



Gaudens

REALITNÍ PSYCHOLOGIE V PRAXI: 54 (+1) POHLEDŮ ZE VNITŘ JEDNÁNÍ, VZTAHŮ A EMOCÍ

**ZAMYŠLENÍ PRO MAKLÉŘE, KTERÍ CHTĚJÍ POSÍLIT SVÉ
VYJEDNÁVÁNÍ, VLIV I PSYCHOLOGICKOU PŘIPRAVENOST**





Vážený kolegové a kolegyně,

určitě se shodneme, že realitní makléř není jen zprostředkovatel obchodu. Je průvodce v situacích, které jsou pro klienta často jedním z největších životních rozhodnutí. Stojí na křižovatce emocí, očekávání, obav a velkých čísel. A právě v těchto chvílích rozhoduje víc než jen odbornost - rozhoduje způsob přítomnosti, energie, která z nás vychází, tón, jakým mluvíme, a jistota, kterou nabízíme.

Tento e-book nevznikl proto, aby vám říkal, co máte dělat. Je tu proto, aby vás inspiroval přemýšlet jinak. O sobě, o klientech, o práci, která není jen technická, ale z velké části psychologická. Každá z 55 krátkých kapitol je pohledem dovnitř. Nenabízí řešení, ale podněty - ke vnímání, všímavosti, změně postoje. K rozvoji, který není na efekt, ale do hloubky.

Můžete číst jednu kapitolu týdně. Nebo podle nálady, podle tématu. Ale v každé z nich možná najdete něco, co se vás právě teď týká.

Držím vám palce, ať vám e-book pomůže být lepšími makléři - a možná i klidnějšími lidmi. Protože úspěch v realitách nezačíná dovedností. Začíná postojem.



za tým Realitní akademie Gaudens,

Petr Pavlíček



Obsah

I. NÁBOR A VZTAH S PRODÁVAJÍCÍM (18 témat)

1. Abyste získali každého klienta (a zakázku) - dřív, než otevřete pusu
2. Makléř jako průvodce, ne prosebník
3. Když zakázku opravdu potřebujete - a proč to nesmí být vidět
4. Ztráta důvěry začíná tónem hlasu
5. Oblečení není pro klienta - je pro profesi
6. Proč nestačí být sympatický - důvěra je něco jiného
7. Když se makléř snaží příliš - a klient couvne
8. Makléř nebo kamarád? Proč se to někdy vymstí
9. „My jsme malé město“ - výmluva, která škodí vaší reputaci
10. Vztah k prodávajícímu: když chybí autorita, chybí vedení
11. Ne každá zakázka je pro vás - a proč to poznat včas
12. Zrcadlení klienta nestačí - potřebuje vedení, ne kopii
13. Dvě minuty, které rozhodnou o zakázce: příchod, postoj, slovo
14. Když klient přinese znalecký posudek - a čeká, co uděláte
15. Když klient není přesvědčený, že je čas prodávat
16. Nejste v tom sami - ale klient to nesmí poznat
17. Makléř jako odborník: proč prodávající hledá někoho jako advokáta
18. Když klient říká „zatím to zvažujeme“ - co opravdu myslí?

II. PRODEJ A PRŮBĚH OBCHODU (18 témat)

19. Jak nevypadat zoufale, i když zakázku opravdu potřebujete
20. Když makléř mluví za klienta - a tím ztrácí jeho důvěru
21. Dynamika tří lidí: když je na prohlídce i prodávající
22. Proč je chyba říkat „klidně si to ještě rozmyslete“
23. Slova, která podkopávají hodnotu („slušná cena“, „v původním stavu“)
24. Když kupující mlčí - a co se děje v jeho hlavě
25. Makléř jako terapeut? Když klient jen ventiluje, nevyjednává
26. Když klient přivede rodiče, kamaráda nebo „experta“
27. Jak číst neverbální signály zájemce - a kdy mluvit méně



28. Proč se někdy nezeptat „tak co na to říkáte?“
29. Co si myslí prodávající, když přijedete na prohlídku s kupujícím v autě
30. Když se během prohlídky zvedne vítr - a makléř ztratí otěže
31. Proč je chyba přeskakovat příběh nemovitosti a jít rovnou k ceně
32. Když chcete pomoci, ale zní to jako nátlak
33. Jak poznat, že kupující nehledá nemovitost, ale jen potvrzení svého postoje
34. Cena není jen číslo - jak makléř ovlivňuje vnímání hodnoty
35. Když klient požaduje „něco navíc“ - a kdy říct ne
36. Jak jednat s emocemi, aniž byste se do nich nechali vtáhnout

III. ROLE, DŮVĚRA A SEBEREFLEXE (18 témat)

37. Proč některým makléřům to „funguje samo“ - a co dělají jinak
38. Ticho je nástroj. Kdo se bojí ticha, ztrácí vedení
39. Makléř bez rámce = klient bez jistoty
40. „Znám se s nimi dlouho“ - past důvěrného vztahu
41. Makléř není expert na všechno - a proč je dobré to přiznat
42. Když prodáváte nemovitost někoho známého - rizika a role
43. Co dělá profesionála: kontrola nebo vstřícnost?
44. Proč vás klient potřebuje, i když to nevysloví
45. Jak se z profese stává rutina - a jak to poznat včas
46. Vztahy vs. lajky: proč důvěru nepostavíte na Instagramu
47. Když se makléř omlouvá za cenu - ztrácí důvěru i autoritu
48. Každá fráze má váhu - jak se zbavit zbytečných slov
49. Makléř, který „jen preposílá“ - a proč se klienti ptají, za co ho platí
50. Sebeúcta jako nástroj růstu v realitní profesi
51. Když v práci cítíte únavu - signály, které byste neměli ignorovat
52. Makléř jako zrcadlo - co o vás říká způsob, jak mluvíte
53. Když se vám nechce - a proč to poznají i klienti
54. Každý týden trochu jiný - a přesto pořád vy. Profesní růst jako proces

IV. BONUS: Hodinová sazba makléře - a proč si o ni říct bez omluv



0. Nejdřív vy - pak všechno ostatní

V realitním světě často slyšíme, že klíč k úspěchu je v porozumění klientům, v jejich potřebách, obavách a snech. Víme, jak naslouchat, jak vést rozhovor, jak správně prezentovat nemovitost. Ale v tom všem důležitém a komplexním procesu někdy opomíjíme jednu zásadní pravdu: **vše začíná u nás samotných.**

Nejdřív vstupujete do prostoru vy - s energií, kterou vyzařujete, s postojem, který zaujímáte, s jistotou nebo nejistotou, která se z vašeho hlasu a řeči těla odráží. Je to jako první tón symfonie - ovlivní celou melodii následujícího dialogu, jednání i obchodního procesu.

Vaše **vnitřní nastavení, vaše psychická rovnováha a vaše autenticita** jsou to, co skutečně ovlivňuje, jak vás klient vnímá - dřív než stačíte říct první slovo. Protože realitní makléř není jen služba. Je to **průvodce v životních rozhodnutích, strážce důvěry, lidský maják v nejistotě.**

A právě proto je zásadní, abyste se zastavili a položili si ty nejdůležitější otázky:

- Jaký makléř chci být?
- Jaký člověk stojí za tímto povoláním?
- Co ze mě klienti cítí ještě dřív, než promluví?
- Jak se stavím k výzvě, odmítnutí, pochybnostem, které jsou v tomto oboru běžné?

Tyto otázky nejsou samozřejmostí. Mnohdy je odmítáme, protože nás nutí podívat se do hloubky, kam neradi saháme. Otevírají prostor, kde není jistota ani jednoduché odpovědi, ale jen výzva k růstu.

A právě to je účel tohoto e-booku: nechat vás nahlédnout do světa **psychologie realitní profese z vašeho nitra**. Není to soubor rychlých receptů, ale pozvánka ke změně úhlu pohledu, která může vést k opravdové proměně.

Protože čím lépe porozumíte sami sobě, svým motivacím i limitům, tím lépe dokážete **budovat skutečnou důvěru u klientů**. Ta důvěra totiž není o přesvědčování, vyjednávání nebo manipulaci. Je o vaší **autentičnosti, klidu a pevnosti**. O schopnosti být člověkem, na kterého se dá spolehnout - i když okolnosti nejsou ideální.

Může to znít jako klišé, ale realita je taková, že bez vnitřního ukotvení a práce na sobě, se z makléře snadno stane pouhý přenašeč informací, stroj na prodej, někdo, kdo dělá práci, ale nezáří v ní.

Tento e-book vám nabízí 54 zamyšlení - třeba každý týden v roce jedno - které vám pomohou být nejen lepšími profesionály, ale i lidsky zralejšími. Protože **v realitách nejde jen o nemovitosti, ale o lidi, o vztahy, o životy.**

Některá zamyšlení vám pomohou porozumět emocím klientů. Jiná vás vyzvou, abyste si dali větší prostor k vlastnímu klidu a energii. Některá vás postaví před otázku, jak komunikujete, jak vedete jednání, jak se chováte v nejistotě.



Všechny však mají jedno společné: vyzývají vás, abyste se na svou práci podívali **hlouběji než jen na výsledky, statistiky nebo doporučení**. Abyste ji vnímali jako cestu, na které se každý den stáváte o něco lepší verzí sami sebe.

To není jednoduché. Neexistuje univerzální návod. Ale pokud se rozhodnete vydat touto cestou vědomě, otevře se vám prostor pro růst, který jde daleko za hranice obvyklých obchodních úspěchů.

A právě proto před vámi stojí možnost:

- začít každé setkání s vědomím vlastní hodnoty, být skutečně přítomní a autentičtí,
- vidět klienty nejen jako zakázky, ale jako lidi, kterým můžete pomoci,
- přijmout i své nedostatky jako součást cesty, ne jako překážky,
- a postupně budovat nejen kariéru, ale i klidný, smysluplný vztah k vlastní práci.

Vaše cesta nekončí ani u posledního zamyšlení tohoto e-booku. Naopak - možná teprve začíná. A právě tím, že se rozhodnete věnovat čas těmto myšlenkám, dáváte sobě i svým klientům nejlepší dar: **někoho, kdo si váží sám sebe a tím pádem si váží i druhých**.



Jaký krok dnes uděláte, abyste byli tím makléřem, kterého byste chtěli potkat?

I. NÁBOR A VZTAH S PRODÁVAJÍCÍM

V realitní profesi začíná vše nábořem a navázáním vztahu s prodávajícím. Je to první krok, který často rozhodne o tom, zda celý obchod vůbec vznikne - nebo jestli se zakázka rozplyne dřív, než začnete mluvit o ceně či podmínkách.

Tento úvodní kontakt je mnohem víc než formální schůzka. Je to moment, kdy si budete **první dojem, který zůstává**. Klient si během prvních desítek vteřin utváří pocit, jestli jste tím člověkem, kterému může svěřit nejen nemovitost, ale i důvěru. A důvěra je základ, na kterém stojí celý obchod.

Nemáte šanci na úspěch, pokud nepřinesete něco, co jde za samotnou prezentaci nemovitosti - musíte být **průvodcem, který umí vést, naslouchat a reagovat** s klidem i jistotou. Nestačí být jen milý nebo sympatický - je potřeba ukázat profesionalitu, která přesahuje technické znalosti.

Zaměřte se proto na to, jak nastavit rámec spolupráce, jak si udržet pozici odborníka a jak vybudovat pevné základy vztahu, které vydrží i náročné chvíle. Uvědomte si, že **autorita nevzniká nátlakem, ale důsledností a respektem**.

První kapitoly vás provedou tématy, která pomáhají proměnit první setkání v pevný základ úspěšného obchodu - a naučí vás, jak budovat vztahy, které klienti nezapomenou a které vedou k dlouhodobé spolupráci.



1. Abyste získali každého klienta (a zakázku) - dřív, než otevřete pusu

...

...

...

...

...

...

...

A teď vy - vaše vlastní cesta

Tento e-book není návodem. Nenabízí univerzální pravdy, ani zaručené zkratky k úspěchu. Nabízí **jiný pohled** - pohled zevnitř. Na to, co se často v realitní praxi neříká nahlas, ale co zásadně ovlivňuje výsledek. Na postoje, emoce, vnitřní nastavení.

Možná jste jednotlivá zamyšlení četli postupně, týden po týdnu. Možná jste jimi jen projeli, zakroužkovali si pár vět a pokračovali dál. A možná se k nim ještě vrátíte - až přijde situace, kdy vás něco z textu znovu osloví. To všechno je v pořádku. Tento e-book není na jedno použití. **Je to materiál k opakovanému přemýšlení.**

Protože právě to je v realitní profesi nejcennější: **umět zastavit, podívat se na sebe - a něco upravit.** Ne kvůli tomu, že děláte něco špatně. Ale protože chcete jít dál. Jinak. Vědoměji. Líp.

Realitní úspěch nezačíná strategií. Začíná **postojem**. Tím, jak mluvíte. Jak působíte. Jak vnímáte klienta. Jak vnímáte sebe. A v tom je celý rozdíl mezi makléřem, který klientovi „něco prodává“, a makléřem, kterému lidé **s důvěrou svěřují** své rozhodnutí.

Přesně to je důvod, proč tento e-book vznikl. Aby vám pomohl vnímat drobnosti, které mění celý průběh spolupráce. Aby vám pomohl ukotvit vaši autenticitu, sebeúctu, empatii i schopnost říkat ne. A také abyste **nezapomněli, že růst není o výkonu, ale o směru.**



Co z těch 54 zamyšlení s vámi zůstává? Co ve vás něco pohnulo? A co konkrétně můžete udělat jinak - už dnes, tento týden, při příštím telefonátu, prohlídce nebo odmítnutí?

Tenhle e-book končí. Ale vaše cesta ke změně tím možná právě začíná...