

保险营销丛书

BAOXIANXINGXIAOCONGSHU

BAOXIANXINGXIAOCONGSHU

●口述 / 李建升 ●执笔 / 廖靖君

天生高手

天生高手

李建升高额保单成功之钥

(吉)新登字 10 号

书 名	天生高手——李建升高额保单成功之钥
作 者	口述/李建升 执笔/廖翊君
责任编辑	俞 勇
封面设计	王国擎
版式设计	陈凤和
督 印	陈凤和
出版发行	长春出版社(长春市建设街 43 号) (台)广场文化出版事业有限公司 (台北市信义路 3 段 41-2 号 10 楼)
印 刷	吉林农业大学印刷厂
开 本	880 × 1230 1/32
印 张	10.25
插 页	4
字 数	158 000
印 数	1 - 7 000 册
版 次	1998 年 6 月第 1 版
印 次	1998 年 6 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7 - 80604 - 703 - 4/F·18
定 价	29.00 元

(如遇有质量问题请与印刷厂联系调换)

虚心学习 无私奉献

约翰·肯尼迪（John F. Kennedy）曾说过这样一句话：“人会死亡，国家会兴衰，但唯有观念不死，永世保存。”我不知道您看了这句话之后，有什么感想，但对我而言，这一直是一句振奋人心的话。既然“死亡”终将是人类最后的归依，为了能替人类保留一些值得珍藏的宝贝，因此造物者给了人类一项礼物——思考。借由思考，人类获得了智慧；也因这几千年、几万年流传下来的智慧结晶，让人类即使经过无数世代的兴衰交替，仍然稳坐“万物之灵”的宝座。

在每次的演讲之前，不论是对着数千位听众，或是只对公司内部的伙伴，我都会想着这句

话，然后告诉自己：“今天，我将分享一些想法，我的想法将会透过言语，传给每一位听众，如果在他们之中，有任何一个人汲取了我所说的任何一个观念，那么我都应该心存感激，感谢自己能够帮助他人。”然后，我会胸有成竹地踏上讲台，对着台下听众演说。反过来，很多时候，我也是一名坐在台下听讲的听众，我一样会对自己说，在这一场演讲中，只要我能吸收任何一个观念，都将弥足珍贵。因为我始终相信，任何愿意面对群众，无私地分享他们的经验、智慧的人，都是懂得如何让“人类珍贵的礼物”流传下去，是值得推崇尊敬的人。

年轻时，我一脚踏入寿险业，遭遇过许多的挫折和挑战；现在，我虽身在杂志出版业，但所做的每一件事似乎又与寿保营销伙伴们息息相关。我一直很感谢当时让我感到挫折、无助的人和事，因为若没有了这些，我今天无法这么坦然地面对许多横逆；而我更感激那些不论在当时或直到今日仍对我有所启发及帮助的想法，因为这些想法及信念，都会是当我每踏出一步时的支撑力量。

回顾以往，和寿险伙伴们一路走来，我愈发相信这一行是个需要互相分享与扶助的行业。我

想，您一定清楚地知道自己的使命是什么，您服务且帮助客户，您照顾客户的需求，然后您渐渐地获得客户的认同。正因为寿险业中，有太多前辈毫不藏私地与您分享他们不论是成功或失败的经验，让您在通往成功的路上，可以少走些冤枉路，也因为他们之前的努力，让您在今日比十年、二十年前的他们更有尊严。

很多时候，我们只在乎别人给了多少，却很少能想到我们自己发现了多少。不论是听一场演讲、看一本书，我们应该庆幸自己以最少的代价，换取他人十年、二十年，甚至一世的经验。不论这些经验能带给您什么，重要的是，您是否从中发掘了您自己的想法，然后，您当谨记，这些想法与观念，代表的是他人的“无私奉献”，因此您也应当虚心学习。

成功必经挫折

四年前，李建升放弃高薪的医药业务来到南山，为他的新生涯打拼，并发下一年业绩千万*的豪愿，当时，谁也想不到它会变成真的。

四年来，李建升果然一一打破南山历年的纪录，一步又一步地创下南山的新指标，并多次站在舞台上接受大家的喝彩。

记得在某一次高峰竞赛期间，我和建升于会议上碰面，他信心满满地告诉我：“副董，我这次想要得第一。”我拍拍他的肩膀说：“建升，就看你的了，我相信你一定可以！”

* 台币

而他果然也不负期望地夺得该次竞赛的冠军。

进入保险业不到几年，李建升却能以黑马之姿在众人之中脱颖而出，许多人不解为什么？

我认为，热心、积极、服务、努力学习以及谦虚就是建升得以一次次成功地实现目标的原因。

其中，又以服务和热心为重。

认识李建升的人都知道，他是一个肯为客户两肋插刀的人，他可以因为客户需要帮助而耽误自己的睡眠时间——哪怕客户的问题并不大；他可以从客户的言行举止中观察到客户的需要——哪怕只是一两句问候寒暄；他更懂得从服务中回馈客户。

这几年来，建升和客户的关系已经从保险业务员的角色变成了朋友，他和客户的互动是双向的。渐渐地，当他需要借助某位客户的力量时，客户也会义不容辞地帮忙，这样的关系，也是南山对业务人员最期许的。

我们相信，唯有以真诚的态度和真心的服务，客户才会把心留住。

本书的出版，对于所有想从事业务，或已经从事业务的朋友们（不一定只针对保险业），无

疑是一个大好消息，在这本书中，我们可以看到建升如何在三十六岁时调整自己的心态，从头出发，并转行成功，我们也可以看到“成功必经过挫折”的实例。

今天，我非常乐于见到建升将他的心路历程和销售秘诀出版成书，我相信看过本书的人，必然会有很大的收获。

帮助他人成就自己

认识建升是1990年仲夏的夜晚于大昌高尔夫练习场，壮硕魁梧的体型，亲和热心、自信助人，加上广结善缘的性格，给我留下深刻印象。建升总是以热诚的精神去拥抱自己所扮演的角色，以欢喜心去面对周围的事物。他那天生的乐观态度、积极的人生观是造就他成功的原因；而那属于思考者、创新者、奋战者、团队者而有的冲劲则造就了今日的成果。

从1992年3月10日建升加入南山至今满五年的时间里，我有幸与他共事，看着他通过学习而成长、而获得、而实践；也看他通过帮助客户而让自己快乐满足，那真是一种深具意义的使命感。因为当一个人能掌握自我内心意愿的时候，

他才是个真正快乐又充实的人，建升充分发挥了这项特点，总是以“心”迎“新”，随时改变调整、寻找机会、累积经验，并通过勇气、经验、资产来创造成功。

任何寿险业务员都必经三个阶段：

一、专才：知识、态度、技巧、方法、服务、精神的学习成长。

二、通才：组织、增员、训练、辅导、领导、管理、经营、沟通的领域。

三、通才中的专才：涉猎之广泛，包含各行各业之经营与人际关系和谐的互动。尤其对于三维空间生、老、病、死的探索，现代人要具有未未感。保险是文明的产物，更要有宏观市场的态度。

上述的这三个阶段，都是对建升的最佳诠释，不论医学、财务、高尔夫、美食、学习、服务等，他都有所涉猎，换言之，他是个全方位的人。

在台湾 20 多万个寿险从业员中，想要脱颖而出、独占鳌头，除了专业与服务之外，每天必备的两件事是刻不容缓的：（一）做学习的动作；（二）做有效益的事。并且要在做人以“诚”为贵、做事以“成”为贵的前提下，提升自我、建

立自信、拥抱爱心、解决问题核心，才能从这么多人的竞争中超越他人，一枝独秀。

建升有许多过人的服务精神，书中已一一详载，在此，不多赘述。我想说的是，在服务的领域中，所谓的“舍”是指服务与奉献，想服务要愿意服务。想奉献要愿意奉献，这一切是自然的、发自内心的、喜悦的。而建升天生的服务特点也得到同事社友的认同，并得到当选 1998、1999 年社长人选的荣耀。

在我读到这本书时，我思考着，是否好的、杰出的、伟大的推销员是天生俱来的，还是时势造英雄？其实审视建升的风格之时，冷静思考之下，他的付出都是为帮助别人、成就自己来实现自我的挑战。他那细腻与体贴的心胸、坚持与单纯的理念、做人诚恳做事积极的态度，造就了他今天在南山的成就，打破所有南山业绩纪录史，进而创造个人的梦幻业绩，也成为第一位囊括南山年度四大赛大满贯得主，这份殊荣是最高的荣誉，也最值得肯定与喝彩。

我个人从事寿险事业 20 年，体会到保险最大的成就，在于建立“助人的价值”，帮助了社会大众获得安定的生活。许多家庭因这一价保单，而使孤寡残疾都有所养，而保险的意义与功

能在于“生则安、老则养、病则医、死则恤”，依此来注解人性的尊严。

如果将寿险经营比拟成一条道路的话，那么我们很容易就会发现，这不是平坦的道路，一开始就充满了许多的挫折与考验，有人顺利、有人倍尝艰辛。想要追求卓越的心，要有永保成功的条件与优势，要复制成功者的智慧，要追随成功者，更要相信自己并开始行动，愈挫愈勇，忘记背后，努力向前，为成功的利基找到成功的方程式。

保险是提供人们需要，而这需求要通过服务才能容易致富，我深信建升在未来寿险事业上能继续发光，更引导寿险界做个业务的领航者，以媲美“班·费德文”、“柴田和子”，因为知道只是知识，做到才是智慧，更期盼建升达到一个更宽更广的境界。

贵人就是自己

假如要以最短的篇幅来介绍我认识的超级保险业务员李建升，我会说他的成功不是偶然的，他是一位有理想、有目标、有计划、有方法、而且会努力让它付诸实现的人才。

在认识建升之前，我早已买了两张不低的保单，为什么还会选择第三家呢？原因不在南山，而是在于李建升，这位与众不同的保险业务员。

我和建升相识于台北市高尔夫球协会，原先并没有很好的交情，随着每个月在球场见面的次数愈多，我对建升的热心助人和服务就印象愈深，而真正拉近我们之间距离的却是保险。

我本身对保险并不排斥，当建升提议为我做一份计划书时，我并没有拒绝，不过，当我摊开

他送来的计划书时，心中不禁吓了一跳。过去，我所买的保险约略几十万*，建升的计划书上我的保费却出现百万*的数字。我相信不仅是我，任何人看到这些数字时，一定会感到惊讶，我也认为对于擅长规划高额保险的他来说，我这样的反应和想法是必然的。

于是，建升从企业观点、高额保险的购买因素开始谈起，并请来了一位税务会计师就风险分散、节税一一做分析。在讨论的过程中，建升他并不强迫推销，而是以关心朋友的心情，就我的资产、年龄各方面来谈论保险，这一点让我觉得很贴心。我也开始思考着：企业主如果不事先安排，万一有突发事情来临时，家人和太太对遗产、赠与税的处理必定不知所措，无以因应。

建升曾经说过我是他生命中的贵人，我却觉得他的贵人就是他自己。我会答应和建升签约，完全是被他这位保险业务员的奋斗精神所感动，我常常想，如果我的公司中有像他这么积极又努力的业务人员，公司的发展必定无可限量。

从送计划书到签约，中间也经过了两、三个月，由于当时正值南山的业绩竞赛期间，我告诉

* 台币

建升：你尽量去做，如果真的需要，我乐意帮忙。终于，在业绩截止的最后一天下午我在合约上签字。当太太得知这件事情后，第一个反应就是：为什么保那么多？

我想，除了建升的精神让我感动外，他的服务也是大家有目共睹的。拿一般其他的保险业务员来说，可能平常几乎见不到人，最多可能是圣诞节时送个礼物，建升则不同，就算他的人不出现，依然会以电话联络来表达他的关怀。他在医疗、生活资讯各方面提供的附加价值也很高。更令人钦佩的是，他懂得利用时间不断地学习，并将他所知和客户作意见交换，而不管是音乐、运动、美术或品酒、餐饮，建升都能侃侃而谈，提供适当的服务。

在建升即将出书之际，身为朋友的我也有几句话想说：

建升，在你关心客户身体健康的同时，也不要忘了自己的健康；在你规划行程表时，作好时间规划，将时间奉献给客户以达成你的承诺时，也不要忘了给自己留一点时间休息！

并预祝你能够组成最优秀的团队共同完成生命信托的计划，来为客户作最先进及周全的服务。

越冲越勇的保险典范

在建升投入保险事业之前，我和他早已在一次赴泰国的球团中认识。

● 序四

建升的高尔夫球打得好是不争的事实，他却一点也不骄傲，反而主动在打完球后清楚分析大伙儿打球的缺失；旅途中若有人身体不舒服，建升更会发挥他在医药方面的专长，做最恰当的建议。因此，即使只是短短几天的行程，大家对建升的热心、记性好，已经留下了很深刻的印象。

一年之后的某一天，我接到建升的电话，得知他从药界踏入保险业，巧的是当时我正萌发替公司员工办理团体保险的想法，也和南山的业务

员有所接触，但是在和建升通过电话之后，便二话不说地请他帮忙规划公司团体保险。

身为建升的第一位客户，我一点都不担心他会在保险界出局，一方面是因为人都需要鼓励，我也相信一个保单的成功，可以为他带来信心；另一方面则是基于我看人往往看得很准，我认为建升不会是“三个月就回家吃自己”的人，他绝对属于“越冲越勇”的那一型。

除了团体保险之外，我也让建升替我规划个人保险，更乐于为建升介绍朋友。我的朋友们对建升的热诚和为人称赞有加，大家对于建升所分享的医学资讯及健康书籍都感到非常关心，也陆续地成为建升的客户。

四年后的今天，建升连续翻新南山过去的纪录，他的掌声一次比一次大，也不禁让我回想起四年前，当建升还是保险界的初生之犊时，我们经常一起讨论令他困扰的种种问题。如同所有的新人般，建升也会有太过心急的情形，这时，我会客观地告诉他先踩煞车，别急着签约，只要多跟准客户保持联系，慢慢地就会有成绩。而他也愿意接受我良好的建议，一步一步慢慢来。

看到建升有今天的成就，证明我当初没有看错人，希望建升在继续追求第一、追求专业化之