

《财经时代》

[台湾] 吴锦珠 / 著

TOP Sales 让 成 功 致 富 更 精 彩

1000万年薪 等你领

若想成为赚大钱、发大财的赢家，

关键在于你是否有足够的勇气，

明智的抉择，投入一个发展潜力雄厚，

既能一展长才成功致富又能利益众生的好事业。

**在保险界年入千万元的顶尖战将不少，
年薪百万以上的业务人员比比皆是。**

请把握良机选择21世纪最具潜力的热门行业——保险，

致富的希望已张开双手热情地迎接您！

《财经时代》

1000万年薪 等你领

(台湾) 吴锦珠/著

若想成为赚大钱、发大财的赢家，
关键在于你是否有足够的勇气，
明智的抉择，投入一个发展潜力雄厚，
既能一展长才成功致富又能利益众生的好事业。

在保险界年入千万元的顶尖战将不少，
年薪百万以上的业务人员比比皆是。
请把握良机选择21世纪最具潜力的热门行业——保险，
功成名就的希望已张开双手热情地迎接您！

图书在版编目(CIP)数据

1000 万年薪等你领/(台湾)吴锦珠著. - 北京: 团结出版社, 2003.1

ISBN 7-80130-666-X

I .1… II .①吴… III .保险业务—销售—经验
IV .F840.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 098839 号

著作权合同登记号:图字 01-2002-6755 号

本著作物系吴锦珠女士(台湾)独家授权,版权专有

出版: 团结出版社

(北京市东城区东皇城根南街 84 号)

[电话 (010) 6513.3603 (发行部) 6524.4792 (编辑部)]

http: //www.tuanjiebs.com

E-mail: unitypub@263.net

经销: 全国新华书店

印刷: 三河东方印刷厂

开本: 850×1168 毫米 1/32

印张: 7.5

字数: 120 千字

印数: 10000 册

版次: 2003 年 1 月 第一版

印次: 2003 年 1 月 (北京) 第一次印刷

书号: ISBN 7-80130-666-X/F·52

定价: 16.00 元 (平)

(如有印装差错, 请与本社联系)

推荐序(1)

无可救药的乐观

国 泰北三区部经理 庄秀凤

“无可救药的乐观，莫名其妙的兴奋”是我非常喜欢的座右铭，这两句金玉良言，让我的事业飞黄腾达。

我非常热爱保险事业，在我还是业务员时，从早到晚马不停蹄地到处拜访客户，每次见到准保户，我总是一副无比快乐的样子。一谈保险，全身血脉都会莫名其妙地兴奋起来。

兴奋是会传染的，你对保险推销很兴奋，你的准保户也会很兴奋地向你投保。

无可救药的乐观，更是开创事业成功的良方，尤其是在面对挫折与困难时，我常勉励大家要以三开精神来面对：

一开精神：环境要打得开；

二开精神：委屈要想得开；

三开精神：挽不回的事要丢得开。

这三开精神，我称为无可救药的乐观。

不管客户如何拒绝你，保险推销多么难做，

只要事事都想开、打开、丢开，又有什么事能困扰你？

凡事要讲究不能将就，当你有沮丧或不如意的事情发生时，要勇于面对。

面对困境时要“走出”，而不是要“出走”；

面对人的困扰要“接受”，而不是“忍受”；

面对工作的企图，要有“树干”的雄心，而不是只有“树叶”的格局；

面对事业的态度，要十分“讲究”，而不是随便的“将就”。

假设你觉得保险经营不容易，当你产生沮丧感时，不要动不动就说：算了，干脆不要做了。于是离开了保险公司，从此“出走”，那真是太可惜了。

正确的做法，是在积极的思考下，勇敢地从挫折和沮丧中“走出”，才能治本而非治标。问题才能真正解决。

学习是增长智慧的良方，在凡事竞争激烈的21世纪，请不要舍不得花钱去学习，因为学入脑袋里的东西，是你致胜的利器，谁也抢不走。

总之，要做一个成功的保险业务员必须主动积极、热诚有劲、具有创意，更要能解决问题。

同时更得努力学习，一生熟读三本书。

第一本：读自己：不断自我学习，才能无限成长。

第二本：读别人：扩充广大人脉，借力使力不费力。

第三本：读环境：顺势成长进步，积极走在时代尖端。

另外针对近二十年来，我实地经营组织的经验分析，某些业务员会失败不能成功，主要还有八大毒瘤得去除。

一、自以为是。解毒方案：自以为不是。

二、不以为然。解毒方案：深以为然。

三、倚老卖老，老气横秋。解毒方案：做事老练，做人单纯。

四、漠不关心。解毒方案：凡事开怀。

五、死不认错。解毒方案：平常心认错。

六、每况愈下。解毒方案：今天比昨天进步一点点。

七、怨天尤人。解毒方案：接受现实。

八、玉石俱焚。解毒方案：创造双赢。

因为乐观的心是无价之宝，凡事想得开，好运自然来。

永远怀抱满满自信，对保险事业百分之百的信任。

以莫名其妙的兴奋心情，无可救药的乐观思维去经营保险事业。

告诉自己：保险，我可以做，我可以做得很好，更可以永续经营，胜利成功就在你身边！

恭喜锦珠又有新书上市了！《千万年薪等你领》内容实在很精彩，她用心采访界内数十位最顶尖的保险行销高手，分享超级成功宝典，相信您必可从中领略年入千万元的秘诀。

致富七大守则

国泰人寿城内区经理 叶明全

在“购买心理”的分析中，专家发现顾客的心理变化有五个过程：（一）注意，（二）兴趣，（三）欲望，（四）决心，（五）行动。

在这五个过程中，“决心”与“行动”是“促成”的工作所拟以达成的目标。例如对于某种商品或服务，推销员先引起顾客的注意，同时使之发生兴趣，再来即可畅谈行销主题。

在招揽过程中，客户难免有反对或拒绝之时，这些“反论”或“拒绝”都是一种“买意信号”，就是“促成开始”的时候。保险推销不仅是一种技术，更是一项艺术。

“致富有七大守则：（一）先让你的荷包鼓胀起来；（二）控制支出；（三）让自己成为多金的人；（四）守护财富，避免损失；（五）寻找获利性的投资；（六）保障未来生活无虞；（七）增进你赚钱的能力。”这是我经常和客户分享的致富观念。

面对准保户的反对问题，要谦冲有礼地微笑，并很认真地聆听客户们反对保险的理由，温文有礼地以最简单易懂又最重要的话，一一解决客户们心中的疑虑和不满。诚如“再如何锐利的钢刀，也切不出水的痕迹来。”我在处理反对问题时，充分发挥了“水”的柔软性及宏大无比的弹性。

老子曾云“上善若水”的确有其道理，瞧透明无痕的清水，放在什么样的容器就会变成什么形状。水在屋檐下滴滴答答，在落差间会淅沥哗啦，在狂风中会劈里啪啦；水可以是啸声万里，也可以是静若寒蝉，水总是以各种不同的身分孕育着万物，故有人称水之为世间大德。

佛家说：“慈悲喜舍种善田，纵不期待亦丰收。”综观顶尖的营销高手，总是争分夺秒地在散播保险的福音，将保障分享给每个需要之人。如果说保险是在做功德的话，那么他们可真是时刻努力在做功德。

在和客户谈保险时，别忘了要多面带笑容，因为微笑，是最令人喜欢的表情；谢谢，是最受欢迎的一句话；真诚，是人际关系最坚强的支柱；互相关怀，是人际关系的最佳表现；将心比心大家会更亲，谈起保险来当然会更顺利。

提醒您永远将微笑挂在脸上，“请”、“对不起”、“谢谢您”常挂在嘴上，发挥对周遭之

人的真诚关怀，将心比心常怀感念意，您将能在保险事业中，写下一页又一页傲人的非凡扉页来。

锦珠是个杰出的作家，我们合作出了三本书，她的敬业精神和灵敏反应很令人欣赏。流畅的文笔及行云流水般的启承转合，字里行间洋溢着多元丰富的内涵。这是一本好书，请您细读必能助益良多。

e时代赢家

新光人寿业务总监 林雪贞

面对着 21 世纪的新挑战，要有勇气认识问题，面对问题，才能使个人和组织不受旧有的习惯、制度的影响，拥有创新和改变的能力。

古希腊悲剧作家欧里庇得斯说：“一切都在变化，一切都会让位并离去。”可见得世界上的一切东西，都在不停地改变，惟一不变的改变仍旧是变。

人们从一出生，就无可避免地面临竞争，从远古时代的人与自然争，到目前的人与人争。学生从小学到研究所，读书时考试得和同班同学争排名；出了校门步入社会得和同事争绩效，以利升官加给；做业务的竞争对手更多，至少要与四种对象竞争：

一、与自己竞争：将自己最高记录做目标，如果超越便是成功。以我个人为例，从开始入行直到目前快二十年的经验中，我每次几乎都在公司各大小竞赛中勇夺第一。但今年的第一名，肯

定要比去年的第一名业绩更高。

二、与标准竞争：凡是超越目标，超越标准，称之水准。常听人说：你好没水准，就是没有超越目标和标准的关系。

三、与同业竞争：要团结合作，发挥全员作战精神，在同业占一席之地。现代人的格局要提升，不要小鼻子、小眼睛，只知与自己单位或公司比，即使每次都拿公司的前几名，其实也没什么了不起。

四、与世界第一竞争：成为世人楷模的心态，是和国际人士角逐的现象。例如台湾第一名的保险战将，要再和世界级的顶尖好手相较量。想想日本的火鸡妈妈柴田和子、日本的原一平、美国的班费德文和梅第先生，他们在各自国家寿险界所缔造的辉煌纪录，非常值得仿效学习。把战场拉到世界去，将雄心壮志放在国际名人上，鼓足勇气不断地去挑战，做个世界第一名吧！

只要你稍一停顿，恐怕很快就要被超越了。所以不断地与时俱进，成功的格局才会更高、更宽、更大。

还有得抱持终生学习的习惯，因这带来好处是数不尽的多，不但要自己努力学习，同时也鼓励大家认真吸收新知，因为广增见闻，是使自己更成功的激励因子。

“专业知识和创意思考要在被激励下，比较

容易产生，其实这都和竞争息息相关。”一般所谓创意思考的技巧，是指发掘及解决问题的能力，这和个人的性格与做人处事方法等都有相关性。

而专业知识指的是，对工作领域所拥有并且能执行的事，例如保险的行銷人员，必须对保险有一定的认识，也得对行銷领域的各个科别有深入的研究才行。

主管在很多部属眼里，也是一个专家，所以魅力主管特质要具备以下特点：

一、懂得享受掌声：人生如戏，戏如人生，“生命的意义不在于长度，而在于深度”，时间的流动、岁月更替，谁都无法留住，所以认真去经营每一分钟的“价值”，发挥所谓深度的时间观。

二、有容乃大：“肚大钱财王”这句台语，说明了有肚量的人，也是有好福气的人，因为他的财富就像他的大肚般又宽又大。

三、是城墙也是守护神：“我让你依靠，让你靠，没什么大不了。”这句话道出了予人信赖的安全感，凡事不管事大事小，见面就了。部属都会虚心向你请教解决之道，你就像他的城墙般，洪水来了有你挡着；像守护神般，任何困难你都能为他逢凶化吉。

在保险界如果你是个喜欢看书学习的人，相

信对吴锦珠这个名字绝不陌生，因她已经出版了近三十本大作，大多数是与保险相关的。她的一流著作协助更多有志之士迈向成功，所以我常说锦珠对保险界的贡献是居功厥伟，这本《千万年薪等你领》内容非常精湛，有数十位年入八位数的顶尖高手，和您畅谈成功致富的秘诀，自然会助您快速成功！

扩大组织魅力惊人

ING 安泰人寿资深总监 樊金辉

从事保险，让人置身快乐乡，是因具备以下几项特质，包括了：

1. 妙嘴回春喜乐无限，
2. 随缘服务广结善缘，
3. 爱心广被善心永存，
4. 造育英才丰富民生。

选择理想行业，应考量六个要点：

- 一、工作价值要崇高。
- 二、产业前途要长久。
- 三、合理报酬要终身。
- 四、晋升机会要公平。
- 五、个人成长要不断。
- 六、公司条件要超群。

只要符合以上六项要点，踏入保险界，是保证稳赢不会输。

我常对有为人才这样说，听完我的六项分析，您可以给我一份切结书，决定这辈子永远不

从事人寿保险业，那么我就付给您十万元现金，结果我总碰不到拿走这十万元的人。

做对的事当然就会成功，因为成功都发生在把事情做对的人身上，没有把事情做对，就比较难以水到渠成。试试看，你不妨背对着火车站走，请问你走得到火车站吗？

也有许多生意人感慨地说，努力大半天，遇上景气不好，可就赔得惨兮兮，血本无归的例子太多了。

在保险业，你只要循着公司的良好制度，一直不断地去经营，成果就会不停丰收，不必担心景气不好坏了收入，更别害怕像生意人那样，一个景气红灯，就可能赔上一辈子辛苦存下的血汗钱。保险业优于传统企业的好处不少，光就制度而言就好太多。

因为鼓励推销和增员齐头并进的保险公司，在福利上的规划相当优渥，个人推销强的高手收入自然多；而若能不断成功增员，发展组织健全运作，那成就将更加可观。

想做一名顶尖的业务高手除了努力推销之外，尚得积极增员、辅导组织，双管齐下成就肯定大得惊人。此定律在业务界是如此，在保险业自然也不例外。当然初入行时，一定要相当努力去拜访客户，成交保单以累积实战经验，之后就要快速增员发展组织，在完善的组织体系下，每

个人都受到团队最好的互相照顾，普通的人才在此也都被训练成自信又充满活力的高效率专业人才，发挥寿险经营最高绩效。

目前我的组织发展很好，在 ING 安泰是第一大的绩优单位，每个成员都很优秀。

所以即使我出国度假一个月，也不必担心收入会短少，甚至还有人幽默地说我成天没事，这单位走走，那单位看看，好像没什么事做，年收入就超过八位数。

面对这样的赞美，我都微笑着说：“别羡慕我，真的很平凡，只是我幸运地选择保险业，又更幸运地成为 ING 安泰人，有如此多志同道合的人在一起努力。其实，只要你愿意，你也一定可以做到，欢迎到我们保险业来开创属于你的美好前途，平凡如我者都能做到，聪慧如你者，一定更没问题。”我常这么增员新人。

您看，这就是发展组织的好处呀，培养上千个跟你差不多成功的人，自然你就能高枕无忧了，经营组织的魅力就在此。当然发展组织和推销一样，不努力，绝不会成功的定律，是放诸四海皆准的，这是强调成功要做对的事。

恭喜锦珠又出新书了，《千万年薪等你领》的书名很令人惊喜，真切道出保险业无可限量的发展前途。相信您只要借由此书的引导，勇敢挑战未来，在保险界要达年薪千万，是指日可待的。