

认知中华传统美德的意义和价值 并不断赋予其新的时代内涵

诚信赢天下

传统美德

谢寒梅◎著



政府诚信，取信于民，则政通人和！
企业诚信，义中求利，则基业长青！
个人诚信，一诺千金，则谋事有成！

台海出版社

认知中华传统美德的意义和价值 并不断赋予其新的时代内涵

诚信赢天下

传统美德

谢寒梅◎著



政府诚信，取信于民，则政通人和！
企业诚信，义中求利，则基业长青！
个人诚信，一诺千金，则谋事有成！

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

诚信赢天下 / 谢寒梅著. --北京:台海出版社,
2015.7

ISBN 978-7-5168-0645-6

I. ①诚… II. ①谢… III. ①品德教育-通俗读物
IV. ①D648-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 159257号

诚信赢天下

著 者: 谢寒梅

责任编辑: 王 品

装帧设计: 虞 佳

责任校对: 寇明星

版式设计: 通联图文

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市朝阳区劲松南路 1 号 邮政编码: 100021

电 话: 010-64041652(发行, 邮购)

传 真: 010-84045799(总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710mm×1000 mm 1/16

字 数: 230 千字 印 张: 18

版 次: 2015 年 8 月第 1 版 印 次: 2015 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-0645-6

定 价: 36.00元

版权所有 翻印必究





何谓诚信?顾名思义,诚实守信。人与人相互交往,坦诚相待就是诚信。早在两千多年前,就有一位睿智的老人——孔子,用毕生的精力著书立说,阐述诚信是人生立身之本,是国家立业之本,是人类发展之本……至今,延绵数千年,其伟大的精神早已深入人心,诚信的火炬一直被人们高高举起,代代相传,燃遍中华大地的每个角落,并作为东方文明的精髓传遍全世界。

孔子说:“人而无信,不知其可也!”诗人说:“三杯吐然诺,五岳倒为轻。”民间说:“一言既出,驷马难追。”都极言诚信的重要。几千年来,“一诺千金”的佳话不绝于耳,广为流传。可见,诚信自古是中华民族的传统美德,是经过漫长、沉重的生活之浪淘沥而出的赤纯之金。

诚信是最基本和根本的道德要求,是人之为人的最重要的品德,也是社会赖以存在和发展的基石。一个信用缺失、道德低下的社会,不可能有快速、持续、良性的发展和进步,只有讲诚信,才能建立正常的经济、生活秩序。只有讲信用,才有人和人之间的相互信任,社会生活才能正常地运转、前行。不讲诚信者,也许能获得眼前一时的利益,但难以长久。诚实守信的人,虽然有时眼前会若有所失,但却能“心正、气顺、颜美”,赢得人生长久的可持续发展,能够在人品名声上和事业宏图上基业长青。

诚信是为人处世的基本准则,也是我们民族的传统美德。有智者言:

“失去信用是最大的失败。失去了信用,就再没有什么可以失去的了。”只有诚信才能取信于人,一个言而无信的人不可能得到他人的尊重和社会的认同,不可能拥有真正的成功。

诚信,更是一种实实在在的生存技能,是一种真真实实的商业规则。苹果公司的一位高级管理人员在《光明日报》撰文说:“我在苹果公司工作时,曾有一位刚被我提拔的经理,由于受到下属的批评,非常沮丧地要我再找一个人来接替他。我问他:‘你认为你的长处是什么?’他说:‘我自信自己是一个非常正直的人。’我告诉他:‘当初我提拔你做经理,就是因为你是一个公正无私的人。管理经验和沟通能力是可以在日后工作中学习的,但一颗正直的心是无价的。’我支持他继续干下去,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。”当今企业所寻找的人才需具有两方面的特征:一是“聪明”,即无论智商、情商都很高;二是“努力”,即愿意尽其所能成为顶尖人才。然而,如果没有“诚信”作为这两项能力的基础,人才就不再是人才。

.....

诚信,需要个人的坚守和践行,也需要整个社会的弘扬和保障。当诚信的浩然正气蔚然成风时,我们所呼吸的社会空气将会更加清新宜人——这是人们对理想生活家园的共同追求,从古至今,不曾改变。

鉴于此,本书对于涉及企业和个人生存之本的“诚信”的内涵作出充分的阐释。从修身、处世、做人、为官、为商等多方面阐述诚信的重要性,生动运用古今中外的大量事例辅助说明诚信的价值观,希望读者心怀诚信行走天下,做到“我诚信故我在”,让诚信成为每个人心中和整个社会不变的主旋律,做到信义传千古,美德恒久远。

目

录



第一章

待人以诚:诚实是立身的根本	1
1.修身处世,以诚为先	2
2.诚实是最好的商标和专利	4
3.诚实是成功的基本要素	7
4.不懂装懂,只会贻笑大方	10
5.诚信待人,化干戈为玉帛	13
6.捍卫诚信,体验真善美的快乐	15
7.保持理智,别让赞美“捧杀”你	17
8.看清楚诚实的条件和界限	20

第二章

无信不立:信誉是立足的基础	28
1.人而无信,不知其可	29
2.信任是生存的根源	31
3.信任是合作的必要前提	34
4.失信是做人做事的最大悲剧	37
5.信与义相结合,方能成大事	39
6.建立自己的商业信誉	41
7.信用“黑名单”的副作用	43
8.讲信用也要讲原则	46

第三章

一诺千金：不仅是商业更是做人	55
1. 诚信是经商的立身之本	56
2. 质量就是产品的生命	58
3. 商道让利：帮顾客节省每一块钱	60
4. 阳光下的财富最受尊重	64
5. 保持平常心，降低欲望	66
6. 惟一的抵押品是信誉	69
7. 用尽心机，不如静心做事	72
8. 别答应你无法兑现的事	74

第四章

君子慎独：对自己也要讲诚信	83
1. 人前君子，人后亦君子	84
2. 克服猜疑心理	86
3. 坦率真诚，做人本色	89
4. 说谎比过失更严重	91
5. 做好事要量力而行	93
6. 守得住清廉，经得起诱惑	96
7. 内省是净化灵魂的督察	98
8. 诚信要从小事做起	101

第五章

认真负责：莫因细节失诚信	106
1. 良知产生责任，责任产生信誉	107
2. 越简单的事情越要认真做	112
3. 勇于承认自己的不足	115
4. 没有可以随意糊弄的“小事”	118
5. 勿以恶小而为之	120
6. 树立正确的取舍观	123
7. 凡事留一线，日后好相见	126
8. 得意不忘形，少夸夸其谈	128

第六章

以德为先：价值观是诚信的基础 134

1. 价值观是人生的指南针 135
2. 做有个性、有自我品牌的人 137
3. 大胸怀的人有双赢观 141
4. 拯救员工的不是智力，而是诚信 143
5. 降低对人要求，提高对己标准 148
6. 以德服人，才能赢得人心 150
7. 用人要摒弃个人喜恶 154
8. 注重道德的养成和积累 156

第七章

不失诚信：把握好说话的尺度 165

1. 人们为什么爱说谎 166
2. 说谎是最大的罪恶 168
3. 一分为二地看待谎言 170
4. 掌握辨别谎言的一些技巧 172
5. 给真实加点谎言的“佐料” 176
6. 掌握尺度，不要把话说绝 178
7. 把真正的想法巧妙地说出来 181
8. 适时保持沉默 184

第八章

君子之交：诚信交友化敌为友 190

1. 君子之交淡如水 191
2. 换位思考，理解朋友的难处 194
3. 预先自发地给予朋友帮助 197
4. 朋友的累积都在平时 199
5. 嫉妒，会让朋友离你远去 204
6. 要结交能助你上进的朋友 207
7. 寻求共鸣，变敌为友 210
8. 多看别人的长处，让交友更简单 212

得道多助：真诚和热情助你成功 221

1. 诚于推功，勇于揽过 222
2. 永远让对方感觉到他的重要性 225
3. 助人助心，自立者方能自强 228
4. 培养良好的声誉，使人愿意与你深交 230
5. 保持一个真诚的微笑 235
6. 做个能给朋友“安全感”的人 238
7. 懂得分享，赢得好人缘 241
8. 增进信任的相互行动 244

以仁为美：诚信源自善良宽容 251

1. 以恕己之心恕人 252
2. 最高贵的复仇就是宽容 255
3. 利他方能自利，害人实际害己 258
4. 播种善良，才能收获希望 261
5. 善良，但不是软弱可欺 264
6. 提防只顾自身利益，忽略集体利益的人 266
7. 自私的人往往是不幸的 269
8. 感恩爱与信任，活在温暖里 272

第一章

诗人以诚：诚实是立身的根本



1.修身处世,以诚为先

中国人特别崇尚忠诚和信义,因为诚信是为人处世的根本。而“信、智、勇”更是人自立于社会的3个条件。诚信是摆在第一位的。“信”是一个会意字,“人”、“言”合体。

《说文解字》把信和诚互为解释,信即诚,诚即信。古时候的信息交流没有别的方式,只能凭人带个口信,而传递口信之人必须以实相告,这就是诚或信的本义。“言必信,行必果,诺必诚”是中国人与他人、与社会交往过程中的立身处世之本。中国是靠礼义行事的德治国家,言行靠自律与自省。

在中国古人的观念中,法和刑是同义的,因此遇到问题不是靠打官司去解决,而是靠协商解决,在相互谦让的基础上通过调解达成一致,不希望闹到“扯破脸皮”、“对簿公堂”的地步。有些受骗上当的人往往在事后采取忍让和不再交往的办法,因为他们对自己的要求并未改变,依然坚持用诚信的态度处世为人。靠道德的约束而忽视法制的作用,在现代社会已被证明是不可行的,然而,“诚信”在法制化的前提下随着社会文明的发展,在人们的相互交往中发挥着愈来愈大的作用。

魏晋时有个叫卓恕的人,为人笃信,言不食诺。他曾从建业回上虞老家,临行与大傅诸葛恪有约,某日再来拜会。到了那天,诸葛设宴专等。赴宴的人都认为从会稽到建业相距千里,路途之中很难说不会遇到风波之险,怎能如期。可是,“须臾恕至,一座皆惊”。



由此看来，“诚”是一个人的根本，待人以诚，就是信义为要。精诚所至，金石为开，诚能感化万物，也就是所谓的“心诚则灵”。相反，心不诚则不灵，行则不通，事则不成。一个心灵丑恶，为人虚伪的人根本无法取得人们的信任。所以，荀子说：“天地为大矣，不诚则不能化万物；圣人为智矣，不诚则不能化万民；父子为亲矣，不诚则疏；君子为尊矣，不诚则卑。”

明代诗人朱舜水说得更直接：“修身处世，一诚之处更无余事。故曰：‘君子诚之为贵。’自天子至于庶人，未有舍诚而能行事也，今人奈何欺世盗名矜得计哉？”所以，诚是人之所守，事之所本。只有做到内心诚而无欺的人，才是能自信、信人并取信于人的。

切斯特菲尔德勋爵认为，诚实是最高尚的品德，他自己之所以成功也是得益于此。勋爵这句名言：“诚实高于一切”，给世人留下了极为深刻的印象。克拉伦在谈及他同时代最高尚、最纯洁的绅士福克兰时说：“他是一个十分诚实的人，哪怕是说一句谎言，他也像偷了人家的东西一样，心神极为不宁。”

英国哈金森将军的夫人曾这样评价自己的丈夫：“他是一位完全诚实可靠的人：他不想干的事情，他从不说；在他能力之外的事情，他从不轻易许诺；在他力所能及的范围内，他从不推脱，而且一经答应，决不食言。”

英国泰多尔教授这样评价哲学家法拉第：“无论是现实生活中的还是哲学中的种种虚伪都令他十分讨厌。”

英国皇家学院马歇尔·霍尔博士也是一个极为诚实、守职和高尚的人。他的一位最亲密的朋友曾这样说过他：“无论在哪里，他只要碰上虚伪和阴险的动机，他就要公开揭露。”他自己的人生格言是“我既不愿意也不能够撒谎”。一个人到底应该正直还是虚伪，他对此从不妥协、含糊，无论碰到什么困难，要做出多大的牺牲，他总是反对虚伪，主持公道。



英国皇家学院阿诺德博士把诚实看作各种高尚品德的基石,认为诚实是一面道德镜子,任何人在这面镜子面前都会显示自己的本来面目。阿诺德把诚实看得高于一切,他总是谆谆教育年轻人,一定要以诚待人,以诚行事,以诚立信,以诚为本。当他发现有谁撒谎时,他总是感到极不舒服,他认为撒谎是道德犯罪。当一个学生做出一项承诺时,他总是相信自己的学生。“你能够这样说,这相当不错,我完全相信你的话。”他充分相信自己的学生,这给他的学生以极大鼓舞,阿诺德博士以这种特有的方式教育自己的学生一定要以诚为上,以诚立信。他的学生们后来相互说:“跟阿诺德先生万万不可撒谎,恩师最反对虚伪和做作。”

“君子养心莫于诚,致诚则无它事矣。”假如你要干大事,就要做到诚挚待人、光明坦荡、宽人严己、严守信义。只有这样,才能赢得他人的信赖和支持,从而为事业发展打下良好的基础。

2.诚实是最好的商标和专利

为什么很多公司的字号沿用数十年甚至数百年前的人名呢?因为它暗示着诚实的品格,表明可靠的信用。

无论何时何地,这些名字就像商标和专利一样,成了诚实可靠的同义语。没有人会去怀疑他们的产品是怎样制造出来的,也没有人会检查带有这些标志的产品的质量 and 可靠性。这些名字就是质量可靠的象征。这种特征就是高明的保护神,就是最好的广告。人们谈到这些名字总是



带着敬意。

来看一个古印第安人口口相传的故事。

一群印第安人围住一家新开的店铺，只看不买。当地的印第安酋长来了，他对店主说：“把你的货物拿来看看。啊哈！我要给自己买一条毯子，给我的妻子买一块印花布。我的毯子需要付三块貂皮，印花布需要付了一块貂皮。这样吧，我明天给你。”

第二天，酋长背着一个大包来了，包里全是貂皮。“嗨，我给你付账来了。”他从包里抽出四块貂皮，放在柜台上，稍稍犹豫了一会儿，他又抽出第五块，这是一块特别珍贵、特别稀有的貂皮，他把它也放在柜台上。“已经够了，”约翰把它推回去，“你只欠我四块貂皮，我只收下我应得的。”他们为四块、五块的事推让了半天，然后酋长的脸上露出了满意的神色。

酋长把第五块貂皮放回包袱里，看了看店主，然后跨出门去，朝他们的族人喊道：“来吧！来吧！跟他做买卖吧，他不会欺骗我们印第安人的！他不是个贪心的人！”

酋长又转身对店主说：“如果你刚才收下最后一块貂皮，我就会叫他们不要跟你打交道，我们还会赶走其他顾客。但是现在，你已经是印第安人的朋友了。”

天黑之前，这家店铺就堆满了毛皮，店主的抽屉里也塞满了现金。

再来看两个关于商标的故事。

一个是关于铁铲的。

“研究铁铲的二十年是我一生中最快乐的时光，”艾梅斯州长说，“无论我走到哪里，同行们都认识我，我的名字就是诚实、信用的代名词。”

“有那么二十年‘艾梅斯’牌铁铲的价格一直没变过，结果它被人们

当成了货币——大家可以用我们的铁铲来偿还债务。”

“我们的产品销往世界各地,但是我们没有代理商,从来没有。我们的产品太有吸引力了,全世界都需要它,总有人上门来买,我们根本用不着到处推销。”

有人乘马车在北非旅行了上千英里之后说,在所有的布林人、布须曼人和混居民族中,还没有人不知道“艾梅斯”牌铁铲。他们认为“艾梅斯父子制造”的标识意味着优质的原材料和值得依赖的品质。其实,从好望角到澳大利亚,在世界的各个角落,来自马萨诸塞州的这个古老品牌,这个代表着“老牌殖民地”的品牌,都赢得了做工精细、持久耐用的好名声。

另一个是小提琴的。

斯特拉迪瓦里不需要在他制造的小提琴上贴任何专利标志,因为除了他之外,没有一个人甘愿为了制造出一流品质的乐器而承受如此巨大的痛苦。许多乐器制造商满足于制造价格低廉的小提琴,他们嘲弄斯特拉迪瓦里花了一周又一周,一月又一月的时间,去制造一件他们几天就可以完工的乐器。

但是,斯特拉迪瓦里却下定决心要使自己的名字成为高品质小提琴的象征,使他的名字成为商标,能够永远使他的小提琴不被仿造。他的品格、他的诚实和勤奋就是他的专利,就是他的商标。除此之外,他不需要任何其他的东西。

诚实是做人经商最大的资本,也是最应遵守的原则之一,这已被事实反复证明。然而,很多青年人对这一点缺乏认识,只是注重技巧、权谋和诡计。他们往往太急于致富,只想不经学习就在一两年内取得成功,以致于总是以自我为中心,忘记交流对方的需要和利益。

对于经营者来说,只有诚实经商,讲究信誉,顾客才能常来光顾。然而,在这个商品经济社会中,谎言满天飞,骗子处处有,假冒伪劣商品遍



地皆是,惟独诚实经商者及货真价实的商品少得可怜。都说“物以稀为贵”,但面对“诚实”比稀有动物还“稀有”的现状,许多人却无视这一罕见之物的可贵之处,甚至甘愿将之抛弃,以狡猾奸诈取而代之。

也许不诚实在短期会给你带来一定利益,但最终遭受失败却仍是你。

我们所做的每一件事都要用诚信与正直做基础,否则,我们的心灵将永远不会安宁,也不会享受到自我肯定的喜悦。

3.诚实是成功的基本要素

“诚实”这个品性,在人们的心目中神圣、伟大,几千年来,社会始终将它作为做人的一个基本准则。荀子说:“君子养心莫善于诚”;宋程颐说:“以诚感人者,人亦以诚而应;以术驭人者,人亦以术而待”;龚自珍说:“鄙夫较量智愚间,何如一意求精诚”,以及鲁迅先生说:“假如一个人还有是非之心,倒不如直说的好;否则,虽然吞吞吐吐,明眼人也会看出他暗中‘偏袒’哪一方,所表示的不过是自己的阴险和卑劣。”

从前,有一位宽厚仁慈的老国王。他没有子嗣,眼看身体一天天不行了,王位却无人继承。有一天,他想出个办法,决定在国内挑选一名诚实的孩子作为自己的接班人。

告示贴出后,家长们护送孩子纷纷涌入王宫。老国王拿出许多花籽儿,分发给每一个孩子,并对他们说:“谁能用这种子培养出最好看的花朵,谁就是我的继承人。”



所有的孩子都在大人的帮助下,播种、浇水、施肥、松土,不分昼夜地看守,照顾得十分周到。其中有个叫雄日的孩子,他整天用心培育花种,但10天过去了,半个月过去了……花盆里的种子却没有发芽。他很纳闷,就去问母亲。母亲说:“你把花盆里的土换一下,看看行不行?”他这样做了,但后来的情景和先前一样。

一转眼国王规定献花的日子到了,其他孩子都捧着盛开鲜花的花盆涌向王宫,排成长队,等待国王的奖赏。只有雄日捧着没有花的花盆站在大门旁,默默地低头哭泣。然而,国王对那些捧着开有鲜花的花盆的孩子看都不看一眼,径直来到雄日面前,问他为什么捧着空花盆。雄日觉得自己很笨,哭得更厉害了,边哭边说出了自己如何精心培育花种,最终却无法让种子发芽、开花的经历。

国王听完,欢喜得流下了眼泪,握着雄日的手,说:“我的孩子,你是最诚实的,你就是我要找的人。你不知道,我发给大家的种子都是煮熟了的,根本发不了芽开不了花。”后来雄日成了王位的继承人。

约翰是一名成功的房地产企业家,其成功秘诀就在于诚实。

约翰早期从事房地产交易时,有一次带买主去伊利诺伊州森林湖区看房子。房主曾私下与约翰说过,这栋房子大部分结构都不错,只是屋顶有些陈旧,需要翻修。买主是一对年轻夫妇,他们说准备买房子的钱有限,所以想买一处不用翻修的房子。他们看过房子后,觉得很满意,决定立即购买,并立即搬进去住。但就在这个时候,约翰说出了实情,告诉他们这座房子的屋顶需要翻修,得花费8000美元。

对于说出真相的后果,约翰不是心中没数,但他不想欺骗每一位客户。最终,这对夫妇果然提出毁约。一星期后,约翰得知他们从另一家房地产交易所花较少的钱买了一栋类似的房子。