

于文博 著
汪忠杰

让生命 微笑



湖北人民出版社

让生命

微笑



湖北人民出版社

让生命微微笑

泰康人寿保险股份有限公司董事长兼CEO

陈东升 博士

繁忙工作之中,我一直挂牵一件事,文博即将出版的第三本新书希望我来作序,我虽答应,但拖了一个多星期,又到了周末我终于有了时间一气读完,我想借用一句“让生命微微笑”为题作序,回头再读文博给我的短信,他也正是以此句为他的新书作名,这是何其巧合,这是一种心灵共同的感悟,也是我和文博对使命、生活、事业的共同态度。

“让生命微微笑”是对东方文化和生命哲学最好的,形象化的诠释。

“让生命微微笑”是经过了人生的憧憬、挫折、到成功,再到平静的一路人生历程的心灵写照;

“让生命微微笑”是我们每一个人对生活、对事业应有的态度;

“让生命微微笑”成为我们保险人对自己和事业,对客户、对家庭、对社会的生命最崇高的自我宣言;

文博让我们永远使自己和大家的生命“永远微微笑”!

2003年2月28日下午于办公室

呈文:述书稿内容并请作序

尊敬的陈董事长:

您好!

文博有个不情之请,给您添麻烦了。

我的第三本书《让生命微微笑》即将付梓,该书收录了我近年发表的文章及工作中的笔记,凝聚了我对寿险行业的挚爱真情,较第一、二本书而言,我更为看重和珍爱;另一方面,该书的内容贴近生活,真实反映了寿险营销的苦辣酸甜与成长喜悦。

该书是一种生命的领悟,融佛学、禅宗、推销、生活于一体,从全新的角度探讨人生、智慧、道德和觉悟。态度体现一个人成功的高度,改变态度的力度将提升一个人迈向成功的速度,该书对改善营销员的工作生活态度将颇多助益。

鉴于您的事业成就及行业威望,加之您对我的栽培,特恳请您为该书作序为感。

此致

敬祝春安业顺!

文博敬呈

2003年2月19日

尊敬以陈董事长：

您好！

又得有个不情之请，给您添麻烦了。

现以第三本书《让生命微微笑》即将付梓，该书收录了我近年来发表的文章及工作中的笔记，凝聚了我对寿险行业的挚爱真情，特第一、二本书而志，我更为看重和珍爱，另一方面，该书的内容贴近生活，真实反映了寿险营销的苦酸辣甜与成长喜悦。

该书是一种生命的领悟，融佛学、禅宗、推销、生活于一体，从全新的角度探讨人生、智慧、道德和觉悟。态度决定一个人成功的高度，改变态度的速度将提升一个人迈向成功的速度，该书对改善营销员的工作生活态度将颇多助益。

鉴于您的杰出成就及行业威望，加之您对我的栽培，特恳请您为该书作序为感。

此致

敬祝平安幸福！

文海 敬呈

2003年11月10日

上篇

让生命微微笑

让生命微微笑(序) 陈东升

呈文:述书稿内容并请作序 于文博

题记:在微笑中成长

- 1.菩提本无树……………5
- 2.烦恼即菩提……………10
- 3.快乐是什么?……………16
- 4.今天最好……………22
- 5.气定神自闲……………28
- 6.欢笑的人拥有世界……………34
- 7.客户说了什么?……………41
- 8.感恩生活……………47
- 9.何须迷失自己?……………52
- 10.莫妄想……………58
- 11.不为外境所转……………62
- 12.上善若水……………68
- 13.洞开心扉……………72
- 14.命运之神的授权……………78
- 15.远方不远……………86
- 16.心香一瓣……………92
- 17.死或未活过……………96
- 18.云在天边水在瓶……………102
- 19.你可以等一下吗?……………108
- 20.命运是选择……………114

目录



RBF 51/12



中篇 世界因我更精彩

1. 创意行销·····121
2. 挑战生涯·····133
3. 创意人生·····144
4. 点燃生命之火·····152
5. 活着就有希望·····160
6. 低潮靠边站·····167
7. 让生命加速·····173
8. 未曾失败是耻辱·····179
9. 一生的“利是”·····187
10. 更高 更快 更强·····192
11. 生逢其时做寿险·····200
12. 梦比路长·····207

下篇

真实的人生

1. 我的梦想……217
2. 致友人……220
3. 做与价值等值的事……231
4. 换个角度看世界……234
5. 希望就是生命……238
6. 奋力向前……242
7. 真正的承诺……246
8. 时不我待……250
9. 坐看云起时……255
10. 红色警戒令……261
11. 我想有个“梦之队”……287
12. 抓住机会成就自己……298
13. 自己拯救自己……306
14. 体验精神的无限性……314
15. 做保险就是做人……319
16. 躬耕不辍……326



附录

17. 礼佛札记.....335

我的奶酪

错过.....9

建立成功的合作关系.....13

你的人生从现在开始.....19

排除一定失败意念.....26

“付出”宽谅的心.....32

取悦于人的艺术.....39

“机会只敲一次门”乃

无稽之谈.....45

勇敢.....51

做你自己.....56

梦想.....61

请求帮忙.....65

自夸.....71

突破极限.....76

全身而退.....84



一次一件事.....90

谈话.....95

想像力的力量.....100

永不被击倒.....106

学会喜欢你自己.....110

命运.....118

抛掉顾虑.....131

握手.....143

你能成功.....159

改变你能改变的,接受

你无法改变的.....164

让我跑完这段路.....177

一念之间.....183

意识.....198

创新.....205

盛开在废墟上的花朵.....214

智慧比智商更重要.....225

洒脱.....237

连结,从信任与分享而生.....241

生生不息.....245

数字.....248

给予是快乐的.....253

处世箴言.....259

浇铸一种新的人性.....267

沟通的公式

——无名者如是说.....274

进步百分之十的意义.....285

人心种种.....290

没有白吃的午餐.....294

经受苦难的意义.....297

解除紧张的方法.....304

倾听,认真倾听.....312

寻找一位良师益友.....324

言语的力量.....332

磨难即是礼物.....351

上篇

让生命微笑



七年

，从一个试用营销员，成长为泰康人寿保险公司的营销部总经理，一路走来，无数恩宠与机遇，让我感恩不尽，外人看到的多是成长的表象，而内在心灵的收获与成长，才是我弥足珍贵的所得。

保险做久了，渐渐感悟很多，有激越时的澎湃，有恬淡时的宁静，有执着时的苦涩，更有舒缓时的轻灵和成长中的喜悦与微笑。正是这一切，持久丰富着我每一天的生活以及生命的追寻。

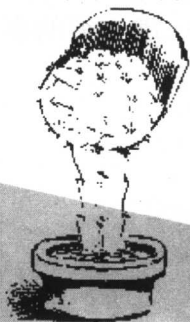
七年多来，喜见无数有识有志的青年投身于推销和保险，从心里为他们的明智选择而高兴。21 世纪的中国，需要的是复合型的人才，既要具备良好的职业技能，又要有灵敏的社会适应能力，才能在这个科技和信息的时代中立于不败之地。作为保险推销人，有太多的机会在工作中充实和完善自己，以达致复合型人才的要求。

因工作的关系，遍旅神州，看到很多人在保险及推销上轻歌曼舞，愉悦前行，心中默默地为他们祝福；同时也看到很多推销与保险界的伙伴们跋涉的艰辛，求索的艰忍以及执着追求的艰难，觉得有义务有责任给大家一些帮助，以便伙伴们能成长得更快一些。

只有享受生活，才能够创造生活，同理，只有享受推销，才能驾驭它！

这组随笔漫议，是自己读书与感悟心得，把佛学、禅宗中的典故生活化了。不一定是正确的领悟，却能令心平安。

相信您会喜欢她，并能从中读出自己来。

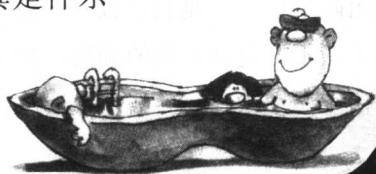


题记

在微笑中成长

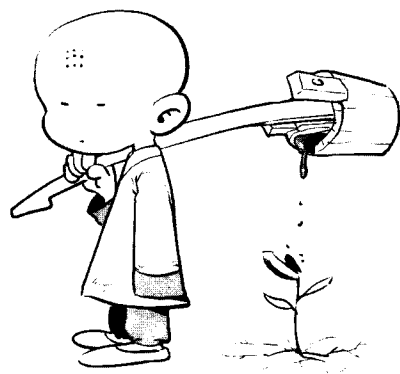


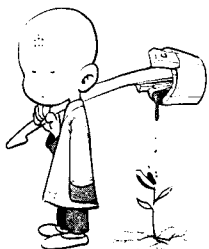
做保险真的不容易，把推销这件很难的事做好，又真是件乐趣无穷的事儿。



1

菩提本无树





推销员有很多烦恼，其实，现代人都有很多烦恼，尤其是有追求的人。推销员的烦恼来自业绩的压力、来自客户的拒绝、也来自推销员自己：不知工作的意义何在。

释迦牟尼是在菩提树下得道的，在梵文中，“菩提（BODHI）意为“觉”、“智”，是指断绝世间烦恼而成就涅槃的智慧。而烦恼，实质上是心灵的不安甚至恐惧，往往是由是非得失而起。这是非得失都是因为对功利的思考和追求——而非对价值的思考和追求所引发的。

剥茧抽丝，推销的烦恼源于功利之心，源于只想得到，而非施与。

我要求自己以一颗施与的心来做保险推销及培训、管理工作。

忘不了 1995 年 8 月的一天。当时我刚刚做营业部经理不久，既要带领团队发展组织，又得个人进取打拼市场，保持自己销售业绩的一路高歌，还有不少行政性事务必须处理，我真有点儿喘不过气来了。

一天下午 4:00 左右，我签完单突然心中好想儿子，我正在儿子就读的幼儿园附近。“无情未必真豪杰，怜子如何不丈夫？”舐犊之情让我难以自抑，不自觉地来到儿子就读的幼儿园里。孩子还没下课，我贴在窗户上看教室里的儿子和小朋友们一起做游戏，看着他欢快的样子，我心里也是甜甜的。玩了一会儿游戏，幼儿园的阿姨请小朋友们坐好，她开始提问：



“张露小朋友，赵晶晶小朋友她好不好？”

“她好！”

“她为什么好？”

“她给苹果我吃。”稚嫩的童音甜甜的，一直甜到我心里。

阿姨再问：

“苏劲小朋友，王健伟小朋友好不好？”

“他不好！”

“噢？为什么呢？”

“他抢我的巧克力！”

室内小朋友们开心地笑了，而我却一下子被震慑住了。我深信：这是上帝的安排，让我旁听这一课，使我生命得以成长的一课。

是啊，真理原来竟离我们如此之近，真理原来竟如此地浅显、明白和晓畅，连四五岁的小朋友都能脱口而出！当一个人的付出比索取多的时候，他被称为“好”人；而当一个人索取比付出多的时候，他就被称为“不好”的人！我愣在当场，久久地回味这一幕，然后告诉自己，从今往后，我要做一个乐于付出，奉献和给予的人。

从那以后，我要求自己每天“捧出一颗心待人，拼着性命做事”，于是业绩渐渐地好了起来，团队渐渐地大了起来，我成长的道路竟然出奇地顺利了。

六祖慧能与大师兄间的禅宗公案大家都耳熟能详了，师兄神秀