

世图励志经典

敢于不同

Dare to be

DIFFERENT
DIFFERENT

——从平淡人生到寿险精英

MDRT有史以来最年轻的顶尖会员

[英] 亚历山卓·福特 著

统合 翻译

保险权威人士诚挚推荐
创建卓越人生管理



W 世界图书出版公司

F840.62
2F422

敢于不同

Dare to be

DIFFERENT
DIFFERENT

——从平淡人生到寿险精英

MDRT有史以来最年轻的顶尖会员

[英] 亚历山卓·福特 著

统合翻译

保险权威人士诚挚推荐
创建卓越人生管理

兴界图书出版公司
上海·西安·北京·广州

图书在版编目(CIP)数据

敢于不同:从平淡人生到寿险精英/(英国)亚力山卓·福特著;统合翻译—上海:上海世界图书出版公司,2002.10

ISBN 7-5062-5705-X

I. 敢... II. ①福... ②统... III. 人寿保险-销售-经验 IV. F840.62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 071728 号

著作权人:ALEXSANDRO FORD

原出版社:实践家文化传播事业有限公司

出版时间:2002 年 2 月

敢于不同

——从平淡人生到寿险精英

(英国)亚力山卓·福特 著 统合翻译

上海世界图书出版公司 出版发行

上海市尚文路 185 号 B 楼

邮政编码 200010

上海市印刷七厂一分厂印刷

各地新华书店经销

开本:890×1240 1/32 印张:7.375 字数:200 000

2002 年 10 月第 1 版 2003 年 2 月第 2 次印刷

印数:10 001—21 000

图字:09—2002—506 号

ISBN 7-5062-5705-X/Z·156

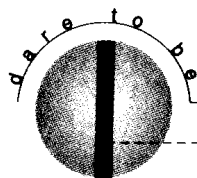
定价:18.00 元

感谢

想写这本书已有一段时间，但一直迟迟没有下笔。后来在众多场合中，我总被问及是否会将我对销售及事业上的观念写成文字，就在这样不断的鼓舞下，我终于定下写书的目标，继而开始写作。

现在我已达成写书这个目标，我想借着这个机会公开感谢一些使这本书得以面世的人。

首先我要感谢父母与婶婶，他们为我所作的牺牲及对我不断的支持，使我的成长岁月充满不平凡的色彩。此外，我也要感谢麦特卡夫斯、迪更斯、艾萨卡斯及荷尔史考特，这些好朋友总能使我开怀微笑。还要感谢很多其他协助我将本书付梓的人。最后更要感谢我的个人助理缇娜罗宾斯，她几乎从我开始写作时就协助我，很感激她长期以来的辛劳，她对所有重写及修正的工作从没有怨言。当然还得感谢我太太萝丝，即使在艰难时期，她依然对我付出她的爱、支持与鼓励。



DIFFERENT

敢于不同

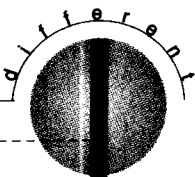
我也想感谢很多其他的人，他们的观念使我获益良多，也使我在全球各地交上不少的朋友。我还要感谢东尼戈顿，他是寿险业界中真正了不起的人物之一，但他对我这后辈照顾有加，而且协助我发展演讲的事业。

最后，我想感谢购买这本书的您。我希望在阅毕本书后，您会受到鼓舞激励，继而付诸行动，为您及他人带来完全不一样的生活。

谨将本书献给我太太萝丝，没有她我可能没有勇气及决心去达成任何事情……



感谢



【序】

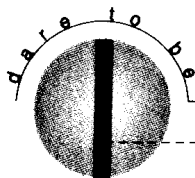
勇于接受挫败 才能敢于不同

实践家知识管理集团董事长 林伟贤

在 Money & You 的课程中,我经常告诉学员一个很重要的观念,那就是关于人生挫败或成功所随之而来的“挑战”的本质:从“了解挑战”的缘由,到“接纳挑战”的事实,进而“肯定挑战”的激励,开始“喜爱挑战”带来的收获,最后形成“发展挑战”产生的附加价值,这一切都回归原始自我的信念,产生坚定正确的人生态度,并付诸积极奋发的行为,才能拥抱令人欢欣鼓舞的结果。

我的好朋友,同时也是马来西亚激励讲师——林炳顺先生,他有一本书名为《敢于失败》,同样也强调“挫败”其实只是一时短暂的生涯淬炼,古书亦云:“天降大任于斯人也,必先苦其心志,劳其筋骨……”,古圣今贤都赞同从失败中撷取





DIFFERENT

敢于不同

成功果实的用心良苦,因为,惟有走出挫折阴霾,才能真正享受不同以往、不同于彼的人生。

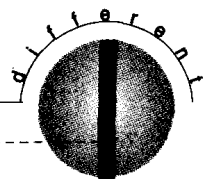
年少的我,曾经是个毫无自信、畏缩内向的孩子,对当时家境不佳的我来说,不折不扣是丹尼斯·魏特利博士所谓的“贫穷心态症候群”。但是,信念的改变,行为的改变,我也改变了自己的一生。从无到有,从退学学生到创办实践家知识管理集团,从不敢开口到营销高手,这个过程很艰辛,但有过经验的过来人都知道,真的很值得。因此,当我于2001年9月与亚历山卓·福特先生会面时,对于他年纪轻轻即屡创销售奇迹,坚持自己的梦想而开创成功企业的典范,仿佛看到了光亮积极的另一个无限可能的自己,虽是初次见面,彼此却同感深得我心,这都应归因于我们彼此的信任与自信,以及那份敢于与众不同的企图心!

或许是受到传统教育根深蒂固的影响,绝大多数的华人远比欧美人士缺乏自信与企图心,相对地抗压性也较低,因而无形中削弱了许多竞争力,面临挫折或意外打击时,也很容易失去应变能力,错失学习先机。然而,21世纪是知识经济的时代,是全球华人的世纪,21世纪的2002年是实践家以“知识领航世界经营趋势”,以“行动传承华人教育训练”的全方位年代,我们诚心祈盼开展学习的新世界观,更衷心盼



DARE TO BE

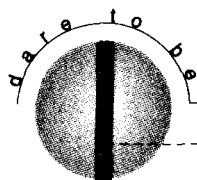
敢于不同



望能透过引进一系列国际级专家的课程与著作,能有效地协助大家建立起自己的自信,激发出更多的勇气与企图心,让我们在面对瞬息万变的国际竞争时,能更坚定无惧地开拓前程。

实践家知识管理集团很荣幸能获得亚历山卓·福特先生的信赖与肯定,将他个人的故事译成中文出版,我们希望借由这位 MDRT 最年轻顶尖会员的真实生命历程与销售技巧,为广大的中文读者开启另一扇挑战人生挫败之门! 引导每个有志改变自己的朋友,在选购这本书的同时,也能真实勇敢地绘制梦想彩图,进而逐梦踏实!

祝福大家!



DIFFERENT

敢于不同

【推荐序】

世事难料，你有没有保险啊？

ING 安泰人寿总裁 潘榮昌

“世事难料，你有没有保险啊？”不仅是我们在媒体上强打的广告词，更是 ING 安泰人寿持续关心，提醒社会大众重视的“风险”观念，因为保险的精神正是分担风险，减低风险所造成的损失，为生活多增添一份保障。

在科技高度发展的今日，越来越多的行业大量使用科技来提供服务，但我还是要强调寿险业是一个“人”的行业，我深信惟有由“人”来提供服务，才能够针对客户的需求提供专业的服务，甚至是超越客户期待的服务。科技的运用可以协助我们简化作业流程，以提供更快速且专业的服务，同时让我们将服务做得更细腻、更迅速。

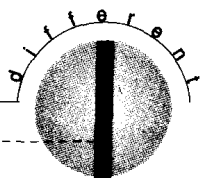
我常常提醒我们的寿险业务员，为客户规划保险保障时，销售的不只是保单而已，更多的是自身专业的服务与热忱。Mr. Alessandro Forti 在这本《敢于不同》新书中，对行



推 荐 序

DARE TO BE

敢于不同

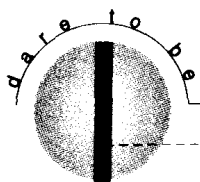


销专业这方面做了许多叙述,也提供了他个人成功提升 MDRT 的行销技巧及个人生活、服务经验,其中强调运用的“改变意识法”,我相信是他另一个成功关键。而且,他还在每章最后提出相关主题嘉言,及实务练习题,细心地为读者归纳书中重点,即知即行!

2001 年的 ING 安泰寿险大会,我们也特别请到 Mr. Alessandro Fortd 与我们分享他成功的经验,他的专业与热情让 ING 安泰人印象深刻,我很高兴可以将这一位寿险菁英从逆境中成长蜕变、力争上游的故事与读者分享,也希望他成功的故事可以鼓励年轻人勇敢追逐梦想!

推荐序





DIFFERENT

敢于不同

【作者序】

找到自己的最爱与责任

亚历山卓·福特

1976年,当时的我只有七岁,但我慈祥和蔼的父亲却被诊断出患了晚期肺癌。由于我那时年幼,所以对父亲与癌症搏斗时所面对的种种恐惧,浑然不知。

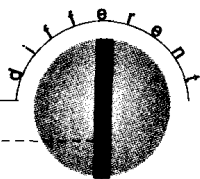
两年后父亲不幸去世,遗下母亲及四名子女(我排行老大)。父亲生前的餐馆事业经营得十分出色,让我们可以住大房子,生活无忧无虑。但根据家族协议的条款,父亲去世后,他的事业得由其姊妹继承,而我母亲只继承了大房子,但无法获得最重要的金钱援助。这种情况下,不到两年光景,如山的债务逼得母亲只好把房子卖掉来清偿债务,我们一家五口则搬到领福利金者分配到的住宅,里面只有两间房间。

世事无常,缘起缘灭,不久母亲即遇上她生命中的另一个男人——戴夫。戴夫与生父一样善良慈祥,但随着我日渐长大,我许下诺言,绝不让我的家人再度遭遇到生父死后的



作者序

8



困境。所以，我在 1989 年离家从事了寿险业。此后，我有了替家人获得保障的机会——即使发生了最糟的情况，家人依然没有金钱上的顾虑。

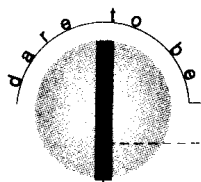
我曾经有多少次因为害怕遭到拒绝——尤其来自亲人的拒绝——而一再拖延彼此间应有的商谈。我就因为这缘故而将商谈的机会拖延了两年。那时我的弟妹数目已增至七个了，我的父母实在需要一份人寿保险的合约以防不测，但我常自我臆测，若跟父母谈及与寿险有关的事，他们的反应会是怎样？就在这样不安的心态下，我一直不敢把寿险的事说出来，但心里常自责不已。

家人是否会再度遭遇生父死后的困境？我当然希望不会，但我是否真的能够袖手旁观，眼看着母亲再次经历那样的苦难？

我可是跟自己许下过诺言的啊！所以倘若真的发生了不幸，我决定不再当一个旁观者。我认为最起码也得把我所知道家人最需要的那一类保险，先告诉他们。当时我已 24 岁，但家中 7 个弟妹中最小的只有 3 岁。我把我的想法说出来后，戴夫第一句话就说：我们家人绝对付不起保险费，因为我们所仅有的一小笔钱得应付一大堆家里的开销。

当我遭到这样的拒绝时，我作出了有生以来第一次的坚





DIFFERENT

敢于不同

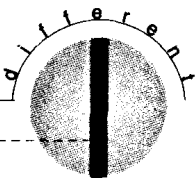
持。我不但没有就这样放弃，而且跟家人建议说我的公司会给他们一份保险计划书，好让他们明白寿险可以给予他们怎么样的保障。尚有少许犹疑的戴夫，虽然并未允诺签约，但最后还是同意我那个计划书的建议。说真的，我认为戴夫对寿险中的免费医疗一项很感兴趣，只是经过健康检查后，却发现戴夫有糖尿病。虽然这样并不会让戴夫失去投保的资格，但保费却得涨三倍。这下子我得花更多唇舌跟两老解释，让他们知道如此一来就更有理由投保：除非保险公司已确定更有可能提供保险，否则不会增加投保费用。话虽如此，面对涨了三倍的保险费，我知道这番唇舌可能要白费掉了。但经过无数次的商谈后，心里仍然对保费忐忑不安的我，最后竟说服父母投保了。他们同意的理由是，他们了解到倘若像生父死后那样的困境再度降临时，保险对他们金钱上的援助会有多重要。我终于实践了自己的承诺，但最重要的是，我做了应做的事，母亲也可以更安心入睡了……

后来，厄运再度降临我家。

才投保两个月，戴夫就病倒了。经过诊断后，戴夫证实患了胃癌。我简直不敢相信我们会再次遇上这样的困境，更糟的是，戴夫的病情恶化得很快，他显然罹患胃癌已有一段时间，只是因糖尿病的关系而没被察觉罢了，真是造化弄人。



作者序



不过这次戴夫可不像生父般有两年时间与病魔搏斗。不到一周，戴夫已住进医院，四天后就去世了。有一天我坐在他的床沿，那时他已呈半昏迷的状态。在弥留时，他尽了最后的力气，向我低声说：“儿子，真的谢谢你为家人所做的一切，我以你为荣。”而这句话就成为他的遗言。

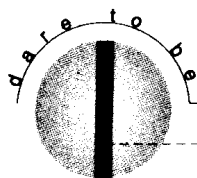
不管怎样说，我都觉得自己很幸运。我知道没有人会想到我竟会说这些话，但事实却是如此。如果我能使时光倒流，我一定会如此做，但这是不可能的事。所以我只好深思反省，想想倘若事情的发展并非如此，我是否真的可以拥有目前我所拥有的事物。我会仍然从事金融服务业吗？我想是不太可能了。那我会与一位美丽的女士结婚，而且育有两个可爱的子女吗？我想也是不太可能。命运，实在令人难以理解。

但有时候，像我及我的家人所经历的悲惨遭遇，可以在个人生命中产生正面的影响。就我来说，这些沉痛的经历令我更痛下决心要“成功”，并更加专注在这个目标上。

我开始告诉我所接触的每一个人关于我们一家人的遭遇，而在谈话过程中，更鼓励他们在处理财务上采取积极的行动。

本书并非单纯叙述我个人的“故事”，毕竟不少人都曾经





DIFFERENT

敢于不同

历过类似的遭遇。其实本书主要是阐述有关众多观念的实际应用。我就是应用了这些观念,将我的事业从平淡无奇(当时我的事业已沉寂了好几年)变得富于创意,而且十分成功。我卖给父母的保单已使母亲(目前已三度结缡)没有财务上的顾虑,而这点也是我一直努力提倡的。

不管是全球性的演说或以现在这样的书本方式,我都很荣幸能应邀跟各位分享这些观念。



作者序

● 作者简介

亚历山卓·福特于一九六八年出生，是成功的餐馆业者里奥及其太太卡丽四名子女中的长子。在他那段平凡的就学岁月里，曾为自己立下不同的志向，当中包括医生、教师、演员及警察。但在他完成三年制大学的戏剧系学位时，他只选定一个目标，要设法偿还他的助学贷款。

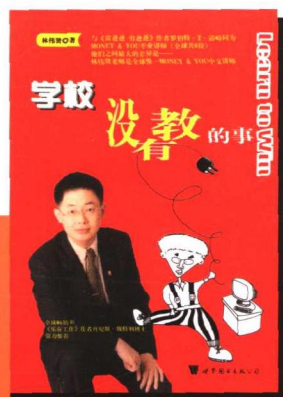
就这样，他回到故乡Weston-super-mare镇。机缘巧合下，他遇上一位与他熟悉的朋友。这位刚刚开创自己的金融顾问事业的乡亲，为亚历山卓·福特开启了寿险事业的大门。

经过一段摸索期后，亚历山卓·福特不再安于行政工作，决定朝着自己完全陌生的业务方面发展。开始时业务量只有十二份合约的亚历山卓·福特，花了差不多三年时间赚到不错的收入。在那期间，亚历山卓·福特花了不少时间研读及收听有关成功寿险业者的书籍及录音带。苦读有成，他被寿险机构MDRT推崇为“全球四位最佳寿险业务员”(Top of The Table)之一。

这顶突如其来殊荣，使亚历山卓·福特以寿险业务员的身份，屡次获得遍布英国各地的寿险协会的演讲邀请：其中意义重大的，莫过于在伦敦举行二〇〇〇年度会员大会了。至于其他众多的邀约，则包括MDRT著名的「主平台」(Main Platform)，及来自马来西亚、南非、新加坡、加拿大、以色列、泰国、荷兰、台湾地区及澳洲等地寿险机构的邀约。

现今亚历山卓·福特已被视为新时代中，顶尖企业实践家及演说家之一，不少人仍然盼望亚历山卓·福特能与他们分享他那些富于创新，但又简明可行的观念。

责任编辑：王 澄
封面设计：费 雄



世图励志经典

