

乔·吉拉德巅峰销售丛书

MASTERING YOUR
WAY TO THE TOP

怎样迈向 巅峰

乔·吉拉德 (Joe Girard) 著
费凤霞 冷东海 张雅彬 译



世界最伟大的销售员
乔·吉拉德助你迈向巅峰

 中国人民大学出版社

怎样迈向 巅峰

MASTERING YOUR
WAY TO THE TOP



乔·吉拉德 (Joe Girard) 著
费凤霞 冷东海 张雅彬 译



中国人民大学出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

怎样迈向巅峰/ (美) 吉拉德 (Girard, J.) 著; 费凤霞, 冷东海, 张雅彬译. —北京: 中国人民大学出版社, 2016. 4

(乔·吉拉德巅峰销售丛书)

书名原文: Mastering Your Way to the Top

ISBN 978-7-300-22573-9

I. ①怎… II. ①吉… ②费… ③冷… ④张… III. ①销售-通俗读物
IV. ①F713. 3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 039440 号

乔·吉拉德巅峰销售丛书

怎样迈向巅峰

乔·吉拉德 著

费凤霞 冷东海 张雅彬 译

Zenyang Maixiang Dianfeng

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 涿州市星河印刷有限公司

规 格 160 mm×240 mm 16 开本

版 次 2016 年 4 月第 1 版

印 张 19 插页 4

印 次 2016 年 4 月第 1 次印刷

字 数 177 000

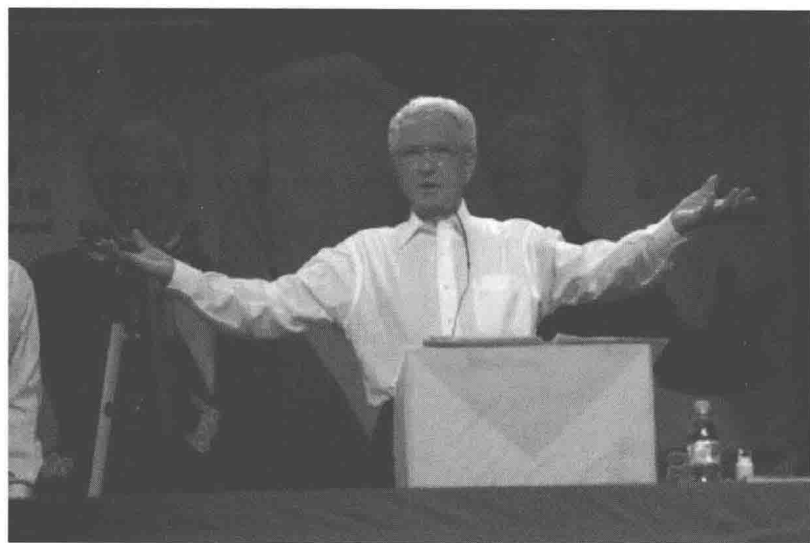
定 价 58.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换



乔·吉拉德的演讲充满激情：“销售是一个伟大的事业，如果我能，你们也能！”



乔·吉拉德应邀在中国做了100多场演讲，他的销售经历和业绩激励了很多人



“你永远都不要忘记自己是从哪里来的。” 乔·吉拉德9岁在酒吧里当擦鞋童



乔·吉拉德（右）受到美国第38届总统杰拉尔德·R·福特（左）的接见

目 录

CONTENTS

怎样迈向巅峰



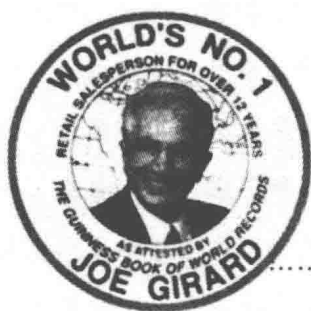
第 1 章	怎样看你自己?	1
	你是最棒的“No. 1”	4
	如果我能,你也能	5
	回顾的重要性	6
	避免使用不正当的方法	8
	达成目标并维持成功	9
	袖中法宝	10
	其他重要的建议	12
第 2 章	勇于做梦	15
	聪明地工作以追逐梦想	17
	绘出心中的想象	18
	胖子的想象画	22
	突显正面的部分	25
第 3 章	知己所止	27
	一艘无舵的船	30
	大多数人如何看待成功	31

	拥有好东西并无不对	33
	少有时即是多	36
	确切知道自己的方向	38
	前往无处之处	39
	变换跑道的权利	41
第4章	为成功设定目标	43
	“49”的牌子	46
	八个重要问题	49
	目标与现实	52
	目标导向的人	55
第5章	做一个勇于冒险的人	57
	为什么涉险?	59
	分辨风险	60
	我自己经过深思熟虑的风险	62
	冒险先锋	63
	积极冒险家	66
	勇气的必要	67
第6章	激发自信	73
	我相信你	76
	自信地走出来	78
	肉身发电机	79
	自信来自智慧地工作	82
	宝贝,谁爱你?	84
	火力与动力	84
	消除悲观想法	87
	从错误和失败中学习	88
	赋予自己信任与信心	91
第7章	如何记住你是第一?	93
	不轻言放弃	95

	千万别吹牛	97
	你以为你是谁?	100
	热心先生	102
第 8 章	小心绿眼睛的恶魔	107
	停下脚步反思	109
	为他人骄傲,不要嫉恨	112
	因与果	114
	吉拉德的对策	115
第 9 章	成功四策	117
	策略之一:记住别人的名字!	119
	策略之二:心无旁骛!	121
	策略之三:从自己的菜单中挑选菜色	123
	策略之四:抓住机会敲门的那一天!	126
第 10 章	如何站稳自己的脚跟?	129
	谁发号施令?	131
	吉拉德的独立自主技巧	133
	破茧而出	133
	跌倒了,就站起来!	137
	相信你绝不孤单	139
	以 JUICE 创业	143
	拒绝归类	146
第 11 章	全心全意追求	151
	以有形的东西提醒自己	154
	前往梦境的机票	156
	恐惧也是信守承诺的原动力	159
第 12 章	结交成功人士	163
	哀歌的主唱者	166
	环境是成功的开端	168
	使你的道路更平坦	174

第 13 章	你今天做了些什么?	177
	1 440 礼物	179
	浪费时间的事务	180
	组织起来	181
	让时间为你工作	182
	其他关于时间的小秘诀	186
第 14 章	诚实的重要	189
	波特金五步成功方程式	193
	神奇数字 250	195
	心动不如行动!	196
	除了实话还是实话	202
第 15 章	放弃者永败	205
	五天之内地狱变天堂	208
第 16 章	给信心一个机会	215
	对人性的信心	218
	洛厄尔·托马斯奇迹	220
	信心带来成就	221
	三个重要的问题	222
	空有信心而不行动	227
第 17 章	雄心勃勃,严于律己	229
	点燃雄心	233
	传统美德	237
第 18 章	力争上游	239
	被踢来踢去的小孩	242
	五个简单口号	244
	达美乐的诞生	246
	凡事都要最好的	248
第 19 章	成功六步骤	251
	有利的家庭背景	255

	热爱挑战	256
	成功六步骤	258
	里奥耐尔先生	260
第 20 章	失败也可以是成功	263
	JS & A 集团公司	267
	成功与失败	268
	第一广告人的忠告	273
第 21 章	试试这些积木	275
	满足欲望	277
	向前向上	279
	用智慧工作	281
	建设的欲望	282
	待人之道	284
第 22 章	享受美好的果实	287
	为改变预做准备	290
	倾听	291
	让世界停下来!	295



Chapter One

第 1 章

怎样看你自己？

每天早晨使用刮胡刀整修门面的男人，大多数都会在浴室镜子里看到自己。他们如果对自己的脸看得仔细，很可能是因为当心，免得把自己刮伤。在经过商店橱窗的时候，他们对自己映在橱窗上的身影也会偷偷瞧上一两眼。也许他们在自欺，希望那 38 英寸的腰身看来只有 34 英寸。真是如此吗？一点不错。

至于女士们，几乎所有的女人早上化妆时都会把全部注意力放在那面镜子上。一天当中，更是三番五次取出化妆盒与唇膏，把双颊、眼睑和嘴唇好好补饰一番。

由此看来，不论以何种方式，一天当中我们总有机会看到自己。这些动作绝大多数是出于自己的选择，但也可能是不经意的，或是“刻意的不经意”。事实上，在现实生活中，我们常从周围的人或事物当中看到自己，譬如池水的倒影、车子的后视镜以及侧镜，甚至从别人对我们所言所行的反应中，也可以发现自己。

然而，你**眼中**所看到的自己的模样并不重要，重要的是你**如何看待**自己的形象。请扪心自问：你眼中的自己是个什么样的人？一个失败者？一个可怜虫？是得过且过？坚持不懈？还是一个不折不扣的成功者？

如果你眼中看到了**成功**，那很好，这表示你应该已经得到你想要的了，就像科尔·波特（Cole Porter）在歌中所说，“你是顶尖的”。^① 如果以 1~10 分的等级来看，你已获得满分。可是，如果你在镜中所看到的不及 10 分，即使是 9 分的高分，你仍然需要有人助你一臂之力，以达到最高的境界。

① 科尔·波特是 20 世纪美国著名的音乐家。《你是顶尖的》（You're the Top）是他的代表作之一。——编辑注

这时你就需要我了。无论你是男是女，也无论你年老年少，你都需要我：乔·吉拉德（Joe Girard）。

你是最棒的 “No. 1”

你可不要把满分的“10”跟争取第一的“1”给弄混了。多年来我不断向我的读者以及演讲听众灌输一个信念：“你是无与伦比的，**是最棒的**，也是世界上最重要的人。”而我自己也一直佩戴着一个“No. 1”字样的金质领针。事实上，我已经送出几千个这样的领针给敢在我的演讲中站起来，敢从听众中走出来与我并肩站在讲台上，以及敢骄傲喊出“**我是最棒的**”的人。

自小我就深深体会到，想要获得成功，登峰造极，唯有靠**自己**的努力。我明白追求第一必须完全靠自己，别人是不会为你伤这个神的。许多其他的企业家告诉我，他们也都秉持相同的信念。

一旦这样的信念深植**你**心中，你就算是准备好要采取行动攀上巅峰了。你对这些攀登巅峰的行动不仅要主动出击，更要游刃有余，**精通**它们。如此一来，你必当乐在其中，并且报偿丰厚。

无论你从事什么行业，你都可以攀上巅峰。你也可以尝试在其他行业获得成功；只要你愿意，没有任何禁忌说你不能在职业生涯中转向。要就地深耕，或另辟蹊径；实现当下的目标，抑或追求更高的目标，选择权完全在你手中。

举例来说，在我开始我的销售员生涯时，靠的仅是一部电话机、一本电话簿以及一张放在汽车经销店楼上无人角落里布满灰尘的桌子。我就在这么艰困简陋的环境下出发，采取一步步行动

迈向成功，并且**精通**成功诀窍。

1966—1977年，我创下了全球个人汽车销售的最高纪录。是因为我运气好吗？当然不是，它是我智慧地工作的成果。退休之前，我总共卖出13 001部新车，全都是卖场零售出去的。有时单月的销售业绩甚至超过170部。光是1973年，我就卖出了1 425部。同样地，这些也都是我一部一部、费尽唇舌零售出去的，而不是经由团购卖出去的。这辉煌的成果使我名列《吉尼斯世界纪录大全》(*Guinness Book of Records*)。而且直到今天，这项享誉全球的纪录还无人能破。可是如果真有那么一天，我将是第一个走上前去，向这位打破我的纪录的销售员握手致敬。

如果我能，你也能

历史上有这么一说，曾经打败波斯帝国的马其顿亚历山大(Alexander)大帝，曾经因为世上已经没有地方可供他征服而哭泣。事实上，这个世界永远存在许多新的境地，等待我们去开拓、去征服。

我就曾经改变了职业，开始从事写作。而我所写的3本书，出版以来一直非常畅销，销售量目前已经超过300万册。在《任何东西卖给任何人》(*How to Sell Anything to Anybody*)、《怎样成交每一单》(*How to Close Every Sale*)以及《怎样销售你自己》(*How to Sell Yourself*)这3本书中，我只是将有助我名列《吉尼斯世界纪录大全》的一些销售手法传授给读者。令人兴奋的是，我竟因此又在这一领域中攀上新的高峰。我又开创了崭新的职业生涯，以国际演说家为职业。

这世上还有其他领域等待我去征服吗？当然有。过去数年来，我面对过无数热情的听众，到过的地方包括美国、加拿大、澳大利亚、新西兰、许多欧洲国家、中美洲国家、马来西亚以及印度尼西亚。我再次出发迈向人生另一个巅峰，希望将以往我一路行来学得的经验与精通的行动技巧传授给他人。我相信这些曾经在事业上给了我很大助益的行动技巧，也必然有助于你个人事业的发展。

我带给听众以及读者的挑战往往是：如果我做得到，你也能做到！但同时我也传达出去有些人可能不太乐于听到的信息。那就是，对于一心只想一飞冲天而不愿脚踏实地的人，我总是不断提醒他们：“你必须一步一个脚印攀爬到巅峰，因为电梯在这里不管用。”这条挂在我办公室的标语也不时奉劝我，凡事要有“爬楼梯”的精神。

回顾的重要性

在攀登巅峰的几个精彩故事中，有一则是斯堪的纳维亚一家汽车经销店的业务经理告诉我的。数年前，我曾经在一个国际性销售会议上对一群企业总裁及经理人演讲。这位先生就坐在第一排，聚精会神地聆听我所说的每一个字，时而面露微笑，时而蹙眉沉思。

那天我讲了一个小故事。两名登山者在攀登阿尔卑斯山顶之际，一个在前，一个在后，中途停下来交换彼此的心得。走得较慢的那个人说，每当他到达山顶时，总会觉得自己很伟大。“往下面看看那些坐落在山谷中的村庄，其他人都渺小得微不足道。他

们像蝼蚁般爬行，而我就仿佛蚁丘之王。”另一位登山者则说：“我一定会赢过你的，因为我知道一条其他登山者都不知道的捷径。我引以为豪的是我能比你们更快、更轻易地到达峰顶。这才是最重要的。”

这个故事的重点是什么呢？到达巅峰的时间各有不同，对于登顶后的满足感受也各异，如此而已。我既未提及登顶过程中，我们该做些什么，或者不该做什么；也没有表示该秉持何种想法，或扬弃何种想法。

然而这个坐在前面的家伙注意到了，会议结束后，他径直向我走来。就外貌来看，我猜他有四十好几了。他首先自我介绍，然后说到他的嗜好，也就是最喜爱的运动，正好也是登山。这点很容易让人相信，因为他的被晒成褐色的皮肤和强健的体格，都说明他是地道的金发北欧人。他继续说道：“吉拉德先生……”

“叫我乔。”

“好的，乔。我要说的是，每当我攀上巅峰时，我不会向下俯视地面的景物，也不会回头去看身后的其他登山者，除非他跟我共用一条登山索的队友，因为此时我们是生死与共的伙伴。如果我回头看，只是为要确定我是站在某个突出岩块，或是寻找每一个可以抓稳或踩实的隙缝。我希望记住每座山曾给予我的启示。我回顾必然是为了要审视自己，因为我是唯一该对自己负责的人。这也是我做事的一贯态度。我不仅回顾所走过与熟悉的每一步路，同时也会往前看未来将要走的每一步。”

然后他看来轻松了些，还露齿一笑：“乔，对登山者而言，不管用的可不是电梯，而应该说是缆车失灵了。”

我最痛恨别人说大话，尤其是在我还弄不清楚他话里含意的