

# Capital Psychological

女人心，似海深，揭开女人内心的秘密，才能真正了解女人。

# 女人的资本 心理书



吴平◎编著

## 了解自己的心理资本·做一个温婉的女人

The woman's capital **psychological books.**

## 女人心，海底针，让女人的心理资本成为通向成功的魔法经。

随着时代的进步，心理资本的重要性日益凸显。心理素质与心理状态决定着你的竞争优势，因此，做一个知性与感性完美结合的女人，让柔软与坚强的内心助你成功。

新世界出版社  
NEW WORLD PRESS



# 女人的资本 心理书

吴平◎编著

 新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

**图书在版编目 (CIP) 数据**

女人的资本心理书 / 吴平编著. —北京: 新世界出版社, 2010. 9

ISBN 978 -7 -5104 -1181 -6

I. ①女… II. ①吴… III. ①女性 - 成功心理学 - 通俗读物 IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 148888 号

---

## 女人的资本心理书

---

作 者: 吴 平

责任编辑: 梁小玲

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

http: //www. nwp. cn

http: //www. newworld - press. com

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 九州财鑫印刷有限公司

经销: 新华书店

开本: 710 × 1092 1/16

字数: 220 千字 印张: 18

版次: 2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 -7 -5104 -1181 -6

定价: 36.00 元

---

**版权所有, 侵权必究**

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



当一个人成长为社会人时，就具备了成熟的思维，所以二十几岁的人拥有了健全的心智，经历了涉世之初的坎坷与现实，便开始有了许多的感慨。或许你会感叹命运不公，工作难找，金钱难赚，朋友难交；又或许你会感激机遇垂青，事事顺利，财运亨通，贵人相助，但是这一切从本书开始已经变得不再重要。你不能改变你的过去时，你却可以让你的未来变得更美好，所以积蓄丰厚的心理资本，强化这股永不衰竭的力量，让这可持续发展的原动力主宰我们的人生，成功就一定会顺畅的到来。

心理资本可以带来决定性的竞争优势。良好的心理素质使得你在职场游刃有余，化解心理危机、勇敢面对挫折。拥有过人的心理资本的个人，能承受挑战和变革，可以成为成功的员工、管理者和创业者，从逆境走向顺境，从顺境走向更大的成就。自信、乐观、坚韧的人，勇于创新，敢于创新，能够因地制宜地将知识和技能发挥到最大限度，成就自己也成就事业。

急剧的社会和经济环境变革，使涉世不深的人面临更大的心理焦虑和压力。为了求生存、谋发展，培养自信、乐观、满怀希望、强坚韧性的心理就显得特别重要。人的潜能是无限的，而其根源在于人的心理资本。

林肯曾经说过：“智慧可以帮助我们，让我们不必用烫伤自己的方法去体验火的炙热；也可以让我们在陷阱面前适时止步，做出明智的选择。”一个人的命运，取决于他的思想认识和人生态度，如果能够重新活过一次，那么带着积累的经验，记着碰撞后的伤疤，用这丰厚的心理资源，消除身上的生涩、偏执和意气，这个人一定会顺利绕过弯路走上通往成功的



捷径。

对于二十几岁的年轻人来说，对压力、选择、金钱、人脉等现实问题认识得越早、越明确，就越可以稳妥地把握自己的梦想、主宰自己的人生与前程。所以，本书所讲述的观念，不仅仅是对能力与信念的激励，对年轻人，同时也是一种睿智的提携。





# 目录

## 第一章 Warm

### 人际心理学——好人缘受益无穷

多个朋友多条路 3

信赖是交往的前提 5

心境宽广，人际才会宽广 8

学会与人为善 10

饶人多条路，伤人多堵墙 12

雪中送炭是成本最低的感情投资 14

冷庙要把热香烧 16

未雨绸缪，多积人情债 19

人际关系靠积累 22

情感互动，注重双赢效果 24

## 第二章 Warm

### 塑己心理学——改变自己，就能运筹人生

目标要坚定，不要得过且过 29

要有危机感，安贫乐道生懒汉 31

凡事，要看到积极的一面 34

不给自己设限才能潜力无限 36

逆流而上才会步步高升 38

生活有条理，人生不虚度 41

激励自己，给油箱加满油 43



- 46 走出自卑泥沼，昂首面对每一天
- 48 只为成功找理由，不为失败找借口
  - 51 不断学习，学以致用
  - 53 盔甲坚毅才能勇往直前
  - 56 恒心，积跬步才能至千里

### 第三章 *Warm*

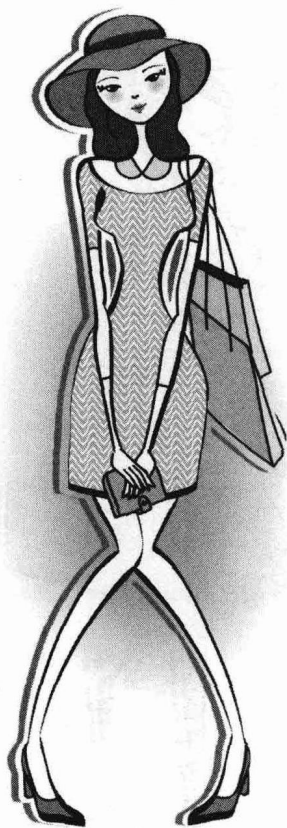
#### 求职心理学——勇敢迈出成功第一步

- 61 信心，求职成功的保障
- 63 肯定自己，别人才会肯定你
- 66 克服盲目心理，充分了解入职对象
- 68 自我定位，寻找最适合的职业
- 70 克服畏惧心理，勇敢递出你的简历
- 73 用“一面之缘”吸引面试官
- 76 察言观色，读懂面试官眼神
- 79 谦虚是美德，却不可太过
- 81 真功夫才是“铁饭碗”
- 84 心平气和，别让浮躁毁了你

### 第四章 *Warm*

#### 职场心理学——学做优秀员工

- 89 爱岗敬业，忠于职守
- 92 服从心理，使命必达
- 94 负责任才能获重任
- 97 进取心，争取升迁机会
- 99 别让抱怨夺走你的热情
- 102 做个有野心的“士兵”



满招损，谦受益 105

悦纳他人亦能改变自己 107

与人合作，不要一个人战斗 109

随机应变，做个机灵的“滑头” 111

酸葡萄定律，受挫别忘自我安慰 114

直面挫折，越挫越勇 116

## 第五章 *Warm*

### 管理心理学——与队友共同成功

做团队的领头羊 121

做个有主见的队长 123

明确每个人的任务 126

队有队规，没有规矩不成方圆 128

以身作则，发挥榜样的力量 130

赞美是调动情绪的催化剂 133

情感是成本最低的奖励 135

多一些宽容，多一些动力 138

信任是维系团队的前提 140

增进交流，提高团队凝聚力 142

## 第六章 *Warm*

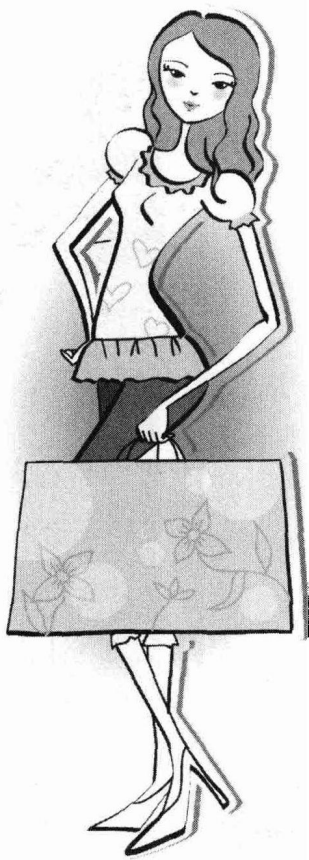
### 销售心理学——抓住顾客的心

拥有时尚心，把握流行趋势 147

瞄准对象，东西卖给想买的人 149

善于游说，多赚女人钱 152

让利心，善打价格战 154





- 157 亲和力，与客户走的更近些
- 159 服务心，让顾客感到自己是上帝
- 161 扬长避短，让顾客了解你的优势
  - 164 广结善缘，人缘就是财源
  - 166 用真心换取信任
  - 168 感恩的心让你拥有好口碑

## 第七章

### 沟通心理学——掌握交流技巧， 创造沟通条件

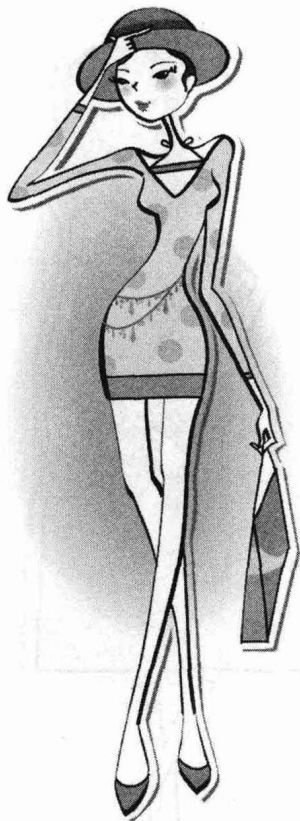
- 173 沟通需要显示诚意
- 175 沟通，从对方关心的话题谈起
  - 178 寻找共鸣是沟通的切入点
  - 180 适时效仿对方博得好感
- 183 沟通需要耐心，切莫操之过急
- 185 语言亲和友善，拉近彼此距离
  - 188 沟通过程注重非语言技巧
- 190 要物质沟通，也要感情交流
  - 192 倾听，让沟通顺利进行
  - 194 换位思考才能了解更多

## 第八章

### 致富心理学——赚钱要有方

- 199 谨小慎微，才能发现商机
- 201 心态平常，才能享受赚钱乐趣
  - 204 投机心理，善打擦边球
- 206 擦亮眼睛，从沙堆里发现金币





赚大钱要有点儿冒险精神 208

跑过时间，赢得商机 211

致富之道，尝试每一剂“药方” 213

抓住顾客心理，投其所好 216

激发好奇心，让顾客主动掏腰包 219

诚信，让你在商战中立足 221

谨慎心理，小心驶得万年船 224

## 第九章 *Warm*

### 理财心理学——花钱要有道

大胆花钱，激发赚钱的欲望 229

节俭心，花钱要有度 231

充分发挥每一分钱的作用 234

虚心请教理财之道 236

为未来打算，切莫寅吃卯粮 239

善于投资，用金子衍生金子 241

敏感心理，要对风险感冒 243

分散投资风险，避免一输到底 246

慈善心，适当接济穷人 248

## 第十章 *Warm*

### 释压心理学——学会在强压下生存

找准压力根源，对症下药 253

树立目标，化压力为动力 255

寻找最适合的释压方式 257

回味第一天上班的感觉 259

换个心情，避开压力锋芒 261



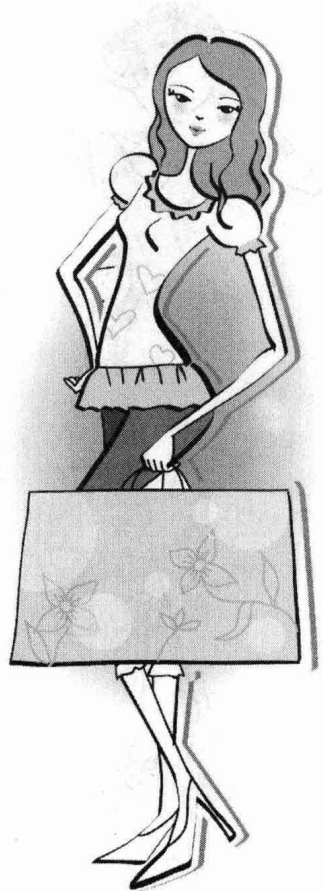
263 说出压力，压力就会减半

265 试着对生活和工作充满感激

268 走向人群，自闭使压力无限放大

270 用热情冲淡你的压力

272 突破自己，不再被压力禁锢



# 第一章

## 人际心理学——好人缘受益无穷

良好的人际关系，可使工作成功率与个人幸福达成率达 85% 以上；一个人获得成功因素中，85% 决定于人际关系，而知识、技术、经验等因素仅占 15%；某地被解雇的 4000 人中，人际关系不好者占 90%，不称职者占 10%；大学毕业生中人际关系处理得好的人平均年薪比优等生高 15%，比普通生高出 33%。

现代社会中，人与人之间如何交往；如何搞好自己的人际关系是很重要的，没有交际能力的人，就像陆地上的船，永远到不了人生的大海。如果您有良好的交际能力与人际关系，那么您在当今社会中无论在什么样的场合中，都将成为那个场合中的焦点；具有这种能力优点的人，你是去与朋友聚会旅游；或者去求职招聘；甚至是创业做生意，你都会比别人更胜一筹。为了有利自身的发展，我们应该追求真正有价值的交往社交，避免有害的社交交往，这些要靠自身的修养和对自我的严格要求。交际能力是人在社会生存最基本也最重要的需求之一。

那么我们怎么才能运用好自己手中的这把利剑呢？我们怎么才能拥有让我们受益无穷的好人缘呢？







## 多个朋友多条路

我们深知“山不转人转”的道理，一方面力求不得罪人，以免冤家路窄；一方面则广结善缘，以便随时、随地可以找到熟人，比较方便办事。同时，结交各行各业的朋友，不但可以扩大见闻，增长知识，而且能够随时请教，不至于问路无门。

现今社会要做好任何事都要讲关系。只要不违背法律和政策，关系多就好办事。俗话说：“朋友多门路多，人际资源是财富，多个朋友多条路。”因此，多交朋友会为你以后的成功创造条件并且增加机会。

关系网就好比是一条八脚章鱼，每一条章鱼在每一天每一分钟里都在不停地集合、交错，只是我们自己常常不自知、不在意，因而常常和贵人擦身而过！不要只看着关系中的显贵，太看重显贵而忽视其他更多的普通人。在适当的时机，任何一个普通人都是可以扭转乾坤，成为你的大贵人！但也要注意，毫无诚意的点头之交等于零，关系需长时间的积累和沉淀。机遇和贵人是在适当时候出现的适当的人、事、物的组合体。我们无法控制这种完美的巧合何时出现，但我们可以通过控制自己的关系给自己创造更多的可能。

到哪里找工作，这是现在所有工作者的共同疑问。履历表寄了上百封，却是石沉大海，毫无音信。面对就业市场的萎缩，寄履历表已经是无效的求职工具，很多人用亲身实践证明，找工作最重要的就是建立关系。长期累积关系资源也就是主动为自己创造机会。有调查表明，有 34.57% 的人认为关系能给自己增加职业机会。根据美国人力资源管理协会与《华尔街日报》共同针对人力资源主管与求职者进行的调查显示：95% 的人力





资源主管或求职者通过关系找到适合的人才或工作，而且61%的人力资源主管及78%的求职者认为这是最有效的方式。前程无忧进行的“最有效的求职途径”调查中，“熟人介绍”位居第二。

很多人认为只要努力工作、有不错的工作表现以及丰富的工作经历，自然可以找到工作，而通过关系找工作似乎不是正当的渠道。事实上，关系就像是你与工作之间的一道桥梁，如果没有了这道桥梁，即使你有再好的能力也于事无补。但是反过来说，如果没有优秀的工作能力，就算有再多的桥梁也会无功而返。

“建立关系是为了接触更多的人，创造更多的机会。”换句话说，我们不应是为了找工作而建立关系，我们的目的应是认识更多的人，获得更多的信息，增加工作选择的机会，而不仅仅是求一份工作。人生是长夜之旅，孤寂无着，需要互相搀扶结伴而行。因此，便需要有友情，需要与人交往，需要有人情。

友情是无需偿还的奉献；人情是债，是你与我半斤我必须还八两的往来账，即使当时不能兑现，春风行下了秋雨自然也就不能少的。老人古语说得好：天上下雨地下滑，自己跌倒自己爬，亲戚朋友拉一把，酒还酒来茶还茶。人情之道尽在其中。

亲戚有远近，朋友有厚薄。严格讲，朋友应是双方不以功利为目的偏重情感需求的自然接纳，类似钟子期俞伯牙那样的一曲绝天下的形式，而那种带有功利意思的密切交往只能叫伙伴……叫它朋友吧，也没什么不好。

一个人四面八方都有朋友，将来做什么事情都很方便。但这时候要小心，不要认为太方便就投机取巧。建立人际关系最大的忌讳就是投机取巧。你可以随机应变，但是随机应变过度，就很可能变成投机取巧。一个人最难能可贵的就是会自己节制、自己防备，没有后遗症。

年轻人多交朋友吧，你们才二十几岁，在人生的道路上你还会遇到形形色色的人，他们或和你擦肩而过，或者和你成为朋友。这样可以锻炼你

的交际，历练你的心气，磨炼你的容忍，还能极大地扩宽你今后的路子。人际关系的效益早为人们认可，朋友真的是财富。但朋友不是你的再现，只能是你的外延和他的外延的大面积重合。同声相和，同气相求，同心相知。相和者的交往是一时一事，横向的；相求者可一事一生，纵向的；相知者一生一世能遇上一个是几辈子的造化了。



## 信赖是交往的前提

相信大多数人在小学的时候都学过一篇名叫《珍珠鸟》的课文。文章通过记叙珍珠鸟在“我”的照料下，由害怕到熟悉，再到亲近这一变化过程，说明了人与动物之间是完全能和谐相处的。由于作者对珍珠鸟的悉心照顾和真切关爱，让小鸟由怕人到喜人、近人、亲人、爱人，最后到与人融为一体。从而谱写了一曲人与自然之间爱的颂歌，并由衷地发出了“信赖，往往创造出美好的境界”的感慨。

“信赖，往往创造出美好的境界。”这是作者在与一只小鸟的交往中发出的感慨，一只胆小的珍珠鸟，在与作者真诚的交往中，信赖作者，把他当作朋友，于是胆子逐渐大了起来。

的确，信赖确实是人际交往中必不可少的。如果一个人在交往中信赖他人，真诚相待，诚实守信，那么其他的人就会把他当作知心的朋友，也会同样信赖他，友好相处，即使在危难的时候也会给他带来帮助；反之，如果一个人不信赖他人，处处疑神疑鬼，那不知会造成多少恼人的误解，引起多少无辜的争吵，树起多少势不两立的敌人。

读过《三国演义》的人都知道，有一次，关羽在战斗时，不幸中毒箭，关羽信赖神医华佗，毫不犹豫地伸出胳膊，让华佗为他刮骨疗毒，因







为关羽对华佗的信赖，才使得关羽有了以后的凛凛威风。但是，同样请华佗治病，曹操却怀疑华佗存有异心，病还没治就把华佗给杀害了，过了不多久，曹操就病人膏肓不治而死。在危机的时刻，关羽表现出了一种君子的风范，那就是信赖，而曹操却是一种小人的心胸，疑神疑鬼的性格最终让他走上了绝路。

用信赖点燃起交往的蜡烛，友谊的火焰不会被误解给吹灭，也不会被患难所浇灭，因为真诚的灯芯永远在天地间燃烧——为这个世界带来一片又一片的光明。

那么，怎么建立信赖感呢？

### 1. 平等的原则

人际交往首先要坚持平等的原则，无论是公务还是私交，都没有高低贵贱之分，要以朋友的身份进行交往，才能深交。切忌因工作时间短、经验不足、经济条件差而自卑，也不要因为自己是大学毕业生、年轻、美貌而趾高气扬。这些心态都影响人际关系的顺利发展。

### 2. 相容的原则

相容主要是心理相容，即人与人之间的融洽关系，与人相处时的容纳、包含以及宽容、忍让。主动与人交往，广交朋友，交好朋友，不但交与自己相似的人，还要交与自己性格相反的人，求同存异、互学互补、处理好竞争与相容的关系，更好地完善自己。

### 3. 互利的原则

互利指交往双方的互惠互利。人际交往是一种双向行为，故有“来而不往、非理也”之说，只有单方获得好处的人际交往是不能长久的，所以要双方都受益，不仅是物质的，还有精神的，因而交往双方都要讲付出和奉献。

### 4. 信用的原则

交往离不开信用。信用指一个人诚实、不欺、信守诺言。古人“一言既出、驷马难追”的格言。现在有以诚实为本的原则，不要轻易许诺，