



EVROPSKÁ UNIE  
Evropské strukturální a investiční fondy  
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



Název projektu	Rozvoj vzdělávání na Slezské univerzitě v Opavě
Registrační číslo projektu	CZ.02.2.69/0.0./0.0/16_015/0002400

# Poradenství v sociálních službách

## Distanční studijní text

**Dagmar Svobodová**

**Karviná 2019**



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

**Obor:** Management v sociálních službách.

**Klíčová slova:** Aktiva, klient, finance, manažer, poradenství, služba.

**Anotace:** Cílem předmětu **Poradenství v sociálních službách** je rozvoj finančních kompetencí manažerů a klientů sociálních služeb se zřetelem k finanční gramotnosti jako sociální prevenci. Předmět rozvine poradenské kompetence v oblasti **dluhového poradenství** pro sociálně slabé rodiny, bezdomovce a nezaměstnané, v sociálních službách orientovaných na prevenci sociálně patologických jevů, kontaktní péči o děti a mládež ohrožené drogovou závislostí, nízkoprahovou péči o děti a mládež z dysfunkčních rodin, řízení sociální práce v terénu – vyhledávání a pomoc rizikovým skupinám ohroženým kriminalitou, bezdomovectvím a závislostmi). Sleduje poradenství v sociálních službách optikou ekonomického pohledu poskytovatele a uživatele sociálních služeb. Studenti se seznámí s poradenstvím v sociálních službách jako s mentorským / koučovací procesem. Pochopí vztah práce a ekonomiky a zvládnou osobní finanční plánování a rozhodování s důrazem na poradenství v sociálních službách jako jednu z forem financování. Naučí se aplikovat konkrétní postup poradenství pro osobní budoucnost s využitím účinných nástrojů k vedení vlastních osobních investic a s orientací v osobním cash-flow (aktiva a pasiva).

**Autor:** **Mgr. Dagmar Svobodová, Ph.D.**

**Recenzenti:** Doc. Ing. Jarmila Šebestová, Ph.D.

PaedDr. Božetěch Siwek, Ph.D.

## Obsah

ÚVODEM.....	6
RYCHLÝ NÁHLED STUDIJNÍ OPORY.....	8
1 ÚVOD DO PORADENSTVÍ V SOCIÁLNÍCH SLUŽBÁCH .....	9
1.1 Vznik, vývoj a předmět poradenství v sociálních službách .....	10
1.2 Kultura poradenství v sociálních službách.....	14
1.3 Všední a strategická dilemata sociálních manažerů .....	15
1.4 Metodologie poradenství v sociálních službách.....	18
1.5 Mentorování a koučování finančního rizika.....	19
1.6 Mentální hranice peněz a zákon akce – reakce .....	21
2 FINANČNÍ GRAMOTNOST JAKO SOCIÁLNÍ PREVENCE.....	30
2.1 Láska k penězům jako finanční energie .....	31
2.2 Rozdíly v ekonomickém myšlení podle sociální stratifikace.....	32
2.3 Finanční vynalézavost a způsoby zacházení s penězi .....	33
2.4 Lidské a duchovní zákony peněz – harmonizace a synergie.....	36
2.5 Formování dynamického finančního ducha .....	37
2.6 Význam dobročinnosti .....	38
3 FINANČNÍ KOMPETENCE SOCIÁLNÍCH MANAŽERŮ JAKO POSKYTOVATELŮ SOCIÁLNÍCH SLUŽEB.....	47
3.1 Dynamika peněz a postup finančního procesu .....	48
3.2 Zásady finančního myšlení.....	49
3.3 Finanční výcviky sociálních manažerů .....	50
3.4 Mentalita hojnosti – vlastnosti spoluvytvářející hojnost a blahobyť.....	51
3.5 Sociální manažér jako sociální bankéř .....	52
3.6 Přístup a poslání financování sociálních projektů.....	54

4	FINANČNÍ KOMPETENCE KLIENTŮ JAKO UŽIVATELŮ SOCIÁLNÍCH SLUŽEB .....	61
4.1	Finanční IQ uživatele sociálních služeb.....	62
4.2	Způsoby řešení finančních problémů v průmyslovém a informačním věku.....	63
4.3	Mentalita nároků klientů, očekávání sociálních výhod a jistého důchodu.....	65
4.4	Nová úroveň vědomí a finanční hospodaření domácností .....	66
4.5	Sebedestrukce klienta jako uživatele sociálních služeb .....	69
4.6	Finanční svoboda a finanční desatero .....	70
5	FINANČNÍ ROZHODOVÁNÍ A PLÁNOVÁNÍ.....	78
5.1	Finanční vize – důvody a volba finanční instituce .....	79
5.2	Impulsy a nadání .....	80
5.3	Život na dluh, nedostatek (vzácnost).....	81
5.4	Vnitřní překážky bohatství a způsoby jejich zdolávání .....	82
5.5	Dluhová spirála – úspěch a neúspěch, dluhová past .....	82
5.6	Volba se zřetelem k spotřebitelské hranici jako základu životní úrovně .....	84
6	FINANČNÍ ZÁMĚRY.....	92
6.1	Formulace a obsah finančního záměru.....	93
6.2	Vnitřní a vnější zdroje, překážky finančního záměru .....	95
6.3	Realizace finančního záměru .....	96
6.4	Spirituální principy – důvěra, vděčnost, chaos, řád .....	96
6.5	Spirituální inteligence se zřetelem k významu hodnoty finančního jednání.....	97
6.6	Půjčka na oplátku .....	99
7	VEDENÍ OSOBNÍCH INVESTIC .....	105
7.1	Přístupy k investování .....	106
7.2	Finanční budoucnost jako osobní výzva .....	106
7.3	Konto důvěry v <i>citové</i> bance – pocit bezpečí a pochopení .....	107
7.4	Osobní bankovní účet – výběry z účtu a vklady na účet.....	108
7.5	Hmotná aktiva jako energetické oběživo .....	110
7.6	Nehmotná aktiva jako energetické oběživo .....	111

8	FINANČNÍ MISTROVSTVÍ .....	119
8.1	Čílost jako strategie a nehmotný faktor finančního mistrovství .....	120
8.2	Finanční kvadranty světa práce .....	120
8.3	Finanční intuice sociálního manažera .....	121
8.4	Filosofie peněz .....	123
8.5	Osobní vlastnosti ve vztahu k penězům .....	123
8.6	Způsoby přijímání peněz a nakládání s penězi – Ponzihovo systém .....	124
	LITERATURA .....	131
	SHRNUTÍ STUDIJNÍ OPORY .....	133
	PŘEHLED DOSTUPNÝCH IKON.....	134

## ÚVODEM

Studijní opora **Poradenství v sociálních službách** je určena k rozvoji finančních kompetencí manažerů a klientů sociálních služeb se zřetelem k finanční gramotnosti jako sociální prevenci. Cílem studijní opory je sledovat poradenství v sociálních službách z ekonomického pohledu poskytovatele a uživatele sociálních služeb. Studijní opora je určená studentům managementu bakalářského studia na SU OPF v Karviné. Budou-li seznámeni s poradenstvím v sociálních službách jako s mentorským / koučovacím procesem, snadněji pochopí vztah práce a ekonomiky, zvládnou osobní finanční plánování a rozhodování a všimnou si v poradenství v sociálních službách různých forem jeho financování. Současně se naučí aplikovat konkrétní postup poradenství pro osobní budoucnost s použitím nástrojů k vedení vlastních investic s důrazem na orientaci v osobním cash-flow (aktiva a pasiva).

S textem studijní opory se pracuje na základě aktivit vyžadujících vzájemnou interakci tutora a studenta, příp. skupiny studentů, pomocí **distančních prvků**. Použité **distanční prvky** strukturují text, usnadňují studentovi orientaci v učivu a zvyšují jeho jistotu v postupu samostudiem. Povinnými distančními prvky ve studijní opoře jsou **Rychlý náhled kapitoly**, který v odstavci o obsahu kapitoly vymezuje hloubku vykládané problematiky. **Cíle kapitoly**, které uvádějí, co má student po prostudování kapitoly znát, čeho dosáhnout a co ovládat. **Klíčová slova kapitoly** jsou pojmy, které pomáhají studentovi udržovat jistotu při samostudiu. Dalšími distančními prvky ve studijní opoře, které může student v procesu samostudia využívat, jsou – **Definice** (vysvětlují pojmy z použité literatury), **Kontrolní otázka** (sleduje pokroky studenta v samostudiu), **Korespondenční úkol** (kontroluje plnění úkolu pomocí diskusních otázek), **K zapamatování** (vysvětluje významné pojmy kapitoly), **Další zdroje** (nabízí rozšiřující literaturu), **Nezapomeňte na odpočinek** (motivuje k relaxaci), **Odpovědi** (navazuje na otázky ve smyslu klíče k správnému řešení), **Otázky** (ověřují studentův pokrok v samostudiu), **Případová studie** (popisuje jeden případ za účelem aplikace získaných poznatků k pochopení podobného případu). V souvislosti s případovými studiemi autorka distančního studijního textu děkuje za spolupráci Ing. Janě Žoričové, manažerke *charitativní organizace ADRA* a Ing. Emilu Chadimovi, předsedovi *Asociace Polio*, za kazuistiky s klienty sociálních služeb. Dalšími distančními prvky ve studijní opoře, které může student v procesu samostudia využívat, jsou – **Pro zájemce** (nabízí rozšiřující učivo a úkoly pro dobrovolníky nad rámec základního kurzu), **Průvodce studiem** (shrnuje důležité souvislosti), **Řešená úloha** (nabízí vzorové řešení úkolu), **Samostatný úkol** (nabízí alternativy a varianty k samostatnému řešení), **Námět na tutoriál** (doporučuje náměty náročných pasáží k přímé výuce), **Úkol k zamyšlení** (motivuje k zamyšlení nad kontraverzními a provokativními tématy), **Věta** (uvádí motto nebo citát) a **Shrnutí kapitoly** (poskytuje krátký odstavec k shrnutí probrané látky).

Průběžné setkávání studentů managementu s tutorem bude zaměřeno na seznámení s obecnými pravidly poradenského procesu. Studenti prokáží znalost vybraných sociálně

poradenských teorií při praktických cvičeních. Sociálně poradenské dovednosti budou procvičovat pomocí finančního tréninku s ohledem na zlepšení osobní finanční gramotnosti a kritického myšlení.

Studenti si na každé setkání připraví vypracované korespondenční úkoly a poznámky k zamyšlení z kapitol 1-8. Náplní setkání s tutorem bude skupinová diskuse nad vypracovanými úkoly. Studenti budou prezentovat odpovědi na otázky k zásadám efektivního poradenství v sociálních službách se zřetelem k vysoké úrovni finanční gramotnosti. Na začátku prvního setkání seznámí tutor studenty s požadavky na absolvování předmětu.

## RYCHLÝ NÁHLED STUDIJNÍ OPORY

Studijní opora **Poradenství v sociálních službách** současně koresponduje s akreditací předmětu **Poradenství v sociálních službách** a nabízí podle obsahu stručné shrnutí učiva na stránkách jednotlivých kapitol studijního textu. Podle obsahu je rozčleněná na 8 kapitol.

**První kapitola** je úvodem do poradenství v sociálních službách, do jeho kultury a metodologických postupů, mentorování a koučování finančních rizik, včetně mentálních hranic peněz a zákona akce – reakce.

**Druhá kapitola** je o finanční gramotnosti jako sociální prevenci a lásce k penězům jako finanční energii, o rozdílech v ekonomickém myšlení podle sociální stratifikace s nabídkou finanční vynalézavosti a zacházení s penězi podle lidských a duchovních zákonů.

**Třetí kapitola** vymezuje finanční kompetence sociálních manažerů, vztahy dynamiky peněz, finančního procesu a zásad finančního myšlení, finanční výcviky, roli sociálního manažera jako sociálního bankéře a specifikuje přístup k financování sociálních projektů.

**Čtvrtá kapitola** se zaměřuje na finanční kompetence klientů, finanční IQ uživatelů sociálních služeb, mentalitu jejich nároků, úroveň vědomí s ohledem na finanční hospodaření a sebedestrukci se zaměřením na řešení z hlediska finanční svobody a finančního desatera.

**Pátá kapitola** poskytuje přehled důvodů a impulsů k volbě finanční instituce a finanční vize, způsoby jejich využití k zdolávání překážek života na dluh, dluhové spirály a dluhové pasti, včetně volby se zřetelem k spotřebitelské hranici jako základu životní úrovně.

**Šestá kapitola** se věnuje finančním záměrům, jejich obsahu, jejich vnitřním a vnějším zdrojům, včetně překážek, vysvětluje jejich realizaci, upozorňuje na jejich spirituální principy a spirituální inteligenci zaměřenou na hodnotu finančního jednání a půjčky na oplátku.

**Sedmá kapitola** navazuje výkladem o vedení osobních investic a přístupech k investování, o finanční budoucnosti, o kontu důvěry v *citové* bance, o osobním bankovním účtu a o hmotných a nehmotných aktivech jako energetickém oběživu.

**Osmá kapitola** uzavírá studijní oporu o finančním mistrovství, které spočívá v čilosti finančních strategií, finanční intuici sociálních manažerů a filosofii peněz. Vymezuje finanční kvadranty světa práce a osobní vlastnosti ve vztahu k penězům.



# 1 ÚVOD DO PORADENSTVÍ V SOCIÁLNÍCH SLUŽBÁCH

## RYCHLÝ NÁHLED KAPITOLY



Náplní kapitoly ÚVOD DO PORADENSTVÍ V SOCIÁLNÍCH SLUŽBÁCH je seznámit posluchače s předmětem poradenství v sociálních službách. Popsat kulturu a dilemata sociálních manažerů. Specifikovat a objasnit metodologii poradenství v sociálních službách. Orientovat posluchače v mentálních hranicích peněz. Demonstrovat způsob mentování a koučování finančního rizika.

## CÍLE KAPITOLY



Po prostudování této kapitoly budete umět:

- popsat předmět poradenství v sociálních službách;
- definovat základní a odborné sociální poradenství;
- specifikovat všední a strategická dilemata sociálních manažerů;
- rozlišovat ideologii a pravidla jednání poradců v sociálních službách;
- pochopit mentální význam peněz a zákona akce – reakce;
- kombinovat mentování a koučování finančního rizika.

## KLÍČOVÁ SLOVA KAPITOLY



dilemata	peníze
ideologie	poradenství
finanční	riziko
koučování	sociální
kultura	služby
mentorování	

## 1.1 Vznik, vývoj a předmět poradenství v sociálních službách

Po vzniku Československé republiky v roce 1918 byla chudinská péče poskytována až jako krajní řešení situace. Primární roli převzala rodina, systémy veřejného zabezpečení, příp. podpora spolků, fondů a soukromoprávních subjektů. Podle Matouška (2007) odpovědnost zainteresovaných subjektů byla formulována jako posloupnost s jasnou prioritou rodiny. V meziválečném období byla nejčastější formou poskytování sociální péče *ústavní péče*. Tento trend nelze v historickém kontextu vnímat negativisticky, protože znamenal velký pokrok vzhledem k poskytnutému servisu, který byl v programech ústavní péče obsažen. V tomto období můžeme také sledovat velký rozvoj dobrovolné sociální péče, která nebyla dostatečně koordinována, a některé formy se překrývaly. K nejvýznamnějším dobrovolným spolkům patřily: *Masarykova Liga proti tuberkulóze*, *Společnost Československého Červeného kříže*. V době první republiky se progresivně rozvíjely **specializované poradenské služby**. Formovaly se poradny pro volbu povolání, poradny pro matky s dětmi, poradny pro duševní zdraví a poradny pro *úchylné děti*. Uvedené změny měly velkou politickou podporu, kterou dokumentují Zenklovy teze (1927), pozdějšího pražského primátora, k zásadám pro poskytnutí chudinské péče: *Všude v provádění úkolů sociální péče zachovati čistý, lidský poměr člověka k člověku, bratra k bratru, všemožně dbáti taktu a šetrnosti, nedopustiti se ničeho, co by druhého ponížilo nebo urazilo. Míti otevřené oči, sluch i srdce, nestrpěti bídy a utrpení, křivdy a bezpráví, ale všude, ze všech sil hned pomáhati. Býti člověkem!*

Vývoj sociálních služeb

Po druhé světové válce byla tradice kontinuity vývoje sociální politiky s evropským vývojem přetržena. Ke změně koncepce sociálního zabezpečení došlo hned po roce 1948, kdy byl zrušen institut domovského práva. Starost a péče o znevýhodněné jedince přešla zákonem č. 174/1948 Sb. z obcí na stát a jednotný systém sociálního zabezpečení kodifikoval zákon č. 55/1956 Sb. o sociálním zabezpečení a převedl sociální péči na stát a jeho orgány. Výjimkou státního zabezpečení bylo ústavní zabezpečení, které umožnilo zřizování, provozování a udržování ústavů církvím a dobrovolným organizacím. Ovšem církevní a jiné nestátní ústavy se postupně rušily nebo je od těchto organizací převzal stát. Zákon č. 101/1964 Sb., o sociálním zabezpečení, jeho pátá část je formulována pod názvem *Služby sociálního zabezpečení*. Byl zaveden pojem *občané, kteří potřebují zvláštní pomoc*. Sociální péče se poskytovala občanům těžce poškozeným na zdraví, občanům se změněnou pracovní schopností a starým občanům. Zákon č. 121/1975 Sb., o sociálním zabezpečení zavádí péči pro cílovou skupinu *společensky nepřizpůsobivých občanů*. Podle Matouška (2007) byla stanovena povinnost zaměstnavatelských organizací přijmout takového občana do práce, pokud jej národní výbor doporučil, a pomáhat mu v zařazení do řádného života. Tento postup sloužil jako prostředek *k očištění normalizované společnosti od nevyhovujících jedinců a k jejich nápravě v zaměstnání*. Ústavní zařízení zůstávají v druhé polovině dvacátého století velká, obtížně se daří redukovat počty klientů v lůžkových částech, mnohdy se potýkají s nevyhovujícími hygienickými podmínkami. V 60. letech vznikala stacionární zařízení pro seniory, rozšířila se pečovatelská služba, byly podporovány kluby důchodců. Vzniká síť manželských a předmanželských poraden, koncipují se při psychiatrických léčebnách první linky důvěry. Zákon č. 100/1988 Sb., o sociálním zabezpečení, v

§ 73 je definována sociální péče: *Sociální péčí zajišťuje stát pomoc občanům, jejichž životní potřeby nejsou dostatečně zabezpečeny příjmy z pracovní činnosti, dávkami důchodového nebo nemocenského zabezpečení, příp. jinými příjmy, a občanům, kteří ji potřebují vzhledem ke svému zdravotnímu stavu nebo věku, anebo kteří bez pomoci společnosti nemohou překonat obtížnou životní situaci nebo nepříznivé životní poměry.* Koncepce sociální péče a sociálních služeb zůstala ve všech jmenovaných zákonech stejná až do roku 1989.

Rok 1989 znamenal podstatné změny v sociální oblasti. V rámci *Scénáře sociální reformy* v roce 1990 se předpokládala reforma celého systému sociální pomoci v rozsahu i obsahu odpovídajícím vývojovým trendům společnosti. Snahy o reformu systému sociální péče, ale nebyly tak úspěšné, jak se předpokládalo. Na legislativních změnách se sice začalo pracovat již v roce 1994, ale trvalo více jak 10 let, než došlo k novému nastavení systému sociální pomoci, který doznal změny až v roce 2006. Po roce 1989 došlo k velkému nárůstu počtu nestátních neziskových organizací, které začaly poskytovat sociální služby. Vzhledem k nedostatečné právní úpravě byla většina těchto organizací zřizována jako občanská sdružení podle zákona č. 83/1990 Sb., o sdružování občanů. Občanská sdružení preferovala poskytování služeb neústavního charakteru. *Podle znění tohoto zákona nebyly rozlišeny subjekty, které poskytují služby veřejnosti od stejně zainteresovaných subjektů sloužící jen sobě samým. Občanské sdružení se nemuselo nikomu odpovídat nejen za své aktivity, kvalitu poskytovaných služeb, ale nemusela si dokonce provádět audit svého hospodaření. Pracovníci zaměstnaní v těchto sdruženích nemuseli mít odpovídající odbornou kvalifikaci, a nebyla ani formulována metodika jejich práce.* Církevní organizace začaly po roce 1989 výrazně poskytovat sociální služby, ale spíše v ústavních zařízeních (domovy důchodců, hospice, azyly pro bezdomovce a pro matky s dětmi). Na rozdíl od řady občanských sdružení mohly církevní organizace využívat metodické postupy a materiální podporu od svých církevních partnerů ze zahraničí. Co se týká získávání finančních prostředků, byli nestátní poskytovatelé sociálních služeb závislí na finančních zdrojích, které stát přiděloval na základě dotací, ale pouze na rok. Takovéto financování vedlo k řadě problémů. Právní úprava sociálních služeb na přelomu století byla dlouhou dobu nevyhovující, neboť se nepodařilo přijmout žádnou moderní právní úpravu, a tak se nejen poskytovatelé sociálních služeb, ale i jejich příjemci museli přizpůsobovat zastaralému systému sociální péče, právně upraveného ještě před rokem 1989. *Zásadní problémy dosavadní legislativy sociálních služeb byly následující: Veškerá kompetence v oblasti sociální péče byla v rukou státu. Kompetence týkající se sociálních služeb byly po zrušení okresních úřadů převedeny na kraje a obce s rozšířenou působností. Občan byl pasivním příjemcem sociální služby, nemusel vyvíjet žádné úsilí o nápravu své situace, neboť nebyl motivován a spoléhal na to, co mu bude od státu poskytnuto. Uniformita sociální péče neodpovídala individuálním potřebám. Kdo chtěl nárokovat nějakou dávku či službu, musel odpovídat nějaké stanovené skupině: rodina s dětmi, občan těžce zdravotně postižený, senior, občané, kteří potřebují zvláštní pomoc, občané společensky nepřízpůsobení. V průběhu 90. let docházelo k požadavkům na nové sociální služby, ale legislativní úprava vymezovala jen následující: poradenské služby, ústavní sociální péči, stravování, kulturní a rekreační péči. Nabídka sociálních služeb byla malá a orientovaná na ústavní péči. Služby terénního a komunitního typu*

začaly poskytovat až nestátní subjekty po roce 1989. Ve výčtu sociálních služeb byl preferován systém poskytování sociálních služeb v ústavních zařízeních. Bylo to zřejmé také ze skutečnosti, že osoby, které v domácnosti pečovaly o svého rodinného příslušníka, nedostávaly dostačující finanční příjem. Teprve v roce 2005 došlo k výraznému navýšení tohoto příspěvku, který byl daleko příznivější s ohledem na rostoucí životní náklady. Významnou pomůckou a inovativním faktorem pro specifikaci sociálních služeb bylo vymezení **Standardů kvality sociálních služeb**. *Standardy byly až do přijetí zákona č. 108/2006 Sb., o sociálních službách pojímány pouze jako doporučená pomůcka. Ukázalo se, že některá zařízení je začala reflektovat, ale většina organizací až do přijetí uvedeného zákona je nebrala na vědomí.*

Základní činností při poskytování všech druhů sociálních služeb je podle Krejčířové a Treznerové (2011) sociální poradenství. Poskytovatelé sociálních služeb jsou vždy povinni tuto činnost zajistit. Služba je poskytována bezplatně.

**Základní sociální poradenství** poskytuje osobám potřebné informace přispívající k řešení jejich nepříznivé sociální situace. Mezi jeho úkony a z nich vyplývající činnosti patří:

- 1) Úkony směřující k řešení nepříznivé sociální situace, informuje o návazných a alternativních sociálních službách a jiných formách pomoci. Základními činnostmi jsou *sociálně terapeutické činnosti* – psychologické, sociální a právní poradenství, poradenství o možnosti vzdělávání, *pomoc při uplatňování práv, oprávněných zájmů a při obstarávání osobních záležitostí* – pomoc při vyřizování běžných záležitostí, pomoc při obnovení nebo upevnění kontaktu s přirozeným sociálním prostředím.
- 2) Úkony směřující k informacím o možnostech využívání běžně dostupných zdrojů pro zabránění sociálnímu vyloučení a vzniku závislosti na sociální službě, informuje o možnostech podpory členů rodiny v případech, kdy se spolupodílejí na péči o osobu blízkou. Zásadami poskytování jsou *bezplatnost, diskrétnost, nestrannost, nezávislost a dodržování práv klientů*.
- 3) Základní činnosti kontaktu se společenským prostředím a zprostředkování navazujících služeb. Zásadami poskytování jsou *respekt k rozhodnutí klienta, konkrétní služby pro konkrétního klienta, služby se přizpůsobují potřebám klientů a nahlíží se na souvislosti celkové situace klienta*.

**Odborné sociální poradenství** se zaměřuje na potřeby jednotlivých sociálních skupin osob v občanských poradnách, manželských a rodinných poradnách, v poradnách pro oběti trestných činů a domácího násilí.

**Občanské poradny** jsou bezplatné, nezávislé a nestranné s diskrétním poradenstvím. Poskytují praktické, věcné a správné informace, kontakty organizací zaměřených na odbornou sociální pomoc, intervence a vyjednávání ve prospěch klienta, včetně **dluhového poradenství**.

**Manželské a rodinné poradny** jsou bezplatné (i anonymní) poradenství, psychologická, terapeutická a sociální pomoc při řešení problémů v oblasti mezilidských vztahů. Individuální, párová, rodinná a skupinová psychoterapie. *Předmětem* poradenství a pomoci jsou především partnerské a rodinné vztahy, manželské krize a zvládání zátěžových situací.

**Poradny pro oběti trestných činů a domácího násilí** se snaží kromě samotného poradenství působit osvětově tak, aby páchaní násilí ve všech formách bylo vnímáno jako společensky nepřijatelné. Tyto poradny či sdružení usilují o ochranu práv osob, které mohou být takovým násilím dotčeny.

**Poradny pro osoby se zdravotním postižením** poskytují sociální poradenství zdravotně postiženým za účelem zvýšení kvality jejich života, a to především skrze informovanost klientů o jejich právech a možnostech. Informace jsou poskytovány osobně, telefonicky nebo elektronicky.

**Poradny pro seniory** poskytují **poradenství** pro seniory, příp. další aktivity jako organizování volného času seniorů, zajištění pečovatelské služby o víkendech, o svátcích.

Odborné sociální poradenství zahrnuje sociální práci s osobami se specifickými potřebami. Součástí odborného poradenství jsou půjčovny kompenzačních pomůcek. Odborné sociální poradenství zahrnuje sociální práci s osobami, jejichž způsob života může vést ke konfliktu se společností. Klienty jsou osoby závislé na návykových látkách, osoby bez přístřeší, propuštěnci z výkonu trestu. Služba odborného sociálního poradenství představuje jako poradenské činnosti:

- 1) **zprostředkování kontaktu se společenským prostředím,**
- 2) **zprostředkování navazujících služeb,**
- 3) **sociálně terapeutické činnosti,**
- 4) **poskytnutí poradenství v oblastech orientace v sociálních systémech, práva, psychologie a v oblasti vzdělávání; tato základní činnost může být zajišťována poskytováním poradenství alespoň ve dvou z těchto oblastí,**
- 5) **pomoc při uplatňování práv, oprávněných zájmů a obstarávání osobních záležitostí, pomoc při vyřizování běžných záležitostí, pomoc při obnovení nebo upevnění kontaktu s přirozeným sociálním prostředím.**

## 1.2 Kultura poradenství v sociálních službách

Kulturu poradenství v sociálních službách lze chápat dvojitým způsobem. Nejprve jako jednu z řady okolností, které spojují pracovníky do akceschopného kolektivu. Druhý pohled chápe kulturu jako soustavu vazeb mezi lidmi a jako předpoklad jejich spolupráce v organizaci. Existují dva typy těchto vazeb – *ideologie organizace* a *pravidla jednání*, která regulují vztahy mezi lidmi v ní. Formování ideologie souvisí s otázkou *hegemonie a moci* v organizaci. Kultura organizací způsobuje, že pracovníci každé z nich jsou zvyklí na *přijatelné* způsoby chování klientů jako uživatelů sociálních služeb.

Podle Musila (2004) jsou kulturní vazby vztahy sounáležitosti, které se opírají o kolektivní vědomí členů skupiny. Kolektivní vědomí jsou podle Musila (2004) společné představy pracovníků organizace o hodnotách, cílech a způsobech práce s klienty a o způsobech jednání v rámci vzájemných vztahů ve styku s jinými. Na kulturně soudržném pracovišti mohou lidé předpokládat, že ostatní budou úkoly, situace a problémy, se kterými přicházejí při práci do styku chápat podobně a pro ostatní srozumitelně. Musil (2004) klade otázku, *jak lidé reagují na sjednocující působení kultury*. Sounáležitost, společné představy a soudržné pracoviště budí dojem, že kultura je synonymem sjednocování, protože upozorňuje na potřebu a existenci určitého stupně shody. Projevem jsou různé způsoby akceptace kultury v organizacích. Druhý způsob přijetí kultury organizace spočívá v tom, že některé kolektivní představy jsou vnímány několika různými způsoby, aniž ztratí základní smysl.

Podle Musila (2004) *ideologie organizace* upozorňuje na předpoklad, že lidé bývají soudržnější a jednají koordinovaněji, přisuzují-li událostem pracovního života podobné významy. K tomu dochází, když spolupracovníci mají podobné představy o základních prvcích ideologie organizace:

- 1) co je důležité, tedy o *hodnotách*,
- 2) v čem spočívají problémy klientů a jak je žádoucí na klientské problémy reagovat, tedy o *přístupech ke klientům*,
- 3) čeho je třeba dosáhnout, tedy o *zájmech a cílech organizace*

### **Ideologie sociálních služeb**

Hodnoty, přístupy ke klientům, zájmy a cíle organizace lze souhrnně označit jako *preference*. V kultuře organizace lze rozlišovat *kolektivní* a *dílčí* preference. *Kolektivní* preference jsou hodnoty, přístupy, zájmy a cíle, které užívá většina pracovníků organizace. *Dílčí* preference jsou *osobní* hodnoty, přístupy, zájmy a cíle jedinců nebo podskupin a jejich subkultur, které existují uvnitř organizace. Musil (2004) se odvolává na Howa, který popisuje postavení sociálních pracovníků v anglických organizacích, kde panuje *ideologická hegemonie* jiných profesí. Sociální pracovníci se ocitají v pozici *dílčí* skupiny, která pracuje v souladu s ideologií svého oboru jen do určité míry. Jsou nuceni přizpůsobovat cíle a obsah své práce představám pracovníků jiných oborů – v české společnosti ekonomům, právníkům, lékařům nebo psychologům, kteří mívají v českých pomáhajících organizacích *ide-*

ologickou převahu. V Anglii se stali podle Howa *ideologickým hegemonem* organizací sociálních služeb profesionální manažeři. Sociální pracovníci nepřesvědčili veřejnost, že disponují dovednostmi, které jsou pro potenciální uživatele sociálních služeb cenné nebo obtížně pochopitelné. Naopak manažerům sociálních služeb se daří v pomáhajících organizacích vytvářet příznivé *ideologické* klima, modelovat vnímání a preference, tedy *ideologii* sociálních pracovníků. Sociální pracovníky usměřňují, vybočí-li jejich přístup z daného ideologického rámce a zájmy manažerů sociálních služeb jsou ohroženy.

Pravidla jednání lze podle Musila (2004) označit jako *pravidla přístupu ke klientům* a *uznávané metodické postupy*. Hranice mezi nimi je rámcová a představy prvního a druhého typu se vzájemně prolínají. Lze je chápat jako praktické návody, jak jednat s klienty v souladu s preferencemi uznávané kolektivní nebo dílčí ideologie. *Pravidla přístupu ke klientům* vyjadřují představy, jak lze zvládat běžné pracovní podmínky a jejich nesourodosti. *Uznávané metodické pokyny* vymezují psaná a nepsaná pravidla. Jsou jimi označeny teoreticky zdůvodněné přístupy a techniky sociální práce s klientem, které se sociální pracovníci učí během studia a ve výcviku pro budoucí uplatnění jako specialisté svého oboru. *Kdo určuje pravidla?* Nastavení uznávaných pravidel jednání určují struktury moci v organizaci. Z toho vyplývá, zda je moc v organizaci soustředěná do rukou úzké elity nebo zda jsou sociální pracovníci si schopni udržet určitou nezávislost.

### 1.3 Všední a strategická dilemata sociálních manažerů

Podle Klimešova slovníku (1981) jsou *dilemata* nutná a obtížná volba mezi dvěma vzájemně se vylučujícími možnostmi. Dvě možnosti nejsou slučitelné a jejich výběr je obtížný. Nutnost volby může být zavádějící, protože zdůrazňuje neslučitelnost možností, mezi kterými je třeba volit. Manažeři v sociálních službách stojí před dilematem, kdy se musí rozhodnout, ale tak tomu vždy není, protože se mohou dilematu také vyhybat. Jejich dilemata mají jak *všední*, tak *strategickou* podobu. S odvoláním na Musila (2004) lze k *všedním dilematům* sociálních manažerů zařadit dilemata:

- 1) **mezi komplexními a zjednodušenými cíli.** Vyplývají z nejasností cílů sociálních služeb. Termínem *manažerismus* se označuje snaha přizpůsobit chod sociálních služeb tržním podmínkám a provozovat osobní sociální služby jako *byznys*. Manažeři organizací sociálních služeb se myslí, že úspěch na trhu je zaručen, když řadoví sociální pracovníci nebudou rozhodovat o cílech své práce a budou dodávat manažery dobře zpeněžené produkty, které si bude moci platící klient objednat.
- 2) **mezi množstvím klientů a kvalitou poskytovaných sociálních služeb.** Snaha zvládat velké počty klientů působí na kvalitu sociálních služeb dvěma způsoby. *Za první* tím, že omezuje čas, energii a pozornost, kterou může sociální pracovník klientovi věnovat. *Za druhé* tím, že ovlivňuje kulturu práce s klientem, protože přetížení sociální pracovníci si zvyknou podřizovat povahu své intervence potřebě zvládat větší počty případů. *Nadvláda množství* – zvládání počtu klientů. *Nepřiměřenost sociál-*

*ních služeb* – sociální služby nevycházejí klientům dostatečně vstříc. *Přijatelná pracovní zátěž* – přiměřenost služeb potřebám některých klientů umožňuje pracovní zátěž přizpůsobit zdrojům, které jsou k dispozici.

- 3) **mezi rovnocenným přístupem ke všem klientům a upřednostněním některého z nich.** Mezi praktiky nerovného přístupu (favoritismu) ke klientům patří: Vyloučení *méně úctyhodných klientů* (Komu není rady, tomu není pomoci! Vyloučení části klientů omezením informací o jejich oprávněních a službách. Zdůvodnění vyloučení předsudkem o jejich menší sociální hodnotě). Poskytování lepších služeb klientům *hodnějším úcty* (Aspoň někomu, když ne všem! Soustředění pozornosti kvalifikovanějších pracovníků na klienty hodné úcty. Zdůvodnění rozdílné kvality služeb uznávaným předsudkem o jejich menší sociální hodnotě). Větší pozornost klientům, jejichž změna přinese *lepší hodnocení* (Děláme jen to, co se po nás chce! *Lízání smetany*. Zvýšení úspěšnosti výběrem klientů úspěšných podle uznávaných kritérií hodnocení. Zdůvodnění rozdílné úrovně kvality služeb předsudkem, který je institucionalizován systémem hodnocení v organizaci). Větší pozornost klientům, kteří *lépe reagovat na intervenci* (Komu není rady, tomu není pomoci! Úspora zdrojů a větší úspěšnost práce s klienty, kteří jsou považováni v intervenci za vnímavější. Zdůvodnění vyloučení klientů hůře reagujících na intervenci předsudkem o malé vstřícnosti jejich reakce na pomoc).
- 4) **mezi jednostranností a symetrií ve vztazích s klienty.** Vztahy, které se odehrávají podle modelu *opravárenských* služeb, kopírují vztahy mezi experty a jejich klienty a jsou ideálem vztahu v *servisní* společnosti. Klient není přímo zainteresován, co se s ním děje, má však příležitost, aby viděl, jak se s ním zachází. Expert je závislý na tom, aby mu klient vysvětlil příznaky svého problému a při nápravě aktivně spolupracoval. Expert procedurálně a metodicky přistupuje ke klientovi jako k *sebeurčující bytosti*, nikoliv jako k *špatně fungujícímu objektu* (konstelace životních podmínek a nedůstojné okolnosti klientovy situace). Zvolit *monolog* nebo *dialog* s klientem, z hlediska držitele problému zvolit *pomoc* nebo *kontrolu*, *přidělená autorita* nebo *přirozená autorita* – agenti přizpůsobivosti a konspirativní symetrie.
- 5) **mezi procedurálním a situačním přístupem k problémům klienta.** *Procedurální* přístup se uplatňuje, když se na sociálního pracovníka obrátí klient s jasným požadavkem nebo žádostí. Příslušná procedura je rámcově přesně vymezená. V rámci *situačního* přístupu považují pracovníci problém klienta za součást situace, která obsahuje další okolnosti klientova života a kterou je třeba prozkoumat a posoudit jako složitý celek. Problém je v rámci klientovy situace jedinečný.
- 6) **mezi poskytováním materiální a nemateriální pomoci.** *Materiální* pomoc chce klientovi poskytnout aktuální péči k uspokojení aktuálních materiálních potřeb (finanční pomoc, dluhové poradenství, rady pro vedení domácností, vyplňování formulářů) a má *efekt první pomoci*. Cílem *nemateriální* pomoci je zlepšit schopnosti



klienta, aby svou situaci byl schopen zvládat vlastními silami (psychosociální pomoc, emocionální provázení, podpora sociálního fungování, posilování schopnosti zvládat úkoly) a podstatou těchto postupů je *učení*.

- 7) **mezi snahou zasáhnout včas a obavou z unáhleného zásahu.** Nelze jednat na základě falešného poplachu a nesprávně zasáhnout nebo se dopustit nedbalosti a nesprávně nezasáhnout. Nedbalost je v sociálních službách posuzovaná méně přísně než neoprávněný zásah. Projevuje se shovívavostí k nedbalosti a ostražitostí k neoprávněnému zásahu. Ochrana třetí osoby a povinnost zasáhnout se uplatňuje při varování. Ochranná pravidla končí tam, kde začíná veřejné ohrožení (uvážlivě a svědomitě).

S odvoláním na Musila (2004) lze rozlišit čtyři kategorie *strategických dilemat* sociálních manažerů:

- 1) Pracovníci organizace dávají přednost cílům, které jsou určeny na základě *bezprostředního poznání případu*. Při intervenci se zaměřují na práci s případem. Logikou strategie je krizová intervence organizace, která pracuje s problematickými konzumenty drog. Pracovníci naváží kontakt s konzumentem v krizové situaci, samostatně zjišťují rizika, která konzumentovi bezprostředně hrozí a pomáhají, aby se dostal mimo dosah drog.
- 2) Pracovníci organizace dávají přednost cílům, které jsou určeny na základě *zprostředkovaného poznání případu*. Při intervenci se zaměřují na práci s případem. Přidělují zákonem nenárokové dávky na obecním úřadě, který je pověřen výkonem státní správy. Při vyřizování žádosti klientů uplatňují zákonem daná pravidla. Smysl aplikace pravidel chápou po svém a naplňují cíle, které zformulovali tvůrci zákona o sociální potřebnosti.
- 3) Pracovníci organizace *sami zjišťují*, jak pravidla a společenské instituce ovlivňují životní podmínky klientů. Na základě vlastních poznatků o působení pravidel a institucí si jako cíl kladou změnit pravidla a instituce tak, bylo možné řešit problémy klientů. Logiku má snaha terénního pracovníka v romské komunitě o změnu zařazování romských dětí do speciálních škol. Seznamuje se s výsledky práce školy, školského referátu a pedagogicko-psychologické poradny na vzdělanostní šance romských dětí. Podle získané zkušenosti vyjednává s pracovníky uvedených organizací změnu přístupu k nadanějším romským žákům.
- 4) Pracovníci organizace v zájmu realizace cílů určených na základě *zprostředkovaného poznání, reformují pravidla* přístupu klientů k sociálním službám a dalším příležitostem. Pracovníci úřadu práce se snaží změnit kritéria výběru účastníků rekvalifikací tak, aby odpovídala cílům a záměrům aktuálního trhu práce.

## 1.4 Metodologie poradenství v sociálních službách

Výzkum poradenství v sociálních službách se zabývá vyhodnocováním účinnosti sociálně poradenských služeb a dopadů sociálně-poradenských opatření. Cílem vědecko-výzkumné činnosti je rozvoj teorie a metodologie poradenství v sociálních službách. Metodologie poradenství v sociálních službách vychází ze *sociálně poradenské diagnostiky*, která se zabývá rozpoznáváním a mapováním sociálních problémů, potřeb a zdrojů jednotlivců, skupin a komunit a jejich vzájemných souvislostí. Sociálně poradenská diagnostika se opírá o **Standardy kvality sociálních služeb**. Standardy kvality sociálních služeb jsou užívané v České republice (ČR) od roku 2002. Jejich podoba je výsledkem česko-britského projektu na podporu MPSV ČR v kontextu reformy českých sociálních služeb. Hlavní linií metodiky byla:

- 1) podpora nezávislosti přirozených vazeb,
- 2) podpora osobního růstu uživatele sociální služby,
- 3) respekt k právům uživatele sociální služby,
- 4) poskytnutí efektivní pomoci při řešení náročné životní situace.

### Standardy kvality sociálních služeb

Standardy hodnotí kvalitu poskytovaných sociálně poradenských služeb. Standardy kvality sociálně poradenské služby formulují poskytovatelé služby společně se zřizovateli služeb a s klienty. Standardy mají sloužit jako metodický nástroj inspektorům kvality, orientovat uživatele sociálně poradenských služeb a být organizacemi využitelné pro sebehodnocení. Za kvalitu a konstrukci odpovídají experti s dostatečnou způsobilostí v metodologii výzkumu. Dobře definované standardy mají umožňovat zaškoleným posuzovatelům dostatečnou shodu v hodnocení. Vlastní hodnocení se provádí škálováním na stupnici v rámci pólu tvořené extrémní hodnotou odpovídající nedostatečnému stavu, a pólu tvořícímu hodnoty odpovídající dobré praxi. Standardy jsou nositeli představ o ideálu dobré sociálně poradenské praxe. Pokud je bodové ohodnocení nízké, lze uvést, jaká opatření se plánují. Kritéria hodnocení jsou v rovině objektivně zjistitelných dat, subjektivnějšího charakteru a hodnocení jejich naplnění je závislé na postoji hodnotícího. Vzhledem k subjektivitě měření je nutné, aby se k hodnocení mohli vyjádřit nejen nezávislí odborníci, ale také klienti jako uživatelé služeb.

Kritéria pro hodnocení standardů jsou seskupena do tří okruhů, která definují jejich obsahovou rovinu. *Procedurální standardy* mají ve svém obsahu kritéria definující cíle a způsoby poskytování sociálních služeb, ochranu práv uživatelů sociálních služeb, jednání se zájemcem o sociální službu, dohodu o poskytnutí sociálních služeb, plánování a průběh poskytovaných sociálních služeb, osobní údaje, stížnosti na kvalitu nebo způsob poskytování sociálních služeb a návaznost na další zdroje (spolupráce). *Personální standardy* vymezují personální zajištění sociálních služeb, pracovní podmínky a řízení poskytovaných sociálních služeb. V jejich obsahu je také kritérium profesního rozvoje sociálních pracovníků a pracovního týmu. *Provozní standardy* vytyčují místní a časovou dostupnost sociální

služby, definování nouzových a havarijních situací a jejich řešení, zajištění kvality sociálních služeb a ekonomiku. Matoušek (2007) uvádí jako vhodnou metodiku hodnocení podle Payna a kol. (1994). Hodnocenými kritérii jsou *kvalita prostředí*, *kvalita personálu*, *kvalita péče* a *kvalita řízení*.

- 1) Kvalita prostředí je vymezena uspořádáním budovy, vnějším a vnitřním vzhledem, vybaveností a přizpůsobením potřebám obyvatel, hygienou stravování, protipožární prevencí a bezpečností.
- 2) Kvalita personálu je vymezena pravidly přijímání a výběru personálu, prosazováním dobré praxe, pracovní angažovaností, podporou začínajících pracovníků, supervizí, školením a podporou týmové spolupráce.
- 3) Kvality péče zahrnuje respekt k právům obyvatel, realizaci práva na vlastní volbu, podporu individua, ochranu soukromí a osobních informací, pružnost postupů, spolupráci s jinými organizacemi, aktivizaci a stimulaci obyvatel a respektování emocionálních potřeb.
- 4) Kvalita řízení je definována formulací cílů a metodiky práce, řízením péče, zacházením s léky, vedením záznamů, monitoringem péče, vnějšími vztahy zařízení, stylem zařízení, řízením ekonomiky a ekonomickým plánováním.

Pro fungování a využívání sociálně poradenských služeb se uděluje akreditace a licence. **Akreditace** sociálně poradenské služby je založena na dobrovolnosti. Poskytovatel sociálně poradenské služby o její udělení může, ale nemusí požádat. Pokud je akreditace udělena, znamená, že poradenskému subjektu, který o ni požádal, bylo organizací vybavenou příslušnými pravomocemi uděleno osvědčení o možnosti vykonávat sociálně poradenskou službu. Osvědčení je zárukou splnění požadovaných kritérií na kvalitu dané služby. **Licencování** však můžeme vymežit jako udělení oprávnění k výkonu sociálně poradenské služby. Bez licenčního oprávnění není možné sociálně poradenskou službu poskytovat. Organizace, která licenci uděluje, má možnost regulace poskytování sociálně poradenské služby stanovit, kdo a jakou sociálně poradenskou službu bude poskytovat.

## 1.5 Mentorování a koučování finančního rizika

Podle Musila (2004) se *poradenské* paradigma zaměřuje jak na změnu klienta, tak na změnu prostředí. Jeho zastánci vidí příčinu špatného sociálního fungování jak v individuální neschopnosti klientů využívat existující možnosti, tak v omezené schopnosti organizací sociálních služeb respektovat potřeby klientů, reagovat na jejich potíže a poskytnout klientům přiměřenou podporu. Za klienty jsou považováni jedinci a skupiny, jejichž život závisí na podmínkách v obci. V rámci obce je proto třeba změnit prostředí zprostředkováním informací, přiměřených zdrojů a sociálních služeb, a umožnit tak zlepšení osobních

předpokladů sociálního fungování na straně klienta. Význam má zpětná vazba mezi skupinami klientů a organizacemi, které v obci poskytují sociálně poradenské služby. Organizace se mají pružně měnit a přizpůsobovat potřebám klientů.

Sociálně poradenské služby mohou fungovat na základě *případového* poradenství. *Případoví* poradci jsou podle Musila (2004) terapeuti, kteří se soustředí na psychické problémy klienta. Prostředí, se kterým se klient potýká, terapeuti zredukuje na *okolní sociální realitu*, v jejichž reakcích se klient nevyzná, protože nerozumí sám sobě. Očekávání okolí chápe jako překážku seberealizace vlastní osobnosti. Příčinou potíží v jeho sociálním fungování je hlubší deficit vlastní osobnosti. Uvědomuje si jen příznaky různých problémů a nic více. Potřebuje porozumět sobě sama a odhalit skutečné příčiny svého chování, odhalit své skutečné já. Jakmile klient pochopí a zvládne reakce svého okolí, porozumí motivům svého chování, pak si uvědomí, proč ho okolí nepřijímá a přizpůsobí své postoje okolní sociální realitě. Nástrojem změny klienta je v případovém poradenství vztah s poradcem, poradcova kontrolovaná empatie a jeho akceptace klienta.

Vedle případového poradenství může poradce uplatňovat *socio-behaviorální* přístup, pro který je charakteristické provázení dezorientovaného klienta nepřehledným systémem sociálně poradenských služeb, v rámci kterých se klient nedokáže prosadit. Poradce zprostředkovává klientovi materiální pomoc a podporuje ho při jednání s úřady. Klade důraz na klientovu sebedůvěru a soběstačnost a využívá zkušenosti případové práce k tvorbě preventivních sociálních programů. Příkladem může být *dluhové poradenství* klientovi jako sociální prevence *finančního* rizika. Sociální prevence finančního rizika může probíhat pomocí **sociální intervence** *mentorování a koučování*.

**Intervence  
mentorování  
a  
koučování**

**Mentorování** lze chápat jako vztah s klientem, ve kterém mentor působí v roli patrona s využitím vlastní best practice přenášením znalostí, pracovních dovedností a návyků, zkušeností a způsobů myšlení. V tradičním smyslu mentorování umožňuje méně zkušenému následovat staršího a moudřejšího, převzít jeho zkušenosti a přiblížit se k metám, které by pro nováčka byly jinak dostupné v dlouhém časovém horizontu. Podle Crkalové a Reithofa (2012) se mentorování od koučování liší tím, že kouč na rozdíl od mentora nemusí mít přímé zkušenosti s pracovní oblastí koučovaného. Mentorování je proto vhodné k zaškolení nováčků do nových sociálních pozic a rolí.

**Koučování** se opírá o vlastní zdroje a schopnosti klientů s cílem pomoci jim vidět a prozkoumat alternativní možnosti k zdokonalení kompetencí, zkvalitnění rozhodování a zlepšení kvality osobního a pracovního života. Koučování je podpora klientova učení s využitím profesionálních metod a technik, které pomáhají klientovi zlepšovat, co ho doposud brzdilo a posilovat, co je pro něho efektivní, aby dosáhl svých cílů. Z tohoto hlediska lze koučování chápat jako partnerský vztah kouče s klientem v průběhu evokujícího kreativního procesu, jenž inspiruje klienta k zvýšení osobního a profesního potenciálu. Kouč je zde vnímán jako expert pro vytváření vztahů s klienty pomocí rozhovorů se záměrem sloužit koučovaným klientům k zvýšení jejich výkonů, k podpoře osobního rozvoje nebo obojího s tím, že si klienti samostatně volí vlastní cíle a způsoby jejich dosahování.

	<b>Sociální intervence</b> je soubor odborných činností, které směřují k obnově a zlepšení psychosociálního fungování klientů a lepšímu využívání zdrojů k vyvolání sociální změny ve společnosti, které danému cíli pomáhají.	(1)
	Odborné činnosti jsou <i>poradenství, doprovázení, terapie, organizování, výcvik, vyjednávání a zastupování klienta.</i>	(2)
	Klienty jsou <i>jednotlivci, rodiny, sociální skupiny a komunity.</i>	(3)
	Zdroje jsou <i>intrapsychické, interpersonální a společenské.</i>	(4)

## 1.6 Mentální hranice peněz a zákon akce – reakce

Mentální hranice peněz jsou individuální záležitost. Paulínová (2009) upozorňuje, že každý máme výchovou vštípenou a zkušenostmi vypěstovanou určitou mentální hranici peněz, ve které se pohybujeme. Mentální hranice peněz lze měnit a posouvat. Lze se zbavit starých a omezujících představ nejen ve vztahu k penězům, ale také ke zdraví a dalším oblastem praktického života. Mentální princip říká, že všechno má dvě polarity a dvě krajnosti. Protiklady jsou součástí stejné stupnice pouze s rozdílem, že leží na opačných koncích. Horká a studená jsou krajnostmi stupnice zvané *teplota*. Mezi polaritami horké a studené je hodně stupňů tepla a chladu, podobně jako v případě *hojnost – chudoba*. Chceme-li zvýšit svůj finanční příjem, protože si přejeme vyšší životní úroveň, máme starosti s penězi a cítíme nedostatek. Naše myšlenky se pohybují směrem k stupni označenému jako *chudoba*. Následkem toho chudobu přitahujeme, což platí také opačně.

Představte si sloupec hojnosti s polaritami *hojnost – chudoba* a mezi nimi pohyblivou rysku, která klouže po finanční stupnici. Představte si konkrétní finanční částku, která by pro vás byla v daném časovém úseku optimální na nejvyšší pozici hojnosti. Částka potřebuje být ambiciózní, ale realistická, pohybující se ve sféře vašeho vlivu. Podvědomá část vaší mysli není ochotná přijmout naprosto nereálnou možnost. Tuto částku si často co nejplastičtěji představujte a dávejte si rysku tak vysoko, abyste to cítili jako příjemné. I kdyby došlo k posunu byť jen o jeden stupínek výše nad současnou situaci, bude to mít pozitivní dopad na vaše finance.

Mentální hranice peněz ovlivňuje zákon *akce – reakce*. Paulínová (2009) zjišťuje, zda a jak tento zákon funguje v oblasti financí. Při výdajích se třeba jedná o dar někomu jinému. Dar jako výdaj je akce a reakcí na daný výdaj jsou příjmy. **Finanční příjmy jsou tedy**

**reakcemi na výdaje.** Z uvedeného vyplývá, jak důležité je vydávat peníze s pozitivním energetickým laděním. Každý člověk má v sobě schopnost vítězit nad nesnázemi. Určitě jsme se nenarodili proto, abychom si vydělávali v potu tváře na pouhé živobytí a prožili život v soubojích se svými blízkými. Narodili jsme se proto, abychom se rozvíjeli a překonávali finanční omezení. Předpokladem finančního úspěchu je schopnost odstranit meze zaběhnutých systémů přesvědčení, které nám byly vštípeny nebo které jsme si sami stanovili. Uvedené finanční pravidlo platí jak pro jednotlivce a rodinu, tak pro národ. Souhrn finančního myšlení národa určuje jeho finanční budoucnost a perspektivy.

Podle Paulínové (2009) je moudré myslet a chovat se efektivně. Efektivně se chovat znamená co nejlépe s druhými spolupracovat a přemýšlet, jak se s minimálním vynaložením sil co nejrychleji dostat ze stavu reálného do stavu požadovaného. K stanovenému cíli člověk nechce dospět s vynaložením posledních sil a co nejpomaleji, protože to odporuje jeho přirozené logice. Jak lze k velké škodě vidět všude kolem, je to častý postup vpřed. Byli jsme tak vychovaní. Stejně je to s mentálními hranicemi peněz, tedy jak o penězích přemýšlíme. S názorem, že poctivé peníze se vydělávají jen těžkou a tvrdou prací, jinak to nemůže být.

Když člověk přemýšlí, jak bude práce těžká, pak zákonitě těžká bude.

Když si člověk myslí, že práce nebude dobře zaplacená, pak dobře zaplacená nebude.

Když je člověk přesvědčený, jak mu práce nepůjde, pak mu skutečně nepůjde.

Platí to i naopak. Respektujeme-li fakt, že myšlenky jsou energetický impuls, pak je logické, že místo, kam plyne pozornost a myšlení člověka, je energeticky podporováno a člověk *se chová se jinak*. Tím pádem je neefektivnější se soustředit na úspěšné zvládnutí, co je právě třeba, a výsledky jsou překvapivé.

Když se člověk soustředí na své zdraví, tak zdraví posiluje.

Když se člověk soustředí na blahobyť, pak blahobyť roste.

Když se člověk pozitivně soustředí na mezilidské vztahy, pak jsou vztahy s lidmi vyladěné a společně se lidem daří.

Zákon akce – reakce lze uplatňovat pravidelně. Záleží na jedinci samotném, zda si působení daného zákona uvědomuje či nikoliv. Zákonu je jedno, zda ho respektujeme či nikoliv, protože úspěch není povinný. Příkladem je **Mentální energetické ladění vydávání peněz** v pojetí výroků, které představují reakce jedince na osobní výdaje. Z výroků vyplývá, jak důležité je peníze vydávat s pozitivním energetickým naladěním, chce-li člověk efektivně řešit své finanční záležitosti a překonat finanční omezení. Předpokladem je však odstranit stereotypy ve finančním myšlení.

**Tabulka 1: Mentální energetické ladění vydávání peněz**

<i>„Jestliže člověk jedná</i>	<i>ve finančních transakcích velkoryse,</i>	<i>příjmy budou velkorysé. “</i>
<i>„Jestliže člověk jedná</i>	<i>ve finančních výdajích nepoctivě,</i>	<i>příjmy budou též nepoctivé a nebudou majiteli prospívat. “</i>
<i>„Jestliže člověk jedná</i>	<i>ve výdajích ustaraně,</i>	<i>bude mít plno starostí i s finančními příjmy. “</i>
<i>„Jestliže se člověk domnívá,</i>	<i>že zboží je příliš drahé,</i>	<i>redukuje své příjmy na minimum. “</i>

Zdroj: Pavlínová (2009, s. 66), vlastní úprava

## DEFINICE



**Finanční riziko** je spojeno s finančními aktivitami. Cílem řízení finančních rizik je udržet finanční riziko v předem stanovené úrovni pomocí vhodných metodik a nástrojů a při této míře rizika se snažit maximalizovat zisk. **Dluhové poradenství** poskytuje poradenský servis týkající se těžké finanční situace klienta, hledá právně a ekonomicky nejvhodnější řešení klientových finančních problémů, pomáhá při prevenci vzniku tíživé finanční situace, v komunikaci s věřiteli, soudy a exekutory.

## KONTROLNÍ OTÁZKA



Jak souvisí kvalita poskytovaných sociálních služeb v poradenství se vzděláváním poradenských pracovníků?

## KORESPONDENČNÍ ÚKOL



Pokuste se vymezit obsah kritéria jednání se zájemcem o poradenství v sociálních službách a stanovit význam kritéria. Korespondenční úkol bude diskutován a vyhodnocen formou brainstormingu (návrhy kritérií jednání a význam kvalitativních indikátorů jednání) na tutoriálu.



## K ZAPAMATOVÁNÍ

Sociálně poradenská diagnostika se zabývá rozpoznáváním a mapováním sociálně ekonomických problémů, potřeb a zdrojů jednotlivců, skupin a komunit a jejich vzájemných souvislostí.

---



## DALŠÍ ZDROJE

CRKALOVÁ, A. a N. REITHOF, 2012. *Průvodce světem koučování a osobnostní typologie*. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-252-9.

KREJČÍŘOVÁ, O. a I. TREZNEROVÁ, 2011. *Malý lexikon sociálních služeb*. Praha: Evropský sociální fond v ČR a MŠMT ČR. ISBN 978-80-244-2754-6.

MATOUŠEK, O. a kol., 2005. *Sociální práce v praxi: specifika různých cílových skupin a práce s nimi*. Praha: Portál. ISBN 9788073670023.

MATOUŠEK, O. a kol., 2007. *Sociální služby: legislativa, ekonomika, plánování, hodnocení*. Praha: Portál. ISBN 978-80-7367-310-9.

MICHALÍK, J. a kol., 2008. *Poradenství uživatelům sociálních služeb*. Praha: NRZP. ISBN 978-80-903640-9-7.

MUSIL, L., 2004. *Ráda bych vám pomohla, ale ... Dilemata práce s klienty v organizacích*. Brno: Marek Zeman. ISBN 80-903070-1-9.

PAULÍNOVÁ, L., 2009. *Mentalita hojnosti*. Dolní Libchavy: Akademie Libchavy.

ZÁKON č. 108/2006 Sb., *o sociálních službách, ve znění pozdějších předpisů*.

ZENKL, P., 1927. *O sociální péči hl. m. Prahy*. Praha: MPSV ČR a Sociální revue.

---



## NEZAPOMEŇTE NA ODPOČINEK

Dopřejte si jako oddych kondiční plavání.

---



## OTÁZKY



Jaké vzdělání je vyžadováno v sociálních službách, včetně sociálního poradenství?

---

## ODPOVĚDI



Pro zvýšení a udržení kvality je naléhavé obnovit v sociálních službách vzdělávání na vysokoškolské úrovni a realizovat poradenství v sociálních službách jako profesionální aktivitu, která vytváří podmínky pro rozvoj a lepší využití zdrojů jednotlivce, skupiny, komunity a společnosti využíváním prostředků analýzy a komunikace, formováním vzájemné interakce, realizací a změnou legislativních a společenských podmínek.

**Odbornou způsobilostí k výkonu povolání sociálního pracovníka, včetně poradců je:**

- 1) vyšší odborné vzdělání získané absolvováním vzdělávacího programu akreditovaného podle zvláštního právního předpisu v oborech vzdělávání zaměřených na sociální práci a sociální pedagogiku, speciální pedagogiku, sociální a humanitární práci, sociální práci, sociálně právní činnost, charitní a sociální činnost,
- 2) vysokoškolské vzdělání získané studiem v bakalářském, magisterském nebo doktorském studijním programu zaměřeném na sociální práci, sociální politiku, sociální pedagogiku, sociální péči, sociální patologii, právo nebo speciální pedagogiku, akreditovaném podle zvláštního právního předpisu,
- 3) absolvování akreditovaných vzdělávacích kurzů v oblastech uvedených v písmenech a) a b) v celkovém rozsahu nejméně 200 hodin a praxe při výkonu povolání sociálního pracovníka v trvání nejméně 5 let, za podmínky ukončeného vysokoškolského vzdělání v oblasti studia, která není uvedena v písmenu b),
- 4) absolvování akreditovaných vzdělávacích kurzů v oblastech uvedených v písmenech a) a b) v celkovém rozsahu nejméně 200 hodin a praxe při výkonu povolání sociálního pracovníka v trvání nejméně 10 let, za podmínky středního vzdělání s maturitní zkouškou v oboru sociálně právním, ukončeného nejpozději 31. prosince 1998.

**Odbornou způsobilostí k výkonu povolání pracovníka v sociálních službách je:**

- 1) základní vzdělání nebo střední vzdělání a absolvování akreditovaného specializačního kurzu v minimálním rozsahu 150 hodin;
- 2) střední vzdělání nebo střední odborné vzdělání a absolvování akreditovaného specializačního kurzu v minimálním rozsahu 200 hodin;
- 3) základní vzdělání, střední vzdělání, střední odborné vzdělání nebo vyšší odborné vzdělání.

Podmínku absolvování kvalifikačního kurzu podle odstavce 5 je třeba splnit do 18 měsíců ode dne nástupu zaměstnance do zaměstnání. Do doby splnění této podmínky vykonává zaměstnanec činnost pracovníka v sociálních službách pod dohledem odborně způsobilého pracovníka v sociálních službách (zákon č. 108/2006 Sb., o sociálních službách a důvodová zpráva k zákonu o sociálních službách).



**PŘÍPADOVÁ STUDIE**

**Charitativní občůdky a sociální šatníky ADRA**

*Charitativní občůdky* jsou určeny všem lidem, kteří si chtějí levně a originálně nakoupit zboží z *druhé ruky*. Jedná se o prodej v **režimu veřejné sbírky**, takže celý výtěžek je použit na podporu dobrovolnických programů pro seniory, zdravotně postižené, děti, sociálně potřebné a těžce nemocné občanů v daném městě.

*Sociální šatníky* jsou určeny sociálně slabým lidem, kteří si na základě potvrzení o hmotné nouzi mohou odebírat až 5ks oblečení měsíčně zdarma. Veškerá hmotná pomoc se eviduje. V občůdkách i šatnících je nabízeno nejen oblečení a obuv, ale také knížky, hračky, ložní povlečení, deky, ručníky, nádobí a bytové doplňky. Tento projekt může být realizován díky občanům z daného města, kteří darují zachovalé věci.

První charitativní občůdek ADRY byl otevřen ve **Frýdku-Místku**, nyní ADRA disponuje celkem **19 občůdky**. Na území města Havířov, Karviná, Orlová a obcí Těrlicko a Albrechtice je rozmístěno několik desítek *sběrných kontejnerů*, které mohou využívat občané a vhadzovat tam nepotřebný textil, který může druhým lidem posloužit.

Dobrovolnické centrum ADRA Havířov provozuje šest charitativních obchůdků a tři sociální šatníky:

*Charitativní obchůdek a Sociální šatník, Havířov-Město, 736 01, Dlouhá třída 1043/59a*

*Charitativní obchůdek, Havířov-Šumbark, 736 01, SNP 808/8*

*Charitativní obchůdek a Sociální šatník, Karviná-Ráj, 734 01, Prameny 599/18*

*Charitativní obchůdek, Karviná-Nové Město, 735 06, Nám. Budovatelů 1408/6*

*Charitativní obchůdek a Sociální šatník, Orlová-Poruba, 735 14, Slezská 96*

*Charitativní obchůdek, Svitavy, 568 02, Náměstí míru 47/71*

Centrální sklad všech věcí se nachází v Karviné. Je nutné neustále efektivně rozdělovat zboží mezi jednotlivé obchůdky, což zajišťují techničtí pracovníci. V prostornějších obchůdcích je možno nabízet i nábytek, který od jednotlivých dárců sváží techničtí pracovníci. Na mzdu některých z nich můžeme čerpat dotace z úřadů práce, přičemž využíváme finanční prostředky z projektu *Nové pracovní příležitosti - veřejně prospěšné práce* (projekt se realizuje od 1. září 2015 do 31. března 2019).

Projekt je spolufinancován z Evropského sociálního fondu v rámci Operačního programu *Zaměstnanost* a státního rozpočtu České republiky. Z projektu jsou hrazeny mzdy i zaměstnankyním v Charitativních obchůdcích ADRA. Vhodné kandidáty pro projekt vybírají příslušné pracovnice úřadů práce. Podmínkou přijetí zaměstnankyně je evidence na ÚP minimálně 5 měsíců a přijímá se do zaměstnaneckého poměru na dobu 8 měsíců. V rámci projektu lze žádat o prodloužení na 12 měsíců, pak již není mzda z úřadu práce hrazena.

V charitativních obchůdcích ADRA jsou zaměstnaní lidé, kteří jsou do pracovního procesu zapojeni v rámci projektu organizace **SocioFactor s.r.o.** Pečlivě vybraní kandidáti tak získají práci na 12 měsíců. Oba projekty mají význam pro dlouhodobě nezaměstnané ženy. Tím, že získají práci, naučí se znova pracovním návykům, cítí se potřebné, užitečné, stávají se sebevědomější a třetina z nich nemá problém po roční praxi získat nové pracovní místo.

### Otázky k případové studii

- 1) Jaké funkce plní charitativní obchůdky a sociální šatníky ADRY?
- 2) Jaký význam mají veřejné sbírky?
- 3) Na jakém principu slouží sběrné kontejnery?
- 4) Které projekty ADRY rozvíjejí aktivní politiku zaměstnanosti v okrese Karviná?



## PRO ZÁJEMCE

Patří profesní příprava na odborných učilištích a praktických školách sociální péče do širšího pojetí sociálních služeb? Jak pracovníci v sociálních službách reagují na potřebu manažerského vzdělávání? Své stanovisko zdůvodněte.

---



## PRŮVODCE STUDIEM

Mezi sociální služby lze zařadit specializované poradenské služby. Jejich fungování je hodnoceno pomocí *Standard kvality sociálních služeb*. *Poradenské paradigma* se zaměřuje jak na změnu klienta, tak na změnu poradenských institucí v rámci vnějšího prostředí. V kultuře poradenství pro manažery sociálních služeb se poukazuje na *administrativní* přístup k problému vnímavosti individuálních okolností klientova života a dilemat sociálně poradenské práce.

---



## ŘEŠENÁ ÚLOHA

Uvádíme kvalifikační požadavky na sociální pracovníky a pracovníky v sociálních službách, kteří tvoří největší skupinu zaměstnanců sociálních služeb.

V kontextu náročnosti práce v sociálních službách a z toho vyplývající potřeby odpovídajícího vzdělání vytyčuje zákon č. 108/2006 Sb. o sociálních službách požadavky na vzdělanostní úroveň těch, kteří jsou profesně v sociálních službách zaangažováni.

---



## SAMOSTATNÝ ÚKOL

Pokuste se najít sociální problémy, které jsou předmětem praktické části poradenství v sociálních službách.

---

## NÁMĚT NA TUTORIÁL



Stanovte obsah a rozsah kvalifikačního kurzu pro dluhové poradce v sociálních službách.

---

## ÚKOL K ZAMYŠLENÍ



Se kterým znakem lze spojit tvrzení: *Poradenství v sociálních službách má být šité potřebám konkrétního klienta přímo na míru.* Pokuste se objasnit toto tvrzení.

---

## VĚTA



Risk management: *Pamatujte, že si vždy půjčujete sami od své vlastní budoucnosti a ne že vám půjčuje banka nebo kamarád/ka.*

---

## SHRNUTÍ KAPITOLY



Poradenství pro manažery v sociálních službách lze podle předmětu poskytovaných poradenských činností rozdělit na **základní** a **odborné**. Do odborných sociálně poradenských služeb proniká *manažerismus*, který se projevuje přizpůsobením jejich chodu tržním podmínkám a osobnímu provozu v pojetí *businessu*. K odbornému poradenství pro manažery v sociálních službách lze zařadit i **dluhové poradenství** s mentorováním a koučováním finančního rizika. Kultura poradenství v sociálních službách je ovlivněna celkovou kulturou organizace. Ovlivňuje kulturu přístupu ke klientům, kvalitu managementu sociálně poradenských služeb, vliv počtu poradenských pracovníků a náklady na využívání sociálně poradenských služeb. Pro fungování a využívání sociálně poradenských služeb uděluji pověřené organizace akreditace a licence.

---

## 2 FINANČNÍ GRAMOTNOST JAKO SOCIÁLNÍ PREVENCE



### RYCHLÝ NÁHLED KAPITOLY

Náplní kapitoly FINANČNÍ GRAMOTNOST JAKO SOCIÁLNÍ PREVENCE je vysvětlit lásku k penězům jako finanční energii. Sledovat rozdíly v ekonomickém myšlení lidí podle sociální stratifikace. Pojednat o finanční vynalézavosti lidí. Charakterizovat způsoby zacházení s penězi. Vysvětlit, jak používat peníze podle lidských a duchovních zákonů v pojetí harmonizace a synergie. Hovořit o významu dobročinnosti.

---



### CÍLE KAPITOLY

Po prostudování této kapitoly budete umět:

- vysvětlit lásku k penězům jako finanční energii;
  - demonstrovat vlastní finanční vynalézavost;
  - strukturovat rozdíly v ekonomickém myšlení lidí podle sociálního statusu;
  - synergicky používat lidské a duchovní zákony peněz;
  - aplikovat dynamického finančního ducha;
  - modifikovat přístup k dobrovolnictví a dobročinnosti.
- 



### KLÍČOVÁ SLOVA KAPITOLY

dobročinnost	nerozhodná osobnost
finanční duch	rozhodná osobnost
finanční energie	zákony peněz
finanční gramotnost	

---

## 2.1 Láska k penězům jako finanční energie

**Bohatství člověka neurčuje, co v životě vlastní, nýbrž, co miluje.** Paulínová (2009) se odvolává na Šalamounův výrok, že *kdo miluje peníze, nesyť se penězi*. Peníze nejsou dobré ani špatné. Láska k penězům je silným zdrojem finanční energie. Podstatou je podle Paulínové (2009) vděčnost ve smyslu **platíme s vděčností za to, že platit můžeme**. Bereme-li do ruky při placení hotové peníze, složenky, kreditní karty, šeky a všechno, co se rovná penězům, abychom peníze vydali, myslíme na to, že **platíme s láskou, úctou a vděčností**. Láska, úcta a vděčnost jako energetické kvality a nabíjejí materiální věci, které od nás pocházejí. Rozproudí energii dávání a přijímání, nic nebudou blokovat. V případě přijímání peněz platí totéž. Stejně tak je vhodné peníze přijímat s myšlenkou na lásku, úctu, s vděčností a poděkováním. **Všechno, co lze za darované nebo odevzdané peníze v budoucnosti získat, nese vysokou energetickou kvalitu, která nám bude dobře sloužit**. Laskavost je nejvyšší formou poskytování péče. Soucitný duch je ušlechtilý, shovívavý, nezná hranice, je nesobecký, účastný, není ani dotěrný ani tíživý. Soucítění s bližními je umění vžít se do situace druhých. Hledat pravdu znamená vycházet ze srdce a přibližovat se vlastní duši. Pravda se ozývá především na úrovni pocitů. Vděčnost je láskyplný postoj k životu. Kdo miluje život, kdo miluje lidi, kdo miluje svou práci, kdo děkuje za dary, kterých se mu dostává, toho život přiměřeně odměňuje. Láska a vděčnost nemají nic společného se slabostí, právě naopak. Láska má mnoho společného s přirozenou mocí a blahobytem. Ať už mají lidé jakékoliv starosti nebo problémy, pokud se dokážou z chyb poučit a vnímat je jako životní lekci, život se jim k lepšímu změní rychleji, než by považovali za možné. Vděčnost znamená být ochoten vyjádřit upřímné ocenění všem, kteří přiložili ruku k společnému dílu. Vyjádření vděčnosti je mocná síla, která přináší více hojnosti, než je očekáváno.

**První podstatou vděčnosti je, že umožňuje získávat více souhlasu do budoucnosti.** Mentální postoj vděčnosti přitahuje mysl člověka do bližšího kontaktu s vyšším energetickým zdrojem. Vybavuje člověka silou a přivádí do harmonie s tvořivými silami. Zákon vděčnosti podléhá přirozené zákonitosti, že každá akce vyvolává stejnou reakci opačného směru. Vděčný projev je cílené vydávání energie. Energie dospěje tam, kam je určena, a reakcí je okamžitý pohyb směrem k zdroji síly v člověku. Člověk nedokáže vynaložit mnoho síly a vytrvalosti bez vděčnosti, neboť právě vděčnost udržuje člověka ve spojení se silou. Vděčná mysl je soustředěna na nejlepší, proto má sklon stát se nejlepší. Přijme podobu nejlepšího a obdrží nejlepší.

Finanční  
energie

**Druhou podstatou vděčnosti je pomoc zbavovat se znepokojujících myšlenek.** Ve chvíli, kdy si člověk dovolí být stále ustaraný, nespokojený a neustále žehrá na stav či situaci, ve které se právě nachází, tak plýtvá silami a ztrácí půdu pod nohama. Soustřeďuje totiž svou pozornost na nedokonalosti, na nepodstatné věci, až nespokojená mysl přijme jejich podstatu. Mentální obavy se pak stanou člověku skutečností. Obyčejné, chudé a nepodstatné k člověku přijde. Tvořivá síla v člověku udělá přesně to, čemu je intenzivně věnována pozornost.

## 2.2 Rozdíly v ekonomickém myšlení podle sociální stratifikace

Sociální stratifikace je vertikální hierarchické členění sociálních skupin, které jsou organizovanými seskupeními lidí. Příslušnost jedince k sociální skupině, potažmo k sociální vrstvě, ovlivňuje jeho sociální postavení, a zejména sociální status. Podle Polonského (2010) sociální status jedince vyjadřuje hodnotu jeho sociálního postavení (institucionalizovaného i neinstitucionalizovaného) v sociální organizaci. V širším pojetí představuje hodnotu oficiálního funkčního (institucionálního) postavení v organizaci (řídícího nebo podřízeného) v rámci prestiže, autority a úcty, stejně jako hodnotu člena sociální skupiny (spolupracovníků na stejné úrovni, kolegů, podřízených), ve které se na pozadí formálních interakcí vytváří síť neformálních, osobně zvolených kontaktů a sociálních vazeb. Současně se sociální status jedince jako sociální postavení promítá do jeho ekonomického myšlení. **Peníze jako idea.** Každý jedinec je obdařený myšlením a časem. S každou korunou, kterou dostane do ruky, ovlivňuje svůj sociální status:

- 1) Jedinec může peníze pošetile utratit – chudoba.
- 2) Jedinec může peníze utratit na pasivech – střední třída.
- 3) Jedinec může peníze utratit na aktivech – bohatství.

Finanční  
myšlení

Podle Paulínové (2009) **zámožnost** jedince spočívá v hojnosti jeho možností a v **hojnosti** jeho moci. *Jak lze kultivovat moc?* V tomto směru byla často výchova dětí a mládeže více deformující než formující. Výroky typu: *Kdo si myslíš, že jsi? Nula!* S takovým označením od autorit, na kterých je podřízený závislý, se nelze stát jedničkou. Moc člověka je tak velká, že má dokonce tendenci se své moci vzdát a učinit ze sebe úplně bezmocného jedince, často nemocného, který potřebuje pomoc. Zdá se, jako kdyby se v současnosti jednalo o oblíbenou lidskou hru. Důvod je jasný. **Hojnost přináší jedinci jako majiteli zodpovědnost a mění jeho postavení**, což je pro některé lidi skutečně náročné, aby byli plně zodpovědní za svůj život. Mnohem snadnější a méně odpovědné je pro tyto jedince se cítit jako oběti. Oběť má právo si stěžovat a svalovat vinu za svoji neutěšenou situaci na všechny kolem. Na rodiče, na šéfa, na počasí. V souvislosti s negativními myšlenkami a pocity Paulínová (2009) odkazuje na Mertona, který za největší lidské pokušení považoval uspokojení s minimem. **Bezmocným se lze stát snadno přes negativní myšlenky a pocity.**

### Pocit strachu, pochybností, stálé starosti

Strach a starosti blokují život, vývoj a radost. Strach je kontraproduktivní pocit, který netvoří, ale blokuje a zamezuje. Strach je největším manipulativním nástrojem, protože nejistí víru člověka v sebe sama, ve vlastní schopnosti a intuitivní vedení. Z lidové moudrosti víme, *že kdo se bojí, nesmí do lesa a že strach má velké oči.* Z uvedeného důvodu je strach pro člověka mentální jed a je výplodem lidské stagnace a zoufalství. *Respekt* je něco jiného, respekt je skutečná znalost vlastních limitů a na skutečnou znalost stačí zdravý úsudek a selský rozum. Odvaha, důvěra ve vlastní schopnosti, víra ve smysluplný řád světa, jsou síly aktivní a tvořivé.



## **Pocit hříchu a provinění**

Hřích, vina a provinění jsou nástroje, jak člověka učinit závislým a podsunout do jeho mysli špatné svědomí. Odsuzovat, posuzovat, vynášet soudy. Jakmile má někdo špatné svědomí, cítí se provinile, rád zaplatí za vykoupení z hříchu. Udělá, co by jinak neudělal. Hřích není přírodní princip, ale účelový výmysl lidí, jak jiné ovládat. Co je dobré a co je špatné, je místní záležitost. Pro někoho je ctnostné mít jednu ženu, jinde na světě je vhodné mít ženy čtyři a jinde je třeba možné ženu směnit za zboží. Pro jednoho je půjčovat peníze za peníze poctivá služba bližnímu, pro jiné lichva. Lze si proto vybrat.

## **Obviňovat - svalovat odpovědnost ze sebe**

Hra na oběť je oblíbená. Vlastní zodpovědnost se přesouvá na druhé. Po takovém člověku se mnoho nechce, vzbudí soucit a všichni se k němu rázem chovají s náklonností. Získá si pozornost, dokonce obdiv. Nemusí ani řešit své problémy, jiní je budou řešit za něho. Jestliže je člověk obětí, je vždy a pouze jenom obětí vlastního myšlení.

## **Právo posuzovat, vměšovat se**

Právo posuzovat a vměšovat se lze nazvat *pácháním dobra*. Vměšování se do života druhého souvisí s posuzováním. Stav, kdy neposuzujeme, znamená, že nedělíme na dobré a zlé, na správné a špatné. Pokud to ale děláme, zaděláváme na konflikt, ve jménu ctnosti. Mocní, kteří se vměšují, se domnívají, že mají zaručeně správné a pravdivé hledisko. Dějiny ukázaly, jak vzájemné vměšování do života a myšlení národů může dopadnout.

## **Neschopnost či neochota myslet samostatně a logicky**

Zástupy lidí putují k expertům, lékařům, poradcům, astrologům, k šamanům. Od nich pak očekávají, co neočekávají od sebe sama. Takový způsob uvažování brání vlastnímu vývoji a zpomaluje myšlení. V pořádku je poradit se a chtít slyšet jiný názor, ale je také v pořádku ponechat si samostatné myšlení k hledání vlastního způsobu řešení svých problémů. Předá-li se moc vnější autoritě, předává se také moc za osobní zodpovědnost. Nejsem-li zodpovědní, není třeba vynaložit úsilí. Sporné pak je, zda lze takto řešit problémy. *Láska bez moci je bezmocná. Moc bez lásky je ničivá. Láska spojená s mocí může vykonat zajímavé činy.*

## **2.3 Finanční vynalézavost a způsoby zacházení s penězi**

**Finanční vynalézavost ve smyslu tvořivé představivosti je osobitý způsob, jak zacházet s penězi.** Představte si, že si přejete postavit dům s pečovatelskou službou. Pozvali jste si architekta a jednáte s ním. Vykreslujete mu, jak bude dům s pečovatelskou službou vypadat. *Jak zní vaše zadání?* Postavte mi hezký dům s pečovatelskou službou! *Necháte podobu domu s pečovatelskou službou zcela na architektovi?* To určitě ne. *Máte jasno, jak má dům s pečovatelskou službou vypadat, jaký má plnit účel, jak má být uspořádaný, co od*

Zacházení  
s penězi

*něho očekáváte, kolik chcete do domu s pečovatelskou službou investovat? Snažte se být co nejvíce konkrétní. Dobré a přesné zadání je důležité.*

Paulínová (2009) odkazuje na pohádku Boženy Němcové o chudákovi, který z domu vyhnal bídu uzavřením a zakopáním do lahvičky. Chudákovi se začalo dařit. Chamtivému a lakotnému bratru se tajemství úspěchu nezdálo, tak ho na chudákovi vyzvěděl. Byl závislivý a nepřál bratrovi, že se mu teď vede dobře, tak bídu vykopal. Bída byla šťastná, že ji vysvobodil, skočila boháčovi kolem krku a už ho neopustila. *Získáte tím více, čím bohatší bude vaše představitost v nejširším slova smyslu.* Finanční vynalézavost je nekonečný tok bohatství, zdrojů a možností. Energie je uvolňována, podporována a drží pohromadě díky jasnému cíli a jasné myšlenkové formě. Skutečnost, že se tak děje vědomě, dovoluje posunout směr a ohnisko snažení. Náklonnost sídlí v srdci. Srdce je hlavním stanem hluboké a opravdové touhy tvořit a bez touhy po něčem novém, bez schopnosti tvoření by se přestalo vyvíjet myšlení. Právě tak, jako člověk nikdy není ve svém vývoji hotový, je i tvořivé myšlení neustále otevřené.

**Co finančně vynalézavého jedince charakterizuje a jaký je?** Má pružnou mysl, bohaté nápady, je všímavý, vnímavý a citlivý s intenzivním prožíváním. Umí se do finanční aktivity nejen ponořit, ale umí být v danou chvíli pozorovatelem s hodnocením lidí, událostí, věcí, vnímá vnitřní řád v chaotickém prostředí a má vnitřní motivaci smysluplně s financemi zacházet. **Když dva dělají totéž, není to totéž.** Přítomnost nadšení je důkazem tvořivé energie, která hodně dokáže. Tam, kde neexistuje talent, ať vyvinutý nebo nevinný, kde neexistuje chuť se s plnou silou do díla opřít, se dílo nedaří. Člověk má možnost volby a má v sobě nalézt odvahu věnovat se povolání, které mu nejvíce vyhovuje. Profesi je vhodné změnit, pokud mladistvé volby nesplňují očekávání. Není však třeba jednat unáhleně nebo proměnu řešit radikálně, existují-li ještě pochybnosti, zejména na úrovni finanční vynalézavosti není třeba spěchat, když nechybí dostatek příležitostí. Není-li člověk nastaven konkurenčně a nebude-li jednat v egoistickém duchu, nic mu neuteče. **Vyžaduje to přemýšlení a díkůvzdání.** Podle Paulínové (2009) vděčnost posílí víru a oživí vnitřní zájem. Odvolává se v této souvislosti na Kožíkovův výrok z knihy *Básník neumírá: Znam dvě cesty k moudrosti. Jednou je hovořit sám se sebou. Druhá cesta je vidět víc než druzí. Kde jiní pozorují chybu, nacházím její příčinu a význam.* Kožíkův výrok potvrzuje, že skutečným tajemstvím bohatých je, že vidí, co ostatním uniká. Jejich způsob vidění okolního světa je určován vlastním zájmem, zaměřeností, pozorností, předchozími zkušenostmi a přirozeným sebevědomím. Známým faktem je, že člověk je tím, čím se vidí být. Ne tím, jak se snaží, aby ho vnímali druzí. Vnitřní pocit je důležitější než vnější image. Paulínová se odvolává na Senecův výrok: *Šťastný je ten, kdo se za šťastného považuje, nikoliv koho za šťastného považují lidé.*

Paulínová (2009) se odvolává na Hoffatta, že rozhodující při zkoušce lidské povahy je způsob člověka, jak zachází s penězi. *Jak člověk peníze dokáže vydělat, tak je dokáže utratit.* Podle způsobů zacházení s penězi, zejména převádění financí, se Morawski (2005) odvolává na Buchanana, který vytvořil typologii sociálního státu (welfare state):

- 1) **Socialistický stát** si bere za úkol zajistit lidem statky a služby, které sám vyprodukuje.
- 2) **Transferový stát** statky a služby neposkytuje lidem bezprostředně, ale vybírá daně od jedněch, aby je v podobě sociální pomoci převedl na druhé.
- 3) Transferový stát má dvě podoby. První podobou je **stát blahobytu**, kde se transfer sociální pomoci provádí podle jasně definovaných normativních zásad ustavených v zákonodárném procesu. Druhou podobou je **přemílací stát** (churning state), kde o výšce daní – od koho se vybírají, komu a jak transferují – rozhoduje negociační síla zájmových skupin. V přemílací společnosti se na rozhodování státu podílí politické re-distributivní koalice a koalice vznikající v občanské společnosti.

Způsob, jak jsou peníze používány, určuje, zda jde o pozitivní nebo negativní energii. Pravá hojnost znamená mít všechno, co potřebuje životní poslání. Nástroje, zdroje, inspiřující prostředí, proaktivní život, čas a energii. Bohatství bohatému slouží, ale chudákovi vládne. Představa, že se jednou štěstí usměje a člověk díky loterii zbohatne, je nejisté čekání. Jednou za čas se některým podaří, že narazí na lehké živobytí. Loterie, dědictví, zázrak? Tyto jevy se vyskytují a jsou součástí harmonizace vyšších sil obchodu. S penězi získanými tímto způsobem je ale nutné zacházet s velkou opatrností, protože takový zisk není zatížen prací ani odpovědností. Lze říci, že zde člověk více sklízí, než seje - což je disharmonie. Nebezpečí je ve způsobu, jakým je zisk chápán. Rychlé zbohatnutí nebývá trvalé. *Lehko nabyt, lehko pozbyl.* Mnoho příkladů to skutečně potvrzuje.

Známe výherce, kteří si s výhrou neporadí, protože nenadálá hojnost jim prosperitu nezajistí. Z toho vyplývá, že člověk, který nemá zažitou mentalitu hojnosti, nenaučil se znát zákonitosti, které majetek podmiňují, neuváženým finančním chováním o všechno přijde. Naopak člověk, který umí vydělávat velké peníze, i kdyby o výhodnou pracovní pozici přišel, na své finanční úrovni zůstane. Přichází-li majetek postupně, vzniká-li z poznání, vytrvalosti a seriózní služby, pak je snaha korunována úspěchem a prosperitou. Příležitostí může být řada, ale jenom některé potkají člověka jednou či dvakrát za život. Mohou být příležitosti občasné, kterých může být víc. Nejvíce je příležitostí, které přicházejí každý den. Vynoří se jako možnost něčemu novému se naučit, potkat zajímavé lidi, kteří nás mohou inspiřovat. Každý den děláme rozhodnutí. Stačí sledovat lidi, jak se k životním příležitostem stavějí. Jedni je využijí a jsou spokojeni. Druzí začnou váhat, ztratí odvahu a příležitost promarní. Na další pak čekají dlouho. Aby člověk byl člověk úspěšný, potřebuje využít každou vhodnou příležitost. Úspěšní jednájí energicky. Mysl úspěšných lidí přistupuje na výzvy nebo je s oblibou tvoří. Mysl chronicky neúspěšných lidí čeká na pomoc zvenku. Takoví lidé reagují na změnu, až když nemají jinou možnost a reagovat musí. Tím blokují svůj tvořivý potenciál. Pochybují, nevěří, stále v něco nebo v někoho doufají.

## 2.4 Lidské a duchovní zákony peněz – harmonizace a synergie

Lidské a duchovní zákony odstraňují **chaos a přinášejí řád**, což je pravidelný rytmus, na který se lze spolehnout. Stejně je to s lidskými hodnotami. Jsou hodnoty, na které se můžeme spolehnout. *Smysl pro pravdu, smysl pro čest, integrita, férové jednání, odvaha, pokora, víra, touha*. Absence základních životních hodnot způsobuje zmatek a chaos v mezilidských vztazích. Když se rozpadnou hodnoty, když se vytratí hlubší smysl, vytratí se ze života důvěra a časem se všechno rozpadá. Dojde k narušení základů a jednotlivec i celá společnost se začnou otřásat. Věnuje-li člověk pozornost hodnotám, pak se chaos a zmatek změní v řád. Existenci základních hodnot uctívala každá společnost. Paulínová (2009) se odvolává na Shakespearův výrok, že *všichni jsme herci na jevišti života*. Život nám skutečně dává celou řadu rolí. Chvillemi jsou komické, hrdinské, tragické, milostné. Prožíváme je všichni, někteří víc a jiní méně. Po některých nám dlouho vydrží vítězný pocit. V důsledku jiných zůstáváme dlouho poraženi a zraněni. Ještě těžší je, když chybí schopnost vlastní režie, režíruje-li nám život někdo jiný a vlastní potřeby a zájmy jdou stranou. V takovém případě hrozí ztráta smyslu života. Život bez hodnot a bez důvěry ve vyšší smysl a vyšší řád je prázdný. Stejně tak bývá prázdná, neradostná a nesmyslná práce, která není ničím jiným než honbou za penězi. Novodobým kultem se pro mnohé stává touha *nedělat*. Pracovat, vytvářet, něčím přispět a někomu sloužit však dává smysl.

Zákony peněz

**Žít v souladu se sebou sama.** Všichni jsme přišli na svět s posláním: *Čím mohu přispět?* Nejlépe přispějeme, když sami sebe přijmeme takové, jací jsme, když si uvědomíme, že máme svobodu rozhodování, ale současně plnou odpovědnost. Co od života dostaneme, je předurčeno tím, co pro to uděláme.

**Žít v souladu s druhými lidmi.** Je obohacující rozvinout větší toleranci a velkorysost pro lidskou rozmanitost. Například přijmout a harmonizovat žensko-mužské téma a vyrovnat tak žensko-mužskou energii.

**Žít v souladu s životem na Zemi.** Nepředstavovat si svou nadvládu na Zemi jako drancování, což je krátkozraké. Jde o podobný princip chování, jako když se rakovinná buňka vymkla kontrole a všechno devastuje až do úplného zničení a sebezničení. Žít v souladu s naší planetou je učit se, milovat a něčím přispět. Nebudeme-li takto žít, ztrácíme reálné šance na přežití.

**Sjednocení energie přináší harmonizaci a synergii.** Existuje univerzální energetické pole jako inteligentní podstata, ze které lidské a duchovní zákony peněz vycházejí. Myšlenka přenesená do univerzálního energetického pole podněcuje vznik věci, která je obsahem myšlenky. Lidem dáváme větší užitnou hodnotu výměnou za peníze, které dostaneme. Držíme se myšlenky růstu tak, že růst si uvědomí všichni, kdo s námi přijdou do styku. Prostřednictvím existujících kontaktů a obchodních procesů k nám přijde příležitost, která umožní získat, co potřebujeme. Je třeba být na tento okamžik připraven/á. Hojnost, kterou získáme, bude ve stejném poměru, do jaké míry budeme mít jasnou vizi, pevný záměr,

stálou víru a hlubokou vděčnost. K sjednocení v této souvislosti Paulínová (2009) doporučuje harmonizaci a synergii lidských a duchovních zákonů. *Lidské zákony* ovlivňují zacházení s penězi:

- 1) Finanční plánování. **Bohatí mají dlouhodobou strategii finančního plánování.** Lidé, kteří peníze získali vlastním úsilím, mají jasnou vizi. Vědí, co chtějí, a mají vytvořenou jasnou strategii, jak toho dosáhnout. Nechybí jim rozvaha ani odvaha, protože byli a jsou ve svém úsilí vytrvalí.
- 2) Organizaci času.
- 3) Management hotovosti peněz.
- 4) Marketing a daně.
- 5) Podnikatelské plány.

*Duchovní zákony* ovlivňují, jak s penězi hospodaříme, abychom se s nimi cítili přirozeně. Abychom se zbavili předsudků, že všichni bohatí jsou zloději a ostatní zůstávají chudáky. Abychom věřili, že si lidé peníze zaslouží, nevyplatí se však na penězích zůstat příliš vázaný (lpět jen na penězích), protože pak je obtížné peníze udržet. Abychom pochopili, že semínko, z něhož peníze klíčí, se jmenuje **služba**. Z uvedeného vyplývá, že peníze musí kolovat, protože mají svá vlastní pravidla:

- 1) Zdrojem své hojnosti jsme sami.
- 2) Zůstat chudý není přednost.
- 3) Hojnost pomáhá dostat smysluplná životní posláná do vnějšího světa.
- 4) Peníze mají velkou sílu, protože mohou pomáhat vytvářet dobré věci (význam myšlenek).
- 5) Na cokoli se soustředíme a jsme-li schopni pro to něco udělat, to dostaneme zpět, protože energie následuje myšlenku.
- 6) Finanční vynalézavost je účinný nástroj, kterým vytváříme a aplikujeme proaktivní způsoby zacházení s penězi a posilujeme finanční energii.

## 2.5 Formování dynamického finančního ducha

Paulínová (2009) upozorňuje, že dynamický finanční duch *nerespektuje nerozhodnou osobnost*, protože nesnáší přílišný klid, stav bez pohybu, umrtvení a zmrazení. Není mu sympatická hrabivost a neimponuje mu neprůbojnost v otázkách financí. Nesympatizuje s lehkovážným finančním hazardem a gamblerským. Nepodporuje práci pouze pro peníze,

kde vyhasíná životní energie, ztrácí se čas a odcizuje se pocit smysluplnosti, radosti a hr-  
dosti z práce. Nemá rád, pokud by se měl nechat doběhnout podvodníky. Z toho vyplývá,  
že peníze nabízejí každému jedinci možnost, aby skrze ně poznal sebe sama, a nabízejí mu  
příležitost k samostatnému formování vlastní osobnosti.

Dynamický finanční duch *respektuje silnou osobnost*, protože miluje pohyb, odvalu,  
dění, dynamiku, rychlost, bystrost a finanční inteligenci. Podporuje obchod, výměnu, touží  
po zábavě, hravosti a flexibilitě. Má zájem se sdružovat, posiluje, rád prochází mnoha změn-  
ami, potřebuje, uvolněnost, lehkost a samostatnost. Miluje přiměřenost a drobnost, pro-  
tože chápe, že čas tvoří nebo pohlcuje zisk. Přeje si nenásilný tok a proudění bez adminis-  
trativních překážek. Aktivizuje potenciál člověka a oživuje jeho nápady. Respektuje práci  
pro radost a rozlišuje význam slov a důraz na detaily. V těchto bodech se mentální přístup  
**rozhodné** osobnosti liší od přístupu **nerozhodné** většiny, která dynamického ducha peněz  
nezaujala. Nerozhodný jedinec je zablokovaný úvahou: *Nemohu si to dovolit!* Rozhodná  
osobnost hledá k splnění svých snů možnosti: *Jak si to můžu dovolit?* Formuje v sobě sama  
**dynamického ducha**, který základní faktory finančního úspěchu vyjadřuje citovanými vý-  
roky podle vztahu k penězům, způsobu jejich přijímání, nakládání a využívání.

	Vztah rozhodné osobnosti k penězům: „ <i>Nemusím nikomu žádné pe- níze brát!</i> “	(1)
--	--	-----

	Způsob, jak rozhodná osobnost peníze přijímá: „ <i>Nemusím bezohledně prosazovat své finanční zájmy!</i> “	(2)
--	--	-----

	Způsob, jak rozhodná osobnost s penězi nakládá: „ <i>Nemusím podvádět nebo peníze zneužívat!</i> “	(3)
--	--	-----

	Způsob, jak rozhodná osobnost peníze využívá: „ <i>Nemusím prahnout po penězích a majetku jiných a závidět jim!</i> “	(4)
--	---	-----

## 2.6 Význam dobročinnosti

Dobročinnosti se meze nekladou. Když má člověk volné peníze, může se na ně dívat  
jako na zdroj dobra, jako na potenciál, který může sloužit vyššímu poslání. Paulínová  
(2009) na všechny peníze v peněžence nebo v bance nahlíží jako na prostředky, které mají

sílu šířit sociální službu a sociální pomoc, kterých je třeba si jako možnosti vážít. Peníze čekají na příležitost přinést dobro a zlepšit život jejich majiteli a lidem, na které dosáhne jeho vliv. Jedním ze způsobů, jak vyvažovat rovnováhu v hojnosti, je být si vědom **polarity dávání a přijímání**. Každý den je dobré něco věnovat – pozornost, čas, přátelská slova, dárek, peníze nebo kompliment, ale bez lpění na následné odměně, chvále a vděčnosti obdarovaného. Naopak, každý den je radostné něco přijmout, a s vděčností. Stačí poděkovat za dary a možnosti a nevytvářet si žádné pocity viny. Umět přijímat je stejně tak důležité jako umět dávat. Komu se tok výměny zastaví, zůstává chudý. Slovo **charita** pochází ze slova **caritas**, což znamená **láska**. Dobro je možné tvořit moudře, ale dobro je také možno páchat. Ne nadarmo se říká, že *cesta do pekel je dlážděna dobrými skutky*. K dobročinnosti lze přistupovat z mnoha hledisek a projevovat ji tvořivě konkrétními praktickými činy. Dobročinnost potřebuje být pečlivě promyšlená předem, aby nebyla kontraproduktivní. Jsou lidé, kteří mají snahu žít na úkor druhých a nic na oplátku nedávat. Trh není místem pro naivitu, proto dobré úmysly často nestačí.

**Darovat můžeme jen to, co sami vlastníme.** Prostudujeme-li si pečlivě životní příběhy úspěšných a spokojených lidí, vždy zjistíme, že se o své bohatství dělili s ostatními. Pociťovali hlubokou vděčnost, čeho dosáhli, a také si byli vědomi vlastní odpovědnosti. Začali s tím hodně brzy, ne až když byli skutečně bohatí. **Indikátorem zdravého způsobu zacházení s penězi je, že lidé skutečně jednají podle vlastní vůle, která je doprovázena hlubokou vnitřní spokojeností.** Jsou si jisti smysluplností toho, co dělají, věří v tvořivý proces a za všechno pociťují hlubokou, neosobní vděčnost. Tím dávají velký dar sami sobě. V českých zeměpisných šířkách se aktivně praktikují dva *hlavní myšlenkové proudy v poskytování dobročinnosti*. Křesťanství zdůrazňuje lásku a obětavost jako nejvyšší pomoc již od nástupu mesiášské éry. Judaismus zdůrazňuje spravedlnost. Milujeme-li svého bližního, činíme jen to, co je skutečně spravedlivé. Tato sdílená odpovědnost vyžaduje, aby byl každodenní život naplněn *spravedlivým přizpůsobením*. Tak jako láska není jenom něha, ale také poznání partnerových potřeb, tak spravedlnost není pouze vykonáváním spravedlnosti, ale také vydáváním sama sebe na všech úrovních – mezilidské, vůči jiným druhům i vůči celkovému životnímu prostředí.

**Dej světu, co chceš získat sám.** Dávání a přijímání potřebuje být v rovnováze. Jsou lidé, kteří jenom berou, a jiní, kteří pořád dávají. Ideální je, když je to v harmonii. Už víme, že když dáme, bude nám dáno, přejeme-li, bude nám přáno. Život nám byl dán. To je velký dar. Na oplátku chce, abychom ho žili naplno a splnili své poslání. Osobní poslání je zase osobní originální dar světu. Nic a nikdo neexistuje jen pro sebe sama. Veškerý pohyb je dynamickou výměnou. Všechno si energii bere a zase ji vydává. Systém, který se chce vymknout této výměně, zaniká. Tajemství blahobytu spočívá v dávání osobních jedinečných schopností. **Dávat, darovat, posloužit, pomoci** je tajemstvím nadbytku. Dávat znamená svěřit se proudu života a důvěřovat, že se všechno vrátí podle míry odpovědnosti, kterou je člověk ochoten na sebe vzít. **Milióny korun v bance bez radosti a dobročinnosti jsou stavem chudoby.** Má-li člověk neustálou starost s tím, kolik peněz potřebuje, pak bez ohledu, kolik jich má, je chudý. Lidé, kteří uvažují v malém, nedostanou velké šance. Radost a určitá bezstarostnost vedou ke sdílení, protože zdrojem je vnitřní tvořivost, ze které

Darování

hojnost proudí a jako zdroj je nevyčerpatelná. Darovat a přijímat se dá mnohé. Darovat se dá chvíle času, pomocná ruka, podpora. Navíc i příroda nám toho hodně dává – vodu, lesní plody, dary moře. Obdarovává nás také krása přírody, daruje nám svoji energii, klid, velkolepost a inspiraci. Na oplátku chce jenom slušné zacházení. Darovat se ovšem dají také materiální statky i peníze. Velkorysý člověk s radostí peníze dostává a s radostí je odevzdává, a tím realizuje své úmysly a záměry. Stává se tak oduševnělým. Takový člověk je pánem peněz. Překvapivé pro mnohé je, že se jim bohatství stále množí. Stejně tak jako v přírodě všechno směřuje k růstu, jsou-li k dispozici vhodné podmínky. **Velkorysost, šlechtnost a dobročinnost jsou pro růst peněz vhodné podmínky.** Pokud člověk nemá ze své práce výnos, je to něco nepřírozeného, zřejmě tuto práci nikdo nepotřebuje, a proto ji neoceňuje. V pohostinnosti platí pravidlo – čím více host respektuje svého hostitele, tím větší potěšení hostitel má z nabídnutí svého domova a věnuje svému hostu více pozornosti než obvykle. Čím méně respektu zde je, tím kratší dobu bude trvat návštěva.

**Peníze nejsou ani dobré ani špatné, protože jsou výrazem energie a mají ducha.** Důsledky pak označujeme za štěstí nebo smůlu. Ve štěstí existuje jeden velký zisk. Je to zisk, který se neměří ve zdrojích, ale v postřehu. Štěstí nám pomáhá všimnout si existence paralelních světů bohatství. Jeho kladem je, že nás překvapuje. Potřebujeme být překvapováni, abychom se jiným světům uvnitř sebe i vně sebe sama otevřeli. *Co je na tomto způsobu učení zajímavého?* Zajímavé je, že se nejedná o akademické vědomosti, ale jsou načerpány z každodenní praxe. V současnosti potřebujeme hledat široké souvislosti, a umožnit tak, aby energie součinnosti a lásky opět proudila a stávala se součástí běžného života. Kdo dokáže zacházet se svou energií, aniž by ji potlačoval, aniž by se energeticky vydal a ztrácel přehled, činí smysluplná rozhodnutí. Kdo disponuje zdravým *selským* rozumem, si dokáže své peníze a materiální statky udržet a má šanci je rozmnožovat. Průvodním jevem změny je *chaos*. Je-li situace nepřehledná, nazývá se krizí. Chaos ani krize nejsou náhoda či nahodilost. Situace se výrazněji vychýlila z přirozené rovnováhy nebo začalo vznikat něco nového, co daný stav povolává do *transformace*. **Číňané** používají k zápisu slova krize dva tahy štětcem. První tah znamená *nebezpečí* a druhý tah *příležitost*. Učí se tak uvědomovat si v krizi hrozící nebezpečí, ale současně s tím se učí rozpoznávat příležitost. V současnosti plné kvalitativních změn je důvěra v sebe sama a v procesy, které právě probíhají, potřebná. Úlevné je důvěřovat že, co se právě děje, má smysl. Jedná se o životní lekci pro růst každého člověka a společnosti. Podle času nemusí být krize negativní. Pokročilý stav evoluce se nejprve projevuje jako negace aktuálního stavu. Změníme-li však postoj a na celou věc pohlédneme z jiné perspektivy, pochopíme, že co aktuálně vypadá jako krize, je ve skutečnosti příležitost.

**Hodnota člověka.** Lidský život vždy měl a má obrovskou hodnotu. Současný konzumní styl života odtrhává lidi od skutečných zdrojů síly. Od lásky rodiny a od duchovní síly, která člověka přesahuje a sytí. Výsledkem je ztráta smyslu života, vyčerpání mentální a fyzické energie, deprese, frustrace a civilizační potíže. Člověk ztrácí kontakt se svým rodem, přirozenou pospolitostí a soulad s přírodou. S tímto stavem se nelze smířit. Přeje-li si člověk opět získat pocit hojnosti a smysluplnosti života, je třeba harmonii obnovit. Klíčem k prosperitě a radosti je soulad s energií hojnosti. *Jak takového souladu dosáhnout?* Každý



člověk má přání a obraz, jaký by byl, když bude úspěšný a šťastný. Úspěch je třeba si nejprve představit a pak zpracovat plán. Čím je plán propracovanější, tím je naděje na úspěch vyšší. Přání mohou být v osobní rovině, mohou se zaměřovat na sociální život, na přání něco vlastnit nebo na schopnost rozvíjet své dovednosti.

**Tabulka 2: Ekonomická hodnota dobrovolníků ADRY sociálním službám**

Dobrovolnické centrum ADRA Havířov vzniklo 1. ledna 2013. K 1. listopadu 2018 realizuje 32 dobrovolnických programů na území okresu Karviná.	<i>Dobrovolníci</i> jsou lidé, kteří bez nároku na finanční odměnu věnují vlastní čas, energii, vědomosti a dovednosti ve prospěch potřebných.	Dobrovolnictví v ADRY se řídí zákonem č. 198/2002 Sb. o dobrovolnické službě. Všechny dobrovolnické programy jsou akreditovány MV ČR.
Platnost pojištění se týká dobrovolníka, který s dobrovolnickým centrem ADRA uzavřel smlouvu o činnosti. Od data smlouvy je pojištěn pro svou dobrovolnickou činnost. Pojištění platí po celou dobu, kdy se dobrovolník pomáhá klientovi. Z uvedeného důvodu je nutné <i>odpracované hodiny</i> evidovat.	Statistické a ekonomické důvody jsou dané potřebou vyúčtování dotací z ministerstev, měst, nadací a spolupracujících subjektů. MV ČR měří ekonomickou hodnotu dobrovolnictví. Stanovení ekonomické hodnoty dobrovolnictví je pro dobrovolníky ADRY pozitivní motivační faktor.	K stanovení ekonomické hodnoty dobrovolnictví ADRA využívá výpočet založený na metodě náhradní mzdy podle vzorce: $v = w * h$ v – ekonomická hodnota dobrovolnictví w – náhradní hodinová mzda (mzda potřebná pro placeného pracovníka místo dobrovolníka) h – počet dobrovolnických hodin

Zdroj: Žoričová (2018, ADRA, kazuistiky s klienty), vlastní úprava

## DEFINICE



**Finanční gramotnost** je soubor znalostí a dovedností, které člověku umožňují porozumět financím a správně s nimi zacházet v různých životních situacích. Tento soubor ovšem není pevně definován a konkrétní definice finanční gramotnosti se ve světě různí. Finanční gramotnost nemá žádnou konkrétně stanovenou metu, podle které lze říci, že člověk je nebo není finančně gramotný. Nějak je finančně gramotný každý, podstatná je *míra* skutečné finanční gramotnosti člověka.



## KORESPONDENČNÍ ÚKOL

**Můj vzor.** Vyberte si v mysli muže nebo ženu ze svého okolí, o kterých dobře víte, že se vlastní zásluhou stali movitými a úspěšnými. Zamyslete se nad jejich povahovými vlastnostmi a napište si je. Toto lidé se nějak chovají, jednají a něco dělají. Zkoumejte jak. Najděte odvahu a zeptejte se jich na to. Možná budou ochotni svůj příběh s vámi sdílet. Síla životního příběhu je mocná a tím, že máte vzory, se napojíte na nový zdroj energie.

---



## K ZAPAMATOVÁNÍ

**Děkuvzdání:** Jsem vděčný/á za to, že jsem schopen/a vydělávat tolik peněz, kolik potřebuji, abych se mohl/a naučit všechno, co je pro mě právě důležité. Rád/a za to poskytnu svůj jedinečný příspěvek k růstu všech. Budu přijímat práci druhých s úctou, vděčností a láskou. Jsem vděčný těmto silám, že mi denně pomáhají při plnění mého slibu. Nyní **do Děkuvzdání** zabalte co největší bankovku a list noste při sobě. Spolu s bankovkou ho chovejte v úctě a občas vyjádřete vděčnost za nové zkušenosti, které vás začnou potkávat. Pokud se vám bude chtít, vyhledejte důležité lidi ve svém životě, najděte si čas na vyjádření vděčnosti a řekněte jim, jak byli a stále jsou pro vás důležití.

---



## DALŠÍ ZDROJE

MORAWSKI, W., 2005. *Ekonomická sociologie*. Praha: SLON. ISBN 80-86429-43-1.

PAULÍNOVÁ, L., 2009. *Mentalita hojnosti*. Dolní Libchavy: Akademie Libchavy.

POLONSKÝ, D. a kol., 2010. *Vybrané kapitoly z ekonomické sociologie*. Žilina: EDIS. ISBN 978-80-554-0314-4.

---



## NEZAPOMEŇTE NA ODPOČINEK

Dopřejte si jako oddech krátkou vycházku venku.

---

## OTÁZKY



- 1) Ke které příjmové skupině v rámci sociální stratifikace chcete patřit?
- 2) Jaký pohádkový rituál zvolíte, budete-li chtít *vyhnat bídu ze svého domu*?

## ODPOVĚDI



- 1) Chci patřit v rámci sociální stratifikace k příjmové skupině, která si doma najde zavírací lahvičku a projde se svým bytem nebo domem s vědomím, že bídu do lahvičky chytí.
- 2) Když budu chtít vyhnat bídu ze svého domu nebo bytu, bídu v lahvičce zašpuntuji a vynesu jí z domu. Lahvičku někam zakopu nebo ji pustím po vodě. Dám bídě ve svém životě jednou provždy sbohem.

## PŘÍPADOVÁ STUDIE



**O zlatém vejci.** Chudý sedlák jednoho dne objeví v hnízdě své husy třpytící se zlaté vejce. Nejprve si myslí, že to musí být nějaká legrace nebo podvod. Už se chystá, že vejce vyhodí, ale nakonec si to rozmyslí, vezme vejce do chalupy, aby ho prozkoumal. Světe, div se, vejce je z čistého zlata! Sedlák nemůže uvěřit svému štěstí. Ještě méně však věří, když druhý den nalezne pod husou další zlaté vejce. Toto se každý den opakuje. Jakmile se sedlák probudí, hned spěchá k huse a nachází další zlatá vejce. Stane se velkým boháčem. S přibývajícím bohatstvím začíná být sedlák netrpělivý, nechce se mu čekat až na ráno. Rozhodne se, že husu zabije a vezme si všechna vejce najednou. Když však husu zabil, zjistil, že je husa prázdná.

### Otázky k případové studii

- 1) Kolik peněz potřebujete ke štěstí?
- 2) Kdybyste náhle získali velkou sumu peněz, co byste se zbytkem života udělali?
- 3) Po jakých zážitcích se zbohatnutí netoužíte?
- 4) Jaké tři skutky byste pro lidi mohli udělat?



## PRO ZÁJEMCE

Chcete-li poznat svou touhu, vnitřní přání, nezávislé na vnějších motivech, zkuste si malé cvičení. V mládí, kdy je představitivost odvážná, bez zbytečných předsudků, pružná, barvitá a neuvěřitelně plastická, často děláme věci spontánně a přirozeně. Chvilí před usnutím přemýšlejte, co byste chtěli ze všeho nejvíce. Obracejte se ke svým vnitřním hodnotám a důvěřujte jim. Vaše podvědomí potřebuje silné a eticky správné impulsy a cíle. Až to budete vědět, přijměte svá přání a ujistěte se, že pro vás mají žádoucí hodnotu, že jsou pro vás důležitá. Zkontrolujte, zda neuškodí jiným a přírodě. Jste-li si jisti, že je všechno pořádku, je čas zformulovat plán. Takto připravený *projekt* předejte podvědomí. Podvědomí neustále zásobuje pozitivními obrazy, vzory a myšlenkami. Přejete-li si hojnost, nezatěžujte podvědomí pesimismem, cynismem, duševní vulgaritou a lhostejným přístupem k sobě a k druhým. Z takových pocitů a myšlenek nevyrůstá nic dobrého. Právě naopak. Vyrůstá z nich bída, skleslost, deprese a stísněnost. Určete svému podvědomí cíl prosperovat, radovat se, otevřít se lidem, nápadům a světu.

---



## PRŮVODCE STUDIEM

Potřebujeme přijmout fakt, že každý žije tak, jak se snaží a jak si to zaslouží, proto je vhodné scházet se s lidmi inspirativními, trávit svůj volný čas smysluplně s lidmi stejného dostatku. Ne nadarmo se říká, že kdo chce být úspěšný, stýká se s úspěšnými lidmi – rozhodně jim nezávidí, ale učí se od nich.

---



## ŘEŠENÁ ÚLOHA

Za manažerem sociálních služeb přišel malý obchodník a vyprávěl, že přes ulici naproti jeho *Šátkovému bazaru pro ranou péči*, který vlastní a funguje jako charitativní krámk, otevřeli velký obchod, který ho přivede ke krachu. Obchodníková rodina se Společností pro ranou péči vlastní *Šátkový bazar* již dlouho, a přijít teď o něj je oba zničí, protože nic jiného neumí. Manažer sociálních služeb řekl: *Když se budete majitele velkého obchodu bát, budete ho nenávidět, tak nenávist přivedí váš konec*. Malý obchodník se ptal, co má tedy dělat. Manažer sociálních služeb mu poradil, aby každé ráno, vyšel před svůj krámk a popřál mu zdárné podnikání. Pak se měl malý obchodník obrátit k velkému obchodu a také mu požehnat. Malý obchodník nechápal, proč musí žehnat svému rivalovi a původci svých problémů. Manažer sociálních služeb mu vysvětlil, že každé požehnání, které vyšle k velkému obchodu, se od něho odrazí a vrátí se v dobrém. Naproti tomu každý podraz, který na velký obchod malý obchodník udělá, ho může zničit. Po půl roce se malý obchodník vrátil, aby oznámil manažerovi sociálních služeb, že svůj krámk musel sice zavřít, jak

se obával, ale že je nyní vedoucím oddělení textilu velkého obchodu a daří se mu lépe než kdykoliv dřív, protože mu tam umožnili přenést i jeho šátkový bazar.

---

### SAMOSTATNÝ ÚKOL



**Gruntování – všechno staré ven, nové dovnitř.** Nahromaděný majetek, aniž by měl rozumné využití, může bránit v osobním rozvoji. Udělejte si chvíli čas, projděte svůj byt nebo domov a všimněte si věcí, které skutečně nepotřebujete. Vezměte si tužku a papír a sepište jejich seznam. Hodně nepotřebných věcí můžete vyhodit, protože jsou staré a nejsou ani památeční. Některé nepotřebné věci mohou posloužit potřebným lidem, můžete věci darovat charitě. Darovaným věcem poděkujte za službu, kterou vám udělaly, současně s tím se rozlučte s minulostí, která je s nimi spojená. Uvolněte, uklidíte a osvobodíte prostor. Jenom do svobodného prostoru se může vejít něco nového.

---

### NÁMĚT NA TUTORIÁL



Vypište si na papír pět úspěchů, kterých jste v posledním roce dosáhli a díky nimž jste na sebe hrdí a cítíte se dobře. Vzpomeňte si na pět věcí ve svém životě, za které jste nyní vděční. Pomyslete na tři lidi, kteří vás podporují, a vy byste jim za podporu chtěli vyjádřit uznání. Ujasněte si, co pro ně udělat, jak je chcete obdarovat a překvapit. Promyslete si, při jaké příležitosti by to bylo nejvhodnější.

---

### ÚKOL K ZAMYŠLENÍ



Pokud má duch peněz na vybranou, proč by si měl vybrat právě Vás. Jaké vaše osobní vlastnosti se přirozeně promítají do vašeho zacházení s penězi?

---

### VĚTA



Peter Carroll: *Zacházejte s penězi jako s největším božstvem, protože vrtošivá a hrozivá síla peněz soupeří dokonce se silou války.*

---



## **SHRnutí KAPITOLY**

Dobře hospodařit a neplýtvat je důležité. Změna ve způsobu finančního myšlení o penězích na dobročinné účely je z předchozích výroků patrná. O síle myšlenky a peněz jako SLUŽBY rozhodují zákony peněz. Pravá hojnost znamená mít všechno pro své životní poslání. Přesně na to totiž potřebujeme lásku k penězům, finanční vynalézavost a dynamického finančního ducha.

---

### 3 FINANČNÍ KOMPETENCE SOCIÁLNÍCH MANAŽERŮ JAKO POSKYTOVATELŮ SOCIÁLNÍCH SLUŽEB

#### RYCHLÝ NÁHLED KAPITOLY



Náplní kapitoly FINANČNÍ KOMPETENCE SOCIÁLNÍCH MANAŽERŮ JAKO POSKYTOVATELŮ SOCIÁLNÍCH SLUŽEB je provést posluchače ideou a dynamikou peněz, včetně postupu finančního procesu. Zarámovat zásady finančního myšlení sociálních manažerů a jejich finančních výcviků. Zdůvodnit přístup sociálního manažera jako sociálního bankéře a poslání financování sociálních projektů.

#### CÍLE KAPITOLY



Po prostudování této kapitoly budete umět:

- klasifikovat finanční kompetence;
- poznávat ideu a dynamiku peněz;
- používat zásady finančního myšlení;
- aplikovat postup finančního procesu;
- zvolit efektivní finanční výcvik;
- rozlišovat vlastnosti spoluvytvářející hojnost a blahobyť.

#### KLÍČOVÁ SLOVA KAPITOLY



blahobyť	finanční myšlení
dynamika peněz	finanční výcvik
hojnost	sociální bankéř
idea peněz	sociální projekt

### 3.1 Dynamika peněz a postup finančního procesu

Peníze jsou běžnou součástí našeho žitého a přirozeného světa. Současně se však žitému světu vymykají. Jejich extrémní koncentrace, vysoká i nízká, vytváří *svět sám o sobě* s vlastními zákonitostmi. Luxus paláců, nebo naopak chudoba slumů a ghett, jsou nepochopitelné a nezrušitelné. Po společenských otřesech znovu vznikají ohniska vysoké koncentrace kapitálu, prostředky investované do slumů jsou často bez efektu. Bohatí nepotřebují pomoc filosofů a lidem v ghettech filosofové nepomohou. Oba světy společně nekomunikují. Posláním filosofie (ideje) peněz je podle Riegla (2008) pohlédnout na peníze jako na *věc samu o sobě*, která má vlastní dynamiku.

**Peníze  
jako idea**

**Peníze jako modla.** Každý z nás *nějak ví*, co peníze jsou. Denně je používáme a jsou pro nás *na prvním místě. Nemáme bez nich lézt do hospody. Někteří si pro pětik nechají vrtat koleno.* Na peníze myslíme neustále a všechno poměrujeme penězi. Peníze se pro nás stávají cílem, nikoliv prostředkem. *Čas jsou peníze.* Omyl, čas je život, a za co ho člověk smění, je závislé na něm. Na peníze je vhodné myslet tehdy, když je to třeba. Při nákupech, při plánování výdajů.

**Mýty o penězích.** Kolem peněz existuje mnoho škodlivých mýtů, které peníze v mysli lidí devalvují. Jde o iracionální přesvědčení, která mají na finanční prosperitu lidí ochromující vliv. Racionální úvaha a analýza iracionálních výroků o penězích může škodlivý vliv neutralizovat.

- 1) Peníze kazí charakter. Peníze charakter nekazí. Peníze jen odkrývají a zvýrazňují slabé stránky člověka.
- 2) Peníze přinášejí smůlu. Peníze jsou zrcadlem člověka. Nešťastným mohou člověka učinit jeho vlastní negativní vlastnosti.
- 3) Peníze jsou špinavé. Peníze samy o sobě nejsou ani špinavé ani čisté. Záleží, jak se s nimi naloží.
- 4) Peníze nejsou důležité. Symboly bohatství samy o sobě důležité nejsou. Peníze však umožňují dosahovat abstraktních cílů, jakými jsou nezávislost, volný čas, **svoboda** nebo studium a vzdělávání.

Můžeme se svobodně rozhodovat a děláme to, protože činíme volby, což se týká podstaty racionálního jednání. Riegel (2008) se odvolává na Kantův výrok, *že člověk, který se rozhodne, je unášen světem jako nějaká věc.* Člověk je v Kantově pojetí jako *objekt v přírodě, jako subjekt vně přírody, a když subjekt ustoupí objektu, svoboda zmizí.* Filosofováním vymaňujeme lidské jednání z pavučiny kauzálního uvažování. Z pohledu filosofie peněz jde o to, jak peníze svobodu ovlivňují a zda nezakládají *nepřirozený* typ svobody. Rozhodování znamená svobodu v prostoru, který je penězi vymezován (po zaplacení nájmu, daní a dalších nutností něco zbývá, ale zpravidla málo). Přítomnost disponibilních peněz otevírá prostor pro rozhodování subjektu. Jedná se o novou kvalitu bez ohledu na výši



sumy, která je k dispozici. Peníze jsou *transcendentální*, protože i jednu korunu lze využít na mnoho účelů, zatímco osobně vyrobený produkt lze směnit pouze s člověkem, který o něho stojí a ví, k čemu ho použije.

Vedle chudoby a bohatství se peníze pohybují také ve středních pásmech každodenní reality. Jsou nástrojem obstarávání všedních životních potřeb. Jejich vlastnosti jsou také zde rozporné a protichůdné. Peníze nejsou zvuk lidského hlasu, když vyslovíme nějakou cenu (vyslovíme-li, peníze – nejsou peníze). Nejsou totožné ani s kovem ani s papírem platidel, nejsou to ani data na účtu, ale jsou něčím abstraktním. *Co s tím?* Náš hlas, stisk ruky, kov a papír platidla nabývají zvláštní povahy tam, kde se stávají závazkem. Přijetí peněz jako **ekvivalentu** je podmíněno společenským závazkem této ekvivalence – závazkem, že jinde a jindy získáme jiné zboží za peníze, které jsme dříve obdrželi za své zboží. Peníze jsou fenoménem, který by měl zůstat pouze v rukou kvantifikátorů. Nicméně, peníze mohou být také předmětem myšlenkové a filosofické úvahy.

Bohatí a chudí žijí vedle sebe a věnují se často stejné práci. Nezáleží na talentu ani na prostředí. Někteří bohatí jsou průměrní, ale dělají věci **jistým způsobem**. S ohledem na specifickou jejich způsobu se Paulínová (2009) odvolává na Jeffersonův výrok, že *nic nezabrání člověku, který má správný mentální přístup, aby dosáhl svého cíle, ale nic nepomůže ani člověku se špatným projevem myšlení*. Peníze má, kdo ví, jak peníze získat a zná postup finančního procesu. Peníze může získat tvorbou finančních rezerv, kontrolou svých vydání, zvyšováním svého příjmu, zabezpečením svého majetku před ztrátou, výhodnou investicí do bydlení, zajištěním důchodu na stáří, zvyšováním své výdělečné schopnosti a aktivním přístupem k vlastnímu zdraví. Zde postup finančního procesu spočívá:

- 1) **Jak peníze vydělat?** Napřed je třeba se naučit žít za méně peněz, než je příjem.
- 2) **Jak peníze udržet?** Radit se se zkušenými odborníky.
- 3) **Jak s penězi hospodařit?** Začít peníze investovat tak, aby přinášely zisk.

### 3.2 Zásady finančního myšlení

Způsoby získávání peněz a postupy finančního procesu jsou ovlivněny dvěma zásadami finančního myšlení, které dlouhodobě formují dynamického finančního ducha lidí.

**První zásadou** podle Paulínové (2009) je myšlenka jako jediná síla, která dokáže vytvořit hmatatelné bohatství. Člověk nedokáže dát ničemu skutečnou podobu, nemá-li věc promyšlenou. Jak člověk věci realizuje, je přímý výsledek způsobu, jak přemýšlí. Z uvedeného důvodu je třeba přemýšlet produktivně.

**Druhou zásadou** je podle Paulínové (2009) vzájemná spolupráce lidí a ochota zbavit se soupeřivého myšlení. Člověk má tvořit – ne soupeřit. Co potřebuje, dostane způsobem, že každý, kdo se na spolupráci podílí, bude mít více, než aktuálně má. Bohatství na základě pouhé soutěže nebývá uspokojivé a stálé.

Sílu finančního myšlení lze zvyšovat procvičováním. Stejně jako se při pravidelném cvičení posilují tělesné svaly, tak se při duševním cvičení posiluje sebedůvěra. Pomocí vědomí lze ovlivňovat podvědomí. **Myslete a představujte si sebe sama takového, jakým si přejete být:**

- 1) Myslete na sebe a představujte si sebe sama jako optimistického člověka.
- 2) Myslete na sebe a představujte si sebe sama jako bohatého člověka.
- 3) Myslete na sebe a představujte si sebe sama jako úspěšného člověka.
- 4) Myslete na sebe a představujte si sebe sama jako přitažlivého člověka.
- 5) Myslete na sebe a představujte si sebe sama jako velkorysého člověka.
- 6) Myslete na sebe a představujte si sebe sama jako odvážného člověka.
- 7) Myslete na sebe a představujte si sebe sama jako přátelského člověka.

Každá myšlenka, představa, emoce, slovo, touha, důvod a čin jsou pomyslným semínkem. Sklízíme, co zasejeme. Sít můžeme, co chceme, ale sklídit musíme, co jsme zaseli. Máme volbu.

### **3.3 Finanční výcviky sociálních manažerů**

Paulínová (2009) upozorňuje, že bez finančního výcviku lidé, tedy i manažeři sociálních služeb, obvykle používají standardní vzor zacházení penězi:

- 1) Tvrdě pracují.
- 2) Šetří peníze.
- 3) Půjčují si peníze.
- 4) Platí nadměrné daně.

Z uvedeného vyplývá, že si nelze nechat radit od lidí, kteří jsou sami neúspěšní a nemají peníze. V rámci zaškolení na pozici osobního bankéře se učí manažeři sociálních služeb řadu specializovaných bankovních programů a systémů. Znamená to řadu hodin věnovaných vzdělávání.

Finanční výcvik pro sociální manažery lze realizovat jako *finanční výcvikový tábor* na základě *bankovních her*. Sociální manažeři nestudovali finance na univerzitě, ale potřebují se dovědět více o finančních produktech a investičních strategiích, chtějí porozumět finančním novinkám. Finanční výcvikový tábor vyžaduje náročné a intenzivní, motivované sociální manažery, kteří se potřebují seznámit s klíčovými aspekty financí a bankovníctví ve zkrácené době. Finanční výcvikové tábory pořádá **Frankfurt School 's**, která se orientuje

na absolventy nefinančních bakalářských a magisterských oborů, kteří se snaží rozvíjet nebo prohloubit finanční dovednosti v jednom z předních evropských finančních center, Frankfurtu nad Mohanem.

Vyučuje se zážitkovou andragogikou. Přednášky a konzultace jsou vedené odborníky z oboru v malých diskusních skupinách. Organizovány jsou návštěvy finančních institucí. Účastníci mohou těžit z bezprostřední blízkosti Evropské centrální banky (ECB) a Deutsche Bundesbank (německá centrální banka). Interakce mezi posluchači probíhají v rámci teambuildingových aktivit. Výuka probíhá v angličtině, proto finanční výcvikový tábor přitahuje motivované posluchače z celého světa. Strávení čtrnácti dnů v zahraničí poskytne mezinárodní zkušenost, která má příznivý vztah k spojení Frankfurt School s dalšími finančními institucemi a poradenskými firmami. Hlavní událostí finančního výcvikového tábora je **bankovní hra**. Účastníci studují, jak spravovat finanční instituci tím, že hrají konkurenční webovou simulační hru, *Probanker* proti jiným týmům. Rozhodují o úrokových sazbách, reklamních kampaních, zdrojích financování a dalších aspektech života osobního bankéře, aby mohli pochopit řízení rizik ve finančních institucích.

### 3.4 Mentalita hojnosti – vlastnosti spoluvytvářející hojnost a blahoby

Mentalita hojnosti vyzařuje opravdovost, zralost, integritu, spokojenost a důvěru v sebe sama. Člověk s tímto mentálním postojem disponuje vnitřní silou a magnetismem, který přitahuje hojnost všeho, co člověk právě potřebuje (vize – tvoření – výsledek). Paulínová (2009) se odvolává na Sokratův výrok *o nejlepší způsobu, jak žít svůj vlastní život na tomto světě*. Sokrates doporučuje *být tím, co předstíráme, že jsme*: jinými slovy, vytvořit svou vlastní budoucnost ve své vlastní mysli. Aby člověk zůstal vysoce efektivní, potřebuje jeho vědomí monitorovat všechno, co si představuje, protože ví, že to tvoří. Jeden tajný čin odříkání, jedna oběť kvůli plnění své povinnosti je cennější, než všechny řeči, do kterých je ponořují *líni* lidé.

Mentalita hojnosti pracuje se dvěma aspekty. Prvním aspektem je *představivost* a druhým aspektem jsou *činy*. Většina lidí je mentálně naprogramovaná na mentalitu nedostatku. Na život pohlížejí jako na koláč, když z koláče dostane někdo větší kus, pro většinu lidí to znamená, že na ostatní zbude málo. Tito lidé totiž mají problém s dělením o zásluhy, kterými jsou moc a profit. Nedovednou se radovat z úspěchu druhých. Mají pocit, jako když o něco přicházejí. Negativní emoce, hněv, žárlivost, závist a pýcha jsou kontraproduktivní lidské vlastnosti. Jejich příčina spočívá v negativním osobním sebe-přijetí. Lidé s negativním osobním sebe-přijetím touží být akceptováni, schvalováni a potřební, aby si jich ostatní vážili. Toto však nejdříve potřebují poskytovat sobě sama. Mezi osobní vlastnosti spoluvytvářející *hojnost* patří odvaha, nadšení, víra v úspěch, vytrvalost, odhodlanost, ochota na čas odložit vlastní sebeuspokojení, čilost, duchapřítomnost a přidaná hodnota všemu, co je vytvářeno a formováno.

**Mentální  
vlastnosti**

### **3.5 Sociální manažér jako sociální bankéř**

Paulínová (2009, s. 31) jako příklad fungování manažera v roli sociálního bankéře uvádí příběh **Bankéř a mladík**. V Babylonu žil kdysi dávno bohatý a vážený bankéř, jehož věhlasná moudrost byla známá po celé zemi. Jeden mladík snil také o takové hojnosti. Jednoho dne si dodal odvahy a zašel za bankéřem. Uctivě ho poprosil, zda by mu mohl povědět o způsobu, jak se také stát bohatým. Protože mladík svou odvahou připomněl bankéři jeho skromné začátky, nezdráhal se a své tajemství mladíkovi pověděl: *Víš, není to tak těžké, jak se na první pohled může zdát. Nejprve se musíš naučit žít za méně, než vyděláš, a pak se ke svým penězům musíš chovat tak jako dobrý hospodář k obilnému zrnu. Teď dobře poslouchej, žádné velké tajemství to není. Každý hospodář přece ví, jak to v přírodě chodí. Když zasadí jedno obilné zrno, vyrostě mu klásek. Z každého klásku smí rozemlít nebo směnit pouze osmdesát procent. Dvacet procent musí nechat, ať se děje, co se děje. Z toho deset procent má na zasazení nové úrody příští rok a druhých deset procent pečlivě uschová jako rezervu, kdyby se s úrodou v průběhu roku něco stalo. A stejné je to s penězi. Smíš ze své odměny spotřebovat nebo směnit pouze osmdesát procent a zbylých dvacet procent poctivě rozdělit. Deset procent potřebuješ investovat do sebe, do vzdělání, do poznání, do cestování, prostě do svého růstu, abys mohl odvádět stále lepší a kvalitnější práci. Tak budeš každým rokem lépe hodnocen. A druhých deset procent musí zůstat jako rezerva, která se každý měsíc bude zhodnocovat, narůstat a ty ji můžeš později investovat. Víš, že peníze dělají peníze. A to je celé. Všechno ostatní už záleží pouze na tobě.*

Práce v bance je obestírána tajemnou aurou, ve které se vznášejí svazky bankovek, šustí akcie v milionových hodnotách a v hlubokých podzemních trezorech zaměstnanci stavějí zdi ze zlatých cihel. Realita je přitom jiná – většina pracovníků banky za celou kariéru přijde do kontaktu pouze se svými penězi a zlaté cihly znají jen z expozice České národní banky (ČNB). *Co vlastně dělají osobní bankéři?* Z pohledu klienta je práce osobního bankéře složena ze schůzek s klienty a příjemných diskuzí nad nabídkou produktů. Pokud byste se ale stali osobním bankéřem, bude vaše pracovní náplň podstatně širší. *Co všechno musí osobní bankéř zvládnout?*

**Učit se, školit se, pamatovat si.** Základem práce osobního bankéře jsou znalosti. Produktů, služeb, obchodních podmínek, souvisejících zákonů, všeho, co klient potřebuje vědět. Protože mnozí klienti jsou u banky řadu let, musí osobní bankéř znát nejen obchodní podmínky a produkty současné, ale i minulé, které někteří klienti využívají. Nemalou část času osobního bankéře tak tvoří vzdělávání. *Když klient položí dotaz na téma, které již nespadá do znalostí osobního bankéře?* Pro tyto případy musí osobní bankéř znát vnitřní strukturu banky, aby přesně věděl, koho z kolegů se na daný problém může dotázat.

**Komunikovat s chutí a rádi.** Komunikace s klienty i kolegy tvoří v případě osobního bankéře většinu pracovní doby. Osobně, telefonicky, e-mailem, poštou. Osobního bankéře musí komunikace s lidmi bavit.

**Uvažovat jako obchodník.** Osobní bankéř se umí ptát a dokáže zjistit, co jeho klient potřebuje. Ať už se jedná o vhodný nový produkt, nebo o úpravu nastavení současných služeb.

**Argumentovat věcně, přesně a logicky.** Od osobního bankéře klient očekává jasná a srozumitelná vysvětlení. Osobní bankéř musí umět popsat svoji nabídku tak, aby byla věcně správná, ale klient jí porozuměl jako laik. Nemá-li osobní bankéř problém s vyjadřováním, může popsat jednu věc více způsoby podle toho, s jakým klientem jedná.

**Pracovat samostatně.** Při jednání s klientem je osobní bankéř sám a musí se rozhodovat podle vlastního uvážení, rychle a bezchybně.

**Vnímat a předávat podněty.** Osobní bankéř přichází do kontaktu s klienty, má přehled, co chtějí na službách banky změnit a jaké produkty si přejí doplnit do nabídky. Informace ze schůzek s klienty osobní bankéř předává kolegům, kteří produkty spravují. Tím má významný podíl na zlepšování služeb a produktů.

**Rozumět si s počítačem.** Počítač je pracovní nástroj, proto osobní bankéř umí pracovat s Wordem a Excelem. Výhodou osobního bankéře je, že klienta zná, proto rychleji může reagovat na klientovo přání. Finanční instituce kladou na práci osobních bankéřů vysoké nároky. Pracovní náplň osobních bankéřů spočívá v kontaktování a komunikaci s klienty.

1) Výborná znalost gramatiky a pravopisu (s klienty osobní bankéř nejen hovoří, ale také jim píše e-maily a průvodní dopisy k dokumentům).
2) Společenské chování, v rámci kterého se čeká spisovná mluva a dodržování pravidel společenské etikety.
3) Trestní bezúhonnost při práci s financemi, osobními údaji a důvěrou klientů, proto musí mít osobní bankéř čistý trestní rejstřík.
4) Je-li osobní bankéř jako osobní poradce klientovi bankou přidělený, komunikace s klientem probíhá v bance.
5) Nemůže-li osobní bankéř vyřídit klientovu záležitost hned, je kontaktní osobou po dobu, než dojde k vyřešení problému. Komunikační služby jsou zdarma.
6) Systém osobních poradců přináší úsporu času, kdy klient nemusí čekat v bance, než na něho přijde řada.
7) V případě investování do fondů osobní bankéř klientovi poradí bez ohledu na příslušnost fondu ke skupině, jejímž je banka členem.
8) Řešení klientovy žádosti závisí na osobnosti a kvalitě osobního bankéře.
9) Na jednoho osobního bankéře v Česku připadá až 800 klientů.

### **3.6 Přístup a poslání financování sociálních projektů**

S ohledem na možné duplicity ve financování vybraných druhů sociálních služeb v oblasti neinvestičních dotací, které jsou způsobeny realizací *Individuálních projektů* krajů v rámci Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost (IP) vydal ředitel odboru sociálních služeb a sociálního začleňování Ministerstva práce a sociálních věcí ČR doporučený postup při souběhu financování sociální služby z neinvestiční dotace na poskytování sociálních služeb ze státního rozpočtu a IP kraje. Následující doporučení byla diskutována se zástupci krajských úřadů a prošla jejich pracovními připomínkami.

#### **Postupy financování**

**Doporučený postup poskytovatelů sociálních služeb.** V případě započetí financování sociální služby na základě smlouvy s krajem v rámci IP je poskytovatel, kterému byla na příslušnou sociální službu přidělena dotace ze státního rozpočtu, povinen tuto skutečnost do 10 pracovních dnů od podpisu smlouvy písemně oznámit MPSV prostřednictvím formuláře hlášení změn. Pokud je z IP financována celá kapacita služby a/nebo všechny cílové skupiny služby, je poskytovatel do 30 dnů od započetí financování služby z IP povinen provést finanční vypořádání poskytnuté dotace, které zašle příslušnému krajskému úřadu a v kopii MPSV ČR (v případě programu podpory A) nebo MPSV ČR (v případě programu podpory B), a vrátit její nespotřebovanou část MPSV ČR prostřednictvím příslušného krajského úřadu (v případě programu podpory A) nebo přímo na účet MPSV ČR, z něhož poskytovatel dotaci obdržel (v případě programu podpory B). Pokud je z IP financována pouze část kapacity služby nebo pouze některá z několika cílových skupin, lze dotaci ze státního rozpočtu použít pouze na poměrnou část kapacity služby, resp. cílovou skupinu nepokrytou z IP. V tomto případě se poskytovatel sociálních služeb obrátí na MPSV ČR s požadavkem na zachování poměrné části dotace a zároveň se obrátí na místně příslušný krajský úřad se žádostí o vydání stanoviska k zachování poměrné části dotace. V termínech, které stanoví vyhláška č. 52/2008 Sb. a způsobem, který stanoví dokument Metodika Ministerstva práce a sociálních věcí České republiky (MPSV ČR) pro poskytování dotací ze státního rozpočtu poskytovatelům sociálních služeb (metodika) poskytovatel zpracuje finanční vypořádání, které bude obsahovat údaje za všechny služby podporované neinvestiční dotací na sociální služby kromě těch, které již byly vypořádány v průběhu roku, na který je dotace poskytnuta.

**Doporučený postup krajských úřadů.** Smlouvy o financování sociální služby prostřednictvím IP krajů by měly být uzavírány na potřebné zajištění dané služby v kraji, čili 100% kapacity sociální služby. Má-li být dotaci ze státního rozpočtu pokryta část kapacity příslušné služby nad rámec kapacity zajišťované financováním z IP, je nezbytné situaci popsat a odůvodnit okolnosti, které vedou k požadavku na financování z národních dotací, zejména je-li stanovisko kraje k požadavku organizace kladné. Krajský úřad po uzavření smluv o IP zašle do 10 pracovních dnů od podpisu smlouvy kopie uzavřených smluv MPSV (odbor sociálních služeb a sociálního začleňování, lze i elektronicky na adresu: **dotace-soc.sluzby@mpsv.cz** a stanovisko, zda je (v případě, kdy z IP není pokryta celá kapacita nebo všechny cílové skupiny) poměrné zachování financování sociální služby prostřednictvím dotace ze SR potřebné. Součástí stanoviska je komentář, zda bylo financování z IP

zohledněno v souhrnné žádosti o dotace ze SR na příslušný dotační rok. Na základě těchto podkladů budou MPSV ČR vystavena nová rozhodnutí. Krajský úřad vratky dotací od poskytovatelů vrátí neprodleně na účet MPSV ČR. Krajský úřad může splátky dotace nevyplacené z důvodu započetí financování služby z IP či vratky od poskytovatelů navrhnout Dotační komisi MPSV ČR pro poskytování neinvestičních dotací ze státního rozpočtu v oblasti sociálních služeb (Dotační komise) k přerozdělení. Termíny pro předložení návrhů na přerozdělení budou stanoveny individuálně pro jednotlivé kraje s ohledem na uzavírání smluv s poskytovateli sociálních služeb v rámci IP krajů. Posledním termínem pro předložení návrhů na přerozdělení MPSV ČR je 31. říjen roku, na který byla dotace poskytnuta. Nejpozději k tomuto termínu dodají dotčené krajské úřady MPSV ČR podklady potřebné k přerozdělení finančních prostředků.

**Doporučený postup MPSV ČR.** Odbor sociálních služeb a sociálního začleňování (oddělení koncepce financování sociálních služeb) MPSV ČR eviduje změny hlášené poskytovateli (hlášení o započetí financování služby z IP prostřednictvím formuláře *hlášení změn*). MPSV ČR v návaznosti na stanovisko místně příslušného krajského úřadu a v souvislosti s principy efektivity, účelnosti a hospodárnosti posoudí oprávněnost požadavku poskytovatele na zachování poměrné části dotace ze státního rozpočtu a informuje poskytovatele a příslušný krajský úřad o výsledku. Poskytovatelům sociálních služeb, kteří mají z IP pokrytu pouze část kapacity/jen některou cílovou skupinu, nebude automaticky pozastavena výplata jednotlivých splátek dotací. Po obdržení žádosti o zachování dotace ze SR, kladného stanoviska místně příslušného KÚ a MPSV ČR jim bude vyplacen schválený alikvotní podíl dotace. Přerozdělování nevyužitých/vracených finančních prostředků ze státního rozpočtu v rámci jednotlivých krajů schvaluje Dotační komise. MPSV ČR poskytovatele a příslušné krajské úřady o přerozdělení prostředků informuje formou nového rozhodnutí o přiznání dotace. Poskytovatelům sociálních služeb, kteří mají z IP pokrytou celou kapacitu služby/všechny cílové skupiny, jsou splátky dotace vyplaceny v souladu s níže uvedenými termíny:

	1. ledna - 1. května (1. splátka)	(2)
	2. května – 1. září (1. + 2. splátka)	(3)
	2. září – 31. prosince (1., 2. + 3. splátka)	(4)

Poskytování dotací MPSV ČR na sociální služby stojí na přerozdělování financí a složité administrativě. Z uvedeného důvodu lze pro inspiraci manažerům sociálních služeb doporučit tři cesty k získávání financí podle Konfucia, aby se mohli samostatně rozhodnout, který ze tří způsobů je pro financování sociálních služeb nejefektivnější.

**Tabulka 3: Tři cesty k získávání financí podle Konfucia**

První cesta (nejtěžší)	Druhá cesta (nejušlechtilejší)	Třetí cesta (nejlehčí)
Přímá zkušenost	Studium a poznání	Pouhé napodobení

Zdroj: Paulínová (2009, s. 48), vlastní úprava



## DEFINICE

**Hojnost** znamená, že člověk je schopen plnit vlastní touhy, ať patří do hmotné, emotivní, psychické, duchovní sféry nebo do roviny mezilidských vztahů a pozornost skutečně bohatého člověka není nikdy soustředěna pouze na peníze.



## KORESPONDENČNÍ ÚKOL

Co pro vás znamená luxus?



## K ZAPAMATOVÁNÍ

*Máte osobního bankéře? Jak jste spokojeni s jeho službami? Co všechno musí osobní bankéř umět? Osobní bankéř se hodně učí, školí, pamatuje si, rád a s chutí komunikuje, uvažuje jako obchodník, umí věcně, přesně a logicky argumentovat, samostatně pracovat, vnímat a předávat podněty od klientů dalším kolegům a rozumí si s počítačem.*



## DALŠÍ ZDROJE

KOL., 2018. *Doporučený postup při souběhu neinvestiční dotace na poskytování sociálních služeb ze státního rozpočtu a financování sociálních služeb z Individuálních projektů krajů v rámci OP Lidské zdroje a zaměstnanost*. Praha: MPSV ČR.

KOL., 2018. *Osobní bankéř*. <https://www.c-journal.cz/clanky/vase-sance-v-bance-osobni-banker/>



KOL., 2018. *Finanční výcviky*. <https://www.academiccourses.cz/Finan%C4%8Dn%C3%AD-v%C3%BDcvkov%C3%BD-t%C3%A1bor/N%C4%9Bmecko/Frankfurt-School/>

PAULÍNOVÁ, L., 2009. *Mentalita hojnosti*. Dolní Libchavy: Akademie Libchavy.

RIEGEL, K., 2007. *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-1185-0.

---

---

## NEZAPOMEŇTE NA ODPOČINEK



Dopřejte si jako oddech jogging v přírodě.

---

---

## OTÁZKY



- 1) K čemu jsou peníze člověku ve výkonu trestu?
  - 2) Co zmůže svobodný člověk bez peněz?
- 
- 

## ODPOVĚDI



- 1) Člověk ve výkonu trestu má zajištěno jídlo, pití, ubytování a základní hygienu. Jeho osobní kontakty a možnosti jsou zásadně omezené, protože je nesvobodný, tedy jsou redukovány stupně volnosti jeho pohybu. Sebevětší množství peněz mu neumožní více než nákup povolených komodit ve vězeňské kantýně. Peníze pro něho přestávají být obecným ekvivalentem. Svobodu peníze přímo předpokládají.
  - 2) Svobodný člověk, který se ocitne bez peněz (okradený/á nebo zjistí, že ztratil/a či zapomněl/a peněženku), zjistí, že stojí na kraji společnosti: nemá na jídlo, na vlak, noviny. Uprostřed hojnosti najednou musí skokem řešit otázku přežití. Zjistí, že jeho svoboda je nedostatkem peněz zásadně redukována.
- 
-



## **PŘÍPADOVÁ STUDIE**

### **Slezská diakonie jako člen Potravinové banky v Ostravě**

Slezská diakonie je členem Potravinové banky v Ostravě od roku 2010, kdy potravinová banka zahájila činnost. Slezská diakonie stála u jejího zrodu a stále se aktivně podílí na jejím chodu. Fungování potravinové banky se řídí *Chartou evropských potravinových bank*, kde je cílem zdarma získávat potravinové a zemědělské přebytky. Příspěvky shromážděné v potravinových sbírkách se vydávají potřebným prostřednictvím sítě místních organizací. Podporují solidaritu mezi lidmi a zvyšují povědomí, jak neplýtvat potravinami. V roce 2016 byla Slezská diakonie podpořena asi 33 000 kg potravin. Potravinové dary byly rozdány uživatelům středisek, které jsou zapojeny do potravinové pomoci, především se jedná o azylové domy pro muže, ženy a matky s dětmi, služby sociální asistence a terénní služby. Každoročně se Slezská diakonie zapojuje do velkých potravinových sbírek, které se konají při příležitosti *Mezinárodního dne boje proti chudobě* (Národní potravinová sbírka organizovaná Byznysem pro společnost, Armádou spásy a Českou federací potravinových bank). Při této příležitosti pravidelně spolupracuje Slezská diakonie s příspěvkovými organizacemi Moravskoslezského kraje. Ředitel Krajského úřadu vyhláší potravinovou sbírku pro potřebné a pro zvýšení solidarity mezi lidmi z regionu.

### **Otázky k případové studii**

- 1) Co je účelem potravinové banky v Ostravě?
  - 2) Kdy a jak se Slezská diakonie zapojuje do velkých potravinových sbírek?
  - 3) Jak se potravinová pomoc potřebným distribuuje?
  - 4) Co je cílem *Charty evropských potravinových bank*?
- 



## **PRO ZÁJEMCE**

Jak byste používali sílu finančního myšlení?

---

## PRŮVODCE STUDIEM



Správně nastavené myšlení o financích umožní užívání luxusu bez nutnosti si půjčovat a v některých případech i bez nutnosti pro uspokojování běžných potřeb více pracovat.

---

## ŘEŠENÁ ÚLOHA



Představte si situaci, kdy klient na účtu dlouhodobě drží větší částku, aniž by peníze využíval. Pak je na vás jako na osobním bankéři, abyste klientovi nabídli výhodnější uložení jeho financí. *Jak to provedete?* Na spořicí účtu, kde klient získá vyšší úrok a přitom své peníze bude mít stále k dispozici. V mnoha případech klient zná jen produkty, které aktuálně využívá. Je na osobním bankéři, aby vybral a nabídl další možnosti, které mohou klientovi přinést vyšší profit.

---

## SAMOSTATNÝ ÚKOL



Co potřebujeme změnit, aby se hojnost stala naší součástí?

Úkol bude dořešen metodou myšlenkové mapy na tutoriálu.

---

## NÁMĚT NA TUTORIÁL



**Když se chce, všechno jde.** *Když nám něco nejde, nemůžeme, nebo se nám nechce?* Moudří lidé nás učí, že všechno, co dokážeme nebo nedokážeme, je důsledkem myšlení o sobě, svých schopnostech a odvaze. Peníze jsou emocionálnější téma, než nakolik jsou si lidé schopni připustit. Myšlenky a city v souvislosti s penězi se potlačují, čímž je snižována možnost finančního prosperování. Kolem peněz se tvoří mnoho negativních myšlenek, negativních pocitů, jako jsou pocity závidění, strachu, studu. Pravdou je, že se peníze *netváří* jako citová záležitost. Vyjadřují se v číslech a podléhají jako čísla matematické logice. Ve smyslu těchto slov chudí potřebují pochopit, že jsou chudí proto, že tak to je a není to náhoda. Mají chudé myšlenky a negativní emoce. Bohatí musí chápat své bohatství jako následek něčeho vyššího než pouhé náhody. Mají bohaté myšlenky a pozitivní emoce. Ať už tomu věříme nebo ne, pozitivní myšlenky jsou produktivní a tvořivé, zatímco negativní myšlenky brzdí a ničí. Všechno to přece známe. Už jako malé děti milujeme pohádky, kde dobro vítězí nad zlem. V hloubi svého srdce víme, že to nejsou jen pohádky, ale obrazné metafory ze života, dětem sdělované dostupnou řečí. Děti je milují, protože dobro vítězí nad zlem, závidivý, žárlivý, stále jen negativní člověk je neúspěšný. Veselý, odvážný, plný

důvěry pomůže každému a přeje jen dobré. Stejně tak je hluboká životní moudrost obsažena v lidových rčení. Napište lidová rčení vystihující předložené protiklady:

Strach – Odvaha, Pýcha – Pokora, Závist – přejícnost, Smutek – Radost, Žárlivost – Důvěra, Zrada – Odpuštění, Vztek – Tvořivá aktivita. Nevěra – Víra

---

---



### ÚKOL K ZAMYŠLENÍ

Jaké úkoly v sobě skrývá současná finanční situace?

---

---



### VĚTA

Leonardo da Vinči: *Touha po penězích snižuje i velké mistry na řemeslníky.*

---

---



### SHRNUTÍ KAPITOLY

Posláním filosofie (ideje) peněz je pohled na peníze jako na *věc samu o sobě*, která má vlastní dynamiku. Podle zásad finančního myšlení probíhá dlouhodobé formování dynamického finančního ducha lidí. Výuku v rámci finančních výcviků sociálních manažerů v interaktivním pojetí lze pojmut jako **bankovní hru**. Mentalita hojnosti pracuje se dvěma aspekty. Prvním aspektem je *představitivost* a druhým jsou *činy* lidí. Z pohledu klienta je práce osobního bankéře složena ze schůzek s klienty a diskuzí nad nabídkou produktů. K realizaci *Individuálních projektů* krajů v rámci Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost vydal ředitel odboru sociálních služeb a sociálního začleňování MPSV ČR doporučený postup při souběhu financování sociální služby z neinvestiční dotace na poskytování sociálních služeb ze státního rozpočtu a individuálního projektu kraje.

---

---

## 4 FINANČNÍ KOMPETENCE KLIENTŮ JAKO UŽIVATELŮ SOCIÁLNÍCH SLUŽEB

### RYCHLÝ NÁHLED KAPITOLY



Náplní kapitoly FINANČNÍ KOMPETENCE KLIENTŮ JAKO UŽIVATELŮ SOCIÁLNÍCH SLUŽEB je všimnout si nové úrovně vědomí při finančním hospodaření domácností. Odkazovat na význam finanční svobody a dodržovat finanční desatero. Poučít se ze způsobů řešení finančních problémů v průmyslovém a informačním věku. Rozvíjet a posilovat finanční IQ uživatelů sociálních služeb.

### CÍLE KAPITOLY



Po prostudování této kapitoly budete umět:

- řešit finanční problémy současného průmyslového a informačního věku;
- odstraňovat osobní sebedestruktivní software;
- potlačovat nereálná očekávání sociálních výhod a jistého důchodu;
- určit míru osobní finanční svobody;
- používat pravidla finančního desatera;
- ovlivňovat osobní úroveň finančního IQ.

### KLÍČOVÁ SLOVA KAPITOLY



desatero	klient
digitalizace	problém
domácnost	průmyslový
důchod	uživatel
finanční IQ	svoboda
hospodaření	vědomí

## 4.1 Finanční IQ uživatele sociálních služeb

Tradiční způsob myšlení a nazírání na finance je třeba změnit. Podle Paulínové (2009) je **finanční IQ** ovlivněn způsobem myšlení a nazírání na finance, stejně jako na osobní finanční budoucnost. Správné myšlenkové postupy finančně gramotného člověka a schopnost ovládnout emoce jsou základem úspěšného zvládnání osobních financí. *Jaké jsou základní rozdíly v myšlení lidí o financích?*

- 1) **Postup člověka s nesprávným finančním myšlením.** Člověk s nesprávným finančním myšlením má určitou potřebu, kterou chce uspokojit. Nemá-li na uspokojení potřeby dostatek peněz, *vypůjčí si*. Potřeba je na chvíli uspokojena a člověk splácí dluh. Pak však vznikne nová potřeba, takže má další potřebu a chce jí uspokojit. Nemá stále dostatek peněz na její uspokojení, *vypůjčí si* třeba za zvýšený úrok, aby byl uspokojen nebo vyřešil problém, který jej tlačí. Nová potřeba je uspokojena a člověk má další dluh. Začíná se bát, že nebude schopen své závazky splácet, protože se postupně stává předluženým a celý život je frustrován z nedostatku peněz.
- 2) **Postup člověka se správným finančním myšlením.** Člověk se správným finančním myšlením má určitou potřebu, kterou chce uspokojit. Pokud na to nemá nyní dostatek volných peněz, *nevypůjčí si*. Zbývají-li mu každý měsíc nějaké *volné peníze*. Investuje do aktiv přinášejících výnos. Po nějaké době jsou výnosy natolik velké, že může uspokojit a zvyšovat své potřeby. Člověk se správným finančním myšlením je bohatý a celý život vytváří dostatek peněz na uspokojování svých potřeb. Žije v klidu, bez stresu a může život vychutnávat. Žije život bez omezení. Příklad správného finančního myšlení je jednoduchý, protože z něho vyplývá důležitost volných peněz a riziko si peníze neuváženě půjčovat. Ukazuje volné prostředky nejen k uspokojování potřeb, ale také vydělávají další peníze. Půjčky vyčerpané na pokrytí osobních potřeb jsou začátkem potíží a stálého nedostatku peněz.

Finanční  
gramot-  
nost

Vedle způsobu finančního myšlení je rozdíl mezi chudým a bohatým jedincem také v ovládnutí emocí. **Chudý a finančně negramotný** potřebuje vždy nutně a hned něco koupit a po uspokojení naléhavých potřeb mu zůstává bezcenná věc a dluhy. **Bohatý a finančně gramotný** je při uspokojování svých potřeb obezřetný. Chudý si myslí, že láska k penězům je kořenem zla. Bohatý za kořen zla považuje nedostatek peněz. Chudý pracuje za peníze. Bohatý nechává peníze naopak pracovat za sebe. Chudý platí složenky okamžitě. Bohatý platí často až na poslední chvíli. Chudý si více cení tituly, diplomy a různá osvědčení. Bohatý oceňuje kuráž, smélost, odvahu, troufalost a brilantnost. Chudý jen prosí, žádá a dovolává se svých zásluh. Bohatý chce být pánem situace. Chudý spoléhá na staré myšlenky, které jsou největší pasiva. Bohatý disponuje kreativním inovativním myšlením. Chudý většinou tvrdě pracuje, šetří a více si půjčuje. Bohatý je podnikavý, a čím je zkušenější, tím více spoléhá na příležitosti, které se vyskytnou. Neúspěch poráží poraženého, ale inspiruje vítěze. Chudý co neví, to ho o peníze připraví. Bohatý ví, co peníze vydělává. Chudý hledá jistotu, zaručenou práci a kariéru. Bohatý se učí ekonomicky myslet a investuje. Chudý

vždycky pro někoho pracuje, pro majitele, vládu, banku. Bohatý pracuje pro sebe a praktikuje finanční vynalézavost.

Nemáme-li naději do budoucna, nemáme ani sílu v přítomnosti. Vydáme-li se však na cestu k rozvoji finančního IQ, změně finančního myšlení a ovládnutí osobních emocí, mějme na mysli, že to není jen cesta k dosažení dostatku peněz, ale i cesta, která přispívá k rozvoji osobnosti. Každý z nás má svého osobního *finančního genia*, který v něm spí a čeká, až ho vzbudíme. Buďme optimističtí, trpěliví a připraveni na úspěchy i nezdary. K velkým změnám finančního myšlení nedochází snadno a rychle. Hlavním katalyzátorem pro změnu je nespokojenost a lidé, kteří mají závažný důvod ke změně, změnu uskutečnit dokážou. Chceme-li být bohatí, naučme se správně myslet, buďme obezřetní ve svých požadavcích, vytvářejme si volné finanční prostředky a investujme je tak, aby přinášely nové peníze. Chudými zůstaneme, budeme-li uspokojovat potřeby okamžitě s využíváním úvěrů, půjček, hypoték, leasingů a splátkových kalendářů. Z tohoto platíme v lepší variantě úroky, v horší variantě sankce, penále, smluvní pokuty a peníze tím *vyhazujeme oknem*.

## 4.2 Způsoby řešení finančních problémů v průmyslovém a informačním věku

Všichni lidé mají nějaké finanční problémy. Rozdíl je pouze v tom, kdo a jak finanční problémy řeší. V *průmyslovém* stadiu vývoje společnosti platy lidí s jejich věkem rostou. Mentalita nároků se orientuje hlavně na sociální výhody a jisté důchody. V průmyslové společnosti je početnější střední vrstva populace více než bohatí a chudí.

V *informačním* stadiu vývoje společnosti platí, že platy lidí s jejich rostoucím věkem klesají. Čím starší jedinec, tím nižší příjem. Naopak, čím mladší jedinec, tím vyšší příjem. V informační společnosti počet příslušníků střední vrstvy klesá. Naopak se prohlubují rozdíly mezi bohatými a chudými, kterých početně přibývá. Dobře placená pracovní místa se přesouvají do zahraničí, totéž platí k vysoce kvalifikovaných odbornících, kteří odcházejí za lukrativnějšími pracovními podmínkami. V případě většinové populace pocítujeme nedostatek finančního vzdělání. V informační společnosti klasické vzdělání tolik nepotřebujeme. Hodně vzdělaných lidí je naopak finančně potřebných, protože jim chybí hlubší finanční vzdělání.

V informační společnosti pokračuje *digitalizace* (Průmysl 4.0) a automatizace výroby, které způsobují změny na trhu práce. Koncept digitalizace vychází z dokumentu, který byl představen na veletrhu v Hannoveru v roce 2013. Vzniknou *chytré továrny*, které budou využívat kyberneticko-fyzikální systémy. Převzou jednoduché činnosti, které vykonávali lidé. Změní se pracovní trh a bude ohrožena zaměstnanost osob, které počítače s řídicími/rozhodovacími systémy a robotické systémy nahradí. Diagnostické lékařské a právní systémy, vyšší kvalifikace nebo univerzální výrobní linky nahradí pracovníky s nižší kvalifikací. Vzniknou nová pracovní místa, která budou vyžadovat vyšší kvalifikaci zaměstnanců. Nová pracovní místa se budou zavádět metodami strojového vnímání, autokon-

figurace a autodiagnostiky a s počítačovým spojením strojů a dílů. Produkty a stroje dostanou čipy, pomocí nichž je bude možné kontrolovat a obsluhovat přes internet. Budou využívat cloudová úložiště, 3D tisk, datová centra, automatické hlášení problémů a *chytré sklady*, které budou informovat o docházejících zásobách. Pomocí metod a nástrojů průmyslu 4.0 dojde k úsporám času, peněz a zvýšení flexibility firem. Mezi rizika již patří hackerské útoky a zneužití dat. Průmysl 4.0 s sebou přináší naději na zvýšení kvality lidského života zvyšováním produktivity práce a odstraněním monotónních a fyzicky náročných profesí. Automatizace, integrace systémů a vyšší efektivita díky propracovanější logistice jsou nadějí pro snižování negativních lidských vlivů souvisejících s průmyslem a pro implementaci udržitelného rozvoje.

Koncepci digitalizace tvoří *kyberneticko-fyzikální systémy, Internet věcí a Internet služeb, digitální ekonomika a práce strojů*. *Internet věcí* je systém, ve kterém budou objekty řízeny na dálku a navzájem spolu interagovat. Děje se tak přes internet díky vloženým čipům, sensorům a softwaru. Důležitá je vzájemná konektivita jednotlivých zařízení. *Internet služeb* tvoří systémy založené na online práci a sdílení dat v cloudových úložištích. Cloudy jsou nástrojem pro kooperativní vytváření obsahů. Jejich výhodou je vysoká konektivita, protože k jejich užívání stačí jakýkoliv webový prohlížeč. Odpadá nutnost ukládání dat na vlastní hard disk, nákup a instalaci softwaru. *Digitální ekonomika* umožní aktivity z běžného života přesunout na Internet při snížení nákladů a zvýšení pohodlí. *Práce strojů* podle ekonomické teorie způsobí strukturální nezaměstnanost *zastaráváním* pracovních míst. Některá pracovní místa se v důsledku technologického pokroku stanou přežitkem.

**Finanční  
specifika  
doby**

Obava, že stroje vezmou lidem práci, není nová. Vychází z obavy, která se ukazuje jako překvapivě racionální. Ačkoliv automatizace zvýší produktivitu práce a lidstvo výrobní kapacitu, ukazuje se, že zvyšování nezaměstnanosti formou automatizace, povede k snížení ceny práce méně kvalifikovaných a k negativním sociálním jevům. Musíme proto hledat kompenzační mechanismy pro jedince, kterých se digitalizace dotkne negativním způsobem. Až se nový způsob výroby stane standardem, bude pro firmy fungující v dotčených odvětvích, které se nestihly adaptovat, obtížné přežít. V první fázi bude pracovních míst ubývat, ale časem vzroste poptávka po pracovnících s vyšší kvalifikací, kteří se budou starat o chod strojů. Bude prostor pro vznik míst v oblasti IT, vývoje a marketingové komunikace. Dojde ke ztrátě nízko kvalifikovaných míst v pásové výrobě, což jsou pozice s nízkou přidanou hodnotou. Budou-li nahrazena kvalifikovanějšími pozicemi, budou mít blahodárný účinek v podobě vyšší parity kupní síly, spotřeby a blahobytu společnosti. Produktivita práce vzroste a dojde ke zkrácení pracovní doby. Spotřebitelé se přesunou ke kvalitnějšímu zboží, což přinese odklon od *fordismu*. Mařík (2015) se odvolává na Rafkina, že digitalizace přinese výrobu s nulovými mezními náklady. Nejvyšší náklady spojené s výrobou budou potřebné na postavení výrobního zařízení. Podaří-li se implementovat zásady *cirkulární ekonomiky* a přeorientovat energetiku na obnovitelné zdroje, náklady na další vyrobenou jednotku v plně automatizovaných továrnách žádné nebudou. Vyšší bohatství společnosti vytvoří podmínky pro zaměstnanost ve veřejném sektoru, neziskových organizací a sociálních službách.



ČR je závislá na exportu, má potenciál ve spolupráci se zahraničními partnery, vlastníky místních průmyslových podniků. Mezi kladné stránky připravenosti ČR patří inovační výkonnost, ochota obyvatel studovat a kvalita technického vysokého školství. Za slabé stránky lze považovat nepochopení rozsahu, kterého se změny mají týkat, neexistující představa o nákladech a výnosech spojených se zaváděním změn a nedostatečné specializace českého školství pro nové potřeby pracovního trhu. Strategie adaptace na čtvrtou průmyslovou revoluci bere za vzor *Německo*. ČR má opustit mantru udržování nízké ceny práce jako prostředku k lákání zahraničních investic a přeorientovat se na vytváření pracovních míst s vyšší přidanou hodnotou. V přechodu na digitalizovaný průmysl brání nevyhovující zdroje financování. Kvalitní strategie v digitální oblasti má vytvořit potenciál pro podnikání v sektorech s vysokou přidanou hodnotou. Důležitým krokem je pokusit se vyrovnat českou obchodní bilanci. Zahraniční investoři nemají v ČR tendenci investovat do špičkových pracovišť. V ČR se již diskuzi o aspektech Průmyslu 4.0 věnuje několik společností. Systém výroby je díky novinkám levnější, propracovanější, rychlejší a přizpůsobivější. V kombinaci s učením, algoritmizací a schopností spolupracovat s ostatními objekty se dostáváme za představu, co dělá robot – automat dnes. Projekt *Firma 4.0* se zaměřuje na sdílení informací z oblastí 4.0 mezi firmami a na podporu rozvoje podnikání v ČR.

### 4.3 Mentalita nároků klientů, očekávání sociálních výhod a jistého důchodu

*Jak zvládat nároky klientů a jak pracovat s mentalitou náročného klienta?* Náročný klient vyžaduje zvláštní individuální přístup. Rozsah práce musí být přesněji definován, aby existovaly jasné mantinely. Více se hledí na detaily, spolehlivost a korektnost v komunikaci a práci. Profesionál by neměl práci s náročným klientem odmítat. Výjimkou mohou být osobní a etické důvody. *Jak se projevuje mentalita náročných klientů?* Chtějí všechno rychle, nejlépe hned, tvrdě vyjednávají o ceně, zabývají se detaily, kritizují nedostatky, mění zadání a požadavky, píšou dlouhé emaily a čekají odpovědi a často telefonují. *Jak se vyhnout špatným řešením?* V případě stávajících klientů lze uvažovat, jak se klienta co nejrychleji zbavit, vyloučit se, šidit kvalitu služby a neodvádět dobrou práci. V případě nových klientů náročného lze odmítnout, nebo mu *někoho doporučit*. Tím je však možné se připravit o zisk a zklamat člověka, který doporučil. Opakovaným odmítáním je vyslán negativní signál, který se šíří. Člověk, který dostal doporučení a je odmítnut, cítí zklamání a podělí se o něj. Lepší řešení je navýšit cenu nebo posunout termín. Správný přístup je *vyvažovat nároky klientů odpovídající cenou*, potažmo termínem a kvalitou, pokud je nižší, než požadují. Musí být tedy splněny tři podmínky:

- 1) Jednat o akceptovatelném termínu a ceně.
- 2) Odvést špičkovou práci, která vyhoví nárokům.
- 3) Kultivovat nezávislost a držet časovou rezervu.

Nároky klientů

Nařízení Evropského parlamentu a Rady EU č. 492/2011 o volném pohybu pracovníků zmiňuje *sociální výhody*. Stanoví, že *pracovník členského státu požívá stejných sociálních výhod jako tuzemští pracovníci*. V průběhu desetiletí se Soudní dvůr Evropské unie (SDEU) zabýval interpretací sociálních výhod ve vztahu k diskriminaci migrujících pracovníků a jejich nároku na sociální výhody. *Co si pod pojmem sociální výhoda lze představit?* SDEU vymežil sociální výhody jako *všechny výhody, které mohou, ale nemusí, být spjaty s pracovním poměrem, jsou obecně připsány vnitrostátním pracovníkům z důvodu jejich objektivního postavení jako pracovníka, nebo na základě skutečnosti jejich pobytu na území hostitelského členského státu a kdy přiznání takových výhod se zdá jako vhodné ulehčení mobility v rámci území členských států*.

Sociálními výhodami byly ale podle SDEU uznány také slevy na veřejnou dopravu pro velké rodiny, přídavky na děti, příspěvek na pohřeb a dávky životního minima. SDEU proto stanovil faktory, podle nichž lze rozlišit povahu sociální dávky podle věcné působnosti a sociální výhody. *Rozlišení mezi sociálními dávkami, které jsou vyloučeny z oblasti působnosti nařízení č. 1408/71, a dávkami, na které se vztahuje, spočívá výlučně na faktorech, které se vztahují ke každé dávce, zejména jejímu účelu a podmínkách pro její poskytnutí, nikoliv na tom, zda vnitrostátní právní předpisy označují tuto dávku jako dávku sociálního zabezpečení nebo nikoliv*. V jednom z prvních rozhodnutí SDEU označil jako sociální výhodu *bezúročné úvěry* určené rodinám s nízkými příjmy finančně podporované členským státem za účelem stimulace porodnosti.

MPSV ČR stanovilo jistý starobní důchod od 65 let. Pro některé profese je *hranice 65 let ale vysoká*. Z uvedeného důvodu je třeba zohlednit náročnost vybraných profesí, kde po 60 roce věku *stoupá invalidita*, a zaměstnavatelé nechtějí zaměstnávat lidi nad 55 let. Návrh MPSV ČR vychází ze závěrů Odborové komise pro důchodovou reformu. Odborová komise pro důchodovou reformu zastává názor, že doba strávená v důchodu má být pro všechny české generace stejná a má trvat průměrně čtvrtinu života člověka. Vláda ČR bude požadovat, aby MPSV ČR předložilo *každých pět let zprávu o důchodovém systému*. Zohledňovat se bude demografická situace a očekávaný populační a ekonomický vývoj. Na navrhovanou hranici 65 let dosáhnou muži, bezdětné ženy a ženy s jedním dítětem v roce 2030. Ženy se dvěma a více dětmi pak tento věk dosáhnou později. Posledními budou ženy s 5 a více dětmi, které hranice 65 let dosáhnou až v roce 2037. Návrh stropu tak nebude mít po dobu nejbližších 14 let žádný dopad na odchody do starobního důchodu, proto ani nebude oslabovat či jinak ovlivňovat rovnováhu veřejných financí.

#### **4.4 Nová úroveň vědomí a finanční hospodaření domácností**

Překročit omezující přesvědčení a vzorce chování, odstranit vnitřní překážky, rozvinout talent a nadání jsou podle Paulínové (2009) základními předpoklady *nové úrovně vědomí* při zacházení s penězi. Jedinými konkurenčními výhodami v zacházení s penězi jsou vzdělání a reagování na změny, které jsou však pro mnoho z nás nepohodlné.

*Schopnost bystrého úsudku* a rychlého rozhodování pomáhá vytvářet náhlé a nečekané situace, které se dokážou zabudovat do struktury dlouhodobého plánu. Jestliže dlouhodobý plán neexistuje, nemají nové informace kam zapadnout.

Síla podvědomí způsobuje, že události, se kterými se setkáváme, naše vidění světa i způsob, jak nás vnímají ostatní, přizpůsobujeme *obrazu*, který jsme si sami o sobě vytvořili.

Blahobyt znamená žít vlastní život způsobem, jakým ho chceme skutečně žít. Jedná se o umění žít po svém. Materiální hojnost má být prostředkem pro zkvalitnění osobního života, hlubší spokojenosti se sebou sama a s úrovní vlastní seberealizace. Jedním ze základních projevů *energetického průtoku hojnosti* je dávání.

Poznávání vlastního *vrozeného talentu* nebo *pevné vůle* je jedním z hlavních úkolů člověka. Jedná-li člověk v souladu s vlastní vůlí, cítí hlubokou vnitřní spokojenost, jistotu a současně neosobní vděčnost. Co si člověk přeje dělat více, než cokoliv jiného v životě, je jeho osobní úkol.

Komunikujeme všichni. Jedná se však o to, abychom komunikovali obratně, věrohodně a naše slovo platilo. Synergie je nejvyšší hodnotou ve *vztazích*, protože podporuje spolupráci místo soutěže.

**Finanční hospodaření domácností** je pro dospělé *velkou příležitostí dospět*. Není nic, co by se děti nenaučily od rodičů a vychovatelů. Všechno, co dělají, vždy souvisí s těmi, kteří na dítě měli a stále mají vliv. Pokud byli rodiče štedří a dávající, pak takový člověk v dospělosti věří, že hojnost je přirozená. Pokud rodiče dětem upírali spoustu jejich přání, pak takový člověk zcela pochopitelně v dospělosti odpírá mnohé sám sobě. A nejenom to, možná doufá a žije v očekávání, že nějaká vnější autorita bude nadále rozhodovat, co může a co nemůže, co potřebuje a co nepotřebuje. Jak je patrné, rodiče mají jedinečnou šanci dozvědět se o sobě v zrcadle svých dětí důležité informace. Výchova dětí je poctivá hra a pravdu není možné obejít. Děti se přirozeně učí od svých rodičů. Je to velkofilm o rodinném životě, postojích, vztazích, sebevědomí, hodnotách, naplněných a nenaplněných snech, radosti, bolesti, lásce a poctivosti. Před dítětem se cítí dospělí bezpečně, proto se tolik nekontrolují. Paulínová (2009) se odvolává na Trumpův výrok, že *budoucnost patří velmi odlišnému druhu člověka s velmi odlišným druhem myšlení - tvůrcům a lidem s empatií, se vzorci rozpoznávacího vnímání a lidem se schopností chápat podstatu jevů. Tito lidé budou sklízet nejbohatší odměny společnosti a budou se dělit o její největší radosti*. Nejlepší, co rodiče mohou pro své děti udělat, je být jim vzorem a dopřát jim radostné a úspěšné dětství. V mnohém rodiče splní své poslání dobře, v mnohém si nevědí rady. Vždycky však v danou chvíli konají s nejlepším úmyslem.

Většina běžných myšlenek, konceptů, úsudků či přesvědčení vzniká v mládí. Vycházejí z toho, co rodiče a blízcí říkali, v co věřili, co si sdělovali mezi sebou na hlas i beze slov, čemu přikládali význam a čemu nikoliv. Prospěšné je objevit v sobě sama přesvědčení získaná od rodičů, ujasnit si, zda jsou pro současnost vhodná, a ponechat si je, nebo nikoliv,

*Hospodaření domácností*

pokud jejich platnost vypršela. *Jakým příkladem byli rodiče v otázkách finančního hospodaření?* Odpovíme-li si, můžeme získat nad současnou finanční situací nadhled. V mnohých rodinách byly peníze přirozenou součástí rodinného rozhodování, někde mohly být finance a jejich transakce tabuizovány. V další rodině mohl být význam peněz devalvován a ještě jinde se mohlo říkat, *kdo nekrade, okrádá rodinu*. Zde jsou otázky, abychom si uvědomili, jaké systémy přesvědčení kolem peněz můžeme mít v sobě vytvořeny a jak automaticky ovlivňují naše výměnné transakce. Pro vyladění těchto programů do pozitivního stavu je třeba si je uvědomit. Jen tak může proběhnout žádoucí změna, co si neuvědomujeme, změnit nemůžeme. Dítě rodinné postoje k penězům vstřebává, vytváří si názor, podle kterého jako podle šablony později koná. Jsou to pomyslná rodinná pouta, která efektivně nebo neefektivně mysl člověka orientují. Podaří-li se člověku vybavit si svá přesvědčení získaná od rodičů, nabízí se mu jedinečná šance s nimi pracovat. Některá jsou funkční, která si ponecháváme, kontraproduktivní lze transformovat. Podmínkou je neklást svým rodičům nic za vinu. V dané chvíli a situaci dělali to nejlepší, čeho byli schopni. *Jakým způsobem rodiče doma hospodařili? Jak se mluvilo o lidech, kteří se měli dobře? Mluvili otevřeně, kolik peněz vydělávali? Kdo doma vedl hospodaření? Na co se šetřilo a kde se plýtvalo? Jak se mluvilo o práci a jak se komentovala výplata? Jak velký podíl peněz užili pro vlastní potěšení?*

V jiné době, měli rodiče k dispozici jiné informace a jiné možnosti. Dovedli nás až k tomuto vývojovému stadiu. Ještě jeden výchovný směr potřebujeme povznést na vyšší úroveň. Byli vychováváni k soutěži, soupeření a prosazování. Ve sportovních utkáních je to v pořádku, tam jsou pravidla a rozhodčí, ale soupeřivé prosazování bylo míněno vůči nepřátelskému světu. Nelze se pak divit, že takto vychovaný člověk očekává život plný problémů, soubojů a úsilí. Co se očekává, to se děje. Co stojí velké úsilí, co způsobuje konfrontace, to vytváří odpor proti proudu životní energie. Je to stejné, jako když se člověk snaží plavat proti proudu. Stojí ho to hodně sil a navzdory úsilí se nedostane daleko. Ve chvíli, kdy už je vyčerpaný, ho proud stejně strhne s sebou. Úplně jiná situace nastane, když se člověk s důvěrou odevzdá proudu života, nechá se vést svou intuicí. Využije šancí, které se samy nabízejí a jsou šité na míru. Nic dokonalejšího než právě tento plán naplňující lidské poslání neexistuje!

*Mají nebo nemají děti dostávat od rodičů kapesné? Mají nebo nemají mít děti možnost si nějaké peníze při rodinné spolupráci vydělat? Má se školní prospěch nějak finančně ohodnocovat? Jsou peníze pro děti dárkem? Nezkazí se děti penězi?* Těmito otázkami se rodiče při výchově dětí zabývají. Neexistuje jediná správná odpověď. Každý rodinný systém má svá pravidla a výchovné metody. Je ale žádoucí, aby se děti už od útlého věku učily s penězi zacházet. Mají přirozený obchodnický talent, který se projevuje, jak si rády hrají na obchod a jak milují výměny všeho druhu. Bylo by žádoucí, aby rodiče své děti podporovali, nechávali je radovat se z jejich obchodních výměn a aby se zajímali o jejich plány. Děti se nejpřirozeněji učí nápodobováním, kdy je prospěšné, aby měly možnost nahlédnout do rodinného rozvažování o financích. Je zajímavé znát jejich názor na danou věc. Děti si považují, když se s nimi zachází vážně a jsou přizvány k jednání o větších nákupech. Děti rády hrají hry, které podporují ekonomické myšlení. Potřebují se naučit kompromisům v

otázkách peněz, potřebují zažít finanční limity, potřebují se na něco těšit a na to něco si nějakou dobu počkat. Určitý odklad uspokojení je dobrou přípravou pro život. Děti potřebují experimentovat. Potřebují z vlastní zkušenosti poznat, co peníze dokážou. Pokud mohou experimentovat s malými částkami v různých situacích, s dodatečným vysvětlením rodičů, co se stalo, nebudou muset později experimentovat s částkami podstatně většími, a mohou se tak vyhnout velkým zklamáním. *Potřebují si zažít, že když peníze ztratí, příště si na ně dají větší pozor. Potřebují si zažít, že když peníze půjčí, jeden kamarád je včas vrátí, ale druhý nevrátí. Potřebují si zažít, že se dají peníze našetřit, pak jsou větší možnosti nákupu. Potřebují si zažít, že se peníze dají promlsat, ale pak je z přemíry sladkého špatně. Potřebují si zažít, že s penězi lze někomu pomoci a je to povznášející pocit. Potřebují si zažít, že se za peníze dá koupit dárek a udělají radost.*

## 4.5 Sebedestrukce klienta jako uživatele sociálních služeb

Podle Paulínové (2009) je svět, který vnímáme, světem pocitovým. Pocity, že člověk uvízl v nesnázích, dlužích a cítí se jako v pasti, jsou známé. Řada lidí trpí nesplněnými plány, sny, zmatky, chaosem a ztrátou ideálů. Jedná se o pocity odrážející svět, který si člověk stvořil k obrazu svému. *Jak najít odvahu podívat se pravdě do očí, uvědomit si kontraproduktivní mentální přesvědčení a vzniklou situaci změnit? Kolik dětí slyší, že chudý ses narodil, chudý zemřeš, živobytí je živé bytí a uzdravování chudoby, peníze jsou špatné, špinavé, chudoba cti netratí, šetří se na horší časy, všichni bohatí jsou zloději, ať počítáš, jak počítáš, peněz je pořád málo, peníze nejsou v životě to nejdůležitější, osud je už takový, narodil ses jako chud'as a jako chud'as také umřeš, lepší je nic nemít než se o všechno pořád bát, peníze člověka zkazí, utrácet můžeš jenom za to, co skutečně potřebuješ, peníze jsou vážná věc, proto si s nimi nesmíš hrát, jsi k ničemu, jsi neschopný, kdo si myslíš, že jsi!*

**Jak chápat sebedestrukci klienta jako uživatele sociálních služeb?** Kolem peněz je mnoho negativních zkušeností, ustálených rčení, pochybností a negativních přesvědčení, které jejich proudění blokují. *Jak takové negativní přesvědčení člověk získá? Snadno! Nejčastěji lze získat negativní přesvědčení o penězích v dětském věku od rodičů, kteří přijali negativní rčení o penězích za svá. Žili v jiných společenských podmínkách a v danou dobu měla tato výchovná opatření opodstatnění. Negativní přesvědčení o penězích lze také získat prostřednictvím důležitých lidí s výraznou autoritou, kteří měli nebo stále mají výrazný vliv. Může je také způsobit člověk, který má evidentně hodně peněz a špatně se vůči svému okolí chová. Mohou se objevit jako důsledek vlastních negativních zkušeností s penězi nastřádaných během života. Způsob, jak se to stalo, není nejdůležitějším. Důležité je, zda si člověk dokáže vybavit situaci, za jaké se mu toto přesvědčení vrylo do paměti, a zda je ochotný přesvědčení změnit.*

	Kšeftování do školy nepatří!	(1)
--	------------------------------	-----

	Počkej, tebe ten smích přejde!	(2)
--	--------------------------------	-----

	Neptej se tak hloupě, kdo se ptá, moc se dozví! Nebuď zvědavý, budeš brzo starý!	(3)
--	--	-----

	Nechval se, samochvála smrdí!	(4)
--	-------------------------------	-----

## 4.6 Finanční svoboda a finanční desatero

Finanční nezávislost jako celková *finanční svoboda* podle finanční poradenské společnosti **Partners** (2014) stoupá se zřetelem k věkové kategorii klienta po dosažení hlavních osobních finančních cílů. Prvním cílem je získat vlastní bydlení nejpozději do věku 39 let. Druhým cílem je dosažení významného rodinného záměru nejpozději do věku 48 let. Třetím cílem je dosažení finanční nezávislosti nejpozději do věku 60 let. Pravidla k dosažení osobních finančních cílů v pojetí *životního plánování* podle věkových kategorií klientů:

Klientům ve věkové kategorii 30 – 40 let finanční poradci **Partners** doporučují disponovat hotovostní rezervou, odstranit *špatný* dluh a nevhodný majetek, mít vlastní bydlení místo nájmu, mít osobní zajištění v případě smrti, invalidity, trvalých následků úrazu, ztráty majetku, pracovní neschopnosti, investovat do akcií nejlépe však v malých částkách, nastartování *dobrých* dluhů v rámci půjček na menší úrok, než je zisk a *diverzifikovat* – rozložit finanční riziko.

Klientům ve věkové kategorii 40 – 50 let finanční poradci **Partners** doporučují stále využívat *dobré* dluhy a pokračovat v kumulaci osobního majetku.

Klientům ve věkové kategorii 50 – 60 let finanční poradci **Partners** doporučují ochranu osobního majetku, protože osobní majetek klientovi vydělává další peníze, redukovat pojistné částky pro případ smrti, trvalých následků úrazu a invalidity a diverzifikovat prozatím získaný majetek.

Baštýřová (2014) z finanční společnosti **Partners** se odvolává k pravidelnému *Dni finanční gramotnosti* (každoročně 8. září) na *Finanční desatero*. Jedná se o deset pravidel pro spotřebitele, jak bezpečně zacházet s penězi. Pokud jste si přečetli Finanční desatero

s myšlenkou, že všechno znáte, přečtěte si ho znovu. *Teoreticky ho známe všichni, ale jde nám deset pravidel stejně bravurně v praxi?*

- 1) **Nic není zadarmo.** Uvědomte si, že prodejci finančních služeb jsou soukromí podnikatelé, jejichž činnost je zaměřená na zisk. Mějte na paměti, že i když jsou některé finanční služby zdarma, zaplatíte za ně jinak. Dopředu se proto zeptejte na všechny poplatky nebo úhrady služeb.
- 2) **Mějte jasno.** Předem si vždycky srovnejte dostupné nabídky. Porad'te se nejen s prodejcem, ale i s třetí nezávislou a zkušenou osobou, zejména v případě složitějších a dlouhodobých produktů (hypotéky a investice). Ověřte si všechny klíčové informace o vybraném produktu, nedůvěřujte slepě informacím od prodejce. Snížíte tak pravděpodobnost, že přistoupíte na nevýhodnou nabídku.
- 3) **S kým jednáte?** Vždycky musíte vědět, s jakým typem smluvního partnera jednáte. Jak získal povolení k dané činnosti, zda ho kontroluje veřejný orgán (ČNB, Česká obchodní inspekce) a jaké jsou pravomoci tohoto orgánu (kontrola, sankce). V případě problému neváhejte předkládat stížnosti a usilovat o nápravu. Nikdy se nebojte ozvat, když se vám něco nelíbí, nebo něčemu nerozumíte.
- 4) **Finanční plán.** Vždycky musíte mít finanční rezervu na nepředvídatelné situace, jako jsou nečekané vyšší výdaje, nemoc, ztráta zaměstnání, změna rodinné situace. Nevkládejte veškeré volné peníze do dlouhodobých investic, které bez poplatku nelze předčasně zrušit. Mějte rezervu také na likvidních účtech. Nepřistupujte na splátky úvěru, které jsou pro váš měsíční rozpočet na pokraji únosnosti.
- 5) **Čtete všechno!** Nenechte se přesvědčit tím, že vám všechno potřebné již prodejce řekl, a tedy smlouvu nemusíte číst. Vezměte si smlouvu domů a porad'te se o ní. Pokud vám někdo odmítne zapůjčit návrh smlouvy k podrobnému prostudování, mělo by vás to varovat. Stejně tak čtete všeobecné obchodní či pojistné podmínky a nechte si je důkladně vysvětlit. Ztratíte tím určitě méně času než řešením případných problémů. Hlídejte si včasné splnění povinností sjednaných ve smlouvě nebo ve všeobecných obchodních podmínkách, i pro druhou stranu.
- 6) **Pozor na nejasné smlouvy.** Mějte na paměti, že čím je obchod pochybnější, tím je delší smlouva. Pozorně čtete zejména prohlášení klienta o podpisu bez nátlaku po důkladném seznámení se všemi podmínkami, že smlouva není jednostranně nevýhodná. Slova jako *neplatí* či *nepoužije se*, považujte za důvod k opatrnosti. Souhlasíte-li s rozhodováním sporů rozhodcem jmenovaným poskytovatelem finanční služby, vzdáváte se jakékoliv možnosti obrátit se na nezávislý soud.
- 7) **Nevěřte vysokému výnosu.** V nabídkách, které neodpovídají běžné situaci na trhu, hledejte nějaký zádrhel. Trvejte na vysvětlení a pochopení, proč jste nabídku dostali právě vy a jaké výhody a zisk přinese prodejci. Pamatujte, že platí, čím je finanční

produkt nebo finanční služba složitější a nepochopitelnější, tím je pro vás riskantnější.

- 8) **O investování se porad'te.** Rozhodnete-li se investovat na kapitálovém trhu, vždycky se porad'te s obchodníkem nebo investičním zprostředkovatelem a podpisem potvrďte investiční dotazník, který s vámi vyplňuje. Nenechte se vmanipulovat do odpovědí, kterým nerozumíte nebo se kterými nesouhlasíte jen, protože se domníváte, že vám přinesou výhodné obchody a zisky. Nikdy nevěřte *super-výhodné* investici do jednoho investičního produktu. Hlavní zásadou investování je *diverzifikace*.
- 9) **Pojist'te si život.** Životní pojistka vás zajišťuje proti nepředvídané události, proto vždycky část vámi placeného pojistného jde na krytí rizika takové události a není součástí vašeho spoření. Tuto část při zrušení pojistky nikdy nemůžete v odkupném nebo v odbytném dostat. Při sjednávání životní pojistky nikdy neuvádějte lživé nebo neúplné informace. Obrátí se proti vám.
- 10) **Chraňte svá data!** V případě platební karty nikdy nemějte PIN ve volně přístupném počítači nebo mobilu hesla a kódy na elektronický přístup k účtu v bance nebo pro komunikaci s obchodníkem s cennými papíry. Vždy trvejte na předání kopií dokumentu, které podepisujete. Máte na to právo. Důležité údaje o produktu a informace podstatné k jednání žádejte vždycky v písemné podobě, ústně dohodnuté se prokazuje obtížně.

Tabulka 4: Finanční desatero

Nic není zadarmo	Mějte jasno	S kým jednáte?
Finanční plán	Čtěte všechno!	Pozor na nejasné smlouvy
Nevěřte vysokému výnosu	O investování se porad'te	Pojist'te si život
<b>Chraňte svá data!</b>		

Zdroj: Partners (2014, Den finanční gramotnosti)



## DEFINICE

**Informace** je sdělení s obsahem, které má ambici formovat něco in, tudíž tvořit, měnit a ovlivňovat. *Pozitivní* informace mají motivační, růstový a inspirativní vliv. *Negativní* informace deformují a proces růstu i tvoření znemožňují. *Strategické* informace jsou racionální, logické a strukturované, které lze ověřovat. *Intuitivní* informace člověka zasáhnou jako blesk z čistého nebe. Jedná se o náhlé pochopení, AHA moment a o přímý vhled, který je schopen změnit úhel pohledu člověka, jeho postoj a přesvědčení.



## KORESPONDENČNÍ ÚKOL



Co pro vás blahobyt znamená? Cílem není zbohatnout samoučelně, aby se hromadil majetek. Zbohatnutí má být nástrojem pro zkvalitnění osobního života (rozšíření životních možností, hlubší spokojenost se sebou sama, seberealizace). Vypracujte vlastní myšlenkovou mapu na téma *Moje peníze*.

---

## K ZAPAMATOVÁNÍ



Nacházíme se v informačním věku a v čase, kdy jsou strategické informace a odpovídající vzdělání největším aktivem. Žijeme v době velkých změn a možností, ve které se prosadí lidé se silnou vizí, podnikavým talentem, sebekázní a touhu vytvářet hodnoty. Finanční mistry jsou už nyní lidé, kteří mají schopnost vytvářet nadbytek tak, aby jinde nezpůsobili nedostatek. Lidé, kteří se snaží o zvýšení kvality života svého i těch, které svými aktivitami ovlivňují. *Když člověk má peníze a nemá informace, může o peníze přijít. Když člověk nemá peníze a má informace, může peníze vydělat.*

---

## DALŠÍ ZDROJE



BAŠTÝŘOVÁ, V., 2014. *Finančně negramovým Čechům dáváme stopku*. <https://www.denfinacnigramotnosti.cz>

KOL., 2018. *Důchod máme jistý v 65 letech*. <https://finexpert.e15.cz/duchod-mame-jisty-v-65-letech>

MAŘÍK, V., 2015. *Národní iniciativa Průmysl 4.0*. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR.

PAULÍNOVÁ, L., 2009. *Mentalita hojnosti*. Dolní Libchavy: Akademie Libchavy.

TURČÁNI, F., 2017. *Sociální výhody podle nařízení Evropského parlamentu a Rady EU č. 492/2011*. <https://www.uepa.cz/sk/socialni-vyhody-podle-narizeni-evropskeho-parlamentu-rady-eu-c-492-2011/>

VLACH, R., 2012. *Jak zvládat náročné klienty*. <https://navolnenoze.cz/blog/narocni-klienti/>

---



## NEZAPOMEŇTE NA ODPOČINEK

Dopřejte si oddech v podobě krátkého výletu na běžkách.

---



## OTÁZKY

- 1) Co člověk potřebuje k správnému zacházení s penězi?
  - 2) Jaké stupně musíte absolvovat na cestě posilování osobního finančního IQ?
- 



## ODPOVĚDI

- 1) Selský rozum, strážlivý nadhled a stát rovnýma nohama na zemi. Uvědomte si proto, co chcete vlastnit, proč toužíte po bohatství a proč peníze vyvolávají tolik emocí. Peníze jsou z tohoto úhlu pohledu pozoruhodné a hodně dovedou. Mějme proto v úctě účastníky směny, kteří své řemeslo milují a svůj business denně praktikují jako poslání a poctivou službu.
  - 2) Úvod (síla možností) – Rozhoduji se (síla volby) – Představuji si (síla mentální energie) – Tvořím (síla tvořivé energie) – Rozhojňuje se (síla v akci) – Jsem mocný/á (síla vlivu) – Daruji (síla dobra) – Jsem vděčný/á (síla lásky) – Závěr (síla dobré zprávy)
- 



## PŘÍPADOVÁ STUDIE

### Den finanční gramotnosti (DFG) aneb Partners dává stop finančně negramotným Čechům

Den finanční gramotnosti jako největší vzdělávací projekt Partners odstartoval v roce 2010. Během trvání projektu DFG se podařilo oslovit množství lidí, které Partners učí finanční gramotnosti a odpovědnosti. Unikátností projektu je, že koncept DFG využívá pro zvyšování finanční gramotnosti řadu nástrojů a neomezuje se pouze na jeden. Od začátku byl projekt DFG pojatý tak, aby bylo využito co nejvíce komunikačních kanálů, pomocí nichž se téma finanční gramotnosti dostane k široké veřejnosti. Podle výzkumu Partners (2012) bylo zjištěno, že 94% Čechů se považuje za finančně gramotné. 73% mužů a 72% žen uvádí, že přesně vědí, kolik vydělává životní partner. 41% Čechů s financemi obtížně vychází nebo žije na dluh. 37% dětí má v současnosti problém vyjít s kapesným od rodičů.

36% Čechů ví, jak funguje bezúročné období v případě kreditní karty. O 27% horší finanční gramotnost mají lidé ve věku 15 – 25 let než ve věku 35 – 50 let.

### Otázky k případové studii

- 1) Co je hlavním cílem *Dne finanční gramotnosti*?
- 2) Jak hodnotíte svou finanční gramotnost? Kdy neefektivně vynakládáte peníze?
- 3) V čem by byl váš život jiný, kdybyste se nemuseli starat o peníze?
- 4) Proč byste se měli stát finančně nezávislou osobou?

---

### PRO ZÁJEMCE



*Udělejte, co ze srdce považujete za správné – protože vás stejně budou vždycky kritizovat. Odsoudí vás, když to uděláte, a když to neuděláte, odsoudí vás také.* Toto je zkušenost Eleanor Roosveltové. Jak si s tím poradíte?

---

### PRŮVODCE STUDIEM



Každý klient má volbu, protože mu jeho život nabízí různé možnosti. Obtížné je pracovat s pasivními klienty, kteří jsou navíc nespokojení. Dlouhodobě žijí v neustálém selhávání, nikdy nevyzkoušeli své možnosti a nepřijali odpovědnost za stav stých věcí. Existuje pouze jedna osoba, která se, když je nespokojená, může problematickou situaci změnit, a tím je nespokojený jedinec. Nikdo jiný za něho změnu neudělá. Pasivní klienti se tohoto úhlu pohledu na problematickou situaci bojí. Nevědí, že zavřou-li se jedny dveře, druhé se otevírají dokořán. *Co je úlevné?* Podívat se pravdě do očí, a přemýšlet, čemu problematická situace prospívá a co je možné se z ní naučit.

---

### ŘEŠENÁ ÚLOHA



Základními předpoklady k formování nové úrovně vědomí při zacházení s penězi jsou: Schopnost bystrého úsudku a rychlého rozhodování – Správný sebeobraz – Dynamický náhled na finance, plánování finanční budoucnosti – Talent, dar, poklad v duši a svobodná vůle – Síť pevných vztahů, věrohodnost, pružná komunikace.



## SAMOSTATNÝ ÚKOL

### Cvičení sebezpytování nabízí postup k samostatnému řešení úkolu.

- 1) Podívejte se s nadhledem na svůj současný stav a záležitosti kolem peněz.
  - 2) Odpovězte si, zda jste spokojeni a vaše finanční realita odpovídá nebo neodpovídá vašim požadavkům.
  - 3) Zeptejte se sami sebe, jaká přesvědčení vás do této situace zavedla.
  - 4) Zapište si několik nápadů na papír a podle svého vnitřního pocitu zjistíte, zda jsou pravá.
  - 5) Pokud naleznete některé negativní postoje a přejete si je změnit, vytvořte si přesně na míru přesvědčení o penězích, jaká chcete mít.
  - 6) Přelad'te negativa na pozitiva. Trpělivě a opakovaně praktikujte nové, pozitivně zaměřené formulky.
  - 7) Nepodlamujte je strachem, netrpělivostí ani pochybnostmi - a nové příležitosti přijdou.
  - 8) Až výzva přijde, pak je třeba s notnou dávkou odvahy na výzvu reagovat.
- 



## NÁMĚT NA TUTORIÁL

### Život jako hra v karty

Co je na karetních hrách zajímavé, když si představíme vlastní život jako hru v karty. Každá hra má svá pravidla. Lze hrát dobře i špatně, čestně i nečestně, s někým i proti někomu. Karty jsou zamíchány a rozdány, a každý dostane ty své. *Jak budete hrát, když dostanete černého Petra, a druhý dva Žolíky?* Nyní nepřemýšlejte, zda je to férové, snažte se hrát. Černého Petra můžete brzy odložit a dva Žolíky zase brzy prohrát. *Jak vaše hra v karty dopadne, závisí jen na vás.*

---

## ÚKOL K ZAMYŠLENÍ



Jak chápete DOMÝŠLIVOST = ego + nevědomost + kritičnost

---

## VĚTA



Václav Klaus: *Peníze jsou jako provaz, za který můžeme táhnout, ale kterým se nedá tlačit.*

---

## SHRNUTÍ KAPITOLY



Osobní **finanční IQ** je ovlivněn způsobem myšlení a nazírání na finance, stejně jako na finanční budoucnost. Vyšší bohatství společnosti vytvoří podmínky pro zaměstnanost ve veřejném sektoru, neziskových organizacích a sociálních službách. Sociální výhodu jsou *bezúročné úvěry* určené rodinám s nízkými příjmy finančně podporované členským státem EU za účelem stimulace porodnosti. Děti již od útlého věku se mají učit s penězi zacházet. *Sebedestrukce je důsledkem osobních negativních zkušeností s penězi nastřádaných během života.* Finanční desatero jsou pravidla pro spotřebitele, jak bezpečně zacházet s penězi.

---

## 5 FINANČNÍ ROZHODOVÁNÍ A PLÁNOVÁNÍ



### RYCHLÝ NÁHLED KAPITOLY

Náplní kapitoly FINANČNÍ ROZHODOVÁNÍ A PLÁNOVÁNÍ je formování osobní finanční vize. Účinný způsob rozhodování je východiskem dobrého finančního plánování. Kapitola se věnuje zdolávání vnitřních překážek při formování osobního bohatství, upozorňuje na riziko dluhové spirály, dluhové pasti a problému života na dluh.

---



### CÍLE KAPITOLY

Po prostudování této kapitoly budete umět:

- zvolit si kvalitní finanční instituci;
  - vytvořit osobní finanční vizi;
  - stanovit spotřebitelskou hranici jako základ osobní životní úrovně;
  - využívat impulsy a nadání;
  - ovládat dluhovou spirálu;
  - zdolávat vnitřní překážky při formování osobního bohatství.
- 



### KLÍČOVÁ SLOVA KAPITOLY

bohatství	hojnost
bankrot	insolvence
dluh	oddlužení
dluhová past	spotřebitel
dluhová spirála	spotřebitelská hranice
finanční instituce	úspěch

---

## 5.1 Finanční vize – důvody a volba finanční instituce

Mnoho lidí šetří, aby eliminovali možná rizika, proto šetří na horší časy. V této souvislosti se Paulínová (2009) odvolává na Conleyho, který vyzdvihuje důležitost fantazie pro praktický život. Fantazie na jedné straně namaluje člověku krásu, úspěch a vytoužený cíl. Na druhé straně zobrazí člověku také ošklivost, bolest a neúspěch. Nicméně, na člověku samotném záleží, jak mu bude jeho fantazie sloužit. Když chce člověk dohlédnout dále, potřebuje *vizi a představitivost*, která je podle Paulínové (2009) jedním z nejmocnějších nehmotných aktiv, které člověk vlastní. Mnozí lidé nemohou dělat, co chtějí, protože sami nevědí, co chtějí. Toto ale nemá řešení. Takoví lidé se do ničeho nepouštějí, protože nevědí, zda je to správné. Vzdávají se tak své osobnosti, protože nejsou ochotni převzít osobní odpovědnost bez předběžných záruk a jít něco zkusit. Chybí jim tak *jasná vize!* Nejen za kolik (hmotná aktiva), ale zejména proč (motiv) a s kým (spolupracovníci). *Proč je jasná vize důležitá?*

- 1) *Plodí sílu, nadšení, dynamiku a sebevědomí.*
- 2) *Vychází ze stavu klidu, pohody a osamění.*
- 3) *Podněcuje snění a zhraňuje vyhoření mentální energie.*
- 4) *Pomáhá překonávat nezdary a těžkosti.*
- 5) *Podporuje vytrvalost.*
- 6) *Odvádí pozornost od minulosti a soustředí se na budoucnost.*
- 7) *Zjednodušuje rozhodovací proces.*
- 8) *Podporuje duševní a fyzické zdraví.*
- 9) *Neakceptuje status quo (současný stav).*

Důvody lidí k volbě finanční instituce nabývají v posledních letech na významu. Fúze a akvizice finančních subjektů, rozvinutost a vzájemná provázanost finančních trhů a komplexnost nabízených služeb zvyšuje náročnost na stanovení jejich reálné hodnoty jako předpokladu k vyjednávání o kupní ceně. Oceňovací postupy platné pro nabídky produktů i služeb na finančním trhu dávají zákazníkům větší možnost volby a zvyšují konkurenci. Existují dobré důvody, aby na finančním trhu byla široká nabídka produktů i služeb. K dosažení tohoto stavu přispívá skutečnost, že na trhu operují instituce různého typu, s různými licencemi a odlišnými produkty. Zároveň je třeba dbát, aby měly srovnatelné podmínky k podnikání. Banky nabízejí škálu produktů, proto jim v mnoha oblastech konkuruje řada nebankovních firem.

Dohled nad bankami a jejich regulace jsou přísnější než v případě nebankovních subjektů. Vysoká regulace a přísný dohled zvyšuje náklady bank na podnikání. Proti tomu mají banky výhodu v pevně zakotveném systému pojištění vkladů. Klienti mají pocit, že za bankovním sektorem stát stojí pevněji než za jinými institucemi. *Pro někoho je navíc přísný dohled nad bankami určitým garantem bezpečí jejich produktů.* Vážení výhod a nevýhod je objektivně nemožné. V obecných rysech je však český finanční systém, nastaven dobře. Podle některých bank parazitují nebankovní společnosti na jejich službách. Lidé ke svému fungování banky potřebují, a jsou tedy jejich klienty. Z hlediska finančního systému je vztah bank a finančních institucí konkurenčním vztahem. To, že mnohé finanční instituce bankovní služby využívají, je sekundární. Řada z nich se díky objemu operací a konkurenci v bankovním sektoru dostává k podmínkám, které jim umožňují nabízet klientům atraktivní produkty. Světový trend jde od homogenních institucí, jako jsou banky či pojišťovny, *směrem k širokým finančním institucím*, které zahrnují portfolio společností s různými produkty i stupněm regulace. Banky tedy hledají způsoby, jak podnikat co možná nejefektivněji. Při každé investici či využití finančního produktu podstupuje klient určité riziko. Jedná se o riziko volby instrumentu a riziko instituce. Finanční systém nabízí jak produkty jednoduché – pojištěná depozita u bank, tak složité – individuální správa aktiv s *pákovým efektem*. Zúžit otázku rizikovosti nebankovních finančních institucí do volby mezi pojištěnými bankovními produkty a produkty nepojištěných nebankovních společností je zjednodušené. Nepojištěná, mírně regulovaná společnost může nabízet bezpečný produkt a banka může prodávat produkt rizikový. Volba, jak investovat své prostředky, je vždy na klientech. Klienti musí zvážit, do jaké míry rozumějí produktu, který si kupují. Existují případy, kdy se lidé či podniky rozhodovali o svých penězích laxně a agresivně někteří z nich kritizovali stát, že jejich peníze neochránil. Existuje nejen přímá úměra mezi očekávaným výnosem a rizikem, ale také tím, jak mnoho času a energie je klient ochoten věnovat studiu nabízených produktů, a jak složité produkty jsou pro něho optimální. Princip kolektivní viny není na místě. Očekávat, že dohled, který má mít společensky únosné náklady, bude schopen předejít případům, kdy nelegální firmy lákají z lidí úspory, není realistické.

## 5.2 Impulsy a nadání

Výkon zahrnuje smělost, talent, vliv a touhu. Když však člověk chce dokázat více, potřebuje **impuls**. Jedinečné výkony mají vysokou *cenu*. Z uvedeného důvodu má trvalejší úspěch jedinec, který se v práci smysluplně realizuje. Važme s proto, čím jsme dnes, neoduzujeme, čím jsme byli včera a nevyklučujeme, čím se můžeme stát zítra. Samostatná rozhodnutí nemusí být vždycky druhými schvalovaná, zejména jsou-li ovlivněna osobní pravdou. Podle Paulínové (2009) však všechno, co děláme uvědoměle, má ve svých důsledcích zdokonalující účinky. Pracovní sebevyjádření je významné pro objevení sebe sama, protože skrze práci sami sebe formujeme. Díky pracovním nárokům můžeme rozvíjet své individuální možnosti a zvláštnosti, a tím spokojený přístup k životu a financím.



**Nadání** je vrozené! Proud života však uvádí člověka do stále nových situací, jejichž účelem je otevřít další oblasti talentů. Užitečné je realizovat se jedinečným osobitým způsobem. Nenechat se ovlivňovat lidmi, kteří se pokoušejí osobní ctižádost podkopávat. Více naopak spolupracovat s lidmi, kteří podporují smysluplnost činností, které vykonáváme, a rozvíjejí pocit naší významnosti. Nadaní a talentovaní jedinci bývají velmi silné osobnosti, což může být jejich přednost, ale také nevýhoda. Převažuje u nich silná motivace, zvědavost a cílevědomost v oboru, který je zajímá. Protože jsou schopní ve svém oboru vytvářet originální myšlenky a podávat výjimečné výkony, jsou často nekonformní. Chápou problémy kolem sebe v širších souvislostech a citlivě. Z toho vyplývají jejich potíže se vztahy k mocenským autoritám, protože často rebelují.

### 5.3 Život na dluh, nedostatek (vzácnost)

**Dluhy** jsou závazky, které znamenají povinnosti. Závazek plní pro obě strany, jak pro dlužníka, tak pro věřitele. Dluhy vznikají z důvodů nepřiměřených přání, po jejichž naplnění lidé dychtí. Půjčovat si je vždy snadnější než vracet. *Lidé s mentalitou hojnosti* si luxus kupují až z aktiv. *Lidé s mentalitou chudoby* si luxus kupují jako první, na dluh. Slovo *dlužíš*, činí člověka nesvobodným a jeho život začíná řídit někdo jiný. Osobnost dlužníka je dána do zástavy a jeho činy jsou spoutány věřiteli. Dluhy znamenají nerovnováhu v energetické výměně s ostatními lidmi. Dluh musí být splacen a vyrovnán i s úroky. Trvá-li navrácení peněz dlouho, vzniká problém vztahový, finanční i zdravotní. Dluhy, které si uvědomujeme, bývají finanční. Jsou však také neuvědomované dluhy. Mohou to být nesplněné sliby druhým, ale také nesplněné sliby sobě sama. Každý nedodržení slib snižuje sebevědomí a sebeúctu člověka.

Podle Riegela (2007) vede situace dlouhodobého nedostatku nějakého zdroje k jeho *vzácnosti*. Ekonomická vzácnost (scarcity) je hlavní charakteristika ekonomických statků, které jsou na rozdíl od volných statků pro spotřebitele ekonomicky málo dostupné. Vzácné statky splňují dvě základní vlastnosti. První vlastností je *užitečnost (utility)*, kdy příslušný statek musí přinášet svému uživateli užitek. Druhou vlastností je *omezenost (rarity)*, kdy příslušný statek není volně dostupný. *K čemu je ekonomická vzácnost v praxi?* Ekonomická vzácnost vede k *ochotě zákazníka* za konkrétní statek zaplatit. Vzácnost je subjektivně prožívaná a její kvalitativní znaky jsou následující:

- 1) Uzavření osobnosti ke světu a otevření ve směru k vzácného statku.
- 2) Snížení prahů = zostření smyslů + trvalá koncentrace pozornosti = zvýšení relativního objemu informací o vzácném statku až po jeho zahlcení.
- 3) Vyostření vjemů jako převaha krajních částí spektra hodnocení (v negativním případě je všechno černé, depresivní – *snížená schopnost žít* a v pozitivním případě je všechno růžové – *idealizace*).

## 5.4 Vnitřní překážky bohatství a způsoby jejich zdolávání

Být finančně moudrý znamená stát se bohatým cestou vlastní proměny, mít bohatý výběr, být pružnější a soběstačnější. V této souvislosti se Paulínová (2009) odvolává na Sokratův výrok, který chce dostávat jen tolik peněz, kolik potřebuje, aby se mohl naučit všechno významné pro současný život. Sokrates je ochoten poskytovat osobní příspěvek k obecnému rozvoji populace a přijímat práci druhých s úctou, vděčností a láskou. V úctě a vděčnosti spatřoval také podstatu a význam osobního bohatství. Podle Paulínové (2009) patří k největším vnitřním překážkám osobního bohatství typické negativní emoce a osobní vlastnosti:

- 1) Strach z velkých peněz, o biologického přežití, z nedostatku a ztráty peněz.
- 2) Lačnost ve smyslu lakomosti, kdo nic nedává, nemůže nic dostat, pasivní šetření jako výplod lakoty.
- 3) Závist produkuje mnoho negativních a ničivých emocí, a tím hojnost blokuje.
- 4) Dluhy jsou vytvářeny nereálnými očekáváními a přáními, spoutávají činy člověka, který více bere, než dává, více vstřebává, než vytváří.
- 5) Výroky o práci jsou vyjádřením vztahu k práci, který ovlivňuje výši finanční odměny.

*Jaké jsou způsoby k zdolávání vnitřních překážek při formování osobního bohatství?* V zásadě nejlépe k zdolávání vnitřních překážek při formování osobního bohatství a hojnosti fungují pozitivní emoce a osobní vlastnosti. Odvaha (odvážnému štěstí přeje). Hojnost (peníze dělají peníze). Přejícnost (dej, bude ti dáno, přej, bude ti přáno). Tvoření, služba, spolupráce (jak se do lesa volá, tak se z lesa ozývá).

## 5.5 Dluhová spirála – úspěch a neúspěch, dluhová past

**Vzestup a pád, spirála úspěchu i neúspěchu.** Představíme-li si dvě osoby a vystavíme-li je stejné náročné životní situaci, spatříme rozdíl. Každý zareaguje jinak. Jeden v sobě najde odvahu, k situaci se postaví čelem a koná. Druhý rezignuje se slovy, že je to nemožné. V praxi to znamená, že zkušenost jednoho člověka je odlišná od prožitku člověka druhého. Každému se dostává podle toho, jak o životě uvažuje. **Šance a riziko** leží těsně vedle sebe. V každém neúspěchu je zárodek příštího úspěchu. Neúspěšný pokus je přirozenou součástí tvoření, principem zpětné vazby a základním kamenem mechaniky tvoření. To, co lidé nazývají neúspěchem, je mechanismus, kterým se učíme dělat věci jinak, přesněji. Lze říci, že neúspěch je vlastně úspěch, který není *dotažený do konce*. Není to konečný výsledek, ale *meziprodukt*. Každý neúspěch přímo čeká, aby byl proměněn. Úspěšní lidé to umějí. Naleznou řešení pro každý problém a naopak. Poražení nacházejí problém v každém řešení. *Vítěze lze poznat už na startu podle toho, jak vyrazí. Poražené ovšem také!*

**Dluhová spirála** probíhá podle Partners (2014) v osmi fázích. V *první* fázi se zabydlíme v dluhých první půjčkou, protože jsme naivní a máme omezené informace o finančních pravidlech a důsledcích jejich porušování. Ve *druhé* fázi dochází k porušení finančních pravidel popíráním osobní odpovědnosti, výmluvami, mlžením, lhaním, zapíráním a skrýváním se před bankou. Ve *třetí* fázi dochází k podcenění finanční hrozby neochotou komunikovat s bankou, pokračováním porušování dohodnutých podmínek splácení, složitějším lhaním, uklidňujícími příběhy, zavíráním očí před odpovědností – *on to někdo vyřeší* a přesouváním osobní odpovědnosti na rodinu nebo přátele. Ve *čtvrté* fázi přichází trest a strach, kdy jsme zapsáni do registru dlužníků, pocítíme první vážné dopady, přicházejí hrozby exekucemi na movitý majetek, proto se snažíme *zalepit* dluhy půjčkou od rodiny nebo přátel. V *páté* fázi pocítíme dočasnou úlevu, když rodina nebo přátelé uhradí nejnnutnější dluhy, rychle zapomínáme na finanční nebezpečí, podceňujeme prožité kritické zkušenosti a pokračujeme stejným přístupem jako před krizovou situací (nesplácíme, lžeme, zapíráme). V *šesté* fázi sjednáme půjčku jako náplast na dluhy z nebankovního sektoru s ničivými podmínkami plnění, půjčka je zřízená na jinou osobu z rodiny nebo přátel, může být od fyzické osoby získaná přes několik kontaktních osob, tím se podcení nebezpečí nebankovních, tj. státem nejištěných půjček a finančních nabídek na hranici lichvy a splácí se několik bankovních půjček několika nebankovními půjčkami. V *sedmé* fázi pocítíme fatální dopady nemilosrdné exekuce na movitý majetek, společenskou ostudu (pomluvy v práci, mezi přáteli, ochladnutí vztahů, nedůvěra), vážné rodinné potíže (rozvod, ztráta důvěry a blízkých přátel) a ztratíme zaměstnání. V *osmé* fázi se z nás může stát beznadějný bezdomovec, který zůstává bez peněz, práce, rodiny, přátel, se zkaženou pověstí se zdlohouvavou ztrátou šance znovu získat bankovní půjčku nebo hypotéku s beznadějnými vyhlídkami.

Člověk v **dluhové pasti** má šanci, aby nemusel po zbytek života splácet dluhy a mohl v budoucnu žít normálním životem bez dluhů. Šancí může být možnost řešení dluhů cestou insolvenčního zákona pomocí **oddlužení (osobní bankrot)**. Člověk v platební neschopnosti nemá s vyhlášením osobního bankrotu otálet, protože osobní bankrot je bezpečné a oficiální řešení dluhové pasti!

**Osobní bankrot** je jediné oficiální zákonem stanovené oddlužení, které je rychlejší, výhodnější a levnější než splácení dluhů denně navyšovaných o úroky, smluvní pokuty, penále a odměny advokátů a exekutorů. Díky osobnímu bankrotu je možné splatit minimálně 30% dluhů, načež zbytek po Vás už nemůže nikdo chtít.

**Oddlužení** podle insolvenčního zákona je jediná právním řádem ČR posvěcená oficiální cesta, jak se legálně jednou provždy zbavit veškerých dluhů, o kterých třeba již dnes nemáte ani ponětí. Po celou dobu trvání oddlužení je člověk pod ochranou soudu a insolvenčního zákona a tím pádem se nemusí obávat exekutorů, inkasních agentur a vymahačů, navíc zastaví další nárůst dluhů!

## 5.6 Volba se zřetelem k spotřebitelské hranici jako základu životní úrovně

**Osobní spotřebitelská hranice je základem životní úrovně.** Podle Paulínové (2009) má každý jedinec *naprogramovaný* vnitřní spotřební práh příjmové hladiny a materiálních potřeb, o kterých si myslí, že jsou pro něho dostupné. Všechno, co je nad tímto spotřebním prahem, zavrhuje. V souladu s vnitřním přesvědčením se ve své spotřební hladině udrží do doby, než si tuto skutečnost uvědomí a svůj spotřební práh zvedne. *Co s tím?* Osobní síla spočívá v možnosti volby. Samostatné rozhodování ovlivňuje, jaká bude odpověď na to, co život předkládá, jaký z toho bude pocit a jak lze se situací naložit!

Chudoba a sebeobětování jedince vycházejí z předpokladu, že se nemůže dostat na všechny. Stačí si uvědomit, že život není jen procházka růžovým sadem a že i nejmúspěšnější museli překonávat neúspěchy. Nic nemůže člověka učinit šťastným ani nešťastným bez jeho vlastního svolení. Inspirativní je poznávat jejich životní příběhy a pokládat sobě sama otázky: *Čím to je, že se z člověka na pokraji chudoby stal muž zámožný? Kdo mi řekne, jak získat, co chci, a čím se za to platí?* Pokud si je člověk vnitřních programů vědom, nejtěžší práci má za sebou. Pokud si předvolby vědom není, má dvě možnosti.

Buď prožije život ve stejném duchu jako doposud a bude jako Alenka v říši divů, která chce někam dojít, ale neví kam, nebo je šance začít se měnit. Člověk se nezmění jen tak, potřebuje motivaci. Změna probíhá z několika důvodů.

*Prvním* důvodem je výrazná nespokojenost (odsuzování, izolace od ostatních, vyčerpání, mentální rozklad a zmatek, psychická rozháranost a chaos, čas strávený s negativními lidmi, drogy a alkohol, nevhodná strava, časté sledování dramatických pořadů, zanedbávání sebe sama, potlačování osobních pocitů, netolerantní prostředí k změně), kdy člověk cítí vnitřní rozpor a tuší, že má na víc.

*Druhým* důvodem je zjištění, že lze mnohé změnit (láska, podpora ostatních, odpočinek, jasné cíle a plány, pořádek a čistota, čas strávený s pozitivními lidmi, pobyt v přírodě, zdravá a vyvážená strava, četba inspirativní literatury, poslech hudby, odměňování sebe sama, sdílení vlastních pocitů, tolerantní prostředí nakloněné změně).

Význam mají role pozitivních vzorů a inspirace. Pro fyzickou energii člověk potřebuje fyzickou pohodu, radost a zdraví. Pro emocionální energii potřebuje radost, soucit a přijetí druhými. Pro racionální energii potřebuje jasné pochopení reality. Pro energii lásky potřebuje pozitivní vztahy s rodinou a přáteli. Pro energii slov a záměru potřebuje sladění s vyššími principy ve svém nitru, závazek říkat a následovat osobní pravdu. Pro energii tvoření potřebuje naději, lásku s přesahem a víru ve vyšší řád. Pro duchovní (spirituální) energii potřebuje spojení s univerzálními principy.

Tabulka 5: Dejte každému dni šanci, aby se stal nejlepším

Existuji!	Prožívám!	Myslím!
Miluji jako člověk!	Chci!	Miluji univerzální láskou!
Vím – jsem!		

Zdroj: Paulínová (2009, s. 25), vlastní úprava

## DEFINICE



**Dluhová spirála** (dluhová past) je stav v rodinném rozpočtu a osobních financích, při kterém postupné zadlužování může vést k neschopnosti splácet jednotlivé půjčky a úvěry. Dlužníci tuto situaci řeší novými zápůjčkami nebo úvěry většinou s horšími podmínkami, prostřednictvím kterých se pokoušejí splácet své předchozí závazky. Měsíční výše jejich splátek neustále roste, tím se situace dále zhoršuje a často vede až k osobnímu bankrotu. Mezi nejohroženější skupiny obyvatel patří lidé s nižšími příjmy.

**Vzácnost** je užívána pro charakteristiku omezenosti zdrojů. Omezenost zdrojů stojí v protikladu k neomezenosti potřeb. Vyvolává nutnost volby kombinace zdrojů a jejich efektivního využívání

## KONTROLNÍ OTÁZKA



Jak řeší dlužníci svou neschopnost splácet úvěry?

První půjčka – Druhá (podobná) větší půjčka – První potíže se splácením – Opakované porušování platební morálky – První hrozba exekucí – První pomoc od rodiny a přátel, lži rodině / přátelům / bance – Půjčky na úhradu předešlých půjček – Druhá hrozba exekucí – Druhá pomoc od rodiny a přátel, lži rodině / přátelům / bance – První uskutečněná exekuce – Řešení formou nebankovní půjčky – Další exekuce (movitý majetek) – Ztráta přístřešku / zaměstnání / rodiny / přátel.

## KORESPONDENČNÍ ÚKOL



**Test jak správně na dluhy (Den finanční gramotnosti – 8. září každoročně)**

Vyberte z nabízených možností správnou odpověď. Pouze jedna z možností v případě každé otázky je správná. K úspěšnému absolvování testu musíte získat 11 bodů. Každá správná odpověď je hodnocena 1 bodem.

Celkový počet správných odpovědí: .....

1. Co je to RPSN?
  - a) Údaj o částce, kterou zaplatím za úvěr.
  - b) Sazba v procentech, která udává celkovou roční nákladovost úvěru.
  - c) Číslo, které udává výhodnost úvěru. Čím je vyšší, tím je úvěr výhodnější
2. Co je to konsolidace úvěrů?
  - a) Způsob nabídky úvěru, který probíhá vždy po telefonu.
  - b) Sloučení více stávajících úvěrů do jednoho.
  - c) Postoupení nesplacených úvěrů agentuře, která se zabývá vymáháním dluhů.
3. Jaký je rozdíl mezi debetní a kreditní kartou?
  - a) Žádný, obě jsou platebními kartami, debetní je odborný termín, kreditní je lidový.
  - b) Obě jsou platební karty, ale debetní je vázána k běžnému účtu a nelze s ní čerpat do mínusu, kreditní karta je úvěrová karta a není vázána na běžný účet.
  - c) Kreditní karta je typ debetní karty, stejně jako čipová nebo embosovaná. Lze s ní platit v zahraničí.
4. Jaký je správný vztah věřitele a dlužníka?
  - a) Věřitel má poptávku za dlužníkem, dlužník má závazek vůči věřiteli.
  - b) Věřitel je osoba, která dlužníkovi ručí svým majetkem.
  - c) Věřitel je nestranná třetí osoba, která věří, že dlužník svůj závazek uhradí řádně a včas.
5. Co je to exekuce?
  - a) Státní exekutivní moc, soudy, policie.
  - b) Exekuce je řízení, které spočívá ve vymožení dlužné částky od dlužníka věřitele.
  - c) Exekuce je případ, kdy dlužník nedokáže uhradit své závazky a dluží více než trojnásobek svého měsíčního příjmu.

6. Kdo schvaluje žádost o oddlužení (osobní bankrot)?
  - a) Ministerstvo financí České republiky (MF ČR)
  - b) Česká národní banka (ČNB)
  - c) Soud
7. Jaký je rozdíl mezi p. a. a p. m.?
  - a) Žádný, jedná se o časový údaj, za nějž je připisován úrok. Obě zkratky znamenají připsání úroku za rok.
  - b) Žádný, jedná se o časový údaj, za nějž je připisován úrok. Obě zkratky znamenají připsání úroku za měsíc.
  - c) Jedná se o časový údaj, za nějž je vyjádřen úrok, p. a. znamená roční vyjádření, p. m. měsíční vyjádření.
8. Je výhodnější úvěr za 1% nebo za 10% p. a.?
  - a) Je to úplně to samé.
  - b) Výhodnější je úvěr za 1% p. m.
  - c) Výhodnější je úvěr za 10% p. a.
9. Co je to rozhodčí doložka u smlouvy o půjčce?
  - a) Dodatek, ve kterém věřitel rozhoduje, zda je dlužník dostatečně bonitní.
  - b) Dohoda, že případné spory mezi dlužníkem a věřitelem bude řešit rozhodce, nikoliv klasický soud.
  - c) Doložka, která prokazuje rozhodnutí dlužníka použít půjčku na financování konkrétního účelu (bydlení nebo rekonstrukce).
10. Který z těchto úvěrů je výhodnější? Všechny parametry jsou stejné, rozdíl je pouze v sazbách úroků a RPSN.
  - a) Úrok = 10% p. a. RPSN = 16% p. a.
  - b) Úrok = 1,2% p. m. RPSN = 25% p. a.
  - c) Úrok = 10% p. a. RPSN = 55% p. a.
  - d) Všechny úroky jsou stejně výhodné.

11. Bezúročné období na kreditní kartě ...

- a) ... trvá vždycky 45 kalendářních dní.
- b) ... platí pouze tehdy, vyberu-li na kreditní kartu hotovost z bankomatu.
- c) ... odvíjí se, když kreditní kartu použiji k bezhotovostní platbě.

12. Co znamená *anuitní* splátka?

- a) Klient platí z úvěru pouze úrok a k tomu spoří. Když naspoří danou částku, úvěr se splatí. Využívaná je jako metoda v případě překlenovacích úvěrů a kombinovaných hypoték.
- b) Roční splátka.
- c) Klient platí stále stejnou částku. Z počátku jde většina splátky na úrok, ke konci většina na jistinu.



## K ZAPAMATOVÁNÍ

Úspěch je něco, co následuje za něčím, co předcházelo. Úspěch není následek něčeho vynuceného, vyprošeného, vyhandlovaného, vybojovaného a ukradeného. Každý dostane od života, co si zaslouží sám. Neexistuje proto ani nezasloužený úspěch ani nezasloužený neúspěch. Existuje jen příčina a následek. Co následuje, odpovídá příčině. V životní praxi lze podle dopadů poznat, na co jsme předtím mysleli, o čem jsme mluvili nebo jak jsme si katastrofický scénář představovali. Pro člověka uvědomělého však úspěch neznámá jen *něco nechat následovat*, nýbrž se jedná o *úmyslný výsledek*.



## DALŠÍ ZDROJE

KOL., 2018. *Osobní bankrot*. <http://insolvence.cz/dluhova-past/>

KOL., 2014. *Dluhová spirála*. [www.jsmepartners.cz](http://www.jsmepartners.cz)

PAULÍNOVÁ, L., 2009. *Mentalita hojnosti*. Dolní Libchavy: Akademie Libchavy.

RIEGEL, K., 2007. *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-1185-0.



## NEZAPOMEŇTE NA ODPOČINEK



Dopřejte si oddych doma při relaxační hudbě.

---

## OTÁZKY



Jaké znáte mýty o nadání?

---

## ODPOVĚDI



- 1) Talent je záležitostí elity.
  - 2) Nadaným není třeba pomáhat, protože si pomohou sami.
  - 3) Nadaný student je vyznamenaný student.
  - 4) Talent potřebuje výběr a specializaci.
  - 5) Nadané děti jsou výtvozem ambiciózních rodičů (mýtus genetické dynastie).
  - 6) Na posouzení talentu jsou učitelé.
  - 7) Nadaným by se neměly udělovat výjimky, měli by se učit totéž jako ostatní děti.
  - 8) Pokrok je pro nás samozřejmostí.
- 

## PŘÍPADOVÁ STUDIE



### Potravinová pomoc sociálně slabým POMPO

ADRA Havířov úzce spolupracuje se Slezskou diakonií při realizaci projektu POMPO, který funguje jako potravinová a materiální pomoc potřebným. Spolupracující sociální subjekty na projekt POMPO získaly peníze z fondů Evropské unie. Pro potřebné, kteří se ocitli v životní nouzi, jsou připravené trvanlivé potraviny, které nemusí být uchovávány v lednici (luštěniny, těstoviny, konzervy, oleje, dětské přesnídávky, piškoty, vyživovací mléka pro rodiny s malými dětmi, čaje) a hygienické prostředky (mýdla, zubní kartáčky, zubní pasty,

prací prostředky, dětské pleny, toaletní papír). Projekt POMPO je zacílen na nejchudší občany, mezi které patří bezdomovci, osoby ohrožené ztrátou bydlení a sociálně slabé rodiny s dětmi. Mají-li prokazatelný nárok na sociální dávky, obdrží potvrzení, se kterým navštíví sociální šatník ADRY, kde je jim poskytnuta potravinová nebo materiální pomoc. Všechno se eviduje, aby nedocházelo k zneužívání pomoci.

### **Otázky k případové studii**

- 1) Jaké cílové skupiny populace patří k nejpotřebnějším?
  - 2) Proč bezdomovci jako potravinou pomoc vyžadují trvanlivé potraviny?
  - 3) Co je hlavním cílem projektu POMPO?
  - 4) Jakou materiální pomoc vyžadují sociálně slabé rodiny s malými dětmi?
- 



### **PRO ZÁJEMCE**

Jak chápete výrok, že *velká vize bez velkých lidí je k ničemu*?

---



### **PRŮVODCE STUDIEM**

**Talentovaná osobnost v pozici rebela proti autoritám.** Talentované osobnosti bývají nekonformní. Nadání a talent ovlivňují jejich jedinečné výkony, fantazie je silnější než vědění a sny mocnější než skutečnost. Talentované osobnosti chápou problémy kolem sebe v širších souvislostech a citlivě. Z toho vyplývají potíže se vztahy k mocenským autoritám.

---



### **ŘEŠENÁ ÚLOHA**

*Konečně padla, dnes se nám dařilo ...* Uvedený výrok vyjadřuje stav nesvobody.

---

## SAMOSTATNÝ ÚKOL



Vzpomeňte si na lidi, kteří vám něco dluží. Peníze, knížku, slib – a již pominula doba splatnosti a dluh nevracejí. Dluh zatěžuje stejně vás jako dlužníka, a dokud není vyřešený, spouští negativně i vaši mysl. Buďte velkorysí, proto zvažte, co z dlužných věcí můžete oželeť a zásadnějším způsobem vás to neohrozí. Pak dlužníkovi oznamte, že mu dluh bez náhrady asi neodpustíte. Pocítíte úlevu.

---

## NÁMĚT NA TUTORIÁL



Znázorněte graficky, jaký průběh může mít vzestup a pád se zřetelem k osobnímu finančnímu úspěchu a neúspěchu.

---

## ÚKOL K ZAMYŠLENÍ



Existuje něco, co umíte nebo o čem přemýšlíte, že byste mohli umět a začít to dělat?

Úkol k zamyšlení splníte, když si vybavíte konkrétní představu, kterou o sobě máte a začnete ji realizovat.

---

## VĚTA



Fridrich Schiller: *Měj v úctě sny svého mládí, až budeš mužem.*

---

## SHRNUTÍ KAPITOLY



Člověk potřebuje *vizi* a *představivost*, které jsou mocným nehmotným aktivem. Jedinečné výkony mají vysokou *cenu*. Dluhy vznikají z důvodů nepřiměřených přání, po jejichž naplnění lidé dychtí. Půjčovat si je vždy snadnější než vrátet. Mezi vnitřní překážky osobního bohatství patří negativní emoce. Každý jedinec má *naprogramovaný* vnitřní spotřební práh příjmové hladiny a materiálních potřeb, o kterých si myslí, že jsou pro něho dostupné. **Dluhová spirála** (dluhová past) je stav v rodinném rozpočtu a osobních financích, při kterém postupné zadlužování může vést k neschopnosti splácet jednotlivé půjčky a úvěry.

---

## 6 FINANČNÍ ZÁMĚRY



### RYCHLÝ NÁHLED KAPITOLY

Náplní kapitoly FINANČNÍ ZÁMĚRY je formulace obsahu finančního záměru. Zaměřuje se na rozlišení vnitřních a vnějších zdrojů potřebných k formulování finančního záměru, včetně možných překážek. Vymezuje spirituální principy jako zásady ovlivňující realizaci finančního záměru a seznamuje s pravidly, jak lze půjčovat peníze *na oplátku*.

---



### CÍLE KAPITOLY

Po prostudování této kapitoly budete umět:

- sestavit osobní finanční záměr;
  - rozlišit vnitřní a vnější zdroje finančního záměru;
  - efektivně reagovat na průvodní jevy finančních záměrů;
  - aplikovat spirituální inteligenci při formulování finančního záměru;
  - pochopit spirituální principy finančních záměrů;
  - respektovat pravidla půjčky na oplátku.
- 



### KLÍČOVÁ SLOVA KAPITOLY

důvěra	spiritualita
finanční záměr	spirituální inteligence
hodnota	spirituální principy
chaos	vděčnost
půjčka	vnější zdroje
řád	vnitřní zdroje

---

## 6.1 Formulace a obsah finančního záměru

*Nejvyšší kvalitou peněz je jejich kvantita?* Podle Paulínové (2009) však bohatství není objektivní veličinou, nýbrž subjektivní hodnotou. **Hodnoty** představují jevy, předměty a věci, které mají pro člověka určitý význam a důležitost. Podle Polonského (2010) je míra konkrétní hodnoty ovlivněna jak individuální strukturou osobnosti člověka, tak i veřejným míněním, které jednotlivec akceptuje a zařazuje do svého hodnotového systému. Jde o to, cítit se dobře, mít možnost zažívat uspokojení a radost, mít dostatek prostředků k plnění svých představ. **Bohatství proto nestojí na velikosti a rozsahu, ale jak se s ním zachází a jak přibývá.** Nahromadění velkého majetku nemusí být tím, po čem skutečně toužíme. Finanční záměry a dopady je třeba posuzovat komplexně a v širším kontextu. Už při plánování je třeba zvážit cenu, kterou bude nutné zaplatit, zda to bude cena adekvátní a rozumná. Optimální je, aby každý finanční počin byl nahlížen z mnoha úhlů, aby skutečně zohledňoval zájem a potřeby, kterých se týká. Ve finanční praxi to znamená dostatečně promyslet důsledky změny, kterou nové podmínky vyvolají. Pro zodpovědnou kontrolu finančního záměru je vhodné zvážit odpovědi na tyto možné otázky:

- 1) *Koho a co tento finanční záměr ovlivní?*
- 2) *Co získám já a co získají moji blízcí?*
- 3) *Co ztratím já a co ztratí moji blízcí?*
- 4) *Co budu muset dělat jinak a navíc?*
- 5) *Jak poznám, že už jsem bohatý/á?*
- 6) *Jakou cenu za finanční proměnu zaplatím?*

Při odpovědích na tyto otázky sledujte, jak se cítíte. Zda se jedná o pocity uvolnění, radosti, nebo o pocity rozladěnosti, nejistoty a nepříjemnosti. Intuitivní pocity naznačují, zda je, nebo není pro vás daný finanční záměr v pořádku. O intuitivní odpovědi můžeme hovořit i v případě, když si přejeme něco neurčitěho, třeba jet na krásnou dovolenou. Vždy žádejte sami sebe o upřesňující informace. V případě financí pak o konkrétní obnos. Co nejplastičtěji si vykreslete podstatu, co si za peníze chcete pořídit, co vám konkrétně přinesou a jaké vyšší kvality s jejich pomocí chcete vyjádřit. Pro dobré magnetizování se soustředte na to, čeho chcete dosáhnout, a nikoliv na to, čeho se chcete zbavit. Jak již bylo řečeno, někteří lidé nevědí, co přesně chtějí, ale přitom je jim jasné, co nechtějí. Když si přejete něco konkrétního materiálního, zeptejte se sami sebe:

- 1) *Jaké využití bude finanční záměr mít?*
- 2) *Na jaké účely finanční záměr použiji?*
- 3) *Jsem otevřený k využití zajímavé příležitosti, která může přijít?*

4) *Jak poznám, že se můj finanční záměr zrealizoval?*

5) *Jak uvidím svůj finanční záměr hotový?*

Když je upřesněna podstata finančního záměru, je třeba zůstat bdělý, aktivní a soustředit se na okamžik, kdy se vyskytne zajímavá příležitost. Z uvedeného důvodu je třeba zajímavý okamžik rozpoznat. Přejte si smysluplný finanční záměr, nikoliv průměrný! Když je finanční záměr skutečně žádaný, je tvůrce finančního záměru více motivovaný při praktické realizaci a schopen dostat pod kontrolu případné souhry vnějších okolností. Skutečná realizace finančního záměru je ovlivňovaná činy, kterými tvůrce záměru oznamuje, nakolik svůj finanční záměr myslí vážně. Nejprve je třeba finanční záměr přesně zformulovat. Oznámit, že svůj finanční záměr chcete vytvořit, vlastnit a vystavět. Užitečné je si zformulovat plastický obraz finančního záměru. Podle Korába, Peterky a Režňákové (2007) má být finanční záměr stručný a jednoduchý, má představit výhody produktu nebo služby, jejich orientaci na budoucnost, věrohodnost a reálnost. Prezentovat má přiměřený optimismus i pesimismus produktu nebo služby, jejich silné a slabé stránky, včetně způsobů financování. Zanedbatelná není ani kvalita formální stránky jeho vypracování.

**Kostra finančního záměru**

Kvalitně vypracovaný finanční záměr je základem budoucího úspěchu a každý jedinec si jej vytváří individuálně podle svých potřeb. Jednotná je pouze základní kostra finančního záměru s podstatnými atributy:

- 1) Titulní strana.
- 2) Exekutivní souhrn.
- 3) Analýzy odvětví na trhu.
- 4) Popis podniku.
- 5) Výrobní plán.
- 6) Marketingový plán.
- 7) Organizační plán.
- 8) Hodnocení rizik.
- 9) Finanční plán.

Variety finančních záměrů se liší podle stanoveného cíle. K nejčastěji používaným variantám patří *Výtahový prodej*, který se využívá v situacích, kdy má jedinec nápad, ale chybí mu kapitál. Forma výtahové prezentace spočívá v ústním vyjádření s maximální délkou jedné minuty, kdy je třeba stihnout stručně, věcně a výstižně popsat myšlenky a nápady. Používá se v situacích, kdy lze na nějakém místě neočekávaně zastihnout investora a v rychlosti na něho udělat dojem. Druhou variantou je *Výkonný plán*, který má písemnou

formu maximálně na dvou stranách formátu A4. Komplexnější dokument je *Zkrácený podnikatelský plán*, který obsahuje všechny body plného podnikatelského plánu ve stručnějším podání. Jednotlivým částem věnuje maximálně dva odstavce. Slouží v situaci, kdy chce jedinec chránit své obchodní tajemství a nemá v úmyslu hned vyložit všechny karty na stůl. Poslední variantou je *Plný podnikatelský plán*, který se věnuje jednotlivým bodům výrazně podrobněji. Rozsah se obvykle pohybuje mezi 15 až 20 stranami.

## 6.2 Vnitřní a vnější zdroje, překážky finančního záměru

Podle Paulínové (2009) je-li plastický obraz finančního záměru jeho tvůrcem zformulovaný, je třeba energie k praktické realizaci. Energii k praktické realizaci finančního záměru lze čerpat z vnitřních a vnějších zdrojů, které má tvůrce finančního záměru k dispozici. Mezi vnitřní zdroje energie patří:

- 1) *Nálada tvůrce finančního záměru – jeho nadšení a touha po praktické realizaci.*
- 2) *Stav tvůrčího zápalu – přání tvořit nabíjí tvůrce finančního záměru energií a motivuje ho k tvůrčímu zájmu a nasazení.*
- 3) *Čisté úmysly tvůrce finančního záměru – přinášet dobro, službu celku, zajistit ekologičnost (udržitelnost) finančního záměru z hlediska přínosu pro všechny zúčastněné aktéry.*

Mezi vnější zdroje energie patří:

- 1) *Stejně smýšlející lidé – rádi spolupracujeme s úspěšnými jedinci, protože nás podvědomě podněcují k tvůrčímu nasazení, dobré interpersonální vztahy, spolupráce místo soutěže, podpora.*
- 2) *Souhry okolností – synergie (součinnost), přitažlivost, magnetismus.*

Tvůrce však musí při praktické realizaci finančního záměru reflektovat možné překážky a snažit se je eliminovat:

- 1) *Strach – blokuje, zastavuje, nic netvoří, proto je nutné strach proměnit v respekt.*
- 2) *Sociální lenost – ztráta motivace pro individuální výkon, výrazné snížení a ztráta osobní odpovědnosti, snížení motivace vzhledem k slíbené odměně a zhoršení koordinace jednotlivých činností.*
- 3) *Pochybnosti – není-li dostatek sebedůvěry tvůrce, není-li dobře zformulován postup pro realizaci, chybí konkrétní představa finančního záměru.*
- 4) *Konkurence – objeví se všude, kde se zastavil rozvoj, proto je třeba změnit konkurenci na spolupráci.*

### 6.3 Realizace finančního záměru

Prvním krokem k realizaci jakéhokoliv záměru, tedy i finančního je *kotvení zdrojů*. Podle Bobka a Penišky (2008) lze nalezené řešení zakotvit, což znamená propojit určitý vnitřní psychický pocit, navozený vnějším projevem nebo slovním vyhlášením s žádoucím výsledným jednáním. V případě potřeby si pak může klient potřebnou reakci vyvolat pouhým zaujetím odpovídající tělesné polohy, vyřčením klíčové věty nebo rychlým navozením odpovídající imaginace. Každý z nás má nějaká nesplněná finanční záměry. Splnit si však úplně všechno beze zbytku přestává být lákavé. Není třeba mít úplně všechno, nemá smysl všechno vlastnit. Musí však existovat určitá hranice, co všechno vlastnit a co je možné si dovolit. Stejně tak může v člověku vyrůst nesplnitelný finanční záměr, když se ponechá bez vnitřního omezení. Důsledkem bývá později nespokojenost, zatrpkllost a lenivost. Když se podíváme na své výdaje, najdeme v nich takové, které jsou zbytečné a dají se vyloučit. Z uvedených důvodů chceme *stoprocentní hodnotu za každou vydanou korunu*.

Každý jedinec reaguje jinou intenzitou na smyslové kanály, některé preferuje více a některé méně. Z tohoto důvodu stojí za to otestovat, jaké způsoby pomáhají při formulování finančních záměrů a při navození koncentrovaného stavu. Podle Reithofa a Crkalové (2012) lze obraz finančního záměru jako dosažitelného cíle stanovit, udržet, prozkoumat a naplánovat jako akční kroky k realizaci pomocí metody **VAKOG**, která předpokládá zapojení pěti smyslových orgánů – *zraku, sluchu, doteku, čichu a chuti*. Název metody je odvozený od počátečních písmen anglických ekvivalentů:

- 1) V = Visual (vizuální)
- 2) A = Auditory (sluchový)
- 3) K = Kinesthetic (kinestetický)
- 4) O = Olfactory (čichový)
- 5) G = Gustatory (chuťový)

Jedinec je motivovaný, aby vizualizoval svůj cílový stav, představil si, jak to bude vypadat, až cíle dosáhne, co uvidí kolem sebe, co uslyší, jakou vůni nebo chuť bude cítit, jaké bude mít tělesné pocity. Čím více smyslů a tělesných představ zapojí, tím více posiluje pravděpodobnost, že vytrvá na cestě k realizaci finančního záměru. Lze tak vytvořit výraznější a působivější obraz osobního finančního záměru, intenzivně prožít jeho představu, zpřesnit a upravit jeho obraz. Zapojení smyslové energie pomůže vizualizovat a posléze realizovat finanční záměr.

### 6.4 Spirituální principy – důvěra, vděčnost, chaos, řád

Základním **spirituálním principem** je podle Paulínové (2009) soustavné hledání hlubšího smyslu a prostupující odpovědnost k univerzálním zásadám a prioritám, které člověka



přesahují. Člověk se zájmem hledá způsoby, jak ostatním projevít laskavost nebo službu. Mezi základní spirituální principy patří *důvěra*, *vděčnost*, *chaos* a *řád*.

*Důvěra* jako jeden ze spirituálních principů je nejdůležitější. Důvěřujeme, že co se aktuálně děje, je pro finanční rozvoj to nejlepší, protože nám to dává smysl.

*Vděčnost* jako druhý spirituální princip motivuje člověka, aby zůstal silným.

*Chaos* jako třetí spirituální princip je chápán jako průvodní jev změny, že nic není náhoda nebo nahodilost. Jedná se o projev ženského principu v člověku, o něco zcela nového, neuchopitelného a kreativního, co nevíme, jak dopadne. Chaos nás vybízí k transformaci.

Zastavíme-li se v hektické činnosti a na chvíli spočineme, začneme se otevírat novým možnostem a překonáme strach z budoucnosti, co se bude dít. Díky součinnosti se začnou projevovat synergické efekty. Někdy se člověk do činnosti ponoří natolik, že ztratí pojem o čase i o sobě sama. Respektujeme právo každého věřit, čemu věřit chce, aniž ho nutíme k přijetí jiného přesvědčení. Uprostřed chaosu a velkých ztrát jsme schopni věřit, že změna přinese další pozitivní vývoj.

V životě se stávají situace, kdy se člověk ocitne jako v malé loďce a proud řeky ho strhává a unáší. Někdy zoufale pádluje proti proudu a nelze se divit, že ho tato činnost vyčerpá. Úleva nastává, když v některých úsecích řeky přestane pádlovat a nevyhýbá se překážkám. Z uvedeného vyplývá, že poddá-li se člověk přirozenému proudu života, většinou ho bezpečně povede *řád* a *univerzální síla*. V této souvislosti se Riegel (2007) odvolává na Hayeka, který spatřuje řešení inflace v odstranění monopolu státu na vydávání peněz. Povinnost přijmout na úhradu dluhu státní peníze umožňuje negativní efekty inflace, mezi které patří přerozdělování hodnoty mezi dlužníky a věřitele. Peníze jsou výsledkem spontánního vývoje, patří mezi entity *kosmu*, zatímco stát vytvořený na základě intence je *taxis*. Ve spojení obou rozdílných kvalit spočívá příčina problému, kdy stát není schopen peníze řídit, proto kvůli zásahům státu dochází k zvýšení, nikoliv snížení rizika věřitelů.

## 6.5 Spirituální inteligence se zřetelem k významu hodnoty finančního jednání

Prostřednictvím *spirituální inteligence* řešíme otázky významu hodnot a snažíme se dát našemu finančnímu jednání širší a bohatší kontext. Jednotlivci myslí rozdílným způsobem. Účastníci finančního jednání mohou mít rozdílný systém hodnot, které vyznávají. Lidé na různých pracovních pozicích mají rozdílné pojetí svého poslání, a přesto o prosperitě a finanční svobodě přemýšlejí podobně. *Jak je to možné?* Na tyto otázky odpovídá *spirální dynamika* jako součást spirituální inteligence. *Spirální dynamika* je podle Hrušky (2010) aplikace data-psychologicky založeného modelu. Jedná se o mapu charakteru lidské povahy jako modelu několika podobně popsanych úrovní psychologické existence, názorů a způsobů myšlení o lidské přirozenosti a jejím vývoji, který nabízí možnost sledovat rozdíly ve vedení, učení, řízení, sociálních strukturách a ekonomických systémech. Pomocí spirální

dynamiky lze uvedené procesy nejen mapovat, ale také aktivně a efektivně s nimi pracovat. Spirální dynamika je inspirativním nástrojem pro efektivnější zacházení s penězi podle přístupu k lidské rozmanitosti.

Spirální dynamika se zabývá vznikem a charakteristikami jednotlivých úrovní hodnotových systémů – **MEMŮ**. Zkoumá vliv rozdílu hodnot a hlubších hodnotových systémů na chování jednotlivců, institucí a organizací, včetně schopnosti komunikace a spolupráce mezi nimi. Zabývá se nejen důvody vzniku konfliktů a nedorozumění, ale i jejich konstruktivním řešením. Hruška (2010) se odvolává na Gravesův výzkum jako na východisko teorie spirální dynamiky. Graves zachycuje formování různých světových názorů a faktory lidského vývoje pomocí dvojité spirály. **Dvojitá spirála** je rozložena podle vývojových stupňů tak, že nižší vývojové etapy tvoří základ a jsou součástí vyšších stupňů. **Dynamika** si všímá vlivu životních podmínek na rozvoj a změny v procesu lidského vývoje jako systému bio-psycho-sociálních faktorů. Z toho vyplývá využití spirální dynamiky, která slouží jako nástroj analýzy různých situací a pomáhá navrhnout integrovaná řešení v různých oblastech pracovního a osobního života, včetně financí.

	S teorií <b>MEMŮ</b> pracoval Dawkins (1976) v knize <b>The Selfish Gene</b> . MEME je suma kulturních názorů, symbolů a postupů, které jsou přenášeny z jedné paměti do druhé prostřednictvím řeči, gest, rituálů a dalších napodobitelných jevů. Jedná se o kulturní analogii genů, které jsou samostatně replikované a reagují na vlivy vnějšího prostředí.	(1)
--	--	-----

	Beck a Cowan v knize <b>Spiral Dynamics – Mastering Values Leadership and Change</b> zavádějí pojem MEME jako hodnotovou charakteristiku konkrétních stupňů lidského vývoje. Různé rozložení úrovní MEMŮ je příčinou různého způsobu finančního jednání, spokojenosti s aktuální situací a systému hodnot.	(2)
--	--	-----

	<p><b>Nesobecký / kolektivní duch</b></p> <p>Nižší stupeň spirální dynamiky – rituální (spřízněné duše) – struktura autority (jediná pravda) – společenská struktura (lidské vztahy)</p> <p>Vyšší stupeň spirální dynamiky – celostní organismus (holistický pohled)</p>	(3)
--	--	-----

	<p><b>Expresivní / individuální duch</b></p> <p>Nižší stupeň spirální dynamiky – skupina (pud sebezáchovy) – nadpřirozené síly (metafyzická bezpečnost) – tržní prostředí (snaha něco dokázat)</p> <p>Vyšší stupeň spirální dynamiky – systemický proces (flexibilní tok)</p>	(4)
--	---	-----

## 6.6 Půjčka na oplátku

Paulínová (2009) v souvislosti s moci slibů odkazuje na Werichův názor, že *když myslíme, tak nemluvíme, když mluvíme, tak nepíšeme, když píšeme, tak nic nepodepisujeme, a když nepodepíšeme, tak se nedivíme*. Dobrá pověst a důvěra se formují pomalu, ale rychle se ztrácejí. Pověst závisí na tom, jak člověk dodržuje nebo nedodržuje své sliby. Společným jmenovatelem skutečně úspěšných lidí je, že své sliby a závazky dodržují. Než nějaký závazek přijmou, dobře si promyslí, zda jsou schopni skutečně slibu a závazku dostát. Pak je jejich slovo bráno vážně, a má váhu. Jakmile něco slíbíme, začínáme být zodpovědní a dlužní. Manželství se uzavírá slibem, obchodní smlouva je závazek, zaplacení v dohodnutém termínu je povinnost. **Schopnost splnit slib je důležitá vlastnost spolehlivého člověka.** Důvěra se tvoří tak, že se dané sliby plní spolehlivě a včas. Nikdo jiný k tomu nikoho nemůže nutit, protože to nejde. Než se něco skutečně slíbí, je moudré se zamyslet, zda je slib splnitelný a zda existuje vůle závazek splnit. Nic nemůže přijít bez příslušné protislужby. Spravedlivou výměnou zbohatne každý.

Háček je v tom, že je třeba protislужbu vnímat a akceptovat. Darování s konkrétním záměrem a s předem připraveným očekáváním ztrácí přirozenou přitažlivost. Když dar není svázán s žádným očekáváním budoucího zisku, pak zpětná vazba zajistí, že člověk dostane dar nejpotřebnější a v pravou chvíli. Paulínová (2009) upozorňuje, že mnozí lidé jsou ctižádostivci, kteří si cestu k hojnosti rádi zkracují. Z uvedeného důvodu si často neuváženě půjčují a neuvědomují si, že se musí splácet. Dluhy dělají dluhy. Kdo dlouhodobě více utrácí, než vydělává, vytváří ve svém životě disharmonii. Naivní lidé mají různé slabosti a dychtí po půjčce, i když nemají jistotu, že půjčku splatí. Jejich naděje na úžasný výdělek, který dluh časem spraví, bývají falešné. Nemají schopnosti ani zkušenosti s pravidly v peněžnictví, a místo aby peníze vydělávali, uskrovnili se, tak si donekonečna půjčují. V danou chvíli nedomýšlejí, že nesplacený dluh představuje jistá omezení a do budoucna starosti, které nedají člověku spát. Přesto nikoho od půjčky neodrazujeme, jde-li o dobrou věc. **Lepší je mít dříve více opatrnosti než později hodně lítosti.** Uvedené pravidlo platí jak pro dlužníka, tak pro věřitele. Mladík rozmařile rozházal zděděný majetek. Když se ocitl bez peněz, shledal, že je také bez přátel. V bezradnosti navštívil občanskou poradnu a oslovil dluhového poradce: *Co se mnou bude? Jsem bez peněz a také bez přátel.* Dluhový poradce odpověděl: *Neměj obavy. Dej na má slova a zase to s tebou bude dobré.* Mladík se dluhového poradce znovu zeptal: *Budu zase bohatý? Budu mít hodně přátel?* Dluhový poradce mladíkovi doporučil: *Ne, zvykneš si žít jinak. Zvykneš si žít bez halěře a sám.*

Proti-  
služba

### DEFINICE



**VAKOG** je mentální technika se zapojením pěti smyslových orgánů jako *podpůrných háčeků* k posílení pravděpodobnosti, že vytrváme na své cestě k dosažení stanoveného cíle.



## KONTROLNÍ OTÁZKA

### Jak to bude vypadat, až svůj finanční záměr zrealizujete?

Kolem sebe uvidíme výsledky, které vám ostatní, zejména vaši přátelé budou přát. Budete se cítit jako vítěz a vaše okolí pocítí hojnost?

---



## KORESPONDENČNÍ ÚKOL

### Nástěnka vizí

Udělejte si čas a zhotovte si pro sebe nástěnku jako koláž svých osobních vizí. Nevadí, zda umíte, či neumíte malovat. Nevadí, že jste koláž ještě nikdy netvořili. Jedná se o interaktivní formu, při které se do tvořivého procesu zapojuje intuitivní část mysli, která zprostředkovává přístup k nesplněným přáním. Z časopisů a novin si vybírejte názvy, slogany a obrázky. Stříhejte, lepte, domalovávejte a dovoďte si cokoli, co vás potěší a zaujme. Vytvořte nástěnku s plným vědomím toho, co si skutečně přejete, a buďte přítom velkorysí. Pusťte si k tvoření inspirativní hudbu a užijte si chvíle být se svým přáním. Budete překvapeni, co vám z toho vyjde. Výsledné dílo nijak nepodceňujte. Doporučuji vyvěsit si obraz na místo, kam často směřují vaše oči. Magnetismus funguje a k příležitostem vám pomůže.

---



## K ZAPAMATOVÁNÍ

### Vědomá schopnost vnitřně se naladit na finanční záměr

Vědomě se naladit na osobní finanční záměr přispívá k jeho úspěchu a snadněji se dostáváme k jeho naplnění. Jasný úmysl a pevná vůle dávají dohromady silnou energii. Přemýšlíme-li na jedné straně o konkrétním finančním záměru, ale na druhé straně jsme přesvědčení o opaku, nemůže se úspěch dostavit. Vnitřní síly stojí proti sobě a vzájemně se blokují. Je až s podivem, kolik lidí má negativní postoj k úspěšným. Když sami neuspějí, jsou arogantní a hledají výmluvy. Osobním postojem však mohou kdykoliv své mentální naladění změnit, a tím vytvořit nové podmínky pro žádoucí stav. *Jaký je možný postup proměny?* Člověk se potřebuje nejdříve naučit vnímat svůj energetický stav, pocity a vnitřní hlas, aby poznal, jak se věci vyvíjejí. Uvědomí-li si, že je sám sobě příčinou i následkem, pak teprve může změnit postoj a víru ve svůj energetický potenciál. Teprve pak se mohou věci uvést do pohybu a proměňovat se.

---

## DALŠÍ ZDROJE



BOBEK, P. a P. PENIŠKA, 2008. *Práce s lidmi. Učebnice poradenství, koučování, terapie a socioterapie pro pomáhající profese*. Brno: NC Publishing. ISBN 978-80-903858-2-5.

CRKALOVÁ, A. a N. REITHOF, 2012. *Průvodce světem koučování a osobnostní typologie. Inspirace pro praxi*. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-252-9.

HRUŠKA, J., 2010. *Základní informace k spirální dynamice, příklady a oblasti aplikace*. [www.coaching.aplinautic.cz](http://www.coaching.aplinautic.cz)

KORÁB, V, J. PETERKA a M. REŽŇÁKOVÁ, 2007. *Podnikatelský plán*. Brno: Computer Press. ISBN 978-80-251-1605-0.

PAULÍNOVÁ, L., 2009. *Mentalita hojnosti*. Dolní Libchavy: Akademie Libchavy.

POLONSKÝ, D. a kol., 2010. *Vybrané kapitoly z ekonomické sociologie*. Žilina: EDIS. ISBN 978-80-554-0314-4.

RIEGEL, K., 2007. *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-1185-0.

---

## NEZAPOMEŇTE NA ODPOČINEK



Dopřejte si jako oddech pobyt ve wellness na horách.

---

## OTÁZKY



Proč jsou synergické postupy nevyzpytatelné?

---

## ODPOVĚDI



Ve složitých systémech lze často pozorovat, že současné působení různých vlivů nebo příčin způsobuje nečekaný synergický účinek. Na pozorování, že celek je více než součet jeho částí, je založený holismus. Odtud také přesnější označení **synergický efekt**, přidaný účinek současného působení dvou nebo více aspektů ve srovnání se součtem účinků každého

z nich odděleně. Synergický efekt má exponenciální charakter, rostoucí s počtem přispívajících činitelů, podobně jako pozitivní zpětná vazba. Naopak redukcionismus s přidanou hodnotou nepočítá a celkový účinek chápe jako součet účinků jeho částí.

---



## PŘÍPADOVÁ STUDIE

### Dvě bohyně

Mladík přišel za svým Mistrem: *Mistře, chci změnit svět a chci být bohatý. Řekneš mi prosím, jak se to dělá?* Mistr odpověděl: *V každém lidském srdci přebývají dvě bohyně. Člověk miluje tyto bytosti, ale přece existuje tajemství, které je třeba znát. Ačkoliv obě bohyně miluješ, jedné z nich dáš přednost, věnuješ jí více pozornosti. Je to bohyně Poznání. Hleď si jí, a věnuj jí stálou pozornost, protože je ztělesněním řeky života. Její intuice, moudrost a potřeba učit se proniká realitou a září. V tvůrčích činnostech nalézá radost a vnímá každodenní úkony. Druhá bohyně je bohyně Bohatství. Vnáší do života pocit štěstí, protože je ztělesněním plodnosti, rozkvětu a blahobytu, které jsou potřebné k úspěchu. Učí nás přijímat dary otevřeně a dovoluje blahobytu proudit k nám bez obav. Když se budeš více věnovat bohyni Poznání, bohyně Bohatství začne být zvědavá a bude si tě více všímat. Čím více budeš vyhledávat bohyni Poznání, tím více tě bude vyhledávat bohyně Bohatství. Bude všude tam, kde budeš ty, a neopustí tě. Starej se o obě bohyně a každý záměr se časem stane skutkem, protože obě bohyně mají stejný zájem, být zrozeny.*

### Otázky k případové studii

- 1) Jaké dopady může vyvolat změna?
  - 2) Ztráta čeho může být pro vás pozdější výhodou?
  - 3) Co jste si vždycky přál/a dělat, ale okolnosti tomu nebyly nakloněny?
  - 4) Zažil/a jste nějaký neúspěch? Jaký to byl pocit? Co vás neúspěch naučil?
- 



## PRO ZÁJEMCE

Soustřed'te svou mysl na příležitosti, které se vám aktuálně stavějí do cesty. Reagujte na ně a přijměte aktuální příležitosti jako své výzvy.

---

## PRŮVODCE STUDIEM



### Kde končí růst života, nastává rozpad

Touha po větší hojnosti není trestuhodná, protože se jedná o touhu po bohatším životě a snahu něčeho dosáhnout. Člověka přitahují jedinci, kteří mohou nějak obohatit život. Naplňuje se tím jeden z nejhlubších lidských instinktů. Vložme do našich činností a aktivit nějakou přidanou hodnotu, která je obohatí. Dbejte na to, aby užitková hodnota, kterou rozdáváme, byla vyšší než hodnota peněz, kterou získáváme. Vnímejte odezvu lidí, protože potřebujeme ve své blízkosti inspirativní osobnosti. Budeme-li od nich získávat zkušenosti, je současně třeba neztratit svou vlastní vizi a záměr toho, co chceme získat.

---

## ŘEŠENÁ ÚLOHA



### Přepychový večer

Vzpomeňte si, kdy jste chtěli povznést svou ekonomickou situaci do vyšších sfér a potřebovali jste zažít výjimečný den nebo přepychový večer. Nejde o výši sumy peněz, kterou za večer vydáte, ale o to, abyste si dopřáli přesně to, po čem skutečně toužíte a zatím to stále odkládáte. Může to být cokoliv, fantazii se meze nekladou. Člověk potřebuje zažít blahobyt, potřebuje zažít pocit, že se daří a že výjimečný zážitek je možný. Luxus jako životní styl je předehrou, která uvolňuje bohatství. Umožníte-li tělu i srdci, aby si zažilo, po čem dlouho touží, vaše *duše* to pocítí a vytvoří si novější pojetí sebe sama. Z nové myšlenky mohou vznikat nové, povznášející nápady a zkušenosti.

---

## SAMOSTATNÝ ÚKOL



### Pokuste se žít za méně, než je běžné

Budete bezpečněji bohatí, připomenete-li si, jaké to je mít méně peněz, než jste si zvykli. Týden se pohybujte všude s omezenou částkou peněz a nedovolte si koupit to, co byste si jindy bez problémů a bez většího uvažování jistě koupili. Zkoumejte své pocity, náladu, zkoumejte své myšlenky, které se vám honí v hlavě.

---



## NÁMĚT NA TUTORIÁL

### Formování cílové fotografie

Co všechno byste chtěl/a prožít nebo vytvořit? Vezměte si svůj životní plán a přeneste do něho názvy životních rolí. Poznamenejte si ke každé životní roli ústřední body v heslech. Jaké je vaše osobní motto? Čeho chcete dosáhnout na konci svého života (cílová fotografie)? Když se podíváte na jednotlivé časové horizonty životního plánu, včetně finančního, můžete se orientovat podle cílové fotografie.

---



## ÚKOL K ZAMYŠLENÍ

Proč je podstatně více lidí, kteří přesně vědí, co nechtějí, ale málokterí z nich vědí, co skutečně chtějí?

Inspirativní člověk disponuje tvůrčí energií, kterou je vhodné vyvolat, když si přeje naplnit vizi a splnit vytčený cíl. Důležité však je nelpět na svém přání za každou cenu. Touhu splnit přání je vhodné mít pod kontrolou, aniž by člověka zcela pohltila a ovládla. V důvěře je třeba zůstat klidný a vyrovnaný. Šance přijde, a člověk ji obvykle využijete, proto nemá smysl se znepokojoval. Příležitosti přicházejí průběžně, jde o to se na ně vyladit, aby bylo možné je postřehnout.

---



## VĚTA

Seneca: *Nikdy nepovažujte za šťastného, který je závislý na vnějších okolnostech.*

---



## SHRNUTÍ KAPITOLY

Finanční záměry je třeba posuzovat komplexně a v širším kontextu. Při plánování je třeba zvážit cenu, kterou bude nutné zaplatit, aby byla adekvátní. Praktické realizace finančního záměru lze docílit zapojením smyslové energie z vnitřních a vnějších zdrojů pomocí vizualizace. Spirituální principy a inteligence pomáhají správně zacházet s penězi.

---



## 7 VEDENÍ OSOBNÍCH INVESTIC

### RYCHLÝ NÁHLED KAPITOLY



Náplní kapitoly VEDENÍ OSOBNÍCH INVESTIC jsou přístupy k osobnímu investování. Kapitola se odvolává na význam finanční budoucnosti jako osobní výzvy, na kterou nelze rezignovat. Rozebírá osobní bankovní účet jednotlivce z hlediska výběrů a vkladů. Nabízí pohled do hmotných a nehmotných aktiv, které jsou důležitým energetickým oběživem finančně gramotného člověka.

### CÍLE KAPITOLY



Po prostudování této kapitoly budete umět:

- zvýšit nehmotná aktiva jako energetické oběživo;
- využívat pocit bezpečí *citové* banky;
- odhalit výběry a vklady z *Konta důvěry*;
- vytvořit bankovní účet s dobrým osobním pocitem;
- poznat výzvy finanční budoucnosti;
- praktikovat přístup aktivního investora.

### KLÍČOVÁ SLOVA KAPITOLY



aktivní banka	konto
bezpečí budoucnosti	oběživo
důvěra	vklad
energetický	výběr
finanční	výzva
investice	účet

## 7.1 Přístupy k investování

Finančně gramotný člověk dokáže své potřeby dočasně odložit. Na uspokojení potřeb vytváří volné peníze tak, aby mu ještě zbyly rezervy na *investice*, které přinášejí další peníze. Z hlediska finančního IQ existují podle Paulínové (2009) tři přístupy k investování:

- 1) **Neinvestoři** – lidé, kteří neinvestují vůbec, tzn., neinvestují ani svůj čas ani své peníze. Nemají žádné finanční vzdělání. Očekávají, že se o ně postará stát nebo jejich rodina. Spoléhají výhradně na finanční zabezpečení. Lze je nazvat *finančními fatalisty*, kteří spoléhají na *finanční osud*.
- 2) **Pasivní investoři** – lidé, kteří investují, ale svěřují péči o osobní finance druhým, tzn., neinvestují čas, ale investují peníze. Mají částečné finanční vzdělání, proto investují do *bezpečných* investic. Lze je nazvat *spořivci s nejistou finanční budoucností*.
- 3) **Aktivní investoři** – lidé, kteří investují a zajímají se o peníze, které samostatně zhodnocují, tzn., investují jak svůj čas, tak své peníze. Mají důkladné finanční vzdělání, protože finance více studují. Lze je nazvat *riskujícími kontrolory*, jejichž *finanční budoucnost je svobodná*.

## 7.2 Finanční budoucnost jako osobní výzva

Vyberte si jeden důležitý vztah ve svém životě, který je aktuálně poškozený. Podívejte se na něho jako na osobní výzvu a dejte mu znovu šanci se změnit. Začněte poškozený vztah opakovaně formovat. Nebude to snadné, ale bude to stát za to. Podobné je to s finanční budoucností a finančním plánováním. Projekt *Zkroťte své peníze* společnosti Partners řeší různá očekávání klientů ve finanční rovině. Příkladem může být očekávání klienta od praktického lékaře. Klient se chce dožít vysokého věku, nebýt nemocný, cítit se plný energie a mít jistotu, že je zdravý. Lékař mu bude radit, jak má cvičit, jíst a jak upravit životosprávu, aby dosáhl svých cílů. Pravidelně se budou scházet a společně na tom budou pracovat po celý život. Finance jsou pro člověka životně důležité jako zdraví, proto lze postupovat podobným způsobem.

- 1) **FINANČNÍ ANALÝZA** - na úvodní schůzce se klient pozná se svým finančním poradcem, který položí otázku, zda by spolu chtěli dlouhodobě spolupracovat. Řeknou si svá očekávání a možné přínosy pro obě strany. Klient pohovoří o cílech své rodiny, jak je co nejrychleji a bezpečně splnit. Každý sen začíná prvním krokem. Kdy vyкроčíte Vy?
- 2) **PORADENSTVÍ** - představení osobního finančního konceptu, který se stane jistotou naplnění přání a snů. Pokud chcete mít něco, co jste ještě neměli, musíte udělat něco, co jste ještě neudělali! Klient bude muset učinit určité změny v osobním finančním chování. Z toho vyplývá, že finanční poradce začne klienta dlouhodobě

koučovat Výsledkem je, že se jedinci ze střední vrstvy se stávají bohatými. Co byste řekli na to, že si vyřídíte všechny smlouvy v kanceláři finančního poradce a na jednom místě a tak nebudete muset běhat po finančních institucích? Představte si, kolik volného času získáte pro rodinu a koníčky.

- 3) **SERVIS** - tak jako nejdražší oblek na míru je třeba čas od času upravit a přešít, stejně tak i finanční plán je živý organismus, který je třeba aktualizovat a přešítvat klientovi na míru, když mu zrovna v práci přidají, nebo naopak. Každý rok přichází hodně informací a novinek. Pro klienta každý rok minimálně jedno příjemné překvapení!
- 4) **FINANČNÍ PORADCE jinak** zajistí, aby byl klient stále v obraze aktuálními komentáři o vývoji na finančních trzích. Zajistí cestovní přípojištění a přísun peněz z jakékoliv pojistky přímo klientovi. Vybírá instituce, které se nevyhýbají plnění svých závazků, za klienta jedná tak, aby dostal vždy maximum a stálo ho to minimum času i starostí. Klient vždy uvidí svůj majetek na jednom místě online. Dlouhodobý poradce s dobrým jménem prohlubuje obchodní vztah s klientem tak, aby se stal partnerem rodiny, byl vždy pozitivní, s úsměvem a elánem, kontakty a s dalšími možnostmi spolupráce, jak pomoci klientům a posouvat finanční služby dopředu.

### 7.3 Konto důvěry v *citové* bance – pocit bezpečí a pochopení

Konto v *citové* bance je metafora pro množství důvěry ve vztazích. Jedná se o místo, kam se ukládají depozita a odkud se vybírá. Důvěra zahrnuje pocit bezpečí a pochopení. Vklady a výběry z *citové* banky jsou zdarma. Podle Habrcetla (2018) společnosti nabízející finanční služby dnes řeší nejen jak ochránit data svých zákazníků, ale zároveň, jak splnit přísná legislativní kritéria. Mnoho společností tak musí změnit či vytvořit novou bezpečnostní strategii. Podle průzkumu Cisco 2017 Security Capabilities Benchmark Study si 50 % zástupců organizací myslí, že rozvoj digitálních technologií ovlivňuje přístup k bezpečnosti ve velké míře. Navíc 40 % dotázaných odpovědělo, že fintech společnosti, přístup DevOps a bimodální IT výrazně ovlivňují bezpečnost. Tradiční finanční společnosti spolupracující se svým fintech partnerem tak musí řešit nové výzvy, jak ochránit data uložená v cloudovém prostředí. Ze závěrů studie Cisco 2017 Midyear Cybersecurity Report vyplývá, že pouze 63 % finančních organizací má psanou oficiální bezpečnostní strategii. 48 % organizací aplikuje bezpečnostní pravidla vycházející ze standardizovaných norem, jako jsou ISO 27001 či NIST 800-53.

Oblast finančních služeb je poměrně konzervativní odvětví a nové standardy, které odpovídají jejich aktuálním bezpečnostním strategiím, implementují pomaleji. Další oblastí, kde finanční sektor zaostává, je nastavení požadavků na dodavatele, aby se drželi zavedených postupů. Pouze 37 % finančních organizací vyžaduje po svém dodavateli bezpečnostních řešení, aby ISO 27001 aplikoval. Tyto normy ale představují důležitý základ pro kvalitní bezpečnostní strategii. Pokud finanční instituce chce s fintech firmami spolupracovat, musí zajistit komplexní bezpečnost ve všech prostředích. Vzájemná spolupráce obou typů

**Bezpečnostní strategie finančních služeb**

organizací znamená rozšíření potenciálního prostoru pro kybernetický útok. Ve finančním sektoru je ale běžné, že organizace mají **implementovány bezpečnostní řešení od mnoha dodavatelů**. Pokud své služby propojí, naroste počet implementovaných řešení ve společném prostředí. Výzkum Cisco 2017 Security Capabilities Benchmark Study sledoval složitost bezpečnostního prostředí finančních organizací. Ze závěrů vyplývá, že 57 % z nich využívá alespoň 6 dodavatelů, 29 % více než 10. Více než 6 bezpečnostních produktů pak používá přes 66 % organizací a 33 % pak více než 10. Některé instituce používají produkty od více než 30 dodavatelů.

Avšak aby mohly finanční organizace zefektivnit reakci na hrozby, musí svoji bezpečnostní architekturu výrazně zjednodušit – méně nástrojů, ale více **integrace**. Různé produkty budou totiž u fragmentovaného prostředí pracovat pouze v izolovaných silech. Jednotlivě tak fungují efektivně v rámci svého účelu, avšak bez vzájemného sdílení relevantních informací a jejich analýzy nemůže architektura nabídnout spolehlivé bezpečnostní výstrahy a reporty. Široké spektrum produktů také zpomaluje proces vyšetřování hrozeb. Celých 46 % organizací ve výzkumu uvedlo, že denně dostanou tisíce bezpečnostních výstrah, avšak vyšetří pouze 55 % z nich. Z počtu vyšetřovaných hrozeb je 28 % legitimních, přičemž 43 % z těchto legitimních hrozeb je opravena. Velký počet výstrah ukazuje právě na nedostatečně integrované bezpečnostní nástroje. Bezpečnostní týmy neví, které výstrahy se duplikují, které z nich mají dostat nízkou prioritu. Bez integrace mají bezpečnostní týmy omezenou schopnost korelovat a analyzovat hrozby. Finanční sektor díky fintech společně výrazně mění. Ostatně digitální revolucí prochází mnoho odvětví od zdravotnictví přes logistiku až po hotelnictví. Předpovídat konkrétní dopady přímo na finanční služby nedokážeme, avšak trendy jasně ukazují, že nové přístupy znamenají potřebu zabezpečit **komplexnější prostředí**.

Nová partnerství, rozšiřování nabídek služeb a moderní zákaznické funkce hackeři vidí, neboť jim to nabízí prostor pro vytvoření nových způsobů, jak zaútočit. Proti nejsložitějším hrozbám se dnes lze bránit pouze nejpokročilejšími technologiemi. Finanční instituce nejsou žádnou výjimkou, dělají chyby, které mohou vést k bezpečnostním mezerám. Vybudování nové bezpečnostní architektury může být nákladné, nicméně pokud finanční instituce využívá mnoho dodavatelů, pak jsou vysoké.

## 7.4 Osobní bankovní účet – výběry z účtu a vklady na účet

Osobní bankovní účet v citové bance má svého majitele a pravidelně vykazuje, jakými osobními pocity jeho majitel disponuje. Pocity ze sebe sama vytvářejí *konto důvěry* jako rezervoár nehmotných investic. Rezervoár konta důvěry ve smyslu osobního bankovního účtu je ovlivňován jak vklady, tak výběry jeho majitele. K nehmotným vkladům na kontě důvěry v citové bance patří: *dodržování slibů, projevy laskavosti, věrnost a loajalita, naslouchání a sdílení, schopnost omluvit se, jasná pravidla, vděčnost, pozitivita, důvěra v sebe sama i v druhé a upřímnost*. Mezi nehmotné výběry z konta důvěry v citové bance patří: *porušování slibů, sobectví, pomluvy, porušování tajemství, lhostejnost, arogance a závist, falešná očekávání, nevděčnost, nedůvěra a neupřímnost*.

Osobní účet u banky je nejpraktičtější způsob ukládání peněz. Platby jsou jednoduché a levnější. Zaměstnavatelé vyplácejí mzdy a honoráře zasláním na osobní bankovní účet. Podle Starčeviče (2018) lze bankovní účty rozdělit do tří kategorií. Na **základní bankovní účet** lze vkládat peníze, vybírat hotovost z bankomatu a platit pravidelné účty. Konto nelze přečerpat, což zbavuje klienta rizika vzniku dluhů a posléze pokut a úroků. Nejrozšířenější typ účtu je **běžný bankovní účet**, který umožňuje majiteli používat k platbám v obchodech platební kartu a sjednání dočasného úvěru s bankou. Nárok na dočasný úvěr nevzniká automaticky, protože uzavření dočasného úvěru stojí peníze. Na **spořicí bankovní účet** platí banka vyšší úrok. Produkt je vytvořen proto, aby pomohl klientovi naspořit větší hotovost. Platební karta ani šeková knížka nebývá součástí nabídky a prostřednictvím bankovních služeb lze platit pohledávky. Lze pouze vybírat hotovost. V případě účtů s vyšší úrokovou sazbou mohou banky vyžadovat, aby plánovaný výběr vyšší hotovosti byl předem avizován. Počet výběrů může být limitován.

*Jak si vybrat banku?* Vyplatí se pořádně se rozhlédnout a porovnat jednotlivé nabídky. Server {Banky.cz} nabízí kompletní seznam bank působících na území ČR. Přehlednou a vstřícnou interaktivní formou pomůže s porovnáním jejich produktů a s orientací v dalších parametrech, úrocích a poplatcích. Při výběru banky má klient přemýšlet o následujícím:

- 1) Jaká úroková sazba je pro něho zajímavá?
- 2) Jak vzdálená je pobočka banky nebo bankomat od místa, kde bydlí, pracuje nebo nakupuje? Lze se tam zaparkovat nebo se tam dostane jen městskou hromadnou dopravou?
- 3) Má přístup zdarma k bankomatům jiných bank?
- 4) Umožní banka vložit peníze na účet, platit účty a vybírat hotovost na poště či na jiném místě?
- 5) Umožní banka zjistit zůstatek na účtu nebo zaplatit účet po telefonu?
- 6) Umožní banka využívat internetové bankovníctví?
- 7) Má klient zvláštní potřeby, např. výpisy z účtů slepeckým písmem - jak banka vychází vstříc těmto potřebám?
- 8) Poskytuje banka různé služby, které klient často používá (zasílání peněz do zahraničí)?
- 9) Lze přečerpat účet (kontokorent) pro pokrytí přechodného nedostatku financí?
- 10) Splňuje banka podmínky dané bankovním kodexem?

Požádat o založení bankovního účtu může každý, ale pro někoho může být složitější najít banku, která bude ochotna vyhovět. Jedná-li se bývalého neplatiče dluhů nebo o člověka s osobním bankrotem, nebude možné založit jiný účet než základní nebo spořicí. Zápis

**Založení  
bankovního účtu**

v rejstříku dlužníků může udělat úvěrově rizikového klienta i v případě, že se to stalo za okolností, které byly mimo osobní kontrolu. Klient musí pamatovat na možnost dohledání cesty svých peněz při placení kreditní kartou. Vždycky je třeba se přesvědčit, že je na účtu dostatek peněz pro úhradu bankovních poplatků, pohledávek pro bezhotovostní platby a trvalé příkazy. V případě vyššího vydání a dočasného úvěru je třeba banku kontaktovat. Peníze banka nepůjčuje, protože se jedná o peníze ostatních klientů. Zde má banka povinnost nakládat s penězi s péčí dobrého hospodáře. Banka je vázána jak zákonem, tak různými nepovinnými sbírkami zásad i interních předpisů a musí klientovi sdělit, jak bude jeho osobní účet spravovat. Když klient zakládá účet, musí banka v souladu s bankovním kodexem podat standardní informace. Je to písemný přehled klíčových rysů poskytované služby a podrobnosti smluvních podmínek služby, publikovaný sazebník poplatků, všechny poplatky za výběr z různých bankomatů, všechny dodatečné poplatky, smluvní pokuty a úrok. Banka musí být schopna poskytnout dané informace na vyžádání klienta, i kdykoliv jindy. Banka je vázána bankovním tajemstvím a bankovním kodexem - nesmí vyrazit informaci o osobním účtu klienta nikomu jinému. Třetí straně pouze s klientovým souhlasem, nebo ve výjimečných případech striktně stanovených zákonem. Tyto případy jsou omezené. Tam, kde to vyžaduje právo nebo kde je to ve veřejném zájmu (obchodování s nepřitelem v době války), když je to v zájmu banky (soudní případy). Banka musí spravovat klientův osobní účet přesně a nevyplácet z něj peníze jinak než v souladu s klientovými pokyny.

## 7.5 Hmotná aktiva jako energetické oběživo

*Jak výhodně zhodnotit své peníze?* Kičmerová (2018) z klientského centra Investiční společnosti Partners informuje klienty o dluhopisovém fondu **Partners Bond Opportunity**, který se zaměřuje na české státní a firemní dluhopisy. Investovat lze s nulovým vstupním poplatkem. Ušetřit tak lze několik tisíc proti jiným fondům, které účtují vstupní poplatek. S čistě dluhopisovou strategií přichází investiční společnost v době, kdy Česká národní banka zvyšuje úrokové sazby. Stávající dluhopisové fondy padají již dva roky, nicméně nový fond, který zatím žádné portfolio nedrží, má naopak skvělou příležitost. Jde o *konzervativní investování na tři roky a více*. Výnos je cílen nad úroveň bankovních vkladů, tedy asi na 2% ročně. V případě zájmu o investování je nutné uzavřít rámcovou smlouvu a pak lze investovat do všech fondů Partners investiční společnosti bez omezení. Cílem fondu Partners Bond Opportunity je dosažení zhodnocení majetku nad úroveň výnosu bankovních vkladů, přičemž těžištěm portfolia fondu jsou investice do konzervativnějších investičních nástrojů, jako jsou dluhopisy a termínové vklady.

Fond Partners Bond Opportunity nabízí investiční příležitost pro klienty, kteří jsou ochotni akceptovat riziko zvýšené nad úroveň státních dluhopisů, a kteří hledají s tím spojené vyšší možné zhodnocení prostředků, mimo akciové trhy. Fond je vhodný pro investory s běžnou zkušeností s investováním na kapitálovém trhu, kteří mají zájem především o participaci na dění na dluhopisových trzích. Fond nesleduje žádný srovnávací index (benchmark), ani nekopíruje žádný určitý index a klade důraz na diverzifikaci. Fond bude investovat do investičních nástrojů s pevným výnosem, především dluhových cenných papírů

států, finančních institucí a korporací a podobných investičních nástrojů, nástrojů peněžního trhu a cenných papírů vydávaných fondy kolektivního investování a srovnatelnými zahraničními investičními fondy specializovanými na dluhopisové investice. Investice nejsou omezeny žádným způsobem na určité hospodářské odvětví, stát či region, jinou část trhu nebo na určitý druh aktiv. Fond není ve výběru dluhopisů omezován kategorií emitenta, mírou modifikované durace dluhopisového portfolia ani požadavky na hodnocení kvality držených dluhopisů (rating). Fond je určen pro klienty investující v české koruně a může používat nástroje, aby zajistil fond proti měnovému riziku cizoměnových investic. Doporučený investiční horizont je minimálně 3 roky. *Jaké jsou důvody investovat?*

- 1) Fond **Partners Bond Opportunity** se zaměřuje na české a státní dluhopisy s nulovým vstupním poplatkem
- 2) Výhodou fondu je nezávislost na jednotlivých finančních skupinách a flexibilita při výběru dluhopisů, co se týká kreditní kvality i délky do splatnosti.
- 3) Základní úroková sazba České národní banky, resp. dlouhodobé výnosy dluhopisů se po letech vrací k *normálním* úrovním, což je příležitost pro dluhopisy.
- 4) Fond je vhodný jako protiváha k akciím. Vývoj cen dluhopisů jde při korekcích na akciových trzích opačným směrem a tím vyhlazuje výkonnost celého portfolia.

## 7.6 Nehmotná aktiva jako energetické oběživo

Podle Paulínové (2009) je nehmotným aktivem *rozvinutá, informovaná a vzdělaná lidská mysl*. Jedná se o silný nástroj, který má člověk k dispozici a který ovládá. Ovšem ne všichni si tuto skutečnost uvědomují. Je-li mysl dobře vycvičena, má-li pružné myšlení, dokáže tvořit hojnost a blahobyt. Není-li dobře vycvičena, tvoří bídu a disharmonii. Hojnosti v životě nelze dosáhnout bez správného myšlení, zdravého a přirozeného vnímání objektivní reality. Události, se kterými se setkáme a postoj, jak nás vnímají druzí, se přizpůsobují obrazu, který jsme si skrze zkušenosti o sobě sama vytvořili. Pozitivní myšlení a námaha jsou k ničemu, bude-li člověk ve svém nitru myslet na omezení, nedostatek a bude-li hledat výmluvy na objektivní příčiny. Vyplatí se věnovat čas a prostředky do rozvoje potenciálu, studia, prohloubení moudrosti a zvýšení šancí na trhu práce. Jde o to, aby rozum zůstal přizpůsobivý a pružný. Být moudrý znamená být také finančně gramotný, což umožňuje stát se bohatším cestou vlastní proměny. Je třeba zaměřit pozornost a úsilí na získání finančních aktiv, která budou přinášet zisk. Aby se tak stalo, je třeba aktivně disponovat vůlí.

*Co to v praxi znamená?* Snažit se svou sílu uplatňovat vůči svým možnostem. Když už člověk ví, jak má myslet a co má dělat, pak potřebuje svou vůli napřít tak, aby se přiměl myslet na správné věci, dělat správná rozhodnutí, činit správné věci a komunikovat se správnými lidmi. Je třeba používat svou vůli tak, aby mysl pracovala správným směrem a vnášela do poznávání pozitivní vjemy. Věci pak směřují, jak mají. Vůle udržuje tvořivého

člověka na správné cestě. Naopak, nemotivovaná vůle je jako přepnutý luk. Takový člověk cíle nedosáhne a nakonec bude jeho úsilí zlomeno. Chudý není, kdo má málo, ale kdo touží mít více. *Jakou má bohatství mez? První je mít, co je nezbytné, druhá mez, co je dost.* Není nad dobrou investici a největším aktivem je život sám. Bohatství je formování nadbytku pro lidské potřeby tak, abychom nezpůsobovali nedostatek jiné potřeby a zlepšovali kvalitu života kolem sebe.

Bonder (2017) předkládá návod, jak rychle zbohatnout, jak zavádět do života a do bohatství principy, které jsou trvale udržitelné a obohacují lidské životy. *Konzumní způsob života je velkým zdrojem ekologických problémů. Jsme vmanévrováni do představy, že potřebujeme víc vlastnit, abychom víc měli.* Moudrost židovské tradice je aplikovaná na moderní svět, trh a finance. Záludnost světa peněz vysvětluje, proč k nám peníze nechťejí, co je skutečné bohatství, jaký je rozdíl mezi *mít* a *vlastnit*, co je krádež (a proč je i krádeží, když někoho obíráme o čas nebo o očekávání), proč bohatství prochází cykly, jak stanovit spravedlivou cenu a proč je lepší mít štěstí tak akorát.

*Bohatství je nadbytek, který nevytváří nedostatek.* Podle židovské tradice neexistuje jen svět materiální, ale celkem čtyři světy: *materiální, emocionální, spirituální a spojení s nekonečnem.* Je-li záměrem pouze formování materiálního světa, dochází v životě k nerovnováze v ostatních světech a člověk se necítí dobře, ani kdyby vlastnil hmotné bohatství. Bonder (2017) konstatuje, že:

**Tabulka 6: Židovská tradice aplikovaná na současný svět**

Peníze nejsou zlé a nevznikly jako prostředek útlačku. Jsou vyjádřením lidské touhy po spravedlnosti a touhy po lepším světě. Během užívání peníze absorbovaly základní rysy lidské povahy.	Peníze však lidé vnímají jako nečisté, což je patrné v tom, že ve společnosti se svěříme přátelům nebo rodině s intimními záležitostmi, ale nesdělujeme jim nic o stavu svého konta.	Co se zdá být zlé, může být z jiného úhlu pohledu dobré, a naopak. Chceme-li bohatství, je třeba mít na paměti, abychom jinde nevytvářeli nedostatek, někomu jinému nebo sobě sama v jiných rovinách.
<i>Být bohatý je umění, které má jednoduchou podmínku: nikdy nezapomenout, proč jsme se chtěli stát bohatými.</i> Nejsme-li dostatečně štedří, bere nám to vitalitu. Peníze musí téci, jinak se zkaží.	Andělé jsou ve skutečnosti motivace, která řídí lidské bytosti, situace a příležitosti. Do spravedlivé ceny výrobků je třeba započítat náklady na znečištění životního prostředí.	Dravost na trhu ústí ve zmaření hodnot a v důsledku lidem škodí. Soutěžit ve skutečnosti znamená <i>těžít (z něčeho) společně.</i>

Zdroj: Bonder (2017, s. 36), vlastní úprava



## DEFINICE



**Energetické oběživo** prostupuje myšlenky, představy, slova a činy člověka. Podněcuje vznik tvořivého procesu a implementování tvůrčích myšlenek do reality. Intelligence a myšlení jedince nastartuje tvůrčí proces a mysl člověka se vyladí tak, že se dostane do souladu s tvořivými silami, protože přechází ze soupeřivé pozice do pozice spolupracující.

---

## KONTROLNÍ OTÁZKA



Na čem je závislá vaše finanční budoucnost? Finanční budoucnost je závislá na *bezpečných financích*. Lze doporučit důsledné dodržování **Bezpečnostního desatera Monety Money Bank**. Správně nastavené rodinné finance rozhodují, jaký život prožijete v budoucnosti.

---

## KORESPONDENČNÍ ÚKOL



Napište krátkou esej na téma: *Dobrá hospodyňka i pro pírkou přes plot skočí*.

---

## K ZAPAMATOVÁNÍ



### Bezpečnostní desatero Monety Money Bank

- 1) Nikomu nikdy nesdělovat žádné osobní přístupové údaje ani hesla.
- 2) PIN ke kartě nikdy nenosit spolu s kartou a nikomu jej nesdělovat.
- 3) E-mailem nikdy nikam neposílat PIN, CCV kód z karty nebo jiné důvěrné informace.
- 4) Pravidelně sledovat pohyby na účtu v Internet Bance nebo Smart Bance a v případě podezřelých pohybů se hned obrátit na Zákaznický servis. Pro kontrolu si lze nastavit informace o provedených platbách formou SMS a E-mail Servisu.
- 5) Přistupovat do služeb internetového bankovníctví jen ze známých a zabezpečených zařízení, včetně Wi-Fi.
- 6) Při zadávání PINu vždy zakrýt číselník, nikdy nevíme, kdo se dívá.

- 7) Platit na e-shopech s aktivní službou 3D Secure, kdy je platba ověřována pomocí SMS zprávy.
- 8) V případě nutnosti si kartu zablokovat v Internet Bance, Smart Bance nebo zavoláním na Zákaznický servis.
- 9) Při změně adresy nebo telefonního čísla, dát nám nejdříve vědět bance, aby mohla klienta kontaktovat při podezřelých transakcích. Změnu lze provést telefonicky, na pobočce nebo v Internet Bance.
- 10) Nespouštět svou kartu z očí. Personál prodejny či restaurace nesmí s platební kartou zákazníka nikam odcházet.



## DALŠÍ ZDROJE

BONDER, N., 2017. *Kabala peněz. O životní praxi, obchodu a všech formách ekonomického chování*. Praha: True Self. ISBN 9788090687103.

HABRCETL, M., 2018. *Ochrana financí v digitálním věku*. <https://www.systemonline.cz/it-pro-banky-a-financni-organizace/ochrana-financi-v-digitalnim-veku.htm>

KIČMEROVÁ, L., 2018. ČNB zvyšuje sazby. Investujte do dluhopisů. *Klientský servis Partners*.

KUBÍK, J., 2018. *Finanční plánování*. <https://video.aktualne.cz/zkrotte-sve-penize/>

PAULÍNOVÁ, L., 2009. *Mentalita hojnosti*. Dolní Libchavy: Akademie Libchavy.

STARČEVIČ, J., 2018. *Založení osobního bankovního účtu*. <https://www.banky.cz/clanky/zalozeni-osobniho-bankovniho-uctu/>



## NEZAPOMEŇTE NA ODPOČINEK

Dopřejte si jako oddech krátký výlet na kole.

## OTÁZKY



- 1) Jaký nejlepší dar jste dostali a z jakého důvodu?
  - 2) Kam byste se za žádnou cenu nechtěli dostat?
- 

## ODPOVĚDI



- 1) Bezpečně uložené finance z důvodu zajištěné budoucnosti.
  - 2) Do dluhové pastí a osobního bankrotu.
- 

## PŘÍPADOVÁ STUDIE



### Bezpečnost financí

Boom fintech společností a nových aplikací má důležitý dopad, který se týká běžných uživatelů. Pozdě večer píše známý na Facebooku, že potřebuje poslat menší finanční částku, neboť ztratil peníze a má u sebe pouze kartu. Potřebuje pomoci hned a přes standardní bankovní převod by to trvalo dlouho. Naštěstí posílá odkaz na novou službu, která umožňuje rychlou transakci mezi bankami. Dříve by taková aktivita byla pro většinu uživatelů podezřelá. Avšak s vědomím rychlého nárůstu nových finančních služeb mimo klasické banky, může oběť takového útoku peníze odeslat. Nová finanční služba tak funguje jako zástěrka a útočník získá citlivé údaje oběti i zaslanoou finanční částku. Takové útoky nejsou ničím výjimečným. V červenci 2018 před útočníky varoval národní bezpečnostní tým CSIRT. V tomto případě však spíše než pokročilé bezpečnostní řešení postačí dodržovat jedno ze základních pravidel bezpečného chování na internetu a neposílat citlivé údaje, ani finanční prostředky skrze neznámé stránky. A to ani v případě, že nás o to požádá známý.

### Otázky k případové studii

- 1) S jakými bezpečnostními problémy se dnes potýkají finanční společnosti?
  - 2) Proč při budování bezpečnostní architektury finančních institucí platí, že v jednoduchosti je síla?
  - 3) Proč nemá jeden bezpečnostní specialista pracovat s vyšším počtem finančních produktů?
-



## PRO ZÁJEMCE

**Vyplytvaná energie = ztracené příležitosti.** Co to pro vás konkrétně znamená?

---



## PRŮVODCE STUDIEM

Obchod se dělá s lidmi a pro lidi. To je důvod, proč je důležité mít dobré vztahy. Obchod přináší dobré jméno, radost, potěšení a hojnost. Platí to i opačně. Obchod s negativní a ničivou činností nepřináší nic dobrého. Kdo tento princip chápe, hledá způsob, jak proměnit svůj potenciál v blahobyt, který mu umožní žít tvořivým a smysluplným životem. Dobrý obchod má za cíl nejen dobré vlastní živobytí, ale živobytí pro všechny, kteří se obchodu účastní. Čím více člověk vnímá souvislosti obchodních transakcí, tím více odpovědnosti nese. Jedná se o náročný a zodpovědný postoj. **Odhalení způsobů energetického oběživa mezi hmotným a nehmotným světem** je způsob, jak dělat byznys čestně. Úspěšní investoři odpovídají na otázku: *Jak jste dokázali, že jste takové jmění získali?* Kiyosaki na to v knize *Jak se stát milionářem* odpovídá: *Nejde o to jak. Důležité je, proč jsme to udělali. Kdybychom nevěděli proč, neudělali bychom to nijak.*

---



## ŘEŠENÁ ÚLOHA

### Dva princové

Král poslal své dva syny do daleké země, aby se něco dověděli o její kultuře a financích. Cestou ale jejich loď ztroskotala a oni přišli o všechno. Princové si tedy v cizí zemi začali vydělávat na živobytí. Nevydělali ale více, než kolik spotřebovali. První princ žil skromně, aby měl možnost studovat kulturu a ekonomiku země. Druhý princ pracoval jen proto, aby zaplatil útraty. Když se oba princové vrátili k otci, první si přinesl hodně novinek a znalostí. Druhý si ale své bohatství s sebou přivést nedokázal. Vrátil se domů s prázdnýma rukama.

---

## SAMOSTATNÝ ÚKOL



Najděte příklad ve světě financí pro aplikaci dvou metod *šíření světla*:

- 1) Světlo šíříme pomocí *svíčky*. Jak?
- 2) Světlo šíříme pomocí *zrcadla*, které všechno odráží. Jak?
- 3) Jak lze šíření světla pomocí *svíčky* a *zrcadla* kombinovat?

## NÁMĚT NA TUTORIÁL



Srovnajte práci *Praktického lékaře* a *Finančního poradce*

<i>Praktický lékař</i>	<i>Finanční poradce</i>
anamnéza	kontaktování
vyšetření	finanční analýza
diagnóza	vyhodnocení
terapie	koncepce
určení léčby	vypracování návrhů
recepty	partneři a návrhy
užívání léků	uzavření smlouvy
preventivní prohlídky	poradenství a servis



## ÚKOL K ZAMYŠLENÍ

Může se vůbec něco změnit, abychom nemuseli nikomu nic brát? Nemusíme bezohledně prosazovat své zájmy? Nemusíme podvádět nebo někoho zneužívat? Nemusíme prahnout po majetku druhých a závidět ho? Co vás překvapuje při spolupráci s lidmi? V jaké společnosti se cítíte nejlépe? Ve společnosti lidí, kteří vlastní více než vy, nebo ve společnosti lidí, kteří vlastní méně než vy? Na položené otázky existuje jasná odpověď: **Více spolupracovat a méně soupeřit!** Důvodem je, že se svět vyvíjí a evoluce je v plném proudu. Kvalitativně vyšší úroveň vědomí proto vyžaduje novou úroveň spolupráce. Abychom žili v hojnosti, potřebujeme se stát více tvořiteli než soupeři.

---



## VĚTA

Epikuros: *Největší užitek z bohatství má, kdo ho nejméně postrádá. Kdo postrádá bohatství, bojí se o ně. Statek, o který se chvějeme, ale nepřináší radost jeho uživateli. Vždy se k němu snaží něco přidat, ale zatím co pomýšlí na jeho růst, zapomíná ho používat. Přijímá vyúčtování, honí se po fóru, má v rukou kalendář a z pána se stává šafářem.*

---



## SHRNUTÍ KAPITOLY

Obchodování v pojetí židovských rabínů přesahuje vlastní potřeby k potřebám druhých. Poctiví lidé mohou spolu uzavřít poctivý obchod. Obchodní transakce předpokládá ohleduplné využití zdrojů a respektuje přirozený řád, ve kterém lidé nejsou hříčkou chaosu ani náhodného přežití. **Poctivost.** *Ptal se žák Mistra: Mistře, jak poznám, zda člověk mluví, nebo nemluví pravdu? To poznáš podle srdce. Tam, kde je přítomno srdce, je pravda. Takže pokud zde člověk není, nemůžeš vědět, zda má, nebo nemá pravdu.* Poctivost vypovídá o člověku více než jiná vlastnost. **Nejvíce, čeho lze dosáhnout, je lidskost, poctivost a vyrovnaný charakter. Pak je možné mít čisté svědomí a vést vyvážený život.**

---

## 8 FINANČNÍ MISTROVSTVÍ

### RYCHLÝ NÁHLED KAPITOLY



Náplní kapitoly FINANČNÍ MISTROVSTVÍ je vysvětlit know-how vytváření nadbytku tak, aby jinde nezpůsobil nedostatek. Kapitola preferuje informace o nehmotných faktorech finančního mistrovství. Navrhuje finanční kvadranty podle postavení jedince ve světě práce. Sleduje finanční intuici jako vliv moudrosti na její kultivaci. Srovnává různé způsoby nakládání s penězi, včetně podvodného Ponziho systému.

### CÍLE KAPITOLY



Po prostudování této kapitoly budete umět:

- analyzovat čílost jako nehmotný faktor finančního mistrovství;
- posoudit finanční intuici z hlediska její kultivace;
- upravovat osobní filosofii ve vztahu k penězům;
- definovat Ponziho systém;
- kombinovat finanční kvadranty podle postavení ve světě práce;
- pracovat s osobními vlastnostmi ve vztahu k penězům.

### KLÍČOVÁ SLOVA KAPITOLY



Čílost	nehmotné faktory
filosofie	osobnost
finanční intuice	peníze
finanční kvadranty	Ponziho systém
finanční mistrovství	svět práce
kultivace	vlastnosti

## 8.1 Čilost jako strategie a nehmotný faktor finančního mistrovství

Rozdíl mezi dosažením něčeho a ničeho lze spatřovat v odvaze člověka udělat první krok. Kdo jen dělá, co je mu řečeno, nikdy nedosáhne ničeho velkého. Paulínová (2009) se v této souvislosti odvolává na Shawa, který rozvážné lidi vnímá jako přizpůsobující se světu. Nerozvážní se vytrvale snaží svět přizpůsobit sobě sama, proto pokrok závisí podle Shawa na *nerozvážných* lidech.

V *nerozvážných* lidech převládá **čilost** jako strategie pružnosti, bystrosti, rozhodnosti, odvahy, spolupráce a úspěchu. Čilost je v tomto pojetí důležitý nehmotný faktor v protikladu k *loudavým* lidem, kteří se vyznačují pochybnostmi, výmluvami, odporem, stereotypy a strachem. Z uvedených důvodů jsou **čilí** lidé páteří současného světa.

V jejich profesních kariérách je málo optimalizačních kalkulací, protože jsou plně zaujatí činnostmi, které vykonávají. Jsou odhodláni počínat si za každou cenu správně nejen v profesi, ale také v osobním životě. Existuje v nich něco povznášejícího ve smyslu vize a perspektivy vyššího cíle, jehož dosažení má *sloužit správnému počínání*. Jde o etické přesvědčení a morální zásadu, která má charakter univerzální pravdy.

Čilí jedinci jsou obdařeni intuitivním pochopením skutečnosti, že jedinou možností jak dosáhnout vyššího cíle, je soustředit pozornost na zdánlivě bezvýznamné, nedůležité a nudné záležitosti, z nichž se skládá úspěšná činnost a nakonec život sám.

Čilí jedinci toto sami neříkají, ale lze to vysledovat z jejich pohledu, vycítit z řeči jejich těla a slyšet v zabarvení jejich hlasu. Přesto zůstávají ve vztahu k financím střízliví, mají potřebu starat se o detaily, jsou praktičtí a realističtí při zacházení s penězi a řídí se vlastním rozumem.

## 8.2 Finanční kvadranty světa práce

Podle Kubíka (2018) lze profesní kariéru finančními kvadranty světa práce znázornit jako postupný vývoj od jistoty zaměstnance závislém na zaměstnavateli, přes osobní svobodu osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ), podnikatele jako vlastníka majetku až po finanční nezávislost investora.



<p><b>1. kvadrant – jistota zaměstnance</b></p> <p><i>Zaměstnanec</i> je jedním z účastníků pracovního vztahu (druhým je zaměstnavatel). Úkolem zaměstnance je vykonávat určitou závislou činnost pro zaměstnavatele, za kterou mu přísluší mzda či plat. Právní způsobilost být zaměstnancem má osoba, která v den sjednání pracovního poměru dosáhne 15 let věku. Musí však mít ukončenou povinnou školní docházku. Výjimkou jsou jen přiměřené společensky prospěšné práce, které svým charakterem ani rozsahem neohrožují zdraví a vývoj osoby ani jí nebrání v přípravě na povolání. Zaměstnanec mladší 18 let se pak označuje jako mladistvý. Plnou právní způsobilost, včetně hmotné odpovědnosti, získá zaměstnanec dovršením 18 let.</p>	<p><b>2. kvadrant – osobní svoboda OSVČ</b></p> <p><i>Osoba samostatně výdělečně činná (OSVČ)</i> je termín používaný v českých zákonech o dani z příjmů, o sociálním zabezpečení a zdravotním pojištění pro fyzickou osobu, která má příjmy z podnikání nebo z jiné samostatně výdělečné činnosti. Typicky je OSVČ živnostník, samostatný zemědělec, samostatně výdělečný umělec nebo soudní znalec. OSVČ podniká pod svým jménem, ručí celým svým majetkem, do určitého obratu může účtovat v soustavě daňové evidence, do určitého obratu nemusí prokazovat náklady, ale může je uplatňovat paušálně, do určitého obratu nemusí být plátcem daně z přidané hodnoty a na rozdíl od právnických osob nemusí být zapsána v Obchodním rejstříku.</p>
<p><b>3. kvadrant – majetek podnikatele</b></p> <p><i>Podnikatel</i> je v ČR definován v § 420 a 421 občanského zákoníku. Obecné materiální vymezení vychází z jeho podnikatelské činnosti. Za podnikatele se považuje fyzická nebo právnická osoba, tuzemská i zahraniční, která na vlastní účet a odpovědnost samostatně vykonává výdělečnou činnost živnostenským nebo podobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku. Při styku se spotřebiteli se pro účely jejich ochrany navíc za podnikatele pokládá každý, kdo se spotřebitelem uzavře smlouvu vztahující se k jeho obchodní, výrobní nebo podobné činnosti či při samostatném výkonu svého povolání (svobodná povolání), nebo kdo pouze jedná jménem či na účet vlastního podnikatele.</p>	<p><b>4. kvadrant – finanční nezávislost investora</b></p> <p><i>Investor</i> je osoba, jejímž zájmem je z hlediska času delší držení nakoupeného investičního nástroje. Z uvedeného důvodu věnuje mnohem delší čas analýze vhodných investičních příležitostí, jejich zkoumání a vzájemnému srovnávání. Sestavuje portfolio v souvislosti s investováním a přemýšlí, jak portfolio dobře rozvrhnout a mít v něm zastoupení vícero aktiv. <i>Co vlastně je portfolio?</i> Portfolio je seskupením finančních aktiv, jako jsou akcie a další cenné papíry. Základem úspěšného investování je možnost investovat již od velmi malých částek.</p>

### 8.3 Finanční intuice sociálního manažera

**Moudrý rozum a zušlechtěná kultivace.** Lidé s vědomím bohatství jsou předurčení k tomu nejlepšímu. Vnímají peníze jinak než ostatní. Na peníze se dívají bystrým pohledem

a jasným rozumem. Vidí realitu takovou, jaká je, a spatřují v ní příležitosti tam, kde jiní nevidí nic nebo jen problémy. Tato bdělost jim umožňuje zachytit zajímavé finanční příležitosti v pravou chvíli. Tito lidé zušlechťují, stavějí a zvelebují. Evoluce znamená neustálý vývoj, nepřetržité zlepšování, a je logické, že směřuje k nejlepšímu ve všech oblastech života. Z tohoto důvodu krácejme po cestách jako *jedničky* a získáme to nejlepší. *Můžeme mít všechno. Jen to nemůžeme mít najednou.* Intuice nás učí se obracet do osobního nitra a pozorovat vnitřní pocity, které jsou pro intuitivní vnímání nejdůležitější. Všimát si logické mysli, jak reaguje a jaké přináší myšlenky v okamžiku rozhodování. V osobnosti jsou od dětství nastavené programy, které řídí její rozhodovací proces. Tyto programy je nutné rozpoznat, pochopit a postupně se učit eliminovat, protože když v rozhodování dominuje logika a racionalita, nikdy se nemůže prosadit intuitivní pocit. *Jak poslat myšlenku v podobě energie informace druhé osobě a jak ji přijmout?* Když si chce jedinec vynutit intuitivní vnímání, tak se mu to nedaří. Naopak zjistí, že s lehkostí to jde lépe. Stejně tak, když se daří více činností za sebou a uvědomí si to logika, dařit se přestane. Logika vznikající vlákno intuice přetrhne. Nedovede si totiž vysvětlit, odkud intuice přichází. Racionalita brání intuitivnímu vnímání, proto je třeba ji vypnout a soustředit se jen na přicházející pocit.

Metoda rozvoje intuitivního vnímání vychází z výsledků výzkumů, které potvrdily, že intuitivní schopnosti lze tréninkem rozvíjet. Zjistilo se, že cíleně trénovaný lidský mozek dovede nabírat informace přímo bez použití pěti smyslů a telepaticky je přenášet jinému mozku. *Co vlastně je intuitivní vnímání?* Jedná se o schopnost lidského vědomí a podvědomí přijmout energii informace, kterou nelze vidět, slyšet, sáhnout si na ni, ochutnat ji a ucítit ji nosem. Informaci nelze pojmout pěti smysly, neboť zůstává smyslům skrytá. Schopnost intuitivního vnímání umožňuje přijmout energii informace, která je mimo aktuální časoprostor, skrývá se v minulosti a v budoucnosti. *Co intuice dává?*

- 1) *Učí koncentraci, zpomaluje tok myšlenek a soustředí se na jednu z nich.*
- 2) *Učí sledovat a správně chápat vnitřní pocity v okamžiku rozhodování.*
- 3) *Rozvíjí schopnost se správně rozhodovat.*
- 4) *Učí měnit negativní vzpomínky v pozitivní přesvědčení.*
- 5) *Rozvíjí důvěru ve vlastní pocity a skryté vnitřní schopnosti.*
- 6) *Učí nahlížet do osobního nitra, odkud přicházejí nápady a pocity.*
- 7) *Posiluje schopnost vnímat a chápat realitu z více úhlů pohledu.*
- 8) *Nutí logickou mysl spolupracovat v harmonii s emocionální myslí a nesoupeří s ní.*
- 9) *Po odpovědích z nitra lze poznávat, jaká cesta je pro další vývoj nejlepší.*
- 10) *Ukazuje cestu, jak rozvíjet mentální schopnosti.*

## 8.4 Filosofie peněz

Peníze v uzavřených systémech s vyloučením soutěže a inovací stagnují, degenerují a kolabují. Skutečné peněžní systémy musí být z principu otevřené. Peníze svobodu nejen přinášejí, ale také vyžadují. Působí jako očištná zpětná vazba a samy jsou na přehlednosti, korektnosti a důvěryhodnosti peněžních systémů závislé. Riegel (2007) se odvolává na Furnhama a Argyleho, kteří zkoumali prostředky pro měření postojů lidí k penězům, Money Belives and Behavior Scale – Bailey (1994). Ukazují komplexní vztahy lidí k moci, prestiži a utrácení, kdy jsou peníze chápány jako něco, čím lze ovlivňovat druhé a působit na ně. Ukazuje se, že lidé mají k penězům složité postoje. Peníze jsou symbolické a jsou nabyty morálními a etickými významy. Postoje k penězům pak určují, jak lidé budou peníze používat, zda se stanou nutkavými lakomci nebo rozhazovači. Zda budou pociťovat strach nebo radost, zda budou vnímat peníze jako posvátné nebo světské. Peníze jsou daleko od toho, aby byly nezávislé na hodnotách, a málo jedinců užívá peněz bez vášně, zájmu a ekonomicky racionálně.

Simmel (2011) ve *Filosofii peněz* zkoumá duchovní význam hospodářského života. Kultura podle jeho názoru vzniká podle platných hospodářských poměrů. Ekonomická hodnocení a pohyby peněz jsou výrazem hlubších proudů individuálního a společenského ducha. Peníze poskytují individuální svobodu a nezávislost, ale zároveň své uživatele odcizují přímým materiálním, duchovním a mezilidským vztahům. Z toho vyplývá, že mezi peněžním hospodářstvím a vývojem osobní svobody existuje závislost. Aktuálnost filosofie peněz zde spočívá v názorné ukázce, *jak hodnota vztahů v zaměstnání, rodině a umění určuje jejich přepočitatelnost na peněžní hodnotu a jak peníze rozvolňují svazky poutající člověka k půdě, uměleckému dílu, etickým a náboženským normám*. Simmel necítí povinnost ani potřebu zaujmout k vzestupu peněz jednoznačně kritické stanovisko. Soustředí se naopak na efekty peněžního hospodářství, které pomáhá k osvobození lidské individuality.

## 8.5 Osobní vlastnosti ve vztahu k penězům

Vlastnit peníze nebo luxusní věci není pro rozvoj člověka tak důležité jako zvládnání procesu jejich vytváření. **Stane-li se člověk mistrem vytváření peněz, pak jeho budoucí prosperitu nebudou tolik ovlivňovat vnější okolnosti.** Učit se vytvářet hojnost je skutečným procesem růstu. Paulínová (2009) upozorňuje na určitá úskalí. S penězi se člověk proměňuje, získává vliv, moc, některé lidi ztrácí, jiné získává, neovlivňuje pouze svůj vlastní život, ale ovlivňuje řadu lidí ve svém okolí. **Jakmile člověk zbohatne, lidé kolem něho se změní.** Moc je pro mnohé opojná, ale skrývá v sobě velké téma, které se týká motivu. Pokušení ovládat druhé bývá velké. Lidskou mysl nepotěší nic tak dokonale jako možnost ovládat silou nebo dominovat druhým. Touha vládnout kvůli opojnému požitku se však stala kontraproduktivní.

V současnosti může být hlavní motiv ve světě obchodu podobný. Vůdcové snadno obětují životy jiných pro peníze, tím více, čím je větší jejich honba za možností ovládat druhé. Mysl, která chce panovat ostatním, je soupeřivá, proto nemůže být tvořivá. Abychom

ovládli svůj život a prostředí, ve kterém se nacházíme, není nutné ovládat ostatní. Jakmile poklesne mysl pouze na úroveň boje o moc, o společenské postavení, stává se hojnost záležitostí náhody a spekulace. Mnozí lidé se orientují na velký výdělek. Ať už se vydělá jakékoliv množství peněz, vždy se najde luxusní zboží, které lze za luxusní cenu získat. Za neustálou honbou spotřebitelsky zaměřených lidí, žijících konzumním stylem života, se nachází nuda, vyprahlost, existenciální frustrace a prázdnota.

Životopisy nejznámějších lidí dlouhodobě bohatých dokazují, že mnozí z nich jsou skromní a šetrní. Většina z nich žije výrazně pod své poměry, a naopak. Krátkodobí zbohatlíci žijí v lesku bohatství, které demonstrují. Nenasytný postoj však vede k rychlému návratu do tvrdé reality. *Pozor! Pýcha předchází pád.* Z tohoto důvodu mladí potřebují vzory a příklady konkrétních osob, které na svém lidském příběhu dokazují, že lze žít v hojnosti, být mimořádný a prožít naplněný a zdravý rodinný život. Růst a pokrok čekají na každého člověka, který má jasnou představu, čím chce být. Lidí, kteří si toto uvědomují, přibývá. S plněním svého poslání vnímají, že moc zavazuje k respektu před zákonitostmi. Tito lidé tak jednájí ne ze strachu, ale z pokory a vděčnosti.

Tabulka 7: Osobní vlastnosti blokuující hojnost a bohatství

závist	lakota	chamtivost
strach	malichernost	pochybnost

Zdroj: Paulínová (2009, s. 23-24), vlastní úprava

## 8.6 Způsoby přijímání peněz a nakládání s penězi – Ponzioho systém

Postoj k penězům má vliv, jak člověk peníze do života přitahuje, jak peníze utrácí, jak s penězi zachází a jak se k penězům chová. Peníze protékají po drahách, které jim lidská mysl mentálními vzorci vymezuje. Z nemovitého člověka může udělat movitého změna myšlení *od výplaty k výplatě* na finančně aktivní myšlení. Vlastní svědomí mu určuje, kam až může zajít. Čilí jedinci zbohatnou dostupnou, čestnou a legální cestou. Uvědomují si, že finanční prostředky získané nelegálním způsobem blokuují budoucí přítok finančních částek řádově vyšších. Všichni lidé ale nebohatnou legálním způsobem.

V roce 1920 vznikl specifický druh investičního podvodu, který stojí na velkých výnosech, pojmenovaný jako **Ponzioho systém** (Ponzioho schéma). Na první pohled nemusí být Ponzioho systém hned rozeznatelný. Dobře rozvržený dokáže dlouhodobě fungovat i několik let. Zajímavostí však je, že někteří jedinci jej nevytvářejí za účelem zisku, ale pro zlepšení svého společenského postavení. V současnosti se setkáváme s různými podvody postavenými právě na Ponzioho systému. Ve Španělsku v roce 2006 policie zatkla Foruma Filatelicoa a Afinse Bienese Tangiblese, kteří podvedli 250 000 investorů v letech 1998 – 2001. Známý je případ z roku 2010, kdy Nevin Shapiro v USA byl shledán vinným za

Ponziho systém, který *protočil* 880 000 000 dolarů během let 2005 – 2009. Ponziho systém tedy funguje na pozitivních doporučeních a hamížnosti lidí.

Podvodník investorům slíbí vysoké zúročení investic pod záminkou znalostí neveřejných informací nebo metody, která je o krok napřed před akciovým trhem. Jedná se o zhodnocení peněz v řádech desítek procent za rok. Ve skutečnosti nic neinvestuje, pouze vyplatí peníze, které vložili noví investoři. Když nový investor zjistí, že peníze skutečně dostal, investuje ještě více. Tak to pokračuje, dokud jednoho dne nemá fond z čeho vyplácet. K tomu dojde, když už nejsou noví investoři, kteří by složili dostatek peněz na staré investice. Pak je situace neudržitelná a dojde k zhroucení systému. Provozovatel Ponziho systému slíbí investorovi zhodnocení o 100% za kvartál.

1. měsíc získá investora 1, který vloží 10 000. Ve fondu má 10 000. 2. měsíc získá investora 2 a 3. Oba vloží po 10 000. Ve fondu je celkem 30 000.

3. měsíc získá investora 4, 5 a 6, kteří také vloží po 10 000. Celkem je ve fondu 60 000. 4. měsíc vyplatí 10 000 investorovi 1. Získá investora 7, 8, 9. Celkem má ve fondu 80 000 (60 + 30 – 10).

5. měsíc se investor 1 rozhodne investovat 50 000, protože to očividně funguje (+50), je nutné vyplatit investora 2 a 3 (-40 000). Celkem je ve fondu (90 000 = 80 + 50 – 20 – 20).

6. měsíc investor 2 a 3 jsou spokojeni a každý dá dalších 40 000 (+80), je nutné vyplatit investora 4,5,6 (-60 000). Ve fondu je 110 000.

## DEFINICE



**Ponziho systém** může fungovat bez povšimnutí několik let a lidé v něm mohou přijít o stovky milionů korun, protože se jedná o největší investiční podvod vůbec. Přitom nemusí být jednoduché jej hned odhalit. Čím je procentuální zhodnocení financí nižší, tím může fond bez povšimnutí fungovat delší dobu. Jedinou obranou je důsledná kontrola.

## KONTROLNÍ OTÁZKA



Jak funguje Ponziho systém bez povšimnutí? Odpověď najdete v definici.



## KORESPONDENČNÍ ÚKOL

**Vysvětlete, v čem spočívá zásadní rozdíl mezi obyčejným člověkem a válečníkem**

Válečník všechno považuje za výzvu svým schopnostem, zatímco obyčejný člověk se na všechno dívá jako na požehnání nebo ránu osudu.

---



## K ZAPAMATOVÁNÍ

**Brihandaranjáka uponišád IV.**

Jste tím, jak hluboká je vaše žádost, která vás pohání. Jaká je vaše žádost, taková je i vaše vůle. Jaká je vaše vůle, takové jsou i vaše skutky.

---



## DALŠÍ ZDROJE

CHADIMA, E., 2017. Rekondice postižených s pozdními následky poliomyelitis. *Zpravodaj Asociace Polio*.

KUBÍK, J., 2018. *Finanční plánování*. <https://video.aktualne.cz/zkrotte-sve-penize/>

MŇAČKO, L., 1990. *Jak chutná moc*. Praha: Československý spisovatel.

PAULÍNOVÁ, L., 2009. *Mentalita hojnosti*. Dolní Libchavy: Akademie Libchavy.

PONZI, CH., 1920. *Ponziho systém*. <http://ekonomikaonline.cz/242/ponziho-system/>

RIEGEL, K., 2007. *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-1185-0.

SIMMEL, G., 2011. *Filosofie peněz*. Praha: Academia. ISBN 978-80-200-1920-2.

---



## NEZAPOMEŇTE NA ODPOČINEK

Dopřejte si jako oddech šálek čaje nebo kávy.

---

## OTÁZKY



Co je na lidech, kteří odvádějí excelentní práci, výjimečného? Čím jsou jiní?

---

## ODPOVĚDI



V profesních kariérách lidí, kteří odvádějí excelentní práci je málo optimalizačních kalkulací, protože jsou plně zaujatí činnostmi, které vykonávají. Jsou odhodláni počínat si za každou cenu správně nejen v profesi, ale také v osobním životě. Existuje v nich povznášející smysl vize a perspektivy vyššího cíle, jehož dosažení má *sloužit správnému počínání*.

---

## PŘÍPADOVÁ STUDIE



### Rekondice postižených dětskou obrnou (poliomyelitidou)

Náplň rekondičního pobytu pro postižené dětskou obrnou tvoří kondiční cvičení ve skupinách, plavání ve slaném jodobromovém bazénu, masáže, oxygenoterapie a zdravotní přednášky. Výběr procedur je prováděn podle doporučení odborných lékařů z místa bydliště. Účastníci rekondice oceňují možnost mobilizace nejen fyzických, ale hlavně duševních sil do dalších dnů běžného života. Dotační komise Ministerstva zdravotnictví ČR (MZ ČR) na základě zhodnocení kritérií a vyjádření posuzovatelů projektů zařadila rekondiční projekty do kategorie A. Uvedeným zařazením je žádostem vyjádřena priorita s doporučením přednostní podpory z prostředků programu *Rekondice postižených pozdními následky poliomyelitis*. Projekt zahrnuje čtyři rekondice v průběhu roku připravené členy výboru *Asociace polio*. Smyslem rekondičních pobytů je zlepšení zdravotního stavu postižených dětskou obrnou, kontakt s rehabilitačními pracovníky a odbornými lékaři.

### Otázky k případové studii

- 1) Co je smyslem rekondičních pobytů pro postižené s pozdními následky *poliomyelitis*?
  - 2) Jaké pracovní činnosti a aktivity jsou vhodné pro postižené *poliomyelitis*?
  - 3) Jakými nehmotnými faktory lze udržovat finanční čilost postižených *poliomyelitis*?
  - 4) Podle jakých kritérií má MZ ČR přerozdělovat dotace na rekondice postiženým *poliomyelitis*?
-



## PRO ZÁJEMCE

V okamžiku, kdy se ptáte sami sebe na něco, co nemůžete vnímat svými smysly, musíte sledovat své vnitřní pocity, protože intuitivní informace k vám přichází ve formě nápadu skrze mozek, a s vnitřním pocitem ze srdce, *že to tak je*. Vnitřní pocit se stane silným tak, že logická mysl není schopná o tom polemizovat.

---



## PRŮVODCE STUDIEM

**Skutečným zdrojem vnějšího bohatství jsou vnitřní zdroje.** Peníze jsou jako talent, který se stejně jako peníze potřebuje vyvíjet, růst, potřebuje pozornost a péči. Vyžaduje proto čas, práci a trpělivost. Někteří lidé si teprve později uvědomí, proč nikdy neměli, po čem toužili. Je to proto, že o penězích a hojnosti nepřemýšleli nebo měli peníze spojeny s negativními pocity a zkušenostmi.

---



## ŘEŠENÁ ÚLOHA

**Jak diverzifikovat moc manažerů, aby svůj vliv nezneužívali?** S plněním svého poslání manažeři postupně vnímají, že moc a vliv, který mají, je zavazuje k respektování *vyšších* zásad. Učí se jednat na základě pokory a vděčnosti, nikoliv na základě strachu. Návod na diverzifikaci manažerského vlivu poskytuje **malé hierarchické cvičení moci:**

Kámen je tvrdý, ale železo ho rozetne.

Železo je tuhé, ale oheň ho roztaví.

Oheň je mocný, ale voda jej uhasí.

Voda je těžká, ale oblaka jí unesou.

Oblaka jsou silná, ale vítr je rozfouká.

Vítr je silný, ale tělo mu odolá.

Tělo je silné, ale zničí ho strach.

---



**SAMOSTATNÝ ÚKOL**

Najděte mezistupeň, který z pozitivu (+) učiní negativum (-)

(+) povinnost		(-) mrzutost
(+) odpovědnost		(-) bezohlednost
(+) spravedlnost		(-) tvrdost
(+) pravda		(-) kritika
(+) výchova		(-) rozporuplnost
(+) chytrost		(-) vychytralost
(+) pořádek		(-) malichernost
(+) znalost věci		(-) neústupnost
(+) čest		(-) pýcha
(+) moc		(-) krutost
(+) vlastnictví		(-) lakota

Řešení (mezistupně) budeme společně hledat na tutoriálu!

**NÁMĚT NA TUTORIÁL**

**Zkuste negativní vztah k penězům přeladit na pozitivní**

*Peníze kazí charakter. Peníze mi poskytují nezávislost a možnost realizovat cíle. Umožňují mi plně využívat svůj talent a dispozice ve prospěch všech.*

*Peníze nejsou v životě důležité. Peníze jsou důležitou součástí života. Umožňují svobodnou volbu.*

Poctivě se velké peníze vydělat nedají. *K finanční hojnosti se lze dostat poctivě, existují zajímavé příležitosti. Vynaložím úsilí, abych je pro sebe získal/a.*

Všechno je už stejně rozkradeno. *Ve světě práce je dostatek hojnosti a každý dostane tolik, kolik si zaslouží.*

Peníze jsou špinavé. *Peníze jsou takové, jací jsou lidé. Takové, jakému cíli slouží. Umožňují mi svobodně se rozhodovat, studovat a rozvíjet se.*

---



### ÚKOL K ZAMYŠLENÍ

Proč někteří vládcové smáčeli svou zemi krví v šarvátkách?

---



### VĚTA

Franklin: *Nikdo se nestal nesmrtelným svou leností.*

---



### SHRNUTÍ KAPITOLY

Čilí lidé jsou páteří současného světa, protože jsou plně zaujatí činnostmi, které vykonávají. Finanční kvadranty světa práce znázorňují postupný vývoj od jistoty zaměstnance, přes osobní svobodu OSVČ, podnikatele až po finanční nezávislost investora. *Filosofie peněz* zkoumá duchovní význam hospodářského života. Mladí potřebují příklady osob, které na svém lidském příběhu dokazují, že lze žít v hojnosti, být mimořádný a prožít naplněný a zdravý rodinný život. Postoj k penězům má vliv, jak člověk peníze do života přitahuje, jak peníze utrácí, jak s penězi zachází a jak se k penězům chová.

---

## LITERATURA

- BAŠTÝŘOVÁ, V., 2014. *Finančně ngramotným Čechům dáváme stopku.* <https://www.denfinacnigramotnosti.cz>
- BOBEK, P. a P. PENIŠKA, 2008. *Práce s lidmi. Učebnice poradenství, koučování, terapie a socioterapie pro pomáhající profese.* Brno: NC Publishing. ISBN 978-80-903858-2-5.
- BONDER, N., 2017. *Kabala peněz. O životní praxi, obchodu a všech formách ekonomického chování.* Praha: True Self. ISBN 9788090687103.
- CRKALOVÁ, A. a N. REITHOF, 2012. *Průvodce světem koučování a osobnostní typologie.* Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-252-9.
- HABRCETL, M., 2018. *Ochrana financí v digitálním věku.* <https://www.systemonline.cz/it-pro-banky-a-financni-organizace/ochrana-financi-v-digitalnim-veku.htm>
- HRUŠKA, J., 2010. *Základní informace k spirální dynamice, příklady a oblasti aplikace.* [www.coaching.aplinautic.cz](http://www.coaching.aplinautic.cz)
- CHADIMA, E., 2017. *Rekondice postižených s pozdními následky poliomyelitis. Zprávy Asociace Polio.*
- KIČMEROVÁ, L., 2018. *ČNB zvyšuje sazby. Investujte do dluhopisů. Klientský servis Partners.*
- KOL., 2018. *Osobní bankrot.* <http://insolvence.cz/dluhova-past/>
- KOL., 2018. *Doporučený postup při souběhu neinvestiční dotace na poskytování sociálních služeb ze státního rozpočtu a financování sociálních služeb z Individuálních projektů krajů v rámci OP Lidské zdroje a zaměstnanost.* Praha: MPSV ČR.
- KOL., 2018. *Důchod máme jistý v 65 letech.* <https://finexpert.e15.cz/duchod-mame-jisty-v-65-letech>
- KOL., 2018. *Osobní bankéř.* <https://www.c-journal.cz/clanky/vase-sance-v-bance-osobni-banker/>
- KOL., 2018. *Finanční výcviky.* <https://www.academiccourses.cz/Finan%C4%8Dn%C3%AD-v%C3%BDcvkov%C3%BDt%C3%A1bor/N%C4%9Bmecko/Frankfurt-School/>
- KOL., 2014. *Dluhová spirála.* [www.jsmepartners.cz](http://www.jsmepartners.cz)
- KORÁB, V, J. PETERKA a M. REŽŇÁKOVÁ, 2007. *Podnikatelský plán.* Brno: Computer Press. ISBN 978-80-251-1605-0.
- KREJČÍŘOVÁ, O. a I. TREZNEROVÁ, 2011. *Malý lexikon sociálních služeb.* Praha: Evropský sociální fond v ČR a MŠMT ČR. ISBN 978-80-244-2754-6.
- KUBÍK, J., 2018. *Finanční plánování.* <https://video.aktualne.cz/zkrotte-sve-penize/>
- MAŘÍK, V., 2015. *Národní iniciativa Průmysl 4.0.* Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR.

MATOUŠEK, O. a kol., 2005. *Sociální práce v praxi: specifika různých cílových skupin a práce s nimi*. Praha: Portál. ISBN 9788073670023.

MATOUŠEK, O. a kol., 2007. *Sociální služby: legislativa, ekonomika, plánování, hodnocení*. Praha: Portál. ISBN 978-80-7367-310-9.

MICHALÍK, J. a kol., 2008. *Poradenství uživatelům sociálních služeb*. Praha: NRZP. ISBN 978-80-903640-9-7.

MŇAČKO, L., 1990. *Jak chutná moc*. Praha: Československý spisovatel.

MORAWSKI, W., 2005. *Ekonomická sociologie*. Praha: SLON. ISBN 80-86429-43-1.

MUSIL, L., 2004. *Ráda bych vám pomohla, ale ... Dilemata práce s klienty v organizacích*. Brno: Marek Zeman. ISBN 80-903070-1-9.

PAULÍNOVÁ, L., 2009. *Mentalita hojnosti*. Dolní Libchavy: Akademie Libchavy.

POLONSKÝ, D. a kol., 2010. *Vybrané kapitoly z ekonomické sociologie*. Žilina: EDIS. ISBN 978-80-554-0314-4.

PONZI, CH., 1920. *Ponziho systém*. <http://ekonomikaonline.cz/242/ponziho-system/>

RIEGEL, K., 2007. *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-1185-0.

SIMMEL, G., 2011. *Filosofie peněz*. Praha: Academia. ISBN 978-80-200-1920-2.

STARČEVIČ, J., 2018. *Založení osobního bankovního účtu*. <https://www.banky.cz/clanky/zalozeni-osobniho-bankovniho-uctu/>

TURČÁNI, F., 2017. *Sociální výhody podle nařízení Evropského parlamentu a Rady EU č. 492/2011*. <https://www.uepa.cz/sk/socialni-vyhody-podle-narizeni-evropskeho-parlamentu-rady-eu-c-492-2011/>

VLACH, R., 2012. *Jak zvládat náročné klienty*. <https://navolnenoze.cz/blog/narocni-klienti/>

ZÁKON č. 108/2006 Sb., *o sociálních službách, ve znění pozdějších předpisů*.

ZENKL, P., 1927. *O sociální péči hl. m. Prahy*. Praha: MPSV ČR a Sociální revue.

ŽORIČOVÁ, J. 2018. *Kazuistiky s klienty*. ADRA.

## **SHRnutí STUDIjNÍ OPORY**

Studijní opora **Poradenství v sociálních službách** nabídla objasnění finančních kompetencí manažerů a klientů sociálních služeb se zřetelem k finanční gramotnosti jako sociální prevenci.

Vymezila poradenství ve smyslu služby manažerů jako poskytovatelů klientům jako uživatelům sociálních služeb.

Doporučila, jak zacházet s penězi podle lidských a duchovních zákonů.

Představila finanční kompetence manažerů jako sociálních bankéřů.

Dokázala vliv finančního IQ na hospodaření klientů sociálních služeb s poukazem na riziko dluhové pasti. Z toho vyplývá pro klienty sociálních služeb význam praktického dodržování finančního desatera.

Poukázala na důvody k volbě finančních institucí, které ovlivňují rozhodování a volby klientů se zřetelem k základu životní úrovně.

Zrekapitulovala vnitřní a vnější zdroje, včetně překážek pro realizaci finančních záměrů.

Rozlišila přístupy k investování a formování vizí finanční budoucnosti uživatelů sociálních služeb.

Věnovala pozornost hmotným a nehmotným aktivům při zacházení s financemi.

Prezentovala aspekty finančního mistrovství se zřetelem k filosofii peněz.

## PŘEHLED DOSTUPNÝCH IKON



Čas potřebný ke studiu



Klíčová slova



Průvodce studiem



Rychlý náhled



Tutoriály



K zapamatování



Řešená úloha



Kontrolní otázka



Odpovědi



Samostatný úkol



Pro zájemce



Cíle kapitoly



Nezapomeňte na odpočinek



Průvodce textem



Shrnutí



Definice



Případová studie



Věta



Korespondenční úkol



Otázky



Další zdroje



Úkol k zamyšlení

Název: **Poradenství v sociálních službách**

Autor: **Mgr. Dagmar Svobodová, Ph.D.**

Vydavatel: Slezská univerzita v Opavě  
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

Určeno: studentům SU OPF Karviná

Počet stran: 135

Tato publikace neprošla jazykovou úpravou.