

—— Step up from the grass roots ——

从基层 干起

实践出真知
基层造就人

著 © 胡小黑

从基层一步一步干起，
根基扎得最牢，
奋斗滋味体会最深，
后发之力来得最实。

 中国长安出版社

励志
精品

—— Step up from the grass roots ——

从基层

实践出真知
基层造就人

干起

著◎ 胡小黑



从基层一步一步干起，
根基扎得最牢，
奋斗滋味体会最深，
后发之力来得最实。



中国长安出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

从基层干起 / 胡小黑著. —北京: 中国长安出版社,
2006.5

ISBN 7 - 80175 - 486 - 7

I. 从... II. 胡... III. 基层组织—工作方法
IV. B026

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 059458 号

从基层干起

胡小黑 著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店经销

电话: 010 - 65270593

印刷: 北京市宏泰印刷有限公司

开本: 1/16 787 × 1092 毫米

印张: 14

字数: 160 千字

印数: 10000 册

版本: 2006 年 6 月第一版 2006 年 6 月第一次印刷

书号: ISBN 7 - 80175 - 486 - 7

定价: 24.8 元

(如有印装错误 本社负责调换)

序 言

从基层干起，你准备好了吗？

不管是大学毕业生还是企业的新老员工，不愿从基层干起已是普遍存在的现象，这引起了人们的广泛注意，人们不禁要问：为什么你们不愿从基层干起呢？

本书不去探讨这一问题的根源，也不对它作正面回答，而是从另一个角度来引导大学毕业生和企业员工，使他们认识到基层不像他们想像的那样很少或没有成长的机会。事实上，基层对于渴望建功立业的人来说，是考验、是挑战，也是铸造辉煌之业的起点。实践出真知，基层造就人，无数的事实证明，一个人的成长、发展乃至最终取得成绩，无不是从基层干起，付出艰苦、经受磨砺的结果。

事实上，那些不愿从基层干起的人是因为不知道从基层干起的重要。举例来说吧，美国的内奥米·贾德就是从接待员干起的，她最初的工作就是接听电话、煮咖啡、整理邮件以及清扫办公室，后来她成为世界著名乡村歌手，曾6次获得格莱梅大奖，其唱片已售2000多万张。罗伯特·约翰逊则是从洗车员干起的，16年后自己开公司，后来成为黑人娱乐电视股份公司创办人、主席及总裁。阿伯塔·尤斯从农场工人干起，拾牛粪、扫牛棚、挤牛

奶，22年后成为全球最大的飞行安全国际培训公司总裁。还有，拿破仑是从炮兵干起的，卓别林是从跑龙套干起的，曾宪梓是从卖纽扣干起的……

从基层干起也就是从基础工作做起，从小事做起，因此本书也以小事为侧重点，让大家意识到从基层干起其实很容易，而且很重要。

本书以丰富的事例说明为什么要从基层干起，以及在基层如何做好工作。旨在对目前大学毕业生和企业的员工尤其是新员工提供一些建议和参考，如果对帮助他们树立乐于从基层干起的观念，做好基层工作有所裨益的话，则幸甚！

胡小黑

2006年夏于北京

写在前面的话

——为什么你们不愿从基层做起呢？

中国的大学经过 1998 年大规模扩招之后，大学生似乎一下子多了起来，扩招的学生也已经开始走向社会，就业压力骤增，现在社会上已出现“大学生毕业即失业”的说法。据报载，2003 年毕业即签约的比例为：研究生 80%，本科生 60%，专科生、职高生 30%。全国有 106 万大学毕业生暂时无法就业，还未包括此前毕业而未就业的大学生。学校、各级政府想尽办法，提高学生的就业率。但大学生人数增长太快，2003 年 212 万，2004 年 260 万，2005 年 320 万，2006 年将达到 400 万，就业的压力越来越大。

中国的大学生真的是过剩了吗？

让我们来看一则中新网 11 月 26 日刊载的消息：

世界 500 强企业麦德龙日前参加了青岛市多次大中专毕业生就业洽谈会，准备招聘一批管理专业的应届毕业生。麦德龙承诺：毕业生被聘用并过了实习关后，当年就可能在新开张的三家商店中担任主管，条件是毕业生要先从“客户开发人员”做起。然而，对于这颇具诱惑力的承诺，相当一部分学子不买账——他们不愿“从基层干起”。

据《中国教育报》报道，麦德龙人事部主管汪琳介绍说，他们本认为在大学毕业生就业压力较大的今年，他们的招聘应该是一呼百应。但参加过几轮招聘会，与不少毕业生打过几番交道之后，麦德隆选人却陷入僵局。

汪琳曾在青岛某高校发出了122份问卷调查。从收回的105份问卷看，在“希望从事工作”的调查中，人力资源管理、企业管理、市场营销、国际贸易4个选项，“企业管理”高居榜首达50%。在“从事服务业选择哪种具体方向”的咨询、零售、物流、管理的4个选项中，管理高达75%。但是在“是想得到安逸稳定的工作，还是谋求有挑战性，且需要通过努力才会有所斩获的工作”中，90%的学生毫不犹豫地选择了前者。在交谈中，一位工商管理专业的学生更是直接询问，能否不经过做“客户开发人员”的过程，经过接受课堂培训，就可能直接走上“主管”岗位。

遇到类似尴尬局面的企业其实并非麦德龙一家。近日，记者对在青岛市开设的普尔斯马特、家乐福等大型商业零售企业部分负责人进行了解，麦德龙遇到的这种用人尴尬，他们在招聘中也遇到过。

很明显，大学生并不是过剩，而是他们的心态有问题。那么为什么有较好的就业单位，他们却不买账呢？有两种解释：一是部分学生选择就业单位想落在大城市，诸如青岛市等被人“仰慕”的地区，担心被派到“外地”后，就和大城市无缘了；二是一部分学生不屑于在基层从事具体工作。曾有管理专业的学生甚至表示：跑业务与我们学的知识有关系吗？跑业务非要本科生吗？

这样能体现出自己的价值吗？

企业的想法不能和毕业生求职要求“接茬”，让麦德龙商场经理武铁牛有些无奈。一位多年分管大学生就业调配工作的教师分析说，其实对每个大学生来说，在学校时他们都会给自己描绘一幅壮丽的蓝图，但当这幅蓝图碰到现实的就业环境时，往往会因现实的压力而改变。对正在找工作的这些大学生来说，他们的问题不在于能不能找到一个可以供自己生活的工作，而是在于能不能在理想与现实之间放弃理想而选择现实。

对于众多的毕业生而言，当务之急是要在现实的土壤上构筑自己理想的大厦，空中楼阁是不存在的。

不管是大地方也好，小地方也好，大企业也好，小企业也好，请问一问自己：你知不知道自己的身价几何，你愿不愿意从基层做起？

曾几何时，MBA 就像一个金字招牌，似乎读了 MBA，就意味着高职、高薪、荣耀、名誉，而近几年随着企业对 MBA 趋于理性的认识，MBA 身价骤跌。难道这仅仅归于就业市场的低迷吗？归于企业不识货吗？归于没有伯乐吗？我看未必。这些学子们是否能从自己的浮躁心态上找些原因呢？

2002 年，北京大学光华 MBA 职业服务中心主任王亚非访问红塔集团。当时红塔集团的人力资源部主任问她：“我曾经要了你们的 MBA，现在都走了，为什么？”王亚非无言以对。

创维集团人力资源总监王大松说：“2001 年，创维从全国引进了 8 名 MBA，但一年内都离开了。”王大松很感叹：“MBA 给我的感觉确实一般。”王大松第四次去北大招 MBA 时，开出了

“不低于2000元月薪”的承诺，引来的是一阵笑声。

是创维付不起钱吗？还是他们小气？都不是。创维管理层的老员工，年薪是30万~50万元，连他们的业务员，年薪都在5万元左右。

许多企业的人力资源负责人对MBA的实际能力提出质疑，“眼高手低”、“心浮气躁”成为最多的批评词汇。这些企业也提出了共同的问题：“为什么你们就不愿从基层做起呢？”

很多大学生刚出校门，就希望明天当上总经理；刚创业，就期待自己能像比尔·盖茨一样成为富人之首。要他们从基层做起，他们会觉得很丢面子，甚至认为他的老板对他简直是大材小用。

眼高手低、好高骛远是很多心态浮躁的人最容易犯的错误。他们总是把目光投向虚无缥缈的远处，而不肯在基层的工作中投入精力，这不仅仅是对工作的不负责任，更是对自己将来发展的不负责任。这种工作态度只会使他们滞留在职场原地停步不前，甚至失去许多宝贵的机会。

浮躁心态实际上来自于相互攀比。很多求职者认为：我和同学的条件差不多，他能去大公司拿五六千元，我为什么只能到小单位拿一两千元；他留在大城市，我干吗要去乡镇。这样的攀比思想，助长了浮躁情绪，使很多人心态难以平衡，最终的结果只能是设定了不切实际的职业起点，导致就业困难。

每个人自身的性格、能力是不同的，对于职业的要求也是不同的，这就注定了每个人都会走出彼此各不相同的职业轨迹。从这个角度来说，在职业选择的问题上是没有可比性的。即使学历相同，经验相似，也不能断定从事的工作应该相同。很多人想问

题、看事情总是盯着眼前的一点小利益，而忽视了个人的成长和发展。这使他们看不惯别人拿高于自己的薪水，不能容忍自己的工作比别人差。殊不知正是这种盲目攀比打乱了他们的职业发展，甚至蹉跎了自己整个的职业人生。

现在的职场不相信神话，没有人可以一步登天，跳过底层的积累而登上高层的职位。任何人——即使你具有超人的才华和能力——要想获得成功，都必须从最平凡、最基础的工作做起，一步一步积累实力，最终才会有实现职业梦想的契机。

心态浮躁的人总觉得现在的工作太平凡、太简单，让自己做这样的工作是大材小用，所以，工作中心浮气躁，结果连简单的工作也做不好。有人说，无知与眼高手低是人最容易犯的两个错误，也是导致频繁失败的主要原因。正是因为这样的心态，使他们深陷于对更高职位的空想之中，却不肯踏踏实实做好现在的事，结果一败涂地。

一屋不扫，何以扫天下？只有脚踏实地履行工作职责的人，才能够从简单的工作和低微的职位中找到个人成长的支点，从而不断积累能力和知识，向自己的理想迈进。

总是抬头望天的人会被脚下的小石子绊倒，一味等待更好的工作机会，期待发挥更大作用，而不能专心于手边小事的人更容易在职场中跌倒。

想干大事者不能不三思。

写在前面的话

1

第一章 每个人都从基层走来

1

基层是熔炉 出的是好钢

1

每件小事都值得去做

4

工作是给自己干的

9

工作中充满机会

14

工作中无小事

19

态度改变人生

24

从基层走向成功

28

第二章 经得起基层的考验

33

做好任劳任怨的准备

33

对工作不挑剔

37

不计较个人得失

42

珍惜现在的工作

48

工作要沉得住气

53

勇于承担责任

58

脚踏实地走好每一步

63

付出就会有回报

68

第三章 扎实干好每一天	75
工作是轮船 目标是灯塔	75
少说话 多做事	80
把工作做到更好	84
提高工作效率	88
每天多干一点点	94
做事需全力以赴	100
第四章 学会与基层的每个人打交道	107
绽放你的微笑	107
恰当赞美不可少	112
常怀宽容之心	117
乐于帮助他人	123
尊重每一个人	126
认真倾听最重要	130
第五章 掌握基层工作的技巧	137
热情是工作的灵魂	137
眼要低 手要高	143
养成良好的习惯	148
学会从失败中吸取教训	153
在学习中提升自己	158
随时准备好一切	163

第六章 在基层干好的几个经验	171
让自己与众不同	171
及时提出合理化建议	176
关注每一个细节	182
关键时刻露一手	188
超越老板的期望	192
做好老板没交代的	197
后 记	203

第一章 每个人都从基层走来

一个人刚走向社会，走上工作岗位，由于经验等各方面的不足，他首先接受的一般都是最底层的和基础性的工作，担任的是最底层的和基础性的职位，在此基础上才有可能向上攀升。可以说基层几乎是每个人都不可逾越的阶段和层次。

基层是熔炉 出的是好钢

一提到基层工作，从基层干起，很多人都不喜欢，这是一种很普遍的现象。在很多人的印象中，基层是社会的最底层，在基层工作永远都是默默无闻，没有出人头地的时候，其实这是一种偏见。从更深层次的意义来讲，基层是一种就业的导向，一种象征。无论做什么工作，干什么事业，在什么部门，都有一个从基

层干起的问题。对于大学生来说，很久以来，他们都被认为是社会的精英，大学生每到一个地方，都被认为是宝贝，是不可多得资源，以至于很多大学生都有这样的感觉：大学毕业只能往上走，不能往下走，这个下就是基层，到基层工作从基层干起总有一种贬值的感觉。这样的一种心态，使很多大学生在毕业后迟迟不能就业，甚至在很长的时间内都找不到工作。他们往往怨天尤人，抱怨社会对他们不公。

事实上，随着高等教育的普及，越来越多的人接受了高等教育，这些人正在成为社会新增劳动力的重要组成部分，这意味着更多的大学生将成为普通劳动者、素质较高的普通劳动者。与此相适应的是，大学生从事基层工作也是顺理成章的事。俗话说，观念一变天地宽。大学毕业生不妨梳理一下自己的思绪，调整择业观念，坦诚面对现实，放弃那些不合乎实际的想法。不用担心，也不要忧郁，只要你有一份想干一番事业的坚定信心，只要你有一种勤奋坚毅的内在品质，只要你有一股执著追求的恒心韧劲，你是一颗种子，到哪都会生根发芽；你是一粒金子，在哪都会发光。许多企业新进的员工，包括一些老员工，也对从基层干起抱有一种不平衡的想法。他们认为基层的一些基础性的工作对他们来说是大材小用。于是他们往往敷衍了事，不尽心尽力的工作，而对别人的升职加薪却愤愤不平。

不管哪个企业，也不管哪个行业，从事管理和领导工作的只能是一小部分人，大多数的人都是从事基础性的工作。在许多人眼睛里领导是高高在上的，而他们忘了领导也大都是从基层走上去的。其实，工作都是阶梯性的，首先是经验积累，然后才能提

升，如果没有基础积累，即使给你很高职位，你也肯定做不好。只有把基础性的工作做好，把自己的本职工作做好，积累起足够的经验，创造出优秀的业绩，才有可能获得上升的机会。因此，老老实实地从基层干起、干好，一样会有成长的空间。

很多知名大企业都规定，被他们录取的人无论职位高低，都要从普通员工做起。

在麦当劳，有这么一则真实的故事：

20世纪70年代初，麦当劳看好了台湾市场。其总部决定先在当地培训一批高级管理人员。他们选中了一个著名的年轻企业家。通过几次商谈，还是没有定下来。最后一次谈判，总裁要求该企业家带上他的夫人来。在商谈的最后关头，总裁问了一个出人意料的问题：“如果我们要你先去洗厕所，你会怎么想？”他被这突如其来的一“棒”打懵了头。好在他旁边的夫人打破尴尬：“没关系，我老公在家里经常洗厕所。”就这样，他通过了面试。但令人万万没想到的是，第二天一上班，总裁真的安排他去洗厕所，并尾随其后观察之。直到后来他当上了高级管理人员，看了麦当劳总部的规章制度才知道，原来麦当劳训练员工的第一课，就是先从洗厕所干起，就连总裁也不例外。

快餐业巨头麦当劳的选人用人标准如此简单，这肯定会令今日的名牌大学生和正在盼望就业的人摇头，但这正说明从基层干起还是有必要的。正如创维集团人力资源总监王大松先生说的那样：“年轻人只有沉得下来才能成就大事。无论你多么优秀，到了一个新的领域或新的企业，都要从基本的岗位做起，了解情况。让我们去掉身上的那些浮躁，多一些务实精神吧，记住万丈高楼

平地起，如果没有坚实的基础，谁又能保证它就不是空中楼阁呢？”

记住：基层是熔炉，它出的是好钢！

每件小事都值得去做

成功就是从小事开始的！每一件小事都值得我们去做，而且应该用心地去做。小事情顺利完成，有利于你对大事情的成功把握。一步一个脚印地向上攀登，便不会轻易跌落。通过工作获得真正的力量的秘诀就蕴藏在其中。

很多人容易好高骛远，不屑于做日常工作中的琐事。其实领导考察你，正是从小事开始的，所以无论领导交给你的事多么零散，或者根本不是你分内的事，你都要及时地、充满热情地处理好，即使领导不再追问，也不可不了了之，一定要给领导一个答复。只有逐渐得到领导的信任和肯定，才会有“做大事”的希望。从小事做起，不以事小而不为。

美国前国务卿鲍威尔就是一个很好的例子。

当初进公司的时候，由于他是一个黑人，他只有一件事情可以做——搞清洁。就是这样一份不被大家所看重的工作，他却做得有板有眼，而且在工作中总结经验，很快他就找到一种拖地板的姿势，可以把地板拖得又快又好，而且工作起来还不是很累。鲍威尔的表现被细心的老板看到了，通过一段时间的观察之后，