

乔·吉拉德巅峰销售丛书



世界最伟大的销售员 **乔·吉拉德** 助你成功销售你自己

怎样销售你自己

HOW TO SELL YOURSELF

[美] 乔·吉拉德 (Joe Girard)

◎著

罗伯特·凯斯摩 (Robert Casemore)

王淑贤 马亚博 李 谦 ◎译

 中国人民大学出版社

乔·吉拉德巅峰销售丛书

世界最伟大的销售员 **乔·吉拉德** 助你成功销售你自己

怎样销售你自己

HOW TO SELL YOURSELF

[美] 乔·吉拉德 (Joe Girard) 著
罗伯特·凯斯摩 (Robert Casemore)

王淑贤 马亚博 李 谦 译

图书在版编目 (CIP) 数据

怎样销售你自己 / (美) 吉拉德, (美) 凯斯摩著; 王淑贤等译

北京: 中国人民大学出版社, 2007

(乔·吉拉德巅峰销售丛书)

ISBN 978-7-300-08015-4

I. 怎…

II. ①吉…②凯…③王…

III. 销售-通俗读物

IV. F713.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 050746 号

乔·吉拉德巅峰销售丛书

怎样销售你自己

乔·吉拉德
(美) 罗伯特·凯斯摩 著

王淑贤 马亚博 李 谦 译

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) 010-62511398 (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 河北三河市新世纪印务有限公司

规 格 160 mm×240 mm 16 开本 版 次 2007 年 5 月第 1 版

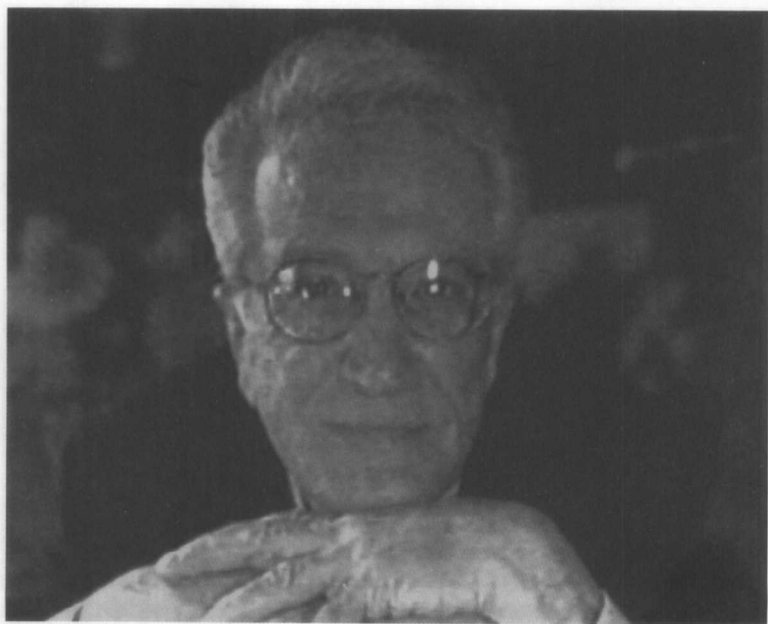
印 张 20.25 插页 3 印 次 2007 年 5 月第 1 次印刷

字 数 195 000 定 价 30.00 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换



■ 你实际销售的是真正最好的产品——你自己



■ 如果我能 那么你也能



■ “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·吉拉德受到总统的接见

左为美国第38届总统杰拉尔德·R·福特，右为美国海军大校李·E·兰德斯

前言

怎样销售你自己

FOREWORD

怎样销售你自己



对于任何一位想要更有所作为的读者来说，一本根据成功人士个人经验写出的优秀励志图书，的确能为他带来难以估量的价值与帮助。这样的书具有一种力量，这种力量可以传播全新的创意，可以转变态度，也可以激发出成功的欲望。

在历史上美国比其他任何一个国家创造出了更多的成功人士（其中不乏优秀的女性），其中一个重要的原因就是，美国人比其他任何地方的人所读的励志书都要多。这本由乔·吉拉德（Joe Girard）所著的《怎样销售你自己》（*How to Sell Yourself*）就是最好的励志书之一。以我个人的观点来看，它必将会成为我们这一个时

代最具代表性和影响力的经典之作。

我曾经问一位成功的图书经销商：“决定一本书价值的诸多因素中，什么是最重要的？”他毫不犹豫地告诉我：“要看作者。他是否言之有物而且又有能力将内容完整地表达出来？但最重要的是，作者本人是否就是运用书中道理的活典范？”如果以这个标准来衡量的话，这绝对是本出类拔萃的书，因为作者乔·吉拉德本人，一位在美国自由企业环境中成长起来的具备罕有的热忱、活力和能力的成功人士，并非空穴来风地被《吉尼斯世界纪录大全》(Guinness Book of World Records) 誉为“世界最伟大的销售员”(the world's greatest salesman)。使他能成为最伟大的销售员的精神、技能与个性都在书中一一加以细述。在本书中，他毫无保留、慷慨地与每一位读者分享他是如何从一个非常低的基层做到销售这一行最高位置的经验与学习过程。

本书要告诉读者的并不仅仅是乔出色的销售技巧，更重要的是展现出一个充满热情与活力的活生生的人。生命的快乐从书的字里行间自然地流露出来，你仿佛可以看到你的一位朋友正在给你写信，他相信他能做到的事情你也一定能够做到。他相信你是因为：他也是从过去的诸多经历中学会了相信他自己。

乔·吉拉德是无比真诚的。他只写他自己相信的东西，而且这些东西也是他所了解的，因为他说的这一切都发生在他自己身上。他就像一位教练一样告诉你可以做什么，该怎么去做。然后，他和你站在一起，帮助你一同向上努力攀登。

本书的主旨是：我们必须学会将自己销售出去。顾客之所以与销售员达成交易是因为，他们相信这位销售员是个不错的人，不会欺骗他们。顾客喜欢和信任他。既然如此，他的产品同样也

How to Sell Yourself





会不错。其实，销售是一种说服的过程，在此过程中，潜在的顾客被引导与卖主达成交易的协议。而在这一说服过程中，最主要的决定因素是这位销售员要被信任，很愿意提供帮助与服务。也就是这些特质，决定了乔·吉拉德就是“世界最伟大的销售员”。不管你的职业是什么，它同样也能帮助你做到第一的顶尖位置。

我喜欢这本书，因为我喜欢乔·吉拉德。他是最能启发我和给我灵感的朋友之一。每当我和他在一起时，就会有一些新的收获。当我在仔细阅读这部书稿时，我感到浑身充满了力量，我要把工作做得更好。

此外，我喜欢这本书也是因为它充满了积极的思考。它包含了各种可以实现自我提升的切实可行的新点子。这是一本妙趣横生、与众不同、独具创意的书。它会让你比现在更加喜欢你自己。它将向你销售你自己。而且，只有谦逊而又真正自信的人才能让他自己变得伟大。我知道乔·吉拉德会帮助你，因为他也帮过我。

诺曼·文森特·皮尔 (Norman Vincent Peate) 博士

——《积极思考的力量》(The Power of Positive Thinking) 作者

怎样销售你自己

目录

CONTENTS

怎样销售你自己



第1章 向自己销售你自己	1
我们都是销售员	4
你必须向自己销售你自己	5
你是惟一的	6
怎样显示你就是第一	7
穆罕默德·阿里：让你自己兴奋起来	8
乔治·罗姆尼：喜欢上自己的三步骤	10
化不满为称赞	11
三种人	14
胜利之路	14

第2章	向别人销售你自己	17
	产品包装要具有可售性	20
	要了解你卖的是什么东西	25
	职业高尔夫球员	26
	杰克·拉兰纳：挑战者	28
	三种保持身材的练习	28
第3章	建立自信和勇气	33
	世界上最有力的词	36
	信心会源源不断地增加	39
	恐惧和信心	40
	消除恐惧的5项法则	42
	乔治·伊斯门和布朗宁	45
第4章	培养正面的心态	49
	研究天空的人	55
	如何拓宽你的视野	56
	打开天空的人	63
第5章	锻炼你的热忱	67
	金手套	70
	把目标变得有趣	74
	半个星期预约	76
	妮那号、平塔号、圣母号	81
第6章	学习倾听	83
	我的医生儿子	86
	倾听是一项精致的艺术	90
	公园长椅上的倾听者	92

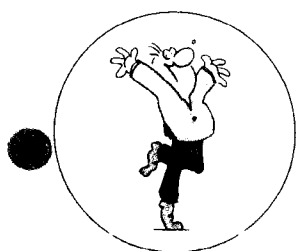




第7章 会说另一种语言	97
用母语做双语表达	100
巴克·罗杰斯和适当的用词	100
第8章 记忆管理	115
大象	117
手指上的线	119
第9章 诚实为上	135
圣者的故事	141
谎言的代价	143
说实话的将军	145
我的背痛	146
第10章 承诺的力量	155
承诺：衡量真诚的标准	160
三思而后言	162
承诺是一种合约	164
第11章 微笑的魅力	169
那个女孩使我眼前一亮	172
真正的问题解决专家	173
微笑永远不会令人失望	174
融化钢铁的微笑	175
完成交易的微笑	176
第12章 做个走两英里路的人	187
波浪舞	189
正面的结果	192
买卖才刚开始	194

第 13 章	年轻人的自我销售方式	199
	面谈和申请表	213
	如何处理面谈	215
	继续销售	218
	准备的重要性	218
第 14 章	年长者的自我销售方式	221
	维塔·斯塔比尔——她的耐心	224
	看看自己拥有什么	225
	这些人走下坡路了吗?	226
	为别人而活	230
第 15 章	销售你自己和你的产品	233
第 16 章	销售你自己和你的服务	253
	砖头和大教堂	256
	服务的销售策略	257
	销售一个有保障的未来	258
	教学相长	261
	解决问题的专家	264
	手术床边的个人包装	266
第 17 章	销售自己却不出卖自己	273
第 18 章	吉拉德的连锁奇迹	289
	250 法则	292
	强调积极的一面	294
	报酬呢?	296
	给自己相乘的效果	298
第 19 章	持之以恒的报偿	301
	人生是一场马拉松	306
	电梯坏了	306





第 1 章 _____

向自己销售你自己

Chapter One



我的名字叫乔·吉拉德。

我在美国的汽车中心——密歇根州的底特律市长大，这是座为全世界装上车轮的汽车城。

我想，像这座城市的许多其他人一样，我从事与汽车相关的职业是很自然的事情，这并不为奇。不过，我选择的并不是制造汽车，而是销售汽车。根据纪录，我是世界第一的汽车销售员。

如果你觉得我是在往自己脸上贴金的话，那我就具实以告吧。这个头衔并不是我自诩的，而是《吉尼斯世界纪录大全》授予我的。目前，我仍是这项世界纪录的保持者，我的名字也还在这本书上。如纪录所示，无人向我挑战成功过——没有一个人打破我创造的一年内零售 1 425 辆新车的纪录。这些车不是批量卖出去的，而是完全靠向个人零售卖出的，是面对面销售的。而且这是经过德勤会计师事务所（Deloitte & Touche）审计的。

《吉尼斯世界纪录大全》没有提到的是，我实际上销售的是世界第一的产品：这种产品不是汽车，而是我自己——乔·吉拉德。我销售乔·吉拉德，以前是，现在是，将来也会是。而且没有人比我能更好地销售我自己了。

现在，让我告诉你：**你**也是世界第一的产品，当你知道自己该怎样销售自己时，没有人比**你能**更好地销售**你自己**。这就是本书所要讲的一切：怎样销售你自己？认真地研读它，吸收它，并将某些部分根植于脑海中。

在本书每章的结尾处，我会告诉你一些**现在**就要立刻做的事。如果你每天坚持阅读，你将会发现，你自己也会变成世界第一的销售员。认真地去**做**这些事，你将会成为一个**赢家**。我

保证！

“销售**我自己**？”你可能会这样问。一点都没错，因为我们都是销售员，从我们有思考推理开始，直到生命结束的那天。三一教堂（Trinity Church）的克莱门特·克恩（Clement Kern）神父是底特律最受人尊崇的神父之一，现已退休。他曾说，如果我们将圣彼得常存心中，即使**死后**也能获得境界的提升。

我们都是销售员

一个正在央求妈妈准许他再看一小时电视的小男孩是在销售！

一个正在暗示男友她想去看电影而不是去看什么球赛的女孩是在销售！而她的男友试图说服她去看球赛而不是去看电影也是在销售！

一个想在周末晚上开着老爸的车出去的青年是在销售！

在女友家门前，想提升两人感情热度的男青年是在销售！

任何向老板提出加薪的员工都是在销售！

告诉孩子吃花椰菜有好处的妈妈是在销售！

无论你是谁，无论你在哪里，无论你做什么，无论你在哪里做，你都在忙于销售。你可能没有注意到这些，但这一切都确实在发生。

那么，谁会比一个攀登上销售事业顶峰并拥有世界销售第一头衔的人更有资格告诉你该如何销售你自己呢？

首先，我们必须做好第一要务。





你必须向自己销售你自己

在你把自己（你的想法、你的愿望、你的需求、你的雄心、你的技能、你的经验、你的产品和服务）成功地向别人销售出去之前，你必须向自己销售你自己——100%地销售。

你必须要相信你自己，对自己充满信心。简而言之，你必须能完全地意识到你自己的自我价值。

我的母亲格雷丝·吉拉德（Grace Girard），是她在我的心中植入了自我价值的意识，她教会了我什么是自尊。上天知道，她对我父亲的一些看法是持坚决反对态度的。

直到今天，我与父亲的种种冲突仍历历在目。在他眼里我做什么事都不对。我从来不知道究竟是什么原因，让他断定我这辈子将一事无成，什么也不是。作为一个卖报纸、在酒店里替客人擦皮鞋的西西里岛小男孩，我所获得的只是一些从街头巷尾学来的小聪明，仅此而已。于是我开始相信父亲的话，我真的将一事无成。在我的少年时期，我的自尊一直是处在低谷。还好，感谢老天爷，要不是我母亲没信我父亲的那一套，也不会有今天的我了。

我母亲一生中的大部分时间都是在让我确信，我是可以成为第一的。她总是在向我强调销售自己，以及相信“天生我才必有用”的重要性。母亲用自己的方式说出了数年后诺曼·文森特·皮尔博士告诉我的话：“乔，想什么就是什么，你**认为**自己是什么样的人，你就会成为什么样的人。”

这一切都开始于你是怎样看待自己的。你到底是怎样的人？