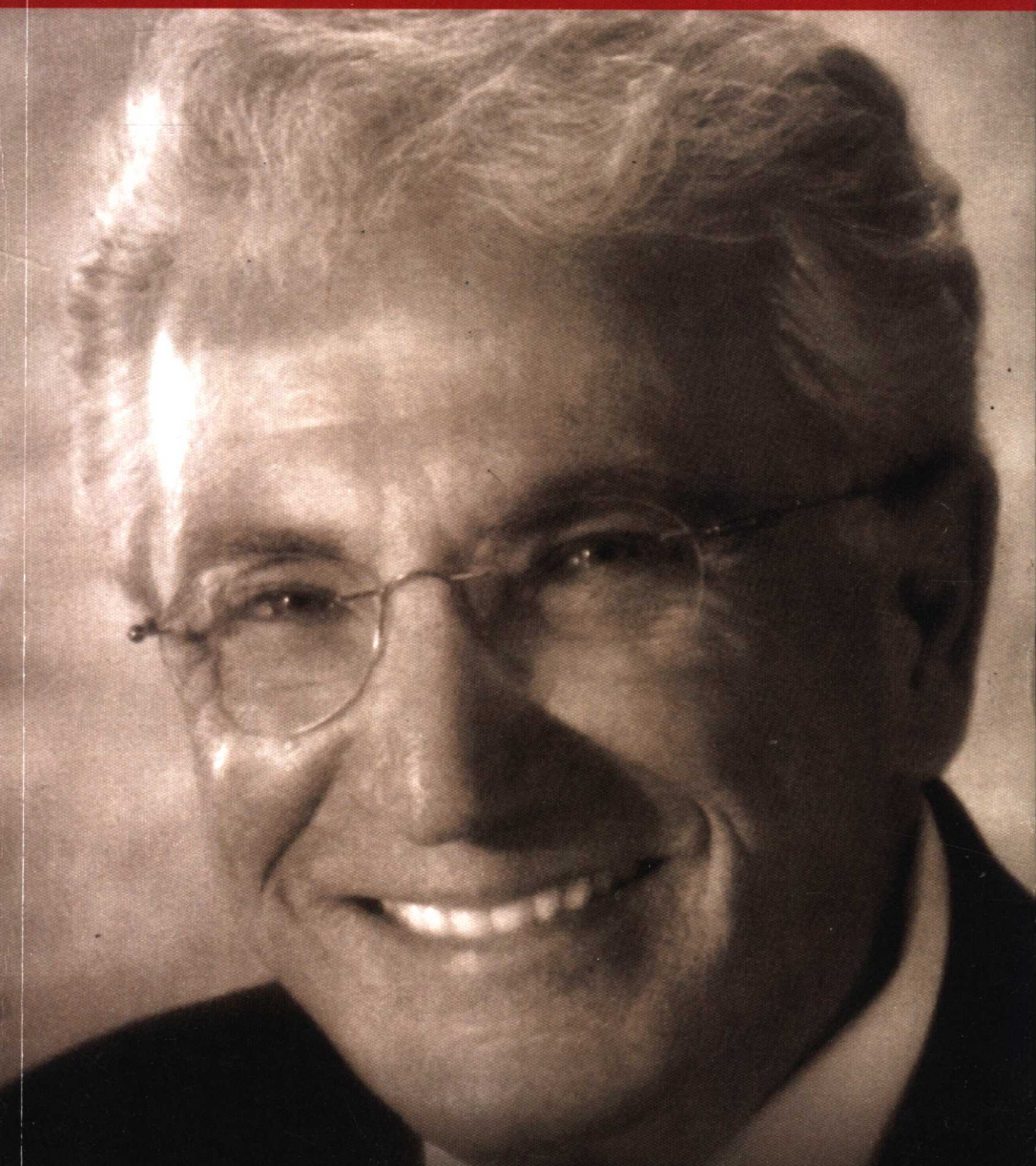




部分图片提供: PHOTOCOME

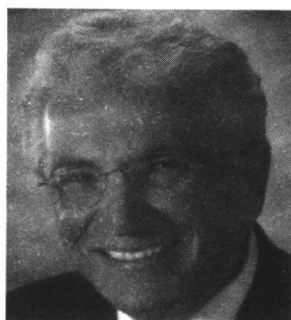
财智英雄 | 乔·吉拉德

CAI ZHI YING XIONG 世界最伟大推销员的致胜秘诀

乔·吉拉德

——世界最伟大推销员的致胜秘诀

李 津 编著 *Li Jin Bian Zhu*



Series Of The Heroes Of
Wealth And Intelligence

财智英雄书系

中央编译出版社

图书在版编目(CIP)数据

乔·吉拉德/李津编. - 北京:中央编译出版社,2005.6

(财智英雄书系;6)

ISBN 7-80211-120-X

I. 乔... II. 李... III. ①吉拉德-生平事迹②汽车-销售管理-经验-美国 IV. ①K837.125.38 ②F471.264

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 044906 号

出版发行:中央编译出版社

地 址:北京西城区西直门内冠英园西区 22 号(100035)

电 话:66560272(编辑部) 66560273 66560299(发行部)

网 址:<http://www.cctp.com.cn>

E-mail:edit@cctpbook.com

经 销:全国新华书店

印 刷:廊坊京华万圣印刷有限公司

开 本:960×640 毫米 1/16

字 数:150 千字

印 张:105.25

版 次:2005 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:160.00 元(全八册)



CAI ZHI YING XIONG

乔·吉拉德

1928年11月，出生于密执安州底特律市的东部。

9岁时，就在酒吧为客人擦鞋。

1944年16岁时，乔得到了一份全职工作，在密执安锅炉公司做锅炉装配员。

1947年18岁时，加入了美国步兵团。

1963年1月，卖出了他的第一辆车。

1978年1月1日，乔·吉拉德退出推销行业，从1963年到1977年间，他共卖出了13001辆汽车，成为世界最伟大的推销员。

序 言

昨天与前天相同,今天与昨天相似,时光在默默地流逝,时代在逐渐地演变,一个时代的诞生意味着会引发一场革命,它将延续一百年甚至几百年。

纵观历史,我们可以发现,不同的时代产生了不同的风云人物,他们推动了时代的变迁,而时代的进步又提升了他们的变革。尤其是我们工作及生活的时代,由于科技的迅猛发展,推动了时代的巨大变革,因此产生了一个又一个传奇式的英雄人物。

他们以其聪明的智慧,取得了令人瞩目的成功,到达了事业上的巅峰,获得了巨额的财富,同时改变了人们的生活方式,推动了社会的进程。这些我们可以统称为财智英雄的人物代表了主流社会,拥有巨大的影响力,具有前瞻性和独创性,更多地代表了未来的发展方向。

他们是社会事件后面那一双双翻云覆雨的手,他们是这个商业时代最稀缺的资源,他们具有超凡的远见、变革的雄心、卓越的管理理念和巨大的影响力,他们是洞察并改变世界的真正的先行者。

英雄们促进了时代的巨变,而时代的巨变又呼唤新的英雄。无疑,站在这个新时代的起点,我们每个人都面临着机遇和挑战!争取时代的弄潮儿,做个对历史进程推波助澜的英雄是历史赋予我们的使命!谁如果感受不到这一点,谁就会被时代遗忘。锁定你身边的人和事,明天的百万富翁、千万富豪和引领潮流的成功者,其实他今天与你站在同一起跑线上。

古人云:以铜为鉴,可以正衣冠;以人为鉴,可以明得失;以史为鉴,可以知兴衰。《财智英雄书系》正是形成于此。我们特意读者从众众多多的行业里面,从不同国度不同时代的千千万万的成

功人物之中，精挑细选出来 8 位风云人物，分别为比尔·盖茨、胡雪岩、李嘉诚、刘永好、乔·吉拉德、松下幸之助、山姆·沃尔顿、曾国藩。

这些贯穿古今、横亘中外的财智英雄，或是某一领域的佼佼者，或是某个历史时期的推动人，或是闻名海外的巨商富豪……作为一个个鲜活的个体，他们以不平凡的人生经历和丰富有力的人格魅力感染着众多读者；同时作为一个群体，在他们身上，集中体现着这个国家、这个民族几十年的沧桑巨变。

此套《财智英雄书系》共分 8 册，每册内容如下：

《比尔·盖茨》一书主要介绍了美国微软帝国的伟大领袖、位居世界首富的电脑天才比尔·盖茨的起家经过及盖茨的相关介绍。

《乔·吉拉德》一书主要介绍了 3 个闻名世界的最伟大的推销员：世界顶级售车大师——乔·吉拉德、世界级的保险推销之神——原一平以及世界一流售房、训练大师——汤姆·霍普金斯。本书除了简短介绍了他们的身世之外，还详细介绍了他们在推销过程中不断累积下来的宝贵经验。

《松下幸之助》一书将带你走近日本松下电器的经营之神、誉满全球的东方之子松下幸之助，带你领略这位“造物先造人”的伟大领袖。

《山姆·沃尔顿》一书中的沃尔顿则是全球著名连锁零售帝国——沃尔玛的缔造者，他使得身受制造业控制的零售业摆脱了必要的束缚，走上了世界首富之林，如此辉煌的成就也打破了人们多年的生活习俗。

《胡雪岩》一书主要分析聚财无数但仍如履薄冰的红顶商人胡雪岩的坎坷一生以及他游走于官商两道的深谋大略。

《李嘉诚》这本书则剖析了白手起家打造商业传奇的华人首富李嘉诚的传奇一生及他被人津津乐道的经商、做人、用人之道。

《刘永好》这本书主要介绍了刘永好抓住机遇、借改革之东风迅速崛起成为大陆首富的非凡经历。

《曾国藩》一书主要披露了晚清中兴第一名臣曾国藩的修身、处世、治家、识人、用人、为官之智。但是，我们也决不能否认，曾国藩作为封建帝王的臣子，其所维护的必然是封建王朝的利益，因此，对他的认识，我们必须辩证地看，既要看到他作为晚清名臣，其成功的地方；同时，也要看到他作为封建道德的维护者，其对历史的阻碍作用。

我们以探究成功之路、解读成功关键、剖析成功原因作为本书的目的。因此，我们更关注这些财智英雄人物的行动，更关注他们的见地、思考，以及他们给我们这个时代及个人带来的方法论上的意义。因此，我们在编著过程中，主要把影响和改变人物思想、性格、成功谋略的细节放大，力求挖掘出不同人物传奇的人生经历、动人的情感故事、跌宕的成功历程、战胜命运的谋略，以参读者。

编者

2005 年 4 月

目 录

卷一 世界上最伟大的推销员——乔·吉拉德 / (1)

第一章 乔·吉拉德简介 / (3)

- 1 奋发向上的童年..... (5)
- 2 坎坷的少年时期..... (7)
- 3 一鸣惊人的辉煌..... (9)

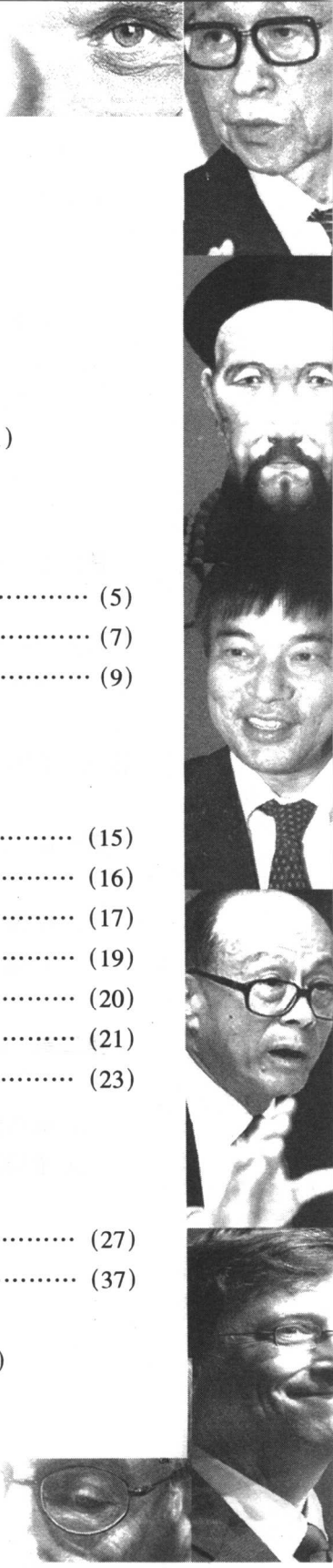
第二章 乔·吉拉德的成功秘诀 / (13)

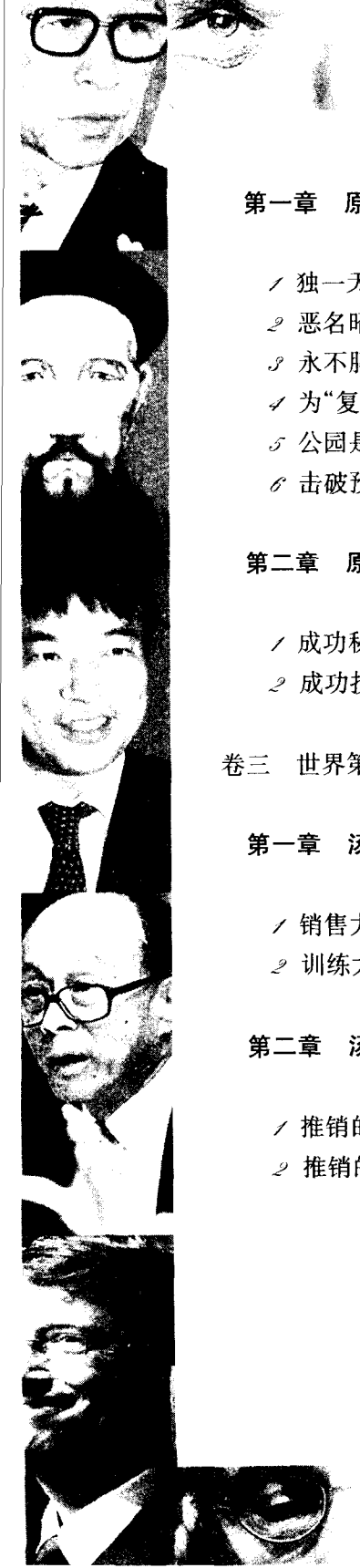
- 1 世上没有秘密..... (15)
- 2 不得罪一个顾客..... (16)
- 3 更多地了解顾客..... (17)
- 4 让顾客帮助你寻找顾客..... (19)
- 5 让产品吸引顾客..... (20)
- 6 诚实..... (21)
- 7 真正的销售始于售后..... (23)

第三章 乔·吉拉德经验谈 / (25)

- 1 推销就是推销自己..... (27)
- 2 把握自我..... (37)

卷二 保险业世界级的推销之神——原一平 / (73)





第一章 原一平简介 / (75)

- ／ 独一无二的原一平 (77)
- ／ 恶名昭彰的大顽童 (79)
- ／ 永不服输的“矮冬瓜” (81)
- ／ 为“复仇”不畏辛酸 (83)
- ／ 公园是我“家” (85)
- ／ 击破预言 (87)

第二章 原一平经验谈 / (89)

- ／ 成功秘诀 (91)
- ／ 成功技巧 (109)

卷三 世界第一流推销训练大师——汤姆·霍普金斯 / (147)

第一章 汤姆·霍普金斯简介 (149)

- ／ 销售大师 (151)
- ／ 训练大师 (152)

第二章 汤姆·霍普金斯经验谈 / 153

- ／ 推销的艺术 (155)
- ／ 推销的秘密 (178)

卷一 世界上最伟大的 推销员——乔·吉拉德

第一章 乔·吉拉德简介

1978年1月1日,乔洗手不干,退出了汽车推销界。在他推销汽车期间,(从1963年到1977年),他卖出了13,001辆汽车,而且全部是零售。现在他的大部分时间都用来写书、从事演说和指导销售。



1

奋发向上的童年

他用他清醒时能用的每一分钟挨家挨户去敲门拉生意。这种方法一直是他的秘诀，他知道这种方法一定会奏效，他所不能理解的是为什么其他报童看不到这种显而易见的方法。

乔·吉拉德是少数传奇人物之一：他有着强烈的企图（野心），并能用他的态度和热情感染他人。

乔自己把这种特质称之为“火花”。用他自己的话说，是“有火花才能产生熊熊烈火”，他的第一次火花则乍现于他不幸的早期生活。他于1928年11月1日出生于密执安州底特律市的东部，在那个城市中有许多悲惨的贫民窟。他居住的地方离他早期的偶像乔·刘易斯只有一英里远。乔·刘易斯从贫困中挣脱出来成为世界重量级拳王时，乔·吉拉德仍是个挣扎在贫困边缘的少年。

乔的奋斗动力来自于他的父亲——安东尼奥，一个极其贫穷的西西里人，在他的一生中从未有过成功，因此加剧了他身体和精神上的痛苦。同时，他把这一痛苦也带给了他的长子——乔·吉拉德。乔时常以旁观者的心态来猜测，他父亲的行为是否是计划地、绝望地把希望放到了他的身上，并对他进行磨练。然而，无论真相是什么，老吉拉德总是经常地责骂乔，并告诉他，他将永远是一事无成的人。这就是乔生命中的第一个火花：决心向父亲证明他是错的。

与此同时，乔的母亲却经常向乔表达她的爱和对他的信心。





乔
·
吉
拉
德
成
功
经
典

她认为乔一定会成功的，这是激励乔的第二个火花：向他的母亲表明她的爱和判断是正确的。

这两个火花导致了乔的第一次发奋图强。他明白的第一个道理是：聪明而持久地工作会产生奇迹。在他 9 岁那年，放学匆匆地吃完午饭后，乔就逛到附近的酒吧为客人擦鞋。他并不是随便就做出这样的举动，而是经过市场调查后发现：做生意最好的地方是人们放松并表现出礼节的地方。在酒吧做生意的另一个好处是：当天气恶劣时，那里会很温暖。在那些日子里，乔最珍贵的两个财产之一是他的擦鞋箱，他可以很自豪地坐在其中一个抽屉上为人擦鞋，另一个则是乔在一次沙龙上为人擦鞋的照片。这些经验给他上了另外一堂有价值的课：远离酒精。长大后，乔偶尔也会小酌几杯，但他从未忘记他在酒吧里所看到的。

成功的喜悦使他开创了另一项事业：送报。在他 11 岁那年，他开始了他的第二项工作：为底特律自由报社投送报纸。由于那是一份早报，因此乔必须在早上 5:30 起床，并在上学前送完所有的报纸。在自由报社，他很快了解到，报社对那些拉到新顾客的报童会提供额外的奖金。此外，每得到一位新客户，还奖励一份可拉果。不久以后，吉拉德屋后的老仓库里全堆满了乔努力得来的奖励。这使得吉拉德家中的 4 个孩子能吃到他们父母无法提供的苏打冷饮大餐。乔开始渐渐意识到他价值的提高，不久后又开始他第三项事业投资：为邻居小孩低价提供其他小贩无法提供的苏打冷饮。在那些日子里，他最骄傲的时刻就是把他赚的钱给他母亲的时候，他所挣的钱使吉拉德家中的餐桌上摆上了急需的食物。

Wealth and
Intelligence's
Heroes



2

坎坷的少年时期

任何一个人都可以击败我，只是他们不愿这样做。

底特律自由报社可以被认为是乔洞察力的第一次不寻常的提高。在寻求新读者的竞赛中最大的奖励是：一辆崭新的两轮自行车。他才12岁，是本不应拥有这种小车的年纪。但他想得到，并且知道怎样赢得这辆车。他用他清醒时能用的每一分钟挨家挨户去敲门拉生意。这种方法一直是他的秘诀，他知道这种方法一定会奏效，他所不能理解的是为什么其他报童看不到这种显而易见的方法。

乔所赢得的不仅仅是自行车，他还赢得了知识。他认识到如果他为工作执行计划，他就会成功。他也了解大多数人不愿做出这样的牺牲。正如他曾经说的那样：“任何一个人都可以击败我，只是他们不愿这样做。”

乔的青少年时代是艰难而痛苦的，尤其是在家中。他的自尊和骄傲常常使他和内心充满仇恨与痛苦的父亲发生直接的冲突。几乎是有规律性地，他会命令乔离开吉拉德家。从14岁开始，乔大部分晚上在他家附近地铁站的车厢里度过。在天气恶劣时，他就用25美分在小旅馆里过夜。在这个年纪，他已经可以在放学后找到更高报酬的工作了，例如：洗盘子、生产集散地的卸货工、投递员和旅馆接待员等。他也利用晚上在附近游泳馆工作，希望能挣到更多的钱。他经常生活在一种恐惧中，他怕一没有足够的

卷一
世界上最伟大的推销员——乔·吉拉德

Wealth and
Intelligence's
Heroes





乔
·
吉
拉
德
成
功
经
典

Wealth and
Intelligence's
Heroes

钱拿回家就得面对父亲的愤怒和责骂。

在 11 年级的时候,乔就已经结束了正规教育,他所说的话而不是他的名字,被学校记录了下来。要正视固执的存在,但不要向它低头。乔让人们认识到只有他们叫出他的名字,他才会回答,乔对学校的人说:“你们这些人根本没有认识到社会是怎样运转的。”由此,乔得到了贬抑的评价,并被学校开除了。

