

Неудивительно, что девушки стали относиться к тренировкам по-другому: никому ведь не хотелось увидеть свою фамилию в хвосте списка.

В конце концов соперничество стало неотъемлемой частью их образа мышления. Они ожидали от своих товарищей по команде максимальной отдачи на тренировках, а ее отсутствие воспринималось как проявление неуважения. Соперничество прочно вошло в культуру команды; именно оно стало ключевой составляющей успеха: за двадцать два года существования женской футбольной лиги команда университета Северной Каролины выигрывала чемпионат семнадцать раз! Когда у Дина Смита, баскетбольного тренера университета Северной Каролины, удостоившегося чести быть увековеченным в Зале спортивной славы, спросили, как он относится к тому, что женская футбольная команда университета не менее популярна в стране, чем мужская баскетбольная, он сказал: «Женская футбольная команда у нас всегда пользовалась большей популярностью. Мы просто стараемся не отставать от нее».

Чтобы относиться к бизнесу как к игре, необходимо прежде всего научиться мыслить стратегически. Проблема тут заключается в том, что большинство агентов по недвижимости не умеют отличать правила (как играть) от стратегии (как выигрывать). Правила в сфере недвижимости не имеют ничего общего с зарабатыванием денег. Основной упор в них делается на поведении, этике и протоколе. Однако же вы можете быть непревзойденным знатоком поведения, этики и протокола и вместе с тем едва сводить концы с концами! Только не подумайте, будто я намекаю на то, что ради процветания нужно пренебрегать правилами. Правила лишь оговаривают требования и ограничения. Я целиком и полностью выступаю за игру по правилам; но правила не помогут вам добиться успеха — для этого нужны соответствующие стратегии. Ниже приведен короткий диалог, который мне доводилось слышать очень много раз.

**Неудачник.** Получится ли?

**Успешный человек.** А кто сказал, что у нас не получится?