

人生活在社会之中，需要合作和相互信任。
没有别人的信任就不能进行有效的合作，没有别人的合作，
一个人就很难正常地生活、工作，更谈不上取得成就了。

争取信任 赢得人生

刘加福◎编著

争取信任，就是为成功加分

Z H E N G Q U X I N R E N Y I N G D E R E N S H E N G

 中国纺织出版社



争取信任 赢得人生

刘加福◎编著

争取信任，就是为成功加分

Z H E N G Q U X I N R E N Y I N G D E R E N S H E N G

 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

争取信任赢得人生/刘加福编著. —北京:中国纺织出版社,2007.1

(闪亮人生)

ISBN 978-7-5064-4105-6

I. 争… II. 刘… III. 人际关系学—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 127743 号

责任编辑:苏广贵 特约编辑:徐屹然

责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

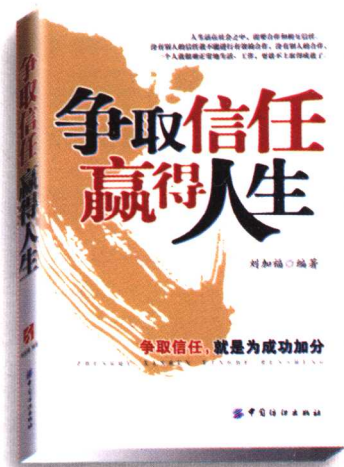
2007年1月第1版第1次印刷

开本:640×960 1/16 印张:15.5

字数:145千字 定价:26.00元

ISBN 978-7-5064-4105-6/C·0078

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换



**争取信任，
就是为成功加分**

责任编辑 苏广贵
封面设计 Dafu Design
大 斧 设 计
13141483604

争取信任，就是为成功加分

中国的传统社会是一个“熟人社会”，其特点是人与人之间有着一种私人关系，人与人通过这种关系联系起来，形成一张张关系网。背景和关系是“熟人社会”的典型话语。民间“熟人好办事”的说法，正是对“熟人社会”的一种朴素表达。

在“熟人社会”中，大家常年甚至世代生活在一起，整日“低头不见抬头见”，若为损人利己之事，必招致对方的记恨和大伙儿的谴责。

但是由于社会变迁、人口流动，我们渐渐进入了一个“陌生人社会”。在越来越大的社会空间里，人们成为陌生人，流动性大，一个人干了坏事，转眼就消失在茫茫人海，对方难以对他实施报复。所以社会上一些人招摇撞骗，一度让人感到诚信崩溃。

在“陌生人社会”中，只有通过制度和规则才能建立起交易关系。用经济学的观点来看，契约、制度和规则都是交易成本。

智慧的中国人，总能降低不必要的成本。

于是，这样一种商业潜规则正在形成：先做朋友，再做生意。

因为朋友就是熟人，欺骗朋友就是“杀熟”。在这个资讯高度发达的社会，“杀熟”就等于自绝于圈内所有熟人。

十年河东，十年河西。潮流往返，乱治更迭，一个新的“熟人社会”正在形成。在这个新的熟人社会中，大家最愿意和信誉好的熟人打交道。

我们可以看到，很多成功人士都有一个共同特点，那就是他们都掌

握着一定的客户资源并享有信誉。他们平时最重要的工作也就是打电话,维护一下客户关系。发货交给物流公司,转账交给银行,谈笑间,钱就赚到手了。

让我们把思维延伸一下,其实我们的朋友、同事、上级、下属,甚至亲人,都与客户一样重要,一样需要信任,大家都需要卸下不必要的防备,降低交易成本。

从这个意义上来说,信用是金。失去信任,就无法在这个社会上立足。争取信任,就是为成功加分。因此,争取信任不仅仅是一种道德的说教,也是一种明智的选择。

编 者

2006 年 10 月



1 /	第一章 积极打造个人品牌
3 /	在供大于求的生态里,你的品牌说了算
3 /	开放自我,自信主动
5 /	品质的力量
6 /	职业人士如何经营自己
8 /	积极推销自己
11 /	成功自我推销的九个要领
15 /	第二章 做一个值得信赖的人
17 /	相信自己的人才值得信赖
18 /	不要嫉妒别人的成就
20 /	建立相互信赖的关系
21 /	培养被人信任的品质
22 /	恪信守义
24 /	信用是金

- 28 / 乍交之欢不若久处无厌
- 30 / 以诚待人
- 31 / 获得信任的 22 项法则
- 33 / 不要抛弃真诚、坦率的心
- 35 / 能够挺直腰杆的人
- 36 / 切莫“明知山有虎，偏向虎山行”
- 38 / 诚信，不仅仅是嘴上功夫

- 41 / **第三章 争取获得上司的信任**
- 43 / 第一印象
- 50 / 对老板以诚相待，守信用
- 51 / 多和老板接触
- 51 / 关键时刻能替上司出力
- 52 / 善于表达自己
- 53 / 争取获得人品上的信任
- 55 / 主动消除上司对你的误会
- 59 / 与上司相处的好方法
- 60 / 用心聆听上司的话
- 62 / 向上级提供信息要讲策略
- 64 / 以低姿态取信于上司



66 /	主动与上司沟通
72 /	主动赢取上级的信任
75 /	赢得老板器重的 8 大要诀
77 /	争取通过上司的考察
80 /	不要总沉溺于过去的功绩
81 /	善解上司之意
83 /	替上司保密
86 /	不可“越位”
91 /	不要丧失自我
96 /	忠心不等于唯唯诺诺
98 /	与老板进行换位思考
101 /	第四章 如何赢得部属的信赖
103 /	信任能增强领导的亲和力
106 /	公正地对待你的下属
109 /	对部属的斥责要有节制
111 /	将功劳让与部属
113 /	给批评“穿靴戴帽”
115 /	尊重别人才能赢得别人的尊重
118 /	勿吝于提携后进

121 /	第五章 赢得客户的信赖
123 /	赢得信任的最快捷方式
124 /	恭维客户要找准穴位
129 /	值得信任,所以赢得信任
130 /	亲和力是投向客户的常规武器
134 /	坚持自己的原则
135 /	诚信是明智的选择
139 /	第六章 赢得亲朋的信赖
141 /	我愿意为你拆一座亭子
142 /	如何赢得孩子的信任
144 /	让势利远离亲情
145 /	做可以信赖的朋友
146 /	不要让你的人情成为朋友的负累
148 /	做足人情方能促进友谊
150 /	友谊需要经常灌溉
152 /	患难朋友才是真
154 /	莫把老友当“纸巾”
156 /	学会经营你的人情户头



159 /	第七章 赢得芳心
161 /	“受欢迎的男人”一定值得信赖吗
162 /	甘愿当个“傻子”，让“傻”变成格调
163 /	快速拉近距离的技巧
164 /	绅士风度让人有信赖感
168 /	给她一份生日惊喜
171 /	第八章 历练完美心态
173 /	肯定自己
177 /	超越自卑
183 /	自卑的类型及对策
188 /	借口等于失败
190 /	打好手中的破牌
191 /	目标当高远
192 /	时时清新的心灵
195 /	热忱造就奇迹
198 /	恒久的忍耐
200 /	自制的神奇力量
204 /	让嫉妒去逃亡
206 /	进取与成功有约

209 /	超越自己
211 /	第九章 团队的沟通与信任
213 /	信任是团队合作的开始
215 /	不信任是成本之源
216 /	打造沟通、信任、高效的团队
222 /	做值得员工信任的领导者
227 /	附录 增进团队沟通与信任的游戏
229 /	鼓点飞扬
230 /	平衡箱
232 /	正面的评价
233 /	建塔游戏
235 /	举起无名指
237 /	荡杆



第一章

积极打造个人品牌

诚信时代已经到来,我们每个人都置身其中。

一次信用的缺位,相当于宣判一个人经济生命和职业生涯的结束。这是商业社会的必然选择。因为这个社会的交易成本很高,每个人判断的时间很有限,因此,以往的信用成为第一道商业门槛,也是最重要的门槛。

实用主义价值现在相当一部分人的心灵中还有市场,有些人崇拜的是狡诈,而不是道德。商业道德的沦丧导致信用体系的崩溃,人们只好各自为政,退回到原始的商业形态中。

诚实守信是商业社会最起码的游戏规则,也是降低交易成本的必然途径。诚信一旦打开了口子,就像长堤被破裂开一个小缝,整个堤坝被洪水冲垮只是瞬间的事情。

一个人要想在商业社会中立足,首先就要在诚信上站稳,这是一切商业活动的起点,就像赛跑者不能在起跑线上跌倒一样。



在供大于求的生态里，你的品牌说了算



不可否认，人们的生活被品牌紧紧包围着——从大清早的洗面乳、职业装，到晚上临睡前的牙膏、沐浴露。品牌不仅意味着品质，也是一种承诺的信仰。

在物质生产极为丰富的今天，产品之间的竞争已从单纯的性能价格大战逐步升级到品牌战和文化战了。

同样的情景也出现在职场中。供大于求是那么的显而易见。在过去，大学生供不应求，可是今天，即便是 MBA 也不得不任人挑拣。

在这样的竞争生态里，一个不懂怎么去经营个人品牌的高学历者，完全可能惨败给一个善于经营自己的低学历者。和其他产品的竞争一样，个人竞争也已经从单一的学历、技能之争升级为个人品牌和职业化的竞争了。

开放自我，自信主动



当你面对着你感兴趣的陌生人时，包括地位和名望较高的陌生人，到底有什么理由不能主动张口伸手呢？你自己不主动，怎么能够在人际交往上自由选择、广布友谊的网络呢？所以，我们一定要自我

开放,自信主动,把那些“不好意思”、“顾虑担忧”统统抛弃!

这里,我们不妨参考一下两个美国人的小故事。有个美国人,从十几岁开始,他就在一家银行贷款 50 美元,到期就归还,然后再贷款 100 美元,又是到期就归还。其实,他在生活上并不需要向银行贷款,他是在主动交际,树立信誉。许多年后他大学毕业,要开办自己的公司,便到银行贷款 200 万美元,一下子就贷到手了。为什么会一举奏效?因为他早就在这家银行建立了可靠的信誉,也和上至总经理、下到营业员各种人都交上了朋友。这种“蓄谋已久”的主动性,不正是争取成功的诀窍吗?

还有一个美国人叫彼克,他出生于贫穷的波兰难民家庭,在贫民区长。他只上过 6 年学,文化水平只有小学程度,从小就干杂工、当报童。表面看起来,这样一个苦孩子,没有任何能够走向成功的机遇。但是,他 13 岁时,看了一本关于全美名人的传记后突发奇想,要直接和许多名人交往。他的主要办法就是写信,每写一封信都要提出一两个让收信人感兴趣的具体问题,许多名人纷纷给他回信。另外一个做法是,凡是有什么名人到他所在的城市来参加活动,他总要想办法进入那种场合,与他所仰慕的名人见上一面,只不过两三句话,不给人家更多的打扰。就这样,他认识了许多各界名人,其中包括后来当了美国总统的加菲尔德将军。成年后,他又创办《家庭妇女》杂志,邀请许多名人撰稿,因而使这份杂志特别畅销。于是,彼克自己也成了名人和富翁。

当然,人生的成功并不是非要成为名人或富翁不可,主动交际的目标也并不一定是非名人不可。这类事例值得我们学习的是那种自由选择而又大胆主动地进行交际的开放意识。