# 中考议论文素材：关于“诚信”的典型论据

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-03-04

*假冒伪劣产品祸国殃民——企业经营需要诚信假烟、假酒、冒牌自行车、劣质皮鞋、纸制“皮带”、电视机爆炸、电冰箱失火，使用热水器毙命，上街购物随时可能上当，弄得人人自危，个个如惊弓之鸟。中国医药保健品（香港）有限公司总经理吴昌权先生写信给国务院领...*

假冒伪劣产品祸国殃民

——企业经营需要诚信

假烟、假酒、冒牌自行车、劣质皮鞋、纸制“皮带”、电视机爆炸、电冰箱失火，使用热水器毙命，上街购物随时可能上当，弄得人人自危，个个如惊弓之鸟。

中国医药保健品（香港）有限公司总经理吴昌权先生写信给国务院领导说，消费者对中国中成药存有戒心，怕买假药上当，香港的中成药势必要取代大陆的中成药，作为中国出口的重要商品——中成药的出口面临严重的威胁。

假冒伪劣产品每年给我国造成的经济损失达 1000 亿元。

确有为数不少的企业只追求利润，不考虑消费者的利益；只追求产值，不注意产品质量，假冒伪劣产品每年给我国造成的经济损失达 1000 亿元，将近我国国民经济总产值的十分之一，祸国殃民，已经到了非治理不可的程度，“中国质量万里行”活动是孙行者的“金箍棒”。假冒伪劣产品在棒下一一现出原形，陈云同志说得好：“质量差是的涨价”，一双皮鞋可穿 3 ～ 5 年，而劣质皮鞋仅穿一周便帮底分家，如果 3 ～ 5 年内穿这种劣质皮鞋，恐怕光买鞋都负担不起。仅仅是经济上的损失尚其情可恕，据不完全统计，全国因使用劣质热水器而丧生的事故已达 100 多起，无辜群众成为劣质产品的牺牲者，本来许多产品已成为传统出口新产品，但因忽视质量，违反合同，人家便中止了合同，因此造成的损失是触目惊心的。假冒伪劣产品伪造商标，冲击优质产品，败坏了产品的声誉，扰乱市场，视商标法如同儿戏。假冒伪劣食品严重地威胁人身健康。产品质量低劣严重败坏了社会公德和职业道德，使消费者蒙受巨大的经济损失，如果不采取强有力的措施和切实可行的办法，长此以往会愈演愈烈，质量问题是个政治问题，是关系到国计民生的重大问题，决不可掉以轻心。

曾参教子

—— 父母要说话算话

曾参，春秋末期鲁国的思想家、儒学家，是孔子门生中七十二贤之一。他博学多才，且十分注重修身养性，德行高尚。

有一次，他的妻子要到集市上办事，年幼的儿子吵着要去。曾参的妻子不愿带儿子去，便对他说：“你在家好好玩，等妈妈回来，将家里的猪杀了煮肉给你吃。”儿子听了，非常高兴，不再吵着要去集市了。

这话本是哄儿子说着玩的，过后，曾参的妻子便忘了。不料，曾参却真的把家里的一头猪杀了。妻子从集市上回来后，气愤地对丈夫说：“我是哄儿子说着玩的，你怎么就真把猪杀了呢？”曾参说：“孩子是不能欺骗的！他不懂事，还没有辨别能力，接触到的是父母，所以什么都跟父母学。你现在哄骗他，等于是在潜移默化地教他学会欺骗。再说，你现在欺骗了孩子，孩子以后自然也就不相信你了，你以后还怎么教育孩子？”

郭汲不失信于孩子

——对孩子要守信

郭汲，东汉人，官至大司空、太中大夫。他一贯注重恩德，在当时声誉很好。

郭汲在并州任职时，一次下去考察，途经美稷县，当地的孩子们闻讯后，自发地聚集到一起夹道欢迎他。郭汲不知情，就问：“小朋友，你们这是在干什么呀？”孩子们回答说：“听说您要来，我们特来欢迎！”郭汲闻言赶忙下马，一一答谢。在美稷县办完事后，孩子们又闻讯赶来送郭汲，并问他什么时候返回。郭汲立即让随从计算返程的日期，告诉了他们。 由于事情办得十分顺利，返回美稷县的日子比预期早了一天，但为了不失信于孩子们，郭汲下令在县城外的野亭露宿一晚，等到第二天才入城……

阿瑟与 15 美分

——诚信是生意成功的关键

如今已是新泽西州曼哈顿航运公司，兼卡车运输公司老板的阿瑟·因佩拉托雷，年轻时也曾打过许多零工，面对他今天的成就，他说：“想起自己在糖果店学到的关于诚信的一课，它是我生意成功的关键。”阿瑟年少时曾在街角一家糖果店工作，一天，他在桌底下拾到 15 美分并把它交给老板。老板用信任的眼光看着他说，这是他故意放在那儿的。诚信考验了阿瑟，也成就了阿瑟。

彭德怀为民请命

——诚信就是不说假话

彭德怀为人刚正耿直，敢说真话。 1959 年，他因反对“大跃进”的盲目冒进而遭到错误的批判。一次，他指着茄子秧对侄女说：“茄子不开虚花，小孩不说假话 。我这个老头子就像小孩一样不说假话。”

商鞅立木取信

——治国要诚信

商鞅任秦孝公之相，欲为新法。秦孝公有些担心，犹豫不决。商鞅终于说服了秦孝公实行变法，发布了新的政令。为了取信于民，商鞅立三丈之木于国都市南门，招募百姓中有能把此木移到北门的，给予 10 金。百姓对这种做法感到奇怪，没有敢去移动这块木头的。然后，商鞅又布告国人，能移动者给予 50 金。有个大胆的人终于移动了这块木头，商鞅马上就给了他 50 金，以表明诚信不欺。这一立木取信的事实，终于使百姓确信新法是可信的，从而推行了新法。

海尔事件

——诚信是商人的第二生命

改革开放初期，中国的家电市场涌现出一批优秀的民族品牌，海尔集团就名列其中。在海尔集团的库房中，曾经放着一批即将出厂的冰箱，但这些冰箱或多或少都有些毛病。海尔老总张瑞敏得知后，极力阻拦这批货出厂，全厂职工无法理解他的决定。他坚持认为，虽然这批货能为厂里暂时带来效益，但却长久地埋下了信誉尽失的隐患。于是，下班后，张总亲自提着大锤，将所有的冰箱一个个砸毁。

如今，海尔集团已然成为了“世界冰箱销量第一”。而张总维护海尔形象的举动，也已传为佳话。

破产也要按时把工程拿下来

——诚信是最重要的资本

郑周永是韩国现代企业集团的总经理。他所在的集团重质量，讲信誉，因而能在激烈的市场竞争中压倒同行对手，成为韩国建筑行业的霸主。

1953 年，该集团承包了一座大桥的修建工程。由于战时物价上涨，开工不到两年，工程费总额就比签订合同时高出 7 倍。郑周永把信誉看得比生命还贵重，他毅然决定：宁可赔本，甚至破产，也要按时把工程拿下来。结果，现代企业集团付出了巨大的代价，终于按时按质完工了。这一次，郑周永虽然损失惨重，却为集团树立了恪守信用的形象，生意一个接一个地找上门来。现代企业集团的生意越做越旺，靠的就是“守信”两字。

一诺重千金

——对友人要说话算数

1943 年，老舍住在重庆。当时他的生活很困难，家中的陈设也很简单，惟有一幅齐白石的画，画中一只大鸡笼，一群小鸡正四处觅食，十分活泼可爱，为这简朴的家居平添了许多情趣。一天，编辑和出版家赵家璧夫妇来访，盛赞这幅画逗人可爱，希望也能得到白石老人一幅画。老舍连声应允，说待到抗战胜利，一定求白石老人赠画给他们。

20 年后的 1963 年的一个假日，赵家璧去老舍家玩，老舍忽然兴致勃勃地取出一幅画来，说：“白石老人这幅画，虽是从画商那里买来的，但挂在你家再合适不过了，你们一定会喜欢的。”赵家璧喜出望外，手捧着画激动地说：“ 20 年了，你还牢牢记着自己的一诺，真难得啊 ! ”

齐桓公守约还国土

——用诚信治理天下

春秋时期，齐国与鲁国之间多次交战，鲁国皆败，鲁公被迫割地以求和。正当齐桓公与鲁公在坛上盟誓时，鲁国大将曹沫执匕首冲上坛去，劫持了齐桓公。桓公问曹沫：“你想怎样 ? ”曹沫说：“齐强鲁弱，您以大国攻鲁太过分了。现在我要你把侵占鲁国的国土还给我们，大王您看着办吧。”桓公被迫答应尽数归还侵夺鲁国的土地。曹沫又逼迫桓公饮血盟誓，桓公无奈也答应了。可是当曹沫放开手后，桓公大怒，想毁约食言。谋臣管仲说：“不行。如果主公现在因贪小利而不守信用，等于失去了天下人心，不如给他。”桓公听后觉得有理，于是就把侵略鲁的国土全部退还给了鲁国。这样一来，齐桓公诚信的名声天下皆知，为他的霸业打下了很好的基础。

坐着轮椅参加晚会

——对孩子要讲信誉

列宁是一位很讲信誉的人，即使对孩子也不例外。他曾经允诺过逢年过节要与孩子一起欢度节日，他是这么说的，也是这么做的。有一次，新年快到了，可是，列宁却病了，躺在床上不能起来。家里的人都劝他暂停一次算了。可是，列宁不同意，他说，身体不好，不能在外面活动，可以把孩子请到家里来。于是，他让家人在家里布置了一个新年晚会。新年的傍晚，孩子们都高高兴兴地来到列宁家里。可列宁的病仍不见好转，他坚持守信，坐上轮椅参加晚会。

守信的苏格拉底

——诚信是做人的根本

传说苏格拉底的父亲是古希腊雅典城中的一个穷铁匠，苏格拉底空余时间常帮父亲干些活。有一年冬天，雪下得非常大，可是苏格拉底要按约定的时间去给别人送打好的铁器。妈妈看到雪下得大，儿子脚上又没穿鞋，就劝他不要去了。苏格拉底却说：“我一定要去，我跟爸爸答应了今天给别人送去的。”于是，他顶着大雪，光着脚把打好的铁器送到了那些顾客的家里。公元前 399 年，苏格拉底遭人诬陷被判死刑，他面对死亡毫无惧色，平静地喝下了毒酒，在弥留之际，他突然睁开眼睛，对身边的好友克利托交代说：“克利托，我还欠邻居一只鸡，请别忘了替我还给人家。”

一诺千金

——答应的事，就一定要做到

秦朝末年，楚国有一个叫季布的人，他这个人个性耿直，而且非常讲信用，只要他答应的事，就一定会努力做到，也因此他受到许多人的称赞，大家都很尊敬他。他曾经在项羽的军中当过将领，而且率兵多次打败刘邦，所以当刘邦建立汉朝，当上皇帝的时候，便下令捉拿季布，并且宣布：凡是抓到季布的人，赏黄金千两，藏匿他的人则遭到灭门三族的惩罚。可是，季布为人正直而且时常行侠仗义，所以大家都想保护他。起初季布躲在好友的家中，过了一段时间，捉拿他的风声更紧了，他的朋友就把他的头发剃光，化装成奴隶和几十个家僮一起卖给了鲁国的朱家当劳工。

朱家主人很欣赏季布，于是专程去洛阳请刘邦的好朋友汝阴侯滕公向刘邦说情，希望能撤销追杀季布的通缉令。后来刘邦果真赦免了季布，而且还给了他一个官职。有一个和季布同乡，名叫曹邱生的人，他一向喜欢和有权有势的朋友来往，于是就托人写介绍信给季布，希望能和季布认识、交朋友。可是季布一见到他就很反感，根本不想再理会曹邱生。但是当曹邱生面对季布讨厌的神色，像是没发生什么事似的继续说： “您也知道我们都是楚国人，人们常说的‘得黄金百两，不如得季布一诺\'这句话是我到处替您宣扬的结果，可是您为什么总是拒绝见我呢 ? ”季布听完曹邱生的话，非常高兴，顿时改变了态度，而将他当作上宾来招待。

爬行上班的小学校长

——因诚信获得孩子的拥戴

1998 年 11 月 9 日，美国犹他州土尔市的一位小学校长—— 42 岁的路克，在雪地里爬行 1.6 公里，历时 3 个小时去上班，受到过路人和全校师生的热烈欢迎。

原来，这学期初，为激励全校师生的读书热情，路克曾公开打赌：“如果你们在 11 月 9 日前读书 15 万页，我在 9 日那天爬行上班。”

全校师生猛劲读书，终于在 11 月 9 日前读完了 15 万页书。有的学生打电话给校长：“你爬不爬 ? 说话算不算数 ? ”也有人劝他：“你已达到激励学生读书的目的，不要爬了。”可路克坚定地说：“一诺千金，我一定爬着上班。

与每天一样，路克于早晨 7 点离开家门，所不同的是他没有驾车，而是四肢着地爬行上班。经过 3 个小时的爬行，路克磨破了 5 副手套，护膝也磨破了，但他终于到了学校，全校师生夹道欢迎自己心爱的校长。当路克从地上站起来时，孩子们蜂拥而上，抱他，吻他……

“全麦面包”畅销的秘诀

——诚信是企业成功的保障

美国“棕色浆果烤炉”公司是生产“全麦面包”的公司。近年来，“全麦面包”在美国市场上畅销不衰，究其原因，是以信誉赢得顾客。一是价格合理，既不贵卖，也不贱卖。为了防止经销商随意改动价格，该公司在包装纸上标明成本和利润；这样经销商就不能随便改动价格。二是保证质量，公司明确：超过三天的面包绝不出售，过期的面包由公司收回。刚开始实行这个诺言的时候，的确遇到不少困难，一方面处理过期面包会增加费用，减少利润，另一方面，经销商大都怕麻烦，他们不愿意天天检查，换来换去。为了实现这个诺言，公司专门派人把新制的面包用车子送到经销店，如果有脱销，一个电话就立刻送货上门。

“棕色浆果烤炉”公司说到做到，以自己的实际行动实践自己的诺言，以信誉赢得了顾客，赢得了效益，赢得了市场。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找