

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



FOREVER

11. 2013 :: XVII. Issue 11.



LONDON'S CALLING

OUR TEAM:

2000

PEOPLE

2014
GLOBAL RALLY
LONDON
27 APRIL - 5 MAY

www.foreverglobalrally.com



Rex Maughan

Rex Maughan

predsednik uprave, generalni direktor

Spoštovana družina Forever!

Ko se konča poletje in je vreme vse bolj neprijazno, drevesa zažarijo v tisoč barvah in takrat se z veseljem odpravim proti severu v prekrasno Arizono. Tudi letošnjo jesen sem v Arizoni premišljeval o tem, kaj pomeni Forever kot blagovna znamka. Če pogledamo blagovne znamke, kot sta Apple ali Coca-Cola, se nam takoj prikaže znana podoba. Ko pomislite na Forever, je pomembno, da se tudi vi takoj spomnite, da ljudje podobno kakor vi po vsem svetu slavijo in uživajo v uspešnem in zdravem življenju. Ko Weldon Rutledge govori o pomenu blagovne znamke, pravi, da moramo do nje biti lojalni in zvesti tudi takrat, ko so pred nami različni izzivi.

Kaj za vas pomeni Forever? Če boste svojim sodelavcem distributerjem razložili, kaj pomeni beseda Forever, bodo začutili, da so res pravi člani te velike družine.

Marsikdo že ve, da sem odrasel na farmi, torej je zame še kako pomemben kavbojski rek: »Ridin' for the brand.« Torej 'zvestoba blagovni znamki'. Pri kavbojih je ta rek znamenje odgovornosti, zaslužen priznanje, pomeni skupnost in skupinsko delo. Za nas je bil to temelj uspešnosti posameznika in skupnosti.

Oče, ki me je učil, da je treba trdo delati, je velikokrat povedal: »Prazno denarnico je lažje pozdraviti kot prenašati.« Ni malih vrat, ki bi vodile k uspehu. Spodbujajte svojo skupino, naj pri svojem delu upošteva štiri osnovna načela, tako bodo postali pravi vodje. Naj v vaših ciljih odmeva glas Foreverja: bodite pogumni, močni in zvesti blagovni znamki.



Zalet ob koncu leta

Bliža se konec leta, vsi se pripravljamo na zaključek in seveda se v tem času začenja tudi zadnji, največji zalet leta. Sredi novembra praviloma začenjamo ocenjevati, ali smo dovolj delali, ali smo zbrali dovolj točk za London. Pred nami je še poldrugi mesec, torej kar pogumno naprej, saj lahko v mesecu in pol dosežemo tisto, za kar drugi potrebujejo štiri mesece. Vendar bodimo iskreni, včasih smo tudi mi takšni. Za vse nas je najpomembnejši vidik izpolniti londonske zahteve, saj je tudi članom Forever le redko dano srečati 20 tisoč najboljših graditeljev mreže sveta. Deset odstotkov sodelujočih bomo prispevali mi, Madžari, Srbi, Hrvati, Slovenci, Bosanci, Albanci in Črnogorci, vendar je to le pika na i. Evropskemu senior podpredsedniku Aidanu O'Hari sem večkrat obljubil, da bomo naredili vse, da nas bo na prireditvi Global Rally dva tisoč udeležencev iz regije. Res pa je, da moja obljuba sama po sebi ne bo zadostovala, etnotno se moramo vsi postaviti pod zastavo Forever in zbirati točke za London.

Vsak foreverovec največjo motivacijo dobi prav na Global Rallyju, dobi pa jo od Rexa, Gregga, Aidana ter uspešnih diamantov in drugih vodij. Tega ne more nadomestiti prav nič drugega. Če si resnično želite nekaj od sebe in od tega posla, potem je vaše mesto v Londonu. Sploh se ni treba spraševati, ali je treba iti. Če želite biti uspešni, boste šli brez pomisleka. Vsi, ki imamo cilje v prihodnjih letih – in imamo velike cilje glede prodaje –, moramo biti tam. Rex, Gregg in Aidan so nam, Evropejcem, s programom London ponudili odlično priložnost. Izkoristite ta program, na voljo imate še mesec in pol, da se nam pridružite, verjemite mi, zmoгли boste. V Londonu potrebujemo vse roke, ki bodo ploskale in glasno navijale: Ria, ria, Slovenija! Si lahko predstavljate? Dva tisoč udeležencev iz regije! Prepričan sem, da bomo po številčnosti udeležbe takoj za gostitelji na drugem mestu. In če nas bo največ, potem nas le korak loči od tega, da bi postali največji tudi pri trženju. Naredimo ta korak, 2014, 2015 in 2016 bodo zlata leta Forever Madžarske in južnoslovanske regije. Posebna zahvala velja mojim vodilnim sodelavcem, ki na Dnevh uspeha in drugih prireditvah zastopajo London. Tako smo skupaj obljubili, da nas bo dva tisoč, da bomo za to delali do zadnjega dne tega leta, do 31. decembra. Vedno sem vam na voljo, le pokličite me, če potrebujete pomoč, mi pa vas bomo podprli, da bi dosegli ta plemeniti cilj.

Za konec pa – vendar enako pomembno – naredimo vse, da bi končno spet bili dobitniki nagrade spirit award, ker si to zaslužimo.

Naprej, FLP Slovenije!



Dr. Sándor Milesz
državni direktor



HOLIDAY

PO SEDMIH IZREDNO USPEŠNIH PRIREDITVAH V POREČU SE OSMI HOLIDAY RALLY SELI NA NOVO PRIZORIŠČE, IN SICER V OPATIJO, NEKDANJO ABBAZIO, KI JE OSREDNJE MESTO KVARNERSKE RIVIERE, NEKDANJA POČITNIŠKA DESTINACIJA AVSTRO-OGRSKE MONARHIJE, TUDI DANES ZNANA KOT EDEN BISEROV HRVAŠKE.



Y RALTY

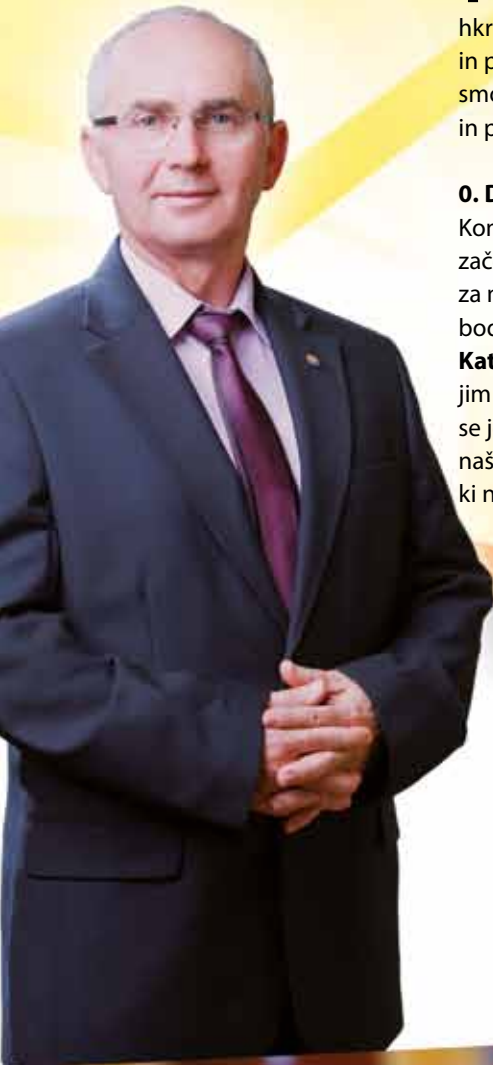
Opatija

1. del

Ne glede na to, kakšno distributersko raven smo že dosegli oziroma od kod, iz katerega dela regije prihajamo, je ta prireditev za vse nas pravo doživetje, saj letujemo in se hkrati učimo. Po dolgi poti smo komaj čakali, kdaj bomo prispeli, in pričakal nas je prekrasen pogled na okolico. Od tega trenutka smo nestrpno pričakovali dneve, polne vrhunskega usposabljanja in prijetnih doživetij.

0. DAN: ZA ZAČETEK NAJBOLJŠI

Komaj smo se namestili, povečerjali in se preoblekli, že se je začel prvi del programa, ekskluzivno diamantno izobraževanje za managerje. Na tem pozno večernem seminarju so svoje misli bodočim diamantom predajali **Veronika** in **Stevan Lomjanski**, **Kati** in **Attila Gidófalvi** ter **Miklós Berkics**. Naslednje jutro so se jim pridružili še sodelavci, ki so se uvrstili na to prireditev, in začel se je eden najpomembnejših seminarjev za usposabljanje vodij naše regije, na katerih se učimo od najboljših, da bi spoznali pot, ki nas bo naredila za najboljše vodje.



1. DAN: URESNIČENE SANJE

Letos na novem prizorišču, a program še vedno vodi star, dobro uigran duet, senior manager **Jadranka Kraljić-Pavletić** in soaring manager **Tibor Lopicz**. V kristalni dvorani Franca Jožefa je Holiday Rally odprl državni direktor **dr. Sándor Milesz**. Človek, ki že 16 let upravlja našo regijo, zdravilec z nagrado za življenjsko delo, podpredsednik zveze zdravilcev Madžarske, safirni manager in ob vsem tem še oče šestih otrok. Pod njegovim vodstvom je Forever doživel razcvet na Madžarskem in v južnoslovanski regiji. »Uresničile so se mi sanje,« je dejal dr. Sándor Milesz. »Tja, kamor so nekoč hodili cesarji in cesarice, zdaj hodijo dragi kamni, diamanti in safirji, da skupaj zgradijo mogočno, čudovito prihodnost.« Nato je na oder poklical uvrščene, saj oni gradijo prihodnost Foreverja. »Dober občutek je voditi tako fantastično skupino.«

TEMELJ VSEGA JE ALOJA

Naša prva predavateljica je bila predsednica strokovne zdravniške komisije FLP Madžarske, soaring managerka **dr. Edit Siklósné Révész**, ki se je s priložnostjo FLP srečala leta 1999, in je podrobno predstavila nepogrešljivo podlago našega posla, rastlino alojo. Človeštvo že več kot štiri tisočletja in pol uporablja alojo, ki sodi med lilije, ki je tudi danes simbol zdravja in lepote. Vsebuje več kot 240 učinkovin, med drugimi vitamine, minerale, aminokisliline in encime. »Najpomembnejša merila dobrega prehranskega dopolnila so naravne sestavine, ugodna cena, učinkovitost in nadzorovana kakovost, ter da je brez neugodnih stranskih učinkov.«

Safirni manager **Dr. Andre Seres** je kirurg, ki je bil skeptičen do učinkovitosti izdelka. Član Foreverja je postal novembra 1997, s soprogo pa sta danes eden najuspešnejših zdravniških parov v regiji. Govoril je o žilnem sistemu, ki je pomembna tema za vsakogar, saj pri nas vsak drugi umre zaradi bolezni srca ali ožilja. Med dejavnike tveganja sodijo visok krvni tlak, debelost, mastna prehrana in premalo gibanja. »Kaj je lahko rešitev? Preventiva!«

Za to pa sta pomembna razstrupljanje in čiščenje.

Uradna zdravnica svetovalka Forever Madžarske, soaring managerka **dr. Terézia Samu**, je za naslov svojega predavanja izbrala Zdrav življenjski slog v FLP. »Uživamo hrano, ki je vse slabše kakovosti, posledica tega pa je padec odpornosti, slabšanje kakovosti življenja in vse pogostejša obolenja.« Sicer pa s preiskavami ni mogoče prikazati pomanjkanja vitaminov in elementov v sledih, saj ni nobenih simptomov, ki bi kazali na to stanje, vendar pa bodo funkcijske motnje prej ali slej privedle do nastanka bolezni. Česar primanjkuje, to je treba



dodati, in če se le da, uživajmo naravne vitamine. Pogumno jih jemljimo, saj tu ni nevarnosti predoziranja. Najprej je treba urediti našo prebavo. »Ni treba verjeti, le piti je treba aljo!«

Soaring managerka **dr. Ilona Vargáné Juronics** že 26 let dela kot otroška zdravnica, FLP se je pridružila pred 14 leti. Ginekolog porodničar, uradni zdravnik in zdravilec, soaring manager **dr. Endre Németh** je uradni zdravnik svetovalec Forever Madžarske. Skupaj povezujeta del programa pod nazivom Izkušnje z izdelki, v katerem distributerji pripovedujejo o svojih izkušnjah ob uporabi izdelkov Forever.

TEMELJITA, ZAGNANA IN UČINKOVITA GRADNJA MREŽE

Soaring managerka **Ágnes Klaj**, ki svoj posel gradi od leta 2003, je spregovorila o temeljih Foreverja in moči štirih točk. »Dajmo ljudem sistem, ki ga je enostavno posnemati in s katerim postanejo uspešni! Naša naloga je, da spremenimo dosedanje vedenje potrošnikov, in zato prejmemo denar.« V tem poslu lahko napredujemo s preprostimi in lahki koraki, med njimi je na prvem mestu doseči štiri točke. Tisti, ki to doseže, je že ekipni človek, prejme bonus in uvrstitev, torej razume osnove tega posla. Potrebujemo 15 ljudi, ki na mesec prinesejo štiri točke, in že smo dosegli raven managerja.

Pomembni temelji so še sponzorstvo, zagon in posnemanje. »S tem, ko dosežemo tiste štiri točke, lahko postanemo bogati in vplivamo na življenje drugih.«

Senior managerka **Rinalda Iskra** je že 13 let članica FLP. Forever je enostaven posel, če ga sami ne zapletemo, saj sta njegova temelja, skupina izdelkov in marketinški načrt, izvrstna, zato se v njem lahko preskusi vsak brez velikega tveganja in vložkov. Pomembne rezultate lahko dosežemo, če si zapišemo cilje in z velikim zanosom začnemo delati. »Delajmo vsak dan, uporabljajmo izdelke,

vedno imejmo pri sebi izdelke in pristopnice za FLP, saj nikoli ne vemo, kdaj bomo srečali koga, ki bo pripravljen sodelovati, in je le od nas odvisno ali kot prihodnji uporabnik ali poslovni partner.« Kaj bomo dosegli v tem poslu, je odvisno le od nas samih. Da bi postali boljši in vztrajno sledili svojim ciljem, se moramo spremeniti mi sami.

Soaring manager **Sándor Tóth**, ki je že 16. leto član Foreverja, nam je spregovoril o gradnji mreže. Vsi smo se rodili svobodni, potem pa se vsi ženemo za nečim, kar omejuje našo svobodo. »Forever ni le priložnost, je tudi izziv. Ta posel preobraziti tiste, ki pridejo in ostanejo. Prišel je čas, ko je treba začeti resno jemati Forever, ki mora postati del našega življenja.« Poznamo tri glavne ravni: raven supervisorja, managerja in diamanta, vse druge ravni so le



vmesna postaja. Najpomembnejši vprašanja pri pristopu sta: zakaj in kako. Po tem vrstnem redu. Želje so tiste, ki človeka ženejo, določiti pa si jih moramo sami. Razmišljajmo, verjemimo in naredimo! Tema managerja **Vitomirja Nešiča** je bila gradnja skupine. »Naše sanje so zelo pomembne, saj nas nesejo naprej, ta posel pa nas vodi neposredno v nebesa.« Priložnosti, ki se skrivajo v našem podjetju, je treba predstaviti vsem, vendar ne na enak način, saj smo vsi različni. Delati je treba strastno, verjeti vase in imeti rad ljudi, le tako se nam bodo pridružili. Nekomu, ki dvomi o sebi, ne bodo sledili. Spopadimo se z vsemi izzivi, saj lahko pričakujemo od sodelavcev le to, kar vidijo pri nas. Najpomembneje je pri drugih odkriti lastnosti, ki prispevajo k širitvi tega posla.

DANAŠNJI VZORNIKI

Diamantno-safirni manager **István Halmi**, ki se je s FLP-jem srečal pred 15 leti, je z nami delil izkušnje iz družinske gradnje mreže. »Ne le v poslovnem, tudi v družinskem življenju veljajo dejanja več kot besede.« Kot otrok je imel dve želji: da bi postal milijonar in da bi dobil sina, ki mu bo podoben. Uspelo mu je, še več, je ponosen oče dveh sinov, Benceja ter Bajnoka. »Biti vzornik ni eden, ampak edini način vzgoje.« **Bence Halmi**, ki je na očetovo povabilo stopil na oder, se je kot otrok zanimal predvsem za šah, a je že čez nekaj let postal manager, s čimer so si starši prislužili uvrstitev na diamantno-safirno raven. Poskrbel je tudi za nasledstvo, njegov brat Bajnok bo postal njegov najboljši človek, pravi Bence.



Diamantno-safirna managerka **Aranka Vágási**, nekdanja vrhunska športnica, ki je pri 28 letih pridobila tri diplome, zastopa Forever skupaj z družino že od leta 1997. »Večina ljudi le govori, zelo malo pa je tistih, ki tudi kaj naredijo. Vzemite usodo v svoje roke! Raven managerja pripada tudi vam. Vse, kar si močno želite, boste tudi naredili!« S tremi, štirimi supervisorji boste dosegli raven managerja, tisti, ki pa je že manager, bo druge managerje ustvarjal že po spominu. »Življenjski slog Foreverja je poslanstvo. Premaknite se, naredite že kaj!«

Safirni manager **József Szabó** je človek, ki smo mu zaradi njegovega vztrajnega dela lahko hvaležni, da se je spomladi 1997 začela zgodovina madžarskega FLP. Medtem ko je sledil svojim sanjam, je bilo treba leto in pol, da se je pri nas ustalila ena največjih svetovnih mrež. »Pot do uspeha je tlakovana z nešteto izkušnjami.« Katera je slabša izbira: priznati neuspeh ali nikoli ne poskusiti? Oziroma do kolikšne mere ste upravljali svoje življenje do zdaj in kje ste danes? »Poskušajte vedno razmišljati pozitivno in iščite rešitve v vsem.« Če si želimo drugačne rezultate, kakršni so bili do zdaj, moramo nekaj narediti drugače. Ta posel temelji na spremembah. Če smo na njih pripravljeni, bomo uspeli v njem.

Diamantna managerja **Kati in Attila Gidófalvi** sta v Foreverju začela svoji karieri graditi leta 2008 in od takrat sta dosegla vse mogoče poslovne rekorde. Danes sta med najboljšimi graditelji mrež v svetu FLP. Kot prva je na oder stopila Kati Gidófalvi. »V življenju sta pomembni dve stvari: da imamo dovolj časa in dovolj

denarja, da bi se dobro počutili v lastni koži. Dobra novica je, da so tisti, ki si tega želijo, tukaj na pravem mestu.« Če se človek nauči uporabljati svoje prednosti in verjame vase, potem je v tem poslu obsojen na uspeh. Priložnost tega posla sprejemata tako kot življenjsko priložnost in za to mora vsak najti pravo motivacijo. Mikrofon je od soproge prevzel Attila Gidófalvi.

»Le 40 odstotkov supervisorjev bo doseglo raven managerja. Cilj je biti v tej skupini, vendar je to dosegljivo le s skupinskim delom. Kot novinci vzbudimo pozornost, da si zaslužimo čas svojega sponzorja, ki ga je treba pametno porabiti.« Pomembno je ljudi usmeriti na pravo pot, jih vpeljati v različne situacije, kot so naši sponzorji to počeli z nami. Uporabimo seminarje kot tretjo osebo, tako da opravijo svojo nalogo, ko pripeljemo zadostno število ljudi. Vsi imamo na voljo enako količino časa v enem dnevu, točno 86.400 sekund, in le od nas je odvisno, ali bomo iztržili čim več od dneva. Čas na nikogar ne čaka. Vsaka sekunda, ki je ne uporabimo za doseganje svojih ciljev, je izgubljen čas.



BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

BUDIMPEŠTA 12. IN 13. OKTOBER 2013,

SLOVAŠKA IN ČEŠKA, ROMUNIJA
IN SRBIJA, HRVAŠKA, BOSNA
IN HERCEGOVINA, ČRNA
GORA, SLOVENIJA, ALBANIJA
IN SEVEDA MADŽARSKA: V
BUDIMPEŠTI SO SE ZNOVA
SREČALI DISTRIBUTERJI, KI JIM JE
JASNO, KAJ POMENI, DA LAHKO V
DVEH DNEH PRISLUHNEJO VSEM
DIAMANTNIM MANAGERJEM
REGIJE, POLEG TEGA PA ŠE
EKSKLUZIVNEMU PREDAVANJU
SVETOVNO ZNANEGA TRENERJA.
ZNOVA DVORANA SYMA, ZNOVA
DIAMANTNO USPOSABLJANJE, KI
STA GA POVEZOVALA DIAMANTNI
MANAGER MIKLÓS BERKICS
IN DIREKTOR MADŽARSKE IN
JUŽNOSLOVANSKE REGIJE
FOREVER LIVING PRODUCTS DR.
SÁNDOR MILESZ.





KATI GIDÓFALVI, DIAMANTNA MANAGERKA

Zakonca Gidófalvi sta pod sponzorstvom Miklósa Berkicsa v posel krenila leta 2008. Po 39 dnevih sta postala managerja, po štirih mesecih soaring managerja, čez leto dni diamantno-safirna managerja in čez poldrugo leto diamantna managerja. Prav tako sta nosilca naslova najboljši distributerji sveta.

»Kaj pomeni kreniti po poti Forever? Praviloma laže izberemo znane stvari, čeprav niso tako donosne, vendar verjemite mi, vsaj enkrat se izplača preskusiti tudi neznano. Moramo biti odprti, sprejeti odločitev za boljši jutri in večje dosežke. Najprej je treba pridobiti neke vrste zavezanost: ta posel mora biti v vašem življenju na prvem mestu, saj ste z njim začeli zaradi sebe. Ni pomembno, od kod prihajate, ali imate diplomo, koliko ste stari: imamo enake možnosti in enake naloge. Kar zadeva zdravniško zaledje, marketing in izdelke, to podjetje nima pravega tekmeca. Kljub temu sva bila tudi midva na začetku polna dvomov in strahu. Najprej sva morala prepričati sebe. Namesto lastnih slabosti sva uporabila prednosti drugih. Naučite se tega tudi vi! Najdite svoje sanje, ne dovolite težavam, da bi vas potisnile v globino.

Medtem ko vam na drugih delovnih mestih tudi po 40 letih grozi nevarnost propada, tu po dveh do petih letih dela sledi 40 let počitka. Ustvarite si možnosti za čimprejšnji uspeh. Zato se izplača na začetku vložiti veliko dela in energije. Saj se zavedate, da ne delate zaradi neprijetnih trenutkov, ampak zaradi veliko, veliko lepih, srečnih let. Medtem pa ne pozabite na družino in nase: vzemite si čas, saj vsem ljudem pripada človeka dostojno življenje.

Vsi lahko imamo več, kot imamo danes, vendar je treba tudi narediti več, kot ste do zdaj. Sami morate sestaviti sebe. Tudi naju so v začetku zavračali, od stotih poiskanih sva dobila 70 nejev, skoraj sva že odnehala. Vendar še preden se predate, se pogovorite z nekom, ki se ne bi predal, saj večina odneha neposredno pred prvim uspehom. Minili bodo meseci, dokler boste vse jasno spoznali. Za uspeh je potrebna le vaša vztrajnost, saj boste diamanti postali ali vi ali nekdo drug, vendar diamanti gotovo bodo. So takšni, ki imajo pogum za sanje in ki so tudi dovolj ponižni. Vsi začnemo z istega mesta, na vrhu pa je še veliko prostora. Želim vam, da bi se odprli, sledili zgledom in krenili. Verjemite, tudi vi lahko postanete diamanti!«





STEVAN LOMJANSKI, DIAMANTNI MANAGER

Prva diamanta regije sta svoje delo začela v Srbiji, kjer v tistih časih še ni bilo uradnega centra Forever. Na raven managerja sta se uvrstila leta 1998, leta 1999 sta postala soaringa, leta 2000 safirna in nazadnje leta 2007 diamantna managerja. »Eden najbolj dinamičnih diamantnih zakoncev sveta,« je o njiju povedal dr. Sándor Miliesz.

»Opazujte, opazujte, vadite in uporabljajte svoje znanje vsak dan, tako bo madžarska in južnoslovska regija postala najmočnejša v Evropi. Vendar če ne boste imeli radi izdelkov in ljudi, če boste seštevali le točke, nikoli ne boste postali uspešni.«

VERONIKA LOMJANSKI, DIAMANTNA MANAGERKA

»Katere so najpogostejše osnovne napake? Manjka vam samozaupanja. Zanimajo vas le številke, ne pa ljudi. Niste zvesti svojemu sponzorju. Niste se poglobili v načrtovanje svojega dela. Delajte lepo počasi. Da bi zgradili stabilno mrežo, morate delati iz dneva v dan, niti za pedenj se ne smete oddaljiti od poslovne politike. Spoštujte druge, nikoli ne pristopajte agresivno. Ključ do uspeha: vsak dan pokličite deset oseb in se temeljito pripravite na predstavitev izdelkov. Vaša naloga je le najti 25 ljudi, ki mislijo enako kot vi. Zase bodite najpomembnejši na svetu, vendar si zastavite višje cilje.

Ko se pogovarjate, pozabite na svoj ego. Če boste govorili le o sebi, vas bodo zapustili. Sprašujte, zanimajte se za druge, vendar se ukvarjajte tudi z izgovori. Morda boste katerega od svojih kandidatov potrebovali tudi čez deset let, zato bodite potrpežljivi. Medtem ko čakate na nekoga, najдите nove ljudi.

Zastavite si vprašanje – kaj in koliko nameravate doseči v prihodnjih treh letih? Kakšen cilje želite doseči, koliko želite zaslužiti na dan in kaj morate narediti, da bi to tudi dosegli.

Pri meni so alfa in omega štiri točke. Dosežite te točke že v začetku meseca, da bi lahko v preostalem času pomagali drugim. Živela sem življenje, ko niti kruha ni bilo, vendar sem želela pomagati drugim – to je bila vsa moja strategija in njej se lahko zahvalim, da sem postala diamant.«



DIETMAR REICHLE, DIAMANTNI MANAGER

Nemška diamantna zakonca sta pred tem delala kot podjetnika. Svoj posel sta v Forever začela ločeno, vendar sta od sklenitve zakonske zveze v Velikem kanjonu uspešnejša kot kdajkoli prej.

»Zelo kmalu sem ugotovil, da kot zaposleni nikoli ne bom plačan toliko, kot bi si resnično zaslužil, da bo veliko denarja dobil le moj šef. Tako sem po končanem šolanju odprl svojo kavarno. Delal sem podnevi in ponoči, potem pa je lokal pogorel, zavarovanja nisem imel in mi je ostal le ogromen dolg. Moja druga kavarna je bila sicer uspešna, vendar sem ves denar porabil za poplačilo dolga. Čez nekaj let mi je to tudi uspelo, lahko bi začel 'normalno' živeti, vendar nisem imel časa. Nisem videl svojih otrok, kako odrasčajo, ko sem se vračal domov, so že spali. Takrat sem ugotovil, da je človek v veliki meri odvisen od svojega podjetja. Začel sem delati na zasebni radijski postaji, vendar sem postal preveč uspešen, začeli so me ovirati pri delu, vzeli so mi cilje, čeprav je bil moj edini cilj: zaslužiti več in še več. Potem pa sem pred 20 leti srečal mrežni marketing. Pomislil sem, da pač nimam časa za te stvari, vendar so me vedno znova klicali. Prvega srečanja sem se udeležil kot popoln skeptik. Predavatelj je govoril o gorah denarja, jaz pa mu nisem verjel. Potem je pokazal stanje na svojem računu, jaz pa sem podpisal pristopnico. Tako se je začelo. Zanimalo me je, kaj se bo zgodilo, če se bom v celoti posvetil mrežnemu marketingu. Sprejel sem odločitev: to je moja prihodnost. Ni bilo veliko tistih, ki bi bili nad tem navdušeni, rekli so mi, da je preveč tveganja, vendar sem sam požgal vse mostove. Moči mi je dajala zavest, da sem bil tudi do takrat uspešen le v tistih poslih, v katere sem vložil sebe v celoti. Uvrstil sem se po prvem mesecu, potem sem potreboval še deset mesecev, da sem dosegel drugo raven v podjetju. V tem času se je proti družbi začela medijska kampanja, sodelavcev ni bilo, zato sem se tudi sam odločil kreniti naprej. Šel sem k drugemu podjetju MLM, finančni družbi. V osmih mesecih sem dosegel najvišjo možno raven, vendar mi po dveh letih to ni dajalo nobenega veselja. Takrat sem pomislil, da mora biti nekeje stabilna in vitalna družba z dobrimi izdelki. Začel sem iskati in preverjati najboljše. Takrat se je pojavil moj sponzor in z njim Rolf Kipp: njun profitni ček me je prepričal. Na Start treningu sem dobila spoznal alojo. Odločil sem se: pridružil se bom podjetju, vendar sem takrat imel zelo malo denarja. Potem pa sem se odločil, potegnil zadnjo karto in kupil deset paketov Touch ter poklical vse svoje znance. Marsikdo mi je svetoval, naj odneham, vendar mi je bilo takrat že jasno, da stvar deluje, da bom v tem poslu postal diamant. Čez leto dni sem zaslužil že 22 tisoč evrov, in nihče več ni odmahnil z roko. Imel sem svoj fokus, vedno sem sledil svojemu cilju in stvar je tako delovala. Od jutra do večera smo organizirali predstavitve izdelkov, in kakor je rasla vrednost zneska na čeku, tako so ljudje prihajali. Seveda so nekateri tudi šli, vendar ne poznam nikogar, ki je zapustil Forever in uspel drugje. Jaz sem ostal. Ni dovolj hoteti nekaj, treba je močno hoteti. S fokusom, z veseljem in trdim delom.«



CHRISTEL REICHLE, DIAMANTNA MANAGERKA

»Pred Forever je bil moje življenje ples, kot plesalka in koreografinja sem imela dve plesni šoli. Tudi svojega soproga sem srečala na plesni zabavi. Veliko sem vadila, vsak dan sem delala za uspeh. Pogosto me je vse bolelo, tudi jokala sem, vendar sem vsakič vstala, ker sem bila prepričana, da sem sposobna doseči svoje cilje. Tu je enako kot v mojem prejšnjem poklicu: začnemo, delamo, tudi zavrnejo nas, vendar ne vsi, potem pa krenemo skupaj – tudi pri plesnih elementih je podobno. Vedno višje in višje ... v MLM mi je krila dala osebna izkušnja z izdelki. Imela sem poškodovano rame, vendar sem prišla do svetovnega prvenstva. Svetujem vam le, ko dosežete svoj cilj, si takoj zastavite drugo. Če padete stokrat, vstanite enkrat več in pogledujte na svoj cilj. Saj sva tudi midva delala napake v preteklih 16 letih. Vendar mi je danes popolnoma jasno, kako Forever deluje in kako ne. Pomembno se je nenehno učiti: midva sva se ogromno naučila od prijateljev. Naj vam ne bo nerodno prositi za nasvet, saj bo prišel čas, ko bodo začeli drugi prihajati k vam po nasvete.«

ALLAN PEASE

Zmagovita komunikacija, zmagovita govorica telesa

Na Foreverjevo izobraževanje za diamante Miklósa Berkicsa v Budimpešti vedno povabijo tudi znanega gosta v svetovnem merilu, ki nam razkrije svoje znanje gradnje mreže z drugega vidika. Človekov značaj, govorica telesa, moško-ženski način razmišljanja. Tokrat smo imeli srečo poslušati Allana Peaseja, najbolj priljubljenega pisatelja Avstralije, avtorja številnih uspešnic. Sledi kratko poročilo o njegovem predavanju.

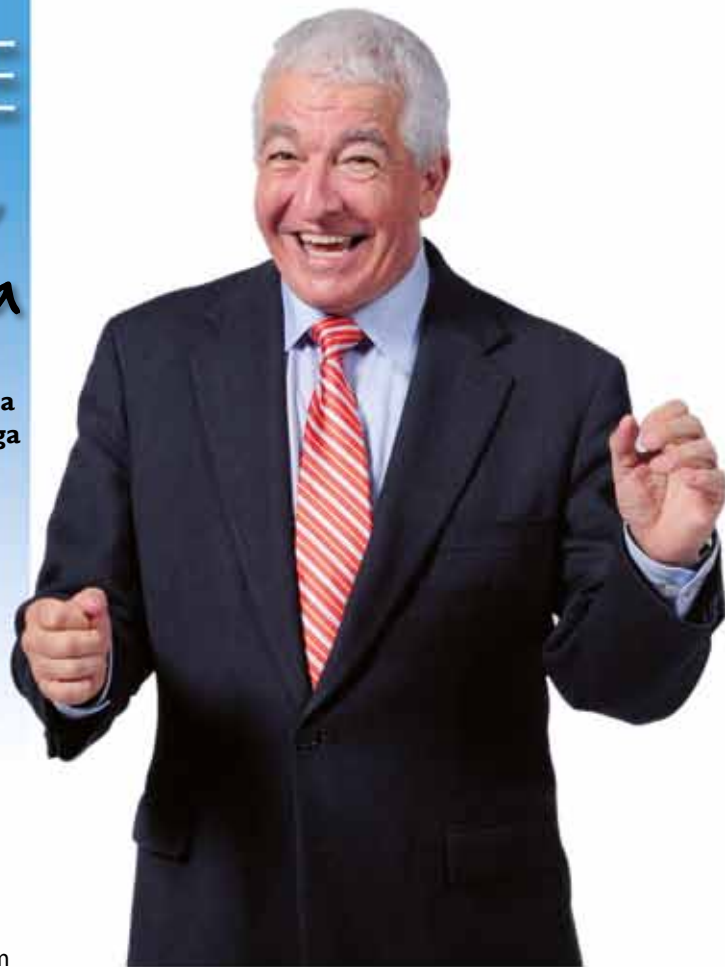
Allan Pease ni le eden najbolj priljubljenih pisateljev o poznavanju samega sebe, ampak tudi eden najbolj zabavnih predavateljev. Njegovi nastopi so polni akcije, uporablja veliko fotografij, predstavitve primerov in situacijske igre, zato je doživetje težko predstaviti v besedah. Najbolje je, če se osebno udeležite njegovih predavanj. Tudi njegovo tokratno predavanje je bilo interaktivno. Potem ko je ob zvokih glasbe priplesal na oder, je prosil, naj osvetlijo gledalce: da bi videl, s kom se bo pogovarjal. Nato je tudi nas spodbudil k navezovanju stikov in nas poprosil, naj podamo roko poleg sedečim. Spontane stiske rok je spremljalo veliko smeha, ta pa je postal še glasnejši, ko je Allan dejal: »Tisti, ki je imel roko zgoraj, je tisti, ki upravlja razmerje.« Na projektorju so si sledile slike: opazovali smo lahko rokovanje državnih voditeljev – ob spremljavi duhovitih komentarjev.

Vendar smo danes prišli delat. Poglejmo, kaj Allan meni o gradnji posla.

»Vse, kar se dogaja v življenju, lahko opišemo s statistiko oziroma primerjavami. Na primer, ko ljudem predstavljate svoj poslovni načrt, je vprašanje, koliko od njih vam bo verjelo. Številni so skeptični, neznanci manj kot sorodniki in prijatelji, ker se že vnaprej pripravijo, da jih želite o nečem prepričati. Prihajam iz majhnega mesta na jugu Avstrije, iz revne družine. Oče, zavarovalniški agent, me je večkrat vzel s sabo, ko je izdelke predstavljal gospodinjam. Opazoval sem ga med delom. Podzavestno je bral govorico telesa in mimiko, čeprav so ženske v dvotretjinskem razmerju v tem boljše od moških – kar je dokazano z MRI-posnetki.«

Allan je pri tej točki svetoval, naj ženskam nikoli ne lažemo v oči – raje jih pokličimo po telefonu!

Pozneje, še kot otrok, je tudi Allan začel v poslu: gospodinjstvom je prodajal spužve (takrat so za čiščenje uporabljali krpe). Ugotovil je, da je njegov indeks uspešnosti na dolgi rok takšen: 10-7-4-2. Če



potrka na deset vrat, mu jih bodo odprli v sedmih primerih, štirje ga bodo poslušali do konca in dva bosta opravila nakup. S tem je mladi prodajalec zaslužil 40 dolarjev. »Potem sem spoznal, da tudi 'ne' pomeni plačilo, saj je algoritem vedno obveljal: če sem potrkal na dovolj vrat, sem imel vedno predstavitev, in od takrat me neuspehi niso več zanimali.«

Tu se skriva bistvo: kako v najmanj časa potrkati na čim več vrat, da povečamo urno postavko.

Kot mladenič je Allan prestopil v zavarovalništvo, v katerem so veljale številke 5-4-3-1: če je opravil razgovor s petimi ljudmi, so ga štirje sprejeli osebno, trije so mu prisluhnili do konca in eden je rekel da – z njim je že zaslužil 300 dolarjev. »Kakšna je vaša statistika?« je Allan Pease postavil vprašanje. Nato pa pomiril vse: »Razmerja so stalnice, neodvisne od sposobnosti. Uspešnost je mogoče povečati: če je boljše selekcija, ne bo toliko zavrnitev. Za sisteme MLM je značilna stopnja uspešnosti 10-6-3-1, oziroma če opazujemo veliko skupino, opazimo, da bo iz desetih telefonskih pogovorov prišlo do šestih osebnih srečanj, od teh šestih bodo trije podpisali in eden, ki bo dejansko začel delati. Seveda je to neke vrste maksimizirana številka. Neki začetnik v mreži lahko doseže tudi manjše številke, nekdo, ki je že dobro izučen, pa jih lahko celo izboljša.«

Predavatelj je nato povprašal občinstvo, na katero številko se je treba osrediniti, katera nam je najpomembnejša? Srce bi nam velelo, da je to številka 1, saj bo 1 naš aktivni sodelavec. Že res, toda ne moremo vedeti, kateri bo to, saj se pogosto zgodi, da je to prav

tisti, na katerega najmanj mislimo. Allan je zato razložil, da je 10 najpomembnejša številka, zato se ukvarjajmo le z njo, saj imamo največji vpliv prav tam. »Če se osredinimo izključno na 1, nas čaka čustveni tobogan: 1 je nenehno razočaranje.«

Allan Pease ni obljubil nič manj, kot da se nam bo povečalo poslovanje, če bomo dva tedna delali to, kar pravi. »Enostavno je, vendar ni lahko,« je dodal. Nato je ponudil na prvi pogled presenetljiv nasvet: »Si želite že zdaj zagotoviti uvrstitev ali izboljšati indeks učinkovitosti? Srečajte se s potencialnimi strankami naslednjega leta že letos!«

V tej točki se začenja dobitna kombinacija in govorica telesa. »Ljudem je všeč, če govorimo o njih, zato jih sprašujte, na njihove odgovore pa občasno reagirajte tako, da boste trikrat prikimali.« Vprašanja, ki so pomembna: kaj je tisto, kar vam je najpomembnejše v življenju? Zakaj prav tisto? Je to pomembno za vas? Zakaj? Kakšno posledico bi imelo, če tega ne bi imeli? Bi vas skrbelo? Zakaj?

Od tu je le še en skok, toda ključnega pomena je odkriti motivacijo. Allan Pease nam je ponudil cel seznam možnosti: prihodki, finančna neodvisnost, lasten posel, več časa, razvoj, pomoč drugim, spoznavanje, pokojnina. Tak natisnjen seznam lahko ponudimo kandidatu in naj sam izbira z njega. »Največja napaka je, če želite drugemu prodati svojo motivacijo. Pomembno je, da jo sami povedo, sicer bodo temu nasprotovali. Če vas nekdo zavrne, je to zato, ker ste nekaj dejali. Namesto tega postavite pet vprašanj, nato povzemite, kar je ta oseba rekla. Dodajte svojo pomoč, njegove besede pa vgradite v povedano. Če pa ne dobite relevantnih odgovorov na osnovna vprašanja, odnehajte. Potrebni so ljudje,

v katerih gori ogenj! Takega, ki je mlačen, ne potrebujete, teh je namreč ogromno.«

Seveda je Allan Pease izvedel tudi mini tečaj govorice telesa – prikaz lastnega čustvenega stanja. »Opazujte, kaj govorijo znaki, in s tem lahko v dani situaciji ugotovite, na kaj misli oseba. To ima izreden pomen v prepričevanju iz oči v oči.« Izvedeli smo, da prekrizane roke pomenijo samonadzor, če je roka pred ustni, pomeni, da govornik nekaj prikriva, prikimavanje pa izdaja aktivno pozornost.

»Iščite znake agresivnosti ali prijateljstva – to se zgodi ob vsakem srečanju, tudi v živalskem svetu. Na nasmeh pa vsak odgovori z nasmehom: to ustvari resnično dobro voljo tudi takrat, ko je bilo izvirno namenjeno afirmaciji.«

Nato smo dobili še znanstveno razlago za to, kar iz izkušenj vemo vsi: ženske in moški gledajo različno na situacije, njihovi možgani imajo različne sposobnosti. Ženske uspešneje berejo mimiko, obenem lahko tudi govorijo, na njihovem obrazu pa se odraža, kar bo povedano. Moški radi razmišljajo o ničemer, a jim ni po godu, če od njih zahtevajo branje misli. Ali govorijo ali poslušajo, neradi mešajo to dvoje. Medtem ko ženske izgovorijo 20 do 24 tisoč besed na dan, jih moški v najboljšem primeru 11 tisoč. Obenem je Pease poudaril: stereotipi veljajo le za tri od petih ljudi, pri četrtem stvar že šepa, eden pa je izrazito drugačen. Tako ima denimo ena od petih žensk moške možgane, in obratno.

»Resnična kazen za moškega ni 'spal boš na kavču', ampak 'govori o svojih čustvih',« nas je ob odhodu nasmejal pisatelj uspešnic.

PREDAVATELJ

Allan Pease je najbolj priljubljen pisatelj Avstralije. Njegovih 17 uspešnic je izšlo v 26 milijonih izdajah. Pease je predaval že v 66 državah, bil je vodja prodaje življenjskih zavarovanj v posredniški družbi v Nemčiji, uradni vodja usposabljanja managerjev, zdaj pa vodi svojo lastno šolo.



Gostitelja prireditve sta bila soaring managerja **Vesna in Siniša Kuzmanović**, ki sta se v posel vključila kot uporabnika izdelkov, a kmalu opazila velike uspehe drugih in spoznala možnosti, ki se skrivajo v mreženju. S FLP sta prepotovala vso Evropo, preobrnila svoje življenje in življenje družine ter nameravata tudi ostati v tem poslu – Forever!

Vodja FLP Srbije manager **dr. Branislav Rajić** je poročal o najnovejših dogodkih našega podjetja. Podjetje zelo skrbno opazuje utrip trga, v skladu s tem bo začel nove motivacijske programe oziroma bo poenostavil potek poslovanja. Naša najnovejša stimulacija je program London vabi, ki nam omogoča, da postanemo udeleženci naslednjega globalnega srečanja Forever.

SUCCESS DAY

BEOGRAD, 29. SEPTEMBER 2013.

NA JESENSKEM DNEVU USPEHA V BEOGRADU SO SE ZNOVA LAHKO SREČALI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI SRBIJE IN OKOLIŠKIH DRŽAV.



Hrana je graditelj vseh naših celic, gonilna sila našega telesa. Toda v nasprotju z našimi predniki (ki so jedli surovo hrano) najpogosteje uživamo predelano hrano. V naravi poznamo številne rastline, ki imajo pozitivni učinek na človekov organizem, ena najkoristnejših pa je zagotovo aloja. »Nismo to, kar jemo, ampak kar iz tega absorbiramo,« je poudarila managerka **dr. Jelena Vujašin**. Mislimo na prihodnosti, na zdravo in kakovostno življenje.

Navadno laže sprejemamo odločitve, če je kdo pred nami že doživel podobno izkušnjo. V vsakdanu odpirajo novo poglavje poročila uporabnikov o kakovosti in učinkovitosti izdelkov FLP. Veliko poguma je treba imeti, da stopiš na oder in vsem zbranim predstaviš svoje izkušnje in težave, vendar vse postane veliko lažje, če je nagrada, ki temu sledi, ohrabrujoče ploskanje. Tokrat je ta programski del zelo strokovno vodila **dr. Sonja Jović**.

Na odru Sindikalnega doma smo nato pozdravil naše novopečene supervisorje in assistant managerje ter jim zaželeli veliko uspeha na njihovi nadaljnji poti.

Ansambel **Garavi sokak** je postal skoraj že del zgodovine FLP, saj je napisal tudi himno aloje. Glasbenikom se zahvaljujemo za izjemno vzdušje in upamo, da bodo tudi v prihodnje redni gostje naših srečanj.

Tema predavanja senior managerke **Olge Ugrenović** je bila uporaba marketinškega načrta kot osnovnega modela za vstop v podjetniško sfero, vse z vidika distributerja. Zanimivo je bilo slišati recepte za uspeh, ki so pripomogli k uspehu pred kratkim uvrščenih distributerjev FLP. Uspeh je mogoč, vendar je treba dan za dnem delo opravljati marljivo in odgovorno, tako da zberemo okoli sebe najboljše ljudi in si izoblikujemo najboljšo ekipo.

Naša najuspešnejša distributerja v kategoriji 60 cc in iz Kluba osvajalcev sta bila **Suzana Radić in Vitomir Nešić**.



Na odru smo pozdravili sodelavce, ki so si s svojim delom pridobili pravico do udeležbe na prestižnem izobraževalnem vikendu naše regije, na Holiday Rallyju v Opatiji. Želimo jim, da se s te izjemne prireditve vrnejo z nepozabnimi spomini in z novimi izzivi.

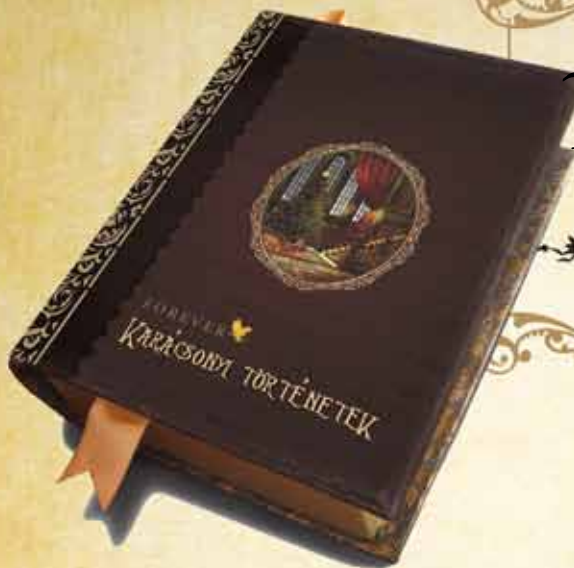
Narediti moramo odločen korak naprej in izkoristiti priložnost, da delamo v svetovno velikem podjetju. Pojem svetovno velikem moramo razumeti dobesedno: v FLP-jevo mrežo spada 150 držav, podjetje nima kreditov, ima odličen marketinški načrt, poleg tega ima v svojih rokah vse faze proizvodnje svojih izdelkov, od nasadov prek najsodobnejših predelovalnih enot do distribucije na svetovne trge. Podjetje FLP nam nikoli ni bilo bliže, nam je sporočil soaring manager **Boro Ostojić**.

Eden najpomembnejših korakov marketinškega načrta našega podjetja je položaj assistant supervisorja. To dokazuje, da so naši sodelavci kot distributerji pripravljeni na gradnjo svoje lastne ekipe, vse to z možnostjo doseganja neomejenih poslovnih rezultatov. Čestitamo novopečenim orlom in jim obenem želimo, da se zelo kratek čas zadržijo na trenutnem mestu in da bi se čim hitreje dvignili. FLP je najboljšo sredstvo za ustvarjanje bogastva in za uresničitev življenjskih ciljev. Omogoča, da dosegate dohodke, ki so sorazmerni vložnemu delu, in da bo vaša pokojnina zagotovljena. Eden najzanesljivejših sredstev za začetek posla je paket Touch of Forever: v tej kartonski škatli lahko nosite s seboj svoje podjetje. Osredotočite se na svoje rutinske naloge z osebno aktivnostjo in s priporočili paketa Touch! Naučite svoje sodelavce, naj delajo tako kakor vi, tako boste zlahka prišli do prvega dohodka v Foreverju, do prvega zneska 1000 evrov na mesec, nam je sporočil veliki mojster dela v FLP, diamantni manager **Stevan Lomjanski**. Čestitamo in dobrodošli v roku uspešnih!

Naše naslednje srečanje bo 24. novembra 2013, ko bomo praznovali 13. obletnico obstoja podjetja na srbskem trgu.

Dr. Branislav Rajić,
direktor
Forever Living Products, d. o. o., Beograd





FOREVERJEV BOŽIČ



*Fleur de Jouvence (337)
+ darilo: velika luksuzna torbica
Sonya Skin Care Kit (282)
ali Aroma SPA (285)
+ darilo: luksuzna darilna škatlica*

Sijajni božič: Trnuljčica

*340 Firming Day Lotion
343 Aloe Activator
+ darilo: majhna torbica*



Zapeljiv božič: Sneguljčica

*61 Aloe Vera Gelly
51 Aloe Propolis Creme
238 Forever Aloe Scrub
+ darilo: majhna torbica*



Bleščeči božič: Zlatolaska

*349 Sonya Hydrate Shampoo
350 Sonya Hydrate Conditioner
+ darilo: majhna torbica*



Galantni božič: Galantni princ

*374 Vitolize Men
70 Gentleman's Pride
+ darilo: majhna torbica*



Bleščeči božič: Zlatolaska

*349 Sonya Hydrate Shampoo
350 Sonya Hydrate Conditioner
+ darilo: majhna torbica*



Čarobni božič: Pepelka

*375 Vitolize Women
288 Relaxation Massage Lotion
+ darilo: majhna torbica*

Vznemirljivi božič:

Peter Pan

*319 Aloe Sunscreen Spray
63 Aloe Moisturizing Lotion
22 Aloe Lips
64 Aloe Heat Lotion
+ darilo: majhna torbica*



ŽELIMO VAM PREKRASEN, PRAVLJIČNI BOŽIČ!



FOREVER



RAVEN MANAGERJA SO DOSEGLI



**Mónika Farkas Zubikné
in Pál Zubik**
(sponzor: Lászlóné Farkas)

*"Uspeh je le skupek vztrajnosti in
učenja iz lastnih napak."*



Silvia Bubić in Ivan Bubić
(sponzorja: Manda Korenić in Ecio Korenić)

*Izberite delo ki ga imate radi in vam nikoli
več ne bo treba delati!" -*

Konfucij

*„Končno imava "delo" ki ga lahko
opravljava skupaj in z užitkom, poleg tega
pa nam daje nove cilje!"*



RAVEN ASSISTANT MANAGERJA SO DOSEGLI

Budavári Gergely
Čolić Marina
& Čolić Nedjeljko
Kiss Gergely
& Kántor Brigitta
Kocsispéter Károly
& Kocsispéterné Szemes Ágnes



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Burzán János & Burzánné Hitra Melinda
Duck Péter
Ferge Katalin
Gulkai Tibor
Lisica Sanja
Pataki Péter
Rakonjac Ivanka & Rakonjac Dragi
Sári Réka
Simonics Erik

Stojanović Milena & Stojanović Aleksandar
Szabó Zoltán
Tallérné Baranyay Ildikó & Tallér Gábor
Tóth Gábor
Tóth Dóra
Ujházi Bálint
Varsics Tímea
Vojvodić Milica
Zubik Pál



ZMAGOVALCI PROGRAMA ZA SPodbujanJE NAKUPA OSEBNEGA VTOMOBILA

1. RAVEN

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Budai-Schwarz Éva
Marija Buruš & Boško Buruš
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Ferenc László & Dr. Kézsmárki Virág
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Vladimir Jakupak & Nevenka Jakupak
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
Manda Korenić & Ecio Korenić
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya
Mázás József
Mentesné Tauber Anna & Mentés Gábor
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Vaselić Njegovanović
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Dr. Szénai László & Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
József Zore

Zsidai Renáta

2. RAVEN

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
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
Halmi István & Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski
Dr. Miliesz Sándor
Szabó József
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea

CONQUISTADOR CLUB

09. 2013. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK



MADŽARSKA

1. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
2. Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
3. Szolnoki Mónika
4. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
5. Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
6. Dékány Mónika
7. Orbán Tamás
8. Tóth János
9. Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál
10. Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya



SRBIJA, MONTENEGRO

1. Vitomir Nešić & Suzana Radić
2. Miodrag Živić & Gordana Živić
3. Slavica Stevanović
4. Dragana Marić



HRVAŠKA

1. Andrea Žantev
2. Manda Korenić & Ecio Korenić
3. Stjepan Beloša & Snježana Beloša
4. Alen Lipovac & Dolores Lipovac



SLOVENIJA

1. Tomislav Brumec & Andreja Brumec

60 CC+

09. 2013 UVRŠČENI

Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
 Nešić Vitomir & Radić Suzana
 Žantev Andrea
 Lopiczné Lenkó Orsolya & Lopicz Tibor
 Korenić Manda & Korenić Ecio
 Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
 Szolnoki Mónika
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
 Varga Róbert & Varga-Hortobágyi Tímea
 Dékány Mónika
 Orbán Tamás
 Beloša Stjepan & Beloša Snježana
 Tóth János
 Dobai Lászlóné & Dobai László
 Brumec Tomislav & Brumec Andreja
 Bubić Silvia & Bubić Ivan
 Zubikné Farkas Mónika & Zubik Pál
 Rajnai Éva & Grausz András
 Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya
 Dr. Fábián Mária
 Keneseiné Szűcs Annamária
 Dr. Rokonay Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter
 Hajcsik Tünde & Láng András
 Lipovac Alen & Lipovac Dolores

SLOVENIJA

LETO 2013 SE ŠE ZDALEČ NI KONČALO, A KO SE LETO POČASI BLIŽA KONCU IN V DALJAVI ŽE VIDIMO PRVE OBRISSE ZARJE NOVEGA LETA, SE OBIČAJNO ZA TRENUTEK USTAVIMO IN POGLEDAMO, KAJ VSE NAM JE TO LETO PRINESLO.

JE AKTIVNA!

Dan uspeha, Ljubljana, 18. maja 2013

Na lep pomladni dan smo se nasmejanih obrazov in dobre volje zbrali na Dnevu uspeha v hotelu Mons v Ljubljani. Lepo je bilo videti toliko ljudi, ki so polni pričakovanja in odprti za novo znanje. Ta dan je bil namenjen skupemu učenju, izmenjavi mnenj in priznanju uspehov.

V uvodnem delu je navzoče pozdravil regionalni direktor **Andrej Kepe**, ki je predstavil aktualne dogodke in vse spodbudil, da ne smemo biti zadovoljni zgolj z dobrim delom, ampak moramo težiti k lastni odličnosti. Ogledali smo si predstavitev novih izdelkov, ki smo jih do danes že dobro spoznali – FAB X, Forever Daily in novi Forever Calcium.

Kmalu sta vajeti prevzela tokratna voditelja managerja **Ana in Božidar Cvijanovič**, ki sta zelo uspešno vodila celotni program. Managerka **Karmen Fürst, dr. med.**, nas je s svojo strokovnostjo popeljala v svet probiotikov. Lahko smo si odkrito priznali, da tega področja nismo dovolj dobro poznali. In ponovno smo prejeli potrditev, da spadajo naši izdelki v sam vrh.

Senior managerka **Rinalda Iskra**, ki uspešno nadgrajuje že dosežene rezultate, nam je na preprost in učinkovit način predstavila vedno aktualno temo – pravila MLM. Nekateri so ob tej temi izvedeli veliko novega. Drugi so imeli možnost, da osvežijo svoje znanje oziroma da stvar pogledajo z drugega zornega kota. V nadaljevanju sta manager **Marko Smiljanič in Majda Koglot** predstavila svoji FLP-poti, po kateri uspešno hodita. Vsi smo si zapomnili besede gospoda Smiljaniča: »Kdor hoče – ta zmore!«

Če spremenite mišljenje o sebi, se vam bo življenje spremenilo. Katero žabo morate poljubiti, da boste dosegli, kar si želite? To so bile besede vedno energične in sproščene senior managerke **Jožice Arbeiter**. Poljubi žabo je bil naslov predavanja, ki je pritegnil svojo našo pozornost in nas motiviral.

Po podelitvi značk in glasbenem premoru smo skočili na Havaje. Natančneje, tja so nas popeljali udeleženci letošnjega Global Rallyja, safirna managerja **Tomislav in Andreja Brumec** ter senior managerka **Jožica Zore**. V prijetnem vzdušju je bila vsa dvorana navdušena nad tem edinstvenim dogodkom in doživetjem.





Dan Sonya, 6. aprila, 15. junija, 21. septembra 2013

V FLP Slovenija smo letos organizirali tudi tri dneve Sonya. Prva dva dogodka, ki sta potekala v Hotelu Mons aprila in juniju, je vodila soaring managerka **Sonja Jurovič**, ki nas je s svojo sproščenostjo in strokovnostjo popeljala skozi uporabo FLP-jevih izdelkov za nego telesa in obraza. Zanimanje je bilo res veliko in pridobljeno znanje bo številnim koristilo na svoji poti k odličnosti Forever. Nedavni dan Sonya septembra pa je vodila safirna managerka **Andreja Brumec**. Rdeča nit tokratnega dogodka je bilo ličenje z novo kozmetiko Flawless by Sonya. Odločili smo se, da nove izdelke še bolj približamo udeležencem, zaradi česar je bil celoten dogodek zelo interaktiven, odziv pa izjemno pozitiven – v pravem slogu Forever.

FAB party, 6. septembra



Iskren Foreverjev nasmeh in prijeten pogovor v odlični družbi. To je bilo glavno vodilo za udeležence FAB partyja, ki je bil organiziran septembra. V prijetnem vzdušju smo se foreverjevci družili ob odličnih koktajlih FAB, dobri glasbi in številnih animacijah. Nikakor ne gre spregledati energije, ki nas povezuje, in čeprav ima vsak svojo zgodbo, imamo tudi vsi eno skupno – to je FOREVER.

Naprej, Forever! Se vidimo na Dnevu uspeha v Ljubljani 23. novembra ob 14. uri.





Dajte vse od sebe!

Prišli smo do zadnjega dela kvalifikacijskega obdobja.

Dajte vse od sebe, dosežite svoj cilj in poberite največ nagrad v Londonu.

www.foreverglobalrally.com

2014
GLOBAL RALLY
LONDON
27 APRIL - 5 MAY



FOREVER

BERKICS MIKLÓS FOREVER DIAMOND TRAINING

REGIONAL SEMINAR



DR. SÁNDOR MILESZ
državni direktor



JAN MARY IN
GEORGETTE JULIEN LUREL
diamantna managerja



SMILJAN MORI
avtor, svetovalec



ATTILA GIDÓFALVI
IN KATI GIDÓFALVI
diamantna managerja



VERONIKA LOMJANSKI
IN STEVAN LOMJANSKI
diamantna managerja

15. IN 16. FEBRUARJA 2014 DVORANA SYMA MIKLÓS BERKICS
diamantni manager

BODITE TUDI VI UDELEŽENCI USPOSABLJANJA, KI VAM BO DALO VELIKO FANTASTIČNE
ENERGIJE, MOTIVACIJE IN ZNANJA.

Dvorana Syma | 146 Budapest, Dózsa György út 1
Vstopnice za 10.000 Ft/35 EUR za oba dneva so v predprodaji v prodajnih skladiščih FLP.
Pridržujemo si pravico do spremembe programa.



Tu delamo le DOBRE STVARI

ZDRAVNICA JE POSTALA, KER JE ŽELELA POMAGATI LJUDEM. KAJ RES POMENI POMAGATI DRUGIM, JE NIKOLETT DÓSA, KI JE GRADNJO MREŽE ZAČELA S SOPROGOM, SPOZNALA ŠELE V FLP-JU, KJER DANES ŽE SAMA VODI SVOJO SKUPINO NOVIM USPEHOM NAPROTI.

Sponzor: József Márkus

Višja linija: dr. Ilona Juronics in Géza Varga, dr. Terézia Samu in András Bruckner, Ágnes Krizsó, József Szabó

Oba sta začela kot zdravnik, ste pa ena redkih, ki je kar hitro preklopila na 'službo Forever'.

Odraščala sem v Szegedu, kjer sem končala univerzo, delati pa sem začela v Szolnoku. Mrežo sva začela graditi zaradi stranskega zaslužka v neznanem mestu kot zdravnik začelnika s tremi majhnimi otroki. Ne glede na vse to sem čez leto dni sklenila, da se želim ukvarjati le s tem: pustila sem službo zdravnice. Odločitev je bila težka, zdravnica sem postala, da bi pomagala ljudem, vendar v običajni praksi nisem čutila tiste prave učinkovitosti. Ljudje so prihajali k meni kot po tekočem traku, nisem vedela, kaj se z njimi zgodi pozneje, ali so ozdraveli ali ne ... Obenem sem imela tudi premalo časa za svoje otroke in sodelavce, da bi se lahko držala obljub, ki sem jih dala.

Kako so se ti odnosi spremenili po tej odločitvi?

Pozorna sem, da sem ves čas dosegljiva vsem: ohranjam stike, da bi prišla do povratnih informacij. V veliko pomoč nam je, da nam stoji ob strani verodostojno podjetje oziram da lahko ljudem govorim enako iz leta v leto. Če zastopam Forever po pravilih stroke, lahko v vsakem primeru govorim resnico. Nikjer drugje nisem zasledila česa takšnega.

Kaj kot strokovnjakinja menite o izdelkih?

Fantastični so, dobro delujejo in so vredni zaupanja. Na nekaj pa moramo biti pozorni: ne zaletavajmo se, naj res vsak dobi, kar mu lahko pomaga in kar zares potrebuje. Čeprav je res tudi to, da niso škodljivi, tu delamo le dobre stvari.

Kakšne odzive dobivate?

Vesela sem, ko me uporabniki pohvalijo, ker sem jim pomagala, še lepše pa je, ko se v očeh sodelavcev prižge ogenj, imajo neko vizijo, začnejo verjeti vase, doživljajo uspehe in so tudi finančno preskrbljeni. Če jim uspe priti na oder in me tam omenijo, mi je zelo toplo pri srcu.

Poleg vrhunskih uspehov je marsikateri vaš sodelavec le uporabnik izdelkov.

Uporabniki izdelkov praviloma priporočajo izdelke tudi drugim, kljub temu pa jim ne bi rekla sodelavci. Zame je sodelavec tisti, ki se udeležuje tudi prireditev. Vendar ljudi spoštujem takšne, kakršni so. Ne verjamem, da lahko koga spremenimo, pa tudi potrebe po tem ni. V osebnih pogovorih me najprej zanima, kaj drugi potrebuje, zakaj je





lahko tudi zanj koristno, da se ukvarja s Forever. Če koga zanima posel, seveda nadaljujemo skupaj, če pa le izdelki, mu ne bom vsiljevala ničesar drugega.

Kakšno rast zagotavlja ta nekako zadržan slog gradnje posla?

Počasnejšo rast kot pri tistih, ki so v 14 letih postali vodilni tudi na svetovni ravni. Vendar je tisto, kar sem zgradila, stabilno in deluje. Takoj na začetku smo dodobra spoznali izdelke, Teca Samu pa nam je zelo jasno razložila, komu, kaj in kako priporočati. Velik je delež tistih uporabnikov, ki se vračajo, že 14 let naša družina s tremi otroci živi prav zahvaljujoč njim. To je dokaz, da lahko tudi posel, ki se razvija počasi, zagotovi varno in dostojno življenje. Obenem sem ves čas vedela, da sem sposobna veliko večjih stvari, kot sem jih dosegla do zdaj.

Kaj je manjkalo?

Samozaupanje. Dolgo nisem verjela vase, vendar so me sponzorji ves čas spodbujali. Tako mi je lani uspelo doseči uvrstitev na raven senior eagle in čutim, kot da se posel komaj zdaj zares začne. Veliko je takih, ki začnejo v tem poslu, pa ostanejo vkopani na mestu. Želela bi jim pokazati, da se lahko z eno samo odločitvijo stvari spreobrnejo in začnejo rasti.

Kaj je poleg značke senior eagle še bilo treba narediti za spremembo?

Udeležiti se ogromno prireditev, prebrati veliko knjig, opazovati druge, iz vsega je bilo razvidno, da lahko uresničim, kar sem si zamislila. Zaman poslušamo na predavanjih in beremo knjige, če uspešne ljudi opazujemo od zunaj: ne uspe nam uporabiti slišanege.

Morda je prednost tudi v tem, kako ste krenili, saj lažje razumete ljudi podobnega značaja.

Gotovo, vendar mi je jasno tudi to, da mora vsak delati sam pri sebi in nikoli ne moremo vnaprej vedeti, kako dolgo bo to trajalo.

Govorite, kot da niste poslovna ženska, ampak psihologinja ...

Vedno me je zanimalo, kaj drugi mislijo. Imam določen čut: začutim, kaj se odvija v duši nekoga, in če to lahko zgrabim, bo ta človek moj. Mogoče bo šlo počasi, a zagotovo bo imel posel. Če pa ni skupnega tona, vibracije, se lahko obmetavamo s številkami, vendar posla tam ne bo.

Kakšni ljudje so v vaši skupini?

Že več let sem gradila mrežo, nakar sem po eni predstavitvi opazovala skupino in presenečeno ugotovila, da so vsi starejši od mene. Bila sem ganjena, da so mi verjeli, me sprejeli. Delam z majhno skupinico, a vsi so dobri ljudje, ki vedo, da nekam pripadajo. Danes so tu že mlajši, starejši, moški, ženske, nižje in višje izobraženi: popolnoma različni ljudje.

Trenutni najpomembnejši cilji?

V London želim z uvrstitvijo, tudi zdaj bom dosegla raven senior eagle, in obljubila sem, da bom v Antalyo prišla že z višjo stopnjo, kot soaring.

Kje se še morate razvijati?

Moram se posvetiti iskanju novih ljudi, saj bo to prineslo napredek tako meni kot drugim. Moj cilj je na prireditve pripeljati čim več oseb, saj mi je jasno, da o tem poslu ni dovolj govoriti le ob pitju kave, prireditve so tiste, ki resnično prepričajo.

Ste imeli kdaj kandidata, ki so ga prav prireditve odvrnile od posla?

Seveda, ampak nič zato, kmalu je postalo jasno, da ta posel ni zanj. V začetku sem tudi sama sedela na prireditvah popolnoma zaprta, potem pa me je prepričalo predavanje Emila Tonka. Tudi pred tem so naju stalno vabili na različne prireditve, vendar je bila prav ta tista, po kateri sva sklenila začeti graditi posel. Seveda pa je bila potrebna tudi vztrajnost najinih sponzorjev.

Ali ste tudi vi tako potrpežljivi? Čakate na ljudi?

Še preveč, preveč razumevajoča sem. Ohranjam stike,



mogoče dozoriijo, a resnica je, da iz takih ne bodo nastali diamanti. To je dovolj, da se da preživeti, vendar se uspehi ne rodijo iz takšnih navez.

Dolgo časa ste bili malodušni. Ste danes zadovoljni?

Zdaj sem. Dolgo sem bila nezadovoljna, da sem dosegla le toliko do zdaj. Pred nekaj meseci pa sem prvič dejala, da sem ponosna na to. Moramo znati biti ponosni na svoje dosedanje dosežke. Pomembno je tudi, da napredek opazimo pri sebi in se ne primerjamo z drugimi.

Na katerem področju se morate še razvijati?

Sponsoriranje navzgor bi moralo pri meni postati rutinsko, pogumno bi morala nagovoriti tudi tiste, ki jih v vsakdanjem življenju visoko cenim in spoštujem, saj so sposobni zgraditi velik posel. Ne gre zato, da bi tekmovala z drugimi, zame je pomembno začutiti, da sem tudi tega sposobna.

Kateri so bili najboljši trenutki v preteklih 14 letih?

Sodelovanje na prvem avtomobilskem programu, uvrstitev na raven seniorja, ko sem opazila znesek na profitnem čeku in si rekla: Da, splačalo se je! Čudno, vendar je tu velike stvari vedno lažje narediti iz zaleta, teže pa je, ko delamo manj.

Katere so najpogostejše težave začetnikov?

Najteže je začeti sanjati in si postavljati cilje. Za to pridejo prav predstavitve, kjer opazijo, da je tudi drugim uspelo. Tisti, ki se ne more rešiti starih miselnih vzorcev in razmišljanje postaviti na nove temelje, bo imel težave. Seveda je lažje vedno iskati krivce v okoliščinah in pričakovati, da bo kdo drug rešil naše težave, vendar to ne vodi nikamor. Tu bodo napredovali tisti, ki so sposobni spremeniti sebe.

Medtem so otroci odrasli ... S čim se ukvarjajo?

Stari so 17, 18 in 20 let, šolajo se in že do zdaj so videli več sveta, kot sem ga sama v odrasli dobi. Starejši sin je na višji šoli za marketing, a si želi biti v FLP-ju, kar je zame največje priznanje. Nekoč se je nenadoma pojavil in rekel: »Mama, rad bi delal to, kar ti!« Zelo dobro mi je delo, saj sem vedno

imela za notranji cilj, da bi postala vzor svojim otrokom, da so lahko ponosni na svojo mamo. Obe mlajši deklici že ponujata izdelke v šoli, so že običajen del njihovega življenja, srednja je že pri petih letih starosti dejala, da bo postala diamant. Pa nisem mati, ki bi kaj vsiljevala, tako kot tudi pri sodelavcih verjamem, da bo vsak sam našel tisto, kar ga naredi posebnega.

Če opazujemo kakovost življenja – kam vas je pripeljal Forever?

Ko sem začela v tem poslu, sem po osmih do devetih urah v ambulanti začela dežurati, potem šla v jaslice ali vrtec po otroke, nato izvajala predstavitve izdelkov, medtem ko so najini sponzorji živeli 300 kilometrov od nas. Ni bilo lahko, vendar sem dosegla, da se danes otroci šolajo, kar ni tako preprosto, saj ne poznam veliko ločenih staršev s tremi otroki, ki lahko vpišejo otroke na šolo, ki si jo želijo. Nismo domišljivi, ni nam pomembna zunanost, nimamo velike hiše in luksuznega avtomobila, imamo pa vse, kar potrebujemo.

Ko se je včlanil vaš sin, kakšen nasvet ste mu dali?

Morda se sliši samovšečno, vendar sem mu rekla le, naj posluša svojega sponzorja, ga drži za roko in dela, kar mu reče. Ko sem bila sama na začetku posla, sem vedela le eno: tisti, ki smo se jim priključili, imajo že 25 točk, prav tako s tremi otroki. Če so oni zmogli, bomo tudi mi – sem si mislila – in si obljubila, da jih bom poslušala.

Ste tudi vi lahko tako odločni, kot so bili vajini sponzorji z vama?

Vedno imam idejo, kaj naj delajo sodelavci, vendar mi pogosto ne prisluhnejo in imajo največ težav prav zaradi tega, ker delajo z lastno glavo, se zaletavajo v zid, potem pa seveda ne pridejo več nazaj. Poskušajo delati samostojno v takem poklicu, v katerem nimajo izkušenj, potem pa ugotovijo, da ne deluje. Ampak nič zato, saj so na pravem mestu tisti, ki so ostali. Zelo sem ponosna na svojo skupino, ker so dobri ljudje, od tod naprej pa je sprejemljivo tudi, če se bo nekdo moral leta učiti, da bi zares napredoval. Medtem pa se počutijo dobro v tem, kar delajo – zame je tudi to vrednota.

lifestyle

Živiljenjski slog



DOUG LARSON MENI, DA BI SE PRIČAKOVANA ŽIVLJENJSKA DOBA SKOKOVITO PODALJŠALA, ČE BI ZELENJAVA TAKO PRIJETNO DIŠALA KAKOR SLANINA.

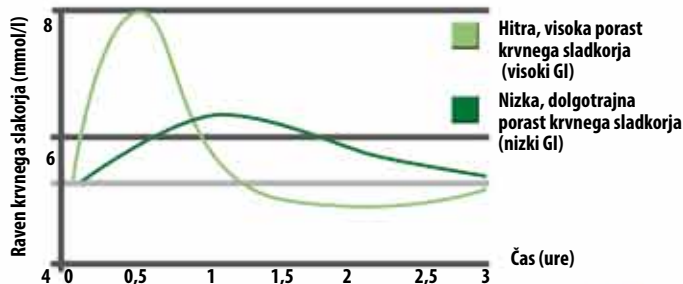
Sladkorna bolezen v otroški in odrasli dobi 2.del

Zelo pomemben del načina življenja je prehrana. Z njo vnašamo v telo živila, medtem ko z ustreznim izborom surovin in proizvodnje hranimo svoj organizem. Cilj je vnos energije glede na starost in fizično aktivnost, ki zagotavlja najprimernejšo telesno težo. Pomembno je uživati ogljikove hidrate, ki le v manjši meri dvigajo raven krvnega sladkorja in inzulina, imajo nizek glikemični indeks in pomenijo nizko glikemično obremenitev. Ne pozabimo pa tudi na globokomorske ribe in olivno olje, ki vsebujejo večkratno nenasičene maščobe omega 3 in omega 9, oziroma na beljakovine z majhno vsebnostjo maščob, nemastno meso in perutnino. Seveda je to primerno za vse ljudi, ne le sladkorne bolnike.

Glikemični indeks (GI) pokaže, v kolikšni meri določena hrana pri absorpciji poveča raven krvnega sladkorja in inzulina, **glikemična obremenitev (GL)** pa pokaže, kolikšno skupno obremenitev s sladkorjem pomeni za organizem uživanje določene hrane, v kolikšni meri bo torej porast ravni krvnega sladkorja in inzulina dolgotrajna. Mogoče je, da bo GI določene hrane visok (povzroči dvig ravni krvnega sladkorja in inzulina), vendar če je ta vpliv le kratkotrajen, je lahko GL nizek, kot je

v primeru lubenice. Lahko sta obe vrednosti visoki oziroma poraba hrane dolgo časa zagotavlja visoko raven inzulina, kot v primeru krompirja.

Glikemijska reakcija pri zdravih odraslih



Ti dve značilnosti ne kažeta vedno na dejanski učinek prehranske snovi. **Fruktoza**, ki ima nizek glikemični indeks, na dolgi rok povzroča inzulinsko rezistenco. GI **mleka** in mlečnih izdelkov (z izjemo nekaterih sirov) ni previsok, pa kljub temu povzročajo veliko izločanje inzulina.



	GI	ŽIVILO	
	zelo visok	90-100%	grozdni sladkor, maltoza, med, sladke osvežilne pijače, žitni, koruzni in riževi kosmiči
	visok	70-90%	(pesni ali trstični) sladkor, pekovsko pecivo iz bele moke in kuhane testenine, grozdje, mlečni riž
	srednje visok	50-70%	koruza, kuhan riž, banane, nesladkan sadni sok
	nizek	30-50% pod 30%	mleko, jogurt, kefir, večina domačega sadja, špageti in makaroni iz pšenice durum fižol, leča, orehi, lešniki, redkev, paprika, paradižnik, fruktoza, ksilit

Na te vrednosti vpliva tudi način priprave jedi. Vrednost GI se poveča z vsakim kuhanjem, ki poškoduje stene rastlinskih celic, denimo z intenzivnim kuhanjem, mešanjem, drobljenjem, ribanjem. Vrednost GI povečuje tudi raztapljanje v vodi (osvežilne pijače, sladkan čaj). Zmanjšuje pa ga blaga priprava hrane, denimo dušenje, ter beljakovine v hrani ali skupaj s hrano zaužite beljakovine, maščobe (denimo sladoled) in vlaknine (na primer solata).

Strokovne smernice priporočajo sredozemsko dieto, v kateri poleg zelenjave in sadja z visoko vsebnostjo vlaknin vir ogljikovih hidratov pomeni pekovsko pecivo iz polnovredne moke. Glutenska različica in različica sredozemske diete brez laktoze je paleolitska dieta, ki prepoveduje uživanje krompirja, saj ima visoko vsebnost škroba, in stročnic (fižol, leča). O njihovem učinku na ohranjanje zdravja, o preprečevanju bolezni in zdravilnem vplivu lahko preberemo v članku v treh delih avtorice dr. Terézie Samu v septembrsko-oktobrsko-novembrski številki 2012 časnika Forever. Paleodietna je brez dvoma učinkovita pri sladkorni bolezni tipa 2. Vendar je treba poudariti, da od te diete ne moremo pričakovati zdravljenja sladkorne bolezni tipa 1. Tisti, ki pri sladkorni bolezni tipa 1 opustijo inzulin, ki ga predlaga zdravnik, in se naslanjajo zgolj na paleolitsko dieto, ogrožajo življenje svojega otroka.

Prehranska piramida, ki jo je že leta 2008 izdala harvardska univerza, pomeni zdravo prehrano in poleg vsakdanje količine vnosa vitaminov predlaga tudi vsakodnevno gibanje ter premislek o prehrani, podrobneje predstavljeni zgoraj. Tako tudi pri preprečevanju civilizacijskih in sladkorne bolezni ter dietnega zdravljenja ne smejo izostati prehranska dopolnila, saj je eden od ciljev diete, da pomanjkanje ene ali več hranilnih snovi ne sme zavirati ozdravitve. Pripravki iz naravnih virov, razvitih na znanstvenih podlagah, nadomeščajo hranilne snovi, ki jih primanjkuje v živilih.

»Vitamin je snov, ki povzroča bolezen le, če ga ne zaužijemo.«

(Albert Szent-Györgyi)

Aktivni vitamin D varuje organizem pred nastankom avtoimunskih bolezni (1tDM), pomembno vlogo pa ima tudi pri boju zoper debelost (2tDM). Če ga primanjkuje, se zmanjša izločanje inzulina v celicah β trebušne slinavke.

Posamezne črevesne bakterije (Firmi-cutes) povečujejo absorpcijo maščob iz živil in omogočajo, da organizem odvzame več kalorij iz živila z enako vsebnostjo energije. Večje pridobivanje energije iz živilskih vlaken, ki so za normalno bakterijsko floro neprebavljive, povzročata bolezensko povečanje ravni krvnega sladkorja in povečano proizvodnjo trigliceridov (TG) v jetrih. Zaradi tega se povečuje telesna teža in inzulinska rezistenca. Torej ne le zaradi zaščite imunskega sistema, ampak tudi zaradi ohranjanja primerne telesne teže in preprečevanja sladkorne bolezni je pomembno, da najmanj dvakrat na leto izboljšamo in uravnesimo našo črevesno floro z različnimi probiotiki. Ti vsebujejo koristne črevesne bakterije, ki se ne poškodujejo pri prehodu skozi želodčni in črevesni sistem in dejansko učinkujejo v debelem črevesju. Za naselitev in razmnoževanje bakterij so potrebna tudi probiotična vlakna – za to pa je izjemno primerna aloja. Številne, biološko pomembne učinkovine, ki jih vsebuje, podobno kot pri drugih celicah hranijo celice β , ki proizvajajo inzulin, ta pa lahko pomaga pri njihovi ohranitvi.

Maščobne kisline omega 3 so posebne večkratno nenasičene maščobne kisline. V naravi poznamo deset tipov, od katerih so pri prehrani še posebno pomembne tri: alfa-linolenska kislina (ALA), aikozapentaenojska kislina (EPA) in dokozaheksaenojska kislina (DHA). Z vidika zaščite srčno-žilnega sistema sta pomembna zadnja dva tipa. Na podlagi raziskav, ki so se začele v osemdesetih letih prejšnjega stoletja in potekajo še danes, so njihove lastnosti poznane: ustreznost založenost z EPA in DHA prispeva k ustreznemu delovanju srca, ugodno vpliva na raven maščob, ki so z vidika žilnega sistema pomembne, znižuje krvni tlak, tveganje za nastanek poapnenja žil, DHA pa je pomembna za normalno delovanje možganov in za vzdrževanje vida. Dokazano je, da zaužitje dveh do treh rib (losos, skuša, slanik, sipa) na teden, ki so bogate z maščobnimi kislinami, učinkuje tako, da zmanjšuje tveganje.

lifestyle

Krom je udeležen pri presnovi makrohranskih snovi in prispeva k vzdrževanju normalne ravni krvnega sladkorja. Garcinia Cambogia s hidroksicitronsko kislino, ki jo vsebuje, prispeva k uspešnosti diete za zmanjšanje telesne teže, za vzdrževanje normalne telesne teže in pomaga pri presnovi maščob. Smokvin kaktus s svojo vsebnostjo vlaknin prav tako prispeva k uspešnosti ustrezne diete in pomaga pri presnovi maščob ter ogljikovih hidratov. Pri uravnavanju razni krvnega sladkorja in inzulina imajo pomembno vlogo ovseni otrobi in zelena žita. Pri jedeh, ki imajo visoko vsebnost vlaknin, moramo biti vedno pozorni na to, da popijemo ustrezno količino tekočine, saj gram prehranskih vlaknin veže nase deciliter vode. Če ne pijemo dovolj tekočin, potem vlaknine vzamejo iz telesa tolikšno količino, kot jo potrebujejo.

Pri ohranjanju optimalne telesne teže so danes zelo priljubljeni hranilni praški za šejk, s katerimi nadomestimo glavni obrok. Za vzdrževanje teže si je treba izbrati takšno živilo za nadomestitev obroka, ki vsebuje potrebne vitamine in mineralne snovi. Vitamini B2, B1 in kalcij so navzoči pri procesih normalne presnove, vitamin B6 pa ima poleg tega pomembno vlogo pri normalni presnovi beljakovin in glikogena. Kot vir beljakovin si lahko izberemo tudi čiste sojine proteine. Ameriški FDA (Food and Drug Administration) meni, da zaužitje 25 gramov sojinih beljakovin na dan zmanjša tveganje za srčno-žilne bolezni.

Terpenoidi, ki jih najdemo v posameznih rastlinah, izboljšajo krvni pretok v žilah srednjega in manjšega premera in sproščajo krč žilnih sten. Ker flavonoidi učinkujejo antioksidantno, varujejo organizem pri boleznih, ki jih spremlja velik oksidativni stres, kot je sladkorna bolezen. Znana lastnost ginka je ta, da izboljša krvni obtok v organih, ki ne dobivajo dovolj krvi. Ni naključje, da je vidno učinkoviti pri izboljšanju spomina. Ginko stabilizira sposobnost prepustnosti kapilar, s čimer pomaga ledvicam pri boju zoper škodljivo praznjenje beljakovin. Obenem lahko zavira izgubo tekočine v ovojnici živčnih celic, pomaga pri prenašanju stanja pomanjkanja kisika in pri zdravljenju poškodb.

Aktivni vitamin D varuje ledvice, ki zaradi diabetesa utrpijo škodo³, in znižuje visok krvni tlak.⁴ Borovnice izboljšajo širino vidnega polja in preskrbo oči s krvjo. Lutein je ena od sestavin očesne leče in ovojnice očesnega živca. Betakaroten kot predhodna snov vitamina A pa prispeva k vzdrževanju



Dr. Mária Hoci
specialistka pediatrija,
diabetologinja
managerka

normalnega vida. Cink pomaga pri presnovi vitamina A in prispeva k ohranjanju vida. Vitamina C in E ter baker so udeleženi pri varstvu zoper oksidativni stres celic in tako ne varujejo zgolj očesnih žil, ampak tudi druge organe zoper škodljive vplive prostih radikalov.

Pri krvnem obtoku, strjevanju krvi in pri varovanju srčnega ritma sta zelo pomembni maščobni kislini omega 3 in 9. Številne raziskave kažejo na to, da zmanjšujeta tveganje za nastanek nenadne srčne smrti zaradi njunega neposrednega učinka na srčno mišico.⁵ Ker pa ju naš organizem, podobno kot pri vitaminu C, sam ne more proizvesti, je pri vsaki starosti treba vsak dan vnesti te maščobne kisline v organizem, če želimo ohraniti gladke žilne stene in nepoškodovane celične ovojnice. Česen, ki vsebuje alicin, antioksidant germanij, ki zmanjšuje vnetja, in selen, že tisočletja uporabljajo za ohranjanje zdravja, in ker varuje stene žil. Gobe šitake poleg tega, da pomagajo srčno-žilnemu sistemu, obenem sproščajo stres in zmanjšujejo tveganje za nastanek sladkorne bolezni tipa 2. Gobe maitake na drugi strani znižujejo raven krvnega sladkorja in izboljšujejo razmerje med krvnim sladkorjem ter insulinom.

Raven koencima Q10 našega organizma je v primeru srčnega popuščanja in patološke degeneracije srčne mišice dokazljivo bolezensko nizek. Za dobro delovanje srčne mišice in vladen, ki potrebuje veliko kisika, je nujno potreben mitohondrijski sistem, ki je ustrezno oskrbovan s Q10. Nadomeščanje njegovega pomanjkanja izboljša kakovost življenja in zmanjša umrljivost bolnikov, ki imajo poškodovano srce zaradi pomanjkanja kisika.⁶ Za ustrezen učinek koencima Q10 je potreben selen. Za trojico B6, B12, folna kislina pa je splošno znano, da pomaga vzdrževati raven homocisteina v optimalnem polju in s tem varuje srčno-žilni sistem organizma. Adaptogene zdravilne rastline, ki izboljšajo sposobnost premagovanja stresa, in antioksidantni vitamini prav tako pomagajo srčni mišici pri delu, naj bo zdrava ali bolna.

Pod vplivom L-arginina dušikov monoksid, ki nastane v celicah žilnih sten, sprosti gladke mišice žilnih sten, s čimer izboljša krvni obtok in krvni tlak.

Če se kaj v naravi pokvari, se zanj najde tudi zdravilo. S skrbnim izborom prehranskih dopolnil naravnega izvora in njihovim vsakodnevnim uživanjem lahko v veliki meri izboljšamo kakovost svojega življenja.

Ni nepomembno, kako bomo živeli svoje življenje in do kdaj. Želim vam veliko zdravja!

STROKOVNA LITERATURA:

1. Wacha Judit dr. A bélfőra szerepe az anyagcsere-egyensúly fenntartásában. Metabolizmus | 2012 | 10. évfolyam 5. szám
2. American Heart Association Guidelines for healthcare professionals 2011.
3. Kidney International 76 (December (2) 2009)
4. de Borst MH et al., Cross Talk Between the Renin-Angiotensin- Aldosterone System and Vitamin D-FGF-23-Klotho in CKD" J Am Soc Nephrol 2011 Aug;18 (Epub)
5. A Q10-koenzim és az omega zsírsavak szerepe a kardiovaszkuláris étrendi terápiában és prevencióban. Dr. Vági Zs. és mts. Metabolizmus, 2013. szeptember XI/4.301-305
6. Vitamin- és nyomelem-szupplementáció a kardiovaszkuláris betegségekben. Dr. Lovelics Zs. Metabolizmus, 2013. XI/3.



**DR. KATALIN PIRKHOFFER DR. SERESNÉ
DR. ENDRE SERES, SAFIRNI MANAGERJA**
V veliko veselje in čast nama je, da vam lahko priporočiva knjige. Opozoriti vas želiva na dve knjigi, ki sta imeli posebno vlogo v najinem življenju.

Csináld!



**DR. KATALIN PIRKHOFFER DR. SERESNÉ
JAMES R. SHERMAN: GET TO WORK!**

Sama sem človek dejanj. Kot internistki, družinski zdravnici in specialistki medicine dela mi je pomembno prepoznati problem, gospodariti s časom in narediti, kar je treba.

Misli knjige, ki jo priporočam, zvesto odseva naslednji navedek: »Ko so predsednika družbe General Motors Charlesa Ketteringa vprašali, zakaj namenja toliko časa načrtovanju in premišljevanju o prihodnosti, je odgovoril: Prihodnost me zanima, ker bom preostanek svojega življenja preživel v njej.«

Današnji dan je prvi dan vašega preostalega življenja. V istem trenutku jutrišnjega dne bo ta čas krajši za 24 ur. Ne dovolite, da bi vaši dnevi minevali tako, da vas vaša

dejanja ne bi peljala do zelenega cilja.

Načrtovanje in delo sta edini način, s katerim lahko dosežemo trajen in pošten uspeh. V tem je tudi skrivnost trdnega samospoštovanja, to pa je temelj sreče. Bilo bi torej nesmiselno odlašati z delom.

Začnite še danes, začnite zdaj, saj čas neustavljivo beži!

**DR. ENDRE SERES, SAFIRNI MANAGER
BRIAN TRACY: POD DO USPEHA
(MAXIMUM ACHIEVEMENT)**

V svojem 'prejšnjem življenju' sem kot specialist kirurg svoje delo opravljal z največjo zavzetostjo in predanostjo. Zame je še kako pomembno stoođstotno izpolniti vse naloge. V skladu s tem svojim pristopom sem izbral naslov uspešnice uspešnega avtorja.

Zame sta pravi zgled njegov pristop in predanost, da si vedno prizadeva za največji uspeh.

Ken Blanchard onjem pravi naslednje: »Brian Tracy resnično pozna skrivnost največje zmođljivosti. Še več, sposoben je jasno predstaviti metode in tehnike, ki zanesljivo delujejo. Jamčim vam, da bodo metode iz te knjige premaknile vaše skrite energije, ki vam bodo zagotovile uspeh.«

Draga bralci!

Prebirajte to knjigo, in če boste zastali na svoji poti, vam bodo besede Briana Tracyja dale novih moči, da bi svoje delo opravljali z največjo zmođljivostjo.



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 generalna uprava Budimpešta:

I 183 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, tel: +36 1 297 1995,

mobilni telefon: +36 70 316 0002

Glavna direktorica: Erzsébet Ladák tel: +36-1-269-5370/160,

mobilni telefon: +36-70-436-4230;

Namestnica glavne direktorice: Bernadett Huszti, interna 194,

mobilni telefon: +36-70-436-4212;

Vodja prodaje: Dóra Harman, +36 70 436 4197

Vodja marketinga: Bernadett Albert, +36 70 436 4278

Vodja mednarodnega oddelka: Valéria Kismárton, +36 70 436 4273

Aranka Szecsei, +36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi, +36 70 436 4227

Vodja komunikacijskega oddelka: Zsuzsanna Petróczy, +36-70-436-4276

Oddelek za izobraževanje in razvoj (FLP TV):

Sándor Berkes, interna 133, mobil: + 36 70 436 4213

Dr. Tamás Karizs, mobil: + 36 70 436 4271

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 Rókás, mobilni telefon + 36 70 436 4280

Delovni čas: od ponedeljka do petka od 10. do 21. ure

Izobraževalni center SONYA

Naročanje: Veronika Kozma, kozmetičarka, tel: +36 70 436 4208; Melinda

Ésik, frizerka, tel: +36 70 436 4178

Popust na abonma: za 10 obiskov 10 %, za 5 obiskov 5 %

BREZPLAČNO USPOSABLJANJE v izobraževalnem centru Sonya! v ulici Szondi vsak 1. torek v mesecu ob 10. uri, v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya ob torkih in četrtek ob 10. uri, v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya, ob četrtek, od 15. ure. Prijave po telefonu skupine Forever: Kata Ungár 30-331-1883.

Izdelke Forever Living Products tržimo s priporočilom Zveze madžarskih zdravilcev.

Naše izdelke lahko kupite osebno oziroma jih naročite v naših predstavništvih.

NAROČANJE IZDELKOV

Telefonon, telecenterünknél: Po telefonu, telecenter:

V ponedeljek od 8. do 19.45 ure, od torika do četrtek od 10. do 19.45. ure, v petek od 10. do 17.45. ure. tel.: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobilni telefon: +36-70-436-4290, +36-70-436-4291

v ponedeljek od 12. do 20. ure, od torika do petka od 10. do 18. ure lahko kličete številke: mobilni telefon: +36-70-436-4294, +36-70-436-4295 od ponedeljka do petka od 12. do 16. ure lahko kličete na številko: brezplačna (zelena) številka: +36-80-204-983

E-naslov telecentra: telecenter@flpseeu.hu

V naši spletni trgovini

www.foreverliving.com ali www.flpshop.hu

Kontaktne podatke službe za stranke spletne trgovine: tel: +36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286, e-pošta: webshop@flpseeu.hu

Vodja oddelka za delo s strankami telecentra in spletne trgovine:

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 I cc ali več, plača stroške dostave podjetje.

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:

I 183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289

Generalni manager: Péter Lenkey; mobilni telefon: +36 70 436 4279

Asistentka: Barbara Dörnyei; interna 192, mobilni telefon: +36 70 436 4281

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

Finančna recepcija: Ildikó Páll; mobilni telefon: + 36 70 436 4256

Direktor controllinga: Zsolt Suplicz; tel.: +36-1-269-5370 interna 181,

mobilni telefon: +36-70-436 4194

Delovni čas naše službe za delo s strankami in skladišča v ulici Nefelejcs:

Ponedeljek do četrtek od 10. do 19.45. ure, petek od 10. do 17.45. ure,

vsak zadnji delavnik v mesecu, v vsakem primeru od 8. do 20. ure,

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

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, od torika do petka od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključí 30 minut 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:

Pon: od 12. do 20. ure, Torek-petek: od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključí 30 minut pred koncem delovnega časa).

Regionalni direktor: Tibor Radóczy

Regionalna uprava Székesfehérvár: 8000 Székesfehérvár, Várkörút 17.

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, od torika do petka od 10. do 18. ure (fakturiranje se zaključí 30 minut pred koncem delovnega časa).

Regionalni direktor: Tibor Kiss

Izredni delovni čas: prodaja izdelkov oziroma naročanje izdelkov na naših madžarskih zastopstvih in pri telecentru, vsako zadnjo soboto v mesecu, ki ji v istem mesecu več ne sledi delavnik: od 12. do 20. ure. Ti termini bodo vsakič objavljeni na naši spletni strani in pri naših zastopstvih.

Forever Resorts

Hotel dvorec Teleki-Degenfeld, 3044 Szirák, 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

Poslovni direktor madžarskih ustanov Forever Resorts Péter Lenkey, izvršna direktorica Katalin Király, Direktor marketinga in trženja Tamás Mocsnik.

Potovalna agencija Forever: www.foreverutazas.hu tel.: +36-70-777-9997

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 Bakaneke: 70/414-2913

OSNUTEK PROGRAMA USPOSABLJANJ ZA LETO 2014:

DNEVI USPEHA: 25. januar, 22. marec, 17. maj, Dan zdravja: 18. maj, 19. julij, 13. september, 15. november **2 DNEVNA USPOSABLJANJA:** 15.-16. februar, 14.-15. junij, 11. oktober. **MOTIVACIJSKI PROGRAMI:** 27. april - 5. maj 5. Global Rally, 20.-27. maj usposabljanje Go Diamond, 24.-29. september Eagle Manager Retreat, 3.-4. 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: 065 394 1711

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

Success Day: 24. novembra



ČRNA GORA

Pisarna v Podgorici: 81000 Podgorica
Ulica Serdar Jola Piletića 20, Poštanski fah 254
tel.: +382 20 245 402, faks: +382 20 245 412
Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure,
preostale delavnice od 9. do 17. ure.
Vsako zadnjo soboto v mesecu od 9. do 14. ure.
Regionalni direktor: dr. Branislav Rajić
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: narocila@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

Success Day: 23. novembra
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; 3909773 in 3909775, Faks: +385 1 3909 776
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,
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
Ob neparnih dnevih: od 16. do 20. ure
dr. Draško Tomljanović: mobilni telefon +385 91 41 96 101
in torek od 14. do 17. in v petek od 14. do 16. ure
Usposabljanja: Zagreb in Reka, ponedeljek, četrtek od 18. ure

Naslov spletne strani: www.foreverliving.com – izberite hrvaški jezik,
na tej strani lahko oddate tudi naročila. Naročila po e-pošti:
<http://foreverzagreb@gmail.com>, foreverzagreb@gmail.com



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 Kićaj, mobilni telefon: +355 69 40 66 811,
+36 70 436 4310
flpalbania@abcom.al



KOSOVO

Prištinska pisarna: Pristinë 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
E-pošta: 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 Paleksić

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 Ćurovac-Hadžović
forever.flpbos@gmail.com,

Success Day: 7. decembra, Bijeljina

FOREVER



ZOLTÁN KISS IN ERZSÉBET KISSNÉ SZALAY MANAGERJA

Zakonca iz Budimpešte sta se Foreverju priključila leta 2007. Za Erzsébet je postalo delo pri Foreverju stalna zaposlitev, poleg tega zdaj že 15 let poučuje aerobiko. Njen mož Zoltán je podjetnik z manjšo trgovino. Imata tri otroke. Z Erzsébet smo se pogovarjali o preteklih letih in načrtih za prihodnost.

**Sponsorja: Károly Léránt in Edina Lérántné Tóth
Višja linija: István in Anita Utasi, Andrea Gecse, Róbert Varga in Tímea Vargáné Hortobágyi, Zsolt in Anita Leveleki, Terézia Herman, Zoltán Becz, Kenesei Zsuzsanna Viktória.**

MORALA SEM NAJTI HARMONIJO

priporočila tudi svojim znanecem. Vsi trije moji otroci so se družili z drugimi, zato sem se z njihovimi starši pogovarjala o svojih izkušnjah. Predstavitve še nisem organizirala, a tudi tako sem dosegla dve do tri točke prometa na mesec. Ko je to videl moj sponzor, me je poklical in mi povedal, da bi lahko iz tega iztržila več, če bi načrtno delali skupaj. To je bilo v začetku poletja, septembra pa sem že postala supervizor.

Okoli sedem let je minilo od vajine priključitve pa do managerske ravni. Kaj se je zgodilo v tem času?

V resnici sva se s to možnostjo srečala že leta 2002, ko sta naju prvič obiskala Karcsi in Edina [poznejša sponzorja Károly Léránt in Edina Lérántné Tóth]. Takrat sva rekla ne, ker v svojem življenju nisva videla možnosti za to. Leta 2007 sta naju zopet obiskala, prav v času, ko sva bila sprejemljiva za to zaradi izdelkov.

Torej sta postala uporabnika. Kdaj sta spoznala poslovne možnosti?

Pravzaprav sva z uporabo izdelkov in gradnjo posla začela obenem. Takrat sem namreč iskala možnost, da ne bi bila zaposlena ves dan, a bi mi zaposlitev kljub vsemu zagotovila 100 do 150 tisoč forintov dohodka. Ker sva bila z izdelki v zelo kratkem času zelo zadovoljna, je bilo razumljivo, da sem jih

Tudi to je bilo že pred sedmimi leti. Ste imeli tudi zastoje?

Tekoče sem se ukvarjala s poslom, priporočala sem izdelke, a mislim, da sem se morala zbrati za to, da sem dosegla managersko raven. Čeprav sem bila ves čas aktivna in sem se v poslu tudi dobro počutila, sta pretekli dve leti so naslednje ravni.

Kakšna je bila vaša motivacija?

Preprosto sem vse to vzljubila. Od Foreverja sem dobila reči, v osebnotnem razvoju, znanju, za katere sem mislila, da se jih je treba učiti v šoli. Ko imaš to znanje, postanejo medčloveški odnosi boljši, na primer v zakonu in tudi s svojimi otroki.

Kdor vas zdaj pogleda ali posluša, lahko vidi, da s svojo družino in delom živite v harmoniji.

Da bi lahko naredila korak naprej tudi v poslu, sem morala

najti to harmonijo. Dolgo časa sem čutila, da mi posel gre, vendar rezultati ne pridejo po pričakovanju. Medtem sem potisnila v ozadje vse druge reči v svojem življenju, pa se kljub temu nisem mogla maksimalno osrediniti, saj sem nenehno premišljevala o zamujenih rečeh: le kaj je z otroci, ali stvari gredo tudi brez mene? Nato sem spoznala, da Forever ne pričakuje od mene tega, da se do onemoglosti naprezam, da postavim svoje življenje na glavo, ampak da se dobro počutim v vsem, kar delam, ne da bi me pekla vest. Zdaj vem, da je manj včasih več. To delo je dejansko že od vsega začetka 'honorarno', saj samostojni kupci prihajajo v skladišče, kupujejo, jaz pa za to dobivam denar.

Obenem ste obdržali tudi delo trenerke.

Da, tri dni na teden poučujem aerobiko, čeprav so bili časi, ko sem mislila, da se bom zaradi gradnje posla morala tudi temu odpovedati. Nato sem spoznala, da to ne bi bila jaz. Razumela sem, da od tega, da imam svoje ure, ne bom manj v poslu. Tudi pri tem sem morala najti ravnotežje. Vse je dobilo svojo težo v mojem življenju, zato mi gre tako dobro v poslu, jaz pa se dobro počutim.

Imava tri otroke: Nanett je stara devet let, Dorina 12, Balázs pa 14 let. Zelo sem ponosna nanje, vsi se ukvarjajo s športom, Balázs je član reprezentance v orodni gimnastiki. Pravi vzorniki, ko dan za dnem trdo delajo za svoj uspeh, ko hodijo po svoji izbrani poti. Zdi se mi, da imava z Balázsem veliko skupnega v življenju, oba opravljava vsak svoj posel, delava in se spopadava z ovirami. Ko se uči nov element, ga vadi, trenira in mu uspe šele po številnih poskusih. To je podobno kot pri meni, ko po številnih 'nejih' končno dobim en 'da'. Zato sem tudi v poslu, ker v tem lahko vidijo moji otroci resnične vzornike glede zdrave samozavesti in odgovornosti. Tukaj čutim, da nima smisla biti negativen, čisto preprosto se to ne spleča!

Če se ne motim, se v vaši družini v večini prav vi ukvarjate z mreženjem, vendar potrebujete tudi soproga, ki vas podpira.

Skupaj sva sprejela odločitev, da se podava v posel. Moj mož je skupaj z mano na prireditvah, če se sreča z ljudmi, ki so odprti za posel, jih preda meni. Podpira me, vendar v večji meri jaz peljem posel, in to tako je tudi prav.

Kako naprej?

Tolikokrat sem že slišala v teh letih, da sem si dobro zapomnila: ko dosežeš neki cilj, moraš takoj imeti novega. Sodelovala bom v kvalifikacijah za London in najin cilj je, da bi bila leta 2014 v Opatiji spet med uvrščenimi.





III. del: Produktivnost

Ta mesec sem bomo med Foreverjevimi štirimi osnovnimi načeli posvetili produktivnosti. Govorili bomo o tem, kako izdelek posredujemo do končnega uporabnika.

Produktivnost = vaše kartonske točke. To so izdelki, ki jih kupite osebno, na lastno šifro, in tisti izdelki, ki jih kupijo vaši novi distributerji, ki jih osebno sponzorirate.

Zanesljiva mreža Forever ima zelo trdno poslovno plat. Poznamo tri načine za še večji zaslužek:

- 1) novi distributerski dobiček;
- 2) sposobnost zaslužiti s pomočjo novih, potencialnih distributerjev in njihovo priključitvijo;
- 3) ko se osredinite na svoje aktivne kartonske točke, se boste posvetili aktivnostim, ki neposredno vplivajo na stabilnost vašega posla: osebna uporaba izdelkov, delitev izdelkov z drugimi in osebno sponzoriranje novih distributerjev.

V nadaljevanju bomo spregovorili o treh metodah, s katerimi lahko izboljšate svoje aktivne kartonske točke.

Bodite izdelek izdelka

Zelo pomembno je uporabljati čim več izdelkov in doživeti njihov blagodejni vpliv na kakovost življenja in lepoto. Imeli boste več energije, vaša koža bo mehkejša, doživeli boste višjo raven kakovosti življenja. Poleg tega ste lahko deležni najpomembnejše poslovne vrednote, saj boste dobili znanje o izdelkih od najučinkovitejšega učitelja: iz lastnih izkušenj. Ne pozabite, čim več izdelkov uporabljate, tem več znanja boste pridobili, več znanja pa pomeni učinkovitejše priporočanje izdelkov, s tem pa tudi več aktivnih kartonskih točk. Kakor se bosta izboljšala kakovost vašega življenja in vaša zunanost, tako boste postali najboljša reklama za svoj posel. To bodo opazili tudi drugi in jih bodo prav zaradi vaših izkušenj z izdelki hoteli uporabiti tudi sami.

Nadaljujte z osebnim priporočanjem izdelkov

Ne glede na to, kako hitro se bo razvijal vaš posel, morate nadaljevati z osebnim priporočanjem izdelkov. Kakor bo rasla vaša skupina, vam bo to prinašalo nove dohodke, po drugi strani pa boste kot distributer tudi na mesečni ravni ostali aktivni. Poznamo več načinov za doseganje tega cilja, med drugim predstavitve izdelkov, srečanja na štiri oči, navzočnost prek spletne strani MyFLPBiz ali nastop na razstavah in predstavitev.

Graditelji mreže in uporabniki izdelkov

Nakupi novih distributerjev vse do trenutka, dokler ne postanejo upravičeni do veleprodajnih ugodnosti, se štejejo za del vaše aktivnosti v trgovini na drobno. Če jih sponzorirate in postanejo del marketinškega načrta, boste prejeli 15 odstotkov vrednosti njihovega nakupa. Novi distributerji, ki jih vključite v posel, se delijo na dve skupini: graditelji mreže in uporabniki izdelkov. Graditelji posla praviloma kupijo paket Touch, organizirajo predstavitve izdelkov in si resno prizadevajo priporočati izdelke ter vključiti nove osebe. Na drugi strani pa bodo distributerji uporabniki izdelkov vedno opravili minimalno določen nakup, predvsem za lastno uporabo. Ti niso pripravljeni, da bi se poglobili v posel, in bodo tako dolgo ostali vaši distributerji uporabniki izdelkov, dokler ne bodo v dveh zaporednih mesecih opravili nakupa v vrednosti dveh kartonskih točk. Dokler se to ne bo zgodilo, boste po njihovih nakupih deležni 15 odstotkov dobička, in to lahko traja tudi več let. Pomembno je tudi z njimi negovati stike, jih opremiti s potrebnimi informacijami in jim pozorno slediti. Zdaj že veste, kako lahko povečate svojo produktivnost s povečevanjem števila svojih aktivnih kartonskih točk. Vaše aktivne kartonske točke vam bodo zagotovile temelje za vaš posel. Vaša prihodnja prednost in stabilnost v FLP-ju bosta odvisni od tega, kako trdne temelje boste položili. Svetujemo vam, da ne glede na to, kako velika bo vaša skupina, nikoli ne nehate osebno priporočati izdelkov. S tem ne boste povečali le zneska, ki ga boste imeli v denarnici, ampak boste dajali tudi zgled distributerjem iz vaših nižjih linij. Predstavljajte si, kaj bi se zgodilo z vašim mesečnim bonusom, če bi vsak distributer iz vaše nižje linije svojo mesečno produktivnost povečal za nekaj kartonskih točk. Upamo, da se bomo srečali na odru prireditve Global Rally 2014 v Londonu!

PROGRAM USPOSABLJANJ IN PRIREDITEV FLP

2014

Januar	18. Success Day Ljubljana	25. Success Day Budimpešta, dvorana SYMA		26. Success Day Beograd
Februar	15-16. Diamantno usposabljanje Berkicsa Miklósa, Budimpešta, dvorana SYMA			
Marec	22. Success Day, Budimpešta, dvorana SYMA	15. Success Day Opatija	30. Success Day Beograd	
April	6. Turbo start, Budimpešta, dvorana SYMA	19. Success Day Maribor	27. april-5. maj Global Rally, London	
Maj	10 Success Day Zagreb 10. Success Day Sarajevo	17. Success Day, Budimpešta, dvorana SYMA	18. V. dan zdravja, Budimpešta, dvorana SYMA 18. Success Day Beograd	19-26. GO DIAMOND Turčija
Junij	7. Turbo start, Slovenija	14-15. Diamantno usposabljanje Berkicsa Miklósa, Budimpešta, dvorana SYMA	22. Success Day Beograd	
Julij	19. Success Day Budimpešta, dvorana SYMA			
Avgust	2. Turbo start, Budimpešta, dvorana SYMA			
September	13. Success Day, Budimpešta, dvorana SYMA	21. Success Day Beograd	24-29. Eagle Manager Retreat Lake Tahoe	
Oktober	3-4. Holiday Rally Opatija	11. Diamantno usposabljanje Berkicsa Miklósa, Budimpešta, dvorana SYMA	25. Success Day Opatija	
November	8. Success Day Bijeljina	15. Success Day Budimpešta, dvorana SYMA	22. Success Day Ljubljana	30. Success Day Beograd
December	6. Turbo start, Budimpešta, dvorana SYMA			

FOREVER

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 Petröczy 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, Biro 2000 Ljubljana (slovenski). Tisk: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano v 30500 izvodih.
 Za vsebino člankov odgovarjajo avtorji. Vse pravice pridržane!
www.foreverliving.com



ALOE BLOSSOM
HERBAL TEA

FOREVER
BEE HONEY

11 12 13 14 15 16 17

Acc
☺