

# 是我 的大偉最 員銷推

Joe Girard · 著

譯 · 堅明黃



經濟日報叢書

我是最偉大的推銷員

喬·吉拉德 著·黃明堅 譯



經濟日報叢書

# 我是最偉大的推銷員

著者 Joe Girard

譯者 黃明

發行人 王必明 立堅

出版者 經濟日報社

總經理 新聞局登記證局版臺報字〇〇二七號  
聯經出版事業公司

臺北市忠孝東路四段五五五號

郵政劃撥帳戶一〇〇五五九號

電話：七六〇一六二六—二三二七  
印刷者 中興印刷廠

定價：新臺幣一二〇元

中華民國七十一年一月初版  
中華民國七十一年二月第二次印行

印翻禁・權版有

# 目錄

前言·····	一
結束失敗、邁向成功·····	一四
需要爲一切之母·····	三八
逛街的也是人·····	四六
吉拉德的二五〇定律·····	五五
不要加入小集團·····	六〇
惹阿伯買完之後呢·····	六九
坐上旋轉椅·····	七七

吉拉德的工具箱·····	八五
讓人們看你的郵件·····	九三
獵犬計劃·····	一〇三
認清你的工作·····	一二三
誠爲上策·····	一三九
面對顧客·····	一四八
推銷產品的味道·····	一五六
間諜與情報·····	一六三
把顧客關在門裏·····	一八二
成交不是結束·····	二〇八
儘量爭取所有的幫助·····	二二三
花費要值得·····	二三七
沒有完結篇·····	二四七

## 前言

你的手上拿著這本書，因為你想它可以幫助你得到更大的工作成就——賺更多錢，覺得更爲心滿意足。在你所讀過的書裏面，這可能不是第一本談推銷的書。很可能你看過許多書，那些書都誇口它們可以傳授你秘密、魔法和靈感。也許你也懂得每天早晨盯著鏡子給自己打氣，一遍又一遍地唸些振奮精神的句子。現在你也已經知道一些具有魔力的表達方式，也知道怎麼樣表現出最好的態度。你對於積極和消極的態度、應該想和不應該想的事情，都已經瞭如指掌。現在你可能覺得有點頭昏

腦脹，因為那些談推銷的書裏面的意見彼此都互相抵觸。

我不想批評那些寫書的專家、出版商及其他自以為是的人。他們也要養家餬口啊！

可是我們不得不面對現實。你要知道是：怎麼樣立刻把實實在在的產品和服務賣出去。那些推銷書籍的作者這一輩子從來沒有推銷過什麼東西——他們只是賣書罷了！他們可能是職業作家，也可能是職業推銷訓練專家。他們可能有過幾星期或者幾個月的推銷經驗，後來他們發現自己在別的行业更有發展。這些作者當中，可能有一個人每隔兩年就能賣出去一批價值數百萬元的房地產，過著悠閒自在的生活，但是這種生意和你所做的推銷工作毫無關連。

這就是關鍵所在。他們不是我們這種推銷員，我們要每天拋頭露面才有飯吃。他們不是迫於生計而從事推銷工作。他們的書看起來也不錯，可能會給你一點小小的幫助，說不定可以把書錢賺回來。可是仔細回想一下那些推銷書籍，你很快就會發現這些書的作者——即使是其中最好的一位——根本不是我們這種推銷員。

不過，我是。我賣汽車、賣卡車。新車，零賣，沒有整批交易，就是新汽車、新卡車，一次一輛，面對面，眼對眼，和你的推銷對象一模一樣。可能你賣的是汽車、服裝、房屋、機械、家具、或是其他東西，日復一日，年復一年，你要賣出很多東西才能維持溫飽。你在拜讀專家所寫的推銷書籍時，可能會產生和我一樣的想法：這裏面少了一點東西。直覺告訴你，少的是對「我們」的問題、「我們」這些人、「我們」的世界一份感同身受的情懷。這些人讓我們覺得，他們不需要和我們一樣每天拋頭露面，第二天才會有飯吃。

這就是爲什麼我的書與衆不同。這就是爲什麼這本書能傳授給你其他書辦不到的訣竅。因爲我和你一樣，每天都要拋頭露面。我做和你一樣的工作，我有和你一樣的感覺，我轉和你一樣的念頭，而我辦到了。其他人被稱爲世界上最偉大的推銷員，但是他們不是我們這種推銷員。在我們這些推銷員裏面，我是全世界最偉大的。我不必拿出成績來證明。如果你想要調查我，只要看看全世界最具權威的「金氏世界記錄全書」，找到全世界最偉大的推銷員一項。你會發現我的名字——喬。



吉拉德。「新聞週刊」等知名雜誌和報紙上也可以找到我的故事。最近幾年，你能在美國全國電視網上看到我露面。他們總是稱我爲「全世界最偉大的推銷員」。這些人不會憑空捏造頭銜，他們在開口之前要有把握。

一九六三年我開始進行推銷工作之後，表現如何呢？第一年，我只賣出二百六十七輛車。「只」！即使在那個年頭，也足夠過舒服日子了。這第一年，我可能是經銷店中的一流高手。到了第四年，一九六六年，我賣他六百一十四輛汽車和卡車（零售）。這一年我名登「全世界零售汽車及卡車推銷員第一名」。此後，每一年我都是「零售汽車及卡車推銷員第一名」，每年生意增加十%以上，有時高達二十%——儘管那年頭有不景氣、遣散、長時間的罷工。其實，經濟愈不景氣，我工作得愈辛苦，而成績也愈好。就連底特律的汽車經銷商把工作天數由六天削減爲五天，也沒能影響我第一的位置。

一九七六年是我收穫最多的一年。佣金總收入超過二十萬美元。勝過我的人不多，也許有些人花上三、五年時間說服外國官員購買他們的飛機和飛彈，他們差堪

比擬，但是這並非你我所談的推銷工作。我們所談的是一種專門職業，一種需要運用技巧、工具、經驗和能力的職業。不論我們做得多好，都免不了會碰上挫折與困擾。不過如果我們做得不錯，那麼在金錢上和精神上所得到的滿足遠超過世界上任何一種工作；我幹這一行，是因為我愛錢、愛刺激、愛一次次打勝仗的滿足感。

你可能已經幹得不錯了，有一棟房子、一座別墅、一艘遊艇、兩三部汽車。不過如果你有耐性看這本書，那你的野心一定不止於此。不錯，一個優秀的推銷員應該要有驕傲感和滿足感，事實上，你愈優秀，就應該有愈高的期望。如果你對自己所擁有的一切覺得十分滿意，那麼你做得還不够好，要繼續鑽研這本書。我的推銷辦法很像鄉下的田地，一年四季都有收成。採用我的辦法就像播種一樣，你一年四季都在播種，然後你開始收成——也是一年四季都有收成。每收穫一次，就又種下別的作物。你一再播種，一再收成，一年四季，永不止息。別的行业永遠也比不上，我敢擔保。

但是如果你認為你不會推銷，也不會獲勝，因為你註定要失敗，那麼請聽我

說，我以前比你失敗得更慘。

我生命中的前三十五年，可以算是世界上最偉大的慘敗者。我被踢出高中校門，先後做過大約四十個工作，全遭解雇。我在美國陸軍裏只待了九十七天，我連小偷都做不成。試過兩次，第一次一無所獲，只換得在少年監獄過了恐怖的一夜；第二次因為罪證不足被釋放。最後我好不容易經營了一個相當穩定的小生意，我第一次想擴張，結果就宣告破產，所負的債務比我一輩子賺的還多，只因爲我太相信一個不可能跟我說老實話的人。

我怎麼從破產變成今天這個局面，這本書就是要告訴你其中奧妙。現在，我仍然每天都推銷。這本書不是一個擁有好聽頭銜、大把學位的外行人所寫的。這是一個每天在第一線進行推銷工作的推銷員所寫的。即使是在旅行全國，爲其他推銷員授課時，我也是在推銷，因爲要讓推銷員知道，教他們怎樣推銷的人懂得推銷，因爲他自己就是推銷員。成爲全世界最偉大的推銷員使我覺得無比的驕傲。但是我最大的快慰是各地推銷員所寄來的信件，他們見過我，聽過我的演說，然後寫信告訴

我，我改變了他們的生活，使他們成爲更好、更快樂、更有前途的推銷員。

### 贏一場不見血的戰爭

記住，對一個真正的推銷員而言，沒有一件事比推銷更快樂。這就像打擊手打出全壘打，橄欖球後衛觸地得分，將軍贏一場勝仗。但是在一個推銷員進行推銷時，沒有人會被打敗。推銷時雙方的接觸就像是一場比賽，也像一場戰爭，不過沒有人流血，沒有人失敗，人人都獲勝。有什麼事比這更好呢？

不過，勝利的步伐早在你還沒有見到準顧客以前，就應該邁出了。而在顧客簽約、付款、携貨離開之後，你的步伐仍然不能稍緩。如果你以爲看到顧客的車尾燈時，生意就結束了，那麼你絕對夢想不到你損失了多少生意。但是如果了解，推銷是一條永遠不會結束的連綿途徑，那麼你就可以掌握住最有利的機會。

一旦我的推銷辦法開始奏效，我就永遠不必從進門參觀的人羣中搜索顧客。這些日子以來，我的顧客都指名要找我，絕無例外。十次交易中，大概有六次是老主

顧。不要忘了，我們談的是汽車這一行。人們大約每隔三、四年買一次車，中產階級和勞工階級購買的時間更短，他們是我最主要的顧客。如果你推銷的是衣服、酒，或是其他人們常買的東西，讓他們一再惠顧毋寧是一件更重要的事。汽車比較困難，我準備告訴你我是用什麼方法使人們一再向我購買汽車，如果你所推銷的產品或服務要靠人們不斷惠顧，那麼我的辦法對你一定更有幫助。

我可以跟你擔保，如果你了解我的辦法，照計實施，一定有效。我現在會用和以前不一樣的眼光來觀察推銷情況與所面對的顧客。也就是說，我對推銷工作的各方面已經改變了態度。我知道有很多人都曾經談到態度的重要性。他們告訴你，如果你改變對某事的態度，那麼必然萬事亨通。這些人大半都很誠懇，但是他們不是每天與顧客短兵相接的推銷員。

我們必須面對事實。我們活在一個真實的世界裏，這是一個非常冷酷的世界。不論你要推銷什麼，也許說有人在推銷和你一模一樣的東西。不是也許，是事實。這是一個競爭激烈的世界。除了有幾千位推銷員正準備推銷和我一模一樣的車子，

給一模一樣的顧客之外，還有成千上萬的推銷員想要賣出家具、房子、游泳池、渡假用汽艇、學費、存款簿、來賺取顧客吸引上門，他卻準備榨乾你的利潤，他並不是壞人，只是他相信你是壞人。我們所選擇的是一個非常難纏的行業，但是如果我們把這個行業看成一個有規矩、有標準、有原則的行業，那麼在金錢上和精神上都會感到滿足。

首先你要知道——假設你還不知道——這世界並非永遠都是美好的。競爭是一種棘手的遊戲，不過每一個人都和別人競爭大家都想要的東西。我不是哲學家，不過從呱呱落地起，我就懂得這個道理。這也是我在三十五歲以前所學到的少數事情當中，對我非常有用的一件事。我的意思是說，所謂的專家只會擋住你的去路，你不擺脫他們，就得改造他們，然後他們才能幫你賺大錢，享受推銷的樂趣。

這是一個競爭激烈的無情世界，但是我這樣說，並不表示你必須靠欺詐或偷竊維生。跟我走，你會明白我的意思。你會明白如何用正確的方法——我的方法——向人們推銷。贏得他們的金錢和友誼。老實說，如果你得不到他們的金錢和友誼，

你不會在這一行裏一直幹下去。不要誤會我的意思，我所謂的友誼，不是像「愛你的鄰人」這類假道學的玩意。你和鄰居如何相處，這是你的私事。等你讀到「二五〇法則」這一章，就會明白我對友誼的解釋。我們所要談的是顧客對推銷員的態度，說實話的重要性，以及某些謊話的用處。如果你不了解你在和誰打交道，不知道對方想要聽什麼，那麼你一定沒辦法做成生意。我敢擔保。

但是在我們談到顧客的態度之前，先要看看你的態度。記住，有三十五年的時間，我是一個徹頭徹尾的失敗者，這一段故事，我要仔仔細細地說給你聽，讓你為我難過，就像以前我為自己難過一樣。不過，我現在就要警告你，替你自己難過是一個陷阱，它會使你愈陷愈深，它會吞噬生命和推銷戰場上所有致勝的因素。我會向你證明這一點，同時我會讓你了解，我如何從一個失敗者變成一個輝煌的勝利者——全世界最偉大的推銷員。我全憑赤手空拳，我會告訴你我怎麼打出天下。你可以了解到，你在生活中所受的打擊同樣能促使你成爲大贏家。

我是說真的。你必須要靠自己，沒有人會爲你著想。但是我相信我可以告訴你

我的故事，你不妨以此爲原則，檢討你的作爲、你的生活，學著化缺點爲優點，化負債爲資產，化失敗爲成功，化挫折爲勝利。

一旦你能做到這一步，就已經建立了正確的態度。我知道大多數所謂的專家告訴你的正好相反。也就是說，他們告訴你應該抱有何種態度，然後他們教你努力去培養這種態度。他們告訴你爲了使你自己產生信心起見，要在每天早上起床以後，重複背誦，或者是向鏡子自言自語一番。

### 致勝的途徑

如果你只是依樣畫葫蘆，而不了解其中緣故，那就和掛香袋、求籤問卜沒有什麼不同。要培養正確的態度，唯一的辦法就是了解錯誤的態度爲何，你如何養成這種態度，以及爲何你仍然保持這種態度。我要一步一步告訴你我的故事：錯誤的態度，以及日後使我養成正確態度的重大轉變。不要以爲我是在一個奇異的時刻受到神靈的感召。你會發現，我生活中的轉變都是由許多可以理解的因素所造成的。



我所經歷過的一切並不輕鬆愉快，但是我撐過來了。如果我辦得到，憑我以前  
的歷史，任何不願意困處失敗境遇的人都可以辦得到。我可以擔保。但是你必須以  
建立正確的態度做爲第一步。然後你會了解我的辦法中其他的規定，並且明白照著  
正確的辦法有恒地做下去，就會行得通。「二五〇法則」清楚地告訴你，爲什麼你  
要採取這個辦法。談到時間的運用時，你不僅會了解時間的價值和浪費時間的成本  
這些粗淺道理，同時也會知道對自己和自己的能力應抱著實際的態度，並且明白如  
何爲自己爭取長期和短期的利益。當然，我會談到我怎麼樣推銷汽車，也會提及其  
他行業推銷人員的做法。很多事情其實很淺顯，你自己會想通其中道理。如果我說  
讓顧客試車是一件很重要的事情，你該懂得，如果你推銷的是房子，那麼就該讓人  
們參觀樣品屋，或是讓顧客試穿衣服，如果你要推銷一間新廚房，甚至可以讓人們  
在裏面做一頓飯。以往挨家挨戶賣吸塵器的推銷員總是撒一點灰塵在地板上，然後  
推動吸塵器，以證明它的功效。賣床墊的推銷員一定要讓顧客上床躺一下。這和試  
開一輛新車是同樣的道理。