

被直销“绑架”的老公



传销危害家庭、危害社会的报道已屡见不鲜,大家对它的警惕性也比较高,却不知直销红火的背后是家庭不得安宁的生活。很多人全情投入“直销”后,终日在外奔波,将家庭责任抛置脑后……

马女士,39岁,丈夫从事直销近一年。

本报记者 伟伟

A

加入直销后神采飞扬

我是很反感直销的,一说起来就让人想到传销。可是我的老公却加入了这个行业。

去年年初,一个亲戚上门推销一种知名品牌的日用品。他平时与我们很少来往,是个老实本分的人。大半年没见,他的面貌焕然一新,衣着谈吐都与以前有了很大不同。他向我们介绍这一品牌的产品,说是绿色纯天然产品。耳听为虚,眼见为实,他用随身带来的洗涤剂给我们做了演示,去污效果确实不错。反正过日子少不了要用,再说人家难得来一次,总不能叫人家白忙活一场,我们就买了两样产品。没想到这次以后,他成了我家的常客,隔三岔五地来。

没过多久,他又上门了。这次他没拎产品来,而是拉我老公去听课,说你在家闲着也是闲着,跟我去长长见识吧。老公也想看看是什么让一个老实巴交的人变得活泼外向起来,便跟着去了。回来以后,老公说自己收获不小,增长了不少关于营养保健知识。后来他又陆续参加了亲子教育、人际交往等方面的学习。几次学习后,老公对“直销”的兴趣大增。他说,在那里不仅可以学到知识,而且氛围特别

好。人人平等,互助互爱,没有歧视,只有鼓励。个个神采飞扬,衣着光鲜。大家见面不谈愁和苦,心中满怀的是对美好未来的展望。这样的氛围让老公有点乐不思蜀。

每次学习回来,都兴奋地跟我讲个没完。他说,做直销,辛苦个三五年,前期把管道铺好了就不用愁了,不仅自己不用愁,将来连孩子也不用愁了,只要铺设的管道还在,孩子就可以继续领奖金。他打算先做兼职,做得好就辞职,不好的话,还有稳定的工资可以拿,也不损失什么。老公原本就对自己的现状不满,他的工作性质也决定了他平时的空闲时间比较多,想做就做吧,只当丰富一下业余生活,只要不影响工作就行了。

B

痴迷直销引发家庭矛盾

老公做“直销”以后变成了大忙人。首先是密集的学习培训,什么产品性能、演示手法、沟通技巧等等都得学。他把干工作那股认真劲儿拿出来投入“直销”知识的学习。

为了不受干扰地学习,他把书房当做工作室,还专门买了一台小型DVD播放机,反复播放介绍公司和产品以及成功人士演讲的光碟。往往晚上我一觉醒来,还能听到书房里传来演讲声。当我对他忘家忘我的学习颇有微词时,他会说,这是初期阶段,不懂的东西多,等过了这阶段,就不用花这么多时间和精力了。而后来的实情是,他为了发展顾客,发展下线,不停地拉人,不停地陪人家听课。而且不仅在本地学习,还到外省去学习,家里常常见不到他的人。

按团队的统一要求,他开始注重自己的仪表,每天出门西装革履,神采奕奕。家里的产品琳琅满目,从个人护理用品到营养保健品,再到化妆品,应有尽有,而且价格不菲。他每天上上下下,里里外外

外,用的全是公司的产品。人也如同打了鸡血一般,不眠不休,不知疲倦。托他们公司“要销售必先自用”的福,我和儿子也必须使用他们公司的产品。

去年夏天,老公又让儿子吃钙片,儿子不想吃,他就喝令儿子把它吃下去。这样的事情发生了不止一次。看着儿子那么可怜无助,我这当妈的站出来说道,孩子体质很好,从不偏食,花那么多钱吃这些营养片干什么,你看他吃得这么痛苦忍心吗?然后我话锋一转说,你销售不出去,就回家强迫孩子,算什么本事?口口声声说做“直销”是为了造福家庭,难道就是这样造福家庭的吗?

我这后一句话说到了他的痛处。因为他几个月不遗余力地努力并没干出什么名堂,他想来想去,问题就出在我身上。按他们公司的说法,家人不支持是不可能成功的,他的失败全因为我。他大为光火:“你懂什么?你就知道跟我作对,从来不跟我配合,尽跟我拆台。我们团队别的夫妻都是互帮互助,只有你在扯后腿!”他真是倒打一耙。他做“直销”后,没见他拿回一分钱不说,每月还要花钱吃用产品,而且在家连个人影也见不着,我只落得个人财两空。就连我的言论自由也受到限制,不能在人人前“倒垃圾”,说他们公司和产品的坏话。为了家庭的安宁,这些我都忍了,还要怎样呢?真是无语了。

C

忽略了工作亏欠了家人

老公那时已经很痴迷,全身心扑在“直销”上,根本无心干工作。他还利用工作渠道拉拢身边人跟他做“直销”。身边的同学、同事、朋友全被他拉遍了,熟悉的人跟我抱怨,我只能舔着脸跟人赔不是。熟人躲着他,没办法,就去拉陌生人。上街修个车,跟修车师傅讲产品,讲公司制度,发动人家跟他干。

做“直销”行内有句话:不会复制就要给饿死,不会倍增就要给累死。老公做了大半年,一个下线没拉到,饿是没饿死,累确实累得够呛。由于长时期超负荷工作,又饱受冷眼,业绩上不去,在团队里从学习标兵沦为差生,他身心承受着巨大压力,终于累倒了。我适时劝他,“你看你这么

卖力,都给累倒了,这个行业是不是不适合咱?识时务者为俊杰,是不是考虑该退出了?”他也很沉重地说道,如果这个月还是完不成目标任务,就放弃。那次他扁桃体发炎,发烧,在附近诊所挂吊瓶子。我上班时,顺路去探望他。我想他病了,多关心关心他,说不定能对他有所触动。可我到了输液大厅,一眼就看到他一手挂着吊瓶,一手翻着笔记,正在那儿学习呢。我看着他就像看着一只迷途的羔羊,感到很悲哀。

我把这个想法跟老公沟通过,他表示赞同。别人做直销永远精神百倍,可他做得真是累。老公说他们团队里,有个业绩很棒的女同事一心扑在销售上,老

公有了外遇离婚,一个人带着孩子还得做业务,只得请了个保姆照顾孩子。现在连孩子都打电话抱怨她。他反思自己,做直销的一段时间里,确实忽略了家庭,忽略了儿子,也忽略了本职工作,亏欠亲人太多。或许自己真的不适合直销这个行业,他会做出选择。

听说未来销售业绩里直销是很有前景的,也听说了很多关于直销的神话故事。我没有做直销,也不想妄加评论,只是看着身边人执迷不悟感到痛心。一行有一行的内涵,直销也不是谁都能做的。我想说的是,无论做什么,不成功一定有自己的原因在里面,不光是做直销,什么行业都一样。