

职场思想革命丛书

COMPREHENDING A TRUMP-CARD

关键员工的15种品质

悟透底牌

COMPREHENDING
A TRUMP-CARD

王剑 王政◎编著

在职场上其实不是一场游戏，
但我们却都期待着那一张底牌……



现代出版社

职场思想革命丛书
COMPREHENDING A TRUMP-CARD

关键员工的 15 种品质

悟透底牌

COMPREHENDING
A TRUMP-CARD

王剑 王立 编著



现代出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

悟透底牌 / 王剑. 王政编. —北京: 现代出版社, 2007. 6

ISBN 978-7-80188-828-0

I. 悟… II. 王… 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 (2007) 第 073449 号

责任编辑: 姜秀云

出版发行: 现代出版社

地 址: 北京市安定门外安华里 504 号 (100011)

电 话: 010-64267325 64245264 (传真)

电子邮箱: xiandai@cnpitc.com.cn

印 刷: 北京市通州京华印刷制版厂

开 本: 960 × 640mm 1/16

印 张: 11.75

版 次: 2007 年 6 月第 1 版 2007 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80188-828-0

定 价: 18.00 元

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载



职场思想革命丛书

COMPREHENDING A TRUMP-CARD

COMPREHENDING
A TRUMP-CARD

责任编辑：姜秀云

封面设计：



大德设计工作室 设计

前言 PREFACE

许多人在工作时，根本来不及做自己的人生规划，这样很容易在激烈的竞争中迷失自己。实际上非常有必要在工作时不断地问自己这样一个问题：公司需要什么样的人？

你具备的工作态度，拥有的工作能力是你成功的基石。但是，想成为公司中最为关键的底牌，你还应该具备什么样的品质，才是你在公司力挽狂澜的凭借。

本书从十五个方面详尽地分析和阐述了公司所需要的底牌员工应具有的十五种品质，其中提到的诚实正直、谦卑恭谨、尽职尽责、忠诚敬业等成功潜质，将使你领悟到如何成为一个真正职业化的员工，成为一个能给公司带来动力的员工，一个在关键时刻的中流砥柱。优秀的员工之所以成功，不是因为他们有着多么高的天赋和超常的才能，而是因为他们有着一个优秀员工应具备的素质，并以其来提高自己的工作效率，在关键时刻为公司发挥自己的力量，成为一举扭转乾坤的底牌，当然，他们获得回报也是最高的。

底牌型员工认为工作就是责任，无论你干什么工作，都应该做到最好。当你对自己的工作和单位负责的时候，你就会认真地对待工作，努力做到最好。底牌型员工总是主动要求承担更多的责任或自动承担责任，大多数情况下，即使他没有被正式告知要对某事负责，他也会努力做好。

底牌型员工是随时随地都具备热忱且精神饱满的员工。因为，人的热忱是成就一切的前提，事情的成功与否往往是由做这

件事情的决心和热忱的强弱而决定的。碰到问题，如果拥有非成功不可的决心和热忱，困难就会解决或者变小。同时底牌型员工从来不以完成任务的心态对待工作，而是以追求卓越，把工作做到最好的标准要求自己。

底牌型员工总是把敬业当成一种习惯。敬业与你从事的工作无关，不管你做什么工作，只要有敬业的精神，你就容易成功。底牌型员工都是具有积极思想的人。这样的人在任何地方都能获得成功，而那些消极、被动地对待工作，在工作中寻找种种借口的员工，是不会受到单位、部门或领导欢迎的。

底牌型员工，都有积极的工作理念——工作是人生价值的体现，是人生的存在形式，不管你在哪里工作、为谁而工作，你首先是把自己应该做的事情做好，然后才是为谁而工作的问题。其次要有正确的心态——为自己而不是为老板工作的正确的心态。

一个员工，如果不把公司的利益摆在首位，哪怕他有再大的能耐，也不算是优秀的员工。一个时刻只为自己着想的自私的人，是难以成就大业的，最终单位也会抛弃这样的员工。

一个人如果没有目标，就没有方向感。一个企业的员工如果在工作上没有目标，就没有计划，只是按照上司吩咐的说一句动一下，这样的人无法获得领导的赏识。

底牌型员工都明白，所有成绩的取得都是团队共同努力的结果。只有把个人的实力充分与团队结合形成合力，才具有价值和意义。团队精神是底牌型员工最重要的一种精神，也是每个单位、团队反复倡导的精神。

如果你渴望成为一个优秀的员工，一个底牌型员工，渴望更高的职位、更大的成功。那么，你就必须要明晰自己是什么，如果你能在实际工作中去一一实践，从每个细节入手，就能把自己打造成企业所需要的底牌。成功的桂冠将永远伴随你！

目录

CONTENTS

1. 诚实正直的人赢得信任 / 3
2. 谦卑恭谨的人值得尊敬 / 15
3. 尽职尽责的人业绩斐然 / 29
4. 忠诚敬业的人踏实进取 / 41
5. 积极主动的人占得先机 / 53
6. 百折不挠的人能屈能伸 / 67
7. 自知之明的人心态通达 / 81
8. 自信团结的人助人助己 / 91
9. 勤奋刻苦的人积累财富 / 101
10. 耐住寂寞的人别开洞天 / 113
11. 求新求变的人创造历史 / 125
12. 善于学习的人不断前进 / 137
13. 寻找方法的人少走弯路 / 149
14. 有心存意的人激发灵感 / 161
15. 追求卓越的人动力永存 / 173



底牌

The Last Card

诚实正直的人赢得信任

1

诚实正直的人赢得信任

诚实正直的人，会得到雇主的信任；诚实正直的人，有更高的执行效率；诚实正直的人，能更好的面对诱惑；诚实正直的人，会有强大的亲和力。

本章重点

1. 诚实正直的人是坦诚的；
2. 诚实正直的员工应该是对工作认真负责的；
3. 诚实正直给我们带来的荣誉是千金难买的。

亚伯拉罕·林肯曾在一家商店工作。作为店员他既诚实，做事效率又高。一天，一位妇女来到店里买一些杂货。这些杂货总计两美元六美分，或者说亚伯拉罕·林肯认为应该这么多。付完账后，这位妇女非常满意。但是亚伯拉罕对自己计算的账目准确性不很肯定，就又逐条重新加了一遍。令他惊愕的是，他发现那些杂货总计只有两美元。“我让她多付了六美分。”亚伯拉罕感到非常不安。这在许多店员看来只是一件小事，过后根本不会再考虑。但亚伯拉罕太认真了，他不能忘记自己多收的钱。

“这钱一定要还回去。”如果那位妇女住在附近事情就简单多了，但是，正像林肯预料得那样，她住在两三英里以外。然而，

这并没有改变他的主意。天黑了，他关了门，锁上店铺，向那位顾客居住的地方走去。到了那儿经过解释，他退了那六美分，满意地返回家去。

亚伯拉罕·林肯后来成了美国历史上最负盛名的总统，诚实正直的品格使他一直为后人所敬仰。

案例背后的小小思考

1. 如果当时那位店员是你的话，你又会怎样看待这个问题？

2. 你认为林肯这样做，他的道理是什么？

对一个企业来说，员工的诚实正直是企业诚实正直的表现，所以，任何一个以企业为荣、为企业着想的员工都应该培养自己的诚实正直的品质。而且，诚实正直的原则（或者说是诚信原则）是很多跨国企业文化建设的重点。财富全球 500 强企业有一半以上的公司声明“诚信”是其企业文化的重要因素之一。我们都知道个人的利益与公司的利益休戚相关，我们也应该相信，诚实正直的人能为公司的业务发展做正确的事情，能为公司和个人带来共同的成功。李开复先生在给中国大学生的一封公开信中提到，他在苹果公司工作时，曾有一位刚被李先生提拔的经理，由于受到下属的批评，非常沮丧地要李先生再找一个人来接替他。李先生问他：“你认为你的长处是什么？”他说：“我自信自己是一个非常诚实正直的人。”李先生告诉他：“当初我提拔你做经理，就是因为你是一个诚实正直、公正无私的人。管理经验和

沟通能力是可以在日后工作中学习改进的，但一颗诚实正直的心是无价的。”李先生支持他继续干下去，并在管理和沟通技巧方面给予他很多指点和帮助。最终，他不负众望，成为一个出色的管理人才。

现在，他已经是一个颇为成功的公司的首席技术执行官了。在这里我们不得不佩服李先生的眼光，同时，我们也应该注意到那个曾经的“经理”，因为他的诚实正直、公正无私，而被李先生发现，也使他成长为一个成功的人。可见，诚实正直的品格对一个人是多么的重要。

诚实正直的人是坦诚的

如果一个员工不能坦诚、公正地看待问题，不能在企业有困难的时候诚实地提醒或帮助它，这个员工不会是一个好员工。

有一次，我到一家公司去办事。听说这家公司在业务上受到了很大的冲击，老板为此很苦恼。当我进入公司时，听到这家公司的职员在背后议论纷纷。他们说：“其实，我早就料到他会有这么一天。我不说，是因为我不想将自己掺和进去。”并且认为：“公司的好坏跟我什么关系都没有，那是老板自己的问题，我自己的事情还忙不完呢，哪有时间帮他呀？再说，我为什么要帮他？”当你听到这些，你难道会说这样的员工是诚实正直的吗？像这样的员工，我们怎么能期待他们在工作中能创造良好的服务品质呢？

现在很多企业里都有一些善于溜须拍马、阿谀奉承的人，或许短时间内他们可能会获得好处，但是绝对无法长久。无论他们伪装出一副多么诚实的面孔，公司和客户最终都会揭出虚伪者的真面目。在他们的真面目暴露之后，不要说在这家企业里很难生存下去，就是再找工作也很难。

我曾遇到这样一位求职者，在技术、管理方面都相当出色。但是，在与人事部门的主管聊天的时候，他不经意的表示，如果公司能录用他，他甚至可以将在原来公司工作时的一项发明带过来。说完后，他觉察到这样说有些不妥，就特别声明那些是他在下班之后做的，他的老板并不知道。他们谈话结束之后，我向该公司的人力资源主管询问：“他能否被录用？”主管说：“不论他的能力和工作水平怎样，公司都肯定不会录用他。原因是他缺乏最基本的处世准则和最起码的职业道德——诚实和讲信用。”的确，如果这家公司雇佣了他，谁能保证他不会在这里工作一段时间后，把在这里的成果也当作所谓“业余之作”而变成向其他公司讨好的“贡品”呢？这样的人是不可能被其他公司录用，也不会成为一个真正有所作为的人的。

员工必须具有一种不可或缺的品质：诚实正直。管理层决不应该委任那种有才无德的人。这种人常常会给组织带来无法挽救的灾难。一个人可能所知不多、绩效不大、能力不强，但这不一定会造成太大的损失。但是，如果他不诚实正直，那么，无论他是多么有知识、有才华、有绩效，也会造成重大损失。因为他破坏了企业中最宝贵的资源——人，破坏了企业的精神，破坏了工作绩效。

我有一个曾经在微软研究院实习的同学，由于他不满足于只参加一些平平常常的实习活动，他觉得自己没有被重视，因此有一次他出乎意料地报告了一个非常好的研究结果。但是，他做的研究结果别人却无法重复。后来，他所在团队的领导发现，我的同学对实验数据进行了挑选，只留下那些合乎最佳结果的数据，而舍弃了那些“不太好”的数据。他的本意是想引起领导重视能使自己留在研究院里工作，但他的这种行为使他永远不可能实现真正意义的学术突破，也不可能成为一名真正合格的研究人员。后来，微软研究院没有给我的同学发聘书。他被自己的不诚实狠

狠地打了一巴掌。

比尔·盖茨曾说过：“我们所有的员工，上至经理，下至员工，都必须绝对诚实。因为惟有诚实，才不会做出伤害公司的事情。”在微软的六大价值观念里，其中一条就是诚实。

诚实正直的员工应该是对工作认真负责的

一个员工，只有对工作认真负责，才能取得成功，诚实正直的人从事一件工作，必然全力以赴，如果没有相应的实力，也会据实以告。而且，很可能因为诚实，会有意想不到的事情发生。

李嘉诚在创业初期资金十分有限。一次，一位外商希望大量订货，但他提出要有富裕的厂商做担保。李嘉诚不辞辛劳地跑了好几天，仍没有着落。但他没有随便说个谎话或含糊其辞，而是据实以告。那位外商对李嘉诚的诚实很感动，对他说：“从阁下言谈之中看出，你是一个诚实的人。现在不让其他厂商做担保了，我们签约。”虽然这是一个好机会，但李嘉诚感到自己资金有限，可能会对外商造成伤害，于是就说自己不能签约，因为资金实在有限。外商听后很佩服他的为人，不但坚持与之签约，还预付了一笔货款。这笔生意使李嘉诚赚到了很多钱，也为日后的发展打下了良好的基础。

案例背后的小小思考

1. 在现在这样一个重利的时代，李嘉诚的这种做法你是否认同。

2. 如果李嘉诚因为自己的诚实而丢掉了这笔生意，你会怎么想？

诚实正直会给我们带来千金难买的商业信誉，这些信誉是很宝贵的，有时候企业的信誉比企业的产品都重要。而一次说谎或误导消费者的行为就有可能使企业辛辛苦苦建立起的商业信誉在一夜间风吹云散，所以，我们应该重视诚实正直对企业的影响。

每一个企业的员工，特别是直接面对消费者的员工，绝不能以虚假来掩盖真实，把不正当的事正当化，因为隐瞒事实不仅欺骗别人，更是欺骗自己，当我们开始自我欺瞒的那一刻起，我们的价值也因此丧失殆尽！失败的第一法则便是自我欺瞒，就是失去诚实正直的品格。所以，应该培养自己诚实正直的品质。

而且，欺骗顾客会为公司带来经济上的损失，这些损失有些是直接的，但更多的则是间接的。在每位顾客的背后，都大约站着二百五十个人，这是与他关系比较亲近的人：同事、邻居、亲戚、朋友。如果员工和企业依靠诚实正直赢得了一位顾客，就意味着赢得了二百五十个人；反之，如果欺骗了一名顾客，也就意味着欺骗了二百五十名顾客。也就是说，如果一个员工在年初的一个星期里见到五十名顾客，其中只要有两名顾客受到了他的欺骗或对他的不诚实感到不满意，到了年底，由于连锁影响就可能有五百个人不愿意和这个员工或公司打交道。他们知道一件事：不要跟这个人或他的公司做生意，因为他们会欺骗你。

神龙公司十分注重员工的诚信教育，使员工明白什么是诚实正直，如何做到诚信经营。但是真正使员工诚实正直的还是员工自己。只有员工从思想上认识到诚实正直对自己的影响有多么深

远之后，诚实正直的风气才能真正的兴起。我们在工作中，应该坚持正确的价值和道德导向，强化自己的诚实正直的品格，相信自己能够带动整个企业的“诚实正直”的观念。我们要将诚实正直真正记在心里，融入日常工作中，变成自觉的行为。这样我们就会对企业产生一种信任感、亲近感和归属感，从而提高企业的效率，提高自己的水平。

诚实正直给我们带来的信誉是千金难买的

很多商业巨头的个人创业史表明，他们对交易的对方总是很在意。普通的交易也是如此。顾客有权知道真相，不管这样做会给商家带来什么后果，任何职员都不得在任何方面误导顾客，或者隐瞒商品可能存在的任何缺陷。

有一次，我到一家公司去洽谈业务，碰巧听到该公司的一位职员向老板汇报某种新款商品的销售情况，职员告诉老板：这款新商品设计得不太好，某些方面还相当差。正当他拿着样品对老板描述着商品的缺陷时，一个大客户走过来问：“你今天有没有质量上乘的新东西给我看呢？”这个职员马上说：“有，先生，我们刚刚做出了一种恰好适合您需要的产品。”他一边说一边把那个有问题的样品递给顾客，并且对这产品大加赞赏，于是顾客马上决定订购一大批。这时，一直默默旁观的老板插话了，他告诫这位顾客不要急于订货，再好好检查一下这样品。并让这个职员到财务部门结算工资，因为从现在开始他不再是公司的员工了。

案例背后的小小思考

1. 这位职员的做法能给公司带来效益，但你认为这种效益和以诚实为基础而带来的效益哪个更大些？