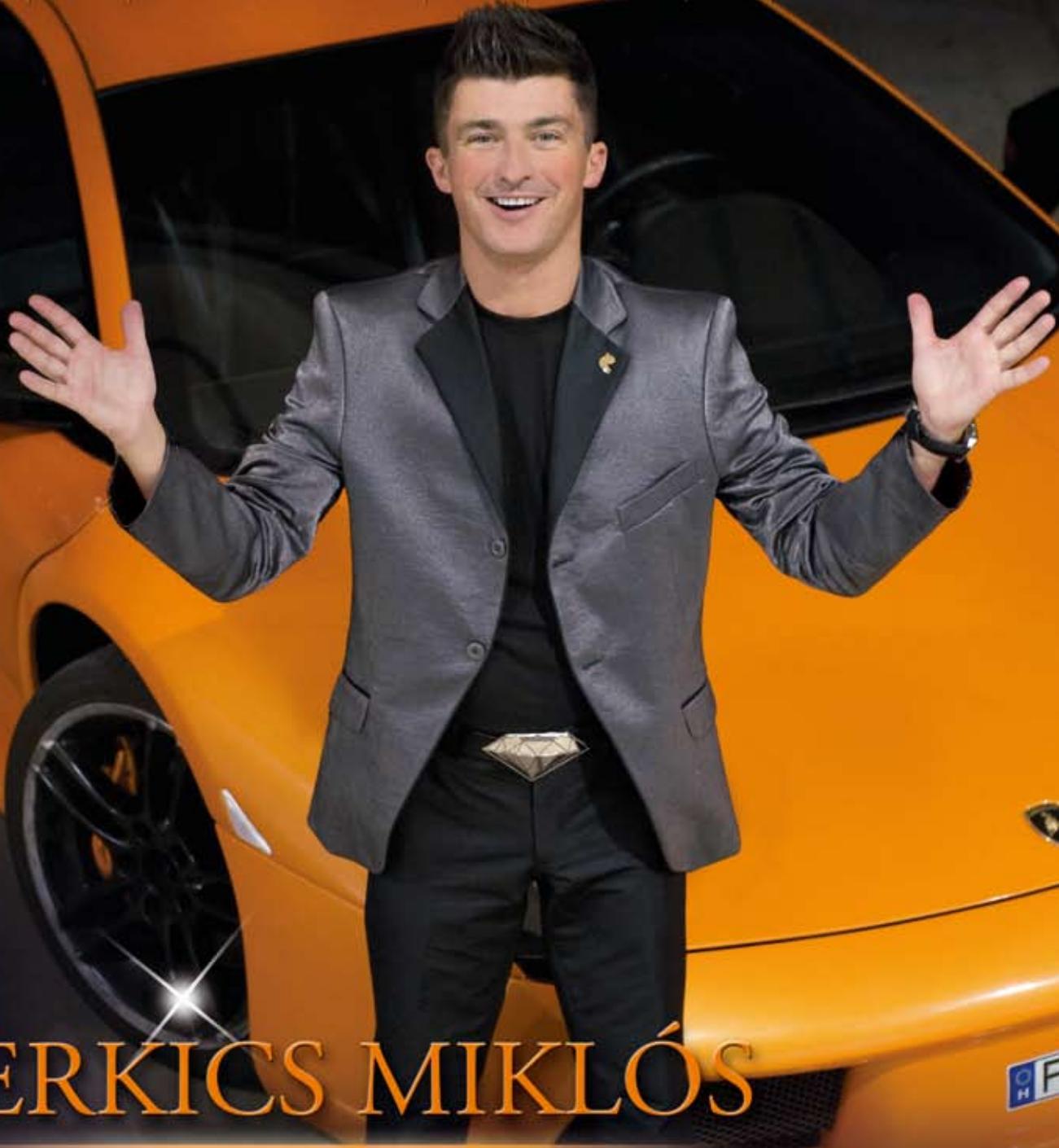


XV GODINA, 6. BROJ JUN/2011.

# FOREVER



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



BERKICS MIKLÓS  
DIAMOND MANAGER

# Majstori

Obožavam toplo vreme. Ovo je divan godišnji period! Čini nam se, da je sve bolje i svežije. Priroda se obnavlja i ne opterećuju je zimske tegobe, i biljke igraju u predivnim bojama.

Mi u Centralnoj kancelariji smo izuzetno srećni, jer se blizu nas nalazi jedno jezero, koje je puno različitih vodenih ptica. Često gledam, kada patke vode svoje pačice u vodu i pažljivo prate, kako se njihovi mladunci bore sa talasima i vетrom. One ih skupe posle određenog vremena i odvode

iz vode. U povratku se sreću sa malom preprekom – žbunjem koje raste oko jezera. Patke bez problema prelaze tu prepreku i sa druge strane žbunja čekaju svoje pačice. Strpljivo gledaju, kako se njihovi pačići zaleću i bezuspešno padaju na pesak pored jezera. Interesantno je da se patke nikada ne vraćaju i ne olakšavaju napor svojim mladuncima. Bodre pačice i bezbroj puta ponavljaju kako treba preći prepreku, ali tu prestaje njihova pomoć. Dok sam gledao nespretnе pokušaje pačića, u dubini srca sam imao neodoljivu želju da pritrčim i pomognem im da pređu tu prepreku. Nisam im pomogao, jer sam shvatio suštinu. To ne bi bio dobar način za jačanje i učenje samostalnosti. Naravno, u početku je velika pomoć, kada umesto nas neko drugi savlada prepreku, ali nas to ne uči kako da preživimo i ne budi u nama borbenost.

Uvek se seti ove priče, kada radiš sa svojom nižom linijom, jer ima brojne korisne poruke.

Sposobnost rukovođenja je čudesan dar, kojim se pomaže drugima da ostvare čak i ono što ni sami nisu verovali da mogu postići. Verujem, da se – bez obzira na ličnost i iskustvo – u svakome krige sposobnost kako da postane rukovodilac. Naravno, svako ima individualni način rukovođenja. Jedni imaju veoma određen pristup i generišu strast.

Oni su harizmatični i zbog toga ljudi žele da budu u njihovoј blizini. Drugi rukovode tiho, pokazujući put drugima svojim životom. Oni naglašavaju unutrašnje ljudske vrednosti. Uče skromnosti i ljudskim vrednostima. Stil nije uvek važan. Krajnji i najvažniji cilj je da znaju da inspirišu druge kako bi ostvarili fantastične rezultate.

Našao sam veoma interesantan primer rukovodilačke sposobnosti u među koji je poslat roditeljima jednog učenika. Poruka govori o profesorici matematike, o kojoj su svi znali da je veoma strog, ali principijelna i dobar pedagog. Pravi profesionalac, kao što su to i patke sa pačicima, jer nije sklonila prepreku ispred đaka, samo im je dala oslonac za rešenje problema.

Pustila je da se mlađi ljudi svojom snagom izbore sa zadacima. Nekoliko veoma loših đaka su profesorku doveli do granice izdržljivosti njenih živaca. Jedan dvanaestogodišnji dečak je to primetio i odlučio da stupi u akciju... Profesorka je njegovim roditeljima poslala sledeću poruku:

„Današnji dan je bio pun nervoze. Nekoliko đaka je sve pokušalo da me izbace iz takta. Na to mi je vaš sin – koji nije učestvovao u tom nestrušluku – prišao i stavio papirić na dlan. Na papiru je pisalo: Profesorka Braun je CAR! U tom trenutku je nestao svaki trag moje nervoze. To su trenuci, zbog kojih vredi nastaviti naš posao i trenuci koji svakodnevnicu čine nesvakidašnjom.“

Kada sam u aprilu bio na Evropskom i Svetskom reliju u Beču, fascinirala me je lojalnost hiljada ljudi. Među učesnicima Profit šeringa smo podelili više od 9 milijuna dolara. Mislim, da je jedan od vrhunaca našeg posla, kada predajemo nagrade najboljima. To je bio fenomenalan praznik!

Beč me je ponovo podsetio, da je osnova našeg posla – a možda i njegov najbolji deo – kada onima koji su se priključili ovoj fantastičnoj FOREVER porodici, pružamo pomoć da postanu uspešni.

Pomalo svi treba da postanemo kao patke iz poučne priče. Treba voleti i voditi naše ljude i „plivati“ zajedno sa njima, ali ne smemo otkloniti prepreke koje se nađu pred njima. Treba ih pustiti da se sami izbore za pobedu.



 *George Maughan*  
REKS MON  
GENERALNI DIREKTOR

# Leto je ponovo tu

Živa termometra već pokazuje 28 °C i u gradu se kovitlaju topao vazduh i prašina. Svi koji mogu, uživaju u prostorijama sa klimom ili tragaju za hladnim osvežavajućim pićem. Leto je stiglo nešto ranije od očekivanog, ali nam već sada postavlja nove izazove. Korak po korak uživamo u ovom širokogrudom poklonu prirode, od cvetnih polja pa sve do voćnjaka koji daju prve plodove. Deca već razmišljaju o letnjem raspustu, a i mi, odrasli počinjemo da planiramo letovanje. Nažalost i danas postoje porodice u regiji srednje Evrope, koje ne mogu priuštiti sebi pravo letovanje. Imam veoma dobre vesti za njih: još nije kasno da se priključe Forever Holidej reli programu. Da li bi voleli da provedete nekoliko dana u jednom od najlepših gradova Hrvatske u luksuznom ambijentu i udišete lekoviti morski vazduh? Da uživate u odličnom raspoloženju, sretnete najuspješnije poslovne ljude Evrope i u međuvremenu učite od najboljih predavača? Želite li da isprobate najukusnija jela hrvatske kuhinje? Putujete tako da se drugi kontinuirano brinu o vašoj zabavi, a uz to i da uživate u ukusnim jelima kuhinje dvorca u Siraku?

Onima koji su već bili u Poreču ne treba objašnjavati, šta znači Forever Holidej, jer je danas to pojam među foreverovcima. Mnogi baš ovoj edukaciji mogu da zahvale za početak uzlazne putanje karijere. Ovo je važna stanica za sve prisutne, a ujedno i značajan doživljaj za naše predavače, jer njihova predavanja predstavljaju osnovu budućnosti naših regija: srednje i jugoistočne Evrope. Možete biti sigurni da su među nama najbolji treneri na svetu i oni će učiniti sve, kako bi vam predali najbolji deo svog znanja.

Kada se sretнемo, Ejdan O'Hare naš potpredsednik za Evropu, uvek veoma pohvalno govori o značaju edukacije u Poreču.

Ovo je izvanredna prilika da nam se priključiš! Dozvoli nam da te držimo za ruke i vodimo na ovom putu, putu Forevera, koji je naš generalni direktor Reks Mon sanjao i ostvario pre 33 godine. Svima želim da donesu pravu odluku, kako bi se sreli u Poreču, i posle toga kada se razidemo, svi ćemo biti bogatiji, ali ne samo za lep odmor.

Napred FLP Mađarska!

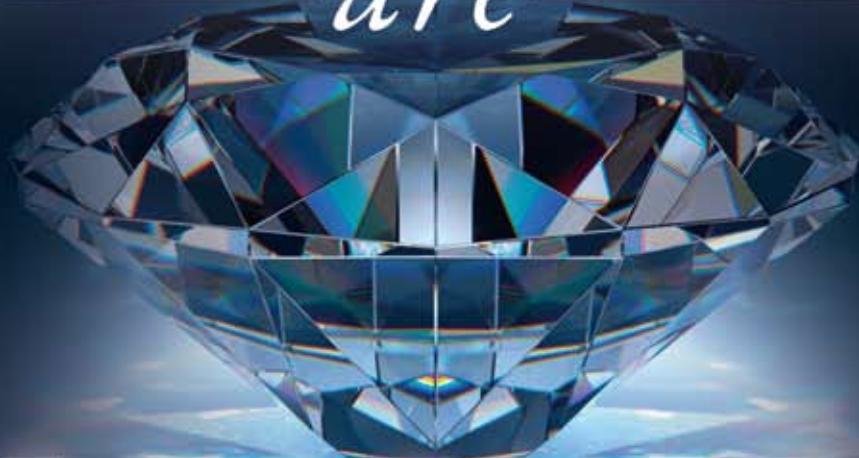


DR ŠANDOR MILES  
DIREKTOR ZEMLJE



# DIAMONDS

*are*



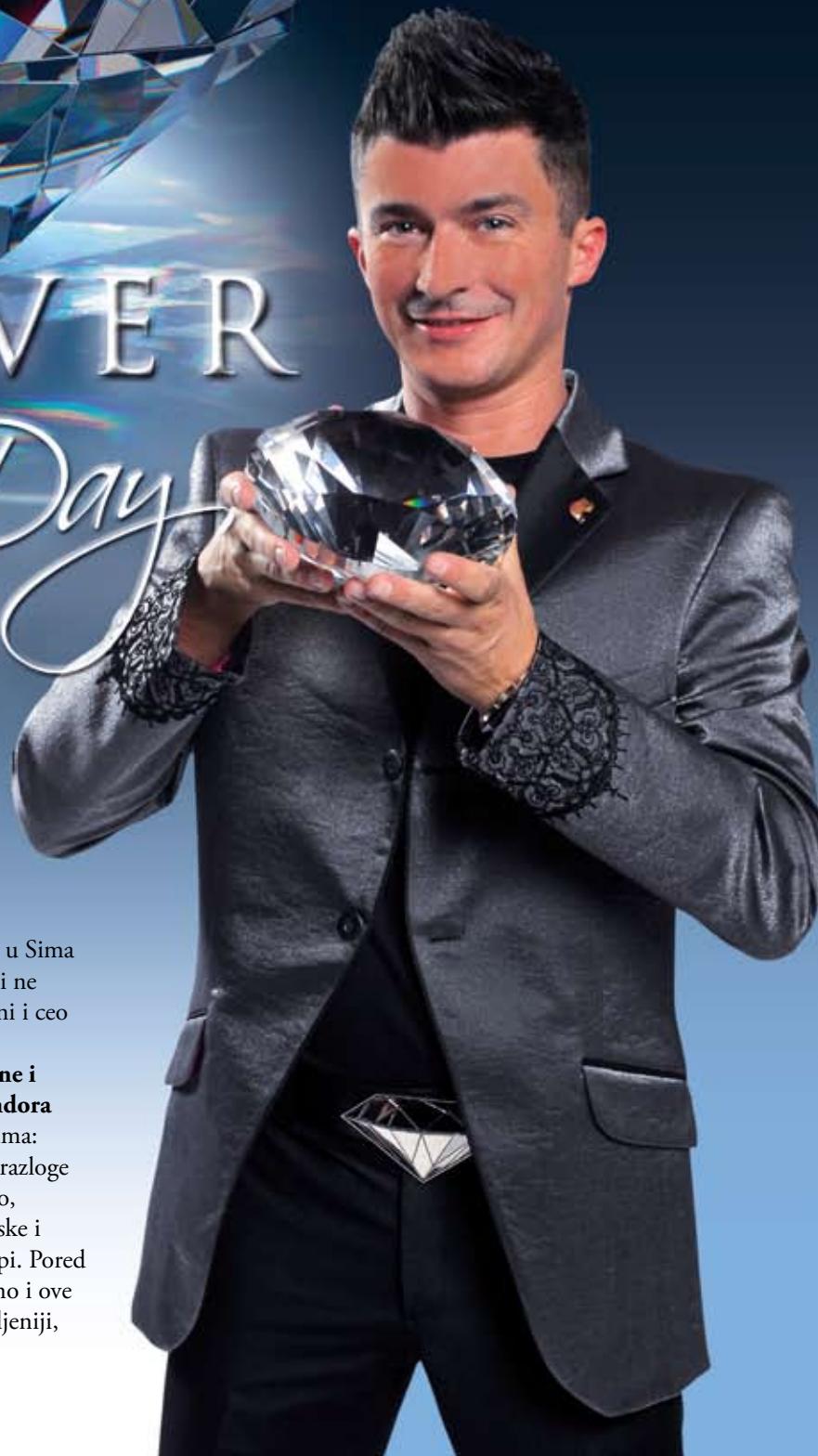
## FOREVER

## *Success Day*

MAJSKI DAN USPEHA JE BIO POSEBAN I DRUGAČIJI OD UOBIČAJENIH, PA NIJE NI ČUDO DA SU U HALI SVA MESTA BILA ZAUZETA. SVI SU ŽELELI DA PRISUSTVUJU PROSLAVI 14. ROĐENDANA I VIDE KAKO ČETIRI DIJAMANT MENADŽERA ZAJEDNO STOJE NA POZORNICI.

D ošli smo na neobično svečan Dan uspeha u Sima halu. Ovom prilikom, Forever himnu Lui ne peva sam: prate ga **Zoltan Maga** na violini i ceo simfonijski orkestar.

Voditelji programa **dr Katalin Pirkhofer dr Šerešne i dr Endre Šereš** najavljuju direktora zemlje, **dr Šandora Milesa**, koji pozdravni govor počinje sledećim rečima: „Slavimo rođendan, ali pored toga imamo i druge razloge za radost: u Beču na Evropskom reliju je objavljeno, da je na osnovu godišnjeg prometa Forever Mađarske i Južnoslovenske regije, osvojio drugo mesto u Evropi. Pored toga smo ostvarili ono čemu smo se i nadali, jer smo i ove godine osvojili Spirit Avard, nagradu za najoduševljeniji, najjedinstveniji i najsložniji tim.”





Dr Miles je najavio da će 2012. godine Evropski reli biti u Budimpešti, a posle toga smo čuli i željno očekivanu vest, koja je izazvala prave ovacije: u buduće se za 100% provizije na bodove stecene ličnom kupovinom mogu kupiti proizvodi. Proslava rođendana je počela izvanredno!

**Peter Lenkei** nas je podsetio, da **Reks Mon** u ono vreme nije osnovao samo kompaniju, već je stvorio i filozofiju. Postavio je osnovne vrednosti, koje **Greg Mon** nastavlja na dostojan način i uspešno prenosi u XXI vek. Izvršni direktor za Evropu je pomenuo i nepričuvnu energiju i stručno znanje kojima dr Šandor Miles upravlja Forever Mađarskom i Južnoslovenskom regijom. Peter Lenkei nije zaboravio ni saradnike. Pozdravio je sve prisutne koji sede sa svojim dijamantima u gledalištu. „Vi ste osnova Forevera i deo ste razvoja koji se odvija već 33 godine! Ima smisla kada ustajem ujutro i kada ležem uveče, jer se uvek dešava nešto značajno, i ova kompanija govori o tome i o međusobnom poštovanju. Tu ćeš sigurno dobiti zasluženo priznanje!”

Peter Lenkei je izjavio da ne treba slaviti samo ono što smo do sada postigli, već i budućnost, jer „danас donosite odluku o tome, kakva će vam biti sutrašnjica. Nemojte odugovlačiti, jer odugovlačenjem odluka zamire. Krenite sa ciljem, donesite odluku i osvrnite se oko sebe – na ovom mestu su ljudi među kojima su svi rođeni da budu pobednici!” Peter je na pozornicu pozvao **Ejdana O’Haru**, potpredsednika za Evropu, koga je publika pozdravila gromoglasnim aplauzom. „Ovaj posao me još uvek uzbuduje!” – kaže uz osmeh naš potpredsednik i nastavlja: „Bilo je fascinantno! U Beču smo za jedan dan podelili šest miliona evra!” Ejdan nabraja i druge impozantne podatke na osnovu prodaje, zatim nam na primeru Turske dokazuje, da u Foreveru uvek postoji druga šansa. Možda druga šansa neće biti ni potrebna, jer smo saznali, da je mart na osnovu prihoda bio najbolji mesec od postojanja kompanije i da smo produkovali rast od 8% u odnosu na prošlu godinu. „Uveren sam, da ne postoji bolja mogućnost na svetu! Oni koji su nas jednom napustili na drugom mestu nikada nisu postali tako uspešni, kao u našim redovima. Tu su najbolji iz ove struke, zato prihvativate ovu mogućnost!





Nemojte zaboraviti: Ako ne odustanete, ne možete izgubiti!” – poručuje Ejdan i na pozornicu poziva četiri dijamanta: iz Danske je došao **Kim Madsen**, bračni par **Lomjanski, Kati i Atilu Gidofalvi** i najsvežiji dragi kamen, čiju promociju danas slavimo: **Mikloš Berkic**.

„Oni su isti kao vi!” – pokazuje na njih Ejdan. „Među vama postoje samo dve razlike: možda duže rade ovaj posao od vas i nikada nisu odustali.”

Naš potpredsednik je evocirao uspomene na početak i težak period, kada su mnogi odustali, ali je i tada bilo onih koji se nisu dali izgovorima. „Ko želi da bude sledeći dijamant?”

– postavlja pitanje i odmah daje podstrek: „Uveren sam, da je najveća strast u našim zemljama. Sledće godine ćemo tu, u Budimpešti podeliti mnogo čekova. Samo je pitanje čije će ime biti na njima. Obećaj sebi, da će na jednom biti tvoje ime, jer je ovo dan kada svojim prisustvom ulazeš u svoju budućnost.

**Atila Pataki i Žolt Gomori** sa muzičkom grupom „Andorid” pevaju jednu od najpoznatijih pesama: „Fohas” (Molitva), zatim sledi kvalifikacija supervizora i asistent menadžera sa najavom senior menadžera **Petera Saboa**.

Na pozornici se pojavio čovek od kog je sve poteklo u Mađarskoj: **Jožef Sabo**. „Ima onih, koji su postali bolji od mene u ovom poslu, ali to nije problem. Važno je, da si i ti delom zaslужan za to što se njihov život promenio iz korena.” – kaže skromno, zatim nam prikazuje snimke o davnim prezentacijama, na kojima je na osnovu priznanja „učinio sve moguće greške”. Naravno, to danas više nije važno, već činjenica da nemoguće ne postoji. Jožef to dokazuje dirljivom pričom iz privatnog života.

Verujemo mu svaku reč, jer govori srčano, sa velikim poletom i voljom: „Svakog dana uradi nešto dobro drugim ljudima!” To je njegov moto od prvog dana. Uverava nas da treba uživati u svakom trenutku.

„Možeš iskoristiti mogućnost samo kada si prisutan, ali se može desiti da tek kasnije shvatiš koliko je to bilo vredno.” – tvrdi, dok gledamo video snimak tima kada je bio u Njujorku pre jedanaest godina.

„Brini za danas, živi za sutra!” – poručuje. „Dodite, izgradimo još veći FLP!” – kaže nam na oproštaju i predaje reč velikoj legendi, **Veroniki Lomjanski**.

Od tebe zavisi, koje od mogućnosti FLP-a ćeš iskoristiti” – kaže dijamant menadžer, ali





nas odmah umiruje da niko neće ostati sam u toj borbi, jer je iza nas veoma ozbiljna podrška. Veronika je pozvala na pozornicu sve prisutne saradnike iz tima u Srbiji i Mađarskoj. „Svako jutro se zahvalim, jer su samnom.” Stigao je i njen suprug, **Stevan**, koga Veronika – rukovodilac broj jedan, predstavlja kao rukovodioca za ideologiju i logistiku. „Grešite, ako mislite da je bilo lako! – kaže, ukazujući na njihove rezultate. „Ako su uspeh i neuspeh u ravnoteži, onda ćete napredovati. Ja sam uvek radila za aktuelnog poslodavca, a nikada za sebe. Ova kompanija međutim ceni tvoj rad i uverena sam, da ne postoji drugi posao u kojem se bez ulaganja može mnogo zaraditi. Naravno to nije najvažnije, već činjenica da mogu još više da brinem o drugima. Za to sam prvo morala doneti odluku i od tada ne sumnjam, borim se sama sa sobom i samokritična sam: ja tražim savet i sada, bez obzira što sam dijamant menadžer.” Veronika smatra da je tajna uspeha strpljenje, fleksibilnost, oduševljenje i privlačnost.

Opuštamo se uz veselu produkciju tri tenora: pevaju nam **Lui, Tibor Eliaš i Mikloš Berkić**, a zatim **Atila Gidofalvi** govori o svojoj životnoj filozofiji.

„Treba da imaš jedan san!” – podstiče nas naš drugi dijamant menadžer, koji je taj nivo dostigao najbrže na svetu. On ima jedini san: sledeće godine treba da budemo prvi u Evropi. Atila pažljivo prati i one, koji tek počinju da se upoznaju sa mogućnostima: pozdravlja „prvence”, odnosno one koji su sada prvi put na Danu uspeha. „Posao je onakav kakvim ga stvoris, – kaže – samo treba da se dobro osećaš, i to obećaj sebi i porodici. Ako tome posvetiš dovoljno vremena, to neće biti uzalud uložen trud. Ne sme se samo isprobati, jer je potrebna jaka želja. Pokaži šta želiš da postaneš, pa ćeš to i postati.” Atila nas opominje, da za to vreme ne smemo zaboraviti na ego, pa nam pokazuje najbolji primer: kaže nam da nije velika stvar kada je neko dijamant, već posao u kome ima dva dijamanta – ukazujući na **Mikloša Berkića**. Život njegove supruge, Katike nije uvek bio bez problema. Ona kaže:

„Posao smo gradili bolno. Bila sam srećna dok nisam videla da



postoje oni koji su bogati i slobodni. Bez obzira na to, napredovala sam sve dok ih nisam stigla. Još nisam na onoj poziciji koju želim, ali se ne bih menjala ni sa kim. Vreme svakako prolazi. Uvek živeti bolje, zajedno sa timom – neka nam to bude krajnji cilj.”

Bračni par – voditelji programa, sada najavljuju svoju čerku: nastupa umetnica na flauti, **Dora Šereš**, u pravnji simfonijskog orkestra. To je bio izvanredan uvod za kvalifikaciju i proslavu članova Kluba osvajača, menadžera, kandidata za registarske tablice, senior menadžera, članova Biznis bilders kluba, Igl menadžera, članova Prezidents kluba i kvalifikovanih za Super reli.

**Kim Madsen** pored njegove domovine, Danske, radi u još dvadeset jednoj zemlji. Zašto je postao dijamant? Od njega smo čuli – kao uostalom od svih uspešnih distributera – zato što je to obećao sebi. Imao je teško detinjstvo. Odrastao je bez roditelja i kako sam kaže: „Nije prošao dan, da me nisu ismejali zbog mojih snova. Odlučio sam, da će postati uspešan i veliki i da će se boriti.” Kim je sve to postigao bez neke posebne škole, jer je sa 17 godina stupio u mornaricu, ali tvrdi da se tamo osećao kao niko i ništa. Zatim su se nizali poslovni pokušaji i neuspesi, dok je najzad sa 22 godine našao network marketing. „Network marketing je postao moj život!” – kaže Kim, koji već 13 godina saraduje sa Foreverom. „Ujutro se budim sa dobrim mislima, a uveče zadovoljno odlazim u krevet.” – priznaje višestruki otac, koji pored dva svoja deteta ima i četvoro usvojene dece. „Želim da im pokažem put do uspeha, kako se od nikoga postaje neko – i da je to velika čast! I ti možeš postati drugi čovek!” – tvrdi dijamant menadžer iz Danske, koji je 2003. godine dobio prvi Profit šering ček na 3. nivou u vrednosti od 50 000 evra, zatim je za devet





godina prvi ček pratila svota od 5 miliona dolara. Plus limuzina i vila sa dvadeset spavačih soba... Ali Kim kaže da to samo po sebi ne pruža mnogo. „Pronađi ono što te zaista čini srećnim!“ Ako ga pitate koliko sati radi dnevno, kaže da je odgovor: nula sati, jer za njega ovo nije posao. „Nismo superheroji, samo smo iskoristili mogućnost.“

„Znamo da su **Atila Gidofalvi i Kim Madsen** obećali sebi da će ostvariti ovaj nivo. Šta li je motivisalo Mikloša Berkiča? U početku su to bili ljudi koji su navijali, da ne uspe, ali to nije trajalo dugo. Kasnije je pokušao da crpi energiju iz sebe samog, ali ni to nije bilo ono pravo. Shvatio je da „ovo treba da uradimo zbog Reksa, jer Reks ima sve, ne možemo mu dati više od sreće. Usreći one, koji su te uveli u ovu kompaniju.“

Od tog trenutka Mikloš vlada scenom i počinje beskrajno slavlje. Svi prisutni stope, svetleći malim First-svetiljkama. Mikloš ipak ne slavi sebe, već sve one, koji su omogućili da dođe do ovog rezultata. Zahvaljuje se na proteklim godinama sa blistavim trofejima i cvećem. „Jedan dijamant ne može da se polomi ni da se ogrebe. Ovaj posao je apsolutno siguran, ali iza njega stoji veoma uporan rad. Od kameničića je nastao dijamant: ovaj posao iz tebe izvlači najbolje što možeš dati. Svi prisutni u ritmu skandiraju: „Bravo Miki!“

Čitaju nam Reksovou poruku: „Od srca ti čestitamo i očekujemo da postaneš dupli-dijamant!“

Gledamo fotografije iz jednog albuma o jednom mladiću koji je nekada imao brkove, a Karol Njari peva: „Maj vej“. Dan uspeha je došao do kraja, preostala je samo kvalifikacija asistent supervizora – budućih dijamana.





## SVIMA ŽELIMO dobro zdravlje!

OVE GODINE NAM JE I VREME IŠLO NA RUKU I ZAHVALJUJUĆI TOME JE NAŠ II DAN ZDRAVLJA NA TRGU SLOBODE (SZABADSÁG TÉR) U BUDIMPEŠTI BIO USPEŠNIJI OD PROŠLOGODIŠnjEG. NA TRI POZORNICE SU SE UPOREDO ODVIJALA PREDAVANJA. POSETIOCI SU MOGLI DA BIRAJU IZMEĐU TRIDESET RAZLIČITIH ZDRAVSTVENIH MERENJA, A PORED TOGA SU ZABAVNI I DEČIJI PROGRAM GARANTOVALI DOBAR PROVOD.



„Ljudi nam prilaze jako oprezno, ali kada im se obratimo, onda rado isprobaju kreme.” – kaže Kristina Hasnoši kod Sonya štanda. Najveći broj zainteresovanih je tražio savet, kako da zategnu i ulepšaju kožu, da budu spremni za leto. „Vidimo da ljudi još uvek ne posvećuju dovoljno pažnje kozmetici, pa im dajemo savete za kućnu negu.” – dodaje stručnjak za kozmetiku.

Hudra Monika Matalikne iz Đenđeša je od troje dece ovaj put dovela dvoje, koji nisu mogli da se odvoje od kuće za igru. Kaže nam da nije lako vaspitati malu decu da se naviknu na zdrav način života. „Ono što vide na televiziji i u školi, nije baš oličenje zdravog života. Moj sin je, na primer, bio skoro zavisan od energetskih pića – srećom danas već i za to postoji prirodna alternativa. U ishrani koristimo dosta povrća, ali hranljive materije više nisu kao pre, pa su dodaci ishrani neizbežni.”





Najduži redovi su bili verovatno, kao i prošle godine pred onim onim centrima u kojima su se vršila razna merenja opštег fizičkog stanja, ali su svi strpljivo čekali na red za fitness-test, stres-test, kardiovaskularni pregled, merenje krvnog pritiska i respiratornog sistema. Jedna sredovečna žena je izjavila: „Svi su neopisivo dragi, ljubazni, pomažu svima, vidi se da rade iz ljubavi i da su izuzetni stručnjaci.“



„Volim da radim na ovoj priredbi! Tu su predavanja malo opuštenija nego na stručnim edukacijama, jer ne dolaze samo foreverovi, već svi, koji imaju neka pitanja u vezi zdravlja. Bilo je lepo videti blistave poglede. Tema mog predavanja je bila: „Oslobadanje organizma od štetnih materija“, jer su danas već mnogi uvideli da nekako treba dovesti na minimum veliku količinu štetnih materija koje unosimo ishranom. Nije lako odjednom preći na zdrav način života, ali ova priredba pokazuje pravi put kojim treba krenuti. Možda se brojkama još ne može iskazati rezultat, ali se promena u pogledu na zdravlje već vidi.“

**Dr. Ilona Juronič, soaring menadžer**

Lorant Etveš je već dve godine član mreže. Bio je na Danu zdravlja i prošle godine. Tada je padala kiša, pa se danas svi raduju lepotom vremenu. „Bio sam na predavanju Tamaša Budaija, jer od njega uvek čujem nešto novo o sportu i o menadžmentu. Program je veoma bogat, pa se ne može odgledati baš sve, ali se bez obzira na to puno može naučiti na tako brojnim predavanjima.“



„Ova priredba je dobra, jer se tu mogu otkriti ozbiljni zdravstveni problemi, a pomoći je odmah pri ruci. Ovo je izvanredna prilika, da se upoznamo sa novim ljudima, predstavimo proizvode i naše preduzetništvo. Ovde se svima nama otvaraju nove perspektive. I prošle godine smo imali nove kupce, od kojih sa više njih i danas održavamo kontakt. A saradnike volim da pozivam na ovu priredbu jer vide mogućnosti kompanije i potencijal koji se krije u njoj.“

**Andraš Lang,  
senior menadžer**





Dr Edit Reves Šiklošne i Zoltan Šikloš veoma brižljivo vrše pregled opštег fizičkog stanja sa aparatom za test analizu. „Od jutra neprekidno merimo – kaže Zoltan i dodaje – i možemo odrediti srazmer između kostiju, mišića i masnog tkiva u organizmu, čak i za pojedine delove tela.“ Nismo odoleli, pa smo i mi isprobali ovo merenje, a rezultati su bili gotovi za jedan minut. Saznali smo, da li imamo višak kilograma, pati li nam organizam zbog nedostatka neke mineralne materije i kako možemo regulisati taj nedostatak našim proizvodima. „Među foreverovcima dobijamo daleko najpovoljnije rezultate. Nije ni čudo, kada je kod nas zdravlje životni stil. Naš nivo mineralnih materija je za 1-1,5 % viši od proseka, a drugi rezultati su bolji čak i za 20-30 %!“



Kristi i njena priateljica su došle iz Pešteržebeta i očekuju predavanje Dr Terezije Šamu. Rekle su nam, da su predavanja veoma dobra. „Predavanja o alergiji i dečijim bolestima su bila veoma korisna, ali su za nas ipak najvažnija one koje se bave kardiologijom, jer je za našu porodicu karakterističan visok nivo holesterola – u prvom redu smo zbog toga i došle na priredbu.“



Održane su i specijalne prezentacije proizvoda, kada su se mogli isprobati vibracioni trening-aparati, aparati za masiranje tabana, glave i predela oko očiju. Šator kompanije iz Singapura je bio veoma popularan. Njihov predstavnik je izjavio: „Najveći broj ljudi stalno pati zbog nedostatka vremena, i zbog toga nema mogućnosti za fizičke aktivnosti ili se stidi u sali za treninge, jer ima višak kilograma. Ovim aparatom se za deset minuta svaki deo tela može trenirati – i to u kućnom ambijentu.“



Žolt Fekete safir menadžer je željno očekivao reakcije na njegovo predavanje: „Ljudi još uvek imaju brojna pitanja. Mnogi ne shvataju zašto se dijeta i fizičke aktivnosti ne dopunjaju i zašto imaju smisla samo kada su u ravnoteži. Kada neko dođe na ovaku priredbu, želi da dobije rešenje za sve zdravstvene probleme – i tu ćemo

Ester Nađ je instruktor plesa iz Išasega i za hrabrije kandidate drži čas aerobika: „Svejedno je za koji će se oblik fizičke aktivnosti odlučiti, suština je da za to vreme uživaš. Onima koji vole da se opuste uz ples, ovaj oblik fizičke aktivnosti će biti dobra zabava, jer zahteva fizički i intelektualni napor. U pauzi između predavanja smo isprobali tu tehniku, jer se može govoriti o mnogim temama, ali je suština u praksi!“



„Ja sam član Prezidents kluba i prirodno je što sam došao, jer predstavljam kompaniju na svim velikim priredbama. Dan uspeha i slične prilike su posvećene edukaciji, motivaciji i priznanju, dok je ova priredba poruka „civilima“ da budu otvoreni za zaštitu zdravlja i uzmu u ruke upravljanje svojom sudbinom. Zdravlje neće samo doći u njihov dom, ali ako dođu na Dan zdravlja, tu mogu da obave sva ispitivanja. Cilj ove priredebe nije da im odmah opširno govorimo o Markering planu ili o strukturi naše kompanije, ali je veoma dobra prilika

**Tibor Lapic, senior menadžer**

FOREVER



EUROPEAN RALLY  
BUDAPEST 2012

be free



FOREVER

# EUROPEAN RALLY BUDAPEST be free 2012

## EVROPSKI RELI BUDIMPEŠTA, MADJARSKA

24-25. FEBRUAR, 2012 G.

**VAŽNO: OD NOVIH SARADNIKA MOGU SE KVALIFIKOVATI SAMO ONI, KOJI SU SE PRIKLJUČILI U JULU.**

### 3. NIVO

**Ostvarite 95 bodova (sa ličnim bodovima ukupno) sa novom grupom**

- ★ 2 ULAZNICE ZA RELI
- ★ 3 NOĆENJA U HOTELU
- ★ AVIONSKA KARTA



### 2. NIVO

**Ostvarite 50 bodova (sa ličnim bodovima ukupno) sa novom grupom**

- ★ 2 ULAZNICE ZA RELI
- ★ 3 NOĆENJA U HOTELU



### 1. NIVO

**Ostvarite 20 bodova (sa ličnim bodovima ukupno) sa novom grupom**

- ★ 2 ULAZNICE ZA RELI



**Sponzorište najmanje tri distributera u prvoj generaciji, koji će dostići nivo asistent supervisora. Svaki novi distributer treba da ostvari potreban broj bodova na osnovu šeme. Kvalifikovani treba da budu „aktivni“ u toku svakog meseca dok traje kvalifikacija. Kvalifikacija traje od 1. jula 2011. do 31. oktobra 2011. godine. Svi uslovi treba da se ispune za vreme trajanja kvalifikacije. Nove distributere treba priključiti u periodu kvalifikacije, a oni koji među njima takođe žele da ostvare kvalifikaciju, treba da budu aktivni već u mesecu kada pristupe. Od novih saradnika mogu se kvalifikovati samo oni, koji su se priključili u julu. Datum pristupa je dan, kada podaci novog saradnika stignu u računarski sistem matične firme. U ovom podsticajnom programu se računaju samo one kupovine, koje se obave unutar regije. Svaki distributer u nižoj liniji treba da ima adresu u regiji. Kvalifikovani na 2. i 3. nivo dobijaju reli pakete. Svi kvalifikovani će dobiti bedž sa imenom i program relja. O ishrani za vreme relija svi se brinu na svoju odgovornost. Odgovornost svakog distributera jedna je pravila i primeni u pravilnom programu. Poseban proces nije mogući u jednom slučaju. Podsticajni program sadrži samo one uslove i nagrade koje su navedene na crtežu. Sa eventualnim pitanjima se možete obratiti direktoru zemlje. Nagrade se ne mogu unovčiti, niti preneti na treće lice.**



# PROFIT SHARING 2010

MIKLÓS BERKICS

II. nivo

ARANKA VÁGÁSI & ANDRÁS KOVÁCS

I. nivo

STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI

I. nivo

SÁNDOR TÓTH & EDINA VANYA

I. nivo

TAMÁS BUDAI & ÉVA SCHWARCZ BUDAI

I. nivo

TÜNDE HAJCSIK & ANDRÁS LÁNG

I. nivo

ISTVÁN HALMI & RITA MIKOLA HALMINÉ

I. nivo





## HAJNALKA SENK

I. nivo

## DR. KATALIN PIRKHOFFER DR. SERESNÉ & DR. ENDRE SERES

I. nivo

## GÉZA VARGA & DR. ILONA JURONICS VARGÁNÉ

I. nivo

## DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ

I. nivo

## TIBOR LAPICZ & ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ

I. nivo

## ÁDÁM NAGY & BRIGITTA BELÉNYI NAGYNÉ

I. nivo

## ÁGNES KLAJ

I. nivo

## MÁRTA ZSIGA

I. nivo



ANDRAŠ BRUKNER I  
DR TEREZIJA ŠAMU SOARING MENADŽERI

# PRAVO ZDRAVSTVO

**LEKAR I INŽENJER: DOBAR TIM ZA IZGRADNJU POSLA, KAO ŠTO JE TO SPOJ KOLERIČNO-MELANHOLIČNE LIČNOSTI SA SANGVINIČKOM.** DR TEREZIJA ŠAMU I ANDRAŠ BRUKNER SU ZADOVOLJNI ONIM ŠTO SU DO SADA POSTIGLI – ALI NEĆE STATI NA TOME.

**Forever Living Products je jednog aprilskog dana otvorio kancelariju u Mađarskoj. Vi ste se priključili iste godine u novembru. Gde ste bili do tada?**

**dr Terezija Šamu:** Ovo nam nije prvi MLM posao. Do tada smo radili u jednoj drugoj kompaniji takođe sa proizvodima sa osnovom lekovitog bilja i dodataka ishrani i tada sam toj firmi još bila lojalna i „proizvodcentrična”. U to vreme smo od nekoga dobili poziv na otvaranje Forevera, ali nam ta osoba nije bila ubedljiva i zbog toga nismo prisustvovali otvaranju. Drugi kandidat nam je veoma temeljno opisao Marketing plan, ali je o proizvodima rekao samo toliko da su ukusni kao med. To meni nije bilo dovoljno. Na kraju su Agneš Križo i Janoš Sabo (tada već kao bračni par) bili oni, koji su nam prišli na pravi način: u prvom redu su govorili i proizvodima. Šta više, kada mi je Agneš demonstrirala negu sa Fleur de Jouvanceom i kada smo posle toga izašle iz kupatila, moj muž je zadriven rezultatom uživku: „Agi, ti si mi dovela novu ženu!” Rezultat njene nege je zaista bio ubedljiv, ali krajnji rezultat uvek zavisi od toga ko i kako nam prilazi.

**To iskustvo ste kasnije verovatno i vi koristili kada ste prilazili kandidatima.**

**dr Terezija Šamu:** Ja uvek dugo govorim sa ljudima i obraćam pažnju na pojedinosti koje mi otkrivaju mogućnosti za alternativu u njihovom životu. Uvek vodim individualne pregovore, jer nikada nisam znala da im se obratim „šablonskim” pozivom.

**Imaš li dovoljno strpljenja da saslušaš sve žalbe?**

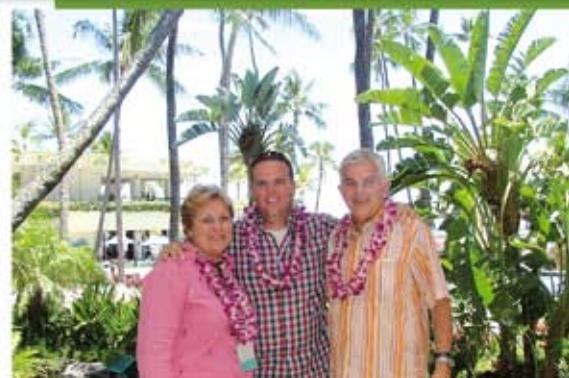
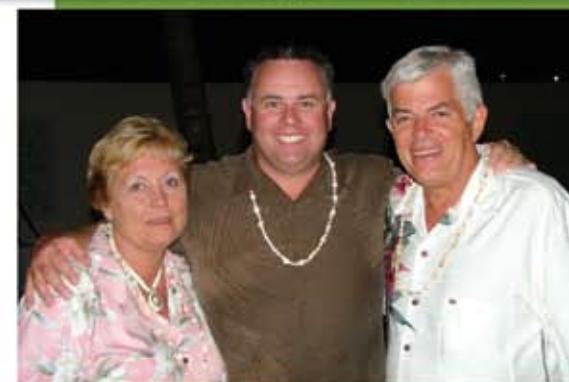
**dr Terezija Šamu:** Naravno! Imamo neverovatnu sreću da je ovo zemlja puna ljudi koji se stalno žale, jer tako možemo saznati šta je njihov problem, kakvi su im zahtevi i šta ih zanima. Dok govore ja svesno upravljam pitanjima. Ovo je samo jedna vrste analize, posle koje će pojedinac odlučiti da li želi ovu mogućnost ili ne.

**Da li žele tu mogućnost?**

**dr Terezija Šamu:** To u prvom redu zavisi da li postavljate odgovarajuća pitanja. Od Emil Tonka sam naučila; o svakom poznaniku imaš određenu predstavu, šta može biti važno za njega, da li je to poslovni deo, da li su to proizvodi ili oboje... Evidentiraš tog poznanika i pored njegovog imena napišeš osam do deset pitanja. Posle toga, nakon stroge kontrole izdvojiš nepotrebna pitanja i ponavljanja, pa ti ostaje ono što zaista ima težinu. Kako su ti deca? A roditelji? Kako se osećaš na radnom mestu? Kakav ti je šef? Kakvo je društvo? Da li te poštuju? Gde ste letovali? Da li se spremate na neko putovanje?... Tako ćete imati zbir pitanja koje možete naučiti, jer su zaista korisna. Uvek savetujem taj metod i od deset ljudi jedan uvek prihvati moj savet.

**Šta je sa ostalima? Da li su i oni vredni kao ti, ili je kod tebe lestvica postavljena veoma visoko?**

**dr Terezija Šamu:** Najčešće kažu, da sam maksimalista i to ne poričem. Do sada sam se u velikoj meri promenila na tom planu, posebno što se tiče očekivanja







od drugih, ali je činjenica, da u glavi ljudi vlada veliki haos i za to deo odgovornosti snose i graditelji mreže, koji su stvorili pogrešnu sliku, po kojoj u našoj kompaniji ne treba raditi, jer je dovoljno pozvati nekoliko ljudi i već teče novac. O tome nema ni reči! Ovo je težak posao, koji treba naučiti i mnogo vežbati. Ako ova dva uslova želimo zaobići, onda garantovano idemo pogrešnim putem. Uprkos tome, mnogi žele da idu baš tim putem, ne znajući da on vodi ka neuspehu.

### **Pomenula si Emila Tonka. Od koga si još dobila korisne savete i predloge?**

**dr Terezija Šamu:** Dobrim predlozima i savetima se ne zna broj, jer se na svakoj priredbi čuje najmanje jedna rečenica od ključne važnosti, koja nam je baš tada veoma potrebna. Ne zato što smo je tada čuli prvi put, već zato što nas je „našla“ u najpogodnije vreme kada smo otvoreni da je čujemo. Idem i na treninge koje drže stručnjaci iz druge struke, jer se mi zapravo bavimo prodajom – proizvoda, mogućnosti, ali u najvećoj meri sebe. Ljudi nikada neće kupiti proizvode ako im ne možemo prvo prodati sebe. Ovaj posao se gradi na poverenju a za poverenje treba raditi.

### **Šta su drugi naučili od tebe? Dali postoji nešto karakteristično samo za tebe?**

**dr Terezija Šamu:** Ne verujem, da sam bilo šta baš ja izmisnila osim možda osnovne teorije. Šta treba svakako znati o Aloe veri? Oslobaća organizam od štetnih materija, hrani i normalizuje životne funkcije. Taj odgovor je na jednom Danu uspeha samnom skandirala publiku i od tada ga često čujem. Tri osnovne činjenice – od toga nam više i ne treba.

### **Često čujem mišljenje da ti držiš najrazumljivija lekarska predavanja – i to bez citanja, napamet.**

**dr Terezija Šamu:** Volela bih, da me svi razumeju, jer u tom slučaju me mogu oponašati. Da koristim brojne stručne latinske izraze, onda to ne bih mogla postići. Nastojim, da teme predstavim kroz igru, slikovito i duhovito, bez obzira što zapravo ja nisam duhovita, ali baš zato ugradim humor u predavanja.

Ako čujem da se publika smeje, znam da me pažljivo prate.

### **Kakav je tvoj rukovodilački stil?**

**dr Terezija Šamu:** Demokratičniji od onoga koliko je zaista potrebno. Treba da naučim, kako da delegiram još više i da energičnije upravljam, ako je to potrebno. Istovremeno, treba ostaviti prostora i za druge. Ovu bitku u prvom redu treba da izborim sama sa sobom.

### **U svet izgradnje mreže si stigla iz prakse koju si obavljala u bolnici, jer si pre toga radila kao vaskularni hirurg. Da li se taj period sasvim završio za tebe?**

**dr Terezija Šamu:** Ponekad sanjam da radim u struci, ali to na mene tada ostavlja utisak da je bilo dosta. To dežurstvo sam još prihvatala, ali posle toga neću više da se bavim ovom strukom. Već sam i u snovima izvan stare struke, mada sam je jako volela i ranije nisam mogla ni da zamislim da ću raditi nešto drugo, ali su zatvorili kliniku u kojoj sam radila, a ponudili su mi radno mesto koje je bilo neprihvatljivo.

### **Tako si postala lekar za kontakte sa apotekama, a kasnije graditelj mreže. Da li ti nešto nedostaje iz „prethodnog“ života?**

**dr Terezija Šamu:** Sala za operaciju mi je dugo nedostajala, ali mi dežurstva uopšte ne nedostaju! Božić i Novu godinu sam najzad mogla provesti u porodičnom krugu, jer smo ih do tada često morali slaviti dan ranije ili kasnije... Današnje zdravstvo više nije moj svet. Kada ponekad obidem kolege sa prethodnog radnog mesta, uvek osetim kao da sam u novom poslu na dobrom mestu. Saznaću jednom da li je to blagoslov ili prokletstvo.

### **I u kompaniji daješ stručne savete. U čemu je ovo više u poređenju sa prethodnom praksom?**

**dr Terezija Šamu:** Mnogo sam slušala o prevenciji, ali u dvadesetogodišnjoj praksi predavača na fakultetu o toj temi zapravo ništa nisam govorila. Sadašnje zdravstvo je slučaj zdravlja, a pravo zdravstvo je ono čime se ja bavim. Moja vizija je da životni vek u Mađarskoj bude najmanje devedeset godina – ali sada koristimo samo 75% mogućnosti da bi to postigli!



### **Andraš, kako ste se upoznali?**

**Andraš Brukner:** Upoznali smo se putem novinskog oglasa pre 22 godine. Ja sam tada radio kao inženjer i dobro smo se dopunili kako u poslu, tako i kao ličnosti.

### **Ko je doneo odluku da pristupite?**

**Andraš Brukner:** Terezija je tu odluku prepustila meni. Bilo je privlačno što je pravna strana u ovoj kompaniji veoma organizovana i što je kompanija u zemlji. Ranije smo u drugim kompanijama imali velike probleme jer to nije funkcionalo. Često smo plaćali i po milion forinti na nekoj benzinskoj stanici, da bi posle toga dobili proizvode iz inostranstva.

### **Kako je to izgledalo na početku?**

**Andraš Brukner:** U poređenju sa sadašnjim ritmom posla, bilo je opušteno i veoma jednostavno. Sada je velika konkurenca na tržištu, svi žele da me se otresu pod izgovorom da već znaju za aloju i zbog toga je potreban velik napor da od reči nastane posao, jer je teško proceniti šta ljudi mogu podneti. Ja na tom planu nemam dovoljno strpljenja, pa radije kažem: Moja supruga je lekar, profesionalac, možeš se naći sa njom, pa se dogovorite o pojedinostima. Dugo su me zbog toga zvali „muž Šamu Terezije“. Promena je nastala, kada sam 2002. godine na izboru za Mistera šarma dobio specijalnu nagradu, pa je od tada Terezija „supruga Andraša Bruknera“.

### **Šta ti pored šarma pomaže u poslu?**

**Andraš Brukner:** Dugo godina smo i na najudaljenija mesta u provinciji – pogotovo u zapadnu Mađarsku – putovali zajedno. Ja i dalje mnogo putujem, ako treba odlazim po proizvode i održavam kontakte. Rekao bih, da Terezija drži u rukama stručni deo posla, a ja brinem za „raspoloženje“.

### **Kako ste napredovali?**

**Andraš Brukner:** Relativno brzo smo postali soaring menadžeri, pa smo malo izgubili polet. Dobili smo još dva menadžera, ali posle toga dugo nije bilo novih. To je delimično zbog toga što naše vreme nije posvećeno samo poslu, jer obožavamo unuke, pa mnogo vremena provodimo sa njima. Bez obzira na to, sigurno ćemo izaći iz ovog perioda stagnacije.

### **Imate dobro uhodanu strategiju.**

**Andraš Brukner:** Početna strategija je tada bila dobra, ali sada više ne bi funkcionala – kao što ni današnje metode ne bi bile odgovarajuće u periodu kada smo počeli.

**dr Terezija Šamu:** Teškoća na današnjem tržištu je činjenica da se ljudi povlače u sebe i postaju sve pesimističniji. Mislim da će danas u ovom poslu postati uspešni oni koji ostvare dobar kontakt sa mladima. I za nas je najvažnije pitanje: Možemo li naći put do mladih ljudi i da li ćemo naći zajednički jezik sa njima?

### **Terezija, ti si od nedavno i službeno lekar-savetnik naše kompanije. Šta to znači?**

**dr Terezija Šamu:** To znači ovaj crveni telefon. Za vreme radnog vremena me bilo ko može nazvati u vezi zdravstvenih pitanja. Naravno, i do sada sam davala lekarske savete, pa me je bilo ko mogao potražiti po tim pitanjima. Čak me i direktor zemlje često pita za mišljenje o proizvodima i to je za mene velika čast.

### **Kako se opuštate?**

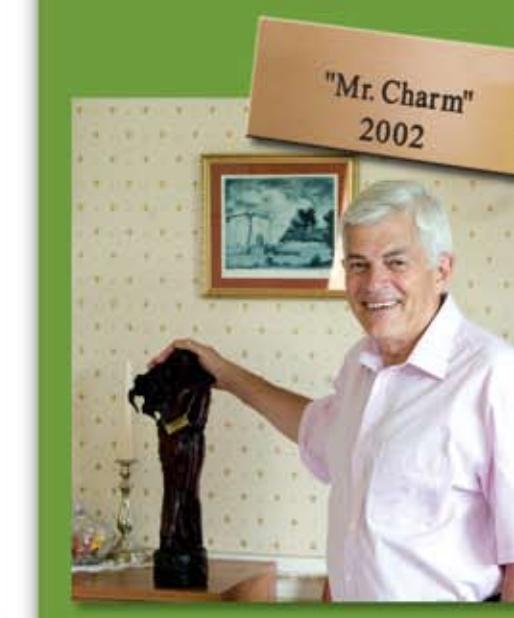
**Andraš Brukner:** Kao svi foreverovci, i mi uživamo u redovnim putovanjima. Na relije u Ameriku uvek putujemo tako, da smo tamo već nedelju dana pre početka. Organizujemo „pred-relije“, obilazimo skrivena mesta, ali i znamenitosti kao što su Grand Kanjon, Havaji, Las Vegas, nacionalne parkove, Monument Vali... Kada smo se prvi put kvalifikovali za Ameriku, na pozornici sam izjavio, da je moja želja da deset puta zaredom budemo prisutni na reliju. Ove godine idemo dvanaesti put zaredom. Ameriku skoro već poznajem kao i Mađarsku.

### **Terezija, šta je za tebe najvažnije?**

**dr Terezija Šamu:** Deca i unuci. Ja sam bila jedinica i uvek sam sanjala o kući sa baštom, u kojoj stoji ogroman trpezarijski stol, kao ovaj, oko kojeg može stati cela porodica – to smo ostvarili. Svako jutro uz kafu prošetamo baštom, uživamo u cvetanju cveća i planiramo šta ćemo zasaditi. Sada, kada se završila izgradnja kuće, uživamo u onome što smo postigli.

### **Šta će biti vaša nova motivacija?**

**dr Terezija Šamu:** Moj veliki san je da cela porodica zajedno letuje na Havajima.



# Susret na vrhu

SUSRET  
MENADŽERA

22. 05. 2011.

Naša firma već devet godina organizuje Susret menadžera u prelepom ambijentu Siraka. Rukovodeći saradnici su se sakupili u sunčanom danu, da na poziv

Forever Living Products kompanije u dobrom raspoloženju i korisno provedu dan.

Naravno, Susret menadžera je u prvom redu stručna priredba, ali smo imali mogućnosti i za opuštanje.

Teritorijalni direktor dr Šandor Miles je pozdravio prisutne rukovodioce i goste iz inostranstva. Svojim prisustvom su odali čast priredbi predsednik naše kompanije za Evropu Ejdan O'Hare i dijamant menadžer Kim Madsen. Direktor zemlje je govorio kako je susret menadžera elitno obučavanje FLP-a i da je prestižno pripadati ovom krugu, jer je uslov prisustva 600 kredit bodova godišnje. (Na priredbi smo ugostili i nove menadžere, koji su se za ovaj nivo kvalifikovali u toku proteklih 12 meseci.)

Prvo, veoma slikovito i poučno predavanje je održao Kim Madsen, top menadžer iz Danske. Objasnio je, da je uspeh kada čoveku ide napred i okružuje se ljudima željnim učenja. „Vreme veoma brzo prolazi. Nekoliko sati provedenih u društvu ljudi koji pozitivno razmišljaju, proleti kao par minuta, dok svaki minut u društvu negativnih ljudi prolazi sporo kao da su sati u pitanju. Razmisli s kim provodiš vreme, jer pobednik u svakom problemu vidi mogućnost, dok gubitnik u svakoj mogućnosti traži problem.” – kaže Kim. Objasnio je da je Forever izuzetan trend u svetu, koji se može spominjati sa najvećim i najpoznatijim brendovima. „Dnevno se oko trista hiljada ljudi registruje u FLP. Pitanje je samo, koliko će se njih priključiti baš tebi?” – pitao je Kim, a zatim nam je govorio o ulozi Interneta u izgradnji posla. „Ovo je 2011. godina, a mi moramo držati korak sa vremenom.” Predložio je, da svako napravi svoju veb stranicu uz pomoć [www.myflpbz.com](http://www.myflpbz.com). A fejsbuk nam pruža mogućnost koju do sada nikada nismo imali. Objasnio nam je, kako je pet poslednjih menadžera u timu sponzorisao preko Interneta. Za Kima je pravi ostvarenje života o kakvom je uvek sanjao. Podstakao je sve prisutne da razmisle o tome kako žele da žive.





Članovi Prezidents kluba i rukovodioци koji su prethodnog meseca ostvarili po 100 kredit bodova su prisustvovali jednom ekskluzivnom ručku u velikoj sali dvorca u društvu rukovodilaca naše kompanije: Ejdan O'Hare potpredsednika za Evropu, Petera Lenkeja operativnog direktora za Evropu, dr Šandora Milesa teritorijalnog direktora i dijamant menadžera Kim Madsena. Bilo je fantastično provesti sat sa najboljima. Naravno, nisu izostale interesantne dogodovštine, ali je bilo i veoma važnih misli koje će oblikovati budućnost.

Posle ručka je naš potpredsednik za Evropu Ejdan O'Hare predavanje počeo sledećim savetom: Ako gradimo nešto, onda izgradimo najbolje. Ako na primer gradimo most, onda nije svejedno, kako ćemo se osećati kada ga prelazimo. Ako gradimo na primer Golden gejt most, onda će naši doživljaji i osećaji dok prelazimo preko njega, biti potpuno drugačiji nego kada prelazimo preko nekog malog železničkog mosta. Ejdan je govorio o svojoj ideji koja ga vodi i sve nas prisutne je podsticao da i mi formulisemo svoju ideju. Prikazao je paralelu između sponzorisanja i prometa. Ako ima sponzorisanja, onda raste promet, a ako ga nema... „U civilnom svetu uspeh zavisi od toga koliko je neko čvrst. U FLP-u će tvoju budućnost odrediti tvoja ličnost. Treba da zračiš pozitivno, punim bićem, iznutra. Reks se uvek smeši.” Ejdan nam savetuje da postanemo oni sa kojima ljudi žele da provedu vreme.

Prvi dijamant menadžer naše regije, Veronika Lomjanski je postavila pitanje: „Zbog čega ste sada ovde?” Rešenje se krije u nama, jer od naše tačke koncentracije zavisi i naš prihod. Veronika nam savetuje, da se ne hvalimo onim što smo stekli, nego da ostanemo ponizni, jer će nam ljudi tako pristupiti mnogo pozitivnije.

Predložila nam je, da ne „masiramo” stalno stare saradnike, već da sponzorišemo nove ljude. Dajmo zdravu dinamiku izgradnji našeg posla. Ako svakog meseca registrujemo četiri nova člana, taj broj će svake godine biti četrdeset osam, od njih će nastati supervizori, novi menadžeri i naravno, sve veći prihod. Veronikin polet i energija su sve prisutne poneli sa sobom.





Niz predavanja je zaključio najnoviji dijamant menadžer naše regije, Mikloš Berkić. Koristio je primere da dokaže, kako je veoma korisno ugraditi poučne karijere i interesantne priče u prezentaciju, jer se oni lakše pamte.

Rekao je da je spoljašnji svet koji nas okružuje slika našeg unutrašnjeg sveta. Kada je neko negativan, onda će privući negativne ljude, ali i kada je pozitivan i oduševljen i onda će privući sebi slične ljude – to je zakon života.

Dao nam je savet, da se sa ovim poslom obratimo što većem broju preduzetnika. Ako nekom preduzetniku posao ide dobro, onda zbog toga verovatno ima slobodne kapacitete, a ako nekome ne ide, ovo je izvanredna mogućnost da mu procveta posao. Ako ne poznajemo preduzetnike, onda verovatno poznajemo ljude, koji poznaju preduzetnike. To je lanac-kontakt poznanstava MLM-a!

Mikloš je postavio pitanje dvojici rukovodećih saradnika iz njegovog tima, koji su prisustvovali njegovoj prvoj prezentaciji šta im je ostalo u sećanju sa te prezentacije. Informacije i pojedinosti im skoro uopšte nisu ostale u glavi, ali su se setili da je Mikloš zračio i da je imao polet koji obara s nogu – uprkos činjenici da tada još nije imao lepa odela i skupa kola. Njegova vera u neograničene mogućnosti Forevera je u njemu pokrenula energiju i upalila vatru kao da je već tada imao najlepša odela i kao da je stigao najskupljim automobilom.

Posle toga je pozvao novog menadžera, koga je takođe pitao o uspomenama sa prve prezentacije kojoj je prisustvovao, a koja se održavala pre nekoliko meseci. Mladić je odgovorio isto, što i oni koji su pre četrnaest godina sedeli na Mikloševoj prvoj prezentaciji: video je žar i veru u njegovim očima, koji su i njega privukli ovom poslu. Naš dijamant menadžer je konstatovao da je to najvažnije! Zatim je ukazao na to, da ne smemo čekati, jer vreme prolazi! „Donesi odluku i ostvari svoje snove uz pomoć Forevera!”

Posle predavanja je Atila Pataki sa svojim „EDDA” orkestrom dao fantastičan koncert, da takav ambijent do sada nikada nismo videli. Na kraju dana smo uživali u blagodetima ukusne večere za švedskim stolom. FLP nam je ponovo poklonio nezaboravan dan!

Sledeće godine i ti budi sa nama, uživaj u širokogrudosti kompanije, oseti bezgraničnu energiju koja zrači iz pozitivnih ljudi i uči od najboljih. Nemoj zaboraviti: 600 bodova!

**Oršolja Lenko Lapicne i Tibor Lapic  
senior menadžeri  
članovi Prezidents kluba**





## NOVOST? FOREVER KARIJERA!

**F**orever koji u skoro 150 zemalja ima značajnu ulogu na tržištu, ove godine stupa u trideset četvrtu godinu svog postojanja, a Forever Living Products Mađarske sa Južnoslovenskom regijom i Albanijom je započela svoju petnaestu uspešnu godinu.

Više hiljada pojedinaca i porodica gradi višegeneracijski Forever posao. Proizvodi kompanije koji su vrhunskog kvaliteta i njen Marketing plan su i među najjačim kompanijama izdržali višedecenijske probe i dokazali, da se pomoću njih može graditi stabilno, unosno i isplanirano preduzetništvo.

U svetu je već odavno poznat, dok je u našoj regiji tek od pre nekoliko godina postao opšte poznat nov, ali veoma važan pojam: Forever karijera. Ova karijera se odnosi na one ljude, koji na dugi vremenski period žele da ostanu verni jednoj delatnosti, odnosno pozivu. Oni žele da se bave onim što ih čini srećnim, u čemu mogu da se dokažu, ostvare snove, stvore stalne vrednosti, pružaju pomoć drugima tokom celog života i tim poštenim radom žele da obezbede sredstva za život i sigurnost celoj porodici.

Na zapadu se na ovo uvek moglo računati, a i danas funkcioniše. U nekim sasvim drugačijim okvirima je i na istoku jednom živila ideja zvana „40 godina u istoj struci“. Šta je ostalo od te ideje u zemljama naše regije? Nostalgija, želja i očajni pokušaji. Ostala su velika obećanja, ponižavajuće plate, neizvesni životni uslovi, otpuštanja, nezaposlenost i nepregledni, prazni modeli životnih karijera.

Forever karijera je svetla tačka, nova ponuda koja ima dokazanu vrednost na paleti životne karijere. Naravno, nije jedina i neće se svi odlučiti za nju. Ovo je „samo“ jedna fantastična MOGUĆNOST. U poređenju sa ostalima, ova već 34 godine funkcioniše KOD SVIH na istoku, zapadu, severu i jugu. Na hiljade ljudi između 18 i 28 godina i starije generacije svakodnevno pokreću svoju Forever karijeru i odlučuju se za poziv, u kom vlada ideja: „Bogatiti se bogaćenjem drugih“.

I ti sklopi ugovor sa Reks Monovom kompanijom i najzad preuzmi upravljanje svojim životom u svoje ruke. Neka ti bude dosta što te bacaju tamo-vamo, što dobijaš prazna obećanja i umesto tebe uvek drugi odlučuju što je dobro za tebe. Pokreni svoju budućnost, iskoristi mogućnost što te jedna svetska firma od tri milijarde dolara uzima za ozbiljno, računa na tebe i prihvata te za partnera.

**Tibor Radocki  
soaring menadžer, regionalni direktor**



# CONQUISTADOR

## TOP 10

# CLUB

SRBIJA



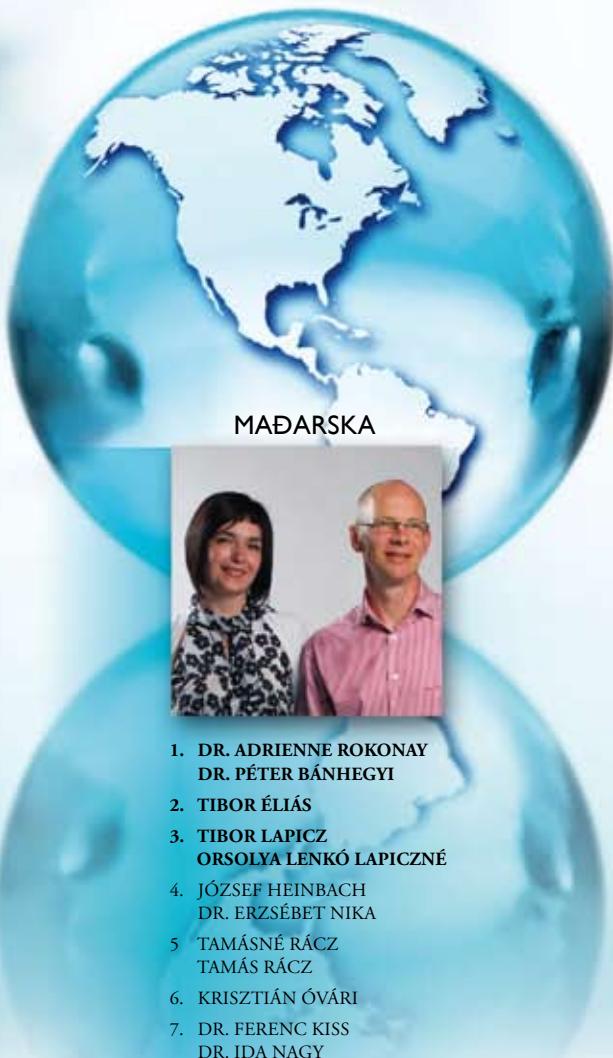
1. DRAGANA JANOVIĆ  
Miloš Janović
2. VLADIMIR JAKUPAK  
NEVENKA JAKUPAK
3. PRVOSLAVA MILETIĆ
4. JOVANKA STRBOJA  
RADIVOJ STRBOJA
5. MILENA PETROVIĆ  
MILENKO PETROVIĆ
6. PETAR AČIMOVIĆ  
MILANKA AČIMOVIĆ
7. KORÓDI KOVÁCS ELIZABETA  
KORÓDI JÓZSEF
8. JASNA HRNČJAR
9. MARIJA KOBILJSKI  
DJORDJE KOBILJSKI
10. VECKA VELKOVSKA

SLOVENIJA



1. JOŽICA ARBEITER  
DR. MIRAN ARBEITER
2. TOMISLAV BRUMEC  
ANDREJA BRUMEC
3. RINALDA ISKRA  
LUČANO ISKRA
4. MARIJA KEGL  
ALOJZ KEGL
5. TANJA TRGLEC  
JOŽEF TRGLEC
6. KSENIJA BATISTA
7. LOVRO BRUMEC
8. ANA CVIJANOVIĆ  
BOŽIDAR CVIJANOVIĆ
9. DR. SREĆKO HERLIĆ
10. KIM JAZBINŠEK

04. 2011.  
DESET NAJUSPEŠNIJIH  
DISTRIBUTERA  
NA OSNOVU LIČNIH  
I NE-MENADŽERSKIH  
BODOVA



1. DR. ADRIENNE ROKONAY  
DR. PÉTER BÁNHEGYI
2. TIBOR ÉLIÁS
3. TIBOR LAPICZ  
ORSOLYA LENKÓ LAPICZNÉ
4. JÓZSEF HEINBACH  
DR. ERZSÉBET NIKA
5. TAMÁSNÉ RÁCZ  
TAMÁS RÁCZ
6. KRISZTIÁN ÓVÁRI
7. DR. FERENC KISS  
DR. IDA NAGY
8. DR. JUDIT VÉGH
9. DR. RENÁTA SZÁNTÓ SZABÓNÉ  
JÓZSEF SZABÓ
10. DR. KATALIN PIRKHOFER DR. SERESNÉ  
DR. SERES ENDRE

HRVATSKA



1. JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ  
NENAD PAVLETIĆ
2. ANDREA ŽANTEV
3. SELMA BELAC  
DARIO BELAC
4. ALEN LIPOVAC  
DOLORES LIPOVAC
5. RADOŠ ŠUŠANJ  
IRENA ŠUŠANJ
6. IVAN LESINGER  
DANICA LESINGER
7. KVATERNIK JANKOVIĆ JASNA  
JANKOVIĆ IVICA
8. EDWARD BADURINA  
TEA MIČIĆ
9. DRAŠKO TOMLJANOVIĆ
10. ADNAN DJELMO  
VESNA DJELMO

BOSNA I HERCEGOVINA



1. ZORAN VARAJIĆ  
SNEŽANA VARAJIĆ
2. DR. SLAVKO PALEKSIĆ  
MIRA PALEKSIĆ
3. DANIJEL MARKOVIĆ
4. VRANEŠ ZRINKA
5. GAIBIJA ČATIĆ  
MUNIRA ČATIĆ
6. DR. SEAD HODŽIĆ
7. VASELJIE NJEGOVANOVIC
8. LJILJANA MARKOVIĆ  
STOJAN MARKOVIĆ
9. JANJA DRAŠKOVIĆ
10. ANIDA MUSTAFIĆ

# EAGLE MANAGER

APRIL 2011.

DR. ROKONAY ADRIENNE  
& DR. BÁNHEGYI PÉTER

ÉLIÁS TIBOR

JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ  
& NENAD PAVLETIĆ

JOŽICA ARBEITER & DR. MIRAN ARBEITER  
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC  
LAPICZ TIBOR

& LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA

HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET  
RÁCZ TAMÁSNÉ & RÁCZ TAMÁS  
ÓVÁRI KRISZTIÁN  
ANDREA ŽANTEV

RINALDA ISKRA & LUČANO ISKRA

DR. KISS FERENC & DR. NAGY IDA

DR. VÉGH JUDIT

SZABÓNÉ DR. SZÁNTÓ RENÁTA  
& SZABÓ JÓZSEF

DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN  
& DR. SERES ENDRE  
MÁZÁS JÓZSEF



TÓTH ZOLTÁN & HORVÁTH JUDIT  
NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA  
DRAGANA JANOVIĆ & MILOŠ JANOVIĆ  
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ  
MARIJA KEGL & ALOIZ KEGL  
HEGEDŰS ÁRPÁD &  
HEGEDŰSNÉ LUKÁTSI MARIETTA PIROSKA  
SELMA BELAC & DARIO BELAC  
VARGA GÉZA  
& VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA  
DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ  
VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS  
VÁRADI ÉVA  
VARGA JÓZSEFNÉ  
KASSAI KÁZMÉRNÉ  
DR. NÉMETH ENDRE & LUKÁCSI ÁGNES  
KÚTHI SZILÁRD  
TÓTH JÁNOS  
JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ  
ZACHÁR-SZŰCS IZABELLA  
& ZACHÁR ZSOLT





## RIHARD KUN

Rihard Kun je suvlasnik u više kompanija. Glavni profil njegovog preduzetništva je izvoz cveća. Tridesetšestogodišnji mladič koji se rodio u Debrecinu, danas već živi u Budimpešti i ove godine u februaru je dostigao nivo menadžera. Njegov sponzor je Monika Molnar.

# BEZ SNOVA NE MOŽEŠ USPETI

preduzetništva, ali od kraja maja želim da se dokažem novim elanom u FLP-u. Nadam se, da će za nekoliko meseci ostvariti nove nivoje.

### **Koji su kvaliteti koji vrede i u klasičnom privatnom preduzetništvu, a koje možeš i ovde koristiti?**

Najvažniji su upornost, ciljevi i snovi. Bez njih ne možeš postati uspešan. To je ono što me je fasciniralo u ljudima koje sam ovde upoznao. Svakako treba još pomenući i ljubav! I u predavanjima uvek naglasim kako je ljubav uvek osnova znanja i stvaranja. Ne govorim kao neko ko širi ideologiju, ali bez ljubavi se ne može postojati na ovoj planeti. Važno je znati kako da isključimo negativne uticaje iz života, odnosno treba znati kako da ih pobedimo i krenemo dalje. Ovde se dobija gotov sistem i ne treba posebno razmišljati odakle stiže novac. Reks Mon je to već savršeno izmislio. U klasičnom preduzetništvu je sve mnogo teže, jer se mora obraćati pažnja na mnogo više stvari.

### **Koji su razlozi kojima sebe uveravaš, da pored svih obaveza treba da gradiš i MLM?**

Treba graditi MLM zbog autorskog prava. Veliki preduzetnik treba da stupi u ovaj krug da bi ostvario slobodu koju inače ne bi imao. Najbolji primer za to je putovanje. U klasičnom privatnom preduzetništvu za to ne možeš da odvojиш vreme – ili ako to ipak uradiš, a to se često dešava i meni – sve vreme treba da se telefonira i gleda laptop i ne može se odmarati. Za razliku od toga, kada ovde izgradiš jednu dobru mrežu, ona ti obezbeđuje lakši i mirniji život.

**Opšte je poznato da si mnogo postigao u poslovnom životu. Postoji ceo niz kompanija u kojima imaš interes i verovatno imaš život na kome ti svako može zavideti. Zašto gradiš karijeru i u Foreveru?**

Mnogi mi postavljaju ovo pitanje. Odgovor je veoma jednostavan. Mislim – i kao klasični privatni preduzetnik – da čovek treba da bude otvoren za sve. Prošle godine me je Monika pozvala na jedan vikend u Eger, gde sam upoznao Mikloša Berkića i Jožefa Saboa. Shvatio sam da među nama postoje zajedničke tačke koje me privlače. Sa jedne strane je za mene bio veliki izazov ostvarenje novog cilja, a pored toga me je privlačila i mogućnost sticanja zarade i priznanja. U klasičnom preduzetništvu bilo kada mogu izgraditi posao koji vredi više milijardi forinti, ali neću dobiti odgovarajuće priznanje, a to mi nedostaje u životu. Pošto sam tu zbog novca, ne želim da ostanem na nivou menadžera – želim da napredujem do nivoa dijamanta. Naravno, neće biti lako da to uskladim sa mojim trenutnim obavezama.

**Na šta u svom životu sada stavљаш akcenat?**

Posle kvalifikacije sam već akcenat stavio na moja privatna

**Sigurno planiraš put do nivoa menadžera i u periodu posle toga?**

Tako je. Ja obično postavljam krajnje ciljeve koje želim da postignem. Svesno sam isplanirao put do nivoa menadžera, a ove godine želim da priredim iznenađenja: moj cilj je dostizanje nivoa safir menadžera, jer želim da ostvarim 1500 bodova i Profit šering. Ostvarenje ovog plana, pored moje životne saputnice, pomaže i Terezia Herman.

**Kakve metode koristiš u toku rada?**

Moju metodu nije lako preneti drugima, jer živim u svojevrsnoj strukturi. Donosim sa sobom mentalitet klasičnog privatnog preduzetnika, a u FLP poslu koristim i prednosti dobrog sistema mojih međuljudskih kontakata. Mnogim poznanicima koji se bave preduzetništvom moja karijera u MLM-u predstavlja primer i zbog toga i želim da ih priključim ovoj kompaniji. Ovaj posao zaista pruža sigurnost, a život privatnih preduzetnika danas nije nimalo lak: opterećuju ih mnogi porezi i u održavanju preduzetništva ima mnogo stresa i napetosti. Moja supruga mi mnogo pomaže u svakodnevnom poslu, jer planira prezentacije, pa bez nje ne bih mogao da gradim mrežu. Ona je za mene pravi oslonac i izuzetno sam srećan što je pored mene. Ja se uspešno bavim marketinškim delom ovog posla. FLP posao radim paralelno sa klasičnim preduzetništvom i mnogo radim sistemom 1/1 – mada to zahteva znatno više vremena, ali smatram da je to efikasniji metod od ostalih. Mnogo je neposrednije kada mi kandidat lično govori o svojim problemima i ja mogu da se koncentrišem i reagujem na njih.

**Kako zajednički posao utiče na vaše medjusobne odnose?**

Ravnoteža je jedan od najvažnijih uslova dobrog života. Postoji jedna ravnoteža u poslu, a druga u privatnom životu. Na koga bi se čovek više mogao osloniti od svog partnera? Oslonac na našeg partnera je neizbežan i na sreću kod nas funkcioniše. Problemi se obično javje kada se naruši poslovna ravnoteža, jer ona utiče i na privatni život. Zbog toga je važno brak postaviti na stabilne osnove. Na primer, ne sme se diskutovati o novcu: on dolazi i odlazi, struji. Ako iz nekog razloga izgubimo novac, to se ne događa slučajno, već zato što nešto nismo dobro odradili. Ali u smislu zakona privlačenja, taj izgubljeni novac će nam se ponovo vratiti.

**Šta poručuješ onima, koji se sada upoznaju sa FLP-om i koji prvi put čitaju Forever Magazin?**

Budite uporni, punom snagom idite napred i nemojte verovati onima, koji vas želete odvratiti od dobrog puta. Najvažnije je da slušate svoj unutrašnji glas i da napredujete po njemu!

„Kada veruješ u nešto, onda ni na trenutak nemoj dozvoliti da skreneš sa puta!“





MAĐARSKA, ALBANIJA, BOSNA I HERCEGOVINA, HRVATSKA



## NIVO SENIOR MENADŽERA SU POSTIGLI

Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
(sponzor: Maja Stilin & Tihomir Stilin )

„Forever Living Products svima pruža beskrajnu radost, ako žele kontinuirano da rade na sebi i za sebe. Ponosni smo na to što smo njegov deo!  
To oslikava najveću vrednost FLP-a.”



## NIVO MENADŽERA SU POSTIGLI

Prvoslava Miletić  
(sponzor: Leposava Djurič)

„Krenite putem zdravlja i dobre zarade,  
postanite deo našeg tima, živite kao u  
snovima i uživajte u životu!”



Vecka Velkovska  
(sponzor: Prvoslava Miletić)

„Moj prvi cilj je bio da postanem menadžer. Ako neko ima cilj, onda može pobediti sve prepreke!”

Selma Belac & Dario Belac

(sponzor: Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić)

„Dosadašnje poslove nisam birala sama, jednostavno su me našli. Za ovo sam zahvalna našim sponzorima Jadranki i Nenadi, jer su me upoznali sa mogućnostima koje pruža FLP, hrabrići i verovati u mene. Hvala i mojoj porodici, jer je prihvatile moju odluku – da će ovaj posao sa suprugom zajedno da radim do kraja života.”



Marija Kegl & Alojz Kegl  
(sponzor: Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter)

„Prvorazredni proizvodi, izuzetni sponzori, dobar tim i malo upornosti, omogućuju ostvarenje ciljeva!”



Kazmerne Kašai  
(sponzor: Tibor Éliás)



Jožef Masaš  
(sponzor: Dr. Renáta Szántó Szabóné & József Szabó )



dr Judit Veg  
(sponzor: Dr. Adrienne Rokonay & Dr. Péter Bánhegyi )

„Čovek jednog dana shvati, da ništa nije važno kao zdravlje i da bude voljen. FLP mi je vratio mladalačku energiju i ovde sam našla brojne nove prijatelje koji me vole. U međuvremenu sam postavila osnove za budućnost mojih unuka... Šta treba više?

Srećna sam i najzad sam slobodan čovek. Vidiš, i u ovim godinama sam postala uspešna!”

„Postao sam menadžer za osam nedelja. Za to sam morao mnogo raditi, ali je to samo početak do dijamantskog nivoa.”

„Na kraju neće biti važno, koliko si godina živeo, već koliko je života bilo u tvojim godinama. (Abraham Lincoln) Mislim da mogu biti zadovoljna.”



# ZAJEDNO NA PUTU USPEHA

KOSOVO, SRBIJA, CRNA GORA, SLOVENIJA



## NIVO ASISTENT MENADŽERA SU POSTIGLI

Gorazd Babić  
& Karina Brumec  
Katica Soldo  
Kresz Zoltán  
Lelkes András  
Alen Lipovac & Dolores Lipovac  
Majoros Tibor  
Mayer Krisztian  
Radoš Šušanji & Irena Šušanji



## NIVO MENADŽERA SU POSTIGLI

Bakos Zsuzsanna  
Barkócz István  
Barta Vince & Barta Vincéne  
Bartus Gyula & Bartus Gyuláné  
Bársony László & Bársony Lászlóné  
Sanja Begović

Nada Begović & Stevan Begović  
Adnan Djelmo & Vesna Djelmo  
Silvia Monika Janović Djokić & Dejan Djokić  
Dombai Szandra  
Dr. Király Tünde & Nagy Károly  
Esztergályos Károly & Esztergályos Szilvia  
Farkasné Halász Lívia  
Filipov-Vass Ágnes & Filipov Gábor  
Fogta József  
Gál Mátyásné & Gál Mátyás  
Vera Gavrilović & Miloje Gavrilović  
Hadnagy Levente  
Hajdú Csaba & Hajdúné Papp Edina  
Hajnal Ildikó  
Hajnal Tibor  
Hermann Attila Roland & Suri Melinda  
Ivana Ivanović  
Branislava Ivanović  
Jenei Sándor  
Zoran Jevtić & Jasmina Jevtić  
Jovanovic Marina  
Kassay Ildikó

Kiss Dorottya  
Kissné Ruzsics Erzsébet & Kiss Péter  
Kissné Vass Gabriella & Kiss Zoltán  
Konta Branka  
Koszora Zita  
Miranda Krasnić & Afrim Krasnić  
Laczkó Ákos & Laczkóné Graf Erika  
Rosa Lazarević  
Marofka Ágoston Pál  
Adriana Mazikova & Tomaš Mazik  
Pethő Orsolya  
Slavka Pleskonjić  
Mirjana Radojević & Slobodan Radojević  
Staša Skrbš  
Katja Smrekar  
Szenes Mihály  
Szűcs Tímea  
Branka Tomasević & Borislav Tomasević  
Danijela Urošević & Nikola Urošević  
Várad György  
Varga Zsolt Ferencné  
Zoran Vrčić & Marina Baburić Vrčić



## PODSTICAJNI PROGRAM ZA KUPOVINU AUTOMOBILA SU OSTVARILI

### 1 NIVO

#### Jožica Arbeiter & dr. Miran Arbeiter

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

#### Mayer Péter

Mohácsi Viktória  
Molnári Judit  
Molnárné Kalcsu Klára  
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
Nagy Gabriella & Márkus József  
Marija Nakić & Dušan Nakić  
Oroszáhi Diána  
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt  
Papp Imre & Péterbencze Anikó  
Papp Tibor & Papp Tiborné  
Dr. Pavkovich Mária  
Radic Tamás & Poreisz Éva  
Dr. Marija Ratković  
**Dr. Rokonay Adrienne & dr. Bánhegyi Péter**  
Rusák József & Rusák Rozália  
Rusák Patrícia  
Sebők Judit  
Senk Hajnalka  
Dr. Seres Endre  
& dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Sulyok László & Sulyokné Kókény Tünde  
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor  
Szöllősi Cecília  
Tanács Erika  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán  
Térmegi Lászlóné & Térmegi László

Visnovszky Ramóna  
& Bognár Gábor

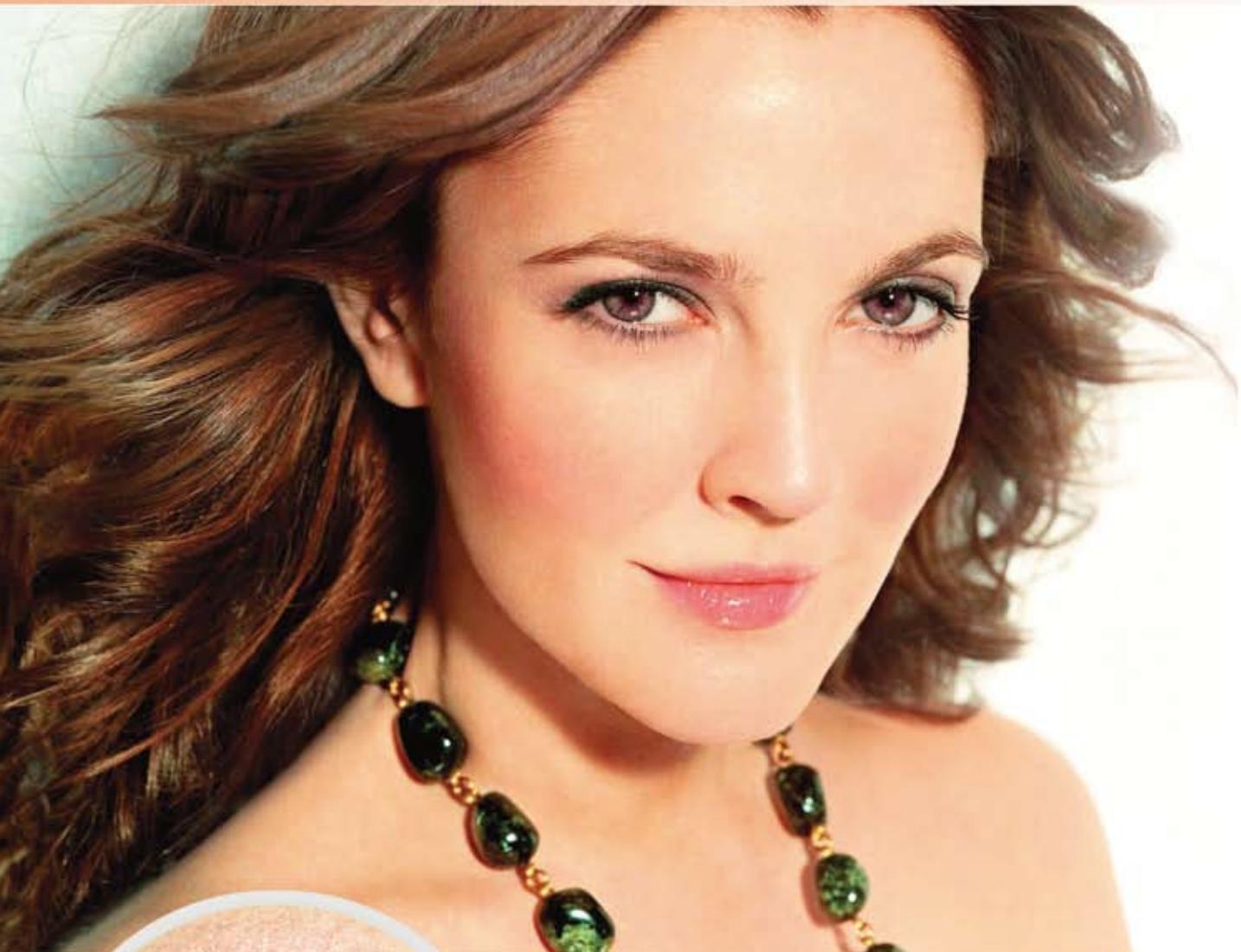
### 2 NIVO

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

### 3 NIVO

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





ANALIZA BOJA  
*Jesenji*  
TIP

*Analiza boja se zasniva na zapažanju, da boje karakteristične za određeno godišnje doba, prate jedna drugu: tokom proleća (topli tip), sa dolaskom prijatnih sunčevih zraka sve sija u toploj nijansi zlata; leti (hladni tip) je sve određeno plavetnilom neba i tirkiznom bojom mora; tokom jeseni (topli tip) boju određuje boja opalog lišća; a zimi (hladni tip) belina snega. Analiza boje kose, trepavica, obrva, očiju i lica, deli osobe u grupe na osnovu tonova koji su karakterični za određeno godišnje doba. Kada smo svesni koje boje nam najbolje odgovaraju, mnogo lakše biramo prikladnu odeću i šminku koja nam najbolje stoji!*

## SONYA® CREAM TO POWDER FOUNDATION

### JESENJI TIP

Prave boje žene jesenjeg tipa su boja zemlje i zlatne nijanse. Lice ovog tipa je u osnovi zlatna, topla i svetla. Boja kože može biti svetla, boja slonovače sa nijansama ružičaste, ili zlatno-bež, sve do bronzone boje. Često imaju pege. Žene jesenjeg tipa su uprkos toplim osnovnim tonovima često blede. Teško dobijaju boju sunčanjem, a lako opeketine od sunca. Kosa im je uglavnom riđa ili ima odsjaj u riđoj nijansi. Među njima se mogu naći sve nijanse od kestenjasto smeđe, preko boje bakra i riđo-plave sve do boje šargarepe, ali su na paleti boje tamno plava i tamno smeđa. U skladu sa bojom kose i boja očiju je većinom topla. Može biti zlatno smeđa, tamno smeđa, boja lešnika ili áilibara.

### BOJE

Originalni jesenji tip najbolje izgleda u prirodnim nijansama. Pošto su trepavice, obrve, usne u lice relativno bezbojni, odgovarajuća šminka je skoro neizostavna. Boje jesenjeg tipa su tople, nijansirane, sa zlatnim osnovnim tonom – slične boji prirode, šume i zemlje tokom jeseni. Treba izbegavati crnu, snežno belu, ružičastu, mornarsko plavu i sivu boju, kao i sve hladne i oštре tonove. Jesenji tip je sportski elegantan i za njega su tipične prirodne jednobojne i one tkanine koje su ukrašene originalnom bojom. Kroz je obično širok, sa opuštenim naborima, koristeći svojstvo prirodnih materijala. Ovaj tip karakterišu sportska, opuštena i – u pozitivnom smislu – nemarna elegancija.

### OBLAČENJE

Cipele su ravne ili sa srednje visokom petom, boja je smeđa, maslinasta ili boja slonovače. Tašne su u egzotičnim oblicima, od prirodnih materijala, bogato ukrašene lanom ili detaljima od kože divljači kombinovanim sa drvenim ukrasima. Čarape su zlatno-smeđe, svetle ili tamno bež, boja cimeta ili masline. Za nakit su najlepši zlatni ili detalji na bazi žutog ili crvenog bakra, ali veoma dobro izgledaju ogrlice i naušnice od drveta, kože i slonovače, kao i nakit u afričkom stilu.

### ŠMINKA

Ako žena jesenjeg tipa ima svetu kožu, onda za podlogu koristi bež, a za tamniju kožu bronzanu ili smeđu boju. Za rumenilo se savetuje boja korala, lososa, terakote ili toplo crvena, ali nikako ružičasta. Ruž ne sme biti svetle boje, jer jesenjem tipu žene bolje stoji zlatkasti sjaj. Za šminku očnih kapaka su dobre sve nijanse tople boje zemlje, ali samo u tankom sloju, dok su hladne boje zabranjene. U slučaju olovke za šminku treba izbegavati crnu boju, a boja laka za nokte po mogućnosti treba da odgovara boji ruža za usne. Kod farbanja kose se savetuju bakarno crvena, mahagoni, riđe plava, zlatno žuta, kestenjasto smeđa ili topla tamno smeđa. Meliranje (izvlačenje pramenova) se ne preporučuje.



113 golden sun      114 mocha      115 raisin

## SONYA® BLUSH



156 nature      159 berry rosewood

## SONYA® EYESHADOW



133 ginger      150 pot of gold      140 fudge brownie      143 birch

## SONYA® LIPSTICK



118 coffee cream      121 chocolate kisses      124 dusty rose

## SONYA® LIP PENCILS



173 mahogany      175 cocoa      181 golden shimmer

## SONYA® EYE PENCILS



176  
burnished brown

178  
jazz

## SONYA® LIP GLOSS



192 sun glow



SONYA® PALETTES

# FAB PARTY

FOREVER YOUNG



BUDIMPEŠTA, 21.05.2011. G.

21-OG MAJA UVECE PONOVNO SMO ZAJEDNO SLAVILI U HALI SYMA U BUDIMPESTI  
I RADOVALI SE NOVOM PROIZVODU NA TRZISTU: FAB-U.



# Svi mogu, ako to žele

Sve što požele u snovima. Sve što žele da postignu u životu: mogu ostati u datim, minimalnim uslovima koji postaju sve minimalniji – ili se trgnuti, i podići se koristeći poslednju trunku snage. Prositi, podnosići šamare i poniženja. Tražiti potporu i pomoć... Doživeti uspeh. Biti ČOVEK koji leti visoko, među oblacima!

Više od 1500 učesnika koji su prvi vikend u maju proveli u „školi za letenje orlova“ Mikloša Berkića, u Jakabsalašu su imali jedinstven doživljaj, jer su sa tog mesta već poleteli brojni rukovodioци. Ova edukacija se održava svakog drugog meseca i na njoj možemo učiti o našem poslu, pravilnom pristupu, humanosti, dobiti motivaciju, priznanje, ljubav, a prisustvo na njoj je čast i za predavače i za slušaoce.

„Svi mogu, ako to žele!“ – naslov predavanja Nane Kouldiat, novog dijamant-safir menadžera je postao slogan na kraju drugog dana. Tamnoputa dama iz Francuske sa kapom, koja je formirala svojevrsnu modu, nas je potpuno očarala glasom, rečima i gestovima. Generisala je pitanja, odgovore je kreirala iz velike dubine, izvukla je na površinu odavno postojeće činjenice i oterala strahove.

Ova majka šestoro dece, koja se rodila u Burkini Faso, odrasla u Nigeriji, a danas živi u Francuskoj i koja je na Sorbonu stekla diplomu iz sociologije i psihologije je sa nama podelila značajne stepenice, borbe i procese svog života na kojima je i sama shvatila da oni koji žele, to mogu i ostvariti... Pokazala nam je kako treba reći NE! Viševekovnoj tradiciji svog naroda, svaki put ustati sa poda, ponovo početi svaki put kada treba – i tako sve do cilja. Dnevno osloviti petsto ljudi, za pet nedelja izgraditi menadžerski posao, za godinu dana dostići soaring nivo, a sledeće godine postati safir menadžer i posle svega početi ispočetka, jer se od 9 menadžera u frontu izgubilo 8... A za to vreme se menjati i razvijati.

Mnogi su tražili podsetnicu od nje. Podelila je svima koji su to želeli, ali pod uslovom da se jave što pre, jer će to biti znak da su shvatili ono što su obećali: da će ostvariti najbliže ciljeve. Naime, u životu sve počinje jednom odlukom!

U ova dva dana smo imali fascinantne, uzbudljive doživljaje i bili smo veoma počastovani. Snaga volje, upornost, ljubav, poverenje i samopouzdanje su nas ubedili: ako nešto želimo, onda to možemo i postići!

Anamarija Kurtoš  
supervizor



# Holiday Rally I.

## 1 NIVO

Kassai Kázmérné  
Dr. Dragiša Veličković & Jelena Veličković  
Hajdú Csaba & Hajdúné Papp Edina  
Adnan Djelmo & Vesna Djelmo  
Amira Šurković  
Bajkonné Varga Júlia  
Damir Pejin & Milica Bulović  
Andriska József  
Kun Richárd  
Bakos Zsuzsanna  
Dr. Végh Judit  
Vecka Velkovska  
Vanja Janković & Dragan Janković  
Jávorszki Róbert & Bata Krisztina  
Varga Sándor  
Filipov-Vass Ágnes & Filipov Gábor  
Farkasné Halász Lívia  
Dr. Szénai László & dr. Szénainé Kovács Gabriella  
Szűcs Tímea  
Ács Emőke & dr. Fekete-Szabó Tamás  
Nagy György & Pezenhoffer Ágnes  
Dr. Sahinné Kása Erzsébet & dr. Sahin Fawaz  
Hermann Attila Roland & Suri Melinda  
Ujvári Eszter & Koutlianis George  
Mirsada Krasnići & Afrim Krasnići  
Máté Judit  
Mata Anna Ágnes  
Gorazd Babić & Karina Brumec  
Nenad Cvejić  
Gál Mátyásné & Gál Mátyás  
Koszora Zita  
Nagyné Frank Noémi  
Hadnagy Levente  
Kiss Dorottya  
Staša Skribiš  
Bartus Gyula & Bartus Gyuláné  
Barkóczi István  
Váradi György  
Danijela Urošević & Nikola Urošević  
Silvia Monika Janović Djokić & Dejan Djokić

Branka Tomašević & Borislav Tomašević  
Vera Gavrilović & Miloje Gavrilović  
Marina Jovanović  
Nada Begović & Stevan Begović  
Majoros Tibor  
Adriana Mazikova & Tomas Mazik

## 2 NIVO

Berkics Miklós  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Szántó Erika & Gyurján László  
Radoš Šušanj & Irena Šušanj  
Fischhof Zsuzsanna  
Lara Vlahović  
Szilágyi Lászlóné & Szilágyi László  
Kovácsné Lőrincz Ágnes & Kovács István  
Selma Belac & Dario Belac  
Tanja Trglec & Jozef Trglec  
Marija Kegl & Alojz Kegl  
Alen Lipovac & Dolores Lipovac  
Vidó Irén  
Nyerki Norbert  
Betléri Petra & Betléri Zoltán  
Tiszai Zoltán & Tiszai Zoltánné  
Molnár András  
Nagy Zsuzsanna  
Mázás József  
Maja Dragović Brkljac & Igor Brkljac  
Katica Soldo  
Bukovics Alexandra  
Szilvási József  
Vécsei Magdolna  
Tanja Karović  
Barta Béla  
Berta Erika  
Hegedüs László  
Mgr. Edita Kordaova & Korda Jan  
Bartuczné dr. Barna Erzsébet & Bartucz István  
Leskovar Peter & Kebert Nataša



## SAOPŠTENJA CENTRALNE KANCELARIJE

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

- dnevni broj bodova
  - našu robnu kuću na Internetu
  - Na veb stranici mogu naći materijal za marketing i informacije kao što su:
  - mesečni magazin firme
  - informacije o FBA-u
  - kalendar prieveđbe
  - opis podsticajnih programa
  - formulare koje mogu popuniti sa Interneta
  - materijale za edukaciju i kataloge
  - Međunarodnu Poslovnu Politiku naše firme
- Naš kanal na You Tube-u se nalazi na sledećoj adresi: <http://www.youtube.com/user/AloePod>

### PRODAJA, REKLAMA

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

### Možete doći do DISTRIBUTORSKIH PODATAKA:

- na veb stranici Interneta [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) u delu za distributere
- uspomoć Forever Telefon softvera
- od naših službenika koje naši poslovni partneri iz Mađarske mogu zvati na sledećim telefonskim brojevima: +36-1-269-5370 i +36-1-269-5371, a poslovno partneri iz ostalih zemalja naše regije na sledećem telefenskom broju: +36-1-332-5541.

### Ispравka DISTRIBUTESKIH UGOVORA

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



## SAOPŠTENJA PREDSTAVNIŠTVA U MAĐARSKOJ

### KALENDAR DOGAĐAJA:

Success Day: 18.06.2011, 23.07.2011, 17.09.2011, 22.10.2011, 12.11.2011, 17.12.2011

### Naručivanje proizvoda

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

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

- u našoj robnoj kući na Internetu, do koje možete doći na veb stranici [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) ili neposredno na adresi [www.flshop.hu](http://www.flshop.hu) Proizvode koje naručite telefonom ili putem Interneta će vam – posle usklađenog termina – kurirska služba isporučiti u roku od dva dana. Kada vrednost naručenih proizvoda iznosi jedan bod ili je viša od toga, naše Društvo prihvata troškove isporuke.

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

### Telefonski brojevi naših lekara stručnjaka:

dr Gabriela Kašai: +36-70-414-2335

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

dr Laslo Mezoši: +36-70-779-1943

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

dr Terezija Šamu: +36-70-627 5678

dr Edit Reves Šiklošne, predsednik

Stručne lekarske komisije

### Telefonski broj našeg nezavisnog lekara stručnjaka:

dr Đerđ Bakanek +36-70-414-2913

Mogu se zvati za vreme radnog vremena.

### Predstavnštva Forever Living Products

#### • Centar za edukaciju (Budimpešta):

1067 Budapest, Szondi utca 34.

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

Fax: +36 1 312 8455

Radno vreme: od ponedeljka do petka

10.00-21.00

Edukativni Centar SONYA

Zakazivanje termina:

Kristina Hasnoši +36 70 436 4207

Robert Horvat +36 70 436 4206

Ildiko Hrnčjar +36 70 436 4210

Veronika Kozma +36 70 436 4208

Popust od 5% do 10%

#### • Centralna uprava u Budimpešti:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.

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

Tel.: +36-1-269-5370, +36 70 436 4288,89

Radno vreme magacina:

P: 9-20, U-C: 8-20, P: 8-19

Direktor zemlje: dr Šandor Miles

mobil: +36 70 316 0002

Finansijski direktor: Gabriela Weber Rokašne

tel: +36 1 269 5370/171. lokal

mobil: +36 70 4364220

Direktor kontrolinga: Žolt Šuplic

tel: +36 1 269 5370/181. lokal

mobil: +36 70 463 4194

Direktor prodaje I razvoja prodaje:

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

mobil: +36 70 436 4230

Direktor marketinga i komunikacije:

Bernadet Husti, lokal 194,

mobil: +36-70-436-4212

Centralna uprava:

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

Magdolna Darvaš: lokal 159,

mobil: +36-70-436-4197

Žužana Gero: lokal 158,

mobil: +36-70-436-4272

Žužana Petroci 106. lokal,

mobil: +36-70-436-4276

Melinda Molnar 120 lokal,

mobil: +36 70 436 4178

• Regionalna uprava u Debrecinu:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

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

fax: +36 52 349 187

Regionalni direktor: Kalman Poša

• Regionalna uprava u Segedinu:

6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25

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

fax: +36 62 425 342

Regionalni direktor: Tibor Radocki

• Regionalna uprava u Sekesfehervaru:

8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3. tel.: +36-

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

503 913 Regionalni direktor: Tibor Kiš

Forever Resorts

• Hotel Dvorac Sirak, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.

tel.: +36-32/485-300, faks: +36-32/485-285

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

• Restoran Šafesek, Tel: +36 1 291 5474

Veb strana: [www.sasfeszekerterem.hu](http://www.sasfeszekerterem.hu)

Direktor Forever Resorts-a u Madjarskoj:

Katalin Kiraly

Phonix Prodaja avionskih karata: Szondi u. Pon-

Petak:12-18 h Gabriela Pitman, mobil: +36

70 436 4297, Nefelejcs u: Pon-Petak: 9-17 h

Žužana Gero mobil: +36 70 436 4272



# SAOPŠTENJA KANCELARIJA JUGOISTOČNE EVROPE



## SRBIJA

### Kancelarija u Beogradu:

Kumodraška 162, 11010 Beograd  
Tel: +381 (0)11 397 0127; Fax: +381 (0)11 397 0126, e-mail: office@flp.co.rs  
Radno vreme: ponedeljak, utorak i četvrtak: 12.00-19.30,  
sredom i petkom: 9.00-16.30  
Svake poslednje subote u mesecu, kao i subotom kada se održavaju  
Dani Uspeha: 9.00-12.30

### Kancelarija u Nišu:

Učitelj Tasina 13/1, 18000 Niš

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

e-mail: officenis@flp.co.rs

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 11.00-19.00

utorak, sreda i petak: 9.00-17.00

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30

### Kancelarija u Horgošu:

Bele Bartoka 80, 24410 Horgoš

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

Radno vreme: ponedeljak – petak: 8.00-16.00

Svake poslednje subote u mesecu: 9.00-12.30

### Telecentar:

+381 (0) 11 309 6382

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

sreda i petak: 9.00-16.30

Salon lepote Sonya: 063/394 171

### Regionalni direktor:

Branislav Rajić

### Lekari konsultanti:

Dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević

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

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

### Beograd, Success Day:

25.06.2011., 24.09.2011., 26.11.2011.



## CRNA GORA

### Kancelarija u Podgorici:

81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.

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

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

Svake poslednje subote u mesecu 9.00-14.00

### Regionalni direktor:

Aleksandar Dakić

### Lekar stručnjak:

dr Nevenka Laban, Tel: +382 69 327 127



## SLOVENIJA

### Kancelarija u Ljubljani:

1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.

Tel. +386 1 562 3640, Fax:+386 1 562 3645

Naručivanje proizvoda:

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

Radno vreme: ponedeljak: 12.00-20.00

utorak, sreda, četvrtak, petak: 9.00-17.00

### Kancelarija u Lendavi:

9220 Lendava, Kolodvorska 14.

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

Radno vreme: ponedeljak-petak 9.00-17.00

e-mail: forever.living@siol.net

### Regionalni direktor:

Andrej Kepe

### Lekar stručnjak:

Dr Miran Arbeiter, Tel: +36 41 420 788

### Ljubljana, Success Day:

19.11.2011.

Edukacije: otvorena predavanja svake srede od 19:00 sati,

Draš center, Maribor, Pohorska 57



## HRVATSKA

### Kancelarija u Zagrebu:

10000 Zagreb, Trakoščanska 16.

Tel. + 385 1 3909-770

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 9.00-20.00

Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

### Kancelarija u Rijeci:

51000 Rijeka, Strossmyerova 3/A

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

Radno vreme: ponedeljak i četvrtak 12.00-20.00

Utorak, sreda i petak 9.00-17.00

### Regionalni direktor:

mr. sci. László Molnár, dipl. inž.

### Lekar savetnik:

dr Ljuba Rauška Naglić

Mobil +385 91 517 6510

Neparnim danima 16.00-20.00

Opatija, Success Day: 15.10.2011.  
Seminar: Zagreb, Trakoščanska 16.,  
ponedeljak i sreda 18.00-19.00 h  
Rijeka: Strossmayerova 3/A., ponedeljak i četvrtak 18.00-19.00 h



## ALBANIJA

### Albanija Tirana:

Reshit Çollaku 36.

Tel./Fax: +355 42230 535

### Regionalni direktor:

Atila Borbat

### Rukovodilac kancelarije:

Xhelo Kiçaj,

tel/faks: +355 6940066 811.

### Tirana, Success Day:

20.11.2011.



## BOSNA I HERCEGOVINA

### Kancelarija u Bijeljini:

76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.

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

Radno vreme radnim danima 9.00-17.00

(Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

### Regionalni direktor:

dr Slavko Paleksić

### Kancelarija u Sarajevu:

71000 Sarajevo, Dzemala Bijedica 166 A.

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

Radno vreme: ponedeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30

utorak i sreda 12.00-20.00

### Rukovodilac kancelarije:

Enra Hadžović

### Bijeljina, Success Day:

02.12.2011.



## KOSOVO

### Priština Rr. Ućk br. 94.

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



# nature



## COENZYME Q10

### Pokretačka snaga života

Koenzim Q10 je prvi put izolovan 1957. godine iz goveđeg srca. Kasnije je dokazano, da je ova materija stalno prisutna u živim organizmima. Q10 (farmaceutsko-hemijsko ime ubidecarenon) se može naći samo u organizmima sisara. U ljudskim organizmima se najveća koncentracija od 70 mg/kg nalazi u srcu. Pored toga se značajna količina može naći u jetri, bubrežima i u skeletnim mišićima.

Istraživač **Karl Folkers** sa Univerziteta u Teksasu i njegove kolege su prvi dokazali vitalno dejstvo Q10 na disanje i stvaranje energije u ljudskim ćelijama, kao i da njegov nedostatak dovodi do bolesti srca kod ljudi. U međuvremenu su u sve većem broju objavljivani naučni radovi u vezi Q10, jer je sve veći broj naučnika proučavao njegove karakteristike, mehanizam delovanja, kao i uticaj na funkciju srca i imunog sistema.

Dr Piter Mičel (dr Peter Mitchell) je 1978. dobio Nobelovu nagradu – najveće naučno priznanje za pronalazak i definisanje uloge Q10 u stvaranju energije u ćelijskim organelama, koje se nazivaju mitohondrije, kao i za teorije koje su postale putokaz za budućnost. Koenzim Q10 se 1980-tih godina ponovo našao u centru pažnje. Rezultati dvostruko slepih kontrolisanih

ispitivanja su ukazali da se nalazi među kandidatima za terapiju kod brojnih kliničkih slika.

U tom periodu je već bilo moguće da se za eksperimente farmaceutskim putem proizvede velika količina čistog koenzima Q10 i na raspolaganju je bila adekvatna tehnička podrška za njegovo merenje u krvi i u ćelijama. Švedski naučnik **L. Ernster** je ustanovio da je koenzim Q10 antioksidans, jer ima karakteristike kojima nalazi slobodne radikale.

U 1990-tim godinama je uveden kao dodatak ishrani i objavljen je veliki broj međunarodnih članaka u vezi njegovog dejstva.

2003. je službeno postao lek za terapiju Hantingtonove bolesti i kongestivne srčane insuficijencije kod dece. Koenzim Q10 učestvuje u sintezi energije u organizmu. Kako raste njegova koncentracija na nivou ćelije, tako ćelije stvaraju više energije.

Prirodno stvaranje koenzima Q10 se smanjuje zbog starenja i brojnih, većinom hroničnih bolesti. To je problem, jer Q10 ima značajnu ulogu u stvaranju energije u ćelijama. Brojne studije govore o tome da je nivo koenzima Q10 značajno niži u organizmima ispitanih koji pate od nekih bolesti.

# Prirodna blaga VI.

## ŠTA JE Q10?

- koenzim, prirodni vitamin
- zaštitni molekul koji oslobađa od štetnih materija
- uslov za sve vitalne funkcije
- prisutan je u celom organizmu mlađih (do otprilike 30 godina)
- bez treninga pospešuje rad srca
- pomaže funkciju imunog sistema, prevenciju bolesti i tako značajno smanjuje „trošenje“ organizma
- štiti od srčanog infarkta
- snižava krvni pritisak
- vraća mladalačku aktivnost, kao i fizičku i intelektualnu svežinu

Do sada je poznato 10 različitih koenzima od Q1 do Q10. Među njima je jedino Q10 najvišeg stepena, značajan za ljude. Putem ishrane se unosi Q10 nižeg stepena, koji se u našem organizmu pretvara u Q10 višeg stepena. Hemski proces pretvaranja se odvija u jetri. Za to je pored fizioloških uslova, potrebno mnogo vitamina (B6, B12, folna kiselina, niacinamid, bioflavon, pantotenska kiselina, vitamini C i E) i brojni esencijalni elementi. Uloga vitamina E u zaštiti ćelija organizma je odavno poznata. Naučnici su pronašli ključ za objašnjenje međusobnog dejstva vitamina E i koenzima Q10. Vitamin E je antioksidans, i zbog toga štiti Q10 od štetnog uticaja slobodnih radikala, koji bi u procesu metabolizma uzrokovali smetnje, jer su agresivni.

**Što je vrednost Q10 viša na nivou ćelije, to ćelije mogu proizvoditi više energije.** Međutim, starenjem kontinuirano opada količina koja se stvara u organizmu, a to utiče na opštu funkciju organizma i uzrokuje veoma intenzivan zamor. Zbog toga možemo izjaviti, da je Q10 jedna vrsta materije koja utiče na starenje.

Njegova najveća uloga se krije u proizvodnji energije i uticaju na srčani mišić, pa je na osnovu toga dobio značajnu ulogu u primeni kao lek, jer poboljšava funkciju srčanog mišića. Ima veliku ulogu u zaštiti od nuspojava prilikom primene određenih lekova (na primer: proizvoda za

hemoterapiju ili statinsku terapiju za sniženje nivoa masti u krvi).

## Veoma je bitno, da nema štetne nuspojave.

Koenzim Q10 je jedini antioksidans koji se stvara u našem organizmu. Zahvaljujući njegovoj sposobnosti kojom neutrališe slobodne radikale, on štiti molekule i ćelije od štetnog dejstva oksidativnog stresa. U Japanu su lekari već šezdesetih godina davali Q10 kod insuficijencije srčanog mišića, a njegova primena je od 1997. godine i službeno u udžbenicima kardiologije. Stvaranje koenzima Q10 zavisi, u koliko meri je organizam snabdeven određenim pre-materijama (prekuzorima) i pomoćnim materijama (kofaktorima). Producija dostiže maksimum oko dvadesete godine, a posle tridesete godine u svakom slučaju treba obezbediti njegovu nadoknadu. Kada se smanji količina Q10, onda se snižava i nivo energije. **Sniženje od 35%** već može izazvati nastanak bolesti (poremećaj srčanog ritma, visok krvni pritisak, itd.) a **kod sniženja od 75%** organizam više nije sposoban za život.

## DEJSTVO:

- antioksidans, štiti ćelije, sprečava starenje
- štiti i jača imuni sistem u sinergiji sa vitaminima A, C i E
- ublažava nuspojave hemoterapije
- ublažava simptome upale desni i paradentoze, ubrzava regeneraciju
- efikasno deluje u terapiji hroničnog zamora
- poboljšava rad mišića (idealno je za sportiste!)
- ublažava simptome bolesti respiratornog sistema (na primer astme)
- efikasan je u lečenju čira želuca i dvanaestopalačnog creva

## U ODNOSU NA SRCE:

- snižava krvni pritisak i bez primene drugih lekova
- poboljšava cirkulaciju
- jača funkciju srčanog mišića
- ublažava poremećaj srčanog ritma
- značajno poboljšava srčanu insuficijenciju

# nature



Stvaranje Q10 sprečavaju lekovi za sniženje krvnog pritiska i nivoa holesterola, kao i beta-blokatori. Istovremeno, Q10 ublažava bolove u mišićima, i smanjuje nuspojave posle primene statima. Kod zdravih ljudi se savetuje dnevna doza od 10-30 mg, jer pospešuje stvaranje energije i pomaže prevenciju bolesti. Sportistima se na osnovu preporuke međunarodno poznatog **Kolgen (Colgen) instituta** može dati 30-60 mg, jer se tako značajno povećava produktivnost. Na osnovu podataka iz stručne literature, za terapijsko delovanje je potrebna doza od 120 do 360 mg.

Blagotvorno dejstvo koenzima Q10 se ispoljava postepeno, tek posle višenedeljne primene. Kada se neko oseća značajno bolje već posle nekoliko dana, to ukazuje na to, da je prisutnost Q10 u njegovom organizmu bila značajno smanjena. Doza za održavanje nivoa: savetuje se kontinuirano uzimanje 10-30 mg dnevno, inače će se u organizmu ponovo javiti njegov nedostatak. Q10 koji se koristi kao dopuna, i nikako ne sprečava funkciju organizma da sam proizvodi količinu koja je u njegovojo moći. Zbog toga se ne treba plašiti, da će njegova primena odvići organizam, da posle početka dopune sam i dalje proizvodi Q10.



dr Gabrijela Kašai  
menadžer

## PRIMENA:

- psihički zamor (gubitak fizičke i psihičke snage)
- hronični zamor, pospanost (poremećaj sna)
- česte upale virusnog i bakterijskog porekla (slabiji imuni sistem)
- pojava znakova starenja
- gubitak polne želje
- jačanje oslabljenog srčanog mišića
- usporavanje slabljenja srčanog mišića koje nastaje starenjem
- ubrzavanje oporavka tkiva posle infarkta miokarda i moždanog udara
- usporavanje pojave fizioloških znakova koji nastaju usled starenja (na primer gubitak memorije na kratak vremenski period)
- sprečavanje razvoja degenerativnih bolesti u starijem dobu
- očuvanje vitalnosti vezivnog tkiva

## PREPORUČUJE SE:

- u srednjem i zrelog životnom dobu
- osobama koje su izložene većem fizičkom i psihičkom naporu i stresnim situacijama, pa zbog toga troše mnogo energije
- osobama koje žive aktivan život
- sportistima
- poslovnim ljudima
- studentima
- osobama koje pate od oboljenja kardiovaskularnog sistema, odnosno drugih hroničnih bolesti
- osobama koje koriste određene lekove, posebno statine
- u toku hemoterapije
- posebno se savetuje osobama u starijem životnom dobu za poboljšanje opšteg stanja, jer podmlađuje, osvežava i pospešuje energiju ćelija

Bez kiseonika se može živeti samo nekoliko minuta, bez vode nekoliko dana, bez hrane nekoliko nedelja, a činjenica je da organizam ne može živeti bez Q10. Srazmerno sniženju nivoa Q10 u organizmu, slabiji i zdravstveno stanje.

Produžimo mladost i život! Q10 je neizostavan za dug, zdrav i kvalitetan život.

## LITERATURA:

- Prof. dr. E. Zilken: Felfedezs: Q10 energavitamin  
Dr. Pucsok József: A CoenzymQ10 élettani hatásai  
Dr. Sándor Edit: CoenzimQ10

# FOREVER Success Day

23. JUL 2011.



VODITELJI PROGRAMA:  
**Belenji Brigita i Adam Nád**  
SENIOR IGL (EAGLE) MENADŽERI  
ČLANOVI PREZIDENTS KLUBA 2011. GODINE



POZDRAV  
**DR ŠANDOR MILES**  
DIREKTOR ZEMLJE



ZAŠTITA ZDRAVLJA TOKOM LETA  
**DR BOGLARKA FRANCIA**  
MENADŽER



PRVI KORACI IZGRADNJE POSLA  
**IMRE PAP**  
SOARING MENADŽER



KAKO JE BITI IGL  
MENADŽER?  
**RENATA ŽIDAI**  
IGL MENADŽER



ZAŠTO SAM SE ODLUČILA ZA SONYU?  
**RITA MIKOLA HALMINE**  
SAFIR MENADŽER  
ČLAN PREZIDENTS KLUBA 2011 I 2010



IZGRADNJA MREŽE  
U INOSTRANSTVU  
**GIZELA BOTIS**  
DIJAMANT-SAFIR MENADŽER



PONOVO U ZALETU  
**RÓBERT VARGA**  
DIJAMANT-SAFIR MENADŽER  
ČLAN PREZIDENTS KLUBA 2010

## NASTUPA: KATI VOLF

KVALIFIKACIJA SUPERVIZORA, ASISTENT MENADŽERA, KVALIFIKACIJE SA 60 CC+,  
ČLANOVA KLUBA OSVAJAČA, MENADŽERA, KVALIFIKOVANI ZA REGISTARSKE TABLICE,  
KVALIFIKACIJA VODECIH MENADŽERA, PROSLAVA KVALIFIKACIJE ZA HOLIDAY RALLY

S PUNO LJUBAVI POZIVAMO SVE ZAINTERESOVANE. PRIREDBA POČINJE U 10:00 SATI U SIMA (SYMA) HALI (1145 BUDIMPEŠTA, DÓZSA GYÖRGY UL. 1.)  
ZA VРЕME ODRŽAVANJA PRIREDBE JE OBEZBEĐENA BESPLATNA IGRAONICA ZA DECU OD 3-8 GODINA UZ NADZOR STRUČNOG OSOBљA.  
SVIMA ŽELIMO LEP PROVOD I DOBRU ZABAVU! ZADRŽAVAMO PRAVO NA IZMENU PROGRAMA.

ZA VРЕME PRIREDBE NUDIMO CEO ASORTIMAN FOREVER PROIZVODA ZA BODOVNU I BEZBODOVNU KUPOVINU!

FOREVER  
IMPRESSUM



DODIR PRIRODE

Sirona

