

LETNIK XV. ŠTEVILKA 3. / MAREC 2011

FOREVER



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



FAB

Natural Energy Drink

NEW!



Poučnost umetnosti

je, da spoznamo, zakaj se je to zgodilo in kako. Tako se naučimo, kako se jih v prihodnje izogniti in kako zmagati pri podobnih težavah. Z njihovo pomočjo se učimo in se razvijamo.

Pridobivanje članov je najboljši primer za to. Zgodi se, da ti ne uspe prepričati osebe, da se priključi tej odlični ekipi. Če se učiš iz lastnih napak, boš kmalu odkril, kateri vidik tega posla je za novega člana najprivlačnejši. Nato si boš moral s svojo spodnjo linijo prizadevati za to, da izboljšaš posredovanje FOREVER-jevih sporočil. Neuspehi te lahko motivirajo in te naučijo, kako se je treba podati v boj za še večje stvari.

Bloch kljub svojemu neverjetnemu talentu ni imel dovolj samozavesti, zato je postal veliko bolj občutljiv do revežev in pomoči potrebnih. Zaradi te svoje empatije je bil sposoben ustvariti čudovite slike. Kot je zapisal o njem neki zgodovinar: »Na Blochovih slikah sta izraženi njegova občutljivost in iskrenost. To je tisto, kar ga uvršča med najboljše slikarje.«

To je bila druga stvar, ki sem se je naučil iz Blochovega življenja. Empatija in sposobnost sočutja sta dve izmed najpomembnejših človekovih lastnosti. Prav zato je to tudi del našega čustvovanja. Če razumeš pravo bolečino pomanjkanja, čustva in motivacijo tistih, s katerimi skupaj gradiš ta posel, te bodo videli kot zanesljivega partnerja. Empatija je sposobnost, ki dejansko razlikuje inspirativnega, karizmatičnega voditelja od osebe, ki preprosto le opravlja svoje voditeljske naloge. Zato spodbujam vsakega izmed vas, da razvijate ta del svojega značaja, da boste znali navdihniti tudi druge za to. To je tisto, kar vam lahko pomaga k resničnim spremembam, ne samo pri poslu, ampak tudi v življenju.

Neuspeh in sočutje. Ne zgodi se pogosto, da bi v istem sporočilu povezal ti dve zadevi. Vendar so bile stvari tisto, kar je nedvomno vodilo k velikim spremembam v življenju in delu Carla Blocha. V življenju človeka, od katerega se lahko vsi veliko naučimo.

Prepričan sem, da bo leto 2011 fantastično leto. Spomni se, kaj sem rekel. Uči se iz svojih neuspehov in nauči se sočustvovati z ljudmi, ki se jih je uspeh do zdaj na veliko izognil. Vsi potrebujejo v življenju to fantastično možnost. Ni meje, ki je s Foreverjem ne bi mogel doseči. Delaj trdo in uživaj življenje. Želim, da dosežeš čudeže v sem, česar se lotiš.

REX MAUGHAN
GENERALNI DIREKTOR

Na svojih potovanjih sem imel številne priložnosti za ogled čudovitih umetniških del. Videl sem takšne, katerih lepota, ki je žarela iz globine, me je ponesla s seboj in me napolnila z navdihom. Zamislil sem se nad življenjem ljudi, ki so ustvarjali te prekrasne umetnine. Razmišljal sem o tem, kaj oziroma kdo jih je navdihnil in kako jim je uspelo doseči te višave izbranega poklica. In seveda tudi o tem, kaj bi se lahko naučil iz doživetja, ki sem ga bil deležen.

Pred kratkim sem obiskal razstavo Carla Blocha. Njegova dela so se me globoko dotaknila, čustveni naboj, višine in globine, ki prevevajo vsako posamezno sliko. Dober primer za to je moja priljubljena slika Ozdravitev pri vodah Bethesde. Po razstavi sem si želel izvedeti več o umetniku.

To, kar sem prebral o njem, mi je vzbudilo še večjo radovednost. Rodil se je leta 1834 v Københavnu, oče je bil trgovec. Njegovi starši so želeli, kakor običajno vsi starši, da bi se njihov sin izučil kakšnega »poštenega« poklica. Upali so, da bo častnik vojaške mornarice, vendar so dogodki mladega Blocha popeljali na čisto drugačno pot.

Sprejemnega izpita za mornariškega častnika ni opravil in s tem je propadla velika želja staršev pa tudi za Blocha je bilo to veliko razočaranje. Lahko bi ga zlomilo in lahko bi izgubil vero vase. Vendar je bilo – prav nasprotno – Carlu dano prevrednotiti svoje življenje in se posvetiti umetnosti. Ena največjih naukov in mogoče tudi največji paradoks je, da se življenje pogosto obrne na bolje prav zaradi neuspehov. To je doživel tudi Carl.

Tudi večina naših večjih distributerjev lahko potrdi, da žal tudi neuspehi predstavljajo velik del še tako uspešne gradnje mreže. Bistveno



Prestopili bomo *v višja* prestavo

Zdaj, ko pišem te vrstice, poteka aktivno pripravljajno delo v povezavi z najnovejšim izdelkom Forever Living Products, z uvedbo novega izdelka FAB na trg in s kampanjo v državi. Marketinške skupine, oblikovalci in dekoraterji se vročno pripravljajo na skupno realizacijo velike prireditve, ki bo namenjena promociji izdelka, 18. marca 2011 ob 20. uri v vseh 16 centrih hkrati.

Pripravljajo se puliji z oznako FAB, izbirajo se novi slogani in vsi nestrpnost pričakujemo prihod novega izdelka. Pred nekaj dnevi smo izvedeli, da se je na Nizozemskem že začela proizvodnja; tako bomo dali na trg najbolj naravni in najbolj zdravi energijski napitek v Evropi. Ta napitek, pripravljen na osnovi guarane, bo zaradi naravnih sestavin primeren za vse tiste, ki želijo živeti zdravo; zagotavljal bo kakovostno nadomestilo energije.

Naše prireditve, ki bodo trajale do jutranjih ur, bodo popestrili koncerti, elementi šova presenečenja ter veliko glasbe in plesa.

Sistem bo v dobro sodelavcev obračunal število točk po energijskih pijačah in vodi Sirona, porabljeni na prireditvi. To pomeni edinstveni izziv za razvoj našega logističnega in računalniškega sistema, vendar se nam je posrečilo zadeve rešiti v zadovoljstvo vseh naših distributerjev.

FAB bo odprl nove razsežnosti, raketo v Foreverju bomo prekopili na nove hitrosti, zastavili si bomo nove cilje; poleg izdelkov Aloe Vera gel in Argi+ bomo dali na trg nove izdelke z novo energijo.

Bodi tudi pri tem udeleženec tega velikanskega skoka. Izkoristi možnosti tega trenutka in s stopnje sto preklopi na tisoč, s tisoč pa na deset tisoč.

V teh dneh praznujemo tudi obletnico našega boja za svobodo. Mogoče so tudi naši predniki, bojevniki, nekoč tako prekopili na novo hitrost, ko so se bojevali bok ob boku za plemenite cilje, za svobodo.

Želimo vam lepe praznike in fantastični pospešek.



DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



Dan uspeha: ta pojem skriva v sebi številne odtenke. Kakor bi vse elemente celotnega delavskega meseca združili v en sam skupaj preživeti dan. V njej se namreč združujejo koncentracija, medsebojna skrb, učenje, razvoj pa tudi veselje, praznovanje in sprostitvev. Takšen je tudi dober posel Forever: v primernem razmerju vsebuje vse to, kar je potrebno za pretok energije. Vodje programa, **soaring managerja dr. Edit Révész Siklósné in Zoltán Siklós** sta v svojem pozdravnem nagovoru dejala, da je to dan priznanja in izpolnitve uspešnega dela. Dodala sta še, da se od predavateljev lahko veliko naučimo, vendar resnični razvoj vedno sloni na pomoči drugih in vodi do bolj zdravega in popolnejšega življenja. Omenila sta naš ponos – kar je vedno prijetno slišati – regijo, ki ima 16 centrov, prvo mesto v Evropi in tretjega na svetu. Nato se najavi voditelja, ki pot, ki vodi sem, pozna veliko bolj kakor kdor koli drug. Pred štirinajstimi leti, 7. februarja, sem nekega zasneženega jutra v Moskvi srečal Rexa Maughanna. Tako je začel svojo pripoved državni direktor **dr. Sándor Mílesz**. Rokovala sva se in od tega trenutka naprej sem bil odločen za to firmo in za to poslanstvo. Tukaj bom tudi ostal, dokler bom živ, kajti tako deluje svet. Podaš roko nekomu in ta ti spremeni življenje, nato pa je skozi desetletja odločilen dejavnik tvojega življenja. Prvemu rokovanju je sledilo na milijone drugih, dokler ni bil postavljen Forever Magyarország in dokler ni dosegel svojega današnjega obsega. Zahvala gre racionalnosti,



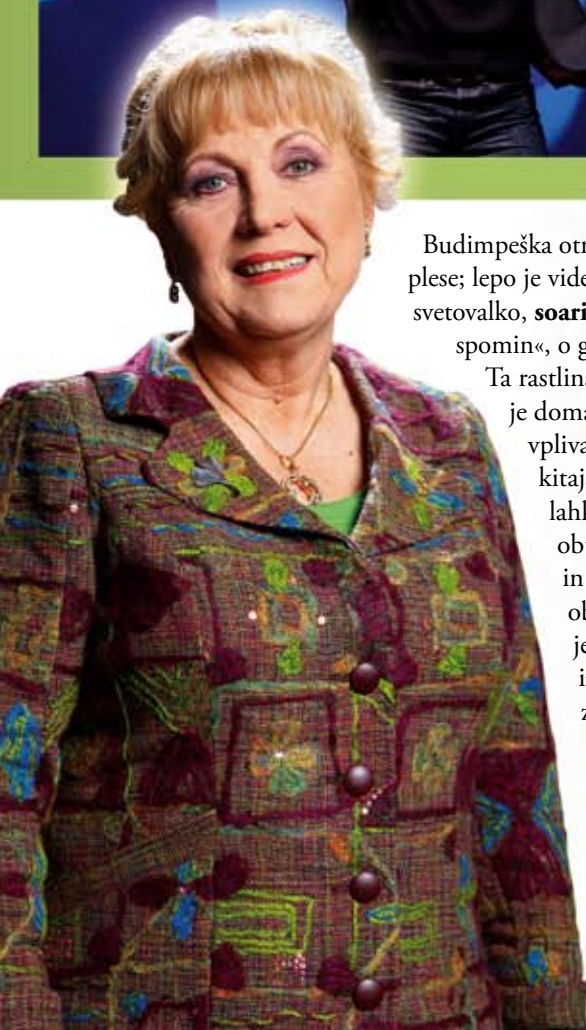
BUDIMPEŠTA, 12. FEBRUAR

Success Day

POČASI SE NAVAJAMO NA SVOJ
NOVI DOM; NI NAM MAR ZA DOLGE
VRSTE, ZUNAJ SE POGOVARJAMO S
KOLEGI, NOTRI PA JE TOLIKO BOLJ
PROSTORNO. ZDAJ JE ŽE VEMO, KJE
SE DOBI DOBRA KAVA IN KJE JE
CVETLIČARNA. VELIKE STVARI PA SO SE
TUDI ZDAJ ODVIJALE NA ODRU: DRUGI
DAN USPEHA V TEM LETU.

a tudi srčnosti. Na to nakazujejo besede dr. Sándorja Mílesza ob valentinovem: ljubezen je pomembna. Jaz sem nonstop zaljubljen, torej nonstop delam. Če dobivamo naboje, je vse preprosto. In kdor iz čustev ne bi dobil dovolj naboja, si lahko nalije požirek novega FAB, trenutno najbolj zdravega energijskega napitka, ki ga bomo končno imeli tudi na Madžarskem. Sándor pa ima drugačne načrte: »V življenju vsakega človeka pride trenutek, ko začne razmišljati o tem, kako naprej. Če živiš v duhu rokovanja in tako vplivaš tudi na svoje okolje, boš lahko dosegel velikanske spremembe. V svojem življenju sem imel za najpomembnejše to, da sem lojalen. Če se držite svojih odločitev in imate ljubezen, ki vas podpira, potem je ni sile, ki bi zaustavila to državo,« se smehlja državni direktor, nato pa doda: »v duši, srčnosti in v znanju smo že zdaj najboljši na svetu, moja vizija pa je biti največji. Čez pet let se nas bo v Stadionu Puskás zbralo 40 tisoč, tam se bomo srečali, naprej, Madžarska!« se poslovijo dr. Sándor Mílesz.





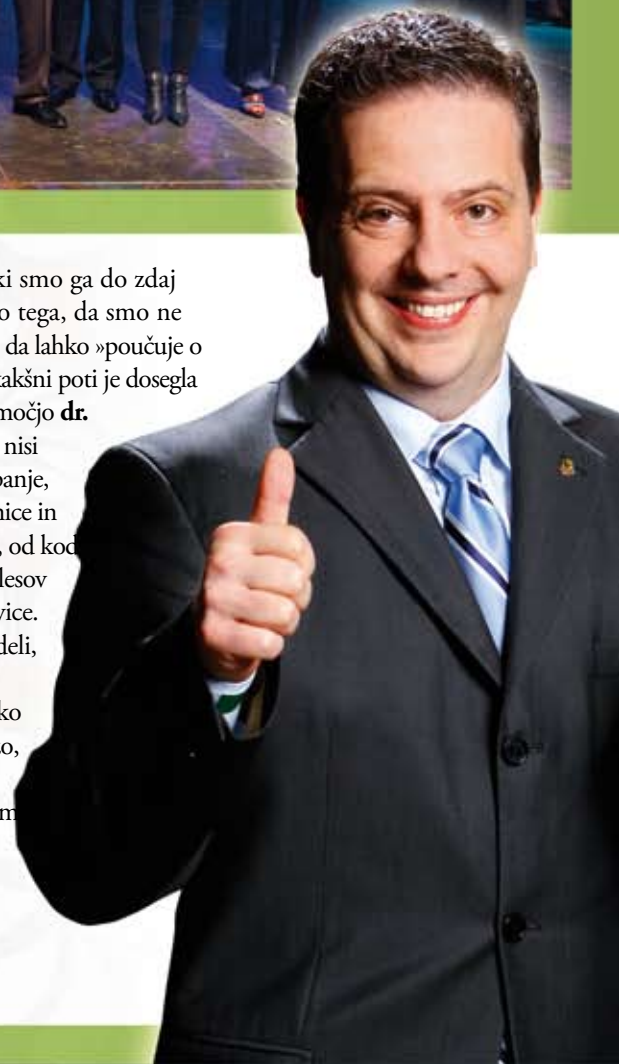
Budimpeška otroška plesna skupina Budai Babszem Gyermekek táncegyüttes predstavi na odru različne plesse; lepo je videti njihovo spretnost in navdušenje – prevzamemo ritem in sveži pričakamo zdravnico svetovalko, **soaring managerko dr. Terézio Samu**, ki spregovori o »zdravilnem zelišču za boljši spomin«, o ginko bilobi.

Ta rastlinska vrsta je na svetu že 200 milijonov let in sodi v družino ginkovk. Rastlina je doma na Daljnem vzhodu. Preživela je ledeno dobo in atomsko vojno, nanjo pa ne vpliva niti onesnaženost velikih mest, je prava rastlina za preživetje. V tradicionalnem kitajskem zdravilstvu jo uporabljajo od vsega začetka, glede njene vsestranske koristnosti lahko navedemo številne primere: z njo zdravijo astmo, bolezni dihal, izboljša krvni obtok, uporabljajo pa jo tudi pri zdravljenju TBC. Za zdravilno rastlino spomina in koncentracije jo imenujejo zato, ker pozitivno vpliva na izboljšanje krvnega obtoka, vpliva pa tudi na osrednji živčni sistem. Njene učinkovine – izmed katerih je veliko takšnih, ki jih ne najdemo nikjer drugje – pospešujejo delovanje možganov, izboljšajo spomin in sprejemanje ogljikovih hidratov, normalizirajo krvni tlak in zmanjšujejo holesterol, delujejo pa tudi kot antioksidanti, njihov stranski učinek pa je minimalen. Dr. Terézia Samu svoje predavanje sklene z najpomembnejšim nasvetom: Posadite ginkovec! Ona ga je že. Pod vodstvom soaring managerke smo lahko slišali tudi druge zdravniške izkušnje o rastlini: »moji možgani se preprosto odprejo«, »počutim se veliko bolj sveže«, »že po nekaj dneh čutiš izboljšanje« slišimo navdušene vzklike. Nato sledijo tisti, ki so v preteklem obdobju na izpitu iz navdušenja dobili odlično oceno: zaploskali smo novim supervisorjem in asistentom managerjem.





Pri tem nam pomaga tudi prava dinamična oseba: **senior manager Péter Szabó**, ki smo ga do zdaj poznali kot športnika, zdaj pa je prevzel vlogo napovedovalca, ki nas je pripravil do tega, da smo ne le ploskali, ampak po koreografiji tudi telovadili. Manager ima vedno toliko znanja, da lahko »poučuje o Foreverju«. Skladno z naslovom predavanja zdaj stori to **Győzőné Magyar**, ki pove, po kakšni poti je dosegla to, kar ima danes. Kot pravi, se je spopadala s številnimi dvomi, ki jih je premagala s pomočjo **dr. Endreja Németha**. »V praksi je lepo počasi razumela, da ni narobe, če nisi zdravnica, če nisi profesorica, in ni res, da ne bi znala prodajati. – Izdelek se prodaja sam. Prodaj sebe in upanje, preostalo gre samo po sebi,« pravi in vsa srečna pripoveduje, kako so si sledili delo, počitnice in nagrade. To je dejavnost, ko poteka delo tudi tedaj, ko sam nisi prisoten. Ni pomembno, od kod si prišel, pomembno je le, kam si namenjen. Po predstavitvi porabskih in szatmárskih plesov sledi ljubljene občinstva, **soaring manager Zsolt Leveleki**, ki prinaša same dobre novice. Najprej pove, da je gospodarska kriza končana. Njemu bi to verjeli, tudi če ga ne bi videli, vendar Zsolt ne govori kar tjavendan, svojo trditev podpre z borznimi grafikoni. Sledi razmah, razcvet in kakor velika je tvoja mreža, toliko boš lahko vzel iz nje, pravi. In kako velika je mreža? Zsolt meni, da je vsekakor večja ali pa vsaj bolj udarna kakor pred krizo, saj je – kot pravi – »posadka šele po prvem viharju zares izurjena.« Navajeni smo, da Forever vedno prednjači na trgu; to se dogaja ne le v stvarnem, ampak tudi v virtualnem svetu. Zsolt nam predstavi, kako lahko uporabljamo internet in izjemne možnosti na njem: MyFlpBiz. Pri predstavitvi možnosti internetnih storitev: e-poštni sistem, pošiljanje videa, koledar, strukturna lista, točkovni promet, preskoki ravni, obletnice, lastna spletna stran ... pametni sistem preprosto vse zna o naši mreži. »Genialno, ne?« vpraša Zsolt in jasno je, da je to res dobro sredstvo za oživitev obstoječega poslovanja.





Vsaj toliko dobro kakor v primeru tistih, ki jih pozdravljajo: člane Kluba osvajalcev, nove managerje, Eagle managerje in nove uvrščene motivacijskega programa za nakup osebnih avtomobilov. Cvetje, ovacije, ploskanje – zasluženno.

»Na osnovi česa sprejemaš svoje odločitve?« vpraša **manager Éva Váradi** v svojem običajnem vznemirjenem slogu. In da bo vsakomur jasno, kako ni mogoče sprejemati odločitev samo na čustveni podlagi, navede razloge. Pove, koliko je racionalnih argumentov za to, da izbereš prav to firmo. Promet, stabilnost, vodenje firme, tržni delež ... in podobni prepričljivi argumenti. In kaj je najpomembnejše: imamo osnovo, ki osvaja že samo po sebi.

Ker je uveden krog izdelkov, ker je glede cene (vrednosti) močna, ker se trg ne more prenapolniti z izdelki.

Kar je res tudi na ravni mreže, saj so »najboljši vodje sveta tukaj in če so zares veliki, bodo tukaj tudi ostali,« prisega Éva Váradi, vendar navajanja prednosti še ni konec. Tukaj lahko vodiš druge, lahko si ustvariš kariero, priznajo te, dobiš gmotno neodvisnost, zdravniško svetovalno zaledje je odlično. Ali imaš kje drugje možnost, da zaslužiš npr. v dveh letih toliko denarja?

Dokler občinstvo išče odgovore, zaslišimo nasvet: »Imeti moraš cilj. Sam veš, kaj je najboljši cilj in biti mora pomemben.«

Nato ni več dvoma o tem, o čemer govori naslov **safirnega managerja**

Istvána Halmija: V konkurenci smo. »Konkurenca je pomembna, in vsi, ki so udeleženi v njej, zmagajo,« pravi István, torej ostani v tekmici, bodi tukaj.

In zakaj? Prejle smo slišali ogromno argumentov, safir manager pa vrsto dopolni še z enim zares vidnim. Na odru izvede test z dejanskim časom, preveri učinkovitost različnih napitkov blagovne znamke aloje. Komaj verjamemo svojim očem: medtem ko vsi drugi izdelki v reakcijskem materialu ne povzročijo vidnih sprememb, pa na vpliv Forever aloje gela postane voda, pomešana z umazanijo oz. onesnaževalcem, povsem bistra. To dokazuje, da ima napitek res vse lastnosti, ki ji ga pripisujejo.

Torej konkurenčnost izdelka ni vprašljiva. István Halmi doda: na trgu smo konkurenti in tudi na marketinškem trgu, nato omeni nekaj, česar ne moremo izpustiti, ko gre za kreposti Foreverja: to je človeški dejavnik. V ospredje stopijo primer **Rexa Maughana in Gregga Maughana** ter vrsta spominov, povezanih z njima. On je naš vodja, odličen človek, šef, ki ga nikoli ne moremo spustiti pred seboj skozi vrata, ker je tako ugleden in ker je vedno najbolj obziren. In tako se dela: oblasti ne zlorabi, ampak z njo živi za nas.

Vemo pa tudi, da priznanje, ki tukaj ni le samo po sebi razumljivo, ampak tudi vidno, pa drugod nima takšne vloge. »Tukaj naučijo ljudi tudi tega,« pravi safirni manager, ki je prepričan, da nas veseli, da naš odnos vpliva na dosežke: vse je odvisno od odnosa. Če pa odnosu dodamo tudi delo, bomo dosegli rezultate. – Pri tem poslu



si lahko privoščiš to, da tekmuješ, garaš, čez čas pa se odpočiješ. To je tekma, kjer se lahko zaustaviš, a kljub temu ne izpadeš. Vendar naša dolžnost je, da stojimo ob strani naslednji generaciji, pove István Halmi.

Nekaj svojega časa moramo žrtvovati zase in za svoje zanamce. In kako dragoceni so ti trenutki? Pred ocenjevanjem asistent managerjev in supervisorjev si o tem lahko ogledamo zelo učinkoviti klip. Na koncu dojamemo: ne tekujemo le s seboj, ampak tudi s časom. Če ga ne izkoristimo ustrezno, smo v izgubi. Vlagati moramo v vse dane možnosti, da bi kar največ iztisnili iz časa – tukaj in zdaj.

USPOSABLJANJA EAGLE TEAM – MADŽARSKA

Datum	Naziv	Kraj
25.–27. marec	2-dnevni seminar	Blatno jezero
10. april	Usposabljanje Start	Hotel Bara, Budimpešta
27.–29. maj	2-dnevni seminar	Eger
5. junij	Usposabljanje Start	Hotel Bara, Budimpešta
3. julij	Usposabljanje Start	Hotel Bara, Budimpešta
29.–31. julij	2-dnevni seminar	Eger
7. avgust	Usposabljanje Start	Hotel Bara, Budimpešta
4. september	Usposabljanje Start	Hotel Bara, Budimpešta
2. oktober	Usposabljanje Start	Hotel Bara, Budimpešta
21.–23. oktober	2-dnevni seminar	Blatno jezero
6. november	Usposabljanje Start	Hotel Bara, Budimpešta
4. december	Usposabljanje Start	Hotel Bara, Budimpešta
vsak torek	Javno	Budimpešta, Lurdy Ház
vsako sredo	Javno	Budimpešta, Nefelecs utca
vsak četrtek	Javno	Budimpešta, Szondi u. 1. dvorana



V naši zadnji številki sta na skupinskem posnetku Kluba osvajalcev 2010 zaradi tehničnih razlogov manjkala Ágnes Ferenczi Temesváriné in Andor Temesvári. Čestitamo jima za dosežke!

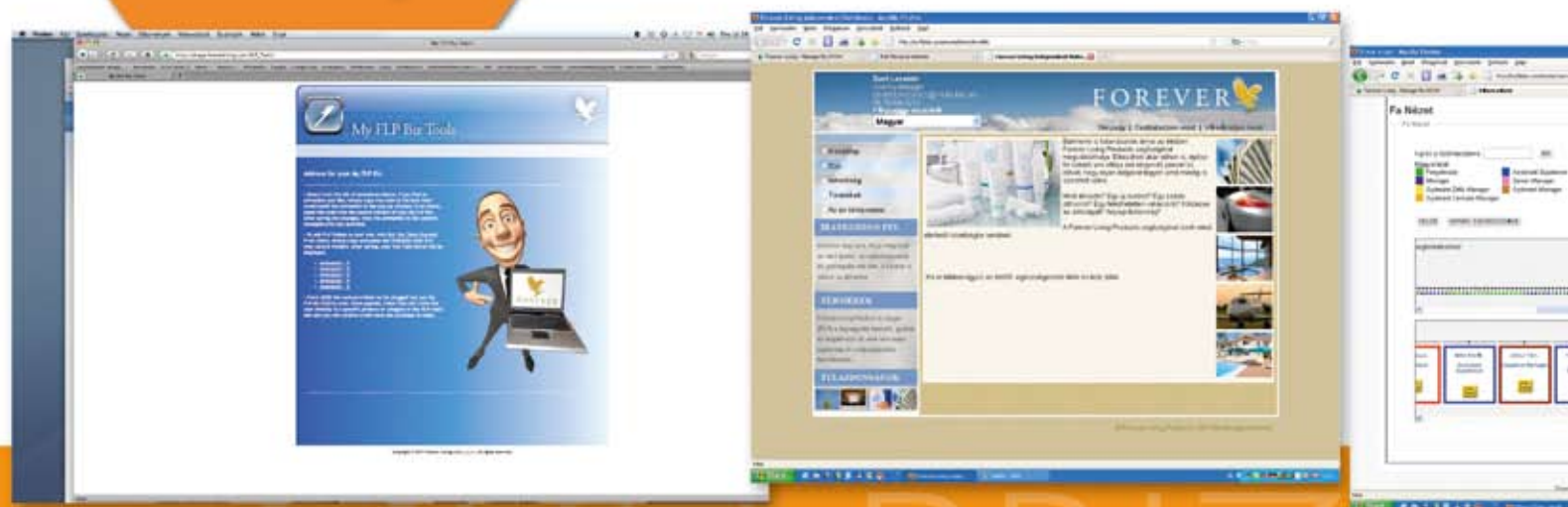
MYFLPBIZ



**MyFLPBiz –
vrhunsko spletno
orodje, ki vam
ponuja vse, kar
potrebujete
pri vodenju in
razvijanju vašega
podjetja.**

MyFLPBiz

BREZMEJNE MOŽNOSTI NA SPLETU



MYFLPBIZ

MYFLPBIZ

MYFLPBIZ

Kaj vse vsebuje MyFLPBiz:

- imenski seznam
- koledar
- široke možnosti urejanja
- e-pošta
- seznam kupcev
- e-cards
- videosporočilo
- osebno prilagojena spletna stran
- integracija z možnostjo spletne trgovine in on-line povezave.

Na Super reliju smo z veseljem najavili še nekatere dodatne možnosti:

- Spletna sanjska knjiga – mesto, kjer lahko ustvarite kolaž svojih sanj in ciljev. Statistike dokazujejo, da bomo z veliko večjo verjetnostjo uresničili svoje načrte, če jih bomo tudi zapisali.
- V veliki meri smo razvili tudi možnosti urejanja, kar zajema tudi možnost linearnega ogleda reportaž, kar nam omogoča pridobitev še več pomembnih informacij za razvijanje posla. Prepričani smo, da vam bo ta možnost všeč. Z uporabo svojih seznamov lahko pošiljate osebno prilagojene okrožnice.
- Zdaj nam je na voljo tudi točka v meniju Povezava – predhodni dogodki, ki omogoča ogled vašega sodelovanja s posameznimi povezavami. To je koristno na primer takrat, ko želimo spremljati nadaljnjo pot poslane e-čestitke oziroma elektronskega sporočila.

Kot se ugotovili, vam je bila prej na voljo le ena spletna stran oziroma URL za vaše povezave, kar pomeni, da ste bili mogoče delno omejeni pri pošiljanju sporočil. Z veseljem vam sporočamo, da boste imeli od zdaj lahko tudi štiri spletne naslove.

Mogoče si želite različne spletne strani za različna področja vašega poslovanja. Lahko izberete stran, namenjeno zdravemu življenjskemu slogu, ali drugo, namenjeno izdelkom, zmanjšanju telesne teže oziroma prekrasnim možnostim, ki jih ponuja Forever.

Vsi, ki ste prisotni tudi na skupnostnih straneh, imate možnost namestitve osebne povezave k svoji strani, npr. povezavo na facebook oziroma twitter.

Vsem, ki ste bolj vešči računalništva in bi radi stopili iz običajnih okvirov, ponujamo možnost, imenovano Sestavite svojo spletno stran. Verjetno vas je kar nekaj, ki boste veseli te funkcije.

Z njeno pomočjo boste lahko upravljali naslednje:

- podoba
- postavitev
- predstavitev
- funkcionalnost
- dodajanje različnih spletnih funkcij k svoji strani

Dejansko lahko uredite svojo spletno stran od samih temeljev.

Kot je že verjetno ugotovil marsikdo med vami, MyFLPBiz v veliki meri prispeva k razvoju vašega posla po vsem svetu. Program trenutno podpira uporabo 14 jezikov, vendar bomo ta krog še širili.

Če želite preskusiti vse prednosti, ki jih ponuja MyFLPBiz, vam priporočamo brezplačno 60-dnevno različico. Za registracijo vstopite na svojo distributersko stran, na levi strani v navigacijskem oknu izberite MyFLPBiz in sledite navodilom, ki se bodo pojavila na zaslonu.



BEOGRAD, 29. JANUAR 2011

Success Day

NOVO LETO SMO ZAČELI Z DOBRIMI ŽELJAMI IN S POZDRAVI V ŽELJI, DA BO BOLJŠE, USPEŠNEJŠE IN BOLJ ZDRAVO KAKOR LANSKO LETO.

Gostitelja našega prvega srečanja letos sta bila **soaring managerja Siniša in Vesna Kuzmanović**. Od vsega začetka imata mrežni marketing v krvi pa tudi usoda ju je spodbujala, naj se vključita v FLP. In kot je to v navadi, odprla so se številna vrata; s skupino zadovoljnih sodelavcev sta si zgradila FLP ter se obogatila s številnimi prijatelji iz Srbije in okoliških držav. Po tej poti se zahvaljujemo Kuzmanovićevima za dobro vodenje srečanja in jima želimo vse dobro pri nadaljnjem delu.

Novosti, prisotnost na internetu, na najmodernejših komunikacijskih področjih, so prednosti naše poslovne politike, je le nekaj misli iz pozdravnega nagovora **Branislava Rajića, območnega direktorja Forever za Srbijo**. Vse to dokazuje,





da je FLP v tem trenutku ena najboljših poslovnih možnosti v naši državi. Naša firma nadaljuje gradnjo velikih sanj, ki so se porodile pred več kot tremi desetletji, oziroma ponuja možnosti za vključitev vsem tistim, ki si želijo izboljšati kakovost življenja; mi pa jim pri tem nesebično pomagamo.

Distributerja leta 2010 sta postala **diamantna managerja Veronika in Stevan Lomjanski**, tako bosta prav onadva zastopala našo državo na prireditvi World reli, ki se bo odvijal v Avstriji in ki bo hkrati tudi Evropski reli. Zahvaljujemo se jima, da ob vsaki priložnosti dostojno zastopata našo firmo, naš narod in državo.

Spodbujevalni program Evropskega relija je številne sodelavce spodbudil, da sprejmejo izziv, da se uvrstijo na reli in si s tem zagotovijo vstop na srečanje najuspešnejših distributerjev Evrope. Ponosni smo, da bo našo regijo in državo zastopalo na Dunaju več kakor sto uvrščenih sodelavcev in da bo tam vsaj še enkrat toliko sodelavcev in prijateljev, ki bodo spodbujali uvrščene.

Forever Living vsako leto obogati svojo ponudbo z najkakovostnejšimi izdelki, ki so rezultat večletnega raziskovalnega dela. Le s kakovostnim delom lahko naredimo korak naprej, uspeh treh desetletij pa kaže na to, da nam kakovosti nikoli ni manjkalo. Zahvaljujemo se **managerju Siniši Blaškoviću** za predstavitev novih izdelkov in razlago v povezavi z njimi, ki bo prispevala k temu, da bo uporaba novosti lažja.

Izjemno kakovost naših izdelkov so dokazali distributerji FLP, ko so predstavili svoje osebne izkušnje glede uporabe izdelkov. Priključili so se jim tudi zdravniki, ki so našli povezave med lastno prakso in izjemnimi pripravki FLP.





Slišali smo prepričljiva in iskrena poročila od ljudi, katerih življenje je postalo lepše, potem ko so začeli uporabljati izdelke, pripravljene po najnovejši tehnologiji, in ki so na voljo vsem interesentom. Zahvaljujemo se **dr. Biserki Lazarević** za uvodni del tega programa in vse nasvete, ki jih je namenila sodelavcem.

Za velik uspeh štejemo napredovanje za stopnjo po lestvici marketinškega načrta FLP. Čestitamo našim supervisorjem in upamo, da bomo v naslednjih mesecih lahko poročali o novih napredovanjih.

Čarovnije FLP so lahko deležni le tisti, ki verjamejo vanj, nato pa »zavihajo rokave« in se zaženejo v delo. Pri postavljanju uspešne sodelavske mreže lahko pomagajo le tradicija, kakovost in verodostojnost podjetja, kot je Forever Living Products. Uspeh je tukaj in skupaj z njim tudi recept za novo življenje, sporoča **senior manager Marija Mihajlović**.

Eden najslovesnejših trenutkov našega srečanja je bila kvalifikacija novih **soaring managerjev, Milene in Milenka Petrovića**. Če bi upoštevala skeptične pripombe ljudi iz njune okolice, gotovo ne bi dosegla te ravni, ki sta jo dosegla zdaj z delom, s poštenostjo, prizadevnostjo in z vzdržljivostjo. Na odru Sindikalnega doma smo imeli priložnost videti ožjo družino Petrovićevih oziroma njihove sodelavce, ki jih štejeta za svojo širšo družino. Čestitamo zakoncema Petrović k novi kvalifikaciji in jima želimo, da zasledujeta svoje sanje tudi vnaprej. Za dodatno nagrado so stopili na oder prijatelji FLP, člani skupine Legende, skupaj z njimi smo zapeli in zaplesali.

Vodilne osebnosti leta 2011 bodo postali novi člani President's Kluba: **Veronika in Stevan Lomjanski, Marija in Boško Buruš, Dragana in Miloš Janović, Mirjana Mičić in Vilmoš Harmoš, dr. Marija Ratković in dr. Aleksandar Petrović ter Mirjana Petrović Duknić**.

Mogoče se bomo takrat, ko bomo upokojeni, zazrli vase in pomislili, da nismo več koristni za družbo. No, **senior managerka Marija Nakić** kot upokojenka tega do zdaj še ni čutila, pravzaprav se niti nima za upokojenko. Izdelki ji pomagajo, da dela z močjo kakor v času svojih najboljših let, potuje in deli svoje izkušnje z drugimi. Forever je najboljša poslovna možnost, celo za upokojence. Izkoristite ta potencial, ki ste ga imeli v času svoje zaposlitve in nadomestite stvari, za kar mislite, da ste jih v svojem aktivnem času zamudili.



Nato smo na odru lahko pozdravili nove člani Kluba osvajalcev, tiste sodelavce, ki so v primerjavi z istim obdobjem preteklega leta močno povečali svoj promet. Čestitali smo jim in jim zaželeli veliko uspeha pri nadaljnjem delu. V Motivacijski program za osebni avtomobil sta se uvrstila **Marija in Boško Buruš**.

Prišel je čas, zbudi se, vzemi vajeti življenja v svoje roke. Zastavi si vprašanje: od kod sem krenil nekoč in kje sem danes, zahvaljujoč delu, načrtovanju, duhovnemu razvoju in izpopolnjevanju? Osebna sprememba in izboljšanje poslovanja hodita z roko v roki. Neposredni dohodek, gradnja sodelavske mreže, pomoč drugim; samo nekaj primerov, ki jih je **soaring manager Boro Ostojić** navedel iz prednosti mrežnega marketinga Forever.

Prvi in najpomembnejši korak je v marketinškem načrtu doseči raven asistent supervisorja, ko vsi uvrščeni dobijo priljubljene orla. Tudi tokrat je veliko naših sodelavcev dobilo možnost vstopa v poslovni svet prek modela, ki jim ga zagotavlja naše podjetje.

Naše naslednje srečanje bo 19. marca 2011 v Domu sindikatov.

Branislav Rajić
območni direktor FLP za Srbijo



FAB PARTY



Od 18. marca od 20. ure bo
FAB – Natural Energy Drink
dosegljiv na osemnajstih
lokacijah naše regije.

LOKACIJE

Madžarska: Budimpešta -
Budapest Ragtime Band, Kállay-
Saunders András, Tóth Vera,
Csocsesz; Nefelejcs utca –
restavracija Sasfészek, Szondi utca,
Debrecen- Orion Dance Band;
Szeged -Tóth Gabi, DJ MolnárB, DJ
Boki, Rádió Plusz 100,2 neposredni
prenos; **Székesfehérvár** - Lajsz
András, DJ Zsiráf;
Bosna & Hercegovina: Sarajevo -
DJ Rimaad;
Hrvaška: Zagreb - Xopos;
Srbija: Beograd (19.03.) - Igor
Starović Divlji Kesten;
Slovenija: Lendava - Tanja Žagar,
Jaka Sraufciger, DJ Dadi



Prihod FAB-a bomo povsod
proslavili s fantastično zabavo, z gosti
presenečenja in diskotabavo z veliko
glasbe in pene. Pridite in se zabavajte
z nami in s FAB-om do jutranjih ur.

POGOJI NAKUPA

Na zabavah lahko kupite
mineralno vodo Sirono in
napitek FAB. FAB se lahko
kupi v kartonu, ki vsebuje
12 pločevink, lahko pa ga
poskusite tudi v obliki
koktajla v restavraciji
Sasfészek. Nakup izdelkov
vam prinaša točke, zato
shranite bloke oziroma
račune za nakup napitkov
v restavraciji Sasfészek,
ker bomo v naših pisarnah
opravili dobropis.

Izvirna naravna moč FAB

Podrobnosti o dogodku Forever FAB Party tudi na facebooku!

Pridržujemo si pravico spremembe programa.



POPOLNOMA PRENOVLJEN **FLP TV**

Kot ste verjetno tudi že sami ugotovili, se je spremenila struktura televizijskega programa: dobila je sodobnejšo, bolj lično obliko. Kmalu bo na voljo tudi nova spletna stran, kjer boste lahko sami izbirali med aktualnimi televizijskimi oddajami. Trenutno poteka testiranje strani, da bi izločili morebitne napake, ki izvirajo iz kompatibilnosti. Naš namen je, da bi vsem zagotovili uporabo te možnosti na ustrezni ravni.

Tudi v prihodnje pričakujemo vaše pripombe in ideje, kaj in v kakšni obliki bi želeli gledati v programih FLP TV!

Sodelavci FLP TV vam želimo veliko lepih doživetij!

*Sándor Berkes
FLP TV*



DOTIK NARAVE - SIRONA

REKA NAS JE SPREJELA V OBLAČNEM, MEGLENEM
ZIMSKEM DNEVU. VENDAR JE BILO VZDUŠJE V HRVAŠKEM
KULTURNEM DOMU, KJER SE JE ODVIJAL PRVI DAN
USPEHA, VESELO IN RAZPOSAJENO. ODER SO KRASILE
KOMPOZICIJE CVETJA, RAZVRŠČENA DARILA PA SO ČAKALA
NA SVOJE PRIHODNJE GOSPODARJE.

Success Day

REKA: 12. FEBRUAR 2011

Gostiteljica dneva je bila reška **managerka** **Jasminka Petrović**, po poklicu medicinska radiološka inženirka. Več kot dvajset let je zaposlena v reški bolnišnici in je v štirih mesecih dosegla managersko raven. Je mati dveh otrok, hkrati pa tudi babica mladostne zunanosti. Pozdravila je vse prisotne, nato je na oder povabila **Lászla Molnárja**, vodjo hrvaške pisarne, da svojim sodelavcem pove, kaj se je dogajalo v FLP-ju po rojstnodnevnem srečanju. Veliko je novosti, ki bodo našim sodelavcem gotovo po volji. Ena takšnih je možnost naročil izdelkov po internetu. Spletna stran www.foreverliving.com je dosegljiva tudi v hrvaškem jeziku, FLP Hrvaška pa je odprl svojo stran na facebooku. Svoje delo smo posodobili, informacije so dosegljive z enim samim klikom. László Molnár je predstavil tudi nove izdelke, ki bodo v kratkem dosegljivi tudi na hrvaškem trgu.





Ali se imamo radi? Tak je bil naslov predavanja internista prim.

dr. Jadranka Jelića. Njegove besede nam dajejo misliti. Koliko smo iskreni, ko govorimo o sebi? Kakšne izgovore iščemo za svoje neuspehe, prizadeto zdravje, pomanjkanje denarja? Iz besed dr. Jelića spoznamo: če se ne spremenimo, ne postavimo na prvo mesto, ne bomo ničesar dosegli, za vse večne čase bomo ostali v labirintu povprečnosti. Ljubiti samega sebe ni greh, ni obsojanja vredna stvar. Če imamo radi sami sebe, bomo lahko uresničili stvari, ki si jih želimo, lahko pomagamo sebi in svojim ljubljanim – lahko bomo živeli v blaginji. In po tem hrepenimo vsi ... ker se imamo radi.

Manda Korenić, senior managerka iz Pulja, je lastnica kozmetičnega salona, kjer uporabljajo naše izdelke. Po stroki je diplomirana medicinska sestra in je od vsega začetka članica FLP-ja. Temeljito pozna izdelke FLP in s svojimi nasveti in z znanjem pomaga uporabnikom pri pridobivanju izkušenj. Danes se na odru zvrstijo njeni najuspešnejši sodelavci, ki že leta uporabljajo naše izdelke.

Sanja Balen, assistant managerka z Reke, ekonomistka, pripoveduje o stvareh, ki jih najbolj pozna oziroma o številkah, ki spremljajo delo pri FLP. Marketinški načrt FLP je preprost in razumljiv, ponuja pogoje, med katerimi je lahko delati – no in zaslužiti, lahko pa ostanemo tudi preprosti nakupovalci. Od nas samih je odvisno. Zakaj je FLP dober posel? Številke, ki jih navaja, zagotavljajo zanesljiv uspeh. Samo pravilom moraš slediti, poslušati sponzorje in posredovati svoje znanje drugim. Marketinški načrt nam daje varnost, od nas je odvisno, ali bomo prebrali in delali po njegovih navodilih, in uspeh gotovo ne bo izostal, razlaga predavatelj.





Priljubljeni pevec Šajeta nas je razvedril: z izkrivljenim ogledalom pevcev zabavnih pesmi nam je pokazal hrvaški vsakdan, nato pa smo skupaj z njim zapeli njegove priljubljene pesmi.

Manager Nedjeljko Banić nam je predstavil svojo zgodbo o uspehu. Zgodba nas je vse ganila. Veliko let je bil član FLP, ampak ker je imel svojo zaposlitev, je bil samo kupec naših izdelkov. Vse bi ostalo pri tem, če njegova firma ne bi šla v stečaj. Nedjeljko je bil na tleh, brez denarja, njegova eksistenca je bila ogrožena. Nato se je odločil. Sprejel bo nasvet svojih sponzorjev, **Sonje in Zlatka**, delal bo pri FLP. In – uspelo mu je. Po nekaj mesecih trdega dela je končno dosegel to, kar mu dolga leta ni uspelo na nobenem delovnem mestu. Nedjeljko je danes uspešen pri FLP, kjer ima svojo lastno linijo. Ima tudi svojega prvega managerja in gotovo se tukaj ne bo ustavil. Uživa v delu, rezultati pa ga spodbujajo, da gre naprej in doseže čim več.

Najlepši trenutek vsakega dneva uspeha je nagrajevanje vložnega dela najuspešnejših. Naša regija je lahko ponosna na veliko supervisorjev in assistant managerjev. Oder se napolni z veselimi, s smehljajočimi se in srečnimi obrazi. Poljubčki, darila, fotografiranje in končno preide veselje tudi na občinstvo. Top ten v pozitivnem smislu postane bojno prizorišče konkurence. Zagrebška **managerka Ivanka Vidiček** je izjemna osebnost, očara nas s svojo preproščino in toplino. V krogu svojih zagrebških sodelavcev je zelo priljubljena. Nesebično pomaga vsem, ne glede na to, h kateri liniji ali ravni kdo sodi. Veliko let je delala pri hrvaški telefonski družbi in ob podpori svojega moža Velimirja je potrpežljivo gradila svojo linijo. Imela je vrhunec in padce, zaradi bolezni odmore, a Ivanka se je vsemu navkljub vedno vrnila. Zdaj že kot upokojenka posveča ves svoj čas FLP-ju. Treba si je upati: to je po njenem mnenju cena napredka. Iz srca ji želimo veliko uspeha.



Maja Stilin, reška managerka, in njen mož **Tihomir** sta pri FLP najuspešnejši hrvaški par, člana President's kluba. Maja je tokrat govorila o ekipnem delu. To načelo nas mora voditi pri poslu. Naši cilji so skupni in da bi jih lahko realizirali, moramo delati v ekipi, seveda pa skupina ljudi ne postane ekipa samo naključno. Treba je graditi in vzdrževati. Prišel je čas, da začnete graditi svojo lastno zmagovalno ekipo FLP! S to spodbudo sklene svoje predavanje Maja.

Zahvaljujemo se predavateljem in sodelavcem, hkrati pa vas vse vabim na naslednje srečanje, ki bo 14. maja veliki dvorani hotela Četiri opatijska cvijeta v Opatiji, kjer bo naš gostitelj Nedjeljko Banić.

Mag. László Molnár, dipl. ing.,
regionalni direktor FLP Hrvaške



PREIZKUŠAM SVOJE MEJE



Si redka osebnost s takšno samostojnostjo, hkrati pa je čutiti, da imaš svoje zaledje. Ko so te februarja na dnevu uspeha slavili kot soaring, je tvoj mož samoumevno stal ob tebi na odru.

Nič čudnega, saj je pravzaprav žrtvoval zame svoje življenje, vse, vendar to zdaj ni več tako očitno. Sva neodvisna človeka z maksimalnim zaupanjem drug do drugega, naj sva posebej ali skupaj, vedno tvoriva celoto. Njega nikakor ne bi mogli stisniti med bariere, zato naju ni videti vedno skupaj, on se vedno dobro počuti tam, kjer je, je pravi 'partyface'.



Čeprav je podjetje na tvojem imenu, pa vendarle oba prispevata svoj delež. Kako sta si razdelila resorje?

K njemu sodi skrb za kupce, kar opravlja dobro. Z vsakim človekom je prijazen, vrti se okrog njega, vsakega očara. Zato mu je težko graditi mrežo: ni kolerični tip vodje, ki bi upošteval pravila. Počasi pridobiva ljudi in ima potrpežljivost, da jih tudi obdrži.

Tudi tebe si je težko predstavljati kot strogo managerko ...

Kaj pa vem. Mogoče sem včasih stroga, poskušam zadeve držati na vajetih. Kakor mati, ki pričakuje rezultate, včasih pa tudi pretirava s skrbnostjo. Vsekakor želim dosledno voditi svoje sodelavce, tako da sem jim vzor. Tako ne morejo reči, da se tega ali onega ne da narediti, saj sama že predtem pretečem določeno razdaljo v določenem času.



Kakršno koli razdaljo v kakršnem koli času?

Vse je mogoče, kar lahko delaš s svojimi možgani. Posel je dobro načrtovan: dovoli ti, da preskočiš raven, in sicer vedno večjo. Ko sem dolgo časa stopicala na 25 točkah, si nikakor nisem znala predstavljati, kako naprej. Na koncu sem vzela kovance po en forint, jih nalepila na steno in iz njih postavila točke, da bi imela stvar, ki si je ne znam predstavljati, dejanjsko maso. In ko sem videla, da obstoja, in ko sem verjela, da je dosegljivo, sem to samodejno tudi dosegla. Spoznala sem,

da ta ista Ági Klaj, ki je prej dosegla samo 25, zmore realizirati tudi 300 točk. Torej ni rečeno, da obstaja zgornja meja.

Ali sprejmeš pomoč drugih?

Drugače ne bi niti šlo. Moji voditelji so moji vzorniki. Tamás Budai, Zsolt Fekete, Tünde Hajcsik, Aranka Vágási in Miklós Berkics. Opazujem vsak njihov korak, rada bi izvedela, v čem je njihova osebna moč, in iz tega skušam sestaviti to, kar manjka meni.

V čem si ti močna?

Mislim, da jaz nisem niti še začela raziskovati to vprašanje. V začetku se mi zdi preprosto, ko pa prideš globlje, opaziš manjše enote, in tudi v vsaki izmed njih moraš biti dober. Krepiti moraš zdaj to, zdaj ono stran in vedno se spreminja, kdaj moraš katero. Razvoj poteka po dveh poljih: strokovna znanja in osebnost. Oba stolpa moraš graditi enako, da boš imel točkovno vrednost in tudi močno skupino.

Je mogoča sprememba tudi v temeljnih značilnostih osebnosti?

Kadar koli se lahko spremeniš, to ni odvisno od starosti, ampak od odprtosti za določena vprašanja. Razvijaš se lahko s hitrostjo, ki so jo dovoliš. Sposobnost spreminjanja je dejanje, namenjeno samemu sebi.

V čem si se ti težko spremenila?

Ena takšnih nalog je bilo odpuščanje. Morala sem se naučiti oprostiti, če sem hotela narediti korak naprej. Danes ni človeka, na katerega bi bila jezna, kar koli je naredil zoper mene, in to sem se naučila tukaj. Predtem sem nosila s seboj krivice, s čimer sem seveda kaznovala samo sebe. S tem je tako kakor z ognjem: če si opečeš roko, je ne boš več tiščal tja, vendar na ogenj me moreš biti jezen. V sedmih letih se v mreži marsikaj zgodi. Sistem sam je brez napake, ljudje pa niso. Torej so pri tem delu tri težave: ti jih moraš opraviti, velikokrat, in z ljudmi.

**VELIKO LJUDI JI PRIPISUJE
POSEBNE SPOSOBNOSTI, ONA
PA PRAVI, DA JE VSE TO LE
FIZIKA: USTREZNA UPORABA
ENERGIJE. TE PA IMA NA
PRETEK. NE OBDRŽI JE ZASE,
DELI JO Z DRUGIMI, USTVARJA
JO NA NOVO IN JO MNOŽI.
ÁGNES KLAJ JE NAJNOVEJŠA
SOARING MANAGERKA PRI
FOREVER MAGYARORSZÁG.**





Ker imaš tako dober psihološki čut, gotovo uživaš ...

Seveda. Ker jemljem zadevo kot igro, neke vrste potegni – spusti, ko nekoga pripeljem v posel ali ga prenesem v svoj svet. Vem, tisti, ki se v začetku zoperstavljajo, delajo to samo zato, ker zadeve ne poznajo; na začetku sem bila tudi sama takšna, vsi so takšni. Vendar nikoli nikogar ne prepričujem, samo igram se z njimi. To je strategija: raje gradim mrežo v možganih kakor v praksi. Bistvo igre je spoznati, kaj je tisto, kar manjka v življenju določenega človeka – tudi leta sem spodobna razmišljati o tem. Če ga »pogruntam«, bo ta človek vedno z menoj. V začetku je dovolj, če me samo sprejme, če se dobro počuti v moji družbi. Poskrbeti moram, da bom zanj pomembna. Prej, ko še nisem gradila mreže, niti pojma nisem imela o ljudeh. Zdaj pa, če se usedem s kakšnim človekom, že po petih minutah vem, s kom imam opravka.

Torej prva srečanja niso namenjena izdelkom.

Nikoli niso namenjena njim, kajti če so namenjena njim, ni uspeha. Jaz sem izdelek, jaz sem reklamni blok. Če je to privlačno, je sprejeto. Zato se dogaja, da z določenim človekom govori štiri, pet oseb in ta odkloni, potem pa se na vprašanje povsem novega človeka priključu.

Ni težave, če pride do odvisnosti? Če se kdo preveč naslanja nate?

V načelu bi bilo dobro ločiti prijateljske odnose od poslovnih, vendar se pri meni to vedno prepleta. S svojo skupino sem zelo iskrena, ne zmorem ohranjati tiste razdalje treh korakov, vendar sistem kljub temu deluje, ker spoštovanje obstaja. Ta povezava deluje v obe smeri, saj se zgodi, da sem tudi jaz ranljiva, takrat dobim energijo od

njih. Le s tistimi si ne znam kaj pomagati, ki igrajo, ne maram formalnosti, zato ne bi bila dober uslužbenec. Nekoč sem bila, vendar ko sem čez deset let obiskala svoje nekdanje delovno mesto, sem ugotovila, da se prav nič ni spremenilo. Vprašali so me, koliko zaslužim in se čudili, ko sem povedala. Oni dobivajo le delček tega in jasno mi je bilo, da bi tudi sama dobivala še vedno le toliko, če bi ostala tam. Ne le v gmotnem smislu, ampak tudi v pogledu svobode. Da delam to, kar hočem, s tistimi, s katerimi hočem, in tako, kakor hočem.

Kaj šteješ za svoj največji uspeh?

Da sodim med ljudi, ki me imajo za verdostojno osebo. Oziroma da sem prišla v ozek krog, ki sem si ga do zdaj ogledovala samo od zunaj

Ali se ti je raven soaring zdela visoka stopnica?

Nekoč se mi je res. Zanimivo pa je, da sem morala zadeve ustvariti v mislih. Nekoč smo imeli v hladilniku zlato penino. Pol leta sem razlagala, da jo bom odprla, če bova postala soaringa. Ko je januarja odšla najina zadnja točka, se nisva mogla zadržati, odprla sva jo in jo spila, naslednji dan pa je prišla novica, da sva postala soaringa. Rekla sva, da veva, a šele čez en mesec. Rekli so, da ne, ampak že zdaj. Za eno sva se zmotila pri direktorjih.

Katere stopničke so bile še pomembne?

Pri prvem profitu je bil zelo prijeten občutek, da sem zmogla. Vsak profit je veliko priznanje, ko ga človek naredi, a prvi je bil mejnik. Tudi President's klub je bilo posebno doživetje. Veliko pa mi je pomenil tudi dogodek, ko sem postala direktorica, vse to so bile takšne stopničke, ki so se mi do zdaj zdele neverjetno visoko.

Pri proslavljanju je bil špalir neverjetno dolg ...

Joj, že vnaprej sem povedala svoji skupini, da ne maram nobenega špalirja. Kot vidite, me niso ubogali ... tudi sama sem bila presenečena.

Ampak pozneje nisi imela nič proti?

Ne, seveda ne, občutki so prijetni, ko vidiš, da dobivaš to kot priznanje. Imenitno je bilo videti povezanost in toplino moje skupine. Medtem so mi mnogi iz špalirja prišepnili, naj upočasnim korak, naj ne hitim in naj uživam vsak trenutek. Spoznala sem, da imajo prav, ta darila mora človek vzeti s seboj, ker se iz tega pozneje napaja.

Je vplivalo tudi na tvojo skupino?

Svojo skupino obožujem, veliko mi pomeni. Po dnevu uspeha so začeli trdo delati in počasi bodo prihajali tudi dosežki. Mislim, da se bo po teh dogodkih premaknil celotni FLP. Diamantna uvrstitev, soaringa Zsolta Levelekija, Mikijevi predvideni rezultati ... vse to navdihuje ljudi: verjamejo, da so te možnosti dosegljive tudi zanje. Vsaj za tiste, ki so pripravljeni delati na sebi.

Koliko let že ti opravljaš to dejavnost?

Hét éve indultam, de az első két évben. Začela sem pred sedmimi leti, a prvi dve leti se ni veliko zgodilo, to je bil čas učenja. Zagrešila sem veliko napak, vendar iz tega nisem sklepala na to, da stvar ne deluje, ampak da jaz tega ne znam. Svoj čas sem namenila ljudem, ki tega niso bili vredni, hoteli so samo mojo pozornost. Potem sem spremenila strategijo, rekla sem jim: ne razumite me narobe, tudi brez vas bom zadevo izpeljala, a kaj bi bilo, če bi jih skupaj z vami? In to je delovalo.

Zakal si potrebovala Forever? Iz kakšnega 'prejšnjega življenja' prihajaš?

Lahko bi bila primer za ponovni začetek. Bila sem poročena 13 let, živela zelo udobno in dobro. Ukvarjala sem se z marketingom, gledala televizijo in imela sva več podjetij. Imeli smo savno, športni avtomobil in trinadstropno hišo. Potem pa šok. Hčerkica je bila stara eno leto, ko je moj mož izjavil, da želi svobodo. Vse, kar sva si zgradila, se je sesulo, in dušila sva se v medsebojnih »spopadih«. Vse sva izgubila. Iz podnajemniškega stanovanja sem začela vse na novo, iz Gyöngyösa sem se preselila v Eger in se v enem tednu naučila izdelovati umetne nohte. Začela sem s tetovažo s kano, toda čutila sem, da to ni moje pravo poslanstvo. Čez dve leti so me poiskali za to delo. Od začetka nisem bila preveč navdušena, vendar me je osebnost mojega sponzorja Csabe Juhásza prepričala. Videti je bilo, da ve, kaj pomeni denar, podjetje, in da ima življenjske izkušnje. Rekla sem si, če tega človeka stvar zanima, potem zanima tudi mene. Enako menim tudi za moje kandidate: če me sprejmejo, bodo od mene sprejeli tudi mrežo. Za to sem morala seveda na novo preoblikovati tudi sebe. Takrat še nisem vedela, da se bo vložena energija obrestovala. Vedno sem vnaprej povedala, kaj se bo zgodilo, in vedno se je to tudi

zgodilo. Negativne reči ... spoznala sem, da jih lahko obrnem tudi v dobro, vendar moram biti zelo pazljiva glede svojih misli, ker imam izjemno močno energijo.

Kdo so tisti, ki te krepijo? Kdo so ti najbližji?

Moj mož, mama in otroci. Sin Ádám je star 18 let in pol, zelo sposoben, dosleden in vzdržljiv. Govori tri jezike, trenira aikido in se udeležuje gorskokolesarskih maratonov. Odločil se je postati elitni vojak, hoče v Bruselj ... upam, da bo spoznal, kako je biti v vojski, in se bo vrnil domov gradit mrežo. Vendar ga moram pustiti, da bo sam prišel do spoznanja. Ágika ima deset let, čudovita plesalka, tudi z njo imam srečo. Vedno sem govorila, če sem stabilna, bodo takšni tudi moji otroci. Mama mi je v veliko pomoč, ko imamo veliko dela, običajno ona poskrbi za družino. Zato si nisem nikoli dovolila, da bi se zrušila.

Kako si spoznala svojega moža?

Prišel je na mojo informativno uro, na prvo, ko sem odprla pisarno, bila sem šele na 8. ravni. Potem se je pojavljal vsake tri mesece, pil je gel in nekoč je kupil eno škaflo. Prišel je, da bi uskladila njegove cilje. Odprl je zvezek, ki je bil ves popisan z mojim imenom ... no, potem sem mu rekla, v redu, pojdi domov in ko boš imel notranjo

motivacijo, se vrni. Dosegel je osmo raven, vedel je namreč, da ga sicer ne bi hotela videti.

Živite v Egru ... mogoče je tam manj konkurence kakor v prestolnici.

Povsod je malo, ker je malo tistih, ki so profesionalci, ki se jemljejo resno. Sezonskih delavcev in tekačev na kratke proge je veliko, vendar če sem maratonska tekačica jaz, vidijo teči več mene kakor njih.

Ali je načrt za naslednja leta že izdelan?

Seveda. Takoj ko je za prejšnje leto odkljukan, niti pol ure ne smeš zamuditi. Če ne daš pravočasno nalog svoji podzvesti, ti jih ustvari ... Zdaj sem začela nove širitve. Za letos sem zastavila velike reči, a jih še nočem povedati.

Se čutiš močno?

Zelo. Vedno preizkušam svoje meje, kaj je naslednje, kar je treba prestopiti, in čutim, da ni omejitev. Postavljanje mreže je veliko več kakor samo posel – to le redki razumejo. Kar je lepo v tem poslu: popeljati človeka na drugo stran. Vendar dokler ni zrel za to, ne bo razumel. Tudi meni zaman govorijo o diamantu, jaz tega jezika še ne razumem. Ker pa imam primere pred seboj, vem, da je mogoče doseči.

LÁSZLÓ ROSTÁS

„ŠTIRI LETA SEM PERMANENTNO NA DOPUSTU“

Na začetku sem se v FLP vključil samo zaradi Ági. Pred FLP sem bil 10 let vojaški častnik, nato pa sem delal v javni upravi. Dokler je Ági zaslužila toliko kakor jaz, je bilo v redu, ko pa je zaslužila, dvakrat, trikrat, štirikrat več, me je začelo motiti in sem rekel, prav, pa pogledaj zadeve od blizu.

Vsekakor sem si želel spremembe, ker je javna uprava, kjer sem v tistih časih delal, šla v napačno smer, Forever pa se je iz meseca v mesec zelo lepo razvijal. Vendar nisem želel njenega posla, mislil sem, da bom naredil večjega, posebej. V enem tednu sem dosegel raven 25 točk, nato pa – glede na to, da sem še predstavljal del javne uprave – je bilo udobneje in bolj ekonomično, če sem pomagal pri njenem poslu. Ko sva prvič dosegla 1.000 točk, sva na lastne stroške odpotovala na reli v Los Angeles in ta odločitev je bila odločilna za pravi poslovni razvoj. Naslednjega leta sva se ameriškega relija udeležila s 1.500 točkami, in če nas je firma že odpeljala v Las Vegas, potem sva se tam tudi poročila.

S FLP smo začeli kot z družinskim podjetjem in to idejo družinske firme sva obdržala vse do danes. Zato jo je veliko lažje voditi v dvoje.

Ági zelo profesionalno, ob upoštevanju ljudi, razvija podjetje – večkrat sem rekel, da mi, tukaj, iščemo prijatelje – jaz ne bi mogel graditi s tolikšno energijo kakor ona. Predava večinoma Ági, jaz pa se ukvarjam s financami in skrbim za kupce, tako se lahko ona posveti izključno razvoju mreže. Jaz opravljam to, kar mi je pri tem najbolj všeč: spoznavam ljudi, navezujem prijateljstva in če sem to dosegel, človeka predstavim resnični profesionalki, Ági. Od tod običajno ne more več pobegniti ...

V primerjavi z vojsko pomeni to prihajanje/odhajanje velikansko svobodo, zelo uživam v njem. Najlepše je to, da če se srečata dva človeka, ne odhitita vsak v svojo smer, ampak posvetita čas drug drugemu. Občutek imam, kakor bi bil že štiri leta nenehno na dopustu.

Če bi se zdaj nenadoma vse končalo in če pomislim samo na potovanja, bi se že izplačalo. Dallas, Phoenix, Veliki kanjon, Malaga, London, Poreč, Ljubljana, Sarajevo – svet se je odprl pred nami. In v vmesnem času se je tudi naše okolje močno spremenilo; spoznavamo, kdo so naši pravi prijatelji in kdo so bili z nami samo zaradi koristi.

Ljudje iščejo svoj mir, varnost in uravnoteženost, ta družba pa jim tega ni sposobna dati, prav nasprotno, naredi vse za to, da ljudje tega ne bi imeli. To pa lahko omogoči denar in z njim prihajata sreča in samouresničevanje. Za samospoštovanje je nadvse dobro, če lahko storimo stvari, ki so nam pri srcu, in dobro je, če ni gmotnih ovir ...

„Več ko šestdeset let sem raziskoval žive sisteme, kar me je prepričalo, da je naše telo veliko bolj idealno, kot bi to sklepali na temelju neskončnega seznama različnih bolezni. (...) Pomanjkljivosti organizma v veliko večji meri povzročajo naše zlorabe lastnega organizma, kot pa prirojene napake”

(Albert Szent - Györgyi)

Vitamin C

ODKRITJE

Skorbut, bolezen, ki jo povzroča pomanjkanje vitamina C, je znana že od nekdaj. Bolezen so opisali že v začetku 16. stoletja, saj je v času vojn in pomanjkanja oziroma pri mornarjih povzročila veliko smrtnih žrtev. Nekateri so prepoznali, da je v času dolgih pomorskih potovanj uživanje sadja učinkovito proti skorbutu. Vendar so šele leta 1912, ob poskusih na morskih prašičkih, tudi dokazali, da je skorbut bolezen, ki jo dokazano povzroča pomanjkanje vitamina C. Leta 1928 je Albert Szent - Györgyi iz paprike pridobil in identificiral vitamin C oziroma askorbinsko kislino (antiskorbutna kislina), ki se nahaja tudi v limoninem soku. Leta 1937 je Walter Haworth prejel Nobelovo nagrado za kemijo za določitev strukture askorbinske kisline (podeljeno s Paulom Karrerom, ki je raziskoval vitamine), istega leta je Nobelovo nagrado za medicino prejel Albert Szent - Györgyi, ki je raziskoval biološke učinke vitamina C. Glede na to, da je človeški organizem pred več milijonov leti izgubil sposobnost notranjega izločanja te življenjsko pomembne snovi, jo moramo zagotoviti sami, in sicer s prehrano.

LASTNOSTI

Askorbinska kislina je lakton heksuronske kisline. V vodi se dobro topi in je močno redukativna spojina s formulo $C_6H_8O_6$. V popolnoma oksidirani obliki izgubi vitaminski učinek. Askorbinska kislina kot vodikov donor (antioksidant) sodeluje v biokemičnih procesih celic in prav v tem je njen vodilni biološki pomen. Zelenjavo z vsebnostjo vitamina C (glejte v okviru) po možnosti zaužijemo presno, v solati oziroma v dušeni obliki. V veliki meri izgubimo askorbinsko kislino, če živilo predolgo namakamo, kuhamo, dušimo, zamrzujemo, odtajamo oziroma odlijemo vodo, v kateri smo zelenjavo kuhali. Izogibajmo se tudi kovinski posodi (srebro, baker, aluminij, železo) in pogrevanju hrane. Tudi okoljski stres, kajenje in nekatera zdravila (na primer kontracepcijske tablete, tetraciklini, aspirin, steroidi), vročinska stanja in operacijski posegi povečujejo potrebo po zaužitju tega vitamina. Absorpcijo vitamina C spodbujajo bioflavonoidi, kalcij in magnezij, zato so najučinkovitejši pripravki vitamina C iz naravnih surovin. Vitamin C in železo si vzajemno pomagata pri absorpciji in izkoristku v organizmu. Z industrijsko proizvodnjo in s križanjem

NARAVNI VIRI VITAMINA C

Paprika, citrusi, repa, peteršilj, zelje, cvetača, brokoli, koleraba, drobnjak, pomaranča, limona, gorčično seme, rdeča pesa, papaja, špinača, jagode, vodna kreša, paradižnik, krompir, zelena solata, brstični ohrov, sveže sadje (še posebej borovnice, dren, robide, ribez, šipek, pomaranče, limone, grenivke).



Zakladi narave III.

rastlin se je v veliki meri spremenila hranilna vrednost živil. Od leta 1900 se je količina flavonoidov v naši prehrani zmanjšala za 75 %, količina vitamina C za 50–60 %, maščobnih kislin omega 3 za 50 %, karotinoidov za 40 %, fosfolipidov pa za 50 %. Od leta 1960 se je količina selena znižala za 50 %, prebiotičnih vlaken za 50 % in sterolov za 66 %. Pa pogledajmo, koliko vitaminov vsebujejo naša živila v primerjavi z obdobjem pred tremi desetletji: grah 47 %, mleko 5 %, zelje 5 %, korenček 60 %, fižol 39 %, špinata 42 %, jabolko 20 %, banana 8 %, jagoda 33 %.

Optimalna količina dnevnega vnosa vitamina C v organizem je 500–2.000 mg, minimalna dnevna količina pa v nobenem primeru ne sme biti manj kot 60 mg. Ta izjemno nizek odmerek zadostuje za preprečevanje skorbuta, ki se danes pojavlja le v primeru izrecnega stradanja, na primer pri nervozni anoreksiji, vendar je premalo za zagotavljanje zdravja in dobrega počutja. Ta nizki odmerek so uvedli med drugo svetovno vojno z namenom, da bi preprečili pomanjkanje vitamina pri vojaki. V preteklem obdobju je na stotine študij dokazalo, da je količina vitamina C nad 60 mg sposobna obvarovati organizem pred številnimi boleznimi.

FIZIOLOŠKI UČINKI

Zahvaljujoč učinku antioksidanta, nevtralizira škodljive proste radikale in tako zavira staranje celic oziroma nastanek novotvorb. Vitamin ima pomembno vlogo tudi pri zagotavljanju ustreznega delovanja našega imunskega sistema, pravzaprav svojo osrednjo vlogo izvaja prav prek spodbujanja obrambnega sistema našega organizma. Dokazano deluje protivirusno in protibakterijsko.

Vitamin C krepi odpornost našega organizma tudi pred različnimi okužbami (še posebej nahodu in gripi). Študije soglašajo, da se lahko trajanje obolenja skrajša tudi za 30 odstotkov, če bomo začeli vitamin C jemati pri prvih znakih bolezni, obenem pa bomo s tem tudi ublažili znake. Neki ameriški zdravnik (Wynder) je opravil poskus pri svojih tisoč dijakih in dokazal, da dnevna količina 1.000 mg vitamina C skrajša čas okrevanja za 31 odstotkov.

Med funkcije askorbinske kisline sodita regulacija gladkega mišičja in varovanje dušičnega oksida, s tem pa ima pomembno vlogo pri odpiranju in sproščanju ožilja. Raziskovalci ameriških državnih ustanov in univerze Tufts so ugotovili, da veliko vitaminov C in E v organizmu daje ustrezno zaščito tudi proti metaboličnemu sindromu (debelost, visok krvni tlak, visoka raven krvnega sladkorja in nepravi sestav krvnih maščob). Na tretji konferenci o vitaminu C leta 1987 je več predavateljev predstavilo izsledke raziskav, ki dokazujejo, da obstaja povezanost med ravni vitamina C v organizmu ter smrtnostjo zaradi bolezni srca in ožilja. V severnih državah, na primer, kjer je manj svežega sadja in zelenjave, je dvainpolkrat več smrtnih primerov zaradi srčne kapi kot v južnih deželah. Raziskava iz leta 2003 kaže na to, da sta 2 miligrama vitamina C veliko učinkovitejša pri razširjanju žil pri bolnikih – kadilcih in nekadilcih –, ki čakajo na operacijo žile kot diltiazem, ki ga običajno uporabljajo pri teh posegih.

Neka raziskava iz leta 2004 je pokazala, da že vnos enega miligrama vitamina C dnevno bistveno znižuje krvni tlak pri mladih ljudeh. Raziskovalna skupina univerze Berkeley pod vodstvom dr. Gladys Block je ugotovila, da je več kot en miligram vitamina C v decilitru krvi znižal sistolični in diastolični krvni pritisk za 4,1 Hgmm. Študija iz leta 1999 dokazuje, da bomo z dolgoročnim dnevnim zaužitjem 500 mg vitamina C ustavili oziroma izboljšali že nastalo bolezen srca oziroma ožilja. Raziskava iz leta 2002 kaže na to, da visoka vsebnost vitamina C v krvi varuje žilne stene oziroma ohranja njihovo prožnost.

Pri nekaterih vnetnih obolenjih uspešno lajša bolečine, še posebej pri vnetju sklepov. Spodbuja celjenje odrgnin oziroma krepi in ohranja zdravje kit, ki vežejo mišice h kostem, spodbuja gibčnost sklepov in ohranja zdravje dlesni. Ima pomembno vlogo pri spodbujanju rasti, razvoju zob in okostja, varuje pa tudi pred sivo mreno.

Pomaga rdečim krvnim celicam pri biosintezi hemoglobina in absorpciji železa.

nature

Vnos večjih količin vitamina C zavira izločanje histamina in delovanje snovi iz alergenov (na primer pelod ali živalske dlake), ki povzročajo različna vnetja v organizmu. Prav tako je več dokazov za to, da preprečuje oziroma blaži tudi znake astme.

Redno uživanje vitamina C ima pomembno vlogo tudi pri preprečevanju različnih rakavih obolenj oziroma upočasnjuje razvoj tumorjev (glejte članek v okviru). V letih 1990–2000 je kar osemdeset raziskav dokazalo pozitivno vlogo vitamina C pri različnih tumorjih. Skrivnost vloge vitamina C pri rakavih obolenjih je v tem, da je med drugimi sposoben vezave prostih radikalov, nevtralizira rakotvorne snovi in spodbuja delovanje imunskih celic. V belih krvnih celicah, ki krožijo v žilah, je stokrat več vitamina C kot v drugih tkivih, kar pomeni, da so za ustrezno število in aktivnost teh celic potrebne velike količine vitamina C.

V nasprotju s splošno razširjenim zmotnim mnenjem uživanje vitamina C ne povzroča ledvičnih kamnov. Opravili so več raziskav, kjer so predstavili veliko zdravih odraslih oseb, ki so zaužile tudi 10.000 mg vitamina C brez najmanjšega znaka nastanka ledvičnih kamnov. V raziskavi, ki jo je opravil časopis Journal of Urology, so šest let opazovali 45.251 moških, ki še nikoli niso imeli ledvičnih kamnov. V teh letih so ledvični kamni nastali pri 751 oseb. Med tistimi, ki so dnevno zaužili 1.500 mg ali več vitamina C, je bilo število obolenj nižje za 22 odstotkov kot pri tistih, ki so vitamin jemali v količini manj kot 250 mg. Ta raziskava je dokazala, da je vitamin C zmanjšal tveganje za nastanek ledvičnih kamnov. V drugi raziskavi, v kateri je sodelovalo 85.557 žensk, niso našli nobenih povezav med vitaminom C in ledvičnimi kamni.



Dr. Brigitta Kozma
zdravnica svetovalka

Leta 1992 so objavili izsledke raziskav, v katerih je deset let sodelovalo 11.000 oseb. Izsledki so pokazali, da je smrtnost zaradi raka pri moških, ki so uživali veliko vitamina C, manjša za 22 odstotkov, zaradi bolezni srca in ožilja pa za 42 odstotkov. Pri ženskah se je smrtnost zaradi rakavih obolenj znižala za 14 odstotkov, zaradi bolezni srca in ožilja pa za 25 odstotkov.

RAZISKAVE PO SVETU V POVEZAVI S PREPREČEVANJEM RAKAVIH OBOLLENJ

2004 – z analizo stanja 328 bolnikov z levkemijo so dokazali, da so otroci veliko bolj varni pred levkemijo, če redno uživajo sadje z visoko vsebnostjo vitamina C

1987, 1991, 2005 – ugotovili so jasen zaščitni učinek proti raku na želodcu pri osebah, ki so jemale vitamin C

1994 – dokazali so učinkovitost vitamina C pri zaščiti pred rakom na debelem črevesju

2005 – pri miših so dokazali učinek vitamina C pri zaviranju rasti tumorja na debelem črevesju

1986 – z raziskavo so dokazali, da se je z uživanjem večjih količin vitamina C zmanjšalo tveganje za rakom na debelem črevesju in danki

1987, 1991 – pri ženskah z rakom na materničnem vratu so ugotovili nižjo stopnjo prisotnosti vitamina C

1988 – višja raven vitamina C je za 60 odstotkov znižala nastanek raka na materničnem vratu pri ženskah, kjer so že ugotovili bolezenske spremembe

1991 – vitamin C se je pokazal kot učinkovita zaščita proti raku na pljučih pri nekadilcih

1981–89 – pri raziskavi z 11.580 udeleženci so v začetku spremljali stanje oseb, pri katerih ni bilo ugotovljeno rakavo obolenje; tisti, ki so jemali večje količine vitamina C, so se pokazali varnejši pred rakom mehurja in debelega črevesja

1990 – Kanadski zavod za raziskovanja raka – pri ženskah, ki so redno uživale vitamin C, je bilo 31 % manj obolenj za rakom na dojki kot pri tistih, ki so jemale manj 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 Ursei 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/cdsrev/articles/CD000980/frame.html>

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



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. PIRKHOFER KATALIN	HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
& DR. SERES ENDRE	TÓTH SÁNDOR & VANYA EDINA
VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS	OROSHÁZI DIÁNA
MOLNÁR ANDRÁS	RINALDA ISKRA





V našem svetovalnem kotičku Sonya vam bomo mesečno nanizali nasvete za nego kože ter recepte za lepoto in ličenje za poslovne ženske in moške v Forever, da bi se lahko pokazali v najboljši luči.

SONYA® SKIN CARE COLLECTION

SONYA® ALOE NOURISHING SERUM WITH WHITE TEA

Aloe Nourishing Serum z belim čajem oskrbuje vašo kožo s pomembnimi sestavinami za vzdrževanje vlažnosti in je popolna podlaga pred uporabo Aloe Balancing Cream-a.

SONYA® ALOE BALANCING CREAM

Sonya Aloe Balancing Cream vsebuje aloe vero, izboljšane izvlečke in napredne vlažilne sestavine. Kombinirajte ga z Aloe Nourishing Serumom in vaša koža bo nežna, gladka in navlažena.

SONYA® ALOE PURIFYING CLEANSER

Čistilna krema govori sama zase. Po uporabi boste čutili, da je koža čista in sveža. Za najboljši učinek uporabljajte to kremo v kombinaciji z Aloe Refreshing Tonerjem in ostalimi izdelki iz kolekcije Sonya za nego kože.

SONYA® ALOE REFRESHING TONER WITH WHITE TEA

Aloe Refreshing Toner z belim čajem zagotavlja vaši koži primerno vitalnost in vlažnost in jo ščiti pred sušenjem. Brezalkoholni toner nanesite po čiščenju z Aloe Purifying Cleanserjem.

SONYA® ALOE DEEP-CLEANSING EXFOLIATOR

Aloe Deep-Cleansing Exfoliator vsebuje aloe vero in naravne bisere jojobe, ki vam pričarajo občutek čiste, a vseeno mehke in nežne kože. Je dovolj nežen, da ga lahko uporabljate tedensko. Aloe vera vam zagotavlja idealno vlažnost kože, medtem ko vam biseri jojobe nudijo temeljito čistost, ki si jo zaslužite.

SONYA® ALOE DEEP MOISTURIZING CREAM

Sonya® Aloe Deep Moisturizing Cream z izvlečkom skorje bora je najnovejši dodatek k naši odlični liniji Sonya Skin Care za nego kože. Izvleček skorje bora zavira proste radikale in tako ščiti kolagen v koži, kar je eden najboljših načinov za boj proti znaku staranja kože. Dovolite SonyaR Aloe Deep Moisturizing Cream-i, da globoko navlaži vašo kožo in ji s tem omogoči prožnost ter mladosten videz. Ta globoko vlažilna krema bo pogasila žejo vaše kože po vlagi, kakor še nobena do sedaj!

Sonya[®]

SVETOVALNI KOTIČEK SONYA

Ženske namenjamo veliko časa in energije za ohranjanje lepote. Iščemo izdelke, skupine izdelkov, ki dnevno čistijo in hranijo našo kožo, nas obvarujejo pred okoljskimi škodljivimi vplivi, odpravljajo gube, napenjajo in vlažijo kožo ter zagotavljajo dobro cirkulacijo. V zadnji številki našega časopisa smo pisali o tem, kaj lahko notranje storimo, da bi dosegli vse te cilje. Danes namenjamo pozornost zunanji negi.

Kozmetična industrija nas zasipava s svojo ponudbo, dejansko se izgubimo v množici različnih krem za lice in tonikov.

So izdelki, ki nas pritegnejo s svojim sijajnim videzom, proizvajalci reklami namenjajo milijone dolarjev, učinkovitost svojih izdelkov pa si prizadevajo dokazovati z »znanstvenimi« analizami, ki jih opravijo na 20–30 testnih osebah. Verjetno je med bralkami teh vrstic veliko tistih, ki so preskusile številne »čudežne maže«, ki pa seveda še zdaleč niso dajale obljubljenih rezultatov. Tiste, ki že poznajo negovan in mladosten videz kože, ki ga zagotavlja kolekcija Sonya Skin Care, ne bodo iskale drugih izdelkov.

Kolekcija Sonya Skin Care je edinstvena skupina izdelkov za nego kože, ki s svojimi naravnimi sestavinami, ne glede na starost in tip kože, čisti, neguje in vlaži kožo. Postanite del tega doživetja – razvajajte svojo kožo in čutila z našimi izdelki Sonya Skin Care.





MANAGERKA ÉVA VÁRADI

Éva je po končani gimnaziji prišla iz Kazincbarcike v prestolnico. Kot študentka prava na cerkveni univerzi Pázmány Péter se je podala v posel leta 2007. V 13 mesecih je postala managerka. Stara je 27 let, samska. Njen sponzor je Janó Simon.

»HOČEM BITI VZOR«

Kdaj si prišla v stik s poslom?

Pred tremi leti in pol mi je prijateljica nekega dne dejala: 'Évi, pridi k nam, vem, da bi rada prišla do denarja, pride tudi en dober tip.' Začudila sem se, zakaj me potem potrebujejo ... Poleg mene sta bili tam še dve osebi; nobeden od njiju se ni podal v posel, jaz pa sem na polovici predstavitve marketinškega načrta preprosto vstala in šla ven.«

Kako to?

Slišala sem, da se lahko zasluži mesečno petsto tisoč forintov, to je bilo zame dovolj. Seveda sem verjela samo za petdeset. Nisem imela vprašanj, izgovorov, takoj sem se odločila. Bliskovito hitro sem začela zbirati denar za touch.

Kateri so bili začetni koraki?

V začetku je bilo težko, saj nisem znala ničesar narediti tako, kot mi je povedal moj sponzor. Štiri mesece sem bila v poslu, ko sem že imela mesečno aktivnost, nisem pa vedela, kako

naj grem naprej. Potem sem imela vsega dovolj in sem rekla, da se postavim pred svojega sponzorja Janója Simona in bom dobesedno delala tako, kot mi bo svetoval. Bila sem skeptična, mislila sem, da se bo s to metodo bliskovito hitro odkrilo, če posel ne bo deloval. Toda čez mesec in pol sem že bila supervisor.

Kaj je tvoja najpomembnejša motivacija?

Želela sem priti do denarja, zelo. Moja družina živi na podeželju, oče kot zdravnik je sam vzdrževal družino, mama pa je imela za nalogo povezati družino. Pozno sem se rodila in videla, da je očetu vzelo veliko energije to, da je svojemu otroku v Budimpešti želel zagotoviti, kar je bilo potrebno za življenje. Naredila pa sem napako, da sem tudi kot managerka, najmanj leto in pol, menila, da je denar najpomembnejši. Nekega dne, ko sem sedela v svojem avtomobilu – mazda MX5 –, ki sem ga kupila v tem poslu, sem se vprašala: kaj je narobe z menoj, zakaj ne morem naprej? Takrat sem razumela, da me denar ne motivira več.

Ampak?

Nekoč sem slišala Gidófalvija govoriti o nekem človeku. Dejal je, da ima tista oseba na prireditvi 'največ mogočih priznanj'. Odločila sem se, da bom zbrala vsa mogoča priznanja, kar si lahko pridobiš pri firmi. Pa ne zaradi samospoštovanja, ampak ker vidim, kako ljudje z veseljem sledijo človeku, ki ima določeno smer pred seboj. Zdaj sem si postavila cilj: Da, hočem biti vzor.

Kaj bi povedala sebi podobnim mladim, ki pogosto brezciljno tavajo in nimajo zaposlitve ali pa le slabo plačano delo?

Odvisno od osebe. Mislim, da je človek, ki si lahko privošči to, da nima cilja, len tudi zato, da ga najde. Če pa je len, je po mojem prepričanju sebičen človek, katerega bi ga vprašala le: kaj pa mislite, koliko časa boste še lahko parazit na ljudeh, ki vas vzdržujejo?

Kaj misliš o skeptikih?

Običajno jih vprašam, kakšno korist si imel do zdaj od svoje skeptičnosti. Seštej in če ti je to dovolj, ti želim vse najboljše.

Če bi se zdajle srečala sama s seboj izpred štirih let, v čem bi videla spremembo?

Takrat mi ni bila potrebna potrpežljivost, zdaj pa sem kar naprej na treningu. Sem vročekrvna in nepotrpežljiva, zato se tudi zdaj »bojujem sama s seboj«. Močno pa sem se spremenila do svoje zgornje linije, ki ji izražam spoštovanje in ponižnost. Prej nisem živela od nikogaršnje pomoči, mislila sem si, da sem samotni volk, zmogla bom tudi sama. Zdaj ne želim več biti takšna, s pomočjo gre laže.

Kako so se spremenili tvoji medčloveški odnosi?

Pred FLP me družba ni osrečevala, če sem vstopila v prostor. Zdaj so okrog mene dobri ljudje, poslovni prijatelji in dnevi mi minevajo v veselju.



20. maja 2011

BO SPET DAN ZDRAVJA V BUDIMPEŠTI

- brezplačna zdravstvena presejanja
- predavanja o ohranjanju in varovanju zdravja
- zabavni programi za velike in majhne

PRISRČNO PRIČAKUJEMO VSE GOSTE.



OSREDNJA OBVESTILA



OBVESTILA MADŽARSKIH PREDSTAVNIŠTEV

Na spletni strani naše družbe, www.foreverliving.com, s klikom na DISTRIBUTOR LOGIN (geslo in uporabniško ime za vstop najdete na zadnjem listu mesečnega obračuna bonusa) najdete naslednje koristne informacije:

- dnevno dosežene točke
- spletna prodajalna
- mesečni obračun bonusov

Na spletni strani najdete tudi druge marketinške materiale in informacije, med drugimi:

- naš mesečnik
- informacije FBA
- koledar dogodkov
- opis naših motivacijskih programov
- obrazce ki jih lahko snamete
- učna gradiva, kataloge
- našo mednarodno poslovno politiko

Naš spletni YouTube kanal je dosegljiv na naslovu <http://www.youtube.com/user/AloePod>.

NADALJNJA PRODAJA, OGLAŠEVANJE

Proti pravilom je prodaja naših izdelkov in marketinškega gradiva tako po elektronski kot po običajni trgovski poti. Prosimo da o tem več preberete v točkah 14.2.5 in 14.9.1 naše mednarodne poslovne politike. Tu boste našli tudi informacije o pravilih za oglaševanje vaše dejavnosti (14.14) oziroma izdelavo lastne spletne strani (14.9.2). Za pridobitev

PODATKOV O PROMETU so vam na voljo naslednje možnosti: – na internetu – na distributerskih straneh spletne strani www.foreverliving.com – s pomočjo programske opreme Forever Telefon – naša služba za stranke, ki je za madžarske partnerje dosegljiva na številkah +36-1-269-5370 in +36-1-269-5371, za ostale države naše regije pa na številki +36-1-332-5541.

DISTRIBUTERSKIH POGODB

(distributerska prijava, prenesena distributerska prijava oziroma spremembe, dopolnitve in preklile-te) ni dovoljeno popravljati. V primeru če bi pri izpolnjevanju naredila napako jo prosimo, ne popravljajte, ampak v vsakem primeru izpolnite novi obrazec. Pogodbena stranka (distributer) mora pogodbo podpisati lastnoročno. Popravljenе pogodbe oziroma pogodbe ki bi jo v imenu distributerja podpisala druga oseba, ne moremo sprejeti.

KOLENDAR PRIREDITEV

II. Dan zdravja, Budimpešta, 20.05.2011
Srečanje managerjev, Szirák: 22.05.2011
Budimpešta – Success Day 02. 04. 2011, 21. 05. 2011., 18. 06. , 2011. 23. 07. 2011., 17. 09. 2011., 12. 11. 2011.

NAROČANJE IZDELKOV

Naše izdelke lahko osebno kupite v naših predstavništvih, lahko pa jih tudi naročite: – po mobilnem telefonu na številki +36-70-436-4290 in +36-70-436-4291 oziroma po stacionarnem telefonu na številki +36-1-297-5538 in +36-1-297-5539 ob delavnikih med 8. in 20. uro oziroma ob delavnikih med 12. in 16. uro na brezplačni zeleni številki +36-80-204-983.

– v naši spletni prodajalni na naslovu www.foreverliving.com oziroma neposredno na spletni strani www.flpshop.hu.

Izdelke naročene po telefonu in internetu vam bomo z uskladjitvijo termina, v dveh dneh dostavili na dom. V primeru nakupa vrednosti nad 1 cc plača stroške dostave naša družba.

Izdelke Forever Living Products tržimo s priporočilom Zveze madžarskih zdravilcev.

Telefonske številke zdravnikov svetovalcev:

Dr. Gabriella Kassai + 36-70/414-2335
Dr. Brigitta Kozma + 36-70/424-6699
Dr. László Mezősi + 36-70/779-1943
Dr. Endre Németh + 36-70/389-1746
Dr. Edit Révész Siklósné + 36-70/703-0888

Telefonska številka našega neodvisnega zdravnika svetovalca:

Dr. György Bakaneck + 36-70/414-2913

Izobraževalni center Sonya, naročanje po telefonu:

Pokličite v delovnem času.

Ildikó Bagi –Mészáros +36 70 436 4209
Krisztina Hasznosi +36 70 436 4207
Róbert Horváth +36 70 436 4206
Ildikó Hrnicsár +36 70 436 4210
Veronika Kozma +36 70 436 4208
Na voljo so tudi darilni boni.
Popust pri abonmaju: za 10 priložnosti 10%
za 5 priložnosti 5%

PREDSTAVNIŠTVA

Forever Living Products

• Center za usposabljanje:
1067 Budapešt, Szondi utca 34.

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

Nosilec projekta: dr. Csaba Gothárd

• Osrednja uprava v Budimpešti:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu

Tel.: +36-1 269 5370, +36-70-436-4288,
+36-70-436-4289

Državni direktor : Dr. Sándor Milesz

Mónika Vida int. 159,

mobil: +36-70-436-4278

Finančna direktorica:

Gabriella Véber Rókásné

Tel.: + 36-1-291-8995/ int. 171

mobil: + 36 70 4364220

Nadzorni direktor: Zsolt Suplicz

Tel.: + 36-1-291-8995/ int. 181

mobil: + 36 70 463 4194

Direktorica za mednarodne zadeve,
obračune in informatiko:

Erzsébet Ladák

Tel.: + 36-1-291-8995/ int. 160

mobil: + 36 70 436 4230

Vodja izpostave (kadrovske in varnostne zadeve):

Bernadett Huszti Tel.: +36-1-291-8995/194

mobil: + 36 70 436 4212

Osrednja uprava (tajništvo):

Zsuzsa Gerő +36-1-291-8995 int. 158,

mobil: + 36-70-436-4272

Zsuzsanna Petrőczy int. 106,

mobil: + 36-70-436-4276

• Regionalna uprava Debrecen:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

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

Regionalni direktor: Kálmán Pósa

• Regionalna uprava Szeged:

6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.

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

Regionalni direktor: Tibor Radóczy

• Regionalna uprava Székesfehérvár

8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.

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

Regionalni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

• Hotel Kastély Szirák

3044 Szirák, Petőfi u. 26.

tel: +36-32-485-300,

fax: +36-32-485-285 ,

Direktorica hotela:

Katalin Király

Spletna stran:

www.kastelyszirak.info



OBVESTILA JUGOVZHODNO EVROPSKIH PISARN



SRBIJA

Beograjska pisarna: 11010 Beograd, Kumodraška 162.

tel.: +381 11 397 0127, Faks: +381 11 397 0126,

e-pošta: office@flp.co.rs

Vsako zadnje soboto v mesecu in v času Dneva uspeha od 9. do 12.30. ure

Niška pisarna: 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, Tel: +381 (0) 18 514 131;

faks: +381 18 514 130, e-pošta: officenis@flp.co.rs

Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 11. do 19. ure

Sreda in petek od 9. do 17. ure

Vsako zadnje soboto v mesecu od 9. do 12.30. ure

Horgoška pisarna: Tel/faks: +381 (0) 24 792 195,

e-pošta: tinde.szolnoki@flp.co.rs,

Delovni čas od ponedeljka do petka od 8. do 16. ure, vsako zadnje soboto v mesecu od 9. do 12.30. ure

Telecenter: +381 (0) 11 309 6382

Delovni čas: ponedeljek, torek in četrteke od 12. do 18.30. ure

Sreda in petek od 9. do 16.30. ure

Lepotni salon Sonya: 063/394 171

Regionalni direktor: Branislav Rajić

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

+381 23 543 318

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

Usposabljanja: 13.03.2011 Novi Sad (Mednarodni poslovni seminar)

3.-5.06.2011 Zlatibor (srečanje managerjev)



ČRNA GORA

Podgoriška pisarna: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.

tel. +382 20 245 412, tel./faks: +382 20 245 402

Delovni čas ob ponedeljkih od 12. do 20. ure, ostale delavniki od 9. do 17. ure.

Vsaka zadnja sobota v mesecu šteje za delavnik. Delovni čas od 9. do 14. ure.

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Zdravnica svetovalca: Dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127



SLOVENIJA

Ljubljanska pisarna: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.

tel.: +386 1 562 3640

naročanje izdelkov: mobilni telefon: +386 40 559 631,

tel: +386 1 563 7501

Delovni čas: Ponedeljek od 12. do 20. ure

Torek, sreda, četrtek, petek od 9. do 17. ure

Prodajno skladišče v Lendavi: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

tel.: +386 2 575 12 70, faks: +386 2 575 12 71

Delovni čas: ponedeljek-petek od 9. do 17. ure

e-pošta: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

Zdravnik svetovalca: Dr. Miran Arbeiter: +386 142 0788

Ljubljana, Success Day: 28.05.2011, 19.11.2011



HRVAŠKA

Zagrebska pisarna: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.

tel: +385 1 3909 770; faks: +385 1 3909 771

Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 9. do 20. ure,

torek, sreda in petek od 9. do 17. ure

Reška pisarna: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A

tel: +385 51 372 361, +mobilni telefon: +385 91 455 1905

Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure,

torek, sreda in petek od 9. do 17. ure

Regionalni direktor: Dr. László Molnár

Zdravnica svetovalca: Dr. Ljuba Rauški Naglič

mobilni telefon: +385 91 51 76 510

Opatija, Success Day: 14.05.2011, 15.10.2011

Usposabljanja: Zagreb, Trakošćanska 16.,

ponedeljek, sreda od 18. do 19. ure

Reka, Strossmayerova 3 a., ponedeljek, četrtek od 18. do 19. ure



ALBANIJA

Tiranska pisarna: Tiranë, Reshit Çollaku 36.

Tel./faks: +355 42230 535

Regionalni direktor: Atilla Borbáth

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

Tirana, Success Day: 2011.03.20., 2011.11.20.

Usposabljanje Start Center FLP, Tirana

19.-20.-21.03.2011 11.00-13.00 in 17.00-20.00 h

23.-24.25.04.2011 11.00-13.00 in 17.00-20.00 h



BOSNA IN HERCEGOVINA

Regionalni direktor: Dr. Slavko Paleksić

Sarajevska pisarna: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 10.

tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, faks: +387 33 760 651

Delovni čas: ponedeljek, četrtek, petek od 9. do 16.30. ure,

torek, sreda od 12. do 20. ure

Vodja pisarne: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 10.12.2011

Sarajevo, Success Day: 09.04.2011



KOSOVO

Prištinska pisarna: Pristinë Rr. Uçk br. 94.

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





RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI

Richárd Kun
(*Mónika Molnár*)

„Pomembno je, da se v vsakem trenutku zavedamo tega, da hodimo v pravi smeri. Za to pa je nujno poznati samega sebe. Če verjameš v nekaj, ne smeš dovoliti, da te iztirijo trenutki. Najpomembnejša stvar na svetu je ljubezen.”



András Molnár
(*János Tóth*)

„V štirih mesecih so sanje postale resničnost. Ko nisem verjel, mi ni uspelo. Uspelo mi je, ko sem verjel.”

György Nagy & Ágnes Pezenhoffer
(*Tamás Budai & Éva Budai-Schwarz*)

„Devet let sva se upirala, potem pa sva septembra začela in zdaj sva tu. Ni le najina zasluga, uspeha ne bi bilo brez najine dinamične skupine. Zdaj lahko začneva delati.”



Tamásné Szeredi
(*Ágnes Klaj*)

„V skupino smo prišli pred kratkim, dobro se počutimo, dobimo veliko pomoči. Za roko nas vodi Ági Klaj in nam pomaga do še večjih dosežkov.”

János Varga
(*Mihályné Szántó & Mihály Szántó*)

“Pravilno usmerjena radovednost in dobra skupina sta po težkih začetkih in veliko opravljenega dela rodila svoje sadove. Želim, da bi vsi bili deležni veselja in uspehov, ki sem jih doživel sam.”



SKUPAJ NA POTI USPEHA

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



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Bajkóné Varga Júlia
Baranyi Anikó
Halmágyi Péter
Hegedűs László



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

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



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

Balázs Nikolett
Bánhidý András
Bíró Diána
Bodnár Daniela
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Marija Buruš & Boško Buruš
Demcsák-Görbics Orsolya Judit
& Demcsák L. Miklós
Dr. Dósa Nikolett & dr. Farády Zoltán
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Kása István & Kása Istvánné
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Kovács Gábor & Csepí 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 József
Palova Ildikó & 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 & Péterbencze 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
Szöllősi 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
Jožefa 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. RAVEN

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

3. RAVEN

Berkics Miklós
Bruckner András
& dr. Samu Terézia
Budai Tamás
& Budai-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



MIKLÓS BERKICS

- uvrščen na Eagle Summit
- prvi madžarski top distributer
- uvrščen s 7.500 cc
- lastnik največjega čeka Profit Share na svetu



V marčevski številki Forever International je bil objavljen članek, ki ga objavljamo v nespremenjeni obliki.

»Zakaj FLP? Ker vam lahko pomagamo izkoristiti priložnost. Zakaj sem jaz izbral FLP? Ker je bil v tistem času že 19 let na trgu in ker sem že prej padel z nekaterimi podjetji MLM, ki so razglašali »bodite med prvimi, pravkar začenjamo. K lažji odločitvi je prispevalo tudi dejstvo, da so že takrat ponujali blizu dvesto vrhunskih izdelkov, z več izdelki pa lahko dosežeš tudi več prometa. Pomembna je bila seveda tudi cena, saj le živimo na območju srednje-vzhodne Evrope, kjer so plače takšne, kot so. Potem pa še vodja podjetja, Rex Maughan, ki je izjavil, da FLP daje najboljšo plačilo graditeljem mreže po vsem svetu. Kjer je veliko prometa, tudi sodelavci veliko zaslužijo. Forever Living Products je po prometu tretje največje podjetje na svetu. Vsi, ki boste v prihodnje v enakem času vložili enako količino dela, kot sem ga jaz, boste dosegli rezultate, kot sem jih jaz. V tem podjetju nismo črna koda kupca, v tem podjetju me štejejo za človeka in to sem tudi ostal. Najboljše pri vsem tem pa je, ko Rex Maughan pravi, da je FOREVER najboljša svetovna priložnost ... ampak to ni le obljuba, za to imamo dokaze. Pomagali vam bomo do cilja.

Go, Diamond! Miklós Berkics del FOREVER.«

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 NAJUSPEŠNEJŠIH
DISTRIBUTERJEV
NA OSNOVI OSEBNIH
IN NEMANAGERSKIH TOČK

MADŽARSKA



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

HRVAŠKA



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-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

Res ali ni res?

Bi rad izvedel več o svoji zdajšnji situaciji ? Preberi test in pri vsaki trditvi zapiši, ali je trditev v tvojem primeru resnična ali ni.

1. Smo popolnoma zdravi, v zadnjih petih letih ni bil nihče od moje družine in sorodnikov bolan. Tudi zdravil ne jemlje nihče izmed nas. Pripravkov z zdravilnim učinkom in vitaminov nikoli ne kupujemo.
2. Prehranjujemo se popolnoma zdravo, uživamo sadje, zelenjavo in meso, ki izvira iz bioloških kmetij in ki ne vsebuje konzervansov, škropiv in umetnih dodatkov.
3. Za umivanje in lepotičenje kupujemo le najdražje izdelke; do zdaj mi še noben izdelek ni povzročil alergije, vsebujejo le naravne sestavine. Tudi če sem imel probleme s katerim od njih, sem ga odnesel/-la nazaj v trgovino, kjer so mi vrnili denar.
4. Živim zelo dobro, od staršev dobivam visoko žepnino. Nikoli mi ni bilo treba delati in upam, da bo tako ostalo še dolgo.
5. Imam odlično, popolnoma varno in predvidljivo delovno mesto, sem spoštovan, pogosto dobivam nagrade, podpirajo me pri mojih prizadevanjih za napredovanje in za pridobitev šefovskega položaja. Letni dopust v trajanju 3–4 tednov mi zadostuje, moja plača zadostuje za vse izdatke.
6. Imam natančno takšno hišo/stanovanje in avtomobil, kakor sem si vedno želel/-a. Bančni krediti me niso nikoli zanimali. Vplačujem si za luksuzna potovanja, akcijske ponudbe me ne zanimajo.
7. Zadovoljen/-na sem s svojo pokojnino, z njo poravnavam vse. Redno hodim na letne in zimske počitnice in tudi vnukom dajem toliko, kot želim.
8. Imam uspešno podjetje. Že dolgo sem začel s tem delom in še danes delam isto, nikoli mi ni bilo treba zamenjati. Že leta nimam dolgov, vsaka stranka pravočasno plača, nikoli mi ni bilo treba zaprositi kredita pri banki. Se popolnoma miren/-na, konkurenca me ne ogroža. Le redko moram nadzorovati svoje zaposlene, tudi za več mesecev lahko odidem na počitnice. Veliko časa lahko prebijem s svojo družino.
9. Načrtoval/-a sem lastno podjetje. Imam dovolj izkušenj, denarja in znanja. Tudi čez leta bom lahko živel/-a od njega: trg je popolnoma predvidljiv in se lahko načrtuje.
10. Imam bogate izkušnje z MLM-podjetništvu, že več sem jih preizkusil. Pri dveh sem še vedno član/-ica, in pravkar sem se priključil/-a novoustanovljenemu MLM-u. Čutim, da bom pri njih resnično uspešen/-na, zelo upam, da je njihov marketinški načrt dejansko najboljši na svetu.
11. Svetovna firma, ki se 33 let samo povečuje v skoraj 150 državah in ki ponuja edinstvene kakovostne izdelke, ki z načrtnim podjetništvom pomaga pri bogatenju več milijonov družin brez tveganja in gmotnega vlaganja, z več tisoč evrov mesečnega prihodka in vsake tri leta z novim avtomobilom, brezplačno uporabo avtomobilov, s programom za udeležbo pri profitu zame ni zanimiva.

OCENJEVANJE:

Koliko trditev je bilo resničnih v tvojem primeru?

- 3-6 Krenil si v pravo smer, če boš tako nadaljeval, boš čedalje boljši.
- 6-7 Ponosen si lahko nase, si primer, ki mu je vredno slediti.
- 8-11 Rad bi te spoznal, da bi se učil od tebe in te občudoval.
- 0 Takoj naveži stik s firmo Forever.



Tibor Radóczy,
soaring manager,
območni direktor

FOREVER Success Day

2. APRILA 2011



POZDRAVNI NAGOVOR
DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ
IN GÉZA VARGA
SOARING MANAGERJA
VODITELJA PROGRAMA



KAKO PRIDOBITI
VELIKO STALNIH KUPCEV?
TIBOR ÉLIÁS
SOARING MANAGER



PRAVE BAKTERIJE
NA PRAVEM MESTU
DR. ZSUZSANNA TÓTH – BARANYI
SENIOR MANAGERKA



ZAGON
TAMÁS BUDAI
SOARING MANAGER

KLUB OSVAJALCEV,
UVRSTITEV MANAGERJEV,
PREDAJA REGISTRSKIH TABLIC,
SENIOR MANAGERJI



ZANOSNA GRADNJA
MREŽE S FOREVER
EDIT KÁDÁR SÁNDORNÉ IN ZSOLT SÁNDÓ
MANAGERJA

UVRSTITEV SUPERVISORJEV,
ASSISTANT MANAGERJEV



SODIMO SKUPAJ!
FERENCNÉ TANÁCS IN FERENC TANÁCS
SENIOR MANAGERJA

MED PRIREDITVIJO PRIČAKUJEMO DRAGE DISTRIBUTERJE S CELODNEVNIM SEJMJOM,
POLNO PONUDBO IZDELKOV FOREVER S TOČKAMI OZIROMA BREZ TOČK.

OD 10. URE VAS PRISRČNO PRIČAKUJEMO V PRIREDITVENEM CENTRU SYMA (1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1).
ZA OTROKE OD TRETJEGA DO OSMEGA LETA STAROSTI ZAGOTAVLJAMO BREZPLAČNO VARSTVO V IGRALNICI. ŽELIMO VAM KORISTNO
IN PRIJETNO DOŽIVETJE TER DOBRO ZABAVO. PRIDRŽUJEMO SI PRAVICO PROGRAMSKE SPREMEMBE

Zdravniški kongres v Sziráku

16.–17. FEBRUAR 2011

ZIMA JE ŠE ZADNJIČ POKAZALA SVOJE BELE ZOBE, KO SMO V SREDO DOPOLDNE PO ZASNEŽENI CESTI PRISPELI V HOTEL DVOREC V SZIRÁKU. KONFERENCA SE JE ZAČELA PO OKUSNEM IN IZDATNEM KOSILU, KI JE ENA GLAVNIH ZNAČILNOSTI GOSTOLJUBJA TEGA KRAJA.



Državni direktor **dr. Sándor Milesz** je v svojem uvodnem nagovoru povedal, da je glavni namen srečanja, da bi mi, zdravniki, skupaj premišljevali in zastopali enotna stališča.

Naš neodvisni zdravnik svetovalec **dr. György Bakanek** je spregovoril o vlogi prehranskih dopolnil v vsakdanji zdravniški praksi. Predlagal je, naj pripravimo osebno prilagojen zdravstveni načrt na temelju enotnih meril – pregled (laboratorij, ultrazvok), količinska in kakovostna vprašanja prehranjevanja, redno gibanje. Po ugotovitvah pripravimo predlog prehranskih dopolnil, ki jih velja priporočati. V svojem znanem, lagodnem slogu je spregovoril tudi o izdelkih, ki jih potrebujemo vsi, ne glede na starost ali spol.

V nadaljevanju je sledila **dr. Edit Révész Siklósné**, ki je spregovorila o tem, »kaj in koliko« česa vzeti v svojem vsakdanjem življenju oziroma kaj priporočati tudi drugim. To je povedala v svojem predavanju, v katerem je povzela tudi izsledke najnovejših raziskav. Skupaj smo ugotovili, da je vzrok za mogoči neuspeh izključno v tem, če naši uporabniki ne uporabljajo pravih količin naših izdelkov oziroma če jih jemljejo prekratek čas.

Dr. Endre Németh je na temelju svojih izkušenj zdravnika svetovalca spregovoril o najpogostejših vprašanjih, ki so jih v zadnjih dveh letih postavljali uporabniki izdelkov, in seveda podal tudi svoje duhovite odgovore.

Zadnji predavatelj prvega dne konference je bil predsednik Zveze madžarskih zdravilcev **dr. István Tarackközi**, ki nam je predstavil uporabo davnih zdravilnih metod v sodobnem življenju in tudi nekaj preprostih posegov.

Po večerji smo se znova zbrali in se prosto pogovarjali o vprašanjih, ki so še posebej zanimala udeležence. Pravzaprav je bil ta sklop najdaljši v dnevnem programu, saj smo se precej pozno poslovili in se odpravili v posteljo.

Serijo predavanj naslednjega dne je začel dr. István Tarackközi, ki je predstavil test z risanjem, ki nosi njegovo ime. Seveda smo ga takoj tudi preskusili. Pri ocenjevanju nas je naučil nekaj uporabnih postopkov.

Potem pa so sledila »živalska« vprašanja; vrsto je začel **dr. László Mezősi**. Že smo navajeni, da dobimo vedno veliko koristnih informacij.

Za konec pa smo prisluhnili **dr. Gabrielli Kassai**, ki je med zdravniki prva podpisala pristopno izjavo in kot strokovnjakinja pridobila praktične izkušnje z našimi izdelki. Spregovorila je o izjemni odgovornosti zdravnikov v Forever, o njihovi vlogi pri tem, da bi – zahvaljujoč našemu delu – odrasle vse bolj zdrave generacije. Seveda se je izmenjava mnenj nadaljevala tudi med poslovnim kosilom. Ugotovili smo, da je bila ideja o organizaciji konference prav idealna, srečanje je bilo vsebinsko zelo bogato in izjemno koristno v strokovnem in človeškem pogledu.

Dr. Terézia Samu,
moderatorica konference



FOREVER

KOLOFON

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

Glavni urednik: dr. Sándor Milesz Uredniki: Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, priprava na tisk: Crossroad Consulting Kft. Projektni koordinator: Szilvia Timár Urednica tekstov: Zita Kempf Korektor: Ildikó Király Prelom in urejanje:

Hannawati Raden Fotografije: dr. Sándor Milesz, Csaba Aknay, Róbert László Bácsi, Petar Fabijan Prevod, lektoriranje: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski),

Babity Gorán Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvaški), Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srbski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski).

Tisk: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano v 30500 izvodih. Za vsebino člankov odgovarjajo avtorji. Vse pravice pridržane!

www.foreverliving.com



Forever 2010 v številkah

Forever je odprl nove pisarne v **3** državah.

Število prijavljenih v MyFLPBiz se je povečalo za **100 %**.

Na nasadih Forever so posadili **720.000** novih sadik aloje vere.

Veriga Forever Resorts je bogatejša za **3** nova posestva.

Podjetje Aloe Vera of America je pridelalo **30,320.000** litrov aloje.

K naši strani facebook se je pridružilo **40.000** oseb.

Množica izdelkov FLP se je razširila s **4** novimi izdelki.

Znesek Profit Share je znašal blizu **16,000.000 \$**.

Prek Forever Giving smo podarili **7.000** mrež proti komarjem.

Forever Nutraceutical je proizvedel **504,368.000** tablet.

V svetovnem merilu je promet porasel za 3 %.

***Tudi posameznik je sposoben pomembnih dejanj.
Pridružite se nam.***



