



保险推销必读系列

保险推销大王谋略

——国内外保险推销员的成功之路



张志斌 景 清 著

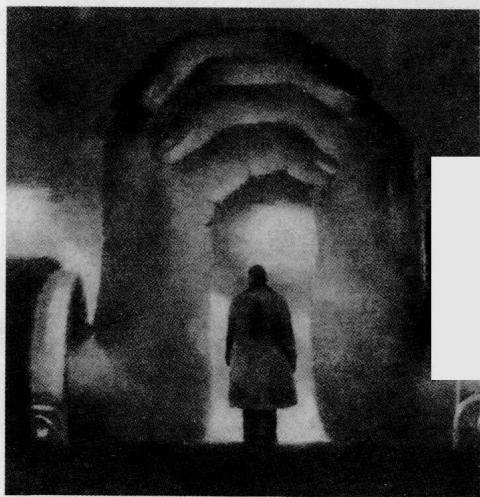
广州出版社

保 险 推 销 必 读 系 列

保险推销大王谋略

——国内外保险推销员的成功之路

张志斌 景清 著



广州出版社

策 划 韩小峰
责任编辑 李宝聪
责任校对 温俊伟
封面设计 谢成华

书 名 保险推销大王谋略
作 者 张志斌 景 清
出版发行 广州出版社(广州市东风中路 503 号 邮编:510045)
印 刷 广东番禺市官桥彩色印刷厂(广东省番禺市石楼官桥村)
规 格 787 毫米×1092 毫米 32 开本 11.625 印张
字 数 250 千
版 次 1998 年 9 月第 1 版
印 次 1998 年 9 月第 1 次
印 数 1—10000 册
书 号 ISBN 7—80592—863—0/F·103
定 价 17.50 元

(如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换)

内容提要

每一个成功的人士就是一座通向成功的路标! 每一张保单的后面都隐藏着一个成功的故事! 在本书里, 我们较系统地介绍了几位世界上最成功的保险推销大师的成功之路以及我们中国保险推销新秀们争取成功的努力。大师们的经验将给你以启迪, 新秀们的努力将带给你信心和勇气, 从他们身上, 你将看到自己艰辛而充满光明的希望之路。

CONTENTS

目 录

第一章 推销即爱：原一平 (1)

他从小就是一个脾气暴躁，调皮捣蛋的“小太保”。顽劣的个性使他无法在家乡立足，23岁时便远离家乡，到东京去打天下，27岁进入日本明治保险公司做一名“见习推销员”。开始的几年穷得连中午饭都吃不起，无钱搭电车，只好步行上下班，甚至有一段时间租不起房，只好露宿街头……。然而在他的心里始终燃烧着一把“永不服输”的火，鼓励他在困境中奋发图强，终于在36岁时创下了全日本保险推销第一名的业绩。他不仅因推销而成为亿万富翁，而且被誉为日本的“推销之神”。

第二章 推销即生命：齐藤竹之助 (77)

他年近6旬退休后，并没有像一般人那样去安度晚年，而是像小伙子一样投身到保险公司，干保险行销，从而开始了新的人生历程，以后成为“日本首席推销员”和“世界首席推销员”，被美国“百万圆桌推销协会吸收为终身会员。

第三章 推销即艺术：克里曼特·斯通 (105)

他中学时因帮助母亲推销保险而一发不可收，

退了学后自己成立保险代理公司，收购别人的保险公司，进而创立了美国最成功的保险公司——“美国联合保险公司”。用他的“积极的心态”培训他的推销员，使他的财富增加到数亿美元。而他的“积极的心态，成功之道”培训课程则风靡全美国，造就了无数百万富翁。

第四章 推销即热诚：富兰克·贝吉尔…………… (127)

他幼年丧父，由寡母抚养长大，所受的正规教育相当有限，甚至中学都没有念完。29岁开始从事人寿保险推销，虽然开始时做得很不理想，但在接下来的12年里他事业顺利，由惨败者一跃成为全美国最成功，收入最高的推销员之一。他的经历是一个普通的美国人成功的典型故事。

第五章 推销即创造：乔·坎尔多弗…………… (181)

他12岁时丧母，不久父亲也离他而去，少时艰苦的生活，炼就了他坚强的性格。1960年进入人寿保险推销行业，其推销业绩在1976年达10亿美元，成为美国最富有的推销员之一。

第六章 推销即说服：柴田和子…………… (201)

她是一个生活中的坚强女子，也是一个凭全球一流的行销业绩荣获“日本第一”王座、“永世王座”的荣誉，并连续二十多年进入美国百万圆桌协会，且任该协会的日本分会会长、讲师的女性。

她的名字代表了“化不可能为可能”；代表了“无限”；她是“神”，因为在现实生活中，还没有一个人能和她竞赛。

第七章 推销即意志：冯两努…………… (251)

冯两努——两倍的努力，他看准了人寿保险推销的前途，自荐做保险推销工作。靠着“死捱”和“捱不死”的精神，不靠亲戚，不靠朋友，只靠不停地打电话找客人，勤快地会见客人，在香港和加拿大做出了不凡的成绩，不但成就了自己的事业，而且获得了“陌生拜访推销之王”的美誉。

为了和广大的推销员分享成功，他挪出了打麻将消遣的时间，潜心于写作，写出了五十多部推销方面的专著，还步入营销讲坛，予人以“点石成金”之术，使自己鹤立于只顾自己赚钱的商人之中，自成一番天地。

第八章 推销即自信：董俊武…………… (283)

他可能是中国大陆第一个驾着靠推销人寿保险赚来的钱买的私家车从事保险推销的人。他的装备和气势足以让人们改变对保险推销员的偏见。他走下大学讲台，步入保险推销不到两年，就取得了常人意想不到的成功。

第九章 推销即人格：王淑珍…………… (299)

如果你是她三五年没有见面的老朋友，你一定无法在这位声震广州寿险界、从容指挥着 400 多名寿险营销人员的王经理和数年前坐在内地一家军工单位办公室里、期待着某种变化发生的小姑娘之间寻找出某种整合。如果你和她相知良久，你一定会为她的亲和力所感染，也一定会认为她是一位久经沙场的老业务员和成熟的管理者。实际上，她进入

寿险行业只有一年多的时间。但就在这短短的时间里，她充分展示了自己的能力和才干。

第十章 推销即勤奋：刘惠玲…………… (319)

她的名片上印了三行字：“1995年广州寿险营销标兵”、“1996年广州寿险营销标兵”、“1997年广州寿险营销标兵”。她给自己定下目标，明年，还要添上第四行……

第十一章 推销即创新：马明丽…………… (337)

这是一个离奇的故事。一位退休的老妈妈替儿子去找工作，因为儿子还没毕业，所以她就替子参加培训，最后干脆自己直接上岗到保险公司，干起了本应属于她儿女辈干的工作，并且一发而不可收。

第十二章 推销即服务：周体华…………… (351)

自从投入了保险营销这个行业后，就开始不回头地“跑”他的保险。一次次拜访，一次次的拒绝，再一次次地拜访……他好象没有停息过。四十好几的汉子为何还那么玩命？原来，他是要追回流失的青春年华。

印象。自己再不是原先那个恶名昭著的小太保了。

但转念一想又觉得，虽然这半年业绩最高，但那也只是因为自己苦干、敢拼罢了。而自己仅仅是一个涉世未深的小伙子呀，无论是经验还是能力，都不够资格去领导公司的高层职员。因此他决定再干半年，半年后如果业绩继续攀升，便辞去普通职员职务去当经理助理。如果业绩平平，则辞去年薪，经验或能力不够，则辞去职务，去当一名普通职员。原一平的灵感最后变成了事实。原一平的第一个推销工作就这样结束了。

第一章

推销即爱：原一平

他从小就是一个脾气暴躁，调皮捣蛋的“小太保”。顽劣的个性使他无法在家乡立足，23岁时便远离家乡，到东京去打天下，27岁进入日本明治保险公司做一名“见习推销员”。开始的几年穷得连中午饭都吃不起，无钱搭电车，只好步行上下班，甚至有一段时间租不起房，只好露宿街头……。然而在他的心里始终燃烧着一把“永不服输”的火，鼓励他在困境中奋发图强，终于在36岁时创下了全日本保险推销第一名的业绩。他不仅因推销而成为亿万富翁，而且被誉为日本的“推销之神”。

头号大顽童

原一平 1904 年出生于日本长野县的乡下。其父母德高望重，又热心于公务，被推举在村子里担任若干要职，深得村民们的敬重。其家境富裕，为村中之冠。

在家中排行最小的原一平是父母最为宠爱的孩子。优裕的家庭生活和父母的宠爱，使他自小脾气暴躁，调皮捣蛋，是全村出了名的捣蛋鬼。

由于在家乡声誉太坏，自己又到了成家立业的年龄，原一平只好在 1926 年、23 岁时离开家乡去东京打天下。

到了东京后，在日本观光旅行社找了一份推销工作。进旅行社时要缴纳一笔保证金，原一平当时一贫如洗，只得伸手向其兄长借。这样他才成为该旅行社的正式推销员，和 60 名同事一道去推销。

他们的推销其实是为旅行社招募会员，每个推销员的佣金都来自会员所交会费的提成。当时的原一平一无推销经验，二无推销技巧，可是凭着他“永不服输”的好胜心和倔强个性，夜以继日地拼命工作了半年，做出了在 60 名推销员中推销业绩第一名的好成绩。

不久之后，原一平因为业绩最高而被提升为营业部经理。

这次意外的晋升使原一平非常高兴。年纪轻轻就当上了人人羡慕的“经理”，以后掏出名片时，多风光啊！再说，有机会回老家去时，亲友们一定会因他的职位而改变对他的

印象。自己再不是原先那个恶名昭著的小太保了。

但转念一想又觉得，虽然这半年来业绩最高，但那也只是因为自己肯干、敢拼罢了。而自己还仅仅是一个涉世未深的小伙子呀，无论是经验还是能力，都不够资格去领导公司里的其他推销员并与他们一起为公司服务。何况，旅行社里要是没有主管人才，让他担当如此重任还能说得过去；然而论年资、经验或能力够格的人多的是，这项任命不是奇怪吗？越想他越感到不安，便产生了担心和怀疑：“这可能是一家有问题的公司。”

原一平的疑惑最后变成了事实。有一天，这家观光旅行社的总经理监守自盗，将所有推销员交的保证金和会员的会费一卷而空潜逃了，旅行社立刻倒闭。这时原一平进入这家公司刚好两年。把这两年来收支加上被总经理卷走的钱，做个核算，虽然在钱财方面无亏损，但总觉得白白浪费了两年宝贵的时光，他心中十分懊恼。

原一平的第一个推销工作就这样结束了，对他来说是失败了，但这次失败却使他学会了人与人之间的相处之道，也学会了推销中的一些基本的东西。

他既记取了这次教训，而且总结了别人的经验，开始了新的推销生涯。

艰苦岁月

观光旅行社关门之后，原一平看到明治保险公司在招聘推销员，他认为这是一份不错的职业，便准备了有关的资料，前去应聘。

1930年3月27日，原一平携带简历表，到明治保险公司去面试，这时他27岁。

原一平身高只有145厘米，体重52公斤，看起来又瘦又小，实在不像干推销的材料。

担任面试的主考官叫高木金次，刚从美国研习推销术回国，是一个炙手可热的人物，后来担任明治保险公司的总经理。他一脸的凝重，一面看摆在桌子上的文件，一面对原一平说着话，由于声音太小，原一平没有听清楚，于是问他：“你是说……”

“太困难了！”

“什么太困难了？”他还是听不懂。

高木金次有些不耐烦地说：“我是说推销保险太困难了，你不能胜任。”

原一平听了这话只觉得一阵窒息，看了会儿对方才结结巴巴地方：“何……何以见得？”

高木金次以轻蔑的口气说：“老实对你说吧！推销保险的工作非常艰难，我看你不是干这个的料。”

“真他妈的狗眼看人低！”原一平骂了一句。

高木金次的身材比原一平高不了多少，看起来也是瘦小

瘦小的，而他竟说原一平不够格当保险推销员。原一平被激怒了，那“永不服输”的倔劲，在几秒钟之内鼓满了全身。他涨红了脸，像一只勇猛的斗鸡，张牙舞爪地大声问道：“好！请问进入贵公司究竟要做多少业绩呢？”

高木金次：“每人每个月一万元。”这个回答听起来好冷啊！尤其在那空荡荡的房间里。

“每一个人都要推销到一万元吗？”

“当然是这样啦。”

原一平赌气似地说：“既然如此，我也每月推销那么多好啦！”

高木金次狠狠地盯了原一平一眼，接着慢慢地抬起头看着天花板，发出“嘿嘿嘿”的怪笑。

原一平难过极了，但他咬紧牙关，暗暗发誓，就是粉身碎骨也要回敬这轻蔑怪笑。

后来，明治保险公司终于同意他试一试，公司领导认为“反正他干不久，就让他试试好啦！”于是他便有了一个“见习推销员”头衔。

“见习推销员”还不能称为“职员”，因此，公司在允许他试一试时对他说明：

“由于你不是正式录取的，所以你没有薪水。”

原一平说：“没关系。”

“由于你是见习推销员，所以没有座位。”

“没问题。”

对原一平而言，只要能留在明治保险公司，什么条件都可以答应下来。每天萦绕在他心头的只有“我要做给你们看看！”

由于公司没有给他座位，干什么都不方便，所以他只好从住处搬了一张桌子到公司里。公司主管看到便对他说：“喂！小原啊！别开玩笑，怎么能随便就搬桌椅到公司来呢？”

原一平说：“公司不给我桌椅，我只好自己搬来了。”

“那太碍事了。”

原一平：“再碍事也要给我一个摆桌子的地方啊！”

在一番激烈的争论之后，公司终于答应原一平在办公室摆下自己的桌子，但必须摆在办公室进口靠门的地方。即便如此，他也终于有了自己的小天地，开始了其见习推销员兼工友的生活。

按常理，新进公司的员工都会受到公司的亲切欢迎，并被告知人际关系的重要性。虽然原一平未和同事大打出手，但也一直吵闹不休，风波不断。加上他身体和形象的特殊，从第一天起他就在公司里声名远扬，成为公司里无人不晓的知名人物。

在日本的公司里，素有敬老欺新的传统，作为一名新手，再加上他又瘦又矮，故常常被别人支来使去，还时时遭别人嘲讽。

“小原，快去给我买一包香烟。”

原一平说一声：“是的”，便跑出去给别人买香烟。

“喂！去给我买一份快餐！”

原一平道一声“好的”，又出去给别人买快餐去了。

虽然面试时当着主考官的面夸下海口，但由于无薪水，而“一个月一万元的保险”推销的佣金收入更遥不可及，可怜的原一平只好借债度日，当时的生活之凄惨是可想而知

的。

但原一平靠他那股不服输的劲支撑着。在保险公司所有的属于他的东西都是他费了很大力气才得到的，所以他格外地珍惜，每天不停地去拜访客户。

在困境之中的原一平对镜子中的自己大声地说：“我就是原一平，原一平是独一无二的，是举世无双的。”他就是凭着这一句肯定自己的话，加上日积月累的推销经验，在磨炼中逐渐茁壮成长，取得令世人瞩目的成就。

说大话容易，可是落到现实中就很不容易了。当初公司不录用他时，他曾口出狂言：“我每月推销一万元给你们看！”其实，推销业务岂是说说就行的！光凭一股拼命的傻劲是很不够的。当公司说“因为你不是正式录取的，所以没有薪水”时，他爽快地说“没关系”，其实对一个身无分文的人来说，关系可大了。

没有薪水，而推销业务又非一蹴而就，无业绩就意味着无收入，衣、食、住、行这一切开销从何而来呢？他只好在饥寒交迫中艰难度日了。多亏了原一平是一个乐观的人，在他仔细地分析了自己的情况之后，他告诫自己，一个人在面临困境时，如果从消极方面想的话，一定会越想越糟，变得萎靡不振，从而陷入万劫不复之地；但如果从积极方面去想的话，这种处境是一个难得的磨炼机会，这种磨炼是光明之前的黑暗，也是成功之前必须承受的苦难。他想通了。

之后，原一平就把所有的困苦与辛酸当作一盆准备好的热水，自己则愉快地跳入盆中，将全身浸泡在苦难和辛酸中去沐浴，去接受所有应该接受的困难，化阻力为动力。

那些整天围在他身边的困苦和辛酸，不但没有将他打

倒，反而带给他无比的温暖，也使他从容地出现在他的客户面前。

为了给自己打气，他经常一个人呆在房间内，面对着镜子，提高了嗓门，大声对自己说“天将降大任于斯人也，必先劳其筋骨，苦其心志，饿其体腹，全世界独一无二的原一平，有超人的毅力和旺盛的斗志，所以落魄只是一时而已，我一定要成功，我一定会成功。”

如此三番五次地鼓舞，使他驱散了心中那一股悲戚之情，自信心很快又恢复起来了。

为了节省向朋友借来的钱，原一平为自己制定了苦行僧式的生活标准。

——为了节省开销，我今后不吃午餐。

——为了节省开销，我今后不搭电车。

——为了节省开销，退掉原来的房子，只租一个只有三个榻榻米大小的房间容身。

当别人吃午餐的时候，原一平便出去工作；当经过餐厅，看着别人吃午餐时，他都面带笑容，哼着小曲，轻快地从餐厅门口经过；嗅到餐厅里飘出的饭菜香，他勉励自己千万不能紧张，要轻松坦然，把吃午餐当作是懒鬼才做的事。

无钱搭电车，经常步行上下班，步行去拜访客户，一天下来疲惫不堪，一回到住处倒头就睡。就这样他不吃午饭，不搭电车，一坚持就是三年。

后来他回忆三年的生活时说：“我经常在梦里梦见自己在吃午饭，而且每次都吃得津津有味，有时还梦见坐在电车里大吃大喝。”

推销员的外表是很重要的，原一平虽然只是一名见习推

销员，但也必须有一套西服，这对一个连吃饭都成问题的人来说，哪有能力去定做西服呢？他只好到旧衣摊上去寻找。

那时候，从神田岩本町到浅草桥之间的路上，有不少旧衣摊。旧衣摊上卖的西服虽然都是些二手货，可是衣服质地却不错，而且颜色众多，尺码也齐全，要什么有什么，价钱又很便宜，原一平可在那里尽心地挑选。

不过，美中不足的是，旧衣摊上的西服都是摊主将收买来的旧西服拆开翻过布面重新缝制而成的。虽然衣服穿起来与新一样，但是西服上方的小口袋却从左边变到右边去了。所以原一平大概有三年的时光总是穿着小口袋一律在右上方的西服，而且每次他买来一套后，都要穿到破烂不堪之后才丢掉，然后再到旧衣摊上买一套，所以那三年他是旧衣摊的常客。

原一平每天勤奋地去推销，努力了7个多月，业绩丝毫没有起色。由于没有一文钱的收入，他欠下了7个多月的房租费。

有一天晚上吃饭时，他吃了第一碗打算再添第二碗时，房东太太和颜悦色地对他说：“原先生，你已经欠了7个月的房租，还好意思再添饭吗？”

这句话说得原一平羞愧万分，无地自容。当天晚上他便收拾了行李，离开了那间三个榻榻米大的房间。

他垂头丧气，毫无目的地徘徊街头，变成了一个流浪汉，内心充满了沮丧。无处安身的他只好露宿在公园里。

“我躺在公园的长凳上，望着天空闪闪的星光，忽然间觉得那硬梆梆的长凳比榻榻米上的垫被更柔软，更温暖。那无垠的天空嵌着一颗颗可爱的星星，以其无与伦比的温馨包