

永不放弃

成就保险营销冠军的秘密

梁永平 · 著



当你情绪低落时，请看本书
当你遭到客户的拒绝时，请看本书
当你想放弃时，请看本书
本书除了与你分享作者的从业经验
最大的作用就是给予你力量

保险从业人员
自我激励
必备手册

 中国纺织出版社

永不放弃

成就保险营销冠军的秘密

梁永平·著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

本书的关键词是“永不放弃”，做保险需要永不放弃的精神，做任何事都需要永不放弃的精神。本书从梦想、爱心、感恩、事业、团队、客户六个方面详细阐述了为什么要坚持到底，如何才能做到永不放弃。书中另一个重要理念就是“爱”，因为爱客户，才把保险销售给客户；因为爱保险，才会做保险。当心中有了爱，便不再惧怕客户的拒绝，更不会因为某些原因而放弃保险。有了爱，就会永不放弃，有了永不放弃的精神，做什么都不会失败。

本书有着很强的感召力，是值得保险从业人员珍藏的一本励志书。

图书在版编目 (CIP) 数据

永不放弃：成就保险营销冠军的秘密 / 梁永平著.

—北京：中国纺织出版社，2012.12

ISBN 978-7-5064-9233-1

I.①永… II.①梁… III.①保险业务-市场营销学
IV.①F840.4

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第235930号

策划编辑：关 礼 张永俊 责任印制：陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010-64168110 传真：010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京正合鼎业印刷技术有限公司印刷 各地新华书店经销

2012年12月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：16

字数：153千字 定价：32.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换



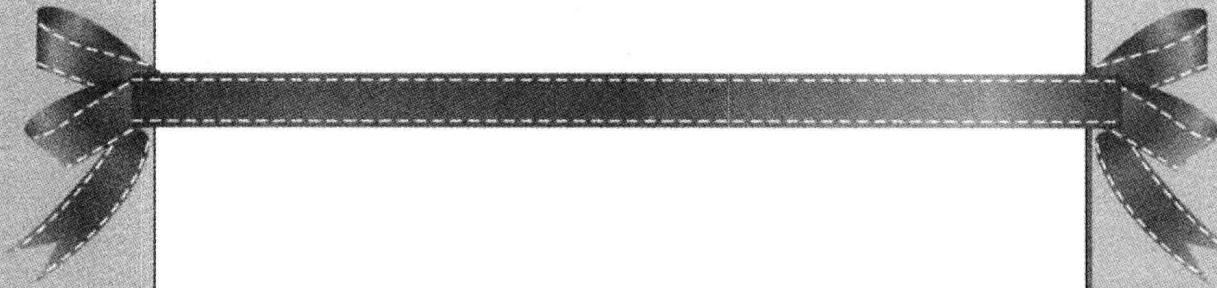
谨以此书



献给所有从事寿险事业的朋友，献给我的家人、客户和团队伙伴。

寿险事业给了我许多东西，尤其是教会我如何去追求成功。我承诺坚持努力学习，精进业务，让自己成为一名真正的寿险精英，把自己全部的热情和智慧奉献给寿险事业，永不放弃。

梁永平



序 言

英国前首相丘吉尔是一位卓越的政治家、文学家，也是一位优秀的演讲家，有一次他应邀去牛津大学毕业典礼演讲。他坐在主席台上，打扮一如平常，头戴高帽，手持雪茄。

主持人隆重冗长的介绍结束之后，丘吉尔走上讲台，注视观众，沉默片刻。然后他用那种特别的丘吉尔式的风度凝视着观众，足足有30秒之久。终于，他开口说话了，他说的第一句话是：“永不放弃。”然后又凝视观众足足30秒。他说的第二句话是：“永远，永远不要放弃！”接着又是长长的沉默。然后他说的第三句话是：“永远，永远，永远不要放弃！”他又注视观众片刻，然后迅速离开讲台。这是历史上最短的一次演讲，也是丘吉尔最脍炙人口的一次演讲，当然也是世界上影响最深远的一次演讲之一。因为这次演讲给予了当时英国人，甚至全世界人民以勇气和力量。

人生就像攀登高山的过程，人一生下来就开始了登山之

旅，目的地就是山顶。有些人始终在攀登同一座山，有些人在换不同的山攀登；有些人攀到了山顶，有些人始终在半山腰徘徊。我们发现那些始终只选择一座山攀登的，最终登上山顶的人，原因都离不开丘吉尔所说的那四个字——永不放弃。理想有多高，人生这座山也就有多高。很多人站在山脚下，被直入云霄的山顶所吓倒，裹足不前；有些人登到了半山腰却不能坚持到底，选择了放弃，可能是遇到了狂风暴雨，可能是遇到了乱石堵路，也可能是遇到了从山上下来的人对他说前面已无路可走，奉劝他原路返回。一旦选择了放弃，自然就无法成功登顶。

无论中途有风雨阻挡还是石头阻挠，都应该勇于跨越，排除一个个困难，坚持永不放弃的精神，一步一步向上攀登，最终一定会登上山顶。

亚洲飞人刘翔在练习110米跨栏时，遇到过很多困难，受过很多伤，但他选择永不放弃。在世界冠军争夺赛中，会遇到很多强大的竞争对手，国内的、亚洲的、世界的，如果没有永不放弃的精神，他便无法多次打破世界纪录，成就冠军人生。邓亚萍的乒乓球之路，同样充满着挫折和困难，但是她坚持了，最终成为一代乒乓战神。如果邓亚萍十岁时选择改行去打拳击或去跳水，她的世界冠军就不复存在。

1993年我从部队退伍后，在不同的行业做过十几份工作，先是在工商所当收费员，而后卖过服装，摆过夜市地摊，做过临时工，蹬过三轮车……换过很多工作，收入却少得可怜。在我身心疲惫、前途暗淡之时，由于机缘巧合，我走进了保险公司的大门，从此工作才稳定下来，从此才见到人生一丝曙光。因为坚持，我越发喜欢保险这个行业，保险行业也越发厚待于

我，坚持让我感受到了工作的价值和意义，让我看到了充满阳光的未来。有人说成功有一万小时理论：一个人想获得成功，最好在你所熟悉的行业，坚持学习工作一万个小时，每天按八小时学习和工作时间计算，你需要在这个行业坚持三到四年，我觉得这是有道理的。干一行爱一行，爱一行精一行，精一行才能在这一行获得成功。

1996年年底，我从远在老家的四哥那里了解到四川的牛很值钱，3500元一头，通过调查，我发现贵州一头牛只需1500元，卖一头牛可以赚2000元，我很激动，第二天就用卡车从贵州拉了十几头牛回四川。一到四川，我就让我哥去找人来买，当他了解情况之后，大吃一惊，说老家需要的是耕牛，你这不是耕牛，没人要。希望瞬间破灭，我几乎瘫倒在地，在那一刻，我才发现，“隔行如隔山”。

从1997年4月加入平安保险公司至今，已整整15年了，在这15年里，我从没有对这个行业失去信心，从没有放弃的念头，我深深地知道，我的事业，我一切的一切都在保险，离开保险，我就离成功越来越远了。我下定决心，要在保险行业坚持60年，未来还要坚持45年，这45年我永不放弃，我要创造中国寿险的奇迹。世界上最伟大的销售员乔·吉拉德于2012年5月3日来贵阳演讲，很荣幸，乔·吉拉德亲自送给了我一条领带，并希望我能成为他的接班人。目前全世界只有七个人得到过他所赠送的领带。为了不辜负乔·吉拉德的期望，我将永不放弃。

本书记录了我曲折坎坷的人生路和保险事业线。本书的关键词是“永不放弃”，分别从梦想、爱心、感恩、事业、团队、客户六方面详细阐述了为什么要坚持到底，如何才能做到

永不放弃

永不放弃。我相信做保险需要永不放弃的精神，做任何事业都需要永不放弃的精神。书中另一个重要理念就是“爱”，因为爱客户才把保险销售给客户，因为爱保险，才会做保险。当心中有了爱，便不再惧怕客户的拒绝，更不会因为某些原因而放弃保险，有了爱，就会永不放弃。有了永不放弃的精神，无论做什么都不会失败。

最后祝愿所有保险同行，读者朋友们，在追求成功的路上永不放弃，成功会主动向你们招手。

梁永平

2012年8月8日

目 录

第一章 为了梦想，我永不放弃

第一节	找到你的梦想	3
第二节	启动梦想的按钮	7
第三节	写下你的梦想	9
第四节	专注于你的梦想	14
第五节	实现梦想的信念	19
第六节	为了梦想坚持到底	23
第七节	为了实现梦想马上行动	26
第八节	对成功要有强烈的渴望	31
第九节	目标的力量	36

第二章 为了爱，我永不放弃

第一节	爱的力量	45
第二节	爱是一切力量的源泉	49
第三节	因为有爱，所以不再有拒绝	53
第四节	付出就有回报	60
第五节	为了家人，我永不放弃	66
第六节	为了别人的幸福，我保险我快乐	71
第七节	先做人，再卖保险	74
第八节	为什么做远比怎么做重要	77
第九节	永远知道自己在干什么	79

第三章 为了感恩，我永不放弃

第一节	厚德载物，从感恩开始	85
第二节	士为知己者死	88
第三节	快乐与感恩的心	92
第四节	欣赏的力量	95
第五节	感恩的力量	99
第六节	感恩清单	102
第七节	我们要对谁感恩	105
第八节	感恩要说出来	113
第九节	感恩要落实到行动上	117

第四章 为了事业，我永不放弃

第一节	热爱工作	123
第二节	热爱销售	127
第三节	为事业的成功准备一颗坚强的心	130
第四节	比第一名还要更努力	134
第五节	因为敬业，所以永不放弃	137
第六节	面对挫折，我永不放弃	140
第七节	成功是“熬”出来的	144
第八节	思维上的坚持	148
第九节	主观原则上的坚持	151
第十节	行动上的坚持	155
第十一节	把自己打造得更优秀	158
第十二节	按部就班，才能走到最后	164
第十三节	你是全力以赴还是尽力而为	167

第五章 为了团队，我永不放弃

第一节	为了团队，我主动付出	173
第二节	建立自己的核心团队文化	178
第三节	团队的正面能量	181
第四节	珍惜和信任团队	185
第五节	团队宽容	189

第六节	对自己、对团队负责	192
第七节	为员工负责就要激励员工	195
第八节	领导力就是带头干	198

第六章 为了客户，我永不放弃

第一节	心中装着客户	205
第二节	用真情打动客户	207
第三节	用爱打动客户	211
第四节	赚心比赚钱更重要	215
第五节	客户服务，只有诚心，没有借口	219
第六节	客户是需要被“点醒”的	223
第七节	利用好客户的趋乐避苦心理	227
第八节	挨家挨户开拓客户的精神	233
第九节	做一名口碑营销大师	237
后 记		241

第一章

为了梦想，

我永不放弃

为了梦想，在保险营销的道路上，
请再坚持一会儿。多坚持一会儿，离你
的梦想就更近一步。

第一节 找到你的梦想

人类的进步是因为有梦想，社会的发展是因为有梦想，个人的成功也是因为梦想。梦想越大，成就也就越大。我们今天的样子是过去梦想的结果，未来的样子要看今天的梦想。在保险这个行业里，很多人之所以成功，是因为心中有梦想并且为实现梦想而付出了不懈努力。

什么是梦想？梦想是深藏在你内心深处的最深切的渴望，是你成就事业的原动力。梦想能激发你生命中的全部潜能。

成功的人生是由众多的、不同阶段的梦想组成的。你的梦想越多，你的人生就越多姿多彩。你需要近期的梦想，也需要远期的梦想。近期的梦想，就是你这个月，这一年，这一两年的梦想；远期的梦想，就是你这三年，这五年，这十年的梦想。当然，你的远期梦想包括了你的近期梦想，实现了你的近期梦想，远期梦想也就推进了一大步。要有大的梦想，也不要忘了那些小的梦想。有梦想的人生是丰富多彩的，没有梦想的

人生是索然寡味的。

有人说：“当我取得了预期的业绩，我一定要为自己买一双新鞋。”当他实现梦想的时候，他去商店买那双梦寐以求的新鞋以及穿上新鞋那一刻，他是不会忘记的。他已经达到他自己树立的目标，虽然只是实现了一个小小的梦想，但这已经是为实现更大的梦想踏出了坚实的一步。从那时开始，他会尽全力去做好任何一件事。

1971年，一个寒冷的冬天，我出生在四川的一户普通农民家庭。我来到这个世界，第一眼看到的是我的父亲和母亲，还有徒有四壁的贫寒家庭。我相信，父母在我出生的那一天起就梦想自己的孩子能改变这个家庭的命运，并在以后的日子里殷殷期待。

父母都是普通农民，农民有农民的淳朴和善良，有农民的勤劳和智慧。父亲做了二十多年的村干部，虽然是一位小小的村支书，仍然响应党的号召，全心全意为人民服务，做好农村基础工作。

父亲心态很好，很热情。村里邻里之间有矛盾纠纷，他总是第一个赶到，最终化干戈为玉帛。村民家里有红白喜事，需要大家帮忙，他总是每请必到。农忙时节，村里的田间总有父亲的身影，他要看看村民的春耕秋收情况。忙完别人的事情，才想起自己家里还有一大堆农活没做。为了村民的事情，再苦再累，他都无怨无悔。

因为父亲帮助过他们，有些村民总会给父亲送一些礼品，或者请父亲吃饭，父亲一概谢绝。

父亲为了增加村民的收入，还在村里办过石灰厂，这是一个赚钱不多，却最脏最辛苦的工作，在漫天飞舞的石灰中总有

父亲的身影。虽是石灰厂厂长，自己却所得甚少。

我在母亲的肚子里就努力地吸收来自父亲的坚强和伟岸，胸襟和气概，吸收来自母亲的淳朴和善良，勤劳和智慧，在成长的过程中，也一直在学习父亲所有的优点，学习母亲所有的长处。受父亲的影响，我形成了凡事不认输，坚韧不拔的刚强性格。

青少年时，村里有人说我五官端正，眉宇间透着一股英气，坐、立、行、走都沉稳有力，做起事来更是雷厉风行、敢想敢为，大有军人的素养和气质，适合参军。对于大家的赞扬与鼓励，我深感惭愧，同时我把他们对我的赞扬变成对自己的要求，我希望自己长大后可以做到在面对任何事情时，敢想敢做，雷厉风行，沉稳有力。从那一天起，我就把成为一位身着绿装、威武雄健的合格军人当成了自己的梦想。我也深切地知道，军人的气质和心理素质对于日后的事业有重大助益。

高中毕业后，我真的应征入伍，成为了一名军人。

我们每个人都有成功的条件，只是，成功没那么简单，它不会深夜敲开你的门，说我是成功，我是来给你送成功，送财富的，你只要把门打开，你就成功了。成功不取决于你的年龄、学历、社会背景，甚至不取决于你今天的财富有多少。成功还是失败，往往取决于你有没有梦想，敢不敢为实现梦想付出努力。梦想是一种情绪状态，这种情绪状态是以热情的方式展现的。这种热情可以让你创造出无法想象的奇迹。人世间的一切奇迹都是梦想成真的结果。梦想不只是想要，而是一定要。梦想不是幻想，当然，我们要知道梦想和幻想的区别：没有实现的梦想，或者无法实现的梦想就是幻想。你如果不为你的梦想付出行动，再好的梦想也会变成幻想。