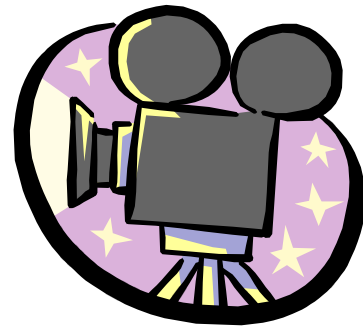


**VARIO 98**  
**Oktató és Szolgáltató Betéti Társaság**  
**1096 Budapest, Haller u. 32.**

Telefon: 215-4187  
Mobil: 20/977-5547  
e-mail: [vario98@beltav.hu](mailto:vario98@beltav.hu)



## Sikerképlet:

$$EQ + \frac{\text{Távmunk@}}{\text{WELLNESS}} + eQ = \text{€}^n + \text{t}^\infty + \text{smiley faces}$$

A képlet szerzője: KAJÁRIK Béla

## JELMAGYARÁZAT:

EQ

**Az érzelmi intelligencia** (EQ) olyan képességek összefoglaló megnevezése, mint az önmagunk ösztönzése, a csalódásokkal dacoló, rendíthetetlen kitartás, az indulatok lefékezése, a vágykielégítés késleltetése, hangulatváltozásaink kiegyensúlyozása, az empátia és a remény.

Az ambíció, az önkontroll és az önismeret, szintén az érzelmi intelligencia fejlettségére utal, mint ahogyan az is, ha **"bánni tudunk" az emberekkel**. Ha nem csak saját, hanem mások lelkiállapotában is eligazodunk, ha megtaláljuk velük a közös hangnemet és leolvassuk róluk az érzelmeiket.

Vannak, akiknek az EQ-juk annyira fejlett, hogy valósággal elvarázsolják a környezetüket. A művészek, sikeres politikusok, közéleti személyiségek sohasem az IQ-jukkal hódítják meg a nyilvánosságot, hanem intelligenciájukkal, a fellépésükkel, bájukkal, amit másként karizmának is neveznek.

Sokáig úgy tartották, hogy a magas IQ megjósolja a sikert, úgy a tanulmányokban, mint a munkavégzésben egyaránt. A legutóbbi felmérések alapján **az IQ a legjobb esetben is csak 20%-át teszi ki** a sikeres életvitelt befolyásoló tényezőknek. A fennmaradó 80 % más erőkre vezethető vissza.

Az IQ nem sok támpontot ad arra vonatkozóan, hogy nagyjából azonos kilátásokkal, iskolázottsággal, lehetőségekkel rendelkező személyek életpályája, miért különbözik annyira.

Gyakran előfordul az életben, hogy **160-as IQ-jú személyek 100-as IQ-júak beosztottjaiként dolgoznak**, ha az előbbiek interperszonális intelligenciája gyenge, az utóbbiaké viszont fejlett.

Elegendő elmenni egy érettségi találkozóra, és tapasztalni azt, hogyan vegyülnek el a hajdani kitűnő diákok az átlagos karriert felmutatni képes társaik között. Ezzel szemben megfigyelhető az is, hogy számos átlagos bizonyítvánnyal rendelkező diákból, milyen sikeres vállalkozó lett...

Sajnos, az iskolában nem fordítanak kellő gondot az érzelmi intelligencia - egyfajta **érzelmi fűrgeség** - kifejllesztésére. Még nem eléggé közismert az, hogy az érzelmi élet, akár a matematika vagy az olvasás, művelhető magasabb vagy alacsonyabb színvonalon. Ehhez is meghatározott készségek szükségesek, amelyek elsajátítására a személyiségfejlesztés nyújt remek lehetőséget.

Számtalan bizonyíték támasztja alá, hogy az **érzelmileg rátermettek**, akik felismerik, és kézben tartják saját érzelmeiket, másokét hatékonyan befolyásolni képesek, előnyt szerezhetnek minden téren, akár a magánéletükben, akár a munkakapcsolataik területén.

A fejlett érzelmi képességű embereknek jóval nagyobb az esélye a sikeres, megelégedett életre, mert elsajátították azokat a lelki szokásokat, amelyekkel a teljesítőkéességüket képesek növelni.

## Távmunka@

**A távmunka** jelenti az információs társadalom egyik új foglalkoztatási lehetőségét. A hivatalosan precíz - a **Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO)** -

**megfogalmazás** szerint távmunka az a tevékenység,

1. amit a dolgozó a saját otthonában, vagy a cégtől külön elhelyezkedő irodában végez, és
2. ami számítógép-használatot igényel, illetve
3. amelyhez on-line kapcsolatban kell állni a munkaadóval.

A fenti feltételek azonban igen szűk körben húzzák meg a távmunka határait. A szakemberek számos országban másként határozzák meg ezt a tevékenységet.

Leginkább a **típusos távmunkakörök** felsorolásával lehet érzékeltetni, hogy miről is van itt szó. A távmunkakörbe sorolható leggyakoribb foglalkozások: Újságírók, kutatók, programozók, honlapszerkesztők, tervezőmérnökök, műszaki rajzoló, grafikusok, könyvelők, adatbázis-felelősök, piackutatók, távoktatók, irodai adminisztrátorok és fordítók.

Annak ellenére, hogy a nemzetközi trendeknek megfelelően hazánkban is egyre nagyobb lehetőségek nyílnak e rugalmas foglalkoztatási forma előtt, a hazai, klasszikus értelemben vett távmunkások száma csupán néhány ezres nagyságrendben mérhető.

Ha azonban **szélesebb értelemben** fogjuk fel ezt a foglalkoztatási formát, és beleértjük az úgynevezett "bedolgozókat" is, akkor már más a helyzet.

A legegyszerűbb megfogalmazás szerint a távmunka nem más, mint az otthon végzett munka.

Leginkább a bedolgozókhöz hasonlítható azoknak a távmunkásoknak a tevékenysége, akik egy részfeladatot, vagy akár egy komplett problémát is képesek otthon a lakásukból - a modern kommunikációs eszközök, nyújtotta lehetőségeket kihasználva - megoldani. Az olyan hiányszakmában, mint a KAPCSOLATI MARKETING (testre szabott, az egyén igényeknek megfelelő **tanácsadás, ügyféltájékoztatás**) - ami a nagyvállalatok számára ma is nehezen megoldható feladatnak látszik - új lehetőség nyílik a távmunka előnyeinek kihasználására.

A korszerű informatikai háttérrel rendelkező cégek a fogyasztók tájékoztatását igyekeznek az automatizálás (hangposta és a honlapok GYIK - Gyakori Kérdések - rovat) nyújtotta, személytelen módszerekkel úgy-ahogy megoldani.

A modern informatikai eszközök (Internet, ISDN, ADSL telefonvonalak, mobil telefonok, személyi számítógépek) lakosság körében történő fokozatos elterjedése, megteremti a feltételét annak, hogy az egyének, a termékek és szolgáltatások forgalmazásának lételemét alkotó, **reklám- és marketing tevékenységet** akár a saját **otthonukból is végezhessék**. Sokkal hatékonyabban és testre szabottabban tehetik mindezt, mint a hagyományos tömegmédiá különféle és egyre költségesebb formái.

A fogyasztók figyelmét kihasználó, divatjamúlt - leginkább a TV által előszeretettel alkalmazott - **figyelemvonó** - marketing helyett mindinkább a kíváncsiságot felébresztő, az ingyenes tájékoztatást igénylő, az Internet révén könnyen megvalósítható, az érdeklődő beleegyezésén alapuló - **megengedő** - marketing tevékenység kerül előtérbe.

A termékek és szolgáltatások népszerűsítése így még eredményesebbé válik, hiszen az otthonukban dolgozó távmunkások a saját haszontapasztalatukkal hitelesített információikat teszik közzé.

Ők hajlandók arra, hogy hatékony, figyelemkeltő és bizalomépítő technikákat elsajátítva, kreativitásukat kamatoztatva, **tudatosan bővítsék az ismerőseik körét** (hálózatát). Ezáltal sokkal hitelesebben képesek közvetíteni, a termékek és szolgáltatások igénybevételét fontolgató fogyasztók felé, a vásárlói döntés előkészítését szolgáló fontos információkat.

A távmunkában végzett ajánló marketing tevékenység előnyeit tovább fokozza, a minden kereskedő álmát jelentő törzsvásárlók megszerzése terén feltáruló nagy lehetőség, ami a személyes kapcsolattartás sajátos jellegéből adódik.

Az otthonából ezt a munkát részmunkaidőben, vagy saját vállalkozásban jutalékért végző távmunkás, sokkal inkább alkalmas az **egyénre szabott ajánlatok** kidolgozására és továbbítására, mint a csupán fizetésért dolgozó alkalmazott. Az előbbi, a tevékenységébe a teljes energiáját, intelligenciáját és lelkesedését (közvetlen haszonért saját magának dolgozik...) is beleadva, könnyen észrevehető, **többletértéket** képes a termékekhez hozzáadni - saját, kedvező felhasználói tapasztalatainak átadásával - tovább fokozva ezáltal, a fogyasztónál jelentkező haszon mértékét.

A XXI. század legígéretesebb szabad vállalkozásában dolgozó távmunkás, nem csupán népszerűsítő, ajánló (marketing) tevékenységet folytathat az őt támogató "anyavállalata" számára. Ezen kívül még emberi erőforrás gazdálkodó "**fejvadász**" feladatkört is ellátva, távmunkatársakat is toborozhat a cége részére. Tehát **munkalehetőséget is teremthet** az ehhez a szakmához kedvet érzők számára.

Mindezért a munkáért és a frissen toborzott partner-munkatársai betanításáért - ami távoktatás keretében is történhet - a vállalatától további jövedelemben részesül.

A belépő új partner-munkatársak nem lesznek sem a támogató cég, sem pedig a toborzást végző hálózatépítő munkatárs (személyes tanácsadó) alkalmazottai. Csupán partneri kapcsolatba kerülnek egymással.

Az "anyavállalattal" egy termékforgalmazási megállapodást írnak alá, amely arra jogosítja fel őket, hogy a cég termékeit-szolgáltatásait ajánlják az régi és új ismerőseiknek, és ezért cserébe jutalékot kapjanak. Az Interneten történő rendelés esetén (távvezérelt értékesítés), a cég közvetlenül juttatja el a termékeket a fogyasztókhoz.

Összefoglalva elmondható, hogy az információs társadalom **korszerű szabadvállalkozása** keretében dolgozó távmunkás, az alábbi tevékenységeket végzi:

1. Otthonából kapcsolatot tart fenn a távoli (akár a tengerentúlon lévő) cég központjával, és számára ajánló, népszerűsítő reklám-tevékenységet végez (saját honlapja, e-mail, vagy telefon segítségével). Eredményes munkája esetén, ha a fogyasztó vásárol a cégtől (a vásárlás nem csupán itthon, hanem külföldön is megtörténhet!) a távmunkást jutalék illeti meg.
2. Ugyancsak otthonról történik a kapcsolattartás az ügyfelekkel és a partner-munkatársakkal is.

A távmunkás részéről **egy szolgáltatás** valósul meg **a vállalat számára**. A teljesítmény eredményességének mérésére pedig,- megfelelő internetes ifrastruktúra megléte esetében - a cég értékesítési helyén kerül sor a távmunkás jelenléte nélkül. A tevékenységgel kapcsolatos adminisztrációt is a vállalat a saját központjában végzi el.

# WELLNESS

**WELLNESS ipar** a neve annak a még csak születőben lévő iparágak, amely kiszolgálni hivatott

az egészségtudatos életmódot folytató lakosság egyre növekvő hányadát.

Napjainkban egyre több orvos és az egészségügyben dolgozók közül is számosan kezdenek rájönni arra, hogy korunk betegségeinek nagy része a helytelen életmódnak (túlevés - elhízás, kevés testmozgás, stressz) a következménye. Szemléletmódunk megváltoztatására van szükség! **A megoldást nem a tünetek kezelése, hanem a MEGELŐZÉS fogja jelenteni.**

*"Egy gramm megelőzés, felér egy mázsa gyógyszerrel"* - halljuk az ismert szólás bölcsességét.

A megoldás nem lehet más, mint az, hogy előtérbe kell kerülnie a megelőzést elősegítő, tájékoztató, felvilágosító, motiváló tevékenységeknek.

A **termékskála** meglehetősen széles, és folyamatosan bővül. Ide tartoznak a különféle étrendkiegészítők, vitamin- és ásványi anyag tartalmú készítmények, funkcionális élelmiszerek, táplálékkiegészítők (italporok, levesporok, "csokoládés - fehérjetartalmú tápanyag - szeletek"), sportolók által fogyasztott teljesítménynövelő szerek, tabletták, vagy akár a rendszeres testmozgást elősegítő fitness gépek.

A **szolgáltatások** skáláján, amely úgyszintén folyamatosan gyarapodik az alábbiak található: wellness- és fitness klubok, wellness panziók, szoláriumok, szaunák, egyéb sportolási lehetőségeket kínáló szolgáltatások, de - külföldön - már igénybe vehetők az egészségbiztosítás sajátos, wellness alapelvekre épülő formái is.

Az egészségtudatos életmód kialakításában különösen fontos szerepet tölt be az optimális, kiegyensúlyozott táplálkozás. Már Hippokratész is megmondta: "**Legyen az ételed a gyógyszered**".

A különféle étrend-kiegészítő készítmények folyamatosan bővülő választékában egyre nehezebb a számunkra legmegfelelőbb terméket megtalálni. A fogyasztók elsősorban az újságcikkekből, reklámokból és ezeknek a termékeknek a közvetlen személyes értékesítésével foglalkozóktól kapott információkból tudnak tájékozódni.

Jelenleg ugyanis sem az **orvosok**, sem a **gyógyszerészek** többségét nem érdekli ez a témakör, így ezen a téren ők **nem tudnak tanácsot adni...**

"Ha az orvosok nem lesznek táplálkozási szakértők, akkor a táplálkozási szakértők lesznek az új orvosok" (Thomas EDISON)

Az előrejelzések szerint ez a gyorsan növekedő, új iparág olyan perspektívának néz elé, hogy **10 éven belül az árbevétele elérheti akár az élelmiszeripar teljesítményének is a nagyságrendjét**. Az egyéni igényeket figyelembe vevő, személyes tanácsadásra kiváló lehetőséget adva, remek jövedelemszerzési forrásként szolgálhat, a lakosság ez iránt érdeklődő képviselői számára.



**Az elektronikus intelligencia**, vagyis az a képesség, hogy az egyre bonyolultabb digitális világban kiigazodjunk, elengedhetetlen, ha versenyben akarunk maradni a munkaerőpiacon.

Ma már nem csupán a számítógépekkel dolgozóknak kell rendelkezniük elektronikus intelligenciával, azaz **eQ**-val, hiszen a **számítástechnika** és a **telekommunikáció** már a nagyon közeli jövőben az élet minden területét átalakítja, az irodáktól az áruházakig, a hivatali ügyintézésről a privát háztartásokig.

Három fontos összetevője van az **eQ**-nak:

- **digitális fantázia**, vagyis hogy megfelelően alkotó módon közelítsünk, bánjunk a digitális technikával,
- **trétől és az időtől való elvonatkoztatás képessége**, ami a gyakorlatban annyit jelent, hogy mindig és mindenhol kapcsolatba tudjunk lépni partnereinkkel.
- **jó e-kontaktus teremtő képesség** munkatársainkkal, partnereinkkel. A jövő ugyanis a hálózatban végzett munkáé, a magányos harcosok ideje lejárt.

Ez utóbbi tulajdonság előfeltétele a jó kommunikációs képesség. A hálózatban dolgozók, különösen, akik vezető pozícióban vannak, pontosan és érthetően kell, hogy megfogalmazzák a közös feladatot, a problémát, a megoldás lehetséges útjait. Ez a kapcsolatfelvétel azonban mind gyakrabban a virtuális térben megy végbe, nem ritkán olyan emberek cserélnek információkat, kapcsolódnak össze részfeladatok elvégzésére, akik a valóságban soha nem ismerik meg egymást.

Az **eQ** a privát életünkben is nélkülözhetetlen, hiszen egyre bővül azon háztartási készülékek köre, amelyeket nemcsak ki-bekapcsolni, hanem érdeklődési körök szerint programozni is lehet. És persze az Internet, amely napjainkra a külföldön, egymástól távol élő családtagok

legfőbb kapcsolattartási formájává fejlődött.

Már ma is jól látható, hogy **egészen máshogy dolgoznak** azok az emberek, akik rendelkeznek a megfelelő szintű **eQ**-val, mint azok, akikből hiányzik ez a képesség.

Az **eQ** általában játékosabbá teszi az embereket és ez természetesen a munkavégzésükre is kiterjed. Szívesebben dolgoznak együtt másokkal, nem tesznek különbséget aközött, hogy a szomszéd asztalnál ülő kollégájukkal, vagy a földgolyó másik felén lévő partnerrel kell valamit elintézni.

Az elektronikus intelligencia egyrészt bizonyos technikai információk elsajátítását jelenti, az Internettel, fax-al, rádiótelefonnal, e-mailezéssel kapcsolatos tudnivalók megszerzését, és ezek állandó használatát. Ez utóbbi azért fontos, mert a **technika olyan sebességgel fejlődik**, hogy csak a folyamatos alkalmazás mellett maradhat naprakész az **eQ**-nk.

Fölmerül a lehetősége annak, hogy a mai társadalom könnyen kettészakadhat a magas **eQ**-val rendelkezők és az ebből a szempontból analfabéták csoportjára.

Az **eQ**-t - hála az Internet feltalálásának - napjaink **leghatékonyabb kommunikációs képességének** is nevezhetjük. Mindazoknak, akik képesek profi módon használni a rendelkezésünkre álló eszközöket (e-mail, SKYPE, honlapszerkesztés, blogg írás, chat, stb.) módjukban áll a sokak által áhított életminőségnek az élvezete.

Fennáll annak a veszélye, hogy **alkalmazókra** és **vesztesekre** hasad a társadalom. Az **eQ** megszerzésének támogatásán - különösen a valamilyen okból hátrányos helyzetűek esetében - továbbra is nagy szerep vár az államra.

A számítástechnika áldás, de csak akkor, ha mi uraljuk. Ha maga a technika fenyeget azzal, hogy uralma alá hajtja az embereket, akkor valóban átokká válhat, ahogy azt a sci-fi irodalom olyan szemléletesen ábrázolja.

A nagy **eQ**-val rendelkező emberek mindenesetre rendelkeznek a megfelelő eszközökkel ahhoz, hogy elkerüljék az áldozat szerepét.



**PASSZÍV JÖVEDELEM** Ez annak a jogdíjszerű jövedelemnek a modern elnevezése, amelyet akkor is megkap az ember, ha éppen nincs jelen a munkahelyén.

A helyzet az, hogy nem mindegyik jövedelemfajta képződik azonos módon. Vannak jövedelmek, amelyek aktív, vagy lineáris, és vannak úgynevezett passzív, vagy jogdíjszerű jövedelmek. A következő egyszerű kérdést megválaszolva könnyen el lehet dönteni, hogy melyikről is van szó:

**A jól elvégzett egyórás munkájáért cserébe hányszor kap fizetést az ember?**

Ha a válaszuk *"csak egyszer"*, akkor a **jövedelmünk AKTÍV**. A havidíjas fizetésben részesülők valamennyien ebbe a csoportba tartoznak. A tevékenységükért cserébe csak egy alkalommal kapnak juttatást. Ha nem dolgoznak, nem kapnak fizetést sem...

Másként mondva, ezt a jövedelmet akkor kapja meg az ember, ha a végzett tevékenysége igényli a személyes közreműködését, és gyakorlatilag elveszi az idejét. Ez a ma ismert **legalacsonyabb hatékonyságú** jövedelemszerzési mód.

**A PASSZÍV - jogdíjszerű - jövedelem** esetében, keményen kell dolgozni egy alkalommal, és azt követően folyamatosan kapja már az ember a jövedelmet hónapokon, akár éveken keresztül is. **Ugyanazért** a munkáért **többször is** megjutalmazták.

Ugye milyen remek dolog lenne, minden óra jól végzett munkáért cserébe, akár több száz alkalommal is fizetést kapni?

A passzív jövedelem egyáltalán nem munka nélkül szerzett jövedelmet jelent, hanem **MÁS TÍPUSÚ munkát** igényel. Abban az esetben, ha alkalmazottként, vagy önalkalmazottként (egyéni vállalkozó) dolgozunk, a munkánkért cserébe azonnal várjuk a fizetséget. Ugyanakkor cégtulajdonosként először létre kell hoznom egy vállalkozást, ami nélkülem is működik, és ezt követően folyamatosan jövedelmet termel nekem.

Ha valaki befektetőként szeretne magának passzív jövedelmet teremteni, akkor neki először is tőkére kell szert tennie, majd pedig egy jó befektetési lehetőséget érdemes megtalálnia.

Úgy a cégtulajdonos, mint a befektető azon dolgoznak, hogy holnap már ne kelljen dolgozniuk.

Vegyük például egy népszerű **POPDALÉNEKES** esetét. Ő elkészít egy **hangfelvétel** összeállítást egy stúdióban, majd a felvett dalok egy CD-n kiadásra kerülnek. Ezután ahány alkalommal a lemezt megvásárolják a boltokban, vagy a lemezen lévő valamelyik dal bármelyik rádióadón sugárzásra kerül, a popénekes jövedelemben részesül.

Kétség kívül, az énekes előadó sem a hangfelvétel ideje alatt - ami több napot is igénybe vehetett - sem a felkészülési időszak folyamán nem kapott semmiféle fizetést. Még annyit sem, mint a mai gyorséttermek fiatal kiszolgálói.

Őt azonban nem az azonnali fizetés, hanem a jogdíj formában történő jövedelemszerzés érdekelte. Abban az esetben, ha a lemeze sikeres lett, és felkerült a népszerűségi listákra, többé már nem voltak anyagi gondjai. Ebben rejlik a passzív jövedelem ereje!

De nézhetünk egy másik példát is. Bizonyára láttál már olyan **CERUZAELEMET**, amelyiknek az oldalán van egy elszíneződő fóliacsík (tesztelő műszer), amely jelzi, hogy mennyire van már kimerülve az elem.

**Az ötlet feltalálója** számos elemgyártó céget felkeresett, míg végre talált egyet, amelyik hajlandó volt alkalmazni a megoldást és fizetni néhány forintnyi összeget elemenként. Nos, a feltaláló ma már többszörös milliomos, hiszen rengeteg pénze halmozódott fel a találmánya díjából.

Kétség kívül több évig is eltartott, amíg kikísérletezte és megtalálta az ipari alkalmazás módját a találmányának, de megérte neki. Ma már egy elapadhatatlan pénzforrással rendelkezik, és az egészben az a legjobb, hogy jelen sem kell lennie: magától működik az egész.

Abban az esetben, ha anyagi függetlenségre vágyik az ember, akkor passzív jövedelemre van szüksége. Olyan jövedelemre, ami - ha a forrását már egyszer létrehoztuk - nem igényli a személyes közreműködésünket.

Napjainkban azok számítanak valóban gazdagnak, akiknek nemcsak sok pénzüik van, hanem **idejük is jut arra, hogy** gondtalanul **élvezzék az anyagi javaikat**. Úgy teremtették elő a jövedelmüket, hogy közben időt is termeltek saját maguk számára.

Ha a passzív jövedelemszerzés "szemüvegén" keresztül vizsgáljuk meg a körülöttünk élő embereket, kiderül, hogy többen közöttük valójában nem is annyira gazdagok, mint hinnénk.

Például a magánrendelővel rendelkező orvosok, vagy saját irodájukban dolgozó ügyvédek nem rendelkeznek jogdíjtermelő jövedelemforrással. Az ő jövedelmük behatárolt. Csak meghatározott számú ügyfelet képesek kiszolgálni, és minden egyes alkalommal jelen kell lenniük az ügyfelek fogadásánál. Ez jelenti a lineáris, aktív jövedelemszerzést.

Ugyanez a megállapítás vonatkozik a kereskedőktől kezdve, a fogorvosokon keresztül, egészen a pénzügyi tanácsadókig.

Legtöbbjüknek nem adatik meg az a lehetőség, hogy élvezhessék a jogdíjszerű passzív jövedelemszerzés előnyeit. Ők az emberek szemében gazdagnak tűnhetnek, de valójában éppen úgy **benne vannak a "mókuserékben"**, mint oly sokan mások.



**SZABAD IDŐBEOSZTÁS** A távmunkában végzett, Internet alapú kapcsolati marketing tevékenység lehetővé teszi, hogy rugalmas időbeosztás



**BARÁTIKÖR** Ennek a nem hagyományos jövedelemszerzési módnak az egyik sajátossága, hogy az ember megválaszthatja, kivel akar együtt dolgozni. **Nincs mód arra**, hogy bárkit is **rákényszeríthessenek** arra, hogy másokkal - akarata ellenére - együtt tevékenykedjen.

Mivel a partner-munkatársak figyelmének felkeltése és - hasonló szemléletmód megléte esetén - a rendszerhez való csatlakoztatásuk a mi feladatunkat képezi, így lehetőségünk nyílik arra, hogy meghatározzuk kivel szeretnénk szívesen együttműködni.

Van egy mondás miszerint: *"A jövedelmed egyenlő a baráti köröd tagjai jövedelmének az átlagával."* - lehet, hogy érdemes ezen elgondolkodni...

Ebben a szakmában a partner-munkatársak sajátos érdekviszonyából adódóan - mivel kölcsönösen egymás vállalkozását építik - remek baráti kapcsolatok kialakulására nyílik alkalom. A közös rendezvényeken való részvétel, a sok hasonló elveket valló és célokért tevékenykedő személy közelsége, a hagyományos munkahelyeken ismeretlen **alkotó légkört** teremt.