

ОГЛАВЛЕНИЕ

Слово к читателю	3
Глава первая. Продайте себя самому себе	7
Глава вторая. Продайте себя окружающим	23
Глава третья. Воспитание смелости и уверенности в себе	41
Глава четвертая. Воспитание позитивного отношения к жизни	57
Глава пятая. Упражняйтесь в энтузиазме	75
Глава шестая. Учитесь слушать	91
Глава седьмая. Говорите на языке собеседника	105
Глава восьмая. Развивайте память	125
Глава девятая. Говорите правду	145
Глава десятая. Сила обещания	165
Глава одиннадцатая. Магия улыбки	181
Глава двенадцатая. Правило «второй мили»	201
Глава тринадцатая. Как быть, если вы — женщина?	213
Глава четырнадцатая. Как быть, если вы молоды?	233
Глава пятнадцатая. Как быть, если вы зрелого возраста?	257
Глава шестнадцатая. Продавайте себя вместе со своей национальностью	279

Глава семнадцатая. Продавайте себя вместе со своим товаром.....	309
Глава восемнадцатая. Продавайте себя вместе со своими услугами.....	331
Глава девятнадцатая. Продавайте себя, не продаваясь	353
Глава двадцатая. Цепная реакция. Секрет Джирарда	369
Глава двадцать первая. Награда за настойчивость	383
Об авторе	395

Слово к читателю



Хорошо написанная мотивационная книга, основанная на опыте прошлого успеха, может оказать неоценимую помощь любому читателю, который хочет улучшить свою жизнь. Она может передать новые идеи, изменить отношение к жизни, пробудить желание к достижению личных целей.

В истории Америки мужчин и женщин, добившихся успеха, было больше, чем в любой другой стране. Одной из причин этого является то, что именно американцы читают больше подобной литературы. Книга Джо Джигарда, которую вы держите в руках, — одна из лучших в данной области. По моему мнению, она станет классикой современной литературы, описывающей путь к успеху.

Однажды я спросил одного из выдающихся книжоторговцев: «Каков главный фактор, определяющий ценность книги?» И он тут же ответил: «Личность, написавшая ее. Главное заключается в том, чтобы автору было что сказать и чтобы он мог хорошо изложить это. Но еще важнее, является ли сам автор выразителем тех идей, о которых говорится в книге». Если подходить с этой точки зрения, то перед нами — выдающаяся книга, так как автор, будучи на редкость динамичным, инициативным и компетентным человеком, продуктом системы американского свободного предпринимательства, не без

оснований попал в Книгу рекордов Гиннеса как лучший продавец в мире. Он открыто и с радостью делится своим опытом и знаниями, поднявшими его с самого дна до вершин торговой профессии.

Но к читателю обращается не просто профессиональный продавец, а живая и деятельная личность, излучающая энергию. Вся книга пронизана радостью жизни, а отсюда возникает впечатление, что ее написал для вас друг, который верит, что вы способны на то же, что и он. Он говорит, что внутри вас содержится громадный потенциал, и верит в вас, потому что научился верить в себя, несмотря на все невзгоды.

Джо Джирард — искренний человек. Он пишет только о том, что знает и во что верит сам. Автор убежден, что такие же выдающиеся результаты по силам каждому из вас. Джо Джирард похож на тренера, объясняющего, что и как надо делать. А затем он становится рядом и поддерживает вас на пути, ведущем наверх.

Основная мысль этой книги заключается в том, что надо учиться продавать самого себя. Люди будут покупать у продавца, если убеждены в том, что продавец — это тот человек, который им нужен. Покупатель должен уважать продавца и доверять ему. Если это так, то и товар, которым он торгует, вызывает доверие.

Торговля на самом деле представляет собой процесс убеждения, в ходе которого покупатель вступает в соглашение с продавцом. Главный элемент этого процесса — личность, внушающая доверие, желающая помочь, готовая услужить. Все это сделало Джо Джирарда лучшим продавцом в мире. Это может помочь и вам достичь вершин профессии, каким бы делом вы ни занимались.

Мне нравится эта книга, потому что мне нравится Джо Джирард. Он один из моих лучших друзей. Когда я

рядом с ним, у меня появляются новые стимулы в жизни. А прочитав рукопись его книги, я почувствовал желание делать свое дело еще лучше.

Но я люблю эту книгу еще и потому, что она полна примеров позитивного мышления. Она содержит множество идей, ведущих к самосовершенствованию. Это очень интересная, новая, необычная книга. Она поможет вам продать себя самому себе. Ведь только тот человек, который искренно, но обоснованно верит в себя, способен на великие дела. Джо Джирард может помочь вам в этом. Я это знаю, потому что он помог мне.

Доктор Норман Винсент Пил,
автор книги «Сила позитивного мышления»

ГЛАВА ПЕРВАЯ



Продайте себя самому себе

*М*еня зовут Джо Джирард. Я вырос в автомобильной столице США Детройте, штат Мичиган, в городе, который поставил весь мир на колеса.

Совершенно естественно, что я, как и многие жители этого динамичного города, стал частью автомобильного бизнеса. Я не делал машины, а продавал их, и должен заметить, что стал *лучшим продавцом автомобилей в мире*.

Если вы думаете, что я сам присвоил себе это звание, то позвольте верить: оно присвоено мне Книгой рекордов Гиннеса. Я все еще сохраняю этот титул и по-прежнему занимаю одну из страниц этой книги. Там сказано, что еще никто не смог бросить мне вызов и побить мой рекорд — 1425 новых машин, проданных всего за один год. Это были не оптовые продажи. Каждый из этих автомобилей был продан в розницу, и я стоял один на один с покупателем.

В Книге рекордов Гиннеса не упомянуто о том, что в действительности я продавал вовсе не автомобили, а самый главный товар в мире — *самого себя*,

Джо Джирарда. Я продавал, продаю и буду продавать Джо Джирарда, и никто не сможет продать меня лучше, чем я сам.

Хотя нет, не буду вводить вас в заблуждение. Самый главный продукт в мире — это вы, и никто не сможет продать вас лучше, чем вы сами, если только знать как. Вот об этом и написана данная книга: *как продать себя*. Внимательно прочтите ее, вникните в смысл, отложите в своей памяти.

В конце каждой главы я расскажу вам, что надо сделать прямо сейчас, во время чтения этой книги, что надо делать каждый день, чтобы стать *лучшим в мире продавцом самого себя*. Следуйте этим советам, и вы победите. Я гарантирую!

«Продать себя?» — спросите вы. Именно так, потому что все мы продавцы, с того самого момента, когда начинаем разумно мыслить, и до конца наших дней. Мне довелось услышать, как отец Клемент Керн из церкви Святой Троицы, один из самых любимых католических священников нашего города, сказал по этому поводу: «Даже после нашей смерти мы, вероятно, можем стать лучше, продав себя святому Петру».

Мы все продавцы

Ребенок, пытающийся уговорить свою мать разрешить ему еще часок посидеть у телевизора, торгуется.

Девушка, намекающая своему парню, что она бы охотнее посмотрела романтический фильм, чем хоккейный матч, торгуется. А если он пытается отговорить ее от этой затеи и затащить на хоккей, он тоже торгуется.

Подросток, выпрашивающий у отца машину на субботний вечер, торгуется.

И парень, который, прощаясь с девушкой у дверей ее квартиры, вдруг увеличивает интенсивность поцелуев, тоже торгуется.

Каждый, кто хоть однажды просил своего начальника о повышении жалованья, занимался торговлей.

Мать, которая рассказывает своему ребенку, как полезно есть капусту, торгуется.

Кем бы вы ни были, где бы вы ни были, что бы ни делали, вы занимаетесь торговлей. Возможно, вы не осознаете, но это правда.

Кто же сможет наиболее квалифицированно показать вам, как продать самого себя, если не человек, сделавший себе карьеру как лучший продавец в мире?

Однако все по порядку.

Надо продать себя самому себе

Прежде чем вы сможете успешно продать себя другим — то есть продать свои мысли, желания, надежды, амбиции, умения, опыт, продукцию и услуги, — вам необходимо полностью, на 100 процентов продать себя самому себе.

Вы должны поверить в себя, доверять себе и быть уверенными в себе. Короче говоря, вы должны полностью осознавать свою цену.

Уверенность в себе внушила мне моя мать Грейс Джигард. Она помогла воспитать в себе самоуважение. Ей противостояла мощная оппозиция в лице моего отца.

Сегодня, когда мне уже перевалило за пятьдесят и я расстался с профессией продавца автомобилей, я все еще живо вспоминаю свои конфликты с отцом. Все, что я делал, было, по его мнению, неправильно. По причинам, которые я так никогда и не смог понять, он большую часть своей жизни утверждал, что из меня ничего

путного не получится. Я был сицилийским мальчишкой, продавал газеты и чистил обувь в барах, и мне стало казаться, что ничего хорошего в жизни меня не ждет. Я начал верить отцу. Мое уважение к себе резко упало в подростковый период, и передо мной начала вырисовываться перспектива исправительной колонии. Как бы то ни было, но моя мать, слава Богу, не стала покупать то, что продавал мой отец.

Мать всю жизнь убеждала меня в том, что я могу быть самым лучшим. Она постоянно подчеркивала, как важно подать себя, осознать свою значимость. Пусть и другими словами, но она постоянно говорила мне то, что я многие годы спустя услышал от своего друга Нормана Винсента Пила: «Джо, ты такой человек, каким кажешься себе».

Все начинается с того, что вы думаете о себе. Кто же вы на самом деле?

Вы — единственный

Я помню, как мать улыбалась, держа меня за руку, и говорила: «Джо, другого такого, как ты, больше нет в мире». Слава Богу, у большинства из нас есть матери, которые думают о нас точно так же. Моя мама была особенной, а поскольку я очень любил ее, то верил ее словам. Кроме того, у меня не было брата. Кто же еще мог быть таким, как я?

По соседству со мной росли два брата-близнеца, Юджин и Джон Ловаско. Я хорошо помню их. Они были очень похожи, и их мать не могла различить своих мальчишек. Действительно, Юджин и Джон были однойцевыми, то есть совершенно идентичными близнецами. Но так ли это было на самом деле? Спустя многие годы я упомянул о них в разговоре со своим другом, работав-

шим в ФБР, и он сказал мне, что полностью идентичных близнецов не существует.

Подумайте только: в ФБР хранятся миллионы, а может быть и миллиарды, отпечатков пальцев. И все мы знаем, что двух одинаковых среди них нет. Никогда со времен появления человечества не существовало двух людей с одинаковыми отпечатками пальцев. И ни у кого из тех, кто родится в будущем, отпечатки на пальцах и ладонях не совпадут с другими.

Но и это еще не все. Мой друг из ФБР рассказал мне, что могут быть составлены голосовые диаграммы, независимо от того, прошептали вы слово, произнесли его, пропели или прокричали. Эти диаграммы в настоящее время используются для идентификации. Как и в случае с отпечатками пальцев, не существует и не будет существовать двух людей с абсолютно одинаковым голосом. Человеческое ухо может не почувствовать различия, но аппаратура в состоянии сделать это.

Не подлежит сомнению, что не существует двух людей, являющихся абсолютно одинаковыми личностями. При поверхностном подходе однояйцевые близнецы могут выглядеть настолько одинаково, что даже собственные родители с трудом различают их, но если вы попытаетесь совместить правую половину лица одного из них с левой половиной другого, то они просто не совпадут.

Такого, как вы, больше не существует. Нет ни одного человека во всем мире, который был бы вашей копией, у которого были бы такие же отпечатки пальцев, такой же голос, такие же черты характера. Вы — оригинальны в самом прямом значении этого слова. Вы — единственный. А теперь, когда вы это знаете, должны постоянно, каждый день закреплять данный факт в своем сознании и подсознании.