

XVI. GODINA BROJ 11. / NOVEMBAR 2012.

# FOREVER



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



**DRINK  
MORE  
ALOE!**



## NEUSPEH NIJE NEPRIJATELJ

Svi smo već doživljavali poraze, a isto tako svi žudimo za uspesima. Zbog čega ipak neki odustaju čim se suoče sa izazovima, dok drugi ostaju istrajni i pobeđuju? Zbog čega se neki ljudi kojima pokažeš FOREVER mogućnost zaustave na asistent supervizorskom nivou, dok drugi postaju igl menadžeri ili osvajaju Čermens bonus?

Ovih dana pročitao sam članak koji razrešava taj problem. Govorio je o novoobjavljenoj knjizi Pola Toga pod naslovom: Od čega nam deca postaju uspešna: skrivena snaga karaktera, znatiželje i ličnosti (How Children Succeed: Grit, Curiosity, and the Hidden Power of Character). Knjiga govori o tome kako deca da bi se razvila u uspešne i snažne odrasle osobe, treba da iskuse i neuspeh. U knjizi se ređaju argumenti kako posrtanja uče decu sposobnostima, koje su neophodne za postizanje uspeha. Na primer optimizmu, istrajnosti, fleksibilnosti, izdržljivi karaktera.

Mišljenja sam da mnogo puta i previše štitimo decu od neuspeha. Isto važi i za novopečene distributere, one koje čuvamo od debakla, pa previše radimo umesto njih. Dok sam čitao članak razmišljao sam o sopstvenom životu. Kao da se dogodilo juče (a bilo je pre trideset i četiri godine) kad smo osnovali, a kasnije i razvili FOREVER u uspešnu firmu zajedno sa fantastičnim timom, od kojih su mnogi i danas uz mene. Tokom dugog puta doživljavali smo i neuspehe. Suština svega je da smo učili iz svojih grešaka sa kojima smo trebali da se suočimo i postanemo sposobni da ponovo stanemo na noge. Pad nas je samo ojačao.

Veliki košarkaš Majkl Džordan je jednom izjavio: tokom karijere promašio sam blizu 9 000 bacanja, izgubio skoro 300 utakmica, 26 puta smo se nadali kako ćemo mojim poslednjim bacanjem dobiti utakmicu, ali nisam uspeo da pogodim. Grešio sam i grešio više puta u životu, ali upravo to me je na kraju dovelo do uspeha.

I tvoje putovanje verovatno sadrži nekoliko loših koraka i izgubljenih utakmica. Od više stotina ljudi kojima prikažeš FOREVEROV biznis, veoma veliki procenat odmah te odbije, od nekolicine kasnije dobiješ negativan odgovor, a verovatno će biti i onih koji ti donose veliki uspeh. Nikad ne zaboravi da je ključ uspeha fokusiranost na ciljeve. Evo tri načina kojima možeš to da učiniš:

Kao prvo, računaj s tim da će biti promašaja. Mnogo puta ne prouzrokuje neuspeh sama prepreka, nego težnja ka perfekciji.

Ukoliko primiš na znanje da će život uvek biti pun izazova koje ili pobeđuješ ili ne, postaćeš sposobniji da očuvaš staloženost i da staneš opet na noge. Ukoliko se osećaš izneverenim, pobeđenim i zato se naljutiš, time nećeš ništa promeniti u svojoj situaciji. Zato ti preporučujem: u takvoj situaciji ostani pribran da možeš da razmišljaš!

Kao drugo, primenjuj „igru sa 15 rešenja"! Kad ti se pojavi prepreka, uzmi komad hartije i napiši listu na koji način ćeš je pobediti! Moguće je da prepreku na putu do uspeha grade tvoje negativne izjave, zato pronađi 15 rešenja u interesu pomaka unutrašnje komunikacije u pozitivnom smeru!

I na kraju: nauči da svesno razmišljaš, da analiziraš stvari, i da se ponovo fokusiraš! Kad padneš u tešku situaciju najlakše je negativno reagovati. Ukoliko se uskoro nađeš u sličnoj situaciji, stani na trenutak i pokušaj istu stvar da posmatraš iz drugog ugla! Pokušaj da ostaneš smiren dok razmišljaš šta se dogodilo i zašto. Budi otvoren za nove ideje, možda ćeš od okruženja dobiti nekoliko pozitivnih podsticaja ili jednostavno samo pregledaj svoje mogućnosti, na koji način možeš ići dalje! Kad si spreman, fokusiraj se na zacrtani put!

Kao što postoje lepi dani, treba da znaš da te ni loši neće zaobići. Nikad ne zaboravi kako je i najbolji košarkaš izgubio mnoštvo utakmica, da bi na kraju ipak postao najbolji. Postavi za sebe i svoj tim dostižne ciljeve, analiziraj uspehe i neuspehe, prihvati savet onih u koje se uzdaš i nikad ne zaboravi šta je to što želiš da postigneš! Mnogo puta podsećam ljude, kako neuspeh nije problem – pravi problem je predaja. Nikad ne treba da se predaš, a trenutni neuspeh je šansa za učenje i podizanje na više.

Radi tako, pa će te i uspeh pronaći!

REKS MON  
PREDSIEDNIK UPRAVE, GENERALNI DIREKTOR



# SPONZOR

U životu svakog Foreverovca odlučujući trenutak je susret sa mentorom, koji će mu pomagati na putu od samih početaka: taj čovek je sponzor. Dotični trenutak obično je presudan i ko živi pravi foreverovski život, tome taj trenutak ostaje zauvek u sećanju. Takav trenutak meni se dogodio pre petnaest godina, kad sam prvi put u Moskvi sreo Reksa Mona, vlasnika i generalnog direktora grupacije preduzeća Forever. Govorio je o firmi, o mogućnostima i naravno o Aloe veri odlučno i fascinantno. On, moj sponzor preobratio mi je čitav život, i u pozitivnom smeru uticao ne samo na moj život, nego i na život cele moje porodice, kao i mog okruženja. Svaki dan mu se zahvaljujem. Važno je da se i ti zahvališ, i da se znaš zahvaliti na mogućnosti koju ti je neko, taj „veliki Neko” pružio.

O svom sponzoru možeš reći samo najbolje stvari. S jedne strane zato što se uzdao u tebe, s druge strane što ti je doneo najbolji biznis i najbolje proizvode na svetu. Kako ćeš iskoristiti mogućnost i šta možeš dobiti preko nje, zavisi samo od tebe. Osnovna koncepcija je besprekorna, nikad ne zaboravi da je ovo biznis kopiranja. Treba sa svojim sponzorom da gradiš besprekoran odnos, pošto si i sam sponzor, jer će i sa tobom samo u tom slučaju i drugi isto raditi. Zaista ćeš imati veliki biznis, onda kada budeš savršeno sarađivao sa svojim sponzorom. Pogledaj sada svoj biznis i pogledaj ga onda, kad vaš odnos bude savršen! Radi na sebi, učini vašu vezu savršenom i biznis će ti postati baš takav.

Veoma mnogo učim od Reksa Mona. U pogledu poslovanja, rešavanja problema, pozitivnog

načina razmišljanja, istrajnosti, samouverenosti i pokornosti. Gledam na njega kao na svog oca, a i svoju decu učim i vaspitavam, tako da ga i oni poštuju i u njemu vide bogatog američkog dedu u dobrom smislu reči. U životu sam najviše naučio od svog sponzora, mada imam fakultetsku diplomu, doktorsku titulu, dva stručna inženjerska ispita. Međutim Reks je ispred mene otvorio VRATA ŽIVOTA. Naučio sam da živim, razmišljam, delujem u slobodi i da druge učim istom. Zahvaljujem se dragom Bogu, što mi je dao takvu mogućnost i želim svom sponzoru da živi dugo i srećno, zajedno sa svojom porodicom, decom, unucima i nama Foreverovcima. Srećan ti rođendan Rekse!

Napred Forever!



DR ŠANDOR MILES  
DRŽAVNI DIREKTOR



# Holiday Rally

POREČ



Pre sedam godina rodio se san: trebalo bi organizovati susret koji će ubrzati regiju, dati polet najtalentovanijim graditeljima mreže, dati mesto za njihov susret. San je ostvaren, a zove se Holidej reli. Po šesti put susreću se najuspešniji distributeri Mađarske i južnoslovenske regije od supervizorskog do nivoa dijamanta.

**B**ilo da stižete u Poreč kao supervizor, bilo kao menadžer ili kao zastupnik višeg distributerskog nivoa kao Hrvat, Srbin, Bosanac, Slovenac ili Albanac, iza vas je naporan rad. A kao nagradu dobili ste ovu priliku za učenje i razonodu u isto vreme. To je poklon Forever Mađarske vrednim saradnicima Mađarske i južnoslovenske regije. Kad smo se u četvrtak nakon dugog putovanja iskricali iz autobusa, više se nikome nisu vrtele po glavi misli oko teškoća iz prošlosti, nego samo produženi vikend koji je pred nama. Dva dana, detaljni osnovni kurs na hrvatskom primorju, gde saznajemo o ovom biznisu, sve ono što je potrebno za dobar početak.

## PORUKA SA VRHA – 0. DAN

Ne gubimo vreme, već na dan dolaska nakon večere počinje učenje u obliku ekskluzivnog dijamantskog predavanja. Ovaj naročiti program namenjen je menadžerima – daje neposredan uvid u svet rukovodilaca nivoa dijamanta, u njihov način rada, života i razmišljanja putem nevezanih predavanja sa ličnom nijansom. **Mikloš Berkič, Veronika Lomjanski i Atila Gidofalvi** daju veliku inspiraciju budućim dijamantima.

Sledećeg dana otvara se najkvalitetniji seminar Foreverove mađarske regije za menadžere, koji ovde uče od najboljih graditelja mreže regije.

## DA LI SI „FOREVER“? – 1. DAN

Već po običaju dobro uhodani par, senior menadžer **Jadranka Kraljić-Pavletić** i soaring menadžer **Tibor Lopic** su domaćini programa. Posebno pozdravljaju predstavnike svih prisutnih država te u nekoliko reči govore o tome šta nas sve očekuje u sledeća dva dana. Zatim državni direktor **dr Šandor Miles** otvara priredbu. Čovek koji petnaest godina upravlja regijom, potpredsednik Saveza alternativnih lekara Mađarske, dobitnik nagrade za životno delo, otac šestoro dece i pored svega tog safir menadžer. Pod njegovim rukovodstvom je Forever Mađarska i južnoslovenska regija izrastao u jedan od najbitnijih faktora po prometu u celoj Evropi. „Imao sam tremu“ priznaje nam, zatim nas pita: „Da li i ti imaš tremu?“ Što znači zanima ga, da li su ovi trenuci isto tako važni svim prisutnima? Onaj kome jesu, pravi je „Forever-čovek“. „Ja sam Forever, da li si i ti Forever?“ pita dr Šandor Miles, a na glasne potvrdne odgovore priznaje: „To je pravi tim! Ova sloga može ponovo uzdići našu državu i celu regiju.“ Ove godine je na Holidej reliju najviše učesnika do sada. „Ostvario se taj san, uradi i ti sve kako bi se i tvoj san ostvario!“ – govori dr Šandor Miles i nakon toga se zahvaljuje na radu članova Prezidents kluba i predavača. Poziva pred scenu sve koji su se na program kvalifikovali preko nivoa broj 2, zatim **Ištvanu Halmiju i Riti Halmi-Mikola**, najsvežijim dijamant menadžerima predaje njihove značke kao potvrdu i dokaz kvalifikacije. „Gradimo put, najjači i najčvršći put!“ – nastavlja: „Na koji način ćeš složiti kocke jednu pored druge, zavisi od tebe. Ako si „Forever“ a kocke dosta stabilne i kamenje će biti sve sjajnije. Ako dobro radiš, možeš graditi i od safira ili dijamanta, pa će ti put biti još bezbedniji!“

## LEKOVITO BILJE KAO DOPUNA ASORTIMANA

Temelj Forever biznisa čini prvoklasna paleta proizvoda i njena zvezda vodilja u vidu grupe proizvoda na bazi Aloe vere. Prvi predavač je **dr Edit Šikloš-Reves**, predsednica Stručnog lekarskog kolegijuma FLP Mađarske, soaring menadžer, koja govori o zdravstveno-zaštitnom učinku biljke. Po prvi put sreća se sa FLP mogućnošću 1999. Proizvodi su je doveli u biznis, pa je oni drže ovde i dan danas. Aloe vera: ovo ime je uvek značilo zdravlje i lepotu, i za vreme Aleksandra Velikog, kao i faraonki Nefertiti i Kleopatre. Broj povoljnih učinaka ove biljke je beskrajn, zahvaljujući tome što sadrži 240 vrsta biljnih sastojaka, vitamine A, B, C, E, zatim dvadeset različitih minerala i enzima. „Telo uzima za sebe toliko, koliko mu je potrebno“ kaže dr Edit Reves.

Sledeći predavač je hirurg, član Foreverove mreže od 1997. U početku je bio skeptičan, ali otkada je odlučio da gradi mrežu sa svojom ženom, oni su jedan od najuspešnijih lekarskih parova regije: **dr Endre Šereš** već kao safir menadžer i član Prezidents kluba u svom predavanju ovaj put govori o „svestranim“ sirovinama, koje imaju važnu ulogu u Foreverovim proizvodima.



Ginko se naziva i biljkom koja sve nadživi. Naime, potiče iz doba dinosaurusu. Agensi su joj flavonoidi i terpenoidi, sposobni da povećaju kapacitet rada mozga, da ubrzaju snabdevanje ćelija kiseonikom, da poboljšaju protok krvi, a delotvorni su i u slučaju aritmije. Stabilizuju vene, ubrzavaju rad bubrega, ubrzavaju zarastanje rana, odnosno, povoljno utiču i na metabolizam, kao i nivo holesterola u krvi. Sve je to veoma važno u vreme kad svaki drugi čovek umire zbog kardiovaskularnih bolesti. Glijiva reši regeneriše jetru, sprečava zgrušavanje krvi i povoljno utiče na krvotok. Šisandra (kineska magnolija) može biti delotvorna u slučaju premorenosti, depresije, ali isto tako poboljšava opšte stanje organizma. „U rukama su nam sredstva koja treba da iskoristite!“ – poručuje dr Endre Šereš. „Zdrav život sa FLP-om! – je naslov predavanja **dr Terezije Šamu**, soaring menadžera, devestostrukog člana Prezidents kluba, zvaničnog medicinskog savetodavca Forevera Mađarske. Objašnjava tipove vitamina i njihov način rada. Nije važno samo kakve vitamine uzimamo, nego i da li ih unosimo u prirodnom ili veštačkom obliku. Nije istina da „previše“ vitamina može biti štetno. Osim toga, čujemo još informacije i o veoma čestim zdravstvenim problemima poput srčane insuficijencije, ateroskleroze, visokog krvnog pritiska ili hronične premorenosti, ali upoznajemo i njihov lek: gimnastiku i energetske materije (Aloe vera, guarana) kojima je moguće povećati radni učinak i podnošenje opterećenja. Na taj način ćemo celo telo dovesti u bolje stanje. Gripa je sezonski problem, protiv koga je preporučeno uzimanje probiotika u obliku terapije. U tome pomažu materije poput laktoferina, frukto-oligosaharida ili glijive maitake te šitaki (ova zadnja smanjuje i količinu holesterola i snižava krvni pritisak). „Pomaži svom imunološkom sistemu, upravljaj sopstvenim životom, ciljaj više, planiraj svoj rad!“ – glasi poruka. Dvadeset i pet godina ima praksu kao dečiji lekar, a pre trinaest godina pridružila se FLP-u: **dr Ilona Varga-Juronič** soaring menadžer, član Prezidents kluba. **Dr Endre Nemet** ginekolog, alternativni i sanitarni lekar takođe soaring menadžer, zvanični medicinski savetnik Forevera Mađarske. Njih dvojice koordiniraju blokom „Iskustva sa proizvodima“ – lekari i distributeri pričaju o Foreverovim proizvodima.

## 4 BODA, VREME, VERODOSTOJNOST

Nakon njih soaring menadžer **Agneš Klaj** postavlja pitanje: Zbog čega početnik treba da ostvari svoja četiri

boda? Zato što lojalnost povlači za sobom rast bodova: to je moć kopiranja. Agneš

zna to veoma dobro: 2003. se pridružila velikoj Foreverovoj porodici,

2005. postala menadžer, a za godinu dana senior menadžer. Po

njenim rečima prva četiri boda su simbolična poruka: „možeš

računati na mene“. Odatle je dovoljno slediti sponzora,

naučiti od njega na primer da bez „porodice“ nema

mreže i zašto su važne ponovne potražnje, zatvaranje i

dobar početak. Sve je to lako uz kvalitetne proizvode

ne samo na tržištu dodataka ishrani, nego i na polju

kozmetičkih preparata i lične higijene. Tradicionalni

kozmetički preparati mogu da sadrže mnoštvo

hemikalija, ali postoje već njihove alternative

bez nuspojava i štetnih materija. Na taj način

moguće je realizovati više milionski promet

i rast čak i usred „privredne krize“. „Koliko

štediš? – pita nas Agneš. U slučaju četiri

boda govorimo o mesečno 65 hiljada

dobiti, kod šest bodova skoro o stotinu

hiljada forinti – to je ozbiljan argument!

Radi svoj posao i nemoj da zastaješ,

tada će ti i biznis proraditi!“ Čak



- 7.** Holiđej reli
- 2** dana
- 1500** učesnika
- 25** predavanja
- 22** provedena časa u učenju
- 3** dijamanta,
- 2** dijamant-safira,
- 5** safira
- 8** soaringa,
- 3** senior,
- 4** menadžera kao predavači
- 1 milion** forinti donacije

ne može biti prepreka uz sve to ni tradicionalno radno mesto. Razvoj Agnešine ekipe dokazuje kako je na taj način moguće kontinuirano postizati ta četiri boda. O istom bi nam mogao govoriti i sledeći predavač: **Adam Nađ** senior menadžer, član Prezidents kluba. Kao inženjer elektrotehnike sa prvoklasnom diplomom počeo je gradnju mreže pored dvanaest sati rada dnevno. Bio je viši rukovodilac jedne od najvećih multinacionalnih kompanija, i uz to govori i tri jezika. Već sedam godina se bavi isključivo gradnjom Foreverove mreže. Za njega je glavna motivacija prihod koji se nasleđuje, a danas već zna i to kakve nas prepreke očekuju na putu do pobede. „Ne dozvoli da ti hitni poslovi potisnu važne! – kaže – Pored rada treba ti energija i za porodicu, učenje jezika, sport, razvoj ličnosti i naravno gradnju FLP biznisa, pošto jedino preko toga možeš ostvariti promenu.“ **Adam** nam prezentuje šta to znači u praksi: na ekranu vidimo slajd o idealnom rasporedu sedmice, razne aktivnosti označavaju piktogrami. Rutina graditelja mreže izračunala je i minimalne osnovne brojeve potrebne za uspeh: određeni broj prezentacija i poziva neophodan je kako bi neko postao ključni čovek. „Uradi danas ono što drugi ne rade, kako bi sutra mogao da uradiš ono što drugi ne mogu!“ – glasi geslo Adama.

Dok bude Forevera u svetu i njega ćemo pronaći u njemu, obećava nam **Šandor Tot** soaring menadžer. Petnaest godina je u preduzeću i desetostruki je član Prezidents kluba. Ovaj put obračunava se sa zabludama oko multilevel marketinga: „Da li je lako onima, koji su tu od početka?“ – Oni su zapravo mnogo više radili, jer iza njih nije stajao sistem potpore sa magazinima, edukacionim materijalima. „Upravljaču njime iz inostranstva, i zato je nesiguran?“ – Upravljaču njime iz inostranstva, i dalje se već dokazao, a centar i na globalnom nivou garantuje održanje Marketing plana. „Uz manje proizvoda je lakše?“ – Što je više proizvoda, time postoji više sredstava, a time je i više mogućnosti za napredak. „Da li se preko toga može izgubiti novac i prijatelji?“ – Novaca će biti samo još više, a umesto starih, doći će novi prijatelji, a čast će ti se održati! Ličnost rukovodioca daje verodostojnost ovom biznisu. Osim toga, jedinstven Marketing plan, telefonski softver, podsticajni programi, putovanja, edukacioni sistem, kao i Čermens bonus. Sve su to dodatni argumenti pored tvrdnje da si ovde u najboljem timu!

### KOJI SU ZA PRIMER...

Prošle godine pridružio se Foreverovoj porodici i za dva meseca stigao do menadžerskog nivoa. **Jožef Mazaš** nakon godinu dana već je višestruki član Kluba osvajača, dolazi na scenu kao senior menadžer. „Svejedno otkud krećeš, samo neka se vidi na tebi sa kolikim žarom zastupaš ovaj biznis! – govori Jožef – Bio sam jednostavni zidar, zatim preduzetnik, a onda je stigao Forever. Znao sam da mi je ovo budućnost, jer ovde mogu da pomognem mnogim ljudima, više nego u mom prvobitnom zanatu.“ Prema Jožefu Mazašu, nije problem ako se ne razumeš u sve segmente posla: „Neka svako govori o onome što je njegov svet, za mene je to marketing. Iz dana u dan pokušavam da raspodelim svoje vreme tako, da postanem ključni čovek. Pridržavam se tih kriterijuma i zato sam uspeo za dva meseca da stignem do





**ČITAJ INFORMACIJE O AKCIJAMA, NOVOSTIMA, KURSEVIMA IZ PRVE RUKU! PRIDRUŽI SE NAŠOJ ZAJEDNICI I NA FEJSBUKU! FOREVER LIVING PRODUCTS (HUNGARY) LTD**  
 Forever Living Products Srbija  
<http://www.facebook.com/pages/Forever-Living-Products-Srbija/171925276183620>



menadžerskog nivoa. Veoma mnogo sam naučio od rukovodilaca, i želim da budem jedan od njih, jer budućnost pripada takvim ljudima. Ne preostaje mi ništa drugo nego da pronađem one sa kojim govorim isti jezik, i pomognem im u tome da poveruju sebi da su i oni sposobni na isto. Ja sam brzo poverovao i sada krećem naviše. Do 31. decembra osvojiću soaring nivo!" Kao i bezbroj puta do sada, FLP i sad nastoji da pruži pomoć onima kojima je to potrebno. Za vreme pauze objavljuje se ogromna donatorska akcija za pružanje pomoći pogođenima prirodnom katastrofom u Erdelju. Gledaoci novac sakupljaju u šešire. Do kraja priredbe sakupilo se skoro milion forinti!

### KOPIRANJE UNUTAR PORODICE

Dijamant menadžer **Istvan Halmi** gradi istovremeno i biznis i porodicu. Po njemu je planiranje važno na oba polja. Naime, i vaspitanje dece i brak treba da naučiš i shvatiš šta znače izrazi poput „u dobru i u zlu“ zatim „pružanje primera“. Istvan je upoznao FLP pre trinaest godina, a ove godine stigao je do dijamant-safir nivoa, član je Prezidents kluba Forevera Mađarske. Kao dečak imao

je dva sna: da postane milioner i da svog sina vaspita po sopstvenom uzoru. Ostvario je oba. Naime, uz poslovne uspehe **Bence Halmi** jedan je od najmlađih menadžera. „I naš sponzor imao je planove sa nama, i bio je voljan da ih i odradi – govori Istvan – ali kod nas je zdrav način života isto planski: decu smo

od malih nogu tako i vaspitavali. Kako je to otac meni imao običaj da kaže: Trudi

se da postaneš veći čovek od mene. Tu misao želim i ja da prenesem!" Istvan Halmi poziva na scenu svog sina Bencea, koji u nekoliko reči dokazuje kako

su svi na pravom putu. „Volim to da radim, ponosan sam na svoje roditelje i na to, što su se mojom kvalifikacijom popeli na dijamant-safir nivo. Biću

barem toliko dobar kao ti, oče!" **Aranka Vagaši** dijamant-safir menadžer, bivša profesionalna sportistkinja je već sa 28 godina imala tri diplome: od 1997. prisutna je u FLP-u sa takvim poletom, koji može da posluži kao primer svima. Sa svojim suprugom izgradila je višegeneracijsko porodično

preduzeće. Naime i Arankina majka, a i sin rade u FLP-u. Poručuje gledalištu: „Očekuje vas prvi red! Neopisivo je dobro

raditi sa supervizorskim timom, jer od njih dobijam toliko energije kao nigde drugde. I pošto ja 50% želim tvoj uspeh, ukoliko ti pridodaš još samo jedan, već smo

pobednici. – kaže Aranka – Od supervizorskog nivoa menadžerski je na dohvata ruke. Prouči ga ponovo u svojoj memoriji, pa se onda kopiraj! Već sam veoma mnogo puta postajala menadžer – svaki put kad mi se neki rukovodilac kvalifikovao."

Aranka Vagaši poziva na scenu svoju saradnicu

**Eriku Dejvis**, sa kojom izvanredno dobro saraduje.





Erika potvrđuje: stigla je u dobar tim. One su dobar primer kopiranja, ali i Aranka je krenula slično: „Čula sam toliko puta kako se to može uraditi, pa sam i ja postajala slična. – govori i dodaje – Pre sam računala rate otplate kredita, sad bodove. Svi krenite napred, kvalifikujte se na Holidej rell i sledeće godine!“ - ovim rečima završava svoje predavanje Aranka.

### OD ALFE DO OMEGE

Istorija FLP Mađarske počinje u proleće 1997. Stigao je čovek sa svojim snom i za godinu i po udomaćio revolucionarnu gradnju mreže u državi. „FLP je moj život“ to je i danas geslo safir menadžera **Jožefa Saboa** koji ni sam nije pomislio kako osniva jednu od najprometnijih mreža sveta. „Bio sam poslastičar u Debrecinu i jednostavno pozeleo da postanem slobodan. To se po prvi put ostvarilo ovde, a veruj i ti da ćeš ovde dobiti sve. Ukoliko naučiš da održiš čast iz doba mature, postaćeš uspešan poslovni čovek, čak i ako eventualno i ne budeš najbolji. Želim da postaneš najbolji u skladu sa svojim mogućnostima. Uveče pokušaj da legneš tako, da ti u duši bude mir. Znaj da si instinktivno stigao do supervizorskog i da će te instinkt dovesti do menadžerskog nivoa. Nemoj da se miriš sa činjenicom da stojiš pored pokretne trake! Rođen si borac, voli sam sebe! Dobio si od života sredstvo, pazi na njega, jer nema drugog! Sačuvaj ono što si ovde stekao, ponesi sa sobom i budi mu privržen u svakom trenutku, čak i ako ćeš imati protiv navijača. Ovo je najvažnija odluka za promenu života. Sad nam sve ide na ruku, i zato budimo i u sledećih sedamnaest godina svi zajedno!

Hvala vam, što verujete u ovaj biznis!”

„Ne pitaj šta može firma da uradi za tebe, nego šta ti možeš da uradiš za nju“ – poručuje supervizorima **Atila Gidofalvi**, najbrže kvalifikovani dijamant menadžer sveta. 2008. se pojavio u Foreverovom svetu, sa svojom ženom **Katikom Gidofalvi**. Oborili su skoro sve rekorde tridesetdvogodišnje istorije preduzeća. On je graditelj mreže broj jedan u Foreveru. „Obećajte, da ćete do sledećeg susreta postati menadžeri! - moli publiku – Dobra je vest da je to

i moguće, naime 70% mojih supervizora postali su menadžeri. – bodri sve dijamant menadžer – Ukoliko svakog dana uradiš za biznis ono što treba da uradiš, ne treba da se brineš oko toga što rezultati stižu eventualno tek kasnije. Preporučujem ti: leži s tim i ustaj s tim! Dovoljan je jedan san kako bi postao ključni čovek: znam ko sam, znam kuda idem. Ne treba da se dokazuješ: budi dobar čovek, znaj šta ti je činiti i to će se kopirati. Koristi i voli proizvode, nauči na koji način ih treba prezentovati, ali

ne treba da zaboraviš da u ovom biznisu ne radi sistem ili proizvodi, nego ti. Ljudi treba da vide da ti u ovo veruješ bez trunke dvoumljenja. Skepticizam može da ima samo četiri uzroka: ne veruju da stvar radi, ne shvataju, lenji su ili se boje. Sve su to izgovori. Pronađi onog kome se isplati da posvetiš pažnju, imaj svoju listu i budi privržen brojevima. Iako neće biti lako, imaš šansu da živiš poput čoveka i zaradiš u kratkom roku milion ili dva miliona forinti. Naš biznis radi trideset godina, jer želimo da radi. Supervizori su u najboljem položaju. Nemoj nikad da se predaš, jer snovi se uvek ostvaruju!”

*Izveštaj sa Holidej rellija u sledećem broju nastavljamo sa događajima drugog dana.*

**RADO BI POGLEDAO SVE POREČKE FOTOGRAFIJE?  
POSETI STRANICU [WWW.FOREVERPHOTO.EU](http://WWW.FOREVERPHOTO.EU) LOZINKU  
POTREBNU ZA PRISTUP MOŽEŠ SAZNATI I NA NAŠOJ  
FACEBOOK STRANICI.**



PRVI JE JESENJI DAN USPEHA U BEOGRADU, ALI JE VIŠE  
DELOVAO KAO LETNJI. TOPLO VREME, RAZDRAGANA  
LICA SARADNIKA, PUNO POZITIVNE ENERGIJE... TO JE  
FOREVER!

# Success Day

**BEOGRAD** 23. 09. 2012.



**V**oditelji seminara su bili safir menadžeri **Irena i Goran Dragojević**. Ovaj mladi bračni par ima iza sebe ogromnu strukturu saradnika već godinama, i svi rade kao pravi tim.

Prisutnima se obratio **Branislav Rajić**, direktor Forever Living Productsa za Srbiju. On je u kratkim crtama prikazao ličnu kartu kompanije, paletu proizvoda zaključno sa onim najboljim, a to je Marketing plan, kao i obilje novina koje mogu da nam pomognu ne samo kada je u pitanju FLP biznis, već i u svakodnevnom životu i radu.

Kvalitet proizvoda se manifestuje na mnogo načina, a primena je veoma raznovrsna. Stomatologija je samo još jedna oblast gde je Forever šampion! Ovim putem se zahvaljujemo senior menadžeru **dr Oliveri Miškić** na odličnom predavanju i gomili dobrih saveta i preporuka.

Iskustva korisnika u svakodnevnom životu, kao i iskustva lekara u primeni ovih proizvoda u svakodnevnoj praksi su jedan od najbitnijih segmenata svakog seminara. Iskustva u korišćenju preprata pretočena u reči pune emocija,





zahvalnosti i vere u zdraviji život su od ogromnog značaja. Domaćin ovog dela programa je bila **dr Dušica Tumbas**, senior menadžer iz Subotice, koja je svojim komentarima dopunjavala iskustva već zadovoljnih korisnika. Nadamo se da su svi gosti nakon ovog segmenta programa ostali obogaćeni za jedno veliko iskustvo i recept za kvalitetniji život.

Na sceni smo pozdravili nove supervizore, asistent menadžere i menadžere, kao i osvajače drugog kvalifikacionog perioda Holidej reli 2012. Svima želimo puno sreće i uspeha u daljem radu!

Sa Foreverom do vrha! Ovo bi moglo i bukvalno da se shvati, jer smo imali priliku da čujemo iz prve ruke od mladog planinara **Gaćić Vlade** kako je sa Foreverom na planini. Pokoren je Pamir sa svojih 7134 metra nadmorske visine, a proizvodi FLP-a su mnogo doprineli da cela ekspedicija prođe lako, zdravo i što je najvažnije, sa ostvarenim ciljem.

Mnoge generacije prate blistavu karijeru „Slatkog greha“ kada nije bilo grada i mesta na ovim prostorima gde oni nisu svirali i zabavljali narod. E, pa tako je i sada: bend vrhunskih zabavljača i muzičara nam je ulepšao nedeljno popodne. Bina dvorane Doma sindikata se u trenutku pretvorila u podijum za igru.





Nijedna kompanija u svetu ne predstavlja svoje proizvode na način na koji Forever to radi. Mogućnosti FLP-ovog najboljeg proizvoda, a to je Marketing plan, su neograničene. Dosledna primena ovog plana nam omogućuje da pomognemo zaposlenima da postanu samozaposleni, samozaposlenima da postanu biznismeni, i biznismenima da postanu investitori, poručuje menadžer **Boriša Tomić**.

Nikada mu nije nedostajalo motivacije, odnosno pogonskog goriva za svaki posao koji je radio. Dugo je tražio mane kompanije, i na kraju nije uspeo da nađe nijednu! Tada je počela fenomenalna FLP karijera menadžera Vitomira Nešića, i njegove supruge **Suzane Radić**. Oni su shvatili FLP kao misiju, kao poligon pozitivne energije, kao nešto što će im omogućiti da u ovom životu ostave dubok trag i lični pečat uspešnih ljudi širokog srca. Bez snova smo mrtvi – poručuje menadžer **Vitomir Nešić**.





Na sceni su se smenjivali saradnici koji su se kvalifikovali u kategoriju 60 bodova, zatim Klub osvajača, kao i novi dobitnici popularno nazvanog Auto programa. Čestitamo svima od srca!

Direktor FLP-a u Srbiji **Branislav Rajić** je svim novim asistent supervizorima dodelio čuvenog orla i pozeleo puno uspeha nakon prevazilaženja ove prve i najvažnije stepenice u marketinškom planu Forevera.

Naš život je FOREVER! Senior menadžeri **Nevenka i Vladimir Jakupak** su svoje višegodišnje iskustvo u građenju saradničkih mreža najbolje prikazali u našoj kompaniji. Slike sa dosadašnjih putovanja govore više od hiljadu reči. Rad bračnog para je odlična potvrda efikasnog Marketing plana, dobre i pozitivne energije u grupi, ciljeva postavljenih na duge staze.

Sledeći susret zakazujemo za 2. decembar kada ćemo obeležiti 11. godišnjicu poslovanja FLP-a u Srbiji.

**Branislav Rajić**  
direktor  
Forever Living Products doo  
Srbija





**U istoriji FLP-a 16. i 17. februar 2013. su značajni dani: predavač na Foreverovom Dijamantskom seminaru će biti Brajan Trejsi, svetski priznat pisac, trener i konsultant, koji izričito za ovu priliku priprema svoj program. Svetski priznat autor dao je ekskluzivni intervju Forever Magazin.**

# „NIKAD NE DRŽIM DVA ISTA PREDAVANJA!”

## **Bili ste u Mađarskoj 1998., 2000. i 2009., znači ovo je četvrti put da nas posećujete. Kako vidite mađarske graditelje mreže?**

Mađarska je bila prva nakon raspada Sovjetskog Saveza koja je sprovela revoluciju na polju preduzetništva. Mađari su jedna od najnapornije radećih i najambicioznijih nacija Evrope. Sarađujući sa njima prilikom rada i predavanja, imao sam utisak kako su veoma dobro organizovani, skoncentrisani na cilj i sposobni da rade dugo i naporno: ulažu mnoštvo sati, dana, nedelja, čak i godina u interesu postizanja uspeha.

## **Da li imate nekih povratnih informacija?**

Svaki put kad sam držao predavanja u Mađarskoj radio sam sa profesionalnim prevodiocem. Mađarski jezik je veoma zanimljiv i težak, a Mađari relativno malo govore engleski jezik. Možda je to uzrok što sam dobio malo povratnih informacija o predavanjima nakon povratka u Kaliforniju. Prilikom sledećeg dolaska u Mađarsku govorio sam sa prisutnim distributerima, koji su mi rekli da su postigli fantastične rezultate. Jedna gospođa na primer, koja je za vreme prethodnog seminara radila kao domaćica i bila početnica, nakon toga je privukla deset hiljada saradnika u svoju nižu liniju za svega šest nedelja. Rekla mi je: ono što je naučila na seminaru promenilo joj je u potpunosti način razmišljanja i krenula je sopstvenim putem prema uspehu.

## **Kao specijalnom gostu-predavaču, kakva su vam očekivanja?**

U protekle trideset i dve godine održao sam više od pet hiljada predavanja u ukupno šezdeset i jednoj državi. Moja namera je uvek da podelim sa slušaocima najkorisnije, najbitnije stvari koje sam ikada naučio, kako bih pomogao ljudima u maksimalizovanju njihovih mogućnosti i prihoda. Nikad ne držim dva ista predavanja. Čak i ako se predavanje organizuje pod istim naslovom, različito je od prethodnog, jer puno je novih ideja i informacija.

## **Saradnici FLP-a dobro poznaju vaša dela, koriste ih i pri svom radu. Da li možemo očekivati uskoro neku novu knjigu?**

Svake godine izdajem najmanje četiri nove knjige, koje se prevode na četrdeset i dva jezika, podrazumevajući tu i mađarski. Ove godine smo izdali na primer sledeća uspešna izdanja: *The power of self-confidence*, *Earn What You are Really Worth*, *Full Engagement* i *Kiss That Frog*, koje između ostalog govore o preobraćenju negativnih misli u pozitivne na svim poljima života.

## **Šta mislite o trenutnoj privrednoj situaciji?**

Danas živimo u danima možda najveće privredne krize. Na žalost ne možemo uticati na makroprivredne trendove ni u okviru granice države ni izvan njih. Imamo uticaja isključivo na sopstvenu privredu, ali nju zato možemo oblikovati iz dana u dan. Čak i u ovakvim haotičnim vremenima pruža nam se mnoštvo mogućnosti da na njihovoj podlozi sagradimo svoje preduzetništvo, najviše preko Forever Living Productsa, i time utemeljimo uspešan biznis, a da pomožemo i drugima i učinimo i njihove živote uspešnim.

## **Da li imate neku preporuku, na koji način prebroditi poteškoće?**

Najbolje rešenje je iz dana u dan organizovati svoj život. Postavi ciljeve za svaki dan, brižno isplaniraj programe i koncentriši se na za



tebe najvažnije događaje. Obavi toliko delatnosti koliko samo možeš u interesu izgradnje biznisa i napretka. Bitno je da zapamtiš da ne možeš kontrolisati sve, već samo neke stvari. Ali ukoliko svoje zadatke držiš u rukama, imaće uticaj na ceo tvoj život i budućnost. Imaj u vidu kako su ovde uvek bila loša vremena i da smo uvek u takmičarskoj situaciji. Nikad nije lako biti uspešan, ali je mogućnost data!

Forever Living Products je veoma poznato i priznato preduzeće u celom svetu, koje nudi veličanstvene mogućnosti i proizvode. Time što preuzimaš na sebe odgovornost, naporno radiš i koncentrišeš se na najvažnije zadatke svakog dana izgrađuješ čudesan život za sebe i svoju porodicu. Uvek svima preporučujem da teže ka usavršavanju celog života, čitaju, slušaju audio materijale i učestvuju na toliko seminara na koliko mogu da stignu.

#### **Čime će se obogatiti učesnici Dijamantskog seminara u februaru 2013. u organizaciji Mikloša Berkiča?**

Preko ovog gigantskog, jakog i ujedno praktičnog predavanja, distributeri će naučiti na koji način da kontrolišu razmišljanje, a i ceo svoj život. Naučiće, na koji način da izvuku najviše iz samog sebe u poslovnom i privatnom životu, koristeći se tehnikama TOP predavača. Učesnici seminara upoznaće uzroke uspeha i neuspeha u svim situacijama. Mogu da nauče na koji način da postanu profesionalniji u poslu i na koji način da postanu još efikasniji. Kako doneti dobre odluke, kako rešiti probleme što brže i efikasnije, što može postati rešenje celoživotnog razvoja i blagostanja. Učesnici će dakle naučiti na koji način da zarade više novca i postignu što veće uspehe za što kraće vreme. Mislim na rezultate za postizanje, za šta drugima treba od pet do deset godina. Ovo predavanje, odnosno njegovu varijantu, poslušalo je već više od 500 000 ljudi po celom svetu. Na živote prisutnih imalo je sudbonosni uticaj i rezultiralo je ogromnim promenama.

**Hvala na razgovoru i vidimo se uskoro u Budimpešti!**

*Berkics Miklós*

*Da li već imaš  
ulaznicu?*

# FOREVER DIAMOND TRAINING

DRŽAVNI OTVORENI SEMINAR

16-17. FEBRUARA 2013. BUDIMPEŠTA, SYMA ARENA

**PREDAVAČI:**

**DR. ŠANDOR MILES • AIDAN O'HARE • BRAJAN TREJSI  
ATILA I KATI GIDOFALVI • MIKLOŠ BERKIČ • VERONIKA I STEVAN LOMJANSKI**

Ulaznice po ceni od 10.000 forinti ili 35 evra (za oba dana) još uvek se mogu kupiti u magacinima FLP-a.

# Success Day

LJUBLJANA 29. 09. 2012.

Okupili smo se po predivnom jesenjem vremenu na Danu uspeha u Ljubljani, čija je misao vodilja bila: „Najviše dosežu oni, koji i drugima pomažu da dostignu visine.”



**D**omaćini Dana uspeha su bili mladi menadžeri **Vesna Goltes** i **Gregor Orešek**. Njihovo veselje i nasmejano lice, bili su zalog uspeha celog dana.

Prisutne je pozdravio regionalni direktor **Andrej Kepe**, i sa radošću smo slušali novosti. Uskoro će biti dostupni novi proizvodi, nestrpljivo očekujemo pojavljivanje Forever Kidsa, kao i nove Sonya kolekcije. Čudesno, mogli bismo reći, ali to je Forever!



Naslov predavanja menadžera **dr Karmen First** bio je: „U zdravom telu, zdrav duh“. Vitamini i minerali imaju veoma važnu ulogu u izgradnji našega tela.

Pošto se između predavanja treba malo i opustiti, na scenu dolazi pobjednik emisije „Zvezda se rađa“ **Julija Kramar**. Za dobro raspoloženje pobrinula se svojim čudesnim glasom i obradom slovenačkih hitova.

Šećerna bolest je jedna od najčešćih civilizacijskih bolesti današnjice. Iskusna kolegica **dr Maria Hoči** u svom predavanju govorila je o prevenciji i prirodi ove bolesti. Stigla je iz Mađarske da nam prenese svoje bogato iskustvo, i zahvaljujemo joj se na tome!

Nakon toga na scenu dolaze oni, koji su verovali u Forever, te su svojom istrajnošću stigli do svog prvog cilja. Pozdravili smo saradnike supervizore i asistent menadžere. Iz njihovih pogleda se dalo pročitati da ćemo se još sretati. Čestitamo svim kvalifikovanima!

Super reli. Već i sama reč „super“ upućuje na to, kako nas očekuju nezaboravni doživljaji. Koliko je to istina, videli smo iz šarolikog izveštaja sa putovanja senior menadžera **Jozefe Zore**. Siguran sam da se ono što su svi videli svima i svidelo, zato će se dogodne više njih uključiti u kvalifikacioni proces. Šta bi rekli za putovanje na Havaje? Imate još dovoljno vremena!





Važno je pored svih obaveza što više vremena provesti sa svojim prijateljima. Na žalost, skloni smo da to zaboravimo, i baš zato je dobro što nas je Julija Kramar podsetila na to. Forever je porodični biznis, a prijatelji su nam porodica. Gradimo zajedno biznis!

Sledio je za mnoge najvažniji trenutak Dana uspeha, kvalifikacija menadžera, osvajača, 60cc+ bodova. Bilo je lepo videti ponos na licima kvalifikovanih, kada su preuzimali toliko očekivanu menadžersku značku. Mnogo truda su uložili u uspeh, ali putovanju još nije došao kraj. Naš cilj je popeti se još više. Krenimo dakle i osvojimo najviše vrhove Forevera!

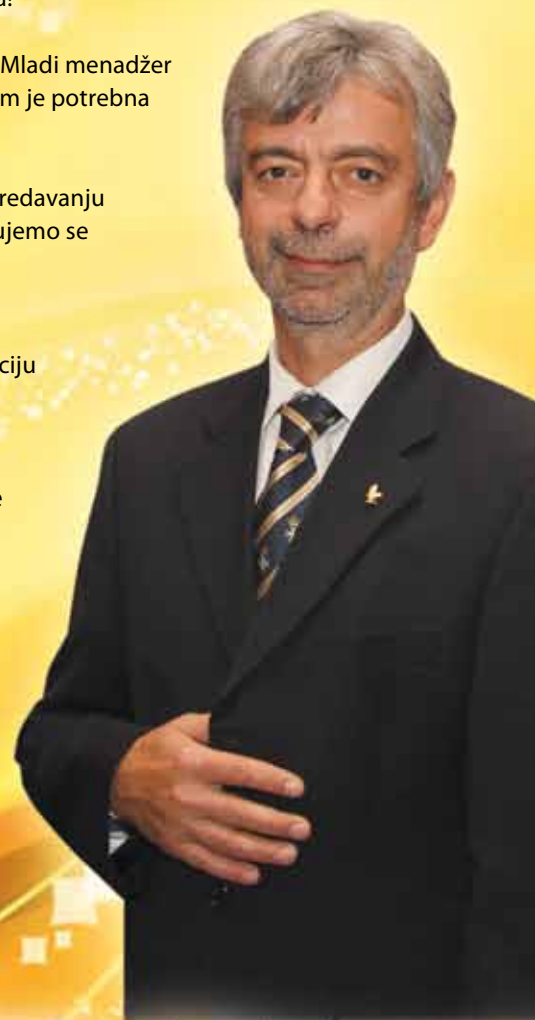
Za osvajanje najviših vrhova naravno potrebna je odgovarajuća oprema. Mladi menadžer **Gorazd Babič** bez svake sumnje prihvata sve što Reks nudi – prikazao nam je potrebna MLM sredstva i način gradnje foreverovog biznisa.

Senior menadžer **Jadranka Kraljić-Pavletić** nas je u svom energičnom predavanju podsetila da su glavne vodilje našeg rada veselje i iskren osmeh. Zahvaljujemo se Jadranci, koja je na našu priredbu stigla iz Hrvatske.

Mladi orlovi... Simbol FLP distributera preuzeli su oni, koji su realizovali 2 boda. Oni znače svež polet u timu, oni nose dalje dobru poslovnu reputaciju Forevera.

Pri kraju dana na sceni s radošću smo pozdravili safir menadžera **Tomislava Brumeca**, koji je izdvojio vreme da objektivnim okom kamere prikaže susrete Super relija i Post relija. Sa svojom suprugom **Andrejom** zaslužno se izborio za pravo putovanja, a njihov mukotrpan rad treba svima nama da posluži kao primer. Tomislav Brumec je svoje predavanje završio pozdravom: „Aloha Havaji“.

Regionalni direktor **Andrej Kepe**, odnosno domaćini programa **Vesna Goltes i Gregor Orešek** na kraju su preneli svim prisutnim pozdravne reči državnog direktora **dr Šandora Milesa**, i oprostili se rečima kako sve srdačno očekuju 24. novembra 2012. u 11 časova u Hotelu Mons na rođendanskom Danu uspeha.



# 4

## HOLIDEJ RELIJA

### SKOKA U STRUKTURI



**Erika i Heri Dejvis su za tri godine od distributera postali senior menadžeri. Za vreme tog perioda ispunili su kvalifikacione uslove za četiri Holidej relija. Erika nam je ukratko prenela događaje proteklog perioda.**

#### **Proteklih godina niste napredovali samo u pogledu Marketing plana, nego ste i puno radili na sebi?**

Kad smo prvi put stigli u Poreč, tad sam to učinila samo zbog svojih sponzora (*Aranka Vagaši i Andraš Kovač – nap.ur.*), a i zbog toga što je moj muž imao vremena da pođe samnom. Tad su me u prvom redu zanimala medicinska predavanja, pošto se bavim medicinskom gimnastikom. Prvi korak na polju svesnosti bio je stručni segment.

Posmatrala sam ljude, videla na njima kako su poput mene i oni svesni, borbene ličnosti. Zatim sam u restoranu primetila kako je svako sa svojim timom, a nas dvoje sami sa Herijem. Timski igrač u meni, rekao mi je kako smo i mi sposobni za to. Druga stepenica svesnosti bila je potreba za timom. A sledeća spoznaja bila je da u današnje vreme postoji neko, moj sponzor, koji mi želi dobro. Sa ovim se pre toga nigde nisam sretala.

#### **Sledio je opet viši nivo?**

Kao asistent menadžer do sledećeg porečkog relija izgradili smo mali tim, i stigli sa dva supervizora. U Poreču sam već bila „kao kod kuće“, a svojim saradnicima sam rekla da se osećaju prijatno, i da se opuste i budu prirodni. Ništa nije na silu – neka svako uzme za sebe ono, sa čime se može poistovetiti.

#### **U jesen 2011. već ste bili menadžeri?**

Da, to je sledeći preokret. Tad smo već stigli sa velikim timom, i bili veoma srećni i ponosni.

#### **Da li je istina, da je sistem Holidej relija razrađen tako, da je moguće iz godinu u godinu penjati se nivo više, jer te podstiče na kontinuirani rad?**

Tako je, i možemo ga svima preporučiti. Radi se o izazovu koji treba da ispuniš, a ko ga ispuni taj ozbiljno i radi i nešto očekuje od ovog biznisa. Isplati se doći ovde: najbolji predavači na jednom mestu, lepo okruženje, fantastičan tim.

#### **Kako ste uspeali da osvojite seniorski nivo?**

Bili smo srećni sa asistent menadžerskim nivoom. Menadžersku kvalifikaciju smo jako želeli, a za seniorsku smo se već borili. Zbog nje smo čak i letovanje planirali svesno. Ni na Tajlandu nemamo jezičkih poteškoća. Otputovali smo tako, da je Heri budućim kandidatima sastavio pet početnih paketa. A i pronašli smo petoro ljudi, od kojih je jedan postao menadžer. Tako smo postali Arankini i Berkičevi prvi „Global senior menadžeri“.

#### **Sledeće godine ćete se kao soarinzi ponovo kvalifikovati?**

Želeli bi. Zapravo hoćemo! Već vidimo ljude sa kojima se i mi možemo popeti nivo više. Naravno, radimo za novac, ali kod nas je čovek u centru pažnje. Od sponzora smo kopirali shvatanje da je naša misija što više ljudi učiniti uspešnim.

Zahvaljujem se svom timu, pogotovo Juditi Varadi, Antalne Radi i njenom mužu koji su od samih početaka uz nas, i sa kojima napredujemo zajedno.



**HAWAII**  
**GLOBAL RALLY**  
**2013**  
**21-29 APRIL**

## Uhvati sledeći talas!

Stigli smo u završnu četvrtinu kvalifikacionog perioda Globalnog relija, koji se održava na Havajima. Došlo je vreme da uhvatimo sledeći talas, dok širimo granice svoje slave!

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

  
FOREVER



## NIVO SENIOR MENADŽERA OSVOJILI SU



**Zita Rita Kobza i Gábor Kormos**

(sponzor: Andrea Varga)

„Nikad nije kasno postati ono šta si mogao postati.”



## MENADŽERSKI NIVO OSVOJILI SU



**László András Cseke i Orsolya Daróczi**

(sponzor: Zita Rita Kobza i Gábor Kormos)

„Svačiji život je zbir mnoštva minuta i nije svejedno čime ih provodiš.”



**Bettina Komor**

(sponzor: László András Cseke i Orsolya Daróczi)

„Nisam se zavetovao na pobjedu, nego da budem pošten. Nisam se zavetovao na uspjeh, nego da pokažem vatru koja gori u meni.” – Abraham Lincoln



## NIVO ASISTENT MENADŽERA SU OSVOJILI

Buzási Istvánné  
& Buzási István  
Dinya Györgyné  
Sziklai Tibor



## NIVO SUPERVIZORA SU OSVOJILI

Jane Chinonye Ani  
Bartakovics Gáborné & Bartakovics Gábor  
Boross Sándor & Boross-Tóth Dóra  
Bozsó Csaba & Bozsóné Jakus Tünde  
Vera Chika Ani  
Hegyi Judit Gerda  
Marijana Holos & Vlastijan Holos  
Horváthné Zsibók Erika & Horváth János  
Király Lászlóné  
Király Katalin  
Knyihár János  
Lengyelne Gál Emőke & Lengyel Csaba  
Mészárosné Szabó Dóra  
Némethné Tasi Gabriella  
Papp Róbert  
Szabó Zsolt & Szabóné Molnár Réka  
Tokáné Oreovecz Eszter & Toka Géza  
Tóth Csaba  
Zorica Zarić

# 60GG+

## KVALIFIKACIJA 09. 2012.

Éliás Tibor  
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Cseke András László & Daróczy Orsolya  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Mázás József  
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Rajnai Éva & Grausz András  
Senk Hajnalka  
Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara  
Hubacsek Ágota  
Kobza Rita Zita & Kormos Gábor  
Komor Bettina  
Szolnoki Mónika  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre  
Klaj Ágnes  
Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán  
Tóth Sándor & Vanya Edina  
Muladi Annamária



# ZAJEDNO NA PUTU USPEHA



## PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

### 1. NIVO

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter  
Becz Zoltán  
& Kenesei Zsuzsanna Viktória  
Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
Marija Buruš & Boško Buruš  
Davis Erika & Davis Henry  
Dr. Dósa Nikolett  
Éliás Tibor  
Olivia Gajdo  
Gecse Andrea  
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila  
Gyurik Erzsébet & Sándor József  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Illyés Ilona  
Rinalda Iskra & Lučano Iskra  
Dragana Janović & Miloš Janović  
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő  
Sonja Jurović & Zlatko Jurović  
Dr. Keresztényi Albert  
Kis-Jakab Árpád  
& Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida  
Klaj Ágnes  
Jadranka Kraljić-Pavletić  
& Nenad Pavletić  
Kúthi Szilárd

Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya  
Lipp Szilvia & Molnár Mihály  
Dr. Molnár László  
& Dr. Molnár-Stantić Branka  
Muladi Annamária  
Nagy Andrea  
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
Vaseliye Njegovanović  
Dr. Pavkovic Mária  
Dr. Marija Ratković  
Dr. Rokonay Adrienne  
& Dr. Bánhegyi Péter  
Sebők Judit  
Senk Hajnalka  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
& Dr. Seres Endre  
Sulyok László  
& Sulyokné Kökény Tünde  
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor  
Dr. Szénai László  
& Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
Szöllösi Cecília  
Tanács Erika  
Varga Géza  
& Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Varga Józsefné  
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor  
Jozefa Zore  
Zsidai Renáta

### 2. NIVO

Haim Józsefné & Haim József  
Kása István & Kása Istvánné  
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
Oroszázi Diána  
Siklósné Dr. Révész Edit  
& Siklós Zoltán  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Utasi István & Utasi Anita

### 3. NIVO

Berkics Miklós  
Tomislav Brumec & Andreja Brumec  
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
Halmi István  
& Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt  
& Leveleki Anita  
Stevan Lomjanski  
& Veronika Lomjanski  
Dr. Milesz Sándor  
Szabó József  
Tóth Sándor & Vanya Edina  
Vágási Aranka  
& Kovács András  
Varga Róbert  
& Varga-Hortobágyi Tímea

## CONQUISTADOR CLUB

### 09. 2012. NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSNOVU LIČNIH I NEMENADŽERSKIH BODOVA



#### MAĐARSKA

- 1 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
- 2 Mázás József
- 3 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
- 4 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
- 5 Rajnai Éva & Grausz András
- 6 Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
- 7 Hubacsek Ágota
- 8 Kobza Rita Zita & Kormos Gábor
- 9 Klaj Ágnes
- 10 Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán





U FOREVEROVOM KLUBU PUTOVANJA  
OČEKUJE TE MNOŠTVO POPUSTA!



„Putovanje? Letovanje?  
Obratite nam se s poverenjem!“  
Eva Baroš, rukovodilac  
Foreverovog Kluba putovanja

Poštovani članovi FLP-a!

Da li postoji prijatnija stvar nego otputovati  
u neki daleki kraj i odmarati se? Po nama  
postoji: po povoljnoj ceni ostvariti svoje  
putovanje iz snova!

Ukoliko ste istog mišljenja, pridružite se  
Foreverovom Klubu putovanja!

Očekujemo vas sa besplatnom registracijom  
i sa bezbroj povoljnih ponuda

S poštovanjem,  
Tim Foreverovog Kluba putovanja



Foreverov Klub putovanja deluje u obliku kluba zatvorenog  
kruga, i dostižan je isključivo članovima FLP-a.

Zahvaljujući klupskom delovanju, svojim članovima nudi:

- kvalitetna putovanja po povoljnim cenama: kao registrovani član možeš da biraš između 60 000 ponuda iz zemlje i inostranstva, u agenciji u ulici Nefelejč, preko telefona ili preko našeg veb sajta.
- usluge, kao i organizaciju putovanja po posebnim željama. Članovima kluba nudimo svake nedelje bogat izbor putovanja sa polaskom iz Budimpešte, i ostale ponude koje možete rezervisati sa čak i do 60% popusta.

**Kako se učlaniti u Foreverov Klub putovanja?**

Jednostavno! Treba samo da se registruješ na sajtu  
[www.foreverutazas.hu](http://www.foreverutazas.hu)

U okviru početne akcije do 31. decembra 2012.

naše usluge su vam dostupne uz besplatnu registraciju!

Nadamo se, da ćemo uskoro i Tebe pozdraviti među članovima kluba!



# FOREVER UTAZÁS

Drago nam je što smo i mi doprineli tome da se osećate prijatno u Poreču. I nadalje vam stojimo na raspolaganju u vezi organizacije putovanja ili letovanja.

Lep pozdrav  
Ekipe Foreverovog Kluba putovanja



## Foreverov Klub putovanja u Poreču: ove godine prvi put zajedno sa vama!

Ovogodišnji porečki Holidej reli će biti nezaboravan za ekipu Foreverovog Kluba putovanja: ništa manje, nego vas 139 nas je počastilo time što ste preko nas rezervisali smeštaj.

Zahvaljujući višegodišnjem iskustvu na polju organizacije putovanja, kao i razgranatim vezama uspeali smo da osiguramo odlične smeštajne kapacitete po povoljnoj ceni: većina vas je stanovala u apartmanima Valamar Diamant Rezidens, a nekolicina u hotelu Laguna Mediteran.

Na osnovu povratnih informacija možemo da izjavimo da su svi bili zadovoljni našim uslugama.

Evo nekoliko poruka koje ste vi poslali:

„Hvala na brizi. Osetili smo kako ste svim snagama nastojali, da nam osigurate smeštaj za vreme Holidej relija. Niste imali lak posao sa nama, ali smo se uzdali u vas i osećali da činite maksimalno što je moguće. Imali smo odličan smeštaj i u apartmanu doživeli nezaboravne dane. Zavaljujemo vam se na svemu.”

Maria Marko i njena ekipa

„Draga Eva, zahvaljujemo se Foreverovom Klubu putovanja na profesionalnom i kvalitetnom smeštaju! Već šest godina putujemo u Poreč, ali ovo je bio najkvalitetniji smeštaj od svih u kojima smo do sada boravili.”

Marian Geco-Hajdu i Laslo Žolt Geco

„U organizaciji Forever Living Productsa proveli smo u Poreču od 4. do 7. oktobra 2012. nezaboravne dane uz mnoštvo programa kao članovi ekipe Geco. Bungalovi su bili iznad svih očekivanja, smešteni u prekrasnom krajoliku, a lepo vreme i lepota mora nas je očarala. U Debrecin smo se vratili puni energije.”

Zoltan Bodnar i Aniko Vigvari





TIHOMIR I MAJA STILIN, SENIOR MENADŽERI  
ČLANOVI PRESIDENT'S CLUBA

## Postali smo slobodni

**Sponzor:** dr Albert Kerestenji

**Viša linija:** Agneš Križo, Jožef Sabo, dr. Šandor Miles i Reks Mon

ONI SU SKROMNI, JEDNOSTAVNI I UVEK SA OSMEHOM NA LICU. IAKO SU GRADNJU MREŽE POČELI U VRLO TEŠKIM OKOLNOSTIMA, VEĆ U PRVOJ GODINI POSTALI SU SENIOR MENADŽERI, I DO DANAS SU MEĐU NAJUSPEŠNIJIMA. UPOZNAJTE HRVATSKE DISTRIBUTERE BROJ JEDAN – MAJU I TIHOMIRA STILIN.



**Pre trinaest godina, uslovi za gradnju mreže nisu bili idealni. Kakva su vaša sećanja na ta vremena?**

**Maja:** Za nas je početak FLP priče – mart 1999. Tad smo bili roditelji dvoje dece, i oboje bez posla. Prihvatili smo svaki posao koji se nudio. Tihomirovo zanimanje je inženjer brodogradnje, a ja sam radila kao knjigovođa u školi. Pokušali smo sa bezbroj preduzetničkih poslova. Imali stolarsku radionicu, ribarnicu, menjačnicu, drogeriju, prodavnicu cipela, ali ni jedno nije donosilo odgovarajuću zaradu. Nismo raspolagali sopstvenim prostorom, prostor smo trebali da iznajmimo. Mnogo ulaganja, a na kraju je ostajao samo dug.

**Tihomir:** Uvek u minusu... A onda se odjednom nešto dogodilo. Poznanik nam je rekao kako ima veoma dobru ponudu. Od njega smo dobili prve informacije o FLP-u. Kasnije nam je postao sponzor: dr Albert Kerestenji, Od 1999. radimo direktno s njim.

**Odmah ste prihvatili ponuđeni posao?**

**Maja:** Nismo bili bez iskustva, i pre smo već bili učlanjeni u jedno MLM preduzeće. Znali smo na koji način prikazati neki proizvod, ali je nedostajao egzaktni sistem kao podloga.

**Tihomir:** To smo prvi put dobili od FLP-a, iako ne odmah. Prvih pola godine smo samo prodavali proizvode (gradnja mreže došla je tek kasnije), ali i to smo obavljali iako smo u početku imali samo materijale na mađarskom jeziku, čak smo i potpisali mađarski ugovor. Ali se nismo dvoumili.

**Maja:** Mene je uverila kozmetička maska od avokada pomešana sa Aloe gelom. Kako je ona bila izvrsna, postala sam otvorena i za ostale proizvode.

**Tihomir:** Žudeli smo za uspehom. Videli pred očima Las Vegas, iako je oko nas bila samo pustinja. Mada pri prvim koracima nismo imali kompletan pregled svega, želeli smo uspeh. Istina, u tome je jača bila Maja.

**Maja:** Kod mene je prevladala intuicija. Osećala sam da ćemo na taj način poboljšati svoj život.







**Tihomir:** Tada se još nije bila otvorila zagrebačka kancelarija i šest meseci proizvode je trebalo „vući“ preko dve granice, što je bilo jako komplikovano.

**Maja:** Čak nije bilo ni autoputa između Rijeke i Zagreba. Trebali smo oboje da vozimo na tim putovanjima. Naše dve ćerke bi ostavljali kod kuće, i nije nam bilo lako. Zatim je sistem iznenađujućom brzinom stao na sopstvene noge i osnivalo se predstavništvo: to je svedočilo o vrhunskom profesionalizmu firme.

**Tihomire, šta je vas konačno uverilo da krenete sa FLP-om?**

**Tihomir:** Prvi bonus. Bio je ogroman iznos nakon svega pola godine. Postigli smo za pola godine ono, što drugi nisu za četrdeset godina: postali smo slobodni. Ja sam oduvek mislio da se nismo rodili kako bi radili za druge, i to je zapravo neprirodno stanje. Dvadeset godina učiš, imaš gde da stanuješ, imaš porodicu, ali treba da radiš za to iz dana u dan: isto su mogli za sebe reći i robovi. Problem je u tome, što su ljudi zadovoljni osrednjom platom, i misle da je to sigurnost. Mi ne verujemo u sigurnost, barem ne u takvu.

**A šta sprečava druge da spoznaju isto?**

**Tihomir:** Ne žele slobodu, boje se. Nemaju potrebu da razmišljaju, koji je smisao konstantnog rada i takvog načina života. Druga sprečavajuća okolnost je što malo ljudi deli dobro sa drugima, iako nema šta da izgubi, pogotovo ako iza njih stoji snaga poput Forevera.

**Kako vam se razvijao posao?**

**Tihomir:** Prve godine u najtežim okolnostima postigli smo najviše. Postali smo senior menadžeri, a u učenju su nam pomagali dr Albert Kerestnji, Jadranka Kraljić-Pavletić, Sonja i Zlatko Jurović, Karmela Golubović i predavanja dr Marije Ratković i Veronike Lomjanski. Takođe veliko hvala i radnicima kancelarije FLP Hrvatske.

**Maja:** 2000. godine nam se rodila najmlađa ćerka. Ona je prava pravcata „aloe beba“ – svuda nas prati. U to vreme smo malo usporili tempo, ali smo sada odlučili da ponovo ubrzamo. Danas sam već sposobna da bilo koga zaustavim na ulici i predstavim mu se. Pre sam bila protiv takvog načina, ali su mi proizvodi pomogli da steknem sigurnost i samopouzdanje.

**Tihomir:** Nezavisno od povremenih manjih odmora, uspeali smo da





kupimo više stanova iz svojih prihoda, da osvojimo automobilski podsticajni program, da otputujemo svake godine u Ameriku. Dvanaest godina smo distributeri broj jedan u Hrvatskoj i kontinuirano držimo nivo. Jedva čekamo da bude neko još bolji od nas.

**Maja:** Mi danas se bavimo isključivo FLP-om, a to bismo činili i nezavisno od novca. Ljudima treba da nudimo mogućnost iz dubine svog srca, a ne da računamo koliko ćemo na tome zaraditi. To je veliki doživljaj za nas. Za to zaista treba da te zanima onaj čovek, osoba kojoj se obratiš. Ukoliko i on oseća istu stvar, tad si dobio dobrog saradnika i prijatelja.

**Tihomir:** Za nas je to poput muzike, slikanja, pisanja. Stvaramo kad i koliko želimo. To je svojevrsna misija, gde nije važna ličnost vođe, nego vrednosti koje zastupa.

#### Šta vas je naučila gradnja mreže?

**Tihomir:** Da se oslobodimo svega što nam krade vreme, da pazimo na to, kojom snagom vodimo druge. Nekad je snaga tolika, da ga i vučemo. Treba da osetimo trenutak kada treba da pustimo onog drugog da dalje ide sam, inače će stvari videti samo kroz nas, što nije delotvorno na duži period. Kako

da pronademo sto novih saradnika, kad nismo sposobni da rukovodimo dvojicom? Nezavisno od toga, treba da naučimo i na koji način da „vodimo sebe”.

**Maja:** Treba da imamo i svojevrsno poštovanje prema drugom čoveku. Znanje, kvalitet, stopostotnu garanciju: to su naše vrednosti.

#### Koji su vam bliži i dalji ciljevi?

**Tihomir:** Zapisao sam ih, jer ukoliko tačno ne zapisuješ svoje ciljeve, od njih ostaje samo mutna slika. Želeo bih, kad bi u roku od dve godine postali safir menadžeri, a za četiri-pet godina dijamanti.

**Maja:** Starije ćerke nam imaju 27 i 26 godina. Koriste proizvode, a bilo bi dobro kad bi uspeali da i njih potaknemo na posao. Najteže je biti prorok u sopstvenoj porodici, iako od FLP-a nema bolje mogućnosti na svetu.

#### Osim rada šta su vam omiljene aktivnosti?

**Maja:** Šetnje uz morsku obalu, slušanje talasa i... pomaganje ljudima.



# lifestyle

## Lifestile saveti



### Paleolitska ishrana i civilizacijske bolesti 3.

„Uveren sam, da kad bi naše telo vratili u okruženje za koje se ono zaista razvilo, funkcionisalo bi isto tako besprekorno, kao i tela ostalih živih bića. Bolest je ispoljavanje disharmonije između tela i okruženja.”

(Albert Szent-Györgyi)



**P**ogledajmo na koji način su povezani najčešći civilizacijski problemi: kardiovaskularne bolesti, šećerne bolesti, rak i autoimune bolesti sa zapadnjačkom ishranom i načinom života.

U civilizovanim državama sve više raste broj previše gojaznih ljudi, a paralelno s tim raste i broj šećernih bolesnika, ljudi sa kardiovaskularnim problemima i obolelih od raka. U SAD su u ime holesterolske teorije već 50-ih godina prognane masti životinjskog porekla (zasićene), i zamenjene sa biljnim masnoćama (višestruko nezasićene masti) da bi od njih hemijskim reakcijama proizveli delimično zasićen margarin. Paralelno s tim porasla je i potrošnja šećera i brzo apsorbujućih ugljenih hidrata (na osnovu preporuka o ishrani siromašnoj mastima, a bogatoj ugljenim hidratima). Kao rezultat toga, broj umrlih od srčanih bolesti je trebao da opadne, međutim to se nije dogodilo. Broj je čak porastao. Signifikantno je porastao i broj gojaznih ljudi. Višak telesne težine danas kardiolozi smatraju vodećim rizičnim faktorom.

Čovek se tokom svoje evolucije nije privikao na brzo apsorbujuće ugljene hidrate. Danas važeće preporuke preferiraju konzumaciju žitarica i do pet-šest puta dnevno. Žitarice su brzo apsorbujući ugljeni hidrati (takvi su još šećer, krompir, kukuruz, pirinač) koji imaju visok takozvani glikemijski indeks (GI). Šta se događa u telu? Jela sa visokim GI izazivaju pojačano izlučivanje insulina.

Visok nivo insulina prouzrokuje glad, a nakon unošenja ugljenih hidrata brže postajemo ponovo gladni, u telo stiže ponovo jelo sa visokim GI, nakon čega sledi opet povišeno izlučivanje insulina. Ukoliko se taj proces često ponavlja, prouzrokuje povišeni nivo šećera i insulina u krvi. Ovo zadnje opet čini ćelije neosetljivim prema insulinu, naučnim nazivom čini ih insulinski rezistentnima. Sve to znači da ćelije šećer više ne ugrađuju u sebe, nego ga preusmeravaju prema skladištima masti, prvenstveno u obliku masti u unutrašnjim organima. One deluju poput organa za proizvodnju hormona: izlučuju materije koje izazivaju upale (Interleukin-6 skr. IL-6, Tumor Necrosis Factor-alpha skr. TNF-alfa). IL-6 u jetri aktivira izlučivanje reaktivne belančevine C ili CRP (što prouzrokuje upale venskih zidova, a to opet pokreće nastanak ateroskleroze). Upalni faktori dalje jačaju insulinsku rezistenciju što ustaljuje visok nivo krvnog šećera i insulina, na taj način se upala širi na ceo organizam. Tako nastaje **metabolički sindrom**, čija su obeležja: povišen nivo insulina, insulinska rezistencija, povišen nivo krvnog šećera, višak telesne težine, šećerna bolest, povišen krvni pritisak, povišen trigliceridni nivo, opadajući HDL nivo (HDL – „dobar holesterol”), upala na nivou celog organizma. Sve to znači kompleksan poremećaj metabolizma, što je uzrok najčešćih civilizacijskih bolesti. Čak četvrtina ljudi zapadnog sveta boluje od metaboličkog sindroma!



## ŠEĆERNA BOLEST TIP 2

Često unošenje velike količine hrane bogate sa GI izaziva i održava gore opisani proces. Zbog toga vidimo prilikom terapije šećernih bolesnika da se uprkos unošenju preporučene količine ugljenih hidrata, obično i dalje goje, masnoća u unutrašnjim organima proizvodi i nadalje upalne faktore koji napadaju unutrašnje zidove vena, a na oštećena tkiva taloži se holesterol i pored njegovog normalanog ili čak niskog nivoa u krvi. Taj talog nazivamo plak (plaque) koji sužava unutrašnji presek vena, što prouzrokuje aterosklerozu. Šanse preživljavanja šećernih bolesnika zavise od komplikacija na venama. Rešenje je eliminisanje uzroka: potpuno izostavljanje žitarica, šećera, krompira, kukuruza, pirinča, mleka i mlečnih prerađevina. I u mleku ima šećera, i to ne malo. Zbog toga se i može od mleka praviti dekorativni šlag, ali što je važnije: surutka ubrzava izlučivanje insulina više nego što bi se očekivalo na osnovu šećernog sadržaja. Jedna kifla i jogurt ili pahuljice sa mlekom za doručak, znače ozbiljno opterećenje metabolizmu ugljenih hidrata! Ko boluje od šećerne bolesti tipa 2, a telo mu još proizvodi insulin (decenijama postojeći začaran krug po gore navedenima, još mu nije upropastio ćelije gušterače za proizvodnju insulina), taj potpunim eliminisanjem brzo apsorbujućih ugljenih hidrata može sebi da poboljša životni kvalitet, kao što to dokazuje bezbroj primera. Nastanak šećerne bolesti tipa 1 je drugačiji proces (najčešće autoimunog porekla), gde se smanjuje proizvodnja insulina, ali uz pomoć stručnjaka otvorenog za principe paleolitne ishrane, moguće je značajno smanjiti insulinsku potrebu.

## KARDIOVASKULARNE BOLESTI

Metabolički sindrom povezan je i sa aterosklerozom, kao i srčanim infarktom (vidi gore). Ispitivanje velikog materijala pokazalo je kako je do smrti usled prestanka rada srca u otprilike polovini slučajeva došlo uz normalan nivo holesterola. Na osnovu gore navedenih, jasna je veza između velike količine GI ugljenih hidrata i gojaznosti, visokog pritiska, ateroskleroze i prestanka rada srca. Treba znati da smrt zbog bolesti srca u otprilike 65% slučajeva ne prouzrokuje infarkt, nego tzv. električni problem srca, fatalni poremećaj srčane ritmije. U ime holesterolske teorije prognane su iz ishrane masnoće životinjskog porekla (zasićene), a njihovo mesto preuzeo je margarin proizveden od višestruko nezasićenih masti, znači biljnih ulja (vidi gore). Neka ulja sadrže masnu kiselinu omega 3, međutim obično je u njima više omega 6. Obe masne kiseline su esencijalne, znači potrebne su našem telu, ali nije svedjedno kakav je njihov odnos. Idealan odnos bi bio – omega 3 : omega 6 = 3:1, umesto toga u stvarnosti njihov odnos je 1:25. I uz sve to iskorišćenost omega 3 biljnog porekla ni približno nije toliko efektna kao one životinjskog porekla. U pogledu protoka krvi omega 3 štiti unutrašnje zidove vena, opušta ih, smanjuje nastanak patološki opasnih krvnih ugrušaka, reguliše nivo krvnog

šećera, ima protivupalno dejstvo i štiti nas od aritmije. Omega 6 deluje upravo suprotno, znači ukoliko ga ima previše, pogoršava bolesti krvotoka i potpomaže nastanak opasne srčane aritmije. Ovaj efekat dodatno pomažu zasićene masti, koje nastaju prilikom podgrevanja ulja, a izražavaju se u obliku upalnih faktora. Prema najnovijim istraživanjima 4 grama zasićenih masti dnevno za 35% povećava rizik od prestanka rada srca (to je otprilike jedna porcija pomfrita).

## RAK

Poznata je činjenica da se kod ljudi sa viškom telesne težine, višestruko izražava rizik nastanka raka. Kod pregojaznih ljudi visok je nivo krvnog šećera i insulina, vidi se insulinska rezistencija, zato ćelije nisu sposobne da ugrade šećer koji zato preusmeravaju prema tumorskim ćelijama, koje ga rado primaju. Naime, budući da su nisko diferencirane ćelije, energiju dobijaju isključivo iz šećera. Masnoća u unutrašnjim organima neprestano ispušta materije koje prouzrokuju upalne procese (IL-6, od čega nastaje CRP, TNF-alfa, vidi gore) na taj način se održava upala na nivou tela. Na podlozi hronične upale lakše nastaje tumor.

Na taj način je poznat učinak žitarica i brzo apsorbujućih ugljenih hidrata. Međutim kakva je situacija sa mlekom, čije konzumiranje preporučuje državno zdravstvo? Mleko sadrži reaktivnu belančevinu C (CRP) znači čak ne treba ni čekati da jetra aktivira njenu proizvodnju. Mleko, pošto ono prirodno služi za što brži rast teladi, sadrži više faktora rasta poput faktora insulinskih obeležja (IGF). Faktori rasta ubrzavaju razmnožavanje ćelija, a brže razmnožavanje prouzrokuje i brže starenje ćelija. Međutim češće razmnožavanje povlači za sobom povećanu mogućnost greške, što znači da se lakše rađaju tumorske ćelije. Rezultati ispitivanja dokazuju kako je učestalost raka dojke kod žena koje piju mnogo mleka, sedam puta veća.

Da li igraju ulogu u civilizovanom svetu rasprostranjena biljna ulja u nastanku tumora? Već sam pisala o odgovarajućoj razmeri omega 3 i 6. Efekat omega 3 u pogledu tumora: sprečava nastanak tumora i metastaza, deluje protiv upala, jača rad imunološkog sistema. Omega 6 deluje upravo suprotno. Prema tome značajno narušena razmera (1:25) doprinosi nastanku tumora.

## AUTOIMUNE BOLESTI

U prethodnom članku detaljno sam opisala na koji su način štetne za čoveka neprobavljive belančevine žitarica, mahunarki, krompira, kukuruza (gluten, lektin) ljudska creva prouzrokuju „sindrom curećeg creva”, zbog čega deo belančevina dospeva u telo. Dotične, za telo strane materije, izazivaju proizvodnju antitela i ukoliko su dotične belančevine slične nekoj belančevini u telu, vremenom će se imunološki sistem okrenuti protiv sopstvenog tela. Takvu bolest u organizmu nazivamo autoimunom, a nju

# Lifestyle



prouzrokuje poremećaj rada pojedinih organa. I preterano piće mleka čini zidove creva prolaznima. Takve bolesti su na primer: reumatoidni artritis (RA), autoimuna bolest štitne žlezde sa preizraženim ili preslabim radom, lupus (SRE), šećerna bolest tipa 1, multiplaskleroza. Što se pre eliminišu iz ishrane materije koje prouzrokuju autoimune bolesti, time će biti veća šansa za regeneraciju!

## ALERGIJA

Kod primitivnih naroda gotovo je nepoznata bolest, iako u krvi imaju veoma visoki nivo IgE, što je u zapadnim civilizacijama znak alergije. Eksperimentima na životinjama dokazano je, da ukoliko one dođu prvo u dodir sa parazitima, a tek nakon toga sa alergenima (materije koje prouzrokuju alergiju) ne postaju alergične, ali u obrnutom slučaju postaju. Prilikom ispitivanja veće grupe dece, naučnici su došli do zaključka da deca koja žive na selu u lošijim socijalno-higijenskim uslovima, deca koja rano dolaze u društvo i deca koja imaju braću i sestre mnogo ređe oboljevaju od alergije. Ukoliko sasvim mala deca na prirodan način dođu u kontakt sa mikrobima, mnogo je veća verovatnoća nastanka prirodnog imunološkog odgovora. Važnu ulogu u svemu tome igraju „dobre“ crevne bakterije poput bifidusa i laktobacila, koje nas štite. Međutim, zapadnjačkim načinom ishrane u telo stižu i druge vrste bacila, te se razmnožavaju (npr.: stafilokoki, klostridiji) što menja prvu zaštitnu liniju imunološkog sistema. Između ostalog čini nas mnogo izloženijima na alergijske reakcije. Normalizovanje crevne flore svakako je neophodno za očuvanje zdravlja. Ostavimo se hrane koja pomaže nastanku poremećaja: brzo apsorbujućih ugljenih hidrata, žitarica, mleka, mahunarke. Ove zadnje direktno štete crevnim zidovima, prouzrokuju „sindrom curećeg creva“ i održavaju upale. Uz sve to nadoknadimo kvalitetnu, živu bakterijsku floru!

## VITAMIN D

Odgovara za zdravlje kostiju, osim toga štiti nas i od nastanka tumora, čuva kardiovaskularni sistem, potreban je za ispravan rad imunološkog sistema. Detaljno opisano u članku dr Marije Hoči u junskom broju.

Nisam uspela da se osvrnem na sve probleme, želela sam da ukažem na povezanost najčešćih bolesti i zapadnjačke ishrane. Ipak, šta mogu da preporučim?

Čuvajte zdravlje svoje porodice, jer osim vas to niko neće učiniti, to je vaša odgovornost.

## ALI KAKO?

1. Eliminišite iz ishrane sve na šta se nismo privikli tokom evolucije: žitarice, mleko i mlečne prerađevine, mahunarke, brzo apsorbujuće ugljene hidrate poput šećera, krompira, kukuruza, pirinča.
2. Vratite ravnotežu crevne flore: odgovarajućom ishranom, kvalitetnim probioticima (bakterija bifidus, baktobacili) i prebioticima (koje unapređuju razmnožavanje i aktivnost probiotika).
3. Vratite idealnu telesnu težinu, uz to je potrebna dopuna minerala, između ostalih – hroma.
4. Gimnastika: sastavni deo života. Potrebno je dnevno 30 minuta bavljenja sportom koji ubrzava puls (100-120/minut). Drugačije rečeno, sporta od kojeg se znojimo.
5. Dopunjavajte vitamine, mikromineralne, jer za to povrće i voće proizvedeno na velikim farmama nije sposobno!
6. Ublažite stres, ali ne pilulama za smirenje nego sportom, relaksacijom, aktivnim odmorom!

Želim vam mnogo uspeha u očuvanju zdravlja vas i vaše porodice!



**dr Terezia Šamu**  
hirurg, specijalista  
kardiovaskularne  
hirurgije  
soaring menadžer

- LITERATURA:** 1. Albert, CM; Chae, CU; Grodstein, F; Rose, LM; Rexrode, KM; Ruskin, JN et al: Prospective study of sudden cardiac death among women in the United States. *Circulation*, 2003, 107:2096-101.
2. Cleave, TL; Campell GD: Diabetes, coronary thrombosis and the saccharine disease. John Wright & Sons Ltd. Bristol, England, 1966.
  3. Cordain, LMD: The Paleolit Diet. John Wiley and Sons, New Jersey, 2002.
  - de Lorgeril, M, Salen, P.: Cholesterol lowering and mortality: Time for a new paradigm? *Nutr. Metabol. Car. Dis*, 2006, 16:387-390.
  4. Elliott, RB., Harris, D.P., Hill J.P., Bibby N.J., Wasmuth, H.E.: Type I (insulin- depende) diabetes mellitus and cow milk: casein variant consumption. *Diabetologia*, 1999, 42:292-296.
  5. Feskanich, D., Willett, W.C., Stampfer, M.J., Colditz, G.: Milk, dietary calcium, and bone fractures in women: a 12-year prospective study. *AJPH*, 1997, 87:992-997.
  6. Laugesen, M., Elliott, RB.: Ischaemic heart disease, Type I diabetes, and cow milk A1 beta-casein. *NZ. Med. J.* 2003. 116. 1-19.
  7. Sachdeva, A; Cannon, CP; Deedwania, PC; Labresh, KA; Smith, SC Jr; Dai, D; Hernandez, A; Fonarow, GC: Lipid levels in patients hospitalized with coronary artery disease: an analysis of 136,905 hospitalizations in Get With The Guidelines. *Am Heart J*, 2009. 157:111-117.
  8. Szendi G.: Paleolit táplálkozás A nyugati életmód és a civilizációs betegségek. Jaffa, Budapest. 2009.
  9. Szendi G., Mezie E.: Paleolit szakácskönyv. Jaffa, Budapest, 2010.
  10. Szendi G.: Paleolit táplálkozás és korunk betegségei. Jaffa, Budapest, 2011.
  11. Szendi G.: Paleolit táplálkozás kezdőknek. Jaffa, Budapest, 2011.
  12. Szendi G., Mezie E.: Paleolit szakácskönyv II. Jaffa, Budapest, 2011.
  13. Tack, I.: Metabolic syndrome in relationship to type 2 diabetes and atherosclerosis. *Diab Res Clin Pract*, 2005. 68: 52-9.
  14. Taubes G.: The New Obesity Campaigns Have it All Wrong. *Newsweek* magazin, 2012. 05.
  15. Tóth Cs. dr.: Paleolit orvoslás. Számolj le a betegségekkel! Jaffa, Budapest, 2012.
  16. Wyne, KL.: The effect of hypoglycaemia and its therapies on the heart. *Heart Failure Clin*. 2006. 2:61-70.



N E W F O R E V E R T V



## DA LI ŽELIŠ DA POSTANEŠ VODITELJ EMISIJE ILI SPIKER?

Ne bojiš se kamere? Nije ti teško da se smeškaš? Smatraš za sebe da si talentovan, ali te još niko nije „otkrio“? Došlo je tvoje vreme! Prijavi se u obnovljeni tim FOREVER TELEVIZIJE

**za VODITELJA EMISIJE ili SPIKERA!**

Naša redakcija očekuje prijavu talentovanih ženskih i muških osoba, čistog i artikulisanog govora. Svoju biografiju sa fotografijom pošalji na sledeću imejl adresu: [flptv@flpseeu.hu](mailto:flptv@flpseeu.hu)

Uz prijavu obavezno navedi: „voditelj emisije“ ili „spiker“.

Rok za prijavu: 30. novembar 2012.

*Luscious Lip Colour  
from Sonya*

FANTASTIČAN RUŽ ZA USNE, SA LED LAMPICOM  
NA KUTIJI – LIMITIRANO IZDANJE.

*Naglasí svoje usne prirodnim Sonya sjajem za usne! Ovaj luksuzni i hranljivi sjaj, proizveden je na bazi popularne i priznate Aloe vere. Kolekcija sadrži šest fantastičnih nijansi. Luscious Lip Colour from Sonya daje savršen osmeh!*

Ice (362), Parfait (366), Lush (363), Cashmere (364), Allure (365), Passion (367)

Pri izboru prave nijanse, rado će vam pomoći saradnice Sonya uslužnog i edukativnog centra.



# SAOPŠTENJA

## CENTRALNA OBAVEŠTENJA

Naši distributeri na veb sajtu [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) nakon klika na tačku **DISTRIBUTERSKA PRIJAVA** (lozinku i korisničko ime tražiti preko imejla poslanog na [it@flpseeu.hu](mailto:it@flpseeu.hu)) između ostalog mogu pogledati sledeće korisne informacije: dnevni bodovi, internetska robna kuća, mesečni obračun bonusa. Na veb sajtu nalaze se i drugi marketing materijali i informacije: magazin, kalendar priredbi, opis podsticajnih programa, formulari, edukacioni materijali, katalozi, Međunarodna poslovna politika. Međunarodni youtube kanal možete gledati na adresi [www.youtube.com/user/AloePod](http://www.youtube.com/user/AloePod).

## PREPRODAJA, REKLAME

**Zabranjena je preprodaja naših proizvoda i reklamnih materijala preko interneta. Unutar prodavnice ili ureda proizvodi se mogu prikazati i prodavati u skladu sa tačkom 16.02 (h), (i), (j) i (k) Međunarodne poslovne politike. Pravila reklamiranja distributerske delatnosti i izrade sopstvenog veb sajta navedena su u tačkama 16.02 (h) odnosno 17.10.** Informisanje o **PRODAJNIM PODACIMA** možete obaviti na sledeće načine:

- preko interneta u distributerskom delu [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)
- preko Forever Telefon softvera
- preko internetske usluge MyFLPBiz
- i u našim centrima, za partnere iz Mađarske na broju +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, a partneri iz ostalih država regije na broju +36-1-332-5541



## MADARSKA

### Centralna Uprava u Budimpešti

1183 Budimpešta, Nefelejcs u. 9-11.  
imejl: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu)  
tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, 4289, +36-1-297-1995  
Poštanska adresa: 1439 Budapest, Pf.: 745.  
Državni direktor: dr Šandor Miles: +36-1-297-1995, mob.: +36-70-316-0002  
Direktor za marketing i komunikaciju: Bernadet Husti lokal 194, mob.: +36-70-436-4212;  
Dora Harman: lokal 157, mob.: +36-70-436-4197  
Žužana Petroci: lokal 131, mob.: +36-70-436-4276  
Direktor za prodaju i razvoj prodaje: Eržebet Ladak tel.: +36-1-269-5370/lokal 160, mob.: +36-70-436-4230;  
Odeljenje za međunarodnu komunikaciju: Aranka Sečei: lokal 136, mob.: +36-70-436-4229; Otilia Čabradi: lokal 135, mob.: +36-70-436-4227  
Odeljenje za razvoj marketinga i edukacije (FLP TV): Šandor Berkeš, lokal 133, mob.: +36-70-436-4213

### Edukacioni centar:

1067 Budimpešta, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1-373-0025, fax: +36-1-312-8455  
Rezervacija/informacije: Balint Rokaš, mob.: +36-70-436-4280  
Radno vreme: ponedeljak – petak 10:00–21:00

### SONYA edukacioni centar

Dogovor termina: Veronika Kozma, kozmetičar: +36-70-436-4208; Melinda Ešik, frizer: +36-70-436-4178

Popusti: za 10 prilika 10%, za 5 prilika 5%

**BESPLATNI TRENING** u Sonya edukacionom centru! U ulici Szondi utorkom od 10:00, u ulici Nefelejcs u Sonya kućici četvrtkom od 15:00. Prijava Forever telefonom: Kata Ungar +36-30-331-1883.

### NARUČIVANJE PROIZVODA

Naše proizvode možete kupiti ili naručiti u predstavništvima i lično:  
- Preko mobilnih telefona: +36-70-436-4290 i +36-70-436-4291, ili preko fiksnih telefona: +36-1-297-5538 i +36-1-297-5539, ponedeljkom od 8-20 časova, od utorka do petka od 10:00-20:00, preko mobilnih telefona: +36-70-436-4294 i +36-70-436-4295, ponedeljkom od 12:00-20:00, ostalim radnim danima: od 10:00-18:00, odnosno preko nedelje od 12:00-16:00 preko besplatnog broja: +36-80-204-983.  
– Internet robna kuća: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com), ili [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu).

### Pozivni centar:

**WEBSHOP:** +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286, [webshop@flpseeu.hu](mailto:webshop@flpseeu.hu)  
**TELECENTAR:** +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, [telecenter@flpseeu.hu](mailto:telecenter@flpseeu.hu)  
Rukovodilac odeljenja: Melinda Malik, mob.: +36-70-436-4240  
Proizvode naručene preko telefona ili interneta dostavna služba dostaviće vam na kućnu adresu u roku od dva dana, nakon naručivanja. Troškove dostave u slučaju kupovine u vrednosti 1cc ili više, kompanija preuzima na sebe. Proizvode Forever Living Productsa prodajemo sa preporukom Saveza mađarskih alternativnih lekara.

### Operativna uprava:

1183 Budimpešta, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, 4289  
Generalni menadžer: Peter Lenkei, mob.: +36-70-436-4292  
Asistent: Monika Vekáš-Kovač, lokal 192, mob.: +36-70-436-4281  
Finansijski direktor: Gabriela Rokaš-Weber, tel.: +36-1-269-5370/lokal 171, mob.: +36-70-436-4220  
Finansijska recepcija: Katalin Botoš-Blahut, lokal 121, mob.: +36-70-436-4218  
Direktor za kontrolu: Žolt Šuplic, tel.: +36-1-269-5370/lokal 181, mob.: +36-70-436-4194,  
**Debrecinska regionalna uprava:** 4025 Debrecen, Eržebet u. 48. Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Radno vreme: ponedeljak od 12:00–20:00, utorak – petak od 10:00-18:00 (fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).  
Regionalni direktor: Kalman Poša, mob.: +36-70-436-4265  
**Segedinski regionalna uprava:** 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Radno vreme: ponedeljak od 12:00–20:00, utorak – petak od 10:00–18:00 (fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena). Regionalni direktor: Tibor Radocki  
**Sekešfehervarska regionalna uprava:** 8000 Sekešfehervar, Sóstói út 3. Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, fax: +36-22-503-913 Radno vreme: ponedeljak od 12:00-20:00, utorak – petak od 10:00-18:00 (fakturisanje se završava 30 minuta pre kraja radnog vremena).  
Regionalni direktor: Tibor Kiš

**Forever Resorts:** Hotel Dvorac Teleki-Degenfeld, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285, [www.kastelyszirak.hu](http://www.kastelyszirak.hu)  
Restoran Šasfesek (Sasfészek), tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu)  
Direktor mađarskih ustanova Forever Resorts Katalin Kiralj.

**Agencija za prodaju avionskih karata Feniks (Phónix)** Szondi utca, ponedeljak – petak: od 12:00-18:00, Gabriela Pitman +36-70-436-4297

### Medicinski stručnjaci:

dr Edit Šikloš-Reves, predsednik Stručnog lekarskog kolegijuma Forever Mađarske, dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335; dr Laslo Mezeši: +36-70-779-1943; dr Endre Nemet: +36-70-389-1746; dr Terezia Šamu: +36-70-627-5678, Nezavisni medicinski stručnjak: dr Đerd Bakanek: +36-70-414-2913  
Stručnjaci se mogu zvati u toku radnog vremena.

**KALENDAR PRIREDBI:** Budimpešta, Dan uspeha 17. novembar, 15. decembar 2012.

### Radno vreme centra u Nefelejcs ulici:

ponedeljak: 08:00-20:00, utorak – četvrtak: 10:00-20:00, petak: 10:00-18:00

### Telecentar:

**ponedeljak: 08:00-20:00, utorak – petak: 10:00-20:00**

Svakog poslednjeg radnog dana u mesecu (unutar nedelje): 08:00-20:00 časova, svake poslednje subote u mesecu (nakon koje ne sledi radni dan) 12:00-20:00

## NACRT OBRAZOVNOG PROGRAMA ZA 2013.

**DANI USPEHA:** 26. januar, 30. mart, 11. maj, 12. maj Dan zdravlja, 20. jul, 16. novembar

**DVODNEVNI SEMINARI:** 16-17. februara, 8-9. juna, 12-13. oktobra

**PODSTICAJNI PROGRAMI:** 21-29. aprila Globalni reli, 23-26. maja Igl menadžeri – seminar, 15-22. septembra „Go dajmond” seminar, 4-5. oktobra Holidej reli

# SAOPŠTENJA



## SRBIJA

**Beogradska kancelarija:** 11010 Beograd, Kumodraška 162.  
tel.: +381-11-397-0127, fax: +381-11-397-0126,  
imejl: office@flp.co.rs

Predaja narudžbi: narucivanje@flp.co.rs  
Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak 12:00–19:30,  
sreda i petak 09:00–16:30, svake poslednje subote u mesecu i tokom Dana  
uspeha 9:00–12:30  
telecentar: +381-11-309-6382  
Sonya salon lepote: 063-394-171

**Niška kancelarija:** 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, tel: +381-18-514-131;  
fax: +381-18-514-130, imejl: officenis@flp.co.rs  
Radno vreme:  
ponedeljak, utorak i četvrtak 11:00–19:00,  
sreda i petak 9:00–17:00, svake poslednje subote u mesecu 9:00–12:30

**Horgoška kancelarija:** tel./fax: +381-24-792-195,  
imejl: tinde.szolnoki@flp.co.rs  
Radno vreme: ponedeljak – petak 8:00–16:00.  
Svake poslednje subote u mesecu 9:00–12:30.

Regionalni direktor: Branislav Rajić  
Medicinski stručnjaci: dr Biserka Lazarević  
i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318

Beograd, Dan uspeha: 02. decembar 2012.



## CRNA GORA

**Podgorička kancelarija:** 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.,  
tel: +382-20-245-402, fax: +382-20-245-412  
Radno vreme ponedeljkom: 12:00–20:00  
ostalim radnim danima: 9:00–17:00  
Svskog meseca poslednja subota je radni dan,  
radno vreme subotom: 9:00–14:00  
Regionalni direktor: Aleksandar Dakić  
Medicinski stručnjak, dr Nevenka Laban: +382-69-327-127  
imejl: flppodgorica@t-com.me



## SLOVENIJA

**Lubljska kancelarija:** 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.  
tel.: +386-1-562-3640, fax: +386-1-562-3645  
naručivanje proizvoda, mob.: +386-40-559-631,  
tel: +386-1-563-7501  
imejl narudžbe: narocanje@forever.si  
imejl informacije: info@forever.si  
Radno vreme: ponedeljak 12:00–20:00, utorak – petak 9:00–17:00

**Lendavska kancelarija:** 9220 Lendava, Kolodvorska 14.  
tel.: +386-2-575-1270, fax: +386-2-575-1271  
Radno vreme: ponedeljak – petak 9:00–17:00  
imejl: lendva@forever.si  
Regionalni direktor: Andrej Kepe  
Medicinski stručnjak, dr Miran Arbeiter: +386-41-420-788

Ljubljana, Dan uspeha: 24. novembar 2012.

Edukacija: otvorena predavanja svake srede od 19:00,  
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.



## HRVATSKA

**Zagrebačka kancelarija:** 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.  
tel: +385-1-3909-770; fax: +385-1-3909-771  
Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 09:00–20:00,  
utorak, sreda i petak 09:00–17:00

**Riječka kancelarija:** 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A  
tel: +385-51-372-361, mob.: +385-91-455-1905  
Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 12:00–20:00,  
utorak, sreda i petak 09:00–17:00

Regionalni direktor: mr Laslo Molnar  
Medicinski stručnjaci:  
dr Ljuba Rauški Naglič, mob.: +385-91-5176-510  
dr Draško Tomljanović, mob.: +385-91-4196-101  
utorak 14:00-17:00 i petak 14:00-16:00  
Edukacija: Zagreb, Trakošćanska 16., ponedeljak, sreda: 18:00–19:00  
Rijeka, Strossmayerova 3/A, ponedeljak, četvrtak: 18:00–19:00  
imejl: flp-zagreb@zg.htnet.hr



## ALBANIJA

**Tiranska kancelarija:** Tiranë, Reshit Çollaku 36.  
tel./fax: +355-42-230-535  
Radno vreme, radnim danom 9:00-13:00 i 16:00-20:00  
Regionalni direktor: Atila Borbat  
mob.: +355-69-4066-810, +36-70-436-4293  
Rukovodilac ureda, Xhelo Kiçaj, mob.: +355-69-4066-811,  
mob.: +36-70-436-4310  
imejl: flpalbania@abcom.al



## KOSOVO

**Prištinska kancelarija:** Pristinë Rr. Uçk br. 94.  
tel.: +381-38-240-781, +377-44-50-3911  
Radno vreme, radnim danima: 10:00-16:00.  
Regionalni direktor: Atila Borbat  
mob.: + 355-69-4066-810, + 36-70-436-4293  
imejl: flpkosova@kujtesa.com



## BOSNA I HERCEGOVINA

**Bijeljinska kancelarija:** 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.  
tel.: +387-55-2111-784, +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780  
Radno vreme, radnim danima: 9:00–17:00  
Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

**Sarajevska kancelarija:** 71000 Sarajevo,  
Džemala Bijedića 166 A.  
tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682,  
fax: +387-33-760-651  
Radno vreme: ponedeljak, četvrtak, petak 09:00–16:30,  
utorak, sreda 12:00–20:00  
Rukovodilac ureda: Enra Hadžović  
imejl: forever.flpbos@gmail.com,

Dan uspeha: 8. decembar 2012.



# SVET SE OTVORIO

## **Govorila bi malo detaljnije o prvom susretu sa biznisom?**

Dvadeset godina idem na gimnastiku kod Erike. Izostala sam nekoliko meseci, ali ozleda članka vratila me je kod nje. Dobila sam nekoliko proizvoda sa kojima sam imala dobra iskustva, koristila ih i mazala, ali tada nisam pridavala previše značaja tome. Ponekad bih upitala nešto o proizvodima izloženim na polici, a Erika mi je rekla kako će mi veoma rado govoriti o njima, šta više, ukoliko organizujem sastanak sa koleginicama pozvaće i Aranku Vagaši, svog sponzora. To sam odmah odbila pomislivši kako bih se osećala veoma neprijatno pred koleginicama. Erika više nije insistirala, ali prošlog leta prilikom jednog časa gimnastike spomenula mi je kako želi da postane menadžer. Ni sama ne znam da li zbog te izjave ili zbog nečeg drugog, ali sam na njen poziv odgovorila sa „da“; radilo se o prezentaciji proizvoda u bašti njene kuće.

## **Šta se tamo dogodilo?**

Otišla sam, a bilo je osim mene još nekolicina meni stranih ljudi, odslušala sam prezentaciju i odmah popunila prijavu.

## **Zbog čega je došlo do preokreta?**

Zbog Arankine ličnosti, Erikinog poleta, energije, pristupa celom biznisu. Tamo sam prvi put srela Botia (menadžera Botonda Kovača – nap. ur.). Stvari koje sam tamo slušala imale su veliki uticaj na mene, tako da se više uopšte nije postavljalo pitanje da li ću se pridružiti.

## **I tako si krenula...**

Da, veoma brzo. Sastavila sam za sebe paketić u vrednosti od dva boda i imala sam još nekoliko dana za ostvarenje 4-bodnog aktiviteta. Uspelo mi je: kupila sam svakojake proizvode, jer sam zaista želela da ih isprobam, onako ženske stvari: šampon, losion za telo. Ušla sam u školu, pokazala nekolicini koleginica u šta sam se upustila i odjednom se pojavilo veliko interesovanje. Nakon nekoliko dana isplanirale smo šta je sledeći korak – naravno, supervizorski nivo. Uspela sam za manje od tri nedelje.

## **JUDIT VARADI MENADŽER**

**Judit živi u Budimpešti, gde vodi jezičku školu. Godinama je odlazila na časove gimnastike kod Erike Dejvis, gde joj je Erika probudila znatiželju za proizvodima, a zatim i za poslovnu mogućnost. Danas su saradnice u bliskom kontaktu, rade u primernoj vezi spoznora i sponzorisanog.**

### Šta je bilo potrebno za to?

Mislim da sam imala i sreće. Prvi čovek kome sam ispričala stvar rekao mi je „da“. Pristupio je sa Tač kutijom. I od koleginica iz jezičke škole bilo je prijavljenih. Krenula sam sa više srećnih „da“, ali su naravno kasnije stizali šamari i meni: one početne pozitivne odgovore sledilo je dvadesetak „ne“. Najbolnija razočarenja stizala su iz kruga poznanika.

### Većina graditelja mreže ne gradi strukturu u krugu svojih poznanika. Kako si se ti izvukla iz toga?

Teško, iako su me Erikini prethodno upozorili. Sledeća presudna mogućnost pronašla me je neočekivano, prilikom obavljanja bankarskih poslova. Jednog vrelog avgustovskog dana, dok sam čekala kolegu koji uz mene potpisuje u ime firme, upustila sam se u razgovor sa bankarskom službenicom. Spomenula sam Forever, na šta su joj zablistale oči i rekla mi kako je cela stvar interesuje. Zaista sam bila neiskusna početnica, nisam imala uz sebe ni jedan prijavni list. Naravno još istog dana sam je posetila, tada već pripremljena i na narudžbinu. To je bila prva situacija u kojoj sam shvatila, kako mi u ovom biznisu neće biti partneri prijateljice, prijatelji i moji bližnji.

### Koliko se promenio svet oko tebe, otkad si prošlog leta prihvatila Erikin poziv?

Ranije sam bila neverovatno povučena, iskompleksirana osoba. Uvek sam na sve pozive odgovarala sa „ne“. Uveče u šest zaključala bih ulazna vrata stana, da me nakon toga niko nebi uznemiravao. Iz toga stanja me je izvukla Erika pre godinu dana: ako me nazove u deset uveče, i pita me da li imam volje da skoknem do njih, spremim se i krećem. Od onda sam jedva kod kuće, svet se otvorio. Počela sam da govorim sa ljudima, idem tamo-ovamo, upoznajem se. Forever mi je dao neizrecivo mnogo.

### Šta te motiviše?

Tokom planiranja menadžerske kvalifikacije i dok smo radili na tome, vrtelo mi se u glavi od toga kako bi trebalo sve to da odradim. Znala sam da to dugujem sponzoru: od moje kvalifikacije zavisi njena kvalifikacija, ne mogu a da joj ne pomognem u ostvarenju njenog cilja, jer i ona je meni pružila svu pomoć kako bih postala uspešna. Već po drugi put sam u Poreču kao kvalifikovana, već se nazire i budućnost: vidim ona dva čoveka, koji će mi biti prvi menadžeri. Na kraju razgovora zahvaljujem se sponzorima – od njih sam za kvalifikaciju dobila na poklon petodnevni boravak u Londonu.



# NEWS



## BOŽIČNI KATALOG 2012.

upoznajmo sadržaj božićnih poklon kutija!

Katalog je objavljen u ograničenom broju primeraka.

## KATALOG PROIZVODA 2013

Forever Living Products, više od tri decenije radi u službi zdravlja i lepote, istraživanja i promovisanja njihovih prirodnih izvora. Na stranicama kataloga su predstavljeni rezultati tih istraživanja.



## PENDRAJV (STIK)

Tromesečno sa novim sadržajima, audio zapisima sa poslednja tri Dana uspeha.



## SONYA LEPORELO

ovo lepo dizajnirano izdanje na 4 stranice prikazuje nove Sonya minipalette limitirane serije i ruž za usne sa led lampicom na kutiji.



## ROKOVNIK 2013.

– sa korisnim informacijama o Foreveru i proizvodima. Sadžava novi deo za beleške i pregovore.



# Success Day

15. DECEMBAR 2012.



VODITELJI PROGRAMA:  
**DR EDIT REVES, ZOLTAN ŠIKLOŠ**  
soaring menadžeri  
**BARBARA ŠIKLOŠ I PETRONELA ŠIKLOŠ**



**DR ŠANDOR MILES**  
državni direktor  
POZDRAVNA REČ



**DR TEREZIA ŠAMU**  
kardiovaskularni hirurg,  
soaring menadžer  
ISKUSTVA SA DEČIJIM PROIZVODIMA



**BENCE HALMI**  
menadžer  
KAO MLADIĆ U FOREVERU



**LINDA ŠEREŠ**  
menadžer  
SLATKI NAPOR



**RITA KOBZA I  
GABOR KORMOŠ**  
senior menadžeri  
LOJALNOST



**MIKLOŠ BERKIĆ**  
dijamant menadžer, član Prezident  
kluba 2012.  
FOREVOLUTION

KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA, ASISTENT MENADŽERA, MENADŽERA, KLUB OSVAJAČA, PREDAJA REGISTRACIJSKIH  
TABLICA, KVALIFIKACIJA VODEĆIH MENADŽERA, ASISTENT SUPERVIZORA.

FOREVER

IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5370, Fax: (36-1) 297-1996  
Glavni urednik: Zsuzsanna Petroczy; Urednici: Valeria Kismarton, Kálmán Posa, Sándor Rokas  
Layout, priprema za štampu: Crossroad Consulting Kft. Prevodioci i lektori: Mimoza Borbath, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Goran  
Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Babity Goran, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Csaszar, 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)



EAGLE MANAGERS RETREAT  
Sardinia, Italy - May 23-26, 2013