

# FOREVER



Брой 41 / юни 2005

ФЛП България



Алое Вера в стоматологията





## НАЙ-ВИСОКИТЕ БОНУСИ ПРЕЗ МАРТ И АПРИЛ



Милен и Галя Царевски, Цветанка и Емил Бурназки, Незабравка Стефанова

## ЛИДЕРСКИ КЛУБ 4 бонусни точки

### 45T първо ниво



Албена Стоименова, Радостина Георгиева, Павлинка и Георги Кръстеви

## СУПЕРВАЙЗОРИ



Георги Илиев



Петя и Йордан Шопови



Здравко Ганев

## АСИСТЕНТ СУПЕРВАЙЗОРИ

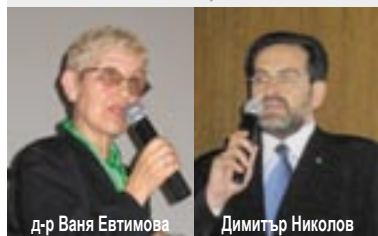


## Водещи



Румен Иванов и Незабравка Стефанова

## Лектори



д-р Ваня Евтимова  
Димитър Николов



## Рекс Моан

Президент  
и главен изпълнителен директор  
на ФЛП



## Контролирайте обстоятелствата

Пролетта е в разгара си и усещането е прекрасно, нали? Сякаш всичко е по-хубаво, когато дойде пролетта. Преди броени дни се върнахме от Световното и Латиноамериканско Рали, което се състоя във впечатляващата Бразилия. В какво невероятно пролетно празненство в Сао Паоло участвахме заедно с нашето ФЛП семейство! Ана и Фернандо Хунквиера, управляващи директори на ФЛП Бразилия, както и целият им невероятен екип, организираха незабравима фиеста с полезни обучения и вдъхновяващи награждавания. Огромни благодарности на всички, които ни помогнаха. Организирането на Рали изисква огромен ангажимент, работа в екип и отдаденост, без да споменаваме дългите часове усърдна работа!

Разбрал съм, че постигането на всяко хубаво нещо изисква усърдна работа. Не можете да очаквате положителен резултат, ако не сте готови да се ангажирате да положите достатъчно усилия. Често виждаме хора, които се оправдават за неуспехите си с причини, които не могат да контролират. Наскоро четох статия в местен вестник, написана от изпълнителния директор на голяма самолетна компания, която след няколко слаби години е принудена да вземе трудни решения за бъдещето си. Интересно беше, че цялата статия представляваше списък от извинения за тежкото състояние на авиокомпанията – твърде високи цени на горивото, прекалено агресивна конкуренция, много стегнат бюджет, профсъюзите имат твърде големи искания, мерките за сигурност са прекалено скъпи и др. Съгласен съм, че последните няколко години бяха много трудни за авиационната индустрия, но както във всеки бизнес, човек трябва да съсредоточава вниманието си само върху обстоятелствата, които може да контролира. Само си губим времето и усилията, когато се опитваме да контролираме или избегнем онова, което не зависи от нас. Изпълнителният директор на авиокомпанията не може да контролира цените на горивата. Той не е в състояние да повлияе върху цените на петрола по никакъв начин. Въпреки това статията представя скъпото гориво като основна причина, допринесла за сегашното състояние на авиокомпанията.

Съгласен съм, че високите цени на петрола са много неблагоприятен фактор, но към него трябва да се подходи гъвкаво, а не с оплакване.

Със същия проблем се сблъскваме и при ръководенето на нашия собствен бизнес. Трябва да си наложим дисциплината да съсредоточаваме усилията си само върху обстоятелства, които можем да контролираме. Например, ние не можем да повлияем върху реакцията на потенциален дистрибутор, на когото представяме бизнес възможностите, предлагани от Форевър. Естествено, че можем да подобрим шансовете си за успех, като се подготвим за перфектна презентация. Но окончателното решение, дали новият човек ще се включи в бизнеса или не, е извън нашия контрол. Ние просто представяме посланието си по най-добрия възможен начин. Ако получим отрицателен отговор, трябва да преразгледаме всичко, което зависи от нас – мястото, самата презентация, последвалите контакти, подготовката ни, способността ни да анализираме какво тревожи човека отсреща, облеклото, жестовете, познанията ни в областта на бизнеса и продуктите. Това са все неща, които можем да контролираме и затова трябва да посветим цялата си енергия, за да ги усъвършенстваме. Но окончателното решение на потенциалния дистрибутор не зависи от нас. Ако се концентрираме върху това, което можем да контролираме, няма да се ядосваме толкова много, ако нещата не се развият по план, а ще изпитаме по-голямо удовлетворение и вълнение, когато всичко мине добре.

Докато подготвям това писмо, слънцето навън грее, цветята ухаят, въздухът е кристален и сякаш цялата природа парадирва с прелестта си. Нека и ние направим същото. Поставете си за цел всеки ден да „шумите“ за бизнеса си. Настроението ви ще бъде заразно като ведър, слънчев пролетен ден и всички ще искат да споделят вълнението ви. Сега е ВАШЕТО ВРЕМЕ, излезте и покажете на всички своя бизнес с Форевър!

Завинаги Ваш, 



## Стефан и Таня Стаеви

Управляващи директори  
на ФЛП България



## Сега е моментът

С всеки изминат ден Форевър Ливинг Продъктс България и Македония се променят, развиват и дават възможност на все повече и повече хора да определят сами съдбата и успеха си. Много сме радостни, че в този процес броят на младите и ентузиазирани дистрибутори нараства непрекъснато. Няма нищо по-приятно от това да се контактува с хора, които са взели твърдо решение да осмислят собствения си живот и този на хората около тях, и то „преди да се е обърнала каруцата“, както казват народите ни. Защото много от нашите сънародници пристъпват към действие в последния момент, а понякога и по-късно.

На нас ни е пределно ясно, че не всеки е перфектен и не всеки може да бъде непрекъснато точен и работлив и да се подготвя добре за всяко нещо, което му предстои. Но не трябва да забравяме, че имаме два варианта да действваме в този живот. Единият е да се забавляваме днес и да плащаме цената през целия си останал живот. В повечето случаи тази цена представлява проблеми с ежедневно оцеляване. Вторият вариант е да платим цената веднага, като си изградим постоянно нарастващ доход, за да можем по-късно спокойно да се забавляваме и да се наслаждаваме на живота.

Радостно е, че всички млади хора, които започват с ФЛП сега, са наясно със своето решение и не са съгласни да плащат високата цена на сегашното си бездействие през останалия си живот. Ние ги поздравяваме и им пожелаваме да имат мъдростта, търпението и ентузиазма, които са им необходими, и сме сигурни, че ще успеят с Форевър Ливинг Продъктс.

Този начин на мислене не трябва да се отнася само за съдбоносните решения в живота на човек, но и за ежедневните малки проблеми. Сигурно сами можете да си отговорите на въпроси като: “Кога има повече смисъл да се замислите за теглото си? Кога не можете повече да си намерите дрехи в магазина и се налага да си резервирате две места в самолета? Или още когато усетите за

първи път, че полата или панталонът ви отеснеят? Кога има повече смисъл да започнете да се грижите за здравето си? Докато сте още здрави? Или когато повечето болести, които са ви налегнали, са неизлечими? Кога има смисъл да започнете да изградите свой собствен, достъпен бизнес с Форевър Ливинг Продъктс, който да ви осигурява доходи и за в бъдеще? Кога няма да се налага да правите нищо за това? Кога сте вече стари, болни, отдавна сте се разорили? Или...?

Не забравяйте, че обществото ни отдавна се състои от две класи – бедни и богати. И това е така, защото отдавна съществуват два типа хора. Едните, които най-напред плащат ниска цена, като си изградят печеливш бизнес с мрежов маркетинг и си подсигуряват достойно високо ниво до края на дните си. Другият тип хора не желаят нито да чуят, нито да направят нещо за себе си, защото нямат желание да полагат усилия в този момент. Така те лесно могат да се оправдаят за всичко лошо, което им се случва ежедневно, но за сметка на това до края на дните си ще плащат висока цена. А тя се състои в страх за съществуването си, загуби и липса на лична свобода.

Ние добре знаем към кой тип принадлежите вие, дистрибуторите на ФЛП в България и Македония и сме убедени, че ще помогнете на колкото се може повече хора около вас да успеят и да бъдат свободни.

И не забравяйте, че лятото приближава. Наслаждавайте му се, но не пропускайте да се погрижите за кожата си през този особено интензивен на слънчево греене сезон. Aloe First, Aloe Sunscreen, както и другите превъзходни козметични продукти с алое вера ще ви гарантират защита от вредните ултравиолетови лъчи, еластична и мека кожа, както и външния вид, който заслужавате – на здрави, успели и щастливи хора.

Винаги ваши,

# Отстъпка!

## Каква отстъпка?



Джон Къртис  
Мениджър „Диамант“

*Джон Къртис е дистрибутор от Великобритания, достигнал ниво Диамантен Мениджър, който смята, че успехът е резултат от съсредоточена и упорита работа, усъвършенстване*

*и помагане на достатъчно хора да постигнат амбициите си. Започва работа с компанията през 1993 г. и се издига до ниво Мениджър „Диамант“ само за осем години.*

ФЛП предлага само препоръчителни цени за крайни клиенти на продуктите си, защото законите не позволяват на производители и дистрибутори да фиксират продажни цени.

От време на време се срещам с притеснени дистрибутори, чиито клиенти са попаднали на друг дистрибутор, предложил им продуктите на по-ниска цена. Понякога тя е съвсем малко по-висока от дистрибуторската, а друг път дори по-ниска, което означава, че продавачът компенсира загубата с бонусите си.

Тези дистрибутори обикновено са заинтригувани, когато им кажа, че никога не съм продавал продуктите на цени по-ниски от препоръчителните, нямам намерение да го правя и смятам, че подобна практика вреди на репутацията на компанията като цяло и на колегите дистрибутори в частност. Тя обърква клиентите, обезценява продуктите и създава напрежение между дистрибуторите. Може би най-вредният резултат е, че се подкопава възможността за доходи от директни продажби, която ФЛП предлага. Създава се ситуация, в която дистрибуторите се притесняват да продават продуктите на препоръчителна продажна цена, защото се страхуват клиентите им да не разберат, че могат да ги купят по-евтино и да се почувстват излъгани.

Ето какво казва по този повод Еди Чай, Мениджър „Двоен диамант“ и управляващ директор на

ФЛП Тайван: „Лидерите трябва да положат огромни усилия да обучат и контролират своите групи. Те вероятно са единствените хора, които могат да сложат край на тази порочна практика.“

Но всъщност защо тези, които аз наричам неориентирани дистрибутори, подбиват цените? Може би не вярват, че продуктите са стойностни? Или им е неудобно да печелят от познати? Този довод е безсмислен от търговска гледна точка, защото те едва ли биха се чувствали неудобно да печелят от роднини и приятели, ако имаха обикновен бизнес с „реални разходи“! Дали пък истината не е, че всъщност им липсва стабилна база от клиенти, с чиито покупки да покриват изискването за месечна активност, която им дава право на групов и лидерски бонус?

Каквато и да е причината, аз смятам, че да се продава на по-ниски цени е признак за липса на зрялост, на разбиране на нуждата от отговорни действия и от грижа за доброто на другите дистрибутори и на компанията. Естествено, че понякога добавям по един продукт като подарък към поръчките на свои добри клиенти. Дори се е случвало да давам продукт без пари на човек в особено тежко положение. Но да правя отстъпка? Никога!



# АЛОЕ ВЕРА В СТОМАТОЛОГИЯТА



Лековитите свойства на алое вера са познати от хилядолетия. Дали разказите за тях са празни приказки, магия, мит или то наистина е чудотворно растение, което трябва да се нареди сред съвременните лекарства?<sup>1</sup>

Напоследък потребителското търсене и най-вече употребата му в алтернативната медицина увеличават доказателствата за възможностите на алоето да лекува. Но ние, като професионалисти, имаме нужда от съвременни научни изследвания, за да се уверим в лековитите свойства на тази билка. Възниква и въпросът дали алое вера предлага нов потенциал за подпомагане зарастването на рани в пародонтологията – клон на стоматологията, който се занимава със заболявания на венците. Доказано е, че алоето има способността да подсилва защитните механизми на организма, а в състава му има компоненти, които могат да допринесат при борбата с пародонтозата. Някои от веществата, които се съдържат в това древно растение, са антибактериални, други предлагат полезни хранителни вещества, трети повишават способността на тъканите да се възстановяват, а четвърти имат обезболяващи и противовъзпалителни свойства.

Лечебните качества на алоето се споменават за първи път в египетски медицински документи от 1500 г.пр.н.е. Според легендите дори Клеопатра е използвала гел от алое, за да поддържа красотата на кожата си. Историците твърдят, че Александър Македонски завладява остров Сокотра в Червено море заради алоето, което растяло там и било необходимо за лечение на ранените му воини.<sup>2</sup> Алое вера се използвало при порязвания, инфекции, пришки, ухапвания от насекоми, както и при вътрешни заболявания. В Америка то се среща във Флорида и долината на река Рио Гранде в Тексас.<sup>3</sup>

Първото сериозно изследване на алое вера се про-

вежда от д-р К. Е. Колинс през 1934 г. В няколко случая на рентгенов дерматит, язвените кожни лишеи се третирали с листа на алое, разрязани на две и директно поставени върху засегнатите участъци. Наблюдава се значително ускорен процес на оздравяване. Редица дерматолози правят подобни проучвания в този период. През 1937 г. д-р Дж. Е. Крю доказва, че алоето е приложимо при лечение на хронични кожни язви, екзема, изгаряния, поражения от отровен бръшлян и леки наранявания. В резултатите от изследванията му е документирано, че е наблюдавано пълно зарастване и регенерация на тъканите без остатъчен белег.<sup>4</sup> Много учени правят нови изследвания на алое вера и през 1959 г. американската Агенция по храните и лекарствата излиза с официално становище, че алоето наистина има способността да регенерира кожната тъкан. Оттогава растението успешно се използва за локално приложение. Лекарите го препоръчват при декубитус (рани от залежаване), алопеция (косопад) и акне вулгарис.

Но на какво се дължи добрата репутация на алоето? Най-вече на уникалния му, сложен химически състав и синергичното взаимодействие на отделните съставки.<sup>5</sup>

Моята стоматологична клиника дълги години търси продукт, който подобрява и ускорява процесите на зарастване, като намалява възпалението, има обезболяващ ефект и понижава количеството микроорганизми през оздравителната фаза на заболяванията на венците. През 1982 г. се запознах с Forever Bright Toothgel и останалите продукти с алое на ФЛП, които обещаваха по-бързо и лесно оздравяване и повече комфорт за пациентите. А самите пациенти действително реагираха много добре.

Резултатите от използване на продуктите с алое вера на ФЛП в над 10 000 документиранни случая на





Д-р Тимъти Мур  
стоматолог

пародонтоза доказват убедително, че стабилизиращият гел от алое изключително ефективно подобрява регенерацията на тъканите и предлага по-добро качество на живот на пациенти със заболявания на венците.

На практика видяхме, че алое вера:

- засилва защитните механизми
- има противобактериални и противовирусни свойства
- предлага жизненоважни хранителни вещества
- подобрява регенерацията
- има обезболяващи качества
- действа противовъзпалително

В клиниката наблюдаваме многобройни случаи на бързо оздравяване, намаляване на отока и контрол на болките. До момента не сме имали пациент с алергична реакция или чувствителност към който и да било от продуктите.

Всички продукти с алое на Форевър Ливинг носят

### Компонентите на алое вера са:

**Лигнини:** съдържат се в пулпата на гела. Имат свойството да проникват дълбоко в тъканите и да пренасят със себе си други елементи.

**Сапонини:** гликозиди, които имат почистваща функция и антисептични свойства.

**Антрахинони:** комплекс от компоненти с обезболяващи, антибактериални и противовирусни качества.

**Минерали:** имат благотворно действие върху целия организъм и са свързани с витамините, коензимите и протеолитните ензими.

**Витамини:** жизненоважни за поддържането на нашето здраве и действат като катализатори.

**Моно- и полизахариди:** (въглехидрати), незаменими хранителни вещества.

**Аминокиселини:** строителни елементи за възстановяване на травмирана тъкан.

**При поставяне на алое върху наранена тъкан се наблюдава синергичен ефект.<sup>6</sup>**

одобрителния печат на Международния научен съвет за алое (МНСА). Научният съвет е създаден, за да стандартизира и насърчава проучванията в областта на отглеждането, преработката и използването на алое вера. Той определя твърди стандарти, които предотвратяват нарушаване чистотата на гела и гарантират на потребителите, че количеството и качеството на алоето в продуктите, носещи одобрителния му печат, са на необходимото ниво. МНСА допринася много за стимулиране на изследванията и събирането на данни, с чиято помощ да се създаде база от научни доказателства за известните от векове свойства на алоето.

Все повече изследователи в САЩ се обръщат към алтернативната терапия и употребата на натурални продукти като заместители на синтетичните. В момента проучвания за качествата на алое вера се провеждат в университетите Оклахома, Бейлор и Лома Линда. В Бейлор се изследва третиране на херпесни лишеи с алое, а Лома Линда тестват приложението му в ендодонтската терапия (клон на стоматологията, който се занимава със зъбния корен). Алое вера има неограничено бъдеще в много области и лично аз смятам, че в стоматологията сме пред прага на откриване на по-добър начин за овладяване на възпалителните процеси, предлагащи антивирусни и имуномодулиращи свойства.

Убеден съм, че дотук и сами сте стигнали до следното заключение: историята на алое вера не е празни приказки, магия или мит, а то наистина е чудотворно растение, което трябва да се нареди сред съвременните лекарства.

### Библиография:

- 1 *Спърке, Д., Елкинс, Р. Алое вера – факт, фикция или шарлатанство. 1980.*
- 2 *Коутс, Бил К. Тихият лечител – съвременно изследване на алое вера 1981.*
- 3 *Колинс, К. Е. Третиране на рентгенов дерматит с пресни листа от алое вера. 1935.*
- 4 *Крю, Дж. Е. Приложение на алое за лечение на изгаряния и белези. 1939.*
- 5 *Макс Скоусен Наръчник за алое вера. 1975.*
- 6 *Коутс, Бил К. Алое вера отвътре – вътрешната употреба на алое вера. 1995.*

# Да постигнеш НЕВЪЗМОЖНОТО



Наваш Гашвала,  
Изпълнителен вицепрезидент на ФЛП

През 15-ти век хората смятали, че земята е плоска и не може да се обиколи с кораб. Но Христофор Колумб се изправил пред предизвикателството да опровергае това вярване и, рискувайки собственият си живот, отплавал от Европа през 1492 г. През 1953-та хората били убедени, че е невъзможно човешко същество да пробяга една миля за по-малко от 4 минути. През 1954 г. англичанинът Роджър Банистър пробягал една миля за 3 мин и 59 сек, а едва шест седмици по-късно постижението му било подобро от Джон Ланди. През 1968 г. хората не допускали, че е възможно човешки крак да стъпи на луната. Нийл Армстронг доказва обратното с историческия си „скок“ през 1969-та. Това са невероятни постижения, които променят света. Всяко от тях е породено от нещо колкото просто, толкова и силно – вярата.

Както много други и вие бихте могли да превърнете невъзможното във възможно само чрез силата на вярата. За да си дадете сами шанс за постигане на успех, трябва силно да вярвате както в това, което правите, така и в собствените си способности.

Първата част на това уравнение за успех – да вярвате в това, което правите, е лесно постижима с Форевър Ливинг. На всички, които имат и най-малко съмнение в превъзходните качества на продуктите на Форевър, ще кажа уверено: „Опитайте ги!“ Нашите продукти не само „говорят“ сами за себе си с невероятните резултати, а ви вдъхват вътрешна убеденост да говорите и вие за тях искрено и от сърце, когато споделяте добрите им качества със семейството, приятелите, роднините и познатите си.

Като споделяте с хората около себе си своите впечатления от продуктите на Форевър, вие им помагате да подобрят качеството на своя живот. Каква невероятна възможност, в която да инвестирате вярата си!

Втората част на уравнението за успех – да вярвате в собствените си способности, е доста по-интересна и стимулираща. Може би ще се сблъскате с много откази по пътя си – това са хората, които

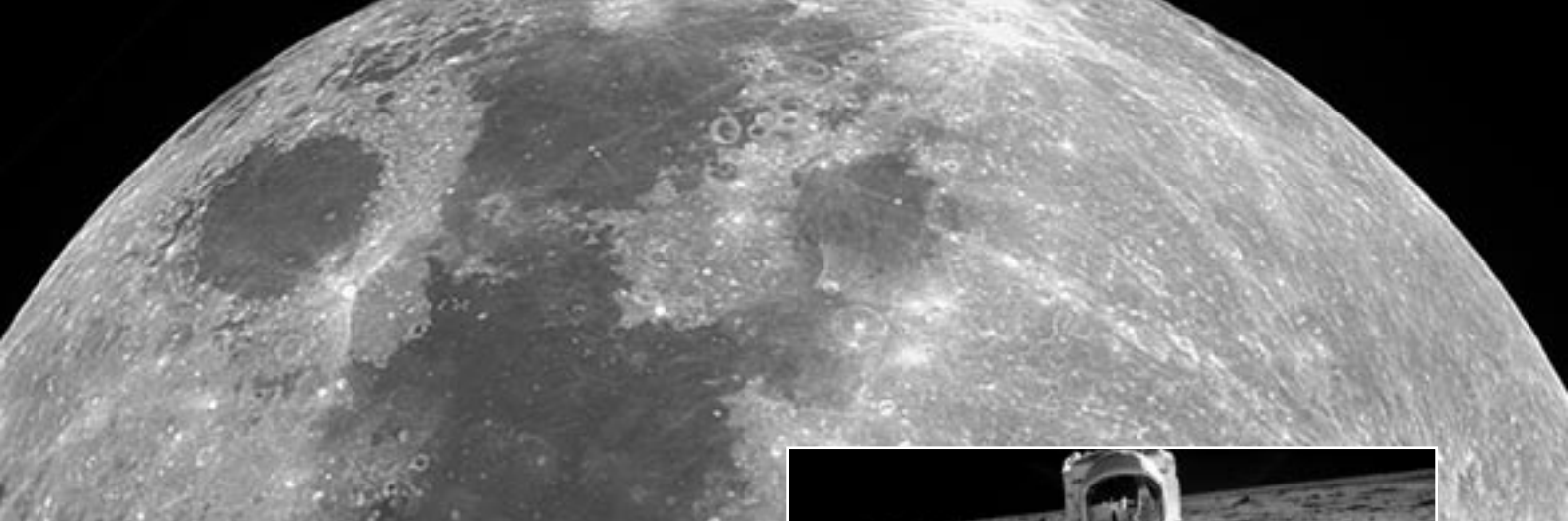
не вярват и не инвестират във възможности. Тях ги има винаги и навсякъде. Те са същите онези, които смятали, че Колумб се обрича на гибел със своето плаване, че Банистър не е достатъчно бърз и че Армстронг никога няма да достигне до луната. Само от вас зависи дали ще се вслушате в тези негативно мислещи хора и дали ще им позволите да помрачат, или дори да попречат на вашия устрем към успеха. Като личности, всички ние можем и трябва да определим за себе си в какво да вярваме, как да изградим бъдещето си и как да продължаваме напред.

Някои от вас може би сега започват, застанали са пред прага на мечтите си и се чудят: „Какво мога да постигна?“ Други вероятно вече са открили успеха в семейството на Форевър и се питат: „Как да продължа да изграждам успешен бизнес?“ Независимо къде се намирате по пътя на възможностите, просто запомнете четирите тайни на успеха.

Първата от тях е уважението. Уважавайте себе си и хората около вас. Да уважавате себе си, означава да не изневерявате на ценностите си, на убежденията си и да бъдете честни. Много е важно да поставите ясни граници в професионалния и личния си живот, да бъдете гъвкави, но и целенасочени. Да уважавате другите означава да им обръщате внимание, да ги слушате и да се пазите от предразсъдъци и прибързани заключения. За да реализира възможностите пред себе си, човек трябва да умее да развива и поддържа добри работни взаимоотношения, да бъде честен и да се научи да овладява деликатните ситуации с елегантност и такт.

Втората тайна е свързана с отговорността. Запомнете, изключително важно е да умеете да поемате отговорност за своите мечти и бъдещето си. Нужни са време, много енергия и усилия. За да постигнете „невъзможното“, трябва да се отдадете изцяло на идеята и да работите много усилено. От отговорностите, които сте готови да поемете, ще зависи колко успешно ще претворите целите си в реалност.





## ЧЕТИРИТЕ ТАЙНИ

Уважение

Отговорност

Риск

Рекс



Третата тайна е рискът. Някои хора възприемат първата стъпка към реализиране на възможностите като гмуркане в пропаст. Понякога да поемете риск е доста опасно, но често се оказва, че доста по-опасно е да не поемете риска. Трябва да осъзнаете, че когато поемете риск, дори нещата да не се развият както сте предвидили, винаги ще научите нещо ценно.



По този начин израствате. Учете се от грешките си, променяйте се, правете нещата различно и развивайте мъдростта си.

И последната тайна е Рекс! Размишлявайки върху моите думи дотук, просто за миг помислете за Рекс – човекът, който успя в един горещ летен ден, в собствения си гараж, с няколко добри приятели, да създаде могъща мултинационална империя. Като разчиташе почти само на уважението, отговорността и риска, Рекс успя да промени не само своето бъдеще, но и моето и на хиляди хора по света. Рекс е вярвал безрезервно в продуктите, в себе си и способността си да превърне невъзможното във възможно. Без вяра, ние може би още щяхме да се чудим колко далеч можем да стигнем по море, колко бързо можем да тичаме и какви разстояния можем да преодолеем. Рекс, аз и цялата компания Форевър Ливинг Продъктс вярваме във възможностите, вярваме и във вас!



# Чудотворните продукти на ФЛП



Мария Георгиева,  
Асистент Супервайзор

Радвам се, че имах невероятния късмет да се запозная с продуктите на ФЛП чрез моя спонсор – Виолета Гогова. Когато подписах договора, аз лично не чувствах нужда от продуктите, но купих някои дребни неща, сред които беше загреващият лосион с алое. Не след дълго, тъй като работя с много хора, не ме подмина летният грип. Буквално ме покоси за няколко часа. Отидох си вкъщи и установих, че имам 39,9 градуса температура. Започна много да ме тресе и напълно отпаднах. Нямах сили да отида до аптеката за лекарства. За Aloe Heat Lotion знаех само, че много загрева, и затова реших да се намажа цялата, за да ме затопли. Заспала съм веднага, след като се намазах. Събудих се след няколко часа и отново сложих термометъра. Температурата ми беше спаднала до 37,8 градуса. Намазах се отново и продължих да лежа. Нямах сили дори да си направя чай. За моя най-голяма изненада, на следващата сутрин бях напълно здрава и отидох на работа. За мен бе изумително, че третирайки най-големия орган в човешкото тяло – кожата, аз за едно денонощие излекувах грипа. Колегите ми не можеха да повярват, че след две намазвания с Aloe Heat Lotion се почувствах здрава и жизнена.

Така реших да се запозная по-добре с всички, според мен „чудотворни“, продукти на Форевър. Не случайно казвам „чудотворни“. Това е мое лично мнение и не ангажирам никого с него. Но ще споделя още два случая, които смятам за фрапиращи.

През лятото майка ми постъпи по спешност в института „Пирогов“. След пет дни я прехвърлиха в „Трета градска болница“ – неврологично отделение. Лечението продължи до края на август. Когато я прибрах вкъщи, трябваше да я изкъпя след дългото пребиваване по болниците. Бях потресена от хигиената в болницата. Как е възможно в продължение на един месец никой да не се погрижи за хора, които не могат сами да се обслужват?!

Майка ми имаше над 100 гнойни пъпки в областта на гръдния кош, седалището и бедрата. Веднага ми се притекоха на помощ продуктите на ФЛП. Взех течния сапун, Aloe First и зеления крем. Сутрин и вечер измивах тялото със сапуна, за да не дразня раните и нацепеното като с нож месо на таза. След това подсушавах внимателно и обилно напръсках със спрея. След като попиеше намазвах с Aloe Vera Gelly. За четири денонощия цялата тази ужасяваща гледка буквално се стопи. Продължих да пръскам и да мажа и след десет дни кожата беше напълно гладка.

След като за броени дни изчистих тази страшна болнична инфекция по тялото, реших да й излекувам и диабетното стъпало. През 2001 г. майка ми лежа в отделение „Гнойно-септична хирургия“ в „Пирогов“. За няколко дни лекарите решиха да ампутират крака ѝ. Аз не се съгласих и я прибрах вкъщи. Започнах да я лекувам с билки и мехлеми. Раната не растеше, но и не се затваряше. Това продължи три години без никаква промяна. Затова реших отново да включа Aloe First и Aloe Vera Gelly. Всеки ден, сутрин и вечер промивах раната с First и на марля слагах от гела и бинтовах. След 45 дни тригодишната рана се затвори! Как да не кажа, че тези продукти са чудотворни? Те вече трайно се настаниха в нашия дом. Профилактично прием геловеите и приемаме хранителните добавки, за да изчистим организма си от токсини.

Имаме бебе, което къпем само с течния сапун с алое. Беше получило афти в устната кухина, тъй като е кърмаче на един месец, и с Aloe First ги изчистихме за един ден.

Мога да говоря и пиша за продуктите на ФЛП безкрай и с много голямо уважение, тъй като те наистина много помагат.





## „Здравословно хранене и продуктите на ФЛП“

Поздравления за първите курсисти, завършили полезния курс за здравословно хранене, организиран от Мениджъри от групата на Незабравка Стефанова. Уважаваните холистични лекари д-р Мария Папазова и д-р Тодор Господинов предадоха на участниците синтезирано и професионално своите многостранни познания по темата.

### Ето какво споделиха завършилите курса дистрибутори:

*„Изключително полезен курс. За кратко време получихме отговори на много въпроси, свързани с мястото на продуктите на ФЛП в здравословния начин на живот. С удоволствие ще участвам в следващия курс.“*

Маринка Кирова, Супервайзор

*„Курсът е превъзходен, защото помага за промяна на съзнанието и за по-добро и пълноценно отношение към храната, начина на хранене и продуктите на ФЛП. Познанията, които обучението дава, ни помагат да подобрим подхода към представянето на продуктите пред хората около нас.“*

Рени Милкова

*„На тези, които още не са били на подобно обучение, изнесено на високо ниво и даващо много познания и любов, мога да препоръчам да очакват следващия курс с нетърпение.“*

Златка Денчева

*„Очарована съм от курса! Чувствам се устремена в небесата, заредена с енергия и желание за работа!“*

Росица Трендафилова

*„Казват, че лесни неща няма. Не е вярно. Напълняването е много лесно и приятно. Цял ден си хапваш лакомства и готово. Но отслабването е тежко, изморително и мъчително. Този курс ми дава оптимизъм и надежда за спасение. Добивам усещането, че не всичко е загубено. Толкова са сладкодумни д-р Папазова, д-р Господинов, Незабравка, сем. Стаеви, Здравко Ганев и всички други!“*

Градмир Кобарелов





# Поздравления

за всички дистрибутори, преминали в по-високо ниво през май 2005 г.



## МЕНИДЖЪР

Име

**Йорданка Драмджиева**

Спонсор

**Любослав и Юлия Коюнджийски**



## АСИСТЕНТ МЕНИДЖЪР

Име

**Силвия Ангелова  
Стойка и Бончо Русинови**

Спонсор

**Йорданка Драмджиева  
Силвия Ангелова**



## СУПЕРВАЙЗОР

Име

**Атанаска и Огнян Добрикови  
Добринка Димитрова  
Елена Георгиева  
Мария и Борислав Кръстеви  
Мая Радева  
Нели Ташева**

Спонсор

**Мая Радева  
Стойка и Бончо Русинови  
Георги Илиев  
Йорданка Драмджиева  
Нели Ташева  
Златинка Радева**



## АСИСТЕНТ СУПЕРВАЙЗОР

Адриана и Стоян Христови, Анастасия и Андон Янакиеви, Ангелина Тонева-Палева и Емил

Палев, Анелия и Захари Михайлови, Антон Иванов, Биба и Миодраг Алексич, Бистра и Васил Априлови, Борислав Драгнев, Вангелия и Драго Янкови,

Ваня Врачовска, Ваня Декова, Ваня Димова, Веселина Костадинова, Веселина Факалиева, Ветка Милетиева, Галина Тодорова, Галинка Петрова, Георги Жеков, Георгица Димитрова, Дениза Цветкович, Джемиле и Орхан Насуф, Диана Йорданова, Диана Плоскова, Димитрина Георгиева, Димитър Менков и Радка Тинева, Димитър Шапков, Елеонора и Илия Краеви, Елка Червеняшка и Валери Тотев, Емилия Вельова и Сашо Миленов, Желязка и Ганчо Ганчеви, Иван Иванов, Иванила Хаберщро, Иванка Кобарелова, Ивета Иванова, Йордана и Георги Падареви, Йорданка и Цветан Спасови, Кирил Николов, Красимира Георгиева, Красимира и Александър Никлеви, Лидия Деянова, Лиляна и Костадин Лалеви, Лиляна и Цветко Веселинови, Людмила Московка, Малина и Владимир Иванови, Мариана Вълканова, Мария и Руси Влайни, Мария Кирилова, Мария Русинова, Мария Хаджиатанасова, Миглена и Пламен Пенчеви, Милен Михалков, Милена Терзийска, Нарита Атаян, Нели Попова-Коева и Роберт Коев, Петра Костадинова, Петрана Петрова, Петър Попов, Петя Ангелова, Радой Лазаров, Ралица и Митко Ставреви, Рая и Николай Кандурови, Росен Минчев, Сашка Бояджиева, Светла Петрова, Севданка и Янаки Янакиеви, Славка Илиева, Соня и Кирил Кирилови, Стойка Дончева и Георги Матеевски, Татяна Апостолова, Цветанка и Валентин Сотирови, Яким и Христина Брейчеви

## Ранглиста на 10-те най-успешни дистрибутори на ФЛП България

1. Цветанка и Емил Бурназки (1)
2. Милен и Галя Царевски (3)
3. Любослав и Юлия Коюнджийски (2)
4. Димитър Механджийски (5)
5. Незабравка Стефанова (6)
6. Йорданка Драмджиева (4)
7. Елка Георгиева (7)
8. Стойка и Бончо Русинови (10)
9. Димитър Джурков (8)
10. Мария Серафимова (9)

Класацията се прави въз основа на груповия обем на АКТИВНИТЕ дистрибутори. (В скоби е позицията от предходния месец)



## ЛИДЕРСКИ КЛУБ 4 бонусни точки

Първо ниво – Златна значка (4 б.т. ТРИ поредни месеца)

**ДЕКЕМВРИ-ФЕВРУАРИ** Йордан и Любича Алексови



## ЛИДЕРСКИ КЛУБ 4 бонусни точки

Второ ниво – Платинена значка (4 б.т. ШЕСТ поредни месеца)

**ДЕКЕМВРИ-МАЙ** Атанаска Добиркова, Йордан и Любича Алексови

**ДЖОНАТАН ДЕН 14.05.2005 г.**



Дистрибутори споделят опит

## ФОРЕВЪР ЛИВИНГ ПРОДЪКТС БЪЛГАРИЯ ЕООД

### Адрес:

ул. „Бурел“ 41Б  
1408 София  
тел: 02 / 954 95 80  
02 / 953 18 14  
факс: 02 / 954 96 68  
e-mail: flpb@flp.bg  
www.flp.bg

### За контакти:

Стефан Стаев  
Даниела Станкова  
Светлана Желева  
Калин Марев  
Николай Бързев  
Мария Станчева  
Деница Дабижева  
Мая Младенова

Управляващ директор, e-mail: staev@flp.bg  
Гл. счетоводител, e-mail: dmladenova@flp.bg  
Счетоводител, e-mail: szheleva@flp.bg  
Продуктов център, e-mail: kmarev@flp.bg  
Продуктов център  
Международно спонсориране, e-mail: mstancheva@flp.bg  
Информация, месечен бюлетин, e-mail: ddabizheva@flp.bg  
Поръчки по телефона, информация, e-mail: mmladenova@flp.bg

### БАНКОВИ СМЕТКИ:

Банка: Райфайзенбанк  
Банкова сметка: 1061008228  
Банков код: 15591550

Банка: ОББ  
Банкова сметка: 1009605015  
Банков код: 20080023

Банка: Българска  
Пощенска Банка  
Банкова сметка: 1047341118  
Банков код: 92079400

### РАБОТНО ВРЕМЕ

Офис: понеделник до петък от 09:00 до 19:00 часа

### Продуктов център:

понеделник от 10:00 до 19:00 часа  
вторник до петък от 09:30 до 19:00 часа  
всяка последна събота от месеца от 10:00 до 14:00 часа

Съдържанието на тази публикация е предназначено единствено за образователни цели, а не като търговско средство или материал, свързан с продажби. За да се избегне изваждането на тази информация от контекст, не се препоръчва копирането или използването на части от нея без наличието на предварително писмено разрешение от Форевър Ливинг Продъктс България. Консултирайте се с лекар преди употребата с медицински цели на който и да било от споменатите тук продукти.

ФЛП България благодари на дистрибуторите, допринесли за съставянето на този брой: Галя Царевска и Емилия Павлова.