

本书为美国
人寿保险业巨子所著，
他以自身的成功范例，
为你总结出了
一百余条寿险世界的成功经验，
就如何
在明天创造财富，
铺出了一条康庄大道。

如何在 明天 创造财富

一位寿险业者的
成功经验

[美] 西尼·弗里曼 著 李贻荫 译



西南财经大学出版社

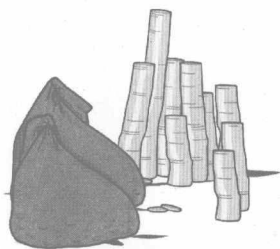
保险行销丛书

如何在 明天 创造财富

一位寿险业者的
成功经验

[美] 西尼·弗里曼 著
李贻荫 译

 西南财经大学出版社



责任编辑：谢廖斌

装帧设计：穆志坚

书 名：如何在明天创造财富

作 者：(美) 西尼·弗里曼

译 者：李贻荫

出 版 者：西南财经大学出版社

(四川省成都市光华村西南财经大学内)

邮政编码：610074 电话：(028) 7353785

排 版：西南财经大学出版社激光照排中心

印 刷：郫县犀浦印刷厂

发 行：西南财经大学出版社

全 国 新 华 书 店 经 销

开 本：850mm×1168mm 1/32

印 张：6.25

字 数：110千字

版 次：2001年1月第1版

印 次：2001年1月第1次印刷

印 数：6000册

定 价：17.80元

ISBN 7-81055-620-7/F·512

1. 如有印刷、装订等差错，可向本社发行部调换。
2. 版权所有，翻印必究。

序言

这本书提供的知识是非常实用的，甚至明天早上就可以开始应用。《如何在明天创造财富——一位寿险业者的成功经验》包含了很有分量的资料，简单明了、直截了当。首先，要仔细地、十分认真地考虑你一生打算做些什么，并决定是否从事人寿保险事业；然后研究一下实现这些梦想与追求的详细步骤和计划，并且使之成真；最后要不灰心、不气馁地做下去。

笔者想尽了一切办法，使本书的知识对你有用，并尽可能把同一个想法用一些不同的方式介绍给你，包括讲故事的形式和利用一些名人名言，甚至把 100 种以上的特殊技巧（也就是“生意经”）公布出来，希望能对你的经营有所助益。

If it is to be

It is up to me

上面的英文原文（主要意思译在第 2 页的方框内），是本书的中心思想。学会它、相信它，你一定会获得成功。

不管要怎样
决定权在我

使梦想转变为现实，是经营人寿保险的艺术。成功的“生意经”，在这本书中已经详细写下，希望能为你如何赚钱起点立竿见影的作用。

不过，话得说回来，书中的经验已积之甚久，我并不占据它，也没有人能够占据它。请记住这句老话：“如果从某人那儿占有某种思想，这叫剽窃。但是，从许多人那儿占有许多不同的思想，这叫研究。”而我是一个伟大的研究者！

如果继续读下去，你会发现这本书并没有什么使你成功的捷径。除了尝试与努力之外，没有什么简单的办法使你获得成功。

我的生活和成功经验却能够证明，只要有决心和永不泄气的毅力，你是能够使梦想成为现实的。只有决不屈馁，我才可以保证你终究会成功。

提醒你：这本书棒极了

关于经营，可说有上百种甚至上千种的书籍，其中有许多还是名副其实的皇家学者写的，这些书也确实能提供一些有用的知识。

但是，所有这些书多半属于同一个模式，作者先讲前景，然后讲经营，最后做结论。较近期的一些书，其

中也有的提供一些为顾客服务的资料。

我的书却不同于上面所讲的。

虽然，它也包括这类题材以及这类题材之外的若干资料，但它不用僵硬的、分门别类的老方法去阐述，也不用题目套题目的老方式去说明，而是根据现实的经营世界可能发生的情况去选择、去发挥。经营的现实世界是怎样的呢？它是一些在电话线的另一端等你通话的人们，是一些每周工作 6 或 7 天且每天工作 12 小时以上的人们，是一些你所想像不到的有着梦想并且注视着梦想变为现实的人们。

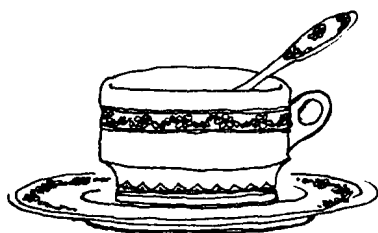
谁能从这本书中得到好处？

这本书可说是为两类人设计的：一类是已经从事保险业务的人员，他们希望有一些简单明了的经营知识，以提高个人的工作能力；另一类是尚未进入保险业务的领域，但有意去从事的人。

这本书考虑到的对象，一种是在办公室的环境里去进行业务商谈的，另一种是自己在家里开展业务的。

假定你习惯于到业务对象的家里去开展保险业务，由于是在夜晚，白天就会有更多的时间；相反，如果你习惯在白天去兜揽保险业务，那么在夜晚你就需要见到更多的有业务往来的人，更需要多做工作。由于通过本书，你会获得第一流的经营理念并以之武装自己，也就更有可能去见到你所想见到的人。

我希望这本书能向你提供一种真实的成功信念，你自己会亲身体会到这种信念的力量。如果我对你的帮助哪怕只是使你前进微微的一寸，那么我就感到很欣慰了！



别怕失败

可能
你不记得
已经失败了
多少次。
你跌倒过，
当你第一次
开步走。
记得吗？
第一次
学游泳，
你几乎溺水。
第一次
打棒球，
丢脸的样子！
即使是
出色的棒球手，
多次打出优秀成绩，

有时候
也免不了丢了球。
R. H. 梅西
失败过七次，
最后才在纽约
使他的业务
名扬九州。
英国小说家
约翰·克雷西
在他出版五百六十四本书之前，
七百五十三次被人瞧不起，
也没有什么值得惊奇。
棒球手 B. 路易士
打出好成绩七百一十四次，
但是
不妙的也有一千三百三十次。
不要害怕
失败。
担心的
反而是，
失掉了好机会，
连试也没有试。

写在前面

只要你读一读《如何在明天创造财富——一位寿险业者的成功经验》，你就会更加了解有关人寿保险业务的成功之道。要在人寿保险业务中取得成功，毫无疑问地必须具备有关保险业务的理念——好的、有独特性、有创造力的理念。与此同时，也需要特殊的毅力和工作的原则。

本书写作的主要特色是有独创性，而且文字也简单明了。读读这本书，带着你自己的梦想，制定自己的行动目标，并且要求和坚信——它一定会实现的！

在此，我非常强调地指出，读这本书的时候要做笔记。有些学到的东西，如不很快地记下来，可能会忘记。这本书有关经营方面可能会给你一些启示，让你绽放出自己的创造性异彩。如果随手有笔和笔记本，就可以把一些有意义的东西记录下来，以备不时之需。无论怎样，记笔记是一个值得保持的良好习惯。无论在什么地方，也不论做什么事情，你总可以从中学学习到一些东西。即使你学到的东西并不是马上可以应用。总之，随

手记下最好。

下面这些思想是有普遍性的，既可以有用于人生，又可以有用于人寿保险。

我之所以在这本书里谈人寿保险，是因为它正是我现在所做的工作。但买卖总是买卖，因此本书所谈的，也可以运用到其他销售方面去。

关于我怎样开始的一点小经验

我个人的经验证明，走向成功之路是艰辛与充满荣耀的。

当读中学的时候，我已开始从事保险业务的经营，主要是在布鲁克林我叔父的一家代办所里。一开始，我就喜欢与别人交谈，提供给他们所需要的一些信息。这也是一种挑战，一种智慧的较量。事实上，我并不怎么喜欢用“快速交谈”的形式（虽然推销保险业务经常要用这种形式），让人们接受我的想法，只是真心诚意地了解别人的生活到底怎么样。因此，很自然地对他们的需求、希望与期待，感到一些好奇，甚至对他们梦想得到什么也感到有兴趣。一旦我知道了这些，就想尽办法向他们提供相应的有关保险的信息和业务。

从纽约大学毕业之后，我就从一些小的、业余的保险生意，发展到全日制的经营开拓。从那以后，我进入布鲁克林法律学校。

在我的叔父那里工作，我学到了许多宝贵的经验，

增加了阅历，使我能自己开拓事业。1965年，我大约30岁的时候，每年就可以赚到4万美元。在当时来说，这个数目不是太小，足够使许多人感到心满意足。

但我想赚得更多一些。

世界是这么奇妙，如果我只是为了别人去工作，似乎是不太值得的。那时，我叔父把他的家族近亲也带来了，进入他的生意圈。我在这种情况下，从上到下只能算“老三”，这对我来说心里是不太乐意的。

这是我一生中第一次，也是惟一的一次——我从广告的招聘栏里去想办法。正好，《纽约时报》有条三行字的广告引起了我的注意。

那条广告是凤凰互助人寿保险公司两位经营经理刊登的。一位在纽约的昆恩斯（Queens）有一处办公大楼，距离我家只有几分钟路程；另一位在康涅狄卡州的诺瓦克（Norwak）有一处办公大楼。广告上说他们急于寻找有能力的应聘人员。他们还确立了这样的工作路线，一条是星期一到昆恩斯办公大楼上班，另一条是星期二到诺瓦克大楼上班，路线以星期几命名。我时运不佳，名字被列入诺瓦克，从城里去每天要坐车一个小时。但是我仍接受了这个任务，宁愿多跑些路。高兴的是，工作是搞销售与经营。

这份工作提供大量的机遇，酬金却只有经营所得的60%。为什么我对钱这么计较？因为刚刚结婚，不久太太小苏就有了6个月的身孕，需要钱用。这种情况下我并没有跳槽，而是坚持相信这份工作比较好，能给我带

来好运。

我告诉负责人：“我愿意接受这份工作，但是希望将来能有机会让我自己独立开个代办所。”

当时，我已看到了像那些经纪人那样拥有自己的办公大楼的前景。

公司的负责人含笑地表示同意我的要求，但有一个前提，就是希望我把工作做好，实现他们的目标，以证明我是有条件拥有那样的办公大楼的。

他们把业务交代了，要我在两年之内实现目标，那就是招聘、训练新人和个人开展经营业务。对我来说这样的目标是合理的，但自己并没有经验和把握去证实目标是否可以实现。

几年之后，我才明白那些经营经理是有意地把目标定得那样高，高得几乎达不到。但是他们也不了解，我想实现愿望的力量有多么大，更不了解当一个人自信能够实现目标时，奇迹是可以出现的。

之后我尽心竭力，充满自信，勤奋工作。因为我心中明白：这是惟一的一次机会去证实我自己的能力，绝不可以轻易放过，掉以轻心。就这样扎扎实实地拼命做，终于完成使命，建立起自己独立的保险业务代办所。

每天早晨 5 点 15 分我就起床，5 点 45 分出门上班。最初不习惯，慢慢地就习惯了。我 7 点钟开始伏案为我所委托的经纪人做准备工作，他们也多数是 7 点钟来上班的。

随后我大约做 1 小时的文字工作，为整天的事务做预先安排。同时也举行必要的业务会议和进行鼓舞士气的动员。总之，一切都是为了事业的顺利成功而做好准备。

大约 8 点 30 分，我和同事们一道出发开展业务。一般我要坚持在岗位上直到晚上八九点钟。就这样，很少休息一整天或大半天，不是按小时来计算工作日，而是根据实际的需要来安排时间。为了完成某项事务常常一天工作 20 小时，不怕疲劳、不怕艰苦。

有时半夜回家，太太小苏早已为我准备好晚餐。她一般是上午 9 点钟工作到下午 5 点，回家之后抽空睡睡，晚上 10 点才起来又做长时间的家务事。没有她是不行的。最初她也不愿意我这么长时间地工作，后来相信我这样艰苦创业是对的、是值得的，也更爱我了。

如果没有一种执着的为了事业成功而奋斗的精神，这样的时间安排可以说是残酷的，甚至是催人衰老的。我还想尽一切办法，去鞭策自己、鼓励自己。有时在上班的路上听录音带，它们有的是一些名人如班·费德曼（Ben Feldman）、麦斯威尔·马尔兹（Maxwell Maltz）、拉利·威尔逊（Lari Wilson）、丹尼士·威利（Dennis Waitley）的讲话录音，有的介绍成功的经营经验，有的是激励人们一心向上的演说词。从中我学会了怎样去面对逆境，怎样应付挑战，怎样获得成功。只要听到这类录音带，就好像是自己正在向大路上的正确方向前进；好像心中充满了令人激动的力量，不断地跳动。一到了工作地，

胸中好像充满了自信和活力，相信每天都能取得一些新的成就。

努力没有白费。

每天、每周过去，我都感到自己前进了一步。以前认为不大可能的事情，现在变得越来越真实，越来越令人兴高采烈。而这一切的基础，就是我自己的艰苦奋斗，加上积极乐观。

就这样开始，我们做成了大批保险业务。代办机构的成员，也是一次接着一次获得利润。生意越做得好，我个人的成就也越大。这就保证了每周六个工作日专用于培养业务员。除专业教育与训练之外，还设法提高他们的自信心与对自我价值的认识。而每周的第七天，我会外出经营我自己的人寿保险业务，与投保人会面。因为平常没有时间，因此，只好每个星期工作七天。

这样努力地工作，离老板们预定的“达不到的销售目标”就越来越近。这甚至使他们感到惊奇。在受聘用的那天，老板们为我制定的任务指标，我6个月内就全部完成了。对他们来说，我创造了一项不可能实现的奇迹——提前18个月之多完成任务。

老板们感到茫然不知所措，对我所完成的以及用什么方法完成的，甚至表示怀疑。但是他们依时付给我钱，使我实现了交易一开始时预定的目标——要办一家独立的属于我自己的代办所。

当时在全美国，凤凰互助人寿保险公司有60处办公所位于各地，而我希望能在一个有潜力的地区。年轻的

朋友们，我真的得到了，那就是全公司经营最差的费城营业所。它在 60 家中是倒数第一名。

即使如此，我却在费城安了家，并在那儿定居达 25 年之久。我去之前，那个营业所已经多年管理不善，条件很差，第一年的佣金不到 3 万美元。这个数字在我经营的头 3 年就增加了 10 倍。

我去的时候，营业所可说是“一片萧条”，不但不盈利，而且是一塌糊涂，毫无生机。34 个业务员中，大多数活像电影《白铁匠人》里的窝囊废，既愚昧，又缺乏专业知识与技能，而且多数兼做别的生意，诸如卖鞋子、卖汽车之类。他们把保险营业所当做自己的中转站，只为自己的“私活”或副业服务，一点儿也不重视本职工作。

最不利的因素是，我对费城非常陌生，正像对马达加斯加一样。因为我很少走出纽约区，只了解布鲁克林、昆恩斯、长岛和康涅狄卡等等地方。那时我正新婚，刚有个孩子，刚有个工作岗位，并且是在一个新的、陌生的城市。

许多年轻的、热诚的保险经纪人，会在这样艰苦的条件下畏缩不前，撒手不干。对他们来说，这样的工作岗位与其看成是个机会，不如看成是一场噩梦。我却不然。请别忘记，我是完全下定了决心非把它做好不可的。我不仅没想过“下”的这一方面，而且只能想“上”的这一方面。因为它是我的事业中最好的一个机会。营业状况不佳、条件很坏，对我是最好的考验。

1964年10月我去费城，提出了一个惟一的条件：允许我把当年年底的营业利润保留下来。

凤凰互助人寿保险公司的副总裁欣然答应了。也许他们认为根本不可能有利润，我所要求的不过是一张白纸而已。

事实上他们错了。正如同克莱斯勒汽车公司发迹的故事一样，经营管理的好坏可以使一个企业大大地转变。

第一个月，我花时间躲在办公室里，对业务全面地、仔细地进行了了解：

- (1) 代理人是哪些人？
- (2) 代理人是从哪儿来的？
- (3) 代理人能赚多少钱？
- (4) 经营的正常开支费是多少？
- (5) 一共有多少个辅助性的办公人员？他们一般做些什么？怎样打发时间？任用或免除这些人是谁？
- (6) 业务营运问题的中心是什么？
- (7) 我怎样去把业务理顺？

这一个月月底，我把34个代理人中的21个给开除了。

他们生气地噘着嘴，威胁我，甚至打电话给内务办公室，并且批评我。一个从纽约来的年轻无赖，自称了解一切内情，到费城的其他保险业务单位编造荒唐的故事，扯我的后腿。

这一切我全不理睬。他们受聘是来销售保险业务