Az EURÓ – több, mint pénz

SÜKÖSD ATTILA

A közös valuta bevezetéséről és annak pénzpiaci hatásairól

Az Európai Gazdasági Közösség megalakulása óta, már az 50-es években megszületett a nagy „monetáris álom". Ma elmondhatjuk, hogy az álom megvalósult.

Két hónappal januári bemutatkozása után az EURÓ lett az egyetlen törvényes fizetőeszköz az euróövezet 12 országában. Ezt követően az euróövezetben már csak a jegybankok váltják vissza a régi nemzeti valutákat, kivéve Belgiumot, ahol ez év végéig még a kereskedelmi bankok is váltanak.

Az eurókészpénz népszerűségét jól érzékelteti, hogy a 300 milliós euróövezetben a bevezetést követő első héten már a tranzakciók nagy részét euróban bonyolították le. A gyors és zökkenőmentes átmenetet a tökéletes szervezésnek, a hatalmas mennyiségű készpénz bankokhoz és kereskedelmi egységekhez történő pontos kiszállításának volt köszönhető, amelyet teljes egészében az Európai Központi Bank (ECB) irányított.

A szkeptikusok félelmei végül nem igazolódtak be, nagy mennyiségben nem találtak hamisított bankjegyeket – bár voltak példák ilyen kísérletekre –, az árak nem emelkedtek jelentősen, és az átállás nem okozott káoszt egyetlen euróövezetbeli országban sem. Kisebb fennakadások természetesen akadtak, például Ausztriában, ahol az eurókészpénz első napjaiban hosszú órákig használhatatlanok voltak a pénzkiadó automaták. Mindenesetre a három nem euróövezeti tagország, Nagy-Britannia, Dánia és Svédország a kedvező tapasztalatok láttán mérlegeli az euró minél hamarabbi bevezetését.

Az új készpénz megjelenése az EMU országaiban

Március 1. óta az Európai Unió 12 országában kizárólagos fizetőeszköz az euró. A nemzeti valutáktól vett búcsú mindenütt könnyed és gyors volt. Németországban – minden átmeneti idő nélkül – január elsejével az euró lett az egyetlen törvényes fizetőeszköz. A kereskedelem igyekezett a vevők kedvében járni, és vállalta február 28-áig a márka elfogadását. Erre az időpontra a pénzcsere többé-kevésbé be is fejeződött. A német jegybank, a Bundesbank adatai szerint február utolsó hetére a 2000-es év végén forgalomban volt 2,8 milliárd darab márka bankjegy 90 százaléka már visszakerült a Bundesbankba vagy a tartományi központi bankok valamelyikébe. A 49,1 milliárd érméből viszont kb. 30% sohasem fog visszakerülni az olvasztóba.

Olaszországban a „plasztikpénzes" fizetések 20 százalékkal – az eurózónában a legnagyobb arányban – emelkedtek az utóbbi két hónapban. Az idén január 1-jén Olaszországban több mint hárommilliárd darab lírabankjegy volt forgalomban 125 billió líra értékben, és ebből becslések szerint 250-300 millió örökre eltűnik vagy megsemmisül. Az 5-6 milliárd darab pénzérmék sorsát még nehezebb megjósolni: ezekből 1,2 milliárdot vontak be február végéig, és nem valószínű, hogy a jövőben nagyobb mennyiséggel jelentkeznek még a bankoknál ezekkel az érmékkel.

Belgiumban az általános vélemény szerint a hivatalosan megállapított 2 hónapos átállási idő fölöslegesen hosszú volt. A belgiumi pénzcsere összesen 2,5 milliárd eurójába került a költségvetésnek, a bankrendszernek és a kereskedelemnek, de állami támogatás csupán a pénzszállító furavarok biztonsági körülményeinek megerősítéséhez járt.

Tény, hogy az Európai Bizottság adatai szerint az eurózóna inflációs üteme a tavaly decemberi 2 százalékról januárban 2,7 százalékra nőtt: a legmagasabb, 4,9 százalékos Hollandiában volt, a legalacsonyabb, 2 százalékos Ausztriában.

Ausztriában az euró hatására vélt inflációs hatás elmaradt, a januári 2 százalékos ráta igen kedvező. A forgalomban levő 200 milliárd schilling nagy részét már január első két hetében becserélték, mindazonáltal február végéig is csak 180 milliárd jutott vissza a nemzeti bankba.

Franciaországban békés forradalomként értékelték, ahogy az euró letaszította 641 éven át őrzött trónjáról a frankot. A kereskedők és a fogyasztók látszólag közömbösen vettek búcsút a nemzeti valutától, ám felmérések szerint a franciák 20 százaléka nagyon és majdnem ugyanekkora hányada „eléggé" sajnálja a frank eltűnését. Szembetűnőbb változást a fizetési szokások átalakulásában lehetett érzékelni Franciaországban: január 1-je óta 14,4%-kal emelkedett a bankkártyás és 4,4%-kal a csekkel történő fizetések aránya.

Az átállás költségei

Az euró és a nemzeti valuták közötti átváltási arányok visszavonhatatlan rögzítésével megszűntek az árfolyam-in-

gadozások az eurórégióban. Az árfolyamkockázat eltűnése, a tranzakciós költségek mérséklődése, valamint az egységes pénzügyi piacon a verseny hatására a fogyasztók a pénzügyi szolgáltatások minőségének javulására és kedvezőbb áralakulására számíthattak. Kétségtelen az is, hogy az áttérés egyszeri költségei tetemesek, és ezek elsősorban a pénzügyi szolgáltatásokat nyújtó intézményeknél (főként a bankoknál) jelentkeztek.

A kiadások jelentős részét teszik az ügyviteli számítástechnikai (szoftver) fejlesztések (egyes bankoknál 100 milliós nagyságrendben), az ügyfelek tájékoztatása, a munkatársak kiképzése. Ez három éven keresztül – az Európai Bankszövetség elemzése szerint elérheti a működési költségek 2%-át. Az IT és a könyvviteli kiadások, a költségek több mint felét (54%), kb. 20%-ot a nyomtatványok, marketing- és ügyfélkapcsolati kiadások, 10%-át a banki alkalmazottak kiképzése tette ki.

Jelentős bevételtől esnek el a bankok a devizakonverziós díjak (átlagosan 1‰) és a vételi-eladási árfolyamok közötti marge megszűnése miatt is. Az ügyfelek bankszámláinak csökkenésével, az ingyenes számlakonverzióval kevesebb díjat tud a bank felszámítani, és a tresaury is elesik a tagvaluták közötti arbitrázstevékenységből származó bevételtől.

Az EU követelményei közé tartozik az is, hogy ne legyen kettőnél több a bankszünnapok száma, ami ismét a költségek növekedése irányába hat.

Ugyanakkor lényegesen egyszerűsödnek és hatékonyabbá válnak az átutalások, erősen csökkennek a kockázatkezelés költségei, és csökkennek a bankra háruló költségek a megszüntethető nostroszámlák miatt is. Egyes bankok a kapcsolatok megtartása miatt viszont nem szüntetik meg a különböző valutában vezetett nostroszámláikat. Mindezen hatások eredőit nehéz megjósolni, a többség viszont költségeinek változatlanságával vagy enyhe csökkenésével számol a továbbiakban.

E költségek kompenzálását elvileg négy forrásból fedezik: költségvetési támogatásból, bankügyleti díjak növeléséből, a bank nyereségéből vagy racionalizálás révén a költségek csökkentéséből.

Árfolyamok és átváltási kulcsok

A nemzeti valuták véglegesen rögzített arányokban válthatók át immár csak euróra, egymás között nem, mivel már törvényes fizetőeszköz szerepük megszűnt. Nincs önálló árfolyamuk sem egymással, sem más pénznemekkel szemben. Az átmeneti időszakban egy nemzeti valutában kifejezett összeget két lépésben számítottak át más nemzeti fizetőeszközre: először euróra, majd euróról a célvalutára („háromszög-módszer"). Közgazdasági értelemben a nemzeti valuták tulajdonképpen az euró nem decimális léptékű váltópénzei lettek. A gazdasági élet szereplőinek, így a vállalatoknak és a fogyasztóknak a bankszámlák és készpénzhelyettesítő eszközök esetében jó ideig választási lehetőségük volt az euró vagy a régi nemzeti fizetőeszközök (márka, frank, líra, schilling stb.) között. Ezt a választási szabadságot a „sem kényszer – sem tiltás" elve mondta ki, amely az euróra vonatkozó közösségi szabályozás vezérfonalát jelentette. Az átváltási arányokat hat számjegyű számmal fejezik ki, mindig egy euróhoz viszonyítva. Az euró és az ECU közötti átváltási arány 1:1.

A pénzügyi szektor az euró bevezetése utáni időszakban

1999-től az euróban denominált kötvénypiac a dollárkötvénypiac után a világ második legnagyobb méretű és likviditású piacává vált, s egyben sokkal homogénebbé is, mint a korábbi európai kötvénypiacok. Az euró, „fizetési eszköz" szerepe mellett kihangsúlyozódik az „értékmérő" szerepe is, és a monetáris átállás ezzel számos pozitívumot hozott és hoz a kötvénypiacra: az árfolyamkockázat megszűnése következtében csökkennek az euróövezet országain belüli befektetési kockázatok, a befektetési lehetőségek jobban összehasonlíthatókká válnak és a hitelminősítés szerepe megnő. Az értékpapír-kibocsátók számára a szélesebb elhelyezési lehetőségek és a kibocsátások szervezésével foglalkozó intézmények közötti verseny éleződése a felárak és jutalékok csökkenéséhez vezet. A kötvények árazását befolyásoló tényezőknél is változás tapasztalható: az euró bevezetése előtt az árfolyam-, hitel- és inflációs kockázatok szerepeltek a legnagyobb súllyal; jelenleg a hitelkockázat mellett a befektetők döntési szempontjai között az adott kötvény likviditásáé a főszerep.

A magyar bankközi devizapiacon mára már az euró nyert teret a dollárral szemben, korábban a dollár számított intervenciós devizának.

Az euró bevezetése igen pozitívan hatott a világ szinte egész tőkepiacára. A részvényárfolyamok világszerte jelentősen emelkedtek, de leginkább az eurót bevezető államokban (Németországban, Franciaországban) erősödtek. Az egységes részvénypiac kapitalizációja háromezermilliárd dollár, míg a kötvénypiacé hétezermilliárd dollár, ami megközelíti az amerikai piac méretét. A legnagyobb mértékben a banki és a telekommunikációs részvények árfo-

lyama emelkedett, ugyanis a piac vélekedése szerint e cégek profitálhatnak a legtöbbet az euró bevezetéséből.

Az euró bevezetéséből adódó feladatok sikeres megoldását a Magyar Nemzeti Bankban több mint egyéves felkészülési időszak előzte meg. Az MNB intézkedései többek között érintették a forint árfolyamát meghatározó valutakosár összetételét, az árfolyamjegyzés módját, a bankközi devizapiacot, a Valós Idejű Bruttó Elszámolási Rendszert (VIBER), az államadósság menedzselését. A magyar valutakosár összetételének megváltoztatásáról született döntés szerint 1999. január 1-jétől a valutakosár 70 százalékban eurót, 30 százalékban dollárt tartalmazott, 2000. január 1.-től pedig az euró 100 százalékos súlyt képvisel a forint árfolyamában.

Az MNB hivatalos árfolyamot jegyez az euróra, az induló árfolyam 251,43 forint volt 1999. január 4-én. Ezzel egyidejűleg tájékoztató árfolyamot közöl az eurót bevezető országok devizáira. Az árfolyamképzési algoritmus, valamint az ünnepnapok figyelembevétele változatlan maradt.

Logisztikai kihívások

Az euró készpénzformában történő bevezetése, valamint a nemzeti valuták forgalomból történő kivonása az eurózóna 12 tagországában rendkívüli logisztikai feladat volt. A bankjegyek és érmék előállítása és forgalombahozatala, a nemzeti valuták megsemmisítése az eurózónához tartozó tagállamok jegybankjainak és az EKB-nak volt a feladata.

648 milliárd euró értékben 14,5 milliárd darab euróbankjegyet (ebből 4,5 milliárd darab logisztikai tartalékként szolgál, annak érdekében, hogy a nemzeti jegybankok bármikor ki tudják elégíteni a készpénzigényt) és 15,7 milliárd euró értékben mintegy 50 milliárd euró érmét kellett legyártani, majd forgalomba hozni oly módon, hogy 300 millió ember számára biztosítva legyenek az átállás optimális feltételei.

A nagyságrendek érzékeltetésére néhány adat: a forgalomba kerülő érmék összsúlya 239 157 tonna, ami az Eiffel-torony súlyának 24-szerese. Ha az érméket egymásra raknánk, az elért magasság 78 870 km lenne, ami 246 000 Eiffel-toronynak felelne meg. Ha egyszerre kellene ezt a mennyiséget szállítani, 478 000 teherautóra lenne szükség. A 14,5 milliárd db euró bankjegyet egymás után helyezve 1,9 millió km hosszúságú „pénzutat" kapnánk, ami a Föld–Hold távolság ötszöröse. A bevonásra kerülő nemzeti valuták mennyisége nagyságrendileg természetesen ehhez hasonló.

Az euró készpénzként történő bevezetésében szerepet vállalóknak nagy kihívásnak kell megfelelniük több területen is: szállítás, raktározás, őrzés, hamisítás elleni védekezés, hogy csak a legfontosabbakat említsük.

2001-ben több tagállamban is kampányokat szerveztek a kis értékű érmék előzetes összegyűjtésére a karitatív szervezetek bevonásával.

Ugyanakkor az is nyilvánvaló, hogy a bankszektorra különösen nagy felelősség hárult az eurókészpénz zökkenőmentes bevezetésében. Tekintettel arra, hogy a lakosság készpénzellátásának mintegy 70%-a pénzautomatákon keresztül történik, ezek megfelelő időben történő feltöltése euróval (egyedül Németországban 60 ezer van belőlük) rendkívül fontos szerepet játszik a lakosság folyamatos készpénzellátásának biztosításában.

Az eurókészpénz pozitív fogadtatásában jelentős szerepe van a pszichológiai tényezőknek is. A nominálisan „szegényebbé válás" érzetének leküzdése különösen azon tagországokban fontos, ahol az emberek hozzászoktak a nagy számokhoz. Nem lebecsülendő tehát pszichológiai szempontból az új arányokhoz történő hozzászokás, az euró értékének és az új áraknak az „érzése".

Romániai és magyarországi szempontok

Az euró bevezetése Magyarország és Románia számára is érezhető változásokat hozott. A kereskedelmi bankok számára a számlabevezetések, átállítások, a tagvaluták közötti konverzió megszűnése és mindezek számítástechnikai és oktatási költsége eléggé jelentős, amit várhatóan nem kompenzál hamar az ügymenet bizonyos egyszerűsödése. Az euró fogadása viszont elkerülhetetlen.

Az euró megjelenése jelentős hatással van olyan országok pénzügyi szektorára, amelyek külkereskedelméből és tőkeimportjából jelentős – Magyarországon közel kétharmados – arányban részesednek az új pénznemet bevezető országok. Magyarország és Románia számára az euró akkor eredményezne igazán előnyt, ha majd az EMU tagjává válhatnak. Ennek feltétele a maastrichti kritériumok teljesítése, illetve megtartása. Abban biztosak lehetünk, hogy az újonnan jövőkkel szemben a közös valuta védelme érdekében a szigor nagyobb lesz, mint ahogyan az EMU-t megalakító országok ezt egymással szemben megkívánták.

Mégis *miért van szükség az Európai Gazdasági és Monetáris Unióra?* Azért, mert az Európai Unióban a gazdasági integráció előrehaladtával a tagországok egymásrautaltsága is nő, így nem lesznek érdekel-

tek politikai feszültségek keltésében, a gazdasági együttműködés elmélyítésével újabb háborús konfliktus kirobbanása is elkerülhetővé válik.

Azért, mert a kiéleződött egységes piaci versenyben elkerülhetetlenül előtérbe került az európai és hazai versenyképesség növelése. A közös európai valuta az egységes piac hatékonyságát képes növelni, hiszen a termelők és a fogyasztók közvetlenül össze tudják hasonlítani az egymással versengő termékek árát az egyes tagállamokban, és az olcsóbb helyen vásárlók elősegítik az árak kiegyenlítődését. A hatékonyság növelése a piaci szereplőket nemcsak az európai belső piacon hozhatja kedvezőbb helyzetbe, hanem termékeiket, szolgáltatásaikat a nemzetközi piacon is versenyképesebbé teszi.

Azért, mert a Bretton Woods-i pénzügyi rendszer összeomlása újra előtérbe hozta a monetáris stabilitás fontosságát, a tagországok valutái közötti árfolyam-ingadozások megszüntetését. Miért még? Azért, mert a tagországok közti árfolyamkockázat megszűnése egységes pénzügyi piacot hoz létre, ahol a tőke a legjövedelmezőbb felhasználási területre áramolhat. Nem utolsósorban a különböző valuták átváltásakor jelentkező tranzakciós költségek megtakarítása is jelentős, amit az EMU biztosít.

Hogyan tovább, euró?

Három évvel ezelőtti bevezetése óta, miközben az övezethez tartozó tagországok átlagos inflációs rátája nem sokkal haladta meg a két százalékot – tehát antiinflációs céljait tekintve az eurót akár sikeresnek is tekinthetnénk –, a nemzetek feletti valuta indulási árfolyamához, értékéhez képest 25%-ot vesztett értékéből a dollárral szemben, 2000 őszén elérve mélypontját, amikor már csak 0,84 USA dollárt képviselt.

Azt is állíthatjuk, hogy az euró árfolyamának alakulása a dollárhoz és a yenhez viszonyítva kifejezi az integrált nyugat-európai gazdaság versenyképességének, hatékonyságának színvonalát a dél-kelet-ázsiai, (inkluzíve Japán), illetve az amerikai gazdasággal szemben. Az egyik nagy kérdés volt 1999 után, hogy vajon az eredeti célkitűzésektől eltérően az Európai Unió regionális pénzévé válik-e az euró, vagy pedig az eredeti célkitűzéseknek megfelelően jelentős nemzetközi kulcsvaluta szerepre is számíthat, azaz képes lesz fontos pozíciókat elhódítani a dollártól. A 2001-es év világgazdasági, politikai és hadműveleti eseményei jelentősen befolyásolják e kérdésre adandó választ; véleményem szerint ezen események hatásai a közös valutára kézzelfoghatóvá válnak az idén, 2002-ben. Kétségtelen, hogy az euró életre hívása és a mögötte álló Európai Monetáris Unió létrehozása 1999. január 1-jével az első olyan nagyhatású integrációs eredmény az Európai Unió 12 tagországa között, amely a nyugat-európai gazdasági régiót az Egyesült Államok versenytársává, de legalábbis partnerévé emelte a nemzetközi pénzügyek alakítása területén.

Az elemzők egy része az árfolyamcsökkenés okai között – a makrogazdasági teljesítmények különbségén túl – a kőolaj világpiaci árának emelkedését is feltüntettek. Hosszú távon az euró értéke közelíthet a dolláréhoz, de csak abban az esetben, ha az euróövezet országai végrehajtják a strukturális reformokat az elosztási rendszerek, az állam gazdasági szerepvállalása, a fiskális rendszer átalakítása területén, amelyek révén erősödik a termelékenység, és csökken a munkaerőpiac rugalmatlansága.

Költség-versenyképességi oldalról azt mondhatjuk, hogy versenyképesebbé kell válnia az euróövezetnek az Egyesült Államoknál ahhoz, hogy az euró erősödjék. Ez pedig a költségek csökkentését tenné szükségessé. Ellentmondásos jelenség, hogy miközben az euró az elmúlt három évben nem teljesítette a létrehozásakor kitűzött célokat, aközben a gyenge euró kifejezetten ösztönözte a gazdasági és monetáris uniót alkotó tagországok exportját, és ezzel hozzájárult e gazdaságok fellendüléséhez, növekedéséhez. Az alacsony árfolyam tehát, miközben kifejezi a versenyképességi és hatékonyságbeli hátrányokat az USA-val szemben, azaz a dollárral szemben, aközben ösztönzője a gazdasági növekedésnek. Az alacsony árfolyam akkor válik aggasztóvá, ha az importárak növekedésén keresztül táplálja az inflációt, és gyengíti az üzleti és fogyasztói bizalmat.

Előbb-utóbb Magyarországnak és Romániának is fel kell készülnie a forint-euró, illetve lej-euró cserére, nem érdektelen tehát összegezni, hogy a nagy európai valutaváltás milyen konkrét tapasztalatokkal járt, mire kell számítanunk, ha – legjobb esetben 2006-ban – Magyarországon és még egyelőre beláthatatlan időn belül, de Romániában is az euró veszi át a nemzeti valuta szerepét.

Az euró megjelenése tehát nemcsak a Gazdasági és Monetáris Unióban részt vevő országokra van jelentős hatással, hanem Európa, sőt a világ egészének gazdaságára, valamint a nemzetközi pénzügyi rendszerre is, mint ahogy azt a fentiekben olvashattuk. Nyilvánvaló, mindannyiunknak alkalmazkodnunk kell az új helyzethez, mégpedig olymódon, hogy csatlakozásunkig hatékonyan használjuk ki a közös európai pénz kínálta lehetőségeket.

Forrás: MTI; Európai Központi Bank és a Magyar Nemzeti Bank web-oldalai
Számadatok: HVG; MNB jelentés (2002. február)

Az időhiány – korunk gyógyítható betegsége

CSATLÓS PÁL

Hányszor meg hányszor halljuk naponta a következő mondatokat: „Jó lenne hetente legalább egyszer sportolni, de kinek van erre ideje?...”; „Szeretnék megtanulni tárgyalási szinten beszélni angolul és franciául, de túl foglalt vagyok...”; „ Tényleg jó lenne valamikor összejönni a régi osztálytársakkal, de annyi projekten dolgozom, hogy még enni is alig-alig van időm...”. Olyan sokszor elhangzanak az ehhez hasonló mondatok, hogy már szinte mindenkinek természetesnek tűnnek.

Vizsgáljuk meg egy pillanatra az időnk felhasználását meghatározó döntési folyamatot. Amikor arról döntünk, hogy áldozunk, vagy sem időt egy tevékenységre, két alapvető kritérium szerint cselekszünk: a tevékenység fontossága és a tevékenység sürgőssége szerint. Ebből a szempontból – amint a mellékelt mátrix szemlélteti – négy típusú tevékenységet különböztethetünk meg:

I. Fontos és sürgős tevékenységek
II. Fontos, de nem sürgős tevékenységek
III. Nem fontos, de sürgős tevékenységek
IV. Nem fontos és nem sürgős tevékenységek.

	Sürgős	Nem sürgős
Fontos	- Határidejükhöz közeledő projektek - Egy elégedetlen vevő megnyugtatása - Egy tűz eloltása - Stb.	- Önképzés - Idegen nyelvek tanulása - Rendszeres fizikai gyakorlatok - A regeneráló jellegű pihenés - Stb.
Nem fontos	- Egyes telefonhívások - Egyes levelekkel töltött idő - Stb.	- Egyes telefonhívások - Egyes levelekkel töltött idő - Stb.

A fenti ábrát megvizsgálva, egyenesen következik, hogy hogyan kellene kinéznie egy ideális időbeosztásnak. Amint tudjuk, az I. típusú tevékenységek mindig adódnak, és mindig is adódni fognak. Ha a például a cégünknél kitör egy tűz, nem lehet másnapra halasztani az eloltását. Ha beront irodánkba az egyik legfontosabb ügyfelünk, a legutolsó szállítmány minőségére panaszkodva, nagy hiba lenne nem azonnal kezelni a helyzetet.

A II. típusú tevékenységek azok, amelyekre a legtöbb időnket kellene szentelnünk. Ezek azok a tevékenységek, amelyek elősegítik a számunkra tényleg fontos dolgok megvalósítását. Ezeken a tevékenységeken keresztül valósítjuk meg az igazán fontosnak számító elképzeléseinket, amelyeket nem lehet egy-két délután, esetleg egy hét alatt megvalósítani. Ebbe a csoportba tartoznak a képzések, különböző idegen nyelvek tanulása, a rendszeres sportolás, minden, ami az egészségünk megőrzésére szolgál, egyszóval mindaz ami fontos, de nincs konkrét határidőhöz rögzítve, vagy a határideje még távoli. Minél több időt szentelünk az ilyen jellegű tevékenységekre, annál kevesebbszer szorulunk rá a vészhelyzetek megoldására, annál kevesebb I. típusú tevékenységet kell majd végeznünk.

A III. és a IV. típusú tevékenységeket a lehető legjobban vissza kell szorítani. A III. típusú tevékenységek azok, amelyek sürgősnek tűnnek, viszont azonkívül, hogy félbeszakítanak, megakadályoznak a fontosabb tennivalóinkban, nincs különösebb befolyásuk az életminőségünkre. Ide sorolható például egy telefonhívás, ami félbeszakíthatja megbeszélésünket egy igencsak fontos ügyfelünkkel. Az ilyen jellegű problémákat hivatott megoldani egy ügyes titkárnő. Bizonyos gyűlések, ahol semmi lényegesről nem döntenek, viszont megszokásból megtartják, ugyanebbe a kategóriába tartoznak.

A IV. típusú tevékenységek azok, amelyek se nem fontosak, se nem sürgősek, amelyeket a teljes időveszteségként elkönyvelhető tevékenységekként tartunk számon. Ide tartozik a különös cél nélküli televíziózás, az ágyban való hosszas lustálkodás (ami után sokkal fáradtabbak vagyunk, mint előtte). Figyelem! A valódi pihenés nem tartozik ide. Pihenésnek számít a rendszeres sportolás, amelynek következtében erővel, energiával telítődünk fel, kikapcsolódunk, Ez a II. típusú tevékenységekhez tartozik, hiszen szükségünk van rá ahhoz, hogy jól és hatékonyan dolgozhassunk, egészségesek maradjunk, és felfrissüljünk egy nehezebb munka következtében.

A sürgősség:

Azt, hogy egy tevékenység sürgős vagy sem, egyszerű megállapítani: minél közelebb van időben az eredmény leadásának a határideje, annál sürgősebb a tevékenység. A nyomás alatt való munkának a negatív hatásait mindnyájan ismerjük: időhiány, stressz, fáradtság, idegesség stb. Vannak bizonyos pozitív oldalai is a sürgősségnek, amelyek viszont egyes esetekben nagyon veszélyesek lehetnek. Amikor egy sürgős és fontos dolgot meg kell oldani, határozott, dinamikus és általában radikális cselekedetekre van szükség. Az, aki egy ilyen probléma megoldásával szembesül, általában a történések központjában van

és ezáltal az az érzése, hogy a hatalom az ő kezében összpontosul. Egy másik lényeges dolog az, hogy egy sürgős tennivaló elvégzése után általában azonnal látszik az eredmény.

Ilyen pozitív érzések miatt fennáll a veszélye annak, hogy kialakul egy „sürgősség – függőség". Manapság már szinte státusszimbólummá vált az, hogy valaki elfoglalt. Ennek alapjául az a tévhit szolgál, hogy ha az illető elfoglalt, nincs ideje, akkor az egy fontos ember. Sokan egy valóban fontos és sürgős probléma megoldása után hiányolják azt az érzést, hogy ők vannak a központban, övék a hatalom, ők irányítják a dolgokat, mindenki rájuk hallgat, és abba a csapdába eshetnek, hogy a sürgős tennivalókat keresik még akkor is, ha azok nem fontosak számukra, ezzel egy önámítási pályára tévednek s a sürgős tevékenység hiánya kellemetlen érzést kelt bennük.

Egyesek furcsállni fogják e tanulmány címét. Miért betegség az időhiány? Létezik „sürgősség-függőség"? Ha megvizsgáljuk a kábítószerfüggő magatartás jellemzőit, meglepően sok hasonlatra bukkanunk.

A függő magatartás

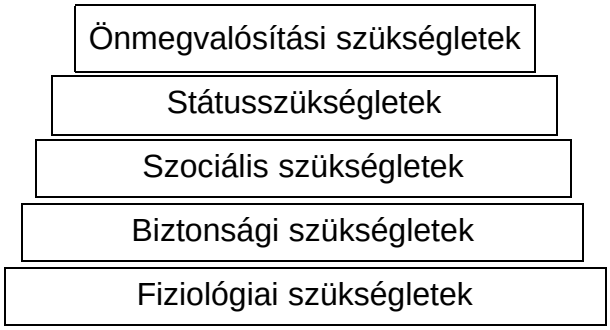
1. Előrelátható, biztos érzéseket kelt.
2. Az ember életének központjává válik, teljes figyelmét igénybe veszi.
3. Ideiglenesen megszünteti a fájdalmat és egyéb negatív érzéseket.
4. Álbiztonság, álhatalom, álfontosság és álönmegvalósítási érzeteket kelt.
5. Eltúlozza azokat a problémákat és érzéseket, amelyeket állítólag gyógyít.
6. Rontja az egészséget, az emberi kapcsolatok károsodását vonja maga után.

A fontosság:

„Jó az, amikor valamit nagyon szaporán el tudunk végezni, viszont ha téves irányba haladunk, soha nem fogunk elérni oda, ahová valójában szeretnénk. Ez olyan, mint amikor valaki gyorsan, ügyesen felmászik egy létrán, és a legfelsőbb fokára érve rádöbben, hogy a másik falnak kellett volna támasztania a létrát, hogy a megfelelő ablakhoz jusson. Ha egy pár pillanatig megállt volna, és átgondolja a feladatát, cselekvését a végső célt figyelve, valószínűleg elérte volna azt. Így viszont mindent elejétől kezdhet (ha maradt erre ideje).

A fontosság fogalma szorosan kapcsolódik a motivációhoz. A motiváció tulajdonképpen a döntések mögött rejlő mozgatóerő. Az embereket a ki nem elégített szükségleteik motiválják, s ezek alapján döntenek.

Abraham Maslow – a modern pszichológia egyik alapítója – egy szükséglethierarchiáról beszél, amit a legjobban egy piramis szerű struktúra által lehet ábrázolni:



A legalsó hierarchiát képező fiziológiai szükségletekhez tartoznak: a táplálkozás, a viselet szükséglete, az alvás, a pihenés, a szexuális szükségletek stb.

A biztonsági szükségletek arra vonatkoznak, hogy az egyének a fiziológiai igényeik kielégítése után meg akarnak bizonyosodni arról, hogy a jövőben is problémamentesen kielégíthetik azokat.

A szociális szükségletek abból adódnak, hogy az ember társas lény, vagyis megvan benne az igény arra, hogy egy olyan csoporthoz tartozzék, amely őt elfogadja, és amelynek a tagjaival kapcsolatba léphet. Képzeljük el, milyen monoton lenne az élet egy lakatlan szigeten, ahol ugyan lenne mit ennünk, innunk, házunk is lenne, azonban senkivel sem tudnánk beszélgetni.

A státusszükséglet igénye szerint érezzük, hogy egy csoporton belül megvan a saját hierarchikus helyünk, érezzük, hogy „vagyunk valaki".

Mindenkiben van igény érezni, hogy az élete számít, hogy a halála után valami maradandót hagy maga után. Ez a maradandó valami (lehet egy gyerek felnevelése, egy életmű vagy bármilyen más megvalósítás) mindenki számára igazán lényegbevágó. Ha ezt valaki eléri, úgy érzi, hogy beteljesült az élete, vagyis megvalósította önmagát.

A fent említett szükségletek minden emberben jelen vannak különböző arányokban, viszont ahhoz, hogy egy szükséglet-motiváló erővel bírjon, két feltételnek kell teljesülnie egyszerre:

1. A szükségletek ne legyenek teljesen kielégítve. Gondoljuk csak át, hogy mennyire motiválhat egy pohár víz egy sivatagi forróságban szomjazó embert.

2. A szükségletek szintje alatt lévő minden egyéb szükségletet elfogadhatóan ki kell elégíteni. Ha például valakinek nincs meg a betevő falatja, és naponta ezért kell harcolnia, nem érzi annak szükségét, hogy egy csoporton belül egy státust kelljen betöltenie. Mindezt pedig addig változatlan marad, ameddig a fizikai szükségleteit és a szociális szükségleteit elfogadható mértékben ki nem elégítette. Ez a bizonyos mérték egyénenként nagymértékben különbözhet.

Az emberi szükségletek sohasem elégíthetőek ki véglegesen. Ha valakinek az egyik vagy másik szükséglete következetesen, a normálisnál hosszabb ideig kielégítetlen marad, a személy hajlamos lesz ennek nyomására meghozni döntéseit, míglen el nem éri célját. A folyamatos kielégületlenség azt is maga után vonja, hogy az érintett személy több időt szentel a kelleténél egy adott szükséglet kielégítésére, s így éppen a többi szükségletre szánt időt szűkíti le. Az egyensúly újra felbomlik, és ez sokáig így folytatódhat. Egy okos időtervezés és önirányítás nélkül mindig az a szükséglet lesz a legsürgősebb, a legmotiválóbb, amelyik pillanatnyilag a legkielégítetlenebb. Emiatt nagyon sokan nem jutnak oda, hogy megvalósítsák önmagukat (meg vannak elégedve a státusukkal, de nem érzik, hogy valami maradandót hagytak volna maguk után), sőt egyesek még a státusszükséglet kielégítését sem érik el (nem kapják meg az igényeiknek megfelelő elismerést azon a társadalmon belül, ahová tartoznak).

A fent említettekből levonhatjuk azt a következtetést, hogy mindenki számára az önmegvalósítás a legfontosabb, amit azonban csak az összes többi szükséglet folyamatos kielégítésével lehet elérni.

Az elsőbbségek meghatározása öt lépésben — a fontosság szerinti döntés gyakorlata:

1. Egy saját küldetés és vízió meghatározása

Egy küldetés kidolgozását azzal kell kezdeni, hogy meghatározzuk mi az, ami tényleg fontos az életben. Mi az, amiért megszülettünk, mi ad értelmet életünknek? A küldetésünket idővel megváltoztathatjuk, sőt biztosan meg is fogjuk változtatni. Nem kell megijedni attól, hogy a küldetés egy sablonos életmódba fog majd szorítani, ahonnan nincs kiút. Mindig szem előtt kell tartani azt a tényt, hogy azért tesszük, amit teszünk, hogy azzal foglalkozzunk, ami számunkra fontos.

A vízió meghatározza azt, hogy minden szempontot figyelembe véve hogyan látjuk magunkat egy, öt vagy éppen tíz év múlva (a Maslow-féle piramis itt sokat segíthet).

Példa:

Személyes küldetés: Egészséges életet akarok élni, szép családi életet kialakítani; barátaim mindig számíthassanak rám; ne ígérjek olyasmit nekik; amit nem tudok betartani; szakmailag folyton képezni fogom magam és cégigazgatói szintre akarok eljutni.

Vízió: öt éven belül a saját lakásomban fogok lakni, meg fogok házasodni, egy x,y jellegű cégnél dolgozok x,y jellegű beosztásban stb.

A küldetésnek és a víziónak reálisnak kell lennie, vagyis a valóságra kell,hogy alapozzon, harmóniában kell lennie a természet törvényeivel. Ha ez nem így történik, csak annyit érünk el, hogy rettenetes kudarcot vallunk.

Ha mi nem tudjuk jól megfogalmazni küldetésünket, nem tudjuk jól meghatározni, hogy mi az, ami számunkra fontos, létezik egy természetes, objektív riasztóberendezés, amely időnként tragikus körülmények között felhívja figyelmünket az igazán fontos dolgokra. Például meghal valaki, és rájövünk, hogy több időt kellett volna szentelni rá, vagy hirtelen megbetegszünk, és arra gondolunk, hogy rendszeresebben kellett volna enni, pihenni, sportolni, vagy cégünk hátrányos helyzetbe kerül, és tudatosítjuk, hogy többet kellett volna foglalkozni a vállalat számára igazán fontos dolgokkal (képzés, piackutatás, humánerőforrás-menedzsment stb.). Ezek mind fontos dolgok lettek volna számunkra, és mi foglalkoztunk volna is velük, ha idejében ráeszmélünk, időt fordítunk, elgondolkozunk a problémán.

2. Azoknak a szerepeknek a meghatározása, amelyek által teljesíthetjük küldetésünket, és valóra válthatjuk víziónkat

Körülbelül hét szerepet lehet meghatározni, mivel az emberi agy ennyivel tud hatékonyan foglalkozni.

A következő szerepeket lehet választani: apa, élettárs, főnök, alkalmazott, tanár (mentor), tudós, sportoló (fizikai szükségletek), vállalkozó, tanítvány, barát stb.

Fontos itt szem előtt tartani azt a tényt, hogy a kiválasztott szerepek nem különálló dolgok, hanem nagyon szorosan összekapcsolódnak. Ugyanaz a személy vagyunk minden szerepben, még akkor is, ha mindegyikben másképp viselkedünk. A különböző szerepeknek szinergikus hatásuk van az életünkre nézve (az élettársak közötti viszony pozitívan vagy negatívan kihat az alkalmazott vagy főnök szerepére, az apai-anyai szerepre és fordítva stb.), ezért nagyon fontos mindegyikre odafigyelni.

3. A szerepeken belüli II. típusú (fontos, de nem sürgős) tevékenységek meghatározása

Itt az a lényeg, hogy át kell gondolni minden szerep esetében, melyek azok a fontos de nem sürgős dolgok, amelyek majd idővel lényegesen hatni fognak annak a szerepnek a sikeres betöltéséhez. Például egy sikeres vállalatvezetői szerep esetében a folyamatos üzleti kapcsolatok vagy egy MBA-képzés lehetnének ilyen jellegű tevékenységek. Egy sikeres szülői szerep betöltése esetében a gyerek fizikai és mentális fejlesztésével való foglalkozás lenne a legfontosabb.

4. Egy heti döntési keret és a napi elsőbbségek betervezése

Minden hétvégén 20-25 perc alatt meg kell határozni egy döntési keretet a következő hétre vonatkozóan. Ez meghatározza a figyelem előtt tartandó elsőbbségeket, annak érdekében, hogy minden fontos tevékenység el legyen végezve,

és közelebb kerüljünk a kitűzött céljainkhoz. Ugyanezt a folyamatot el kell végeznünk minden napnak a végén, a következő napra nézve (kb. 10 perc).

A heti döntési keret meghatározása alkalmával figyelembe kell venni a szerepek közötti szinergikus kapcsolatot. Úgy kell kialakítani a heti döntési keretet, hogy mindegyik szerepben tegyünk valamit az adott héten.

Miért nem kell meghatározni a pontos időpontját minden tevékenységnek? Egyszerűen azért, mert az ilyen helyzetekben általában úgy történik, hogy valami fontosabb közbejön, és vagy elhalasztódik, elmarad a betervezett tevékenység, vagy elszalasztunk egy másik kínálkozó alkalmat. Ezzel frusztráció alakul ki abban, aki a tervezést végezte, s azt a tévhitet kelti, hogy az ilyen jellegű tervezés fölösleges, esetleg káros.

Vegyük példának azt az esetet, amikor egy fontos, kényes dolgot meg kell beszélnünk az élettársunkkal. Ha mi ezt a beszélgetést pontosan 17 óra 20 percre tervezzük, fennáll a lehetősége annak, hogy rosszul sikerül a megbeszélés, mert lehet, pontban 17 órakor történik valami, ami elszomorítja, és nem tudja teljesen felfogni azt, amit közölni akarunk vele, vagy éppen a túlórázás miatt aznap nem is látjuk késő estig. Ha viszont elsőbbségként tűzzük ki ezt a beszélgetést egy adott napra, a legkedvezőbb alkalmat használhatjuk ki.

5. Az integritás gyakorlása a döntés pillanatában – ne adjuk fel a „ még jobb"-at a „jó"-ért.

Nem maradt hátra más, mint víziókhoz és küldetésünkhöz híven dönteni naponta, minden helyzetben szem előtt tartva a kitűzött elsőbbségeket, kihasználva a legkedvezőbb alkalmakat az elvégzendő tevékenységeink sikeres teljesítésére. Ha tudjuk, hogy mi az, amit akarunk, könnyű helyesen dönteni arról, hogy elfogadjuk vagy sem a számos ajánlatot, ami nap, mint nap minket ér. Ha sikeresen végigmentünk az itt bemutatott önvezetési folyamat szakaszain, könnyű lesz megállapítani, hogy a jelenlegi tevékenységünk közelebb visz-e minket céljainkhoz, vagy csak egy közönséges tevékenység, ami csupán mások számára fontos, számunkra pedig nem egyéb mint időveszteség.

A RegioNet Alapítvány, Gyergyói Térség- és Vállalkozásfejlesztési Központ

Az alapítvány 1996 őszén jött létre, több helyi gazdaságfejlesztésre szakosodott civil szervezet összefogásának eredményeképpen.

Létrejöttét annak a felismerésnek köszönhette, mely szerint a térség jelenlegi gazdasági helyzetében a hasonló célokat követő nonprofit szervezetek csak egymással összefogva, erőforrásaikat koncentrálva számíthatnak sikerekre.

Minden változásnak vannak nyertesei és vesztesei: jelen esetben a vesztesek a gyengén fejlett térségek lakói közül kerülnek ki.

Éppen ezért fontos, hogy ezekben a térségekben jelen legyenek azok a szervezetek, amelyeknek célja nem piaci eszközökkel enyhíteni a tranzicíó negatív hatásait, illetve gyorsítani a pozitív, a fenntartható gazdasági-társadalmi fejlődés felé mutató folyamatokat.

A RegioNet Alapítvány hármas célrendszert követ.

1) Gyergyó Kistérség harmonikus és fenntartható, az európai normák felé közelítő fejlődésének elősegítése;

2) A piacgazdaság feltételei között életképes kis- és középvállalatok létrejöttének és fennmaradásának támogatása;

3) Erős, a demokrácia értékeit hordozó helyi civil társadalom létrehozását célzó közösségi önszerveződés katalizálása.

Céljaink:

a) Piacközpontú gondolkodás terjesztése – Vállalkozásfejlesztés

b) Régió- és településfejlesztési munka sikeres megalapozása – Térségfejlesztés

c) A civil társadalom európai minták szerinti újjászerveződésének elősegítése – A civil társadalom intézményrendszerének fejlesztése

Eszközök a célok eléréséhez:

– konferenciák, tanácskozások megszervezése és lebonyolítása a Gyergyói-medence községeiben

– különböző mintaanyagok (településszövetségi alapszabályzatok, működési szabályzatok stb.) tanfolyami tantervek, ismertető anyagok kinyomtatása és eljuttatása a térségfejlesztési terv elindításában részt vevő potenciális szereplőkhöz

– térségmenedzser-képző tanfolyamok szervezése

– sokirányú információszolgáltatás

– pályázatkészítési és projektmenedzsment-asszisztencia

Jelszavunk:

Segíts magadon, hogy segíthessünk rajtad!

Cím: RegioNet Alapítvány
4200 Gyergyószentmiklós
Szabadság tér 20. szám
Hargita megye
Telefon / fax: 066-164898