

ПРЕДИСЛОВИЕ

Большинство неудачников — это люди, которые сдались, так и не осознав, насколько близки они были к успеху.

Томас Эдисон



*На самом деле людям не нужна была чистая обувь.
Им нужен был я — Джо Джирард.*

Цель этой книги заключается в том, чтобы помочь вам создать фундамент для реализации главных жизненных целей. Независимо от того, занимаетесь вы продажами или оказанием услуг, работаете в какой-то иной сфере или просто ищете способ сделать свою жизнь более полной и значимой, 13 правил направят вас на путь, ведущий к здоровью, счастью и успеху.

Мне посчастливилось написать четыре книги, которые пользовались очень большим успехом и разошлись по всему миру в миллионах экземпляров. Книга, которую вы сейчас держите в руках, делает новый шаг. Она рассказывает не только о том, что позволило мне стать самым успешным продавцом в мире, но и о тех трудностях, которые приходилось преодолевать на этом пути. Мои 13 правил стали для меня не одним, а целым набором золотых ключиков, которые не просто открывали двери к благополучной и насыщенной жизни, но и давали богатый жизненный опыт. *Они сделали из меня совсем другого человека и полностью изменили мое существование!*

Я добился успеха в самой трудной из всех сфер розничных продаж — в торговле автомобилями. Нельзя сказать, что удача здесь вообще ни при чем, но дело вовсе не в везении. Я не суеверный человек и не верю в приметы. Для меня число 13 — одно из самых удачных! За свою 15-летнюю карьеру я продал 13 001 новую машину (к 13 тысячам я специально добавил еще одну штуку, чтобы напомнить всем, что в своем деле я № 1). Благодаря своим 13 правилам я стал лучшим продавцом в мире (об этом свидетельствует запись в «Книге рекордов Гиннеса», подтвержденная юридической фирмой «Deloitte & Touche», тщательно проверившей мои достижения). Я сумел продать (не оптом, а поштучно) больше дорогостоящих изделий, чем любой другой продавец в истории, независимо от того, чем он

торговал — домами, моторными лодками, жилыми автоприцепами, страховыми полисами или автомобилями. И этот рекорд до сих пор не побит!

Если сейчас вы листаете эту книгу в магазине, обратите внимание на другие книги, стоящие рядом на полках. Многие из них имеют броские заголовки, сулящие вам богатство и предлагающие различные «секретные» рецепты и формулы. Все авторы выдают себя за экспертов. Но, взяв в руки подобную книгу, задайте себе следующие вопросы:

- Есть ли у автора реальный жизненный опыт в той области, о которой он пишет?
- Взяты ли рекомендации из жизни или являются плодом рассуждений кабинетных психологов?

Другими словами: насколько можно верить тому, что написано? Многих авторов подобных книг я отношу к категории ТРНД — Только Разговоры и Никаких Дел. Прежде чем кому-то что-то советовать, неплохо было бы для начала испробовать это на собственном опыте. Поймите меня правильно: я ничего не имею против психологов. Мне просто не нравятся высосанные из пальца теории, с помощью которых нас убеждают принимать самые серьезные решения в жизни.

Многие из таких книг написаны образованными людьми, которые узнали множество всяких умных вещей у других людей, а потом решили поделиться с окружающими своими знаниями, чтобы кто-то применил их на практике. Что же касается меня, то я пошел обратным путем: я опробовал все на практике и только потом решил написать об этом в книге. Как вам кажется: в каком из этих двух подходов больше смысла? В конечном итоге вам предстоит решить, можно ли доверять тому, что написано. Купив книгу Джо Джирарда, вы можете быть уверены, что все, о чем он говорит, — ПРАВДА.

Я начал закладывать основы своего успеха с того самого момента, как занялся продажей легковых и грузовых автомобилей: анализировал и классифицировал все свои действия, анализировал, от чего зависят мои успехи и неудачи, старательно осмысливал свои методы и подходы, сравнивал свои действия с действиями коллег. Я хотел *понять*, за счет чего люди добиваются хороших результатов в работе. Вскоре у меня сформировалось множество различных приемов, но мне были нужны общие принципы успеха, и в конце концов я нашел их и начал восхождение по крутой карьерной лестнице!

Я понял, что главные результаты достигаются не за счет совершенствования процессов, будь то налаживание делопроизводства или снабжение клиента информацией о продукте. Этому можно научить любого. Каждый продавец располагает одинаковыми документами и информационными материалами о товаре — инструкциями, каталогами, проспектами. Это не та область, где можно добиться преимущества. Я отбросил все факторы, которые были связаны с процессами, продуктом и управленческими аспектами, и в конечном итоге осталось только одно — Я САМ.

Сосредоточив все внимание на себе и своих действиях, со временем я сумел выделить несколько общих принципов. Их оказалось 13. И тут меня ожидал приятный сюрприз: *эти принципы были применимы не только к работе, но и ко всему, что я делал в жизни.*

Я обнаружил, что на их основе можно построить все, что угодно. Они стали моими 13 жизненными правилами.

Я преодолел все трудности, и вы тоже сможете

Я уверен, что эта книга окажется для вас полезной, особенно в сравнении с другой литературой подобного рода.

Ведь в ней изложен опыт человека, который во многом похож на вас и которому приходилось пробиваться к успеху с огромным трудом. Я знаю, как это тяжело. На дороге всегда встречаются кажущиеся непреодолимые преграды. Весь вопрос лишь в том, что вы в них видите: *препятствия* или *возможности*.

Если вы хотите добиться успеха, первым делом надо создать для него основу. Именно на это и нацелены все мои правила: будущее должно покоиться на прочном фундаменте, от которого будут отталкиваться все действия, ведущие к успеху.

Оглядываясь на свою жизнь, я думаю о том, что, конечно, лучше было бы заложить основу для будущего намного раньше. На протяжении многих лет я просто плыл по течению. Я сменил 40 мест работы, не имея ни малейшего представления о том, чем вообще хочу заниматься. От своего отца я не получал никакой поддержки. Мне кажется, он вступал со мной в разговор только для того, чтобы лишний раз напомнить, что ничего путного из меня не получится. Все остальное время он попросту лупил меня. Сам того не осознавая, он пробудил во мне энергию протеста против такой жизни. Горючим для моего внутреннего двигателя были любовь и ободрение со стороны матери: «Ты ему еще докажешь, Джо», — шептала она мне. В то время я и подумать не мог, что эти слова породят во мне страстное желание стать значимой личностью.

К счастью, я достаточно рано сообразил, что для этого нужно. Став в девять лет чистильщиком обуви, я начал обходить в поисках клиентов детройтские бары, куда заглядывали возвращающиеся со смены рабочие, и уже тогда инстинктивно дошел до того, что в этот процесс необходимо вносить элемент творчества, чтобы добиться успеха. Даже из попрошайничества и нищенства можно сделать своего рода искусство. Довольно быстро я заметил, что моя клиентура

становится все обширнее. Я понял, что хороший продавец может продать что угодно, поскольку люди стремятся приобрести не *товар*, а *человека*, который им нравится и который готов взять на себя их проблемы. На самом деле им не нужна была чистая обувь. Им нужен был я — Джо Джирард.

Я быстро сообразил, что самым ходовым товаром в мире является продукт № 1 — Я САМ! Это кардинальное открытие в полной мере подтвердилось многие годы спустя, когда я стал лучшим продавцом в мире. И сегодня у меня в кабинете висит фотография в рамке, на которой я, девятилетний мальчишка, стою на коленях и навожу блеск на чьи-то ботинки. Она постоянно напоминает мне о том, с чего я начинал. Я бы никому не пожелал такого детства, как у меня, и в то же время я горжусь им. Ведь все началось именно с него.

В годы своего становления я был крайне подавлен и лишен всяческих иллюзий. В результате я совершил множество неверных шагов и связался с плохой компанией. Если бы не мать и не мой самый близкий друг Эйб Саперстайн, который в самом начале карьеры взял меня под крыло и пригласил в свой строительный бизнес, я мог бы плохо кончить.

Хотя поначалу моя карьера была довольно шаткой, я учился на собственном опыте и ошибках. Со временем мне стало ясно, что если я не представляю себе, куда идти, то никуда и не приду. Помимо всего прочего, у меня появилась своя семья. Не существует более сильного мотива, чем жена и ребенок, которым хочется есть. Моим мотивом стал пакет с продуктами на пару ближайших дней, так как этого ждали близкие люди, которые на меня рассчитывали.

Пройдя через долгие годы проб и ошибок, я в конце концов создал фундамент для своего будущего. Пусть и с трудом, но мне это удалось. Всю последующую жизнь я занимался только его укреплением и совершенствованием. Основой моего успеха стало постоянное оттачивание умений

и навыков, ведущих к лучшей жизни. Так появились мои 13 правил. Все, о чем я пишу в своей книге, почерпнуто не из университетских лекций и книг, а добыто «на передовой». Я изображаю жизнь такой, какова она в действительности.

Забудьте о магических формулах

Если вы ищете в книге фирменные секреты Джо Джигарда, можете смело отложить ее в сторону. У меня есть для вас важная информация:

ЗДЕСЬ НЕТ НИКАКИХ СЕКРЕТОВ!

Лифт, поднимающий вас к здоровью, счастью и успеху, не работает. Вам придется подниматься пешком по лестнице, ступенька за ступенькой, как и мне — парню, исключительно из школы за плохое поведение. Не самое удачное начало жизненного пути, вы не находите? Но с любыми трудностями можно справиться. Я — живое тому доказательство. Несмотря на то что судьба посылала мне одно испытание за другим, я все равно поднялся на вершину. Но если я смог это сделать, то сможете и вы!

Я ни секунды не верил в чудеса, которые могут привести к успеху. Мне не раз приходилось слышать и читать советы различных шарлатанов, которые не прочь поживиться за счет людей, стремящихся к лучшей жизни. Я всегда относился к ним с подозрением и никогда не поддавался на их уловки. Сталкиваясь с очередным «благодетелем», я неизменно задавал себе вопрос: «Почему? С какой стати человек, владеющий секретом успеха, решил поделиться им с окружающими?» Если уж вы набрали на золотую жилу, есть смысл разрабатывать ее самим и держать рот на замке. Разве не так? На мой взгляд, такие книги ничем не отличаются от тех, где вас обещают научить делать только выигранные ставки на ипподроме или в казино. Поверьте, из вре-

мен своей бурной юности я еще очень хорошо помню, как далеко могут завести посулы легких денег.

Как уже было сказано, на пути к успеху нет никаких секретных формул и легких путей. Я покажу вам, как достичь цели, используя только собственную голову. Если вы считаете, что существуют другие способы, вы ошибаетесь. Других способов нет.

Хочу сразу внести ясность: нет ничего сложного в том, чтобы научиться производить на людей хорошее впечатление. Это по силам каждому. Но я хочу, чтобы вы не создавали видимость, а жили в соответствии с глубоко укоренившимися принципами, которые должны стать определяющими в вашей жизни.

Вы должны усвоить их и автоматически руководствоваться ими во всех своих делах. Они должны стать вашей второй натурой. Именно по этим 13 принципам вас будут оценивать окружающие. Вы должны начать менять свою личность прямо с сегодняшнего дня. Это и станет вашим фундаментом успеха.

Структура книги

Что же представляют собой эти 13 принципов, или правил, которыми я руководствовался (и продолжаю руководствоваться) каждый день во всех своих поступках?

Взглянув на оглавление, вы заметите, что все правила разбиты на четыре категории, расположенные в логической последовательности.

- 1. Подготовка.** Правила № 1–6 касаются выбора правильного подхода к составлению планов, подготовительной работе и к тому, чтобы произвести хорошее впечатление на собеседника. Прежде чем вступать в контакт с человеком, подготовьтесь ко встрече.

2. **Общение.** Правила № 7–10 относятся к процессу позитивного общения с людьми. Основной упор должен был сделан на внимательность, чуткость и отзывчивость. Другими словами, вы должны стать лучшим собеседником для каждого, с кем вступаете в контакт.
3. **Завершение сделки.** Правила № 11 и № 12 имеют прямое отношение к достижению желаемого результата. Вы должны поставить перед собой цель завоевать доверие клиента. Главная задача — успешно продать себя. Если вы этому научитесь, результат придет сам собой.
4. **Зарядитесь энергией.** Правило № 13 предписывает поощрять себя после хорошо выполненной работы. Поверьте, моя жизнь состоит не только из усердного труда. Каждый раз, когда я добивался поставленной цели (а такое случалось нередко), я вознаграждал за это себя и свою жену. И вам советую поступать так же. Отпразднуйте завершение тяжелой работы, потому что уже вскоре вам придется повторить весь цикл заново. Вас ждут новые, еще более трудные испытания.

С того момента, как я утром открывал глаза, и вплоть до возвращения домой весь мой день состоял из непрерывного повторения цикла 13 правил. Тщательная заблаговременная подготовка и умение общаться с людьми помогали мне практически всегда добиваться запланированных результатов, а поощрения, которые я получал от самого себя после успешных сделок, позволяли сохранить мотивацию, чтобы повторять этот процесс вновь и вновь. Возвращаясь домой с работы, я испытывал такой энтузиазм, что на следующее утро готов был вступить в сражение со львом. Точно так же я отношусь и ко всему остальному в жизни.

Я работал очень усердно, тратя долгие часы на совершенствование своих умений и навыков. Мое стремление к победе становилось еще сильнее, когда я замечал положи-

тельные сдвиги в своей деятельности и ее результатах. Главным фактором во всем этом было следование собственным правилам.

Как читать эту книгу

Каждое из 13 правил имеет специфические черты, на которые необходимо обращать особое внимание. Читая каждую из 13 глав, вы должны не просто запомнить то или иное правило, а усвоить его, то есть сделать частью себя. Лишь в этом случае можно говорить об их истинном понимании. Вы станете другим человеком и вступите на путь, ведущий к богатой и полной жизни.

С помощью этих правил я запустил непрерывный цикл позитивных действий, которые сослужили мне добрую службу как в карьере, так и в личной жизни. Уже в скором времени мои отношения в семье, с друзьями, да и со всеми остальными людьми поднялись на новый уровень. Все дело — в принципах, которые стоят за каждым из правил. Они пригодны не только для работы. Вы можете использовать их где угодно. Когда они станут неотъемлемой частью вашей личности, для вас начнется новая жизнь.

Заметив позитивные изменения в своей жизни, вы поймете, что я предоставил вам необходимые инструменты и ценности, которые позволят достичь вершин не только в карьере, но и в семейной жизни, воспитании детей, общественной работе. Вы станете успешным человеком.

Я хочу раскрыть вашу истинную личность, которая до сих пор таилась внутри вас, не получая должного развития. Эта книга написана не для развлечения. Я писал ее для того, чтобы помочь вам стать более цельной и позитивной личностью, нацеленной на успех. Чтобы извлечь из книги максимум пользы, к ней надо подходить как к вкусному обеду. Вы должны наслаждаться ароматом и вкусом каждо-

го блюда, а не глотать все без разбору, так как это грозит несварением. Есть надо не спеша. То же самое можно сказать и о книге.

Каждое блюдо (глава) приготовлено с душой и рассчитано на то, что его будут есть медленно и вдумчиво. Прочитав очередную главу, отложите книгу в сторону. Обдумайте все, о чем только что узнали. Не торопитесь переходить к следующей главе. Методика быстрого чтения тут неприменима. Читайте медленно и впитывайте в себя информацию! Размышляйте над идеями и концепциями. Задавайте себе вопрос: «Как можно применить прочитанное в своей жизни?»

Возможно, вы сразу увидите, что необходимо изменить в своих действиях. В таком случае не следует ждать, пока вы дочитаете всю книгу до конца. Сразу же начинайте претворять мои советы в жизнь. Не исключено, что через несколько дней вам захочется вернуться к главе, которую вы уже прочитали. В этом нет ничего плохого. Если что-то не отложилось в голове сразу, вернитесь назад и читайте до тех пор, пока не запомните и не поймете. Полностью усвоив содержание одной главы, переходите к следующей.

Вы сами удивитесь, насколько такой подход к чтению повысит вашу способность к обучению. Его смысл заключается не просто в понимании, а в *усвоении* материала до такой степени, чтобы его можно было *применить* на практике. Поэтому не торопитесь. В отличие от обеда, который я привел для сравнения, к этой книге можно возвращаться еще не раз даже после того, как вы дочитаете ее до конца. Ведь вы можете что-то забыть и снова поддаться своим старым привычкам. В этом случае прочитайте книгу или нужную главу еще раз. Вы можете делать это сколько угодно. Освежая в памяти знания, вы заряжаетесь новой энергией. Не откладывайте книгу далеко. Она еще не раз поможет вам, когда вы столкнетесь с проблемами на работе или дома (а такое время от времени случается). Приведен-

ные здесь правила дадут вам новый толчок и вовремя подскажут правильный путь.

Если вы предпримете искренние усилия по усвоению моих 13 правил, ваше продвижение к успеху станет быстрым, как никогда! *Вы уже не сможете стать прежним человеком.* Все ваши мысли будут сосредоточены на будущем — ведь это то место, где вам предстоит провести остаток жизни.

В конечном счете все зависит от вас

Если вам кажется, что мои советы представляют собой всего лишь азы и прописные истины, вы не ошибаетесь. Они и были задуманы лишь как основа. Большинство людей терпят неудачи не потому, что не знают, как надо поступать в принципе, а потому, что не могут вовремя **ОТРЕАГИРОВАТЬ** на ситуацию, в которой необходимо сначала подумать и принять решение, а уже потом действовать. В результате их поступки строятся на очень шаткой основе. Здесь необходимо опираться прежде всего на *здравый смысл*.

Здравый смысл — это и есть доведенное до совершенства использование базовых умений и навыков. Как только 13 правил станут вашей второй натурой, вы сможете профессионально, вдумчиво и успешно справляться с любыми ситуациями. Сознательное культивирование полезных привычек — это единственный путь, гарантирующий стабильный успех. Предприняв сознательные усилия по усвоению этих правил и применению их в повседневной жизни, вы вскоре ощутите положительные результаты.

Не следует недооценивать важность совершенствования базовых навыков. Именно это зачастую приводит к непростительным ошибкам. Идеальное владение азами и есть та грань, которая отделяет успех от неудачи. Это качество позволило мне выделиться среди остальных продавцов. Я никогда не упускал сделок из-за того, что забыл или неправильно-

но понял какую-то прописную истину, о которой говорится во всех учебниках и инструкциях. Концентрируйте внимание на мелочах, потому что именно они являются определяющим фактором успеха. Такой подход к делу позволял мне влиять на ситуацию и добиваться желаемого результата.

Я знал азы своей профессии лучше, чем кто-либо другой. Это помогало мне лучше разбираться в клиентах и оценивать ситуацию с их позиций. В этом вся разница. Поэтому 13 правил — это действительно лишь основы.

Независимо от того, чем вы занимаетесь, рано или поздно наступит такой момент, когда вашу работу сравнят с работой другого сотрудника из соседнего кабинета, и оценка будет строиться исключительно на том, что и как делали лично вы — не коллеги, не смежники, не клиенты, не поставщики, а только вы. Учитываться будет только ваша работа. Все очень просто. Вы, конечно, можете сказать: «Легко говорить! Вот попробовал бы он поработать с таким начальством, как у меня, в такой обстановке и т. д., и т. п.» СТОП!

Вы никогда не достигнете вершины (более того, даже не выберетесь из подвала), если будете все время примерять на себя роль *жертвы*. Перестаньте возлагать вину за собственные неудачи и просчеты на других людей или обстоятельства. Если вы так поступаете — вы НЕУДАЧНИК! Вам всегда будут мешать какие-то люди или обстоятельства, но вы должны быть умнее. Представьте их себе в виде очередных вершин, которые надо покорить. Не заикливайтесь на отрицательной стороне вещей и событий, так как в этом случае вы медленно, но верно сползете в болото негативизма и станете таким же неудачником, как и все его обитатели. Не допускайте этого.

В моих 13 правилах нет никакого волшебства и секретов. Речь идет только о самодисциплине и повторении. **Других путей к победе не существует.** Любые другие способы обречены на провал. К сожалению, далеко не всем суждено вос-

пользоваться этим рецептом. Многие предпочитают довольствоваться тем, что есть, и держаться подальше от трудностей и проблем. Их устраивает посредственная жизнь. И у вас, и у меня немало таких людей среди знакомых. Но когда на склоне лет они смотрят на себя в зеркало, их посещает одна и та же грустная мысль: «А ведь я мог бы стать...»

Самое печальное во всей этой истории то, что подобный вопрос будет мучить вас до конца жизни, а ответа на него не будете знать ни вы, ни окружающие. Я прекрасно помню, что поначалу моей мечтой было только заработать достаточно денег, чтобы купить продукты для семьи на следующий день. Этого я никогда не забуду.

Давайте будем честными перед собой и взглянем правде в глаза: какие бы оправдания вы ни придумывали, направление своей жизни определяете только вы, и никто другой. Мысль о том, что вы даже не попытались что-то изменить в ней, со временем может свести с ума. Не зря говорят, что истинный неудачник — это тот, кто даже не делает попыток. Осознав, что успех зависит только от вас, вы сделаете первый и самый важный шаг к вершине! В этом вам помогут 13 правил Джо Джирарда. **И вы, и я знаем, что для этого нужно. Более того, я знаю, что ВАМ ЭТО ПО СИЛАМ. Если вы готовы сделать первый шаг, я буду первым, кто поздравит вас, когда вы достигнете вершины.**

Наступил новый день. Пусть эта книга станет для вас ключом к будущему. Готовы ли вы сбросить с себя оковы? Если да, начинайте открывать в себе новую личность прямо сейчас! Это необходимо для вашего здоровья, счастья и успеха!