

<<永不放弃>>

图书基本信息

书名：<<永不放弃>>

13位ISBN编号：9787506492331

10位ISBN编号：7506492334

出版时间：2012-12

出版时间：中国纺织出版社

作者：梁永平

页数：256

字数：153000

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>

<<永不放弃>>

前言

## <<永不放弃>>

### 内容概要

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。

## <<永不放弃>>

### 作者简介

梁永平 1990年应征入伍; 1997年4月入职平安保险, 当月成功签约47张保单, 同年被评为全国优秀业务员;  
1998年被评为优秀业务主任; 2000年参加PTT职业培训师培训, 获优秀学员称号;  
2001年10月荣获网络行销激励大赛优秀选手称号; 2001年荣获贵州省保险业高峰会总会长称号;  
2002年参加美国国际寿险精英百万圆桌会议(MDRT), 并成为MDRT会员; 2002年荣获优秀营业部经理称号;  
2002年荣获全国高峰会优秀主管称号; 2003年荣获全国四百优五百强营业部经理称号; 2003年7月荣获贵州寿险界"盖世英雄"称号;  
2004年被评为贵州省保险之星; 2004年以美国国际寿险精英百万圆桌会议(MDRT)会员身份赴澳洲考察保险;  
2009年以美国国际寿险精英百万圆桌会议(MDRT)会员身份赴日本考察保险;  
2010年晋升为平安保险贵州分公司总监。  
拥有800人团队。  
培养4位营业部经理.72位业务主任。

## &lt;&lt;永不放弃&gt;&gt;

## 书籍目录

- 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
  - 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
  - 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
  - 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

## <<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
- 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
- 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

## &lt;&lt;永不放弃&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：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。

## &lt;&lt;永不放弃&gt;&gt;

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。

人因为梦想而伟大，因没有梦想而渺小。

大成功者都是大梦想家，大梦想者一定是大磨难者。

你要敢于迎接生活中所有挑战，并要战胜它。

人一生的成就不会超过他的梦想的高度，如果你期待自己创造惊人的事业高度，你就要放大你的梦想。

你的梦想要足够大，大到令你激动，令你兴奋。

1997年，自从我第一次接触保险营销，便打定主意要在保险营销业成就一番事业，为自己，也为家人。

家庭的贫穷，让我明白了贫穷的可怕，我知道了金钱的重要性。

钱没有好坏之分，有好坏之分的是我们对金钱的态度。

我们用正确的心态，遵循道德伦理，用自己的智慧和勤劳，赚取应有的财富，然后把赚来的钱用在有价值的地方，我想这个金钱就是好的。

有人说提到钱就很俗气，但钱真的是非常重要的东西，生活需要钱，做慈善需要钱，做一个对别人对自己对社会负责任的人，也需要钱。

假如你的一个家人生病住院，需要几万块钱的押金，你都拿不出，结果将如何？

人字怎么写，一撇一捺，它代表了责任和义务，当你的家人需要你帮助的时候，你心有余而力不足，心能想得到，行动做不到，这才是你人生最大的悲哀。

如果你有钱，你的家人生病了，你会找最好的医院、最好的医生，尽一切力量给他治疗，用钱可以换到健康甚至生命，这不是一件很令人欣慰的事吗？

当然，要做到这一切，首先要有梦想。

我们心中树立了梦想，就不要随意缩小梦想，不要歪曲梦想，更不要放弃梦想，我们要为自己的梦想负责，为自己的梦想负责就是为自己的生命负责。

我不止一次告诉自己：梁永平，你要为你的梦想负责。

第二节 启动梦想的按钮有一年冬天，天气很冷，天空灰蒙蒙的，像是要下雪的样子。

天色已晚，父亲依然推着那辆与他相伴多年的平板车在刺骨的寒风中艰难地挪动，他边推边喘着粗气，吆喝着卖土烟，也许因为天太冷，街上的行人不多，父亲的生意并不好，但他好像一点也没有放弃的意思。

那天，我放学回家，正好路过那里。

不经意间看到父亲穿着旧得有点发黄的军大衣，前倾着身子，艰难地推动着平板车，嘴里不断地吆喝着，脑袋左右转动，他在寻找着他的客户。

看到父亲渐渐远去的背影，我的眼泪不停地在眼中打滚，模糊了我的视线，最后终于夺眶而出。

父亲对我们的爱体现了一种责任，我从父亲的背影中读出了“责任”二字。

当时，我暗暗发誓，一定要奋发图强，一定要出人头地，一定要改变家庭的命运，不能让父亲这样的



## &lt;&lt;永不放弃&gt;&gt;

辛苦。

在这一刻，我启动了梦想的按钮，我也知道，要改变现状，有一个重要的途径就是考大学、参军。考大学和参军是跳出农门最快捷的方式，是改变自己和家庭命运的最好方式。

在我们那个年代，考上大学和入伍参军都是了不起的事情，家里出了一位大学生或者军人，是一件无限荣耀的事情，那表示拿到了铁饭碗，拿到了未来美好生活的门票。

我知道，我已在实现梦想的道路上前进了一步。

在我现在的团队里，有这样一位伙伴，他是梦想的创造者，也是梦想的实践者，更是梦想的享有者。

在来到我的团队之前，他按照父亲的意愿，进入了某汽修厂。

在进入汽修厂的第一天，看着他的师傅，穿着污迹斑斑的蓝色工作服，在待修理的汽车面前忙个不停，很多损坏严重的汽车都被他修好了，很多技术难题都被他攻克了，认为他了不起，很尊敬他。

可是，随着时间的推移，他越来越发觉，他的师傅有其令人羡慕的一面，也有令人同情的一面。

师傅的工资尽管比他高，职称尽管比他高，但是他每天必须与不会说话的机器打交道，整天与油污打交道，同时仍然是在用自己的时间换金钱，没工作了，就没收入了。

特别是在一次维修中，他在师傅后面，看着师傅的背影，看着他佝偻着身子，吃力地查看着汽车的毛病，他感受到了师傅的不易。

还有一次，在一个风雪交加的周日下午，大雪纷飞，北风刺骨，大家都在家里烤着炉火，街上几乎没有行人，师傅接到厂里紧急通知，需要他立即赶到厂里抢修一台汽车，师傅不敢怠慢，不惧风雪，匆匆赶往厂里。

他在想，难道我也要像师傅一样，穿着蓝色工作服，定时上班，不定时加班，永远不知道何时下班，用自己仅有的时间去换取有限的所谓的收入吗？

我要像师傅一样，在平凡的岗位上做一份平凡的工作，做一个平凡的人吗？

我是这样，我的子孙后代也要像我一样吗？

想想就可怕。

刹那间，他不安分的心开始萌发创业之意。

第二天，经人推荐，他找到了我，说要加入我们的团队，他说他要做保险，做好保险是他人生最大的梦想。

## &lt;&lt;永不放弃&gt;&gt;

## 后记

2001年我因出色的业绩和良好的保险精神，有幸代表贵州保险界参加美国MDRT百万圆桌会议。美国之行，我学到了很多知识，同时也受到了深刻的感悟和启发。

在与MDRT会长马尔文·费德文先生交谈时，我问他一共做了多少保费，他说：“到今天为此，我做了3.2亿美元保费，57年寿险经历。

”3.2亿美元保费，57年从业经验，这两个数字震撼了我。

之后，我又拜会了美国保险业在职年龄最高的梅第·法克沙戴先生，老先生近80岁高龄仍然坚守在保险一线。

80岁高龄，这个数字又一次震撼了我，这是怎样一种永不放弃的精神啊！

他们的保险营销是一种艺术，他们的保险经历是一种精神。

他们的保险营销艺术带给保险人巨大的成长空间，他们永不放弃的保险精神给保险人带来了巨大的力量和信心。

在采访他们的当下，我告诉自己，我梁永平，一定要像他们一样，在保险业永不放弃。

在这个世界上没有人可以随随便便成功，所有的成功人士都有他们成功的道理。

第30届伦敦奥运会，中国举重选手王明娟获得了女子48公斤级冠军，她在领奖台上那几分钟的成功来自于台下二十年的高强度训练和永不放弃精神。

她很早就具备争夺奥运冠军的实力，但是，因为腿伤，她无缘2004年雅典奥运会。

她没有放弃，她要参加2008年北京奥运会。

但是，命运又一次与她开了个玩笑，因为伤痛，无缘2008年北京奥运会。

她没有放弃，她要坚持到2012年伦敦奥运会，这一次，命运不再欺骗王明娟，她成功了，获得了一枚金闪闪、沉甸甸的金牌。

在奥运赛场上有太多的人因为永不放弃的精神而收获金牌，屡破世界纪录。

除了奥运竞技，各行各业，很多成功人士都是因为永不放弃的精神而获得成功，当然，保险也不例外。

我曾当众作出承诺，我要在寿险事业做满60年，到2012年已经做了15年，未来还有45年，这45年，我的生命属于保险。

未来的45年，16425个日子，我要凭着“永不放弃”的精神走下去，不断创造一个又一个奇迹。

我坚守自己的承诺，也请我的领导、团队伙伴、广大读者朋友支持我，监督我。

乔布斯是专门为苹果而来到这个世界的，乔·吉拉德是专门为汽车销售而来到这个世界的，我梁永平是专门为保险而来到这个世界的。

保险成就了我，感谢保险带给我的一切！

在这里，如果说要给年轻人及渴望干一番事业的人一些建议，我的建议就是：无论你做什么工作，开创什么事业，请保持“永不放弃”的精神。

人生最大的不孝就是你还没有成功。

孝分三种境界，小孝给父母钱，中孝让父母开心，大孝事业有成。

当然，要想事业有成，你必须有“永不放弃”的精神。

世界潜能大师博恩·崔西说：“一个人要想获得成功，必须在自己所擅长的领域坚持7年。

太多人没有成功是因为缺乏耐心。

”因为对于永不放弃的种种感悟，才有了这本书的写作。

最后，希望《永不放弃》这本书能带给你一些启发与感悟，带给你一些力量和信心，也希望读者朋友批评指正，让我们共同度过美满的一生、精彩的一生，了无遗憾的一生，永不放弃的一生。

谢谢大家！

梁永平 2012年8月

## <<永不放弃>>

### 编辑推荐

《永不放弃:成就保险营销冠军的秘密》是一本解密保险营销冠军的秘籍。

为什么有的人客户比你多两倍三倍，难道他比你聪明那么多吗？

为什么有的人业绩比你好三倍五倍，难道他比你聪明那么多吗？

为什么有的人成就比你大五倍十倍。

难道他比你聪明那么多吗？

答案是否定的。

但是他们坚持到底的决心比你多两倍、三倍、五倍、十倍。

<<永不放弃>>

#### 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>