

LETNIK XVI, ŠTEVILKA 11. NOVEMBER 2012

FOREVER



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



**DRINK
MORE
ALOE!**



NEUSPEH NI NAŠ SOVRAŽNIK

Vsi smo že doživeli poraz in vsi smo željni uspeha. Zakaj se potem zgodi, da nekateri obupajo, ko se srečajo z izzivi, drugi pa vztrajajo in postanejo zmagovalci? Zakaj je tako, da se nekateri, ko jim pokažete priložnost s FOREVER, ustavijo na ravni assistant supervisorja, drugi pa postanejo eagle managerji ali si pridobijo Chairman's Bonus?

Te dni sem bral članek, ki se ukvarja s tem vprašanjem. Članek govori o novi knjigi izpod peresa Paula Tougha, z naslovom *How Children Succeed: Grit, Curiosity, and the Hidden Power of Character* (Kako otroci uspejo: skrita moč značaja, radovednosti in osebnosti). Knjiga govori o tem, da naj bi otroci doživeli tudi poraze, če naj bi postali uspešni in močni odrasli. Trdi, da neuspehi naučijo otroka tistih sposobnosti, ki so bistvene za uspeh. Na primer optimizma, vztrajnosti, prilagodljivosti, dobrega značaja.

Mislím, da prevečkrat ščitimo svoje otroke pred neuspehi. Podobno ravnamo z novimi sodelavci, tistimi, ki jih ščitimo pred neuspehom, in zato naredimo preveč namesto njih. Medtem ko sem bral članek, sem pomislil na lastno življenje. Kot da se je zgodilo včeraj (a se je zgodilo že pred 34 leti), da smo z enkratno ekipo ustanovili in pripeljali FOREVER do uspeha in mnogi člani te ekipe so še danes poleg mene. Na tej dolgi poti smo doživljali neuspehe. Bistveno je, da smo se iz napak, s katerimi smo se srečali, nekaj naučili in se postavili na noge. Neuspeh nas je naredil še močnejše.

Michael Jordan, legenda košarke, je rekel: »V karieri sem zgrešil okoli 9000 metov na koš. Izgubil sem blizu 300 tekem. V 26 primerih so pričakovali, da bom z zadnjim metom dobil srečanje, a mi ni uspelo. Delal sem napake ... večkrat v življenju, a to je bilo to, kar je na koncu prineslo uspeh.«

Tudi vaša pot bo imela nekaj napačnih korakov in izgubljenih iger. Od več sto ljudi, ki jim boste predstavili priložnost FOREVER, vas bodo mnogi zavrnil tako, nekateri bodo dali negativen odgovor pozneje, bodo pa zagotovo tudi taki, ki vam bodo prinesli izjemen uspeh. Nikoli ne pozabite, ključ do uspeha je, da se osredotočite na svoje cilje. Predstavljam vam tri načine, na katere lahko to storite. Prvič, upoštevajte, da boste delali napake. Mnogokrat za neuspeh ni kriva ovira, ampak prizadevanje k popolnosti. Če sprejmete, da življenje je in bo

vedno polno izzivov, ki jih ali premagate ali pač ne, boste mnogo lažje ostali mirni in se postavili na noge. Če boste razočarani, se počutili premagane in jezne, to ne bo spremenilo rezultata, zato bi priporočal, da v takem položaju ohranite mirno kri. Drugič, uporabljajte »igro 15 rešitev«. Ko naletite na prepreko, si vzemite majhen list papirja in naredite seznam, kako lahko oviro premagate. Mogoče je, da oviro pred uspehom ustvarja vaš negativen pristop, zato si izmislite 15 mogočih rešitev, ki jih boste uporabljali za preusmeritev notranje komunikacije v pozitivno smer.

In za konec: naučite se razmišljati zavestno, stvari preučiti in se ponovno osredotočiti. Ko se znajdete v težkem položaju, je najlažje odzvati se negativno. Ob naslednji priložnosti, ko se znajdete v takem položaju, se za trenutek ustavite in poskusite pogledati na situacijo z drugega zornega kota. Poskusite ostati mirni, medtem ko premišlujete, kaj se je zgodilo in zakaj. Ne zavračajte nove ideje, mogoče dobite kakšno pozitivno zamisel od zunanjega sveta ali preprosto ugotovite, kakšne možnosti imate, kaj bi bil naslednji korak. Ko ste pripravljeni, se osredotočite na novo pot, ki ste si jo začrtali.

Tako kot doživljate lepe dni, morate vedeti, da se slabim ne morete izogniti. Nikoli ne pozabite, da je tudi eden najboljših košarkarjev izgubil mnogo tekem, da je na koncu postal najboljši. Sebi in svoji ekipi postavite dosegljive cilje, analizirajte svoje uspehe in neuspehe, sprejmite nasvete tistih, ki jim zaupate, in nikoli ne pozabite, kaj točno želite doseči. Pogosto ljudi opozarjam, da težava ni v neuspehu – težava je, če se vdaš. Nikoli se ne smete vdati, prehodni neuspeh je priložnost, da se nečesa naučite in stopite korak naprej. Naredite tako in uspeh bo našel tudi vas!

REX MAUGHAN

PREDSEDNIK UPRAVE, GENERALNI DIREKTOR



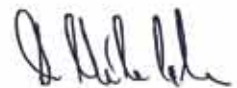
SPONZOR

V življenju vsakega foreverovca je odločilen trenutek, ko sreča svojega mentorja, ki mu od samih začetkov pomaga na poslovni poti. To je sponzor. Navadno gre za posebno doživetje in vsi, ki živijo življenje Forever, ohranijo v spominu ta pomembni trenutek do konca svojih dni. Pri meni se je to zgodilo pred več kot 15 leti, ko sem v Moskvi prvič srečal lastnika in generalnega direktorja skupine podjetij Forever, Rexa Maughana. Odločno in očarljivo je predstavil podjetje, priložnosti in seveda rastlino alojo. On, moj sponzor, je spremenil moje življenje in pozitivno usmeril mojo prihodnost. Toda ne le mojo, temveč tudi prihodnost moje družine in okolice. Dnevno se mu zahvalim. Pomembno je, da se tudi vi zahvalite, da ste hvaležni za priložnost, ki vam jo je predstavil/a on/a.

S svojim sponzorjem lahko govorite le lepe in dobre stvari. Zakaj? Zato, ker vam je zaupal ter vam predstavil najodličnejši posel na svetu in najčudovitejše izdelke. Le od vas je odvisno, kako boste izkoristili ponujeno priložnost in kaj boste uspeli pridobiti iz tega posla. Osnovna zasnova je popolna in ne pozabite, gre za posel posnemanja. Svojega sponzorja morate čim bolj strukturirati, saj ste tudi sami sponzorji in ni vseeno, kako bodo vaši sponzorirani strukturirali vas. Vaš posel se bo resnično razvijal le, če boste s svojim sponzorjem v popolni harmoniji. Ozrite se po svojem poslu danes, nato se ponovno ozrite, ko bo vaše sodelovanje s sponzorjem idealno. Razvijajte se, naj bo vaš odnos do sponzorja popoln in popoln bo tudi vaš posel.

Ogromno se učim od Rexa Maughana. O vodenju poslov, reševanju težav, pozitivni miselnosti, predanosti, vztrajnosti, samozavesti in ponižnosti. Nanj gledam kot na svojega očeta in tudi svoje otroke učim, da ga spoštujejo kot bogatega ameriškega dedka v najplemenitejšem pomenu besede. Čeprav imam univerzitetno diplomu, doktorski naziv in dva strokovna inženirska izpita, sem se največ naučil od svojega sponzorja, VRATA ŽIVLJENJA mi je odprl ravno Rex. Naučil sem se svobodno živeti, misliti, delovati in tudi druge učim tega. Hvala bogu, da mi je ponudil to priložnost, svojemu sponzorju pa želim, da bi še dolgo in lepo živel v krogu svoje družine, z otroki, vnuki in z nami, foreverovci. Vse najboljše za rojstni dan, Rex Maughan!

Naprej, Forever!



DR. SÁNDOR MILESZ,
DRŽAVNI DIREKTOR



Holiday Rally

POREČ



Začelo se je pred sedmimi leti: imeti bi morali srečanje, ki bi zagnalo regijo, dalo zalet najsposobnejšim graditeljem posla, obenem pa bi se lahko srečevali in na edinstven način krepili skupnost. In sanje so se uresničile: to je Holiday reli. Letos je potekalo že sedmo srečanje distributerjev madžarske in južnoslovenske regije, od supervisorjev do diamantov.

Vsi, ki so kot supervisorji, managerji ali zastopniki višjih distributerskih ravni prišli v Poreč, pa naj bodo Madžari, Hrvati, Srbi, Slovenci, Bosanci ali Albanci, so vložili veliko trdega dela v to potovanje, ki je nagrada, oddih in priložnost za učenje: darilo Forever Madžarske in južnoslovenske regije najperspektivnejšim sodelavcem. Ko smo v četrtek, po dolgem potovanju izstopali iz avtobusa, nihče ni več mislil na domače težave, temveč le še na podaljšani konec tedna. Dva dneva temeljitega osnovnega usposabljanja na hrvaški obali, kjer bomo izvedeli vse o tem poslu, kar je potrebno za uspešen začetek.

SPOROČILO Z VRHA – 0. DAN

Ne izgubljam časa: že na dan prihoda, takoj po večerji, se začne učenje, in sicer z ekskluzivnim diamantnim usposabljanjem. Ta posebni program je namenjen managerjem: omogoča vpogled v svet diamantnih vodij, v njihove metode dela, življenjski slog in miselnost. Gre za zelo osebna neformalna predavanja. Diamantom prihodnosti dajejo resno spodbudo **Miklós Berkics, Veronika Lomjanski in Attila Gidófalvi**.

Naslednji dan se vrata najbolj kakovostnega seminarja za usposabljanje vodij madžarske regije Forever odprejo tudi supervisorjem, ki se lahko učijo od najboljših graditeljev mreže naše regije.

ALI STE FOREVER? – 1. DAN

Program že po tradiciji povezujeta senior managerka **Jadranka Kraljić - Pavletić** in soaring manager **Tibor Lapicz**, ki pozdravita predstavnike vseh držav udeleženk ter na kratko predstavita dvodnevni program usposabljanja. Nato prireditev odpre državni direktor **dr. Sándor Milesz**, ki že 15 let upravlja posle v regiji, je podpredsednik združenja madžarskih zdravilcev, zdravilec, nagrajen za življenjsko delo, oče šestih otrok in še safirni manager povrhu. Z njegovim vodenjem je Forever Madžarske in južnoslovske regije postal ena najuspešnejših regij v Evropi. »Saj sem nestrpen,« priznava in sprašuje: »Ste tudi vi nestrpni? So ti trenutki enako pomembni za vse navzoče? Ljudje Forever so tisti, ki so jim pomembni.« »Jaz sem Forever, ali ste tudi vi Forever?« sprašuje dr. Sándor Milesz, ko mu navzoči glasno pritrdijo, pa dodaja: »To je prava skupina! Ta enotnost bo pomagala, da bosta država in regija znova zrasli.« Letošnji Holiday reli poteka z največ udeleženci. »Te sanje so postale resničnost, delajte za to, da se bodo uresničile tudi vaše sanje!« dodaja dr. Sándor Milesz, nato pa se zahvali članom President's kluba in predavateljem za delo. Pred oder povabi vse, ki so se v ta program uvrstili z dvema točkama, nato pa preda najnovejšo diamantno-safirno priponko novouvrščenima **Istvánu Halmiju in Riti Halminé Mikola**. »Gradimo pot, najmočnejšo, najtrdnjšo pot,« nadaljuje, »le od vas je odvisno, kako boste na njej zlagali kocke. Če ste Forever, bodo kocke vse stabilnejše in kamni vse bolj sijajni. Če boste dobro delali, boste gradili iz safirja in diamantov, zato bo vaša pot vse varnejša in zanesljivejša!«

ZDRAVILNA ZELIŠČA ZA POPOLNOST

Osnova posla Forever je odlična paleta izdelkov, zlasti izdelkov, ki vsebujejo alojo. Kot prva predavateljica izobraževanja, **dr. Edit Révész Siklósné**, predsednica strokovne zdravniške komisije FLP Madžarske, soaring managerka, ki se je s priložnostjo FLP srečala leta 1999, spregovori o zdravilnih učinkih te rastline. Ravno zaradi izdelkov je vstopila v ta posel in vztraja v njem še danes. Aloja: ta rastlina je vedno pomenila zdravje, tudi v času Aleksandra Velikega ter v času Nefertiti in Kleopatre. Do neskončnosti bi lahko naštevali blagodejne učinke rastline, ki vsebuje 240 različnih blagodejnih sestavin, začenši z vitamini A, B, C in E, 20 rudninskimi snovmi, aminokislinami in encimi. »Organizem vzame tisto, kar potrebuje,« pravi dr. Edit Révész.

Kirurg, ki je bil na začetku poln dvomov, je član mreže Forever od novembra 1997. Potem ko se je odločil za gradnjo mreže, sta postala s soprogo najuspešnejša zdravnikova zakonca regije: danes sta safirna managerja in člana President's kluba. **Dr. Endre Seres** je v svojem strokovnem predavanju spregovoril o izjemnih surovinah, ki imajo pomembno vlogo pri izdelkih Forever.



Ginko poznamo kot rastlino, ki preživi vse, saj izvira še iz časov dinosavrov. Njegove učinkovine so flavonoidi in terpenoidi, ki krepijo zmogljivost možganov, spodbujajo oskrbo celic s kisikom, izboljšujejo prekrvavitev in so učinkoviti tudi pri motnjah srčnega utripa. Stabilizirajo ožilje, spodbujajo delovanje ledvic in celjenje ran, hkrati pa pozitivno vplivajo na presnovo in raven holesterola, kar je še zlasti pomembno danes, ko vsaka druga oseba umre zaradi bolezni srca in ožilja.

Goba reši obnavlja jetra, zavira strjevanje krvi in izboljšuje prekrvavitev. Šisandra je učinkovita ob izčrpanosti, depresiji in utrujenosti, naše splošno stanje pa izboljšuje tudi mnogocvetna dresen. »Izkoristiti je treba danosti, ki so nam na voljo!« svetuje dr. Endre Seres. »Zdrav življenjski slog v FLP,« tako je naslovlila svoje predavanje soaring managerka, devetkratna članica President's kluba, uradna zdravnica svetovalka Forever Madžarske, **dr. Terézia Samu**. Zdravnica je predstavila vrste vitaminov in njihove učinke. Ni pomembno le, kakšne vitamine jemljemo, pomembneje je, ali gre za naravne ali umetno ustvarjene. Zmotno je prepričanje, da je zaužitje prevelikih količin vitaminov škodljivo. Velikokrat slišimo o zdravstvenih težavah, kot so popuščenje srca, zoženje žil, visok tlak in kronična utrujenost, vendar poznamo tudi snovi, ki so učinkovite v boju proti tem stanjem: gibanje in snovi, ki organizmu dovajajo energijo (aloja, gvarana), snovi, ki krepijo zmogljivost organizma in izboljšujejo splošno kondicijo – torej izboljšajo splošno stanje telesa. Sezonske težave povzročajo gripa, proti kateri priporočamo kuro s probiotiki, saj nam pomagajo laktoferin, fruktooligosaharidi oziroma gobe maítake in šitaki (slednje znižujejo tudi raven holesterola in krvnega tlaka). »Pomagajte svojemu imunskemu sistemu, usmerjajte svoje življenje, postavite si visoke cilje, načrtujte svoje naloge!« svetuje zdravnica. Soaring managerka, članica President's kluba, **dr. Ilona Juronics Vargáné** že 25 let dela kot otroška zdravnica, v FLP pa deluje že 13 let. Porodničar ginekolog, zdravilec in zdravstveni inšpektor, prav tako soaring manager, dr. Endre Németh je uradni zdravnik svetovalec Forever Madžarske. Onadva povezujeta programski sklop izkušenj z izdelki, v katerem o izdelkih Forever pripovedujejo zdravniki distributerji. točke, čas, verodostojnost.

V nadaljevanju soaring managerka **Ágnes Klaj** postavi vprašanje: zakaj naj začetnik doseže štiri točke?

Preprosto zato, ker že sama lojalnost vpliva na vrednost točk: gre za moč posnemanja. Ágnes lahko verjamemo: leta 2003 se je registrirala pri veliki družini Forever, leta 2005 je postala managerka in čez leto dni senior managerka. Pravi, da so prve štiri točke simbol zaveze »lahko računate name«. Od te točke naprej je dovolj slediti sponzorju, se od njega naučiti, da brez »družinskih« ni mreže, zakaj so pomembni preverjanje, zaključek in pomoč drugim, da bi krenili. Vse to je preprosto s kakovostnimi izdelki, saj imamo poleg prehranskih dopolnil tudi kozmetične izdelke in izdelke za osebno nego. Običajni kozmetični izdelki lahko vsebujejo veliko kemičnih snovi, obstaja pa že prava alternativa brez stranskih učinkov in škodljivih primesi. Ti izdelki so primerni za to, da lahko tudi v času gospodarske krize dosežemo promet, vreden več milijard. »Koliko lahko prihranimo?« začne računati Ágnes. Pri štirih točkah mesečno govorimo o dobičku 65 tisoč forintov, pri šestih že blizu 100 tisoč



7. Holiday Rally
2 dneva
1500 udeležencev
25 predavanj
22 ur učenja
3 diamantni,
2 diamantno-safirna,
5 safirnih,
8 soaring,
3 senior,
4 managerji
1 milijon forintov donacije

forintov: kar je tehten argument! »Vadite svoj poklic, ne ustavljajte se in posel bo uspešen!« Tudi če ste kje v službi, to ne more biti ovira. Razvoj skupine Ágnes jasno kaže, da se tudi tako lahko dosežejo štiri točke. O tem bi lahko pripovedoval tudi naslednji predavatelj. Senior manager, član President's kluba, elektroinženir je začel graditi posel v času, ko je bil kot višji vodja, ki aktivno obvlada tri jezike, dnevno 12 ur v službi pri eni največjih svetovnih multinacionalk. Kljub temu se že sedem let ukvarja izključno z gradnjo posla Forever. Zanj je bila prava motivacija to, da se lahko dohodek podeduje. Danes že točno pozna vse pasti, ki lahko preprečijo, da bi postali resnično uspešni. »Ne dovolite, da bi nujne naloge prehitile pomembne!« pravi. »Poleg dela imejte energijo za družino, učenje jezikov, šport, osebni razvoj in seveda gradnjo posla FLP, saj boste le tako dosegli spremembe.«

Ádám Nagy nazorno pokaže, kako vse to pri njem deluje tudi v vsakdanji praksi: na platnu vidimo idealno razdelitev tedna; različne dejavnosti so označene s piktogrami. Rutina graditelja posla že pozna tudi vrednosti, ki so potrebne za uspešnost: da bi postali ključna oseba, je nujno organizirati določeno število predstavitev in opraviti določeno število telefonskih klicev. »Naredite danes tisto, česar drugi ne naredijo, in boste jutri lahko naredili tisto, česar drugi ne morejo,« to je slogan, ki ga poudarja Ádám.

»Dokler bo na svetu Forever, ga bomo gotovo našli v njem,« obljublja soaring manager **Sándor Tóth**, ki je v podjetju že 15 let in je desetkratni član President's kluba. Danes odpravi vse zmote v zvezi z multi-level marketingom. Je res lahko tistim, ki so tu od samih začetkov? Pravzaprav so oni veliko več delali, saj za seboj niso imeli podpornega sistema s skladišči in učnim gradivom. »Stvar je nezanesljiva, ker jo upravljajo v tujini?« Ker posel upravljajo v tujini, pomeni, da se je drugje že dokazal, saj centrala tudi na globalni ravni zagotavlja izvajanje marketinškega načrta. »Lažje je, če imaš manj izdelkov?« Več je izdelkov, več sredstev in možnosti imamo za napredovanje

in razvoj. »Izgubiš lahko denar in prijatelje?« Imeli boste več denarja in nove prijatelje,

ostala pa vam bo poštenost! »Verodostojni vodje posla, edinstveni marketinški načrt, telefonska programska oprema in skupnostni telefon, potovalni

motivacijski programi, sistem izobraževanja in Chairman's Bonus so še dodatni argumenti, ki kažejo to, da ste v najboljši ekipi!«

Vzorniki **József Mázás** se je k družini Forever pridružil lani in v dveh mesecih dosegel

raven managerja, po letu dni pa na oder Holiday relija stopa

kot senior manager in večkratni osvajalec. »Ni pomembno,

kje ste začeli, pomembno je le, da vsi vidijo vaš zanos pri

zastopanju tega posla!« začena svoje predavanje. »Bil sem

preprost zidar, nato podjetnik, potem pa je prišel Forever.

Jasno mi je bilo, da je to moja priložnost, saj lahko tu

pomagam veliko več ljudem kot v svojem poklicu.«

József Mázás meni, da se ni treba bati, če se kdo ne

spozna na vsa področja tega posla: »Vsak naj govori

o tem, kar mu je blizu, zame je to marketing.

Trudim se, da bi vsak svoj dan oblikoval tako,

da bom ključna oseba. Držal sem se teh

meril, zato mi je v dveh mesecih uspelo

doseči raven managerja. Ogromno sem

se naučil od vodij, tudi sam želim spadati

mednje, saj imajo prav take osebe





O AKCIJAH, NOVOSTIH IN USPOSABLJANJH IZ PRVE ROKE! PRIDRUŽITE SE NAŠI SKUPNOSTI TUDI NA FACEBOOKU!

Forever Living Products (Hungary) Ltd.

<http://www.facebook.com/pages/Forever-Living-Products-Slovenija/161855783867002->



prihodnost. Nimam druge naloge, kot najti tiste, s katerimi govorim isti jezik, in jim pomagati, da bodo tudi sami verjeli, da so sposobni uspeha. Sam sem dokaj hitro začel verjeti v to in si sedaj prizadevam k lovorikam. Do 31. decembra bom dosegel raven soaring managerja!»

Kot že tolikokrat je FLP tudi na tej prireditvi pokazal, da želi pomagati pomoči potrebnim. V odmoru so razglasili zbiranje prostovoljnih prispevkov za gasilsko društvo iz Transilvanije. Udeleženci so denar zbirali v klobuke. Ob koncu prireditve so nabrali blizu milijon forintov.

POSNEMANJE – ZNOTRAJ DRUŽINE

Diamantno-safirni manager **István Halmi** gradi posel in družino hkrati. Pove, da je na obeh področjih pomembno načrtovanje, saj se je tudi zakona in vzgoje otrok treba naučiti. Treba je razumeti, kaj pomeni obljuba v dobrem in slabem, dokler naju smrt ne loči, in biti vzor. István je FLP spoznal pred 13 leti, letos je dosegel raven diamantno-safirnega managerja in je član President's kluba Forever

Madžarske. Kot otrok si je postavil dva cilja: postati milijonar in svojega sina vzgojiti po svoji podobi. Oboje mu je

uspelo, saj je poslovno izjemno uspešen, njegov sin **Bence Halmi** pa je eden najmlajših managerjev. »Tudi

najin sponzor je imel načrte z nama in vztrajal kljub številnim zavrnitvam,« pove István

in dodaja, »pri nas je načrten tudi zdrav življenjski slog, otroke sva od mladih

nog vzgajala v tem duhu. Kot je govoril moj oče: uči se, da boš dosegel več, kot

sem jaz. To misel želim tudi sam uresničiti.« István Halmi na oder pokliče sina

Benceja, ki z nekaj besedami pritrdi, da hodijo vsi po pravi poti: »Obožujem to,

kar delam, ponosen sem na svoje starše in na to, da sta prav z mojo uvrstitvijo

stopila na raven diamantno-safirnega managerja. Bom vsaj tako dober, kot si ti,

ati!« Diamantno-safirna managerka, nekdanja profesionalna športnica **Aranka**

Vágási je že pri 28 letih imela tri diplome, od leta 1997 pa deluje v FLP z

zanosom, ki nam je vsem lahko za vzor. S svojim partnerjem je zgradila

večgeneracijski posel, tako da tudi Arankina mama in sin delata

v FLP. Vsem, ki sedijo na tribunah, sporoča: »Čaka vas prva

vrsta! Neverjetno lepo je delati s skupino supervisorjev, od

njih dobivam več energije kot od kogar koli drugega.

Glede na to, da se že 50-odstotno zavzemam za vaš

uspeh, morate sami dodati le še en odstotek in smo

zmagovalci,« pove Aranka. »Od ravni supervisorja

do ravni managerja je le skok, delajte po spominu

in se reproducirajte. Vsakokrat, ko se kateri od mojih

vodij uvrsti, vedno znova postanem manager.«

Aranka Vágási na oder pokliče svojo sodelavko

Eriko Davis, s katero zelo dobro sodeluje, Erika



pa potrdi, da je prišla v odlično ekipo. Ona je pravi primer za posnemanje, vendar je nekoč tudi Aranka krenila podobno: »Tolikokrat sem slišala, da je to mogoče narediti, da sem začela verjeti,« pravi in dodaja: »Nekoč sem preštevala koliko obrokov za poplačilo kredita mi je še preostalo, danes preštevam točke.« »Pogumno naprej vsi, uvrstite se tudi prihodnje leto na Holiday reli!« sklene Aranka svoje predavanje.

OD ALFE DO OMEGE

Zgodovina FLP Madžarske se je začela spomladi 1997. Prišel je človek s sanjami in v poldrugem letu razširil gradnjo posla revolucionarne miselnosti. »FLP je moje življenje,« pove tudi danes safirni manager **József Szabó**, ki takrat še pomislil ni na to, da polaga temelje za mrežo, ki po ustvarjenem prometu spada med največje na svetu. »Bil sem slaščičar v Debrecenu in preprosto sem hotel postati svoboden človek. In to se je prvič zgodilo prav tu, v tem poslu, in vedite, da boste tudi vi dobili vse, kar si želite. Če boste ohranili poštenost, s katero ste v življenje šli v času mature, boste postali morda ne najboljši, vendar pa uspešni poslovneži. Seveda vam želim, da bi v skladu s svojimi sposobnostmi postali najboljši. Zvečer se odpravite v posteljo z mislijo, da je v vaši duši red. Zavedajte se, da ste intuitivno postali supervisorji, in ta intuicija vas bo pripeljala do ravnih managerja. Ne smete se sprijazniti s tem, da boste vse življenje stali ob tekočem traku, vi ste borci za svobodo, imejte se radi! Življenje vam je ponudilo priložnost, zagrabite jo, ne bo še ene! Ohranite, kar ste pridobili, vzemite s seboj, in se tega držite v vsakem trenutku, tudi če bo veliko takih, ki vas bodo hoteli odvrniti od cilja. Gre za najpomembnejšo odločitev, če želite spremeniti svoje življenje. Zdaj vse dela za nas, bodimo skupaj tudi naslednjih 17 let. Hvala, da zaupate temu poslu!« »Ne sprašuj, kaj lahko podjetje naredi zate, ampak kaj lahko ti narediš za podjetje,« svetuje supervisorjem najhitreje uvrščeni diamantni manager sveta, **Attila Gidófalvi**. V svetu Forever se je pojavil leta 2008: s soprogo **Kati Gidófalvi** sta osvojila skoraj vse rekorde v 32-letni zgodovini podjetja. On je graditelj mreže številka ena na svetovni ravni. »Obljubite, da boste do naslednjega srečanja že managerji!« prosi zbrane. »Dobra novica je, da je to mogoče: 70 odstotkov mojih supervisorjev je danes managerjev,« spodbuja vse diamantni manager. »Če boste dnevno naredili za posel, kar je treba narediti, naj vas nič ne skrbi, če bodo uspehi morda prišli pozneje. Predlagam vam: s to mislijo pojdite v posteljo in se z njo prebujajte. Da bi nekdo postal ključna oseba, potrebuje le sanje: vem, kdo sem, in vem, kam sem namenjen. Ni treba komplicirati: bodite dober človek, naredite, kar je treba, in to se bo posnemalo. Uporabljajte in imejte radi izdelke, naučite se jih predstavljati, vendar se zavedajte nečesa: v tem poslu delujete vi, ne pa sistem ali izdelki. Ljudje morajo videti, da verjamete v to stvar – brez dvomov. Le štiri razloge lahko naštejemo za primer, če ste skeptični: ne verjamete, da stvar deluje, ne razumete, ste leni ali se bojite. To so izgovori. Najdite osebo, ki ji boste sledili, imejte svoj seznam imen in se dosledno držite svojih načrtov. Sicer ne bo lahko, vendar imate priložnost živeti kot človek in v kratkem času zaslužiti tudi milijon ali dva forintov. Naš posel deluje že 30 let. Zato ker hočemo, da bi deloval. In supervisorji so v najboljšem položaju. Torej se nikoli ne predajte in vaše sanje se bodo uresničile.

Naše poročilo o drugem dnevu Holiday relija v Poreču bomo nadaljevali v naslednji številki našega časopisa.

BI SI RADI OGLEDALI TUDI DRUGE FOTOGRAFIJE IZ POREČA? OBIŠČITE SPLETNO STRAN WWW.FOREVERPHOTO.EU! GESLO ZA VSTOP LAHKO PRIDOBITE TUDI NA NAŠI STRANI FACEBOOK.



ČEPRAV JE BIL PRVI JESENSKI DAN USPEHA V
BEOGRADU, JE BILO VREME PRAVO POLETNO. SONCE,
NAVDUŠENI SODELAVCI, POZITIVNA ENERGIJA ITD.
TO JE FOREVER!

Success Day

BEOGRAD, 23. 9. 2012



Gostitelja srečanja sta bila **Irena in Goran Dragojević safirna managerja**. Mlada zakonca imata že več let obsežno mrežo sodelavcev in delujejo kot prava skupina, na vseh področjih.

Zbrane je najprej nagovoril **Branislav Rajić**, regionalni direktor Forever Living Products Srbije, ki je na kratko predstavil osnovne značilnosti podjetja in ponudbo izdelkov ter seveda najboljši izdelek: marketinški načrt. Poleg tega je spregovoril o številnih novostih, ki nam pomagajo ne le pri gradnji posla FLP, temveč tudi v vsakdanjem življenju in pri delu.

Kakovost naših izdelkov se dokazuje na številnih področjih in tudi njihova uporabnost je vsestranska. Nega zob je področje, na katerem je Forever nepremagljiv. Zahvaljujemo se sodelavki, senior managerki, **dr. Oliveri Miškić** za odlično predavanje in koristne nasvete.

Ena najpomembnejših točk na naših srečanjih so izkušnje uporabnikov izdelkov in zdravnikov, saj gre za resnično učinkovite in pomembne čustveno obarvane zgodbe





o uporabi izdelkov in za zahvale. Programski sklop je povezovala senior managerka **dr. Dušica Tumbas** iz Subotice, ki je izpovedi zadovoljnih kupcev dopolnila s svojimi komentarji. Prepričani smo, da so udeleženci pridobili veliko novih izkušenj in prejeli recept za bolj zdrav življenjski slog.

Na odru smo pozdravili nove supervisorje, assistant managerje in managerje ter zaploskali zmagovalcem drugega kvalifikacijskega obdobja Holiday Rally 2012. Vsem želimo veliko nadaljnjih delovnih uspehov!

S Forever do vrha! Lahko bi razumeli tudi dobesedno, saj nam je mladi planinec **Vlade Gačić** pripovedoval o tem, kako je s Forever v gorah. Mladenič je skupaj s tovariši osvojil 7134 metrov visok vrh v Pamirju, izdelki pa so mu pomagali, da je na odpravi zlahka premagoval ovire in – kar je najpomembneje – dosegel svoj cilj.

Vse generacije poznajo hite glasbene skupine »**Slatki greh**«, verjetno ni naselja v Srbiji, kjer ne bi vsaj enkrat že gostovali in zabavali občinstvo. Tako je bilo tudi na dnevu uspeha, saj so nam polepšali popoldan. Oder doma sindikatov se je v nekaj trenutkih spremenil v plesišče.

»Ni ga podjetja, ki bi tako kakovostno predstavljalo svoje izdelke, kot to dela Forever. Najboljši izdelek FLP je marketinški načrt, ki ponuja brezmejne možnosti. Dosledno upoštevanje marketinškega





načrta nam omogoča, da zaposleni postanejo samozaposleni, samozaposleni poslovneži in da poslovneži postanejo investitorji,« nam je v svojem predavanju sporočil **Boriša Tomić manager**.

S čimer koli se je ukvarjal, nikoli mu ni primanjkovalo motivacije oziroma goriva. Dolgo je stikal za slabostmi podjetja, potem je ugotovil, da jih ni. Takrat se je začela neverjetna kariera managerja **Vitimirja Nešića** in njegove soproge **Suzane Radić** v FLP. »Delo v Forever opravlja kot poslanstvo, kot stičišče pozitivnih energij, kar omogoča, da v ljudeh pustiva globoke sledove. Brez sanj smo mrtvi!« pravi manager Vitimir Nešić.



V nadaljevanju so na oder drug za drugim prihajali uvrščeni s 60+cc, člani kluba osvajalcev oziroma dobitniki priljubljenega avtomobilskega motivacijskega programa. Vsem iskrene čestitke!





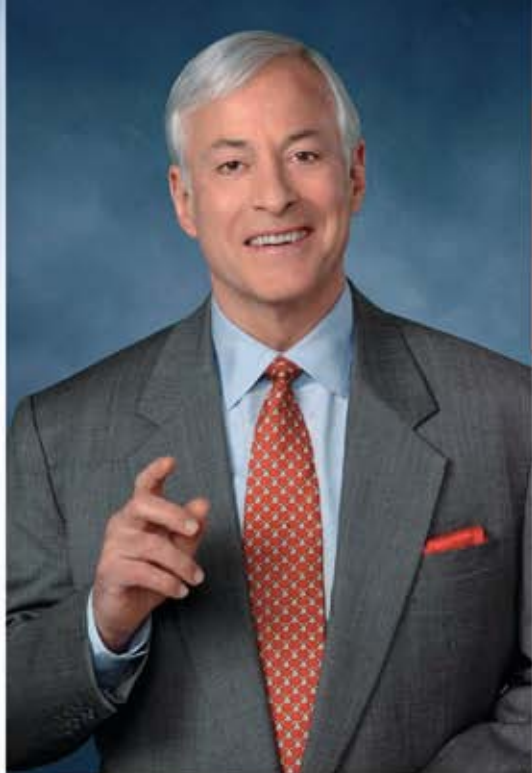
Regionalni direktor FLP Srbije, **Branislav Rajić**, je predal priponke na novo uvrščenim assistant supervisorjem, jim čestital in jim zaželel še veliko novih uspehov.

Najino življenje je FOREVER! Senior managerja Nevenka in **Vladimir Jakupak** sta pripovedovala o svoji bogati preteklosti graditeljev mreže. Fotografije, posnete na njihovih potovanjih, povedo več kot tisoče besed. Njuno delo je živ dokaz odličnosti marketinškega načrta, pozitivne energije skupnosti Forever ter zastavljanja in doseganja dolgoročnih ciljev.

Naše naslednje srečanje bo 2. decembra, ko bomo slavili tudi 11. obletnico delovanja FLP Srbije.

Branislav Rajić
regionalni direktor
Forever Living Products Srbije





16. in 17. februar 2013 bosta posebna dneva v zgodovini FLP: predavatelj na diamantnem usposabljanju bo Brian Tracy, svetovno znani pisatelj, trener zvezdnikov in svetovalca, ki za to priložnost pripravlja poseben program. Svetovno znani avtor je časopisu Forever dal ekskluzivni intervju.

»NIKOLI NIMAM DVEH ENAKIH PREDAVANJ«

Že trikrat ste bili na Madžarskem, in sicer v letih 1998, 2000 in 2009, torej bo naslednji obisk vaš četrti v naši državi. Kakšni se vam zdijo madžarski graditelji mreže?

Po razpadu Sovjetske zveze je bila ravno Madžarska tista država, v kateri se je zgodila podjetniška revolucija. Madžari spadajo med najbolj ambiciozne evropske narode in so pripravljeni trdo delati. Pri sodelovanju z njimi oziroma ob predavanjih sem imel občutek, da so zelo dobro organizirani, usmerjeni k cilju, sposobni veliko in trdo delati ure, dneve, tedne, celo leta, da bi dosegli uspehe.

Ste prejeli kakšne odzive po svojih obiskih?

Vsakič, ko sem imel predavanje na Madžarskem, sem delal s profesionalnim tolmačem. Madžarski jezik je zame precej zapleten, po drugi strani je razmeroma malo Madžarov, ki dokaj dobro govorijo angleško. Verjetno je tudi to eden od razlogov, da sem dobil le malo odzivov na seminarje, potem ko sem se vrnil v Kalifornijo. Ob naslednjem obisku na Madžarskem sem se pogovarjal z distributerji, ki so se udeležili usposabljanja, in so mi povedali, da so dosegli neverjetne rezultate. Neka gospa na primer, ki je bila gospodinja in začetnica v poslu, je po izobraževanju v šestih tednih v svojo nižjo linijo vključila 10 tisoč sodelavcev. Povedala mi je, da je seminar popolnoma spremenil njen pristop in je krenila po poti uspeha.

Vi ste priznan predavatelj, kakšna so vaša pričakovanja s seminarji?

V preteklih 32 letih sem imel več kot pet tisoč usposabljanj v 61 državah. Moja edina želja je poslušalcem predati najkoristnejša in najpomembnejša znanja, ki sem jih pridobil, da bi lahko pomagali drugim pri maksimiziranju možnosti in prihodkov. Nikoli nimam dveh enakih predavanj. Tudi če ima predavanje isti naslov, je vsako usposabljanje drugačno, vedno se pojavijo nove ideje in nove informacije.

Sodelavci FLP dobro poznajo vaše knjige, ki jih tudi uporabljajo pri svojem delu. Lahko kmalu pričakujemo novo stvaritev?

Vsako leto izdam najmanj štiri nove knjige, ki jih prevedemo v 42 jezikov, med njimi je seveda tudi madžarski. Letos smo izdali naslednje uspešnice: *The Power of Self-Confidence*, *Earn What You're Really Worth*, *Full Engagement in Kiss That Frog*, ki govori o tem, kako svoje negativne misli pretvoriti v pozitivne na vseh življenjskih področjih.

Kaj menite o trenutnem gospodarskem položaju?

Preživljamo eno najhujših gospodarskih kriz. Žal ne znotraj ne zunaj državnih meja ne moremo vplivati na makrogospodarske razmere. Vplivamo lahko le na svoje osebno gospodarjenje, ki ga lahko dnevno uravnavamo. Tudi v današnjih kriznih časih imamo na voljo številne možnosti za razvoj svojega podjetništva, še zlasti s *Forever Living Products*, s tem pa lahko pomagamo tudi drugim, da bo tudi njihovo življenje uspešnejše.



Nam lahko zaupate nasvet, kako premagati težave?

Najboljša rešitev je, da dnevno organizirate svoje življenje. Dnevno si zastavite cilje, skrbno načrtujte svoje programe in se osredinite na za vas najpomembnejše dogodke. Opravite kar največ nalog, da bi zgradili svoj posel in napredovali. Bistveno je, da se zavedate: ne morete nadzirati vseh dogodkov, a če boste upravljali svoje naloge, boste pozitivno oblikovali vse svoje življenje in prihodnost. Ne pozabite, da so pri nas vedno bili težki časi in smo v stalni tekmi. Nikoli ni lahko biti uspešen, toda priložnost imamo! Forever Living Products je svetovno znano in priznано podjetje, ki ponuja odlične priložnosti in izdelke. S tem ko sprejmete odgovornost in trdo delate ter se dnevno osredinite na najpomembnejše naloge, boste zgradili čudovito prihodnost zase in svojo družino. Vedno vsem priporočam, da si prizadevajo za vseživljenjski razvoj, naj berejo, poslušajo zvočne posnetke in sodelujejo na različnih seminarjih.

Kaj lahko pridobijo tisti, ki se bodo udeležili diamantnega usposabljanja Miklós Berkics, ki bo potekalo februarja 2013?

Na tem fantastičnem, energičnem in praktičnem izobraževanju se lahko distributerji naučijo, kako naj maksimalno nadzorujejo svoje misli in življenje. Izvedeli bodo, kako lahko z uporabo tehnik in metod, ki jih bodo predstavili vrhunski predavatelji, dajo največ od sebe v poslovnem in zasebnem življenju. Udeleženci bodo spoznali vzroke za uspeh in neuspeh v vsaki življenjski situaciji. Izvedeli bodo, kako lahko postanejo profesionalci v tistem, kar delajo; kako lahko postanejo najuspešnejši. Naučili se bodo, kako sprejemati prave odločitve, kako hitro in učinkovito reševati težave, kar je pogoj za vseživljenjski razvoj in blagostanje. Skratka, udeleženci se bodo naučili, kako v kratkem času zaslužiti več denarja in dosežati večje uspehe. Mislim na dosežke, za katere drugi potrebujejo od pet do deset let. Ta seminar oziroma različico tega predavanja je slišalo že več kot pol milijona ljudi po vsem svetu. Na novo pridobljena znanja so revolucionarno spremenila življenje slušateljev in vodila do neverjetnih dosežkov.

Hvala. Kmalu se vidimo v Budimpešti!

Berkics Miklós

FOREVER DIAMOND TRAINING

DRŽAVNI JAVNI SEMINAR

16.–17. FEBRUAR 2013 BUDIMPEŠTA, DVORANA SYMA

PREDAVATELJI:

**DR. SÁNDOR MILESZ • AIDAN O'HARE • BRIAN TRACY
ATTILA GIDÓFALVI IN KATI GIDÓFALVI • MIKLÓS BERKICS • VERONIKA IN STEVAN LOMJANSKI**

*Imate že
vstopnico?*

Vstopnice za 10.000 Ft/2 dni v predprodaji v prodajnih skladiščih FLP.

Success Day

LJUBLJANA 29. 09. 2012.

Na prelep jesenski dan smo se zbrali v Ljubljani na dnevu uspeha, skozi katerega nas je vodila misel: »Najvišje splezajo tisti, ki pri plezanju pomagajo drug drugemu.«



Voditelja tokratnega dneva uspeha sta bila mlada managerja, polna energije, **Vesna Goltes in Gregor Orešek**. Njuna dobra volja in nasmejan obraz sta bila zagotovilo za to, da bo ta dan uspešen.

Regionalni direktor **Andrej Kepe** nas je pozdravil in z veseljem smo prisluhnili novostim, ki nam jih je zaupal. V kratkem bodo na voljo novi izdelki: težko pričakovani Forever Kids in novi izdelki kolekcije Sonya. Gre za prav poseben lip glos z lučko in ogledalcem. Prečudovito, ampak saj vemo, to je Forever!

Managerka **dr. Karmen Fürst** nam je pripravila predavanje z naslovom »Zdrav duh v zdravem telesu«. Vloga vitaminov in mineralov v telesu je izredno pomembna.

Vsekakor med predavanji potrebujemo tudi malce oddiha in za to je poskrbela zmagovalka šova Slovenija ima talent **Julija Kramar**, ki je s svojim čudovitim glasom in priredbami slovenskih popevk poskrbela za dobro vzdušje.

Sladkorna bolezen ... ena najpogostejših nenalezljivih bolezn današnjega časa. **Dr. Mária Hocsi** managerka, naša dolgoletna sodelavka, nam je v svojem predavanju spregovorila o preventivi in naravi bolezni. Zdravnica je k nam pripotovala z Madžarske le zato, da bi z nami delila svoje izkušnje, za kar smo ji izredno hvaležni.

Sledijo tisti, ki so verjeli v Forever in z vztrajnostjo dosegli svoje prve cilje. Pozdravili smo nove supervisorje in assistant managerje. Ob pogledu na njihove iskrice v očeh verjamem, da jih nismo videli zadnjič. Čestitke vsem imenovanim.

Super Rally. Že sama beseda »super« nam izda, da je to nekaj nepozabnega. Da je res tako, nam je v slikovitem potopisu prikazala senior managerka **Jožefa Zore**. Verjamem, da ste bili navdušeni nad videnim, pridružite se ji prihodnje leto tudi vi. Kaj pravite na potovanje na Havaje? Še je čas!





Poznate pesem, ki pravi, da si je treba za prijatelje čas vzeti? Verjamem, da jo, vendar na to prepogosto pozabimo, zato nas je Julija Kramar na to ponovno opomnila. Posel Forever je družinski posel, prijatelji so naša družina. Gradimo ga skupaj!

Za marsikoga v dvorani je sledil najpomembnejši del dneva uspeha, tj. imenovanje managerjev, kluba osvajalcev tistih, ki so dosegli 60cc+. Lepo je videti ponosne obraze, ki prejmejo težko pričakovano značko managerja. Veliko truda je bilo vloženega v to delo, vendar ta pot se še ni zaključila. Naš cilj je veliko višje; pojdemo in osvojimo najvišje vrhove, ki nam jih Forever ponuja.

Za osvajanje najvišjih vrhov potrebujemo primerno opremo. Mladi manager **Gorazd Babič**, ki bo zagotovo osvojil vse, kar nam Rex ponuja, nam je predstavil pravilno opremo in prijeme za uspešno gradnjo posla MLM in Forever.

Jadranka Kraljić - Pavletić pa nas je s svojim energičnim nastopom opozorila na to, da naj nas v poslu vodita dobra volja in iskren nasmeh. Jadranci, ki je prišla s Hrvaške, se zahvaljujemo za njen trud.

Mladi orli ... sledila je podelitev simbola distributerjev FLP vsem, ki so dosegli dve točki. To so tisti, ki bodo skrbeli za svežino v skupini in širili dobro ime podjetja Forever.

Počasi se je bližal zaključek tega dne in sledil je le še zadnji predavatelj. Z navdušenjem smo na odru pozdravili safirnega managerja **Tomislava Brumca**, ki si je vzel čas in nam podrobno predstavil Super Rally in Silver Post Rally skozi objektiv kamere. S soprogo **Andrejo** sta zasluženo osvojila potovanje, saj sta s trdim delom vzor nam vsem. Tomislav Brumec je predavanje zaključil z mislijo: »Aloha Havaji!«

Regionalni direktor **Andrej Kepe** ter voditeljja **Vesna Goltes in Gregor Orešek** so ob zaključku predali pozdrave državnega direktorja **dr. Sándorja Milesza** in zaželeli le še na svidenje na rojstnodnevem dnevu uspeha, ki bo 24. novembra 2012 z začetkom ob 11. uri v hotelu Mons! Vabljeni!



4

HOLIDAY RALLY

RAVNI RAZLIKE



Erika in Harry Davis sta v treh letih z ravni distributerja prišla na raven senior managerja. V tem času sta izpolnila tudi pogoje vseh štirih Holiday relijev. Kronologijo preteklega obdobja je povzela Erika.

V preteklih letih nista napredovala le po marketinškem načrtu, ampak tudi na področju ozaveščenosti.

Prvič sva šla v Poreč le zaradi svojih sponzorjev (Aranka Vágási in András Kovács diamantno-safirna managerja, op. ur.), pa tudi moj soprog je ravno takrat imel čas, da me je lahko pospremil. Kot fizioterapevtko so me zanimala zlasti zdravniška predavanja. Ko sem spremenila pristop, je imel prvo vlogo ravno strokovni del. Gledala sem druge in sem videla, da so mi podobni, da so zavestni in se bojujejo, potem pa sem pogledala po jedilnici in videla, da so vsi s svojo skupino, midva s Harryjem pa sva sedela sama. Skupinska igralka v meni mi je rekla, da bova tudi midva zmogla. Torej je bila druga stopnička ozaveščanje želja, potreba po skupini. Naslednje spoznanje je bilo, da obstaja nekdo na svetu, ki mi želi dobro. Tega do takrat pri svojem delu nikoli nisem doživela.

Sledil je korak na novo raven.

Kot assistant managerja sva na naslednjem reliju že imela majhno skupino, prišla sva z dvema supervisorjema. V Poreču sem se že počutila »doma«, svojim sodelavcem sem rekla, naj se počutijo dobro in naj se vedejo naravno, kot se vedejo običajno. Nobene prisile, naj vsak pobere toliko, kolikor se mu bo zdelo prav in uporabno.

Jeseni 2011 sta že bila managerja.

Da, bil je nov mejnik. Tokrat sva že prišla z ekipo, bila sva zelo srečna in ponosna.

Se strinjaš, da je sistem Holiday reli zastavljen tako, da omogoča vsako leto doseganje novih ravni, saj spodbuja k stalnemu delu?

Točno tako in ga vsem priporočamo. Gre za izziv, ki ga je treba izpolniti. Tisti, ki izpolnijo pogoje, mislijo resno in hočejo biti uspešni v tem poslu. Res se izplača priti na reli, saj so tam na enem mestu najboljši predavatelji, tudi okolica je krasna in skupina je odlična.

Kako vam je uspelo doseči raven senior managerja?

Veselila sva se ravni assistant managerja, zelo sva si želela ravni managerja, za raven senior managerja pa sva se resnično borila. V tem času sva zavestno načrtovala tudi svoje počitnice. Glede na to, da za naju niti na Tajskem ni jezikovnih ovir, je Harry sestavil pet začetnih paketov za kandidate, pridobila sva pet novih članov, eden od njih je dosegel raven managerja, tako sva postala prva »global senior managerja« Aranke in Miklósa Berkicsa.

Se bosta prihodnje leto znova uvrstila, takrat kot soaring managerja?

To si zelo želiva, pravzaprav to hočeva! Že vidiva tiste, s katerimi tudi midva lahko napredujema. Seveda, delava za denar, vendar je naša skupina zelo osredotočena na ljudi. Svojega sponzorja posnemava tudi v tem, da je naš namen čim več ljudi narediti uspešnih. Hvaležna sem svoji skupini, še zlasti Judit Várady in Antalné Rády in njenemu soprogu, saj že od samih začetkov delamo in napredujemo skupaj.



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL

Ujemite naslednji val!

Prišli smo do zadnje četrtine kvalifikacijskega obdobja za prvi Global Rally, ki bo potekal na havajskih otokih. Zdaj je čas, da naskočite desko, da zagorite s polnim plamenom in posežete po zvezdah!

www.foreverglobalrally.com



FOREVER



RAVEN SENIOR MANAGERJA STA DOSEGLA



Rita Zita Kobza in Gábor Kormos

(sponzorka: Varga Andrea)

„Nikoli ni prepozno postati tisto, kar ste si vedno želeli.”



RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI



András László Cseke in Orsolya Daróczy

(sponzor: Rita Zita Kobza in Gábor Kormos)

„Življenje vseh nas je sestavljeno iz trenutkov, ni vseeno, s čim so napolnjeni.”



Bettina Komor

(sponzor: András László Cseke in Orsolya Daróczy)

„Nisem prisegel na zmago, samo na iskrenost. Nisem prisegel na uspeh, le na dostojnost do plamena, ki gori v meni.” – Abraham Lincoln



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Buzási Istvánné
& Buzási István
Dinya Györgyné
Sziklai Tibor



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

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

60GG+

UVRŠČENI 09. 2012

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



SKUPAJ NA POTI USPEHA



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPODBUJANJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

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

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

2. RAVEN

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

3. RAVEN

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

CONQUISTADOR CLUB

09. 2012. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.



MADŽARSKA

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





V POTOVALNEM KLUBU FOREVER
VAS ČAKA OGROMNO POPUSTOV!



»Potovanja? Počitnice?
Zaupajte jih nam!«
Éva Bános, vodja Potovalnega
kluba Forever

Spoštovani član FLP!

Je še kaj boljšega kot potovati in iti na
oddih v oddaljene kraje? Mi mislimo tako:
zgrabite po ugodni ceni naše sanjsko
potovanje!

Če se strinjate, se priključite Potovalnemu
klubu Forever! Registracija je brezplačna,
čaka pa vas nešteto ugodnih ponudb.

Lep pozdrav,
ekipa Potovalnega kluba Forever



Potovalni klub Forever je klub zaprtega tipa, dostop imajo
le člani FLP. Klub članom omogoča:

- kakovostna potovanja po ugodnih cenah: kot registriran član lahko v pisarni v ulici Nefelejcs, po telefonu in tudi po spletu izbirate med približno 60.000 domačimi in tujimi ponudbami;
- individualne storitve in načrtovanje potovanj.

Članom kluba tedensko ponujamo pestro izbiro potovanj z odhodom iz Budimpešte in priporočene ponudbe, ki so dosegljive s kar do 60 odstotki popusta.

Kako lahko tudi vi postanete član Potovalnega kluba Forever?

Preprosto! Vse, kar morate storiti, je, da se registrirate na spletni strani www.foreverutazas.hu.

V okviru začetne akcije se lahko do 31. decembra 2012 brezplačno registrirate in uporabljate naše storitve!

Upamo, da se boste v kratkem tudi vi včlanili v naš klub!

FOREVER UTAZÁS

Navdaja nas dober občutek, da smo lahko pripomogli k temu, da ste se v Poreču imeli tako odlično. Za nadaljnjo organizacijo vaših potovanj in počitnic smo vam na voljo tudi v prihodnje.

Lep pozdrav, ekipa Potovalnega Kluba Forever



Potovalni klub Forever v Poreču: letos prvič skupaj z vami!

Letošnji Holiday Rally v Poreču je bil za kolektiv Potovalnega kluba nepozaben: med vami je bilo kar 139 takih, ki ste nam zaupali ureditev svojih prenočitev.

Zaradi večletnih izkušenj pri organizaciji potovanj in mreže kontaktov smo uspeli najti odlične prenočitve po ugodni ceni: večina je bivala v apartmajih Valamar Diamant, nekaj oseb pa v hotelu Laguna Mediteran.

Na podlagi povratnih informacij lahko z veseljem povemo, da ste bili vsi zadovoljni z našimi storitvami.

Nekaj izjav, ki ste nam jih poslali:

»Hvala za ves trud. Čutili smo, da se s srcem in dušo trudite, da imamo nastanitev ob Holiday reliju. Niste imeli lahkega dela z nami, a zaupali smo vam in čutili, da boste naredili največ, kar lahko, in to ste tudi storili. Nastanitev je bila izredna, v apartmaju smo doživeli nepozabne stvari. Hvaležni smo vam.«

Mária Markó in ekipa

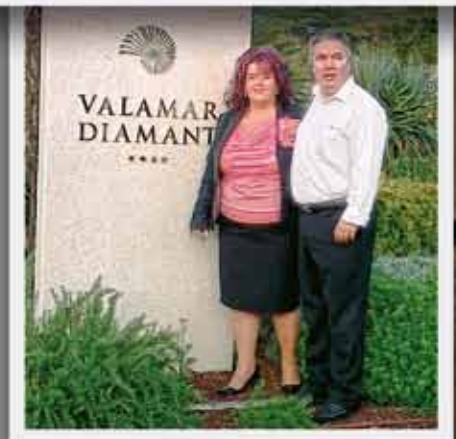
»Spoštovana Évi!

Zahvaljujemo se Potovalnemu klubu Forever za profesionalno in kakovostno nastanitev! V Poreču smo že šesto leto, a to je bila najbolj kakovostna in najboljša nastanitev, ki smo jo imeli do zdaj.«

Mariann Geccióné Hajdú in László Zsolt Geccióné

»V odlični organizaciji Forever Living Products d.o.o. sva kot člana ekipe družine Geccióné, med 4. in 7. oktobrom, doživela programsko bogate nepozabne dneve v Poreču. Očarana sva bila nad prenočitvami v nadstandardnih bungalovih, s čudovitim okoljem in vremenom ter lepoto morja. V Debrecen sva se vrnila polni svežega zagona.«

Zoltán Bodnár in Anikó Vigvári



TIHOMIR IN MAJA STILIN SENIOR MANAGERJA
ČLANA PRESIDENT'S KLUBA

Postala sva svobodna

Sponzor: dr. Albert Keresztényi

Višja linija: Ágnes Krizsó, József Szabó, dr. Sándor Milesz in Rex Maughan

STA SKROMNA, PRIZNAVATA PREPROSTE VREDNOTE, STA VEDNO NASMEJANA. GRADNJO MREŽE STA ZAČELA V TEŽKIH OKOLIŠČINAH, KLJUB TEMU STA ŽE PRVO LETO POSTALA SENIOR MANAGERJA IN STA OD TAKRAT VEDNO V OSPREDJU. SPOZNAJTE HRVAŠKA DISTRIBUTERJA ŠTEVILKA ENA, MAJO IN TIHOMIRJA STILINA!

Pred 13 leti pogoji za izgradnjo mreže verjetno niso bili idealni. Kakšne spomine imata na tiste čase?

Maja: Marec 1999 pomeni za nas začetek. Čeprav sva sprejela vsako ponujeno delo, sva bila oba nezaposlena, starša dveh otrok. Tihomir je inženir ladijskega strojništva, jaz sem bila računovodkinja v šoli. Poskusila sva z nešteto zaposlitvami. Imela sva mizarstvo, prodajalno rib, menjalnico, drogerijo, prodajalno s čevlji, a nobena ni prinašala dobička. Nisva imela lastne trgovine, morala sva najeti prostor. Stroškov je ogromno, na koncu pa ostanejo le še dolgovi.

Tihomir: Vedno sami minusi ... Potem pa se je naenkrat zgodilo. Znanec nama je dejal, da ima odlično ponudbo. Od njega sva dobila prve informacije o FLP. Pozneje je najin sponzor postal Albert Keresztényi in od leta 1999 delava neposredno z njim.

Sta stvari takoj zaupala?

Maja: Nisva bila popolnoma brez izkušenj, bila sva člana poslovanja MLM. Vedela sva, kako predstaviti nek izdelek drugim, a nisva imela natančnega sistema.

Tihomir: To sva pridobila s FLP, vendar je trajalo. Prvo polovico leta sva le dobavljala izdelke (gradnja trgovine je prišla šele pozneje), a tudi to sva delala z navdušenjem, čeprav sva imela na začetku gradivo v madžarščini, še pogodbo sva podpisala v madžarščini. Kljub temu naju niso obhajali dvomi.

Maja: Prepričala me je maska za obraz z gelom aloje in avokada. Rekla sem si, če to tako dobro deluje, potem me zanimajo tudi drugi izdelki.

Tihomir: Zelo sva bila željna uspeha. Pred očmi sva imela Las Vegas, okoli naju pa sama puščava. Čeprav sva verjetno kaj spregledala, sva želela, da bi nama uspelo. Res je, Maja je bila v tem močnejša.







Maja: Jaz bi rekla, da je bila to moja intuicija. Čutila sem, da spreminjava življenje na bolje.

Tihomir: Takrat zagrebskega centra še ni bilo, šest mesecev sva morala izdelke dobavljati prek dveh meja. Bilo je kar zapleteno.

Maja: Avtoceste med Zagrebom in Reko še ni bilo, tako sva oba morala voziti po teh cestah. Najini hčerki sta takrat ostajali doma in ni nama bilo lahko. Nato se je sistem presenetljivo hitro vzpostavil in nastalo je zastopništvo: to je bil dokaz profesionalizma.

Tihomir, kaj te je dokončno prepričalo?

Tihomir: Prvi bonus. Vsota je bila ogromna že po šestih mesecih. V tem kratkem času sva dosegla, kar drugi dosežejo po 40 letih: postala sva svobodna. Vedno sem menil, da nismo rojeni zato, da bi delali za druge; to je nenaravno. Dvajset let se učiš, imaš stanovanje in družino, a moraš za to dnevno delati: nekaj podobnega so govorili že sužnji. Težava je v tem, da se ljudje zadovoljijo s povprečno plačo in mislijo, da je to varnost. Midva ne verjameva v varnost, vsaj ne v tej obliki.

Kaj je ovira, da tega drugi ne prepoznajo?

Tihomir: Niso željni svobode, bojijo se je. Ne čutijo potrebe, da bi premislili o smislu stalnega dela in takega življenjskega sloga. Druga ovira je še, da to, kar je dobro, premalo ljudi deli z drugimi, čeprav nimaš kaj izgubiti, zlasti kadar imaš za seboj moč, kot je Forever.

Kakšen razvoj je doživela vajina trgovina?

Tihomir: V prvem letu, v najtežjih razmerah, sva dosegla največ. Že takrat sva postala seniorja, med učenjem so nama pomagali Albert Keresztény, Jadranka Kraljić - Pavletić, Sonja in Zlatko Jurović, Karmela Golubović, mnogo so prinesla tudi predavanja dr. Marije Ratković in Veronike Lomjanski. Prav tako gre velika zahvala zaposlenim v pisarni FLP na Hrvaškem.

Maja: Leta 2000 se nama je rodila tretja hčerka, ona je pravi »aloha dojenček«, vsepovsod naju spremlja. Potem sva malo upočasnila tempo, a sva se odločila, da znova pospešiva. Danes sem že sposobna kogar koli ustaviti na ulici in se mu predstaviti. Včasih sem nasprotovala takemu načinu dela, toda izdelki so mi pomagali razviti samozaupanje.





Tihomir: Ne glede na krajše oddihe sva bila sposobna iz svojih prihodkov kupiti več stanovanj, želela sva dobiti avtoprogram, letno potovati v Ameriko. Dvanajsto leto sva distributerja številka ena na Hrvaškem, stalno drživa to stopnjo. Seveda komaj čakava, da bi kdo postal še boljši od naju.

Maja: Danes se ukvarjava izključno s FLP, vendar bi to delala tudi neodvisno od denarja. Ponudba mora priti iz srca, brez preračunavanja, kaj bomo od tega dobili. To je ogromna izkušnja tudi za naju. Za to pa te mora oseba, s katero se ukvarjaš, zanimati. Če bo čutila, da je tako, boš dobil dobrega sodelavca in prijatelja.

Tihomir: To je podobno, kot je delo skladatelja, slikarja ali pisatelja; delava, kadar želiva in kolikor želiva. Gre za neke vrste poslanstvo, v katerem ni pomembna vodilna oseba, ampak vrednote, ki jih predstavlja.

Česa vas je naučila gradnja mreže?

Tihomir: Rešiti se vsega, kar nam jemlje čas. Gledati na to, s kolikšno silo nekoga vodimo. Če je je preveč, potem ga

tudi vlečemo s sabo. Treba je začutiti, kdaj lahko spustimo nekoga, da gre sam naprej, sicer bo videl stvari le skozi naš vidik, in to dolgoročno ni učinkovito. Kako naj bi našla sto novih sodelavcev, če niti dveh ne bi znala »voditi«.

Maja: Biti je treba ponižen do drugih. Znanje, kakovost, stoddstotna garancija: to so najine prednosti.

Katere kratkoročne in dolgoročne cilje imata?

Tihomir: Zapisal sem si jih, saj če si svojih ciljev ne zapišeš, ostane le motna slika. Rad bi, da bi v dveh letih postala safirna in v štirih do petih letih diamantna managerja.

Maja: Najini starejši hčerki sta zdaj stari 27 oziroma 26 let. Uporabljata izdelke FLP, dobro bi bilo, če bi ju uspela vpeljati v trgovino. Toda najtežje je biti prerok v lastni družini, pa čeprav na svetu ni boljše priložnosti od FLP.

Vajine priljubljene dejavnosti zunaj dela?

Maja: Sprehajati se po plaži, poslušati valove in ... pomagati ljudem..



lifestyle

Življenjski slog



Paleolitni jedilnik in civilizacijske bolezni 3.

»Prepričan sem, če bi naše telo postavili nazaj v tisto okolje, za katero je bilo izoblikovano, bi delovalo enako popolno kakor telesa drugih živih bitij. Bolezen je izraz disharmonije med našim organizmom in okoljem.«

(Albert Szent-Györgyi)



Poglejmo, kako je nastanek najpogostejših civilizacijskih bolezni – srčno-žilne bolezni, sladkorna bolezen, rak, avtoimunske bolezni – povezan z zahodnim načinom prehranjevanja in življenja.

V civiliziranih državah se vse bolj večja odstotek ljudi s preveliko telesno težo in debelih, vzporedno s tem pa tudi število bolnikov s sladkorno boleznijo, s srčno-žilnimi težavami in rakom. V ZDA so v skladu s teorijo o holesterolu že v 50. letih prejšnjega stoletja pregnali živalske (nasičene) maščobe, jih zamenjali za rastlinska olja (večkratno nenasičene maščobe) in margarino, ki je z oksidacijo postala delno nasičena maščoba. Skupaj s tem se je povečalo uživanje sladkorja in ogljikovih hidratov, ki se hitro absorbirajo (skladno s priporočili za diete z malo maščobami in veliko ogljikovimi hidrati). Po tej teoriji bi se odstotek umrlih zaradi srčnih bolezni moral zmanjšati, vendar do zmanjšanja ni prišlo, ravno nasprotno. Odstotek ljudi s preveliko telesno težo se je povečal. Za preveliko telesno težo zdaj tudi kardiologi menijo, da je vodilni dejavnik tveganja.

Človek se v času evolucije ni privadil na ogljikove hidrate, ki se hitro absorbirajo. Javno zdravstvo danes priporoča uživanje žit od pet- do šestkrat na dan. Žita so ogljikovi hidrati, ki se hitro absorbirajo (to so tudi sladkorji, krompir, koruza, riž) in imajo visok tako imenovani glikemični indeks (GI). Kaj se dogaja v

našem organizmu? Hrana s previsokim GI povzroči močno izločanje inzulina. Visoka raven inzulina daje občutek lakote, kajti po zaužitju ogljikovih hidratov postanemo veliko prej lačni, nato ponovno vnesemo v organizem hrano, ki ji spet sledi veliko izločanje inzulina. Pogosto ponavljanje tega procesa pomeni trajno visoko vrednost krvnega sladkorja in visoko raven inzulina. Slednje povzroči rezistenco oziroma neobčutljivost na inzulín, kar pomeni, da celice ne sprejemajo sladkorja, ampak ga usmerijo v kopičenje maščob – najprej v obliki drobovne maščobe. Drobovna maščoba deluje kot organ in izloča snovi, ki povzročajo vnetja (Interleukin-6 = IL-6, Tumor Necrosis Factor-alpha TNF-alpha). IL-6 aktivira izločanje C-reaktivne beljakovine (to povzroča vnetje žilnih sten, kar sproži zožitev žil). Dejavniki vnetja še naprej stopnjujejo neobčutljivost na inzulín, zaradi česar se trajno povišata ravni sladkorja v krvi in inzulina, tako se vnetje razširi na celotni organizem. Nastane metabolični sindrom. Značilnosti: visoka raven inzulina, neobčutljivost na inzulín, visok krvni sladkor, prevelika telesna teža, sladkorna bolezen, visok krvni tlak, visoka raven trigliceridov, zmanjšan HDL (»dober holesterol«), vnetje organizma. To je kompleksna motnja presnove, ki je najpogostejša sprožiteljica civilizacijskih bolezni. Ena četrtnina prebivalstva zahodnega sveta ima metabolični sindrom!



SLADKORNA BOLEZEN TIPA 2

Pogosto uživanje ogljikovih hidratov z visokim GI povzroči in ohranja prej opisani proces. Zato pri zdravljenju sladkorne bolezni ugotavljamo, da uživanje ogljikovih hidratov, ki ga priporočajo ob uživanju zmanjševalcev krvnega sladkorja, na splošno povečuje telesno težo, drobovna maščoba proizvaja nadaljnje vnetne faktorje, zaradi česar zbolijo notranje plasti žil, na poškodovano notranjo plast žil pa se kljub nizki ravni holesterola nalaga holesterol. To imenujemo plak, ki zožuje notranji premer žil – to je zožitev žil. Dolžino življenja sladkornih bolnikov določajo komplikacije žil. Rešitev je odprava razlogov: popolno črtanje ogljikovih hidratov, ki se hitro absorbirajo: žita, sladkor, krompir, koruza, riž, mleko in mlečni izdelki. Tudi v mleku je sladkor, ki ga ni malo – zato je pena iz mleka tako lepa –, kar je še pomembneje, da mlečni serum v veliko večji meri stopnjuje izločanje inzulina, kot bi pričakovali na podlagi vsebnosti sladkorja.

En roglič in jogurt ali kosmiči z mlekom za zajtrk so velika obremenitev za našo presnovo ogljikovih hidratov. Oseba, ki ima sladkorno bolezen tipa 2 in njen organizem še proizvaja inzulin (desetletja obstoječi vražji krog, ki sem ga razčlenila zgoraj, še ni izčrpal celic trebušne slinavke, ki proizvajajo inzulin), lahko spremeni kakovost svojega življenja, če popolnoma črta ogljikove hidrate, ki se hitro absorbirajo, kar so potrdile tudi številne raziskave. Nastanek sladkorne bolezni tipa 1 je nekaj popolnoma drugega (predvsem izvira iz avtoimunosti) in v teh primerih se je proizvodnja inzulina zmanjšala, vendar je s pomočjo strokovnjaka, ki je pripravljen sprejeti paleolitska načela, mogoče močno zmanjšati potrebo po inzulinu.

BOLEZNI SRCA IN OŽILJA

Metabolični sindrom je povezan z zožitvijo žil in srčnim infarktom (gl. zgoraj). Raziskava na velikem številu materiala je pokazala, da je v polovici primerov prišlo do srčne smrti poleg normalne ravni holesterola. Ko so opazovali raven C-reaktivne beljakovine (CRP), so ugotovili, da sta bili povišanje ravni CRP in srčna smrt povezani. Na podlagi navedenega je povezava med visokim GI, uživanjem ogljikovih hidratov, debelostjo, visokim krvnim tlakom, zožitvijo žil in srčno smrtjo nedvoumna. Vedeti je treba, da srčna smrt v 65 odstotkih ne nastopi zaradi infarkta, temveč zaradi motnje električnega sistema srca in usodne motnje srčnega ritma. Skladno s teorijo holesterola so črtali živalske (nasičene) maščobe, njihovo mesto pa so zasedle večkratno nenasičene maščobe = rastlinska olja in iz njih pripravljene margarine (glej zgoraj). Del olj vsebuje maščobne kisline omega 3, vendar so v večini maščobne kisline omega 6. Obe maščobni kislini sta esencialni, kar pomeni, da sta nepogrešljivi za naše telo, vendar njihovo razmerje ni zanemarljivo. Idealno razmerje med omega 3 in omega 6 je 3 : 1, medtem ko je dejansko razmerje dandanes 1 : 25.

Poleg tega uporabnost rastlinske maščobne kisline omega 3 za človeka niti približno ni enaka tisti, ki je živalskega izvora. Omega 3 – z vidika krvnega obtoka – varuje notranjo plast žilnih sten, sprošča stene žil, zmanjša nastajanje bolezenskih krvnih strdkov, uravnava raven krvnega sladkorja, zmanjšuje vnetja in varuje pred motnjo srčnega ritma. Omega 6 je nasprotje tega, torej nastanek prevelike teže poslabša boleznijo žil in prispeva k nastanku nevarne motnje srčnega ritma. Učinek še stopnjujejo transmaščobe, ki nastajajo pri segrevanju olj – kuhanje, pečenje – in ki se pojavljajo kot dejavniki vnetij. Novejše raziskave so pokazale, da 4 grami transmaščob na dan za 35 odstotkov povečajo tveganje za srčno smrt (to je približno ena porcija pečenega krompirja).

RAK

Znano dejstvo je, da je tveganje za nastanek raka pri ljudeh s preveliko telesno težo večkratno v primerjavi s ljudmi z normalno težo. Kaj je razlog za to? Pri ljudeh s preveliko telesno težo sta ravni inzulina in krvnega sladkorja visoki, zato celice ne morejo sprejemati sladkorja in ga usmerjajo proti tumorjem, ki jih z veseljem požirajo, saj kot nizko diferencirane celice dobivajo energijo samo iz sladkorja. Drobovna maščoba nenehno izloča snovi, ki povzročajo vnetja (IL-6, od tega CRP, TNF-alpha; gl. zgoraj), s tem ohranja vnetja na ravni celotnega organizma. Na območjih kroničnega vnetja tumorji lažje nastajajo. Vloga žit in ogljikovih hidratov, ki se hitro absorbirajo, je torej razjasnjena. In kaj je z mlekom in mlečnimi izdelki, ki jih javno zdravstvo tako močno priporoča? V mleku je C-reaktivna beljakovina (CRP), torej ni treba počakati niti toliko, da bi jetra aktivirala njihovo proizvodnjo. Mleko, ker mora služiti hitri rasti teličkov, vsebuje več faktorjev rasti, na primer inzulinski rastni faktor (IGF). Rastni faktorji spodbujajo delitev celic, več delitev pa povzročata hitrejšo staranje celic, pogostejša delitev skriva tudi večjo možnost napak oziroma lažje nastajajo tumorske celice. Raziskave so dokazale, da je pri ženskah, ki uživajo mleko, nastanek raka na dojkah sedemkrat pogostejši. Kakšno vlogo imajo v civiliziranem svetu tako razširjena rastlinska olja pri nastanku tumorjev? O spremembi razmerja med omega 3 in omega 6 maščobnimi kislinami sem že pisala. Vpliv omega 3 maščobe z vidika tumorja: zavira rast tumorjev in metastaz, zmanjšuje vnetja in spodbuja delovanje imunskega sistema. Maščobna kislina omega 6 povzroča ravno nasprotni učinek, torej močno deformirano razmerje (1 : 25) prispeva k rasti tumorjev.

AVTOIMUNSKÉ BOLEZNI

V prejšnjem članku sem podrobno opisala, da beljakovine v žitih, stročnicah, krompirju, koruzi, ki za človeka niso prebavljive (gluten, lektin, ding), poškodujejo stene črevesja in povzročajo »črevesni sindrom prepuščanja«, kjer pridejo skozi črevesno steno večji deli beljakovin. Ti tuji materiali sprožijo proizvodnjo protisnovi, in če so ti delci beljakovin podobni beljakovinom lastnega organa,

Lifestyle



se imunski sistem sčasoma obrne proti lastnim celicam, to je avtoimunska bolezen, ki povzroča bolezensko delovanje organov. Tudi zgodnje uživanje mleka povzroči prepustnost nezrelih žilnih sten. Take bolezni so denimo revmatoidni artritis (RA), avtoimunske bolezni ščitnice z njenim premajhnim ali prevelikim delovanjem, sistemski eritematozni lupus (SLE), sladkorna bolezen tipa 1, multipla skleroza. Čim prej boste črtali iz prehrane snovi, ki povzročajo avtoimunske procese, tem večje možnosti ima vaš organizem za regeneracijo.

ALERGIJA

Pri naravnih ljudstvih je tudi alergija neznana, čeprav je v njihovi krvi zelo visoka raven IgE, ki označuje alergijo v zahodni civilizaciji. Pri poskusih na živalih so dokazali, da če so se najprej srečali s paraziti in šele zatem z alergeni (snovmi, ki povzročajo alergije), niso postali alergični, če je bilo obratno, pa so postali. Pri preiskavi večje skupine otrok so ugotovili, da je bistveno manj alergičnih otrok v primerih, ko so živeli na podeželju, v manj ugodnih socialnih okoliščinah, pri otrocih, ki so se zelo hitro znašli v skupnosti, in med tistimi, ki so živeli z večjim številom starejših sester in bratov. Če se v zgodnji otroški dobi po naravni poti srečamo s povzročitelji bolezni, je večja možnost nastanka naravnega imunskega odgovora. Pri tem imajo velikansko vlogo dobre črevesne bakterije *Lactobacillus bifidus*, ki nas varujejo. Z zahodnim načinom prehrane pridejo v naše črevesje in se tam razmnožijo tudi druga debla (npr. *Staphylococcus*, *Clostridium*), kar spremeni prvo zaščitno linijo našega imunskega sistema, med drugim postanemo dovzetnejši za alergične reakcije. Uredite črevesne flore je nujno potrebna za ohranitev našega zdravja. Odpovejmo se hrani, ki ima vlogo pri nastanku deviacije – ogljikovi hidrati, ki se hitro absorbirajo, žita, mleko, stročnice –, saj slednji neposredno poškodujejo črevesne stene, povzročijo

»sindrom prepuščanja« in ohranjajo vnetja. Skupaj s tem pa si prizadevajmo to nadomestiti s kakovostno, živo bakterijsko floro!

VITAMIN D

Ni odgovoren samo za zdravje kosti, ampak nas varuje tudi pred nastankom tumorjev, varuje sistem krvnega obtoka in je nepogrešljiv za delovanje zdravega imunskega sistema. Podrobneje preberite članek iz junijske številke 2012, izpod peresa dr. Márie Hocsi. Vseh težav se nisem mogla dotakniti, nakazati sem želela le najpogostejše bolezni in povezave z zahodnim načinom prehrane. Kaj bi lahko svetovala? Ohranite svoje zdravje in zdravje svoje družine, saj drugi tega ne bodo storili, to je vaša odgovornost.

KAKO?

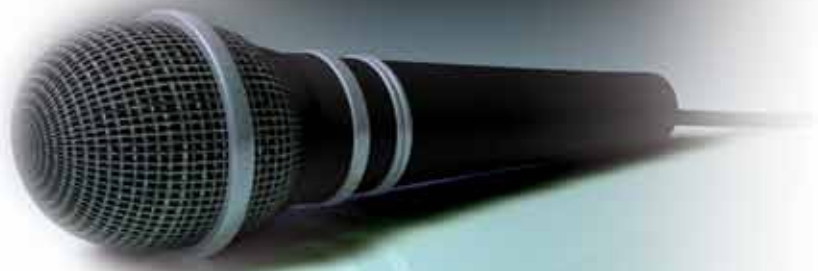
1. Črtajte hrano, na katero se v teku evolucije nismo prilagodili: žita, mleko in mlečni izdelki, stročnice, ogljikovi hidrati, ki se hitro absorbirajo, kot so sladkor, krompir, koruza in riž.
 2. Uredite svojo črevesno floro: z uporabo ustrezne prehrane, kakovostnih probiotikov (*Lactobacillus bifidus*) in prebiotikov (ki pomagajo pri razmnoževanju in aktiviranju probiotikov).
 3. Uredite svojo idealno telesno težo, pri tem je treba nadomestiti mineralne snovi in krom.
 4. Gibanje: je organski del našega življenja – dnevno potrebujemo 30 minut za tisti šport, ki poviša naš utrip (100–120 utripov/minuto), lahko bi rekli, da se spotimo.
 5. Nadomestite vitamine in mikroelemente, saj tega v zelenjavi in sadju, pridelanem na velikih posestvih, ni dovolj!
 6. Uredite stres, seveda ne s pomirjevali, ampak s športom, sprostitvijo in aktivnimi oblikami sproščanja!
- Želim vam veliko uspeha pri ohranjanju vašega zdravja in zdravja vaše družine!

- LITERATURA:** 1. Albert, CM; Chae, CU; Grodstein, F; Rose, LM; Rexrode, KM; Ruskin, JN et al: Prospective study of sudden cardiac death among women in the United States. *Circulation*, 2003, 107:2096e-101.
2. Cleave, TL; Campell GD: Diabetes, coronary thrombosis and the saccharine disease. John Wright & Sons Ltd. Bristol, England, 1966.
3. Cordain, LMD.: The Paleolithic Diet. John Wiley and Sons, New Jersey, 2002. de Lorgeril, M, Salen, P.: Cholesterol lowering and mortality: Time for a new paradigm? *Nutr. Metabol Car Dis*, 2006, 16:387-390.
4. Elliott, RB., Harris, D.P., Hill J.P., Bibby N.J., Wasmuth, H.E.: Type I (insulin-dependent) diabetes mellitus and cow milk: casein variant consumption. *Diabetologia*, 1999, 42: 292-296.
5. Feskanich, D., Willett, W.C., Stampfer, M.J., Colditz, G.A.: Milk, dietary calcium, and bone fractures in women: a 12-year prospective study. *AJPH*, 1997.87; 992-997.
6. Laugesen, M., Elliott, RB.: Ischaemic heart disease, Type I diabetes, and cow milk A1 beta-casein. *NZ. Med. J.* 2003. 116. 1-19.
7. Sachdeva, A; Cannon, CP; Deedwania, PC; Labresh, KA; Smith, SC Jr; Dai, D; Hernandez, A; Fonarow, GC: Lipid levels in patients hospitalized with coronary artery disease: an analysis of 136.905 hospitalizations in Get With The Guidelines. *Am Heart J*, 2009. 157:111-117.
8. Szendi G.: Paleolit táplálkozás A nyugati életmód és a civilizációs betegségek. Jaffa, Budapest. 2009.
9. Szendi G., Mezie E.: Paleolit szakácskönyv. Jaffa, Budapest, 2010.
10. Szendi G.: Paleolit táplálkozás és korunk betegségei. Jaffa, Budapest, 2011.
11. Szendi G.: Paleolit táplálkozás kezdőknek. Jaffa, Budapest, 2011.
12. Szendi G., Mezie E.: Paleolit szakácskönyv II. Jaffa, Budapest, 2011.
13. Tack, I: Metabolic syndrome in relationship to type 2 diabetes and atherosclerosis. *Diab Res Clin pract*, 2005. 68: S2-9.
14. Taubes G.: The New Obesity Campaigns Have it All Wrong. *Newsweek* magazin, 2012. 05.
15. Tóth Cs. dr.: Paleolit orvoslás. Számolj le a betegségekkel! Jaffa, Budapest, 2012.
16. Wyne. KL: The effect of hypoglycaemia and its therapies on the heart. *Heart Failure Clin*. 2006. 2:61-70.



dr. Terézia Samu,
zdravnica
specialistka žilne
kirurgije, soaring
managerka

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



ŽELITE POSTATI VODITELJ/VODITELJICA ODDAJ ALI NAPOVEDOVALEC/NAPOVEDOVALKA?

Vas ni strah kamere in se radi smejite? Mislite, da ste nadarjeni, a vas še niso odkrili? Zdaj je prišel vaš čas! Pridružite se ekipi prenovljene TELEVIZIJE FOREVER kot

NAPOVEDOVALEC/NAPOVEDOVALKA ali VODITELJ/VODITELJICA ODDAJ

V uredništvu pričakujemo nadarjene kandidate z ustreznimi govornimi sposobnostmi. Prijave s fotografijo pošljite po elektronski pošti na e-naslov flptv@flpseeu.hu.

Na prijavo obvezno napišite »voditelj/voditeljica oddaj« oziroma »napovedovalec/napovedovalka«.

Rok za prijavo je 30. november 2012.

Luscious Lip Colour from Sonya

ČUTNO RDEČILO ZA USTNICE Z OGLEDALCEM IN SVETILKO NA VKLOP – OMEJENA IZDAJA

Poudarite svoje ustnice z naravnim sijajem za ustnice Sonya! Vsebnost priznane aloje zagotavlja razkošen in hranilen sijaj. Kolekcija vsebuje šest senzibilnih odtenkov. Luscious Lip Colour from Sonya je odgovor na popolnost nasmeha!

Ice (362), Parfait (366), Lush (363), Cashmere (364), Allure (365), Passion (367)
Sodelavci storitvenega in izobraževalnega centra Sonya vam bodo radi pomagali pri izbiri ustreznega odtenka.



OBVESTILA

OSREDNJA OBVESTILA

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

Tu najdete tudi drugo marketinško gradivo in informacije, med drugim: naš mesečnik, koledar dogodkov, opis naših motivacijskih programov, obrazce, ki jih lahko prenesete, učna gradiva, kataloge. Naša mednarodna poslovna politika in mednarodni kanal YouTube so dosegljivi na spletni strani www.youtube.com/user/AloePod.



MADŽARSKA

Osrednja uprava v Budimpešti:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-naslov: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995

Poštni naslov: 1439 Budapest, Pf.:745.

Državni direktor: dr. Sándor Milesz: +36 1 297 1995,
mobilni telefon: +36 70 316 0002

Direktorica za marketing in komunikacije: Bernadett Huszti:
interna 194, mobilni telefon: +36-70-436-4212;

Dóra Harman: interna 157, mobilni telefon: + 36 70 436 4197

Zsuzsanna Petróczy: interna 13, mobilni telefon: +36-70-436-4276

Direktorica prodaje in trženja: Erzsébet Ladák:

tel.: +36-1-269-5370, interna 160, mobilni telefon: +36-70-436-4230

Oddelek za mednarodne komunikacije: Aranka Szecsei, interna 136,
mobilni telefon: +36 70 436 4229; Ottília Csábrádi, interna 135, mobilni
telefon: +36 70 436 4227

Oddelek za razvoj in usposabljanje (FLP TV):

Sándor Berkes, interna 133, mobilni telefon: +36 70 436 4213

Izobraževalni center: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956,
+36-70-436-4285, +36-1- 373-0025, faks: + 36-1-312-8455

Najem dvorane/informacije: Bálint Rókas, mobilni telefon: + 36 70 436 4280

Delovni čas: ponedeljek–petek: 10.00–21.00

Izobraževalni center SONYA: Naročanje: Veronika Kozma, kozmetičarka:

+36 70 436 4208; Melinda Ésik, frizerka: +36 70 436 4178

Popust na abonma: za 10 obiskov 10 %, za 5 obiskov 5 %
BREZPLAČNO USPOSABLJANJE v izobraževalnem centru Sonya! V ulici Szondi,
ob torkih ob 10. uri, v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya, ob četrtkih, od 15. ure. Prijave
po telefonu skupine Forever: Kata Ungár 30-331-1883.

NAROČANJE IZDELKOV

Naše izdelke lahko kupite osebno v naših predstavništvih oziroma jih naročite: - po mobilnem telefonu na številkah +36-70-436-4290 in +36-70-436-4291 oziroma po telefonu +36-1-297-5538 in +36-1-297-5539, v ponedeljek od 8. do 20. ure, od torka do petka od 10. do 20. ure, po mobilnem telefonu +36-70-436-4294 in +36-70-436-4295 v ponedeljek od 12. do 20. ure, preostale delavnice od 10. do 18. ure oziroma na brezplačni zeleni številki +36-80-204-983, od 12. do 16. ure;

- v spletni trgovini www.foreverliving.com ali www.flpshop.hu.

Služba za stranke:

WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,
webshop@flpseeu.hu

TELECENTER: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, telecenter@flpseeu.hu

Vodja oddelka za delo s strankami: Melinda Malik, mobilni telefon: +36-70-436-4240

Izdelke, naročene po telefonu ali prek spleta, bomo v dveh dneh – s predhodnim usklajevanjem – dostavili na dom. Če vrednost nakupa dosega 1 cc ali več, plača stroške dostave podjetje.

Izdelke Forever Living Products tržimo s priporočilom Zveze madžarskih zdravilcev.

NADALJNJA PRODAJA, OGLAŠEVANJE

Prepovedana je spletna prodaja naših izdelkov in marketinškega gradiva. Na temelju točke 16.02 (h), (i), (j) in (k) naše Mednarodne poslovne politike se lahko izdelki predstavijo v trgovini oziroma pisarni. Pravila o oglaševanju v povezavi z distributersko dejavnostjo in o izdelavi lastne spletne strani so v točkah 16.02 (h) oziroma 17.10.

PODATKI O PROMETU so na voljo iz naslednjih virov:

– po internetu: na distributerski strani www.foreverliving.com;

– prek programske opreme telefona Forever;

– prek spletne storitve MyFlpBiz;

– v naših centralah: madžarski partnerji po telefonu na številkah +36-1-269-5370 in +36-1-269-5371, iz drugih držav naše regije na številki +36-1-332-5541.

Operativna uprava:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370,
+36-70-436-4288, -4289

Generalni manager: Péter Lenkey, mobilni telefon: +36-70-436-4292

Asistentka: Mónika Vékás-Kovács, interna 192, mobilni telefon: +36 70 436 4281

Finančna direktorica: Gabriella Véber Rókasné, tel.: +36-1-269-5370, interna 171,
mobilni telefon: +36-70-436-4220

Finančna recepcija: Katalin Blahut, interna 121,

mobilni telefon: +36 70 436 4218

Controlling direktor: Zsolt Suplicz, tel.: +36-1-269-5370, interna 181,

mobilni telefon: +36-70-436 4194

Regionalna uprava Debrecen: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48

Tel.: +36-52-349-657, faks: +36-52-349-187 Delovni čas: ponedeljek

od 12. do 20. ure,
torek–petek: od 10. do 18. ure (fakturiranje zaključimo pol ure pred koncem delovnega časa),

regionalni direktor: Kálmán Pósa, mobilni telefon: +36-70-436-4265

Regionalna uprava Szeged: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25

Tel.: +36-62-425-505, faks: +36-62-425-342 Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure,

torek–petek: od 10. do 18. ure (fakturiranje zaključimo pol ure pred koncem delovnega časa), regionalni direktor: Tibor Radóczki

Regionalna uprava Székesfehérvár: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3

Tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286, +36-22-500-020, faks: +36-22-503-

913 Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, torek–petek: od 10. do 18. ure

(fakturiranje zaključimo pol ure pred koncem delovnega časa), regionalni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

Hotel dvorec Teleki-Degenfeld, Szirácz, 3044 Szirácz, Petőfi u. 26.,

tel.: +36-32-485-300, faks: +36-32-485-285, www.kastelyszirak.hu

Restavracija Sasfészek, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu

Direktorica ustanov Forever Resorts na Madžarskem: Katalin Király.

Phónix prodaja letalskih vozovnic

Szondi u.: ponedeljek–petek: 12.00–18.00, Gabriella Pittmann: +36 70436 4297

Naši zdravniki svetovalci:

dr. Edit Révész Siklósné, predsednica strokovnega zdravniškega odbora Forever

Madžarske, dr. Gabriella Kassai: 70/414-2335; dr. László Mezősi: 70/779- 1943;

dr. Endre Németh: 70/389-1746; dr. Terézia Samu: 70/627-5678,

neodvisni zdravnik izvedenec dr. György Bakanek: 70/414-2913

Količete jih lahko med delovnim časom

KOLEDAR PRIREDITEV: Budimpešta, Success Day: 17. november, 15.

december 2012

Delovni čas izpostave v ulici Nefelejcs:

ponedeljek od 8. do 20. ure, torek–sreda–četrtek od 10. do 20. ure,

petek od 10. do 18. ure

Telecenter:

ponedeljek od 8. do 20. ure, torek–sreda–četrtek od 10. do 20. ure

Vsaki zadnji delavnik v mesecu so odprti od 8. do 20. ure, vsako zadnje soboto v mesecu (ki ji po nedelji ne sledi delavnik) pa od 12. do 20. ure.

NAČRT PROGRAMA USPOSABLJANJA ZA LETO 2013

DNEVI USPEHA: 26. januar, 30. marec, 11. maj, 12. maj dan zdravja, 20. julij, 16. november

2 DNEVNA USPOSABLJANJA: 16.–17. februar, 8.–9. junij, 12.–13. oktober

MOTIVACIJSKI PROGRAMI:

21.–29. april: Global Rally; 23.–26. maj: usposabljanje Eagle Manager; 15.–22. september: usposabljanje Go Diamond; 4.–5. oktober: Holiday Rally

OBVESTILA



SRBIJA

Beograjska pisarna: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381 11 397 0127, faks: +381 11 397 0126,
e-naslov: office@flp.co.rs

Predaja naročil: narucivanje@flp.co.rs
Delovni čas: ponedeljek, torek in četrtek: od 12. do 19.30 ure, sreda in petek od 9. do 16.30 ure. Vsako zadnjo soboto v mesecu in v času dneva uspeha od 9. do 12.30 ure.
Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Lepotni salon Sonya: 063/394 171

Niška pisarna: 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, tel.: +381 (0) 18 514 131; faks: +381 18 514 130, e-naslov: officenis@flp.co.rs
Delovni čas: ponedeljek, torek in četrtek: od 11. do 19. ure, sreda in petek od 9. do 17. ure. Vsako zadnjo soboto v mesecu od 9. do 12.30 ure.

Horgoška pisarna: tel./faks: +381 (0) 24 792 195,
e-naslov: tinde.szolnoki@flp.co.rs
Delovni čas: ponedeljek–petek, od 8. do 16. ure.
Vsako zadnjo soboto v mesecu od 9. do 12.30 ure.

Regionalni direktor: Branislav Rajić
Zdravnika svetovalca: dr. Biserka Lazarević
in dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Beograd, Success Day: 12. 2.



ČRNA GORA

Pisarna v Podgorici: 81000 Podgorica,
Serdara Jola Piletića 20,
tel.: +382 20 245 402, faks: +382 20 245 412
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure,
preostale delavnike od 9. do 17. ure.
Vsako zadnjo soboto v mesecu od 9. do 14. ure.
Regionalni direktor: Aleksandar Dakić
Zdravnica svetovalca: dr. Nevenka Laban: +382 69 327 127
flppodgorica@t-com.me



SLOVENIJA

Ljubljanska pisarna: 1236 Ljubljana Trzin, Borovec 3,
tel.: +386 1 562 3640, faks: +386 1 562 3645
Naročanje izdelkov: mobilni telefon: +386 40 559 631,
tel: +386 1 563 7501
Naročanje po elektronski pošti: narocanje@forever.si
Informacije po e-pošti: info@forever.si
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, torek, sreda, četrtek, petek od 9. do 17. ure.

Lendavska pisarna: 9220 Lendava, Kolodvorska 14,
tel.: +386 2 575 12 70, faks: +386 2 575 12 71
Delovni čas: ponedeljek–petek od 9. do 17. ure
E-naslov: lendva@forever.si
Regionalni direktor: Andrej Kepe
Zdravnik svetovalec: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788

Ljubljana, Success Day: 24. 11. 2012
Usposabljanja: javna usposabljanja vsako sredo od 19. ure,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57



HRVAŠKA

Zagrebska pisarna: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16,
tel.: +385 1 3909 770; faks: +385 1 3909 771
Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 9. do 20. ure,
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure

Reška pisarna: 51000 Reka, Strossmayerova 3/A,
tel.: +385 51 372 361, mobilni telefon: +385 91 455 1905
Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure,
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure

Regionalni direktor: dr. László Molnár
Zdravnika svetovalca: dr. Ljuba Rauški Naglič,
mobilni telefon: +385 91 51 76 510;
dr. Draško Tomljanović, mobilni telefon: +385 91 41 96 101
v torek od 14. do 17. ure, ob petkih od 14. do 16. ure
Usposabljanja: Zagreb, Trakošćanska 16, ponedeljek, sreda od 18. do 19. ure;
Rijeka, Strossmayerova 3A, ponedeljek, četrtek od 18. do 19. ure
flp-zagreb@zg.htnet.hr



ALBANIJA

Tiranska pisarna: Tiranë, Reshit Çollaku 36,
tel./faks: +355 42230 535
Delovni čas: ob delavnikih od 9. do 13. in od 16. do 20. ure
Regionalni direktor: Attila Borbáth,
mobilni telefon: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Vodja pisarne: Xhelo Kiçaj, mobilni telefon: +355 69 40 66 811,
+36 70 436 4310
flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Prištinska pisarna: Prishtinë Rr. Uçk br. 94,
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
Delovni čas: ob vseh delavnikih od 10. do 16. ure
Regionalni direktor: Attila Borbáth,
mobilni telefon: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
flpkosova@kujtesa.com



BOSNA IN HERCEGOVINA

Pisarna v Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3,
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605, faks: +387 55 221 780
Delovni čas: ob vseh delavnikih od 9. do 17. ure
Regionalni direktor: dr. Slavko Palešić

Sarajevska pisarna: 71000 Sarajevo, Džemala Bijedića 166 A,
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, faks: +387 33 760 651
Delovni čas: ponedeljek, četrtek, petek od 9. do 16.30 ure;
torek, sreda od 12. do 20. ure
Vodja pisarne: Enra Hadžović
forever.flpbos@gmail.com,

Success Day: 8. december 2012



JUDIT VÁRADY MANAGERKA

Judit živi v Budimpešti, vodi jezikovno šolo. Že leta je hodila na telovadbo k Eriki Davis, ko ji je Erika predstavila izdelke, nato pa še ponudila poslovno priložnost. Danes sta tesni sodelavki, pravi primer delovanja med sponzorjem in sponzoriranim.

SVET SE JE ODPRL

Kaj nam lahko poveš o svojem prvem srečanju s poslom?

Že 20 let telovadim pri Eriki. Nekaj mesecev nisem hodila, nakar me je tja vrnila poškodba gležnja. Dobila sem nekaj izdelkov, s katerimi sem imela dobre izkušnje, jih jedla in se mazala z njimi, a jim večje pozornosti nisem namenjala. Tu in tam sem vprašala o kakšnem izdelku na polici, ko je Erika rekla, da mi rade volje razloži; še več, če organiziram srečanje s svojimi sodelavci, bo povabila še svojo sponzorko, Aranko Vágási. Takoj sem jo zavrnila, saj sem si mislila, da bi bilo to pred mojimi sodelavci zame izredno neprijetno.

Erika ni več pritiskala name, potem pa je lani poleti ob telovadbi omenila, da bi rada postala managerka. Niti sama ne vem, ali zaradi te izjave ali zaradi česa drugega, sem sprejela povabilo; bila je večerna predstavitev izdelkov na vrtu njene hiše.

Kaj se je tam zgodilo?

Šla sem. Tam je sedelo nekaj neznancev, poslušala sem predstavitev in takoj izpolnila prijavnico.

Kaj je prineslo to spremembo?

Arankin pristop, Erikin zagon, energija in pristop do posla, tam sem prvič srečala Botija (op. ur.: manager Botond Kovács), tam slišane stvari so naredile velik vtis name, tako da ni bilo več vprašanje; pridružila sem se.

In si začela.

Da, zelo hitro. Sestavila sem si dvotočkovni paket in imela sem še štiri dni, da zberem štiri točke iz svojih dejavnosti. Uspelo mi je: kupila sem si različne izdelke, ker sem jih želela preizkusiti – izdelke za ženske, šampone, losjone. Šla sem v šolo, pokazala nekaterim, s čim se ukvarjam, in vzbudila zanimanje. Čez nekaj dni smo naredili načrt, kaj naj bi bil naslednji korak – stopnja supervisorja, seveda. In to mi je v slabih treh tednih tudi uspelo.

Kaj si potrebovala za to?

Mislím, da sem imela srečo. Prva oseba, ki sem ji to omenila, je rekla da in vzela paket Touch. Nekaj se jih je pridružilo tudi iz moje jezikovne šole. Po več srečnih »da«-jih sem dobila tudi nekaj zaušnic: vsakemu »da«-ju je sledilo vsaj 20 »ne«-jev. V krogu znancev sem doživela boleča razočaranja.

Večina ljudi, ki gradi mreže, ne gradi iz lastnih krogov.

Kako si se ti rešila tega?

Težko, čeprav me je Erika svarila pred tem. Naslednja velika priložnost me je doletela nepričakovano med urejanjem zadev v banki. Medtem ko sem nekega vročega avgustovskega dne čakala, da bi sodelavec nekaj podpisal, sem se začela pogovarjati z enim od uradnikov. Omenila sem Forever, ko so se mu zasvetile oči in je pokazal zanimanje. Kot neizkušena začetnica nisem imela pri sebi niti prijavnice. Seveda sem se vrnila še istega dne, takrat že pripravljena.

Spoznala sem, da ni nujno, da bi bili moji partnerji v tem poslu le prijatelji, prijateljice in bližnji.

Kolikšen preobrat si doživela, odkar si lani poleti sprejela Erikino povabilo?

Bila sem zelo samotarska, neverjetno zavrta oseba. Zavračala sem vsa povabila. Ob šestih zvečer sem zaklenila vrata stanovanja, naj me pozneje nihče ne moti. Erika me je potegnila iz tega pred enim letom: tudi če pokliče ob pol desetih zvečer in vpraša, ali imam voljo skočiti k njim, vstanem in grem. Od takrat sem komaj kaj doma, svet se je odprl.

Začela sem se pogovarjati z ljudmi, potovati, spoznavati sebe in druge. Forever mi je dal nepojmljivo veliko.

Kaj te motivira?

Od časa načrtovanja uvrstitve za managerja in vse do konca tega postopka mi je po glavi hodila misel, da to moram narediti, saj sem dolžna svoji sponzorki: moja uvrstitev je pogoj za njeno uvrstitev, ne želim je ovirati pri doseganju ciljev, saj je tudi ona storila vse, da bi bila jaz uspešna.

Drugič sem v Poreču kot uvrščena, obris prihodnosti je vedno jasnejši: že vidim dve osebi, ki bosta moja prva managerja.

Za konec bi rada izrazila hvaležnost svojim sponzorjem, saj je ena od nagrad za mojo uvrstitev petdnevni konec tedna v Londonu.



NEWS



BOŽIČNI KATALOG 2012

– spoznajte vsebino božičnih darilnih paketov!

Izdano v omejenem številu.

KATALOG IZDELKOV 2013

Forever Living Products že več kot tri desetletja uporablja izsledke raziskav na področju uporabe naravnih materialov ter je ves ta čas v službi promocije zdravja in lepote. Izdelki, ki jih predstavljamo v katalogu, so rezultat navedenih raziskav.



USB-KLJUČEK

vsake tri mesece z novo vsebino, z zvočnimi posnetki prireditev Success Day, ki so potekale v zadnjih treh mesecih.



ZLOŽENKA SONYA

4-stranska oblikovno dodelana publikacija, ki predstavlja nove, limitirane mini palete Sonya in sijaj za ustnice Sonya z LED-svetilko.



AGENDA 2013

– vsebuje pomembne informacije o Forever in naših izdelkih.



Success Day

15. DECEMBER 2012.



PROGRAM POVEZUJEJO:
EDIT DR. RÉVÉSZ SIKLÓSNÉ, ZOLTÁN SIKLÓS
soaring managerja
BARBARA SIKLÓS, PETRONELLA SIKLÓS



DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor
POZDRAVNI NAGOVOR



DR. TERÉZIA SAMU
specialistka žilne kirurgije,
soaring managerka
OTROŠKE IZKUŠNJE Z IZDELKI



BENCE HALMI
manager
MLAD V FOREVER



LINDA SERES
managerka
SLADKO BREME



**RITA KOBZA &
GÁBOR KORMOS**
senior managerja
ZVESTOBA



MIKLÓS BERKICS
diamantni manager, član
President's kluba 2011, 2012
FOREVOLUTION

UVRSTITEV SUPERVISORJEV, ASSISTANT MANAGERJEV, KLUB OSVAJALCEV, UVRSTITEV MANAGERJEV, PREDAJA REGISTRSKIH TABLIC, UVRSTITEV VODILNIH MANAGERJEV, UVRSTITEV ASSISTANT SUPERVISORJEV.

FOREVER

KOLOFON

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

Glavni urednik: Zsuzsanna Petrőczy **Uredniki:** Valéria Kismárton, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

Layout, priprava na tisk: Crossroad Consulting Kft. **Prevod, lektoriranje:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Babity Gorán, Vladimir Žarko Anić Antić (hrvaški), Babity Gorán, Dragana Meseldžija (srbski), Jolanda Novak Császár, Bíro 2000 Ljubljana (slovenski). **Tisk:** Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano v 30500 izvodih.

Za vsebino člankov odgovarjajo avtorji. Vse pravice pridržane!

www.foreverliving.com



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