

XV. GODINA 2. BROJ FEBRUAR 2011.

# FOREVER



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



CONQUISTADOR CLUB 2010  
PRESIDENT'S CLUB 2011  
TOP DISTRIBUTORS 2010



# Razlika za samo jedan stepen

**U**pitao bih vas: Šta se dešava sa vodom na 99 °C stepeni?  
Ne mnogo. Jednostavno postaje topla, ustvari jako topla.  
Šta se dešava, ako tu vodu zagrejem za samo još jedan stepen više?

Ona počinje da ključa.

Sada se vama nameće pitanje: Šta je senzacionalno u tome?

Voda koja ključa stvara paru. Paru su nekada koristili za pogon parnih mašina. Na osnovu istovetnog mišljenja istoričara, to su bili izumi od epohalnog značaja – najveće dostignuće tog doba, koje je otvorilo put za industrijsku revoluciju. Stvoren je dostižni izvor energije. To je doprinelo rastu proizvodnje, pojednostavljenju i ubrzanju transporta i ujedno usrećilo ljude.

U stvari, 80% celokupne proizvodnje električne energije se još i danas proizvodi u parnim turbinama. Kao što vidite, razlika u temperaturi vode za samo jedan stepen je promenila pravac razvoja celog sveta.

Samo jedan stepen razlike! Ova poruka u sebi krije jednostavnu, a ujedno i veoma veliku snagu. Podseća nas, da dodatnim zalaganjem i pažnjom možemo da ostvarimo čudesan uticaj na ostvarenje krajnjeg rezultata.

Predlažem, da primenite ovaj osnovni princip i u vašem FOREVER poslu. Zamislite samo, šta bi bilo, kada biste se svakog dana sa sponzorisanjem i izgradnjom mreže bavili za samo sat vremena više nego sada. Možete se upitati, da li razlika za jedan sat ima neki značaj. Moj odgovor je: ima. Razlika je ogromna. Ovaj dodatni sat znači plus 365 sati, odnosno 15 punih dana godišnje. Zbog toga vas ponovo pitam: da li bi vam dodatne dve nedelje pomogle, ako vam nedostaje samo 150 bodova da biste ostvarili prvi nivo Profit šeringa? Siguran sam da bi vam ti dani puno pomogli.

Jeste li se zamislili, šta bi bilo kada bi na Dane uspeha sa sobom povelili samo još jednog čoveka više? Mogli biste ponovo da upitate: Je li zaista tako značajna ta razlika, ako se na priredbi pojavi jedan čovek više?

Moj odgovor je ponovo: ta razlika je zaista jako značajna. Možda će baš on biti vaš sledeći menadžer, ili čak dijamant menadžer, a to bi – moramo priznati – donelo značajnu razliku i u vašem poslu.

Ova jednostavna istina, ta razlika za samo jedan dodatni stepen može imati ogroman značaj za vaš posao, kvalitet života i zdravlje vaše porodice ili za ostvarenje ciljeva koje smo postavili sebi za 2011. godinu. Ova minimalna dodatna energija i zalaganje, svima nama može obezbediti čudesne upehe.

Neka svima nama u 2011. godini, cilj bude 100 °C! Nemojte zaboraviti, da NE POSTOJE GRANICE! Dodajte vašem poslu tu trunku ekstra energije. Setite se tada, da je razlika često samo jedan stepen!



REKS MON  
GENERALNI DIREKTOR



**N**a početku nove godine možemo da izjavimo da gradimo perspektivnu sredinu u kojoj pojedinci – uz očuvanje dostojanstva – mogu postati sve ono što poželeva. U toj sredini vodilje su nam poštenje, empatija i dobro raspoloženje. Stvaramo i obogaćujemo strast i poverenje prema proizvodima naše firme i industrijskoj grani koju predstavljamo. Tražimo znanje i ravnotežu i ono što je najvažnije, hrabro vodimo našu firmu i distributere.

Naš prvi zadatak je da postavimo sebi sledeće pitanje: „Da li gradim perspektivnu i plodnu sredinu?“ O perspektivnoj i plodnoj sredini ne govorim samo u materijalnom smislu – mada je i to veoma važno. Zbog toga treba da dobijemo odgovor i na sledeća pitanja: „Da li sam se odlučio baš za ovakav način života? Da li ću ovakvim načinom života ostvariti postavljene ciljeve?“ Svi smo veoma zauzeti i imamo toliko zadataka da nam za neke nikada neće ostati dovoljno vremena. Bez obzira na to, ove godine molim svoje saradnike, da pored još marljivijeg rada budu i produktivniji. Želeo bih da budete produktivniji u preduzetništvu, privatnom životu i slobodnom vremenu. Sami odaberite način na koji ćete to postići, važno je samo da se svrsishodno koncentrišemo na to da stvorimo nešto izuzetno!

Poštenje, empatija, dobra volja. Ove reči ne čujemo baš često. Uprkos tome, ja sam ubeđen da su to tri najvažnije reči kojima su me naučili roditelji. Živimo pošteno, da bi ono što govorimo ili radimo bilo van svake sumnje i da bi naš moral i etika uvek bili na nivou! Budimo empatični prema onima koji žive u našoj sredini, da bi oni sami imali na umu da ćemo se uvek brinuti o njima i njihovoj porodici. Gledajmo sa empatijom i na sve one izuzetne stvari koje želimo da ostvarimo! Naravno, budimo uvek veseli, jer život suviše brzo prolazi. Život je veoma lep, bez obzira na sve prepreke sa kojima



## Hrabrost za SUTRAŠNJICU

firma i da nudimo proizvode na bazi Aloe vere. Ja im odgovaram jednostavno: „Mi stvaramo izuzetne stvari“. To je ono što ja želim da radim i nadam se da ste se i vi posvetili ostvarenju ovog cilja. Ja svečano obećavam da ovu izjavu o našoj misiji neće prekriti prašina u uglu moje kancelarije. Pošto su ti osnovni principi neizostavni deo mog života, često ću ih ponovo čitati dok budemo postavljali nove ciljeve i kovali nove planove za dalju izgradnju Forevera. Za naš zajednički uspeh zaista ne postoje granice, ako se poistovetimo sa ovim osnovnim principima i ako živimo na osnovu njih. Izuzetno cenimo sve ono što ste uradili u korist toga da Forever postane najizuzetnija mogućnost na svetu. Želim Vama i Vašoj porodici srećnu i sigurnu narednu godinu!

GREG MON  
PREDSIEDNIK

se suočavamo. Treba da se izdignemo iznad teškoća i da cenimo svaki izuzetan trenutak u životu!

Strast prema našoj firmi, proizvodima i industrijskoj grani koju predstavljamo – to je više od jednostavne vere. Treba da se potpuno poistovetimo sa onim što predstavlja naša firma! Što više podstičemo ovu strast, ljudi će time još više osećati želju da postanu deo naše firme. Već i ovaj osnovni princip može uneti ogromne promene u naš život: radi se samo o tome da li ćemo postići ogromne uspehe ili ćemo i dalje živeti u svakodnevnom civilu.

I na kraju – hrabrost. Hrabrost je snaga duha, koja pomaže ljudima da se uhvate u koštac sa teškoćama. Svi nailazimo na izazove tokom života. Uspeh se od neuspeha razlikuje po količini hrabrosti koja podstiče na borbu i razvoj. To je najčešće teško, ali se uvek isplati, jer na kraju uvek možemo promeniti svoj život, kao i živote članova naše porodice i onih ljudi sa kojima zajedno radimo.

Siguran sam, da je prava poruka naše misije „stvaranje izuzetnih stvari“.

Kada me pitaju, čime se bavi Forever, ja ne kažem da smo jedna MLM



# Mi smo u zajedništvu

**P**ribližava nam se Dan svetog Valentina, Dan zaljubljenih, kada treba da se zamislimo o značaju održavanja međuljudskih kontakata, ljubavi, zajedništva i prijateljstva. Celu zemlju povezuju rodbinske i prijateljske veze i to predstavlja naše najveće blago. Treba negovati međuljudske odnose i kontakte, jer se veoma lako prekidaju, a posle toga su potrebne godine i godine da bi se ti isti odnosi ponovo uspostavili. Izgovorena reč može odrediti čovekov život. Jedan stisak ruke može biti dovoljan da sklopimo posao.

Pre četrnaest godina, u februaru 1997. godine sam se rukovao sa **Reksom Monom**, osnivačem Forever Living Products Internationala, tadašnjim predsednikom-generalnim direktorom. Rukovali smo se i pokrenuli jedno tako veliko preduzetništvo, koje je danas od ključne važnosti ne samo u Evropi, već i u celom svetu! Čuvajmo značaj izgovorene reči, ne dopustimo da se falsifikuje, ogradimo se od onih ljudi čija dela ne odgovaraju njihovim rečima. Za četrnaest godina smo sa fantastičnim ljudima izgradili divno preduzetništvo. Širom sveta sve više ljudi vidi mogućnost da se u ovoj grupi preduzetništva razvijaju i postanu veliki rukovodioci, koji su po svojim rečima i delima uvek čisti, istinoljubivi i dobri. 2011. godina će biti izuzetno važna!

Forever ponovo zahuktalo kreće sa ojačanim timom, kojim uz rukovodstvo generalnog direktora Reksa Mona i predsednika **Grega Mona**, postavljamo čudesne ciljeve i napredujemo na putu uspeha. Forever nije samo posao

današnjice, već i budućnosti! Ono što ga pored poslovnog interesa snaži, nije ništa drugo već prijateljstvo, ljubav, a ponekad i zaljubljenost. Za vreme Svetog Valentina, Dana zaljubljenih, želim da vas obuzmu ti osećaji! Poklonimo našim bližnjima našu ljubav i duboka osećanja iz čistog srca i neka to za sve nas bude Dan zajedništva!

Napred Forever!



A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Š. Miles'.

DR ŠANDOR MILES  
DIREKTOR ZEMLJE



# Success Day

BUDIMPEŠTA, 15. JANUAR 2011.

FOREVER JE DONEO SA SOBOM PRVI (MALO PROHLADAN) „PROLEĆNI DAN"! TEK JE JANUAR, A VEĆ SIJA SUNCE! MI U FOREVERU BAŠ TAKO ZAMIŠLJAMO OVU GODINU: SVEJEDNO JE ŠTA PIŠE U „VELIKIM KNJIGAMA" MI ĆEMO OD ZIME NAPRAVITI PROLEĆE!

**D**an uspeha je sam po sebi dovoljan da ljudi budu uzbuđeni, a ovom prilikom smo imali još i novo mesto održavanja skupa. Uz komešanje se oseća i nesigurnost na ulazu u Sima (Syma) halu: Gde da parkiramo kola? Jesmo li stali na dobro mesto? Da li tu treba da pokažemo ulaznice? Tako je – godina je stvarno dobra, ako donosi novosti. Umesto uobičajenih, dešava se sve ono što ne dozvoljava ljudima da postanu lenji i podstiče ih na nove korake i misli. Mi na primer sada razmišljamo, da li ćemo stići na početak priredbe, jer je pred nama nepregledno dug red. Skoro je neverovatno, ali kada je **Lajoš Turi „Lui"** pevao poslednje taktove, već su svi „foreverovci" i njihovi gosti zauzeli svoja mesta. Da su svi uspešno zauzeli mesta, potvrdili su i domaćini priredbe **Oršolja Lenko Lopicne i Tibor Lopic**: „Vi ste na najboljem mestu u najbolje vreme!"



Dan uspeha i novu godinu tradicionalno otvara direktor zemlje, **dr Šandor Miles** – kako drugačije, nego novogodišnjom željom: „Zaključili smo lepu godinu, ali će nam 2011. biti još lepša!”

Ovog dana sve vreme govori o kontinuitetu: o sumiranju do sada postignutog i pokazivanju puta. Slavimo izuzetne prošlogodišnje rezultate i spremamo osnove za nove. Kao prvi korak, dr Miles objavljuje listu imena članova Prezidents kluba za 2011. godinu: svi prisutni su skočili na noge i najbolje distributere su pozdravili gromoglasnim aplauzom. Svi u publici rade zato da jednom ostvare ono što su i najbolji distributeri uspeali. To će im omogućiti da jednom izdaju CD ili knjigu kao i oni, jer je suština da se znanje i iskustvo ne stiće za sebe, već da se prenosi dalje. Direktor zemlje je poimenice čestitao uspešnim autorima u 2010. godini.

Mada se takmičenje za izbor talenata Zvezde Forevera završilo zajedno sa praznicima, i dalje ima mladih talenata, pa nećemo ostati bez divnih produkcija. Jeste da svaki član plesne grupe „Piruet” ima samo desetak godina, njihovi pokreti su harmonični kako za vreme klasičnog, tako i za vreme modernog plesa. Lepo je gledati te elastične devojčice, pre početka radnog dela priredbe.



Prvo ovogodišnje stručno predavanje drži dr Miles. Naslov predavanja glasi: „Najpopularnija lekovita biljka 21. veka”. Pogađate li koja je to biljka? Naravno, to je Aloe vera. Direktor zemlje je govorio i o naslovu nove knjige čije se izdanje planira za maj i u vezi kojeg se istraživački rad vrši već duže vreme. Trebalo je za to pregledati ogromnu količinu naučnih radova i stručnih članaka, jer je aloja jedna od oblasti koja se ovih dana najintenzivnije istražuje. Došlo je vreme da se sumira šta je ono što danas znamo o njoj. Čak i oni koji su sumnjičavi i pripadaju konkurentskoj interesnoj grupi, priznaju da se najintenzivnija materija za smanjenje upale nalazi u aloji. Ceo red arhaičnih zapisa i stvarne uspomene izveštavaju da su već i u drevna vremena znali za 360 različitih varijanti ove biljke. U interesantnom predavanju dr Milesa smo čuli za primere od Nefretiti do grofa Berčenjija i o tome gde se sve pominje ova biljka. Dobili smo i sliku o naučnim rezultatima, humanim istraživanjima osamdesetih godina, o procesu u kojem je i medicinska nauka počela priznavati da aloja sadrži sve što je potrebno za fiziološko funkcionisanje organizma. Znamo za više od dvesta agenasa: vitamini koji se



nalaze u sinergiji, mineralne materije, dugi red aminokiselina. Dr Miles je predavanje zaključio rečima: „Pijte, koristite, mažite ovu koncentrisanu energiju, jer sadrži mudrost sveta!” – i pozvao na pozornicu lekare koji rade u Foreveru i na osnovu iznetih primera o ovoj biljci, im je poželeo: „Izdržite još četiri hiljade godina!” Ne trebaju svi da budu lekari da bi se pojavili na pozornici, i to je dokazala kvalifikacija supervizora i asistent menadžera. Buketi, čestitke, a zatim – da bi slavljenici videli i sledeću stepenicu kvalifikacije – sledi **Aniko Kardoš**, sveže kvalifikovani menadžer iz Sekešfehervara, koja drži svoje prvo predavanje na Danu uspeha. Ona je kao proizvođač i prodavac konfekcije, već od 21. godine radila kao preduzetnik. Taj period života je opisala rečima: „Bila sam svoj rob”.

Aniko kaže, da samo oni mogu početi sa izgradnjom mreže, koji na početku predaju delić sebe, odnosno kada stignu na onu tačku koja će ih izbaciti iz kolotečine svakodnevnog života. To je suočavanje, zbog koga ćete sakupiti hrabrost da prekinete ono što ste do tada radili. Mladi menadžer ne prećutkuje ni teškoće: „I ja sam više puta bila u krizi... Treba da budemo svesni svojih pozitivnih, ali i negativnih osećaja, inače nećemo imati



stabilan posao. Ako nas nešto jako zaboli, treba da vidimo, kakva se pouka može izvući iz toga.” Aniko je to formulisala ovim rečima: „Ja sam graditelj vrednosti”. U tu ideju spada i to da bezuslovno prihvatamo naše saradnike. Prvo, naravno, moramo prihvatiti sebe. I Aniko se često pitala da li je dovoljno dobra. Prihodi su najbolji pokazatelj da je to van svake sumnje! Naša uspešna saradnica se oprostila od nas sledećim rečima: „Postanimo zajedno dijamanti!”

Ako Aniko (i bilo ko od naših saradnika) naiđe samo na jednu oduševljenu osobu, to je već tim i može se krenuti sa izgradnjom tima. Kako se to radi, objasnila nam je **Marta Žiga** soaring menadžer: „Teško je menjati druge, prvo se ti sam moraš promeniti. Tražimo borce za slobodu, koji će preneti poruku slobode.



Da li imaš hrabrosti da postaneš slobodan?" Vredi postati slobodan, jer će – kao što je Marta rekla – 2011. godina biti period obnove. „Danas je mnogo lakše graditi posao nego pre 14 godina. Ljudi nikada nisu imali toliku potrebu za nekom mogućnošću, koja im može obezbediti natprosečni dohodak.” Marta nas je opomenula i na to da na naš poziv dolaze veoma različiti ljudi: „Može doći bilo ko, ali će ostati samo oni, koji predstavljaju ideju koju je pokrenuo **Reks Mon.**”

Na pozornici se već nalazi veliki broj ljudi koji su shvatili i podgrejavali ovu ideju. I to veoma uspešno! Čestitamo najuspešnijim distributerima u prošloj godini i u decembru. Proglasili smo listu sa imenima članova Kluba osvajača, zatim su se kvalifikovali menadžeri i učesnici podsticajnog programa za kupovinu automobila. Igl (Eagle) menadžeri, kvalifikovani za Svetski reli (World Rally), distributer godine... Niko ne može reći da ne cenimo lično zalaganje. Najveći broj priznanja dobija **Agneš Klaj** u vezi koje imamo najnovije (sasvim sveže) iznenađenje, da se već može najaviti kao soaring menadžer.

Ono što posle toga sledi je verovatno jedna od najdirljivijih tradicija FLP-a: dolazi se do pozornice u kordonu sveže kvalifikovanih saradnika, uz kišu cveća, zagrljaja i suza radosnica. Čak su dirnuti i oni koji nisu u kordonu, jer i oni razmišljaju o tome da je sigurno izuzetan osećaj stići na ovaj nivo. I Agneš guta suze, ali je skupila snagu za nastup na pozornici: „Dobićeš ono u šta veruješ. Ja sam verovala i sve mi se ostvarilo!” – stupa za mikrofon sa suprugom, koji jedva nosi more buketa. „Treba da budeš jak i da živiš i radiš onako kako želiš da to drugi čine.” – odaje Agneš soaring-recept, pa nas uverava da će ova godina biti lakša od prošle. Zahvalila se svojoj „pravoj i odabranoj” porodici, posebno suprugu **Laslu Roštašu**, koji je i sam rekao nekoliko reči:







„Želim vam, da naučite kako se stvara, i stvorite svet koji vam zaista pripada!” Posle ovoga nema sumnje da smo krenuli – ukazuje nam na to u svom predavanju **Mikloš Berkič** dijamant-safir menadžer. „Krenuli smo i ove godine, ako smo pre toga uopšte zastali.” Mikloš Berkič nije od one vrste ljudi koja nekada stane, pa ni sada nije previše slavio Novu godinu – više se posvetio planiranju 2011. Odaje utisak spontanog momka, mada neverovatno svesno radi svoj posao. Sada na primer zaključuje ono što je već ranije pominjao: „U 2011. godini me u ovoj hali čeka najveći događaj!” Znamo o čemu govori, ali je za sada bolje da to ne izgovorimo – neka ostane iznenađenje! Mikloš već govori o planovima publike, nadajući se da ih ona ima i da prisutni imaju želju za uspehom u potrebnoj meri. „Da li si ovo planirao za 2011. godinu?” – pita, i nastavlja: „Naravno, ako nisi dobio ono što si tražio, onda nisi radio dovoljno. Rad se iz ovog preduzetništva ne može uštedeti! Ako nema plana, biće panike, a ne bonusa!” – kaže uz osmeh, pa sa nama zajedno računa visinu očekivanih čekova. „Iznenađićes se!” – predskazuje rezultat, ali ono što je još važnije: „Prionućes na posao! Daj sebi dve godine, stavi Forever na prvo mesto, radi dan i noć, pa ćeš dobiti šansu da postaneš safir.” – obećava Mikloš. „Stupimo zajedno za jedan nivo više u 2011. godini!” – moli sve prisutne Mikloš Berkič, najbolji distributer na svetu, pa nam citira reči Rekxa Mona: „Pođite sa mnom, jer vas u Foreveru čekaju fantastične stvari. Nemojte to propustiti!”





## MAĐARSKA



### MIKLOŠ BERKIČ

Reks Mon tvrdi da je FOREVER najveća mogućnost na svetu... A to nije samo tvrdnja, jer mi imamo brojne dokaze za to! Pomoći ćemo mu da ostvari ciljeve! Go for Diamond! Mikloš Berkič je deo FOREVERA.

### EDINA VANJA I ŠANDOR TOT

Želja za uspehom, vera u sebe, poverenje u firmu i rukovodstvo i posao koji se radi sa ljubavlju, uvek daju rezultate.



### RITA MIKOLA HALMINE I IŠTVAN HALMI

FLP znači čudesan osećaj slobode. Volimo život, letovanje i posao. Ne zamara nas posao već neuspešnost. Oni koji rade, ne mogu biti neuspešni! Nekada radimo mnogo – a nekada mnogo ne radimo. Ali mi odlučujemo, kad i koliko ćemo raditi. Ovo je sloboda izbora – ovo je FLP.

### EVA ŠVARC BUDAI I TAMAŠ BUDAI

Ovo je velika mogućnost za jednostavne ljude, jer marljivim i upornim radom možemo da ostvarimo SVE snove! Sigurni smo da će u ovu avanturu mnogi poći sa nama.



### ARANKA VAGAŠI I ANDRAŠ KOVAČ

Lojalnost, marljivost, veliki ciljevi, mnogo dobrih prijatelja, veliki tim, zajedničke ideje, optimalni tempo rada, dobro podnošenje poraza, neprestana kreativnost.

### HAJNALKA ŠENK

Carpe diem (Iskoristi dan) – sa ovim poslom u svakom trenutku mogu dati i dobiti najbolje – Forever je već šest godina najsigurnija tačka u mom životu... I to me čini spokojnom.





**BELENJI BRIGITA NAĐNE  
I ADAM NAĐ**

Uradi ono što drugi neće, da bi sutra  
mogao uraditi ono što drugi ne mogu!

**DR ILONA JURONIČ VARGANE  
I GEZA VARGA**



Stvori budućnost u kojoj će ljudske  
vrednosti biti trajne!



**ORŠOLJA LENKO LAPICNE  
I TIBOR LAPIC**

Ako neko ima cilj i veru, pred njim  
nestaju sve prepreke.

**DR KATALIN PIRKHOFER DR  
ŠEREŠNE I DR ENDRE ŠEREŠ**



„Pred tobom je borba, pred tobom je  
karijera Slabi pokleknu, jaki ostaju.  
Znaš li šta je snaga? – Volja,  
koja pre ili kasnije, ubire lovorike.”  
*(Janoš Aranj)*

## SRBIJA



**VERONIKA LOMJANSKI  
I STEVAN LOMJANSKI**

Hoćeš ili nećeš, zavisi od  
tvog izbora. Mi smo odlučili  
da hoćemo! Rad, red i  
samodisciplina. Forever nudi  
put prema uspehu, novcu i  
blagostanju.

**DR MARIJA RATKOVIĆ**



Srećna sam, jer sam pre 12 godina  
shvatila pravu vrednost FLP proizvoda  
i zato što brojnim ljudima mogu da  
pomognem da ostvare snove!



**MARIJA BURUŠ  
I BOŠKO BURUŠ**

FLP nudi mogućnost lepšeg,  
boljeg i kvalitetnijeg života. Mi ovo  
shvatamo kao izazov. Danas već  
živimo Forever stil života!

**MIRJANA MIĆIĆ I  
VILMOŠ HARMOŠ**



Postali smo saradnici FLP-a,  
jer smo tražili bolje, veće, šire,  
humanije i dublje ciljeve. Radimo  
ono što volimo i volimo ono što  
radimo.



## SRBIJA



**DRAGANA JANOVIĆ  
I MILOŠ JANOVIĆ**

Mi uopšte ne radimo u Foreveru – mi živimo FLP stil života: putujemo, sklapamo poznanstva, pomažemo prijateljima u okviru našeg sjajnog tima da postignu ciljeve. Hvala Reks, hvala FLP!

**MIRJANA ĐUKNIĆ PETROVIĆ I  
DR ALEKSANDAR PETROVIĆ**



Menadžeri smo od 2007. godine. Shvatili smo da možemo postići životne ciljeve radeći u jednoj ovakvoj firmi, kao što je Forever Living Products.

## HRVATSKA



**MAJA STILIN I  
TIHOMIR STILIN**

U početku je bilo teško, ali kada se Maja promenila zahvaljujući Tihomiru, sve je krenulo lakše i brže. Saradnici su pratili sponzora, Tihomira i timskim radom su stigli do cilja. Pratite najuspešnije, menjajte se, učite i ostvarićete željene ciljeve!

**JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ  
I NENAD PAVLETIĆ**



Forever nam nudi osećaj proslave srećnijeg života i bezgranične mogućnosti!

## SLOVENIJA



**JOŽEFA ZORE**

„Nije važno, koliko je uzan prolaz, koliko je teška konačna presuda, ja sam gospodar svoje sudbine: ja sam kapetan svoje duše.“  
*(Vilijam Ernest Henli)*

**ANDREJA BRUMEC  
I TOMISLAV BRUMEC**



Nemoj biti zadovoljan sa onim što si do sada postigao, ako želiš da postaneš ono što još nisi, jer ćeš tada stati. Ako napreduješ prema cilju postepeno i koncentrisano, stići ćeš dalje od onih koji tumaraju bez cilja.

## BOSNA I HERCEGOVINA



**VASILIJE NJEGOVANOVIĆ**

Svi u mojoj porodici aktivno rade u FLP-u – ćerka i sin su menadžeri i jako sam ponosan na njih, kao i na sve saradnike. U ovim teškim vremenima, vera u zajedništvo i rad ostvaruju željeni uspeh. Srećan sam, jer sam stalni član Prezidents kluba. Izuzetno cenim moje sponzore i one koji su bolji od mene, a ono što naučim uvek predam drugima.

**SUBHIJA MUSTAFIĆ  
I SAFET MUSTAFIĆ**



FLP je osnova svih naših planova, jer utiče na sve oblasti našeg života: živimo u sadašnjosti, spremno prihvatamo izazove sutrašnjice, a neočekivane prepreke nam daju snagu na putu prema ostvarenju ciljeva.



# PHŌNIX

## BUDAPEST KFT

BIRO ZA PRODAJU AVIONSKIH  
KARATA



másképp / mint mások



**ŽUŽANA GERO**  
grupne rezervacije, reli

**Kontakt:**

1183 Budimpešta, Nefelejcs ul. 9-11  
tel.: +36 1 269 5370 / 158  
mob. tel.: +36 70 436 4272  
imejl: rally@flpseeu.hu



**GABRIELA PITMAN**  
pojedinačne rezervacije

**Kontakt:**

1067 Budimpešta, Szondi ul. 34  
tel.: +36 1 373 0025  
Mobil: +36 70 436 4297  
imejl: repjegy@flpseeu.hu

JEDNOSTAVNA  
REZERVACIJA AVIONSKIH  
KARATA DO BILO KOJE  
TAČKE NA SVETU

MEĐU NAŠIM KUPCIMA AVIONSKIH KARATA, SVAKA TRI MESECA IZVLAČIMO  
DVE OSOBE ZA EKSKLUZIVNU VEČERU U RESTORANU "ŠAŠFESEK".



20. MAJA 2011.

# PONOVO DAN ZDRAVLJA U BUDIMPEŠTI

- besplatni pregledi
- predavanja u cilju zaštite zdravlja
- zabavni program za decu i odrasle

**OČEKUJEMO SVE ZAINTERESOVANE!**





EVA ŠVARC BUDAI I TAMAŠ BUDAI

„NIJE TEŠKO,  
AKO IMAŠ CILJ”

## **Priključio si se Foreveru 2002-e, pre devet godina. Ako dobro znam, tada još nisi bio u braku sa Evom.**

**Tamaš:** Tako je. Moj sponzor je bila moja bivša supruga Judit Šebok, senior menadžer. Sa sadašnjom suprugom, Evom sam se upoznao tek 2005. godine, ali nismo odmah spojili lični život sa poslovnim. Ona se priključila poslu posle dve godine poznanstva.

## **Zašto si se odlučio baš za ovu firmu?**

**Tamaš:** Bavio sam se i ranije izgradnjom mreže za neposrednu prodaju, ali sam stigao do jedne tačke kada sam imao osećaj da sam uradio sve što je u mojoj moći, ali su očekivani rezultati ipak izostali. Pravi uspeh nije došao odmah ni u ovoj firmi, ali je to već bilo zbog mog pristupa.

## **Šta danas smatraš tadašnjim greškama?**

**Tamaš:** Kada sam se priključio tadašnjoj supruzi, učinio sam to zbog želje za dokazivanjem. I ja sam, ako je to njoj uspelo, želeo da budem uspešan. Dugo mi je bio cilj samo da dobijem odličje za novu kvalifikaciju i da imam više nego drugi u mojoj okolini. Uvek sam bio takmičarski tip, nisam nikada hteo da se stopim sa masom prosečnih ljudi. Tek sam pre nekoliko godina zaista shvatio šta zapravo želim, i sada moju energiju jačaju sasvim drugi podsticaji. Imam novu viziju: želim da dođem na vrh sa ogromnim timom, brojnim rukovodiocima koji imaju visoku zaradu i najveće ciljeve. Ovakvo je moj tim zaista počeo da raste.

## **Pominješ „najveće ciljeve“. Znači li to nivo dijamant menadžera?**

**Tamaš:** Naravno, postaću dijamant, to je sigurno. To je samo pitanje uložene energije i vremena, ali ću ostvariti taj cilj. I to ne zbog novca. Ranije me je motivisao novac, a danas je to vizija, i to je mnogo više od novca. Želim da pobedim, ali to neću ostvariti sam, već sa celim timom zajedno.

## **Da li lestvicu uvek treba postaviti na najveću visinu?**

**Tamaš:** Zar ima druge mogućnosti? Ima li takmičar neki drugi izbor? Ovo je jedan mehanički posao: ako radiš, dolaze rezultati, ako ne radiš, onda nema rezultata. Svako sam sebi sprečava ostvarenje uspeha i to se odnosi na sve oblasti života. Ljudi daju sebi obećanja, ali često nisu dovoljno uporni. I ja sam imao period, kada mi je nedostajalo upornosti i kada sam odlučio, da više neću graditi mrežu. Sada već znam, da je to bio samo jedan period u mom razvoju. Ja sam veći nezadovoljan i ranije sam imao frustracije zbog toga, ali danas već znam, da je to normalno, naravno samo onda ako me nosi napred.

## **Je li teško graditi mrežu?**

**Tamaš:** Ako nađemo odgovarajuće ljude, onda nije. Ranije sam hteo da spasem svakoga, i da izgradim velikog rukovodioca od svakog čoveka... Ali to se ne može. Danas već posle prvih nekoliko meseci, možda već na kraju prve nedelje, znam ko to može ostvariti – bez obzira na bodove, neko možda zna da generalizuje prodaju, ali to ne može da održi u dugom vremenskom periodu, ako nema odgovarajuću ličnost. Odgovarajući ljudi su voljni da u korist budućnosti žrtvuju svoju komociju i da u međuvremenu razviju svoje ljudske kvalitete. Možda je najteže u ovom poslu to što se moramo boriti sami sa sobom. Ljudi su u principu dobri, samo treba da vide pravi put – a za mene uvek predstavlja veliki izazov da im pokažem taj put. Što više menadžera imaš, to ti treba manje vremena za sledećeg menadžera u timu.

## **To znači da se i ti razvijaš.**

**Tamaš:** Tako je. Jer možeš ostvariti sve ono za šta imaš talenta. Mene bi uzalud stavio na mesto Atile Gidofalvija, ne bih znao šta da radim sa onim, što oni poseduju. Ne zbog toga što ne bih znao da potrošim njihov novac, već zato što nemam sposobnost da upravljam, razvijam rukovodim svime onim što bih time dobio. Rast bonusa, „vuče“ ličnost, zatim bolja ličnost „vuče“ veći bonus itd. Često sam nestrpljiv, a to nije dobro. Ranije sam vikao na ljude, danas želim da im dajem. Moj zadatak je da rukovodim bez vlasti. Ja mogu biti car, ako ispod sebe imam mnogo kraljeva koji ne osećaju razliku među nama. Mi gradimo imperiju zajednički – kao partneri.

## **Da li ti ljudi veruju?**

**Tamaš:** Treba im opisati takav san, koji i sami vide – korak, po korak. Ako samo objasnim a ne radim, onda neću steći njihovo poštovanje. Srećom, naš Plan marketinga omogućava da se brzo dođe do zarade. Jedan čovek treba da ostvari veliku zaradu za nekoliko meseci, jer to privlači ostale ljude. Nekada je veća riba jela manju, danas brža jede sporiju.

**SKORO CEO POSLEDNJI DAN USPEHA JE BIO U VEZI NJIHOVOG TIMA. ONI SU ČLANOVI PREZIDENTS KLUBA, NOVI SOARING MENADŽERI, NOVI MENADŽERI... BRAČNI PAR BUDAI KAO DA JE OKRUŽEN NEKIM VELOM TAJNE. MOŽDA ZBOG TOGA ŠTO JOŠ NISU POČELI IZGRADNJU KUĆE? OBJASNIĆE NAM ONI SAMI ZAŠTO JE TAKO.**





**Pre izgradnje mreže si imao preduzetništvo za prodaju prozora, ali si bio i vrhunski sportista. Za šta možeš zahvaliti svojoj sportskoj karijeri?**

**Tamaš:** Za upornost. U sportu sam naučio, da je normalno ako imam upalu mišića. Ako me boli nešto, to je jedan period u razvoju. Naučio sam, da uvek mogu nastupiti krize, ali posle njih uvek sledi razvoj, a kriza služi samo da razmislimo o svojim greškama. Treba prihvatiti odgovornost. Možda je zbog toga nama sportistima lakše da radimo ovaj posao. Mi znamo, da danas uložena energija neće dati odmah rezultate, već za godinu dana. Ako na primer, svakog dana radim sklekove, a želim da uradim hiljadu, onda ću do tog broja stići tako što ću svakog dana postepeno povećavati broj.

**Eva, kako ti podnosiš da muškarac za koga si se ne tako davno udala, pored tebe neumorno radi sklekove?**

**Eva:** Za mene je u početku bio čudan ovaj svet i stil rada koji se ovde vodi. Ja sam diplomirala na Višoj školi za menadžment i kada smo se upoznali radila sam u jednoj velikoj firmi na odeljenju za logistiku. Na radnom mestu sam na rukovodioce gledala sa velikim poštovanjem zbog njihovog stručnog znanja i posla. Njihov odnos prema zaposlenima nije nailazio na moje odobravanje. Ono što sam u ovoj firmi prvo zapazila je bila velika pažnja koja se poklanja ljudima. Do tada sam mislila da hijerarhija i održavanje distance spada u sliku o dobrom rukovodiocu.

**Kao što u tu sliku spada i mnogo rada... Vaša ćerka, Jazmin je nedavno napunila godinu dana. Da li Tamaš ima dovoljno vremena i za porodicu?**

**Eva:** Ima, mada često stigne oko 10-11 uveče i onda prvo pregleda mailove. Ali danas više nema onoga što je bilo ranije, da ga i u ponoć nazivaju zbog nekog problema. Uspostavili smo ravnotežu. Dan-dva svake nedelje provede kod kuće, ali ako neko odloži susret, odmah žuri kući, da vidi ćerkicu. Ima perioda kada nije previše aktivan – tako je bilo kada je naša beba došla na svet. Dvonedeljno dolaze kod nas njegovi sinovi i tada se trudi da što više vremena provedu zajedno. Kod mnogih ljudi vidim da su ljuti na posao, jer ne mogu da provedu dovoljno vremena sa bračnim drugom. Tajna je u dogovoru. Ako muž ili žena znaju razlog zbog čega treba da odu od kuće i rade sve ovo, onda će imati razumevanje. Ima težih perioda, ali se unapred pripremimo da će tako biti, i to se mora prihvatiti, bez svaljivanja

krivice na druge. Tamaš ima misiju i ne bih ga mogla odgovoriti od toga ni da hoću. To bi samo štetilo našem braku.

**Tamaš:** Ja sam nekada zaista bio manično posvećen poslu, ali danas već nije tako. Čovek popuni svoje rezervoare energije u porodici i tako postaje ceo čovek. Oni kod kojih nije sve u redu u porodici, ne mogu raditi efikasno. Važno je da čovek bude primeran na svakom polju, jer se svi ugledaju na rukovodioce. Ne može se glumiti brižan otac, jer svi znaju kako živiš. Sa druge strane, ako radim od jutra do mraka to nikome ne može biti privlačan primer. Svi žele da vide ugodan životni stil u kojem novac nije važniji od harmonije. U karateu smo u Americi postali svetski prvaci i to je bilo veoma lepo, ali su pehari i medalje prolazne stvari. Ovaj posao me podstiče da stvorim nešto što će biti trajno. Za mene je na primer važno i da moja deca vide rezultate mog rada. U detinjstvu su moji idoli bili Brus Li i Čak Noris. Cenim mog oca, jer je izuzetan čovek, ali nikada nisam mislio o njemu kao o primeru. Moj sin je bez ičijeg podsticanja napravio svesku sa ciljevima u kojoj je upisao da obojica (*Balaž 13 i David 11 godina – primedba urednika*) žele da budu graditelji mreže... Lepo je videti, da će u 18. godini postati samostalni, jer im pružam primer, a ne samo novac. Zbog toga idemo zajedno na pozornicu i zbog toga im govorim da želim da budem pored njih i onda kada se i oni budu kvalifikovali.

**Koje su bile stepenice uspeha u tvojim snovima?**

**Tamaš:** Menadžerski posao: kada sam počeo, nisam bio siguran da ću uspeti. Ili kada sam dobio drugog menadžera u timu, zatim je i podsticajni program za kupovinu automobila dugo bila kategorija iz snova. Kasnije je to bila kvalifikacija za soaring menadžera i reli sa 2500 bodova. Zatim su to bila dva saradnika iz mog tima – **Agneš Klaj i Čaba Juhas** – kada su postali članovi Prezident 's kluba, jer smo im predali nešto što su oni dalje razvili. Najlepši trenutak je ipak bio kada su moji najbolji prijatelji postali menadžeri. **Agi Pecenhofer i Đerd Nađ** su čekali 9 godina, a danas ipak stoje pored nas! Kao da si inženjer: na stolu za projekte si sve to unapred isplanirao, a kada se izgradi u tvom prisustvu to te ispunjuje zadovoljstvom, jer se tako udvostručila jedna dobra stvar.

**Eva, Tamaš najmanje govori o novcu. Kakav je tvoj odnos prema materijalnom dobru?**





**Eva:** Ja sam veoma porodično centrična. Kada znam da će nam doći deca, već planiram gde ćemo ići i u kakvim programima možemo da uživamo. Ja razmišljam o tim stvarima, a ne o tome šta treba da kupim. Doživljaji imaju veću vrednost, jer je činjenica da bez Tamaša ne bih stigla na Havaje, Bahame, Floridu...

**Tamaš:** Novac je važan, ali ne možeš stalno štedeti, nekada ga treba i prospati. Novac je kao vazduh, ne možeš ga samo udisati, treba ga i izdisati. Uvek pitam ljude: Koliko trošiš na sebe? Ne mislim na odeću, nego koliko trošiš na svoj „mozak“. Ko troši pola svog bonusa na treninge? Ja sam za godinu i po potrošio pet miliona forinti da postanem bolji rukovodilac. Taj novac sam uložio u sebe. Istina je da se spremamo za izgradnju mreže, ali sam obučavanje platio iz te svote. Učenje je važnije, jer ćemo zahvaljujući njemu izgraditi kuću. Problem je u tome, što ljudi prvo izgrade kuću.

**Pomenuo si nivo dijamant menadžera. Šta treba da uradiš i koji su tvoji planovi za ostvarenje tog nivoa?**

**Tamaš:** Uvek postavim sebi jedan termin. Dijamantski nivo je još u izgradnji, ali safirni već jasno vidim. Među mojim ciljevima nema irealnih, jer ih stvaram sebi. Posao se gradi iz poleta. Bilo je perioda kada sam umirao od posla, jer sam radio tri puta više nego sada, ali bez obzira na to – nije funkcionisalo. Nekada sam za razliku od toga uložio pola energije od onoga koliko danas ulažem, a rezultati su bili mnogostruki. Ranije nisam nosio odličje, ali danas već odličjem na reveru odajem poštovanje onima kojima mogu zahvaliti što sam ga dobio. Istovremeno, sve je to prošlost, a ja se koncentrišem na budućnost: tražim one ljude sa kojima ćemo izgraditi još veći tim.

**Da li još uvek nalaziš „neosvojene teritorije“?**

**Tamaš:** Naravno. Ako se osvrneš u našoj okolini, vidiš da nije postala bolja. I u apotekama ima sve više prirodnih preparata, svet je otvoren za naše proizvode, a i ekonomska situacija nam ide na ruku. Naime, ako neko izgubi zdravlje, gubi i posao. Ja svakome govorim: budi zdrav, jer se zdrave misli rađaju u zdravom telu. Hrani se zdravo, jer će i tvoje dete gledajući tebe isto naučiti. Mislim da se danas lakše gradi posao, nego onda kada sam ja počeo.

**Eva, kada si ti počela da se baviš ovim poslom? Je li to bilo 2007-e?**

**Eva:** Ja sam u drugoj situaciji, jer je kod nas Tamaš više graditelj

mreže, a ja pomažem kako mogu. Naravno, i ja sam uključila veliki broj novih saradnika, ali sam se specijalizovala za Sonya proizvode, jer je to tada bila „neistražena teritorija“ u našem timu. Kada sam prvi put isprobala Fleur de Jouvence, znala sam da je to tako dobro iskustvo, koje moram podeliti sa što većim brojem žena. Ako veruješ u ono što govoriš, onda će znanje predata sa tako velikim samouverenjem sigurno naći plodno tlo u slušaocima. Počela sam da držim prezentacije, u međuvremenu sam mnogo učila, odlazila na obučavanja i sada već mnogi idu mojim putem. Ovih dana ne radim baš mnogo, jer želim što više vremena da provedem sa bebom, kako bih korisno provela i doživela svaki minut ovog perioda. Bilo je međutim situacija, kada je Jazmin strpljivo spavala u nosiljci na mom grudnom košu, dok sam ja držala prezentaciju – i tako se može. A još je i uživala. Činjenica je da dolazak bebe u porodicu u velikoj meri promeni čoveka. Menja se stepen odgovornosti, jer je beba od tada na prvom mestu.

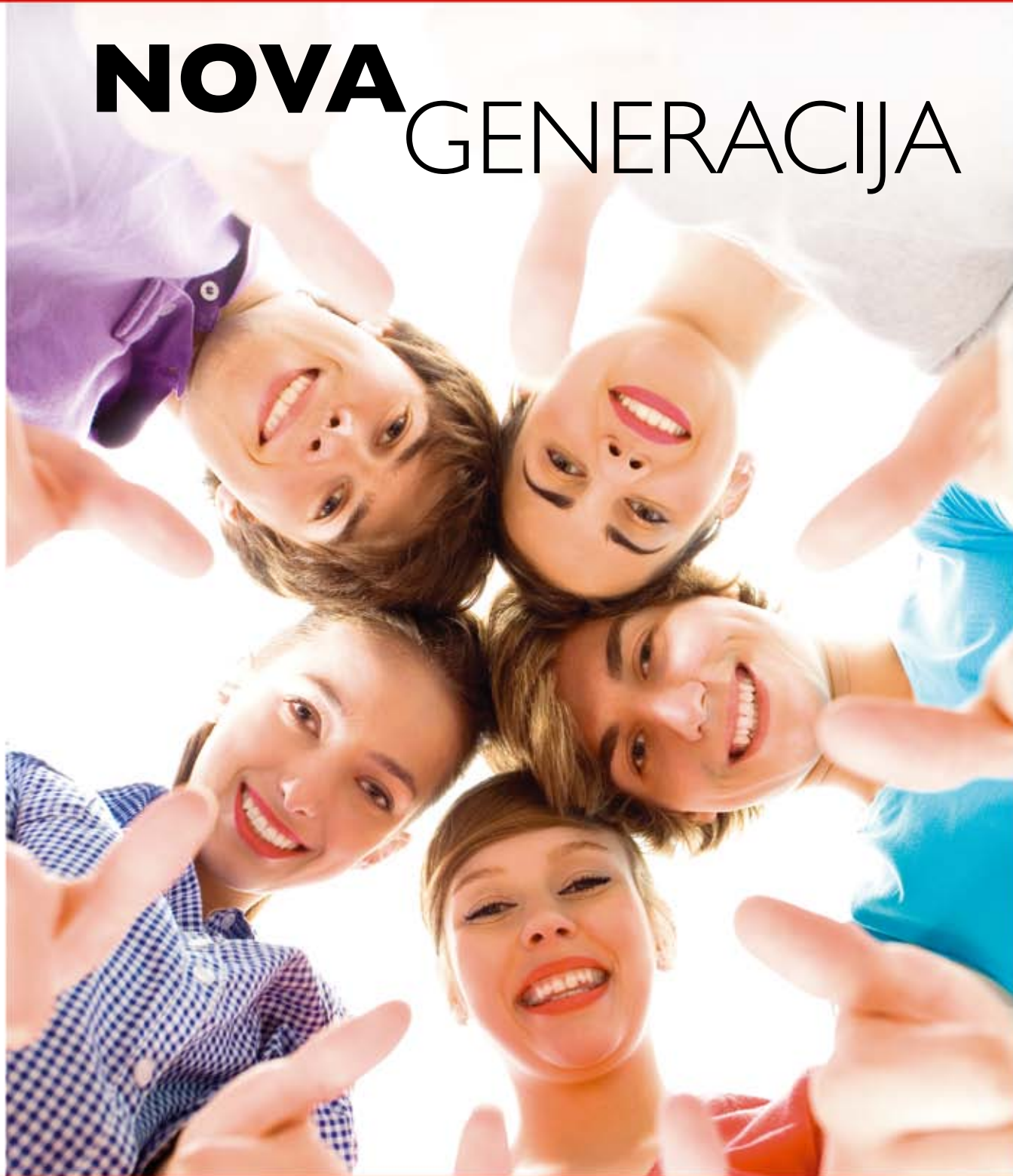
**Tamaš, kako je biti otac jedne ćerke?**

**Tamaš:** Ovo je divan osećaj, ali ne mogu reći nešto zaista posebno, jer ja nisam bio punovredni otac kada su moji sinovi bili mali. Dugo sam imao grizu savesti, jer sam im sa razvodom stvorio probleme u životu, ali sam ipak ponosan, što je moj odnos sa bivšom suprugom redak primer u firmi – ostala mi je sponzor i održali smo prijateljski odnos. Ja sam uradio mnogo loših stvari u životu, ali sam dobio još jednu šansu u kojoj sam postao drugi čovek i toga se ne stidim. To uvek priznajem, jer ne volim laži. Nekada sam i ja želeo da postanem Robert Varga, Istvan Halmi ili neko drugi, ali sada prihvatam sebe i više ne pravim one greške koje sam ranije činio. Ako imaš cilj, onda to nije teško. Za mene je i to što sam stigao u dobru sponzorsku liniju, bilo od velikog značaja. Za mnogo toga mogu zahvaliti bivšoj supruzi, puno sam naučio od bračnog **para Bako**, ali su tu i **Tinda Hajčik**, koja je uvek svesna cilja, **Žolt Fekete** sa kojim obavljam konsultacije, **Žolt Leveleki** koji drži tim na okupu, **Vali Dobai**, **Čaba Juhas** i **Eniko Bezeg**, **Agi Klaj** i **Laci Roštaš**, **Žolt Zahar** i **Izabela Sič-Zahar**, **Anamarija Sič**, **Roli Sabo**, porodica **Borbelj**, **Kemencei-tim**, **Hajni Šenk**, **Pišti Halmi**, **Robi Varga**... navodim ih poimenice, jer se od njih može učiti i uvek ću im biti zahvalan.



NEW GENERATION NEW NEW GE

# **NOVA** GENERACIJA



NEW GENERATION  
GENERATION NEW GENERATION

**Razvoj tehnike u proteklih trideset godina je i u FLP-u otvorio nove dimenzije u oblasti izgradnje mreže. Od 1978. godine, kada je osnovana firma, svaka generacija distributera je uvek imala nova sredstva i metode na raspolaganju, sa kojima je firma podržala njihovu izgradnju posla. Najnovija tehnologija FLP mogućnosti može biti posebno privlačna onim ljudima, koji imaju između 18 i 30 godina. Nema sumnje, da će u buduće razvoj i snagu ove izvanredne firme u najvećoj meri iskoristiti ova nova generacija. Na osnovu toga, razvoj i snaga vašeg preduzetništva u buduće će zavisi od toga, da li ćete sponzorirati ove mlade ljude u vašim timovima.**

Razvoj tehnike u proteklih trideset godina je i u FLP-u otvorio nove dimenzije u oblasti izgradnje mreže. Od 1978. godine, kada je osnovana firma, svaka generacija distributera je uvek imala nova sredstva i metode na raspolaganju, sa kojima je firma podržala njihovu izgradnju posla. Najnovija tehnologija FLP mogućnosti može biti posebno privlačna onim ljudima, koji imaju između 18 i 30 godina. Nema sumnje, da će u buduće razvoj i snagu ove izvanredne firme u najvećoj meri iskoristiti ova nova generacija. Na osnovu toga, razvoj i snaga vašeg preduzetništva u buduće će zavisi od toga, da li ćete sponzorirati ove mlade ljude u vašim timovima.

Nekada smo u nedoumici, kada mladim ljudima treba da objasnimo ovu poslovnu mogućnost. Možda tada mislimo, da još nisu dovoljno zreli da procene ono što im nudimo, još ne shvataju život ozbiljno ili još nemaju ciljeve i snove, a da i ne govorimo o ambiciji da ih ostvare, ako ih uopšte imaju. To je sasvim pogrešno shvatanje.

Mogu govoriti o sponzorisanoj mladim ljudima na osnovu ličnog iskustva, jer sam nekada i ja sam bio deo tog sponzorisanoj. Sa multilevel marketingom sam se upoznao već sa 15 godina – mnogo ranije od osnivanja FLP-a. Iako nisam mogao postati distributer pre nego što sam napunio 18 godina, pomagao sam svojim roditeljima prilikom prezentacija i oglašavanja poslovnih mogućnosti i proizvoda. Već u tom dobu sam imao želju da zaradim mnogo novaca i ta želja je u meni postala još veća, kada sam napunio dvadeset godina, jer sam se tada oženio i rodila su nam se deca. Imao sam dvadesetak godina kada sam se priključio FLP-u, i na mene su tada gledali kao na člana nove distributerske generacije. Bio sam mlad. Kada sam video ogromne poslovne uspehe koji su drugi postigli sa MLM-om odlučio sam, da ću to i ja ostvariti u FLP-u.

FLP me je privlačio i zbog toga, jer je već u to vreme koristio najmoderniju tehnologiju, koja je omogućila distributerima da kupuju i dobiju bonuse neposredno od firme. Imao sam neiscrpnu ambiciju i energiju da započnem ovaj posao i ostvarim svoje ciljeve. Bez obzira na to, najvažniji faktor mog uspeha je postala moja viša linija. Moji sponzori na višoj liniji, koji su mi dali podršku na putu prema uspehu su bili distributeri za jednu generaciju

stariji od mene. Od njih sam dobio posebno veliku pomoć, kada sam priključio nove članove. Oni su svojim uspesima i iskustvom predstavljali verodostojnost, koju ja zbog svoje mladosti nisam mogao pružiti.

Mladi ljudi danas imaju slične želje da ostvare uspeh i materijalnu nezavisnost, kao što sam ja imao u njihovim godinama. Srećom, naša firma kontinuirano uvodi nove proizvode, koristi najnoviju tehnologiju i tako stalno drži korak sa novim promenama i ostaje privlačna za nove generacije. Najnovija tehnologija koju primenjuje Forever Living sadrži veb stranicu firme za prodaju i kupovinu; MyFLPBiz za upravljanje i objavljivanje ličnog distributerskog preduzetništva; Facebook, Youtube i FLPmedia.com za predstavljanje i objavljivanje proizvoda i poslovnih mogućnosti, kao i uvođenje **FAB Forever Active Boost™** **Natural Energy Drink (321) Aloe Sunscreen i ARG1+™** proizvoda, koji su veoma popularni u redovima mlađe generacije. Sve to zajedno mladima danas zaista čini privlačnim mogućnosti koje pruža FLP. Do sada nikada nismo imali tako dobre mogućnosti da ih uključimo kao sada. Želim da vas ohrabrim, da govorite sa mladim ljudima o njihovim snovima, podelite sa njima saznanja o našim fantastičnim proizvodima i pokažite im, kako mogu sa FLP-om doći do doživotnog izvora prihoda. Ja sam sa Forever Livingom sve to postigao i izuzetno sam zahvalan onima koji su me našli kada sam bio mlad i pokazali mi kako treba da radim.

**Bil Luis (Bill Lewis)**  
**glavni potpredsednik za izvršne procese**



# nature

Mnogi su već videli ehinaceu, rudbekiju ili slamnjak, naučnim imenom Echinacea, koja cveta leti i ulepšava ukrasne bašte. Vidi se da je lep cvet, a njegovo lekovito dejstvo predstavlja ogromno iznenađenje!



## Ehinacea

### – svakodnevna zaštita

**E**hinacea je dobila nadimak „drag cvet”. Središnji deo cveta ima smeđu boju i oblik kupe, a latice cveta su raspoređene zrakasto i zbog sitnih dlačica kojima su pokrivene imaju svetlo ljubičastu, odnosno bleđu purpurnu boju.

Ime ehinacea potiče od grčke reči „echinos” (jež). Naziv ehinacea (ježevi) je dvostruki pogodak, jer centralni deo cveta liči na ježa, i ukazuje i na to da cvet – isto kao bodlje ježa – pruža zaštitu. Pod nazivom ehinacea se u botanici razlikuje 17 vrsta, ali samo tri imaju lekovita dejstva: Echinacea purpurea, Echinacea angustifolia i Echinacea pallida.

Pogoduju joj suve šume i travnata prerija i zahvaljujući tome na centralno-severnoj preriji, na primer u Teksasu i danas raste u prirodi. U Evropi se na umerenom pojasu gaji od 18. veka, kao ukrasna i lekovita biljka.

#### ISTORIJA

Ehinacea ima dugu istoriju, jer je bila prvobitna lek Indijanaca koji su živeli na Velikoj visoravni u Severnoj Americi. Stavljali su tople obloge napravljene od korena biljke na sve vrste rane, ujeda, uboda insekata, kao i na rane od zmijskih ujeda. Koristili su je za ispiranje usta, protiv bolova desni i zuba, pili su je kao čaj protiv

prehlade, malih boginja, zauški i upale zglobova. Osvajači koji su se nastanili na Velikoj visoravni (u Severnoj Americi) su upoznali ovu biljku koja je ostala narodni lek do 1870. godine kada je H.C.F. Mejers, putujući vidar iz Paunija (Pawne), države Nebraska, patentirao Mejerovo sredstvo od ehinaceje za detoksikaciju krvi. Tvrdio je da je to „apsolutna terapija” protiv ujeda zvečarke, sepse i celog niza drugih bolesti. Na osnovu svog delovanja, ovaj lek je dobio naziv „zmijsko ulje”. Nikada nije dokazano da leči ujed zvečarke, ali se mnogi naučnici slažu da korenje i cvetovi tri vrste ehinaceje (Echinacea purpurea, Echinacea angustifolia i Echinacea pallida), imaju veoma značajno lekovito dejstvo.

#### SASTOJCI

Najvažniji sastojci ove lekovite biljke su arabino-galaktani (biljni polisaharidi) koji stimulišu imunološki sistem, vezuju se za strane viruse i bakterije koji napadnu organizam, privlače bela krvna zrnca (*T-limfociti*), pospešuju njihovo razmnožavanje i tako povećavaju odbrambenu snagu organizma.

**Polisaharidi:** veliki molekuli ugljenih hidrata koji se grade vezivanjem molekula glikoze. Dva najvažnija polisaharida su skrob i celuloza.

# Prirodna blaga II.



**T-limfociti:** imune ćelije koje su neophodne za imunu reakciju. Stvaraju se i sazrevaju u timusu (prsna žlezda) – u mladosti se stvaraju i u crvenoj koštanoj srži. Odgovorne su za imunu reakciju na nivou ćelije.

Ova dejstva jačaju cikorijska kiselina (derivat kafeine kiseline) u sastavu *Echinacea purpurea* i ehinakozyd (derivat kafeine kiseline) u sastavu *Echinacea angustifolia*, jer ta hemijska jedinjenja uništavaju viruse, imaju bakteriostatičko dejstvo i smanjuju upalu.

**Derivati kafeine kiseline:** ( $C_9H_8O_4$ ) su prirodna, organska jedinjenja (slična alkoholu), koja se mogu naći u velikom broju voća, povrća i biljaka, između ostalih i u kafi.

**Bakteriostatično dejstvo:** u mikrobiologiji znači dejstvo sa kojim se sprečava razmnožavanje ćelija bakterija, uz pomoć određenih antibakterijskih sredstava (sredstva protiv bakterija).

Drugi sastojci – količina je zavisna od vrste – eterična ulja, alkilamidi, flavonoidi, poliacetilen, kao i vitamin C.

**Eterična ulja:** Eterična ulja su koncentrisane tečnosti, koje se ne mešaju sa vodom, sadrže eterična hemijska jedinjenja i dobijaju se iz biljaka.

**Alkilamidi:** ugljenovodonična hemijska jedinjenja (ugljenovodonici su najjednostavnija organska jedinjenja, koja se u prirodi mogu naći u velikoj količini u nafti i gasu) koja sadrže azot.

# nature

**Flavonoidi:** Flavonoidi pripadaju lekovitoj hemijskoj grupi, koja je raširena u biljnom svetu. Mnoge lekovite biljke imaju blagotvorno dejstvo zahvaljujući flavonoidima. Naziv su dobili zbog svoje žute boje. Apsorbuju UV svetlo, i zbog sadržaja flavonoida cvet privlači insekte.

**Poliaceten:** organsko ugljenovodonično hemijsko jedinjenje, koje ima jedan od najjednostavnijih sastava. U prirodi se u velikoj količini može naći u nafti i gasu.

## TERAPIJSKA PRIMENA

Az Echinacea javítja az immunrendszer mEhinacea poboljšava funkciju imunog sistema, odnosno odbrambene sposobnosti organizma. Zahvaljujući tome, ne samo da podstiče funkciju imunog sistema, već i normalizuje prekomernu imunu reakciju (alergijske reakcije, autoimuni procesi). Zahvaljujući njenom blagotvornom uticaju na imuni sistem, pogodna je i za preventivno delovanje i dopunu terapiji blage i srednje teške prehlade.

Zahvaljujući tome što prirodnim putem uništava bakterije, viruse, gljivice i druge patološke mikrobe, u širokom krugu se može primeniti za ublažavanje prehlade, gripoznih oboljenja i infekcije mokraćnog kanala, kao i na skraćivanje

dužine bolesti. Mnogi ne znaju, da kod bakterijske zaraze disajnih puteva pospešuje dejstvo antibiotika, a ima blagotvorno dejstvo i u slučaju infekcije mokraćnih kanala. Zahvaljujući svom dejstvu na ublaženje upala, pogodna je i za prevenciju raznih upalnih procesa i kao dopuna terapiji rana.

Ako želimo dobar imuni sistem i efikasnu zaštitu od štetnih mikroorganizama koji nam svakodnevno prete, onda je dugoročna upotreba ehinaceje najbolji izbor!

## LITERATURA:

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



dr Endre Nemet  
soaring menadžer

# CONQUISTADOR 2010 CLUB

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





Ručaj i večeraj kod nas, mi Te čekamo sa bogatom ponudom i povoljnim cenama! Organizuj svoje poslovne susrete kod nas, jer u našem restoranu možeš u prijatnom ambijentu, uz ukusan čaj ili kafu, nesmetano graditi svoj posao!

**Od 1. februara u restoranu „Šašfesek” u slučaju naručivanja menija i kisele vode, dajemo besplatno aktuelni desert.**



OČEKUJEMO SVE ZAINTERESOVANE!

**GNEZDO ORLOVA-RESTORAN FOREVEROVACA!**



# CONQUISTADOR

## TOP 10 CLUB

### SRBIJA



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

### SLOVENIJA



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

12. 2010.  
DESET NAJUSPEŠNIJIH  
DISTRIBUTERA  
NA OSNOVU LIČNIH  
I NE-MENADŽERSKIH  
BODOVA

### MAĐARSKA



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

### HRVATSKA



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

### BOSNA I HERCEGOVINA



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



## NIVO SOARING MENADŽERA SU POSTIGLI:

**Ágnes Klaj**

*(Csaba Juhász & Enikő Bezzeg)*

“I do sada je naša vera bila jaka, ali je sada već i naša tehnika postala delotvorna. Razvijamo sve bolji „ego”, i sve je lakše predati drugima ono što naučimo.”



## NIVO MENADŽERA SU POSTIGLI:

**László Harmati**

*(Ágnes Klaj)*

**Mihályné Szántó**

*(István Halmi & Rita Mikola Halminé)*



## NIVO ASISTENT MENADŽERA SU POSTIGLI:

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

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

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



## NIVO SUPERVIZORA SU POSTIGLI:

Elma Arnautović  
Bali Attila



# ZAJEDNO NA PUTU USPEHA

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



## PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI:

### I NIVO:

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

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

### II NIVO:

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

### III NIVO:

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





EDIT KADAR ŠANDORNE I ŽOLT ŠANDOR

**Oboje imaju po 35 godina, žive i rade u Šalgotarjanu. Devedesetih godina su se iz Rumunije nastanili u Mađarskoj: Žolt je iz Čikserede, a Edit iz Temešvara. Imaju dva sina: David (12) i Gergo (10 godina). Žolt je inače trgovac, a Edit učiteljica i stručni prevodilac. Danas već u punom radnom vremenu grade mrežu u svom preduzetništvu. Sponzori su im Renata Juhas i Ištvan Lantoš.**

## MI SMO SE NAJVIŠE PROMENILI

**U NOVOJ RUBRICI SVAKOG MESECA OBJAVLJUJEMO RAZGOVOR SA MLADIM MENADŽERIMA, KOJI SU POBEDILI POČETNE TEŠKOĆE I SPREMAJU SE NA OSVAJANJE NOVIH VRHOVA.**

### **Kada i kako ste stigli u redove Forevera?**

**Edit Kadar Šandorne:** Sa ovom mogućnošću smo se sreli u julu 2007. godine. Tada smo oboje radili puno radno vreme na rukovodećim položajima, ali smo osećali da se nekako moramo izvući iz te kolotečine. Već smo onda znali da u ruci imamo sredstva, sa kojima možemo da menjamo život, jer smo osećali dovoljno snage da to i ostvarimo.

### **Kakve su se promene dogodile u vašem životu?**

**Žolt Šandor:** U prvom redu smo se mi sami morali promeniti i to se najviše odrazilo na našim ličnostima. Za to smo od Forevera dobili veliku pomoć. Nije se nikada postavljalo pitanje da li ćemo prisustvovati priredbama.

**Edit:** Znali smo i to, da u slučaju kada zaredom izostanemo sa tri priredbe, na četvrtu sigurno nećemo otići. Izostajanje sa priredbe stvara magični krug: oni koji izostanu postaju veći gubitnici.

### **U Mađarskoj ste se nastanili sredinom devedesetih godina.**

**Mnogi bi sada mogli pomisliti, da je vama zbog toga bilo teže izgraditi mrežu, jer na mestu stanovanja još nemate korene, nisu vam tu školski drugovi, stare komšije, saradnici i prijatelji iz detinjstva. Da li je to zaista teškoća i izgradnji posla?**

**Edit:** Žolt je dosta zatvoren, ali sam ja za razliku od njega veoma otvorena, pa nismo imali teškoće takve vrste. Šta više, možda je lakše sarađivati sa nepoznatim ljudima nego sa onima koji žive u vašoj neposrednoj okolini.

**Žolt:** U našem timu sarađujemo isključivo sa onima, koje ranije nismo poznavali. Oni su kod nas stigli putem preporuke. Sprijateljili smo se i pokazali smo im ovu poslovnu mogućnost.

### **Koji je bio vaš prvi cilj?**

**Žolt:** Početkom 2008. godine sam morao doneti odluku, jer

su mi u firmi u kojoj sam tada bio zaposlen saopštili, da imam dva meseca da nađem nov posao. Ta vest me je sasvim umirila: znao sam da nema nikakvih problema, jer u ruci imamo takvu mogućnost, koju svakako moramo iskoristiti, a bio sam siguran da ćemo biti uspešni. 7. maja smo počeli da radimo punom parom. Na kraju meseca smo imali 28 bodova, a u nižoj liniji smo već imali supervizora. Posle toga je nastupila mala stagnacija, ali smo u međuvremenu proširili listu sa imenima, našli smo odgovarajuće ljude i slušali zvučne materijale Atila Gidofalvija, jednostavno rečeno, promenili smo metod rada i stavove, pa je to urodilo plodom. Od novembra 2009. godine smo radili sa novim idejama, u januaru smo ostvarili 75 bodova i bodovi za menadžerski nivo su uz to već došli sa lakoćom: u martu 2010. godine smo postali menadžeri.

**Kažu da je ovaj posao veliki izazov za partnerski odnos: mnogi postaju još bliži, a druge definitivno razdvaja. Kako je to bilo kod vas?**

**Edit:** Mi smo i ranije bili na „istoj talasnoj dužini”, a posao nas je naveo na to, da imamo iste poglede i da govorimo

istim jezikom. Među nama vlada čudesan sklad, kao da mislimo istom glavom i imamo isto srce. Nas je ovaj zajednički posao još više zbližio! Zajedno radimo, a od januara i ja gradim mrežu u punom radnom vremenu.

**Šta su vaši ciljevi godinu dana od ostvarenja menadžerskog nivoa?**

**Žolt:** Ove godine nam je cilj ostvarenje Igl (Eagle) menadžera, kvalifikacija za Podsticajni program za kupovinu automobila, a posle toga idemo dalje: nivo senior menadžera i ko zna...

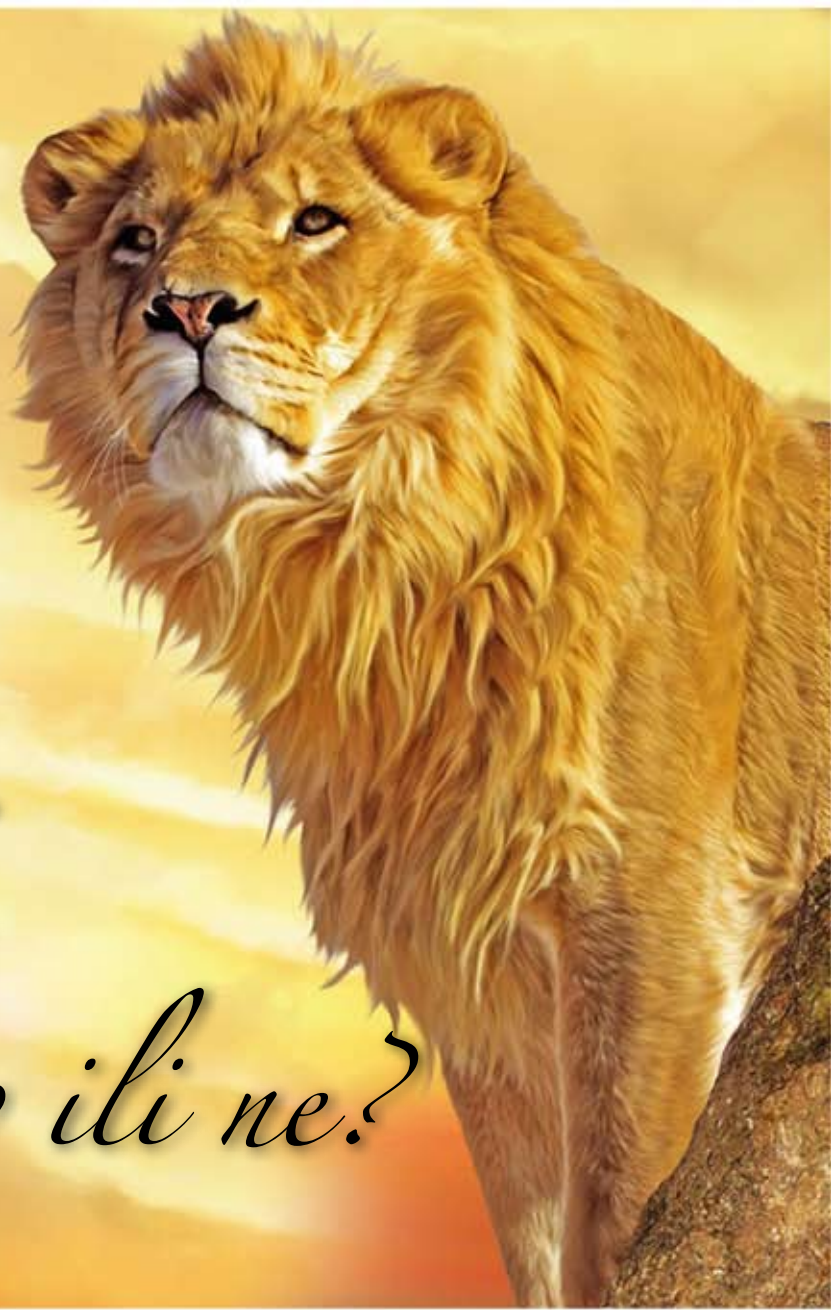
**Šta savetujete onima, koji su sada prvi put čuli za poslovnu mogućnost koju nudi Forever?**

**Edit:** Treba da osete u sebi snagu i da donesu odluku, jer se to jako-jako isplati!

**Žolt:** U nekoliko proteklih godina smo i mi dobili brojne negativne odgovore i zbog toga smo puno puta mogli da odustanemo. Budite i vi uporni i postavite sebi velike ciljeve.



**SVI ZNAMO, DA SE OVAJ POSAO MOŽE RADITI SRCEM I ZBOG TOGA POČINJEM SVOJU PRIČU SA SISTEMOM JEDINICA, KOJE SU ME PRE ŠEST GODINA VEOMA DIRNULE. TE JEDINICE NISAM JA IZMISLILA, VEĆ IH MOŽETE NAĆI U KNJIZI ROBERTA KIOSAKIJA „POSLOVNA ŠKOLA” – KOJA JE NAMENJENA ONIMA KOJI RADO POMAŽU DRUGIMA. KADA SAM PROČITALA TU KNJIGU, POČELA SAM DA RAZMIŠLJAM, KOJI JE TO POSAO KOJI POMAŽE DRUGIMA. DANAS SAM VEĆ SIGURNA, DA TO MOŽE BITI SAMO FLP.**



*Želiš li da postaneš lav ili ne?*

**S**vi zaposleni ljudi se mogu svrstati u jednu od četiri jedinice, koje je naveo Robert Kiosaki. Da li oni rade u Srbiji, Americi ili Turskoj... to je sasvim svejedno.

U **jedinici „A”** se nalaze oni službenici čije vrednosti određuju drugi. Drugi određuju koliko treba da rade, kada da se probude, da počnu sa poslom, trebaju li da rade prekovremeno, hoće li za to dobiti premiju, da li će im uopšte isplatiti dohodak i kada će dobiti taj novac. Nažalost taj „neko”, koji određuje njihovu vrednost često ima nižu školsku spremu od njih, manje je vredan ili se manje razume u struku. Od onih ljudi koji pripadaju ovoj jedinici se često može čuti: „Nemam dovoljno novca, stalno sam u minusu, samo ja radim, a moj šef se bogati...”. Sigurno ste ih i vi čuli.

Bez obzira na to, u jedinici službenika se često mogu naći izuzetno vredni ljudi, koji često rade na dodatna dva-tri radna mesta, da bi obezbedili egzistenciju ili da bi došli do željenog cilja. U ovu jedinicu spadaju i oni koji imaju dobru platu. Imam jednog prijatelja, koji je direktor velike banke, ali kada ga zovemo negde, uvek je zauzet. Ujutro odlazi na posao, često prođe i ponoć kada se vrati kući, uopšte ne znam kada viđa svoju porodicu...

Sledeća je „**S” jedinica** i to je krug samozaposlenih. To su najčešće lekari, preduzetnici, advokati, frizeri... oni kažu: „Najvažnije je da budeš sam svoj gazda. Ako hoćeš da se tvoj posao obavi kako želiš, onda je najbolje da ga ti sam radiš od početka do kraja.” Šta se dešava u krugu samozaposlenih? Oni su najčešće „osuđeni” na neprestani rad.



I ja potičem iz tog kruga. Kada sam pre šest godina stigla u svet FLP-a, već sam imala petnaestogodišnje preduzetničko iskustvo kao stomatolog. I sa tom strukom se može zaraditi novac, ali se vremenom povećava pritisak pacijenata, obaveza i države, gubi se snaga, nekada nestaje i novac i tako ovaj posao više nema smisla. Tada se postavlja pitanje: „Da li je smisao života da celog života radimo od jutra do mraka?”

U „**P**” jedinicu spadaju poslovni ljudi, koji su samozaposleni i obično zapošljavaju službenike. To su ljudi, čiji novac zaista zavisi od aktivnosti posla, tako što oni ne moraju lično da prisustvuju procesu rada. Zahvaljujući tome vremenom stiču vreme i novac.

„**U**” jedinicu čine ulagači, koji imaju toliko novca da mogu da ulažu u nove stvari i poslove. Problem je, što službenici i samozaposleni plaćaju državi najviši porez, a poslovni ljudi najniži. Šta više, oni koriste razne povlastice. Ulagачi uopšte ne plaćaju porez, pa se postavlja pitanje šta je u stvari siguran posao?

FLP je neverovatno efikasan i funkcioniše na osnovu kvalitetnog marketing principa. Zbog toga, poslovna oblast više nije rezervisana samo za bogate ljude. Zahvaljujući poslovnom sistemu FLP-a, službenici i samozaposleni – baš kao i ja – polako mogu preći u poslovni krug. Šta nudi FLP? Mogućnost da sami odredimo svoju vrednost, koliko želimo da radimo, sa kim i koliko možemo da zaradimo. Putem povlaštene pozicije kupaca polako gradimo svoje preduzetništvo koje možemo ostaviti u nasleđstvo našoj deci. Sve se to radi bez ikakvog rizika, a najvažnije je da sve to dobijamo uz kompletno obučavanje i sistemom motivacije i potpore. Kada govorimo o poslu, najčešće se postavlja sledeće pitanje: „Jesu li proizvodi zaista dobri?” Nas ne plaćaju za to, da pravimo reklamu proizvodima, već da bi govorili o njima, pogledali ljudima u oči i rekli šta je nama pomoglo. Šta koristimo, šta koriste naši roditelji i deca iz dana u dan. Često se postavlja i sledeće pitanje: „Da li se tu može zaraditi?” Ako bi neko ponudio izbor da možemo i dalje raditi u krugu službenika za izuzetno visokom, ali fiksnom platom, ili da pređemo u sistem izgradnje mreže sa mogućnošću udvostručenja prihoda, zaradivši samo jedan evro u prvom mesecu, ali da se taj iznos svakog dana udvostručuje. Šta mislite, šta je pravi izbor? Ostajući u krugu službenika, pored izvanredne plate od 2-3 hiljade evra, posle 24 meseca, odnosno dve godine zarađujemo 50 hiljada evra. Oni međutim, koji sami odrede svoju vrednost, računaju na sledeći način:

I dan – 1 evro  
II dan – 2 evra  
III dan – 4 evra  
IV dan – 8 evra

Na kraju druge godine će taj dohodak dostići cifru od 16 777 216 evra. To je snaga FLP posla. Kada to ljudi čuju, uvek pitaju: „Ja nisam trgovac, da li ću i ja biti sposoban da to ostvarim?” Cena koja se mora platiti da bi živeli prosečan život iznosi mnogo više od one koja se plaća da bi krenuli putem uspeha. Kada stupimo na taj put, onda se plaća sledeća cena: suočavamo se sa sobom i svojim strahovima. Najvažnije je da ćemo najveću

potporu dobiti od onog čoveka koji nas je uveo u ovaj posao. Sponzorisavanje je ključna tačka našeg poslovnog sistema i ujedno najlepší deo našeg poslovnog plana. Da bi vam to slikovito predočio, ispričaću vam jednu priču sa istoka.

Jednom je jedna lavica skakala sa jedne stene na drugu, držeći mladunčad u zubima. Iznemada joj je jedno mladunče ispalo i našlo se među jaganjcima. Tako je to mladunče raslo među ovcama, paslo je travu i nikada nije bilo usamljeno, jer su oko njega uvek bile ovce i bilo je bezbedno. Kako je lavić rastao, počeo se sve više razlikovati od ovaca. Ovce su primetile da se nešto dešava i jako su se začudile. Tada se za reč javila najmludrija ovca, koja je izjavila da je to greška prirode i da se nekada dešavaju takve stvari. Pojavila se jedna „ovca-psihoanalitičar” koja je izjavila: „U pravu si. Ti si lav. Imaš ogromno telo, glavu i grivu, ali ne brini, ti si naš, odrastao si među nama, mi te volimo takvog kakav si, ostani među nama. Tako je lav ostao među njima, sve dok se nije pojavio jedan stari lav, koji je ostao zabezbeđen kada je video lava-vegetarijanca u punom naponu snage, kako pase među ovcama. Prišao mu je začuđeno, ali ga se mladi lav uplašio i dao u beg. Stari lav ga je stigao, uhvatio za grivu i rekao: „Odvešću te do jezera.” Kada su stigli do jezera, stari lav mu je naredio da pogleda svoj odraz u vodi. Kada je video svoju sliku na površini vode i kada je svoje telo uporedio sa telom starog lava, pustio je gromoglasan lavovski urlik. Probudila se samosvest lava.

Ja bih to projektovala na ulogu sponzora FLP-a. Posao sponzora je da nas „odvedu do jezera”, kako bi shvatili ko smo mi zapravo. Sponzorisavanje je suština našeg posla i jedinstvena stvar. Oni ljudi koji su nas tu doveli, pokazali put, svoje znanje nisu stekli samo iz knjiga, već iz iskustva i oni poseduju praktično znanje. Ako ih slušam, onda ću postati bogata u svakom smislu te reči. Kako mi se množe evri, tako postajem bogatija za mnogo miliona uz zdravlje, zadovoljstvo i sreću. Samo takvi ljudi mogu pružiti kvalitetan život svojoj porodici, okolini i zajednici. Zbog toga je FLP posao, posao koji pomaže drugima.

**Dr. Olivera Miškić**  
**senior menadžer**



## SAOPŠTENJA CENTRALNE KANCELARIJE

Distributeri na veb stranici našeg društva [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) (dajući lozinku i ime korisnika za pristup – koje se nalaze na poslednjoj stranici mesečnog obračuna) između ostalog mogu naći sledeće korisne informacije:

- dnevni broj bodova
- našu robnu kuću na Internetu

Na veb stranici mogu naći materijal za marketing i informacije kao što su:

- mesečni magazin firme
- informacije o FBA-u
- kalendar priredbe
- opis podsticajnih programa
- formulare koje mogu popuniti sa Interneta
- materijale za edukaciju i kataloge
- Međunarodnu Poslovnu Politiku naše firme

Naš kanal na You Tube-u se nalazi na sledećoj adresi: <http://www.youtube.com/user/AloePod>

### PRODAJA, REKLAMA

Zabranjena je prodaja naših proizvoda i materijala za marketing na Internetu i putem klasične trgovačke mreže! Molimo Vas da pregledate 14.2.5 i 14.9.1 tačke naše Međunarodne Poslovne Politike, koje se odnose na ovu vrstu prodaje. U istom delu možete naći i pravila o reklami (14.14 tačka) i izradi svoje veb stranice (14.9.2 tačka).

### Možete doći do **DISTRIBUTORSKIH**

**PODATAKA:** - na veb stranici Interneta [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) u delu za distributere

- uspomocForever Telefon softvera
- od naših službenika koje naši poslovni partneri iz Mađarske mogu zvati na sledećim telefonskim brojevima: +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, a poslovno partneri iz ostalih zemalja naše regije na sledećem telefonskom broju: +36-1-332-5541.

### Ispravka **DISTRIBUTESKIH UGOVORA**

(pristup distributera, punomoć kao i izmena, dodaci i opoziv punomoći za prijavu distributera) nije dozvoljena! Molimo Vas, da ne ispravljate eventualne greške u ispunjenom formularu, već da ispunite novi formular. Ugovorna stranka (distributor) treba svojeručno da potpiše ugovor. Ipravljene formulare i one koje umesto distributera potpiše neko drugi, ne možemo prihvatiti.



## SAOPŠTENJA PREDSTAVNIŠTVA U MAĐARSKOJ

### KALENDAR DOGAĐAJA:

Success Day: 12.02.2011, 02.04.2011, 21.05.2011, 18.06.2011, 23.07.2011, 17.09.2011, 22.10.2011, 12.11.2011, 17.12.2011

Dan Zdravlja Budimpešta 20. 05. 2011

Sastanak managera Szirak 22. 05. 2011

### Naručivanje proizvoda

Naše proizvode možete kupiti lično u našim predstavništvima i da ih naručite:

- na sledećim telefonskim brojevima +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, +36-70-436-4290 i +36-70-436-4291 svakog radnog dana od 8 do 20, kao i na zelenom broju +36-80-204-983 koji možete zvati besplatno svakog radnog dana od 12 do 16 sati.

- u našoj robnoj kući na Internetu, do koje možete doći na veb stranici [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) ili neposredno na adresi [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu)

Proizvode koje naručite telefonom ili putem Interneta će vam – posle usklađenog termina – kurirska služba isporučiti u roku od dva dana. Kada vrednost naručenih proizvoda iznosi jedan bod ili je viša od toga, naše Društvo prihvata troškove isporuke.

Proizvode Forever Living Products-a distribuišemo na osnovu preporuke Saveza Alternativnih Lekara Mađarske

### Telefonski brojevi naših lekara stručnjaka:

dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335

dr Brigita Kozma: +36-70-424-6699

dr Laslo Mezoši: +36-70/779-1943

dr Endre Nemet: +36-70-389-1746

dr Edit Reves Šiklošne: +36-70-703-0888

### Telefonski broj našeg nezavisnog lekara stručnjaka:

dr Đerd Bakanek +36-70-414-2913

### Predstavništva

#### Forever Living Products

- Centar za edukaciju (Budimpešta):

1067 Budapest, Szondi utca 34.

tel.: +36 1 332 5956, +36-70-436-4285

Od 1. marta se menja radno vreme magacinu u Sondi ulici: od ponedeljka do petka od 10:00 do 21:00.

- Centralna uprava u Budimpešti:

1183 Budapest, Nefejejs u. 9–11.

imejl: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu)

tel.: +36-1 269 5370,

+36-70-436-4288, 4289

Direktor zemlje: dr Šandor Miles

Zamenik direktora zemlje:

Mónika Vida

Tel: +36 1 269 5370/159 lokal

mobil: +36-70-436-4278

Finansijski direktor:

Gabriela Veber Rokašne

tel.: +36 1 269 5370/171. lokal

mobil: +36 70 4364220

Direktor kontrole: Žolt Šuplic

tel.: +36 1 269 5370/181. lokal

mobil: +36 70 463 4194

Direktor za međunarodni obačun

i računarsku tehniku: Eržebet Ladak

tel.: +36 1 269 5370/160. lokal

mobil: +36 70 436 4230

Direktor obezbeđenja: Bernadet Husi

tel.: +36 1 269 5370/194. lokal

mobil: +36 70 436 4212

Centralna uprava (sekretarijat):

Tel: +36 1 269 5370 Fax: +36 1 297 1996

Žuža Gero +36 1 269 5370/158. lokal,

mobil: +36-70-436-4272

Žužana Petroci 106. lokal,

mobil: +36-70-436-4276

- Regionalna uprava u Debrecinu:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

tel.: +36-52/349-657, +36-20/914-2945

fax: +36 52 349 187

Regionalni direktor: Kalman Poša

- Regionalna uprava u Segedinu:

6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25

tel.: +36-62/425-505, +36-20/251-1712

fax: +36 62 425 342

Regionalni direktor: Tibor Radocki

- Regionalna uprava

u Sekešfehervaru:

8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.

tel.: +36-22/333-167, +36-70-436-4286

fax: +36 22 503 913

Regionalni direktor: Tibor Kiš

### Forever Resorts

- Hotel Dvorac Szirak,

3044 Szirák, Petőfi u. 26.

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

faks: +36-32/485-285

Direktor hotela: Katalin Kiraly

Veb strana: [www.kastelyszirak.info](http://www.kastelyszirak.info)





# SAOPŠTENJA KANCELARIJA JUGOISTOČNE EVROPE



## SRBIJA

**Kancelarija u Beogradu:** Kumodraška 162, 11010 Beograd  
Tel: +381 (0)11 397 0127; Fax: +381 (0)11 397 0126, e-mail: office@flp.co.rs  
Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak: 12.00-19.30,  
sredom i petkom: 9.00-16.30

Svake poslednje subote u mesecu, kao i subotom kada se održavaju  
Dani Uspeha: 9.00-12.30

**Kancelarija u Nišu:** Učitelj Tasina 13/1, 18000 Niš

Tel: +381 (0)18 514 131, Fax: +381 (0)18 514 130

e-mail: officenis@flp.co.rs

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 11.00-19.00

utorak, sreda i petak: 9.00-17.00

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30

**Kancelarija u Horgošu:** Bele Bartoka 80, 24410 Horgoš

Tel/Fax: +381 (0)24 792 195, e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs

Radno vreme: ponedeljak – petak: 8.00-16.00

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30

**Telecentar:** +381 (0) 11 309 6382

Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak: 12.00-18.30

sreda i petak: 9.00-16.30

Salon lepote Sonya: 063/394 171

**Regionalni direktor:** Branislav Rajić

**Lekari konsultanti:** Dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević

Tel: +381 (0)23 543 318, utorak : 13.00-16.00, petak: 14.00-16.00

Dr Božidar Kaurinović, tel: +381 (0)21 636 9575, sreda i četvrtak: 12.00-14.00

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

**Seminari:** 13.03.2011. Novi Sad (Internacionalni biznis seminar)

3-5.06.2011. Zlatibor (sastanak menadžera)



## CRNA GORA

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

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

Radno vreme: ponedeljak 12.00-20.00, ostali radni dani: 9.00-17.00

Svake poslednje subote u mesecu 9.00-14.00

**Regionalni direktor:** Aleksandar Dakić

**Lekar stručnjak:** dr Nevenka Laban, Tel: +382 69 327 127



## SLOVENIJA

**Kancelarija u Ljubljani:** 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.

Tel. +386 1 562 3640

Naručivanje proizvoda:

Mobil:+ 386 40 559 631, Tel: +386 1 563 7501

Radno vreme: ponedeljak: 12.00-20.00

utorak, sreda, četvrtak, petak: 9.00-17.00

**Kancelarija u Lendavi:** 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

Tel: +386 2 575 1270, Fax: +386 2 575 12 71

Radno vreme: ponedeljak-petak 9.00-17.00

e-mail: forever.living@siol.net

**Regionalni direktor:** Andrej Kepe

**Lekar stručnjak:** Dr Miran Arbeiter, Tel. +386 142 0788

**Ljubljana, Success Day:** 28.05.2011., 19.11.2011.

**Seminari:** Start ( Andrej Kepe) 1236 Trzin, Borovec 3.

21.02.2011. 11.00 h i 28.02.2011. 16.00 h



## HRVATSKA

**Kancelarija u Zagrebu:** 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.

Tel. + 385 1 3909-770

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 9.00-20.00

Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

**Kancelarija u Rijeci:** 51000 Rijeka, Strossmyerova 3/A

Tel. +385 51 372 361, mobil +385 91 455 1905

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 12.00-20.00

Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

**Regionalni direktor:** mr. sci. László Molnár, dipl. inž.

**Lekar savetnik:** dr Ljuba Rauška Naglič

Mobil +385 91 517 6510

Neparnim danima 16.00-20.00

**Opatija, Success Day:** 14.05.2011., 15.10.2011.

**Seminari:** Zagreb, Trakošćanska 16.,

ponedeljak i sreda 18.00-19.00 h

Rijeka: Strossmyerova 3/A., ponedeljak i četvrtak 18.00-19.00 h



## ALBANIJA

**Albanija Tirana:** Reshit Çollaku 36.

Tel./Fax: +355 42230 535

**Regionalni direktor:** Atila Borbat

**Rukovodilac kancelarije:** Xhelo Kiçaj,

tel/faks: +355 6940066 811.

**Tirana, Success Day:** 20.03.2011., 20.11.2011.

**Start (kancelarija FLP, Tirana)**

19-20-21.03.2011 11.00-13.00 h i 17.00-20.00 h

23-24-25.04.2011 11.00-13.00 h i 17.00-20.00 h



## BOSNA I HERCEGOVINA

**Kancelarija u Bijeljini:** 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.

Tel. +387 55 211 784, +387 55 212 605, Fax. +387 55 221 780

Radno vreme radnim danima 9.00-17.00

(Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

**Regionalni direktor:** dr Slavko Paleksić

**Kancelarija u Sarajevu:** 71000 Sarajevo, Akifa Šeremeta 1-10.

Tel. +387 33 760 650, +387 33 470 682, Fax. +387 33 760 651

Radno vreme: ponedeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30

utorak i sreda 12.00-20.00

**Rukovodilac kancelarije:** Enra Hadžović

**Bijeljina, Success Day:** 26. 02.2011., 10.12.2011.

**Sarajevo, Success Day:** 2011.04.09.



## KOSOVO

**Priština Rr. Uçk br. 94.**

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



# EAGLE MANAGER



TÜNDE HAJCSIK & ANDRÁS LÁNG  
SENIOR EAGLE



ÁGNES KLAJ  
SENIOR EAGLE



ZSUZSA VARGA



ÁDÁM NAGY & BRIGITTA BELÉNYI NAGYNÉ  
SENIOR EAGLE



ÉVA VÁRADI



RENÁTA ZSIDAI



ZOLTÁN TÓTH  
& JUDIT HORVÁTH



JÁNOS TÓTH



DR ADRIENNE ROKONAY  
& DR PÉTER BÁNHEGYI



LÁSZLÓNÉ DOBAI  
& LÁSZLÓ DOBAI



IZABELLA SZŰCS-ZACHÁR  
& ZSOLT ZACHÁR

# Iznad oblaka uvek sija sunce

Je su li tebi ili tvojoj deci govorili: „Uči vredno, izuči dobru školu, završi fakultet, jer ćeš samo tako dobiti posao gde ne moraš da radiš od jutra do mraka!” Nekada je u tome bilo istine. Danas je to samo nostalgična slika iz prošlosti, koja nema nikakve veze sa 21. vekom. Budućnost koja se može isplanirati se mora tražiti na drugom mestu i na sasvim drugačiji način. Put koji vodi do cilja, svako bira sam. Nekim mladim ljudima je dovoljno da ih izdržavaju roditelji. Mnogi rade u javnoj sferi, a drugi se zaklinju u preduzetništvo. Ono što im je zajedničko, jeste strah koji ne jenjava: DOKLE?

Ljudi uvek imaju strah od onih stvari na koje ne mogu da utiču. Plaše se udara groma, poplave, suše, bolesti, smrti, ali i otkaza, nezaposlenosti, bankrota preduzetništva, prinudnog iseljenja, banke koja im može zapleniti kuću i kola. Plaše se države koja stalno nešto traži, a sve manje daje. Ako si već penzioner, tačno znaš, šta ćeš dobiti kao „nagradu” za četrdesetogodišnji rad. Stanovništvo u Evropi je sve starije. U mnogim zemljama već sada ima teškoća sa isplatom penzija, ali je još veći problem kako da se penzija ostvari u budućnosti: sve manje mladih bi trebao da izdržava sve veći broj starijih ljudi.

Ako radiš kao službenik i za sebe eventualno možeš reći da si srećan, jer ti je do sledećeg meseca osigurana egzistencija – da li zaista dobijaš ono što zaslužuješ i ono što si očekivao? Niko se ne raduje radnom mestu na određeno vreme. Volimo da naš ugovor glasi na „neodređeno vreme”. Tako je. Na žalost, ta je formulacija potpuno tačna i jednosmislena. To je jedina stvarnost, jer ono na šta ti misliš (sigurno radno mesto na dug vremenski period, sve do penzije) – to nije i nikada neće ni biti garantovano.

Nije sigurno da ti se ovo već sada sviđa, ali to polako moraš prihvatati, a uskoro ćeš se ovim informacijama jako radovati, jer će ti „počistiti” sve strahove i obezbediće tebi i tvojoj porodici mir i sreću, uvek željenu i zamišljenu sigurnost, sve veći mesečni dohodak u evrima, stvarnu budućnost koja se može planirati i predvideti: to je Forever samozbrinjavanje.

Ovo je „posao” koji traje 33 godine, u skoro 150 zemalja – već je 14 godina stabilan i u našoj regiji. Sigurna „plata” se dobija svakog 15. u mesecu i još nikada nije kasnila; ugovor o delu je na određeno vreme: od danas, pa tokom celog života; sigurna „penzija” koja se može naslediti; svojevrsni, sve viši mesečni dohodak na osnovu autorskog prava – sve je to Forever!

**TIBOR RADOCKI**  
SOARING MENADŽER  
REGIONALNI DIREKTOR



*U našoj rubrici Sonya saveti svakog meseca našim saradnicima pomažemo savetima za negu kože, receptima za lepotu i trikovima za šminkanje kako bi dali najbolje od sebe.*

# Sonya®

## ŠTA MOŽEMO UČINITI U KORIST NAŠE KOŽE?



### ISHRANA I ZAŠTITA

Naša koža trpi zbog raznih štetnih dejstava: jakih sunčevih zraka, koji se odbijaju od sjajnih površina, hladnoće, vetra, duvanskog dima, gradskog smoga. A sada, za vreme zimskog perioda, ledeni vetar i hladni vazduh imaju posebno štetno dejstvo, jer isušuju kožu lica i ruku, a stanovi u kojima je zbog grejanja previše suv vazduh, još više pogoršavaju situaciju. Obezbedimo odgovarajući nivo A, C, E i D vitamina, beta karotina, flavonoida, selena, kompleksa B vitamina, mineralnih materija i nezasićenih masnih kiselina. Koristimo kvalitetne kozmetičke preparate, koji ne izazivaju alergijske reakcije, imaju prirodni biljni sadržaj, a pri tome hrane, štite našu kožu i dozvoljavaju joj da slobodno diše, jer ne zatvaraju pore. Kozmetički proizvodi Forevera odgovaraju ovim zahtevima, bez obzira na stepen osetljivosti kože. Mogu se koristiti za sve tipove kože i u bilo kom životnom dobu.

**Preporučeni proizvodi:** *Fleur de Jouvence, Sonya Skin Care Kit, Alpha-e Faktor, R3 Factor, Aloe Lotion, Aloe Moisturizing Lotion*



### UNOŠENJE ODGOVARAJUĆE KOLIČINE TEČNOSTI

Održavanje fizioloških granica tečnosti u organizmu je važno tokom svakog godišnjeg doba, pa je to neizbežno i zimi. Pijmo negaziranu mineralnu vodu, koja ima nizak nivo mineralnih materija, lekovite čajeve, izbegavajmo gazirane i slatke osvežavajuće napitke. Oslobođanje organizma od štetnih materija i viška kilograma na kraju zime, neće biti efikasno, ako ne unosimo u organizam najmanje 2 litre tečnosti.

**Preporučeni proizvodi:** *negazirana kisela voda Sirona, Aloe Blossom Herbal tea*



### FIZIČKA AKTIVNOST

Redovna fizička aktivnost ima blagotvorno dejstvo na organizam, a pored toga pomaže i u savladavanju štetnog dejstva stresa. Džoging na hladnom zimskom vazduhu, skijanje, kao već i duža šetnja, odgovaraju ovom cilju. Za vreme zimskih sportova nemojte da zaboravite na zaštitu od sunčevih zraka, duboku hidrataciju i posvetite više pažnje predelu oko očiju i usana.

**Preporučeni proizvodi:** *Aloe Sunscreen, Deep Moisturizing Cream, Forever Alluring Eyes, Aloe Lips*

### MALO TOPLOTE

Sauna i infrasauna mogu da naprave čudo: pomažu organizmu u oslobađanju od štetnih materija, pospešuju cirkulaciju krvi, i utiču na bolju zategnutost kože. Mogu se primeniti i dva-tri puta nedeljno. Zagrejana i meka koža lica posle pilinga bolje apsorbuje i u većoj srazmeri koristi nanetu šminku.

**Preporučeni proizvodi:** *lufa sunder, Forever Aroma Spa Collection ili Bath Gelee, Aloe Scrub, Aloe Deep Cleansing Exfoliator*

### ZATEZANJE

Što je bolja cirkulacija nekog organa, time je on vitalniji, bolje se regeneriše i u većoj meri apsorbuje unete hranljive materije, a koža ima svež i mladalački izgled. Brže se oporavlja i bolje zadržava vodu. Kod dobre cirkulacije se u fibroblastima stvara veća količina kvalitetnijih kolagenih i elastinskih vlakana, a oni u najvećoj meri utiču na zategnutost i elastičnost kože.

**SAVET:** Zimi i tokom dana koristimo markantniju kremu za noć ili kremu za duboku hidrataciju, pogotovo onda kada se duže vreme zadržavamo na otvorenom prostoru. Bez ustručavanja koristimo i podlogu, jer izuzetno efikasno štiti kožu!



## RECOVERING NIGHT CREME

Svodi pojavu bora na minimum!  
Sadrži polisaharide, prirodne masti, glicerid pšeničnog prekupa, ulje jezgra koštice kajsije, jojobu. Kolagen i hidrolizovani elastin smanjuju pojavu finih linija.



## FACIAL CONTOUR MASK POWDER

(Maska u prahu) je jedinstvena kombinacija bogatih sastojaka koje smo odabrali za kondicioniranje kože i dubinsko čišćenje pora. U kombinaciji sa Aloe Activatorom, ova formula čisti i vlaži kožu, zatežući je i dajući joj glatkost.



## REHYDRATING TONER

Kombinuje aloju sa lešnikom, biljnim ekstraktima, hidratantnim sredstvima,

kolagenom i alantoinom u nežnom toniku, bez alkohola. Daje vlažnost koži, uklanja nečistoće i priprema kožu za hidrataciju.



## FIRMING FOUNDATION LOTION

Bogat sredstvima za omekšavanje kože i vitaminima A, C i E, čini našu kožu vitalnom i mekom. Može biti u formi podloge ili se pak koristiti kao dnevna zaštitna krem.



## ALOE FLEUR DE JOUVENCE®

Da bismo stvorili jedan od najefikasnijih preparata za okrepljenje kože, iskombinovali smo stabilizovani Aloe Vera Gel sa prirodnim sastojcima kao što su hidrolizovani elastin i kolagen i dodali emulzije i preparate za održavanje normalne vlažnosti kože.



## ALOE ACTIVATOR

Je ekskluzivna formula za negu i čišćenje kože, napravljena na bazi stabilizovanog Aloe Vera Gela i alantoina. Sadrži enzime, amino kiseline i polisaharide.

## EXFOLIATING CLEANSER

Nemasni losion, koji temeljno čisti kožu od raznih nečistoća i efikasno uklanja šminku sa samo par kapijica. Hipoalergijski, pH uravnoteženi preparat za održavanje prirodne vlažnosti kože.



# EDUKACIJE U 2011. GODINI – MAĐARSKA

TERMIN	NAZIV EDUKACIJE	MESTO ODRŽAVANJA	TEAM
26. februar od 10:00	Megastart Eger	Eger	BERKICS TEAM
30. januar	Start / Lekarski okrugli sto	Miskolc	HALMI TEAM
20. mart	Start	Miskolc	HALMI TEAM
8. maj	Start	Miskolc	HALMI TEAM
7. avgust	Start / Lekarski okrugli sto	Miskolc	HALMI TEAM
9. oktobar	Start Miškolc	Miskolc	HALMI TEAM
26-27. februar	Edukacija na Hortobađu	Hortobágy	HALMI TEAM
9-10. jul	Edukacija na Hortobađu	Hortobágy	HALMI TEAM
3-4. decembar	Edukacija na Hortobađu	Hortobágy	HALMI TEAM
Svake srede od 18:00	Otvorena edukacija	Nefelejcs utca	HALMI TEAM
Svakog četvrtka od 18:00	Otvorena edukacija	Szondi utca	HALMI TEAM – HERMAN TERÉZIA
Svakog četvrtka od 18:00	Otvorena edukacija	Miskolc	HALMI TEAM
Svake srede od 18:00	Otvorena edukacija	FLP Debrecen	HALMI TEAM
Svake srede od 18:00	Otvorena edukacija	Nyíregyháza	HALMI TEAM
8. januar od 14:00 do 18:00	Start susret	Salgótarján	LAPICZ TEAM
5. mart od 14:00 do 18:00	Start susret	Salgótarján	LAPICZ TEAM
4. jul od 14:00 do 18:00	Start susret	Salgótarján	LAPICZ TEAM
9. jul od 10:00 do 16:00	Mega Start	Salgótarján Művelődési Központ	LAPICZ TEAM
6. avgust od 14:00 do 18:00	Start susret	Salgótarján	LAPICZ TEAM
8. oktobar od 14:00 do 18:00	Start susret	Salgótarján	LAPICZ TEAM
10. decembar od 14:00 do 18:00	Start susret	Salgótarján	LAPICZ TEAM
12-13. mart	Dvodnevna edukacija	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
7-8. maj	Dvodnevna edukacija	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
3-4. septembar	Dvodnevna edukacija	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
26-27. novembar	Dvodnevna edukacija	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
6. februar	Edukacija	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
8. maj	Edukacija	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
3. jul	Edukacija	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
7. avgust	Edukacija	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
2. oktobar	Edukacija	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
Svakog ponedjeljka od 18:00	Otvorena edukacija	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM
26. mart	Edukacija	Adyliget	VÁGÁSI ARANKA TEAM
5-6. februar	Dvodnevna edukacija	Siófok	Nagy Ádám/Rex Alex team
4-5. jun	Dvodnevna edukacija	Siófok	Nagy Ádám/Rex Alex team
5-6. novembar	Dvodnevna edukacija	Siófok	Nagy Ádám/Rex Alex team
6. mart	START edukacija	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex team
3. april	START edukacija	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex team
11. jun	START edukacija	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex team
10. jul	START edukacija	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex team
11. septembar	START edukacija	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex team
9. oktobar	START edukacija	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex team
4. decembar	START edukacija	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex team
26. februar od 10:00 do 16:00	Start za pokretanje posla	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
7. maj od 10:00 do 16:00	Start za pokretanje posla	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
16. jul od 10:00 do 16:00	Start za pokretanje posla	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
27. avgust od 10:00 do 16:00	Start za pokretanje posla	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
8. oktobar od 10:00 do 16:00	Start za pokretanje posla	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
19. novembar od 10:00 do 16:00	Start za pokretanje posla	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
25. mart od 17:30 do 19:30	Susret tima	Vác	O and S TEAM
24. jun od 17:30 do 19:30	Susret tima	Vác	O and S TEAM
23. septembar od 17:30 do 19:30	Susret tima	Vác	O and S TEAM
25. novembar od 17:30 do 19:30	Timski susret	Vác	O and S TEAM
Svakog četvrtka od 18:00 do 20:00	Aktivnosti u radionici	Szondi utca 5. terem	O and S TEAM
26. mart	Timski susret	Gyula	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre TEAM
7. maj	Timski susret	Gyula	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre TEAM
13. avgust	Timski susret	Gyula	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre TEAM
19-20. februar	Poletanje orlova	Hortobágy	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre TEAM
25-26. jun	Poletanje orlova	Hortobágy	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre TEAM
26-27. novembar	Poletanje orlova	Hortobágy	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre TEAM
19. februar od 10:00 do 14:00	START edukacija	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói TEAM
9. april od 10:00 do 14:00	START edukacija	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói TEAM
2. jul od 10:00 do 14:00	START edukacija	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói TEAM
27. avgust od 10:00 do 14:00	START edukacija	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói TEAM
15. oktobar od 10:00 do 14:00	START edukacija	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói TEAM
Svakog četvrtka od 18:00 do 19:30	Prezentacija proizvoda i Marketing plana FLP Szeged		Haim TEAM
Svakog ponedjeljka od 18:00	Edukacija		LUI TEAM
Svakog četvrtka od 18:00	Edukacija	Szentendre	LUI TEAM

Značenje „O and S” oznake: Eva Kesi Sepne, i timovi Bogнар, Tot, Kesler, Ološ, Guljaš  
 Za dalje informacije se obratite svojim višim linijama.

## TV FLP – TELEVIZIJA FOREVER-A

*U radu TV FLP-a uskoro počinje novi period: menja se dizajn i struktura programa. TV FLP u svakom pogledu želi da uskladi svoja emitovanja sa najnovijim zahtevima medije, ali istovremeno zadržava primarni cilj, da svojim gledaocima prikaže informacije o proizvodima i poslovnim mogućnostim.*

*Razvili smo tehnologiju uz pomoć koje možemo direktno prenositi Evropski i Super reli sa svake tačke sveta, svim saradnicima FLP-a širom sveta. Trenutno radimo na tome, da se ovi programi – pored originalnog jezika – mogu gledati i slušati na mađarskom i na srpskom jeziku.*

*Plan programa ćete u buduće naći na veb strani pored aktuelnog programa, jer tako još brže dolazite do svežih informacija, vesti, reportaža i aktuelnosti. Posebno uređene snimke sa Dana uspeha možete videti u nedelji odmah posle priredbe. Pripremamo i filmske portrete, koji će nam omogućiti, da steknemo uvid u svakodnevni život rukovodilaca i onih saradnika, koji postižu istaknute rezultate.*

*Želimo da pružimo sveobuhvatnu pomoć našim saradnicima, i zbog toga rado prihvatamo sve primedbe, ideje, pa i kritike pomoću kojih ćemo gledaocima omogućiti emitovanje još boljeg i kvalitetnijeg programa.*

Svi saradnici TV FLP-a Vam žele ugodno gledanje tv programa!

**Šandor Berkeš**  
FLP TV



**FAB KLUB RADI SVAKOG PETKA OD 19:00 ČASOVA!**

**MUZIKA UŽIVO U RESTORANU „ŠAŠFESEK“ SVE ZAINTERESOVANE OČEKUJEMO SA PUNO LJUBAVI!**

Rezervacije na tel. broju: 36-1-291-5474 O aktuelnim programima se možete informisati na veb strani: [www.sasfeszek.hu](http://www.sasfeszek.hu)



# EUROPEAN & WORLD RALLY VIENNA 2011

**13-19. 04. 2011.**

**WIEN-MUNICH**

**KVALIFIKACIJE - WORD RALLY**

**MAĐARSKA**

**MIKLÓS BERKICS**

**FERENC TANÁCS & FERENCNÉ TANÁCS**

**SRBIJA**

**VERONIKA LOMJANSKI & STEVAN LOMJANSKI**





# TOP DISTRIBUTORS 2010



MAĐARSKA  
MIKLÓS BERKICS



SRBIJA  
STEVAN LOMJANSKI &  
VERONIKA LOMJANSKI



HRVATSKA  
TIHOMIR STILIN  
& MAJA STILIN



BOSNA I HERCEGOVINA  
VASILIJE NJEGOVAŃIĆ



SLOVENIJA  
TOMISLAV BRUMEC  
& ANDREJA BRUMEC



FOREVER   
IMPRESSUM

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

Glavni urednik: dr Sándor Miliesz; Urednici: Zsuzsanna Gerő, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Projektni koordinator: Szilvia Timár; Urednica tekstova: Zita Kempf; Korektor: Ildikó Király; Prelom i uređivanje: Hannawati Raden;

Fotografije: Róbert László Bácsi Prevodioci i lektori: Mimoza Borbath, Xhelo Kicaj (albanski), Babilj Gorán Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenački). Štampa: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdato u 30500 primeraka.

Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava zadržana!

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

„Profit šering je kruna Forever Marketing plana, jer za isti posao može da plati čak dva puta. Na osnovu propisa, svim graditeljima mreže, koji su ostvarili nivo menadžera i bili aktivni svakog meseca, FLP nudi ekstra godišnji bonus. Ovaj podsticajni program će ti ostvariti sve želje! Svima želim mnogo sreće!”

**Mikloš Berkič dijamant-safir menadžer, član Prezidents kluba**



# PROFIT SHARING

**Program Profit šering je jedan od načina na koji Forever nagrađuje vredan i uporan rad. Ovaj podsticajni program je bonus koji se dodaje jednom godišnje, kada firma deli deo svog profita za koji se distributeri mogu kvalifikovati, da bi učestvovali u srazmernoj podeli. Uz to je na Evropskom reliju već postalo tradicionalno da se u knjizi o Profit šeringu ponosno objave imena svih kvalifikovanih distributera. Period kvalifikacije: 2. januar – 31. decembar**

## NAJBOLJI SAVETI, KAKO DA SE KVALIFIKUJETE ZA PROFIT ŠERING:

- Za početak, izgradite dobru mrežu potrošača, da biste svakog meseca ostvarili aktivnost od 4 boda. Samo tako možete održati status aktivnog distributera, jer je to osnova svih podsticajnih programa.
- Koncentrišite se na 5 saradnika i pomozite im, da izgrade i učvrste svoj posao i niže linije.
- Pomozite tim distributerima, da svo petoro ostvare mesečni promet od 2-6 bodova u svojoj potrošačkoj mreži.
- Da biste se kvalifikovali za Profit šering, treba da postanete Priznati menadžer!
- Pomozite ovih 5 distributera da i oni dostignu nivo menadžera.
- Kvalifikujte se za Podsticajni program za kupovinu automobila!
- Ako već imate jednog ili više saradnika u prvoj liniji na nivou menadžera, onda treba da se kvalifikujete i za Rukovodeći bonus: svakog meseca od početka ostvarenja nivoa menadžera.
- Da biste se kvalifikovali za Profit šering, skupite 700 ne-menadžerskih bodova za vreme perioda kvalifikacije, od kojih 150 bodova treba da potiče od novih članova.
- Pored navedenog, savetujemo vam da u nižoj liniji imate najmanje jednog menadžera (nije potrebno, da bude neposredni saradnik), koji će u periodu kvalifikacije dostići promet od 600 karton-bodova.

Ostale pojedinosti na distributerskoj strani [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

– možete pronaći u meniju, pod stavkom Podsticajni programi.



# FOREVER Success Day

BUDIMPEŠTA 2. APRIL 2011.



**POZDRAVNI GOVOR  
DR ŠANDOR MILES**  
DIREKTOR ZEMLJE



**DR ILONA JURONIČ VARGANE I GEZA VARGA**  
SOARING MENADŽERI  
VODITELJI PROGRAMA  
ČLANOVI PRESIDENT'S KLUBA 2010 I 2011



**KAKO DA STEKNEŠ MNOGO  
STALNIH KUPACA?**  
TIBOR ELIAŠ  
SOARING MENADŽER



**KORISNE BAKTERIJE  
NA POGODNOM MESTU**  
DR ŽUŽANA TOT-BARANJI  
SENIOR MENADŽER



**REZULTAT SVAKODNEVNE  
IZGRADNJE MREŽE  
- TAMAŠ BUDAJ**  
SOARING MENADŽER  
ČLAN PRESIDENT'S KLUBA 2010 I 2011

**KVALIFIKACIJA KLUBA OSVAJAČA,  
MENADŽERA, VODEĆIH MENADŽERA,  
PREDAJA REGISTRARSKIH TABLICA**



**DINAMIČNO GRAĐENJE MREŽE  
SA FOREVEROM**  
EDIT KADAR ŠANDORNE I ŽOLT ŠANDOR  
MENADŽERI



**MI SMO U ZEJADNIŠTVU!**  
FERENCNE TANAČ I FERENC TANAČ  
SENIOR MENADŽERI  
WORLD RALLY I. MESTO

ZA VREME PRIREDBE TOKOM CELOG DANA OČEKUJEMO NAŠE POŠTOVANE DISTRIBUTERE  
SA KOMPLETNOM PONUDOM NAŠIH PROIZVODA ZA BODOVNU I BEZBODOVNU KUPOVINU.

S PUNO LJUBAVI OČEKUJEMO SVE ZAINTERESOVANE U 10:00 SATI U SIMA HALI ZA PRIREDBE (1146 BUDIMPEŠTA, DÓZSA GYÖRGY UL. BR. 1.)  
ZA VREME PRIREDBE JE OBEZBEĐEN BESPLATAN „HOTEL ZA DECU“ OD 3 DO 8 GODINA UZ STRUČNI NADZOR.  
SVIMA ŽELIMO UGODAN BORAVAK I DOBRU ZABAVU! ZADRŽAVAMO PRAVO NA IZMENU PROGRAMA.



**Naša bombastična budućnost – FAB!**  
Stigla je nova generacija distributera.

