

最新市场信心不足意思 短文信任读后感(模板7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

市场信心不足意思篇一

信任!信任!每一个人都需要别人的信任，而信任程度就是别人从内心中对你人格的打分，但信任从何而来呢?信任和不信任是从一些鸡毛蒜皮的小事中产生的，比如：你的朋友让你代买一支笔，你答应明天买来，可你好几天都没有给他，他肯定会对你失去信任，下次买笔肯定会去找别的朋友。信任就是如此，它是金钱、权利等无论如何也换不到的。只有信任中是没有掺和其它任何东西的，是最纯净的。

有一个关于信任的故事：有一个犯人在路上捡到了一千元钱，他不假思索地交给了督察的警察，而警察却说：“你少来这一套，用自己的钱变花样使人信任而想减刑，你就是不老实。”犯人万念俱灰，心想世上没人信任他了。晚上，他越狱了。在途中，他到处抢劫，准备逃跑。他有了足够的钱，便乘上去边境的列车。他站在厕所旁边，这时，有一位非常漂亮的姑娘走进厕所，才发现门坏了，她走出来轻声地说：“先生、你能为我把门吗？”他一愣，看着姑娘纯洁无邪的眼神，他点点头。一刹那，他改变了主意。在下一站，他去投案自首了。

啊!信任和不信任能让人变得如此之快。几小时前，他还是一个拾金不昧的人，而失去警察的信任后，让他在几小时内就变成了一个放肆的强盗。这之间的差距太悬殊了。如果你身边发生这种事请不要对别人缺乏信任，因为他们再差也能改变，请不要失去友谊和成功的机会。

信任!是一种弥足尊贵的东西,没有人可以用金钱买得到,也没有人可以用诱惑或武力争取得到,它来自一个人的灵魂深处,是活在灵魂里的清泉,它可以拯救灵魂,滋养灵魂,让心灵充满纯洁和自信!

市场信心不足意思篇二

最近我学了《信任》这篇课文,讲的是:作者与自己的丈夫到一个无人看管的桃林采摘桃子,并自觉付钱的故事,作者从中获得了人与人 之间别信任的喜悦。

我认为信任是朋友间友谊的基础,失去了这个基础那就不是真正的友谊。

你有义务信任另一个人,除非你能证明那个人不值得你信任,你也有权利,受到另一个人的信任,除非你已被证实不值得那个人信任。信任是相互的,信任也是友谊的见证。

记得有一次,我与一个伙伴约好星期天下午去看电影,可不巧的是,我感冒了,头很晕,不断流鼻涕。怎么办?去还是不去,这时我的脑子里就像有两个小人在拔河。一个细声音说:“你快去吧,不是约好了吗。”一个粗声音连忙说道:“别去,别去,身体要紧。”粗声音话音刚落,细声音反驳道:“虽然生病了,可你答应过人家,不能做一个不守信用的`人呐。”粗声音愤怒了:“你怎么能这么说,今天雨下这么大,那个人可能不会来了,你去了不是白去了吗!”细声音平静地说:“既然有约定在先,别人就不会反悔,你要对她有信心,要信任她。如果连起码的信任都没有,何必做朋友呢?”细声音渐渐占领了我的听,我决计不管她来不来,我都要去。于是我拿起我的小花伞出了门。到了相约地点,我一眼就看见了她,连忙跑过去。她见到我,高兴极了,笑着对我说:“雨太大,我本来打算不来的,可是又想到如果不来,你会失望的,因为我相信你一定会来的。”那天下午,我们

看完电影后，又玩了好长时间才回家，感冒似乎也好了一样。回到家已经是筋疲力尽，但我与她的友情却增加了许多，这一切都是信任所赐！

公元前4世纪，在意大利，有一个叫皮斯阿司的青年触犯了国王，被判绞刑。他是个孝子，相见母亲最后一面，可必须有人替他坐牢。大家都不愿意，他的朋友达蒙挺身而出，因为达蒙信任皮斯阿司。日子一天天过去，在行刑那一天的那一刻，皮斯阿司纵欲回来了！国王不敢相信，竟然有人可以逃脱死刑还愿意接受处罚。他感动了国王，国王把他当场释放。

信任是一种有生命的感觉，信任也是一种高尚的情感，信任更是一种连接人与人之间感情的纽带，让我们做一个信任别人和被别人信任的人吧！

市场信心不足意思篇三

《信任》这篇文章讲了作者来到了一片桃林采桃，没有人收钱，只有一个收钱的箱子，作者可以不给钱，但作者选择了诚信，把钱放进了箱子里，表现了作者很诚实守信，桃林的主人也很信任别人。

读了这篇文章，我觉得桃林的主人很非常信任那些来采桃子的人，相信他们会自觉把钱放进箱子里，作者和其他来采桃的人，也都很诚实守信，能够自觉把钱放进去。这让我想起了一件事：记得有一次，我的朋友放学回家时，忘了带钱没法坐车，我就借给了她一元钱，本来不想让他还，就没说还钱的事，但第二天他还是把钱还给了我。我觉得她就很守信。

这篇文章让我懂得了，我们人与人之间要相互信任，只有自己相信别人，别人才能相信自己。也就是说，我们要诚实、守信用，这样才能赢得别人对自己的信任。诚信是金，但金钱却买不来诚信，要以自己的实际行动去换来诚信，这样别人才能相

信自己。诚实守信是我们中华民族的优良传统美德,我们要把这种美德传承下去,讲诚实守信,这样更多的人都能守诚信。大家肯定不会信任一个不守信用的人。

我们要养成讲诚实守信的好习惯,这样,我们的世界才能变得更美好。

市场信心不足意思篇四

这篇文章写了作者的爷爷耳背,便带爷爷到助听器店买助听器。爷爷看中的助听器要1680元,而我却只带了1280元。店主似乎看出了作者的心思,借作者400元,是为了不扫爷爷的兴。作者通过这件事,觉得店主是一个善良的人,并给了他信任,所以作者一定要把钱和诚信还给店主。由此作者也知道:人间需要信任。

看完后,我心想:人间像这位店主一样信任别人的人,还有多少啊?如果世间每个人都像店主这样,那我们的社会该是多么的.美好?店主善良,信任别人,这难道不值得我们学习吗?如果店主是一个抠门的人,那作者的爷爷,就不能快而且高兴地得到助听器,就不会拥有长久的快乐。我认为,店主不仅是在卖助听器,他同时,还把信任送给别人,让顾客感到他善良的帮助,给别人送去快乐。我打心眼儿里钦佩店主!

我为什么又说自己感到惭愧呢?因为有一次,我和好朋友欧丙玉一起去学校对面的文具店买文具。欧丙玉看中了一个镜子。这个镜子要8元,她只有3元,便向我借5元,并说明天还。我心想:干嘛要借你呀?借你了你忘了不还我那我岂不是吃亏?哼,我可不能相信你,坚决不借!于是,我便对欧丙玉说:“我今天没带钱。”“哦。”她失望地说了一声。

市场信心不足意思篇五

本想从福山最著名的《历史的终结与最后的人》开始读起,

但因为种种原因和巧合，最终，选了了这本《信任：社会美德与创造经济繁荣》作为起点。

整体而言，福山这本书一个主要目的是要提醒我们，在对经济发展状况进行考量时，除了经济学上的理性人模式外，还需要加上社会文化的考量。而信任则是社会文化考量中的一个重要因素，同时作为一种社会资本，信任与其社会环境密切相关，并需要的长期的积累得以形成。当然，作者对信任的定义更多偏向于效率。因此，较之于中国传统文化中“信任”的定义是有很大出入的。

因此，基于受到儒家文化深刻影响的家庭主义，所以，中国的社会往往只信任自己的“身边人”，其信任的范围很小，不利于现代企业制度的形成，因此，这就成为了中国（内陆）无法形成高效率、大企业的障碍。

然而，时过境迁，如今的社会环境、国际格局较之二十多年前，都有很大的改变和差异。因此，一定程度上说，福山的观点——大型私人企业与社会信任度高度关联，就受到了很大的挑战。中国产生了很多互联网公司，其中有些巨头已经可以与美国相提并论。作为低信任的中国，为何在互联网社会中取得了飞速的发展，甚至在一些方面实现了赶超，是因为中国在这二十多年的时间中，中国的信任已经截然不同？还是，政府的政策转变带来的变革？这是需要作者以及相关的研究者更进一步回答的问题。

当然，这并不意味着，福山的观点就已经过时了。福山的观点很好的解释了中国在20世纪90年代经济发展和困境，并且当时存在的问题到现在并没有得到完全的解决。国内的经济环境仍然存在契约精神缺失、诚信道德败坏、威权主义盛行等因素，这些因素仍对中国的经济与社会发挥重要影响。因此，这仍然警醒我们，在发展的过程中，如何提高社会的信任度仍是重中之重。

普通百姓去判断、了解经济发展、社会发展的实质情况并不容易，但信任危机所带来的危害却深刻影响着每个人的生活。我们可以付诸法律，但法律的运用成本不是每个人都能承受的。而人际交往中的高度信任是可以弥补的。因此，尽管福山的观点不能很好解释当下中国经济发展的现象，但却并不过时，因为其观点也是对当前中国飞速发展的经济与社会的提醒。

市场信心不足意思篇六

朋友推荐读《信任的速度》这本书时，我心存疑虑：“信任”不是人人皆知的东西吗，这本书真有可读性？读过后才知道，这本书的内容远远超出了我以前对信任的理解。

首先，信任的力量是“一个可以改变一切的力量”。大家都知道信任的重要性，因为信任能反映一个人的品德，一个不诚实、不讲信用的人，他的品德在别人眼里是要大打折扣的。但是，直到看了这本书，我才清楚地认识到信任有如此巨大的力量，但由于人们对这个力量缺乏了解，往往在不经意间忽视它的存在，低估它的潜能。“如果没有这个力量，最强大的政府、最成功的企业，最繁荣的经济，最具影响力的领导者，最伟大的友谊，最坚强的个性，最深的爱，统统都会被摧毁”。“每年365天，每周7天，每天24个小时，信任时时刻刻在影响着我们……它不仅改变了我们当前的生活质量，还将对我们未来的生活轨道产生深远的影响，不管是个人生活还是职业生涯”。通过阅读书中大量的事例以及作者深入浅出的分析，并且联系自己及身边人的一些实际，我深刻地认识到了书中这两段话的分量，真切地感受到了信任的力量。信任是一切影响力的根基，尤其在当今世界信任的影响力更为巨大，原因之一是我们正处在一个全球化的信息时代，一个开放的时代，所有事情围绕着合作关系运转，而合作关系成败的关键就在于信任。

这本书还挑战了人们多年以来关于信任的成见，展现给我们

的是，信任不仅是一种无形的社会美德，更是一个有形的经济推动力，是效率的源泉。当信任上升，效率会随之上升，而成本则随之下降，从而创造出作者所说的“信任红利”；否则，效率下降，成本上升，就要支付“低信任税”。事实上，在很多交往中，我们都在不知不觉地支付着这种隐藏的低信任税。

其次，“信任是品德和才能的函数，品德和才能同样重要”。品德包括你的诚信，你的动机，你对人的态度等。才能包括你的能力，你的技巧，你的记录，你的资历等。该书作者史蒂芬bibr柯维将信任分为四个核心——诚实、动机、能力、成果。其中，诚实和动机被归为品德问题；能力和成果被归为才能问题。通常，我们习惯把信任归为品德范畴，但重要的是，我们同样要把信任看做才能。人们往往信任那些既诚实又能办成事的人。假如你是一个诚实的人，做事的动机良好，但能力不强，每天的任务无力完成，领导和同事还会对你信任吗？假如你有能力完成任务，也有良好的业绩，但是做事的动机不纯，心存私心，领导和同事知道了还会信任你吗？所以品德和才能同等重要。品德是信任的基础，是常量，任何时候它对信任都是必要的。而才能是依据情况而变化的，某人在某个方面有才能不能代表他在其他任何方面都有才能。

在信任的4个核心里面，我感受最深的是动机和成果。良好的动机有助于赢得信任，而改善动机的基本因素是持有“充足”的观念。充足的观念也是共赢的观念，它是一种看问题的角度，“充足”的意思是有足够的东西供大家分享。除了类似比赛名次这类“稀缺”资源，事实上，生活中多数东西是充足的。关于“成果”，它是评价一个人才能的实实在在的东西，譬如一个人的业绩、资历、良好记录等。即使你有能力，但你不能把事情办成，也不会得到信任。

信任包含个人的信任、与他人关系上的信任、组织的信任、市场的信任、社会的信任。该5个层面的信任存在层层递进的关系，所有人在前两层信任即个人的信任和关系的信任里都

有很大的影响力，即使是最最后一层的社会信任，它的根源也在于个人的信任。对一个有影响力的人来说，个人信任问题首先会波及他与他人关系上的信任，然后会波及组织内部的信任，最终还会波及社会的信任。组织和社会的高信任度来源于这个组织和社会成员的个人信任。

第三，“在建立信任方面，我们是可以大有作为的”。作者在书中与我们分享了他的和别人的扭转不利局面的经验。他让我们相信，信任并不是多数人想象的那么虚幻，那么模糊。相反，它很具体、可操作。他让我们乐观地看到，大多数情况下，信任是可以重建的。不管自己处于一个什么样的环境，不论信任度有多低，都可以积极地建立或重建信任，而这并不是遥不可及的。不论是在个人关系中还是在工作关系中，有13种行为可以极大地增强我们建立信任的能力。这13种行为分别是：直率交流，表达尊重，公开透明，匡救弥缝，显示忠诚，取得成果，追求进步，面对显示，明确期望，负起责任，先听后说，信守承诺，传递信任。这13种行为来自于自我信任的4个核心，都需要品德和才能的结合；而且每种行为都不能把它推到极致，否则就会变成一种弱势；另外，这13种行为需要互相配合才能形成一种平衡，如“直率交流”需要“表达尊重”来平衡。

总之，信任带来的效率是最高的。

市场信心不足意思篇七

这本书是我刚入职的时候我的leader推荐给我的一—史蒂芬·柯维的经典管理学书《信任的速度》。

该书是联想全球高管的红宝书，被誉为《高效能人士的七个习惯》以来写得最好的书。一经发表就占据了《纽约时报》和《华尔街日报》畅销书榜的第一名。

书中史蒂芬·柯维通过平实的语言、严谨的叙述向读者朋友

们讲解了信任的五个维度：

自我信任、关系的信任、组织的信任、市场的信任、社会的信任

诚实、动机、能力、成果

虽然好像看完这个提纲之后全书就没有什么神秘感可言了，但千万不要觉得只看提纲就够了鸭。以前看过一个很认同的说法：“看碎片化的文字最多能学会解决某个问题的方法，但是静下心来读一本书可以教你解决一类问题的方法论。”

求人以鱼，不如求人以渔。

还是希望对这方面感兴趣的朋友们能够翻开这本书，亲自去书中发现更多有意思的细节。因此呢，在本文中，我们不讲道理，只谈感受，毕竟这也是小葱白更加擅长的领域。

书中提出的一个概念和一个观点让我深受启发。

“信任红利” & “信任可重建”

看到「信任红利」这个概念，我突然有种醍醐灌顶的感觉。

是呀！原来信任在我们的工作和生活中是如此的重要：在互相信任的良性关系里，我们彼此都会收获到实实在在的，可以被转化为金钱或者资本的信任红利；而在互相猜忌的恶性关系里，我们则时时刻刻被征收着巨额的“信任税”，这样的“信任税”不仅会让我们效率低下，更有甚者，让我们的工作完全无法得以开展！

信任不是虚无缥缈的概念，它是在我们的工作和生活中可以落到实处、可以用数字进行衡量和计算的成本。

而「信任可重建」则给我灌输了一种“发展”的思维模式。

你们是不是以为我要说“如何重建信任”？嘿，我就不。

初入职场，我们总是一边无比害怕犯错，一边犯着数不清的错。我们为什么害怕犯错？因为怕我们还太“弱”，后果承担不了。因为怕在没有信任基础的前提下犯了错，从此失去被信任的资格。

当我看到“信任可重建”这个概念时，我突然就明白了。犯错又怎样，及时纠正错误，及时汲取养分实现快速成长，比墨守陈规、止步不前的员工更可爱。

不要害怕走出你的舒适圈，不要害怕做暂时不擅长的事情，用经历恣意作画就是一张白纸最好的自我修养。