

KÁVÉSZÜNET

MAGAZIN VÁLLALKOZÓKNAK

MUNKAHELYI
KONFLIKTUSKEZELÉS

5+1 VARÁZSLATOS EURÓPAI
VÁROS TÉLI VÁROSNÉZÉSHEZ

7 EDZÉSFORMA,
AMIHEZ ESZKÖZ SEM KELL

7 TIPP, AMIVEL
MEGŐRIZHETŐ A MOTIVÁCIÓ

©VECTRA-LINE | 2025. JANUÁR-FEBRUÁR

VECTRALINE.HU

Legyen mire felírni az ötleteidet

TELJESKÖRŰ IRODAELLÁTÁS
A CERUZÁTÓL A KÁVÉFŐZŐIG



16

5+1 Varázslatos
európai város téli
városnézéshez

TARTALOM

KÁVÉSZÜNET MAGAZIN 2025/01-02 JANUÁR-FEBRUÁR



8

Detektor mesterséges intelligenciához



12

Sikeressé tenni...

Munkahelyi
konfliktuskezelés

6



IMPRESSZUM | KÁVÉSZÜNET MAGAZIN

KIADÓ: VECTRA-LINE PLUS KFT (2146 MOGYORÓD, SZADAI ÚT 10.) **KIADÁSÉRT FELELŐS:** KÁRPÁTI ZSOLT, ÜGYVEZETŐ

KÖZREMŰKÖDŐK: MAGYAR GABRIELLA, SÁNTA ISTVÁN, BRITÁNSZKY JÁNOS **E-MAIL:** Info@vectlaline.hu

Az esetleges nyomdai hibákért elnézésüket kérjük.



Alibaba: összevonások

Az Alibaba legutóbbi bejelentése szerint az összes e-kereskedelmi tevékenységét egy új, különálló üzletágban egyesíti. A Taobao, a Tmall, az AliExpress, az Alibaba.com, a Lazada, a Trendyol, 1688 és az Idle Fish csoportja a közelmúltban erőteljes növekedést könyvelhetett el – különösen a nemzetközi üzletágban, 29 százalékos értékesítési növekedéssel az utolsó negyedévben. Az Alibaba azt is bejelentette, hogy a jövőben elsősorban a kis- és középkereskedőket fogja támogatni globális értékesítéssel.

Európa legnagyobb online kiskereskedői nem Európából származnak

Európa ezer legnagyobb online kiskereskedőjének mindössze 49 százalékának van a székhelye a kontinensen – állapította meg a RetailX, egy általa végzett felmérés adatai alapján. A külföldi cégek, leginkább az Egyesült Államokból és Kínából származnak, mint például az Amazon, az eBay, a Shein, illetve az itthon is komoly vitákat kiváltó Temu. Ezek a kereskedők jelenleg a teljes látogatóforgalom 74 százalékát generálják a top 1000-es csoportban. A felmérés szerint jelenleg körülbelül 400 D2C és több mint 250 B2B piactér működik Európában.



Fekete péntek: elavult?

A karácsonyi vásári roham előtt, novemberben a nagyobb kereskedelmi hálózatok a fekete péntek akciókkal igyekeznek az egyébként lanyha forgalmat intenzíven növelni. Érdekes módon a kkv-k 68 százalékát a fekete péntek ötlete érintetlenül hagyja.

Míg a független kiskereskedők 41 százaléka használja a Black Friday-t értékesítési lehetőségként, és körülbelül felük rekord növekedést könyvel el az eladásokban, addig a kis- és középvállalkozások 68 százaléka nem vesz részt a kampányban – írja a Lexware vállalkozás-segítő szolgáltató egy általa végzett felmérés alapján. A kihasználatlanság okaiként a megkérdezettek főként a nagy időigényt (29%) és a nagyvállalatokkal való nehéz versenyt (21%) jelölték meg. A cégek 45 százaléka esetében ennek az időszaknak vagy napnak nincs észrevehető hatása a bevételekre, és több mint egyharmaduk elavultnak tartja a Black Fridayt.



Meta: 797 millió eurós bírság

Sajtóközlemények szerint az EU-bizottság 797,72 millió eurós bírságot szabott ki a Metára a tröszt-ellenes törvény megsértése miatt, illetve azért, mert a csoport tisztességtelenül összekapcsolta a Facebook piacterét a közösségi hálózattal, és tisztességtelen kereskedelmi feltételeket szabott más online apróhirdetésszolgáltatók számára.

A Bizottság vizsgálata 2021. júniusa óta tart, és kimutatta, hogy a Meta visszaél piaci erőfölényével. A Meta a Reuters.com értesülései szerint azt válaszolta, hogy fellebbez a döntés ellen, mert a Bizottságnak nem sikerült bizonyítania, hogy a Marketplace hátráltatta a bejáratott online piacterek növekedését az EU-ban. Addig is gyorsan és konstruktívan szeretnének dolgozni a megoldáson.



Munkahelyi

KONFLIKTUS- KEZEELÉS

Gyakran belső konfliktusok miatt alacsony az alkalmazottak elkötelezettsége, ami jelentős pénzügyi veszteségeket okoz a szervezetek számára. A vezetőknek nem csak felismerni, de kezelni is kell a konfliktusos helyzeteket, fejleszteniük kell vitarendezési készségeiket, annak érdekében, hogy előmozdítsák az elkötelezettebb munkahelyet.

Rossz jelek a felmérésben

A 2024-es Gallup „State of the Global Workplace” jelentés becslése szerint az alacsony alkalmazotti elkötelezettség miatt a vállalatok nyereségessége évente és átlagosan 9%-ot csökken, amelynek alapja kifejezetten a rejtett és a nyílt konfliktusok folyamatos jelenléte. A jelentés szerint a vezetők megfelelő közbelépésével és a konfliktusok megfelelő kezelésével elkerülhetőek lennének a bevételcsökkenések.

Konfliktusformák

Fontos különbséget tenni a kreatív és a társadalmi konfliktusok között. A kreatív konfliktus különböző nézőpontok hangoztatása és tiszteletteljes megvitatása. Több szögből láttatja az adott kérdést, amelynek megvitatása jobb eredményekhez vezet.

A társadalmi konfliktus egy egészen más perspektíva. Ezt arról lehet megismerni, hogy a konfliktus résztvevői egymás véleményét figyelmen kívül hagyják, elutasítják vagy nevetségessé





...a konfliktusok valójában az agyunk huzalozása miatt alakulnak ki...

teszik. Ez a konfliktus fajta rontja a munkatársak közti bizalmat, a résztvevők egészségét és vele együtt kialakul egy lopakodó teljesítmény-csökkenés. Ha egy vezető összetéveszti a szociális konfliktust kreatív konfliktussal, akkor nem fogja észrevenni annak a negatív hatását. Minél inkább csökkentjük a társadalmi konfliktusokat, annál inkább növekszik a kreatív konfliktusok pozitív hatása.

Hogyan csökkentsük?

A konfliktusok valójában az agyunk huzalozása miatt alakulnak ki. Állati agyunk a „más” – más véleményt – fenyegetésként érzékeli. Ez védekező reflexet válthat ki, ami azt eredményezi, hogy nagyobb valószínűséggel ragaszkodunk saját nézeteinkhez. A legtöbb diszfunkcionális konfliktus nem nyílt, hanem csendes. Mindenki a saját szemüvegén keresztül látja a világot, ami azt jelenti, hogy az „igazságnak” többféle változata létezik.

A legtöbb konfliktus csendes, és leggyakrabban akkor keletkezik, ha a vezető nem kommunikál eleget a beosztottaival. Ilyenkor az emberek úgy érzik, hogy nem veszik őket észre, nem láthatóak, vagy alulértékeltnek tartják magukat. Többnyire hiányzik

belőlük a magabiztosság ahhoz, hogy kérdéseket tegyenek fel, vagy egyszerűen megfigyelik, mit tesznek a vezetők, és követik a példájukat.

A csendes konfliktus lassan kiszívja az energiát a szervezetből, rontja a hatékonyságot és az eredményeket. Ez egy rejtett betegség, amely megakadályozza a jobb kereskedelmi eredményeket. Csökken a teljesítmény? Lehet, hogy szervezetének csendes konfliktusai vannak – csak még nem figyelt fel a jelekre.

A kezelés

Ha a vezető jó kapcsolatot alakít ki a beosztottakkal, akkor idejében felismeri az ártalmas konfliktusokat. Ilyenkor alkalmazhatja a megfelelő módszereket: bátorítsa a kíváncsiságot, nem kell mindenkinek mindent érteni. Egy dolog több igazságot is tartalmazhat, nem szabad támadni, csak kritizálni. Legyünk kíváncsiak a különböző nézőpontokra, mert ha elmegyünk egy probléma mellett, azt elfogadjuk. Osszuk meg saját tapasztalatainkat, akár jó, akár rossz, oldjuk a kialakult feszültséget.(S)



DETEKTOR

mesterséges intelligenciához

A mesterséges intelligencia (MI) megjelenése óta alig egy-két év telt el és máris azt láthatjuk, hogy egészen elképesztő térhódításba kezdett, a tartalmak generálásáról egészen az utazási szokások feltérképezésig.

A generatív MI

Milyen az, amikor az MI generatív? Természetesen generál valamit. Szöveget, képet, videót – amit csak a kedves ügyfél kíván.

Maradjunk most a szöveget generáló MI-nél – ez ma a leggyakoribb megoldás, akár a különböző írott tartalmakat, akár a beszéddel elmondott szövegeket értjük ez alatt.

Írott szöveget generálni – ez volt az egyik első megjelenése az MI-nek, ez talán az oka annak, hogy pillanatnyilag ezt tekinthetjük a legfejlettebbnek a különböző generatív MI-k területén.

MI és SEO

Céges, vállalkozói szempontból az MI használata akkor a leghasznosabb, ha eleve olyan környezetben használjuk, amikor informatikai kihívásnak kell megfelelnünk – azaz, olyan tartalmakat – szövegeket – kell írjunk, amelyek megfelelnek a keresőoptimalizálás meglehetősen kényes feltételeinek. Ilyenkor a leghelyesebb az MI használata: gép ellen gépet bevetni. Hogy mi lesz az eredmény? Nem nehéz kitalálni: nem ritkán vontatott, ismétlődő részeket tartalmazó szövegek. De a SEO-nak megfelel...

MI detektor

Ha odafelé működik, akkor visszafelé is – vagyis, ha MI-vel sikerül SEO orientált tartalmat létrehozni, akkor az MI utólag fel kell, hogy ismerje a gépileg elkészített szövegeket.

Az MI detektor egy speciális szoftveralkalmazás, amely fejlett gépi tanulási algoritmusokat és természetes nyelvi feldolgozási technikákat alkalmaz a mesterséges intelligencia által generált tartalom azonosítására. És hogy mire is használják ezeket a detektorokat? Természetesen arra, hogy a keresők kiszűrjék az MI generált tartalmakat – és ne vegyék figyelembe az ilyen oldalakat.

Róka fogta csuka

Az a kedves olvasó, aki idáig jutott az olvasásban és az a véleménye alakult ki, hogy a róka fogta csuka mesebeli esetével állunk szemben, azt megnyugtathatjuk: jól látja a helyzetet.

Egészen pontosan arról van szó, hogy IT rendszer segítségével megállapított kereső-kifejezések alapján MI-val létrehozunk SEO (kereső-optimalizált) tartalmakat, amelyeket azért szűr ki a kereső MI detektora, mert felismeri, hogy géppel hozták létre.

A következő nyilván az a – nem különösebben olcsó – szoftver lesz, amely megalkotja azt az MI-vel generált SEO orientált tartalmat, amelyet nem vesz észre a detektor, aminek eredményeképpen egy komplexebb MI-detektor hoznak majd létre az MI-vel a biztos felismerés érdekében – és így tovább. Hogy meddig lehet ezt folytatni? Amíg valakinek eszébe nem jut az a praktikus megoldás, hogy odaültet egy EMBERT, és megíratja vele a szükséges szöveget. Igaz, ha nem fizetik meg az illetőt eléggé, akkor elkezd majd titokban MI-t használni a szövegíráshoz – és minden kezdődik majd előről. (S)

Program ajánló



Káptalantóti kézműves piac *Látogatás Fonyódról gyorshajóval, Balatonfenyvesről sétahajóval* **2025. január.05.**

Indulás Fonyódról gyorshajóval, vagy Balatonfenyvesről sétahajóval Badacsonyba, majd onnan tovább kisbusszal a Káptalantóti Piacra ahol másfél óra vásárlás és szabadprogram várja a résztvevőket. Délután két program-lehetőségből lehet választani: kirándulás a Folly Arboretum és Borászathoz, illetve kirándulás Badacsonyba az Istvándy és a Laposa Borászathoz.

Japán teaszertartás *Autentikus program a Hopp Ferenc ázsiai művészeti múzeumban* **2025. január 11.**

A teaivás kedvelőinek egy egészen különleges élményben lehet részük januárban a Hopp Ferenc ázsiai múzeumban. A japán teaművészet, mint a hagyományos japán művészetek döntő többségét magában foglaló művészeti ág alkalmas arra, hogy mélyebben megértsük a japán kultúrát, vallást, történelmet, életfelfogást.

Fonyódi kolbászfesztivál **2025. február 7 - 9.**

A téli Balaton egyik legnagyobb gasztronómiai eseménye a fonyódi kolbászfesztivál, amely a tervek szerint február 7-9. között kerül megrendezésre a Városi Sportcsarnokban. A fesztí-



válon helyet kapnak a legjobb magyar kézművesek portékái és bemutatói a termelői piacon. Sajtikülönlegességek, mangalica termékek, balatoni borok, békéscsabai házi szárazkolbászsok és szalámik, különleges töltelékárúk, szalonnák, sonkák kóstolhatóak és vásárolhatóak a helyszínen. Rétes sütés, erdélyi kürtöskalács, langalló, édességek és megannyi válogatott gasztronómiai finomság várja az érdeklődőket.

Badacsonyi gasztrohegy *Tematikus gasztro hétvége kiváló borokkal és ingyenc falatokkal* **2025 február 8 - 9.**

Minden eddiginél több helyszínnel, vezetett gasztrotúrákkal és kerékpáros ajánlatokkal indul újra 2025-ben a Gasztrohegy. A 8. évébe lépő összefogás azzal a céllal jött létre, hogy tematikus



hétvégékkel támogassa az őszi-téli időszakot. A koncepció maradt: szezonális hozzávalók, lokális konyha, elkötelezett vendéglátók és aktív felfedezés.

Jász kolbásztöltő fesztivál Jászberény

2025. február 14 - 16.

2025-ben, az év elején ismét JÁSZ KOLBÁSZ! Február 14.-én nyolcadik alkalommal nyílik meg a Jász Kolbásztöltő Fesztivál. Aki szereti a különféle húsételeket, kiváltképp

a finom kolbászt, annak nem kérdés, hogy ott a helye ezen az eseményen. Természetesen a finom kolbász mellé pálinka is dukál majd. A jó hangulat garantált!

Kávébár bazár a millenárison

2025. február 15 - 16.

2025. február 15-16. között ismét a Millenárison zajlik a hazai kávé- és bárvilág meghatározó eseménye, a KávÉBár Bazár. A látogatók a belépőjegy megvásárlásával korlátlanul kóstolhatnak harminc kiállító termékeiből. A világ legjobb termőterületeiről érkező különleges kávékból készülnek az eszpresszók, filterkávék és különféle tejes italok. Egyre több standon lehet prémium kávékapszulákat is kipróbálni, sőt, forradalminak számító tejhabosítógépet is tesztelhet most a közönség. A kávészakma színe-java felvonul az eseményen, és olyan exkluzív kávégépek is felbukkannak a standokon, melyek ára a középkategóriás autókéval vetekszik.



SIKERESSÉ TENNI...

“ A siker nem a végső pont, és a bukás nem végzetes: a folytatás bátorsága az, ami számít. ” - Sir Winston Churchill. Számos fontos összetevő tesz sikeressé egy csapatot, és ezek közül az egyik a vezetés. Mert bármennyire is jók a csapat tagjainak adottságai, mindig kell valaki, aki irányt, és mindenekelőtt példát mutat.



Toto Wolff a Forma-1 egyik legjobb csapatfőnökének tartott szakembere igazán sok sikert ért el a területén. Anita Elbers, a Harvard Business School üzleti adminisztráció professzora kollégájával, David Moreno Vicente-vel együtt elkísérte Wolff-ot és munkatársait annak érdekében, hogy a nagy teljesítményű csapatba való betekintésük révén azonosítsák azokat általános jellemzőket, amelyek megmutatják egy sikeres csapat vezetésének ismérveit. Tanulmányukból néhány kivonat következik.

Az ördög a részletekben...

Egy nagy teljesítményű csapatban minden apró részlet számít, éppen ezért a részletekre vonatkozóan mindig magas követelményeket kell támasztani. A magas követelmények elfogadásához alapvetően szükséges a csapat vezetőjének példamutatása. A csapatot ugyanis az ő viselkedése vezérli. Ha ambiciózus irányt határoz meg, a csapat tagjai követni fogják ezt az utat, és átveszik a vezető normáit. Fontos és szükséges azt is megmutatnia, hogy minden egyén fontos szerepet játszik a csapat sikerében.

Az összesített végeredmény az egyes csapatok szakértői tudásától függ, így a szint fenn-

tartása mellett koncentrálni kell minden egyes résztvevő munkájára is.

Hibakultúra

Siker? Ez a jó hír, de akár siker, akár kudarc a vége, utána kell járni annak, hogy mi az ami jól ment és mi az, ami rosszul. Jó dolog a siker, de egy apró hiba, amit legutóbbi menet közben sikerült javítani, legközelebb a rossz irányba vihet mindent. Mindig arra kell koncentrálni, hogy a következő alkalommal mit tud jobban csinálni a csapat. Ha valami különösen jól sikerült, akkor közösen elemezni kell a miérteket, hogy legközelebb tudatosan lehessen megismételni. Ha a csapat hibázott, azt őszintén kell kezelni, feltárni a részleteket, hogy a jövőben ezt a hibát elkerüljük.

A hibák őszinte kezelése azonban nem jelenti azt, hogy minden félrelépésért felelőssé és bűnbakká kell tenni valakit. Legfőképpen a vezető feladata, hogy felelősséget vállaljon – különösen a nyilvánosság felé. Felesleges azt kérdezni önmagunktól, hogy ki követte el a hibát, hanem inkább

azt, hogyan történt. Mivel a vezető egyfajta példakép szerepet tölt be, az is fontos, hogy őszintén beismerje saját hibáit, és ezzel egy olyan nyitott kultúrát mozdítson elő, amelyben a csapat tagjai is elismerik a hibákat, mert tudják, hogy a vezető továbbra is a hátuk mögött áll.

Nincs pihenő

Fontos, hogy a siker után ne az öndicséret uralja a kommunikációt, mert a munka gyorsan kudarcba fordulhat a következő menetben.

**...a magas követelmények
elfogadásához alapvetően
szükséges a csapat
vezetőjének példamutatása...**

Ezért soha ne vegyük magától értetődőnek a sikert, és tegyük világgossá csapat számára, mennyire fontos az ambíciójuk még egy siker-sorozat esetén is. Folyamatos odafigyelés és inspiráció kell ahhoz, hogy ne álljon le a sorozat, és továbbra is magas teljesítményeket érhessenek el. (SI)

”ŐK AZOK, AKIK

HOMEOFFICEIRA SZÜLETTEK



1. Introvertáltak

Az introvertáltak számára a home office egy álommunkaforma lehet, mert kevesebb társas interakcióval jár, így jobban tudnak a feladataikra összpontosítani. Szeretik a csendes, nyugodt környezetet, ahol nincsenek folyamatos megszakítások.

2. Önállóan dolgozni szeretők

Azok, akik jól boldogulnak iránymutatás nélkül, szívesen vállalják az önálló feladatmegoldást és felelősségvállalást. Ők nem igénylik a folyamatos visszacsatolást és szeretnek a saját tempójukban haladni.

3. Kreatív személyiségek

A művészi és kreatív emberek gyakran jobban inspirálódnak otthoni környezetben, ahol maguk alakíthatják ki az ihletet adó helyet. A home office lehetővé teszi számukra, hogy a saját ritmusukban dolgozzanak, akár hajnalban vagy éjjel.

4. Családcentrikus típusok

Azok, akik számára fontos, hogy több időt töltsenek a családjukkal, élvezik a home office rugalmasságát. Így könnyebben összehangolhatják a munkát és a családi teendőket.

5. Rendszerszemléletű emberek

Az olyan emberek, akik szeretnek struktúrát teremteni, és precízen beosztják az idejüket, hatékonyabbnak érzik magukat otthon. Náluk a fegyelmezett napi rutin és a zavaró tényezők minimalizálása sikert eredményezhet.

6. Technika kedvelők

Azok, akik szívesen használják a digitális eszközöket,

...akik jól boldogulnak
iránymutatás nélkül,
szívesen vállalják az önálló
feladatmegoldást
és felelősségvállalást...

programokat és alkalmazásokat, élvezik a technológia által nyújtott szabadságot. Számukra a virtuális környezet ugyanolyan hatékony, mint az iroda.

7. Befelé forduló elemző típusok

Az analitikus, gondolkodó emberek, akik szívesen merülnek el egy-egy probléma megoldásában, sokkal produktívabbak lehetnek otthon, ahol kevesebb a megszakítás. Az ilyen típusú emberek számára az elmélyült munka prioritás.



+1. Multitaskerek

Azok, akik szeretnek több dolgot egyszerre intézni – például munka közben házimunkát végezni vagy edzeni – szintén előnyösnek találják a home office-t, mert rugalmasan oszthatják be az idejüket.

Ezek a személyiségtípusok a home office-t nemcsak munkavégzési formának, hanem életmódbeli előnynek is tekintik, ami hozzá ad a produktivitásukhoz és sokkal jobban érzik így magukat, mint a "bejárós" munkahelyeken. (BG)

5+1 VARÁZSLATOS

EURÓPAI VÁROS TÉLI VÁROSNÉZÉSHEZ

Ezek az úti célok néhány órás repülőúttal vagy autóval is elérhetők, így tökéletesek egy hosszú hétvégi kikapcsolódásra



1. Velence, Olaszország

Miért? A karneválszezon Velencében január végétől február közepéig tart. Ez az időszak különleges hangulatot teremt a városban, kevesebb turista és enyhébb időjárás mellett.

Mit érdemes csinálni? Gondolázni, felfedezni a Szent Márk teret és a Dózse-palotát, élvezni a karneváli maszkos forgatagát, espressot inni és pizzát enni.



4. Salzburg, Ausztria

Miért? Salzburg varázslatos a téli hónapokban is, és a közelsége miatt ideális egy hosszú hétvégére.

Mit érdemes csinálni? Meglátogatni Mozart szülőházát, élvezni a kilátást a Hohensalzburg váraiból, és sétálni a Hellbrunni kastély parkjában. Enni egy hamisítatlan apfelstrudelt, forró bécsi kapucínerral.

2. Krakó, Lengyelország

Miért? Téli időszakban is bájos város, amely hangulatos karácsonyi vásáraitól, történelmi helyszíneiről és finom ételeiről híres. Ráadásul költséghatékony.

Mit érdemes csinálni? Sétálni a főtéren, meglátogatni a Wawel-kastélyt és a sóbányát Wieliczkában.

3. Prága, Csehország

Miért? Prága a tél végi időszakban is romantikus úti cél, hangulatos kávézókkal és történelmi épületekkel.

Mit érdemes csinálni? A Károly hídon sétálni, felfedezni az Óvárost és meglátogatni a Várnegyedet. Közben megkóstolni a knédlit, s válogatni a remek cseh sörök között.

5. Athén, Görögország

Miért? Téli Athén kellemes hőmérsékletet kínál és a nevezetességek tömeg nélkül élvezhetők.

Mit érdemes csinálni? Megnézni az Akropoliszt, a Plaka negyedben sétálni, élvezni a kellemes időjárást és felfedezni a görög konyha rejtett kincseit.

+1. Isztambul, Törökország

Miért? Isztambul egzotikus keveréke a történelmi és modern kultúrának. Télen is varázslatos és közel van.

Mit érdemes csinálni? Meglátogatni a Hagia Sophiát, a Kék mecsetet, vásárolni a Nagy Bazárban, és megkóstolni a baklavát. (BG)



7 EDZÉSFORMA, amihez eszköz sem kell

Sokan azért nem vágnak bele egy-egy új sportba, mert nincs kedvük egy tucatnyi drága eszközt megvásárolni hozzá. Teljesen megértjük! Íme pár sport, amihez csak elszántság és némi akaraterő szükséges.

Futás

A futás a legegyszerűbb és legelérhetőbb sport. Nincs szükség másra, csak egy pár kényelmes cipőre (ami valójában eszköz, de alapvető). Akár az utcán, parkban vagy terepen is végezhető. Fejleszti az állóképességet és stresszoldó hatású.

Gyaloglás

Az egyik legtermészetesebb mozgásforma, amit bárhol, bármikor gyakorolhatunk. Nemcsak az egészségmegőrzéshez járul hozzá, hanem mentálisan is frissít. Különösen népszerű a gyors séta, amely már intenzívebb mozgásnak számít.

Jóga

A jóga nemcsak a testet erősíti, hanem a lelket is megnyugtatja.

Nincs szükség matracra sem feltétlenül – egy puha felületen vagy szőnyegen is végezhetjük a gyakorlatokat. A rugalmasságot, az erőt és az egyensúlyt is fejleszti.

Úszás (természetes vizekben)

Ha közelünkben természetes víz található, akkor az úszás szinte eszközmentes lehetőség. Az egész testet átmozgatja, és kíméli az ízületeket. Ráadásul a vízben végzett mozgás szabad érzetet nyújt.

Ugrálás (pl. jumping jacks, helyben ugrás)

Ez az egyszerű, helyhez kötött mozgásforma erősíti a kardiovaszkuláris rendszert és javítja a



koordinációt. Tökéletes, ha nincs sok helyünk vagy időnk egy edzéshez.

Tánc

Egyedül otthon is bármikor táncra perdülhetünk. A szabad mozgás nemcsak kalóriát éget, hanem hangulatjavító is. A tánc minden formája javítja a koordinációt és az állóképességet.

Hegymászás vagy dombos terepen túrazás

A természetben történő mászás, vagy séta rendkívül intenzív sport, különösen, ha szintkülönbségekkel teli terepen végezzük. Nemcsak a testet, hanem az elmét is edzi, miközben a természet közelsége feltölt. (BG)



recept



Mediterrán zöldbabsaláta tonhállal és tojással

Az ünnepi nehéz ételek után jól esnek a könnyed fogások, mint például ez a mediterrán, meleg zöldbab saláta, ami fehérjében és tápanyagokban gazdag, remekül beilleszthető életmód váltó diétákba is.

hozzávalók (2 adag):

- ✓ 100 g zöldsaláta
(pl: rukkola, madársaláta vagy bébispenót)
- ✓ 300 g friss vagy fagyasztott zöldbab
- ✓ 2 db főtt tojás
- ✓ 20 dkg koktélpáradicsom
- ✓ 20 dkg parázs burgonya
- ✓ 1 olajos tonhal konzerv
- ✓ Pár szem olívbogyó
- ✓ 1 evőkanál olívaolaj
- ✓ 1 teáskanál dijoni mustár
- ✓ 1 evőkanál citromlé
- ✓ Só, bors ízlés szerint



elkészítés:

A zöldbabot főzzük meg sós vízben. A burgonyát mossuk meg, vágjuk fel, fűszerezzük be és süssük meg a sütőben. Főzzünk meg 2 tojást. Közben szeleteljük fel a paradicsomokat, majd készítsük el az öntetet a citrom levével, olívaolajjal, mustárral, sóval.

Miután leszűrtük a zöldbabot, helyezünk el egy-egy tányérban friss salátát, majd tegyük mellé a forró zöldbabot, a burgonyát, a megpucolt főtt tojást, majd végül a paradicsomokat, a tonhalat és az olívbogyókat. A mustárból, citromléből, olívbogyóból sóval és borssal készítsünk öntetet, majd csurgassuk rá a salátára!

7 TIPP

amivel megőrizhető a motiváció



A január a célkitűzések hónapja. Az elején még szárnyalunk, de idővel megkopik a lelkesedésünk. Íme pár tipp, amivel hosszú idő alatt is motiváltak tudunk maradni

Reális célok

Ne akarjunk egyszerre mindent megváltoztatni. Osszuk fel a célokat kisebb, könnyebben elérhető lépésekre. Például, ha fogyás a cél, kezdjük heti fél kilogramm elérésével, ne 10 kiló leadásával egy hónap alatt.

Inkább következetes, mint tökéletes!

A hosszú távú siker kulcsa a rendszeresség. Ha egy nap hibázunk, ne ostorozzuk magunkat! Inkább folytassuk ott, ahol abba-

hagytuk, és összpontosítsunk a következő lépésre.

Örömmel

Válasszunk olyan módszereket, amelyek passzolnak hozzánk. Ha például az edzésről van szó, próbáljunk ki több mozgásformát és válasszuk azt, amit igazán örömmel tudunk végezni.

Készítsünk tervet és kövessük nyomon a haladást!

Írjuk le a céljainkat, és állítsunk fel egy időtervet. Használjunk naplót vagy alkalmazást, ahol nyomon követhető a fejlődés és látható az elért eredmény.

Közösség

Osszuk meg a céljainkat a barátokkal, családdal vagy csatlakozzunk hasonló érdeklődésű csoporthoz. A közös motiváció és a visszajelzések megerősíthetik az elkötelezettséget.

Jutalom

Ünnepeljük meg a kisebb sikereket is! Például, ha elérünk egy fontos mérföldkövet, lepjük meg magunkat egy új könyvvel, ruhával vagy egy wellness nappal.

Fontos a „miért”!

Írjuk le, miért fontos a cél, és tartuk szem előtt a motivációnkat. Ha nehézségekbe ütközünk, térjünk vissza ehhez a listához és emlékeztessük magunkat arra, hogy miért kezdtük el! (BG)



fortuna

OTTHON AZ **IRODÁBAN**



IRODASZER

MINDEN IGÉNYRE

VECTRALINE.HU

Legyen
mivel
felírni az
ötleteidet

TELJESKÖRŰ IRODAELLÁTÁS A CERUZÁTÓL A KÁVÉFŐZŐIG



5 999090 515226