

LETO XV. ŠTEVILKA 2. / FEBRUAR 2011

FOREVER



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



CONQUISTADOR CLUB 2010
PRESIDENT'S CLUB 2011
TOP DISTRIBUTORS 2010



Samo stopnja razlike

Rad bi vam postavil vprašanje: kaj se zgodi z vodo na temperaturi 99 °C? Nič posebnega, preprosto le to, da bo topla. In kaj se bo zgodilo, če za eno samo stopinjo dvignem temperaturo vode? Voda začne vreti.

Zdaj bi me seveda lahko vprašal: in kaj je v tem posebnega?

Voda, ko vre, proizvaja paro. Paro so nekoč uporabljali za pogon parnih motorjev. Po soglasnem mnenju zgodovinarjev je bilo to obdobje čas izumov. Največja pridobitev tega časa je bila ta, da je odprla pot industrijski revoluciji. Zagotovila je vir energije, ki je bil zlahka dosegljiv. Prispevala je k povečanju proizvodnje. K poenostavitvi in hitrosti prevoza. K boljšemu življenju ljudi.

80 % električne energije pridobivajo še danes s pomočjo plinskih turbin. Torej, kot vidite, je ta ena stopinja razlike spremenila smer razvoja vsega sveta.

Samo ena stopinja razlike! To sporočilo skriva preprosto, vendar veliko moč. Spomni nas na to, da le malo več napora in pozornosti lahko da neverjetni končni rezultat.

Predlagam, da uporabljate to osnovno načelo tudi pri poslih FOREVER. Pomislite, kaj bi bilo, če bi se vsak dan samo eno uro več ukvarjali s sponzorstvom, z gradnjo mreže. Mogoče se vam poraja vprašanje, ali res lahko pomeni ena ura kakšno razliko. Moj odgovor je da. Lahko pomeni velikansko razliko. Samo ena dodatna ura pomeni letno 365 ur, to je 15 dni. Torej vprašal vas bom ponovno, ali bi vam dva posebna tedna pomagala, ko ste za 150 točk oddaljeni od tega, da dosežete prvo raven Profit Sharinga? Prepričan sem, da bi vam bila v neznansko pomoč.

Si predstavljate, kaj bi bilo, če bi le za enega človeka več vzeli s seboj na Dneve uspeha? Spet lahko postavite vprašanje, ali samo en človek res lahko pomeni takšno razliko. Moj odgovor je ponovno: da. Mogoče bo prav on tvoj naslednji manager ali celo diamantni manager, kar pomeni – to moramo uvideti – veliko razliko tudi v vašem poslu.

Ta preprosta resnica, ta edina dodatna stopinja lahko da v našem poslu, v življenju naših družin, v našem zdravju velikansko razliko pa tudi pri realizaciji naših ciljev, ki smo si jih zastavili za leto 2011. Ta skoraj nepomembna dodatna energija, ta malenkostno večja skrb lahko vsem nam pomaga do velikanskih uspehov.

Naš cilj v letu 2011 naj bo 100 °C! Ne zadovoljimo se z 99 °C! Ne pozabite – NI MEJE! Dodajte svojemu delu tisto majhno dodatno energijo. Pomislite na to, da je razlika pogosto le ena stopinja!



REX MAUGHAN
GENERALNI DIREKTOR





Ustvarili bomo dobičkonosno okolje, kjer bodo lahko posamezniki ponosno bili, kakršni želijo biti: okolje, kjer nas bodo vodili načelnost, sočutje in uživanje. Ustvarili in negovali bomo predanost in vero v podjetje, naše izdelke in našo panogo. Iskali bomo znanje in ravnovesje, predvsem pa bomo pogumno vodili podjetje in distributerje. Menim, da je najpomembnejše, da se vsak dan znova vprašamo: »Ali ustvarjamo dobičkonosno in produktivno okolje?« Besed »dobičkonosno« in »produktivno« ne uporabljam samo v strogo finančnem smislu, čeprav je ta izjemno pomemben. S tem hočem poudariti, da se mora vsak od nas vprašati: »Mi to, kako se odločim preživeti usak posamezen dan, pomaga pri uresničevanju mojih ciljev?« Vsi smo zelo zaposleni in imamo več ciljev, kot jih lahko uresničimo. Kljub temu sem svoje zaposlene letos pozval, naj ne delajo samo intenzivneje, ampak tudi produktivneje. Produktivnejši naj bodo pri poslih, v zasebnem življenju in v prostem času. Kar koli delate, delajte z namenom in s ciljem, doseči nekaj veličastnega. Načelnost, sočutje in uživanje. Teh treh izrazov ne slišimo prav pogosto skupaj, vendar sem prepričan, da so to najpomembnejši pojmi, ki sem se jih naučil od staršev. Svoje življenje želim živeti načelno, da nihče nikdar ne bo mogel podvomiti v moralnost, etičnost in iskrenost mojih besed in dejanj. Svoje življenje želim živeti sočutno, da prav tako nihče nikdar ne bo mogel podvomiti v moralnost, etičnost in iskrenost mojih besed in dejanj. Seveda si želim tudi uživati, saj je življenje prekratko in, kljub vsem oviram, s katerimi se morda soočamo, čudovito, zato moramo premestiti izzive

Pogum ZA JUTRI

podjetje Forever, ne odgovorim, da smo podjetje za mrežno prodajo, ki izdeluje izdelek iz aloeje, ampak preprosto rečem: »Ustvarjamo veličastne stvari.« To želim delati jaz in upam, da se boste tudi vi zavezali za to. Poleg tega vam tudi obljubim, da ta izjava o misiji ne bo več zbirala prahu v kotu moje pisarne. Čeprav so bila ta načela vedno del mojega življenja, se jih bom pogosto spomnil pri načrtovanju ciljev in načrtovanju razvoja podjetja Forever. Če sprejmemo ta načela in se jih držimo, pravzaprav ni ničesar, kar bi nam lahko preprečilo uspeh. Cenimo vse, kar počnete, da pripomorete k temu, da bi bilo podjetje Forever najboljša poslovna priložnost na svetu, ter vam in vašim družinam želimo srečno in varno novo leto!

in znati ceniti posebne trenutke. Predani moramo biti svojemu podjetju, izdelkom in panogi. To je veliko več od preprostega prepričanja. Popolnoma moramo sprejeti vse, za kar se zavzema naše podjetje. Ko bo ta predanost rasla, jo bodo drugi začutili in želeli sodelovati zaradi tega, kar vidijo v vas. To načelo že samo po sebi lahko prinese razliko med doseganjem velikih uspehov in preprostim prebijanjem iz dneva v dan. In za konec – pogum. V slovarju je beseda pogum opisana kot »pripravljenost storiti kaj kljub težavam, nevarnosti«. Vsi se v življenju soočamo z izzivi. O uspehu in neuspehu odloča pogum za premagovanje težav in nadaljevanje življenja. Le redko je to lahko, vendar je vedno vredno truda, če znamo spremeniti svoje življenje, življenje svoje družine in življenja ljudi, s katerimi sodelujemo. Za povzetek te izjave o misiji podjetja bi rekel, da govori o »ustvarjanju veličastnih stvari«. Na vprašanje o tem, kaj dela

GREGG MAUGHAN
PREDSEDNIK



Pripadnost

Bliža se valentinovo, čas, ko je treba znova premisliti o tem, kaj nam pomenijo in kako še okrepiti medčloveške stike, ljubezen, druženje in prijateljstvo. Sorodniške vezi in niti prijateljstva povezujejo vso državo; te so naša največja vrednota. Naše stike je treba ohranjati in negovati, saj se zlahka zlomijo, za njihovo ponovno vzpostavitev pa so potrebna leta. V življenju človeka je še kako pomembna izrečena beseda. In za sklenitev posla zadostuje že stisk roke.

Pred štirinajstimi leti, februarja 1997, sem stisnil roko ustanovitelju in takratnemu predsedniku, generalnemu direktorju Forever Living Products International, **Rexu Maughanu**. Podala sva si roko in krenilo je mogočno podjetje, ki je danes pomembno ne le v Evropi, ampak po vsem svetu. Ohranjajmo vrednost izrečene besede, ne dovolimo ponarejanja in izkrievljanja svojih besed, oddaljimo se od tistih, ki svojim besedam ne sledijo z dejanji. V štirinajstih letih smo vzpostavili krasno podjetje s čudovitimi ljudmi in z odličnimi vodji. Po svetu je vse več tistih, ki jim postaja jasno, da se v tej družbi razvijajo in postanejo pravi vodje le tisti, ki s svojimi dejanji in z besedami vedno sledijo pravici, dobroti in čistosti. Leto 2011 bo za nas odločilno leto.

Okrepljena in enotna skupina Forever se znova zaganja in napreduje, poleg generalnega direktorja Rexa Maughana nam je na poti uspeha, ki vodi k doseganju novih ciljev, v pomoč tudi naš predsednik **Gregg Maughan**. Forever

ni le posel sedanjosti, ampak tudi prihodnosti. Poleg poslovnega interesa nas združujejo prijateljstvo, ljubezen in tudi zaljubljenost. Ob valentinovem vam želim, da bi vsi občutili ta čustva. Podarimo svojim dragim in ljubljenim svoja najgloblja čustva, naj bo ta dan dan pripadnosti.

Naprej, Forever!



DR. SÁNDOR MILESZ,
DRŽAVNI DIREKTOR



Success Day

BUDIMPEŠTA, 15. 1. 2011

FOREVER NAM JE PRINESEL PRVI POMLADNI (ZELO DOBER, SPOMLADANSKI) DAN. ŠELE JANUARJA SMO, A SONCE ŽE BLEŠČEČE SIJE NAD POKRAJINO. NO IN PRI FOREVER SI ENAKO PREDSTAVLJAMO LETO, KI JE PRED NAMI: NAJ BO KAKOR KOLI, V „VELIKI KNJIGI” BOMO IZ ZIME USTVARILI POMLAD.

Že en sam uspešen dan prinese človeku veliko vznemirjenja, kaj šele, če je treba oditi na novo lokacijo. Pri vhodu v halo SYMA je veliko vrvenja in zbezanosti. Kam naj parkiramo? Smo se ustavili na pravem kraju? Ali tukaj pregledujejo vstopnice? Da, novo leto je najboljše, če dejansko prinese novosti. Namesto navajenosti nekaj takšnega, kar človeku ne dovoli, da bi se polenil, ki ga spodbudi na nove korake, nove misli. Mi smo na primer razmišljali o tem, ali bomo prišli pravočasno, saj je pred nami nepregledno dolga vrsta. Čisto neverjetno, a ko pride **Lajos Lui Túri** na konec zadnjih glasov, že vsi iz Forever in gostje najdejo svoja mesta. Da je to res tako, ugotavljata gostitelja, seniorja managerja, **Tibor Lopicz** in **Lenkó Orsolya Lopiczné**: „V najprimernejšem času ste na najboljšem kraju.”



Dan uspeha in skupaj z njim novo leto že tradicionalno odpre državni direktor **dr. Sándor Milesz** z željo, da bi bilo novo leto srečno. „Imeli smo dobro leto, leto 2011 pa bo še boljše,” je dejal. Ta današnji dan vseskozi govori o permanentnosti: o povzetku dozdajšnjih dogodkov in smernicah. Proslavili bomo lanskoletne izjemne rezultate in položili temelje za nove. Najprej dr. Sándor Milesz objavi poimenski seznam President's Cluba za leto 2011: pred ljudmi, ki jim stoje ploskajo, stopajo na oder najboljši distributerji. Vsi, ki so tukaj, delajo za to, da bi nekoč dosegli to stopnjo. In potem mogoče tudi to ne bo več nemogoče, da izdajo CD ali knjigo: saj to je vendar bistvo: izkušnje in znanje naj ne bosta sama sebi namen, ampak ju je treba posredovati naprej. Državni direktor poimensko čestita najuspešnejšim v letu 2010.

Čeprav se je tekmovanje za iskanje talentov Zvezde Forever s prazniki končalo, je še naprej veliko mladih talentov, torej ne bomo ostali brez očarljivih programskih točk. Čeprav so člani plesne skupine Piruett stari le deset let, je njihovo gibanje zelo ubrano v klasičnih in modernih plesih. Prijetno je videti gibčna dekleta, preden bi se lotili resnejših zadev.



Prvo strokovno predavanje leta je podal dr. Sándor Milesz z naslovom: „Najbolj priljubljena zdravilna rastlina 21. stoletja.” Ste uganili? Da, gre za alojo vero. Hkrati je to naslov knjige, ki je predvidena za maj, za njeno pripravo pa že dolgo časa teče raziskovalno delo. Treba je pregledati velikansko količino znanstvenih izsledkov in strokovnih člankov, kajti aloja je ena najbolj intenzivno raziskovanih tem v današnjem času na tem prostoru. Čas je torej povzeti, kaj vemo o njej do danes. Tudi tisti, ki imajo nasprotni interes, in skeptiki priznavajo, da eno najboljših učinkovin zoper vnetje najdemo prav v tej rastlini. Cela vrsta arhaičnih pisnih in stvarnih dokumentov govori o tem, da moč rastline aloje poznajo v 360 različicah že od najstarejših časov. V zanimivem predavanju dr. Milesza smo lahko slišali v številnih primerih, ko so našli opise rastline vse od Nefretete pa do grofa Bercsényija. Dobili smo vpogled v znanstvene izsledke, v raziskave v 80. letih prejšnjega stoletja, v procese, ko je tudi medicina začela priznavati, da aloja vsebuje vse, kar je potrebno za življenje. Poznamo več kakor dvesto učinkovin aloje, vitaminov, mineralnih snovi in celo vrsto aminokislin. »Pijte, uporabljajte in



namažite nase to koncentrirano energijo, saj je v njej skrita modrost sveta,” je sklenil svoje predavanje dr. Sándor Mílesz, ki je na koncu svojega govora povabil na oder zdravnike, ki delujejo pri Forever, in jim na primeru rastline zaželel: »Vzdržite še štiri tisoč!«

Ni treba biti zdravnik, da stopi človek na oder, kar dokazuje kvalifikacija supervisorjev in asistent managerjev. Cvetje in čestitke, nato pa – da bi slavljenici videli tudi naslednjo stopničko – sledi **Anikó Kardos**, novoimenovana managerka iz Székesfehérvára, ki prvič predava na prireditvi Dan uspeha. Distributerka, izdelovalka oblačil, že od 21. leta dela kot podjetnica, se spominja tega obdobja: „bila sem svoja lastna sužnja”.

Anikó je prepričana, da se v gradnjo mreže lahko uspešno poda oseba, ki se najprej nekoliko preda oziroma doseže neko točko, ki jo potegne iz labirinta. Soočenje s samim seboj, da upa pustiti za seboj to, kar je počel do zdaj. Mlada managerka ne zamolči niti težav: „tudi sama sem doživela več zastojev ... zavedati se moramo svojih



občutkov, tudi negativnih, sicer ne bomo imeli stabilnega poslovanja. Če nas kakšna stvar boleče prizadene, moramo videti, kaj se iz tega lahko naučimo”. Anikó pravi: „sem graditeljica vrednot”. V to misel pa sodi to, da sprejmemo svoje poslovne partnerje, in sicer brezpogojno. V prvi vrsti seveda sami sebe. Tudi ona si je večkrat zastavila vprašanje: „Ali sem dovolj dobra?” Prihodki so dokazovali, da je še kako dobra! „Bodimo skupaj diamanti!” se poslovi uspešna managerka.

Če Anikó (ali pa kdor koli izmed nas) najde samo enega, njej podobnega, predanega člana, je to že ekipa, lahko se začne postavljanje ekipe. Kakor pravi **Márta Zsiga**, soaring managerka: „Ljudi je težko spreminjati, sam se moraš spremeniti. Iščemo borce za svobodo, ki bodo znali posredovati naprej sporočilo



svobode. Si ti upaš biti svoboden?” vpraša. Vredno je postati takšna oseba, saj bo – kot pravi Márta – leto 2011 leto prenove: „Danes je veliko lažje postavljati podjetja kakor pred 14 leti. Ljudje niso nikoli imeli tako velike potrebe po nekakšni možnosti, ki je sposobno zagotoviti nadpovprečne dohodke.” Márta Zsiga opozarja tudi na to, da se bo na naš klic odzvalo veliko različnih ljudi. „Lahko pride marsikdo, a ostal bo le tisti, ki zastopa duh, ki ga je poslal v svet **Rex Maughan**.”

Na odru se zvrstijo ljudje, ki so razumeli in razvijali to idejo naprej. In to z velikim uspehom! Čestitamo najuspešnejšim distributerjem lanskega leta in meseca decembra: razglasili so seznam Kluba osvajalcev, nato sledijo udeleženci programa za spodbujanje managerjev in vozil. Eagle managerji, World Rally, distributerji leta ... ne moremo reči, da tukaj ne cenijo individualnih naporov. Največ častnih nazivov dobi **Ágnes Klaj**, v zvezi z njo je največje (povsem sveže) presenečenje, da jo najavijo že kot soaring managerko.

Kar sledi nato, je vsekakor ena najbolj ganljivih tradicij FLP: ekipa svežekvalificiranih stopa med cvetjem, objemi in solzami po odru. Vsi so ganjeni, tudi tisti, ki niso del tega, in pomislijo: priti do te ravni je vsekakor imenitno. Tudi Ágnes požira solze, vendar premaga čustva in spregovori na odru nekaj besed: „To, v kar smo verjeli, je tukaj. Verjela sem in uresničilo se je,” stopi k mikrofону skupaj s svojim soprogom, ki le stežka nosi velik kup cvetja. „Moraš biti močen, živeti in delati moraš tako, kakor bi si to želel od drugih,” predstavi Ágnes recept za soaring, nato pa nam zagotovi, da bo letošnje leto lažje od lanskega. Zahvali se svoji pravi in izvoljeni družini, posebno možu, **Lászlóju Rostásu**, ki tudi sam spregovori nekaj besed: „Želim vam, da se naučite ustvarjati. Ustvarite svet, ki bo primeren za vas!”





Nato nam je brez trohice dvoma popolnoma jasno, da smo krenili – na to nakazuje tudi naslov predavanja diamantno-safirnega managerja **Miklósa Berkicsa**. Krenili smo s tem letom, če smo se sploh kdaj ustavili. Miklós Berkics ni takšne vrste človek, ki bi se ustavljal, tudi zdaj ni predolgo proslavljal silvestrovega, ampak je delal načrte za letošnje leto. Videti je spontan fant, čeprav neverjetno zavzeto opravlja svoj posel. Zdaj na primer trdi, kar je že večkrat do zdaj: „Leta 2011 se bo v tej dvorani zgodila največja stvar v mojem življenju.“ Vemo, o čem govori, a za zdaj je bolje, če tega ne povemo, naj bo raje presenečenje. A Miklós že govori o načrtih občinstva – v upanju, da načrti so in sicer veliki. „To si načrtoval za leto 2010?“ vpraša, „seveda!“ Če nisi dobil tega, kar si prosil, nisi dovolj delal. V tem poslu nam ne sme biti žal dela. Če ni načrta, bo nastala panika in ne bonusi – se smehlja, nato se gre matematiko, kakšne čeke pričakuje v letošnjem letu. „Presenečen boš! Predvideval je rezultat, a kar je še pomembnejše: začel boš delati! Daj si dve leti, postavi na prvo mesto Forever, potlej delaj noč in dan in imel boš šanso za safirja,“ obljublja. „Naredimo skupaj korak višje po stopnički v letu 2011!“ prosi oziroma predlaga Miklós Berkics, svetovni prvak v distribuciji, nato navaja besede Rexa Maughana: „Pojdite z menoj, saj vas v Forever čakajo fantastične reči. Ne bi smeli izostati.“





MADŽARSKA



MIKLÓS BERKICS

Rex Maughan pravi, da je FOREVER najboljša priložnost sveta ... in to ni le obljuba, za to obstaja tudi dokaz. Pomagali vam bomo pri doseganju cilja. Go for Diamond! Miklós Berkics je del FOREVER.

SÁNDOR TÓTH IN EDINA VANYA

Želja po uspehu, samozavest, zaupanje v podjetje in vodstvo ter delo, ki ga opravljaš z ljubeznijo, vedno rodi prave sadeže.



ISTVÁN HALMI IN RITA MIKOLA HALMINÉ

FLP: Fantastično! Lepo! Prijetno!
Rada imava življenje, počitnice in delo.
Človeka ne utruja delo, ampak neuspeh.
Ne more biti neuspešen tisti, ki dela.
Včasih delava veliko, včasih pa veliko manj.
Vendar je izbira najina. To je svoboda izbire – FLP!



TAMÁS BUDAI IN ÉVA BUDAI - SCHWARCZ

To je priložnost za preproste ljudi, s pridnostjo in z vztrajnostjo lahko uresničimo vse svoje sanje. Menim, da jih bo veliko, ki se bodo odločili za to odlično pustolovščino.



ARANKA VÁGÁSI IN ANDRÁS KOVÁCS

Predanost, marljivost, močni cilji, veliko dobrih prijateljev, velika skupina, skupne ideje, optimalen delovni ritem, sposobnost sprejemanja porazov, stalna kreativnost.



HAJNALKA SENK

Carpe diem – v tem poslu bom v vsakem trenutku dobila in dala najboljše – Forever je že šest let najbolj zanesljiva točka mojega življenja ... in to me pomirja.





**ÁDÁM NAGY IN
BRIGITTA BELÉNYI NAGYNÉ**

Stori tisto, kar drugi ne bodo, da boš lahko jutri storil tisto, česar drugi ne morejo.

**GÉZA VARGA IN DR. ILONA
JURONICS VARGÁNÉ**

Ustvari prihodnost, kjer bodo človeške vrednote ostale trajne.«



**TIBOR LAPICZ IN
ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ**

Če ima človek cilj in vero, se bodo ovire umaknile.

**DR. KATALIN PIRKHOFFER IN
DR. ENDRE SERES**

»Pred teboj je boj, pred teboj je pot, nemočni zastanejo, ostane le tisti, ki ima moč. In veš, kaj ta moč je? – Odločnost in volja, ki te pripelje do zmagovitega boja.«
(János Arany)



SRBIJA



**VERONIKA LOMJANSKI
IN STEVAN LOMJANSKI**

Le od tvoje izbire je odvisno, hočeš ali nočeš. Midva sva sklenila, da hočeva. Delo, red in samodisciplina. Forever je pot, ki vodi do uspeha, denarja in do blagostanja.

DR. MARIJA RATKOVIĆ

Srečna sem, ker sem pred dvanajstimi leti dojela pravo vrednost izdelkov FLP, da lahko veliko ljudem pomagam do uresničitve sanj.



**MARIJA BURUŠ IN
BOŠKO BURUŠ**

FLP ti ponuja možnost lepšega, boljšega in kakovostnega življenja. Za naju je pravi izziv. Danes živiva življenjski slog Forever.

**MIRJANA MIĆIĆ IN
VILMOŠ HARMOŠ**

Medtem ko sva iskala boljše, večje, širše, bolj humane in globlje cilje, sva postala sodelavca FLP. Delava, kar imava rada, in rada imava to, kar delava.



SRBIJA



**DRAGANA JANOVIĆ
IN MILOŠ JANOVIĆ**

Midva sploh ne delava v FLP, midva preprosto živiva življenjski slog FLP: potujeva, spoznavava druge ljudi, pomagava najinimi prijateljem v tej prekrasni skupini, da bi tudi oni dosegli svoje cilje. Hvala, Rex, hvala, FLP

**DR ALEKSANDAR PETROVIĆ IN
MIRJANA ĐUKNIĆ-PETROVIĆ**

Managerja sva od leta 2007. Dojela sva, da lahko prav v podjetju, kot je Forever Living Products, doseževa svoje življenjske cilje.«



HRVAŠKA



**MAJA STILIN IN
TIHOMIR STILIN**

V začetku je šlo veliko težje, vendar je po tem, ko je Tihomirju uspelo spremeniti Majo, vse šlo veliko lažje in hitreje. Sodelavci so sledili svojemu sponzorju Tihomirju in so s skupinskim delom prišli do cilja. Sledite najuspešnejšim, spremenite se, učite se in boste dosegli zeleni cilj.

**JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
IN NENAD PAVLETIĆ**

S Forever vsi doživljamo občutek praznika lepšega življenja in množico priložnosti, ki jih ta svet ponuja!«



SLOVENIJA



JOŽEFA ZORE

»Vseeno je, kako dolga je pot ali globina, v katero zaide, svojo usodo gradim sama, moja duša leti s svobodnimi krili!«
(William Ernest Henley)

**ANDREJA BRUMEC
IN TOMISLAV BRUMEC**

Nikoli ne smeš biti zadovoljen s tem, kar si, če želiš postati tisto, kar nisi, kajti tam, kjer si postal zadovoljen, boš tudi ostal. Če se pomikaš počasi in si osredinjen na cilj, boš gotovo prišel prej kot nekdo, ki tava brez cilja. Veliko uspeha in dobrih rezultatov vam želiva iz srca Tomo in Andreja!



BOSNA IN HERCEGOVINA



VASILIJE NJEGOVANOVIĆ

Vsa moja družina aktivno dela v FLP – sin in hčerka sta managerja, ponosen sem nanju, podobno kot na vse svoje sodelavce. Sodelovanje in zaupanje v delo, ki ga opravljamo, tudi v teh težkih časih, prinaša pričakovane dosežke. Srečen sem, da sem stalni član President's kluba. Visoko cenim svoje sponzorje in vse, ki so boljši od mene, svoje znanje pa rad predajam tudi drugim.

**SUBHIJA MUSTAFIĆ
IN SAFET MUSTAFIĆ**

FLP je osnova za načrtovanje najine prihodnosti, vpliva na vse najino življenje. Živeti v sedanjosti, biti pripravljen na izzive jutrišnjega dne, premagovati ovire, ki nama dajejo novih moči na poti, ki vodi do pravega uspeha.



PHŌNIX

BUDAPEST KFT

PRODAJA LETALSKIH VOZOVNIC



ZSUZSANNA GERŐ

skupinske rezervacije, reliji

Stiki:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9–11.

Tel. št.: + 36 1 269 5370/158

Št. mobitela: + 36 70 436 4272

E-naslov: rally@flpseeu.hu



Accredited
Agent



másképp / mint mások



GABRIELLA PITTMANN

individualne rezervacije

Stiki:

1067 Budapest, Szondi u. 34.

Tel. št.: + 36 1 373 0025

Št. mobitela: + 36 70 436 4297

E-naslov: repjegy@flpseeu.hu

PREPROSTA REZERVACIJA
LETALSKIH VOZOVNIC
ZA VSE DESTINACIJE
NA SVETU

MED KUPCI LETALSKIH VOZOVNIC BOMO ČETRTLETNO IZŽREBALI POVABILO
NA EKSKLUZIVNO VEČERJO ZA DVE OSEBI V RESTAVRACIJO SASFÉSZEK.

FOREVER
LIVING  PRODUCTS
MAGYARORSZAG

20. maja 2011

BO SPET DAN ZDRAVJA V BUDIMPEŠTI

- brezplačna zdravstvena presejanja
- predavanja o ohranjanju in varovanju zdravja
- zabavni programi za velike in majhne

PRISRČNO PRIČAKUJEMO VSE GOSTE.





ÉVA BUDAI - SCHWARCZ IN TAMÁS BUDAI

„ČE IMAŠ CILJ,
NITEŽKO”

Leta 2002, torej pred devetimi leti, si se priključil Forever, takrat še sam – če dobro vem.

Tamás: Da, moj sponzor je bila moja nekdanja soproga, senior managerka Judit Sebók. Z Evo, zdajšnjo partnerko, sva se spoznala leta 2005, vendar svojega poslovanja nisva takoj združila, ona se je vključila v delo šele čez dve leti.

Zakaj si se odločil za to podjetje?

Tamás: Nekoč sem v neki drugi mreži že delal v neposrednem trženju. Vendar sem prišel do točke, ko sem čutil, da sem storil vse, uspeha, ki sem ga pričakoval, pa ni bilo. Pravega preboja nekaj časa tudi tukaj nisem dosegel, vendar je bilo vse odvisno od mojega pristopa.

Kako gledaš danes na to, kje je bila napaka?

Tamás: Najprej sem se svoji soprogi pridružil iz želje po dokazovanju, češ, če zmore ona, zmorem tudi jaz. A dolgo časa me je zanimala samo priponka, da bi jo imel, da bi imel več kakor drugi okrog mene. Vedno sem bil tekmovalen tip, nisem hotel postati del »mase«. Šele pred nekaj leti sem zares začutil, da je to stvar, ki me zanima, in zdaj je moja gonilna sila drugačna. Pred očmi se mi je prikazala velika slika: priti na vrh, z velikansko skupino, z veliko vodji, ki dobro zaslužijo, z najvišjimi cilji. Takrat smo se začeli zares razvijati.

Omenjaš „najvišje cilje“. To pomeni diamantno raven?

Tamás: Seveda, gotovo bom postal diamanten. To je vprašanje vložene energije in časa, ampak bom dosegel. In ne zaradi denarja. Nekoč me je premikal denar, danes pa velika slika, ki pomeni veliko več kakor denar. Ko želiš zmagati, vendar ne sam, ampak z ekipo.

In merilo je vedno najvišji vrh?

Tamás: Zakaj, ali poznate kaj drugega? Ali ima tekmovalec drugo izbiro? To je tehnika posla, če delaš, so uspehi, če ne delaš, jih ni. Vsak le sam zavira svoj uspeh in tako je na vseh področjih življenja. Ljudje si delajo zaobljube, vendar nimajo vztrajnosti. Tudi jaz sem imel obdobje, ko se mi je zdelo, da je dovolj, nočem več graditi mreže. Odtlej vem, da je bila to le razvojna faza. Sem večni nezadovoljnej, kar me je nekoč frustriralo, danes pa mislim, da je zdravo, če te popelje naprej.

Je težko graditi mrežo?

Tamás: Če najdeš primerneга človeka, potem ni. Nekoč sem hotel rešiti vse ljudi, iz vseh sem hotel narediti velike vodje ... pa ne gre. Zdaj že v enem mesecu ali dveh, celo v nekaj tednih ugotovim, komu ne bo šlo. Kljub njegovim točkam, kajti mogoče je, da zna ustvarjati promet, vendar ga trajno ne zna ohraniti, če njegova osebnost ni takšna. Zares dobri so tisti, ki svojo trenutno udobje žrtvujejo za jutri in se vmes še razvijajo tudi po človeški plati. V tem poslu je mogoče to najtežje: da se bojujemo sami s seboj. Človek je v bistvu dober, le da mora videti pot pred seboj; zame je pokazati pot vedno izziv. Čim več managerjev imaš, toliko manj časa potrebuješ za naslednjega.

Pomeni, da se tudi ti razvijaš.

Tamás: Seveda. Saj je to, kar boš imel, v največji meri odvisno od tvojih sposobnosti. Mene bi zaman posadili na mesto Attile Gidófalvi, ne bi znal imeti tega, kar ima on. Ne zato, ker ne bi znal porabiti njegovega denarja, ampak ker še nimam teh sposobnosti, da bi imel na kupu, povečeval in vodil vse to, kar sodi zraven. Tako kot se zvišuje bonus, ta „potegne gor“ tudi osebnost, in nato boljša osebnost dviga bonus in tako naprej. Pogosto sem nestrpen, a ne bi smel biti. Nekoč sem dvignil glas in preglasil ljudi, zdaj jim raje kaj dam. Naloga je: voditi brez oblasti. Jaz sem lahko cesar tako, da imam pod seboj veliko kraljev, vendar ne čutim razlike – gradimo imperij, vendar kot partnerji.

Ti verjamejo?

Tamás: Prodati jim moraš sanje, ki jih lahko dojamemo – v majhnih korakih. Če pa le govoriš in ne delaš, ne bo 'rešpekta'. Marketinški načrt je na srečo primeren za hiter zaslužek. Z enim človekom lahko v nekaj tednih zaslužiš veliko denarja, ker to privlači tudi druge. Nekoč je velika riba pohrustala majhno, danes pa hitra pohrusta počasno.

ZADNI DAN USPEHA JE BIL DAN NJUNE EKIPE. ČLANI PRESIDENT'S KLUBA, NOVI SOARING MANAGERJI, NOVI MANAGERJI ... EKIPO BUDAJJEVIH OVIJA NEKAKŠNA SKRIVNOST. MOGOČE TA, DA NE ZAČENJAJO GRADNJE HIŠE? TAKOJ BOSTA RAZJASNILA SAMA.





Pred gradnjo mreže nisi bil le podjetnik, distributer oken, ampak tudi športni prvak. Kaj je to, za kar se lahko zahvališ športni karieri?

Tamás: Vztrajnost. V športu sem se naučil, da je normalno, če te boljijo mišice. Če te kaj boli, je to razvojni stadij. Naučil sem se, da si sicer lahko na dnu, a zatem bo vedno prišel vzpon in dno je primerno le za to, da pregledamo, kje smo naredili napako. Ne pa prenašati odgovornosti na druge. Mogoče je zato lažje delati s športniki. Vedo namreč, da se energija, ki so jo vložil danes, ne bo povrnila danes, ampak šele čez leto dni. Če naredim vsak dan eno skleco, rad pa bi jih tisoč, bom moral jutri dve, nato tri in tako naprej.

Éva, kako si prenašala svojega novega prijatelja, ki si ga pravkar spoznala, da dela sklece poleg tebe?

Éva: Meni se je v začetku zdel ta svet, ta slog dela zelo čuden. Na visoki šoli sem končala smer menedžment in sem delala pri veliki firmi na logistiki. Na svojem delovnem mestu sem zelo spoštovala svoje predpostavljene, njihovo strokovno znanje in delo. Manj pa sem bila navdušena nad tem, kako so ravnali s svojimi podrejenimi. Prvo, kar sem tukaj opazila, je bilo, da so zelo pozorni do ljudi. Prej sem namreč menila, da hierarhični odnos in razdalja sodita k podobi dobrega vodje.

Kakor tudi veliko dela ... Vajina hčerkica, Jázmin, je stara eno leto.

Je Tamás dober očka v času, ki ga ima na voljo?

Éva: Da, sicer je res, da pogosto prihaja domov šele med 10. in 11. uro zvečer in potem pregleda še elektronsko pošto. Vendar danes ni več tega, kar je bilo nekoč, da so ga poklicali tudi sredi noči. Vzpostavila sva ravnovesje. Vsak teden dan ali dva preživi doma, in če mu odpovejo kakšno srečanje, se nemudoma vrne domov k hčerkici. So obdobja, ko ni preveč aktiven. Tako je bilo tudi po rojstvu hčerkice. Vsake dva tedna prihajata tudi njegova sinova in si prizadeva, da bi bil čim več časa z njima. Pri številnih ljudeh opazam, da so jezni na posel, ker ne morejo biti dovolj časa s svojim partnerjem. Skrivnost je v tem, da se je treba vnaprej pogovoriti. In če mož in žena vesta, zakaj je drugi odšel od doma, zakaj dela vse to, potem bo razumel. So tudi bolj mačehovska obdobja, vendar se

takrat vnaprej dogovoriva, da bo zdaj tako, in to je treba sprejeti, ne smeš kar naprej očitati stvari. To je Tomijevo poslanstvo, ne bi ga bilo mogoče zadržati, tudi če bi ga hotela. Najin odnos bi trpel.

Tamás: Nekoč sem res bil deloholik, vendar zdaj nisem več. Človek se v družini sprosti in je popoln. Ljudje, pri katerih stvari doma niso urejene, ne morejo delati. In pomembno je, da je človek vzor na vseh področjih, saj vodjo vedno opazujejo, ne moreš zaigrati skrbnega družinskega očeta, saj imajo vpogled v tvoje življenje. Po drugi strani pa, če sem zdoma od jutra do večera, ne more biti privlačen vzor za nikogar. Radi bi videli življenjski slog, kako dobro živimo in pri tem ne šteje samo denar, ampak tudi harmonija. S karatejem smo postali svetovni prvaki v Ameriki, kar je bilo dobro, vendar so pokali in medalje minljive. Tu me žene potreba po tem, da bi ustvaril nekaj trajnega. Zame je na primer zelo pomembno tudi to, da bi moji otroci videli rezultate. Moj vzor v otroštvu sta bila Bruce Lee in Chuck Norris. Očeta sem spoštoval, ker je imeniten človek, vendar nikoli nisem razmišljal o njem kot o svojem vzorniku. Zdaj je moj sin samostojno naredil ciljni zvezek, in oba (Balázs 13, Dávid 11 let, op. uredn.) pravita, da bosta gradila mrežo ... lepo bo videti, ko bosta pri 18 letih samostojna, saj jima dajem tudi vzor, ne le denar. Zato ju peljem na oder in zato jima pravim, da bi bil rad ob njiju tudi takrat, ko se bosta tudi onadva kvalificirala.

Katere so bile najpomembnejše stopničke v tvojem sanjskem svetu?

Tamás: Managerstvo-podjetništvo: ko sem začel, nisem mogel verjeti, da mi bo uspelo. Ali ko sem postal drugi manager, pa motivacijski program za nakup osebnega avtomobila, tudi ta kategorija je bila dolgo časa sanjska. Nato pa soaring in rally 2500. Pozneje, ko sta dva izmed mojih sodelavcev - **Ági Klaj** in **Csaba Juhász** - prišla v President's Clubba, sem vedel, da smo dali nekaj in onadva sta se samostojno razvijala. Najlepši trenutek pa je bil takrat, ko so moji najboljši prijatelji postali managerji. **György Nagy** in **Ági Pezenhoffer** sta devet let čakala, in zdaj sta poleg nas! Kot bi bil inženir: na mizi za načrte vidiš vse vnaprej in ko se zgradi, greš tja in si zadovoljen zaradi rezultatov: dobra stvar se je dobro podvojila.



Éva, Tamás zelo malo govori o denarju. Kakšen je tvoj odnos do tega?

Éva: Jaz sem zelo osredinjena na družino, in ko vem, da bodo prišli otroci, že načrtujem, kam bomo šli in kakšen bo naš program. To so stvari, o katerih razmišljam, ne pa o tem, kaj bi kupila. Doživetja so pomembnejša, saj je dejstvo, da brez Tamása ne bi prišla na Havaje, na Bahamske otoke, na Florido ...

Tamás: Denar je pomembna stvar, a ne moreš ga le zadrževati, znati ga moraš tudi zapravljati. Je kakor zrak, ne moreš samo vdihniti, tudi izdihniti ga moraš. Vedno sprašujem ljudi: Koliko porabiš zase? Ne mislim na obleke, ampak koliko porabiš za svoje »možganec«? Kdo porabi polovico bonusov za treninge? Jaz sem v letu in pol porabil pet milijon forintov za to, da bi postal boljši vodja. To je investicija vame. Res je, da se pripravljamo na gradnjo hiše, a ta denar sem vzel iz zneska, ki je bil namenjen zidavi. Učenje je pomembnejše, iz njega bo namreč nastala hiša. Težava je v tem, da ljudje raje gradijo hiše.

Omenil si diamantno raven. Kakšno delo moraš opraviti za dosego tega cilja, kaj načrtuješ?

Tamás: Vedno si postavi termin. Diamant je nekoliko bolj oddaljen, a safir je že v mojem vidnem polju. Pri ciljnih ni irealnih, saj jih sam postavljam zase. Posel se gradi iz zagona. Nekoč sem se pošteno znojil, opravil trikrat toliko dela, a ni delovalo, bili pa so tudi primeri, da sem s pol manj energije dosegel velikanske rezultate. Nekoč nisem nosil priponke, zdaj pa z njim počastim tiste, katerim gre zahvala za vse to. Hkrati pa je to preteklost, jaz se osredinjam na prihodnost: poiskati ljudi, s katerimi bi lahko oblikoval večje ekipe.

So še območja, ki bi jih lahko osvojil?

Tamás: Seveda so. Če pogledaš naše okolje, ni boljšega. Tudi v lekarnah je čedalje več naravnih pripravkov, svet je odprt za naše izdelke in tudi gospodarska situacija dela za nas. Saj če izgubiš zdravje, izgubiš tudi delo. Jaz pravim vsem: bodi zdrav, kajti v zdravem telesu se rodijo zdrave misli. Prehranjuj se pravilno, kajti tvojim otrokom si vzor. Po mojem mnenju je zdaj lažje ustvariti posel kot takrat, ko sem jaz začel.

In ko si začela ti, Éva? Leta 2007?

Éva: Moja situacija je drugačna, pri nas je Tamás tisti, ki gradi mrežo, jaz mu le pomagam, kolikor morem, a se je seveda prek mene vključilo veliko ljudi, jaz pa sem se specializirala na izdelke Sonya. Ta dejavnost je bila v tistih časih bela lisa v skupini. Ko sem prvič preizkusila Fleur de Juvance, sem pomislila, da moram to povedati kar največjemu številu žensk, tako dobro kakovosten je izdelek. Če verjameš vanj, lahko zelo samozavestno in prepričljivo govoriš o njem in ti bodo ljudje prisluhnili. Jaz sem začela predstavitev izdelkov in se veliko naučila, hodila na izobraževanja in od tedaj jih je že veliko, ki opravljajo enako delo. Zdaj ne delam preveč, malo bi bila rada še ob svoji hčerki, izkoristiti to obdobje, skupaj preživeti vsak trenutek. Čeprav se je zgodilo tudi to, da je Jázmin v »kengurujski vreči« visela na mojem telesu in potrpežljivo bingljala z nožicami na predstavitvi. Tudi tako gre. Še vseč ji je bilo. Dejstvo je, da otrok močno spremeni človeka, drugačen je njegov odnos do odgovornosti, torej zdaj je Ona prva.

Tamás, kakšen je občutek biti oče hčerkici?

Tamás: Zelo dober, vendar ne bi mogel govoriti o razlikah, žal nisem bil polnovredni očka, ko sta bila moja sinova majhna. Dolgo časa me je pekla vest, da sem ju prizadel s svojo ločitvijo, vendar sem ponosen na to, da sva z nekdanjo ženo redke primer v firmi s svojim prijateljskim odnosom in ona je moj sponzor. V življenju sem storil veliko slabih reči, a sem dobil od življenja priložnost in sem tukaj postal človek, ni me sram priznati. Rad to povem, ker ne maram mask. Nekoč sem hotel postati Robi Varga, hotel sem postati Pista Halmi, kdor koli, zdaj sem sam osebno in ne delam več težav. Če imaš cilj, ni težko. Zame je bilo pomembno tudi to, da sem prišel v dobro sponzorsko linijo. Velika zahvala gre moji nekdanji ženi, veliko sem se naučil od zakoncev Bakó pa tudi samozavestna **Tünde Hajcsik, Zsolt Fekete Zsolt**, s katerima se pogovarjam, Zsolt Leveleki, ki drži skupino skupaj, **Vali Dobai, Csaba Juhász in Enikő Bezzegh, Ági Klaj in Laci Rostás, Zsolt Zachár in Izabella Zachár - Szűcs, Annamária Szűcs, Roli Szabó, družina Borbély, ekipa Kemenczei, Hajni Senk, Pisti Halmi, Robi Varga ...** moram jih naštetim poimensko: od vseh se lahko kaj naučiš in ne moreš se jim dovolj zahvaliti.



NEW GENERATION NEW NEW GE

NOVA GENERACIJA



NEW GENERATION
GENERATION NEW GENERATION NEW GENERATION

Tehnični razvoj preteklih treh desetletij je odprl nove dimenzije tudi pri gradnji mreže v FLP. Od ustanovitve podjetja leta 1978 je imela vsaka generacija distributerjev na voljo vedno nova sredstva in metode, da bi lahko še učinkoviteje razvijala svoj posel. Zdajšnja tehnologija bo poslovno priložnost, ki jo ponuja FLP, verjetno najbolj približala skupinam od 18. do 30. leta starosti. Nedvomno gre za generacijo, ki bo v največji meri izkoristila te danosti za razvoj in krepitev tega odličnega podjetja. Prav zato sta prihodnja uspešnost in moč vašega podjetja odvisni od tega, ali boste uspeli te mlade ljudi kot sponzorji pritegniti v svojo skupino.

V časih se obotavljamo, ko želimo mladim predstaviti to poslovno priložnost. Mogoče mislimo, da še niso dovolj zreli, da bi cenili to, kar jim želimo ponuditi; mogoče menimo, da še niso dovolj resni, da še nimajo ciljev in sanj, mogoče ambicij, da bi vse to tudi dosegli. To je popolnoma napačen pristop.

O sponzoriranju mladih govorim iz osebnih izkušenj, saj sem bil nekoč tudi sam del tega. Že pri petnajstih sem imel priložnost spoznati multi level marketing, torej veliko pred nastankom FLP. Čeprav uradno do osemnajstega leta nisem mogel postati distributer, sem svojim staršem pomagal pri predstavljanju in promociji poslovne priložnosti in izdelkov. In že v tistih letih sem sanjal o tem, da bom zaslužil veliko denarja; ta moja želja se je še dodatno okrepila, ko sem stopil v dvajseta leta, se poročil in so se mi rodili tudi otroci. Imel sem nekaj čez dvajset, ko sem se pridružil FLP, in v tistih časih so tudi name gledali kot na distributerja nove generacije. Kot mladenič sem videl, kako so drugi dosegali velike uspehe z MLM, in tudi sam sklenil, da bom enako uspešen v FLP.

Zame je bil FLP privlačen, ker je že v tistih časih uporabljal najsodobnejšo tehnologijo, ki je distributerjem omogočala neposreden nakup od podjetja oziroma pridobitev bonusov. Bil sem poln ambicij in energije, krenil sem, da bi dosegel svoje cilje. Najpomembnejši dejavnik mojega uspeha pa je bila moja višja linija. Moji sponzorji iz višje linije, ki so me podpirali na poti, ki vodi do uspeha, so bili člani distributerske generacije, ki je hodila pred menoj. V posebno pomoč so mi bili takrat, ko sem novačil nove osebe. S svojimi dosežki in z izkušnjami so zagotavljali verodostojnost, s katero sam zaradi svoje mladosti še nisem razpolagal.

Današnji mladi imajo podobne želje glede uspeha in gmotne

neodvisnosti, kot sem jih imel jaz, ko sem bil njihovih let. K sreči podjetje stalno uvaja nove izdelke in uporablja najsodobnejše tehnologije; tako vedno hodi v korak s časom in je privlačno tudi za nove generacije. Ta najsodobnejša tehnologija ki jo uporablja Forever Living, zajema upravljanje spletnih strani za prodajo oziroma nakup izdelkov, MyFLPBiz za upravljanje in oglaševanje osebnih distributerskih podjetij, facebook, youtube in FLPmedia.com za predstavitev in promocijo izdelkov oziroma poslovne priložnosti ter seveda izdelke, ki so vse bolj priljubljeni med mladimi, in sicer **FAB Forever Active Boost™ Natural Energy Drink (321), Aloe Suncscreen Spray (319) in ARG1+™ (320).**

Zaradi vsega naštetega je priložnost, ki jo ponuja FLP, privlačna tudi za mlade. Še nikoli ni bila tako dobra priložnost, da bi pritegnili tudi mlade. Spodbujam vas, pogovorite se z mladimi o njihovih sanjah in ciljih, predajte jim znanje o naših bajnih izdelkih, pokažite jim, kako jim bo FLP zagotovil prihodke za vse življenje. Sam sem vse to dosegel s Forever Living in sem izjemno hvaležen tistim, ki so me v mladosti privabili in mi pokazali, kako je treba delati.

Bill Lewis
podpredsednik
za operativne zadeve



Verjetno jo poznate vsi, poleti cvetočo rožo naših vrtov, ki jo poznamo pod imenom ameriški slamnik oziroma znanstvenim imenom Echinacea. Vsi občudujemo lepote te rože. Pravo presenečenje pa je njena medicinska učinkovitost, saj gre za pravo zdravilno rastlino.



Echinacea – za vsakdanjo zaščito

Echinacea oziroma slamnik ima rjavo izbočeno sredico oziroma gnezdo, cvetni listi rožnate oziroma svetlo škrlatne barve pa so žarkasto razporejeni. Ameriški slamnik je priljubljena roža številnih okrasnih vrtov. Ime Echinacea je grškega izvora in izhaja iz besede echinos (jež). Samo ime Echinacea (ježki) pa je tudi dvojno pravilen, saj je sredica cveta podobna ježku, po drugi strani pa te majhne bodice dajejo roži tudi določeno zaščito, podobno kot ježeve bodice varujejo ježka. Ime Echinacea botanično združuje sedemnajst vrst, od tega so tri, ki imajo zdravilni učinek: Echinacea purpurea (škrlatna ehinacea), Echinacea angustifolia (ozkolistna ehinacea) in Echinacea pallida (bleda ehinacea). Rastišče so suhi gozdovi in travnate puščave; tako divje vrste rastejo tudi na srednjehodni preriji, na primer v Teksasu. V evropskem zmernem podnebnem pasu je kot okrasna in zdravilna rastlina prisotna od osemnajstega stoletja.

ZGODOVINA

Njena domovina je Severna Amerika – od Velikih jezer pri meji s Kanado do Mehškega zaliva

ter od gorovja Rocky Mountains na zahodu do Apalaških planin na vzhodu. Najpogosteje so ehinaceje uporabljali ob kožnih izpuščajih, prehladnih obolenjih, kačjih pikih, ranah in ob zastrupitvah vseh vrst. Prav tako so jih uporabljali za razkuževanje ustne votline oziroma lajšanje bolečin pri vnetju dlesni, slamnikov čaj pa so pili tudi oboleli za ošpicami, črnimi kozami, mumpsom in pri vnetju sklepov. Osvajalci, ki so se naselili na Veliki planoti (Severna Amerika), so prav tako spoznali to rastlino, ki je ostala ljudsko zdravilo vse do leta 1870, ko je nemški priseljensec, podeželski zdravnik H. C. F. Meyer, ki je živel v mestu Pawne v državi Nebraska, izdelal prvi komercialni pripravek iz ehinaceje: »Meyer's Blutreiniger« oz. Meyerjevo čistilo za kri. Namenjeno je bilo uporabi ob pikih kač, revmatizmu, slabem vidu, obolelih živcih in še ob marsičem. Na osnovi patenta je bilo zdravilo opremljeno z napisom »kačje olje«. Sicer nikoli ni bilo dokazano, da je resnično učinkovita proti piku klopotaače, vendar pa je več študij pokazalo, da so učinkovine tri vrste ehinaceje (Echinacea purpurea, Echinacea

Zakladi narave II.



angustifolia, Echinacea pallida) – izjemno zdravilne, od korenin pa vse do cveta.

UČINKOVINE

Najpomembnejše učinkovine naše zdravilne rastline so arabinogalaktani (rastlinski polisaharidi), ki stimulirajo imunski sistem in se vežejo na tuje viruse in bakterije, ki pridejo v človeški organizem, pritegnejo bele krvne celice (limfocite T) in spodbujajo njihov razvoj, vse to pa krepi odpornost organizma.

Polisaharidi: so polimerne strukture ogljikovih hidratov, kjer so posamezne enote povezane z glikozidno vezjo. Najpomembnejša polisaharida sta škrob in celuloza.

Limfociti T: Limfociti T so imunske celice, nepogrešljive za potek imunskih reakcij. Nastajajo in izločajo se v timusu (priželjc) oziroma v mladi dobi tudi v rdečem kostnem mozgu in so odgovorne za imunske reakcije.

Te učinke spodbuja cikorijska kislina (derivat kavne kisline) iz škrlatne ehinaceje oziroma ehinakozid (derivat kavne kisline) iz ozkolistne ehinaceje, ki učinkuje proti virusom in bakterijam (bakteriostatiki) oziroma blažijo vnetja.

Derivati kavne kisline: (C₉H₈O₄) so naravne organske spojine (podobne alkoholu), ki se nahajajo v zelenjavi, sadju in v drugih rastlinah, med drugim tudi v kavi.

nature

Bakteriostatičen: v mikrobiologiji to pomeni, da z zaviralcem bakterij zavremo delitev celic bakterij. Odvisno od vrste slamnika vsebujejo tudi različne količine učinkovin, kot so eterična olja, alkilamid, flavonoid, poliacetileni in vitamin C.

Eterično olje: eterična olja so v vodi netopne tekočine, ki vsebujejo hlapne spojine večinoma rastlinskega izvora.

Alkilamid: ogljikovodik z vsebnostjo dušika (ogljikovodiki so najbolj enostavne organske spojine; v naravi jih v velikih količinah najdemo v nafti in zemeljskem plinu).

Flavonoid: flavonoidi so rastlinske zdravilne spojine; prav flavonoidom gre zahvala, da imajo zdravilna zelišča ugodne učinke. Poimenovali so jih po rumeni barvi, absorbirajo sončno svetlobo, prav vsebnost flavonoidov pa privablja žuželke na cvetove.

Poliacetilen: sodi med najpreprostejše organske spojine, ogljikovodike, v naravi jih v velikih količinah najdemo v nafti in zemeljskem plinu.

TERAPIJSKA UPORABA

Ehinacija spodbuja delovanje imunskega sistema oziroma krepi obrambno sposobnost organizma. Tako pravzaprav ne le krepi imunski sistem, ampak uravnava pretirani imunski odziv (alergijske reakcije, avtoimune procese). Zaradi blagodejnega učinka na imunski sistem je enako primeren za dopolnilno zdravljenje oziroma preprečevanje znakov prehlada.

Zaradi naravnega protibakterijskega in protivirusnega učinka oziroma učinkovitosti pri glivičnih obolenjih in boleznih zaradi drugih mikrobov je učinkovito sredstvo za blaženje znakov prehlada in gripe oziroma lajšanje znakov okužb sečil, s tem pa se tudi bistveno skrajša čas trajanja bolezenskega stanja. Marsikdo ne ve, da ehinacea krepi učinek antibiotikov pri bakterijskih okužbah dihal, blagodejno pa vpliva tudi pri okužbi sečil. Ker blaži vnetja, je primerna tudi za preprečevanje vnetnih procesov oziroma je učinkovita tudi kot dopolnilna terapija pri zdravljenju ran.

Če želimo, da bo naš imunski sistem močen, če želimo pravo zaščito pred vsakdanjimi nevarnostmi, ki jih povzročajo okužbe, je trajno jemanje izdelkov na osnovi ehinacije prava izbira.

UPORABLJENI VIRI:

- ESCOP Monographs 130. oldal
- WHO monographs on selected medicinal plants Volume 1
- WHO 1999 Geneva p.136-144
- Brinkeborn RM et al. Echinaforce and other fresh plant Echinacea preparations in the treatment of the common cold Phytomedicine 6[1], 1-6. 1999
- Lindenmuth GF, Lindenmuth B. Efficacy of Echinacea Compound Herbal Tea Preparation on the Severity and Duration of Upper Respiratory and Flu Symptoms: A Randomized, Double-Blind Placebo/Altern Controlled Study Complement Med 6[4], 327-334. 2000
- Goel V et al. Efficacy of a standardized Echinacea preparation Echinilin for the treatment of the common cold: a randomized, double-blind, placebo-controlled trial Phytother Res 19[8], 689-694. 2005 Echinacea
- Linde K et al. for preventing and treating the common cold (Review) Cochrane Database Syst Rev 1, CD000530. 2006
- ESCOP Monographs 130. oldal
- WHO monographs on selected medicinal plants Volume 1 WHO 1999 Geneva p.136-144
- Új gyógyszerkönyvi drogok, hatóanyagai és terápiás jelentőségük, dr. Lemberkovich Éva C.Sc. egyetemi tanár, Semmelweis Egyetem, Farmakognózia Intézet, Budapest, 2010.
- Csávás Magdolna, Arabinogalaktán oligoszacharid-sorozat szintézise, <http://www.kfki.hu/chemonet/osztaly/bizott/bruckner/csavas.html>
- Herbária Magazin, <http://www.herbaria.hu/index.php?pid=26&sid=27&cid=19>



Dr. Endre Németh,
soaring manager

CONQUISTADOR 2010 CLUB

1. ÉVA VÁRADI
2. DR ADRIENNE ROKONAY
& DR PÉTER BÁNHEGYI
3. LÁSZLÓNÉ DOBAI
& LÁSZLÓ DOBAI
4. IZABELLA SZŰCS-ZACHÁR
& ZSOLT ZACHÁR
5. ÁGNES FERENCZI TEMESVÁRINÉ
& ANDOR TEMESVÁRI
6. ANITA CSILLA GOMBÁS
& ATTILA GOMBÁS
7. EDIT MÓRICZ
8. DR FERENC KISS
& DR IDA NAGY
9. LÁSZLÓNÉ OROSZ
10. ZOLTÁN KOVÁCS
& ILDIKÓ REMÉNYI KOVÁCSNÉ





Izberite kosilo ali večerjo pri nas, bogata ponudba in ugodne cene pričakujejo vas. To je mesto tudi za druga srečanja, kjer svoj posel gradite v ugodnem vzdušju, ob prijetnem vonju kave ali čaja.

V restavraciji Sasfészek vam od 1. februarja ob naročilu menija in mineralne vode podarimo dnevno sladico.

Prisrčno pričakujemo vse dozdajšnje in nove goste.

SASFÉSZEK JE RESTAVRACIJA FOREVEROVCEV!



CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SRBIJA



1. STEVAN LOMJANSKI
VERONIKA LOMJANSKI
2. DRAGANA JANOVIĆ
MILOŠ JANOVIĆ
3. TATJANA NIKOLAJEVIĆ
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
4. VERICA STEVANOVIĆ
5. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
6. ALEKSANDAR RADOVIĆ
DANA RADOVIĆ
7. MARICA KALAJDŽIĆ
8. SNEŽANA GOMILANOVIĆ
RADOJE GOMILANOVIĆ
9. MILOVAN JANOVIĆ
10. JASNA HRNČJAR

SLOVENIJA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
3. LIDIJA OBID
4. KSENIJA BATISTA
5. LOVRO BRUMEC
6. STANISLAVA VINŠEK
7. NEVENKA BABIČ
8. ALEKSANDRA KELC
9. MAJDA KOGLOT
LUCJAN KOGLOT
10. JOŽE FEHER

12. 2010.
DESET NAJUSPEŠNEJŠIH
DISTRIBUTERJEV
NA OSNOVI OSEBNIH
IN NEMANAGERSKIH TOČK

MADŽARSKA



1. ÁGNES KLAJ
2. TAMÁS BUDAI
ÉVA SCHWARCZ-BUDAI
3. ZSUZSA VARGA
4. TÜNDE HAJCSIK
ANDRÁS LÁNG
5. MIHÁLYNÉ SZÁNTÓ
6. JÁNOS VARGA
7. IZABELLA SZÜCS- ZACHÁR
ZSOLT ZACHÁR
8. ZOLTÁN TÓTH
JUDIT HORVÁTH
9. JÁNOS TÓTH
10. MIKLÓS BERKICS

HRVAŠKA



1. JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
NENAD PAVLETIĆ
2. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
3. BOŽICA VUKAS
4. ELVISA ROGIĆ
JAKOV ROGIĆ
5. EDVARD BADURINA
TEA MIČIĆ
6. JASMINKA PETROVIĆ
MIRKO PETROVIĆ
7. ANDREA ŽANTEV
8. JASNA KVATERNIK JANKOVIĆ
IVICA JANKOVIĆ
9. MANDA KORENIĆ
ECIO KORENIĆ
10. NEDELJKO BANIĆ
ANICA BANIĆ

BOSNA-HERCEGOVINA



1. ZECIR CRNČEVIĆ
SAMIRA CRNČEVIĆ
2. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
3. DANIJEL MARKOVIĆ
4. EDIN ŠURKOVIĆ
AMIRA ŠURKOVIĆ
5. DR. SLAVKO PALEKSIĆ
MIRA PALEKSIĆ
6. GAIBIJA ČATIĆ
MUNIRA ČATIĆ
7. DR. NEDIM BAHTIĆ
BELMA BAHTIĆ
8. ELMA ARNAUTOVIĆ
9. LJILJANA MARKOVIĆ
STOJAN MARKOVIĆ
10. AMIRA ŠURKOVIĆ



RAVEN SOARING MANAGERJA JE DOSEGLA

Ágnes Klaj

(Csaba Juhász & Enikő Bezzeg)

“Naša vera je bila tudi do zdaj močna, vendar je naša tehnika prav zdaj postala res udarna. Razvijamo vse boljši »jaz«, zato lažje prenašamo na druge vse, kar smo se že naučili.”



RAVEN MANAGERJA STA DOSEGLA:

László Harmati

(Ágnes Klaj)

Mihályné Szántó

(István Halmi & Rita Mikola Halminé)



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Kun Richárd
Molnár András
Nagy György & Pezenhoffer Ágnes
Szeredi Tamásné
Varga János
Božica Vukas

Beczko Mónika
Dr. Gulyás Richárd
Dr. Medveczki Zoltán
Dr. Katica Stojković
Emili Gábor Elek
Firtkó Mihályné & Firtkó Mihály
Fombhor Csaba & Fombhorné Karaki
Tünde
Halmágyi Péter
Ifj. Lilón Domingó
Milovan Janović
Ketykó Vilmos
Barica Marković & Velicko Marković
Zoran Matić

Nenad Milković
& Ingris Milković
Mocsányi Bettina
Željko Nikolić & Jelena Ivanović
Urška Petrić & Matej Petrić
Svetlana Prokić
& dr. Slobodan Prokić
Schreindorfer Péter
Olgica Stanimirović
& Vladimir Stanimirović
Szabóné Kupcsik Ilona & Szabó János
Telma Vukas & Bojan Vukas
Predrag Živković
& Svetlana Živković



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Elma Arnautović
Bali Attila



SKUPAJ NA POTI USPEHA

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



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

Ádámné Szöllösi Cecília
Balázs Nikolett
Balogh Anita & Süle Tamás
Bánhidny András
Bíró Tamás & Bíró Diána
Bodnár Daniela
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Marija Buruš & Boško Buruš
Demcsák-Görbics Orsolya Judit
& Demcsák L. Miklós
Dr. Dósa Nikolett & dr. Farády Zoltán
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Jozó Zsolt & Molnár Judit
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Kovács Gábor & Csepi Ildikó
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix

Mayer Péter
Mészáros Istvánné
Mohácsi Viktória
Molnárné Kalcsu Klára
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Papp Imre & Péterbenze Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Dr. Seres Endre &
dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szabó Péter
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegei Lászlóné & Térmegei László
Tóth Tímea
Túri Lajos & Dobó Zsuzsanna
Vareha Mikulás
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore

2. RAVEN

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. RAVEN

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





ZSOLT SÁNDOR IN EDIT KÁDÁR SÁNDORNÉ

Stara sta 35 let, živita v Salgótarjánu; na Madžarsko sta se v devdesetih letih prejšnjega stoletja priselila iz Romunije, Zsolt iz mesta Miercurea-Ciuc, Edit pa iz Timișoare. Rodila sta se jima sinova: Dávid je star dvanajst, Gergő pa deset let. Zsolt je po poklicu trgovec, Edit pa učiteljica in prevajalka. Danes je gradnja mreže že njun pravi poklic. Njuna sponzorja sta Renata Juhász in István Lantos.

»NAJBOLJ SVA SE SPREMENILA SAMA«

V NAŠI NOVI RUBRIKI PREDSTAVLJAMO MLADE MANAGERJE FOREVER, KI SE OB PREMAGOVANJU ZAČETNIH OVIR PRIPRAVLJAJO DOSEGATI NOVE VRHOVE.

Kdaj in kako sta prišla v posel Forever?

Edit Kádár Sándorné: Priložnost sva srečala junija leta 2007. V tem času sva bila oba zaposlena na vodstvenem položaju, vendar sva čutila, da bo kmalu prišel čas, ko bo treba zapustiti ta naporen vrtiljak. Takoj sva začutila, da nama je na voljo instrument, ki bo spremenil najin trenutni položaj. Prav tako sva čutila, da imava dovolj energije za vse to.

Kaj se je spremenilo v vajinem življenju?

Zsolt Sándor: Najprej sva se morala spremeniti midva sama, spremenila se je najina osebnost. Pri tem nam je bil v pomoč Forever. Nikoli ni bilo sporno, ali se bova udeležila prireditve.

Edit: Tudi to nama je bilo jasno, da naju, če izpustiva tri zaporedne prireditve, tudi na četrti ne bo. To je začaran krog: tisti, ki se ne udeleži prireditve, bo večni poraženec.

Na Madžarsko sta se priselila sredi devdesetih let prejšnjega stoletja. Človek bi pomislil, da je gradnja mreže za vaju veliko težja kot za tiste, ki so vedno živeli tu. Nimata korenin, starih sošolcev, sosedov, sodelavcev, prijateljev iz otroških let. Vama to povzročalo kakšne težave pri razvijanju posla?

Edit: Zsolt je bolj zaprta osebnost, medtem pa sem sama popolnoma odprta, tako da kakšnih posebnih težav zaradi tega stanja nisva zaznala. Mogoče pa je celo lažje delati z neznanci kot s tistimi, ki živijo v naši neposredni okolici.

Zsolt: V najini skupini so izključno takšni, ki jih prej nisva poznala, do njih sva prišla s priporočanjem drugih, sklenjena so bila poznanstva in prijateljstva, pa sva jim predstavila tudi poslovno priložnost.

Kateri je bil vajin prvi cilj?

Zsolt: V začetku leta 2008 sem se moral odločiti, saj so v podjetju, kjer sem delal, povedali, da imamo dva meseca časa za iskanje novega delovnega mesta. Kar zadeva mene, sem bil popolnoma miren: nimam česa izgubiti, saj je v najini roki priložnost, ki jo morava zagrabiti. Prepričan sem bil, da bova uspešna. Delati sva začela 7. maja, mesec sva sklenila z 28 točkami, pod nama je že bil en supervisor. Nato sva malce zastala, vendar sva dopolnila seznam imen, poiskala prave ljudi, poslušala posnetke predavanj Attile Gidófalvi. Torej sva spremenila svoje delovne metode in tudi miselnost, kar je pripeljalo do pričakovanih dosežkov. Od novembra 2009 sva začela nov pristop in sva januarja že dosegla 75 točk, kar pomeni, da je za raven managerja manjkalo le še malo: marca 2010 sva postala managerja.

Pravijo, da je ta posel prava ločnica tudi v partnerskih odnosih, ki ali postanejo še trdnejši ali pa se partnerja razideta. Kako je z vama?

Edit: Tudi prej sva bila na isti valovni dolžini, ta posel pa

naju je pripravil do tega, da gledava popolnoma v isto smer, govoriva popolnoma isti jezik. Med nama je resnično soglasje, skoraj misliva s skupnimi možgani, v naju bije isto srce, skupno delo pa naju je še bolj zbližalo. Od januarja namreč tudi delava skupaj, tudi sama sem že »zaposlena« na gradnji mreže

Kakšni so vajini novi cilji leto dni po tem, ko sta dosegla raven managerja?

Zsolt: Letošnji cilj je raven Eagle managerja in uvrstitev v program za spodbujanje nakupa osebnega avtomobila, potem pa naprej: raven seniorja in še naprej ...

Kaj svetujeta tistim, ki danes spoznavajo priložnosti, ki jih ponuja Forever?

Edit: Naj v sebi začutijo moč in sprejmejo dobro odločitev, ker se zelo, zelo izplača!

Zsolt: V preteklih letih sva tudi midva dobila nešteto ne-jev, velikokrat bi lahko odnehala, pa nisva. Bodite tudi vi vztrajni in si postavite pomembne cilje.



VSI VEMO, DA JE TREBA TO DELO OPRAVLJATI S SRCEM, ZATO SE BOM TAKOJ LOTIL ZGODBE, KER ME JE SISTEM SPODAJ PREDSTAVLJENIH ENOT PRED ŠESTIMI LETI MOČNO ZAPOSLOVAL. ENOT SI NISEM IZMISLIL JAZ, AMPAK SLOVITI ROBERT KIYOSAKI. NAVEDENE SO V NJEGOVI KNJIGI Z NASLOVOM „POSLOVNA ŠOLA“; KNJIGA JE NAMENJENA LJUDEM, KI Z VESELJEM POMAGAJO DRUGIM. POTEKEM KO SEM KNJIGO PREBRAL, SEM SE ZAMISLIL NAD NJO, LE KAKŠNA TRGOVINA JE POMAGATI DRUGIM? DANES SEM POPOLNOMA PREPRIČAN, DA JE TO LAHKO LE FLP.



Boš lev ali ne boš?

Vsi delovni ljudje sodijo v eno izmed štirih enot, ki jih je navedel Robert Kiyosaki. Popolnoma vseeno je, ali živijo v Srbiji, Ameriki ali v Turčiji.

V enoti Z najdemo vse tiste delavce, ki so zaposleni, in nekdo drug določa njihovo vrednost. Nekdo drug določa, koliko naj delajo, kdaj naj vstajajo, kdaj naj začnejo delo, ali morajo opravljati nadure, ali dobijo za to nagrado, ali jih sploh kakor koli nagrajuje in kdaj bodo dobili denar. Žal, pogosto je tisti »nekdo«, ki določa njihovo vrednost, manj izobražen, manj dragocen ali pa se manj spozna na stroko kakor oni. Od ljudi iz te enote pogosto slišimo: nimam denarja, kar naprej sem v minusu, delam samo jaz, moj šef pa bogati ... Saj ste že slišali takšne zgodbe, ali ne?

V enoti uslužbencev pogosto naletimo na zelo dragocene ljudi, ki pogosto opravljajo dve ali tri dodatne zaposlitve, da bi si zagotovili eksistenco ali da bi si kupili stvar, ki si jo močno želijo. Sem sodijo tudi tisti ljudje, ki imajo dobro plačo. Imam prijatelja, direktorja velike banke, ki nikoli nima časa, kadar koli ga povabimo, vedno je zaposlen. Zjutraj odide od doma in pogosto se vrača šele okoli polnoči, ne vem, kdaj sploh vidi svojo družino ...

Drugo enoto smo **označili s S**, to so samozaposleni. Najpogosteje zdravniki, zasebni podjetniki, odvetniki, frizerji ... Pravijo, bodi sam svoj gospod, to je najpomembnejše; če želiš, da bo delo opravljeno tako, kakor je treba, je najbolje, da ga opraviš sam od začetka do konca. In kaj se dogaja v



krogu samozaposlenih? Običajno so brez prestanka obsojeni na delo. Sam izviram iz tega kroga. Ko sem pred šestimi leti stopil v svet FLP, sem imel že 15 let podjetniških izkušenj, bil sem zobozdravnik. Tudi s tem poklicem lahko zaslužiš, vendar sčasoma zapadeš pod pritisk klientov, obveznosti in države, počasi ti popušča energija, včasih poide tudi denar in skupaj z njim se izgubi tudi smisel. Človek si postavi vprašanje, ali je to smisel življenja, da delam vse dni in vse življenje.

Enota P je enota poslovnih ljudi, ki v glavnem dajejo delo uslužbencem in samozaposlenim. To so ljudje, katerih denar je res odvisen od aktivnega poslovanja, tako da njim samim ni treba biti osebno prisotnim. Sčasoma si pridobijo denar in tudi čas.

Enota I – sestavljajo jo investitorji, ki imajo toliko denarja, da ga vlagajo v nove stvari, v nove posle. Problem pa je, da uslužbenci in samozaposleni plačajo državi največ davka, najmanj pa ga plačajo poslovnici. Imajo celo davčne ugodnosti. Investitorji sploh ne plačujejo davkov, zato se postavlja vprašanje, kaj je zanesljivo delo.

FLP deluje na osnovi neverjetno učinkovitega, kakovostnega omrežnega marketinškega načela. Temu gre zahvala, da to poslovno področje ni več rezervirano za bogate ljudi. Zahvaljujoč poslovnemu sistemu FLP lahko uslužbenci in samozaposleni – kakor tudi jaz – počasi prestopijo v poslovni krog. Kaj nam ponuja FLP? To, da sami lahko določimo svojo vrednost, koliko bomo delali, s kom in koliko bomo zaslužili. Prek ugodnega položaja kupcev si počasi zgradimo svoja podjetja, ki jih zapustimo svojim otrokom kot dediščino. In vse to lahko storimo brez vsakega tveganja, in kar je najpomembnejše, s celostnim izobraževalnim, motivacijskim in subvencijskim sistemom. Ko govorimo o poslu, se najpogosteje postavljajo naslednje vprašanje: „Ali so izdelki resnično dobri?” Nas ne plačujejo zato, da bi delali reklamo za izdelke, ampak zato, da bi govorili o njih, da pogledamo ljudem v oči in jim povemo, kaj je pomagalo nam. Kaj uporabljamo mi, kaj uporabljajo vsak dan naši starši in otroci. Naslednje vprašanje: „Ali lahko s tem kaj zaslužimo?” Če bi nam nekdo ponudil, naj izberemo: ali ostanemo v krogu uslužbencev z bleščečo visoko, a s stalno plačo, ali prestopimo v sistem gradnje mreže z možnostjo podvojitve dohodka, tako da v prvem mesecu zaslužimo samo en evro, a podvojeno vsak mesec. Kaj mislite, katera odločitev je pravilna? Če ostanemo v krogu uslužbencev, bomo ob bleščeči plači dveh, treh tisočih evrov po preteku 24 mesecev ali čez dve leti zaslužili 50 tisoč evrov. Tisti pa, ki sam določi svojo lastno vrednost, lahko računa takole:

- I. dan – 1 evro
- II. dan – 2 evra
- III. dan – 4 evri
- IV. dan – 8 evrov

Po preteku drugega leta znaša znesek 16,777.216 evrov. Takšna

je moč poslovnega sistema FLP. Ko to ljudje slišijo, vprašajo: „Ali bom jaz sposoben tega, saj vendar nisem trgovec” itn. Cena, ki jo plačamo za to, da bi živeli življenje srednje ravni, je veliko višja kot stane to, da stopimo na pot uspeha. Cena, ki jo plačamo ob vstopu na pot uspeha, je: soočiti se sami s seboj in s svojimi strahovi. Najpomembnejšo in največjo podporo dobimo od človeka, ki nas uvede v sistem. Sponzoriranje je točka, ki je ključnega pomena v našem poslovnem sistemu, hkrati pa je najlepši del našega poslovnega načrta. Da bi bolje razumeli, vam bom povedal pravljico z Vzhoda.

Nekoč je skakljala levinja med skalami in po nerodnosti izpustila enega izmed svojih dveh mladičev, ki je padel in se znašel med ovci. Tako je levji mladiček odraščal med ovci, pasel se je, jedel travo, nikoli ni bil sam, saj so ga obkrožale ovce, da je bil varen. Bolj ko je odraščal, bolj se je začel razlikovati od ovc. Ovce so opazile, da je nekaj narobe, in se čudile. Nekoč je prednje stopila modra ovca in izjavila, da je to napaka narave in da se včasih zgodi kaj takega. Pojavila se je tudi ovčka, ki je bila psihoanalitik in je dejala: glej, lev, res je, da imaš ogromno telo, velikansko glavo, grivo, a nič ne de, ti si naš, med nami si zrasel in mi te imamo radi takšnega, kakršen si, ostani z nami. In lev je ostal z njimi vse dotlej, dokler se ni pojavil starejši lev, ki je zazijal od začudenja. Močen, razvit lev se pase med ovci kot vegetarijanec. Počasi se mu je približal, lev pa se je prestrašil in se pognal v beg. Starejši ga je dohitel in mu dejal: „Odpeljem te k jezeru”. Tako je tudi storil, in ko sta prišla pred jezero, mu dejal, naj se pogleda v vodi. Ko je videl v vodi svojo podobo in podobo starega leva, je zarjovel iz vsega grla. V levu se je prebudila samozavest.

Jaz bi rekla, da govori pravljica o sponzorjih FLP. To je naloga sponzorjev: odpeljati ljudi k jezeru, da bi razumeli, kdo so v resnici. Sponzorstvo je bistvo našega poslovanja, edinstvena stvar. Ljudje, ki so vas pripeljali sem, vam pokazali pot, se zadev niso naučili iz knjig – to so njihove izkušnje, njihovo znanje je živo znanje. Če jim boste prisluhnili, boste obogateli v vseh smislih besede. In kot se množijo evri, bodo nekega dne postali milijoni ljudi bolj zdravi, zadovoljni in srečni. In le takšni ljudje bodo lahko zagotovili svojim družinam, okolju in skupnosti kakovostno življenje.

Zaradi tega je postal FLP posel, ki pomaga drugim.

Dr. Olivera Miškić
senior managerka



OSREDNJA OBVESTILA

Na spletni strani naše družbe, www.foreverliving.com, s klikom na DISTRIBUTOR LOGIN (geslo in uporabniško ime za vstop najdete na zadnjem listu mesečnega obračuna bonusa) najdete naslednje koristne informacije:

- dnevno dosežene točke
- spletna prodajalna
- mesečni obračun bonusov

Na spletni strani najdete tudi druge marketinške materiale in informacije, med drugimi:

- naš mesečnik
- informacije FBA
- koledar dogodkov
- opis naših motivacijskih programov
- obrazce ki jih lahko snamete
- učna gradiva, kataloge
- našo mednarodno poslovno politiko

Naš spletni YouTube kanal je dosegljiv na naslovu <http://www.youtube.com/user/AloePod>.

NA DALJNJA PRODAJA, OGLAŠEVANJE

Proti pravilom je prodaja naših izdelkov in marketinškega gradiva tako po elektronski kot po običajni trgovski poti. Prosimo da o tem več preberete v točkah 14.2.5 in 14.9.1 naše mednarodne poslovne politike. Tu boste našli tudi informacije o pravilih za oglaševanje vaše dejavnosti (14.14) oziroma izdelavo lastne spletne strani (14.9.2). Za pridobitev

PODATKOV O PROMETU so vam na voljo naslednje možnosti: – na internetu – na distributerskih straneh spletne strani www.foreverliving.com – s pomočjo programske opreme Forever Telefon – naša služba za stranke, ki je za madžarske partnerje dosegljiva na številkah +36-1-269-5370 in +36-1-269-5371, za ostale države naše regije pa na številki +36-1-332-5541.

DISTRIBUTERSKIH POGODB

(distributerska prijava, prenesena distributerska prijava oziroma spremembe, dopolnitve in preklile-te) ni dovoljeno popravljati. V primeru če bi pri izpolnjevanju naredila napako jo prosimo, ne popravljajte, ampak v vsakem primeru izpolnite novi obrazec. Pogodbena stranka (distributer) mora pogodbo podpisati lastnoročno. Popravljenе pogodbe oziroma pogodbe ki bi jo v imenu distributerja podpisala druga oseba, ne moremo sprejeti.



OBVESTILA MADŽARSKIH PREDSTAVNIŠTEV

KOLENDAR PRIREDITEV

II. Dan zdravja, Budimpešta, 20.05.2011
Srečanje managerjev, Szirák: 22.05.2011
Budimpešta – Success Day 01. 15. 2011., 12. 02. 2011., 02. 04. 2011, 21. 05. 2011., 18. 06. , 2011. 23. 07. 2011., 17. 09. 2011., 12. 11. 2011.

NAROČANJE IZDELKOV

Naše izdelke lahko osebno kupite v naših predstavnih, lahko pa jih tudi naročite: – po mobilnem telefonu na številki +36-70-436-4290 in +36-70-436-4291 oziroma po stacionarnem telefonu na številki +36-1-297-5538 in +36-1-297-5539 ob delavnikih med 8. in 20. uro oziroma ob delavnikih med 12. in 16. uro na brezplačni zeleni številki +36-80-204-983.

– v naši spletni prodajalni na naslovu www.foreverliving.com oziroma neposredno na spletni strani www.flpshop.hu.

Izdelke naročene po telefonu in internetu vam bomo z uskladitvijo termina, v dveh dneh dostavili na dom. V primeru nakupa vrednosti nad 1 cc plača stroške dostave naša družba.

Izdelke Forever Living Products tržimo s priporočilom Zveze madžarskih zdravilcev.

Telefonske številke zdravnikov svetovalcev:

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

Telefonska številka našega neodvisnega zdravnika svetovalca:

Dr. György Bakanek + 36-70/414-2913

NAŠA PREDSTAVNIŠTVA

Forever Living Products

- Center za usposabljanje: 1067 Budapest, Szondi utca 34. tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285
Nosilec projekta: dr. Csaba Gothárd
- Osrednja uprava v Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu Tel.: +36-1 269 5370, +36-70-436-4288, +36-70-436-4289

Državni direktor : Dr. Sándor Milesz
Mónika Vida int. 159,
mobil: +36-70-436-4278

Finančna direktorica:
Gabriella Véber Rókásné
Tel.: + 36-1-291-8995/ int. 171
mobil: + 36 70 4364220

Nadzorni direktor: Zsolt Suplicz
Tel.: + 36-1-291-8995/ int. 181
mobil: + 36 70 463 4194
Direktorica za mednarodne zadeve,
obračune in informatiko:

Erzsébet Ladák
Tel.: + 36-1-291-8995/ int. 160
mobil: + 36 70 436 4230

Vodja izpostave (kadrovske in varnostne zadeve):
Bernadett Huszti Tel.: +36-1-291-8995/194
mobil: + 36 70 436 4212

Osrednja uprava (tajništvo):
Zsuzsa Gerő +36-1-291-8995 int. 158,
mobil: + 36-70-436-4272
Zsuzsanna Petrőczy int. 106,
mobil: + 36-70-436-4276

• Regionalna uprava Debrecen:
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
tel.: +36-52-349-657, +36-20-914-2945
Regionalni direktor: Kálmán Pósa

• Regionalna uprava Szeged:
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.
tel.: +36-62-425-505, +36-20-251-1712
Regionalni direktor: Tibor Radóczki
• Regionalna uprava Székesfehérvár
8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.
tel.: +36-22-333-167, + 36 70 436 4286

Regionalni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

- Hotel Kastély Szirák
3044 Szirák, Petőfi u. 26.
tel: +36-32-485-300,
fax: +36-32-485-285 ,
Direktorica hotela:
Katalin Király
Spletna stran:
www.kastelyszirak.info



OBVESTILA JUGOVZHODNO EVROPSKIH PISARN



SRBIJA

Beograjska pisarna: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381 11 397 0127, Faks: +381 11 397 0126,
e-pošta: office@flp.co.rs

Vsako zadnje soboto v mesecu in v času Dneva uspeha od 9. do 12.30. ure

Niška pisarna: 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, Tel: +381 (0) 18 514 131;
faks: +381 18 514 130, e-pošta: officenis@flp.co.rs

Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 11. do 19. ure
Sreda in petek od 9. do 17. ure

Vsako zadnje soboto v mesecu od 9. do 12.30. ure

Horgoška pisarna: Tel/faks: +381 (0) 24 792 195,
e-pošta: tinde.szolnoki@flp.co.rs,

Delovni čas od ponedeljka do petka od 8. do 16. ure, vsako zadnje soboto v mesecu od 9. do 12.30. ure

Telecenter: +381 (0) 11 309 6382

Delovni čas: ponedeljek, torek in četrteke od 12. do 18.30. ure

Sreda in petek od 9. do 16.30. ure

Lepotni salon Sonya: 063/394 171

Regionalni direktor: Branislav Rajčić

Zdravnica svetovalca: Dr. Biserka Lazarević in dr. Predrag Lazarević:
+381 23 543 318

Beograd, Success Day: 19.03.2011, 28.05.2011, 25.06.2011, 24.09.2011,
26.11.2011

Usposabljanja: 13.03.2011 Novi Sad (Dnevi aloje - seminar)
3.-5.06.2011 Zlatibor (srečanje managerjev)



ČRNA GORA

Podgoriška pisarna: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.

tel.: +382 20 245 412, tel./faks: +382 20 245 402

Delovni čas ob ponedeljkih od 12. do 20. ure, ostale delavniki od 9. do 17. ure.

Vsaka zadnja sobota v mesecu šteje za delavnik. Delovni čas od 9. do 14. ure.

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Zdravnica svetovalca: Dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127



SLOVENIJA

Ljubljanska pisarna: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.

tel.: +386 1 562 3640

naročanje izdelkov: mobilni telefon: +386 40 559 631,

tel: +386 1 563 7501

Delovni čas: Ponedeljek od 12. do 20. ure

Torek, sreda, četrtek, petek od 9. do 17. ure

Prodajno skladišče v Lendavi: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

tel.: +386 2 575 12 70, faks: +386 2 575 12 71

Delovni čas: ponedeljek-petek od 9. do 17. ure

e-pošta: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

Zdravnik svetovalca: Dr. Miran Arbeiter: +386 142 0788

Ljubljana, Success Day: 28.05.2011, 19.11.2011

Usposabljanja:

Usposabljanje Start (Andrej Kepe): Borovec 3, 1236 Trzin

21.02.2011 ob 11. uri in 28.02.2011 ob 16. uri



HRVAŠKA

Zagrebska pisarna: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.

tel: +385 1 3909 770; faks: +385 1 3909 771

Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 9. do 20. ure,

torek, sreda in petek od 9. do 17. ure

Reška pisarna: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A

tel: +385 51 372 361, +mobilni telefon: +385 91 455 1905

Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure,

torek, sreda in petek od 9. do 17. ure

Regionalni direktor: Dr. László Molnár

Zdravnica svetovalca: Dr. Ljuba Rauški Naglič

mobilni telefon: +385 91 51 76 510

Opatija, Success Day: 14.05.2011, 15.10.2011

Usposabljanja: Zagreb, Trakošćanska 16.,

ponedeljek, sreda od 18. do 19. ure

Reka, Strossmayerova 3 a., ponedeljek, četrtek od 18. do 19. ure



ALBANIJA

Tiranska pisarna: Tiranë, Reshit Çollaku 36.

Tel./faks: +355 42230 535

Regionalni direktor: Atilla Borbáth

Vodja pisarne: Xhelo Kiçaj, tel./faks: +355 694066 811

Tirana, Success Day: 2011.03.20., 2011.11.20.

Usposabljanje Start Center FLP, Tirana

6.-7.-8.02.2011 11.00-13.00 in 17.00-20.00 h

19.-20.-21.03.2011 11.00-13.00 in 17.00-20.00 h

23.-24.25.04.2011 11.00-13.00 in 17.00-20.00 h



BOSNA IN HERCEGOVINA

Regionalni direktor: Dr. Slavko Paleksić

Sarajevska pisarna: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 10.

tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, faks: +387 33 760 651

Delovni čas: ponedeljek, četrtek, petek od 9. do 16.30. ure,

torek, sreda od 12. do 20. ure

Vodja pisarne: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 26.02.2011, 10.12.2011

Sarajevo, Success Day: 09.04.2011



KOSOVO

Prištinska pisarna: Prishtinë Rr. Uçk br. 94.

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



EAGLE MANAGER



TÜNDE HAJCSIK & ANDRÁS LÁNG
SENIOR EAGLE



ÁGNES KLAJ
SENIOR EAGLE



ZSUZSA VARGA



ÁDÁM NAGY & BRIGITTA BELÉNYI NAGYNÉ
SENIOR EAGLE



ÉVA VÁRADI



RENÁTA ZSIDAI



ZOLTÁN TÓTH
& JUDIT HORVÁTH



JÁNOS TÓTH



DR ADRIENNE ROKONAY
& DR PÉTER BÁNHEGYI



LÁSZLÓNÉ DOBAI
& LÁSZLÓ DOBAI



IZABELLA SZŰCS-ZACHÁR
& ZSOLT ZACHÁR

Nad oblaki vselej sije sonce

So ti že kdaj rekli ali pa ti rekel svojim otrokom: „Pridno se uči, da boš imel dober poklic, da končaš univerzo, le tako boš imel zanesljivo službo, da ti ne bo treba toliko delati!” Nekoč je bilo nekaj resnice na tem, zdaj pa je to le nostalglična podoba iz spomina in nima nič opraviti z realnostjo 21. stoletja – sedanjost in prihodnost, ki ju je mogoče načrtovati, je treba iskati popolnoma drugače in čisto drugače. Pot si izbere vsak človek sam, mladi se zadovoljijo s tem, da ga vzdržujejo starši. Veliko jih prisega na status uslužbenca, drugi na podjetništvo. Kar jim je skupno, je močno zamolčana bojazen: **DO KDAJ?**

Človek se vselej boji tega, na kar nima vpliva. Strah ga je strele, naraslih rek, suše, bolezni, smrti – strah pa ga je, da bo izgubil službo, boji se brezposelnosti, propada svojega podjetja, izgube stanovanja in banke, da mu ne vzame hiše ali avtomobila. Strah ga je države, ki vselej samo zahteva, a vse manj da. Strah ga je, če je že upokojen, ali pa že ve, kakšna bo »nagrada« za 40-letno delovno razmerje. Prebivalstvo Evrope se hitro stara. V veliko državah je izplačilo pokojnine že problem, a resnično velik problem je prihodnost, ko bi moralo čedalje manjše število mladih vzdrževati vse večje število starejših ljudi.

Če si trenutno zaposlen in/lali se imaš za srečnega, ker je tvoja prihodnost do naslednjega meseca zagotovljena, toda ali boš dobil natanko to, kar si zaslužiš, na kar si računal? Delovnega razmerja za določen čas se nihče ne veseli. Želimo si imeti pogodbo o delu za nedoločen čas. Da, žal je formulacija popolnoma točna in nedvoumna. To je edina realnost, kajti tega, na kar misliš ti (zagotovljena služba, dolgo, pokojnina), ni več in tudi ne bo napisana nikoli. Ne morem trditi, da ti je že zdaj všeč, vendar se sprijazni s tem, kajti kmalu jo boš oboževal, kajti pometa bo z vsemi tvojimi strahovi, dal bo tebi in tvoji družini mir, srečo, načrtovano in zeleno varnost, nastoče, res velike mesečne evrozneske, realno in predvidljivo prihodnost: Forever – lastno skrb zase.

33 let v skoraj 150 državah pomeni zagotovljeno »službo«; že 14 let stabilno službo tudi v naši regiji; vsak mesec 15. – še nikoli ni bilo zamude, niti za en sam dan ne – zanesljiva »plača«; »pogodba o delu« za določen čas – od danes pa vse do poslednjih dni tega sveta; zanesljiva »pokojnina«, ki jo je mogoče podedovati, edinstveni mesečni prejemek, ki nenehno raste – in vse to je Forever.

Tibor Radóczki
SOARING MANAGER
REGIONALNI DIREKTOR



V našem svetovalnem kotičku Sonya vam bomo mesečno nanizali nasvete za nego kože ter recepte za lepoto in ličenje za poslovne ženske in moške v Forever, da bi se lahko pokazali v najboljši luči.

Sonya®

KAJ LAHKO POZIMI STORIMO ZA SVOJO KOŽO?



NEGA IN ZAŠČITA

Naša koža je izpostavljena številnim zunanjim vplivom: močni sočni svetlobi, ki se odbija od bele snežne površine, mrazu, vetru, cigaretnemu dimu, mestnemu smogu. Pozimi so zelo škodljivi: ledeni veter, hladen zrak, ki izsuši kožo na obrazu in rokah, ogrevani prostori s suhim zrakom pa le še poslabšajo stanje. Zagotoviti je treba vnos ustreznih količin vitaminov A, C, E in D, betakarotena, flavonoidov, selen, vitamina B-kompleksa, rudninskih snovi in nenasičenih maščobnih kislin. Uporabljajmo kakovostne kozmetične pripravke naravnega izvora, ki vsebujejo rastlinske izvlečke in ne povzročajo alergij, varujejo kožo in ne mašijo por. Torej, koža naj diha. Kozmetični izdelki Forever izpolnjujejo vse te pogoje in so primerni tudi za najobčutljivejšo kožo vseh tipov in starosti.

Priporočeni izdelki: *Fleur de Jouvance, Sonya Skin Care Kit, Alpha-e Faktor, R3 Factor, Aloe Lotion, Aloe Moisturizing Lotion*

NADOMEŠČANJE IZGUBLJENE TEKOČINE

Kot v vseh letnih časih je tudi pozimi zelo pomembno zagotoviti ustrezno količino tekočin za delovanje organizma: pijmo veliko naravne vode z nizko vsebnostjo mineralnih snovi in zdravilnih čajev, izogibajmo pa se sladkanim napitkom z mehurčki. Tudi čistilna kura ob koncu zime ne more biti uspešna, če ne bomo dnevno spili vsaj dveh litrov tekočine.

Priporočeni izdelki: *Negazirana mineralna voda Sirona, čaj Aloe Blossom Herbal*



GIBANJE

Redno gibanje koristi ne le telesu, ampak tudi pri premagovanju škodljivih učinkov stresa. Tek, sankanje, smučanje ali pa le sprehod po hladnem zimskem vremenu bo vsekakor koristen. Seveda pa pri zimskih športih ne smemo pozabiti na kremo za sončenje, globinsko vlaženje kože ter na posebno zaščito kože okrog oči in ust.

Priporočeni izdelki: *Aloe Sunscreen i Deep Moisturizing Cream, Forever Alluring Eyes, Aloe Lips*



NEKAJ TOPLOTE

Savna oziroma infrsavna dela čudeže: spodbujata razstrupljanje organizma in pretok krvi po žilah, obenem pa bo tudi naša koža bolj napeta. V savno gremo lahko tedensko od dva- do trikrat. Ogreta, mehka koža bo po uporabi radirke za kožo veliko bolj voljna in bo lažje absorbirala sredstva za kozmetično nego.

Priporočeni izdelki: *Ilufa gobica, Forever Aroma Spa Collection oziroma Bath Gelee, Aloe Scrub, Aloe Deep-Cleansing Exfoliator*

NAPENJANJE

Čim boljše je kroženje v posameznem organu, tem boljši bo mladostni videz in tudi sposobnost regeneracije, zaužite hranilne snovi bodo lažje prodrle v celice, koža pa bo sveža in vitalna. To pomeni, da se bodo mogoče poškodbe veliko hitreje zacelile in da se bo ohranila tudi vlažnost kože. Ob ustrezni cirkulaciji se v fibroblastih izloča več kakovostnega kolagena in elastina, to pa odločilno vpliva na napetost in prožnost kože.

NAMIG:

Pozimi, če smo veliko na prostem, tudi podnevi uporabljajmo nočno hranilno kremo oziroma kremo za globinsko vlaženje kože. Pogumno uporabimo tudi tekoči puder, ki daje ustrezno zaščito naši koži.



RECOVERING NIGHT CREME

Prepreči nastajanje gubic. Polisaharidi in vlažilne komponente zadržujejo vlago. Naravni lipidi, gliceridi iz pšeničnih kalčkov, olje jojobe in koščic marelice uravnava razmerje olje – maščoba, med tem pa kolagen in hidrolizirani elastični zavirata nastajanje majhnih gubic.

FACIAL CONTOUR MASK POWDER

Sestavine so izbrane tako, da kondicionirajo kožo in zmanjšajo pore. Pomešajmo Facial Contour Mask Powder z Aloe Activatorjem, ki vsebuje Aloe Vera Gel in alantoin in dobili bomo masko, ki vlaži in čisti kožo.



REHYDRATING TONER

Razen aloe vsebuje tudi izvleček lešnika in tonizirajoče

rastlinske izvlečke, kakor tudi vlažilne sestavine, kolagen in alantoin. Odstrani ostanke čistilne kreme, olje in sive, mrtve celice. Zmanjša pore in balansira tonus kože



FIRMING FOUNDATION LOTION



Bogata zmes vitaminov A, C in E, kakor tudi mehčalcev, ki prestrukturirajo kožo in zmanjšajo pore pod ličili. Zadržuje naravno vlago kože.

ALOE FLEUR DE JOUVENCE®

Ena najučinkovitejših lepotilnih kolekcij je kombinacija čistega, stabiliziranega Gela Aloe Vere in hidroliziranega elastičnega kolagena, ki smo jih združili z odličnimi vlažilnimi komponentami.



ALOE ACTIVATOR

Izjemna vlažilna, čistilna tekočina, ki vsebuje stabiliziran Aloe Vera Gel in alantoin, razen tega pa še encime, aminokisliline in polisaharide.

EXFOLIATING CLEANSER

Že nekaj kapljic kreme je dovolj, da odstrani ličila in umazanijo. Vsebuje hipoalergene in deluje vlažilno – pH nevtralna krema



USPOSABLJANJA 2011 – MADŽARSKA

DATUM	NAZIV	KRAJ	SKUPINA
26. februar 10 –	Megastart	Eger	BERKICS TEAM
30. januar	Start/zdravniška okrogla miza	Miskolc	HALMI TEAM
20. marec	Start	Miskolc	HALMI TEAM
8. maj	Start	Miskolc	HALMI TEAM
7. avgust	Start/zdravniška okrogla miza	Miskolc	HALMI TEAM
9. oktober	Start	Miskolc	HALMI TEAM
26.-27. februar	Usposabljanje	Hortobágy	HALMI TEAM
9.-10. julij	Usposabljanje	Hortobágy	HALMI TEAM
3.-4. december	Usposabljanje	Hortobágy	HALMI TEAM
Vsako sredo 18–	Javno	Nefelejcs utca	HALMI TEAM
Vsak četrtek 18–	Javno	Szondi utca	HALMI TEAM – HERMAN TERÉZIA
Vsak četrtek 18–	Javno	Miskolc	HALMI TEAM
Vsako sredo 18–	Javno	FLP Debrecen	HALMI TEAM
Vsako sredo 18–	Javno	Nyíregyháza	HALMI TEAM
8. januar 14–18	Srečanje Start	Salgótarján	LAPICZ TEAM
5. marec 14–18	Srečanje Start	Salgótarján	LAPICZ TEAM
4. junij 14–18	Srečanje Start	Salgótarján	LAPICZ TEAM
9. julij 10–16	Mega Start	Salgótarján Művelődési Központ	LAPICZ TEAM
6. avgust 14–18	Srečanje Start	Salgótarján	LAPICZ TEAM
8. oktober 14–18	Srečanje Start	Salgótarján	LAPICZ TEAM
10. december 14–18	Srečanje Start	Salgótarján	LAPICZ TEAM
12.-13. marec	2 dnevno usposabljanje	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
7.-8. maj	2 dnevno usposabljanje	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
3.-4. september	2 dnevno usposabljanje	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
26.-27. november	2 dnevno usposabljanje	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
6. februar	Usposabljanje	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
8. maj	Usposabljanje	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
3. julij	Usposabljanje	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
7. avgust	Usposabljanje	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
2. oktober	Usposabljanje	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
Vsak ponedeljek 18–	Javno	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
26. marec	Usposabljanje	Adyliget	VÁGÁSI ARANKA TEAM
5.-6. februar	2 dnevno usposabljanje	Siófok	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
4-5. junij	2 dnevno usposabljanje	Siófok	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
5.-6. november	2 dnevno usposabljanje	Siófok	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
6. marec	Usposabljanje START	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
3. april	Usposabljanje START	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
11. junij	Usposabljanje START	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
10. julij	Usposabljanje START	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
11. september	Usposabljanje START	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
9. oktober	Usposabljanje START	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
4. december	Usposabljanje START	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex TEAM
26. februar 10–16	Start poslovni začetek	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
7. maj 10–16	Start poslovni začetek	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
16. julij 10–16	Start poslovni začetek	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
27. avgust 10–16	Start poslovni začetek	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
8. oktober 10–16	Start poslovni začetek	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
19. nov 10–16	Start poslovni začetek	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
25. marec 17.30–19.30	Srečanje skupine	Vác	O and S TEAM
24. junij 17.30–19.30	Srečanje skupine	Vác	O and S TEAM
23. sept 17.30–19.30	Srečanje skupine	Vác	O and S TEAM
25. nov 17.30–19.30	Skupinsko srečanje	Vác	O and S TEAM
Vsak četrtek 18–20	Delavnica	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
26. marec	Skupinsko srečanje	Gyula	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre team
7. maj	Skupinsko srečanje	Gyula	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre team
13. avgust	Skupinsko srečanje	Gyula	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre team
19.-20. februar	Poligon za orle	Hortobágy	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre team
25.-26. junij	Poligon za orle	Hortobágy	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre team
26.-27. november	Poligon za orle	Hortobágy	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre team
19. februar 10–14	START– usposabljanje	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói team
9. april 10–14	START–usposabljanje	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói team
2. julij 10–14	START–usposabljanje	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói team
27. avgust 10–14	START–usposabljanje	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói team
15. oktober 10–14	START–usposabljanje	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói team
Vsak četrtek 18–19.30	Predstavitel izdelkov in marketinškega načrta	FLP Szeged	Haim team
Vsak ponedeljek 18–	Usposabljanje		LUI TEAM
Vsak četrtek 18–	Usposabljanje	Szentendre	LUI TEAM

Pomen kratic O and S: Éva Keszi Szépné, Bognár-, Tóth-, Keszler Ollós-, Gulyás-team
 Za podrobnejše informacije se obrnite k svoji višji liniji.

FLP TV – TELEVIZIJA FOREVER

V življenju FLP TV se kmalu začne novo obdobje: spremenili se bosta tako podoba, kot tudi programska struktura. FLP TV se želi v vseh pogledih prilagoditi sodobnim pričakovanjem, osnovni cilj pa bo tudi v prihodnje posredovanje informacij oziroma predstavitev izdelkov in poslovnih priložnosti.

Razvili smo tehnologijo, ki omogoča neposredni prenos z Evropskega oziroma Super relija, z vseh koncev sveta, za vse sodelavce FLP. Trenutno delamo na tem, da bi k prenosu, ob izvornem jeziku, zagotovili tudi izbiro madžarskega oziroma celo srbskega jezika.

Programsko shemo boste odslej našli na spletni strani, ob aktualnih oddajah, tako bodo sveže novice, reportaže, zanimivosti še hitreje dosegljive. Urejeni posnetki prireditev Dan uspeha bodo dosegljivi že v programu naslednjega tedna. Pripravili bomo tudi filmske portrete, ki omogočajo vpogled v vsakdanje življenje naših vodilnih sodelavcev oziroma distributerjev, ki dosegajo izjemne rezultate.

Želimo na vseh področjih pomagati pri vašem delu, zato z veseljem pričakujemo vaše pripombe oziroma tudi kritiko, kar bo omogočilo, da bodo naše oddaje še boljše in kakovostnejše.

Sodelavci FLP TV vam želimo veliko prijetnih trenutkov ob naših oddajah!

Sándor Berkes
FLP TV



OB PETKIH, OD 19. URE VAS PRIČAKUJE FAB CLUB!

VEČERI OB ŽIVI GLASBI V RESTAVRACIJI SASFÉSZEK PRISRČNO VABLJENI!

Priporočamo rezervacijo mize: 36-1-291-5474 O aktualnih nastopajočih preberite na spletni strani: www.sasfeszeketterem.hu



EUROPEAN & WORLD RALLY VIENNA 2011

13-19. 04. 2011.

WIEN-MUNICH

KVALIFIKACIJE - WORD RALLY

MADŽARSKA

MIKLÓS BERKICS

FERENC TANÁCS & FERENCNÉ TANÁCS

SRBIJA

VERONIKA LOMJANSKI & STEVAN LOMJANSKI



TOP DISTRIBUTORS 2010



MADŽARSKA
MIKLÓS BERKICS



SRBIJA
STEVAN LOMJANSKI IN
VERONIKA LOMJANSKI



HRVAŠKA
TIHOMIR STILIN
IN MAJA STILIN



BOSNA-HERCEGOVINA
VASILIJE NJEGOVANOVIĆ



SLOVENIJA
TOMISLAV BRUMEC
IN ANDREJA BRUMEC



FOREVER 

KOLOFON

Izdajatelj: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Faks: (36-1) 312-8455

Glavni urednik: dr. Sándor Miliesz Uredniki: Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, priprava na tisk: Crossroad Consulting Kft. Projektni koordinator: Szilvia Timár Urednica tekstov: Zita Kempf Korektor: Ildikó Király Prelom in urejanje: Hannawati Raden

Fotografije: Róbert László Bácsi Prevod, lektoriranje: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán Vladimir, Zarko Anić Antić (hrvaški), Ortilia Tóth-Kása,

Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srbski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski). Tisk: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano v 30500 izvodih.

Za vsebino člankov odgovarjajo avtorji. Vse pravice pridržane!

www.foreverliving.com

»Krona marketinškega načrta Forever je program Profit Sharing. Za opravljeno isto delo lahko dobite dvojno plačilo. Po pravilih poleg mesečnega honorarja FLP ponuja dodaten posebni letni bonus tistim, ki dosežejo raven managerja in so aktivni v vseh mesecih. Ta motivacijski program lahko uresniči vse vaše sanje. Želim vam veliko uspeha!«

Miklós Berkics, diamantno-safirni manager, član President's kluba



PROFIT SHARING

Program Profit Sharing je eden izmed načinov, ko Forever nagraduje opravljeno delo. Gre za motivacijski program, ki je letni dopolnilni bonus, v okviru katerega podjetje razdeli del svojega dobička med tistimi distributerji, ki izpolnijo razpisne pogoje. Poleg tega pa uvrščene že tradicionalno predstavimo tudi v publikaciji Profit Sharing Evropskega relija. Obdobje kvalifikacij: 1. januar–31. december

NAJBOLJŠI NAMIGI, KAKO SE UVRSTITI V PROGRAM PROFIT SHARING:

- Da bi mesečno dosegli aktivnost 4 točk, za začetek zgradite dobro potrošniško mrežo. Le tako lahko obdržite status aktivnega distributerja, kar je pogoj za vse motivacijske programe.
- Osredinite se na 5 sodelavcev in jim pomagajte zgraditi in utrditi njihov posel in nižje linije.
- Pomagajte tem petim distributerjem, da bodo v lastni potrošniški mreži mesečno dosegli promet 2–6 točk.
- Da bi se lahko uvrstili v Profit Sharing, morate doseči raven senior managerja.
- Pomagajte svojim petim distributerjem, da bodo tudi sami dosegli raven managerja.
- Uvrstite se v program spodbujanja nakupa osebnega avtomobila.
- Če imate že enega ali več sodelavcev managerjev iz prve linije, se morate uvrstiti tudi na vodstveni bonus, in sicer v vsakem mesecu po tem, ko ste dosegli raven managerja.
- Da bi se uvrstili v Profit Sharing, morate v obdobju kvalifikacij zbrati 700 nemanagerskih točk, od tega 150 točk od tistih, ki so vstopili na novo.
- Poleg navedenega naj bo v vaši nižji liniji vsaj en manager (ni nujno, da je vaš neposredni sodelavec), ki bo v obdobju kvalifikacij dosegel promet 600 kartonskih točk.

Nadaljnje podrobnosti: na distributerski strani www.foreverliving.com pod točko Motivacije.



FOREVER Success Day

2. APRILA 2011



**POZDRAVNI NAGOVOR
DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR**



**DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ
IN GÉZA VARGA
SOARING MANAGERJA
VODITELJA PROGRAMA**



**KAKO PRIDOBITI
VELIKO STALNIH KUPCEV?
TIBOR ÉLIÁS
SOARING MANAGER**



**PRAVE BAKTERIJE
NA PRAVEM MESTU
DR. ZSUZSANNA TÓTH – BARANYI
SENIOR MANAGERKA**



**DOSEŽEK VSAKDANJE
GRADNJE MREŽE
TAMÁS BUDAI
SOARING MANAGER**

**KLUB OSVAJALCEV,
UVRSTITEV MANAGERJEV,
PREDAJA REGISTRSKIH TABLIC,
SENIOR MANAGERJI**



**ZANOSNA GRADNJA
MREŽE S FOREVER
EDIT KÁDÁR SÁNDORNÉ IN ZSOLT SÁNDÓ-
MANAGERJA**

**UVRSTITEV SUPERVISORJEV,
ASSISTANT MANAGERJEV**



**SODIMO SKUPAJ!
FERENCNÉ TANÁCS IN FERENC TANÁCS
SENIOR MANAGERJA**

MEĐ PRIREDITVIJO PRIČAKUJEMO DRAGE DISTRIBUTERJE S CELODNEVNIM SEJMJOM,
POLNO PONUDBO IZDELKOV FOREVER S TOČKAMI OZIROMA BREZ TOČK.

OD 10. URE VAS PRISRČNO PRIČAKUJEMO V PRIREDITVENEM CENTRU SYMA (1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1).
ZA OTROKE OD TRETJEGA DO OSMEGA LETA STAROSTI ZAGOTAVLJAMO BREZPLAČNO VARSTVO V IGRALNICI. ŽELIMO VAM KORISTNO
IN PRIJETNO DOŽIVETJE TER DOBRO ZABAVO. PRIDRŽUJEMO SI PRAVICO PROGRAMSKE SPREMEMBE



Bombastična prihodnost – FAB!
Tu je naslednja generacija distributerjev.

