

# 卷 一

## 卷首语：

诚实既是一种美德 又是一种智慧 也是一种境界。社会发展到今天，诚实不仅是做好人的需要 也是做能人的需要。

人最宝贵的是有一颗善心。怀有一颗善心 既能造福于世人 亦会造福于自己。



## 诚 实 为 本

随着社会的变革，许多传统观念受到了挑战。如自古以来被人推崇的老实、诚实等品德，也受到了一些人的质疑和讥贬，似乎老实等于无能，诚实近于愚蠢。那么，在日益激烈的社会竞争面前，在智慧越来越显得重要的今天，“诚实”真的就贬值了吗？如果我们能以理智的心态，撩开社会的一些浮像，探寻一下众人成败的原因，就可以肯定地回答：诚实是无价之宝，诚实永远不会贬值。

1995年11月的《人民日报》上登载了轩嘉炳先生谈自己过去参加高考体检的一篇文章。文中说：他高考那年体检，原以为只不过是走个形式，谁知第一关“胸透”就有一位考生被查出有“开放期肺结核”，接着又有几位因“色盲”而被限报专业。一位被查出“色弱”的考生，苦苦哀求、软缠硬磨要求复检，被“铁石心肠”的医护人员拒绝了。一时间，搞得人心惶惶。正当他庆幸顺利地通过了前几项检查时，却在查“嗅觉”时遇上了麻烦——他怎么也闻不出那个装满液体的小瓶子里有什么气味。面对护士一个劲儿的提问，他急得满头大汗。他小时候得过鼻炎，会不会……就在这时，他听到有人在远处小声提醒他：“酒精”“煤油”，可他一点儿也闻不出有酒精或煤油味儿。顿时，他觉得头都大了。不是酒精就是煤油，说不定能蒙对一个。他抬起头，刚想蒙一个，可面对护士直视的眼

睛 话到嘴边又收了回来。万般无奈 他只好痛苦地承认实在闻不出有什么味儿。“没味儿就对了。”护士小姐笑着说。原来瓶里装的是清水。

《做人与处世》杂志 2001 年第 1 期登载的徐本仁先生的《德以诚为本》的文章 记述了一个更有启发性的故事：

美资企业雅利安公司准备招聘 4 名中国高级职员，一名青年成为 10 名复试者中的一员。复试由总经理贝克先生主持。当那名青年走进小客厅时，贝克先生从沙发上站了起来。他先是迟疑：“是你 你是……”转而一脸的惊喜 并紧紧握住那青年的手 用流利的中文说 原来是你 我找你找了很长时间了！接着他激动地转过身对在座的几位“老外”嚷道：“先生们 向你们介绍一下 这就是救我女儿的那位年轻人！”青年的心狂跳起来 还没容得他说话 贝克先生就把他拉到身旁的沙发上坐了下来 又一个劲地说道：“我划船的技术太差了 把女儿掉进了昆明湖中，要不是你这个年轻人就麻烦了。真抱歉，当时我只顾着女儿 没来得及向你道谢。”青年感到很突然 他竭力抑制住自己 抿了抿发干的嘴唇说：“很抱歉 我以前从未见过您，更没救过您的女儿。”可贝克先生依然一个劲地说：“你忘记了？4月2日 昆明湖公园……肯定是你！”贝克先生一脸的得意。青年很沉着 站起来说：“贝克先生 我想您肯定是弄错了 我没有救过您女儿。”青年说得很坚决 贝克先生一时愣住了。忽然 他又笑了：“年轻人 我很欣赏你的诚实 我决定 你复试通过了！”那位青年幸运地成了雅利安公司的一名职员。出于关心 有一次他问经理的助手：“救贝克先生女儿的年轻人找到了没有？”助手一时没反应过来 可很快就朗声大笑起来：“他女儿 有 7 名复试者就因为他女儿被淘汰了。其实 贝克先生根本就没有女儿。”

以上这两则故事都为诚实做了最好的诠释。轩先生如果不是诚实地回答自己闻不出味儿，有可能上不了如意的学校。第二则故事中的男青年，如果不是诚实地回答自己并没有救过总经理贝克先生的女儿，也就会像那 7 名复试者一样被淘汰。

诚实是一种美德。诚实就是心底无私 胸怀坦荡 光明磊落。具有这种美德的人 在哪里都会受到欢迎 受到信任。即使那些自身并不怎么诚实的人，往往也是喜欢、信任诚实的人 而不喜欢、不信任虚伪的人。

诚实是一种智慧。有人往往把诚实与智慧对立起来。实际上这种人并不懂得什么是真正的智慧。诚实是一种大智慧。有些人自以为能骗得过人就是聪明，其实能骗得过人充其量只是一种“小聪明”。靠骗人这种“小聪明”做事 到头来必然是“聪明反被聪明误”。靠“小聪明”起家的人 可能轰轰烈烈一阵子，甚至风云一时。然而就像肥皂泡一样，无论多大 最终都会破灭。因为不诚实的人人格和信誉不可靠 他们承重越大，其毁灭的可能性就越大。而真正的聪明人是从不会拿自己的人格和信誉作赌注的 因为他们懂得 诚实才是做人之本 只有诚实 才能在人生的道路上走得踏实 走得远 才不至于一脚踩空跌下深渊。诚实是一种境界。这种境界即自信、无私、豁达、脱俗、随缘和有远见、有勇气。相信自己 才能不失去主见 不人云亦云。心底无私 才能不为蝇头小利而扭曲人格。豁达大度，才能不因患得患失而做违心的事。脱去俗气 才能心态坦然 正视名利。有颗随缘之心 才能去掉非份之想和浮躁之气 不该强求的不强求。有长远眼光 才能不为眼前利益而置长远利益于不顾。有勇气，才能敢于说实话。没有自信的秉性 没有无私的心底 没有豁达的胸怀 没有脱

俗和随缘的心态 没有远见与勇气 就难以拒绝各种物欲的诱惑 难以顶住来自内外上下的压力 也就难以做一个真正诚实的人。

## 贵在诚心

现在已经有越来越多的人懂得了顾客的满意度对商家的重要性，但如何才能真正让顾客满意呢？在这方面，《读者》杂志所载《公司形象》一文，对人颇有启迪。文章的全文是：

在一个炎热的午后，有位穿着汗衫、满身汗味的老农夫，伸手推开厚重的汽车展示中心玻璃门。他一进入，迎面立刻走来一位笑容可掬的柜台小姐，很客气地询问老农夫：“欧吉桑，我能为您做什么吗？”

老农夫有点腼腆地说：“不用不用，只是外面天气热，我刚好路过这里，想进来吹吹冷气，马上就走了。”

小姐听完后亲切地说：“就是啊，今天实在很热，气象局说有32度呢，您一定热坏了，让我帮您倒杯冰水吧。”接着便请老农夫坐在柔软豪华的沙发上休息。

“可是我们种田人衣服不太干净，怕会弄脏你们的沙发。”

小姐边倒水边笑着说：“有什么关系，沙发就是给客人坐的，否则公司买它干什么？”

喝完冰凉的茶，老农夫闲着没事便走向展示中心内的新货车，东瞧瞧、西看看。

这时，那位柜台小姐走了过来：“欧吉桑，这款车很有力哦，要不要我给您介绍一下？”

“不要！不要！”老农夫连忙说，“你不要误会了，我可没钱

买 种田人也用不到这种车。”

“不买也没关系 以后有机会您还是可以帮我们介绍啊。”  
然后便详细耐心地将货车的性能逐一解说给老农夫听。

听完后 老农夫突然从口袋中拿出一张皱皱的白纸 交给这位柜台小姐 并说：“这些是我要订的车型及数量 请你帮我处理一下。”

小姐有点诧异地接过来一看，这位老农夫一次要订 8 台货车 连忙紧张地说：“欧吉桑 您一下订这么多车 我们经理不在，我必须找他回来和您谈，同时也要安排您先试车……”

老农夫这时语气平稳地说：“小姐 你不用找你们经理了，我本来是种田的，由于和人投资了货运生意，需要买一批货车 但我对车子外行 买车简单 最担心的是车子的售后服务及维修，因此我儿子教我用这个笨方法来试探每一家汽车公司。这几天我走了好几家 每当我穿着同样的旧汗衫 进到汽车销售厂 同时表明我没钱买车时 常常会受到冷落 让我有点难过……而只有你们公司，只有你们公司知道我不是你们的客户 还那么热情地接待我 为我服务 对于一个不是你们客户的人都如此，更何况是成为你们的客户……”

在这则故事中，表面上是售货员以买和不买一个样的态度赢得了顾客 但透过这种现象 可以看到使顾客受感动的真正原因是售货员的诚心。现在，几乎每个商家都喊出了对顾客要做到买和不买一个样的口号。这个要求说起来并不难，但要真正做到却非常难。难就难在职在卖货的售货员却要去掉以卖出东西为目的的经营思想。或许有人会说，商家提供优质服务的目的就是要把东西卖出去，不以卖出东西为目的的怎么能做好生意？其实，有些售货员就是放不下这个目的，而无法做到诚心。他们所表现出的买和不买一个样的态度只

不过是一种虚假的姿态，是为了让顾客把东西买下。当发现顾客真的不是买主之后，他们就会由热变冷，甚至表现出不耐烦或不满，结果伤了顾客的心，堵了生财的后路。《吕氏春秋》有这样一句话：“有知不利之利者，则可与言理矣。”意思即一个人懂得不谋求利益，实际包含着根本利益，那就可以跟他谈道理了。作为售货人员，只有懂得不谋求顾客买东西，才能让顾客买东西的道理，才会诚心诚意地做到对顾客买和不买都一样，才能使商家在顾客心中建立起良好的信誉，赢得“上帝”们的青睐。

## 莫 虚 茶

《做人与处世》杂志登载过这样一个故事：

有一个青年 他在 24 岁时疯狂地爱上了一位富翁的女儿。富翁的女儿很漂亮。她也深深地爱上了这位英俊潇洒的青年 虽然他一贫如洗 而且还有一位年迈的老母亲。这对一见钟情的男女 他们几乎形影不离 爱得忘了日月星辰 忘了黎明黑夜。这一切，那位富翁都了如指掌。

有一天 富翁对他的女儿说 孩子 我想为你举行一个小型的宴会，希望你能把你的心上人领回来让爸爸见上一面。

富翁的女儿很高兴，很快把这一喜讯告诉了她的心上人。男青年一听也是喜出望外 但随即又眉头紧锁 忐忑不安。他想到了自己寒酸的家境 连件像样的衣服也没有 怎么去见未来的泰山老丈人。富翁的女儿一见如此，不由得笑了，她说，她已为他准备好了一切。男青年一听心花怒放。

那一天终于来到了 按约定的时间 男青年欣然前往 当他走进富翁的家中时，富翁和他的太太还有他们可爱的女儿早已等候多时。看到男青年 富翁先是一喜 喜的是男青年血气方刚 英俊潇洒 但继而 富翁不由又皱起眉头 因为他看到了男青年那身价格不菲的服饰 以男青年的家境 他是买不起这身衣服的。富翁的心中不由一叹。

宴会的气氛很温馨也很融洽，趁着母女俩去洗手间的当

儿富翁直截了当地问男青年：“年轻人，这身衣服不是你自己买的吧？”男青年听到这话，脸不由一红，但他还是如实地点了点头。这时候，就听富翁又接着说：“年轻人，有关你的一切，我几乎了如指掌，本来，我以为你今晚会以你本来的面目出现，如果是那样，我将会感到万分高兴，但是，很遗憾，你不但换了包装，而且连你自己也丢掉了。年轻人，你记住，贫穷并不可怕，可怕的是华而不实。一个人如果连自己的本色也丢掉了，那他将来怎么在社会上立足，而且把我的女儿交给这样一个人，我又怎么能放心？”富翁的话很中肯，也很刺耳，宛如一盆冷水，将男青年浇了个透心凉，男青年简直无地自容。

这次见面给了男青年一生中最好的教益。从此以后，男青年彻底丢弃了虚荣，以自己的本来面目示人，甚至就连他娶富翁的女儿时，也没有一点的炫耀和铺张浪费，这一点让富翁深感满意。

后来，富翁和他的太太相继去世，作为惟一的继承人，男青年和他的心上人完全可以继承一大笔遗产。但是，他们并没有那么做，而是将这一大笔遗产捐给了社会，用来建学校和办公益事业。

再后来，男青年和他的心上人的财富甚至超过了他的岳父大人，但是，他们依然是粗茶淡饭，从不奢华，因为他的心里一直铭刻着一句话，那就是：本色是金。

在这个故事中，男青年差一点因一时虚荣而被富翁投了反对票，所幸的是，这位富翁能够为他指点迷津，更为可贵的是，这位青年能够幡然醒悟，迷途知返。

然而，在现实生活中，有些人却缺乏这位男青年那样的悟性，耽于虚荣而执迷不悟。如有的死要面子，凡事不顾条件地讲排场、摆阔气；有的对不属于自己应得的东西，也出于虚

荣拼命地争 有的为了博得他人的青睐 丢掉了自己正直高尚的本色 以阿谀逢迎溜须拍马的低级趣味迎合他人 有的甚至为博得一个“好名声”以图进身 不择手段地弄虚作假。当然 这些人都必然事与愿违 越是想争面子越是丢面子 越是想让人瞧得起人们越是瞧不起。这样的事例多得很。

要摒弃虚荣 必须珍惜本色。诚实、正直、勤劳、俭朴等本色既是人的立身之本，又是成就事业的重要因素。一个人一旦失去了这些本色，就会失去他人的信任，无法在社会上立足。因此 为人处世一定要十分珍惜这些本色 决不为各种诱惑而改变。

要摒弃虚荣，必须淡泊名利。过分的看重名利是虚荣的最大诱因。只有淡泊名利，才能从根本上去掉虚荣之心。对名利要有一个正确的心态 对应得的名利 要通过正确的途径来获取 通过诚实、正直、勤劳、俭朴的本色来赢得 切不可靠虚荣沽名钓誉。靠虚荣得到的名与利 只能是为人所不齿、昙花一现的名与利。

要摒弃虚荣 必须放长眼量。不可否认 社会上确有一些人分不清人才的优劣 喜欢那些做表面文章的人 从而使一些保持本色的人遭到冷落。但是 应当坚信 社会的主流还是崇尚本色 崇尚诚信、正直、勤劳、俭朴的。一个人只要能不贪图虚荣 始终以诚信、正直、勤劳、俭朴立身 终久是埋没不了的。即使埋没了 也应无怨无悔 也应为保持了本色 坚持了自己做人的原则而心安。因此，人切不可因一时不得志而放弃本色 贪图虚荣。否则 虽可得意于一时 亦难得意于长久。

要摒弃虚荣，还必须勇敢地面对世俗的压力。有些人常常以世俗的眼光看待那些诚信、正直、勤劳、俭朴的人 对他们冷讽热嘲 或投以鄙夷的目光。因此要摒弃虚荣 必须勇敢地

面对这些压力，敢于挑战世俗。辽宁的张爱民女士的经历就给人以很大的启示。

张爱民女士在《做人与处世》杂志撰稿说 她走出校门 便开始找工作 找遍了家乡所有工厂 没有一家肯接纳她 最后她决定外出打工。南方李老板来招工，带她们去他的保温材料厂工作 她们先坐火车到京 然后倒车去李老板所在的那个城市。火车上拥挤不堪 李老板是一个很有旅途经验的人 不费周折竟为她们几个女孩子找到了座位。她们刚坐下来，就看到一个衣衫褴褛的老人捧一顶破帽子，正沿着一个个座位乞讨。许多人都转过脸不理他 有的冷漠地闭上眼睛装睡 也有蛮横的旅客大声呵斥他滚开！老人不住地向大家作揖，可很少有人肯施舍一分钱。当老人移到她的位子前时，她看到老人又脏又苍老的脸、像一堆乱草的头发和他那双充满乞求的无助的眼神 她几乎没思考 迅速把包里所有零钱都放到他的破帽子里。老人大感意外连连作揖 最后呜咽地说：“一天没吃啥啦！”老人还没走远 李老板就大声训她：“就你心眼好 他比你都有钱！”她红着脸低声说：“我没想那么多 我只是看他是一位老人。”李老板和车厢所有人都静下来 许久没有人说话。

车到北京是凌晨五点 李老板带她们去吃早餐 在一个生意兴隆的小饭店落座，每人一碗汤两根油条。一天一夜的火车坐得她们又困又饿 吃饭简直是享受。她一边吃着油条，一边打量着这家小饭店 发现这里的食客大多是忙于上班的 匆匆吃几个饺子就离去 于是一盘一盘的饺子都剩下了 服务员收拾餐桌时，顺手就倒掉了。她看她倒一次心里就惋惜一次，要知道在她的家乡还有一年才吃一顿饺子的人家呢！看看桌上还有两盘饺子 顾客根本没吃几个又将沦为垃圾 她心生不

忍 终于站起来说：“这饺子扔了怪可惜的 让我带走行吗？”服务员一脸的鄙夷：“随便吧 剩的 没人要的。”她便在众目睽睽之下，用装油条的袋子把那两盘别人吃剩的饺子装起来，塞在挎包里。李老板一脸的不悦 结完帐 她们走出饭店 同行的人谁也不理她。但她并不觉得自己做错了什么。到目的地之后 她们梳洗后 李老板带她们去吃公司免费为她们安排的午餐。她说：“我有饭了 就不去了。”她的午餐就是那两盘饺子。

一个月后 公司总裁请她到办公室去。她很纳闷：一是她不认识总裁 她只是一个打工妹 二是总裁也不认识她 她又没有什么来头，叫她干什么呢？总裁在问了她的一些基本情况后，就告诉她，让她从明天起到办公室来做文秘。她惊呆了 梦寐以求的工作就这样轻而易举地得到了 该不会是在做梦吧 看到她一脸的莫名其妙 总裁开心地笑了起来：“说实话 我聘过几任秘书 她们的工作令我不满意 都辞了。李老板向我汇报招工经过时提起了你 我就记住了你的名字 我又观察了你一个月 发现你很勤奋 还有 能对一个老乞丐毫不吝啬的人却又珍惜被人扔掉的几个饺子 我对此很有感触 我想以你的善良和学识 再加上你诚实肯干的工作态度 会帮我处理好各项事务并协调好各方面关系的。”就这样 她幸运地坐在宽敞的办公室里，开始了她的文秘生涯。

## 善心胜药

一个人乐于施善，会造福于社会、造福于他人无疑是人所共知的，但对施善者亦会从中受益无穷这一点，许多人缺乏真正的了解，或根本不曾意识到。

下面两则故事说的就是这一点。

故事之一 见载于《领导文萃》2000年第4期，题为《一颗善心》。内容是从前有个国王，有着一个为他所钟爱到极点的儿子。这个年轻王子，没有一件欲望不被满足。因为他父王的钟爱与权力，可以使他得到一切他想要的东西。然而他常常眉头紧锁，面容戚戚。

有一天，一个大魔术师走进王宫，对国王说，他有办法使王子快乐，把王子的戚容变作笑容。国王很高兴地回答说：“假使能办到这件事，您要求任何赏赐，我都可以答应。”

魔术师将王子领入一间私室中，用白色的东西在一张纸上写了些笔划，他把那张纸交给王子，嘱他走入一间暗室，然后燃起蜡烛，注视着纸上呈现些什么。说完魔术师就走了。

这位年轻的王子遵命而行。在烛光的映照下，他看见那些白色的字迹化作美丽的绿色，变成几个字：“每天给予人一件善事！”王子遵照魔术师的劝告去做，不久他就成为他父亲的国土中最快乐的一个少年。

故事之二 见载于《读者》杂志 2000年第23期，题为《多

活 45 年》。内容是美国的约翰·D·洛克菲勒在 33 岁时赚到了第一个 100 万美元。43 岁时他建立了世界上前所未有的最大垄断企业——庞大的“标准石油公司”。但烦恼和高度紧张的生活破坏了他的健康。在他 53 岁时他患了神秘的消化病症 健康状况糟糕到了极点 头发和睫毛全部掉光 双肩已经下垂 走起路来摇摇摆摆。当时他每周的收入是 100 万美元，而他所吃的食物每周两块钱就可解决了——医生只准他吃些酸牛奶和饼干。有一段时间，他被迫靠吃人奶生存。他的皮肤已失去光泽 看起来像是老羊皮包在他的骨头上 而金钱在这时候也派不上用场 只能为他作医药医疗费用 使他不至于在 53 岁的壮年死去。

洛克菲勒的身体如此糟糕，原因之一就是他对金钱看得过于重要。他手上有无数的钱，但他非常担心这些财富会失去。有时因损失一点钱 他就会失魂落魄 甚至躺下。就在他的事业达到了顶峰之时，他的私人世界却崩溃了。许多书籍和文章公开谴责“标准石油公司”那种不择手段致富的财阀行为。在宾西法尼亚州，当地人最痛恨的就是洛克菲勒。被他打败的竞争者 将他的人像吊在树上泄恨 他们之中有许多人渴望着亲手将绳子套在他那萎缩的脖子上，并且将他吊在树上。充满火药气味的信件如雪花般涌进他的办公室，威胁着要取他的性命。他雇用了许多保镖，以防遭到暗算。洛克菲勒的亲弟弟对他亦深恶痛绝，甚至把自己孩子的棺木从家族的墓园里移出。他说：“我的亲骨肉中 将不允许哪一个人在约翰·D·洛克菲勒所控制的土地里安息。”

针对洛克菲勒的身体日益恶化的情况 医生们警告他 必须在退休和死亡之间做一选择。于是，在 53 岁那年 他选择了退休。退休之后 他在按照医生的要求保养身体的同时 开

始了自我反省。他开始为他人着想，开始思考那笔钱能换取多少人的幸福。经过思考，他决定将巨额的金钱捐出去。当他第一次向一座教会学校捐献时，全国各地的传教士齐声发出反对的怒吼：“腐败的金钱！”但他继续捐献。在他获知密西根湖湖岸的一家学院因为抵押权而被迫关闭时，他立刻展开援助行动，捐出数百万美元去援助那家学院，将它建设成为目前举世闻名的芝加哥大学。

他也尽力帮助黑人。像塔斯基吉黑人大学，需要基金来完成黑人教育家华盛顿·卡文的志愿，他毫不迟疑地捐出巨款。他也帮忙消灭十二指肠虫，当著名的十二指肠虫专家史太尔博士说：“只要价值 5 角钱的药品就可以为一个人治愈这种病——但谁会捐出这 5 角钱呢？”洛克菲勒捐了出来。然后他又采取更进一步的行动，成立了一个庞大的国际性基金会——洛克菲勒基金会——致力于消灭全世界各地的疾病和文盲。

像洛克菲勒基金会这种壮举，在历史上闻所未闻。洛克菲勒深知全世界各地有许多有识之士，进行着许多有意义的工作，如医学研究和教育，但是这些工作却经常因缺乏资金而中断。他决定帮助这些人道的开拓者——并不是“将他们接收过来”而是给他们一些钱来帮助他们完成工作。在他的资助下，人们发现了盘尼西林，以及其它多种发现。盘尼西林等药品的发现使无数的孩子不再因染患“脊髓脑膜炎”而死亡，也克服了疟疾、肺结核、流行性感胃和一些其它危害世界各地的疾病。

洛克菲勒把钱捐出去之后，获得了心灵的平安，感到了快乐和满足，随之而来的是他的健康状况日益好转。本来几乎要死于 53 岁的他，奇迹般地活到了 98 岁。