

A | Nakupujeme

PAMATUJTE SI:

Jak co. Jak kdy.

Záleží na tom, co/kdy/jestli...

1. Povídejte si.

1. Nakupujete rádi? Jak často chodíte nakupovat? Nakupujete něco neradi?
2. Nakupujete obvykle v supermarketu, v malých obchodech, nebo na trhu? Nakupujete přes internet?
3. Čtete reklamní letáky? Kupujete někdy zboží ve slevě nebo v akci? Využíváte sezónní slevy?

2. Označte, co obvykle děláte, když jdete na nákup. Pak porovnejte odpovědi v páru.

- Mám seznam věcí, které chci koupit.
- Beru si košík, ne vozík.
- Porovnávám ceny zboží.
- Čtu informace o zboží.

- Zajímám se o slevy a akce.
- Nakupuju rychle.
- Vím, kolik peněz chci utratit.
- Před nákupem se najím.

3. Přečtěte si text a zjistěte, na co byste si měli dávat pozor při nakupování.



Oblíbené triky obchodníků

Už jste si někdy koupili v obchodě něco, co jste nepotřebovali? Nebo jste utratili víc peněz, než jste chtěli? Zdála se vám koupená věc doma méně kvalitní než v obchodě? Možná vás ovlivnil některý z oblíbených triků obchodníků. Tady jsou ty nejčastější:

- Dražší zboží najdete v obchodech obvykle ve výši očí.
- V obchodech chybí hodiny i denní světlo, abyste nemysleli na čas a strávili tam delší dobu.
- Na některé zboží, například maso, ovoce a zeleninu, se používá speciální světlo, aby vypadalo lépe a čerstvěji.
- Hudba, která v obchodě hraje, vás může příjemně naladit a přesvědčit, abyste bezstarostně nakupovali. Podobně funguje i vůně.
- Typickým trikem jsou nákupní slevy a akce. Ano, někdy ušetříte, ale jindy koupíte to, co vlastně ani nechcete.

Ale jak se manipulaci obchodníků bránit? Určitě pomůže předem si napsat seznam věcí, které chcete koupit, nebo si brát nákupní košík, ne vozík. Také se doporučuje, abyste šli v supermarketu nebo obchodním centru jen tam, kam potřebujete, a potom šli rovnou zaplatit. A hlavně se před nákupem najezte!

4. Označte, co je/není pravda.

1. Ve výši očí najdete v obchodě levné zboží.
2. V každém obchodě jsou hodiny.
3. Zelenina pod speciálním světlem vypadá čerstvěji.
4. Vůně a hudba v obchodě může mít vliv na zákazníky.
5. Ve slevě nikdy nešetříte.
6. Není dobré chodit na nákup, když máte hlad.

- ANO/NE
- ANO/NE
- ANO/NE
- ANO/NE
- ANO/NE
- ANO/NE

POZOR:

jaký x který

>Příloha ČE4, bod 8.1

5. Jaké triky z textu podle vás obchodníci používají? Myslíte, že opravdu fungují? Znáte nějaké další? Používejte tyto začátky vět.

Myslím, že... | Zdá se mi, že... | Všiml/a jsem si, že... | Nejsem si jistý/jistá, že/jestli... | Určitě/Asi/Možná funguje, když...

Jazyk pod lupou: Věty se spojkou aby („aby-věty“)

Najděte v textu ve cvičení 3 věty s aby a vypište je do tabulky.

V obchodech chybí hodiny a denní světlo,
Na některé zboží se používá speciální světlo,
Hudba vás může přesvědčit,
Také se doporučuje,

abyste nemysleli na čas a

Typy „aby-vět“

a) Účelové: odpovídají na otázku proč? jaký je účel?

b) Objektové: používají se např. po slovesech přesvědčovat/přesvědčit, doporučovat/doporučit, chtít

>Příloha ČE4, bod 8.2