



孙悟空,猪八戒,你选谁做徒弟?

文 / 本报记者 金梁

在很多行业,依然存在着师傅带徒弟的规矩。阿呆就手把手带出了一个徒弟,没想到徒弟出山后,他就开始来抢师傅的饭碗。

一手带出来的徒弟开始抢师傅饭碗

当事人:阿呆 销售行业

我刚开始进入公司是做企划的,后来偶然的机会在阿里巴巴卖了一次产品(公司主要销售防盗门),自我感觉挺好,于是慢慢向网络销售发展了,渐渐成了公司销售的主力人员。领导对我很好,在销售的业务上给我很多帮助,有时候下班了还在跟我探讨怎么做业务,怎么把网络市场做得更好。徒弟 M 就是他介绍进来的,我其实有点报恩性质。

M 是公司招进来做网站的,由于种种原因,被调到了我们部门,领导或许觉得我们两个都跟网络有关,所以叫我带一下 M,于是我就成了他的师傅。后来听说 M 跟领导有一定的关系,所以我就把所有知道的东西全都交给了他。

M 这个人刚开始还蛮不错的,整天师傅来师傅去的围着我转,嘴巴上很甜,特别能察言观色。每次,我在网络上销售出去几套产品,他都能第一时间发现,然后说一堆好听的话,来讨教怎么卖出去的。我发现人往往听不得太多好话,不然就会飘然。关于网络销售的经验,我丝毫没有保留,教给了他。

年轻人对网络方面接受力更强一些,我才带了他一个月,M 已经对这个领域很

熟悉了。领导于是把另一种产品交到了 M 的手上,让我和 M 两人分头主攻网络市场。做销售最难的是在开头,一旦把市场打开后,后面就容易多了,M 在我这边学习时,所遇到的客户都是我联系过的,交流时比较容易。如今需要他自己开辟市场,难度就比较大了。

过了几个星期,郁闷的事情发生了。我发现他根本没有把时间花在自己的产品上,而是在做我负责的产品,或许是他看到我手上的产品卖得好吧。大家同在一个网络,卖同一个产品,肯定会起冲突,我考虑了好久,还是决定跟 M 好好谈一谈。我一摊牌,M 嘴上一直道歉。我想徒弟是自己带出来的,也没必要再计较这种事情,然后教了他几种推销产品的方式,我当然希望徒弟能成功。

又过了两个礼拜,我的客户急剧下降,本来规划很好的市场出现了倒退,好像客户都跑到其他人那边去了。一次,我跟以前关系很好的客户打电话,结果对方说 M 曾经打过电话给他,好像也是推销同类产品。这下我真的气愤了,我在带 M 的时候,由于他人还不错,我的客户资料他都是知道的,没想到居然被自己的徒弟

挖了墙角。

这次跟 M 谈话,我口气就没这么好了,M 表面上还是那么一套,一边对自己的产品叫苦连天,一边说既然是同家公司的,销售同类产品也没什么关系。后来我只好找领导谈话,领导还特别开了个会议,明确表示谁负责谁的产品,不能卖对方的产品之类的话。M 再一次口头上保证,不会再犯这类错误了。

可是没过几天,还是被我再一次发现了。M 自己也承认:“师傅你的产品好,这么好的网络市场,我怕你忙不过来,所以我来帮帮你。”这话听得我直接想撞死算了,亲手带出来的徒弟居然抢了自己的饭碗,结果他还认为是来帮忙的。

很多关系好的客户打我办公室电话找我买产品,说你们这里怎么这么乱啊。“我来找你做东西,有个人一直在电话里问来问去的,有时候那人还说,买这个产品找他也一样。”客户跟我说道。说真的,我也理解 M 的想法,他很想成功,自己产品的渠道打不开,于是向周边拓展开来,只是太急功近利了,抢了别人的饭碗。

现在我也不知道该怎么办,虽然他的做法让我很不满意,但毕竟是自己的徒弟。

【QQ 群发言】

小小猫:记得以前有个故事,说猫收老虎做徒弟,猫把所有的本事都教给老虎了,唯独留了爬树这个没有教,最后老虎要吃猫的时候,猫靠着爬树救了自己一命。收徒弟还是自己留一手为好,这已经是很多人的经验之谈了。

寂寞萝卜卷:带徒弟还是蛮操心的,我有个朋友带了一个徒弟,不是很争气,公司上级已经下了通牒,再给一个月,如果再做不好就要走人了。前几天,我朋友特地找徒弟谈了谈,问她哪里不太懂的,直接找她多问问。可这个徒弟有点认死理,有些事情实在讲不通。她是学做财务的,不能犯错误,可从她进来后是错误不断,却从来不问哪里错了,那朋友是看着干着急。

心心相应符:带徒弟是吃力的,我现在带的这个真当是极品。据说她有后台,被别的部门踢下来后,调到我们来这儿了,结果经理说让我带带她。两个多礼拜了,从来不叫我名字,要问问题时就说“哎,我问一下……”我真是一肚子火,今天白天她又在那里“哎”了,我没去理她。她又哎了一声,我回头问了一声,你在问谁呢。她说我问你呢,我白了她一眼,真是气得话也说不出。

(如果你有啥职场趣事,不妨加 QQ:452591626 来聊聊)

【专家发言】

猪八戒或许是最好的徒弟

新员工入职以后,如果企业没有提供实际有效的入职培训,那么在职业的初期,新员工往往需要从老员工身上学习一些业务知识和业务技能,这个阶段可以简单地理解成新员工“交学费”,老员工“教本领”,也可以认为是一个“拜师傅”,一个“带徒弟”。

国内很多企业的销售人员是如何培养起来的?不管如何描述他们的训练过程,你会发现师傅带徒弟的方式是最普遍的一种。这种方式之所以在国内的企业中比较盛行,可能跟企业在发家时,老板就是采用师傅带徒弟的方式建立销售队伍有关系。

“师傅带徒弟”模式到底好与坏,不必做评价。但怎么来当个合格的徒弟,称职的师傅,这是蛮大的学问。有这么一个职场故事或许可以给人一点启发:唐僧在取得真经 100 年后的一天,到如来家做客,如来为了考验他的修炼程度,就问他最喜欢哪个徒弟。唐僧给的答案多少有点出乎如来的意料,那就是八戒,其原因是他从来不挑战权威,而孙悟空却正好相反。猪八戒打扫马厩或者收拾包裹一丝不苟,打不过就跑,脸皮厚,不怕挨骂,而且比较会溜须拍马。孙悟空虽然聪明,却喜欢擅自行事,反而不讨人喜欢。

中华英才网 周焯炜