智慧人生经典

侯书生 著

金城出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

书　　名：智慧人生经典
作　　者：侯书生
出 版 社：金城出版社
责任编辑：梁一红、张礼文
出版日期：2006年8月
ISBN：7-80084- 858-2/B.176
定　　价：38.00元

第一篇　诚信智慧

——诚信明礼，以信为美

诚信是成功人生的第一智慧。成功人生的首项修炼是讲诚信。

诚信是人生的重要美德，是做人的基本准则，诚实守信是人的立足之本。古人曰：“君子立其诚。”“言而无信，不知其可。”在激烈竞争的当今时代，诚信越来越成为人们精诚合作，让事业走向成功的重要基石。

诚信是一种高尚人格的体现，是人类社会和谐发展、人与人友好共处的基础，也是人性中最珍贵的部分。它与伪君子无缘，与空谈家远离，视那些靠欺诈手段混迹于社会的人为敌。一个人，若领悟了“诚信”的真谛，就会给事业带来稳健的发展，给生活带来丰厚的回报。

诚信是金，诚信是宝，请高举诚信的旗帜吧，你一定会在未来的人生中打开成功的局面，让人生变得多姿多彩，快乐永在。

一、做人之本在于诚实守信

生命的意义在于真实。做人的根本在于诚信。

自古以来，人们都以自己的人生经历，论证着一个共同的人生命题：人该怎样活着？他们以不同的做法从各个方面提供了同一个答案：最明智、最可靠的活法，就是“做老实人、说老实话、办老实事”。

1. 讲诚守信才能立于不败之地

“人之所助者，信也”，“人而无信，不知其可也”，诚信是做人的根本。在当今纷繁复杂、竞争激烈、光怪陆离的现代生活中，无论你做什么事情，要想获得成功，尽管必须具备很多条件，但不管怎样还是必须以诚信为本，讲求信誉，做到以诚待人，以信服人，这样才能使自己获得他人的信任，为自己事业上的成功铺平道路。如果不能以信待人，取信于人，那么就难以得到别人的帮助，从而使自己成为孤家寡人，难以成就一番事业。所以从古到今人们都把诚信做为修身处世的根本原则。我国于 2001 年颁布的 20 条公民道德规范，也把诚信列为其中。

诚信不仅是个人的形象，也是当今时代企业的重要形象。现代市场经济就是信用经济，诚信在现代市场经济中展示出勃勃的生命力。

诚信，对于企业而言，就是企业信用或商业信用。成功的企业无一不重信用，靠信用建立起良好的营销关系而赢得市场，赢得发展。“经商信为本，诚招天下客”、“经商千万条，信用第一条”、“信誉是企业的生命”等格言，无一不道出诚实守信在企业经营中的重要。我国不少老字号企业，如贵州茅台酒厂等，之所以能够生意兴隆、长盛不衰，就是因为他们具有良好的信誉。

但是我们也不能否认，有一些人和一些企业只图一时的利益、不讲信用、不讲信誉，尽管能获利于一时，但最终还是以损人开始到害己告终。在新世纪里，凡是想成就一番事业的真正的企业家，必须从提高企业的信用、信誉做起，切不可舍本逐末。著名犹太学者马克斯·韦伯在《新教伦理与资本主义精神》一书中写到：“切记，信用就是金钱……影响信用的事，哪怕十分琐屑也要注意。”

信誉，就是无尽的财富；信誉，就是企业的生命。企业有了信用和信誉就能在波谲云诡的市场竞争中永远立于不败之地。

2. 最可靠的活法是以诚信处世

提起老实，很多人就想到傻气、保守、无为。这是对“老实”的一种误解。其实，老实只不过是一个道德品质范畴的概念，与人聪明不聪明、能干不能干、有为与无为又有何相干？老实与傻气、保守、无为并没有必然的瓜葛；与聪明、能干、开拓、有为也没有必然的鸿沟。像爱因斯坦那样的科学巨匠，不也都是老实巴交的人吗？况且，老实与狡诈很多地方都是搅和在一起的，狡猾的人经常会伪装得很老实，而老实人对待坏人有时也会用狡猾的手段。我们能简单地认定谁老实谁狡诈吗？

老实人貌似傻气，却是真正的聪明。他们的聪明体现在以下几个方面：

需要全本请访问 www.ertongbook.com

(1) **老实人省心**

老实人因真实而自然地生活着，而不会为伪装所累；老实人因自己的诚信相信他人的诚信，而不会被疑虑所困扰；老实人因不去琢磨、算计别人，也就不受挖空心思、煞费苦心、绞尽脑汁的折磨；与此相反，一个虚伪狡诈的人，由于生活在虚伪当中，就要费尽心机伪装自己，时时刻刻要夹着狐狸尾巴，岂能不累？虚伪狡诈的人因自己的狡诈，而不会相信别人的诚实，即使摆在眼前是真实的东西，听到的是真话，也不会相信它是真的，而自己只能在疑虑的困扰中苦苦煎熬。虚伪狡诈的人因尔虞我诈，不得不绞尽脑汁地算计来算计去。聪明人因傻瓜的存在而省事，傻瓜因自己的傻而省心。

(2) **老实人安全**

俗话说：为人不做亏心事，半夜不怕鬼敲门。诚实厚道的人固守本分，一般不会干那些亏心事，更不会去干铤而走险的事。老实人因被狡诈的人看成傻，就不会处处被人设防或惨遭暗算，于是，在惶惶不可终日的聪明人堆里，“傻瓜”便可以踏踏实实地生活，就像睡在老虎嘴里照样可以鼾声如雷。

(3) **老实人高贵**

老实人的傻展示着人性中最闪光的品质。傻瓜不计较，因而很有涵养；傻瓜很诚恳，因而不做作；傻瓜富有责任感，因而善良；傻瓜拥有平常心，因而显得超凡脱俗。什么“宰相肚里能撑船”、“高风亮节、”“重义轻利”等等，这些光环闪耀的词汇实际上是傻瓜类干的事，并非宰相英雄所为，只是有些被聪明人概括盗用。从这个意义上来讲，傻与聪的区别就在于：傻者只做不说，聪者只说不做。仅从人品来讲：聪者贵亦贱，傻者贱亦贵。

(4) **老实人有为**

老实人由于不去想入非非，所以能够脚踏实地地做人做事；老实人由

于不贪功求名，就不会去搞那些投机取巧、欺世盗名的事；老实人由于不想沾别人的光，总是立足于自立自强。一些有益于人类的事情其实都是老实人干出来的。相反，不老实的人，怎能老老实实去做事？由于他们贪图不劳而获，最终也就一无所获。钻营取巧、鸡鸣狗盗、徇私枉法等等不光彩的东西都是不老实的人所为。

老实人看似吃亏，却是最可靠的活法，能在人生中倍加受益。

老实人要是不吃亏，就不会被看作傻瓜。但由于老实人诚实守信，给他人一种踏实感、安全感，就会赢得别人的信任，从而也为自己创造了许多受益的机会。

1992 年 8 月 3 日《青岛晚报》刊登了一篇文章，作者讲了他父亲的一个故事：一个男人走进我父亲开的柴油机维修部，自称是某汽车运输公司的司机。“在我的账单上多写点零件，我回公司报销后，有你一份好处。”他向父亲建议道。父亲拒绝了。这位顾客还在纠缠：“我的生意不算小，会常来的，你肯定能多赚很多钱！”父亲告诉他，这事无论如何都不能做。“谁都会这么干的！”那人气急败坏地嚷道，“我看你是太傻了。”父亲火了，他要那人马上出去，到别处谈这种生意去。忽然间，那位顾客露出微笑并满怀敬佩地握住父亲的手，说：“我就是那家运输公司的老板，我一直在寻找一个固定的、信得过的维修点，你还让我到哪去谈这笔生意呢？”

德国有一句谚语：诚实的敌人比虚伪的朋友好。老实人由于诚心待人，自己的缺点、错误都能够得到他人的宽容、谅解。

有一位从当推销员起家的日本富商，在当推销员期间，有一次，他发现自己推销的产品比其他公司的同类产品价格要贵，他马上去找签订了合同的客户诚恳说明情况，并同意他们销毁合同，去订其他公司的产品，结

果，没有一个客户毁约。他靠诚实赢得了客户。这件事说了一个道理：诚实无价！

事实证明，老实人并不吃亏，吃亏仅仅是吃点小亏，而诚实的回报又往往丰厚得让狡诈的人垂涎三尺。

3. 诚信乃是人生最宝贵的财富

恪守诚信，意味着人要对自己的承诺履行责任和义务，言必信，行必果。

许诺是件非常严肃的事情，对不应办的事情或办不到的事，千万不能轻率应允。一旦许诺就要千方百计去兑现。

讲究诚信是人的美德，是人生的最宝贵财富。

《郁离子》一书中有如下一则故事：

济阳某商人过河船沉遇险，他拼命呼救，渔人划船相救。商人许诺："你如救我，我付你100两金子。"渔人把商人救到岸上，商人只给了渔人80两金子，渔人责商人言而无信，商人反责渔人贪婪。渔人无言走了。后来，这商人又乘船遇险，再次遇上渔人。前次救商人的渔人对旁人说："他就是那个言而无信的人。"众渔人停船不救，最后商人淹死在河中。

这就是轻诺寡信或言而无信的后果。

埃及商人奥斯曼的人生经历告诉我们，只有讲求信誉并以信誉为自己的事业服务，才是最为明智、最为高明的做法。

奥斯曼，全名奥斯曼•艾哈迈德，出生于埃及伊斯梅利亚城，幼年丧父由母亲抚养长大。

1940 年，奥斯曼以优异的成绩毕业于开罗大学并获得了工学院学士学位，重新回到了伊斯梅利亚城。贫穷的大学毕业生想自谋出路，当一名建筑承包商。但当时奥斯曼身无分文，只得在舅父的承包行里暂时栖身。1942 年，他离开舅父，开始了实现自己成为建筑承包商的梦，虽然手里仅有 180 埃镑，却筹办了自己的建筑承包行。

奥斯曼相信事在人为，人能改变环境，不应成为环境的奴隶。根据在舅父承包行所获得的工作经验，他确立了自己的经营原则："谋事以诚，平等相待，信誉为重。"创业初期，奥斯曼不管业务大小、盈利多小，都积极争取。他第一次承包的是一个极小的项目，他为一个杂货店老板设计一个铺面，合同金只有三埃镑。但他没有拒绝这笔微不足道的买卖，仍是颇费苦心，毫不马虎。他设计的铺面满足了杂货店老板的心意，杂货店老板逢人便称赞奥斯曼，于是，奥斯曼的信誉日益上升。奥斯曼的经营原则使他获得了顾客的信任，他的承包业务也日渐发展。

20 世纪 50 年代后，海湾地区发现大量并开发石油，各国统治者相继加快了本国建设的步伐。他们需要扩建皇宫，修筑公路等。这给了奥斯曼一个历史性的机会，他以创业者的远见率领自己的公司开进了海湾地区。他面见沙特阿拉伯国王，陈述自己的意图，并向国王保证：他将以低投标、高质量、讲信誉来承包工程。沙特阿拉伯国王答应了奥斯曼的请求。后来工程完工时，奥斯曼请来沙特国王主持仪式，沙特国王对此极为满意。

奥斯曼讲究信誉，保证质量的为人处世方法和经营原则使他的影响不断扩大。随后几年，奥斯曼在科威特、约旦、苏丹、利比亚等国建立了自己的分公司，成为享誉中东地区的大建筑承包商。

奥斯曼讲究信誉的做法在一定情况下会使自己吃亏。但亏必有盈，亏给其长远的事业发展带来的是积极、长远的影响。

1960年，奥斯曼承包了世界上著名的阿斯旺高坝工程。这个工程的地质构造复杂、气温高、机械老化等不利因素给建筑者带来了重重困难，从所获利润来说，承包阿斯旺高坝工程还不如承包别的建筑。奥斯曼为了国家和人民的利益，克服一切困难，完成了阿斯旺高坝工程第一期的合拢工程。但随后却发生了一件奥斯曼意料不到的事情，让他吃了大亏。

纳赛尔总统于1961年宣布国有化法令，私人大企业被收归国有。奥斯曼公司在劫难逃。国有化后，奥斯曼公司每年只能收取利润的百分之四，奥斯曼本人的年薪仅为3.5万美元。这对奥斯曼和他的公司都是一次沉重的打击。奥斯曼没有忘记自己的诺言，他委曲求全，丝毫不记恨，继续修建阿斯旺高坝。

纳赛尔总统看到了奥斯曼对阿斯旺高坝工程所做的卓越贡献，于1964年授予奥斯曼一级共和国勋章。奥斯曼保全了自己的形象与自己的处事原则。他并没有白吃亏，1970年萨达特执政后，发还了被国有化的私人财产。奥斯曼公司影响扩大，参加了埃及许多大工程的单独承包。奥斯曼本人到1981年拥有40亿美元的财富，成为驰名中东的亿万富翁。

奥斯曼讲究诚信的为人方法，不仅使他在商界获取了巨大的成功，而且使他在政界大放异彩，其关键在于他牢固地树立了自己的诚信形象。

奥斯曼进入内阁后，成为萨达特总统的得力干将。1977年，奥斯曼的儿子和萨达特的女儿结成伉俪，奥斯曼与萨达特成为儿女亲家，来往更加密切。1981年，萨达特任命奥斯曼为主管人民发展事务的副总理，负责制定全国发展计划总纲要。奥斯曼同时被民族民主党人民发展委员会选为主席。

奥斯曼讲求诚信，因而做事对人都是直言不讳。1981年奥斯曼出版了《我的经历随笔》，书中直接指控了已故总统纳赛尔，抨击了纳赛尔执政期

间的做法。这引起了纳赛尔亲信们的不满，埃及议会准备成立调查委员会，对奥斯曼进行调查。萨达特总统急忙会晤奥斯曼，商讨对策，最后决定：为了平息风波，息事宁人，停止该书的发行，奥斯曼被迫辞去副总理职务。穆巴拉克任总统后，鉴于奥斯曼在埃及和阿拉伯世界的影响以及他拥有雄厚资金，仍让其担任民族民主党人民发展委员会主席。1984 年，他当选为人民议会议员。

讲究诚信使奥斯曼成为巨商，并因此而驰骋政坛，可以说，诚信是他一辈子最宝贵的财富。

4. 为人诚实才能赢得他人信赖

真诚是一种优良的品德，它与谎言格格不入，与欺骗无缘，真诚会赢得别人的信赖。拥有真诚的品德能在人生道路上畅通无阻地奔向成功的目标。

下面是一个求职者以真诚赢得老板赞赏与肯定的生动事例。

在国际函授学校丹弗分校经销商的办公室里，戴尔正在应征销售员工作。

经理约翰·艾兰奇先生看着眼前这位身材瘦弱，脸色苍白的年轻人，忍不住先摇了摇头。从外表看，这个年轻人显示不出特别的销售魅力。他在问了姓名和学历后，又问道：

“干过推销吗?”

“没有！”戴尔答道。

“那么，现在请回答几个有关销售的问题。”约翰·艾兰奇先生开始提问：

需要全本请访问 www.ertongbook.com

“推销员的工作目的是什么？”

“让消费者了解产品，从而心甘情愿地购买。”戴尔不假思索地答道。

艾兰奇先生点点头，接着问：

“你打算对推销对象怎样开始谈话？”

“‘今天天气真好’或者‘你的生意真不错’。”

艾兰奇先生还是只点点头。

“你有什么办法把打字机推销给农场主？”

戴尔稍稍思索一番，不紧不慢地回答：“抱歉，先生，我没办法把这种产品推销给农场主。”

“为什么？”

“因为农场主根本就不需要打字机。”

艾兰奇高兴得从椅子上站起来，拍拍戴尔的肩膀，兴奋地说：“年轻人，很好，你通过了，我想你会出类拔萃的！”

艾兰奇心中已认定戴尔将是一个出色的推销员，因为测试的最后一个问题只有戴尔的答案是诚实的，令他满意，以前的应征者总是胡乱编造一些办法，但实际上绝对行不通，因为谁愿意买自己根本不需要的东西呢？

今天，许多求职的人在参加面试的时候，所犯的最大错误就是不保持本色。他们不以真面目示人，不能完全坦诚，而给招聘者一些他以为“正确”的回答。可是，这个做法一点用处也没有。因为没有人愿意要伪君子，正如从来没有人愿意收假钞票一样。真诚才会赢得信赖。

5. 诚实之人方能获得大任委托

“敦厚之人，始可托大事”，这是说一个人如果具备诚实的美德，便值

得信任，上司或朋友才可以委之以大任，以大事相托。

一个不够诚实的人往往在政治上成为两面派，在社会上成为图利弃友的市侩小人，这样的人是没有朋友的，有朋友也只是利用他人来达到自己的目的，把朋友当作工具。**交友如果不交心，一切都不会长久**。诚实的人才是可以信任的人。下面的两个小故事可以证明这一点。

晏殊还没有成年时参加殿试。他因看过这样的试题，于是说："我十天前已经做过这个题目，而且文章草稿还保存着，请皇上换别的题目吧。"宋真宗听了非常欣赏晏殊的这种诚实。

有一年，宋真宗允许臣僚们挑选旅游胜地举行宴会。各级官员都踊跃参加，连市楼酒店也都设置帷帐以供宴会和旅行住宿的需要。晏殊这时手头拮据，没钱出游，便独自居家与兄弟读书论理。这天，宋真宗挑选辅佐太子的官员，出人意料地在百官中选任晏殊。宰相问真宗用意，真宗解释说："我听说各级官员这几天无不游山玩水，大吃大喝，通宵达旦，歌舞不绝，惟有晏殊闭门与兄弟读书，如此谦厚，正可担当辅佐太子的重任。"晏殊听说后，便老老实实向真宗说："我并不是不喜欢游乐吃喝，只是因为我现在没钱。如果有钱，这些旅游宴会我也会参加的。"宋真宗越发佩服晏殊的诚实，又因为晏殊懂得为臣之道，便越来越受到真宗的重用，到宋仁宗时，晏殊被任命为宰相。

下面一个故事更能说明诚实与不诚实谁更吃亏。

三国时，孙策任用吕范主管东吴财经大权。孙策的弟弟孙权此时年少，总是偷偷地向吕范要钱，吕范则一定要请示孙策，从来没有独自答应孙权。因这事孙权对吕范很有意见。后来，孙权任阳羡县令，建立了自己的小金库以备私用。孙策有时来查账，功曹周谷总是为孙权涂改账目，造假单据，

使孙策没有理由责怪孙权。孙权这时很感谢周谷。

后来，孙权接替孙策统管东吴大事，身份的变化，使他的价值观也发生了重大改变。因为吕范忠诚，特别受到孙权的信任，而周谷却因为善于欺骗和更改账目而始终没有得到孙权的重用。

以上案例用活生生的事实告诉我们，诚实的人总会受到领导的信任和重用；而不诚实的人，即使对领导有恩，他也会对你小心提防。

6. 坚守诚信，定会化险为夷

人无信不立。良好的信誉会给自己的行动带来意想不到的便利；诚实、守信也是形成强大的亲和力的基础。

诚实守信的人会使人产生与你交往的愿望，在某种程度上，会消除不利因素带来的障碍，使困境变为坦途。

三国时代的诸葛亮四出祁山时，所率兵马只有10多万人，而司马懿却有精兵30万，蜀、魏在祁山对阵，正在这紧急时刻，蜀军有1万人因服役期满，需退役回乡。而离去1万人，会大大影响蜀军的战斗力。服役期满的士兵也忧心忡忡，大战在即，回乡的愿望恐怕要化为泡影。这时，将士们共同向诸葛亮建议：延期服役一个月，待大战结束后再让老兵们还乡。

诸葛亮断然地说：治国治军必须以信为本。老兵们归心似箭，家中父母妻儿望眼欲穿，我怎能因一时需要而失信于民呢？说完，诸葛亮下令各部，让服役期满的老兵速速返乡。诸葛亮的命令一下，老兵们几乎不相信自己的耳朵，随后一个个热泪盈眶，激动不已，决定不走了。“丞相待我们恩重如山，如今正是用人之际，我们要奋勇杀敌，报答丞相！”老兵们的激

情对在役的士兵则是莫大的鼓励。蜀军上下群情激愤，士气高昂，在形势不利的情况下击败了魏军，诸葛亮以信带兵取得了以少胜多的战绩。

在现代商业运营中，有人说："无商不奸"。其实，"奸商"的行径是遭人唾弃的，只有诚实守信才能取得真正意义上的成功。

以诚相待是现代社会人际交往中最重要的法则，大多数矛盾都能用诚信的办法解决。只要真诚待人，就可能赢得良好的声誉，获得他人信任，将可能发生的矛盾化解在无形中。

"老实人不吃亏"，是个人人皆知的人生哲理。因为，爱人者人爱之，精诚所至，金石为开。

二、欺骗行一时，诚信立一世

惟有诚信，立世为人才能长久，这是人生处世的铁律。欺骗固然能对同一个人同一件事得逞于一时，却无法骗得了所有人一世。诚信则不同，诚信的人不仅对人说话算数，而且从不会以虚伪讨人便宜，这样的人到哪儿都将受到欢迎。所以说，人立于世间，惟有讲究诚信，才会一世不衰。这就是所谓的得道者多助，失道者寡助。

1. 欺骗别人，最终损害的是自己

伪诈做人从本质上就是不老实。虽然他们善于弄虚作假，巧于掩饰，使人暂时无法窥见其真面目。并且有些时候，这种人能一时窃取名誉，骗取信任，但最终会将其信誉连同人格一齐毁掉。

很多人都记得曾经在小学课本中学过的《狼来了》那个故事。

一个小孩在山上放羊，小孩觉得无聊，便想了个恶作剧。他大声地喊“狼来了”，附近正在劳动的村民闻讯跑到山上一看，原来小孩在撒谎，便批评了他几句就回去了。过了一会儿，那小孩又大声地喊“狼来了”，那些村民们听到叫喊又带了棍棒赶来。村民又一次被骗了，他们气狠狠地训了小孩一顿又走了。小孩正觉得很开心，一只狼果真来了，小孩吓得大叫

“狼来了”，可这一回村民们变得“聪明”了，听到叫喊，认为又是小孩闹恶作剧，便低头继续劳动。晚上劳动完回家，可山上怎么不见小孩下来。一些村民觉得纳闷，就上山去寻找那小孩，却只发现一只鞋子和一摊鲜血。可怜的小孩被狼吃了。

这个故事给人的教训是深刻的。它说明，欺骗别人的人最终伤害的只能是自己。然而，这样的故事并没使所有的人觉醒。一位朋友回忆大学生活时说道：

记得上大学时，有一次上街买衣服，来到一家门面挺漂亮的服装店，见门口一块黑板上写了一行大字“最后一天大甩卖”，便动了心，有意上前买一件上衣，一位同学见状拉住了我，低声对我说：“这些字已写了好些天了，上星期我来逛街就已经开始‘最后一天大甩卖’了，千万别上当。”我一听立即缩回了脚，似信非信地往店里看了看，店里一个顾客也没有，难道其他人没有看见这块黑板？衣服终究没买成。过了几天，我带着好奇再次来到那家服装店。果然，那块写着“最后一天大甩卖”的黑板仍挂在门口。不过来来往往的行人却没有一个进店买衣服。

想靠欺骗的手段发一笔，这种幻想显然是不切实际的，最终只能是落空。但如果一个人讲诚信，讲信誉，即便他并不想去发什么财，但财富可能仍会不请自来。

下面一个故事，就说的是这样的一个人生哲理。

有一个小孩，其父亲生前是个生意人，但在他生命中的最后几年运气糟透了，欠下一大笔债务，在他病重临终时，他对12岁的儿子说：“如果你有志气自立的话，要替爸爸还清债务，免得遭人唾骂。”12岁的儿子含泪

需要全本请访问 www.ertongbook.com