

XV. GODINA 3. BROJ MART 2011.

# FOREVER



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



## FAB

Natural Energy Drink

## NEW!



# Pouke umetnosti

Najveći broj naših najuspešnijih distributera može potvrditi da je – na žalost – i neuspeh sastavni deo veoma uspešne mreže. Bitno je da shvatimo, šta je dovelo do neuspeha. Tako možemo naučiti da ubuduće izbegnemo slične zamke i da ih pobedimo, ako nam se ponovo nađu na putu. Zahvaljujući njima, možemo da učimo i da se razvijamo.

Traženje novih članova je najbolji primer za to. Može se dogoditi da kandidata ne možete ubediti da se priključi vašem odličnom timu. Ako međutim učite iz svojih grešaka, onda ćete pronaći onaj aspekt ovog posla koji će za novog člana biti najprivlačniji. Posle toga sa vašom nižom linijom treba samo da radite na usavršavanju predaje FOREVER posla. Neuspeh može biti izvor motivacije, jer nas uči, kako da se borimo za još više ciljeve.

Uprkos Blohovom velikom talentu, on nije imao dovoljno samopouzdanja i zbog toga je imao više saosećanja prema siromašnim ljudima, koji su živeli u stalnoj oskudici. Ta empatija mu je omogućila da stvori čudesna dela. Po rečima jednog istoričara: „Na Blohovim slikama se vidi njegova duboka osetljivost i iskrenost. To ga uzdiže u redove fascinantnih slikara.”

To je bila druga pouka koju sam naučio iz Blohovog života. Sposobnost empatije, odnosno saosećanje je jedno od najvažnijih ljudskih osobina. Upravo zbog toga je i deo ideje koju prenosimo. Ako shvatite srž osećanja i motivacije zbog bolne oskudice onih sa kojima gradite ovaj posao, onda ćete u njihovim očima biti poslovni partner u koga će imati poverenje. Empatija je sposobnost koja veoma slikovito pokazuje razliku između inspirišućeg i harizmatičnog vođe, od onog koji samo izvršava zadatke rukovodioca. Hrabro razvijajte ovaj deo svoje ličnosti, da biste tako i druge podstakli da slede vaš primer. To može dovesti do prave promene, ne samo na poslovnom planu, već i u svakodnevnom životu.

Neuspeh i saosećanje... Ne dešava se često da ova dva pojma povežem u svojoj poruci, ali su to pojmovi koji su bez sumnje uneli velike promene u život i delo Karla Bloha, u život čoveka, od koga po mom mišljenju svi možemo učiti.

Siguran sam, da će 2011. godina biti fantastična. Nemojte zaboraviti ono što sam vam rekao: učite iz neuspeha i budite saosećajni sa onima koji do sada nisu osetili ukus uspeha. Svi imaju potrebu da dobiju čudesnu mogućnost u životu. U Foreveru ne postoje granice do kojih se ne može doći. Radite uporno i uživajte u životu!

Želim vam, da stvorite čudo u svemu što započnete!

REKS MON  
GENERALNI DIREKTOR

Utoku mojih putovanja, imao sam brojne mogućnosti da uživam u umetničkim delima. Video sam izložene predmete koji su me fascinirali lepotom i bili mi ogromna inspiracija. Zamislio sam život onih umetnika koji su stvarali ova čudesna majstorska dela i pitao sam se ko ili šta ih je inspirisalo, kako su stigli na tako visok nivo u svojim profesijama, i naravno, kakvu pouku mogu izvući iz doživljaja koji su mi omogućeni zahvaljujući njihovim delima.

Nedavno sam posetio izložbu danskog slikara Karla Bloha (Carl Bloch). Dirnuo me emocionalni naboj njegovih radova, koji se kreće do krajnosti: od najvećih visina do nepreglednih dubina. Kao dobar primer može poslužiti moja omiljena slika: „Oporavak u banji Vitezdi”. Posle obilaska izložbe sam odlučio da saznam više o ovom umetniku.

Ono što sam pročitao o njemu je još više probudilo moju radoznalost. Rodio se 1834. godine u Kopenhagenu, u porodici koja se bavila trgovinom. Njegovi roditelji su želeli, kao uostalom najveći broj roditelja, da im sin izuču neku „korisnu” školu. Nadali su se, da će postati pomorski oficir, ali su neočekivani događaji mladog Bloha odveli na sasvim drugi put.

Nije položio prijemni ispit za pomorsku akademiju, i tako su njegovi roditelji izgubili svaku nadu da će im se ostvariti želja, što je i za Bloha bilo veliko razočarenje. To ga je moglo slomiti i mogao je izgubiti svaku nadu. Desilo se nešto sasvim suprotno! Bloh je tako dobio priliku da se ponovo zamisli nad svojim životom i da se posveti umetnosti. Jedna od najvećih pouka i paradoksa života je da se naša karijera često kreće uzlaznom putanjom, zahvaljujući neuspehu. Mladog Bloha je čekala baš takva sudbina.



# Ubacili *smo u veću* brzinu!

**D**ok pišem ove redove, odvija se vredan rad na uvođenju FAB-a, novog proizvoda Forever Living Productsa na tržište, kao i kampanja u Mađarskoj i Južnoslovenskoj regiji. Timovi zaduženi za marketing, dizajn i dekoraciju užurbano rade, da bi zajedničkim snagama stvorili grandioznu priredbu sa kojom ćemo 18. marta 2011. godine u osam sati uveče istovremeno pokrenuti prodaju ovog novog proizvoda u svakom od 16 centara.

Proizvode se majice sa natpisom „FAB”, biramo nove slogane, svi nestrpljivo očekuju proizvod. Pre nekoliko dana smo dobili vest da je u Holandiji počela njegova proizvodnja, pa ćemo na tržište Evrope doneti najprirodniji i najzdraviji energetske napitak. Ovaj napitak sa osnovnim sastojkom guarane, nudi velike mogućnosti: zahvaljujući prirodnom sastavu, mogu ga koristiti kao veoma kvalitetnu dopunu energije i oni koji se drže principa zdravog režima života.

Ova priredba će trajati sve do zore i biće bogata muzikom, šou-elementima sa puno iznenađenja, žurki i plesa.

Bodove za energetske napitke i kiselu vodu Sirona koji se potroše na priredbi će sistem obračunati našim saradnicima.

Ova priredba predstavlja značajan izazov za razvoj našeg logističkog i informativnog sistema, ali smo uspešno rešili sve prepreke, na opštu radost naših distributera.

FAB nam otvara nove perspektive – našu raketu u Foreveru možemo ubaciti u veću brzinu, i postaviti nove ciljeve, jer ćemo sa FAB-om uz Aloe Vera Gel i Argi+ izazvati pravi bum na tržištu napitaka za dopunu energije.

Budi i Ti deo ovog velikog napretka! Zgrabi mogućnost ovog trenu i sa sto kilometara na sat ubrzaj na hiljadu, a sa hiljadu na deset hiljada!

Ovih dana slavimo godišnjicu borbe za slobodu u Mađarskoj. Možda su i naši preci koji su učestvovali u toj borbi, tada ubacili u veću brzinu, i rame uz rame se borili za uzvišen cilj: za slobodu!

Želimo vam srećan praznik i fantastično ubrzanje!



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Šandor Miles'.

DR ŠANDOR MILES  
DIREKTOR ZEMLJE



**D**an uspeha – pojam koji u sebi sadrži mnogo nijansi. U jednom jedinom zajednički provedenom danu se koncentriše svaki pojedini elemenat, celog radnog meseca. Naime, on obuhvata neprekidnu pažnju koju poklanjamo jedni drugima, učenje, razvoj, ali je ujedno i praznik, proslava i zabava. Forever posao izgleda baš kao ovaj dan: u odgovarajućoj srazmeri sadrži sve ono što nam je potrebno za strujanje životne energije. Voditelji programa – **dr Edit Reves Šiklošne i Zoltan Šikloš soaring menadžeri** – su u uvodnoj reči izjavili, kako je ovo pravi dan za ostvarenje priznanja za uspešan rad i dodali su: „Možemo mnogo toga da naučimo od predavača, ali se pravi razvoj zasniva na pomoći drugih, jer to uvek vodi ka putu ostvarenja zdravijeg i sadržajnijeg života.” Prijatno nam je da ih slušamo, dok ponosno govore o našoj regiji koja ima 16 centara i zauzima prvo mesto u Evropi i treće u svetu. Zatim su najavili rukovodioca, koji od svih prisutnih najviše zna o putu koji nas je doveo do pozicije koju danas zauzimamo. „Sa Reksom Monom sam se sreo jednog snežnog jutra 7. februara, pre četrnaest godina u Moskvi.” – počinje svoj govor direktor zemlje, **dr Šandor Miles** – „Rukovali smo se i od tog trena sam odan ovoj firmi i njenoj misiji. Dok živim, ja ću ostati ovde, jer tako funkcioniše svet. Kada nekome daš reč, to ti menja život i određuje ga decenijama.”

BUDIMPEŠTA, 12. 02. 2011.

# Success Day

POLAKO SE NAVIKAVAMO NA NOVI „DOM”,  
A NE ŽALIMO SE NI ZBOG DUGOG REDA  
PRED ULAZOM, JER ČEKANJE PROVODIMO U  
PRIJATNOM RAZGOVORU SA SARADNICIMA,  
A ZNAMO DA NAS UNUTRA ČEKA BOGATA  
PONUDA I ZNAMO GDE SE MOŽE DOĆI DO  
UKUSNE KAFE I PRELEPIH BUKETA CVEĆA.  
NA NAŠEM OVE GODINE DRUGOM PO REDU  
DANU USPEHA, NAJZNAČAJNIJE SE KAO I  
UVEK DOGAĐA NA POZORNICI.

Posle prvog rukovanja sa **Reksom Monom** je sledilo još milion rukovanja, dok se Forever Mađarske nije izgradio i dostigao ove dimenzije. Za to se može zahvaliti racionalnosti, ali i srcu! Na to ukazuju i reči dr Milesa koje je posvetio Valentinu danu: Ljubav je najvažnija! „Ja sam non-stop zaljubljen, pa i non-stop radim. Ako nas ispuni pozitivna energija, onda je sve veoma jednostavno!”

Oni kojima emocije ne pružaju dovoljno energije, mogu gucnuti gutljaj novog FAB-a, jednog od najzdravijih energetske napitaka do kojeg se najzad može doći i na tržištu Mađarske. Dr Miles ima i druge planove: „U životu svakog od nas postoji trenutak, kada počne da razmišlja, kako dalje. Ako živiš u okruženju gde je zadata reč sveta i u to si ubedio svoju okolinu, onda možeš pokrenuti velike promene. U mom životu je uvek bilo najvažnije da budem lojalan. Ako se držite onoga što ste odlučili, i imate podršku vaše ljubavi, onda ova zemlja može prebroditi sve teškoće!” – kaže nam uz osmeh naš direktor zemlje i dodaje: „U duši, srcu i po znanju smo već sada najbolji na svetu,







ali imamo viziju, da ćemo biti i najveći! Najavljujem susret za pet godina na Puškaš stadionu, kada će nas biti 40 hiljada! Napred Mađarska i Južnoslovenska regija!” Članovi budimske dečije plesne grupe „Babsem” su na pozornici prikazali plesove iz Deča i Baga. Lepo nam je da ih gledamo kako su spretni i oduševljeni – preuzimamo njihov ritam i osveženi čekamo lekara-savetnika naše firme, **dr Tereziju Šamu**

**soaring menadžera**, koja će nam govoriti o „lekovitoj biljci za bolje razmišljanje” – Ginkgo bilobi. Ova vrsta biljke živi na zemlji već 200 miliona godina, i spada u red paprati i potiče sa Dalekog istoka. Preživela je ledeno doba i atomsku eksploziju, na nju ne utiču ni zagađenja velikih gradova, jer odoleva svim štetnim uticajima. Tradicionalna kineska medicina je koristila od početka i za njenu široku primenu možemo navesti niz primera: koristi se za lečenje astme, oboljenja disajnih puteva, narušene cirkulacije, a nekada se primenjuje i kod lečenja tuberkuloze. Naziva se lekovitom biljkom za bolje pamćenje, jer blagotvornim dejstvom za poboljšanje cirkulacije utiče i na bolju funkciju centralnog nervnog sistema. Njene sastavne materije – među kojima se nalaze i one koje se ne mogu naći u drugim lekovitim biljkama – poboljšavaju rad moždanih funkcija, memoriju i apsorpciju ugljenih hidrata, normalizuju krvni pritisak, smanjuju nivo holesterola, šta više, imaju i antioksidativno dejstvo, a pored svih pozitivnih osobina imaju sasvim minimalne nuspojave. Dr Terezija je svoje predavanje završila jednim savetom: „Sadite Ginkgo.” Ona je to već učinila. Pod rukovodstvom našeg soaring menadžera smo slušali lekarska iskustva o primeni ove lekovite biljke: Čuli smo sledeće rečenice koje su bile pune oduševljenja: „Prosto mi pokreće mozak!”, „Osećam se mnogo svežije!”, „Već posle nekoliko dana se oseća njegovo blagotvorno dejstvo!” Posle iskustva lekara, slede oni koji su ispit oduševljenja takođe položili sa peticom: nove supervizore i asistent menadžere smo nagradili gromoglasnim aplauzom.





U tome nam pomaže jedna veoma dinamična osoba: **senior menadžer Peter Sabo**, koga smo do sada poznavali kao sportistu, a sada se pokazao i kao izvanredan spiker. Nije samo dobio naš aplauz, već smo i vežbali na osnovu njegove koreografije. Menadžer već ima tako bogato iskustvo da druge može „učiti Foreveru“. Upravo to radi i **Dezene Mađar**, koja je sumirala svoj put od početka do današnjeg dana. Ispričala nam je, kako je na početku imala brojne nedoumice, koje je pobedila uz pomoć dr Endrea Nemeta. U praksi je postepeno shvatila, da nije problem što nije lekar, profesor i da nije istina da ne može prodati proizvode. Ona danas već oduševljeno širi sledeću ideju: „Proizvodi prodaju sami sebe. Ti prenesi drugima ono što predstavljaš i daj im nadu, i tako će sve krenuti samo po sebi!“ – i onda redom: posao, letovanja i nagrade. „Ovo je preduzetništvo u kojem posao ide i onda ako ti nisi prisutan. Nije važno odakle si došao, važno je gde si se uputio!“ Posle prelepih plesova iz okoline Rabe i Satmara, dolazi pravi miljenik publike: soaring menadžer **Žolt Leveleki**, koji donosi samo lepe vesti. Na prvom mestu želi da potvrdi, da je došao kraj ekonomskoj кризи. Njemu bi to verovali i na reč, ali Žolt ne govori u prazno, već svoju izjavu potvrđuje grafikonima sa berze. „Dolazi procvat! Ubraćeš plodove svog rada u onoj meri koja pokazuje veličinu tvoje mreže.“ Žolt je izjavio da je njegova mreža verovatno veća, ali u svakom slučaju i efikasnija nego pre krize jer, kako kaže: „Zajedništvo posade broda se kuje u prvoj oluji“. Već smo navikli da je Forever uvek ispred tržišta, i da je to tako u stvarnom, i u virtuelnom svetu. Žolt nam je pokazao kako da koristimo Internet i u tom okviru jedan izvanredan deo: MyFlpByz. Net-usluga ima fascinantne mogućnosti: mejl sistem, mogućnost slanja video snimaka, kalendar, strukturnu listu, prikaz prometa bodova frontova, napredovanje na nivoima, godišnjice, lična veb stranica... Inteligentni sistem prosto sve zna





o našoj mreži. „Genijalno, zar ne?“ – pita nas Žolt. Odgovor je jednoglasan: Ovo je definitivno veoma dobro sredstvo za ubrzanje razvoja već postojećeg posla. Kako je to i za one kojima su objavili imena: pozdravili smo članove Kluba osvajača, nove menadžere, igl-menadžere i nove pobjednike podsticajnog programa za kupovinu automobila. More buketa, ovacije, dugo slavlje – oni su sve to zaslužili.

– Na čemu se zasniva tvoja odluka? – pita **menadžer Eva Varadi** u oduševljenom stilu. Da bi svakom bilo jasno, ona nabroja činjenice koje potvrđuju da jedna veza ne sme počivati samo na emocionalnoj osnovi. Govorila nam je o brojnim racionalnim argumentima koji pomažu ljudima da se odluče baš za ovu firmu. Promet, stabilnost, rukovodstvo firme, učešće iz tržišta... To su brojni ubedljivi argumenti. Ono što je najvažnije: osnova su nam proizvodi koji osvajaju tržište, već i sami po sebi. To je već uvedena skala proizvoda, ima veoma snažnu srazmeru između cene i vrednosti i tržište se ne može zasititi naših proizvoda. „To se odnosi i na nivo mreže, jer su među nama najbolji rukovodioci na svetu i ako su zaista najveći, onda će i ostati

među nama. U našim redovima možeš voditi druge, izgraditi uspešnu karijeru, dobiti priznanja i materijalnu nezavisnost, a imamo i izvanrednu medicinsku pozadinu. Postoji li i jedna druga mogućnost u kojoj za dve godine možeš zaraditi tako mnogo?“ Dok prisutni razmišljaju o odgovoru, odjekuje dobar savet: „Zacrtao jedan cilj. Ti znaš šta je najbolje za tebe, važno je samo da imaš cilj!“

Posle toga nije bilo sumnje u ono što već u naslovu svog predavanja tvrdi **safir menadžer Ištvan Halmi**: Mi se takmičimo. Takmičenje je važno, jer svi koji učestvuju, već na osnovu toga pobeđuju! Zbog toga, ostanite u takmičenju, ostanite među nama!“ – kaže Ištvan. Zašto? Već smo čuli brojne argumente, a safir menadžer dodaje na izvanredno dobar način još jedan u nizu. Na pozornici testira efikasnost Aloe napitaka raznih proizvođača u datom vremenu. Jedva verujemo svojim očima: dok svi ostali proizvodi ne uzrokuju promene na materiji za reakciju, zahvaljujući uticaju Forever Aloe Gela, voda pomešana zagađenom materijom postaje kristalno bistra. To je dokaz, da ovaj napitak poseduje ona svojstva koja mu se pripisuju. Ne dovodi se u pitanje opstanak proizvoda na tržištu. Ištvan Halmi je još dodao: „Mi smo u takmičenju na tržištu proizvoda, kao i na tržištu marketinga!“ – i dodaje ono što se ne može zaobići kada se govori o snazi Forevera: ljudski faktor.

Pominje primer **Reksa i Grega Mona** i ceo niz zajedničkih uspomena sa njima. „Reks je naš rukovodilac, izuzetan čovek, šef kome ne možemo dati prednost na vratima, jer nas on uvek prvi pušta da uđemo. Može se i tako kao on: ne zloupotrebljava vlast, već živi za nas.“ Znamo i to da se priznanje – koje je kod nas ne samo prirodno, već i fascinantno – u drugim firmama ne podrazumeva samo po sebi. „Ovde se ljudi uče i tome.“ – tvrdi safir menadžer.

Izuzetno nas raduje, što u našoj firmi pristup utiče na rezultat: sve zavisi od pravilnog pristupa. Ako uz pravilan pristup dodamo i rad, to će sigurno dati rezultate. „U ovom preduzetništvu se





uz takmičenje i vredan rad, posle nekog vremena možeš odmoriti od napora. Ovo je takmičenje u kojem možeš predahnuti, a da ne ispadneš. Naša odgovornost je da stanemo pored sledeće generacije” – kaže Ištvan Halmi. Naše vreme je posvećeno nama i našim sledbenicima. Kolika je vrednost tog vremena? O tome smo videli jedan veoma efikasan kratak film, pre objave kvalifikacije novih asistent supervizora. Na kraju smo shvatili: ne takmičimo se samo sami sa sobom, već i sa vremenom. Ako ne koristimo vreme na odgovarajući način, onda ćemo zabeležiti gubitak. Zbog toga treba da uložimo u sve postojeće mogućnosti, da bi dato vreme iskoristili na najbolji mogući način – sada i na ovom mestu!

## IGL TIM EDUKACIJE – MAĐARSKA

Datum	Naziv	Mesto održavanja
25-27. mart	Dvodnevni seminar	Balaton
10. april	Start obučavanje	Hotel „Bara”, Budimpešta
27-29. maj	Dvodnevni seminar	Eger
5. jun	Start obučavanje	Hotel „Bara”, Budimpešta
3. jul	Start obučavanje	Hotel „Bara”, Budimpešta
29-31. jul	Dvodnevni seminar	Eger
7. avgust	Start obučavanje	Hotel „Bara”, Budimpešta
4. septembar	Start obučavanje	Hotel „Bara”, Budimpešta
2. oktobar	Start obučavanje	Hotel „Bara”, Budimpešta
21-23. oktobar	Dvodnevni seminar	Balaton
6. novembar	Start obučavanje	Hotel „Bara”, Budimpešta
4. decembar	Start obučavanje	Hotel „Bara”, Budimpešta
svakog utorka	Slobodan pristup	Budimpešta, „Lurdi Haz” (Lurdy Hz)
svake srede	Slobodan pristup	Budimpešta, Nefelejč ul (Nefelejcs u.)
svakog četvrtka	Slobodan pristup	Budimpešta, Sondi ul. (Szondi u.)



Na grupnoj fotografiji Kluba osvajača 2010. godine, u prošlom broju časopisa su iz tehničkih razloga izostali Agneš Temešvari i Andor Temešvari. Ovom prilikom im čestitamo na kvalifikaciji!

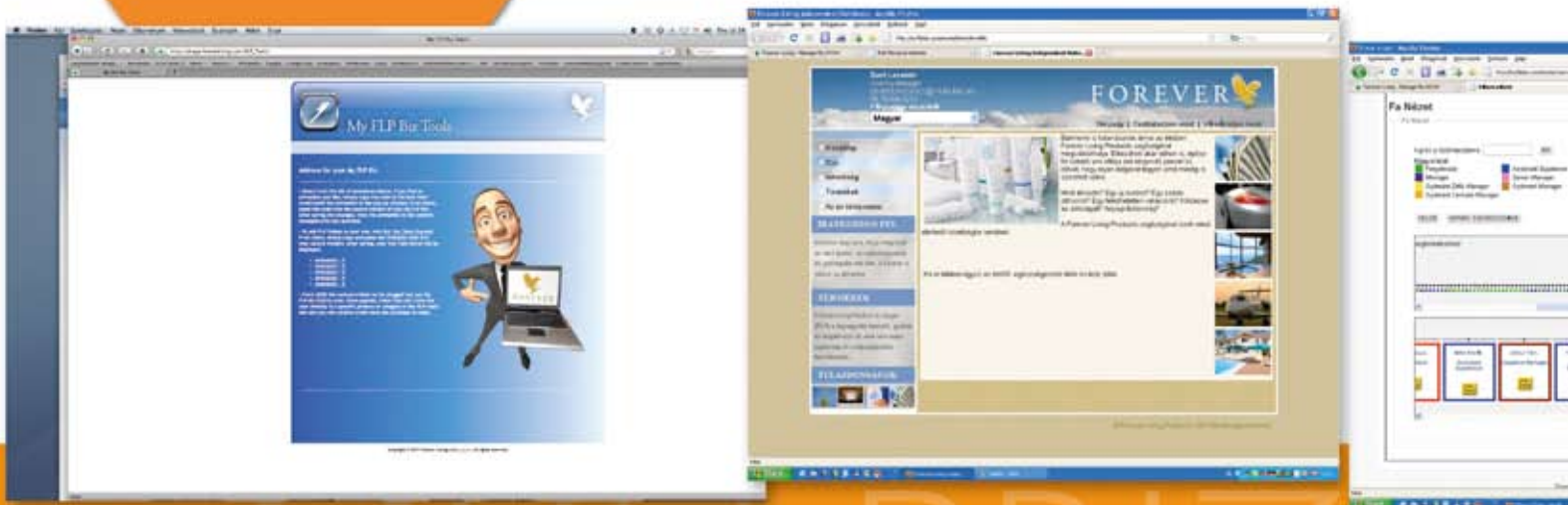
# MYFLPBIZ MYFLPBIZ



**MyFLPBiz je vrhunsko onlajn sredstvo koje je planirano, da ti pruži sve informacije koje su potrebne za funkcionisanje i razvoj tvog preduzetništva.**

**MyFLPBiz**

## BEZGRANIČNE MOGUĆNOSTI PREKO INTERNETA



MYFLPBIZ

MYFLPBIZ

MYFLPBIZ

**MyFLPBiz sadrži sledeće elemente:**

- listu sa adresama
- kalendar
- sveobuhvatnu mogućnost za pregled liste
- imejl
- spisak kupaca
- e-karte (e-cards)
- video poruke
- individualno izrađenu veb stranicu
- mogućnost za priključenje na onlajn vezu i integraciju sa e-trgovinom

**Na Super reliju smo oduševljeno najavili značajan razvoj:**

- Onlajn knjiga za snove – mesto, na kojem možeš stvoriti slikovit kolaž od svojih snova i ciljeva. Statistički je dokazano: ako napišemo svoje ciljeve, onda ćemo ih ostvariti sa većom verovatnoćom.
- U velikoj meri smo razvili funkciju za pregled liste – tu se podrazumevaju i reportaže koje se mogu linearno pročitati, i to omogućuje da dođemo do još veće količine informacija za izgradnju posla. Sigurni smo, da će vam se svideti ova nova karakteristika. Na primer, koristeći svoju listu možete poslati individualno izrađeno kružno pismo.
- Imamo na raspolaganju meni tačku „Prethodni kontakti”, koja je takođe nova funkcija. Omogućuje da pregledamo prethodnu saradnju sa navedenim kontaktima. To može biti korisno kada na primer, želite da pratite ishod prethodno poslate e-karte ili imejla.

Sigurno ste primetili da ste prethodno na Internetu bili dostupni samo na svojoj veb stranici ili na URL-u i to je delimično sužilo vaše mogućnosti kada ste slali poruke. Izuzetno nas raduje što možemo da najavimo: od sada možete posedovati čak četiri adrese.

Verovatno želite odgovarajuće strane za različite oblasti svog posla. Možete odrediti jednu stranicu za zdrav način života, drugu koja se odnosi na proizvode, treću za kontrolu telesne težine ili za fokusiranje na izuzetne mogućnosti koje pruža Forever.

Za one koji su prisutni i na društvenim stranicama, postoji mogućnost da daju individualni link za svoju stranicu, na primer za kontakt na fejsbuku ili tvideru.

Za one koji već imaju iskustvo u svetu računara i želeli bi da koriste Internet i šire od datih šablona, stvorili smo jednu stvarnu opciju „izgradi sam svoju veb stranicu”. Sigurni smo, da će se mnogima dopasti ova funkcija, jer zahvaljujući njoj možete uticati na:

- pojavu
- sistematizaciju
- prikaz
- funkcionalnost
- mogućnost, da se stranici dodaju razne veb primene

U suštini, od osnova možete izgraditi svoju veb stranicu.

Kao što su to već mnogi među vama primetili, MyFLPBiz zaista može povećati vaše preduzetništvo u celom svetu. Ovaj program trenutno funkcioniše na 14 jezika, i radimo na tome da taj broj bude još veći.

***Ako želiš da iskoristiš sve mogućnosti koje pruža MyFLPBiz, možemo ti preporučiti besplatnu probnu verziju u trajanju od 60 dana. Za registraciju se prijavi na distributerskoj strani, odaberi MyFLPBiz u navigacionom prozoru sa leve strane i sledi uputstva koja se pojavu na monitoru!***



BEOGRAD, 29. JANUAR 2011.

# Success Day

**NOVU GODINU SMO ZAPOČELI SA DOBRIM ŽELJAMA I POZDRAVIMA, U NADI DA ĆE ONA BITI BOLJA, USPEŠNIJA I ZDRAVLJA OD PROŠLE.**

**D**omaćini na prvom ovogodišnjem seminaru su bili soaring menadžeri **Vesna i Siniša Kuzmanović.**

Njihovim venama odavno teče mrežni marketing, a životna sudbina ih je podstakla da budu deo FLP-a. I kako to obično biva, otvorila su se mnoga vrata, uspešna FLP karijera, veliki tim zadovoljnih saradnika i ogroman broj prijatelja kako u Srbiji, tako i u zemljama u okruženju. Hvala Kuzmanovićima na odličnom vođenju seminaru i želimo im svaku sreću u daljem radu.

Noviteti u FLP-u, prisutnost na internetu u oblastima modernih komunikacija, prednosti naše Poslovne politike i jedna od najboljih poslovnih mogućnosti koje se nude u ovom trenutku u našoj državi su bile





samo neke stavke pozdravne reči direktora Forevera u Srbiji, **mr Branislava Rajića**. Naša firma će i dalje nastaviti sa vizijom, koja je već preko tri decenije prisutna, a to je da pružimo priliku svima koji hoće da unaprede kvalitet svog života da nam se pridruže, a mi ćemo im nesebično pomoći u tome.

Distributeri 2010. godine su postali dijamant menadžeri **Veronika i Stevan Lomjanski**. Bračni par Lomjanski će našu državu predstavljati na Svetskom reliju koji će se ove godine održati u Austriji, zajedno sa Evropskim relijem. Hvala im što dostojanstveno i u svakoj prilici predstavljaju svoju firmu, svoj narod i državu.

Evropski reli kao podsticajni program je podstakao mnoge saradnike da prihvate izazov, kvalifikuju se za reli i rezervišu svoju ulaznicu za seminar najuspešnijih saradnika u Evropi. Ponosni smo što će nas biti preko stotinu kvalifikovanih, i barem još toliko saradnika i prijatelja koji će nam pružiti podršku i predstavljati našu regiju i državu u Beču.

Forever Living svake godine obogaćuje svoj program sa proizvodima vrhunskog kvaliteta, čije je ciljno dejstvo rezultat višegodišnjeg istraživanja i rada. Samo kvalitetom možemo napred, a tri decenije poslovanja nam ukazuju da kvalitet nikada nije nedostajao. Zahvaljujemo se predavaču **Siniši Blaškoviću**, menadžeru na predavljanju novih proizvoda i objašnjenjima koja će nam omogućiti bolju i jednostavniju primenu u praksi.

Potvrdu kvaliteta proizvodnog programa su dali distributeri FLP-a na osnovu svojih ličnih iskustava u primeni ovih proizvoda, kao i lekari koji su našli tanku nit između svoje prakse i izuzetnih preparata FLP-a. Čuli smo uverljiva i iskrena iskustva ljudi kojima se život zaista





ulepšao od kada su počeli da koriste prirodne preparate izrađene po najsavremenijoj svetskoj tehnologiji, a dostupne svima nama. Zahvaljujemo se **dr Biserki Lazarević** na izuzetnom vođenju ovog dela programa i dopunama i savetima koje je podelila svim prisutnim saradnicima.

Veliki je uspeh kada se popnete barem za jedan nivo na lestvici marketinškog plana FLP-a. Čestitamo našim novim supervizorima na kvalifikacijama i nadamo se da ćemo ih u narednim mesecima videti na novim pozicijama.

Čarolija FLP-a se događa samo onima koji veruju u nju, a zatim „zasuču rukave” i marljivo navale na posao. Tu čaroliju građenja saradničke mreže mogu samo da pomognu tradicija, kvalitet, transparentnost i legitimitet kompanije, kao što je Forever Living Products. A naravno, sve što radite sa osmehom na licu daje jedinstveni pečat vašem poslu. Uspeh je tu, a samim tim i recept za novi život, poručuje **senior menadžer Marija Mihajlović**.

Jedan od najsvečanijih trenutaka seminara je bio promovisanje novih **soaring menadžera, Milene i Milenka Petrovića**. Da su se obazirali na prigovore okoline i ljudi iz okruženja, sigurno ne bi došli do nivoa koji su postigli radom, poštenjem, zalaganjem i istrajnošću. Pored toga, imali smo priliku da vidimo na sceni dvorane Doma sindikata preostale članove uže porodice Petrović, kao i saradnike iz njihovog tima, koje oni smatraju širom porodicom. Kao nagrada, na pozornicu su pozvani stari prijatelji FLP-a, **grupa Legende**. Svaki put kada su sa nama, otkrave naša srca i nateraju nas da zajedno sa njima zapevamo i zaigramo.

Nosioci posla u 2011. godini će biti novi članovi Prezidents kluba: **Veronika i Stevan Lomjanski, Marija i Boško Buruš, Dragana i Miloš Janović, Mirjana Mičić i Vilmoš Harmoš, dr Marija Ratković i dr Aleksandar Petrović i Mirjana Đuknić Petrović**.

Kada odeš u penziju, zatvoriš se u sebe i misliš da te je društvo odbacilo i da više nisi koristan, jer ne možeš da daš svoj doprinos tom istom društvu. E pa vidite, **senior menadžer Marija Nakić** nikada do sada nije doživela tako penziju, niti sebe smatra penzionerkom. Proizvodi joj pomažu da radi kao u danima pune snage, da putuje i svoja iskustva podeli sa drugim ljudima. Forever je najbolja poslovna mogućnost, čak i za penzionere. Dakle, iskoristite potencijal koji ste imali svih godina svog radnog veka i nadoknadite ono što smatrate da ste možda propustili tokom života.



Pored toga, na sceni smo promovisali članove Kluba osvajača, saradnike koji su u odnosu na isti period prethodne godine značajno povećali obim svog poslovanja. Svima upućujemo čestitke i želimo im uspeh u daljem radu. Osvajači podsticajnog programa kupovine automobila su **safir menadžeri Marija i Boško Buruš**.

Vreme je, probudi se i preuzmi upravljanje životom u svoje ruke. Gde sam bio nekada, a gde sam danas, zahvaljujući svom radu, planiranju, duhovnom razvoju i usavršavanju. Lična promena je pratila promene Poslovne politike naše kompanije, koje su samo donele poboljšanje poslovanja. Direktna zarada, izgradnja saradničkih mreža, pomoć drugima su samo neke od prednosti mrežnog marketinga Forevera, poručuje **soaring menadžer Boro Ostojić**.

Prvi i najvažniji skok u marketinškom planu je postizanje pozicije asistent supervizora, kada svima koji su to odradili dodeljujemo odličje orla. Veliki broj saradnika je ovoga puta dobio priliku da uđe na velika vrata u svet privatnog preduzetništva po modelu koji nudi naša kompanija.

*Sledeći susret smo zakazali za 19. mart 2011. godine u dvorani Doma sindikata.*

**mr Branislav Rajić**  
**direktor FLP Srbije**



# FAB PARTY



Stigao je FAB!

U prodaji od 18.03.2011.

## LOKACIJE

**Mađarska:**

**Budimpešta -**

Budapest Ragtime Band,  
Kállay-Saunders András, Tóth Vera,  
Csocsesz; **Debrecen -** Orion Dance  
Band; Segedin-Tóth Gabi, DJ  
MolnárB, DJ Boki, Rádió Plusz 100,2;

**Sekešfehervar**

- Lajsz András, DJ Zsiráf

**Bosna i Hercegovina:**

Sarajevo -DJ RIMAAD; **Hrvatska:**

Zagreb - Xopos,

**Srbija:** Beograd - Igor

Starović, Divlji Kesten; **Slovenija:**

**Lendva -** Tanja Žagar, Jaka

Sraufciger, DJ Dady



Dočekujemo FAB organizacijom velikog partyja s gostima iznenađenja, dobrom muzikom i dobrim raspoloženjem.

## USLOVI KUPOVINE

Na partyju ćete moći da kupujete FAB i Sironu. FAB se prodaje u kartonima po 12 komada.

Možete da ga probate i u obliku koktela.

Proizvod ima bodovnu vrednost, koju ćemo da vam upišemo naknadno.

Molimo vas da sačuvate blokove.

O detaljima informišite se u kancelarijama.

## FAB snaga prirode

Potražite na facebooku - događaj FAB PARTY

Zadržavamo pravo na izmenu programa!





## NAJNOVIJI FLP TV

*Verovatno ste već svi приметili, da smo promenuli strukturu TV programa: ima moderniji i još privlačniji oblik. Uskoro ćete biti u mogućnosti, da vidite i koristite novu veb stranicu – na kojoj već sami možete odlučiti šta želite gledati iz aktuelnog programa. Trenutno se odvija testiranje stranice, da bi se eliminisali eventualni problemi i teškoće koje mogu nastati zbog kompatibiliteta. Trudimo se, da svi dobijete iste mogućnosti kada koristite ove izmene.*

*I u buduće očekujemo vaše sugestije i ideje u vezi forme i saržaja FLP TV-a.*

*Svi saradnici FLP TV-a vam žele ugodno gledanje programa.*

*Šandor Berkeš  
FLP TV*



**DODIR PRIRODE – SIRONA**

**RIJEKA NAS JE DOČEKALA U MAGLI I SA JEDNIM PRAVIM ZIMSKIM, TMURNIM DANOM. ALI JE RASPOLOŽENJE U HRVATSKOM KULTURNOM DOMU, GDE SE ODRŽAO PRVI OVOGODIŠNJI DAN USPEHA, BILO OPUŠTENO I VESELO. POZORNICA SE ŠARENILA OD CVETNIH ARANŽMANA I POKLONA KOJI SU ČEKALI SVOJE SREĆNE VLASNIKE.**

*Success Day*

RIJEKA, 12. FEBRUAR 2011.

**D**omaćin današnjeg Dana uspeha je bila **Jasminka Petrović**, inž. medicinske radiologije, menadžer iz Rijeke. Preko 20 godina je zaposlena u riječkoj bolnici. Za četiri meseca je dostigla nivo menadžera. Majka je dvoje dece i uz to jedna mladolika riječka baka. Predstavila nam se i pozdravila prisutne, a zatim je pozvala regionalnog direktora hrvatske kancelarije mr. sci **Lasla Molnara** da prisutnima objavi šta se novo desilo u FLP-u od našeg rođendanskog druženja. Novosti je mnogo i saradnike će izuzetno razveseliti. Naime radi se o internetskom naručivanju proizvoda. Stranice [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) su počele funkcionisati i na hrvatskom jeziku. FLP Hrvatska ima svoju stranicu i na fejsbuku (Facebook). Modernizovali smo naš rad, i informacije su sada dostupne jednim pritiskom na dugme računara. Mr. sci Laslo Molnar nam je predstavio i nove proizvode, koji će se uskoro naći na hrvatskom tržištu.





Da li volimo sebe? – je naslov teme koju je održao prim. **dr Jadranko Jelić**, internista. I zaista, njegovo predavanje nas je podstaklo na razmišljanje. Koliko smo iskreni kada govorimo o sebi? Kakve izgovore nalazimo za svoje neuspehe, za loše zdravlje i nedovoljno novca. Dr Jelić nas je podstakao da shvatimo: ako ne promenimo nešto i sebe ne stavimo na prvo mesto, nećemo ništa postići, već ćemo se vrteti u krugu prosečnosti. Voleti sebe nije greh i nešto negativno. Ako volimo sebe, moći ćemo napraviti stvari kojima težimo, pomoći sebi i najmilijima – živeti u blagostanju. A to svi želimo, jer... volimo sebe.

**Manda Korenić, senior menadžer** iz Pule, je vlasnica kozmetičkog salona u kojem koristi naše proizvode. Po struci je viša medicinska sestra. Član je FLP-a od samih početaka. Izuzetno dobro poznaje FLP proizvode i svojim savetima i znanjem obogaćuje iskustva korisnika. Danas je na pozornici ugostila najuspešnije saradnike, koji godinama koriste naše dodatke ishrani. Svojim savetima je upotpunila njihova iskustva i pomogla onima koji još nemaju mnogo znanja o našim proizvodima, kako da ih što pravilnije uzimaju, da bi unapredili svoje zdravlje.

**Sanja Balen asistent menadžer** iz Rijeke, magistar ekonomije je govorila o onome što najbolje zna, a to su brojke koje prate rad u FLP biznisu. FLP Marketing plan je jednostavan i razumljiv, nudi mogućnosti u kojima možete raditi i – dobro zaraditi, a možete biti samo kupac. Izbor je vaš. A zašto ona FLP vidi kao dobar posao? Brojke koje nam je prikazala u svojoj prezentaciji su dokaz zagaranovanog uspeha. Treba samo slediti pravila, slušati sponzore i svoje znanje prenositi dalje. Krug se širi, zarada raste. Zarada je višestruka – bonusi, razlika u ceni. Marketing plan Vam nudi sigurnost, na Vama je da ga proučite i radite po njemu i uspeh neće izostati. Popularni pevač „**Šajeta**” nas je nasmejao svojim osvrtom na život i rad u Hrvatskoj, krizu, narodnjake u muzici, ali smo i zapevali i zaplesali uz njegove hitove „Šajo”, „Barbara”, „Trešnje”.



# 10 TOP

**Menadžer Nedjeljko Banić** nam je ispričao svoju priču o uspehu u FLP-u. To je priča koja nas je sve dirnula u srce. Nedjeljko je dugi niz godina bio član FLP-a, ali dok je imao i drugi posao, u FLP-u je bio samo kupac. I tako bi verovatno i ostalo, da posao kojim se bavio nije propao. Nedjeljko je bio na samom dnu, bez ikakvih sredstava za život i tada je odlučio. Pokušaće poslušati svoje sponzore Sonju i Zlatka i baviti se FLP-om. I – uspeo je. Sledilo je nekoliko meseci ozbiljnog rada i ostvario je ono što u nijednom poslu u dugogodišnjoj praksi nije postigao i uspeo. Danas je Nedjeljko uspešan FLP-ovac sa svojim FLP biznisom. Već je podučio i prvog menadžera i tu sigurno neće stati. Jer ovo je posao u kojem uživa, a rezultati ga podstiču da ide dalje i postiže više. Najlepši deo svakog Dana uspeha su svakako dodele priznanja za rad – nagrade najuspešnijima. U regiji je veoma veliki broj supervizora i asistent menadžera. Pozornica je bila puna veselih, nasmejanih i srećnih lica. Poljupci, pokloni, slikanja i mnogo smeha su se sa pozornice preneli i u publiku koja se radovala zajedno sa nagrađenima. Top ten je postao pravo bojno polje pozitivne konkurencije.

**Ivanka Vidiček menadžer** iz Zagreba je izuzetna osoba koja osvaja svojom jednostavnošću i toplinom. Omiljena je i među zaposlenima i saradnicima FLP Zagreba. Nesebično pomaže svima, bez obzira na to kojoj strukturi pripada. Ivanka je dugi niz godina radila u hrvatskim telekomunikacijama i uz podršku supruga Velimira strpljivo gradila mrežu. Bilo je tu uspona i padova, prekida zbog bolesti, ali se Ivanka uvek odlučno vraćala. A sada, kada je u penziji – potpuno će se posvetiti FLP-u, skupiti hrabrost i doneti odluku: to je cena napretka. Ivanka sada hvata novi polet. Želimo joj od srca puno uspeha, jer je to svojim poštenjem i nesebičnošću zaslužila.

**Maja Stilin senior menadžer** iz Rijeke, sa svojim suprugom Tihomirom je najuspešnija u FLP poslu u



Hrvatskoj i član Prezident's kluba. Održala je predavanje o timskom radu. To je princip kojim se u ovom poslu treba voditi. Ciljevi su nam zajednički, a da bismo ih ostvarili, moramo raditi kao tim. Grupa ljudi ne postaje tim slučajno. Tim je potrebno izgraditi i održavati. Svako kao deo tima ima svoje zamisli koje deli sa timom. „Krajnji je trenutak da počnete graditi svoj FLP-POBEDNIČKI tim!“ – zaključila je na kraju svog predavanja Maja. Zahvaljujemo joj na podsticajnom predavanju i želimo mnogo uspeha, dobrih ciljeva sa POBEDNIČKIM timom.

*Zahvaljujem se predavačima i saradnicima i zakazujem sledeće druženje za 14. maj u Opatiji u dvorani hotela „Četiri opatijska cvijeta“ kada će nam domaćim biti menadžer Nedjeljko Banić.*

**mr sci. Laslo Molnar dipl. inž.  
regionalni direktor FLP Hrvatske**



AGNEŠ KLAJ

# ŠIRIM OKVIRE OKO SEBE



**Ti si samostalna ličnost kakva se retko viđa, ali se istovremeno vidi na tebi da imaš i dobru porodičnu potporu. Kada smo te u februaru na Danu uspeha slavili kao novog soaringa, najprirodnije je bilo da je tvoj suprug, Laslo Roštaš stajao pored tebe na pozornici.**

Nije čudo, naime on je zbog mene ostavio skoro sve, ali se to danas već ne vidi na njemu. Mi smo dva nezavisna čoveka sa maksimalnim međusobnim poverenjem, koji i odvojeno i zajedno čine celinu. On se ne bi mogao prisiliti među okvire, pa nas ne vide stalno zajedno, jer se on uvek oseća dobro baš na onom mestu gde se zadesi. Prava „faca“ je na žurkama.

**Mada se preduzetništvo vodi na tvoje ime, oboje dajete doprinosu poslu. Kako delite obaveze?**

Ono što Laslo radi dobro, to je negovanje kupaca. Sa svim ljudima je veoma ljubazan, ima neki neodoljivi šarm kojim očara ljude. Ta osobina mu ujedno zadaje i teškoće u izgradnji mreže: on nije pravi koleričan tip rukovodioca koji se drži pravila. Jako polako uvodi ljude, ali ima dovoljno strpljenja da zadrži one koji se priključe.

**I tebe je teško zamisliti kao strogo menadžera...**

Ni sama ne znam kako to radim. Nekada sam jako čvrsta, kada pokušavam da održim zbivanja pod kontrolom. Osećam se kao majka, koja očekuje rezultat, ali nekada postajem previše brižna. U svakom slučaju nastojim principijelno da vodim saradnike, tako što im pružam primer. Tako ne može niko da kaže da se nešto može ili ne može uraditi, jer sam ja tu stazu već istrčala, i to za rekordno vreme.

**Trčiš na bilo kojoj stazi, za bilo koje vreme?**

Sve se može ostvariti u šta se veruje. Ovaj posao je veoma dobro izmišljen: dopušta da skočiš na nivo i to uvek na viši. Kada sam dugo stajala na nivou od 25 bodova, nikako nisam mogla da zamislim napredak. Na kraju sam uzela novčanice od jedne forinte, zalepila sam ih na zid, oblikovala

sam sa njima broj bodova, da bih videla stvarnu masu onoga šta nisam mogla da zamislim. Kada sam videla, da zaista postoji i poverovala da se može ostvariti, onda sam automatski i dostigla taj nivo. Shvatila sam da ona ista Agi Klaj koja je do tada mogla da ostvari samo 25 bodova, zna da ostvari i 300. Znači, nije sigurno da postoji plafon...

**Da li prihvataš tuđu pomoć?**

Drugačije ovo ne bih znala. Moji rukovodioci su moji primeri: **Tamaš Budai, Žolt Fekete, Tinde Hajčik, Aranka Vagaši i Mikloš Berkič.** Budno im pratim svaki korak, jer želim da saznam šta je njihova lična odlika i iz tog mozaika želim da sastavim ono što nedostaje u meni.

**Šta je tvoja odlika?**

Po mom mišljenju ja ovaj posao još nisam shvatila u potpunosti. Na početku izgleda jednostavno, ali kako se udubljujemo, vidimo manje jedinice i u svakoj od njih treba da budemo na profesionalnom nivou. Uvek treba da jačamo neku novu stranu naše ličnosti, i to se stalno menja. Razvoj se događa u dve ravni: u stručnoj veštini i ličnosti. Te dve kule treba uporedo graditi da bi imali bodovnu vrednost, ali i snažan tim.

**Da li se mogu menjati i osnovne crte ličnosti?**

Bilo kada se mogu menjati, to nije pitanje životnog doba, već otvorenosti prema promenama. Možeš se razviti brzinom koju dopuštaš sebi. Sposobnost promene je gesta koju činiš sebi.

**U čemu si se ti teško promenila?**

Opraštanje je bio jedan od tih zadataka. To sam morala da naučim da bih napredovala. Danas već ne postoji niko na koga bih mogla biti ljuta, bez obzira na to šta je uradio protiv mene, a to sam naučila u ovom poslu. Pre toga sam uvrede stalno nosila u sebi, i tako sam kažnjavala samu sebe. Isti slučaj je i sa vatrom: ako opečem ruku, onda je više neću staviti u vatru, ali zbog toga neću biti i dalje ljuta na vatru. Za sedam godina u mreži se desi mnogo toga. Sistem jeste bez greške, ali ljudi nisu



**MNOGI JOJ PRIPISUJU  
IZUZETNE SPOSOBNOSTI,  
ALI ONA TVRDI DA JE SVE TO  
SAMO FIZIKA: ODGOVARAJUĆA  
UPOTREBA ENERGIJE. A  
ENERGIJE IMA U IZOBILJU.  
NE ZADRŽAVA JE ZA SEBE,  
VEĆ JE PREDAJE, OBNAVLJA  
I UMNOŽAVA. AGNEŠ KLAJ JE  
NAJNOVIJI SOARING MENADŽER  
FOREVERA MAĐARSKE.**





bezgrešni. Na osnovu toga mogu da kažem da ovaj posao ima tri težišta: ti treba da ga radiš, često i sa ljudima.

### **Imaš dobar osećaj za psihologiju, verovatno uživaš u tome...**

Naravno. Ja ovo smatram igrom. Za mene je ovo nešto kao „povuci-potegni” kada nekoga uvedem u posao, odnosno prenesem u moj svet. Znam da oni koji imaju otpor na početku, to rade samo zato što još nemaju dovoljno znanja – i ja sam to osećala, kao i svi u našim redovima. Ipak, ja nikoga ne ubeđujem, samo se igram sa njima. Moja strategija je sledeća: radije gradim mrežu u mozgu nego u praksi. Suština ove igre je da shvatim šta je ono što nedostaje u životu kandidata – o tome znam godinama da razmišljam. Ako pogodim, onda će me taj čovek pratiti. Zbog toga je na početku dovoljno da me prihvati i da se dobro oseća u mom društvu. Treba da mu postanem važna. Dok nisam počela da gradim mrežu, skoro nisam imala pojma o ljudima. Sada, kada sednem da razgovaram s nekim, već posle pet minuta znam, s kim imam posla.

### **Na osnovu toga, susreti se na početku ne odnose na proizvode.**

Nikada se ni ne odnose na proizvode. Ako je za nekoga ipak tako, ne radi dobro. Ja sam proizvod i reklamni blok. Ako je to privlačno, onda su im potrebni i proizvodi. Zbog toga se dešava da nekoga pozovu četiri pet raznih ljudi, a on odgovori negativno, ali se priključi na poziv jednog novog čoveka.

### **Da li nastaje problem ako eventualno nastane zavisnost i kada se neko suviše oslanja na tebe?**

Naravno. Teoretski bi bilo dobro odvojiti prijateljske veze od poslovnih, ali se kod mene sve to spaja. Sa mojim timom sam veoma iskrena, ne mogu da držim distancu sa njima, ali struktura funkcioniše bez

obzira na to, jer poštovanje ipak postoji. Ovaj kontakt se zasniva na pomoći koja funkcioniše u oba pravca, jer i mene neko može da rani i onda crpim energiju iz tima. Samo sa onima koji glume, ne znam šta da radim, jer ne podnosim formalnosti i zbog toga više ne bih ni mogla biti službenik. Mada sam to nekada bila. Kada sam posle deset godina posetila prethodno radno mesto, videla sam da je sve ostalo po starom. Pitali su me koliko zarađujem i ja sam im rekla. Jako su se začudili. Svesna sam, da tada nisam donela odluku, sada bih i ja bila u istoj situaciji kao i oni. Ne samo u materijalnom smislu, već i u stepenu slobode. Danas radim ono što hoću sa onima kojim želim i na način na koji želim.

### **Šta je tvoj najveći uspeh?**

Moj najveći uspeh je da pripadam ljudima koje smatraju merodavnim. Stigla sam u onaj uski krug na koji sam do sada gledala samo sa strane.

### **Da li ti se nivo soaring menadžera činio visokim?**

Ranije je to bilo tako. Interesantno je, da sam taj nivo trebala stvoriti samo u mislima. Imali smo jedan veoma skup šampanjac u frizideru. Pola godine sam govorila sebi, da ćemo ga otvoriti kada postanemo soaring menadžeri. Kada smo u januaru dobili poslednji bod, više nismo izdržali, otvorili smo i popili šampanjac, i sledećeg dana smo dobili vest da smo dostigli soaring nivo. Rekli smo da znamo, ali će to biti za mesec dana. Rekli su nam, da to neće biti za mesec dana, već sada. Preračunali smo se za jednog menadžera...

### **Koje su bile važne stepenice u vašoj karijeri?**

Kod prvog profita je bio jako lep osećaj kada smo to ostvarili. Svaki profit je veliko priznanje kada se ostvari, ali je prva prilika ipak prava međa. Bio je predivan osećaj i kada smo postali članovi Prezidents kluba.

Za mene je takođe bilo važno kada sam postala menadžer... Sve su to stepenice koje su nam se ranije činile neverovatno visokim.

### **A kordon je za vreme proslave bio neverovatno dug...**

Ja, unapred sam rekla mom timu da ne želim nikakav kordon. Na osnovu toga šta se desilo, znate da me nisu poslušali... Uspeli su da me iznenade.

### **Sada ti više nije žao...**

Nije, naravno. Bio je čudesan osećaj dobiti tako veliko priznanje. Bilo je uzvišeno osjetiti slogu i ljubav tima. Dok sam prolazila kroz kordon, mnogi su mi šaputali da usporim, i ne žurim kako bih što duže uživala. Shvatila sam da imaju pravo – te poklone treba prihvatiti, jer su izvor energije.

### **Je li to uticalo i na tvoj tim?**

Obožavam svoj tim i mnogo mi znači. Posle tog Dana uspeha su počeli još upornije da rade i rezultati će postepeno doći. Mislim da će zbog ovih događaja ceo FLP da se pokrene. Dijamantska kvalifikacija, soaring nivo Žolta Levelekija, očekivani rezultat Mikroša... Sve je to inspiracija za ljude: veruju da je to mogućnost koju i oni mogu da ostvare. Naravno, za one koji su spremni da rade na sebi.

### **Koliko dugo radiš ovaj posao?**

Krenula sam pre sedam godina, ali u prve dve godine nije bilo puno događaja, jer je to bio period učenja. Napravila sam mnoge greške, ali nisam shvatala da tako ne funkcioniše, već sam mislila da se ne razumem u ovaj posao. Posvetila sam vreme ljudima koji to nisu zaslužili, jer su tražili samo moju pažnju. Posle toga sam promenila strategiju i svakom sam govorila: Nemoj me pogrešno shvatiti, ali ću ja ovo uraditi i bez tebe, ali, šta bi bilo kada bi to uradili zajedno? I to je funkcionisalo.



## **Zašto ti je trebao Forever? Čime si se bavila u „prethodnom životu“?**

Mogla bih poslužiti za primer onima koji nešto stalno počinju iznova. Ranije sam bila 13 godina u braku u kojem smo oboje živeli komotno i lepo. Ja sam u osnovi stručnjak za marketing, ali sam radila i na televiziji i imala sam više preduzetništava. Imali smo saunu, sportska kola, kuću na tri sprata. I onda je nastupio krah. Čerka mi je imala godinu dana kada je moj muž najavio da želi da bude slobodan. Srušilo se sve ono što smo zajednički izgradili i naš život se pretvorio u borbu. Sve smo izgubili. Počela sam ponovo stanujući u podstanarstvu. Iz Đendeša sam se preselila u Eger i za nedelju dana sam izučila manikirsku struku. Bavila sam se farbanjem kose (kanom), održavala sam fitnes treninge, ali sam znala da to nije moj svet. Posle dve godine su me „pronašli“ sa izgradnjom mreže. U početku sam se jako opirala, ali me je ubedila ličnost mog sponzora Čabe Juhasa. Videlo se na njemu da zna šta je novac, preduzetništvo i da ima životno iskustvo. Rekla sam sebi, ako ovog čoveka interesuje ovaj posao, onda interesuje i mene. Zbog toga se ja ponašam ovako sa mojim kandidatima: ako mene prihvate, onda će od mene prihvatiti i mrežu. Naravno, da bi bilo tako, morala sam ponovo da izgradim sebe. Tada još nisam znala da uložena energija opravdava samu sebe. Uvek sam govorila šta će se dogoditi i uvek je bilo tako kako sam

predviđala. I negativne stvari... Trebala sam da shvatim da to može biti korisno, samo moram jako da pazim na svoje misli, jer imam neverovatno snažnu energiju.

## **Ko su oni ljudi od kojih dobijaš snagu? Ko ti je najbliži?**

Suprug, majka i deca. Moj sin Adam ima 18 i po godina, izuzetno je talentovan, principijelan i uporan. Govori tri jezika, trenira aikido, trenira biciklistički planinarski maraton. Odlučio je da želi u elitnu vojnu jedinicu, i u Brisel... Nadam se da će shvatiti kakva je vojska i da će se vratiti kući da gradi mrežu. Ali treba da ga pustim, da sam stekne iskustvo o onome što želi. Moja ćerka Agika ima deset godina i čudesno pleše. Izuzetno sam srećna sa njom. Uvek sam govorila da će mi i deca biti stabilna, ako sam ja stabilna. Moja majka mi pruža ogromnu pomoć, jer u finišu posla ona nosi na leđima celu porodicu. Zbog toga nikada nisam dozvolila sebi da se slomim.

## **Kako si upoznala supruga?**

Došao je na moje prvo otvoreno informisanje, kada sam otvorila kancelariju i kada sam bila još na nivou 8. Posle toga se pojavljivao svaka tri meseca, pio je gel i odjednom je kupio i Tač. Došao je da uskladimo njegove ciljeve. Otvorio je svesku koja je bila ispunjena ispisanim mojim imenom... E, tada sam mu rekla da ode kući i da se vrati kada bude

imao unutrašnju motivaciju. Bez obzira na to, dostigao je nivo 8, jer je znao da pre toga ne bi progovorio sa njim ni reč.

## **Živite u Egeru... Je li u tom gradu manja konkurencija nego u Budimpešti?**

Konkurencija je svugde mala, jer ima malo profesionalaca koji sebe ozbiljno shvataju. Ima mnogo sezonaca i trkača na kratke staze, ali će mene češće videti da trčim, ako sam maratonka.

## **Da li već imate planove za sledećih nekoliko godina?**

Naravno. Čim ispunim postavljen cilj, zacrtaćam novi, sa tim se ne sme kasniti ni pola sata. Ako ne daš na vreme zadatak svojoj podsvesti, onda će ti ga ona sama generalisati. Sada počinjem nov razvoj u širinu. Za ovu godinu sam postavila značajne ciljeve, ali još ne želim da govorim o njima.

## **Da li osećaš dovoljno snage u sebi?**

Puna sam energije! Uvek širim svoje okvire, gledam gde mogu da ih prekoračim, jer osećam da za mene ne postoje granice. Izgradnja mreže je mnogo više od posla – i to mali broj ljudi shvata, mada je u ovom poslu lepo baš kada nekoga prevedemo na drugu stranu. Ali dok ne sazre, neće razumeti. I meni uzalud govore o dijamantu, ja još ne razumem taj jezik, ali imam primere i znam da to mogu ostvariti.

## **LASLO ROŠTAŠ**

### **„ČETIRI GODINE SAM NA NEPRESTANOM GODIŠNJEM ODMORU“**

Na početku sam se priključio FLP-u samo zbog Agikine ličnosti. Pre života u FLP-u sam deset godina bio aktivni oficir, a posle sam radio u državnoj službi. Dok je Agi zarađivala kao ja, to je još i bilo u redu... Kada je to bilo dva, tri, četiri puta više, to mi je počelo smetati i tada sam rekao, dobro, da vidimo mi to izbliza. U svakom slučaju sam želeo da unesem promene u svoj život, jer je u to vreme društvena služba stajala veoma loše, a Forever posao se svakog meseca sve više razvijao. Bez obzira na to, nisam želeo njen posao, već da osnujem svoj, koji će biti veći od njenog. Za nedelju dana sam ostvario nivo od 25 bodova, a posle – pošto sam ja tada bio deo društvene službe – bilo je komotnije i ekonomičnije da pomognem Agikinom poslu. Kada smo prvi put dostigli 1000 bodova, onda smo o svom trošku otputovali na reli u Los Anđeles i ta odluka je pokrenula naš pravi poslovni razvoj. Sledeće godine smo na američkom reliju učestvovali već sa 1500 bodova i ako nas je već firma odvela u Las Vegas, onda smo se tamo i venčali.

FLP je krenuo kao porodično preduzetništvo i tu porodičnu ideju je zadržao do danas. Zbog toga je mnogo lakše ovaj posao raditi u dvoje. Agi gradi posao tako što izuzetno profesionalno obraća pažnju na ljude. Često kažem, da mi ovde tražimo prijatelje – ja međutim ne bih mogao graditi sa toliko energije kao ona. Većinom Agi drži predavanja, a ja se brinem za finansije i negovanje kupaca, tako da ona može da se koncentriše na izgradnju mreže. Ja radim ono što mi se najviše dopada u ovom poslu: upoznajem ljude, družim se sa njima i ako mi to uspe, onda upoznam te ljude sa pravim profesionalcem, odnosno Agikom. Kada stignu do nje, onda već niko ne beži. U odnosu na vojsku, ovaj posao nudi stalnu dinamiku, pruža veliku slobodu i zato jako uživam u njemu. Ovde je lepo, jer kada se sretnu dva čoveka, oni ne jure dalje, već posvete vreme jedan drugome. Osećam kao da sam već četiri godine na neprestanom godišnjem odmoru.

Da nekim slučajem sada, ovde svemu dođe kraj, ja bih pomislio na putovanja i već bi se zbog toga sve isplatilo. Dalas, Feniks, Grand kanjon, Malaga, London, Poreč, Ljubljana, Sarajevo – svet je postao otvoren. U međuvremenu se promenila i naša neposredna okolina i vidi se ko su nam pravi prijatelji, a ko nam se pridružio samo iz koristi. Ljudi traže mir, sigurnost i uravnoteženost, ali ovo društvo im to ne može obezbediti. Štaviše, sve tako funkcioniše kako bi osećali baš suprotno. Novac i autorski honorar to mogu nadoknaditi, a posle toga dolaze sreća i ostvarenje svih planova. Dobro je za naše samopoštovanje kada smo svesni da možemo da ostvarimo sve ono što želimo i kada nemamo finansijske granice...

# nature

„Više od šezdeset godina sam proučavao žive sisteme i to me je ubedilo, da je naše telo mnogo savršenije od toga koliko nam to nameće nepregledna lista bolesti... Problemi koji nastaju u organizmu potiču u znatno manjoj meri od urođenih anomalija, a više zbog zloupotrebe samog organizma.”

(Albert Sent-Đerđi)

## Vitamin C

### PRONALAZAK

Bolest koja nastaje zbog nedovoljne količine vitamina C, u organizmu se naziva skorbut – jedna od najduže poznatih bolesti. Nastaje zbog nedostataka vitamina C u ishrani, a opisuje se već i u XVI veku. Ova bolest je bila veoma opasna (smrtna) za vreme ratova i gladovanja, naročito u redovima moreplovaca. Bilo je moreplovaca koji su primetili, da na dugim putovanjima morem, ishrana koja sadrži i voće, pomaže u sprečavanju nastanka skorbuta. Tek je 1912. godine dokazano eksperimentima koji su vršeni na morskim prasićima, da je skorbut bolest koja nastaje zbog nedostatka vitamina C u ishrani. 1928. godine je Albert Sent-Đerđi iz paprike izolovao i identifikovao vitamin C (anti skorbut kiselinu) koja se nalazi u limunovom soku. Valter Havart (Walter Haworth) je 1937. godine dobio Nobelovu nagradu za hemiju (zajedno sa Paulom Karerom koji je izučavao vitamine) za određenje strukture askorbinske kiseline, a iste godine je Albert Sent-Đerđi dobio Nobelovu nagradu za medicinu za proučavanje biološkog delovanja vitamina C. Pošto je ljudski organizam već pre više miliona godina izgubio sposobnost da proizvede ovaj neophodni materijal, mi sami treba da ga unesemo u organizam putem hrane.

### OSOBINE

Askorbinska kiselina je lakton heksurona – hemijsko jedinjenje koje se dobro rastapa u vodi i i snažno se redukuje. Njegova hemijska formula je:  $C_8H_6O_8$ . U potpuno oksidisanom obliku gubi vitaminsko delovanje. Askorbinska kiselina učestvuje i biohemijskim procesima ćelije kao donor vodonika (antioksidans) i zbog toga ima prvorazredni biološki značaj. Povrće koje sadrži vitamin C (vidi uokviren tekst), se po mogućnosti troši u sirovom obliku, kao salata ili na pari. Dugo natapanje, kuvanje, izlaganje pari, zamrzavanje, odmrzavanje ili odstranjenje vode u kojoj se povrće kuvalo, uzrokuje značajan gubitak askorbinske kiseline, ali treba izbegavati upotrebu posuda od metala (srebro, bakar, aluminijum, gvožđe) i podgrevanje hrane. Stresno dejstvo okoline, pušenje, uzimanje pojedinih lekova (na primer oralno anti-bebi tablete, tetraciklin, aspirin, steroidi), groznica, hirurške intervencije uzrokuju potrebu za unošenjem povećane količine vitamina. Bioflavonoidi, kalcijum i magnezijum pomažu apsorpciju vitamina C i zbog toga su najefikasniji proizvođači vitamina C oni, koji se proizvode na osnovu prirodnih sastojaka. Vitamin C i gvožđe međusobno pomažu apsorpciju i iskorištenost u organizmu.

### PRIRODNI IZVORI VITAMINA C

Paprika, citrusove vrste, repa, peršun, kupus, karfiol, brokola, vlasac, keleraba, unutrašnji deo pomorandže i limuna, seme gorušice, cvekla, papaja, spanać, maline, potočarka, paradajz, krompir, vrtna salata, pupoljak kelja, sveže voće (u prvom redu borovnice, dren, maline, ribizle, šipak, pomorandže, limun, grejfrut).



# Prirodna blaga III.

Hranljiva vrednost prehrambenih proizvoda se u velikoj meri smanjila od kada se proizvode u industrijskim količinama i usavršavaju. Od 1900. godine do danas se u prehrambenim proizvodima smanjila količina flavonoida za 75%, vitamina C za 50-60%, omega-3 masnih kiselina za 50%, karotinoida za 40%, a fosfolipida za 50%. Od 1960. godine do danas se u prehrambenim proizvodima količina selena smanjila za 50%, probiotičkih vlakana za 50%, a sterola za 66%. Da vidimo, koliki je nivo vitamina u sledećim prehrambenim proizvodima u odnosu na sastav pre 30 godina: grašak – 47%, mleko – 5%, kupus – 5%, šargarepa – 60%, pasulj – 39%, spanać – 42%, jabuke – 20%, banane – 8%, jagode – 33%. Optimalna dnevna količina unesenog vitamina C iznosi 500 – 2000 mg, dok minimalna količina ne sme biti ispod 60 mg. Ta veoma niska količina je dovoljna da spreči nastanak skorbuta, koji se danas može javiti kod intenzivnog gladovanja, na primer u slučaju anoreksije nervose, ali nije dovoljna količina za održavanje dobrog zdravlja, kao i dobrog opšteg stanja organizma. Ova niska količina je uvedena za vreme II svetskog rata, da bi se sprečilo ozbiljno oboljenje vojnika zbog nedostatka vitamina u ishrani. Od tada su na stotine studija dokazale da se može sprečiti nastanak simptoma, kao i lečiti i ublažiti simptomi brojnih bolesti, ako se u organizam unese više od 60 mg vitamina C.

## FIZIOLOŠKO DEJSTVO

Zahvaljujući svom antioksidativnom dejstvu neutrališe slobodne radikale, i zbog toga ima značajnu ulogu u sprečavanju starenja ćelija i nastanku malignih ćelija. Ovaj vitamin ima veliku ulogu u radu imunog sistema, a glavnu funkciju razvija jačanjem imunog sistema. Povećava broj leukocita i pospešuje njihovu funkciju. Dokazano je njegovo antivirusno i antibakterijsko dejstvo. Vitamin C povećava imunitet našeg organizma od zaraznih bolesti (posebno kijavice i gripe). Brojne studije su dokazale da za oko 30% možemo skratiti trajanje bolesti, odnosno ublažiti simptome ako uzimamo vitamin C čim se pojave prvi simptomi. Američki lekar dr Vinder (Wynder) je na 1000 učenika dokazao da dnevno unesena doza od 1000 mg vitamina C, skraćuje vreme oporavka od kijavice za 31%.

U funkcije askorbinske kiseline spada: regulisanje funkcije glatke muskulature i očuvanje azot oksida – i zahvaljujući tome ima važnu ulogu u otvaranju i opuštanju krvnih sudova.

Američke državne institucije i istraživači na univerzitetu Tafts (Thufsts) su otkrili da sastav vitamina C i E pruža zaštitu od nastanka metaboličkog sindroma (gojaznost, visok krvni pritisak i nivo krvi u šećeru, kao i patološki sastav masnoće u krvi). 1987. godine na III Konferenciji o vitaminu C je bilo više predavanja u kojima se govorilo o eksperimentima koji dokazuju da postoji obrnut srazmer između nivoa vitamina C u organizmu i kardiovaskularne mreže. U severnim zemljama na primer – gde se teže dolazi do svežeg voća i povrća – je učestalost od smrti zbog infarkta za dva i po puta veća nego u južnim zemljama. Na osnovu jednog eksperimenta koji je vršen 2003. godine, 2 grama vitamina bolje šire krvne sudove kod pacijenata (pušača i nepušača) koji čekaju na operaciju krvnih sudova, nego diltiazem koji se koristi u tu svrhu.

U jednom eksperimentu 2004. godine je otkriveno da dnevno unošenje 1 grama vitamina C signifikantno smanjuje krvni pritisak mladih ljudi. Istraživački tim koji je vodila dr Gledis Blok (Gladys Block) na univerzitetu Berkli je otkrio: ako se na svaki decilitar krvi doda 1 mg vitamina C, onda za približno za 4,1 Hgmm-a smanjuje kako sistolni, tako i dijastolni krvni pritisak. Jedna studija koja je objavljena 1999. godine dokazuje da dugoročno unošenje dnevno 500 mg vitamina C, može zaustaviti i okrenuti proces već nastalog oštećenja srca i krvnih sudova. Jedan eksperiment 2002. godine je dokazao da visok nivo vitamina C u krvi štiti muskulaturu krvnih sudova, odnosno čuva njihovu elastičnost.

Smanjuje bol kod određenih upalnih procesa, kao na primer u slučaju upale zglobova. Sprečava nastanak zgnječenja, leči ogrebotine, održava snagu i zdravlje mišića, tetiva ligamenata i desni. Ima značajnu ulogu u rastu i razvoju zuba i kostiju, pruža i zaštitu od nastanka katarakte. Pomaže crvenim krvnim zrnima u biosintezi hemoglobina i apsorpciji gvožđa. Dokazano je da unošenje veće količine vitamina C

# nature

sprečava oslobađanje histamina i u velikim količinama može da spreči da alergeni (na primer polen, životinjska dlaka) izazovu upalne reakcije u organizmu. Na osnovu više eksperimenata je dokazano, kako pomaže u prevenciji i lečenju simptoma astme.

Upotreba vitamina C ima veoma značajno dejstvo u prevenciji od raznih oblika raka, odnosno u usporavanju rasta tumora. (Vidi uokviren tekst o ispitivanjima koja se odnose na ovu oblast). Između 1990 i 2000. godine je u oko osamdeset istraživanja potvrđeno da vitamin C ima značajnu ulogu u kancerogenim oboljenjima. Tajna anti-kancerogenog dejstva vitamina C se krije između ostalog i u vezivanju slobodnih radikala, neutralisanju kancerogene materije i pospešivanju aktivnosti imunih ćelija. U belim krvnim zrnima koje cirkulišu u krvi ima 100 puta više vitamina C nego u drugim ćelijama. To dokazuje da je za prisustvo i aktivnost belih krvnih zrnaca potrebna velika količina vitamina C.

Pogrešno je verovanje, da upotreba vitamina C uzrokuje kamen u bubregu. Dokazano je sa više ispitivanja, da je veliki broj zdravih odraslih osoba koje su unošenje vitamina C povećali na 10 000 mg prošao bez ikakvih znakova nastanka kamena u bubregu. Na osnovu jedne ankete koju je vodio Žurnal za urologiju (Journal of Urology) tokom šest godina je pratio 45 251 muškarca koji nikada nisu imali kamen u bubregu. U toku ispitivanja, bubrežni kamen se pojavio u 751-om slučaju. Ali je među onima, koji su dnevno unosili 1500 mg ili još veće doze vitamina C, oboljenje bilo za 22% manje nego u slučajevima onih ispitanika koji su uzimali dnevnu dozu od 250 mg. Ovo istraživanje dokazuje da je vitamin C smanjio rizik od nastanka bubrežnog kamena. U jednoj drugoj studiji u kojoj su pratili zdravstveno stanje 85 557 žena, nisu našli povezanost.

1992. godine su objavili rezultate istraživanja koje je tokom deset godina vršeno na 11 000 osoba. Na

osnovu tih rezultata, među muškarcima koji su unosili veće količine vitamina C je smrtnost od kancerogenih oboljenja bila manja za 22%, a kod kardiovaskularnih za 42%. Kod žena je smrtnost zbog kancerogenih oboljenja bila manja za 14%, a kardiovaskularnih za 25%.

## ISTRAŽIVANJA KOJA SU ŠIROM SVETA VRŠENA O PREVENTIVI NASTANKA KANCEROGENIH OBOLJENJA

2004. – analizirali su 328 slučaja leukemije i dokazali da ona deca koja redovno unose voće koje sadrži vitamin C, imaju bolju zaštitu od leukemije.

1987., 1991., i 2005. – našli su signifikantno zaštitno dejstvo vitamina C. među onima koji su ga uzimali protiv nastanka tumora želuca

1994. – dokazali su zaštitno dejstvo vitamina C protiv nastanka tumora debelog creva.

2005. – dokazali su da vitamin C kod miševa značajno sprečava rast tumora debelog creva.

1986. – u jednom istraživanju je veća količina unešenog vitamina C smanjila rizik od nastanka debelog creva i rektuma.

1987., 1991. – kod žena koje su obolele od raka grlića materice je nađen signifikantno niži nivo vitamina C.

1988. – povećan nivo vitamina C za 60% smanjuje nastanak tumora grlića materice kod žena kod kojih je dokazano prisustvo patoloških promena.

1991. – otkrili su da nepušače vitamin C štiti od nastanka tumora pluća.

1981-1989. – u periodu istraživanja su pratili 11 580 osoba koje nisu imale kancerogeno oboljenje. Oni učesnici koji su uzimali veće količine vitamina C, bili su u većoj meri zaštićeni od tumora mokraćne bešike i debelog creva.

1990. – u kanadskom Nacionalnom institutu za rak, među onima koji su unosili veću količinu vitamina C javilo se za 31% manje tumora grudi, nego među onima koji su unosili male količine vitamina C.

## LITERATURA:

Intake of vitamins B6 and C and the risk of kidney stones in women  
Curhan, G. C., Willett, W. C., Speizer, F.E., Stampfer, M. J.

J Am Soc Nephrol, 10:4:840-845, Apr 1999

A prospective study of the intake of vitamins C and B6, and the risk of kidney stones in men.

Curhan G. C., Willett W. C., Rimm E. B., Stampfer M. J.

J Urol, 1996 Jun; 155(6):1847-51.

a b c Amanda Ursef Vitaminok és ásványi anyagok kézikönyve, Budapest, Mérték Kiadó, 2004, ISBN 963-9519-57-X

Hemilä H, Chalker E, Treacy B, Douglas B. Vitamin C for preventing and treating the common cold. Cochrane Database of Systematic Reviews 2007, Issue 3. Art. No.: CD000980. DOI: 10.1002/14651858.CD000980.pub3. Hozzáférhető: <http://mrw.interscience.wiley.com/cochrane/clsyrev/articles/CD000980/frame.html>

Egészségügyi ABC Medicina Könyvkiadó Budapest, 1974, ISBN 963 240 705 9



**dr Brigita Kozma**  
lekar-savetnik



# EAGLE MANAGER

2011. JANUAR

MOLNÁR MÓNICA VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA  
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ  
LAPICZ TIBOR & LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA & NENAD PAVLETIĆ  
TÓTH JÁNOS VARGA JÓZSEFNÉ  
KUN RICHÁRD STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI  
ANDRISKA JÓZSEF VÁRADI ÉVA  
ÉLIÁS TIBOR DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ  
BUDAI TAMÁS & BUDAI-SCHWARCZ ÉVA JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ  
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ DR. ROKONAY ADRIENNE & DR. BÁNHEGYI PÉTER  
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET  
& DR. SERES ENDRE TÓTH SÁNDOR & VANYA EDINA  
VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS OROSHÁZI DIÁNA  
MOLNÁR ANDRÁS RINALDA ISKRA





*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® SKIN CARE COLLECTION

### SONYA® ALOE NOURISHING SERUM WITH WHITE TEA

Aloe hranljivi serum sa belim čajem obnavlja vlažnost vaše kože i stvara savršenu bazu za Aloe Balancing Cream iz linije proizvoda Sonya Skin Care.

### SONYA® ALOE BALANCING CREAM

Aloe Balancing Cream sadrži pored Aloe, ekstrakte koji obnavljaju i vlaže kožu. Ovaj proizvod kombinovan sa Aloe hranljivim serumom učiniće Vašu kožu mekom, glatkom i hidratiziranom.

### SONYA® ALOE PURIFYING CLEANSER

Aloe Purifying Cleanser daće vašem licu osećaj predivne mekoće, svežine i čistoće svaki put nakon čišćenja. Za što bolje rezultate nakon upotrebe Aloe Purifying Cleanser-a, koristite Aloe Refreshing Toner i druge proizvode linije Sonya Skin Care.

### SONYA® ALOE REFRESHING TONER WITH WHITE TEA

Aloe osvežavajući losion sa belim čajem pruža vitalnu vlažnost koja omogućava da koža bude dovoljno čista i hidratizirana. Primenite ovaj bezalkoholni losion, nakon što ste očistili kožu Aloe mlekom za čišćenje lica.

### SONYA® ALOE DEEP-CLEANSING EXFOLIATOR

Aloe piling za dubinsko čišćenje lica sadrži pored Aloe, prirodne sastojke jojobe koji će učiniti da vaša koža bude nežna i glatka. Dovoljno je blag, da bi se koristio svake nedelje. Aloe Vera će pružiti vašoj koži odgovarajuću hidrantnost, a nežna jojoba pruža dubinsku čistoću koju vaša koža i zaslužuje.

### SONYA® ALOE DEEP MOISTURIZING CREAM

Krema za dubinsku hidrataciju sa ekstraktima kore bora je najnoviji dodatak Sonya liniji za negu kože. Ekstrakti kore bora bore se protiv slobodnih radikala i pomažu očuvanju i ojačanju kolagena kože – jednog od najboljih načina za suprotstavljanje znacima starenja. Dopustite da krema za dubinsku hidrataciju održava nivo hidratacije duboko ispod površinskih slojeva ne bi li zadržala i očuvala mladalački sjaj vaše kože i ugasila žeđ vaše kože kao nikada do sada!

# Sonya<sup>®</sup>

## SAVETI

Mi, žene posvećujemo mnogo vremena i energije očuvanju naše lepote. Tražimo proizvod, grupu proizvoda koji će našu kožu osloboditi od nečistoće, pomoći da se koža nahrani, pružiti joj zaštitu od štetnog uticaja spoljašnje sredine, pomoći u borbi protiv bora, zategnuti i hidrirati kožu, kao i omogućiti joj dobru cirkulaciju. U prošlom broju magazina smo pisali o mogućnostima unutrašnjeg očuvanja lepote. Sada akcenat stavljamo na spoljnu negu.

Često više ni ne možemo da se snađemo u konstantnoj ponudi kozmetičke industrije, koja nas bez prestanka obasipa ponudama krema i tonika za lice, čiji se sastav stalno menja. Postoje proizvodi, koji privlače pažnju zbog privlačnog izgleda, a proizvođači troše milione dolara na reklamu u koju uključuju 20-30 testiranih osoba na kojima vrše veoma sumnjiva „naučna“ ispitivanja, pomoću kojih svim silama žele da dokažu verodostojnost delovanja proizvoda. Verovatno je većina žena koje sada čitaju ove redove i sama već isprobala brojne „čudesne kreme“, koje nisu uopšte ispunile očekivanja ili su to učinile u veoma maloj meri. Oni koji dobro poznaju nežni i mladalački osećaj kože lica posle upotrebe Sonya Skin Care kolekcije, sigurno više ne traže druge proizvode!

Sonya Skin Care kolekcija je jedinstvena grupa proizvoda za negu kože, koja zahvaljujući svom prirodnom sastavu čisti, neguje, hrani i hidrira našu kožu, nezavisno od životnog doba i tipa kože. Nagradite i vi sebe tim doživljajem i negujte kožu i čula sa Sonya Skin Care proizvodima!





EVA VARADI

**Eva se posle mature u gimnaziji iz Kazincbarcike preselila u Budimpeštu. Počela je sa poslom 2007. godine dok je studirala pravo na Katoličkom univerzitetu „Peter Pazmanj“. Za 13 meseci je postala menadžer. Ima 27 godina, nije udata. Njen sponzor je Jano Šimon.**

## “ŽELIM DA SLUŽIM ZA PRIMER”

### **Kada si došla u kontakt sa ovim poslom?**

Pre tri i po godine mi je najdraža prijateljica rekla: „Evi, dođi kod mene, znam da tražiš neki izvor zarade, a biće tu i zgodnih momaka.“ Čudila sam se, šta ću onda ja tamo... Pored mene je bilo još dva učesnika, od kojih ni jedan nije krenuo sa razvijanjem posla, a ja sam na pola Marketing plana ustala i izašla.

### **Zašto?**

Čula sam, da se ovim poslom mesečno može zaraditi petsto hiljada forinti i to je meni bilo dovoljno. Naravno, poverovala sam samo u pedeset hiljada. Nisam imala pitanja, izgovore, jer sam tog trenu donela odluku. Vratolomnom brzinom sam počela pozajmljivati novac da bih kupila Tač.

### **Kako si krenula?**

Teško, jer ništa nisam radila kako mi je sponzor savetovao. Bila sam već četiri meseca u poslu, imala sam potrebnu mesečnu aktivnost, ali nisam znala kako da napredujem. Tada

mi je bilo dosta, i odlučila sam da ću stati pred sponzora, Jano Šimona i da ću od tog trenutka od reči do reči raditi kako mi on savetuje. Bila sam skeptična, mislila sam da će veoma brzo postati jasno, da ovaj posao ne može da funkcioniše njegovom metodom. Za čudo, već sam posle mesec i po dana postala supervizor.

### **Šta je tvoja najveća motivacija?**

Imala sam žarku želju da dođem do zarade. Moja porodica živi na selu, moj otac sam izdržava porodicu lekaškom platom, a zadatak majke je bio da drži porodicu na okupu. Jedinica sam koju su moji roditeljima dobili dosta kasno i videla sam, da se moj otac potpuno iscrpljuje da bi mi omogućio život u Budimpešti. Imala sam problem što mi je bar godinu-godinu i po dana novac bio najvažniji. Jednog dana sam sedela u kolima – Mazda MX5, kupila sam je zahvaljujući ovom preduzetništvu – i pitala sam se: šta je to samnom, zašto ne mogu da napredujem? Tada sam shvatila, da me novac više ne motiviše.



### **Šta te je motivisalo umesto novca?**

Jednom sam čula Atilu Gidofalvija kada je govorio o nekome i upotrebio opis: on je prisutan na priredbi „sa najvećom količinom priznanja“. Ja sam odlučila, da želim da osvojim najveću moguću količinu priznanja, koju ova firma može da ponudi. Ne zbog samopoštovanja, već zato što vidim kako ljudi sa ushićenjem prate čoveka koji napreduje ka određenom cilju. Odlučila sam da ja želim da budem takav primer!

### **Šta bi poručila mladima kao ti, koji često nemaju ciljeve, ni posao ili imaju veoma niske prihode?**

Zavisí. Mislim, o ljudima koji danas mogu dopustiti sebi nedostatak ciljeva, da su suviše lenji da ih pronađu. A ako je neko lenj, onda je po mom mišljenju sebičan. Ja bih mu postavila pitanje: Kako to zamišlja? Dokle će sebično iskorištavati one koji ga izdržavaju?

### **Šta misliš o onima koji su skeptični?**

Obično ih pitam koliko su zaradili tim svojim stavom, kažem im da to saberu i ako im je to dovoljno, onda im želim sve najbolje u životu.

### **Kakve bi razlike primetila, ako bi sada gledala na sebe očima one devojke koja si bila pre četiri godine?**

Pre četiri godine nisam znala šta je to strpljenje, a sada to stalno treniram. Još i sada ponekad imam usijanu glavu i malo strpljenja, ali se u sebi borim protiv toga. Ono u čemu sam svakako drugačija je poštovanje i poniznost koje osećam prema višoj liniji. Pre četiri godine nisam računala na ničiju pomoć i mislila sam da ću biti uspešna i kao usamljena vučica. Danas već ne želim da radim sama, jer je uz nečiju pomoć, sve mnogo lakše!

### **Koliko su ti se promenili međuljudski odnosi?**

Pre FLP-a nisam bila srećna kada bih se našla u društvu nepoznatih ljudi. Danas oko sebe imam dobre ljude, moje saradnike: svakog dana sam radosna.



20. MAJA 2011.

## **PONOVO DAN ZDRAVLJA U BUDIMPEŠTI**

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

**OČEKUJEMO SVE ZAINTERESOVANE!**



## 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 reklamama (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
- uspomociForever 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: 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 menadera 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 Đerđ Bakanek +36-70-414-2913

Mogu se zvati za vreme radnog vremena.

### SONYA centar za edukaciju, usklađivanje termina:

Ildiko Bagi-Mesaroš: +36 70 436 4209

Kristina Hasnoš: +36 70 436 4207

Robert Horvat: +36 70 436 4206

Ildiko Hrnčjar: +36 70 436 4210

Veronika Kozma: 36 70 436 4208

Mogu se kupiti nagradni kuponi.

Popust na cenu pretplate: za10 prilika – popust od 10%, za 5 prilika – popust od 5%

### 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, Nefelejcs 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 obaćun

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 Sirak, 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:** 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.



## 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:** 02.12.2011.

**Sarajevo, Success Day:** 11.06.2011.



## KOSOVO

**Priština Rr.** Uçk br. 94.

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





## NIVO MENADŽERA SU POSTIGLI

### Rihard Kun

(sponzor: Monika Molnar)

„Važno je da čovek u životu uvek ide u dobrom pravcu, a to postiže ako dobro poznaje sebe. Ako imaš veru, onda nemoj dopustiti da te teškoće odvrte ni na tren. Nikada nemoj zaboraviti da je ljubav najvažnija na svetu.”



### Andraš Molnar

(sponzor: Janoš Tot)

„Za nekoliko meseci je san postao java. Dok nisam počeo da verujem, nisam ni postizao uspehe. Sa verom sam postao uspešan.”

### Agneš Pezenhofer i Đerđ Nađ

(sponzori: Eva Budai-Švarc i Tamaš Budai)

„Posle devet godina otpora u septembru smo počeli sa radom i sada smo na ovoj poziciji. To nije samo naša zasluga, jer imamo veoma dinamičan tim koji nam je pomogao da dostignemo ovaj nivo. Sada zaista možemo da počnemo sa radom!”



### Tamašne Seredi

(sponzor: Agneš Klaj)

„Nedavno smo počeli da radimo u timu, ali se već osećamo veoma dobro, jer dobijamo veliku pomoć. Agneš Klaj nas drži za ruke i pomaže da postanemo još uspešniji.”

### Janoš Varga

(sponzori: Mihaljne Santo i Mibalj Santo)

“Dobro usmerena radoznalost se povezala sa dobrim društvom i posle teškog početka je naš istrajan rad urodio plodom. Želim i vama mnogo uspeha i toliko radosti koliko sam ja dobio.”



# 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



## NIVO ASISTENT MENADŽERA SU POSTIGLI

Bajkóné Varga Júlia  
Baranyi Anikó  
Halmágyi Péter  
Hegedűs László



## NIVO MENADŽERA SU POSTIGLI

Ács Emőke & dr. Fekete-Szabó Tamás  
Bakos Andrea  
Cspai Anikó



## PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI:

### I NIVO

Balázs Nikolett  
Bánhidny András  
Biró 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  
Kása István & Kása Istvánné  
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina  
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Klaj Ágnes  
Kovács Gábor & Csepi Ildikó  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić

Dr. Boros Árpád & dr. Borosné  
Vásárhelyi Eszter  
Gál Gábor  
Goltes Vesna  
Guzmits Mária  
Iskra Elida & Bogdanović Zoran  
Kántor Márta  
Kun Árpád  
Máté Judit  
Mata Anna Ágnes  
Mustafić Ajla  
Nadj Valerija & Nadj Ferenc  
Nadj Edit & Nadj Jozef  
Palova Ildiko & Pal Atilla  
Pavinčić-Kovačević Ingrid

Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya  
Lipp Szilvia & Molnár Mihály  
Lukács László György  
Major István & Majorné Kovács Beatrix  
Mayer Péter  
Mészárosné Hrabovszky Márta  
Mohácsi Viktória  
Molnár Judit  
Molnárné Kalcsu Klára  
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
Nagy Gabriella & Márkus József  
Marija Nakić & Dušan Nakić  
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt  
Papp Imre & Péterbenze Anikó  
Papp Tibor & Papp Tiborné  
Dr. Pavkovic Mária  
Radics Tamás & Poreisz Éva  
Dr. Marija Ratković  
Rusák József & Rusák Rozália  
Rusák Patrícia  
Sebők Judit  
Senk Hajnalka  
Dr. Seres Endre & dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde  
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor  
Szabó Péter  
Szöllösi Cecília  
Tanács Erika  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán  
Téglás Gizella  
Térmegi Lászlóné & Térmegi László  
Tóth Tímea  
Túri Lajos & Dobó Zsuzsanna  
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor  
Jozefa Zore  
Zsidai Renáta

Pejin Damir & Bulović Milica  
Pokrajac Mirjana & Pokrajac Borislav  
Popović Zorica & Popović Dragša  
Prenc Silvana & Prenc Mladen  
Pósán László Zoltán  
Schreindorfer Sándor  
Šurković Amira  
Susanj Rados & Susanj Irena  
Ujvári Eszter & Koutlianis George  
Varga Jánosné  
Varga Zoltán  
Varga Sándor  
Vaslavik Marta & Vaslavik Janos  
Zaharija Gracijela & Zaharija Robert  
Zajáros Szilárd

### 2 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

### 3 NIVO

Berkics Miklós  
Bruckner András  
& dr. Samu Terézia  
Budai Tamás  
& Budai-Schwarcz Éva  
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
Halmi István  
& Halminé Mikola Rita  
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



# MIKLOŠ BERKIČ

- kvalifikovao se za Igl samit (Eagle Summit)
- prvi top distributer u Mađarskoj
- kvalifikovao se sa 7500 bodova,
- vlasnik najvećeg Profit šer (Profit Share) čeka na svetu



**Ovaj članak se nalazi u martovskom broju Forever Internationala i objavljujemo ga u neizmenjenom obliku.**

Zašto FLP? Jer nam nudi mogućnost da pomažemo ljudima! Zašto sam se odlučio za Forever? Jer je tada već 19 godina bio na tržištu, a pre toga sam se opekao sa: „sada kreće, ti možeš biti prvi” MLM firmama. Kod donošenja odluke je bilo važno, da je ova firma nudila skoro 200 proizvoda vrhunskog kvaliteta, a zna se da se možemo nadati većem prometu ako imamo veliki broj proizvoda. Cena je takođe bila bitna, jer ipak moramo imati u vidu srednje-istočno evropske plate. Bilo je važno i što je rukovodilac firme Reks Mon izjavio da graditelji mreže u FLP-u zarađuju najviše na svetu. Gde je promet veliki, saradnici mogu zaraditi mnogo. Forever Living Products je na MLM tržištu na trećem mestu na svetu. Bilo ko, kada u buduću unese u svoje FLP preduzetništvo istu količinu rada i vremena kao ja, ostvariće iste rezultate kao ja. Ova firme te ne gleda samo kao kodni broj, jer si za nju individualna ličnost kao što sam i ja. Pored svega je izvanredna i izjava Reksa Mona: FOREVER je najveća mogućnost na svetu!... I to nije samo obećanje, jer postoje bezbrojni dokazi da je to istina! Mi ćemo mu pomoći da ostvari cilj! Go dajmond!

**Mikloš Berkič je deo FOREVERA.**

# CONQUISTADOR

## TOP 10 CLUB

### SRBIJA



1. STEVAN LOMJANSKI  
VERONIKA LOMJANSKI
2. JOVANKA STRBOJA  
RADIVOJ STRBOJA
3. VLADIMIR JAKUPAK  
NEVENKA JAKUPAK
4. TATJANA NIKOLAJEVIĆ  
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
5. VERICA STEVANOVIĆ
6. ALEKSANDAR RADOVIĆ  
DANA RADOVIĆ
7. DRAGANA ŽURKA  
RADIŠA ŽURKA
8. JASNA HRNČJAR
9. SLOBODANKA BULJAN  
STANISLAV BULJAN
10. BOBAN ZEČEVIĆ  
DUŠANKA ZEČEVIĆ

### SLOVENIJA



1. TOMISLAV BRUMEC  
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA  
LUČANO ISKRA
3. JOŽICA ARBEITER  
DR. MIRAN ARBEITER
4. LIDIJA OBID
5. ANA CVIJANOVIĆ  
BOŽIDAR CVIJANOVIĆ
6. LOVRO BRUMEC
7. KIM JAZBINŠEK
8. MARIJA KEGL
9. STANISLAVA VINŠEK
10. JOŽICA NOVAK

01. 2011.

DESET NAJUSPEŠNIJIH  
DISTRIBUTERA  
NA OSNOVU LIČNIH  
I NE-MENADŽERSKIH  
BODOVA



### MAĐARSKA



1. MÓNIKA MOLNÁR
2. TIBOR LAPICZ  
ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ
3. JÁNOS TÓTH
4. RICHÁRD KUN
5. JÓZSEF ANDRISKA
6. TAMÁS BUDAI  
ÉVA SCHWARCZ-BUDAI
7. DR. KATALIN PIRKHOFER SERESNÉ DR.  
DR. ENDRE SERES
8. ARANKA VÁGÁSI  
ANDRÁS KOVÁCS
9. JÓZSEFNÉ VARGA
10. ÉVA VÁRADI

### HRVATSKA



1. JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ  
NENAD PAVLETIĆ
2. TIHOMIR STILIN  
MAJA STILIN
3. IVAN LESINGER  
DANICA LESINGER
4. EDVARD BADURINA  
TEA MIČIĆ
5. ELVISA ROGIĆ  
JAKOV ROGIĆ
6. MARIJA MAGDALENA ORINČIĆ
7. ANDREA ŽANTEV
8. DR. MOLNÁR LÁSZLÓ  
DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIĆ
9. NEDELJKO BANIĆ  
ANICA BANIĆ
10. IVANKA MILJAK-RILL  
ROLF RILL

### BOSNA I HERCEGOVINA



1. ZDRAVKA ILJIĆ
2. ZEČIR CRNČEVIĆ  
SAMIRA CRNČEVIĆ
3. ZORAN VARAJIĆ  
SNEŽANA VARAJIĆ
4. LJILJANA ŠAF  
VLADIMIR ŠAF
5. EDIN ŠURKOVIĆ  
AMIRA ŠURKOVIĆ
6. DANIJEL MARKOVIĆ
7. AJLA MUSTAFIĆ
8. ŽELJKO GLAVINKA  
NEDELJKA GLAVINKA
9. AMIRA ŠURKOVIĆ
10. LJUBICA LUKAĆ



## TEST

# Tačno ili netačno?

Da li želiš da saznaš nešto više o svojoj trenutnoj situaciji? Pročitaj ovaj test i kod svake tvrdnje upiši da li je ona tačna ili netačna za tebe?

1. Potpuno sam zdrav. U mojoj porodici i rodbini u poslednjih godinu dana niko nije bio bolestan. Niko ne uzima lekove. Nikada ne kupujemo lekovita sredstva i vitamine.
2. Hranimo se veoma zdravo, jedemo voće, povrće i meso koje potiče iz bio-privrede i ne sadrži konzervanse, sredstva za zaprašivanje i veštačke dodatke.
3. Za ličnu higijenu i negu kupujemo samo najskuplje proizvode, koji do sada nijednom nisu izazvali alergijsku reakciju, jer sadrže samo prirodne sastojke. Ako smo sa nekim od tih proizvoda eventualno imali problema, onda smo ih vratili u radnju i dobili smo novac nazad.
4. Živim veoma dobro, dobijam veliki džeparac od roditelja. Nikada nisam morao da radim i nadam se da će ovo još dugo trajati.
5. Imam odlično, veoma sigurno radno mesto na koje mogu da računam na dugi period. Poštuju me, često dobijam nagrade, podstiču moj napredak i nastojanje da postanem rukovodilac. Godišnji odmor od 3-4 nedelje je baš dovoljan – od plate mogu priuštiti skoro sve.
6. Imam kuću / stan i kola koja sam uvek želeo. Nikada me nije interesovao zajam banke. Često uplaćujem luksuzna putovanja – ne interesuju me popusti.
7. Zadovoljan sam penzijom, mogu da platim sve račune. Redovno idem na letovanje i zimovanje, a unucima dajem koliko želim.
8. Imam uspešno preduzetništvo. Počeo sam davno i još uvek radim isto. Nikada nisam morao početi novo preduzetništvo. Već godinama nemam dugove, svaka mušterija mi plaća unapred, tako da nikada nisam morao da tražim zajam od banke. Sasvim sam miran, jer mi ne preči konkurencija. Retko treba da kontrolišem zaposlene u preduzetništvu – mogu da oem na letovanje na više meseci. Mnogo vremena provodim sa porodicom.
9. Isplanirao sam pokretanje svog predizetništva. Imam dovoljno iskustva, novca i znanja. I godinama posle ove odluke ću živeti iz ovog preduzetništva: tržište je pregledno i može se planirati na duži period.
10. Imam bogato iskustvo u MLM preduzetništvu – isprobao sam više vrsta. U dve MLM firme sam još uvek član, a upravo sam se uključio u jednu novu, koja sada kreće sa radom. Osećam da ću u njoj sigurno postati uspešan i jako se nadam da je njihov Plan marketinga najbolji na svetu.
11. Interesuje me svetska firma, koja se razvija već 33 godine u skoro 150 zemalja, nudi jedinstveno kvalitetne proizvode, lako planirano preduzetništvo zahvaljujući kome mnogo miliona porodica bez rizika i materijalnog ulaganja svakog meseca postaje bogatije za više hiljada evra, trogodišnje za nov automobil, besplatna putovanja i program učešća u profitu.

### OCENA:

#### Koliko tvrdnji si označio kao tačne?

- 3-6 Krenuo si u dobrom pravcu – ako ovako nastaviš, bićeš sve bolji.
- 6-7 Možeš biti ponosan na sebe – ti si primer za sve.
- 8-11 Želim da te upoznam, da ti se divim i učim od tebe.
- 0 Ovog trena stupi u kontakt sa Forever firmom!



**Tibor Radocki**  
soaring menadžer,  
regionalni direktor



# 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



**POKRETANJE  
TAMAŠ BUDAI**  
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

**KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA,  
ASISTENT MENADŽERA**

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 BORAČAK I DOBRU ZABAVU! ZADRŽAVAMO PRAVO NA IZMENU PROGRAMA.

# Kongres lekara u Siraku

16-17. FEBRUAR 2011.

**U SREDU PRE PODNE SMO STIGLI U SIRAK, PO BELOM SNEŽNOM TEPIHU KOJI NAM JE PROSTRLA ZIMA. KONGRES SMO POČELI POSLE UKUSNOG I OBILNOG RUČKA, PO KOJEM JE ČUVENO SIRAČKO GOSTOPRIMSTVO.**



**D**r **Šandor Miles** direktor zemlje je u uvodnom govoru nazvao najvažnijim ciljem ovog susreta da mi, lekari, zajedno razmišljamo i predstavljamo zajedničko stanovište. Prvo je o ulozi koju dodaci ishrani zauzimaju u svakodnevnoj praksi lekara govorio **dr Đerd Bakanek**, naš nezavisni lekar-savetnik. Predložio je, da izradimo jedinstvene aspekte individualnog zdravstvenog plana na osnovu merenja opšteg stanja (laboratorija, ultra zvuk), kvalitet i kvantitet ishrane i redovne fizičke aktivnosti. Posle toga smo predlagali savete za upotrebu dopune ishrani. Za njega svojstvenim duhovitim stilom se osvrnuo i na pitanje proizvoda koji su potrebni svima bez razlike na životno doba i pol. Nastavila je **dr Edit Reves Šiklošne**, koja se osvrnula na oblast „šta i koliko treba da jedemo” sa jedne strane u svakodnevici lekara, a sa druge u odnosu na savete koje dajemo drugima. Zahvaljujući njenoj veoma temeljnoj prezentaciji koja je sadržavala i najnovije rezultate naučnih ispitivanja, mogli smo između ostalih izvući pouku i o tome da eventualni neuspeh znači samo da potrošači koriste premalo naših proizvoda i / ili ih koriste u nedovoljno dugom vremenskom periodu.

**Dr Endre Nemet** nas je na osnovu iskustva koje je stekao u poslednje dve godine kao lekar-savetnik, informisao o najčešćim pitanjima koja se postavljaju u redovima korisnika proizvoda i kako im je dao, duhovitošću prožete savete za rešavanje njihovih problema.

Poslednji predavač prvog dana kongresa je bio **dr Istvan Tarackezi**, predsednik Saveza alternativne medicine Mađarske. On nije samo govorio o primeni prastarih lekovitih metoda ovih dana, već nam je i prikazao nekoliko jednostavnih metoda. Posle večere smo se ponovo skupili da bi u spontanom razgovoru svi mogli da postavimo ona pitanja koja ih zanimaju. Na kraju je ovaj blok bio najduži u programu, jer je bila kasna noć kada su svi otišli na spavanje. Drugi dan kongresa je otvorio **dr Istvan Tarackezi** sa test-crtežom koji je nazvan po njemu – i taj test smo odmah i uradili. U oceni testa nas je

naučio „trikovima” koji se lako mogu primeniti. Posle toga smo uz pomoć **dr Lasla Mezeši** ja prešli na pitanja iz životinjskog sveta. Već smo navikli da se uvek obogatimo njegovim praktičnim savetima. Na kraju je reč dobila **dr Gabriela Kašai**, koja je među lekarima prva potpisala FLP registracioni list i tako je kao stručnjak stekla iskustva sa našim proizvodima. Govorila je o izuzetnoj odgovornosti foreverovskih lekara i o našoj ulozi – da zahvaljujući našem radu rastu zdravije nove generacije.

Za vreme oproštajnog ručka smo nastavili burnu razmenu mišljenja, posle koje smo se svi složili da je organizovanje ovog kongresa bila genijalna ideja, jer je bilo izuzetno korisno i sadržajno kako sa stručnog, tako i sa humanog aspekta.

**dr Terezia Šamu**  
moderator kongresa



**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 Milesz; 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: dr. Sándor Milesz, Csaba Aknay, Róbert László Bácsi, Petar Fabijan; Prevodioci i lektori: Mimoza Borbath, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Otília 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)



## Forever 2010. – izraženo u brojkama

Forever je otvorio kancelarije u **3** nove zemlje.

Broj prijavljenih za MyFLPByz se povećao za **100%**.

Na Forever Aloe nasadima su zasadili **720 000** novih sadnica aloje.

Lanac Forever Resorts je bogatiji za **3** nova imanja.

Aloe Vera of America je proizvela **30 320 000** litara aloje.

Našoj fejsbuk stranici se pridružilo **40 000** članova.

FLP je obogatio ponudu sa **4** nova proizvoda.

Svota Profit Sharinga (učešća u profitu) je iznosila skoro **16 000 000** dolara.

Poklonili smo **7000** komada mreža za komarce putem Forever Givinga.

Forever Nutraceutical je proizveo **504 368 000** tableta.

**Promet na svetskom nivou je viši za 3%.**



***I jedan jedini čovek može ostvariti čudesna dostignuća.  
Prikluči nam se i ti!***



