

基层业务人员之烦恼 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_9F_BA_E5_B1_82_E4_B8_9A_E5_c123_288191.htm 从94年到2002年期间，我做过三次基层业务人员(在四个不同的厂家)，第一次是为了讨生活，第二次为了学习厂商之间的管理之道(那时候我自己在做经销商)，第三次是生意失败，无处可去，只有重操旧业，隐去过去的光辉历史，到厂家去应聘个基层业务员的职务，聊以度日，以图东山再起。在这每次担任基层业务人员的期间，我都结交了大量职务相近的朋友，并且维系的不错，不管我自己的变化如何，都与他们保持着较为连续的沟通，转眼十年时间飞逝而过，我所结识的这批都曾担任基层业务的朋友，也都发生了许多变化，有的获得了提升，当上了省级经理，区域经理，乃至营销总监，或者在行业也有一定名声，做了职业经理人，还有些自己成为了股东和老板，但也有些发展的比较糟糕，有的这么多年过去了还在原地踏步踏，有的则被开除或者是被转到工厂工作，还有朋友压根就找不着了，也不知道是去马克思那报道去了还是去格林思潘那报道去了，当然，更多的朋友是处在一个缓慢提升的状态，还在处在企业里面的中基层状况。当我问到这些发展不如意的朋友时，原因出在那里时，他们绝大多数的反映是抱怨。后悔，郁闷，甚至愤怒。但是，绝少朋友能清晰理性的做个原因分析，也讲不出来今后的具体发展计划，似乎个人发展所遭遇到的困难是问题都是命运的安排甚至是命运的不公。怨天尤人者比比皆是，却很少有去想从根本上寻求问题的解决办法。其实，不仅仅我在自己的朋友圈中存在这样的

状态，在我后来大量接触的其他企业基层业务人员时，同样发现基层业务人员在个人发展的经历中存在这样那样的问题，总之，不如意者十之八九，到处都是郁闷，抱怨，牢骚满天飞。根本的原因出在那里呢？我想其实这并不复杂，主要是因为基层业务人员大多出于年龄的原因，缺少一定的阅人，经事和学习等方面的经历，缺乏对自己，对企业，对社会，对商业的到位理解和清醒认识，也没有为自己制定切实可行的发展规划，或者展开主动性的针对性学习和行动。而作为企业，出于管理和稳定的需要，也只是向基层业务人员灌输一大堆忠诚敬业等等，有意识的回避员工个人发展的欲望，在管理层看来，员工个人发展的欲望是可怕的，是企业的不安定因素。必然的要长期对员工进行洗脑，使得员工的思想在一定程度上已经被企业主流文化(忠诚，服从，受控等等)所教化。另一方面，很多企业会强调基层员工为企业作为贡献，却在行动上回避企业对基层员工的对等回报，使得基层员工个人所得到的切身利益很是有限，常常处在困惑矛盾却又得不到解决办法的局面中，进而影响了个人心态和思想习惯，使得基层业务人员出现为企业工作而非为自己的工作的思维习惯，其实，消极的对待工作就是消极的对待自己。我自己之所以提出这样的看法，很大程度上出于我的发展经历，我做过企业的基层业务人员，开过公司做过老板，开过咨询公司做过专家，有时候还是身兼数职，一方面在企业上班为别人打工，一方面有着自己的公司，有着别人在为我打工。这样的经历使我获得更多看待事物的角度，这世界上的许多的问题，有时候只要看把看问题的角度一转换，就清晰许多，若是能同时用多个角度来观察一个问题，那则更清晰。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com