

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.

~ Todd 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 намеченной цели утра — и можете считать, что отличный, успешный день у вас в кармане.

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

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

Услышав звонок будильника, отнеситесь к нему как к чему-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 большего 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 носят по дому, стараясь — чаще всего безрезультатно — взять под контроль свой день, вы будете спокойны, организованы 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 начинаниях, 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 пользу 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 необычайно 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, упредить 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 встать 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.

Главы 4, 5 и 6 посвящены трем неочевидным принципам продаж, связанным с ускорением вашего личностного роста, необходимостью стратегически выстраивать свою жизнь, нацелив ее на поддержание высокого энергетического уровня, и умением оптимизировать свою способность сосредоточиваться на ключевых целях и самом главном.

И наконец, в главах 7, 8 и 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.)

ПОЧЕМУ УТРО ВАЖНЕЕ, ЧЕМ ВЫ ДУМАЕТЕ

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!

[Почитать описание, отзывы и купить на сайте МИФа](#)



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

