

Every day to clinch a deal

# 每天都成交

## 一本书吃透推销大师 话术精华大全集

◎任月圆 编



推销其实并不难，成交其实很容易。推销是说服的艺术，挠到客户的痒处，你也就有了成交的希望。

一网打尽10位世界级推销巨人的成交话术，为你装备创造业绩奇迹的销售利器。

分享推销大师的成功故事和成长感悟，探求适合自己的销售风格和成功捷径。

南海出版公司

*Every day to clinch a deal*

# 每天都成交

一本书吃透推销大师  
话术精华大全集

◎任月圆 编

常州大学图书馆  
藏书章

南海出版公司  
2014·海口

图书在版编目 ( CIP ) 数据

每天都成交：一本书吃透推销大师话术精华大全集 /  
任月圆编纂. —海口：南海出版公司, 2014.9  
ISBN 978-7-5442-7234-6

I. ①每… II. ①任… III. ①推销—方法 IV.

①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第152567号

MEITIAN DOU CHENGJIAO

— YI BEN SHU CHITOU TUOXIAO DASHI HUASHU JINGHUA DA QUANJI

## 每天都成交 ——一本书吃透推销大师话术精华大全集

出 品：  唐码书业  
TANGMARK.COM

编 者：任月圆

责任编辑：张 媛 雷珊珊

封面设计：张 宾

版式设计：张维芳

出版发行：南海出版公司 电话：(0898) 66568511 (出版) 65350227 (发行)

社 址：海南省海口市海秀中路51号星华大厦五楼 邮编：570206

电子信箱：nhpublishing@163.com

经 销：新华书店

印 制：北京海纳百川旭彩印务有限公司

开 本：787毫米×1092毫米 1/16

印 张：24

字 数：380千

版 次：2014年9月第1版 2014年9月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5442-7234-6

定 价：49.00元

# 前言

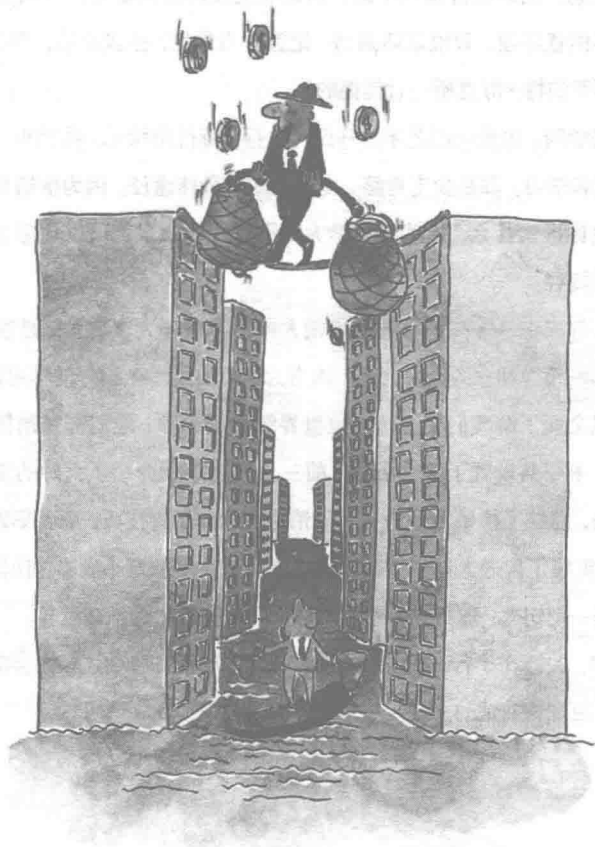
## PREFACE

中学生克里斯是一个小混混，因为与女老师谈恋爱和嗑药等不轨行为，被学校开除。他因父母离异，居无定所，成了一个没人管没人要的流浪儿。

好在有一个女朋友对他不离不弃，并劝他改邪归正，重新做人。克里斯抖擞精神，开始求职，来到一家房地产经销公司应聘。

面试时，老板穿西装打领带，品着咖啡吸着烟，隔着一张桌子，临时出题，要求克里斯把面前的咖啡推销给自己。克里斯试了几番惯常说辞，见老板不买账，情急之下提出向对方借用一下打火机，然后趁其不备点燃了对方的领带。惊慌之中，克里斯指引老板把火势正旺的领带浸在咖啡中灭火，然后问道：“现在你需要这杯咖啡了吧？”

老板惊魂甫定，冷静下来，吃惊于克里斯的机智，决定给他一个机会，只是半警告半调侃地说：“你可不能用这种方法卖房子啊。”



随后，老板亲自作示范，带着克里斯推销房子。克里斯有样学样，带客户时把老板的话术重复了一遍，但因为情境改变而不会变通，一次也没能成功卖掉房子。干了一个月，业绩为零的克里斯决定不再装模作样，而是回归自我，他再带客户时，绝不再使用不着边际的推销话术，而是结合客户实际，根据房子特色，灵活应变，并在话语使用上无所顾忌，只要能打动客户，他什么都敢说。结果效果极佳，第二个月，克里斯的销售业绩一下子跃升到全公司第一名。

以上故事，是英国电视剧《皮囊（skins）》里的经典情节。这部剧写实地再现了21世纪英国小镇的青年颓废、迷惘的生活现状，其情节并非杜撰，而是真实可信的。剧中的克里斯从一无是处的小混混走向成功推销员的故事，自然也有其蓝本。

实际上，从克里斯的身上，我们可以看到古今中外许多成功的推销大师的影子：有着“世界最伟大的推销员”之美誉的乔·吉拉德，幼年时就曾是一个流浪儿；被誉为“推销之神”的原一平，就曾是一个人见人厌的“小混混”；而享誉中外的成功学大师陈安之，小时候也是一个四处求职碰壁、什么工作都干不了的“无能之辈”。

而克里斯之所以能成功地展开推销，则是因为他使用了一套灵活多变、真切有效的推销话术，而这其中技巧的运用，则跟许多推销大师们异曲同工。比如，设身处地为客户着想，让客户主动买单，就是曾经同样以叛逆著称的马里奥·欧霍文的经典推销魔术；言辞恳切，无所顾忌，把话说得滴水不漏，则是能把任何东西推销给任何人的金克拉的拿手好戏；而绝不曲意逢迎，敢说硬话狠话，把客户当学生，强势推销，则是提倡“硬球销售”的推销大师罗伯特·舒克所一直提倡的。

推销是一门学问，也是一门艺术。三百六十行，行行出状元。推销也一样，无论是干哪一行，向最强者学习，都是少走弯路、走向成功的最佳途径。因为推销是有很多共通之处的，所以不论你推销什么，这些成功学大师们的经验之谈都可以让你少走弯路，迅速找到通往成功的捷径。

这本《每天都成交——一本书吃透推销大师话术精华大全集》正是荟萃了全世界最成功的推销大师们销售理念的经典之作。该书为你提供了一个很好的学习机会，当你翻开本书时，你可以全面了解我们精选的十位世界级推销大师，他们都在销售行业书写了自己辉煌的一笔。书中共设置了四个板块，前三个板块分别介绍了大师的生平事迹、推销魔法、成交秘诀，总结了推销大师最精华的销售理念和销售技巧。而在第四个板块“偷师学艺”中，我们汇集了普通人运用大师理念而获得成交的智慧小故事，让你对照感悟。可以说，这本书是一把钥匙，能带你走进广阔斑斓、奇迹迭出的推销世界。

成功不是梦，关键在于行动。一书在手，有了大师们的指引，你将会在通往成功的道路上更加顺利，更加胸有成竹。



# 目录

CONTENTS

**乔·吉拉德——世界NO.1  
推销大师，连续12年每天卖  
6辆车 001**

## 大师小传 001

- ◆患有严重口吃的擦鞋童 001
- ◆35岁遭遇全盘失败 002
- ◆一张桌子，一部电话，开始一段传奇 003
- ◆世界上最伟大的推销大师 004

## 魔力激发 005

- ◆魔力法则1：不是推销商品，而是推销自己 005
- ◆魔力法则2：销售的关键是成交，真正的销售在成交之后才开始 006

## 成交秘诀 008

- ◆名片满天飞——向每一个人推销 008
- ◆250法则——不得罪一位客户 009
- ◆猎犬计划——让客户帮你寻找新客户 010
- ◆建立客户档案——收集客户信息，掌握

潜在客户的详尽资料 012

◆诚实，并且讨人喜欢——成功推销的强大推进力 013

◆推销产品的“味道”——让客户亲身参与到产品展示中来 014

## 偷师学艺 015

- ◆案例1：意外的客户 015
- ◆案例2：不要忘记老客户 016
- ◆案例3：推销自己 017

**原一平——保险推销狂人，  
连续15年全国业绩第一 019**

## 大师小传 019

- ◆无可救药的小太保 019
- ◆初上东京，失意不失败 020
- ◆保险推销员的“苦行僧”生活 021
- ◆脱胎换骨，唤醒心中的巨人 023

## 魔力激发 024

- ◆魔力法则1：自我提升，打造吸引他人

的魅力	024
◆魔力法则2：没有前期的辛苦调查，推销工作就不可能开花结果	026
◆魔力法则3：调动家人帮你推销	028

## 成交秘诀 029

◆价值百万美金的笑容——展现最合时宜的微笑	029
◆设法逗准客户笑——用幽默拉近距离	032
◆“打带跑”战术——说话只说一半的意外效果	033
◆要求准顾客请吃饭——点点滴滴建立与客户的感情	033
◆轮盘话术——寻找顾客最感兴趣的话题	035
◆“镜子原理”与“一来就走”的妙招——成功摆平傲慢无礼的客户	035

## 偷师学艺 037

◆案例1：一袋豆奶粉	037
◆案例2：看到什么	037

## 马里奥·欧霍文——销售奇才，让客户自动签单 039

## 大师小传 039

◆企业家“叛逆”的小儿子	039
◆跑业务的管理部专员	040
◆天生销售员	040
◆复制成功，打造梦幻团队	041

## 魔力激发 042

◆魔力法则1：高效推销是一门艺术，优秀	
---------------------	--

推销员也是一个出色的演员、导演兼编剧	042
--------------------	-----

◆魔力法则2：欧霍文的读心术——快速判断顾客的性格特点和心理	044
--------------------------------	-----

## 成交秘诀 045

◆影响成败的黄金时刻——打造良好的第一印象	045
◆教你如何应对对手演员的“临场发挥”——跟进顾客的反应	047
◆推销高手如何影响客户——从容应对各种难搞的客户	049

## 偷师学艺 053

◆案例1：推销高手玛尼的完美演出	053
◆案例2：唯一的名字	056

## 金克拉——“铁齿铜牙”的推销天王，轻松把任何东西卖给任何人 057

## 大师小传 057

◆被上帝眷顾的孩子	057
◆少年得志大不幸	058
◆云霄飞车般的人生	061
◆华丽转身，信仰改变命运	062

## 魔力激发 063

◆魔力法则1：销售中最重要的一步——巧妙提问，分析需要	063
◆魔力法则2：自信起来——认识到自己的价值，销售职业的五大优势	064

## 成交秘诀 066

◆有关产品服务的道德问题——当你遇上	
--------------------	--

自己不喜欢的产品	066
◆销售时廉价的外表是致命的——由外表 建立信心	067
◆快速刺激销售业绩上升——管理销售 低潮	069

## 偷师学艺 070

◆案例1: 为顾客选择最合适的产品	070
◆案例2: 谁是最需要你的人	072

## 博恩·崔西——给比尔·盖茨上课的高中辍学生 073

## 大师小传 073

◆20岁: 300美元横越美欧亚非	073
◆只知道“泥巴上墙”的推销员	074
◆学习创造差异	074
◆桃李满天下, 足迹遍布92个国家	075

## 魔力激发 076

◆魔力法则1: 做自己的老板	076
◆魔力法则2: AIDA销售模型	077
◆魔力法则3: “企图心”与“同理心”	078
◆魔力法则4: 实践3%原则——致力于不 断学习	080
◆魔力法则5: 卖对产品是前提——有形 产品与无形产品	081

## 成交秘诀 082

◆百人销售法——快速获得推销产品的要点	082
◆最后一刻秒杀客户——让客户迅速点头	

的小窍门	083
------	-----

◆感谢信的功效——让老顾客为你“说话”	085
---------------------	-----

◆不要单打独斗——积极应对不合拍的顾客	086
---------------------	-----

## 偷师学艺 088

◆案例1: 沉默成交法	088
◆案例2: 玛丽的“每日一得”	089

## 汤姆·霍普金斯——世界NO.1销售教练 091

## 大师小传 091

◆父亲的眼泪	091
◆把冰卖给爱斯基摩人	092
◆完美的告别演讲	093

## 魔力激发 094

◆魔力法则1: 热情、积极是所有的销售 冠军讨人喜欢的共同原因	094
◆魔力法则2: 果断、直觉、幻想or热 情——你的客户是哪种类型	096
◆魔力法则3: 不要隐藏产品的缺点	097
◆魔力法则4: 爱惜你的身体——像运动 员一样照顾自己	099

## 成交秘诀 101

◆磨砺你的声音——你真的会说话吗	101
◆精彩的问候——好的开场白是销售成功 的基石	102
◆竞争对手“给予”的销售机会——帮顾 客货比三家	103



- ◆光说不练假把式——有力的展示能使顾客更信赖你 104

## 偷师学艺 106

- ◆案例1: 高级榨汁机 106  
◆案例2: 最“原始”的手机 107

## 罗伯特·舒克——笔耕不辍的先锋推销作家 109

### 大师小传 109

- ◆上“阵”父子兵 109  
◆最轻松的成交 111  
◆“肯德基”爷爷的忘年交 113  
◆就是要宣扬“强力推销” 114

### 魔力激发 116

- ◆魔力法则1: “硬者为王” 116  
◆魔力法则2: “硬球销售”的行动纲领 117

### 成交秘诀 119

- ◆“阎王易见, 小鬼不难缠”——硬球销售, 从把关人开始 119  
◆选对池塘钓大鱼——敢于争取大单 121  
◆“客户”≠“朋友”——为成交而成交 124  
◆创造迫切的购买欲——现在就买的理由 126

### 偷师学艺 128

- ◆案例1: 更贵的产品 128  
◆案例2: 现在就买的理由 128

## 弗兰克·贝特格——无敌推销, 从无数次失败中崛起 130

### 大师小传 130

- ◆每天只赚1美元的退役棒球手 130  
◆不经意间, 屡战屡败孕育新生 131  
◆这一天, 他是全费城最激动的人 133

### 魔力激发 135

- ◆魔力法则1: 天下只有一条路可以让他人接受你的推销, 那就是发掘别人的需求 135  
◆魔力法则2: 我的客户, 我的朋友 136  
◆魔力法则3: 快速消除对大人物的恐惧——当你感到害怕就应承认 137  
◆魔力法则4: 要做言简意赅的大师——杜绝喋喋不休的恶习 138

### 成交秘诀 139

- ◆重视你的自我组织能力——所有成功者做到最好的共同秘诀 139  
◆赢得他人信任的基本方法——真诚 140  
◆“推销预约”——如何抓住难以约见的客户 142  
◆如何牢记他人的名字——印象、重复、联想 143  
◆“您是怎么开始您的事业的?”——从做个好听众开始 144

### 偷师学艺 145

- ◆案例1: 虚心求教赢订单 145  
◆案例2: 真诚待人赢惊喜 147  
◆案例3: 发现客户的需求 148

**陈安之——超级推销，27岁  
时成亿万富翁 149**

**大师小传 149**

- ◆21年的时光里，从未是人生的主角 149
- ◆唯一的财富：头脑“简单”往前冲 150
- ◆没有失败，只有暂时停止的成功 153
- ◆华人成功学的一朵奇葩 155

**魔力激发 155**

- ◆魔力法则1：“恋爱式”行销——寻找购买的关键点 155
- ◆魔力法则2：与顾客建立信赖感的9个步骤——信赖是交易之基 157

**成交秘诀 159**

- ◆买或不买，推销员也有权决定——终端实战3例 159
- ◆“魔法梦想板”——将你的目标视觉化 161
- ◆因材施教“教”——练就超级说服力 162

**偷师学艺 165**

- ◆案例1：“随便看看”带来的大单 165
- ◆案例2：一切为了孩子 166

**徐鹤宁——亚洲销售女神，  
23岁时有车有房 168**

**大师小传 168**

- ◆我的身体里流淌着第一名的血液 168
- ◆不按常理出牌的天之骄女 170
- ◆繁花簇锦时选择荆棘之路 171
- ◆这只是开始：踏上世界级舞台 172

**魔力激发 174**

- ◆魔力法则1：投资自己，向第一名学习174
- ◆魔力法则2：一切都是“太好了” 175
- ◆魔力法则3：设立高标准，对不可能说“不” 176

**成交秘诀 177**

- ◆不买是顾客的损失——销售就是信心的传递、情绪的转移 177
- ◆八大成交法——寻找适合自己的黄金法则 179
- ◆突破价格障碍——完美应对“太贵了” 181
- ◆顾客是靠教育的——从理性到感性的改变183
- ◆向乔·吉拉德学习——一切成交都是为了爱 183

**偷师学艺 184**

- ◆案例1：以情推销法 184
- ◆案例2：金额细分法 185

**附录：最成功的推销员小故事 187**

**第1章 成功，从推销自己  
开始 188**

**镜中的你，是否是最好的自己 188**

- ◆是什么导致了合作失败 188

- ◆大师之言 188
- ◆改写人生的5个字 189
- ◆印象价值11000美元 190
- ◆对容貌负责 191
- ◆心思写在脸上 191

◆笑容的力量	192
◆“名牌”西服	192
◆柴田和子的圆扁帽	193
◆练习笑容	193
◆不忍心拒绝	194
◆最有魅力的微笑	195
◆最后一个骑士	196
◆推销减肥药的胖女人	197
◆强装没有好效果	197
◆入乡随俗	198
◆让衣服替你说话	198
◆看起来更专业	199
◆买件红衣服穿	200
◆自信飞扬	200
◆你要做国王	201
◆每天充满干劲的人	202
<b>把自己推销出去</b>	<b>203</b>
◆不该先打退堂鼓	203
◆虚掩之门	204
◆信心产生更大的信心	205
◆交费单上的名片	205
◆一点都不困难	206
◆推销《圣经》的故事	207
◆瀑布人生	208
◆5次踏进门	209
◆我要为你修剪草坪	209
◆站出来只有她	211
◆转败为胜	211
◆偶然“事故”	213
◆只能减价5%	213
◆打招呼	214
◆毒誓	215

◆穿鞋子的机会	216
◆赢运气	217

## 第2章 读懂心语——把话说进心窝里 218

<b>首先让别人接受你</b>	<b>218</b>
◆初次惊恐	218
◆征服“挡驾”秘书	219
◆10元两张	219
◆超级预约	220
◆最好的搅蛋器	221
◆两个买报人	222
◆打开顾客的“心防”	223
◆100万美元的支票	224
◆如何抓住顾客的目光	224
◆事前侦察	225
◆一模一样的西装	225
◆见人说人话	226
◆海边的房子	227
◆式样陈旧的手表	229
◆你在哪儿学会开飞机?	230
◆先为他做些什么	230
◆提建议	231
◆不推之销	232
◆打开心门	232
◆大众会抢什么	233
◆一块钱存款	234
◆请你帮一个小忙	234
◆你真敢切腹吗?	235
◆我比他英俊潇洒吧?	236

◆真好笑	236
◆你好粗心	237
◆意外和不意外	238
◆你想不想多赚点钱	238
◆生财秘诀	239
◆他是造螺丝的	239
◆送你一束玫瑰花	240
◆价格问题	241

### 当好思路的引导者 242

◆我来为你割草	242
◆农夫买小马	243
◆两家小店	243
◆4把斧子	244
◆顶好服装店	244
◆美女不见了	245
◆换地方	246
◆每人只准买1件	247
◆关键的一笔买卖	247
◆把冰箱卖给爱斯基摩人	248
◆两个问题	249
◆对得起员工	250
◆触动人心	251
◆让你动情的话	252
◆高崎山的猴子	253
◆人生路上的红灯	254
◆是的，是的	255
◆您银行里有存款吗	256
◆划不划算	257
◆提醒客户发现其他需要	258
◆你看这值多少钱?	258
◆我只带了样品	259
◆您同意，他就没问题	260

◆我没钱怎么办	261
◆礼物无价	262
◆我代表客户	263

## 第3章 适时来点“表演术” 263

### 制造新奇的卖点 263

◆饭店中的菜园	263
◆“非正宗”餐馆	264
◆无字饭店	265
◆欢迎涂鸦	266
◆卖石头的青年	266
◆出卖“落后”	267
◆牛仔裤的诞生	268
◆你吃的是第几只鸭?	270
◆卖蜜桃	271
◆高原苹果	272
◆雕像的名字	272
◆他为什么往天上看?	273
◆“疑是熊猫”和“不许偷看”	273
◆葫芦里卖的什么药	274
◆5000元一杯咖啡	274
◆大象耕地	275
◆热情销售法	276
◆预约服务	276
◆在车上背会一首诗	277
◆寻宝去	278
◆我卖的是祝福苹果	279
◆卖的是文化	279
◆雌雄虾	280

◆居出来的奇货	281	◆如何保持旺盛的精力	301
◆宝石猫眼和金猫身	282	◆真的不能完成吗?	302
◆应有尽有的商店	283	◆只要成交3件	303
◆来两份恐龙肉	284	◆每次被拒绝的收入	304
◆奇货可居	284	◆勇于敲门	305
◆丑的更受欢迎	285	◆多多接触	306
◆敞篷小汽车再战江湖	286	◆推销大王的“数量定律”	306
◆猫窝里的财富	287	◆职业态度	307
<b>事实说话最算话</b>	<b>287</b>	◆制订就要恪守	308
◆推销秘诀	287	◆一个都不能少	309
◆打一枪试一试	288	◆不进则退	309
◆1次示范胜过1000句话	289	◆今天肯定会成功	310
◆现场测试	289	◆登上销售第一宝座	311
◆结实的手表	290	<b>抓住重点,百折不挠</b>	<b>312</b>
◆粘得真牢	291	◆二八法则	312
◆一拍即得	291	◆从推销10本图书起步	313
◆到底贵不贵?	292	◆跟踪,跟踪	314
◆什么是人寿保险?	293	◆当一只不闭眼的青蛙	315
◆我撕你的钱	294	◆击中要害	315
◆攻心上上策	295	◆机会是万分之一	316
◆毒品法则	296	◆卖报男孩	317
		◆摩根的信誉	318
		◆多努力一次	319
		◆挫折免疫力	320
		◆走侧面路线	320
		◆“为什么”的价值	321
		◆成功从被拒绝开始	323
		◆他已经光顾了71次	323
		◆你遭遇过1849次拒绝吗?	324
		◆我12点半再来	325
		◆暂时停止成功	325
		◆咬定不放手	326
<b>第4章 第101次敲门</b>	<b>297</b>		
<b>天道酬勤</b>	<b>297</b>		
◆省略了阳光	297		
◆坚持追问的勇气	299		
◆代价	299		
◆一周9天	300		
◆玩转时间	301		

◆一定要见到	327	◆你可真了不起	346
◆守车待人	328	◆28000美元够吗?	347
◆论文与保险	329	◆打碎的瓷瓶	347
◆你为什么要这样做?	330	◆天上掉下个维修员	348
◆不只是一文钱	331	◆上帝赏赐的翅膀	349

## 第5章 当个财富和友情的收获者 332

<b>卖完了也不要忘记顾客</b>	<b>332</b>	<b>心与心相通, 钱和钱自然相融</b>	<b>352</b>
◆人间蒸发了	332	◆生意经	352
◆没吃亏	332	◆多说一句话	352
◆真心感动	333	◆卖“人情”	353
◆老农夫和柜台小姐	334	◆两辆巴士的命运	354
◆公牛队大胜湖人队	335	◆钓到大鱼	355
◆建议你不要买	336	◆泰国曼谷的酒店	355
◆每次都是初交	337	◆明天来买吧	356
◆重视小客户	338	◆为什么不向我介绍?	357
◆得意不忘形	339	◆最出色的律师	358
◆留“心”术	340	◆阿莲的介绍	359
◆神奇的格言	341	◆存不得侥幸	359
◆连锁介绍法	342	◆高登的服务精神	361
◆一碗汤的学问	343	◆12张卡	363
◆如何使用一封信	343	◆夜半电话	364
◆匿名介绍人	344	◆按要求做的只他一人	365
◆尊重顾客意愿	345	◆只有一次机会	365
		◆顾客为什么喜欢你?	367
		◆不买也不要紧	367
		◆两家商店	368

# 乔·吉拉德——世界NO.1推销大师， 连续12年每天卖6辆车

## 大师小传

### ● 患有严重口吃的擦鞋童

全世界有数以万计的推销员，但能像乔·吉拉德这样在晚年与亨利·福特二世毗邻而居的人，实在没有几个。他被誉为世界上最伟大的推销员，连续12年荣登吉尼斯记录大全世界销售第一的宝座，他所保持的世界汽车销售纪录——连续12年平均每天销售6辆车，至今无人能破。

也许在大多数人看来，他只是众多功成名就的精英人士之一，但在推销员心中，他像林肯、拿破仑那样令人敬仰，是一个无可取代的大英雄。

他出身低微，没有受过良好的教育，没有上流社会的人脉，甚至连几分好运都没有。一个患有口吃、背负债务、35岁才开始销售生涯的人，最终却成为“销售之神”。他的事迹激励着这个行业的人们并且使之相信：只要足够努力，我也可以成为下一个乔·吉拉德！

乔·吉拉德的人生，不是单纯的穷小子如何成为大富翁的故事，更是关于坚持、信仰和奋斗的励志传奇。

还记得电影《贫民窟里的百万富翁》中所描绘的贫民窟吗？犯罪、卖淫、吸毒、传染病肆虐，触目惊心。的确，电影时常通过夸大现实来表现主题，但是关于贫民窟，现实情况有过之而无不及。乔·吉拉德正是在这样的环境中成长的。

吉拉德，1929年出生，是美国少数族裔意大利西西里岛人，在美国北部黑人人口比重高于80%的工业城市底特律东区的一个贫民区里长大。据那里的老人回忆，为了补贴家用，吉拉德很小就上街给人擦皮鞋，也做过送报、洗碗、送货等各种工作，最后连高中都没念完便辍学了。除了在大街上学到的，他几乎没有可以赖以生存的技能。

吉拉德的父亲动不动就用皮带抽打儿子，认为他一辈子都不会有出息。正是在这样的环境下，吉拉德长期缺乏自信，也许是被他爸爸打怕了，他从八岁起就患上了口吃，变得自暴自弃，说话也含糊不清。母亲语重心长地对吉拉德说：“你是世界上独一无二的，没有谁和你一模一样。每个人在外面的世界都能找到属于自己的天空，出去证明给你的父亲看，你是出色的人。你能行！”母亲的鼓励让吉拉德相信：要想成功，首先要对自己充满信心，相信自己是世上独一无二的。

## ● 35岁遭遇全盘失败

---

即便吉拉德深信自己的价值，他的人生还是波折不断。25岁之前，他一共换了39种工作，但没有一个做出成绩。他甚至当过小偷，开过赌场，但最终都失败了。

在25岁那年，乔·吉拉德遇到了生命中的第一个贵人——建筑商阿比·萨巴斯丁。阿比把吉拉德当作自己的儿子一样教导，不只教他盖房子、做生意，还在退休时把生意全交给了他。但是，正派的阿比从未想到要教吉拉德如何分辨某人是否值得信任。虽然这份产业并不庞大，但吉拉德还是用它维持家人和自己的生活。

然而，十年后，吉拉德却由于一次业务上的判断失误，相信了一个看似诚实的推销员，被他所说的“政府马上要在这里建排污系统，现在正是采购的大好时机”的谎言所欺骗，买了一块没有排水系统的土地，盖了一堆根本不会有人买的房子，最后只得宣告破产。

房子被查封了，汽车也没有了，太太和孩子被赶到马路上。吉拉德努力工作积攒了十年的心血付诸东流，还背上了6万美元的债务。最让他痛心的是，有一天太太告诉他：“乔，我们家里现在没有水果，没有米饭，没有任何食物了，我们要拿什么来喂饱孩子呢？”吉拉德身无分文，不知该怎样回答妻子。

35岁，本应是事业有成之时，吉拉德却一无所有，用他自己的话说：“在我人生的前35个年头，我自认为是全世界最糟糕的失败者！”

就在一个大雪天的夜晚，他出了家门，随便坐上一辆公共汽车，到达终点站，鬼使神差地走进车站对面的汽车店，恳求老板让自己在这儿卖车。老板问他卖过车没，吉拉德说没有，但自己卖过房子。老板说：“要不你7月份再来，这样



的天气，生意本来就非常不好，而且我已经养着8个推销员了。我要雇佣你的话，他们肯定会有意见。”吉拉德坚持说：“只要你给我一张桌子、一个电话，我不接待从大门进来的顾客，我会自己带来客户。”老板惊奇地说：“你是不是疯了，这怎么可能？”吉拉德确定地回答：“我没有疯，我是太饿了。”也许是吉拉德破釜沉舟的决心打动了老板，也许是他对生存急切的渴望使老板觉得给他一个机会也无妨，总之，吉拉德在走投无路时终于得到了一张桌子和一部电话，揭开了一生中最为精彩的职业旅程。

两个月后，吉拉德的业绩超过了这里所有的推销员。

## ● 一张桌子，一部电话，开始一段传奇

就像吉拉德承诺的那样，为了避免其他推销员不满，他决不接待从大门进来的顾客。所以，他坐在满是灰尘的桌子边打起了电话，首先通知自己以前的顾客、朋友们，告诉他们自己开始卖车了。有人嗤笑他说：“嘿，吉拉德，你现在怎么不卖自己盖的房子而去卖车了呢？哈哈！”曾风光一时的吉拉德心里不好受，但他更清楚自己为什么卖车，他为了承担起男子汉的责任，不再让妻子和孩子挨饿！

汽车销售行规定晚上9点下班，可是才到8点15分，其他人就偷偷溜走了。打了一整天电话的吉拉德惊喜地发现车行里只剩下自己一个人，也就是说，自己可以名正言顺地接待从大门进来的顾客了。吉拉德每每回忆至此，都有感而发：“所有的失败者都提前下班，正因为他们的失败，使我越来越成功。”

大门打开了，一位顾客走了进来。这是吉拉德汽车销售生涯的第一位客人，也是他生命中重要的顾客。但是吉拉德后来回忆说，自己完全不记得这位顾客的长相和买的什么车了，只记得他是位可口可乐推销员。因为在那时的吉拉德眼里，顾客就等同于能够给他一大袋可口食物的人。“食物快来吧，快来吧，我和我的家人快要饿死了！”他急切地想。在接下来的一个半小时中，吉拉德使浑身解数推销汽车，甚至恳求道：“先生，买辆车好吗？我的家人真的很需要食物啊！”终于，这位身为可口可乐推销员的顾客买下了吉拉德的车。当吉拉德给他车钥匙时，这位顾客说：“我买过不计其数的东西，但从来没有哪一个推销员像