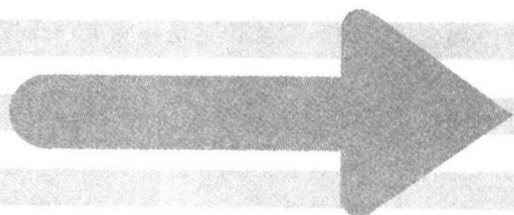


第一章



一般院校毕业生——
为什么总被牌子欺负？

大学生就业问题越来越成为社会关注的热点和焦点。总的说来，目前，我国大学生就业难度较大。但是，名牌大学与一般院校学生的就业情况又有千差万别。在这里，名牌大学是指清华、北大、“985工程”大学（10所左右）、“211工程”的大学（共99所）和教育部直属高校；而一般院校则是指除上述高校以外的其他高校，它们在数量上占绝对多数。名牌高校的大学生就业情况要明显好于非名校。前者的选择空间较大，可是，对“大城市，好单位，高工资”的追捧影响了自己的定位，制约了自己的就业空间；而用人单位对名牌高校毕业生高规格礼遇又加剧了这种势头，最终导致名牌高校毕业生的就业率并不充分；而一般院校毕业生对就业难的认识更加深刻，他们更多地考虑生存问题，在此基础上再求发展，因此，目标较低，更切合社会实际。但由于受人才高消费思想的影响，一些地方和用人单位对这类院校的学生不太重视，甚至冷若冰霜，大大挫伤了学子们的学习和就业积极性。

一、名校与一般院校学生的选择差异

名校与一般院校学生在就业选择上存在着较大的差别。名校学生基于自己就读学校的牌子，基于自己的心理优势和面子问题，许多人甚至多少还有些傲气乃至霸气，期望值更高，缺乏“下嫁”的心态。当然，就业的理性考虑也不够。一般院校学生自感没有明显优势，甚至于有些自卑，期望值较低，就业选择更趋务实，其主要差别体现在对地区选择、工资要求、行业选择、工种选择和跳槽选择等方面。

1. 地区选择

2001年4月1日—7月15日，《中国大学生就业》杂志对全国28所大学、3万多名大学生进行了调查。这些学校几乎都是国内有名的重点大学。应该说，这次调查颇有代表性。当问到“您最想到下列哪个城市工作？”时，在列出的分布在全国各地的八个城市中，想到上海发展的大学

生最多，获选率为 32.3%，紧随其后的是北京（27.7%），两个城市的获选率之和达到了 60%，成为大学生心目中发展事业的最理想城市；另外，像深圳这样的特区城市也较受欢迎，获选率为 12.1%；但是一些欠发达的西部地区和内陆开放程度较小的城市则对大学生的吸引力很小，只有 0.94% 和 0.52% 的大学生愿意到重庆和武汉去工作^[1]。北京大学学生就业指导服务中心主任李国忠指出：北京大学毕业生从就业单位分布的地区来看：北京、上海、深圳、广州、宁波、青岛、大连、杭州、厦门等成为北大毕业生就业的主要城市；京津地区、宁沪杭长江三角洲地区、珠江三角洲地区成为北大毕业生就业的主要地区^[2]。

虽然像北京、上海等一些大城市对落户做了严格限制，但是，还是有很多大学毕业生不愿意离开，就算打工，也要留在这些地方。一份调查报告结果显示，在 2002 年北京各高校毕业生中，赞成不落户口在北京打工的大学生已经占到 28.7%，而对有没有户口无所谓的已经占到 36.8%^[3]。于是，形成了一批“京漂族”、“沪漂族”。

湖北省襄樊市 2002 年需要本科以上学历毕业生 800 多人，而回到这个市的只有 348 人。山东曲阜计算机人才需求 156 人，回来的学生只有 37 人；市场营销专业需要 325 人，回来的只有 6 人。与此同时，这个市却有 2400 多名大中专毕业生找不到就业单位。山东省人事厅毕业生就业处副处长侯复东说，济南、青岛对人才的需求只占毕业生总数的 10%，而其他市县对人才的需求则占 90%。可是，如今的毕业生眼睛只盯着北京、上海、省会和沿海城市，不肯降低求职“门槛”^[4]。

而一般院校学生在地区选择上明显没有名牌大学生那样的高要求。我主持的《地方高校毕业生就业教育的理论与实践》课题组曾于 2002 年 10 月底—2003 年初对广东嘉应学院、韩山师范学院、湖南工程学院和山东潍坊学院等四所院校学生进行了调查。这四所院校中的韩山师院专升本稍早，其余三所都是同一批次、近两年才专升本的一般院校。这次调查虽然涉及学校不多，但仍在某种程度上说明了诸多问题，有一定的代表性。我们共对大二、大三的专科生和少量本科生发放调查问卷 3000 份，回收 2786 份，回收率 92.9%。在地区选择上，只有 22.3% 的人首选大城市，而有 63.2% 的人首选中小城市。其中，选择小城市（镇）的占 44.7%。可见，地区选择的差异还是非常明显的。但是，在名牌高校毕业生追求大城市、沿海发达地区的影响下，还是有相当比例的毕业生对这些地区寄予厚望，期望能挤进去。

2. 工资要求

薪水无疑是人们对一份工作最基本的要求。名校大学生们对薪水的要求明显偏高。在 2001 年的调查中，回答“您求职要求的工资底线”时，56% 的人的选择集中在 1000 元到 3000 元之间，其中只有 15% 的人能接受每月挣 1000 - 1500 元，两成人可以接受自己的工资在 1500 - 2000 元，认为 2000 - 3000 元比较合理的占 21%；另外，希望自己的月薪在 3000 元以上的也不少，占到了三分之一，其中认为每月能挣 4000 元以上的大学生达到了 15.2%；只有不足一成的人满意每月 1000 元以下的工资。

据国家城调总队 2000 年全国抽样调查资料表明，在全国 36 个大中城市中，居民人均可支配收入最高的是深圳，人均均为 21577.24 元。他们的平均月收入也不过 1798 元，可见，大学生对自己薪金的期望是比较理想化的^[5]。北京某著名高校 2000 届会计专业一位甘肃籍女生，认为自己的月薪至少应在 3000 元以上，低于这个数有损自己的价值，甚至觉得回兰州也没有机会发展。毕业大半年了，仍在北京街头徘徊，频频向家中伸手要钱。最困难的时候，一天只能吃两顿简单的便饭，可该女生并未放弃她那份不太现实的执著^[6]。

2002 年，天津大学、天津工大、天津医大、南开大学 4 校共同进行的“天津市高校大学生心理调查”结果表明，60% 以上的大学生月薪目标值超过 2000 元，而与此同时，有一半以上的本科生毕业后计划考研。一边是目标偏高，一边是不急于就业，当前大学生的独特心理反映了明显的时代特征。在 2700 多名学生中，有 655 人即 24.2% 的学生将毕业后所能接受的月薪目标定位在 4000 元以上；选择月薪为 2501 至 3000 元和 3001 至 4000 元的学生均为 11.7%；将可接受月薪定位在 2001 至 2500 元的占 16.1%。以上累计，月薪目标在 2000 元以上的占 63.7%，仅有 4% 的学生选择可接受月薪在 1000 元以下。^[7]

对某些名牌高校的大学生而言，这种不愿“降价”的情况并没有因为就业难度加大而有多少改变。对于用人单位普遍调低薪金的做法，不少名牌高校大学生表示无法接受。有的给自己划了“月薪底线”，不上底线决不签约；有的人虽然对工作单位和岗位还比较满意，却因对薪酬不满意而迟迟不肯签约，以便待价而沽。在某名牌高校 2003 年 3 月举办的一场招聘会上，一些毕业生大谈身价，明确表示月薪不能低于 3000 元，不少人面对用人单位开出的较低月薪，不屑一顾。甚至还有人在校园网上发帖子，倡议大家建立就业月薪的“价格同盟”，居然有不少毕业生积极“响应”，

全力支持。^[8]过后不久,另一高校又出现与此类似的“薪资联盟”。一则帖子写道:“为了我们敬爱母校的声誉,为了我们多年的寒窗苦读,为了抵制某些黑心公司的乘机压价,让我们联合起来组成薪资联盟,低于 2500 元/月的就业协议,坚决不签。”帖子发布后短短几天,网上点击数就高达 9000 多次,跟帖也超过 400 个。

在中华英才网 2003 年的调查中,大部分人对自已期望薪金的要求在 2000 到 3000 左右,大约占总人数的 28% 左右。其次,选择 1000-2000 的人数约占 21%,选择 3000 到 4000 的人数约占 15%,4000 到 5000 的人数约占 10%,有 16% 的人要求的薪金在 6000 以上。而期望薪金要求在 1000 以下的人数仅占总人数的 1% 左右。^[9]

在我们的调查中,一般院校学生对工资的要求较低。只有 7.5% 的学生期望 2000 元以上的月薪。希望 1200-2000 元的占 10.9%,希望月薪在 600-1200 元的占绝大多数,占总人数的 77.6%,还有 4% 的人对 600 元以下的月薪满意。应该说,这个要求还是稍高一些,但是,比起名牌大学的学生来说,就显得实际得多。

据《经济参考报》报道,北京大学“高等教育规模扩展与劳动力市场”研究课题组在 2003 年 6 月上旬对全国高校毕业生就业状况进行了一次大规模调查。实际参与调查的省市及高校数为:北京 5 所、山东 6 所、广东 6 所、湖南 6 所、陕西 4 所、云南 17 所、广西 1 所,合计为 7 个省市 45 所高校。调查共回收有效问卷 18723 份。课题组对高校毕业生起薪进行了调查,调查发现,高校毕业生月薪在 1000 元以下的占 40.9%,1001-2000 元的占 45.5%,2001-3000 元的占 9.5%,3000 元以上的占 4.1%,平均月收入为 1550.7 元。^[10]这些已经参加工作的大学毕业生中,有四成毕业生的月薪低于 1000 元,八成五的毕业生月薪不足 2000 元。这说明,现在大学生盲目追求高薪是不切实际的。

3. 行业选择

虽然 IT 产业等新经济遭遇了寒冬,但它以前十分出彩的高额年薪制仍旧让众多名校大学生恋恋不舍,依依不舍。例如在 2000 年,一些 IT 公司开出年薪 10 万元的“普通价”和年薪 50 万元的“震撼价”。因此,名校学子对 IT 行业还是激情似火。IT 业仍被近三分之一(31%)的大学生选中,以较大的优势排在首位,比排在第二三位的“金融保险业”和“日用品行业”分别高出 15 和 16 个百分点。从大学生们的“首选企业”排名中,更能看出这样的特点,排在前 20 位的企业几乎全是 IT 企业,在前 50 家企业

中，IT 企业也占了一半多。而且大学生选择的企业相当集中，前 20 名企业占了所有提名企业的 50%。之所以热衷于选择 IT 企业，大学生首先考虑的是：这里的年薪是其他行业难以比拟的，就算下降，也是“瘦死的骆驼比马大”。

另外，大学生更青睐外企，微软、IBM、摩托罗拉等响当当的世界知名企业全部上了大学生的“首选企业榜”。在被提名的前 50 家企业中，外企占 52%；提名靠前的 20 名企业中，外企占了 12 个，达到了 60%；前 10 名企业中，外企就占了 7 个。而榜上有名的国内企业主要集中在 IT 业（如：联想）传媒（如：中央电视台）和银行（如：中国银行）等。^[11]

2003 年，中国就业形势更加严峻，名牌大学学生的选择是否降低了呢？据抽样调查，北京大学 56.1% 的毕业生宁可在知名大企业中做普通职员也不愿在小企业中做管理者。^[12]中华英才网开展了首届“中国大学生心目中最佳雇主企业”评选结果让人吃惊。排在前 50 位的最受学生青睐的企业全是声名显赫的中外一流企业。现摘录一些名校大学生的看法：

复旦大学：IBM、通用电气、宝洁、英特尔、微软

上海交大：IBM、通用电气、英特尔、微软、西门子

北京大学：IBM、宝洁、微软、摩托罗拉、中国移动

清华大学：IBM、微软、通用电气、英特尔、oracle

北邮：中国移动、IBM、摩托罗拉、联想、诺基亚

西安电子科技大学：IBM、华为、微软、SUN、摩托罗拉

电子科技大学：微软、IBM、摩托罗拉、华为、联想

人民大学：IBM、中国银行、通用电气、麦肯锡、中国移动

武汉大学：宝洁、微软、IBM、华为、海尔^[13]

中华英才网 2003 年对 11500 人的调查显示：在被调查者对“你心目中的最佳企业”的评选和投票中，被调查者投票最多的企业是海尔集团，共有 988 人选择该企业，占总票数的 8.59%；其次为 IBM 公司，共有 939 票，占总票数的 8.16%；接下来，排名在前十位中第 3 到 10 名的企业依次为微软、联想电脑、宝洁、通用电气、摩托罗拉、华为、中国移动和西门子。^[14]

名牌高校的毕业生之所以选择沿海地区、大城市，选择这些知名企业，他们觉得这是给自己、学校、老师和父母长脸、争面子。似乎到了中小城市和边远地区工作就是丢脸、“失节”。北京某名牌高校商学院的毕业生们把能进世界著名的五大会计师事务所作为自己孜孜以求的主要目标。在他们看来，去这些公司，挣的是一个资格，混的是一个背景，两三

年后一有机会就跳出来。据说去“五大”这段时间的资历对于今后的成长很有好处，是大幅度加薪的基础和硬件。有了“五大”的资历，再找工作时薪水就可能翻好几番，年薪达几十万。

在“蒙牛”这样发展迅速的企业，很多二十三、四岁的年轻人就当上了分厂的厂长。因为企业发展很快，非常缺人，不管学什么专业的毕业生都先到公司的一线工作，如果干得好，是人才的话，很快就会升上去。在“蒙牛”，中高层管理者的年薪和北京基本持平。对大学生而言，在这样的企业一般来说会有更多更好的锻炼机会，也会有更多的升迁机会。但是，我们的某些名牌大学毕业生对其却不屑一顾。^[15]

北京大学学生就业指导服务中心主任李国忠说，北大本科毕业生的就业领域主要集中在国家机关、高等院校、科研院所、新闻出版、金融机构、国有企业、三资企业等，近几年特别是去著名跨国公司以及高新技术产业领域，如 IT 行业，就业比例更趋明显。^[16]北大毕业生如此，其他名牌高校的毕业生也主要往这些单位挤。

一般院校鲜有这样的奢望。调查中，我们发现，一般院校的学生只有 5.1% 的学生首选名气较大的企业，选择去中小型企业（包括私人企业和民营企业）和去中小学从事教学的最多，占总数的 82.3%。其实，不论是现在还是将来，也不论在中国还是在海外，中小企业都是创造就业机会的主要渠道。

据国家工商总局统计，2002 年我国的中小企业已达 1000 万家，占全部企业的 99%。中小企业和民营企业也是我国吸纳大学生的主力军。中小企业和民营企业通常具有更多的创新和个人成功的机会，更强的生产革新和产品更新能力，而且它们的就业岗位的成本比大企业低得多。因而，中小企业的人力成本较低，发展空间广阔。更何况中小企业求贤若渴，人才需求量大。大学生能去这片广阔的天地开拓事业无疑是明智的选择。不仅有利于中小企业的发展，也有利于自己更好地发挥聪明才智。

4. 工种选择

许多名牌高校的大学生，存在着只能“劳心”，不能“劳力”的思想，不愿意当“蓝领”，不想到基层去“淬火”，往往将自己看作是“白领后备军”，渴望毕业后能尽快成为人人羡慕的“白领”甚至“金领”。2003 年末，武汉钢铁集团的代表到四川成都，参加了西南交通大学 2004 届毕业生“双选会”，计划招聘铁道运输、通信工程等专业的本科生，但是前来报名的不多。中铁十六局三公司的招聘代表也有类似的困惑，他们

公司来西南交大招聘道路运输、桥梁地下工程等专业的本科生，在这所以交通运输、土木工程见长的重点院校，他们的展台少人问津。学生们有自己的理由。交通运输学院的一位同学认为：自己的专业基本上是供不应求，完全可以等更好的铁路单位来招聘。计算机学院的另一位同学的理由是：“白领和工人毕竟不一样，况且我们专业的入学成绩是最高的。”他认为学 IT 的去铁路工程单位是一种下策。^[17]

很多大学生都把目标盯在“体面职业”，向往的是“四季如春美日子，电脑面前动脑子，进出要坐小车子”的舒适工作和生活。这种“体面职业”的激烈竞争，客观上造成了一种“知识失业”的现象。许多人由于缺乏下基层、到一线的心理准备，在就业过程中难免碰壁。

2003 年 7 月，一条有关“北大才子”陆步轩“落难”卖肉的消息迅速在全国上下传开，犹如扔下一颗重磅炸弹，在全国引起广泛讨论。许多人义愤了。北大不少人出点子、想办法，全国许多单位都愿意为陆步轩提供方便。各路记者为了能从他嘴中得到只言片语，甘愿在流火的七月蹲在只有 10 多平米的肉铺里捕获信息。之所以反响如此强烈，不是因为陆步轩是才子，落难的才子哪个地方没有？新闻价值有多大？有多少记者去关注？而关注陆步轩皆因为他是号称中国第一学府——北大的毕业生。在许多人心目中，北大学子卖肉是人才的极大浪费，北大学子是有头有脸的人物，怎么能干这种凡夫俗子的体力活呢？这不是玷污北大的名声吗？看来，血统论或变相的血统论在不少人的思想中还挥之不去，名校毕业生只能干“体面职业”的观念在我国还根深蒂固。不过，同样是北大的毕业生，下面这位先生的分析也许更有说服力。

“北大精神”的失落

薛涌

陆步轩从一个“山村穷小子”，变成“北大才子”，接着“落魄卖肉”，成了新闻人物，媒体闹得沸沸扬扬。

然而，这台戏之所以能唱得这么热闹，全在于社会各界对“大学是什么、大学的精神和使命是什么”这样的根本性问题有一种误会。北大改革的决策者们，也并没有从陆步轩的经历中看到北大教育的缺失。

教育是培养有美德的公民，而不是特权阶层。社会各阶层的人在校园里聚集，毕业后又走向社会的各个角落，这样才能使社会各个阶层的思想

在校园里撞击，学生学到的才是“理解”而不是“偏见”。而许多人理解的教育原则，说白了就是“劳心者治人，劳力者治于人”。中国古代兴科举，要做到“野无遗贤”，无非是把社会的人才都吸收到政府和国家机构中。于是从太学到县学，官方的学府全在县治以上的城市。教育就是培养脱离基层社会的统治人才。如今北大的教育离此有多远呢？对陆步轩的遭遇，许多人的想法是：北大的学生毕业后一定要被委以重任，而不是回到草根社会。于是北大的学生绝对不应该沾腥动粗。否则就是人才浪费。于是像陆步轩卖肉的事情一出来，政府、大学、媒体都觉得自己有责任。陆步轩本人也觉得惨得不行，甚至没脸见人。

如果陆步轩接受的不是北大的教育，而是真正“世界一流大学”或者哪怕是二三流大学的教育，他对自己的处境、对生活的看法、对事业的态度，几乎肯定有所不同。他开肉店，起步不久一个月就挣五六千块。北大毕业生能挣多少？这笔收入放在生活水准低的长安县，更不是一笔小数目。要知道，美国当今势可敌国的零售业王国，大多是这么起家的。当年惨淡经营的历史，成为创业者们最可吹嘘的事迹，要写进家史，让子子孙孙都记住。陆步轩每天满手油腻、住着十平米兼客厅的小屋，几年小店成了全镇第一，听起来像电影里的传奇。本来他应该成为一个英雄。北大应该花钱请他回学校对后辈们讲述些人生体验和教诲。然而，在我们的价值观念中，他竟成了全国最著名的可怜虫。

如今，“眼镜肉店”已经成了全国最知名的肉店。人们还操心让陆步轩换个好工作，吃人家的嗟来之食，而不是如何看护、发展自己辛辛苦苦创下的事业。其实经营得好，“眼镜肉店”完全可以成为全国最大的肉业集团。他如今的经历，岂不是“天降大任于斯人”吗？他做生意老实，而且“知书达理”，即使创造不了一个全国规模的连锁店，至少在本地可以成为“地方贤达”，代表当地个体户的利益，“为民请命”，参与协调政府与社会的关系。承担这样的责任，受北大的教育有什么委屈和浪费的？

陆步轩的凄凄惨惨的故事，恰恰说明了这种坐享其成式的精英教育对学子们的精神毒害。一位英国人当年访问还是非常“蛮荒”的美国时观察到，美国的普通小民百姓身上，有一种欧洲人没有的“自由的尊严”。一对美国农民夫妇，一年到头累断了腰地劳作，以维持基本的生存。但是他们没有一点自我怜悯，反而身上洋溢着一种骄傲：“我自己选择了这样的生活。我干我地里的活儿不在世界上任何一个人之下。谁也别来对我指手画脚，告诉我该干什么！”读读《富兰克林自传》，他当学徒时境遇不比当今的陆步轩好，但人家活得多么骄傲！北大的教育应该传授给学生的，是这种生命的尊严，这种对命运高贵的承受，而不是一种等待别人尊重的

傲慢，或者得不到这种尊重时那种生不逢时式的自暴自弃。作为一个“老北大”，笔者对当今学弟学妹们的劝告是：摆脱北大的太学心态，学会在社会中堂堂正正地做一个人，选择自己的生活，而不是自以为是地充当什么“栋梁”。一个堂堂正正的人，有些东西是永远无法被剥夺的。 [18]

说实话，陆步轩刚毕业时可能自认为是名牌学府毕业，难免有些“鹤立鸡群”的感觉。从北大毕业，确实是荣誉。而过分看重这份荣誉，则成了虚荣，成了不能扔掉的包袱，必受荣誉之累。试想，在风雨人生路上，一个背着沉重包袱的人能走多快？能走多远？这或许是他迟迟不能扭转自己社会角色的主要原因。即以为北大才子无所不能，不论做什么，只要想做，就一定能做得最好。殊不知，“尺有所短，寸有所长”。陆步轩同样食人间烟火，也不可能例外。他本人也承认，人际交往不是自己的强项，承包、经营也不是自己的强项，他的爱好与特长是做研究工作，特别是古文字研究。由于当时的毕业分配中存在严重的“拉郎配”现象，陆步轩没能从事自己喜爱的工作，后来又以自己的弱项来从事并不擅长的工作，如承包经营，办公司和企业等，因经营不善，最终严重亏损。以己之短搏人之长，不管你是哪路神仙、天才都注定失败。陆步轩也注定如此。

后来陆步轩迫于生计，人生态度开始 180 度转变，以谋生为主，以务实的态度来对待现实，开始操刀卖肉。这一步对于他来说是最艰难的，但是，他还是勇敢地走出了第一步，也是最坚实的一步。一个名牌高校的才子卖肉本身就是卖点，以他的招牌加上他的平民心态和诚实经营原则，本身便具有亲和力和影响力，作为生意场，这是必不可少的。这给他带来了一大群顾客。虽然贵些，却能卖得很好，生意日益兴隆。自己也成为在全国具有相当影响的“张大民式”的人物。

虽然被迫从“劳心”转到“劳力”。但这种并不经意的转向，恰好说明任何人都要从实际出发，“劳心”与“劳力”不是矛盾，而是相辅相成。一心指望“劳心”而“治人”而轻视“劳力”害怕“受治于人”的人，最终“劳心”不成，“劳力”也不成，空守一块招牌乞讨，或者整天抱怨这也不公平，那也不爱惜人才。在无休止的抱怨中消磨了大好青春和奋发图强的精神，最后可能将自己的饭碗砸得粉碎，也将自己学校的金字招牌砸得粉碎。从这个意义上说，陆步轩尽管经历了人生的挫折，但他依然是强者，是北大的骄傲，而非全国也非北大最大、最著名的可怜虫。北大也应该以此为荣，社会也应该为此欣慰。在广东省文化大省建设工作会议上，中共中央政治局委员、广东省委书记张德江谈到了北大毕业生陆步轩卖猪肉时，幽默风趣却又意味深长地说：“卖肉没什么不好，这也是

一种劳动，卖肉也可能卖出老板来。”^[19]

北大学子卖肉一波未平，扬州留德博士开小餐馆一波又起。据《现代快报》2003年10月18日报道，扬州一位留德博士戴富祥先生回乡开了一家名为“阿里郎韩国料理馆”的小餐馆，经营韩国料理。老板戴富祥先生是一位留德博士，他先后游学20多个国家，一直想为自己积累的知识找一个落脚点和“试验田”，检验一下自己的能力。此次开店，从选址、装潢设计、订做餐椅到拿营业执照，全是他一个人包揽，他要尝尝艰苦创业的滋味，为自己将来涉足食品制造业累积经验。由于菜肴风味正宗、环境设计充满韩国情调，他的店刚开张不久，就成了扬州及周边县市韩商和日商定点聚餐的场所，不少韩商称他的韩国料理馆正宗，来此就餐有一种“回家”的感觉。

由此再次引发了一场就业观念的大讨论。有些人认为博士开餐馆实在是大材小用，另一部分人认为，只要凭自己的劳动干出成绩，无论干啥，同样是实现人生价值。

其实，之所以引起争论，说到底还是人们脑海中残留着某种根深蒂固的观念——职业有高低贵贱之分。名校毕业生、高学历人才只能干高贵的职业，像卖肉、经营小餐馆之类的下九流的活儿，他们无论如何是不能沾边的，否则就是人才浪费。由于这种观念作怪，名校毕业生、“海归”们在就业选择中紧盯“白领”、“高薪”、“名企”，因而，大大制约了自己的就业空间。

一般院校学生深知自己的牌子不响，没有可炫耀的资本，因此，对到基层和一线工作做好了充分的思想准备。有的人主动提出到基层工作，从苦活、脏活、累活干起。在广东和浙江的一些中小企业和民营企业，一般院校的本、专科毕业生凭借自己对企业的高度忠诚和敬业精神以及长期的“蓝领”经验，正发挥日益重要的作用。许多人正是凭借丰富的一线工作经验和扎实的实践技能，一步步被提升到重要领导岗位，成为企业可持续发展不可或缺的顶梁柱。

我班的5个学生从一所普通高校专科毕业后，到浙江一些中小民营企业工作，他们刚去时，什么脏活、累活都干，从不讲价钱。一次，我出差到上海，返回时顺便到一个学生工作所在地——杭州市郊的卫星城富阳市的一个小镇待了两天。学生小陈在该镇一中韩合资企业工作。他作为主管，不但要进行管理，还要时常干一些重体力劳动。劳动强度到底有多大？我估计不会大到哪里去。然而，第二天中午，便体验了搬运工的生活，感受了这种很不一般的劳动强度。那天，我们正在办公室吃饭，一辆超大型集装箱货车前来装货。我们放下手中的碗筷，立即进行搬运、装

车。两个小时后，终于装运完毕。这时，才感觉“痛定思痛，痛何如哉！”，全身酸疼，既累又饿，全身像散了架一样。小陈很不好意思，连说对不起，让老师第一次来就当起搬运工人。据说每隔半月左右就要这样装车一次，而工厂只有几个男工，其他都是附近农村的女工。所以，每次装车，小陈既要进行指挥、清点，又当搬运工。他很坦然，丝毫不认为这是掉价，觉得自己从农村出来，这点苦算不了什么。

后来，在另一工厂工作的学生小贺也抽空过来聚一聚。他是搞啤酒销售的，扛啤酒箱也是经常的事。由于时间关系，与其他几位学生只通了电话，没有见面。从电话中了解情况，这几个学生同样经常在车间、工地与工人、民工们一起劳动。由于他们的出色表现，现在有三人是中层领导干部，其中一人已被派往国外做技术总监。两人下海办公司，专做出口贸易。小陈每年做数百万美元的生意，出国成了家常便饭。收入也是常人难以比拟的。在与他们电话交谈中，他们都不约而同地谈到基层工作和吃苦耐劳的重要性，认为这是他们一生中难得的经验积累，为后来的发展打下了坚实的基础。

5. 跳槽选择

“跳槽”现在正成为大学校园的时髦话题。一些大学生甚至认为跳槽是能力的体现。跳槽越多，似乎能力越强，不想跳槽的人反而成了“另类”，是“窝囊废”。在这方面，名校学生对跳槽不但大加褒扬，而且身体力行。当被问到“您打算在第一个单位工作多久？”时，44%的人回答1-3年，6%的人回答3-4年，还有18%的人回答在“合同期内”，如果按照通常情况下大学生与用人单位签订合同为5年的话，再加上还有2%的人只想在第一个单位工作“一年以下”，5年之内会有70%的人离开第一份工作。希望“尽量稳定下去”的只有两成。^[20]

相比较而言，一般院校大学生更趋稳定。当问到“你想在初次就业的单位待多久？”时，61.4%的人回答“尽量稳定下去”，有30.7%的回答“干到合同期满”，只有7.9%的回答“干干再看”。对单位的忠诚度明显高于名校的毕业生。

二、用人单位：厚“名牌”轻“一般”

近年来，受人才高消费的影响，一些地方和用人单位越来越注重个人

的学历和“出身”，动辄非名牌大学生免谈，“宁要名牌大学的草，不要一般院校的苗”。在它们心目中，名牌大学生代表高水平、高质量。名牌大学生可以成为企业的品牌。同样的专业、同样的学历，是否来自名校，情况就大不一样，甚至有天渊之别。在一些人看来，凡是名校的学生能力必然强，因为他们享受较好的教学条件，有好的学习气氛，他们在进入高校时的基础就好，因此这些出身于名门的“望族”发展潜力就比较大，那么将来为单位带来的收益就大。^[21]而对一般院校的本科生十分冷淡，对专科生、高职生更是不屑一顾。许多一般院校为了推销自己的学生，想方设法在校内外召开人才洽谈会、见面会，对用人单位毕恭毕敬；各地每年也要搞多场招聘会，热情邀请用人单位前来洽谈。但是，用人单位对一般院校学生的表现非常冷淡，这与对名校学生趋之若鹜的情景形成了鲜明的反差。

1999年4月初，某省一所普通地方院校的两位老师（用人单位要求老师带队）带着旅游管理和文秘专业的学生去一家单位面试，深深体会到用人单位厚名牌高校、轻一般院校的态度。为了准备这次面试，学校有关部门从上到下进行全面动员，作了认真细致的准备。为了打响第一炮，将来能与该单位长期合作，不断输送毕业生，学校专门挑选了一批品学兼优、身高和长相都达到单位标准的20多名学生参加面试。这些学生平时都受过严格的礼仪训练，特别是旅游专业的学生在这方面更是驾轻就熟。但是，用人单位的几位面试人员那副居高临下的态度实在让带队老师和前来面试的学生伤心不已。正式招聘开始前，招聘主管就明确提出：一旦录用，待遇要降低一档，实习期要延长，临时安排的住房为4人一间。之所以这样，招聘会的主管是这样解释的：因为你们是一般的学校，当然要与名牌高校有差别。而名牌高校的毕业生一旦录用，待遇要调高一档，实习期不变，可以住单间。一些学生很生气，有的马上就想走人。带队老师立即做工作：没办法，谁让自己不出身“名牌高校”呢？既来之，则安之，我们要凭实力让他们知道我们并不比名牌高校的学生差。在招聘会上，大部分学生的表现相当不错，但招聘人员总是心存偏见，原计划招5人改为只招2人。主管的理由是：学生的确不错，可惜只是一般院校毕业生；如果是名牌高校的毕业生，我们可能要招10多个，就是表现稍差点也没关系。并请带队老师理解，我们也要名牌高校的学生来树自己单位的名牌。

在返回的路上，一位带队老师十分感叹：将来自己的孩子无论如何要上名牌高校，不然的话，太吃亏、太掉价了。而乘兴而来的学生则一个个像泄了气的皮球，两位走在最后的女生不失礼貌地与一个送行的招聘人员挥手告别，可是她俩刚上车门就抱头痛哭，那是一种被当场歧视后的发

泄。车上的老师没有劝阻，因为他们知道此时任何安慰都是多余的。

一位已经成为某翻译公司老板的一般院校毕业生，曾这样回忆当初就业的辛酸：“我曾遭到门卫的呵斥，被凶横的门卫赶出门外；也曾遭到不懂网络的单位头头的讥笑和怀疑，甚至把我当作骗子盘问；我曾在烈日下渴得口干舌燥，身边只剩一点路费，只得到公共厕所里用洗手的自来水解渴……经历一番择业的艰辛之后，我找到了一条适合自己的路。”^[22]

三年前，我去某高校人事处师资科办事，正好遇到一位就读于某学院的金融学硕士来该校求职。下面是求职者（简称“求”）与师资科长（简称“师”）的对话。颇让人感慨。

求：（毕恭毕敬）老师，您好！我是某学院今年毕业的金融学硕士研究生，听说贵校经贸系招聘这方面的人才，我便赶来应聘。这是我的简历。

师：（惊讶且没正眼看求职者，只顾低头整理保险柜中的材料）某学院？金融研究生？一般院校的研究生我们暂时还没有考虑。要是名牌大学本科生也许更让我们感兴趣。你到别的地方去联系一下吧！

求：（央求的眼神）老师，请你先看看我的简历再安排我试讲半个钟点，然后再考虑要还是不要。好吗？

师：（有些不耐烦）对不起，我这里有客人。难道你没有看见？还是不明白？这样吧，给你五分钟时间。如果基本符合我们的招聘条件，我联系系领导安排你明天试讲；如果太一般化，还是早点走人、另谋高就吧。

求：（兴奋的表情）我就一切从简，捡主要的汇报一下。学习成绩、学校内部的实践活动请老师过目。主要谈谈我在外实习的情况。我在深圳证券交易所、湘财证券公司还有广州的一些金融机构实习半年，受到实习单位的好评，有较丰富的实践经验。但是，我喜欢从事教育工作，考研前我就在一所中学教书，三年学习即将结束，我还是觉得教书更能发挥我的才能，我相信我能胜任贵校的工作。请给我一次试讲的机会，我会好好珍惜的。

师（满脸冷漠）从表面来看你表现还可以，可惜上错了学校（后一句话声音较低，但在座的人都听得十分清楚）。这样吧，今天时间太晚了，不一定能联系到系主任，加上我还有些事。明天我跟他们联系，让他们安排试讲，你先准备一下吧。对了，这份材料你先拿着，试讲通过后我们再看。

两天后，我再次到师资科。问那位研究生最后录用没有？（其实那天在师资科就能感觉：没戏！）。这位科长大人说，他一报校名，就已经被“枪毙”了，他这是在浪费大家的时间。不过，这位科长将皮球巧妙地踢给别人，让“拒绝之词”留给别人去说，认为自己没有留下骂名。没想到，几

年不见，他对官场之道如此熟谙，而且脾气长了不少。对于学校的用人之道，科长大人对我这样的熟人打开天窗说亮话：我们根本就没有考虑招聘与我们同层次或稍高档次的毕业生，不管他是硕士也好、甚至博士也罢，也不管他自己有多大能耐（当然，要是水平很高就去当白领、金领或出国淘金去了）。这是学校的宏观政策。让他试讲只是走走形式，反正是系领导去组织、安排，用与不用还得我们把关。我们现在需要一批名牌大学的毕业生来提高我们的知名度，扩大在全省乃至全国的影响。如果是北大、清华的毕业生，哪怕是本科生，我们也一样敞开大门；如果是海外留学生，我们还有更加优惠的政策。不论如何，名牌大学的毕业生就是不一样嘛！

“北大清华握握手，武大华工点点头，一般院校没人瞅”。在武汉的高校学生中，流传着这样一句无奈的俏皮话。拥有 10 年“猎头”经验的某顾问公司总经理刘先生认为，尽管 2003 年的大学毕业生，比 2002 年多出 67 万名，名校毕业的职场新人，相对而言比较容易找到工作，尤其是外资和实力雄厚的内资企业，都垂青名校的高材生。全国的知名学府都是中外企业瞄准的目标。像复旦大学、上海交大、北大、清华、北邮、西安电子科技大学、四川电子科技大学、人民大学、武汉大学等高校更是中外企业眼中的“宠儿”，既然这么多企业都紧盯着这几所高校，这些骄子们往往一个人手中攥着几个“公司”，选择谁可就要看谁的吸引力更大了。据复旦大学就业指导中心的统计，2002 年本科毕业（即学士学位）的学生，平均每人有 17 个工作机会，硕士学位的毕业生，更高达 26 个，“吃香”的程度，在全国称得上是数一数二。^[23]

一般院校大学生就算有幸能与名校大学生共事，在工资待遇上，差别也是很大的。武汉某通讯公司对招聘的一批 2003 届毕业生明码标价：如果毕业于武汉大学、华中科技大学等知名院校，月薪 3000 元；如果毕业于武汉理工大学、武汉科技大学等一般院校，月薪则为 2000 元。^[24]

用人单位如此，那么，一些学者们也毫不隐晦地赞同这种预期的“合理性”。在他们看来：名校的毕业生成为社会知名人士的比例要比普通院校的比例大得多。名校的学生表现出较高的素质，有较高的天赋条件和后天的发展潜力，因此，名校的学生理应比一般学校的学生表现上更胜一筹。在这些学者心目中，名校的学生通常比一般学校的学生基础好，入学成绩好，而且大多数都是来自地方比较好的重点中学，在中学也往往是非常出色的。这些好学生集中在一起，相互影响，加上名校的教师队伍更优秀，实验条件更好，图书更丰富，国际交流机会更多，一系列综合因素的作用，便形成了“这些名牌高等学校的毕业生当然具有其他一般高等学校毕业生所没有的优势。他们在劳动力市场中当然应该拥有比较大的优

势。”“（名牌高校）这些骄子们最能够享受到对工作单位进行挑选的乐趣、自由和征服感。”^[25]

其实，一个真正有成就的人，不论他在哪个行业，都不可能靠学校的招牌来给自己的事业增加什么砝码，更不能完全靠学校的招牌求生存、求发展。走出校门，一切都得从零开始。名牌高校毕业生的成功同样也是从零开始的。

北大毕业等于 0

1999 年 12 月 25 日，我被顶头上司——美联集团中国公司的总经理叫了过去。总经理倒上一杯咖啡后，对我说：“王先生，你难道不想对你的大区经理们说些什么？”

面对这些刚刚由自己招聘来的大区经理们，我说些什么呢？

最好的方式是讲述我自己。

我走上台，向台下的人问：“现在，我有一个问题，哪一位回答我？”

大家相互看了看，不知这个问题是什么。

“你一天最多能进多少家馆子？”

台下的人刚开始还挺紧张，在听懂我的意思后，他们轰地笑开了。

有的说他一天进过 3 家，三顿饭都在馆子里吃；有的说他一天逛过十几家，主要是陪女朋友买衣服……他们以为我今天很高兴，想跟大家说一些轻松的话题，或者给大家来一点意外的轻松幽默。

“我一天进过 87 家馆子。”我的话又引来一阵笑声。

稍顷，我告诉大家：“不过不是去吃饭，而是去推销我们的产品——顶好色拉油。

“我曾经发誓，这一辈子再也不进餐馆！”

“87 家，真的是一个象征。8 和 7，要发达则必须经过艰难曲折。这，就是我今天要给大家演讲的内容。

“你尝到过背着产品一边走一边睡着了滋味吗？你尝到过在被连续拒绝了 10 次、20 次以后，再一次微笑着踏进被拒绝的大门时那种巨大的压力吗？”

“我曾经有过 32 次被拒绝的失败纪录！但当我满怀信心地开始 33 次努力后，我成功了！”“成功是什么？”我感慨地说：“成功对于其他行

业来说，也许只是在别人不愿努力时，你继续努力一把。但对于我们搞销售的来说，则是在别人想都不愿意想时，你必须早早地爬起来用十倍百倍的努力去做！它给我们最大的痛苦，不是榨尽你所有的智力与体力的高强度劳动，而是一次又一次地粉碎你的自尊，让你与那些你平日或许根本看不起的，在智力、学历与你完全不一样的人站在同一起跑线上起跑。你没有优势，但你必须取胜。我是标准的北大 89 届毕业生，在这一点上，北大毕业等于 0。”

我对大家说：“今天，你们看到的是我当过 3 个跨国公司中国总监等职的潇洒。可是，潇洒的后面该洒下多少汗水甚至血泪？有人说，就凭你北大的牌子和高材生的聪明，根本不需要去受这般苦。我要说，我不清楚别的行业是否这样，我只知道，对搞销售的人来说，绝对不会存在任何的幸运！”

那次演讲的情景到现在还深深地刻在我脑子里。

这并不是全盘否定北大等一流学校给人的教育。相反，我认为我的成功离不开在北大受到的一流教育。同时，我的经历还告诉我，在社会这个大熔炉、大考场上，任何金字招牌、水晶招牌、钻石招牌都无济于事，如果没有从零干起的心态和发奋努力，北大毕业就真的等于 0。

我曾亲眼见到不少名牌高校毕业生在走向工作岗位时普遍面临的一种窘境：一方面自己的期望值很高，一方面招聘单位给的条件和待遇不“高”。他们往往背着名牌院校和高材生的包袱，以为全社会都离不开他。找工作高不成低不就，一次又一次地跳槽，一次比一次更不满意。他们不从自身找原因，反而认为这个社会越来越现实，老板狡诈贪婪，同事妒贤嫉能，他们把怀才不遇的全部原因都归于社会。

我自己当然是一个最有说服力的例子。想 10 年内当局长，可是在机关与同事、与上级几乎无话可说；想当外交部长，却成了给外交部送货的推销员。如果我不能及时调整心态，没有从零干起的发奋努力精神，我可能至今还在哪个地方抱怨命运不公，绝对不会有日后的成功与辉煌。 [26]

这位北大学子是理性的。他没有把历史当成现实，也没有把曾经当做永远。所以，他取得成功是迟早的事。其他从名校毕业的成功人士也无不如此，绝不会妄自尊大。而非名校学生甚至于受教育较少的成功人士之所以取得成功，也在于他们能够勇敢地面对现实，不断开拓进取，完全没有因为自己的“出身”而妄自菲薄。