

伦理管理的威力

处世之道



成功之路丛书

● [美] 肯尼斯·伯兰查德

● 诺曼·文生特·匹勒

● 席西民 冯耕中 译

陕西科学技术出版社

著

成功之路丛书
——处世之道

伦理管理的威力

[美] 肯尼斯·伯兰查德 著
诺曼·文生特·匹勒
席酉民 译
冯耕中

陕西科学技术出版社

成功之路丛书
——处世之道
伦理管理的威力

[美] 肯尼斯·伯兰查德 著
诺曼·文生特·匹勒

席酉民 译
冯耕中

陕西科学技术出版社出版发行
(西安北大街131号)

新华书店 经销 西北大学印刷厂印刷

787×1092毫米 窄32开本 3.625印张 6.5万字

1991年5月第1版 1991年5月第1次印刷

印数: 1—5,500

ISBN7-5369-0992-6/C·22

定 价: 2.25 元

简介

《伦理管理的威力》

肯尼斯·伯兰查德

诺曼·文生特·匹勒

企业中的伦理道德是当今美国人所面临的最紧迫的问题。现在，我们当代最受读者欢迎的两位作家——肯尼斯·伯兰查德和诺曼·文生特·匹勒携手合作，在这本极为重要的新书中共同攻克我们所面临的难题。《伦理管理的威力》证实了不要靠行骗去取胜这个道理。它告诉当今的管理人员怎样才能在工作单位中重新形成正直、团结的风气。另外，它提供了难以击破的、实用的伦理战略，从而可以帮助您获得更多的利润、提高生产力的水平并在长期上获得成功。

从简单的三步伦理测试——帮助您评价行动或决策，到伦理行为的“五要素（P）”——帮助您弄清自己的意图和目标，《伦理管理的威力》给您提供了一系列极为有用的工具。这些工具可以当即投入

实用，从而帮助您增强企业的工作效能、提高生活的质量。《伦理管理的威力》不是一本理论著作。匹勒博士和伯兰查德博士根据他们自己丰富、独特的阅历进行了深入浅出的讲述，阐明了许多浅显易懂但不平凡的道理，为伦理决策提供了实用的战略，将帮助您深刻地理解“正直”的力量。

作者简介（封面介绍）

肯尼斯·伯兰查德博士，是一位企业咨询家、教授。他与别人合著了《一分钟经理》，该书极为畅销，另外还出版了 6 本企业方面的书。

诺曼·文生特·匹勒博士，通过为他人指点人生道路而提供帮助和指导，出版了 34 本书，其中，《积极思维的威力》一书已经售出了 2000 多万册，在其已出版的书中它是最成功的一部著作。

近年来，两位作者就企业伦理这个题目在一起多次举办了专题讨论会。慕名而来的听众常常暴满。这些人都肯定了一个事实——人们想干正确的事，但常常不知道怎么干。这本书给他们提供了答案。

译 序

一日去图书馆浏览新书，偶然发现了这本赠书，名为“伦理管理的威力”。当时并未引起重视，只是好奇，怎么又出了什么“伦理管理”？数月之后，在一次朋友们的闲谈中，大家对经济社会生活中的欺骗行为感到愤慨。一些人为了达到目的不择手段，走后门、索回扣、行贿受贿事件已成为街谈巷议的重要话题。人们关切着如何才能将正直唤回人间，盼望着社会风气的好转。这使我又想起了这本书。借来细读之后，便爱不释手，为作者在书中同朋友、心理学家、企业咨询家娓娓动听的对话所叹服。显而易见，其素材取自人们的日常生活，其所述道理亦通俗易懂，但还从未有哪本书或哪个人对伦理管理的作用作过如此深刻的总结和系统性的描述。许多非伦理、不道德的行为固然可能一时大占上风，但要取得长远性的、彻底的胜利，必须保持正直、诚实的本色，有自己的理想和符合伦理道德的行为规范。作者以生动有趣的对话阐明了其中的奥秘，并以不少真实的事例使人不得不信服这些道

理，而且在对话间巧妙地告诉了我们达到这种境界的具体途径。因此，我们决定将这本小书翻译出来，让更多的人同我们一起享受其中的美妙境界，拨正自己人生事业的航向。

谈到伦理道德，事实上中国早就有生动的事例阐明了类似的道理。据记载，战国时期赵襄王向五子期学驾车，不久两人就比赛起来，结果赵襄王虽然三次换马，但三次都落后了。赵埋怨五未将真本事教他，五答曰：本事是全教了，原因是您心思用的不是地方。您要想快，就要把心用在调教马上，马驾好了车，速度自然快，而您把心思用在别人身上，别人快了您嫉妒，您跑快了又顾虑别人赶上，这样当然要落后。一席话使赵无言以对。是什么东西使一些人心不在马呢？概言之，乃个人名利的趋使。名心胜者必作伪，利欲重时定趋邪。这好象是一条规律，凡心不在马者，下场都不怎么妙，结果不外乎落后、垮台，以至自灭。现时经商中，一些人不是靠平等地合理竞争取胜，而是通过非法手段牟取暴利。这些人常常只能是一两锤子买卖，就毁了信誉。一些人在事业上也不是脚踏实地、兢兢业业地去奋斗，而是投机取巧，最终断送了前程。如有的小画商，不去好好地搞艺术作品的交流，却专干伪造著名画家名作的勾当，被揭露后受到了法律的制裁。再如有的艺术界人士，说起来冠冕堂皇，却不把心思用于提高艺术的质量上，老老实实地为

自己的读者和观众服务，却诡行邀名，大搞不正之风，结果是砸了自己的牌子。这真是毁人者心自毁之。对待事业、名利，要有远大的理想和必备的伦理道德规范。巧取豪夺不好，作伪妄取也不好。种种奸伪，不如一实。

当然一辈子只作正确的事情，并且正确地做事情并非容易。人们常常会陷入种种伦理或道德困境中，这是毫不奇怪的。问题是您怎样才能尽快走出困境？您读了这本小书之后，一定会受到启发的。

本书作者以一个销售部门管理人员的身份，用故事的方式叙述了他在遇到伦理困境后的苦恼，及怎样在多位朋友和名家的指导下走出困境的曲折历程。全书语言流畅，内容生动有趣。我们相信，任何单位（无论大还是小）的任何管理人员、任何事业上遇到伦理或道德障碍的人以及任何家庭的父母都会从中得到教益和启迪的。看过作者《一分钟经理》和《积极思维的威力》这两本畅销书的读者对此肯定有很深的体会。

为了使翻阅时条理更加清楚，译者在原作的基础上对译文分段加了小标题，但并没有破坏整个故事的完整性。同时，考虑到中、西方文化、价值观的差异，译者对有关伦理的几个常会遇到的问题进行了对比分析，写在译后语中，供读者阅读时参考。最后，就翻译中的文字处理问题作出两点说明：（一）我们没有严格区分伦理和道德两个词。

经查汉语词典,“伦理”是指人与人相处的各种道德准则,“道德”是社会意识形态之一,是人们共同生活及其行为的准则和规范。显然,二者意义相近。因此,在本书中我们将其作为同义词对待。(二)从本书内容看,“组织”、“公司”、“企业”三个词实质上与我们所说的“工作单位”具有相同的意义,并不具体指什么公司或工厂等。所以,在译文中上述三词均意指“单位”。

在本书的翻译过程中,陕西科学技术出版社编辑蒋群民先生及其同仁们给了我们极大的支持和鼓舞,并为本书的出版付出了辛勤的劳动。在此我们谨表示衷心的感谢!

席酉民 冯耕中

于西安交通大学管理学院

1991年元月

伦理管理的威力

序 言

在写这本关于伦理的书的时候，我们想起了一个英国小伙子的故事。在他被选作议员第一次走进议会大厅时，他走近一位绅士，问道：“先生，请告诉我，您认为我可以参加今天的辩论吗？”

这位老者以锐利的目光看着他，说道：“老实讲，年轻人，我劝你保持沉默。最好让人们惊讶你为什么不开口，而不要让人们为你的讲话感到惊讶。”

这些忠告同样适用于写企业伦理书的作者。我们知道，我们谈论这样一个敏感的话题是在冒险。但我们觉得这样做非常重要。

今天，我们走到任何地方，都会看到伦理退化的迹象。在企业中，聪明的年轻人通过内部贸易信息成为不道德的百万富翁。在政府中，官员们没有一天不卷入伦理的困境。在教育上，学生中欺骗的丑行和通过非法交易成为院校运动员等现象已非常普遍。

很清楚，所有这些人（其中许多被认为是杰出的人物）都相信：为了胜利，不得不行骗。他们（当然还有其他许多人）相信，好人不得好报。然而，我们却不这样认为。

拉利·哈佛斯先生（海斯特贸易书行的经理，威廉姆·莫罗公司的前总裁）引见我们相识后不久，我们就发现我俩在许多问题上持有相同的观点。

我们俩都认为伦理行为是与自尊心联系在一起的。我们相信，那些自我感觉良好的人，具有承受外界压力的能力，常做那些大家认为是正确的事情，而不是只做那些权宜的、出名的和有利可图的事情。我们还相信，对于任何企业来讲，重视道义是迈向成功的第一步。我们更相信，重视伦理的管理者是胜利的管理者。

本书正是希望证明这几点。

谈论伦理这样的话题，象是解一条缠绕着的鱼线，越解疙瘩越多。事实上，许多人已告诫我们：“你们敢去谈论伦理问题，真是太勇敢了。”然而，作为积极的思想者，我们并没有轻易地被这种劝诫所吓倒。在我们的生涯中，我们俩都试图碰碰这个看起来非常复杂的问题，并以简单易懂的语言去讨论它。这正象我们写《一分钟经理》（The One Minute Manager）和《积极思维的威力》（The Power of Positive Thinking）

两本书时所做的努力一样。

我们俩都相信，故事是最好的教育方式，所以这本书是以寓言的方式写成的。当您阅读故事时，我们请您把自己设想为书中遇到了困难的管理者。在这样作的时候，由于故事中的情节或环境与您的情况或所处的环境不完全相同，所以您可能会低估本书的作用。但对任何这种想法，我们都会试图说服它。即使您不是一位销售经理，或您甚至不在企业里工作，但由于我们所描绘的情节反映了伦理困境中的共同因素，我们相信大家都可从本书展示的情景中学到东西。

我们希望本书的内容能给您以知识，使您更好地区分面临的困境；能给您以鼓舞，使您在行动中从伦理与信念上保持一致。我们还希望本书所讲的内容能对您以及您所关心的人和与您一起工作的人有所帮助，使您们生活的前途更光明，更富有成果，也更加愉快。

《伦理管理的威力》是为生活中遇到伦理困境的人所写的；也是为那些想通过自己的努力建立一种健康的工作环境、使得人们没有必要靠欺骗去取得胜利的管理者所写的。

——肯尼斯·伯兰查德

诺曼·文生特·匹勒

1988

目 录

序言	1
一.伦理测试	1
1.陷入伦理困境	1
2.一次伦理测试	6
(1) 这合法吗?	7
(2) 这公平吗?	9
(3) 这使我的自我感受如何?	11
3.小结	13
4.树立榜样的重要意义	14
5.下定决心	17
6.正确与现实的冲突	19
7.拜访心理学家	21
8.把问题转化为机会	22
二.应用于个体的伦理威力的五要素	25
1.要素之一——目的	26
2.要素之二——自豪	30
3.要素之三——耐心	37
4.要素之四——坚持	42

5.要素之五——透视	46
6.小结：应用于个体的伦理威力 的五要素	55
7.应用学到的知识	56
8.公司内部缺乏对伦理的支持	57
9.公司采取伦理战略的必要性	58
三.应用于组织的伦理威力的五要素	60
1.再会企业咨询家	60
2.组织中的目的	61
3.组织中的自豪	69
4.组织中的耐心	78
5.组织中的坚持	84
6.组织中的透视	88
7.小结：应用于组织的伦理威力 的五要素	94
8.如何应用五要素	95
9.决策契机	97

一、伦理测试

1. 陷入伦理困境

凌晨4点钟，我坐在家里舒适的安乐椅中，但我的心情并不平静。三天来，由于工作中出现了令人困扰的问题，我每天都醒得很早，况且这个问题对我的折磨日益加剧。

作为一个大型高技术公司的分部销售经理，在竞争非常激烈的工业社会里，随时都会遇到困难。我现在就面临了一个难题。销售额下跌已近6个月了，我的上司为了提高我部的销售额，不断给我施加压力。1个月来，我一直在寻找一位能给我们带来希望、并有丰富经验的销售人员以加强我的销售力量，但直到三天前，我才遇到了一位很有希望的人选。

从他自信地走进我的办公室那一瞬间起，我就感到这正是我所要找的人。随着会谈的继续，我越来越激动了。显然是天赐良机，使我有幸遇到了他。他有杰出的营销经历，且了解我们行业的来龙

去脉。最使人感兴趣的是，他刚从一个他为之成功地奋斗了6年的公司里辞去了一份重要职务，而那个公司恰恰是我们的主要竞争对手。

通过整个会谈，我深深地意识到，从各方面讲这位销售人员远在我已会见过的其他申请者之上。正在我打定主意雇佣他（再打一二个电话核实一下他的情况）时，他微笑着从他的公文包里取出一个小方信封，从中抽出一张计算机磁盘，像握着无价之宝似地拿着它。

“您能猜出这张盘上存的是什么呢？”他问。

我摇摇头。

他仍然微笑着，声音中渗透出自恃。他继续解释道，这张盘存着有关我们竞争对手——他原来公司的大量机密信息，其中包括其顾客的情况以及我们公司正在参与竞争的一项重要投标项目的投资数据等。在会见结束时，他向我许诺，如果我雇佣他，这张盘就属于我了，另外他还将提供更多类似的信息。

在他离开我的办公室后，我对刚才发生的事情马上就有两种强烈的反应。第一个反应是一种愤怒。他怎能做出这种事情？我明白，他的建议是错误的。就因为这，他就不是我想要的那种人。我的第二个反应虽然不是那么快，或那么动感情，但它一有苗头就使我意识到我不能轻易处理这件事。对此事考虑得越多，我越感到此人为我和我们公司提