

世界最偉大的推銷員

賣向巔峯

How to Sell Yourself
如何推銷你自己



全球汽車銷售第一金氏紀錄保持人

喬·吉拉德(Joe Girard)

羅伯·凱斯莫／合著◎羅倩宜／譯

生 活 大 學

勵志潛能開發 A49

賣向巔峯

著者：喬·吉拉德、羅伯·凱斯莫

譯者：羅倩宜

總編輯：沈鴻雁

編輯：黃敏華、羅煥耿、賴如雅

美術設計：林逸敏、鍾愛蕾

發行人：簡玉芬

出版者：世茂出版社

負責人：簡泰雄

登記證：行政院新聞局登記局版臺省業字第564號

地址：台北縣新店市民生路19號5樓

TEL：(02) 2183277(代表) • FAX：(02) 2183239

劃撥：07503007 • 世茂出版社帳戶

電腦排版：龍虎電腦排版公司

印刷：長紅印製企業有限公司

初版一刷：1997年（民86）12月

合法授權・翻印必究

HOW TO SELL YOURSELF

Copyright © 1979 by Joe Girard.

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. Chinese translation copyright © 1997 by Shy Mau Publishing Company. This edition published by arrangement through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc. with the original publisher, Simon & Schuster, Inc. New York. Printed in Taiwan.

• 本書如有破損、缺頁，敬請寄回更換 •

定價：320元

國家圖書館出版品預行編目資料

賣向巔峯 / 喬·吉拉德(Joe Girard), 羅伯·凱
斯莫合著 ; 羅倩宜譯. -- 初版. -- 臺北縣
新店市 : 世茂, 民86
面 ; 公分. -- (生活大學. 勵志潛能開
發 ; A49)
譯自 : How to sell yourself
ISBN 957-529-730-X(平裝)

1. 成功法 2. 生活指導

177.2

86015189

目 錄

前言／6

第一章 向自己推銷你自己／11

第二章 向別人推銷你自己／28

第三章 建立自信和勇氣／46

第四章 培養正面的心態／65

第五章 鍛鍊你的熱忱／84

第六章 學習傾聽／102

第七章 換一種語言／116

第八章 記憶管理／136

第九章 誠實爲上／158

第十章	承諾的力量／181
第十一章	微笑的魅力／197
第十二章	做個走兩哩路的人／219
第十三章	女性的自我推銷方式／232
第十四章	年輕人的自我推銷方式／252
第十五章	年長者的自我推銷方式／277
第十六章	推銷你自己和你的種族背景／298
第十七章	推銷你自己和你的產品／331
第十八章	推銷你自己和你的服務／353
第十九章	推銷自己卻不出賣自己／376
第二十章	吉拉德的連鎖奇蹟／393
第二十一章	持之以恆的報償／406

世界最偉大的推銷員 賣向巔峯

How to Sell Yourself

全球汽車銷售第一金氏紀錄保持人

喬・吉拉德 (Joe Girard)

羅伯・凱斯莫／合著◎羅倩宜／譯

琴恩（June），我的夥伴、我的妻子，
願這本書能啓發人走向成功，
就像你啓發了我一般。

（一九三二—一九七九年）

知名人士對喬·吉拉德的評價

「本書是勵志領域中最優良的書籍之一……它將成爲這一代深具代表性的成功典範。」

——諾曼·文生·皮爾博士，《積極思想的力量》作者

「毫無疑問地我可以說，喬·吉拉德對汽車工業的貢獻就如同泰·考伯之於棒球界一般。」

——P.M.諾威爾，銷售總經理，福特部門，福特汽車公司

「他是與客戶親近的最佳例證……他的風格其實就是——B M及其他許多優秀企業的風格……和這些頂尖公司一樣，喬真誠地付出關切。」

——摘自《探索精英》（In Search of Excellence），湯瑪斯·彼德及羅勃·華特曼合著

「喬·吉拉德是真正的第一名！」

——G.K.韋斯，消費產品部門經理，約翰·迪爾公司

「喬·吉拉德給我們的銷售人員留下了深刻的印象。」

——理查·伯頓，消費產品銷售經理，拍立得公司

「深具啟發性……我們十一個工廠的人員都因而對自己以及工作團體有了新的信心。」

——法蘭克·鮑屈，董事長兼總經理，富萊史迪爾工業

「喬在銷售及激發後進的成就上是實至名歸的。」

——查爾斯·麥康諾，總裁，麥普可瓦斯產品公司

「我們的員工對他智慧的言語及天生的才能留下深刻的印象，並被深深地啟發、激勵，並因而重新燃起信念。像喬這樣的人讓我們的世界變得更好。」

——羅斯·依波利多，尼瑟斯公司，伊利諾州，印第安那州，N.E.肯塔基

「深具熱忱及啟發性。」

——邁可·李卡托，稅務合夥人，迪洛&道奇公司，底特律

「他無疑是所有業務人員的典範，我們專業生涯的領導者，同時又能傳遞知識與熱忱給他
人，這真是一種十分罕見的特質。喬就擁有這個特質！再者，在他的言談中更顯示了兩件
事——真誠與良善。他的確不同凡響……我希望能有像喬一般的熱忱和表達能力，這樣我
便能適切地描述他對我們所帶來的衝擊。」

——傑瑞·查勃斯，副總裁／總經理，La Mesa RV Center, Inc.

前言

對於想在生活中做更多事情的人來說，一本撰寫優良、出自成功人士個人經驗的勵志書籍，的確能為讀者帶來難以衡量的幫助。這類書具有一種力量——與創意改革溝通的力量、轉換心態的力量，以及激發個人成就欲望的力量。

美國比歷史上其他任何國家培養出更多成功的男性和女性，原因之一就是美國人較其他地方的人士閱讀更多的勵志書籍。這本書，喬·吉拉德（Joe Girard）所著的《賣向巔峯》（How to Sell Yourself），就是勵志領域中最優良的書籍之一。我個人認為，它將會成為我們這一代深具代表性的成功典範。

我曾經問過一位傑出的書籍經銷商，「決定一本書價值的最重要因素是什麼？」他很快地回答，「作者。看他是否言之有物，以及他是否有能力表達出他想說的。但更重要的是，作者是否是書中概念的活典範？」以這個標準來衡量，本書是很傑出的，至於作者，則是美國自由商業系統中最具活力、熱忱及能力的人之一了。因此他被列入金氏世界紀錄全球最佳推銷員的確是其來有自。他成為偉大推銷員所具備的精神、技能，以

及性格都一一在書中描述。在這本書中，他毫無保留地樂意與讀者分享從基層——極其低下的基層——逐步登上銷售專業的成功頂峯所經歷的每一分經驗與學習。

讀者將獲得的不只是優秀的銷售技巧，更是活生生的典範所呈現出的充沛活力。生命的喜悅流露於本書字裡行間，你感覺似乎足友人與你筆談，這位朋友相信他能做到的你也能。他告訴你，你擁有極巨的內在潛能足以成就目標。他對你信心十足，因為他也是從過去種種經驗中學會相信自己。

喬·吉拉德是真誠的。他只寫出自己所相信的；說得更明確點，他只相信自己所知道的；他所說的一切都曾發生在自己身上。而他深信，同樣奇妙的事情也可能發生在你身上。他就像一名教練，告訴你應該做什麼，以及如何去做。而且他會一直陪在你身邊，幫助你努力向上。

這本書的主要精神是我們必須學習推銷自己。人們向業務員買東西的原因，是由於他們相信這名業務員就是正確的人選。買主喜歡他並信任他。因此他的產品必定也是好的。推銷術其實是一種說服的過程，在此過程中，某對象被誘導，以與賣方達成共識。而這個過程中最主要的取決因素在於，該位（業務）先生或小姐必須是值得信賴，很願意提供幫助，也樂於服務的。也就是這些特質，令喬·吉拉德成為全球第一的業務員。

而這些特質也將幫助你向上攀升，不論你的工作性質為何。

我喜歡這本書是因為我喜歡喬·吉拉德。他是最能啟發我的益友之一。每當我面對面和他共處時，我似乎都重新得到啟發。當我首次閱讀這本書的初稿時，我同樣地感受到一股衝勁想起身去把事情做得更好。

不過我喜歡這本書，也是因為其中充滿正面的思想。它包含了各種切實可行的自我改進的理念。它是一本十分有趣、與眾不同、深具啟發性的書籍；它能夠讓人更愛自己。而唯有謙遜且具自信心的人，才能使奇妙、偉大的事情降臨自己身上。我知道喬·吉拉德能幫助你，因為他也幫助過我。

諾曼·文生·皮爾 (Norman Vincent Peale) 博士
《積極思想的力量》(The Power of Positive Thinking) 作者

目 錄

前言／6

第一章 向自己推銷你自己／11

第二章 向別人推銷你自己／28

第三章 建立自信和勇氣／46

第四章 培養正面的心態／65

第五章 鍛鍊你的熱忱／84

第六章 學習傾聽／102

第七章 換一種語言／116

第八章 記憶管理／136

第九章 誠實爲上／158

第十章	承諾的力量／181
第十一章	微笑的魅力／197
第十二章	做個走兩哩路的人／219
第十三章	女性的自我推銷方式／232
第十四章	年輕人的自我推銷方式／252
第十五章	年長者的自我推銷方式／277
第十六章	推銷你自己和你的種族背景／298
第十七章	推銷你自己和你的產品／331
第十八章	推銷你自己和你的服務／353
第十九章	推銷自己卻不出賣自己／376
第二十章	吉拉德的連鎖奇蹟／393
第二十一章	持之以恆的報償／406

第一章 向自己推銷你自己

我的名字叫喬·吉拉德。

我成長於美國汽車工業城，密西根州的底特律。這個城市讓全世界都能以四個輪子來傳動。

我想，像許多來自這個城市的人一樣，我成為汽車事業的一份子是很自然的事。以紀錄來說，我是全世界第一名的新車銷售員。

如果你覺得我是在自己身上貼標籤，姑且讓我跟你說個明白。這頭銜是金氏世界紀錄給我的。目前我仍是該項紀錄保持人，因此名字也還在那本書上。至於紀錄的內容，尚無人能向我挑戰成功——還沒有人打破我一年內賣出一四二五輛新車的紀錄。這些賣出的車可不是以高折扣大量賣出的買賣，而是一輛一輛以零售價紮紮實實賣出去的。

金氏世界紀錄中並沒提到，其實我真正賣的是世界第一名的產品——不是汽車，而是我自己，喬·吉拉德。我賣的是喬·吉拉德，以前如此，未來也是如此。推銷喬·吉

拉德沒有人能比我更在行了。

現在我要告訴你，你也是世界第一名的產品，没人能比你把你自己的推銷得更好——一旦你抓到訣竅之後。這也就是這本書的全部精神：如何推銷你自己。請仔細閱讀，深入思考，並將某些部分記在腦海中。

在本書每一章結尾，我會告訴你一些「現在」就要立刻去做的事。當你一天天閱讀下去——藉由這些事項的實踐，你會成為全球第一的自我推銷高手。真的，做到這些事情之後，你將成為贏家，我向你保證！

「推銷我自己？」你可能會問道。一點都沒錯；從我們能思考推理開始，直到生命結束那一天，我們每個人都是推銷員。聖三教堂（Trinity Church）的克雷曼·肯恩神父是底特律最受人尊崇的神父之一，現已退休；他曾說，如果我們能將聖彼得（St. Peter）常存心中，即使死後也能獲得境界的提昇。

我們都是推銷員

跟媽媽討價還價想多看一會兒電視的小朋友是一種推銷。