

ХЭЛ ЭЛРОД, РАЙАН СНОУ

при участии Хонори Кордер

Магия утра

для высоких
продаж



САМЫЙ БЫСТРЫЙ СПОСОБ ВЫЙТИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

**Хонори Кордер
Хэл Элрод
Райан Сноу**

**Магия утра для
высоких продаж**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=47814782

Хэл Элрод, Райан Сноу. Магия утра для высоких продаж. Самый быстрый способ выйти на новый уровень: Манн, Иванов и Фербер;

Москва; 2019

ISBN 978-5-00146-423-5

Аннотация

В продажах, как и в жизни, время – самый ценный ресурс. Инвестируя утреннее время в самого важного человека в мире – в себя, вы удивитесь тому, с какой скоростью начнут расти ваши продажи. Если вы хотите привлекать, создавать и поддерживать экстраординарные уровни успеха, продаж и дохода, вам придется сначала стать человеком, способным с легкостью привлекать, создавать и поддерживать небывалые уровни успеха, продаж и дохода, о которых вы мечтаете.

Книга будет полезна не только поклонникам серии книг «Магия утра», но и всем, кто работает в сфере продаж.

На русском языке публикуется впервые.

Содержание

От Роберта Кийосаки, автора книги «Богатый папа, бедный папа»[1]	6
Предисловие	8
Введение	11
Глава 1. Почему утро важнее, чем вы думаете	23
Глава 2. Как стать жаворонком за пять минут	34
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Хэл Элрод, Райан Сноу, при участии Хонори Кордер Магия утра для высоких продаж. Самый быстрый способ выйти на новый уровень

*Издано с разрешения Miracle Morning, LP c/o Sterling Lord
Literistic, Inc. и The Van Lear Agency LLC*

Все права защищены.

*Никакая часть данной книги не может быть воспроизведе-
на в какой бы то ни было форме без письменного разреше-
ния владельцев авторских прав.*

© Hal Elrod International, Inc., 2015 This edition is published
by arrangement with Sterling Lord Literistic and The Van Lear
Agency LLC www.MiracleMorning.com

© Перевод на русский язык, издание на русском языке,
оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2019



Эта книга посвящается руководителям компаний Vector Marketing и Cutco Cutlery. Вы помогли мне развить навыки мышления и продаж, благодаря чему я достиг всего, чего хотел. Пожалуйста, продолжайте формировать лидеров и менять жизнь людей.

Кроме того, я посвящаю ее самым важным людям в моей жизни – моей семье. Любящей и во всем поддерживающей меня жене Урсуле и нашим детям, Софи и Холстену. У меня не хватит слов, чтобы выразить вам свою любовь.

– Хэл Эрод

Я благодарен своей семье за постоянную и безоговорочную поддержку, ведь я потратил на исследования и написание этой книги немало сил и времени. Особая благодарность моей жене Мэри Линн, которая проделала отличную работу по воспитанию наших трех прекрасных, умных и потрясающих детей, Коннора, Лили и Харрисона. Без вас каждый день моей жизни не был бы столь чудесен. Спасибо за то, что подтолкнули меня написать эту книгу и поделиться ею с миром.

– Райан Сноу

От Роберта Кийосаки, автора книги «Богатый папа, бедный папа»¹

Хэл Элрод – гений, а его книга [«Магия утра»](#) сотворила с моей жизнью истинное чудо.

Я занимаюсь развитием человеческого потенциала и личностным ростом с 1973 года, с того времени, как провел свой первый ЭСТ-тренинг² и увидел целый мир совершенно новых возможностей. С тех пор я изучал религии, молитвы, медитацию, йогу, аффирмации, визуализацию и НЛП (нейролингвистическое программирование). Я ходил по раскаленным углям и исследовал другие нетрадиционные философии, порой даже слишком необычные для того, чтобы о них упоминать.

В сущности, составляя свой потрясающий комплекс под названием «спасательные круги», Хэл взял лучшие практики, разработанные за сотни лет эволюции человеческого сознания, и объединил их в ежедневный утренний ритуал, который сегодня стал неотъемлемой частью моего дня.

Надо сказать, многие люди ежедневно выполняют ка-

¹ Кийосаки. Р. Богатый папа, бедный папа. Минск: Попурри, 2017. Прим. ред.

² ЭСТ – психологический тренинг, так называемый путь к просветлению; разработан Вернером Эрхардом в США в 1971 году. Прим. ред.

кой-то один из элементов «спасательных кругов». Например, одни каждое утро делают *физические упражнения*, другие практикуют *тишину* или *медитацию*, третьи регулярно *пишут* (чаще всего ведут дневник). Однако до тех пор, пока Хэл не «упаковал» наилучшие шесть древних практик в единый комплекс, никто не выполнял каждое утро их все.

Метод «Чудесное утро» идеально подходит для чрезвычайно занятых, успешных людей. Ежедневно практикуя «спасательные круги», я как будто закачиваю в свое тело, разум и дух ракетное топливо... *перед тем, как начать свой день.*

Как часто говорит мой «богатый папа», «я всегда могу заработать еще один доллар, но мне не под силу сотворить еще один день». Если вы хотите по максимуму использовать каждый день своей жизни, непременно прочитайте книгу Хэла [«Магия утра»](#).

Предисловие

Я всегда считал, что истинная мера успеха продавца незаметна для его нынешних и потенциальных покупателей. Она у него под кожей, скрыта в глубине его души, и в большинстве случаев тоскует, умоляя дать ей шанс проявить себя.

Единственное, что я точно знаю: успех всегда стопроцентно внутренняя игра. Вы, несомненно, слышали фразу: «Чтобы добиться успеха, надо вкладывать в дело душу». Если воспринимать ее буквально, то, чтобы стать успешнее, чем вы когда-либо мечтали, требуется одно – душа, создающая мотивацию, необходимую для осуществления мечты. Это питает вашу веру, воспламеняет страсть и раскрывает потенциал.

В книге «Магия утра для высоких продаж» Хэл Элрод и Райан Сноу мастерски превратили эту умозрительную истину в практическое руководство. Они от первого до последнего слова по полочкам разложили, как достичь успеха, о котором вы когда-либо мечтали, и параллельно повесить свою значимость до уровней, на которые вы прежде могли лишь надеяться.

В прошлом году мне посчастливилось принимать Хэла Элрода на нашем ежегодном мероприятии Sales Mastery («Мастерство в сфере продаж»), и, пока он разогревал аудиторию, рассказывая что-нибудь вроде истории Райана, я по-

нял, что в его словах есть что-то особенное. Каждый день, каждый божий день вы получаете бесценный шанс самостоятельно решать, каким он будет. Вы можете позволить ему переполниться хаосом, суматохой, неуверенностью, оправданиями и драмами, а можете сделать его волшебным и запоминающимся, наполнить его определенностью, верой, энтузиазмом и четкой целью. Да, вы можете сделать сегодняшний день своим *шедевром*. Это ваш, и только ваш выбор. Это решение, как никакое другое, приведет в движение обстоятельства, которые позволят вам достичь величия, дарованного каждому из нас Господом. И я абсолютно убежден, что подобные чудеса случаются именно утром.

Секрет жизни победителя, включающей продуктивную и целеустремленную карьеру продавца, всегда основывается на характере человека. Построение личной и профессиональной жизни зиждется на принципах подлинности, честности, достоинства, вклада, веры, повторения, терпения, качества, совершенства, усилий и служения. «Магия утра для высоких продаж» раскрывает каждый из этих принципов на примере интереснейших историй, быстрых и эффективных идей и практических решений, которые последовательно затронут все сферы вашей жизни.

Хотя я обучил миллионы продавцов основам успеха, я вижу в книге Хэла и Райана новый уникальный подход к этому древнему ремеслу. Их книга апеллирует к здравому смыслу, поскольку в ней представлен построенный на системе план

игры, который поможет исполнить ваше самое сокровенное желание. Этот всеобъемлющий подход к жизни и продажам касается фундамента, необходимого человеку, действительно желающему насладиться сбалансированным успехом, о котором все мы мечтаем.

Это отличная книга!

Todd Duncan,

CEO³ The Duncan Group,

автор бестселлеров «8 ловушек времени» и «Продажи на основе высокого доверия»⁴

³ Здесь и далее генеральный директор. *Прим. ред.*

⁴ *Дункан Т. 8 ловушек времени. Как вырваться из порочного круга постоянно увеличивающейся загрузки на работе. М.: Эксмо. 2008. Дункан Т. Продажи на основе высокого доверия. Минск: Попурри, 2004. Прим. ред.*

Введение

Продавцами становятся, а не рождаются. И если я смог сделать это, у вас тоже получится.
– Джо Джирард, величайший продавец в мире, согласно Книге рекордов Гиннеса

Мое «Чудесное утро»

Я просто нажму кнопку повтора звонка будильника, ну всего разочек...

Именно так когда-то начиналось каждое мое утро. По сути, жать на кнопку повтора было не просто действием, с которого обычно начинался мой день, – эти слова максимально точно описывали всю мою *карьеру*. Однако так было *до прихода* в мою жизнь «Чудесного утра». Я застрял на работе, которая не бросала мне вызовов, с зарплатой, которая меня не вдохновляла. Я проживал день за днем без четкого видения будущего и без особых перспектив для перемен. Казалось, будто вся моя жизнь поставлена «*на повтор*».

При этом мало кто из окружающих чувствовал мою неудовлетворенность. Выглядел-то я вполне успешным. Моя семья жила в квартире площадью 160 квадратных метров с огромным двором. Мы планировали купить собственный

дом.

Мы с женой оба окончили хорошие колледжи и зарабатывали от 40 до 50 тысяч долларов в год, что уверенно относило нас к среднему классу. Посторонним мы казались вполне счастливой американской семьей. Однако внутри я не чувствовал себя счастливым. Я с трудом вытаскивал себя из постели каждое утро. Я чувствовал себя бессильным, вялым и нереализованным. Хуже того, в глубине души я отлично знал, что единственный, кто в этом виноват, – *я сам*. Я отказывался играть по-крупному, предпочитая безопасность и комфорт, и достигнутые на тот момент результаты меня не удовлетворяли.

Я хотел большего. Моя семья заслуживала большего. Я был уверен, что мог бы *иметь* больше. Проблема была в том, что я не знал, что делать. Я чувствовал, что мне нужно чудо.

И к счастью, оно произошло.

МОЕ «ЧУДЕСНОЕ УТРО»

С Хэлом Элродом, моим соавтором и другом, я познакомился более десяти лет назад, когда мы оба работали в одной компании. Хэл был торговым представителем, и его имя вошло в анналы Зала славы компании, а я – одним из топ-менеджеров нового филиала. Мы жили на противоположных концах страны и не работали вместе, но я много раз слушал выступления Хэла на конференциях.

Позднее я сделал перерыв в карьере продавца, чтобы полностью отдаться своей страсти – преподаванию), но продолжал следить за Хэлом онлайн. К тому времени он оставил шестилетнюю карьеру топ-продавца и переключился на коучинг, публичные выступления и написание книг. Я прочитал и сразу же полюбил его первую книгу *Taking Life Head On* («Встречай судьбу с поднятым забралом»), поэтому нанял Хэла в качестве своего коуча.

Несколько лет назад Хэл начал публиковать видеоблоги о том, как встать в четыре часа утра и отправиться на пробежку. Будучи руководителем благотворительной акции *Run for the Front* по сбору денег для фонда *Front Row Foundation*, я пригласил Хэла рассказать о его подготовке к ультрамарафону. Помню, как меня воодушевили его уверенность и энтузиазм. И когда Хэл объявил, что начинает работать над следующей книгой, мне очень захотелось ее прочитать. Поэтому я вызвался сделать это перед ее отправкой в печать, а также помочь донести информацию о ней до других людей после публикации.

Должен признаться, это не был чистый альтруизм с моей стороны. В то время я снова вернулся к продажам. Я продолжал преподавать, но начал строить карьеру в сфере недвижимости. У меня практически не оставалось времени на личностное и профессиональное развитие, ведь у меня было две работы, а еще жена и двое детей. И новая книга Хэла [«Матрица утра»](#) стала для меня не просто интересным чтением, а

настоящим чудом. Я прочитал ее запоем, за один день. И понял, что это одна из лучших книг, которые я когда-либо читал.

На следующий же день я начал выполнять «30-дневную программу трансформации жизни “Чудесное утро”», и это сразу принесло плоды. Тем утром я вскочил с постели, преисполненный энтузиазма и оптимизма.

И следующим утром.

И следующим.

А затем я заметил изменения. Сначала небольшие. Потом огромные. Вся моя жизнь утро за утром буквально *преобразилась*.

За три года после прочтения [«Магии утра»](#) в ней произошло столько улучшений, что все и не перечислить, но особенно значимые я все же назову.

- Я оставил преподавательскую работу и развил свой бизнес в сфере недвижимости так, что за последние три года увеличил доход в четыре раза.
- Меня наградили премией «Новичок года» за выдающиеся успехи в продажах как по версии Keller Williams, так и Ассоциации риелторов Северного побережья.
- Я сумел взять на себя ответственность за свое финансовое положение, составить бюджет и найти несколько способов увеличить свой доход.
- Я прошел путь от подписания трех листингов (разреше-

ний на рекламу в торговле недвижимостью) за первый год работы до трех листингов за один день.

- Я прочитал более тридцати пяти книг и прослушал еще двадцать пять аудиокниг (а также бесчисленное число подкастов) за рулем автомобиля.

- Я резко изменил свою зону влияния в бизнесе.

- Я написал свою первую книгу и приступил к работе над второй.

- Меня наняли в качестве руководителя команды и бизнес-коуча в агентство недвижимости, в котором работают восемьдесят пять агентов по продаже недвижимости.

- Я руковожу командой по продаже недвижимости с привлечением заемных средств без управления повседневными операциями.

Восхитительная утренняя программа Хэла помогла мне выработать привычки, которые позволили избавиться от сдерживавших меня внутренних и внешних преград. Впервые я чувствую, что полностью контролирую направление и скорость развития своей личной и профессиональной жизни. И результаты это подтверждают. Мне понадобилось более тридцати лет, чтобы начать зарабатывать 100 тысяч долларов в год, *и меньше двух лет, чтобы удвоить этот показатель.*

Таким было мое чудо. А теперь пришло время для вашего.

МАГИЯ УТРА ДЛЯ ВЫСОКИХ ПРОДАЖ

Надо сказать, моя история стала главным источником вдохновения при написании этой книги. Хэл наблюдал за тем, как я трансформирую свою жизнь, возвращаясь к продажам, увеличиваю их объемы вместе со своим доходом до невиданных прежде показателей, улучшаю отношения с людьми, расширяю круг общения, улучшаю здоровье и становлюсь по-настоящему счастливым человеком.

И такое чудо произошло не только со мной. С тех пор как Хэл стал рассказывать о «Чудесном утре» сначала своим клиентам, а затем, после публикации первой книги, и многим людям, число историй успеха растет словно снежный ком. И все эти истории невероятно похожи. Каждый их герой в прошлом либо переживал огромные трудности, либо просто не мог в полной мере реализовать свой потенциал, а затем, узнав о «Чудесном утре» и «спасательных кругах», в рекордный срок изменил ситуацию. Вот лишь некоторые примеры таких историй:

Я терпел неудачу за неудачей, влачил жалкое существование и подумывал о смене карьеры. А потом брат подарил мне книгу «Магия утра», и за два месяца я переместился по показателям с последнего места на первое.

За первые три года в Cutco Cutlery я продал ножи

на 127 тысяч долларов. А потом услышал о «Чудесном утре» и «спасательных кругах» и сразу же начал их практиковать. Теперь, всего за первые пять месяцев этого года, мои продажи составили более 400 тысяч долларов! Спасибо тебе, Хэл!

Я каждый день проживаю на десятом уровне. Мало того что мои продажи удвоились один раз, а затем еще, я похудел почти на 15 килограмм, основал дополнительный бизнес, купил новый дом и машину своей мечты. Я так счастлив, что в моей жизни появилось «Чудесное утро»!

Подобных рассказов были сотни, письма приходили почти ежедневно. Однако мы с Хэлом заметили, что книга [«Магия утра»](#) особенно затронула продавцов. Люди активно интересовались методиками «Чудесного утра», способствующими повышению объемов продаж (и другими подобными темами), и мы задались вопросом, *а нельзя ли сделать больше?*

Естественно, мы знали об огромном количестве книг для продавцов: методиках поиска перспективных покупателей, так называемой лидогенерации (формировании интереса к продуктам компании), выстраивании отношений и обработке возражений клиентов, завершении сделок, собирании рефералов и рекомендаций и последующей работе с клиентами ради получения новых заказов. Мы знали также о книгах, в которых раскрываются секреты самых счастливых и продуктивных людей на планете и в мельчайших деталях рассказы-

вається, як стати задовільненим, виконаним ентузіазма, творчим, вдихненим, знахідливим, динамічним, притягуючим до себе, енергичним, самомотивованим і нескінченно амбіційним людиною. Але ми вирішили, що сучасним продавцям потрібно щось більше – не тільки стратегії, дозволяють стати чимось на зразок ефективного торговельного автомата, але й щоденна практика, щоб стати радісним, реалізованим людиною – словом, своєю фантастичною версією.

Готуючи матеріали для цієї книги, ми більше двох років інтерв'ювали десятки провідних продавців – СЕО і власників компаній, підприємців і авторів бестселлерів. Кожен з цих людей входив в один відсоток кращих в своїй сфері діяльності. Ми хотіли знати, що вони роблять не так, як решта 99 відсотків. Про те, що нам вдалося з'ясувати, і розповідається в книзі. Середній дохід цих людей варіювався від чверті мільйона до семизначних чисел; кое-що з чуваного нас сильно здивувало, інше виявилось повністю прогнозованим.

Чим більше вивчаєш кращих в світі продавців в будь-якій галузі, тим глибше усвідомлюєш, що успіх їм забезпечує не тільки те, що вони роблять, але й те, ким вони є, їх особистість, характер. Ми написали цю книгу, тому що хотіли дати вам і те і інше, щоб ви могли опанувати всі найважливіші аспекти успішних продажів і одночасно розвинути всі грані свого «я».

В этом и заключается главная идея книги: *чтобы вывести продажи на новый уровень, сначала нужно вывести на новый уровень себя – трансформация происходит исключительно в таком порядке.*

Если вы хотите привлекать, создавать и поддерживать экстраординарные успех, продажи и доход, вам необходимо сначала выяснить, как стать человеком, способным с легкостью все это привлекать, создавать и поддерживать. Затем вы должны усвоить то, что лучшие продавцы знают о продажах. Вам необходимо вникнуть во все тонкости и нюансы этого процесса: предпродажная подготовка, создание базы потенциальных покупателей, презентация и демонстрация продукта, работа с возражениями и наконец закрытие сделки.

«Магия утра для высоких продаж» вовсе не та книга о продажах, которую читал ваш дедушка, – это ответ всех областях жизни, стать лидером продаж, оставаясь здоровым, гармоничным и реализованным человеком. Книга рассказывает, как это удастся лучшим продавцам, и с самого начала обеспечивает вас преимуществом, помогая стать одним из них – интеллектуально, эмоционально, духовно и стратегически.

ТЕПЕРЬ ВАША ОЧЕРЕДЬ

Что, если бы вы могли проснуться завтра утром с глу-

бокой верой в то, что предстоящий день будет потрясающим? Что раннее пробуждение – привычка, которую вы просто обожаете? Что каждое утро может напоминать рождественское – вы же помните невероятные, потрясающие рождественские утра своего детства? Когда вы, ложась спать в предвкушении того, что произойдет на следующий день, просыпались в таком волнении, что будили родителей в четыре утра, чтобы наконец распаковать подарки. (Или так делал только я?) Ну что, вам интересно?

Могу вас заверить, что именно так я чувствую себя каждый день. Ложась спать, я с огромным нетерпением жду следующего дня и просыпаюсь каждое утро *до звонка будильника*, потому что просто горю желанием узнать, какие чудеса уготовил мне новый день. И почти каждый новый день лучше предыдущего. Я просто не могу поверить, что моя жизнь превратилась в нечто удивительное.

Я знаю, что вы сейчас подумали: «Я пробовал, и у меня не получилось. Я много раз пытался вставать раньше. Я изо всех сил старался улучшить свою жизнь и показатели продаж. Я потерпел крах больше раз, чем готов признать, и меня тревожит даже мысль о еще одной попытке. Разве вы можете мне помочь?»

Да! Да! Да!

Поверьте, я бывал на вашем месте и знаю, каково это – не выполнять целевых показателей продаж. А еще мне известно, как чувствует себя человек, который добился успе-

ха, выходящего за рамки его самых смелых мечтаний. Всего несколько лет назад мысль написать эту книгу никогда не пришла бы мне в голову. Иными словами, я знаю, каково это – постоянно искать, где трава зеленее, и иметь газон, которому завидуют все коллеги и конкуренты, засыпая вопросами о секретном ингредиенте. Эта книга *и есть* мой секретный ингредиент. Я описал в ней каждое отличие, каждое действие, каждый прием, которые использую, чтобы оставаться на вершине в продажах – да и в жизни тоже.

И что еще важнее, я уверен, что и вы к этому готовы. Вы готовы поднять себя, продажи и свою жизнь на невероятную высоту, потому что в глубине души отлично знаете: это вам по плечу, *иначе вы не читали бы эту книгу*. Описанные в ней принципы могут стать инструментом для реализации вашей мечты и помогут зарабатывать больше, и вы навсегда избавитесь от стресса, неизменно сопровождающего нестабильные продажи, и начнете строить жизнь и карьеру, о которых всегда мечтали.

Я убежден, чтобы стать по-настоящему успешным – независимо от того, в чем вы измеряете успех, – необходимо развить определенные навыки как внутренней, так внешней игры продаж. И этот путь начинается утром. Кто истинный властелин своего утра – тот хозяин и всего дня. А кто руководит своим днем, тот способен задавать тон и в продажах. А когда это происходит, *вы координируете продажи*. Мне это точно известно, и если я смог это сделать, получится и у вас.

Книга «Магия утра для высоких продаж» станет вашим коучем, партнером по отчету и командой-вдохновителем – всем в одном флаконе. Мне хотелось бы, чтобы она оставалась вашим компаньоном до тех пор, пока ваша карьера в сфере продаж не преобразится настолько, что вы даже не сможете определить, с чего начинали. Всегда держите эту книгу и свой дневник под рукой, чтобы в любой момент сверяться с текстом, записывать происходящие изменения и отслеживать прогресс.

Вы можете быть столь же успешным, как я, если не более. Вы можете воспользоваться успехом, которым наслаждаюсь я, и приумножить его для себя.

И для этого вам нужно всего лишь взять под контроль свое утро.

Ну что, готовы?

Глава 1. Почему утро важнее, чем вы думаете

Истинный успех начинается не с внешних факторов: кого вы уговорили на прошлой неделе, как много продали в прошлом месяце, сколько заработали в минувшем году или что можете себе позволить купить в этом. Долгосрочный успех строится на том, что у вас внутри: кто вы и кем хотите стать, почему работаете в сфере продаж и какое наследие намерены оставить миру.
– *Тодд Дункан, автор бестселлера High Trust Selling по рейтингу New York Times*

От того, как начинается утро, зависит ваш образ мыслей и событий всего дня. Начните его с целенаправленного, организованного, ориентированного на рост и достижение намеренной цели утра – и можете считать, что отличный, успешный день у вас в кармане.

Большинство продавцов начинают день с откладывания самых важных и трудных дел и давят на кнопку повторного звонка будильника, отправляя в собственное подсознание сообщение, что им не хватает самодисциплины даже для того, чтобы вовремя вставать, не говоря уже о достижении профессиональных целей.

Услышав звонок будильника, отнеситесь к нему как к че-

му-то вроде первого в этот день подарка судьбы. Вам дарят время, которое можно посвятить превращению себя в того, кем вы должны стать, чтобы достичь всех своих целей и реализовать все свои мечты, пока остальной мир спит.

Возможно, вы сейчас думаете: «Ну да, Райан, все это звучит здорово. Но я совсем не жаворонок!»

Отлично вас понимаю. Правда-правда! Вы не сказали ничего такого, чего я не говорил себе тысячу раз. И поверьте, раньше я много раз пытался взять под контроль свои утра – и терпел крах. Но это было до того, как я открыл для себя метод «Чудесное утро». Так что настоятельно рекомендую меня выслушать. Готов побиться об заклад, что в дополнение к желанию иметь показатели продаж выше, чем можно подсчитать без хорошего калькулятора, и зарабатывать больше, чем с помощью высокооплачиваемого инвестиционного консультанта, вы также хотите не беспокоиться о том, что вашей зарплаты не хватит до конца месяца, выполнять целевые показатели продаж и освободиться от сильных негативных эмоций, которыми, как правило, все это сопровождается. Я прав? Так знайте:

ключ к решению всех этих задач – утро.

Тот факт, что жаворонки гораздо счастливее, больше зарабатывают и *больше продают*, чем те, кто поздно встает или вяло начинает свой день, давно подтвержден множеством доказательств.

Но прежде чем перейти к рассказу о том, *как* вы можете усовершенствовать свои утра, позвольте объяснить, *зачем* вам это нужно. И, поверьте, как только вы узнаете всю правду о потенциале утра, вы уже никогда не согласитесь бездарно тратить это бесценное время.

ПОЧЕМУ УТРО ТАК ВАЖНО

Выше я упомянул о научных доказательствах, и, нужно сказать, их действительно много. Чем больше углубляешься в эту тему, тем больше находишь подтверждений того, что, как гласит народная мудрость, кто рано встает, тому Бог подает. И подает *очень щедро*. Вот лишь некоторые из преимуществ отказа от использования кнопки повтора сигнала будильника.

Вы становитесь активнее. Кристоф Рэндлер – профессор биологии Гейдельбергского университета в Германии – в июльском выпуске журнала Harvard Business Review за 2010 год писал, что «люди, чья эффективность находится на пике по утрам, лучше подготовлены к успеху в карьере, потому что они намного активнее людей, пик эффективности которых приходится на вечер».

Вы получаете возможность предвидеть проблемы и предотвратить их. По мнению Рэндлера, в руках жаворонков оказались все козыри. Они «лучше способны предвидеть и минимизировать проблемы, проактивны, достигают боль-

шего профессионального успеха и, как следствие, больше зарабатывают». Профессор утверждает, что ранние пташки умеют решать проблемы с изяществом и легкостью, что делает их более успешными в бизнесе и – *позволю себе добавить* – продажах.

Вы начинаете профессионально подходить к планированию. У жаворонков есть время, чтобы организовать, спланировать все важные дела и подготовиться к предстоящему дню. А вот совы скорее реактивны, чем проактивны, и очень многое в жизни оставляют на волю случая. Думаете, вы не подвергаетесь стрессу из-за звонка будильника, особенно когда проспали? А вот подъем с первыми лучами солнца, или даже раньше, обеспечивает вам действительно прекрасное начало дня. В отличие от большинства людей, которые по утрам носятся по дому, стараясь – чаще всего безрезультатно – взять под контроль свой день, вы будете спокойны, организованны и собраны.

Вы с утра заряжаетесь энергией. Один из обязательных компонентов «Чудесного утра» – утренняя зарядка. Выполнение ее в течение нескольких минут задает позитивный тон всему дню. Увеличение притока крови к мозгу поможет вам четче мыслить и сосредоточиться на важном. Кислород проникает в каждую клетку вашего тела и повышает уровень энергии, благодаря чему продавцы, которые делают зарядку, пребывают в хорошем настроении и лучшей физической форме, отлично спят и более продуктивны во всех начина-

ниях, что, несомненно, ведет к значительному повышению показателей продаж.

Вы пользуетесь всеми преимуществами хронотипа жаворонка. Не так давно исследователи Барселонского университета сравнили жаворонков, то есть людей, которые рано ложатся спать и встают на рассвете, с совами, предпочитающими поздно ложиться и поздно вставать. Так вот, среди ряда различий они обнаружили, что первые более настойчивы и меньше устают, менее подвержены стрессам и лучше справляются с трудностями. Стало быть, они менее тревожны и не склонны к депрессии, не злоупотребляют алкоголем и психотропными веществами. Согласитесь, звучит неплохо!

Вы успешно избегаете недостатков совиного хронотипа. Совы же обычно более экстравагантны, темпераментны, импульсивны и настроены на новаторство, то есть «готовы рисковать и исследовать новое и неизвестное». Но они также чаще подвержены бессоннице и СДВГ, склонны к развитию аддиктивного поведения, психических расстройств и даже к суициду. По-моему, не слишком вдохновляющая картина.

Если выводы ученых из Барселонского университета и данные Harvard Business Review не убедили вас в пользе раннего подъема и метода «Чудесное утро», то я не знаю, чем вам помочь.

Как видите, доказательства налицо, и наука свое веское слово уже сказала. Именно в *утрах* заключен секрет необы-

чайно успешного будущего в сфере продаж.

УТРО? ВЫ ЭТО СЕРЬЕЗНО?

Безусловно, я признаю, что совершить переход от убеждения «*я не жаворонок*» к цели «*я очень хочу им стать*» и далее к «*я встаю рано каждое утро, и это, черт побери, потрясающе!*» довольно непросто и долго. Но после ряда проб и ошибок вы непременно найдете способ перехитрить, обойти, предупредить и победить в себе привычку поздно вставать, что позволит вам стать жаворонком.

На словах это, конечно, звучит здорово, но вы сейчас, возможно, опять сокрушенно качаете головой и говорите себе: «Да ни за что на свете. Я уже и так втискиваю в сутки двадцать семь часов вместо двадцати четырех. И как, скажите на милость, я могу вставать еще на час раньше?» А я на это задам вам вопрос: «Да как же можно этого не делать?!»

Прежде всего вам нужно понять, что метод «Чудесное утро» ни в коем случае не нацелен на то, чтобы лишить вас еще часа сна и в итоге продлить ваш и без того изнурительный день. И даже не на то, чтобы вы начали раньше просыпаться. Его цель – сделать ваше пробуждение *приятным*.

Не забывайте, что тысячи людей на планете уже наслаждаются своими чудесными утрами, причем многие из них раньше были совами. Однако у них получилось. И они *процветают*. И отнюдь не потому, что их день стал на час длиннее, а

потому, что они добавили *правильный, полезный* час. И вы тоже можете это сделать.

Вы все еще настроены скептически? Тогда позвольте заметить: *самое трудное в подъеме на час раньше – первые пять минут*. Это решающее время, когда, уютно лежа в теплой постели, вы принимаете главное решение – начать день сейчас же или нажать кнопку повтора сигнала будильника *еще один разочек*. Это ваш момент истины, и, если вы примете верное решение, оно в корне изменит ваш день, показатели продаж и всю вашу жизнь.

И кстати, первые пять минут послужили отправной точкой для написания этой книги. Настал ваш черед побеждать. Каждое утро!

В следующих двух главах я подробно расскажу, как сделать утреннее пробуждение легким и интересным – даже если вы *никогда* не считали себя жаворонком, – и покажу, как извлечь максимальную пользу из этих дополнительных, новообретенных утренних минут.

[Глава 4](#), [глава 5](#) и [глава 6](#) посвящены трем неочевидным принципам продаж, связанным с ускорением вашего личного роста, необходимостью стратегически выстраивать свою жизнь, нацелив ее на поддержание высокого энергетического уровня, и умением оптимизировать свою способность сосредотачиваться на ключевых целях и самом главном.

И наконец, в [главе 7](#), [главе 8](#) и [главе 9](#) подробно описаны

навыки, которые вам нужно развить, чтобы ускорить процесс продаж и сделать карьеру в этой сфере, а также максимально увеличить свой доход.

Поверьте, нам есть что вам рассказать, так что приступим!

Лучшие из лучших

Боб Уричук, ведущий подкаста Velocity Selling и автор одноименной книги

Щедрость Боба и его безграничная готовность делиться выделяют его из толпы сильнее, чем потрясающий талант продавца. Боб взял шефство над деревней на Шри-Ланке и несет ответственность за медицинскую помощь и образование более семисот детей, переживших цунами. За последние пятьдесят лет Боб работал в разных должностях в сфере продаж, а началось все с семейного бизнеса, когда Бобу было всего шесть лет. Сегодня Боб занимает четвертое место в мировом рейтинге тридцати лучших гуру в сфере продаж (за 2012 год), а с 2008 года входит в восьмерку лучших.

Боб любезно согласился рассказать о своем утреннем ритуале и поделился любимыми советами о том, как достичь успеха в продажах. Вот что он сказал: «Я жаворонок и посвящаю как минимум час своего наиболее продуктивного утреннего времени самому важному человеку в мире – себе. Я просыпаюсь в шесть утра. Хорошенько потянувшись, я медитирую, сначала

представляя, как помогаю тому, кто в этом нуждается, а затем как достигаю своей конечной цели. Потом я примерно двадцать пять минут слушаю аффирмации, записанные на iPhone, после чего вознаграждаю себя первой чашкой кофе и испытываю благодарность за то, что она у меня есть, тогда как миллионы людей по всему миру не могут получить даже стакана чистой воды. Я преисполнен благодарности. Затем я тренируюсь – прохожу шесть километров или плаваю пятьдесят кругов, – потом завтракаю, и мой день начинается».

Я хочу поделиться с вами тремя полезными советами, которые вынес из интервью с Бобом.

1. Поверьте в себя, в организацию, которую представляете, в ее продукты и услуги, в команду, с которой работаете.

2. Суть продаж не в том, чтобы что-то продать, а в налаживании взаимоотношений. Чем больше у вас связей и контактов, тем шире ваша сеть. А чем шире ваша сеть, тем выше ваша стоимость как продавца.

3. В продажах 70 процентов времени вы слушаете и 30 процентов времени задаете вопросы, а это значит, что на пустую болтовню у продавца нет времени. Главное в продажах – не вы, не ваш товар или услуга и не ваш бренд, а покупатель. Сосредоточившись на нем, вы облегчаете процесс покупки и помогаете ему приобрести ваш продукт, стимулируя его к этому.

История успеха

Стивен Кристофер, CEO Seequs Marketing Technologies

До того как я прочитал книгу [«Магия утра»](#), моя жизнь была переполнена безрезультатной активностью и суматохой. В конце дня я все равно часто испытывал неудовлетворенность, поскольку полагал, что должен был сделать больше. Просыпаясь и изначально испытывая стресс из-за всего, что мне предстояло сделать, я каждое утро по крайней мере дважды давил на кнопку повтора сигнала будильника, надеясь, что дополнительные пятнадцать минут сна решат мои проблемы. Но когда я впервые целиком выполнил программу «Чудесное утро», я несколько раз просыпался ночью в надежде, что уже пора вставать и начинать свой день... Я был так возбужден, что не мог спать!

Начав практиковать «Чудесное утро», уже через четыре дня я находил для компании как минимум одного потенциального клиента в день и за первые десять дней закрыл сделки с четырьмя новыми клиентами. (До этого мой рекорд составлял четыре-пять сделок в месяц, что для нашей отрасли не так уж плохо.)

Концентрация внимания и ясность, которые мне помог развить метод «Чудесное утро», невероятны. Каждый день я достигаю в четыре раза больше, чем прежде, и в конце дня чувствую себя

намного счастливее, поскольку знаю, что предпринял правильные действия и помог другим людям приблизиться к достижению их целей.

Я так сильно верю в «Чудесное утро», что уже заказал шестьдесят экземпляров книги и не могу дождаться момента, когда раздам их друзьям, коллегам и всем, с кем встречаюсь по жизни и кто просто нуждается в небольшой помощи, в толчке. Уже через десять дней после того, как я стал поклонником этого метода, моя девушка и близкие друзья заметили во мне такие серьезные перемены к лучшему, а пятеро из них тоже начали практиковать «Чудесное утро»!

Благодаря Хэлу моя жизнь изменилась, и теперь я уверенно стою на пути к чудесной жизни!

Глава 2. Как стать жаворонком за пять минут

Если хорошенько подумать, давить утром на кнопку повтора звонка будильника совершенно бессмысленно. Это все равно что говорить: «Ненавижу просыпаться по утрам, поэтому буду это делать снова, и снова, и снова».
– *Деметри Мартин, комик в жанре стендап*

Просыпаться по утрам можно с огромным удовольствием – даже если вы никогда не были жаворонком.

Я знаю: вы пока мне не верите. Например, сейчас вы, скорее всего, думаете, что *это может быть правдой для тех, кто любит рано вставать, а вы пробовали, но не получилось. Просто от природы вы не жаворонок.*

И все же это чистая правда, в том числе и для вас. Я знаю точно, потому что через это прошел. Я был тем, кто, не отрывая глаз, машинально давил на кнопку повтора. Я был одержим этим действием и ненавидел пробуждение.

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.