

Vállalkozó lét – nőknek nőkről

"Magyarországon nem könnyű nőnek lenni. És nem könnyű vállalkozónak lenni sem. Ennek a könyvnek a szereplői tehát duplán nehéz helyzetben vannak: nők és vállalkozók is egyben.
Volt, aki tudatosan készült a vágyott üzlet beindítására, másokat a kényszer vagy a szerencse vitt erre a pályára.
Sokszor voltak nehéz helyzetben,
sokszor kényszerültek nagyon kemény döntések meghozatalára."
/Vállalkozó nők XXI. században – dr. Szabó Szilvia ajánlása/

A vállalkozás, mint alternatíva 1990-es évek

A kedvezőtlen munkaerő-piaci környezetben sokak számára a vállalkozás jelentett lehetséges alternatívát. A rendszerváltás után rövid idő alatt megduplázta a vállalkozók, közöttük a vállalkozónők számát. Ugyanakkor az önfoglalkoztatók elég mostoha körülmények között vállalták magukra a saját munkahelyteremtés gondját, nagyon sok esetben kényszerből vállalkoztak. A vállalkozónők száma viszonylag gyorsan elérte a férfi vállalkozók számának felét, de az arány azóta sem változott, az összes magyar vállalkozónak ma is megközelítőleg egyharmada nő. Ugyanakkor a bérből és fizetésből élők között a nők aránya jelentősen meghaladja a férfiakét.

1. táblázat

	Nő 1983 (%)	Nő 2002 (%)	Férfi 1983 (%)	Férfi 2002 (%)
Felső- és középvezető, felsőszintű értelmiségi, hivatalnok	5,3	9,2	9,7	11,6
Alsóvezető, alsószintű értelmiségi, hivatalnok	16,2	26,8	8,8	11,5
Rutin szellemi	19,0	14,2	2,4	2,6
Rutin szolgáltatási	6,7	12,1	1,8	3,9
Nem mezőgazdasági vállalkozó	1,5	5,4	2,3	10,3
Mezőgazdasági vállalkozó	0,2	0,7	1,2	2,1
Szakképzett fizikai	12,1	9,9	37,5	31,9
Szakképzetlen	29,3	21,0	27,3	22,7
Mezőgazdasági munkás	9,7	0,9	9,0	3,4

Forrás: 1983: KSH Társadalmi mobilitás felvétel, 2002: KSH NKI "Életünk fordulópontjai"

A női vállalkozók viszonylag alacsony arányának összetett okai voltak és még ma is vannak, de mindenképpen meghatározó a hagyományos nemi szerepeken alapuló nevelés és szocializáció. Egy 1995-ös ifjúsági kutatásból kiderül, hogy a 14-18 éves fiúk jóval nagyobb arányban készültek vállalkozónak, mint a lányok. A szülők – és ezen keresztül maguk a

fiatalok is – hagyományosan a fiúktól várták el, hogy kenyérkereső foglalkozásuk legyen, és – akár önállósodva is – biztosítani tudják saját és családjuk megélhetését. Az akkor vizsgált generáció ma 25-30 éves, vállalkozás-alapító korban van.¹

A munkaerőpiacon akkor általános nézet volt – sokszor még ma 2007-ben is az –, hogy a férfiak rátermettebbek, érdekeiket jobban érvényesítik, könnyebben vállalnak kockázatot, ezért vállalkozásra alkalmasabbak, mint a nők. Ugyanakkor a nőkből – elsősorban a munkanélküli nőkből – valóban sokszor hiányoztak a sikeres vállalkozás indításához szükséges alapvető attitűdök. E külső és belső akadályok ellenére mégis jelentősen növekedett a nők vállalkozási hajlandósága. Ugyanakkor a női vállalkozók többsége a feminizált területeken – kereskedelem, szolgáltatás, oktatás, egészségügy – ért el sikereket. Ha a női vállalkozók tradicionálisan férfiak által dominált tevékenységekben bizonyultak sikeresnek, akkor gyakran vonták be férfi családtagjaikat a vállalkozás ügyeinek intézésébe. Erre többnyire azért volt szükség, mert a férfi üzletfelek jobban elfogadták a férfi üzleti partnert, mint a nőit. Gyakori eset, hogy még napjainkban is a női vállalkozót nem fogadják el elsőre egyenrangú partnerként.

2. Táblázat: A kialakult struktúrát mutatja az alábbi táblázat.

	Nő – 1999 (%)	Férfi – 1999 (%)	Nő – 2003 (%)	Férfi – 2003 (%)
Ipar	11	17	3	8
Építőipar	4	10	1	9
Kereskedelem	36	34	39	33
Szolgáltatás	49	39	56	50
Egyéb	0	0	1	0

Forrás: Kállay László – Kissné Kovács Eszter – Kőhegyi Kálmán – Maszlag Ludmilla: Konjunktúra kutatása 2003. GKM Gazdaságelemző Központ

Jellemző, hogy szignifikáns különbség van a **női és férfi vállalkozások** jogi forma szerinti megoszlásában. A nők vállalkozásai között jóval nagyobb az egyéni, és kisebb a társas vállalkozások aránya, az utóbbiakon belül is a Bt.-k a jellemzőek. A Kft.-k vezetői között ugyanakkor több mint kétszerannyi férfi található, mint nő.

3. táblázat:

	Nő – 1999 (%)	Férfi – 1999 (%)	Nő – 2003 (%)	Férfi – 2003 (%)
Egyéni vállalkozás	49	33	43	24
Kkt.	1	1	2	3
Bt.	30	28	36	31
Kft.	19	35	19	40
Rt.	0	1	0	1
Szövetkezet	1	1	0	0

Forrás: Kállay László – Kissné Kovács Eszter – Kőhegyi Kálmán – Maszlag Ludmilla: Konjunktúra kutatása 2003. GKM Gazdaságelemző Központ

¹ Forrás: SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány: A nők munkaerőpiaci helyzete Magyarországon – a vállalkozás, mint alternatíva, 1997., második, javított kiadás

Ennek megfelelően a **női vállalkozások** között nagyobb az alkalmazott nélküli, míg a férfi vállalkozások körében a kis- és középvállalkozások aránya. Részben az eddigiekből következően a férfi vállalkozók jellemzően elégedettebbek cégük helyzetével, mint a nők.²

A nők szerepe a családi vállalkozásokban³

A tipikus munkamegosztás szerint a férj intézi a beszerzést és tárgyal az üzleti partnerekkel, a feleség pedig könyvel és viszi a pénzügyeket. A részvétel jellege szerint a férfiak nagyobb arányban tulajdonosok és kisebb arányban alkalmazottak vagy kisegítők házastársaik vállalkozásában.

Szerepkörök:

- Tulajdonos
- Alkalmazott
- Nem kap fizetést
- Nem vesz részt, saját vállalkozása van
- Nem vesz részt, nincs saját vállalkozása

Okai

- Társadalmi sztereotípiák: a férfiak rátermettebbek, érdekeiket jobban érvényesítik, könnyebben vállalnak kockázatot, mint a nők.
- Hagyományos nem szerepeken alapuló neveltetés, amely következménye az önbizalomhiány
- Kettős leterheltség – Családban, háztartásban betöltött szerep és vállalkozói lét – új szerepkör el nem ismerése

A vállalkozóvá vált nők 60%-a ugyanannyi részt vállal a családi feladatokból, mint korábban, pedig vállalkozóként sokkal többet dolgozik, mint annak előtte⁴.

A kutatás⁵ megkérdezettek válaszai szerint:

- A nő feladata a család is
- Egy nőnek többet kell bizonyítania ahhoz, hogy ne csak mint nőt kezeljék, hanem mint munkaerőt.
- A nőnek eleve kevesebb lehetősége van (esélyegyenlőtlenség)
- Egy férfi határozottabb, büszkébb
- Egy férfi bátrabb, erősebb
- Egy férfi könnyebben vállal kockázatot
- Egy nő őszintébb
- Egy férfinak jobban bízhatnak

DE

Volt aki azt mondta, hogy nincs különbség a nemek között, csakis a szaktudás számít. Ezen a véleményen a legsikeresebb vállalkozások tulajdonosai voltak.

Elgondolkodtató, hogy 2007. II. negyedévében még mindig a nők 0,74%-ban segítő családtagként dolgozik a vállalkozásokban, a férfiak 0,2%-val szemben. Tehát több mint háromszoros az arány. Lásd lent a 4. táblázatban.

² SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány: Vas megyei női vállalkozók aktivitásának elősegítése, 2004.

³ SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány: Családi vállalkozások Magyarországon, 1997.

⁴ SEED Alapítvány 1995-ös és 2004-es vállalkozónői kutatásából

⁵ Forrás: SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány: A Vas megyei vállalkozónők aktivitásának elősegítése, 2004

Női vállalkozások néhány jellemző adata (2004)

- saját üzletük beindítása előtt jellemzően diplomához kötött szellemi munkakörben vagy szakmunkásként dolgoztak
- az alkalmazotti létből azonnal a vállalkozóiba ugrott
- kényszerként élelte meg, hogy vállalkozó DE már nem adnák fel azt az autonómiát, amit megteremtettek
- Jellemzően szolgáltatással, kereskedelemmel, pénzügyi szolgáltatással foglalkoznak
- Többségük, abban az ágazatában maradt, amiben korábban is dolgozott.
- többség saját megtakarításaiból vágott bele az üzletbe
- vagy családi és/vagy baráti kölcsönből
- bankhitelt vettek fel, vagy Munkaügyi Központok által az önfoglalkoztatóvá válás elősegítéséhez nyújtott kedvezményes hitelt
- nem végeztek alapos piackutatást, de tájékozódtak egy kicsit a piacon.
- nem készített üzleti tervet

Legtöbbjük számára rendelkezésre állt egy helyiség (telephely), vevőkör és szaktudásuk. Hiányoztak azonban a biztos szállítók, megrendelések, amelyek bizonytalanná tették a vállalkozás folyamatos bevételeit. Gyakran saját tőke és berendezések sem álltak rendelkezésre ezért baráti, családi kölcsönből vagy banki hitelből kezdték el a vállalkozást. Sokak a vállalkozási ismeretekkel sem rendelkeztek, ma már a vállalkozni vágyók igénybe vehetik a Munkaügyi Központok, civil szervezetek által nyújtott ingyenes képzéseket, hogy ezeket az ismereteket megszerezzék.

Legtöbbjük szerint, akik a kutatásban részt vettek az alábbiak okoztak nehézséget magas közterhek, piac bizonytalansága, a csökkenő vásárlóerő, a tőkehiány és konkurencia. Emellett a saját kontroljukon kívül eső, globális jelenségeket említették meg amelyek a vállalkozásukat hátráltatják.

A siker legfontosabb kritériumának elsősorban a jó kapcsolatrendszert tartják, majd a tőke meglétét és a jól megválasztott szakterület látják.

Milyen ma a sikeres NŐ? Mi is az a siker?

Brian Tracy szerint a siker hét alkotórészből áll

- lelki béke,
- egészség és energia,
- jó emberi kapcsolatok,
- anyagi függetlenség,
- értelmes célok és eszmények,
- önismeret,
- önmegvalósítás.

Néhány jó tanács a siker eléréséhez:

- Ne felejtsük el!!! Soha nem leszünk tökéletesek és férfiak sem leszünk!!
 - DE
- Legyünk a választott szakterületen jól képzettek, a magas szintű szakmai tudás mindenből elismerést vált ki.
- Legyünk tájékozottak mert a napra kész tudás magabiztossá tesz önbizalmat ad, egyenrangú partnerre tesz
- Szakmai vitákban legyünk bátrak és őszinték.
- Bátran mutassuk meg a tudásunkat, és őszintén, szégyenkezés nélkül valljuk be, ha valamit nem tudunk. / „a nem tudás nem bűn csak a nem tudni akarás”/
- A nyílt kommunikáció a hitelességünket növeli.

Női és férfi vállalkozók jellegzetességei az 1990-es évek elején ⁶ és 2007-ben

A nő által működtetett vállalkozások jellegzetességeit nem érthetjük meg - akárcsak a női keresőtevékenység egészét -, ha nem vesszük figyelembe a nőknek a reprodukcióban és egyben a társadalmi munkamegosztásban elfoglalt helyét. A nők esetében a keresőtevékenységei mindig az otthoni, háztartási teendőkkel összefüggésben kell vizsgálni. Éppen ezért különösen fontos az a megközelítés, amely szerint a vállalkozás nagyobb rugalmasságot biztosít tulajdonosa, működtetője számára. A flexibilitás lehetővé teszi a nőknek a produktív és a reprodukív teendők sikeresebb összehangolását. Munkájuk során figyelembe tudják venni a családi prioritásokat is, így például kisebb kiesést jelent a gyermekszülés. Ez azért is fontos szempont, mert tudjuk, hogy a női munkavállalók életében csaknem mindig feloldhatatlan konfliktus keletkezik a különböző feladatterületek között (Woodward 1993).

A vállalkozások gazdasági ágak szerinti megoszlása is követi a munkaerőpiac nemek szerinti szegregálódását. A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy a nők által létrehozott vállalkozások túlnyomó többsége három területre terjed ki: a kereskedelemre, a vendéglátóiparra és a (személyi) szolgáltatásra. Ugyanezek a szférák töltik be a legfontosabb szerepet a női foglalkoztatásban, a női munkavállalás hagyományos területeiként. A női vállalkozások tehát elsősorban ott koncentrálódnak, ahol amúgy is magas a női alkalmazottak aránya. Emellett és ezzel összefüggésben általában nem az új, felfutóban lévő, innovatív területekre irányulnak (pl. pénzügyi, tanácsadói szolgáltatások), hanem általában a kevesebb szaktudást és nagyobb munkabefektetést igénylő szektorokra (Kovalainen 1993).

A vállalkozások legnagyobb része önfoglalkoztatás, azonban a méretek tekintetében jelentősek az eltérések a férfi és női vállalkozások között. A női vállalkozások kevesebb alkalmazottal dolgoznak, kisebb forgalmat, kevesebb bevételt mutatnak fel, mint a férfiak által működtetett üzletek (Jungbauer-Gans-Preisendörfer 1992).

1. A vállalkozóvá válás motivációi között a nők esetében a munkanélküliségtől való félelem, illetve általában a külső kényszer lényegesen gyakoribb, mint a férfiaknál. A férfiakénál alacsonyabb női munkanélküliségi rátát tehát részben a női vállalkozók magas aránya magyarázza.

2. A vállalkozás megteremti a családi és munkafeladatok kombinálásának lehetőségét, várakozásunk szerint nem találunk eltérést a férfi és a női vállalkozók családi állapota között.

⁶ Nagy Beáta: Üzletasszonyok és üzletemberek: női és férfi vállalkozások az 1990-es évek elején tanulmányból részlet

(Ezzel szemben feltűnő lesz az eltérés a női menedzserekhez viszonyítva.) A vállalkozók családi hátterét vizsgálva arra is számíthatunk, hogy felismerhetővé válik egyfajta családi stratégia. Várakozásunk szerint a házastársak közül a férjknél gyakrabban vállalkozók a feleségek, vagy legalábbis a "nők nevén van" a vállalkozás, mivel a férfiaknak - a nemek eltérő munkaerő-piaci helyzetéből eredeztethetően - általában jobban fizetett, előnyösebb munkahelyi pozíciójuk van, amelyet nem adnak fel.

3. A férfiak és a nők a foglalkozások nemek szerinti szegregációjának megfelelően "választanak" vállalkozói területet: a nők a "tradicionális", a férfiak a "modern" területeken vállalkoznak.

4. A női vállalkozók a férfiakhoz képest gyakrabban egyéni vállalkozók és önfoglalkoztatók, illetve ha van is alkalmazottjuk, kevesebb a foglalkoztatottak átlagos száma.

5. Amennyiben a fenti strukturális tényezők és eltérések igazolhatók, ezek következményeként azzal számolhatunk, hogy a női vállalkozók kevesebb pénzt keresnek, mint a férfiak. A női vállalkozások bevétele és nyeresége átlagosan alacsonyabb, mint a férfiak által vezetett vállalkozásoké.

A vállalkozás mint a munkanélküliség elkerülésének útja ⁷

Adataink nem támasztották alá azt a feltevést, hogy a vállalkozás a nők számára kifejezetten a munkanélkülívé, illetve redundánssá (feleslegessé) válás alternatíváját jelentené.² Valójában csak nagyon kevesen lettek amiatt vállalkozók, mert munkanélküliek voltak, vagy mert fenyegette őket a munkanélkülívé válás.

Pozitív döntés hatására vállalkozók esetében a "több lábon állás" a jellemző stratégia.

A megélhetés biztosítása érdekében vállalkozóknál is a kiegészítő jelleg dominál, alig több mint 50 százalékuk vállalkozik főállásban.

CEDAW 2006-os jelentése alapján a magyarországi női vállalkozók helyzete és lehetőségei vállalkozás elindításához

Hitelezés csak nőknek, vagy nőknek is⁸

A Magyar Üzletasszonyok Egyesülete-a Women's World Banking magyar tagjaként a női mikro-vállalkozások finanszírozási problémáinak megoldását tűzte ki célul 1994-ben. 1999-ben az Egyesület 40 ezer USD támogatást kapott a CitiBank Citicorp Alapítványától. Erre az összegre, amit Bizalom Családi Kishitelnek neveznek, az egyesület tagjai pályázhatnak. A folyósítást a Polgári Takarékszövetkezet végzi, a mindenkori jegybanki alapkamatnak megfelelő kamattal. 2005-ben a Budapest Bank a Bankkártya Üzletágban kirukkolt a Lady Hitelkártyával, amelyet magánszemélyeknek és vállalkozó nőknek egyaránt ajánl. A kártyával hat cégnél vehető igénybe 5-10 %-s kedvezmény, de ami a vállalkozó nők számára vonzóvá teheti, az a viszonylag egyszerű hitel bírálattal - bár igen magas kamattal - elérhető ötvétezer és egymillió Ft közötti összegű hitellehetőség.

Pénzügyi és Hiteltermékek használata kutatások alapján⁹

A korábbi évek tendenciájának megfelelően az összes vállalkozón belül 70:30 a férfiak és a nők aránya. Jogi formák szerint az egyéni vállalkozók között sokkal több a nő, mint a férfi, utóbbiak kicsivel nagyobb arányban fordulnak elő a betéti társaságokban, míg a nagyobb presztízsű korlátolt felelősségű társaságokban (Kft.) arányuk duplája a nőkének. Ágazati

⁷ Nagy Beáta: Üzletasszonyok és üzletemberek: női és férfi vállalkozások az 1990-es évek elején tanulmányból részlet

⁸ Forrás CEDAW 2006

⁹ Forrás: CEDAW 2006

megoszlás szerint az iparban és az építőiparban a férfiak, míg a kereskedelemben és a szolgáltatásban a nők aránya szignifikánsan nagyobb. Foglalkoztatottak számát tekintve a nők többségben vannak az egyszemélyes és a 10 fő alatti vállalkozásokban. A pénzügyi eszközök igénybevétele szempontjából fontos, hogy a bankhitelek egyébként igen kevés számú igénybevevője között sokkal több a férfi, mint a női vállalkozó. A külső források felvételétől való tartózkodás beigazolódott abban a kutatásban is, amit a SEED Alapítvány végzett Vas megyében 2004-ben. A megkérdezett 350 nő 77%-a saját megtakarításból, 29%-a családi, baráti kölcsönből indította el a vállalkozását, egyre növekvő induló tőkeigény mellett. Összességében elmondható, hogy a kutatás adatai szerint alapvetően a vállalkozó nők a számlavezetési szolgáltatások igénybevevői, hagyományaik, a családi segítség elsőrendű szerepe és a sokszor bizonyított biztonságra törekvés távol tartja őket a kockázatosabb külső finanszírozási forrásoktól.

Mai magyar foglalkoztatási helyzet Magyarországon nemek szerinti jellegzetesség számokban

4. táblázat:

	Nő – 2007 (%)	Férfi – 2007 (%)
Alkalmazott	90,07	85,12
Szövetkezet tagja	0,07	0,153
Társas vállalkozás tagja	2,14	3,9
Egyéni vállalkozó	6,3	10,6
Segítő családtag	0,74	0,2

KSH 2007. II. negyedév adatai alapján (saját számítás százalékos arányban az összes női és férfi foglalkoztatott¹⁰ számához viszonyítva)

A nők túlnyomó rész még mindig az alkalmazotti jogviszonyt tartja a legbiztonságosabbnak, ezt mutatja a 90,07 %os arány az összes női foglalkoztatott számához viszonyítva, míg a férfiak százalékos aránya az összes férfi foglalkoztatott számához viszonyítva 85,12%.

A nők kisebb része vesz részt társas vállalkozásban, arányuk 2,14 százalék, míg az egyéni vállalkozók körében több mint 6,3 százalék. A női vállalkozók 2,14 százaléka, a férfiak 3,9 százaléka társas vállalkozó. Az egyéni vállalkozók a férfiaknál 10,6% a nőknél 6,3%, amely mutatja, hogy a férfiak még ma 2007-ben is nagyobb vállalkozói kedvvel rendelkeznek, mint a nők. Ez egyszersmind megerősíti azt a tényt, hogy a mai magyar kisvállalkozások többnyire egyszemélyi tulajdonban vannak, továbbá jellemzően önfoglalkoztatók.

Mit választanak ma a vállalkozni vágyó nők? Mi lenne a mai jogszabályok, adóterhek mellett a legjobban megfelelő számukra? Aktualitásokról bővebben a Zafir Alapítvány HEFOP projekt keretében elkészített kiadványát: A vállalkozás indításához kapcsolódó alapismeretek címmel ajánlom. (Ild. www.zafiralapitvany.hu)

¹⁰ Összes férfi foglalkoztatott 2155,2 ezer fő; összes női foglalkoztatott 1787,3 ezer fő – 2007 II. negyedév KSH szerint

Mit kell hozzá átgondolniuk, hogy elindítsanak egy vállalkozást? Néhány jó tanács saját¹¹ példa alapján:

- Bízunk a képességeinkben! Számunkra a biztonság érzése a legfontosabb!
- Van kivitelezhető ötletünk – elképzelésünk a realitás talaján és középtávon
- Piacelemzést készítettünk – vagy valami hasonló felmérést
- Beszéljük meg szakemberekkel elképzeléseinket – kérjünk segítséget!
- Van üzleti tervünk 2-3 évre (tőke, befektetés, hitel, pályázat, munkaerő)
- Tudjuk melyik jogi forma a legelőnyösebb számunkra – legyen egy jó ügyvéded!
- Adózás szempontjából mit választanának? (Egyéni, Társasági adó, EVA) legyen egy jó könyvelőd! Vagy tanácsadód!
- Nem árt, ha átgondoljuk a kapcsolatrendszerünket! Kitől mit várhatunk (egy kéz)
- Mivel nők vagyunk, és jól tudunk egymással, mással együtt dolgozni – gondoljuk át a hálózatban-dolgozunk-együtt lehetőségét – nem kell mindenhez értened, de tudd kihez tudsz fordulni!
- Előny ha van saját (nem az otthonod! esetleg egy elkülönített, zárt rész) irodád... (pszichikai előny)

Ha átgondoltad, akkor kérj segítséget, járj előkészítő képzésekre! Például a SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítványhoz (www.seed.hu).

Mik a hibáink?

- Sok nő nem hiszi el, hogy elég jó egy adott feladatra.
- Nem kér segítséget, vár a megkeresésre, a hívásra
- Nem hangsúlyozza ki képességeit és tapasztalatait
- Nem ajánlja fel, hogy próbálják ki.
- Nem jár utána, miért nem vele kötöttek üzletet, szerződtek.
- Anyának, feleségnek, háztartást vezetőnek lenni nem munka.
- Minden elvárásnak meg akar felelni.
- Nem ismeri be, ha nem tud valamit - Mondjuk azt: Meg fogom tanulni! Utánanézek
- Nem mer vitába szállni hivatalos helyen, pénzfizetési elmaradásoknál, fizetség meghatározásánál
- Nem engedi meg magának, hogy kiadja az aggodalmát, nem kezeli félelmeit. Pedig számunkra a biztonságérzet a legfontosabb!

Figyeljünk hibáinkra és tanuljunk belőlük! Gondoljunk Churcill szavaira!

„Siker az, amikor megőrizzük lelkesedésünket,
miközben egyik kudarcból a másikba bukducsolunk.”

Mindig tudjuk azonban, és legyünk tisztában azzal, hogy mint mindennek a sikernek is ára van!!

„Sikernek ára van, a kudarc megerősít és tanulunk belőle.

Éreznünk kell a testi –lelki-szellemi egységünket, és ha egyensúlyban vagyunk önmagunkkal,

¹¹ Szerző PR saját tapasztalatai alapján

mosolyogva tudunk a világba és egy új nap elé nézni,
akkor az ár megfizetése megérte és hasznosnak bizonyult.” /ropi/

