

# 历经百年的承诺

2011-8-19

不久前在网上看到一篇让人慨叹不已的短文。文章讲述的是一家法国公司如何在一百年间遵守了曾经的承诺。

这家由来自英国的盖诺兄弟创办的面包公司的创立十分神奇。1898年，盖诺兄弟旅行来到了法国南部罗纳河畔的小镇冈维茨。在酒吧中，他们遇到了镇上的磨坊主都伦老爹。双方似乎相谈甚欢，几杯酒下肚，都伦老爹居然同意出资1,000法郎，资助盖诺兄弟创办面包工厂。

随即，在酒吧老板和镇长的见证下，都伦老爹和盖诺兄弟签下了一份协定，协定的内容是：都伦老爹拿出1,000法郎资助盖诺兄弟创办面包工厂，而盖诺兄弟要在工厂投产后每周免费供应都伦老爹50磅的各类糕点。

当时所有人都认为都伦老爹吃了大亏，因为1,000法郎在那个时代可不是个小数目。如此相信来历不明的两个人，都伦老爹不是在自讨苦吃？不过，镇上所有的人也都晓得，开一家面包店一直是他的心愿，他这次是无论如何都不肯听他人劝的。

在都伦老爹的赞助下，盖诺兄弟的面包工厂开张了，而且规模发展得愈来愈大。一百年后，更是发展成为法国南部最大的面包供应商之一，其出产的面包、糕点多达数百种。令人不可思议的是，此时的盖诺公司仍然遵循着昔日所签署的协定，每周向都伦老爹的后人经营的西点屋免费供应糕点，并且依照协定的补充条款以成本价不限量地供应全部糕点。在盖诺公司的帮助下，冈维茨镇上的都伦老爹西点屋也在法国南部遍地开了花。

其实早在几十年前，都伦老爹的孙子就曾向盖诺公司提出中止当初的协议，至少也需略微更改一下，因为那份有些苛刻的协议让他自己都深感过意不去。然而，虽然公司曾几度易手，并早已和盖诺兄弟没有了任何关系，但其时的老板仍是毫不犹豫地回绝了对方的好意：“说实话，那份协议确实给公司的运转造成不小的困扰，然而没有什么比承诺更加神圣。即便是祖国在被德国人占领的时刻，我们都没有违反过当初的承诺，如今就更不可能了。”

2002年，美国的一家大财团有意并购盖诺兄弟面包公司。在商谈过程中，盖诺公司提出的前提就是新公司必需继续履行百年前的那份协议，为此盖诺公司甚至乐意在价格方面做出一部份妥协。在了解了那份协议的来龙去脉之后，美国方面的谈判代表爽快地接受了这一条件。因为相对于履行那份协议所付出的代价，盖诺公司的百年信誉就是他此行最大的收获。

如今，盖诺公司的送货车依旧在每一个送货日的清早，准时出现在每一家都伦老爹西点屋的门口，那历经了百年的承诺继续延续着，让每一个了解了这个故事背后的人感受到了沁人心脾的美好。什么时候我们的企业家们也能带给我们这样的感动呢？

（文章来源，百度文库）