

## 新“狐假虎威”

詹兴民（文莱）

**Title:** The New "Fox Borrowing the Tiger's Might"

**Synopsis:** A so-called "super salesperson" fails after leaving his previous company, unaware his success relied on his former boss's connections, not his own abilities.

**Key Words:** Overconfidence, unrealistic self-assessment, reliance on others' networks, failure, misplaced pride

**Author:** Zhan Xingmin (Brunei)

公司来了一位据说是超级销售员的求职者。老板邀我一同面试他。

问他为什么要离开他目前的公司。他说他的老板没有赏识他的贡献，他个人的销售量就占了公司整年营业额的一半，但年终奖金却没有比他人多许多。

问他为什么要加入我们的公司。他答：因为我们的产品与他目前公司相似，他有信心能够复制过去的光辉纪录。

老板决定雇用他，问我有何意见。我说：既然他那么有信心，就设一个销售目标，以三个月试用期为限，如果无法达标，就自动解雇。

在这三个月，他非常努力，但仅成交一些小买卖。最后的成绩和目标

差距很大。只好辞职。

我打赌赢了。老板依约送我一瓶陈年蜂蜜，并且问我为什么这么自信可以打赌赢他。

我笑笑，说：因为这位所谓的超级销售员，是狐假虎威。他没有自知之明，不知道他过去的营业成绩是建立在他前老板的人脉基础上，更不知道他前老板幕后做了许多前置作业，他才能轻而易举拿到大订单。他只是前老板的工具，而他却认为是他的功劳。现在他的前老板雇用了新销售员，依然拿到大批订单。

离开前老板，以他自己的人脉，就值几宗小买卖而已。

原载《联合日报》“文莱文荟”第256期，2025年8月7日