

LETNIK XV, ŠTEVILKA 7, JULIJ

# FOREVER



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

FOREVER 

EUROPEAN RALLY *be free*  
BUDAPEST 2012







# Stiki

**K**ot verjetno že veste, sem pred kratkim obiskal čudovito mesto Cape Townu, kjer sem se udeležil afriškega relija. Bila je fantastična prireditev! Prišlo je več kot 4000 distributerjev z vseh koncev črne celine in v svojih čarobnih pisanih ljudskih nošah so še popestrili to enkratno priložnost.

Medtem ko sem stal na odru, sem preprosto čutil otipljivo energijo in pričakovanje v zraku. Med uvrščene Profit Sharinga smo podelili več kot 2,5 milijona dolarjev. Gre za najvišji znesek doslej, ki smo ga razdelili v Afriki. Prepričan sem, da bo ta program izboljšal življenje veliko ljudi. Ček z najvišjim zneskom, gre za 234.327,22 dolarja, sta letos prejela Thabani in Nombuso Biyela iz Južne Afrike.

Želim si, da bi novica o tem, kako ponosen sem na njihove dosežke, prišla do slehernega afriškega distributerja. So najboljši primer za to, kako daleč lahko pridemo, če skrb za druge združimo z vztrajnim in predanim delom. Nadaljujte z delom, prihodnje leto se dobimo v Sun Cityju!

V preteklih štirih mesecih sem obiskal kar nekaj regionalnih relijev. Hodil sem po različnih mestih po različnih celinah, ves čas pa me je spremljala misel. Svet je sicer neverjetno velik, vendar odkar imamo internet, mobilne telefone in elektronsko pošto, ki nam omogočajo dnevne stike, so razdalje postale premagljive. Medtem ko me včasih skrbi, da se bomo izgubili v morju informacij, se moram po drugi strani sprijazniti z dejstvom, da nam sodobna tehnika omogoča vedno nove priložnosti. Ugotovil sem, da nam ta tehnika namreč omogoča dostop do tisočih novih ljudi. Odpira nam poti, o katerih pred 33 leti, ko je FLP krenil na svojo pot, še sanjali nismo.

Nova sredstva, kot so na primer MyFLPBiz oziroma webinarji in foreverliving.com, so nam v pomoč pri širjenju stikov. Ali čutite moč tehnike? Danes nam niso dosegljivi le tisti iz našega neposrednega okolja, ampak lahko prestopamo tudi zemljepisne meje, to pa pomeni, da lahko svoj krog sodelavcev širite do neverjetnih razsežnosti. Po svetu je še več deset tisoč, celo več milijonov tistih, ki jim lahko predate fantastično sporočilo FOREVER o zdravju in bogastvu.

Pomislite, ali ste že res izkoristili vse možnosti, ki jih ponuja sodobna tehnika? Če je odgovor negativen, se vprašajte: zakaj ne? Morda nove tehnologije v vas prebudijo strah in odpor? Morda čutite, da so vas ta sredstva preseгла? Ali pa so preveč zapletena, da bi se naučili, kako delujejo? Naj vam povem, kaj jaz mislim o vsem tem.

Tehnika ni nič takega, česar bi se morali bati. Prav nasprotno: omogoča nam izpopolnitev samega sebe. Veliko je virov, kjer nam predstavijo sredstva, ki so na voljo distributerjem. Na spletnih straneh podjetja vam ponujajo spletne treninge. Vaše višje linije in osrednje pisarne so vam na voljo z različnimi informacijami, zato se odločite in posezite po teh informacijah. Vsi so tu, da bi vam pomagali.

Doslej smo ustvarili možnosti, da bi nove rešitve in nova sredstva prišla do vas. Obljubljam vam, da si bomo tudi v prihodnje prizadevali, da bi vam predali vse inovacije, vsa nova sredstva, s katerimi boste lahko razvijali svoj posel in se prilagajali nenehnim spremembam sodobnega sveta. Nadaljevali bomo po poti, po kateri smo krenili, in storili bomo vse, da bi sporočilo FOREVER lahko predali milijonom ljudi, ki sanjajo o fantastični priložnosti, ki jo lahko prav mi zagotovimo s Forever.

MORAJO SLIŠATI sporočilo FOREVER, mi pa bomo storili vse, da bo to sporočilo prišlo do njih.



  
REX MAUGHAN  
GENERALNI DIREKTOR





## BUDIMPEŠTA 2012

**V** začetku julija je startna pištola počila: začelo se je fantastično tekmovanje, katerega končni cilj je eno najlepših evropskih mest, Budimpešta.

Foreverovci iz več kot 40 držav in različnih otkov so krenili, da bi po svojih najboljših močeh dosegli čim boljše rezultate in se uvrstili v končnico. Julij je čas dejanj. Uvrstijo se lahko le tisti novi sodelavci, ki bodo že v tem mesecu v tekmi dosegli aktivnost 4 cc. Kaj to pravzaprav pomeni? Spoznavanje izdelkov, začetek redne uporabe izdelkov ter predajo pridobljenih izkušenj znancem, kolegom in prijateljem. Nato pa morate še njih poučiti o tem, kako vse to širiti v širšem okolju. Vsakemu distributerju Forever se ponuja izjemna priložnost, saj bomo na odru v Budimpešti slavili tudi 15. obletnico delovanja madžarske in južnoslovanske regije. Ob tej priložnosti se nam bodo pridružili tudi naš ustanovitelj, generalni direktor Rex Maughan, predsednik Gregg Maughan, naš evropski podpredsednik Aidan O'Hare, ki bodo pripotovali, da bi se srečali z najboljšimi v Evropi. Če ste se že pridružili sistemu Forever, potem naredite vse, da bi tudi vi stali na odru in se nanj uvrstili. Če se prvič srečujete s to miselnostjo, imejte dovolj poguma za odločitev in spremembo. Človek v življenju večkrat pride do razpotja, ko se mora odločiti za pravo smer. Sprejmite modro in premišljeno, vendar odločno in hitro odločitev, saj je življenje prekratko, da bi živeli nekakovostno. Vsa Evropa tekmuje, da bi dobila vstopnico za srečanje v Budimpešti. S stalnim in načrtnim delom si tudi vi zagotovite svoje mesto. Zastopajmo dostojno in množično svojo državo na odru Forever. Krenite zdaj, delajte in dobimo se leta 2012 na evropskem reliju v Budimpešti.

Naprej, FLP Madžarske!

DR. SÁNDOR MILESZ  
DRŽAVNI DIREKTOR

2012 BUDAPEST





# Success Day

**BUDIMPEŠTA** 18. JUNIJA 2011



**N**a naši junijski prireditvi Dan uspeha so bili v ospredju otroci Forever, za njimi pa je na oder stopil **Viktor Király** in dvorana Syma se je spremenila v pravo koncertno dvorano. In še nekaj: večkrat je zadonela Madonina pesem Holiday in rednim obiskovalcev prireditve je jasno, kaj to pomeni: nekdo bo potoval ... Da, poletje se razdaja, vse večkrat pomislimo na skale pri Poreču. Naši najobetavnejši distributerji bodo septembra spet odpotovali na tradicionalno nagradno potovanje na hrvaško šolo managerjev. Tudi tisti, ki jim do zdaj še ni uspelo, imajo še priložnost, le potruditi se je treba! **Lajos Túri**, za nas samo **Lui**, to pot ni takoj začel z himno Forever, ampak je pred tem imel pravi mali koncert iz svojega repertoarja, ko pa je zadonela najbolj znana pesem, so že vsi sedeli na svojem mestu. Razen seveda soaring managerke **Hajnalke Senk** in svežega diamantnega managerja **Miklósa Berkicsa**, ki sta se za kulisami pripravljala na povezovanje programa današnje prireditve. Hajni nam je zaupal, da se bosta ob polčasu tudi preoblekla ... Že sam njun uvod je bil pravi šov. Podobno kot v poslu sta tudi na odru prava partnerja, ki prav posrečeno duhovičita. Naštela sta, kdo vse je prišel na današnjo prireditev: nagovorila sta tiste iz Budimpešte in seveda tudi tiste s podeželja, za konec pa iskala dvomljivce, a se je izkazalo, da so to pot ostali doma.





POMEMBNA VREDNOTA FOREVER LIVING PRODUCTS JE ZANESLJIVOST, ZATO JE SCENARIJ PRIREDITEV DAN USPEHA ALI SOBOTNIH PRIREDITEV ZA UVRSTITVE OZIROMA USPOSABLJANJE SODELAVCEV VEDNO PODOBEN. VELIKO STVARI SE DOGAJA OB TEH PRILOŽNOSTIH: RESNO UČENJE, DOSTOJNO SLAVJE IN SPROŠČENA ZABAVA. KLJUB TEMU JE VSAKA PRILOŽNOST NEKAJ POSEBNEGA, VEDNO SE DOGODI KAJ, ZARADI ČESAR JE TA SOBOTA MALCE DRUGAČNA, KOT JE BILA PRETEKI MESEC. IN PRESENEČENJ TUDI TOKRAT NI MANJKALO ...

Nato smo na odru pozdravili državnega direktorja **dr. Sándorja Milesza**. Takoj po pozdravnih besedah je dejal: »Današnji dan namenjam otrokom.« V Forever zadnje čase vse več slišimo o otrocih, o najstnikih, o dvajsetletnikih, o novi generaciji graditeljev mreže. Tako kot si v tem poslu vzajemno pomagajo sodelavci, tako predniki spodbujajo potomce, od katerih pričakujejo naslednji uspešen val. Toda to še zdaleč ne pomeni, da se bodo veliki tiho poslovili. Prav nasprotno, pomlajujejo se, posegajo po sodobnih tehnologijah, da bi bili z njihovo pomočjo še uspešnejši. Dr. Sándor Milesz je spregovoril o najmlajših, o cicibanih in šolarčkih staršev foreverovcev. »Delamo za njihovo lepšo prihodnost,« pravi in z nasmehom dodaja, »ampak tudi nam se ne godi slabo.« Vendar vodstvo podjetja ne misli le na naše otroke, saj so tudi k nam prispele lutke aloje, plišaste figurice v barvah posodic z gelom, z nakupom katerih bomo razveselili svoje otroke in obenem pomagali tistim v Afriki, ki živijo v pomanjkanju. Za naše podjetje je bila od nekdaj značilna globalna miselnost, dober primer česar je tudi natečaj risanja za otroke, objavljen v otroškem časopisu Forever Kids na temo okoljske ozaveščenosti. Na tekmovanje z naslovom Jaz in Zemlja so se lahko prijaviли šolarčki in cicibani, ki so v risbah izpovedali, kako bi zaščitili Zemljo pred onesnaženjem in drugimi škodljivimi vplivi človeške dejavnosti. Tu štejejo tudi majhni, ki smo jim sledili z enako pozornostjo in slavljen, ki pripada novouvrščenim managerjem. Sándor je vsakega udeleženca natečaja poimensko povabil na oder in predstavi risbe nagrajencev. »S takim zaledjem se bo Forever resnično razvil v nekaj letih,« pravi državni direktor, »saj je podmladek zagotovljen.«







Potem pa generacija više: na oder stopijo, kaj stopijo, skočijo, priletijo člani skupine Hypnology Dance Crew. Skupino v atraktivnih kostimih čez četrto uro občudujemo, kako lahko še vztrajajo ...

Naš prvi predavatelj je bil eagle manager **dr. Péter Bánhegyi**. Že smo imeli možnost spoznati skrb vzbujajoče statistike o določenih boleznih v naši državi. Vendar je nekaj drugega poznati številke ali na velikem platnu videti, kaj se v našem organizmu dogaja pri morebitnih obolenjih srca in ožilja oziroma kakšne posledice ima širjenje rakavih celic. Ni prijetno soočiti se s temi stvarmi, ni prijetno videti vse to, čeprav se zavedamo: videti je treba, da bi lahko verodostojno spregovorili o pomenu preprečevanja. Dr. Bánhegyi je z nami delil, da je medicina danes veliko bolj razvita kot pred pol stoletja, čeprav je več tudi obolenj. Torej je tudi naša odgovornost večja kot kadar koli prej.

Resnično veliko je odvisno od tega, kako preživljamo svoje vsakdanje življenje. Že dolgo namreč ne velja, da je bolezen udarec usode, od naključja veliko več šteje naš življenjski slog. Sicer pa je to lahko tudi dobra novica, saj lahko sami veliko naredimo za ohranitev zdravja. Štirideset odstotkov dejavnikov, ki vplivajo na zdravje, odpade na zdravo prehrano, k popolnosti pa veliko prispeva tudi ukvarjanje s športnimi dejavnostmi. Predavatelj je naštel tudi naše največje napake: vedno se borimo s časom, drvimo, se razburjamo, zato tudi redno uživanje sadja in zelenjave ne more biti učinkovito v boju proti škodljivim posledicam, saj je splošno znano, da je vsebnost vitaminov in hranilnih snovi v sadju in zelenjavi za trideset odstotkov manjša kot pred tridesetimi leti. Prav zato nas ne sme presenetiti, da vsakega drugega človeka izgubimo zaradi bolezni srca in ožilja ter vsakega tretjega zaradi rakavih obolenj.

Dr. Péter Bánhegyi nam je predstavil prehransko piramido priporočenih jedi, ki jo sicer dobro poznamo, vendar smo lahko hitro opazili nekaj sprememb. Raziskovalci harvardske univerze danes ne zavračajo kozarca črnega vina na dan, kar pa je z našega vidika še pomembnejše: v piramidi so svoje mesto našla tudi prehranska dopolnila. Eagle manager je še dodal:

»Pomembno je, da so to čista, kakovostna prehranska dopolnila iz zanesljivega vira in seveda iz naravnih surovin. Ti pripravki ne zdravijo, pomagajo pa organizmu, da bo sam uspešen v boju za zdravje.«

Po že znani koreografiji so sledile uvrstitve supervisorjev in asistent





managerjev, nato pa je pred mikrofonom stopila predavateljica, debitantka z veliko mero treme. **Ágnes Pezenhoffer Nagyné** je spregovorila o svoji težki, vendar lepi poti do ravni managerja. Začetki sploh niso bili lahki, Ági in njen soprog sta že deset let popolna uporabnika izdelkov, vendar sta z gradnjo mreže na povabilo njenega sponzorja **Tamása Budajija** začela šele lani. Kot svetovalka za notranjo opremo je Ágnes v dobrem položaju, saj ima osnove za navezovanje stikov. Ágnes tudi nehoti vidi življenjski slog in težave drugih ljudi, pomoč je pri roki, pa tudi sistem stikov njenega soproga ji je v veliko pomoč pri razvijanju posla. Ágnes je pogumno povabila goste tudi na Dan uspeha, saj pravi, da so tudi zanjo še vedno spodbuda, ko iz meseca v mesec vidi uspešne ljudi na odru FLP.

Na oder Dneva uspeha je sploh prvič stopila managerka **Zsanett Gidófalvi**. Njen priimek je dobro znan v tej stroki, danes pa že lahko govori v svojem imenu. Njeni starši, **Attila in Kati Gidófalvi**, so najhitreje uvrščeni diamanti regije. Zsanett je imela deset let, ko so njeni starši začeli graditi posel MLM, zato dobro pozna ta življenjski slog. »Jasno mi je bilo, da ne želim biti nikjer zaposlena, torej je prava izbira bila slediti primeru svojih staršev. Vedno me je motiviralo biti med najboljšimi in dokazati, da si zaslužim zaupanje svojih staršev. Hvaležna sem jima, da sta izbrala to pot.«

Vendar Zsanett ne zaupajo le starši, ampak tudi soprog, poročila sta se lani v dvorcu v Sziráku. Brezpogojno sprejemanje, ki zagotavlja stabilno zaledje, je Zsanett primerjala z odnosom med sponzorjem in sponzoriranim. »Iskrenost – to je edina smernica,« pravi in pokaže fotografije vsega, za kar se je v otroških letih izplačalo občasno pogrešati prisotnost mame in očeta.

Seveda ne sme biti dneva uspeha brez zabavnega programa. Na tej prireditvi smo pozdravili znano in priljubljeno zvezdo **Viktorja Királyja**. V času mini koncerta zmagovalca televizijske oddaje *Megasztár* je bilo občinstvo na nogah, skupaj smo peli in plesali. Tisti, ki so že stali, so tako tudi ostali pri naslednji programski točki, saj je bilo veliko tistih, ki so zahvaljujoč marketinškemu sistemu spet napredovali in dosegli višje ravni uvrstitve. V tem bloku smo zaploskali orlom, ki so dosegli 60 kartonskih točk, novopečenim osvajalcem, managerjem, kandidatom za registrske tablice, senior managerjem in uvrščeni na Holiday reli. Pozdravili smo dva posebna dosežka: **Krisztián Óvári** je postal senior, **Tibor Lopicz in Orsolya Lenkó Lopiczné** pa sta dosegla raven soaring managerjev. Krisztián priznava, da sploh ni bilo lahko priti do te točke, vendar ga je gnalo navdušenje, ko pa so prihajali rezultati, je nadaljeval s še večjim zanosom. Zakonca Lopicz sta na odru stala s hčerko, plesno zmagovalko Anno. Poleg sodelavcev in vzornikov se je Orsolya zahvalila tudi njej za veliko potrpljenja, brez katerega v tem poklicu ni pravih dosežkov.







Oni so že opravili tisto, o čemer je predaval soaring manager **Sándor Tóth**. Predavanje o praktičnem delu gradnje mreže je resnično uspešno, na vsaki prireditvi slišimo kaj novega, tudi koristne namige. Seveda tudi danes ponavljamo osnove: priprava seznama imen, priprave na družinske predstavitve, pravi pristop, načrtovanje. Izplača se zavestno delati, saj – kot pravi Sándor – zanemarjamo 95 odstotkov svojih sposobnosti, povprečni ljudje tega sploh ne prepoznajo.

Pravite, da je treba veliko žrtvovati, če želimo biti uspešni pri poslu? Sándor obljublja: »Dobri bog vas bo poplačal za vse.« Ne zanima me, kaj si misliš o tem poslu, zanima me, v kaj verjameš – smo slišali glavno misel.

Sledila je dobra poznavalka človeške narave, soaring managerka **Ágnes Klaj**. Iz njenega predavanja izhaja več naukov, ki bodo verjetno pomagali tudi drugim, zlasti tistim, ki jih zanima, kako se lahko učimo tudi iz skrbi in težav. Na začetku poti je Ágnes dobila tudi takšne izkušnje, saj je po ločitvi z otroki morala znova začeti živeti v novem okolju. Njeno pravo vodilo je bilo spoznanje: če sem sposobna ustvariti težave, lahko ustvarim tudi dobro. Ágnes je dolgo časa s težavo







usklajevala obveznosti zaposlene ženske s skrbjo za otroke, potem pa je ugotovila, da bodo njeni otroci stabilni, če bo tudi sama stabilna na vseh področjih. Prav zanimivo je, kar pravi: »Posel je le izgovor za začetek komuniciranja in ljudje se bodo odprli. Vendar se moramo najprej odpreti sami. Ko se odločite za boljše življenje, boste našli tudi sredstva, ki vam bodo pomagala. Tudi jaz nimam čudežne tehnike, imam samo iskrenost. Jasno mi je bilo, v kakšnem filmu želim nastopati, in sem tako tudi postopala. Nisem več majhna, vendar tudi velika še nisem, ta posel pa vam bo vedno pokazal, kje ste in kaj še morate storiti. Od začetka mi je bilo jasno, da želim pripadati temu klubu, in presenečena sem ugotavljala nekaj, česar prej še nikoli nisem začutila: tem ljudem sem pomembna. Tu dobim vse, da bi lahko igrala v filmu, ki je po moji meri.« In film se vrtil naprej: za konec smo podelili priznanja še tistim, ki so dosegli štiri kartonske točke, in asistent supervisorjem: oni so že člani tistega čudežnega kluba.



**forevergiving**  
Make a Difference



Z nakupom lutke  
Aloe podpirate dobrodelne  
projekte Forever Giving! Ob nakupu  
lutke vam zdaj podarimo tudi majico z  
napisom European & World Rally Vienna 2011.

Forever Giving je ustanovljen kot partner dobrodelnim  
organizacijam po vsem svetu, da bi skupaj nastopali.

Naš glavni cilj je otrokom, ki živijo v revščini, pomagati  
na področju zagotavljanja šolanja, zdravstvene oskrbe  
in prehrane. Seveda želimo pomagati tudi tistim, ki jih  
prizadenejo različne naravne nesreče.

Hvala za vašo pomoč  
in velikodušnost!



# LINO BARBOSA FOREVER



## BRAZILSKI DIAMANT

# LINO BARBOSA

**Videoposnetek tega pogovora je bil objavljen na septembrskem webinarju podjetja. Z Linom Barboso se je pogovarjal podpredsednik latinskoameriške FLP Garin Breinholt. Celoten intervju je na ogled na FLP TV.**

**GARIN BREINHOLT:** Z vseh koncev sveta dobivam elektronsko pošto, v kateri me sprašujejo o Braziliji. Kar zadeva nas, je najbolj vznemirljivo, da smo lani v štirih mesecih pridobili 100.000 kartonskih točk. Prepričan sem, da večina ve, kaj pomeni kartonska točka in kaj v povezavi s tem pomeni številka sto tisoč. Vse skupaj je skoraj neverjetno. Vendar rezultat, ki smo ga dosegli v Braziliji, ni le številka, veliko pomembnejša je predanost in navdušenje naših distributerjev.

V Braziliji je znamka Forever Living vsaj tako priljubljena, kot je Coca-Cola. Kamor koli gremo, na letališču, v taksiju, vsi poznajo Forever Living. Prav vznemirljivo je videti to. Zdaj pa je najpomembnejše, da je z nami Lino, ki je že dolga leta del Forever. Počasčen sem, da sem lahko skupaj z njim, da ga lahko bolje spoznam. Vem, da trdo dela, in komaj čakam, da nam bom predstavil svoje delo.

Lino, po svetu je veliko knjig o skrivnosti uspeha. Kar zadeva tebe, mi je jasno, da okoli tebe ni nobenih skrivnosti. Vse poveš vsem, saj si želiš, da bi bili tudi drugi tako uspešni, kot si ti. Kljub temu te prosim, da spregovoriš o stvareh, ki so po tvojem mnenju najpomembnejše. Torej tisto, kar poveš ali novih sodelavcem ali managerjem, in kaj meniš, da je pomembno za uspeh, ki si ga sam dosegel v Forever.

**LINO BARBOSA:** V Forever je uspešnost preprosta stvar. Seveda moramo biti odločni in vztrajati pri odločitvi, da bomo uspešni. To mora biti vodilo našega življenja in to mora postati del naših sanj, naših potreb. Takšna močna želja vas bo prisilila, da boste svoj cilj vedno imeli pred očmi. Če ste se odločili in če boste zavestno sledili klicu uspeha, če boste vložili veliko trdega dela, boste dojeli, da je Forever najboljša priložnost. Ni druge možnosti. Ko pridete do te točke, je uspeh zagotovljen.

LINO BARBOSA

DIAMOND FOREVER

DIAMOND  
LINO



**G. B.:** Zakaj so nekateri uspešni, drugim pa ne gre?

**L. B.:** V drugih poslih in nasploh v življenju se nekateri že rodijo uspešni, drugi pa ne. Pri Forever ni nobene razlike. Če se boste borili, če boste naredili tisto, kar je treba narediti, če se ne boste predali, boste zagotovo uspešni. Tisti, ki se ne borijo, ki se hitro predajo, ki nimajo dovolj volje, ne bodo zmogli slediti svojim sanjam. Res pa je, da so tudi takšni, ki še ne vedo, kaj si želijo, torej ne morejo biti uspešni. Mislim, da je to popolnoma jasno. Razlika je v tem, da nam Forever priložnost polaga v roke.

**G. B.:** Spominjam se nečesa, o čemer si pogosto govoril, ko si se pogovarjal z distributerji. Tri pomembne stvari so: delati, delati in še več delati. V Braziliji se veliko pogovarjajo o delu in vem, da spadaš med tiste, ki resnično veliko delajo. Vendar ali se spomniš, kaj si imel v mislih, ko si podpisal pristopno izjavo? Kaj si pričakoval v prvih desetih letih v Forever in kaj od tega se je tudi uresničilo?

**L. B.:** Delal sem že v različnih podjetjih multilevel, v katerih sem se naučil, kako je treba sanjati. Ugotovil sem, da se bo s tem poslom moje življenje korenito spremenilo, obenem pa sem bil razočaran, ker se stvari pač niso odvijale tako, kot sem pričakoval. Tako sem začel sanjati o resnem poslu, z resnimi izdelki in korektnim marketinškim načrtom. Najprej niti slišati nisem hotel za Forever Living, vendar so me tako dolgo vabili, da sem končno šel na neko predstavitev. Ko sem videl podjetje in izdelke ter slišal, koliko plačuje Forever, sem pomislil: »Sveta nebesa, v petih letih bom spremenil svoje življenje!« Ne v desetih, ampak v petih letih. Verjel sem v to, bil sem vztrajen in zelo odločen. In v petih letih se je moje življenje spremenilo. Znova sem dobil vero, spet sem se spomnil vseh svojih sanj in zdaj so se mi že zdele uresničljive. In, bogu hvala, so se tudi uresničile.

**G. B.:** Omenil si navdušenje. Kako ti uspeva ostati ves čas motiviran, medtem ko razvijaš svoj posel?

**L. B.:** Navdušenje. V življenju ga vsi potrebujemo. Če ni navdušenja, ne moremo biti uspešni, pa naj delamo kar koli. Da, pri Forever je bilo to navdušenje še močnejše, saj sem videl, da lahko spremenim svoje življenje, da pa bo navdušenje kljub temu ostalo, ne bo minilo, saj lahko vplivam na življenje drugih ljudi, lahko jim pomagam, da si sami spremenijo življenje na bolje. Videti nekoga, da si kupi hišo in mu več ni treba plačevati najemnine, ali nekoga, ki kupuje svoj sanjski avtomobil. Ali pa vpisuje svoje otroke v boljšo šolo. Videti, da imajo ljudje kaj dati na mizo. Te stvari me napolnjujejo z navdušenjem in odločnostjo, da bi še več naredil za to, da bi se drugim dogajala taka in podobna doživetja. Zame je kot gorivo za avto, ko opazujem, kako se spreminja življenje drugih ljudi.

**G. B.:** Veliko ljudi ve, kaj si dosegel, vidijo denar, tvoj življenjski slog, vse, kar si uresničil. Povej mi, kaj v svojem življenju in v poslu pričakuješ v prihodnjih petih, desetih letih.

**L. B.:** Prihodnost? Vidim svetlo prihodnost zase, za svojo družino, za Brazilce, za ves svet s Forever. Čeprav nekateri tega še ne poznajo ali morda tega ne jemljejo dovolj resno, gre za pravo priložnost. Ampak postopoma bomo prepričali ljudi, ne le v Braziliji, ampak po vsem svetu, naj na Forever gledajo kot na resen, inteligenčen in sodoben posel, ki prinaša odlične dohodke. Torej, s Forever je prihodnost prekrasna. Veliko je še življenj, ki jih je treba spremeniti na bolje, pomagati moramo ljudem in priložnost ponuditi v vseh domovih. Ste morda kdaj pomislili na svet, kjer bi v vsakem gospodinjstvu bil na voljo napitek aloje? Zobna pasta in šampon v vsaki kopalnici? Ljudje bi uporabljali izdelke iz aloje, podobno kot uporabljajo druge izdelke. Po vsem svetu. To je moja želja in upam, da se bo v prihodnosti tudi izpolnila. Sam bom storil vse, da bi se to uresničilo. Vendar ne sam, ampak skupaj z vodji, ki so se že zavezali tem sanjam.

**Garin Breinholt**  
latinsko ameriški podpredsednik FLP





# Success Day

BEOGRAD 28. 5. 2011



**G**ostitelja našega majskega srečanja sta bila senior managerja **Olivera in Ivan Miškić**. Njun primer jasno kaže, kako lahko postanete uspešni s FLP. Za njima stoji zanesljivo zaledje kupcev in enotna ekipa, katere člani so vedno odprti za sodelovanje. Forever Living ponuja srbskemu trgu tisto, po čemer je vedno povpraševanje: poslovno priložnost, neposredne dohodke, kakovostne izdelke in pravo priložnost, s katero je mogoče ustrezno izkoristiti vsak dinar iz bonusov, kar pomeni, da z obračunom stroškov postanemo del pravega podjetniškega sveta. Srbski regionalni direktor **Branislav Rajić** je v svojem pozdravnem nagovoru predstavil osnovna načela, na katerih FLP deluje že več kot 30 let. Naša država je bila od nekdaj bogata z mladimi talenti, ki jih z veseljem predstavimo v glasbenem delu našega programa. Ob tej priložnosti smo uživali v glasbi mladega violinista **Isenija Čanija**, na klavirju ga je spremljal **Dino Hadžiomerović**.



**FOREVER  
LIVING PRODUCTS  
SRBIJE NENEHNO SLEDI  
NOVIM TRENDOM IN ZATO  
SKUPAJ Z DRUGIMI PODJETJI  
IGRA POMEMBNO VLOGO NA  
SRBSKEM TRGU. BILI SMO NA  
DNEVU USPEHA.**

V preteklih treh desetletjih je FLP namenil veliko pozornosti izboljšanju kakovosti vseh svojih izdelkov, obenem pa si je prizadeval za preprostost uporabe in oprijemljive rezultate. Podobno kot po vsem svetu so tudi v Srbiji najpogostejše bolezni srca in ožilja. Soaring managerka **dr. Biserka Lazaravić** je s svojimi koristnimi nasveti prispevala k razširitvi našega znanja o prehranjevanju, gibanju ter prehranskih dopolnilih, ki vsebujejo izvlečke sadja in zelenjave ter prispevajo k dvigu kakovosti življenja.

Večletne izkušnje z uporabo izdelkov Forever dokazujejo učinkovitost izdelkov na rastlinski osnovi. Strokovnjakinja **dr. Sonja Jović** nam je predstavila poročila oseb, ki so že rešili svoje težave, svoje izkušnje pa so nesebično predali tudi drugim. Spregovorila je še o izkušnjah zdravnikov, ki pri svojem delu dnevno uporabljajo naše izdelke.

Z iskrenim in navdušenim ploskanjem smo pozdravili nove supervisorje. Zaželeli smo jim veliko delovnih uspehov, in da bi na temelju dosedanjih dosežkov čim prej napredovali do višjih ravni.







Zanosna energija, humor, odlična glasba, razposajeni gledalci ... tako stvari delujejo, ko je gostja naše prireditve iskreni prijatelj našega podjetja, umetnica **Goca Tržan**. Njen mini koncert ob rojstnem dnevu FLP je bil posebno doživetje.

V življenju hodimo in padamo, vendar je pomembno, da se po vsakem padcu postavimo na noge. Managerka **Verica Stevanović** je uspešno vstala po vseh neuspehih in se v danem trenutku odločila za FLP. Skupaj s soprogom opravljata delo, ki je že nekaj let uspešno. Danes je sicer invalidsko upokojena, vendar v duši kot zmagovalka uživa prihodke, ki jih prinaša Forever. »Sami izbiramo, kako bomo živeli,« nam sporoča Verica.

Z dolgim ploskanjem smo na odru pozdravili nove managerje. Prepričani smo, da bodo svoje poslovne sanje o uspehu zaupali tudi svojim sodelavcem. Čestitamo managerjem **Leposavi Đurić**, **Vecku Velkovskemu** in **Prvoslavi Miletić** ter eagle managerjem **Dragani Jovanović**, **Milošu Jovanoviću**, **Leposavi Đurić**, **Veroniki Lomjanski** in **Stevanu Lomjanskemu!**

Pozitivni pristop sicer zagotavlja ustrezno komunikacijo, vendar bodimo pozorni, da ne bi zaradi premočne želje porušili celotnega posla. Senior managerka **Mirjana Mičić** je v svojem odličnem predavanju spregovorila o poslovni komunikaciji, vse to pa popestrila z izkušnjami iz svoje kariere v FLP.

Sodelavci, ki so bistveno povečali svoj promet v primerjavi z enakim obdobjem lani, so se uvrstili v Klub osvajalcev. Čestitamo! Predstavili





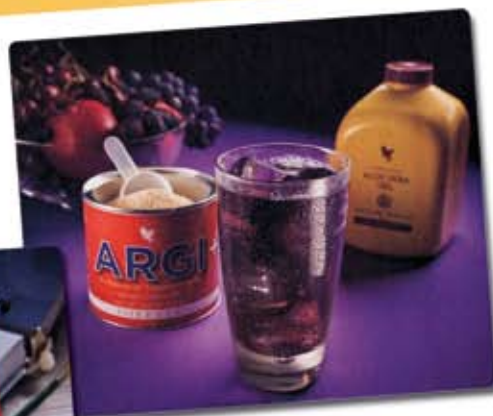


smo tudi udeležence letošnjega svetovnega relija, ki bo v Washingtonu. Na najpogostejša vprašanja, ki se nam zastavljajo, je odgovarjal eden najboljših poznavalcev FLP Srbije, diamantni manager **Stevan Lomjanski**. »V tem poslu so najboljša reklama kupci in uporabniki, mi pa imamo radi to, kar delamo, in delamo tisto, kar imamo radi. Hkrati pa delamo izključno se, ne pa za druge.«  
Za konec sta povezovalca programa najavila datum naslednjega beograjskega Dneva uspeha, mi pa smo predali priponke orla našim novim zmagovalcem, assistant supervisorjem.

**Branislav Rajić**  
regionalni direktor FLP Srbije



IZ PONUDBE NAŠIH IZDELKOV BREZ TOČK



EKSKLUZIVNE PODLOGE ZA MIŠKE





ZSANETT GIDÓFALVI LEXNÉ

**Zsanett Gidófalvi Lexné. Sedemindvajsetletna managerka, ekonomistka, rojena v mestu Nyíregyháza, je diplomirala na tehnični univerzi. Lani poleti se je poročila z Ákosom Lexom in živi v Budimpešti, po sledih svojih staršev pa gradi svojo mrežo z neverjetno energijo in navdušenjem. Njen sponzor je Miklós Berkics.**

## HODIM SVOJO POT

**Vsi te poznajo kot edinega otroka zakoncev Gidófalvi. Verjetno se srečuješ tudi s predsodki, v tebi vidiš deklico, ki je odrasla v blagostanju in brez posebnih težav uživala v življenju, o kakršnem drugi še sanjati ne upajo. Kaj praviš?**

Tega pač ne morem zanikati. Najprej se res srečujem s temi predsodki, ampak k sreči, ko me bliže spoznajo, ko se pogovarjamo, ljudje ugotovijo, da kljub različnim predsodkom nisem razvajena, da nisem izgubila stika z resničnostjo.

**Veliko staršev naredi napako, ko želi svojemu otroku na pladnju ponuditi vse, česar sami niso imeli v mladosti. Kako je bilo pri vas?**

Moji starši so mi vedno postavljali zahteve. Če sem jih izpolnila, sem bila deležna tistega, kar so oni že dosegli. Ko sem študirala, so me seveda podpirali, ko sem končala, so mi starši še pol leta dajali na mesec sto tisoč forintov, potem pa sem se postavila na lastne noge. Vedno so rekli, da mi ne bodo dajali rib, ampak me bodo naučili, kako ujeti ribo.

**Kako se je začela tvoja kariera v Forever?**

Bilo je jasno, da se bom pridružila. Podobno kot vsi, se tudi sama borim z vsakdanjimi izzivi, tudi sama dobivam zavrnitve, morda še več kot drugi. Večkrat slišim, da sem hči Gidófalvijevih, torej mi je vseeno, ali se mi bo kdo pridružil ali ne. Iz lastnega kroga znancev se mi ni pridružil nihče. Delam s hladnim seznamom, torej na podlagi priporočil znancev, iz tega kroga razvijam svoj posel.

**Ali meniš, da pride sporočilo Forever do tvoje generacije?**





Žal ugotavljam, da je v moji generaciji veliko tistih, ki nimajo življenjskega cilja. Gradimo lahko le s tistimi, ki načrtujejo vsaj za pet do deset let, saj gre za dolgoročni posel.

**Kakšna je sestava tvoje skupine?**

V moji skupini so člani moje generacije in tudi starejši. Tudi po izobrazbi smo dokaj pisana družčina, saj so med nami tisti s končano srednjo šolo, pa tudi tisti s fakulteto.

**Kako poteka tvoj delavnik, kakšne so tvoje delovne metode?**

Nenehno visim na Facebooku, iščem nove stike, širim svoj seznam imen. Pred kratkim sem v poštni nabiralnik svojih sosedov vrgla informacijsko gradivo o sebi in o tem poslu, v katerem sem zapisala, naj me pogumno pokličejo, če želijo zaslužiti več denarja. En klic je že prišel in sem že imela prvo predstavitev. Tudi atija in mamo velikokrat pokličem na predstavitev, ker nekateri menijo, da sem premlada, da bi mi lahko verjeli tisto, kar govorim o tem poslu. Za primer vsakič pokažem Mikija Berkicsa in svoje starše, svojim kandidatom pokažem njihovo sliko v časopisu ali na računalniku. Delam po metodi 1/1, organiziram družinske in javne predstavitve, zgrabim za vsako priložnost, da lahko delam.

**Koliko ur delaš v povprečju?**

Zelo različno: če je le mogoče, delam vsak dan od jutra do večera, potem pa se zgodi, da pride dan, ko nimam česa delati. Tudi v tem poslu ni vedno enako.

**Kakšna je tvoja vizija v Forever?**

Postati želim soaring in se mi počasi že kaže pot. Seveda gre za dolgoročni proces, sama pravkar ustvarjam družino, torej še ni popolnoma jasno, kdaj lahko dosežem svoje poslovne cilje. V prihodnjih letih pa ne želim obstati na ravni soaringa, hočem še više.

**Kakšna je vloga tvojega soproga v gradnji posla?**

V vsem me podpira in mi veliko pomaga, denimo pri širitvi seznama imen. Veliko mojih poslovnih partnerjev izhaja iz njegovega kroga znancev. Spremlja me na prireditvah, vendar za zdaj aktivno še ne sodeluje v mojem poslu.

**Kaj pa tvoje izkušnje z izdelki?**

Obožujem in uporabljam celotni nabor izdelkov. Prepričana sem, da si v tem poslu uspešen le, če si tudi sam stoočstotni uporabnik izdelkov. Ko pride nov poslovni partner na konzultacije v moje stanovanje, mu pokažem, kako uporabljam MPD za pomivanje posode in pranje, če stopimo v mojo kopalnico, prav tako vidi celotno izbiro naših izdelkov. Moje izkušnje kažejo, da bodo vsi, ki enkrat preskusijo izdelke, ostali naši kupci, tudi če se z gradnjo posla ne želijo ukvarjati.







ANALITIKA BARV

Zimski  
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. Odtente 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.



## ZIMSKI TIP

V zadnjem delu naše serije o barvni analitiki bomo predstavili jesenski tip ženske. Pravi zimski tip je Sneguljčica. Kot lahko beremo v pravljici: »Koža bela kot sneg, usta rdeča kot kri, lasje črni kot ebenovina.« Koža zimskega tipa je vedno modrikastega tena, barva lic je pogosto hladna, včasih tudi bleda. Barva kože se spreminja od zelo bele do bledorumene ali celo svetlo olivne, zaradi česar lica niso nikoli rdečkasta. Včasih je koža tudi pegasta, zanjo pa je še značilno, da ne porjavi, ampak od sonca dobi le blag odtenek. Barva las zimskega tipa je običajno temne barve: črna, temno rjava z rdečkastim odtenkom ali temno pepelnato rjava. Oči so jasno modre, temno zelene, temno rjave, lešnikove ali sive barve. Značilen je siv obroček okoli šarenice.

## BARVE

Značilne barve zimskega tipa so v modrem osnovnem tonu, zato so jasne, čiste, ostre in zaključene. Prav zaradi tega predstavnicam ne priporočajo barv hladnih, ubitih tonov oziroma toplih barv, kot je oranžna, rjavo-rdeča, rumeno-zelena ali rjava. Zimskemu tipu se bolj prilagodijo čiste, jasne in žive barve.

## OBLAČENJE

Osebnost zimskega tipa v oblačenju najbolje poudarijo atraktivne, elegantne, morda malce 'oglate' oblike. Tudi čevlji naj bodo temne barve, črni, sivi, modri, temno rdeči, in prav je, da je tudi torbica iste barve: po možnosti preprostih linij, denimo iz lakiranega usnja ali iz materiala z bleščicami. Nogavice so lahko sive, srebrnkaste, bele, črne ali modre. Kar zadeva nakit, je dobra izbira srebro s kamni s hladnim sijajem.

## LIČENJE

Pri ličenju se priporoča zmernost, saj se zaradi svetlega tena lahko zgodi, da so takšne ženske prenalčene. Lahka osnova, v primeru svetle kože naj bo roza ali bež barve, v primeru temnejše kože pa sivo-bež barve. In to je že skoraj dovolj. Odsvetujejo se topli rumenkasti odtenki. Rdečilo za lica naj bo rdeče, morda hladno roza barve ali barve fuksije, ki daje odličen videz dekletom in ženam zimskega tipa. Rdečilo za ustnice in senčilo za veke naj bo usklajeno z rdečilom za lica, s pudrom oziroma z barvami, ki ustrezajo tej skupini, seveda pa mora biti istega odtenka tudi lak za nohte. Tudi pri barvanju las se priporočajo hladni odtenki, denimo črna barva, barva jajčevca, vinsko rdeča, temno in pepelnato rjava oziroma temna pepelnato blond barva. Zimski tip naj se izogiba rumeno-modrim in rumeno-rdečim odtenkom.

## SONYA® CREAM TO POWDER FOUNDATION



112 butter

## SONYA® BLUSH



163 mauve

164 wildberry

## SONYA® EYESHADOW



144 wildberry

151 glacier ice

147 purple rain

145 sterling

154 whipped cream

## SONYA® LIPSTICK



125 brandy ice

126 wineberry

129 deepest love red

## SONYA® LIP PENCILS



179 grape wine

## SONYA® EYE PENCILS



174 midnight black

## SONYA® LIP GLOSS



193 berry mauve



104



105

## SONYA® PALETTES



# Success Day

SARAJEVO 11. JUNIJA 2011

Gostitelja sarajevskega dneva uspeha sta bila večkrat uvrščena na motivacijskih programih senior manager **Vasilije Njegovanović** in managerka **Zrinka Vraneš**, ki imata veliko uspešnih sodelavcev in zadovoljnih kupcev. Vodja pisarne sarajevskega centra **Enra Ćurovac-Hadžović** nam je spregovorila o tem, kako čudovito je bilo tukaj delati v preteklih desetih letih, nato pa predstavila vizijo še lepše prihodnosti. Nato je na oder povabila regionalnega direktorja FLP Bosne in Hercegovine **dr. Slavka Paleksića**, ki nam je v svojem predavanju predstavil poslovanje podjetja, oziroma kako pošteno zaslužiti s pomočjo našega poslovnega načrta.







Regionalni direktor **dr. Sándor Miliesz** je v svojem predavanju spregovoril o tem, kakšne prednosti v primerjavi z drugimi podjetji ponuja FLP, poročal je o prizadevanjih družbe po uvajanju sodobnih metod, možnosti gradnje mreže s pomočjo elektronskih medijev, za konec pa nam je še prenesel sporočilo, kako se lahko uvrstimo na evropski reli 2012, ki bo v Budimpešti.

Zakaj se zdravnik pridruži FLP? O tem je v svojem odličnem predavanju spregovoril prim. **dr. Goran Franjić**. Povedal je, kakšne možnosti imajo zdravniki, da z uporabo izdelkov izboljšajo kakovost življenja svojih bolnikov.

»Smo najboljši, zakaj?«

O tem smo slišali







pripovedovati senior managerja **Safeta Mustafića**. Safet je poudaril tradicionalno kakovost naših izdelkov, ki nam omogočajo, da se srečajo prednosti Vzhoda in Zahoda.

Nato so na oder kina Meeting Point stopili novi supervisorji in najboljši distributerji preteklega meseca. Delu je seveda sledila zabava: glasbena skupina **Hustler Band** je s svojo rokovsko glasbo dvignila na noge vso dvorano.

**Enra Ćurovac-Hadžović** je v svojem predavanju z naslovom Zakaj kozmetika FLP? spregovorila o težavah pri negi lica in o rešitvah teh težav. Poudarila je prednosti naših izdelkov pred drugimi, ki so prisotni na kozmetičnem trgu.

Vzroki sodobnih bolezni in njihovo preprečevanje – tako je svoje predavanje naslovil **dr. Ranko Čović**, ki je spregovoril o ponovni







vzpostavitvi ravnotežja našega organizma in doseganju zaželenega stanja.

Noben pošten način za zaslužek denarja ni lahek, vendar nas bo naša pot zagotovo pripeljala do uspeha, obenem pa se bo pomembno izboljšala tudi kakovost našega življenja. Uspehi in neuspehi pa so spremljevalci vsakega posla. O njih je v svojem predavanju z naslovom Pot ni lahka, vendar vodi do uspeha spregovorila managerka **Savka Varajić.**

Dober obrok se sklene s sladico, zato smo tudi mi za konec našim novouvrščenim assistant supervisorjem predali simbol svobode in visokih ciljev, priponke orla. Želimo jim veliko uspeha tudi v prihodnje. Dobimo se spet 2. decembra 2011 v Bijeljini.

**Enra Ćurovac-Hadžović**  
vodja pisarne, FLP Sarajevo



# 144000

## MINUT POLETJA

**P**osel Forever se od leta 1978 lahko gradi vsaj 365 dni na leto. To je 'okvir možnosti Forever', s katerim lahko gospodarimo. Ta kvota je iz dneva v dan manjša in vsako leto 31. decembra pride na nič. Zmanjka je, pa če jo boste izkoristili ali ne. Podobno je tudi z naročnino za mobilni telefon Forever. Po zelo ugodni ceni dobite več sto minut, ki jih lahko namenite pogovoru: odštevanje bo teklo, če boste telefonirali ali ne, potem pa se vse začene znova.

Ali že veste, da smo pred mesecem vsi dobili novo kvoto? Začelo se je stodnevno poletje, priljubljen letni čas milijonov ljudi, najlepše in najbolj ugodno obdobje za gradnjo posla. Pogosto sprašujete: ali res lahko razvijate posel poleti, ko so vsi na dopustu, potujejo ali počivajo? Odgovor je pritrdilen! Saj ne potuje vsa država obenem, saj niso vsi vaši sedanji in prihodnji znanci hkrati na dopustu, torej se vam ni treba bati zapuščenih vasi in mest. Zakaj vam poletna gradnja posla daje posebno bleščeče užitek z vonjem po morju in cvetju?

- Točno zato, ker je nekdo vedno na dopustu. So bolj odprti, bolj sproščeni, imajo več časa tudi za vas. Na temelju svojega seznama imen lahko že vnaprej za vse poletje sestavite razpredelnico ljudi, ki so na dopustu.

- Ob lepih poletnih večerih lahko ob luninem sijaju organizirate prijetne poletne predstavitve na prostem, na vrtu pri vas doma ali pri znancih.

- Lastniki gostinskih lokalov so ob tem času najbolj odprti za nove osvežilne napitke. Skupaj s sponzorjem ali višjo linijo obiščite taka mesta. S pomočjo edinstvenega in kakovostnega energetskega napitka FAB, ledenega čaja Forever ali kristalno čiste in žametne mineralne vode Sirona lahko na stoti poletni dan dosežete raven supervisorja ali celo managerja.

- Tisočim lahko pokažete izdelke, tudi na javnih mestih lahko zastopate svoje podjetje Forever – na sebi, pri sebi, ob sebi. Na plaži ne skrivajte kreme ali razpršila za sončenje in First Forever v torbici, postavite jo na dobro vidno mesto. Prazno plastenko mineralne vode Sirona in pločevinko FAB vrzite šele ob odhodu v posodo za selektivno zbiranje odpadkov. Dokler ste na plaži, naj bosta poleg vas, naj pritegneta radovedne poglede. Posodite svoje novo razpršilo za sončenje dekletu, fantu, teti ali stricu, ki so v vaši bližini. Povejte jim, zakaj uporabljate le te izdelke ter kje in kako lahko tudi oni pridejo do njih. Spoznavajte nove ljudi, smehljajte se, govorite navdušeno, pripovedujte o svojih sanjah, uživajte v trenutku in videli boste, radi vas bodo imeli. To je poletje.

Vem, da resno jemljete pogodbo s samim seboj in s Forever. Zato naj bo znak Forever vedno na vašem dežniku, znamka FAB na vaši torbi, Sonya, FAB ali drug napis na vaši majici. Poleg vas naj bodo na brisači vsaj trije časopisi Forever in en magazin Kids. Sicer se majhni katalogi izdelkov radi skrivajo prav v teh časopisih, vendar to začutijo, ko pridejo v roke tujcev, in takoj pokukajo izmed listov, saj so radovedni, zanima jih, kdo je tisti, ki ga boste kot novega vključili v posel.

**Tibor Radóczy**  
regionalni direktor, soaring manager







BODI TUDI TI

# EAGLE MANAGER



POTEM KO KDO DOSEŽE RAVEN PRIZNANEGA MANAGERJA, SE MORA ZA DOSEŽEK RAVNI EAGLE MANAGERJA UVRSTITI V VSAKEM KOLEDARSKEM LETU, IN SICER Z IZPOLNITVIJO NASLEDNJIH POGOJEV:

#### KANDIDAT:

1. naj bo aktiven in se naj mesečno uvrsti v vodstveni bonus,
2. naj zbere vsaj 720 kartonskih točk Total, od tega naj bo vsaj 100 točk ki jih zberejo novi distributerji, ki jih osebno sponzorira,
3. naj sponzorira vsaj dva nova distributerja, ki morata doseči raven supervisorja,
4. naj podpira krajevne in regionalne prireditve.

Poleg navedenih pogojev morajo senior managerji in vodilni managerji nad to ravniyo podpirati eagle managerje iz svoje nižje linije, da bi se tudi sami uvrstili na raven eagle managerja (podrobnosti v razpredelnici). Vsak eagle manager iz nižje linije mora biti prisoten v različnih sponzorskih linijah in lahko prihaja iz katere koli generacije.



senior manager: 1 eagle manager v nižji liniji



soaring manager: 3 eagle managerji v nižji liniji



safirni manager: 6 eagle managerjev v nižji liniji



diamantno-safirni manager: 10 eagle managerjev v nižji liniji



diamantni manager: 15 eagle managerjev v nižji liniji



dvojni diamantni manager: 25 eagle managerjev v nižji liniji



trojni diamantni manager: 35 eagle managerjev v nižji liniji



diamantni centurio manager: 45 eagle managerjev v nižji liniji

#### NADALJE:

– Zahteva do senior managerjev in preostalih sodelavcev nad to ravniyo je, da morajo imeti v svoji nižji liniji eagle managerje, in sicer odvisno od tega, na kakšni ravni se v začetku koledarskega leta nahaja posamezni sodelavec. Če na primer kdo začne leto kot safirni manager in se med letom uvrsti na raven diamantno-safirnega managerja, mora, čeprav je do konca leta dosegel raven diamantno-safirnega managerja, izpolniti pogoje za uvrstitev na raven eagle managerja, ki veljajo za safirne managerje.

– Pri izpolnjevanju pogojev štejejo vsi eagle managerji posameznega managerja iz katere koli države.

– Glede izpolnitve pogoja 100 novih kartonskih točk lahko manager upošteva kartonske točke novih distributerjev, ki jih kot manager sponzorira v različnih državah.

Eagle managerji se bodo uvrstili in zaslužili potovanje na regionalni reli svoje regije. Uvrstitev pomeni letalsko vozovnico in tri nočitve za dve osebi (brez prehrane).

**NAJ BO VSAK MANAGER EAGLE MANAGER!**

Želim vam veliko uspeha!



## Tisočletna moč

### Česen



ČESEN (*ALLIUM SATIVUM*) JE ENO NAJSTAREJŠIH, NAJBOLJ ZNANIH IN NAJBOLJ TEMELJITO RAZISKANIH ZDRAVILNIH ZELIŠČ IN ZAČIMB SVETA. JE RASTLINA LUKOVKA IN TRAJNICA, KI JO LAHKO POSADIMO SPOMLADI ALI JESENI, KO PA STEBLO PORUMENI, GA POBEREMO IZ ZEMLJE. ČEBULICA JE UŽITNA, IN ČE JO NAREŽEMO, ZAČUTIMO MOČNO AROMO (NEKATERIM DIŠI, DRUGIM SMRDI), KI IZVIRA IZ VSEBOVANIH ŽVEPLOVIH SPOJIN. ČESEN JE PO VSEM SVETU ZELO PRILJUBLJENA ZELENJAVA.

#### ZGODOVINA

Pradomovina česna so kirgiške stepe Azije, od koder je rastlina krenila in osvojila najprej Indijo, nato Bližnji vzhod in nato ves svet. Naravna aroma in zdravilni učinek česna se skozi tisočletja nista spremenila.

Ostanke česna so našli celo v jamah, ki so bile naseljene že pred 10.000 leti. Prve nasvete glede zdravilnega učinka česna so leta 3000 pred našim štetjem s sumerskim klinopisom zapisali v glinene plošče, najstarejše opise medicinske uporabe pa najdemo na Ebersovih papirusovih zvitkih. Med opisi 22 zdravil najdemo tudi učinkovine česna, ki so učinkoviti proti glavobolu, pikom žuželk in škorpiljonov, blažijo menstruacijske težave, učinkovito uničujejo črevesne parazite, priporočajo pa se tudi za rakasta obolenja in težave s srcem.

Od Španije do Kitajske je antični svet rad posegal po česnu, najbolj priljubljen pa je bil v Egiptu. Verjetno ni naključje, da so Egipčane sosednji narodi imenovali smrdljivi ljudje. Podobno kot marsikje danes prisegajo na Sveto pismo, tako so Egipčani prisegali na česen. Verjeli so, da preprečuje bolezni, krepi telesno moč in splošno odpornost organizma. Egipčanski zdravniki so s česnom zdravili srčne bolezni, glavobol, kačji ugriz in pik žuželk. Ker so česnu pripisovali zdravilno in čistilno moč, so česnovе ogrlice nosili kot amulete. Rastlino so našli tudi v Tutankamonovi grobnici. Legenda pravi, da so Egipčani pri gradnji neke piramide zaradi pomanjkanja česna morali zmanjšati število sužnjev – posledica tega pa je bila prva zabeležena stavka na svetu. (Zdrav moški suženj je veljal pet kilogramov česna.)



# Zakladi narave VII.

Česen so uporabljali tudi grški in rimski zdravniki. Hipokrat ga je priporočal za okužbe, rane, gobavost in prebavne motnje, Dioskorid pa za srčna obolenja. Plinij je naštel 61 zdravil, ki vsebujejo tudi česen, ta pa so uporabljali za zdravljenje prehlada, epilepsije, gobavosti, črevesnih in drugih obolenj. Grki in Rimljani višjih razredov pa so zavračali smrdljivo vrtnico in zadah po česnu šteli kot pripadnost nižjim slojem. Ta pogled je ostal v veljavi vse do 20. stoletja. Zdravniki, ki so v srednjem veku zdravili kužne bolnike, so v svoje maske z dolgim kljunom (skozi ta kljun so vdihovali zrak) dajali tudi česnove liste, da bi se tako obvarovali okužbe.

Česen se od nekdaj uporablja tudi v ljudski medicini, zlasti proti visokemu tlaku, proti debelosti oziroma kot sredstvo za pomlajevanje. Še več, česen so uporabljali tudi pri zdravljenju glivičnih obolenj nožnice. Strok so olupili, zarezali, zavili v tanko blago in nanj privezali vrstico. Nato so česnov strok, podobno kot tampon, namestili v nožnico in pustili delovati čez noč. Ta postopek so nekajkrat ponovili. Britanski, francoski in ruski vojaški zdravniki so v času prve svetovne vojne s česnovim sokom zdravili okužene rane. Česen so priporočali tudi za preprečevanje in zdravljenje hudih drisk.

Uporaba česna v zdravilne namene je upadla v prvi polovici 20. stoletja, ko je Alexander Fleming leta 1928 odkril penicilin in se je začela doba antibiotikov.

## UČINKOVINE

Česen vsebuje več kot 200 različnih biološko aktivnih snovi: vitamine (vitamin A, B, C in E), rudninske snovi, aminokisliline, encime in druge koristne sestavine, na primer saponin in sterol. Biokemično so najbolj aktivne sestavine žveplove spojine, ki jih je v česnu več kot 70. Najpomembnejša česnova učinkovina je alicin, ki ima močan protibakterijski učinek in nastaja v procesu prebave ob učinku encima alinaze iz eteričnega olja alin, ki je prisoten v rastlini. Alicin daje česnu značilen vonj, obenem pa gre za spojino, ki je antioksidant in nase veže proste radikale. Spodbuja razmnoževanje kožnic celic in celjenje ran.

Ker razstruplja organizem, je česen učinkovit tudi proti celulitu, torej je uporaben pri odpravljanju pomarančne kože.

## TERAPIJSKA UPORABA

Česen kot starodavno zdravilno zelišče ima veliko blagodejnih učinkov za organizem. Medtem ko izboljšuje delovanje srca in ožilja, ima tudi učinek antibiotika, spodbuja prebavo, obenem pa varuje organizem pred rakotvornimi snovmi.

Uravnava razbijanje srca, sprošča krče koronarnih srčnih žil, s tem pa se izboljšuje prekrvavljenost srčne mišice. Krepi tudi delovanje srca. Ameriški kardiologi so v svoji strokovni reviji, v American Heart Journalu, med drugim zapisali, da česnov izvleček preprečuje nastanek krvnih strdkov celo v srčnih koronarnih žilah.

Izkušnje kažejo, da je eno najučinkovitejših snovi za preprečevanje in zdravljenje ateroskleroze. V krvi znižuje raven škodljivega holesterola (LDL), obenem pa spodbuja izločanje dobrega holesterola (HDL), s čimer zavira poapnenje žil. Sestavina česna (metil-alil-trisulfid) dokazano širijo žile in znižujejo previsok krvni tlak. Potrjeno je tudi njegovo vazodilatatorno in antihipertenzivno delovanje (metil-alil-trisulfid). Vazodilatatorno delovanje česna pomaga pri zoženih perifernih žilah v možganih, očeh in nogah, zato odpravlja nekatere vrste glavobolov. Pomaga tudi pri gastrointestinalnih infekcijah (driska, črevesni katarji).

Sodobne raziskave navajajo, da lahko česen pomaga tudi v boju proti raku. Članek, objavljen v strokovni reviji ameriških raziskovalcev rakavih obolenj, navaja izsledke študije, ki kažejo na dejstvo, da rak na želodcu veliko redkeje prizadene ljudi, ki pojejo več česna, kot tiste, ki se ga izogibajo.

Rastlino uporabljajo tudi za zdravljenje raznih pljučnih bolezni. Zaradi učinka antibiotika je česen uporaben tudi proti gripi in kašlju (vnetje sapnika in bronhitis)

# nature

Česnov protimikrobni učinek so francoski duhovniki izkoriščali že v srednjem veku, saj so ga uporabljali za preprečevanje širjenja kuge. Danes je splošno znano dejstvo, da je česen učinkovit antibiotik proti stafilokokom, E.coliju, proteusu in psevdomonasu. Znano nam je tudi, da ima česen protiparazitski učinek, učinkovit je celo proti virusu herpesa in kandidi. Kot dopolnilno sredstvo se uporablja tudi za zatiranje črevesnih parazitov, na primer podančic (*Enterobius vermicularis*). Svoj učinek doseže tako, da se alicin iz česna poveže s skupino beljakovin z vsebnostjo žvepla, ki se nahajajo v bakterijah oziroma parazitih, ki napadejo organizem, in tako zavira njihovo delovanje. Pri uničevanju bakterij učinkuje strok česna enako kot sto tisoč enot penicilina.

Vsekakor je koristno, če se boste odločili za uživanje česna, saj dokazano krepi vitalnost organizma in ohranja dobro zdravje!



## **VIRI:**

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



**Dr. Endre Németh**  
soaring manager





FOREVER 

# EUROPEAN RALLY *be free* BUDAPEST 2012

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

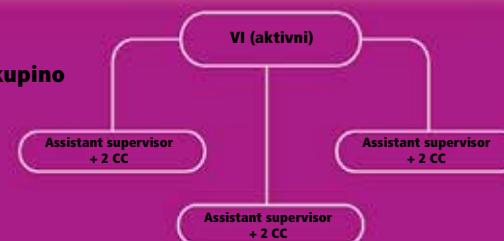
- ★ 2 VSTOPNICI ZA RELI
- ★ 3 NOČITVE V HOTELU



## 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.



## RAVEN SOARING MANAGERJA STA DOSEGLA

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

Uspešen človek začne tam, kjer neuspešen odneha. Ovire se umaknejo tistemu, ki ima cilj in vero.



## RAVEN SENIOR MANAGERJA JE DOSEGEL

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

Pot je bila težka, vendar delamo naprej. Tu se dobro počutim.



## RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI



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

Vztrajnost, volja, potrpežljivost: to so najpomembnejši cilji na najini managerski poti. Hvala vsem članom najine skupine, s katerimi smo skupaj dosegli raven managerja. Gremo naprej!

**Alen Lipovac & Dolores Lipovac**  
(sponzor: *Andrea Žantev*)  
Hvaležna sva življenju, ki naju je povezal o s FLP. To je nadpovprečna priložnost za vse, ki živijo življenje povprečnih ljudi, vendar si želijo več: vzpostaviti ravnotežje v življenju, najti rešitve, oblikovati svojo osebnost in živeti v blagostanju. Zahvaljujemo se najini višji in nižji liniji, družini in tudi sebi, da sva v vsaki življenjski situaciji bila borbena in verjela v boljše življenje. To je šele začetek poti, ki vodi do pravih življenjskih vrednot.



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

Stopnička, ki jo zapustiš, se ti zdi bliže, vendar glej na naslednjo in se ne obotavlaj, naredi nov korak.

**Tamásné Rácz & Tamás Rácz**  
(sponzor: *Krisztián Óvári*)  
Prišel sem ploskati, vstopil sem v posel. Odlično.



**Katica Soldo & Mladen Soldo**  
(sponzor: *Selma Belac & Dario Belac*)  
S soprogom sva že trideset let podjetnika. Sva dovolj izkušena, da sva prepoznala, da je sodelovanje s FLP nekaj najboljšega, kar se nama je lahko zgodilo. Hvaležna sva sponzorjema Selmi in Dariu Belcu ter najini višji liniji, Jadranki in Nenadu, da so naju pripeljali v svet zdravja, ljubezni in blagostanja.

**Topor Pál Judit & Topor Ferenc**  
(sponzor: *Tibor Lopicz & Orsolya Lenkó Lopiczné*)  
Naše življenje ni odvisno od priložnosti, ki so nam dane, ampak od odločitev, ki jih sprejmemo.





# 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

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



## RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

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

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



## ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

### 1. RAVEN

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

Molnár Judit  
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
Nagy Gabriella & Márkus József  
Marija Nakić & Dušan Nakić  
Orosházi Diána  
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt  
Papp Tibor & Papp Tiborné  
Dr. Pavkovic Mária  
Radics Tamás & Poreisz Éva  
Dr. Marija Ratković  
Dr. Rokonay Adrienne  
& dr. Bánhegyi Péter  
Rusák József & Rusák Rozália  
Rusák Patrícia  
Sebők Judit  
Senk Hajnalka  
Dr. Seres Endre  
& dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Sulyok László  
& Sulyokné Kőkény Tünde  
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor  
Szöllösi Cecília  
Tanács Erika  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán  
Térmei Lászlóné & Térmei László  
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor  
**Jožefa Zore**

### 2. RAVEN

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

### 3. RAVEN

Berkics Miklós  
Bruckner András  
& dr. Samu Terézia  
Budai Tamás & Budai-Schwarcz Éva  
**Tomislav Brumec & Andreja Brumec**  
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita  
Stevan Lomjanski  
& Veronika Lomjanski  
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
Szabó József & Szabó Józsefné  
Tóth Sándor & Vanya Edina  
Utasi István & Utasi Anita  
Vágási Aranka & Kovács András  
Varga Róbert





MIKLÓS BERKICS DIAMANTNI MANAGER

# NISEM NADPOVPREČNO NADARJEN

**ČE BO KDAJ IZDANA VELIKA KNJIGA GRADNJE MREŽE, BO V NJEJ NJEGOVO IME ZAGOTOVO ZAPISANO. DIAMANTNI MANAGER, NAJBOLJŠI GRADITELJ MREŽE MADŽARSKE, REGIJE, MORDA VSEGA SVETA, PA ŠE EDEN NAJBOLJŠIH PREDAVATELJEV. KLJUB TEMU NE ŽELI PRITI V KNJIGE ... MORDA JE PRAV V TEM NJEGOVA SKRIVNOST.**





### **Zakaj si tako težko pristal na intervju?**

Zelo rad govorim, rad slišim svoj glas, rad prevzamem mikrofona in komaj neham govoriti. Vendar so zadnje čase toliko pisali o meni v knjigi, v gospodarski reviji, v časopisu Forever, potoval sem s Forever od Brazilije, Indije do Amerike, tako da imam občutek, da sem sam sebi preveč.

### **Vendar so takšni nastopi tudi priložnost za predajo sporočila?**

Drži, vendar je toliko nadarjenih sodelavcev, soaringov, safirjev, diamantno-safirnih superzvezd, da sem nekako čutil, da je treba prav njim postaviti v soj luči. Zgodilo se je, da so me poiskali, ker želijo napisati knjigo o mojem življenju, pa sem jim predlagal koga drugega. Čutim, da še nisem pripravljen na to, da sem šele sredi poti.

### **Resno misliš?**

Seveda, v Evropi je že dvojni diamant, v svetu je že tudi trojni in centurio. To, kar sem sam dosegel, v primerjavi z njimi ni tako veliko. Dober je občutek, ko veš, da so nekateri, ki že 30 let gradijo ta posel. Dober je občutek, ko se zadovoljno ozrem na preteklih 14 let in se vidim varnega tudi v prihodnjih 14 letih. Ne tavamo v megli.

### **Ali omenjene marketinške ravni štejejo za resne stopničke?**

Zelo. To ni igra, to so zelo resne ravni. Gre za delo dolgih let in desetletij, gre za usode, gre za življenja, ki jih oblikuje to delo.

### **Ti izzivi vedno dajejo navdih? Se jih nisi nikoli ustrašil?**

Nikoli. Kaj pa se ti lahko zgodi? Čudež je prav v tem, da se tu boriš sam s seboj, da si dosleden ali morda celo strog do samega sebe.

### **Kljub temu ne uspeva vsem.**

Ja, ker za teboj ne stoji noben gonič, ki bi te gnal, sankcioniral ... ni sankcij. Edina sankcija je, da ne boš bolje živel, da boš ostal povprečen.

### **Ne verjameš v to, da so potrebni goniči?**

No ja, nekaterim so potrebni. To so tisti, ki so radi podrejeni na kakšnem delovnem mestu. Sam ne verjamem v strogost, ne verjamem, da bo uspešen tisti, ki ga je treba ves čas dregati, motivirati. Tvoji najuspešnejši sodelavci bodo tisti, s katerimi imaš najmanj težav, ni jih treba stalno dregati, pridi, delaj, prosim, postani manager. Najti moraš ljudi, ki se zavedajo, da jim to pripada, ki sami sebe pripeljejo do priložnosti.

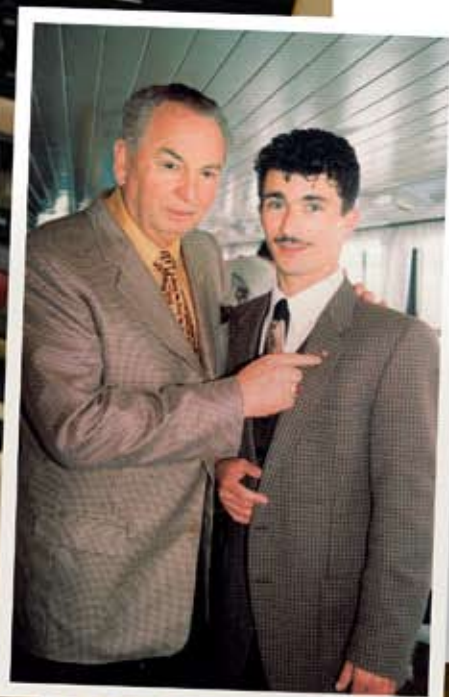
Take, ki si lahko predstavljajo, da so uspešni. Taki ljudje bodo sami klicali sponzorja.

### **Če pogledaš svoje današnje najboljše sodelavce ... Tudi oni najbrž niso začeli s sedanjo samozavestjo.**

Se strinjam, vendar je bila točka, neki mejnik: ko so sprejeli odločitev in to resno vzeli, so začeli zavestno delati. Moji najmočnejši sodelavci, Veronika Lomjanski, Attila Gidófalvi, Aranka Vágási ali Róbert Varga, so od trenutka odločitve začeli sami napredovati. Res je, moj sponzor Józsi Szabó me je osem mesecev klicaril, vendar v takratni življenjski situaciji nisem bil odprt, bil sem zadovoljen z delovnim mestom, kjer sem delal v tradicionalni trgovini. Ko pa je prišlo do spremembe, sem ga sam poklical, da bi mi od tistega trenutka kazal pot, in od takrat se 24 ur na dan ukvarjam le s tem poslom.

### **Se pri Forever ne morejo zgoditi stvari, na katere ne moreš vplivati?**

Vedno so zunanje okoliščine, ki vplivajo na razvoj dogodkov, vendar je pri multilevel marketingu bistvo v tvojih rokah. To je svoboda: v vsakem trenutku lahko poiščeš novega človeka, s katerim boš gradil nov posel.





### **Človek bi sklepal, da deluješ bolj s čustvi kot s hladnimi poslovnimi argumenti.**

Sem pač poudarjeni sangvinik, življenje je lepo, pojdemo tja, kjer sije sonce ... Težave niso težave, ampak naloge, ki nam omogočajo spoznati ali dobiti nekaj dobrega.

### **Ampak saj je veliko lažje, če stvari delujejo z lahkoto ...**

Težko je reči, kaj je za koga lahko. Včeraj sem nečakinjo poučeval vožnje s kolesom, zdaj je dobila svoje prvo kolo. Za nas vožnja s kolesom ni nič posebnega, niti ne preiščujemo, sedemo na kolo in se peljemo. Zanj je še težko. Mora najti ravnotežje. Kar je zame lahko, je za nekoga morda izredno težko.

### **Nimaš občutka, da zate ne more biti več težav?**

Kje pa ... Tehnika je res preprosta. Človeški faktor je bolj zapleten, saj niso droidi tisti, ki gradijo ta posel, ampak čisto različni ljudje. Multilevel je dejansko umetnost človeških stikov: ali se lahko poistovetiš z drugim, namesto da mu vsiljuješ svoje cilje.

### **Pravijo, da si kot vodja izredno odprt in sprejemajoč.**

Jasno, ni moja naloga spreminjati drugih, sam se moram spreminjati.

### **V čem?**

Saj to je največja težava! Človek nerad pogleda v lastno ogledalo. Poznaš svoje slabosti, vendar se nočeš z njimi soočiti. Jaz se na primer hitro razburim. Pomembno je, da ne smemo za vsako ceno takoj vseh pritegniti v mrežo, ker bomo tako kvečjemu odbili ljudi. Če pa jim boste prisluhnili, bodo vse več spraševali in bodo kmalu pripravljeni posnemati tisto, kar delate vi.

### **Ali bi lahko preteklih 14 let razdelili na obdobja?**

Gre za tako dolgo obdobje, da se podrobnosti niti ne spomnim več. V prvi fazi me je motiviral denar, lagal bi, če bi rekel kaj drugega. Zanesljiv avto, lastno stanovanje, saj takrat tega še nisem imel. Imel sem eno majico in hlače, v tem sem hodil. Začel sem s sposojenim avtom, spal sem tam, kjer je bila predstavitev. Pomembno mi je bilo zaslužiti za gorivo in telefon. Ko sem že imel denar, je sledilo obdobje doživetij. Prišel je čas svobodnega popotnika, kot pravijo, hodil sem po državi, izdelali smo sistem usposabljanja ... Moja želja je bila, da bi bila predavanja zanimiva, saj ljudje s seboj ponesejo vzdušje, ne pa dejstev. Želeli smo, da se poslovimo z občutkom, kako lepo nam je bilo, ker je to pomenilo, da se radi družijo z nami. Potem ko sem postal safir, se mi je zdela prava stvar doseči raven diamantno-safirnega managerja, čeprav se mi je vse skupaj zdelo tako nedosegljivo. Sedemnajst managerjev ... Imel sem občutek, da tega ne bom nikoli dosegel. Potem pa so mi vzeli to igračko, saj sem načrtovano raven dosegel pa sem lahko začel znova. Medletne motivacije, profit sharingi ... Pametno je sestavljen ta marketinški načrt, tudi med velikimi koraki se vedno najde kaj, kar te žene naprej, kar ti ne dovoli odnehati.

### **In vedno najti nove ljudi?**

Prav danes sem dobil elektronsko pismo 15-letnika, ki mi sporoča, da ima že 690 znancev na skupnostni strani, njegov cilj pa je do konca poletja imeti tisoč znancev. Verjamem, da bomo od današnjega dne spoznali veliko več ljudi, kot smo jih doslej.



## **Se velikokrat zgodi, da je kdo pripravljen vstopiti v sistem, vendar neposredno ob tebi?**

Da, vendar moje ime samo po sebi še ne zagotavlja uspešnosti. Taki ljudje se želijo znebiti odgovornosti. Prav nasprotno je potrebno, torej da ta oseba reče: »Tudi sam sem tako spreten ali še bolj spreten, kot je Miiki Berkics. Mu bom že pokazal.« To je pravi pristop, tudi Józsi Szabó vedno pravi: »Obdaj se z boljšimi od sebe.«

## **Tvoj telefon ni zazvonil, odkar se pogovarjava. Pa se mi je pred tem zdelo, da nikoli ne bo utihnil.**

Utišal sem ga. Imel sem že tri klice. Če telefon ne bi kar naprej zvonil, bi se moral zamisliti ... Če ga pozabim doma, se počutim skoraj ranljivega, nezaščitene. Rad imam, če se ljudje odzivajo, rad imam, če me pokličejo, ko imajo kakšna vprašanja. Vendar pa tudi telefon lahko nadziramo.

## **Ali so dnevi, ko ne delaš, ko se sploh ne ukvarjaš s poslom?**

Če si v MLM, sploh ne delaš. Ali je delo, če se s kom pogovarjaš? Rad hodim v avtomobilske salone, in če vidim nekoga, da gleda avtomobile, vmes pa pravi, da nikoli ne bom imel takega avta, je dovolj, da mu poveš, da obstaja podjetje, ki mu bo vsakih 36 mesecev plačalo takšen avto. Posel je vedno z vami, v slaščičarni, na železniški postaji, letališču ...

## **Ko smo že pri železniški postaji: neka legenda pravi, da izhajaš iz preprostega okolja. Delal si na železnici, torej si podobno kot siromašni mladenič iz pravljice, ki je prehodil dolgo in uspešno pot ...**

Rojen sem v majhni vasi Babócsa na jugu županije Somogy. Mama je bila poštarica, oče je delal na železnici, tudi sam sem se zaposlil tam in sem iz pisarne usmerjal promet. Rad sem imel to delo, vendar sem se želel osamosvojiti. Nikoli nismo slabo živeli, bili smo pač povprečni. Delali smo od jutra do večera, najprej v službi, potem na njivi pa še živali smo imeli ... Veliko sem se naučil iz tega. Od mame sem se naučil vztrajnosti in spoštovati delo, od očeta pa odprtosti in ljubezni do življenja.

## **Če ne bi postal graditelj mreže, bi lahko bil uspešen v šovbiznisu.**

Kje pa. To deluje v okviru družine, vendar na ulico nikoli ne bi šel s tem. Multilevel je v 50 odstotkih šov, drugih 50 odstotkov pa je delo. Vendar to deluje samo tu.

## **Ali čutiš, da je tvoje ime postalo blagovna znamka? Tudi sam si iz njega izdelal logotip.**

Ne spomnim se natančno, ali me je Aidan ali morda Sándor začel klicati Myki, vendar je logotip iz imena nastal le zaradi skupine AC/DC, ki je moja priljubljena skupina. Da sem postal blagovna znamka? Pojma nimam o tem. Čutim, da me imajo radi, čeprav je nemogoče, da bi nekoga vsi imeli radi. Če želiš ustreči vsem, boš postal marioneta vsakega. Poskušam posnemati Rexa Maughana, njegov pristop do ljudi. Vsak človek, ki se bolje spozna na nekaj, kot jaz sam, velja več od mene, zato sem odprt, želim se učiti od vsakega. Naj gre za novega člana ali managerja, nikoli ne dajem čutili ljudem, da sem več kot oni. Ne verjamem, da imam neke nadpovprečne danosti. Prav ta povprečnost, ki je v meni, je posnemljiva, vse drugo: marljivost, vztrajnost, usmerjenost k ciljem pa so lastnosti, ki se razvijajo individualno.

## **Kako pomembni so izdelki, ki jih posreduješ?**

To je najpomembnejše. Zastopam lahko le tisto, v kar neomajno verjamem.

Rad zastopam kakovostna prehranska dopolnila, higienske in kozmetične izdelke, čeprav je res, da se na predavanjih raje zanesem na strokovnjake.

## **V začetku je bila tvoja želja avto in stanovanje. Danes jih imaš kar nekaj. Te še zanima, kako zaslužiti denar?**

Pravzaprav sem s finančnega vidika popolnoma izgubil nit, koliko denarja, kje je ta denar ...

## **Hočeš reči, da ne veš, koliko denarja imaš?!**

Pravzaprav ... da. Imam pač finančnika, ki to spremlja. Mene zanima, kakšen avto bodo predstavili na aktualnem avtomobilskem sejmu. Zdaj je Lamborghini izdelal super avto s 700 'konji'. Ampak to še ni konec, ker bo Ferrari čez dve leti naredil še boljšega. Prav zaradi tega obožujem tekmovalnost: vedno se lahko pomeriš, vedno hočeš prehiteti drugega, to pa premika ves svet.

## **Torej od vsega le najboljše?**

Ne gre za to, gre za videti in občutiti. Da mi to pripada ...

## **Kaj pa tisto, česar ne moreš dobiti za denar?**

Multilevel marketing ti zagotavlja tudi to. Ne moreš na primer kupiti priznanja ali ljubezni. Ni denar tisto, zaradi česar me imajo radi, ampak zaradi dejstva, da mi tisto, kar imam, ni padlo z neba. Najprej sem hotel postati diamant zato, da bi nekemu nekaj dokazal, potem pa sem ugotovil, da sem od Rexa dobil toliko človečnosti, ljubezni in pozornosti, da sem začutil brezmejno hvaležnost. Jasno pa mi je bilo, da mu ne morem dati nič materialnega, saj ga to ne bi osrečilo. Zato sem mu dal raven diamanta.

## **Tvoja družina je FLP. Ali si lahko predstavljaš, da bi imel tudi svojo družino?**

Seveda si lahko predstavljam. Ničesar še nisem zamudil pa še izgledi so ugodni. Čeprav moj položaj ni lahek, saj če se komu predstavim, bo naslednjega dne moje ime vtikal v Google in prvi zadetek je videoposnetek: »Berkics gets a half million euro.« Ni lahko, ker to pomeni, da ne morem biti več prijazen in prijeten mladenič. Lahko sem pravi Quasimodo, pa se bodo zaljubili vame, čeprav me to seveda niti najmanj ne osrečuje.

## **Si se v preteklih 14 letih kaj spremenil?**

Če pogledam svojo staro fotografijo, vidim isto osebo. Tudi notranje ne čutim, da bi se veliko spremenil, čeprav se je verjetno zgodila kakšna sprememba. Res pa je, da sem se tudi pred 14 leti odlično počutil z dvema torbama oblek in starim oplom kadetom.

## **Verjetno se vsem dogajajo tudi slabe stvari.**

Tudi meni. Kaj pa je slabo? Zadnje čase sem sicer doživel nekaj neprijetnosti, vendar sem na koncu vedno vstal kot zmagovalec.

## **Boš postal centurio?**

Če bom porabil veliko izdelkov Forever in če mi bo usoda podarila dolgo življenje, bom gotovo dosegel to raven. Podjetje bo idealno delovalo tudi v prihodnjih desetletjih, to je dejstvo. Poldrugo tisočletje pred Kristusom so ljudje že uporabljali zdravilno zelišče alojo in jo bodo uporabljali tudi čez sto let. To drži, kot pribito. Torej sem najslabši člen verige v tej zgodbi o ravni centurio jaz sam.



Programi novega FLP TV so povsod sprožili velik odziv. V naše posebno veselje je ta odziv tudi pozitiven. Obenem smo prejeli tudi nekaj pisem, iz katerih je razvidno, da marsikomu še vedno ni jasno, kako ta stran deluje. V nadaljevanju zato sledi nekaj napotkov za uporabo. S klikom na posamezne elemente napovednika si lahko posebej ogledate odlomke iz aktualne oddaje, za vrnitev na stalno oddajo pa morate klikniti na ikono FLP TV. S pomočjo iskalnika lahko na FLP-TUBE izberete starejše oddaje ali predavanja. Oddaje v živo – večkrat bo na voljo tudi izbira jezika – pa si boste ogledali s klikom na ikono LIVE. Ekipa FLP TV vam želi prijetne trenutke ob gledanju televizijskih oddaj!

Sándor Berkes  
FLP TV



## ZDAJ ŠE UGODNEJŠA NAROČILA IZDELKOV FOREVER!

NA OBMOČJU CELOTNE MADŽARSKE  
NE GLEDE NA NASLOV DOSTAVE

**CENE DOSTAVE NA DOM  
OD 1. JULIJA 2011**

TEŽA (V KG)	CENA DOSTAVE (V FT)
od 0,1 do 10	1800
od 10,1 do 20	2300
od 20,1 do 40	2800
nad 40	63 Ft/kg

Cene vsebujejo 25 % DDV in stroške  
provizije!



# V POLETNIH POČITNICAH SPET KONJENIŠKI TABORI V HOTELU DVORCU V SZIRAKU.

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





# CONQUISTADOR

## TOP 10 CLUB

### SRBIJA



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

### SLOVENIJA



1. TOMISLAV BRUMEC  
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA  
LUČANO ISKRA
3. MARIJA KEGL  
ALOJZ KEGL
4. INNA KREGOLNIK
5. JOŽEFA ZORE
6. JOŽICA ARBEITER  
DR. MIRAN ARBEITER
7. LOVRO BRUMEC
8. TANJA JAZBIŠEK
9. KSENIJA BATISTA
10. ZDENKA ŠIJANEC

## TOP 10 CLUB

05. 2011.

DESET NAJUSPEŠNEJŠIH  
DISTRIBUTERJEV  
NA OSNOVI OSEBNIH  
IN NEMANAGERSKIH TOČK



### MADŽARSKA



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

### HRVAŠKA



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

### BOSNA-HERCEGOVINA



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





## UVRŠČENI MAJ 2011

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

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



## OSREDNJA OBVESTILA

Na spletni strani naše družbe, [www.foreverliving.com](http://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>.

### **NADALJNA 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](http://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  
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](http://www.foreverliving.com) oziroma neposredno na spletni strani [www.flpshop.hu](http://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](mailto: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](http://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

**Predaja naročil:** narucivanje@flp.co.rs

Vsako zadnjo 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 zadnjo 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 zadnjo  
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 Rajčić

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

**Beograd, Success Day:** , 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, Dr. Draško Tomljanović: mobilni telefon: +385 91

781 4728, torek in petek

**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:** Attila 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:** Pristinë Rr. Uçk br. 94.

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



# FOREVER Success Day

17. SEPTEMBRA 2011



**PROGRAM POVEZUJETA**  
**ISTVÁN HALMI IN RITA MIKOLA HALMINÉ**  
SAFIRNA MANAGERJA  
PRESIDENT'S KLUBA 2010, 2011



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



**PRIPRAVE NA ZIMSKE MESECE**  
**DR. JUDIT VÉGH**  
MANAGERKA



**KAKO ZAČETI**  
**Z GRADNJO MREŽE?**  
**ÁGNES KRIZSÓ**  
SAFIRNA MANAGERKA  
5000 CC



**OSEBNA SREČANJA**  
**BALÁZS BÁRSONY**  
MANAGER



**MARKETINŠKI NAČRT FLP**  
**ARANKA VÁGÁSI**  
DIAMANTNO-SAFIRNA MANAGERKA  
ČLANICA PRESIDENT'S KLUBA 2011, 2010



**ŽIVI SVOBODNO ŽIVLJENJE,**  
**ŽIVLJENJE FOREVEROVCEV!**  
**TIBOR LAPICZ**  
SOARING MANAGER  
ČLAN PRESIDENT'S KLUBA 2011

**NASTOPAJO: PLESNA SKUPINA MEDALION IN GOST PRESENEČENJA!**  
**UVRSTITEV SUPERVISORJEV, ASSISTANT MANAGERJEV, UVRŠČENI 60CC+, RAZGLASITEV ČLANOV KLUBA OSVAJALCEV,**  
**UVRSTITEV MANAGERJEV, UVRŠČENI ZA REGISTRSEK TABLICE, RAZGLASITEV SENIOR MANAGERJEV, HOLIDAY RELI,**  
**POZDRAV UVRŠČENIM 4CC, UVRSTITEV ASSISTANT SUPERVISORJEV**

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 SEJDOM, 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 Miliesz 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), Orttília 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



igra

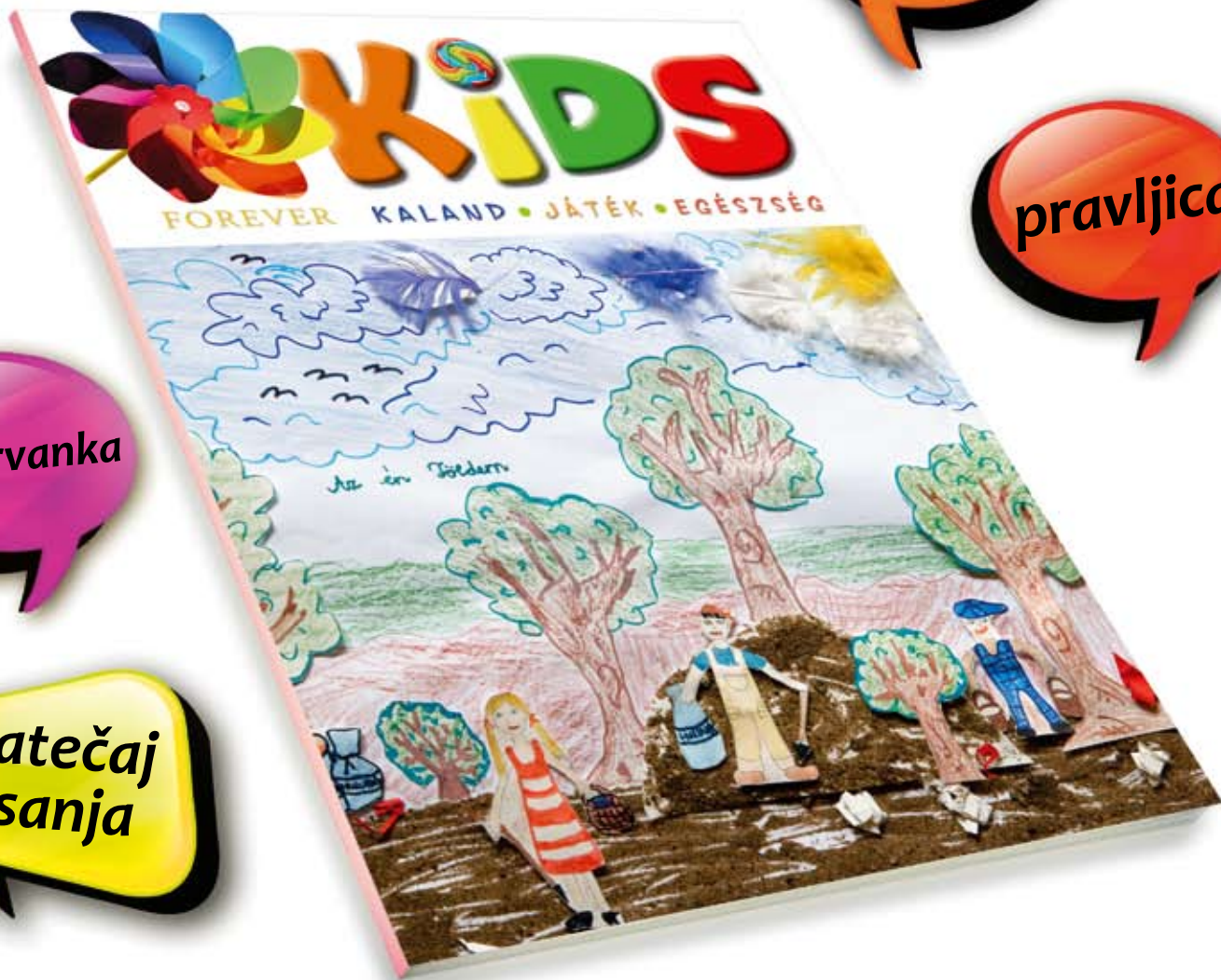
odkrivanje

izrezanka

pravljenica

pobarvanka

natečaj  
risanja



V naših skladiščih!\*

FOREVER

KIDS

\*na voljo v madžarskem jeziku

Izšel je magazin Forever Kids za cicibani in šolarčke!

A TOUCH OF

Sonya®

Sonya  
ALOE  
PURIFYING  
CLEANSER

Sonya  
ALOE  
DEEP-CLEANSING  
EXFOLIATOR

4 FL. OZ. (118 ml)  
FOREVER™

Sonya  
ALOE  
NOURISHING  
SERUM

with White Tea



4 FL. OZ. (118 ml)

Sonya  
ALOE  
REFRESHING  
TONER

with White Tea



8 FL. OZ. (177 ml)  
FOREVER™

Sonya  
ALOE  
BALANCING CREAM

NET WT. 2.5 OZ. (71 g)

Sonya®