

LETNIK XV., ŠTEVILKA 6, JUNIJ 2011

FOREVER



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



BERKICS MIKLÓS

DIAMOND MANAGER

Mojstri

Obožujem toplo vreme. To je prečudoviti letni čas. Vse se nam zdi boljše in bolj sveže. Odvrgli smo bremena zime, vse se je prenovilo, vse žari v prečudovitih barvah.

Srečni smo v tej osrednji pisarni, saj smo v bližini jezera, ki je polno najrazličnejših vodnih ptic. Včasih gledam, kako mama raca vodi svoje račke v vodo in opazuje, kako se spopadajo z valovi in vetrom.

Čez čas jih zbere in jih spravi iz vode. Na poti domov jim pot prekrži manjša ovira, robnik ob jezeru. Mama raca ga z lahkoto prestopi in čaka na drugi strani, da tudi mladički pridejo čez. Potrpežljivo

gleda, kako se posamično zaženejo čez, nato pa neuspešno popadajo nazaj. Zanimivo, da se nikoli ne vrne in jim ne olajša naprezanja. Spodbuja svoje mladičke, vedno na novo jim pokaže, kaj bi morali storiti, vendar nikoli več od tega. Ko sem gledal dogajanja, nerodnost malih račk, bi najraje skočil tja in jih prenesel čez oviro. Vendar sem razumel račjo mamo. To ne bi bila prava pot do tega, da se naučijo moči in samostojnosti. Za trenutek je res velika pomoč, ko drugi rešujejo ovire namesto nas, vendar nas to ne nauči, kako preživeti, ne nauči nas sposobnosti bojevanja. Pomisli na to zgodbo, ko delaš s svojo spodnjo linijo. Nauči te zelo koristnih reči.

Sposobnost vodilnega je fantastična danost, ki pomaga drugim doseči tudi stvari, za katere nikoli ne bi verjeli, da bi bili kdaj sposobni tega. Mislim, da imajo vsi ljudje – ne glede na njihovo osebnost in izkušnje – dovolj sposobnosti, da postanejo voditelji. Seveda ima vsak človek drugačen slog vodenja. Nekateri se odločno, strastno postavijo za stvar. So karizmatični, zato si mnogi želijo biti v njihovi bližini. Drugi vodijo tiho in kot vzor lažejo svoje življenje. Poudarjajo notranje človeške lastnosti. Učijo nas ponižnosti in pomena človekovih vrednot. Ni pomemben slog. Končni in najpomembnejši cilj je ta, da znamo navdihovati druge za uresničenje fantastičnega rezultata.

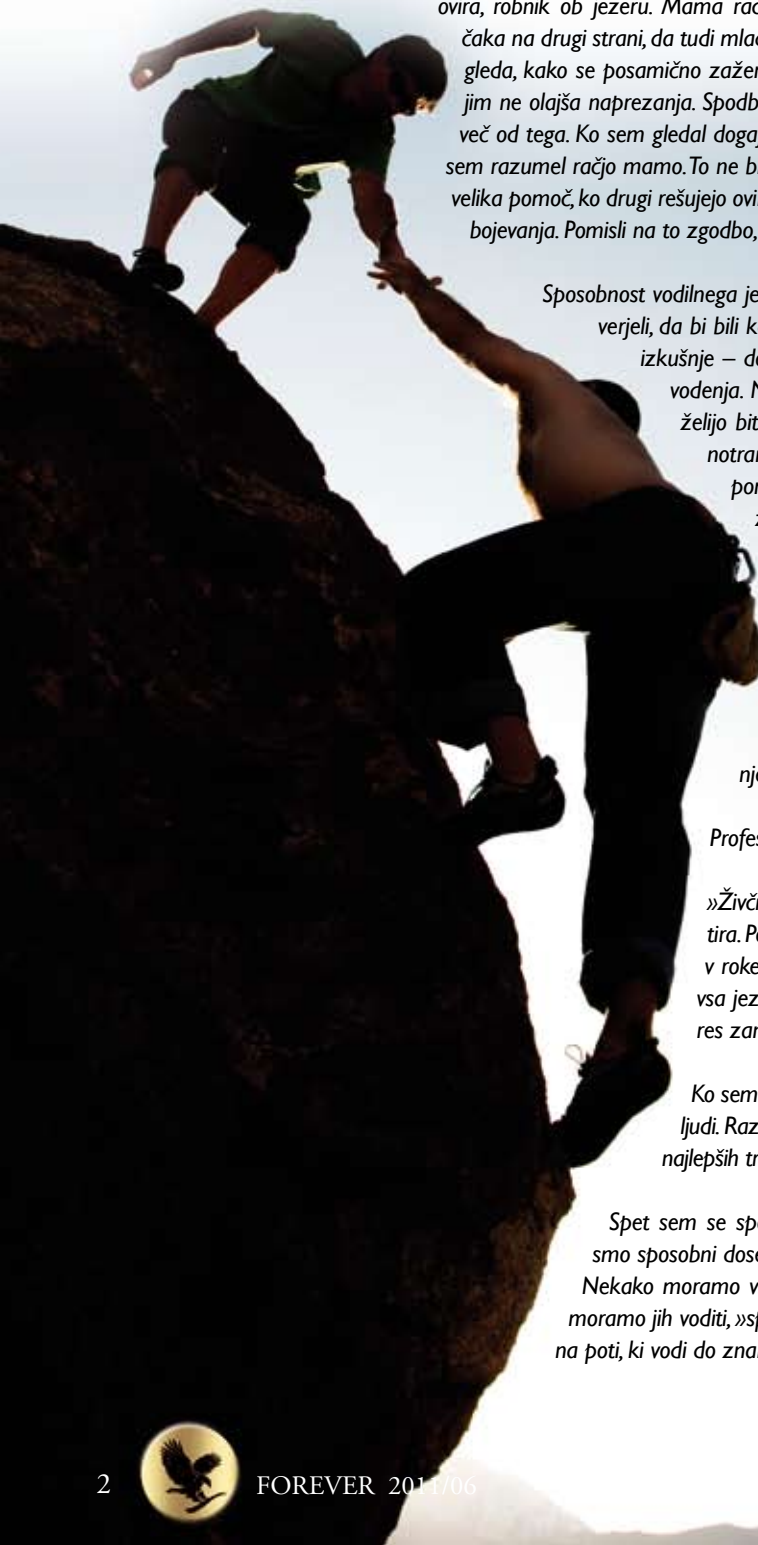
S posebnim primerom voditeljske sposobnosti sem se srečal v elektronskem sporočilu, ki so ga poslali nekemu očetu. Sporočilo je prišlo od učiteljice matematike, ki je bila stroga, vendar dosledna in dobra profesorica. Prava profesionalka, kakor račja mamica. Na poti proti znanju je ovira ni zaustavila, dala ji je oporišče za rešitev. Pustila je, da se učenci sami spopadejo z nalogami. Nekaj paglavcev je učiteljčine živce dalo na preizkušnjo, preizkušali so meje njene tolerance. Neli, 12-letni fantek, je to opazil in se odločil ukrepati ...

Profesorica je staršem otroka napisala naslednje sporočilo:

»Živčno težek je bil današnji dan. Nekaj nadobudnežev je poskusilo vse, da me vrže iz tira. Potem pa je vaš otrok, ki ni bil udeležen pri lumparijah, prišel k meni in mi potisnil v roke listek. Na listku je pisalo: 'Učiteljica Brown je KRALJ!' V hipu se mi je razblinila vsa jeza. To so tisti trenutki, zaradi katerih je vredno nadaljevati in ki naredijo vsakdan res zanimiv.«

Ko sem bil aprila na Europa in World Rally na Dunaju, me je očarala odločenost na tisoče ljudi. Razdelili smo več kakor 9 milijon dolarjev med Profit Sharingesi. Mislim, da je to eden najlepših trenutkov našega dela, ko nagrajujemo najboljše. Kako imeniten praznik je bil to.

Spet sem se spomnil Dunaja, da je temelj vsega našega dela in mogoče najboljši del ta, da smo sposobni doseči, da ljudje, ki se pridružijo tej fantastični družini FOREVER, postanejo uspešni. Nekako moramo vsi postati takšni kakor račja mama iz zgodbe. Radi moramo imeti svoje ljudi, moramo jih voditi, »spustiti se moramo z njimi na vodo«, vendar pa ne smemo odstraniti ovir, ki stoje na poti, ki vodi do znanja. Pustiti moramo, saj sami izbojujejo svoje bitke.



Rex Maughan
REX MAUGHAN
GENERALNI DIREKTOR



Spet je poletje

Termometer že kaže 28 stopinj, mestni zrak je poln vročine in prahu. Če je le mogoče, iščemo vsi klimatiziran prostor ali pa vsaj čašo osvežujoče ledene limonade. Poletje, ki je prišlo prej, kot smo pričakovali, nam prinaša nove izzive. Korak po korak začnemo uživati v darilih narave, občudujemo cvetoča polja in drevesa, ki nam dajejo prve zrele plodove. Otroci že premišlujejo o poletnih počitnicah, seveda pa smo tudi mi, odrasli, začeli načrtovanje letošnjega letovanja. Žal je v našem srednjeevropskem prostoru kar veliko družin, ki še pomisliti ne morejo na počitnice. Zanje imam dobro novico: še vedno se lahko pridružijo programu Holiday reli Forever. Bi radi preživeli nekaj dni v enemu najlepših hrvaških letovišč, v popolnem razkošju? Vdihovati zdravilni vonj morja? Preživeti nekaj večerov v odličnem vzdušju, z najuspešnejšimi evropskimi poslovneži in se vmes učiti od naših najboljših predavateljev?

Bi radi poskusili vrhunske dobrote hrvaške kuhinje? Potovati tako, da v vsakem trenutku skrbijo za vaše dobro počutje, medtem pa uživate v odličnih okusih kuhinje dvorca v Sziráku? Tistim, ki ste že bili v Poreču, verjetno ni treba dokazovati, kaj Holiday reli pomeni. Med foreverovci je to danes že pojem, veliko je tistih, ki jim je prav to usposabljanje pomagalo do uspešne kariere. Gre za pomembno postajo, tudi za naše predavatelje pomeni posebno doživetje in izziv, saj prav njihova predavanja ustvarjajo temelje za prihodnost našega srednjeevropskega oziroma jugovzhodnoevropskega prostora. Zagotavljam vam, da so najboljši trenerji in predavatelji sveta prav pri nas, da bodo storili vse, da bi svoje najboljše znanje prenesli tudi vam.

Tudi naš evropski podpredsednik je ob naših srečanjih izrekel priznanje pomenu usposabljanj v Poreču.

Priložnost je dana, pridružite se nam. Dovolite nam, da vas primemo za roke in vas vodimo po poti Forever, o kateri je naš generalni direktor Rex Maughan sanjal pred 33 leti in je te sanje tudi uresničil. Želim vam, da bi se pravilno odločili, pridite v Poreč, od koder se bomo domov vrnili bogatejši, pa ne le z doživetji.

Naprej, FLP Madžarske!



DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



DIAMONDS

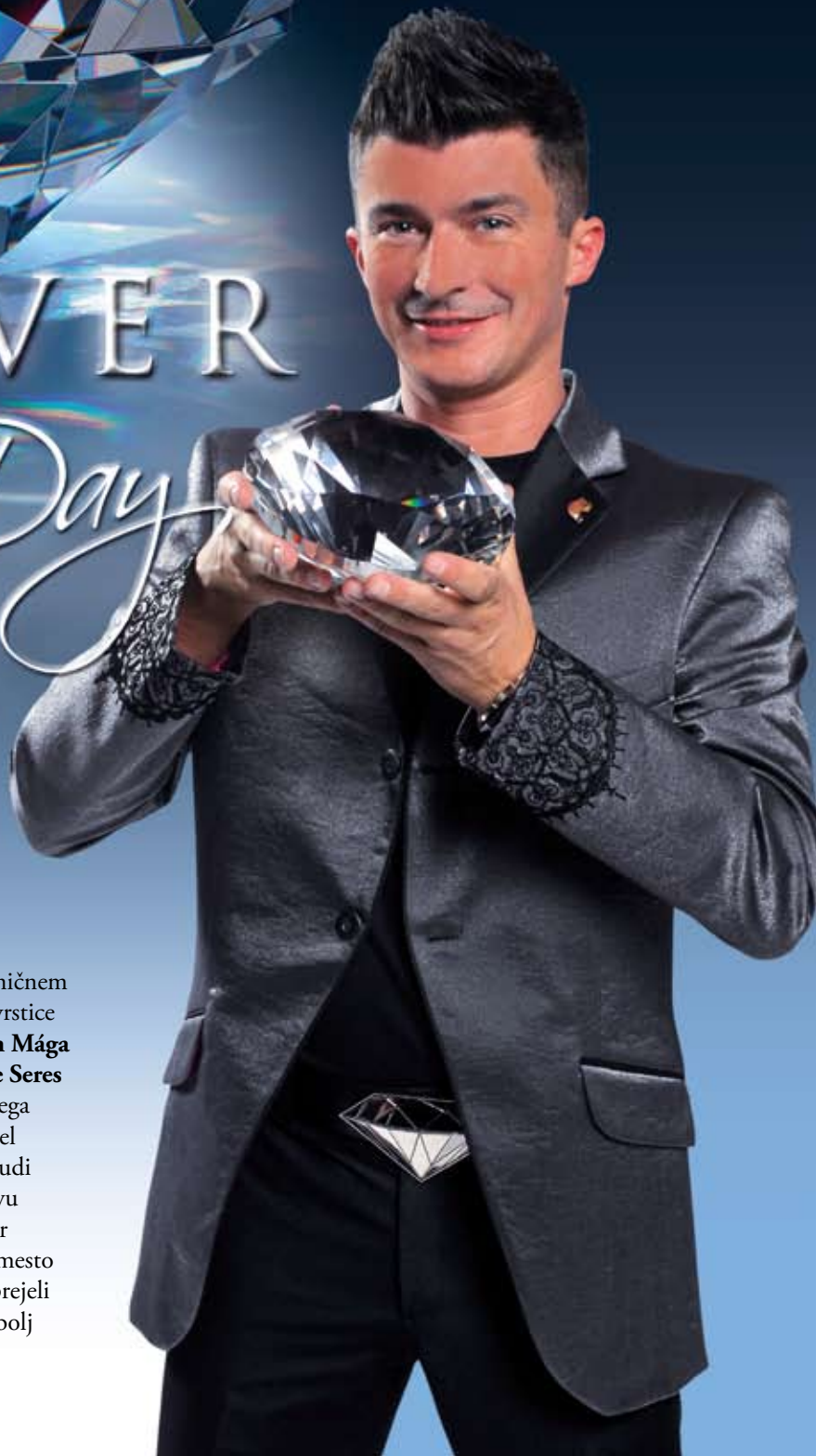
are

FOREVER

Success Day

DAN USPEHA JE BIL NEKAJ POSEBNEGA, NI ČUDNO, DA JE BILA POLNA VSA TRIBUNA. VSI SO HOTELI PRAZNOVATI 14. ROJSTNI DAN IN VSI SO HOTELI VIDETI ŠTIRI DIAMANTE NA ODRU.

V hali Syma smo se zbrali na posebnem prazničnem dnevu. Ob tej priložnosti še **Lui** ne začne vrstice Foreverjeve himne sam: spremlja ga **Zoltán Mága** in njegov veliki orkester. Vodji programa **dr. Endre Seres** in **dr. Katalin Seresné Pirkhoffer** najavita državnega direktorja dr. Sándorja Milesza, ki začne svojo misel z besedami: „Praznujemo rojstni dan!“ Imamo pa tudi drugi razlog za veselje: na Evropskem rally prvenstvu na Dunaju se je izkazalo, da je letni rezultat Forever Madžarske in južnoslovsanske regije dosegel drugo mesto v Evropi. In kakor smo upali, smo tudi tokrat mi prejeli Spirit Award, nagrado za najbolj prizadevno in najbolj povezano ekipo.





Dr. Sándor Mílesz najavi, da bo Evropski rally

leta 2012 organiziran v Budimpešti, največje ovacije pa požanje novica, da bo odslej mogoče odkupiti 100 % provizije lastnih kupljenih točk. Rojstni dan se je lepo začel! **Péter Lenkey** nas spomni, da **Rex Maughan** v tistih časih ni ustanovil zgolj firme, ampak tudi filozofijo. Takšne temeljne vrednote, ki dostojno nadaljujejo delo **Gregga Maughana** in ki se lahko prenesejo v 21. stoletje. Evropski operativni direktor omeni neomajno energijo in strokovno znanje, s katerim dr. Sándor Mílesz že štirinajst let vodi firmo. Vendar tudi sodelavcev ne pozabi, pozdravi vse, ki skupaj z našimi diamanti sedijo na tribuni. Saj »je Forever sestavljen iz vas« – pravi – „ste del 33-letnega stalnega razvoja. Smisel ima – s to zavestjo vstajam in hodim spat – da se je nekaj zgodilo. Za to gre pri tej firmi in za skupno spoštovanje: tukaj zanesljivo prejmeš priznanje.“

Lenkey pove, da ne smemo proslavljati zgolj dosedanjih dogodkov, ampak tudi prihodnost, saj se bo »danes odločilo, kakšen bo tvoj jutri. Ne odlašaj, kajti dokler odlašaj, boš zamujal. Začnite s ciljem, sprejmite odločitev in se ozrite okrog sebe – tu smo se vsi rodili za zmagovalce.“

Péter Lenkey pokliče na oder evropskega podpredsednika **Aidan O'Harea**, ki mu prisotni stoje ploskajo. „Še vedno ne navda posel z navdušenjem!“ – se smehlja podpredsednik. »Očarljivo! Na Dunaju smo v enem dnevu razdelili šest milijon evrov!“ Aidan navaja še druge impozantne podatke ocenjevanja, nato pa na primeru Turčije dokaže, da pri Foreverju vedno obstoja druga možnost. Morda pa ne bo niti potrebe, saj izvemo, da je na evropski ravni bil od našega obstoja najboljši mesec glede prihodka marec, in smo dosegli 8%-no povečanje v primerjavi s preteklim letom. „Ni boljše možnosti na svetu, to vam, lahko obljubim“ – pravi Aidan – „tisti, ki je odšel, druge nikjer ni bil tako uspešen, kakor je bil tukaj. Tukaj so najboljši v poklicu, torej zagradi možnost. Ne pozabi, ne boš propadel, če ne boš sam odnehal!“ Aidan pokliče na oder štiri prisotne diamante, **Kima Madsenta**, ki je prišel iz Danske, zakonca **Lomjanski, Attilo** in **Kati Gidófalvi** ter najnovejši dragulj, katerega danes slavimo: **Miklósa Berkicsa**. „Takšni so kakor vi“ – pokaže nanje Aidan. „Samo dve razliki sta: morda delajo daljši čas in da nikoli niso obupali.“





Podpredsednik spomni na začetke, na težke čase, ko so mnogi obupali, drugi pa niso pustili raznim pomislekom blizu . „Kdo želi biti naslednji diamant?” – postavi vprašanje, nato pa pove trditev: „prepričan sem, da je največja strast v teh državah. Prihodnje leto bomo tukaj v Budimpešti razdelili veliko čekov. Vprašanje je le, čigavo ime bo zapisano na njih. Obljubi si, da bo tvoje, saj je danes tisti dan, ko s tem, da si tukaj, investiraš v svojo prihodnost..”

Attila Pataky in **Zsolt Gömöry** z orkestrom Android predstavitva eno najbolj znanih pesmi, Molitev, nato sledi ocenjevanje supervisorjev in asistent managerjev, ob uvodni napovedi, ki jo poda senior manager Péter Szabó.

In kje se je vse začelo: na oder stopi **József Szabó**. „V tem poslu so bili tudi boljši od mene, a nič zato. Pomembno je le, da si povezan s tem, in da se je njihovo življenje korenito spremenilo.” – pove skromno, nato si ogledamo filmske posnetke iz prvih predstavitev, kjer je veliki prednik po svojem lastnem priznanju „zagrešil vse napake, ki jih je bilo mogoče zagrešiti”. Danes seveda to ni več pomembno, ampak je pomembno to, da ni več nemogočega. József to dokaže z ganljivo zgodbo. Pripoveduje tako srčno, s takšnim zagonom, hotenjem, da mu vsi verjamemo. „Vsak dan moraš narediti komu kaj dobrega: od takrat je to njegovo glavno vodilo”, in kot pravi, treba je zagrabititi trenutek. „Šele ko si tam, ga lahko izkoristiš, a možno je, da boš šele kasneje razumel, kako dragocen je bil” – pravi, medtem ko se vrti video posnetek, ki je bil posnet, ko je ekipa obiskala New York pred enajstimi leti. Ukvarjaj se s sedanjostjo in živi za prihodnost – sporoča. „Pridite, naredimo FLP za še večjega” – s temi besedami se poslavlja in predaje besedo drugi legendi, **Veroniki Lomjanski**.

„Od tebe je odvisno, kaj boš izkoristil od možnosti, ki jih ponuja FLP” – pove diamantni manager, in nas takoj pomiri, da nihče ni sam v boju, saj je za nami veliko zaledje. Veronika pokliče prisotne člane madžarskih in srbskih ekip. „Vsako jutro se zahvalim za to, da so.” Nato pride **Stevan**, Veronikin partner, vodja številka ena ga predstavi kot vodjo za ideološko-logistična vprašanja.





„Motiš se, če misliš, da je šlo zlahka” – pravi nakazujoč na rezultate. »Toda če so uspehi in neuspehi v sorazmerju, boš napredoval. Jaz sem povsod delal za aktualnega delodajalca, nikoli zase. Toda ta firma spoštuje tvoje delo in moje prepričanje je, da ni drugega posla, kjer bi lahko brez investicij zaslužili veliko denarja. Seveda, ni to najpomembnejše, ampak da tukaj lahko bolj skrbim za druge. Za to pa sem najprej sprejel odločitev in od tedaj ne dvomim, bojujem se s sabo in imam samokritiko: in tudi kot diamant prosim za nasvet. »Potrpežljivost, prožnost, prizadevnost, privlačnost – te sposobnosti ima Veronika za ključ do uspeha.

Po krajšem oddihu, si ogledamo osvežujočo produkcijo: zapojejo nam trije tenorji – **Lui, Tibor Éliás in Miklós Berkics**, nato prisluhnemo izpovedi Attila Gidófalvija.

„Imej svoje sanje!” – nas spodbujata oba druga, najhitrejša diamanta sveta, ki ima ene edine sanje: da prihodnje leto postanemo prvi v Evropi. Attila je pozoren tudi na tiste, ki se šele zdaj spoznavajo z možnostmi: pozdravi vse, »ki so prvič na plesu«, oziroma tiste, ki še niso bili na dnevu uspeha. „Posel postane tak, kakršnega narediš” – pravi njim in pravi nam – „le dobro se moraš počutiti, obljubi sebi in svoji družini. Če mu nameniš zadosti časa, ne bo zaman. Poizkušati pa ne moreš, resno je treba hoteti. Pokaži, kdo hočeš biti, in ta boš tudi postal.” Attila opozarja, da je treba znati tudi ravnati s svojim »egojem«, nato pokaže primer, pravi, da ni velika reč, če je kdo diamant, ampak če sta v poslu dva diamanta – nakazuje na **Miklósa Berkicsa**. Toda tudi njegovo in partneričino, Katino življenje ni bilo vedno bleščeče. „Posel sva gradila z bolečino” – pravi. „Srečen sem bil vse dotlej, dokler nisem videl, da so tudi bogatejši in svobodni. Vendar sem šel toliko časa, dokler jih nisem dohitel. Nisem prišel še tako daleč, kot bi hotel,



vendar z nikomer ne bi zamenjal. Čas teče tako in drugače. Vedno je bolje biti skupaj z ekipo – to naj bo končni cilj.” Par, ki vodi oddajo, tokrat napove svojo lastno hčerko: sledi nastop Dóre Seres, umetnice na flavti v spremljavi velikega orkestra. Čudovit uvod v praznovanje osvajalcev, managerjev, dobitnikov registrskih tablic, senior managerjev, članov Business Builders Cluba, eagle managerjev, članov President’s Cluba in kvalificiranih v Super Rally.

Kim Madsen dela doma na Danskem in še v enaindvajsetih državah. Zakaj je postal diamanten? Kot smo lahko sluhali tudi od drugih uspešnežev, je postal diamanten zato, ker si je obljubil. Kot otrok je imel namreč težko življenje. Odraščal je brez staršev in kot pravi, »ni bilo dneva, da se mi ne bi smejali zaradi mojih sanj. Sklenil sem, da bom uspešen, velik in se bom bojeval.” Vse to brez resnejše šolske izobrazbe, saj je šel Kim s 17 leti za mornarja, a kot pravi, se je počutil za manjvrednega. Sledili so poslovni poskusi in porazi, dokler ni pred 22 leti končno naletel na network marketing. „To je postalo moje življenje” – je dejal Kim, ki 13 let dela s Foreverjem. „Prebujam se s prijetnimi mislimi in zadovoljen grem v posteljo” – pravi oče dveh lastnih in štirih posvojenih otrok. „Pokazati jim hoče pot do uspeha. Kako se iz nikogar naredi nekdo – to je velika čast. Tudi ti si lahko nekdo drug, kakor si zdaj” – pravi danski diamant, ki je leta 2003 dobil svoj prvi Profit Sharing ček na 3. ravni: v vrednosti 50 tisoč evrov, nato je prvemu ček v 9 letih sledil ček za nadaljnjih 5 milijon dolarjev. In limuzina ter vila z 20 spalnicami.... toda Kim pravi, to samo po sebi ne daje veliko. „Najdi to, kar ti daje resnično srečo!”





Ko vprašajo vodjo, koliko ur dela, pravi, da nič, saj to zanj ni delo. „Nismo super junaki, samo možnost smo izkoristili.”

Vemo, da sta Attila Gidófalvi in Kim Madsen sebi dala obljubo, da bosta prišla do te točke. Kaj pa je motiviralo Miklósa Berkicsa?

V začetku so bili to tisti, ki so bili proti, a to ni trajalo dolgo. Kasneje je poskušal zajeti moč iz sebe, pa tudi to ni bilo tisto pravo. „Narediti moram to za Rexa!” – se je zavedel, saj „Rex ima vse, drugega mu ne moremo dati, kakor veselje. Naredi veselje tistim, ki so te pripeljali v posel.”

Od tod naprej je oder Miklósev, začne se slavje brez konca. Vsa dvorana stoji in sveti z ročnimi lučkami First. Miklós pa ne slavi samega sebe, ampak tiste, ki so prispevali temu rezultatu. Z bleščečo trofejo ali cvetjem se zahvali za pretekla leta. „Diamant se ne zlomi, pa tudi opraska se ne. Zelo trden posel, vendar je za njim trdo delo. Iz kamenčka postane diamant: ta posel izvabi iz tebe najboljše.”

Iz dvorane odmeva po taktu: „Lepo je bilo Miki”.

Preberejo Rexovo sporočilo: „čestitam ti iz srca in opazujemo, kdaj boš postal dvojni diamant!”

Pred nami se odvijajo fotografije iz albuma o mladeniču, ki je nekoč nosil brke, Károly Nyári pa poje My way. Ni druge, kakor oceniti asistent supervisorje, bodoče diamante.





ZDRAVJE za vse!

LETOS NAM JE BILO TUDI VREME NAKLONJENO; TAKO JE BIL NAŠ 2. DAN ZDRAVJA NA TRGU SZABADSÁG V BUDIMPEŠTI ŠE USPEŠNEJŠI OD LANSKEGA. NA TREH ODRIH SO SE NEPRESTANO VRSTILA PREDAVANJA, OBISKOVALCI SO SE LAHKO UDELEŽILI TRIDESETIH RAZLIČNIH PRESEJANJ, ZA DOBRO VZDUŠJE PA SO POSKRBELI ZABAVNI IN OTROŠKI PROGRAMI.



»Ljudje prihajajo malce zadržani, vendar če jih nagovorimo, z veseljem preizkusijo kreme.« nam pri stojnici Sonya pove Krisztina Hasznosi. Zdaj, v začetku poletja, največ sprašujejo po tem, kako bo njihova koža postala bolj napeta. »Vidi se, da se večina še vedno težko odloči za kozmetično nego, zato jim poskušamo pomagati pri domači negi kože,« pravi strokovnjakinja.

Mónika Hudra Matalikné je prišla iz Gyöngyösa; od treh svojih otrok je pripeljala dva, ki se le težko ločita od igralnice. Pravi, da jih ni lahko pripraviti na zdrav življenjski slog. »To, kar vidijo na televiziji in pri svojih vrstnikih, pravzaprav ni povsem skladno z zdravim življenjem. Moj sin je bil na primer skoraj odvisen od energetskih napitkov, k sreči pa danes tudi na tem področju že obstaja naravna alternativa. Tudi pri prehrani si prizadevam negativne učinke omiliti z zelenjavo, vendar je hranilna vrednost zelenjave, ki jo jemo danes, precej nizka, zato so prehranska dopolnila še kako potrebna.«





Najdaljše vrste so se vile prav pri točkah, kjer so potekala različna presejanja, vendar so vsi potrpežljivo čakali na test fitness, stres test, kardiološko presejanje, merjenje krvnega tlaka in na kontrolo dihanja. »Asistenti so neverjetno prijazni, iz njihovega pristopa kar žari ljubezen, poleg tega pa je jasno, da se spoznajo na svoje delo,« nam je povedala gospa srednjih let.

»Rada sodelujem. Tu je predavanje mogoče za spoznanje bolj sproščeno kot na strokovnem forumu, saj ne prihajajo le foreverovci, ampak vsi, ki jih zanimajo vprašanja s področja zdravja. Lepo je bilo videti oči, polne sijaja. Moja tema je razstrupljanje telesa. Večini je danes že jasno, da je treba nekako nevtralizirati vse tiste dodatke k živilu, ki jih v organizem vnašamo s hrano. Ni lahko čez noč preiti na zdrav način življenja, vendar pa ta prireditev pokaže pot, po kateri je treba kreniti. Čeprav še ni oprijemljivih rezultatov, pa vidimo, da se miselnost že spreminja.«

Dr. Ilona Juronics
soaring managerka



Lóránt Ötvös iz Budimpešte je že dve leti član mreže, tudi lani se je udeležil prireditve. Takrat je deževalo, danes se veselijo lepega vremena. »Malo prej je predaval Tamás Budai, on vedno pove kaj novega o športu in menedžmentu. Program je precej nabit, vsega si ne morem ogledati, vendar se veliko naučim iz teh predavanj.«



»Ta prireditev je dobra tudi zato, ker tu pomembne zdravstvene težave pridejo na dan in se takoj najde tudi rešitev zanje. Je dobra priložnost, da bi spoznali nove ljudi, predstavili izdelke in naše podjetje. S tem se za vse nas odpirajo novi kanali. Tudi lani smo pridobili pet, šest novih kupcev; s tremi izmed njih imamo tudi danes dobre stike. Rad povabim tudi svoje sodelavce, ki tukaj vidijo dimenzije in potenciale, ki se skrivajo v tem poslu.«

András Láng senior eagle manager





Zoltán Siklós in dr. Edit Révész Siklósné sta poznavalsko ugotavljala oceno stanja z napravo za analizo telesa. »Začela sva že zjutraj in se niti za trenutek nisva ustavila,« pravi Zoltán in dodaja, da lahko s to napravo izmerijo razmerje kosti, mišic in maščobnih tkiv v organizmu. To lahko ugotovijo tudi za posamezne dele telesa. In res je, izid je bil na voljo v nekaj minutah. Presejanje pokaže, ali je naša telesna teža ustrezna, ali nam primanjkuje katerih rudninskih snovi in seveda tudi to, kateri izdelki so nam v pomoč pri vzpostavljanju zdravega ravnotežja. »Najboljše vrednosti se pokažejo pri foreverovcih, kar sploh ne preseneča, saj je zdravje naš življenjski slog. Raven rudninskih snovi je za 1–1,5 % višja od povprečja, drugi kazalniki pa so boljši celo za 20–30 odstotkov.«



Potekale so tudi posebne predstavitve izdelkov, lahko smo preizkusili kondicijski vibrator za telo, napravo za masažo podplato ter aparat za masažo dela okrog oči in za glavo. Šotor singapurskega podjetja je bil posebno privlačen; kot je povedal zastopnik podjetja, večina ljudi nima dovolj časa zase, nima časa za gibanje, je predebeli in se sramuje obiska v kondicijski dvorani. Te naprave pa v desetih minutah zmasirajo vse mišice organizma.



Kriszti iz mesta Pesterzsébet s svojo prijateljico čaka na predavanje dr. Terézie Samu. Povesta, da je veliko zanimivih predavanj. »Tudi predavanje o alergijah in zdravju otrok je bilo zelo koristno, vendar ker je v družini prisotna visoka raven holesterola, so najpomembnejše kardiološke teme – to naju najbolj zanima.«



Za pogumnejše izvaja uro aerobike Eszter Nagy iz Isaszega. »Ni pomembno, kakšno obliko gibanja si izberemo, pomembno je le, da to delamo z užitkom. Za vse, ki se radi sproščajo ob plesu, je ta oblika gibanja dobra priložnost za sprostitve, za duhovno in telesno okrepitev. Seveda so pomembna tudi predavanja, saj lahko spregovorimo o različnih temah, vendar je bistvo v praksi.«



Zsolt Fekete je z zanimanjem pričakoval odzive na svoje predavanje. »V glavah je še veliko vprašajev. Marsikdo ne razume, da sta gibanje in dieta učinkovita le, če oba izvajamo hkrati. Res pa je, da iščejo tisti, ki obiščejo take prireditve, rešitve za svoje težave. Skupaj bomo lažje našli iskano rešitev.«



»Kot članu President's kluba je moje mesto tu, podjetje zastopam na vseh velikih prireditvah. Dnevi uspeha in podobne priložnosti so namenjeni usposabljanju, motivaciji in priznanju, današnja prireditev pa je sporočilo vsem, naj bodo dovezetnejši za ohranjanje svojega zdravja, naj vzamejo svojo usodo v lastne roke. Zdravniki ne gredo na dom, tu pa opravijo vse potrebne kontrolne preglede. Naš namen ni, da bi takoj predstavili marketinški načrt ali pa strukturo podjetja, je pa dobra priložnost za prve korake, za začetek komunikacije.«
Tibor Lapicz senior manager

FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free*
BUDAPEST 2012



FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free* BUDAPEST 2012

EVROPSKI RELI BUDIMPEŠTA, MADŽARSKA

24.-25. FEBRUARJA 2012.

POMEMBNO: NOVI SODELAVCI SE LAHKO UVRSTIJO LE, ČE SO SE PRIDRUŽILI JULIJA.

3. RAVEN

Realizirajte 95 CC (skupaj z osebnimi točkami) s svojo novo skupino

- ★ 2 VSTOPNICI ZA RELI
- ★ 3 NOČITVE V HOTELU
- ★ POTOVANJE Z LETALOM



2. RAVEN

Realizirajte 50 CC (skupaj z osebnimi točkami) s svojo novo skupino

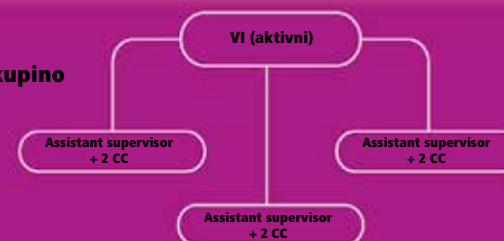
- ★ 2 VSTOPNICI ZA RELI
- ★ 3 NOČITVE V HOTELU



1. RAVEN

Realizirajte 20 CC (skupaj z osebnimi točkami) s svojo novo skupino

- ★ 2 VSTOPNICI ZA RELI



Sponsorirajte najmanj tri distributerje iz prve generacije, kis dosežejo raven assistant managerja. Vsak distributer mora doseči vrednost točk iz razpredelnice. Uvrščeni naj bo aktiven v vseh mesecih kvalifikacijskega obdobja. Kvalifikacijsko obdobje traja od 1. julija do 31. oktobra 2011. Vse pogoje je treba izpolniti v kvalifikacijskem obdobju. Nove distributerje je treba včlaniti med kvalifikacijskim obdobjem; če se želi uvrstiti tudi nov distributer, mora biti aktiven že v mesecu pristopa. Za datum pristopa šteje dan, ko se podatki včlanjene osebe vnesejo v računalniški sistem matičnega podjetja. V tem motivacijskem programu štejejo le nakupi znotraj regije. Vsi distributerji iz nižje linije morajo imeti naslov prebivanja znotraj regije. Za pravilno razumevanje pravil motivacijskega programa so odgovorni distributerji. Izjem v nobenem primeru ne priznavamo. Motivacijski program zajema izključno pogoje in nagrade predstavljene v zgornjem besedilu. Z mogočimi vprašanji se obrnite na svojega državnega direktorja. Nagrade se ne morejo izplačati in so neprenosljive.



PROFIT SHARING 2010

MIKLÓS BERKICS

II. raven

ARANKA VÁGÁSI & ANDRÁS KOVÁCS

I. raven

STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI

I. raven

SÁNDOR TÓTH & EDINA VANYA

I. raven

TAMÁS BUDAI & ÉVA SCHWARCZ BUDAI

I. raven

TÜNDE HAJCSIK & ANDRÁS LÁNG

I. raven

ISTVÁN HALMI & RITA MIKOLA HALMINÉ

I. raven





HAJNALKA SENK

I. raven

DR. KATALIN PIRKHOFFER DR. SERESNÉ & DR. ENDRE SERES

I. raven

GÉZA VARGA & DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ

I. raven

DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ

I. raven

TIBOR LAPICZ & ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ

I. raven

ÁDÁM NAGY & BRIGITTA BELÉNYI NAGYNÉ

I. raven

ÁGNES KLAJ

I. raven

MÁRTA ZSIGA

I. raven



ANDRÁS BRUCKNER IN DR. TERÉZIA SAMU SOARING MANAGERJA RESNIČNO ZDRAVSTVO

ZDRAVNIK IN INŽENIR: DOBER PAR PRI GRADNJI POSLA, KAKOR TUDI DVOJNOST MELANHOLIKA-KOLERIKA IN SANGVINIKA. DR. TERÉZIA SAMU IN ANDRÁS BRUCKNER STA ZADOVOLJNA S TEM, KAR STA DOSLEJ DOSEGLA – KLJUB TEMU SE NE USTAVITA.

Forever Living Products je nekega aprilskega dne odprl svojo pisarno na Madžarskem. Vidva sta se ji priključili novembra. Kje ste se mudila?

S. T.: Ta MLM ni bila najina prva firma, tudi pri prejšnji sva delala z izdelki na osnovi zdravilnih zelišč in s prehranskimi dopolnili, in jaz sem bil takrat še precej lojalen, po drugi strani pa osredotočen na proizvode. Že na otvoritev Foreverja sva dobila vabilo od nekoga, ki pa se nama ni zdel verodostojen, zato se vabilu nisva odzvala. Druga oseba, ki je poskušala, je podrobno predstavila marketinški načrt, vendar pa o izdelkih znala povedati le to, da je med odličnih. To je bilo zame premalo. Končno sta bila takrat še zakonski par Ági Krizsó in János Szabó, – ki sta naju ogovorila na ustrezen način: predvsem sta govorila o izdelkih. Še več, Ági me je »obdelala« s Fleur de Jouvance, in ko sva prišli iz kopalnice, je moj mož na drugem koncu dnevne sobe plosknil z rokami in dejal: Ági, pričarala si mi novo ženo! Precej prepričljivo je bilo, vendar je stvar v končni fazi odvisna od tega, kdo te ogovori in kako.

To izkušnjo sta pozneje verjetno tudi vidva upoštevala pri svojih pristopih.

S. T.: Jaz se veliko pogovarjam z ljudmi, opazujem, kje je lahko naša možnost alternativa v njegovem življenju. V vsakim človekom se pogovarjam individualno, in ravno zato nisem nikoli mogla uporabiti »tipskega povabila«.

Imaš potrpljenje poslušati težave drugih ljudi?

S. T.: Še kako. Izrecno srečo imava, da se v tej državi vsi pritožujejo. Le tako lahko spoznava, s kakšnimi problemi se ubadajo ljudje, kakšne potrebe imajo, kaj jih vznemirja. Jaz jih usmerjam z vprašanji. To je seveda neke vrste iskanje, potem pa se oseba sama odloči, ali želi ali ne.

In običajno želijo?

S. T.: To je odvisno predvsem od tega, ali postavljaš prava vprašanja. To sem se naučila od Emila Tonka: o vsakem znancu imaš predstavo, kaj bi bilo zanj najpomembnejše, ali posel, ali izdelki, ali oboje... Popišeš svoje znance in k vsakemu imenu pripišeš po osem do deset vprašanj. Potem s strogo kontrolo določiš podvprašanja, ponavljanja in ti ostane to, kar ima dejansko težo. Kako so otroci, starši, kako se počutiš na delovnem mestu, kakšen je šef, družba, ali te spoštujejo, kje ste bili na počitnicah, kam se odpravljate ... imaš skladišče vprašanj, in če se jih dobro naučiš, se z njimi vedno lahko znajdeš. Vedno priporočam metodo, in od desetih bo ena oseba to vedno tudi opravila.

In drugi? Jim manjka pridnosti? Ali si ti bolj zahtevna do sebe?

S. T.: Običajno pravijo, da sem maksimalist, in res je nekaj na tem. Zdaj sem že veliko popustljivejša, posebno kar zadeva pričakovanja od drugih. Dejstvo pa je, da je v glavah ljudi precejšnja zmešnjava, in pri tem so krivi tudi mnogi, ki gradijo mrežo, ker zbuja napačne predstave, češ da tukaj ni potrebno veliko delati, dovolj je, če pokličeš nekaj ljudi in denar bo kar pritekal. Niti govora o







tem, to je zelo trd poklic, ki se ga moraš naučiti in potrebno je veliko prakse. Če si želimo kaj izpustiti, pomeni to neuspeh. In mnogi si želijo delati tako.

Omenila si Emila Tonka. Od koga si se učila veliko, kdo te je naučil koristnih reči, kdo ti je dan nasvete....

S. T.: Dobrih nasvetov ni nikoli dovolj, na vsaki prireditvi slišiš vsaj en ključni stavek, ki ga prav takrat potrebuješ. In ne zato, ker si ga takrat slišal prvič, ampak ker te je prav takrat zadel, takrat si bil odprt zanj. Obiskujem tudi treninge trženja, saj tudi mi tržimo, če ne drugega, pa sebe. Nihče ne bo kupil izdelka, če mu sebe nisem znala prodati. Vse to stoji na zaupanju in za zaupanje je treba trdo delati.

In kaj so se drugi naučili od tebe? Ali imaš svojo »blagovno znamko«?

S. T.: Ne verjamem, da bi karkoli odkrila sama, morda edino stvar, osnovno postavko. Kaj je to, kar je treba vedeti o aloe veri? Razstruplja, hrani, normalizira življenjske funkcije. To je na enem od dnevov uspeha z mano skupaj skandirala vsa dvorana in to sem nato slišala na mnogih krajih. Tri osnovne reči – več niti ne potrebuješ.

Od mnogih sem slišal mnenje, da imaš ti najbolj razumljiva zdravniška predavanja – in to na pamet.

S. T.: Rada bi, če bi vsi razumeli zakaj gre, kajti če stvari razumemo, jih lahko tudi posredujemo naprej. Strokovnih komentarjev z latinskimi besedami zagotovo ne. Teme poskušam predstaviti igrivo, s slikami in duhovito kljub temu, da v bistvu nisem humoren človek, a prav zato zavestno vnašam humor v svoja predavanja. Če se smejiijo, vem, da mi sledijo.

In kakšen je tvoj slog vodenja?

S. T.: Bolj demokratičen, kakor bi bilo treba. Naučiti se moram, da več stvari prenašam na druge, in da sem bolj energična pri vodenju, če je potrebno. Hkrati pa je treba pustiti prostor tudi drugim. Ta boj moram v prvi vrsti izbojevati sama s sabo.

Iz dela v bolnišnici si prišla v svet gradnje mreže, pred tem si delala kot žilni kirurg. Na preteklost gledaš kot na minulo, zaključeno obdobje?

S. T.: Včasih še sanjam o tem, a tudi takrat vpliva name tako, da mi je tega dovolj, to ali ono dežurstvo še vzamem, potem pa se ne grem več. Že v sanjah sem nekje zunaj tega, čeprav sem oboževala svoj poklic in si nisem mogla niti predstavljati, da bom kdaj delala kaj drugega, a kliniko, kjer sem delala, so zaprli, in tega, kar so ponudili namesto nje, nisem hotela.

Tako si začela graditi mrežo. Ali ti kaj manjka iz svojega »starega« življenja?

S. T.: Dolgo časa sem pogrešala operacijsko dvorano, a dežurstva ne. Končno sem imela svoj božič, Silvestrovo, pred tem smo pogosto imeli sveti večer pri nas doma 23. decembra..... Ko grem včasih nazaj, imam vselej občutek, kako lepo mi je. Da se bo kakšno prekletstvo ali blagoslov odkrilo kasneje.

Tukaj opravljaš strokovno svetovanje. V čem ti to pomeni več?

S. T.: O preventivi sem slišala veliko floskul v življenju, a v 20 letnem obdobju poučevanja na univerzi, se v bistvu nikoli nismo pogovarjali o preventivi. Vprašanja glede zdravstva so vprašanja glede bolezni, pravo zdravstvo je to, kar delam zdaj. Moja vizija je, da bi ljudje na Madžarskem živeli vsaj devetdeset let.

András, kako sta se spoznala?

B. A.: Pred 22. leti prek časopisnega oglasa. Takrat sem delal kot inženir, in lepo sva se dopolnjevala tako pri delu kakor glede osebnosti.

Kateri od vaju je odločil, da bosta vstopila?

B. A.: Teca je stvar prepustila meni. Všeč mi je bilo, da je bilo urejeno pravno ozadje in da je firma tukaj. Prej, pri drugi firmi, smo imeli velike težave, ker to ni delovalo. Pogosto smo nekomu dali po milijon forintov pri neki



bencinski črpalki, da so nam iz tujine pripeljali blago.

Kakšni so bili prvi meseci, leta?

B. A.: V primerjavi s sedanjimi ne tako napeti in preprosti. Zdaj nas je kar veliko na trgu, vsi se nas hočejo otresti, češ da že poznajo aloe, zato je potrebno veliko napora, da iz besed nastane posel in težko je ugotoviti, kaj kdo prenese. Jaz imam manj živcev za to, zato raje povem, da je žena zdravnica, je profesionalna na tem področju, uredil bom srečanje z njo, da se pogovorite o podrobnostih.

Na kak način lahko pomagaš pri poslu?

B. A.: Leta in leta sva skupaj hodila na podeželje, v najbolj oddaljene kraje, predvsem na zahodni del Madžarske. Vozim, če je treba, hodim po materiale, vzpostavljam kontakte. Rekel bi, da iz strokovnega vidika ima posel v rokah Teca, iz vidika „vzdušja“ pa jaz.

Kako sta napredovala?

B. A.: Razmeroma hitro sva postala soaringa, potem se je elan nekoliko, še dva managerja, zatem dolgo ni bilo nič novega. To je bilo po eni strani zato, ker pri nas posel ni nad vsem, saj obožujeva vnuke in veliko časa prebija z njimi. Vendar bi bilo vsekakor treba stopiti iz tega obdobja stagnacije.

Imata dobro preizkušeno strategijo.

B. A.: Az akkor volt jó. Ha ma olyan módszerekkel akarnánk dolgozni, mint ahogy az üzletet indítottuk, az nem múködne, mint ahogy a mostani módszerek sem lettek volna ideálisak akkor.

S. T.: Težavnost današnjega trga je v tem, da se ljudje bolj obračajo navznoter, postali so bolj pesimistični. Po mojem mnenju bodo danes v poslu uspešnejši tisti, ki se bodo znali približati mladim. Tudi za naju je to

najpomembnejše vprašanje: ali bova našla pot do njih, ali se bova razumela z njimi.

Teca, ti si pred kratkim tudi uradno postala zdravnica-svetovalka firme. Kaj pomeni to?

S. T.: To pomeni ta rdeči telefon. Med delovnim časom me lahko pokličejo glede zdravstvenih vprašanj. Seveda sem svetovala tudi doslej, kdor koli me je lahko obiskal in tudi državni direktor pogosto vpraša za mnenje glede novega izdelka ali marketinga. To zaupanje mi je v veliko čast.

Kje iščeta sprostitev?

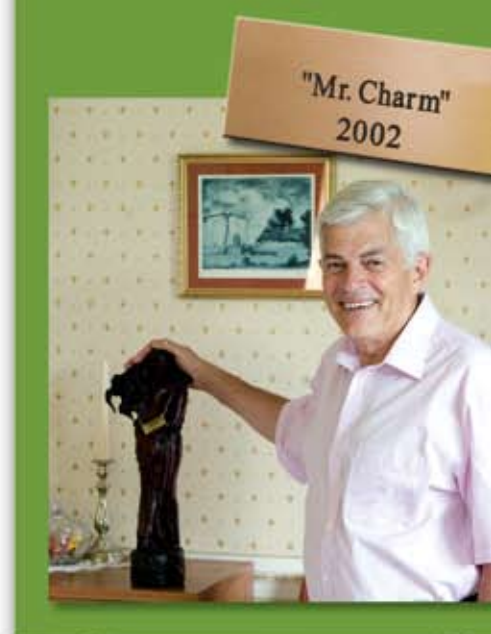
B. A.: Kot za vse pri Foreveresu, je potovanje tudi za naju veliko doživetje. Redno hodiva na ameriške rallyje, tako da sva tam že teden dni prej, organizirava si nekakšen »predrally«, obiščeva najbolj skrivne koticke in seveda tudi najbolj znane. Grand Kanjon, Havaji, Las Vegas, mednarodne parke, Monument Valley... ko sva se prvič kvalificirala v Ameriko, sem rekel na odru, moja želja je, da bi bil desetkrat zaporedoma lahko obiskal Ameriko. Letos bova šla dvanajstič. Ameriko skoraj že skoraj bolj poznam kakor Madžarsko.

Teca, kaj je danes zate najpomembnejše?

S. T.: Vnuki in otroci. Jaz sem bila edinka in moje sanje so bile hišica z vrtom, v njej pa velika miza, okrog katere se zbere vsa družina – to zdaj imava. Vsako jutro s skodelico mlečne kave v rokah prehodiva vrt in pogledava, katera roža cvete, kaj je treba posaditi. Zdaj, ko je konec gradnje, uživava v tem, kar sva dosegla.

Kakšna bo nova motivacija?

S. T.: Toliko časa si ne bom dala miru, dokler z vso družino ne bomo skupaj obiskali Havajeve.



Sziraški vrh

SREČANJE
MANAGERJEV

22. 5. 2011



V slikovitem okolju Sziráka naše podjetje organizira že deveto srečanje managerjev.

V čudovitem sončnem dnevu se zbirajo vodilni sodelavci, da bi na povabilo podjetja Forever Living Products skupaj preživeli prijeten in koristen dan. Srečanje managerjev je v prvi vrsti seveda strokovni dogodek, vendar smo imeli na voljo veliko časa tudi za sprostitvev.

Državni direktor dr. Sándor Milesz je pozdravil zbrane vodje in tuje goste. Našemu povabilu sta se odzvala tudi evropski predsednik podjetja Aidan O'Hare in diamantni manager Kim Madsen.

Naš državni direktor je povedal, da je srečanje managerjev elitno izobraževanje FLP, da je prestiž soditi mednje, saj je pogoj za udeležbo 600 kreditnih točk letno. (Na prireditvi smo gostili tudi nove managerje, tj. tiste, ki so se v preteklih 12 mesecih kvalificirali na managersko raven.)

Najprej smo poslušali vsebinsko bogato in poučno predavanje vrhunskega danskega distributerja Kima Madsena. Kim pravi, da je uspeh to, ko je človek uspešen, ko se obda z ljudmi, ki se želijo učiti. »Čas zelo hitro teče. Ure, ki jih preživiš s pozitivnimi ljudmi, se zdijo kot minute, medtem ko se minute, ki jih prebiješ z negativnimi ljudmi, zdijo dolge kot ure. Premisli, s kom preživljaš svoj čas, saj zmagovalec vidi v vsakem problemu možnost, poraženec pa išče v vsaki možnosti problem,« je dejal. Povedal je, da Forever šteje za odlično blagovno znamko na svetu, stopa ob bok največjih in najbolj znanih firm. »Pri FLP-ju se vsak dan registrira tri tisoč ljudi po vsem svetu. Vprašanje je le, koliko se od njih priključi tebi,« je vprašal Kim, nato pa govoril o vlogi interneta pri gradnji posla.

»Pišemo leto 2011 in moramo v korak s časom.« Predlagal je, da naj s pomočjo www.myflpbiz.com vsak pripravi svojo spletno stran. Facebook pa nam daje možnost, ki je nismo imeli še nikoli. Povedal je, da je zadnjih pet managerjev sponzoriral prek interneta. Za Kim pomeni resnični uspeh ustvariti takšno življenje, kakršnega si





je vedno želel. Spodbujal je vse prisotne, naj premislijo, kakšno življenje si želijo.

Člani Presiden's Cluba in vodje, ki so v prejšnjem mesecu realizirali 100 kreditnih točk, so se udeležili ekskluzivnega kosila v veliki dvorani dvorca, v družbi vodilnih našega podjetja, z evropskim podpredsednikom Aidanom O'Harejem, evropskim operativnim direktorjem Péterom Lenkeyem, državnim direktorjem dr. Sándorjem Mileszom in z diamantnim managerjem Kimom Madsenom. Občutek preživeti eno uro v družbi najboljših je bil fantastičen. Seveda pa je bilo tudi tukaj veliko zgodb, slišali pa smo tudi zelo pomembne misli o prihodnosti.

Po kosilu je naš evropski podpredsednik Aidan O'Hare začel svoje predavanje s tem, da če že gradimo, zgradimo najboljše. Če zgradimo na primer most, ni vseeno, s kakšnim občutkom bomo stopali po njem. Če zgradimo most Golden Gate, bodo našo pot spremljala drugačna doživetja in občutki, kakor če bi stopali po železniškem nadvozu. Aidan je govoril o svojem prepričanju in nas spodbujal, naj svoje prepričanje izoblikujemo tudi mi.

Pokazal je paralelo med sponzoriranjem in prometom. Če imamo sponzoriranje, promet raste, če ga nimamo ... »V civilnem svetu je uspeh odvisen od tega, koliko je človek trd. Pri FLP-ju bo človekova osebnost določila prihodnost. Z vsem svojim bistvom moraš od znotraj izžarevati pozitivno naravnost. Rex se vedno smehlja.« Aidan svetuje, naj smo takšni, s komer so ljudje radi v družbi.

Veronika Lomjanski, prva diamantna managerka regije, je postavila vprašanje, kaj je vzrok, da smo tam, kjer smo? Rešitev je treba poiskati v nas samih, saj je od našega lastnega fokusa odvisen naš dohodek.

Veronika svetuje, da naj se ne bahamo s tem, kar imamo, ampak ostanimo vedno ponižni in ljudje nas bodo imeli raje.

Predlagala je, da naj vedno ne »masiramo« svojih sodelavcev iz regije, ampak naj sponzoriramo nove ljudi. Dajmo našemu delu zdravo dinamiko. Če bomo vsak mesec registrirali štiri nove





Ljudi, bo to v enem letu oseminštirideset ljudi, iz njih bodo nastali supervisorji, novi managerji in seveda večje plačilo. Veronikina energija in zagon sta močno vplivala na vse prisotne. Serijo predavanj je sklenil Miklós Berkics, najnovejši diamantni manager regije. S primeri je pokazal, da je v predstavitve dobro vgraditi poučne in zanimive zgodbe, kajti teh se ljudje dlje spominjajo. Povedal je, da je zunanji svet, ki nas obdaja, odraz našega notranjega sveta. Če je človek negativno naravnan, bo takšne ljudi tudi privlačil, če pa je človek pozitiven in navdušen nad stvarmi, ga bodo obdajali podobni ljudje, takšna je zakonitost življenja.

Svetoval nam je, da naj se s svojim poslom obrnemo na čim večje število podjetnikov. Na tiste, ki jim gre pri poslih dobro, ker verjetno imajo proste kapacitete, in na tiste, ki jim posli ne gredo od rok, zato, da jim povemo, da je tukaj odlična priložnost za napredek. Če ne poznamo nobenega podjetnika, gotovo poznamo ljudi, ki podjetnike poznajo. To je veriga povezav MLM.

Miklós je vprašal dva svoja vodilna sodelavca, ki sta bila prisotna na njegovi prvi predstavitvi, kaj jim je ostalo najbolj v spominu. Informacij in podrobnosti se nobeden izmed njih ni spomnil, nista pa pozabila, kako so Miklósu žarele oči in s kakšnim neverjetnim navdušenjem je govoril. Čeprav takrat še ni imel lepih oblek in dragega avtomobila. A zaupanje v neomejene možnosti Forever mu je dalo toliko energije, toliko ognja, kakor bi že takrat nosil najlepše obleke in bi se pripeljal v najboljšem avtomobilu.

Potem je poklical enega izmed novih managerjev in ga je prav tako vprašal, kaj mu je ostalo v spominu iz prvega sestanka, ki je bil pred nekaj meseci. Mladenič je odgovoril enako kakor tisti, ki so bili na prvi Miklósevi predstavitvi pred 14 leti – videl je strast v njegovih očeh, ogenj, vero, to mu je ostalo v spominu. Diamantni manager je ugotovil, da je to tisto najpomembnejše. Nato je opozoril, da čas hitro teče in da naj nikar ne čakamo. »Odloči se in uresniči svoje sanje s pomočjo Foreverja.«

Po predavanjih sta nastopila Attila Pataky in Edda z odličnim koncertom, ki je ustvaril takšno vzdušje, kakršnega ne pomnimo. Na koncu dneva smo si na večerji postregli z imenitnimi jedili in spet dobili v dar nepozabno darilo.

Prihodnje leto bodi tudi ti z nami, izkusi velikopoteznost našega podjetja, spoznavaj neizmerno energijo, ki žari iz uspešnih ljudi, in uči se od najboljših. Ne pozabi na 600 točk.

**Tibor Lopicz in Orsolya Lopiczné Lenkó,
senior managerja,
člana President's Cluba**





NOVOST? ŽIVLJENJSKA POT FOREVER

Forever, ki je stopil v štiriintrideseto leto delovanja, je odločilni tržni dejavnik v skoraj 150 državah, Living Products Madžarska pa je z južnoslovansko regijo in Albanijo začela 15-letnico svojega uspešnega delovanja.

Več tisoč posameznikov in družin gradi posle Forever že skozi več generacij. Visokokakovostni izdelki podjetja in marketinški načrti so tudi na najmočnejših svetovnih trgih prestali preizkušnjo desetletij in dokazali, da se nanje lahko gradi stabilno, načrtovano in rentabilno podjetništvo.

V svetu že dolgo znana dejavnost, ki pozitivno vpliva na usodo ljudi, ki pa se v tej regiji razvija šele v zadnjih letih, je prišla v zavest ljudi kot življenjska pot Forever. Življenjska pot govori o ljudeh, ki se želijo na dolgi rok predati poklicu, predati poslanstvu. Želijo delati stvari, ki jih osrečujejo, v katerih se lahko izpolnijo, uresničijo svoje sanje, ustvarijo trajne vrednote; vse življenje lahko dajejo ter iz svojega poštenega dela tudi dostojno živijo in zagotavljajo varnost svoji družini.

Na Zahodu so s tem lahko vedno računali in to deluje še danes. Sicer je tudi na Vzhodu deloval sistem, čeprav v čisto drugačnih okvirih, in sicer »delati 40 let na istem delovnem mestu«. Kaj je ostalo iz tega v državah naše regije? Nostalgija ali obupna prizadevanja. Ostali so: lepo zveneče obljube, ponižujoče plače, nepredvidljiva eksistenca, odpuščanja, brezposelnost, modeli brezciljne prazne življenjske poti.

Življenjska pot Forever je nova možnost, ki predstavlja dokazano vrednoto, nova ponudba na paleti modelov življenjske poti. Seveda ni edina in vsi tudi ne bodo tega izbrali. To je »samo« fantastična MOŽNOST. V primerjavi z drugimi to dokazano deluje že štiriintrideseto leto, na Vzhodu, Zahodu, Severu in Jugu, deluje pri VSAKEM. Tisoči mladih od 18 do 28 let in druge generacije vsak dan začenejo svojo Forever življenjsko pot, si za svoje poslanstvo izbirajo načelo »obogateti tako, da bogatiš druge«.

Tudi ti skleni pogodbo s podjetjem Rexa Maughana, vzemi končno vodenje svojega življenja v svoje roke, naj ti bo končno dovolj, da te mečejo sem in tja, da te zavajajo, obljublajo, da so vedno drugi tisti, ki ti povedo, kaj je dobro zate. Začni oblikovati svojo lastno prihodnost; izkoristi možnost, da te svetovno podjetje s 3 milijardami dolarjev jemlje resno, da računa nate in te sprejema za partnerja.



Tibor Radóczy,
soaring manager, območni direktor

CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SRBIJA



1. DRAGANA JANOVIĆ
MILOŠ JANOVIĆ
2. VLADIMIR JAKUPAK
NEVENKA JAKUPAK
3. PRVOSLAVA MILETIĆ
4. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
5. MILENA PETROVIĆ
MILENKO PETROVIĆ
6. PETAR AČIMOVIĆ
MILANKA AČIMOVIĆ
7. KORÓDI KOVÁCS ELIZABETA
KORÓDI JÓZSEF
8. JASNA HRNČJAR
9. MARIJA KOBILJSKI
DJORDJE KOBILJSKI
10. VECKA VELKOVSKA

SLOVENIJA



1. JOŽICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
2. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
3. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
4. MARIJA KEGL
ALOJZ KEGL
5. TANJA TRGLEC
JOŽEF TRGLEC
6. KSENIJA BATISTA
7. LOVRO BRUMEC
8. ANA CVIJANOVIĆ
BOŽIDAR CVIJANOVIĆ
9. DR. SREČKO HERLIĆ
10. KIM JAZBINŠEK

04. 2011.
DESET NAJUSPEŠNEJŠIH
DISTRIBUTERJEV
NA OSNOVI OSEBNIH
IN NEMANAGERSKIH TOČK



MADŽARSKA



1. DR. ADRIENNE ROKONAY
DR. PÉTER BÁNHEGYI
2. TIBOR ÉLIÁS
3. TIBOR LAPICZ
ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ
4. JÓZSEF HEINBACH
DR. ERZSÉBET NIKA
5. TAMÁS RÁCZ
TAMÁS RÁCZ
6. KRISZTIÁN ÓVÁRI
7. DR. FERENC KISS
DR. IDA NAGY
8. DR. JUDIT VÉGH
9. DR. RENÁTA SZÁNTÓ SZABÓNÉ
JÓZSEF SZABÓ
10. DR. KATALIN PIRKHOFFER DR. SERESNÉ
DR. SERES ENDRE

HRVAŠKA



1. JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
NENAD PAVLETIĆ
2. ANDREA ŽANTEV
3. SELMA BELAC
DARIO BELAC
4. ALEN LIPOVAC
DOLORES LIPOVAC
5. RADOŠ ŠUŠANJ
IRENA ŠUŠANJ
6. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
7. KVATERNIK JANKOVIĆ JASNA
JANKOVIĆ IVICA
8. EDVARD BADURINA
TEA MIČIĆ
9. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ
10. ADNAN DJELMO
VESNA DJELMO

BOSNA-HERCEGOVINA



1. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
2. DR. SLAVKO PALEKSIĆ
MIRA PALEKSIĆ
3. DANIJEL MARKOVIĆ
4. VRANEŠ ZRINKA
5. GAIBIJA ČATIĆ
MUNIRA ČATIĆ
6. DR. SEAD HODŽIĆ
7. VASELIJE NJEGOVANOVIĆ
8. LJILJANA MARKOVIĆ
STOJAN MARKOVIĆ
9. JANJA DRAŠKOVIĆ
10. ANIDA MUSTAFIĆ

EAGLE MANAGER

2011. APRIL

DR. ROKONAY ADRIENNE
& DR. BÁNHEGYI PÉTER
ÉLIÁS TIBOR
JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
& NENAD PAVLETIĆ
JOŽICA ARBEITER & DR. MIRAN ARBEITER
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC
LAPICZ TIBOR
& LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
RÁCZ TAMÁSNÉ & RÁCZ TAMÁS
ÓVÁRI KRISZTIÁN
ANDREA ŽANTEV
RINALDA ISKRA & LUČANO ISKRA
DR. KISS FERENC & DR. NAGY IDA
DR. VÉGH JUDIT
SZABÓNÉ DR. SZÁNTÓ RENÁTA
& SZABÓ JÓZSEF
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
& DR. SERES ENDRE
MÁZÁS JÓZSEF



TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT
NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA
DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ
MARIJA KEGL & ALOIZ KEGL
HEGEDŰS ÁRPÁD &
HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI MARIETTA PIROSKA
SELMA BELAC & DARIO BELAC
VARGA GÉZA
& VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ
VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS
VÁRADI ÉVA
VARGA JÓZSEFNÉ
KASSAI KÁZMÉRNÉ
DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES
KÚTHI SZILÁRD
TÓTH JÁNOS
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ
ZACHÁR-SZŰCS IZABELLA
& ZACHÁR ZSOLT





RICHÁRD KUN

Richárd Kun je solastnik več družb, glavna dejavnost njegovih podjetij je uvoz cvetja. Šestintridesetletnik, rojen v Debrecenu, je letos februarja dosegel raven managerja, njegova sponzorka je Mónika Molnár.

BREZ SANJ NE MOREŠ BITI USPEŠEN

Katere so vrednote, ki veljajo za običajno podjetništvo in jih s pridom uporabljaš tudi pri doseganju uspehov v našem poslu?

»Vztrajnost, cilji, sanje. To je najpomembnejše, brez teh ne moreš biti uspešen. Točno to je tisto, kar me je pritegnilo pri teh ljudeh, ki sem jih spoznal. Je pa še nekaj, kar je treba omeniti. To je ljubezen. Tudi v svojih predavanjih vedno poudarim, da je ljubezen temelj vsega znanja in ustvarjanja. Tega ne govorim kot vernik; prepričan sem namreč, da brez ljubezni ne bi ostajali na Zemlji. Pomembno je, da iz svojega življenja izključimo negativne stvari, če jih ne moremo popolnoma izključiti, pa jih moramo vsaj obdelati v sebi. Brez tega ne moremo napredovati. Tu človek pridobi kompletan sistem, ni se nam treba ukvarjati z vprašanjem, od kod denar, Rex Maughan je že idealno rešil to zadevo. V običajnem podjetništvu je vse to veliko bolj zapleteno, tam moraš biti pozoren na vsako malenkost.

S katerimi argumenti sam sebi dokazuješ, da je res treba graditi mrežo MLM?

»Treba je in izplača se narediti zaradi sistema bonusov. Veliki podjetniki morajo stopiti v ta krog, da bi pridobili svobodo, ki je sicer ne bi mogli. Tu so na primer potovanja. Kot običajen podjetnik nimaš časa za to, če ga imaš, pa boš – podobno kot jaz – vso pot telefoniral, brskal po računalniku, nikoli ne počivaš. Tu pa zgradiš normalno mrežo, ki ti zagotavlja veliko bolj mirno in lažje življenje.«

Verjetno načrtuješ: že imaš svoj načrt do ravni managerja in tudi za poznejša obdobja?

O tebi je splošno znano, da si veliko dosegel v življenju, si solastnik v več podjetjih, gotovo živiš zavidanja vredno življenje. Zakaj si se odločil svojo kariero graditi v Forever?

»Veliko ljudi mi postavlja to vprašanje, odgovor pa je zelo preprost. Kot podjetnik menim, da moram biti odprt za različna področja. Lani oktobra me je Mónika povabila na vikend v Eger; tam sem spoznal Miklósa Berkicsa in Józsefa Szabója ter ugotovil, da imamo nekatere skupne točke, ki so zame izjemno mamljive. Po eni strani se je pojavil izziv, ali sem sposoben to narediti, po drugi strani pa me je pritegnila možnost pridobitve zaslužka in priznanja. Kot običajen podjetnik lahko zgradim posle, vredne več milijard, ni nujno, da zanje dobim tudi priznanje. In to pogrešam v svojem življenju. Ker pa sem tu zaradi denarja, se ne želim zaustaviti na ravni managerja, nadaljevati želim do diamanta, kar seveda ni vedno lahko uskladiti z mojim zdajšnjim delom.«

Čemu danes daješ poudarek v svojem življenju?

»Po uvrstitvi sem več pozornosti namenil svojim običajnim podjetjem, vendar pa želim od konca maja nadaljevati v Forever in se pokazati s prenovljenimi močmi. Upam, da bom v nekaj mesecih uspel doseči nove ravni uvrstitev.«

»Točno tako. Običajno imam svoje končne cilje, ki jih hočem doseči. Raven managerja sem zavestno načrtoval; letos bi rad še presenetil: moj cilj je doseči raven safirnega managerja, rad bi dosegel 1.500 točk in tudi izpolnil pogoje Profit Sharinga. Pri uresničevanju načrtov mi poleg moje partnerke pomaga tudi Terézia Herman.

Kakšne so tvoje metode, kako delaš?

Tega ni tako preprosto razložiti, saj živim v precej specifičnih razmerah. S seboj prinašam tradicionalno miselnost klasičnega podjetnika, poleg tega pa mi je v poslu FLP v veliko pomoč tudi moj sistem poznanstev. Za več mojih znancev, podjetnikov, je moja kariera v MLM za vzor, zato jih tudi uspevam pritegniti. Danes življenje podjetnikov ni lahko, davki so visoki, vodenje podjetja je polno stresov in napetosti, ta posel pa lahko zagotovi varnost. Veliko mi pomaga moja partnerka, ona organizira predstavitve, brez nje gotovo ne bi uspel graditi svoje mreže. Vedno mi je v pomoč in podporo; srečen sem, ker je ob meni. Jaz pa sem uspešnejši pri predstavljanju marketinga. Svoje zadeve v FLP urejam vzporedno z običajnim podjetjem, veliko srečan v dvoje imam, kar sicer zahteva veliko časa, kljub temu pa mislim, da je najučinkovitejša metoda. Na skupinskem srečanju je dovolj, če je prisotna ena oseba z negativnim pristopom, ki bo pogovor usmerila v nepravo smer, zato menim, da je boljši pogovor med štirimi očmi. Je bolj oseben, kandidat lahko pove o svojih težavah in jaz se lahko odzivam na povedano.

Kako je vajina zveza vplivala na skupno delo?

»Ena najpomembnejših stvari v življenju je ravnotežje. Obstaja ravnotežje v zasebnem in poslovnem življenju. Na koga pa lahko človek računa, če ne na svojega partnerja? Podpora partnerja je nepogrešljiva in k sreči pri naju to deluje. Težave se običajno pojavijo, ko se poruši poslovno ravnotežje, kar seveda vpliva tudi na zasebno življenje. Prav zaradi tega je nujno zasebno življenje položiti na trdne temelje. Nikoli se na primer ne smemo prerekati o denarju: denar prihaja in odhaja, se pretaka, ni naključje, če izgubimo kakšen znesek, pomeni le, da smo nekaj naredili narobe. Vendar pa je na temelju zakona privlačnosti ta denar mogoče tudi povrniti.

Kaj sporočaš tistim, ki šele spoznavajo FLP, ki prvič prebirajo magazin Forever?

»Bodite vztrajni, neomajno napredujte in ne verjemite tistim, ki vas želijo skreniti s prave poti. Prisluhnite notranjemu glasu in mu sledite. To je najpomembnejše.«
 »Če verjameš v nekaj, ne dovoli, da te zavedejo trenutki.«





RAVEN SENIOR MANAGERJA STA DOSEGLA

Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
(sponzor: *Tihomir Stilin in Maja Stilin*)

»Forever Living Products zagotavlja brezmejno radost vsem, ki so pripravljeni vztrajno delati na sebi in zase. Ponosna sva, da sva del tega sistema. Največjo vrednoto FLP ponazarja prav ta slika.«



RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI

Prvoslava Miletić
(sponzor: *Leposava Djurić*)

»Krenite po poti zdravja in dobrega zasluzka, bodite del svoje skupine, živite za svoje sanje in uživajte življenje.«



Vecka Velkovska
(sponzor: *Prvoslava Miletić*)

»Eden mojih ciljev je bil postati manager. Če imaš cilj, so ovire premagljive.«

Selma Belac & Dario Belac
(sponzor: *Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić*)

»Svoje dozdajšnje službe nisem izbirala sama, preprosto so se zgodile. Prav zato se zahvaljujem Jadranki in Nenadu, ki sta mi predstavila priložnost FLP, me spodbujala in mi zaupala. Zahvaljujem se družini, ki je sprejela mojo odločitev, da bova skupaj s soprogom to delo opravljala do konca svojih dni.«



Marija Kegl & Alojz Kegl
(sponzor: *Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter*)

»Prvorazredni izdelki, odlični sponzorji, dobra skupina in nekaj vztrajnosti pa so cilji dosegljivi.«



Kázmérné Kassai
(sponzor: *Tibor Éliás*)

»Človek lepega dne ugotovi, da sta najpomembnejša zdravje in ljubezen. Vse drugo je nepomembno. FLP mi je vrnil mladostno energijo, našla sem veliko novih prijateljev, ki me imajo radi. Poleg tega sem ustvarila temelje za življenje svojih vnukov ... a ni dovolj? Sem srečna in končno tudi svobodna. Poglej, tudi pri teh letih sem uspela.«



József Mázás
(sponzor: *Dr. Renáta Szántó Szabóné & József Szabó*)

»Direktor sem postal v osmih tednih. Vložil sem veliko dela, vendar je to le začetek poti, ki pelje do diamanta.«



Dr. Judit Végh
(sponzor: *Dr. Adrienne Rokony & Dr. Péter Bánhegyi*)

»In na koncu niso leta v tvojem življenju, ki štejejo, ampak življenje v tvojih letih.« (Abraham Lincoln)
Po mojem mnenju sem lahko zadovoljna.



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



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Gorazd Babić
& Karina Brumec
Katica Soldo
Kresz Zoltán
Lelkes András
Alen Lipovac & Dolores Lipovac
Majoros Tibor
Mayer Krisztián
Radoš Šušanj & Irena Šušanj



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Bakos Zsuzsanna
Barkóczy István
Barta Vince & Barta Vincéné
Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
Bársony László & Bársony Lászlóné
Sanja Begović

Nada Begović & Stevan Begović
Adnan Djelmo & Vesna Djelmo
Silvia Monika Janović Djokić & Dejan Djokić
Dombai Szandra
Dr. Király Tünde & Nagy Károly
Esztergályos Károly & Esztergályos Szilvia
Farkasné Halász Lívia
Filipov-Vass Ágnes & Filipov Gábor
Fogta József
Gál Mátyásné & Gál Mátyás
Vera Gavrilović & Miloje Gavrilović
Hadnagy Levente
Hajdú Csaba & Hajdúné Papp Edina
Hajnal Ildikó
Hajnal Tibor
Hermann Attila Roland & Suri Melinda
Ivana Ivanović
Branislava Ivanović
Jenei Sándor
Zoran Jevtić & Jasmina Jevtić
Jovanovic Marina
Kassay Ildikó

Kiss Dorottya
Kissné Ruzsics Erzsébet & Kiss Péter
Kissné Vass Gabriella & Kiss Zoltán
Konta Branka
Koszora Zita
Mirsada Krasnići & Afrim Krasnići
Laczkó Ákos & Laczkóné Graf Erika
Rosa Lazarević
Marofka Ágoston Pál
Adriana Mazikova & Tomaš Mazik
Pethő Orsolya
Slavka Pleskonjić
Mirjana Radojević & Slobodan Radojević
Staša Skrbiš
Katja Smrekar
Szenes Mihály
Szűcs Tímea
Branka Tomasević & Borislav Tomasević
Danijela Urošević & Nikola Urošević
Váradi György
Varga Zsolt Ferencné
Zoran Vrčić & Marina Baburić Vrčić



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

Jožica Arbeiter & dr. Miran Arbeiter

Bánhidny András
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Marija Buruš & Boško Buruš
Dr. Dósa Nikolett
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Kása István & Kása Istvánné
Kemenzei Vince & Tamási Krisztina
Dr. Kiss Ferenc & dr. Nagy Ida
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix

Mayer Péter
Mohácsi Viktória
Molnár Judit
Molnárné Kalcsu Klára
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosházi Diána
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Papp Imre & Péterbenze Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovic Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & dr. Bánhegyi Péter
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seres Endre
& dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Térmegei Lászlóné & Térmegei László

Visnovszky Ramóna
& Bognár Gábor

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
Halmai István & Halminé Mikola Rita
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre & Lukács Ágnes
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert





ANALITIKA BARV

Jesenski

TIP

Analitika barv temelji na ugotovitvah, da si barve letnih časov sledijo po značilnem vrstnem redu: spomladi (topli tip), ko posije sonce, se vse blešči v toplih, zlatih barvah; za poletje (hladen tip) sta značilni modrina neba in turkizna barva morja; za jesen (toplina) so značilne pisane barve jesenskega listja, za zimo (hladno) pa belina snega. Odtenske teh barv so na temelju las, trepalnic, obrvi, barve oči in polti kože na licu upoštevali pri kategorizaciji ljudi na temelju barvne analitike. Če poznamo svoje barve, bomo veliko lažje izbrali svoje obleke in tudi primerno ličenje.

JESENSKI TIP

Primerne barve za ženske »jesenskega tipa« so zemeljske barve in vsi zlati odtenki. Njihova polt je zlata, topla in svetla. Lahko je svetla, rožnato slonokoščena, ali od zlato bež, do tople rjavkaste barve. Osebe jesenskega tipa so pogosto pegaste. Ženske jesenskega tipa so kljub toplemu osnovnemu tonu pogosto blede. Njihova koža težko porjavi in hitro postane opečena. Lasje so povečini rdečkaste barve ali imajo vsaj rdeč ten. Pri osebah tega znaka najdemo vse odtenke od kostanjevo rjavih so bakrene in rdeče-blond do temno zlato plave in temno rjave barve. V skladu z barvo las imajo tudi osebe tega tipa večinoma tople rjave oči. Lahko so zlato rjave, temno rjave, lešnikove barve ali čokoladno rjave barve.

BARVE

Osebi izvirnega jesenskega tipa se najbolj podajo osnovne barve narave. Ker imajo razmeroma brezbarvne trepalnice, obrvi, ustnice in lica, je ličenje skorajda nujno. Barve jeseni so intenzivne, tople, z zlatim podtonom – podobne so barvam jesenske narave gozda in zemlje. Izogibati se morajo črne, snežno bele, rožnate, mornarsko modre, sive in vseh barv hladnega, ostrega tona. Jesenski tip je športno eleganten tip, zanj so značilni enobarvni ali materiali, ki imajo vzorce v samem materialu: na primer surova svila, laneno platno, bukle, vse vrste krzna in kože divjih živali. Kot okras lahko nosi skoraj vse. Kroj je običajno širok, rahlo nabran, upošteva je značilnosti naravnih materialov. Za osebo jesenskega tipa je značilna športno, ohlapna eleganca, ki v pozitivnem pomenu besede daje občutek neurejenosti.

OBLAČENJE

Čevlji imajo nizko ali srednje visoko peto rjave, olivne, rjasto rjave ali slonokoščene barve. Za torbice so značilne eksotične oblike, naravni materiali ali bogato okrasje - laneno platno ali koža divjadi, kombinirano z lesom. Nogavice so zlato rjave, svetlo ali temno bež, cimeta ali olive. Za jesenski tip je najboljši nakit iz zlata, iz rumenega in rdeče bakrenega materiala, izjemno lepo pa ji pristajajo lesene, kožnate in slonokoščene verižice, uhani, pa tudi nakit afriškega sloga.

LIČILA

Če ima jesenski tip svetlo polt naj uporablja bež podlago, pri temnejši polti pa rdečkasto rjavo ali rjavkasto podlago. Za ličnice naj uporablja barvo koral, lososa, cimeta, terakote ali odtenek tople rdeče barve, nikakor pa ne rožnate. Rdečilo za ustnice ne sme biti svetlo, pač pa ženski tega tipa lepo pristaja zlati lesk. Za veke lahko uporabi vse odtenke tople zemeljske barve, vendar le v tanki plasti, hladne, ledene barve so prepovedane. Pri svinčnikih za oči se naj izogibajo črni barvi, barva laka na nohtih pa se po možnosti naj ujema z rdečilom za ustnice. Za barvanje las priporočamo bakreno rdečo, mahagoni, rdečkasto blond, zlato blond, kostanjevo rjavo in toplo temno rjavo barvo. Pramene odsvetujemo.

SONYA® CREAM TO POWDER FOUNDATION



113 golden sun

114 mocha

115 raisin

SONYA® BLUSH



156 nature 159 berry rosewood

SONYA® EYESHADOW



133 ginger

150 pot of gold

140 fudge brownie

143 birch

SONYA® LIPSTICK



118 coffee cream

121 chocolate kisses

124 dusty rose

SONYA® LIP PENCILS



173 mahogany

175 cocoa

181 golden shimmer

SONYA® EYE PENCILS



176
burnished brown

178
jazz

SONYA® LIP GLOSS



192 sunglow



SONYA® PALETTES

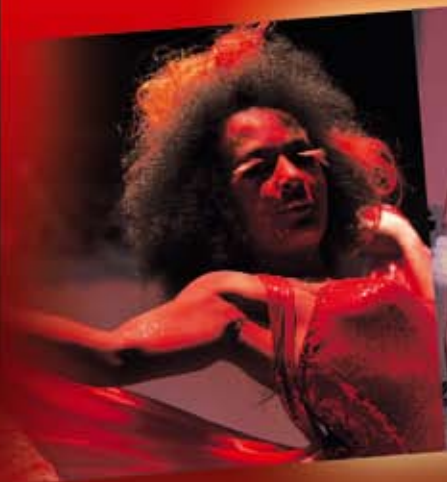
FAB PARTY

FOREVER YAKS



BUDAPEST, 2011. 21. 05.

ZVEČER, 21. MAJA SMO SPET SKUPAJ SLAVILI V BUDIMPEŠTI, V DVORANI SYMA,
ZNOVA SMO SE SKUPAJ VESELILI POSEBNEMU IZDELKU, KI JE OSVEŽIL TRG, POJAVIL
SE JE NAŠ FAB.



Kdor hoče, ta zmore

Kaj zmore?

Vse, o čemer sanja. Vse, kar si želi doseči. Ostati v svojih okoliščinah, zadovoljiti se z najmanj, s čedalje manj. Ali pa se dvigniti; prilesti iz jame, tudi če si pri tem polomi vse nohte. Prosjačiti, nastavljeni lice klobutam, prenašati poniževanje. Oprostiti, prositi za pomoč, doživljati uspeh. Biti ČLOVEK, tudi če je takšen, ki hodi nekje zgoraj, v oblakih.

Posebnega doživetja so bili deležni ljudje, bilo jih je okoli 1.500, ki so ves prvi konec tedna v maju preživeli v Jakabszállásu, na »orlovskem letu« Miklós Berkicsa, kjer so že številni vodilni ljudje dobili krila, kjer se vsaka dva meseca učimo svoj poklic, vztrajnosti, človečnosti, dobivamo motivacijo, priznanje, ljubezen, kjer pomeni udeležba čast za predavatelja in poslušalca.

»Kdor hoče, ta zmore.« Naslov predavanja Nane Kouldiati, nove diamantno-safirne managerke je postal do konca drugega dneva že slogan. Francozinja s čokoladno barvo kože, s klobukom na glavi, ki je s svojo specifično eleganco ustvarila modo, nas je začarala z glasom, besedami, s svojimi gestami. Spodbujala je vprašanja, prinašala iz globine odgovore, pomagala na dan starim, že od nekdaj obstoječim dokazom in odganjala strahove.

Ta mati šestih otrok živi zdaj v Franciji, rojena je bila v Nigeriji, odrasčala v Burkini Faso, na Sorboni je diplomirala iz sociologije in psihologije; zaupala nam je pomembne trenutke, težave svojega življenja; proces, v katerem je tudi sama ugotovila, da kdor hoče, ta zmore. Reči ne stoletni tradiciji svojega naroda, vstati znova in znova, začeti znova, kolikokrat je to le treba, dokler ne prideš do cilja. Dnevno nagovoriti petsto ljudi, v petih tednih zgraditi managerski posel, čez leto dni soaring, po preteku še enega leta doseči safirno raven, potem pa začeti vse znova, ker jih od 9 frontnih managerjev 8 izpade ... In se v tem času stalno spreminjati, razvijati.

Mnogi smo dobili od nje na posodo vizitko. Čim prej jo pričakuje nazaj kot znamenje, da smo uresničili, kar smo ji obljubili: da bomo dosegli svoj najbližji cilj. Saj se v življenju vse začne z odločitvijo.

Ta dneva sta mi pomenila presenetljivo in nadvse prijetno doživetje. Doživetje volje, vzdržljivosti, ljubezni, zaupanja, prepričanosti, da če bom hotela, bom zmogla tudi jaz.

**Annamária Kürtös
supervisorka**



Holiday Rally 1.

1. RAVEN

Kassai Kázmérné
Dr. Dragiša Veličković & Jelena Veličković
Hajdú Csaba & Hajdúné Papp Edina
Adnan Djelmo & Vesna Djelmo
Amira Šurković
Bajkóné Varga Júlia
Damir Pejín & Milica Bulović
Andriška József
Kun Richárd
Bakos Zsuzsanna
Dr. Végh Judit
Vecka Velkovska
Vanja Janković & Dragan Janković
Jávorszki Róbert & Bata Krisztina
Varga Sándor
Filipov-Vass Ágnes & Filipov Gábor
Farkasné Halász Lívia
Dr. Szénai László & dr. Szénainé Kovács Gabriella
Szűcs Tímea
Ács Emőke & dr. Fekete-Szabó Tamás
Nagy György & Pezenhoffer Ágnes
Dr. Sahinné Kása Erzsébet & dr. Sahin Fawaz
Hermann Attila Roland & Suri Melinda
Ujvári Eszter & Koutlianis George
Mirsada Krasnići & Afrim Krasnići
Máté Judit
Mata Anna Ágnes
Gorazd Babić & Karina Brumec
Nenad Cvejić
Gál Mátyásné & Gál Mátyás
Koszora Zita
Nagyné Frank Noémi
Hadnagy Levente
Kiss Dorottya
Staša Skrbiš
Bartus Gyula & Bartus Gyuláné
Barkóczy István
Váradi György
Danijela Urošević & Nikola Urošević
Silvia Monika Janović Djokić & Dejan Djokić

Branka Tomašević & Borislav Tomašević
Vera Gavrilović & Miloje Gavrilović
Marina Jovanović
Nada Begović & Stevan Begović
Majoros Tibor
Adriana Mazikova & Tomas Mazik

2. RAVEN

Berkics Miklós
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Szántó Erika & Gyurján László
Radoš Šušanj & Irena Šušanj
Fischhof Zsuzsanna
Lara Vlahović
Szilágyi Lászlóné & Szilágyi László
Kovácsné Lőrincz Ágnes & Kovács István
Selma Belac & Dario Belac
Tanja Trglec & Jozef Trglec
Marija Kegl & Alojz Kegl
Alen Lipovac & Dolores Lipovac
Vidó Irén
Nyerki Norbert
Betléri Petra & Betléri Zoltán
Tiszai Zoltán & Tiszai Zoltánné
Molnár András
Nagy Zsuzsanna
Mázás József
Maja Dragović Brkljac & Igor Brkljac
Katica Soldo
Bukovics Alexandra
Szilvási József
Vécsei Magdolna
Tanja Karović
Barta Béla
Berta Erika
Hegedüs László
Mgr. Edita Kordaova & Korda Jan
Bartuczné dr. Barna Erzsébet & Bartucz István
Leskovar Péter & Kebert Nataša



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>.

NADALJNJA 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 preklık le-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

Budimpešta – Success Day 18. 06. , 2011.
23. 07. 2011., 17. 09. 2011., 12. 11. 2011.

NAROČANJE IZDELKOV

Naše izdelke lahko osebno kupite v naših predstavništvih, 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 Mezösi + 36-70/779-1943
Dr. Endre Németh + 36-70/389-1746
Dr. Terézia Samu 70/627 5678
Dr. Edit Révész Siklósné,
predsednica strokovne zdravniške komisije

Telefonska številka našega neodvisnega zdravnika svetovalca:
Dr. György Bakanek + 36-70/414-2913

PREDSTAVNIŠTVA

Forever Living Products

• Center za usposabljanje:
1067 Budapest, Szondi utca 34.
tel.: +36-1-332-5956, + 36-70-436-4285

• 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

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 prodaje in spodbujanja prodaje:
Erzsébet Ladák Tel.: +36-1-269-5370
int.160, mobil: +36-70-436-4230

Direktorica za marketing in komunikacije:
Bernadett Huszti, int. 194,
mobil: +36-70-436-4212

Osrednja uprava: Tel.: +36-1-269-5370,
fax: + 36-1-297-1996
Magdolna Darvas, int. 159,
mobil: +36 70 436 4197

Zsuzsanna Gero, int. 158,
mobil: +36-70-436-4272

Zsuzsanna Petröczy 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, Petöfi u. 26.
tel: +36-32-485-300,
fax: +36-32-485-285 ,
Direktorica hotela: Katalin Király
Spletna stran: www.kastelyszirak.hu



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: officeniss@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 četrtek od 12. do 18.30. ure

Sreda in petek od 9. do 16.30. ure

Lepotni salon Sonya: 063/394 171

Regionalni direktor: Branislav Rajić

Zdravnika svetovalca: Dr. Biserka Lazarević in dr. Predrag Lazarević:

+381 23 543 318

Beograd, Success Day: , 25.06.2011, 24.09.2011, 26.11.2011



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, faks: +386 1 562 3645

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 41 420 788

Izobraževanja: javna predavanja vsako sredo od 19. ure, Draš Center, Maribor, Pohorska 57.

Ljubljana, Success Day: 19.11.2011



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: 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: Artilla Borbáth

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

Tirana, Success Day: 2011.11.20.



BOSNA IN HERCEGOVINA

Regionalni direktor: Dr. Slavko Paleksić

Sarajevska pisarna: 71000 Sarajevo,

Dzemala Bijedica 166 A.

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: 10.12.2011



KOSOVO

Prištinska pisarna: Prishtinë Rr. Uçk br. 94.

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



nature



Gibalo življenja

Akoenzim Q10-et so prvič izolirali leta 1957 iz govejega srca. Pozneje so ugotovili, da je ta snov v živem organizmu vedno prisotna. Q10 ali ubidecarenon najdemo samo pri sesalcih. Pri človeku se nahaja v največji koncentraciji – 70 mg/kg – v srčni mišici. Poleg tega je večja količina tudi v jetrih, ledvicah in skeletnih mišicah.

Raziskovalci tekasaške univerze, Karl Folkers in njegovi kolegi so prvi odkrili življenjsko pomemben učinek Q10 pri dihanju in proizvodnji energije človeških celic ter pri njihovem pomanjkanje v primeru srčnega popuščanja pri človeku.

Nato so v čedalje večjem številu objavljali znanstvena dela o Q10, in vse več raziskovalcev je odkrilo lastnosti Q10 in njegov učinka na srce in na imunski sistem.

Dr. Peter Mitchell je leta 1978 prejel najvišje priznanje – Nobelovo nagrado – ki ga lahko dobi raziskovalec, ker je prepoznal in zapisal vlogo delčkov Q10, ki jo imajo pri proizvodnji energije celic, v tako imenovanih mitochondrijih, in za svoje teorije, usmerjene v prihodnost.

V letih okrog 1980 je CoQ10 spet prišel v središče zanimanja. Rezultat preizkusov je nakazoval na to, da

je CoQ10 lahko možen kandidat za zdravljenje številnih bolezni.

V tem času je že postala možna proizvodnja velike količine čistega CoQ10 v farmaciji za potrebe raziskovanja, na voljo pa je bilo tudi ustrezno zaledje za merjenje CoQ10 v krvi in tkivih. Šved L. Ernster je ugotovil, da ima antioksidant CoQ10 lastnosti, ki uspešno nevtralizirajo proste radikale.

V letih okrog 1990 so ga uvedli kot prehransko dopolnilo, o njegovi učinkovitosti so bili objavljeni številni mednarodni članki.

Leta 2003 je postal uradno zdravilo pri terapijah bolezni Huntington in otroške kongestivne bolezni srca.

CoQ10 sodeluje pri energetski sintezi organizma. Čim višja je celična koncentracija, toliko več energije lahko proizvajajo celice.

Naravno proizvodnje Q10 v telesu se s staranjem in zaradi številnih drugih, predvsem kroničnih bolezni, zmanjša. To pa pomeni težave zato, ker ima Q10 zelo pomembno vlogo pri proizvodnji energije znotraj celic. Številne študije poročajo o tem, da je raven Q10 veliko nižji v organizmu tistih oseb, ki bolehamo za kakšno boleznijo.

Zakladi narave VI.

KAJ JE Q10?

- koencim, naravni vitamin
- zaščitna molekula in molekula, ki razstruplja
- je pogoj za vse življenjske funkcije
- v mladem organizmu povsod prisoten (do okrog 30. leta)
- brez treninga poveča kapaciteto srca
- podpira imunski sistem, pomaga pri preprečevanju bolezni, s tem je počasnejša »obraba« organizma
- ščiti pred srčnim infarktom
- znižuje visoki krvni tlak
- organizmu vrača mladostno aktivnost, telesno in duhovno svežino.

Deset različnih koencimov Q je znanih od Q1 do Q10. Izmed teh je edini, ki je značilen za človeka, je koencim Q10, ki ima največjo vrednost. S prehrano dobimo v organizmu Q19 nižje stopnje, ki smo ga sposobni preoblikovati v višjo stopnjo Q10. Kemični proces preobrazbe se dogaja v jetrih. Za to je med biološkimi okoliščinami potrebno veliko vitaminov (B6, B12, folna kislina, niacinamid, bioflavon, pantotenska kislina, C- vitamin, E- vitamin) in mikroelementov. Vloga E-vitamina je pri zaščiti celic telesa znana že dolgo časa. Raziskovalci so našli ključ razlaga medsebojnega vpliva E-vitamina in Q10. E- vitamin je antioksidant, torej varuje Q10 pred vplivom prostih radikalov, ki pri presnovi povzročajo zmedo kot agresivne snovi. Čim višji je Q10 na ravni celic, tem več energije lahko proizvedejo celice. S staranjem pa se količina, ki se proizvaja v organizmu, postopoma zmanjšuje, to pa vpliva na splošno delovanje organizma in povzroča visoko stopnjo utrujenosti. Lahko pravimo tudi, da je Q10 neke vrste snov, ki vpliva na staranje. Njegov največji pomen pa je v vlogi, ki jo ima pri proizvodnji energije in v vplivu, ki jo ima na srčno mišico, in to daje tudi pomen sedanje uporabe: kot zdravilo izboljšuje funkcijo srčne mišice.

Pomembno vlogo ima tudi pri preprečevanju stranskih učinkov določenih zdravil (na primer pri kemoterapiji, pri statinski terapiji za zmanjšanje ravnih krvnih maščob.)

Bistveno je, da nima stranskih učinkov.

Koencim Q10 je edini antioksidant, ki nastaja v organizmu. Zaradi svojega vpliva na nevtralizacijo prostih radikalov varuje molekule in celice pred škodljivimi vplivi oksidativnega stresa. Japonci so že v 60-ih letih prejšnjega stoletja dajali Q10 pri srčnem popuščanju in njegova uporaba je leta 1997 prišla v kardiološke učbenike.

Nastajanje koencima Q10 je odvisna od tega, v kakšni meri je organizem preskrbljen z določenimi prekursorji in pomožnimi sredstvi (kofaktorji). Maksimum proizvodnje doseže, ko je človek star okrog 20 let, po 30. letu starosti pa ga je nujno potrebno dodajati.

Če se količina Q10 zniža, se zniža tudi raven energije. 25%-no znižanje lahko vodi že k nastanku bolezni (motnje ritma, visok krvni tlak...), če je zmanjšanje večje od 75%-ov pa organizem ni sposoben preživetja.

UČINKI:

- antioksidant, ščiti celice, upočasnjuje staranje
- ščiti imunost, sinergist z vitamini A- C- E za krepitev imunskega sistema, z liponsko kislino
- zmanjšuje stranske učinke kemoterapije
- zmanjšuje simptome vnetja in odmiranja dlesni, pospeši regeneracijo
- učinkovit pri sindromu kronične utrujenosti
- izboljšuje delovanje mišic (športniki!)
- blaži sindrome bolezni dihal (na primer astma)
- učinkovit pri zdravljenju čira na želodcu in dvanajsterniku.

PRIPOROČA SE:

- znižuje krvni tlak že samo po sebi
- izboljšuje krvni obtok
- krepi funkcijo srčne mišice
- zmanjšuje motnje srčnega ritma
- v veliki meri izboljšuje srčno popuščanje

nature



Nastajanje Q10 zavirajo zniževalci krvnega tlaka, beta bloki, zniževalci holesterola. Hkrati pa Q10 znižuje enega od stranskih učinkov statinov, bolečine v mišicah.

Priporočena dnevna doza pri zdravem človeku je 10-30 mg za povečanje proizvodnje energije in za preprečevanje bolezni. Po priporočilih mednarodno znanega inštituta Colgan lahko vzamejo športniki 30-60 mg dnevno, kar bistveno poveča njihov rezultat. Po strokovni literaturi je dnevni odmerek za doseg terapijskega učinka 120-360 mg.

Ugodni učinek jemanja koencima Q10 nastane le počasi, po nekaj tednih jemanja. Če se kdo počuti veliko bolje že po nekaj dneh jemanja, to kaže na to, da je bilo pomanjkanje Q10 v njegovem organizmu veliko. Za vzdrževanje se priporočajo odmerki 10-30 mg dnevno, sicer lahko organizem zopet utrpí pomanjkanje. Q10 kot dopolnilo v nobeni obliki ne ovira organizma, da ne bi tudi vnaprej proizvajal tiste količine, ki je sposoben sam proizvesti. Ni se treba torej bati, da bi se zaradi jemanja Q10 organizem odvadil proizvajati koencim Q10.



Dr. Gabriella Kassai
manager

INDIKACIJE:

- psihična izčrpanost (izguba telesne in duhovne moči)
- kronična utrujenost, nespečnost (motnje spanja)
- pogosta virusna in bakterijska vnetja (slabši imunski sistem)
- znaki hitrega staranja
- izguba želje po spolnosti
- krepí oslabiljeno srčno mišico
- upočasní zaradi starosti oslabiljeno srčno mišico
- pospeší ozdravitev tkiv po srčnem infarktu in možganski kapi
- upočasní fiziološke pojave, ki nastajajo s staranjem (na primer kratkoročna izguba spomina)
- Preprečuje nastajanje starostnih degenerativnih obolenj
- ohrani vitalnost veznega tkiva

PRIPOROČA SE:

- ljudem v srednjih in zrelih letih
- osebam, ki so izpostavljene večjim telesnim in duševnim obremenitvam, stresu, in zaradi tega porabijo veliko energije
- ljudem, ki imajo aktivno življenje
- športnikom
- poslovnežem
- študentom
- bolnikom s srčno-žilnimi boleznimi oziroma z drugimi kroničnimi boleznimi
- bolnikom, ki jemljejo zdravila, predvsem statine
- bolnikom s kemoterapijo
- posebno priporočljiv je za starejše generacije za izboljšanje splošnega stanja
- za izboljšanje splošnega stanja, pomlajuje in osvežuje, ker spodbuja celično energijo.

Brez kisika lahko živimo le nekaj minut, brez vode nekaj dni, brez hrane pa nekaj tednov, in dejstvo je, da organizem brez Q10 ne more obstajati. V sorazmerju z zmanjšanjem količine Q10 v organizmu, se slabša tudi zdravstveno stanje. Podaljšajmo mladost in življenje! Q10 je nepogrešljiv pogoj dolgega, zdravega in kakovostnega življenja.

LITERATURA:

Prof. dr. F. Ziliken: Felfedezés: Q10 energjavitamin
Dr. Pucsok József: A CoenzymQ10 élettani hatásai
Dr. Sándor Edit: CoenzimQ10

FOREVER Success Day

23. JULIJ 2011



PROGRAM POVEZUJETA:
BRIGITTA BELÉNYI NAGYNÉ IN ÁDÁM NAGY
SENIOR EAGLE MANAGERJA
ČLANA PRESIDENT'S KLUBA 2011



POZDRAVNI NAGOVOR
DR. SÁNDOR MÍLESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



VAROVANJE ZDRAVJA POLETI
DR. BOGLÁRKA FRANCIA
MANAGERKA



PRVI KORAKI GRADNJE POSLA
IMRE PAPP
SOARING MANAGER



POSTALA SEM EAGLE MANAGERKA
RENÁTA ZSIDAI
EAGLE MANAGERKA



ZAKAJ SEM IZBRALA SONYO?
RITA MIKOLA HALMINÉ
SAFIRNA MANAGERKA
ČLANICA PRESIDENT'S KLUBA 2011, 2010



GRADNJA MREŽE V TUJINI
GIZELLA BOTIS
DIAMANTNO-SAFIRNA MANAGERKA



ZNOVA V ZALETU
RÓBERT VARGA
DIAMANTNO-SAFIRNI MANAGER
ČLAN PRESIDENT'S KLUBA 2010

NASTOPA: KATI WOLF

UVRSTITEV SUPERVISORJEV, ASSISTANT SUPERVISORJEV, MANAGERJEV, SENIOR MANAGERJEV, ASSISTANT MANAGERJEV, POZDRAV ČLANOM KLUBA OSVAJALCEV, UVRŠČENIH ZA REGISTRŠKE TABLICE, ČLANOV KLUBA BUSINESS BUILDERS, UVRŠČENIH NA SUPER RELI

OD 10. URE VAS PRISRČNO PRIČAKUJEMO V PRIREDITVENEM CENTRU SYMA (1143 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.
MED PRIREDITVIJO PRIČAKUJEMO DRAGE DISTRIBUTERJE S CELODNEVNIM SEJMJOM, POLNO PONUDBO IZDELKOV FOREVER S TOČKAMI OZIROMA BREZ TOČK.

FOREVER

KOLOFON

Izdajatelj: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (+36 1) 269 53 70 Faks: (+36 1) 297 1996

Glavni urednik: dr. Sándor Mílesz Uredniki: Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petróczy, 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 Vladimír, Žarko Anić Antić (hrvaški), Ortlíia 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



DOTIK NARAVE

Sirona