

<<曾为梅花醉如泥>>

图书基本信息

书名：<<曾为梅花醉如泥>>

13位ISBN编号：9787306036551

10位ISBN编号：7306036556

出版时间：2010-6

出版时间：中山大学出版社

作者：王嘉伦

页数：328

字数：360000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<曾为梅花醉如泥>>

### 前言

我的第一次“抗争”——我本来是不应该来这个世界的。但是我却顽固地来到了这个世界。

在我母亲怀上我的时候，我上面已经有五个哥哥、两个姐姐。

虽然中国传统上有“多子多福”的观念，但子女太多。

毕竟会对生活构成压力，因此我的父亲与母亲便作出了一个在我看来十分糟糕的决定——不要我了。

为了实现这个糟糕的目的，我母亲每天都拼命跑步、弹跳，企图通过各种运动使她腹中的胎儿流产。

在此之前的五年间，我母亲曾用此办法成功地三次终止妊娠。

这次她运动得更剧烈，以至手下体都出了血。

但万幸的是，她的折腾竟毫无效果。

有一天，我父亲陪她到天津的一家西医院去体检，医生细致地检查完母亲的身体后对我父母说：“恭喜，胎儿相当健康！”

我不知道我父母听到这番祝辞时有多失望。

我在娘胎里就显露出来了的顽强生命力令他们最终改变了主意。

父亲对母亲说：“你肚子里的小家伙想来性格很倔强。”

既然如此，那就把他生下来算啦！

”我很庆幸父母最终改变了原来的主意。

若非如此，我就不会有来这个大千世界体验人生的酸甜苦辣的福气，而您也不会有从这部自传中追寻我的生活足迹并与我分享成功的欢乐与失败的痛苦的机会。

在我的眼中，我父亲终其一生。

所做的正确事情并不很多，不过他这次决定让母亲把我生下，却英明无比——至少在我看来是这样。

与我前面几位未能降生的“哥哥”或“姐姐”不同，我还在娘胎中，就取得了人生“抗争”的第一次胜利，这是一件让我降世后十分得意的事情。

父母不要我的决定。

并未能动摇我要来这个世界的决心，这说明了你对生命的执著。

后来我总是听命于命运的安排，总是要在逆境中抗争，总是在不断挑战人生的高度，这种性格特征，看来是与生俱来的。

我父亲在我未降生就断定我“倔强”。

的确有先见之明。

1945年农历八月二十五日拂晓，我在天津的一家医院降生。

生肖属鸡的我。

用一种雄鸡般嘹亮而清脆的声音，“哇哇哇”地喊叫着来到了这个世界。

读者朋友，请您注意，我并没有把我出生时的这种喊叫声称为“哭”。

在我看来。

那不是哭。

那是对胜利的欢呼，是对生命的礼赞。

从那一刻开始。

在这个世界上，就有了一个原叫王载胜、后来改名王嘉伦的人；而有了他，才有后来所曾发生的一切，才有您正要读下去的这部自传。

## <<曾为梅花醉如泥>>

### 内容概要

《曾为梅花醉如泥》讲述了一个保险家族三代人，从20世纪三十年代民国天津开始，到1997年的香港回归，历经七十年各自不同的心路历程，中间夹杂亲情、爱情、友情、职场的恩怨正邪对抗，在个人命运和人生理想、岁月风云的三方交战中，王家的经历，既见证了中国保险业发展演变的历史，也从侧面刻画了中国大半个世纪的变幻图景。

## &lt;&lt;曾为梅花醉如泥&gt;&gt;

## 书籍目录

引子——我的第一次“抗争”第一章“旧时王谢庭前燕”——我的一家 青浦王氏 父亲的发迹 坚毅的母亲 化学家——大哥“文坛斗士”——二哥 聪慧的四姐“全球热爱生命奖章”获得者——五哥 特立独行的六哥 七哥与弟弟第二章“危途无处问生涯”——从天津南徙香港 马场道 父亲的“失踪” 仓促南徙 找到了父亲 汽车轮胎事件第三章“小荷才露尖尖角”——我的童年 快乐的时光“丑小鸭” 司徒怀恩与基督教 平安大楼 苦路 中小生活 考入珠海书院 荷雷神父第四章“祸发只因斯害己”——从翻译主任到囚犯 越俎代庖 第一次婚姻 晋升翻译主任 飘飘然 意迷神乱 锒铛入狱 芝麻湾监狱 坐监对我的影响第五章“天生我才必有用”——入行保险“破帽遮颜过闹市”被揉皱的伍佰圆钞票 进入友邦 专业代表部 嗟来之食 真心实意的帮助 父亲的“示范”“手中有剑，心中无剑”——杨凡城的境界第六章“风云得路夸头角”——在友邦的初步发展 向黄伯挑战 当上了分区经理 第一次夺得冠军 打破纪录 对获奖的记忆“情定终身”“warm-call”与“cold-call” 制胜法宝——“洗楼” 提振精神 异军突起“或然率”的意义 漂亮的示范第七章“此心独忆是卿卿”——与婉媚的爱情与婚姻 认识了生命中的她 两颗心的碰撞 甘苦与共 共同创业 演艺奇缘“领地”被“入侵” 缘尽人散 婉媚的辞世 第三段婚姻第八章“直挂云帆济沧海”——奥林匹克的辉煌 奥林匹克家族的形成 李国泰与澳门建区 对澳门员工的培训 澳门遭遇的风波 成为了PRT 从总监到区域执行总监 《明道》杂志的采访 《嘉伦路：一步一脚印》的出版 受聘客座教授 风云雷电化成了彩虹“老囊”的作用第九章“平生风义兼师友”——几位不平凡的友邦人 执著的黄伯 钱万里：“悠闲”的绅士 新加坡来的卡米里 平衡高手谢仕荣 总经理林文德“独行侠”黄经国“大师兄”陈伟林第十章“心有灵犀一点通”——人员培训 培训课程开设的缘起 大吼一声唤“睡仙” 互信的建立 破茧化蝶 麦永光的加盟“抉择”课程“蜕变”课程“领袖”课程 课程进入中国内地“海饼干”的故事 学员的反应“穷”与“富”的不同走向第十一章“心法无形如大海”——保险管理体验 感性与理性 广容性 戒急用忍 敢言直谏 耶稣的启示 克服小圈子意识 事前激励 管理与影响 区别不同情形 茅台酒的启示 走出管理的误区 道不同亦为谋 工作累，身累，还是心累 金融海啸对AIA的影响 信任与信心“发现”的意义第十二章“少年胆气直凌云”——奋发上进的儿子王傲山 新添的家庭成员 父子的隔阂“破冰”之旅 子承父业 入行之初 保坛新秀的崛起 第一位TOT 对儿子的看法与寄语后记

## &lt;&lt;曾为梅花醉如泥&gt;&gt;

## 章节摘录

父亲的发迹 我父亲出生于清光绪三十一年（1905）农历十一月十二日，讳承煜。他在少年时代便被我的祖父从南方带到了北方。父亲在家中排行老二，上面有一个哥哥，名叫承煦；下面有两个弟弟：一个叫承勋，一个叫承熏。他们也都生活在天津。父亲中等身材，相貌堂堂。在我的印象中，他平常总穿着西装革履，头发被发蜡固定得纹丝不乱；但在中国的传统节庆，他却爱穿内衬白狐皮的海青长袍。不管是西式打扮还是中式打扮，他在青壮年时代都始终保持着一副绅士派头。他是一个相当精明的生意人。尽管曾在商场上经历过多次的挫折与失败，但是他在自己的青年与暮年时代曾创造了两次事业的辉煌。

他做事情，常常是从“零”开始的，可是常常能取得突破性的进展。因此他堪称“无”中生“有”的高手。

父亲和他的大弟弟承勋都是从天津甲种商业学校毕业的，两人的英文底子都特别好。在他们生活的那个时代，受过商科教育，就算是了不起的人才了。父亲从学校毕业后，于20世纪30年代初被招募到四海保险公司——亦即后来的友邦保险公司（AIA）——天津分公司工作。

四海保险公司成立于1931年，总部在上海。

当时该公司的天津分公司总共只有十几位业务员。

我的父亲最初并不是业务员，他是公司的内勤，每日为公司填写各类报表，起草各种关乎不同业务的中英文函件。

父亲天生就是一位精明而不怎么安分的人，他进入四海保险公司不久，就看出了该公司在发展人身寿险、储蓄保险方面的卖点与潜力；可是事实上当时该公司的业绩平平。

这是为什么呢？

为什么很好的保险产品却推销不出去呢？

他想。

于是，他去找公司的总经理，问：“我可否利用下班后的时间，去试一试做营销呢？”

总经理是一位老外，他听后说：“你下班后做些什么我不管。

你若能做出业绩，对公司有贡献，我同样会付给你酬劳。

”就这样，父亲干内勤之余，又当起了兼职保险营销员。

说到这里，我想可以借用古代白话小说中的一句套语来述说他的营销故事：“看官听说，他这么一干，便干出了一番天地来！”

我父亲担任兼职保险营销员还不到半年，便替公司签回了一张超级大单。

买单者是德国驻天津总领事馆的总领事，保额是一万美圆。

在20世纪30年代，一万美圆应该相当于现在的一千万美圆。

父亲是如何做成这个保险推销神话的呢？

原来他在开始从事兼职保险营销工作之后，便决定以高端人士作为其推销的主要对象，因为这类人士实力雄厚，对生命的价值也比普通人看得重。

他们要么不买，要买就是大单。

我父亲利用自己懂英文的优势，把电话打到了德国驻天津的总领事馆，并指名道姓要找总领事。

总领事在听明白他的意思之后，感到很不耐烦，没谈几句就打断了他的话。

但是，父亲并不气馁，一次次地打电话过去，总领事则一次次地拒绝。

面对父亲的“死缠烂打”，有一天总领事改变了拒绝的方式，他对父亲说：“我现在很忙，等有空再约你吧。”

有了总领事这么一句话，父亲便到总领事馆的办公楼外面守候。

## <<曾为梅花醉如泥>>

到了下班时分，总领事果然从办公楼出来了，我父亲便迎上前去，向他申明来意。

总领事脸上木无表情，他一边听、一边去停车场取车。

待到发动汽车准备上路时，他发现我父亲已打开后车门自己爬上了车。

总领事很诧异，问我父亲：“我要回家了，你上来干嘛？”

“我父亲不动声色地说：“我有事要去您家附近，搭您一程顺风车，没问题吧？”

“总领事不好拒绝，只好默许。

到了总领事的家门口，总领事不理我父亲，径自下车按门铃去了。

总领事夫人开门后看见自己丈夫身后站着一位能说英文的中国人，以为是丈夫的朋友，便很热情地招呼我父亲：“您也进屋坐吧！”

“父亲巴不得她说这么一句，便喜滋滋地进了屋。

总领事见此情形，心中不悦，但当着妻子的面不便怎么发作，一个人憋着一股火气上楼去了。

我父亲则在楼下与总领事夫人用英语聊开了，越聊越欢。

总领事夫人对眼前这位一表人才且能说会道的年轻人颇有好感，竟把我父亲留下来用晚餐。

总领事下楼来吃饭时，看见餐桌上比平日多摆了一套餐具，哭笑不得，却又无可奈何。

吃晚饭时，总领事依旧对我父亲不理不睬，而父亲则和总领事夫人有说有笑。

吃完晚饭后，总领事终于按捺不住，他把我父亲唤进书房，说：“你到底想怎样，说吧。

我在我太太面前不好动粗，但如果你依旧赖着不走，我就要叫警察了！”

“我父亲回答说：“哟，不是您自己跟我说‘有空再约’的吗？”

您平时都在办理公务，工作忙得很，根本没有时间与您面谈。

我没有办法，只好利用您下班后的时间与您谈了。

“总领事见我父亲执著得很，只好对他说：“那好，我现在给你五分钟时间，你必须在这个时间内把你要对我说的话说完。

从此之后，我希望你不要再来烦我。

“父亲回答说：“总领事先生，您似乎理解错了我的来意。

我不是来‘烦’您的，我是来给您送福音的。

““此话如何讲？”

“总领事问。

“您觉得自己值多少钱呢？”

“父亲没有直接回答总领事的问题，而是转口问。

总领事脸上涌起一副纳闷的表情，瞪着我父亲问：“你问这问题是什么意思？”

“父亲说：“您身为总领事，居然连自己值多少钱都不清楚。

真不可思议！”

“总领事觉得有点意思了，便问：“依你说，我值多少钱？”

“父亲说：“依我看哪，您至少应当值您现在每年进项的二十倍，因为您至少还可以再工作二十年。

如果您的年薪是一万美国，您就至少应该值二十万美国。

“总领事感到很奇怪，说：“可那些钱我还没有赚回来呀。

“若是已经赚回来，您就不用再考虑自己值多少钱的问题了。

“父亲说，“就因为它们还没有到您手中，您才应该考虑怎么确保它们到达您的手中的问题。

如果您现在有一批二十倍于您现有身家的货物还没有回来，为了保证它们的安全，您会给这些货物买保险，对吗？”

既然对货物您肯买保险，为什么对人的未来就不肯买了呢？”

“总领事听后有点心动了，他问我父亲：“如果我买了与我未来所可能的收入相当的保险的话，若是在保险期内我有个三长两短，是不是就会有相应的钱落到我太太或孩子的手中？”

“在得到我父亲的肯定答复后，总领事又问：“那么这些钱是从哪里来的呢？”

“我父亲向他解释说，所有赔付均出自参加公司保险的其他投保人缴纳的保险金，他们有成千上万之多。

<<曾为梅花醉如泥>>

总领事听后，沉吟了一会儿，决定投保一万美元。  
保险标的为其未来二十年所可能领到的总薪酬。

就这样，我父亲取得了其踏入保险营销领域之后的首次成功！  
这也是当时四海保险公司在个人寿险业务推销方面的最大一张保单！

.....



## <<曾为梅花醉如泥>>

### 媒体关注与评论

作者亲自带你走进他那六十多年的冷暖人生，用质朴的语言把那种真实存在的而去又让我们忽视的席位情感挖掘出来，从而展现了从儿子到丈夫结果到父亲的种种角色转变，五味杂陈。数十载人生历练，正迎孟子所言：“故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨……”无数成功道路上的枷锁与障碍，均被他一一化解，终至今日化境。

——杨克(广东省作家协会副主席，编审，一级作家) 保险业虽未能被所有人理解，但其价值和重要性早已有目共睹。

嘉伦为行业的推广和发展坚持不懈数十年，成绩斐然，令人钦佩。

——谢仕荣(原友邦保险公司董事长暨首席执行官)



## <<曾为梅花醉如泥>>

### 编辑推荐

香港保险教父王嘉伦的《曾为梅花醉如泥：我这大半生（附光盘）》（内地版），是王嘉伦先生的一部自传体小说。

随书附赠《年华传奇》DVD光碟。

作者亲自带你走进他那六十多年的冷暖人生，用质朴的语言把那种真实存在的而却又让我们忽视的细微情感挖掘出来，从而展现了从儿子到丈夫最后到父亲的种种角色转变，五味杂陈。

<<曾为梅花醉如泥>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>