

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	11
Охота на волков, или целимся выше	12
Серьезные вопросы, или вершина мира	13
ВСТУПЛЕНИЕ	17
Вы не Мафусаил!	18
«Большой секрет» и приглашение	19
<i>Часть I</i> ОПРЕДЕЛЯЕМ КУРС	23
Обзор	24
Почему вы здесь? Вы занимаетесь управлением, а мы — продажами	24
Осваиваем «игру»	26
Моделирование как стержень успеха	28
Врожденные способности и потолок достижений	31
Три «кита» риэлтора-миллионера	33
Каналы привлечения клиентов: у каждого из нас две работы	33
Листинги: дар богов недвижимости	34
Ресурсы: время — деньги?	35
Четыре этапа на пути к миллиону	36
Движемся вперед	38
Распространенные заблуждения	40
Шесть распространенных заблуждений, которые стоят между вами и высокими достижениями	40
Первое распространенное заблуждение	42
Второе распространенное заблуждение	46
Третье распространенное заблуждение	47
Четвертое распространенное заблуждение	49
Пятое распространенное заблуждение	52
Шестое распространенное заблуждение	54
Постулат	56

Часть II ЧЕТЫРЕ ЭТАПА	59
Увидеть миллион	60
Строительство двадцатиполосной магистрالی	60
Прежде чем начать зарабатывать деньги, нужно приобрести необходимые знания	61
Девять особенностей мышления риэлтора- миллионера	64
Принципы работы риэлтора-миллионера	93
Восемь категорий целей риэлтора- миллионера	104
Заключение	113
Заработать миллион	116
Наука успеха	116
Значение моделей	117
Лачуга бродяги или добротный дом?	121
Урок от Уоррена Баффета	124
Четыре фундаментальные модели успеха в сфере недвижимости	125
Модель №1. Экономическая	126
Модель № 2. Разработка каналов привлечения клиентов	130
Модель № 3. Бюджетная	153
Модель № 4. Организационная	160
Использование моделей успеха	177
Анализ четырех моделей	179
Заключение	222
Обрести миллион	225
Внедрение моделей	225
Каналы привлечения клиентов	227
Листинги	235
Ресурсы	241
Деньги	256
Самосовершенствование	260
Заключение	268

	«Пожать» миллион	271
	Когда ваши деньги работают на вас	271
	Работать <i>над</i> бизнесом, а не <i>в</i> бизнесе	274
	Четыре ключевых вопроса на этапе «Пожать» миллион	276
	Заключение	292
Часть III	УДЕРЖАТЬСЯ НА ВЕРШИНЕ	295
	Все элементы головоломки	296
	Вопрос на 64 тысячи долларов	296
	Пять простых шагов	297
	Составьте личный план	299
	Научитесь эффективно распоряжаться временем	301
	Возьмите на себя ответственность за достижение цели	304
	Удостоверьтесь в поддержке вашего окружения	309
	Идите к своей цели последовательно и энергично	312
	Заключение	317
	АГЕНТЫ ПО НЕДВИЖИМОСТИ, СТАВШИЕ МИЛЛИОНЕРАМИ	319
	Опыт, который стоит перенять	320
	Портрет миллионера	321
Приложение А	ОБРАЗЕЦ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	355
Приложение Б	ОБРАЗЕЦ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА	363
	От авторов	367
	Об авторах	373
	Предметный указатель	377

Охота на волков, или целимся выше

Несколько лет назад мы с моим сыном Джоном ехали в машине и слушали аудиокнигу. Главный ее герой — сын пастуха, которому только-только исполнилось шестнадцать. Впервые в жизни ему предстоит все лето самостоятельно пасти овец на холмах недалеко от родной деревни. Однажды ночью он просыпается и слышит, как где-то совсем близко воет волк. Ночь темна, жуткий вой вселяет в него страх, но молодой пастух, понимая, что долг превыше всего, берет ружье и смело шагает в темноту — защитить свою отару. Увидев, что волк уже готов наброситься на одну из овец, юноша приставляет ружье к плечу и прицеливается. Он хорошо помнит отцовские наставления: «Ночью трудно определить точное расстояние до цели. Скорее всего, это расстояние покажется тебе короче, чем есть на самом деле, и тогда пуля просто-напросто не долетит до цели. Поэтому, если не хочешь тратить лишние патроны, *целься выше*». Сын пастуха прицеливается, а затем слегка приподнимает ружье — и с первого же выстрела сражает зверя наповал...

Меня в этом рассказе поразили не храбрость молодого пастуха и даже не драматичность эпизода, которая так увлекла нас с Джоном. Мне показалось, что подобная история вполне могла бы произойти и в реальной жизни. Ведь точно сказать, что нас ждет в будущем, не может никто. Завтрашний день — это завтрашний день, и определить, что он нам приготовил, так же нелегко, как и оценить расстояние до цели. Тем не менее мы, ставя перед собой какие-то цели, часто рассуждаем так, будто абсолютно точно знаем, что произойдет завтра, в следующем месяце, году или десятилетии. Стоит ли удивляться тому, что большинство планов не способствуют реализации намеченной цели? *Цельтесь выше*. Именно в этом соль рассказа. Охотитесь ли вы ночью на волков, ставите ли перед собой жизненные цели — всегда *цельтесь выше*.

Эта книга не о деньгах, а о том, как научиться *целиться выше*. Большинство своих достижений мы обязаны способности масштабно мыслить и целиться выше. Слово «миллионер» —

это всего лишь синоним успеха, ну и, конечно, оно делает название книги более привлекательным, чем, скажем, «Как выбирать цели при продаже недвижимости». Вот в чем дело.

Эта книга для вас. Мы считаем, что каких бы успехов вы ни добились на данный момент, умение масштабно мыслить позволит вам достичь еще большего. Вполне возможно, что благодаря ему вы сможете реализовать свой потенциал на все сто. Итак, мыслите масштабно, цельтесь выше, и успех не заставит себя ждать.

Серьезные вопросы, или вершина мира

Карьера агента по недвижимости, не требующая значительного начального капитала и не предусматривающая каких-либо жестких рамок, кажется идеальной для любого амбициозного предпринимателя. Пределы для себя вы ставите сами. Основные факторы успеха — это ваш подход, ваши способности и ваше желание продавать. В книге «The Aladdin Factor» Марк Виктор Хансен отмечает, что значимость наших ответов определяется значимостью наших вопросов. В этой книге мы задаем, исследуем и даем ответ на самый важный для любого агента вопрос: «Как же мне, агенту по недвижимости, максимально увеличить свои доходы?». Хотите — верьте, хотите — нет, но это простой вопрос, предполагающий простой ответ. И мы подробно объясним вам, как должен мыслить риэлтор-миллионер. Затем мы шаг за шагом продемонстрируем, как заработать миллион за год. И наконец, укажем путь, который принесет вам миллион долларов пассивного дохода.

Честно говоря, я полагаю, что основная предпосылка для стопроцентной самореализации состоит в умении мыслить на очень высоком уровне. Если вы, читая эту книгу, четко уясните идеи, изложенные в главе «Увидеть миллион», и научитесь думать, как действительно успешный агент по недвижимости, вы поймете, что цель заработать и получить максимально

возможные для риэлтора суммы стала для вас значительно более достижимой.

По собственному опыту знаю, что малые цели часто ограничивают наш потенциал, а большие позволяют с легкостью достигать малых целей на пути к большим результатам. Почему? Все дело в том, на чем мы концентрируемся. Человеческая природа такова, что мы подсознательно расслабляемся, когда видим, что цель скоро будет достигнута. Малые цели по определению «быстродостижимы», они даются нам легко и без особых усилий. Когда же мы ставим перед собой большую, амбициозную цель, мы мобилизуем все свои возможности для ее достижения. Писатель Джеймс Аллен как-то сказал: «Вы станете таким же незначительным, как и ваше господствующее желание, но таким же великим, как ваше доминирующее стремление». В конце концов ваша профессиональная и личная жизнь отображает те цели, которые вы перед собой ставите. Все сводится к разнице между целями, которые просто удовлетворяют ваши потребности, и целями, которые мобилизуют все ваши усилия.

Формула успеха проста: мыслите масштабно, действуйте смело, и вы заживете полной жизнью. Если уж быть до конца честным, конечная цель этой книги заключается вовсе не в том, чтобы научить вас ежегодно класть на свой банковский счет семизначную сумму. Хотя здесь и приводится полный и точный анализ процесса достижения именно этой цели, основная задача книги «Как стать миллионером, продавая недвижимость» заключается в том, чтобы пробудить в читателе интерес к по-настоящему яркой и полной жизни. Как показывает история, высокие цели заставляют нас выкладываться по максимуму и открывают перед нами такие возможности, о существовании которых мы и не догадывались. Я действительно считаю, что этот подход даст вам больше, чем материальное обогащение. Очень хорошо отметил этот момент Оливер Уэнделл Холмс: «Важно не то, где мы находимся сейчас, а то, в каком направлении мы движемся».

Я думаю, все согласятся с тем, что будущее предсказать довольно сложно. Задавая серьезные вопросы и находя серьезные

ответы, мы стремимся лучше подготовиться к нему. Эта готовность, в свою очередь, позволяет нам действовать более эффективно, снижая вероятность того, что какой-то неожиданный поворот событий застанет нас врасплох. Тот молодой пастух тоже ведь не представлял себе, откуда и в каком виде может исходить опасность, но он четко знал, что ему нужно держать под рукой ружье и целиться выше, когда того потребует ситуация.

Для наглядности я хотел бы привести еще такой пример. Большинство из нас считает сам факт подъема на Эверест исключительным достижением. А теперь задумайтесь вот о чем. Альпинисты, которые поставили перед собой цель взойти на Эверест, не размышляют над тем, как добраться до базового лагеря, а там уже решить, что делать дальше. Еще до прибытия в Непал они до мельчайших подробностей продумывают переход от столицы страны, Катманду, к базовому лагерю, а оттуда — к вершине мира, и готовятся к нему. А опытные и предусмотрительные альпинисты, помимо этого, не преминут подробно расспросить своих бывалых коллег, которым уже доводилось штурмовать Эверест. Люди, которые намереваются покорить самую высокую горную вершину в мире, задают серьезные вопросы и получают серьезные ответы. Они четко знают, что настоящий успех невозможен без умения мыслить масштабно.

Если вы действительно хотите реализовать себя на все сто и готовы задать себе вопрос «Как же мне, агенту по недвижимости, максимально увеличить свои доходы?», облачитесь в альпинистское снаряжение и сделайте глубокий вдох. Эта книга может стать вашей «дорожной картой», вашим путеводителем. Путешествие вряд ли будет легким, но оно наверняка изменит вашу жизнь. А начинается оно с умения масштабно мыслить и целиться выше.

Вы не Мафусаил!

Все мы когда-нибудь станем миллионерами. Я совершенно уверен в том, что рано или поздно каждому из нас покорится отметка в миллион долларов дохода. При условии что проживете столько же, сколько Мафусаил. Если верить преданиям, дошедшим до нас из глубины веков, Мафусаил прожил на этой земле дольше, чем кто-либо. Говорят, что умер он в возрасте 969 лет. Я же убежден в том, что в какой-то момент своей жизни Мафусаил — даже если он был самым никудышним менеджером — стал «миллионером» (по меркам своей эпохи, разумеется). Если вы хотите последовать примеру Мафусаила, то вынужден вас огорчить: миллиона вам не видать, как своих ушей (если, конечно, медики не раскроют секрет Мафусаилова долгожительства).

Конечно, встречаются индивидуумы, которые хотят заработать миллион поскорее. У них есть план — миллион через тридцать, пятьдесят или даже пять лет. Такие агенты по недвижимости, в отличие от своих коллег, понимают: чтобы добиться настоящего успеха в сфере недвижимости, требуется системный подход, потому что позволить себе действовать путем проб и ошибок могут только те, кто обладает хотя бы таким же «запасом прочности», как Мафусаил. Те же, кто хочет добиться успеха несколько быстрее, осознают, что им прежде всего нужен большой план — желательно простой и выполнимый. Основная цель этой книги как раз и заключается в том, чтобы научить читателя разрабатывать такие планы.

Для большинства людей едва ли не самым серьезным камнем преткновения является то, что они не могут и не желают понять, насколько очевидным и простым может быть путь к успеху. Один из самых стойких мифов всех времен и народов рассказывает, что путь к успеху отыскать нелегко, но, если вам каким-то чудом это удалось, приготовьтесь идти по извилистой горной тропинке, окутанной туманом и полной всевозможных препятствий. Этим мифом мы обязаны средневековым музыкантам, воспевшим путь к замку, в котором заточена прекрасная принцесса. Отыскать его было довольно трудно, а смельчакам, решившимся на этот шаг, предстояло еще и сразиться

с огромным драконом. Стереотип так прочно укоренился в нашем сознании, что очевидные и простые идеи мы просто не воспринимаем — в лучшем случае снисходительно замечаем, что в них есть «крупница здравого смысла» или что «это же всем известно». Создается впечатление, что мы сознательно отдаем предпочтение идеям запутанным и сложным, а не очевидным и простым.

В своей книге «Acres of Diamonds» Расселл Конвелл рассказывает притчу о двух фермерах. Один из них решает отправиться на поиски алмазов и продает свою ферму другому. В итоге его долгие поиски оказываются совершенно бесплодными. Второй же фермер обнаруживает целые «акры алмазов» на тех самых полях, которые он приобрел у первого. Мораль: вы, вероятно, уже имеете или знаете все, что вам необходимо для успеха. Поэтому, вместо того чтобы искать что-то «новое», иногда стоит еще какое-то время поработать над «старым». Возможно, счастливого случая, который принесет вам успех, осталось ждать совсем недолго.

И дело тут даже не в обоснованности. Сложные решения вполне могут быть прекрасно обоснованными. Основная проблема заключается в том, что сложные планы всегда трудно реализовать на практике. Легенда джаза Чарльз Мингус как-то сказал: «Преобразовать простое в сложное под силу многим, а вот преобразовать сложное в простое под силу только талантливым, творческим людям». Я полностью разделяю его точку зрения. Жизнь и бизнес по своей природе сложны, но вот путь к успеху и в жизни, и в бизнесе вымощен простыми решениями. Поэтому необходимо максимально упрощать все планы — иначе будет очень сложно их реализовать. Вряд ли кто-нибудь из нас сможет долгое время жить и работать в экстремальных условиях, поэтому залогом стабильного успеха выступает наша способность максимально все упрощать.

«Большой секрет» и приглашение

В ходе многолетних исследований мы обнаружили, что многие люди считают успех в бизнесе гораздо более сложной штукой, чем он есть на самом деле. Эта точка зрения позволяет



переложить ответственность за результаты на внешние факторы и с чистой совестью заявить: «Я не знал!» Так мы можем оправдать свою неудачу чем-то, чего мы не знали либо не поняли. Если вы время от времени играете в эту игру, вы, вероятно, хотите отыскать «большой секрет». Но будьте до конца откровенны с самим собой: «большой секрет» ведь нужен вам только потому, что вы хотите преуспеть, затратив минимум усилий. Впрочем, в этом стремлении вы не одиноки.

Вот что я вам могу сказать на этот счет: *на самом деле достичь успеха не так сложно, как это представляется большинству людей.* Да, очень многие решения кажутся сложными, но решения, которые определяют успех, — почти никогда. Теперь-то мы знаем наверняка, что, если человек предпочитает искать сложные ответы на сложные вопросы, этот способ действий через какое-то время войдет у него в привычку. Если же вы сможете заставить себя искать простые ответы на сложные вопросы, вы непременно найдете их и предпримете конкретные действия. В этом и заключается разница между поиском и пониманием истины.

Попробуйте вот что. Попросите кого-нибудь из своих юных знакомых, лет восемнадцати или около того, поделиться с вами своими представлениями о смысле жизни. Ответ, скорее всего, будет длинным и полным глубоких размышлений. Не исключено, что в нем, помимо всего прочего, будет упомянуто даже таяние льдов в Антарктиде. А теперь спросите о том же самом у знакомого, который прожил долгую и насыщенную жизнь. Я готов биться об заклад, что ответ будет очень простым — любовь. Нельзя сказать, что представитель молодого поколения обязательно ошибается — просто пожилой человек, опираясь на свой жизненный опыт, способен выделить суть гораздо быстрее и точнее. На своем веку ему довелось столкнуться с разного рода сложностями, и он понял, что жизнь — это действительно сложная штука, но вот путь к ее реальному смыслу и настоящему счастью очень прост.

По моему глубокому убеждению, если вы готовы осознать, где вы находитесь в континууме достижений, и определить,

что именно препятствует вашему дальнейшему продвижению, вам по силам реализовать самые невероятные замыслы. Однако не забывайте, что от вас все же потребуются определенные усилия. Какой бы простой и четкой ни была дорога к успеху, преодолеть ее и не затратить при этом никаких усилий у вас не получится. Питер Друкер как-то заметил: «До тех пор пока планы не будут подкреплены упорным трудом — они всего лишь благие намерения».

Идеи, представленные в этой книге, разумеется, не идут ни в какое сравнение с открытиями ракетостроителей или врачей-нейрохирургов. Тем не менее, если рассматривать их в комплексе, они могут показаться недостижимыми. На самом же деле то, что представляется очень сложным, — всего лишь ряд простых идей, аккумулированных в течение определенного времени. Итак, мой совет: отступите немного, взгляните на вид, открывающийся перед вами, определите точку отсчета — и вперед!

По ходу дела вы ознакомитесь с рядом идей, которые, как показали наши исследования и опыт, вполне можно реализовать. Хотя нашей основной целью было только поделиться с вами этими идеями, мы все же надеемся, что они вдохновят вас на конкретные действия. Опыт показывает, что, когда люди убеждаются в том, что их идеи осуществимы, они готовы с энтузиазмом взяться за их реализацию. Но независимо от того, вдохновят вас наши концепции или нет, вы все же можете получить определенную пользу от их практического применения. Как и в случае с диетой, зарядкой по утрам или разумной экономией денег, чтобы изменить ту или иную привычку, нужно сделать выбор, а затем проявить силу воли. Сейчас таким выбором может стать желание масштабно мыслить и целиться выше.

Я искренне надеюсь, что данная книга натолкнет вас на размышления о карьере в целом. Именно для этого я и написал ее. Видите ли, в течение многих лет риэлторов воспринимали и позиционировали как «небизнесменов», работающих в сфере торговли. Уже неоднократно говорилось о том, что именно выбор — а не случайность! — определяет судьбу. Я верю в то, что

вы, агент по недвижимости, можете управлять собственной судьбой, сделав выбор между двумя альтернативами:

1. Заниматься операциями с недвижимостью в качестве наемного работника.
2. Заниматься операциями с недвижимостью в качестве бизнесмена.

Кем вы предпочитаете быть — наемным работником или бизнесменом? Хотели бы вы вывести свой бизнес на новый, более высокий уровень? Если да, тогда смело переворачивайте страницу.

Обзор

Я должен создать систему — в противном случае я буду по-рабощен другими людьми.

Уильям Блейк

Почему вы здесь? Вы занимаетесь управлением, а мы — продажами

Несколько лет назад мне довелось побывать на семинаре для риэлторов и у меня состоялся интересный разговор с одним из участников. Откровения, прозвучавшие в ходе этого разговора, впоследствии очень помогли мне найти общий язык с теми, кто занят в этой сфере. Поэтому здесь я воспроизвожу его по памяти.

Риэлтор. Гари Келлер, если я не ошибаюсь? Я заметил вас еще с другого конца зала, и теперь хотел бы с вами познакомиться. Наслышан о вашей компании.

Я. Спасибо. Мы приложили немало усилий, чтобы добиться того, что имеем сегодня.

Риэлтор. Извините за, возможно, не совсем корректный вопрос, но почему вы здесь?

Я. Простите?

Риэлтор. Почему вы здесь? Ведь вы менеджер, а мы все занимаемся продажами. Мне просто любопытно узнать, что вы делаете на семинаре для агентов по недвижимости.

Честно говоря, я немного опешил. Конечно, я был менеджером, но до основания собственной компании вполне успешно работал агентом по недвижимости и, откровенно говоря, все еще мыслил как один из них. Тут стоит отметить, что разница между тем, кем мы себя ощущаем, и тем, как нас видят другие,

очень часто препятствует эффективному общению и даже становится источником недоразумений. Я посвятил довольно значительную часть времени своей карьеры — более двадцати лет! — работе с ведущими агентами по недвижимости. Мне и в голову не приходило, что кто-то может не считать меня самого агентом по недвижимости, и поэтому я решил задать собеседнику несколько «зондирующих» вопросов.

Я. Если позволите, я хотел бы задать вам пару вопросов. Хотите ли вы лично на встречи, которые предшествуют заключению сделки?

Риэлтор. Этим занимаются мои специалисты по заключению сделок.

Я. И у меня тоже. А составляете ли вы листинги¹?

Риэлтор. *(Отрицательно качает головой.)* Нет. Это делают мои специалисты по листингам.

Я. О! И у меня тоже есть специалисты по листингам. А еще у вас наверняка есть персонал, в обязанности которого входит маркетинг, бухгалтерский учет и оформление документации, не так ли?

Риэлтор. Да, конечно.

Я. У нас обоих есть специалисты по заключению сделок, по листинг и другой персонал. Да, интересно. Если не секрет, каков у вас был объем продаж в прошлом году?

Риэлтор. Ну... Вообще-то, немногим более пятидесяти миллионов.

Я. О-о! Мои поздравления! Это действительно круто! Ну а теперь, если вы хотите понять, почему я нахожусь здесь, считайте меня просто риэлтором, чьи ежегодные объемы продаж исчисляются *миллиардами* долларов.

Видители, с точки зрения организационной структуры и системы разница между эффективным агентством недвижимости

¹ Листинг — письменное соглашение между владельцем недвижимого имущества и агентом, согласно которому последний обязуется найти покупателя или арендатора для этой недвижимости. — *Примеч. ред.*

и командой суперриэлтора кажется не такой уж и значительной. У обоих есть покупатели и продавцы, которые определяют чистую прибыль компании. Оба располагают администрацией и инфраструктурой. У каждого из них есть (и это важно) генеральный директор, который координирует деятельность команды, чтобы повысить производительность труда и прибыль.

Мне приходится указывать на эти параллели всегда, когда я работаю с агентами, и они в конечном итоге осознают, что я занимаюсь тем же, чем и они. Считается, что я талантлив, тщательно фиксирую все свои системы, и поэтому у меня больше возможностей. Просто я более крупный риэлтор.

Позвольте мне пояснить, что имеется в виду под словосочетанием «более крупный». Еще с конца 1980-х годов по объему проведенных операций я удерживал бесспорное лидерство среди агентов по недвижимости в Остине, штат Техас. Два моих остинских агентства заняли в 2001 г. первое и четвертое места в стране по количеству совершенных сделок (согласно рейтингу 2001 REAL Trends, в который были включены компании с одним офисом). Благодаря более чем 40%-м годовым темпам роста в период 1998–2001 гг. *Keller Williams Realty International* из игрока регионального масштаба превратилась в седьмую компанию по операциям с недвижимостью в стране. Агентство *Inman News* назвало *Keller Williams* самой инновационной компанией на этом рынке по итогам 2001 г.

Итак, если увидите меня на каком-либо мероприятии, организованном для агентов по недвижимости, я искренне надеюсь, что вы поздороваетесь со мной. Надеюсь также, что вы поймете, почему я нахожусь там. Ведь я тоже агент по недвижимости.

Осваиваем «игру»

Когда в 1983 г. мы основали нашу компанию, то даже не представляли себе, с какими удивительными людьми нам доведется сотрудничать и сколько нового мы узнаем. Нам посчастливилось работать (и одновременно учиться у них) с ведущими

специалистами по продажам в Северной Америке, лидерами рынка недвижимости: Брайаном Буффини, Томом Хопкинсом, Флоридом Уикменом, Биллом Барреттом, Майком Ферри и Говардом Бринтоном, и даже с такими признанными специалистами, как Роберт Кийосаки, Майкл Гербер и Марк Виктор Хансен. Все эти люди внесли вклад и в наш успех, и в содержание этой книги.

В рамках консалтинговой деятельности и программ по подготовке «суперагентов» мы имели возможность работать с сотнями ведущих агентов. Их вклад в эту книгу и наш общий успех также трудно переоценить. Однако мы понимали, что для того, чтобы книга «Как стать миллионером, продавая недвижимость» была полной, нам необходимо пообщаться и с теми риэлторами, с которыми нам еще не доводилось сотрудничать. Поэтому мы вооружились телефонными справочниками и обзвонили пятьдесят ведущих агентов по рейтингу REAL Trends. Мы договаривались об интервью и согласовывали время. Затем слушали их. Слушали очень внимательно, делали записи и интересовались мнением наших собеседников по тем или иным вопросам.

Нет никакого сомнения в том, что эти агенты — настоящие мастера своего дела. Мы быстро поняли, что каждый из них специализируется на каком-то определенном рынке и располагает разработанными и проверенными им самим системами, которые идеально дополняют отдельно взятый рынок и соответствуют сильным и слабым сторонам агента. Им было о чем нам рассказать. Они также интересовались, что мы вынесем из общения с ними. И хотя многие из них признавали, что они освоили *свою игру* — персональный подход к операциям с недвижимостью, лишь немногие утверждали, что умеют играть в «игру» в более широком смысле этого слова.

Всю информацию мы пропустили через фильтр собственного опыта и разработали простые эффективные модели, которыми может воспользоваться каждый, чтобы вывести свой бизнес на максимально высокий уровень. Поэтому эта книга не о *нашей игре* и не об *играх* ведущих агентов. Она об игре. Мы считаем, что путь к мастерству лежит через тщательный

анализ игры, а затем — через применение полученных знаний в конкретных условиях (на вашем рынке, в сочетании с вашими слабыми и сильными сторонами). Это постоянный процесс. Кому-то данная книга поможет сделать первый шаг, большинству — просто продвинуться дальше в овладении искусством игры под названием «операции с недвижимостью». Мы надеемся, что вы прочитаете ее, обдумаете содержание, станете применять на практике приведенные в ней модели, а затем будете использовать ее как средство повышения своего мастерства.

Моделирование как стержень успеха

В моей жизни было два события, которые изменили мое представление о том, чего может достичь человек с помощью лишь данного Богом таланта. Первое — это когда профессор Бейлорского университета пожурил одного надменного молодого студента, полагавшего, что он знает ответы на все вопросы (этим студентом, как вы догадались, был я). Профессор сказал мне тогда: «Сынок, ты не первый, кто хочет чего-то достичь в этой жизни. Ты не первый, кто хочет осуществить свои мечты. Ты не первый, кто стремится полностью реализовать свой потенциал. Ты должен понять, что люди жили и до тебя. Прояви подлинную житейскую мудрость и умерь свой пыл хотя бы на мгновение, чтобы узнать, чему они научились на своем пути, прежде чем пуститься в собственный». Я слушал профессора внимательно, и казалось, что понял его слова, но на самом деле я еще почти десять лет *не слышал* его.

Второе событие произошло в 1987 г., когда по нашей молодой компании ударил экономический кризис. До тех пор наши дела шли довольно-таки успешно, но теперь мы столкнулись с действительно серьезными проблемами. В конце концов я понял, что не знаю ответов на вопросы, которые нам предстояло решить. Мне казалось, что в основе стабильного развития компании лежал лишь наш тяжелый труд. Затем случился кризис, который установил совсем иной потолок для наших

потенциальных достижений. Именно тогда, в 1987 г., я прочитал книгу Энтони Роббинса «Могущество без пределов» (М.: ЮНИТИ, 1996) и наконец услышал своего профессора: «Люди жили и до тебя». Роббинс эту мысль подчеркивал особо. Я выделил в ней несколько ключевых, по моему мнению, фрагментов, которыми и хочу поделиться с вами.

Фрагмент 1. Много лет назад я понял, что успех оставляет определенные следы, по которым мы можем найти его, и те, кто добивается выдающихся результатов, предпринимают для этого конкретные действия.

Фрагмент 2. Действия — вот причина всех результатов... Определение того, что именно предпринимают те, кто добивается конкретных результатов, называется «моделированием».

Фрагмент 3. Для меня моделирование — это путь к совершенству... Большинство мировых знаменитостей преуспели в моделировании — они полностью овладели искусством познания всего, что только можно познать на опыте других людей, а не на своем собственном.

Фрагмент 4. Чтобы смоделировать совершенство, необходимо превратиться в детектива или следователя: задавать множество вопросов и изучать, благодаря чему оно стало возможным... Умение учиться на успехах других — это один из фундаментальных аспектов познания.

Прозрение! Какая-то лампочка включилась в моей голове, и я сказал: «Эврика!» Затем умерил свой пыл и стал тщательно анализировать поступки успешных людей. Привлек к этому анализу свою команду. Модели, которые мы в том году разработали и внедрили, помогли нам выйти из кризиса и заложить фундамент для будущих достижений. После этого активное, агрессивное и постоянное моделирование бизнеса для владельцев недвижимости и агентов стало моей целью.

В то же время я считаю, что было бы большой ошибкой сбрасывать со счетов креативность. Элемент новаторства, вне всякого сомнения, присутствует в сфере недвижимости. А использовать нашу креативность по максимуму мы сможем только

тогда, когда начнем применять набор проверенных моделей, ведущих к успеху. Добившись определенных успехов благодаря использованию базовых моделей, мы затем можем подключать креативное мышление. Но помните, что вносить коррективы, внедрять что-то новое, совершенствовать и экспериментировать можно только тогда, когда эти модели уже «работают» на том уровне, который соответствует нашим ожиданиям. Ключевой момент такого подхода заключается в том, что креативное новаторство не должно предварять эффективное внедрение проверенных, базовых моделей (рис. 1.1).

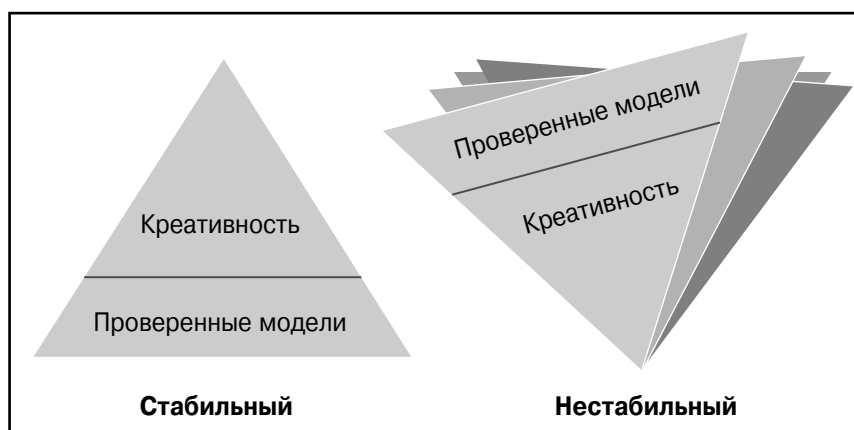


Рис. 1.1. Какой бизнес более стабилен?

Реалии, связанные с использованием моделей, таковы, что, если вы начинаете создавать свои схемы и лишь потом задействуете модель (или пытаетесь «усовершенствовать» еще не до конца внедренную модель), высока вероятность того, что эта модель в итоге окажется абсолютно неэффективной. К сожалению, многие этого не осознают и пытаются применять творческий подход, чтобы «укоротить» путь к успеху или ускорить процесс внедрения модели. Однако максимальных результатов вы достигнете только тогда, когда будете дополнять креативными идеями уже внедренную базовую модель.

В книге «Как стать миллионером, продавая недвижимость» я расскажу вам о нескольких моделях, в основе которых лежит

опыт лучших специалистов нашей индустрии. Настоятельно рекомендую вам принять и использовать в качестве стартовой площадки то, что, как они убедились на практике, действительно работает. Когда вы поймете и внедрите эти модели, можете (и даже должны!) определенным образом модифицировать их, чтобы улучшить свои результаты.

Каждый раз изобретать велосипед — очень утомительная работа, которая нередко приводит к нервным срывам и моральному истощению. А вот применение готовых моделей, по моему мнению, позволит вам реализовать свой потенциал. Вы не поверите, насколько это просто.

Врожденные способности и потолок достижений

Опыт показывает, что обычно люди прогнозируют успешность того или иного человека на основе его врожденных способностей. Этот подход может породить некоторые проблемы — независимо от того насколько одаренным вас считают окружающие и вы сами. Те, кого природа щедро наградила способностями, склонны быть самоуверенными, а те, у кого особых талантов не наблюдается, часто сомневаются в собственных силах и избегают браться за задачи, которые, как они считают, им не по силам. Запомните: врожденные способности не являются постоянной величиной. Все в ваших руках — вы можете развивать их, а можете растрачивать понапрасну.

А теперь еще одно утверждение, которое всем нам нужно принять как аксиому: на одних врожденных способностях далеко не уедешь. Каким бы одаренным и талантливым вы ни были, рано или поздно вы упрутесь в свой потолок достижений — и это лишь вопрос времени. Поэтому самый главный вопрос, который вы должны задать себе, звучит так: «Когда я упрусь в этот потолок — каким бы он ни был, низким или высоким, — что мне нужно будет сделать, чтобы пробить его?»

Я уже убедился в том, что, используя верные модели, вы вполне можете «передвинуть» свою планку выше и, в конечном счете, перепрыгнуть ее. Но даже у самых эффективных моделей есть рамки, поэтому через какое-то время вы наткнетесь на следующий потолок. Именно тогда вам и понадобится креативность. Именно на этом этапе вы должны адаптировать свою модель. Не бросайте ее как отработанный материал, а адаптируйте. Инновации повышают ваши шансы на то, что вы совершите очередное открытие и будете двигаться дальше. Это своего рода цикл. Каждое усовершенствование имеет свои рамки — следовательно, рано или поздно вам придется корректировать модель, дабы иметь возможность продолжить путь (рис. 1.2).

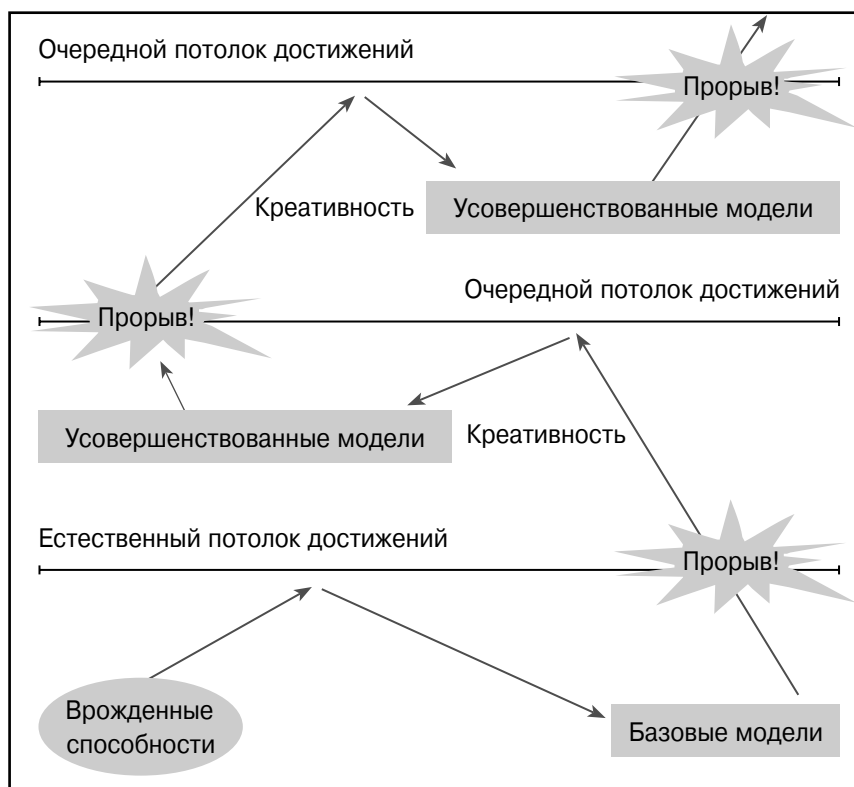


Рис. 1.2. Вперед к высоким достижениям