

打工者必读之书

# 我打工 我优秀

一个打工者的  
心灵感悟

◎ 三牛 著



中国市场出版社

# 我打工 我优秀

—— 一个打工者的心灵感悟

三 牛      著

中 国 市 场 出 版 社

**图书在版编目(CIP)数据**

我打工 我优秀:一个打工者的心灵感悟/三牛著.  
北京:中国市场出版社,2005.1

ISBN 7-80155-739-5

I.我... II.三... III.成功心理学-通俗读物  
IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 139032 号

---

书 名:我打工 我优秀:一个打工者的心灵感悟  
作 者:三 牛  
责任编辑:宋 涛  
出版发行:中国市场出版社  
地 址:北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼(100837)  
电 话:编 辑 部(010)68034118  
读者服务部(010)68022950  
发 行 部(010)68021338 68020340  
68024335 68033577  
经 销:新华书店  
印 刷:光达胶印厂  
规 格:889×1194 毫米 1/32 7 印张 130 千字  
版 本:2005 年 2 月第 1 版  
印 次:2005 年 2 月第 1 次印刷  
书 号:ISBN 7-80155-739-5/B·10  
定 价:18.00 元

---

# 前 言

在我刚刚穿上军装的第一天，我也有过将军梦，因为班长说，不想当将军的士兵不是好士兵！在我刚刚下海到企业打工的时候，也想过挣大钱、当老板，因为谁都知道不求上进的打工者是没有出息的打工者。但是，当激情过后静下来仔细想想，兵以万计，当上将军者能有几人？约万分之一二而已！在军营里，特别是在和平年代，绝大多数人一辈子也不过是个校尉以下的普通军人；打工者难以计数，能成为成功老板（社会上多称为企业家）的概率又有多少？真正用企业家的标准来衡量，万分之一的可能都不到，多数人一辈子也就是一个小康之类的普通群众。我曾经有过一个估算，如果按照当前公布的薪资统计数据，在年薪 50 万元处划出一条线，入围者大致也就万分之一二的样子，大多数还是普通的打工一族。

用历史的眼光来看，一个普通士兵要当上将军，士兵这个打基础的阶段是不可或缺的；用发展的眼光来观察，一个打工者要成为成功的企业人士，打工这个艰苦阶段也是必不可少的。“万丈高楼平地起”，“千里之行始于足下”，这些古训说的就是这个道理。作为一个社会人，不管你名声多大，成就多高，打工的过程都是你走向成功的重要一步。一个想使自己出色的人，需要从做一名出色的打工者开始。这也就是为什么许多著名的华人企业家把自己的子女下放到企业打工，让他们接受最艰苦、最初始劳动洗礼的原因之所在。

当将军也好，当企业家也罢，需要的不仅仅是能力，还要有机遇、有“伯乐”、有背景等等，是多种因素的综合。作为一个社会人，我们不要总以官衔的大小和资产的多少做为衡量成功与否的标准，因为站在塔尖上的人物永远只是那么很少的几个！我个人认为，只要我们拼搏过、努力过，有贡献于社会，不管是绿叶还是水滴，我们也一样是成功者，一样会拥有无愧的人生。美好的梦想可以有，但实实在在的工作和生活却更为重要。

1997 年我在研究部队官兵健康问题的时候，一

本关于员工管理的“MBA”书籍引起了我对企业员工管理问题的极大兴趣,这是我最早间接认识企业及企业员工问题。下海进入企业之后,在我从文化专员做起,到担任行政、人事部经理、销售经理、集团办公室主任、董事长秘书、行政总监等职的过程中,员工的工作、生活、培训等一直是最关心并重点探讨的问题。六年来,我最快乐的事情是和企业的员工一起生活、学习、娱乐,山南海北胡吹乱侃;最自豪的事情就是同企业的员工称兄道弟无拘无束;最欣慰的事情是倾听企业员工家长里短的内心表白。这些就是我这几年的“成就”和财富,也是我感悟生活的源泉和动力。几年来,我就企业员工的问题进行过较为深入的思考,其中还分不同主题对员工及中层管理人员进行过培训,发表过一些小文章,谈过一点自己的观点。本书的大部分内容是我演讲内容的归纳与提炼。

本书的多数资料数据来自二十多家独资、合资、民营企业的调查统计,同时引用了最新(至2004年8月)的相关地区的劳动信息。书中没有高深的理论,讲的多是些生活实例。在写作手法上偏重于讲稿或讲义的性质,成书之前,相关内容曾在北京、山东、河北、河南、四川、广东及香港等地进行过十多场演讲,受到了

较高的评价。

本书的出版,目的只有一个,就是想把现成的事实和经我自己系统整理过的一点想法讲给大家,给在企业打工的朋友们或即将步入打工行列的朋友们提个醒,让他们少走些弯路。

我既不想成名,也无意当什么大家,从一个地道的农民走到现在这样一个衣食无忧的地步(尽管不是大款),我对自己的生活状况已经相当满意,但同时心底里又总有一种对自我的不满,这种不满是因为我始终感到汲取社会的营养太多而回报社会的又太少,受长辈、亲朋的关爱太多而为他们付出的也太少。近期正好多一点空闲时间,将自己的一点体会、心得梳理一下,算是给大家的一个工作汇报,也算是为社会做了点儿事情,以此来慰藉自己一直愧疚的心。

牛义顺

2004年10月8日 于北京

# 序

最初认识牛哥（在企业里我们均如此称呼作者）是2000年9月的事情了，而四年后的这个九月，很出乎我的意料，牛哥提出要我来给他的这本书写个序。照我原来的估计，牛哥应该请一位德高望重的前辈或领导，向读者引荐此书，方显郑重和客观。但是牛哥坚持要找一位有打工经历的“打工仔”来写这个序，于是我就成了他的主要人选之一。中国人终归是讲情分的，回想当初和牛哥一同打工，朝夕相处一年多的时间里结下的兄弟之谊，写序之事只有应承下来，推脱不得。不过以本人的学识和阅历，生平第一次当此“大任”，是断不敢言锦上添花的，惶恐之余惟有希望不要画蛇添足，读者若读到不满意处，随时可以略过此篇而直奔主题。

牛哥的这本书我是从头到尾看过的，不妨将其归入“成功学”一类。此类书籍在市面上可谓林林总总，不胜枚举，但是本书的确是一个例外，与大多数成功

学书籍相比,它是非常独特和另类的。

这本书首要的特点就是它的平和与低姿态。书店里摆放的这类书中一种常见的口吻是作者已经看透了变幻莫测的世间万象,掌握了飞黄腾达的不二法门,经常以教你如何当老板、教你如何当总裁的面目出现,俨然是写给精英人士看的“天书”。然而当你翻看作者的尊姓大名希望把他(她)和某位名震海内外的企业家联系起来的时候,多半要大失所望的。本书则不然,它全然没有居高临下、俯视人间的视角,而是踏踏实实地站在地面上,和所有的打工者平等地交流。书中没有须仰视才见的“天条”,更没有绚烂夺目的虚妄和浮华,只有每个人环视四周寻常可见的人和事,以及作者对这些人和事的思考。如果说其他著作是写给将军和元帅看的专著,这本书就是地道的士兵手册,是写给包括我在内的真真正正的大多数人的。父母把我们带到世间,帮助我们走好人生第一步;这本书则像一个朋友,能帮助(指导)每个职场中的新新人类走好职业生涯的第一步。

这本书另一个重要的特点还在于它的情理相融。有些职场指南之类的书刊走的是纯技术路线,恨不得让你把领带的几十种打法都学会,甚至连待人接物都程序化了。人毕竟是感情动物,当你把与人打交道的

方方面面都技术化了却忽略了真情实感的话,看似妥帖周到,实则使人对你敬而远之。幸而牛哥不是这样的人,在书里他把自己的所见所闻、所思所想坦呈于每个读者面前,进行情真意切、推心置腹的交流,一如牛哥为人处事的真性情。书中所言完全站在打工者的角度,寓理于情,情在理先,虽然遣词造句不一定那么精道,但作者的真诚使人不再觉得书中讲出的道理是什么唱高调的宣传和鼓吹,而是作者实实在在的人生经验和心灵感悟。

说来说去,有一个问题是看似题外实则无法回避的,那就是:什么样的人生才是成功的?说到成功,人们总是言必称帝王将相,富商巨贾。无须讳言,升官发财至今仍是许多人的梦想。在这本书里,牛哥实质上也作出了自己的回答,简而言之就是:君子爱财,取之有道。贯穿全书的主题思想之一就是希望人们做人做事至少要做到诚、信、公、勤这四条,这与时下相当流行的“厚黑”之学是大异其趣的,也是本书的重要特质之一。在这里,我无意去比较二者孰优孰劣,只是想要指出:成功之道并非只有“厚黑”一途。如果用现在比较时髦的可持续发展的观点来看的话,我对牛哥的这本书抱有更大的信心。说到底这是价值观的问题,这个问题恐怕每个人都有不同的答案,在此我想贡献出

自己的两则见闻与读者分享。第一件是我见过的一位外国大学教授说过的话：你要按照自己的价值观去生活就会成功。当时我对此感受不深，但是记住了这句话。第二件是我在电话里听一个高中同学讲述他在美国的亲身经历，他到美国之后发现连扫大街的中年妇女都面带微笑，乐观而满足，毫无自卑的表情，很是诧异。时间一长，他发现这是各行各业人们的共识，那就是他（她）们所从事的工作与自己的实际能力相称，他（她）们为自己能够为社会作出恰如其分的贡献并自食其力感到自豪，他（她）们并不认为自己是失败的，因为他（她）们感到自己对社会、对他人来说是“有用”的。这让我重新理解了成功的意义和那位外国教授的话，就好比金字塔之所以高大雄伟，并不只是因为塔尖那一块石头，而是因为所有的石头都是真材实料，如果金字塔也是“豆腐渣”工程的话，早就垮掉了。所以，我相信牛哥这本书对于那些企业家和精英人士来讲也是值得一看的，毕竟很少有人愿意把自己的事业建基于“豆腐渣”之上吧。

穆 岷

2004年10月6日

# 人人都是打工者

## (引言)

在我整理这本书稿的时候，曾请我过去的一位研究社会医学的老师看了我的写作提纲，当他看到我拟的书名时，吃惊地问：“你什么时候开始研究农民工问题了？”我反问他：“怎么一看题目就说我这是关于农民工问题呢？”他说：“你这是关于打工者的，打工者是谁？不就是农民工吗！”

老师有这种想法我一点都不奇怪，“打工者=农民工”不仅仅存在于我老师的头脑里，大多数的城里人可能都多多少少存在这种意识。“打工者=农民工”的意识形成于计划经济时代，当时城里人将自己在机关企业上班叫工作，而将农民进城找活儿干叫打工，于是带有广东味的“打工仔(妹)”就成了一个新的词汇。由于“打工”一词多少带有一些歧视农民工的阴影，人为地在城乡劳动者之间分出了

高低贵贱,长期以来有不少人,特别是在非国营企业的打工一族,对这一词讳莫如深。据说,有一些新闻工作者呼吁不用“打工”或“打工仔”这样的词,但实际效果不大。

现如今,随着社会主义市场经济的不断深入,城里人的这种源于计划经济条件下形成的优越感正在淡化,尽管“打工”一词还有不少人敬而远之,但就像“市场经济”一词由原先的令人害怕变为正常一样,已开始为越来越多的人所接受。

从严格意义上讲,我们所有劳动者其实都是打工者,我们有同等的人格和一样的劳动权利,又都是在为我们的社会做贡献,只是我们各自打工的目的、方式不同而已。如果按照社会实际情况并结合马斯洛的需求理论,我认为可以大致将打工者分为三个层次,第一层是基础层,是为生存而打工;第二层是事业层,即为事业发展而打工;第三层是理想层,即为实现理想而打工。

为生存而打工的人,他们要达成的首要目标就是养家糊口,尽忠尽孝。这些打工者一般在企业之中做基础员工,收入不高,工作任务较重,在打工者中占绝大多数。许多成功的大企业家、优秀的职业经理人有过这个阶层的生活经历,他们是这个阶层涌现出来的优秀代表。就企业来说,由于这个阶层的人是企业的基础成分,因此,这个阶层人员

素质的高低,从某种意义上代表着企业的发展动力与发展方向。

为事业而打工的人,他们要达成的目标是将个人的能力、水平通过企业的实践表现出来,以期实现自身价值。这些打工者就是我们生活中所谓的“白领阶层”。他们知识丰富、技能出众,在企业中有一定的地位,收入较高。这个阶层的人,在企业中起着承上启下的作用,是企业稳定、健康发展的重要力量。

为理想而打工的人,他们要达成的目标,就是实现自己的理想,实现自己的人生价值。这些人多已完成了资本的原始积累,金钱在他们眼里已成为符号。在现实生活中,他们通常是以老板或其他高级管理者身份出现的,他们都是企业的灵魂与核心。有不少人可能不同意这种说法,认为老板就是老板,怎么能算是打工者?从社会的角度上看,他们确实是在打工。一般意义上来说,老板用他所掌控的公司、资本积累和生产资料为社会打工,但具体来说,他又是为所创建的企业、为自己的公司打工。

打工是靠劳动和能力来吃饭的一种行为,是光彩、自豪的事情。有些人一听人家说自己“打工”就不高兴,甚至火往头上窜,如同受了侮辱,这实在大可不必。我们打工为国家创造财富,我们打工推动社会的进步与发展,这些都

是很光彩的事情，我们自己绝不可妄自菲薄先失底气，在未来的日子里，“打工者”或许就是一个荣耀的代名词。

一个大姐的孩子大学毕业后没有分配到理想的单位，后来他联系了一家南方的企业，准备南下打工。临行前的几天，他的父母非让我到他家说说打工的事儿，打个“预防针”。孩子见了我，向我提出了两个问题，一是，在合资企业里打工是不是压力特大？二是，在这种企业里怎样做才能受到重视，才能有露脸的机会？

对第一个问题，我的回答是肯定的，并告诉他，在企业里工作，特别是在管理规范的企业里工作，紧张但有趣，苦累却能增长本领；对第二个问题，我告诉他：要想在企业里出人头地，受到资方的重视，方法只有一个，就是干好自己的工作，成为企业的一名优秀员工。也正是与他的这次谈话，促使我想到要给刚走向工作岗位的年轻员工写点儿什么。

# 目 录

序/穆岷

人人都是打工者(引言)

## 落 脚 篇

### 1. 耐心找个好工作 / 1

在求职这个问题上,薪水和发展是多数求职者考虑的两个重点,但真正的重点应该是:这项工作我适合、我喜欢。

### 2. 面试之中有学问 / 10

女孩儿微笑道:“给没有被录用的人打电话不属于公司的正常开支,所以由我付电话费,请您一定打。”经理也笑了,“请你把两块钱收回,我不会打电话了,我现在就通知你:你被录用了。”

### 3. 把自己打造成优秀员工 / 17

一个民营企业老板在薪水控制原则上有这样几句话:看菜吃饭、看活给钱;是人才的给高价,是优秀员工要翻番。

#### 4. 目标,你心里有吗 / 24

在打工的道路上,当你有一个清晰的目标时,你的打工才不会是盲目的,你的命运才不会总被掌握在别人的手里。

#### 5. 调整好打工的心态 / 36

心态与收入成正比。就是说,工作的心态越好,工作的状态也就越好,收入也就越高,工作中的成就也就越多。

#### 6. 薪水多少才合适 / 44

我们不仅要光明正大地向用人单位询价,还要给自己一个尽可能准确的估价,以期达成公平交易,实现个人与企业间的双赢。

#### 7. 落地就能生根 / 52

一个优秀的人才,无论你有么高的学历,有么大的本领,但如果你在企业里没站住脚,“功夫”未能得以施展,就证实不了你具有的真正实力与能力。

## 发展篇

#### 8. 细节上的功夫不能少 / 60

现实生活中,一些有才华的员工之所以不被重用,成就不大,在没有大的失误时,不妨从细节上找找原因。