

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	II
От автора	15
Благодарности	23
Вступление	25

Часть первая

Искусство управлять собой	35
Глава 1. Мыслить как ниндзя	40
Глава 2. Хорошие вибрации.....	42
Глава 3. Контролируем эмоции.....	45
Глава 4. Ритуалы.....	48
Глава 5. Утренний распорядок ниндзя	51
Глава 6. Что посеешь, то и пожнешь	55
Глава 7. Как управлять своими мыслями.....	61
Глава 8. Моя формула успеха.....	66
Глава 9. Слагаемые вашего будущего.....	70
Глава 10. Восемь важных шагов к правильной программе	74
Глава 11. Сила убеждения.....	78
Глава 12. Сила внимания.....	81

Часть вторая

Перестаньте продавать!

Начинайте искать решение!..... 87

Глава 13. Танец убегающего и преследователя 90

Глава 14. Ценность продукта 92

Глава 15. Правильные вопросы 96

Глава 16. Вопросы СДОМ 100

Глава 17. Сила жизненных ценностей 105

Глава 18. За что готовы платить люди 108

Глава 19. Как выгодно отличаться от конкурентов.... 116

Глава 20. Создаем собственный бренд 120

Глава 21. Инициативный и достойный доверия
наставник 127

Часть третья

Бизнес-стратегия ниндзя.....133

Глава 22. Действуйте по всем направлениям 138

Глава 23. Сила потока..... 145

Глава 24. На виду или в тени 149

Глава 25. Сила системы «8 из 8» 159

Глава 26. Где взять больше работы? 167

Глава 27. «Ниндзя 9»:
пять ежедневных шагов к успеху 171

Глава 28. «Ниндзя 9»:
четыре еженедельных шага к успеху 180

Глава 29. Что вас останавливает?..... 196

Глава 30. Как создать клиентскую базу..... 199

Глава 31. Заполнение и использование клиентской базы	210
--	-----

Глава 32. Время, которое работает на вас	220
--	-----

Часть четвертая

Подключайтесь и общайтесь.....	227
---------------------------------------	------------

Глава 33. Платиновое правило и разные типы личности	228
---	-----

Глава 34. Стратегии принятия решений	237
--	-----

Глава 35. Сила воображения.....	240
---------------------------------	-----

Глава 36. Дайте разрешение	244
----------------------------------	-----

Глава 37. Консультация по правилам ниндзя	247
---	-----

Глава 38. Консультация по правилам ниндзя. Шаг 1: контакт.....	257
---	-----

Глава 39. Консультация по правилам ниндзя. Шаг 2: информация.....	263
--	-----

Глава 40. Консультация по правилам ниндзя. Шаг 3: решение	269
--	-----

Глава 41. Консультация по правилам ниндзя. Шаг 4: предложение.....	276
---	-----

Глава 42. Как помочь клиенту принять верное решение	285
---	-----

Заключение. Путь ниндзя	289
-------------------------------	-----

Приложения	293
-------------------------	------------

Приложение 1. Алгоритм работы с покупателем	294
---	-----

Приложение 2. Как правильно показывать недвижимость.....	326
--	-----

Приложение 3. Завершающие вопросы	330
Приложение 4. Решения продавца	337
Приложение 5. Алгоритм работы с продавцом	342
Приложение 6. Цена на стыке	376
Приложение 7. Динамическое ценообразование	378
Приложение 8. Как работать на перспективу	382
Послесловие	385
Об авторе	387

ПРЕДИСЛОВИЕ

Это повторялось раз за разом. Казалось, где бы я ни выступал перед аудиторией, всегда найдется достигший высоких показателей риелтор из местных, который подойдет после встречи и спросит, не слышал ли я о Ларри Кендалле. Разумеется, мне стало интересно, кто же такой Ларри Кендалл, о котором все кругом говорят. Найти ответ не составило труда.

Оказалось, Ларри — успешный риелтор, который вывел свою компанию по продаже недвижимости The Group на высокий уровень, а потом начал обучать других риелторов тому, как преуспеть, применяя разработанную им систему Ниндзя продаж.

В древности ниндзя заслужили славу воинов, действовавших с такой поразительной ловкостью, что им стали приписывать сверхъестественные способности. В действительности же они не владели магией, а просто хорошо делали свое дело. Невзирая на цель поручения, его невыполнимость, на все трудности и препятствия, они доводили работу до конца. Так, будто это вообще не требовало усилий.

Оказалось, Ларри прекрасно соответствует подобной характеристике. А вместе с ним и последователи его системы, которые разъехались по стране и достигли невероятного успеха.

Однако главным было не это. Главное — и по этой причине я не перестаю горячо восхищаться Ларри и всем тем, что он делает, — заключалось в его умении достигать высоких результатов, забыв про тактику давления, методы манипу-

ляции и изнуряющий рабочий график и сосредоточившись на единственной цели — создать исключительно ценный для клиента продукт.

Позже я понял, что именно ниндзя олицетворяют собой тех, кого я привык называть дарителями. В основе системы Ниндзя продаж лежит задача помочь вам увеличить доход, чтобы вы могли жить полной жизнью. Благодаря этой системе бизнес начнет приносить вам больше радости, а вместе с ней и дохода, и перестанет быть источником постоянного стресса. Но это далеко не все, на что способна система Ниндзя продаж. Такой метод ведения бизнеса позволяет предельно сосредоточиться на стремлении приносить пользу окружающим. Для меня это было приятным открытием, а после того как я ближе познакомился с Ларри, все встало на свои места. Ну конечно. Разве мог такой человек вести бизнес (и учить этому) иначе? В этом весь Ларри.

И вот, спустя годы мне выпала честь подготовить вас к встрече с Ларри на страницах этой книги. Путешествуя по главам, вы узнаете, как настроиться на достижение звездного успеха, какие принципы лежат в основе системы Ниндзя продаж и к каким стратегиям прибегают Ларри и его последователи. Истории тех, кто достиг звездного часа, и примеры из жизни, которые Ларри собрал за годы существования системы Ниндзя продаж, вдохновят вас. Все, чем занимаются эти люди, описано с такой простотой, что вы не заметите, как начнете бормотать себе под нос:

— Что же тут сложного? И я так смогу.

И что самое чудесное — вам это действительно по силам. Как только вы соедините философию победителя с выигрышной системой (или стратегией), успех гарантирован.

Система Ниндзя продаж подойдет не только экстравертам и любимцам публики, но и людям другого склада. В системе Ларри главное не продавец. Она направлена

на покупателя. С ней вы научитесь раскрывать клиенту исключительную ценность своего продукта. А ценность, как и красота, — качество, которое существует прежде всего в глазах смотрящего.

Несмотря на то, что книга предназначена в первую очередь современному риелтору, представленные в ней принципы успеха действуют повсеместно. К слову сказать, все больше представителей из разных отраслей — банкиров, бухгалтеров, специалистов по страхованию и т. д. — с энтузиазмом осваивают систему Ниндзя продаж, потому что она помогает им достичь новых высот в карьере. Другими словами, чем бы вы ни занимались, знакомство с книгой «Ниндзя продаж: Действуй незаметно, побеждай по-крупному» принесет вам огромную пользу.

Читайте с удовольствием! И, как любит повторять Ларри, проявите себя с лучшей стороны и помогите кому-нибудь еще.

Боб Бург, соавтор книги «Даритель»

P. S. Если вы начальник отдела продаж, руководитель подразделения или генеральный директор компании, советую вам убедить каждого сотрудника в команде прочесть, осмыслить и начать применять на практике то, что содержится в этой книге. Обещаю, результат будет... ниндзеподобный.

ПУТЬ НИНДЗЯ

Что, если бы вы вдруг стали очень успешным продавцом, которому не приходится слышать «нет» от покупателя? Пасуете перед страхом получить отказ? Тогда вам не обойтись без простой и понятной системы Ниндзя продаж, где покупатель никогда не чувствует напора с вашей стороны или неловкости от того, что вынужден ответить отказом. Система Ниндзя продаж представляет совершенно иной подход к продажам.

Множество пособий и программ обучения продажам было разработано ведущими специалистами отрасли, готовыми поделиться приемами, которыми они пользуются в своей работе. В большинстве эти люди, что называется, личности харизматические, и предложенные ими приемы работают благодаря силе их характера. Однако, согласно созданной Уильямом Марстоном четырехсекторной поведенческой модели (DISC), к этому типу личности относится менее 20% населения США. Что же делать тем, кому такая система продаж не подходит? Например, интровертам? Или людям, которым неловко заниматься навязыванием и принуждением?

Хорошая система продаж подходит всем, независимо от индивидуальных особенностей, и опирается на четыре главные характеристики:

- 1) задокументированный и апробированный алгоритм действий общедоступен в печатном виде. Его можно

передать из рук в руки. Например, сейчас у вас в руках система Ниндзя продаж;

- 2) результат легко предсказуем. Если вы работаете по системе, система работает на вас. Любимая мантра последователей системы Ниндзя продаж «Система работает!» (существует и другая версия: «Система пашет!»);
- 3) результат легко предсказуем и не зависит ни от ваших личных особенностей, ни от пола. Система Ниндзя продаж строится на навыках, которые может освоить каждый и которые будут одинаково эффективны для всех;
- 4) результат легко предсказуем и не зависит от условий рынка. Система Ниндзя продаж подходит для любых продаж и не ограничивается отдельным продуктом, услугой или рынком.

Первоначально мы разрабатывали систему Ниндзя продаж для торговли недвижимостью, а позже обнаружили, что с ее помощью можно не только продать любой товар, но и наладить жизнь. На занятия в «Школу ниндзя» приходили банкиры, бухгалтеры, страховые агенты, инженеры, организаторы благотворительных акций и даже хирурги, мечтающие смягчить манеру общения с пациентами.

ПРОДАЖИ ПО ПЛАНУ

Поскольку с системой Ниндзя продаж результат легко прогнозировать, вы получаете возможность планировать свои сделки без пустых метаний из стороны в сторону. Продавцы, действующие по обстоятельствам, напоминают охотников и собирателей, которые странствуют по рынку в поисках случайных покупателей, готовых сказать «да».

Намного продуктивней было бы определить цель всех ваших действий и знать, что все получится. Увеличит ли это ваш доход?

ЗНАКОМЬТЕСЬ: НЕЙТ

Молодой человек по имени Нейт Буи — хороший пример продавца, который действует с четкой целью. Нейт — исключительный собеседник: общительный, веселый, умный, обаятельный, смелый и внимательный. Ко всему прочему он работает без устали и бегло говорит по-испански. Нейту было двадцать три года, когда он пришел в нашу компанию. До этого он успел поработать только разносчиком пиццы. Он считал это преимуществом, потому что знал город наизусть. Через три года он заключал по 163 сделки в год. (Средний показатель по стране — шесть.) Нейт работал по системе — система работала на Нейта.

ЧЕТЫРЕ ПРИНЦИПА

Система Ниндзя продаж строится на четырех принципах, и на их основе мы разделили книгу на четыре части.

- **Часть первая. Искусство управлять собой.** Успех в продажах, как и в жизни, по большому счету зависит от вашего умения контролировать свои мысли и энергию. Благодаря Ниндзя продаж вы узнаете, как управлять собственным сознанием и настроиться на успех. Первым делом вы научитесь управлять энергией, чтобы раскрыть все свои лучшие стороны и помочь окружающим сделать то же самое.
- **Часть вторая. Перестаньте продавать! Начинайте искать решение!** Люди любят покупать, но терпеть

не могут, когда им продают. Покупателей привлекает то, что представляет для них особую ценность. С нашей системой вы перестанете продавать и научитесь раскрывать ценность продукта.

- **Часть третья. Бизнес-стратегия ниндзя.** Ниндзя продаж научит вас бизнес-стратегии, благодаря которой к вам потянется неиссякаемый поток покупателей. Теперь ваше внимание сосредоточено на тех, с кем вы знакомы, кто симпатизирует и доверяет вам. Вы тратите время, деньги и силы на выстраивание взаимоотношений, а не на преследование незнакомцев.
- **Часть четвертая. Подключайтесь и общайтесь.** В центре системы — наши знания о потребителях, о том, что они ценят и чем руководствуются при выборе товара. Мы предложим вам пошаговые алгоритмы для работы с продавцами и покупателями, которые помогут им принять правильное решение.

НИНДЗЯ ПРОТИВ САМУРАЕВ

В древности дворец японского императора охраняли самураи. Это были лучшие в стране воины, которые жили при дворе, чтобы защищать правителя. Им полагались лучшая одежда, еда, жилье и оружие. Однако со временем их самолюбие росло, они стали эгоистичными и ленивыми, порой отказываясь выполнять поручения своего господина.

Как и следовало ожидать, император забеспокоился о защите границ империи и собственной безопасности. Он решил, что необходим запасной план — резервные силы, на которые в случае чего можно положиться. От поддержки самураев он тоже не хотел отказываться, опасаясь, как бы они не обиделись и не свергли его.

Тогда императору в голову пришла идея обучить боевым искусствам придворных садовников и использовать их в качестве резервной армии. Они выполняли все поручения по ночам, чтобы никто их не видел, а на следующий день возвращались к работе в саду. Эти невидимые воины получили название ниндзя — тихие, скромные, одаренные люди, которые добивались результатов, забыв про самолюбие.

К сожалению, среди ведущих специалистов по продажам много таких, кто воплощает собой типичного самурая — показной лоск и самомнение. Этот расхожий образ продавца отпугивает большинство покупателей.

Ниндзя сосредоточены скорее на покупателе, чем на собственном эго. Они не похожи на продавцов. Продают не продавая. Их главная задача — обеспечивать превосходные результаты, оставаясь при этом простыми людьми. По этой причине с ниндзя приятнее и легче общаться, чем с самураями.

-
- **Агент по продаже недвижимости.** По оценке ARELLO (американской ассоциации, занимающейся вопросами выдачи лицензий на операции с недвижимостью), сделанной на основании данных экономической переписи 2012 г., в США действующую лицензию на операции с недвижимостью имеют порядка двух миллионов человек.
 - **Риелтор.** Согласно Национальной ассоциации риелторов, в Соединенных Штатах насчитывается 1 117 566 риелторов. Риелтор — это агент по продаже недвижимости, который подходит к своей работе настолько серьезно, что вступает в национальные, региональные и местные профессиональные ассоциации. Риелторы обязуются соблюдать правила и этический кодекс этих

организаций. В нашей книге мы разделяем понятия «риелтор» и «агент по недвижимости».

- **Ниндзя.** Риелтор, который применяет в своей работе систему Ниндзя продаж и добивается высоких результатов, забыв про самолюбие.
-

УВЕЛИЧЬТЕ СВОЙ ДОХОД

Может ли работа в агентстве недвижимости превратиться во вредную привычку? Вы просыпаетесь утром с мыслью, что накануне работали целый день, а в кармане по-прежнему пусто?

Как система Ниндзя продаж поможет вам зарабатывать больше и при этом успевать жить? Она научит вас направлять усилия на то, что *действительно* имеет значение.

Существует много способов продать недвижимость. Но какой из них лучше? Какой эффективнее? Каким из них можно больше заработать? Вы когда-нибудь слышали о законе Парето? Иногда его еще называют принципом 80/20.

Итальянский экономист Вильфредо Парето обнаружил, что 80% всех богатств на Земле принадлежат 20% людей. Позже он установил, что принцип 80/20 действует во многих сферах жизни: 20% земли дает 80% урожая, 20% растений вырабатывают 80% кислорода и т. д. Парето также доказал, что 20% наших усилий дают 80% результата. Именно эти 20% он и определил как то, что *действительно* имеет значение. Ричард Кох написал две замечательные книги на эту тему: «Принцип 80/20»* и «Жить по принципу 80/20»**.

* Кох Р. Принцип 80/20. — М.: Бомбора, 2020.

** Кох Р. Жить по принципу 80/20. — М.: Эксмо, 2020.

Какие методы работы являются главными для достижения значительных результатов в торговле недвижимостью? За системой Ниндзя продаж стоит сорокалетний опыт исследований *действительно значимых* приемов, которые помогут вам зарабатывать больше.

ЗНАКОМЬТЕСЬ: ДЖИНА

Джина Терио живет со своей семьей в Колорадо. У нее с мужем, которого зовут Бред, пятеро детей от разных браков. Несмотря на 17 лет работы в сфере недвижимости, Джина 11 месяцев не могла заключить ни одной сделки, что стало самым долгим затишьем в ее карьере.

— Это было ужасно, — рассказывает Джина. — Мы полностью опустошили кредитные карты и истратили почти все деньги, взятые под залог дома. Я понимала: нужно что-то менять. В июне я записалась на тренинг по системе Ниндзя продаж, хотя тогда это было мне не по карману.

За пять месяцев после тренинга, с июня по ноябрь, Джина заработала \$155 тысяч, наладив свой бизнес, отношения в семье и жизнь. В случае с Джиной примечательным было то, что ее младший сын Лохлан — ребенок-инвалид, которому требуется особый уход. Из-за этого Джина могла заниматься работой только в первой половине дня по будням, пока ее сын находился в школе. У Джины на счету была каждая минута. Обстоятельства вынуждали ее сосредоточиться лишь на самом важном. Система Ниндзя продаж помогла ей серьезно увеличить доход, не забывая при этом про жизнь.

Цель нашей книги — предложить вам пошаговый алгоритм действия, который поможет добиться такого же результата. Что будет, если завтра утром вы проснетесь без чувства страха — страха получить отказ, страха остаться на мели,

страха перед неопределенностью всех предстоящих сделок? Что будет, если вы проснетесь с ощущением безмятежности, чистоты, осознанности, собранности и благополучия; с уверенностью, что в вашем распоряжении система, которая даст предсказуемые результаты и поможет упорядочить вашу жизнь; с чувством прочной взаимосвязи с друзьями, семьей и клиентами? Что будет, если вы отчетливо поймете, что главное — не соревноваться, а созидать? Что будет, если у вас появятся убежденность, навыки и непоколебимое желание добиваться, совершать, быть и помогать? И все это вы сможете делать, оставаясь верным себе, своей природе. Станет ли тогда ваша жизнь другой? Изменится ли она?

Добро пожаловать на путь ниндзя.

БЛАГОДАРНОСТИ

Я хочу поблагодарить свою жену Патрицию, с которой прожил 48 лет, за ее любовь, стойкость и поддержку, без которых эта книга вряд ли бы увидела свет. Я благодарю своих детей, Кристин и Мэтта, за готовность вместе с семьей принять главный постулат ниндзя: «Мысли широко, живи просто и делай мир лучше». Спасибо моему другу и коллеге Дону Теннессену, с которым мы создали «Школу ниндзя», и Лорин Розенер за ее преданность и энтузиазм в сплочении нации ниндзя. Я также признателен редактору Джоан Таппер за то, что она помогла моим словам зазвучать.

ВСТУПЛЕНИЕ

Догадывались ли вы, что хорошими продавцами не рождаются? Ими становятся. Я сам живое тому подтверждение. Если учесть, как прошли мои детство и юность, к карьере продавца я был не готов. Я вырос в Каунсил-Гров, городке штата Канзас с населением 2300 человек. Я учился в первом классе, когда подхватил энцефалит — заболевание, поражающее мозг и центральную нервную систему. Последствием болезни стали паралич ноги и невнятная речь. Я не был из тех, кого последним выбирали в команду, — меня вообще не брали играть! На уроках я больше всего боялся, что меня вызовут читать вслух и одноклассники станут высмеивать меня за неразборчивое произношение.

В этот период мне больше всего помогла мамина поддержка. Она была моей опорой. Мама без усталости повторяла:

— Все будет хорошо. Ты поправишься. Когда-нибудь ты снова станешь ходить и разговаривать нормально.

Благодаря ей я узнал, как много значит поддержка.

И мама, между прочим, оказалась права! К тому времени, когда я перешел в старшую школу, я снова мог играть в спортивные игры и внятно говорить.

Хотя так и остался интровертом. Я окончил школу, колледж, отслужил в армии, женился и очутился в Форт-Коллинсе, Колорадо, с женой, десятимесячной дочкой и без работы. Что бы сделали вы, если там, куда вы приехали, для вас не нашлось работы? Занялись бы торговлей. Всегда можно найти работу продавца, который получает за свой

труд комиссионное вознаграждение. Вот и я устроился агентом по продаже недвижимости, что для интроверта был выбор не из лучших.

Первым делом мне нужно было лучше узнать, что к чему в продажах, поэтому я тут же зарегистрировался как участник грандиозной конференции работников торговли, которая проходила в Денвере, Колорадо. На ней выступали самые известные на тот момент специалисты и эксперты по продажам. Я тогда прилично наслушался о том, что теперь называю «продажами времен застоя» — техниках, перегруженных манипуляциями, запугиванием и уловками, позволяющими обманывать покупателя. Их система убеждений строилась на конкуренции и дефиците товара.

Мне внушали, что продажи — это своего рода лотерея, нужно просто ежедневно обзванивать конкретное количество случайных клиентов, пока определенное число из них не купит товар.

— Либо покупают, либо умирают, — учили меня. — Сначала десять «нет» в ответ, потом только первое «да».

Рассказывая о том, как обеспечить успех сделки, один из ораторов признался, что, если клиент отказывается совершать покупку, он открывает портфель и достает оттуда зубную щетку. Когда покупатель в изумлении спрашивает, что это, продавец отвечает:

— Я не уйду, пока договор не будет подписан.

Еще один выступавший говорил о том, как важно мысленно настроиться на успех:

— Когда я выхожу из машины и направляюсь к дому клиента, в голове у меня крутится мысль: «У них в кармане мои деньги!»

Я покидал съезд, чувствуя, как к горлу подступает тошнота. И во что я только ввязался? Должен же быть способ лучше, думал я, и был серьезно настроен его отыскать.

КОГДА УЧЕНИК ГОТОВ, УЧИТЕЛЬ НЕ ЗАСТАВИТ СЕБЯ ЖДАТЬ

Я был готов, и, как по мановению волшебной палочки, в моей жизни начали появляться великолепные учителя. Все они оказали большое влияние на меня, нашу компанию по продаже недвижимости The Group и систему Ниндзя продаж.

Первым из них был Лу Тайс из компании The Pacific Institute, который научил меня, как управлять собственными мыслями, перенастроить самооценку на новый, позитивный лад и осознать свою силу.

Маршалл Тербер объяснил мне очень важную вещь: вселенная зиждется на изобилии, а не на скудных запасах, и ключ к успеху в созидании и взаимодействии, а не в противостоянии соперникам. Маршалл — непревзойденный учитель, который оказал влияние на миллионы людей.

Маршалл познакомил меня с Тони Роббинсом, которого я пригласил провести занятия с членами команды The Group. Тогда он был молод — всего 24 года — и позже признался мне, что мы стали его первыми корпоративными клиентами.

Также благодаря Маршаллу состоялось мое знакомство с Томасом Крамом; на его ранчо «Уиндстар» в Аспене, Колорадо, я приобщился к искусству айкидо и узнал о техниках решения конфликтов. Вдобавок Крам рассказал мне, что такое энергия и как управлять ею с помощью разума.

В те годы доктор Джеймс Лоер, превосходный спортивный психолог, который сотрудничает со всемирно известными атлетами и олимпийскими чемпионами (как, впрочем, и с корпоративными клиентами) жил в Колорадо, и мне посчастливилось попасть к нему на занятия, где я узнал, как достигается предельная работоспособность. Уверен, то, чему он учит, пригодится каждому, кто стремится стать высококлассным специалистом по продажам, результативным спортсменом или генеральным директором.

Роберт Кийосаки, с которым мы позже стали хорошими друзьями, появился в моей жизни в это же время. Роберт проводил серию мастер-классов под названиями «Деньги и вы», «Способ разбогатеть» и «Убедительная речь». Он хорошо известен по книге «Богатый папа, бедный папа»* и аудиозаписям своих выступлений. Для меня он стал настоящим наставником. Но и это знакомство не состоялось бы без участия Маршалла Тербера.

Книга Тома Питерса «В поисках совершенства»**, которую он написал в соавторстве с Бобом Уотерманом, стала первой в списке бестселлеров *The New York Times*, и впоследствии нам удалось пригласить автора в Форт-Коллинс, Колорадо. Мне выпала удача провести в обществе Питерса целый день и даже побеседовать с ним с глазу на глаз, чтобы узнать, в каком направлении следует развиваться нашей компании и как это лучше сделать, что стало толчком к созданию нового подхода к продажам.

Вот эти учителя и оказали большое влияние на меня, на нашу компанию, и их идеи нашли отражение в книге. С тех пор учителей было много, но именно эти остаются самыми первыми и самыми важными. Я благодарен им за то, что они навсегда изменили мою жизнь.

Любопытно, что никто из моих наставников не имел отношения к торговле и не обучал продажам. Однако именно то, чему они нас учили, мы положили в основу собственного подхода к продажам и к взаимодействию с потребителями, получив впечатляюще положительные результаты. В 1991 г. консалтинговое агентство Real Trends присвоило корпорации The Group первое место по эффективности в рейтинге американских компаний по продаже недвижимости. Главным критерием

* Кийосаки Р. Богатый папа, бедный папа. — Мн. : Попурри, 2019.

** Питерс Т., Уотерман-мл. Р. В поисках совершенства: Уроки самых успешных компаний Америки. — М.: Альпина Паблишер, 2019.

оценки стало количество операций на одного сотрудника. С тех пор мы практически ежегодно получаем эту оценку.

Достичь такого результата нам помогла система Ниндзя продаж.

КАК ПОЯВИЛАСЬ НА СВЕТ СИСТЕМА НИНДЗЯ ПРОДАЖ

К 1994 г. мы составили программу и протестировали нашу систему в «лаборатории продаж» корпорации The Group. Осенью того же года на проходившем в Колорадо съезде участников рынка недвижимости состоялся наш первый семинар по системе Ниндзя продаж. Мероприятие, которое объединило более 440 участников, было самым продолжительным на тот момент образовательным проектом в сфере торговли недвижимостью для всего штата.

Мы назвали свою систему Ниндзя продаж в честь одного из совладельцев компании The Group Джима Данлепа (или просто Джимми Ди), которого наши сотрудники прозвали Ниндзя. Джимми Ди добился высоких показателей продаж, покупатели хорошо о нем отзывались и часто рекомендовали своим знакомым. Он выполнял работу так, будто это не стоило ему никаких усилий, — тихо, скромно, почти как ниндзя. У него был самый высокий доход в компании, при этом он жил полной жизнью. Мы считали его прекрасным примером для всех, кто занят в продажах.

В 1998 г. Говард Бринтон пригласил меня к себе на телепередачу Star Power рассказать о системе Ниндзя продаж. Благодаря ему о нашей системе узнали по всей стране, и на нее постепенно стали обращать внимание лекторы и инструкторы, чьим коньком была недвижимость.

Два года спустя мне позвонили тренеры из Национальной ассоциации риелторов, которые занимались подготовкой

сертифицированных специалистов по жилой недвижимости, и сказали, что слышали мое интервью с Бринтоном. Они спросили:

— Проведете для нас мастер-класс по системе Ниндзя продаж, если мы приедем в Колорадо?

Я с радостью согласился, хотя и был взволнован тем, что мне предстоит вести семинар у 17 лучших представителей нашей отрасли. Оправдает ли наша система, а вместе с ней и я, их ожидания?

Система Ниндзя продаж им понравилась, и в конце дня они дружно встали, чтобы поаплодировать мне. Уолт Фрей, старший инструктор по подготовке сертифицированных специалистов, подошел ко мне после занятия и сказал:

— Ларри, то, чем вы здесь занимаетесь, может полностью изменить всю нашу индустрию! Мне хотелось бы сотрудничать с вами и распространять систему Ниндзя продаж по всей отрасли.

Это перевернуло мою жизнь и решило судьбу системы Ниндзя продаж. Уолт и его команда распространили учение ниндзя по всей стране. Я безмерно благодарен ему за это. С 2007 г. я полностью сосредоточился на преподавании системы Ниндзя продаж. На сегодня к нации ниндзя присоединилось более 50 000 выпускников наших курсов.

В своей книге «Человеку свойственно продавать»* Дэниел Пинк рассказывает историю развития торговли. Он пишет о том, как со временем менялся процесс продажи и как выглядит актуальный подход к реализации товара. По существу, он пишет о системе Ниндзя продаж. Вот уже более 30 лет мы применяем эту систему на практике и более двух десятилетий проводим по ней учебные семинары. Мы доказали состоятельность такого подхода. А теперь наконец-то

* Пинк Д. Человеку свойственно продавать: Удивительная правда о том, как побуждать других к действию. — М.: Альпина Пабlishер, 2015.

написали о нем книгу. Мы надеемся, что система Ниндзя продаж поможет вам в делах и в жизни!

Послание самого первого ниндзя

Я вырос в небольшом городке на юго-западе Колорадо, и мое детство пришлось на 1960–1970-е гг. У мамы было три места работы, по числу детей, а вот мужа не было. Учеба мне не давалась, и оценки я получал в лучшем случае посредственные. В 1974 г., когда мне было 14 лет, мама вышла замуж во второй раз и мы переехали в Форт-Коллинс, Колорадо. В старших классах школьный психолог сказал мне, что сельское хозяйство — единственная отрасль, где в будущем я смогу найти работу. Он заверил меня, что колледж станет пустой тратой времени и денег. И в крупной страховой компании, куда я пришел на предварительное тестирование, мне сообщили, что продавать я не способен. На собеседование меня даже приглашать не стали.

Много позже, в 1985 г., я восемь месяцев проработал в компании по продаже недвижимости, но так ни в чем и не преуспел. Потом меня пригласили на собеседование в The Group, им требовался брокер по продажам. The Group была в авангарде индустрии недвижимости Форт-Коллинса, и я знал, что туда попадают только лучшие. Сотрудником, с которым мне в тот день назначили встречу, был Ларри Кендалл. Я много слышал о нем до этого: его описывали как провидца, опередившего свое время, хваткого бизнесмена с негнбаемым характером, культового лидера с блестящим интеллектом, человека непостижимого, и все в том же духе.

Когда я вошел к нему в кабинет, он встал, чтобы поприветствовать меня. И тут я подумал, что этот человек, конечно же, увидит меня насквозь и поймет все то, что мне уже говорили раньше: я не способен выполнять работу на уровне,

соответствующем требованиям The Group. Вместо этого он твердо пожал мне руку и поприветствовал с душевной теплотой. Я сразу почувствовал, что мне здесь рады. Все это приободрило меня как нельзя лучше.

Меня зовут Джим Данлеп. Некоторые называют меня просто Джимми Ди. В мире тех, кто работает с недвижимостью, я известен как самый первый ниндзя*. Я прожил замечательную жизнь. Мне посчастливилось пройти долгий путь, полный приключений, о которых я не мог даже мечтать. Ларри раскрыл во мне самые лучшие стороны. То, что теперь называют системой Ниндзя продаж, раньше было просто способом вести дела, который давал мне возможность осуществлять мечты, в том числе профессионально заниматься шоссейным велоспортом и делать все от меня зависящее для семьи и окружающих. Сейчас у меня дегенеративное заболевание позвоночника, и продавать недвижимость мне больше не по силам, но я по-прежнему поддерживаю последователей системы Ниндзя продаж в их стремлении стать лучше и следовать тропой ниндзя.

Тысячи людей написали мне и связались со мной другими способами, чтобы выразить свою признательность и рассказать, что как только стали вести дела с недвижимостью по моему примеру, их жизнь совершенно преобразилась. Я высоко ценю их искреннюю благодарность, но обязан этим прежде всего Ларри. Целых 20 лет он с усердием и настойчивостью создавал и последовательно совершенствовал программу обучения системе. А я всего лишь счастливчик, который сделал то, что сделал, под руководством и при поддержке Ларри.

Прочитав эту книгу, вы приобщитесь к той мудрости, которую когда-то повезло постичь и мне. Она поможет вам изменить положение дел, откроет новые горизонты и укажет путь к личному и профессиональному совершенству.

* Вы можете написать Ди напрямую по адресу Ride123@aol.com.

Эта книга действительно поможет вам заработать больше за свою карьеру. Хотя гораздо важнее то, что она изменит всю вашу жизнь. С ней вы наладите глубокие, искренние отношения с окружающими и полностью проявите свои способности. К счастью для нас, Ларри изложил все свои мудрые мысли на бумаге. Быть может, в этой книге вы найдете ключ к раскрытию своих лучших качеств, как я когда-то нашел при помощи Ларри.

.....



ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

ИСКУССТВО УПРАВЛЯТЬ СОБОЙ

*Чтобы обстоятельства изменились, сначала
нужно измениться самому.*

Джим Рон

Путь ниндзя начинается с приверженности мастерству, стремления к личностному совершенству. Мы начнем с определения, которое дал мастерству Стюарт Эмери, а потом поговорим о трех ключах к успеху, которые выведут вас на путь мастерства.

Короткий, всего в четыре абзаца, манифест Стюарта Эмери о мастерстве оказал серьезное влияние на всю мою жизнь и жизнь моих партнеров по The Group. Мы поняли, что как только донесем эти слова до каждого, станем свидетелями чудес, о которых говорит Стюарт.

Сегодня я прошу наших выпускников перечитывать этот текст ежедневно в течение месяца после того, как завершится курс. Многие знают его наизусть. Многие пишут мне о том, как он преобразил их жизнь. Предлагаю вам прочитать его и начать применять на практике.

Мастерство

Единственное, чего требует мастерство в профессиональном и личном плане, — это постоянно выдавать результаты за пределами общедоступного. Мастерство — это следствие постоянного выхода за рамки собственных возможностей. Для большинства оно начинается с технического совершенства в выбранной сфере и верности этому совершенству. Если вы готовы посвятить себя совершенству — окружить себя тем, что ему соответствует, — и чудесам, ваша жизнь изменится. (Говоря о чудесах, мы имеем в виду те события и явления действительности, которые выходят за границы обыденного.)

Поразительно, как легко мы уживаемся с посредственностью, окружая себя ежедневными напоминаниями о том, что заурядность приемлема. Наш мир неизлечимо болен необходимостью соответствовать норме. Отвлечитесь на минутку и присмотритесь, что из окружающего поддерживает в вас чувство собственной обычности. Именно это и лишает вас сил выйти за пределы границ, которые вы добровольно для себя установили. Первый шаг к мастерству — убрать из собственного окружения любое напоминание о заурядности, убрать все то, что вас ограничивает. Хорошо бы окружить себя друзьями, которые ждут от вас больше, чем то, что вы делаете. Возможно, это ваши родители или кто-то из учителей и тренеров?

Следующий шаг на пути к мастерству — полностью исключить чувство неприятия при общении с наставниками. Научитесь относиться к себе с состраданием, для того чтобы вам было проще находиться в присутствии тех, кто сильнее вас, и набираться опыта. Вместо того, чтобы сравнивать себя с другими и злиться на тех, кто достиг мастерства, оставайтесь восприимчивыми и открытыми; представьте,