



吉建富 著

我的信任记忆

信任别人
信任自己
被别人信任

文匯出版社

我的信任记忆

吉建富 著



 文匯出版社

图书在版编目（CIP）数据

我的信任记忆 / 吉健富著. -- 上海 : 文汇出版社,
2014.6

ISBN 978-7-5496-1178-2

I. ①我… II. ①吉… III. ①纪实文学—作品集—中
国—当代 IV. ①I25

中国版本图书馆CIP数据核字（2014）第090534号

我的信任记忆

作 者 / 吉建富

责任编辑 / 乐渭琦

封面题字 / 齐铁偕

装帧设计 / 王伊婷

出 版 人 / 桂国强

出版发行 / 文汇出版社

上海市威海路 755 号

（邮政编码 200041）

经 销 / 全国新华书店

照 排 / 上海歆乐文化传播有限公司

印刷装订 / 上海译文印刷厂

版 次 / 2014 年 6 月第 1 版

印 次 / 2014 年 6 月第 1 次印刷

开 本 / 787×960 1/16

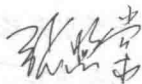
字 数 / 280 千字

印 张 / 22.75

书 号 / ISBN 978-7-5496-1178-2

定 价 / 45.00 元

序



吉建富，我同他结识将近30年了，在《新闻报》，我们共事4年，他是一个不断出奇招的人。新的《新闻报》刚诞生，几个报社合并，办公室没有着落，眼睛一眨，他把房子借来了，叫我天天跑7层楼梯去办公，说是让我锻炼身体；好好的起劲跑新闻，他写起长篇连载小说，记者照干，眨眼又是作家了。2010年世博会召开前夕，忽然上门送我一本新著《海派报业》，研究起上海的报业史来了。就说2013年5月5日，我专程第一次按响他家的门铃，急匆匆去看望这位刚从“鬼门关”归来的老同事、老朋友，10月15日中午12时，我吃罢午餐，正手拿几张报纸打算例行午休，忽然门铃大作，快递送来的是吉建富又一部新著清样，厚厚的一大包，说是写“信任”的专著。

信任，当今热门话题，小至老人倒地，要否相扶？大至美国发生信任危机；人与人，国与国，信任，无所不在，无时不在。吉建富，你怎么写？他竟要我为他的专著写个序言，我怎么敢当？我怎么写得像样？可我尽管耄耋之年，记者习性不改，吉建富送上门来的新著，我立即退回书桌前坐下，放下报纸，打开邮包，把一大叠书稿清样放在膝头，迫不及待地看了起来；当天的报纸不翻了，午觉不睡了，读下去，读下去，抬起头一看座钟，已经1点45分，就这么一口气读了一个多小时，还想再看下去，心里嘀咕：“这小子，信任，这个热门话题，竟把它写活了！”

再回头看题目，书稿的题目似乎还没定，只见“信任自己，信任别人，被别人信任——我的信任记忆”。信任，这个热门话题，这么一个严肃的题目，竟然可以这么写，竟然能这么吸引人读下去，我由衷地钦佩。当然，几十万字，我不可能一口气读完，但10月24日这天，我

从上午9点30分开始读，直到晚上7点45分钟，只是中午草草地吃了几口饭，一天读了整整十个小时，计将近18万字，不是跳跃式地速读，硬是一字一句读，紧接着25日从晨7时到11时30分，全部读完30多万字。足见吉建富的功力，他就有这个本事，能让人饶有兴趣地这么快地读完压根儿“不吸引眼球”的专著。

他写信任，从儿时有记忆开始，一直写到今天，整整50年，用77个故事，把“信任自己，信任别人，被别人信任”贯穿始终，不，信任没有终极，应为贯穿著述完结。中间每遇故事要紧处，画龙点睛，作出73个“感悟”，以及七八个“中途遐想”。

在我看来，这部专著既像一部吉建富的自传体小说，又像一部社会纪实小说，娓娓描述，从童年家中角落里的1分、5分硬币开始，如何取得父亲、外婆的信任；信任从童年就要养成。到学校，同学间，师生间，如何建立彼此间的信任；进入工厂，迈入社会；从新闻岗位到文艺圈子，一则故事接着一则故事，一个人生阶段，递进到又一个阶段，每一则故事，每一个阶段，均紧扣着如何自我建立信任，如何取得别人的信任，这里边有顺利的愉悦，曲折的忧伤，亦有一旦失去信任的悔恨：于是；反复告诫务必珍惜得之不易的人际交往中彼此的信任，千万千万警惕由于自己的不慎而失去信任；人际间的互不信任，乃至引发社会的信任危机……

77则故事，73个感悟，50年的人生历程，吉建富以他的睿智，以一个成熟的记者与作家的联合体，运用形象描述与思辨论析的动人笔法，解读了一个并不轻松的话题：如何信任，如何建立自我信任，真正做到信任别人，被别人信任，从而消除社会的信任危机。最后讲到“重构我们的信任”。他大声疾呼，对信任要“永怀一颗敬畏之心！”他引用明代思想家、哲学家吕坤的名言：“畏则不敢肆而德以成，无畏则从其欲而及于祸。”他在专著中最后写道：“要有敬畏之心，要有感恩之心！”“生活还在继续，我将伴随‘信任’一路同行……”

这就算我一点读后感言。

（作者曾任文汇报社副总编、新闻报社总编）

目 录

序	张煦棠
序章	001
第一章 信任，从童年开始展翅	010
1. 父亲究竟骗没骗我	010
2. 家中角落里为何总有硬币	013
3. 同桌坚守承诺，“送”我一分钱	015
4. 一人失信，殃及整个团队	017
5. 信任可以产生动力	020
6. 信任来于经验，亦毁于经验	023
7. 判断，在十字路口彷徨	027
8. 忆苦饭的另一种味道	029
9. 为捍卫名声，我豁出去了	031
中途遐想	033

第二章 信任，在途中迷失方向	037
1. 一只篮子给出的教训	038
2. 输了棒冰，心服口服	041
3. 为毛主席像章镶边	043
4. “斗鸡”摔成骨折谁之过？	046
5. 小伙伴在我眼前丧命	048
中途遐想	051
第三章 需求，信任的出发地	054
1. 病友成为我家亲戚	055
2. 写的检查成了好作文	058
3. 为看电视费尽心机	060
4. 我让“放心”给骗了	063
5. 老军长碗中的特殊米饭	067
中途遐想	069
第四章 工厂十年，体验信任回味无穷	071
1. 团支部书记的目光	072
2. 隐性的承诺仍令人期待	075
3. 信任，大都与“同”相关联	078
4. 我在黑板报上显身手	080
5. 在半成品仓库的故事	084
6. 承诺没有兑现之后	086
7. 稀里糊涂毁了自己的信誉	089
8. 我被停职检查前后	093
9. 不做铁砧，就做铁锤	098
10. 一只水斗，四个带锁的龙头	101

11. 父亲为何摔坏录音机	106
中途遐想	112
第五章 融入艺术大军的洪流	114
1. 报考北京电影学院	115
2. 不畏辛苦，排队买禁书	119
3. 参加虹口文化馆诗歌组	122
4. 在南市业余艺校学影视编导	125
5. 告诉你一个“艺术”的秘密	131
6. 一则新闻稿见报的前后	134
7. “十大优秀经理厂长”中的一员	140
8. 弥留之际兑现的承诺	145
中途遐想	151
第六章 在闯荡大社会的岁月	155
1. 办《个体户报》的折腾	156
2. 走进《市场艺术》编辑部	160
3. 要被别人信任没有捷径	165
4. 向社长推荐老编辑	169
5. 为啥我被别人留下坏印象	173
6. 与《经济新闻报》的几次合作	179
7. 在信任与不信任之间游走	183
8. 夺回了被失去的信任	189
9. 我促成了一场红楼宴	195
10. 协助老蒋重出江湖	199
11. 借船出海渡过难关	205
12. 老蒋再次被人搞下台	210

中途遐想	215
第七章 在记者队伍中磨炼	217
1. 小试牛刀大获成功	218
2. 我的两次经典策划	222
3. 当了一回总指挥助理	229
4. 创办安庆记者站	235
5. 不走寻常路的汪医生	240
6. 与大报记者的一次竞争	247
7. 担任长篇连载责任编辑	254
8. 因报纸结缘仍在往来的朋友	262
9. 见证报社老总更替	267
10. 走进《人见人爱》摄制组	273
11. 别克新世纪万里行	278
中途遐想	285
第八章 重构我们的信任	290
1. 能与不能的信任重构	291
2. 一米线给我们的启示	297
3. 永怀一颗敬畏之心	303
4. 重构信任的三岔路口	307
5. 常有一颗感恩的心	314
6. 我到鬼门关前走了一遭	323
7. 医生，医院诚信的试金石	333
8. 美林阁作弊秤与德国蟹事件	342
尾章	349

序章



图 1

作者与女儿、《市场艺术》社长
助理钱国梁在普陀山留影【图 1】

作者与作家俞天白、证券节目
主持人左安龙欢聚【图 2】

作者与原《新闻报》副总编忻
才良和“双笔王”顾浩君合影【图 3】



图 2



图 3

序 章

相信每一位阅读本书的人，或亲身经历，或瞧见别人，都会遇到如下令你尴尬的事：当你手持一张百元人民币去购物，想一想营业员首先要做什么动作？假如是大商场，当收银员接过你递上的钱时，一定会放在验钞机上滚一下，以检验钞票的真伪；倘若是中型商店，营业员必定会将钞票不是先横摸、竖摸，便是将钞票高高举过头顶，仔细辨别诸如防伪的水印、金属嵌条之类的标记……当他们确认百元大钞不是假币之后，才会放心地“银货两讫”。

然而，这回该轮到你“出手”了：比方对方找给你一张50元纸币，嘿嘿，对不起，你也会左看右看，心忖：“我给你的是真币，你给我的会不会是假币？”其次就是看到手的東西，是食品，你会看生产日期，是香烟，你会摸摸、闻闻，总之，你会运用一切掌握的知识，动用一切可用的手段，目的只有一个，就是提防买到的是假货！

那么，你是否想过，怎么会屡屡出现此类司空见惯的“动作”，而且已经成为一种习惯？答案只有一个：这就是相互不信任。

按照《现代汉语词典》对信任的解释是：“相信而敢于托付。”对比前面所述的场景，是否可以理解为：不相信而不敢于托付？

根据《牛津词典》对信任的注解为：对某人或某物的可靠性、真实性、能力或力量抱有强烈的信任感。

由此我想到，我们去购物，与销售人员彼此不认识，对方完全有理由对你产生不信任感，正所谓“好人坏人”没有写在脸上。再则，我们所处的尽管是法制社会，然而“诚信”遭遇滑铁卢，你对别人信任，掏心掏肺一片真诚，却未必“好心有好报”。久而久之，“欺人之心不可有，防人之心不可无”的古训就成了颠扑不破的真理。

我又在想，假如营业员是自己熟悉或者是亲人的话，还会出现“验钞”的滑稽场景吗？我想肯定是不会的。父母或者兄弟姐妹，那是有血缘关系的人，自家人做营业员，你去买东西，他们恨不得“揩国家的油”，多给你点，哪里还会对你递上的百元大钞往假币上去想？因为他们知道，自家人是不会害自己的。由此，我得出结论，有血缘关系的，信任度则高。

果真如此吗？我亲历的一件事击碎了这个结论。

那是多年之前的事了。有一天，我接到一位相当投缘的朋友电话，从他欲言又止的话语中，我感到他家里好像发生了什么重大的事情。一见面，他就迫不及待地告诉我，说他母亲要与舅舅打官司，问我能否介绍一位律师。未等我开口，他便语速极快地道出原委。末了，他用满是期盼的眼神望着我，说了一句：“兄弟，我相信你能帮我的忙。”

当时，我顿感一股暖流滚过心房。何故？就是朋友说的“我相信你”。相信就是信任，朋友信任我，因而敢于托付。

原来，朋友的舅舅向他母亲借过2万元现金，当时还写了借条。他母亲说，姐弟之间借钱还要打收条？他舅舅固执己见，说，亲兄弟，明算账。既然弟弟把话说到这个份上了，朋友的母亲也只能恭敬不如从命，收下了借条。

这笔钱讲好一年后归还。当借款日子临近365天之时，朋友的母亲曾暗示过弟弟，说买房的贷款想一次性还清之类的话，可朋友的舅舅不知是没听明白，还是装聋作哑，不是不接腔，就是嘻嘻哈哈转移话题。朋友觉得事情有些蹊跷，担心舅舅不还钱。于是将隐藏在心中的念头告诉给母亲。母亲嗔怪他怎么会冒出这种想法，难道自家人还会赖账不成？

在我看来，朋友的舅舅与朋友的母亲是手足同胞，彼此信任是必然的。可朋友说，如今还钱的日子已过了大半年，他舅舅虽然没赖账，但就是拖着不还。最要命的是，他母亲在家翻箱倒柜，屋里屋外翻了个遍，唯独不见那张借条的踪影。

这事很棘手。要打官司，作为证据的借条没了，还找律师干嘛？我端起杯子，呷了一口茶，脑子在飞快地转动。朋友呆瞪瞪地望着我，潜台词不言而喻：“我相信你会有办法的。”

相信我，就是信任我，虽说我是记者，见多识广，可遇到这样的事还是头一遭。我终于想出了办法，并自认为问题可以迎刃而解。于是我对朋友说，去做两件事，第一是写封信，首句务必写上舅舅的名字，这点非常重要，假如“没名没姓”，等于白写；而有了舅舅的大名，证据才能成立。

接下来直奔主题：“你在某年某月某日借我3万元……”未等我把话说完，朋友立马抢白道：“不是3万，是2万。”

嘿嘿，我要的就是这个效果。我笑着说：“你都急了，想辩解，那你当事人的舅舅还不要发疯似的跳起来？”

第二件事：准备好一个录音笔，把它安在电话机上，注意，要做到可以随时取下。其目的就是防止朋友的舅舅不回信，而是打电话来责问。我告诉朋友注意事项，假如舅舅来电话了，无论是我朋友，还是他母亲，即使听得出是舅舅的声音，也要装作不知道，一定要明知故问对方是谁，对方必然会报上尊姓大名。这与写信时一定要注明舅舅的姓名异曲同工。

后来，朋友母亲并未与弟弟对簿公堂，他舅舅因为赌球输得很惨，还借了高利贷，最终拆东墙补西墙，借张三钱还李四，总算把姐姐的2万元给还上了。

好了，回到信任的话题上。

从我朋友的事情上可以看出，信任与血缘之间并没有直接关系。而陌生人之间一开始绝无信任可言，因为彼此不了解，只有当通过接触，或者通过某些事的办理，彼此才会渐渐熟悉起来，至于相互间的信任还需经过时间的考验。澳大利亚管理界思想领袖之一的瓦妮莎·霍尔女士

是Entente咨询公司创始人，她的公司曾对来自澳大利亚各地的600个人询问同样一个问题：“什么是信任？”

答案众多，其中较为集中的如下：

▲你能依赖这个人，他们会言出必行。

▲跟他们在一起时会感到安全。

▲对某个人绝对有信心，相信此人不会辜负自己。

▲相信你不会被骗或者误导。

▲信任是人与人之间的纽带，是一种价值。

在我看来，全世界对“信任”的解释大都如此。而我对信任给出的模式从粗线条上划分为：信任自己、信任别人、被别人信任。倘若在这三个划分的“信任”前，各加一个否定副词“不”，就变成了另外三种“不信任”的划分，他们之间有着纵横交错、千变万化的关系，每个交叉点都是“信任”与“不信任”的撞击。你先前认为那人靠得住，对他绝对放心，这是信任所在。然而，事情发生了变化，你相信自己不会被欺骗，就像我朋友的母亲，差点被弟弟骗了，朋友的舅舅在我朋友一家人的眼里，当初“好人”的形象一下子发生逆转，成为了“坏人”，信誉变为零。

虽然我并不认识朋友的舅舅，却通过朋友的叙述，间接对他舅舅产生了不信任的印象。对朋友而言，他们一家对舅舅的不信任是直接的，而我是间接的，因我对朋友的信任，他所说的舅舅自然在我心里留下的信任度不说为零，至少低得可怜。这也证明，对一个人的信任可以来源自己的感受，也可以通过别人的描述，其结果是一样的。

我再说件事，以证实不能小觑“间接”的威力。

在一次采访时，我认识了一位其他媒体的同行，虽说以前从未谋面，但他的大名频频出现在报端，消息写得短小精悍，新闻点切入总能以小见大，可以说，我对此人有着良好的印象。如今在特殊的场合偶遇，大有相见恨晚的感觉，彼此交换名片后，有了一番愉快的交谈。对方热情有加，谈笑风生，从他的言语中，我得到了“此人路道蛮粗”的印象。尽管他也知道我的姓名，由于是第一次“面对面”，但我们还是找到了聊天的话题。分手时，他说“以后有用得着兄弟的时候尽管

吩咐。”

说来也巧，不久我真的有事相求于这位老兄，因为他说过“教育局的事情来找我。”于是我给他打电话，他说“没问题，可以想办法。”

还记得吗？《现代汉语词典》对信任的解释是：“相信而敢于托付。”我因为相信这位老兄说的话，所以托付他帮忙。那么，我接下来便是等待，而这位老兄所言“可以想办法”就是对我的一种承诺。

假如他兑现了对我的承诺，即我托付于他的事办成了，我对他的信任度必然大幅度提升。这也意味着，信任是通过考验来证明结果的。如果承诺没兑现，信任的印象分必定大打折扣，假如一件事还不能说明问题，多次承诺均未兑现，那就能得出“此人不可信”的结论。

也许心急的读者要问了：这件事最终怎么啦？

别急，让我先来排一下几个关键词：需求——承诺——期待。

还需说明一下，我托付这位老兄办的事，并不是我自己的事，那是我的一个亲戚所托。当时我对亲戚老老实实在地言明自己无法办理这件事，我的记者朋友答应帮忙。亲戚信任我，也是间接地满怀希望地期待着。你看，期待并不仅仅是我与那位老兄之间的事，他的承诺间接影响到我的亲戚。假如万一事情办砸了，因我有言在先，我的信任度可能受影响不大，而对于未谋面的那位老兄，亲戚一定会产生“此人是王伯伯”，是个不兑现承诺的“吹牛者”。

大约一个星期过去了，对方没有任何信息。我想，他可能没找到人，或者找到的不是拍板的关键人物。我惟有耐心等待。

又过了一周，还是没有任何消息。那是在一个小范围的好友聚会上，我躲到一边的角落里，忍不住悄悄给这位老兄打电话，小心翼翼地询问所托之事进展如何。此兄一听是我，马上先解释，一会儿说，之前人家出差去了，一会儿说，之后报社派他去了一趟北京；让我放心，他会把这件事搞定的。此刻，我已经对他失去了信心。但我似乎还抱有一丝希望，或者说是“死马当做活马医”，仍请他无论如何帮帮忙。岂料，我打电话时声音大了些，饭桌上的朋友听到了我们之间大致的谈话内容，一位很要好的朋友很不客气地对我说：“你怎么托这个瘪三办事情，盐也要卖馊了。”

为了证明他所说的是实话，他让坐在旁边的一位女士说说。这位女士我也挺熟悉，她问明情况，冷笑一声，说：“这个家伙的话也能相信？十句有九句是假的，还有一句是造出来的。”

我苦笑道，我与此人也只刚认识不久，听他说过教育局那里有熟人。我也是头一回与他打交道，我当然相信他才托他办事，也是试试看，不试，怎么晓得他讲的是真，还是假？

饭桌上有几位朋友与他接触的时间长，经历的事也多，他们对他的为人处事一清二楚；而我同他认识的时间短，对他的为人处事一知半解。现在通过朋友们用实例向我证明此人的不可信，我也间接地加深了对此人的了解。我自然结束了我的“期待”。由此我想到，信任的建立并非一朝一夕，但要破坏业已树立起来的良好信任感，仅仅一件小事就能毁于一旦！

让我再来引用澳大利亚管理界思想领袖之一的瓦妮莎·霍尔女士经常给众人做的有关信任的测验。她让被测验者闭上眼睛，脑子里想一想生活中自己最信任的人，当想到他们的时候，脑海里最先出现的是哪些词语。众人七嘴八舌，各抒己见，瓦妮莎·霍尔把出现频率最高的挑选出来，得到的答案依次为：诚实、真诚、正直、无私的精神、言出必行。

她又让测试者再想想生活中自己最不信任的人，当想到他们的时候，脑海里会出现哪些词语。答案是：谎话连篇、自私自利、诡计多端、言行不一和喜欢背后伤人。

对照那位信誓旦旦“以后有用得着兄弟的时候尽管吩咐”的老兄，看看“最信任的人”所列出的五个答案，没一个沾边的，倒是与“最不信任的人”中，多个答案画上了等号。

信任的出发地是家庭。儿女与父母是最直接的检验者，其次为兄弟姐妹间的关系，信任将伴随一辈子。良好的信任基础是和睦家庭的纽带，反之，便是兄弟阋墙，反目为仇，亲兄弟成为冤家，“外面人”倒成为好兄弟。

信任，也是评判夫妻关系好坏的试金石。有些男人喜欢在外拈花惹草，虽偷偷摸摸，但总会露出蛛丝马迹。妻子时有耳闻，抑或凭着直

觉隐约感到自家男人外面“有女人”，她就会偷看老公的手机，是否有暧昧的短信。当然，老实的男人遇到往日不爱打扮的老婆突然变得花枝招展，也会起疑心：“老婆外面有花头？”于是密切注意老婆的一举一动；老公也会偷看老婆的手机，是否有肉麻的文字，甚至采取盯梢、跟踪。正是夫妻之间的猜疑，彼此不信任，导致相互时刻提防对方，长此以往，劳燕分飞是必然的结果。

我还是从正常的家庭说起吧。

每天，对被家人送往幼儿园的幼童来说，他们绝不会明白“信任与不信任”，但他们的家人选择这家幼儿园就是对这家幼儿园的信任。我们之所以看见，信誉度高的幼儿园每年招生时门庭若市，家长们找熟人、托关系，不惜一切代价，目的就是为了让自家的孩子能进重点幼儿园。对去上小学的学生而言，他们就是上幼儿园幼童的翻版……

每天，夫妻去单位上班，他们就要面临“信任”的考验，这种职场上的考验往往体现在与同事之间、与领导之间。若你是领导，那么，这种考验便体现在干群关系，或者说上下级关系上。

假如你所在的单位是公交公司，是地铁、是银行、是医院，一句话，就是服务性行业；在这个“服务窗口”，你每天都要与被服务者打交道，且这些被服务者皆为陌生人。你讲不讲信任，不仅关乎于你个人的事，还关乎整个企业的命运。

在这些“服务窗口”，我们几乎天天可以听到争吵之声，甚至看到大打出手的场面。起因有的是误会，更多的为不信任所致，尤其是医院，医患矛盾突出，患者认为自己的毛病不需做B超，更用不着做核磁共振，结果两样都摊上，不得不怀疑医生是为了拿回扣，因此大吵大闹。如今，医生遭殴，甚至被杀的新闻屡见报端，这是我所言的“信任与不信任”已从家庭，网射状地向各个领域裂变的佐证。

三聚氰胺、苏丹红、地沟油、瘦肉精、毒胶囊……这些危害人体健康的东西竟然出现在我们日常吃的食品、药品中，难怪人们会发出“我们现在还能吃什么！”的无奈，这是非常可怕的事。

哪里出问题了？不言而喻，就是信任。无数触目惊心的事实告诉我们：如今，信任危机已经到了登峰造极的地步，重构我们的信任势在