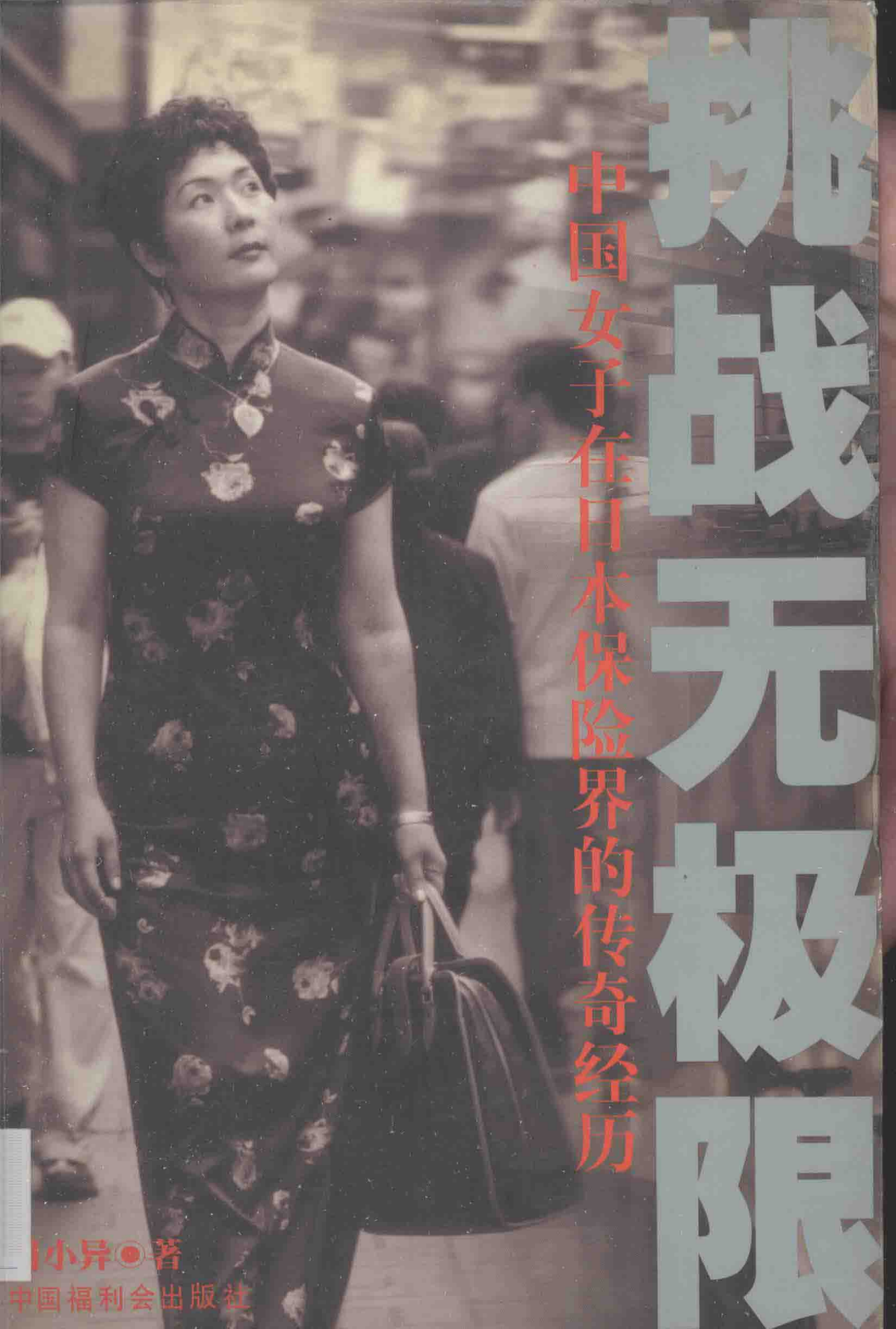


挑战无限

中国女子在日本保险界的传奇经历



小异◎著

中国福利会出版社

大成无极



挑战无极限

中国女子在日本保险界的传奇经历

周小异●著

中国福利会出版社

图书在版目(CIP)数据

挑战无限 / 周小异著. — 上海: 中国福利会出版社, 2003.1

ISBN 7-2-1021-9

I. 挑. II. 周... III. 长篇小说—中国—现代

IV. I31 45

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 101441 号

挑战无极限

——中国女子在日本保险界的传奇经历

著 者/周小异

策 划 人/董鸣亭

责任编辑/黄 勇

装帧设计/小 梁

出版发行/中国福利会出版社

上海市常熟路 157 号 邮编: 200031

电话: 021-64373790

电子信箱: cwiph@163.com

经 销/全国新华书店

印 刷/松江新桥新生印刷厂

版 次/2003 年 11 月第 1 版

印 次/2003 年 11 月第 1 次印刷

开 本/880×1230 1/32

字 数/210000

印 张/9

印 数/1-10000

ISBN 7-5072-1021-9/I·7

定 价/25.00 元

目 录

第一章 我是中国人周小异·····(1)

“你是一个中国人，是我们日本生命保险相互会社最优秀的营销员，所以派你去中国进行高层次的管理和培养新的营销员，非你莫属了。”

第二章 难忘的第一张保单·····(9)

当我用颤抖的手拿着笔，在保单的代理人一栏上签上我的名字时，我的眼眶不由地湿润起来，甜酸苦辣味全部涌上心头。这么多日子里，我所付出的努力，终于有了结果。我成功了。

第三章 苦涩的陌生拜访·····(25)

陌生拜访把我带向了成功，也让我品尝了艰辛和苦涩。但陌生拜访又是我最好的老师，它把我推向了社会的最前沿。

第四章 陌生拜访充满契机·····(37)

当我有了成绩后，心里总有一种感谢的心情在胸中产生，然后这种感谢化为了一种爱，我把心中的爱，溶解在我的工作中。

第五章 只有挑战才会成功·····(53)

日本话“顽张”就是努力、奋斗的意思。每当我把自行车停在车站旁，跳上开往我的目的地的地铁时，我就对自己说：“顽张吧！今天一定要有收获。就是今天没有，那么今天的努力是为明天成功打下的基础。”

第六章 优秀营销员非我莫属·····(69)

当我第一次获得新人优秀营销员奖时，我兴奋得好几个晚上都不能入眠，我想起了那无数的在风风雨雨中走过的路，那一层层曾让我爬得精疲力竭的楼梯，还有那在受了委屈后含在眼眶里的泪。

第七章 买保险等于买安心·····(79)

作为一名优秀的保险营销员，就应该站在顾客的立场上，为顾客设计合理的、得到效益最好的保单，在他们拥有一份保单时，同时拥有一份安心和希望。

第八章 家庭我的后援军·····(89)

丈夫渐渐地开始对我的工作理解了，也支持了，他的脸

上也出现了笑容。那笑容对我来说,犹如春天里绽开的鲜花,蓝天里的白云。

第九章 万水千山总是情……………(101)

一个优秀的营销员也是一个优秀的女人,只有先做了一个好女人,才会在事业上成功。同样,保险这个工作就是要充满爱心和奉献精神的人才能做得如此完美。

第十章 锤炼一颗爱心……………(111)

随着我在日本生命保险相互会社工作岁月的递增,我的心胸也变得宽阔起来,特别是经历了丈夫在事业上的大起大落后,在我战胜了自己那种来自心理上的懦弱后,我成熟了。

第十一章 为生命远航护驾……………(119)

我时常问自己:什么是保险?什么是一个优秀的营销员?难道为顾客提供了一份好的保单就算是为他们服务了吗?难道在顾客得到应有的理赔后就算是尽职了吗?

第十二章 她曾撕碎调查报告单……………(125)

给顾客指出在某一种情况下大部分的人持有的问题;给顾客表示他们有没有同一个问题;给顾客指出如果放置小问题将来会变成解决不了的大问题;给顾客揭示最理想的解决方法就是人寿保险;刺激人的基本欲望,使顾客坐在我的面前签下合同。

第十三章 分散危险消化损失……………(131)

通过许多残酷的现实,我更觉得了自己工作的重要性和责任感,也为自己选择了这个职业而感到了骄傲。

第十四章 灌溉心中的花……………(135)

我的心中永远为我周围的人们盛满了鲜花,不论他是不是买我的保单,还是买了别人的保单,我都会一样地对待他们。

第十五章 保险就是一种保障和安心……………(141)

在我多次的解说下,今田太太渐渐地对丈夫理解了,也明白了日本经济不景气的一些原因,并改正了过去那种只想过奢侈生活的习惯。而她最让我感动的是,她拿出了过去丈夫给她的零用钱,在我这里为丈夫买过的保险再进行一些修改补充。

第十六章 在困境中创造奇迹……………(149)

我为胜田的成功感到骄傲,也为他在日本经济不景气的情况下取得了成绩感到自豪,就如自己在营销工作中一样。于是,我和胜田桑成为了好朋友,我们互相鼓励,互相鞭策,我们要在日本经济不景气的情况下干出我们的成绩来。

第十七章 道是无情却有情……………(155)

那天早晨,我早早地来到了船桥支社,面对着那张营销

员完成指标的示意图,不由地感慨万千。

第十八章 我是日本人妻子松尾小异……………(171)

“你嫁给了日本人,那你早晚有一天也会改姓的,这是日本人的习惯呀。”

第十九章 对保险情有独钟……………(187)

八年后,我在大街上与她不期而遇时,福田翠兰惊喜地拉着我的手大叫起来:“我没有说错吧?你一定能成为一个优秀的营销员。呵呵,日本生命保险相互会社应该感谢我为他们引荐了这样好的一个人才。”

第二十章 不经风雨怎见彩虹……………(197)

任何一份荣誉和光荣,背后都有一个感人的故事。这些光荣不是从天上掉下来的,也不是从地上拾得到的,都是通过努力和奋斗才会得到的。

第二十一章 温暖的大家庭……………(215)

我在千叶支社拥有了一张非常漂亮的办公桌。这里的工作环境很适合我,那宽敞的办公楼,能眺望到美丽的大海,在风和日丽的日子里,还能听到海水的波涛声。我的同事们都把我当作学习的模范,向我请教营销的经验。他们还在工作的同时,教我怎样放松自己,怎样生活。

第二十二章 向世界顶级进军·····(221)

当我拥有一片天地时,我就展翅飞翔着。我是领头的大雁,我要带领着我的同伴一起进步,一起为顾客提供一流的服务,一起为日本生命保险相互会社尽心尽职。

第二十三章 五百朵玫瑰为奇迹绽开·····(229)

这 500 朵玫瑰花是由福利院的孩子用手工做出来的花,作为一种爱心表示,我买了下来,献给了支持我工作的冲方桑,献给了第 500 位陌生拜访的顾客,证明了我陌生拜访的成功和奇迹。

第二十四章 超越自我·····(257)

“妈妈,我为你骄傲,为你加油。”成功的话使我破涕为笑了。

第二十五章 载着荣誉回到中国·····(271)

当我把大岛健一家的保单都完成时,时钟已经指向了晚上 11 点,而明天中午 1 点我就要乘上回上海的飞机,开始我新的工作,新的挑战了。

后 记·····(279)

我是中国人周小异

第一章



上海的初夏是这个城市一年中最美的时候。无际的天空晴朗得像一汪透明见底的湖水，令人心醉。空气像是被细心地过滤了一般，浮动着挥散不去的淡淡的紫丁香的芬芳，弥漫着这个城市的精灵。黄昏中的淮海路更处在一天中最美丽的时分，那一排排种植于30年代的法国梧桐树，在夕阳的余辉和初夏的微风中，仪态万方地挺立着，她的每一片树叶都笼罩在一缕神秘的光环之中，透着一丝难言的情怀，像是在倾诉着白天的坦诚，又像是在含情脉脉地期待着夜晚的浪漫，这实在是一个属于青春的充满了梦幻的城市。

漫步在风情万种的淮海路上，心情不知不觉地就变得善感起来。微风在我耳边发出了低语般的音乐，像我在幼儿时代母亲哄我入眠时唱的歌谣，又像是每逢我在日本东京湾散步时，那蓝色的海水拍打着我的双脚发出欢快的声音，我的心一下子变得荡漾起来。是的，东京湾，那个曾令我梦魂萦绕的第二故乡，那个曾让我洒下了无数汗水和泪水的地方，是我事业的摇篮，是真正自我觉醒的开始之地。

过去，无论在世界哪个地方，只要想到这些，想到那迷人而又令我刻骨铭心的东京湾，我便会不由自主地从随身带着的手提包里取出一副墨镜戴在脸上，为的是不让太阳瞧见我那情不自禁地湿润了的眼睛，不让自己因为软弱而动摇在日本奋斗到底的决心。

那天，和平常的日子一样，我坐在自己的办公桌前，整理着客户的有关资料。突然，我的案头电话铃声大作。原来这个电话是我的上司村野先生打来的，他要我马上去他的办公室，说有一件重要的事情通知我。天呢！什么重要的事情非要我现在就放下手头对我来说最重要的工作呢？整理顾客的资料并正确无误地将资料输入电脑是我在一天里，在经过一番周到和细腻的客户拜访后，最能体会到工作的快乐和成就感的时

候。可这时候，偏偏我的上司要我去他的办公室。我放下电话，抬头看了看挂在墙上的时钟，已经是傍晚了，连总部计算机关机的时间还相差半个多小时。于是，我迅速地把客户填写的有关保单数据输进了电脑，在一排排写得密密麻麻的日本文字最后一页营销员名字栏上，我干净利落地敲打出了我的名字——松尾小异。

“松尾桑，有一件非常重要的工作拜托你了。总部决定在中国上海成立我们日本生命保险相互会社和中国上海广电(集团)有限公司合资人寿保险有限公司。你是一个中国人，是我们日本生命保险相互会社最优秀的营销员，所以派你去中国进行高层次的管理和培养新的营销员，非你莫属了。”村野先生坐在他的支社长办公室里，向我宣布了这件事情。

我被这突如其来的消息震撼了，一时说不上一句话。回中国上海，把日本先进的保险业务知识和先进的理念带回中国，是我在日本生命保险相互会社工作了这些年来的理想。就是这样的理想，支撑着我走过了十三年不寻常的营销员之路，硬是用一种非凡的毅力在日本金融界里，创下了我的奇迹，获得了MDRT(美国百万圆桌协会)的优秀营销员奖。

“松尾桑，恭喜你了，能去中国工作是总部对你的信任，也是你施展才华的最佳良机。这几天你就把手头上的业务整理一下，做好各种移交工作吧。我想你回到自己的故乡，一定会如鱼得水呢。”村野先生的话把我从震撼中唤醒过来。

“什么时候去上海？”我对着面前的村野先生，越过他略有些谢顶的头顶，看到了他身后的玻璃窗。窗外是一片暮色，错落有致的高楼大厦亮起了无数的灯光，日本的夜空就是这样被这些耀眼的灯光取代了天上的星星，夜晚也就更美了。

“明天，总经理就会找你谈话的。只是我们千叶支社失去了你这样一位有实力的营销员，我太遗憾了。”支社长村野先

生神情郁闷地说。

第二天，我面见了日本生命保险相互会社的代表取缔役社长宇野郁夫，也就是我们的最高领导，寿险业中的一个巨头人物。宇野郁夫是一个慈祥的长者，戴着一副眼镜，说话慢条斯理的，很有一派绅士风度。谈话的时间很短，内容就是一个，总部派我去中国上海，筹建“广电日生人寿保险有限公司”，在当今寿险已经红红火火的中国市场上，把日本生命保险相互会社的最强大优势发挥到被世界寿险业一直看好的上海。在决定管理这块阵地、并负责培养具有强大竞争意识的营销员的人选时，总部一致认为我是最佳的人选。是呀，我在日本生活了十七年，涉及保险营销工作整整十三年。在这十三年中，我从一个普通的留日学生，一个平凡的家庭妇女，逐渐成为日本金融界中的佼佼者，并以自己辉煌的业绩，创下了日本寿险业中的奇迹——陌生拜访的成功率达到了95%，继续率为98%。在日本经济不景气的大背景下，我的业绩却令同行咋舌，2001年我的业绩修正数为10个亿（日本生命保险相互会社对营业员的业绩统计方法），圆了我获得MDRT的梦想，成为了世界级的优秀营销员。如今又身负重任，回到我的故乡，为我的祖国培养出优秀的营销员，为我的父老乡亲送上一份因为有了好的保险商品而安心的生活。

此刻，当我的双脚踏在故乡这条就连月光洒下时也会发出动人音乐的充满浪漫气息的大街上时，我又一次无法克制住自己的感情。尽管，此时我没有赤裸着脚丫，可我隔着厚厚的鞋底，依然能感受到这条街上的每一块石板都在发出悦耳的节奏，我听到了远处教堂的钟声在轰鸣，还有我小时候在梦中多次被清晨里的琴声唤醒的和弦。如今，这些声音纷至沓来，伴着空气中的紫丁香芬芳，久久地在我心里盘旋。啊，上海，我的故乡就是用这种特殊的方式，欢迎我这个海外赤子的

归来。也只有在这一时刻，我才知道自己近十七年来，在日本付出青春、汗水、痛苦和欢乐，就是为了今天荣归故里的这一刻。为了能无愧地回到故乡的怀抱：您的女儿没有辜负您的期望，她在异国他乡孤身奋斗了十七年，经历了无数的艰辛和屈辱，以顽强的毅力和自信跻身于世界优秀营销员的舞台。今天，女儿终于可以以成功者的姿态接受您的检阅，这是我一生的骄傲，也是您的骄傲，作为中国的女儿，上海的女儿，我们在世界的任何一个地方，都可以用自己的智慧和努力写下值得荣耀的一页。

我被这种激情鼓舞着、陶醉着、兴奋着，就如万条激流终于汇成大海，那是我的幸福之海。这种幸福，远比第一次获得日本生命保险相互会社优秀保险营销员的称号更加甜蜜；远比我获得了 MDRT 奖更加荣耀；远比我拥有了几百万财富更加富有。

回首我所走过的这十三年保险营销员的岁月，真是感慨万千。在这十三年里，我的足迹踏遍了日本千叶县的每一条大街小巷，拜访了成千上万的客户。特别是那一年，在经历了无数的挫折、劳累、痛苦、徘徊之后，终于得到了我保险生涯中的第一份保单。可以毫不夸张地说，那是一份靠意志、信念、坚韧不拔和一点点运气换来的保单。

作为一个女人，一个来自中国的女人，在日本这个男人的社会里，在竞争激烈的金融界中，要成功，真比登天还难。可我成功了。我从一个对保险一无所知，对日本语言一窍不通的弱女子，成为顾客最好的生活设计师和理财好帮手。我拥有了事业，拥有了幸福的家庭，拥有了日本人民对我的信任和爱戴。十三年，不平凡的营销生活呀，一个女人一生中最风华正茂的黄金岁月，我把她献给了我挚爱的保险事业，献给了信任我的客户们，献给了所有关爱我的同事们、朋友们，献给了我最爱

的亲人！

十三年前，当我决心投身于保险这个事业时，我就对自己说，不论碰到什么艰难困苦，我都要干下去，干得出色，成为最优秀的保险营销员。我就是柴田和子。

柴田和子是日本保险业的销售女神，曾蝉联十六年日本保险行销冠军，她在一年里创下的业绩等于 804 位业务员的业绩总和。在日本人寿保险业里，她的名字可以说是如雷贯耳，其知名度并不亚于这个国家的美智子皇后。

在告别了日本生命保险相互会社培训中心的那一天，我的日本培训老师青山桑用那亲切而又严厉的目光注视着我，并明确无误地告诉我：“周桑，我们公司一般是不招聘外国人当营销员的，你是我们第一次招聘的外国人。鉴于你涉世不深，在日本国一点基础也没有，所以，公司给你的实习时间只有三个月。”

三个月，天哪！那些和我一起学习的日本人都有两年的时间来证明自己的能力，可我只三个月。可是这又有什么办法呢？谁让我喜欢这个职业呢？谁让我是个没什么事业基础的外国人呢？

我决心变压力为动力，拿出自己全部的智慧 and 勤奋，不辜负青山桑的期望，不辜负在我背后默默支持我的亲人们的期望。于是，我咬了咬牙，答应了青山桑：“青山桑，请多多关照，我一定努力！”

离开青山桑，我独自来到了东京湾的海边。美丽的东京湾离我的住处很近，我喜欢去那儿散步，喜欢看那海上的日出和日落，也喜欢在那儿寄托我的思乡之情。望着滚滚的海浪，听着此起彼伏的涛声，我就像回到了我那可爱的上海，听到了我的亲人在呼唤着我的名字——小异！小异！我仿佛看到了我的父亲，他那已经白了头的发丝在风中飘扬。他对我说：“你是我

们的好女儿，你想要做的事情一定会成功的。”

此时，我面对着潮起潮落的东京湾，望着太阳像一轮橘黄色的火球慢慢地沉入大海，我暗暗地给自己打气。我能行，我一定行，我一定要在日本生命保险相互会社站稳脚跟，一定要做个最优秀的营销员。

我知道，从现在开始，我要做成第一张保单，要有自己的准顾客，而这张保单将决定我在日本能不能生存下去，那第一个的准顾客要我在茫茫的人海中去寻觅。而这一切，才能决定了日本生命保险相互会社有没有一个中国营销员的立足之地。