



点睛

李湘菁 著

永达理董事长 吴永先

寿险大师 梅汝彪

强力推荐

MDRT的推手 部经理的制造工厂

一条龙，少了开光点睛的作用，
就只能放在一旁期待明日开光之时再翱翔万里。

唯有找到独具慧眼的点睛名师，画龙点睛，
才能一飞冲天，让这条龙拥有了生命与灵魂，
这个传统仪式称为“点睛”。

新 华 出 版 社



MDRT的推手 部经理的制造工厂

新华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

点睛: MDRT的推手, 部经理的制造工厂 / 李湘菁 著

北京: 新华出版社, 2016. 4

ISBN 978-7-5166-2474-6

I. ①点… II. ①李… III. ①保险市场—市场营销

IV. ①F840.32

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第077588号

点睛: MDRT的推手 部经理的制造工厂

作 者: 李湘菁

选题策划: 陈占宏

责任编辑: 庆春雁

版式设计: 张晓东

责任校对: 段小辉

出版发行: 新华出版社

地 址: 北京石景山区京原路8号 邮 编: 100040

网 址: <http://www.xinhupub.com> <http://press.xinhuanet.com>

经 销: 新华书店

购书热线: 010-63077122

中国新闻书店购书热线: 010-63072012

设计制作: 上海耕书文化发展有限公司

印 刷: 上海南朝印刷有限公司

成品尺寸: 148mm×210mm

印 张: 7.5

字 数: 135千字

版 次: 2016年4月第一版

印 次: 2016年4月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-5166-2474-6

定 价: 45.00元

版权专有, 侵权必究。如有质量问题, 请与出版社联系调换: 010-63077101

推荐序 I

凤鸣九天 芝兰葳蕤

读完湘菁的力作《点睛》，我不禁掩卷长思。湘菁的自信、聪慧、执着、认真、勤奋、注重细节等一幕幕不断在我眼帘浮现。特别是她像拼命三郎一样的工作热情，力求尽善尽美的工作态度，追求卓越的工作精神，值得我们认真地学习。我从来没有遇到过这样勤奋工作的女士。由此观之，湘菁的成功，绝不是偶然的。

湘菁的成功是励志的成功。追求卓越，永不言败是湘菁的生活信条；赶超第一，冠绝群伦是她的生活态度。蒲松龄说：“有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。”就是湘菁的写照。一个雄心万丈的人，一个心怀梦想的人，在前行的路上，一定会比同行者走得更远！

湘菁的成功是选择的成功。湘菁曾经在证券公司和一家国际上知名的寿险公司工作，以她的聪慧和认真努力取得了骄人的业绩，具有很好的发展前景。但在她的骨子里，总有些许遗憾，总有些想到而得不到的东西在牵挂她。当她受邀到台湾永达听了一场讲座，才恍然大悟此生她需



要的在哪里。她毅然决然地选择了永达。也正是永达这个平台, 使她获得了前所未有的成功。特别是她追随黄素英总经理来到永达理上海分公司, 在素英总经理的悉心帮助下, 到2014年底, 她的组织、业绩和辖下达成的 MDRT (百万圆桌会议, Million Dollar Round Table 的缩写) 人数, 都是全公司第一名。可以说, 湘菁选择永达、永达理, 就是选择了成功!

湘菁的成功是拼搏的成功。成功没有捷径可走。成功更青睐那些敏于行动的人, 那些敢于拼搏的狂者。周末、休息、节假日都好像与湘菁无缘, 有时凌晨一两点我们还会收到她的知识点分享, 或者接到她讨论问题的电话。据说在台湾永达, 她曾经大年初一都还在办公室上班, 不知道节假日为何事。当理想与现实发生矛盾时, 有的人叹息埋怨, 悲观失意; 有的人一蹶不振, 消沉放弃。而我接触的湘菁, 每一次, 在挫折困难面前, 她都能振作精神, 笑面人生。她处逆境而不沉沦, 遭挫折而不自哀。与挫折相搏, 向上奋进, 直到顶峰!

湘菁的成功是执着的成功。任何事业的成功, 不是一朝一夕一蹴而就的。只有执着的人才能毫不犹豫、坚定不移地向人生的目标迈进! 人曾道: “性痴者其志凝, 故书痴者文必工, 艺痴者技必良。” 这里的“痴”就是敬业与执着。湘菁正是这种事业“痴人”。她在其位尽其责, 以

狂热的、澎湃的激情迈向成功！

湘菁的成功是细节的成功。细节是平凡的、具体的、零散的，如一句话、一个动作、一件小事……细节很小，容易被人们所忽视，但细节决定成败！一到湘菁的办公室，总能看到她分门别类的各种文件夹，内容丰富翔实；许多个性化的礼物，诸如晶钻笔、幸福袋等等，琳琅满目。这些点点滴滴，都体现了湘菁的独具匠心。正是这些细节的精心设计，让同仁感到她的精益求精，让客户感到她的温暖与尊重。湘菁就是这样，以细节铸造成功！

我希冀，湘菁一飞冲天，鸣彻九霄；济芝芳兰，璀璨群星！

我深信，湘菁将获得更大的成功！

吴永先

永达理保险经纪公司

2015年3月30日

推荐序 II

中国寿险业自1992年开放外资保险在上海试点，迄今已经20余年。在过去这段时间，中国保险市场伴随着改革开放经济蓬勃发展，人均收入大幅提高，随着教育普及，老百姓的风险意识逐渐增强，投资理财的观念渐趋成熟，人寿保险业也在这块土地上遍地开花，中国人不仅创造了举世所瞩目的寿险业发展奇迹，更向全世界证明中国是21世纪最具有发展潜力最具有爆发力的保险市场。

可是随着进入市场的竞争主体日益增多，中国保险业逐渐朝两极化方向发展，一方面仍然依循20世纪90年代粗放式经营模式企图跑马圈地，另一方面则体认到唯有坚持走专业化运作体系以品牌来制胜。我个人的观察，未来中国寿险市场决胜的焦点也必定是在品牌，这包含公司的品牌与个人的品牌。

李湘菁正是这样一位将品牌视同生命，将保险当做事业来认真追求的杰出保险经纪人。从认识湘菁到现在还不到一年，但我们似乎已经成为了可以无话不谈的朋友。这段时间她带给我的是一个又一个的惊奇，无论是她具有创意突出品牌的名片或是配合销售增员活动彰显个人品位的

资料夹以及具有浓浓个性化风采的大小信封，处处展现出她与众不同的创新思维。我最近到许多保险公司演讲的时候也都忍不住地要将她的这些具有特色的营销工具展示给大家看，因为竞争是从看得见的地方开始，你的创意、你的用心、你的专业，都可以从这些细微之处体现出来，难怪她所领导的永达湘菁体系无论组织发展或保险销售都始终保持强劲的战斗力的。

湘菁也是一位热爱学习而且善于学习的人，每一次我们在一起交流，我注意到她总是静静地在一旁用心聆听，一边录音一边做笔记，事后再有机会与她交往的时候，我发现她已将吸收的新知完全融会贯通运用自如。我们常说：卓越与平庸最大的差距就在学习力。体现在学习的精神、学习的态度、学习的方法、学习的习惯以及学习的工具，最终形成你的学习力。湘菁能取得今天非凡的成就很大的原因来自于她旺盛的学习力。

湘菁更是一位金融素养深厚才华洋溢的女中豪杰，还记得湘菁第一次将她的著作《点睛》赠送给我之后，我整整花了一个晚上将她这本书从头到尾读了一遍。在保险界我看过很多人出版的书，但文笔如此流畅，实战经验丰富且可操作性又强的好书却不多见。湘菁出身证券业后转入保险业，思路敏捷，行动力超强，立志要在保险业打造一个年利润千万甚至亿万永续经营的保险事业，透过其不懈



的努力, 短短不到10年, 在永达保险经纪人公司这个辉煌的创业舞台, 不仅自己以身作则成为 MDRT 销售高手, 更实现梦想批量培养数十位寿险界 MDRT 的精英人才, 成为台湾保险界令人瞩目的 MDRT 梦工厂的超级推手。

如今她又追随公司进军中国大陆市场, 仍秉持其一贯的待人热诚, 无私奉献的精神, 拟将此书以简体版发行分享大陆地区的保险同业。受湘菁所托特此书序以志推荐, 衷心祝愿湘菁总监能为中国寿险业树立新榜样, 作出更大的贡献。

梅汝彪

全球领袖学院国际中国管理师

中华华人讲师联盟首席讲师

国际金融保险理财规划师

曾任中国太平人寿总公司高级顾问

曾任国泰人寿大陆市场发展负责人

作者自序

真正的对手是你自己

在中华文化圈里，“龙”是地位最崇高的动物，即使在科技进步的今日，我们生活的四周仍处处有龙的踪影，在每个角落都可以见到龙的雕刻或图案，证明民间百姓对于龙的喜爱与执着。

中国的龙船在下水前，有一项极为重要的“开光”仪式，经由“点睛师”在龙眼上墨笔一点，让这条龙拥有了生命与灵魂，这个传统仪式称为“点睛”。

一条龙，少了开光点睛的作用，只能放在一旁期待明日开光之时再翱翔万里。

一条龙，唯有找到资深的点睛名师，画龙点睛，才能一飞冲天。

2004年，素英副总是帮湘菁开光点睛、开启智慧的“点睛师”；6年后，湘菁传承点睛的重责大任，在高手聚集的永达，积极找寻优秀的寿险人才，激荡出更多的know-how（技术诀窍），复制战将、复制成功，帮助精英创造财富、达到财富自由，而迈向成功的里程。



早期出身证券业, 秉持着“做什么是什么”的信念, 摩羯座的我在工作上力求做到到位、纯粹完美, 除了有良师开示, 还必须要有良好的环境, 无论过去是在日盛证券、南山人寿, 今天的永达保险经纪人公司, 皆有一定的成绩与口碑。在永达6年的进步, 比过去更快速、成效更显着, 因为我打开心门与眼睛, 更认真专注用心经营寿险事业, 意大利盲人男高音歌唱家安德烈·波切利说: “我的世界并不黑暗, 站在舞台上演唱, 我用我的心眼看到整个世界。”

相较于一些优秀又辛苦的同业仍坚守着岗位, 虽然保险业的业绩不断地在成长, 但是业务员却不断的流失, 追根究底, 在于保险公司 CEO 的政策与银行通路扼杀了保险业务员的前途, 保险公司与银行业合作后, 吸收短期资金, 佣金率变低, 即便保险业务员想做也做不到, 因为这些保险佣金已变成客户的赠品、退佣与礼券, 对业务员来说, 一张高成本、低佣金的保单, 真是不敷成本, 但对银行业来说, 即使是收取1%手续费, 还是有利润可言。

传统的保险公司如今还是以医疗险、意外险、防癌险及重大疾病险种为主, 这是保险公司获利的来源, 而现今的保险“业务”人员, 充其量只能称为保险“服务”人员, 这些保险人员不是向左走做银行通路, 就是向右走做传统保险, 请问, 保险从业人员的“商机”在哪里?

有何解决方案？若是有一个高 FYP（第一年度保费，First Year Premium 的缩写）、高 FYC（首年佣金，First Year Commision 的缩写）的寿险市场，足以让寿险业务员冲锋向前、全力以赴，那就是“退休、租税”市场，当市场有了，工具在哪里？究竟是 MDRT 的训练方程式，还是两年后准备离开寿险市场的教育机制？

体系内，有来自同业资深优秀的业务员，也有来自过去业绩平平几乎被淘汰的寿险边缘人，但是在良好的训练环境之下，维持业务员成长的动能，又有画龙点睛的加持，动力十足的火车头，加上一贯化标准轨道，一旦加满油，业务员依然能奔驰向前、全速冲刺。

2016年是我加入永达的第12个年头，也是我第12次获得国际华人龙奖并获得终身会员成就。一路走来，看似风生水起，背后的点点滴滴和贵人相助常常令我言及泣泪。

我特别要感谢我的先生，今年是我们结婚20周年，相濡以沫、春秋代序间，我们经营了一个家庭、抚育两个孩子长大成人，他一直支持并鼓励我做自己想做的事、成为自己想成为的人，而我的脑海中经常浮现的还是我们相遇那天，我一抬头、他推门进来、冲我一笑的帅气模样——一切都那么毫无防备却又仿佛命中注定！

我相信命运，更珍惜命运给我安排的任何机缘！

2012年7月我接受公司安排，来上海打天下，2013年



上海分公司总共有15位 MDRT，9位在我的部门；2014年上海分公司共有44位 MDRT，24位在我的部门；2015年上海分公司共有83位 MDRT，42位在我的部门……

经常有人问我：李总监，为何您从零起步，短短三年的时间，业绩、人力、绩优人力都可以一直占据上海分公司的半壁江山呢？这个结果有很多不同的原因，但最重要的原因肯定是“惜缘”！我珍惜每一个愿意改变、愿意给我机会的人，因为他们都是跟保险有缘的人，我有责任协助他们成功。办公室的墙壁上挂满了荣誉绶带，在我看来，荣誉不仅仅是财富和地位的盾牌，更是资历和使命的代名词；我将“行销幸福”作为终身事业，真是无处不幸福，也就无往而不利了。

谈到保险行销，专业和负责是一个业务员的天职，永达理正是秉持着这两个信念——如是说、也如是做，才能迅速获得市场的认可、在全新的市场上创造出每4位就有1位 MDRT 的奇迹；可是，最高端的销售绝不是被公式、条款、数据武装起来的赌徒，而应该是客户一生中风雨同舟、一起笑看流年的知己；就是让客户在打拼事业的阶段可以毫无后顾之忧地恣意人生，在退休时又可以悠闲自在、畅享人生的人。

初入保险业，我对客户说，“我以‘你’为中心，什么商品好就介绍给你”！

成为主管后，我对业务员说，“我以‘你’为中心，哪种知识好我就教给你”！

更有成就之后，我对每一个人说，“我以‘你’为中心，什么样的方案能让你更幸福，我就为你量身定做”！

曾经有人说：李总监，你才三年时间，团队已经200多人了，将来人会更多，你怎么可能做到对每一个人“量身定做”？事实证明，我就是可以！因为我对自己的时间管理方式就是“不管理”，因为我全部的时间都给了团队！

在湘菁体系，我设立了16大功能组，目的就是要把“以平台来培训人才、以人才来服务平台”落到实处；各组各司其职，共同运转这个庞大的湘菁体系舞台，既可以让到来的人学到专业，在“术”上无止境，又可以让有才能、有特长的人尽情发挥，真正实现“万类霜天竞自由”！

2015年的策划汇报上，我又提出了“人命关天、增员为先”的新年主旋律，因为新《国十条》宣告“保险黄金时代”的到来，因为每一个人都告诉我要成功、想要把保险业当做终身事业；那我们就必须更加努力，努力学习、努力成长，努力实现“体系组织大型化”、实现“个人组织大型化”，而这个过程我必须亲自带领你们去到达，因为组织小、甚至没带过组织的人不知道如何放大格局、运作大组织，就像摆路边摊卖苹果的老板无法想象库克如何



运转苹果公司一样，“组织大型化”只可体会无法教会。

经过3年的努力，我有幸在2016年全国业务大会上得到6个奖项，其中继续率总监组第一名、部经理组第一名，组织发展成就奖第一名、公司安排法拉利迎我进入会场，开至大舞台前，内心感到无比荣耀，兹将上台分享内容 with 读者分享，值得领导者细细品味。

之前看了报纸上的一篇评论，题目为创业者都该学学红色历史，从成立之初的一二十个人，发展到有超过8700万名党员的全球第一大党，历经艰难险阻，1927年，在接连经历失败后，中国共产党来到井冈山，通过开展游击战争，恢复建立党组织，发展敌后武装力量，创立了第一个农村革命根据地。发展过程肯定也不会一帆风顺，期间会遇到各种困难、挫折，甚至失败，失败了以后怎么办？是放弃梦想还是砥砺前行？中国共产党在井冈山的经历给我们做出了伟大的示范。

值得一提的是，共产党成立后的前14年实际上可以用一件事来概括——找到一位真正的领导人。直到1935年，遵义会议确立毛泽东在党内的领导地位，中国革命才走上正确的道路。同样对于企业、乃至各团队来说，领导人也至关重要。拿破仑曾经说过：“绵羊统帅的狮子军团永远无法战胜狮子统帅的绵羊军团。”一个企业或团队好不好，首先要看主要领导人好不好。

延安被誉为中国革命的圣地。经过13年锤炼，中国革命从这里走向全国胜利。延安精神是“自力更生、艰苦奋斗”的创业精神，组织发展更应谨记这八个字。有没有自我生存发展的能力，对组建团队非常重要。中国那么大，团队如果无法自力更生，就有可能走向消亡。

有无自我调适能力，对团队长同样重要。团队大了依然不忘初心，不可自我膨胀。毛泽东提出两个务必：“务必继续地保持谦虚谨慎、不骄不躁的作风；务必继续地保持艰苦奋斗的作风。”所有成功的团队都应该牢牢记住“两个务必”。新中国成立了，只是新征途的开始，就像湘菁得到组织发展的第一也是新征途的开始，后续会遇到的问题、要解决的问题会更多，以前的成绩该忘掉的就忘掉，要一直向前看。今日的下台，就是为了下次的登台，感谢吴董事长创建的平台，让我们不断乘风破浪、屡创高峰。

《点睛》是我在2010年出版的第一本书，也是我在台湾行销、增员、组织发展的工具书，初到上海时，与同业做交流的时候反响非常好，现在已经成了每一个新加入老板的“必读圣典”了。

每周六，我都会讲“生活与伦理”、“业务弟子规”，很多绩优主管都听得痴迷，我常用活生生的实例来让业务员对很多现象知其然、知其所以然、更知其如何然！事业是个点，生活才是圆，做事业是为了让生活更美好，而事



MDRT 的推手, 部经理的制造工厂

物间的逻辑和道理都是相通的，理顺了生活，事业自然顺遂！借《点晴》简体版出版之际，祝愿所有有缘人事业顺遂生活美好！也欢迎寿险业的千里马，让湘菁20年的经验为你开光点晴、擦亮双眼，再创寿险奇迹！