

(修订版)

● 远 志 / 著

● 珠海出版社

商与道

最畅销的人文书，《方与圆》后又一人文经典

原名「商道即人道」

这是一本让你终身受益的书。





商 与 道

远志 著

商道就是人道的展现，是
宗旨是延伸，并而永远……

图书在版编目 (CIP) 数据

商与道/远志编著. —珠海: 珠海出版社, 2002. 11
ISBN 7-80607-976-9

I. 商... II. 远... III. 商业经营—经验 IV.
F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 078077 号

商 与 道

编 著: 远 志

责任编辑: 潘杜鹃

封面设计: 海中阳

出版发行: 珠海出版社

地 址: 珠海市香洲区梅华东路 297 号

电 话: 0756-2222759 邮政编码: 519000

印 刷: 湖南省众鑫印务有限公司

开 本: 787×1092mm 1/16

印 张: 15.5 字数: 250 千字

版 次: 2004 年 11 月第 2 版第 1 次印刷

印 数: 1-8000 册

ISBN 7-80607-976-9/F·31

E-mail: @pub.zhuhai.gd.cn

定 价: 20.00 元

序 言

我们错看了世界,却反过来说世界欺骗了我们。

——泰戈尔

日新月异,斗换星移。

夜幕降临,21世纪名人俱乐部的晚茶室已是高朋满座,三教九流,大款时官,歌星影霸,黑白名流们在香茶飘溢,酒花扬沸的热烈气氛感染刺激下,奏起了一出现代都市人生的喜、哀、乐、怒,然而又真实韵味的交响奏鸣曲——“星城夜话”。

“超市融资”的曾太太原是这里的常客,融资后杳无音信。但她的诚信爽快,欺诈手段高明,曾一度成为这里人们茶余饭后的几曲余音。

“改头换面”的燕燕小姐已将是这里每夜必亮的头牌歌星,然而大家不由得到处询问,她曾经最佳组合的盼盼与琳琳小姐归程何去。

在权力均衡中青云直上的刘总每晚必到,是为了放松白天疲惫的身心。

商场上凯歌频奏的王总经理,今晚将把失意的“明升暗降”的周总工程师安慰劝告一番,深吟商场的“灰与黑”的咏叹!

偶尔比尔·盖茨的小提琴独奏,卡耐基的交响指挥的金棒,像梦幻般萦绕其间。

真是从东到西,由浅至深,以点到面,纵深横驰令人们感到现代都市“得与失”之间,千媚百态,道是无情却有情,这典型的“星城夜话”。

夜话主旋律当然还是以“诚信为主,欺诈为辅”。严格地说:人间正道是沧桑

《说文解字》里说“信，诚也”。儒家有一句五字道德箴言“仁义礼智信”，孔子在《论语》中也曾强调与人应事交而有信。

曾有人向美国几位著名教授询问“当今中国人最缺少的优秀品质是什么？”这几位教授在略加思考后，回答惊人地相似：“大概是信用道德，也就是你们中国人几千年传统的诚信吧！”如此直言，听后真令人汗颜哑然。

或许长期生活在一个缺乏诚信的环境里的我们，对各式各样的欺诈和虚伪早已习以为常，见怪不惊。从此以来，我们的神经早已麻木，也无人对诚信沦丧所带来的后果作全面的、严肃的、深入的思考。

中国的学生曾是美国诸多名校最受欢迎的留学生群体，而最近的情形有些不妙。原因很简单，许多中国学生拿到读博士奖学金后，一有工作机会就会马上申请离开学校，将自己的承诺抛在一边。很多美国教授都觉得中国学生缺乏诚信。

我国正从计划经济向市场经济过渡，与市场经济相适应的社会信用体系尚处在起始阶段。

“无信市不立，无法信不灵”。建设现代文明，构建诚实守信的伦理规范，构建与世贸组织相一致的市场经济信用秩序，是当务之急。

固然，诚信乃人的道德之基，立身之本，然而看问题要一分为二，讲诚信，也要看对象，看场合。

比如此书中《超市融资“旺”所归》的曾太太，她以诚信骗义到最后逃之夭夭。

还有《权力均衡得与失》的王经理，他在诚信与欺诈的钢丝绳上，举步维艰。

中国古代有不少寓言如《农夫与蛇》、《东郭先生与狼》，告诉我们的就是这个朴素的道理——对类似于蛇的恶人，对类似于狼的歹人，是不能讲诚信的。中国古代兵法中也有“兵不厌诈”之说，所以三国孔明设“空城计”使蜀军化险为夷。解放战争后期国民党面对排山倒海的中共解放军气势提出划江而治，求和共存。对无诚信的蒋介石，当然无诚信可讲，毛泽东赋诗：“宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王。”否则历史上的西楚霸王的悲剧就将重演。由此，讲诚信也要看对象。

其次不“诚信”未必完全不好，一个诚实守信的人有时也不得不说谎。如果你是某商业集团的高级职员，掌握着许多商务机密，对不相干的人，你能

实话实说吗?对身患绝症的病人,你能如实地说“你只能活xx天了”吗?由此看出“必要的谎言”、“善良的谎言”也是当今社会生活中不可缺少的“点缀”也是一道亮丽的风景。

凌晨带着满腹腔的茶香,酒意及都市人真实的故事,走出这 21 世纪名人俱乐部。随感到一位名人高尔基《在人间》一书中说过“一个人善于生活,别人就生他的气,嫉妒他,而不善于生活呢?别人又都看不起他。”

是感悟后灵光的苏醒,更是人性由衷的焕发压抑后释放出的我将这些发生社会生活中的故事,结合当今时代加以分析,解剖。再承以东西文化历史的典故相结合,于是产生了这篇《商与道》以呈当今在商海里打拼的人们。

内容介绍

《商与道》就是一本面临当今社会现实问题，所写的一本严肃的书。它曾广泛参阅了几年来中外出版和发表的资料、著作、论文，结合当前发生在现实社会生活中的事例进行比较、分析，及浓缩整理，更加突出了商道的杂趣，人道的沧浪。

方圆的世界，纵横的舞台，沉浮的得失是该书的趣味与精华。同时它能带给“入世”后的中国人一些参考和启迪，将对现实中国的发展有一定的帮助，尤其是那些在茫茫商道上求索人道其修远的人们。

或许这本书能改变你一生的命运。

目 录

超市融资“旺”所归	1
明升暗降“特”处理	15
改头换面谁相识	29
“浴室”风波,掀大浪	40
流水落花春去也	57
见利忘义叹人性	73
公理真理两相间	86
牵肠挂肚所以爱	97
自然而然习已常	106
花开花落两由之	117
商场脸面“灰与黑”	131
无风掀起三尺浪	149
恶人先告状	155
得意忘形遭失蹄	165
天生我才必有用	174
无形礼品严相逼	184
君子小人一线差	197
权力平衡“得与失”	203
“利润”何去了	213
错误悄悄说	217
都是电话惹的祸	225
尾 语	238

超市融资“旺”所归

当今超市风起云涌遍布商城，新开张不久的“佳麦隆”装潢华丽、物美价廉，更是生意兴旺。这天，曾太太才进这家超市的门，大家就争着跟她打招呼，

曾太太是老顾客了。即使她是新顾客的时候，也让人觉得她是老顾客、老朋友。她是那么亲切。不！应该说是“海派”。

“不用找了！不用找了！”你看！买八十块钱的东西，递过去一百元的票子，居然说“不用找了！”

“曾太太，要不要借钱哪！我有！”那边李大妈跟曾太太开玩笑。大家都知道，上次曾太太买东西，临时忘了带钱，跟李大妈借了一千块。第二天，曾太太穿着旗袍、高跟鞋，进来就给李大妈一千五，然后一边出门，一边回头喊：“那五百算是利钱！”一千块，过了一夜，就成了一千五，怪不得李大妈要借钱给她。

前些时，曾太太在东区开精品店的时候，倒还真跟李大妈和黄老板调过十几万块，也没多久就还了，而且都是惊人的高利。

“曾太太！开精品店多没意思，您什么时候开银行啊！”黄老板从里面探出头来。

“你问得好！我正打算开家大餐厅呢！你投不投资？”曾太太半真半假地笑着说。

“投！投！当然投！”黄老板走出来，装出掏口袋的样子：“要不要我马上开支票？”

“我也投资！”“我也投资！”李大妈跟温小姐也隔着柜台喊，连买菜的几个老主顾，都过来打听。

曾太太的餐厅，据说楼高七层，全是名家装潢。还没开张，超市里的员工和老朋友们，已经人手一张金卡。凭卡可以八五折优惠。

“股东嘛！当然是VIP！”曾太太说，“开张那天，你们一定要到。”

想必这餐厅真了不得。曾太太忙得几个礼拜都没来了。李大妈打过电话，不通。黄老板也开车过去，一条街开了好几趟，都没看见什么正在装潢的大餐厅。大家全傻了，你问问我，我问问你。原来以为大家不过借给曾太太几十万，结果，各人又偷偷不知借给她多少，加起来只怕三百万都不止了。

居然没人知道曾太太的住址，曾太太是干什么的啊？

这是个在我们身边不断上演的故事，只是“戏法人人会变，各有巧妙不同”。说来说去，还是同一种技巧——先博取你的信任，再得到你的“重托”。

我们不能说，像曾太太这样的人，一定在起初就打定主意行骗，人都有急用的时候，这世上也有许多豪爽的人。但我们也要知道，愈是靠豪爽、海派迅速赢得人气的人，也可能很快地倒下。

想想，像曾太太这样，今天借一千，明天还一千五的做法，能做生意吗？结果她可能向别人借了还你，又向你调钱去给别人。早一步拿回钱的人赚到了，晚一步的人则落得血本无归。多少倒掉的非法投资公司，不正是如此吗？赚到的人别高兴，因为你赚的是别人的血本。赔的人别伤心，因为你追求了不合理的利润。

记住！我们不必去假设人人都是坏人。但要知道，这世上不合理的好处，是不能拿的。不合理地去信任别人，是危险的，即使你因此得到好处，也可能是不道德的。

在社会上有失信誉之后，别人不敢再轻易相信你，因而也不敢轻易与你来往，这就造成了人与人相处的尴尬，你的事业支柱就有倾覆的危险。

有这么一个故事：

一个商人临死前告诫自己的儿子：“你要想在生意上成功，一定要记住两点：守信和聪明。”

“那么什么叫守信呢？”焦急的儿子问道。

“如果你与别人签订了一份合同，而签字之后你才发现你将因为这份合同而倾家荡产，那么也得照约履行。”

“那么什么叫聪明呢？”

“不要签订这份合同！”

这位商人指明的道理不仅仅适用于商业领域，既然你已经许下诺言，那么不管是什么样的事情，你都不能反悔。假如你已经作了某个承诺，尤其是

关于人们的未来及前途方面的承诺,而你却言而无信,最终必然导致糟糕的局面。

《狼来了》的故事给人的教训是深刻的,可在我们中还是有那么多的“狼来了”事件,不是吗?以下是一个小品的实录:

在一个火车站,甲举起手中的一张火车票大喊:“去广州的火车票,离开车只有10分钟了,谁要去广州的火车票?”

乙穿了一双皱巴巴的皮鞋和一套皱巴巴的西服跑过来:“我要,我要!我买你的火车票。”

甲用怀疑的眼光看了乙一眼:“你买火车票?”看样子,甲是不相信如此邋遢的乙会买他的火车票。

乙急了:“我在这里等了三天三夜都买不到去广州的火车票,你一定要卖给我。要不,我先付钱你再给票。”说着,乙掏出两张百元大钞给甲。

甲接过钱来,然后把票给了乙,说:“行,就卖给你吧,来,找你40元。”乙边推边走:“不用找了,能买到火车票我已十分感谢你了。”

(两人分别走开)

甲边走边嘀咕:“看他这副样子哪有那么多的钱,还说‘不用找了’,假的,定是假钞!”乙边走也边嘀咕:“现在的火车票那么难买,他还原价卖给我,还说找钱给我,假的,一定是假票。”

两人同时转身,指着对方:“假的——”然后两人便吵了起来,相互指责对方。

甲打断乙:“你听我说,我在这里卖了那么久才把火车票卖给你,你却毫不迟疑地掏出200元,还说:‘不用找了——’,这分明是假钞嘛!”

乙急了,争辩道:“我在这里等了三天三夜才等到你的火车票,火车票现在那么难买,你却原价卖给我,还说‘找你40块钱’,这分明是假火车票嘛!”

甲气得大叫:“你胡说,我和我们科长去广州出差,科长临时有事去不了,叫我一个人去出差,我才在这里退票的。不信你验我的身份证、我的工作证、我的出差证明。”边说边掏出证件来。乙插话:“证件也有假的嘛!”甲说:“你才是假的呢,我问你,你穿得这副皱巴巴的样子,你哪里来的那么多钱?”

乙一听,笑了:“我从广州到这里出差,看到这里的東西都要比广州便宜,买了一双精品皮鞋,一套精品西服,还没穿几天就成这个样子了,还精品呢!”

甲说：“那你不会再买一套？”

乙说：“我已经换了三套了，还敢再买吗？”

火车响了……

这个小品就反映了这么一个现实：信誉危机已经威胁到人与人之间的正常交往，人们正在吞食自己种下的苦果。

无怪乎，一考定终身的2001年高考，就出了一道诚信的论题！

高考作文题一出来，全国顿时沸沸扬扬，众说不一。作文题目是针对一则寓言写议论文，寓言大意是这样的：

一个年轻人行走在人生之路上，他随身携带了七个包裹：健康、美貌、诚信、机敏、才学、金钱、荣誉。一天，年轻人来到一个渡口，上了船要艄公把他载到对岸去，上了船之后不久，刚刚风和日丽的天空顿时乌云满天，狂风大作，平静的水面翻腾起来。艄公对年轻人说：“客官，风急浪险，小船只能载两个人和客官的六个包裹，所以客官必须扔掉一个包裹，否则有生命之忧。”年轻人哪一个也舍不得扔，艄公见状，催促道：“有弃有取，有失有得。”年轻人迟疑了一会儿，便把“诚信”扔在了河里。

这份题目之所以引起了一场讨论，原因就是这样一个题目出现在这样一个时代的高考卷子上，是一个水到渠成的现象。但是也给大家提出了一个问题：经济大发展中信誉的地位。如果说，臭氧层的黑洞给人类的自然环境敲响了警钟，那么，存在于人际之间的诚信的黑洞，将会给人类的生存带来同样的威胁。

一切似乎已成定局，空洞逐渐扩大。当我们凝视那巨大无比的空洞时，我们流泪了，我们后悔了，然而，亡羊补牢，为时未晚，只要你我他一起努力。

也许这不仅仅是传说——

两个淘金人在那起伏的沙海中迷失了道路。白天炎炎的烈日，夜里透骨的寒风，不仅耗尽了他们的食物与淡水，也消耗了他们的精神与体力。肩上沉重的金子使他们疲惫的身躯变得极度虚弱，但横亘在面前的依然是那一望无际的沙海。

随着时间的流失，淘金人的信念开始动摇。尽管金子的沉重增加了他们行走的困难，他们也知道因此会被夺去生命，但他们仍然舍不得那诱人的灿灿金色。因为，正是为了那些金子，他们才选择了这条人迹罕至的险途。

就在他们绝望的时候，淘金人遇到了一个穿越沙漠的当地人，但当地人已没有食物和水送给他们。可当地人告诉淘金者说，只要跟着他走，他会带

他们走出沙漠的,因为他已穿越沙漠无数次。

经过反复权衡,两个淘金者中只有一个肯与当地人同行,而另一个却怎么也不相信当地人的话,坚持留了下来。

后来,当地人带着那个淘金者走出了沙漠,而那个留下来的人,就在沙漠中耗尽了生命。直到很久很久之后,一支驼队才在流动的沙丘中,发现了他早已干枯的尸体。因为黄金的重负,淘金人的一大半身体深深地陷进了沙里。

(我们已习惯了邻居猜疑的目光;我们已经认可了危难中的旁观和冷漠;我们理所当然地对来客反复地验明正身;我们更习惯了买东西时,售货员仔细地检验钞票的真伪、而我们自己不厌其烦地查明货色的真假的场景;甚至,在发薪水的时候,面对刚刚从银行提出的钞票,我们也会下意识地揉搓一下、听听声响。)

当物质的文明得到发展的时候,我们的精神却在不同程度地开始荒芜。我们开始变得不再相信任何人。甚至,当我们感叹并坚信,世界上除了自己的母亲之外,什么都可能是假的的时候,科学家却在告诉我们,就在说这话的同时,正有数百名试管婴儿在诞生。那我们惟一坚信的母亲又岂能个个是真?我们以往的信任都到哪儿去了呢?

我们可以持有怀疑,但我们又怎能没有信任?只有彼此间的信任,才是我们生存的根源,而绝不是具有法律效力的合同与契约。就像那个枯死的淘金者,仅仅是因为怀疑,就拒绝了信任,从而也就拒绝了原本可以璀璨的生命。

重建信任吧,假如没有了这心灵上的契约,我们的世界将失去平静和色彩,也许世界真的就变成了那个枯死的淘金者最后生命中的沙漠。

信用,是一项彼此的约定,也是一种具有约束力的心灵契约。它无体无形,但有时却比任何法律条文具有更强的行为规范。

已是千万身价的一个朋友,给我讲了一个关于信用的故事。

那还是多年前,我的事业刚刚起步,每天只能骑自行车上下班。有一天傍晚,我急匆匆地往家赶,但没走多远,自行车就被扎了胎。这时,前后左右,没有出租车,也没有修车行。最要命的是,我摸遍全身发现,自己全身上下一分钱也没有带。

推着车子走了很远,终于遇到一个正要收工的流动修车摊。当时,满天的乌云愈来愈浓,眼看着一场大雨就要来临。顾不得许多,我恳求那位年迈的师傅赶紧帮忙修车。

当我声明身上没带钱时,那个师傅说:“行啊,留下点什么作抵押,明天来取。”我说:“行,我把工作证留下。”他看了看我,再也没说话,动手修起车来。

交谈中得知,这位老人也曾显赫辉煌过,曾经连续十年赢得市级劳动模范,但因为不识字,一直在基层岗位上工作着。他还是一个爱厂如家的模范,在儿女中学毕业后,他劝说孩子们到他所在的工厂工作。但时过境迁,企业终于垮掉了,老模范眼含热泪,一步一回头地离开了自己几乎奉献毕生的工厂。在儿女下岗的同时,自己的老伴又不幸得了偏瘫卧床不起,企业已经指望不上,全家就靠他摆的这个修车摊聊以度日。

车子修好后,我把工作证留给了老人。老人一边很仔细地放好,一边抱歉地对我说:“孩子,我没有文化,做得可能也不对。不是我俗气,我是不得已啊!按说,谁没有个需要人帮忙的时候,谁能万事不求人?可我真的需要钱啊,留下您的证,您多担待着点儿吧。”

我赶紧说:“看您说的,该我说谢谢才对,没您帮忙我可怎么回家啊!”我心里想,付出了劳动收获报酬,是天经地义的事。

而这次老人要的报酬仅仅是2元钱。

第二天,我又来到了那位老人的摊子,想把昨天的钱还给他。没想到老人一脸的惶恐,说话也变得结巴起来。原来,由于昨天突然大雨倾盆,奔跑中,老人将我的工作证弄丢了。今天尽管自己仍在发着烧,但为了等我,仍然强撑着到此摆摊。

我有些冲动他说:“你怎么能这样?你知不知道,办证很麻烦,而且要好多钱?”我相信,就在当时,我一定显现出了自己心灵丑恶的本性。我这个曾受人恩惠的人,一旦摆脱了困境,就忘记了自己曾有过的乞求。可能有那么多的人在场,老人的脸上很不自然,只是一个劲地道歉。

离开老人的车摊,我开始意识到自己的表现,真的不像是个有修养的人的作为。因为再办一个工作证并不麻烦,也用不了多少钱。而最起码,如果不是老人帮忙,昨天淋雨与今天生病的,应该是我而不会是他。不久,我渐渐地淡忘了这件事。

大约过了近半个月的时间,老人却找到公司来了,他并没有找到工作证,但却记住了我的单位和名字,并送来150元钱,给我用作办证的费用。我知道,那几乎是老人这半个月的所有劳动所得。

尽管我一再说明情况,称当时不过是一时气盛说了那些话,但老人执意要把钱留下,还很歉意他说:“真对不住啊!收下吧。做人总该讲点信用,那是

老天教人做人的本分。”

从那一天起,我一直感谢老人给我上了关于信用的最好一课。事实上,这件事给了我很大的震动,老人的言行让我重新思考公司的立足之本。公司得到发展之后,在我的恳求之下,老人来到公司,成了一名极为出色的仓库管理员。

当我们的社会进入竞争经济时代的时候,很多人的信用观念早已不复存在。人们开始学习玩小聪明,耍歪手段;羡慕阴谋诡计,弄虚作假;崇尚无原则办事、拍马投机……一时间,大街小巷皆见教人智谋,中学大学频见捧读韬略厚黑;大商小贩倾心坑蒙拐骗。

我们的社会犯了什么病?

(经商有经商的商机,游戏有游戏的规则,做人有做人的分寸,处世有处世的方圆,从过去到昨天,亘古依然。)而惟独今天,我们的信用可以轻易地就抛弃吗?

信用是一种人格的体现,是人类社会平稳存在,人与人和平共处的基础,也是人性中最珍贵的部分。它与伪君子无缘,与空谈家远离。给人以信用,就是对人以许诺,那就是不变的永恒。

要维护遵守信用,有时自然要牺牲一些时间、爱好、自由,甚至要付出鲜血和生命,但如果你自己,与你所在的整个世界都没有了信用,那你又将生活在一个什么样的人世间?

恪守信用,意味着人们对自己的话承担责任和义务,言必信,行必果。

纵使在某一时间或某一件事上,吃点小亏,也应保持个人的信誉。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。一个人如果经常失信,一方面会破坏他本人的形象,另一方面还将影响他本人的事业。

明代《郁离子》一书中有如下一则商人因失信而丧生的故事:济阳某商过河船沉,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,渔人责斥商人言而无信,商人反责渔人贪婪。渔人无言地走了。后来,这商人又乘船遇险,再次遇上渔人。渔人对旁人说:“他就是那个言而无信的人。”众渔人停船不救,商人淹死河中。这就是轻诺寡信或言而无信的后果。

埃及商人奥斯曼成为亿万富翁和副总理的故事,会告诉你如何讲求信誉并以信誉为自己事业服务。

奥斯曼,全名奥斯曼·艾哈迈德·奥斯曼,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。这在商人看来简直是白日做梦。奥斯曼也陷入窘境:“我身无分文,但我立志于从事建筑业。为了这种目的,我可以委曲求全,从零开始。”1942年,他离开舅父,开始实现自己的成为建筑承包商的梦,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,不能成为环境的奴隶。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。奥斯曼的经营原则获得顾客的信任,他的承包业务日渐发展。

20世纪50年代后,海湾地区大量发现和开始开发石油,各国统治者相继加快本国建设步伐。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。

“人先信而后求能”(《淮南子·说林训》)。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,给其长远的事业发展带来的是积极甚至长远的影响。

1960年,奥斯曼承包了世界上著名的阿斯旺高坝工程。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在国外承包一座大建筑。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,返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40亿美元资产,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,关键在于他牢固地树立了自己的形象。

奥斯曼进入内阁后,成为萨达特总统的得力干将。随后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,负责制订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》,书中直接指控已故总统纳赛尔,抨击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,奥斯曼成为巨商,又因此而驰骋政坛,可以说,诚信是他一辈子的财富。

失去信誉之后,再失去信誉,将像那个放羊的孩子不断喊“狼来了”造成的那种后果一样。

波斯马苏尔是个野心勃勃、狡诈阴险、擅使妖法的魔鬼。它一心想在天国和人间建立自己一统天下的王国,为此它多次向诸神发难。但湿婆神的法力高它一筹,使它的野心始终不得实现,于是,它便想出另一个计策。

波斯马苏尔装出诚心诚意的样子,拜倒在湿婆神脚下,向它进行了上千