

<<契约精神>>

图书基本信息

书名：<<契约精神>>

13位ISBN编号：9787564074036

10位ISBN编号：7564074035

出版时间：汪中求 北京理工大学出版社 (2013-05出版)

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<契约精神>>

前言

序言 中国不仅需要更多的资金、技术和科学管理，更需要契约精神 18世纪法国著名思想家卢梭在写《社会契约论》的过程中曾经反复追问，人们怎么才能生活在一个有秩序的群体中，仍然“自由如初”？

最终，他对这个问题的回答是“社会契约”。

这个神奇的契约，说白了其实就是“承诺”，就是人与制度以及人与人之间的信任关系。如果说法律制度会限制人的自由的话，那么人与人之间相互承诺并信守诺言就可以在不侵犯个人自由的情况下建立起集体秩序。

众所周知，人类并非一开始就是过着有秩序的城邦生活和政治生活的。

在原始条件下，人们之间彼此攻战，相互掠夺，处于“狼的状态”。

但人们天生“对死亡的恐惧，以及对通过自己的劳作而获得舒适的渴望，使人们向往和平”，追求一种自由和谐而又不缺乏秩序的生活。

于是，人们就通过契约走出了自然状态，而进入了文明社会。

在西方，见诸文字的契约概念最早是在罗马法中出现的。

作为一种精神，则可上溯到古代希腊。

古希腊的思想家们在意识到人与自然的分离后，就不再用自然的“天道”来说明社会的“人道”，而是用契约来解释人类社会规范的起源。

在苏格拉底、伊壁鸠鲁等人的思想中，都能感受到西方人很早就存在的契约意识。

英国著名法律史学家梅因有一句广为人知的名言：“迄今为止，所有社会进步的运动，都是一个‘从身份到契约’的运动。”

（《古代法》第97页）西方文明发展的历史可以说是一部契约发展的历史。

现代契约文明的兴起虽然与西方的契约文化传统不无关系，但契约精神作为一种普世价值，只是在现代的工业文明、商业文明出现之后才成为事实。

文艺复兴以后，日益发展的商业经济与如火如荼的社会变革交相辉映，遂使契约这一民法上的名词在西方社会发展中扮演了重要的角色，契约理论与社会学说的结合，终于使契约原理所隐含的自由、平等、正义、功利和理性的原则，成为西方法治文明的基础。

契约规定着利益双方在权利与义务方面的双向依存关系，是现代商业文明发展的基石，是法治社会的构成要素之一。

甲方和乙方签订购销合同并忠实地履行，是商业性质的契约；人们制定法律制度并自觉地遵守执行，是社会性质的契约。

形成文字的合同、法律、法规，是实体化的契约；忠实地履行和自觉地遵守，则是精神化的契约。

契约精神倡导的是一种平等、尚法、守信并且为社会公认的行为规则，是一种代表了人类文明和进步的规则。

在现代文明中，契约精神是这个日新月异的社会得以存在和发展的根基。

契约精神不但是现代工业文明、商业文明赖以存在的基础，而且也是现代国家政体、民主和法治存在的前提。

契约精神不但蕴含了现代商业法则和风险管理原则，而且也体现了公平和合理、承诺和执行等“底线伦理”。

任何契约的达成之日，就是忠实地践行诺言之始；享受权利的同时，必须履行义务；收获利益的另一面，就是要承担风险。

这就是对契约精神最为通俗直白的解释，也是当今世界大多数国家和地区的大多数人的共识。

可以肯定地说，走在文明世界前列的群体，无一不是契约精神的楷模。

欧美国家商业文明、政治文明的辉煌，在很大程度上得益于他们优良的契约精神；香港人与东南亚人的区别，就在于香港人有着优于东南亚人的契约精神；犹太人之所以能够历经磨难而依然表现得十分优秀，这个民族所具有的契约思想是相当重要的原因……正如西方基督教文明中的流行说法：人和上帝之间有契约，人和人之间也有契约。

<<契约精神>>

当今世界大行其道的自由市场经济是法治经济，也是契约经济。

自由市场经济建立在自愿交易的基础之上，商业契约和市场规则规范人们的交易行为和经济活动。从这个意义上来说，契约精神是市场经济之魂。

没有契约精神和商业诚信，就不会有发达的市场经济。

虽然我们无法将市场中所有的经济关系都归结为契约关系，但是契约关系却是最集中、最准确地表现出了市场经济关系的独特个性，是与现代社会相适应的一种信用形态。

用最通俗的话讲，契约精神的特点就是说话算数，它比“通情达理”更可靠，它的承诺是以法制、道德为基础的。

契约精神考验着置身于契约关系中的每位社会成员，也考验着契约关系中的政府、企业和其他组织机构。

社会的发展和进步完全可以看作是一部培育和弘扬契约精神的历史。

契约精神的本质在于平等。

人人生而平等，因而应该享有同等的权利。

因而，人与人的交往应当在平等的基础上进行，这是契约精神的要件。

这种平等还表现在个人与政府的关系上。

按照契约理论，造物主赋予每个人若干不可剥夺的权利，其中包括生命权、自由权和追求幸福的权利。

为了保障这些权利，人类才开始建立政府。

因而，政府与社会成员之间的契约关系是典型的平等关系。

按照市场经济的原则，政府、企业、社会组织乃至每个公民都是平等的，彼此都有各自的定位，彼此承担着不同的社会职责和义务，是一种平等的合作伙伴关系。

为了更好地协调彼此的权利义务，社会成员以公平、民主的方式选出议会和政府等机构，并以纳税的方式维持这些机构的运转，而这些机构的义务就是为社会成员提供服务。

如果社会发展中的某些关系需要调整，政府必须与社会成员进行充分有效的沟通，让社会成员在了解真相和达成一致意见的基础上变更或解除相关权利、义务关系。

基于契约精神，政府为服务社会而制定相关制度的时候，必须视公平、公正、公开为契约关系的基础，而不能假借“文明”之名将自己的意志强加给社会成员。

契约关系的本质是权益平等，这种平等关系在明确政府的服务身份的同时，也赋予了社会成员充分表达意见的权利。

契约精神所倡导的自由、平等、权利等观念，能够最大限度地反映人们的自由意志和利益需要，满足人们对和谐与秩序的追求。

没有了契约精神，市场经济就失去了存在和发展的根基；没有了契约精神，自由与平等就会成为只有那些特权阶层才能享受的一种奢侈品；没有了契约精神，法治与民主就会成为天方夜谭、海市蜃楼或者纯粹的装饰品。

契约精神让人类走出野蛮、走出落后、走出专制统治，让社会走向文明、走向繁荣、走向民主自由。

人类的文明史告诉我们，契约精神是平息冲突、走向和谐的基石和思想源泉，是人类社会不断进步的精神动力。

一个国家可以暂时没有政府，一个城市可以暂时没有市长，但是人类的生活中一刻也不能没有契约和契约精神。

在当代社会，契约已经成为一种社会精神，一种衡量社会进步的尺度。

没有契约的文明就不是真正的文明。

传统的中国社会虽然不乏深厚的契约因素，但客观地说，还远远没有形成完整的契约精神。

中国的儒家文化也强调守信，“信”甚至被作为“五常”中的重要内容确定下来，但儒家的“信”更多是在“诚信”意义上提出的，并不相似于西方的“契约”。

契约的存在必须是两方以上主体的共在，否则达不成共同的约定，而诚信则完全可以对每个单一主体提出，是一种道德品质，诉诸的完全是自律的良知，契约则更多地诉诸外在的制裁力量。

中国古代的思想家虽然提出了“民本思想”，但这并不是现代意义上的契约民主。

<<契约精神>>

相反，他们更多的是在宣扬圣贤立国，强调君权至上，主张公权无限，这些理念最终导致了颇具中国特色的专制文化。

如此一来，以自由、平等为基本精神的契约文化也就失去了产生和存在的土壤。

商业文明发展过于缓慢，也是契约精神未能成为中国社会主流的重要原因。

自给自足的农业经济在中国社会长期占据统治地位。

士农工商，商业和商人一直处于社会最底层。

中国人追求现代工业文明和商业文明的历史不过100多年，而且一直以来都在遮遮掩掩中反复无常。

时至今日，中国的商业文明依然不能用发达来形容。

而农业社会中的自然经济是不需要契约的，用不着受什么规则的约束。

只有到了工业社会，必须以契约为基础才能维持运转；只有在商业社会中，契约精神才是最基本的文化基因。

可以想象，在一个长期缺乏工业文明和商业文明的社会里，如何能形成完善的契约精神？

于是，在我们的传统文化背景中，人与人之间的信任主要靠感情、靠缘，而不是规则，不是契约。

中国人做事要靠血缘、姻缘、地缘、人缘，实在无缘了就造个缘。

这种情况在现实生活中普遍存在。

一点儿“缘”都没有，这个人自然就很失败。

“缘”也就成了中国人信任的重要基础，而陌生人当然是不可信任的。

从这一点上来说，在中国建立一种民主的“契约式社会”，并不是一件轻而易举的事情。

近几十年来，雷霆万钧的市场化改革有力地推动了中国社会转型，动摇了长期以来形成的血缘、地缘与业缘关系，冲击了传统的熟人社会网络关系和熟人信任。

市场经济的发展促使陌生人之间的信任逐渐增加，按规则办事成为越来越多的中国人的行为习惯。

抛弃契约精神耍弄小聪明的人，无视契约精神把小聪明用得极好的民族，最终将丧失获取大智慧的机会。

2009年11月1日于北京

<<契约精神>>

作者简介

汪中求 著名企业管理专家 “中国精细化管理”的首倡者 北京博士德管理公司首席
管理顾问 清华大学国际工程项目管理研究院特聘教授，哈尔滨工业大学、南昌陆军学院、江西
财经大学客座教授 曾任： 北京大学精细化管理研究中心主任 2003年与朱新月先生
、张明帅先生共同创办： 北京博士德文化发展有限公司 北京博士德管理顾问有限公司
北京汪中求细节管理咨询有限公司 中国精细化管理研究中心

<<契约精神>>

书籍目录

第一章 神圣的契约精神：现代文明的基石1．没有契约，就没有信用2．没有契约的文明，不是真正的文明3．人和上帝之间有契约，人和人之间也有契约第二章 不按规则出牌：中国人契约精神的缺失1．田忌赛马：破坏规则还是智慧谋略？
2．兽首竞拍：是毁约还是爱国？
3．“达娃”之争谁之错？
4．好人为什么总是吃亏？
第三章 谁破坏了我们的契约精神？
1．契约文化缺失：重礼义，轻规则2．特权意识浓厚，不知平等为何物3．责任意识缺乏，公德思想淡薄4．善搞潜规则，乱用小聪明5．眼前利益为重，长远思考为轻第四章 什么是契约精神？
1．让依照规则办事成为一种习惯2．让团队利益至上成为一种规范3．让追求责任成为一种自觉4．让和谐共赢成为一种原则第五章 如何培养契约精神？
1．互信：像相信自己一样相信别人2．守诺：结果才是诚实守信的最好证明3．奉献：为别人是更好地为自己4．宽容：别拿别人的错误惩罚自己第六章 如何按契约规则办事？
1．契约必须履行，应成为我们的生活方式2．忠于契约，用规则维护自己的正当权益3．像岳飞精忠报国那样遵守契约4．忠于自己的良知第七章 契约精神是企业真正的核心竞争力1．倡导契约精神，净化市场环境2．阳光交易，不挣黑心钱3．认真履行契约，提供最好的产品和服务第八章 “心理契约”是团队最好的凝聚剂1．让员工满意并且快乐2．管理者要自我反省、自我修正3．做一个懂得感恩的员工第九章 契约精神：成就井然有序的未来中国1．褒扬契约精神，让好人终有好报2．不践踏法律、道德和良知3．建立健全的社会契约机制 4．用明规则来消灭潜规则 5．实行问责制

<<契约精神>>

章节摘录

公元前四世纪的中国，处在诸侯割据的状态，历史上称为“战国时期”。

处于战火中的各国，使用孙臆这样的谋略对付敌国，当然无可厚非，所以，类似孙臆这样的“兵学”大行其道并不足为奇。

《孙子兵法》十三篇，开宗明义“兵者，诡道也”。

曹操注释为“以诡诈为道”，可谓得其精髓。

在兵家看来，蔑视一切规则就是规则。

在中国古代的战争中，很少见到电影《角斗士》中那种方阵对方阵、投枪对投枪、短剑对短剑地认真拼杀。

大多是几个宽袍大袖、手摇鹅毛扇的人在中军帐里谈笑风生，虚虚实实，真真假假，一场大战役就搞定了。

然而，蔑视规则的习惯，从兵家辐射到了其他领域，就不值得称道。

在中国，田忌赛马的故事，从来都是作为智慧的典范来传颂，为田忌出谋划策的孙臆更是拥有众多的“粉丝”，而很少有人批评田忌破坏了规则。

这些“粉丝”们对以下两点津津乐道：一是田忌从破坏规则中获得了利益；二是孙臆的安排是一种谋略、一种智慧。

因而田忌破坏规则的做法往往会被人们有意或无意地忽略。

这正是中国人缺失契约精神的表现。

规则之用，在于遵守，而不在于破坏。

破坏规则虽然可以得逞于一时，但结局却往往并不美妙。

用破坏规则的方法取胜，这样的胜利难以服人。

虽然现代社会的竞争越来越激烈，但越是竞争激烈越要遵守规则，否则就会陷入混乱和无序。

如果所有参与竞争的人都试图通过破坏竞争规则来取得利益，整个社会就会倒退为原始的丛林状态。

中国是一个以谋略著称于世的国家。

从田忌赛马的故事受到全民追捧便可以看出，谋略已经成为一些人“智慧”的重要组成部分。

田忌这场比赛的胜利，是对游戏规则破坏的胜利，是阴谋家的胜利。

如果纵容这种胜利，就必然要引出一大批效尤者。

他们为了达到目的可以不择手段，可以不遵守规则，可以抛弃道德规范，甚至不惜采取卑鄙的阴谋，以致小人大行其道，社会陷阱处处，正直和诚实受到贬斥，狡猾和奸诈却受到赞扬和追捧。

“厚黑学”在社会中的盛行就深刻说明了这一点。

请问各位：你们内心深处真的那么喜欢厚黑吗？

从管理学的层面上来看，田忌和齐威王之间的赛马应该是一种完全信息下的竞争，而不应该存在信息的隐瞒。

双方应该遵守惯例，或在潜意识中形成一个规则，以防止相互之间的猜疑。

如果其中的一方或双方不遵守规则，相互揣测，把对方的行为看作是自己选择行为的依据，不断调整自己的出马顺序，赛事就无法进行。

从这个意义上来说，在市场经济条件下，所有竞争都是在一定的规则约束下进行的竞争。

市场主体之间的竞争应该遵循一定的规则，不违背法律，接受道德的约束。

田忌在这场赛马的游戏中，扮演了不正当的角色，其竞争行为违反了惯例游戏规则，也违背了道德约束，是不讲信用的行为。

孙臆作为田忌集团的一名员工，用不光彩的手段帮助他的老板赢得胜利，无可厚非。

而作为管理者的田忌如何看待并处理这件事，则是很关键的一个问题。

如果事后田忌奖励孙臆，就表明田忌赞许这种行为。

这样就会形成一种效应，使田忌集团形成这样一种集团文化：为达到理性的目的，可以选择不合规则的手段。

长此以往，田忌集团的每一位员工都会游离于规则之外去做事。

<<契约精神>>

其后果是没有人愿意和田忌集团合作，田忌集团也就只能走向孤立和破产。

至此，在社会交往中我们是应该选择破坏游戏规则，还是选择遵循游戏规则、讲诚信，答案显而易见。

我想，田忌和齐威王赛马后，再也没有人愿意和田忌赛马了。

所以，在任何时候，我们都不要用田忌的方法和别人比赛，更不要选择田忌这样的对手比赛。

P24-28

<<契约精神>>

编辑推荐

畅销书《细节决定成败》的作者汪中求继“细节”之后，再说“契约”。在竞争越来越激烈、市场形势瞬息万变的今天，只有遵守“契约精神”，才有助于成就一个井然有序的社会。

<<契约精神>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>