

社會實踐計畫書以兩頁為準，申請人應說明計畫主旨，實踐活動內容、預計地點、預計時間、預期收穫、大略預算、希望之補助金額等。

申請人：朱峻緯

系級：社學二

學號：49874216

- 計畫主旨： 暑期實習（未支薪）
- 實踐活動內容： 赴三商美邦人壽學習壽險業務相關之經驗，理論與實作並行。每天早上九點到十二點有安排課程，課程內容由公司規劃，並會輔導學生考取有關證照；下午若有機會便隨領導跑業務，無則繼續在公司，學習業務相關知識並累積經驗。
- 預計地點： 早上：台北市大安區信義路 4 段 236 號 11 樓
下午：大台北地區
- 預計時間： 7/1~暑假結束
- 預期收穫： 起初會想在這邊實習，除了機緣巧合，我對業務方面的興趣也比對保險方面的興趣大的多。作家王文華說過：「我認為所有在企業做事的人都應該有 sales 的經驗。一般人想起 sales，直覺的反應是低聲下氣、沿門拜託，似乎不夠高尚。我也曾有過這種偏見。事實上，很多 MBA 都有這種偏見，所以大家畢業都想到投資銀行或企管顧問公司上班，很少人願意到產業界，踏踏實實的做 sales。
- 但事實上，沒有任何工作比 sales 高尚。因為要賣東西給陌生人，需要許多美好的特質。積極方面，妳要能瞭解產品，並和人溝通。消極方面，妳要能承受挫折，並永保樂觀。
- Sales 要做的好，妳必須聰明，對產品和產業有充分瞭解；妳必須能識人和服人，在短時間內取得陌生人的信用。妳要有口才，也要有情操。要能交朋友，也要能承受羞辱。兼具這些特質的人，當然高尚！
- ……做 sales 不但讓妳成為更好的經理人，更讓妳成為更好的「人」。因為做 sales 要嘗盡人情冷暖、酸甜苦辣，這是職場最好的暖身運動，是人生最好的開胃菜。」他對 sales 的偏見，我有過；他對 sales 的肯定，我想過。去掉 sales 的標籤，有這些些特質的人，是我所佩服的嗎？想當然是的，sales 自此寫進了我的 check list，像在記事本寫下想去的旅遊景點一般。何況本次我要踏進的領域是壽險業，跟一般 sales 比起似乎又聲名狼籍了一些，若一個人要玩高空彈跳，愈高就愈有挑戰性，也愈刺激。傳統對賣保險的刻板印象我沒

有，卻知道。光從「拉」這一詞就能推敲出一絲鄙視的意味，去上過幾次課程，對保險也有了更深但仍算粗淺的瞭解，我的看法是：這是個入門門檻不高的行業，但就像美國大學，入口寬卻出口窄，這指的是成功的人很少（這點或許各行各業都如是）。儘管我目前接觸的都是較為成功的 cases，但那些我沒看到的，在這個戰場上陣亡的——無論是臨陣脫逃的、半途棄械的、敗壞名聲的——累累白骨，更提醒了我現實的殘酷。因此我希望在這個暑假學到的不僅止於金融與保險的相關知識，對 sales 的經驗累積，對這個行業的瞭解（雖然礙於經歷，無法做行業比較）更是我所盼望的。實質的收穫當然也有，目前預計是保險相關的證照與實習證明。補助經費方面由於我鮮少申請這類文件也沒什麼經驗，拿這點錢大概就是部分補貼我人生第一套西裝、購書，與沒去打工的機會成本吧。至於去體驗被羞辱——證明自己擁有那些美好特質，無價！

經費預算： 11800
交通費：
 $(12+24+12) \times 2 \times 5 \times 10 = 4800$
購書：2000
餐費：5000
希望之補助金額： 6000