

崔生祥◎编著

当你周围的人都认为你是一个值得信赖的人时
你就离成功不远了

诚信经商 能带来什么



 中国长安出版社

诚信经商 能带来什么

崔生祥◎编著



中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

诚信经商能带来什么/崔生祥编著. - 北京:中国长安出版社, 2004.12
ISBN 7-80175-233-3

I. 诚... II. 崔... III. 商业道德 IV. F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 132200 号

诚信经商能带来什么

崔生祥 编著

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:cca@ccapress.com

发行:中国长安出版社 全国新华书店经销

电话:010-65270593

印刷:北京正道印刷厂

开本:1/32

印张:10

字数:200 千字

版本:2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

书号:ISBN 7-80175-233-3/F·015

定价:22.80 元

(如有印装错误 本社负责调换)

序言

古人有“言不信者行不果”、“一诺千金”、“一言既出，驷马难追”的古训。因此，那些成功的人，都是守信的人，诚实的人。西方哲人也曾说：“你若失去了财产，只失去一点儿；你若失去了荣誉，就失去了很多；你若失去了人格，就一切都失去了！”日本著名企业家松下幸之助说过：“人生有两种资产。一种是有形资产，一种是无形资产。有形资产就是你现有的财富，无形资产就是你自身的诚实和信誉。然而，许多人往往在意有形资产的存在，而忽略了自身无形资产的价值。但这恰恰是他通往富有与成功的障碍。”

信誉对商人来说，就像是水对鱼那么重要，那些留传了百年的老字号，哪家都会有几个“诚信”的故事。其实在中国历史上，“信”一直被人们看成做人之本、立身之本的，不仅仅商界。

一个有信誉的人，其感召力是巨大的，产生出来的力量可以把不可能变成现实。凭着“无论环境如何恶劣，只须正直做人，信誉为本”的信条，必能成功地创造奇迹。

由于物质的丰富，人类开始贪图享受，甚至为了目的而不择手段，失去了人类很多优良品质。“信”就是其中最重要的一项。有人甚至危言耸听，说什么当今社会诚实只会吃亏。他们自以为自己脑子活络，办法多，兜得转，会弄钱，很实惠。其实，这只是社会的片面

现象。偷工减料、以劣充优、短斤少两、贩假卖假等等，暂时确实能带来一点收益，但这些都是不会长久的，违法者或者是不道德的行为必将受到制裁。

有许多青年人刚踏进社会的门槛，面对纷繁复杂的社会，急于经商赚钱，这是很自然的。然而有些人向着生活之路攀援的时候，却良莠不分，把虚假造作，巧言令色，圆滑世故的庸俗作风，甚至江湖骗子的“骗术”也当成“诀窍”，结果变得又“油”又“虚”，误入了左道旁门，害人害己。到头来，还是觉得日本著名企业家松下幸之助的话说得好：“当我们做一件事的时候，信誉可以说非常重要。信誉是一种无形的力量，无穷的财富。但这并非一天可以形成的，而是长期的不犯错误，日积月累，才逐渐得来的。”

古往今来的历史告诉人们：诚实做人，本分做事，是成就大事业的基础。像松下幸之助这样成功的人，对诚信都是深有体会的。他们的成功向世人展示了一个颠扑不破的真理：诚信，能给你带来一生的财富。一个人如果建立起信誉，就如同拥有了无形的财富，只要你拿去经营，不去损害它，它就是取之不尽、用之不竭的宝藏，可以享用一辈子。

但是，做一个诚信的人，并不是说做一个谁也不敢得罪的“老好人”，也不是做一个逆来顺受的“老实人”，更不是做一个循规蹈矩，不思进取，没有活力的人。当真诚得过了火，以至于不分时间、条件、场合、对象和具体情况时，它就是错误的。有时候，这种错误还是致命的。过于诚实起源于对社会的理解过于简单，其中不乏幼

稚的成分,无法适应复杂的商业竞争和人际关系。要知道,诚信不是一种盲目的冲动,更不是一种廉价的同情与施舍,而是一种理性的升华。做一个善意的老实人很重要,做一个聪明的老实人更重要。

老舍说过:“守信的人之所以失败,并非因守信而失败;而狡诈弃信的人之所以成功,也并非因诈狡弃信而成功。”这句话值得深思。有个商人临死前告诫儿子:“你想在生意上成功,一定要记住两点:守信和聪明。”“什么叫守信?”儿子问道。“你与别人签订了一份合同,签字之后才发现,你将因为这份合同而倾家荡产,那么也得照约履行。”“什么叫聪明?”“不要签订这份合同!”这个故事告诉人们要守信,也要聪明。因此,必须在以诚为本的基础上学一些经商的方圆。

社会上曾流传着这样一句话:“做官要学曾国藩,经商要学胡雪岩”。以往,人们看到的只是曾国藩的做官之道和胡雪岩的经商技巧;如今,人们又开始学习曾国藩如何谦逊做人、宽厚处事、勤政为官,开始学胡雪岩如何艰苦创业、诚信经商、扶危济弱。依我看,不仅要学他们精明的一面,也要学他们诚信的一面。只有把这二点学全、学透,才有可能获得事业的成功。

诚信经商能带来什么

CHENGXINJINGSHANG
NENGDAILAISHENME

第一章 诚信为本的哲学

诚信行天下 \3

真诚胜一切 \5

彼此互信任 \8

一诺重千金 \11

巧诈不如诚 \16

君子诚为贵 \20

合作在信任 \24

诚实不可欺 \26

人无信不立 \29

朋友恒信之 \31

先择而后交 \35

一心得百人 \38

士为知己死 \41

第二章 诚信决定经商

- 陶朱公：仁爱之心，富甲天下 \47
沈万三：显财露富，抄家流放 \51
德雷顿：信誉为重，站稳脚跟 \54
胡雪岩：货真价实，做绝生意 \58
盛宣怀：商业卖国，风光不再 \64
徐润：挪用公款，苦果难咽 \68
卡耐基：诚信经商，顾及他人 \72
虞洽卿：国难发财，难做好人 \75
杜克：过度垄断，反遭肢解 \78
默多克：赔钱办报，赢得尊敬 \83
奥斯曼：谋事以诚，亏必以盈 \86

第三章 信用是最好的资产

- 劳埃德：为顾客承担惊人的风险 \91
麦考米克：和顾客“打成一片” \95
胡庆余堂：顾客乃养命之源 \100
贾尼尼：获得顾客的信任 \103
摩托罗拉：顾客就是市场 \109
八佰半：和顾客成为一家人 \114
蔡万霖：取信于顾客 \118

北田光男:对顾客多一份诚心 \124

坎坡:做好顾客的服务工作 \129

第四章 诚信激发潜能

胡雪岩:对员工“因人致用,务尽其才” \139

沃尔顿:把员工当作合伙人 \145

盖蒂:和员工一起工作 \150

松下幸之助:企业最重要的资产是员工 \155

丰田公司:以“大我”涵盖无数“小我”员工 \162

克虜伯:借员工的力量崛起 \166

索尼王国:对待员工像家人一样 \171

王永庆:以制度规范员工 \176

日立公司:集合员工的智慧 \180

杰尼:一切从员工着手 \184

韦尔奇:放大员工的合力 \188

第五章 诚信企业的魔方

创业:霍金士高举诚信之剑 \197

经营:史密斯以信用吸引客户 \200

竞争:盖茨把对手扶上马 \205

效益:金宇中为公司谋福利 \211

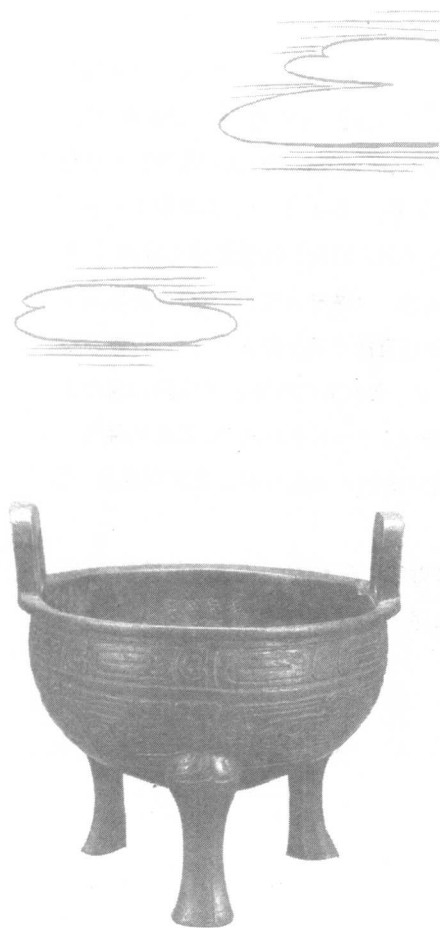
- 合作:郭芳枫团结的力量 \215
- 生产:福特给民众一个惊喜 \219
- 管理:亚柯卡以改革推动企业 \223
- 机会:摩根把握机遇冒风险 \229
- 决策:洛克菲勒能够克制自己 \234
- 工作:蔡志勇勤奋获成功 \241

第六章 诚信,成就一生伟业

- 李嘉诚:以信为本,开疆拓土 \247
- 郑周永:恪守信用,诚实执着 \253
- 彼得森:宽以待人,诚以待客 \255
- 诺贝尔:不屈不挠,心关天下 \257
- 郑观应:鞠躬尽瘁,死而后已 \262
- 爱迪生:勤奋敬业,勇于奉献 \269
- 张謇:大道之行,天下为公 \277
- 卢作孚:忍辱负重,救国救民 \283
- 黄楚九:别出心裁,广交朋友 \292
- 哈默:不畏艰险,真诚待人 \298
- 本田:执著梦想,不懈追求 \303

第一章

诚信为本的哲学





中国有句古训,叫“仁者无忧”。意思是说,只要你是个好人,就什么都不担心了。拥有爱之心,便拥有一切。

尽管那些违背契约而大获其利的人常常在私下暗暗窃喜。但是,他们一时获利,窃喜于一时,而不能高兴于一世。何以如此呢?这是因为现代的经济是信用经济,人无信则不立,无信就无市。就像林肯所说:你也许能欺骗许多人于一时,你也许甚至能欺骗一些人于一世,但是你不能欺骗所有人于一世。最显著的标志就是信用成为企业家的最大资本,信誉成为了一种无形资产。这在某种意义上意味着那些诚实守信的人和企业必定会笑到最后,笑到最好。

信用不仅能赢得社会资本,即社会大众的信任,还能帮助企业赢得资本,即企业发展所需的资金。



诚信行天下

“诚实”的品性，在人们的心中是神圣、伟大的，任何人也找不出能责备它、批评它的理由。

几千年以来，人们将它作为做人的准则。

荀子说：“君子养心，莫善于诚。”程颐说：“以诚感人者，人亦以诚而应；以术驭人者，人亦以术而待。”龚自珍说：“鄙夫较量智愚间，何如一意求精诚。”鲁迅说：“假如一个人还有是非之心，倒不如直说的好；否则，虽然吞吞吐吐，明眼人也会看出他暗中‘偏袒’哪一方，所表示的不过是自己的阴险和卑劣。”

诚实，说真话，不掩盖事实真相，待人诚挚、真诚，乃是人的优良品格，是值得提倡的处世哲学，是良好的修身养性方法……

公元前4世纪，意大利人皮斯阿司被判了绞刑，在临死以前，他希望能与母亲见最后一面，因为他不能给母亲送终了。

他的哀求被国王知道了，国王让他回家与母亲相见，条件是找到一个人来替他坐牢。

茫茫人海，谁愿意冒险替死囚坐牢？有，达蒙相信皮斯阿司会回来的。

达蒙住进牢房后，皮斯阿司回家了。人们等待着事态的发展。

刑期快到了，皮斯阿司还没有回来。

行刑日是个雨天，当达蒙被押到刑场时，人们都骂他是傻子。追魂炮打响了，绞索套住了达蒙的脖子，达蒙挺起了胸膛，

一副大义凛然的样子。

胆小的人吓得闭上了双眼，许多人纷纷痛骂出卖朋友的皮斯阿司。

在寒冷的风雨中，皮斯阿司飞奔而来，喊道：“我回来了！我回来了！”

人们惊呆了，消息传到国王的耳中。国王根本不信，国王亲自赶到刑场。

无数双眼睛似乎在替皮斯阿司哀求着，众怒难犯啊！国王亲自给皮斯阿司松了绑，当众赦免了他的死刑。

人有了信誉，就会在社会上拥有一席之地，失去信誉，就会像一棵倒下的大树那样，没有立足的土壤。

自古至今能成大事者，多以信义施天下。

合作是拥有大事业与大成就的前提，而合作要讲信用、守信誉。

信誉产生于人与人之间的相互交往。在人际交往中，钱、权只能让人屈从和隔离，而不是伟大和关怀。信誉能产生热情与忠诚，热情能燃烧沙漠，忠诚能创造财富。

一个人失去信誉是最不幸的，因为失去信誉，就意味着品性不佳。

青年人刚踏进社会的门槛，面对纷繁复杂的社会，急于学会怎样处事，如何待人，这是很自然的，然而有些人在向着生活之路攀援的时候，却良莠不分，把虚假造作，巧言令色，圆滑世故的庸俗作风，甚至江湖骗子的“骗术”也当作待人处世的“诀窍”，结果变得又“油”又“虚”，误入了左道旁门。

襟怀坦白，光明磊落，说老实话，办老实事，做老实人是一种

美德，是待人处世的前提。同志之间只有真诚才能团结，才有友爱。诚实不仅是做人的标准，也是一个民族国家事业成功的保证。谎报军情，要打败仗，谎报农情，会造成减产减收，谎报商情，会在竞争中被淘汰，谎报形势，就制定不出正确的政策，这在文革期间的浮夸风中得到了结论。

作为一个人，不能把高贵的品质丢掉了，不要认为讲一句谎话是细枝末节，无害于事，发展下去，势必在思想上丧失原则性和坚定性。

弄虚作假，行骗于人，能捞到一点“好处”但却是站不住脚的，我们都听说过，很多家长也都爱用放羊的小孩因撒谎而被狼吃掉的寓言来教育孩子。周围的人的眼睛是雪亮的，生活是公正的，任何不诚实，虚伪自私都得被别人所看穿，并会被社会抛弃。谁欺骗了社会，谁就会失去社会的信赖，谁欺骗了生活谁就会受到生活的惩罚。法国大作家雨果说得好：撒谎是苦事，伪善者的另一意义是受苦人，一个人心地不诚实，迟早会酿出一幕人生的悲剧来，只是迟早问题。

信，是“五常”之一，其含义也是诚实不欺，但主要是指在朋友关系中以及在与他人的交往中应当讲究信用，遵守诺言，是做人的基本道德之一，一个无信、失信的人很难得到人们的信赖，发展下去也终将为他人、为社会所抛弃。

真诚胜一切

美国人基丝来到日本，在日本奥达克余百货公司买了个唱

机,送给家住东京的婆家。彬彬有礼的售货员为她挑了一台未启封的机子。

回到宾馆,基丝一试用,发现该机根本不能使用。她气得火冒三丈,准备到奥达克余公司交涉,并写了一篇题为《笑脸背后的真面目》的新闻稿。

在基丝动身前,电话响了,是奥达克余公司打来的致歉电话。不久,一辆汽车急驰而来。“奥达克余”的副经理和一名提着大皮箱的职员从车上下来。两人来到客厅便俯身鞠躬,表示请罪。除了送来新的唱机外,又送了蛋糕、毛巾和唱片。然后,副经理打开记事簿,宣读了公司纠正这一失误的经过。

原来,公司昨天在清点商品时,发现错将一个空心货样卖给了顾客。售货员马上通知公司警卫寻找顾客,但为时已迟。经理接到报告以后,迅速召集有关人员商议。当时公司只有顾客的名字和一张“美国快递公司”电话。据此,奥达克余公司连夜打了32次紧急电话,向东京各大宾馆查询,在没有结果的情况下,又打电话到纽约“美国快递公司”总部,得知了顾客父亲的电话。又打电话到美国,得知顾客婆家的电话。最后才弄清了顾客的住址和电话,这期间共打紧急电话35次!

基丝非常感动。她重写了题为《35次紧急电话》的新闻稿。

没有人不会犯错,犯错的“奥达克余”公司以强烈的责任心极力弥补公司受损形象。它的真诚行动感动了上帝,于是,上帝把信誉送给了它。

一篇名为《第六枚戒指》的文章,内容很让人感动,因为在这里真诚战胜了一切。让大家一起来分享一下文章内容。

温迪·贝克好不容易成为了一名临时工。母亲对此喜忧参

半，喜的是生活有了来源，忧的是她总是毛手毛脚。她中学毕业后恰好经济萧条，一个职位会有几百人争夺。母亲为她的面试特意赶做了一身海军蓝服装，幸运的是她被珠宝行录用了。

第一周，领班表扬了她。第二周，她被调到专营珍宝和高级饰物的楼上。她主要负责管理商品，在经理室外帮忙和接电话。她的工作不但要热情、敏捷，还要防盗。在圣诞节前，工作变得紧张和兴奋起来。她为此忧虑起来，忙季过了她要离开，回到过去那种奔波劳苦的日子。

幸运之神降临了。一天，她听到经理和总管说：“温迪工作很不赖。”她听到总管说：“对，这姑娘很好，我想留下她。”这让她兴奋极了。

离圣诞节不到一周的时间了，所有的人都很紧张。她在整理首饰时，看到柜台前站了一个30岁左右的男人，他一脸悲伤、愤怒、惶惑的神情，他就是这个时代的贫民缩影。他绝望地盯着那些宝石。电话响了，她到橱窗里去取珠宝。

她出来时不小心碰掉了一个碟子，6枚钻石戒指滚落到地上。总管焦急不安地赶了过来。

他说：“快捡起来，放回去。”她狂乱地捡回了5枚戒指，但却找不到第6枚了。她想它可能滚到了橱窗的夹缝里，就急忙跑过去找。没有！她看到那个男子正要走出去。顿时，她感到戒指在哪了，碟子打翻时，他恰好在场！当他的手马上要触及门柄时，她说：“对不起，先生。”他回过头来，她们相视无言。她祈祷着，让她挽回这一切吧。跌落戒指虽然很糟，但总有一天会被忘却，可要丢掉一枚，那就无法想象了！此时，她如果很急躁，她一切的希望就会化为泡影。“什么事？”他问，她确信自己的命运掌