

ПРОДАЙ СЕБЯ ДОРОГО

*Вы заслуживаете
Большшего!*

Джо Джирард
Роберт Кейсмор

Роберт Кейсмор Джо Джирард Продай себя дорого

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17188245
Джирард, Д. Продай себя дорого: Попурри; Минск; 2015
ISBN 978-985-15-2588-7*

Аннотация

Каждому человеку всю жизнь приходится так или иначе торговать собой. Книга рассказывает вам, как нужно создавать и поддерживать высокую самооценку для демонстрации ее окружающим (прежде всего – начальнику) в целях достижения карьерных и иных успехов. Для широкого круга читателей.

Содержание

Слово к читателю	6
Глава первая	9
Мы все продавцы	11
Надо продать себя самому себе	12
Вы – единственный	14
Как убедить остальных, что вы – самый лучший	16
Мухаммед Али	18
Джордж Ромни: три шага, чтобы полюбить себя	21
Как превратить освистывание в комплименты	23
Три типа людей	27
Путь к победе	28
Сделайте это ПРЯМО СЕЙЧАС!	30
Глава вторая	31
Важность упаковки	33
Восемь правил гигиены:	35
Восемь правил, касающихся одежды:	39
Знайте, что продаете	41
Профессионал гольфа	43
Орал Робертс, человек цели	45
Джек Ла Лэнн, спорщик	48
Три упражнения для поддержания формы	50

Сделайте это ПРЯМО СЕЙЧАС!	54
Глава третья	55
Два самых сильных слова на земле	57
Вера порождает веру	62
Конец ознакомительного фрагмента.	63

Джо Джирард, Р. Кейсмор

Продай себя дорого

Издание охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений, накладываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой ее части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

SELL YOURSELF / by Joe Girard with Robert Casemore. – N. Y.: «Warner Books», 1992.

© 1979 by Joe Girard

© Перевод. ООО «Попурри», 2003

© Издание. Оформление. ООО «Попурри», 2015

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 Джирарда, 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 книготорговцев: «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

Гиннесса 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 вверх.

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 – лич-

ность, 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

Меня 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 уверить: оно присвоено мне Книгой рекордов Гиннесса. 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 Гиннесса 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 глав-

ный 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 одноййцевыми, 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, работавшим 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 рождается 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, независи-

мо 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.

Как убедить остальных, что вы – самый лучший

Я ношу на лацкане золотой значок с надписью «№ 1» и никогда не расстаюсь с ним. Раньше носил его потому, что был продавцом № 1. Но даже теперь, когда уже не продаю машины, а веду активную жизнь, читая лекции перед бизнесменами, промышленниками и студентами, издавая книги, передавая свой опыт другим, я по-прежнему ношу этот значок, потому что он подкрепляет мою веру в себя. *Я продал себя себе*, и мой значок демонстрирует это.

Вы не поверите, какое количество народа задает мне вопрос: «Что он означает?» Посторонние люди в самолетах, те, с кем я вместе читаю лекции или выступаю перед телевизионными камерами, даже люди в лифтах, которые смотрят прямо перед собой и не произносят ни слова, – все они в той или иной форме задают мне этот вопрос.

Я отвечаю им: «Он означает, что я для себя – самая главная личность».

Что это – самовлюбленность, эгоизм? Вовсе нет. В свое время была бестселлером книга «Быть первым». Некоторые читатели решили, что она пропагандирует крайний эгоцентризм. Другие, более умеренные, увидели в ней пособие по пробуждению интереса к собственной личности. Я полагаю, что обе эти реакции были ошибочными. Та идея, которую я

вынес из этой книги, заключалась в следующем: *если ты не веришь, что ты – самый лучший, никто в это не поверит.*

А теперь пойдите в ближайший крупный ювелирный магазин. Там вы найдете похожий символ «№ 1». Он есть у большинства ювелиров. Я видел его даже в каталогах почтовой рассылки. Это может быть значок, похожий на мой, а может быть кулон, браслет, кольцо или брелок. Где бы и когда бы вы ни носили его, он будет блестеть на солнце или под светом ламп. Он привлечет к себе внимание ваших глаз и напомнит, что вы – № 1. Это часть явления, которое называется повышением уровня самооценки и представляет собой продажу себя самому себе.

Мухаммед Али

Со времен Джо Луиса по кличке Черный Бомбардир, который пробил себе кулаками дорогу наверх из того же детройтского «гетто», где рос и я, и стал в 1937 году чемпионом мира в тяжелом весе, не появлялось боксера такого класса и с таким характером, как Мухаммед Али. Помните, он еще изменил свое имя? (Немного позже я расскажу вам поподробнее о Джо Луисе, но теперь обратимся к Али.) Впервые он выиграл титул чемпиона в 1964 году, когда был еще Кассиусом Клеем, а затем снова стал чемпионом в 1974 году под именем Мухаммеда Али.

Али рассказывал всем, кто хотел слушать, – в раздевалке, на ринге, перед радиомикрофоном и телекамерой, в газетах и журналах, – что он боксер № 1. Эти слова стали его торговой маркой. *Я – самый лучший!*

Вы можете поверить в это. Я наблюдал, как перед боем Али настраивается на продажу самого себя. Он говорил журналистам: «Я отправлю его в нокаут в пятом раунде. Он ляжет. Я буду жалить его, как пчела, не давая ему опомниться».

Чем же Али занимался на самом деле? Да попросту продавал себя. Он открывал в организме все клапаны, через которые поступает адреналин. Что получалось в результате? Его оппонент слышал или читал эти слова и начинал ощущать неуверенность. В завершение всего, уже стоя на ринге, когда

рефери напоминал боксерам правила боя, Али смотрел на оппонента и рассказывал ему, что он с ним сделает. Это тоже продажа самого себя.

Первый раз, когда он дрался с Леоном Спинксом, оказался единственным, когда он отказался от этого процесса психологического «самовзвинчивания» и проиграл. Он не смог продать себя самому себе, не смог убедить себя, что он – № 1. Во втором бою со Спинксом он не забыл сделать этого, и мир увидел, как Али отвоевал свой титул чемпиона мира в тяжелом весе. Он вновь стал самым лучшим.

В жизни вам встречается множество противников и препятствий самого разного рода. Вы каждый день выходите на ринг и можете выиграть или проиграть. Так почему бы не быть победителем? Ведь это доставляет больше радости и к тому же повышает чувство собственного достоинства!

Я знаю одного парня по имени Джон Кеннеди, который тренирует команду «Аргонавты» в Торонто. Он частенько говорит спортсменам: «Единственное, что имеет смысл в игре, – это победа. Прийти вторым – это все равно что целовать собственную сестру».

Не следует быть слишком агрессивным и рассказывать своим оппонентам, что вы собираетесь с ними сделать. Достаточно просто позитивно настроиться и сказать себе, что вы – самый лучший. Сделайте это прямо сейчас. Скажите это громко, оторвавшись от чтения книги: *«Я – самый лучший!»*

Скажите это еще раз. Если вы один, громко выкрикните

эти слова несколько раз. Пусть задрожат стены. Хорошо звучит, не правда ли? А теперь дочитайте главу до конца.

Все люди, успешно продающие себя, для начала продали себя самим себе. Это может проявляться в различных формах, но большинство из них сводятся к одному: учитесь любить себя. Каким образом?

Джордж Ромни: три шага, чтобы полюбить себя

Джордж Ромни, бывший президент фирмы «Америкен моторс», бывший губернатор моего штата, бывший секретарь по вопросам жилья и градостроительства, отличался честностью, большими способностями и высокой духовностью. Мне рассказывали, что однажды во время проповеди перед прихожанами своей мормонской церкви он сказал:

«1. Никогда не делайте ничего, чего вам впоследствии пришлось бы стыдиться.

2. Не бойтесь время от времени шлепнуть себя по заду.

3. Живите так, чтобы вам хотелось стать другом самому себе».

Я считаю, что это потрясающая формула для того, чтобы научиться любить себя. Ромни наверняка сам следовал этим советам. Я наблюдал за его деятельностью в течение многих лет, видел, как щедро он делился своими знаниями и опытом с окружающими, и могу сказать, что он успешно и искренно продавал себя не только другим людям, но и самому себе.

Но не следует полагать, что на его пути не было препятствий.

Помню, когда Ромни впервые решил баллотироваться на

пост губернатора штата Мичиган, он честно признался, что молился за собственный успех. Возможно, вы и не знаете обо всех тех издевках и насмешках прессы, которые выпали на его долю за эти слова. В другой раз он так же честно признался, что подвергся «промыванию мозгов» по поводу определенных аспектов военной политики и международных отношений. И вновь средства массовой информации и многие люди использовали эти слова против него. Но он использовал эти неудачи как ступени к успеху.

Как превратить освистывание в комплименты

Если вы продаете себя самому себе, то вам легче будет стать и оставаться самым лучшим. Однако на пути будет немало препятствий, и вы должны быть готовы к этому. Мать еще в юности предупреждала меня, что будущее будет нелегким, но нельзя останавливаться перед преградами. Чтобы добиться этого, надо остерегаться ловушек негативизма. Такое может произойти с каждым и чуть было не случилось со мной.

В том году, когда я впервые стал лучшим продавцом автомобилей, меня пригласили на банкет, который устроила наша автомобильная компания. Банкет носил название «Легион лидеров». В тот первый раз на мою долю выпало немало аплодисментов, но тогда я не мог знать и даже не догадывался, какие испытания ждут меня в будущем.

В следующем году я вновь вошел в число «Легиона лидеров», но аплодисментов поубавилось. Еще через год на банкете я услышал уже не аплодисменты, а свист.

Остолбнев, я стоял за трибуной, готовясь произнести речь. Я был так шокирован и поражен, что меня буквально парализовало. Взглянув на праздничный стол, я увидел свою жену Джун в слезах. Я посмотрел на собравшихся продавцов и почувствовал по их реакции, что они стали гигантским

препятствием на моем пути к успеху.

Слушая свист и улюлюканье своих коллег, которые не стали продавцом № 1, а заняли вторые и третьи места, я вдруг вспомнил другого человека, испытавшего на себе неодобрение толпы, и ко мне вернулась смелость.

Речь идет об одном из выдающихся бейсболистов нашего времени, человеке, набравшем 406 очков, – Теде Вильямсе. Я вспомнил, что каждый раз, когда стадион взрывался шумом неодобрения в адрес Вильямса, он начинал играть еще лучше. У него я научился игнорировать освистывание и продолжать делать свое дело.

Итак, в тот вечер на банкете я отодвинул в сторону подготовленную речь и попросил людей, освистывавших меня, встать, чтобы я мог посмотреть на них и поблагодарить. Именно так, *поблагодарить*.

Я сказал: «Большое спасибо. Я вновь буду лучшим на следующий год, – и улыбнулся улыбкой победителя. – Вы дали мне право вновь вернуться на это место. Вы влили новое горючее в мой бак, чтобы не остановился мотор».

Затем я вернулся к жене. Она сидела в слезах, и расплывшаяся тушь стекала по ее щекам. Я спросил, в чем причина ее слез, и она ответила, что плачет от стыда и смущения за людей, улюлюкавших мне, от симпатии ко мне и от злости к другим.

Я взял ее за руку и сказал: «Джун, в тот день, когда этот свист прекратится, я уже не буду лучшим продавцом. Они

делают мне комплимент».

Я завоевал этот титул и на следующий год, и еще через год, и каждый раз повторялось одно и то же. И всегда я обращал их неодобрение и дурные манеры себе на пользу.

Спустя восемь лет, в течение которых я неизменно оставался лучшим продавцом автомобилей, банкет «Легион лидеров» посетила съемочная группа телевизионной компании «Эн-би-си», чтобы продемонстрировать этот феномен своим зрителям. Они уже знали о том, как коллеги освистывают лучшего в мире продавца, из журналов «Отомотив ньюс» и «Ньюсуик», а также из сообщений агентств Юнайтед Пресс Интернэшнл и Ассошиэйтед Пресс.

И история вновь повторилась перед камерами национального телеканала. Я лишь улыбнулся и сказал: «Спасибо, я вернусь на это место через год».

В течение всех этих лет у меня было время в спокойной домашней обстановке и по ночам подумать и попытаться понять, почему меня освистывали. Что это было? Зависть? Ревность? Может быть, они просто не хотели работать так же усердно, как я? Или цена за звание продавца № 1 показалась им слишком высокой?

Тогда я решил, что для того, чтобы и впредь успешно продавать себя, мне необходимо изгнать из своей жизни зависть, ревность, готовность сдаться, согласившись на второе место. Я понял вдруг, что же происходило на самом деле на этих банкетах. *Люди, занимающие второе или третье места в*

жизни, не будут удовлетворены до тех пор, пока № 1 не опустится до их уровня.

Именно об этой западне и предупреждала меня мать.

Три типа людей

На земле живет три типа людей.

Есть тип № 1. Вы легко отличите этих людей. Они сумели продать себя самим себе. Для них главное – достижение цели. Такие люди всегда энергичны, никогда не жалуются, у них улыбка победителя. Они уверены, что смогут взять от жизни только то, что сами вложили в нее. Это победители. И они способны зарядить вас своим энтузиазмом. *Именно на таких людей надо равняться.*

Есть еще тип № 2. Такие люди встречаются в каждом офисе, в каждом учреждении, в каждом магазине, каждом классе, каждой спортивной раздевалке. Они постоянно ищут жилетку, в которую можно поплакаться, собеседника, которому можно поведать о своих бедах. Это постоянные нытики, вечные неудачники. *От них надо держаться подальше.* Они терпят неудачи сами и тянут за собой других. Бегите от них, чтобы не стать такими же.

И есть еще тип № 3. Это люди, которые устали бороться с жизнью и попросту сдались. Их любимое выражение: «А какой в этом смысл?» Они постоянно стремятся переложить работу на других. В определенном смысле это еще большие неудачники, чем тип № 2, потому что никогда даже не пытались что-то изменить. *Остерегайтесь их.*

Путь к победе

Продавая себя, вы можете добиться успеха только в том случае, если поверите, что вы – № 1, и будете соответственно вести себя. Для этого необходимо каждый день напоминать себе – устно или письменно, – что вы – самый лучший. Ваша психика нуждается в этом так же, как растения в удобрениях. Поместите на видное место карточку со словами «Я – № 1». Каждое утро, глядя в зеркало, говорите себе: «Я – самый лучший продавец самого себя». И повторяйте это вновь и вновь, как советует автор бестселлера «Сила позитивного мышления» Норман Винсент Пил. Вы представляете собой то, что думаете о себе.

Весь вопрос заключается в имидже. Автор книг о бизнесе Роберт Шук писал в своей книге «Побеждающий имидж»: «Если вы хотите произвести своим имиджем впечатление на других, позаботьтесь в первую очередь о том, чтобы он производил впечатление на вас».

Мой друг Лоуэлл Томас недавно написал мне письмо, в котором говорится: «Мне хотелось бы начать все сначала и жить следуя твоим советам». Это для меня самая большая похвала, поскольку она исходит от человека, который может назвать себя путешественником № 1 и репортером № 1 в мире. Эти слова доказали мне, что я продал ему себя успешно.

Вы тоже можете с успехом продать себя другим. Первое

правило для того, чтобы быть № 1, заключается в том, чтобы верить в себя. Ведь вы – самый главный товар в мире, вы – индивидуальность, которой больше нигде нет.

Вы – № 1.

Сделайте это ПРЯМО СЕЙЧАС!

- Купите значок (кольцо, кулон или браслет) с надписью «№ 1» и гордо носите его каждый день.
- Отпечатайте на карточке «*Я – № 1*» и закрепите ее на зеркале в ванной, чтобы она была первым предметом, который вы видите каждое утро. Прочтите ее и улыбнитесь.
- Повесьте такие же карточки в своем автомобиле, кабинете и на кухне.
- Каждое утро, прежде чем встать с постели, повторите десять раз: «*Я – свой самый лучший продавец*».
- Каждый вечер, прежде чем лечь спать, повторите десять раз: «*Я – самый главный человек в своей жизни*».
- Берите пример с тех, кто умеет продать себя, – с победителей.
- Начиная с этого момента, избегайте неудачников.
- Изгоните из своей жизни негативные мысли и чувства (зависть, ревность, жадность, ненависть).
- Решите для себя, что отныне вы будете воспринимать любые проявления недовольства в ваш адрес как комплимент.
- По крайней мере один раз в день шлепайте себя по заду.

Глава вторая

Продайте себя окружающим

Если нет покупателя, то продать не удастся ничего, даже самого себя. Итак, на мгновение поставьте себя на место покупателя и задайте себе вопрос: захочет ли кто-нибудь купить вас?

Поскольку вы все время продаете себя тем или иным способом, то должны чем-то выделяться среди остальных. Нельзя быть неким безликим артикулом «Икс». Такой товар не продается. Чтобы успешно продать себя окружающим, надо обзавестись упаковкой, привлекательной для большинства людей. Вы хотите убедить окружающих поступать так, как выгодно вам, или видеть вещи такими, какими их видите вы. Вы хотите, чтобы они изменили свою точку зрения. Хотите нравиться им.

В первой главе я уже упоминал некоторые примеры продажи самого себя. Вот еще несколько. Вы торгуетесь, договариваясь о свидании в субботу вечером. Продаете себя, когда просите начальника о повышении жалованья, продвижении по службе, переводе на другую работу или отгуле. Торгуется каждый ребенок, пытающийся увильнуть от домашних заданий. Торгуется игрок, убеждающий тренера не держать его на скамейке запасных, а выпустить на поле. Дантисты, адво-

каты, учителя – все они постоянно продают себя. Это же относится и к полицейским.

Несколько лет назад американские полицейские начали терять авторитет в глазах молодежи. За ними прочно закрепилась кличка «свинья». Это было уже обидно. Как вы думаете, почему так произошло? Одна из причин заключалась в том, что полицейские перестали продавать себя как друзей молодежи. Они вдруг стали врагами джинсов, длинных волос и расшитой бисером одежды. Заслуженно или незаслуженно они начали ассоциировать одежду и образ жизни с марихуаной и другими наркотиками. Зачастую они оказывались скорее врагами, чем защитниками права на инакомыслие. Наказание за хранение сигареты с марихуаной часто бывало строже, чем за воровство. Нация была охвачена протестом подростков.

Понадобилось немало усилий, понимания и встречных шагов со стороны сотрудников полиции, чтобы восстановить свой имидж друга и защитника. Вот всего один из множества примеров, как это было сделано в моем городе Детройте, где была создана Полицейская атлетическая лига для детей. Неслучайна и аббревиатура этой организации – PAL¹. Кто же будет спорить, что «приятель» – это более привлекательная упаковка, чем «свинья»?

Думайте не только о содержании, но и об упаковке, в которой вы предстаете перед окружающими.

¹ Pal (англ.) – друг, приятель. – *Прим. перев.*

Важность упаковки

Производители, рекламные агентства, маркетологи и продавцы тратят миллионы долларов, чтобы определить, как упаковать продукт, чтобы он стал более продаваемым. Размеры, форма, цвет и дизайн обдумываются неделями и месяцами, а может быть и дольше. Упаковка, представляющая пищу, рубашки, косметику, алкогольные напитки, туристические поездки, создается исходя из двух принципов: быть приятной для глаза и побудить к покупке.

Лишь немногие из людей хватают то, что подвернется под руку, а если они и делают так, то впоследствии, как правило, испытывают разочарование.

В идеале форма и содержание должны соответствовать друг другу.

Ваше содержание – это ваш внутренний мир. Оно проявляется в сиянии глаз, в улыбке, в словах, которыми вы выражаете свои мысли и чувства, в готовности выслушать других.

Ваша упаковка – это ваш внешний вид: опрятность, ухоженность, комплекция, вес, осанка, обувь, одежда и то, как вы ее носите.

В этой книге упор делается главным образом на внутреннее содержание и на то, как его раскрыть, чтобы выгоднее преподнести себя.

Но сейчас давайте поговорим об упаковке. Ведь, в кон-

це концов, это то, что люди видят в первую очередь. Именно здесь начинается продажа самого себя. Она может закончиться успехом или провалом — в зависимости от упаковки.

Как часто вы получали посылку, поврежденную во время транспортировки? Бумага порвана, запачкана, бечевка развязалась. Получая такую посылку, вы, очевидно, сразу же начинаете беспокоиться о состоянии содержимого.

То же самое и с людьми. Наш внешний вид реально отражает те качества, которые мы пытаемся продать другим. Если наша упаковка заставляет окружающих задуматься о том, все ли с нами в порядке и что мы представляем собой на самом деле, то можно распрощаться с мыслями о продаже.

Восемь правил гигиены:

1. Ежедневно принимайте душ или ванну. Вы будете лучше выглядеть и лучше себя чувствовать. Пользуйтесь одеколоном, но позаботьтесь о том, чтобы его запах не был слишком резким.

2. Следите за своими волосами. Регулярно мойте их шампунем. Не будьте старомодны, делайте прическу по последней моде. Волосы всегда должны быть аккуратно причесаны. Не позволяйте перхоти портить ваш внешний вид.

3. Если вы женщина, умеренно пользуйтесь косметикой. Наносите макияж тщательно, чтобы подчеркнуть ваши лучшие черты. Боевая раскраска вышла из моды. Ваша цель — не победить, а оказать влияние.

4. Если вы мужчина, брейтесь так часто, как это требуется. Если необходимо, то и дважды в день. Если к пяти часам вечера на щеках появляется синева, этому нет оправдания. Это не придает вам вида настоящего мужчины, вы просто выглядите небритым. Держите у себя в кабинете запасную безопасную или электрическую бритву. Пользуйтесь хорошими лосьонами после бритья.

5. Если вы женщина, регулярно делайте маникюр. Выбирайте лак для ногтей, который подчеркивает красоту ваших рук, но не привлекает пристального внимания. Избегайте черного и ярко-красного лака.

6. Если вы мужчина, содержите ногти в чистом и ухоженном виде. Маникюр – дело личного вкуса.

Следите, чтобы на ногтях не было желтых пятен от никотина (женщин это касается вдвойне).

7. Поддерживайте хорошую физическую форму.

Если необходимо, сбросьте лишние килограммы (это вам вполне по силам, как будет описано ниже в этой главе). Начните делать зарядку.

8. Следите за своей осанкой. Обращайте внимание на то, как вы стоите, как ходите. Держитесь прямо, расправив плечи, втянув живот. Вы – № 1. Такие люди никогда не сутулятся – ни стоя, ни сидя.

Теперь несколько слов об одежде.

Помните: то, что вы носите, для большинства людей является признаком того, кто вы есть на самом деле. В выражении «одежда делает человека» содержится большая доля истины. Важным фактором является также то, где и *когда* вы носите одежду. Вечернее платье и меха украшают женщину в ресторане или театре, но на утреннем деловом совещании они выглядят нелепо. Вы скажете, что это преувеличение? Вовсе нет, я видел это своими глазами.

Я знаком с одним человеком, практикующим психологом, который на работе одевается крайне консервативно. Так и должно быть, если он хочет внушить пациенту доверие к своим советам. Однако после работы он полностью изменяет свой облик, надевая кожаные джинсы, цепочку со знаком зод-

диака на шею и даже вставляя небольшую золотую серьгу в левое ухо. При этом его совершенно не волнует, что его могут принять за гомосексуалиста, каковым он, кстати, не является. Но представьте, какой эффект могла бы произвести такая одежда в рабочее время. Вряд ли кто-нибудь прислушался бы к его советам.

Одним из пионеров в деле создания учебных материалов для продавцов, в частности для продавцов автомобилей, был Джемисон Хэнди, которому сейчас уже далеко за девяносто, но это не мешает ему вести активный образ жизни. Мне рассказывали, что он рекомендовал продавцам носить специальные пиджаки без нагрудных карманов. Он полагал, что эти карманы отвлекают собеседника, поскольку из них все время что-то торчит: то платок, то карандаш, то ручка, то сигара. Если собеседник отвлекается на эти предметы, он теряет нить беседы.

Но тут я с ним не согласен и полагаю, что его эксцентричность стала причиной ошибки. Я знаю многих людей, которых отвлечет от беседы сам факт отсутствия нагрудного кармана. Они уставятся на пустое место на пиджаке, и слова собеседника пролетят в это время мимо их ушей.

Нет ничего более непостоянного, чем мода. Сегодня в моде широкие лацканы и галстуки, а завтра мы снова возвращаемся к узким галстукам. Носить однобортные или двубортные пиджаки – это дело вкуса. Жилеты могут быть контрастного или одного цвета с пиджаком. Длина юбки «пол-

зет» то вверх, то вниз, словно лифт. Шляпы и кепки приходят и уходят. Джинсы носят повсюду в мире. Короче говоря, стиль в одежде – это дело вкуса и личных пристрастий. Несмотря на широкий выбор, позволю себе все же дать некоторые советы.

Восемь правил, касающихся одежды:

● Покупайте самую лучшую одежду, которую вы можете себе позволить. Качество говорит само за себя. Качественная одежда выглядит лучше и носится дольше. Позаботьтесь о том, чтобы вам шло то, что вы покупаете, – костюмы, платья, шляпы, туфли.

● Составьте себе полный гардероб. Подберите одежду для работы, для деловых встреч, для вечера, для путешествий, для свободного времени. Выбирайте вещи тщательно, так как часто они могут играть двойную роль. Их сочетания и комбинации могут стать отличным решением.

● Одевайтесь в соответствии с ситуацией. Вы ведь не пойдете к президенту банка в голубых джинсах, так же как и не наденете костюм-тройку из дорогого сукна в полоску, чтобы поиграть в футбол.

● Аккуратно развешивайте одежду. Костюмы, платья, свитеры и брюки, висящие на вешалках, лучше сохраняют свою форму. С уважением относитесь к вещам, которые приобрели.

● Регулярно ухаживайте за одеждой. Пятна и складки не помогут вам продать себя. Они будут работать против вас. Кроме того, своевременная чистка обеспечит вещам более долгую жизнь.

● Выбирайте аксессуары, которые подчеркивают досто-

инства одежды, а не отвлекают внимание. Галстук кричащей расцветки на мужчине отвлекает внимание. То же самое можно сказать о больших висячих серьгах на женщине. Это же относится и к громадным пряжкам на ремне, и к массивным браслетам. От сочетания рубашки в полоску и костюма в клетку может закружиться голова.

● Подбирайте туфли к гардеробу. Старайтесь выдерживать их в нейтральных коричневых и черных тонах. Используйте различную обувь для повседневной носки, для торжественных случаев, для отдыха и спорта.

● Следите за обувью. Специальные колодки помогут обуви сохранить форму. Храните туфли хорошо вычищенными. Не допускайте стаптывания каблуков. Единственным известным мне человеком, который мог позволить себе появиться в обществе с дырявой подошвой на виду у миллионов телезрителей, был покойный кандидат в президенты Эдлай Стивенсон. Но учтите, что он проиграл выборы.

Короче говоря, сделайте все, чтобы обеспечить себе наиболее привлекательную упаковку. В качестве заключительного теста задайте себе вопрос: «Я бы себя купил?»

Знайте, что продаете

Каждый раз, намереваясь себя продать, я задаю себе вопрос: в чем смысл этой продажи? Хочу ли я уговорить свою дочь, которая утверждает, что не умеет готовить, попытаться приготовить по рецепту матери мое любимое блюдо – спагетти с соусом, напоминающим о солнечной Сицилии?

Пытаюсь ли я убедить генерального менеджера по продажам иностранных автомобилей, что торговые принципы одинаковы во всем мире и моя многолетняя деятельность по продаже американских автомобилей не будет препятствием?

Хочу ли я внушить торговцу морскими судами, что от посещения семинара Джо Джирарда его продавцы яхт только выиграют, так же как и продавцы автомобилей?

Или я просто хочу убедить мальчишку-газетчика из соседнего квартала, что я самый лучший покупатель на его маршруте? Это будет, по крайней мере, гарантией, что он на своем велосипеде не будет огигать мой подъезд за милю.

Когда мне становится ясно, в чем цель продажи, я задаю себе вопрос: что нужно сделать, чтобы добиться успеха?

Я бы никогда не убедил генерального менеджера по продажам иностранных машин в своей полезности, если бы рассказывал ему только о том, что делал, продавая американские машины, вместо того чтобы говорить о том, что могу сделать, продавая иностранные. Ему не интересно мое про-

шное. Его интересует только собственное будущее, только то, что *я могу сделать для него*. Именно это я в действительности и продаю.

В разговоре с торговцем судами я должен делать упор на общие принципы торговли, а не на то, как продавать автомобили, если хочу, чтобы он послал своих продавцов на мой семинар. На самом деле я продаю *зарекомендовавшие себя принципы торговли*. Недавно я обучал продавца яхт, единственного в группе из 89 торговцев автомобилями. К концу срока обучения результаты работы повысились как у продавцов автомобилей, так и у продавца яхт. Человек, продающий любой другой товар, мог бы так же эффективно использовать эти принципы.

Так же как мальчишка-газетчик пытается продать мне себя, так и я пытаюсь продать себя ему. Я называю это гарантией доставки товара. Разумеется, я стану самым лучшим клиентом на его маршруте, если буду расплачиваться с ним точно и в срок, если покажу, как ценю его услуги, если отмечу, что его газеты всегда сухие, даже в дождливые и снежные дни, что положены они прямо на пороге – так, что достаточно только протянуть руку из двери.

Если вы хотите успешно продать себя, убедитесь сначала, что вы знаете, что продаете!

День за днем люди пытаются продать себя, и слишком многие терпят неудачу, потому что пытаются выдать себя не за тех, какими являются на самом деле.

Профессионал гольфа

Несколько месяцев назад я был невольным свидетелем нарушения этого принципа. Меня пригласили на радиопередачу, где я должен был представлять свою книгу. Я знал, что мне надо продать две основные вещи: прежде всего себя, а затем свою книгу. Поскольку надо было продать книгу, я просто зря потратил бы эфирное время, если бы начал продавать свои взгляды на такие проблемы, как сексуальное просвещение в средних школах, признание коммунистического Китая, или предупреждать об опасности курения. Меня пригласили не за этим.

Отпущенные мне минуты я потратил на то, что рассказал о своих прошлых успехах по продаже автомобилей, а главным образом о том, как и почему я пришел к мысли написать книгу. Вся эта беседа была направлена исключительно на продажу.

Вместе со мной в передаче участвовал молодой человек со Среднего Запада. Он был профессиональным игроком в гольф и, насколько мне известно, неплохим. Недавно он выиграл открытый турнир, спонсором которого была популярная кинозвезда. Через несколько недель он намеревался принять участие в очередном профессиональном турнире, и его шансы на завоевание крупного приза оценивались весьма высоко.

Для него это была идеальная возможность продать себя и гольф-клуб, за который он играл, но этот молодой человек не воспользовался ею. Вместо этого он говорил о местной дискотеке, словно собирался продать *ее*. Он говорил о перспективах ловли лосося, о возможности установления мира на Ближнем Востоке.

Все это, разумеется, интересные темы, и он проявил свою всестороннюю образованность, но его пригласили не для этого. Он должен был говорить о гольфе. За все отпущенное ему время он посвятил, на мой взгляд, не больше минуты своей карьере и игре. Он упустил возможность продать истинный продукт – самого себя.

Очень важно знать, что мы собираемся продавать, и представить этот товар в нужное время и нужным людям. Всегда необходимо осознавать, каким товаром на продажу мы располагаем. Позвольте привести еще один пример такой оценки наличности товара. В данном случае оценивалось качество упаковки, чтобы люди могли прийти к выводу, что содержимое соответствует ей.

Орал Робертс, человек цели

Недавно меня пригласили выступить перед пятью тысячами студентов по случаю начала учебного года в Университете Орала Робертса в городе Талса, штат Оклахома.

Орал Робертс – это человек веры и цели. Ваша вера, как и моя, может отличаться от его, но это не может умалить достижений Робертса. Большую часть жизни он и его семья преодолевали серьезные препятствия и организованную оппозицию. Однако он не позволил оппозиции запугать себя. Используя основные принципы продажи себя, он сумел подчинить своему влиянию окружающих. С помощью радио и телевидения он донес свои мысли до миллионов людей, основал и построил университет, выпустивший в жизнь многие тысячи молодых людей.

Орал Робертс знает, как продать себя, и делает это очень последовательно. Прежде чем пригласить меня, он прослушал магнитофонную запись моего выступления, переданную ему моим другом Лоуэллом Томасом. После этого Робертс сказал: «Этот человек полностью изменил всю мою жизнь». Я чувствовал себя польщенным.

Орал Робертс нацелен на достижения. Он хотел, чтобы именно этой теме я посвятил свое выступление перед молодыми людьми. И вот в зале собрались тысячи студентов университета, а перед ними стоял я, не окончивший даже сред-

ней школы.

Если бы дело было тремя годами раньше, вряд ли бы я получил такое приглашение, даже несмотря на все свои торговые успехи. Почему? Из-за упаковки. *Я был слишком толстым.* Всю свою жизнь я был настолько же усерден в еде, как и в продаже автомобилей.

В Университете Орала Робертса существует правило, что каждый студент должен следить за своим весом. Его можно сформулировать следующим образом: «Либо худей, либо проваливай». Звучит, возможно, слишком резко, но это так. Студент университета не имеет права на лишний вес. Ему дается возможность привести себя в форму, но если это не удастся, его отчисляют.

Вы можете не соглашаться с такой политикой, но это, в конце концов, частное учебное заведение. С одной стороны, это самоуправство. С другой стороны, здоровье студентов улучшится, если они приведут свой вес в норму.

Как вы считаете, пригласили бы проводящие такую политику университетские власти толстяка, чтобы прочесть лекцию перед студентами? Мне было бы чрезвычайно трудно продать себя.

К счастью, к тому времени я уже был в достаточно хорошей физической форме. В тот день я говорил студентам о множестве вещей, в том числе и о проблеме веса. Без всякой ссылки на политику, проводимую университетом, я сказал им, что стоящий перед ними 70-килограммовый человек

всего год назад весил почти 95 килограммов, а объем своей талии в то время я даже не решался им назвать.

Я сказал им также, что если кто-то из них захочет расстаться с лишним весом, он сможет это сделать. Если это смог я, то смогут и они.

Сейчас я расскажу вам то, что не успел рассказать им из-за нехватки времени. Расскажу, как я это сделал. Мне помог один из самых замечательных людей в мире – мой друг Джек Ла Лэнн.

Джек Ла Лэнн, спорщик

Впервые я встретил Джека летом 1975 года в компании известных бизнесменов, когда нам вручалась почетная премия за выдающиеся достижения по итогам года. Я получал ее за продажи автомобилей, а Джек – за пропаганду здорового образа жизни. Все тело Джека состояло из мускулов, а мое – из жира.

После банкета, за которым я съел больше положенного, Джек обратился ко мне: «Джо, я в восторге от вашей философии, – сказал он. – Мне нравится то, что у вас находится выше шеи. Но то, что ниже шеи, – это, по правде говоря, безобразие». Он неодобрительно взглянул на мой отвисший живот. «Вы величайший продавец, – продолжал он, – но готов поспорить, что сделка, которую я предложу, вам не по силам».

И он предложил мне сбросить лишний вес. Более того, научил меня, как это сделать. Он обрисовал в общих чертах некоторые правила приема пищи. Порекомендовал мне сократить потребление крахмала и увеличить потребление белков и фруктов. Джек предложил мне ежедневно готовить завтрак из отрубей и голодать один день в неделю (мой самый занятый день на работе, когда у меня не остается времени думать о еде). Он также посоветовал мне (это и я вам советую) обратиться к врачу, прежде чем начинать програм-

му по уменьшению веса.

Три упражнения для поддержания формы

Затем Джек Ла Лэнн вручил мне программу из трех простых упражнений. Он порекомендовал мне наращивать нагрузки постепенно, пока я не смогу выполнять каждое из них по сорок два раза. Почему сорок два? Возможно, он оценил размер моей талии и остановился на этой цифре². Вот эти упражнения:

1. 42 приседания утром и вечером
2. 42 отжимания, стоя на коленях, утром и вечером
3. 42 упражнения «Велосипед», лежа на спине и подняв ноги, утром и вечером.

Я пришел домой и сразу же решил: «Займусь этим позже».

Как видите, мое жирное тело дало указание мозгу, вместо того чтобы мозг контролировал тело (более подробно об этом – в следующей главе).

Прошло три месяца, и вот однажды утром осенью 1975 года я вышел из душа и взглянул на свое тело. Ну и пузо! Я выглядел как чудовище, выползающее из моря на берег. Мне очень не понравилось то, что я увидел. Настолько не понравилось, что я тотчас же решил принять пари Джека Ла Лэнна.

² 42 дюйма = 107 см. – Прим. перев.

Я прошел медицинское обследование. Начал есть осмоторительно и каждый раз, когда мне хотелось съесть и выпить лишнего, заставлял свое тело подчиняться мозгу. Я голодал один день в неделю и каждый раз, когда мне хотелось бросить это занятие, заставлял свое тело подчиниться мозгу. Я начал выполнять упражнения по 42 раза и каждый раз, когда мои мышцы умоляли меня остановиться, заставлял свое тело подчиняться мозгу.

Результат спустя год? Семьдесят килограммов. Сброшено 23 килограмма жира. Остался плоский твердый живот и талия окружностью 86 сантиметров. Я отправил письмо Джеку, где написал, что выиграл наш спор. Вскоре от него пришел новый вызов: «А удержать сможете?» И вновь через год я остался в прежней форме и остаюсь в ней до сих пор.

Таким образом, я завоевал право выступить перед пятью тысячами студентов в Университете Орала Робертса и рассказать им о борьбе с лишним весом. То, что смог сделать я, смогут и они, если потребуется. Я продал себя.

Спасибо, Джек Ла Лэнн!

Продажа самого себя постоянно требует творческого подхода.

Ассоциация врачей-хиропрактиков попросила меня выступить перед ними. Как я мог продать себя этим врачам, будучи продавцом автомобилей? Единственное, что они хотели получить от меня, – это методы продажи самих себя пациентам. Им надоело, что их постоянно называют костоло-

мами и коновалами. В ходе часовой беседы я рассказал им то, о чем говорится в этой книге.

Командир американской военно-морской части попросил меня выступить перед новобранцами. Что я мог им сказать? Я чувствовал, что абсолютно не подхожу для этого дела, и сказал об этом командиру. Он ответил мне:

– Мистер Джирард, я готов поспорить на доллар, что вы выступите, если узнаете, кто будет в числе слушателей.

– Кто?

– Как насчет президента Соединенных Штатов Джералда Форда?

Я спросил:

– Куда прислать доллар и где надо выступить?

Может быть, это и не самый правильный стимул, но он заставил меня творчески подойти к делу. Я знал, что для молодых матросов есть хороший продукт на продажу – государственная служба, отличная социальная программа после выхода в запас, возможность получения профессии и даже учебы в колледже, хорошая карьера. Это намного больше, чем «поднять якоря» и «девушка в каждом порту». И тут ко мне снова пришла в голову простая истина. Первая задача молодого матроса – продать себя в качестве человека, в которого поверит молодежь Америки. Я выступил перед ними с часовой беседой на эту тему.

Вы продаете себя каждый момент в течение дня. Вы уже давно занимаетесь этим. Вам просто необходимо знать, как

делать это лучше. Об этом и пойдет речь в книге.

Сделайте это ПРЯМО СЕЙЧАС!

- Проснувшись утром, задайте себе вопрос: «А я бы купил себя?» Продолжайте это до тех пор, пока не сможете ответить на него утвердительно.
- Позаботьтесь о том, чтобы ваша упаковка побуждала людей узнать, что же находится внутри. Сделайте себя более продаваемым.
- Ежедневно следите за своим внешним видом. Чисто вымытое тело, гладко выбритое лицо, если вы мужчина, привлекательный макияж, если вы женщина.
- Держитесь прямо. Расправьте плечи, вы – № 1. Если у вас лишний вес – сбросьте его! 42-42-42.
- Проверьте свой гардероб. Одежда в порядке? Туфли начищены? Костюм, рубашка и галстук сочетаются друг с другом? Платья, блузки и юбки подобраны со вкусом?
- Одевайтесь в соответствии с ситуацией. Никаких брежневских цепочек при встрече с шефом.

Глава третья

Воспитание смелости и уверенности в себе

Не бывает так, чтобы человек ни во что не верил. Каждый верит хотя бы во что-нибудь.

Ваша вера никогда не подведет вас. Подвести может только тот предмет, в который вы верите.

Чтобы продать себя, требуется абсолютная вера в себя, а кроме того, уверенность в том, что продажа пройдет успешно. Уверенность, в свою очередь, порождает смелость. Если мы сами не уверены в себе, то как же можно ожидать, что кто-то поверит в нас?

Я считаю воспитание уверенности в себе важнейшим фактором, потому что очень часто жизнь наносит тяжелые удары и нам вновь и вновь приходится восстанавливать свою веру в себя – как ребенку, собирающему разрушенный дом из кубиков.

Со мной такое происходило не раз. Мне было бы неудобно говорить об этом, если бы я не извлекал из опыта уроки и если бы от этого не возрастала моя уверенность в себе и смелость.

Позвольте рассказать вам о том времени, когда вера в себя почти покинула меня. В начале 1976 года мне позвонил

Норман Винсент Пил. Это один из величайших ораторов по проблемам веры. Он помог тысячам людей пройти свой путь от отчаяния через страх к победе. И он мой друг. Я уже упоминал и буду говорить о нем в дальнейшем не только потому, что восхищаюсь им как личностью, но и потому, что он преподавал мне один из самых главных уроков в жизни. Однажды он назвал меня величайшим позитивным мыслителем в мире. Если это так, то только благодаря ему.

Телефонный разговор происходил следующим образом:

– Джо, я хочу, чтобы вы и ваша жена посетили мою церковь в Нью-Йорке. Пожалуйста, приезжайте оба.

Я знал доктора Пила достаточно хорошо, чтобы заподозрить, что речь идет не о простом визите и у него есть какая-то другая причина для приглашения. Я молчал.

– Джо, я хочу, чтобы вы приехали в Нью-Йорк и помолились вместе со мной.

Помолиться вместе с ним! Можете представить себе, какое впечатление произвели на меня его слова. Кто я такой, чтобы молиться вместе с Норманом Винсентом Пилом, лучшим проповедником Соединенных Штатов? Разве я могу что-нибудь предложить ему, человеку, который посвятил всю свою жизнь оказанию помощи бесчисленному количеству людей?

Моя уверенность в себе начала таять, как снег под жарким солнцем. И вот 4 апреля 1976 года я оказался на первом ряду церкви, внимая каждому его слову.

Два самых сильных слова на земле

– Я хочу рассказать вам про два самых сильных слова на земле, – сказал доктор Пил. – Первое из них состоит всего из четырех букв, но может сдвинуть горы.

Это слово – *вера*, – он произнес его по буквам. – Вера в себя, вера в других, вера в собственные силы, вера в сегодняшний день, вера в будущее. Если вы не верите в это, то кто поверит в вас?

Затем он начал рассказ о втором самом сильном слове на земле. Настолько сильном, что оно может даже уничтожить веру, если вы позволите ему.

– Это слово – *страх*, – он вновь произнес его по буквам. – Страх перед тем, что вы не можете кем-то стать или что-то сделать, страх перед тем, что было в прошлом, и перед его последствиями, страх перед завтрашним днем и тем, что он принесет, страх перед неудачей.

Я подумал, что если это слово из пяти букв и не является неприличным, то его следовало бы объявить таковым. Но у меня не было времени для дальнейших размышлений, потому что я вдруг понял, что доктор Пил говорит обо мне. Чтобы продемонстрировать *веру* и *страх*, он рассказывает про меня. Я оцепенел. Он указывал на Джун и на меня, сидящих в первом ряду. Моя вера в себя окончательно пошатнулась, так как я почувствовал, что глаза всех прихожан обратились

на мой затылок.

Страх и вера. Неудача и успех. История моей жизни. Он вспоминал мои дни, проведенные в детройтском «гетто», постоянные утверждения моего отца, что из меня никогда ничего не выйдет, и слова матери, что я преодолею все препятствия, если только очень захочу.

Вот вкратце то, о чем доктор Пил говорил в то апрельское воскресное утро.

В свое время я полагал, что сделал успешную карьеру, строя дома по индивидуальным проектам. У меня была прекрасная семья: чудесная жена и два чудных ребенка – Джо-младший и Грейс. Затем после целого ряда кошмарных событий вся моя карьера разлетелась на куски. Я положился на лживые обещания и оказался по самые уши в долгах, размер которых достиг 60 тысяч долларов. Судебные исполнители и шериф готовы были уже выселить меня из дома. Банк собирался отобрать у меня машину. Более того, оказалось, что в доме не осталось ни крошки еды и не было денег, чтобы содержать семью.

Главным фактором моей жизни вдруг оказался страх. Я парковал свою машину за несколько кварталов от дома, чтобы банковские служащие не могли ее выследить. Я пробирался в дом через окно в тыльной части дома, чтобы не попасться на глаза новому владельцу. Это я-то, Джо Джирард!

Мне приходилось обманывать своих детей, так как я боялся, что судебные исполнители проникнут в дом и смогут

вручить мне постановление о выселении. Я сказал Джо и Грейс, что мы заключили пари с нашими ближайшими соседями, основным условием которого было не открывать входные двери. Я приказал им не открывать двери, что бы ни случилось, иначе мы проиграем спор.

Разумеется, все эти уловки не сработали. Вскоре, как и ожидалось, я лишился дома, машины и уважения к себе. Мне пришлось усвоить трудный урок, что веру в себя не удастся воспитать, прячась за закрытыми дверями.

Страх еще больше усилился, когда однажды жена сказала мне, что вся еда закончилась. Все будущее свелось для меня только к корзинке продуктов, которые я должен был добыть любой ценой, хотя у меня не было ни малейшей уверенности, что мне это удастся.

Я встал на колени и попросил Господа вернуть мне веру в себя. И случилось то, что случается не так уж и редко. Бог объединил усилия с моей женой.

Когда я был уже на самом дне, Джун обняла меня и сказала: «Джо, когда мы поженились, у нас ничего не было. Затем вдруг все появилось. Теперь у нас опять ничего нет. Я верила в тебя и тогда, и сейчас. Ты снова сможешь добиться успеха. Я уверена в тебе». Какая чудесная женщина! За всю свою короткую жизнь, вплоть до самой кончины в начале 1979 года она ни разу не унизила меня, ни разу не пожаловалась и никогда не теряла веры в меня.

В тот момент я понял простую истину: *самый лучший спо-*

соб обрести веру в себя – это получить ее от других людей.

Слова доктора Пила в то апрельское воскресенье пробу-
дили во мне эти воспоминания.

Я начал с нуля возрождать уверенность в себе. Позвонил
одному из ведущих торговцев автомобилями в Детройте До-
ну Хейли и попросил его взять меня на работу. Поначалу он
отнесся к этой просьбе с сомнением:

– Вы когда-нибудь продавали машины?

– Нет.

– А почему вы думаете, что справитесь?

– Ну, я продавал разные другие вещи – газеты, ваксу для
обуви, дома, продукты. Но на самом деле люди покупали *ме-
ня*. Я продаю себя, мистер Хейли.

Я вновь начал обретать веру в себя, забыв, что мне уже
тридцать пять лет, а продажа автомобилей – это дело моло-
дых людей.

Он улыбнулся.

– Сейчас зима, Джирард, мертвый сезон. Продажи упали.
Если я найму вас, мои продавцы взбунтуются. Им и самим
нечем торговать.

Вера Джун придала мне силы, и я сказал:

– Мистер Хейли, если вы не возьмете меня, то совершите
самую большую ошибку в своей жизни. Вы только дайте
мне стол и телефон. Обещаю, что через два месяца я побью
рекорд вашего самого лучшего продавца.

Хейли предоставил мне пыльный стол в дальнем углу и

телефон, который не был подключен к линии. Так я начал новую карьеру.

Первая продажа за день – всегда самая трудная, но если уж она удалась, то и весь оставшийся день складывается удачно. Именно тогда я осознал еще одну великую истину:

Вера порождает веру

Эта истина проявляет себя в любой сфере жизни – не только в продаже автомобилей. Я сказал Дону Хейли, что продаю себя. Первая за день продажа самого себя наложила отпечаток на весь оставшийся день.

Так началось мое восхождение от пыльного стола и телефонной книги к вершине. Продажа следовала за продажей. Хейли просто не мог поверить этому. Через два месяца я сдержал свое обещание: рекорды всех его продавцов были побиты.

Я вернул веру в себя, выплатив 60 тысяч долларов долга поставщикам лесоматериалов, штукатурам, каменщикам и землекопам. Доллар в доллар. Затем произошла удивительная вещь, резко поднявшая мои цифры продаж. Те люди, которым я вернул долги, стали моими покупателями. В свою очередь, их вера в меня укрепила мою собственную веру в себя самого. Вера порождает веру. Именно она привела меня от первого автомобиля к 1425 новым машинам, проданным за один год, от безвестности – к званию лучшего продавца автомобилей в мире.

Таково было содержание проповеди доктора Пила, истории о том, как я обнаружил важные истины и принципы, касающиеся веры в себя и смелости.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.