**Santykiai 3.0**

Žmonių santykiai panašus tarpusavyje. Santykių principas labai panašus net tokiose skirtingose sluoksniuose, kaip:

1. moteris-vyras;
2. klientas-vykdytojas;
3. darbuotojas-darbdavys.

Tiesą pasakius, aš bendrai nematau jokio principinio skirtumo. Tad, sulyginkime!

**Klientai = merginos**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Klientai ir vykdytojai** |  | **Merginos ir vaikinai** |
| Kuo stambesnis klientas, tuo daugiau taupo tavo laiką ir tuo mažiau pasakoja apie tai „koks jis yra didelis“ |  | Kuo protingesnė mergina, tuo paprasčiau su ja bendrauti, ir kadangi mažiau vaidina — lengviau paimti jos telefono numerį |
|  |  |  |
| Vykdytojas geriausiai aptarnauja pirmus 2 mėnesius, po to naudingumas mažėja |  | Vaikinai dovanoja gėles pirmus 2 mėnesius, po to dėmesingumas sumažėja |
|  |  |  |
| Ramiau ir pelningiau turėti vieną klientą, nei 10 mažų (nors kartais tai nestabilu) |  | Ramiau ir taupiau turėti vieną merginą, nei 10 meilužių (nors kitaip niekada netruks dėmesio) |
|  |  |  |
| Protingas klientas visada apmoka tvarkingai ir neieško pigesnės kompanijos. Ir atvirkščiai |  | Protingos merginos elgiasi padoriai ir nuolat neieško kito vyro su gražesniu automobiliu. Ir atvirkščiai |
|  |  |  |
| Maži klientai daug prašo už mažą kainą, reikalauja ypatingo dėmesio ir vis tiek nieko nesumoka |  | Nevertos dėmesio merginos daugiausiai suvalgys tavo laiko ir net pinigų, ir geriausiu atveju iš jų gausi neteisingą telefoną |
|  |  |  |
| Siūloma prekė pigi. Kai klientui siūlai paslaugą — ji yra už pusę kainos. Kai klientas paprašo paslaugos — antkainis garantuotas |  | Siūloma prekė pygi. Kai prašai telefono ar susipažinti — tavo kaina nekokia. Kai merginą pati nori susipažinti — taip žymiai lengviau |
|  |  |  |
| Pardavinėk paslaugą tam klientui, kuriam ji tikrai reikalinga. Įtikinti klientą, kad jam reikia paslaugos — labai brangu |  | Siūlyk savo „paslaugas“ merginai tik tada, kai ji to labiausiai nori. Įtikinti ją kad ji nori tavo „paslaugos“ — tikrai labai sunku |
|  |  |  |
| Dažnai klientui siūlant naują produktą — sumažini savo kainą arba nusibosti. Bet iš kitos pusės parodai iniciatyvą — ant kiek klientas tau svarbus, kad nori jį aptarnauti ir kad gali jį kokybiškai aptarnauti |  | Dažnai iškeliant merginą virš dangaus gali sumažinti savo kainą arba nusibosti. Bet iš kitos pusės parodai iniciatyvą — ant kiek ji tau yra svarbi, kad skirti jai tiek laiko ir kad busi ištikimas |
|  |  |  |
| Jei klientas išeina ar pasirenka kitą įmonę — reikia laikyti markę ir elgtis etiškai, tik taip jis dar gali grįžti |  | Jei mergina pasirenka kitą vyrą — reikia laikyti markę ir elgtis etiškai, tik taip ji dar gali grįžti |
|  |  |  |
| Kai klientą kokybiškai aptarnauji porą metų — turi būti pakankamai stipri priežastis, kad jis nutrauktų sutartį |  | Kai su mergina ištikimai bendrauji pora metų — turi būti pakankamai stipri priežastis, kad ji tave paliktų |
|  |  |  |
| Kai gerų klientų daug, rinkaisi pačius geriausius, kai jų mažai ir jie labai smulkūs — bandai išlaikyti visus (kad verslas dirbtų bent į nulį) arba tiesiog pakeiti verslą |  | Kai gražių panų daug, rinkaisi tarp pačių gražiausių, kai ji viena ir pusiau graži — tiesiog bendrauji dėl bendravimo arba pagaliau ilsiesi nuo visų |
|  |  |  |
| Parodyk savo klientus — tai ir esi tu |  | Parodyk savo merginą — tai ir esi tu |
|  |  |  |
| Yra žmonių, kurie sugeba parduoti viską bet kam ir už bet kokią kainą |  | Yra „don Žuanų“, kurie gali pakabinti bet kokią merginą ir bet kada |
|  |  |  |
| Mažame mieste mažai labai didelių klientų ir maža konkurencija, dideliame daug magnatų (klientų), bet didesnė konkurencija |  | Mažame mieste mažai labai gražių merginų ir maža konkurencija, dideliame „žvaigždžių“ daugiausia bet konkurencija nežmoniška |
|  |  |  |
| Kai gražiai parodai, kad turi ir daug kitų klientų (ir negali visą likusįjį gyvenimą įkalbinėti) — potencialiam klientui kažkodėl tampa įdomi ir net reikalinga tavo paslauga |  | Kai atsargiai parodai merginai, kad pasaulyje yra ne viena gražuolė (kuriai nuo ryto iki vakaro dovanoji rožes) — jai kažkodėl tampi įdomus ir įtartinai jai pradeda trūkti dėmesio |
|  |  |  |
| Per pirmą susitikimą negalima daryti klaidų, ypač per pirmus telefono pokalbius, kad ištaisytum klaidą reikia įdėti daug pastangų, kurie retai pasiekia tikslą |  | Per pirmą susitikimą negalima daryti didelių klaidų, ypač per pirmus telefono pokalbius, kad ištaisytum klaidą reikia įdėti daug pastangų, kurie retai pasiekia tikslą |
|  |  |  |
| Tave galėjo išsirinkti nes:   * Tu pats pigiausias * Geriausias už savo kainą * Patikimai atrodai ir tiesiog lengva bendrauti * Pats brangiausias, pats kokybiškiausias arba pats geriausias |  | Tave galėjo išsirinkti nes:   * Jai reikia berno ir jokių reikalavimų * Iš bernų, kokius ji sau gali leisti — esi pats geriausias * Nežino kodėl, bet su tavim lengva * Esi geriausias, bet pagal ką sprendžia — žino tik moterys |
| Skirk laiko klientui ir jo problemų sprendimui, o ne įrodinėk, koks tu kietas. Ir busi įvertintas atsižvelgiant į savo kompetenciją |  | Skirk laiko pokalbiui apie merginą ir jos išklausimui, o ne įrodinėk koks tu superherojus. Kuo geriau tai padarysi, tuo geriau busi įvertintas. |
| Visus klientus reikia arba aptarnauti puikiai, arba neaptarnauti. Joks didelis klientas neateis, jei žinos, kad su mažais klientais tu ilgiesi. |  | Su visomis merginomis reikia elgtis maksimaliai gerai, arba išbraukti iš savo kasdieninio bendravimo. Žvaigždė niekada neaplankys, jeigu matys kad negražiai ilgiesi su žmonėmis. |

**Darbuotojai = merginos**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Darbuotojai ir darbdaviai** |  | **Merginos ir vyrai** |
| Jeigu pagalvojai atleisti darbuotoją arba ne — iškart reikia atleisti, nes rimto ilgo bendradarbiavimo jau nebus. Be abejo, galima tempti laiką ir galų gale tuo dar kartą įsitikinsi |  | Jeigu pagalvojai išsiskirti su mergina arba ne —iškart reikia išsiskirti, nes rimtų ilgų santykių jau nebus. Be abejo, galima tempti laiką ir galų gale tuo dar kartą įsitikinsi |
|  |  |  |
| Jei darbuotojas nepasikeitė per 1-2 mėnesius, jis jau niekada nepasikeis |  | Jei antroji pusė nepasikeitė per 1-2 mėnesius, jis jau niekada nepasikeis |
|  |  |  |
| Jei darbuotojas mąsto — eiti į kitą darbovietę ar vis dėl to čia geriau. Rezultatas — nei dirba gerai, nei ruošiasi išeiti. Tokie žmonės neturi ateities turėdami nors ir gerą darbą |  | Jei mergina masto — eiti pas kitą vyrą ar vis dėl to su šituo geriau. Rezultatas — nei čia geri santykiai, nei nėra santykių. Tokie žmonės neturi ateities turėdami nors ir gerą vyrą |
|  |  |  |
| Santykiai turi būti lygiaverčiai. Jei darbuotojas per daug išnaudoja darbuotoją ir mažai moka — po kažkiek laiko darbuotojas randa kitą gerą vietą; jei atvirkščiai: darbuotojas prašo per didelį atlyginimą — po kažkiek laiko atsiranda žmonių, kurie galėtų dirbti vietoj jo ir už mažesnę sumą |  | Santykiai turi būti lygiaverčiai. Jei mergina per daug išnaudoja savo vyrą — po kažkiek laiko vyras randa kitą „išnaudotoją“; jei atvirkščiai — vyras iškelia per didelius reikalavimus — po kažkiek laiko atsiranda vyrų, kurie galėtų būti vietoj jo ir su mažesniais reikalavimais |
|  |  |  |
| Savo darbą/darbuotoją per gyvenimą reikia pakeisti bent 2-5 kartus, bet patartina ne daugiau 10-25 |  | Savo merginą/vyrą per gyvenimą reikia pakeisti bent 2-5 kartus, bet patartina ne daugiau 10-25 |
|  |  |  |
| Jei darbuotojas po truputi ima papildomo darbo iš kitos įmonės, nors ir čia darbo užtenka — procesas prasidėjo, galima ieškoti kito žmogaus |  | Jei mergina/vyras po truputi praleidžia laiką su kitais vyrais/merginomis, nors ir čia laukiamas — procesas prasidėjo, galima ieškoti kitos poros |