

KÁVÉSZÜNET

Inspiráció az irodai mindennapokhoz

2026 • ŐSZ

**Az ajándék,
aminek nincs ára**

Különleges ötletek az ünnepekre



**Autópiac: az öt
legolcsóbb szedán**

Az egyszerű autók a
legmegbízhatóbbak



**Hó, hegyek és
karácsonyi fények**

5 úti cél, ahol valódi téli
mesébe csöppenhetünk



**Vállalati mission
impossible**

Hogyan motiváld
a motiválatlanokat?

impresszum



KÁVÉSZÜNET

Inspiráció az irodai mindennapokhoz

A Kávészünet a vectraline.hu Kft. negyedévente megjelenő vállalati B2B irodaellátási és lifestyle magazinja, amely irodai döntéshozóknak, beszerzőknek, office managereknek, cégvezetőknek és munkahelyi közösségeknek kínál inspiráló, hasznos és könnyen fogyasztható tartalmakat.

Kiadó

Cégnév: vectraline.hu Kft.

Székhely: 2146 Mogyoród, Szadai út 10.

Cégjegyzékszám: 13-09-231689

Adószám: 14548442-2-13

Web: vectraline.hu

Kávészünet online: vectraline.hu/blog

E-mail: info@vectraline.hu

Felelős kiadó

Kárpáti Márk

ügyvezető, vectraline.hu Kft.

Szerkesztőség

Szerkesztőség: vectraline.hu Kft.

Főszerkesztő / szerkesztő: Kárpáti Zsolt

Grafikai tervezés és tördelés: Británszky János

Közreműködők: Magyar Gabriella, Sánta István

Fotók, illusztrációk: saját, partneri, stock és/vagy mesterséges intelligenciával támogatott kreatív anyagok.

Hirdetések és partneri együttműködések

Hirdetési, beszállítói és partneri együttműködések: marketing@vectraline.hu

A Kávészünetben megjelenő hirdetői, partneri és támogatott tartalmak minden esetben a magazin szerkesztési irányelveihez igazodva, az olvasói értéket szem előtt tartva jelennek meg.

Megjelenés és formátum

Megjelenés: negyedévente

Formátum: nyomtatott és digitális magazin

Méret: 210 x 210 mm

Terjesztés: célzott B2B terjesztés a vectraline.hu ügyfél-, partner- és üzleti kapcsolati körében, valamint digitális felületeken. A magazin célzottan éri el azokat a vállalati döntéshozókat és szakmai szereplőket, akik az irodai beszerzésekben, a munkahelyi közösségek működtetésében, a HR-döntésekben, valamint a higiéniai ellátás, az irodaellátás és az irodai működés szervezésében meghatározó szerepet töltenek be.

Digitális kapcsolódás

A Kávészünet nyomtatott lapszámai digitális kiterjesztésekkel egészülhetnek ki, például

digitális lapszámmal, hírlevél-megjelenéssel, social tartalmakkal, webshopos kapcsolódással és partneri kampányriporttal.

Az online felületeken történő adatkezelésre a vectraline.hu Kft. mindenkor hatályos adatkezelési tájékoztatója irányadó.

Szerzői jogok

A magazinban megjelenő szövegek, grafikák, fotók, illusztrációk, arculati elemek és egyéb tartalmak szerzői jogi védelem alatt állnak.

A tartalmak másolása, utánkölzése, módosítása, kereskedelmi célú felhasználása vagy bármilyen formában történő terjesztése kizárólag a vectraline.hu Kft. előzetes írásos engedélyével lehetséges.

Felelősségi nyilatkozat

A magazinban szereplő tartalmak tájékoztató, inspirációs és edukációs célt szolgálnak. A szerkesztőség törekszik a pontos, releváns és aktuális információk közlésére, ugyanakkor a partneri ajánlatok, termékinformációk és hirdetői tartalmak esetében az adott partner által biztosított információkért a partner felel. A magazinban megjelenő partneri tartalmak nem jelentik azt, hogy a hirdető vagy partner meghatározza a magazin szerkesztési irányát. A Kávészünet szerkesztési karakterét és minőségi kereteit a vectraline.hu Kft. kiadói és márkaszempontjai határozzák meg.

Kapcsolat

Kávészünet magazin

Web: www.vectraline.hu/kaveszUNET

E-mail: info@vectraline.hu

TARTALOM

KÁVÉSZÜNET MAGAZIN | 2026 • ŐSZ

- 4. Rövid hírek
- 6. Programajánló
- 8. Autópiac: az öt legolcsóbb szedán
- 12. Hirdethetünk is a ChatGPT felületén
- 14. Irodaszer beszállítás: egyszerű vagy bonyolult?
- 16. Vállalati mission impossible
- 18. Csak az árak változnak, az infláció növekedése nem jelentős
- 20. Vállalati demencia: az utódlás csendes katasztrófája
- 22. Az ülőmunka ellenszere: miért lehet fontosabb a masszázs, mint gondolnánk?



22.

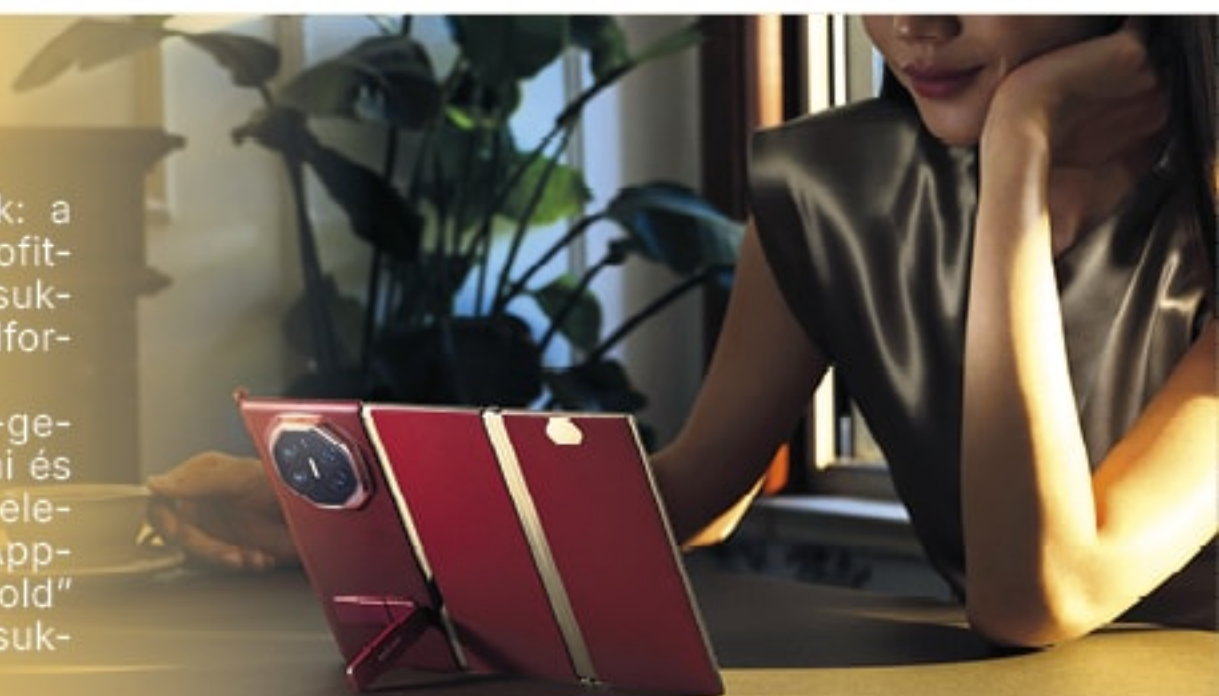


- 24. Hó, hegyek és karácsonyi fények
- 28. RECEPT: Sütőtökös-camembert-es falatkák
- 30. A hála ereje
- 31. Az ajándék, aminek nincs ára – különleges ötletek karácsonyra
- 32. Közeleg a karácsony – így maradhat hatékony a home office az év végén
- 34. Az iroda új kollégái: amikor már nemcsak emberek dolgoznak a gépek mögött

TÁMADNAK A KÍNAI TELEFONOK

A kínai gyártók nyomást gyakorolnak: a Xiaomi és a Huawei növelni akarják profitjukat az 1500 dollár feletti árú összecsukható telefonokkal, mielőtt az Apple felforgatná a piacot.

Mindössze néhány nappal az új iPhone-generáció éves bemutatója előtt a Xiaomi és a Huawei fokozza a versenyt az okostelefon-piacon. A két kínai gyártó még az Apple bemutatója előtt bejelentette a „18 Fold” és a „Mate XT2” típusú, drága, összecsukható telefonjaikat.



TENGERRE MAGYAR!

repjegy.hu: 64 százalékkal nőtt az európai tengerparti úti célokra utazó magyarok száma a 2026-os szezonban. Az idén 64 százalékkal nőtt az európai tengerparti úti célokra utazó magyarok száma 2025 azonos időszakához képest, a teljes nyári utasforgalom pedig 40 százalékkal bővült - közölte a repjegy.hu online foglalási portál.

A nyári utazási kedv élénkülését az árak alakulása is segíthette. A portál összesítése szerint a legtöbb vizsgált úti célnál átlagosan 12-20 százalékkal csökkentek a repülőjegyek az előző év azonos időszakához képest. A legnagyobb érdeklődést mutató úti célok közé került Bari, Tirana és Alicante, ugyanakkor Malaga, Rimini és Zadar iránt is jelentősen, két-háromszorosára nőtt az utasszám 2025-höz képest.



ROBOTTAXIK BERLINBEN

A Waymo, a Google robotaxi testvérvállalata, terve szerint 2027-től robottaxi-szolgáltatást indít Berlinben. A Waymo sokkal agresszívabb németországi terjeszkedést tervez, mint azt korábban gondolták. A nyilvánosságra került belső dokumentumok szerint a teljesen önvezető robottaxi szolgáltatás berlini bevezetésének előkészületei is jól haladnak.

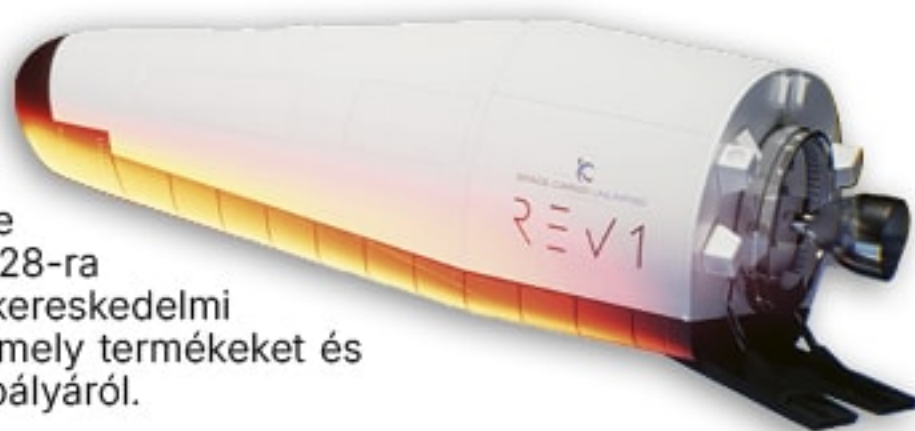
AZ AI-ÜGYNÖK VÁSÁROL HELYETTÜNK

A Mastercard szerint 2030-ra minden tizedik ember rendszeresen AI-ügynökökkel vásárolhat és fizethet. A jövőkutatók előrejelzései szerint 2030-ra az online vásárlók több mint egytizede rendszeresen AI-ügynököket használhat majd arra, hogy azok a nevükben vásároljanak termékeket - derül ki a Mastercard legfrissebb jelentéséből.

A fizetések jövőjének rövid összefoglalója című jelentés szerint a jövőben a mindennapok részévé válhatnak az olyan AI-alapú ügynökök, amelyek képesek lealkudni az árat; továbbá az olyan okosórák és okosgyűrűk, amelyek megmutatják, hogyan teljesítenek a megvásárolt termékek az értékesítés után. A Mastercard kutatásaira, valamint az Egyesült Államokban, Európában és Ázsiában dolgozó négy vezető jövőkutató meglátásaira épülő jelentés azt vizsgálja, hogyan nézhet ki a mindennapi élet a fizetések szemszögéből az évtized végére.

VISSZA AZ ŰRBŐL

Az amerikai SpaceX űripari vállalat megszerezte első ügyfelét új Starfall üzletágához. A Space Cargo, az űrrakományok integrációjára szakosodott vállalat szerződést írt alá – jelentette be vezérigazgatója, Nicolas Gaume. A küldetést 2028-ra tervezik a SpaceX új Starship űrhajójának első kereskedelmi repülésével. A Starfall egy olyan szolgáltatás, amely termékeket és egyéb rakományokat szállít vissza a Föld körüli pályáról.





Fővárosi Palacsinta Fesztivál

2026. 10. 10., 8:00–18:00

Budapest, Margitsziget

Újra megrendezik a palacsinta-fesztivált a fővárosi Margit-szigeten, ahol gluténmentes, kakaós, túrós, lekváros, különleges hawaii, kókuszos és somlóis palacsinták, valamint sok-sok gyerekprogram, tánc és bemutató várja az édesszájú látogatókat Budapest egyik legnépszerűbb gasztronómiai rendezvényén.

Egri Bikavér Ünnepi Napok

2026.10. 16–26.

Eger

Az ősz legszebb, az ünnepi hétvégét is felölelő időszakában kulturális programok, pincetúrák, gasztronómiai események és családi programok is megvalósulnak Eger történelmi belvárosában, éttermeiben és az Egri borvidék borászataiban.

Az eseménysorozat részeként az egri éttermek borgasztronómiai napokkal, a szervezők masterkurzussal és nagykóstolóval készülnek, de az Egri Bikavéről szól majd minden a Szépasszony-völgyben a pincetúrákon és a záróünnepségen, az Egri Bikavér Gálaesten is.

Gardália Tihany 2026 - A látott hal ünnepe

2026. 11. 06-08.

8237 Tihany, több helyszínen

A Tihanyi Gardáliát 2026. november 6–8. között rendezik meg A Balaton őszi ünnepe, ahol a tó, a halászat és a tihanyi közösség múltja és jelene találkozik. Három napon át minden a balatoni hal körül forog Tihanyban. Frissen sült finomságok, jégágyról kínált ingyencségek, balatoni borok, zenék, kézműves portékák és baráti hangulat mindenütt.

Országgyűlési Múzeum programjai 2026

2026. 11. 14, 21, 27.

**1055 Budapest, V. kerület,
Belváros-Lipótváros, Kossuth
Lajos tér 1–3.**

A magyar törvényhozás ezer éve - ingyenes tárlatvezetés az Országgyűlési Múzeumban
A 45 perces múzeumlátogatások az Országház Látogatóközpontjából indulnak délelőtt 10 órától. Vendégeink A magyar törvényhozás ezer éve című, folyamato-

san megújuló kiállítást tekinthetik meg. A részvétel regisztrációhoz kötött: jelentkezni a tárlatvezetést megelőző napon 10 óráig lehet a következő e-mail-címen: nemzetfotere@parlament.hu. Egy sétán legfeljebb 30 fő vehet részt a visszaigazoló e-mail felmutatásával.

András-napi vásár

2026. 12. 06.

Nagykörös, Alsójárás dűlő 1.

A 2026. december 6-án megrendezett András-napi vásár Nagykörösön nagy hagyományokra tekint vissza. A település első vásárainak megtartási jogát még a 16. században kapta. A vásárok látogatóinak száma általában 8 000-10 000 fő, a Szent György-napi, valamint a Szent Mihály-napi sokadalmak 20.000 fő fölötti résztvevőt is mozgósíthatnak, ami köszönhető a nagy vásárainkon megrendezésre kerülő hagyományörző programoknak. Fellepnek néptáncosok, bábosok, van magyar nóta, operett, egyéb vásári műsor.



Gyenesdiás Advent

2026. 12. 12–13.

Gyenesdiás

December elején ismét megrendezik a nagy népszerűségnek örvendő hagyományos, ünnepi rendezvény Gyenesdiáson, az Adventi Gesztenyesütés és Karácsonyi Vásár.

Hangulatos és meghitt adventi programmal várja a karácsonyra hangolódó vendégeit a Gyenesdiási Turisztikai Egyesület a gyenesdiási Községháza előtti téren. A program ingyenes; a kínálatban karácsonyi vásár, zenés gyerekprogram, adventi gesztenyesütés és további ünnepi események szerepelnek. Mindkét nap illatos sült gesztenye, fűszeres forralt bor, habos forró csoki, ropogós sült kolbász és csodás sütemények, vasárnap ünnepi halászlé idézi meg az advent hangulatát és ízeit.



Henry Fordtól egyszer egy riporter megkérdezte, hogy milyen az igazán jó autó – mire azt az egyszerű választ adta, hogy új. Szétnéztünk az új autók piacán – meghozzá a pénztárcakímélő, egyszerű autók, a szedánok körében.

Szedán – ez a hivatalos neve a sokak által csak lépcsőshátúnak vagy klasszikus szappanos-doboznak nevezett autóknak. A hazai piacon az új szedánok köre az utóbbi években jelentősen átalakult, mivel a gyártók többsége a szabadidő-autók (SUV) és a ferdehátúak felé tolódott el. Ennek ellenére a kedvező árú, klasszikus szedán stílusú modellekből még mindig találhatóak az alacsony árkategóriába tartozó modellek. A következőkben a magyar újautó-piacon elérhető öt legolcsóbb szedán-, illetve szedánjellegű lépcsőshátú modellt mutatjuk be – árakkal és rövid leírással együtt.

1. Dacia Logan

A piac egyik legkedvezőbb árú, klasszikus belépőszintű szedánja. Praktikus, tágas utasterével és több mint 500 literes csomagtartójával elsősorban azoknak szól, akik a funkcionalitást és a kedvező fenntartási költségeket tartják szem előtt. A cég a Logan és a Duster modellekkel az utóbbi években jelentős eredményeket ért el a nyugat-európai piacokon; mindkét modell megbízhatóságáról ismert.

Kezdőár: ~5,5–6,0 millió Ft

2. Fiat Tipo Sedan

A kompakt kategória kedvező ár-érték arányú szedánja, amely a klasszikus olasz dizájnt praktikummal ötvözi. Tágas utastere, nagy csomagtartója, kényelmes rugózása és átlátható műszerfala miatt józan családi alternatívát kínál a drágább riválisokkal szemben. A kompakt



The background image shows the interior of a car, focusing on the dashboard and center console. A large, rectangular infotainment screen is mounted in the center of the dashboard, displaying a user interface with various icons and text. Below the screen, there are two air vents with horizontal slats. The center console features a gear shifter and handbrake. The steering wheel is partially visible on the left side. Through the windshield, a city skyline with several tall buildings is visible under a clear sky.

Autópiac: az öt legolcsóbb szedán

| Az egyszerű autók a
legmegbízhatóbbak





„A világ egyik legnépszerűbb szedánja világhírét az egyszerűség és a megbízhatóság alapozta meg.”

kategória egyik legjobb ár-érték arányú képviselője, amely a klasszikus olasz dizájnt ötvözi a praktikummal. Kényelmes rugózása, átlátható műszerfala és bőséges helykínálata miatt kiváló a mindennapi családi használatra.

Kezdőár: ~6,5–7,2 millió Ft

3. Toyota Corolla Sedan

A Corolla a világ egyik legismertebb autócsaládjának lépcsőshátú változata, amelynek hírnevét az egyszerűség, a megbízhatóság és az értékállóság alapozta meg. A korszerű hibrid hajtáslánc ugyan magasabb belépőárat eredményez, cserébe alacsony városi fogyasztást és csendes működést kínál.

Kezdőár: ~8,8–9,5 millió Ft

4. Hyundai Elantra

Dögös, modern formavilágú kompakt szedánt a gyártó szívóbenzin motorral szereli fel. Kiváló felszereltséget és hosz-

szú garanciát kínál a kategóriájában. Karakteres, szögletes formavilágával és sportos vonalvezetésével kitűnik a hagyományos szedánok mezőnyéből. Megbízható, egyszerű benzin motorjával, gazdag alapfelszereltségével és hosszú garanciájával nagyon erős ajánlat a középkategóriában.

Kezdőár: ~9,0–9,8 millió Ft

5. Mazda 3 Sedan

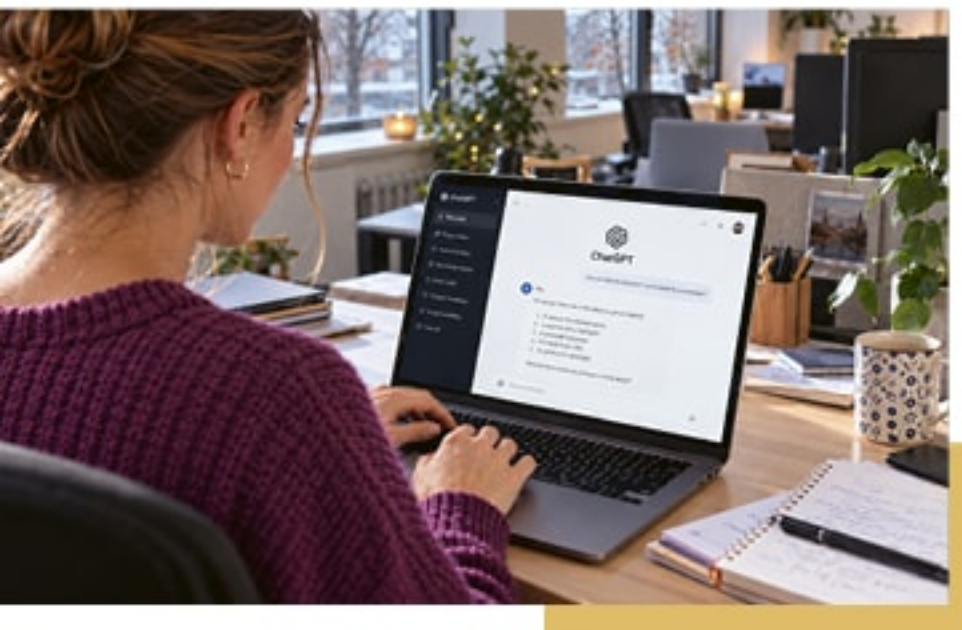
A prémium felé kacsintgató, elegáns kialakítású és minőségi beltérrel szerelt autó. Bár a listánkon a legdrágább, a kompakt szedán szegmensben még mindig a megfizethetőbb opciók közé tartozik. A prémium szegmenst idéző formaterv, a minőségi anyaghasználat és a kiváló vezetési élmény teszi különlegessé. Elegáns megjelenése mellett a szívómotoros technológia és az igényes utastéri ergonómia a fő vonzereje.

Kezdőár: ~9,8–10,5 millió Ft

Megjegyzés: Az árak a hivatalos listákról
alapján, az éppen futó importőri kedvezmények és
akciók nélkül értendők, és a felszereltségtől vagy
árfolyam-ingadozásoktól függően változhatnak.

Hirdethetünk a ChatGPT felületén is

| A beszélgetésalapú közönség elérése



Az OpenAI 2026 elején indította el a ChatGPT-hirdetéseket, hogy az ingyenes és kedvező árú Go csomagok felhasználói számára is fenntarthatóvá tegye a szolgáltatást. A cél egyszerű: a hirdetési bevételek segítsenek abban, hogy a ChatGPT továbbra is széles körben elérhető maradjon, miközben a prémium előfizetők (Plus, Pro, Business, Enterprise) továbbra is reklámmentes élményt kapnak. A cég hangsúlyozza, hogy a hirdetések soha nem be-

folyásolják a chatbot válaszait – azok kizárólag a felhasználó számára leghasznosabb tartalomra épülnek, és a beszélgetések privátak maradnak a hirdetők előtt.

Cél a bevétel

A hirdetések célja tehát kettős. Egyrészt az OpenAI számára bevételi forrást teremtenek a több százmillió heti aktív felhasználó monetizálására anélkül, hogy a szolgáltatást teljesen fizetősé tennék. Másrészt a hirdetőknak lehetőséget adnak arra, hogy a felhasználók döntési folyamatának közepén, a kutatás és összehasonlítás fázisában jelenjenek meg – akkor, amikor valaki utazást tervez, terméket keres vagy megoldást kutat. Körülbelül a kérdések ötöde közvetlen kereskedelmi szándékot hordoz, így a platform különösen értékes a vásárlási útvonal középső szakaszában.

Kinek ajánlott?

A ChatGPT-hirdetések elsősorban azoknak a vállalkozásoknak érik meg, amelyek terméke vagy szolgáltatása természetesen illeszkedik a felhasználói beszélgetésekhez. Ideálisak a fogyasztói márkák (háztartási termékek, utazás, helyi szolgáltatások, digitális termékek, oktatás),

„...a hirdetőknél lehetőség adnak arra, hogy a felhasználók döntési folyamatának közepén, a kutatás és összehasonlítás fázisában jelenjenek meg”

a kiskereskedők és azok a cégek, amelyek erős kontextuális relevanciát tudnak kínálni. Kisebb és közepes vállalkozásoknak is elérhetővé vált a self-serve rendszer bevezetése óta, mivel már nincs magas belépési küszöb. Kevesebb haszna van azoknak, akik főként a prémium előfizetőket céloznák, hiszen ők nem látnak hirdetéseket, illetve a szigorúan szabályozott kategóriákban (egészség, pénzügy, jog) egyelőre korlátozottabb a lehetőség.

Hogyan működik?

A hirdetések a ChatGPT választai alatt jelennek meg, egyértelműen „Szponzorált” vagy hasonló jelöléssel, vizuálisan elkülönítve. Egy tipikus egység tartalmazza a hirdető nevét és faviconját, címet, rövid leírást, képet és céloldalra mutató linket. A rendszer nem kulcsszavakra, hanem a beszélgetés kontextusára és szándékára épít: a hirdető „context hint”-eket (témaleírásokat) ad meg, és az OpenAI algoritmus dönt a relevanciáról. A felhasználók elutasíthatják a hirdetéseket, visszajelzést adhatnak, és kezelhetik a személyre szabást. Csak a Free és Go csomagok felnőtt (18+) felhasználói látják őket, Magyarországon is 2026. augusztusától elérhető a ChatGPT hirdeté-

si szolgáltatása.

Mik a költségek?

Kezdetben a CPM-modell dominált (alapértelmezett max. ajánlat kb. 60 dollár ezer megjelenésenként), később megjelent a CPC is. A gyakorlatban a CPM-ek gyakran 25–45 dollár közé estek, a CPC ajánlott induló maximális ajánlata 3–5 dollár kattintásonként, és sok kampányban 2–5 dollár körüli átlagos költséget mértek. Nincs platformszintű minimális költség, napi költségvetés már 25 dollártól indítható. A pontos ár az aukciótól, a relevanciától és a kategóriától függ.

Hogyan kell hozzákezdeni?

A ChatGPT hirdetési adminisztrációs felülete az openai.com/advertisers felületén, vagy a self-serve Ads Managerben érhető el. A szokásos regisztrációs adatok megadása után kezdhetjük el a hirdetések kezelését, a felületek jelenleg angol nyelvűek.

Működés közben érdemes kisebb teszt költségvetéssel kezdeni, figyelni a relevanciát, és folyamatosan optimalizálni. A platform még fejlődik, de már most is reális lehetőség a be-



Irodaszer- beszállítás:

egyszerű
vagy bonyolult?

*Nemcsak termékekről,
hanem kiszámítható
működésről van szó*

Egy vállalat mindennapi működésében az irodaszerek beszerzése elsősorban egyszerű feladatnak tűnik. Papír, toll, toner, iratrendező vagy éppen csomagolóanyag – olyan termékek, amelyekre folyamatosan szükség van, mégis könnyen időrablóvá válhat a rendelés, a jóváhagyás, a számlázás és a szállítás koordinálása. Éppen ezért egy jól működő irodaszer-beszállító nem csupán termékeket biztosít, hanem a vállalati beszerzés egészét teszi átláthatóbbá és hatékonyabbá.

Tapasztalat, amire lehet építeni

A megbízható irodaszer-ellátás legfontosabb alapjai a stabil háttér és a hosszú távú piaci tapasztalat.

Egy hosszú évek óta együtt dolgozó csapat fontos érték az ügyfelek számára, ugyanis nemcsak az számít, hogy a megrendelt termék időben megérkezzen, hanem az is, hogy probléma vagy speciális igény esetén legyen egy olyan



partner, akire számíthatnak. A kiszámítható kapcsolattartás és a felhalmozott szakmai tapasztalat hozzájárul ahhoz, hogy az irodai beszerzés valóban tervezhető legyen.

Átlátható rendeléskezelés

Nagyobb szervezeteknél az irodaszer-beszerzés egyik legnagyobb kihívása nem feltétlenül maga a rendelés, hanem annak kontrollja. Ki rendelhet? Milyen értékhatárig? Melyik részleghez vagy költségköltséghez tartozik egy beszerzés? Hová kerüljön az áru, és hogyan történjen a számlázás?

Egy modern vállalati működéshez kialakított webáruház ezekre a kérdésekre is megoldást kínálhat. A részlegenkénti jóváhagyási folyamatok, a rendelési limitek, valamint a költségköltséghelyek szerinti szállítási és számlázási lehetőségek teszik, hogy a beszerzés egyszerre legyen rugalmas, kontrollált és felhasználóbarát.

Ez különösen akkor jelent előnyt, ha egy vállalatnál több munkatárs, iroda vagy szervezeti egység rendel rendszeresen. Egy ilyen rendszerrel csökkenthető az adminisztráció, egyszerűbbé válik



„A megbízható irodaszer-ellátás legfontosabb alapjai a stabil háttér és a hosszú távú piaci tapasztalat”

a költségek nyomon követése, és kevesebb manuális egyeztetésre van szükség.

Rugalmas ügyintézés, személyes támogatás

Az online rendelés ugyan kényelmes, de vannak olyan helyzetek, amikor egy vállalati ügyfélnek nem egy automatikus rendszerre, hanem gyors és személyes segítségre van szüksége. Egy sürgős rendelés, egy speciális termékigény vagy egy összetettebb beszerzési feladat esetében sokat számít, hogy közvetlenül elérhető legyen egy tapasztalt ügyfélszolgálat vagy ügyfélmenedzser.

A közvetlen kapcsolattartás lehetősége ezért fontos része a szolgáltatásnak. Az ügyfelek

egyedi helyzeteihez igazodó ügyintézés, a gyors reakcióidő és a személyes figyelem nemcsak a problémák megoldását teszi gyorsabbá, hanem hosszú távon is kiszámíthatóbbá teszi az együttműködést.

Beszerzés mint üzleti folyamat

A modern irodai ellátás tehát jóval többről szól, mint a szükséges termékek kiszállításáról. Egy jó beszállító egyszerre jelent stabil ellátást, átlátható rendelési folyamatokat és elérhető szakmai támogatást.

A hosszabb működés alatt megszerzett tapasztalat, a nagyszámú aktív ügyfél kiszolgálása, a vállalati működésre szabott rendeléskezelés és a rugalmas ügyintézés együttesen olyan rendszert alkot, amelyben az irodai eszközök beszerzése kevesebb adminisztrációval és a felhasználó szoros ellenőrzése mellett működhet. (SI)



Források: Locke & Latham, 2002, Hays HR Jelentés 2026

Vállalati mission impossible

| Hogyan motiváld a motiválatlanokat?

Mindenki ismeri őket: olyan kollégák, akik sosem indulnak be. Míg mások előrelendítik a projekteket, a „gyengén teljesítők” egyszerűen végigülnek a napot – kényelmesen kávéval és egy párnával. A vezetőkben felmerül a kérdés: Vajon a motiválatlan emberek-ből valóban kiemelkedő teljesítményt nyújtókat lehet csinálni? Vagy ez csak időpocsékolás?

Lusták, vagy irányt vesztek?

A Gallup felmérése szerint az alkalmazottaknak csupán 10 százaléka érzi magát valóban kötődve a munkaadójához. Kétharmaduk csupán a feladathoz szükséges mozdulatokat végzi. Ez azt mutatja, hogy a demotivációnak kevesebb köze van a lustasághoz, mint a kapcsolat hiányához, a

céltalansághoz és az olyan vezetéshez, amely nem teremt kapcsolatot az emberekkel.

Nem világos célok

Sok alkalmazott egyszerűen nem tudja, mit várnak el tőle. Az ilyen munkatársak elvesznek olyan feladatokban, amelyeket nem teljesen értenek, és ezért gondolkodás nélkül végzik a dolgukat. Tanulmányok kimutatták, hogy a világos célok ezzel szemben akár 20%-kal is növelhetik a motivációt.

Túlterhelés vagy alulterhelés

Azok, akik krónikusan túlterheltek, végül kiégnek, az unalom pedig elfojtja a motivációt. Az alkalmazottak körülbelül fele érzi magát csak részben kihívások elé állítva, míg az idő többi részét esetleg unatkozva töltik a munkahelyükön.

A terhelés hiánya gyakran együtt jár az elismerés hiányával. Az embereknek ugyanúgy szükségük van elismerésre, mint a levegőre. Rendszeres visszajelzés és dicséret nélkül sokan egyszerűen láthatatlannak érzik magukat – és ennek következtében kevesebbet teljesítenek.

Ha valaki nem lát értéket a munkájában, az elkötelezettsége gyorsan nullára csökken. Simon Sinek, bestselleríró és vezetési szakértő szerint: „Az embereket nem az ösztönzők motiválják, hanem az, hogy mit látnak a munkájukban.”

Teljesítményelvárások

A vállalatok 44 százaléka szisztematikusan elvárja a teljesítményt – de csak 28 százaléka népszerűsíti azt aktívan. A követelményeket majdnem kétszer olyan gyakran fogalmazzák meg, mint amennyi támogatást felajánlanak. A támogatások növekedésének és a teljesítmény-elvárások népszerűsítésének eredménye, hogy a gyengén teljesítők kiemelkedőkké válnak. A megfelelő

„Az alkalmazottaknak csupán 10 százaléka érzi magát valóban kötődve a munkaadójához”

vezetéssel tehát még a gyengén teljesítők is újra virágozhatnak.

Amikor elérjük az elengedés pontját

Minden erőfeszítés ellenére vannak olyan esetek, amikor semmi sem működik. Nem minden rosszul teljesítóből lesz kiemelkedő, vannak, akik egyszerűen nem illeszkednek egy adott csapatba vagy vállalati kultúrába. Marshall Goldsmith, a világ egyik legismertebb vezetőképző coachja hangsúlyozza: „Néha a legjobb szolgálat, amit egy alkalmazottnak tehetsz, az az, ha elengeded, hogy máshol kamatoztathassa az erősségeit.”

Fontos felismerni azt a „visszafordíthatatlan pontot”, ahol az elengedés a jobb megoldás, néha a tiszta szakítás a legjobb megoldás mindkét fél számára. Vezetőként bátornak kell lenni ahhoz is, hogy elfogadjuk: nem mindenki fog minden környezetben boldogulni.

Teljesítménynövelés

A gyengén teljesítők motiválása, ami egy látszólag lehetetlen feladat, ugyan nem lehetetlen – de nem garantálja a sikert. Tűzzünk ki egyértelmű célokat, adjunk olyan feladatokat, amelyek megfelelnek az alkalmazott érdeklődésének és képességeinek, és biztosítsuk az egyéni sikerek elismerését. Sok alkalmazott akkor boldogul, ha megfelelőek a munkakörülmények, vagy ha a feladatok legalábbis igyekeznek javítani rajtuk. (ST)



Csak az árak változnak,

az infláció növekedése nem jelentős

Drágább a kávé, olcsóbb a hús – az árak változása meglehetősen kuszaságot mutat, de a miértre a válasz még várat magára.

Augusztusban a fogyasztói árak átlagosan 1,3 százalékkal haladták meg az egy évvel korábbiakat. Júliushoz képest az árak 0,2 százalékkal emelkedtek. Júliusban 1,2 százalék volt az éves infláció – jelentette a Központi Statisztikai Hivatal (KSH).

Az infláció nem jelentős

A júliusihoz képest az éves maginfláció 1,9 százalékról 2,0 százalékra emelkedett és 0,1 százalékponttal nőtt a nyugdíjas fogyasztói kosárra számolt infláció is 0,8-ról 0,9 százalékosra.

Egy év alatt az élelmiszerek ára 1,4 százalékkal, a vendéglátási szolgáltatások nélkül 4,8 százalékkal csökkent, ami nagyobb esés a júliusi 1,1, illetve 4,4 százalékosnál. Nőtt az eszpresz-

szókávé ára 6,7, a munkahelyi előfizetéses menü étkezés 6,4, a büféárak 6,2, a burgonya 5,9, a nem előfizetéses éttermi étkezés 5,8, az étolaj 5,3, a cukorka és a méz 4,1 százalékkal.

Élelmiszerárak és szolgáltatások

Az infláció csökkenésével a húskonzerv ára 27,0, a friss hazai- és déligyümölcs 15,6, a vaj, vajkrém 15,5, a sertés-hús 12,9, a sajt 11,1, a tartósított hústalan ételek 9,3, a száraztészták 8,6, a tej 8,1, a bolti kávé 8,0, a friss zöldség 7,5, a cukor 7,2 százalékkal csökkent.

A szolgáltatások a júliusnál 0,3 százalékponttal gyorsabban, 5,0 százalékkal drágultak. Ezen belül a színház 17,6, a teherszállítás 13,9, a taxi 11,0, a postai szolgáltatások 9,6, a testápolási szolgáltatások 8,3, a járműjavítás, -karbantartás 8,1, a sport, múzeumi belépők 8,0, a háztartási berendezés javítása és a belföldi üdülés 7,3-7,3, a lakásjavítás, -karbantartás 7,0 százalékkal került többre mint egy éve.

Ugyancsak 0,3 százalékponttal felgyorsult a szeszes italok, dohányárak drágulása 3,2 százalékra. Ezen belül a dohányárak ára 4,4 százalékkal emelkedett.

A háztartási energiaért ugyanúgy, mint júliusban 4,3 száza-

lékkal kellett kevesebbet fizetni az egy évvel korábbihoz képest, ezen belül a vezetékes gázért 10,9 százalékkal.

A tartós fogyasztási cikkek ára 1,5 százalékkal emelkedett mérsékeltebben a júliusi 1,8 százaléknál. Az ékszerek 25,8, a szobabútorok 2,6, a használt személygépkocsik 2,2, a konyha- és egyéb bútorok 1,0 százalékkal többre, míg a porszívógép és a klíma 3,4, a televízió 2,7, a hűtőszekrény, fagyasztógép 2,0, a motorkeverékpárok 1,6 százalékkal kevesebbe kerültek.

Inkább csökkenés?

Júliushoz mérve a fogyasztói árak átlagosan 0,2 százalékkal

ka 0,7, az eszpresszókávé 0,6 százalékkal többre, míg a friss hazai- és déligyümölcs 3,5, a friss zöldség 3,4, a tojás 2,9, a jégkrém 1,9, a száraztészta 1,6, a sajt és a száraz hüvelyesek 1,1-1,1, a párizsi felvágott, kolbász és a bolti kávé 0,9-0,9, a tartósított hústalan ételek 0,7 százalékkal kevesebbe kerültek.

A szolgáltatások ára átlagosan 0,8 százalékkal nőtt júliushoz képest, ezen belül az egyéb távolsági úti céllal történő utazás 9,9, a taxi 8,0, a külföldi üdülés 2,5, a belföldi üdülés 1,6, a teherszállítás 1,0 százalékkal került többre. A háztartási energia ára stagnált, ezen belül a vezetékes gázé 0,1 szá-

„Augusztusban a fogyasztói árak átlagosan 1,3%-kal haladták meg az egy évvel korábbiakat”

növekedtek. Az élelmiszerek ára átlagosan 0,2 százalékkal csökkent, a vendéglátási szolgáltatások nélkül 0,5 százalékkal. A margarin 2,8, a burgonya 2,4, az egyéb hús 2,0, az alkoholmentes üdítőtitalok 1,1, a halkonzerv 0,8, a szalámi, szárazkolbász, son-

zalékkal csökkent, az elektromos energiáé 0,1 százalékkal nőtt, a távfűtésé pedig változatlan maradt. A szeszes italok, dohányárak ára 0,9 százalékkal növekedett, ezen belül a dohányáraké 1,5 százalékkal, a szeszes italoké 0,2 százalékkal nőtt. (SI)

Vállalati demencia:

az utódlás csendes katasztrófája

Mi a demencia? Az embereknel a demencia jelei közé tartozhat a rövid távú emlékezet gyengülése, a gyakori feledékenység, a kommunikációs és döntéshozatali nehézségek, valamint a tervezés és a problémamegoldás zavara. Természetesen a demenciának ennél több ismérve is lehet, de vállalati szempontból már ennyi is elég ahhoz, hogy a cégnek rövid távon komoly gondjai legyenek.

A tapasztalat jelentősége

Magyarországon a 2020-as évektől 2030-ig terjedő időszakban nagyságrendileg 140 000 – 150 000 kis- és középvállalkozás (valamint társas vállalkozás) áll vagy állhat a generációváltás és az utódlás problematikája előtt. Az 1990-es évek, illetve annak közelében alapított cégek vezetői vagy már váltottak vezetőt, vagy a váltás előtt állnak – ami nem könnyű feladat, mivel a vezetői tudás és tapasztalatok átadása gyakran generációs ellentéteken is múlik. Sok kis- és középvállalkozás alábecsüli a tapasztalat és a kulcsfontosságú döntéshozatali kontextus elvesztését az utódlástervezés során. A tulajdonos-felsővezetők esetében gyakran olyan tudás vesz el, amelyet a megmaradt csapatok aligha tudnak pótolni.

Demens akadályok

Azok, akik kizárólag ügyvédek, adótanácsadók



és értékelési modellek segítségével tervezik az utódlást, figyelmen kívül hagyják a vállalat valódi értékét: a távozó tulajdonos által birtokolt implicit tudást – azaz az utódlás sikerét a vállalati demencia elkerülése jelenti.

Amikor az üzleti utódlásról van szó, a hangsúly szinte mindig három dologra redukálódik: finanszírozásra, értékelésre és jogi kérdésekre. Ami hiányzik, az az, ami valóban fenntart egy vállalatot: a kontextus. Például: Miért bánnak így ezzel az ügyféllel? Miért működik a termelési folyamat egyes része másképp, mint általában? Miért az A beszállító a jobb választás a magasabb árak ellenére?

Fejben dől el

A becslések szerint a releváns üzleti ismeretek 70 százaléka kizárólag az emberek fejében él. Ez nem arra a műszaki szakértelemre utal, amely gyakran (bár hiányosan) dokumentálva van a kézikönyvekben, ISO-folyamatokban és CRM-rendszerekben. Inkább arra a tapasztalatra, amely a jó döntéseket valóban kiváló döntésekké alakítja.

Egy üzleti utódlás során ez a tudás abban a pillanatban elvész, amikor az irányítást átadó személy elhagyja az irodát. A tőzsde nemrégiben szembetűnő példát mutatott erre a mechanizmusra, amikor a BioNTech alapítói lemondtak, és a részvényárfolyam órákon belül kétszámjegyű zuhanást mutatott. Egy átlagos családi vállalkozásokban nincs olyan részvényárfolyam, amely azonnal feltárná a kárt. Ez sokkal finomabban nyilvánul meg: a megbomló ügyfélkapcso-

„Sok kis- és középvállalkozás alábecsüli a tapasztalat és a kulcsfontosságú döntéshozatali kontextus elvesztését”

latokban, a rosszul meghozott befektetési döntésekben és a termelési folyamatokban, amelyek látható ok nélkül hirtelen leállnak.

Az utódlástervezés vakfoltja

A szisztematikus tudásmegőrzés a kkv-knál a kivétel, nem pedig a szabály. A Passaui Egyetem és az Arizonai Állami Egyetem kutatói a „Fading Memories” című tanulmányukban bemutatják, hogy ezt a tudásvesztést hogyan súlyosbíthatja a mesterséges intelligencia használata: Amint a mesterséges intelligencia átveszi a rutin-feladatokat, az alkalmazottak ritkábban használják tapasztalati tudásukat, elfelejtik azt, vagy elhagyják a vállalatot – és végül hiányzik az emberi szakértelem, amely képes lenne korrigálni a mesterséges intelligencia modelljeit. A szerzők ezt mesterséges intelligencia tudáscsapdának nevezik. (SI)

TIPPEK

Néhány alapötlet a tulajdonosok és jogutódok számára a gyors ellenőrzéshez:

- *Melyik az a három-öt munkatárs, akiknek van annyi kontextusa, hogy a távozásuk kritikus lenne?*
- *Dokumentált-e, hogy a legfontosabb ügyfélkapcsolataid miért működnek úgy, ahogy, vagy ez a tudás csak az értékesítési vezetőség fejében létezik?*
- *Van folyamatuk a napi munka során szerzett tapasztalati tudás rögzítésére?*
- *Vajon a következő generáció tudja, miért vallottak kudarcot a korábbi döntések, vagy újra el kell majd követniük ugyanazokat a hibákat?*



Az ülőmunka ellenSZERE:

miért lehet fontosabb a
masszázs, mint gondolnánk?

Egy jól megválasztott kezelés az ülőmunka mellé beillesztve hasznos lehet a közérzet javításában.

Napi nyolc óra ülés, monitor előtti munka, előreeső vállak, mozdulatlan csípő és folyamatos koncentráció. Az irodai életmód egyik leggyakoribb következménye a nyak, a váll és a hát feszülése. Ilyenkor sokan csak akkor jutnak el masszázusra, amikor már fájdalmat éreznek. Pedig érdekesebb lenne nem csupán „tűzoltásként”, hanem az életmód rendszeres részeként tekinteni rá. A kutatások alapján a masszázs elsősorban rövid távon enyhítheti a nyak- és vállfájdalmat, és segíthet az izmok ellazításában. A hatás nem feltétlenül tartós, ezért önmagában nem helyettesíti a rendszeres mozgást, a megfelelő ergonómiát vagy az aktív szünete-
ket.

Mikor érdemes beiktatni?

Nem szükséges megvárni, amíg „beáll” a nyak vagy fájni kezd a hát. Ha valaki sokat ül, rendszeresen érzi a vállak feszülését, gyakran fáj a feje, vagy estére nehéznek érzi a hátát, már érdemes lehet megelőző jelleggel is masszázst választani. Egy 30–60 perces kezelés hetente vagy kéthetente jó kiindulópont lehet egy ülőmunkát végző, egyébként egészséges felnőtt számára. Ha már kialakult panasz van, átmenetileg gyakoribb kezelés is indokolt lehet, de ilyenkor érdemes szakemberrel egyeztetni. A kutatá-

sok szerint a nyaki panaszoknál a megfelelően megválasztott időtartam és gyakoriság számíthat a hatás szempontjából.

Nemcsak a masszázs számít

A legjobb eredményt nem a heti egy masszázstól várhatjuk, ha közben napi nyolc órát mozdulatlanul ülünk. A masszázs akkor igazán hasznos része az életmódnak, ha mozgással és rendszeres szünetekkel együtt alkalmazzuk. Érdemes óránként legalább néhány percre felállni, sétálni, átmozgatni a vállakat és a nyakat, naponta pedig valamilyen aktív mozgást is beiktatni. A masszázs tehát nem luxus és nem is csodaszer. Egy jól megválasztott kezelés azonban az ülőmunka mellé beillesztve hasznos eszköz lehet a közérzet javításában. A legjobb stratégia pedig egyszerű: kevesebb ülés, több mozgás, rendszeres átmozgatás – és időnként egy kellemes masszázs. (BG)



A karácsonyi utazásról sokaknak Bécs, Prága vagy a csodás fővárosunk adventi vásárai jutnak eszébe. De mi van akkor, ha idén valami másra vágyunk? Havas hegycsúcsokra, faházakra, ropogó hóra, forró italokra és olyan tájakra, amelyek mintha egy karácsonyi képeslapról elevenedtek volna meg?

Zakopane, Lengyelország – a lengyel tél fővárosa

Zakopane méltán az egyik legnépszerűbb téli úti cél a régióban. A Magas-Tátra lábánál fekvő város egyszerre kínál hegyvidéki hangulatot, nyüzsgő utcákat, hagyományos faházakat és igazi téli programokat.

A Krupówki sétálóutca ilyenkor fényekbe öltözik, a környéken pedig megkóstolhatjuk a helyi specialitásokat, például a híres füstölt sajtot. A havas kirándulások után különösen jólesik ellátogatni valamelyik közeli termálfürdőbe. Zakopane nagy előnye, hogy egyetlen utazás alatt össze lehet kötni a városnézést, a természetet, a téli sportokat és a pihenést.

Innsbruck, Ausztria – advent az Alpok ölelésében

Kevés városban olyan látványos a találkozás a városi advent és a magas hegyek világa között, mint Innsbruckban. A történelmi belváros karácsonyi vásárai fölött az Alpok csúcsai magasodnak, így néhány perc alatt a városi forgatagból igazi hegyi környezetbe kerülhetünk.

Innsbruck azoknak ideális, akik nem szeretnék választani a városnézés és a téli spor-



Zakopane

Hó, hegyek és karácsonyi fények

*5 úti cél, ahol valódi téli
mesébe csöppenhetünk*





Kranjska Gora, Jasna-to

tok között. Délelőtt még a karácsonyi vásárban sétálhatunk, délután pedig akár a havas hegyoldalakon gyönyörködhetünk a panorámában.

Kranjska Gora, Szlovénia – a Júliai-Alpok rejtett téli meséje

Szlovénia legismertebb téli üdülőhelye kisebb és nyugodtabb, mint Zakopane, éppen ezért különleges választás lehet azoknak, akik a meghittebb ünnepi hangulatot keresik.

Kranjska Gora környékén minden adott egy igazi téli kikapcsolódáshoz: havas hegyek, hangulatos szállások és látványos kirándulóhelyek várják az utazókat. A közeli Jasna-tó és a Júliai-Alpok panorámája télen különösen varázslatos. Ez az úti cél kevésbé zsúfolt, és talán éppen ezért az egyik legjobb választás egy nyugodt, romantikus téli kiruccanáshoz.

A Magas-Tátra, Szlovákia – ahol a hegyeké a főszerep

Aki számára a hó és a hegyek fontosabbak, mint a nagy adventi forgatag, annak a Magas-Tátra kiváló választás. Tátralomnic és a környező települések igazi téli élményt kínálnak: felvonók, havas túraútvonalak, sípályák és hegyvidéki wellness hotelek várják a látogatókat.

A térség egyik legnagyobb különlegessége, hogy a magashegyi panorama szinte minden-

hol jelen van. Itt valóban azt érezhetjük, hogy kiszakadtunk a hétköznapi életből, és néhány napra beköltöztünk egy havas téli világba.

Hallstatt és a Salzkammergut – mint egy karácsonyi képeslap

Hallstatt önmagában is Ausztria egyik legismertebb látványossága, de téli, havas környezetben egészen különleges arcát mutatja.

A tóparti házak, a meredeken emelkedő hegyek és a csendesebb téli hangulat együtt valódi mesebeli látványt nyújtanak.

A környező Salzkammergut vidéke további kirándulási lehetőségeket kínál, így Hallstattot érdemes egy hosszabb téli utazás részeként felfedezni. Ez a térség elsősorban azoknak való, akik a romantikus, nyugodt, látványos tájakat keresik.

Melyiket válasszuk?

Ha az ár, a programok sokszínűsége és az igazi téli hangulat számít,

Zakopane továbbra is az egyik legerősebb választás.

Innsbruck elegánsabb és alpesi hangulatú, Kranjska Gora nyugodt és kevésbé ismert, a Magas-Tátra a természet szerelmeseinek ideális, Hallstatt pedig a romantikus, képeslapra illő tájak kedvelőinek lehet álomúticél.

Egy biztos: nem kell messzire utaznunk ahhoz, hogy megtaláljuk a havas hegycsúcsokat, a karácsonyi fényeket és azt a különleges téli hangulatot, amely mellett néhány napra kiszakadhatunk a pörgős hétköznapi életből. (BG)



Sütőtökös- camembert-es falatkák

Az őszi konyha megkerülhetetlen szereplője a sütőtök. A lágy camembert-el igazi comfort falatka lesz belőle. Kb. 25 perc alatt elkészül és nagyon ízletes.

Elkészítés:

A leveles tésztát vágjuk kb. 8×8 cm-es négyzetekre. Mindegyik közepére tegyünk egy kis kocka sült sütőtököt és egy darabka camembertet. Szórjuk meg kevés dióval, kakukkfűvel/rozsmaringgal, majd csorgassunk rá egy pici mézet. A sarkokat hajtsuk fel vagy egyszerűen hagyjuk kis batyuszerűen nyitva. Kenjük meg tojással. Süssük 200 °C-on kb. 15–18 percig, amíg gyönyörű aranybarna és ropogós lesz. Tálaláskor még egy nagyon pici méz + friss kakukkfű mehet rá.

A titka: ne spóroljunk a camembert-rel és a mézből tényleg csak kevés kell. A sós, krémes sajt, az édeskes sütőtök és a ropogós dió együtt nagyon őszi, telt ízt ad.



HOZZÁVALÓK

- 1 csomag leveles tészta
- 250 g sült sütőtök
- 1 camembert
- 2 ek méz
- 1 marék dió
- friss rozsmaring vagy kakukkfű
- só, frissen őrölt bors
- 1 tojás a kenéshez





A hála ereje

A rohanó hétköznapiakban könnyű arra figyelni, mi hiányzik, mi nem sikerült, vagy min kellene még változtatni. Közben gyakran elsikkad mindaz, ami már most is jelen van az életünkben és amiért érdemes lenne megállni egy pillanatra. A hála gyakorlása nem csupán kellemes gondolat vagy pozitív szemlélet: tudatosan alkalmazva a lelki jóllétre és a mindennapi közérzetre is kedvező hatással lehet.

A hála lényege, hogy figyelmünket időről időre arra irányítjuk, ami érték számunkra. Ez lehet egy szeretett ember, egy jó beszélgetés, az egészség, egy finom étel, egy szép táj vagy akár egy nyugodt, eseménytelen nap is. Nem arról szól, hogy figyelmen kívül kell hagyni a nehézségeket, vagy mindig boldognak kell lenni. Sokkal inkább arról, hogy a problémák mellett észrevegyük azt is, ami jól működik. A rendszeresen gyakorolt hála segíthet abban, hogy kevésbé kizárólag a hiányokra és a negatív eseményekre összpontosítsunk. Javíthatja a hangulatot, erősítheti az optimistább szemléletet, és hozzájárulhat ah-

hoz, hogy jobban értékeljük kapcsolatainkat és mindennapi életünket. Több kutatás is összefüggést talált a hála gyakorlása és a nagyobb pszichés jóllét, az alacsonyabb stresszérzet, valamint a jobb alvás között. A pozitív kapcsolatokra is kedvezően hat, hiszen amikor őszintén kifejezzük elismerésünket vagy köszönetünket, az erősítheti az emberi kötődéseket.

A hála gyakorlásának bevezetéséhez nincs szükség nagy változtatásokra. Jó kezdet lehet egy egyszerű hálanapló, amelybe esténként három olyan dolgot érdemes feljegyezni, amiért aznap hálaságunk lehetünk. Fontos, hogy ne mindig nagy eseményekre gondoljunk. Egy napsütéses reggel, egy kedves gesztus, egy sikeres nap vagy egy közösen elfogyasztott vacsora is lehet értékes.

Érdemes naponta akár csak néhány percet szánni erre a szemléletre. Reggel végiggondolható, mi az, amit már most értéknek érzünk az életünkben, este pedig felidézhető a nap három pozitív pillanata. A rendszeresség fontosabb, mint a mennyiség. (BG)



Az ajándék, aminek nincs ára

- különleges ötletek karácsonyra

Karácsonykor hajlamosak vagyunk azt gondolni, hogy a jó ajándék értékét az ára mutatja. Pedig sokszor éppen azok az ajándékok maradnak velünk a legtovább, amelyekből nem lehet levenni az árcédulát, mert időt, figyelmet és szeretetet adnak.

Egy saját készítésű „12 hónap, 12 üzenet” például alig kerül valamibe. Egy szép dobozba vagy borítékba tizenkét személyes üzenet kerülhet, amelyeket az év különböző hónapjaiban lehet kinyitni. Lehet köztük egy közös emlék, egy kedves gondolat, egy vicces történet vagy éppen egy olyan tulajdonság, amit különösen szeretünk az illetőben.

„Egy nap csak Veled” – ez már szinte semmibe sem kerül, mégis értékes ajándék lehet. Egy kézzel írt kupon, amely egy közös kirándulást, sétát, társasjátékozást, süteménysütést vagy egyszerűen egy hosszú beszélgetést ígér. A lényeg, hogy az ajándék ne tárgy, hanem együtt töltött idő legyen.

Emlékdoboz régi történetekkel. Egy egyszerű dobozba kerülhetnek régi fényképek, kézzel írt emlékek, mozijegyek, koncertjegyek, egy préselt levél vagy bármi, ami egy közös történethez kapcsolódik. Különösen szép ajándék lehet szülőknek, nagyszülőknek vagy egy régi barátnak.

„Amit még soha nem mondtam el” – tíz rövid, őszinte mondat egy hozzánk közel álló embernek. Például: „Emlékszem arra a napra, amikor...”, „Azt szerettem Benned, hogy...”, „Sokat tanultam Tőled abból, hogy...”. Egyszerű és személyes ajándék.

Házi készítésű finomság személyes recepttel. Egy üveg házi lekvár, sütemény, fűszerkeverék vagy karácsonyi keksz önmagában is kedves ajándék, de igazán különlegessé egy kézzel írt recept és néhány személyes sor teheti. Így nemcsak egy finomságot, hanem egy családi történetet vagy hagyományt is továbbadhatunk.

„Egy év legjobb pillanatai” – egyetlen lapra összegyűjtve az adott év tíz legszebb közös emléke. Lehet vicces, megható vagy egészen hétköznapi. Sokszor éppen ezek a kis pillanatok bizonyítják, mennyi minden történt velünk egy év alatt. És talán a legegyszerűbb ajándék: a figyelem. Egy közös séta, egy telefonhívás, egy délután, amikor nem sietünk sehova. Egy olyan beszélgetés, amely közben valóban egymásra figyelünk. (BG)



A warm, cozy living room scene during Christmas. In the background, a family of four is gathered around a decorated Christmas tree. A man in a patterned sweater is handing a gift to a young boy in a reindeer sweater. A woman and a young girl are also present. The tree is lit with warm lights and decorated with ornaments. In the foreground, a wooden desk is set up for work. It features a laptop, a smartphone, a mug with a Christmas tree pattern, a small lit candle in a glass holder, and some papers. A grey sweater with a red pattern is draped over a chair. The overall atmosphere is festive and comfortable.

Közeleg a karácsony –

így maradhat hatékony
a home office az év végén

Az év utolsó hónapjai különleges időszakot jelentenek annak, aki otthonról dolgozik. Miközben közelednek a határidők és az év végi feladatok, otthon már megjelennek a karácsonyi készülődés első jelei: ajándéklista, bevásárlás, dekoráció, süteménytervek. A home office ilyenkor egyszerre jelenthet hatalmas segítséget és komoly figyelemelterelést. A kulcs nem az, hogy minden percet munkával töltsünk, hanem hogy tudatosan választjuk szét a munka és a magánélet idejét. A távmunkában különösen könnyen elmosódhat a határ a kető között, ezért az év végi időszakban még fontosabbak a világos keretek.

Legyen meg a napi „munkaidő”

Érdemes akkor is meghatározott időpontban kezdeni és befejezni a munkát, ha nem kell elhagyni az otthont. A munkanap végén pedig valóban érdemes „bezárni az irodát”: eltenni a laptopot, kikapcsolni az értesítéseket, és átváltani az ünnepi készülődésre. A karácsony előtti hetekben különösen csábító lehet este még gyorsan válaszolni néhány e-mailre, de a folyamatos elérhetőség hosszú távon éppen a regenerálódást és a teljesítményt gyengítheti. A friss munkahelyi tapasztalatok szerint sokan még szabadság alatt sem tudnak teljesen elszakadni a munkától.



Ne a nap végére maradjon minden

Az év végi időszakban érdemes minden reggel kiválasztani három valóban fontos feladatot. Ami ezek közül elkészül, már eredményes napot jelent. A kevésbé sürgős teendők pedig kerülhetnek egy januári listára – nem kell mindennek decemberben megtörténnie. A karácsonyi készülődés is tervezhető. Egy 20 perces bevásárlás, egy csomagküldés vagy egy gyors ajándécsomagolás beilleszthető az ebédszünetbe, de jobb előre kijelölni ezeknek az idejét, mint egész nap fél szemmel a teendőket figyelni.

A home office egyik legnagyobb előnye: a rugalmasság

A rugalmas munkavégzés éppen az ünnepek előtt mutatja meg igazán az értékét. Ha a munkakör engedi, egy korábbi kezdés vagy egy hosszabb ebédszünet sokat segíthet abban, hogy a munka és a magánélet ne egymás rovására működjön. A rugalmas időbeosztás a szakmai ajánlások szerint is segíthet az év végi terhelés kezelésében. A legfontosabb azonban, hogy ne próbáljunk egyszerre tökéletes munkatársak és tökéletes karácsonyszervezők lenni. Az év utolsó negyedének nem kell végkimerüléssel végződnie. A cél inkább egy olyan december, amelyben a feladatok elkészülnek, a határidők teljesülnek, de közben marad idő a fényekre, a családra, az ünnepi készülődésre és arra is, hogy az év végén valóban le lehessen tenni a munkát. (BG)

Az iroda új kollégái:

amikor már nemcsak emberek dolgoznak a gépek mögött

A legújabb trendek szerint már az AI egyre inkább digitális munkatárssá válik, amely nemcsak válaszol a kérdésekre, hanem feladatokat is képes önállóan végrehajtani. A Microsoft 2026-os Work Trend Indexe szerint az AI-ügynökök térnyerése alapvetően alakíthatja át a munkafolyamatokat.

Digitális kolléga

Az úgynevezett AI-agentek már nem egyszerűen szöveget generálnak. Képesek információt keresni, adatokat elemezni, e-maileket és dokumentumokat feldolgozni, prezentációt készíteni, illetve több egymásra épülő feladatot végrehajtani. A közeljövőben ezért egyre gyakoribb lehet, hogy egy munkatárs nem egyetlen AI-eszközt használ, hanem több digitális „kollégának” delegál különböző feladatokat. A változás lényege: nem az ember végzi gyorsabban ugyanazt a munkát, hanem a munkafolyamat egy részét átadja az AI-nak.

Felértékelődik az ember

Ez nem feltétlenül jelenti az irodai dolgozók tömeges lecserélé-

sét. Sokkal inkább a munkakörök átalakulása várható. A rutinfeladatok – például összefoglalók, adatfeldolgozás, adminisztráció vagy első verziók elkészítése – egyre könnyebben automatizálhatók. Ezzel párhuzamosan felértékelődhet a döntéshozatal, a kreativitás, a problémamegoldás, a kommunikáció és a kritikus gondolkodás.

Aki jól tudja irányítani és ellenőrizni az AI munkáját, komoly előnybe kerülhet.

Alapkompetencia

A közeljövő egyik legfontosabb munkahelyi készsége ezért nem feltétlenül a programozás lesz, hanem az AI-val való hatékony együttműködés. Tudni kell jó feladatot adni, megfelelő kontextust biztosítani, felismerni a hibákat, és eldönteni, mikor bízható egy feladat a gépre, és mikor szükséges az emberi döntés. A vállalatok számára is egyre fontosabb lesz az AI-képzés, miközben a munkafolyamatokat is át kell alakítani. A szakmai

elemzések szerint az AI bevezetésének sikere egyre kevésbé pusztán a technológián, sokkal inkább az embereken és a megfelelő munkaszervezésen múlik.

Új, meglepő trend is

Az AI miatt az irodai kommunikáció is változhat. Egyre nagyobb értéke lesz annak, hogy a vállalati tudás kereshető és hozzáférhető legyen az AI számára. Ez azt jelentheti, hogy a döntéseket, megbeszéléseket és fontos információkat kevésbé „elvesző” privát üzenetekben, inkább rendszerezett, közös felületeken rögzítik.

A legfontosabb kérdés tehát már nem az, hogy „elveszi-e az AI a munkánkat?”, hanem az, hogy hogyan változtatja meg azt.

A közeljövő irodájában valószínűleg nem kevesebb munka lesz, hanem másfajta munka. És az egyik legértékesebb munkatárs az lehet, aki nem fél az AI-tól, hanem megtanulja jól irányítani. (BG)



MINDEN VÁLLALAT EGYEDI.

Az igényeik is.
Mi ezt jól ismerjük.

vectraline.hu

5%

Várunk
vissza.

A következő rendelésedből
5% kedvezményt adunk.

KUPONKÓD: **BACK5**



vectraline.hu - Megvan.