



冯仑：诚实是需要用一生来兑现的



文/新浪财经意见领袖专栏作家 冯仑



01

问：冯叔，您认为老实人在职场、生意场上，容易得到帮助和提拔吗？

冯叔：在我们的文化，或者说，在我们话语体系中，老实人有两个极端的理解。

一种理解是带一点揶揄和讽刺的，所谓的‘老实人’就是无能的人。如果是这一种人，在职场中得到的提拔机会恐怕不会多，做生意也很难。

另一种理解是积极的，就是指特别诚实的人。如果是这一种人，我认为，在职场上得到提拔，在生意场上获得帮助的机会是比较多的。

当然，提拔这个事，有一个时间概念。不能说，你在这一段时间里，

每一次都没有得到提拔，没有得到帮助，你就否认诚实，否认做老实人的意义。

如果拉长时间来看，诚实的人，获得帮助的机会一定是特别多的。

比如说，你没钱了，你要借钱，因为你诚实，遵守承诺，有钱之后立即还钱，那么下次你再想借钱，别人就还愿意借给你。

但是，你没钱，找人借到钱之后，也不努力，花光了之后还不诚实，又去编故事借钱，甚至去骗钱，也许第二次，甚至第三次依旧能得逞。但最多也就那么三两次，等大家都知道了实情之后，就不会再愿意搭理你，帮助你，你的人生和事业估计再没什么发展可言了。

02

问：您这么一说，好像是这么一回事，您能具体讲点这样的例子吗？

冯叔：那就讲讲我们自己的例子。

十几年前，我们有一个项目，打算跟国外一家很著名的企业合作。

一开始，洽谈了一段时间以后，对方始终不跟我们签任何东西。我觉得很纳闷，分明都谈得很愉快，为什么不签？

继续沟通，最后对方的一个人告诉我，‘我们要权衡你们公司是不是一个合格的交易对手。’

我问，‘什么叫合格交易对手？’

他告诉，他们还要考察我。

考察什么呢？第一，考察我做这个项目的动机是不是纯正的，有没有别的东西？比如说，做房地产，很多人说是为了盖房子，实际上是为了炒地，这叫动机不纯。他们要看我的动机有没有问题。

第二，他们要考察我们公司有没有能力，有没有跟他们合作的实力。

第三，考察完能力之后，他们还要看我过去有没有不良记录，甚至把我个人的信用卡都查了个遍。他们认为，如果一个人过去不诚实守信，有不良的信用记录，那么未来也有可能不履约，给别人造成损失。

更有意思的是，他们为了考察我，还给我出了很多奇怪的题目。比如，他们来中国时，突然让我约很多人，包括一些很著名的企业家。只给我几天时间，一定要约到，然后见面吃饭。他们认为，‘如果你做不到，那就说明你之前在吹牛，你的公司实力不够’。

他们用这样的方式，来确定我是不是他们的‘合格交易对手’。

由于一直以来我们都坚持‘做好人，做好公司’的价值观，所以很顺利地通过了他们的‘考察’，包括临时约企业家们的时候，也得到了很多人的帮助。这之后，我们的合作也很愉快。

问：那么，一堆老实人里，如果来一个不老实、不诚实的，岂不是很容易占便宜？

冯叔：也许一次两次可以，但从长时间来看，往往是占了小便宜，最终吃大亏。

古人说，‘近墨者黑，近朱者赤’。我们在刚开始创业的时候，做了一件事：学先进。为了学先进，当时我们主动去找，认识了好多人。

在这个过程中，慢慢就知道了应该向谁学习，谁可以成为朋友。比如王石。我们找到他那儿，聊天，喝的是白水，谈了一下午。他不停地告诉我们要学好，公司应该怎么做，应该如何杜绝那些乱七八糟的事。他还说到了我们公司未来可能遇到的问题。过了一些时间，我发现他说的都很对，我又找他聊天，之后我就经常请教他，成了很好的朋友。

在学先进的过程中，我们见过一个老板。我们想见他向他请教。可是他认为我们都是小孩，始终不愿意见。后来终于见到了。他的办公室很大，他坐在靠墙的大班台后，让我们几个人挤在一个小沙发上。他离老远跟我

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_48371

