

顶尖华人励志导师八年磨练，带给你一生的心灵财富

The
Power

信任的力量

李胜杰 © 著

of
Trust



中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

The

信任的力量

李胜杰 © 著

of

中 信 出 版 社
CITIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

信任的力量 / 李胜杰著; -北京: 中信出版社, 2004.7

ISBN 7-5086-0252-8

I. 信… II. ①李… III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字 (2004) 第071090号

信任的力量

XINREN DE LILIANG

著 者: 李胜杰

责任编辑: 蔡明菲

策划编辑: 胡明静

出 版 者: 中信出版社 (北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔园外交办公大楼 邮编 100600)

经 销 者: 中信联合发行有限责任公司

承 印 者: 北京忠信诚胶印厂

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 **印 张:** 5.25 **字 数:** 80千字

版 次: 2004年9月第1版 **印 次:** 2004年9月第1次印刷

书 号: ISBN 7-5086-0252-8/G · 89

定 价: 16.00元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-85322521

<http://www.publish.citic.com>

010-85322522

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

序

一个阳光明媚的周末，名嘴、铁嘴和笨嘴三人一同去听李教练讲授的课程——“心灵财富之信任”。

看来他们是早到了，离正式开课还有10分钟。在一阵调侃之后，名嘴、铁嘴和笨嘴坐下来，开始了饶有兴致的交谈。

铁嘴问名嘴：“你为什么来学习这节课呢？”

名嘴笑着说：“与他人建立彼此信任的关系，是人际关系中最高水平的关系。彼此信任，不仅是最文明、最令人满意、最美好的人际关系，而且也是效率最高的人际关系，它对我们拓展事业、增加财富、提高生活质量都会有很大的影响。所以，我一定要学习呀！”

“嗨！别逗了！常言说得好，‘害人之心不可有，防人之心不可无’。还是实际点儿吧，要不是朋友逼我来，我根本就不想来！”固执的铁嘴永远都觉得自己是对的。

“还是听听李教练的吧！”笨嘴的话音刚落，上课的铃声就响了。

伴随着欢快的乐曲，在一片热烈的掌声中，李教练走上了讲台。



信任的力量

“请各位告诉我，在你的一生中，最多能结交多少人？”李教练的亲切声音，像磁铁一般吸引着在座的几十位学员。

“你的人际圈到底有多大？”

?

学员们你一言我一语地议论着。

“大约能有5 000人？”名嘴说。

“3 000人左右？”笨嘴说。

“最多能有1 000人？”铁嘴说。

.....

“好，如果你们没有意见的话，就将我们一生中能够结交的人界定为500人，可以吧？”李教练征求大家的意见。

“可以。”学员们不约而同地回答。

“就将我们一生中能够结交的人界定为500人，可以吧？”

500人



李教练笑着说：“在这500人中，有多少人是值得你信任的呢？又有多少人是值得你信任的呢？”

“也许有一半吧！”铁嘴答道。

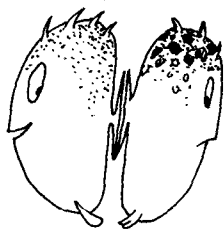
“对于不信任的人，你会同他们接触、愿意将他们纳入你的人脉关系吗？”李教练又问。

“当然不会。”名嘴、铁嘴和笨嘴一起答道。

李教练继续问道：“如果不信任的人就不接触，你的人脉关系岂不是少了一半？”

“有多少人是值得你信任的呢？又有多少人是值得你信任的呢？”

“如果不信任的人就不接触，你的人脉关系岂不是少了一半？”



“你们凭什么来判断信任与不信任呢？”李教练问。

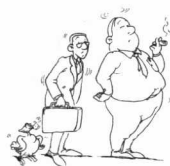
名嘴：“凭感觉。”

铁嘴：“凭直觉。”

笨嘴：“凭感情。”

“哦！原来大部分人都是凭感觉来判断信任与不信任的。”李教练若有所思地点了点头。

李教练接着说：“你们的感觉一定是对的吗？对你们

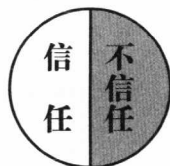


信任的力量

来说，信任其实只不过是一种感觉的判断结果，我们每天都在用‘停——看——望’来选择自己所信任的人。在停一停、看一看、望一望的同时，岂不是也失去了很多机会？商机、财富、幸福都将受到阻碍……”

“你们凭什么来判断信任与不信任呢？”

“你们的感覺一定是对的吗？”



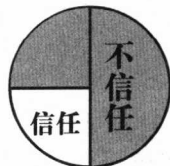
“在你信任的人际圈内，在交往一段时间后，你有没有发现一些人是不值得信任的？”李教练问道。

“有，当然有。”学员们回答。

李教练继续说道：“那么，在你的信任圈内就又少了一部分人，对吧？”

“在你信任的人际圈内，在交往一段时间后，你有没有发现一些人是不值得信任的？”

“那么，在你的信任圈内又少了一部分人，对吧？”



那么，你的人际圈岂不是越来越窄？

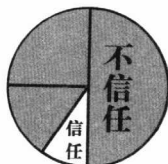
在这样的人际圈里，你怎样去创造更大的可能性，赚



到更多的钱，将事业做得更大，生活更幸福呢？

你想让你的人际关系变成这样吗？”

“你想让你的人际关系变成这样吗？”



李教练接着问：“你们有没有过这样的经历，刚开始时感觉有些人是不值得信任的，但交往了一段时间后，又感觉他们是值得信任的。如果只凭感觉来判断，这样的选择对别人公平吗？”

其实，信任不能只凭感觉。我们的感觉有时也是不对的。既然如此，那么就让我们放弃单凭感觉选择的方式，相信自己的掌控力与原则，勇敢地开始建立新的人脉关系吧！”

“那么就让我们放弃单凭感觉选择的方式，相信自己的掌控力与原则，勇敢地开始建立新的人脉关系吧！”



“不凭感觉？那万一遇到坏人，怎么办？”名嘴惊诧地问。



信任的力量

“害人之心不可有，防人之心不可无嘛！”铁嘴大声地说。

三张嘴的争论：

李教练：“亲爱的学员们，其实你们不用害怕，与其用感觉来使自己免受伤害，不如相信自己的掌控力。你可以用你的掌控力与原则来保障自己的利益与安全。信任不是相不相信别人，而是信任自己！你需要不停地增强相信自己的力量！阳光这么美，人这么多，你怎么还能独自缩在自己的小角落里呢？你每天都在恐惧吗？总在自我保护吗？其实这世界很小，你无路可逃，越是被动越多伤害，越是过于自我保护，越会处于危险之中。你只有不断地去增强自身的掌控力，比如自信心、洞察力、沟通力、社会交际网等等，才不会只因为开始感觉不信任，就断送了一个关系的开始，这样不仅限制了自身的发展，还限制了所有来到你身边的机会和获得成功的更大的可能性。”

课堂上一片沉寂。

“其实，你不需要信任别人，你只要信任自己就可以了。”

李教练继续说道：“对于不信任的人，可不可以同他们做生意呢？”

“不可以，不可以！”名嘴说。

“同不信任的人做生意，不被骗才怪呢？”铁嘴说。



“未必……”笨嘴说。

李教练继续说道：“如果这样，你们就会失去更多做生意的机会。只要你有足够的掌控力，不凭信任凭原则，对于不信任的人也可以做生意。”

“大多数借高利贷的人都是酒鬼、赌徒、吸毒者等，他们值得信任吗？”

“既然不值得信任，那些放高利贷者还要不要凭感觉去做事情呢？”

“那些放高利贷者凭什么借钱给借贷的赌徒和酒鬼呢？”

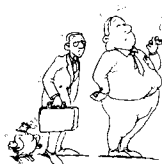
“是凭他们的掌控力和他们的原则。”

“只要认真仔细地解读信任，我们会立刻发现信任至关重要。当我们想到它的时候，大多数人都意识到我们之间如此缺乏信任。我们发现自己正处在一个时刻都存在信任危机的世界。政治家、医生、分销商、制造商乃至朋友，几乎所有我们能够想到的人都不能得到完全的信任。”

“然而，当我们感受友谊时，哪怕是短暂的，信任也是绝对的、毋庸置疑的。”

“信任很重要。环视你的周围，什么地方缺乏信任？当务之急是你能做哪些有影响力的事情追求更完整、更绝对的信任。”

“不要因为貌似强大的挑战而感到畏惧，要有建立充分信任的强烈意识，让你的直觉替你处理细节。采取无条



信任的力量

件的行动在你的周围建立信任。当你制定方针政策时，你不需要别人的附和，他们会自然而然地遵循。”

“对。信任是一种有生命的感觉，也是一种高尚的情感，更是一种连接人与人之间的纽带。”名嘴情不自禁地站起来抢着说。

笨嘴也不停地点头表示赞同。

铁嘴则在一旁小声地自言自语：“说起来容易，做起来可就难啦！”

“你们心中的疑惑和难题，会在这课堂上得到解答。请不要急于得到所有的答案……”这时，李教练发话了，“假如你想和许许多多的人建立相互信任的关系的话，首先要用诚信赢得尊重！”

序 / VII

上篇 重塑人脉的信任智慧

1 用诚信赢得尊重

真诚是信任的基础 13

诚信方能得良友 15

诚实带来好心境 18

撒谎的孩子被狼吃了 19

没有信誉就无法生存 112

2 你必须信任他人

信任危机 117

寻求真相 118

信任的力量 120

家无信不睦 122

要求他人相信你 126

为什么要对他人有信心 129

老板为什么不信任你 131

想让他人相信你，必须先相信
他人 134

3 理解和管理你的情感

相信直觉 137

只有用心来拯救 140

虚伪和猜疑是信任的敌人 142

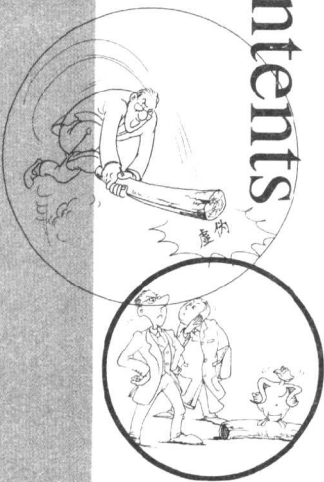
信任可以消除师生之间的紧张关系 144

信任是父母对子女的巨大激励 146

目

录

Contents



4 走向一种充满乐趣的生活

相信自己 149

信守承诺 152

积极地寻求帮助 155

对生活多一点儿热情 157

透过现象的迷雾 161

人生的原则和底线 164



下篇 信任、凝聚力与企业组织

5 信任——组织成功的基础

信用第一 /171

建立互信 /174

信任与任用 /178

授权源于信任 /182

信任是一种心态 /185

信任是发挥对方潜能的出口 /188

6 诚信营销，财源滚滚

信誉 /191

诚实的魔力 /194

取信于消费者 /195

信任和最终效益 /198

任何交易都要绝对诚实 /101

欺骗消费者往往会因小失大 /105

讲信誉是将事业做大的诀窍 /107

营销以信制胜，服务以诚制胜 /109

7 建立信任感的基础

信用 /113

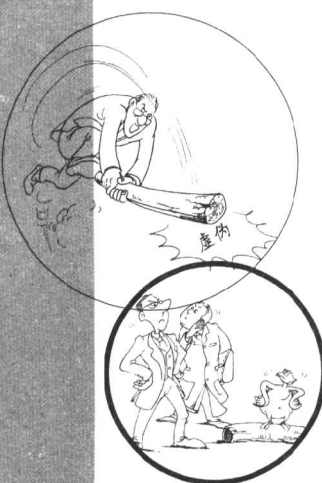
诚信原则 /117

失信剖析 /119

当客户不太信任你时 /125

坦诚相见，问心无愧 /128

相互信任的关系对你意味着什么 /130



8 信任的丧失与重建

假与真 /133

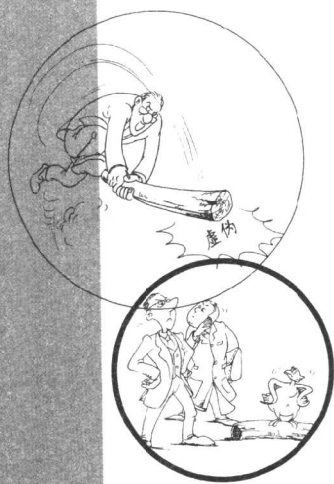
信任的价值 /135

如何争取信任 /139

诚信，还存在吗 /142

塑造有责任感的个性 /144

幽默是建立信任的基础 /147





上篇 重塑人脉的信任智慧

