

居士與企業家 寂慧

推銷

企業內，推銷很重要，甚至凌駕於一切。它不但直接帶來利潤，且能收集到外面萬變的訊息、顧客需要、市場導向、產品優缺點等。因此很被看重，誇張點說，它掌握著公司的命脈。

保險業的推銷尤其重要，因產品繁複，需要專業的知識，產品銷售極困難。它需要與陌生的顧客建立互信友好關係，而銷售的僅是一張紙，這張紙卻要長年累月定期付款，信心建立在不可知的未來，可見其難度之高！因此，保險推銷員常自誇為top sales，推銷中的精英。

宗教比較上更困難，連一張紙也沒有，只答應有一個虛無飄渺的天國！答應有一份好的回報，已叫很多人自動掏錢，甚至可以犧牲一切，包括家庭、事業、青春、甚至生命。

保險業的推銷員需經過嚴格訓練，首先建立極強的自信，相信目標一定能達到。以極大的忍耐力，將產品介紹給顧客，聆聽顧客的要求，在極短時間內瞭解顧客的背景，喜怒哀樂，擔憂，再給以度身定做的保險計劃。更要克服自己的情緒，不為屢屢的失敗打垮，嚴格對自我的紀律、控制力。更要不斷增加廣博的知識，投其所好。可以說是違反人性的訓練，要求。

宗教的訓練首要對教義有極深的認識及研究，繼而是極重的愛心，悲天憫人的胸懷。跟著而來的是技巧的訓練，包括強烈的自信、忍耐力、情緒的控制、觀人於微的辨析能力、不為失敗折服的堅韌力、有說服及感染力的口才、寫作能力、對自我的嚴格紀律、控制力，包括克制慾念，獨守終身，吃苦等。

保險有死亡的大筆賠償，宗教有死後的‘天國’接引；保險有小事故小額賠償，儲蓄保險的效益，宗教有因果的即時見証，當下的心靈慰藉。皆有長、短期的功效，維繫對象的信心。

雖然雙方都是高難度的運作，top sales，但都建基於超強的誠信，濟急扶危。如果沒有有效的效用，很難得到支持，長久的延續。因此，強化這些基要是根本之道，強化自我，領導走出幽谷是終身的學習。企業界從宗教界學習、可取經的地方不少呢。