

Way of the Wolf

[美] 乔丹·贝尔福特 著
(Jordan Belfort)

贺娟 译

Straight Line Selling:
Master the Art
of Persuasion,
Influence, and Success

华尔街之狼

掌握直线销售的艺术

华尔街之狼

掌握直线销售的艺术



〔美〕乔丹·贝尔福特 著 / 贺娟 译

中信出版集团 · 北京

图书在版编目 (CIP) 数据

华尔街之狼：掌握直线销售的艺术 / (美) 乔丹·贝尔福特著；贺娟译. -- 北京：中信出版社，2019.1
书名原文：WAY OF THE WOLF
ISBN 978-7-5086-9390-3

I. ①华… II. ①乔… ②贺… III. ①销售方式
IV. ① F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 200873 号

WAY OF THE WOLF by Jordon Belfort
Original English Language edition Copyright © 2017 by JB Global, Inc
All Rights Reserved.
Published by arrangement with the original publisher, North Star Way, a division of Simon & Schuster, Inc.
Simplified Chinese Translation copyright © 2018
by CITIC PRESS CORPORATION
本书仅限中国大陆地区发行销售

华尔街之狼——掌握直线销售的艺术

著 者：[美] 乔丹·贝尔福特
译 者：贺 娟

出版发行：中信出版集团股份有限公司
(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

承 印 者：北京通州皇家印刷厂

开 本：880mm×1230mm 1/32
版 次：2019 年 1 月第 1 版
京权图字：01-2018-6346
书 号：ISBN 978-7-5086-9390-3
定 价：65.00 元

印 张：9.25 字 数：150 千字
印 次：2019 年 1 月第 1 次印刷
广告经营许可证：京朝工商广字第 8087 号

版权所有·侵权必究
如有印刷、装订问题，本公司负责调换。
服务热线：400-600-8099
投稿邮箱：author@citicpub.com

序言

一个销售系统的诞生

关于我的传说都是真的。

有些人是天生的销售员，他们能把冰块卖给因纽特人，把石油卖给阿拉伯人，或者卖掉其他任何你能想到的东西。我就是这样一个人。

但是谁会真正在乎那些呢？

我是说，除非你想雇用我帮你卖产品，否则我完成交易的能力基本上与你无关。

不管怎么样，把任何东西批量卖给任何人的能力是我的天赋；我不确定这种能力来自上帝还是自然赋予，但我非常确定，自己有，而且我不是这个世界唯一天生具备这种能力的人。

有很多人多多少少和我有点儿像。

但为什么说他们只有一点点像我呢？这跟我拥有的另一种天赋有关，一种更稀缺也更珍贵的天赋，一种能给所有人（包括你）带来许多好处的天赋。

这种神奇的天赋是什么呢？

十分简单，那是一种能力，一种能把不同年龄、民族、宗教信仰、肤色、社会经济背景、教育层次、原始销售水平的人快速变成世界级交易达成者的能力。

我知道，这是一个大胆的说法，但请允许我以这样一种方式来阐述：如果我是一个超级英雄，那么训练销售员将会是我的超能力，而且这个世界上没有哪个人能比我做得更好。

这听起来非常可怕，对吧？

我能想象得到你们心里正在想什么。

“这家伙多么骄傲自大啊，如此自负，让我们把这个家伙扔去喂狼吧。”

“哦，等等！他已经是一匹狼了，不是吗？”

实际上，我是一匹已经过了景儿的狼，但是，不管怎样，是时候正式介绍我自己了。

我是“华尔街之狼”，还记得我吗？那个莱昂纳多在大屏幕上扮演的家伙，他用一个看来不可思议的名为“直线”的销售训练系统，把成千上万个并不聪明的年轻人，变成了世界级的交易达成者，还在电影结尾因新西兰人没有用恰当的方式卖一支笔给他而折磨那些惊慌失措的可怜鬼，还记得吗？

在“黑色星期一”^①之后，我经营着一家无关痛痒的股票经

^① 代指 1987 年 10 月 19 日的股灾。当日全球股市在纽约道琼斯工业平均指数带头暴跌下全面下泻。——编者注

纪公司——Stratton Oakmont，后来我把这家公司搬到长岛，寻找成功的机会。1988年春天，也就是在那里，我找到了破解人类影响力的密码，并用那个看起来不可思议的系统训练销售人员。

它就是“直线系统”，或者简称为“直线”，这个系统如此强大、高效易学，以至于在被创建后的数日内，就给所有从我这儿习得这个系统的人带来了巨大的财富和成功。因此，成千上万的青年男女冲进我公司的会议室，指望着跳上这棵摇钱树，以实现他们的美国梦。

就绝大部分人而言，他们毫无疑问充其量只是这个社会中最其普通的人——基本上算是美国工薪阶层中惨遭遗忘的一群人，他们的父母从来不会让他们相信自己有能力做伟大的事，他们生而就有的哪怕一丁点儿的实现伟大成就的能力，也在他们出生的那一刻起就被扼杀在摇篮中了。来到我会议室的时候，他们仅仅是在努力生存而不是茁壮成长。

但在一个“后直线”时代，上述任何东西都不再重要，受教育程度、智商水平以及天生的销售能力都无足轻重，你要做的就是来到我面前，承诺你会拼尽一切，而我会教你“直线系统”，让你发家致富。

但是，这种过早的成功也有不好的一面。你知道，这个系统被证明非常有效。它以如此惊人的速度创造了很多新晋百万富翁，使得这些财富新贵跳过了其他人需要经历的塑造其性格

的生活磨难，结果就是不受尊重的成功、不受限制的财富和没有责任的权力。事情慢慢变得失控。

就像看似无害的热带风暴乘着大西洋的暖流不断发展变化，直到能摧毁任何挡道的事物，“直线系统”遵循同样令人害怕的发展轨迹：毁灭一切挡道的事物，包括我自己。

实际上，当它结束的时候，我已经失去了一切——钱、骄傲和自尊，有一段时间我甚至失去了我的孩子，当然还有自由。

最糟糕的是，我知道除了自己不能责怪任何人。上帝赐予了我天赋，我却滥用了它，我有一个神奇的发现，却破坏了它。

“直线系统”能以一种神奇的方式改变人们的生活，给那些因不能与他人有效交流思想和想法而无法成就伟业的人提供一个同等的平台，并激励他们积极采取行动。

而我用它做了什么呢？

除了打破一系列危险性毒品吸食量的纪录外，我还用我发现的世界上最有力的销售训练系统实现了我青少年时期曾有过的种种幻想，同时使成千上万的人去做同样的事情。

所以，我罪有应得——我被彻底摧毁了。

但是，当然，故事并没有就这样结束。怎么可能就这样结束呢？一个能为任何学会它的人创造如此巨大财富和成功的系统怎么会如此简单地消失，以至于默默无闻呢？

它不能消失，当然，它也没有消失。

成千上万的前 Stratton 员工离开公司后，开始传播此系统，把它的缩略版带到了不同的行业之中。当然，不管他们走到哪里或者这个版本如何简化，学习“直线系统”的一小部分就已经足以让一个挣扎中的销售人员瞬间变成一个可靠的产出者。

后来我也加入了传播这一系统的行列中。

紧跟着两部非常畅销的自传和一部马丁拍的大片之后，我把“直线系统”的未删减版传播到世界的各行各业，从银行到经纪公司、电话公司、自动化行业、房地产、保险、理财规划，从水管工到医生、律师、牙医、线上线下销售者，涉及范围极广。上一次取得了惊人的成果，这次的成果更胜于上一次。

我在再次教授这个系统前，已经花了整整两年时间逐行破解码——分析每一个细微差别，使之达到更高水平的可操作程度，确保每一个字都根植于最高水平的道德和正直。

高压的销售战术，受人质疑的语言模式，甚至是为了赚取佣金不惜一切完成交易的极少数做法，所有这些都从系统中清除掉了，代之以更优雅的战略。这是一个耗费精力的过程，可以说是千方百计，不惜一切代价。

世界顶尖的专家被请来检查系统的每一个方面——从职业心理学家到内容开发、成人学习实践和神经语言学项目的专家。所有出现在其位置上的东西都是真正不可思议的：一个如此有力和有效的系统，同时富有道德感和正义感，我从内心深

处知道，直线系统已经变成我早就知道它能成为的样子。

为了美好而赚钱的力量。

在接下来的章节中，我给你提供了一个把直线系统运用到任何一个商业模式或者行业领域的解决方案。

对在销售行业或者经营着自己生意的你来说，这本书将会成为你人生的转折点。它会告诉你如何缩短你的销售周期、提高交易达成率、开发稳定的客户流和找到伴你一生的客户。此外，它还能给你提供一套创建和维护世界顶尖销售团队的准则。

对于不是销售人员的你来说，这本书同样有价值。你看，一个平民百姓会犯的代价昂贵的错误是，他们倾向于从传统的意义上来理解销售和说服：仅仅只是销售人员达成交易。所以，他们会问自己：“我又不是干销售的，学习如何销售有什么意义呢？”

然而，事情远非如此。

即使你不在销售行业，你仍然需要在一定程度上掌握销售和说服的技巧。否则，你会发现自己过着一种不可控的生活。

在现实生活中，销售就是一切。

实际上，你要么销售要么失败。

你通过销售告诉人们你的想法有意义，你的观念有意义，你的产品有意义；你可能是一个把洗澡、做作业的重要性销售给你孩子的家长；你可能是一个把教育的价值销售给学生的老师；你可能是一个把判决结果销售给客户的律师——总而言之

之，销售适用于所有人，也适用于生活的方方面面，包括商业和个人生活。毕竟，在我们人生的某些时点上，我们都需要把自己销售给别人——潜在的合作伙伴、未来的雇主、未来的雇员、未来的第一次约会，等等。

有一些日常的商务场合通常会被我们排除在销售之外——一家企业想筹措风险资金，或者向银行借一笔贷款；把你对公司未来的愿景销售给你的雇员；为办公空间协商新的租约；为证券账户获取更好的收益率或为更好的付款条件与他人谈判磋商。

再强调一下，无论你所从事的工作是什么，是雇员还是雇主都无关紧要。我们一直用一种不仅推动人们采取行动还能帮助人们得到生活中想要的东西的方式来传递我们的思想、观念、希望和梦想。

这就是道德上的说服。没有这一项关键技能，想取得任何成功或者过一种自由的生活都是非常困难的。

实际上，在最后，这也是这本书要讲述的。通过给你提供一个掌握沟通艺术的简单有效的方法，你将以更强大的个人力量度过余生，过上更自由的生活。

永远记住电影《蜘蛛侠》里蜘蛛侠叔叔的话。“能力越大，责任越大。”

这本书将会赋予你力量。

我恳请你负责任地运用这种力量。

目 录

序 言	一个销售系统的诞生	III
第 1 章	破译销售和影响力	001
第 2 章	创建直线系统	027
第 3 章	4 秒定乾坤	057
第 4 章	语调和肢体语言	069
第 5 章	状态管理	085
第 6 章	万无一失的状态管理准则	101
第 7 章	进阶的语调	119

第 8 章	进阶版的肢体语言	141
第 9 章	预期管理的艺术	159
第 10 章	直线预期十规则	173
第 11 章	世界级销售演示的艺术和科学	197
第 12 章	循环的艺术和技术	235
结 语		279
附 录		281
致 谢		283

第1章

破译销售和 影响力

“你们这些家伙明白吗？所有的销售都是一样的！”

1988年某个星期二的晚上，我第一次给满屋子的销售人员讲这些话，回应我的是一张张困惑的脸。那些神情似乎在说“你到底在说什么，乔丹？每次销售都不一样！每次销售都是不同的。我们的潜在客户有不同的需求、不同的理念、不同的价值观、不同的目标，甚至不同的痛苦。所以，你怎么能说所有的销售都一样呢？”

现在想想，我能理解他们。

实际上，我能理解他们所有人的观点——全世界数百万参加过我的直线系统培训班的人的观点，以及当我在台上十分确定地阐述“每次销售都是一样”的时候，把脑袋歪到一边，眯起他们怀疑的眼睛的人们的观点。

毕竟，这貌似是一个遥不可及的执念。

我的意思是，即使把我上述观点忽略不计，每次销售怎么可能都是一样的呢？就好像各地市场上数不清的商品和服

务：它们太不一样了。又好像潜在客户们的财务状况：它们也都不一样。甚至像那些伴随潜在客户进入销售的先入为主的观念——这些观念不仅关乎你的产品也关乎你本人，既关乎对销售人员的信任，又因其影响再次购买而关乎决策过程。所有这些都不同。

实际上，任何时候，当谈到销售中突然出现的明显差异时，只有一小部分人感到舒适自在。其余的人则唯恐避之而不及，尽管知道这对获取成功和财务至关重要。

更糟糕的是，在这些感到舒适自在的极少数人中，仅仅一小部分人能获得顶尖产出者的身份。其余的则在中间缓慢前行，深陷平庸的泥潭。他们赚的钱仅够维持生计（毕竟，即使是一个平庸的销售人员，也能比身处非销售相关行业的人员多赚一点儿钱），但他们永远不能亲自体验顶尖产出者的财务自由。财务自由总是遥不可及。

毫无疑问，这是一个令人悲伤的事实，但这就是所有相信每次销售都不一样的销售人员的困境——这个发现像炸弹一样击中了我，并直接促成了直线系统的建立。

这一发现并不是逐渐形成的，而是在 Stratton 公司早期会议室里举办的紧急销售训练课程中突然全部涌入我的脑海中的。当时，只有 12 名股票经纪人为我工作，在那一特殊时刻——大约在那个星期二的晚上 7 点 15 分——他们坐在我对面，面露疑惑、怀疑的表情。

事情是这样的，4个星期之前，我误打误撞地发现了股票零售市场一个未被开发的商机，即把低价股卖给美国最富有的那一小部分人。不知什么原因，华尔街之前没有人尝试过这样做；当我把这个想法付诸实践时，结果令人难以置信，我决定重整 Stratton 公司。

当时，Stratton 的业务是把低价股卖给所谓的家庭式店铺，自公司成立之日起，我们就获得了巨大的成功。实际上，在第三个月末，一般的经纪人——或称 Stratton 人，他们喜欢这样称呼自己——已经每个月能赚 12 000 美元，其中有个人赚的比这个数字的 3 倍还多。

那个人正是丹尼·波鲁什，我未来的初级合伙人，后来他因为乔纳·希尔在《华尔街之狼》这部电影中刻画的一个以他为原型的角色而在电影银幕上留下了自己的印记。

不管怎样，丹尼是我教会的如何卖低价股的第一个人，幸运的是，他像我一样，是个天生的销售员。那时，我们都在一家叫“投资中心”的小型股票公司工作，丹尼是我的助手。当我离开那家公司成立 Stratton 的时候，丹尼跟我一起出来了，从那之后他一直是我的左膀右臂。

实际上，在测试的第五天，丹尼与一个资金雄厚的投资者签了一张大单，这笔交易的佣金是 72 000 美元，一笔很大的佣金，如果不是亲眼所见，我都不可能相信。为了让你对这个数字有一些概念，进一步解释一下，它比每笔低价股交易佣金的