti o njima, štoviše, ako organiziram sastanak s kolegicama, pozvat će i Aranku Vágási, svoju sponzoricu. To sam odmah odbila pomislivši kako bih se osjećala veoma neugodno pred kolegicama.

Erika više nije inzistirala, no prošloga ljeta prilikom jednoga sata gimnastike napomenula mi je da želi postati managerica. Ni sama ne znam je li zbog te izjave ili zbog čega drugoga, ali na njezin poziv rekla sam „da“; radilo se o prezentaciji proizvoda u vrtu njezine kuće.

Što se tamo dogodilo?

Otišla sam, bilo je osim mene još nekoliko meni stranih ljudi, poslušala sam prezentaciju i odmah ispunila prijavnicu.

Zbog čega je došlo do preobrata?

Zbog Arankine ličnosti, Erikina poleta, energije, pristupa cijelom biznisu. Tamo sam prvi put srela Botija (managera Botonda Kovácsa – nap. ured.). Stvari koje sam tada čula imale su na mene velik utjecaj, tako da više nije bilo u pitanju hoću li se pridružiti.

I tada si krenula.

Da, veoma brzo. Sastavila sam za sebe paketić u vrijednosti od dva boda i imala sam još nekoliko dana za ostvarenje aktiviteta od 4 boda. Uspjelo mi je: kupila sam si svakojakih proizvoda, jer sam ih željela isprobati, uglavnom ženske stvari: šampon, losion za tijelo. Ušla sam u školu, pokazala nekim kolegicama u što sam

se upustila i najednom se pojavilo veliko zanimanje. Nakon nekoliko dana isplanirale smo što je sljedeći korak, naravno, supervizorska razina. Za manje od tri tjedna uspjela sam.

Što ti je trebalo za to?

Mislím da sam imala i sreće. Prvi čovjek kojemu sam ispričala stvar rekao mi je „da“. Pristupio je tako što je kupio kutiju Toucha. Pristupile su i neke kolegice iz jezične škole. Krenula sam s više sretnih „da“, ali su naravno poslije stizale pljuske i meni: na one početne pozitivne odgovore uslijedilo je dvadesetak odbijenica. Najbolnija razočaranja stizala su iz kruga znanica.

Većina graditelja mreže ne gradi strukturu iz svojega kruga poznanika. Kako si se ti izvukla iz toga?

Teško, iako su me Erikini ljudi prethodno upozorili. Sljedeća presudna mogućnost pronašla me je neočekivano, prilikom obavljanja bankovnih poslova. Jednoga vrelog dana u kolovozu, dok sam čekala kolegu koji uz mene potpisuje u ime tvrtke, upustila sam se u razgovor s bankovnom službenicom. Spomenula sam Forever, na što su joj zablistale oči i reče mi da je stvar zanima. Doista sam bila neiskusna početnica, nisam imala uza se nijednu pristupnicu. Naravno, posjetila sam je još istoga dana, tada već pripremljena za narudžbu. To je bila prva prilika kako sam shvatila da mi u ovom biznisu neće biti partneri prijateljice, prijatelji, moji bližnji.

Kako se promijenio svijet oko tebe otkada si prošloga ljeta prihvatila Erikin poziv?

Tada sam bila nevjerojatno povučena, iskompleksirana osoba. Uvijek sam na sve pozive odgovarala s „ne“. Navečer u šest zaključala bih ulazna vrata stana, da me nakon toga nitko ne uznemiruje. Iz toga stanja izvukla me je Erika prije godinu dana: ako me nazove u deset navečer, imam li volje skoknuti k njima. Spremila sam se i krenula. Odonda sam jedva doma, svijet se otvorio. Počela sam govoriti s ljudima, ići amo-tamo, upoznavati se. Forever mi je dao neizrecivo mnogo.

Što te motivira?

Tijekom planiranja managerske kvalifikacije i dok smo radili na tome vrtjelo mi se u glavi da to trebam učiniti, jer to dugujem sponzorici: o mojoj kvalifikaciji ovisi njezina kvalifikacija, ne mogu a da joj ne pomognem u ostvarenju svojega cilja, jer mi je i ona pružila svu pomoć kako bih postala uspješna. Već drugi put sam u Poreču kao kvalificirana, a nazire se i budućnost: vidim dva čovjeka koji će mi biti prvi manageri. Na kraju razgovora moram zahvaliti sponzorima, jer sam za kvalifikaciju dobila od njih poklon – petodnevni boravak u Londonu.



NEWS



BOŽIČNI KATALOG 2012.

upoznajmo sadržaj božićnih poklon-kutija!

Objavljen u ograničenom broju primjeraka.

KATALOG PROIZVODA 2013.

Forever Living Products više od tri desetljeća stoji u službi zdravlja i ljepote, istraživanja i promidžbi njihovih prirodnih izvora. Na stranicama kataloga prikazuju se rezultati tih istraživanja.



PENDRIVE (STICK)

tromjesečno s novim sadržajem – glasovnim zapisima triju posljednjih Dana uspješnosti.



SONYAIN LEPORELO

ovo lijepo dizajnirano izdanje na 4 stranice prikazuje nove Sonyaine minipaleta limitirane serije te ruž za usne s led-lampicom na kutiji.



KALENDAR 2013.

S korisnim informacijama o Foreveru i proizvodima. Sadržava novi dio za bilješke i pregovore.



Success Day

15. PROSINCA 2012.



VODITELJI PROGRAMA:
DR. EDIT RÉVÉSZ, ZOLTÁN SIKLÓS
soaring manageri
BARBARA SIKLÓS I PETRONELLA SIKLÓS



DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor
POZDRAVNE RIJEČI



DR. TERÉZIA SAMU
vaskularna kirurginja, soaring managerica
ISKUSTVA S DJEČJIM PROIZVODIMA



BENCE HALMI,
manager
KAO MLADIĆ U FOREVERU



LINDA SERES
managerica
SLATKI NAPOR



**RITA KOBZA I
GÁBOR KORMOS**
senior manageri
LOJALNOST



MIKLÓS BERKICS
dijamantni manager
član President's Cluba 2012
FOREVOLUTION

KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA, ASSISTANT MANAGERA, MANAGERA, KLUB OSVAJAČA, PREDAJA REGISTRACIJSKIH
TABLICA, KVALIFIKACIJA VODEĆIH MANAGERA, ASSISTANT SUPERVIZORA.

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: Zsuzsanna Petrőczy Urednici: Valéria Kismárton, Kálmán Pósa, Sándor Rókas

Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft. Prevoditelji, lektori: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán Vladimír, Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski).

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

www.foreverliving.com



EAGLE MANAGERS RETREAT
Sardinia, Italy - May 23-26, 2013