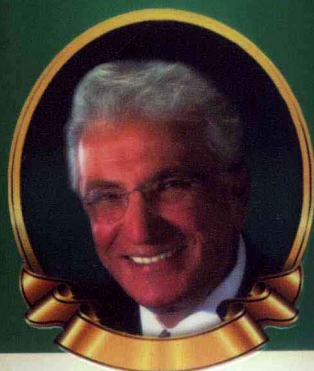


Joe Girard

吉尼斯世界纪录大全认证
“世界上最伟大的推销员”

美国顶级商业领袖 乔·吉拉德 教你如何取得成功



shiwenbooks

怎样迈向巅峰

[美] 乔·吉拉德/著 费凤霞 冷东海 张雅彬/译

MASTERING YOUR WAY TO THE TOP



金城出版社
GOLD WALL PRESS

stuenkelbooks

怎样迈向巅峰

Mastering Your Way to the Top

THE 7 HABITS OF HIGHLY EFFECTIVE PEOPLE

[美]乔·吉拉德 / 著 费凤霞 冷东海 张雅彬 / 译



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

怎样迈向巅峰/(美)吉拉德著;费凤霞,冷东海,张雅彬译. —北京:金城出版社,2012.4

书名原文:Mastering Your Way to the Top

ISBN 978-7-5155-0400-1

I.①怎… II.①吉… ②费… ③冷… ④张… III.①成功心理-通俗读物 IV.①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 047664 号

□中国大陆中文简体字版出版 © 2012 金城出版社

□全球中文简体字版版权为世文出版(中国)有限公司所有

Mastering Your Way to the Top

Copyright © 2012 by Joe Girard

Simplified Chinese Translation rights © 2012 by Beijing Shiwentbooks Co., Limited.

All rights reserved.

怎样迈向巅峰

作 者 [美]乔·吉拉德

译 者 费凤霞 冷东海 张雅彬

责任编辑 方小丽

文字编辑 夏 青

开 本 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张 12.5

字 数 185 千字

版 次 2012 年 4 月第 1 版 2012 年 4 月第 1 次印刷

印 刷 三河市祥达印装厂

书 号 ISBN 978-7-5155-0400-1

定 价 32.80 元

出版发行 金城出版社 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编:100013

发 行 部 (010)84254364

编 辑 部 (010)84250838

总 编 室 (010)64228516

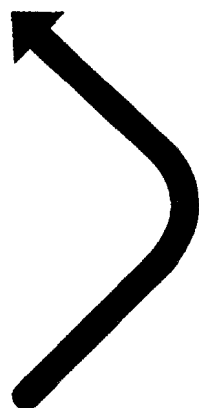
网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

致中国读者

To Chinese readers



Hi, dear Chinese readers, I am so glad that Chinese version of my reprinted book—Mastering Your Way to the Top will be published in China. I am also honored to share my experience with you.

You know, I was a salesman, a “World’s Greatest Salesman” attested by the Guinness Book of World Records. But, now I am an author and speaker. I am being devoted to sharing my success with all of you and wish my experience can help you to succeed in your field. I can do, you can, too.

Hoping every Chinese reader will master your way to the top.

致中国读者

嗨,亲爱的中国读者,很高兴我的再版书《怎样迈向巅峰》中文版即将在中国出版。能够与你们分享我的经历我也很荣幸。

你们都知道,我曾经是一个推销员,一个被《吉尼斯世界纪录大全》认证的“世界上最伟大的推销员”。但是,现在,我是一个作者和演讲家,正在致力于将我的成功与你们分享,并且希望我的经历能够帮助你们能够在自己的领域内取得成功。我能成功,你们也能!

希望每一个中国读者都能以自己的方式迈向巅峰。

乔·吉拉德

目 录



第1章 怎样看你自已?

你是最棒的“NO.1” 2 | 如果我能,你也能 3 | 回顾的重要性 3 | 避免使用不正当的方法 5 | 达成目标并维持成功 6 | 袖中法宝 6 | 其他重要的建议 8

第2章 勇于做梦

聪明地工作以追逐梦想 10 | 绘出心中的想象 11 | 胖子的想象画 14 | 突显正面的部分 16

第3章 知己所止

一艘无舵的船 19 | 大多数人如何看待成功 20 | 拥有好东西并无不对 21 | 少有时即是多 24 | 确实知道自己的方向 25 | 前往无处之处 26 | 变换跑道的权利 28

第4章 为成功设定目标

“49”的牌子 30 | 八个重要问题 32 | 目标与现实 35 | 目标导向的人 37

第5章 做一个勇于冒险的人

为什么涉险? 38 | 分辨风险 39 | 我自己经过深思熟虑的风险 40 | 冒险先锋 41 | 积极冒险家 43 | 勇气

的必要 44

第6章 激发自信

我相信你 49 | 自信地走出来 50 | 肉身发电机 51 |
自信来自智慧地工作 54 | 宝贝,谁爱你? 55 | 火力与动力 55 | 消除悲观想法 57 | 从错误和失败中学习 58 |
赋予自己信任与信心 60

第7章 如何记住你是第一?

不轻言放弃 64 | 千万别吹牛 65 | 你以为你是谁? 67 |
热心先生 69

第8章 小心绿眼睛的恶魔

停下脚步反思 72 | 为他人骄傲,不要嫉恨 74 | 因与果 76 |
吉拉德的对策 77

第9章 成功四策

策略之一:记住别人的名字! 78 | 策略之二:心无旁骛! 80 |
策略之三:从自己的菜单中挑选菜色 82 | 策略之四:抓住机会敲门的那一天! 83

第10章 如何站稳自己的脚跟?

谁发号施令? 85 | 吉拉德的独立自主技巧 87 | 破茧而出 87 | 跌倒了,就站起来! 90 | 相信你绝不孤单 92 |
以 JUICE 创业 94 | 拒绝归类 97

第11章 全心全意追求

以有形东西提醒自己 102 | 前往梦境的机票 103 | 恐惧
也是信守承诺的原动力 106

第12章 结交成功人士

哀歌的主唱者 110 | 环境是成功的开端 112 | 使你的道路更平坦 116

第13章 你今天做了些什么？

1440 礼物 119 | 浪费时间的事物 119 | 组织起来 120 |
让时间为你工作 121 | 其他关于时间的小秘诀 124

第14章 诚实的重要

波特金五步成功方程式 126 | 神奇数字 250 128 | 心动
不如行动！ 130 | 除了实话还是实话 134

第15章 放弃者永败

五天之内地狱变天堂 136

第16章 给信心一个机会

对人性的信心 142 | 洛厄尔·托马斯奇迹 143 | 信心带来成就
144 | 三个重要的问题 145 | 空有信心而不行动 148

第17章 雄心勃勃，严于律己

点燃雄心 151 | 传统美德 155

第18章 力争上游

被踢来踢去的小孩 157 | 五个简单口号 159 | 达美乐的诞生 160 | 凡事都要最好的 162

第19章 成功六步骤

有利的家庭背景 165 | 热爱挑战 165 | 成功六步骤 167 | 里奥耐尔先生 168

第20章 失败也可以是成功

JS&A 集团公司 173 | 成功与失败 174 | 第一广告人的忠告 177

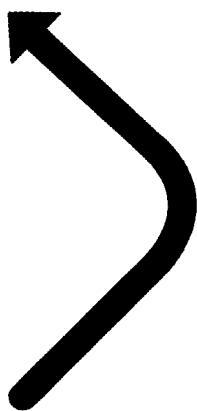
第21章 试试这些积木

满足欲望 180 | 向前向上 181 | 用智慧工作 183 | 建设的欲望 183 | 待人之道 184

第22章 享受美好的果实

为改变预做准备 187 | 倾听 188 | 让世界停下来! 191

怎样看你自己？



第 1 章

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口红，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”。如果以 1 分~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。

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。

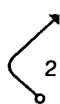
自小我就深深体会到,想要获得成功,登峰造极,唯有靠自己的努力。我明白追求第一必须完全靠自己,别人是不会为你伤这个神的。许多其他的企业家告诉我,他们也都秉持相同的信念。

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上获得成功;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,我开始我的销售员生涯时,靠的仅是一部电话、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。

从1966至1977年,我创下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13001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1425部。同样的,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,我将会第一个走上前去,向这位打破我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,这个世界永远存在有许多新的境地,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《把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讯息。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。”这张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的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。我引以为自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,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,除非他跟我是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时候。

所以我就问他：“缆车到底是什么意思？”我在底特律贫民区长大的，这个字在那儿可能是个脏字。

“就是在山的另一边往返山顶与山下的电动缆车呀。”

听到这里，我诚挚地向他贺喜，恭喜他能够在力求第一的同时，还能兼顾所迈出的每一步，然后给了他一枚“No.1”字形的金质别针。接着，我对他多说了一些演讲中没有提到的事情。我告诉他，在美国我们曾有一位棒球好手，名叫撒切尔·佩奇(Satchel Paige)，据说他曾经说过一句话：“别往后看，前头可能有人要暗算你。”我非常不同意这句话。我告诉那位业务经理：回顾是很重要的，就像他在登山或在工作上所做的。我还告诉他，我在办公室里摆了一张我九岁在底特律一家酒吧替人擦鞋的照片。在它的下面写着这么一句话：永远不要忘记你是从哪儿来的！

避免使用不正当的方法

我们都知道，这世上许多出类拔萃的人，他们所走的路可能跟我在这本书上所提到的任何一点都无关。你可能很轻易地就举出好几个例子，证明成功并不一定需要套用我的模式。有一句谚语是这么说的：你懂什么并不重要，要紧的是你认识什么人。事实上，那些不愿奋力上进的人往往把它当成借口。但你也不要误解我的意思，能够认识些位高权重的人也不坏，因为他们有一些门路，也有机会为你美言几句，对你自有帮助。这就是所谓的“关系网络”，而它并没有什么不对。但是吉拉德的建议还是有用的：对于那些愿意自助的人，上天与关系网络能够发挥更大的助力。

我相信你一定知道某些人之所以攀居高位，是因为他们是老板的侄子或外甥女。至于那些因为娶了老板千金而鱼跃龙门的人，以及因系出名门、名校或参加某一社团组织而水涨船高的人，你又是如何看待他们的呢？

透过这些关系，他们通常会相互提拔，共赴高官厚禄之路。可是他们虽攀登巅峰，却不理直气壮。事实上，什么都抵不上靠自己努力而获得的成功。

我不否认，有许多人以各种不同的方式达到巅峰或成名，或是恶

名。只要读读坊间贩售的小报,就会发现一些不具任何天分的演艺人员是如何借由那些见不得人的方法大红大紫。他们固然因此蹿红,但往往需要好几年的时间,以及大笔钞票才能让过去那段不光彩的事迹从人们的记忆中淡出。

有些人之所以能够一步登天,是因为有所谓的“关系”,拿到他人把柄,或是靠着在背后暗算别人。如果你认识这样的人,我建议你把他们扫出你的生活圈子,越快越好。你最好相信,这些“上位者”的气数绝大部分都不会维持长久,因为他们赖以追求成功的方法,其威力是短暂的。

达成目标并维持成功

本书不仅要告诉大家如何策划迈向巅峰的步骤,还要传授给大家如何保持巅峰状态。可是别期望这一切会在一夕之间实现。要获得成功,需要缜密的准备、必要的知识与技能、设定合理的目标、准确的判断力、决心以及不断的自我提升。如果你觉得这些听起来似乎太强人所难,那我建议你把这本书丢开,或者借给朋友,要不干脆送给你的阿姨,好图个清静。

另一方面,如果你不觉得这些要件太苛刻,那么我要恭喜你。请记住:以往我实践过的重要步骤,你也一样能做到,它们不仅可以带领你到任何想去的地方,同样也会令你充满无比的成熟感。

我将我成功的秘诀,以及获得成功的主要方法与大家分享。利用这些方法,不但你的事业,同时在人生其他层面上也能获得成功。因此这是一本教你“如何去做”的书,详述了许多到达巅峰的重要方法与技巧,是我自己经验中浓缩的精华,并且从其他杰出人士的成功中撷取而来。我要感谢那些不吝与我分享成功历程的人,无论他们的成功是表现在事业或个人生活上,他们的经历都能鼓舞我们。

袖中法宝

在本书中,我将从三个方面详细阐述获得成功的方法:

1. 不论是为了达到事业的成功与其他个人目标,必须采取的行动;
2. 我将这些行动运用在我的生活中,以及身为销售员、作家、演说家等职业生涯上的实际例证;
3. 其他人在迈向事业或人生高峰时,又是如何规划与实践的例子。

精确掌握这些重要的步骤,将使你得以与名人为伍,像是曾任英国首相、第二次世界大战英雄人物的温斯顿·丘吉尔(Winston Churchill);曾任美国总统的罗纳德·里根(Ronald Reagan);创立报业王国的威廉·伦道夫·赫斯特(William Randolph Hearst);一手拯救垂危的《纽约时报》(New York Times),并将其变为全球重量级出版物的阿道夫·奥克斯(Adolph Ochs);世界第一位女性太空人萨莉·K·赖德(Sally K.Ride);美国最高法院第一位女法官桑德拉·戴·奥康纳(Sandra Day O'Connor);伟大的棒球员威利·梅斯(Willie Mays);泰·科布(Ty Cobb);诺兰·瑞安(Nolan Ryan)等。他们每一位以及成千上万跟他们相同的人,都是因为掌握了大部分甚至全部的重要步骤,才能攀上巅峰,只是形态各有不同。

以下便是你将会学到的事情:

- 如何掌握你意欲得到高位的“敲门砖”,也就是如何清楚地将其界定并表达出来。你可以把目标看得更为清楚,就像使用一个高倍望远镜一样。
- 如何使你的目标具体化,清晰地勾勒出来,裱框起来,然后将它们悬挂在心中,好让你每天都看到它。这幅远景只属于你自己,绝非靠他人以数字制定出来的。我可以给你些指引,但真正握住画笔的唯有你自己。
- 如何制定高而可及,并且可以衡量的目标及方针。有明确目标时,你必须学会问自己八个重要的问题,并且寻求出正确的答案。
- 如何自我挑战,勇于接受事业及生活上的风险,以及如何使自己如临深渊的风险换得回报。

- 如何在没有精神类固醇的支持下，踏实地增强你信心肌力的强度，也就是每天锻炼以建立个人的自信与自尊。
- 如何始终记住自己是最棒的，并且每天向自己证实这一点。你不但会使他人承认你是最棒的，而且令他人心悦诚服，不带丝毫妒意地敬重你。
- 如何对自己，对他人，对制定目标与方针保持信心，一心一意着眼于高处，不在中途彷徨犹豫。
- 如何确定你就是你这条船的船长，无论海上的风浪有多高，也不管海中有多少鲨鱼，你这艘船始终朝着既定的航程前进。
- 如何信守对自己以及对他人许下的承诺，信守承诺可以使你的生活活动起来。
- 如何学习自律却不流于自虐。戒律是迈向巅峰的保险单。
- 如何筛选共同努力的伙伴。知道哪些人是你应该为伍的，哪些人应该断绝往来。
- 如何处变不惊，走在钢索上不跌落，游水不溺死。
- 如何得以不断享受丰硕的成果，并且继续寻找其他新的、值得攀登的高峰。

其他重要的建议

不要速读，即使你曾支付了高学费学得速读的技巧。因为没有人能够以一种赛车比赛的速度浏览全书，还可以同时深谙书中的特色与精义。所以，静下心来仔仔细细、认认真真地阅读本书，慢慢消化，才能窥得通往登峰造极之途的全貌。读后再把书放在一旁，一个星期不去动它，让它在你的心中慢慢酝酿发酵。

接下来，再一次一章地重复阅读这本书，当你觉得可以了，再读下一章。

研读书中的每一个步骤以及每一种方法，不仅要知其然，要必须知其所以然。懂得它的基本原则后，才能学习如何将它们应用在个人实际的情况上。

且让我告诉你我是如何掌握这些步骤，以及如何不断运用它们的。