

LETNIK XVII., ŠTEVILKA 5, MAJ 2013

FOREVER

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



FOREVER LIVING PRODUCTS HUNGARY
SINCE 1997

Happy Birthday

DRUŽINA FOREVER, VSE
NAJBOLJŠE ZA

35.

rojstni dan!



Prehodil sem dolgo pot od skromnih začetkov do danes. Zahvalo dolgujem tej čudoviti rastlini, aloji, in tisti odločnosti, s katero smo poskušali pomagati drugim. Pretekla leta in to potovanje sodijo med najčudovitejša doživetja mojega življenja. Prav ponosen sem na uspehe, ki smo jih dosegli skupaj. Prekrasna skupnost Forever Living Products je položila tako trdne in neomajne temelje, ki nam danes omogočajo duševno, fizično in tudi gmotno veliko lepše ter boljše življenje. In prav zaradi tega poznajo Forever po vsem svetu.

Simbol 35. rojstnega dne je smaragd. Zakaj je smaragd nekaj posebnega? Po vsem svetu ga imajo za simbol sreče, harmonije, razkošja in lepote. Že Aristotel je menil, da smaragd spodbuja poslovni uspeh in blagostanje. Podobno kot smaragd je tudi Forever simbol zdravja, lepote in uspeha. Za naš smaragdni rojstni dan smo pripravili logotip, v katerega smo zajeli simbol neskončnosti, ki izraža brezmejne možnosti, ki jih lahko dosežemo. Odseva blagostanje, srečo in svobodo. In prav to je definicija za Forever.

V preteklih 35 letih smo premagali številne težave. Denimo leta 1980, ko je mraz uničil nasade aloje in nam je prehodno primanjkovalo alojinih rastlin. Vendar so bili naši lojalni distributerji, ki so nam od začetka stali ob strani, tudi v tem času potrpežljivi. Takrat nam je postalo jasno, da moramo zagotoviti ogromno količino zaloga aloje, ki nam bo omogočala nemoteno oskrbo mreže. Prav to me je spodbudilo k nakupu prvega nasada aloje Forever in v naslednjih letih smo tudi na svetovni ravni postali vodilni pridelovalci in distributerji kakovostne aloje, saj na več kot 6000 oralih površinah pridelujemo 50 milijonov rastlin.

Še posebno sem ponosen na to, da smo pozitivno vplivali na ohranjanje zdravja in gospodarstvo v več kot 150 državah sveta. Obožujem sonce, ki v Forever vedno sije. Vsak si zasluži srečno in zdravo življenje v blagostanju. To je pravi razlog, zaradi katerega sem pred 35 leti začel graditi Forever. Poleg neverjetnih možnosti, ki jih lahko distributerjem ponudim s tem izjemnim poslom, življenje ljudi izboljšujemo tudi z donacijami. Prek naše neprofitne organizacije Forever Giving prinašamo blagostanje in zadovoljstvo več tisočim, ki trpijo zaradi pomanjkanja po vsem svetu. Tistim, ki so imeli manj sreče kot mi. Zahvala za vse to gre naši ogromni mednarodni družini Forever. Ne nazadnje pa s svojimi nasadi aloje naš planet na leto očistimo dveh milijonov ton ogljikovega dioksida.

Verjamem, da nas najboljše stvari še čakajo, pred nami je zakladnica brezmejnih možnosti. Vsak posameznik je dragocen član te skupnosti. Štejejo tudi najmanjši, tudi njim dolgujemo zahvalo za svoje dosežke.

Obljubljam vam, da bomo tudi v prihodnje naredili vse, da bi vam pripravili fantastična presenečenja. Priložnosti, ki so edinstvene tudi v svetovnem merilu. Vsi vi ste pomembni v sedanosti in v prihodnosti Forever. Hvala vam, da ste bili z menoj in da ste tudi danes ob meni na tem očarljivem in atraktivnem potovanju, ki traja že 35 let!

Rex Maughan
Rex Maughan

predsednik uprave, generalni direktor

Spomini

Jeseni 1996 sem srečal brkatega mladeniča, ki nam je na vsak način želel predstaviti ameriško podjetje, mi pa smo kot odprti ljudje rekli: »Zakaj pa ne.« In smo se srečali. Prišel je mladenič in nam želel predstaviti izdelke Forever Living Products, še prej pa tudi poslovno priložnost, ki jo ponuja podjetje. Takrat sem odločno izjavil, da me posel ne zanima, z veseljem pa sprejemem upravljanje podjetja MLM na Madžarskem. Tega se je izredno razveselil, saj je predsednik naše družbe Rex Maughan prav takrat iskal državnega direktorja za Madžarsko. Bili smo v stalni zvezi, mladenič je gradil mrežo, na Madžarsko je prihajalo vse več izdelkov.

Povezal sem se z nemškim državnim direktorjem, odpotoval v Nemčijo in pogledal, kako deluje prava pisarna Forever, potem pa sem dobil faks od Navaza Ghaswale s povabilom za srečanje z Rexom Maughanom 7. februarja 1997. Imeli smo dva dni, da uredimo vse za potovanje, potem pa smer Moskva, hotel Metropol, ki je bil takrat simbol ruskega gospodarstva. Zvečer je potekalo odprtje FLP Rusije, kjer sem prvič srečal Rexa. Naslednji dan sva preživela skupaj in mi je predsednik dejal: »Organizirajte pisarno, poiščite neke lepe prostore in čim prej naj krene Forever Madžarske, zgradite ogromen posel!«

Hvala Józsefu Szabóju, mladeniču z brki, ki me je vztrajno obiskoval, nikoli ni odnehal, saj je prav to srečanje spremenilo ne le moje življenje, ampak tudi življenje moje družine in prihodnjih generacij. Hvala Rexu, ki je meni, moji družini, mojim otrokom, v prvi vrsti pa 1,5 milijona kupcev, stalnih kupcev in graditeljev mreže madžarskega in južnoslovenskega območja, zagotovil to fantastično priložnost.

Moj prvi evropski direktor je bil Gregg Maughan. Veliko me je naučil na področju zagnanosti, osredinjenja, vodenja in odločnosti. On je bil tisti, ki je v prvih letih uravnaval in neposredno usmerjal uresničitev te ne tako preproste naloge. Hvala našemu evropskemu podpredsedniku Aidanu O'Hari, ki je vedno odprt za moja vprašanja, ki mi kaže pot in strategijo za vsakdanje delo ter razvoj. Čestitam mu za izjemne dosežke na evropski ravni, v družini Forever.

Posebna zahvala velja mojim sodelavcem, ki že več kot 16 let vztrajajo ob meni, skupaj delamo, jočemo, se smejimo, vendar na koncu vedno z odprtim srcem stopamo na oder. Ne nazadnje iskrena hvala vsem sodelavcem graditeljem mreže, tako tistim, ki so na tej poti z mano že 17 let, kot tudi tistim, ki so šele krenili v Forever, da bi svetu predstavili blagodejno delovanje Forever, podelili svoje izkušnje z vsemi svojimi znanci, družinskimi člani in prijatelji.

Forever je za nas način življenja. Z njim vstajamo in gremo k počitku, naše misli, mi sami smo Forever. Naša mala regija je svetu že dala tri diamante, to so Veronika in Stevo Lomjanski, Miki Berkics ter Attila in Katika Gidófalvi. Prepričan sem, da bo ta mala regija svetu dala še veliko več diamantov, vendar je še pomembneje, da vse življenje ostanemo čisti in pošteni oziroma, kot pravi Józsi Szabó, pomembno je, da smo v srcu in duši že danes diamantni. Hvaležen sem, ker obstaja in se razvija Forever v regiji, seveda pa bomo storili vse, da bo tako ostalo vsaj še sto let. V 16-letniku se skriva ogromno energije in to energijo bomo pokazali vsemu svetu!

Naprej, FLP Slovenije!



Happy Birthday!

DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



BUDIMPEŠTA, 30. MAREC

Success Day

FOREVER MADŽARSKE JE TUDI MARCA SLAVIL SVOJE SODELAVCE, KI SO DOSEGLI POMEMBNO POSTAJO SVOJEGA POSLOVANJA. POLEG TEGA SMO SE SPET LAHKO UČILI OD NAJUSPEŠNEJŠIH. V PRVI VRSTI O TEM, KAKO POSTATIVZOR IN KOT VZORNIK DELOVATI PRI VODENJU EKIP – NAJ SMO NA KATERIKOLI RAVNI.

Zakonca **dr. Terézia Samu in András Bruckner**, eden zdravnik, drugi inženir, soaring managerja, imata za sabo pomembno pot tako v stroki kakor pri gradnji mreže: od leta 1997 sta sodelavca Forever Madžarske. FLP, kot pravita, jima je dal vse, kar sta dotlej pogrešala. Tokrat sta prevzela nalogo vodenja programa prireditve in najavila državnega direktorja **dr. Sándorja Milesza**, ki svoj nastop začne z darili. Predstavi VIP Touch, škatlo z 12 izdelki, ki so na vrhu top lestvice, in najavi, da bo gostujoči predavatelj naslednjega diamantnega izobraževanja zvezdniški trener **Bodo Schäfer**. Seznan nas o podaljšanju ponudbe za ekskluzivno potovanje: Travel Touch se bo spet dopolnil z darilnim Foreverjevim zlatim cekinom, ki bo lastnikom omogočil pomembne ugodnosti pri potovanju. Po številnih ugodnih novicah omeni dr. Sándor Milesz še eno pomembno informacijo: »Prišel bo trenutek zahvale, saj nam je Rex Maughan omogočil, da smo lahko danes tukaj.« Priča smo bili še eni zahvali: **Géza Kolcsár**, vodja székelyske uprave za zaščito in reševanje, je podelil viteški naslov kot priznanje za kreativno delovanje državnemu direktorju, enako pa tudi Forever Madžarski.





Ansambel **Hungaricum**, ki je nastopil tudi na prireditvi z naslovom Iskanje talentov Zvezde Forever, nam je predstavil čudovite pesmi, nato je predaval manager, veterinar **dr. Ottó Kertész**, ki že 33 let dela v svoji stroki, poleg tega pa že od leta 1999 gradi mrežo skupaj s svojo soprogo. Pove, da so raziskave dokazale, da je zdravilna rastlina aloja s svojimi 240 učinkovinami uspešna tudi pri živalih. Predstavil nam je primere, ko se naši ljubljenci spopadajo s podobnimi težavami kakor mi (na primer alergije ali lokomotorne bolezni). »Živali smo navadili nase, zato smo odgovorni zanje. Sožitje z njimi pomeni pravo skupnost. Živali nam do konca svojega življenja dajejo veselje in ljubezen, mi pa jim zagotavljamo vse, kar potrebujejo za svoj vsakdan. Likopen, selen, propolis, vitamin C, ginko, šisandra, ameriški slamnik, navadni rman, žajbelj ali kamilica pomenijo dodatni plus na tem področju, ki se jim tudi ne smemo odreči,« je dodal Ottó Kertész.

Prej omenjena škatla Touch je sposobna velikih reči: **Edini Patkós**, ki je stopila pred mikrofona po uvrstitvi supervisorjev in assistant managerjev, je na primer korenito spremenila življenje, saj je mlado dekle dandanes že managerka, svojim vrstnikom pa vzor. Spomni nas, da mnogi poskušajo najti svojo srečo v tujini, ona pa pozna boljšo pot. «Jaz sem v Forever dobila vizijo in lahko trdim, da če boste vložili vanj delo petih let, boste za 50 let imeli mirno prihodnost!» Edina navaja, kaj se je od koga naučila v mreži, in začetnikom svetuje, naj ne poslušajo ljudi, ki bi jih morda odvrnile od cilja. Zanj sta izobraževanje v Poreču in sponzorjeva pomoč dali potrditev: »Kako mi je uspelo, ne vem, a bil je nekdo, ki sem mu verjela na besedo. Ta posel si zasluži, da ga jemljete resno, in hkrati z njim se bo





razvila tudi vaša osebnost. To je pomembno, saj bogastvo ne pomeni zgolj denarja. Zdaj že verjamem, da se lahko uresničijo vse sanje.«

V gradnji mreže je čedalje večje ime **Szilárd Kúthi**, ki ima predavanje z naslovom Izzivi v sistemu marketinga. Kot trgovec z avtomobili se je leta 2008 prvič srečal z možnostjo gradnje mreže, kar je bilo zanj privlačno zato, ker je spoznal, da »tukaj ni treba vložiti ogromnih zneskov, zaslužiš pa lahko toliko kakor v uspešnem podjetju«. Szilárd in njegova partnerica sta čez leto dni postala managerja. »Če imaš zakaj in je tvoj da močan, potem pride kako samo od sebe,« navaja svoj priljubljeni rek predavatelj, ki je že na ravni senior managerja. Pravi, da številni ne marajo izzivov, bojijo se jih, čeprav se v marketinškem sistemu prav z njimi

uveljavljaš. Dovolj je slediti korakom, ki jih je postavil, in volja »poganja človeka z ravni na raven«. Szilárdu ni dala poleta čarobnost števil, ampak predvsem elan čustev in učenja. »Seveda je pomembna tudi plača,« doda z nasmehom. Pred seboj je videl primere in kot pravi: »Preprosto sem hotel ta občutek.« Svetuje nam: »Postanite eagle managerji, to je lahko izziv za številne, če mislite resno.

Prizadevajte si prebiti čim več časa z ljudmi, ki v tem poslu zastopajo elito, prevzemati in posredovati njihovo znanje. Če pa vam ne bo uspelo ustrezati izzivu, ne izgubite volje, saj lahko kadarkoli poskusite znova!«

Zimska kampanja, 60cc+, Klub osvajalcev, managerji, avtomobilski program, vodilni managerji, eagle managerji: cela vrsta primerov za številne tipe izzivov. Pa tudi za to, da jih je mogoče uresničiti: občinstvo z velikim aplavzom nagraduje tiste, ki jim je uspelo.

Številni se z nekaj besedami zahvalijo za priznanje: »Skrivnost uspeha je hitra odločitev – sprejmimo veliko odločitev, po zakonitosti velikih števil bo v njih tudi pravilna.« »Želel bi, da bi s to uvrstitvijo pognali neki vakuum. Vsak naj začne delati, lahko računate na nas!« slišimo stavke, ki imajo največjo motivacijsko moč.

Primer senior in eagle managerke **Annamárie Muladi** kaže, da se optimizma lahko naučimo. Annamária je urejevalka notranjih interjerjev, stanovanj, mati in poleg tega ne le graditeljica mreže,





ampak gradi tudi hišo. Zato pa je dobila tudi nagrado: »Ustrezna eksistenca, kariera, priznanje, denar, kakovostni ljudje, prosti čas: to je zelo dober občutek,« pove Annamária. Meni, da moraš biti primer, ki ga imajo ljudje radi: »Naj vidijo, da zmorete! Naučite se delati za druge in hkrati slediti uspešnim ljudem!« »Številni preveč komplicirajo, čeprav je treba preprosto posnemati oziroma znati: kaj so osnovne naloge za naslednjo raven. To pa ni odvisno od ničesar drugega, kakor od vere, zaupanja. In če to imamo, bomo lahko imeli pričakovanja do drugih. Ključ je domišljija: vaše življenje se bo spremenilo.«

Senior managerja **Ferenc in Ferencné Tanács** sta vrsto let stabilna udeleženca 60cc+ in Kluba osvajalcev. Ne le pri gradnji mreže, ampak sta vzor tudi pri razvoju osebnosti. Njuni najpomembnejši nasveti: »Nauči se odpuščati!« »Išči izzive!« »Razmišljaj dolgoročno.« »Drži se smeri!« »Uporabljalj utečene metode!« »Uporabi svojo energijo!« Zakonca menita, da je ključ do uspeha učinkovito spoznavanje, vzpostavljanje stikov, graditev mostov zaupanja. Pri tem nam lahko pomagajo sredstva, kot so nasmeh in poslovni nastop, opazovanje govorice telesa. Spoznamo pojem lijaka učenja, oziroma kaj pomeni uporabiti metode in jih hkrati posredovati naprej. Izvemo, katera so dobra in slaba vprašanja, in razumemo, da moramo izdelke prodati skupaj s samim seboj. »Želimo, da boste imeli dovolj poguma!« se poslovita zakonca.

Dr. Ibolya Bagoly, mati treh otrok, je delala kot zdravnica v reševalnem vozilu in družinska zdravnica, vendar je pred petimi leti opustila obe zaposlitvi in od tedaj je poklicna graditeljica





mreže, danes že soaring managerka. Kot pove, sta s svojim partnerjem **Györgyem Csuko** leta in leta le obiskovala prireditve, opazovala, se učila, vendar nista hotela pristopiti. Pozneje sta spoznala: tukaj ni pomembno prodajati izdelkov, ampak metode za razvoj. Rojstvo tretje hčerke je zanju prinesla spremembe tudi v poslu: Ibolya se ni želela vrniti v prejšnji poklic in danes pravi, da bi lahko sprejela to odločitev že veliko prej. »Ne smemo vedno le čakati na ustrezen trenutek ali spremembe drugih.

Idealnih okoliščin ni. Prej smo morali žrtvovati čas, da smo pozneje lahko dali čas svojim otrokom.« Ibolya meni, da to ni bilo lahko, vendar pa pozneje, ko sta sprejela odločitev, sta v šestih tednih dosegla managersko raven. »Vedela sva, da ima svojo ceno, ki jo morava plačati. Nisva pa naredila prav, da sva namesto, da bi bila vzor drugim, delala namesto drugih. Čeprav moraš v začetku postati nekdo, da bi lahko motiviral druge.« Za uspeh potrebuješ dober cilj, nato pa vzdržljivost in uvidevnost. »Sprejeti moraš dejstvo, da se je treba spremeniti, da ni brezpogojno pravilno, kar počnete. Vendar brez bolečin ni sprememb, pa tudi brez pravega partnerja ne,« pove Ibolya in doda: »Za nama stoji ekipa, katere vsak član je nebrušeni diamant.« (V našem listu lahko preberete samostojni intervju z dr. Ibolyo Bagoly in njenim soprogom.)



»Na čim višji ravni smo, toliko bolj moramo biti pozorni na nove kandidate,« pove skromno safirna managerka **Ágnes Krizsó**, ko pripoveduje o tem, da je kdo ne upa prositi za pomoč. Poleg skromnosti pa jo uspehi podjetja navdajajo s ponosom. »Vam je jasno, kam sodite?« nam naravnost postavi vprašanje, in že nam pomaga z dejstvi: Forever Living Products je leta 2012 pridelala na plantažah več kakor 50 milijon rastlin, iz katerih je proizvedla 31 milijon litrov gela. Na prireditvi Super Rally je predstavila 12 novih ali prenovljenih izdelkov. Pridobila je več kakor milijon distributerjev, na ravni eagle manager je potrdila 900 šifer in pozdravila 20 novih diamantnih managerjev. »Gradimo svetovno porabniško družbo,« pove na koncu Ágnes Krizsó, nato pa spregovori o sodelovanju in pripadnosti: »Konflikti obstajajo, kar pa ni težava, tako se namreč razvijamo, tako se kaže značaj. Ne menite se za negativna mnenja: vsi ste enako pomembni – če ste na odru ali če sedite v zadnji vrsti. Kadarkoli ste lahko ob meni!« spodbuja Ágnes Krizsó in za zaključek dneva res pokliče k sebi svoje sodelavce.



Success Day



SUCCESS DAY



ZAGREB 23. MAREC 2013

PRVI LETOŠNJI DAN USPEHA JE POTEKAL V ZAGREBŠKEM HOTELU PANORAMA. ŽE DOLGO SE NISMO VIDELI, ŠE OD ROJSTNEGA DNE. VSI SMO PRISPELI, ŽELJNI ZNANJA IN PRIJATELJSTEV.



Zima je bila dolga, izkoristili smo jo za razvoj naše trgovine – in to zelo uspešno. Dvorana hotela Panorama je bila nabito polna, vzdušje odlično, mladostno in zagnano. Naša gostiteljica tega dne sta bila zagrebška zakonca **Snježana in Stjepan Beloša**. Prav ta dva mlada človeka sta prinesla novega zagona v malce uspavani Zagreb, napolnila pisarno, ki je vsak dan nabito polna z novimi sodelavci, ki prihajajo na izobraževanje, pripravo načrtov, razgovore. Prišlo je do harmonije – vsak za vsakogar – neodvisno od linije, v katero spadamo. Po kratki predstavitvi Snježana in Stjepan pozdravita navzoče sodelavce in goste.

Dan uspeha nadaljujemo z novostmi. Regionalni direktor **dr. László Molnár** poroča o dogodkih preteklih petih mesecev. Vpeljali so fiskalne blagajne, računov več ne moremo spreminjati. Če bi radi račun dopolnili, moramo izstaviti novega – v vrednosti vsaj 55 evrov. Od 2. aprila 2013 se Aloe2Go in Freedom2Go prodaja le v paketu po 30 kosov, posamični nakup več ni mogoč. Na voljo so vstopnice za junijsko diamantno izobraževanje. Nove so tudi vrednosti točk, saj so zaradi uravnoteženja točk nekateri izdelki dobili nove točkovne vrednosti. V zadnji fazi je tudi izdelava spletne trgovine, ki bo zaživela čez nekaj



SUCCESS DAY

SUCCESS DAY

dni. Dr. László Molnár nam prikaže, kako lahko nakupujemo. Korak za korakom vidimo nakupe izdelkov v spletni trgovini, tako tistih, ki prinašajo točke, kot tistih, ki jih ne. Nato poslušamo predavanje senior managerke, zdravnice citologinje **dr. Branke Molnár Stantić** o rastlini aloji in njenih blagodejnih učinkih. Spoznamo zgodovino rastline, sestavo, učinek na naš organizem, pa tudi njen pomen v izdelkih Forever.

Spoštovana gostja iz Srbije **dr. Sonja Jović** nam predstavi nove izdelke, ki pridejo na hrvaški trg po Dnevu uspeha: Vitolize za ženske in moške. Dr. Jovićeva razloži strukturo in vlogo naših reproduktivnih organov, spregovori tudi o stresu in o negativnih posledicah minevajočega časa. Omeni tudi delovanje hormonskega sistema ter tipične 'moške težave' in pove, kateri izdelki Forever nam omogočajo boljšo življenjsko raven. Sanja Doležal, pevka priljubljenih Novih Fosilov, nas vse navduši. Spomni nas na začetke FLP, kot tudi njen pristop: potovanja v Budimpešto in Beograd. Skupaj pojemo največje uspešnice. Po premoru Sanjo na odru nadomesti hčerka Lea. Izredne ovacije, o komaj 16-letnem dekletu bomo gotovo slišali še v prihodnosti.

Marija Novak Ištok, lastnica podjetja Gendar, se ukvarja s komunikacijo in marketinškim svetovanjem. Dobimo uporabne napotke za iskanje novih sodelavcev. Kako najdemo primerne ljudi in kako narediti korak naprej z njimi, ko jih najdemo: to nam razloži. Pogoste so napake ali izgovori ljudi, a te nam ne smejo omajati zaupanja. »Vključevanje novih je krvni obtok, brez katerega MLM neha obratovati, zato je izrednega pomena,« sklene svoje predavanje Marija Novak Ištok.

Andrea Žantev je popolnoma predana svojemu poslu. Karkoli naj to že bo, bo vestno dosegla cilj. Bila je član President's kluba 2012, prejela je tudi eagle priponko za leto 2012. Prav o tem je predavala, o svoji poti od uvrstitve za eagle pa do novih ravni. Motiviralo jo je srečanje na otoku Sardinija, kjer se lahko srečaš z našimi najboljšimi. Pomembno je določiti cilj, najti motivacijo in ... delati, biti najboljši. Vsak mesec si moramo zastaviti cilje in začeti znova. Zberite vsak mesec za 10 točk več in uspelo vam bo! Če ne uspemo ta mesec oziroma letos, nam bo uspelo naslednji mesec ali leto. Sledite svojim ciljem, delite jih s sodelavci in delajte – ker le tako lahko dosežete zastavljene cilje.

Nato je sledila razglasitev najuspešnejših sodelavcev zadnjih petih mesecev. Zaploskamo

SUCCESS DAY

SUCCESS DAY

novouvrščenim supervisorjem, assistant managerjem, managerjem, uvrščenim v Winter Challenge, TOP 10 distributerjem, članom kluba 60cc+, eagle managerki leta 2013 **Andrei Žantev, Jadranki in Nenadu Pavletiću**, ki sta bila tretja v regiji po doseženih nemanagerskih točkah, na oder povabimo uvrščene in udeležence za Global Rally na Havajih, zahvalimo se članom President's kluba. Zares ogromno razlogov za slavlje, obdaritev, fotografiranje in zahvale. Čestitamo vsem novouvrščenim!

Reški manager **Nenad Pavletić** je do zdaj zagotavljal delovanje logistike soproge **Jadranke**, a z današnjim nastopom je dokazal, da ima tudi on ogromno povedati, da je enakovreden del dvojice, ki gre neustavljivo proti vrhu. Nenad je spregovoril o štirih nosilnih stebrih, o stebrih MLM v FLP: o odnosu s sodelavci, o vodstvenem kadru, o določanju ciljev, izkoriščanju ponujenih priložnosti, prevzemanju odgovornosti, odkrivanju prednosti posameznikov, o razvijanju dobrih lastnosti. Zahvali se sodelavcem in z nekaj fotografijami prikaže, kaj so delali v prostem času: potujejo in slavijo svoje uspehe. V tem je moč FLP.

Reški manager, stomatolog **dr. Albert Keresztényi** je človek, katerega želje so postale resničnost. Albert je vedno sanjal o tem, kar se danes odvija na Hrvaškem. Največje sanje so bile, da bi bila Hrvaška vodilna v regiji. Vsi imamo sanje. Ene se uresničijo, druge spet ne. Albert govori o vztrajnosti. Nikoli ne odnehajte, saj ste mogoče le lučaj od uspeha. Če obupate, nikoli ne boste



SUCCESS DAY

SUCCESS DAY

izvedeli, kaj je šlo narobe pri uresničevanju vaših sanj. »Če ste vztrajni, vam bo ves svet na dosegu roke,« je sporočilo dr. Alberta Keresztényija.

Predaja orlov FLP tistim, ki so v dveh zaporednih mesecih dosegli 2cc, je izredno vesel trenutek. Naš oder se pokaže kot premajhen za vse sodelavce, ki so dosegli to prvo stopnico. Upamo, da bomo na naslednjem, majskem Dnevu uspeha razdelili nove priponke, ki jih lahko dobijo, če bodo sledili navodilom svojih sponzorjev.

Dragana Janović je delala kot svetovalka na ministrstvu. A tako kot mož Miloš je leta 2002 zapustila takratno delovno mesto in vso svojo energijo namenila FLP. Od takrat dosegata zavidljive rezultate: več kot deset let sta bila člana President's kluba, sta dobitnika Chairman's Bonusa, udeležila sta se evropskega in super relija, sta tudi dobitnika programa za spodbujanje nakupa osebnega avtomobila. »Ne delava v FLP, živiva FLP-jev način življenja: potujeva, iščeva nove prijatelje in pomagava najini fantastični skupini uresničiti sanje. Sploh ni težko priti do Chairman's bonusa,« nam pove Dragana. »Treba je delati, osredotočiti se na cilj, in ne iskati izgovorov v krizi. Imeti moramo sanje, načrte, cilje in vero.«

Upamo, da so vsi udeleženci uživali v programu izobraževalnega dne. Nasvidenje, 18. maja 2013 v Opatiji, v Hotelu Adriatic!

dr. László Molnár,
regionalni direktor



SUCCESS DAY

Eden zvezdniških predavateljev junijskega diamantnega usposabljanja Miklósa Berkicsa bo tudi Bodo Schäfer. V nadaljevanju sledi nekaj njegovih misli za tiste, ki morda še niso kupili vstopnice za seminar.

BODO SCHÄFER
TRENER

TUDI SAM SEM TAKO ZAČEL

Kakšne so vaše izkušnje z distributerji Forever?

Pred kratkim sem v Turčiji imel seminar za managerje Forever in imel priložnost spoznati nekaj madžarskih distributerjev. Lahko povem, da so zelo odprti, pozitivni, prijazni in ambiciozni. Attilo Gidófalvija poznam že več let, Rolf Kipp pa je moj osebni prijatelj, ki sem ga lani obiskal v njegovem monaškem domu. Bile so zelo prijetne počitnice.

Ste eden najbolj znanih predavateljev. Kakšna so vaša pričakovanja v zvezi s tem seminarjem?

Prepričan sem, da želimo vsi priti še više. Življenje zahteva rast in učenje. Nikoli se ne smemo ustaviti. Od udeležencev pričakujem odprtost. Naj pridejo z željo po razvoju in učenju, naj želijo postati še boljši ljudje. Če imajo to v sebi, bodo deležni krasnega doživetja.

Kakšno je vaše mnenje o današnjem gospodarskem položaju?

Morda kdo misli, da je danes kriza. V zvezi z denarnimi zadevami ne maram uporabljati pojma krize, saj bi lahko kdo pomislil, da je nekoč bilo vse, če že ne popolno, pa vsaj dobro. Vendar ni bilo tako. Vsaka vlada troši preveč, torej porabi več denarja, kot ga ima na voljo. Dolgovi pa samo rastejo in rastejo. Če ne bomo sami rešili problema, se bo zgodilo ogromno finančno nazadovanje in veliko ljudi bo trpelo. Kaj lahko naredimo? Politike mogoče ne bomo uspeli spremeniti, lahko pa spremenimo svoje ravnanje z denarjem. Na seminarju boste slišali o tem, kako lahko to naredimo.

Imate mogoče nasvet, kako upravljati krizo in kako jo premagati?

V principu obstaja šest težav, ki jih moramo rešiti. Vsaka vlada in vsak posameznik mora iskati rešitev. Junija bomo govorili o šestih pomembnih korakih. Najprej se moramo naučiti miselnosti bogatih. Vedeti moramo, da bomo nekega dne dosegli to, o čemer danes le sanjamo. Po drugi strani se moramo naučiti, kako z lahkotnostjo varčevati, kako pripraviti naložbene načrte in zaslužiti denar. V glavnem so to točke, o katerih vam bom govoril. Zadnja tema je, kako se naučiti uživati v denarju. Sliši se preprosto, vendar se je tudi tega treba naučiti.

Kakšno je vaše mnenje o poslu MLM oziroma kako nam lahko ta pomaga pri doseganju finančne neodvisnosti in uspeha?

Če želite postati finančno samostojni, morate najprej postati samostojni pri svojem delu, kar ni preprosta naloga, če ste zaposleni pri delodajalcu. Poskusiti je treba ustvariti lastno podjetje. V poslu MLM ni treba vložiti veliko denarja, kljub temu boste svoj šef in boste lahko prehodili pot, po kateri so hodili vaši nekdanji nadrejeni. Vendar morate biti sposobni, da si vse to predstavljate. To je najboljši način učenja. Morda ne veste, vendar sem tudi sam tako začel ter se vseskozi odlično počutil in se veliko naučil.

Menim, da je MLM odlična možnost, da bi dosegli bogastvo. To je najsodobnejša oblika marketinga, hkrati pa zanesljivo najboljša možnost, kako najhitreje in najenostavneje obogateti. Poleg tega je stvar tudi sila zabavna, saj nikoli niste sami.

Kaj sporočate našim distributerjem?

Mogoče je res, da ima vaša država težave, vendar bodite pozorni na to, da teh težav ne bi uporabljali za izgovor. Dejansko smo sposobni največjih dosežkov, ko smo v težavah. Res je sicer, da marsikdo odneha, vendar gredo pogumni vedno naprej in osvojijo ves svet. Najbolj pozitivne spremembe se zgodijo v težkih časih. Najpomembneje je, da nikoli ne odnehate.

Kaj lahko od vas pričakujejo distributerji, ki se bodo junija 2013 udeležili diamantnega usposabljanja Forever Miklósa Berkicsa?

Pri 26 letih sem bil popolnoma na psu. Brez denarja in poln dolgovi. In kaj sem počel? Začel sem obiskovati seminarje, se učil od predavateljev in tistih, ki so skupaj z menoj obiskovali te prireditve. Spremenil sem svojo miselnost in začel misliti kot bogataši. Prepričan sem, da ni učinkovitejše metode za bogatenje, kot je udeležba na seminarjih. Verjemite mi, izobraževanje v Budimpešti bo nekaj posebnega, veliko se boste naučili od odličnih predavateljev. Jaz pa vas bom naučil, kako lahko postanete finančno neodvisni. Aktivirali boste energijo, ki se že skriva v vas. Skratka, usposabljanje lahko spremeni vaše življenje in se lahko zgodijo čudeži. Morda tega zdaj ne verjamete, vendar je res. Ne gre za slogan, ki sem si ga izmislil, ampak sem prepričan v svoje trditve in vam bom to tudi dokazal.

Dobimo se v Budimpešti!

VELIKO SVEŽE ENERGIJE IN NOVIH IDEJ
DOBIMO V PRVIH TRENUTKIH POMLADI
NA DNEVU USPEHA V BEOGRAJSKEM
DOMU SINDIKATOV.

Success DAY

BEOGRAD, 24 MAREC 2013



Voditelja srečanja sta **Lijljana in Boriša Tomić**, novouvrščena managerja. Zakonca sta odličen primer za to, da se vztrajnost izplača na vse področjih življenja: uspešna sta v zasebnem življenju, imata veliko družino, premostila sta življenjske težave, prav tako sta uspešna tudi v Forever. Sledite njenemu primeru in uspeh bo zagotovo prišel!

Forever v Srbiji kaže rastoči poslovni trend tudi v letu 2013. A do uspeha ne more priti brez sposobnih sodelavcev in ponosni smo, da imamo prav take v podjetju. Direktor srbskega FLP, manager **dr. Branislav Rajić**, na kratko spregovori o dogodkih preteklega obdobja, nato pa nam predstavi skrite priložnosti razvoja posla, ki jih lahko najdemo na računalnikih, na internetu, na socialnih omrežjih.

Zdrav človek ima tisoče želja, bolan ima le eno! Kadar smo zdravi, ne pomislimo na to, kakšno je naše telo znotraj in kako deluje. Ohranimo vitalnost in kakovost čarovnije življenja, nam sporoča managerka **dr. Sonja Jović**. »Kakor boste spoznavali izdelke Forever, tako boste kmalu postali



pravi strokovnjaki in boste pridobili prvovrstno kakovost življenja, zares boste postali FOREVER!»

Izkušnje uporabnikov izdelkov in zdravnikov so pomemben del slehernega Dneva uspeha. Prisluhnilo smo iskrenim in očarljivim zgodbam o uporabi naši odličnih izdelkov. »Preventiva je pol zdravja,« pravi soaring managerka **dr. Biserka Lazarević.**

Ravni supervisorja ni enostavno doseči, saj moramo povečati produktivnost svoje skupine za več kot 12-krat. Zato čestitamo vsem novouvrščenim supervisorjem in jim želimo obilico uspeha pri nadaljnjem delu.

Z močjo svojega glasu skoraj odpihnejo občinstvo, to so dokazali že lani ob nekem ogromnem šovu. Uživali smo v prvorazredni produkciji **Bojane Stamenov** in njene skupine. Delujejo popolnoma usklajeno, kot naše podjetje!

»Ne bodite povprečni, ker boste ostali v manjšini,« nam pove senior managerka **Olga Ogrenović.** Povprečnost nas ubija, medtem ko nas pozitivna

naravnost in duševnost peljeta naprej. Za napredovanje v poslu in v zasebnem življenju je treba sprejeti pravo odločitev, obenem pa moramo biti pripravljeni plačati tudi ceno za uspeh. Naša sreča izhaja iz veselja ljubezni in ustvarjanja, FLP pa nam omogoča živeti življenje, kot si ga želimo. Ostanimo mladi v duši, bodimo optimisti, polni življenja, osredinimo se na rešitve, tako se bo nam in naši skupini pridružilo veliko ljudi, saj ljudje sledijo zmagovalcem, in ne poražencem.

Najuspešnejše sodelavce najdemo v 60cc+ in v Klubu osvajalcev. Že mesece tako med njimi najdemo **Suzano Radić in Vitomirja Nešića pa še Veroniko in Stevana Lomjanskega**. Čestitamo najuspešnejšim distributerjem, obenem pa spodbujamo sodelavce, naj sledijo njihovemu primeru.

»Če bomo namenili dovolj časa razvoju lastnega uma, bo prišel tudi čas uspeha,« nam sporoča senior manager **Jordan Aleksov**. Eksponentna poslovna rast mrežnega marketinga prinaša dobro vsem pridnim in lojalnim ljudem, ki se osredinijo na delo. Mreža sodelavcev je najboljša franšiza 21. stoletja, ki je pri Forever sestavljena iz uspešnega distributerja in uspešnega podjetja, ki zagotavlja potrebno logistično zaledje. Sistem je preprost in se ga da posnemati. Sledimo svojim sponzorjem!



Ena najpomembnejših pozicij v našem marketinškem sistemu je gotovo raven assistant supervisorja. Čestitamo vsem novouvrščenim sodelavcem, ki so si s svojim delom priborili to priznanje, želimo jim veliko novih uspehov pri delu in obenem pa upamo, da jih bomo v kratkem spet videli na novem položaju v tem čudežu, imenovanem FLP.

Poznavanje neke življenjske poti je najpogosteje najboljše sredstvo motivacije, saj temelji na že odvitih dejstvih, prepletenih z izzivi in ovirami, s katerimi se srečujemo skoraj vsi. Lahko se poistovetimo z nekaterimi delčki, iz izkušenj pa lahko sestavimo recept za pot, ki vodi do harmonije v zasebnem in poslovnem življenju. Življenje senior managerke **Sonje Knežević** je pravi primer za to, kako lahko pridemo po trnovi poti do zvezd.

Najbližje srečanje najuspešnejših podjetnikov bo 19. maja, ko Forever Living Products praznuje svoj 35. rojstni dan!

dr. Branislav Rajić,
direktor Forever Living Products Srbija





RAVEN MANAGERJA STA DOSEGLA



Rudolf Molnar & Ildiko Molnar

(sponzor: István Biró & Zita Biró)

SPREJELA SVA ODLOČITEV...
IMELA SVA SVOJ ZAKAJ,
NAČIN, KAKO PA NAMA JE POKAZAL
NAJIN VIŠJI SPONZOR.



RAVEN SUPERVISORJA SO DOSEGLI

Bali Ildikó & Kiss Tamás
Baranyi Eleonora & Baranyi József
Bentamra Csaba Rézda
Borocz Klaudia
Bulyáki Gábor
Calușic Vladimir & Calușic Ines
Csenkiné Darahus Éva
Domonyik Enikő & Árva Zsolt

Farkas Zoltán
Hajnal Attiláné & Hajnal Attila
Horváth Csaba & Horváth Csabáné
Jarvas Györgyi
Karić Maja
Kis Ildikó
Kovács-Mészáros Terézia & Kovács Imre
Merkulov Vladimir & Šojić Daniela
Milosavljević Tatjana & Milosavljević Saša
Molnár Ferenc & Molnárné Horváth Ildikó
Papp Sándor & Papp Sándorné
Pesling Ferencné

Rózsáné Herczeg Klára
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen
Semerédy Péter
Sević Mr Dragoljub & Sević Biljana
Šimunić Dinko & Šimunić Sandra
Sokota Žaklina & Sokota Slobodan
Šostarić Višnja
Spanić Ivica
Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina
Tóth Györgyné & Tóth György
Utasi Viktor
Öri Sándorné



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
Ferencz 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
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya

Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Mázás József
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Andrea
Vaseliye 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
Jožefa 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. Milesz Sándor
Szabó József
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea



SKUPAJ NA POTI USPEHA

CONQUISTADOR CLUB

03. 2013. NAŠI NAJUSPEŠNEJŠI DISTRIBUTERJI NA OSNOVI OSEBNIH IN NEMANAGERSKIH TOČK.

MADŽARSKA



1. Radóczy Tibor & Dr. Gurka Ilona
2. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
3. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
4. Senk Hajnalka
5. Kondi Gabriella & Kondi Péter
6. Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
7. Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly

SRBIJA



1. Rudolf Molnar & Ildiko Molnar
2. Vitomir Nešić & Suzana Radić
3. Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski

HRVAŠKA



1. Stjepan Beloša & Snježana Beloša

SLOVENIJA



1. Rinalda Iskra & Lučano Iskra

6000+

UVRŠČENI 03. 2013

Radóczy Tibor & Dr. Gurka Ilona
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Turnšek Irena
Stjepan Beloša & Snježana Beloša
Vitomir Nešić & Suzana Radić

Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Senk Hajnalka
Kondi Gabriella & Kondi Péter
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária
& Dr. Rédei Károly
Szolnoki Mónika
Éliás Tibor
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski



NAPNITE STRUNE S POMOČJO MOTIVACIJSKIH
PROGRAMOV, SAJ VAS BO TO PRIPELJALO DO VAŠIH
ZASTAVLJENIH CILJEV!

MOTIVACIJA V FLP



Sam pojem motivacije, spodbude je sicer težko oprijemljiv, tudi slovarji ne dajejo vedno jasne definicije. Vendar je motivacijo jasno opisal Pál Molnár Csikós:

Spodbujanje k dejanjem praviloma opisujemo z izrazom motivirati. (Le redko z izrazom priganjati). V glagolu spodbujati hkrati zasledimo tudi krepitev upanja in vztrajnosti. Spodbujanje, motivacija je praviloma povezana s pozitivnimi cilji: spodbuditi nekoga k želenim in koristnim dejanjem ali obnašanju, povečani dejavnosti oziroma večji produktivnosti.

Menim, da je v tej razlagi zajeto vse, kar lahko ta beseda pomeni. Če pa to prevedemo v jezik FLP, lahko rečemo, da gre za kratkoročne cilje, ki si jih je zastavilo vodstvo, da bi zagotovilo napredovanje, s pomočjo katerega lahko sodelavci dosežejo blagostanje in gmotno varnost, za katero so pred tem menili, da je zanje nedosegljiva.

Menim, da je Forever Living Products tudi iz tega vidika

vodilno podjetje, saj nam ob pogledu na letni načrt in motivacijske programe takoj postane jasno, da je vse leto polno izzivov tako za sodelavce začetnike kot za tiste, ki že dalj časa delujejo v tem poslu.

PA POGLEJMO PODROBNOSTI.

Od 1. januarja 2012 je FLP svojim sodelavcem zastavil manjši cilj, »ki je sicer majhen korak v življenju podjetja, lahko pa je velik korak pri razvoju sodelavca začetnika«. To je bil program Winter Challenge. Če je novi ali že prej registrirani sodelavec v tem programu začel pridno delati, ga je pot vodila ravno do drugega kvalifikacijskega obdobja za opatijski Holiday Rally, ki traja od 1. januarja do 30. aprila. Tudi sodelavcem, ki bodo krenili po 1. maju, ni treba obupati, saj se bo takrat začelo drugo obdobje motivacijskega programa Holiday Rally, ki vsem zagotavlja novo možnost za napredovanje. Vzporedno s temi motivacijskim programi pa seveda lahko odključajo tudi druge spodbujevalne programe FLP, kot je napredovanje po vodstvenih ravneh, motivacijski program za nakup osebnega avtomobila, potovanja, Chairman's Bonus.

Po nasvetu najinega sponzorja sva svoje delo leta 2012 opravljala tako, da sva izpolnjevala vse motivacijske programe. Zahvaljujoč temu sva v četrletju uspela pomagati enemu sodelavcu do uvrstitve na raven supervisorja, kar nama je po eni strani dvigovalo nemanagerske točke, po drugi strani pa prispevalo k temu, da sva postala eagle managerja in se uvrstila na čudovito potovanje na Sardinijo, ki bo še okrepilo najino navezanost na izdelke in predanost podjetju. Le zakaj?

Zato ker se FLP drži vsega, kar obljubi. Še več, zaupamo vam in se na potovanjih večkrat sprašujemo: Ali smo si s svojim delom res zaslužili vse, kar nam daje podjetje? FLP namreč svojim sodelavcem zagotavlja oddih, ob katerem se vsi počutimo kot kraljice oziroma kralji. Tega vam ne bova uspela predstaviti v tem članku, to preprosto morate doživeti. Če ne verjamete, se prepričajte. Verjemite, le enkrat je treba preizkusiti in si nikoli več ne boste želeli drugih potovanj, nikoli več ne bo vprašanja, ali boste izpolnili pogoje naslednjega motivacijskega programa FLP. Saj veste, »spodbuditi nekoga k želenim in koristnim dejanjem ali obnašanju, povečani dejavnosti oziroma večji produktivnosti.

V začetku leta 2013 sva resno vzela izzive programa Winter Challenge in opozorilo najinega sponzorja, češ da se je treba stalno širiti. Zahvaljujoč temu sva prva sklenila program Winter v regiji in s tem programom konec aprila pridobila novega supervisorja na prvi črti, ki ima veliko ciljev v tem poslu. Ko sta videla najino odločenost, sta naju poiskala dva nekdanja sodelavca, češ da tudi onadva želita doseči raven supervisorja. Tako bova z majem začela z njima trdo delati, da bi se nas čim več uvrstilo na potovanje v Opatijo.

Leta 2013 želiva napredovati, in sicer na dolgo zeleno raven senior managerja. Znova se bova lotila tudi Chairman's Bonusa in upava, da bova letos uspela. V tem letu želiva še povečati svoje število nemanagerskih točk, da bi se s 60+ na mesec uvrstila tudi v ta motivacijski program.

Zakaj je treba izpolniti pogoje motivacijskih programov? Poleg navedenih obstaja še en razlog: biti vzor. Najprej sebi: »Da, zmogel(a) sem, uspel(a) sem.«

Potem svojemu sponzorju, da bi mu dokazali, da ste dostojni časa in znanja, ki ga vam namenja. In seveda tudi zato, ker boste v tem poslu tudi vi postali vodja – ali ste morda že – in vas bodo vaši sodelavci posnemali, saj ste vi njihov zgled. Bodite pravi vzorniki! Le s pravim zgledom lahko vplivate na druge in spremenite njihovo življenje. Ne sledite množici, ker se ne boste mogli ločiti od nje! Ne krivite nikogar, le opravljajte svoje delo.

Ne pozabite, vaš uspeh ni odvisen od tistih, ki vanj ne verjamejo, za uspeh potrebujete le eno osebo: SEBE.

Za konec še navedek iz najinega predavanja v Poreču, saj motivacija ni nič drugega kot delati v bolj napetem ritmu, ki sčasoma postane rutina, kar pomeni, da ne bo več motivacija, ampak temeljno delo. Zato vam priporočava, napnite strune s pomočjo motivacijskih programov, saj vas bo to pripeljalo do vaših zastavljenih ciljev, ki jih lahko dosežemo le z majhnimi koraki, vendar so nam na tej poti v veliko pomoč in oporo spodbude, ki jih razpisuje FLP:

Želiva vam veliko uspehov in vztrajnosti.

Naj vas spremlja moč Forever!

**dr. Renáta Szántó Szabóné
József Szabó,
eagle managerja**

**Sponzor:
Miklós Berkics,
diamantni manager**



Teden dni v raju

Prijazna člana Potovalnega kluba Forever Erika Kovács-Oszlányi in Péter Kovács, ki spadata v skupino Andree Kósa-Kovács in Gergelyja Kóse, sta bila januarja na Maldivih. Nam je pripadla čast, da smo lahko organizirali njuno potovanje. Eriko je za rojstnodnevno darilo presenetil mož s počitnicami, na katerih sta se imela rajsko. Po vrnitvi pa nas je Erika obdarila z naslednjim opisom doživetja

Najprej bi se želela zahvaliti za pomoč pri izboru tega čudovitega potovanja. Poleg naravne lepote otoka moram omeniti tudi visokokakovostno raven oskrbe in prijaznost osebja. Tudi tamkajšnji predstavnik potovalne agencije je bil nadvse prisrčen in prijazen.

HRANA

Že pri prvem obroku sva ugotovila, da je osebje zelo prijazno, dobila sva namreč svojo mizo in osebje za postrežbo. Vedno sva sedela za isto mizo, fant, ki naju je stregel, pa je skrbel za pijačo. Trije obroki na dan so bili vedno zelo izdatni in zelo pestri. Vedno smo dobili štiri vrste prilog in štiri vrste glavnih jedi, sveže pripravljene ribe, meso oziroma testenine ali riž z zelenjavo (pripravljeno v voku). Riba je bila vedno tun, od mesa pa v prvi vrsti piščanec in ovčjetina, redkeje svinjina in govedina. Predjed je bila sestavljena predvsem iz dveh vrst hladnih jedi, zatem so postregli z juho. Na izbiro smo imeli štiri vrste solate, polivk pa še več. Najbolj fantastičen je bil desert, izbor je bil zelo bogat, miza je bila čudovito pogrnjena, na njej pa slastni prigrizki.

O OTOKU

Severni del otoka je najlepši, tu se stikajo tišji in temni mrzli valovi. Valobrani so na vzhodni strani, zato je ta del obale izjemno glasen in tudi širok. Tukaj vzhaja sonce, ki posije na terase, peščena obala pa je nekoliko bolj ostra, saj je veliko koral. Tu je primeren kraj za potapljanje, zato se splača prinesiti potapljaško opremo kar s seboj. Čeprav otoka izrecno ne oglašajo kot raja za potapljače, sem prepričana, da ne bo nihče razočaran – vodni svet je pravljičen. Lega zahodne strani je zatišna, pesek pa je veliko bolj fin in se ne ogreje, tako da ima tudi zvečer prijetno temperaturo. Najina soba je bila južnem delu zahodne obale in po mojem mnenju je to območje najlepše na vsem otoku, ker je sončni zahod čudovit, obala pa je zelo blizu. Okrog otoka lahko prideš v eni uri, midva sva ga kar večkrat obkrožila z obeh smeri. Zelo prijetno je bos hoditi po pesku!



PROGRAMI

Goste čakajo številni programi, vsak dan lahko izbirajo med številnimi možnostmi: izlet z ladjo (enodnevni ali tridnevni), potapljanje, tura ob sončnem zahodu, ribolov na odprtem morju in številne druge možnosti. Na otoku je igrišče za golf, tenis in nogomet. Gostje lahko igrajo nogomet z domačini (fantje naj vzamejo s seboj čevlje za nogomet!), namizni tenis, se vozijo s kanujem in kajakom, izposoditi si je mogoče kolo, imajo pa tudi odbojgarsko igrišče na plaži. Na otoku sta dva spaja, eden v hišici na kolišču, drugi pa sredi otoka. Midva sva preizkusila oba in bilo je zelo lepo. Ponudba večernih programov je bogata: filmske projekcije, živa glasba, predstave lokalnih plesov, disko, romantična večerja na obali.

VREME

V času najinega bivanja je bilo vreme čudovito. Samo enkrat je deževalo eno uro, a se je zelo hitro posušilo. Ocean je zelo topel, ves dan se je mogoče kopati v njem, temperatura zraka pa je od 28 do 30 stopinj Celzija in je ves dan zelo prijetna.

TA SVET OTOKOV JE PREPROSTO TREBA VIDETI!

Erika Kovács-Oszlányi
in Péter Kovács



PRIPOROČA ISTVÁN HALMI

Spominjam se, ko sem prvič slišal naslednje stavke:

- Kakšen človek boste postali, je odvisno od tega, s kakšnimi ljudmi se obdajate in **KAKŠNE KNJIGE PREBIRATE!**

- Ključna oseba je tista, ki dnevno bere vsaj 15 minut.

- Danes na Madžarskem vsak prebivalec prebere manj kot **ENO** knjigo na **LETO!**

Kaj vam govorijo ti stavki? Ne vem, morda preberite še enkrat. Razumete: PREBERITE!



Pred več kot 20 leti mi je v roke prišla knjiga **DALA CARNEGIEJA KAKO SI PRIDOBITI PRIJATELJE IN KAKO RAVNATI Z LJUDMI?**

Ne vem, ali bi lahko sam iz naslova knjige bolj razumljivo obrazložil, o čem govori ta knjiga, ki je spremenila mojo miselnost. In to korenito. Kot v nekdanji reklami: Ta knjiga je največ, kar lahko podarimo. Pri meni se z njo začenjata **KNJIGA** in **BRANJE!**

Z drugimi bomo znali ravnati le, če bomo spoznali sebe. To je pogoj, da bi lahko spoznali tudi druge. Zato vam priporočam knjigo **SZEMÉLYISÉGGALAUZ (OSEBNOSTNI VODNIK)** izpod peresa madžarskih piscev **ZOLTÁNA NYÍRIJA IN KRISZTIÁNA HACKLA.**

Ta odlična, duhovita in poučna knjiga ljudi razvrsti v štiri osebnostne tipe in njihove mešanice. Na tak način v veliki meri olajša komunikacijo, s tem pa življenje samo.

Odlično delo!



Predvčerajšnjim bi takoj imel tudi tretji predlog za knjigo, ki mi je bila v pomoč, da že 25 let živiva s soprogo Rito v ljubezni. **GARY CHAPMAN: PSIHOLGIJA LJUBEZNI.** Tak je bil naslov, ko mi je prvič prišla v roke. Danes se dobi z naslovom Pet jezikov ljubezni. To je knjiga, ki ohranja ljubezen, plamen, življenje. Vendar sem včeraj na neki prireditvi spoznal osebo in takoj prebral njegovo knjigo: **GÁBOR RAKONCZAY (IN VIKTÓRIA): TŰZHANGYA (OGNJENA MRAVLJA).** Zaradi njega so tri knjige postale štiri. O čem govori? O vsem, kar lahko

nekdo naredi in česa ne more. Onadva sta uspela. Kot še nihče nikoli pred njima. Preveslala sta ocean. Volja, vztrajnost, cilji, odgovodovanje, evforija. Od včeraj nikoli več ne bom oseba, kot sem bil dotlej. Zahvala za to gre neskončno skromnemu, a hkrati odličnemu mladeniču Gáborju Rakonczaýu.





TU NAS POTREBUJEJO, KO SE *dogajajo dobre stvari*

Sponzorka: Mihályné Nagy

Višja linija: Istvánné Kiss, Kati Nagy, József Szabó

MATERINSTVO ALI KARIERA? SAJ OBSTAJA SVETOVNO PODJETJE, KJER NI LE ENE IZBIRE. ŠE VEČ, TUKAJ ENA VLOGA IZPOPOLNUJE DRUGO. PREDSTAVLJAMO VAM ZAKONCA, KI ZARADI LJUBEZNI DO DRUŽINSKEGA ŽIVLJENJA USPEŠNO GRADITA MREŽO.

Ibolya: Decembra leta 1997, pred šestnajstimi leti so naju prvič nagovorili, a potrebovala sva še devet mesecev, da sva šla na predstavitev. Sem zdravnica, mož je tistega časa vozil rešilec, in mislila sva, da se tega ne moreva lotiti ob svojem delu. In pa... malo sva verjela, malo pa tudi ne.

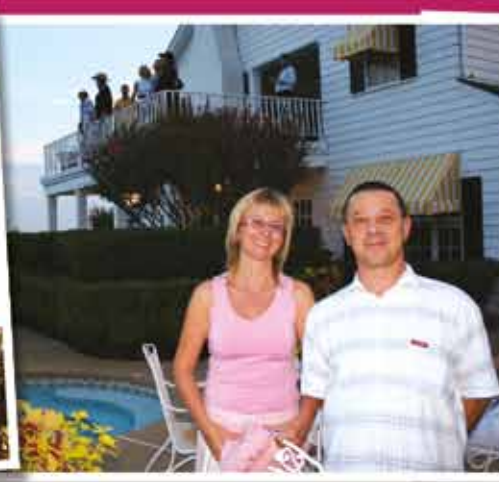
Kaj vaju je pričalo?

Ibolya: me dveh zdravnikov. Slišala sva, da bosta imela predavanje na eni izmed prireditev Forever, in naju je zanimalo, čemu zaupata s svojim imenom. Tu se pričinja najina zgodba. Sprejela sva izdelke in jih pet let uporabljala in priporočala.

A uporaba izdelkov še ni isto kot gradnja mreže...

Ibolya: Jasno, da ne, a zgodilo se je nekaj, kar je vse spremenilo. Rodila se nam je tretja deklica. Najstarejša je bila stara dvanajst let, srednja pet let, in nisem želela na delovno mesto, ki ima dežurstva in te lahko kadarkoli pokličejo. Prvotno sem želela biti mati. Iskala sva sredstvo, s katerim bi lahko zaslužila toliko, kot bi z delom zdravnika. Takrat sva ugotovila, da je to sredstvo že v najinih rokah: leta 2002 sva začela graditi mrežo. Imela sva velik krog uporabnikov, ugotovila sva, da če tistim, ki želijo zaslužiti, pomagava na poti k uspešnosti, bova uspešna tudi midva. Konec oktobra sva posedla najine znance, povedala sva jim, da bova konec novembra že managerja, in postavila vprašanje: kdo gre z nama? Tako se je zgodilo, da sva z 128 točkami, ob dojenju vsake tri ure, postala managerja, v šestih tednih smo iz skupine dobili še assistant managerja in tri supervisorje. Služila sva več denarja, kot dva redno zaposlena.





Gyuri, kakšne spomine imaš ti na začetek?

György: Pred tem nisva nikoli delala v multi level marketingu. Slišala sva, da se da res dobro zaslužiti, a niti pomislil nisem, da lahko uspelo nama. To sem jemal kot spodoben mož, ki se veseli, ker ima žena nek nov konjiček – vedel pa sem, da Ibolya običajno ne dela neumnosti. Meni pa je vse delovalo kot dežela sanj: šel sem na predstavitev, a vse se mi je zdelo tuje.

Kaj je privedlo do spremembe?

György: Ko sva dosegla približno 25 točk, sem opazil starejše gospodične, ki so hodile po hodniku z mnogo bolj resnimi značkami. To je bil prvi šok: če one to zmorejo, potem mora to delovati tudi pri naju! Razmišljal sem o tem, kaj je tisti plus, kar one vedo, midva pa ne.

Si ugotovil?

György: Takrat še ne. A želel sem izvedeti, tako sem postopoma nehal z vožnjo rešilca, danes si več niti zamisliti ne morem, kaj sem delal tam dvajset let. Zdaj mi je že tisto tako tuje, kot mi je bila gradnja mreže na začetku.

Ibolya, niti ti ne pogrešaš prejšnje službe?

Ibolya: Ne, ker je bilo neke vrste šizofreno stanje. Globoko v sebi čutiš, da ni prav ko kar pišeš recepte za zdravila, da bi bilo veliko bolj preprečiti bolezni, vendar ti pravila stroke marsičesa ne dovoljujejo. Sklenila sem ostati na strani preventive, če pa bi stanje zahtevalo, bi seveda sodelovala tudi z zdravniki, ki so še v praksi.

Potem pa je prišla oteževalna okoliščina imenovana finančna kriza.

Ibolya: Sedla sva z vodilnimi, in se odločili: od zdaj ne ponujamo izdelkov, ker je v njem zaslužek manjši. Ugotovili smo, da raje ponudimo dodaten zaslužek, česar si želi mnogo ljudi. Gyuri je izdelal lasten izobraževalni sistem, od takrat delava na podlagi tega, saj sva morala komunikacijo, poznavanje financ, in tudi sebe prilagoditi spremenjenemu svetovnemu gospodarstvu. Mnogi kar

čakajo, da jih nekdo prime za roko in pomaga najti pot iz labirinta, saj posameznikom le redko uspe. Medtem pa seveda denar, ki ga lahko kdorkoli porabi v drogeriji, mirne vesti porabi na kakovostne izdelke.

György: Na podlagi najine poslovne filozofije ničesar ne prepustimo naključju. Poskušava zavestno usmerjati druge, da bi ob sebi imeli zavedne potrošnike.

Lahko poveš kaj več o tem posebnem izobraževalnem sistemu?

György: Ibolya daje novim ljudem najnujnejše informacije ob začetku, to je ena vrsta programa. Najino načelo je, da jemljeva družinam tako malo časa, kot je le mogoče, zato drživa pred odprtimi predstavitvami kakšno uro izobraževanja, tako naši sodelavci tedensko dobijo nove impulze. Iz skupinske dinamike je moč razbrati, kaj bo treba izboljšati: poznavanje knjig, sporazumevanje, vodstvene ali poslovne skrivnosti. Ob tem imamo redne prireditve, kjer prikažemo vse rezultate preteklega obdobja. Želela bi, da se vsi pri nas naučijo istih osnov. Če rečemo: jabolko, mora vsak v skupini pomisliti na enako jabolko, saj je to osnova skupnega dela. Tudi midva veliko bereva, poslušava posnetke, poskušava raziskati vsak vir. In lepo je iz tedna v teden videti, kako postaja sistem neodvisen od naju. Pa še nekaj: novim vodjem vedno damo priložnost, da se navadijo mikrofona in množice, saj ta posel ni treba le delati, potrebno se ga je tudi učiti.

Na prvi pogled tudi ti ne deluješ kot izrazito agilen človek. Vse dokler se ne oglasiš na odru.

Ibolya: Tudi jaz sem se stežka naučila se nasmehnuti na odru, mimike, pogledati druge v oči, se igrati s svojim glasom, se odpreti, da se bom obvladala na odru, in da bi vplivala na občinstvo. Pred tem sem bila veliko bolj občutljiva ...

Gyuri, te je gradnja posla spremenila?

György: Jaz sem bil izredno srečen. O mojem prejšnjem



delu si vsi mislijo, da je koristno, pozitivno, a dejansko so nas potrebovali le, če je šlo kaj narobe, in vse življenje sem videl le grozote, to pa zelo vpliva na človekovo vzdušje. Tu pa nas potrebujejo, ko se dogajajo dobre stvari, ljudje gredo v smeri spremembe svojih življenj, kjer lahko pomagamo tudi mi. Zaradi tega se ne spremeni le človek, ampak tudi njegova okolica. Izredno lepo je videti, kje so začeli in kaj so postali, kaj lahko dosežejo naši sodelavci.

Ibolya: V tem poslu mi je najbolj všeč, da mi zjutraj Gyuri prinese kavo, in da se zbudimo v čudovit dan. Nikoli ne hitiva. Imela sva tudi težke trenutke, ki pa postanejo drobni poleg veliko kakovostnega časa, ki ga preživiva skupaj – in to je lahko v zgled tudi drugim. Ponosna sva na to, da v skupini ni bilo ločitev: ne posnema se le posel, posnemajo tudi družinski model. Pravijo: „tako dobro vaju je gledati, ko bi le tudi pri naju bilo tako!“ In čez čas opazimo, da se zgodi prav to: Možje pridejo delati z ženami. To je pravi uspeh, ne denar.

György: Tudi denar je pomembna stvar, saj brez njega ne bi bila sposobna otrokom nuditi šolanja. Nekateri radi potujejo, drugi zbirajo malenkosti, mi pa smo radi skupaj. Družabne igre, gledanje filmov z otroci ... zato sva šla v ta posel.

Povejta kaj o dekletih!

Ibolya: Réka je stara dvaindvajset let, študira angleščino na univerzi v Debrecenu. Petra ima šele šestnajst let, uči se v gimnaziji na španskem oddelku, Dorka pa je še v osnovni šoli, stara je enajst let. Sposobna je vstati ob štirih, samo da bi šla z nama na Dan uspeha. Tudi otroci se počutijo dobro v tem okolju.

Kaj je prvo, kar bi svetovali „začetnikom“?

György: Skupinsko igro; odstraniti poudarek na jaz. Lahko si uspešen, lahko so uspešni oni, in

če ste tako ti kot oni, potem smo vsi skupaj uspešni: le to prinaša prave rezultate. Druga stvar pa je biti neodvisen: ljudje se hitro navadijo, da delajo na ukaz, in lahko traja kar nekaj časa, preden prevzamejo odgovornost nad lastnim življenjem.

Kaj bi storila drugače?

Ibolya: Mogoče tempo. Leta 2002 sva postala managerja, leta 2004 senior managerja in leta 2012 soaringa. Prav o tem sem razmišljala v današnjih dneh, zakaj nisva bila hitrejša? Res je, da se je bilo težko naučiti kako se obnašajo vodje, kot tudi vzgajati nove. Morala sva ugotoviti, da je premalo, če smo za primer nekomu, saj ni pomembno, česa smo sposobni mi, ampak to, v čem nas lahko drugi posnemajo.

György: Na safir ne bova morala čakati tako dolgo, imava bolj zrele misli, tako da raven lahko doseževa v naslednjih treh letih.

In kaj je letošnji cilj?

Ibolya: Izgradnja stabilne skupine in vodstvene ekipe. Še letos želimo pokazati, kako deluje prava skupinska enotnost.



lifestyle

Življenjski slog

SIJAJ V NAŠIH OČEH,
SMISEL NAŠEGA ŽIVLJENJA:

otroci

Kot osebna zdravnica se vsak dan znova srečujem z vprašanji, povezanimi z nosečnostjo. Naj vam jih nekaj predstavim.

ZAKAJ SE PRIPOROČA TRIMESEČNI ČAS PRIPRAV NA ZANOSITEV?

Razlogi so biološke narave. Jajčece, ki se lahko oplodi, se izloči tri menstruacijske cikle prej in dozoreva. Čas zorenja je približno 85 dni. Izločanje spermijev traja 80 do 90 dni.

Tri do šest mesecev pred oploditvijo lahko naredimo veliko za to, da bomo rodili najbolj zdravega otroka.

SPREMEMBA ŽIVLJENJSKEGA SLOGA, URAVNOTEŽENA RAZNOLIKA PREHRANA ŽE PRED ZANOSITVIJO – TO PRIPOROČAJO. ZAKAJ?

Pri spremembi življenjskega sloga je najpomembneje opustiti kajenje, nehati uživati droge in alkohol ter prekiniti jemanje zdravil, ki pomenijo morebitno nevarnost za razvoj zarodka. Škodljive snovi ostanejo še mesece v organizmu matere, zato jih je treba opustiti veliko časa pred zanositvijo. Izplača se zavestno jemati hranilne snovi (vitamine, encime, antioksidante, bioflavonoide), ki spodbujajo izločanje strupenih snovi iz organizma.

Poleg uravnotežene prehrane je pomembno tudi redno gibanje, z njim pa tudi vzpostavitev optimalne telesne teže.

Hrana, ki jo zaužijemo, v naš organizem poleg hranilnih snovi in energije vnaša tudi množico celovitih molekularnih signalov

in informacij, ki vplivajo na delovanje naših celic, še več, tudi na delovanje genov. Ni toliko pomembna količina in energijska vrednost naše prehrane kot pa njena kakovost in hranilne snovi, ki jih vsebuje. Če je kdo bolan, denimo sladkorni bolnik, se seveda tudi v času nosečnosti mora držati osnovnih načel predpisane dietne prehrane. Iz klobuka modernih diet naj vzamem paleolitsko prehrano. Znanstveno je dokazano, da je ta učinkovita pri sindromu policističnih jajčnikov (PCOS) – to je ena najpogostejših endokrinih bolezni, za katero so značilni znaki androgenizacije in kronična anovulacija. Paleolitski prehranski red nam je v pomoč tudi pri tem, da se v času nosečnosti in dojenja ne bi zredili.

ZAKAJ SO POMEMBNA PREHRANSKA DOPOLNILA?

V času nosečnosti se poveča potreba organizma po rudninskih snoveh, elementih v sledovih in vitaminih. Vitamini, ki jih jemljemo v času nosečnosti ali že prej, dokazano v precejšnji meri zmanjšajo nevarnost razvoja odprte nevralne cevi in drugih razvojnih anomalij. Dokazano je tudi, da se je spremenila sestava naših prehranskih kulturnih rastlin in da se je znižala raven vitamina in rudninskih snovi v njih, hkrati pa v naša živila prihaja vse več škodljivih snovi. Prizadevati si je treba, da zaužijemo kakovostno hrano, obenem pa je smiselno začeti jemati kakovostna prehranska dopolnila naravnega izvora. Folna kislina ima pomembno vlogo že pred zanositvijo, saj zmanjšuje nevarnost razvoja odprte nevralne cevi. Ta proces poteka, še preden ugotovimo, da se v ženskem organizmu razvija zarodek, zato je treba ta priporočila vzeti resno.



ALI NAJ NOSEČNICA JEMLJE NARAVNE ALI SINTETIČNE VITAMINE?

Da bi vitamini delovali, so poleg vitaminskih molekul potrebni tudi encimi, koencimi in kofaktorji. Vse te najdemo v naravnih virih vitaminov, ne pa vedno tudi v sintetičnih formulah. Posebnost Madžarske je, da leži na območju, kjer primanjkuje joda. Temu velja nameniti posebno pozornost. Pri oploditvi sodeluje več dejavnikov, denimo vitamini A, B, C, D in E, cink, selen in koencim Q 10. Blagodejno učinkujejo tudi nekatera zdravilna zelišča, kot na primer maka ali fitoestrogeni iz matičnega mlečka.

ZAKAJ JE PRI ZANOSITVI POMEMBNA IDEALNA TELESNA TEŽA?

Tako suhost kot debelost prinašata številna tveganja: po eni strani vplivata na zanositev, na sposobnost ohranitve nosečnosti ter zdravje in življenjske možnosti novorojenčka. Zato je še pred zanositvijo smiselno doseči idealno telesno težo. Vendar bodimo zelo previdni pri izbiri metode hujšanja, saj ne sme biti naš cilj, da bi se oploditev zgodila v izstradanem organizmu.

KAKŠNI ZDRAVNIŠKI PREGLEDI SO POTREBNI PRED NOSEČNOSTJO?

Najpomembnejša so ginekološka presejanja za raka, bodimo pozorni tudi v primeru, da smo v družini že imeli ugotovljene genetsko pogojene bolezni ali motnje strnjevanja krvi. Tudi na zobozdravnika ne smemo pozabiti.

KDAJ K ZDRAVNIKU ČE SUMIMO NA NOSEČNOST?

Ženske praviloma posumijo na nosečnost zaradi znakov, ki kažejo na nosečnost v enem do treh tednov po izostanku mesečnega perila. To običajno potrdijo tudi s testom. Že v tem času se izplača obiskati zdravnika, saj lahko z nebolečim ultrazvočnim pregledom nožnice izključijo nevarno zunajmaternično nosečnost. Pri svetovalni službi za nosečnice se je treba registrirati najpozneje do 12. tedna nosečnosti.

ZAKAJ SE JE TREBA UDELEŽITI SVETOVANJ ZA NOSEČNICE?

Namen svetovanja za nosečnice je pomagati ohraniti zdravje in pri zdravem razvoju zarodka ter porodu, preprečiti vse vrste ogroženosti in zaplete oziroma se pri ugotovitvi morebitnih zapletov pravočasno odzvati. Namen te celovite zdravstvene oskrbe je pripraviti nosečnice na porod, dojenje in oskrbo novorojenčka. V splošnem lahko povemo, da se do 24. tedna nosečnosti obisk svetovalnice priporoča vsake štiri tedne, od 25. do 36. tedna vsake tri tedne, po tem obdobju pa

tedensko. Po poteku roka za porod pa se priporoča dnevni obisk svetovalnice. Dobro je vedeti, da je na Madžarskem pogoj za pridobitev nadomestila za materinstvo, da nosečnica vsaj štirikrat obiše posvetovalnico za nosečnice, v primeru predčasnega poroda pa je sprejemljiv že en obisk v posvetovalnici.

Obiski v posvetovalnici za nosečnice so na Madžarskem brezplačni, za nekatere preglede pa je potrebna napotnica. Sistem omogoča, da se samoplačniško opravijo tudi nekateri presejalni pregledi. Čeprav je dokazano, da je pri materah nad 35. letom starosti pogostnost Downovega sindroma pogostejši, je v strokovnih krogih splošno znan paradoks, da večino novorojenčkov z Downovim sindromom rojevajo matere, mlajše od 35 let. Pogumno sprašujmo patronažno sestro, ginekologa in osebnega zdravnika o možnostih in se po lastni presoji odločimo za neobvezna presejanja.

OBVEZNI PREGLEDI V ČASU OSKRBE NOSEČNIC

TEDEN NOSEČNOSTI	PREGLEDI
Prvi obisk	UZ nožnice, urina in krvi (I. laboratorijska preiskava), protisnov krvne skupine, TORCH, napotnica: osebni zdravnik, zobozdravnik, EKG.
10. teden	Analiza izvidov, UZ nožnice, kontrola urina, krvnega tlaka, telesne teže, presejanje za raka. Napotnica: za UZ v 12. Tednu.
12. teden	UZ nožnice: I. UZ-presejanje: merjenje vratne gube!
14. teden	Kontrola urina, krvnega tlaka, telesne teže, UZ. Napotnica: AFP, HBSAg.
16. teden	Pregled AFP. POMEMBNO SE JE NATANČNO DRŽATI TERMINA!
18. teden	Kontrola urina, krvnega tlaka, telesne teže, pregled materničnega ustja. Napotnica: na genetski UZ-pregled.
20. teden	Genetski UZ-pregled: II. UZ-presejanje.
22. teden	Kontrola urina, krvnega tlaka, telesne teže, analiza nožničnega izcedka. Napotnica: preiskava za sladkorno bolezen z obremenitvijo, kontrola urina in krvi (II. laboratorijska preiskava).
24. teden	Preiskava za sladkorno bolezen z obremenitvijo.
26. teden	Kontrola urina, krvnega tlaka, telesne teže, pregled materničnega ustja. Napotnica: protisnov v primeru Rh-negativnih mater.
30. teden	Kontrola urina, krvnega tlaka, telesne teže, fizični pregled. Napotnica: na UZ-pregled.
32. teden	UZ-pregled: III. UZ-presejanje.
33. teden	Kontrola urina, krvnega tlaka, telesne teže, UZ, fizični pregled
36. teden	Kontrola urina, krvnega tlaka, telesne teže, analiza nožničnega izcedka, kontrola srčnega utripa zarodka in fizični pregled Napotnica: kontrola krvi, urina, protisnov (III. laboratorijska preiskava) UZ.
37. teden	Kontrola urina, krvnega tlaka, telesne teže, NST. UZ IV. presejanje.
od 37. tedna	Štetje gibov zarodka (vsako popoldne 20 minut).
38. teden	Kontrola urina, telesne teže, krvnega tlaka, NST.
39. teden	Kontrola urina, telesne teže, krvnega tlaka, NST.
39. in 1/2 tedna	Kontrola urina, telesne teže, krvnega tlaka, srčnega utripa zarodka in fizični pregled.
40. teden	Pričakovan čas poroda. Kontrola urina, telesne teže, krvnega tlaka, NST, ASK vsakih 2 dni!
41. teden	Sprejem v porodnišnico, OTT, NST, ASK, flowmetria (merjenje krvnega pretoka), UH.

Kratice: UZ – ultrazvok, TORCH – toksoplazma, rdečke, kontrola zaščitenosti, HBSAg – analiza za pojav hepatitisa B, NST – kontrola srčnega utripa zarodka, ASK – amnioskopija, kontrola barve plodovnice, OTT – testiranje na oksitocin z obremenitvijo

lifestyle



NEOBVEZNI PREGLEDI

Teden nosečnosti	Pregledi	Opomba
11-14. teden	Integrirano testiranje	Presejalni test za Downov sindrom in hrbtenično režo
13. teden	Biopsija horionskih resic	V primerih visokega genetskega tveganja
15-20. teden	Četverni test	Presejalni test za Downov sindrom in hrbtenično režo
17. teden	Genetsko svetovanje, amniocenteza	Pri odstopanju AFP, po 35. letu
18. teden	Kontrola krvnega sladkorja z obremenitvijo	V primeru predhodnih nosečnosti s sladkorno boleznijo
24-32. teden	3- in 4-dimenzionalni ultrazvočni pregled	(idealni čas za 3-dimenzionalni ultrazvok je v času med 24. in 32. tednom, sicer se pa lahko opravi kadarkoli)

OGROŽENE NOSEČNOSTI, KI ZAHTEVAJO POSEBNO OSKRBO:

- oskrba nosečnic z visoko telesno težo
- nosečnost pri mladoletnicah
- nosečnost pri starejših ženskah (prva nosečnost po 35. letu in nosečnost po 30. letu)
- nosečnost z dvojčki
- umetno oplojene nosečnice
- nosečnice z osnovno boleznijo (denimo z epilepsijo, sladkorne bolnice, nevrološka obolenja ipd.)

V KATERIH PRIMERIH POMISLIMO NA NEPLODNOST?

O neplodnosti govorimo, če kljub rednemu spolnemu življenju brez kontracepcije tudi po letu dni ne pride do želene za nositve.

Po podatkih madžarskega statističnega urada (KSH) je neplodnost v državi 15-odstotna, kar ustreza ocenjeni 10- do 15-odstotni pogostnosti neplodnosti Svetovne zdravstvene organizacije (WHO). Vendar analiza ginekološke klinike Semmelweis pravi, da je realni delež bližji 18 odstotkom, kar je alarmantna številka. V petdesetih letih se je število moških semenčic znižalo za 53 odstotkov. Pri ženskah je pogost sindrom policističnih jajčnikov.



dr. Boglárka Francia,
hišna zdravnica, družinska
terapevka,
managerka

ALI SE POLEG ISKANJA ZDRAVNIŠKE POMOČI IZPLAČA POSEČI TUDI PO NAČELIH PREHRANJEVALNE ZNANOSTI?

Hipokrat, ki ga imenujemo tudi oče medicine, je učil, da se bolnika ne izplača začeti zdraviti, vse dokler nista urejeni njegova prebava in oskrba s hranilnimi snovmi. Torej nam nikakor ne bo škodovalo, če bomo z zdravilno alojo izboljšali bazičnost svojega organizma, uravnotežili delovanje črevesne flore ter napolnili svoja skladišča vitaminov in rudninskih snovi. Folna kislina, vitamin A, E, B6, B12 in D3 ter cink imajo dokazano pomembno vlogo pri zanositvi. Koncentracija vitamina C je v modih 20-krat višja kot v drugih organih. Polovico selena pri moških prav tako najdemo v modih. Splošno znano je, da so brusnice, propolis, bioflavonoidi in antioksidanti učinkoviti pri blaženju vnetij sečnih in spolnih organov. Jabolčni pektin nase veže strupene snovi in tako spodbuja razstrupljanje organizma. Matični mleček, mehiška maka in adaptogene zdravilne rastline pa spodbujajo hormonsko ravnatežje.

KDAJ V NOSEČNOSTI OBVEZNO OBISKATI ZDRAVNIKA?

Trebušni krči, krvavitev, omedlevica, otekanje porodne vode, nenaden dvig krvnega tlaka, otekanje ene ali obeh nog, dušenje, ekstremno bruhanje, driska, vročinska stanja, spremenjene značilnosti urina, okužbe nožnice, padci, pogost trd trebuh, pomanjkanje gibanja zarodka, epileptični krči – to je le nekaj stanj, pri katerih je treba takoj poiskati zdravniško pomoč. Pri močnih in zastrašujočih simptomih pokličimo reševalce! Odsvetujem jemanje zdravil iz domače lekarne, jemljimo le tista zdravila, ki jih predpiše zdravnik!

OPUSTIMO SKRBI, MISLIMO POZITIVNO, BODIMO POLNI LJUBEZNI. Ni dovolj pripraviti svojega telesa in okolice, tudi duševno se moramo pripraviti. Pritegnimo svojega partnerja in družino, hodimo na telovadbo za nosečnice, kolikor je mogoče, živimo aktivno ter uravnoteženo telesno in duševno življenje.

STROKOVNA LITERATURA:

Papp Zoltán: A szülészet-nőgyógyászat tankönyv, Semmelweis Kiadó, Budapest, 1999
Earl Mindel: Vitamin Biblia, Gloria Kiadó, 1995
Csupor Dezső: Fitoterápia, JATEPress Szeged, 2009
Peter Atherton: Aloe vera, Duna International Kft., Budapest, 2006
Taraczkózi István: Gyógyító táplálkozás, T. Orion Bt., Budapest, 2012
Gillich István: Apiterápia (MTGYSZ tankönyv), 1995
Szendí Gábor: Paleolit táplálkozás, Jaffa kiadó, Budapest, 2009
Az Egészségügyi Minisztérium szakmai protokollja a védőnő feladatairól a várandósok gondozásában – Egészségügyi közlöny, 2009.12.31.



forevergiving
Make a Difference

Z nakupom lutke Aloe podpirate dobrotelne projekte Forever Giving!

Forever Giving je ustanovljen kot partner dobrotelnim organizacijam po vsem svetu, da bi skupaj nastopali.

Naš glavni cilj je otrokom, ki živijo v revščini, pomagati na področju zagotavljanja šolanja, zdravstvene oskrbe in prehrane. Seveda želimo pomagati tudi tistim, ki jih prizadenejo različne naravne nesreče.

Hvala za vašo pomoč in velikodušnost!



Priznanje viteškega redu FOREVER

Ekipa Forever Living Products Madžarske je pred kratkim pomagala blizu 130 pomoči potrebnim v mestu Miskolc. Dobrotelna donacija je bila to pot povezana s karitativno delitvijo hrane in zbiranjem prostovoljnih prispevkov v organizaciji viteškega redu svetega Lazarja Jeruzalemskega.

Madžarski veliki predstojnik viteškega redu se je zahvalil blizu 70 udeležencem, ki so od Nyíregyháze do Zalaegerszega in od Torne na Slovaškem do Békéscsabe na jugu Madžarske zbrali pomembne količine izdelka Forever Hand Sanitizer in trajna živila.

Éva Nyáry se je posebej zahvalila tudi državnemu direktorju našega podjetja dr. Sándorju Mileszu, saj so viteške kreposti, ki temeljijo na enotnem sistemu vrednot, danes še kako pomembne. Mi pa se obenem posebej zahvaljujemo našim ekipam iz Miskolca, Budimpešte, Békéscsabe in Gyule, ki so predali največ donacij. Prepričani smo, da lahko s skupnimi močmi še veliko naredimo za tiste, ki so najbolj potrebni naše pomoči.

S hvaležnostjo, **András Hollósy,**
manager



OBVESTILA

OSREDNJA OBVESTILA

Na spletni strani naše družbe www.foreverliving.com s klikom na DISTRIBUTOR LOGIN (geslo in uporabniško ime za vstop najdete na zadnjem listu mesečnega obračuna bonusa) najdete naslednje koristne informacije: dnevno dosežene točke, spletno prodajalno, mesečni obračun bonusov. Tu najdete tudi drugo marketinško gradivo in informacije, med drugim: naš mesečnik, koledar dogodkov, opis naših motivacijskih programov, obrazce, ki jih lahko prenesete, učna gradiva, kataloge. Naša mednarodna poslovna politika in mednarodni kanal YouTube so dosegljivi na spletni strani www.youtube.com/user/AloePod.



MADŽARSKA

Osrednja uprava v Budimpešti:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-naslov: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Poštni naslov: 1439 Budapest, Pf.:745.
Državni direktor: dr. Sándor Milecz: +36 1 297 1995, mobilni telefon: +36 70 316 0002
Direktorica za marketing in komunikacije: Bernadett Huszti: interna 194, mobilni telefon: +36-70-436-4212;
Dóra Harman: interna 157, mobilni telefon: + 36 70 436 4197
Zsuzsanna Petrőczy: interna 13, mobilni telefon: +36-70-436-4276
Direktorica prodaje in trženja: Erzsébet Ladák: tel.: +36-1-269-5370, interna 160, mobilni telefon: +36-70-436-4230
Oddelek za mednarodne komunikacije: Aranka Szecsei, interna 136, mobilni telefon: +36 70 436 4229; Ottilia Csábrádi, interna 135, mobilni telefon: +36 70 436 4227
Oddelek za razvoj in usposabljanje (FLP TV): Sándor Berkes, interna 133, mobilni telefon: +36 70 436 4213
Izobraževalni center: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285, +36-1- 373-0025, faks: + 36-1-312-8455
Najem dvorane/informacije: Bálint Rókas, mobilni telefon: + 36 70 436 4280
Delovni čas: ponedeljek–petek: 10.00–21.00
Izobraževalni center SONYA: Naročanje: Veronika Kozma, kozmetičarka: +36 70 436 4208; Melinda Ésik, frizerka: +36 70 436 4178
Popust na abonma: za 10 obiskov 10 %, za 5 obiskov 5 %
BREZPLAČNO USPOSABLJANJE v izobraževalnem centru Sonya! V ulici Szondi, ob torkih ob 10. uri, v ulici Nefelejcs, v hiški Sonya, ob četrtek, od 15. ure. Prijave po telefonu skupine Forever: Kata Ungár 30-331-1883.

NAROČANJE IZDELKOV

Naše izdelke lahko kupite osebno v naših predstavništvih oziroma jih naročite: - po mobilnem telefonu na številkah +36-70-436-4290 in +36-70-436-4291 oziroma po telefonu +36-1-297-5538 in +36-1-297-5539, v ponedeljek od 8. do 20. ure, od torka do petka od 10. do 20. ure, po mobilnem telefonu +36-70-436-4294 in +36-70-436-4295 v ponedeljek od 12. do 20. ure, preostale delavnice od 10. do 18. ure oziroma na brezplačni zeleni številki +36-80-204-983, od 12. do 16. ure;
- v spletni trgovini www.foreverliving.com ali www.flpshop.hu.
Služba za stranke:
WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286, webshop@flpseeu.hu
TELECENTER: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, telecenter@flpseeu.hu
Vodja oddelka za delo s strankami: Melinda Malik, mobilni telefon: +36-70-436-4240
Izdelke, naročene po telefonu ali prek spleta, bomo v dveh dneh – s predhodnim usklajevanjem – dostavili na dom. Če vrednost nakupa dosega 1 cc ali več, plača stroške dostave podjetje.
Izdelke Forever Living Products tržimo s priporočilom Zveze madžarskih zdravilcev.

NADALJNJA PRODAJA, OGLAŠEVANJE

Prepovedana je spletna prodaja naših izdelkov in marketinškega gradiva. Na temelju točke 16.02 (h), (i), (j) in (k) naše Mednarodne poslovne politike se lahko izdelki predstavijo v trgovini oziroma pisarni. Pravila o oglaševanju v povezavi z distributorsko 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 MyFlipBiz;
- v naših centralah: madžarski partnerji po telefonu na številkah +36-1-269-5370 in +36-1-269- 5371, iz drugih držav naše regije na številki +36-1-332-5541.

Operativna uprava:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9-11. Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289
Generalni manager: Péter Lenkey, mobilni telefon: +36-70-436-4279
Asistentka: Barbara Dörnyei, interna 191, mobilni telefon: +36 70 436 4292
Finančna direktorica: Gabriella Véber Rókasné, tel.: +36-1-269-5370, interna 171, mobilni telefon: +36-70-436-4220
Finančna recepcija: Ildikó Páll, interna 121, mobilni telefon: + 36 70 436 4256
Controlling direktor: Zsolt Suplicz, tel.: +36-1-269-5370, interna 181, mobilni telefon: +36-70-436 4194

Regionalna uprava Debrecen: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48

Tel.: +36-52-349-657, faks: +36-52-349-187 Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure,

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

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

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

Tel.: +36-62-425-505, faks: +36-62-425-342 Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure, torek–petek: od 10. do 18. ure (fakturiranje zaključimo pol ure pred koncem delovnega časa), regionalni direktor: Tibor Radóczy

Regionalna uprava Székesfehérvár: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3

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

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

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

Forever Resorts

Hotel dvorec Teleki-Degenfeld, Szirák, 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

Direktorica ustanov Forever Resorts na Madžarskem: Katalin Király,

Potovalni urad 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: 70/41 4-2335; dr. László Mezősi: 70/779- 1943;

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

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

Pokličete jih lahko med delovnim časom

Delovni čas izpostave v ulici Nefelejcs:

ponedeljek od 8. do 20. ure, torek–sreda–četrtek od 10. do 20. ure, petek od 10. do 18. ure

Telecenter:

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

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

NAČRT PROGRAMA USPOSABLJANJA ZA LETO 2013

DNEVI USPEHA: 20. julij, 21. september, 16. november

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

MOTIVACIJSKI PROGRAMI: 23.–26. maj: usposabljanje Eagle Manager;

11.–18. september: usposabljanje Go Diamond; 4.–5. oktober: Holiday Rally

OBVESTILA



SRBIJA

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

Predaja naročil: narucivanje@flp.co.rs
Delovni čas: ponedeljek, torek in četrtek: od 12. do 19.30 ure, sreda in petek od 9. do 16.30 ure. Vsako zadnje 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 zadnje 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 zadnje 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: 19. maja, 23. junija, 29. septembra, 24. novembra



ČRNA GORA

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



SLOVENIJA

Ljubljanska pisarna: 1236 Ljubljana Trzin, Borovec 3,
tel.: +386 1 562 3640, faks: +386 1 562 3645
Naročanje izdelkov: mobilni telefon: +386 40 559 631,
tel: +386 1 563 7501
Naročanje po elektronski pošti: 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: 18. maja, 28. septembra, 23. novembra
Usposabljanja: javna usposabljanja vsako sredo od 19. ure,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57



HRVAŠKA

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

Reška pisarna: 51000 Reka, Strossmayerova 3/A,
tel.: +385 51 372 361, mobilni telefon: +385 91 455 1905
Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure,
torek, sreda in petek od 9. do 17. ure
Regionalni direktor: dr. László Molnár
Zdravnika svetovalca: dr. Ljuba Rauški Naglič,
mobilni telefon: +385 91 51 76 510
Ob neparnih dnevih: od 17. do 20. ure
dr. Draško Tomljanović, mobilni telefon: +385 91 41 96 101
in torek od 14. do 17. ure, ob petkih od 14. do 16. ure
Usposabljanja: Zagreb in Reka, ponedeljek, četrtek od 18. ure
Telefonska naročila: +385 13909773, +385 13909775
Naročila po e-pošti: <http://foreverzagreb@gmail.com>,
foreverzagreb@gmail.com
Success Day: 18. maja, Opatija, 19. oktobra, Opatija – hotel Adriatic



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 Kičaj, 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
imejl: 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 Hadžović
forever.flpbos@gmail.com,

Success Day: 7. decembra, Bijeljina



Ekonomistka Barbara in ekonomist in pilot Gergely sta stara 30 let. Vodila sta uspešno podjetje za finančno svetovanje v Miskolcu, nato se jima je življenje obrnilo povsem v drugo smer.

**Sponzor: István Halmi in Rita Mikola Halminé
Višja linija: Terézia Herman, Zoltán Becz in Zsuzsanna Kenesei,
Zsófia Gergely in dr. László Reindl, Aranka Vágási in András Kovács, Miklós Berkics, József Szabó, Rolf Kipp, Rex Maughan**

SANJE SO DOSEGLJIVE

GERGELY ALMÁSI IN BARBARA BAKOS MANAGERJA

Kdaj sta se srečala z možnostjo Forever?

Barbara: Maja 2012 sva se seznanila z Istvánom Halmijem. Mesec dni zatem, po nekem dvodnevnem seminarju, sva sklenila, da se podava v ta posel. Najina Foreverjeva zgodba se je začela lanskega julija.

Kot ekonomista poznata številne finančne in karijerne možnosti. Zakaj sta izbrala prav Forever?

Gergely: Predvsem zaradi Istvána. Pred tem nisva bila preveč naklonjena MLM-ju, s tem se nisva hotela niti ukvarjati. Vedno sva imela svoj pogled na to, kako služiti denar, le da so dogodki preteklih let pokazali, da je to mogoče le z zaposlenimi. Vendar se z njimi nisva rada ukvarjala, pa tudi znala nisva, kako. István je bil tako prijazen, da nama je pokazal drugo pot, kako doseči uspeh, to pa je MLM.

Takoj vama je bilo jasno?

Gergely: Še zdaleč ne. Na tisti seminar sva prišla s triurno zamudo, stvari nisva jemala resno, pravzaprav sploh nisva želela iti. Toda prireditev je močno vplivala na naju.

Kateri trenutek je bil odločilen?

Barbara: Ko sva videla pozitivne ljudi, takšne, ki so žareli od zadovoljstva, da so našli svojo pot, ki so prepotovali svet. Spoznala sva, da so sanje dosegljive, čeprav s trdim delom. Prvega večera omenjenega seminarja je bila sprejeta odločitev, čeprav sva pred tem trdno verjela, da se bova preživljala z najinim finančnim podjetjem, ki ga bova razvijala.

Kaj se je zgodilo zatem, kakšno pot sta prehodila?

Gergely: Neverjetno velikansko pot: bila sva zgoraj in bila sva spodaj. Rekla sva 'nikoli več', nato 'zdaj takoj', nebesa in pekel. Poreč je bil pomembna postaja na najini poti, István (diamantno-safirna managerja István Halmi in Rita Mikola Halminé) je bil fantastičen, z nama je ravnal kot pravi sponzor..

Kakšen je dober sponzor?

Gergely: Morda je podoben dobrem staršem, če je treba, ti prisoli klofuto, vendar zna tudi zelo dobro motivirati: v tvoji glavi zna postaviti stvari na svoje mesto. Pri Istvánu in njegovi ženi sva vse to našla in lahko rečem, da sva našla v njiju prijatelja.

Se tradicionalna podjetja lahko primerjajo z gradnjo FLP-mreže?

Barbara: V oboje je treba vložiti veliko dela, brez tega ni uspeha. Vendar z vloženim delom na enoto v tradicionalnem podjetju nikoli ne bomo mogli doseči takšnega rezultata kakor v mrežnem marketingu, v Foreverju. Medtem ko v tradicionalnem podjetju nimamo partnerjev, naju tukaj obkroža ekipa, prijateljska, podpirajoča baza. Najino življenje se je spremenilo v samem bistvu, saj sva razumela, da kot tradicionalna podjetnika lahko še tako garava, svojega prihodka, svoje življenjske ravni pa ne moreva dvigniti nad določeno raven. Tukaj pa imava cilje in kot ekipa smo sposobni doseči vse. Ne odpovedujemo se svojim sanjam, ampak povečujemo količino vloženega dela.

Koliko časa bosta še upravljala obe podjetji obenem?

Barbara: Lansko leto začeta dela v najinem podjetju so se večinoma končala ravno v tem času, odslej se bova osredotočila samo še na Forever. Tukaj si predstavljava svojo prihodnost, tu bi rada delala v celoti, 100 odstotno.

Kakšni so vajini načrti?

Gergely: Ogromno je ciljev, a najpomembneje je, da pustiva sledi v življenju ljudi. Lepa hiša, dober avto – mislim, da to spada zraven. Saj sva tudi midva začela vse to zaradi denarja, vendar nama je po 'zastoju' po supervizorski ravni postalo jasno, da zgolj zaradi denarja ne bo šlo. Pomembno je postalo, da najdeva ljudi, ki želijo nekaj, tako kot midva.

Iz kakšnih ljudi gradita ekipo?

Gergely: Podoba je zelo pestra: 50-letni večni fant, 30-letni družinski oče, začetniki in ponovni začetniki. Ožje poznanstvo sva že davno prestopila, tu in tam dobivava ne preveč pozitivna mnenja, a praviva: »Kdor se zadnji smeje, se najslajše smeje!«

Je mogoče graditi posel v krizi?

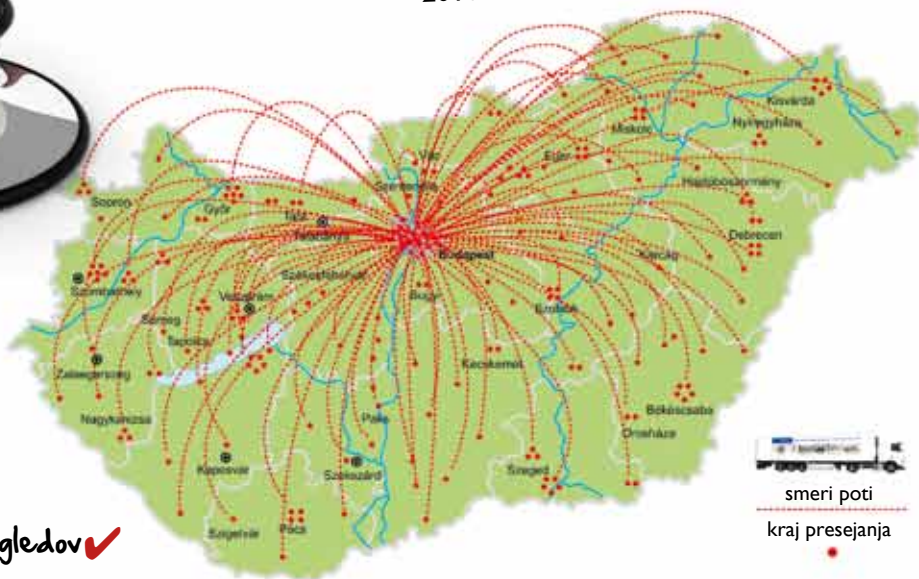
Barbara: O tem, kaj bo kdo dosegel, ne odločajo okoliščine. Odvisno je zgolj od tega, ali imaš cilje in ali si prizadevaš za njihovo uresničitev. Ni kraja v 160 državah Forever, kjer ne bi bilo mogoče graditi mreže.





Tudi v letu 2013 se nadaljuje!

CELOVIT PROGRAM ZDRAVSTVENEGA PRESEJANJA NA MADŽARSKEM 2010-2020



528 lokacij ✓

1 597 163 celovitih pregledov ✓

132 964 obiskovalcev ✓

to je bilanca že tri leta trajajočega celovitega zdravstvenega presejanja na Madžarskem. V okviru projekta bo do leta 2020 potekala raziskava zdravstvenega stanja domačega prebivalstva. Namen projekta je ohranjanje zdravja, preprečevanje obolenj in presejanje s sodobnimi diagnostičnimi sredstvi, ki se uporabljajo tudi v Evropski uniji.

V okviru programa bo tudi leta 2013 na pot krenila posebna mobilna postaja za zdravstveno presejanje. Namen ostaja isti: organizatorji programa želijo prebivalstvu omogočiti, da naredijo prve korake za izboljšanje svojega zdravja.

V preteklih treh letih se je 30 različnih programov zdravstvenega presejanja udeležilo 65.267 oseb, rezultati pa govorijo sami zase. Statistični podatki namreč kažejo, da moramo Madžari opraviti še veliko dela na področju zdravstvene preventive.

Ugotovitve namreč jasno kažejo, da je za izboljšanje zdravstvenih kazalnikov ta program še kako potreben. Program celovitega zdravstvenega presejanja na Madžarskem bo tako tudi leta 2013 obiskal blizu 200 lokacij in bo na voljo madžarskemu prebivalstvu, obenem pa upamo, da bomo s presejanji in poudarjanjem pomena zdravega življenjskega sloga prispevali k izboljšanju zdravstvenega stanja domačega prebivalstva.

NADALJNJE INFORMACIJE O PROGRAMU

www.egeszsegprogram.eu



Članek je Forever Living Products Madžarske povzel iz gradiva za tisk z enakim naslovom, ki je bilo objavljen 20. marca 2013 in sta ga napisala predsednik strokovne komisije prof. dr. István Kiss in programski direktor Gergely Dankovics. Celotni članek lahko preberete na naši spletni strani: www.forveverliving.com

BERKICS MIKLÓS

FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER
The Aloe Vera Company



REGIONAL SEMINAR

8. IN 9. JUNIJA 2013
BUDIMPEŠTA, DVORANA SYMA



DR. SÁNDOR MÍLESZ
državni direktor



MIKLÓS BERKICS
Diamond Manager



ROLF KIPP
Dvojni Diamantni
manager



MICHAEL STRACHOWITZ
trener



BODO SCHÄFER
trener



ATTILA GIDÓFALVI
KATI GIDÓFALVI
Diamond Managerja



VERONIKA LOMJANSKI
STEVAN LOMJANSKI
Diamond Managerja

SOBOTA, 8. JUNIJA 2013

I. del: od 10. do 14. ure

Gostiteljca:
Miklós Berkics diamantni manager in
Dr. Sándor Mílesz državni direktor

Predstavijo se managerji, senior
managerji, dobitniki avtomobilskega
programa in soaring managerji preteklih
štirih mesecev.

Predavanje diamantne managerke
Veronike Lomjanski

Predstavijo se TOP 5 distributerji na
temelju največ nemanagerskih in totalnih
točk preteklih štirih mesecev.

Odmor

SOBOTA, 8. JUNIJA 2013

II. del: od 16. ure do 20.15

Predstavitel eagle
managerjev in uvrščenih
v Chairman's Bonus.

Predavanje:
Bodo Schäfer, 1. del

Mimohod uvrščenih
na Global Rally.

Predavateljca:
diamantna managerja
Attila Gidófalvi
in **Kati Gidófalvi**

NEDELJA, 9. JUNIJA 2013

I. del: od 10. ure do 16.15

Gostiteljca:
Miklós Berkics diamantni manager in
Dr. Sándor Mílesz državni direktor

Predavanje:
Bodo Schäfer, 2. del

Predstavitel safirnih managerjev
Predavanje: **Michael Strachowitz**

Predavanje: **Rolf Kipp** dvojni diamantni
manager

Predstavitel diamantno-safirnih
managerjev

Predavanje:
diamantni manager
Miklós Berkics

Vstopnice po ceni 10.000 Huf oziroma 35 Eur /2 dni lahko kupite v predprodaji v FLP prodajalnah Kraj prireditve: Syma Csarnok | 146 Budapest, Dózsa György út |



A TOUCH OF FOREVER
combo pak

4cc



*your
CONVER*



STABILIZED
ALOE VERA
GEL



33.8 FL. Oz. (1 Qt., 1.8 FL. Oz.) 1 Liter
FOREVER®

STABILIZED
ALOE VERA
GEL



33.8 FL. Oz. (1 Qt., 1.8 FL. Oz.) 1 Liter
FOREVER®