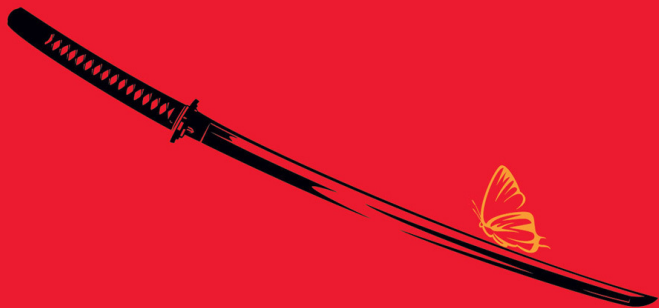


Ларри Кендалл

НИНДЗЯ 氣 ПРОДАЖ

Тайное
искусство
больших
побед



Ларри Кендалл

Ниндзя продаж. Тайное искусство больших побед

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63220228

Ниндзя продаж: Тайное искусство больших побед: Альпина Паблицер;

Москва; 2021

ISBN 9785961441178

Аннотация

Концепцию продавца-ниндзя, скромного и сосредоточенного на решении задач покупателя, Ларри Кендалл придумал, когда заметил, что агрессия и напор больше вредят, чем помогают продажам. Он обучил мягко и легко заключать сделки своих коллег, а после – тысячи других продавцов.

Эта книга – полноценный гид по методике Кендалла: автор объясняет принципы мягких продаж, погружается в детали, разбирает нюансы и ошибки, дает инструкции и чек-листы.

Книга поможет разобраться, как продавать сложные дорогие продукты, заключать выгодные контракты, понимать ожидания и потребности клиентов, формулировать предложение для каждого и попадать точно в цель.

Содержание

Предисловие	6
От автора	10
Путь ниндзя	10
Продажи по плану	12
Знакомьтесь: Нейт	13
Четыре принципа	14
Ниндзя против самураев	16
Увеличьте свой доход	18
Знакомьтесь: Джина	20
Благодарности	22
Вступление	23
Когда ученик готов, учитель не заставит себя ждать	26
Как появилась на свет система ниндзя продаж	29
Часть первая	35
Глава 1	40
Глава 2	42
Ваши вибрации	42
Глава 3	46
Квадранты игрока и жертвы	47
Глава 4	50
Сопровождайтесь темной стороне	51
Конец ознакомительного фрагмента.	53

Ларри Кендалл

Ниндзя продаж. Тайное искусство больших побед

Переводчик *Елена Борткевич*

Редактор *Надежда Еришова*

Главный редактор *С. Турко*

Руководитель проекта *А. Василенко*

Корректоры *Е. Чудинова, Т. Редькина*

Компьютерная верстка *А. Абрамов*

Дизайн обложки *Д. Изотов*

Иллюстрация на обложке *Shutterstock.com*

© Larry Kendall, 2017

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО

«Альпина Паблишер», 2021

Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого элек-

тронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.

Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.



Я посвящаю эту книгу Джимми Ди (самому первому ниндзя) и всем моим партнерам по компании The Group Inc. Real Estate. Они вдохновили меня на написание этой книги своей верностью раскрытым в ней принципам.

Также я посвящаю эту книгу инструкторам ниндзя, которые меняют к лучшему жизнь людей, а вместе с ней и всю индустрию продаж.

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 манипуляции 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 приме-

ры 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.

От автора

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 спрогнозировать, 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, обязательный, смелый и внимательный. Ко всему прочему он работает без усталости 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! Начинаяте 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»¹ и «Жить по принципу 80/20»².

Какие методы работы являются главными для достиже-

¹ Кох Р. Принцип 80/20. – М.: Бомбора, 2020.

² Кох Р. Жить по принципу 80/20. – М.: Эксмо, 2020.

ния 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 стра-

ха — 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 устали 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 ра-

боты. 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: все-ленная 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 та-

кое 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 повезло 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»³ 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»⁴, 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

³ Кийосаки Р. Богатый папа, бедный папа. – Мн.: Попурри, 2019.

⁴ Питерс Т., Уотерман-мл. Р. В поисках совершенства: Уроки самых успешных компаний Америки. – М.: Альпина Паблишер, 2019.

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 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 ин-

структуры, 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»⁵ 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 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

⁵ Пинк Д. Человеку свойственно продавать: Удивительная правда о том, как побуждать других к действию. – М.: Альпина Паблишер, 2015.

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 несгибаемым 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 ниндзя⁶. Я прожил замечательную жизнь. Мне посчастливилось пройти долгий путь, полный приключений, о которых я не мог даже мечтать. Ларри раскрыл во мне

⁶ Вы можете написать Ди напрямую по адресу Ride123@aol.com.

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.

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 личностном 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. Отвлекитесь 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, что опыт подобен посеянному зерну, которое прорастает при должном уходе, позволяя вам достигать совершенства.

Поймите, все мы обычные. Но тот, кто достиг мастерства, не станет обрекать себя на заурядность, а вместо этого примет ее как должное и построит на этой основе нечто исключительное. Вместо того, чтобы объяснять обычностью причину своего бездействия, он воспользуется ей как поводом для работы над ошибками, которая имеет важное значение для достижения мастерства. Вам необходимо научиться устранять промахи, не отвергая своих заслуг и не вынося себе приговор, принимать результаты и стремиться улучшать их. Исправлять, а не защищать. Чтобы обрести силу и мастерство, важно уметь исправлять ошибки.

Стюарт Эмери

Три ключа

Есть три ключа, открывающих доступ к мастерству и успеху в жизни и в бизнесе.

1. Ваш образ мыслей. Как вы управляете своим разу-

мом? Каков ваш мысленный настрой? Легко ли вам сосредоточиться, контролировать свои мысли и энергию? Первая часть книги поможет запрограммировать ум и направить энергию на достижение личных и профессиональных целей.

2. Ваши навыки. Следующим шагом на пути к мастерству является техническое совершенство в выбранной вами сфере и верность этому совершенству. Вторая и четвертая часть предложат точные алгоритмы того, как раскрыть ценность товара и помочь покупателям принять правильное решение. Эти навыки развиваются по мере накопления практического опыта.

3. Ваши действия. Третья часть расскажет о действиях, благодаря которым к вам потянется непрерывный поток покупателей.

Система Ниндзя продаж работает только в том случае, если вы приводите ее в действие. Ваша личная дисциплинированность в применении полученных навыков определит непосредственный результат. Как говорит Джимми Ди, самый первый ниндзя:

«Жизнь протекает на уровне действий, а не на уровне слов».

Все ключи имеют важное значение для достижения успеха, хотя главный среди них, пожалуй, ваш образ мыслей. Вы можете применять навыки и совершать правильные действия, но если вы вступили в игру с неверным настроем или отрицательной энергетикой, ваш образ мыслей сведет все

усилия к нулю. Первый принцип, искусство управлять собой, направлен на то, чтобы выработать у вас привычку мыслить как ниндзя.

Ваше мышление напрямую зависит от заданных установок. Вы поймете это, когда мы разберемся, как функционирует наш мозг. Мы научим вас программировать, а в отдельных случаях перепрограммировать мышление. Один из самых действенных методов такого программирования – использование позитивных аффирмаций от первого лица.

«Использование позитивных аффирмаций от первого лица – один из самых действенных методов программирования мышления».

В этом разделе мы воспользуемся необычным средством, чтобы помочь вам. Время от времени я буду вклиниваться в текст повествования и делать замечания от первого лица. А для того, чтобы вы легко заметили такие фрагменты, я буду выделять их курсивом. Прочитав высказывание от первого лица, вы станете воспринимать его как свое собственное, и оно послужит вам аффирмацией. Такой прием действует намного эффективнее, чем предложения с местоимениями *мы* и *вы*.

Глава 1

Мыслить как ниндзя

– На каждом жизненном этапе человек решает, кто он – игрок или жертва, – сказал мне однажды психолог.

У меня зазвонил мобильный, и я услышал радостный голос:

– Здравствуйте, Ларри. Это Мария Витале! Не знаю даже, вспомните ли вы меня, но я была у вас на занятиях в «Школе ниндзя» пару месяцев назад. Я в восторге! Я только что заключила седьмую сделку за декабрь, а впереди у меня еще две! Девять сделок в декабре! Всем этим я обязана Всевышнему и «Школе ниндзя». Мне захотелось позвонить и лично поблагодарить вас.

– Браво, Мария! Я очень горжусь вами, – ответил я.

Не станем забывать, что средний показатель по стране – шесть сделок в год, в то время как у Марии за месяц их набралось девять!

– Что из услышанного в «Школе ниндзя» помогло вам больше всего?

– Ну, это просто, – ответила Мария. – Умение мыслить как ниндзя, и особенно утренний распорядок, которому вы нас научили.

– Утренний распорядок? – переспросил я. (Мы расскажем подробнее, чем ниндзя заняты по утрам, в главе 5.)

– Да! – воскликнула Мария. – Ларри, вы не знаете, в каком положении я оказалась. Я мать и одна воспитываю двух сыновей. Я была полностью на мели и прожила несколько месяцев у мамы в цокольном этаже, пытаюсь начать карьеру в торговле недвижимостью. Скажите, Ларри, если ваш брак рухнул и вы остались без крыши над головой, если у вас ни цента за душой и вы живете у мамы в полуподвале с двумя маленькими детьми, которым нет еще и трех лет, кем бы вы себя ощущали – игроком или жертвой?

– Жертвой, – ответил я.

– Вот именно! У меня было сознание жертвы, – подтвердила Мария. – И вдруг я поняла, что меня окружают потенциальные продавцы и покупатели, но кто из них захочет иметь дело с жертвой? В жизни обычно выбирают игроков. Как только я поменяла настрой и стала думать как игрок, со мной захотели сотрудничать, и появились подписанные договоры. Только представьте себе, Ларри, сегодняшняя сделка позволит мне внести задаток за дом. Я купила его за \$181 тысячу. Мы с мальчиками переезжаем из подвала. У нас будет собственное жилье!

Как только Мария перестала вещать на частоте жертвы и перешла на волну игрока, изменился ее общий настрой, взаимоотношения с окружающими, карьерные перспективы и жизнь целиком.

Глава 2

Хорошие вибрации

В нашей Вселенной все, в том числе и вы, состоит из энергии, которая транслируется на определенной частоте. Например, когда мы нажимаем на фортепиано клавишу «до» первой октавы, мы получаем звук, который вибрирует с частотой 261 Гц (период в секунду). У каждой музыкальной ноты своя частота звуковых колебаний. Выстраивая эти колебания в определенной последовательности, мы получаем мелодию.

В колледже я оплачивал учебу, играя рок-н-ролл. Когда мы давали концерты, то размещали две идеально настроенные гитары по обе стороны сцены. Как вы думаете, если бы мы ударили по струне на одной гитаре, что произошло бы со второй? На ней завибрировала бы та же струна. Произошла бы передача энергии (звуковой волны) через всю сцену от одной гитары к другой – от передатчика к приемнику.

Тот же научный принцип положен в основу работы радио- и телевидения: на определенной частоте от передатчика к приемнику передается энергия. Разные частоты называются каналами.

Ваши вибрации

Как человек, я являюсь одновременно передатчиком и при-

емником энергии. Частота, на которой я транслирую энергию, определяется тем, что я думаю и чувствую. Окружающие принимают эту энергию и называют ее моими вибрациями.

Вам приходилось улавливать чьи-то вибрации? А ваши кто-нибудь может поймать? Важны ли эти вибрации для успеха в продажах? Для возникновения доверия? Можете ли вы понять по вибрациям, что человек злится? Отчаялся? Счастлив? Влюблен? А вы какие вибрации излучаете? На какой волне вещаете? Жертвы или игрока? Никто не хочет связываться с жертвой. Покупатели предпочитают иметь дело с игроками.

Вы контролируете вибрации посредством мыслей и чувств. Некоторые полагают, что их можно измерить специальной аппаратурой, которая покажет исходящие от вас энергетические потоки, определяя их цвет по частоте волн. Ваша энергетика – результат того, что вы думаете и чувствуете.



Контролируйте мысли, контролируйте чувства (энергию ваших эмоций), и вы сможете управлять собственными вибрациями. Вы сами определяете частоту (или, другим словом, каналы), на которой передаете и принимаете энергию. Ниндзя хорошо это знают и постоянно отправляют и получают энергию, которая поддерживает и их самих, и окружающих.

Приходилось ли вам встречать людей, с которыми хорошо просто оттого, что они рядом? Вы улавливаете их положительную энергию, положительные вибрации. И напротив, знаете ли вы кого-нибудь настолько токсичного, что испытываете прилив жизненных сил после того, как человек ушел? Все это имеет отношение к внутренней энергии. В вашем

окружении все, включая людей, либо отдает энергию, либо забирает ее.

Ниндзя – мастера по части генерирования, передачи и приема хороших вибраций. С помощью этой книги вы приобретете все навыки настоящих ниндзя, но они вряд ли принесут вам пользу, если от вас исходит страх, злоба или ощущение несостоятельности. Покупатели поймают эти отрицательные вибрации и станут вас избегать.

Подобное притягивает подобное: люди, излучающие позитив, как и следовало ожидать, будут отдаляться от вас, если вы распространяете отрицательную энергию; вместо этого к вам потянутся те, у кого такие же отрицательные вибрации, и принесут в вашу жизнь весь свой негатив – страхи, гнев и печаль.

Вы начинаете чувствовать себя жертвой, не осознавая, что мысли, чувства и действия определяют вашу жизнь. Очень скоро этот водоворот затянет вас и увлечет вниз.

К счастью, законы вибрации действуют в обоих направлениях. Мне приходилось встречать людей, которые оказывались в незавидном положении, но настраивали свои мысли, чувства и вибрации на нужный лад и начинали движение вверх, в конечном счете достигая невероятного успеха и счастья. Так было с Марией.

Измените свои вибрации. Измените свой мир.

«Ниндзя – мастера по части генерирования, передачи и приема хороших вибраций».

Глава 3

Контролируем эмоции

На уровне эмоций энергия варьируется от отрицательной до положительной (горизонтальная ось) и от низкой до высокой (вертикальная ось). В результате во время бодрствования вы постоянно находитесь в одном из четырех квадрантов своеобразной системы координат.

Уровни энергии эмоций



Какие эмоции вы испытываете, находясь в каждом из четырех квадрантов?

● **Верхний отрицательный:** злость, страх, разочарование, желание мстить, плохие предчувствия.

● Нижний отрицательный: грусть, чувство вины, уныние, одиночество, плохие предчувствия.

● Верхний положительный: счастье, вдохновение, уверенность, любовь, радостное предвкушение.

● Нижний положительный: удовлетворение, спокойствие, чувство защищенности, любовь, радостное предвкушение.

Впервые об этих четырех квадрантах энергии я услышал от доктора Джеймса Лоера, спортивного психолога, который сотрудничает с профессиональными атлетами и олимпийскими чемпионами. Согласно его исследованиям, спортсмены достигают лучших результатов, когда находятся в верхнем положительном квадранте. Между прочим, доктор Лоер называет его квадрантом достижений.

Работая в продажах, вы становитесь кем-то вроде атлета. Когда приходит время действовать – встречаться с покупателем, вам не обойтись без стратегий, которые помогут быстро перейти в верхний положительный квадрант.

Квадранты игрока и жертвы

По моим наблюдениям, игроки склонны проводить большую часть жизни в верхнем и нижнем положительных квадрантах. Время от времени они будут оказываться и в отрицательных секторах, потому что они люди и ничто человеческое им не чуждо. Но они не задерживаются там надолго. Они учатся на собственном опыте, приходят в норму и

возвращаются в положительный сектор. У них есть качество, которое мы привыкли называть ответственностью, т. е. способностью отвечать. Пребывание на темной стороне для них всего лишь эпизод.

Жертвы, наоборот, чаще оказываются в отрицательных квадрантах. Когда в их жизни происходит то, что вгоняет их в гнев или уныние, они перемещаются в отрицательный сектор и, похоже, надолго там застревают. Они не обладают способностью отвечать и не могут быстро найти путь на светлую сторону. Их отрицательная энергия и вибрации запускают обратную связь, которая оказывает влияние на их взаимодействие с окружающими. Мария испытала это на собственном опыте, когда, действуя в режиме жертвы, поняла, что с ней никто не хочет иметь дело.

Понаблюдайте за окружающими, удастся ли вам определить по исходящим от них вибрациям, в каком квадранте энергии они находятся? Раз это под силу большинству из нас, значит, наши друзья и покупатели тоже это чувствуют. Напомню, что люди предпочитают сотрудничать с теми, кто находится в положительных квадрантах энергии.

Здесь необходимо уточнить: находиться в верхнем положительном квадранте вовсе не означает, что вы потеряли голову от счастья и никак не можете взять себя в руки. Все как раз наоборот: вы собраны, уверены, позитивно настроены и сосредоточены. Вы в состоянии непоколебимого присутствия. Вы очень внимательны и обращаете внимание на

малейшие изменения в клиенте и окружающей обстановке. Вы улавливаете тончайшие, невидимые нюансы. Вы наладили контакт с покупателем и происходящим вокруг. Вы держите все под контролем и не сомневаетесь в своих навыках, своей способности помочь клиенту принять верное решение. Вы в состоянии предельной работоспособности.

Как вы достигаете состояния предельной работоспособности?

- Во-первых, вам потребуется проверенный алгоритм действий, который даст прогнозируемые результаты.

- Во-вторых, вам необходимо развивать навыки для уверенной реализации алгоритма.

- В-третьих, вам не обойтись без ритуала подготовки к игре, который поможет вам сосредоточиться и действовать на высшем уровне.

Глава 4

Ритуалы

Ритуалы – это действия, которые вы выполняете перед тем, как взяться за дело. Их предназначение – помочь вам сосредоточиться и подготовиться к выполнению работы наилучшим образом, к ее выполнению на высоте. У гольфистов есть ритуал, который помогает им подготовиться к броску и которым они никогда не пренебрегают во время игры. То же самое делают и баскетболисты перед выполнением штрафного. Есть собственный ритуал подготовки к игре и у меня, я исполняю его прямо перед началом мастер-класса или выступлением на сцене. У каждого успешного продавца свой ритуал, который он совершает перед тем, как встретиться с покупателями. Среди моих знакомых все, кто достиг исключительных результатов в работе, соблюдают ритуалы подготовки.

Важно пользоваться ритуалами подготовки, которые помогут переместиться в верхний положительный квадрант – квадрант достижений, когда настанет время проявить себя. Для этого одни слушают определенную музыку, другие прибегают к визуализации или аффирмациям. Некоторые спокойно сидят и медитируют или делают дыхательные упражнения. Есть и такие, кто полностью сосредотачивается на клиентах, на их потребностях и на том, как установить с ни-

ми контакт в первые две минуты общения. (Такой прием называется мысленной репетицией.)

Когда я прохожу мимо кабинета Тами Сполдинг и слышу знакомую мелодию или вижу, как она начищает туфли, я знаю: она вот-вот отправится на встречу. Она занята выполнением ритуала подготовки к игре.

Вы не сможете все время оставаться в верхнем положительном квадранте. Это требует слишком больших энергозатрат. Где же тогда вам лучше пребывать, если прямо сейчас вам не требуется работать на результат? Все верно – в нижнем положительном. Будучи ниндзя, вы постоянно перемещаетесь между верхним и нижним положительными квадрантами. Заметьте, что здесь вы пребываете в одинаковом эмоциональном состоянии. Разница лишь в необходимом количестве энергии и уровне концентрации внимания.

Сопровивляйтесь темной стороне

Ритуалы помогут вернуться на правильный путь, если у вас вдруг возникли трудности. Что произойдет, когда вы окажетесь в верхнем или нижнем отрицательном квадранте, а иначе говоря, на темной стороне? Вы человек, значит, рано или поздно попадете на эту половину. И если застрянете там надолго, то станете мыслить как жертва. Выход только один – поскорее понять, где вы находитесь, и начать выбираться оттуда. Как у вас с реакцией? Ниндзя тут же находят выход из

этих квадрантов, поэтому для них случившееся всего лишь эпизод, и, будем надеяться, довольно короткий.

Предлагаем вам несколько способов выхода из отрицательных квадрантов.

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.