

Kodėl niekas nekalba apie tai?

Finansų konsultanto išpažintis



Martynas Šimelionis
Algirdas Karalius

Turinys

Įvadas 5

- Kodėl parašiau šią knygą?
- Kam skirta ši knyga?

Pradžia 7

- Kaip prasidėjo mano kelionė finansų srityje?

Lūžis 12

- Aplinkos poveikis.

Patirties pamokos 15

- 1 pamoka - Tai, ką mes sakome sau - yra visiška tiesa. 16
- 2 pamoka - Raskime savo aistrą. 17

3 KARJEROS ETAPAI IR PAMOKOS 20

1 etapas: Mokymosi ir praktikos svarba 21

- 1 pamoka - Pasitikėjimo ugdymas. 22
- 2 pamoka - Finansų pagrindų supratimas. 23
- 3 pamoka - Klaidų priėmimas kaip mokymosi dalis. 24
- 4 pamoka - Bendravimo su klientais įgūdžiai. 28
- 5 pamoka - Asmeninio augimo svarba. 30
- 6 pamoka - Mentorystės nauda. 32
- 7 pamoka - Pirmieji praktiniai projektai. 34

2 etapas: Didžiausio augimo metai 37

- 1 pamoka - Tinklo kūrimo galia. 39
- 2 pamoka - Klientų lojalumo stiprinimas. 40
- 3 pamoka - Rizikų valdymas. 43
- 4 pamoka - Komandos formavimas. 47
- 5 pamoka - Lyderystės principai. 49
- 6 pamoka - Sprendimų priėmimo įgūdžiai. 53
- 7 pamoka - Rezultatų analizė ir tobulinimas. 57

3 etapas: Patirties įvertinimas ir mentorystė 61

- 1 pamoka - Strateginis planavimas. 63
- 2 pamoka - Žinių dalinimasis su kitais. 66
- 3 pamoka - Skaitmeninių įrankių integracija. 68
- 4 pamoka - Rinkos analizės gilinimas. 70
- 5 pamoka - Kompleksinių projektų valdymas. 76

Saugumas. Ar jis reikalingas? 78

- Finansinis saugumas kaip pagrindinis gyvenimo ramstis.
- Praktiniai patarimai apie apsaugą nuo rizikos.

PRIEDAS - KONSULTANTAMS IR KLIENTAMS 80

Konsultantams 81

- Pardavimų metodas "Secure path" ("Saugus kelias") 82
- Paslaptys - kaip tapti SUPER konsultantu? 89

Klientams 93

- 7 patarimai, kaip pasirinkti tinkamą finansų konsultantą. 94
- Kaip siekti užsibrėžtų tikslų? 100

Išvados 104

- Knygos reziumė ir autoriniai patarimai skaitytojams.
- Kelias į ilgalaikį finansinį stabilumą ir augimą.

Kaip susisiekti? 106

- Kontaktinė informacija.

|

Ivadas

|

Įvadas

Kodėl niekas nekalba apie tai, kas vyksta finansų konsultanto gyvenime? Kodėl ši profesija vis dar apgaubta mitų ir stereotipų? Štai klausimai, kurie vedė mane į priekį, kai nusprendžiau parašyti šią knygą.

Per daugiau nei dešimtmetį darbo finansų srityje patyriau daug. Dirbau su klientais, padėjau jiems analizuoti finansinę situaciją, kurti strategijas ir siekti tikslų. Kartu su šiais įspūdžiais atėjo ir gilus supratimas, kad finansų konsultanto darbas yra kur kas daugiau nei skaičių ar sutarčių tvarkymas. Tai misija – padėti žmonėms suvokti savo galimybes, stiprinti pasitikėjimą savimi ir kurti geresnį gyvenimą.

Ši knyga yra mano noras atskleisti tikrąją finansų konsultanto kasdienybę – jos grožį ir iššūkius. Ji skirta tiems, kurie ieško būdų, kaip pasiekti finansinį stabilumą, kurie trokšta realizuoti savo svajones ar tiesiog žvelgti į pasaulį nauju požiūriu.

Taip pat noriu pakviesti skeptikus. Tie, kurie žiūri į finansų sritį su „šypsena“ ar abejonėmis, galbūt atras kitokį požiūrį į šį darbą ir jo svarbą. Nes finansų konsultantas – tai ne pardavėjas, bet patikimas gidas, padedantis klientams valdyti savo pinigus, planuoti ateitį ir kurti realius sprendimus.

Lietuvoje finansinis raštingumas dar tik siekia aukštesnių standartų. Statistika rodo, kad mes investuojame gerokai mažiau nei, pavyzdžiui, amerikiečiai. Tai lemia ne tik ekonominiai skirtumai, bet ir edukacijos trūkumas. Jei norime keisti situaciją, turime pradėti nuo pasitikėjimo finansų specialistais ir noro mokytis valdyti savo finansus. Ši knyga yra mano indėlis į šią misiją.

Tikiuosi, kad mano išpažintis paskatins jus pažvelgti į finansų sritį kitaip, o gal net inspiruos pokyčius jūsų gyvenime. Nes viskas prasideda nuo supratimo ir noro augti. Tad pradėkime kartu!

M. Jemelionis

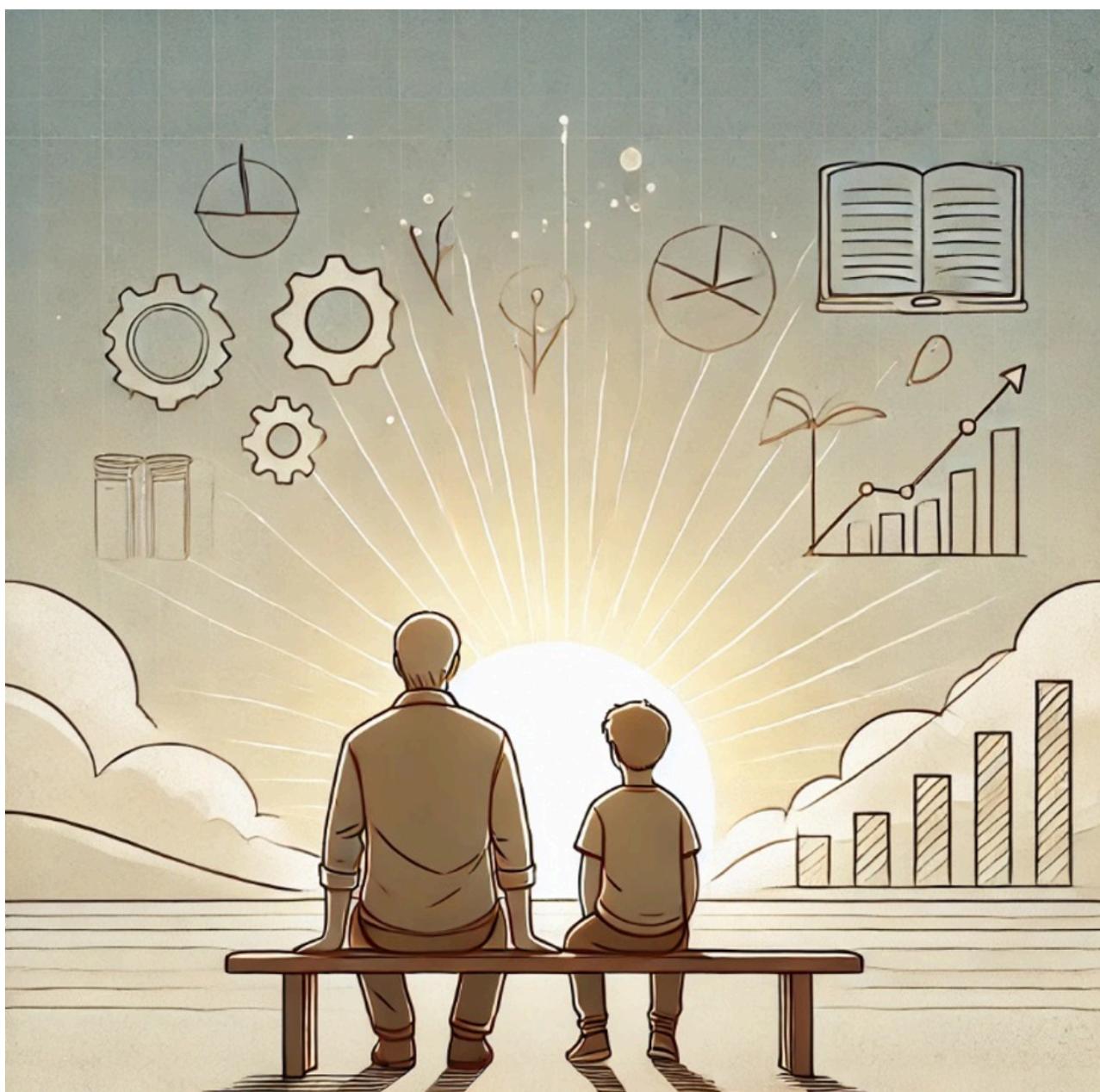
|

Pradžia

|

A: Kaip viskas prasidėjo? Kaip prasidėjo tavo kelionė finansų srityje?

M: Aš savo kelionę pradėjau prieš daugiau nei 10 metų (tuomet dar nebuvo nei labai daug žinių, nei edukacijos finansų tema Lietuvoje). Kaip ir daugelis tiesiog norėjau gyventi geriau, turėti daugiau laisvės, laiko (norėjau savo laiką planuoti pats). Vedamas to noro pradėjau domėtis investavimu. Neprisimenu kaip, bet su tėčiu susiradome finansinio raštingumo mokymus Vilniuje ir mes juos pabaigėme. Kompanijoje, kuri dar ir dabar gyvuoja, susipažinau su bendruomene, sutikau bendraminčių. Beje, sutikti žmonės buvo labai įvairaus amžiaus. Man buvo nepaprastai smagu matyti, kaip įvairaus amžiaus žmonės, kartu ir mano tėtis, gauna daugiau žinių, edukacijos ir supratimo apie finansus bei investavimą. Sužinojom apie galimybes ir projektus, kuriems net ne visada pinigai reikalingi. Tai buvo labai įdomu, akys tiesiog degė smalsumu. Mano kelionė finansų pasaulyje ten ir prasidėjo.



A: Kokią pagrindinę pamoką išsinešei iš tų pirmųjų mokymų?

M: Pagrindinė pamoka „Mokytiis niekada nevelu“. Supratimas, kuris buvo suformuotas mokykloje atrodė taip - baigsi mokyklą ir viską mokėsi. Tačiau kai atėjęs į mokymus sutikau tiek labai jaunų, tiek pagyvenusių, vidutinio amžiaus žmonių, kurie visi mokėsi – mano mąstymas pasikeitė. Dabar nuolatinis tobulėjimas jau tapęs neatsiejama gyvenimo dalimi.

A: Kaip jauteisi po savo pirmųjų finansų mokymų, kuriuose dalyvavai?

M: Neapleido mintys „Viskas, užtenka“, „Užtenka samdomam darbui atiduoti save“... Tiesa, samdomas darbas nėra blogas dalykas, bet yra žmonių, kurie nori tiesiog daugiau iš gyvenimo. Aš esu vienas tokių žmonių. Po mokymų labai aiškiai supratau - jeigu noriu gyvenime pasiekti daugiau - mokytis reikės kiekvieną dieną.

A: Ir tada patekai į tą sritį, kurioje dabar dirbi, jau 10 metų?

M: Viskas vyko palaipsniui. Po mokymų sekė toks ramus gyvenimo etapas, tiesiog dirbau du samdomus darbus. Vienas iš jų buvo labiau mano hobis, nei darbas – akrobatikos treneris batutų centre. Akrobatika ir jos triukai, tai mano hobis nuo paauglystės, gerai juos mokėjau. Manau dar ir dabar gautųsi.

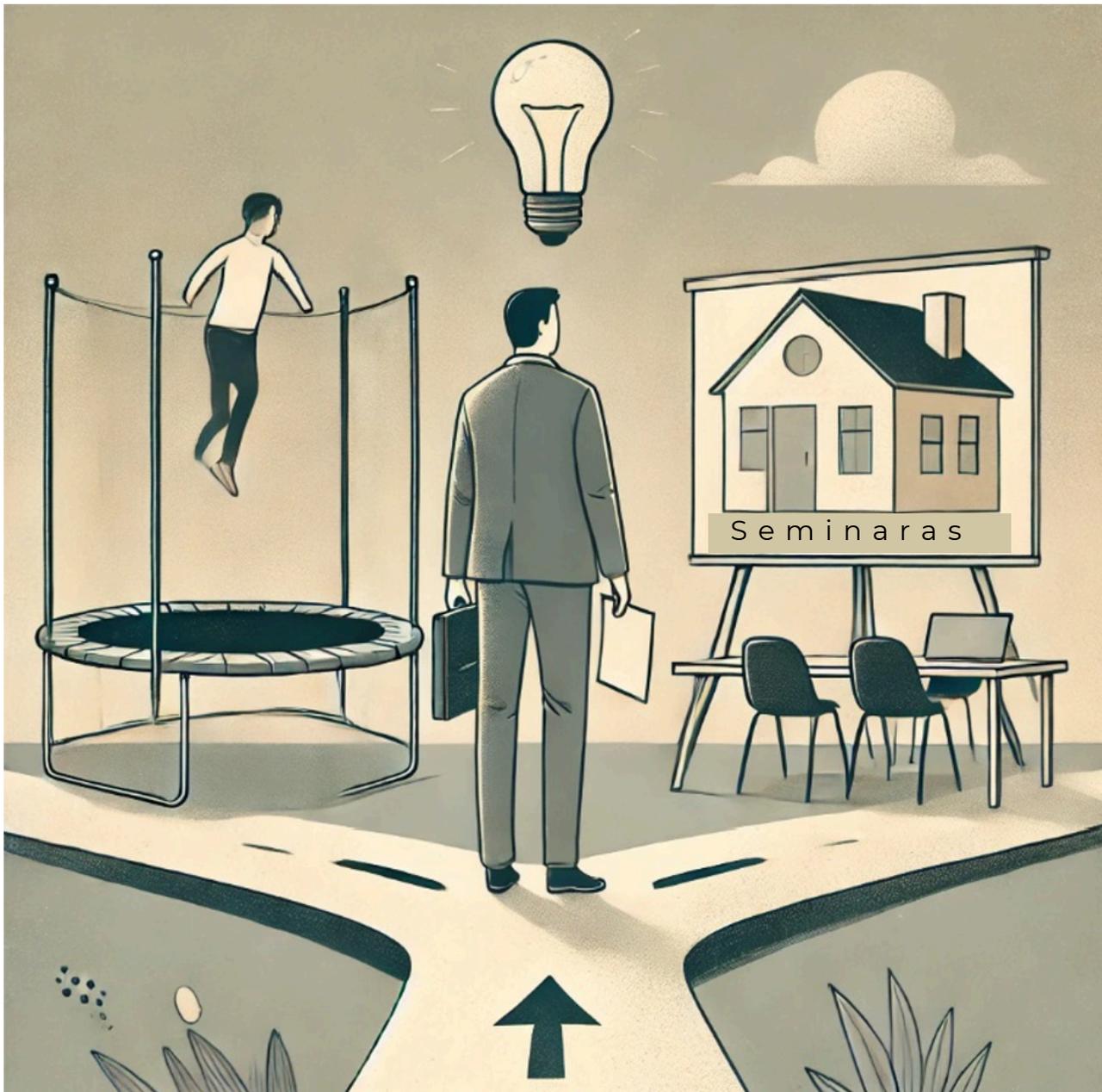
Praktiškai 3 metus dirbau be savaitgalių ir laisvadienių. Tiek daug laiko darbui buvo skirta vardan tikslo. Kaip visi normalūs žmonės Lietuvoje norėjau įsigyti būstą. Nenorėjau nuomotis ir mokėti pinigų kažkam kitam. Tad tiesiog daug dirbau ir norėjau užsidirbti pinigų tam.

Posakis „Mintis yra visa ko pradžia“ pasitvirtino ir man. Jau buvau paleidęs mintį apie nuosavus namus ir tada draugė mane pakvietė į seminarą apie būsto paskolas: ką apie būsto kreditus ir finansus turi žinoti kiekvienas.

Tuo metu aš į seminarus nevaikščiojau, galvojau „kas čia per dalykas tie seminarai?“ O dar pasakė, jog kainuos 10 Eur. (tikrai, nenorėjau tam skirti pinigų, prisimenu net buvau susirūpinęs, ką čia už tuos pinigus gausiu). Galiausiai įkalbėtas draugės sudalyvavau seminare. Patiko ir tikrai paliko įspūdį. Kompanija, kuri vedė seminarą, dar ir dabar gyvuoja bei sėkmingai edukuoja žmones.

Jau seminaro metu supratau, kaip reikėtų geriau valdyti pinigus, kokius finansų įrankius turiu, kaip juos galima optimizuoti ir pan. Po to dalyvavau finansų konsultacijoje, jau kaip klientas – konsultantas toliau aiškinosi mano

poreikius, padėjo optimizuoti produktus ir man nieko nepardavinėjo! Kas man buvo smagu ir šiek tiek net keista, kad konsultantas primygtinai nieko nesiūlė įsigyti. Jis tiesiog nuoširdžiai padėjo. Prisimenu tada aš tiesiog uždaviau konsultantui daug klausimų apie jų įmonės veiklą. Man buvo labai smalsu kodėl, kaip ir kas pas juos veikloje vyksta. Konsultantas man papasakojo daugiau ir aš nusprendžiau, kad noriu tapti tos kompanijos dalimi.



A: Kas tai per kompanija ir kuo tapai?

M: Aš tapau kompanijos dalimi, kuri užsiima gyvybės draudimo produktų platinimu Lietuvoje, bet dirba per edukaciją. Ką tai reiškia? Iš pradžių edukuoja klientą, paskui tiksliai aiškinasi jo poreikius, pasiūlo įsigyti bazinius įrankius.

Šiai dienai kompanija yra išsivysčiusi iki tokio lygio, kad žmogus gali gauti viską – nuo draudimo iki portfelio sudėliojimo. Teikiamos mokamos biudžeto skirstymo, finansų maklerio paslaugos. Dirba sertifikuoti konsultantai.

Pirmiausia tapau konsultantu (labiau mokiniu). Pasirašius bendradarbiavimo sutartį tu netampi profesionalu, tu eini ir daug mokaisi, kad tokiu taptum. Man pasisekė, kad turėjau gerą vadovą, kuris jau turėjo nemažai patirties šioje srityje. Aš mokiausi iš jo, klausiau. Kas man labai patiko tai, kad buvo sistema, struktūra, sudėlioti aiškūs žingsniai, ką man daryti. Šis mokymosi principas man labai tiko – žinojau ką po ko turėjau išmokti ir padaryti, kad pasiekčiau pirmus rezultatus. Aš išmokau, padariau ir pasiekiau pirmuosius rezultatus. Taip visikas ir prasidėjo.

|

Lūžis

|

A: Koks buvo didžiausias lūžio taškas, kuris tave privertė dar giliau eiti mokytis? Nes iki šiol buvo viskas tvarkoj - dirbai. Ar buvo kažkokia situacija, kuri iš principo išvedė tave iš pusiausvyros ir privertė kovoti su drakonais? Kokie tai buvo drakonai – išoriniai, vidiniai?

M: Tokio lūžio taško aš neprisimenu. Bet kiek save pamenu, tai visada norėjau būti turtingas. Visą laiką man buvo įdomu, ką daro tie turtingi žmonės ir kaip pasiekė savo rezultatus. Dauguma iš mūsų esam užauginti su nuostatomis:

- Jeigu žmogus turi pinigų – jis yra blogas.
- Jeigu vairuoja geresnę, naujesnę mašiną – jis kažką apgavo.

Mano diedukas taip kalbėdavo. Būdamas vaikas aš tai girdėjau. Manau, jog nesąmoningai susiformavo ir vidinės nuostatos kažkur giliai sąsąmonėje. Bet turėjau jausmą, kad tokie stereotipai nėra teisingi. Aš keldavau sau tą klausimą: „Kodėl turtingi žmonės būtinai turi būti blogi?“ Ir nujaučiau atsakymą, kad tie žmonės nėra blogi.

Matydamas kaip mano aplinkoje gyvena žmonės – aš norėjau gyventi geriau. Esu išbandęs daugybę visokių verslų ir kompanijų, kur gali dirbti sau. Bet visą laiką iš artimiausios aplinkos: šeimos narių, pusbrolių, dėdžių tetų – palaikymo nebuvo. Nuolat iš jų girdėdavau: „Va, verslininkas auga čia, milijonierius būsime.“ Tai būdavo sakoma su mintimi, kad nepadarysiu ir tai yra eilinis mano bandymas. Skambėdavo maždaug taip: „Būk normalus, kaip visi ir neišsidirbinėk.“ Šie dalykai mano charakterį veikė kaip varomoji jėga į priekį. Norėjau parodyti, kad man pavyks, eisiu į priekį ir nepasiduosiu jų įtakai. Tai va galbūt tas lūžio taškas ir buvo būtent toks „palaikymas“ iš artimiausių.

Tačiau viskas labai gerai susidėjo, nes turiu labai stiprų charakterį. Tiesa, charakteris buvo ne visą laiką toks. Veržlų ir užsispyrusį charakterį daugiausiai įgavau sportuodamas – kyokushin karate. Ši sporto šaka man ir padėjo suprasti bei išsiugdyti tai, kad pasiduoti negalima. Kai atrodo jog yra labai sunku, tai gali būti dar sunkiau – mes treniruodavomės salėje, kartais lauke. Stovykloje dažnai sportuodavom, kai pūsdavo vėjas, būdavo šalta, šlapia. Supranti, kad tavo treniruotė dar tik prasideda, bet tai yra tik pradžia ir bus dar. Po to, kai praeini visą kelią, džiaugiesi, kad vis dėlto buvai ten.



A: Jeigu teisingai supratau - tavo charakterį suformavo kyokushin karate mokykla. Kiek praleidai laiko karate pamokose?

M: Pradėjau nuo 18 metų, tai jeigu man dabar yra 36, tai 18 metų ir praleidau.

|

*Patirties
pamokos*

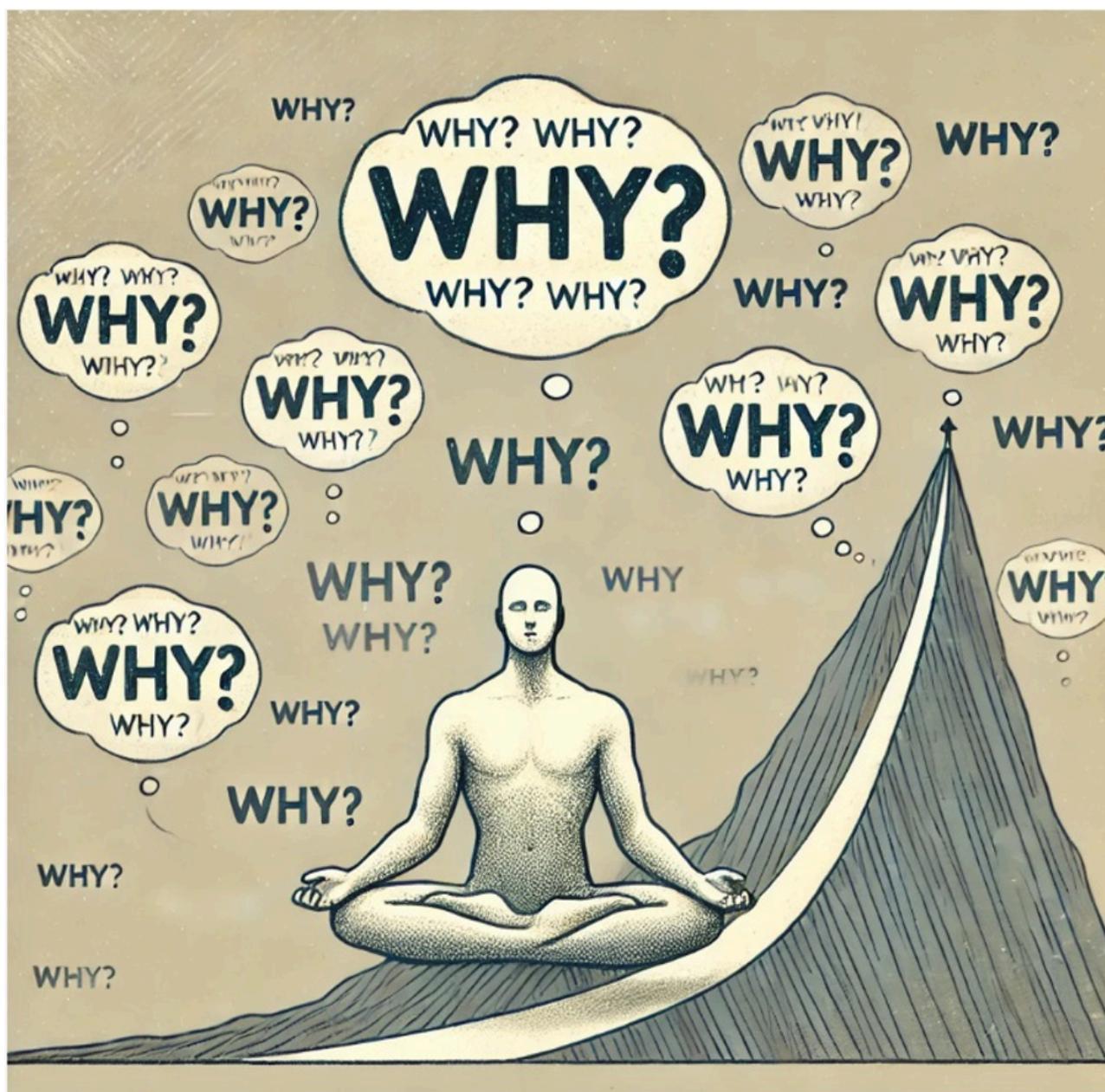
|

A: Ne visi yra sportuojantys, bet gal galėtum pasakyti pagrindines pamokas, kurias išsinešei iš šio sporto? Kurios vienaip ar kitaip padėtų žmonėms su finansais?

M: 2 pamokas tikrai galėčiau įvardinti iš karto:

- Pamoka Nr. 1 skamba taip: **„Tai, ką mes sakome sau, kas esame, kuo esame, yra visiška tiesa. Ir mes tai galime visada pakeisti taip, kaip norime.“**

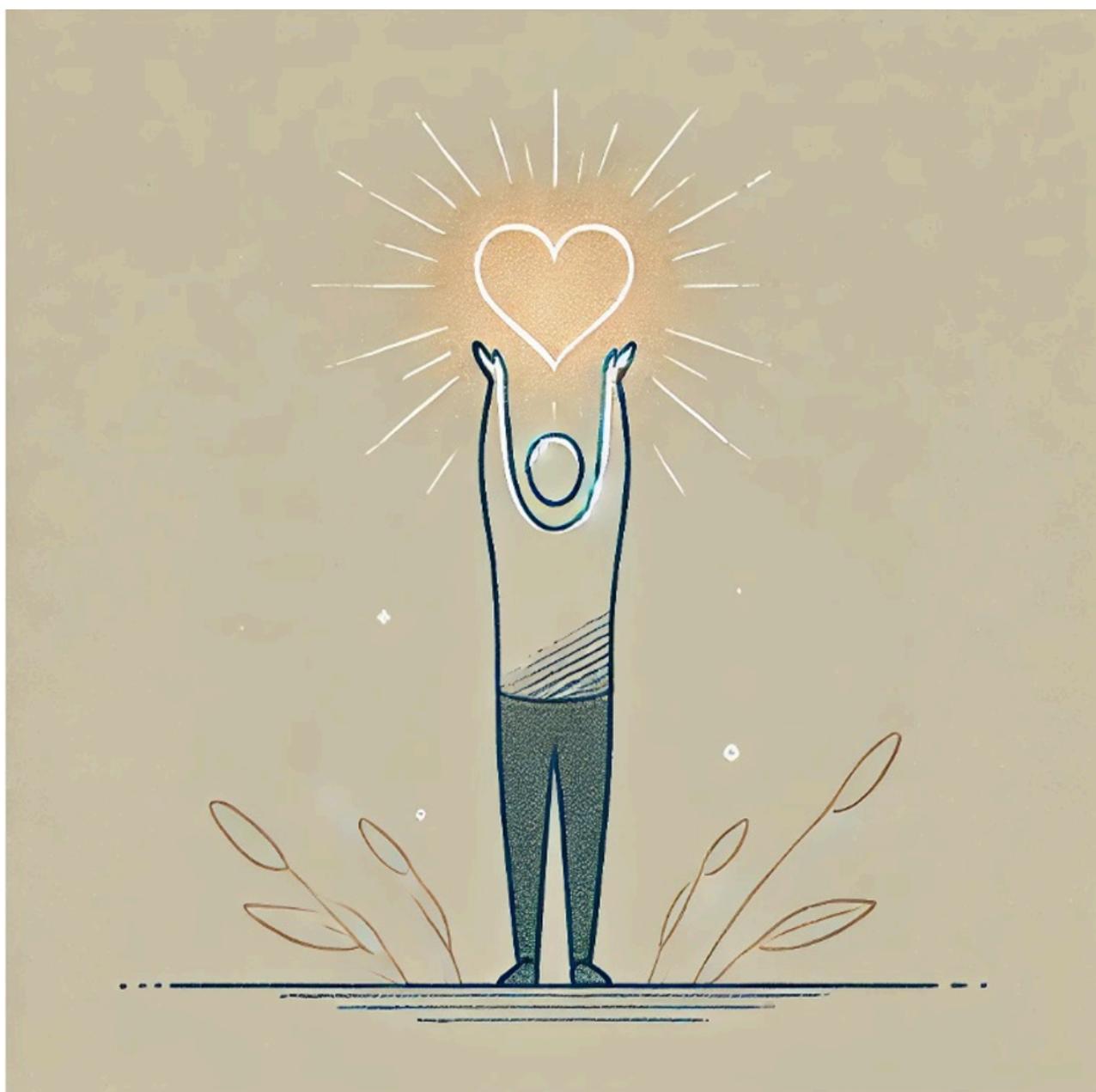
Ta istorija, kurią mes sau pasakojam viduje - galvoje, būtent, ji yra tiesa. Bet kokių atveju mes ją galim pakeisti. Jeigu mes sakysim, kad esam neturtingi ar vidutiniai, tai tokie ir būsim. Tačiau jeigu mes manysim ir įsijausim, kad tokie nesam, ar esam tokie, kokie norime būti, tai tokie ir būsim.



Tiesiog tai nelabai patogus kelias ir jis bus sunkesnis. Ką aš esu pastebėjęs per visą savo karjeros laiką, tai kad retas žmogus renkasi sunkesnį kelią, jeigu yra lengvesnis.

Vidinė motyvacija turėtų būti pas kiekvieną. Kiekvieno žmogaus varomoji jėga yra vis kitokia. Motyvacijai labai padeda surasti atsakymus į klausimus: „Kodėl?“, „Kodėl tau to reikia?“, „Kodėl tu tą darai?“ Kiek esu dirbęs atsakymo į klausimą „Kodėl?“ paieškose su komandos nariais, žmonėmis, klientais – tai yra labai sunku. Dažniausiai per valandą to nepavyksta padaryti, kartais nepavyksta ir per pusmetį, nes reikia žmogui rimtai pabūti su tuo klausimu.

- Pamoka Nr. 2 skamba taip: **„Raskime savo aistrą, nes jeigu darysime tik šiaip, nes faina – greičiausiai nepavyks“.**



Visi esame skirtingi ir jaučiam aistrą kitokioms veikloms. Pavyzdžiui, aš esu finansų srityje, turiu pažįstamų, kurie dirba nekilnojamojo turto srityje. Jų akys dega, kai jie pasakoja apie projektus! Sako: „Čia mano aistra, aš 20 metų tame jau esu. Žinau visus projektus, visi mane pažįsta.“ Ir matau, kad jis tikrai tuo gyvena ir ten yra jo aistra.

A: Tai reziumuojant karate pamokos tave išmokė būti aistringui, nes kitaip neatlaikysi nei skausmo, nei kelsi savo meistriškumo lygį. Taip pat, kad ne visuomet geriausias kelias yra tas lengviausias kelias. Jeigu tu eini iš paskos aistros, tai nesvarbu ar vėjas ar problemos – tave tai tiktai grūdina.

M: Taip. Karate moko, jog lengvas kelias nėra mūsų kelias. Tikrai ne visur tai yra būtina ir ne visur šia mintimi reikia vadovautis. Tačiau, kai žmogus renkasi sunkesnę kelią, tai natūraliai užsigrūdina, sustiprėja, praplečia savo galimybių ir komforto zonos ribas. Tokias savybes žmogus išsiugdo.

A: Sakei, kad aplinka iš tikrųjų tave nelabai palaikė. Daugelis Lietuvos žmonių gyvena aplinkoje, kurioje svajoti, bandyti, klysti – nėra skatinama. Ar galėtum pamokyti, kaip kritiką, skepticizmą paversti didžiausia motyvacija? Kaip supratau, tavo paties lūžio taškas ir buvo tai, kad nepaisydamas artimųjų bandymo nuleisti tave žemyn – tu vis tiekėjai į viršų. Pamokyk, kaip tai padaryti, kaip tu tai darai?

M: Artimiausi žmonės mums visą laiką nori pačių geriausių dalykų. Jie mus myli. Ir kai mes ateiname pas juos su idėja/mintimi, kurios jie niekada nedarė ir nesupranta – jie pasiūlo mums taip nedaryti. Kodėl? Nes tai yra nežinia, o nežinia yra baisu. Tai, kai mes suprantame, kad jie, iš didelės meilės, mus stengiasi apsaugoti – reikia padėkoti, o ne pykti ant jų ir sakyti: „Gerai, aš pabandyčiau. O jeigu ką, aš žinau, kad visą laiką galėsiu pasinaudoti tavo keliu.“

A: Minėjai jog dar daug metų praleidai akrobatikoje. Kaip akrobatika padėjo pačiam susigaudyti finansuose? Labai dažnai daugeliui finansai atrodo, kaip akrobatika - viskas susimaišo, galva sukasi, daug pasirinkimų. Kokiomis pamokomis galėtum pasidalinti?

M: Akrobatika visą laiką buvo mano hobis. Man buvo įdomu. Tik tuo metu Lietuvoje neturėjome didelių galimybių tuo užsiimti. Tad neturėdami tinkamų sąlygų, mes treniruodavomės tiesiog ant žolės, smėlio karjeruose – mokydavomės, kartais labai skaudėdavo visą kūną, bet nesustodavom. Taip stipriai norėdavom ir taip būdavo įdomu išmokti kažką naujo, kad vis tiek lipda-

vom per save bei iš savo komforto zonos. Akrobatika ugdo ne tik charakterį, bet ir koordinaciją. Net kai galva sukasi ar nieko nematai - vis tiek visada jauti, kur yra žemė ir nuo kur reikia atsispirti. Tai iš esmės tą reikėtų žinoti ir investuojant – nuo kur reikia atsispirti, kad visą laiką nusileistum ant kojų. Turėti pagrindą, bazines investicijas – kitaip tariant statyti namą nuo pamatų, ne nuo stogo.

|

3 karjeros etapai

|

|

1 etapas

|

A: Jeigu tavo karjerą finansų srityje (dešimtmetį) suskirstytumėme į 3 etapus: pradžia, vidurys ir pabaiga. Kokias pamokas išsinešei iš kiekvieno etapo ir kaip mes paprasti Lietuvos žmonės tas pamokas galim pritaikyti?

M: Pradžia – pirmi 5 metai. Teko labai daug mokytis, kol mano komforto zona išsiplėtė. Ką turiu galvoje, tai sakydamas? Tapęs finansų konsultantu, aš dar 3 metus mokiausi ir iš karto taikiau savo įgytas žinias praktiškai. Būtent tai išplėtė mano komforto zoną, pasitikėjimą savimi. **Viena iš pagrindinių šio etapo pamokų ir yra, kad mokytis niekada nevelu ir kai sakai sau „aš negaliu“, pasirodo dar ir kiek gali!** Tiesiog reikia nebijoti ir daryti.

Prisimenu, kai aš pradėjau konsultuoti, man buvo labai sudėtinga, nes niekada to nebuvo daręs. O dar esu labiau intravertas negu ekstravertas, tad atėjus į tokią veiklą buvo tikrai didžiulis iššūkis – nuolatinis bendravimas su žmonėmis. Po konsultacijų, tiesiogine ta žodžio prasme, aš būdavau stipriai sušilęs. Aišku, laikui bėgant viskas susidėliojo į savo vietas – aš mokiausi pardavimų proceso, bendravimo, psichologijos, kaip teisingai prieiti prie skirtingų žmonių. Susidūriau su viskuo, kartais pavykdavo, o kartais nepavykdavo. Bet būtent per praktinį žinių pritaikymą, laikydamasis proceso aš mokydavausi, analizavau situacijas, klaidas ir nepasidaviau, ėjau į priekį kol po truputėlį tapau sėkmingu finansų konsultantu.

A: O ką reiškia procesas, kuo jis skiriasi nuo šiaip kokio kito mokymosi? Mes daug skaitom knygų apie finansus, apie pardavimus. Skaitom, tačiau realiai mažai kas kažko išmoksta.

M: Duosiu pavyzdį. Jeigu sportuojam savarankiškai, tai kažkokį rezultatą turime. Bet kai sportuojam su treneriu, kuris veda mus per procesą, sudėlioja programą, prižiūri – turim geresnį, didesnį ir greičiau pasiektą rezultatą.

Tai būtent konsultavimas ir yra kliento vedimas per procesą. Aiškinantis kliento poreikius ir pateikiant jam sprendimą. Tiesiog padėjus žmogui išsiginčinti tą, ko jis iš tiesų nori – pateikti pasiūlymą, kuris atitiktų jo poreikį.

A: Šioje knygoje tu parodysi procesą ir padėsi mums, kaip treneris, kaip mentorius, pereiti per pagrindinius etapus, žingsnius kelyje link finansinės geresnės, saugesnės ateities, teisingai?

M: Taip. Pasistengsim pereiti procesą pasinaudodami tam tikromis istorijomis - bus aišku ne tik teoriškai, bet ir praktiškai.



A: Tęsiant apie pamokas iš tavo pirmo karjeros etapo finansų srityje – kokia antroji?

M: **Vidinė istorija – viskas, ką mes sakome sau yra tiesa.** Jeigu įsivaizduojame, kad mes esame vienokie ar kitokie, tai tokie ir esame. Pavyzdžiui, ateina į finansų konsultaciją žmogus su vidiniu įsitikinimu „Investavimas ne man.“ Greičiausiai jis ir neinvestuos jeigu vidinė istorija nepasikeis. Tad būtent konsultanto užduotis išsiaiškinti ar tikrai investavimas ne jam (žmogus tokią mintį įsikalęs sau į galvą) ir parodyti jog gali būti kitaip. Dažniausiai tokios vidinės istorijos tūno galvoje dėl didelio nesupratimo, žinių trūkumo, baimės kažką pradėti, nes tikima jog nepasiseks. Tad pas žmogų iškart įsijungia apsauginis mechanizmas, kad „Tai yra ne man.“ Konsultantas užduodamas įvairius klausimus, padeda žmogui identifikuoti, kodėl kyla vienokia ar kitokia baimė, nepasitikėjimas. Kartu pavyksta pereiti per tuos ribojančius dalykus ir

žmogus pamato, kad ne visą laiką reikia daug pinigų investavimui. Žmogus po truputėlį atsiveria ir nori žengti pirmuosius žingsnelius.

Turiu realią istoriją, kuri atsitiko per tuos 10 metų, kol esu finansų srityje. Šią istoriją pavadinsiu taip:

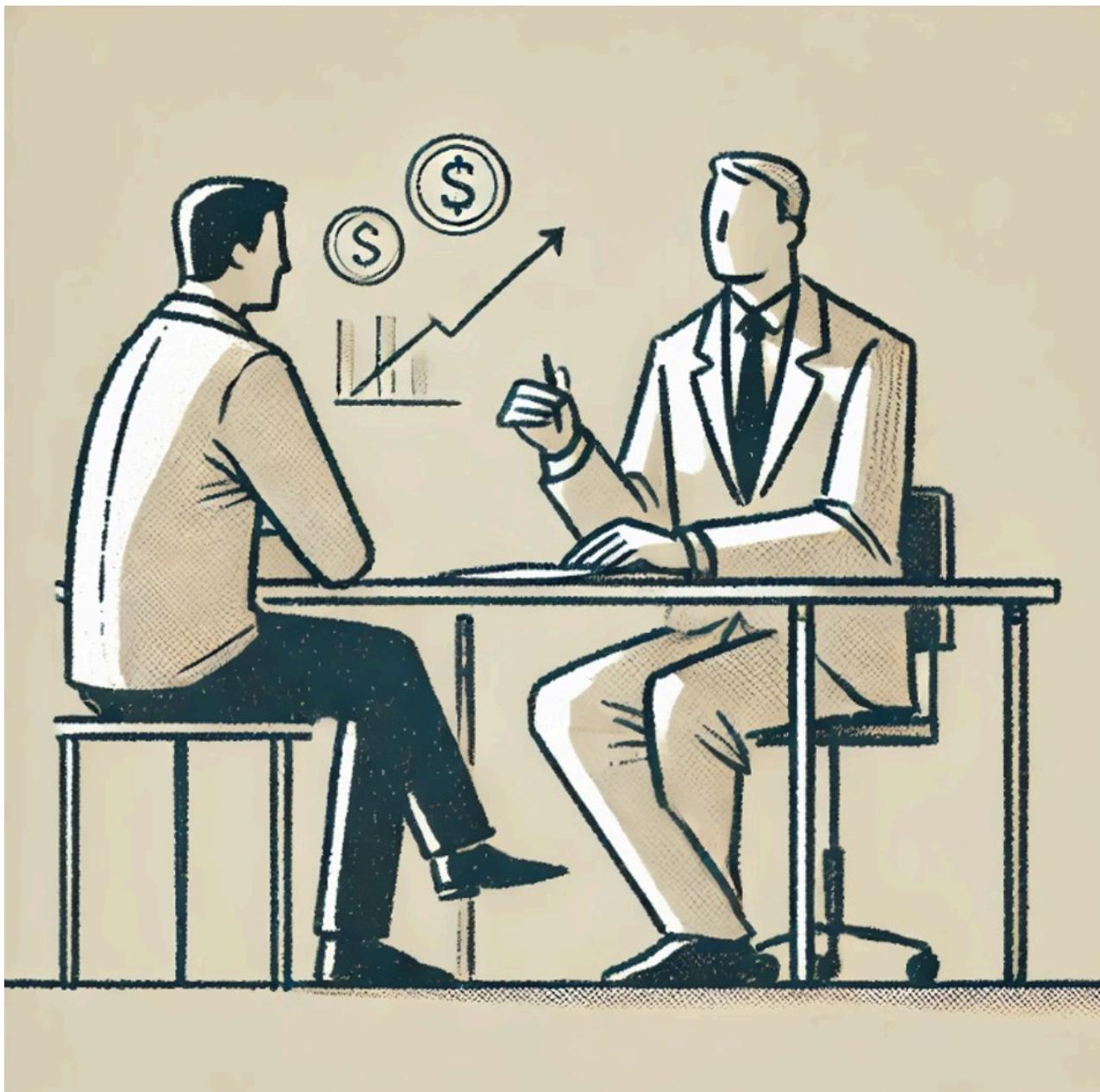
„Kartais kelionė nuo skeptiškumo iki finansinio įsipareigojimo ir sėkmes gali prasidėti vienu svarbiu susitikimu.“

Labai uždaras vyras, skeptiškai žiūrintis į finansų pasaulį, nusprendė išgirsti, ką apie pensijų kaupimą ir investicijas turi pasakyti finansų konsultantas. Smalsumo vedinas, jis užsiregistravo į konsultaciją. Vyras uždavinėjo labai daug provokuojančių klausimų apie tai, kad investavimas maždaug yra nesąmonė ir pan. Konsultantui pavyko suvaldyti jo prieštaravimus. Galiausiai vyras po truputį pamatė, kad iš gausaus finansinių įrankių kiekio galima išsirinkti labiausiai jam tinkančius. Žmogus tiesiog išgirdo aiškų planą, kaip galima sėkmingai investuoti. Svarbiausia buvo žengti tą pirmąjį žingsnį ir išdrįsti pasikonsultuoti su specialistu. Atvirumas naujoms žinioms ir pasitikėjimas finansų konsultantais gali atverti duris neįsivaizduojamoms galimybėms bei finansinei sėkmei.

Kai vyras pamatė, kiek daug yra finansinių galimybių, apie kurias jis net nenutuokė - jautėsi sutrikęs. Tačiau skirdamas laiko išsamiai susipažinti su kiekviena galimybe, jis nurimo ir atrado naują supratimą apie finansų valdymą. Konsultantas įsigilinęs į jo situaciją, tikslus bei poreikius sudėliojo rekomendacinį planą, kaip pradėti pinigų įdarbinimą.

Per 2,5 metų nuo konsultacijos jis ne tik susidėliojo aiškų savo investavimo planą, bet netgi ėmė pats konsultuoti savo draugus, pažįstamus ir kaimynus. Jis rodė savo pavyzdį, kaip per tuos 2,5 metų jam pasisekė, nes pradėjo savo finansus valdyti kitaip - dalį jų investuodamas. Tai darė labai nuosekliai. Tad visa jį supanti aplinka matė jo virsmą - iš skeptiškai nusiteikusio prieš finansų valdymą į labai daug besidominčio ir investuojančio žmogaus. Toks pokytis parodo, kokią įtaką transformacijai gali turėti profesionalus bei atsidavęs savo veiklai konsultantas.

Šis vyras nuoširdžiai norėjo paskatinti savo artimuosius rūpintis finansine ateitimi - ėmė pasakoti, kad reikia investuoti. Aktyvus įsitraukimas į savo finansinius reikalus įkvėpė ir kitus eiti panašiu keliu.



A: Bet tikrai labai dažnai pasitaiko, kad sau taikomą vidinę istoriją, nuomonę keisti kartais net labai naudinga. Ką patartum kitiems finansų konsultantams susiduriantiems su skeptiškai nusiteikusiais žmonėmis finansų klausimais?

M: Norėčiau pabrėžti, kad konsultanto vaidmuo yra ne tik būti informacijos šaltiniu, bet ir nebijoti inspiruoti klientą keisti savo požiūrį į finansus. Nereikia bijoti skeptiškų klientų. Dažniausiai jie užduos teisingesnius klausimus ir visus įmanomus prieštaravimus. Tačiau jie išsiaiškins ir įsisavins viską daug greičiau negu tie, kurie bus ne skeptiški. Kantrumas, supratingumas ir gebėjimas pateikti sudėtingas finansines sąvokas suprantamais žodžiais yra būtinybė. Taip galima paskatinti klientus veikti ir priimti protingus finansinius sprendimus. Tikrai, ne kartą gyvenime, kiekvienas iš mūsų esame atsidūręs situacijoje, kurioje pakeitėm savo nuomonę ir viskas susidėliojo daug geriau.

A: Trečioji pamoka, kokia ji? Papasakok plačiau.

M: Kita pamoka – rasti savo aistrą. Pamenat, prieš tai pasakojau apie pažįstamą, kuris 20 metų dirba nekilnojamojo turto srityje. Nuo ko viskas prasidėjo? Jis išsikėlė tikslą, planą, kad maždaug po 7 metų jis bus pasistatęs namą, vedęs ir turės 2 vaikus. Taip ir atsitiko – jis viską įgyvendino per 7 metus. Aišku, įdėjo labai daug darbo, įvykdė ne vieną nekilnojamojo turto sandorį - nupirko, pardavė, vėl nupirko, pardavė, kažką pastatė. Čia buvo jo pati pradžia. Šiandien jis jau 20 metų dirba nekilnojamojo turto srityje, vysto įvairius projektus ir yra kaip kelrodė žvaigždė kitiems.

Štai turim situaciją, kad yra nekilnojamojo turto projektas, kurį nori kartu vystyti, ne vienas bet keli žmonės. Tai jeigu projektą vysto mano pažįstamas (20 metų dirbantis su nekilnojamu turto), jis yra tarsi indikatorius, kurį visi stebi:

- Jeigu jis dalyvauja, vadinasi projektas yra geras, kaip sakoma „paeis“.
- Jeigu jis pasitraukia iš projekto, tai reiškia, kad ir kitiems vertėtų atsitraukti.

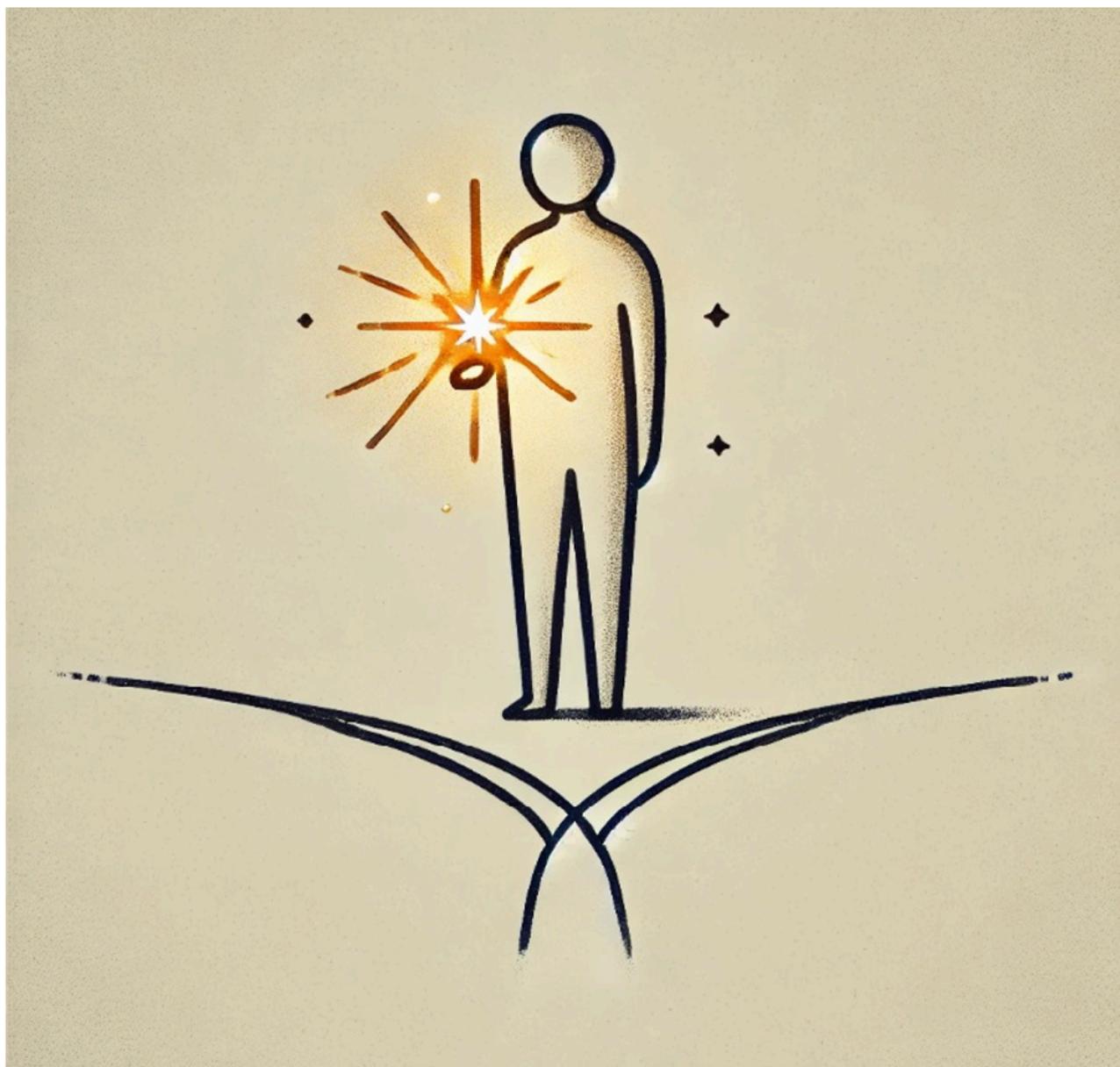
Kai šis žmogus pasakoja apie nekilnojamąjį turtą, projektą ar vidaus detales – jo akys, tiesiog dega! Jis taip ir sako, jog tai yra ne jo darbas, bet aistra ir hobis. Sako: „Aš neturiu darbo. 20 metų užsiimu tuo, kuo noriu. Ir kiekvieną dieną šie dalykai mane vis dar veža.“

Kiekvienam skaitytojui noriu palinkėti, kad surastų kažką tokio labai savito ir patinkančio. Jeigu mes grįšim prie finansų temos, tai finansai arba nekilnojamasis turtas nebūtinai turi būti kiekvieno žmogaus aistra. Aistra gali būti visai kitokia, pavyzdžiui – sportuoti sporto klube, bėgioti, konstruoti Lego, kurti papuošalus, gaminti maistą ir kt. Aistrų gali būti pačių įvairiausių, bet jas visas šis tas vienija - viskam reikia pinigų. Vadinasi kiekvienam reikia turėti planą, kad būtų pinigų.

A: Jeigu nėra aistros - nėra ir motyvacijos. O be aistros žmonės nieko ir nenori. Todėl aš galvoju, kad prasta finansinė situacija yra dažniausia priežastis, kodėl žmonės tiesiog neturi aistros gyventi. Jie apmoka sąskaitas, gyvena nuo atlyginimo iki atlyginimo – tokiems žmonėms plano ir nereikia, nes jie neturi aistros. Bet jeigu jūs suprantat, kad gyvenat tik vieną kartą, kad kito tokio šanso nebus, tai jūs tiesiog privalote užsiimt finansais. Finansai gali jus atbaidyti. Ir jie tai darys tol, kol jūs nesužinosite daugiau niuansų apie juos. Ko gero ir tave patį finansai šiek tiek baugino, kol apie juos neišmanei? Bet žinant, kokie yra finansų valdymo instrumentai ir kaip juos galima sudėlioti bei paversti planu – įgaunama drąsos. Aistra finansų valdymui, ji ateina kartu su žinojimu, teisingai? Tai todėl tas noras tvarkyti pinigus padės jums ir maitins kitas jūsų aistras. Pa-

mažu jūs tapsite aistringų investuotoju, o ne pasyviu netikinčiuoju.

M: Pinigai yra tikrai priemonė turėti daugiau laiko savo veikloje, aistroje. Tai nebūtinai turi būti pagrindinis dalykas, dėl ko žmogus kažką darys. Aišku, jie yra svarbūs, bet gali nebūti pirmoje vietoje. Pinigai gali būti antroje, trečioje vietoje, bet jau tikrai ne ketvirtoje ar penktoje. Išvada, kad neturint aistros arba kažkokių tikslų - nebus noro ir judėti į priekį, domėtis finansais, planuoti, mokytis. Šiaip liūdna, bet dauguma žmonių, atrodo jog ir gyvena taip, lyg jiems nereikėtų.



A: Gera žinia konsultantams: nešvaistykite savo laiko žmonėms, kurie neturi aistros, nes jūs jų vis vien neįtikinsite. Tą laiką geriau skirkite tiems žmonėms, kurie turi savyje vidinę žiežirbą, kurią jūs galite įžiebtį. Finansų konsultantas turi suvokti, kad jis yra ne tik konsultantas, bet dar turi įžiebtį ir tą aistrą, žiežirbą. Žiūrėti į kliento akis ar jos dega. Finansų konsultantas pats turi būti fanas, toks aistringas finansų reguliatorius, kuris tik taip gali uždegti kitus.

Finansai yra skirti tik kairiajam pusrutuliu, kuris yra visiškai be emocijų. Na, o vaizduotė turi parodyti žmogui tą visą vaizdą, kuris jo laukia. Taip atsiranda ir vidinis noras kažką keisti, daryti. Parduoda ne kairysis pusrutulis, skaičiai neparduoda. O ką daro viso pasaulio konsultantai? Kaip susitarę jie ruošia tas visas lenteles, rodo skaičius ir galvoja, kad žmogus, žiūrėdamas į diagramas, palyginimus turi susijaudinti, bet tai yra nesąmonė. Susijaudina žmogus nuo idėjos, kad gali savo, seniai pamirštą, svajonę realizuoti, gyvenimo stilių pakeisti. Todėl visiems finansų konsultantams patartina suprasti, kad aistra daro pardavimus.

M: Taip. Kita ketvirtoji pamoka būtų tokia „**Mes visi kartais klystame ir geriausia būtų, kad mokytumėmės ne iš savo, bet iš kitų žmonių klaidų. Nekartokim svetimų klaidų patys.**“ Prisimenu vieną istoriją. Viskas vyko biure Vilniuje. Atėjo į konsultaciją 35-38 metų vyras. Jis dirbo darbą pagal darbo sutartį. Vyras buvo optimistas, visą laiką turėjo įsitikinimą „kad ne dabar, bet šiek tiek vėliau.“ Susitikimo metu buvo išanalizuota jo situacija, viskas papasakota ir paaiškinta. Po susitikimo konsultantas jam rekomendavo pasikeisti draudimo apsaugas į tinkamesnes. Pagal jo asmeninę situaciją buvo matyti poreikis, kad reiktų tai padaryti. Tačiau konsultuojamas vyras tąkart pasakė: „Atidėkim viską trumpam laikui.“ Šiuo atveju trumpas laikas buvo 3 mėnesiai: „Rudenį tikrai galėsime grįžti prie šio klausimo.“

A: Pailsėti reikia, nori pinigų atostogoms.

M: Manau, kad jis tiesiog nenorėjo atsisveikinti su ta nedidele pinigų suma draudimui. Ką esu pastebėjęs - žmonės labai sunkiai atsisveikina su pinigais, o ypač jeigu tai yra susiję su jų asmenine apsauga. Šiuo atveju draudimu. Keista, tiesa? Juk investuoja į save, o ne kažkur „prataškai“ pinigus.

Draudžiantis yra viena taisyklė: jeigu mes renkamės draudimo apsaugas, tai kritinių ligų draudimas įsigalioja tik po 3 mėnesių. Toks laikas yra todėl, kad nepasikeistų žmogaus sveikata, būtų išvengta sukčiavimo atveju.

Ir kas gi nutiko? Po 3 mėnesių, atėjus rudeniui, buvo vėl susisiekti su vyru. Tik laikas, kurį tas žmogus laikė savo sąjungininku, tapo jam didžiausiu priešu. Atsi-

liepęs vyras pasakė: „Man jau nieko nebereikia. Man jau niekas nepadės.“ Buvo diagnozuota sunki liga – vėžinis susirgimas.

Aišku, žmogus tada susidūrė su dideliais nepatogumais, skausmu, apmaudu, kad galėjo vis dėlto pasidaryti tas apsaugas konsultacijos metu. Juk laikui bėgant jos būtų spėjusios įsigalėti. Tada jis būtų gavęs išmoką, kuri būtų jam padėjusi galbūt greičiau pasveikti. Nebūtų reikėję naudoti savo rezervo pinigų.

A: Arba net šiaip daug dalykų sutvarkyt. Gal iki galo ir nepasveikstama, bet tada prarandamas darbas bei kiti dalykai. Tuo metu kiekvienas centas yra svarbus.

M: Tikrai taip. Visi jaučiamės saugūs kol nieko nenutinka. Ši istorija yra geras priminimas kiekvienam, kad sveikata ir laikas yra du labai brangūs dalykai. Prarasti juos galima labai greitai, bet susigrąžinti gali būti labai sunku.

A: Taip, nes visos ligos yra neplanuotos ir ateina netikėtai. Optimizmas yra gerai, bet su tam tikrais apribojimais. Net ir jis turi turėti pagrindą. Jeigu žmogus apsidraudžia, jis turi daugiau realaus pagrindo būti optimistu.

Žinai, toks įdomus dalykas - labai daug žmonių yra itin optimistiški dėl savo ateities ir labai pesimistiški dėl savo galimybių. Sako: „Oi, aš neturiu pinigų.“ Nors realiai visi kažkiek pinigų turi. Jie kažkodėl tiki, kad gyvens ir bus sveiki amžinai. O jeigu kažkas nutiks, tai kažkoku būdu viskas susitvarkys.

M: Taip, tad matant tokius įvykius ir susiduriant su situacijomis norisi pasakyti konsultantams, jog nebijotų kartais paspausti kliento savimi pasirūpinti dabar, o ne po 3 mėnesių. Galbūt klientui papasakoti šią ar kitą istoriją. Aš tikiu, kad tai gali išgelbėti kažkam gyvybę arba sutaupyti nemažai pinigų.

Konsultantai turi būti tarsi gerų ir blogų istorijų kolekcionieriai. Žmogaus smegenys sukurtos taip, kad geriausiai viską suprastų per istorijas. Tik išgirdę istoriją mes galime mokytis iš kitų žmonių patirčių ar klaidų. Rašomi skaičiai arba statistika, dažniausiai nepriverčia žmogaus susimąstyti. Tačiau teigiamos ir neigiamos, realios istorijos gali padėti konsultantui daryti labai gerus dalykus – apsaugoti žmones.

A: Istorijos turi galią – apsaugoti žmones.



M: Penkta pamoka iš mano pirmojo karjeros etapo „**Bendruomenės jėga**“. Konsultuodamas žmones esu pastebėjęs šį tą įdomaus – jeigu žmogų supa aplinka, kurioje neinvestuoja, neturi draudimų, tai greičiausiai žmogus irgi atitiks savo aplinkos vidurkį (neinvestuos, neturės draudimų ir pan.). O žmonės, kurie investuoja, atvirkščiai – turi savo aplinkoje dar galbūt daugiau už save pasiekusių, į kuriuos gali lygiuotis.

Turiu tokią vieną istoriją, kuri turi prasmę. Istorija apie vyrą, perkopusį į antrą gyvenimo pusę. Jam buvo labai svarbu užtikrinti savo šeimos finansinį saugumą. Atsakingas žmogus. Tačiau, ši istorija yra gana sudėtinga, nes dėl nežinojimo ji nebus linksma.

Kas įvyko? Norėdamas pasirūpinti savo šeima, vyras apsidraudė gyvybę metiniu gyvybės draudimu. Su intencija, kad jeigu kažkas jam nutiktų – šeima

liktų finansiškai saugi, nebūtų sudėtinga ir sunku. O nutiko taip, kad vieną rytą jis tiesiog neprabudo.

Labai svarbu atkreipti dėmesį, kad metiniai draudimai galioja tik žūties atveju. Vadinasi negalioja, jeigu žmogus tiesiog miršta sava mirtimi. Tad šiuo atveju šeimai išmoka, aišku, nebuvo išmokėta. Ji liko sudėtingoje finansinėje situacijoje. Nors atrodytų, kad viskas kaip ir buvo padaryta ar ne? Bet vos vienas nežinojimas gali kainuoti labai brangiai.

A: O jis turbūt buvo pagrindinis šeimos maitintojas?

M: Taip, jis buvo pagrindinis šeimos maitintojas. Tačiau įvykus nelaimei šeima neužsidarė ir neužsisklendė savyje. Jie nepradėjo sakyti, kad gyvybės draudimas yra blogas dalykas, kad neveikia ir pan. Ką jie padarė? Jie išsiaiškino sąlygas ir suprato, kad pasirinkus kitokį produktą, būtų gavę išmokas. Situacija būtų buvusi tokia, kokios vyras ir norėjo savo šeimai.

Šeima, netekusi tėčio, vyro bei pagrindinio maitintojo, tiesiog ėmė skleisti apie tai žinią savo bendruomenėje, kurioje lankosi. Jie dalinosi savo išgyvenimais, istorija ir savotiškai edukavo kitus apie draudimų skirtumus. O jie juk galėjo net nesigilinti ir skleisti tokią žinią, kad žmonės net nenorėtų žiūrėti į tokio įrankio pusę.

A: Ir kokia būtų šios istorijos pamoka?

M: Pagrindinė pamoka būtų tokia, kad norėdami užsitikrinti savo finansinį saugumą, mes turime save apsupti žmonėmis, kurie irgi yra finansiškai atsakingi bei norintys augti. Mes turime ne tik konsultuotis pas konsultantą, bet dalintis mintimis ir su savo aplinka (apie draudimus, investavimą, strategijas, kaupimą ateičiai ir pan.). Galbūt taip įkvėpsim kitus imtis veiksmų. Būtent mūsų aplinka ir nulemia, ar mes būsime saugūs, augantys, tobulėjantys. Na, o konsultantai turėtų išmokti aiškiai ir išsamiai informuoti savo klientą apie paslaugų sąlygas, kad jie galėtų priimti geriausią sprendimą savo šeimos saugumui užtikrinti.

A: Manau, kad konsultantas dar turėtų pasidomėti konsultuojamų žmonių aplinka. Reikia suprasti, kad žmogus priima sprendimus priklausomai nuo aplinkos. Todėl klientus, kurie yra skeptiški ir savo aplinkoje neturi nieko su patirtimi - kviesti į įvairius seminarus, bendruomenę, rašyti tinklaraščius, aktyviai kurti erdvę. Būtent erdvė, aplin-

ka turi didesnę poveikį nei vienas konsultantas. Tad konsultantai, kurie rašo savo tinklaraščius, straipsnius, veda seminarus, siunčia naujienlaiškius, kuria bendruomenę ir kviečia kitus ekspertus – pasiekia žymiai didesnių rezultatų. Jie tarsi sukuria ekosistemą.



M: Labai tiksliai pasakyta, neturiu net ką pridurti. Noriu pasidalinti šeštąją pamoką, kurią išsinešiau iš savo pirmo etapo - „**Asmeninis laimės kelias**“. Kiekvienas iš mūsų yra labai skirtingas: specialybe, pomėgiais. Netgi laimę ir sėkmę įsivaizduojame skirtingai. Tačiau, bet kokiame atveju, mus visus sieja – finansai. Pastebėjau, kad žmonės, kurie mėgsta padėti kitiems, atėję dirbti į finansų sritį pasiekia geresnių rezultatų.

Istorija, kurią puikiai prisimenu yra apie dabar jau ne tik pažįstamą, bet ir draugą, bičiulį. Kai susipažinome, jis dirbo asmeniniu sporto treneriu. Idėja būti finansų konsultantu, padėti žmonėms, mokytį juos finansinio raštingumo jam

buvo įdomi ir labai patiko. Su vidiniu užsidegimu viską darydamas, per berods 4 mėnesius, jis pasiekė apčiuopiamų rezultatų. Šiuo metu jis yra vienas iš geriausių finansų konsultantų.

Grįžtant šiek tiek atgal. Kodėl jis atėjo dirbti finansų konsultantu? Juk jis tikrai turėjo gerą darbą? Treniruoti žmones buvo ne tik įdomi veikla, bet ir gerai apmokama - uždirbdavo kartais virš 3000 eurų per mėnesį. Tačiau kas atsitiko? Kaip jis pats minėjo – tam tikroje vietoje pasiekė lubas. Jis sakė: „Matau, kad aš jau nebegaliu daugiau uždirbti. O pagal mano asmeninius planus ir tikslus norėčiau turėti namą, vaikų, mašiną pasikeisti...“ Tokių tikslų juk turim daugelis. Tad idėja mokytis dar papildomai finansų srityje bei įgyti lektoriaus statusą jam pasirodė įdomi. Jis pagalvojo, kad tai pagreitins jo planus. Pagreitino. Šiai dienai jis turi ir namą, ir du vaikus, ir dvi mašinas yra pakeitęs. Viskas įvyko taip, kaip jis ir norėjo. Per 5–6 metų laikotarpį, nuo tada, kai jis tapo finansų konsultantu.

A: Ir kokia išvada?

M: Kad ir koks būtų įsivaizdavimas apie jūsų individualų kelią, būtinai į jį įtraukite finansus. Laimė be finansų šiame pasaulyje yra labai sudėtinga. Pavyzdžiui, jeigu manot, kad dabartinė jūsų profesija neleidžia realizuoti finansinių planų – nepabijokite išdrįsti daryti pokytį. Net jeigu nebūsime konsultantu, žinios apie finansus labai pravers, tiek dėliojantis savo planus, tiek randant bendrą kalbą su visais pasaulio žmonėmis. Finansai yra viena iš neišsemiamų temų diskusijoms.

A: O finansų konsultantui vis dėlto pagrindinis motyvas turėtų būti ne pardavinėti produktus, bet būti asmeniniu augimo treneriu - padėti žmonėms klestėti. Tu, kaip žmogus, atėjęs iš sporto, puikiai supranti, kokią didžiulę įtaką daro treneris. Be jo tu nei karate, neiakrobatikoje neturėtum tokių savo pasiekimų. Todėl žmonėms, kurie to nori - finansų konsultantas gali būti realus klestėjimo treneris. Tai labai svarbu.

M: Taip, sutinku – šiais laikais klestėjimo treneris yra tiesiog būtinas.



Noriu pasidalinti septintąją pamoką iš pirmojo karjeros etapo, kuri man yra vertingiausia „**Maži žingsniai didelių tikslų link**“. Tiesa, man 3 metus maždaug užtruko, kol supratau ir išmokau, kad reikia kelti savo tikslus. Be tikslų nebus aiškios krypties ir supratimo – kur mes norim nueiti ir kaip mes norim tai padaryti. Visi aplinkui man iškart sakė: „Išsikelk tikslus pagal 3 kriterijus. Užsirašyk, kad būtų apčiuopiamas, pamatuotas laike, realus.“ O aš galvodavau: „Ai, kam čia to reikia?“ Ir galiausiai po maždaug 3 metų supratau, kad vis dėlto tikrai reikia išsikelti ir užsirašyti tikslą.

Kas atsitinka kai išsikeli ir užsirašai tikslą? Prieš akis turėdamas galutinį tikslą, kur tu nori nueiti – gali susidėlioti aiškius mažus žingsnelius kaip tai pasiekti ir įgyvendinti. Paimkim pavyzdį karate kyokushin sportą. Atėjus į šį sportą visų siekiamybė yra juodasis diržas. Tik jeigu eitum iš karto į juodojo diržo egzaminą – jo neišlaikytum. Todėl viskas vyksta po truputėlį – įveikiami mažesni, lengvesni egzaminai. Lygis pamažu sunkėja, kol galiausiai esi pasiruo-

šęs laikyti juodojo diržo egzaminą. O tada jau nebebūna taip baisu ir sudėtinga, nes esi pasiruošęs.

Dažnai žmonės gyvenime bando iš karto į tą galutinį tikslą pataikyti. Tačiau nepavyksta, nes sukausto didelė baimė. Atsiranda nežinia. Nuo ko pradėti? Kol elementariai nesusidėliojami žingsniai vedantys link didesnio tikslo, tiesiog negalim pajudėti iš pirminio taško.

Šiai dienai ši pamoka man yra vertingiausia. Nors tiems, kurie su tuo nesusidūrė gali tikrai pasirodyti, jog ji nėra labai reikšminga. Ir man taip kažkada atrodė. Bet šiandien galiu pasakyti, kad tai yra reikšmingiausias dalykas – žinoti tikslą savo kelią, kur tu ir kaip tu eini.

A: Ir čia gali būti du kraštutinumai: vieni žmonės paprastai neturi finansinių planų 5–10 metų į priekį. Net 90 proc. žmonių jų neturi. O jeigu jūs neturite, tai reiškia, kad už jus tą planą kažkas sugalvos (pvz. jūsų darbdavys arba „Sodra“). Ir planas nebus pats geriausias.

Kitas kraštutinumas – kad žmonės išsikelia labai ambicingus tikslus: 10 namų, 10 automobilių ir pan. Tai būna taip nerealistiška, kad lieka tik svajonė. Bet turi būti tas aukso viduriukas – mes turim nustatyti savo ilgalaikius tikslus, orientyrą. Sėkmė priklauso nuo kasdienio mažų tikslų išskėlimo ir jų siekimo bei pastangų. Bent 1 procentu būkim geresni negu buvom vakar ir sporte, ir finansuose. Tai, kas šiandien atrodo nerealu – tikrai ateis. Laiko niekas negali sustabdyti.

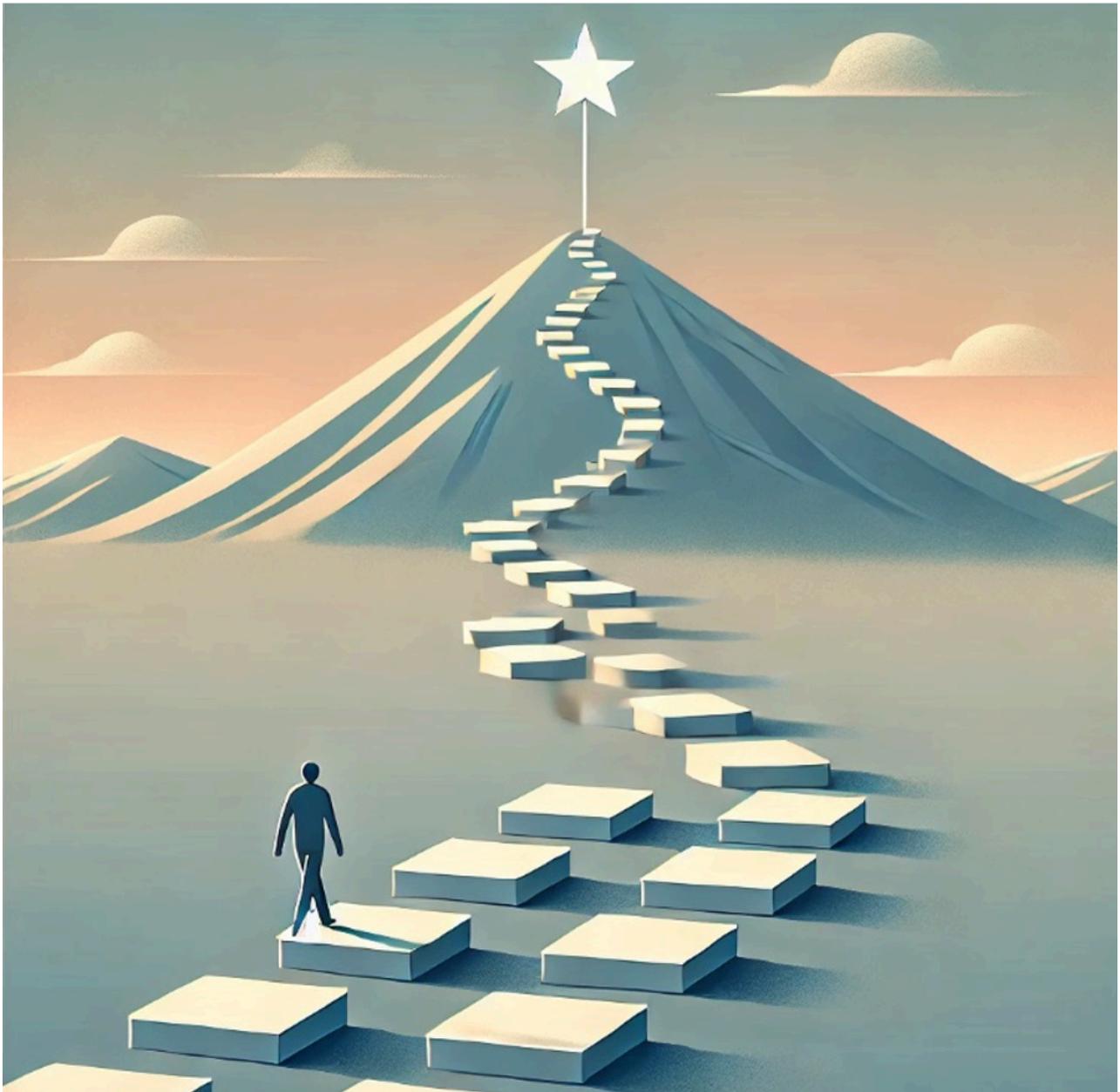
M: Todėl klientui palinkėčiau, kad ir kokia būtų finansinė situacija ar padėtis – reikia pradėti žengti tuos mažiukus, kad ir mažiausius žingsniukus į priekį. Laikui bėgant bus pasiektas didesnis rezultatas, negu nepradėjus nieko daryti

A: Pavyzdžiui, investuoti 100 eurų yra žymiai geriau, negu nieko nedaryti. Žingsnis yra suvokimas, kad kažkas pasikeis.

M: Taip.

A: Pirmiausia žmogui reikia nusistatyti tikslą, kuris susijęs su jo gyvenimo stiliumi. Nes kai šiaip nustatai tikslą: turėti namą, tai dažniausiai smegenyse niekas nevyksta. Reikia įsivaizduoti tą šurmulį name. Mintyse vizualizuoti, kur nori važiuoti ir su kuo nori. Gyvenimo stilius, tai yra esmė ir orientyras. Kai turi tikslą, tai net kiekvieną dieną susidūrus su sunkumais nebesijaudini dėl jų, nes ne viskas nuo mūsų priklauso. Kaip sako japonai,

yra toks terminas gan batė: daryk viską, kas nuo tavęs priklauso ir nesijaudink dėl rezultato, nes tu padarei tai, kas nuo tavęs priklauso.



|

2 etapas

|

A: Kas įvyko tavo antrame karjeros etape?

M: Antras karjeros etapas apima šeštus – devintus metus. Tai buvo didžiausias augimas ne tik karjeroje, bet kartu ir mano gyvenime. Būtent per šį 4 metų laikotarpį aš uždirbau daugiausiai pinigų (daugiau negu per visą gyvenimą iki tol). Tuo metu subūriau ir didžiausią pardavimų komandą savo karjeroje. Aišku, tai pagerino mane, kaip asmenybę. Padarė taip, kad aš pakilčiau aukščiau. Tuo metu ne tik dirbau, bet šalia dar ir studijuodavau žmogaus elgesį ir psichologiją. Sužinojau daug naujų dalykų.

Šiuo karjeros laikotarpiu buvo tikrai labai didelės pajamos, dažniausiai siekdavusios penkiaženklės sumas per mėnesį. Viskam visko užtekdavo ir tikrai nieko netrūkdavo. Ką norėjau ir kada norėjau – galėdavau sau leisti pirkti, nereikėjo skaičiuoti. Ir tikrai buvo toks metas, jog tiesiog žinojau, kad viskam užteks. Aišku, labai stipriai ir nesu linkęs išlaidauti, bet jausmas tikrai labai geras.

A: Visas pasaulis po kojomis atrodo.

M: Taip, atsiveria labai daug galimybių. Šiuo laikotarpiu gimė ir mano vaikas. Vaiko gimimas taip pat mane paaukštino bei pakeitė supratimą. Būdami jauni, turbūt visi pamąstom, kad vaikai arba šeima gali trukdyti verslui. Ne išimtis ir aš – realiai turėjau tokių minčių. Gimus vaikui, supratau, kad tai, kaip tik padeda ir motyvuoja judėti į priekį.

Dar vienas labai svarbus dalykas, kuriuo noriu pasidalinti, taip pat susijęs su vaikais ir galimybėmis. Panašiu metu vaikai gimė ir pas mano pažįstamus (bendraamžius). Nuo pat pirmų dienų savo vaiką aš galiu matyti kada noriu ir kiek noriu. Turiu galimybę laisvai planuoti savo laiką pats - kiek noriu, tiek dirbu, kada noriu tada ir ilsiuosi. O savo pažįstamų rate pastebėjau, kad jie savo naujagimį pusę metų praktiškai mato tik miegantį. Ryte, kai jie išeina į darbą, vaikelis dar miega, o vakare grįžus į namus – jis jau miega. Atrodo, jog šeima visada prasilenkia, išskyrus tuos atvejus, kai mažyliai naktį pravirksta ir neduoda miegoti. Bet esmė, ką aš supratau, kad turintys samdomą darbą, tiesiog neturi normalaus laiko būti, matyti, patirti savo vaikų augimo etapus. O man labai pasisekė, nes dirbu sau ir galiu planuoti laiką – aš pamačiau visą augimo procesą, žingsnius nuo pat gimimo iki dabar. Ir tai neįkainojama - samdomas darbas niekada nebūtų davęs man tokių galimybių.

Kas dar įvyko per šį etapą? Augo investicijos. Kaip įmanoma labiau, stengiausi didinti investicijas. Jeigu neklystu, tai 2019 – 2020 metai buvo geriausi, nes per mėnesį investuodavau po 2500 eurų, o kartais ir daugiau. Tai buvo mano rekordiniai metai. Šiai dienai suinvestuotas kapitalas yra paaugęs ir sutei-

kia dar daugiau laisvės. Maždaug taip atrodė šis 4 metų etapas - svarbiausias mūsų aptariamoje karjeroje. Reikia niekada nesustoti mokytis ir judėti į priekį.

A: Kokias 7 pamokas išsinešei per tą laikotarpį, ką galėtum patarti kitiems?

M: Pirmoji pamoka iš antro karjeros etapo „**Didelė galia – didelė atsakomybė**“. Jeigu veikla susijusi su klientais ar su produktu, tai kuo daugiau dirbama, tuo labiau didinamas klientų ratas ir pardavimų kiekis. Vadinasi, tam tikra prasme, tavo galia ir įtaka didėja – turi vis daugiau atsakomybės.

Kartais gyvenimo kryžkelėse mūsų sprendimai nulemia daug daugiau, nei tą akimirką atrodo. Jie gali apsaugoti mūsų ateitį. Turiu istoriją, tinkančią šiai pamokai.

Jauna verslininkė, kurios dienotvarkė buvo visą laiką užpildyta, gavo pasiūlymą pasikeisti draudimo bendrovę į kitą kompaniją. Kadangi ji buvo verslininkė, ji labai gerai suprato, jog reikia pasidaryti analizę ir pasižiūrėti kaip yra iš tikrųjų. Pasvarstyti, pasverti, pasižiūrėti kokie plusai, kokie minusai – tiesiog pasigilinti į kompanijas.

Moteris atėjo pas savo finansų konsultantą. Susitikimo metu ji prisipažino, kad turi kitą pasiūlymą ir nori pasikeisti gyvybės draudimo kompaniją. Konsultantas, žinoma, patarė neskubėti nutraukti esamos sutarties. Atsižvelgiant į tai, kad kritinių ligų draudimas įsigalioja tik po 3 mėnesių, konsultantas pasiūlė pirmiausia sudaryti naują sutartį. Tai buvo lemiamas momentas, kuris klientei parodė, kad labai svarbu turėti patikimą patarėją šalia.

Ir kas gi iš tikrųjų atsitiko? Praėjus vos dviem savaitėm po susitikimo, klientė pati paskambino konsultantui, nes turėjo šokiruojančių naujienų - jai buvo diagnozuota onkologinė liga ir gydymą pradėti reikėjo nedelsiant. Ką ji padarė teisingai? Ji paklausė finansų konsultanto ir pasinaudojo patarimu – nenutraukti savo galiojančios gyvybės draudimo sutarties, kol naujai sudarytos sutarties kritinių ligų draudimas įsigalios. Kadangi jos sutartis vis dar galiojo - ji laiku gavo išmoką, pradėjo gydymą ir pasveiko! Tai yra reali istorija ir taip vyko iš tikrųjų.

Kokią bendrą pamoką galime pasiimti iš šios istorijos? Kartais gyvenimas mums pateikia netikėtumų, tačiau tinkamas pasirengimas ir atsargus sprendimų priėmimas gali užtikrinti mūsų finansinę ir emocinę saugą. Verslininkės istorija moko mus atidžiau vertinti svarbą ir teisingą požiūrį į draudimo pasirinkimus. Kiekvienam klientui svarbu rasti draudimo specialistą, kuris siekia suprasti asmeninius ir verslo poreikius bei padėti rasti geriausią

sprendimą. Kiekvienas sprendimas, susijęs su draudimu, turėtų būti priimtas atsakingai, negalima žiūrėti pro pirštus. Būtinai reikia atsižvelgti į visus galimus gyvenimo scenarijus. Konsultanto vaidmuo yra daugiau nei tik būti pardavėju. Jis turėtų būti patikimu patarėju ir partneriu, padedančiu klientams perprasti draudimo produkto subtilybes bei pasirinkti geriausią apsaugą. Įsiklausymas į kliento poreikius, profesionali patirtis ir gebėjimas laiku pateikti svarbų patarimą gali turėti lemiamos įtakos kliento gyvenimui.



A: Nekantrauju išgirsti antrą pamoką iš šio karjeros etapo, kokia ji?

M: Pamoką pavadinsiu: „**Aukštos pajamos ir vidiniai savęs suvokimo principai**“. Tai yra mano asmeninis kelias, išgyvenimas, ego dalykai ir pan. Minėjau, kad prasidėjus antram karjeros etapui, pajamos buvo didžiulės ir nieko netrūko. Tuo metu man buvo apie 30 metų. Aktyvus gyvenimo būdas, visko norisi: lėkti, daryti, atostogauti. Gyvenimas nestovėjo vienoje vietoje. O kai esi tokio amžiaus ir turi dideles pajamas, pradedi jaustis visagaliu. Atrodo, kad ne tik viską gali, bet viskas yra įmanoma. Sekasi. Susikurta veiklos sistema

puikiai veikia, tad nebesimokai naujų dalykų ir savotiškai nustoji stengtis bei tobulėti. Mes visi kalbam ir suprantam, kad mokytis ir tobulėti reikia nuolatos. Tačiau, tokiais gyvenimo momentais, tu tiesiog nori mėgautis gyvenimu, nesukti sau galvos ir gyventi. Tuo metu būna ir labai didelis ego.

Kiek įmanoma, aš stengiausi to nepamiršti ir likti toks, koks buvau, kai atėjau į karjerą finansų srityje. Tačiau, būdavo momentų, kai tai nepavykdavo – ne žeminant kitus žmones, bet perkant daiktus. Aš įgyvendinau savo svajones įsigydamas tam tikrus automobilius, motociklus. Ne visą laiką tai buvo reikšmingi pirkiniai, kurių tuo metu labai reikėjo. Pagalvoju, kaip būtų buvę, jeigu aš būčiau to nedaręs? Ar aš vis dar galvočiau, kad tuo metu tikrai reikėjo taip daryti? Nors dabar situacija pasikeitusi, tačiau manau, kad tai buvo geri sprendimai. Sprendimai buvo susiję tik su manimi, aš niekam nepakenčiau, galbūt tik sau. Juk galėjau tuos pinigus suinvestuoti ir turėti daugiau, tačiau nugalėjo noras turėti automobilius, motociklus, daiktus ar tiesiog šiek tiek pasirodyti.

A: Kokios išvados iš viso to kyla?

M: Išvados tokios, kad jeigu tai yra svajonė ir turi galimybes - reikia įgyvendinti svajonę, išpildyti idėją, kurią turi!

Kai manęs draugai ir pažįstami klausė:

-Kam tu pirksi tokį automobilį?

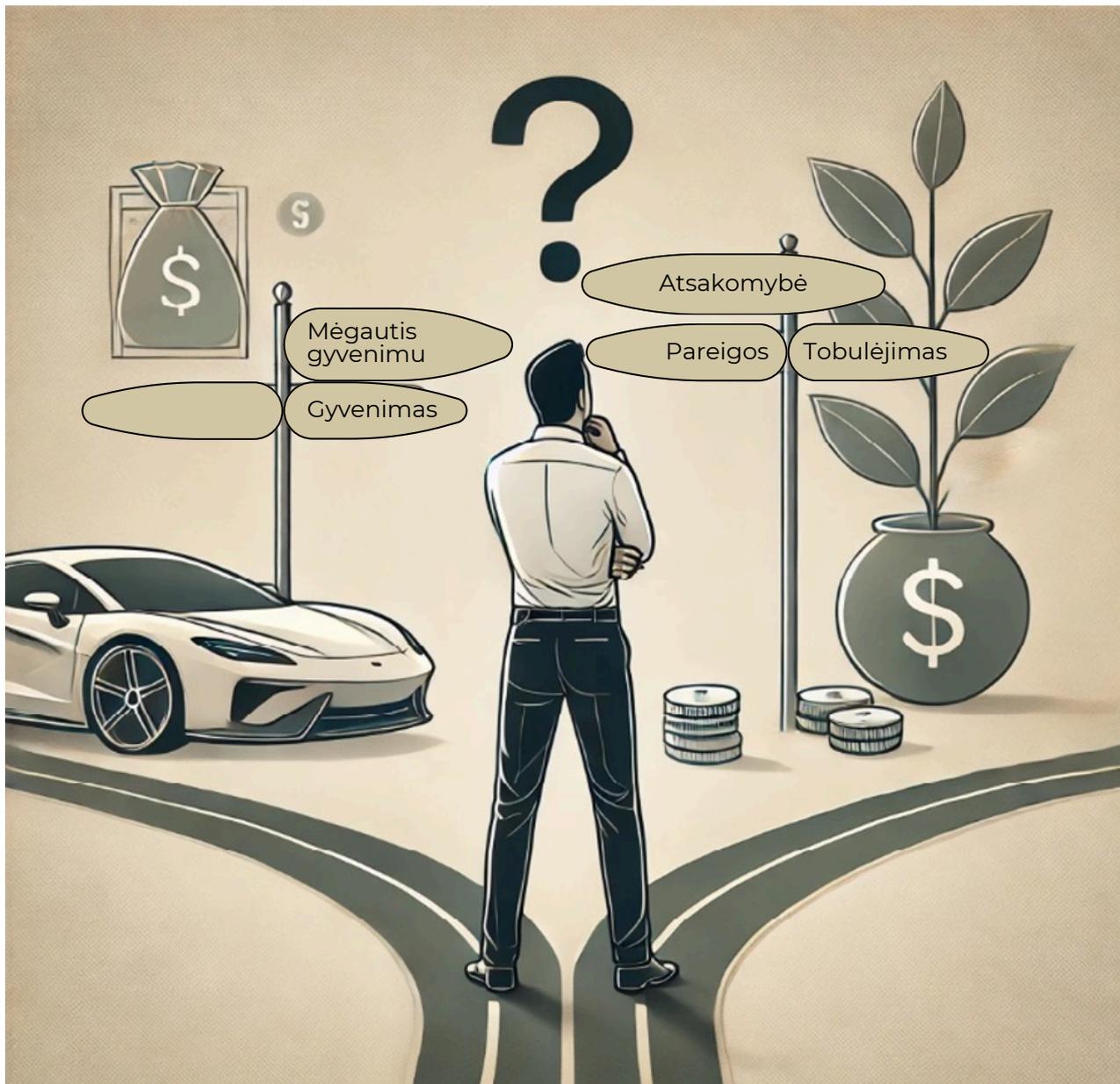
Mano atsakymas buvo:

-Nes galėjau.

O nusipirkau, nes norėjau ir tuo metu galėjau. Tai buvo vienas punktas iš mano svajonių sąrašo. Aišku, tikrai ne visas artimųjų ratas, draugai ir šeimos nariai buvo labai patenkinti, kad išlaidauju. Tačiau, aš įgyvendinau svajonę ir dabar galiu ramiai sau gyventi. Todėl manau, kad geriau padaryti, nei visą laiką gailėtis neįgyvendinus savo svajonės.

A: Gal nebūtinai reikia daryti, kaip pataria visi tradiciniai finansų guru: kentėk, atidėk ir tada senatvėje, kada nors, nusipirksi savo svajonių kabrioletą. Reikia gyventi dabar. Man patinka, kad tu jau šiandien leidi sau įgyvendinti savo svajones. Tai tave tik sustiprina – padidina tavo pasitikėjimą, suteikia emocijų. Juk žymiai geriau užsidirbi pinigų, kai važiuoji geru, o ne blogu automobiliu. Taip pat geras idėjas tikrai maloniau

kurti įkvepiančioje, gražioje, malnioje aplinkoje. Tikrai nei vienas nenorim sėdėti, kaupti, kaupti, kaupti ir neduok Dieve, sužinoti, kad serga...



A: O kokia pamoka konsultantams?

M: Jeigu kalbant apie konsultantų asmeninius planus, tikslus ir svajones – būtų neprošal įgyvendinti. Konsultantas uždirba gerus pinigus tik tada jeigu yra profesionalas. Padeda išspręsti žmonių problemas, o ne tiesiog pardavinėja. Už profesionalumą reikia save apdovanoti, nes niekas kitas to nepadarys taip, kaip jūs norit. Jūs vienintelis save galite apdovanoti taip kaip įsivaizduojate, kad reikėtų.

A: Galima pasakyti, kad konsultantai turi svajoti ir turėti didelių ambicijų! Tik turint didelių ambicijų galima daug parduoti ir pasiekti. Tačiau daugelis konsultantų apsiriboja minimaliais poreikiais, tai atitinkamai jų ir rezultatai tokie.

M: Manau, kad taip. Tik šioje vietoje kyla klausimas, ar tai visada gerai klientų atžvilgiu? Greičiausiai, priklauso nuo to, kokiame etape yra konsultantas. Ar konsultantas vis dar einantis per savo ego ar jau su juo susitvarkęs? Jeigu dar nesusitvarkęs su savo ego – kyla savotiška grėsmė. Dėl labai didelių užmojų, tikslų ir ambicijų konsultantas gali ne visada teisingai atsižvelgti į kliento poreikius, tiesiog paversdamas klientą savo priemone.

A: Turi būti pusiausvyra. O kaip išlaikyt tą kliento interesų ir konsultanto svajonių gyvenimo pusiausvyrą?

M: Paprasčiausias ir svarbiausias patarimas – vedant konsultacijas, išjungti dolerius akyse ir nuoširdžiai praveisti konsultaciją. Išsiaiškinti visą žmogaus situaciją, kaip yra iš tikrųjų bei pateikti tinkamiausią sprendimą jo situacijai. Pavyzdžiui:

- Jeigu situacijos sprendimas yra pritempiamas ir klientas įsigyja 200 eur./mėn. vertės draudimo liudijimą, kurio jam jo visai galbūt nereikės. Tai greičiausiai, kad žmogus bus nepatenkintas ir labai greitai išeis iš klientų rato.
- Jeigu randamas situacijos sprendimas (atsižvelgus į žmogaus poreikius). Konsultantas gal uždirbs mažiau, tačiau žmogus rekomenduos jį savo aplinkai. Vadinasi, per šiek tiek ilgesnį laiką, konsultantas gali gauti 5-10 kartų daugiau piniginės naudos, nei padaręs tiesiog greitą, pritemptą pardavimą.

A: Vadinasi, kai turi klientą - pamiršti savo ego ir susikoncentruoji į kliento poreikius. Juk kuo nuoširdžiau padedi klientui, tuo labiau didini savo darbo perspektyvas.

M: Taip, visiškai teisingai.

A: Trečia pamoka.

M: Ji skamba taip: „**Kokios grėsmės ateina, kai gyveni gerai ir uždirbi daug.**“

A: Visus žmones motyvuoja du dalykai: bėgimas nuo problemų ir ėjimas link kažko. Daugelis konsultantų bėga nuo problemų, tarkim, finansinių. Ir kai jie uždirba tam tikrą sumą pinigų, jų motyvacija dingsta. Nes jie padengia savo pagrindinius poreikius, o tos antros motyvacijos – siekti kažkokių didesnių tikslų pas juos nebelieka. Štai tada jų sėkmė tampa jų pačių didžiausia nesėkmės priežastimi. Konsultantai nebetobulėja, bet kelia sau ambicingus tikslus. Nėra nieko banalesnio nei žmogus, kuris kažko pasiekė ir sustojo tol, kol situacija nepablogėjo. O kai vėl atsiranda problemų, žmogus vėl atsibunda. Atsiranda toks bangavimas:

- Blogai – tada dirbu;
- Gerai – jau nebedirbu.

O kadangi rezultatas visada vėluoja, tai gaunasi pavėlavęs efektas ir vidutinis rezultatas.

Bet jeigu bėgi nuo problemų, tačiau turi motyvacijos ir ambicingų tikslų bei norą eiti į dar aukštesnį lygį – tada tokių bangavimų nebelieka. Kiekvienas pasiekimas tampa laipteliu į kitą pasiekimą.

Pavyzdžiui, buvo atliktas tyrimas su plaukikais (sportininkais). Tyrime dalyvavo keturios grupės plaukikų, kurios turėjo elgtis skirtingai:

- Plaukti kuo greičiau.
- Plaukti ir įsivaizduoti, kad ryklys vejasi.
- Plaukti ir įsivaizduoti, kad jie laimi aukso medalius ir skamba himnas.
- Plaukti ir įsivaizduoti, jog jie bėga nuo rykliaus, o kirtę finišo liniją jie ne tik išgyvena, bet dar ir tampa čempionais.

Be abejo, geriausiai pasirodė ketvirta grupė. Jie turėjo dvi motyvacijas:

- Stiprią, trumpalaikę neigiamą motyvaciją.
- Ne tokią stiprią, ilgalaikę, teigiamą motyvaciją.

Vadinasi, reikia ir to, ir to. Šiuo atveju, jei esi miesto plaukimo varžybų laimėtojas, tai svajonės tapti čempionu tau nelabai padės. Bet tapęs plaukimo čempionu mažame miestelyje, pradedi svajoti apie didesnę tikslą. Svajoji tapti respublikos, paskui – Europos, pasaulio, olimpinio čempionu. Todėl, kartu su kompetencijos augimu reikia kelti ir ambicingus tikslus. Kaip ir pinigai neturi žmogaus sugadinti, atpalaiduoti. Jie turi būti priežastimi kelti kitus tikslus sau ir eiti pirmyn.

Vienas mokslininkas yra aprašęs tokią būseną – „Flow”. Ji atsiranda tada, kai žmogus keldamas savo kompetenciją, kartu kelia ir ambicijas.

Jeigu žmogus turi per mažus tikslus, lyginant su savo kompetencija – pradeda nuobodžiauti. O Jeigu žmogus kelia per daug ambicingus tikslus – jaučia per didelį stresą. Todėl pusiausvyrą tarp vieno ir kito būtų labai gerai.

Gal tau pačiam irgi yra tokių buvę tokių situacijų iš „Flow“ būsenos? Kad sėkmė neatpalaiduoja, o priverčia toliau judėti į priekį ir siekti? Gal sporte?

M: Man taip yra buvę ir sporte, ir pardavimuose, kai esi „ant bangos“. Aš sakydavau: „Pagauni bangą ir viskas einasi kaip iš pypkės.“ Tai mane motyvuodavo – kuo geriau sekasi, tuo man įdomiau. Nežinau, čia gal požiūrio klausimas, kai sako: „Jei per lengva, tai neįdomu.“ O man kuo lengviau, tuo smagiau, nes kai labai sunku, tai kiek tu gali nepavargdamas?

Buvo keli momentai karjeroje, kai visi sakė „taip“. Visi atsiliepė į skambučius, atėjo į susitikimus, norėjo daryti dideles gyvybės draudimo įmokas. O sporte buvo tokių momentų, kai varžybose vienu smūgiu, tiesiog laimima kovą. Bet atsigręžti atgal ir matai, kad prieš tas varžybas kasdien bėgdavai po 4 km., darydavai po 100 atsispaudimų ir pan. Nuoseklumas. Buvo įdėtas sunkus darbas. Lygiai taip pat pardavimuose – tu darai didelį įdirbį, o atėjus tam momentui, pasitikrini jėgas.

A: Ir štai, gaunasi mito griovimas – daugelis mano, kad dideli pinigai uždirbami labai prakaituojant. Vadinasi, pagal juos, kad uždirbtum dar didesnius pinigus, turi ir daugiau prakaituoti. Todėl savaime gaunasi taip, kad stabdai save. Tačiau tikrasis meistriškumas (bet kurioje srityje) atsiranda tik atsipalaidavus. Net ir kovos menuose nėra įsitemusių meistrų. Žinai, bėgioja ne tas, kuris yra silpnėsnis, o tas, kuris per daug įsitemęs.

Man atrodo, teisinga nuostata motyvuojanti žmogų judėti toliau – mokėti užsidirbti pinigus atsipalaidavus. Tada plėtoti, daryti verslą ir siekti tikslų bus vis lengviau. Žmogus, kuris uždirba multimilijonus, nedirba daugiau, nei tas, kuris uždirba milijonus. Milijardierius nedirba milijardą kartų daugiau nei tas, kuris vos suduria galą su galu. Vadinasi, tai ko reikia siekti – atsipalaidavimas. Bet dažniausiai sunkiai dirbant, tas darbas tampa vis lengvesnis ir natūraliai daraisi atsipalaidavęs. Taip? Tai kokia turėtų būti pamoka klientams?

M: Pamoka klientui – kelti savo finansinius tikslus, nebijoti svajoti, susidėlioti aiškų planą ir eiti juo pirmyn. Po truputėlį stengtis savo planą didinti. Taip pat nesustoti ir savarankiškai domėtis.

A: Taip pat nereikia galvoti: „O aš jau ir taip po 200 eurų kas mėnesį moku. Tai yra dideli pinigai. Kažin ar tiek galėsiu sau leisti?" O gal kaip tik galvoti reikia, kad su kiekvienais metais pinigų bus dar daugiau? Tiesiog darbe turi daugiau užsidirbti ir dar daugiau investuoti. Tai turi būti susiję ne su įtampa, o su atsipalaidavimu. Kuo didesnis draudimo paketas, tuo labiau atsipalaidavęs gali būti.

M: Taip, tik reikia nepainioti draudimo su investavimo dalimi, ką mes jau esame aptarę. Nes dėl draudimo, gal gali būti atsipalaidavęs, jei tavęs neliktų. Tačiau, kalbant apie investavimo dalį: ji kaip tik skirta tam, kad kai jau norėsis sumažinti tempą – būtų tam galimybė. Atsipalaiduoti nuo darbo, skirti sukauptus pinigus gal atostogoms, vaikams, gal sau gražaus kažką nusipirkti. Atsipalaiduojama kaupiant – kai jauti, kad sukaupei ir turi aiškų planą. Todėl reikia turėti aiškų planą: kartais jie būna realūs, kartais ne. Mes juos išsikeliam kartu su klientais ir pagal jų poreikį planas yra toks, koks yra. Žmogus pats turi imti atsakomybę į savo rankas ir stengtis, kad išsikeltas planas taptų realybe.



A: O konsultantams stengtis daryti viską taip, kad būtum atsipalaidavę. Įtampa neturi augti. Juk pinigai ateina ne tiems, kurie daugiau dirba, o tiems, kas moka dirbti protingiau. Todėl, kaip tik reikia pagalvoti apie darbų optimizavimą arba nereikalingų darbų atsisakymą. Susikoncentruoti į geriausius savo klientus ir atsisakyti tų, kurie yra nepotencialūs ar problematiški. Tada didesni pinigai bus uždirbami lengviau nei maži.

M: Prisiminiau filmą su Will Smith, „The Pursuit of Happyness“ (leškantys laimės). Jis skambino iš sąrašo apačios, patiems turtingiausiems klientams. Nuėjo su jais pažaisti golfą ir galiausiai jam pasisekė. Nepamenu viso scenarijaus, bet išties, kai įsitempęs konsultuoji didžiąją vidutinę klasę, tada tu ir uždirbi vidutinius pinigus. Bet kai tu retkarčiais sutinki klientus, kurie yra vadovai arba daugiau už tave pasiekę, turi kompetencijų kitose srityse, tai jei tu būsi įsitempęs, jie į tave nežiūrės kaip į rimtą patarėją. Kodėl? Nes jie matys, kad pas tave dar trūksta patirties. Tačiau jei esi atsipalaidavęs, jam atrodo, kad tu turi daugiau patirties. Jautiesi visiškai įprastai, kalbi su juo kaip lygus su lygiu ir viskas.

Šiaip gal netgi gera idėja būtų pažaisti golfą su savo kai kuriais klientais. Jeigu jie daro kitus dalykus, gal susitikti su jais ir susipažinti su jų ratu. Eiti tokiu principu. Tai galėtų būti patarimas proaktyviam konsultantui, kuris nori aplenkėti visus kitus, nes 99 % konsultantų taip nedaro, niekada nedarė ir greičiausiai nedarys.

A: Martynai, kokia ketvirtoji pamoka, kuria nori pasidalinti?

M: Ketvirtoji pamoka „**Verslas neturi miegoti**“. Visi žino, kad verslas veikia nuolat 24 valandas per parą ir 7 dienas per savaitę. Tačiau, yra ir tokių žmonių, kurie to nesupranta. Tokiu atveju gaunasi taip, kad verslas veikia tik tada, kai jie skambina – visą kitą laiką neveikia.

Gyvenimas mėgsta išmėginti mūsų pasiruošimą netikėtumams. Turiu tikrą istoriją šia tema, apie vieną jauną ir energingą verslininką, neužmirštantį savimi pasirūpinti. Kuris gyvena Vilniuje, aktyviai sportuoja, turi pardavimų komandą. Jis mėgsta rezultatus, daug nuveikti ir uždirbti. Taigi, šis žmogus mėgavosi laisve, kurią suteikia savo verslo turėjimas (darbas sau).

Tačiau vieną dieną įvyko nelaimė ir jis patyrė sunkią galvos traumą. Tada verslininkas susidūrė su tam tikrais netikėtumais, kliūtimis, kurie sustabdė jo vykdomą veiklą. Vyriui, patyrus galvos traumą, reikėjo atlikti operaciją. Paskui visą mėnesį jis praleido ligoninėje, kad atsigautų. Per visą šį laiką (nuo traumos patyrimo iki reabilitacijos) jis negalėjo dirbti. O tai reiškė, kad sustojo ne tik jis, bet ir jo verslo pajamos. Aišku, tokia situacija gali išgąsdinti net ir labiausiai

finansiška pasiruošusį žmogų. Mėnesinių pajamų praradimas gali turėti rimtų pasekmių tiek verslui, tiek asmeniniam gyvenimui.

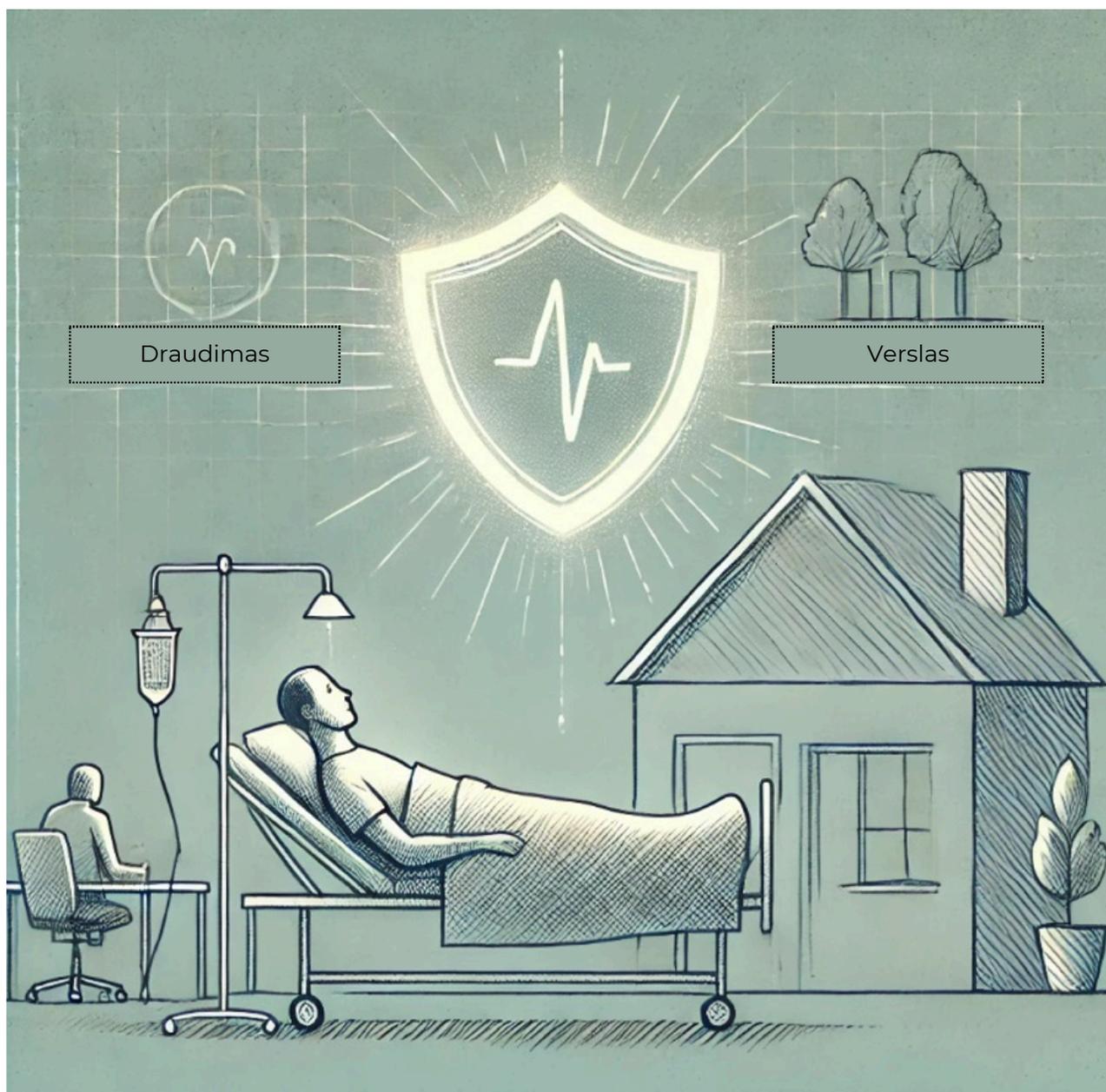
Šioje sudėtingoje situacijoje didžiule pagalba tapo, jo turimas – investicinis gyvybės draudimas. Verslininkas gavo išmoką, kuri padengė visas jo mėnesines išlaidas. Jis visiškai ramiai, be streso galėjo susikoncentruoti į atsigavimą bei gydymąsi ir nejausti finansinio spaudimo. Šiam vyrui nereikėjo išsiimti pinigų iš savo asmeninio rezervo ir investicijų. Investuoti pinigai dirbo kaip dirbė, o jis pilnai susitvarkė su tuo, ką gavo iš draudimo.

Po mėnesio verslininkas grįžo į savo veiklą. Smagu, kad pajamos ir verslas nebuvo nukentėję. Ši patirtis parodė, koks svarbus yra investicinis gyvybės draudimas neprognozuojamose situacijose. Labai svarbu turėti atsarginį planą, kuris užtikrintų finansinį saugumą netikėtų įvykių atvejais. Juk niekada negali žinoti, kas gali nutikti, tiesa?

A: Taigi, ką mes išmokstam iš šios istorijos?

M: Neprognozuojamos situacijos puikiai išmėgina mūsų pasiruošimą. Žmogus, patekęs į tokią situaciją, labai greitai supranta, kaip svarbu turėti finansinę apsaugą, kuri suteikia galimybę turėti ramybę ir stabilumą netikėčiausiuose gyvenimo įvykiuose. Klientas galėtų pasimokyti, kad gyvybės draudimas yra ne tik apsauga nuo netikėtų įvykių, bet ir protinga investicija į asmeninį šeimos finansų stabilumą. Ši istorija primena, kad svarbu ne tik dirbti, kurti verslą, bet ir pasirūpinti, kad netikėtų situacijų atveju mūsų finansai būtų saugūs.

Konsultantas galėtų išmokti, kad jo vaidmuo yra ne tik informuoti klientą apie produktų privalumus. Bet ir padėti žmonėms suprasti, kaip šie sprendimai gali apsaugoti jų finansinę ateitį. Svarbu pabrėžti draudimo, kaip atsarginio plano, svarbą – kuris užtikrina, kad netikėtose situacijose klientai ir jų verslai iš tikrųjų liktų finansiškai stabilūs.



A: Kokia kita pamoka?

M: Penktoji pamoka „**Kaip daryti verslą svetimomis rankomis**“. Maždaug po 5 metų savo karjereje, ėmiau ieškoti galimybių, kaip galima pagreitinti vykstančius procesus. Pastebėjau, jog dirbdamas vienas ir viską darydamas pats (skambinti, išsiųsti priminimus, atrašyti el. laiškus, susitikti ir pan.) – pasiekiau galimybių ribas. Pradėjau ieškoti pagalbos – asistento. Aišku, paieška nebuvo iš pirmo karto labai sėkminga. Radau vieną žmogų, tačiau negalėjau visiškai pilnai perduoti darbų, tad vis tiek reikėjo dirbti pačiam. Situacija netenkino. Galiausiai teko atsisveikinti.

Iš antro karto man pasisekė! Radau patikimą, atsakingą žmogų. Kaip bebūtų juokinga, tokia likimo ironija nutiko, tai buvo žmogus iš mano klientų rato. Tąkart tiesiog atėjo į susitikimą pasitikrinti, ar viskas gerai su turima asmenine

finansų situacija. Peržiūrėjau situaciją, daviau rekomendacijas ką būtų galima patobulinti, o tada išgirdau nuoširdų klausimą „Kaip tu jautiesi ir gyveni?“ Aš atvirai pasidalinau, kad ieškau asistento. O ji tada paklausė: „Gal aš galiu tau padėti?“ Mano atsakymas buvo: „Jei tikrai nori ir gali, tai tikrai reikia“.

Iki šiol pamenu, kaip susidėliojom planą ir susitarėm kada pradėdam. Planuojama starto data buvo nuo birželio pirmos dienos – nuo pirmos vasaros dienos. Mūsų susitikimas vyko balandžio mėnesį. Geras pusantro mėnesio iki starto, tad nuoširdžiai netikėjau, kad žmogus man primins kažką, ar pats atsiras.

Ir kas nutiko? Birželio 1 d. Vasara. Aš pats kažkur išvažiavęs, mintys visai ne apie veiklą ir darbus. Gaunu žinutę iš jos: „Tai kada pradėdam? Ką man daryti, kokius darbus duosi?“ Aš atsakiau: „O, geras! Palauk, aš po dviejų dienų dar tik grįšiu į Vilnių, susitiksim ir sudėliosim.“ Nuoširdžiai buvau maloniai nustebęs.

Buvo labai įdomus momentas, nes tuo metu kaip tik vyko pirmoji II pako-
pos pensijų reforma. Aš turėjau labai daug susitikimų su klientais. Tad pirmoji asistentės užduotis buvo – paskambinti visiems likusiems klientams, kuriems nespėju pats, sutarti su jais susitikimus. Buvo virš 100 klientų. Aš pasakiau, kad tam darbui ji turi dvi dienas (buvo likęs paskutinis mėnuo iki liepos 1 d., kai reikėjo viską pasidaryt). Ji viską atliko!

Per tą mėnesį, aš numečiau 3 kg. – turėdavau po 9 susitikimus per dieną. Tai buvo toks mėnuo, per kurį aš uždirbau 20 000 eurų ir pasiekiau net kelis savo rekordus: pardavimų bei pinigų kiekis. Tada itin supratau, koks reikalingas yra patikimas ir geras žmogus šalia. Manau, kad didžiausia problema, su kuria susiduria dauguma verslų ir yra surasti tuos patikimus, atsakingus žmones.



A: Daugelis, ieškodami sau asistento ar pagalbininko, nori gero, sąžiningo, ambicingo žmogaus. O tokių žmonių rinkoje yra reta, ypač už ribotą atlyginimą, kurį žadama mokėti. Kaip tai būtų galima spręsti? Jeigu gerai paruoštumėm tą vadinamą „kepurę“, tai yra pareigas, kurias tas žmogus turėtų atlikti. Detalus aprašymas, ką ir kaip daryti bei apmokymas, labai sumažina reikalavimus žmogui. Tada nereikia labai patyrusio žmogaus ir įvertinimo laikotarpis gali tapti labai trumpas.

Pagal Pareto principą, 80 % pastangų (darbo, kurį tu darai) neša tik 20 % rezultato. Tad to darbo arba reikėtų nedaryti, arba jį deleguoti kažkam kitam. Pardavėjas, anksčiau ar vėliau, turi priimti sprendimą – turėti vieną, o gal du ar tris asistentus. Na ir kitas dalykas, asistentui turi būti paruošta darbo vieta ir apmokymo sistema. O kuo geriau bus viskas paruošta ir aprašyta, tuo mažesnę atlyginimą galima mokėti. Nes tada pakaks žmo-

gaus, kuris tiesiog vykdys viską pagal tai, kaip aprašyti procesai.

Į klausimą: „Kaip buvai įvestas į naują darbo vietą, poziciją?“ Net 99 % apklausiamų žmonių atsako: „Įmestas, kaip į vandenį“. O po 2 – 3 mėnesių paaiškėja, jog netinka. Ir netinka gal ne žmogus, o dėl to kad nemokama jo paruošti ir deleguoti jam aiškiai darbų. Mokėjimas deleguoti – viena svarbiausių kompetencijų. Tau labai pasisekė, kad suradai gerą žmogų. Tačiau, taip pasiseka tikrai ne visiems.

M: Įdomumo dėlei, bandžiau paskaičiuoti, kiek papildomai būčiau uždirbęs, jeigu pirmas asistentas būtų toks, kaip antras. Tai tikriausiai būtų apie 15 000 eurų daugiau uždirbta. Kartais vienas dirbti nenorintis žmogus gali padaryti nesuskaičiuojamą minusą. Aišku, po patirties su pirmuoju asistentu nebuvo labai lengva vėl pasitikėti kitu asmeniu ir viską perduoti iki tokio lygio, jog visiškai ramiai jausčiausi. Net ir radus gerą, patikimą žmogų, ankstesnė patirtis mus dar verčia abejoti. Bet asistentė įrodė savo profesionalumą. Šiai dienai, vis dar dirbame kartu. Aš ja visiškai pasitikiu, netikrinu darbo, niekada manęs nėra apgavusi. Labai pasisekė tikrai.

A: Tai kokia išvada žmonėms?

M: Žmonėms išvada labai paprasta – nebandykit visko padaryti patys, o susiraskit patikimą žmogų, kuris jums gali padėti. Net ir kalbant apie finansų sritį bei investavimą – surasti sau tinkantį ir patinkantį konsultantą gali pasisekti ne iš pirmo karto. Konsultantas gali būti tikras profesionalas, bet jeigu jūsų biolaukai nesutaps, jums tiesiog nebus pakeliui. Tačiau, nereikia bijoti ieškoti ir konsultuotis. Surasite kitą, su kuriuo viskas sutaps, kuris turės žinių ir patirties. Lietuvoje turime problemą – esu pastebėjęs, kad žmonės labai konservatyvūs ir galvoja jog finansai yra tik jų asmeninis reikalas. Todėl itin vangiai pas kažką eina ir apie tai nori kalbėti. Bet kai žmogus suserگا, juk eina pas gydytoją į polikliniką. Kai kyla gaisras – kviečia gaisrinę pagalbą. Tokių pavyzdžių galima rasti labai daug. Tad lygiai taip pat turėtų būti ir su finansais – kreiptis į specialistą, susidėlioti planą ir judėti pirmyn.

A: Šį tą prisiminiau iš Anthony Robbins knygos. Jis atliko žymiausių investuotojų apklausą ir išsiaiškino jog visi turėjo patarėjus. Bet įdomiausia tai, kad investuotojai ieškojo patarėjų, kurie turėjo kitokią nuomonę nei jų. Todėl patarėjo nuomonė nebūtinai turi sutapti su jūsų, nes kaip tik priešinga nuomonė duoda objektyvesnę finansinį sprendimą. „Kitų žmonių, konsultantų neklausau, nes aš geriau išmanau“ – tai didžiausia finansinių klaidų priežastis. Net gydytojų žmonės neklauso, gydos savarankiškai, daro klaidas, o paskui sugrįžta su didesnėmis problemomis.

M: Taip, sutinku. Turiu geros knygos rekomendaciją – Anthony Robbins „Įvaldyk pinigų žaidimą“.

A: O konsultantams koks būtų patarimas? Kad jie turi priimti sprendimą, nuo kurio momento pradės ieškoti asistento, nes padaryti visko – neįmanoma?

M: Patarimas galbūt padaryti tai kuo anksčiau ir turėti aiškiai aprašytą procesą bei veiklos eigą. Taip asistentas galės dirbti savarankiškai, o ne kas kart laukti vis koks darbas bus duotas. Todėl labai svarbu sklandžiai įvesti sau į pagalbą žmogų, kuris galėtų perimti dalį vientiso proceso.

A: Su tavo minimaliu įsikišimu. Na ir štai priėjom jau prie šeštos pamokos. Kokia ji?

M: **“Neapleidžiant nei vieno, išlaikyti balansą tarp asmeninio gyvenimo ir karjeros. Tai tiesiog būtina.”**

A: Kai įsijauti į savo darbą ir labai sekasi, reikia pusiausvyros. Juk kuo daugiau žmonių, tuo daugiau darbų, daugiau laiko praleidi su klientais bei kolegomis. Tad, iš esmės, nukenčia laikas šeimai, o dažnai ir sveikata. Čia jau reikia priimti sprendimą, o kas jūsų gyvenime yra pusiausvyra? Ne visada pavyksta taip padaryti, kad trys valandos šeimai, trys valandos draugams, trys valandos sau ir pan. Na, toks „pseudobalansas“, bet vis vien turi būti pusiausvyra.

Jeigu turi mažų vaikų – jiems esi reikalingiausias dabar, todėl gal ne laikas įsijausti į karjerą. Nes vaikams esam reikalingi, ypač mamos. Bet ir tėčiai turi būti su vaikais. Na, o iš kitos pusės reikia suprasti, kad vaikai augs ir jiems reikės daugiau pagalbos, pinigų. Tad reikia padirbėti tam tikrą laiką, kad tada, kai tavęs labiausiai reikės šeimai, turėtum daugiau laisvės.

M: Reiškia, kad kartais tikrai galbūt geras sprendimas - padirbėti daugiau dabar. Nei, kad kartais po truputį, o paskui vis teik reikės dirbti.

A: Taip. Ir reikia suprasti, kad jeigu moteris nėščia arba turi naujagimį, tai ji turi viską padaryti, kad būtų su vaiku. Nes tuo metu ji labiausiai reikalinga mažyliui. Taip jau gamta sustygavusi viską. Ir nors moteris jaus, kad prarado galimybę su draugėm smagiai leisti laiką, bet reikia suprasti – pusiausvyra svarbi ne tik šiandien, bet visą gyvenimą.

Viskam yra skirtas tam tikras laikas ir sėti, ir pjauti. Todėl reikia pamąstyti apie ateitį: kol dabar esi jaunas ir energingas – padirbėti daugiau. Taip pat suprasti, kad ateis laikas, kai jau nebeturėsi tiek energijos, norėsi pailsėti. Tad viską reikia planuoti. Būtent finansinis planavimas ir leidžia įvesti tam tikrą pusiausvyrą. Nes čia nėra vien tik noriu ar nenoriu, turiu energijos ar ne. Daugelis žmonių tikriausiai neturi finansinių planų. Todėl jiems ir atrodo, kad jie visuomet bus jauni, amžinai turės darbą, niekad nesirgs. Tik laikui bėgant visas tas optimizmas griūna. Turime suprasti, kad ateityje turėsime mažiau energijos, daugiau ligų, norėsime daugiau pailsėti. Ir tam reikia kaupti, kaupti, ir dar kartą kaupti! Statistika rodo, kad 90 % žmonių, nepriklausomai nuo jų pajamų, į pensiją išeina be jokių santaupų.

M: Čia Lietuvoje ar pasaulyje?

A: Pasaulyje. Pavyzdžiui, Amerikoje 75 % pensinio amžiaus žmonių privalo dirbti, kad išlaikytų tam tikrą gyvenimo būdą. Ką jau kalbėti apie Lietuvos pensiją.

M: Man kaip tik atrodė, kad Amerikoje visi sukaupia pensiją. Juk JAV turi 401(k) pensijų kaupimo planą, leidžiantį darbuotojams atidėti savo atlyginimo dalį pensijai (prieš mokesčius). O, pasirodo, ne...

A: Dabar visi pensiniai fondai pripažįsta, kad nesugeba atlaikyti krūvio, nes žmonės, pasiekę pensinį amžių, gyvena ilgiau. Vadinasi, žmonės turi patys kaupti savo ateičiai ir nepasitikėti jokiais pensiniais fonais. Anthony Robbins taip pat kalba apie tai, kad prieš 20 metų matėme daug JAV pensininkų, keliančių po pasaulį. O dabar po pasaulį keliauja jaunimas. Pasirodo dabar, žmonės jau atsikratė to požiūrio, kad „gyvenkim, kaupkim, o pensijoje pailsėsime“. Tikrai visi suprato, kad gyvenimas labai neprognozuojamas, tad reikia gyventi čia ir dabar. Keliančių ir poilsiaujančių šiuo metu daugiau yra jaunimo, o pensininkai dažniausiai jau nebegali sau to leisti, ką galėjo prieš 20 metų.

O galvojant apie Lietuvos pensinį fondą, tai reikia turėti platesnį požiūrį ir planą, nes bus labai blogai. Lietuviai gyvens vis ilgiau, o pensija jau nebus pasirūpinta iš naujo. Jei nebus kažkokių investicijų, bus negerai.

Dar man patinka viena idėja apie balansuotą gyvenimą. Įsivaizduokim, kad tai yra trikampio etapas:

1. Žmogus baigia mokslus;

2. Siekia karjeros;
3. Nori įrodyti sau ir kitiems, kad sugeba.

Bet laikui bėgant žmogui jau reikia stabilumo ir atsiranda kvadratinis gyvenimo etapas. Kuriame jis nori pasiruošti pensiniam amžiui bei pereiti į apvalų gyvenimo etapą. Apvaliame etape gyveni harmoningai su visata, vyksta savęs ieškojimas. Bet, deja, labai dažnai dėl blogo arba nulinio finansų planavimo žmonės iki gyvos galvos turi gyventi trikampiame etape – stabilumo nėra, harmonijos irgi nėra, nes privalo visą laiką kažkam įrodinėti.



Šiandienos pasaulyje įrodinėjimas net sustiprės. Manoma, kad per 10 metų 70 % profesijų, kurios dabar yra, tiesiog dings. „ChatGPT“ ir kiti „draugeliai“ atims darbą. Tad užtikrintumas rytdiena yra labai abejotinas.

Vidutiniškai žmonės turės po 12–15 kartų per karjerą keisti profilį, kompetenciją, darbus. Dar manoma, kad apie 75 % žmonių taps „freelanceriais“, tada kaip laisvai samdomi, turės ieškoti ir dirbti kelioms įmonėms. Todėl kyla didžiulis reikalavimas greitai mokytis, orientuotis į pokyčius. Tikėtis, kad viskas liks taip, kaip buvo anksčiau, neverta. Mes juk matome, kaip viskas pasaulyje dramatiškai keičiasi.

M: Atrodo, kad vyresnių žmonių laukia sunkūs laikai...

A: Taip. Jie jau dabar sunkūs ir bus dar sunkesni.

M: Jaunų irgi nelengvi laikai laukia – teks dažnai adaptuotis ir labai daug mokytis. Esu pastebėjęs iš jaunimo, artimoje aplinkoje, kad nelabai mėgsta mokytis ir neturi tam noro.

A: Bet iš kitos pusės, ką aš pastebėjau - kiekviena karta vis galvoja, kad jaunimas ne toks, kaip mes. Tačiau jaunimas supranta, kad tas mokymosi būdas, kuriuo mes einam, yra niekam tikęs. Mokytis aukštosiose 5 metus tokių dalykų, kurių paskui gyvenime nepritaikysi, mokytis iš vadovėlių, kurie pasenę ir pan. Todėl šiuolaikinis jaunimas mokosi iš interneto. Per vieną minutę: kur, ką, kaip greitai padaryti, kaip dirbtinį intelektą panaudoti – visai kita strategija. Kadangi jiems teks praleisti gyvenimą internete, tai jie kitaip viską ir daro.

Bet kuriuo atveju konsultantams galėtų būti kaip pamąstymas ir klientams kaip idėja – pasižiūrėti į etapus, pusiausvyrą, kada reikia siekti, kaip stabiliai, ir pan. Tai geras modelis. Konsultantai taip pat turėtų žiūrėti, kokiame etape yra klientas. Taip pat reikia suprasti, kad žmogus niekada nebus tame pačiame etape ir pereis į kitą. Svarbu, kad konsultantas užtikrintų, jog klientas galėtų pasiekti apvalų, harmonijos etapą. Tik kaip argumentuoti? Jeigu klientas yra trikampiame etape, tai jo nesugundysi harmonija. Tad galbūt reikia parodyti, kad bus etapai ir jiems reikia ruoštis.

M: Taip, konsultantui būtų ne pro šalį išmanyti tuos etapus ir žmogaus tipologiją. Su skirtingų tipų žmonėmis kitaip reikia ir kalbėti.

A: Ir dar labai svarbu suprasti, kad pasaulis pereina į vadinamąjį verslą pagal prenumeratą, t. y. „Netflix“ tipo (kad geriausiai „prišti“ klientą ilgam laikui). Turėti santykį su klientu, neparduodant jam produktų su nuolaida, o tiekiant aukščiausio lygio aptarnavimą. Ir čia patarimas konsultantams: planuoti, kad su klientu dirbs po 20–30 metų. Tada jie išlaikys ir savo

nuolatinės pajamas.

M: Paskutinė, septinta pamoka – **savęs suvokimo ir tobulėjimo svarba.**

A: Pats esi linkęs nuolat tobulėti: iki šiol mokaisi ir sporte, ir gyvenime, ir finansuose. Kokias išvadas padarei per tuos metus. Kas tave motyvuoja? Nes daugelis žmonių to nedaro. Daugiau kaip 90 % žmonių per metus neperskaito nė vienos profesinės knygos, nesudalyvauja nė viename seminare. Jiems atrodo, kad jie viską moka, arba jiems tiesiog neįdomu.

M: Iš kur randu motyvacijos? Nežinau. Man tiesiog įdomu, matau pavyzdžius knygose (Anthony Robbins, lietuvių autorių, lektorių, kuriuos turim vietoje, kurie daug pasiekę). Jų pasiekimai man yra pavyzdys ir aš matau kur galiu būti, ką galiu pasiekti. Žinau, kad dar daug trūksta, tačiau man tobulėti ir siekti yra natūraliai įdomu.

Kai pamatai, kad dabar kriptovaliuta pakilo, tai ir galvoji „Ką reikia padaryti tokio, kad atsidurtum ten?“ Ir čia dar viena mažesnė pamoka: mes gi išauklėti, kad jei turtingas, vadinasi apgavo daug žmonių – šią nuostatą reikia mesti šalin! Reikia kelti klausimą: „Kaip? Ką dar galiu padaryti?“ Niekada nesakau sau: „Ai, jis tiek jau nuėjo, tai aš tiek nenuėisiu, man nepavyks.“ Jei taip sau pasakysi, tai ir nenuėisi – minčių galia. Tik liūdna labai, kad net 90 % žmonių taip galvoja ir uždaro sau prieš nosį tobulėjimo vartus.

A: Be to, turbūt Lietuvoje mes turime įprotį daugiau kritikuoti, apkalbėti, internete pakomentuoti. Kalbėti apie pinigus arba seksą pas mus iki šiol yra tabu. Jeigu žmogus (štai kaip ir tu, rašydamas knygą) norės kažkuo pasidalinti su kitais – tai visiems tik sukels įtarimą.

M: Turbūt žmonės galvos jog jau kažko norėsiu...

A: Tuo metu visame pasaulyje tai yra natūralu. Norėdamas pereiti į kitą etapą jis turi pasidalinti sukaupta patirtimi ir domėtis, ką daro kiti. Tad ir tavo paties knyga skirta klientams bei konsultantams paskatinti nesustoti ir tobulėti.

Yra geras posakis: „Jei tau kažkas duria į nugarą, tai žinok, kad esi pačiame priekyje. Tad neatsigręžk, nes gausi į veidą.“ Gal turi kokią istoriją, kuri paliudytų – kuo daugiau mokaisi, tuo daugiau pasieki. Iš ko dabar pats mokaisi? Nuolatinis mokymasis ir duoda tuos augančius rezultatus.

M: Mokausi iš knygų, iš minėtų autorių ir daug kitų. Labai stipriai prisideda Audioteka audioknygos (savo lentynoje turiu daugiau kaip 60 knygų, kurias beveik visas esu perklausęs). Esu tas žmogus, kuris skaityti nelabai mėgsta ir randa tam laiko. Tačiau vairuodamas klausau audioknygas ir labai gerai įsimenu. Toks mano būdas. Sutinku žmonių, kurie negali klausyti vairuodami, nes nieko neprisimena, o man atvirkščiai. Tad mokausi iš knygų, iš daugiau pasiekusių kolegų, šiuo atveju iš jūsų irgi mokausi.

Prisimenu vieną istoriją, kuri susijusi su jumis. Tai šiek tiek pakeitė mano suvokimą apie save ir apie turtingus, daugiau pasiekusius žmones. Mūsų pirma pažintis buvo labai seniai (turbūt prieš kokius 15 metų), kai žmonės dar darydavo prezentacijas butuose, dar „Amway“ laikai buvo. Man buvo gal 20 metų ir buvau pakviestas į tokią prezentaciją (jūs taip pat ten buvote). Viena mano draugė buvo užsidedusi tinklinio marketingo idėja ir po kiek laiko suorganizavo pietus viešbutyje. Pietavome keturiese: mano draugė, aš, jūs su savo žmona. Tada valgėm ir šnekučiavomės. Galiausiai dar kartą atsitiktinai susitikom „Skyparkas“, kur tuo metu dirbau treneriu.

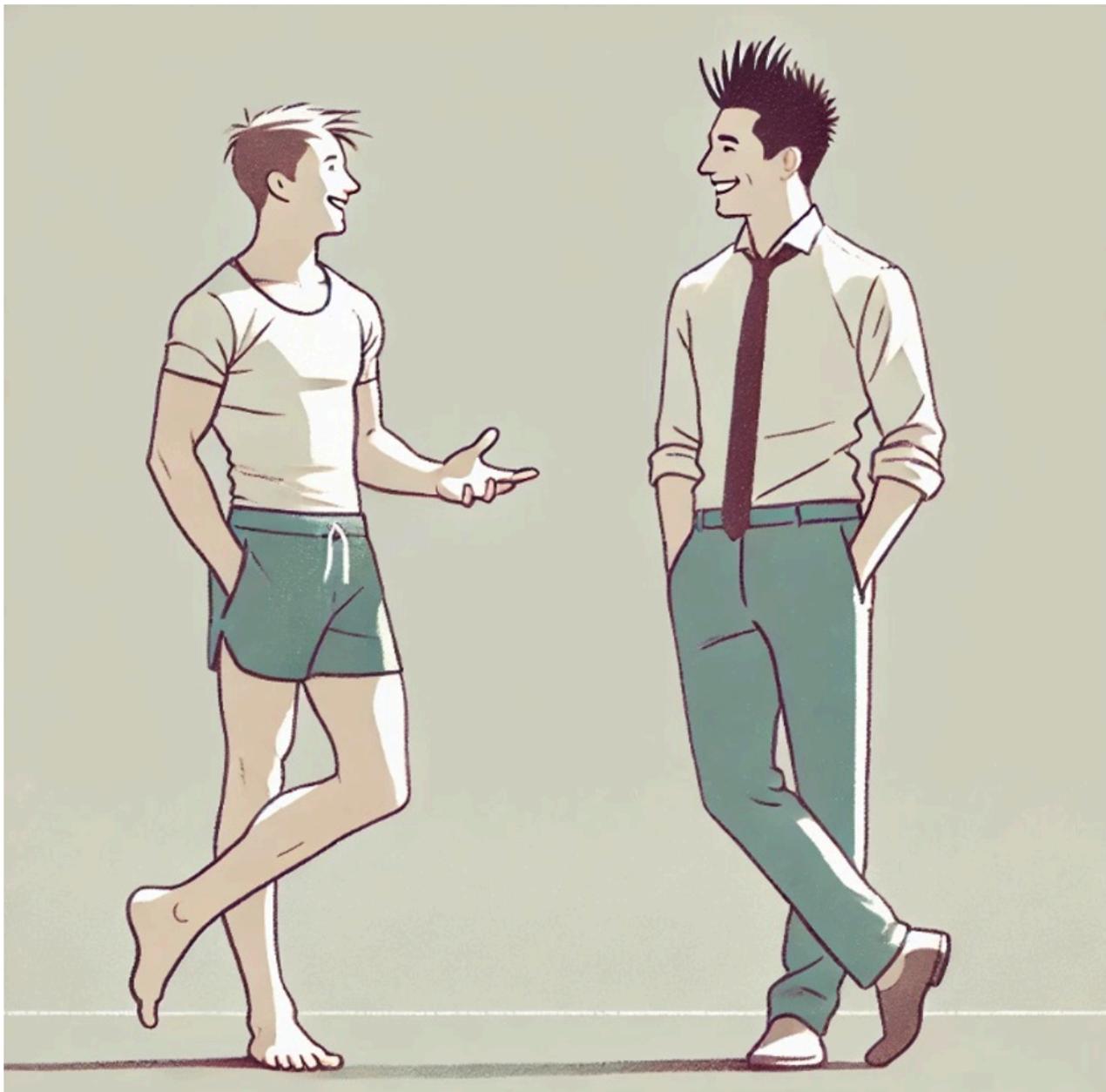
A: „Skyparkas“ taip, prisimenu.

M: Aš ką tik buvau pradėjęs dirbti su finansais. Visai viskas šviežia buvo mano beprasidedančioje karjeroje finansų srityje. Tai buvo trečias mūsų susitikimas gyvenime, atsitiktinai pamačiau jus, kai atėjote į batutų parko bendrą erdvę. Ir ką aš tada padariau? Administratorė sako man: „Čia yra du vaikai, kuriems reikia praveisti treniruotę. Kuris norite?“ Pamaniau, kad tai tikriausiai bus jūsų vaikai ir taip aš turėsiu galimybę su jumis pasikalbėti, tad pasakiau: „Aš paimsiu.“ Taip, kurį laiką mes pasportavome, pasitreniravome.

Prisimenu, kai po treniruotės priėjau prie jūsų dar šiek tiek pakalbinti, priminiau jog esam pietavę. Tada sakėt: „Nelabai aiškiai prisimenu, kaip ten kas buvo, tačiau šiek tiek pamenu.“ Dirbdamas „Skyparkas“ papildomai buvau pradėjęs veikti tinklinio marketingo kompanijoje su švediškais papildais – žuvų taukais ir pan. Tad tiesiog paklausiau: „Algirdai, jūs tikriausiai sveikata rūpinatės? Jei įdomu, susitikim, papasakočiau daugiau.“ Ir jūs sutikot! Nors tuo metu buvau tiesiog basakojis „treneriukas“ su geltonais marškinėliais ir glaudėmis (nes taip labai patogų judėti ant batuto), tačiau nesulaukiau jokio neigiamo požiūrio iš jūsų. Jūsų žmona, laimingas žmogus su šypsena stovėjo šalia, klausėsi ir neprieštaravo mano minčiam.

Sutartas susitikimas įvyko. Kadangi buvau tik prisijungęs prie tinklinio marketingo kompanijos, susitikime dalyvavau ne tik aš, bet ir dar du mano kolegos (mano vadovas bei vyriausias tos kompanijos vadovas). Tąkart bendravimas buvo įvairiomis temomis ir išsirutuliojo iki to, kad jūs norėjote

išleisti knygą. Kadangi vyriausias tinklinio marketingo kompanijos vadovas turėjo dar ir kitą verslą – spaustuotę, galėjo jums padėti su leidyba.



Ir tada aš supratau, kad pasakyti „taip“ yra be galo svarbu, net ir tokiam nieko nepasiekusiam žmogui (koks tuomet buvau aš). Žodis „taip“ jums davė galimybę per trumpiausią laiką išleisti savo knygą. Tai mane žavėjo, galvojau „Štai tokie ir yra turtingi žmonės, jie visas galimybes išbandė, priima, nesako – ne“. Nors gal nuojauta veda, kada reikia pasakyti „ne“.

Šis momentas iš mūsų susitikimo man labai įstrigo galvoje. Vėliau mes dar porą kartų jau dviese buvom susitikę. Paskui jūs išvykote į JAV. Tada atsitiktinai susitikome vienoje konferencijoje. O po to prasidėjo mūsų projektas – ši knyga.

A: Man patiko tavo paties optimizmas, pozityvumas. Aš visą laiką labai gerbiau sportininkus, nes žinau, kad jie žino vieną paslaptį, kurios nežino 99 % žmonių – reikia tobulėti. Po mūsų apsilankymo batutų parke ir treniruotės su tavimi – mes ir vaikai tiesiog „užsikabliavom“. Nusipirkome batutus – sūnūs dvigubą, trigubą salto darė, net dukrytė susidomėjo. Žinai, buvai kaip krikštatis, nes tavo dėka, vaikai nebebijojo savo skrydžių. Buvo labai faina!

Tobulėjimas. Kai pats tobulėji, tada norom nenorom pritrauki ir kitus tobulėjančius žmones. Manau, kad konsultantas klientui irgi galėtų būti kaip finansų treneris, kuris žingsnis po žingsnio skatina smalsumą. Jei esi tik pardavėjas, tai tavo vaidmuo yra atitinkamas. Tokio konsultanto statusas yra žemesnis, o kliento – aukštesnis. Bet kai konsultantas yra savo srities ekspertas, tada jis jau – treneris. Daugelis pardavėjų turi tokį įsitikinimą, kompleksą, kad klientas visada teisus. Bet nieko panašaus! Todėl tobulėjimas yra svarbiausias dalykas tiek konsultantui, tiek klientui.

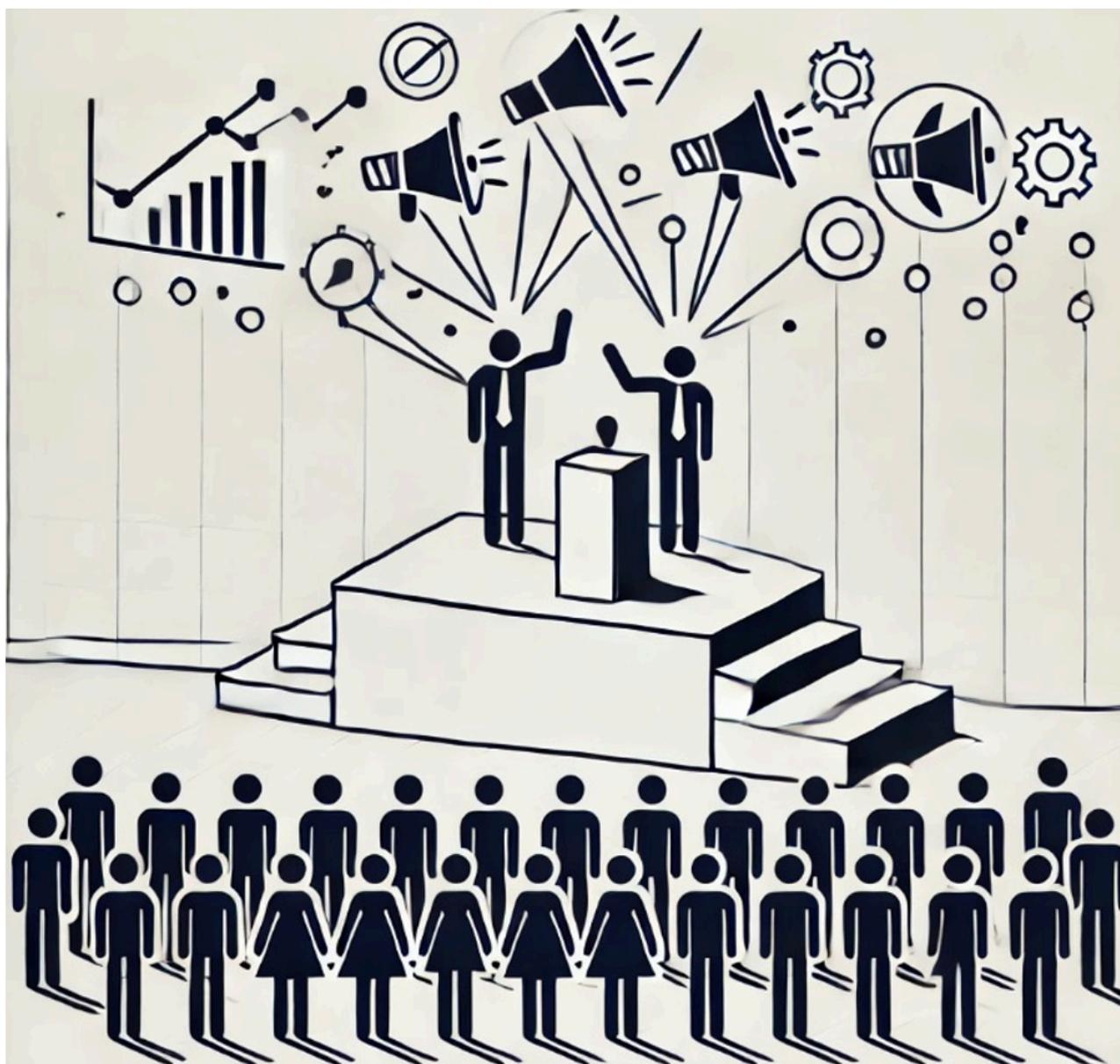
M: Tikrai, Algirdai, sutinku. Smagiai viskas susidėliojo gyvenime.

|

3 etapas

|

M: Trečia dalis apima devintus – dešimtus metus. Šis etapas tik vieni metai, bet tai nėra taškas mano karjeroje. Tiesiog ateina laikas, kai supranti, kad nori dalintis ir parodyti, kokia yra finansų konsultanto realybė. Kodėl kilo noras pasidalinti ta realybe? Prieš pusmetį nuo knygos rašymo pradžios, įvyko tam tikra krizė Lietuvoje finansų srityje. Pasaulio mastu visiškai nereikšminga, tačiau Lietuvai ji yra didelė. Kadangi gyvename mažoje šalyje, tai mūsų „influenceriai“ (nuomonės formuotojai) turi gan didelį apetitą užsidirbti sau. Dažnu atveju yra ieškoma įvairių dalykų, į juos neįsigilinama, šnekama ir bandoma parodyti tai, ko iš tikrųjų nėra. Tokios girdimos šnekos sukėlė ir pykčio, ir neteisybės jausmą. Iš to gimė noras parodyti, kad yra ir gerų konsultantų, kurie išmano savo darbą. Nuomonės formuotojai ne tik parodė, kad finansų konsultantai kažokie prasti, bet ir patį produktą norėjo sumenkinti. Nors pasaulyje tą produktą naudoja labai daug žmonių apie 90 % (priklausomai nuo šalies). Tačiau šis produktas yra reikalingas ir visada bus reikalingas.



A: Ar tu kalbi apie gyvybės draudimą?

M: Taip, apie gyvybės draudimą. Todėl kyla tokie pamąstymai ir noras parodyti, kaip iš tikrųjų viskas yra, kokia ta tiesa. Kad žmonės susidarytų teisingą nuomonę, o ne tokią, kokią nori kažkas, kad jie turėtų.

A: Kokių pamokų gavai šiame etape?

M: Pirmoji pamoka skamba taip: „**Jeį esate ten, kur nepatinka būti, nebijokite visko pradėti iš naujo**“. Kažkada esu girdėjęs tokį palyginimą – jei nori įvaldyti iki galo kažkokią profesiją ar sritį, tai reikia 7–10 metų.

A: Taip, apie 10 tūkstančių valandų praleisti.

M: Tai gaunasi, kad jeigu savo srityje aš buvau 10 metų ir jeigu norėčiau ją pakeisti, išmokti kitokių dalykų – galimai užtrukčiau dar 10 metų. Atrodo labai daug. Aš pats esu 36 metų amžiaus, tad gali būti, kad skaitytojui tas laikotarpis gyvenime gali pasikartoti dar kokius tris kartus (žiūrint taip vidutiniškai). Tai reiškia, kad jeigu šiandieną esi ten, kur nenori būti, tai gali savo ateinančius 10 metų paskirti tam, kad tobulai išmoktum kažkokį naują dalyką. Iš kurio gyvensi dar 20 metų. Jeigu pasiduosį baimei, gali nutikti taip, kad tu likusius 30 metų toliau dirbsi kažkam kažką ir toliau būsi nepatenkintas.

A: Arba kaltinsi kitus ir aplinkybes.

M: Aš savo kailiu patyriau – prieš tai 10 metų aš sportavau ir mokiau to kitus, o dabar 10 metų esu finansų srityje. Kai aš supratau, kad iš trenerio darbo nebūsiu ten, kur noriu būti, nutariau pakeisti savo sritį. Aišku, kad lengva nebuvo. Po mokymosi, savo pirmųjų apčiuopiamų rezultatų finansų veikloje reikėjo palūkėti gerus 3 metus. Tik kantrybė padėjo man išbūti tiek laiko ir pasiekti tokių rezultatų.



10,000 Valandų = 10 Metų

A: Ką pats planuoji naujo išmolti, mokytis, kur atsidurti? Kokie planai kitiems 10 metų?

M: Toliau mokytis investuoti, įdarbinti pinigus, dirbti su nekilnojamojo turto sritimi – ji irgi man labai įdomi. Laikui bėgant kaupiau ne tik patirtį, bet ir žinias finansų srityje. Dabar po truputėlį norisi pereiti į mokamas konsultacijas, o nemokamas palikti tik esamiems klientams ir rekomendacijoms. Taip pat ir savo laiką noriu kitaip perskirstyti: daugiau dalintis, edukuoti žmones, gal dar vieną knygą parašyti (ši knyga yra pirmas mūsų bendras darbas).

A: Ir tikriausiai nori išeiti į tarptautinius vandenis?

M: Taip, noriu tapti tarptautiniu verslininku nekilnojamojo turto srityje.

A: Patirtis rodo, kad visi žmonės, kurie rimtai siekia finansinės laisvės ir išprusimo, supranta – geriausias būdas tai daryti yra kuriant daugybinius pajamų šaltinius. Puiku išmanyti finansus, kaip jie veikia ir kartu dirbti draudimo, nekilnojamojo turto srityje. Reikės nesustoti mokytis.

M: Taip, tad vis ieškau papildomų seminarų ir kursų iš kurių galiu mokytis. Po dar 10 metų, mano planas būti tuo aktyviu pensininku ir gyventi iš pasyvių pajamų. Norėčiau turėti kažkokią dalį gerai apmokamų konsultacijų. Pavyzdžiui, Anthony Robbins konsultacija kainuoja apie milijoną dolerių. Nebūtina tokio lygio pasiekti, bet tai gali būti puikus pavyzdys.

A: Tas pats Anthony Robbins aktyviai užsiima labdara. Tikrai labai daug jo naudingo turinio galima gauti visiškai nemokamai. Jo misija buvo nemokamai pamaitinti milijoną žmonių. Dabar jis ima interviu iš turtingiausių žmonių ir nori padaryti taip, kad visa tai būtų prieinama visiems (anksčiau tai būdavo prieinama tik labai turtingiems žmonėms).

M: Dar viena mintis, kurią pamiršau paminėti – labdara, ji niekur nedings. Naudojuosi pinigų paskirstymo strategija – 6 sąskaitų metodu. Viena sąskaita yra skirta aukojimui, todėl kasmet ten sukauptus pinigus skiriu labdarai. Stengiuosi padėti Lietuvos žmonėms. Didžiausią prasmę matau aukoti vaikams, kurie serga, gal net ir nepagydomomis ligomis, bet vis tiek... Turiu kelis klientus, kurie dirba su tokiais vaikais. Vadinasi, kad aukodamas padedu ir savo šiems klientams, ir tiems vaikams bei jų šeimoms. Todėl labai norisi padėti tiems, kam to tikrai reikia.

A: Ir tavo misija galėtų būti dalintis finansinėmis žiniomis. Jei duodam žmogui pinigų, o jis nemoka naudotis, tai čia nieko džiuginančio... Kuo daugiau bus finansiškai išprususių žmonių, tuo labiau klestės Lietuva. Gal tada pagaliau mes šypsosimės? Koks patarimas ar idėja klientams galėtų būti?

M: Idėja, kad jei esi, kur nenori būti, tai nebijok to pakeisti. Nes tiek pat laiko dar praeis maždaug 3 kartus.

A: Ir praeis labai greitai, nes pastarieji 10 metų praėjo nepaprastai greitai.

M: Tikrai kartais atrodo, kad visko labai daug. Tačiau reikia susikoncentruoti kasdien į mažą žingsnelį ir nesijaudinti dėl to, kas laukia po 10 metų.

A: Yra tokia gera idėja apie „17 minučių galią“. Jei žmogus kasdien skirs po 17 minučių kažkokiai naujai temai (pavyzdžiui, finansams), tai po metų jis jau bus sukaukęs šimtą valandų. Dar labai svarbu tai, kad po metų jis toje srityje bus kompetentingesnis, nei likę 95 % žmonių. Tam, kad tobulėtų reikia tik po 17 minučių per dieną.

M: Kai turim kažkokią naują temą, kuria kasdien per „Youtube“ išeina po vaizdo įrašą – praėjus metams atrodo, kad jau visai neblogai išmanai tuos dalykus. Nejučia net pradedi konsultuoti kitus. O paskui susimąstai „Iš kur tos žinios?“ Pasirodo, štai iš kur – vos keletą minučių per dieną. Tai veikia.

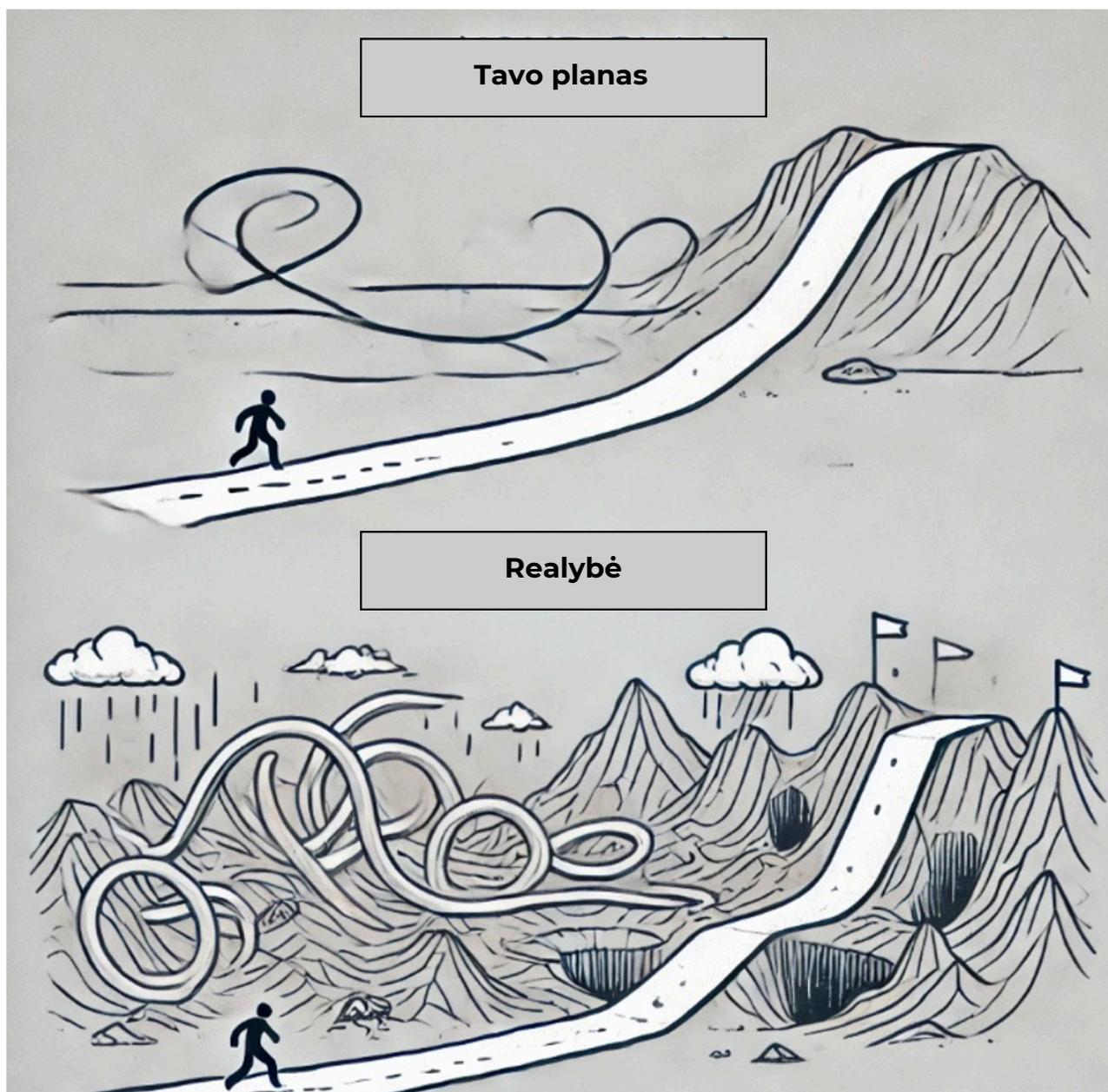
A: O konsultantams? Kokių jiems reikia mokytis naujų kompetencijų?

M: Jei bus tik paprastas konsultantas, tai gali būti, kad reikės kažkokio naujo darbo. Jeigu nėra plano būti profesionalu, tai kam kankintis? Būtų metas ieškotis kažkokio naujo darbo. Tačiau, jeigu nori būti profesionalas – reikia bandyti save tokiu ir pateikti. Dalintis edukacija ir nebijoti nestandartinių sprendimų.

A: Taip pat įvaldyti dirbtinį intelektą. Neneigti jo, o su juo draugauti bei gilintis į finansus. Jei jūs parduodate finansinę paslaugą, tai po 10 metų tikrai taptumėt profesionalais, kurie savo srityje gali visais klausimais konsultuoti.

Gal idėja pasekti tavo pavyzdžiu ir kitiems konsultantams parašyti knygą? Kai žmogus rašo knygą – priverčia susimąstyti. Tarp kitko, visų genialių žmonių biografijų analizė parodo, kas juos vienijo – jie rašė dienoraštį (stebėjo savo gyvenimą iš šono). Daugelis jų parašė po knygą, nes kitaip mes apie juos ir nebūtumėm sužinoję. Parašyti knygą būtina, nes tai yra geras instrumentas save tobulinti, pasidalinti patirtimi su savo klientais, pakelti savo reitingą.

M: Antra pamoka iš mano trečio karjeros etapo **„Kad ir koks tobulas planas, kad ir kaip aiškiai ir tiksliai sudėliotas, visada atsiras trukdžių pasiekti tikslą taip tiesiai, kaip esi susiplanavęs.“**



A: Mike Tyson yra pasakęs: „Visi turi planą iki to momento, kai praleidžia pirmą smūgį į žandikaulį.“ Todėl, kad ir kaip planuotumėte, visada reikia turėti planą B. Taip pat ir klientams patarimas, kad turėtų atsarginį planą. Gyvybės draudimas yra, ko gero, vienas iš geriausių planų B. Nes jei viskas yra gerai, tai gerai, bet o jeigu ne?

M: Stalas geriausiai stovi ant keturių kojų. Jei viena koja dingtų, jis dar stovėtų ant trijų. Dingus dviem kojom, jis būtų stipriai pakrypęs, bet vis dar stovėtų. Todėl mažiausiai 2 pajamų šaltiniai yra reikalingi žmogui. Idealiu atveju – 4. Nežinau kas turi nutikti, kad visas 4 kojas nuneštų.

A: Mano mokytojo, Roberto Allen (daugybinių pajamų šaltinių guru) patarimas:

1. 80 % laiko skirti pagrindiniam pajamų šaltiniui;
2. 15 % laiko – naujam pajamų šaltiniui;
3. 5 % laiko skirti domėjimuisi.

Per metus reikia stengtis išbandyti ir vystyti bent vieną naują pajamų šaltinį. Kai antras pajamų šaltinis tampa pagrindiniu, tada pirmą parduoti. Savo gyvenime mes neišvengiamai turime migruoti ir tokiu būdu tapti specialistais įvairiose srityse. Kaip rodo evoliucija, išgyveno ne stipriausi (pvz., mamutai), o tie, kurie geriausiai gebėjo prisitaikyti.

M: Tarakonai.

A: Taip, tarakonai. Koks galėtų būti patarimas klientui? Dažnai tenka girdėti, kad klientas neturi pajamų, neturi iš ko atsidėti taupymui, investavimui. Reikia kurtis skirtingus pajamų šaltinius, nepasitikėti vien savo pagrindiniu darbu arba verslu, nes viskas yra nestabilu.

M: Niekas kitas geriau nei tu pats nepasirūpins tavimi. Tai čia pirmas patarimas klientui – turėti ne vieną, o kelis pajamų šaltinius. Nepasiduoti liūdesiui ir pesimizmui, kad viskas blogai. Nesustoti domėtis.

A: Konsultantams irgi rekomendacija pasidomėti pajamų šaltiniais, kurie stabilizuotų. Draudimo rinka irgi kartais banguoja. Tikriausiai viena sričių, kuria visiems verta pasirūpinti – nekilnojamasis turtas. Kad jis būtų ne pasyvus, o aktyvus. Gal turėti keletą butų? Tai viena tokių nedidelių užduočių, kurią kiekvienas privalo padaryti.

M: Aišku, čia mes taip drąsiai teigiam, kad nekilnojamasis turtas. Reikia labai pasižiūrėti kur ir koks.

A: Taip, todėl neišvengiamai reikia domėtis.

M: Šiuo metu, pavyzdžiui Lietuvoje, labiau apsimoka investuoti į dividendines akcijas. O štai Ispanijoje labiau apsimoka investuoti tą sumą į nekilnojamąjį turtą. Ir čia vėlgi gaunasi, kad be domėjimosi, be pagalbos, be tos srities mentorių galbūt tikrai neuždirbsim tiek, kiek galėtumėm kartu su jais.

Iš šios pamokos išplaukia trečia, kad **„visokie pasitaikantys trikdžiai turėtų versti mus judėti į priekį“**. Nes be jų mes elementariai sustosim. Prisiminiu posakį iš Napoleon Hill knygos „Pergudrauti velnią“. Geriausia mano klausyta knyga 2018 metais. Perklausiau tiek kartų, kad beveik atmintinai mokėjau.

Mintis iš knygos „Iš kiekvienos bėdos arba neigiamos situacijos gaunam tiek pat teigiamų dalykų ir atvirkščiai.“ Ji visą laiką man padeda pažiūrėti į vieną ir į kitą pusę. Jeigu nutinka kas neigiamas, aš imu galvoti: „Gerai, tai dabar kažkas teigiamas.“ Kartais teigiamų dalykų iš karto nesimato, bet galiausiai išsirutuliojus situacijai viskas susidėlioja teigiamai. Tad, atsitikus gyvenime bet kokiai neigiamai situacijai, mes galime pasitikrinti, ką mes praradome dėl to ir ką gavome. Žmogus nedažnai susimąsto, ką jis gavo gero iš tos neigiamos situacijos.



A: Yra visas mokslas apie tai, kaip žmonės elgiasi su finansais, ypač su investicijomis. Investuotojai ir mokslininkai pastebėjo, kad dažniausiai žmonės su pinigais elgiasi visiškai neracionaliai. Per krizę, kuri visiems investuotojams yra šventė, viskas ir paaiškėja – kas supranta, o kas ne. Paprasti žmonės per krizę pradeda panikuoti, bando atsiimti visus pinigus

ir taip padaro pačią didžiausią klaidą. Tačiau jeigu esi protingas investuotojas, tada krizė yra normalus laikotarpis, kuris tik pagerina tavo situaciją, jei žvelgi į ateitį. Investicijos, pensijos yra ilgalaikės investicijos, kurios reikalauja nuolatinių stebėjimų – ką pirkt, ką parduot. Krizė neturėtų blaškyti priimant sprendimus.

M: Taip, ir čia patarimas klientui būtų – turėti pasiruošus asmeninį rezervą. Kad atsitikus krizei galėtų greitai sureaguoti, o ne ieškoti iš kur kažką imti ar skolintis. Krizės kartojasi kas 7–12 metų (ar koks karinis konfliktas, ar dar kažkas – visas pasaulis reaguoja). Jeigu tai nesusiję su karu, tai tiesiog ekonomika pasikoreguoja. Atrodo, kad viskas gali kilti visą laiką, bet be sveikos korekcijos šiek tiek žemyn negali ekonomika judėti į priekį. Ir tokiais momentais turi būti atidėtas rezervas, kad galėtum pasinaudoti bangavimu ir pasiimtum didžiausią to pyrago dalį.

A: Jeigu ir ne akcijų pirkimui, tai bent turėti tą finansinę pagalbę bent jau 6, dar geriau 12 mėnesių. Pavyzdžiui, prarastum darbą ar dar kas nors atsitiktų, kad vis tiek galėtum tęsti savo gyvenimo būdą, mokėti įmokas.

M: Ketvirtoji pamoka „**Būkim dėkingi, kai sekasi ir dar dėkingesni – kai ne viskas eina pagal planą**“. Tokie dalykai atveria daugiau patirties ir galimybių.

A: Dažniausiai taip: kol žmogus sveikas, niekas to nevertina, kol žmogus turi pinigų ir yra jaunas, niekas to nevertina. Pradedam vertinti tik tada, kai mes juos prarandam. Teisingas požiūris turėtų būti, kad kasdien atsibustumėm jausdami dėkingumą už tai, ką mes turime. Vertinti ir nepriimti to kaip kažko kasdieniško. O Fortūnai nususukus nuo mūsų, mes turime būti dar dėkingesni.

Yra klestėjimo ir sėkmės metai. Kai viskas sekasi, tai yra sėkmė, ir už tą reikia labai dėkoti. Jei viskas griūna, vadinasi yra pasiektas didžiausias tavo klestėjimo periodas. Esi duobėje, vadinasi gavai savo didžiausią motyvaciją ir potencialą augti. Įvairūs tyrimai rodo, kad žmonės, susirgę vėžiu, tuos mėnesius ar metus dvasiškai išgyvena bemaž didžiausius kokybės metus. Kodėl? Nes jie supranta, kad gyvenimas yra baigtinis.

Tad, jeigu mes nepasiduodam, nepradedam peikti ar kaltinti, o esam dėkingi už kiekvieną net ir finansinę pamoką – mūsų nesėkmės metai gali tapti mūsų didžiausio klestėjimo ir asmenybės augimo etapu. Ar buvo tavo gyvenime tokių periodų, kai buvai dugne ir atrodė, kad jau viskas? Bet dabar žvelgdamas atgal supranti, kad čia geriausia – kas galėjo atsitikti?

M: Taip. Mano karjeros etapuose buvo tokių momentų, kai kažkas pasikeičia finansų rinkose, finansų sektoriuje Lietuvoje – o tu dirbai pagal vieną sistemą ir staiga turi persiorientuoti ir užtrunki kelis mėnesius. Ilgiausiai buvau tokioje duobėje 3 mėnesius. Nepatogu, sunku, nepatinka, bet tada prasiplečia komforto zona, atsiranda daugiau pasitikėjimo savimi, žinių ir lipi iš duobės.

Kai atsiranda nuomonės formuotojai „influenceriai“ su netikslija informacija, tai labai sudėtinga būti dėkingam, atsiranda dviprasmiški jausmai. Iš vienos pusės teigiami jausmai: „Tai ačiū, kad dėl tavęs aš dabar galiu daryti daugiau, išmokti naujų dalykų, net knygą parašyti. Ir tai daugiausiai naudos duoda man, nes aš pats išmokstu naujų dalykų, įgaunu kitų įgūdžių.“ Bet iš kitos pusės yra neigiami jausmai: „Kam tu taip darai, ar tu negali kitaip savo sekėjų rato praplėsti?“

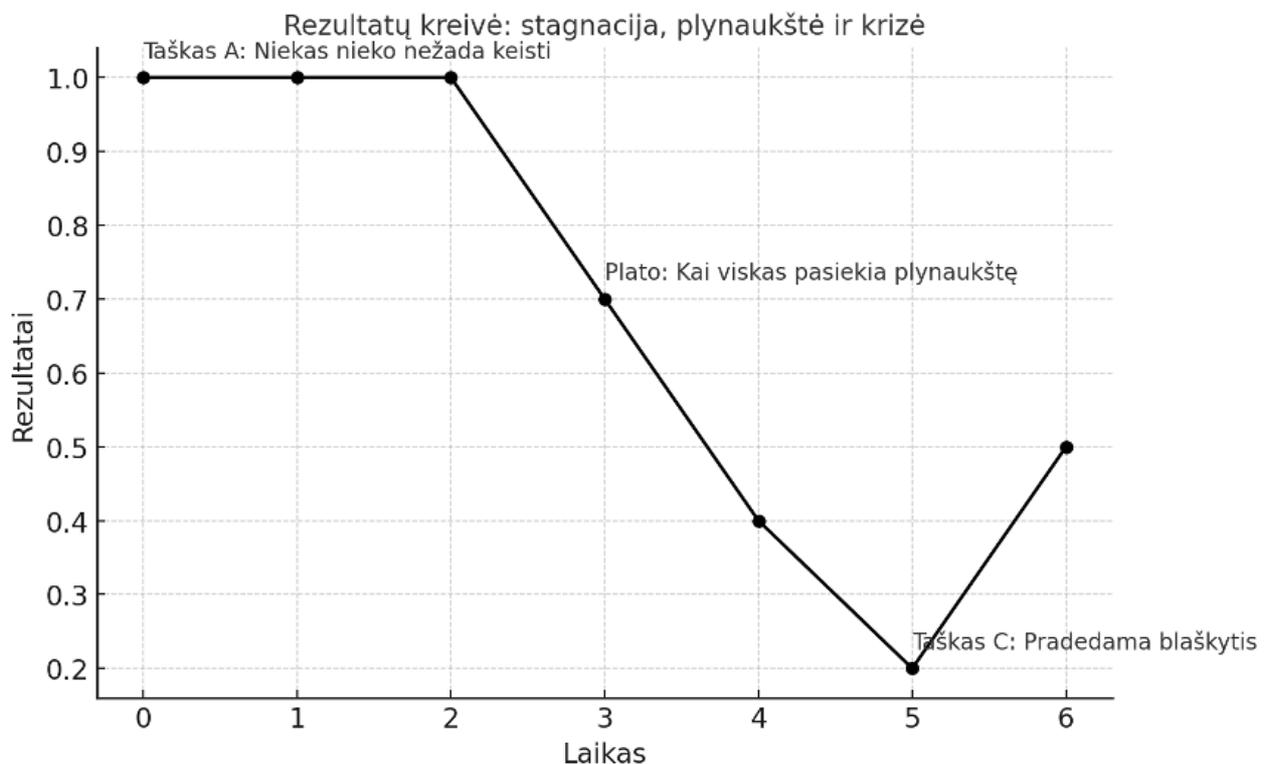


A: Pažiūrėkime iš karate pusės: jei esi tikras karate filosofijos sekėjas ir pralaimi, tai turi padėkoti, nes kiekvienas praleistas smūgis yra pamoka. Todėl sugebėjimas savo ego nustumti į šoną ir padėkoti skriaudikui yra aukščiausio dvasinio augimo dalis. Be blogio nebūtų ir gėrio, be agresijos nebūtų meilės. Aš galvoju, kad geriausias būdas valdyti krizes yra dirbtinė krizių praktika.

M: Dirbtinė krizių praktika?

A: Taip dirbtinė. Pažiūrėkime į periodą, kaip kyla mūsų rezultatai:

- **Taške A niekas nieko nežada keisti.**
- **Kai viskas pasiekia „plato“ (plynaukštė) – niekas nekinta. Tada žmonės tikisi, kad rezultatai dar kažkaip pasikeis.**
- **Rezultatams krentant pasiekiamas taškas C, kuriama pradedama blaškytis, nes bet koks bandymas sureguliuoti užima laiko. Labai dažnai jau net nepavyksta antrą kartą atsitiesti, nes buvai užkluptas netikėtai – neturėjai nei finansų, nei papildomų resursų.**



Taip pat mes pradėdam domėtis sportu tada, kai jau viskas blogai, kai jau „smėlis byra“. Ką daro sportininkai? Jie plėšo savo raumenų skaidulas tada, kai turi kaip niekad daug jėgos. Po to pailsi, raumuo hipertrofuoja ir jie pasiryžę eiti toliau. Panašiai ir finansuose – turim nuolat mesti sau iššūkį išeiti iš komforto zonos, išgyventi tam tikrą krizę. Tai būtų ta dirbtinė krizė, kurią tu sukeli pats ir žinai dėl ko.

Skačiau apie įdomų tyrimą JAV – dalyvavo 100 tūkst. žmonių. Jiems reikėjo atsakyti į klausimą: „Ar per pastaruosius metus yra išgyvenę krizių, streso?“ Antras klausimas buvo: „Kaip jūs į tai žiūrėjote? Ar stresas sužlugdė jus, pablogino situaciją?“ Paskui analizavo, kaip jiems sekėsi kitus 8 metus. Rezultatai:

1. Tie, kas išgyveno stresą, 45 % jų mirė. Mirė tie, kurie buvo įsitikinę, kad stresas žudo ir kenkia.

2. Ir, atvirkščiai, žmonės, kurie tikėjo, kad stresas sustiprina juos – jie ne tik nemirė, bet gyveno geriau už nepatyrusius jokio streso.

Padaryta išvada, kad stresas nežudo. Bet žudo stresas kartu su tikėjimu, kad jis žudo. Bandytas pabėgti nuo streso, noras pasitraukti į komforto zoną yra blogiausia, kas gali nutikti. Stipresniais mus padaro suvokimas, kad stresas tave sustiprina – ateik čia, išbandyk mane, pasaui. Todėl manau, kad, pakeitę nuomonę, mes ilgiau gyvensime ir visas gyvenimo blogybes suvoksime kaip geriausias dovanas. Kas mūsų nenužudo, padaro mus stipresnius.

M: Teisingai. Manau, kad tai tinka ir klientams ir konsultantams.

A: Klientams reiktų suprasti, kad jų gyvenime streso bus kuo toliau, tuo daugiau. Mes einame ne jaunyn – mirs mūsų artimieji, draugai ir tam reikia pasiruošti, nežiūrėti kaip į tragediją. Kuo tu labiau pasiruošęs, tuo didesnė sėkmė tavęs laukia.

Konsultantui irgi reikia suprasti, kad bus daug bangavimo, krizių, bet niekada nereikia pasiduot. Daugelis per tokias krizes išeina ir bando ieškoti ramesnio darbo. Kliento pasakytas „ne“ ir pokyčiai rinkoje – kaip niekas kitas turėtų stiprinti konsultantą.

M: Kaip mano mentorius iš Kanados Jamesas juokauja – normalus žmogus konsultantu nedirba. Jis pasakojo: „Įsivaizduokit, jūs tiek daug kartų išgirstat „ne“. Tokio atstūmimo kiek šitam versle yra, žmogus niekur kitur nepatiria. Kai gauni 10 „ne“ ir tik 1 „taip“ – tu džiaugiesi, nes tau tai kaip šventė!“ Jamesas sukioja pirštu prie smilkinio ir sako: „Turi būti psichiškai nesveikas, kad

džiaugtumeisi jog gavai vieną „taip“, nors prieš tai – 10 „ne“ sulaukei.“ Ir po viso to jis džiaugdamsis ištaria: „Bet už tai gavau pagaliau vieną teigiamą atsakymą!“ Tai laimėjimas.

A: Statistika rodo, kad net 95 % žmonių numirs badu, bet tikrai nedirbs pardavėju ar konsultantu, nes jie bijo išgirsti „ne“. O super pardavėjų psichologija yra ypatinga – juos, skirtingai nei daugelį, išgirstas „ne“ ne smukdo, bet skatina. Tokie pardavėjai net kelia tikslus savo gautiems „ne“ (kai įprasti pardavėjai kelia tikslus išgirsti „taip“). Ir kai esi išsikėlęs tikslą surinkti 10 „ne“ per dieną, tai išgirstas tas vienintelis „taip“ net išmuša tave iš vėžių (nes sugadina statistiką). Gali būti net komandinė užduotis: rinkti „ne“ ir duoti prizus tiems, kurie per savaitę surinko didesnę kiekį „ne“. Tie čempionai, surinkę daugiausiai „ne“, surenka daugiau ir „taip“.

M: Yra net tokia knyga „Siekti ne“. Kolega realiai bandė tai padaryti ir susidūrė su grėsme – ką mes galvojame, tą ir pritraukiame. Po bandymo jis sakė, kad tas „ne“ dažniau ir pasitaikydavo, nes vis tiek jaučiame tas emocijas. Jis irgi jautė, kad pritraukdavo „ne“. Pabandė ir po kelių mėnesių jis to atsisakė, nes pamatė kad gauna daugiau „ne“ nei „taip“. Grįžo prie įprasto savo darbo proceso ir jo statistika vėl pagerėjo. Čia tik vieno žmogaus bandymas, bet įdomus pavyzdys.

A: Bet gal jis ne visai taip suprato ir nuolat kentėjo tą „ne“? Turbūt jam tai buvo neigiamas dalykas. O reali statistika sako, kad klientai, prieš pasakydami „taip“, nori dar 10–12 kartų pasakyti „ne“. Pavyzdžiui, „Ar tas tinka? – Ne.“ Ir pasirodo drąsiai einant tuo keliu, tai tas „ne“ tampa kitoks. Nes jei tu lauksi, kad visos merginos tave atstums, tai čia ne tas nusiteikimas. Kitoks požiūris yra jei tu nesiūlysi klientams to, kas jiems netinka.

Dar viena įdomi statistika (milijardieriaus išmintis) – kuo turtingesnis tu tampi, tuo daugiau „ne“ tenka pasakyti kitiems. Ir vis daugiau žmonių ateina pas tave su pasiūlymais. Sėkmės priežastis yra ne tas „taip“, o tas „ne“. Kiek tu pasakai ir kiek tau pasako. Pavyzdžiui, jei pradedi veiklą su internetiniu marketingu ir dirbi su šimtais tūkstančių. Tai per vieną dieną tau šimtai tūkstančių žmonių pasako „ne“. O tu to neigiamo atsakymo „ne“ tiesiog negirdi. Štai taip dirbdamas vis tiek užsidirbi milijonus, o dirbdamas su trimis ar penkiais žmonėmis tu to neužsidirbi. Filosofinis dalykas.

M: Taip, labai geras pastebėjimas. Aš net nesusimąščiau, kad leisdamas reklamą „Facebook“ ar internete plačiau, tu irgi gauni rezultatus „taip“ arba „ne“. Jeigu reklama pritraukia naują kontaktą arba pirkimą – vadinasi atsakas į

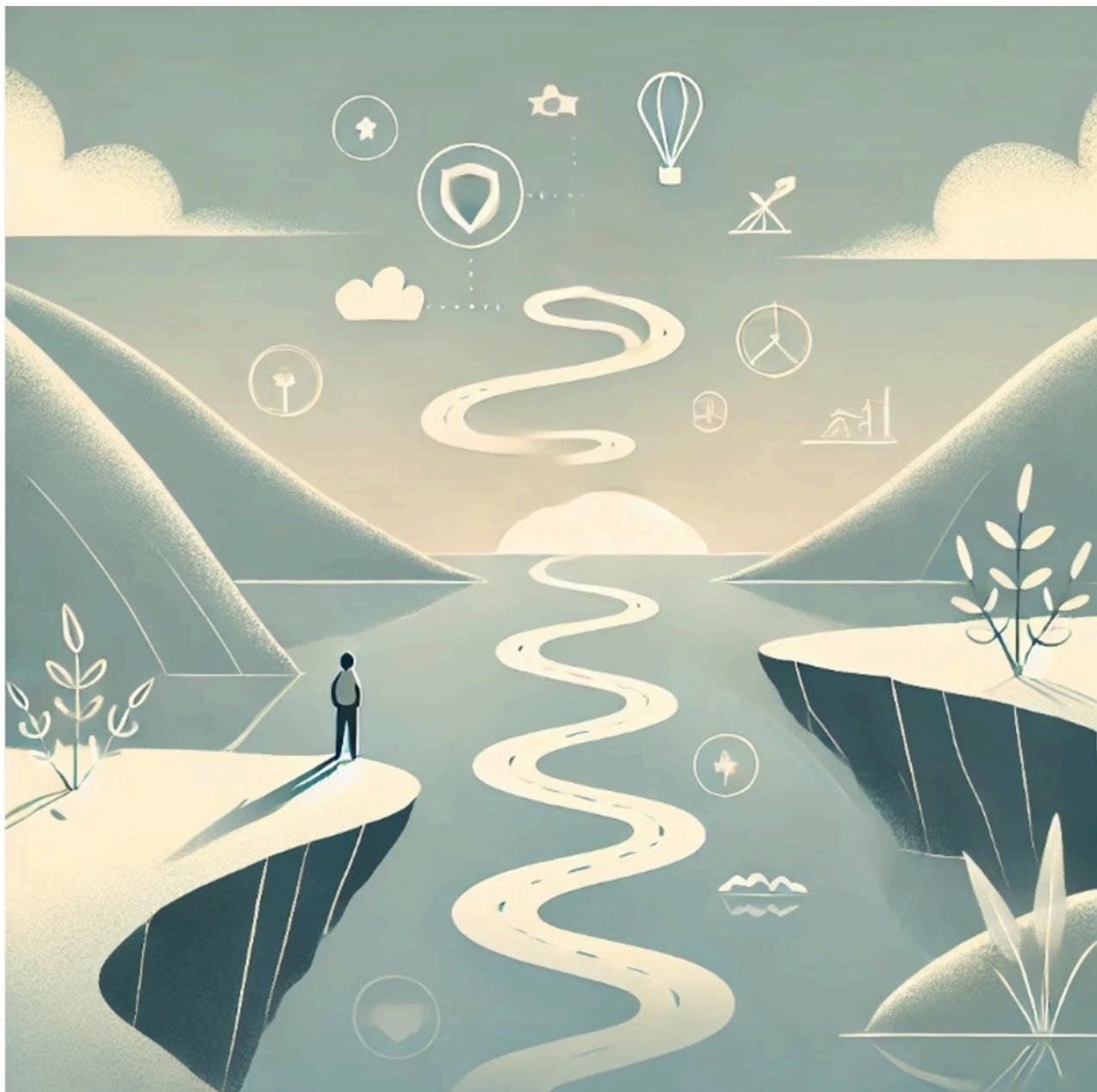
reklamą buvo „taip“. Statistika rodo, kiek žmonių pasiekėm, bet įkrito tik vienas naujas kontaktas ar pardavimas. Vadinasi, neįkritę nauji kontaktai ar pirkimai, savo veiksmu mums pasakė „ne“.

A: Ir tada susiduri su tuo, kad reikia mažiau reklamos jog neįgristų žmonėms. Amerikiečiai turi statistiką apie naujienlaiškių siuntimą:

- **Jei naujienlaiškis siunčiamas vieną kartą per mėnesį, tai pirkimai bus minimalūs.**
- **Jei kartą per savaitę – pirkimai bus didesni.**
- **Jei kas antrą dieną – tai dar didesni.**
- **Jei kas dieną – tai dar didesni!**

Išsiuntęs tiek daug naujienlaiškių tu išgirsi „ne“ ir dar kartais su agresija, kurios tikrai negautum nieko nesiūlydamas. Aš manau, kad visgi požiūris į „ne“ labai svarbus bei galintis praversti.

M: Penktoji pamoka iš trečio karjeros etapo **„Žinojimas, kada reikia atsitraukti ir įvertinti savo kelią, kurį nuėjai“**. Svarbi pamoka. Kartais kai įpuoli į duobę, bet toliau „varai“ – toks veiksmas neduos tiek naudos kiek duos sustojimas, atsitraukimas ir nueito kelio peržiūrėjimas.



A: Mūsų kultūroje yra mitas, kad stiprūs žmonės niekada nepasiduoda. Pavyzdžiui, tau nesiseka, bet tu nesustoji ir vis neši tą kryžių, daužai galvą į sieną (kaskart su vis didesniu entuziazmu) – tikiesi kaskart vis kito rezultato. Bet, pasirodo, kad didžiulė sėkmė priklauso nuo tavo sugebėjimo pasiduoti ir atsitraukti tose srityse, kur kažkas negerai.

Taip ir su klientais – jei jis ilgai neduoda tau to pelno, tai gal tu jį greičiau išbrauk iš savo sąrašo bei skirk dėmesį kitiems dalykams.

Panašiai ir su projektais – jei matai, kad čia duobė (prieš kylant į kalną duobė yra visada), kurioje yra daug kryžiuokų (kurie neiškilo iš tos duobės). Pagalvok ar ta duobė yra tavo ir ar tikrai turėsi tiek noro ir aistros, kad ją įveiktum? Reikia pasirinkti kur nori užkopti, o kur ne. Aplink daug kalnų, bet net 99 % jų turime atsisakyti. Kodėl? Nes ten išties galime strigti. Todėl reikia pasirink tą vieną savo kalną, kur duobė bus kaip tramplynas.

Kuo užsispyrimas skiriasi nuo atkaklumo?

- **Užsispyrimas – tai kai tu darai tą patį veiksmą su vis didesniu entuziazmu ir vis tikiesi kito rezultato.**
- **Atkaklumas – kai kaskart vis skirtingai, nes tu kažką pakeiti savo veiksmuose. Jei kažkas sekasi – tai sekasi. Jei vėjas pučia tau į bures – tai sekasi. Jei ne – tai ne.**

M: Čia turim omenyje, kad bandyti turėti tą patį rezultatą, bet skirtingais būdais.

A: Jei netenkina rezultatas, tai pabandyki kitaip. Mes linkę vis kartoti tą patį ir galvoti, kad šįkart suveiks. Tačiau juk negali suveikti tas, kas vakar nepasiteisino. Tą patį darykim tik jau kitais būdais. Bet jeigu matai, kad tam skiri labai daug laiko bei energijos, o gražos nėra – tai gal tiesiog reikia judėti ten, kur vėjas pučia ir žuvų daugiau.

M: Prisiminiau tyrimą, kuriame dalyvavo vaikai ir šimpanzės. Buvo liepta ištraukti užduotį iš stiklainio. Vaikai įvykdė tą užduotį. Beždžionės irgi įvykdė, tik jos padarė perpus daugiau bandymų nei vaikai. Protingesnė būtybė greičiau sugalvoja, kaip išspręsti problemą. O ne tokia protinga taip pat sugalvoja tik užtrunka dvigubai ilgiau. Tad net būdamas ne itin protingas, ne vunderkindas – vis tiek galėsi pasiekti tą patį rezultatą, tik gal dvigubai daugiau kartų teks bandyti.

A: Dar yra istorija su beždžionėmis. Kaip Amazonės džiunglėse gaudomos beždžionės? Padedama apvali, siaura dėžė su riešutu viduje ar kažkuo, ką jos mėgsta. Pasirodo, beždžionė įkiša leteną, paima skanėstą ir nepaleidžia jo. Tačiau skanėsto negali ištraukti iš dėžės. Tada beždžionė ir sugauna... Taip ir mums – reikia paleisti tai, kas mums nebeduoda naudos. Reikia paleisti nusivylimą, nesėkmingą praeitį ir tada mūsų lauks fantastiški dalykai.

|

*Saugumas.
Ar jis
reikalingas?*

|

M: Kalbėdamas apie karjeros etapuose įgautas pamokas, kaip pavyzdžius naudoju įvairias istorijas. Vienos istorijos buvo susijusios su sunkių ligų apsauga. Norėčiau pabrėžti, kad būtent šis įrankis – gyvybės draudimas – jis nėra reikalingas tik dėl ligų. Kaupiamasis ar investicinis gyvybės draudimas veikia puikiai: kai žmogui viskas gerai. Kai jis tiesiog miega, atostogauja, atideda pinigus, sukaupia kapitalą ir pan. – šis įrankis jam užtikrina didesnę ramybės jausmą bei saugumą.

Gana seniai yra atliktas netgi tyrimas, kad kaupiamuoju gyvybės draudimu apsidraudę žmonės gyvena 3 metais ilgiau. Tad jeigu jums dabar pasiūlytų 3 metais ilgesnį gyvenimą, kiek už tai sumokėtumėt?

A: O dėl ko jie gyvena ilgiau? Dėl to, kad turbūt turi mažiau streso?

M: Taip, tada patiria mažiau streso ir mažiau jaudinasi. Su tuo tyrimu yra susijęs dar vienas juokas. Kai klausiama: „Kiek jūs sumokėtumėte už 3 metus gyvenimo?“ Dažniausiai į klausimą būna atsakoma kitu klausimu: „O tai čia dabar ar jau kai bus pabaiga?“ Dabar tai gal ne tiek ir reikšminga (kai dar tiek metų priešakyje). Tačiau jei būtų likusios vos kelios valandos, tai už tuos 3 metus sumokėtų bet kas. Ir jei tik galėtų, tada norėtų atiduoti viską, be jokių papildomų klausimų.

A: Saugumą susikūrę žmonės yra labiau užtikrinti savo ateitimi. O stresas, kaip žinia, ypač chroninis – jis žudo nervus. Žmogui save disciplinuoti labai sunkiai sekasi. Apskritai, pas daugelį neišvystytas įprotis – atsidėti. Visada atsiranda, kur išleisti pinigus. Tačiau, kai yra sutartis, paskola, tai tu esi priverstas atidėti pinigų. Įsipareigojimas - labai svarbus dalykas, nes kitaip greičiausiai neatidėtum. Tad reikalingas treneris ne tik sporte, bet ir finansuose, kuris priverstų žmogų laikytis disciplinos.

M: Taigi, šioje kelionėje per tris gyvenimo etapus bandžiau atskleisti, ką reiškia būti finansų konsultantu – ne tik profesine, bet ir žmogiškąja prasme. Kiekviena klaida, kiekvienas iššūkis ir kiekviena pergalė tapo dalimi didesnio paveiklo, kuris šiandien leidžia ne tik konsultuoti, bet ir mokyti kitus.

Tačiau teorija be praktikos yra kaip žemėlapis be kelio – tik nuoroda, o ne tikras maršrutas. Todėl, jei jaučiate, kad norėtumėte išgirsti konkrečius pavyzdžius, kaip pasirinkti konsultantą, koks yra veikiantis konsultacijos procesas, kviečiu perskaityti knygos priedą. Ten rasite aiškiai struktūrizuotus patarimus, kurie gali būti naudingi tiek klientams, tiek būsimiems ir esamiems finansų konsultantams. Tegul jūsų kelionė į finansinę gerovę ir asmeninį augimą būna tikslinga ir pilna vertingų patirčių!

|

***Priedas -
konsultants
ir klientams***

|

|

Konsultantams

|

Konsultantams

Pardavimų metodas „Secure path” arba lietuviškai „Saugus kelias”

1. **SITUACIJA** – įvertinkite esamą ir norimą kliento situaciją.
2. **PROBLEMOS** – nustatykite poreikius ir problemas.
3. **TIKSLAI** – nustatykite finansinius tikslus.
4. **PLANAS** – sudarykite faktinį veiksmų planą.
5. **DOKUMENTACIJA** – pasiruoškite pirminiams veiksams (dokumentai, dokumentų tvarkymas).
6. **STEBĖJIMAS** – stebėkite kliento situaciją.
7. **KOREKCIJA** – atlikite monitoringą ir korekciją.

1. SITUACIJA – įvertinkite esamą ir norimą kliento situaciją.

M: Pirmiausia, ką turite padaryti susitikę su klientu – įvertinti esamą kliento situaciją. Tai reiškia pasidaryti poreikių analizę, užduodant klausimus:

- Kokia forma uždirba pinigus?
- Kaip atrodo jo šeima?
- Kokie turimi įsipareigojimai?
- Kokių investicijų jau turi?
- Kokias investicijas planuoja turėti?
- Ar planuoja turėti būstą?
- Kur mėgsta atostogauti ir kaip ilgai?
- Kokios šeimos pajamos? (Jeigu gyvena šeimoje kartu ir uždirba kartu).
- Kiek trūktų pajamų jeigu neliktų antrosios pusės?

Aišku, galima prigalvoti ir papildomų klausimų, bet čia pateikti tokie pagrindiniai, kuriuos užduodant išsiaiškinami kliento poreikiai.

A: Į ką reikia atkreipti dėmesį atliekant šį punktą?

M: Padėti klientui bendrai pamatyti, kokia yra jo esama ir norima situacija. Kartais žmonės mano, kad viskas yra gerai, visko užtenka ir nieko papildomai nereikia. Tačiau, pasidarę analizę matom, kad atrodo, jaučiasi gerai, bet yra ką dar pagerinti. Tarkim, „vitamino kokio trūksta“ (čia iš lengvesnių atvejų).

A: Dar labai svarbus dalykas: norint žmogų paskatinti kalbėti apie šiuos dalykus, reikia jam paaiškinti, kokia jam nauda iš to. Kai nei iš šio, nei iš to pradėdi klausinėti yra tikimybė, kad žmogus tiesiog užsivers. Tad reikia paaiškinti: „Norėčiau jums parinkti patį geriausią variantą ar galėčiau užduoti keletą klausimų? Tai padės sutaupyti jūsų laiką. Parinksime geriausią variantą, kuris padės užtikrinti jūsų finansinį saugumą.“ Jeigu atsakymas teigiamas, tada pradedami klausimai.

M: Taip, prieš pradedant šį žingsnį, būtina supažindinti klientą su turiniu – kas jo laukia, kas vyks.

A: Ir dar labai svarbu, kaip tuo metu elgiasi konsultantas. Yra tas vadinamas „aktyvus klausymasis“, kai ne tik profesionaliai užduodami klausimai, bet ir kūno kalba parodoma, kad svarbūs atsakymai. Užduoda žmogui patikslinančius klausimus, daro tarpines išvadas, perklausia: „Ar teisingai

jus supratau?" Ir tai daro visa kūno kalba. Kūno kalba skatina arba slopina klientą atsiverti.

Pirmame žingsnyje žmogui užduodami situaciniai klausimai. Dažniausiai, šie klausimai neturi didesnės įtakos kliento sprendimams, bet jie padeda pačiam konsultantui tiksliai suvokti kliento situaciją.

2. PROBLEMOS – nustatykite poreikius ir problemas.

M: Antras žingsnis: turite nustatyti kliento poreikius ir norus arba problemas. Atliekant poreikių, klausimų, situacijos analizę išsiaiškinkite, kokios yra pagrindinės kliento problemos, norai, svajonės, vizijos. Matant bendrą situacijos vaizdą – galima judėti link tikslo išgryninimo. Kur klientas nori arba kur bendrai sutarsite, kad reikia judėti.

A: Antrame žingsnyje užduodami probleminiai klausimai, kurie koncentruoja į kliento nepasitenkinimą esama situacija, į abejones ir pageidavimus. Dažniausiai, tai jau yra susiję ir su emocijomis. Todėl probleminiai klausimai yra žymiai stipresni už situacinius ir daro įtaką paties kliento suvokimui. Todėl antro tipo (probleminius) klausimus reikia pasiruošti iš anksto. Klausimai turi būti tiksliniai, kad pats klientas galėtų suvokti problemas, apie kurias galbūt jis prieš tai pagalvodavo, bet nelabai sureikšmino.

3. TIKSLAI – nustatykite finansinius tikslus.

M: Norėčiau pabrėžti, kad gali būti reikalinga net papildoma konsultacija, skirta konkrečiai pasikalbėti apie kliento finansinius tikslus ir juos dar labiau išgryninti. Labai svarbu įsivaizduoti finansinius tikslus, kur link klientas norės judėti. Žinodamas šią informaciją, konsultantas turėtų pasidaryti namų darbus kitam susitikimui. Atsižvelgiant į kliento toleruojamą riziką paruošti planą – ką jam galima būtų pasiūlyti (kokius finansinius įrankius, ar tai būtų akcijos, ar fondai, kokį brokerį naudoti ir pan.). Norint paruošti individualų planą klientui, labai svarbu skirti tam laiko.

A: Šiame žingsnyje reikia atkreipti dėmesį, kad daugelis žmonių, deja, bet neturi labai aiškiai suformuluotų ilgalaikių tikslų. Todėl konsultantas turi parodyti savo profesionalumą ir galbūt net duoti klientui gaires ar net

iš anksto paruoštus, apibrėžtus variantus, kokie galimi tikslai. Padėti klientui labai aiškiai suformuluoti tikslus: trumpalaikius, ilgalaikius, tarpinius.

Berods, Steve Jobs yra pasakęs, kad žmonės labai dažnai nežino ko nori iki tol, kol jie pamato kas jiems yra prieinama. Todėl šiame etape konsultantas turi paruošti galimus variantus. Ko gero, šis žingsnis yra pats svarbiausias visoje konsultacijoje. Daugeliui žmonių tai turbūt ir bus prasiveržimas – pirmą kartą suvokti, kad:

- Aš galiu!
- Privalau kelti tikslus, kurie turi būti konkretūs, išmatuojami, ambicingi, tačiau realistiški, suskirstyti laike ir derėti tarpusavyje.

Jeigu žmogus nesiruošia išeiti iš darbo, tai jo tikslai yra susiję su kažkokia fantastika (labai dažnai yra daugiau fantazijos negu svajonės). Konsultanto uždutis sudaryti ryšį tarp esamų žmogaus galimybių, jo tikslų, vertybių. Profesionalus konsultantas šiame etape tuo ir skiriasi nuo paprasto konsultanto, kad padeda suformuluoti tikslus.

4. PLANAS – sudarykite faktinį veiksmų planą.

M: Ką tai reiškia?

- Ką ir kada jūs darysite.
- Nuo kokių įrankių pradėsite.
- Kada pradėsite.
- Su kokiomis sumomis pradėsite ir kada jas didinsite.

Reikia, kad viskas kad būtų aišku ir konsultantui ir klientui. Nes, juk ir pyrago neiškepsi be recepto – tai čia lygiai taip pat.

A: Negalime tiksliai pasakyti, ko reikės žmogui po trijų ar penkių metų. Reikia susitelkti į smulkius, bet konkrečius šios dienos žingsnius. Žingsniai turi skatinti klientą jau dabar imtis veiksmų. Veiksmai neturi būti labai sudėtingi, nes kitaip klientas išsigąs ir sustos. Bet po truputėlį po truputėlį, kaip sako kinai: „Didelė kelionė prasideda nuo pirmo žingsnio“. Paskui žingsniai jau gali būti greitesni, bet realistiški.

5. DOKUMENTACIJA – pasiruoškite pirminiems veiksams (dokumentai, dokumentų tvarkymas).

M: Tai tokie labiau techniniai dalykai reikalingi pasiruošti pirminiems veiksams: registracija brokerio platformoje, dokumentacija, sutarčių pasirašymas. Pasirašome dokumentus, atsidarome sąskaitas, platformas. Tai padarius jau galima judėti prie to, kas buvo išsikelta prieš tai.

A: Šiame žingsnyje labai svarbu neišgąsdinti kliento. Konsultantams viskas atrodo įprasta ir suprantama (nes ne vieną kartą jau daryta). Tačiau, kai prasideda dokumentacija, žmogus susiima už galvos ir nori pabėgti. Kodėl? Nes atrodo labai sudėtinga. Todėl konsultantas turi maksimaliai paruošti viską taip, kad dokumentus pildyti būtų malonu ir paprasta. Jokių būdu negalima liepti klientui visko pačiam pildyti, nes dokumentacija tikrai gali jį išgąsdinti. Klientas išsigąs ir tada jau darbas, kuris iki tol buvo padarytas, bus nubrauktas.

M: Manau, kad dokumentacijos žingsnyje viską turėtų atlikti konsultantas, stebint arba prižiūrint klientui. Taip žmogus iš tikrųjų jaustųsi kaip klientas, o ne kaip tas, kuris mokosi dabar pildyti kažkokias formas ar registruotis. Gal žmogui to antrą kartą gyvenime net neteks daryti.

A: Kad nesijaustų kaip žmogus, kuris pirmą kartą gyvenime bando paleisti kosminį laivą.

M: Taip.

6. STEBĖJIMAS – stebėkite kliento situaciją.

M: Planuokite ir turėkite tęstinius susitikimus su klientu. Taip žinosite kas vyksta kliento gyvenime, kokie pokyčiai, kas laukia.

A: Tad reikia iš anksto aptarti kaip dažnai ir kokia forma jūs susitikssite (ar tai bus gyvas susitikimas, ar vaizdo skambutis internetu, ar kas pusmetį, ar kas metus ir pan.).

M: Taip.

7. KOREKCIJA – atlikite monitoringą ir korekciją.

M: Jeigu reikia, koreguokite tai, ką su klientu sukūrėte. Bei atsižvelkite į pasikeitusius ar besikeičiančius poreikius ir situaciją.

A: Prieš pasirašant pirmą sutartį konsultantas domisi klientu. Užduodamas patikslinančius, probleminius klausimus daro įtaką klientui ir tokiu būdu būna – proaktyvus. Patirtis rodo, kad korekcijos etape konsultantas labai dažnai padaro didelę klaidą – kai jau reikia atlikti korekciją, labai dažnai tampa pasyvus.

Klausia: „Ar kažkas pasikeitė?“ Gavę atsakymą, kad pas klientą niekas nepasikeitė ir jam nieko nereikia, tarsi nuleidžia rankas ir praranda iniciatyvą. Reikia suprasti, kad 7 žingsnis (KOREKCIJA – atlikite monitoringą ir korekciją) iš esmės yra ne kas kita, kaip perėjimas prie 1 žingsnio (SITUACIJA – įvertinkite esamą ir norimą kliento situaciją) ir 2 ciklo pakartojimas.

Konsultanto užduotis yra ne palaikyti, o vystyti santykius su klientu. Tai reiškia, kad konsultantas turi daugiau pasiūlyti, daugiau suteikti naudos. Įtraukti į finansinį planavimą ir kliento artimuosius, paprašyti atsiliepimų, rekomendacijų. Šis žingsnis gali būti didžiausias verslo plėtros pagrindas konsultantui. Atrodo, kad geri pardavėjai 75 % klientų gauna būtent iš rekomendacijų.

M: Konsultantui sukūrus ryšį būtinai reikėtų paprašyti ir rekomendacijų iš kliento. Jeigu konsultantas viską padarys teisingai, tai klientas tiesiog pats norės rekomenduoti. Ir man būdavo, kad padarai viską ir klientai klausia: „Ar galiu atsiųsti savo draugą (-ę), antrąją pusę, brolių, sesę, pusbrolių į konsultaciją pas tave?“ Tada supranti, kad gerai išpildei visą procesą.

A: Labai dažnai būna ir taip, kad klientas norėtų duoti rekomendacijų, bet neduoda, nes konsultantas nepradėjo kalbos apie tai. Todėl reikia kalbėti apie tai ir skatinti.

Kas dar yra labai svarbu, ką konsultantai turi suvokti – kad jieatsakingi už žmonių finansinę gerovę. Tad jeigu konsultantas nutaria pakeisti darbą,

profesiją, tai būtų labai sąžininga: ne palikti viską, o perduoti savo klientus kitam konsultantui. Pradėję konsultanto darbą, tampame moraliai atsakingi už savo klientus.

M: Tokiu būdu pataisyšim situaciją apie konsultantus ir bendrai pakeisim situaciją rinkoje. Pasitikėjimas augs ir žmonės turės daugiau.

A: Būtent šioje vietoje iš pardavėjų tampama konsultantais, ekspertais. Kurie kuria tą įnašą, pasitikėjimą. Taip konsultantui bus dar lengviau perduoti, nes jį laikys ekspertu, o ne šiaip žmogumi, kuris nori perduoti.

Apibendrinant, šie 7 žingsniai atrodo labai paprasti ir logiški. Tačiau jeigu pasižiūrėtume praktikoje, kodėl vienam konsultantui sekasi geriau, o kitam blogiau? Tie, kuriems sekasi blogiau – dažnai neišbando šių žingsnių arba juos peršoka, o gal tiesiog ignoruoja. Kadangi jie tai daro autopilotu (nesusimąstydami), tai ir vyksta tas iškreipymas. Todėl konsultantas, turėtų turėti 7 žingsnių sąrašą visada po ranka. Ir dirbant su kiekvienu klientu pažymėti: padariau šitą, šitą, šitą, praleidau šitą. Ne todėl, kad konsultantas nežino, bet todėl, kad nepasimirštų ir nebūtų praleista. Tai būtų kvailos klaidos, dėl ko nukentėtų ir klientai, ir pats konsultantas.

M: Aš dar galiu pridurti, kad visą 7 žingsnių sąrašą tu juk žinai ir moki mintinai, bet kartais dėl laiko trūkumo nutinka taip – kai kuriuos punktus tiesiog praleidi. O paskui supranti, kad procesas buvo padarytas, tačiau ryšys nesusikūrė, negavai rekomendacijų arba kažką pamiršai išsiaiškinti iki galo.

Po tokių dalykų, ką aš pradėjau taikyti ir daryti? Jeigu klientas sako: „Turim 20–30 minučių.“ Tai tada sakau: „Padarysim šiandien tik pirmą punktą, o visus kitus tada pratęsime per kitą susitikimą. Nes per 30 minučių mes net normaliai susipažinti nespėsime.“ Dažniausiai klientas atsako: „Gerai.“ Jeigu teisingai ir įdomiai vėdi klientą per procesą, tai praėjus 30 min., jau žiūrėk pas žmogų atsiranda laiko tęsti. Žmogus mato, kad konsultacija vertinga. Ne kartą tai yra buvę ir man.

|

*Paslaptys - ką daryti
jeigu nori tapti
SUPER
konsultantu?*

|

Paslaptys – ką daryti jeigu nori tapti SUPER konsultantu?

A: Galima atskleisti keletą paslapčių konsultantams:

1. Super konsultantus palyginę su paprastais, galime pastebėti: kuo geresnis konsultantas, tuo jis mažiau kalba. Konsultacijos metu paprasti konsultantai vidutiniškai kalba patys 80 % laiko. O pas super konsultantą 80 % laiko kalba klientas.

2. Paprastai konsultantai ruošia argumentus, lenteles, paskaičiavimus, taip jie tampa pasirengę įrodinėti, įtikinėti, pardavinėti klientui. O super konsultantai ruošia klausimus, nes jie suvokia, kad pardavimų jėgą turi būtent klausimai, o ne įrodinėjimai.

3. Paprastai pardavėjai pradeda konsultaciją nuo pristatymo, kalbėjimo ir argumentų pateikimo. O super pardavėjai pradeda nuo klausimų klientui – tarsi snaperiai viską išsiaiškina ir jeigu reikia, tada argumentuoja (labai tiksliai vos keliais tvirtais argumentais).

4. Super konsultantai naudoja tai, kas pasaulyje vadinama - „mafijos pasiūlymu“. Kaip geras snaperis (šaudo retai, bet labai tiksliai) – jo pristatymas dažniausiai prasideda nuo magiškų žodžių: „Kaip jūs minėjote, pone Antanai / ponija Marija“. Tada savo kalboje padaro kliento išsakyto poreikio reziumė. Vartoja tuos pačius žodžius, tą pačią intonaciją, specifinę kūno kalbą, kuriais klientai markiravo savo poreikius. O paskui prasideda antra dalis: „Galite visa tai gauti pasirinkę mūsų tam tikrą paslaugą.“ Juk jeigu žmogus pats išsakė savo norus ir super konsultantas tai grąžina jam – tai klientui nėra jokio noro ir galimybių atsisakyti to. Taip super konsultantas pataiko tiesiai į dešimtuką.

M: Dar noriu pasidalinti vienu dalyku, kurį visą laiką pats stengiuosi padaryti. Pokalbio metu iš „jūs“ pereiti į „tu“, kad liktų kuo mažiau rėmų ir oficialumo. Jeigu klientas yra daug vyresnis už mane, tuomet šito nesiūlau. Bet maždaug 98 % savo klientų užduodu klausimą: „Ar neprieštarautų, jeigu vienas į kitą galėtume kreiptis „tu“ ir bendrauti paprastai, be oficialumų?“ Dar nei vienas žmogus nėra nesutikęs.

A: Dar vienas ypač geras patarimas: super geri konsultantai prieš susitikimą mintyse parepetuoja (kaip ir sportininkai). Tuo metu mintyse įsivaizduoja, kad klientas bus labai pozityviai nusiteikęs, atsiskleis, papasakos apie savo problemas. Tokiu būdu nusiteikiama labai geram ir sėkmingam bendravimui, kuris baigiasi triumfu.

Tuo metu paprasti konsultantai dažniausiai mintyse įsivaizduoja negatyvius paveiksliukus: „Kas čia dabar bus, jis nieko nenorės sakyti, oi, oi, oi...“ Ir visą savo nesėkmingą patirtį projektuoja į ateitį. Tokiu būdu patys save užprogramuodami nesėkmei. Norint tapti super pardavėju, link to reikia eiti drąsiai – įsivaizduoti sėkmę, kliento dėkingumą. Taip galima užprogramuoti ypatingus pardavimus.

M: Šis dalykas tikrai pasitvirtinęs. Darydavau ir dar darau šią praktiką, todėl man savaime suprantama – įsivaizduoti kad sektųsi ir tikėtis, kad pirks. O jeigu nesitikėsi, kad pirks – tai ir nepirks.

A: Dar vienas labai svarbus dalykas šioje paslapčių temoje. Daugelis konsultantų mano, kad būtent paskaičiavimai ir finansinė argumentacija paskatina klientą priimti vienokius ar kitokius sprendimus. Ir tai yra pati didžiausia klaida.

Visi paskutiniai neuromarketingo tyrimai rodo, kad klientas priima sprendimą ne logine smegenų dalimi, o iracionalia, emocija. O jau paskaičiavimai būna tarsi loginis iracionalaus sprendimo paaikškinimas. Ką tai reiškia? Tai reiškia, kad būtent emocijos žmogų skatina priimti vienokius ar kitokius sprendimus. Taigi bendravime emocijos turi būti svarbiausios. Mes turime pradėti labai aukštam tone, derintis prie klientų, rodyti empatiją ir savo emocijas, priimti kliento emocijas. Pinigai, saugumas, nesaugumas – labai jautrios temos. Ir kaip bebūtų, ar priims žmogus sprendimą, ar ne – mes vis tiek turime išeiti į aukštą emocinį toną.

Tyrimai rodo, kad žmonės geriausiai prisimena pradžią ir ypač pabaigą. Taigi, net jeigu šiandien žmogus nepasirašo, konsultantas turi demonstruoti savo konstruktyvų, pozityvų požiūrį į visa tai. Taip jam pavyks išlikti kliento atmintyje kaip labai pozityviam žmogui „kurį mačiau, su kuriuo norisi turėti reikalų“.

O jei tik skaičiai, skaičiai, skaičiai, tada aplanko nusivylimas. Ir žmogus tada galvoja, kad tik veltui sugaišo savo laiką. Tai yra tiesioginis kelias į nesėkmę, kuriuo dažniausiai ir nueina daugelis konsultantų.

Taigi galima pasakyti, kad slaptas finansų konsultantų ginklas yra meilė, pozityvumas, emocijos.

M: Ir nuoširdumas.

A: Todėl iš pradžių super konsultantai sukuria gerus, pasitikėjimu paremtus

santykius. O tik paskui kalba apie skaičius.

M: Štai tokios būtų paslaptys, kuriomis rekomenduojama vadovautis veikloje.

|

Klientams

|

Klientams

7 patarimai, kaip pasirinkti tinkamą finansų konsultantą

A: Kuo klientui gali padėti šie 7 patarimai?

M: Klientas turės aiškų, gerą, patikimą, ilgalaikį finansų konsultantą. Kuris jį žinos, prižiūrės ir supras. 7 patarimai atsakys į klausimą: „Kaip tokį surasti?“

A: Taip pat padės išvengti labai didelių, lemtingų klaidų ir sutaupys laiko. Nes juk kiekvieną kartą susitikti su vis nauju konsultantu kainuoja ne tik laiko, bet ir energijos. Todėl šie dalykai bus labai naudingi klientui. Kokie tai patarimai?

M: Pirmas patarimas – **išsibandyti ne vieną, o keletą finansų konsultantų ir pasižiūrėti su kuriuo geriausiai jausitės.**

A: Itin svarbu saugiai išbandyti, o ne iškart pulti pasirašinėti sutartį su vienu ar kitu konsultantu ir paskui nusivilti. Galima saugiai ir greitai susipažinti su keliais konsultantais ir priimti sprendimą, su kuriuo jūsų biolaukai sueina. Konsultantas turi būti orientuotas į jus kaip į klientą, o ne į pardavimus.

M: Taip. Galima būtų pavadinti tokį dalyką „Asmeninio ryšio svarba“. Tikrai yra žmonių, kuriems nesigauna tarpusavyje jo sukurti, tokiu atveju gali ką nori daryti. Net jei konsultantas ir būtų geriausias pasaulyje profesionalas, jums vis tiek nesinorės jam skambinti, jūs vis tiek bandysit jį apeiti – ryšys nebuvo sukurtas, biolaukai nesutapo.

A: Jūs nesąmoningai priešinsitės jo patarimams ir iš tikrųjų nei jums, nei

jam iš to nebus jokios naudos.

M: Taip. Antras patarimas – **reikėtų pasižiūrėti, kokia yra to konsultanto patirtis ir kvalifikacija.**

A: Kaip tai galima patikrinti?

M: Dažniausiai užtenka tiesiog pasiklausti, kiek laiko jis tuo užsiima. Ir stebėti kaip jis šneka. Pavyzdžiui, jauni konsultantai labai jaudinasi pirmų susitikimų metu. Jie bijo pasakyti, kad kažko nežino (čia vienas iš bruožų). Jaunas konsultantas mano, kad jis turi viską žinoti. Na, o patyręs konsultantas, jeigu nežino, jis sako: „Aš nežinau, bet išsiaiškinsiu. Ačiū už klausimą.“ Ir jis sugrįžta su atsakymu. Visų nuostabai, klientas visiškai puikiai tą priima ir net paskui padėkoja: „Ačiū, kad man tiesiog greičiau atsakei į klausimą.“

A: Dar yra pora gudrybių. Jūs galite paklausti konsultanto, koks čia yra galutinis vertingas produktas. Tarkime, kepėjų produktas yra bandelė, o koks jūsų produktas? Ir jeigu tai žmogų sutrikdys, jeigu jis pradės vardinti kažkokius veiksmus: „Na, mano užduotis parduoti...“ Žmogus, kuris neaiškiai suvokia savo produktą bei produktas, kuris tikrai nesusijęs su kliento klestėjimu – visa tai neduos jokios naudos. Geri konsultantai yra įsitikinę ir parduoda ne paslaugą, o kuria klestintį ir saugų klientą. Reikia atkreipti dėmesį ar konsultantas jus mato tikrai kaip galutinį produktą, ar jis tik orientuotas į paslaugų pardavimą?

M: Trečias patarimas - **pasiziūrėti, ar yra kažkokie mokesčiai už konsultacijas.** Jeigu visų konsultantų konsultacijos yra mokamos, tai reikia pasilyginti kainas ir pasižiūrėti, ar paslaugos kokybė skiriasi. Aišku, čia turbūt nenusipirkus konsultacijos nepavyks įvertinti. Bet jeigu yra mokestis už konsultacijas, tai tiesiog įsivertinti reikia: ką už tą pinigų sumą gauni, kokias žinias? Bent jau savo srityje esu pastebėjęs, kad vieni atiduoda žinias už labai pigiai, kiti – už labai brangiai, o tos žinios būna labai panašios. Nesudalyvavę mes, aišku, neatsirinksim, bet tą reikėtų padaryti.

A: Taip. Prieš pradėdant bendradarbiavimą reikia išsiaiškinti: kas bus suteikta, už kokią kainą ir palyginti paslaugos ir kokybės santykį.

M: Taip, čia, kaip sako: „Kodėl aš turiu mokėti, jeigu galiu gauti nemokamai tą patį?“

A: Įtartinais atrodo jeigu konsultantas pasiryžęs viską padaryti nemokamai. Ar nebus taip, kad jis tiesiog nori dabar įtraukti jus į tą liūną? Nori, kad jūs pasirašytumėt? O šiek tiek vėliau jūsų lauks staigmenos?

Konsultantas, kuris neima jokių pinigų (kaip ir advokatas) – mus išbando. Vadinasi kažkas yra negerai, juk kiekvienas konsultantas, kaip ir advokatas bei kiti ekspertai, mokosi, kaupia informaciją, domisi ir skiria daug laiko tobulėjimui.

M: Ketvirtas patarimas – **išsiaiškinti, kokia yra to konsultanto specializacija**. Tai reiškia: kuriose skirtingose, su finansais susijusiose, temose gali padėti, kuo yra kompetentingas.

Pavyzdžiui, ar tai bus tikrai gyvybės draudimo produktai. O gal jis dar moka ir portfelį sudėlioti? Galbūt jis dar nusimano apie būsto paskolų temą? Svarbu pasižiūrėti, ką jūs gausite iš to konsultanto. Kai kurie 10 ar 15 metų konsultuoja tik apie gyvybės draudimą – jie yra profesionalai, žino visas taisykles, vingrybes ir jūs tikrai iš tokio konsultanto gausite geriausią gyvybės draudimo pasiūlymą. Tačiau, greičiausiai reikės ieškoti kito konsultanto, kuris jums padėtų sudėlioti investicinį portfelį, pasiimti ar optimizuoti esamą būsto paskolą. Tad reikia išsiaiškinti, kiek konsultantas turi šovinių savo apkaboje ir kiek skirtingai gali konsultuoti.

A: O čia turbūt yra 2 kraštutinumai:

- **Jeigu žmogus sako: „Aš visų galų meistras“, čia jau turėtų sukelti jums abejonių, nes negali žmogus puikiai išmanyti visko.**
- **O iš kitos pusės, jei žmogus išmano ir parduoda tik vieną, nesidomėdamas niekuo kitu – tai vėlgi galbūt yra kitas kraštutinis.**

Tad teisingiausia pasirinkti žmogų, kuris išmano 2–3 sritis. Turi patirties ir galimybę parodyti, gali papasakoti kam, su kuo ir kiek. Bet esant poreikiui, galėtų parekomenduoti ir kitą specialistą. Kaip ir gydytojas. Net ir šeimos gydytojas, kuris yra plataus profilio, jis visuomet parekomenduos kitą specialistą, jeigu tam atsiras reikalas.

M: Taip.

A: Lygiai taip pat, kaip renkatės gydytoją – rinkitės ir konsultantą (priklausomai, kas jums tuo metu aktualu).

M: Prisiminiau tikrą istoriją, kuri man buvo nutikusi. Buvo nestipriai įtrūkęs kelio

raištis ir ašėjau į polikliniką pas traumatologą. Norėjau, kad man išrašytą siuntimą į MRT. O traumatologas toks, matosi, pagyvenęs. Kokių 40–50 metų (labiau link 50). Ir jis pradėjo klausinėti: „Tai ką tu čia, kaip tu čia veiki, kas čia atsitiko?“ Sakiau: „Dirbu su finansais, gyvybės draudimais, investavimu.“ O jis man pradėjo pasakoti, kaip traumatologas, kaip jis irgi gyvybės draudimą pardavinėjo daug metų. Kaip jis ten buvo, kokia jo dabar nuomonė apie tai (nors ten viskas absoliučiai pasikeitė). Kai gydytojas pradėjo mane konsultuoti apie finansus (kai aš pats esu finansų srityje, šviežiai viską žinau) – tai toks įdomus jausmas buvo... Na, supranti, kad poliklinikoje pas tokį traumatologą gal niekada neitum, bet jis reikalingas tam, kad gautum siuntimą.

A: Viena iš gudrybių – jei žmogus tvirtina, kad specializuojasi kažkur. Galima jo paklausti, kokiū būdu kelia savo kvalifikaciją? Kada jis paskutinį kartą buvo kokioje konferencijoje? Daugelis „specialistų“ tikina, kad jau daug metų dirba. Tie patys gydytojai. Visi tyrimai rodo, kad pagyvenę gydytojai toli gražu negydo geriau negu jauni. Kodėl? Nes jauni gydytojai domisi, jei kažkuo abejoja, tai konsultuojasi. Jie yra žymiai atidesni negu tie patyrę „seni vilkai“. Tvirtinantys, kad: „Aš esu specialistas, nes jau 30 metų pjaustau šitą raištį.“ Profesinė patirtis dar neužtikrina profesionalumo.

M: Penktas patarimas – **pasiziūrėti, kokių atsiliepimų arba rekomendacijų turi konsultantas**. Dažniausiai prastas arba naujas konsultantas neturės išvis jokių. O tas, kuris jau šį bei tą nuveikęs, tikrai turės kokią vietą, kur jūs surasite klientų atsiliepimus bei patirtis apie jį.

A: O kokios tai vietos?

M: Aš pats naudoju dvi vietas. Asmeninį puslapį www.simelionis.lt – ten esu paskelbęs keletą klientų atsiliepimų ir rekomendacijų. Taip pat ir „Facebook“ profilyje „Finansų akademija“ galima palikti atsiliepimą. Atsiliepimai, kuriuos aš skelbiau savo puslapyje, buvo imti iš „Facebook“ platformos arba iš gautų žinučių per „Messenger“ (jeigu „Messenger“ žinutė, tai tuomet aš jau atsiklausiu, prieš keldamas į puslapį, ar galiu naudoti). Vieni žmonės sutinka, kiti žmonės nenori, kad būtų matomas jų atsiliepimas viešai. Aš tokiu būdu naudoju atsiliepimus.

A: Šiais laikais vienas iš geriausių būdų sužinoti apie žmogų yra patikrinti jo socialinius tinklus. Geram ekspertui sunku išlaikyti savo inkognito. O blogas dažniausiai priverstas slapstyti: „Aš esu super, bet niekas apie mane nežino.“ Tai gali sukelti tam tikrų įtarimų – jeigu žmogus nėra pasiryžęs pateikti nė vienos savo kliento rekomendacijos.

M: Šeštas patarimas - **kartais žmonės ieško konsultanto, kuris būtų nepriklausomas**. Tai reiškia, kad nepardavinėtų tik vienos kompanijos produkto arba galėtų pasiūlyti didesnę produktų kiekį. Šiandien tai gali būti problema, o gali ja ir nebūti. Išskyla du kraštutiniai:

- Pliusas būtų tas, kad jeigu jau profesionalus konsultantas dirba su vienu produktu, greičiausiai tas produktas šiuo metu rinkoje ir bus geriausias.
- Minusai, kad galbūt konsultantas gali kažką praleisti ir galbūt nepasiūlyti kažkokios smulkmenos – kuri veiks šiek tiek geriau negu tas produktas, kurį jis siūlo.

Pavyzdžiui, aš savo klientams visą laiką sakau, kad mums svarbūs 2 dalykai: mažiausi mokesčiai ir didžiausias pelnas. Su tokiomis kompanijomis aš ir dirbu.

Tačiau jeigu mes imsime draudimo dalį. Tai kartais būna niuansų kitose bendrovėse, kurios turi kelis punktus, kuriais lenkia tą (pagal investavimo dalį) pigiausią ir geriausią bendrovę. Čia taip pat gali būti toks kaip ir minusai. Bet žinant, kad konsultantas yra profesionalas – mes su juo galėtume apie tai pasikalbėti ir jis tada nukreips pasidaryti tuos produktus, kurių pats negali. Kartais aš taip darydavau, kas susiję su tomis draudimo dalimis, nukreipdavau ir klientas gaudavo paslaugą pas kolegas. Ir visa problema būdavo išspręsta.

A: Reikia pabrėžti, kad investavimas, draudimas ir finansai, tai visgi yra didžiausia kliento atsakomybė. Turite labai atsakingai rinktis konsultantą. Nes šis žmogus su jumis bus ilgą laiką, o jo klaidos jums brangiai kainuos. Tad pasidomėkite įvairiais produktais, ekspertų nuomone ir aptarkite su savo būsimu konsultantu. Juk šiais laikais, kai yra „ChatGPT“, internetas, socialiniai tinklai, tai net ir pacientai būna kompetentingesni už savo gydytoją (bet tikrai ne visada). Žmogus turi ir pats bent šiek tiek susigaudyti, o ne tik akiai tikėti tuo kas yra sakoma. Ir nepulti į kraštutinumą, nes jūs visada galite domėtis. Tačiau niekada netapsite tokiais ekspertais, kaip jūsų konsultantas. Tad domėtis reikia, bet kai jau pasirenkate, tai būkite geras – pasitikėkite (kaip ir gydytoju). Leiskite žmogui maksimaliai panaudoti savo kompetenciją jūsų finansinės sveikatos klausimais.

M: Septintas patarimas – **pasiziūrėkite kokį metodą taiko konsultantas, kokie jo bendravimo standartai**. Apie tai galite paskaityti šioje knygos dalyje „Konsultantams. Pardavimų metodas“.

A: Tai yra svarbu, nes visi pasaulio ekspertai turi savo standartus: ryšių palaikymo, reagavimo į pokyčius ir t. t. Ir jei jūs kalbate su žmogumi, kuris

neturi standarto arba jei tie matomi standartai neatitinka aprašytų 7 žingsnių – ko gero, jūs turėsite problemų. Nes, iš esmės, toks konsultantas per savo praktiką nesuformavo aiškių, į klientus orientuotų standartų.

|

*Kaip siekti
užsibrėžtų
tikslu?*

|

M: Atrodo, kad tikslus kelti yra svarbu, tačiau kol iš tikrųjų nepradedi to daryti – nesupranti, kaip išties svarbu yra tai daryti. Šiame procese aš pats irgi gal 3 metus užtrukau... Mokymuose man vis sakydavo: „Užsirašykite, išsikelkite tikslus. Turėkite tikslų.“ Galvodavau: „Kam reikia? Taigi aš dirbu ir man viskas gerai. Tai kam tie tikslai?“ Bet galiausiai per 3 metus supratau, kad to reikia. Net neįmanoma papasakoti, kaip tai svarbu – reikia pačiam suprasti, išsikelti tikslus ir dalį jų įgyvendinti. Kad pagaliau matytum bus itin svarbu tai, ką mes dabar patarsim.

A: Kalbant apie finansus, reikia suprasti, kad net 97 % žmonių tvirtina neturintys ilgalaikių finansinių tikslų. Bet tiesa ta, kad jie jų turi, tik tuos tikslus nustato ne pats žmogus, o valstybė ar kiti žmonės. Tad jeigu manai, kad neturi savo tikslų – tu juos turi, bet tai yra kitų žmonių tikslai.

M: Kaip sako, jeigu pats nesuplanuosi, už tave kiti suplanuos.

A: Taip.

M: Pirmas patarimas toks paprastas. **Užsirašyti tikslą, kas tai galėtų būti**, tarkim, mašinos (kurios noriu) pavadinimas. Tada jį aprašyti. Nustatyti kada tą dalyką pasieksiu ir kaip jausiuosi, kai jį gausiu (tai irgi būtina aprašyti). Įvykdom šiuos 3 žingsnius: aprašom, laike apibrėžiam ir jausmą įdedam.

Kas iš to išplaukia? Mes patenkame į tokią vizualizacijos būseną, kai išgyvename tą dalyką. Jau yra moksliskai įrodyta, kad kai mes įsivaizduojame (nesvarbu, kad to dar neturime) – kūne išsiskiria tam tikri hormonai ir cheminės medžiagos, lyg būtum tai pasiekęs realybėje.

Dar kaip instrumentą galima pasidaryti vizualizacijų lentą – savo tikslams suteiki vaizdą. Tam galima naudoti nuotraukas, iškarpas, „Pinterest“ paveikslėlius.

A: Taip, tik su vizualizacijos lentomis yra įdomus dalykas, kad kažkam tai padeda, o kažkas pasidaro tas lentas ir nustoja kreipti į jas dėmesį. Todėl vizualizacijų lenta yra kaip instrumentas, bet negarantuotas rezultatas. Nebent kasdien prisiverti galvoti apie tikslus. Labai dažnai to, kas kabo, mes jau nebepastebime. Ar jūs turėsite lentą, ar mintyse medituodami galvosite apie tai – bet kokiu atveju, tikslų turėjimas neatleidžia jūsų nuo būtinybės nuolat prie jų grįžti.

M: Taip, grįžti arba žiūrint į vizualizacijų lentą ar medituojant galvoje.

A: Daugelis žmonių, kai jų prašoma nusistatyti tikslus, pradeda vardinti būtent materialius dalykus. Manydami, kad tai yra tikrasis jų tikslas: turėti gražų namą ar automobilį, keliauti po pasaulį ir pan. Bet dažnai tai būna primesti dalykai. Todėl prieš formuodami tikslus mes turėtume pirmiausia atsakyti sau į klausimą: „O kokį gyvenimo stilių aš norėčiau gyventi?“ Ir pagalvoti apie savo idealią dieną.

Jeigu įvyktų stebuklas ir nubudęs ryte suprastum, kad gyveni idealų gyvenimą. Pagal kokius požymius tu tai atskirtum? Paaiškėja, kad žmonės pradeda vardinti toli gražu ne materialius dalykus. Jie sako: „Noriu pirmadienį atsibusti pats, be žadintuvo. Noriu niekur neskubėdamas išgerti kavos. Noriu pirmas dienos valandas praleisti su artimaisiais ir paskui keliauti į mėgstamą darbą. Paskui norėčiau turėti laiko savo hobiui ir taip toliau.“ Taigi daug žmonių šiais laikais supranta, kad ne tiek daiktai, o visuma, gyvenimo stilius suteikia mums džiaugsmą!

Jeigu jūs tik svajosite ir nepaversite to tikslais, tai ir liksite fantazuotojais. Todėl antras patarimas turėtų būti **nustatyti išties motyvuojančius tikslus**. Turite jausti, kad būtent taip norite gyventi.

Trečias patarimas - **jūs turite įsipareigoti**. Nes kai sakote sau: „Aš tai padarysiu“, jūsų tikslai virsta postulatu. Pavyzdžiui, jei pasakai: „Čia bus Las Vegasas“ – po kažkiek laiko gimsta miestas. Jūs turite pareikšti sau ir pasauliui, kad jūs tai padarysite, o paskui jau kurti veiksmų planą. Tačiau nebūtina turėti jo ilgalaikio, nes svarbesnis yra tas pirmas žingsnis, kurį turi padaryti. Daugeliu atvejų mes net negalime numatyti, kiek žingsnių reikės tam, kad pasiekčiau tą tikslą. Labai dažnai mes save sustabdome dėl to, kad neturime veiksmų plano. Koncentruojamės į tai „kai turėsiu visą planą, tada galėsim pradėti“. Bet geriau pradėti nuo pirmo žingsnio.

Reikia žinoti ne tik tai, ką aš turiu padaryti ir ką aš noriu turėti. Mes turime atsakyti sau į patį svarbiausią klausimą: „O kokie mes turime būti?“ Tas pats veiksmas skirtingose būsenose duos visiškai kitus rezultatus. Tarkim, jei noriu tapti finansiškai nepriklausomas ir darau taip, lyg čia yra kažkoks sunkus darbas. Tai, be abejo, aš niekuomet to nepasieksiu. Kitas pavyzdys – jeigu aš noriu eiti sportuoti, bet neturiu nuotaikos. Aš turiu būti įkvėptas, pasiryžęs, atsidavęs, susikaupęs – būtent apibrėžta būseną ir nulemia, ar bus sėkmingi veiksmai, ar ne.

Šį punktą daug kas praleidžia. Taigi, svarbiausias patarimas realizacijos link yra: **įsijausti, atlikti tam tikrus veiksmus ir, jeigu Dievas duos, tikėtis rezultatų**. Labai dažnai žmonės neatlaiko ir palūžta. Kodėl daugelis nepasiekia didelių tikslų? Nes jie koncentruojasi tik į rezultatą. O kadangi rezultatas, pavyzdžiui, finansinis saugumas yra neapibrėžtas, tai žmonėms

dingsta motyvacija (nes pats kelias jiems nėra įdomus).

Jūs nustebsite, tačiau sporte čempionams, dažniausiai pats procesas suteikia daugiau džiaugsmo nei rezultatas. Ne visiems pavyksta tapti olimpiados nugalėtojais, bet visi sportininkai 4 metus ruošiasi ir niekas nesigaili to pasiruošimo. Čia yra esmė, jūs turite svajoti. Drąsiai svajoti ir paversti savo svajones tikslais. Kaip sako japonai, gan batė: „Darykite viską, kas nuo jūsų priklauso ir nesijaudinkite dėl to – ar bus rezultatas, ar ne. Nes rezultatas ne visada nuo mūsų priklauso.“

Jeigu jūs padarėte viską, tai nėra ko gailėtis. Juk gyvenimas nėra galutinio taško pasiekimams, tai yra kelionė. Taigi šioje knygoje autorius atskleidė savo kelią, kuris nesibaigė, o tik?

M: Tik prasideda.

A: Autorius kviečia visus skaitytojus irgi pradėti savo kelią finansinių tikslų link. Džiaugtis kiekviena akimirka, nugalėti visus drakonus, kurie pasitaiko kelyje. Žinoti, kad gyvenimas per trumpas, kad būtų blogas.

M: Tikrai taip!

|

Išvados

|

Išvados

Ši knyga – dar vienas mano žingsnis dalintis sukauptomis žiniomis ir patirtimi, įkvėpti žmones imtis pokyčių bei pažvelgti į finansus naujai. Rašydamas ją, dar kartą įsitikinau, kad finansai nėra tik skaičiai ar strategijos. Tai mūsų kasdienybė, svajonės, sprendimai ir klaidos, kurios formuoja gyvenimo kokybę.

Mano tikslas buvo parodyti, kad finansų valdymas nėra sudėtingas ar bauginantis procesas, jei į jį žiūrime su tinkamu požiūriu. Per šią knygą stengiausi perteikti praktinius patarimus, gyvenimiškas istorijas ir įžvalgas, kurios, tikiuosi, praturtins jūsų gyvenimą.

Pagrindinė mintis, kurią noriu jums perduoti: kiekvienas turime galią keisti savo gyvenimą – tereikia vieno sprendimo, vienos minties ar veiksmo, kad pradėtume judėti pirmyn. Finansinė sėkmė ir gyvenimo harmonija prasideda nuo mažų, bet sąmoningų žingsnių.

Tad mano palinkėjimas jums – nebūkite pasyvūs stebėtojai. Atidžiai perskaitykite knygą, pasinaudokite jos patarimais, konspektuokite mintis, kurios jums svarbios. Šie žingsniai padės įgyvendinti pokyčius tiek lengvais, tiek sudėtingais gyvenimo momentais.

Jei skaitydami knygą pastebėjote mintį, kuri jus įkvėpė, arba turite klausimų, nedvejokite. Parašykite man, pasidalinkite savo įspūdžiais ar idėjomis. Ši knyga – tik pradžia, o jūsų kelionė yra svarbiausia. Tikiu, kad drauge galime pasiekti dar daugiau.

Tegul ši knyga įkvepia jus priimti drąsius sprendimus ir kurti gyvenimą, kuriame dera džiaugsmas, finansinė laisvė ir vidinė ramybė.

|

Kaip susisiecti?

|

Kaip susisiekti?

Martynas Šimelionis

 +370 624 38 564

 m.simelionis@gmail.com

 finansu_akademija

 finansuakademija

 www.simelionis.lt

Knyga „Kodėl niekas nekalba apie tai? Finansų konsultanto išpažintis“

© 2024 Martynas Šimelionis, Algirdas Karalius. Tekstas. Visos teisės saugomos.

© 2024 Iliustracijos sukurtos laikantis ChatGPT (OpenAI) naudojimo sąlygų.
Visos teisės saugomos.

© 2024 Redaktorė, viršelio dizainerė ir maketuotoja: Dovilė Baltušytė. Visos
teisės saugomos.