

你的忠诚价值百万

改变亿万人工作心态的最佳理念

如果你是忠诚的，你一定能够获得成功。

——（美）托马斯·杰斐逊

赵博 编著

忠诚是得到信任的唯一途径，忠诚的人最容易被委以重任！

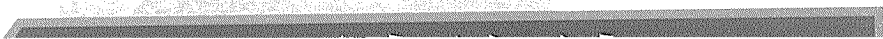
忠诚这项素质永不过时，忠诚是获取成功的捷径！

最完美的企业员工素质培训读本
Your Faith Worths
Million Dollars

海潮出版社

最完美的企业员工素质培训读本

Your Faith Worths Million Dollars



图书在版编目(CIP)数据

你的忠诚价值百万 / 赵博编著. —北京: 海潮出版社,
2006

ISBN 7-80213-122-7

I. 你... II. 赵... III. 职业道德 - 通俗读物
IV. B822.9-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 006048 号

你的忠诚价值百万

赵 博 编著

☆

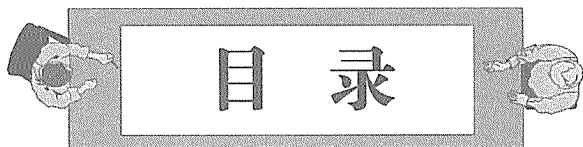
海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738
(北京市西三环中路 19 号 邮政编码:100841)

北京市荣海印刷厂印刷

开本: 680 毫米×960 毫米 1/16 印张: 13.625 字数: 160 千字
2006 年 5 月第 1 版 2006 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 7-80213-122-7

定价: 24.80 元



目 录

前言	1
----------	---

第一章 忠诚,才是硬道理

老板需要忠诚的员工	5
诚实的人,才会得到报偿	8
大事小事都要讲信用	12
时时提醒自己:要做高素质的员工	15
乐观、自信、谦虚	16
注重所有的细节	18
养成好习惯	22
哪怕是一件小事,也要把它做好	24
要求自己尽善尽美	27
有效地利用时间	28
抱怨是没有意义的	30
让人觉得你从一开始,态度总是那么好	32
抱着一颗感恩的心	33
体谅:待人如己	36
给自己尊重和礼遇	38

第二章 聪明员工不一定是好员工

不是老板不明白	43
---------------	----



付出与得到成正比	45
如果你处处占公司的便宜,老板会很反感	46
我工作,不只为工资而来	48
吃亏是福	50
看得起自己的工作	52
勤奋的传统处处受用	54
机遇是自己创造出来的	57
踏踏实实地工作吧	59

第三章 忠诚而自觉

糊涂虫才得过且过	65
把公司当作自己开的	66
想公司之所想,急公司之所急	68
表现出良好的精神面貌	69
工作时集中精力	72
把“立即行动”当成座右铭	74
一提到工作,好心情就来了	75
主动去做老板没有交代的事	76
多做一些分外的事情	78
与其跳槽,不如早点干出成绩来	81

第四章 老板最喜欢忠诚的员工

富有使命感	87
敬业:为了老板,也为了自己	88
天天想着为公司赚钱	90
节约每一分钱	93
公司需要的是团队精神	97



抛弃个人主义	99
协作共事	102
重视人际沟通	104
与老板一起分享你的想法	107
从不卷入无味的角逐	109
同事间正当地竞争	110
敢于认错和承担责任,是优秀员工的特质	113
批评老板是一种真诚的取悦	117

第五章 忠诚,这项素质永不过时

老板不欣赏以他为靠山的人	121
不要有怀才不遇的感叹	122
关注有价值的信息	129
独立思考,拿出想法来	135
为公司做出最好的方案	136
有勇气挑战新的工作	138
创新,是进取的表现	139
文凭危机	142
你挤时间充电,老板会感到开心	144
让老板认为给你加薪是理所当然的事	146

第六章 忠诚的人最容易被托付重任

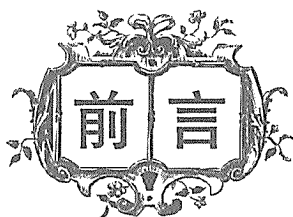
为公司全力以赴	151
对老板的话心领神会	152
老板会把忠诚的下属,安置在重要的岗位上	154
学会鼓励他人	156
掌握协助老板的艺术	158



发挥好在老板决策中的作用	160
无条件地尊重老板	164
独当一面并和老板保持默契	167
适应老板的态度	168

第七章 忠诚而竭尽全力的做事

尊重自己的工作	177
任何时候都不要自以为是	180
给自己设定目标,并不断鼓励自己	182
像老板一样思考	185
每个人都可以使公司有所变化	189
创造良好的人际氛围	192
不断追求完美	196
争取第一次就把事情做好	198
随时随地寻找机会学习	201
成为所在领域的专家	203
诚实正直是良好服务的根本	206
忠诚的人一定能够成功	209



忠诚是一种归属感，一个人不仅意识到自己属于这个企业，而且他认为必须为企业做些什么。它在本质上是一种负责的职业精神，它实际上更是一种敬业精神，而不仅仅是指对某个公司或某位老板的忠诚。

一个有着机灵头脑的年轻人，在一家公司做业务员，由于他机智健谈，很多客户都愿意与之维持关系，他的业绩也因此相当不俗。但是他有一个不良习惯，就是把客户名单悄悄备份，总想着以后自己不在这家公司干了，这些名单也许对自己还有用处。于是，他每换一家公司就为自己多备份一份该行业的客户名单。直到现在为止，曾与他一同进入第一家公司做业务员的人都纷纷升了职，进入了更为理想的工作状态。只有他像只蜻蜓一般仍然跳来跳去在不同的公司里做着最底层的工作。

没有任何一家公司的老板愿意重用这个年轻人，因为他把更多的心思花费在与工作毫无关系的事情上面，而不是一心一意地为自己所在的团队做出更多的努力。

忠诚永远是每一个公司的老板最看重的品质，它甚至远远超过你的能力。有时，你会发现，老板总是为难你，甚至故意刁难你，这时就是他在考查你的忠诚度，一旦考查证明你忠诚不



二,你就会被重用。

忠诚是一种感情和行动的付出,有付出就一定有回报。

老板们共同的心声都是需要忠诚的员工。而对于一个职场人士而言,忠诚可以有效地使自己与公司相结合,把自己真正当作公司的主人,时时事事用心,以公司的兴衰为己任。如此,才能散发出自己全部的力量,激发出自己的所有潜能,为公司创造财富的同时也为自己开创出一片新天地。

第一章

忠诚,才是硬道理

忠诚是一种死心塌地的归属感,忠诚是一种感情和行动的付出。忠诚的人将因为德操高尚而尽享人生乐趣……



无论从事什么职业，忠诚都是第一位的。

【坪内寿夫】





老板需要忠诚的员工

一个人对公司的忠诚是要经受考验的。当公司经营出现困难的时候,正是检验员工忠诚度的最佳时机。

杰克曾去某家大公司应聘部门经理,公司老板告诉他说先要试用三个月。然而老板却把他派到商店做销售员。一开始,杰克不能接受,但最终他还是熬过了试用期。后来,他搞清楚了老板把他调到基层去的原因:他开始对行业不熟悉,不了解公司的内部情况,只有从最简单的事做起,才能全面了解公司,熟悉各种业务。

杰克应聘的是部门经理,公司老板却让他从基层做起,尽管这样,他最终还是坚持做完了。事实证明,他的选择是对的,他经受住了老板对他的考验,熟悉了公司业务,全面了解了公司,对公司的规划有了明晰的了解,积累了经验,这些都为他今后的工作奠定了基础。试用期后,他正式就任部门经理,领导员工实现了优秀的业绩,为公司的发展作出了巨大贡献。六个月后,由于业绩出众,杰克获得了升迁。紧接着,杰克在处理公司事务时游刃有余,一年之后,由于总经理调走了,他也自然而然



地成了总经理。

忠诚并不单单代表是对某人的忠心，它在本质上是一种负责的职业精神，它实际上更是一种敬业精神，而不单纯是对某个公司或老板的忠诚。

有时，你会发现，老板总是“刁难”你，这是因为他器重你，他想考查你的忠诚度。一旦考查证明你是忠诚的，你就将被重用。当然，无论是出自内心的给予，还是情愿让老板“刁难”你，忠诚都是一种感情和行动的付出，有付出就一定有回报。

永远不要认为忠厚老实意味着软弱无能，阴险狡诈则可百般钻营，从而风光无限，这是很多人的一种片面的理解。事实上，这只是事物的表象，他们没有真正搞清楚事物的本质。投机取巧者不会有高尚的品德，而忠诚的人也不可能沾染不良的恶习。忠诚的人将因为德操高尚而尽享人生乐趣，而阴险狡诈之人则肯定要受心理的煎熬。

朗讯 CEO 鲁索说：“我相信忠诚的价值，对企业的忠诚是对家庭忠诚的延续，我从柯达重回朗讯，承担拯救朗讯的重任，这是我对企业的一份忠诚。我一直把唤起员工对企业的忠诚作为自己努力的目标。”

世界上很多顶级的 CEO 都把忠诚作为企业文化中的重要组成部分，或者把忠诚作为员工对于企业的一种精神理念，用来增强整个企业的凝聚力。

忠诚无论作为一种优秀的传统精神，还是作为现代企业的一种企业精神，它不仅护卫责任，它本身也是一种责任。在一个



企业里,老板需要的是一批忠诚于企业的员工。因为忠诚,他们才能尽心尽力,尽职尽责;因为忠诚,他们才能急企业所急,忧企业所忧;因为忠诚,他们才敢于承担一切。

忠诚是一种归属感,一个人不仅意识到自己属于这个企业,而且他认为他必须为企业做些什么。

有一家生意不错的旅游公司,在老板出差期间,被竞争对手抢去了大部分的业务。旅游旺季到来之时,这家旅行社以往的签约顾客居然一个都没有来。旅行社陷入了前所未有的危机之中。

老板觉得很对不起公司的员工。老板说,“现在,公司的资金出现了周转困难,现在如果有人想辞职,我会立刻批准,但要在平时,我会挽留,如今我已经没有理由挽留大家了。给你们发完两个月的薪水,在你们找到新的工作之前,这些钱可能还够用。”

“老板,我不走,我不能在这个时候离开。”一个员工说。

“老板,我们一定会战胜困难的。”另一个员工说。

“是的,我们不会走的。”很多员工都这样说。

这家旅行社并没有倒闭,甚至比以前做得更好。

老板说:“这要感谢我的员工,在我最危难的时刻,是他们的忠诚帮助公司战胜了困难。”的确,是忠诚拯救了这家公司。

“我们需要忠诚的员工!”这是老板们共同的心声。因为老板知道,员工的不忠诚会给企业带来什么。

对一个公司而言 员工对公司忠诚将大幅提高公司效益。



增强凝聚力，提升竞争力，使公司在风云变幻的市场中立稳脚跟。对一个职场人士而言，忠诚可以有效地使自己与公司相结合，把自己真正当成公司的一分子。

诚实的人，才会得到报偿

诚实是做人之本，是为人处事的最高品格，也是你在公司里能够取得事业成功的必备品质。诚实很重要，就和做正确的事一样重要。一个禀赋诚实美德的人，能给他人以信赖感，让人乐于接近，在赢得别人信赖的同时，又能为自己的工作和事业带来莫大的益处。

英国一位作家哈尔顿为了编写《英国科学家的性格和修养》而采访达尔文。达尔文的诚实是尽人皆知的，为此，哈尔顿不客气地直接问：“你的主要缺点是什么？”

达尔文回答：“不懂数学和新的语言，缺乏理解力，不善于合乎逻辑地思维。”哈尔顿又问：“你的治学态度是什么？”达尔文又答：“很用功，但没有掌握学习方法。”听过这些话的人无不为了达尔文的坦率和诚实而鼓掌。

一般说来，像达尔文这样享誉全球的大科学家，在回答问题时说几句不痛不痒的话，甚至为自己的声望再添几圈光环，没



有人会产生异议。但达尔文没有这样做,他是诚实的,一是一,二是二,甚至把自己的缺点也毫不掩饰地袒露在别人面前。别人都为他的诚实所感动,从心底深处喜欢他,敬佩他,因为只有人品高尚的人才能做得到这一点。

事业成功的人大都比较诚实,因为他们不仅希望诚实地对待别人,更希望别人诚实地对待自己。他们知道,如果他们是诚实的,就能保证他们在顺境时有人助,在逆境时有人扶。

吉姆·伯克是美国强生制药公司的总裁。在 20 世纪 80 年代初期,该公司的主导产品泰米诺尔胶囊在芝加哥被人用作了杀人工具。手段很简单:凶手把胶囊中的醋氨酚粉剂换成了氯化物,装瓶后再放回货架上销售。虽然产品本身并没有什么问题,但人们已经对它产生了恐惧心理和不良印象,所以销量锐减,伯克也面临破产的危险。

人们都为伯克担心,怕他处理不好会使公司与消费者之间的关系更加紧张,而他自己也不可避免地成为盛怒之下的公众的靶子。但伯克却认为,现在不是发表一篇由律师精心审查的不署名的公告的时候,也不是担心和逃避受人责难的时候,而是要正视公愤的时候,他应当诚实地站在公众面前,让他们理解公司也和他们一样是受害者的时候。

吉姆·伯克发表了诚实的讲话,他对人们说:“一个拥有 60 亿美元资产的跨国公司 就像一个孩子名负担重的贫困家庭



们应当同舟共济共渡难关。”

这些话虽然十分浅显，但却令人感到温馨和感动。伯克的话竟然换来了大家的信任、合作和谅解，不仅保住了泰米诺尔这个牌子，而且还维护了自己公司的形象，使公众认识到，吉姆·伯克就是他们的朋友。结果，这次风波过后，泰米诺尔胶囊的销售份额不但回升到了事故前的水平，而且还超出了 50%。

诚实是一种美德，人们一直也没有找到令人满意的词来代替它。诚实比人的其他品质更能深刻地表达人的内心。

有这样一个感人至深的哲理故事：

一个樵夫在河边砍柴，不小心把斧头掉进了河里，失去了赖以谋生的工具。他坐在河边伤心地哭起来。这时，一个财神出现了，樵夫向他诉说了自己的不幸。财神非常同情他，便跳进水中帮他打捞，很快拿出了一把金斧头来问樵夫，樵夫却摇头说：“这不是我的那一把。”

又过了一会，财神又拿出一把银斧头来，樵夫还是摇头。最后，他拿出了一把铁斧头，樵夫看见了高兴地说：“谢谢你，这才是我失去的斧头。”财神很喜欢他的诚实，于是把金斧头、银斧头也一起送给了他。

樵夫回家后，向他的同伴们讲了自己的遭遇。其中一个贪心的家伙也决定试一试。他跪在河边，故意把斧头扔进河里，然后也假装痛哭。这时财神又出现了。很快，财神拿出一把金斧头来，还没等财神问他，他马上说：“还给我，这恰好是我丢失的那一把。”财神恨他不诚实，就和金斧头一起消失了。当然，这个贪