

增强企业员工向心力和凝聚力的最佳读物

与公司共命运

► 优秀员工最高工作行动准则 ◀

STAND TOGETHER WITH THE COMPANY

(美) 奥瑞森·马尔腾 著 肖文键 编译



与公司共命运就是把自己当成公司的主人，任何时候都把公司的利益放在第一位，忠于职守，自觉主动，决不出卖公司的机密，为公司奉献最大的力量。这样的员工将得到最高的荣誉和报酬，所有的公司都会不惜一切得到这样的人才。



中国财经出版社

F226.6
M047

增强企业员工向心力和凝聚力的最佳读物

与公司共命运

STAND TOGETHER

WITH THE COMPANY

(美) 奥瑞森·马尔腾 著 肖文键 编译

中国财政经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

与公司共命运/(美)马尔腾著;肖文键编译. —北京:中国财政经济出版社, 2004.5

ISBN 7-5005-7240-9

I. 与... II. ①马...②肖... III. 公司—人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 038170 号

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.com>

E-mail: cfeph@cec.gov.cn

(版权所有 翻印必究)

社址:北京海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码:100036

北京泰山兴业印务有限责任公司印刷 各地新华书店经销

787×1092 毫米 32 开 4 印张 100 千字

2004 年 6 月第 1 版 2004 年 6 月北京第 1 次印刷

印数:1-10000 册 定价:16.80 元

ISBN 7-5005-7240-9/F·6334

(图书出现印装问题,本社负责调换)

编译者的话

今天，在我们的身边，不断跳槽、出卖公司机密的人大有人在，许多公司因为有这样的员工而蒙受巨大的损失，导致公司在招聘新的员工时不得不谨慎再谨慎。许多人找不到工作，又有不少人利用公司的资源为自己获取非法的利益。无数的企业家都在说：“我们缺少忠诚的人。”整个社会因为缺少诚信和忠诚的人而蒙受巨大的损失。

1893年，美国发生经济大萧条，许多人失去了自己的工作，那些有工作的人也因为害怕被老板解雇而天天提心掉胆。于是，很多人为了了一时的个人利益而不惜出卖公司机密，捞取油水。许多公司都遭遇严重的经济危机，经营惨淡。这一年，马尔腾的两座旅馆也在一场大火中烧成灰烬。他的员工都离他而去，马尔腾自己也陷入了经济危机。失去了自己的事业后的他并没有消沉，他审视周围，看看他的国家和自己到底发生了什么事情。他的第一个结论是：经济萧条是由恐惧引起的，比如恐惧美元贬值，恐惧破产，恐惧失业，恐惧工作不稳定等等；他的第二个结论则是：因为恐惧，很多公司的员工变得开始不再敬业、不再忠诚，而是设法从公司捞取利益，出卖公司机密，给公司带来了巨大的损失。缺乏诚信与忠诚是发生经济萧条的重要原因。

看到经济的混乱、人们生活的不安定，马尔腾认为人们最需要的就是精神上的鼓舞。这一年，马尔腾决心成为一名作家，他要用自己的作品来引导美国的年轻人。

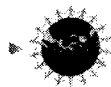
从出版第一本书《奋力向前》（Pushing to the Front）到去世之前，马尔腾一生写作，共出版了 50 多本著作，他在书中号召所有的雇员都应该把公司的事业当成自己的事业，忠诚于公司，与公司共命运，决不泄露公司的机密。他的书一上市就受到热烈的欢迎，被许多学校作为职业道德教育的教科书，许多商店老板把它买来后发给员工，无数著名的教育家、商人、销售经理把他推荐给所有的职员。1897 年，新上任的总统麦金莱更是向全体美国人民推荐马尔腾的书，他是这么说的：“我认为，没有任何东西比马尔腾的书更值得推荐给每一个美国的年轻人。”

马尔腾相信人的品质是取得成功和保持成果的基石。无论你是老板还是员工，诚信、忠诚都是一个人成功必备的品质。马尔腾提倡的“与公司共命运”的工作态度引导了全体美国人民追求诚信、忠诚、敬业的高尚精神，对美国的经济的发展起了不可磨灭的作用。因为实践马尔腾的工作哲学，许多公司和职员都取得了巨大的成功。而马尔腾更被美国人民尊崇为“成功学”的开山鼻祖。

今年是马尔腾去世 80 周年，为了纪念这位伟大的成功学家和人生导师，我们从马尔腾的多种著作里遴选出最精华的部分编译成《与公司共命运》一书，谨以此献给每一个中国人。在经济高速发展的今天，希望我们能从该书中吸取营养，努力工作，做一个勤奋、忠诚、敬业的人，与公司共命运，与祖国共命运！

编译者 肖文键

2004 年 5 月



英文版序言

通往事业的成功之路

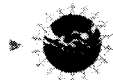
我这里有通往事业成功之路的秘诀。如果你想成功，请阅读这本小册子。你最好以“我能做什么”代替“我能为我的老板带来什么？”这一决策。尽职尽责地完成分内的事当然是好事。但是，如果你仅局限于这种情况，我对你的评价只是：你完成了你自己的任务，你完成了你的分内之事。

年轻的朋友们，这样的评价标准已过时了。必须寻找一些东西超越它。我们这个社会有大量的店员、销售员、财务员、出纳员、公务员这类人，但他们仍在时代的末端。积极进取的人必须付出超乎寻常的劳动，不仅要做好分内之事，还要超越他的特定职责。他必须吸引人们的眼球！就拿推销员来说，可以通过服务来吸引人们，为公司的产品作良好的宣传，尽管这是很简单的事。没有什么东西有如此庸俗，也没有什么东西有如此完美。在这里，我要提醒这样的年轻人：拥有能力和毅力但却不愿意干分内的事，总是惦记那种有更大前途和空间的事。难道还有什么东西能战胜他拥有的积极进取的不可动摇的决心？或许某一天，你被直接要求去做自己领域里对公司有价值的事。这就是给你的机会。你站出来，应该有男子汉的气慨，处理好整

个事件，让你的老板进一步了解你。当他集中精力专注于其他事情时，当他以为你未注意到此事时，实际上你已经努力工作了几个小时，这样就会提高他对你的兴趣。最终无论结果是对是错，在这件事情上，你已占尽了良机，**获得了成功的首要条件：你让别人对你刮目相看。你的老板对你的认识：你不只是一个为公司服务的雇员，更像一个真正的男子汉；你不是一个私人利益的崇拜者，而是一个将自己的全部精力奉献给公司的事业型的人才。**这样的你必定经常会被你的老板提起，老板也会给你更多的机会。老板会经常征求你的意见，如果意见被采纳，你就获得了更多发展的空间。如果你走到了这一步，你和你的老板就建立了一种和谐的合作关系。即使不是眼前的老板，也会有别的老板。这个例子告诉我们一个道理：自己的身后是自己攀登高峰的阶梯；所能达到的高度取决于你的付出。

你们时常能听到这样一句被称为格言的话：“千万不要和你的老板作对，按部就班吧。”千万要抵制它，这不应该是男子汉的行为。**只要能给你的老板带来利益，勇敢地挑战固定程序吧！**没有哪位伟人没违反过常规，正是因为他们而创造出了许多新的规则。不合时宜的规则只约束那种不求进取的人。

无论什么时候，不要犹豫，只要你愿意对后果全部负责，只要保证此事能给你的雇主带来利益，除非你对所在部门的了解比雇主还多，否则，你永远不会成为一个智者。当你宣称要自己谋划时，把你的天才展现给老板，而且告诉他知道结果必然如此；把原来的错误告诉他，只要有机会，给你老板当一回老板；尽可能早点尝试。如果你是一个优秀的老板，你会很欣赏他，这样不会有负面影响；如果你的老板反对你，那他就是一个不值得你为他付出的人。只要可能，尽早离开他，离他越远越好，即使牺牲了眼前的许多利益，也要找寻一个



欣赏你的老板。只要我们不是一知半解地了解所做的事，老板对年轻人会给予激励。或许他们当中某些人抓住机遇并在我眼前表现出来，已经有了自己的公司，而我仅是一个一无所有的年轻人，一个是对领域知之甚少的旁观者。他们不再妨碍我了，他们是我心目中苦苦寻求的老板。

不管节俭的可能性多么小，也要最大程度的节俭。只要是合理的投资，就不要约束它。但千万要牢记，你不要用有利可图的事来赌博。资本家很赏识那种节俭的年轻人。节俭的每一元钱，能让别人借我十倍以上的钱。老板要的不是你的资本，而是你的事业心与能力，并且是那种以最优的方式创造利益的能力，那种自我约束的能力。通过调整自己的习惯来完善自我，这样的人总是倍受关注的。年轻人，这就是你节俭所产生的价值。现在着手积累吧！在未来的某一天，小小的积累会推你到富翁行列中。

当然，节俭并不是最好的要求。只知道追求财富的人是小人，请谨记这一重要原则。

你可能会在日复一日的生活中渐渐失去耐心和自信心。当然，当越来越多、无穷无尽的人来关心某项事业时，一个一无所有的年轻人要在这里获得成功，就显得困难重重了。让我告诉大家，在这个世界上，没有哪个国家，哪个城市，能让年轻人轻而易举地获得如此多的上升机会。年轻人会找出五花八门的借口来解释失败，但往往归咎于意外情况。有些人认为自己从来没有获得过机会，这简直就是天方夜谭。如果过去他曾努力过，从他刚开始工作的一段时间，他的上司就会琢磨他。如果发现了他的优点，上司们就会讨论他。他的能力、交往、忠诚、敬业、脾气等，所有的这些都是公司赏识你不可或缺的。**那些说没有机会的人，往往就是那种没有能力、工作懒散的人。**他们

与公司共命运

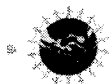
是没有能力为老板付出的人。

还有一种年轻人，把失败归咎于老板滥用职权，使自己处在一个不平等的位置。始终认为雇主不喜欢那种比自己聪明的人，认为他们的地位会被动摇。这简直就是胡说八道。如果让这种人当一回老板，那他的公司很快就会倒闭，雇员会很快远离他。今天的公司，都是在寻求那种敬业、有能力的年轻人。这种人才，任何时候都会供不应求。因此，你要尽量展现你的才华给你的老板看。不要犹豫，要积极投入到社会的事业中去，如果你做到了坚持不懈，那你就能够获得上升的空间。每种事业都有它萧条的季节，就像旅游业有旺季和淡季一样。但在年轻人的努力下，旺季总会延长。如果有正确的行动，任何合法的事业在生产交易中都能得到相当的利益。

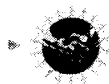
这里有成功的必要条件，一个天大的秘密：把你的思想凝聚到你所关心的事业上，在事业上发挥你的能力。在一条线上起步，下决心开辟一片天空来，沿着它前进。

那些将自己的本钱分成数块的人，他们投资这，投资那。我要告诉你：“把所有的鸡蛋放到同一个篮子里，然后关注着这个篮子。”要处处谨慎环顾四周。如果你是这样的人，你很少失败。专注的运送一个篮子是容易的；试图运送多个篮子，一定有许多鸡蛋将被打破。运送几个篮子的人，很容易绊倒自己。

我所说的就是这样——一个事实：要有目标，不要盲目；不要赌博，要量力而行。把公司的利益当成自己的利益，你的老板的利益就能得到维护；集中精力，把所有的鸡蛋放到一个篮子里，照顾好这个篮子。你必须牢记：不能急于求成，要有耐心。正如爱默生所说：“**阻止你到达成功顶点的只有你自己。**”我祝福那些处在困境中、又愿意付出的年轻人，他们奉献了自己，理应得到社会的回报。年轻人承担



最重的负担，他们被压得气喘吁吁，蹒跚前行。在我们这座城市里，诸如此类的年轻人举不胜举，沉迷于毫无意义的人生。当可能的金钱成为负担时，我总是尽快提醒这样的年轻人，这个阶层不存在对竞争的担忧。合作者的孩子不会影响你太多，但你看看那些贫穷的孩子们，他们的父母支付不起学费，也不能让他们处于竞争的有利位置——仔细想一想，这样的孩子们，能不与你们竞争、让你在盛大的舞台上尽情表演？看一看那些不得不从打扫办公室干起的男仆，他或许就是公司真正想要的人才。



目 录

编译者的话

英文版序言 通往事业的成功之路

第一章 与公司共命运

- 1 世界上最可贵的人才 (2)
- 2 公司发展，你才能发展 (5)
- 3 为公司创造利润 (8)
- 4 以老板的心态要求自己 (11)
- 5 视自己为公司的老板 (14)
- 6 公司的事就是自己的事 (17)
- 7 成为老板最好的助手 (20)
- 8 带着热情多做一些 (22)
- 9 优秀员工的工作习惯 (25)
- 10 为公司节约 (29)
- 11 热爱你的公司 (31)
- 12 与公司共命运 (34)

第二章 为公司努力工作

- 1 工作是你生命的支柱 (38)
- 2 糟蹋工作就是糟蹋自己 (41)
- 3 不要对工作心存怨恨 (43)
- 4 让工作成为一种兴趣 (46)

与公司共命运

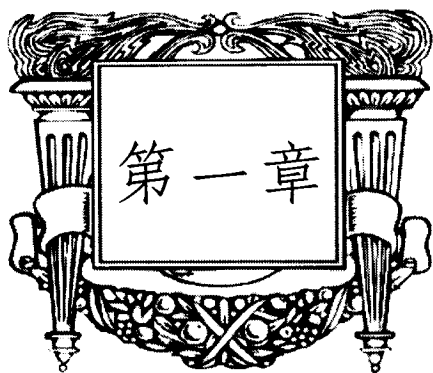
- 5 自动自发的益处.....(49)
- 6 主动争取更多的机会.....(51)
- 7 学会让自己升迁.....(53)
- 8 出色地完成每一项工作.....(57)
- 9 积极工作的力量.....(60)
- 10 千万不要做一个脾气暴躁的人.....(62)
- 11 绝不寻找借口.....(65)

第三章 永不背叛公司

- 1 忠诚是一种义务.....(70)
- 2 忠诚于你的公司.....(73)
- 3 忠诚于你的工作.....(76)
- 4 决不出卖公司机密.....(79)
- 5 服从于你的老板.....(82)
- 6 无论对错都不要辩解.....(85)
- 7 做一个正直的人.....(87)
- 8 永远要讲究诚信.....(92)

第四章 公司兴亡，我的责任

- 1 坚守你的责任.....(96)
- 2 责任是一种工作态度.....(100)
- 3 多为老板处身考虑.....(103)
- 4 履行你的职责.....(105)
- 5 别在工作上被人看不起.....(107)
- 6 职业、薪水与回报.....(110)
- 7 公司兴亡，我的责任.....(112)
- 结束语：致新员工的一封信.....(114)



与公司共命运

1

世界上最可贵的人才

世界上什么样的人到哪个公司都会受到欢迎？

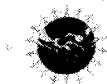
在开始回答这个问题的时候，我想先讲一个真实的故事。

在洛杉矶，有一名叫杰克的年轻人，在一家有名的广告公司工作，他的总裁叫迈克·约翰逊，年纪比杰克稍微大几岁，管理精明，为人亲和，杰克的工作就是帮总经理签单拉客户，谈判过程中，杰克的谈吐令许多客户所敬佩。

杰克刚进入公司，公司运转正常，杰克工作得得心应手。这时，公司承担了一个大项目的策划——在城市的各条街道做广告。全体员工对此惊喜万分，全身心地投入到工作中去。全市的每个街道都要做10多个广告，全市至少也有几千个，这给公司带来的经济利益和社会效应是十分可观的。

约翰逊总裁在发工资那天召集全体员工开会：“公司承担的这个项目很大，光准备工作就耗资几百万元，公司资金暂时紧张。所以，该月工资就放到下月一起发放，请你们谅解一下公司。工资早晚都是你们的，只要我们把项目搞好，大家一起来共享利润。”所有的员工都对总裁的话表示赞同。杰克这时产生了这样的想法：公司现在正是资金大流动的时候，我们所有的员工应该集资投入到大项目中去。

可是，半年以后风云突变。经过公司辛苦奔波，全套审批手续批



下来的时候，公司却因资金缺乏，完全陷入停滞状态。别说给员工发工资，就连日常的费用也只有向银行伸出求援之手。公司景象暗淡，欠款数目巨大，银行也不给予他们答复。

然而，就在这个困难时期，杰克说出了心里的想法：全体员工集资。总裁笑笑、无奈地拍拍他的肩膀：“能集多少钱？公司又不是几十万就能脱离困境，集资几十万只是杯水车薪，连一个缺口都堵不住。”

当约翰逊总裁召集全体员工陈述公司的现状时，一下子人心涣散，人员所剩无几。没有拿到工资的员工将总裁的办公室围得水泄不通，见总裁实在无钱支付工资，他们各取所需，将公司的东西分得一无所有。杰克并没有放弃，这么好的机会，难道就这样付诸东流吗？他产生了一种莫名的感觉：沙漠里的人也能生存。不到一个星期，公司只剩下屈指可数的几个人时，有人来高薪聘请他，但他只说：“公司前景好的时候，给了我许多，现在公司有困难的时候，我得和公司共渡难关，我不会做那样的无道德之事。只要约翰逊总裁没有宣布公司倒闭，总裁留在这里，我始终不会离开公司，哪怕只剩下我一个人。”

事情总在人的意料中，不久公司只剩下他一个人陪约翰逊总裁了，总裁歉疚地问他为什么要留下来，杰克微笑地说了一句话：“既然上了船，船遇到惊涛骇浪，就应该同舟共济。”

街道广告属于城市规划的重点项目，他们停顿下来以后，在政府的催促下，公司将这来之不易的项目转移到另一家大公司。但是在签订合同的时候，约翰逊总裁提出了一个不可说不的条件：杰克必须在你那公司里出任项目开发部经理。约翰逊总裁握着杰克的手向那公司总裁推荐：

“这是一个难得的人才，只要他上了你的船，就一定会和你风雨同舟。”一个公司需要许多精英人才，但更需要与公司共命运的人才。

加盟新公司后，杰克出任了项目开发部经理。原公司拖欠的工资，新公司补发给了他。新公司的总裁握着他的手微笑着说：“这个世界，能与公司共命运的人才非常难得。或许以后我的公司也会遇到种种困难，我希望有人能与我同舟共济。”

杰克在后来的几十年的时间里一直没有离开过这个公司，在他的努力下，公司得到了更为快速的发展，如今他已经成为了这家公司的副总裁。

在这里，我想说的不是这个年轻人卓越的能力，而是他自始至终都与公司同舟共济的精神。

这个世界并不缺少卓尔不群的人，而是缺少能与公司共命运的人。无数的企业都在努力寻找这样的人，然而，在很多职员的眼里，似乎从来没有把公司发展当成自己的己任，而是想方设法去谋取更高的薪水。一旦公司出现什么危机，这些人心里永远只有自己的利益，他们会以最快的速度跳下这艘漏水的船，而不会想着如何去抢救和保护它。这样的人也许能够谋取一份可以生存的工作，但永远也难以在一生中取得任何成就。

对今天的职员们来说，我最重要的一条忠告就是：如果你能像这个年轻人一样永远默默地忠诚于你的公司的话，即便你没能获得暂时的高薪，但你的付出一定会得到更大的回报。因为这个世界永远会给予那些与公司共命运的人以最大的褒奖！



2

公司发展，你才能发展

我们生活在一个崇尚个人创业的时代。但是，并不是每个人都能成为老板的。大多数人的成功都要建立在团队成功的基础之上，对公司职员来说，只有公司发达，你才能够发达，只有公司赢利了，你的工资才能得到提高，你个人才能有更大的发展空间。如果没有公司的快速发展和利润的增加，哪里会有你的丰厚薪酬？

公司的成功不仅意味着这是老板的成功，更意味着每个员工的成功。

每个职员都应该明白这样的道理：只有公司成功了，你才能够成功。公司和你的关系就是：“一荣俱荣，一损俱损。”只有认识到这一点，你才能在工作中赢得老板的赏识和尊重。

你要时刻记住自己的使命是帮助老板实现公司的目标。然而，这些目标有时看来十分的简洁清晰，但有时却不那么明朗，你必须去做更深一层的挖掘。

我认识这样一位年轻人，他叫汤姆，是纽约一家纺织品公司的销售经理，他对自己的销售业绩甚为满意。很多次，他向老板科里劳斯讲述自己如何为公司卖力地工作，如何劝说一位服装厂的老板订公司