

2010/1
V. évfolyam 1. szám

Civilia világa

Non-profit folyóirat

PQM

**ZÖLD MUNKAHELY,
ZÖLD IRODA**

BLOGFEJLESZTÉS

**HOGYAN
SPÓROLHATUNK
EGYSZERŰEN?**

**8 RITKÁN HASZNÁLT
MARKETINGESZKÖZ**

ADÓVÁLTOZÁSOK 2010



TARTALOMJEGYZÉK

Aktuális

Adóváltozások 2010 4. oldal

Szervezetfejlesztés

Zöld munkahely, zöld iroda 7. oldal

Forrásszerzés, pénzügy

Hogyan spórolhatunk egyszerűen 9. oldal

Kommunikáció, marketing

8 ritkán használt marketingeszköz 11. oldal

PQM- rövid bemutató 14. oldal

PC Guru

Új esély a bevételnövelésre:
blogfejlesztés 16. oldal

Tudnak- e egyszer majd gondolkodni
a gépek? 19. oldal

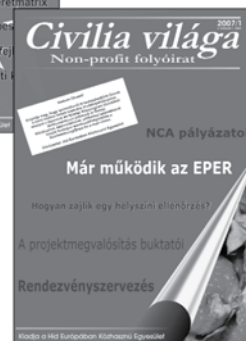
Programok

Tavaszi civil események 21. oldal

Készült
a Nemzeti Civil Alapprogram támogatásával



Köszönjük!



TÁMOGATÓINK:



PARTNEREINK:



Civilia világa ISSN 1788-2788

Kiadja a Híd Európában Közhasznú Egyesület • A kiadásért felel:
Dr. Manyura Roland • Felelős szerkesztő: Kakuk Móni • Borítón szereplő fotó: Matyi-Szabó Csenge • Nyomda: Pressman Nyomdaipari Bt.,
2371 Dabas, Rozmaring utca 22. • Sokszorosításért felel: Bálint Ferenc
2010. január (CV. 2010/1)

Szerkesztőség e-mail címe: szerkesztoseg@npa.hu • telefonszám: 06 70 285-4226,
Hirdetésszervezés: hirdetes@npa.hu.

A folyóiratban megjelent cikkek felhasználása, sokszorosítása a forrás megjelölése mellett lehetséges. A megjelent hirdetések tartalmáért felelősséget nem vállalunk.

Linkcenter

Adományozás

www.ofa.hu
www.fund-raising.com
www.penzforras.hu
www.nfh.hu
www.autonomia.hu
www.okotars.hu

Általános információk civileknek

www.civil.info.hu
www.nonprofitmgtssolutions.com
www.civilsoc.org
www.nonprofit.lap.hu
www.nonprofit.hu

Pályázatok

www.pafi.hu
www.mobilitas.hu
www.fmm.gov.hu
www.palyazat.lap.hu

KEDVES OLVASÓNK!

Előző lapszámunkban betekintést nyerhetett a pályázati, helyszíni ellenőrzések nehézségeibe, a mindennapos környezetvédelem és takarékoság fontosságára, sőt, az adománygyűjtés menetének zökkenőmentes lebonyolításához is elegendő segítséget kaphatott.

Jelenlegi számunkban is sok érdekességgel szolgálunk olvasóinknak.

Aktuális rovatunkban pontról pontra bemutatjuk a 2010-es adóváltozásokat, *Szervezetfejlesztés* rovatunkban megismerhetik, miként lehet a munkahelyen gyakorlatban is alkalmazni az oly sokszor emlegetett „zöld” szabályokat, hogyan lehet ésszerű, praktikus trükkökkel csökkenteni nem csak a környezetre gyakorolt káros hatásunkat, de ez által a sárga csekkeink végösszegét is.

Természetesen emellett a költséghatékonyságnak sok egyéb útja is létezik, *Forrásszerzés, pénzügy* rovatunkban kedvére böngészheti az egyéb spórolásra alkalmat adó, mindennapi lehetőségeket is.

Ezen kívül *Kommunikáció, marketing* rovatunkban a nyolc, kevésbé használt marketingfogás megismerése mellett a jól ismert online hirdető felületek elkészítésének módjairól tájékozódhat.

Három részes cikksorozatunk záró akkordjaként pedig továbbra is bővítheti ismereteit a blogfejlesztés titkairól *PC Guru* rovatunkban.

Amennyiben bármely cikkünkkel kapcsolatban kérdése vagy észrevétele van, rendelkezésére állunk a szerkesztoseg@npa.hu e-mail címen.

Tartalmas időtöltést, kellemes olvasást kívánok!

Kakuk Móni
főszerkesztő

Érettségi? Továbbtanulás?

www.felvesznek.hu

M.R.O.
Historia
www.felvesznek.hu

ADÓVÁLTOZÁSOK 2010

Ezúton szeretnénk tájékoztatni az új, illetve módosított fontosabb közteherváltozásokról, melyek a 2010. évi adó illetve járulékfizetési kötelezettségeket érintik.

Személyi jövedelemadóban történt változások

2010. január 1-től a személyi jövedelemadó évi ötmillió forint jövedelemig 17%, az e fölötti részre 32%. Az összevont adóalapba tartozó jövedelmekhez adóalap-növelő tételként hozzá kell adni a jövedelem 27%-át.

Az **egyéni vállalkozónak** és a társas vállalkozás személyesen közreműködő tagjának az összevont adóalapba számító jövedelmét (a saját munkája ellenértékét) ezen túl a tevékenységére jellemző kereset alapján kell meghatározni. A törvény a piaci viszonyoknak megfelelő díj megállapításának alapvetően **három módját** határozza meg:

Munkaviszonyból származó jövedelmek alapulvétele: az adott tevékenység, földrajzi térség, a vállalkozás körülményei, a tevékenységet végző személy képzettsége, gyakorlata és befektetett munkaideje döntik el, hogy a személyes közreműködésért mennyit kell fizetni. Egy **vállalkozás** rendszerint nem tudja megállapítani, hogy mekkora egy adott tevékenység jellemző bére, de például támaszkodhat a **nyilvános statisztikákra**.

A **maradékelnv módszere**: a bevételből le kell vonni az összes költséget, kivéve a személyes közreműködés címén kifizetett összegeket. A megmaradó összegkereten belül a **társaság** a közreműködők személyes adottságait és munkavégzésének körülményeit is figyelembe véve határozhatja meg a személyes **közreműködői díjakat**.

A **vélelmezett haszon elve**: a bevételből le kell vonni a maradékelnvnél felsorolt tételeket, a szokásos vállalkozói haszon kivételével. A maradék 80%-a az a keretösszeg, amelyen belül a társaság a közreműködők adottságait és munkavégzésének körülményeit is figyelembe véve határozhatja meg a személyes közreműködői díjakat.

A legalább középfokú iskolai végzettséget, középfokú szak-képzettséget igénylő munkakörben foglalkoztatott munkavállaló garantált bérminimuma **2010. január 1-jétől havi 89 500 Ft**.

A **közalkalmazotti** illetménypótlék számítási alapja 20 000 Ft.

2010. január 1-jétől **megszűnik a 4%-os különadó**.

Az adójóváírás az adóalap-kiegészítéssel növelt bér 17%-a, de jogosultsági hónaponként legfeljebb 15 100 Ft, és teljes egészében akkor érvényesíthető, ha a magánszemély összes jövedelme az adóévben nem haladja meg a 3 188 000 Ft jogosultsági határt. Ha meghaladja, a meghaladó rész 12%-val csökkenteni kell a 181 200 Ft-ot, vagyis évi

4 698 000 Ft összes jövedelem esetén **már nem érvényesíthető** adójóváírás.

Megszűnik a tandíj, az alapítványi adomány, a biztosítás, a magán-nyugdíjpénztári kiegészítő tagdíj és a társadalombiztosítási megállapodás alapján járó, az alkalmi foglalkoztatáshoz kapcsolódó és a háztartási szolgáltatások utáni **adókedvezmény**.

A megmaradó kedvezmények közül a családi kedvezmény és az östermelői adókedvezmény érvényesítésének jogosultsági határai a korábbi összeg **1,27-szorosára** emelkednek. Teljes egészében **adóköteles** a belföldi, illetve a külföldi kiküldetésekhez kapcsolódó napidíj. Eddig 500 Ft volt levonható a belföldi napidíjból, külföldi kiküldetés esetén 30%, maximum 15 Euro.

Az **iskolarendszeren kívüli képzés** adóköteles bevételnek számít, ha a képzés nem a képzést nyújtó tevékenysége ellátása érdekében történik.

Kedvezményesen adózó **természetbeni juttatások**: e juttatások 25%-os személyi jövedelemadóval adóznak, de más közterhet nem kell utánuk fizetni, vagyis ezeket nem terheli járulék, illetve egészségügyi hozzájárulás.

- üdülési csekk vagy kedvezményes üdültetés az éves minimálbér mértékéig
- iskolakezdési támogatás évente a minimálbér 30%-ig
- munkáltatói hozzájárulás az önkéntes kölcsönös nyugdíj-

pénztárakba havonta a minimálbér 50%-ig

- munkáltatói hozzájárulás az önkéntes kölcsönös egészségpénztárakba, önszegélyező pénztárba havonta a minimálbér 30%-ig
- iskolai rendszerű képzés évente a minimálbér 2,5-szereséig
- helyi utazási bérlet juttatása
- melegítkeztetés havonta 18 000 Ft-ig

Az egyedi korlátokon felüli rész természetbeni juttatásként adózik, tehát biztosítási viszonyban történő juttatáskor 54% személyi jövedelemadó, valamint a juttatás személyi jövedelemadóval növelt értéke után 27% társadalombiztosítási járulék, nem biztosítási jogviszonyban történő juttatás esetében pedig 54% személyi jövedelemadó és 27% egészségügyi hozzájárulás terheli.

A **vállalkozói személyi jövedelemadó** általános kulcs 16%-ról 19%-ra emelkedik, ezzel egyidejűleg a magánszemélyeket külön törvény alapján terhelő 4%-os különadó megszűnik. Az egyidejűleg több társas vállalkozásban személyesen közreműködő tagnak nyilatkoznia kell arról, hogy melyik társas vállalkozásában választja a járulékszinimum megfizetését.

Általános forgalmi adóban történt változások

2010. január 1-től változik a szolgáltatási hely fogalma. Ha **adóalany** nyújt adóalanyok szolgáltatást, a teljesítés helye főszabály szerint ezentúl a szolgáltatást igénybe vevő székhelye,

nem pedig a szolgáltatásnyújtóé. A teljesítés helye főszabály szerint az adóalanyok közötti ügyletekben a szolgáltatási teljesítési helye a szolgáltatást igénybe vevő adóalany székhelye, állandó telephelye, ennek hiányában állandó lakhelye. A kiállítások, vásárok, bemutatók rendezése, szervezése esetén is a teljesítés helye az, ahol a szolgáltatást ténylegesen nyújtják.

A társasági adóban történt változások

2010. január 1-től az általános társaságiadó-mérték 16%-ról 19%-ra emelkedik. Számos adóalapkedvezmény megszűnik, így nem módosítja az adóalapot többek között a helyi iparüzési adó.



Egyszerűsített vállalkozási adót érintő változások

2010. január 1-től az eva mértéke 30%-ra emelkedik. 50%-os eva kulcsot kell alkalmazni, ha az adózó túllépi a bevételi határt, a 25 millió forintot.

Helyi iparüzési adót érintő változások

2010. január 1-től a helyi **iparüzési adót** az adózóknak az állami adóhatósághoz kell bevallaniuk és befizetniük. Az adózónak a bevallásban telephelyei szerint megbontva kell feltüntetnie az adóját.

Új típusú adó, a vagyonadó

A vagyonadó a lakóingatlanokat, a vízi járműveket, a légi járműveket és a nagy teljesítményű személygépkocsikat terhelik. A **vagyonadó** az adóalapnak a 30 millió forintot meg nem haladó része után 0,25%, az adóalap 30 millió forint feletti, de 50 millió forintot meg nem haladó része után 0,35%, az adóalap 50 millió fölötti része után 0,5%. Ha az adóalanyok a lakóhelyeül szolgáló lakása forgalmi értéke nem éri el a 30 millió forintot, akkor nem kell megfizetni az azután őt terhelő adót. Mentés továbbá az adó alól az a „második” ingatlan, amelynek forgalmi értéke nem éri el a 15 millió forintot.

Illetéket érintő változás

A visszterhes vagyonátruházási illeték általános mértéke 10 %-ról 4 %-ra csökken. A lakás kedvezményes illetékkulcsa 6%-ról 4%-ra csökken (a 4 millió forint fölötti részre vonatkozik).

A járulékfizetési kötelezettséget érintő változások

A munkáltatót terhelő **egészségbiztosítási járulék kiegészül a munkaerő-piaci járulékkal**, s új nevet kapott: egészségbizto-

sítási és munkaerő-piaci járulék. Mértéke 3%, ebből az egészségbiztosítási járulék változatlanul 2%, a munkaerő-piaci járulék pedig 1%. A munkáltató által fizetett tb-járulék a teljes jövedelemre 27%. Ezen belül az egészségbiztosítási rész 2%, a munkaerő-piaci járulék 1%, a nyugdíjbiztosítási járulék pedig 24%. A munkavállaló által fizetendő 17% egyéni járulékon belül az egészségbiztosítási járulék 6%, a munkaerő-piaci járulék 1,5%, az egyéni nyugdíjjárulék pedig 9,5%. Az egyéni nyugdíjjárulék-alap felső határa napi 20 420 Ft-ra, évi 7 453 300 Ft-ra emelkedett.

A kulturális járulékot érintő változások

A kulturális járulék **megszűnik**, de a Nemzeti Kulturális Alap bevételeit az ötös lottóból származó játékadó bevétel 90 százaléka biztosítja.

A munkaadói, munkavállalói és vállalkozói járulékot érintő változások

A munkaadói, a munkavállalói és a vállalkozói járulék **megszűnik**, az integrált járulék az Egészségbiztosítási Alap járulékbefizetéseivel közös befizetési számlára kerül.

A rehabilitációs hozzájárulást érintő változások

A megváltozott munkaképességek integrált foglalkoztatásának ösztönzése érdekében a rehabilitációs hozzájárulás **ötszörösére** emelkedik. (192 900 Ft/fő/év helyett 964 500 Ft/fő/év). A kötelező foglalkoztatási szint (5%) nem változik.

NUMITOR MIMV Kft.
Budapest, Eötvös utca 9.

Idézetek Márai Sándor 1947-es naplójából

Márai 1943-ban kezdett el naplót írni. Az 1943 és 1983 közötti negyven év feljegyzései öt kötetben jelentek meg, az első még itthon a Helikon Kiadónál, a többi már külföldön. A teljes napló 1947-es címen kiadott írásaiból válogattunk most idézeteket.

„A változó életkorokban újra el kell olvasni a könyveket, melyekhez személy szerint közünk van.”

(24. oldal)

„Értsd meg: nem azért gyűlöltek, mert tehetséges voltál vagy szép, vagy gazdag, vagy jónövésű. Ez mind csak ráadás volt. Elsőrendűen azért gyűlöltek, mert éltél. Ez a főbűn. Ha púpos vagy, az csak enyhítő körülmény.”

(39. oldal)

„...az emberek... nem bírják elviselni azt, hogy a világ nem örül nekik, nem lelkesedik láttukra, nem jár kézdörzsölő elégedettséggel személyük és művük körül. Sok ember nem tud belenyugodni, hogy személyiségének varázsos ténye vagy munkásságának öröndetes eredménye a világ számára nem varázsos, nem is öröndetes; már az is nagyon sok, ha különösebb rosszindulat nélkül eltűnnek valakit vagy valamit; nem, az emberek azt szeretnék... ha földi jelenlétük valamilyen nagy alkalom lenne az embertársak számára, alkalom az örömdre... Ezt a hiányzó örömet rosszabbul viselik, mint a gyűlöletet, mely személyüket vagy művüket esetleg övezi; a gyűlöletben tulajdon nagyságuk bizonyítékát látják; a közönyben a bukást. De az erős ember nem vár embertársaitól örömet, nem lepődik meg, ha gyűlölik, és nem sértődik meg, ha közömbösek iránta. Csak az erős, aki mindent el tud viselni, még a világ közönyét is. Igaz, talán ez a legnehezebb.”

(19. oldal)

„Meg kell tanulni a szemléletet, amely mindenütt módot ad, hogy börtönünk ablakából a végtelent lássuk.”

(109. oldal)

ZÖLD MUNKAHELY, ZÖLD IRODA

Életünk, hétköznapijaink nagy részét munkahelyünkön töltjük, miért ne tehetnénk barátságosabbá, otthonosabbá a munkahelyi környezetünket. Néhány apró tippel és a kollégákkal közösen **kellemes teret** alakíthatunk ki, ami akár az ügyfelek elégedettségét és rokonszenvét is kiválthatja. Legkönnyebb dolgunk egy irodában lehet, ahol minden adott ehhez az akcióhoz. Szándékunk előtt azonban nem árt terveinket és ötleteinket megbeszélni a főnökünkkel, aki remélhetőleg értékelni és támogatni fogja törekvéseinket. Érveljünk szándékunk mellett, hogy ha mindenki **tudatosan részt vesz** a környezettudatos iroda kialakításában, azzal nem csak a kollégáink közötti **csapatszellem lesz erősebb**, de az iroda fenntartásának **költségeit is jelentősen csökkenthetjük**. Ha kollégáink is látják milyen lelkesek vagyunk, valószínűleg mindenkinek kedve támad besegíteni a „zölddé” válás folyamatába.

Takarékoskodjunk az energiával!

- Szerezzünk be energiatakarékos izzókat, illetve folyamatosan cseréljük ki az elhasznált régi villanykörteket.
- Napi munkánk végeztével kapcsoljuk ki számítógépeinket, akár a konnektorból is kihúzhatjuk a hálózati csatlakozót.
- Irodai gépeinket csak akkor kapcsoljuk be, ha valóban használni akarjuk azokat.
- Ne fűtsük túl az irodát, használjunk állítható termosztátot.
- A vízcsapot ne hagyjuk csöpögni.
- Gyűjtsük szelektíven a szemetet. A közös gyűjtőgyűjtéssel kollégáinkat is „megfertőzhetjük” így a jó példa hamar tovább fog terjedni.

Irodai infrastruktúra

- Új gépek vásárlásánál részesítsük előnyben az energiatakarékosakat.
- A régi, de még működő gépeket ne dobjuk ki, bizonyára vannak olyan szervezetek, amik szívesen használnák azokat.



- Csökkentsük a papírfelhasználást: belső ügyeink intézéséhez használjunk olyan papírt, aminek korábban már nyomtattunk az egyik oldalára. Lehetőségeinkhez mérten dokumentáljunk mindent elektronikusan. A már nem használható papírokat szelektíven gyűjtsük.
- Az irodai kellékek, írószerek vásárlásánál részesítsük előnyben a környezetbarát termékeket.
- Munkába járásunkhoz részesítsük előnyben a tömegközlekedési eszközöket, vagy ha lehetőségünk van rá, járjunk kerékpárral dolgozni.

Az irodánk, mint életünk színtere

- Szerezzünk be zöld növényeket! Tisztítják a levegőt és a légkondicionáló berendezés használatát is a minimális szintre csökkenthetjük.
- Ha munkatársaink beleegyeznek, szerezzünk be egy akváriumot néhány hallal, vagy egy madárkalitkát néhány csendesebb hangú madárral. Az állatokról való közös gondoskodás akár a csapatszellemet is erősítheti.

T. M.

Érettségre készülsz?
Kiadványaink folyamatosan bővülő
kínálatában Te is megtalálod,
amire szükséged van,
hogy valóra váltsd álmaid!



MRO Historia Könyvkiadó
1243 Budapest, Pf. 628
Telefon: 06-1-336-1656
Fax: 06-1-336-1676
E-mail: info@felvesznek.hu
Honlap: www.felvesznek.hu



MRO Historia: Minden, ami érettségi!



HOGYAN SPÓROLHATUNK EGYSZERŰEN?

Néhány gondolat a költséghatékonyságról

A **non-profit szervezetek** többségének egyik alapelve az, hogy pénzügyi eszközeinek a lehető legkisebb hányadát fordítják **saját működésükre**. Természetesen nem szabad, hogy ez a fajta felfogás az eredményesség és a hatékonyság kárára menjen.

De nemcsak ezen szervezetek, a vállalkozások és a családok mindennapjaiban is fontos szerepet játszik a **költséghatékonyság**. Nem elegendő a pénzügyek megfelelő kezelése, napi szinten oda kell figyelnünk az olykor lényegtelen apróságnak tűnő dolgokra azért, hogy a lehető legkisebb költséggel tudjuk működtetni szervezetünket.



Az irodai munka számos lehetőséget ad a pazarlásra, ezért fontos, hogy tudjuk, hol keletkezhet felesleges többlet kiadás és hogyan tudunk tenni ezek megszüntetéséért.

Felsorolunk néhány ötletet a költségek csökkentésére

- Vásároljunk energiatakarékos kompaktfénycsőket. Feleslegesen ne kapcsoljunk villanyt, amikor csak lehet, használjuk a természetes fényt.
- Ha az irodában valaki hosszabb időn keresztül nem dolgozik a számítógépén, távolléte idejére kapcsolja ki azt. Az irodában lévő hosszabbítókat se felejtsük el lekapcsolni, lekapcsoltatni.
- Figyeljünk az iroda klímájára, ne fűtsük, ne hűtsük túl az irodát.
- Az irodai jegyzetelésre és belső anyagok nyomtatására használjunk újra papírt (olyan papír, aminek az egyik oldalára már lett írva vagy nyomtatva).
- Amikor csak lehetséges inkább fénymásoljunk, mint hogy nyomtassunk. Ehhez szükséges a rendszeresen használt sablon dokumentumok nyomtatott verziójának megőrzése.

- Rövidebb dokumentumokat nyomtatás nélkül, gépről olvasva tanulmányozzunk. Illetve a fontosabb dokumentumokat interneten keresztül továbbítsuk a kollégáknak és ne papíron. Valamint belsőhasználatra, amennyiben lehetséges nyomtassunk A/5 formátumban.
- A telefonáláson is sokat megspórolhatunk, ha több típusú telefont üzemeltetünk az irodában a különféle szolgáltatók egymásétól eltérő kedvezményes csomagjaival, valamint internettelefon használatával.
- A mobiltelefonokat ne töltsük indokolatlanul sok ideig, töltőjüket ne hagyjuk a konnektorban.
- Amikor nem használjuk a fénymásolót és egyéb hozzá hasonló irodatechnikai eszközöket, kapcsoljuk készenléti állapotba, hosszútávon így jóval kevesebbet fogyaszt.

Fontos, hogy mindig gondolkodjunk költséghatékonyan, ne csak az irodaszerek vásárlásakor. Bámulatos, hogy milyen eredménnyel jár, ha a részletekre is odafigyelünk.

N. M.



NYOLC RITKÁN HASZNÁLT MARKETINGESZKÖZ

NÉVJEGY

Lehet, hogy észre sem veszed, de talán a legnagyobb volumenben terjesztett marketinganyagod az általad és kollégáid által osztogatott névjegyek. Hogyan dolgozik meg a névjegy a **céged sikeréért**? Vajon az – a konkurencia névjegyéhez hasonlóan – csak egy sima név/cím/telefonszám emlékeztető, vagy egy igazi kis minibrossúra, esetleg a honlap reklámja?

A minimum, hogy rajta legyen a **cég szlogenje**. Készítsünk névjegyet magunknak!

Ha a névjegyen szerepel a **honlap címe**, akkor legyen ott az is, hogy valakinek miért éri meg meglátogatni azt a honlapot. www.xyz.hu – ettől még nem ülnek le izgatottan a gép elé.

SZÁMLA

Ha a névjegy az egyik leggyakrabban kiosztott céges marketinganyag, akkor a második leggyakrabban – amit a cégek 99%-a ugyanúgy nem használ ki, mint a névjegyet – a **számla**. Pedig gondold bele: mi a számla, ha nem egy **direkt marketing** üzenet egyenesen a vásárlónak címezve? A céged számláján csak az összeg látható, vagy egy köszönet is a vásárlásért? Esetleg egy logikusan kapcsolódó termék vagy **szolgáltatás reklámja** is szerepel rajta? Netán egy kupon, ami akkor válik érvényessé, ha időben utalja a vevő a számlán található összeget? Hiszen semmi sem tiltja, hogy még egy lapot betegyél a borítékba, ha már úgyis ki van fizetve a postaköltség.

Kézenfekvő marketingeszköz, mégis alig használja valaki!

ÍRÓI BABÉROK

Hogyan válhat egy cég szakértővé? Hogyan kommunikálhatja egyértelműen, hogy ő nemcsak egy a sok konkurens közt, hanem a **téma igazi szakértője**?

Egyszerű: **könyvet kell írni** a szakmáról.

Tessék, hogy már írt más? Biztos, hogy van még olyan megközelítés, olyan specializált információ, ami még szabad préda.

Az előnyök pedig csőstül jönnek:

- innen kezdve nem csak úgy mutatkozatsz be, hogy XY valamilyen igazgató, hanem mint a könyv szerzője,
- ha publicitást akarsz, egy újságíró sokkal előbb felfigyel egy könyv írójára, mint egy cégvezetőre,
- a „reklámod” így a könyvesboltokban is megjelenik (mármost a könyvön), ahol a vevők hajlamosak leengedni a reklámmellenes páncéljukat és így befogadóbbak lesznek az üzenetre.

KIPRÓBÁLHATOM?

Hogyan tudnál mintát készíteni és kínálni a termékedből? Egy **termékminta** segít az új vevőknek, hogy kockázat nélkül kipróbálhassák az új terméket, és így elveszük, átvállaljuk a vásárlással járó kockázatot. A kérdés csak az, hogy gondoskods-e arról, hogy ezek a termékminták minél több régi és új vevőhöz eljussanak?

RENDEZVÉNY?

Szórakoztatod-e a régi vagy a potenciális vevőidet?

Szervez-e a céged játékokat, **színes rendezvényeket** az üzlet környékén?

Az ilyenek a vevőcsalogatás mellett jó lehetőséget kínálnak egy kis publicitásra is, hiszen erről egy érdekes sajtóközleményt küldhetsz körbe, vagy akár a helyi médiát is meghívhatod az eseményre. Ossz díjakat, az még jobb hír!

KUPON?

Postáz-e a céged rendszeresen kuponokat a **régi és a potenciális ügyfeleknek**? Megkönnyíted-e a számukra, vonzóvá teszed-e, hogy bejöjjenek az üzletbe felhasználni a kupont?

Ha eladsz nekik egy ágyat, adsz-e kupont a párnákhoz?

Egy jó tanács: a kuponon mindig legyen egy határidő. Ha bármeddig jó, akkor a vevők halogatják a reakciót, elvesztik a kupont. Ha valami sürgős, az jobban motiválja, jobban megmozgatja az embereket! Készítsünk kupont magunknak!

POSZTEREK

Használja-e a céged a jól sikerült reklámokat kinagyítva poszterként a boltokban vagy a tárgyalóteremben? Vagy a falat bámulják a vevők?

Egy jól sikerült **kreatív kép bekeretezve**, egy régi kampány grafikai anyaga kinagyítva amellet, hogy díszítő elemként is remekül megállja a helyét, még akár jobban el is tud adni, mint egy csendélet vagy egy tájkép.



SZIGNÁL

A Pannonét mindenki kívülről fütyüli, a Vodafone-t is sokan ismerik, de az audioszignál nem csak a nagyok kiváltsága!

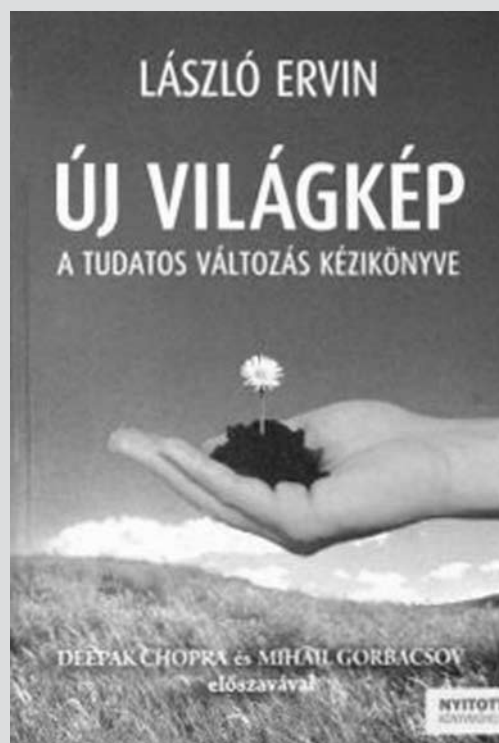
Van-e a cégednek **egy zenei logója**, ami egy másik érzékszervet támadva teszi megjegyezhetőbbé a cég nevét, szlogenjét?

Az ilyet használhatod rádióreklámokhoz, a honlapon, a telefonos rendszerben, vagy a prezentációknál.

Forrás: ÉLET Egyesület. „Szervezetfejlesztési módszerek a civil szektorban” című kiadvány

László Ervin: Új világkép

Az elmélyülő gazdasági válság, a társadalmi és gazdasági feszültségek és a klímaváltozás fenyegető érzése sokunkat kétségbe ejt. Ám a baljóslatú veszéllyel együtt egy nagy lehetőség is elérkezett. Itt az idő, hogy a társadalmunkat alapjaiban formáljuk újra, és tetőtől-talpig változtassuk meg az eddig bevett életvitelünket. Az Új Világképben László Ervin világhírű lelki vezetők, tudósok és tudatos üzletemberek gondolatait ötvözi saját meglátásaival a változás jól hasznosítható könyvévé. Rámutat, hogyan válhatunk képessé arra, hogy a társadalmunkat romlásba döntő korlátolt tudatosság helyébe az Akasha-mezőben gyökerező holisztikus tudatosságot állítsuk. Minden lehetőségünk megvan arra, hogy a minden áron való növekedés politikai és üzleti tévképzete helyett egy az emberi társadalom, a természet és a bolygó számára is fenntartható és tisztességes világképet kövessünk. Egy ilyen mérvű változáshoz azonban fel kell ismernünk és tudatosítanunk kell magunkban, hogy mindannyian kapcsolatban állunk egymással és a kozmosszal. Ez a könyv ékes bizonyossága ennek a modern fizika által is leírt kapcsolati rendszernek, és feltárja azokat az eszközöket is, amelyek a holisztikus gondolkodás útján segíthetnek zöldebbé és biztonságosabbá tenni a bolygónkat.



PQM (PROCESS QUALITY MANAGEMENT) – RÖVID BEMUTATÓ

Menedzsment: a munkavégzés filozófiája és rendszere

Minden menedzsmentrendszer ugyanarra a gondolatra épül: a munkavégzés egyetlen valódi fokmérője ne a tevékenykedés, hanem **az eredmény** legyen.

Minden menedzsmentrendszernek ugyanaz a célja: kizárólag eredményfelelősségben gondolkodva **sikerre** vinni a kitűzött célokat. Ez szemléletmód, és **munkafilozófia**.

A menedzsment fogalma nem arra válaszol, milyen víziókat valósítsunk meg akár a magán-, akár a közsférában, hanem arra, hogyan működjön a megvalósítás, azaz mi legyen a munkavégzés rendszere.

A menedzsment-rendszereken belül kereshetjük helyét a minőségmenedzsment-rendszereknek.

Minőségmenedzsment: középpontban az Ügyfél

Minden minőségmenedzsmentrendszer ugyanúgy határozza meg a minőség fogalmát: minőség az, amit az Ügyfél minőségnek tart, **amit az ügyfél elvár**.

Minden minőségmenedzsmentrendszernek tehát ugyanaz a célja: biztosítani az Ügyfél által elvárt minőséget, annak érdekében, hogy az Ügyfél mindig és mindenkor elégedett legyen.

Alapvetően két ellentétes filozófiára épülő minőségmenedzsment-rendszert ismerünk.

Utólagos ellenőrzésre épülő menedzsmentrendszerek

A klasszikus minőségmenedzsment-rendszerek utólagos ellenőrzésre épülnek. Lényegük, hogy az üzleti folyamatokat csak az **ellenőrzésen keresztül** lehet uralni. Az ellenőrzésen keresztül, ami természeténél fogva csak utólagos lehet. Az ellenőrzés során észlelt hibát pedig mindig a hiba javítása követi. Ha szükséges, akár ugyanabban a munkafolyamatban többször is. Újra és újra. Egészen addig, amíg létre nem jön az Ügyfél által elvárt végeredmény. Céljuk az ellenőrzéssel, hogy a Vevő (külső ügyfél) mindig az elvárt végeredményt kapja, tehát a minőséget kizárólag a Vevőhöz érkező eredményben határozzák meg.

Ennek működési következménye, hogy a folyamatokat mindig a Vezetőnek (állandó belső ügyfél) kell uralnia. Így a vezetés fogalma jelentős részben az ellenőrzésben, a hibajavításban (mások helyett elvégzi a munkát), és az úgynevezett visszacsatolásban (elmondja, hogyan is kellett volna gondolkodni) merül ki. Ez pedig ördögi kör.

Ördögi kör azért, mert éppen a hibák mutatnak rá az utólagos ellenőrzésre épülő rendszerek legnagyobb hibájára. Nevezetesen arra, hogy leginkább csak követi a cselekvést a gondolkodás, ami így – az ellenőrzési pontokon –

helytelenül és kényszeredetten a vezetői szerep luxusa. Ezzel pedig feláll a klasszikusan ismert 'piramis működési modell', melynek tetején a felsővezető áll.

Folyamat-minőség- menedzsment (Process Quality Management)

A PQM célja, hogy a minőség rendszere ne az utólagos ellenőrzésre és a hibajavításra, hanem az előzetes biztosításra, azaz a megelőzésre épüljön. Ez csak akkor lehetséges, ha a gondolkodás nem általában követi, hanem mindig megelőzi a cselekvést.

A PQM-rendszer lényege, hogy a munkafolyamatokat az (utólagos) ellenőrzés helyett érdemben csak a gondolkodáson keresztül lehet uralni. Úgy, hogy minden munkatárs akként építi fel a saját munkafolyamatait, hogy megelőzze a hibákat, és előzetesen legyen képes biztosítani a minőséget. Ennek abszolút foka úgy fejezhető ki, hogy 'uralja a munkafolyamatait'.

A minőség fogalmát tehát nem az Ügyfélhez kerülő eredményben, hanem **az eredményhez vezető folyamatban** érdemes meghatározni. Ez a PQM axiómája szemben a többi minőségmenedzsment rendszerrel: „**minden munka egy folyamat**”, nem csak egy eredmény. Ha az

eredményhez vezető folyamat minőségét biztosítjuk, akkor az eredmény is biztosan minőségi lesz.

A folyamatokat pedig nem a Vezetőnek, hanem a munkát végző folyamatgazdának (munkatárs) kell uralnia. Ez csak akkor érhető el, ha a minőségrendszer fogalma nem kizárólag a cég vagy intézmény egészének írásban dokumentált működését jelenti, hanem az Ön (és minden kedves munkatársának) gondolkodási és cselekvési technikáit. Ezek adják a **minőségmenedzsment-rendszer** fogalmának valódi tartalmát.

Robosztus (állandó, kibillenthetetlen) menedzselési (gondolkodási, és cselekvési) technikák nélkül lehet akár a piaci szakmeretek felkészült doktora, vagy akár lehengerlően ötletgazdag, vízió-gyáros és kreatív, mégsem működnek hatékonyan a munkafolyamatai. Hatékonyan úgy, hogy a Vevők (külső ügyfél) maradéktalanul elégedettek legyenek, és a belső ügyfelei is, akiknek így már nem kell kifizetniük minden alkalommal az utólagos hibajavításból fakadó eltérés árát.

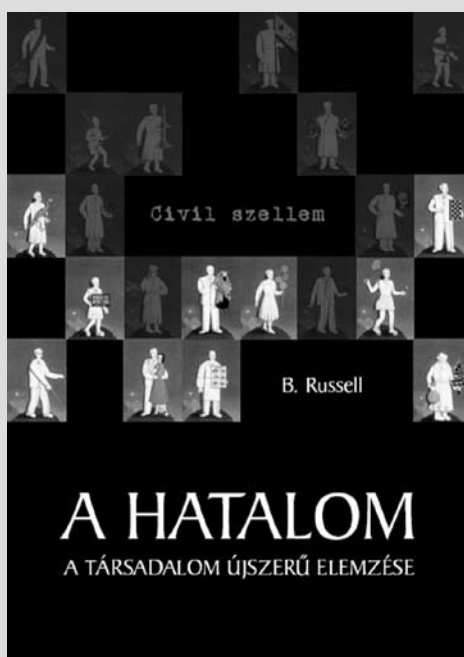
A megelőzésre épülő menedzsment-rendszer elsajátítása **nem kreativitás kérdése**. Szemben az ötletgazdagsággal, **tanulható**, és mint minden képesség: szerzett. Alkalmazásával egy egészen új munkaminőség veszi kezdetét, és hónapokkal később már emlékezni sem fog rá, hogyan tudott egyáltalán dolgozni a megelőzésre épülő gondolkodási és cselekvési menedzsment-technikák nélkül.

Forrás: ÉLET Egyesület. „Szervezetfejlesztési módszerek a civil szektorban” című kiadvány

Russell, B.: A hatalom, A társadalom újszerű elemzése

A mű a hatalmat mint az energiaforrását vizsgálja, előnyben részesítő emberivezni önmagát. Elegánsan ka-
ók ötezer éves történetében tipologizálni a hatalom legformáit: a papi hatalmat, erőszakot, a forradalmi ha-
a véleményformálók hatalmát. Ugyanakkor fogalmegragadni a hatékony elve-
a hatalomra irányuló emberi és követőik viszonyát, a hatalmekhez, az erkölcsfilozófi-
a hatalmi szervezetek viszo-
biológiáját s végül a hatalom megszelídítésének esetleges lehetőségeit. A könyv még a második világháború előtt íródott, de szövegét később, az ötvenes években Russel módosította a háború szörnyű tapasztalatainak megfelelően.

A rendkívüli erudícióval, igen élvezetes, ugyanakkor tárgyyszerű stílusban megírt klasszikus munkát a filozófia, a civilizációelmélet, a politológia, a történettudomány szakemberei éppoly nagy haszonnal forgathatják majd, mint az egyetemi hallgatók illetve a széles nagyközönség.



emberi társadalom alapvető amely nélkül a társas létet
ség képtelen lenne megszer-
landozva az emberi civilizáci-
Russel igyekszik történetileg
fontosabb megnyilvánulási
a királyi hatalmat, a nyers
talmat, a gazdasági hatalmat,
mát és a meggyőződéses hit
milag, filozófiailag is igyekszik
ket, vagyis izgalmasan elemzi
öszön működését, a vezérek
talm viszonyát az erkölcsi
ák hatalmát, az egyén illetve
nyát, a hatalmi szervezetek

ÚJ ESÉLY A BEVÉTELNÖVEELÉSRE: BLOGFEJLESZTÉS

3. rész

Már két cikken keresztül boncolgattuk a blogírás titkait. Sorozatunk lezárásaként tovább bővíthetjük egyre növekvő ismeretünket az internethasználat e jövedelmező módjáról. A sok statisztikai adat mellett, melyet a blogok nyújtanak működésükről, rendszeresen figyelhetjük látogatóinkat is. Nem csak a napi, heti, vagy havi mozgást követhetjük, a visszatérő, regisztrált felhasználók számát, kilétét is pontosan ismerhetjük. Sőt, összegezve láthatjuk az addigi összes kattintó számát is blogunk szerkesztő fejléce mellett az egyszerűbb és hatékonyabb felhasználás érdekében.

Miután rendszeresen új tartalmakkal, érdekességekkel töltjük fel a megfelelő profit érdekében blogunkat, okkal várhatjuk el a gyakori és növekvő forgalmat rajta. De hogyan ellenőrizhető, hogy minden kíváncsinak megfelelt-e végül? Erre az egyik módszer a Google Analytics. Ez egy nagyvállalati szintű internetes elemzési megoldás, amely széles körű rálátást biztosít webhelye forgalmára és a marketinghatékonyaságra. A hatékony, rugalmas és könnyen használható funkciók segítségével teljesen új szempontból tekintheti meg, és elemezheti a forgalmi ada-

tokat. A Google Analyticsnek köszönhetően célzottabb hirdetéseket írhat, határozottabb marketingelképzeléseket fogalmazhat meg, és több konverziót eredményező webhelyeket hozhat létre.

A Google Analytics figyeli a jelentéseit, és automatikusan figyelmezteti Önt az adatmintákban bekövetkező jelentős változásokra.

Elkülönítheti, és elemezheti forgalma egyes részeit egy gyors és interaktív szegmenskészítővel.

Az egyéni jelentések, az egyéni változók és a rugalmas követési API révén az Önnek tetsző elrendezésben kaphatja meg a szükséges adatokat. Ezen túl eddig nem esett szó bővebben a következő témáról. A kulcsszóelemzés talán a legfontosabb, és mindenképp a legelső lépése a keresőoptimalizálásnak.

Ahhoz, hogy a keresőoptimalizálás sikeres legyen, tehát több látogatót hozzunk a keresőkből, nagyon fontos megállapítanunk, hogy mely kulcsszavakra, érdemes előrébb hozni az oldalt.

Könnyű belátni, hogy hiába lesz első az oldalam az „iskola” kulcsszóra, ha én „tankönyvet” árulok. Van valami összefüggés

a kettő között, de nagyobb lesz a siker, ha a „tankönyv” kulcsszóra vagyok a legelső.

A kulcsszóelemzés azzal kezdődik, hogy összeírjuk azokat a szavakat, amelyek szerintünk fontosak lehetnek az adott weboldal szempontjából. Ezt követően a Google AdWords kulcsszó eszközével, egyrészt megnézzük, hogy ezeknek a szavaknak mekkora a keresettsége (mennyien keresnek rá egy hónapban), illetve a kulcsszó eszköz ajánlani fog még olyan kulcsszavakat, amelyeket azok keresik, akik az általunk javasolt kulcsszavakat is keresik.

Az ebből létrejött kulcsszólista szavaira rákeresünk egyenként a Google-ben, hogy lássuk, mennyi oldal jelenik meg, magyarul összesen mennyi a konkurens. A két számból, tehát, hogy mennyien keresnek az adott kulcsszóra, és mennyi a konkurens kiszámoljuk azt, hogy mely kulcsszóra könnyű előrébb jutni, mely kulcsszavakra fontos, hogy elől legyünk.

Általában két számolási módszer használnak erre, az egyik a KEI, a másik a KER. A KEI-t (Keyword Effectiveness Index) úgy számoljuk ki, hogy vesszük a kulcsszó napi rákeresé-

sének négyzetét és elosztjuk a kulcsszóra kapott oldaltalálatok számával. Minél közelebb van a KEI az 1-hez annál nagyobb

eséllyel lehet optimalizálni az adott kulcsszóra a weboldalt, tehát amellet, hogy népszerű, nincs sok versenytársa.

Ezért például a kulcsszavaknál érdemes megvizsgálni a szinonima szavakat. Nézzük meg például a weboldal két szinonimáját.

Kulcsszó	Napi rákeresés	versenytársak	KEI
Weblap	1 332	5 350 000	0,33
Honlap	2 977	8 550 000	1,04

A fenti példából az olvasható ki, hogy bár a weboldal kulcsszóra kevesebb a konkurens, és így könnyebben lehetne optimalizálni rá, de mivel a honlap kulcsszóra jóval többen keresnek, így erre érdemes keresőoptimalizálni, mivel ezzel több látogató hozható be.

A KER (Keyword Effectiveness Rank) kissé bonyolultabb viszonyszám, és talán nagyobb

segítség, ha egy meglévő kulcsszólista szavait akarjuk összehasonlítani. A képletét nehéz lenne egyszerűen elmagyarázni, de nagyjából arról van szó, hogy itt már belép az is, hogy a listában szereplő kulcsszavakra átlag mennyien keresnek, és átlag mennyi a rákeresés: $P = \frac{\text{rákeresések száma}}{C}$ $C = \text{konkurens oldalak száma}$ $A_p = A$ listában szereplő kulcsszavak átlag rákeresései

$A_c = A$ listában szereplő kulcsszavak átlag konkurens oldalai Az eredmény egy százalék, amely azt mutatja meg, hogy az adott kulcsszólistából milyen százalékban lenne eredményes az adott kulcsszó. Minél magasabb ez a szám, annál könnyebb, annál érdemesebb keresőoptimalizálni rá. A fenti példából kiindulva a következő lesz a KER szám: Ha már egy régóta meglévő

Kulcsszó	P(AV)	C	KER
Weboldal	1 332	5 350 000	95%
Honlap	2 977	8 550 000	103%
Összesen	4 309	13 900 000	
Átlag	2 154,5	6 950 000	

weboldal keresőoptimalizálása a feladat, az egyik első lépés, amit meg kell tennünk, egy benchmark felállítása.

A benchmark az, amihez viszonyítani fogjuk tudni a keresőoptimalizálás által kifejtett eredményeket.

Ez azt jelenti, hogy átvizsgáljuk a weboldalt keresőoptimalizálás és egyéb szempontokból, és

készítünk egy rövid tanulmányt arról, hogy a weboldal jelenleg hogy áll, milyen eredményeket hoz. Ehhez megvizsgáljuk a weboldal analitikáját, hogy jelenleg milyen arányban jönnek látogatók az adott weboldalra a keresőkből, milyen szavakra és milyen lepattanási aránnyal.

Megvizsgáljuk a weboldal tartalmának kulcsszó sűrűségét, és

hogy a gyakran használt szavakra hányadik helyen jelenik meg az oldal a keresőkben.

A kulcsszóelemzés eredményeként létrejött kulcsszólistával ugyanezt megtettük már.

Egy rövid technikai áttekintést is leírnak a tanulmányban, amely tartalmazza röviden azokat a sarokpontokat, amelyről később a technikai elemzés szólni fog.

Megvizsgáljuk, hogy az adott weboldal domain-jének milyen a kora, ugyanis a keresők a rangsorolásnál ezt nagyon komolyan figyelembe veszik. Minél öregebb egy domain, amin műkö-

dött weboldal, annál kedvezőbb lesz az elbírálás.

Összegzésül tehát láthattuk nem csak magánszemélyeknek válhat az önkifejezésük eszközévé a blog készítés. Minden cégnek

hasznára válhat. De csak átgondoltan, tudatosan felépítve koncepcióját, szem előtt tartva elérni kívánt céljaikat.

K. M.

John Keane: A civil társadalom

John Keane a civil társadalom egyik leghíresebb szakértője Európában. Immár három évtizede tanulmányozza a témát, jelenleg széleskörű nemzetközi kutatásokat koordinál, amelyek a Globális Civil Társadalom intézményeit, működését vizsgálják.

Könyve klasszikus elméleti és gyakorlati összefoglalását nyújtja a témának, különös tekintettel a Kelet-Közép-Európában végbemenő „bársnyos forradalmi” átalakulásokra – angolszász szemszögből.

Typotex Kiadó

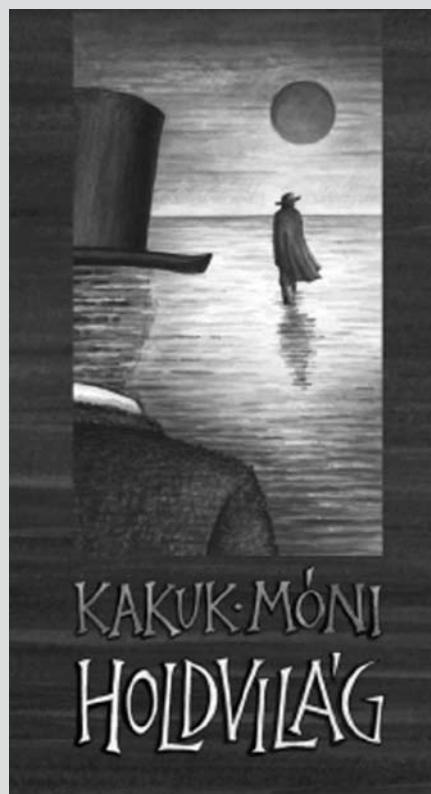
Kakuk Móni: Holdvilág

„Egy biztos, Kakuk Móni könyvét az fogja igazából élvezni, aki hagyja, hogy elvarázsolja egészen eredeti fantáziája.”

Lévai Katalin

A fiatal író kalandos regényét keresse az Alexandra könyvtárakban, és a jobb könyvesboltokban (elsősorban a Nyugati téri Könyvesházban és az Írók Boltjában)!

Noran Kiadó, 2008

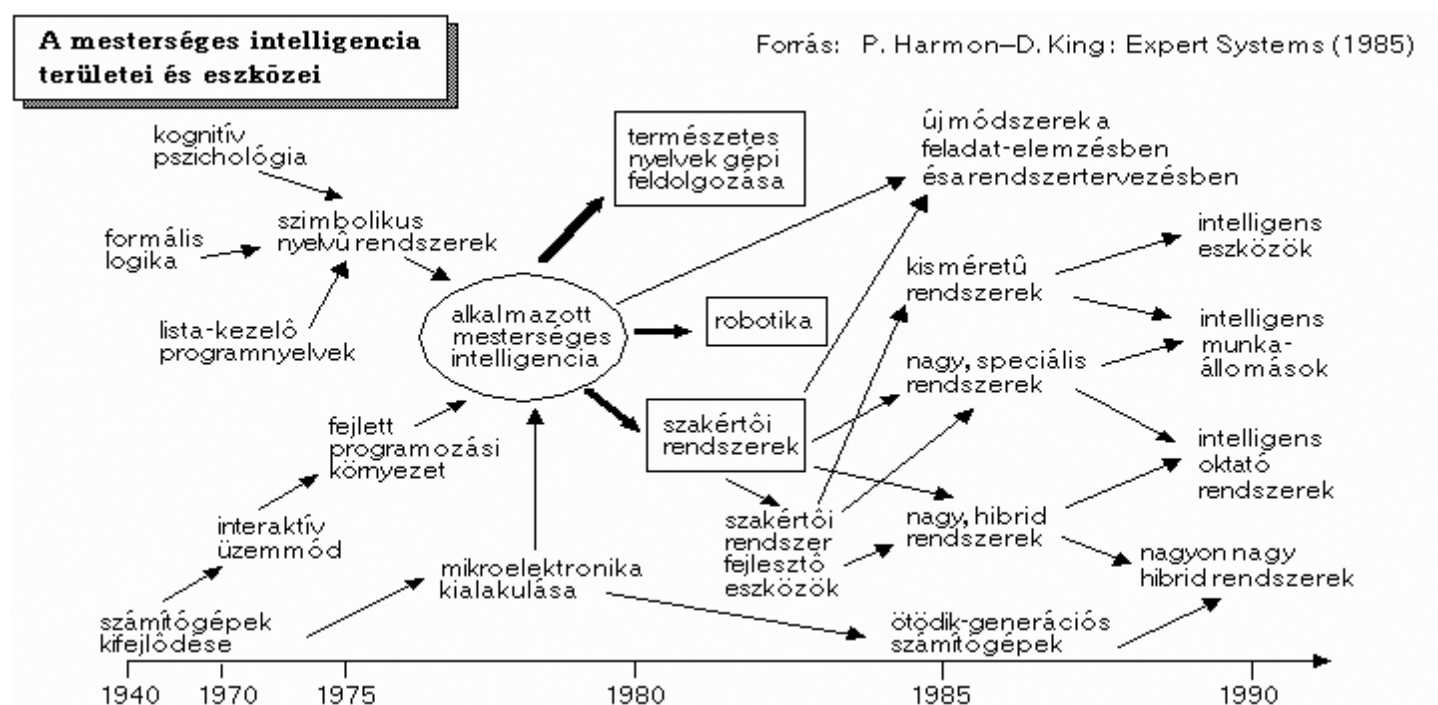


TUDNAK-E EGYSZER MAJD GONDOLKODNI A GÉPEK?

Allan Turing angol matematikus „Tud-e gondolkodni a gép” című művében javasolta a mesterséges intelligencia definíciójára azt a megoldást, hogy ha egy láthatatlan válaszoló válaszaiból nem tudjuk eldönteni, hogy ember vagy gép, akkor sikerült intelligens gépet szerkeszteni. A valóságban ez a definíció nem működik. Az egyre bonyolultabb számítógépi rendszerek között folyamatos átmenettel, észrevétlenül fog megjelenni az intelligencia, bármi legyen is az. Az emberek nagy többségével sem lehet értelmes, sok témára kiterjedő beszélgetést folytatni, nem fedezhető fel bennük az önálló, alkotó, nem sablonokra épülő gondolkodás.

Simon és Newell készített egy beszélgető rendszert, amely köznap témákban egész jól el tudott csevegni bárkivel, a kísérletben résztvevők többnyire nem tudták megmondani, hogy emberrel vagy géppel beszélgetnek-e. Simon ezután jelentette ki, hogy a számítógép legalább annyira intelligens, mint egy kevésbé művelt ember. Joseph Weizenbaum 1966-ban egy Eliza nevű rendszert dolgozott ki, amely látványos sikereket ért el a lelki tanácsadás területén, holott egészen egyszerű

elven működött. A program tanuló komponense egy mintagyűjteményből és a mintákhoz tartozó válaszokból áll. A válaszoló komponens elemzi a partner által adott válaszokat, és megpróbálja illeszteni annak felismert elemeit a mintagyűjteményhez. Ha sikerült, akkor kiválasztja az adott mintához tartozó válaszok valamelyikét, ha nem, akkor egy típusmondat-gyűjteményből választ (pl. „Ez nagyon érdekes, folytassa”), ha pedig végképp nem ért semmit, akkor alkalmasint ezt válaszolja „Értem” (a tapasztalatok szerint ez nagyon bátorítóan hat a partnerre). Ezenkívül megjegyzi a beszélgetés menetét, és felismeri azokat a szavakat, amelyek korábban már előfordultak, és ilyenkor másképp reagál. Amikor kipróbálták a programot, kiderült, hogy leginkább a pszichoterápia bizonyos iskoláira hasonlít a stílusa (pl. Rogers követőire, akik nem akarják saját személyiségükkel zavarani a beteget). Ezután szándékosan ilyen irányban fejlesztették tovább a tanuló-komponenseit, és így jött létre a DOCTOR program, amely olyan beszélgetés-részleteket produkált, amelyeket nem lehetett megkülönböztetni az emberiektől. Sőt a szerző titkárnője a programmal való néhány mondatváltás után megkérte őt, hogy menjen ki a szo-



bából. A program valójában úgy viselkedik, ahogy egy olyan ember, aki nagyon keveset ért egy idegen nyelven, de mindent megtesz, hogy fenntartsa a társalgást (Kosztolányi: Esti Kornél és a bolgár kalauz). Valójában az emberi partner lát és visz bele a társalgásba intelligenciát. Kenneth Colby PARRY nevű programjával egy paranoiás ember gondolkodását próbálta szimulálni, aki a téveszméje területén egy hibás logikai rendszert állít fel, és azon belül és kívül logikusan gondolkodik. A téveszme területét távolról is érintő dolgokra túlzottan és ingerülten reagál. Ezzel a programmal is sikerült elérni, hogy a pszichiáterek nem tudták eldönteni, hogy gépről vagy emberről van szó. Ha összeengedjük a két programot egymással, akkor viszont teljesen értelmetlen szópárbajba kezdenek, nem jutnak semmire, a sok általános válaszból egyik sem tud belekapaszkodni (ez hasonlít a sakkozógépekre, amelyek néha nagyszerű játszmákat produkálnak emberi partnerekkel, de egymás ellen primitíven és sablonosan játszanak). Elképzelhető, hogy a Turing által javasolt próbát úgy kellene módosítani, hogy akkor tekintünk egy programot intelligensnek, ha saját magával képes értelmes, emberinek látszó párbeszédet folytatni?!

Megoldják-e az információs válságot az intelligens gépek ?

Kezdetben úgy látszott, hogy az információrobbanás következtében előálló válságot megoldják az új, gyors elektronikus eszközök (a számítástechnika és a távközlés gépei), s a nem túl távoli jövőben bárki bármilyen adathoz azonnal hozzáférhet majd. Az után kiderült, hogy az információk mennyiségének robbanásszerű növekedését az információátvitel számának robbanása követi, most már a sokféle információforrás, adatbázis közötti eligazodás okoz gondot. És ha sikerül a megfelelő forrást megtalálni, a korszerű számítógépek és hírközlő csatornák gyakran olyan tömegű adattal öntik nyakunkba a felhasználót, amellyel az ember nem tud mit kezdeni.

Ezek a problémák nem elsősorban az eszközök teljesítményének növelésével lehet segíteni, hanem a mesterséges intelligencia és a képi információ arányának emelésével az információszolgáltatásban.

Milyenek lesznek a jövő információhordozói?

A mesterséges intelligencia kérdésének történetét a nagy remények és a nagy csalódások soroza- ta jellemzi. Egyrészt jó üzleti fogásnak bizonyult ezzel a címkével eladni számítógépes rendszereket elsősorban a kormányzatoknak és a hadiipar- nak (a kezdeti sikerek láttán egyes szoftvergyártó cégek vezetői többször meggondolatlan jóslato- kat tettek), másrészt, amikor sikerült kifejezetten emberi tevékenységeket számítógépesíteni (lo- gikai játékok, művészi tevékenységek, pszicho- analízis stb.), akkor a szkeptikusok kijelentették, hogy ezek csak ügyes szimulációk, semmi közük az intelligenciához, csupán az őket használó em- berek visznek értelmet a dologba. A mesterséges intelligencia kutatásának eddigi leghasználhatóbb eredményei a szakértői rendszerek, melyek egy szabályrendszer alapján, megfelelő (nem mindig formális logikai) szabályok felhasználásával ké- pesek egy adott szakterületen tanácsokat adni az embernek, segíteni a döntésekben.

Hogyan segíthetik a döntést a döntéstámogató és a szakértői rendszerek?

A szakértői rendszereknek fontos szerepe lesz a közeli jövőben az információforrások közötti eligazodásban, a különböző adatbázisok használatá- nak megkönnyítésében. A mesterséges intelligen- cia másik területe, az emberi nyelv gépi megértése és fordítása egyszerűbbé teheti a számítógépek használatát az emberek számára, s megoldhatja a többnyelvű kommunikáció problémáit. Mindkét alkalmazási terület ma már megtalálható az infor- mációszolgáltatásban, de az eddigi, kísérleti jelle- gű eredmények még nem meggyőzőek. Ha viszont egyszer tényleg megjelenik majd az értelem va- lamelyik mesterséges rendszerben, akkor előfor- dulhat, hogy az annyira különbözni fog az emberi gondolkodástól, hogy nem tudunk majd vele kap- csolatot teremteni, és akkor végleg elvesztjük az információk feletti uralmunkat.

Forrás: Drótos László: Informatikai jegyzetek, Miskolc

TAVASZI CIVIL ESEMÉNYEK

Vízilabda meccs a haiti-i áldozatokért

Ki ne tudná mi történt **Haitin**? Több ezer áldozat, összedőlt épületek maradtak az Amerika legszegényebb országában januárban pusztító 7-es fokozatú földrengés után.

A nagy erejű földrengés a fővárost, Port-au-Prince-t és a környékbeli településeket érintette, ahonnan áldozatok sokaságáról és összedőlt épületekről érkeztek napokig a hírek.

A földrengés központja a szigetország belsejében volt, alig 16 kilométerre, nyugatra a fővárostól, Port-au-Prince-től, és mindössze 10 kilométeres mélységben.

A Martfű termál SPA szeretettel várja mindazokat a **2010. február 8-án 18 órakor** kezdődő **jótekonysági vízilabda mérkőzésre**, akik a felajánlott belépőjegy árával szeretnének segíteni a haiti-i földrengés áldozatain. Jelentkezni lehet: press.hanga@jnszm-hu e-mailre, vagy a 06/30-303-62-72-es számra.

Martfű Termál SPA

A Kis Bocs Baba- Mama Közhasznú Egyesület
és a Füzesabonyi Kistérségi Civil Tanács által szervezett

„CIVIL EXPO” rendezvényen, szakmai műhelymunkán való részvételre

A CIVIL EXPO helyszíne: **Füzesabony**

Időpont: **2010. április 17. 2010. május 15.**

2009-ben az NCA Demokrácia- és Partnerség Fejlesztési Kollégiuma pályázatot hirdetett **civil együttműködések, érdekképviselési és egyéb hálózati rendszerek létrehozásának és működtetésének támogatására.**

Jelentkezni lehet **2010. január 15-ig** az alábbi elérhetőségen:

e-mail: gadoka6@t-online.hu.

A felhívás és a jelentkezési lap letölthető a www.kisbocs.hu honlapról.



Szociális és
Munkaügyi
Minisztérium

2010. február 5.

A KÖVET Egyesület negyedik alkalommal hirdeti meg a Zöld Iroda Versenyt, amelyre nevezhet bármely szervezet, ahol irodai munka folyik. A verseny célja, hogy a résztvevő irodákban feltárják és csökkentse a működéssel járó környezeti terheléseket és a keletkező hulladékokat, valamint környezettudatos gondolkodást alakítsanak ki a dolgozók körében.

A Zöld Iroda Verseny során, a zöld utat választó szervezetek (vállalatok, intézmények, civil szervezetek) számára a KÖVET Egyesület eszköztárat, módszert és szaktudást biztosít a javulási lehetőségek azonosításához és a fejlődés nyomon követéséhez. A felmerést követően félnapos műhelymunka keretében adódik lehetőség a felmerülő kérdések megvitatására, és a verseny ideje alatt folyamatos tanácsadással támogatja a KÖVET a pályázókat. A verseny az állapotfelmérő kérdőívek ismételt kitöltésével és helyszíni bejárással zárul 2010 áprilisában, amikor a szakértők megvizsgálják, hogy az egyes versenyzők milyen mértékű javulást értek el, mennyire használták ki a szervezetben rejlő lehetőségeket a „zöldebb” működés érdekében.

A Zöld Iroda Versenyre 2010-ben a következő négy kategóriában várják a nevezéseket:

- **Nagyvállalati iroda** (több mint 25 irodai alkalmazott esetén)
- **Kisvállalati iroda** (kevesebb mint 25 irodai alkalmazott esetén)
- **Nagy non-profit iroda** (több mint 50 irodai alkalmazott esetén)
- **Kis non-profit iroda** (kevesebb mint 50 irodai alkalmazott esetén)

A KÖVET várja mindazon érdeklődőket, akik szeretnék környezet- és emberbarát munkahelyet kialakítani, és nem tudják, hogyan lássanak hozzá, vagy szeretnék megmutatni az eddig elért eredményeiket és összehasonlítani más hasonló szervezetek eredményeivel. További információ: Lontayné Gulyás Mónika, KÖVET Egyesület a Fenntartható Gazdálkodásért, e-mail: gulyas@kovet.hu

2010. február 18–19.

Szeretettel meghívjuk a civil szervezeti képviselőket

Az EU civil pályázatainak 2010–2013 elnevezésű

térítésmentes alapszintű tréningre.

Ebéd és szállás térítésmentesen biztosított.

Témáinkból néhány:

- A probléma benned van, avagy valósítsd meg álmod EU-s forrásokból
 - Forrásteremtés
 - Projekt és pénzügyi tervezés
- A sikeres EU-s pályázatírás, projektmenedzsment-elszámolás íve
 - Logikai keretmátrix, üzleti terv, horizontális elvek
- Alkalmas vagyok (szervezetileg, személyileg) uniós források kezelésére?

Jelentkezés a tréningre az elethossz@freemail.hu e-mail címen a jelentkezési lap visszaküldésével.

AFORIZMÁK

„Az, aki játszik, csak az idejét vesztegeti; az, aki nem, már elvesztette.”

Ismeretlen

„Egyedül nagyon keveset tehetünk, sokan nagyon sokat érhetünk el.”

Helen Keller

„Amikor fiatalok vagyunk tanulunk, amikor idősebbek, értünk.”

Marie Ebner-Eschenbach, osztrák író

„A fiataloknak példaképekre és nem kritikára van szükségük”

Pablo Picasso

„Az csak egy illúzió, hogy a fiatalok boldogok, azok illúziói, akik elvesztették a boldogságot.”

Maugham – angol író

***„Nem mindig alapozhatjuk a jövőnket a fiatalokra,
de a fiatalokat felkészíthetjük a jövőre.”***

Roosevelt, amerikai elnök

***„Soha ne nevedd ki egy fiatal azért, ahogy megfogalmazza a mondanivalóját,
hiszen csak azt akarja kipróbálni, hogy milyen az igazi arca, stílusa.”***

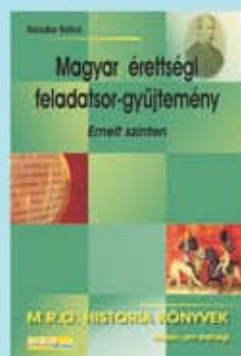
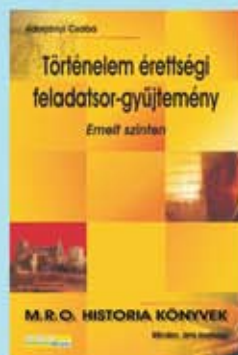
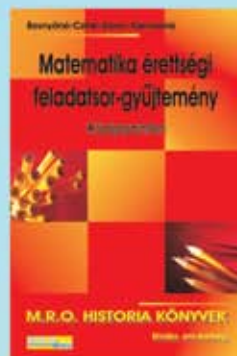
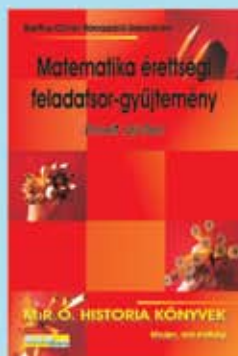
Smith, amerikai író

„Embernek lenni annyi, mint tudatosnak és felelősnek lenni.”

Victor E. Frankl

M.R.O. HISTORIA KÖNYVEK

Minden, ami továbbtanulás



Keressd a könyvesboltokban vagy a Kiadónál!
M.R.O. HISTORIA KÖNYVKIADÓ 1243 Budapest, Pf. 628., www.felvesznek.hu, info@felvesznek.hu

Általános- és középiskolásoknak.

M.R.O. Historia
www.felvesznek.hu

További információ és megrendelés a **1/336-1656-os** telefonszámon,
 a **30/960-3082-es** mobilszámon, vagy a **www.felvesznek.hu** oldalon.