

寿险管理：带着准新人上路 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E5_AF_BF_E9_99_A9_E7_AE_A1_E7_c35_45861.htm 假设我想增员你，与你谈了几次。分析了你为什么适合做代理人，也为你分析过如何利用你的资源，短时间就可以上单赚到很多的钱，你听了以后兴高采烈，跃跃欲试。我认为时机差不多了，就邀请你参加新人培训或者干脆让你明天就到公司办理入司手续，你一口答应下来，我就感觉成功在即了。现在你回到家，把自己的决定告诉了家人或打电话给朋友征求他们的意见。可万万没想到，他们众口一词的反对你的决定，告诉你做保险太难了，还经常被别人瞧不起，别人躲都来不及，你可好上赶着要做什么保险。听了他们的话，你的感觉如何？你明天还会义无反顾的兑现对我的承诺吗？我想，你肯定会悬崖勒马，迷途知返的是不是。其实，刚才的假设你可能遇到过多次了，你始终搞不清楚，为什么在你面前信誓旦旦的准新人，一转身就不认帐了，又退缩了呢？道理很简单，你要准新人做出的承诺太大了，大到他承受不了由此带来的压力。因为兑现了对你的承诺就意味着他要改变自己看似井然有序的生活状态，意味着他要抛弃一些过去轻车熟路，舒适安全的生存环境。如此重大的决定，他当然会深思熟虑。他之所以答应你，是因为你一直在跟踪他，劝说他，告诉他你是为他好，你给他制造了强烈的负疚感。可一时的冲动过后，在别人的提醒之下，他会迅速的冷静下来，权衡利弊，他决不会为兑现对你的承诺而违背家人或朋友们共同认可的行为准则，众判亲离，孤注一掷。也就是说你让他做出的选择，是在红

与黑、优与劣、收益与损失之间的选择。一步迈出去，不是艳阳高照，就是暗无天日。人都是一样，面临重大决定，前途未卜之时都会拖延、迟疑、举旗不定。这是完全可以理解的，你为什么不寻找一个办法，它既可以避免一上来就让人家做出如此重大的承诺，又可以使准新人始终如一的坚持走自己的路呢？告诉你，这个办法就是社会心理学中的承诺一致原理。首先是让你的准新人由一个小的看似无关紧要的承诺开始，循序渐进的，不断兑现他做出的一系列承诺。因为兑现承诺要付出一定的时间与精力，这种付出越多，准新人就越会珍惜，就会采取与承诺相一致的行为。就象我让你陪我去公司，拿一些单据，你正好有时间，就与我一起去了。这是我的一个要约，你答应了我，就是承诺。显然，这件事情微不足道，可它的发生对你是有影响力的。你到了公司看到了什么，听到了什么，你心中就引发出相应的感觉经历。是惊奇喜欢，还是厌恶烦躁，这是由感而发的，谁也不可能强加给你。接下来，我会提出请你一起给一位准客户送计划书。你会去吗？如果上次你到我公司的感觉很好，你就会答应我，因为你感觉与我在一起很快乐，能获得许多收益，而且你很喜欢这种工作环境。如果相反，你就会找借口拒绝我。这就表明，你喜欢的是我这个人，而不是我从事的工作，你更不可能过多的涉及这个领域。假设你又陪着我见了准客户，你发现，原来做保险也很有意思，认识那么多人，大家在一起喝着茶，聊着天就签了单，一笔不菲的收入就实现了。你越想越跃跃欲试，参与的热情就被我一个小小的要约给点燃了。你会加入我与准客户的谈话之中，旁敲侧击的帮助我；如果你发现，做保险太难了，看着我口若悬河的讲着计

划书，而那位准客户却哼着小曲，不屑一顾的摇头晃脑。你怎么办？你可能实在坐不下去了，出了门，你就劝我，干脆放弃吧？凭什么我们要低三下四的求着别人呢？也许，你会给我提意见，指出我的不当之处，告诉我如果换了你，你会怎么做。你是那么认真，就仿佛拜访准客户的不是我，而是你。你的这些表现就象试金石一样，我一看就知道你到底是不是做代理人的料。如果你的表现正如我意，我就会带着你一起参加一些培训，让你更深的感受做保险代理人的乐趣。这时你会毫不犹豫的参加培训，因为你已经有了兴趣，你即喜欢公司的职场环境，又感觉你做起来一定会得心应手，最起码不会比我差。参加培训期间你感到十分的惊奇，培训的感觉太美妙了，你又一次学习了好多知识。你就象一支蓄势待发的满弓之箭一样，要冲出去做起来。你就更加确定了自己从事寿险营销的决心。到这时，你会放弃自己的这些经历与感受，放弃你亲眼所见，亲耳所闻的事实，屈从家人或朋友们的反对吗？我想不会，因为你已经由事实为做保险下了定义，这些定义随着我一次又一次的要约，你一次又一次的兑现承诺而逐渐的清晰明确，它是不会轻易动摇的。你看，整个过程循序渐进，从一个小的微不足道的承诺开始，你一步步的走向最适合你发展的职场。其次，一个承诺是公开化的，对一个人就更有约束力，他兑现承诺的可能性就越大。你包了二奶，凭一时的冲动，你对她信誓旦旦，要负责人家一辈子。可你的承诺，没有第三者知道，没有人监督你。你敢把你的承诺告诉你的家人或朋友吗？你不敢，你就不会去兑现承诺，就这么简单。我与你是在一个特定的环境里相识的，我们都是台球爱好者，都参加了斯诺克俱乐部。如果我

把你去了我的公司，你帮我上了单，你参加过我公司组织的培训这些事实，不经意间流露给其他人，告诉其他人你是一个言而有信、乐于助人的人，是一个天生的销售人才。这就象给你戴了一顶帽子，你知道后，就会不自觉的保持与我的评价相一致的行为。因为如果不是这样，你就成了一个与我的评价背道而驰的人，你愿意做一个言而无信、冷漠自私的人吗？人就是这样，总是要活在别人给出的期望之中。这就是说，我希望你做的，被大家都认可了，就变成了大家也希望你能这样做，你就不会去违背大家的希望，你会坚定不移的去兑现你的承诺，保持与承诺相一致的行为。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com