



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之鼓掌。

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，就像一个孩子多负担重的贫困家庭……它希望用自己的真心换取大家的真心……现在我们同坐在一只小木筏上，随波逐流，面临同样险恶而孤立无援的境地。我

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

心的家伙最终连自己的斧头也找不到了。

诚实与不诚实，对一个人有着天壤之别。诚实的人终究会得到人生的奖赏，而不诚实的人，等待他的将是失败和一无所有。

吉姆和朋友格尔前往一家公司应聘。那家公司待遇优厚，参与应聘的人不少。面试结束后，主考官说还需要复试一次，让他们 5 天后报到。

5 天后，他们早早地去公司。公司老总亲自为他们安排了当天的工作——给他们每人一大捆宣传单，让他们到指定的街道各自发放。

吉姆抱着传单，来到了划定的地盘，见人就发给一张。有的人接过去了；有的人连理都不理；有的接过去就随手扔在地上，他只好捡起来重发。忙碌了一整天，可手上的传单还剩厚厚的一叠。

下午 5 点，吉姆拖着满身的疲惫回公司交差。走进公司办公室，他看见其他人都已经回来了。格尔一看到他就说：“你怎么还留那么多传单在手中？”吉姆一看大家手上都是空的，心头慌了。

老总问吉姆发了多少。他涨红着脸，把剩下的传单交给了他，难为情地说：“我干得不好，请原谅！”在回住处的路上，格尔一个劲儿地埋怨，骂他傻，并告诉吉姆自己的传单也没发完，剩下的全都扔进了垃圾桶，其他人想必也是如此。吉姆这才恍然大悟，恨自己愚钝不开窍，心想这份工作自己肯定没指望了。

结果却大出意料。在那次招聘中，吉姆成了唯一的被录用者，让人感到很纳闷。

半年后，吉姆因为业绩突出，升任部门经理。在庆典晚宴上，他询问老总当初为何选择了他。老总说：“一个人一天能发放多少传单，我们早就测试过。那天我给你们传单，用一天时间肯定是发不完的。其他人都发完了，唯独你没有。答案就这么简单！”

吉姆感慨地对人说：“那一次求职经历我始终不能忘记，它让我明白了一个受用一生的道理：诚实是金，别人对你的信任，首先来自于你对别人的诚实。”

一个诚实的人，他的自我是纯真的、稳定的、健康的，体现出一种理想的道德力量和意志力量，为他人所信赖。

诚实会升华你的人品，让更多的人支持你，让你去取得更大的成功。

大事小事都要讲信用

在竞争激烈的社会里，信用已远远超出了美德的范畴，变成了事业成功的法宝。信用就是你在人生银行的存款，你必须先存入资金，才有资格和条件使用它，如果你只想使用和受惠，不

想存入资金，那是不可想像的。

某杂志的出版人琼斯，刚开始时只是一名普通的职员，他就是靠信用树立了他的声誉，结果他成为一家报馆的主人。

琼斯在开始他的创业计划时，首先向一家银行贷了 3000 美元他并不急需用的钱。他说：“我之所以贷款，是为了树立我守信用的形象。其实我根本没有动过这笔钱，当借期一到，我便立即将这 3000 美元钱还给了银行。几次以后，我就得到了这家银行的信任，借给我的数目也渐渐大了起来。最后一次贷款的数额是 20000 美元，这让我用它去发展我的业务。”

“我计划出版一份商业方面的报纸，但办报需要一定的经济基础，我估计了一下，起码需要 25000 美元，而我手头上总共才 5000 美元，于是我再去找每次贷给我钱的那个职员。当我把我的计划原原本本地告诉他以后，他愿意贷给我 20000 美元。不过，他要我与银行经理洽谈一下。最后，这位经理同意如数借给我，还说：‘我虽然对琼斯先生并不熟悉，不过我注意到，多年以来琼斯先生一直从我们这里贷款，并每次都按时还清。’，就这样，琼斯用这笔资金走上了成功之道。

爱耶伯劳曾说过：“信用仿佛一条细线，一时断了，想要再接起来，难上加难。”同样，你在使用“信用”这笔银行存款时，切记，千万不要透支。当你的信用值为负数时，你就会成为一个真正无人理睬的“穷光蛋”。

一名在德国的中国留学生，毕业时成绩优异，理所当然地留在德国四处求职，拜访过很多家大公司，全都被拒绝，他很伤

心，很恼火，又没有别的办法，总不能让肚皮饿着吧，狠狠心咬咬牙，收起高材生的架子，选了一家小公司去求职，心想，无论如何这次再也不会被赶出门啦！

结果呢？

小公司虽小，仍然和大公司一样礼貌地拒绝了他。

高材生忍无可忍，终于拍案而起：“我要控……”

对方没有让他把话说完，低声告诉他：“先生，请不要大声说话，我们去另外的房间谈谈好吗？”

他们走进无人的房间，对方请愤怒的留学生坐下，为他送上一杯茶水，然后从档案袋里抽出一张纸，放在他面前。留学生拿起来一看，是一份记录，记录他乘公共汽车曾经被抓住过 3 次逃票。他很惊讶，也更加气愤：原来就是因为这么点儿鸡毛蒜皮的事，小题大做。

可是德国抽查逃票一般被查住的几率是万分之三，也就是说你逃一万次票才可能被抓住 3 次，这位高材生居然被抓住 3 次逃票，难怪屡次求职遭到拒绝。

试想，一个人在蝇头小利上都靠不住，你还能指望在别的事情上可以信赖他吗？一旦受到金钱美女的诱惑你怎么敢信任他就不能出卖你，不能出卖公司的利益呢？一旦将银行的钱借给了他你还能保证他还回来吗？一旦签了合同你还能相信他会不折不扣地履行吗？现代公司中，信用可以说是一个人的生命，失去了信用，不要说成功，连生存都可能出现困难。因此，在工作中，不管你面临什么情况，都要克服困难，以信用为重。失信于

人，是一种顾眼前不顾将来的短视行为，最终将一事无成。

时时提醒自己：要做高素质的员工

随着越来越多的公司对以“人”为本思想的重视，员工在公司中的地位和价值的发挥也同样受到的重视。许多知名公司都很重视员工的素质情况。

怎样让自己成为一名高素质的员工呢？这需要你的认真付出。毕业于哈佛大学的美国哲学家詹姆斯说：“你应该每一两天做一些你不想做的事。”这是人生进步的基础和上进的阶梯。有一句名言与这个观点相同：“容易走的都是下坡路。”

不要奢望个人的进步能够立竿见影，只要每天进步一点点。让自己进步的方法很多，“每天做点困难的事”，就是“逼”自己进步的办法之一。如果你是一位营销人员，但是当众演讲又是最发怵的事情，那就每天“逼”自己对着镜子练习讲话；如果你是一位公关人员，但是你恰巧又是一个内向的人，那就每天“逼”自己主动与主要的业务伙伴联系，或是打电话，或是发E-mail或是相约见面；如果你从中学就讨厌学外语，可是你要想获得在职硕士学位，就不得不硬着头皮，每天“逼”自己练习听力、复习语法，再一口气做完一套模拟试题……总之要当一个

高素质的员工，还要有上进的精神。

那些高素质的员工，就是那些经常提醒自己的员工。每天给自己出点儿难题，而且坚持不懈，你就会发现自己每天的一点点的进步，最终能让自己有长足的进步。

乐观、自信、谦虚

许多人在离开学校刚开始工作时可能还能“学以致用”从而“顺应潮流”。许多经验及身边“过来人”也在不断地告诫着自己要如何如何去工作。但渐渐的，工作占据了生活的绝大部分，许多心思与决定，都必须对股东负责、对老板交代、对营收数字卖命，上班的情绪成了同事之间互相践踏的无奈。于是，很多员工不自觉地习惯抱怨，久而久之，就算头衔与收入都很亮丽，却没有人觉得自己快乐。

一个乐观的人，会让人看上去有无穷的精力；一个相信自己的人，才会在待人接物时落落大方，所有的老板都认为落落大方的人才能代表公司的形象。这一切能帮助老板培养对你的信心，必要时委以重任。

凯瑟琳在一家跨国公司做销售，收入颇丰，其丈夫也是出色的职业经理人。事业家庭都很成功的她理应是春风得意、无忧

无虑 然而她也有自己的苦恼：和人打交道时，会不经意地压抑自己 聚会时冷场、尴尬的局面时有发生。长期的忧虑影响到了她的自信，也逐渐干扰着她正常的工作。她一直不明白自己在哪个环节出了问题，而且她还是一个优秀的销售员！

虽然，凯瑟琳能很好地和客户沟通、交谈，拿下订单。然而一旦说话的对象变成了“朋友”，就开始手足无措了。经过几次谈心后发现，她的关键问题在于对形象、言词过度关注。她总是怀疑自身措辞不够完美，审视穿着是否得体，敏感地关注对方的反应，甚至为任何失误感到焦虑。当然，她也会那么严格地要求别人。所谓“一鼓作气、再而衰、三而竭”，屡次失败让她的自信心大打折扣。

找到了自信心不足的原因，凯瑟琳就努力克服原先苛刻的眼光，转变了谨慎的态度，以放松的心情，最终也能愉快地和朋友们谈天说地了。

在公司里，人才比比皆是，你需要学会自信，但也要学会谦恭自律，不要遇事非得一争高下。有的人接受新知识新观念比较迅速，这是一种可贵之处，但是有的人往往会把这种优势作为向别人炫耀的资本，总喜欢和别人攀比，以达到宣扬自己的目的，其实这是很容易引起别人反感的。

当老板取得了佳绩的时候，他周围有的是赞美声和一张张笑脸。作为下属的你如果也这么做，就不会引起老板的特别注意。因此，明智的做法是虚心请教，你可以恭恭敬敬地掏出笔记本和钢笔，真心诚意地请他指出你应该如何努力，也可以谈论老