

问题：“师傅领进门，修行靠个人”这个“领进门”到底有多重要？

“师父领进门，修行靠个人”的意思几乎跟专业知识学习没有啥关系。在专业知识学习方面，几乎一切都要靠师傅，而不是“师傅启蒙一下，其它靠弟子自悟”。

“领进门”，是指“拜师学艺直到代师坐堂、执业”这一段的经历，到这一段经历的末尾，别人会以“某师之徒”的身份来对待你。

在这之前，你虽然有师徒名义，但是这个徒弟身份是不为客户所知的——或者换一个说法，师傅不会允许你以师门名义进行任何专业实践。

从外人眼里看来，你也可能仅仅是师门里的一个仆人，一个临时工。师门是看病的，你却只是在医馆里扫地、称药、打包的。师门是唱戏的，你却是师门里看箱子、搭场子、收门票的。你不是诊、疗、唱、作团队的一部分，这时你在客户、同行看来，你其实还不算“进门”。

直到等你上台有台词了，开始写方子或者负责炮制、煎熬了，你才算进门了，成了师门声誉的一部分。

注意，这时候你还没出师，没有字号，没有自己的班底。但是这时候别人介绍你、认识你，你头上你已经有了“某师某徒”的名号——也就是成了所谓“有身份的人”了。

有了师门身份，信息、资本、机会、信用……才会为你所用，你才有台可上，有观众、有病人可练，才可能开始“修行”——否则基本上是在草地上练游泳、用 xbox 开飞机，可以修，但不行。

这个“领进门”，真正的关键在于把师门的信用和名望借给你用，至于教你的种种技能，反而可以说从实践上讲是次要的——它是面向“不要丢师门的脸”进行的必要工作，而不是“造就人才”。

师傅只需要将你教到“不丢师傅的脸”，面向的是“向客户提供客户打算找师傅购买的同品质服务”。

客户是来找师傅买乌鸡白凤丸的，你说“师傅我觉得乌鸡白凤辣条肯定好卖”，师傅同意，那就没话说，师傅不同意，你觉得师傅完全有权不同意，那也没问题。师父不同意，你大谈“扼杀个性”、“压制创新”，你可能会被打断狗腿。

为啥？因为你是代师坐堂、代师执业，你“创新”不是在拿你的品牌、你的声誉冒险，你是在拿师门的品牌、师门的声誉冒险，是在拿本门上下六十四口的生计当玩具。

为什么这是不可饶恕、不可妥协的重罪，乃至要开香堂、拜祖师、昭告天下把你逐出门墙，收回你一切的品牌使用权和信用授权，看明白了吧？这到底是“压制天性”、“扼杀创新”，还是反窃取、反盗用？

传统的师承关系要比现在的“教学关系”要深刻、紧密得多，它首先是利益共同体关系，是在这种荣辱与共的利益绑定的担保下，保证着教育的品质和效果，这也是为什么说“师徒如父子”，“一日为师，终身为父”。也是为什么中国传统极端的重视“师、道尊严”。“尊师”和“重道”是并列的两件事。师传衣钵，徒承道统，有甚于生养。

这也是为什么现在把教学关系改口叫“师生关系”——因为现在的这种“共享拼单家庭教师制”中，老师仅仅是“传授常识的工匠”，是不需要对学生的品质做责任担保的，至少不是契约型的担保。

师生关系和师徒关系基本上两码事，而很多复杂的、难以用文字、图谱传承的，缺少抽象和理论甚至无法抽象和理论的技术，用师生关系几乎无法承继。

无他，光是“师父不能用声誉做绝对担保”这一条，就令客户们对这“传承品”意兴阑珊。

没有人以毕生声望担保，在我本人不懂的前提下（再懂我毕竟也只是顾客），我凭啥相信这是真家伙？实在要买，那也要打折。

学生传承的，和徒弟传承的，是两码事。

这就是为什么很多传统技艺纷纷失传的原因——其实不是没人学，有的不但有人学，还一年开八个培训班呢——而是学传和徒传，只有后者传承了以性命担保的信用，可以让客户寄托信念，在自身无力判别真伪的前提下，凭着“you jump, I jump”的豪气，可以跟随下注，赌你的真。

师徒之间，凭什么做这性命担保，当然是凭长期师从里被确信的爱。

有这份钢铁一样的爱，才有这真金白银的担保，客户才有拼死吃你这碗河豚的勇气。

不错，真东西、好东西，客户选你就等于在赌命。看病、起屋、让你掌勺、献艺宴请招待贵客、参与礼仪，这都是要影响到客户前途命运的服务，你是学生，你不是有师父拿一生信誉担保的徒弟，就算给我拍胸脯“七天无理由退货”又有何用？

你一砸锅，难道老太太过七天无理由重办七十大寿？某总理七天后免费再访一次华？还是老太爷七天无理由再去一回世？

中国现在缺少的奢侈品行业、高端品牌，何以难以从“文化遗产”里简单挖掘，根源就在于此。技艺是次要的，这份以命相托，魂魄相寄的统绪体系被含糊的冠以“旧糟粕”、“压制天性”、“扼杀创新”的罪名被定性为了政治不正确，才是要害所在。

堂堂儒法的天下，倒让日本那点小儿科的东西占了“高端”，实在是历史的玩笑。

看懂了，将来你们之中，必有人重新开宗立派。

编辑于 2023-07-20

<https://www.zhihu.com/answer/3079746092>

---

评论区：

Q: 求问：“日本那点小儿科的东西”包括什么？

B: 这一点感觉还需要去看相关的所谓日本工匠的宣传，继而还要拓展整个社会形态。我零零散散，大概知道些：单纯讲具体的事情，有所谓的家族传承的百年老店。还有那些家族旅馆，木工。平稳，但缺乏厮杀的创新。传承不了魂，都只是小艺。而且大概本身就是从我们这里学到的“形”的一些东西

---

Q: 文章要点：师徒比师生多了一层人格上的认证，师生只认证“学会了技术”，师徒还认证“会尽责地实施技术”，对吗？

B: 我觉得，师生认证是“学完给你发个毕业证，以后你就要出去单干，闯了祸自己担着”。

师徒认证是“只要你没有做要被逐出师门的事，哪怕学成了艺，你也一辈子是我徒弟。”

徒弟代表师门做事，如果搞砸了，进行赔偿的是整个师门。

---

Q: 反对。

日本围棋中的“内弟子”制度就接近答主描述中完美的“师徒关系”，在 20 世纪 80 年代“六超”时代达到巅峰，却在新世纪被中韩两国集体研究，集体训练的方式远远抛下，最后在 AI 随时陪练的时代变成了圈地自萌的游戏，甚至在本土都被将棋超过。

说穿了，这种“师徒传承”只能传承“品牌”而没法传承“技艺”，在真刀真枪的竞技中没有意义，会输给现代先进的训练管理方式。

但“师徒传承”也有他的用武之地，就是没有硬性标准争夺排名的文化艺术界，“品牌”的力量是巨大的，这时候“某师某徒”的名号就有大用了。归根到底，“文无第一”，对文化艺术水平和成就并无一定的评价方式，“招牌”的用处就非常大了。

然而，“师徒传承”，在文艺界，真的干得过“X 二/三代”吗？人家是血脉相通诶。

愚者所得，请指正。[握手]

A: 围棋不出作品，不形成被购买的服务，不在这个讨论范围之内。

---

Q: 韩愈《师说》

---

Q: #以命换命#

客户对师傅以命相托，师傅对客户以命为质。

徒弟对师傅以命相托，师傅对徒弟以命相保。

硬通货是命，不是钱。

客户的信任，师傅事业的传承，徒弟事业的选择，自己对供应商的选择，都是以命换命。

早点绝了拿钱买命的妄想。

---

更新于 2023/11/1