



链家房产经纪人 左任平 入职时间:两年

## 对话

记者:对于新工作,你觉得和之前想像中有什么不同?

左任平:我开始时想得过于简单,以为在店里等着,客户就会找上门。来了之后才发现,我们要自己出去找客户,而且房屋买卖业务特别复杂,需要学习很多专业知识,毕竟动辄涉及几百万元的资金。作为新人,要快速学习师傅传授的经验和知识点,顾客才会信任你。

记者:工作中遇到困难,你是怎

么解决的?

左任平:业务方面的当然是请教师傅,和客户沟通方面的就得靠自己琢磨。我特别推崇那句话,“办法总比困难多”。别给自己设限,再努力一下,这就是我遇到困难时的做法。

记者:未来你有什么打算?

左任平:我觉得00后最大的优势就是对新鲜事物有强烈的探索欲望和热情。房产经纪人这个职业我认为可以长期从事下去。00后也有变老的时候,我希望未来无论自己从事什么样的工作,都能充满热情地干下去。

### 00后入职场

# “倔强造就不服输个性”

对于职场中的00后,人们经常做出“娇气”“不听话”“自我”等评价。可当记者和左任平这个00后的大男孩面对面时,却深深地意识到,上述说法有失偏颇。出生于2000年7月的左任平进入职场已有两年时间,曾经送过外卖,也在工厂打过零工,如今是链家地产的一名房产经纪人。他说,自己在职场上吃过苦、受过骗,钱没攒下多少,却积累了难得的“阅历”。左任平告诉记者,00后们自我意识强烈,但并不代表不在意别人的感受;他们倔强、不会变通,但也造就了坚持和不服输的个性。

### 经验不足刚求职就被骗

“我的学历是专科,所以18岁那年就毕业了。我刚刚开始找工作,就被社会狠狠地‘教育’了一次。”左任平说当时他本打算回青岛找工作,但因为一些事和家人闹了矛盾,他一气之下,独自回到了学校所在的城市烟台,并撂下狠话:决不要家里一分钱。连他自己都没想到,在同学们还忙着各种毕业旅行的时候,他把自己逼上了绝路。

没了家庭的支持,衣食住行都要靠自己,当时左任平面临的首要问题就是挣钱。“我在58同城上找工作,有一条招聘信息中的‘月入过万’这4个字让我一下子兴奋了起来。”刚毕业就能拿到一万元月薪,这其中肯定有猫腻,可左任平却信以为真,他说自己一方面特别需要钱,另一方面还有00后们普遍存在的问题,就是社会经验不足。用他自己的话讲,这叫“不知天高地厚”。应聘时,对方告诉他工作是送外卖,考虑到对方承诺的收入,左任平没有丝毫犹豫。因为没有交通工具,他还向对方贷款6000元买了一辆摩托车。可做了几天外卖骑手后他发现,以烟台的城市体量,每天送20单已经是“天花板”,其中每单他可以赚5元,也就是说这份工作他每天最多能赚100元,还要扣掉30元的油费成本,这样算下来,“月入两千”已经是最理想的状态。“要租房,要吃饭,还要还摩托车的贷款,2000元只能算杯水车薪。”做了不到一个月,小左主动“下岗”。手里的钱所剩无几,“最难的时候每天三顿饭就是买个馒头,然后再去买5毛钱的辣条就着吃。”左任平说,他也没想到小时候的零食成了“主食”。

虽然和家里说了狠话,可妈妈还是心疼他,每周都会给他打电话,主动提出给他打钱,但每次左任平都会拒绝。“我不知道这种倔强算不算00后的特质,但当时想法就是自己说了不要钱,就不能要!”后来他甚至一天打

两份工,靠着这份倔强还清了摩托车的贷款,在烟台努力撑了两年。

### 心中有股不服输的劲头

虽然工作有了着落,但左任平却看不到前途。“很多人认为00后太随性,工作说辞就辞,其实很多时候我们是没找到自己想要为之奋斗的职业。”过年回家时,左任平听说做房产中介的表哥一年能挣30万元,他一下子来了兴趣。“我就算不如表哥做得好,一年只做他一半的业绩,是不是也能挣到15万?”虽然有过上当的经历,但左任平还是抱有“月入过万”的理想。对于收入,左任平也没有像传说中的00后那样不在乎,“家里帮忙买了房,我现在每月都要还贷款,在生活压力面前,00后和90后、80后其实没有什么区别。”

今年3月,房产经纪人小左上岗了,供职于链家地产金领世家店。这次职场似乎又和他开了个小玩笑。他上岗没几天,青岛疫情反复,店里没有一个客人,“开单”也成了奢望。“那时候最喜欢听《孤勇者》,‘爱你不跪的模样,爱你对峙过绝望’的歌词一直在脑子里打转,我就是不服输。”刚进房产中介行业,带左任平的师傅建议他从租赁业务开始。既然客户们因为疫情不能到店来,左任平就发挥00后线上交流能力强的特点,和很多意向客户疯狂聊天,虽然彼此没见过面,却和很多顾客成了网友,这给他日后的业务奠定了坚实的基础。

随着疫情逐渐缓解,门店的业务也开始复苏。“见门店的不少同事开了第一单,我不服输的劲头又来了。”左任平开启“疯狂带看”模式,到店的客人只要有需求,无论房源多远,他都会带顾客去看房。这期间他还要恶补各种楼盘信息,“我家在郊区,对市区并不熟悉,所以没事我就骑着电动车出去转,并向老员工请教,CBD附近、金家岭附近哪些楼盘有哪些户型、租金均价多少、建成年份这些都要记住,这样顾客咨询,我才能迅速做出回答。”就这样,一天有位顾客想去CBD附近租房,虽然顾客来得特别突

然,但左任平还是在合适的小区给他找到了合适的房子,完成了自己职业生涯的“第一单”,成为一名合格的房产中介人。

### “知识点”帮他完成第一单

“其实我也看到过网上说00后工作态度怎样怎样,说实话我觉得大家不应该先入为主,给所有00后贴上标签。”采访过程中,左任平表示想给00后正名。“很多人说我们不喜欢加班,可房产中介这个工作,我们必须得依着顾客的时间,顾客想要在下班的时间看房,我们必须去。还有,顾客会不分时间随时发来咨询微信,我身边的这些00后同事都是随叫随到。没办法,这就是工作。”

左任平说其实00后身上的很多特点让他们能更好地工作,例如他完成“第一单”时,就用了一些小心思。“当时房东和租客因为100元的差价谈不拢,我特别想让他们成交,所以先劝租客加50元,又劝房东减50元。我以前学过心理学方面的小知识,很多人觉得50元是‘小钱’、100元是‘大钱’,而对于‘小钱’,租客和房东都不会太在乎。”对于00后来说,出生、成长于网络时代,接触到的知识点更多,而这被左任平称为特殊的“阅历”,帮他在职场上快速成长。当然除了这些,00后独特的好奇心也在帮助他们主动适应职场。“其实在做房产中介之前,我就特别喜欢去陌生的地方走走,当时在烟台上学,每到周末我就骑着自行车到处转,看看城市不一样的角落,我把这样的行为总结为‘好奇心’。做了房产中介,每天都要带客户看房,很多人觉得这是个负担,但我却特别开心,觉得又可以去没去过的地方。”好奇心让左任平成为店里最勤奋的员工,也给他带来不错的收入。几个月前,左任平从房产租赁业务转入房产买卖业务。“我一直觉得自己特别幸运,做房产租赁的时候接过几个大单,而做房产买卖,没几天就开了单。”左任平现在已经连续三个月实现“月入过万”的目标,其实他所谓的“运气”,是靠努力得来的。

### 相关链接

### 穆红伟 链家地产崂山商圈经理 对团队起到激励作用

我是一名80后,记得几年前90后们刚进入职场的时候,就总有传言说他们多么不靠谱。如今00后开始进入职场,又出现了一样的传言。我们门店里现在有好几个1999年和2000年出生的员工,他们有自己的特点,就是比较渴望表现自我。这一点放在工作中,如果运用得当,会是一大优点,他们在工作中都表现得特别积极。而且因为他们刚刚开始接触社会,对于工作充满了新鲜感。我从来没有觉得00后是职场中的“问题少年”。当然他们作为年轻人,肯定存在工作经验不足的情况,但这样的问题其实不只他们有,我们80后也是从这种状态中走过来的。另外最重要的是,00后作为职场新鲜血液,他们身上那种不服输的劲头,对于我们整个团队起到了正向激励的作用。

观海新闻/青岛早报记者 刘鹏 受访者供图

