



Mark Dzirasa

**Nejdůležitější
je být šťastný**

Mince s příběhem
**Great Southern Land –
objevte krásy Austrálie**

Naši lidé
Pavla Mandíková

Hlavní téma
**Zlato není drahé.
To peněz je příliš**

Editorial

Vážení klienti, červenec byl pro nás vskutku historickým měsícem, neboť jsme po devíti letech viděli překonání historického vrcholu na zlatě, který v roce 2011 dělal 1920 amerických dolarů za troyskou unci. Zlato lehce zdolalo významnou psychologickou hranici 2000 dolarů. Logicky každého napadne: Není už zlato drahé? Odpověď je jednoduchá: Není. To jen peněz je moc. Cenu aktiva totiž neurčuje minulá výkonnost, ale budoucí poptávka a nabídka. A nabídka zlata je stabilní, na rozdíl od peněz. Například množství dolaru se za posledních deset let zdvojnásobilo. Za poslední tři měsíce Spojené státy americké nově natiskly třetinu všech peněz v oběhu. Pro růst ceny je ale podstatná především poptávka a ta roste čím dál více s tím, jak stoupá nejistota ve společnosti.

Dluhopisy mají dnes nulové výnosy, některé dokonce záporné a na rozdíl od zlata nesou riziko nesplacení (které se zvyšováním dluhů narůstá). To jsou jen některé důvody, proč se můžeme v následujících letech těšit na další překonávání nových maxim. Stejně tak, když bitcoin vyrostl v roce 2013 z jednoho na 250 dolarů. Mnozí říkali, že už ho není dobré kupovat, a dnes stojí přes 11 tisíc dolarů. A co teprve stříbro? Tento kov, který dosud většina investorů neobjevila, musí ještě vyrůst o 100 %, aby se dostal na historické maximum. Ale svět není jen o růstu a číslech, jsme uprostřed léta, během něhož je skvělé

si odpočinout, přečíst si zajímavou knihu, popovídat si s přáteli a popřemýšlet, co nám v životě dělá radost a co méně. Inspiraci vám nabídne třeba rozhovor s Markem Dzirasou, který učí, jak žít co nejšťastněji.

Přeji vám všem, ať si na sebe v létě najdete čas a zažijete v následujícím období co nejvíce radosti

Pavel Kupka
člen představenstva
GOLDEN GATE CZ



Kalendář nadcházejících akcí Golden Gate

Vyšehradské fórum on-line

22. října

Osmý ročník největší investiční konference v Česku proběhne tentokrát netradičně on-line. Můžete se však opět těšit na zajímavé hosty a experty v oblasti investic a drahých kovů. Už brzy se dozvíte více na našem webu nebo facebooku.

Číslo měsíce

2073 USD/oz

Zlato přepsalo v dolarovém vyjádření svůj historický rekord.

Citát měsíce

„Pokud nevlastníte žádné zlato, nějaké si kupte. Pokud už nějaké máte, kupte si více. Dostáváme se do bodu, kde si, bez ohledu na to, kolik ho vlastníte, budete přát, abyste měli zlata víc. Bohužel.“

Americký ekonom Grant Williams

Dům, který postavilo stříbro

Dům, který postavilo stříbro - Golden Gate



On-line přednáška Pavla Ryby představuje stříbro jako strategickou průmyslovou komoditu a zároveň jedinečnou investici s ohromným potenciálem.



Stříbro je v moderním světě prakticky nepostradatelné. Má více než 10 tisíc uplatnění a po ropě jde o nejužívanější komoditu v průmyslu. Cena stříbra se však v posledních letech pohybovala extrémně nízko. To mělo vliv na pokles jeho těžby a recyklace, která se producentům dlouhodobě nevyplácí. Poptávka po bílém kovu proto v posledních letech silně převyšuje nabídku a deficit se musí pokrývat z vytěžených zásob. „Stříbro se tak paradoxně stalo vzácnější než zlato, dostupného vytěženého stříbra je v současnosti pětikrát méně než zlata,“ uvádí Pavel Ryba. Přesto je v současné době stříbro asi osmdesátkrát levnější než zlato.

Navíc je stříbro zajímavým a nedoceneným investičním nástrojem, který se řadí k tzv. bezpečným přístavům. Jeho cena roste, když stoupají nervozita na trzích nebo



inflace. Právě nákupy investorů a jejich snaha zabezpečit svá portfolia před rizikem a rostoucí inflací budou mít podle obchodního ředitele Golden Gate na růst ceny stříbra největší vliv.

Trh se stříbrem je velmi malý, to znamená, že při nárůstu poptávky zhodnocuje mnohem více a rychleji než jiné kovy. Podobně výrazně však může při poklesu zájmu zase propadnout, na to musí být každý investor do stříbra připraven. Pokud však zvládne více adrenalinu, Pavel Ryba mu na závěr své přednášky představí strategii, jak si lze díky dobře načasované investici do stříbra vydělat na dům, nebo dokonce na obytnou čtvrť.



Zlato není drahé. To peněz je příliš

Zlato se pohybuje v růstovém trendu už od roku 2016. Nejistota na trzích se v uplynulých letech stupňovala a trhy dokázal rozkolísat doslova každý tweet prezidenta Trumpa. Investoři proto začali opatrně přesouvat své prostředky do bezpečí. Ať šlo o velké fondy, centrální banky, nebo drobné investory. Ale až nástup světové pandemie vyvolal doslova hlad po bezpečných a strategických aktivech, jako jsou zlato a stříbro.

Dosavadního rekordu, kdy trojská unce stála 1923 amerických dolarů, dosáhlo zlato v září 2011. Tedy téměř přesně tři roky od chvíle, kdy zkrachovala banka Lehman Brothers a odstartovala tím finanční krizi. Začátkem letošního srpna zlato překonalo dosavadní vrchol o více než 150 dolarů a s lehkostí překročilo magickou hranici 2000 dolarů za unci.

Ekonomové se shodují, že za nebyvalým zájmem o zlato stojí kromě obav z krize především uvolněná politika amerického Federálního rezervního systému (FED), který se nízkými sazbami a tištěním nových peněz snaží oživit ekonomiku poznamenanou pandemií, kterou se v USA stále nedaří dostat pod kontrolu.

„Na základě technické i fundamentální analýzy bude zlato z dlouhodobého pohledu dále růst, v dalších letech může dosáhnout hranice 4000 dolarů za unci,“ říká analytik Golden Gate Marek Brávník. Fundamentální důvody má na mysli ekonomické důsledky pandemie, prezidentské volby v USA, reálné záporné úrokové sazby a historicky bezprecedentní záplavu trhů nově natištěnými penězi. „Nikdy nebylo na světě tolik peněz a nikdy se tolik peněz nepotřebovalo uklidit do bezpečí. Poptávka po bezpečných přístavech bude obrovská. Jsme na prahu vleklé a rozsáhlé ekonomické krize, vše naznačuje změnu ekonomického cyklu. Přichází

období, kdy si různé druhy aktiv vyměňují hodnotu," upozorňuje Brávník.

Strategické aktivum

Na tom, že úloha zlata jako strategického aktiva bude dále růst, se shodují i odborníci ze Světové rady pro zlato (WGC). Mezinárodní ekonomika se podle nich nachází v krizi a je ovlivněna dalšími potenciálními vlnami pandemie. Navíc předpokládají, že zotavení z krize nebude opisovat tvar písmene „V“, ale bude nahrazeno pomalejším tempem spíše v linii písmene „U“. Zlato se tím pádem stává pro investory k zajištění portfolia zcela klíčové.

Růst ceny zlata doprovází pokles amerického dolaru. Mnozí ekonomové proto připouštějí, že může dojít k revizi systému postaveného na dolaru jako na hlavní měně. Důvod, proč k tomu ještě nedošlo, je fakt, že svět nemá jinou lepší variantu. Dolar sice v uplynulém období výrazně těžil z toho, že americká centrální banka – na rozdíl od evropské a japonské – držela úrokové sazby nad nulou, to se ale v březnu změnilo. Důvěra v americký dolar jako globální rezervní měnu je nyní oslabena růstem světového dluhu a takřka neomezeným tiskem peněz.

Jak načasovat zisky?

Myslíte si, že už je zlato dost vysoko a přišel čas prodávat? Důležité je si uvědomit důvody, proč jsme zlato nakoupili a proč ho držíme. „Pokud je vaším cílem naspořit si na důchod, tak stále trvá. Pokud jste si chtěli zabezpečit portfolio, pak váš cíl nabývá na důležitosti. Troufám si říct, že zbavovat se zlata v této době, pokud tedy člověka nežene nutnost, je předčasné,“ je přesvědčen Marek Brávník.

Skokan roku

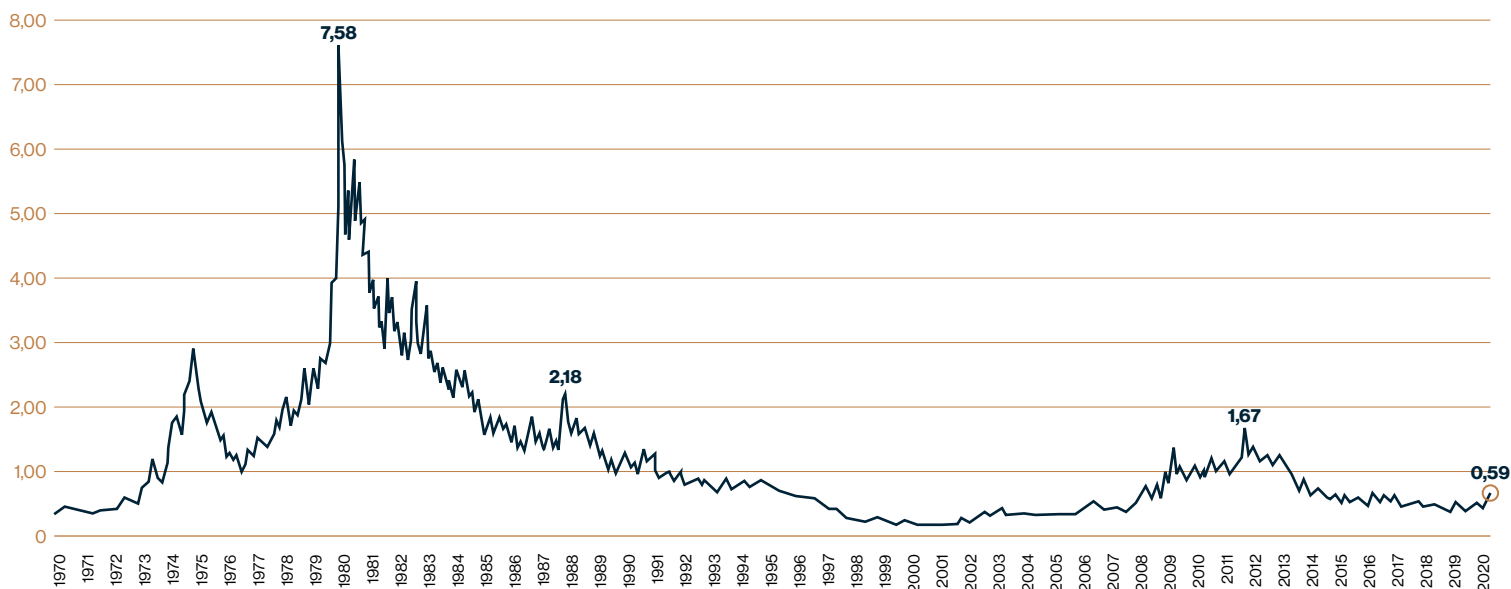
Stříbro má zatím ke svému rekordu z jara 2011 daleko. Bílý kov tehdy stál 47 dolarů za unci, nyní je to kolem 28 dolarů. Přesto ale můžeme stříbro označit za „skokana roku“, od ledna 2020 narostlo v dolarech o více než 36 %. Stále však představuje mimořádnou příležitost naskočit do závodu, který se teprve rozjíždí. Říká se, že investice do stříbra je spíše pro odvážnější jedince, protože jeho cena dokáže kolísat, nicméně odvaha je v tomto případě obvykle odměněna zajímavými zisky, v dobách růstu totiž zlato překonává. Stříbrný trh je totiž mnohem menší než zlatý, proto na změny reaguje citlivěji.

Graf ukazuje poměr ceny zlata k akciovému indexu S&P 500 od roku 1970 do 24. července. Číslo označují maxima, kterých v minulosti zlato dosáhlo, a aktuální stav.

Zdroje: Yahoo Finance, LBMA

Jak poznat, že už je investice příliš drahá?

Vyjádření ceny aktiv v dolarech nebo v jiných měnách může být někdy zavádějící, protože čím více se natiskne peněz, tím rychleji roste jejich cena. Poměrové ukazatele dokážou lépe vyjádřit, na kterém aktivu se vytváří cenová bublina a které je stále podhodnocené. I když cena zlata v letošním roce výrazně vzrostla, zůstává ve srovnání s akciovým trhem stále nízko a nabízí velký prostor pro další růst.



Nejdůležitější je být šťastný

„Dělám jen to, co mě baví,“ říká jeden z nejlepších motivačních spíkrů v České republice Mark Dzirasa. A opravdu mu to můžete věřit. Obrovský příliv energie, který v sobě má, nenechává člověka na pochybách, že má všechny své role rád. A že jich není málo: spisovatel, firemní trenér, korporátní kouč, duchovní mentor, umělec a podnikatel. Náš rozhovor vznikl v kavárně na Vyšehradě po jednom z Markových seminářů s názvem VIBE, kde učí, jak začít myslet jinak a být v životě o něco šťastnější. Markova bezprostřednost se odrazila i v tom, že jsme si hned od počátku tykali. Ostatně, tyká si se všemi.

Jak se cítíš?

V tuto chvíli se cítím vzrušeně, protože svoji profesi nebo, chceš-li, své poslání velmi prožívám a také jsem si už dávno zamiloval celou komunitu kolem Golden Gate. Mé povolání překračuje hranici toho, čemu se říká profese. Je to vášně, má hlavní cesta, posedlost, mé obrovské nadšení a radost. Proto před každým rozhovorem, který budou číst tisíce lidí, cítím vysokou míru soustředění a pozornosti, protože to беру velmi vážně. Jsem rád, že jsme si našli krásné, klidné místo, protože věřím na důležitost harmonie prostoru, ze kterého „vysíláme“. Stejně tak se zásadně podepisuje kvalita prostředí, kde se učíme, pracujeme nebo odpočíváme, na výsledné kvalitě samotné činnosti.

Proč je tato otázka tak důležitá?

Jsem přesvědčen, že to je jedna z nejdůležitějších otázek, kterou bychom si měli stále klást. Chci ji co nejvíce propagovat, proto ji pokládám nejenom svým dětem, ale i posluchačům mých seminářů. Naučit se trvale monitorovat své aktuální citové rozpoložení vede k rozvoji emocionální inteligence, kterou všichni tolik potřebujeme pro lepší sebeřízení a jasnější orientaci v životě.

Tvým hlavním posláním je výuka osobního rozvoje.

Hodně lidí ale neví, co si pod tím představit...

Když se nějaký termín začne používat intenzivně, má tendenci být brzy zprofanovaný. Nevidím velkou hranici mezi tím, čemu se říká profesní, podnikatelský nebo duchovní rozvoj, a mezi osobním rozvojem. Všechno to znamená práci sám na sobě. Nejde tu o shromažďování informací ani osvojování si technických dovedností. Je to učení se umění života, trénink zacházení sám se sebou, managementu vztahů, peněz, vlastních pocitů, zdraví a kondice, překonávání strachů, rozvoj tvořivosti, komunikace... Samozřejmě, jsou to vůbec nejdůležitější věci, které bychom se měli učit, protože všechno, co představuje dlouhodobé a opravdové štěstí, přichází jedině až potom.

Nejlepších dlouhodobých úspěchů dosahují lidé, kteří to nedělají kvůli odznáčku nebo trumfnutí kolegů, ale ti, co jsou přesvědčeni, že dělají dobrou práci.



Smyslem života je radovat se, milovat svět, užít si ho.

Dnes už jsou koučing a mentoring poměrně běžné profese, ale když jsi v roce 1994 začínal, mnoho podobných lidí u nás nebylo. Jak ses k tomu dostal?

Je to se mnou odjakživa. Už s rozjezdem podnikání v polovině devadesátých let jsem denně školil desítky lidí, protože to přirozeně patřilo k mé profesi. Ale i před tím, už jako dítě jsem k sobě přirozeně přitahoval pozornost svými nekonvenčními vědomostmi, přístupy a názory. Mám pocit, že jsem se učitelem narodil. Také jsem se

už dávno často přistihl, že když přemýšlím o nějakém filosofickém tématu, životní otázce nebo o přístupu ke světu, tak už si sám pro sebe přemýšlím tak, jako bych měl své myšlenky přednášet dalším lidem.

V životě tě podle tvých slov ovlivnila hlavně maminka. Byla tvým prvním učitelem?

Určitě, dala mi široký kulturní, filosofický, politický, historický a jazykový základ. Postavila osnovu mého „světorozhledu“. To vnímám jako zásadní, protože na této kostře se pak mohly uchytit a tříbit další životní názory a postoje. Představila mi široké názorové spektrum všech největších světových kultur, filosofii a ideologií. Dalším klíčovým momentem byli američtí učitelé úspěchu, kteří mi přišli do života v devatenácti letech. Začal jsem podnikat s networkingovou společností a napojil se na úspěšné kolegy ze zámoří, kde už byl byznys osobního rozvoje v rozkvětu. Tam a také už dříve přes maminku jsem se dostal k tzv. literatuře úspěchu. To byl další důležitý moment, kdy jsem se vydal cestou pěstování mentality úspěchu.

Co to znamená?

Začal jsem používat afirmace, nástěnky vizí a vizualizace. Začal jsem si hlídat, jak přemýšlím a jak formuluji svá prohlášení, napsal jsem si svou osobní reklamu, dával jsem si pozor, abych ostatní chválil, kladl správné otázky, abych si pamatoval jména, víc poslouchal, než mluvím, a všechny další poučky, které nás dělají úspěšnými.

A fungovalo to?

Fungovalo to neuvěřitelně, po jedenáctiměsíční kariéře v polovině devadesátých let jsem vydělával měsíčně stejně, co moje maminka za půl roku. Začínal jsem přitom bez kapitálu. Jediné, co jsem měl, bylo úsilí, kontakty a mé nadšení. Relativně v krátké době tři až čtyř let už byla období, kdy jsem si spolu s dalšími aktivitami vydělal i čtvrt milionu korun měsíčně. Byl to pro mě zázračný úspěch.

Nezblbne mladý člověk z tolika peněz?

Obrovská výhoda síťového obchodu je, že funguje trochu jako pojistka proti takovému zblbnutí. Stojí na tom, že lidé s námi musí být rádi. Celý princip je postaven na dobrovolných obchodních vztazích. To znamená, že nikdo nemůže nikoho vyhodit, nemůže mu sebrat prémie, nikdo nemůže nikomu nadřizovat a nespravedlivě ho povýšit. To je perfektní pojistka toho, aby člověku nepřerostlo ego nebo aby si nemyslel, že je už dál nebo chytřejší než ostatní.

V našem podnikání, jakmile začneme blbnout a ztrácet respekt k ostatním, nebo bychom začali

upřednostňovat sebe, se to okamžitě projeví na obchodních výsledcích. Jednoduše nám takové podnikání přestane jít. Myslím si, že právě díky tomu máme v ruce nástroj, jak tu obrovskou sílu, kterou s sebou peníze přinášejí, získat, ale i jak být ochráněni proti úskalí, které to s sebou nese.

Vím, že nejsi příznivcem toho, aby se lidé mezi sebou příliš srovnávali nebo spolu soutěžili. Není ale právě podnikání v síťovém marketingu hodně o soutěživosti?

Ne o moc víc než v jiných oblastech lidské společnosti. Naopak, když se podíváme třeba na showbiznis nebo korporátní svět, tam je soutěžení, a dokonce nekalého soutěžení ještě mnohem víc. A to nemluví o sportu.

Proč není podle tebe soutěživost zdravá?

Protože při porovnávání prohrají všichni. Nemůžeme předpokládat, že pro každého existují stejné normy, každý nepotřebuje vydělávat stejně, nepotřebujeme stejně volného času, pohybu nebo medailí na prsou. Je to umělý motivační faktor, kdy lidé sledují cíl jen pro cíl. Nejlepších dlouhodobých úspěchů přitom dosahují lidé, kteří to nedělají kvůli odznáčku nebo trumfnutí kolegů, ale ti, co jsou přesvědčeni, že dělají dobrou práci. Někdy máme strach, že když nebude soutěžení, že se nevybudí dost aktivity. Ale to je jen proto, že jsme zvyklí hlavně na vnější motivaci. Když se dostaneme do dostatečné hloubky poznání, abychom dokázali nastavit vlastní vnitřní sebemotivaci – to znamená najít, proč žijeme, ne utíkat před velkými životními otázkami, mít dost času žít svůj život ve šťastném rytmu už teď, naučit se být spokojený... Potom mentální nastavení generuje takový „drive“, který přitáhne obrovské množství síly, vitality i pozornosti ostatních. Pak už žádnou vnější motivaci nepotřebujeme.

Jak se tedy správně vnitřně motivovat?

Jako máme vnitřní a vnější motivaci, je také pozitivní a negativní motivace. Někdy máme pocit, že negativní motivace – tzv. bič – funguje dobře. Ale to je jen zdánlivé, bič nám může zvednout zadek a vypráskat nás z komfortní zóny. Když se ale soustředíme jen na věci, kterých se bojíme, je to paralyzující. Není to tvůrčí a progresivní typ energie, může se stát naopak destruktivním a rozbit i to, co v životě máme. Chováme se chaoticky, vztekne, netrpělivě, nejednáme s rozvahou. Kromě toho, vibrace, kterou z nás potom cítí ostatní, se kterými jednáme a na kterých často závisí náš obchodní úspěch, je negativní. To znamená, že podvědomě s námi nikdo nechce být. Měli bychom se tedy zaměřit jen na pozitivní myšlenky a věci, které si přejeme získat, zabývat se tím, co nám dělá dobrou, nikoli špatnou náladu. To je to, co výhradně doporučuji svým posluchačům.

V osobním rozvoji jsem úplný začátečník, ale zdá se mi, že v první řadě jde o to, aby člověk poznal sám sebe.

Ano.

A díky tomu pak můžeme lépe pochopit i ostatní.

Ano. (směje se) A třetí věc je, že se člověk naučí mít se rád. Všechny tyto tři roviny jsou v podstatě jedno a totéž. Protože rozumět sobě a druhým znamená mít se rád a mít rád ostatní.

Slyšela jsem, že dokážeš i neznámé lidi doslova prokouknout a poznat, co se jim honí hlavou. Je to pravda?

To se mi stává celkem často. Je to asi díky mé znalosti povahových profilů, řeči těla a obrovskou zkušeností tisíců lidí, které jsem v životě poznal a konzultoval. Hlavně je to ale míra mého vnitřního „vyklidnění“ nutně získaná tím, co jsem za život prošel. Míra mého vhledu do situací a okolností je asi vyšší, než je běžné.

Když jsem přišla na seminář, bylo vidět, že se s lidmi z Golden Gate vidíš opravdu rád, a naopak oni rádi vidí tebe. Je to tak?

Vztah ke Golden Gate jako k firmě mám absolutně pozitivní. Jsem přesvědčen, že máte jakousi Noemovu archu, na kterou můžete pár lidí nalodit s sebou před tím, než se bude šest neděl blýskat a pršet, což se určitě stane, nebo se možná už někde začíná dít. Je to velmi požehnaná práce.

A jaký je tvůj vztah k drahým kovům?

Cítím přirozenou náklonnost ke zlatu, stříbru, ale taky třeba k diamantům. Není to především kvůli jejich tržní hodnotě, ale proto, že cítím nějakou do nás zakódovanou přitažlivost. Odjakživa reprezentují hodnotu. Jako kdyby už v lidské DNA byla zakódována láska ke zlatu. Vidíme to napříč kulturami, tisíciletími a kontinenty, že lidé prostě milují drahé kovy a kamení, i já to mám nejspíš trochu v sobě. Možná čtenáře pobavím tím, že ve své devatenáctileté naivitě jsem si za svoji první výplatu koupil právě dva zlaté prsteny. Přijde mi to symbolické – neměl jsem ani auto, ani pořádný oblek, ale moje první touha byla koupit si kousek žlutého kovu.

Hodně cestuješ, jak ti to pomáhá v tvém vlastním rozvoji?

Je to naprosto neoddělitelná součást cesty mého růstu. Cestování v první řadě zbavuje člověka malomyslnosti a přináší větší toleranci. Dává nám nadhled a odstup tím, že vidíme, jak moc může být všechno jinde jinak. Pak také cestuji za inspirací světových učitelů podnikatelského a osobního rozvoje i duchovních mistrů

Obrovská výhoda síťového obchodu je, že funguje trochu jako pojistka proti zblbnutí. Stojí na tom, že lidé s námi musí být rádi.

Okamžiky růstu jsou právě ty, kdy cítíme nespokojenost, která nám pomáhá jasně identifikovat a pojmenovat, co si přejeme.

Na podvědomé úrovni je všechno pravda, proto je důležité sledovat, co říkáme, jak znějí naše vyjádření, jak formulujeme, co chceme říct.

všech různých kultur od jihoamerických pralesů, přes himálajské břehy indické řeky Gangy až po ritualistické tradice uprostřed ghanského pralesa.

Tvá zatím poslední letošní cesta byla do Brazílie... Co tě tam láká?

Bývám tam dokonce i třikrát za rok. Létám tam za duchovními tradicemi vycházejícími z amazonského šamanismu a navíc tam mám svého učitele hudby.

Což mě dostává k tomu, že ses doslova za pár měsíců naučil hrát na kytaru. Jak se to povede?

Hudba byla mé obrovské přání, které jsem si ale velkou část života nepřipouštěl. Tak jako máme někdy tendenci zavírat oči před případnou frustrací z toho, že bychom si něco přáli, ale nemáme to, tak ani já jsem si pořádně neuvědomil, jak moc toužím dělat muziku. Následování tohoto srdečního volání teď tvoří vůbec nejblaženějších několik hodin každého dne.

Zajímavé je, že pro mě je ten progres, který se mi v hraní na kytaru za poslední měsíce povedl, naprosto dechberoucí. Během stejné doby jsem se například také naučil slušně španělsky. A ještě další dovednosti. Můj proces rychloučení obsahuje různé přístupy a techniky, které vycházejí z mentality úspěchu. Chci je určitě přinést čtenářům mých příštích knih.

Jednou z věcí, které mě na tvém semináři zaujaly, bylo, že varuješ před sarkasmem a ironií. Pro hodně z nás je to ale způsob humoru, který pomáhá se vyrovnat s něčím nepříjemným. Proč je to špatně?

Většinou černý humor, ironii nebo sarkasmus používáme ve chvíli, kdy čelíme tíživé nebo nepříjemné realitě. Takový komentář ve skutečnosti pramení z bolesti. Pokud tedy něco komentujeme z úhlu pohledu nespokojenosti, ujišťujeme znovu sami sebe, že nejsme spokojeni. Revoltujeme proti světu, proti tomu, co se nám nelíbí. Tak to alespoň shazujeme, abychom to zesměšlili a trochu odlehčili. Vytvářet si ale trvale nespokojenost se světem je vzorec, který v důsledku znamená, že žijeme nespokojený život. A to se samozřejmě projeví i na tom, že jsme méně úspěšní.

S tím souvisí, že když se nám něco nepovede, neměli bychom sami sobě říkat: Ty jsi ale... (každý si může doplnit, kterým slovem se tituluje)?

Naše podvědomí neumí logicky myslet. Sugescce má vliv na naše podvědomí a sugescce může mít mnoho podob: podprahová reklama, drby, ale třeba i pochvala... Všechny výzkumy ukazují, že v našem podvědomí nejsou logické filtry, které řeknou: Ona to tak nemyslí. Na podvědomé úrovni je všechno pravda, proto je důležité sledovat, co říkáme, jak znějí naše vyjádření,

jak formulujeme, co chceme říct. Měli bychom volat do světa, co chceme. Když se vymezujeme pouze vůči tomu, co nechceme, zaujímáme rezistentní postoj a ten k úspěchu a štěstí nevede.

Měl jsi někdy v životě krizi, cítil jsi nespokojenost se světem?

Mám pocit, že jsem zas až tolik krizí v životě neměl. Na druhou stranu mé nejdůležitější kariérní momenty byly chvíle, kdy něco nešlo, jak mělo. Okamžiky růstu jsou právě ty, kdy cítíme nespokojenost, která nám pomáhá jasně identifikovat a pojmenovat, co si přejeme. Na seminářích učím, že přání se rodí z kontrastu. To znamená, že tím, že zažijeme něco, co se nám nelíbí, si vytvoříme cíl, přání či uděláme volbu. A tak špetka toho, co nechceme, je právě u zrodu krásných věcí, které chceme. Selhání a promarněné pokusy k životu patří, jsou to podněty, které čas od času všichni dostáváme a na jejich základě vytváříme nové preference a určujeme kurz své další životní cesty. Měli bychom se vyvarovat představ, že když nám něco nejde, je to špatně. Stejně tak dostat se do slepé uličky je naprosto přirozená součást hledání cesty.

Hodně lidí hledá smysl života. Je to podle tebe důležité?

Pokud smyslem života označíme právě to, že hledáme svůj kompas, tedy vizi, hodnotový systém, cíle, plány a představy, pak to má obrovskou hodnotu. Na druhou stranu hledání konkrétního smyslu může být zavádějící. Všechny bych rád varoval před hledáním „vyššího smyslu“, protože pod touto záminkou se vedou všechny války a „pro ni“ často trpíme v přítomnosti. Kvůli nějakému iluzornímu vyššímu dobru mnohdy zůstáváme v nenáviděných školách, manželstvích a zaměstnáních. Moje doporučení je nacházet smysl vteřinu za vteřinou v hledání největší radosti v přítomném okamžiku. Hledat smysl v tom, jak situaci, ve které se právě nacházíme, prožít co nejšťastněji. Jak co nejšťastněji jít po ulici do práce, vesele obědovat, radostně se mazlit s dětmi, co nejšťastněji čekat v zácpě, připravovat se na poradu, s úsměvem pečovat o tělo. To je kompas, který nezklame. Pokud trvale sledujeme subjektivní pocit štěstí či dobrou náladu, nestane se nám, že se zamotáme na deset let v disfunkčním vztahu nebo se například nenecháme roky zneužívat zaměstnavatelem. Smyslem života je radovat se, milovat svět, užít si ho. Takže je podle mne místo sledování všech tzv. parametrů úspěchu nejlepší se rovnou zaměřit na dosažení primárního cíle. Vteřinu za vteřinou. Minutu za minutou. Zní to triviálně. Ale jednoduše to prostě dává smysl. Že ano?

A close-up portrait of Pavla Mandíková, a woman with short dark hair, smiling slightly. She is wearing a white blazer over a black and white patterned top. The background is a plain, light grey.

Pavla Mandíková
**Cykly bohatství
jsem si zažila
v praxi**

Pavla Mandíková

V Golden Gate je od roku 2013. Na spolupráci nejvíce oceňuje možnost předávat dlouhodobou osobní zkušenost se zlatem a práci s lidmi v týmu. „Podnikání mi dává velkou svobodu a časovou flexibilitu, daří se mi skloubit osobní a pracovní život mnohem lépe než v jakémkoli zaměstnání.“

Regionální vedoucí Pavla Mandíková je úspěšnou obchodnicí a vedoucí vlastního týmu, přesto působí velmi skromně a tvrdí o sobě, že do nedávna byla jen „šedou myškou“. Ve své profesi staví na první místo osobní zkušenosti a péči o tým.



Dort ve tvaru zlaté cihly dostala Pavla od svých dětí ke kulatým narozeninám.

Dětským snem Pavly Mandíkové bylo stát se módní návrhářkou. Kvóty počtu přijatých žáků na oděvní školy za minulého režimu jí to však neumožnily, proto vystudovala jihlavskou pletářskou průmyslovou školu. Následovala Vysoká škola strojní a textilní v Liberci se specializací na robotizaci v oděvním průmyslu. „Strojařina mě bavila, uměla jsem celou továrnu technologicky vybavit i zprovoznit. Bohužel ale textilní průmysl v Česku vlivem čínského trhu prakticky zanikl. Říkala jsem si proto, že bych měla jít pracovat někam do banky, tam, že budou peníze,“ říká s nadsázkou.

Místo banky nakonec zkusila finanční poradenství, které jí dávalo větší smysl. Začátky podnikání byly náročné, Pavla má čtyři děti a skloubit péči o rodinu a schůzky s klienty nebylo vždy jednoduché. „S malými dětmi je to vždy těžší.

Často ale říkám, že podnikání mi vyhovuje, protože jako čtyřnásobná matka jsem byla prakticky nezaměstnatelná,“ směje se. Mezitím přišel rok 2008 a osobní zkušenosti s investicí do zlata. „V podstatě jsem zažila cykly bohatství na vlastní kůži. Na doporučení jsme s manželem nakoupili zlaté cihličky. Ještě před začátkem krize, v době, kdy to nebyla běžná praxe. V roce 2011, když bylo zlato na vrcholu, jsme ho prodali a místo něj koupili investiční byt, který v té době o třetinu zlevnil,“ vzpomíná. Díky tomu poznala, že zlato dokáže v těžkých dobách skvěle ochránit majetek, a rozhodla se nabídnout ho i svým klientům. „Ale zažila jsem si také to, před čím naše klienty varujeme: nekupovat zlato u malé společnosti, kde není jistota, že bude za pár let fungovat. Firma, od které jsme tenkrát nakoupili, v době prodeje už neexistovala. Museli jsme hledat, kdo ho od nás vykoupí, a na peníze jsme čekali přes měsíc,“ upozorňuje.

Hlavní výhodou spolupráce s Golden Gate spatřuje v tom, že není otrokem zaměstnavatele ani pracovní doby. Dalším bonusem je práce s lidmi a vedení vlastního týmu. Když o svých lidech Pavla mluví, je znát, že je na ně pyšná. „Největší radost mám, když vidím, jak se mi kolegové mění doslova pod rukama. V poslední době jsem dostala několikrát zpětnou vazbu, že jsem lidem otočila život o 180 stupňů. Mám hodně kompaktní tým, jsme si podobní svým nastavením. Možná i proto jsem dnes hodně náročná přijmout někoho nového do týmu. Raději nevezmu nikoho, než abych vzala někoho, s kým bych si nesesedla,“ říká upřímně. Nová posila by se jí přitom hodila, aby mohla postoupit na další pozici.

Pavla přiznává, že je vnitřním založením introvert, postavit se před své kolegy a začít je školit byl pro ni ze začátku velmi těžký úkol. „Když jsem začínala své první tréninky, bála jsem se mluvit před čtyřmi lidmi. Dnes už mi to problémy nedělá, i když s tím občas trochu bojuju, prý už to není poznat,“ podotýká. Velkou zkouškou si prošla loni, když s kolegou Alexandrem Pokrovským přednášela pro 80 maturantů a jejich profesory. Zvládli to na jedničku a dostali pozvání i pro další rok.

„Když jsem postupovala na pátou pozici, říkala jsem o sobě, že jsem vždy chtěla být „šedá myš“ v koutě, jen si v klidu odpíchnout docházkový kontrolní lístek. Hlavně, aby mě nikdo neviděl a s nikým jsem nemusela mluvit. A dnes mě vlastně mluvení živí. Asi už je čas být vidět,“ usmívá se.

Velkým koníčkem Pavly Mandíkové je tanec, konkrétně disciplína „lady sólo latin“, a jednou za půl roku se svou skupinou veřejně vystupuje. Mezi svými přáteli je podle svých slov také známou perníkářkou a cukrářkou. „Na mateřské jsem se živila pečením svatebních dortů a svatebního cukroví a taky šitím. Zvládnu prakticky všechno, včetně pánského obleku a svatebních šatů.“

Co dělat, když záměry nejdou podle plánu



Ve chvíli, kdy čtete tyto řádky, máme dvě třetiny roku 2020 za sebou.

Pro mnoho lidí se jedná o rok plný výzev, rychlých změn, přehodnocení priorit, plánů. Jde o rok práce s vlastní hlavou, se strachem. Rok, kdy se mnozí z nás dívají spíše do sebe, protože tam venku bylo nejen na jaře mnoho věcí každý den jinak. Bylo potřeba se spíše než o druhé začít opírat o sebe sama, kultivovat své myšlení, přesvědčení. Začít tvořit nové zvyky a dovednosti. Nebo sebrat odvalu a konečně začít podnikat. Neodkládat.

Za sedm letošních vydání našeho magazínu jste dostali různé druhy inspirace. A tak mi dovoluňte malé ohlédnutí.

Když nejdou věci podle plánu, první, co je třeba udělat, je ohlédnout se. Revidovat. Abychom věděli, jak moc jsme se od záměru vzdálili. A získali odstup, který nám ukáže, že se přesto i mnoho věcí povedlo. Často je nevidíme, protože jsme příliš upnutí na výsledek a méně si umíme užívat proces.

Pokud nás čtete poprvé, třeba díky následujícím řádkům získáte o důvod víc, proč si na letní dovolené pročíst i předchozí vydání našeho měsíčníku.

V **lednu** jsme se bavili o tom, jak je důležité **budovat návyky** a vytrvat v jejich opakování. Jakou roli hraje v našem životě rytmus. Jak svou letošní výzvu zvládáte v srpnu vy?

V **únoru** jsme se seznamovali s tím, co všechno kalendářní **rok Krysy přinese pro jednotlivá znamení** a na co si dát pozor. Potvrzuji, že pro mě (jsem ve znamení Krysy) vše platí do puntíku.

V **březnu** jsme si ukazovali, kolik nových zážitků a zkušeností do svého života přivoláte, když budete častěji **říkat ano**. Vybavíte si svůj nejsilnější zážitek, který jste díky tomuto cvičení už letos zažili?

V **dubnu** jsme uklidňovali splašenou mysl tím, že jsme se rozhodli **začínat věci**. A tak mě zajímá: Co vaše hudební

nástroje? Vaše cvičení, rozmalovaný obraz, dočtené knihy? Kolik jste toho začali a kolik dokončili?

V **květnu** jsme hledali **cesty, jak si udržet psychiku v kondici**, chodit ven, děkovat, vypisovat se z přetlaku a umět vypínat televizi. Zůstal některý z tipů trvalou součástí každého vašeho dne?

V **červnu** jsme se inspirovali, **jak žít jako profík**. Doufám, že řada z vás si našla „svého“ profíka, abyste na tu péči o sebe či druhé nebyli sami. Jde to pak o dost lépe. Máte se každý týden na co těšit?

V **minulém vydání** jsem vám doporučovala **pět audioknih**, od odborných po odpočinkové. Moc by mě zajímalo, které a proč si našly cestu k vašim uším.

I přes všechny změny máte pořád plány, které si přejete letos uskutečnit? Cíle, na které jste se těšili?

Vyberte ten, jehož splnění povede k tomu, že si řeknete: „Navzdory tomu, co se letos stalo, splněním tohoto cíle jsem z letoška udělal/a úspěšný a důležitý rok.“

Máme ještě krásné čtyři měsíce času. A to je dost.

Na závěr pro vás mám pět otázek, na které si můžete odpovědět už dnes:

1. **Kdo a jak mi může pomoci můj cíl splnit?** (Kdo prošel podobnou cestu a může mi ušetřit chyby?)
2. **Co pro svůj cíl mohu udělat každý den?** (Nepodceňujme sílu opakování a zvládnutelných kroků.)
3. **Co pro to potřebuji začít dělat?** (Když budu dělat to, co doposud, budu mít jen to, co dosud.)
4. **Co kvůli tomu potřebuji přestat dělat?** (Abyste například měli více času či peněz na to, po čem toužíte...)
5. **Jak se změní můj život při splnění tohoto cíle?** (Jak to ovlivní ty, na kterých mi záleží?)

Když se skutečně vnitřně (a silně) rozhodnete a budete dělat malé kroky každý den, zvládnete to! Držím vám palce.

Great Southern Land – objevte krásy Austrálie



Hlavní myšlenkou této mince je oslava australské rozmanitosti. Centrálním motivem rubové strany je mapa Austrálie v opálovém provedení. Obklopuje ji deset typických zástupců australské fauny i někteří nám méně známí tvorové: klokan, emu, koala, ježura, vombat, bandikut, tasmánský čert, agama límcová, varan a pakobra východní.

Evropané po celá staletí spekovali o existenci „Terra Australis Incognita“ neboli neznámé jižní země. První, kdo myšlenku vyslovil, byl v 1. století našeho letopočtu řecký matematik Ptolemaios. Předpokládal existenci pevniny, která z jihu ohraničuje Indický oceán. Vycházel z teorie, že kontinent na severní polokouli by měl být vyvážen podobnou zemí na jižní polokouli. Tehdy se však jednalo pouze o dohady, obdobně se spekovalo o tom, že jižní zemi obývají tzv. protinožci (antipodi). Když anglický mořeplavec James Cook v roce 1770 potvrdil existenci ostrovního kontinentu, ukázalo se, že je domovem velké řady divokých zvířat a přírodních pokladů.

Austrálie je šestou největší zemí planety a zároveň nejmenším, nejplošším a nejsušším (v tomto případě až po Antarktidě) kontinentem. Kromě množství jedinečných druhů zvířat a rostlin se může pochlubit i nerostným bohatstvím. Jedním z nich je i opál, v jehož produkci je Austrálie světovou velmocí. V současnosti se na území Austrálie nachází a také těží přibližně 95 % všech opálů na světě. Zajímavostí je, že před objevením Ameriky bylo největší naleziště drahých opálů na východním Slovensku.

Opál patřil již od starověku k tajemným a vysoce ceněným kamenům, jimž byla připisována

neobyčejná magická síla. Podle ezoteriků zesiluje opál charakterové vlastnosti a momentální emocionální stav člověka. V rukou dobrého člověka posiluje jeho pozitiva a pomáhá mu, a naopak. Australské domorodé legendy vyprávějí, že pomocí opálu dal pelikán lidem oheň. Lidé kmene Wangkumara se rozhodli vyslat do Severního teritoria vodního ptáka, aby oblast prozkoumal. Když si cestou na chvíli odpočinul na vrcholku kopce, podíval se dolů a užasl, jak krásnými barvami hrají skály pod ním. Spatřil opály. Jiskřivé kameny pelikána tak zaujaly, že do nich začal klovat zobákem. Odletující jiskry zapálily okolní suchou trávu, plameny se rozmáhaly a šířily se směrem k lidu Wangkumara, který tábořil na úpatí kopce. Lidé si díky tomu poprvé mohli maso a ryby opéci a byli za oheň vděční.

V antickém Římě na opál nahlíželi jako na matku všech polo- a drahokamů. Významný římský filosof a historik Plinius starší o opálu pronesl, že má vlastnosti všech drahých kamenů: „Je v nich měkčí oheň než v rubinu, oslnivý nach ametystu a mořská zeleň smaragdu – a to vše se skví v neuvěřitelné jednotě. S jejich krásou soupeří barvy malířů, plameny šlehající z hořící síry nebo oheň poháněný olejem.“ Pro Aztéky představovaly opály pozemský důkaz rajských vod. V Indii je zase pokládali za „bohyně duhy“, které se proměnily v kámen, aby unikly nechtěné pozornosti jiných bohů.

Kde všude nás najdete?

Kvalitní pokrytí regionů je pro nás mimořádně důležité. Naším klientům chceme být blízko nejen v okamžiku nákupu drahých kovů, ale i při jejich zpětném prodeji. Máme proto největší počet regionálních poboček na českém trhu s investičními kovy a stále připravujeme nové. V Česku nás aktuálně najdete na 27 místech a jednu pobočku máme také na Slovensku.



- oblastní kancelář
- ◆ kancelář s výdejním místem
- nová oblastní kancelář

Bankám klesl zisk

Finanční domy v Česku zveřejnily své výsledky a ve většině případů je to ještě horší, než se čekalo. Největší hráči přiznávají propad čistých zisků mezi 47 až 39 %. Ve srovnání se svými evropskými matkami na tom ale nejsou tak špatně. Rakouská skupina Erste zaznamenala pokles čistého zisku o více než polovinu, ještě hůř je na tom francouzská Société Générale. Největší evropská banka HSBC přiznala v druhém pololetí propad zisku o 65 %, přičemž v druhém čtvrtletí šlo dokonce o 96 %. Na poklesu zisků se podle zástupců bank neprojevuje jen koronakrize, ale i snaha začít si vytvářet finanční polštáře na horší časy.



Horší, než se čekalo

Český statistický úřad odhaduje, že hrubý domácí produkt (HDP) Česka se meziročně propadl o 10,7 % a mezičtvrtletně o 8,4 %. Druhé čtvrtletí roku 2020 se tak zapsalo do tuzemské historie jako nejhorší kvartál vůbec. Rekordní pokles hlásí i Evropská unie, jejíž HDP se podle rychlého odhadu Eurostatu meziročně snížil o 14,4 %. Nejhůře je na tom s meziročním propadem 22,1 % Španělsko, které se výší HDP vrátilo na úroveň roku 2002. Na zprávy z Evropy navazují informace ze Spojených států amerických, kde se ekonomika za druhé čtvrtletí propadla o bezprecedentních 32,9 %. Jde o nejhlubší pokles od roku 1947.

GOLDEN GATE CZ a.s.

Václavské náměstí 1282/51

110 00 Praha 1

+420 840 888 999

+420 776 448 853

info@goldengate.cz

www.goldengate.cz