# 关于人民公社理论与实践的反思.

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-05-31

*第一篇：关于人民公社理论与实践的反思.关于人民公社理论与实践的反思摘要：1958年兴起的人民公社化运动的浪潮。它是党和国家探索社会主义农村经济发展的一项重要决策。它是在“大跃进”狂澜与“共产主义”旋风的同时在生产关系的上一次“大跃进”。它...*

**第一篇：关于人民公社理论与实践的反思.**

关于人民公社理论与实践的反思

摘要：

1958年兴起的人民公社化运动的浪潮。它是党和国家探索社会主义农村经济发展的一项重要决策。它是在“大跃进”狂澜与“共产主义”旋风的同时在生产关系的上一次“大跃进”。它的实质就是企图在生产力不发展的基础上建立一个所谓平等、平均、公平合理的社会。但它严重脱离了中国的历史发展阶段，只能成为一种超越阶段的空想，给中国带来了严重的后果。不利于社会主义建设发展。二是及大地破坏了中国农业生产，给农村的发展造成重大损失给人民生活带来了巨大灾难。深入分析人民公社化理论与实践，对解决现在中国农村经济存在的问题，促进农村经济的可持续发展有深刻的现实意义。

关键字：政府；社会主义；重工业；农业；战略

一、人民公社化运动的背景与原因

新中国成立之初，中国面临的国际压大经济政治，经济结构很不合理，经济发展水平十分落后。政府面临的最迫切任务是发展经济，快速实现强国富民。巩固新生的人民政权。

（一）当时中国的资源禀赋结构是劳动力丰富、资金稀缺、技术落后。如何发展经济，有两种战略可供选择：一是赶超战略，优先发展重工业快速建立工业基础；二是比较优势战略，在经济发展的不同阶段充分利用资源的比较优势来提升资源禀赋结构，最终实现强国富民的目标。在中国资金供给不足、劳动力相对丰富的背景下，如果仅仅考虑资源条件，中国政府应该选择比较优势的战略。然而，在20世纪50年的社会主义阵营内出现了一股所谓的赶超战略。这种形势个社会主义中国造成了强大的压力。中国要领先也只能选择赶超战略；其次，社会主义苏联在采取超越战略后使得自己在二战前经济的迅速发展及在二战后苏联经济的快速恢复，并且由于苏联与中国的亲密的微妙关系，促使中国政府选择了与自己的资源禀赋不相匹配的重工业优先发展战略。此时，如果按市场机制配置资源势必导致农产品均衡价格的迅速提高，导致城市居民的生活费用上升，进而引起劳动力成本上升。如果这样，就难以顺利实现重工业发展所需的低原料投入和低劳动力投入，这显然有违政府初衷。为了有效地实施重工业优先发展的战略，政府必须压低农产品价格，来保证重工业发展的低成本投入。但是，在市场机制的作用下，如果农民有择业自由的话，按照分工与专业化的逻辑，农民要么游离出来改行从事轻工业品生产，要么从事自给自足生产，不再卖出农产品，这势必影响重工业发展所需之低成本投入，重工业发展难以为继。于是，为了确保重工业优先发展战略目标的实现，一方面，政府要限制农民流动，控制择业自由；另一方面，政府又要控制农产品价格，剥夺农民从事自给自足生产的权利，强制农民从事农业生产，卖出农产品。为达到上述双重目的，政府在宏观方面采取了户籍管理制度及城市就业管理制度将农民限制在农村，从而加大农民的迁移成本，制造行业垄断；在微观方面，政府必须直接控制农业生产组织，保证农民收入在低于城市工人收入，甚至低于农民自给自足收入时，仍然单纯从事农业生产，向政府提供重工业发展所需的原材料。

从事农业生产的组织方式有多种，既可以以单个家庭的方式生产；也可以以家庭为单位成立互助组的方式生产；还可以以互助组为单位组成合作社（初级社）的方式生产。但是，农业生产的组织越多，政府控制农业生产就越难。在具体农业生产组织的选择上，政府的行为也遵循交易费用最小化的逻辑。于是，我们看到初级社的规模不断地扩大，从而，最终形成锁定农民专业于农业生产的人民公社体制。与初级社不同，人民公社的制度创新并不是农民自发形成的，而是一种自上而下的、带有政治运动色彩的、政府强制推广的一种制度安排，其目的就是实现重工业优先发展的战略。

（二）在全面建设社会主义时期所取得巨大成就使党和国家领导人对当时国际及国内形势做出了错误判断，在探索社会主义时期的经济建设中“放卫星”与“浮夸风”没有实事求是的认识。

在对社会主义的探索时期党内高层领导对阶级斗争估计过于严重。认为在当时中国社会中的主要矛盾仍旧是无产阶级同资产阶级、社会主义道路与资本主义道路的矛盾，在经济上仍用阶级斗争与搞政治运动的方法进行经济建设，而党和国家的工作重心仍没有转移到经济建设。另一方面，对国际国内形势估计过于有乐观。在1957年，毛泽东在莫斯科64国共产党和工人党代表会议上就提出了“东风压倒西风”的论点，认为社会主义力量对于帝国主义的力量已经占了压倒性优势。在会上提出只能够过钢产量15年内赶上或者超过英国。尤其在1958年第一季度工农业生产获得高速发展，工业总产值比去年同期增长26%。是毛泽东等人认为中国正进入一个“一天等于二十年”的时代。对中国经济发展没有更清楚的认识。导致了在经济建设上速度上犯了急于求成的错误。在经济建设上忽视了客观经济发展规律，否定了国民经济健康稳定地综合平稳发展，夸大了主观意志和主观能动性的作用。因而，在第八次全国代表大会二次会议上制定了“鼓足干劲、力争上游、多快好省地建设社会主义”总路线。

而1958年的“大跃进”运动，是企图在总路线的指引下迅速发展社会生产力的一次尝试。实践的结果证明社会主义建设过程张红的一次严重失误。而在“大跃进”中的“放卫星”与“浮夸风”更使党和国家的政策背离了实事求是的原则。1958年6月6日，报纸率先报道了河南省遂平县放出的小麦亩产1052.5公斤的“卫星”，随后“卫星”越放越大，由于各地“卫星”上天，人们的头脑更不冷静。7月23日《人民日报》社论《今年夏季丰收说明了什么》宣称，“只要我们需要，要生产多少就可以生产出多少粮食来。”后来又宣传“人有多大胆、地有多大产”的口号。粮食产量也越来越高，要中脱离了实际。1958年夏季，毛泽东等许多中央领导人到各地视察，对各地农业「大跃进」和粮食「大丰收」的前景表示乐观，看到广大人民群众为建设社会主义的冲天干劲更坚定了生产关系必须尽快过渡的思想。在毛泽东等领导人看来，1957年冬到1958年春以兴修水利为中心的农业生产「大跃进」的热潮，已经打破了原有农业生产合作社的界限，向旧的生产关系提出了挑战，必须建立更大规模的生产组织，才能适应「大跃进」的形势和发展。使得党和国家对农村经济发展现状更加乐观。且对农业生产力的有了过高的评价。相信已经能够进入共产主义社会，而当时农村的生产关系仍旧落后属于社会主义生产关系。因此必须变革农村“落后”的生产关系。人民公社化运动也就应运而生。建立一大二公的高级农村合作社才能与我国农业高度发达的生产力相适应。才能促进我国农村生产力的更进一步发展。

（三）社会信念与人民公社制度选择

新中国成立之后，党内和国民的信仰高度一致，那就是尽快实现国家的富强和人民富裕，并最终过渡到共产主义社会。在如何实现共产主义的道路选择上，工业化方面选择重工业优先发展的战略在党内意见一致。但自从农村土地改革完

成后，怎样改造以小农经济为特点的传统农业，提高农业生产率，保证工业化发展的需要，特别是通过什么样的组织形式来发展农业，党内意见则产生了分歧。此时，党内发展农业的思路主要有两条：一条是刘少奇的思路，依据马克思生产关系一定要适应生产力的原理，根据当时中国工业化水平低的现状，仍然主张通过私有制和家庭经营的方式来发展农业；另一条是毛泽东的思路，依据列宁“小生产每日每时都在产生着资本主义”的论断，主张通过合作化的道路来发展农业。由于环境的不确定性、信息的非充分性、个人认知能力的有限性，党内成员对采用哪一种组织方式来发展农业生产并没有明确的预期，而关于无产阶级取得政权后，通过何种组织形式来发展农业又没有现成的经典理论，只有前苏联的集体农庄可以借鉴。

在这种情况下，毛泽东凭借个人权威用马克思的工场手工业理论说服了全党。最后，全党接受了毛泽东发展农业的思路。当发展农业的思路一致后，中国共产党就开始着手组建农业发展的组织方式，即选择制度。面临工业化之前的中国现实情况，中国共产党选择什么样的制度来组织农业生产实际上要遵循两大原则：第一要迎合社会的信仰，实现共产主义，保证重工业发展所需的低成本投入；第二，面对资源、技术及知识的约束尽可能实现交易成本最小化。其中第一原则起主导和支配作用，只有在满足第一原则的条件下，主导集团才会对选择的制度进行成本和收益核算。

土改结束后，中国农业的生产状况是平均每个农户只有0.6头耕牛，手工工具、肥料、种子比较稀缺.[11]武力。过犹不及的艰难选择——论1949～1998年中国农业化过程中的制度选择.在这样的生产力发展水平下，农民在生产资料私有制的基础上，通过保留退出权的方式自发以互助组、初级社的方式来发展农业是家庭经营条件不足的必然选择，符合交易成本最小化的原则，但却与消灭私有制的共产主义信仰不吻合，与第一原则相冲突。于是，主导集团就开始提炼、宣传人民公社制度的优点，尽可能让农民接受人民公社制度，减少制度选择和运行的交易成本。但是，农民是否接受人民公社制度取决于这一制度给农民带来的预期收益和成本的比较。当时，农民接受人民公社制度的收益主要来源于这个制度的供给制：实行以人定粮，粮食统一拨给食堂，给社员发就餐券，实行吃饭不要钱；将来衣、食、住、行、生、老、病、死、学、育、婚、乐都由公社包干供给。中国农民长期处于贫困之中，吃饭不要钱解决了农民现实的吃饭问题，将来能住上好房子、医疗有保障、上学不愁、生活多姿多彩，这是农民梦寐以求的人间仙境。农民参加人民公社制度的成本主要是个人财产的损失，包括土地这一主要生产资料；而农民不参加人民公社制度的成本包括阶级斗争打击的伤害和迁移成本。在阶级斗争仍然激烈、户籍管理制度很严格的状况下，农民退出人民公社的成本非常高。将农民不接受人民公社制度的成本和接受人民公社制度的预期收益进行比较，显然预期收益大于预期成本，理性的农民一定会接受人民公社制度。

可见，以社会信念为基础的人民公社制度的选择过程实际上是主导集团与农民之间的一个博弈过程。由于信息不对称，个人认识能力的有限，在博弈过程中，主导集团策略地使用信息，总会让农民相信接受人民公社制度的预期收益大于预期总成本，结果农民自发选择的互助组、初级社的制度安排就被政府选择的人民公社制度所取代。

二、人民公社的特点

一、组织上一大二公

人民公社运动经历了一个过程。早在1955年，毛泽东就提出了“小社并大社”的观点。他在主编《中国农村的社会主义高潮》一书时，为《大社的优越性》一文写的按语指出，“现在办的半社会主义的合作社，为了易于办成，为了使干部和群众迅速取得经验，二三十户的小社为多。但是小社人少地少资金少，不能进行大规模经营，不能使用机器。这种小社仍然束缚生产力的发展，不能停留太久，应当逐步合并。在1958年的成都会议上毛泽东正式提出了小社并大社的问题。

1958年4月底，刘少奇等到广州向毛泽东汇报筹备中共八大二次会议的情况，他们交换了向共产主义过渡的看法。5月19日，陆定一在中共八大二次会议上的发言中，将这些设想透露了出来。他在发言中说： 毛主席和少奇同志谈到几十年以后我国的情景时，曾经这样说，那时我国的乡村中将有许多共产主义的公社，每个公社有自己的农业、工业，有大学、中学、小学，有医院，有科学研究机关，有商店和服务行业，有交通事业，有托儿所和公共食堂，有俱乐部，也有维持治安的民警等等，若干乡村围绕着城市，又成为更大的共产主义公社。前人的「乌托邦」想法，将被实现，并将超过。

陈伯达在1958年7月1日出刊的《红旗》第三期发表了陈文《全新的社会，全新的人》，文章最早宣告了中国已经找到向共产主义过渡的道路。他写到：「中国正在现实生活中，具体地、逐步地实现科学共产主义创始人在《共产主义原理》著作中提出的理想；中国已经找到为从社会主义过渡到共产主义创造出顺利条件的一种正确道路。」接着，陈伯达在北京大学为中共建党三十七周年而举行的纪念大会上的讲话，更清晰地传达了毛泽东关于创建一种新的基层组织向共产主义过渡的意向。毛泽东同志说，我们的方向，应该逐步地有秩序地把 工（工业）、农（农业）、商（交换）、学（文化教育）、兵（民兵，即全民武装）组成一个大公社，从而构成我国社会的基本单位。在这样的公社里面，工业、农业和交换是人们的物质生活；文化教育是反映这种物质生活的人们的精神生活；全民武装是为着保卫这种物质生活和精神生活，在全世界上人剥削人的制度还没有彻底消灭以前，这种全民武装是完全必要的。毛泽东同志关于这种公社的思想，是从现实生活的经验所得的结论。7月16日，《红旗》第4期以《在毛泽东同志的旗帜下》为题发表这篇讲话，实际上是公布了毛泽东关于人民公社的基本构想。在1958年8月的北戴河会议中，在会议上，毛泽东在讲述如何办人民公社时，强调实行工资制与供给制相结合的分配制度。他说，人民公社的特点是：一曰大，二曰公。大，了不起，人多势众。公就是社会主义比合作社多，把资本主义残余去掉。

一大二公作为人民公社最显著的特点；但这并不是社会主义优越性的表现。在人民公社化运动中片面求大、求公。要求平均主义、共产主义，以为规模越大越好，公有化程度越高越好完全混淆了社会主义和共产主义两个不同的历史阶段。甚至有的地方如河北徐水县、山东范县等提出了两年过渡到共产主义的设想和规划。这都得到了毛泽东的肯定，认为可以试验。

二、管理上政社合一

人民公社的政社合一体制，实际上是在社会一体化基础上将国家行政权力和社会权力高度统一的基层政权形式。实行“工农学商兵五位一体“的人民公社。是超稳定结构下的“全民就业”。与优先发展重工业的赶超型工业化战略相呼应，国家建立了一整套与之相适应、满足其需要的体制和制度，如计划管理和分配体制、扭曲生产要素价格的宏观管理体制、统购统销制度、城乡隔离制度、农

村人民公社制度等。在上述体制和制度的影响下，农民被禁锢在土地上，农村非农产业被压制，农村人口城市化被阻止，城市被建成强大的计划体制堡垒。国家工业化、城市化发展战略的失误，使我国在1949～1978年这一较长的历史时期内，符合社会经济发展逻辑的农村剩余劳动力的规模性、有持久效应的转移是微弱的，农业人口和农业劳动力份额保持了惊人的稳定，农村人口占总人口的比重由1952年的87.5％下降到1978年的82.1％，年均仅下降了0.25％，农村劳动力占社会总劳动力的比重由88％降为76.1％，年平均也仅下降了0.56％，而同期农业总产值占社会总产值的比重却由45.4％降为22.9％（注：《奋进的四十年》，中国统计出版社1989年版。）。农业产值份额的下降并没有带动农业劳动力就业份额的下降，表明了我国工业和城市吸纳过剩农业人口的能力相对很弱，无法拉动并刺激农业人口向非农部门的转移和流动。总之，这一时期的农村社会稳定是政治体系强控制的结果，这种强控制势必窒息农村经济社会的活力与创造性，抑制农民作为“经济人”的经济冲动，从而严重削弱农业经济发展的内驱力。不利于农村经济的持续发展。与影响了我国的城镇化进程。

三、对人民公社化运动的反思

人民公社化运动是中国建设发展社会主义的一次伟大探索。但由于当时中国共产党对我国所处的历史阶段缺乏正确认识，对社会主义建设缺乏了解，以为只要实现了全民所有制，就可以进入共产主义。在实践中又偏离了实事求是的重要原则，它的结果只能是失败的。他为我国农村经济建设与发展总结了宝贵经验。在社会主义建设的新时期。农村经济发展中国经济发展中占据重要地位。在农村发展中应汲取社会主义探索时期的教训。

一、贫穷不是社会主义邓选第三卷，P261，更不是共产主义。

1958年以来，人民公社实行“穷过渡”虽然在在公社化运动初期，人民公社实行供给制与工资制的统一。但由于公社基本整年在紧张的劳动中度过。公社中的资金并不富余，人们几乎得不到工资。从1958年至1978年20年间，我国农村人均年收入只有60元左右，人民生活改善甚微。社会主义生产的目的就在于最大限度满足人民物质和文化生活的需要。只有人民共同富裕了，生活极大地改善了才能充分显示社会追的优越性，正如邓小平所说。“贫穷不是社会主义。我们坚持社会主义，要建设对资本主义具有优越性的社会主义，首先必须摆脱贫穷。”

二、平均主义不是社会主义

在1958年的人民公社化运动中平均主义大泛滥，供给制，公共食堂，吃饭不要钱，在生产中，干与不干一个样，干多干少一个样，误以为“供给制，吃饭不要钱，就是共产主义”，而等级制，工资制度，则是“资本主义法权”。必须加以废除。大大地助长了平均主义的发展，严重挫伤了群众的生产积极性，阻碍了生产力的发展。

三、坚持可持续发展战略发展农村经济

要始终坚持以经济建设为中心，要坚持“先发展，后规范，立足发展搞规划”在经济建设上坚持一、二、三产业的协调发展，保持经济发展的合理结构。应该坚持实事求是原则，认真分析农村经济发展的现状与遇到的问题。在建设中必须坚持“因地制宜，因时制宜，因阶段制宜”；不搞“一刀切，一律化”，在最大限度缩小收入差距。促进人民共同富裕。

人民公社给中国社会造成了很大的物质浪费，它挫伤了广大人民群众的生

产积极性，加重了经济困难局面，教训是惨痛的。作为「我国社会主义社会在农村中的基层单位」的人民公社也已经成了历史的陈迹。如今，「贫穷不是社会主义」、「平均主义不是社会主义，更不是共产主义」、「靠辛勤劳动先富起来，逐步达到共同富裕」等观念已深深地植根于人民头脑之中。人们也许淡忘了当年大办人民公社时，把实际上是平均主义的东西当作共产主义的内容加以推广的历史，回顾和反思这段历史，对于我们今日在深化社会主义改革中，批判和肃清平均主义思想观念上的危害，建立社会主义的按劳分配为主体、效率优先、兼顾公平的多种分配形式并存的科学分配制度，仍有现实意义。摆脱平均主义这一枷锁，坚持邓小平理论中允许一部分人、一部分地区先富起来，最终实现共同富裕的基本观点和党的「十六大」作出的重大决策，是建设中国特色社会主义的需要，也是我们民族大踏步走向世界现代文明前列的需要。

参考文献：

李孔岳：《信念、权威与制度选择——基于中国人民公社制度的思考》；《中山大学学报》；2024年第46卷第4期

邓智旺：《论人民公社初期的分配制度》；《二十一世紀》网络版第三十二期

**第二篇：人民公社制度与合作社**

一、中国的合作社和人民公社实践

1、解放初的合作社（1）互助组的问题

经过土地改革，贫苦农民获得了土地，破天荒地成为土地的主人。但是，多数农户处于极其贫困的状态，首先是生产资料普遍不足，其次是单干的生产力太低，常常因此误了农时。并且，身单力薄家底穷的个体农民也难以经得起旱涝天灾。与贫下中农的艰难境况相反，一些富裕中农，靠手里的车辆、牲畜，卖套、跑运输、揽买卖，有的开始雇工、买地，争先恐后向富农阶层迈进。在此背景下，许多贫下中农在共产党干部的带领下，走上了互助合作的道路，逐渐摆脱了困境。

但是，互助组不能克服集体劳动和个体经营的矛盾。首先，互助组种植什么作物，种多大面积，种在哪个地块，都是由各户自己决定的。而各户为保障自给、倒茬轮作和防备歉收，往往在一块地里种植多种作物，土质不能完全适宜，土地也得不到合理利用。因此，增产受到限制。而且互助组内集体副业规模不大，甚至没有副业，因此，由集体劳动提高劳动效率而节省出来的劳力，也得不到充分利用。此外，由于互助组没有改变一家一户的基本经营方式，本身生产规模小、资金缺，根本不可能采用新技术，使用新农具，也无力添置较多的生产资料，仍是按老办法种地，无法实现更大幅度的增产增收。如遇较大的自然灾害，也无力抗御。只有把土地合并到一起，集体劳动，成立合作社，才有可能走上共同富裕的道路。（2）初级合作社

初级合作社是在互助组的基础上，以个体农民自愿组织起来的经济组织，实行土地入股，耕畜、农具作价入社，由社实行统一经营；社员参加集体劳动，劳动产品在扣除农业税、生产费、公积金、公益金和管理费用之后，按照社员的劳动数量和质量及入社的土地等生产资料的多少进行分配。1953年初级合作社发展到15053个，参加的农户27.2万户；最多时（1956年1月），达到139.4万个，参加的农户5903.4万户。后来，初级合作社大量转变为高级合作社。1956年底，全国75.6万个农业合作社中，还有初级合作社21.6万个，到1957年仅存3.6万个。

初级农业生产合作社的主要特点是土地入股，统一经营，统一分配。社员入股土地主要包括：①耕地；②经过户主同意入社的特殊土地（如藕池、鱼塘、菜地等）；③社员同意交社开垦的私有荒地。为了照顾社员种植蔬菜等生活消费品的需要，合作社划出不超过总土地量5%的土地分给社员使用。入股土地折股办法：①按照土地在平常年景可能达到的产量（根据土地实际产量和土地好坏、耕作难易、位置远近等条件评定）折合成标准亩数计股；②按照当年的实际产量折合为标准亩数计股；③按照查田定产的税收负担亩数计股；④按照土地自然亩数计股。入社土地中，已投入农业生产的，均可取得报酬；附属于土地的私有生产设施（如水利设施）亦可通过土地报酬形式得到补偿（或单独补偿）；交合作社开垦的社员私有荒地，两三年后可取得土地报酬。土地报酬的数量一般由合作社议定固定的数量，原则上不超过农业劳动的报酬。在土地产量不稳定，难于议定土地报酬的固定数量时，则采取分成报酬的办法或其他办法。社员的其他生产资料，如役畜（耕种用的马、牛、骡、驴等）、大型农具（犁、新式犁、马拉农具、水车、风车、抽水机等）、农业运输工具（车、船等）、成片林木、成群的牧畜等，一般都交由合作社统一使用或经营。对入社的耕畜采用三种办法：①私有、私养、公用，即社员私有，私养，由合作社租用；②私有、公养、公用，即社员私有，由合作社统一喂养、统一使用，给畜主以适当的报酬；③共有、公养、公用，即由合作社作价收买，转为公共所有。对社员私有的大型农具和运输工具，由合作社租用或折价归社。对社员成片林木，如果园、茶园、桑园、桐山、竹林等，交合作社统一经营，但仍保留私人所有权，由合作社付给合理报酬。对社员大型非农业工具和设备，合作社根据农业生产需要而租用的，付给所有者合理报酬。

初级合作社劳动组织的基本形式是生产队。生产队之下多按生产需要再划分若干临时性生产组。有些规模很小的合作社不设生产队，只设生产组。生产队在组织上多为常年固定性的，除了劳动力相对稳定外，牲畜、农具和土地一般也常年固定。社员除参加集体生产劳动外，还可经营家庭副业。家庭副业生产工具、零星树木、畜禽和生活资料等归社员私有。初级合作社每年的收入实行统一分配，扣除当年生产费用外，还要提取一定比例的公积金和公益金。社员消费部分主要实行按劳分配，并对社员入股的土地和尚未公有化的其他生产资料付给报酬。分配次序为：①交纳农业税；②扣除生产费；③提取公积金、公益金；④支付社员土地、林木、牧畜报酬和租种土地的租金；⑤扣除前四顶支出后的剩余部分，按劳动日分配给社员。

初级合作社的最高管理机关是社员大会。《农业生产合作社示范章程草案》规定：社员大会行使以下职权：①通过和修改合作社章程；②选举和罢免合作社主任、管理委员会委员、监察委员会主任和委员；③决定土地和其他生产资料入社的报酬、股份基金的征集、全年收入的分配；④决定生产计划和预算、各种工作定额和各种工作定额所应得的劳动日、对外签订的重要合同等；⑤审查和批准管理委员会和监察委员会的工作报告；⑥通过新社员入社；⑦决定对社员的重大奖励和处分，决定开除社员；⑧决定合作社的其他重大事务。社员大会选出的管理委员会管理社务，并选出社主任负责日常工作。

（3）高级合作社

中华人民共和国成立之后，在一些较早进行土地改革和互助合作运动开展比较广泛的华北、东北地区，在初级合作社的基础上逐步建立起少量高级合作社。1955年发展到500个，参加农户为4万户。1956年底猛增到54万个，参加农户11945万户，占全国农户总数的96%以上。在高级合作社数量迅速增加的同时，合作社的规模通过合并也明显扩大，1957年全国平均每社为158.6户。高级合作社对农民私有化的土地实行无偿转为集体所有。社员土地上附属的塘、井等水利设施，亦随土地转为集体所有。如果这些水利设施是新修的，本主还没有得到利益，由高级合作社适当偿付本主所费工本。为了满足社员日常生活需要，高级农业生产合作社抽出一部分土地（称“自留地”）分给社员个人种植蔬菜，其数量根据合作社土地资源多少，按家庭人口规定，一般不能超过当地每人平均土地数的5%。入社的大牲畜、大农具和非农业工具有偿转归集体所有。其办法是按当时当地正常价格定价，分期偿还。社员私有的成群牲畜，一般也按当地当时的正常价格作价转为集体所有。对林木的处理办法：①少量零星的树木，仍归社员私有；②幼林和苗圃偿付一定工本费后转归集体所有；③大量的成林的果树，茶树，竹林，桐树，漆树和其他经济林，根据入社后收益的大小，经营的难易和栽培工本费作价，转归集体所有；④成片的树林，根据材积分等作价，转归集体所有。

高级合作社建立初期，生产资金的主要来源是社员入社交纳的股份基金，一般由社员按耕地或劳动力分摊，不记利息，不能随意抽回。资金的另一个重要来源是从每年收入中抽取的公积金和公益金。此外，合作社还鼓励社员向合作社投资，按信用社存款利率付给利息。

高级合作社内部建立适应生产需要的劳动组织，其基本单位是生产队。高级农业生产合作社通常是把劳动力，土地，耕畜，农具固定给生产队使用；有的还对生产队实行包工、包产和超产奖励的责任制度。为了鼓励生产队节约生产费用，降低生产成本，有的还把包投资（或叫“包财务”，“包成本”）作为生产责任制的重要内容之一，形成了高级农业生产合作社时期实行的包工、包产、包成本和超产奖励制度，再加上劳动力、土地、耕畜、农具固定给生产队使用的制度，统称为“三包一奖四固定”制度。高级合作社大多设立大田生产队；有的还根据其生产经营情况设立专业性生产队，如畜牧队，林业队，副业队等。

高级农业生产合作社用于分配的收入称为“总收入”，是生产过程完成后能够进入分配的产品部分（不包括尚未收获的越冬作物，正在饲养的幼畜，肥猪和正在培育生长的苗木和树木等）。总收入的分配办法是：首先扣除下一生产周期所需要的生产费用和管理费用，其余部分在国家集体个人三者之间分配。交给国家的是税金，集体留用的是公积金、公益金，其余部分按工分分配给个人，作为社员个人的消费基金。高级合作社的公积金属扩大再生产的积累基金，用于兴修水利，改良土壤，购置农业机械，修建生产性用房等。公益金属集体消费基金，用于合作社卫生保健事业，文化教育事业以及扶助丧失劳动能力的社员等。《高级农业生产合作社示范章程》规定，“农业生产合作社对于缺乏劳动力或者完全丧失劳动力，生活没有依靠的老、弱、寡、残疾的社员，在生产上和生活上给以适当的安排和照顾，保证他们吃、穿、柴火的供应，保证年幼的受到教育和老者死后安葬，使他们生养死葬都有依靠。” 高级合作社实行按劳分配。合作社全年收入的实物和现金在缴纳国家税金、扣除本消耗的生产费用、公积金和公益金以后，按照“各尽所能，按劳分配”的原则在社员之间分配。

高级合作社的最高管理机关是社员代表大会。由社员大会或社员代表大会选出管理委员会管理社务，选出监察委员会监察社务。并选出主任、副主任负责日常工作。

2、人民公社

农村人民公社化运动是中国共产党在1950年代后期全面开展社会主义建设中，为探索中国社会主义建设道路所作的一项重大决策。1957年冬和1958年春，全国农村大搞农田基本建设，一些地方的农业生产合作社在修水库、造林、抗旱中搞起了大协作。1958年3月，中共中央政治局成都会议通过了《关于把小型的农业合作社适当地合并为大社的意见》，意见指出：“为了适应农业生产和文化革命的需要，在有条件的地方，把小型的农业合作社有计划地适当地合并为大型的合作社是必要的。”会后，河南省遂平等县和信阳专区出现了小社并大社热潮，有的地方办起了人民公社。8月27日，中共中央政治局在北戴河举行扩大会议，作出了《中共中央关于在农村建立人民公社问题的决议》。会后，全国开始了人民公社化运动。到10月底，有74万个农业合作社改组成2.6万多个农村人民公社，参加人民公社的农户有12000多万个，占总农户的99％以上，全国农村基本上实现了人民公社化。

1958年12月10日，中共中央在《关于人民公社若干问题的决议》中，提出人民公社应当实行统一领导、分级管理的制度。公社的管理机构，一般可以分为公社管理委员会、管理区（或生产大队）、生产队三级。1959年3月3日,中共中央发出了《关于人民公社管理体制的若干规定》（草案），提出以相当于原来的高级社（即农业生产合作社）的管理区（或生产大队）或生产队作为人民公社的基本核算单位。1960年11月 3日，中共中央发出《关于农村人民公社当前政策问题的紧急指示信》，规定以生产大队为基本核算单位的“三级所有，队为基础”是人民公社的根本制度。1962年2月13日，中共中央又发出《关于改变农村人民公社基本核算单位问题的指示》，指出人民公社宜于以生产队为基本核算单位，实行以生产队为基础的三级集体所有制。1962年9月27日,在中国共产党第八届中央委员会第十次全体会议上通过的《关于农村人民公社工作条例》（修正草案），再一次肯定了人民公社这种以生产队为基本核算单位的“三级所有，队为基础”的制度。

人民公社是政社合一的组织。人民公社既是生产组织，也是基层政权。国家每年都为每个公社下达生产任务指标，公社将指标遂层下达。社员参加集体生产劳动，除了分得口粮之外，按照各人所得劳动工分取得劳动报酬。社员可种植少量自留地和经营少量家庭副业。1978年中国开始“改革开放”。1984年底，人民公社全部被乡或镇取代。而商业性质的供销合作社，随着人民公社的取消而衰落，后来基本被个体或者私营的商业所代替。

3、当代的合作社

中国人大于2024年10月31日通过《中华人民共和国农民专业合作社法》并于2024年7月1日施行。为配合该法的实施，国务院于2024年5月28日公布《农民专业合作社登记管理条例》，自2024年7月1日起施行。这些法律法规规定的农民专业合作社是指在农村家庭承包经营基础上，同类农产品的生产经营者或者同类农业生产经营服务的提供者、利用者，自愿联合、民主管理的互助性经济组织。

农民专业合作社以其成员为主要服务对象，提供农业生产资料的购买，农产品的销售、加工、运输、贮藏以及与农业生产经营有关的技术、信息等服务。农民专业合作社应当遵循的原则有：（1）成员以农民为主体；

（2）以服务成员为宗旨，谋求全体成员的共同利益；（3）入社自愿、退社自由；（4）成员地位平等，实行民主管理；（5）盈余主要按照成员与农民专业合作社的交易量（额）比例返还。中共十七大报告在谈到如何建设新农村的举措中，“发展农民专业合作组织”醒目地出现于报告之中。对于农村合作社建设，中国共产党酝酿已久，实际上成为了中国共产党“建设社会主义新农村”政策的核心内容。

二、从合作社到人民公社，合作社是手段，人民公社是目的

这是几十年前的一段历史。在这段历史中，合作社是走向人民公社的过渡，人民公社是合作社的发展目标，合作社是手段，人民公社是目的。

三、共产主义经济是合作经济，人民公社是手段，合作社是目的 马克思认为“资本主义的私有制，是对个人的、以自己劳动为基础的私有制的第一个否定。但是资本主义生产由于自然过程的必然性，造成了对自身的否定。这是否定的否定。这种否定不是重新建立私有制，而是在资本主义时代成就的基础上，也就是说，在协作和对土地及其劳动本身生产的生产资料的共同占有的基础上，重新建立个人所有制。”他提出“联合起来的合作社按照总的计划组织全国性生产、从而控制全国性生产，制止资本主义生产下不可避免的经常的无政府状态和周期的痉挛现象”。共产主义社会是自由人联合体。共产主义经济的特点有两个，一是自由，二是联合。自由的体现有两个，一是合作社（包括合作工厂）中劳动者的自由，二是地球大社会中合作社的自由。联合的体现有两个，一是合作社中生产资料和劳动者的联合，二是在地球大社会的总计划指导下合作社的大联合。自由和联合有机地统一为一体，形成共产主义经济制度。中国共产党以共产主义社会为奋斗目标。人民公社化是在这一过程的某个阶段上实施的一项重大决策。人民公社是手段；共产主义经济制度是目的，其中就包括合作社。

中国现在有多种生产资料所有制，主要有全民所有制、基层集体所有制、合作制、私有制四种。

生产资料所有权的最重要的体现是生产资料处置权和分配权。全民所有制，在“改革开放”之前，实行的是“国营“，国家工作人员掌握生产资料处置权和分配权，反对者批评这是“政企不分”、容易滋生腐败；在“改革开放”之后，实行的是厂长经理负责制，十几年后国有资产大量流入私人腰包、“国退民进”。全民所有制的这两种管理方式都存在很大问题。关键一点是劳动者对生产资料管理权的落实问题。

在各种方式中，合作社中的劳动者对生产资料的管理权是最实在的。按马克思的说法，合作社实现了劳动对资本的雇佣。

把全民所有制的生产资料交给合作起来的劳动者进行管理，这才是共产主义的办法。在这里，社会是生产资料的所有者，而合作社是生产资料的管理者，合作社在社会的总计划指导下组织劳动者进行生产，是自由人联合的基本体现。

**第三篇：教学反思,理论与实践的相结合**

教学反思，理论与实践的相结合一、提高意识，更新教学观念，强化落实物理新课程的三维目标新课程要求教师不再单纯是知识的传授者，更应该是学生学习的组织者、反思性实践者以及课程与教学的研究者。改变学生的学习方式是这次教改的一大任务。“改变学习方式”的核心是让学生不做被动的“受教育者”而是做一个主动的“探索者”。这里说的探索当然包括常说的科学探究，但不限于此，学生的活动也不限于实验活动。学生在学习活动中应该主动地动脑、动手，发生疑问、进行思考、动手操作，相互讨论，等等。因此，物理教学中，我们不仅要让学生了解物理概念和规律本身，还应让学生体会探索这些概念和规律的物理思想和方法，这就要求我们教师要改变教学观念，注重学生对学习过程的体验。教师只有理解我国高中物理新课程标准的总目标确立的三维目标（知识与技能、过程与方法、情感态度与价值观）是相互平等、相互谐调的关系，才能适应新课程之下的物理教育，他的物理课堂效率才有现实意义。

二、更新教学方式，建构以探究教学为主的教学理念

物理是一门基础的实验科学，物理学的许多思想、方法都是科学式的。高中物理新课程之所以提倡探究教学，是因为探究教学满足学生的学习发展的需要，满足时代所需素质人才的需要。经过课堂探究模式，让学生的无知意识得到唤醒、学生的思维得到成长发展、学生的素质、能力得到提升。德国教育家第斯多惠说过，教学的艺术不在于传授的本领，而在于激烈、唤醒、鼓舞。在教学过程中，学生是主

体，老师是主导。学生是活生生的人，他们有思想，有活动，在课堂上只有把他们的主体作用发挥出来，让他们积极地参与到教学过程中，才能起到事半功倍的效果。教师在教学中，根据学情的需要，不断地创设物理情境，不仅能激发学生的学习兴趣，而且能使学生的兴趣由弱到强的发展，贯穿于教学的始终，学生有了兴趣就有了学习的积极性和主动性，在调动学生的积极性和主动性这个环节上，合理运用多种教学方式可收到显著效果。

三、做好师生互动，完善情感交流，强化信息反馈

任何学科的教学，要想创造最佳的教学效果，都离不开好的课堂环境，对于内容比较抽象、枯燥的物理课来说，创设一个生动形象的教学情境尤显重要。课堂情境的创设者是教师，一堂课上得好与坏，这跟教师所采取的教学步骤、方法以及创设的课堂情境有很大的联系。我们的课堂要让学生的心情激荡，使他们感到物理学知识神圣，有魅力和诗意，才能在愉快的氛围和环境中，迸发激情，形成积极向上的学习意愿。创设教学情境的手段和方法多种多样，往往要因人而异，因课而异。要使一堂课上得有效率，教师的态度、情感至关重要。我国古代教育家孔子说过：“知之者不如好之者，好之者不如乐之者”。如果教师在教学中能够培养学生热爱物理的情感，那么就可以激发学生强烈的求知欲和学习的热情。首先，教师必须有一个良好的情绪状态。课堂教学中教师的主导情绪应该是快乐的。教师的情绪是极易感染学生的。而当教师面带微笑，怀着喜悦的心情进入课堂教学时，学生会倍感亲切，快乐之情油然而生。以教师自己快乐情绪来影响和引

发学生的快乐情绪，会使学生思维活跃，更有效地接受信息的输入。

**第四篇：《社会工作理论与实践》课程小结与反思**

《社会工作理论与实践》课程小结与反思

学酥的春天小组

本学期的课程很快就结束了，这一次的学习让我有种很轻松却又觉得很费时。虽然课上老师教授的东西不多，但课下还是需要花时间花精力去做，去查阅相关的理论和知识，而现在回过头想想，还是很有成就感的。之前我所想象的这门课程应该是做一些课程实践或者是在课堂上一起做一些案例分析，然而老师依旧是采取了我料想之外的方式。通过小组的协作，搜寻案例、补充案例、呈现案例并由小组间相互督导然后再由老师总结的教学方式使我学到了很多有用的东西。

怎样的案例才是完整的、好的案例？我们小组最先找的是一个老年个案的案例，然而在当我们需要对该案例进行阐述和呈现时，便发现它给与的信息太少，案主是怎样来的、是什么样的机构、服务过程、需求评估等各方面的内容都不全。于是，我知道了完整的案例是需要有各方面的信息，从机构服务者到案主的各方面信息都应该提供，也要有服务的全面过程。鉴于应该要基于一定的现实基础以及减少小组的任务量，我们重新选了一个青少年的案例。这次的案例来源是教科书上的，我们最开始没有对其进行大的改动，很大程度上地用了书上原有的东西。然而当我们在呈现案例时，却明确地感受到这个案例过于理想化，而且访谈中很多东西都是省略的，跳跃性很大。所以其实权威的不一定就是好的案例。那么，到底什么样的才是完整、好的案例呢？我们后来没有再选择新的案例，而是对青少年的这个案例进行了大改动。我们根据之前个案课程老师提到这个案例时给我们的信息，为这个案例加了机构、专门讲述了案主是怎样转介的；根据已有信息重新进行需求评估和治疗方案的选择；按照我们制定的服务目标修改了每次访谈，对原书有的内容进行了延展……虽然最终还是被认为这个案例有很多问题，但至少我们付出了努力，而且通过这样的方式，我们确实知道了作为一个完整的、好的案例，需要有清晰的脉络，要有机构的情况、要有接案时与案主相关的认为案主有问题的人的访谈、要有对案主的评估、有干预策略、有完整的干预过程等内容。这对于我们判断一个案例、对案例进行分析很有帮助，同时便于以后我们开展实务时有一个清晰的概念去做好一个案子。

关于技巧的运用？在干预过程中运用一定技巧对于干预效果有着重要的影响。选择怎样的技巧，如何在适当的时候加入技巧是我们需要经历的一个漫长修炼过程。老师曾说在访谈中如果不知道接下来该怎样接话时便简单地重复案主的话，做一个好的倾听者从而能更多地了解案主的情况，虽然没在我们小组的访谈中这样做，但我在另外一门课程的访谈上试过，也达到了一个好的效果。在我们改写的访谈对话中，我们运用了自我暴露的技巧，来增进案主与工作者间的关系，也用了澄清、肯定、聚焦等技巧来帮助案主审视现在所面临的问题，还用了建议、赞赏、奇迹提问等技巧。虽然最终访谈显得有些理想且案主过于配合，但至少通过自己假象访谈并写对话的方式，我们知道了运用各个技巧的时机，清楚了解到各个技巧的作用，这对于我们以后进行真正的访谈的运用技巧很有意义。同理心，这是我们常常会提到的一个词，要同理心的原则，要用同理心的技巧进行干预……到底什么是同理心？在我们组设计的案例中，案主很讨厌其父亲，追究其中的原因是案主父亲与案主不常见面，不够关心案主，再往下追究的话我们可以知道其实案主是很渴求来自于父亲的关心的，于是最终我们得到了改善案主与父亲关系的关键点。我想，所谓的同理心，现实需要与案主实现共感，感受案主的情绪，然后是挖掘案主情绪的来源，最终我们可以得知案主情绪背后最想表达的东西，这就是同理心的运用。

如何做一个好的社会工作者？之前这个问题的回答，我会说好的社会工作者需要扎实的理论基础、优秀的服务技巧以及一颗奉献的心，而现在我会说好的社会工作者意味着要有文化敏感度，对服务对象的群体文化有详细的了解和认识。在上学期的服务学习中，我总觉得不知道该如何与小孩子相处，认为服务效果不佳，期望总是很难实现，现在想来，其实最主要的是因为我对儿童这一个群体不了解，总是以我的标准去衡量他们。这学期我们设计的案例是有关青少年的，最终案例被认为过于理想，案主太过配合，想来也是因为我们没有查阅关于青少年知识，对其群体文化知之甚少，不理解他们的情绪反应，虽然案主是青少年，但我们设计时还是以我们的想法去想象案主、以我们现在的眼光去设计案主，因此我们的案例不是很成功。所以，作为一名好的社会工作者，就应该有着高度的文化敏感度，了解更多有关服务对象群体的文化特征，这样才能为提供好的有效的服务打下夯实的基础。

关于小组。这学期仍然是小组方式来进行，这让我对小组的责任有了更多的认识。作为小组的一名成员，每个人都有责任在其中发挥作用。而这学期小组成员众多，使得成员们都有一种反正还有某某，自己可以少做点的想法。于是，我们组找的第一个案例很不好，案例呈现做的也不好，当时在听的时候总有一种羞愧的感觉。而第二次，我们所有人都参与但案例的设计中，各自担任不同的角色，大家一起协商该怎样进行访谈，很快我们便做好了，虽然呈现时被指出了很多毛病，但当时在观看时觉得很自豪，听到同学们因为我们制作的视频笑时也在很开心地成员间互相相视一笑。这让我深切地感受到，当作为一个小组的一名成员时，有责任承担小组分担的任务、有责任与其他成员一起共同努力完成目标、有责任维护小组的声誉。最终，当克服反正还有某某可以少做想法时，小组将给你带来成就感和荣誉感，这是一种只有当你真的用心时才会感受到的快乐。

课程结束了，虽然我们未将案例完成，设计中存在很多漏洞和不足，但至少在这门课程中我们有在努力，我们有了对于理论与实践结合的感悟。目前我虽然做得不够好，但相信在接下来更多实践的锤炼中，我将做得更好的！

**第五篇：金融理论与实践)**

金融营销技巧

金融090

140979059蒋艺萌

一、专业化金融营销概述

1、销售。

金融营销要以销售为基础，销售就是要在任何时间任何地点销售任何产品给

任何人，即要在最大限度满足顾客需求的同时，达到卖出商品的目的。销售的三个基本要素包括销售人员、销售品、销售对象。一般销售模式有3P+3C销售模式和ABC销售模式。3P即为prospecting, probing, presenting，3C即为clearing, closing, continuing。销售要推销的是无形产品，是服务的承诺。需要我们要对人性的了解与运用，推销产品就是推销自己，客户接纳自己就已成功的将自己推销给了客户。

即首先要明确核心产品的问题、功效、优点、利益和价值，还要明确产品受

众的范围、心理，逐步建立买卖双方的信任、了解客户的需求，有了这些铺垫，才能促成交易。

金融营销的涵义为金融企业以金融市场为导向，运用整体营销手段向客户提

供金融产品和服务，在满足客户需要和欲望的过程中实现金融企业利益目标的社会行为过程。金融营销出售的是以服务为主的金融产品，除了像传统产品营销一样制定合适价格、渠道、促销外，还要选配合适的服务人员、恰当的有形展示、严格的管理过程。由于金融产品的无形性、易仿效性、品质差异性，消费者对金融企业和金融产品的挑选很困难。实施顾客满意战略，提高金融服务质量，建立、保持发展良好的客户关系，培养忠诚顾客很重要。

2、销售流程。

金融营销步骤：1.做好售前准备。2.建立和谐气氛步骤。3.如何创造需求。

4.为顾客提供理财规划。5.顾客的主要购买动机。6.处理反对意见的原则。7.取得承诺的步骤。8.成交后的持续服务。

通过这一概念可以看出，金融企业必须与一般的工商企业一样实施市场营

销。但是这种营销又具有其特殊性，这是由金融企业的自身特点所决定的。金融企业所提供的产品和服务具有以下的特点：第一，服务的不可分割性。当一个金融企业向客户提供其产品时也就提供了相应的服务。产品的提供在时间和地点上与服务具有同步性。第二，金融产品的非差异性。当一家金融企业提供了一种产品后，其它企业很容易模仿，而且各企业所提供的产品在功能上很难有大的差别。第三，金融产品具有增值性。当人们购买一种金融产品，如保险、存款等，购买这些产品最主要的目的是能够为消费者带来一定的收益。

二、客户沟通技巧。

客户拓展是永续经营的基础。

1、将客户进行分类，确定准客户应具备一定的条件：个人——有钱、易接

近、有投资或转户需求；机构准客户——有钱、有投资或转户需求。

2、选择开拓客户的方法：缘故法，介绍法，咨询法，直冲法，随机法，资

料收集法，信函开拓法，社团开拓法，目标市场开拓。

缘故法即为运用自己熟悉的人及身边的人际关系进行客户拓展，特点是准客

户资料容易收集，被拒绝的机会少，成功的机会较大；可将对象锁定在亲属、同学、同好、同事、邻居、同乡等。介绍法正如名牌产品会对客户的购买行为产生影响一样，成功人士的推荐将在很大程度上会消除准客户的疑虑。所以，我们可以通过优质的服务与一个或多个社会资源较多的人士建立良好的关系，即建立一

个影响力中心，从而利用他人的影响力，去延续新的客户，建立口碑。要领为直接让客户介绍象他一样有能力投资的人。

3、了解客户开拓步骤：

1、取得名单，建立准客户卡。

2、收集相关准客户

资料。

3、整理分析资料，确定应对策略。

4、取得联系，培养关系。

5、决定最佳的接触时机与方法。

6、过滤不合适的对象。

进行接触前的准备。

4、金融营销人员定位：

优秀金融营销人员=一流销售人员 + 研究咨询专家。其中一流营销人员的基

本素质（KASH）包括：

K（Knowledge）股票、基金、保险等金融的专业知识一定要丰富，熟悉各

种股票，每天多看大势分析，平时多收集一些股市信息等，谈起各种金融产品能有一套。另外对当前的国际、国内的经济形势等都要了解。非专业知识也要涉猎，每个客户都有不同的爱好，投其所好才能建立融洽的关系。

A(Attitude)对公司了解，对公司忠诚，与公司荣辱与共，把自己所从事的工作作为一种事业，才能有一个好的心态。三心：吃苦心、平常心、奋斗心。

S(Skill)交际技巧、推销技巧、个人业务管理技巧。

H(Habit)时间管理、信守承诺、填写工作日志的习惯、每天订立访问计划

等的好习惯。

5、拜访前的电话约访目的是取得与准客户见面的机会，要进行心理准备，工作准备，以确定准备名单、确认时间、安排见面地点等。

拜访前的安排包括准备名单，确认最佳拜访时间，准客户的研究与对策，安

排最佳拜访路线，话术的准备与演练，心理准备。

6、接触探询。

目的是通过寒喧、赞美，与准客户建立良好的关系，了解准客户的需求，获

得展示自己和公司的机会。探询的内容包括个人资料---年龄、学历、性格、工作性质、家庭情况、收入、业余爱好等，公司资料---公司经营、人员、公司结构、投资、赢利等情况。通过资料收集，我们可以得出初步判断：是否有能力投资？有何种理财需求？投资额将会有多大？何时会投入？

掌握提问的技巧：开门见山，礼貌地告诉客户你想了解的资料。逐一提问，不要一口气提出多个问题。简单明确，避免使用过多专业词语。寻找适当答案，若客户答非所问或回答过于笼统，应把问题范围缩小。

了解接触的要领：建立良好的第一印象；消除准客户的戒心；制造准客户感

兴趣的话题；聆听；避免争议。

通过注意准时、仪表、肢体语言等，以建立良好的第一印象。

通过各种提问，制造准客户感兴趣的话题，激发准客户的表现欲：确认提问

→证实已有信息的准确性，发现已有信息的不准确性。新资讯提问→更新信息，填补空白，获取客户概念中的一些图景。态度提问→探寻客户对某种事物的态度和为人处事的某些价值观。承诺提问→帮助搞清在销售中的位置的提问。

不仅要适时发问，还要善于聆听，通过眼神与表情，不打断对方的谈话，来

让准客户畅所欲言，使他感受到尊重。

7、能力展示。

目的通过对银行/公司的特色介绍，对自己在银行、证券业能力和业绩的展示，激发准客户的兴趣，从而听从你的投资建议，开户或转托管。

激发兴趣：

1、股市、基金等的发展状况（成功者的故事）。

2、各种投资比

较。

3、自己银行、公司的优势。

4、自己成功荐股/基金/外汇/保险的案例。

5、推荐投资品种（或投资建议书）。

展示时注意的要点：专业形象，资料展示，位置与肢体语言，眼神。

取信准客户方法：资料展示。

1、自己介绍与特色展示—个人简历、资格证

书、工作证书、荣誉证书等；

2、公司介绍以及网点特色；3、公司服务产品资料；

4、简报资料—相关资讯剪贴；

5、客户举例（某某客户的情况，忌提真名）。

展示资料技巧：

1、每份资料配合一段话术；

2、资料在重点处用色笔划线，并用笔指引；

3、资料位置摆在客户正前方；

4、要练习一边说话一边翻资料的熟练动作。

8、缔结协议。

A 取得口头承诺。

推定承诺法：经过展示说明后，假设客户已经同意，我们应该马上邀请准客

户来公司、银行参观，请带上身份证、股东代码卡、代理人身份证（机构：营业执照复印件、委托授权书、委托代办人身份证）等，并适时要求办理开户手续。

利诱法：通过手续费返还、优惠贷款、网上交易打折、大户室硬件设施、服

务的承诺、送电脑等吸引客户。

二择一法。

B 签定协议（开户）。

参观时是最佳缔结协议（开户）的时机。

9、跟踪服务。

跟踪服务关系到交易量的大小、自己的收入与发展、客户的留存、口碑、新

客户来源等方面。跟踪服务包括交易服务（软、硬件）和附加值服务（感情投资），要正确处理客户的抱怨，才有助于准客户的再拓展。

三、处理拒绝技巧

拒绝的本质：a、拒绝是一种习惯。b、拒绝可以真正了解准客户所想。c、拒绝是提升推销能力的最好机会。

1、金融营销人员要从本质上认识到拒绝，认识到这是一件很正常的事，并

做好心理准备，以正面的态度对待拒绝，妥善安置客户情绪也会有助于增加专业形象。

学会正确处理异议。异议是指在营销过程中客户提出不同意见或关心事项，“异议代表商机”，提出异议表示客户在听你的说话，他可能希望了解更多的资讯；妥善处理客户异议可增强专业形象，并促成交易。员工要勇于面对客户提出的异议，假如没有客户的异议，也就不需要员工进行展业活动；一般新营销人员面对客户的反对意见，容易产生恐惧感；而成熟的营销人员则欢迎客户提出各种反对意见，因为反对意见代表客户有兴趣，员工有机会展现自己所长。在这种情况下，营销人员一方面要准备可信的答案；另一方面，要有一套处理异议的方法和技巧，使客户在保持尊严的前提下，接受营销人员的劝说。

2、处理异议方法：

（1）耐心聆听，不要打断。对于客户的异议我们应耐心倾听。如中途打断

客户的谈话，给客户的感觉是：A、客户的异议是明显的错误； B、客户的异议是微不足道的；C、营销人员认为没有必要听客户说话。

事实上，一次好的营销面谈并不是营销人员说的太多，而是让客户多说一些，整个面谈过程中，如能让客户讲的时间占到60%---70%，而你自己说的时间占

30%--40%，那么这样的营销成功的机会就大。

（2）重复客户的异议与提问的技巧运用。听完客户的异议后，第一件要做的事是对客户异议的主要观点进行重复，使自己确实了解客户关注的问题所在，便于接下来处理客户异议；通过带有提问的异议复述，要求客户给与肯定或否定的回答；对比较模糊或笼统的异议，营销人员要提问使异议具体化，便于解决问题。

（3）运用 “是…..但是…...”技巧。其含义是如果客户的异议有一些道理（哪

怕是1%）也应该同意客户说的是合理的，对客户的观点予以肯定，然后提出不同意见，进行耐心解释说服。这种方法不仅表示营销人员对客户的尊重，同时可以减少异议，创造和谐的气氛。

（4）直接否定当客户的异议毫无道理时，营销人员当然不能先肯定后来否

定了。使用此方法时要多加小心，否则会带来客户敌意的危险。例如客户王小姐：“听说，你们营业部电脑经常出故障”（实际营业部电脑很少出故障）

（5）异议的防止。业务人员在接近准客户之前就估计到客户可能提出的异

议，有些双方明显都能感觉到的问题，与其让客户提出来，倒不如由业务人员自己提出来。所谓异议的防止就是由业务人员主动将异议提出来，避免有客户提出来，但业务员的事先准备好答复异议的方法和内容。

优点：A、异议由自己提出并由自己控制；B、异议由自己提出，有利于主

动，不会出现由客户提出异议后自己处于必须辩护的立场。缺点：自己可能提出本来客户不会提出的异议。

3、常见拒绝问题处理——证券投资营销举例

（1）、你能保证我赚钱吗

我不能保证，因为股市的风险性使人不可能作出这样的承诺，如果有人向您

作出这样的承诺，您会相信吗？但是我可以承诺给您最好的服务，使您舒舒服服赚钱。

（2）、你们能提供什么样的条件和好处

全方位的服务：舒适的环境、最快的信息、个人信息的提醒、准确的操作建

议、经常的良性沟通…

（3）、你们能提供什么服务

自古以来利润越大风险性也越大，现在银行利息低，投资渠道又这样少，股

市不失为一种较好的投资理财的方法。

（4）、股市风险太大，我不玩

自古以来利润越大风险性也越大，现在银行利息低，投资渠道又这样少，股

市不失为一种较好的投资理财的方法。

（5）、我被套好几年了

很抱歉在您忙的时候打搅您，请给我五分钟时间，向您介绍一份投资计划。

那这样吧，陈总，我看出您确是很忙，那我们另外订个时间吧，您看是明天上午还是下午比较方便？

（6）、我很忙

股票投资有风险，是需要仔细考虑，您看这样吧，明天我带你到我们公司参

观参观，到股市上看看，再作决定，好吗？

（7）、让我考虑考虑再说吧

市场的变化瞬息万变，现在虽然是熊市，也可能转机就要出现，到时候还要

办理开户等手续，很难抢得先机。何况熊市操作好的话照样能赚钱。

（8）、现在行情不好，等行情好的时候再说吧

请问你那位朋友在哪家公司，做什么的？其实，操作股票，找一位好的投资

顾问非常重要，投资顾问将提供各种服务，如信息提供等。

（9）、我有朋友在证券公司，炒股找他就行了

据我所知，期货的风险性比股票要大的多，陈总您是非常精明的人，您肯定

知道分散投资的重要性，多方投资分散风险，就好比把10个鸡蛋分放10个蓝里而不放在一个蓝里一样，您说是吧。

（10）、我有专门人负责投资

很多人都会这样认为，这是一种习惯，但是，国外的经验告诉我们，从长远

来看选择一个好的投资顾问非常重要，各种后勤服务一定要跟上。

四、总结及感悟。

作为大众化的一种服务，证券营销历来就有，从原来的以营业部一手靠辐射

周边地区，另一手靠营业部管理层拉拢部分大客户的传统做法，开始转向主动出击，用人海战术抢占市场的营销手段。而在营销过程中，我认为以下四个方面是十分重要的：第一，是对产品的把握；第二，是对市场的了解和开拓；第三，与客户面对面的营销；最后，就是搞好客户关系和客户的维护。

营销的技巧，我个人认为主要是与人打交道的技巧，如何与人打交道，也是

新人必须要学习的地方。做营销，来者都是客，进门三分亲。成功始于合作，合作始于信任，信任始于理解，理解始于沟通，沟通带来成功。营销人员在与客户沟通时，热诚表现出来的兴奋与自信能引起客户的共鸣，从而相信他说的话，乐于接受。

营销代表面对客户要不卑不亢，坚信自己的产品和服务具有独特的优点，能

给客户带来收益和价值，客户用钱买产品是等价交换。有些营销代表在潜意识觉得比客户低一等，客户购买他的产品是看得起他。这样的态度反而引起客户的怀疑。营销人员需要敏锐的洞察力，面对客户合理的特殊需求敢于打破常、先斩后奏、不要一味墨守成规，不仅要听话听音，还要通过观察客户的肢体语言，洞察客户细微的心理变化，体会客户套话后面的本质需要，分辩虚假异后面的真实企图，抓住签单成交的最佳时机。营销人员在营销过程中会遇到期千奇百怪的人和事，如拘泥于一般的原则不会变通，往往导致销售失败。

所以对于金融营销这块来说，我想，若想更好的营销，这不仅需要下功夫，同时也需要用心。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！