

ХЭЛ ЭЛРОД, РАЙАН СНОУ

при участии Хонори Кордер

Магия утра

*для ВЫСОКИХ
продаж*



САМЫЙ БЫСТРЫЙ СПОСОБ ВЫЙТИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

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

Оглавление

От Роберта Кийосаки, автора книги «Богатый папа, бедный папа»	9
Предисловие	11
Введение	17
Глава 1. Почему утро важнее, чем вы думаете	27
Глава 2. Как стать жаворонком за пять минут.....	36
Глава 3. «Спасательные круги».....	49
Глава 4. Неочевидный принцип продаж № 1: самоуправление	87
Глава 5. Неочевидный принцип продаж № 2: поддержание высокого уровня энергии	112
Глава 6. Неочевидный принцип продаж № 3: умение сосредоточиться на цели	132
Глава 7. Навык ускорения процесса продаж № 1: привлечение клиентов 10-го уровня.....	146
Глава 8. Навык ускорения процесса продаж № 2: чудодейственная презентация	170
Глава 9. Навык ускорения процесса продаж № 3: комфортное закрытие сделки.....	196
Глава 10. Уравнение чуда.....	224
Приглашение от Хэла.....	239
Благодарности лучшим продавцам за интервью	241
Об авторах	243

ОТ РОБЕРТА КИЙОСАКИ, АВТОРА КНИГИ «БОГАТЫЙ ПАПА, БЕДНЫЙ ПАПА»*

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-тренинг** 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,

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

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

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 какой-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 повысить 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 понял, 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!

*Тодд Дункан,
СЕО* The Duncan Group,
автор бестселлеров «8 ловушек времени
и «Продажи на основе высокого доверия»***

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

** *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.*

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

ВВЕДЕНИЕ

Мое «Чудесное утро»

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*

*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*».

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

При этом мало кто из окружающих чувствовал мою недовольность. 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 (я мечтал об этом со дня окончания колледжа), 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 «Магия 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 *преобразалась*.

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 (разрешений 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 семьдесят 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, возвращаюсь 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 рассказывается, как стать удовлетворенным, исполненным энтузиазма, творческим, вдохновленным, находчивым, динамичным, притягивающим к себе, энергичным, самомотивированным и бесконечно амбициозным человеком. Но мы решили, что современным продавцам нужно нечто большее — не только стратегии, позволяющие стать чем-то вроде эффективного торгового автомата, но и ежедневная практика, чтобы стать радостным,

реализованным человеком — словом, своей фантастической версией.

Готовя материалы для этой книги, мы более двух лет интервьюировали десятки ведущих продавцов — СЕО и владельцев компаний, предпринимателей и авторов бестселлеров. Каждый из этих людей входил в один процент лучших в своей сфере деятельности. Мы хотели знать, что они делают не так, как остальные 99 процентов. О том, что нам удалось выяснить, и рассказывается в книге. Средний доход этих людей варьировался от четверти миллиона до семизначных чисел; кое-что из услышанного нас сильно удивило, другое оказалось вполне прогнозируемым.

Чем больше изучаешь лучших в мире продавцов в любой отрасли, тем глубже осознаешь, что успех им обеспечивает не только то, что они делают, но и то, кем они являются, их личность, характер. Мы написали эту книгу, потому что хотели дать вам и то и другое, чтобы вы могли освоить все важнейшие аспекты успешных продаж и одновременно развить все грани своего «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 XXI века на вызов XXI века: как одновременно преуспеть *во 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 глубокой 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 успеха, 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?



Почитать описание и заказать
в МИФе

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:  

Проза:  

Детские книги:  