

# MALÝ ZAMYÅ LENÁ• NAD ZÃ•KAZNÃ•KY

PondÄ›lÄ, 07 leden 2019

DouÅ•ovala jsem dceru kamarÃjdky. MÃj samÃ© syny, takÅ¾e se jÃ- rÃjda obÅ•as vÄ›nuju. NicmÃ©nÄ - o ni dnes nejde. Jde o vÅ›echny - totiÅ¾e o zÃjazdnÃ-ky. V jejÃ- uÅ•ebnici marketingu jsem se dozvÄ›dÄ›la, Å¾e nespokojenÄ½ zÃjazdnÃ-k si prÃ™ postÄ›Å¾uje dalÅ¡iÅ-m 11 lidem, spokojenÄ½ zÃjazdnÃ-k se zmÄ-nÄ- v prÄ™mÄ-ru 3 dalÅ›iÅ-m lidem. Narazila jsem na tuto pouÅ¾itou prostÃ¾nost, kterou jsem vÅ›echny mohla souhlasit. Podle mÄ- zÃjleÅ¾Ã-, zda se jednÄj o muÅ¾e Ä•i Å¾enu, a takÅ¾e na povaze zÃjazdnÃ-ka. Å¾e mohu vÅ›echny pouÅ¾ít pro mÄ-.

S nadsÃjzkou lze Å™Ã-ci, Å¾e kdyÅ¾ vezmu do Äºvahy Å¾eny, tak je to vÅ-cemÄ©nÄ- jasnÄ©. AÄ¥ je spokojenÄj, nebo ne, Å™ekne to vÅjem v okolÄ-, protoÅ¾e je buÅ• chce varovat pÅ™ed ÅjpatnÄ½m prodejcem, nebo naopak chce vÅjem dopÅ™it sluÅ¾by toho, kdo ji tak nadchl. Oni pak rÄjdi budou chodit pro jejÃ- dobrÄ© rady i v jinÄ½ch zÃjleÅ¾itostech Ä“ a o to jde :-). Jsme mamky a peÅ•ovatelky - tÄ›lem i duÅ›iÅ-. Princip, Å¾e si musÄ-me mezi sebou vÅje Å™Ã-ct, funguje u nÄjkupÅ- rozhodnÄ- takÄ©.

Ale u muÅ¾Å- bych zÃjazdnÃ-ky dÄ›lila na vÅ-ce skupin. MuÅ¾i jsou vÅjeobecnÄ- bÄ›jeÄ•nÄ-, ale Ä•asto jejich chovÄjnÄ- je dÄ›lno tÄ-m, jak nahlÄ-Å¾Ä- na sebe sama. Proto si dovolÄ-m muÅ¾e - zÃjazdnÃ-ky rozdÄ›lit do Ä•tyÅ™ skupin.

NejvÃ-ce rozporuplnÄ- jsou muÅ¾i jeÅjtinÄ-. Pokud se takovÄ½ muÅ¾e stane nespokojenÄ½m zÃjazdnÃ-kem, tak si diskrÃ©tnÄ- stÄ›Å¾uje na vedenÄ- spoleÄ•nosti, kterou se cÄ-tÄ- poÅ•kozen, ale ve svÄ©m okolÄ- se nikomu nezmÄ-nÄ- ani slÅ-vkem. On je pÅ™ece tak dokonalÄ½, Å¾e by ho nikdo nemohl oÅjedit, nebo napÄjlit. SamozÅ™ejmÄ- v pÅ™itÄ-padÄ- jeho spokojenosti se naopak zmÄ-nÄ- velkÄ©mu okolÄ-. MusÄ-. PotÅ™ebuje slyÅjet ty nÄjvaly pochval, jak dobÅ™e poÅ™itÄ-dil.

U muÅ¾e - flegmatika oÄ•kÃ;jvejme pÅ™i dobrÄ©m i ÅjpatnÄ©m obchodu v podstatÄ- stejnou rekaci v obou pÅ™itÄ-padech. On neÅ™eÅjÄ-, zda je se sluÅ¾bami spokojen, nebo ne. HlavnÄ- Å¾e se mu nÄ-jakÄ½ch sluÅ¾eb, Ä•i zboÅ¾Ä- dostalo. Pokud moÅ¾no ve slevÄ-. Pozorujte zajÄ-mavÄ½ prvek chovÄjnÄ-flegmatikÄ- Ä“ je jim vÅje v podstatÄ- jedno, ale jak jde o penÄ-ze, tak pÅ™eci jen zbystÅ™Ä-.

Velkou skupinou jsou pesimistÄ© a rÄ½palovÄ© Ä“ pokud uzavÅ™ou vÄ½hodnÄ½ obchod, stÃjle jim vrtÄj v hlavÄ-, zda za tÄ-m nÄ-co nevÄ›zÄ-. ProÄ•Ä-tajÄ- i smlouvy zpÄ•tnÄ-, zda nenajdou nÄ-co podezÅ™elÄ©ho, i kdyÅ¾ uÅ¾ dÄ›jvno podepsali. Pokud naopak opÄ•t narazÄ-, jsou nespokojenÄ-, jako vÅ¾dy. Nikoho pak nepÅ™ekvapuje, Å¾e si stÄ•Å¾ujÄ-, kudy chodÄ-. Jejich okolÄ- je obÅ•as dokonce podezÅ™Ä-vÄjÄ-, Å¾e vyhledÄjvajÄ- ÅjpatnÄ© obchody a sluÅ¾by, aby si mohli stÄ•Å¾ovat.

No a pak je zde skupina muÅ¾Å- Ä¾enatÄ½ch, z nichÅ¾ 90% mÄj jasno Ä“ nechajÄ- vÅje zaÅ™Ã-dit manÅ¾elku, aby ten prÅ•Åjvih nebyl zase na nich... A za tu dÄ-vÄ-ru v nÄjs, je tolík milujeme :-)

Pavla BrychtovÄj

realitnÄ-  
maklÄ©Å™ka