

保险营销丛书

BAOXIANXINGXIAOCONGSHU

BAOXIANXINGXIAOCONGSHU

●口述 / 林朝兴

●执笔 / 吴淑云

拓 荒

林朝兴的保险营销与组织发展

林朝兴的保险营销与组织发展

台湾出版业
台湾广场文化出版事业有限公司

(吉)新登字 10 号

书 名	拓荒——林朝兴的保险行销与组织发展
作 者	口述/林朝兴 执笔/吴淑云
责任编辑	俞 勇
封面设计	王国擎
版式设计	陈凤和
督 印	陈凤和
出版发行	长春出版社(长春市建设街 43 号) (台)广场文化出版事业有限公司 (台北市信义路 3 段 41-2 号 10 楼)
印 刷	吉林农业大学印刷厂
开 本	880 × 1230 1/32
印 张	6.75
插 页	4
字 数	104 000
印 数	1-7 000 册
版 次	1998 年 6 月第 1 版
印 次	1998 年 6 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-80604-702-6/F·17
定 价	25.00 元

(如遇有质量问题请与印刷厂联系调换)

医学博士史怀哲曾说过：“凡是想做跟别人不同的事的人，在真正展开工作之前，准备的时期是很漫长的，很枯燥艰苦的。”这无疑是所有成功人物背后所必须背负的“历史”。

孙中山先生的一句名言道出了林朝兴的成就：“聪明才力大者，当以一人之力服千百人之务。”十五年来，林朝兴用他的生命、才情在寿险业写历史，可以说，百般滋味杂陈。

读者在用心体会书中主角的行事风格与专业素养之余，甚至在钦羡他的成就之余，也别忘了“万丈高楼平地起”的根本道理，并且要被激励，兴起“有为者亦若是”的志气。

挺直腰杆·迎向阳光

这是一个整合的时代。在政治上，东西阵营由对立变成携手化解区域冲突；在文化上，通讯科技的发达使天涯若村落；在经济上，关税壁垒随着 CATT 的全球化而消失，区域性经济组织也将统一成为世界贸易组织（WTO）。这些历史事件，透露出这样一道讯息：世局已在一瞬间改观了，人类不再浪费精力在对峙抗争，整体合作才是生存的长久之道。

国土会有疆界之分，政治也有意识形态之对立，但在保险的世界，却从不产生明显的疆界与对立。国际整合的潮流在涌动，这个时代的企业

家应该练就先天下静而静、先天下动而动的胆识才行。

广场文化与《保险行销》杂志在创设时，便明白保险是无疆界的，保险族是没有意识形态对立的，因此立下我们的服务宗旨：“心怀保险行销，放眼全球保险”。服务的对象不仅着眼于台湾本土的保险从业人员，而是伸出手臂给全球的华人保险从业者，让只要有华语存在的地方，就有我们的关怀存在。

我们一直努力把正确的保险观念推广出去，因此我们出丛书并办杂志。随着市场开放，华人知识水准代代提升，保险观念日益为人们所接受，我们开办了“保险大学系列讲座”。讲座的热烈回响并没有使我们自满于成就，反而更令我们清醒、明白地看出来我们的方向是正确的，我们的努力还要继续下去，于是，与世界各地的寿险组织结合，便是我们持续的目标。

在1993年“亚太寿险大会”上，我们听见了普通话、闽南语、粤语及各地方言的华语声音；1994年由美国保险经理人协会（GAMA）主办的国际寿险经营管理大会（LAMP），将首次有华语翻译服务，并且还安排华人讲师，这个组织正是我们积极合作的对象；另外在百万圆桌会议

(MDRT) 上，华人的席位也日渐增加。在世界知名的寿险舞台上，华人已从默默的观众成为重要的角色了。这是我们的骄傲，也是世界各地华人保险从业者的骄傲。

局势如拨云见日，只待同心开创美丽新世界。在华人的保险天地里，也需要大家的齐心协力，从已过去的风雨中走出来，挺直腰杆，迎向保险纪元的灿烂阳光。

自序

宏福人寿执行副总林朝兴

① | 自序

如果没有李正行先生，如果没有林金土先生，如果没有进入寿险业，如果没有许多支持我的客户，如果没有许多拒绝我的客户，就没有现在的我了。其实也没想到会有今天的情况，当初只是为了“转变社会大众对寿险人员的态度”这个观点而进入了寿险业。

历经 15 个寒暑，尝尽了人间冷暖，承受了困难、挫折，如今皆已成过眼云烟。但对寿险业的新人而言，你们才刚开始，愿大家都能坚持志向地走过来。我们有不同的过去，但愿有相同的未来。

寿险经营，难在它没有“捷径”，必须一步一个脚印，基础要相当扎实，有良好的工作习惯。古人云：“小人恒立志，君子立恒志。”对经营上的原则，必须要有恒心、有耐心地去执行。可惜的是，许多人不能坚持到底。

感谢老天爷在这段期间赐给我的苦，到现在我才了解“苦、痛”在人生中所占的重要性，人只有在苦、痛中才能快速地成长。当苦、痛来临时，也就是要成长的时刻了。我们不该诅咒“苦、痛”，而该赞美才对呀！

平凡通非凡，所谓“非凡”其实是面对平凡的事情，平平凡凡地累积经验所得的结果。养成良好的工作习惯是一件平凡的事，但 80% 的人做不到，为什么？因为他们认为太简单了而不屑一顾。古人云：3 岁小孩懂的道理 80 岁老翁还做不好！若大家想成功就应对这句话加以深思，生活中是否有我们认为太简单的事，而一直没有行动，那么从现在开始动手去做，那就对了！

本人经营寿险事业的信条是“简单与坚持”，让自己的工作简单、思想简单、生活简单、人事简单、交际简单、家庭简单、感情简单、钱财简单……对发生在自己身上的好事，或是坏事，皆认为是有正面的效益，一概以“善解”之心处理

之，对任何事持以坚持到底之决心没有不成功的。客户须不断地拜访，增员工作须不断地进行；不厌其烦地去辅导，重复地去作训练工作，不断地激励所有同仁，不达目标誓不终止。不停地迈向成功，困难的事情一定要想办法解决。

论语《坚忍》篇中说：天才高者，其成就反不如天才低者之大，而视其坚忍之功何如。古今中外如达尔文之进化论，司马迁之《史记》，司马光之《资治通鉴》等皆历经10年、20年之功始完成，证明毅力之重要。一般人皆认为自己很认真、很努力、很用心，为什么运气会这么差？做不好、成绩不理想、增员不成功、单位发展不大，其实这都是没有虚心去检讨，一定有某些地方不对而没察觉到，这些都属于习惯性的错误，一辈子也不会去改进的，以致于永远无法成功。因为多数人对事理都是“实悟，虚证”，只有少数成功的人，是虚悟实证。平凡人不愿按部就班一步一步地往上爬，每一个基本动作都必须重复地练习，一直到熟练为止，才不会走到一半又退下来。但有许多人，想一步登天，而且喜欢“学习”不喜欢“练习”，这是寿险从业人员最大的缺点，因而在攀登寿险事业的极峰时，许多人无法坚持而退了下来，才造成社会上的人对寿险

从业人员有所误解。

在此期盼每位“寿险从业人员”皆能步步为营，努力学习，不断练习，来建立社会认同的寿险事业。唐朝大思想家韩愈被派去潮州当刺史，当时潮州正苦于鳄鱼之患，于是韩愈便写了一篇《祭鳄鱼文》，借着皇帝的威严，下令鳄鱼远离潮州，鳄鱼之患迎刃而解，安定了百姓的生活，此文随即被传为美谈。只要是一种“善念”，以社会的责任感为出发点者，凡事皆可也！

善心始现，善念始开，善行始动！

在此特别感谢南山人寿副董事长郭文德、总经理林文英、总经理黄有彬及各级长官、同事们在这段期间对朝兴的指导、提携、支持与鼓励。本书能顺利出版也要感谢《保险行销》杂志社长梁天龙、副总经理蔡报中不断地鼓励，并感谢吴淑云小姐的执笔！

序一

南山人寿总经理林文英

南山人寿历经 30 年的苦心经营，目前已是一个稳健成长，口碑、形象皆良好的大型寿险公司，而林朝兴也投入了他最珍贵的 15 年黄金岁月。

在公司业务体系的发展过程中，由“个人推销”转型为“组织经营”的蜕变时光中，林朝兴身历其境，在个人推销和组织发展上皆有很出色的表现。现由林朝兴来现身说法，把他的经验来与大家分享是非常有意义，而且是再合适不过的事了。

现今，南山在台中所发展出来的营业处，一共有 20 多个，光复体系即占了 1/3 强，若非林

① | 序一

朝兴个人有扎实的业务底子，想来难以分出许多营业单位，而本身之单位仍然屹立不摇。在书中所呈现的推销时期的林朝兴，他的努力、坚持的精神，相信对于有心在寿险业界成大业的业务人员，是最佳的学习典范。

在南山与我共事过的人中，他是一位敬业且深具魅力的讲师，他经常获邀作为公司的大型进修会及国外寿险研习会的讲师。演讲会上的他，就跟他本人一样，幽默、风趣，更难得的是他常能一针见血地点出业务员的心结：“做保险不能只说赚钱，那多俗气，应该是多为客户设想，客户来源要多。”所以听他的演讲，实在是一种享受。在书中，也处处可见林朝兴幽默思维的智慧，令人赞赏。

从此书中，大家可看到林朝兴过去的艰辛及成功的过程。我们更能体会出天下没有白吃的午餐。我相信一位成功的推销员，成功是必须要付出代价的，也启发大家“林朝兴能，只要大家一样努力也都能。”在本书出刊之际，林朝兴仍在工作岗位不断投入发展营业处的工作，证明他是个勇于向高目标挑战的人，因此这种不忘初衷精神是令人钦佩的，我深信各位在《拓荒》一书里，定能从中得到一番启示。

序二

长安保险代理人公司总经理林金土

① | 序二

看完这本书，仿佛置身于时光隧道，将自己又带回到 15 年前台中的空间。

看到好友的作品出版了，实在替他高兴，几年前我们就谈到将保险十几年宝贵的经验写书成册，但朝兴总是沉默不语；我知道他不是拒绝，而是他的心念又在转动。没想到他比我更聪明，透过专业的手法来为他完成他的心愿，我也代他向《保险行销》杂志社表达诚挚的谢意。吴小姐的文笔细腻，表达得淋漓尽致，对于寿险业并不很熟悉的她，能著成 7 万字的作品，也是难为她了。我和她谈过一次话，发现她跟了朝兴一个星

期，好像也感染到了自我激励的气息，可见得两人都是高手，一个是激励高手，一个是被激励高手。

记得朝兴是 1979 年 4 月参加新人讲习，同年 7 月我要办新人职前讲习，我就找朝兴到我办公室，我说：

“朝兴，你看这一次职前讲习，我找不到主管来谈如何推销的课程。”

“副理（那时我是副理），你看怎么样？”

“如果由你来讲呢？”

（他顿了一下）“我可以吗？”他说，但我没有接他的话。

“好嘛，我就试试看！”他说。

该他的真的是跑不掉。那次他准备的讲稿，就是他日后推销所用的话术语法。如果他当时因为怕讲不好没面子，那么他将失去这千载难逢的契机，而这样大好的机会就只好拱手让人了。自我期望高过自我退缩的人，总在我身边获得最好的学习机会，朝兴就是个典型的实例。

朝兴不只是自我期望很高的人，他还是个自我意志很强的人。自我期望高的人很容易因挫败而变成自我退缩的人；自我意志很强的人也容易变成刚愎自用、自私、缺乏团队精神的人，而朝

兴总是保留了优点的一面，祛除缺点的一面。

1985年他碰到寿险事业里的一次低潮，没有那次低潮就不会有以后一波又一波的高潮。他专程开车上台北与我商量经营大计，谈了4个小时。我听他说话的声音不对，临行前我问他：

“你每天有没有吃早餐？”

“没有时间！”

“你可以请丽华为你煮点稀饭，身体才不会弄坏！”

“可是我又不喜欢吃稀饭！”

“那至少喝杯牛奶也好！”

从那天起，他每天上班一定是一杯牛奶，
“喝了再上！”

序
二

很多年后有一次我发现他头上的头发愈来愈少，我沉不住气问他：

“你每天有没有吃早餐？”

“你不是叫我每天喝一杯牛奶才上班吗？我到现在每天都这样！”

我听了真的惊讶他的自我意志力，心想还好我没要他每天喝一杯咖啡，否则恐怕他现在就变成“黑人教父”了！

在书中朝兴一直称呼我“师父”，我实在不敢当。他有他的资质，他有他的天分，他又是那

么自动自发，自己肯尽心学习，我不过是引他进入了适合他发挥的寿险殿堂，并分享他的荣耀。

谨以此文祝福他“欲穷千里目，更上一层楼”，也祝福所有读过此书的读者，不管是不是在寿险业工作，都能感染到他成功的气息，并因此迈向成功之路！

序三

生产力中心专业经理王滨洲

① | 序
三

为《拓荒》写序——我所认识的林朝兴的几个理由：

理由一：

难以相信我的小同乡林朝兴，年轻时代是亲族长辈眼中的混混，更是学校师长心中的问题学生；然而，今天的林朝兴却无时无刻不在散发他领导群雄的魅力与风采。认识或追随过他的人，也无不被他的口头禅：“做人要谦虚，做业绩要自信”所深深折服。今天，社会充满太多似是而非的论调，人与人之间的相处关系也因过多的自我价值观而渐趋复杂难解。同样，在我们生活的
