方圆大智慧

成功可以变得很简单

成功学上最伟大的革命
——发现和运用方圆智慧

龙 柒◎主编



为什么你处处碰壁，别人却能游刃有余？
为什么你步履维艰，别人却能平步青云？
为什么你感叹人生太不公平，别人却在享受精彩人生？

原来你不懂方圆的智慧！

金城出版社
GOLD WALL PRESS

需要全本请访问 www.ertongbook.com

方圆大智慧：成功可以变得很简单

龙柒

金城出版社

目　录

第一章　方中有圆做人.....7
人生方圆，真诚为本.....7
一个今天抵得上两个明天.....9
节俭是创富的美德.....11
守财不如守信.....12
诚实就是力量.....15
宽容是人生的智慧.....18
没有毅力的人没有希望.....20
成功之路在于勤.....24
吃亏是福.....26
学会关怀、学会爱.....29
自信做事，谦逊做人.....31
自制是追求成功的平衡器.....34
勇气比运气更重要.....38
忠诚是一张永远保值的远期支票.....41
心底无私天地宽.....44
正直是推动成功的内因.....46
没有热情的心，就没有成功的你.....48
多留余地，惠人利己.....51
自重者人恒重之.....54
第二章　圆外有方处世.....57
尽职尽责的人最可爱.....57

机会更垂青脚踏实地的人.....60
惜时、守时——向时间要财富.....64
善忍的精神成就卓越的事.....69
勇于挑战不如善于挑战.....72
封闭自己不如推销自己.....77
好人缘铺就成功路.....81
目标远大不如目标准确.....85
善于协作，不做“独行侠。”.....89
常做工作中的“有心人。”.....92
多站在他人的立场考虑问题.....96
执著是指引成功的领航灯.....100
多一份感恩图报的心.....103
第三章　方圆人生，走向成功.....106
打消自卑的念头.....106
不要轻易否定自己.....107
不要因为自己曾是个失败者而气馁.....109
轻视自己的工作会阻碍你成功.....111
永远不要说“没有机会”.....113
沮丧时不可轻易放弃.....115
不要让拖沓埋葬自己.....117
不要甘于贫穷.....118
抛弃犹豫不决的生活态度.....120
不要让恐惧左右你的思想.....121
模仿他人永远不可能成功.....123
只为薪水而工作注定不会成功.....125
打消依赖心理，让自己独立起来.....127
不要用欺骗换取成功.....129
不要生活在嫉妒里.....131
“负面思考”是成功的大敌.....134

苛求公正让你苦恼让你忧.....136
赶快医治你的“借口症”.....138
不要回避未知事物.....142
告别完美.....145
不要让多疑左右你的生活.....148
永远不要说“为时已晚”.....150
自以为是会让你失去别人的好感.....152
内疚情绪是心灵的蛛网.....153

需要全本请访问 www.ertongbook.com

人生是一场严肃且艰难的旅行，行走于路上的任何一位行者皆面临只能进不能退的赌局和也许成也许败的命运，而相同赌局不同命运的原因恰恰在于每个人这一生中做人、做事、做关系的手法不同及得分的迥异。

谁都渴望人生幸福、凡事成功，每个人也都在倾一生之光阴去无怨无悔地追求着幸福与成功。也正因为此，世界充满了激烈竞争，人们愈发疲惫忙碌。人生到底是什么？成功是否可望不可即？成功真的要付上很大的代价吗？这个世界上有没有一种“四两拨千斤”的力量能够巧妙带来成功？人们可不可以获得更多不会带来副作用的成功？

这本小小的成功精品集将尝试引导你建立一种全新的成功观念——学会“方中有圆做人，圆外有方处事，方圆并举去灵动、智慧地谋取成功”。“外圆内方”是中国人传统的为人处事的哲学思想，用以教导人们要“方做人，圆处事”。“方”是指做人的原则与气节，是光明正大、明辨是非善恶的高尚品格；“圆”是指处事的方法与手段，是机智圆通、灵活老练的精妙技巧。它看似简单、朴素，却也足足穿透了几千年的时空隧道，直到今天都迸射着愈发灿烂的辨证的光芒。因为越来越多整日疲于奔命的现代人突然不约而同地意识到，原来本分、诚实甚至固执的“老实人”和狡猾、虚伪甚至损人利己的“聪明人”到如今已都没有市场了，因为他们太偏执，太不“modern”。真正成功的人往往是那些既坚持原则，又善于应变，既敏于思考，又勤于学习的人；真正幸福的人也恰恰就是那些凡事胸怀谋略、胸怀彩虹的人。

无论如何，这是一本想告诉那些既希冀成功又毫无头绪的人们如何更新自己的心态与价值观的书。有缘的读者们在真正认真阅读之后也许会发现：你所获得的每一个脑筋的转弯、每一个瞬间的顿悟、每一句智慧的点拨、每一份积极的态度，这些都将可能成为你人生的转折点，并帮助你通过思考和领悟，尽快享受到成功的感觉。

人生方圆间，成败胸中事，愿我们的人生之旅都能大道通天，进退有术！人应该学着充实自己，粉碎自我的小天地。如果把自己关在自己的小世界里自我欣赏，这必然会产生畏首畏尾的思想。但只要走出去，加强与外部世界的联系，你就会找到自己的勇气。通过学习，吸收利用更多的知识丰富自己，你才能拥有破

旧求新的勇气。茫茫世界风云变幻，漫漫人生沉浮不定，未来的风景却隐藏在迷雾中，向目标进发的途中，有坎坷的路，也有泥泞的沼泽，而勇气则会给你有力的臂膀，让你披荆斩棘，冲破迷雾，走向成功。

第一章　方中有圆做人

人应该学着充实自己，粉碎自我的小天地。如果把自己关在自己的小世界里自我欣赏，这必然会产生畏首畏尾的思想。但只要走出去，加强与外部世界的联系，你就会找到自己的勇气。通过学习，吸收利用更多的知识丰富自己，你才能拥有破旧求新的勇气。茫茫世界风云变幻，漫漫人生沉浮不定，未来的风景却隐藏在迷雾中。向目标进发的途中，有坎坷的路，也有泥泞的沼泽，而勇气则会给你有力的臂膀，让你披荆斩棘，冲破迷雾，走向成功。

人生方圆，真诚为本

在美国，曾有心理学家在调查对社会交往的“喜欢与吸引”产生正负影响的品质时，做过专项测试，结果表明：在550种人品中，得分最高的就是真诚。

富兰克林说：“一个真诚的农夫比一个邪恶的王子更高贵。没有真诚就不会有收获。”真诚是一种美德。一个真诚的人会使人产生沟通、深交的欲望，给人以可信赖的安全感。相反，一个内心不再留有真诚的人，说话做事都会令人反感，这样的人当然不会成功，即使他能有财富和地位，那也只能是暂时的。

在追求事业成功的道路上，只要你真诚地对待别人，就可以打开对方的心灵之门。因为“以诚感人者，人亦以诚相应”。三国时期的刘备三顾茅庐请出诸葛亮，在很大程度上，是因为诸葛亮被刘备的真诚所感动，才答应辅佐他。后来，刘备建立了蜀国，形成了三国鼎立的局面，他的成功与诸葛亮的“鞠躬尽瘁，死而后已”是分不开的，而这根源于刘备的真诚。很多时候就是这样，你态度真诚，所得到的反应才会热烈，这就会给你带来成功的机会。

有一天，一位美国女记者基泰斯在日本东京奥达克百货公司买了一台电唱机，作为送给在东京的婆婆的见面礼，售货员以日本人特有的彬彬有礼的服务，帮助她精心挑选了一台半启封的电唱机。

当基泰斯回到住所想试用时，却意外地发现电唱机竟然是空心的，根本无法

使用。她不禁怒不可遏，当晚就赶写了一篇新闻稿件，题目叫《笑脸背后的真面目》，并发传真到了她所供职的美国报社。

不料，次日清晨，一辆汽车开到她的住处，从车上走出的是奥达克百货公司的副经理和拎着大皮箱的职员，他俩一进客厅便俯首鞠躬，表示歉意，基泰斯十分吃惊地问他们是如何找到这儿的。

那位经理讲述了大致经过。原来，前一天下午检查商品时，他发现将一个空心的货样卖给了顾客，此事至关重要，他迅速召集全体公关人员商议，费尽周折，从顾客留下的一张美国某报的名片里发现了线索，打了 35 次越洋电话，最终总算从美国纽约得到了顾客东京婆婆家的电话号码，并找到了顾客住所地。接着，经理亲手将一台完好的电唱机外加唱片一张、蛋糕一盒奉上。

奥达克公司的真诚深深打动了基泰斯。她马上打越洋电话到美国报社，告知报社说又有新的稿件发出，昨天的传真稿件不要发了。她随后又赶写了一篇新闻稿《35 次紧急电话》。后来，报社考虑到她两篇稿件的视点不同，配上编辑的话将两篇稿件全部刊发。后来，日本报纸又都互相转发。他们的真诚得到了回报，奥达克公司的知名度大大提高，经济效益当然随之快速增长。

为人要真诚，这是你赢得人气与支持的第一原则，也是你的事业能否顺利发展的重要保证。

香港企业家李贵辉仅用了短短十几年的时间，便拥有了庞大的企业，同时还赢得了许多荣誉。他能如此迅速致富，与他的真诚品格有着直接的关系。比如有一次，他在内地雇佣的一个员工的母亲病重，他知道后立即给当地的医院院长挂了一个长途电话，要求千方百计组织抢救，医药费用由公司出。他还经常帮员工排忧解难，让他们没有后顾之忧把工作做好。李贵辉在生活上、经济上对员工们的真诚关爱，得到了员工们的支持与尊重，工作起来尽心尽责，任劳任怨，这为李贵辉企业的发展奠定了良好的基础。

社会上有一些人，认为真诚不过是一种理想状况，理想战胜不了现实，人在社会上身不由己，所以，他们仅仅看到了眼前利益，为了占有它就抛弃了真诚。他们还自认为耍手段是真正的高明，但这样做，他们得到的只是一时的利益，却失去了他们为人的根本。一旦走到这一步，离失败也就不远了。

真诚决不只是一种理想，而是人在和现实搏斗中内心的最后一道防线，是属

于自己的城池，就算遭到无情的打击，人也不能放弃这最后的真诚，能这么做的人，才会散发出吸引力，走向成功。

亚伯拉罕·林肯说："如果想赢得成功，首先先让人感觉到你的真诚。"那么，为了你向往已久的成功，你就试着远离虚伪和欺骗，做一个真诚的人吧！

一个今天抵得上两个明天

曾有人问英国著名作家李嘉图·唐耶爵士："在忙碌的生活中，你是怎样设法做完了全部工作的？"李嘉图的回答非常简单："这是因为我准时地做每件事。不要等到明天，昨天已过去了，唯一的时间是今天。"

时间是一个人最宝贵的财富。因为正是时间，一点一滴地累积成人的生命，但时间又是无情的，它不能挽回，不可逆转，不可贮存，且永不再生。

假如你想成功，就必须认清时间的价值，认真计划，准时做每一件事。这是每一个人只要肯做就能做到的，也是一个人能够走向成功的必由之路。如果你连时间都管理不好，那么，你也就不要再奢望自己能管理好其他的任何事物，更不要奢望金钱源源而来。

美国著名的思想家本杰明·富兰克林曾做过一段经典的"时间假设"。他说："假设，一个人一天的工资是 10 个先令，可是他玩了半天或躺在床上睡了半天觉，他自己觉得他在玩上只花了 36 个便士而已。错误！他已失去了他本应该得到的 5 个先令……千万别忘了，就金钱的本质来说，是可以增值的。随着时间的推移，钱能变更多的钱……也就是说，他也许失去了一座英镑之山……"

你怎样理解富兰克林的这段话呢？是无稽之谈？是危言耸听？或看后翻然醒悟？

一个有学问的人曾说："伟人有两个要素，那就是能力和准时，前者又往往是后者所结的果实。"所以，真正的成功者，极少是不准时的。事事准时者，不仅能增加自身的可信赖感，无形中还增多了自己的时间。

拿破仑曾经说："我之所以能战胜奥地利人，是因为他们（奥地利人）不知道 5 分钟的价值。"

没有什么比准时来得重要，也没有什么比准时会节省你自己和他人的时间。然而有许多人，也许还包括你，因为不准时，失去了很多赚钱机会。

有一次，在文特毕的再三努力下，一家高科技公司主管终于给了文特毕回音，让文特毕在某天上午的 10 点钟到他办公室里去，与他面谈公司装修的项目。

但文特毕在那天去见该公司主管时，比约定的时间迟到了 20 分钟。待他到时，该公司主管已离开办公室，去出席一个会议了。过了几天，文特毕便再去见该主管。该公司主管问他那天为什么失约，文特毕回答道：“呀，怀特先生，那天我在 10 点 20 分来的呢！”“但是约定的时间是 10 点钟啊！”该主管提醒他。

文特毕还不服气，以辩论的语气回答道：“呀！我知道的。但是我以为迟了一二十分钟，是无关紧要的。”

该公司主管很严肃地说：“谁说不紧要？你要知道，准时赴约是件极重要的事情。在这件事上，你已经失去了你所向往的那笔业务，因为已在当天下午，公司又接洽好另一个人了。我要告诉你，你不能认为我的时间不值钱，以为等一二十分钟是不要紧的。老实告诉你，在那一二十分钟的时间里，我还预约好两个重要的约会呢！”

文特毕的做法很糟糕，因为他浪费时间太多，因为他缺乏准时做事的品德，从而失去了已经落入手中的赚钱机会。

生活好像一盘棋赛，坐在你对面的就是“时间”。而时间抓住了就像金子，抓不住就像流水。时间给丢失者留下的是遗憾，给准时做事的人献上的是众多的成功机遇和数不尽的财富。如果你一再拖延，不准时做事，机遇就会从你的手中溜掉，金钱也会消失得无影无踪，你将如文特毕那样在激烈的市场竞争中被淘汰出局，一无所获；如果你说做就做，你就有获胜的可能。

所以，你有打算推延到明天做的事吗？赶快打消这个念头，今天做吧！一个今天抵得上两个明天。

慈善家马修斯曾言：“没有什么比守时能更快地激起一位商人的信任感，也没有哪种习惯比总是拖延更快地削弱自己的声誉。”

拖延，是失败的代名词。

那些有拖延习惯的人永远不可能获得成功。谁愿意和有拖延毛病的人打交道？谁愿意依靠这种人？谁又敢信任这种人？

所以，如果你准备成功，想把更多的财富争取到自己的手中，就要学会避免拖延，拥有准时的品德。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

对付拖延的方法很多，譬如为了准时赴约，拨快你的表；定出完成的期限，让不紧急的事变得紧急；建立回馈制度，告诉自己尽快地完成工作就给自己奖励；先做困难的，再做容易的，就会感到先苦后甘，渐入佳境；或是安排一个人，定期监督自己的工作进度，以防止拖延。

准确地说，如果你能把“拖延”的毛病从你的办事日程中剔除掉，认真量度你每天的 24 小时，准时做每件事情，分毫不差，那么，时间就已掌握在你的手中。而这时，金钱即使藏于地窖，也会有对你外露的那一天。

节俭是创富的美德

很多人之所以成功，很大程度上是因为脚踏两只“船”——一只船是“勤”，另一只船是“俭”。在某种程度上，“俭”更为重要。

节约，是世上所有财富的真正起始点。世界上没有其他品质能像诚实节俭那样可能使一个穷小子发财。

大仲马曾精辟地论述道：“节约是穷人的财富，富人的智慧。”

但节俭绝非一时心血来潮的行为，它是习惯和明智的结果，也是理性和深谋远虑的结果。节俭不是为了存钱而存钱，而是努力做到物尽其用。你要想变得节俭，最好的方法是认识到节俭的价值，认识到深谋远虑的价值，多挣少花，合理分配收支，不轻易举债——这对于你的成功是必不可少的。

有位年轻人在宾夕法尼亚的一家印刷厂工作，他想开个小印刷厂以自行创业。他去见了一家印刷材料供应站的老板，表明了他的意愿，并表示希望对方能以贷款的方式卖给他一部印刷机及一些小型的印刷设备。

这位老板的第一个问题就是：“你自己是否有些存款呢？你是怎样拥有这些存款的？”

这位年轻人确实存了一些钱。他每个星期固定地从他那仅 30 美元的周薪里拿出 15 美元存入银行，而且，这个节俭储蓄的好习惯已经保持了近 4 年。

因此，年轻人获得了他所需要的贷款，购买了机器设备。后来，对方又允许他以这种方式购买更多的设备。不久以后，他拥有了宾夕法尼亚州规模最大、最为成功的一家印刷厂。他的名字就是本杰明·富兰克林。

可见，机会无处不在。但富兰克林的成功同时也表明，机会只会提供给那些

手中有余钱或是已养成节俭储蓄习惯的人，懂得运用金钱的人，因为他们在养成节俭习惯的同时，还培养了其他一些良好的品德。节俭是一个人一生中用不完的美德，它往往是衡量一个人智慧高低的尺度。而能否做到节俭，在很大程度上与你是否合理支配金钱有关。

如果你没有钱，而且尚未养成节俭的习惯，那么，你永远无法使自己获得任何赚钱的机会。这看来可能是个悲哀而残酷的事实，但却是一个不折不扣的“事实”。在今天的世界里，正有数以万计的人，因为忽略了养成节俭的习惯，以至于终生要劳苦工作。

金融巨头摩根对此直言指出，他宁愿贷款 100 万元给一个品德良好且已养成节俭习惯的人，也不愿贷 1000 元给一个品德不端、只知花钱的人。

假如你想成功，成为真正的富人，让你的钱为你工作，你就要懂得金钱的价值，学会节俭，把钱花得最有意义。正如富兰克林在日记中写的那样：

既不要做借债之人，也不做放贷之人；

放贷常会失去自己和朋友，

借债则会失去节俭之优势，破坏节俭之美德。

从现在开始，赶快制订一个积蓄金钱的计划，恰如其分地规划你的支出，以最优的方式来控制你的金钱。一旦制定，严格执行。这样，你才会日渐成为一个有着良好节俭品德的人，才会踏上成功的起点。

守财不如守信

吉姆开了一家电脑公司，他向顾客承诺保证当天送货上门。一天，下班后，有个用户急需重建多功能数据库的电脑配件。他得知后，想派人送去，但员工已走光了，于是他便决定亲自去送。途中遇到倾盆大雨，河水猛涨，封住了沿途的几座桥，交通堵塞严重，汽车已无法行驶。按常理遇到这种情况，他完全有充分的理由返回去。但他并没有被艰险吓倒，巧妙地利用原来存放在汽车里的一双旱冰鞋，滑向目的地，平时不到半小时的路程，今天却变成了几个小时的艰苦跋涉。在他到达用户所在地后，又不顾疲劳，及时解决了用户的困难，用户大为感动。这件事在当地引起了很大影响，他也赢得了广大用户的信任，其计算机很快成为用户争相购买的俏货。很快，吉姆就发了财。

吉姆靠什么起步？不是资金，不是知识，而是信用，是守信的美德帮了他的大忙。正所谓“人先信而后求能”。获得别人的信任，铸就自己的信誉，不论你采取什么方法，守信是最根本的要诀。

一个守信的人，能很容易赢得别人的信任，给自己的事业带来众多良好的发展机遇。

恪守信用是人的美德。而在商业领域，它已超出道德的范畴，变成创业致富的法宝。我国古代曾有“得黄金千两，不如季布一诺”的典故，季布是楚国人，为人以任侠著名，重然诺，所以当时楚国有“得黄金千两，不如季布一诺”的谚语。这说明信守诺言非千金可买。你如果在对待别人时能信守诺言，别人就会为你的态度所打动，他们认为你是一个守信者，从而信赖、依靠于你。

守信的力量是巨大的，它会使你在困难的时候得到真正的帮助，会在你孤独的时候得到友情的温暖，因为你信守诺言，你可靠的形象推销了你自己，你便会在事业上获得成功。你若在追求成功的路上失去了这个根本，别人不相信你了，别人不愿再与你共事，不愿再与你打交道，那么，你只能去孤军奋战。而孤军奋战者，成功的概率自然是非常小的。

《敏拉波尼》杂志的出版人琼斯开始创业时，首先向一家银行贷了 3000 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 元钱还给银行。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，这次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。于是我再次去找每次借我钱的那个职员。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，‘我虽然对琼斯先生不太熟悉，不过我注意到，多少年以来琼斯先生一直向我们贷款，并每次都按时还清’。”就这样，琼斯借助这笔资金走上了成功之路。

在一定情况下，你也许发现：讲究信誉、信守诺言的做法，会使自己吃亏。但千万不要在意！吃亏毕竟是暂时的，所谓有亏必有盈。某次吃亏或经济利益受

损，却会给自己长远的事业带来积极、持久的影响。

1968 年，日本麦当劳社社长接受了美国油料公司订制餐具刀叉 300 万个的合同。交货日期为同年 8 月 1 日，在美国的芝加哥交货。

藤田组织了几家工厂生产这批刀叉，但这些工厂一再误工，到 7 月 27 日才完工。但从东京海运到美国芝加哥，因为路途遥远，8 月 1 日肯定到不了货，到时必然误期。若用空运，就会损失一大笔利润。

商人都是追求利润的。这时，藤田面对的，一边是损失的利润，一边是看不见摸不着的信用。思量再三，藤田毅然租用泛美航空公司的波音 707 货运机空运，花费了 30 万美元的空运费，将货物及时运到。这次藤田的损失很大，但赢得了美国油料公司的信任。

在以后的几年里，美国油料公司不断向日本麦当劳社订制大量的餐具，藤田也因此得到了丰厚的回报。这就是恪守信用带来的财富。

你要让你的信用代表你，让你的名字走进每一个与你打过交道的人中，你要使他们信赖你，觉得你是一个可靠的人，这对你个人形象的树立、个人事业的发展都是极其重要的。尤其在现在日益激烈的市场竞争中，重诺守信更应该是事业成功的一条准则和方法。平时，你可能看不到它的存在，计量不出它的无形的价值，但当你年终计算利润时，它就会显现在你的账面上，让你大喜过望。

所以，你一旦许下了什么诺言，就要恪守信誉，你的言行举止就要给人一种遵守诺言的印象，这种印象将使你受益匪浅。时刻不可丢弃守信这个根本——这看起来似乎很简单，做起来却相当困难，你只要稍有疏忽，就可能无法守信。不信，你可以想一想：你是否给予别人良好的形象？你是否轻易地允以承诺？你是否值得他人委以重任？你是否总是忘掉别人委托之事？当别人向你打听事情时，你转达了多少次错误信息……

这么一问，你可能自己会吓一跳，发现自己并不是一个严格守信的人。那么，应该怎样做到恪守信用呢？

你在许诺之前，要先对自己的能力作个正确的估价，仔细想一想：“我真的能履行诺言吗？”许诺是一件非常严肃的事，答应人家的就跟欠人家的一样重要。在获取财富的过程中，你如果感到自己做不到，或因觉得得不偿失而不愿意去办时，千万不要轻率地向别人许诺。你可以找任何借口来推辞，但绝不要说“没问

题”。这样只能让别人感到遗憾，而不会认为你说话不算数，因而不会对你产生不信任感，你也不会因日后做不到而受窘。

对于你已经许诺了的事，你应该认真地对待，努力地去实现它。要知道，你的许诺价值千金，你必须慎重。你若丢弃守信这一根本，总是信口开河地随便向别人开“空头支票”，临到头来又不兑现，失信于人，不仅会昭示你人格卑贱，品行不端，还是一种只顾眼前不顾将来的愚蠢的短视行为。这时，即使你把理由说得头头是道，极为充分，人们也会对你产生不信任的念头，这会破坏你的形象，影响你的事业，让你一事无成。

如果你做不到你曾许诺过的事，就应该及时地通知对方，这样可以避免不必要的损失。当然，对于已经受到的损失你应当负起自己的责任，用自己的行动说服别人的异议，让他们亲眼看到你所做的都是为了他们的利益，这样才会把失信于人的负面作用降至最低点，还自己一个可信的面孔。

诚实就是力量

诚实是人们最基本的处世美德，也是决定一个人能否取得成功的重要条件。诚实很重要，就和做正确的事一样重要。不管是在什么时候，也不管是在什么情况下，诚实都能帮你走上成功之路。

阿瑟·项伯拉托里是新泽西——曼哈顿航运公司的开发者和业主，还是一家货运公司的董事长。他 10 岁的那个夏季，正值经济大萧条的 1935 年，他跟着一辆密封式运货小卡车，每天向 100 多家商店送特制食品。在那么炎热的天气里，干 12 个小时的报酬只是一块腊肉三明治、一瓶饮料和 50 美分现金。但由于这是他的第一份工作，所以他认为辛苦一些也是正常的。

在不送货的日子里，他便到一家偏僻的糖果店干活，一次扫地时，他看见桌子底下有 15 美分，便捡起来交给店主。店主拍拍他的肩膀说，他是有意将钱扔在那儿，要试试他是否诚实。整个高中阶段阿瑟·项伯拉托里都被这位老板雇用。他决不会忘记，是诚实让他保住了当时非常难找到的那份工作，也正是诚实成为了他后来创办事业、兴旺发达的关键。

由此可见，诚实不仅具有道德价值，而且还蕴含着巨大的经济价值和社会价值。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

任的同时，又能为自己的生活和事业带来莫大的益处。

然而在习惯上，仍有一部分人认为生意场上尔虞我诈，到处是你骗我我骗你，谁的骗术高，防范到位，谁就是最终的胜利者。事实并不是这样，那些都是短视的行为，要想长期获利，必须诚实待人。

虞孚和范蠡的老师计然是同时代人。计然善做生意，并且很有名气，虞孚不甘困苦就去向计然讨教致富的方法。计然就把种漆树的技术教给了他。那时候，漆的销路很好，如果掌握了种漆树的技术，便可发财。

学成之后，虞孚种了三年漆树，收获了数百斛漆，这对于他来说，已足以发一笔不小的财了，他打算把漆运到吴国去销售。当时，漆在吴国是紧俏商品。当消息传到吴国后，吴国的中间商异常兴奋，一直迎到郊外，并帮他安排好食宿，看到虞孚的漆是上品，就约好过几天用金币来购买。等中间商一走，虞孚就把事先准备好的漆叶之膏和入好漆中，想欺骗人家牟取暴利。等约期到了，吴国的中间商看到漆的封条是新的，就产生了怀疑，没有当下成交。等过了 20 天之后，漆就变得没法用了，商人们也就不要了。虞孚没办法回国，只能在吴国行乞，最终死在了吴国。

如果虞孚诚实地做生意，不去弄虚作假，何至于落得如此的下场！所以你要记住，诚实是致富的先决条件，别人并没有你想像的那么傻。一旦失去了诚实，那么你也就失去了一切可能成功的机会。

一个人不诚实，就没有人相信他的话。你可以不诚实地对待他人，但你的不诚实，终将使你自食苦果。一个不诚实的人，终将会失去朋友，失去客户，因为谁也不愿和不诚实的人共事、打交道。

商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，商场中最大的危险，就是不诚实。他们所说的每一句话，所采取的每一个行为，都将迎来与之相应的言行。如果他们对其他人采取了欺骗行为，那就是自取灭亡。而如果他们是诚实的，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氯化物，装瓶后再把它放回货架上销售。虽然产品本身并没

需要全本请访问 www.ertongbook.com