



ПСИХОЛОГИЯ И ТЕХНИКА

# УСПЕШНОГО РИЕЛТОРА

АЛЕКСЕЙ ОСИПЕНКО

УВЕРЕННОСТЬ

ВСТРЕЧИ

ЛИДЕРСТВО

КОМИССИЯ

МОТИВАЦИЯ

ВОЗРАЖЕНИЯ



УНИКАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ  
РОСТ 300% **МАСТЕРСКИЙ УРОВЕНЬ**

# Алексей Осипенко

## Психология и техника успешного риелтора

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=48940318](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48940318)  
ISBN 9785005097859*

### Аннотация

Отзывы.1) Рост 300%. Светлана Панина.МИЦ-недвижимость.Эти техники помогли моей команде за 3 недели увеличить количество договоров на 300%.2) Заключила два договора за 1 день.Елена. Maitre Rochet «100 ключей».Я применила монетизацию и в этот же день заключила 2 договора: на продажу квартиры и на приобретение дома.3) Тройная вилка – это круто!Меня зовут Рычагов Владимир. Город Воскресенск. Применил технологию «тройной вилки» и получил дополнительную комиссию в размере 50%.

# Содержание

Глава 1. Личная сила риелтора	5
Как развивать позицию победителя	5
Позиция победителя	5
Что рушит нашу позицию?	7
4 метода восстановления позиции победителя	9
Активность	12
Что сдерживает нас от активности?	12
Лидерские фильтры	13
Пролетел мимо золота	14
Настойчивость	15
Что же нам мешает проявлять настойчивость?	15
Уроки живой природы	17
Уверенность в себе	19
Виды уверенности	19
Фокус внимания	20
Утверждения	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

# **Психология и техника успешного риелтора**

**Алексей Осипенко**

© Алексей Осипенко, 2019

ISBN 978-5-0050-9785-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Глава 1. Личная сила риелтора

## Как развивать позицию победителя

### *В чем разница?*

Начнем с вопроса: в чем разница между успешным продавцом и неуспешным продавцом, риелтором. Кроме того, что у первого больше денег, а у второго меньше. В чем фактическая разница, что не так или что так, у успешного и что не так у успешного. Где эта граница? Какие навыки, какие умения, какие личностные данные помогают успешному человеку достигать успеха.

Возможно, вам сложно отнести себя к какой-то конкретной группе: успешный или неуспешный. Поэтому сейчас мы рассмотрим, что присуще успешным людям на уровне их психологии, на уровне их внутренних стояний. И вы сможете подтянуть, что-то, что вдруг у вас развито не сильно, и может быть с чем-то у вас из этого проблемы.

## Позиция победителя

Первое и самое главное, что отличает успешного риелтора и успешного продавца – это наличие позиции победителя. Что такое позиция победителя? Это способность видеть се-

бя за целью до начала работы. Вы только начинаете, только просыпаетесь утром, вас только ожидаете день, где вы будете переводить переговоры, но в вашем сознании вы уже должны видеть себя достигшим результата, вы уже успешен, вы уже победили, вы уже там, куда хотите прийти в вашем сознании. И ваш день – это всего лишь реализация того, что уже является фактом в вашем сознании.

Пример из военных или боевых искусств. Когда боец разбивает кирпич рукой то, в чем секрет этого удара, как правильно бить по кирпичу, чтобы он разбился? Совершенно, верно, при ударе по кирпичу нельзя бить в кирпич. Нельзя стучать по кирпичу, ваш удар должен быть направлен под кирпич. В вашем сознании рука уже проходит за кирпич и тогда кирпич ломается. Если же вы пытаетесь сломать, просто бьете в кирпич, то это больно, кирпич твердый. Быть за кирпич, видеть себя за целью, быть за предмет – это позиция победителя. Это относится не только к разбиванию предметов, но и к достижению любой цели.

Позиция победителя похожа на функцию гирокомпаса в самолете. Когда самолет летит, он должен понимать и прибор показывает, какой угол отклонения по отношению к горизонту или по отношению к земле. И если гирокомпас сбивается и угол становится хотя бы на 1 градус ближе к земле то, к чему это приводит? Пока ты летишь, вроде бы это ни к чему не приводит, но самолет сядет за несколько километров до аэродрома, то есть разобьется. Потому что позиция

сбилась, потому что что-то не так уже в настройках. И то же самое происходит с человеком, у кого позиция сбилась. Вы фактически живете той же жизнью, вы делаете те же дела, что делали раньше, ходите на работу, звоните тем же клиентам, но если в голове у вас нет позиции победителя, и вы не видите себя за целью, не видите себя победителем, а уже видите себя проигравшим, вы еще не соглашаетесь с этим, но что-то там сломалось, то результат будет печальным. Необходимо позицию победителя в себе постоянно корректировать.

## **Что рушит нашу позицию?**

Конечно же, неудачи. Несколько обломов подряд, и наше мышление, наш мозг делает негативное обобщение: теперь так будет всегда. И к каждому действию, которое ваш мозг планирует, теперь сам подставляет негативный сценарий результата. Тот сценарий, где нет позиции победителя. И наша личная задача, моя по отношению к моей жизни, ваша по отношению к вашей жизни, это корректировать свою позицию, это вытаскивать свою позицию. Это снова формировать ее, чтобы она была какой? Видеть себя за целью до начала работы, видеть себя победившим.

Как нужно поступать? Что конкретно нужно делать? Конечно, вы можете купить доску и сломать ее. На тренингах мы пробиваем кулаками доски, это очень здорово. Может быть, вы уже были на одном из таких тренингов, и это очень

много говорит о вас, что потенциал огромный. Но практически в обычной жизни, когда вас ждет сложная сделка, сложный разговор и вы сомневаетесь в том, как все это закончится, не спешите начинать этот разговор. Остановитесь и усилием воли поместите эту ситуацию как бы за свою спину, чтобы этот сложный разговор, сложная сделка, необходимость получить аванс, получить деньги, оказалась у вас уже в прошлом как будто вы уже это получили, вы уже это имеете, это уже в прошлом. И делайте это с любой проблемой, с любым напряжением. Вы сами усилием воли помещаете это за спину, а себя помещаете впереди. Вы уже здесь, вы за чертой финиша, вы уже смогли провести эти переговоры, вы уже смогли обосновать свою комиссию, вы уже смогли разругать этот конфликт. И просто переключение внутри головы, где вы расположите этот сложный объект, и дает вам возможность восстановить позицию победителя.

Если позиция разрушена, а такое встречается постоянно. Особенно у риелторов это очень частая ситуация, потому что вы живете один на один с рынком. Да, иногда вам дает агентство какие-то заявки, но нормальный риелтор кормит себя сам, он борец, он боец. И конечно же, куча обломов, конечно, все влияет на нас. Залетают в голову не нужные мысли, не нужные пугалки. Что делать, если позиция разрушена. Я дам вам 4 метода.

## **4 метода восстановления позиции победителя**

### **– Апгрейд мышления.**

Первый метод – это апгрейд мышления, я для себя его сам выработал. Если я понимаю, что у меня накопилось много системных сбоев, много неудач уже мой мозг держит в себе. И я понимаю, что уже тяжело. Что делать? Апгрейд мышления. Есть такая кнопочка «Апгрейд», когда ты нажимаешь, и все стирается, все возвращается к заводским настройкам. То же самое можно сделать и со своим сознанием. Просто представьте, что у вас есть такая кнопочка, и вы чувствуете давление, на вас навалились неудачи, вы боитесь смотреть в будущее, вы говорите: апгрейд, я ничего не помню, чистый лист. И этот апгрейд, чистый лист просто запустите. Ничего не было, я больше не собираюсь никаким образом возвращаться в прошлое. Прошлое не равно будущее, апгрейд мышления, чистый лист, я начинаю все заново, и я вижу себя успешным.

Такое надо делать постоянно, потому что неудачи копятя постоянно, надо апгрейдить себя и двигаться дальше.

### **– Журнал успеха.**

Следующий метод – это журнал успеха. Скорее всего, вы знаете про эту технику, и я хочу обратить ваше внимание на психологическую сторону этой техники. Да, это записыва-

вать свои успехи на протяжении дня, недели, месяца, года. Вспомните все успехи, которые у вас были и записывайте.

В чем психологический смысл? Наше сознание устроено очень странно. Оно любит фокусироваться на негативе. Спросите себя: «Где я проигрывал?». И вы сразу вспомните несколько примеров. Спросите себя: «Где я был успешен?», и мы испытываем некий конфуз. «Не помню». Надо приучить свое сознание фокусироваться на успехах и тогда это даст вам энергию, прилив сил и поможет вам сформировать или вернуть позицию победителя.

### – **Примеры успеха других.**

Примеры других – это еще один метод, который помогает нам восстанавливать, обретать позицию. Когда мы читаем истории успеха простых людей, которые стали непростыми, мы начинаем понимать, что это возможно. Сама стратегия мысли, что это возможно помогает нам вернуть позицию. Если внутри меня уже тропинка мыслительная протопталась, что это невозможно, это сложно, такого не бывает, этого никто не делал, тогда я обречен, я не могу преодолеть это. Но когда я смотрю на примеры других людей, я в своей голове протаптываю другую тропинку. Это возможно для кого-то, это возможно в принципе, это возможно для меня. И вы выходите на новый уровень мироощущения, и к вам возвращается позиция победителя.

### – **Помощь товарища.**

И еще нужно разговаривать с экспертами по мотивации.

С вашим руководителем, с вашими успешными друзьями. Если вдруг вы чувствуете давление, вы разрушены, неудачи давят вас, не нужно носить это в себе, обязательно поговорите об этом. Наш мозг работает на двух источниках энергии: на глюкозе и на отношениях. Если вы не кормите свой мозг глюкозой, он будет плохо соображать. Если у вас нет отношений, поддержки, то негативные мысли вас задавят. Поэтому, если вы чувствуете давление, позиция разрушена, просто поговорите с кем-то получите поддержку, обратную связь, иногда просто достаточно выговориться и к вам начнет возвращаться здравость и нацеленность.

### **Задание. Оцениваем позицию победителя.**

А сейчас сделайте следующее. Возьмите ручку, или телефон (в заметках можно работать) и от 1 до 10 оцените вашу позицию. В ключевых вопросах жизни какова ваша позиция победителя на сегодня 1 – совсем плохо, 2,3,5...10 – вы в максимуме, вы реально в позиции. Напишите, где вы.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

И поработайте, инструменты вы получили. Вперед, у вас обязательно получится.

**Стоп. Надо выполнить задание!!!**

**Теперь можно дальше двигаться.**

# **АКТИВНОСТЬ**

Следующий инструмент успешного человека, риелтора, продавца – это активность. Что такое активность в ситуации продаж? Это начинать первым. Я не имею в виду активность, как бесцельное движение взад и вперед. Это начинать первым, это внутренняя привычка генерить инициативу, начинать первым, идти вперед, влезать в какое-то дело. Вот это активность. Если вы сидите – ничего не будет. Если вы активны – будет что-то.

## **Что сдерживает нас от активности?**

Ведь кругом много возможностей. Можно заниматься огромным количеством дел, можно внутри профессии риелтора использовать много интересных механизмов, которые повышают продажи, повышают ваш чек, вашу экспертность, раскручивают ваше имя на рынке. Но многие не включают-ся. Нужно, но не включаются. Начинаются переговоры, нужно взять управление в свои руки, но не включаются, сидят, отвечают на вопросы, мямлят, не перехватывают инициативы, неуверенно называют свою цену, либо вообще не называют. Есть очень много слабостей.

# Лидерские фильтры

Почему? Ведь, казалось бы, все так просто. Потому что существуют лидерские фильтры. Что такое лидерские фильтры? Это некие ментальные установки, которые говорят вам: не делай. Они объясняют вам, почему делать не надо. И эти лидерские фильтры действуют на всех. С одной стороны, они даже помогают. Это как санитары леса, они отсеивают слабых. Благодаря лидерским фильтрам, конкуренция снижается.

К примеру, появляется очень классный объект на продажу. И появляется 10 человек, которые хотят это объект продавать. И они узнают, что их 10. Что каждый из них начинает думать? «Ооо, 10 человек продают 1 один объект, это засада. Шансов мало. Плохой вариант». И представьте себе, что 8 из 10 отвалилось, они объяснили себе, что это плохой вариант. Осталось два. Два счастлиwicka, теперь конкурировать будут 2 человека. Они просто не успели подумать плохо и остались вдвоем. Лидерские фильтры убрали с их дороги конкурентов. Хотя ничего не происходило.

Почему кому-то так выгодно навязывать нам, что сейчас кризис, скоро Сбербанк уничтожит профессию риелтора? Это очень выгодно успешным людям, успешным риелторам, потому что эта информация как фильтр срезает с рынка огромное количество других риелторов, которые могли бы

быть успешными, но теперь их крылья подрезаны, лидерские фильтры их прижали к земле.

## **Пролетел мимо золота**

Следующий пример. Один парень – сын моего знакомого поехал на европейские соревнования по тхеквондо и вышел в финал. К финалу он сломал палец. И он говорит тренеру: «Я не выйду на бой, потому что у меня сломан палец». Тренер ему говорит: «Ничего не бойся, выйди, это не проблема. Со сломанным пальцем можно провести бой, можно отстоять, постой, не сливайся». – «Нет, я не выйду». И слился. А противник вышел на бой, получил первое место, и оказалось, что у противника вообще была сломана нога. Представляете, что произошло. Лидерский фильтр прижал нашего героя, а противника не прижал. Тот смог преодолеть свой лидерский фильтр. Вышел на бой и занял первое место.

Не позволяйте лидерским фильтрам, каким-то установкам, ограничивающим убеждениям держать вашу активность, лучше попробовать, пусть не получится, но вы попробуете. Чем вы будете сидеть и ждать. А ждать у нас только одна перспектива. Рано или поздно мы все умрем.

# Настойчивость

Следующий компонент успешного человека, успешного риелтора – это, конечно же, настойчивость. Что такое настойчивость? Начинать снова и снова. Помните, Макаревич поет песню: «Я в сотый раз опять начну сначала, пока не гаснет свет, пока горит свеча». Начинайте снова и снова. О чем я говорю? Обо всем. Вас послали один раз, пожалуйста, еще раз попробуйте. У вас не получилось 5 раз, попробуйте еще. Вы сделали 100 звонков, попробуйте еще. Чуть-чуть поменяйте стратегию, но попробуйте еще.

## Что же нам мешает проявлять настойчивость?

Ведь все мы уверены, что настойчивость – это хорошо, настойчивость делает нас успешными. Но что-то нас останавливает проявлять настойчивость. Это внутренний голос, который сообщает нам определенную информацию. Сейчас я сделаю паузу, и вы услышите свой внутренний голос, а потом я проверю, насколько я правильно его услышал.

Итак, внутри нас есть такой диалог: Настойчивым быть важно, главное не быть...

И вот здесь что-то у вас заговорило. И я утверждаю, что это было слово «навязчивым». Главное, не быть навязчивым.

Именно эта мысль отбивает, отшибает руки многим из нас. Надо быть настойчивым, но не надо быть навязчивым. Из-за этого что происходит с нами? Мы не проявляем настойчивость, потому что боимся быть навязчивыми.

Хорошая новость для вас, для людей, которые хотят достигать успеха, заключается в том, что настойчивость и навязчивость – это одно и то же. Вы не можете быть настойчивыми и при этом не быть навязчивыми. И наоборот. Это одно и то же слово, навязчивость и настойчивость имеют друг от друга некое подчиненное отношение. Настойчивость относится ко всему.

К примеру, могу ли я настойчиво копать землю? Могу. Могу ли я настойчиво двигать стул? Могу, это нормально.

Могу я навязчиво копать землю или двигать стул? Это ненормально, это навязчивое состояние, это болезнь. Настойчивость относится ко всему в этом мире, а навязчивость относится к одному объекту, природе, человеку. Я могу навязчиво воздействовать только на человека. Что такое навязчиво? Я навязываю свою точку зрения. Навязываю свою картину мира. Я навязываю своему ребенку вечером картину мира «идти спать» вместо того, чтобы «играть». И без этого невозможно. И не надо бояться быть навязчивым. Не нужно быть некорректным, грубым, глупым, я про другое. Но мы обязательно должны быть готовы навязывать свою точку зрения. Иначе мы не сможем быть настойчивыми в коммуникациях.

## Уроки живой природы

И еще одна мысль, которая помогает мне проявлять настойчивость. Необходимости начинать все снова и снова учит нас природа. В самой природе заложен принцип настойчивости практически во всем. Сколько икринок выбрасывает рыбка, чтобы родились несколько рыбок? Десятки тысяч. Сколько пылинок разбрасывает дерево, чтобы родилось дерево? Сколько семечек выбрасывает колос? Огромное количество. Потому что им всем на каком-то бытийном уровне известно, что многие из них погибнут, придется попробовать много раз. И только потом родится новое дерево, новая рыбка, даже новый человек. Сколько устремляется адептов новой жизни к яйцеклеткам, но достигает один, и миллионы гибнут, нужно пытаться снова и снова.

А как думает человек: не получилось с первого раза, значит, не мое. Почему не твое, просто запрограммирован мир по-другому, надо еще раз попробовать и будет твое.

### **Задание. Работаем над настойчивостью.**

Сделаем то же самое. Напишите, в каких областях вашей жизни вам нужно проявить больше настойчивости прямо сейчас. Вы с чем-то уже смирились, что-то можно было дожать, но вы смирились. Вы сошли с дистанции. Напишите себе 2—3 пункта, куда вы вбросите свою настойчивость.

.....

И напишите еще 2—3 пункта, где вы проявили настойчивость недавно и у вас получилось. Вы сделали следующий шаг, два шага и у вас получилось.

.....

Энергию второго списка направьте в энергию первого списка, на вашу зону роста.

# Уверенность в себе

Переходим к следующей части, к следующему компоненту успешного человека. Это уверенность в себе. Огромная тема, куча книг, куча лекций, давайте их систематизируем, потому что это очень важно. Уверенность в себе – основа успешной деятельности. Но так получилось, что уверенность в себе – это сложный термин. А что это такое вообще, уверенность в себе? О чем мы вообще говорим? Если бы вы были на тренинге, я бы просил вас сформулировать ваше определение, и мы бы докопались до сути, но до конца мы и не понимаем, что такое уверенность в себе. Поэтому я дам вам классификацию или систематизацию этого термина.

## Виды уверенности

Давайте разделим уверенность в себе на некие смысловые слои. Что у нас есть:

– У нас есть **фактическая уверенность**, или назовем ее профессиональная, навыковая уверенность. Это когда вы реально натренировались в чем-то, и эта уверенность у вас в базальных ядрах находится. В той части мозга, где уже работают бессознательные механизмы. Это профессиональная уверенность, вы точно знаете, что вы это умеете. Это первое;

– второй тип уверенности, это **ментальная уверенность**. Уверенность вашего мозга, когда вы способны при помощи правильных мыслей создать в себе уверенность. Уверенность, зависящая от мыслей. Мысли могут разрушить уверенность и вернуть нам уверенность;

– следующая – это **эмоциональная уверенность**. Уверенность, связанная с ресурсными состояниями. Эмоции, что-то внутри мы начинаем чувствовать и это уверенность. Мы даже не успеваем ничего подумать, мы просто чувствуем правильно. И это уверенность. Эмоциональный слой уверенности мы разберем подробно в 6 блоке, когда будем говорить про то, как полюбить сложную работу;

– есть **уверенность телесного свойства**. Когда через тело, через правильное поведение, через правильное расположение тела мы даем себе эту уверенность. Мы формируем в себе это, то, что мы называем уверенностью;

– и, наконец, поведенческий фактор, **поведенческая сторона уверенности**, когда мы владеем определенными уверенными шаблонами поведения. Я сейчас говорю про асертивность. И мы разберем поведенческий слой подробно в пятой главе.

## **Фокус внимания**

Сейчас мы поговорим о ментальной стороне уверенности. Уверенность определяется фокусом внимания. На что я об-

ращаю свое внимание, на какие мысли. Если мой фокус внимания сосредоточен на моих неудачах и моих слабостях, то, конечно же, я не уверен. Если мой фокус внимания сосредоточен на моих сильных сторонах, то я уверен и могу взять эту уверенность, которая приходит от правильного сознания, от правильных мыслей и направить в любую деятельность.

К примеру, вы садитесь за руль автомобиля. Давайте представим, что когда вы садитесь за руль автомобиля, у вас перед глазами 10 случаев, когда вы затормозили не так, врезались куда-то, поцарапали машину. Потом еще у вас 10 случаев из Ютуба, как люди разбиваются. Как вы себя чувствуете, когда садитесь в машину? Вы беретесь за руль, вы уже 10 лет водите, но сейчас ваш мозг наполнен такими картинками. Что вам хочется сделать? Конечно, выскочить из машины, потому что фокус внимания высветил для вас сейчас слабость.

И наоборот, вы садитесь на катер. Вы никогда не плавали на катере, но вы вспоминаете, что вы прекрасно водите машину, мотоцикл, еще неплохо плаваете, хотя, это вам не поможет, когда вы будете вести катер. Но вы все это вспомнили, и вы садитесь за катер, и вы легко начнете управлять катером. Не сразу профессионально, но вам будет легко. Итак, фокус внимания определяет вашу уверенность.

# Утверждения

Есть инструмент, который придумали психологи или философы, называется аффирмации или утверждения. Они помогают нам формировать уверенность на ментальном уровне. Нужно научить свой мозг разговаривать успешными шаблонами. Когда вы представляете свое будущее, мы все каким-то образом его описываем. И я утверждаю, что большинство из нас его описывают его негативно, сложно, тяжело, кризис, ничего не получится, старость, болезнь, мир не контролируемый. Да, все это отчасти правда, но об этом не нужно думать, потому что это существует само по себе и не надо об этом думать вообще. Ненужно смотреть сериалы с грустным концом и плаксивыми сюжетами – это все разрушает наш мозг, разрушает нашу позицию, нашу уверенность. Лучше научиться говорить позитивные фразы:

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.