



寻找 乔·吉拉德

一个平凡推销员的励志传奇
一段神秘偶像的探寻之路

龚煜 著

人生就是用坚韧与奋斗迎接成功的历程！非同寻常的奋斗经历带你体验波涛汹涌般的斗志与激情，实用的推销技巧让你收获更多的人生智慧！完善自己，超越自己，人人都可以成为乔·吉拉德！



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

◎ 财经人物

财经人物

寻找 乔·吉拉德

一个平凡推销员的崛起与传奇
探寻超越传统的探寻之路

傅强 著

乔·吉拉德是世界上最伟大的推销员，他创造了连续12年销售业绩世界第一的奇迹。他被誉为“推销之神”，他的成功秘诀被无数人学习和模仿。本书详细讲述了乔·吉拉德的成长经历、销售技巧、成功秘诀以及他的传奇故事。通过阅读本书，读者可以学习到乔·吉拉德的思维方式、工作态度和销售技巧，从而在自己的销售工作中取得成功。

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

美迪心理讲堂/职业发展与心智成长

寻找



乔·吉拉德

龚煜 著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内容简介

本书讲述了生活在贫民区的咖啡壶推销员乔治在奇遇“管家”哈德曼后，在这位神秘人的指点下，从一个差劲的推销员变为成功推销员的故事。这其中深埋着诸多玄机：一个神秘的赌约是否就是一个重大的阴谋？“管家”哈德曼的真实身份是什么？真正的乔·吉拉德在哪里？……

本书将为你揭晓世界上最伟大的推销员的成功真谛。适合销售人员、销售培训人员阅读。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

寻找乔·吉拉德 / 龚煜著. — 北京: 电子工业出版社, 2009.1

(美迪心理讲堂. 职业发展与心智成长)

ISBN 978-7-121-07932-0

I. 寻… II. 龚… III. 推销—通俗读物 IV. F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第188775号

责任编辑: 杨雯

印刷: 北京天竺颖华印刷厂

装订: 三河市鑫金马印装有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编: 100036

北京市海淀区翠微东里甲2号 邮编: 100036

开本: 889×1194 1/32 印张: 8.375 字数: 168千字

印次: 2009年1月第1次印刷

定价: 28.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系。联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

子

一个月以来，未能卖掉一把咖啡壶的乔治面临失业和生存的危机，在他准备选择放弃之时，遇见一位神秘老人。这位自称是“管家”的神秘老人，帮助乔治创造了从事推销工作以来的第一个神话！然而，一切似乎来得太突然、太古怪……

“什么，你居然在一个下午卖掉了5把壶？”

当詹姆斯听说我白天卖掉了5把壶，他惊讶地睁大了眼睛。

“尽管这有些不可思议……”我有些小小的得意，故弄玄虚地说，“但却是事实。”

“噢！告诉我，这里面是不是有什么故事？”詹姆斯激动地问。……

陷入“阴谋”之中的乔治找到了打开财富宝藏的“三把钥匙”之后，等待他的却是另外一场精心策划的神秘赌约！

“这样吧，我们打一个赌。”哈德曼先生神秘地说，“如果我能帮你在接下来的一个月里平均每周卖掉10把壶，就是我赢，你输。而如果我不能帮你做到这一点，就是我输，你赢。如果你输了，你需要帮我做一件事，而如果我输了，我会……”

戏剧性的转折似乎就是一场预先安排好的阴谋。未被击垮的乔治开始寻找真正的答案。真正的答案是什么？操纵这场“阴谋”的幕后黑手是谁？谁才是真正的乔·吉拉德？

“好吧，看你这么费尽心机想要知道真相的份上，我就告诉你真相吧。”哈德曼先生调整了一下坐姿，平静地说：“一切都只是源于两个老人无聊的赌局。”……

“可否告诉我，那位和您打赌的人是谁？”我缓缓开口问道。

“这个，我不能告诉你。”哈德曼先生脸微沉，起身往门外走去。

本书将为你拨开层层迷雾，揭晓赌局背后的真相，讲述一位差劲的推销员如何克服自身弱点、完善自我、超越自我而最终取得成功的精彩故事。

目
录
C
O
N
T
E
N
T
S

引子

第一章 新的认识

- 背叛底特律 /3
- 咖啡馆的奇遇 /9
- 我的第一课 /15
- 再次拜访 /20
- 第一把钥匙 /27
- 第二把钥匙 /32
- 第三把钥匙 /38
- 又见哈德曼 /43

第二章 敲开客户的门

- 神秘的赌约 /51
- 穿着的讲究 /57
- 价值百万的微笑 /62
- 消除身上的烙印 /67
- 摆脱精神枷锁 /72
- 深层了解产品 /78
- 知己知彼 /83
- 说服老伍迪 /89
- 绕过“谢绝推销”的牌子 /95
- 说话的技巧 /100
- 倾听的力量 /105

目
录
C
O
N
T
E
N
T
S

第三章 让更多客户来找你

- 在路上 /113
- 我只要一部电话 /118
- 4S 店的第一天 /124
- 赢得第一拨客户 /130
- 让客户知道你是谁 /135
- 两个职业病患者 /139
- 詹姆斯的启示 /146
- 培养潜在客户 /150
- 他不是一个人在工作 /155
- 猎犬计划 /161

第四章 留住你的客户

- 台历引发的深思 /169
- 细节决定成败 /174
- 定期与客户联系 /180
- 让顾客心怀感激 /186
- 费利佩的生日蛋糕 /193
- 意外财喜 /199
- 莱斯特的订单 /203
- 特殊的晚宴 /208
- 留住客户的 17 条经验 /214

目
录
C
O
N
T
E
N
T
S

第五章 把任何东西卖给任何人

失业的阴云 /223

卖空气的人 /228

赌城夜遇 /234

买鸡蛋的推销员 /239

踏上回程 /245

靠近真相 /250

尾声 255

第一章

新的认识



背叛底特律

© 2006 BY ER TONG BOOK. ALL RIGHTS RESERVED.

晚上九点，颤巍巍的老式公交车在“八英里”街边站台停下。一群穿着肥大裤子，戴着耳机的少年叫嚷着从这个闷热的铁皮箱里蜂拥而下。

我稍微整理了一下西服，提起沉重的、装有样品和货物的箱子，随他们一起下了车。下车前，我分明看到司机那双灰绿色的眼睛里满是慵懒的鄙夷。

在底特律，这样的鄙夷我看得太多了。因此，那道目光带来的羞辱感很快就被一天的疲倦所淹没。

我出生在底特律，这是一座美丽的城市，但我并未把它当成我的家。如果你来到这座城市，你可以去繁华地带看车展，可以去教堂祈祷，但千万不要沿着底特律河往北走。因为不消几公里，你就会来到我现在身处的地方——底特律东区的贫民区，我生活了二十几年的地方。请相信我，这里没有什么值得你看的，除了一片片废墟、倾圮的房子与满地垃圾。

一阵燥热的风吹过，夜幕下的贫民区里传来一阵让人恶

心的臭气。拐进黑暗的窄巷，几个黑人男孩正在用“RAP”玩着骂人的游戏。当我皱着眉头走过这段喧嚣的煤渣小路后，迎面走来几个洒了劣质香水、浓妆艳抹的妓女，她们嬉笑着前来纠缠，让我惶恐万分，狼狈而逃。

“噢，该死！”摆脱这些招揽客人的女人后，惊魂未定的我脱口诅咒。

我非常讨厌这个贫民区，迫切地想要摆脱这里的生活。我放慢步子，在昏暗的路灯下徘徊。就在这时，一盆污水毫不留情地泼洒而来。我机警地跳开了，但那盆肮脏的污水还是打湿了我的皮鞋。那个做了坏事的老妇女端着一个盆，轻蔑地翻着白眼，并不打算为此道歉或者做出任何解释。

我耸了耸肩，一边庆幸西服没有被打湿，一边快步离开了这个是非地——作为一个生活在贫民区的销售员，我必须对很多事都要学会习以为常。

回到蜗居时，我的搭档詹姆斯正在擦皮鞋，他用一把大刷子擦着那双旧得不能再旧的皮鞋。

我斜靠在墙上，看着我的伙伴弯腰做着这样一件让人心酸的事情，胸腔里出现了那种濒临窒息的感觉。

“噢，你回来了，乔治。”詹姆斯肯定体会不到我现在的心情，他动作轻快地擦着鞋，嘴里还吹着口哨。

“我们为什么还要擦鞋？”我没来由地问。

“当然得擦，我们明天还要工作。没有顾客会喜欢一个皮鞋上全是尘土的销售员。”詹姆斯匪夷所思地看了我一眼说，“你今天看上去很古怪。”





我的搭档詹姆斯动作轻快地擦着鞋，嘴里还吹着口哨。

“是吗？”我伸手盖住脸，在他面前重重地坐下。

“上帝啊，发生了什么事情？”他抬起我的脚，皱着眉看着上面的水渍。

“上帝……正在酣眠。”我接口道。

“噢，乔治。”詹姆斯停下手中的活计，注视着我的双眼说，“告诉我，是不是遇到什么麻烦了？”

“不，没有。”我勉强露出一个笑容，同时觉得这种欲盖弥彰的方式很愚蠢，于是我又低下头说，“是有些麻烦，如果没有意外的话，干完这个星期，我可能会去德尔堡的一个农场工作——我的叔叔在那里。”

听完我这番话，詹姆斯收回目光，默默地将脏水倒进地板上的一个破洞里。他的沉默让我感到惶恐，仿佛有一只无形的手正掐着我的脖子，且越收越紧。

“詹姆斯，我……”我站起来，吞吞吐吐地跟在他身后。

“你的咖啡壶不好卖吗？罗伯特先生对你说了些什么？”詹姆斯终于抬头看了我一眼。

“是的，他说如果这个周末我还不能卖出一把壶的话就让我滚蛋。”我沮丧地说，“于是我怀着一颗虔诚的心去了郊区，向那里的居民推销这种新开发的咖啡壶。但是，无奈我费尽唇舌，他们都不肯接受。”

说到这里，我的声音微微哽咽了。

上帝可以见证，我是怀着一颗虔诚的心打算向人们推荐一种更实用的东西。为了省钱，我拎着装满货物的箱子足足走了三个小时，结果，他们用冷漠和粗暴将我赶了出来。



“你最好在半分钟内滚出我的房子，否则我会用马鞭来对付你这个惟利是图的小贩！如果可以，我真希望每个见到你的人都好好揍你一顿！”——这是一个粗暴的农夫的话，它至今还在我耳边萦绕。

“人们往往不善于接受新事物，正因为如此，销售员才有了存在的意义。”詹姆斯说。

“不，不管你怎么说，我真的已经厌倦透了这种生活。”

“你决心要离开这里？离开底特律？”詹姆斯盯着我，冷冷地问。

“是的。”我万分沮丧地点了点头。

我原本以为詹姆斯会为此震怒，因为我们曾一起发誓要成为全美最出色的销售员。没想到他只是云淡风轻地说：“这么说，你打算与亨利·福特走相反的道路？”

我有些愕然，不知道他为什么会提到这位“汽车大王”。

紧接着，詹姆斯将我拉上平时纳凉的顶楼。在这个顶楼上，幽蓝的天幕顿时扩大了我的视野，疲惫一扫而空。

“你刚才提到的德尔堡是福特先生的故乡，因为讨厌贫穷和单调的农场生活，少年福特发誓要来到底特律，征服底特律。通过几十年的努力，他确实征服了这座城市。而今天，你已经在底特律了，却想沿着与福特相反的轨迹行走。那么，我可以郑重地告诉你，你永远都无法成功。”

“不，我或许会成为一个出色的农场主。”我嗫嚅着反驳。

“你的理想是成为一个农场主吗？那么你应该马上回房间把乔·吉拉德的剪报从墙上撕掉，换上约翰·丹尼斯的。”



在詹姆斯咄咄逼人的话语下，我彻底失去了反驳能力。这么多年来，我们共同享有一个梦想，那就是像乔·吉拉德那样从这个贫民区走出去，成为一个成功的销售员。然而这个梦想，经历了漫长而疲惫的旅程后，终于濒临破灭了。

“你看那边……”詹姆斯指着远处一片梦幻般灯火通明的地方说，“那里有繁华的中心商场，有豪华酒店、电影院和赌场，而迪尔伯恩汽车名人堂也在那里。从贫民区到汽车名人堂，仅仅只有三十七公里，我们一直视若英雄的乔·吉拉德却走了一辈子。那么……”

说到这里，詹姆斯碧蓝色的眼睛仿佛深深地探入了我的灵魂：“乔治，你真的打算放弃底特律吗？”

“我……”



咖啡馆的奇遇

下午三点半，我从郊区回到伍德沃得大街。走过这条繁华街区时，我又饥饿又疲惫，于是找到一条街边长椅坐下。

长椅对面是一家咖啡馆，店面并不大，但是装潢得很雅致。在我眼里，能在下午去一家这样的咖啡馆喝咖啡顺便品尝甜美的蛋糕和奶油松饼，实在是一种身份的象征。但我现在只能坐在这里，透过明亮的橱窗看着那位表情严肃的咖啡师用咖啡壶烹制咖啡。我看得很入神，几分钟后，当他把色泽诱人的咖啡倒进细腻英国骨瓷咖啡杯时，我仿佛闻到了一阵醇厚的咖啡香气。

这时，我忽然察觉到了一丝异样——咖啡馆内的橱窗背后有一个老人正注视着我。见我发现了她，竟然一点也不尴尬，只是面无表情地看着我，仿佛他正在打量博物馆展柜上的鳄鱼标本。

这样的目光迫使我低头打量自己的衣裤和鞋子，噢，上帝啊，它们怎么可以旧成这个样子？幸亏……幸亏还算干净。

我连忙提起箱子，打算离开这里。不料刚一起身，我的