保险行销丛书

天生赢家

行销人员自我激励常保积极乐观的锦囊

A BORN WINNER

曾恩明/著

西南财经大学出版社
（台）广场文化出版事业有限公司

天生赢家

[illegible]

A BORN WINNER

[illegible] / 著

[illegible]
[illegible]

中财 B0084918

呆险行销丛书

天生赢家

行销人员自我激励常保积极乐观的锦囊

曾恩明/著

中央财经大学图书馆藏书章
登录号 [illegible]
分类号 F840.4/8

责任编辑:曾召友
封面设计:穆志坚
书名:天生赢家
曾恩明 著

出版者:西 南 财 经 大 学 出 版 社
(四川省成都市光华村西南财经大学内)
邮编:610074 电话:(028)7301785

(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)
电话:(02)7033721
印 刷:冶金部西南勘查局测绘制印厂
发 行:西南财经大学出版社
全 国 新 华 书 店 经 销

开 本:850×1168 1/32
印 张:5.0625
字 数:120千字
版 次:1997年12月第1版
印 次:1997年12月第1次印刷
印 数:10000册
定 价:19.80元
ISBN 7-81055-245-7/F·189
引进版权合同登记号:21—1997—016
如有印刷、装订等差错,可向本社发行部调换。
引进版权,独家所有,翻印必究。

出版者的话

U323/12

为保险从业人员助一臂之力

西南财经大学出版社常务副社长　**何志勇**

近年来，我国保险事业得到蓬勃发展，市场经济中的许许多多风险，通过保险业得到相当的化解。然而，保险的意义、作用并非尽人皆知。

或许有人以为，保险是神圣的，是国家、政府应当考虑的重要问题；同样，保险应当是国有保险公司的事，是国有大企业的事，离我们个人十分遥远，与我们的生活并不相干。我们不需要关心保险。但终有一天，保险会走进你我的生活：要么保险来找你，要么你去找保险。这里的问题还在于，你找我来我找你，好象呼唤与被呼唤并不相通，没有共同的语言。一方面，保险人没有足够的保险知识和营销经验，缺乏应有的技巧使被保险人认同；另一方面，被保险人则抱着大量的要求和期望，埋怨找不到理想的保险代理、策划人。这是我国雄心勃勃的保险业所面临的一种尴尬。

面对这种局面，我们似乎应当做点什么。

西南财经大学出版社是全国金融系统中仅有的两家出版社之一，出版了大量保险类教材，与全国各保险公司有着广泛的联系，并且背靠西南财经大学保险学院雄厚的师资力量，一直希望通过图书出版，支持并参与中国保险事业的发展。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

在中国铺天盖地的保险浪潮中，我们感到，单靠传统的保险教科书，仅有死气沉沉的纯理论，好象并不能解决所出现的问题。除了保险教材以外，还必须有多种形式的保险图书来支持中国保险业的前进。当务之急，是推出一批实用的、深入浅出、通俗易懂的保险读物——献给那些充满激情但缺乏经验的保险行销人员。

我们发现，由保险专业研究人员写出的东西不能完全满足实际需要。这里缺乏的不是保险理论，而是经验。经验是不可以研究出来的。经验哪里才有呢？只有那些长期从事保险实际工作且卓有成效者最有经验。中国保险业刚刚起步，总的来说，经验都不够，出版这种传授经验的图书，眼光好象还得放宽。

在这个背景下，西南财经大学出版社与我国台湾广场文化出版事业有限公司这两家主要出版保险图书的出版社负责人见面了。

广场文化出版事业有限公司隶属的是台湾保险行销集团，是专事保险图书、杂志出版和保险咨询的机构，多年来一直致力于保险行销教育培训事业，卓有成效，出版的《保险行销丛书》40余种，畅销东南亚。该丛书主要针对保险从业人员的实际需要，从不同角度传输保险的经验、技巧和案例，读者可以轻轻松松读完全书。这些书的作者大都是保险业成功人士，他们经验丰富，功成名就，现身说法，精彩可信。这些书中所言，似乎就是我国保险从业人员所需要的“经验”。

我们经过多方努力，引进版权，把这套书奉献在读者面前，希望以此为保险从业人员助一臂之力。

出版者的话

无限宽广的保险行销人员之路

（台）保险行销集团董事长　梁天龙

胡适先生曾说过，保险的意义是“今日作明日的准备”、“父母作儿女的准备”、“儿女幼小时，作儿女长大时的准备”，而这种“今天预备明天”、“生时预备死时”、“父母预备儿女”的稳健旷达与慈爱精神，是现今保险对人类社会的一大贡献。

在这层大贡献的背后，保险行销人员身负推动“保险大爱”的工作使命是值得尊敬而推崇的。然，一位真正优秀的专业保险行销人员，除了具有高度的工作使命感之外，爱心、耐心也是重要的因素。除此之外，保险行销人员是否具有专业素养更是重要的课题，且是形成其值不值得为社会大众所敬重的绝对因素，是不容忽视的一环。

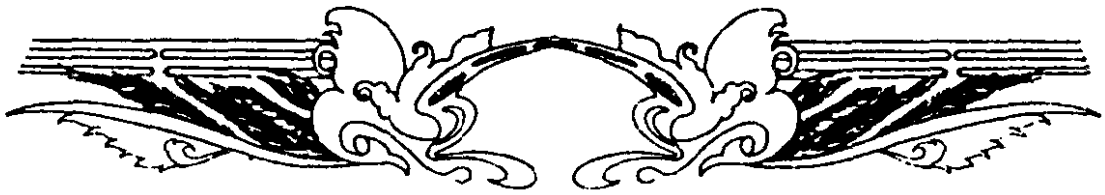
西南财经大学出版社，在国内是享誉盛名的良好出版社，也是全国金融系统中拥有的两家出版社之一，出版了大量的保险教材及学术理论书。他们对于支持并参与中国保险事业的发展一直不遗余力。这种真诚为民族保险事业贡献的精神是值得尊敬的，也是令人感动的。

承蒙西南财经大学出版社的厚爱，保险行销集团辖下广场文化出版事业有限公司所出版的一系列保险行销丛书，有幸与其合作出版，就地制作、全国发行。经过双方多次的协商讨论以及出

版细节工作的交流，举凡出版、内容文字的编印、制作品质的讨论、美术装帧的精心设计…这些艰巨耗时的工程，充分表达了双方对于此次合作出版的重视与诚意。透过这层层的繁琐工作，西南财经大学出版社的工作伙伴所散发的高度热忱及高效率，也着实令我们感佩且更加珍惜此次的合作机会。

保险行销集团，多年来一直致力于海外的保险行销教育训练事业发展，在我国台湾地区、香港特别行政区和东南亚地区深耕之后，成就卓著。多年来我们一直以“全球华人专业保险行销知识领航员”自许，也得到许多肯定。透过此次的两岸合作出版，我们十分乐意将多年来在海外的工作成果及经验与我国广大保险行销人员分享，这一系列丛书的出版，相信能为我国日渐蓬勃发展的保险事业贡献绵薄之力。

未来保险业的发展是可期的，属于保险行销人员的路，是无限宽广的。而知识就是力量。当保险市场迎面开展而来时，专业的、坚持的、用心的保险行销人员一定为市场所接受，在此，让我们以提升保险人的专业形象和素质为己任，共同为中国保险业发展尽一番心意。



序一

纪政

1970年7月我到慕尼黑参加一项国际比赛，赛前几次严重失眠，练跑非常不顺，到了比赛当天，我看到满场的观众，场外还有一千多个进不了场的田径迷，我心里很难过，因为买票进场的观众绝对不想看到一个跑输了的纪政。身体的状况糟透了，我告诉教练自己没有办法跑好，我实在不能跑。我的教练对我说："如果你认为不能跑，那就放弃比赛吧，我们回去。"

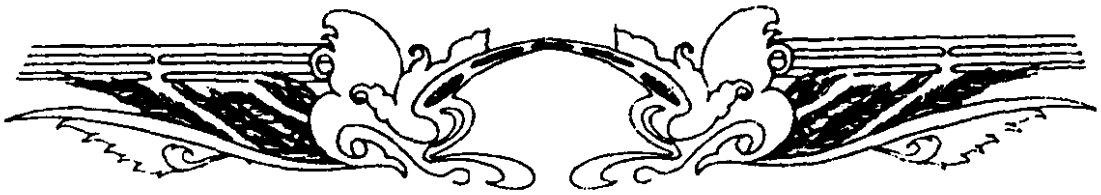
回去？怎么可以！这些买票进场的观众都在等待，我看到好多德国人在对我用力地挥手，我还听见许多从德国其他地方赶来的中国人用我最熟悉的语言在大声地喊着："纪政加油！"我怎么可以不跑？我自己可以没面子，但我没理由让这些人，尤其是自己的同胞失望。在身体状况如此恶劣的情形下，半个小时之后我开始比赛。

一个小时之后，破了两项世界纪录，平了一项世界

纪录。我相信，那是信念与斗志战胜了身体，那是荣誉感逼使我爆放生命的潜能。如果我因为怯懦而放弃比赛，也许我将永远错过创造三项纪录的机会。

开始领导田径运动的推展工作之后，面对新一代选手情绪的起落，我便常常拿自己的例子告诉他们，不要轻易放弃自己或原谅自己。

很高兴看到“天生赢家”的出版，在每一篇短文中，我们可以一再的体会到人人都可以是“天生赢家”，也都可以作自己生命的主人。让我们不再轻易的放弃自己或原谅自己，勇敢的承接生命中的悲欢，在我们热爱生命的时候，纵然面对黑暗，心中自有光明，而在勇敢迈进的那一刻，我们已经赢得了自己。



序二

戴立宁

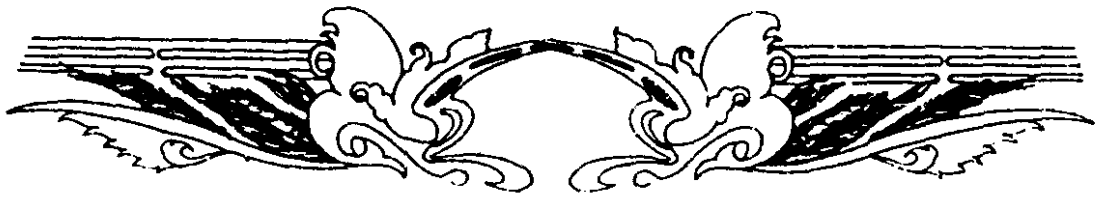
1978年的秋天，著名的特技演员邬能达，在波多黎各首府圣胡安市的闹街，从七十五英尺的钢索上摔了下来。

他的妻子，也同样是钢索特技演员，事后回忆：在出事前的三个月，邬能达一反往常，无法专心于练习。终日萦绕的竟是万一跌了下去，该怎么办？他一生走钢索，意志坚定，态度沉着，正如同固锁的钢索；而这一次竟然对跌落既敏感又恐惧，使他心神交悴，已不能再走好钢索。

邬能达失去了自信，也丧失了生命，他是输定了，不再有第二次机会；但一般人生却未必如此。每一次的成功总要经历过尝试和失败。失败只不过证明了另一条走不通的路，为未来的成功加上了一层保证。

曾恩明先生的这本书，透出了一连串耐人寻味的小故事，可以帮助人生在失落之中找回自我的肯定；而这份肯定，正是因应当前日益竞争激烈所不可或缺的条件。余既饱先睹之快，故亦乐而为之序。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com



序三

黑幼龙

初次认识曾恩明是应邀到其所担任主管的公司去演讲。当时见面时的印象是：这么年轻就担任一个这么大部门的负责人了，真可谓少年得志。

以后，经长时间的相处，我发现他的成功是有道理的。就以“天生赢家”这本书来说，一般人听到、看到有趣的，有意义的，有启示价值的故事，过了一段时间可能就忘记了，而曾恩明却能详尽的记录下来，融会贯通，甚至还实用于工作、生活中。

而今他所汇集的心得、感想即将以“天生赢家”一书与朋友分享了。这真是一件令人兴奋的事。其实，没有一位赢家是天生的。愿意作一般人不习惯作的事的人才是赢家。

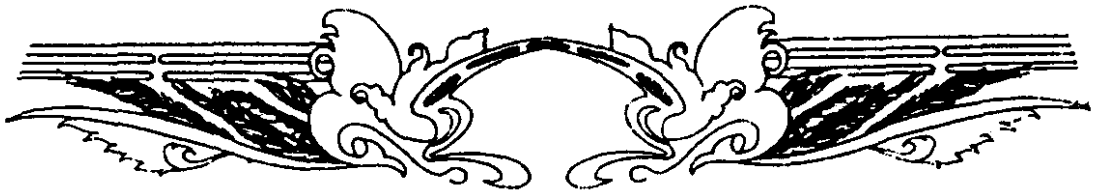
一旦作成习惯了，那就真的是天生赢家了。

前言

从事寿险工作 12 年，经过无数的困难与挫折，深深地体会到其中成败最大的关键，在于本身的“观念”，多少次信心十足、勇往直前，仿佛天之骄子，一切都在掌握之中；多少次灰心丧志，宛若世界末日将临，已无自己容身之地。

虽然感觉有如此大的差距，但是天地仍然照常运行，而我还是原来的我，这完全是本身“观念”的影响。

每个人都希望保持愉快的心情，享受美满的人生，但是我们的观念，却常常使自己反其道而行，只能羡慕别人。每个人都厌恶阴沉晦暗的天气，郁闷烦躁的心情，猜疑冷漠的环境，没想到我们的“观念”却往往将自己推向这个方向，而任凭消极无奈侵蚀我们的斗志与成就，我个人生性内向保守，更是深受其害，在痛苦挣扎的成长过程中，幸好有许多良师益友，让我获得启示，扭转错误的“观念”，得以茅塞顿开，豁然开朗，虽然其他条件完全一样，只因本身观念的转变，而立刻化被动为主动、化消极为积极、化悲观为乐观，终而转



弱为强，反败为胜。

因此我深信，人人都是“天生赢家”，都可以享受“得胜的生活”，感谢天龙兄提出的挑战与善意的督促，使我不揣简陋，大胆地采取行动，将平常与同仁共勉的故事与观念整理出来，以抛砖引玉与自我磨练的心情，提供参考。由于仓卒付梓，谬误在所难免，尚祈各位不吝指正。

让我们牢记你我都是——天生赢家。

目　录

序一/纪　政 …… (1)
序二/戴立宁 …… (3)
序三/黑幼龙 …… (4)
前言…… (1)

天生赢家——掌握自我

钻石与煤炭…… (3)
自我期许…… (5)
自我暗示…… (7)
潜能无穷…… (9)
天生赢家 …… (11)

谁是老板 …… (13)
留级 …… (15)
由你决定 …… (17)
有钱的穷人 …… (19)
自己投资 …… (21)
计划人生 …… (23)
格局 …… (25)
目标 …… (27)
心中的玻璃 …… (29)
自我设限 …… (31)
吓死人 …… (33)
信心的力量 …… (35)
成功何价 …… (37)
人生如戏 …… (39)
生命的长度 …… (41)

心中有佛——人我之间

利用与被利用 …… (45)

工作的价值 …… (47)
自私 …… (49)
为谁辛苦为谁忙 …… (51)
化险为夷 …… (53)
放大镜与望远镜 …… (55)
甜言蜜语 …… (57)
把握每一次机会 …… (59)
战舰与灯塔 …… (61)
心中有鬼 …… (63)
施比受更有福 …… (65)
独善其身 …… (67)
早知如此 …… (69)
免费的教室 …… (71)
投其所好 …… (73)
潜意识的会谈 …… (75)
工作的报酬 …… (77)
优点与缺点 …… (79)
心中有佛 …… (81)

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com