

РАЙАН
СЕРХАНТ

ЭНЕРГИЯ БОЛЬШИХ ДЕНЕГ

КАК ВЗЯТЬ ОТ ЖИЗНИ
МАКСИМУМ, СТАТЬ ЛУЧШИМ
В СВОЕМ ДЕЛЕ
И ЗАРАБОТАТЬ
МИЛЛИОНЫ



БОМБОРА

Райан Серхант
Энергия больших денег. Как
ВЗЯТЬ ОТ ЖИЗНИ МАКСИМУМ,
стать лучшим в своем деле
и заработать миллионы
Серия «Сам себе миллионер (Эксмо)»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68370398

*Энергия больших денег. Как взять от жизни максимум, стать лучшим в своем деле и заработать миллионы: Эксмо; Москва; 2023
ISBN 978-5-04-176757-0*

Аннотация

Богатыми становятся далеко не самые талантливые и не самые умные. Богатыми становятся те, кто умеет ретранслировать энергию денег. Те, кто даже в кризисы заполучает клиентов и масштабные проекты. Те, кто непостижимым образом всегда знает, где большие деньги.

Всего каких-то 10 лет назад Райан Серхант жил от зарплаты до зарплаты и не имел даже приличного костюма. Сегодня же он – один из лучших риелторов в мире и эксперт по продажам с миллиардным состоянием. В этой книге автор расскажет, как развить в себе энергию больших денег и приумножить доходы.

Вы научитесь очаровывать партнеров, клиентов и работодателей с первого взгляда, начнете видеть возможности, приносящие прибыль, попадете в денежный поток и начнете получать желаемый доход.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Введение	8
Глава 1	13
Ходи по-крупному или иди домой	24
Глава 2	30
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Райан Серхант Энергия больших денег. Как взять от жизни максимум, стать лучшим в своем деле и заработать миллионы

Эта книга посвящается моей дочери.

*Зена, ты каждый день даешь мне энергию для
роста.*

*И нашей удивительной команде в Serhant,
которая помогла мне во время пандемии создать
нашу новую компанию, пока я был занят
написанием этой книги.*

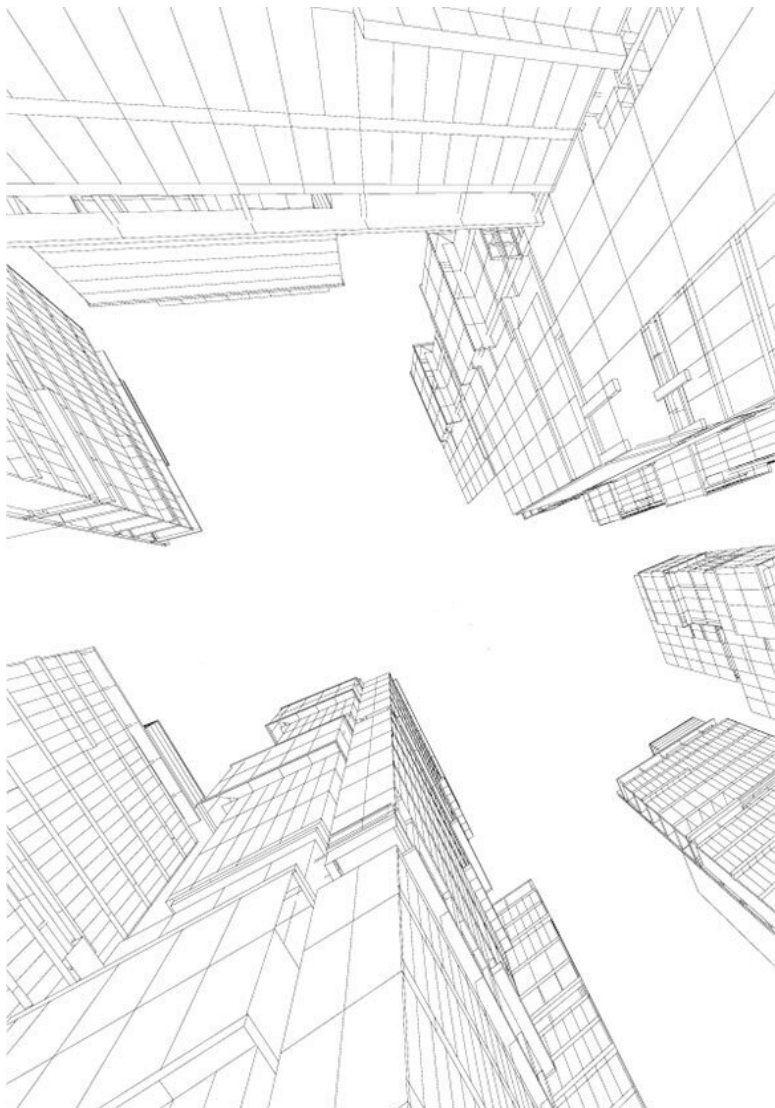
Ryan Serhant

Big Money Energy

How to Rule at Work, Dominate at Life, and Make Millions

Copyright © 2021 by Ryan Serhant

© Владимирский М.Г., перевод, 2022



Введение

Что такое энергия больших денег?

Вы читаете эту книгу, потому что существует нечто, что вы *хотите*, но чего у вас нет.

Это может быть работа мечты, большое количество денег, жизнь в изобилии или уверенность в себе. Эти вещи позволяют легко перемещаться по миру и дают осознание того, что у вас всегда есть возможность получить все, что вы захотите.

Я знаю точно, каково это – желать лучшей и значимой жизни. Всего десять лет назад я существовал от одного чека с комиссионными до другого. Сводил концы с концами, застряв в режиме выживания. И все же, куда бы я ни посмотрел, я видел людей, которые просто добивались успеха. Они источали волшебное золотое сияние достижений и уверенности. Это проявлялось в том, как они вели себя, разговаривали, одевались и улыбались. Уточню, я говорю не об очевидных признаках статуса. Не думаю, что, просто надев модные часы (которые мне все равно пришлось бы украсть), я автоматически изменил бы свою жизнь. Но я хотел быть похожим на суперуверенных людей, которые ходили по тем же улицам, что и я. Хотел, чтобы моей жизнью перестал управлять страх неудачи. Я жаждал прорваться сквозь препятствия, вечно встречающиеся на пути. Все эти собранные,

уверенные в себе люди направлялись на важные встречи с лидерами промышленности или на обеды с представителями власти – и я хотел так же! Я хотел Энергии Больших Денег.

Энергия Больших Денег – это качество, которое вы приобретаете от человека, преуспевшего в жизни во всех отношениях. Вам знакомы такие люди. Вы мгновенно замечаете их в офисе по *сдержанному сиянию ореола уверенности*, когда они проходят мимо. Или вы видите такого человека на вечеринке, где внутренняя энергия выделяет его из толпы.

Человек с Энергией Больших Денег – воплощение уверенности в себе. Никакой бравады, никакого хвастовства, он знает, что обладает ЭБД, как знают это и все остальные вокруг него. Это совершенно очевидно. Люди, обладающие Энергией Больших Денег, на 100 % реализуют свой потенциал, и их видение МАСШТАБНО.

Встретив человека, обладающего ЭБД, вы не сможете не поддаться его обаянию. Он уверен в себе, но никогда не бывает заносчив. Он знает, что дорога к успеху вымощена упорным трудом, признательностью, терпением и опытом. Такие люди научились избавляться от груза потерь. Они решительны и не теряют из вида желаемую награду.

Люди с ЭБД никогда не перестают учиться, зарабатывать и расти.

Если вы хотите большего, но оно кажется недостижимым, знайте, что на самом деле вы способны достичь цели!

И если вы думаете, что уже полностью раскрыли свой потенциал, то я предположу, что вы непременно наслаждаетесь плаванием в огромном роскошном бассейне. Тогда просто скажите дворецкому бросить эту книгу в вулкан, потому что, очевидно, вы все уже поняли и вам вообще не нужна моя помощь¹.

В 2008 году мой годовой заработок составлял 9188 долларов. Создав совершенно нового и МАСШТАБНОГО Райана, десять лет спустя я зарабатываю 1 000 000 долларов в месяц! Мне удалось составить план развития ЭБД. В этой книге я делюсь им с вами, дополнив его историями из собственной жизни, чтобы вы могли увидеть, как ЭБД полностью изменила мою карьеру, а еще рассказываю о правилах и инструментах, которые позволяют добиваться успеха каждый день.

Энергия Больших Денег не дается людям при рождении (вернее, большинству из нас, и я знаю, что мне она не была дана), и эта энергия не присуща исключительно знаменитостям, богатым, потрясающе красивым, обладающим хорошими связями и влиянием. Путь к ней открыт для каждого из нас. Эта книга покажет вам, как высвободить свою Энергию Больших Денег, чтобы добиться финансового роста, успеха на таком высоком уровне, какого вы никогда не ожидали, и поднять планку своих целей на невероятную высоту. Я хочу, чтобы вы желали для себя большего!

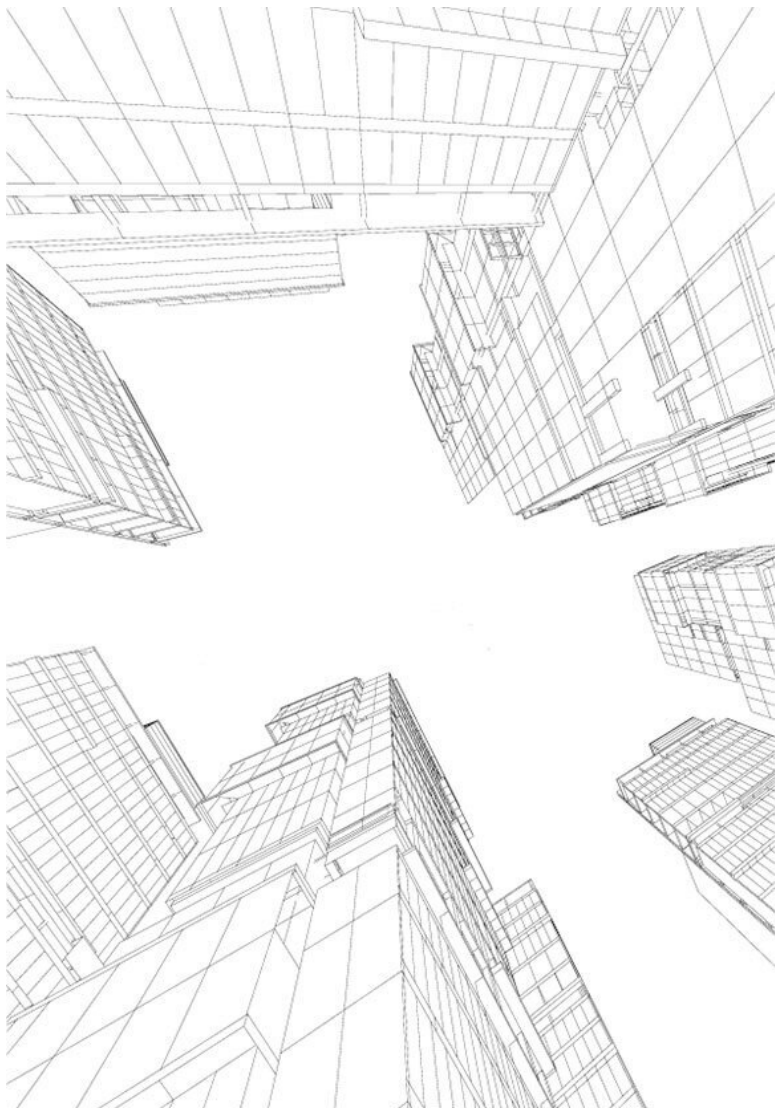
¹ Пожалуйста, напишите мне смс и поделитесь, как вы этого достигли. Острова с вулканами весьма недешевы. Номер моего мобильного телефона 646-480-2528.

На следующих страницах я собираюсь провести вас через процесс, который прошел сам, чтобы превратиться в парня, зарабатывающего больше денег, чем мог себе представить в 35 лет. Как бывший агент по съему дешевого жилья, просыпавшийся каждое утро с беспокойством об успехе, я знаю, что вы все можете изменить, если пройдете шаги, которые я опишу в последующих главах.

Внутри вас есть Энергия Больших Денег, и я полон решимости помочь ее высвободить. Я желаю, чтобы вы стали лучшей версией себя – тем, кем вы всегда считали, что способны быть. Хочу, чтобы вы каждый день просыпались с радостью от чувства, что вам предстоит прожить еще один день, будучи СОБОЙ, и знали, что способны достичь исполнения любой мечты, которую вы вообразите, какой бы масштабной она ни была. Итак, если вы хотите оказаться там, где ЖЕЛАЕТЕ, а не там, где вы находитесь, тогда ПОЕХАЛИ!

Вы ни за что не смиритесь со средненьким, заурядным образом жизни. Вам этого делать и не нужно. Ведь вы хотите достичь ОГРОМНОГО успеха.

Ваше видение жизни масштабно. Вы достигнете своих целей с головокружительным успехом и поднимете все, что делаете, на новые необычайные высоты. Больше – значит не просто лучше, это новое качество.



Глава 1

Станьте больше

В 2009 году, отвечая на телефонный звонок в своем офисе обычным утром вторника, я думал, что услышу либо брокера, который накричит на меня за то, что еще один мой клиент только что отказался от сделки, либо привычное: «Здравствуйте. Я ищу дешевую двухкомнатную квартиру, в которой как-нибудь хочу поместиться с шестью лучшими друзьями». Но прежде чем я начал зачитывать список, женщина сказала, что ее зовут Джун Шен. Она работала в Китае в крупной нефтегазовой компании и теперь искала квартиру в Нью-Йорке. Мягко говоря, это было неожиданно. Я никогда раньше не общался ни с кем из другой страны.

«О'кей, это... здорово! – сказал я и спросил: – Что именно вы ищете и какой у вас бюджет?»

«Два миллиона долларов или около того, но, если нужно потратить больше, это возможно». По моей спине пробежали мурашки. У меня не просто отвалилась нижняя челюсть – клянусь, она отскочила от меня на несколько метров. Два миллиона долларов?! В разгар рецессии, когда все теряют работу?

За первые шесть месяцев 2009 года я закрыл несколько мелких продаж, общий доход от которых составил менее чем

1 миллион долларов, но ничего столь крупного раньше не бывало. Затем я задал ей еще один гениальный вопрос:

– Когда вы планируете переехать в Нью-Йорк?

– О, мы такого вообще не планируем. Это просто инвестиция в будущее моей дочери.

– Сколько лет вашей дочери?

– Ну, она еще не родилась. Но скоро появится на свет. Ждем.

Что? Она покупала квартиру для ребенка, который еще даже не родился?

– Итак, Райан, до конца месяца я буду пару дней в городе. Не покажете ли вы мне несколько квартир?

Хотя у меня был соблазн сказать: «Я бы с радостью помог вам, но никогда раньше не продавал квартир семизначной стоимости и понятия не имею, как это делается», я ответил: «Да, я могу помочь вам найти *идеальную* квартиру, ведь именно в *этом мое призвание!*»² Затем я повесил трубку, и меня охватила паника.

Я был новичком в недвижимости Манхэттена. Но при этом жил в одном из самых дорогих и высококонкурентных городов мира, зарабатывая на жизнь комиссионными за сдачу квартир в аренду. Однако я очень старался. Каждый день, просыпаясь, думал: «О, уже утро. Здравствуй, тревога. Как твои дела в этот прекрасный день? Что у тебя новенького,

² Вот буквально то, что я ответил, слово в слово. Вспоминая об этом, я внутренне съеживаюсь.

мой страх? Ты на месте, дружище?» А потом я занимался своими делами, чувствуя себя так, будто мое личное грозное облако следует за мной повсюду, куда бы я ни пошел. Это было не то, чего мне хотелось: я жаждал успеха.

Я убедил себя, что успешными могут быть все, кроме меня. А успех сопутствовал тем, кто был более уверен в себе, умнее, богаче, красивее, смелее, образованнее и имел хорошие связи.

Мне казалось, что все, кроме меня, буквально купаются в деньгах. Другим риелторам доставались клиенты с гораздо большими бюджетами, я же застрял на уровне, где только хотели жить дешево и тряслись в страхе перед отрицательным банковским балансом.

Я постоянно беспокоился о деньгах. На самом деле, это поглощало меня целиком. Прежде чем потратить хоть доллар на что-нибудь, будь то сэндвич, поездка в метро, кусок мыла, пара носков или новая зубная щетка, я должен был спросить себя: *если я куплю эту вещь, хватит ли мне денег, чтобы заплатить за съемную квартиру?* На счету был каждый доллар, и денег никогда не хватало. Я устал быть парнем, которому адвокат и состоятельные друзья покупали напитки из жалости. Я хотел быть тем, кто говорит: «Я проверну это дело», а не тем, кто пьет газировку и делает вид, будто это водка, потому что другого не может себе позволить.

Я знал, что если буду продолжать сдавать студии и квартиры с одной спальней на окраинах, то никогда не выберусь из

бедности. Мне надоело с утра до ночи беспокоиться о деньгах. Тревога, как заноза, не давала о себе забыть.

Проблема была в том, что я даже не хотел иметь дело с самим собой!

Ничто во мне не говорило: «Я хочу помочь вам потратить миллионы долларов». У меня даже костюма не было! Я ощущал себя второсортным, говоря о дешевой аренде. С чего вдруг Джун Шен захотела купить шикарную квартиру у кого-то вроде меня, находящегося в отчаянии? Вот так я и жил с осознанием, что, если не решусь на какие-то серьезные изменения, меня ждет вечное продолжение столь же серой жизни.

В тот день, когда я думал, что мне надеть на встречу, я вспомнил, сколько раз надевал одну и ту же рубашку, и понял, что Джун Шен ничего не знала обо мне, кроме того, что меня зовут Райан и я агент по недвижимости из Нью-Йорка. Она не знала, что я выглядел как беспомощный тщедушный парень. Что я ни разу не продавал квартиру стоимостью в несколько миллионов. Она случайно наткнулась на мое объявление в Интернете и позвонила наугад. Наверное, Джун думала, что во время разговора с ней я валялся на огромной куче 1000-долларовых купюр. Это была отличная возможность представить себя таким, каким я и хотел быть, а еще шанс начать все с чистого листа. Клиентке нужно было встретиться с более масштабной версией Райана, с человеком, которым я мечтал стать, лежа в своей однокомнатной

квартире без ванной. Этот более масштабный Райан был уверен в себе, энергичен и за завтраком между делом заключал сделки. Я хотел, чтобы Джун Шен увидела во мне не мальчишку, а успешного парня.

Чтобы продемонстрировать Джун образ успеха, я для начала должен был предельно честно посмотреть на самого себя. Я выглядел как студент-пятикурсник колледжа. Я откопал кредитную карточку Macy's³ (которой никогда не пользовался) и купил самый красивый костюм, который мог себе позволить.

Поездка на метро тоже не позиционировала меня как успешного человека. Мои коллеги возили клиентов по городу в автомобилях. Я погуглил «служба лимузинов Нью-Йорка», нажал на первую ссылку и арендовал черный внедорожник, который выглядел весьма подержанным, но прибыл вовремя и забрал нас с Джун (а сейчас есть Uber!).

Моя кредитная карта сослужила мне хорошую службу. Я решил, что в новом костюме и на арендованной черной машине стану хозяином улиц Нью-Йорка. До приезда Джун я судорожно изучал все что можно о кварталах города, будто готовился сдавать LSAT!⁴ Я зубрил названия улиц, места расположения предприятий, туристические объекты – все

³ Macy's – американская сеть магазинов одежды, обуви и косметики. – *Прим. ред.*

⁴ LSAT – вступительный тест для абитуриентов, поступающих в юридические вузы. – *Прим. ред.*

что угодно.

Сделки, которые я заключал до сих пор в качестве агента-новичка, обычно ограничивались районами Мюррей-Хилл, Виллидж и окраинами. Я редко бывал в приятных районах города, которые привлекали куда более состоятельных людей и в которых квартиры были дороже.

Но мне нужно было выглядеть эрудированным знатоком. Она не должна была понять, что на самом деле я не знаю, что делать. Я понятия не имел, что обычно спрашивают клиенты перед покупкой квартиры стоимостью в миллионы долларов, поэтому запоминал все факты о каждом здании, которое собирался ей показать: когда оно построено, какой архитектор его спроектировал, кто застройщики, кто там проживал. В течение нескольких недель я заставлял себя учиться и был готов ответить на *любой* вопрос, который могла задать мне Джун. Я даже знал, в каком доме жила какая-нибудь знаменитость или в какой квартире снимался фильм, и не поленился изучить все детские площадки, чтобы показать, где сможет играть младшая Джун.

В какой-то момент мне захотелось перекусить, и я зашел в кофейню. Я заметил, что парня, который там работал, зовут Боб. «Ага. Если я приведу Джун сюда на кофе и буду знать Боба по имени, то будет казаться, что я свой в этом дорогом районе! Я буду выглядеть как крупный агент!» – решил я.

Накануне встречи с Джун я настолько сильно нервничал, что почти не спал, однако утром чувствовал себя бодрым.

Внедорожник подобрал меня у квартиры в Корейском квартале. Сидя на заднем сиденье, я понял, что направляюсь к клиенту, готовому потратить много миллионов долларов, и при этом испытываю такой уровень спокойствия и уверенности, которого не испытывал никогда прежде. Вчерашняя нервозность прошла. В этот раз я был полон позитивной энергии перед встречей с потенциальным покупателем. Удивительно, но я не боялся провала.

Подъехав к отелю, я заметил очень измученную и заметно беременную китайку в мешковатом помятом спортивном костюме. Я опустил стекло, чувствуя себя немного Ричардом Гиром в *«Красотке»*.

– Джун? Привет! Я Райан!

Женщина вяло подняла руку, показывая, что да, это она. Я вышел, чтобы открыть ей дверь, и она скользнула внутрь, прислонилась к двери и тотчас заснула. Ну, ладно, хорошо: перелет из Китая очень длительный.

Следующие пару дней мы провели по одной схеме: я забирал Джун, она садилась в машину и задремывала. Когда мы подъезжали к объекту просмотра, я будил ее. Она выходила и расхаживала по квартире в полной тишине. Боже мой, во сне она ходит, что ли? И что мне делать? Никогда нельзя будить лунатика, верно? Но потом мы возвращались к машине, и она говорила: «Мне это не нравится» (значит, она не спала!) и сразу же снова засыпала.

В последний день ее пребывания в городе было очень

жарко и влажно. Мы все еще не нашли идеальную квартиру для ее неродившегося ребенка, а на моей кредитной карте уже накопилось так много расходов, что я понятия не имел, как их погасить. Джун захотелось попить и перекусить, поэтому мы взяли с уличной тележки хот-доги и воду в бутылках и направились в Рашмор – посмотреть совершенно новое здание-кондоминиум, построенное застройщиком «Экстелл» на бульваре Риверсайд, 80. Оно было великолепно и оказалось полной противоположностью квартирам в «Астории» без лифта с гостиными-спальнями на три кровати без кондиционера. Здесь было *здорово*. Это было похоже на мое будущее, о котором я мечтал.

Машина остановилась, и Джун проснулась, все еще держа в руке недоеденный хот-дог. Когда мы вошли в квартиру, все пошло иначе. Внезапно Джун Шен окончательно пробудилась и нарушила свое молчание: «Мне здесь нравится!» *Даааааа!* Мы начали осматривать кухню, а затем ванные комнаты. К тому времени, когда мы добрались до спальни, где когда-нибудь будет спать ее ребенок, она сказала: «Это то, что надо, давайте сделаем продавцу предложение». Мы вернулись в машину, и Джун снова заснула. Я прыгал на заднем сиденье, улыбаясь до ушей: я собирался продать квартиру за 2,5 миллиона долларов нерожденному ребенку! Я. БУДУ. БОГАТ!!!



Перенесемся на несколько дней вперед. 3 часа ночи. Я стою в вестибюле отеля St. Regis после первых в своей жизни серьезных переговоров с девелопером. Большая порция бургеров, которую меня попросила принести Джун, все еще очень страдающая от смены часовых поясов, заглушала аромат богатства и власти в вестибюле. Но я сделал это! Я вел переговоры так, как будто занимался этим лет десять, сбил цену на 300 000 долларов и продал нерожденному ребенку Джун квартиру за 2,2 миллиона долларов на бульваре Риверсайд, 80. Джун была готова подписать контракт, вдыхая запах картошки фри.

Мне удалось заключить очень, очень крупную сделку. Я стоял на пороге осознания того, какой могла бы стать моя жизнь, если я откажусь от низкобюджетного мышления. Ничего больше не изменилось: я по-прежнему был всего лишь молодым агентом по недвижимости без каких-либо связей.

Но, хотя внешне все осталось по-прежнему, на самом деле изменилось все.

Несколько месяцев спустя, сразу после закрытия сделки, мои родители приехали навестить меня. Я встретил своего отца возле отеля и попросил его прогуляться со мной в банк. Я работаю с банком Chase, и у них есть банкоматы на каждом

углу. Здорово, когда у вас есть чеки для депозита, но плохо, когда у вас их нет, и машины напоминают вам об этом. Но впервые в жизни (!!!) я шел к банкомату, потому что у меня был чек на огромную сумму в 24 000 долларов, прожигавший дыру в кармане моего пальто.

Отец стоял рядом, пока я наблюдал за тем, как мой баланс взлетает с нескольких сотен почти до 25 000 долларов. Я не мог поверить своим глазам. На моем счете еще никогда не было столько денег! Папа гордился мной, но я заметил, что он не был впечатлен так, как я. Для меня это достижение стало огромной победой, перевернувшей жизнь. Это было так здорово, что я хотел насладиться моментом. Эти деньги покроют арендную плату за следующие два года моей жизни! Я мог купить новые туфли или сходить в магазин за продуктами!! Черт возьми, я мог даже стать мистером Щедрость и заменить душевую занавеску в ванной, которую делил с двадцатью пятью другими людьми.

«Ты думаешь, произошло действительно нечто важное? – спросил папа. (Черт возьми, именно так я и думал.) – Это славно, дружок, но тебе нужно понять, что там, откуда богачи взялись, есть гораздо больше! Просто оглянись вокруг. В мире полно Джун Шен. Только в этом городе их насчитывается почти десять миллионов. Они просто пока не знают тебя».

Конечно, 24 000 долларов – это большие деньги (особенно когда раньше у тебя их не было), но что если отец прав? Что

если в этот самый момент я еще не был на вершине своих достижений? Что если этот экзамен был всего лишь первым шагом на пути к чему-то гораздо, гораздо более значимому? Чем дольше я размышлял, тем больше видел в этом смысл. Можно было перестать беспокоиться об арендной плате, что стало огромным облегчением.

Но работать, только чтобы платить аренду, означало просто выживать, а мне этого не было достаточно – я хотел процветать! Я хотел для себя большего, чем оплата горстки счетов за аренду. Я хотел ВСЕГО.

Никогда не забуду, как стоял у банкомата рядом с отцом и задавался вопросом, чего мне действительно удастся достичь.

Ходи по-крупному или иди домой

Одетый в хаки, чрезмерно беспокойный паренек, который не верил, что когда-нибудь окажется на стороне победителей, наконец-то забил гол. И размышляя об этом, я продолжал быть все тем же парнем, но уже начал претворять внутри себя небольшие изменения. По правде говоря, не так уж и много во мне поменялось. Я не прошел сквозь радикальное преобразование. Новый костюм и наличие водителя помогли мне чувствовать себя увереннее, но я понял, что секретный ингредиент заключался в том, как эти вещи помогли мне направлять свою энергию, и именно *это* нужно было принять, чтобы быть влиятельным брокером, которым я хотел стать. Вместо того чтобы впасть в отчаяние, я излучал энергию знающего, способного и уверенного в себе бизнесмена. Я усвоил очень важный в жизни урок, ставший первой ступенью в понимании того, как добиться БОЛЬШОГО успеха. Я не мог увеличить количество денег на своем счету в банке или купить одежду, которая мне действительно нравилась, но мог изменить свой имидж и работать над самопрезентацией.

Правило № 1

Если вы не можете изменить обстоятельства, есть кое-что, что вы изменить можете: свою энергию.

Излучаемая вами энергия берет начало в сути личности, которой вы являетесь. Ваша энергия может передаваться другим, будь они влиятельны и могущественны или робки и не иметь веса в обществе. Я был сгустком печали и повсюду притягивал столь же грустных людей. Если я ехал в метро, то неизбежно оказывался рядом с самой унылой особой на свете, которая рассказывала мне все о своем недавнем разрыве с парнем. Если я стоял в очереди, чтобы купить салат, то был почти уверен, что человек позади меня в очереди станет болтать о том, как его только что уволил *придурак-босс*, и что жизнь – отстой, и, тьфу, всех ненавижу.

Несчастье нуждается в компании так же, как и плохая энергия. Если весь день у вас мало энергии, вы привлечете еще одну низкоэнергетическую работу и таких же клиентов.

Выплескивая отрицательную энергию в мир, вы притягиваете к себе негатив, потому что это именно то, что вы подсознательно желаете.

Позитивные, энергичные люди в офисе иногда заходили в бар неподалеку выпить после работы. Я смотрел, как они выходят из офиса вместе, улыбаясь и смеясь, как будто вся жизнь была грандиозной вечеринкой. Я же оставался с Тимом, который был настолько слабым и тихим, что практически сливался со стеной, и Гарри, чье главное дело в жизни состояло в том, чтобы жаловаться на весь мир. Это был совсем не тот клуб, к которому я хотел примкнуть! Я хотел быть счастливым, как другие парни, но чувствовал, что не

вписываюсь в их компанию, потому что они зарабатывают намного больше меня.

Продажа квартиры Джун была первым событием, после которого я понял, что, если управлять своей энергией и держиваться более высоких стандартов, возможным становится все. Независимо от того, насколько велики и смелы поставленные цели, для вас не будет ничего недоступного, потому что изменить свою энергию означает победить в игре и навсегда оставить позади проигрыш. Я знаю, что это возможно, потому что сам достиг этого. В разгар стараний освоиться в качестве нового брокера по недвижимости в Нью-Йорке я, Райан Серхант, был, по сути, остеровским мальчиком, делающим все по рецепту «как не преуспеть в жизни». Когда хотел быть уверенным, я пребывал в отчаянии. Ощущал неуверенность, когда желал определенности. Сутулился, потому что боялся выпрямиться, и молчал, когда мне следовало говорить. Я знал, что хочу оставить в прошлом низкобюджетного Райана, но с чего мне следовало начать?

Большой успех в представлении паренька, выросшего на ферме неподалеку от Бостона, означал много денег в банке, шкаф полный костюмов, быструю машину и шикарную квартиру, и кто знает, что еще. И было ли это вообще для меня возможно?

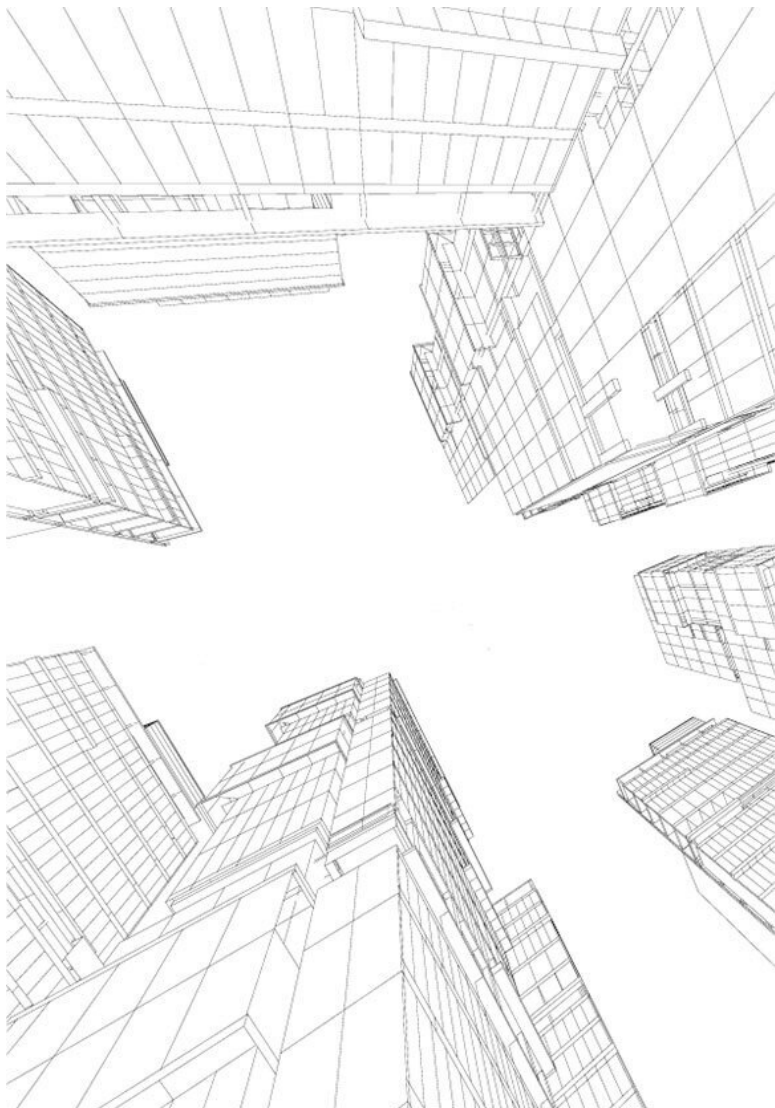
После работы с Джун Шен я понял, что у меня есть два варианта: махнуть на себя рукой или осознать, что я – чистый холст, с которым можно начать работать. Теперь мне

предстояло очень тщательно обдумать, как двигаться дальше. Я не хотел ждать, чтобы начать жить масштабно. А еще не хотел зависеть от кого-нибудь, кто дал бы мне на это согласие. Я хотел вернуть свою силу, с которой родился и которую утратил из-за социального давления и парализующей тревожности. Хватит топтаться позади. Я нанес всего один смелый штрих, и мой холст выглядел уже лучше! Я собирался сделать все возможное, чтобы превратить полотно моей жизни в нечто бесценное. Это было нелегко: застенчивый и сломленный Райан останется в прошлом не по щелчку пальца. Это потребует много работы, переоценивания себя и практики. По мере того как я позволял себе возлагать все большие надежды на свои возможности и чем больше мне удавалось достичь, тем лучше продвигался мой карьерный рост.

Изучите картину своей жизни прямо сейчас: такая ли она, как вы хотите? *В самом деле*, именно этого вы желаете? У каждого из нас было нечто, о чем мы мечтали, но мы позволяли страху остановить нас. Или, может быть, кто-то сказал нам, что наши мечты глупы. *Быть волшебником – это ненастоящая работа! Вы с ума сошли?* Так легко отговорить себя от того, чтобы следовать за мечтой, если боишься допустить ошибку, разориться или выглядеть полным идиотом. *Представление было неплохое, пока фокусник не попытался распилить даму пополам – мои дети получили травму на всю жизнь, Джо.* Что если ваши самые большие желания мо-

гут стать реальностью? Что если вы не ошибетесь? Измените свою энергию, и картина вашей жизни станет совершенно другой. Сейчас она может быть беспорядочной и хаотичной или, наоборот, слишком аккуратной и предсказуемой.

Если вы будете мыслить шире, предпринимать более масштабные действия, мечтать о большем и открывать свой разум для любой безумной возможности, то сможете ЖИТЬ ПО-КРУПНОМУ.



Глава 2

Станьте лучшей версией себя прямо сейчас

**ВЫ – ВЫСОКОКЛАССНЫЙ БРОКЕР
ПО НЕДВИЖИМОСТИ, КОТОРЫЙ ХОЧЕТ
ПОПАСТЬ НА ТЕЛЕВИДЕНИЕ?**

*Описание: Кастинг для брокеров по недвижимости из Нью-Йорка на телевизионное реалити-шоу. Вы успешный риелтор, продающий элитную недвижимость в Манхэттене? Bravo-TV проводит отбор самых талантливых нью-йоркских риелторов. **Нажмите здесь, чтобы подать заявку.***

Объявление на Curbed.com сразу же привлекло мое внимание. В тот момент я не был успешным брокером по недвижимости, но после встречи с Джун я стал продавать больше квартир, и некоторые из них попадали в семизначный диапазон цен. Теперь я сосредоточился на карьере риелтора, и это было правильным решением.

Главная причина, по которой я изначально приехал в Нью-Йорк, – мечта стать актером! Два года я ходил по кастингам на телевизионные шоу, пьесы и рекламные ролики, но зарабатывал на этом совсем немного. В тот период мне особо нечем было похвастаться, кроме короткого появления

в роли злого доктора в мыльной опере и эпизодических ролей в некоторых второсортных пьесах. О, еще я был профессиональной ручной моделью⁵, как некоторые из вас, возможно, помнят из книги «Продавай красиво». Мне платили за то, чтобы я держал телефоны, пока режиссер кричал, что я не согнул плюсневую кость на правом безымянном пальце на семь градусов вперед. Актерская игра была моей страстью. Я скопил столько денег, сколько мог, и дал себе два года, чтобы попробовать свои силы в самом суровом городе мира.

Что же пошло не так?!

Очевидно, я не понимал, во что ввязываюсь.

Оказывается, чтобы жить в Манхэттене, нужно много денег, а роль дерева в подвальной постановке «Макбета» оплачивалась не слишком высоко.

Я хотел от жизни большего, чем вечно беспокоиться о деньгах. Мне пришлось смириться с тем, что в актерской карьере бесполезно пытаться заработать. Я получил лицензию на торговлю недвижимостью, чтобы оплачивать свои счета, в надежде на то, что это будет просто работой для выживания, которая принесет достаточно средств, пока я буду пытаться попасть на Бродвей или получить роль в фильме. Но затем произошло нечто удивительное: мне по-настоящему начал нравиться этот бизнес и статус продавца! Отказы в продажах были не столь болезненны, как на кастингах. Если кому-то

⁵ В кадре рекламного ролика присутствует только рука актера. – Прим. пер.

квартира не нравилась, я не принимал этого близко к сердцу, но испытывал трепет каждый раз, когда закрывал сделку. Было приятно найти для клиента квартиру и даже *получить за это деньги*.

Я решил, что возможность *сделки на миллион долларов*, которая связала мои актерские навыки (мою быстро угасавшую мечту) с недвижимостью (областью, где я начинал блистать), была отличным способом поднять свою карьеру на новый уровень. У меня было больше шансов, чем у большинства брокеров. Многие риелторы прошли актерскую подготовку? Эта возможность была как будто предназначена для меня!

Я заполнил короткое заявление, написав свое имя и адрес электронной почты (продюсеры были *очень* избирательны), и получил быстрый ответ:

«Уважаемый топовый брокер по недвижимости:

Спасибо, что подали заявку на участие в программе «Сделка на миллион долларов. Нью-Йорк»⁶

Мы ждем вас на собеседовании в отеле Hadson по адресу 356 Зап. 58-я улица, Нью-Йорк, 10019, в 13:30 дня **в среду, 10 марта 2010.**

Мы с нетерпением ждем встречи!»

Мой костюм от Мейси только что вернулся из химчист-

⁶ «Сделка на миллион долларов. Нью-Йорк» (Million Dollar Listing New York) – американское реалити-шоу, в котором риелторы продают элитную недвижимость в престижных районах Нью-Йорка. – *Прим. ред.*

ки, и я надел свою лучшую рубашку и новый галстук. Туфли были идеально начищены, а прическа, к счастью, выглядела неплохо. Я чувствовал себя великолепно!

Когда я в назначенное время пришел в отель Hadson, то понял, что в Нью-Йорке есть не только огромное количество людей, желающих стать актерами, но и огромное количество риелторов, которые хотели бы работать на ТВ. *Потрясающе!*

В сумрачном и изысканном вестибюле отеля Hadson обычно стоит тишина и спокойствие. Но в тот день он был буквально забит брокерами по недвижимости, и каждый пробовался на ту же работу, что и я. *И почему именно я посчитал эту идею хорошей?* До этого момента я ощущал себя Суперменом, а теперь – Бизарро⁷.

Я присел на бархатный диван, пока моя самооценка падала все ниже и ниже с каждой новой мыслью. Теперь я продавал больше и наконец-то начинал чувствовать себя уверенно в своем деле. Мой внутренний Супермен подбадривал меня: «Ты отличный брокер, Райан! Эта работа идеально подходит для тебя! Хватайся за нее!» А потом мой внутренний Бизарро сказал, маниакально рассмеявшись: «Почему ты снова оказался на кастинге? Не потому ли кастинги всегда заканчивались так “успешно”?! Мир кино и телевидения уже отверг тебя когда-то, так с чего бы ему принять тебя сейчас?»

Я обсудил это со своим другом Дэвидом. Он не скрывал, что считал эту затею идиотской. «Правда, Райан? Как уча-

⁷ Бизарро – персонаж из вселенной комиксов DC Comics. – Прим. ред.

стие в дурацком реалити-шоу пойдет на пользу твоему бизнесу? Я бы не стал нанимать адвоката из телешоу. А зачем кому-нибудь нанимать *телевизионного брокера по недвижимости?*» – спросил он с гримасой отвращения.

Реакция моей мамы была немногим лучше. После долгого вздоха я практически увидел по телефону, как она закатила глаза. «Кто будет в городе воспринимать тебя всерьез, если ты будешь продавать недвижимость по телевизору? Я бы не стала нанимать персонажа из “*Последнего героя*”, чтобы он продал наш дом. Ты выставишь себя на посмешище», – закончила она.

Меня снова охватила неуверенность, и чем дольше я ждал, тем больше крепчали во мне сомнения. Мой внутренний монолог проходил примерно так:

«Кого я обманываю? Я не лучший брокер. Это просто шутка. Я занимаюсь недвижимостью всего полтора года! Всего пару лет назад я делил ванную комнату с дюжиной других людей. Я только что переехал в приличную однокомнатную квартиру (с собственной ванной комнатой!), но у меня даже нет денег, чтобы купить мебель! Какой топовый брокер по недвижимости сидит дома на полу?»

Я с каждой секундой чувствовал себя все глупее и нелепее, пытаясь доказать себе, что не принимал правильных деловых решений. Прошло еще немного времени. И что я знал о продаже объектов недвижимости стоимостью в миллион долларов? Или о том, как в них жить, если уж на то пошло?

Ничего!

Я был одним из тех бизнесменов, которые отказываются от крупных сделок, боясь неудачи. Иногда кто-нибудь подбрасывал мне отличных клиентов, как, например, один из моих состоятельных приятелей, у которого был знакомый с бюджетом в 10 миллионов долларов, ищущий жилье. Вместо того чтобы воспользоваться этим великолепным шансом, я сказал: «Спасибо, но это не совсем мое». *Чтооооо?* Мне было удобнее цепляться за сделки с низкими ставками, без особых рисков, например за аренду, не требующую какого-нибудь хитрого утверждения правлением кооператива. Всего лишь обычная проверка кредитоспособности и вуаля – вот ваши ключи! Я привык выбирать легкие пути и при этом зарабатывать меньше.

«Все будут смеяться надо мной», – пронеслось у меня в голове. Это было похоже на состояние, когда я играл в младшей лиге. На поле я был настолько испуган, что у меня тряслись колени. Я совершенно не представлял, что делать, и был убежден, что от меня не будет толку в бейсболе, даже еще не попробовав ничего. Как мне действовать, если мяч прилетит ко мне? Ладно, я постараюсь его поймать, *но что мне делать с ним потом???* Что если я не смогу бросить его достаточно далеко? Прежде чем у меня на поле началась настоящая паническая атака, ко мне подошел отец. Прямо на поле, на глазах у всех, он сказал: «Пойдем, Райан. Бейсбол не для тебя». Я вышел с поля, испытывая мучительный стыд, и все же

был рад, что мне не пришлось играть.

На этом кастинге столько всего может пойти не так. Что если они зададут мне вопросы о сложных сделках с недвижимостью, а я не буду знать, как на них ответить? Как я мог подумать, что смогу участвовать в телешоу о недвижимости, сфере, в которой только начал работать. У меня болела голова. *Я могу потерпеть неудачу!*

Стоп, только что объявили мое имя?

Я как можно быстрее выбрался из глубин мягкого бархатного дивана и быстро прошел в комнату для собеседований, глазами выискивая будущего победителя. Кто-то из тех, кто находился в вестибюле отеля, должен был попасть на это шоу, и это буду явно не я. Затем я оглядел тускло освещенный вестибюль и понял, что даже при всем желании невозможно сказать, чем я выделяюсь из всех остальных брокеров. Я не мог отличить самого топового брокера, который продавал недвижимость на миллиарды долларов, от таких парней, как я. А потом подумал: стоп, а почему это буду не я? Если я хочу получить эту работу, я должен быть тем, кто сделает все идеально. Они ищут именно такого, и я смогу им быть.

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.