



员工凭什么忠诚？



如果一个企业里员工表现得不忠诚，首先应该反思的是老板。

很多老总经常抱怨员工对企业不忠诚，却很少去想员工为什么不忠诚，因为忠诚从来都是双向的，体现的是老板与员工之间的合作状态。

员工对企业的忠诚度，是在员工与企业共同合作、发展过程中逐渐建立起来的，而不是一蹴而就的，这种忠诚不是企业所要求或规定出来的，而是在彼此忠诚的基础上逐渐产生的。在一定程度上看，企业的忠诚更应该做在前面，企业用自己一些忠诚的具体行为来赢得员工对企业的忠诚，这才是平常所讲的提高员工忠诚度的真正内涵。

员工忠诚来自哪里？这是一个很大的问题，我总结了以下几点：

一、来自企业的尊重

在一定程度上说，企业与员工之间是平等的合作关系，员工尊重企业，企业也要尊重员工，这是现代企业管理的基本要求。如果一个企业尊重员工，时刻把员工作为企业最宝贵的财富，那么员工肯定对企业感恩戴德，否则，如果一个企业藐视员工，只是把员工当做赚钱的工具，对员工视之如草芥，弃之如敝履，那么员工永远不会有忠诚之心。

二、来自企业的信任

信任是员工与企业建立合作的基本条件，也是提高员工对企业忠诚度的基础。失去了信任，员工与企业之间只能算是貌合神离，甚至根本就无法走到一起合作。这种信任不仅体现在对老员工，对新员工尤其重要，甚至试用期间的员工也要给予基本信任，这种信任与否，往往影响到员工个体和企业团队对企业的忠诚度。

三、来自企业的关爱

员工与企业之间，并非是赤裸裸的利益关系，而是应该有更丰富多彩的内容，诸如企业对员工一如既往的关心、支持、帮助等，这些都会使员工从

感动到感恩。企业从工作上的支持、生活上的关心到对家庭的帮助，以致有时候对员工错误或过失的人性化处理，这些细微的关怀更能俘获员工的忠诚。

四、来自企业的信誉

企业的信誉对员工的影响相当重要，良好的信誉会让员工相信企业、依靠企业、献身企业。说到信誉，最起码的一点就是讲诚信，要一诺千金，要说到做到，首先要及时兑现员工的待遇，在不违规的情况下，绝对不能任意克扣员工的待遇。偶遇资金困难拖欠待遇，也要开诚布公，跟员工充分沟通，赢得员工的谅解，并说明明确的兑现时间。关于信誉，还有一点也很重要，就是企业在业界和社会上的评价，这些都关乎员工对企业的认同与否、忠诚与否。

五、来自企业的重用

每个员工都希望自己能在企业里是个 人物，他们总渴望自己能够人尽其才、才尽其用，总想通过自己的努力，在企业里有所作为、出人头地。大概每个员工从内心里都希望得到企业的充分认可，他们希望自己被安排到合适的部门和岗位上，以便发挥自己的专长和才智，更希望自己能够得到企业和总裁的赏识和重视。在企业里，员工得到了重

用，就会萌生感恩之心，才会忠于职守，忠于企业。

六、来自企业的待遇

优厚的待遇是吸引员工的磁铁，也是员工安身立命的前提。这些待遇包括基本工资、奖励、提成、补助、股份、房补、车补、保险、福利等等，优厚的待遇才能使员工 既来之，则安之，将全部精力投放到本职工作当中，心无旁骛，积极主动，发挥潜力，一心一意将本职工作做到最好。

七、来自老总的魅力

有魅力的老总，总是能够凝聚员工，提高士气，带领员工攻城略地，克敌制胜，在激烈的市场竞争之中屡建功勋、成就大业。有魅力的老总，会使员工感觉到有奔头、有希望，起到员工激励的作用，哪怕是面对困难也无所畏惧，因为员工坚信困难只是暂时的，老总一定有办法带领员工战胜困难、夺取胜利。员工总会敬畏有魅力的老总，也会忠诚魅力老总所领导的企业。

八、来自企业的理解

士为知己者死，在企业里亦是如此。一个企业如果能够真正理解员工，理解员工所想、所说、所做、所需，尤其要理解员工面临的苦衷、困难，并能与之充分沟通，然后协调或帮助员工解决困难，那么员工将会把企业当做 知己。特别注意，企业千万不能在员工 失败 时，将员工贬低得一文不值，而是要伸手拉员工一把，帮员工分析得失，找出原因，鼓励员工士气，使员工走出困境迈向成功。企业理解员工，真正懂得员工的心，员工自然会忠于企业。

据 搜房网

编者：忠诚是我们中华民族的传统美德，自古以来人与人之间就有 以心换心 的说法，在现在的企业里也是如此，如果企业对员工真心以诚相待，员工肯定会用忠诚之心来回报企业。



从为人提供方便中寻觅财路

徐曙光

近日，听到一位商界朋友说起这么一件事：有一年，某村每家都种植甘蔗，导致甘蔗积压卖不掉，村民纷纷表示第二年不会再种甘蔗了。这时，村里的一个小伙子不服气，便来到城里的水果批发市场谈生意，发现水果批发商都说甘蔗不好销。他走得又累又渴，就在公园坐下来休息，看到一个小贩捧着一箱切好的西瓜叫卖，就花两块块钱买了一块西瓜解渴。撕去西瓜外面的保鲜膜后，他忽然想到：假如这是整个的西瓜，我会买吗？一定不会，因为买来后就遇到了麻烦：用工具切西瓜，切开一个人吃得了吗？扔西瓜皮方便吗？而这一小块切好的西瓜，将那些后顾之忧全都解除了！小伙子顿时有了主意：将甘蔗削皮后再用真空保鲜袋装起来，那买的人都不会嫌麻烦、嫌脏了；将甘蔗去皮后砍成一段段，用真空袋子装起来，分为即食装和礼品装两种；把甘蔗砍成一段一段不去皮，在甘蔗两端切口包上保鲜膜装入礼品盒，就能提高甘蔗的档次，卖的人不会嫌脏，买的人拿起来也方便，送人也体面。很快，他加工的甘蔗十分畅销，外地的客商也纷纷来订货。原本无人问津的甘蔗顿时成了抢手货。

由此笔者不由想起了另外一件事，两者有着异曲同工之妙。前几日笔者到农贸市场一水产摊位上买鱼，一手交钱一手交货后，摊主免费赠送我两三

根小葱，这一服务，省去了我到其他摊位上买葱的麻烦，也节省了时间。后经了解，该摊主除了鱼的品种多，货源充足以外，比其他水产摊位多出了这项免费向买鱼的顾客赠送小葱的服务。摊主每天提前向蔬菜摊老板预订一些小葱放在摊位上，作为给前来买鱼顾客的附赠品，这一妙招果然吸引不少顾客，顾客说，几根小葱值不了多少钱，但一来二去方便很多，老板的生意也做得很红火。

又比如，进入夏季之前，人们准备开始使用空调，可大多数消费者只知道使用空调，却懒得去保养空调，如室内空调器要清洗或更换过滤网，否则会影响制冷效果；查看室外主机尾部冷凝管是否缺氟，如缺应该补足；同时，室外机要擦擦洗除尘、主轴加油等。这些 烦人恼事 主人一般不愿做或不会做，于是，有人就瞄准了这一商机，做起了专门保养空调的生意，结果生意兴隆，在为人排忧解难的同时，也为自己找到了一条生财捷径。

经济生活中，人们总会遇到一些不方便的事情，让人顿生烦恼。一些聪明的商人从帮助解决人们的烦人恼事出发，从中找到一条生财之道。

然而，我们现在不少人感叹市场竞争激烈，就在于千军万马都在挤 独木桥。如果我们能够多像上述商人那样，从为顾客提供方便过程中寻找突破、寻找商机，那么有可能前方就是一条 阳光

道。 以上事例说明，商机既是一种客观存在，又需要有心人去发现。我们不要把发现，把创造看得多么神秘，多么高深，只要我们对身边的事情，时时刻刻想一想里面可以找出点什么，有没有能创造出价值的东西。如此想得多了，就可能灵感冒出来，有所发现和创造，甚至抓住一次有价值的商机。

其实，我们每个人的身边，都有着许多值得挖掘的东西和地方，潜藏着很多发财机遇，问题是我们的有无发现它、开发它的眼光。只要我们敢于超越自己的思维定势，善于用超前的眼光来看待市场，就不愁没有生意可做了。要知道商业化的社会永无等式可言，当你抱怨生意难做时，也许有人正为点钞票而累得手抽筋。这里面的奥妙就在于：你认为1加1应该等于2，而他们则坚持1加1可以大于2。不过，要强调的一点就是，只有在需求存在时，营销创新才能构成新的商机，否则一文不值。

笔者以为，只要做生活中的有心人，人人都能成为成功者。为此，我们应长一双善于发现的眼睛，当受到生活触动时，不妨想一想这是不是商机？有没有开发价值？如果有，就应立即行动起来，钻研下去，说不定你就会创造出一种产品，一个市场，一个神话。



点布成金

刘兵

那年春季广交会上，临近撤场，展区内却来了一位高鼻凹眼，满头金发的客户。他推着行李箱，拿着一只布质手提袋逐个摊位快速梭巡，直白地问：Hi，这种袋子谁能做啊？

这可是条 大鱼 ，各展台人员群情振奋，为挽到单使出浑身解数。有人称，此次没带，但承诺回去马上打样；有人则从展柜里翻出皱巴巴的样品；更有甚者，把胸脯拍得蹦蹦响，在纸上匆忙写出极低价格。客户有礼貌地摇头，最后，他眼前一亮，在我的摊位前停下脚步。

客户坐下来，稳稳神，喝了几口瓶装水，自我介绍道，他叫霍夫曼，来自德国，是汉堡一家大型连锁超市的采购商。他在展会转过好几遍，也没找到合适供应商。见我展柜上的布袋样品还不错，我也没急于报价拉客，他希望多花两小时认真洽谈，以期能达成初步供货协议。随后，他要去机场，赶乘返程的国际航班。

我们工厂专做各式各样的购物袋。那些年，随着国际市场环保呼声日益高涨，我们利用本地棉花主产区的优势，开发了向欧美市场出口的棉质购物袋。我对整个工艺流程和加工水平了然于胸。细看霍夫曼的样袋，堪称高端，布料为本色，袋底部、两侧、袋口和手提部分缝制的针脚均匀，美观耐穿；袋身右上角印着精美小巧的LOGO，印中间的那只小狗憨态可掬，找不到任何印刷毛边和错位。霍夫曼递过一叠技术要求指标和图示，接着强调道，印刷部分验货的要求是，拿起任意一条迎着光照，正反两面印的相同

图案得完全重合。 及此，我感到不踏实，打电话给能请到的上海丝网印刷的罗师傅，说明要点。待得到肯定答复后，我大胆报出了一个 高价。意外的是，霍夫曼没被吓着，神态淡定。他先是用严谨的口吻道：刘先生，一诺千金。接着他开玩笑：高端产品就是物有所值嘛！以后做得好，还可以适当再加价点。来，你起草一份正式合同，我现场签。回去后，请马上打样，寄我确认。如完全满意，我即行安排预付款。预祝双方初次合作成功哟！

从广交会上抱回 金娃娃，我庆幸，碰上了好机遇，跟老板进行详细汇报。高兴之余，老板动了真格，花高薪正式请来罗师傅，又 挖 来十几名做服装的缝纫高手，采购回一批一等棉胚布。我还把品质要求翻译成中文小册子，操作工人人手一本。老板号召，大家要发扬精益求精的工匠精神，慢工细活，从胚布整形、裁剪、缝纫、印刷到熨烫，环环把关。当然，高端岗位也有好收入。期间，我们共打了三次样。根据霍夫曼的意见反馈，不断完善和改进，进而成了 艺术品。最后一次样品被确认后，霍夫曼如约打来预付款。

从那以后，我们的高档棉布购物袋在德国市场上极为畅销，受到了环保意识浓厚消费者的追捧，进而实现了买卖之间的双赢。用本地的资源优势，严苛的技术要求和细心的精密加工，跻身国外高档超市的布袋卖出了金价。这是我们从业者得来的体会，也达到成功的最高境界。



@经济之声【经济日报：中国经济 这片海 无惧风雨】互利共赢是国际贸易的常识，贸易战从来没有真正的赢家。由美国的贸易霸凌主义引起的中美经贸摩擦已经对双方经济发展产生了一定影响，也给世界经济带来新的挑战。但对中国而言，目前影响有限、总体可控。中国人民从站起来、富起来到强起来的伟大飞跃，充分证明，没有什么力量能够阻挡中国人民砥砺前进的坚定步伐。正如习近平主席指出的：中国经济是一片大海，而不是一个小池塘。大海有风平浪静之时，也有风狂雨骤之时。没有风狂雨骤，那就不是大海了。狂风骤雨可以掀翻小池塘，但不能掀翻大海。

@环球市场播报【中美贸易摩擦以来，中国吸引外资力度不减，中西部成吸引外资 新磁场】第十一届中国中部投资贸易博览会5月18日在江西省南昌市开幕，包括97家境外世界500强和跨国公司代表参展参会。中美贸易摩擦一年多来，中国吸引外资稳定增长，中西部地区成为吸引外资的 新磁场。美国高通公司、欧喜集团，英国捷豹路虎、法国施耐德电气等跨国企业负责人纷纷表示，将继续深耕中国市场，参与到中国高质量发展中。

@每日经济新闻【任正非接受媒体采访：美国封锁对华为影响有限】5月18日，在接受采访时，任正非表示，受到美国禁令的影响，华为的增长预计会放缓，但影响有限，营收增长年率预计低于20%。2014-2018年间，华为销售收入的复合年均增长率为26%。这是美国 封锁华为 后，任正非首次接受媒体采访。任正非还称，华为 从未做过任何触犯法律的事情，美国供应商不能向华为提供芯片也好，我们已经为此做好了准备。

@经济观察报【华为总裁任正非回应出口禁令：华为不需要美国芯片】任正非表示，我们不会在美国的要求下改变我们的管理层，也不会接受监管。任正非还表示，即使面临美国政府上述举措，公司早已做好准备，即使没有高通和美国其他芯片供应商供货，华为也不会出事。



@新财富杂志【超52000亿！蠢蠢欲动的房地产】住建部对2019年一季度房价、地价波动幅度较大的城市进行了紧急预警提示，多地政策有所收紧。在此背景下，居民购房杠杆持续上涨可能性不大。另外，央行2019年4月份金融统计数据解读媒体吹风会上亦明确表示，房地产调控和房地产金融政策的取向没有发生改变，央行还将继续严格遵循 房住不炒 的定位。

@环球市场播报【百度巨震：14年来首现季度亏损，市值一夜蒸发600亿】百度披露的公开信息显示，接替向海龙高级副总裁职务的沈抖，仅进入百度五年时间便于2017年5月成功晋升为百度公司副总裁，全面负责手机百度和手机浏览器、Hao123等。

@中国企业家协会【美大豆出口协会：美国大豆或永失中国市场】彭博新闻社网站18日报道称，美国大豆出口商说中国市场份额的丧失可能是永久性的。报道称，自从世界最大的两个经济体开始对彼此的商品加征关税以来，美国对中国的大豆出口量一年来急剧减少。中国是世界最大的大豆进口国。即使美中贸易争端得以解决，美国也不可能恢复到创纪录的水平。2016年，中国进口的美国大豆创下纪录，达到3600万吨，去年下降至830万吨。5月17日，大豆期货价格下跌了1.6%。

@创业最前线【中国此时从美国 召回 大熊猫？美国人：不要走啊！】《镜报》17日报道称，因中美两国持续的贸易战，中国召回了美国一家受欢迎的动物园里的两只可爱的小熊猫。5月16日在美国旅居20多年的大熊猫 白云 携带6岁多的儿子 大熊猫 小礼物，回到中国大熊猫保护研究中心都江堰基地。需要说明的是，此次白云和小礼物回国并不是因为贸易战的原因，而是租期到期了，该回家了。



@新浪财经【新研究警告电子烟营销会对青少年产生重大影响】来自斯坦福大学的一项新研究警告称，与电子烟和其它烟草替代品相关的宣传材料，会对青少年的尼古丁摄入量产生重大影响。据悉，斯坦福医学院花了一整年的时间，对加州地区的757名青少年展开了追踪。结果发现，接触过相关营销的青少年，其开始摄入非烟草尼古丁产品的可能性，是对照组的两倍多。

@中国企业家协会【美大学研究报告称：教育输了，在美国好出生比好成绩更重要】乔治城大学教育劳动中心5月15日发表报告称：在美国，有钱但成绩不好的孩子比贫穷但成绩好的孩子成功几率大得多。从学业来看，家境好成绩好的孩子未来有75%会拿到学士及以上学位，而家境差成绩好的仅有30%能拿到高学位。这一差距不光体现在家境上，也体现在种族上。

@新浪证券【投入1000多万只剩不到2千：银行员工挪用巨款却不懂投资，被判刑7年】近期，又一起银行员工挪用资金案件曝光。山东的临商银行一员工利用职务之便，在4年多时间里，先后17次挪用1692.35万元资金，其中1600.5万元用于购买期货、股票；91.85万元用于买车、买房以及个人消费。

@环球市场播报【她75岁，仍在日本求职】日本老龄化的问题非常严重。据2014年的统计，33.0%的日本人口年龄超过60岁，25.9%的人年龄在65岁或以上，12.5%的人年龄在75岁或以上。日本65岁及以上的人口占总人口的四分之一，估计到2050年将达到三分之一。据世界银行数据显示，日本65岁或以上的人口比例已高于世界上任何一个国家。

据 新浪微博

版权说明：本版未署名稿件均来源于网络或自媒体微信平台，有部分无法查到原作者姓名和地址，感谢原作者的辛苦创作，如转载涉及版权等问题，请作者与我们联系，我们将在第一时间处理，谢谢！联系邮箱 349773531@qq.com。



我市个人信用报告自助查询服务 实现市区县全覆盖

5月16日下午，陈女士在中国银行武陵源支行营业大厅喜滋滋地从刚刚布设完成的自助查询机上打印出了她本人的个人信用报告。这台自助查询机的成功布设填补了武陵源的空缺，标志着张家界市区及所辖两县两区个人信用报告自助查询服务实现了全覆盖。

为方便张家界市民就近查询本人个人信用报告，今年，市人民银行拟在全市新增设5家商业银行个人信用报告自助查询网点。年内，我市个人信用报告自助查询网点将由目前的9个增加至14个。据了解，2018年全市个人信用报告查询总人次为72491人次，其中自助查询机查询71320人次，占比达98%，基本形成了以自助查询为主，窗口查询和网上查询为辅的个人征信服务体系。 田心斌

我市圆满完成今年度 全国会计专业技术初级资格考试工作

5月11日至13日，我市2019年度全国会计专业技术初级资格无纸化考试工作在吉首大学张家界校区举行，全市设1个考点，8个考场，本次考试应考人数为2835人，实考人数为1974人，参考率为69.63%。

市财政局、市人社局领导对考前组织准备、考点环境布置、考场情况设置等进行现场巡视指导。考务人员按照职责到岗、责任到人的工作要求，严格参加考前培训，签订责任书；精准做好无纸化考试系统安装调试，及时收集、上报和备份考试数据，落实防范和打击作弊措施；强化考场巡视、考场及监考规则遵守，考试组织工作和服务考生举措得到社会和广大考生的认可，保障了全市2019年度全国会计专业技术初级资格无纸化考试圆满完成。 刘溢芳