

律师：必须善于“勾引”别人来“勾引”你 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E5_BE_8B_E5_B8_88_EF_BC_9A_E5_c122_484650.htm ??刚刚从咖啡店回来，原因是因为有一位已经认识了四年多的保险公司推销员的刘二的约见。??这是让我曾经非常佩服的一位保险推销员，记得2002年四月在陈安之《超级成功学》的课程上，只有他一个人非常勤奋地在大门口给每一位入场的学员发名片，我也是因为认识了他，并有了非常深刻的印象。??从那时候来他每年都顽强地约见我，要么去我办公室，要么约我出来见面，但他似乎总是一个推销模式，向别人不停地推荐课程或者是书、光盘，或者其它什么优惠的、廉价的服务，以此来吸引或打动别人接受他的服务，但往往都是以失败而告终。??昨天他又约见我，我正好下午没事，就答应他见上一面，于是他就约好下午三点在一个五星级酒店的大堂见面，对我来说也仅仅是看看他有没有什么新的变化。??我原本也没有打算给他太多的时间，二点钟我就出去了，顺便去逛了友谊城和新光华城，买了一条质地不错的裤子，二点半左右他又发了个信息给我，是这么讲的：“大展宏图的邱律师，三点钟是不是能准时到某某宾馆？”，我看了也没有回，只是在二点五十五分我到了他约定的那个宾馆。在大堂坐下后，看看没人，到二时五十八分就打电话给他，问他到哪里了，他在电话里说五分钟之内准到。??我就安心地坐在大堂里边抽烟边等待，三时零五分他到了，一看依然是以前的老样子，板寸头、拎了个大大的公文包，像地老鼠一样地出现在我的眼前。弓着腰、堆着笑，一边握手一边说：伟大的邱旭瑜

先生，我终于见到你了。??见了面我毫不客气地说：如果你在三十五分钟前不到，我就一定走人；还有我们约好三点见面，你发信息其实不是对我不信任，是你对自己没有信心。这也是陈安之老师在课堂上讲过的最忌讳的营销方式，你怎么忘记了？??他虚心接受然后又说了一堆非常恭维我的话，让人有些发麻，在此我都不好意思写出来了。然后引我去另一对免费的位置上坐，坐下来第一件事又是先拿出一张光盘来，上面已经写好字“性格解析”下面还有一句话“愿此刻起你的人生更加到璀璨，……。”??看来今年依然没有任何变化，方法照旧，我说先谢谢你了。接着他又拿出一张封塑的纸，上面是有关财商的测试题，要我配合他测试，我立即拒绝了，我间接地告诉他我对这些不感兴趣，难得见面聊些大家别的事。??此时明显地，他已经不知道如何是好了，最后又掏出一堆名片来，说有多少朋友正在创业需要律师，帮我打电话联系他的朋友。我也直截了当的告诉他，如果有创业的朋友，我非常乐意认识，但不需要带有任何功利，大家可以通过随便聊天的方式来进行沟通，而且我自信我有能力帮到他们。眼看着没什么戏了，我就借手机没电了，要等着回去充电就告辞了，走前他一定要约我今天再见一次，我说如果有朋友大家聚一下我愿意的，我们俩就免了。他连声说没问题，我就说明天下晚上八点在离我家不远的一家咖啡店见面。??到今天下午七时左右，他又能打来一个电话，问我时间有没有变化，我只是说我答应你在哪里你准时到那就行了。七时半左右，我就去咖啡店要了份饭，边吃边等。八时整他一个人出现在我的面前，依然是昨天的样子，满脸堆笑地和我握手打招呼。??他坐下来后，我见他满头是汗就问

他：“你每月打车的钱是多少”？??刘：我安步当车。??虫子：你这样每天满头大汗去客户，怎么可能让客户买你的保险？你看我今天晚上穿得很休闲，但我都喷了香水来见你的，对自己不尊重的人怎么可能赢得客户的尊重？??刘：我的存在就是最大的价值。??虫子：你现住的房子一个月的房租是多少？??刘：五百元左右。??虫子：你一个月吃饭的花费有多少？??刘：尽量地节俭，没有计算过。??虫子：你一般都去哪里消费？??刘：这重要吗？??虫子：你现在团队有多少人？??刘：就我一个人，我觉得自己的能力还不够，还要继续学习。??虫子：自我认识你以来已经四年了，四年来你没有自己的房也租不起好房子，买不起车打不起车，证明我四年来一直没有变化，老师所说的每天进步一点点，你根本就没有做到；四年来你一直用同样的方式在推销自己，起码对我还是如此，而且做保险没有团队等于没做，这也证明你不适合做保险，建议你另选行业吧。今天还有什么好的话题我们可以聊的，可以交流一下，其它的也就免了。??听了我的话他又拿出昨天给我看过的那张财商测试卡，我又立即拒绝了。??他问我：为什么要拒绝？??我告诉他：我对心理学还多少有些研究，也做了好几年的心理咨询，你这里面有心理陷阱，就不用与我做这个游戏了。??他固执地说：你不做怎么知道会对你有用，我这是在帮你啊？??我很不客气地说：你觉得你有资格帮我吗？四年以来你没有任何变化，证明你没有资格为我服务，更谈不上有能力来帮我。??他还在强词夺理：我活着就是希望。??我接着说：建议你以后与客户沟通放弃所有的工具，心平气和地与客户进行面对面的交流，也许效果会好些。??如果你没有什么新的改变，以后就不要再浪费时

间与精力打电话给我，约我见面了。因为这对你对我没有任何意义。??我的话确实让他有些尴尬，他实在没有好说的，在翻了半天包后终于站起身来，说了句：“邱大律师，你的变化实在太大了，再见了。”和我握了一下手，回头就径自走了。??望着他远去的背景，我也只是感叹，一个人在四年中在用同一方式在别人不断的拒绝中推销自己，几乎到了偏执的程度，确实也不容易，但是同样的一种方法在几年都没有明显效果的情况下仍然不改变，真的就是无救了。??在深圳五年的时间里，每年我都有大量的时间与各大保险公司的优秀的业务员在一起学习交流，对保险公司的团队运作模式我也非常熟悉，那些低俗的销售模式确实让我感到生厌；再者几年来我也深入到直销公司去学习他们的极端的销售方式与利益分配机制，当然我这些都是为了为公司化的律师事务所丰富一些可以参照现与借鉴的模式和方法。??年轻律师的生存艰难是一个有目共睹的事，但是有没有发现，我们很多年轻的律师根本不懂得如何推销自己，保险推销员天天马不停蹄地四处奔波，通俗地讲就是为了“勾引”别人来买保险；可是我们的律师连这个都做不到，天天在家里等别人来“勾引”他，即使你是天下第一，坐在家里不动又有谁知道来“勾引”你呢？所以艰难也是有原因的。??此次去北京与吕良彪律师进行了深入地交流，最后我们总结了一句非常经典的话，成功律师的成功在于：他们都善于“勾引”别人来“勾引”他。??律师的营销需要比一般的产品营销或保险营销更高明，高明之处在于首先推销的律师个人魅力和专业风范，在客户需要律师的时候第一个想到的律师，是你而不是别人。律师的风范和形象只有与别人心目中的律师职业形象相

一致或有所超越，才容易被别人记住，也才具有影响力，所以律师的营销要从自己的个人魅力，职业形象与风范做起。?? 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