

Hot News

封面故事

Part 2

上班不難！

新世代解題②

我就不會遇到2次奇蹟 提早放棄，

中國人壽業務襄理陳昕陽

文 | 蔡茹涵
攝影 | 廖祐瑋

陳昕陽的職涯曾有兩大挑戰：一是役男身分難獲客戶信任，二是金融海嘯。每到放棄邊緣，他總咬牙「再試最後一次」，終究迎來峰迴路轉的奇蹟。

工作要做得久，保險業務員向來是「情緒門檻」最高的職業之一。

原因無他：當每天被拒絕是家常便飯，還得面對業績壓力與家人關切的眼光，許多人都會因為撐不下去，選擇放棄。

今年31歲的業務襄理陳昕陽，7年前也面臨著同樣情境，或者，他的狀況可能還要更沉重。出身書香世家的他，從小掛著「校長的小孩」頭銜長大。起初，父母對於他喜歡接觸人群、想嘗試保險業務工作的心願，並沒有馬上接受。

「我念工業工程系，部份原因也是家人的期許，」陳昕陽回憶，「但兼差家教的經驗，讓我發現自己更想找一份有挑戰性、能認識各式各樣的人的工作！」

胸脯一拍，他向父母提出「給我一年時間出去闖闖看」的承諾，大四便穿起西裝，正式進入保險業。回想起那段沒有業績、每天都在拼命推銷自己的日子，陳昕陽微笑：「再瘋狂的事情，我都做了！」

比如說，他曾因一開口就被拒絕，而將目標轉向便利商店內「跑不掉、又比較有空」的大夜班店員。每晚，他都到不同門市站崗兼銷售。忙了幾個星期，才發現策略錯誤——店員們多半經濟不寬裕，

加上他自己天天熬夜，白天工作反倒更沒精神。

儘管他費盡心思，業績仍沒有顯著起色。原因很簡單，客戶的想法普遍是：有這麼多保險業務員，我為什麼要選擇一個沒經驗、20幾歲、連兵都沒當過的小夥子？誰知道你會做多久？萬一你人跑掉了怎麼辦？

「我很清楚，這就是我最大的劣勢，」陳昕陽說。

熬夜的演講稿： 劣勢或優勢，就在一念之間

許多拒絕和不信任的理由，對當事人來說或許是「非戰之罪」，卻也無可奈何。有一次，陳昕陽與一名髮型設計師相談甚歡，卻同樣卡在兵役問題上，「他甚至連『你當完兵再來找我，我一定跟你買』都說出口了！」好說歹說，設計師仍不願簽下合約。

帶著沮喪的心情，陳昕陽回到住處，絕望到連燈都不想開、直接躺上床。「我一直想，這難道是我的錯嗎？我這麼努力，為什麼還是敵不過刻板印象？」

最後，他推開棉被、開啟電腦，開始「寫稿」。隔天一早，他帶著熬夜完成的「演講稿」直奔美髮

Hot News



店，「我告訴那位設計師，你很少看到大四還沒畢業、還沒當兵就開始跑保險的吧？這代表我很有信心，非常篤定未來會做這份工作，才會無論再辛苦，也想提早開始準備，」陳昕陽回憶。

也許是被他的誠懇打動，設計師笑一笑，便簽下了合約。奇妙的是，像通過一層無形的關卡，陳昕陽開始陸續成交，更因為成績出色，在當兵前即升上主任。

直到現在，陳昕陽都清楚記得自己職涯上每個「關鍵時刻」的日

期。7月16日退伍的他，21日便回到公司報到。原以為打下基礎會輕鬆一些，卻沒想到2年後，出現另一項更嚴苛的考驗——金融海嘯。

強颱天的簡訊：

「最後一個case」的敬業心，
救了自己

整整2個月，陳昕陽沒有任何業績，他的挫折感也遠比新人時期更強烈。「當時，我已經幾乎決定要放棄了，只想把手上已經約好的客戶跑完就收手，」他坦言。

9月28日，是他行事曆上最後一個「有約」的日子。一早，中央氣象局發布強烈颱風警報，與他有約的阿姨也好心來電告知：「我不會買的啦，天氣不好，你不用多跑一趟了！」

看看窗外的狂風暴雨，想起這可能是業務生涯最後一個case，陳昕陽還是決定咬牙赴約。2小時後，他頭髮滴著水、挾著一把被風吹得「開花」的傘和產品資料夾，走進阿姨的家，一如往常開始介紹。

「後來，阿姨決定簽下一張1,000元的保單。金額不高，但我高興得腦中一片空白，」陳昕陽笑道，「我永遠都記得，她還問我：『辛苦你了，要不要留下來吃水餃？』」

離開後，重新踏入雨中，陳昕陽的心情有了180度轉變。他第一次距離「放棄」這麼近，卻沒想到迎來的是峰迴路轉的驚喜。

如今，陳昕陽已從菜鳥變成主管，他透露有個維持多年的習慣：傳簡訊為自己打氣，記下每件能感動自己的事。「不然，我日期怎麼會記得那麼清楚？」他大笑道。

那個颱風夜，他傳給自己的簡訊是這樣寫的：

9/28，放棄只是一瞬間，堅持才能看到結果。我要相信自己做的每一個決定，加油！