DANIELA BUZKOVÁ

SÉRIE PŘEDNÁŠEK · E-BOOK 3 ZE 6

# Jak podvědomí řídí váš byznys a vztah k penězům

Jak najít strop, který drží váš příjem, a naučit tělo, že vyslovit vyšší částku je bezpečné.



Daniela Buzková

Koučka · expertka na práci s podvědomím, emocemi a regulací nervového systému

Příčina. Ne symptom.

# Vyděláváte víc. A klid nikde.

Příjem se za pět let zdvojnásobil. Strach, že jednou bude na účtu nula, zůstal stejný. Ani lepší smlouva, ani rezerva na půl roku ho neuklidnily.

Když strach o peníze nezmizí s vyšším příjmem, **peníze nejsou jeho příčinou**. Příčina leží jinde: v tom, co jste o penězích viděli, slyšeli a cítili jako děti, a v tom, jak váš nervový systém vyhodnocuje bezpečí.

Na mém webu najdete video se sezením s Richiem, které bylo právě o strachu o peníze. Po sezení to popsal jako vstup do něčeho, čeho se celý život bál, a zážitek, že je v tom v bezpečí.

V tomto průvodci se podíváte, odkud se berou vaše přesvědčení o penězích, kde je váš finanční strop a kteří sabotéři vám brání ho posunout.

Daniela Buzková



V TOMTO PRŮVODCI NAJDETE

- jak se rodinné příběhy propisují do příjmů
- finanční termostat a strop, který nevidíte
- proč podnikatelé podceňují své ceny
- pět sabotérů v byznysu a v penězích
- test a tři cvičení

CHCETE ZAČÍT HNED?

Cvičení Řekněte cenu nahlas na straně 7 zabere tři minuty. Tělo si při něm začne zvykat na vyšší částku.

# Peníze nesou příběhy vaší rodiny

Dítě, které vyrůstá vedle rodičů hádajících se o peníze, si nezapamatuje jejich věty. Zapamatuje si napětí v místnosti, stažený žaludek a to, že je lepší být zticha.

**Neuloží si to jako myšlenku, ale do těla.** O třicet let později sedí tentýž člověk na jednání o ceně a tělo se stáhne úplně stejně, přestože je dospělý, schopný a ví, kolik jeho práce stojí.

Postoje k penězům se předávají podobně jako rodinné recepty: nikdo je nezapisuje, a přesto se vaří pořád stejně. Často i přes několik generací. Babička, která zažila válku nebo znárodnění, předala mámě strach, že všechno může zmizet. Máma ho předala vám jako pravidlo „hlavně mít něco stranou“, i když dnes máte stranou dost.

## Věty, které možná znáte

- „Na peníze se musí tvrdě dřít.“
- „O penězích se nemluví.“
- „Bohatí jsou nepoctiví.“
- „Na tohle nemáme.“
- „Kdo má víc, něco ukradl.“
- „Peníze kazí vztahy.“



LOAJALITA K NEDOSTATKU

V praxi se často setkávám s tichou věrností rodině. **Vydělat víc než rodiče působí jako zrada**: „Kdo jsem, abych se měl líp?“ Člověk pak nevědomky utratí, rozdá nebo ztratí to, co přesahuje rodinnou úroveň.

# Strop, který nevidíte

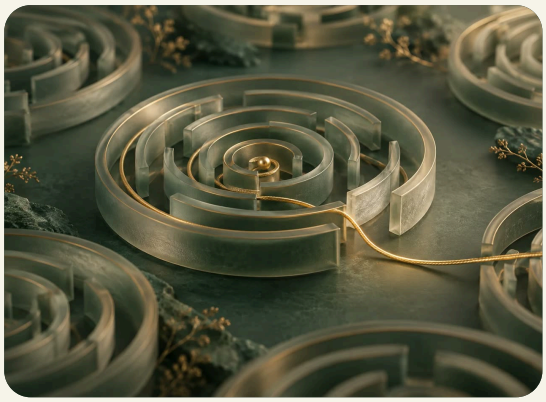
Mnoho podnikatelů zná ten obraz: příjem roste, pak se zastaví na podobné částce a několik let se kolem ní točí. Více práce strop neprorazí, jen přidá únavu.

**Strop drží finanční termostat**, vnitřní představa o tom, kolik je pro vás „normální“. Když ho realita přeroste, systém zasáhne. Přijde nečekaný výdaj, nemoc, ztracená zakázka nebo náhlá potřeba všechno zkontrolovat a zpomalit.

## Kde se strop v byznysu ukazuje

- **Cena:** víte, že je nízká, a při vyslovení vyšší částky vám vyschne v krku.
- **Prémioví klienti:** chcete je, a když přijdou, máte pocit, že na ně nemáte.
- **Víc klientů:** přejete si růst, a když poptávka přijde, tělo zpanikaří.
- **Delegování:** „Rychleji to udělám sám“ jako zeď, přes kterou firma neroste.
- **Úspěch, který stojí víc, než by měl:** spánek, zdraví, vztahy.

**Nervový systém pod stresem rozhoduje krátkodobě**. V režimu ohrožení buď utrácíte, abyste napětí přehlušili, nebo zamrznete: neotevřete výpis, neodpovíte na fakturu, odložíte rozhodnutí o investici.



RICHIE, STRACH O PENÍZE

„Je to jako takový klik, vstup do něčeho, čeho se celý život bojíš, a pak to v bezpečí zažiješ.“

Rozhovor hned po sezení. Celé video najdete na danielabuzkova.com.

> Cena, kterou si řeknete, je číslo, které vaše tělo unese.

# Sabotéři v byznysu a v penězích

Peníze jsou pro nervový systém otázka přežití, proto tu sabotéři pracují obzvlášť pilně. Každý z nich vám kdysi pomohl a každý dnes drží jiný kus stropu.

| SABOTÉR A JEHO HLAS | CO CHRÁNÍ | JAK SE PROJEVÍ V PENĚZÍCH |
|---|---|---|
| **Výkonný**<br>„Musíš makat víc.“ | Chrání hodnotu přes výkon. | Řešením je vždy další práce. Vyděláváte, ale bez klidu a bez času to užít. |
| **Pečující**<br>„Nemůžu si říct tolik.“ | Chrání místo mezi lidmi přes službu druhým. | Slevy, práce navíc zdarma, faktura poslaná pozdě. Za druhé umíte vyjednat, za sebe ne. |
| **Ostražitý**<br>„Co když přijde krize?“ | Chrání bezpečí přes kontrolu. | Peníze ležíte, ale neinvestujete. Nedokážete delegovat ani pustit kontrolu. |
| **Tichý**<br>„Hlavně se neukazovat.“ | Chrání bezpečí přes neviditelnost. | Neprodáváte se, neozvete se, nepožádáte o doporučení. Skvělá práce, o které nikdo neví. |
| **Loajální**<br>„Nesmím mít víc než táta.“ | Chrání sounáležitost s rodinou. | Příjem zastaví na rodinné úrovni, nebo to, co ji přesáhne, rychle zmizí. |

Všimněte si, kdy se sabotér ozve. Obvykle těsně před krokem, který by váš strop posunul: před vyslovením ceny, před oslovením většího klienta, před náborem prvního člověka.

JAK S NIMI MLUVIT

Když sabotéra zaslechnete, nebojujte s ním. Pojmenujte ho („aha, Ostražitý“) a zeptejte se, čeho se bojí. Pak udělejte o kousek menší krok, než jaký vám hlava velí, a u toho prodlužte výdech. Tělo tak zažije, že se nic zlého nestalo.

# Jak silně řídí podvědomí vaše peníze?

U každého tvrzení zakroužkujte, jak často pro vás platí. Body nakonec sečtěte.

| | | skoro nikdy | občas | často |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Když mluvím o ceně, cítím napětí v těle. | 0 | 1 | 2 |
| 2 | Dávám slevy nebo práci navíc, i když o ně nikdo nežádal. | 0 | 1 | 2 |
| 3 | Strach o peníze mám, i když objektivně nemám důvod. | 0 | 1 | 2 |
| 4 | Můj příjem se několik let drží na podobné úrovni. | 0 | 1 | 2 |
| 5 | Když vydělám víc, brzy přijde nečekaný výdaj. | 0 | 1 | 2 |
| 6 | Odkládám otevření výpisu nebo vyřízení financí. | 0 | 1 | 2 |
| 7 | Těžko deleguji, nakonec to udělám sám/sama. | 0 | 1 | 2 |
| 8 | Při pomyšlení na prémiové klienty mám pocit, že na ně nemám. | 0 | 1 | 2 |
| 9 | O penězích se mi mluví nepříjemně. | 0 | 1 | 2 |
| 10 | Kdybych vydělával/a výrazně víc než rodiče, cítil/a bych se divně. | 0 | 1 | 2 |

**0–6** — Peníze jsou nástroj

S penězi máte převážně klidný vztah. Cvičení vám pomohou ohlídat si ho i při růstu.

**7–13** — Termostat zasahuje

V určitých chvílích rozhoduje strach nebo loajalita, ne vaše hodnota. Všimněte si, který sabotér se ozve u ceny a který u růstu.

**14–20** — Strop drží podvědomí

Vaše vztahy s penězi řídí staré vzorce a stojí vás klid, čas i příjmy. Domluvme si 15minutový hovor zdarma a podívejme se, kde začít.

Test není diagnóza. Je to orientační zrcadlo, které vám pomůže zachytit, jak silně vás v tomto tématu řídí podvědomé vzorce.

# Cvičení pro klidné peníze



Vztah k penězům nezměníte afirmací napsanou na zrcadle. Změní se, když uvidíte, odkud pochází, a když tělo zažije, že vyšší částka je bezpečná.

### 01 Peněžní životopis 20 minut

Odpovězte si písemně: Co se doma říkalo o penězích? Jak se tvářila máma, když se platily účty? Co dělal táta, když peníze chyběly? Kdy jste poprvé měli pocit, že na něco nemáte? Na konci zakroužkujte větu, kterou pořád nosíte s sebou.

### 02 Řekněte cenu nahlas 3 minuty

Postavte se a pětkrát nahlas vyslovte cenu, kterou byste si chtěli říkat. Všímejte si těla: kde se stahuje, co se děje s hlasem. Po každém vyslovení dlouze vydechněte. Opakujte několik dní, dokud se částka nezačne vyslovovat klidně.

### 03 Strop na papíře 10 minut

Napište: „Kdybych vydělával/a dvojnásobek, …“ a dopište deset vět, bez cenzury. Mezi nimi najdete obavy, které váš strop drží: co by řekla rodina, koho byste ztratili, co byste museli unést. **Tady začíná práce.**

Změnu nepoznáte podle čísla na účtu, ale podle toho, že vyslovíte cenu bez staženého hrdla a na nabídku od většího klienta odpovíte s klidem.

MOJE POZNÁMKY

// Závěr

# Váš strop se dá posunout.

Peníze kopírují vnitřní nastavení. Když se změní nastavení, příjem i klid ho postupně následují.

Pracuji s podnikateli, majiteli firem i lidmi, kterým se v penězích opakuje stejný scénář. Hledáme, který vzorec drží strop, uvolníme emoce, které ho živí, a nervový systém dostane zkušenost, že víc je bezpečné.

> „Je to jako takový klik, vstup do něčeho, čeho se celý život bojíš, a pak to v bezpečí zažiješ.“
>
> Richie · strach o peníze, hned po sezení

DOPORUČUJI ZAČÍT TADY

## Konzultace 15 minut

zdarma

Řeknete mi, co se u vás opakuje. Zjistíme, jestli a jak vám můžu pomoci.

Objednat zdarma ↗

naskenujte a vyberte termín

PRVNÍ SEZENÍ

## Vstupní konzultace

3 000 Kč · 50 minut

Zmapujeme vaše téma, najdeme, co reakci spouští, a doporučím další postup. Osobně nebo online.

Objednat telefonicky ↗

naskenujte a zavolejte

HLOUBKOVÁ SPOLUPRÁCE

## Balíček sezení

3 · 5 · 10 sezení

7 500 Kč, 12 000 Kč nebo 25 000 Kč (10 sezení + proxy). Pro téma, které chcete dotáhnout do konce.

Objednat balíček ↗

nebo zavolejte

INDIVIDUÁLNÍ VIP SPOLUPRÁCE

## Transformační 1:1

na míru vám

Pro témata, která se dotýkají víc oblastí najednou. Začínáme 30min hovorem zdarma.

Domluvit VIP ↗

naskenujte a vyberte termín

## Chcete mě zažít osobně? Pozvěte mě do svého města.

Přednášku „Jak podvědomí řídí váš byznys a vztah k penězům“ přivezu do vaší firmy, spolku, školy nebo komunity. V Česku i v Polsku, téma přizpůsobím vašemu publiku.


Zavolejte nebo pošlete SMS
+420 602 264 143

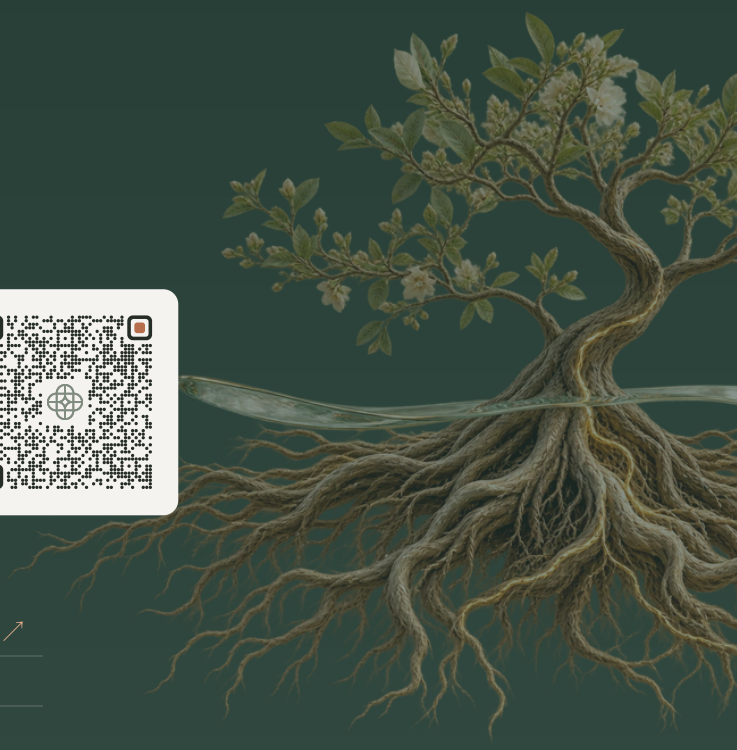
Polsko
+48 508 171 414

Napište mi
daniela@danielabuzkova.com

DANIELA BUZKOVÁ

# Příčina. Ne symptom.

Pomáhám lidem, kterým se opakují stejné psychosomatické, emoční nebo vztahové potíže. Pracuji s nervovým systémem, tělesnou pamětí stresu a podvědomými vzorci.




www.danielabuzkova.com ↗

daniela@danielabuzkova.com ↗

+420 602 264 143 · +48 508 171 414

Instagram @danielabuzkova ↗


## DALŠÍ PRŮVODCI

- Průvodce zdarma · Když hlava ví, ale tělo reaguje postaru · stáhnout ↗
- Jak podvědomí řídí váš život
- Jak podvědomí řídí vaše vztahy
- Podvědomí a zdraví
- Co si od nás děti berou, i když to nechceme
- Proč nedokážete vypnout ani o víkendu
- Cena začíná uvnitř
- AI a podvědomí
- Emoce a podvědomí ve firmě
- Co řídí toho, kdo řídí

## Z ČEHO PRŮVODCE VYCHÁZÍ


Brad Klontz, Ted Klontz: Mind Over Money (2009) · Amy F. T. Arnsten: Nature Reviews Neuroscience (2009) · Michael J. Meaney: epigenetika mateřské péče (2004) · Sabotéři vycházejí z pěti archetypů mé Diagnostiky podvědomí · vlastní praxe od roku 2011.


Tento průvodce má vzdělávací charakter. Nenahrazuje psychoterapii, lékařskou péči ani diagnostiku. Při zdravotních potížích se obraťte na svého lékaře.


© 2026 Daniela Buzková · IČO 73149560 · Horní Lištná 81, 739 61 Třinec