



托起生命的朝阳

· 下卷

——『百位作家体验中国人寿』作品集

作家出版社

托起生命的朝阳 · 下卷

——『百位作家体验中国人寿』作品集

陈竹

陈为荣

某非

陈 卯平村

火会亮

卯平村

杨远新

郑 子山

杨建虎

常俊海

1.5.

目 次

湖 北

人是需要一点精神的 / 刘益善 1

托您的福 / 马 竹 7

三峡保险人 / 田 天(土家族) 17

湖 南

风雨人生路 / 曾祥彪 30

南国莲花别样红(外一篇) / 杨远新 41

广 东

买一份尊严 / 韩作荣 57

敬业者的荣誉 / 曾凡华 61

女人陈艳梅 / 衣向东 66

深 圳

理念和人 / 邱华栋 71

因为陌生,所以感动 / 胡 玥 80

广 西

编织安康的网络 / 黎国璞 84

飞翔的感觉 / 韦俊海 92





- 99 刘 峰 / 心缘(外一篇)
海 南
- 112 李学山 / 常怀感恩之心(外一篇)
重 庆
- 124 许大立 / 那个美丽快乐的村庄
四 川
- 130 王 荣 / 崎岖的坦途
- 142 胡 笳 / 用爱做保险的人们
- 155 陈明云 / 清晨
贵 州
- 166 陈茂荣 / 容动山乡
- 175 莫 非 / 放心、安心、省心
云 南
- 179 冉隆中 / 云南国寿体验日记(外一篇)
- 192 张庆国 / 为生命的成长歌唱
- 198 郑千山 / 永远都是开始
陕 西
- 203 陈长吟 / 暖风过山冈(外二篇)

陕西三地行 / 李春光	212
太阳与月亮的事业 / 王芳闻	226
甘 肃	
和一位营销员在一起的八个小时 / 习 习	236
绿洲骑兵军 / 弋 舟	248
青 海	
把爱心送给每一个人(外二篇) / 李向宁	254
怒放的生命 / 王丽一	276
宁 夏	
坚守是成功的首要条件 / 季栋梁	280
给客户一个投保的理由 / 火会亮	288
他平静地站在奇迹的背后 / 杨建虎 刘国龙	294
新 疆	
热比亚·买买提的故事 / 沈 苇	301
帕米尔花(外一篇) / 陈 漠	307
让自己活得更好一些 / 董立勃	314
后 记	1



刘益善

人是需要一点精神的

刘益善

在保险业，营销员是需要一点精神的。

什么精神？

且不忙提炼，概括，玄之又玄。

让我们先去武汉，认识一名湖北国寿的优秀营销员。

姓名：敖华锋。

1974年9月出生于江西省樟树市港东村敖家。

1996年毕业于湖北中医学院。

这一年暑假，毕业分配回江西一家县医院的敖华锋，却放弃了回乡，舍弃了中医，留在了武汉。因为他在这里谈上了一个女朋友。

一个穷大学生，没有工作，没有住处，浑身不名一文。他借住在学生宿舍里，每天东奔西走，四处找工作。就是这时，他看到了湖北国寿招聘营销员的广告。他按招聘广告上的地址去报名，人家要武汉的身份证，他的身份证却是江西的，不行。敖华锋不放弃，找武汉的同学借了身份证，找朋友借了五十元报名费，又借了五百元交押金，到底把这个名报上了。

这就是在湖北保险业中盛传的“三借”故事。





敖华锋踏进了保险业的大门。

这个门,进来不难,出去不难,坚持下来难,干出点名堂更难。

敖华锋借住在湖中医学院学生宿舍,他选定了附近的胭脂路这条街,作为营销“陌拜”的第一步。

每天早上,他骑着那辆五十元钱买的破自行车,挨家挨户地宣传买国寿保险的好处,嘴说干了,嗓子哑了,晚上精疲力竭地回住处,却一无所获。武汉的夏天,太阳毒辣,气温高达40℃。他身上晒得脱了一层皮,身高一米六的矮个子,成了个小黑人。一连二十天,他天天早出晚归,天天都是两手空空。学校放假了,同学都已离校。他举目无亲,在空荡荡的宿舍里,困惑痛苦,自己是不是不适合做这种事,是不是再换一种工作?

不!他想起在接受培训时老师讲到的日本行销之神原一平,也是个矮个子,也是在进入保险业之初吃尽千辛万苦,但他坚持了下来,不断摸索规律,改进工作方法,终获营销业绩日本第一的成就。英国人霍布斯说:“失败往往是黎明后的黑暗,继之而出现的是朝霞。”是的,今晚的黑暗过后,明天就是朝霞,只要敢于坚持,就不会失败。小个子的敖华锋,身体里储藏着的是坚韧不拔,是不怕失败,是一往无前。太阳出来了,敖华锋又骑着破自行车上街了。

他天天提个旧人造革包,骑辆破自行车,弄得街上的三轮车夫都认识他。那天,一个三轮车夫对他说:你不要在这附近转悠了,这里的市民收入不高,很少有钱买保险,你应该到那些钱多的地方去拜访,哪里房子装的空调多,你就去哪里。敖华锋听了觉得有道理,就骑着自行车寻找。他到了中南路,发现有个院子里的房子空调多,看门口的牌子,是湖北省监狱管理局。

敖华锋对看门的老人说自己是卖保险的,并拿出自己的证件。老人看他穿着打扮,不让他进,说这里是机关,现在是午休时间。敖华锋向老人反复说好话,并说他动员人们买保险,将会产生的许多好处。门卫老人终于让敖华锋进去了。敖华锋进了院子后,有人在玩扑克,有人趴在桌上睡觉,有一个人坐在走廊通风处正埋头读报纸。

敖华锋走到读报人旁边,那人近五十岁,他喊那人叔叔,那人抬头见了敖华锋,问什么事?敖华锋马上激情来了,宣传起保险的好处来。那人说 he 已买了保险。敖华锋又说起了几种保险的优势特色,说着说着,那人有兴趣了,当即为自己的孩子选了一种险,并且一次性交款五千元。

天哪,这是辛苦了二十二天后的第一份收获,这是在保险业攀登的第一级台阶。1996年9月的这一天,是敖华锋终身难忘的日子。黑暗过去了,朝霞升起了,敖华锋的坚持有了结果。

这第一位客户,把敖华锋引荐介绍给同院的邻居们。在敖华锋的宣传下,他们也一个一个地成了新的客户。这些客户接受新观念快,你给出十二分的服务,他们即给你十二分的回报。十多年过去了,这个大院的几百户人家,百分之八十都成了敖华锋的客户和朋友。谁家里有什么人,谁是什么时候的生日,谁身体不好,谁即将结婚成家,谁家孩子升学,敖华锋都会在第一时间里送上祝福、关心和帮助。客户说他是大家的后勤部长。

敖华锋仍然早出晚归,走街串户地跑。到这一年的12月,通过近万次的陌生拜访,他已拥有了四百二十八位客户。这些客户所签保单几乎都是散单,这些散单每一份都付出了他的辛劳。他的客户通讯录上面,记满了每一个客户的各种资料。每个客户过生日,他都要送去自己真诚的祝福。

湖北省检察院一位六十岁的客户生日那天,敖华锋因有急事未能上门,就用电话为这位老人点了一首歌,祝她生日快乐。第二天,老人打电话叫敖华锋到她家去一下。敖华锋应约上门,送上一束鲜花,说:阿姨,我昨天有事没来祝贺生日,今日补上。老人感动地说:你的生日礼物我已收到了,我的老伴和四个儿子都没记着我的生日,你给我点歌,记得我的生日,我今天叫你来,是给你这个。老人说着,递给他一张纸,眼泪已涌出了眼眶。敖华锋接过纸一看,上面写着二十多个名字与联络地址。老人说:这些都是我的亲戚与朋友,我已经对他们介绍了你,要他们在你这里买保险。





这位老人的名单,使敖华锋的客户又增加了二十二名。

真诚与爱的投入,自有真诚与爱的回报。有一次,敖华锋的一位客户生病住进了医院。敖华锋知道后,特地把客户的医疗保险金送到医院。在病房里,他看到客户因躺得时间长了身体不舒服时,便利用自己在中医学院学的推拿专长,为客户按摩推拿,解除客户的病痛。一个同病室的老人,也要求敖华锋帮助按摩一下。敖华锋没推辞,按摩得老人直夸他手法好。几天后,他又给住院的客户打电话问候,客户在电话里说:你抽时间来一下吧,我有事找你。敖华锋很快赶到医院,客户告诉他,同病室的那位老人得知敖华锋是搞保险的,觉得这样的人值得信任,因而要和敖华锋谈买保险的事。

敖华锋由陌生拜访获得客户的阶段进入到转介绍获得客户,由于对老客户的精心服务,老客户又介绍自己的亲戚朋友找敖华锋买保险,这种转介绍的客户越来越多。2000年之后,他的客户已达一千多位,而不断的转介绍客户质量也越来越高,当初件均保费不足千元,现在件均保费五千元以上,且客户总数又很快升到两千多位。

在敖华锋的办公室里放着一块立架小牌子,上面有敖华锋的照片,照片下的一行字是:成功声明——我是一个诚实、自信、负责任的男人。

敖华锋对我说了他的诚信观。诚信二字,各去掉一个言字,就是成人,这成人就是成功的人,只有诚信,才能成功。在保险业,诚信大于一切。那些失败的做不大的营销员,其根本原因就是没有诚信,你嘴巴说得天花乱坠,许诺多多,最后实现不了,终致失败。没有诚信,营销员的大忌。

有一位房地产老板,通过朋友认识了敖华锋,买了十万元的保险。这个老板从不与敖华锋见面,但敖华锋每逢过年过节,都给他发短讯祝节日快乐,告之险种的有关情况,精心服务。终于,第四年的春节,老板约见了敖华锋。老板在其他公司买了一笔保险,在如何更合理地运用资金上,找敖华锋商讨。敖华锋运用所学专业保险知识,给老板算了一笔账,建议老板购买一种保险,效果一样,每年可节约

五万元的资金。老板被敖华锋的诚信打动了,从此成了朋友。敖华锋说,诚信就是要如实告之,告诉客户哪些保哪些不保怎么保更好,明明白白消费,转移风险。

1998年冬天,敖华锋回访一位当时已买了保险的女士,得知她爱人经常出差时,就劝她为爱人买一份意外险。意外险在办妥后第二天凌晨生效,医疗保险在办妥后九十天生效。这位女士听了敖华锋的介绍,当即就给她爱人买了三份意外保险。真是人有旦夕祸福,就在保单生效后不到两小时,她爱人就出了车祸受伤。敖华锋得知消息,很快将一万七千元保险给付金送到这位女士手中。看到她那难过又感激的神情,敖华锋安慰她说,人的祸福难料,我们做保险的,就是要通过自己的奔走,赶在事故、疾病、伤残、年老之前,把保障送到客户手中。

有一位女士,慕名找敖华锋为自己的爱人买保险,但她爱人在外地,短时间回不来。当时合同已经签了,被保险人却无法签字,这位女士临摹她爱人的笔迹签了名。敖华锋知道了,反复劝说这位女士,这份保单做不得。这样做了,一是弄虚作假,二是将来查出来时,受损害的还是客户自己。敖华锋说,我宁可少一份收入,但诚信事大。

敖华锋凭着自己的奋斗与坚持,进入了保险业,又凭着爱心与诚信,获得了优良的业绩。2001年,经过业务经理培训,他走上了管理之路。他带着他的团队,稳打稳扎,一步一个脚印,组经理、分处经理、处经理,2003年晋升为分部经理。他的团队如今有两名全省优秀营销员,两名市公司钻星会员,一名新人王。他个人的目标是,一辈子从事寿险事业,到八十五岁时拥有两万个客户,超过日本的那个营销之神原一平。

敖华锋还有一个愿望,在最近几年内,为家乡江西老家捐建一所希望小学,取名为“国寿小学”。

我将结束对敖华锋的采访,握着这位着西装打领带开着自己的轿车上下班的小伙子的手,我想起了十一年前那个骑着一辆破自行车晒得一身黑的敖华锋。从不名一文到现在“五子登科”:车子房子





妻子票子位子(应是七子登科,他有一对双胞胎儿子),他一步一步,走得真是不易。

我告别敖华锋时,瞥了一眼他手腕上的表,与我的手表比较,快了五分钟。他笑了笑,说,是故意拨快的。

他总是比客户约定的时间早到五分钟。

我注意到了敖华锋的笑,笑得朴实而灿烂!

作者简介:

刘益善,湖北鄂州人,1950年生于武汉江夏。中国作家协会会员,湖北省作家协会副主席,长江文艺杂志社社长、主编、编审,湖北省有突出贡献中青年专家。著有《我忆念的山村》等诗歌、小说、散文集十八部,有诗歌作品获奖,并译介海外。

马竹

托您的福

马 竹

坦率地说,以前我对于保险行业不仅不熟悉,而且与许多人一样盲目不信任。

我记得很久以前,一个漂亮女孩多次到我办公室向我推销保险,但每次,都被我委婉谢绝。现在想来,除了那个女孩前来向我介绍保险时说了些令我颇感不吉利的话以外,还因多少听说保险理赔的不甚规范,使我对保险和保险员采取了抵触的情绪。

大约三年前,我曾认识的一个武汉女孩在有天傍晚忽然找到我家里,和我聊天。慢慢我听出,她嫁人后离异了,不久遭遇了下岗,其实是特意来找我推销保险的。虽然我内心对她充满同情,但我还是谢绝她真诚的好意和她可能的奢望:她以为看在多年朋友的份儿上,我会给她一点帮助,比如成全其一单并因此拿到佣金。

我对她的冷漠其实就是对保险业的冷漠。这个记忆,至今令我心疼。

有一阵子,我很欣赏的一个酷爱摄影的男孩从某公司辞职后,进





人到保险行业。他知道我很喜欢他很关心他,于是不厌其烦地用他刚刚练出的那点口才,向我无数次来电或者登门推销保险,我依然给了他拒绝,后来甚至批评他不该对我构成骚扰。我知道他终究没有在保险行业有所造化,这事不知怎么令我每当想起就有所愧疚,仿佛他的失败与我有着密切关系似的。

以上我所列举的三个例子,算是我对于保险业的一些间接涉及。

有趣的是,当我接受湖北省作协委派,参与全国“百位作家体验国寿”活动的当天,我夜晚开车回家时,在一个视线不好的拐弯处,被管道煤气施工留下的一块较大的石头刮伤了车身。我因为买有商业保险,就直接致电三年来一直负责我的业务员,没想到她耐心地教我如何报警,如何送车去定损和修理。次日,当车身受损部分在我自己没花一分钱修复如初的时候,我对于保险有了一次十分欣慰的切身感受。

也就在提车的那个瞬间,我忽然想起去年因为身患绝症而痛别人世的父亲。尽管父母生养了我们四个儿女,且全都成家立业,生活不算差,但父亲年老病危期间,由于高昂的医疗费用我们不敢完全承担,所以父亲直到病故前,对于四个儿女尤其我这个做长子的怀有抱怨,认为是我们不肯全力救治他。事实上是,假如父亲或者我们稍微有点保险知识,也许在如此重大的灾难来临时,我们可以托付给中国人寿,从而给我们的的心灵带来较大程度的安慰。

以上我再举的这两个例子,是我生命里最近也是最直接与保险有关的故事。

接受此次采访任务后,我阅读了大量有关保险知识的读本和材料,觉得这个我从未真正用心领会和思考的行业,显然关系着我们社会文明的程度与质量。

我出去基层体验国寿的时候,内心所想最多的是,我要去真实感受并表述基层保险业务员的酸甜苦辣。既然自己对中国人寿在山区农村的现状充满好奇,那么,我要通过记录我在好奇过程中的诸多体会,释疑包括我在内的普通百姓确实有过的对保险业的疑虑和顾

虑。

二

我在2007年10月13日上午到达黄冈市蕲春县。该县地处鄂东边陲,大别山南麓,是医药学家李时珍的故乡。农民人均纯收入等五项关键指标在黄冈市倒数第一,属于国家级贫困山区县。也就是在这样的经济环境下,中国人寿蕲春支公司在2006年被省公司评为全省系统先进单位、利润过百万达标单位、期交过千万达标单位。2007年被省公司确定为创建“亿元县公司”单位之一,至9月份,蕲春支公司成功实现总量保费收入6532万元,完成年度计划的123%,同比增长56%。

这是一组令我惊奇的数据:在这样一个国家级贫困山区县,县财政收入仅三个多亿的经济背景下,中国人寿蕲春支公司是怎样创造出如此惊人业绩的呢?其中潜藏或蕴含的故事究竟有哪些?他们有什么诀窍?那些日夜奋战在展业一线的伙伴经历了哪些令人难忘的甜酸苦辣?我甚至想,这个全国有名的教授县、一代医圣李时珍的故乡,何以有着如此令人惊奇的保险意识和从业成就呢?

第一次走进中国人寿下属的这个山区公司,看见一个并不宽大的院子四周,那些用红纸或红色大字张贴着的排行榜或光荣榜,它们构成一道意味着竞争激烈的风景线,仿佛突然之间我的整个身心陷入一个包围圈,一个激战正酣的战斗场景。在稍后我阅读到的蕲春支公司提供的业务发展情况汇报材料里,不断跳跃的关键词中,类似战斗、冲锋、决战、格斗、对抗、厮杀、实战、战书、放炮、冲刺、拼搏、号令、胜利等等词语,无比尖锐和深刻地刺激了我的神经,使我感到紧张和压抑,使我准确无误地判断出这个团队从上到下的战斗氛围和冲锋号角。

与蕲春支公司管理层的交谈和相处,使我一次次深刻地感受到,以刘理利为经理的公司管理层,都有着脚踏实地、求真务实、雷





厉风行和敢于胜利的军人作风,一些从基层业务员成长起来的管理者,不少是退伍军人,骨子里充满着铁的目标、铁的意志、铁的作风、铁的团结和铁的纪律。这种“五铁”理念和“干就干强、争就争王”的精神构成蕲春支公司团队文化,有力促进了他们为荣誉而战,为胜利而战,生命不息冲锋不止。

2007年5月15日,蕲春公司突破一千万元大关,提前半年完成市公司下达的年度期交目标任务。6月底,他们的期交实绩达到一千二百四十万元,超年计划一百九十万元。如此神速超额完成计划,全公司上下既受鼓舞,也感震惊,因为这种不敢想象的飞跃发展,仿佛给人一种神话般的力量,令人兴奋异常。看起来这似乎是一种超常发挥,其实,这些实绩的取得,离不开全员的共同努力,离不开省市两级领导的鼓励鞭策,离不开蕲春支公司自身有一股超强的精神力量做支撑和扎实有效的发展基础做保障。也就是,在精神实质方面:为誓言而拼倡导“向我看齐、跟我上”,为荣誉而拼倡导“干就干强、争就争王”,为尊严而拼倡导“冲在前面被人追、走在中间被人忘、落在后面被人笑”;在夯实发展基础方面:有一个坚强有力的领导班子,有一批能够独当一面的团队主管,有一支能征善战的展业队伍,有一套科学务实的教育培训体系,有一系列灵活实用的推动方案。

激活激发潜力,需要创新和实干精神,否则难以实现超越。仔细想来,蕲春公司之所以能够不断实现超越,那些激发潜能的方法,其实就是蕲春经验。比如推行“三赛”:与兄弟公司开展超越赛、在主管之间开展对抗赛、在全员之间开展争夺冠军赛。比如开好“五会”:战前动员会、客户答谢会、产品说明会、家属与精英座谈会、晨会。比如在2007年开始将每个阶段业务竞赛活动形象地命名为“放炮”,他们称之为打响“七炮”:开门红“首卖日”第一炮、首卖月“141大会战”第二炮、春节期间“打工保险”第三炮、“拼搏十五天、冲刺八百万”第四炮、冲刺开门红“收官战”第五炮、美满深度启动“十全十美”实战第六炮、“美满深度开发”第七炮。

这是一个没有“不”字,也没有“大概、可能、尽量”,自觉到只有

“行”和“坚决、一定、确保”的战斗集体。采访期间,我所看见的蕲春公司,无论经理层、主管、精英,还是普通员工,脸上洋溢着坚定自信和乐观喜悦的笑容。

三

蕲春支公司株林营销服务部经理翁国淳是在1998年加入国寿的,在近十年走乡串村展业中,长期坚持不懈按照“生活保险化、保险生活化”的经验,做好客户服务工作。其中2005~2006年他都以新单件数成为公司的“件数王”,客户累积五百多人。

这位外表看上去十分朴实憨厚的“翁保险”,一家人都在从事保险业,被蕲春人誉为“保险之家”。那天我在翁国淳家里采访,一直也在留心看他妻子站在一旁自始至终微笑,那是一种令我记忆深刻的微笑:发自内心,饱含幸福。次日,我在蕲春公司会议室给他们一家拍摄合影照片,一家四口流露出温馨和谐的笑容,给我的心灵极大安慰。任何行业都需要投入巨大精力,然后才有可观回报。翁国淳之所以能从零开始发展到带动全家从事这个行业,是因为他在全身心投入株林一带保险工作并有了可观收入后,再以看得见摸得着的事实,影响到全家甚至当地更多人来从事保险业。这里头涉及到一个问题:人们认为保险行业的从业者都是靠拿回扣富裕的,所以他们嘴皮子好、腿脚勤快,他们目的似乎就是为了拿那些数目可观的佣金。那么请问:各行各业,都要用业绩取胜,何以保险业就格外被人误解?一个没有效益的企业,何以确保其事业航船乘风破浪前进?翁国淳一家在株林深受欢迎,老百姓与他们的关系是亲人之间的真情实感的关系,因此,翁国淳播撒的不仅仅是保险理念,还有保障生活无忧的关于幸福的粒粒种子。

他曾经被请进北京人民大会堂,在隆重的颁奖仪式上,接受国寿集团公司领导颁奖。身为一名老共产党员,翁国淳每天都在走村串巷,风餐露宿,日以继夜为当地百姓谋求幸福的保障。翁国淳知道自





己肩上的担子很重,因此不分白天黑夜,他都在竭尽全力把风险意识和保障幸福的言行贯穿在他所服务的展业区内。我觉得,如此细腻真切的展业先进,是这个行业的一个标杆,因为株林部的业绩至少说明了一点:只要努力,百姓完全能够理解并配合我们的工作。

我想起在罗田支公司采访他们的“件数王”周水波时内心一再被感动的诸多事例。我把周水波看成是罗田山区的一支火把,一支在崎岖山路永不熄灭的火把,一支无论风雪之夜还是泥泞山路坚持点燃幸福之光的火把。他与蕲春的翁国淳一样,长年累月付出心血,脚踏实地要把党的温暖和幸福的保障送进千家万户,为此而不畏艰险倾尽一切。

出生于1954年的周水波是在2004年进入保险行业的,此前他开过拖拉机、在信用站工作过、当过电工、还当过村干部,年近五十,忽然发现自己并无明确稳定的保障。好在1997年他曾购买过一份养老保险,在他和老伴都有了一定的养老保障后,他意识到保险业很让人感到安全,于是他找到公司经理郑蕊芳,想从事这个行业,因为多年来他为人和气朴实,很好的人缘关系,加上当年说服他购买养老险的,就是经理郑蕊芳。在郑经理的培训下,周水波回到形如一头卧牛的眠牛地村,在那个二百八十户一千三百多人的山村,举起那支值得托付的名叫幸福的火把,挨家挨户传递永远的真情和温暖。2004年他先把自己当客户,然后拿着自己这份红瑞分红险,以无可置疑的切身体会为例子,赢得了所有村邻的认同和响应。为了全面而彻底地把保险蕴含的福分送进不算富裕的那些山村人家,有一次,在大雪冰封的抱耳山,周水波跌倒在那条结冰的山路上,风雪交加夜,狂风怒号时,是身边那支不肯熄灭的火把,给了他毅然站起的力量,既是顶风立雪也是顶天立地,继续行走在无比艰辛的山路上。

蕲春公司的翁国淳和罗田公司的周水波,给我很深刻的印象,是因为他们始终坚持在山村一线,始终坚信国寿代表着国家给予百姓的幸福保障。我从翁国淳和周水波那里听到过同样的话,在向百姓介绍保险的时候,总会遇到有人拒绝,总会遇到有人把他们当作“丧