



你是

拥有资本的人

加成 编著

NISHIYONGYOU
ZIBEN DEREN

资本——人生伟大的关注

用什么方法积累资本最有效

怎样发挥你所拥有的资本,才能最大限度地兑换幸福和快乐

你不是一文不名的人,你是拥有资本的人,可兑换幸福,你要微笑着生活





你是

拥有资本的人

加成 编著

NISHIYONGYOU
ZIBEN DEREN

资本

——人生伟大的关注

用什么方法积累资本最有效

怎样发挥你所拥有的资本，才能最大限度地兑换幸福和快乐

你不是一文不名的人，你是拥有资本的人，可兑换幸福，你要微笑着生活



图书在版编目(CIP)数据

你是拥有资本的人/加成编著. —乌鲁木齐: 新疆人民出版社,
2003.11 ISBN 7-228-08467-5

I.你... II.加... III.成功心理学-通俗读物
IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 106691 号

你是拥有资本的人

加 成 编 著

出 版 新疆人民出版社
地 址 乌鲁木齐市解放南路 348 号
邮 编 830001
电 话 (0991)2825887 2816212
责 编 赵 珍
印 刷 广东科普印刷厂
发 行 新疆人民出版社
开 本 850×1168 毫米 1/32
印 张 15
版 次 2003 年 12 月第 1 版
印 次 2003 年 12 月第 1 次印刷
印 数 1-10000 册
定 价 24.80 元

ISBN 7-228-08467-5



你是 拥有资本的人

加成 编著

NI SHI YONGYOU
ZIBEN DE REN



资本——人生伟大的关注

用什么方法积累资本最有效

怎样发挥你所拥有的资本,才能最大限度地兑换幸福和快乐

你不是一文不名的人,你是拥有资本的人,可兑换幸福,你要微笑着生活



前言

资本——人生伟大的关注

曾几何时，励志类读者在书海中寻寻觅觅，突然像发现了新大陆，先是一本《一生的资本》让读者诸君如饥似渴、手不释卷，随后，《男人的资本》《女人的资本》等接踵而至，把“人生资本类”图书的出版推向一个新的高潮。

的确，目前敏锐的现代人用前所未有的热情来关注自身资本的优劣和资本的积累，试图找出人生的自信与成功的方法，是正确又明智的事。我们过去总是习惯于羡慕别人、崇拜别人，我们过去总是不自信——眼睛羡慕他人，却很少关注自身。随着改革开放的不断深入，特别是经济以令人惊叹的速度发展，彻底改变了我们的生活，尤其是改变了我们的思想——自身建设的多了，往外跑的少了，恋国家小家的多了，羡慕别人的人少了，关注自身资本的多了。

本书之所以取名《你是拥有资本的人》是因为本书定位于励志类读者，从一个新的角度来为读者诸君重建更大的自

你

是拥有资本的人

NI SHI YONG YOU ZI BEN DE REN

信。它告诉大家“用什么方法积累资本最有效”；“拥有资本后该怎样发挥，才能最大限度地兑换幸福和快乐”；“你不是一个一文不名的人，你是拥有资本的人，可兑换幸福，你微笑着生活吧！”

编者

2003年11月于广州



目
录

Contents

第一章

你拥有的心理资本
——内外交战,给自己筑道“心理长城”

1. 凡事都往好处想(2)

凡事都有“好”与“坏”之分,尤其是当它反射到我们心灵镜面上的时候,由于搀杂了主观臆断的因素,我们心中的“好”与“坏”也就偏离了原来的真实本质。所以懂得如何快乐生活的人,遇事从不看消极的一面。

2. 用智眼看待事物的两面(6)

硬币是两面的,这是基本常识。但普通人往往只看到其中一面而不会换一个角度或翻转一下硬币去看另一面。19世纪欧洲著名诗人裴多斐的一句“冬天来了,春天还会远吗”,正是用智者的慧眼看到硬币的两面。



3. 教你怎样看得开(10)

看得开不是因无望而消极沉沦,自我麻醉,更不是因绝望而死同于生,而是对生活的热爱消融了诸多不如意,始终保持开朗的心境。

4. 把自卑踩在脚下(12)

每个人都有自身的缺陷,有的是可以通过后天的努力弥补的,而有的则是先天性的。不管面对多么强大的竞争对手,只要你有样是最出色的,把自卑踩在脚下,你就会脱颖而出。

5. 掌握解决问题的心理因素(14)

每人每天都要碰到需要解决的问题,当然,有大问题、小问题;有急问题,也有缓问题。但有一个共同点,所有问题都需要你去解决。如何将问题解决得更好呢?心理学家通过四个有趣的实验,告诉你四种方法:

(1)动机的强弱 (2)启示和联想 (3)习惯的影响 (4)功能的局限

6. 把大事看小,把小事看大(17)

人的许多不必要的烦恼,往往在于没有把握好心灵这杆秤,把重要的事情看得太轻,把不重要的事情又看得太重。我们夸大我们以为要夸大的东西,比夸大值得夸大的东西更多;我们轻视我们以为要轻视的东西,比轻视值得轻视的东西更多。

7. 是什么阻碍了你的自我突破(20)

由自我环境造成阻碍创造力萌发的因素,常常来自于教育、感情、文化、认识等四个方面。通常具体表现为:

(1)看待事物的习惯心理 (2)崇拜权威的自卑心理



- (3)鲁莽的急于求成心理 (4)担心成为“三脚猫”的心理
(5)可怕的“耻辱”心理

8. 走出自我欺骗的心理误区.....(24)

自我欺骗起源于人们普遍具有的性格特点——虚荣心,尤其是缺乏他人的尊重时,这种自我欺骗就成了寻求自我心理平衡的一种“诀窍”。偶尔为之,可以说是一种无害的行为,甚至能够对自己产生激励,成为驱使自己奋发向上的内在动力。但是,一个人如果终日沉溺于白日梦和自我欺骗中不能自拔,则无疑会导致人格的畸形发展。

9. 怎样克服猜疑心理(26)

猜疑是人性的弱点之一,历来是害人害己的祸根,是卑鄙灵魂的伙伴。一个人一旦掉进猜疑的陷阱,必定处处神经过敏,事事捕风捉影,对他人失去信任,对自己也同样心生疑窦,损害正常的人际关系,影响个人的身心健康。

10. 心理困境自救法(30)

人的一生,“不如意常八九”,总有失意与困惑的时候。事业的挫折、家庭的矛盾、人际关系的冲突等都是经常会碰到的,如不注意调剂疏泄,会导致内心矛盾的冲突,使自己陷入郁闷、焦虑、悲痛等心理困境之中,对身心健康危害极大。此时,外界的帮助固然重要,关键还是自我解救,因而应学会一些心理困境自救法。

11. 克服这些心理障碍的女人会更有前途(33)

女性在事业上容易失败,其心理因素占主导地位。如果能克服女性常见的心理障碍,你会更加成功、出色。

- (1)漂亮产生过分的优越感 (2)害怕成功会吓跑爱情

(3) 缺乏竞争欲望 (4) 同性间的嫉妒心理 (5) 延续性心理太强

12. 男人如何面对精彩而无奈的生活 (35)

(1) 生气是自己虐待自己 (2) 抑郁, 积极向上的大敌

(3) 给男人一点灵魂深处的触动 (4) 学会调控情绪压力

13. 成功男性的十种心理调适 (42)

夕阳西下, 明朝还会东升; 这次不行的话, 只不过是从头再来一次; 事情不会像你想象得那么好, 但也不会像你想象得那么糟。

第二章

你拥有的天赋资本 ——发掘闪光点, 为自己撑片天空

1. 不断突破心灵的羁绊 (52)

每一个人都应该永远记住这个真理, 只有不断超越自我的人, 才是一个真正的聪明人。人生在世, 每个人都有自己独特的禀性和天赋, 每个人都有自己独特的实现人生价值的切入点, 你只要按照自己的禀赋发展自己, 不断地超越心灵的羁绊, 你就不会忽略了自己生命中的太阳, 而湮没在他人的灯光里。

2. 挖掘自己的闪光点 (56)

也许你并不是国色天香的绝色美女, 但是你一样可以美丽, 可以像一颗钻石般发出熠熠夺目的光华。所以, 希望普通女性能够勤奋努力, 发掘自己的闪光点, 发现自己的生存优



势,如果能够坚持下去,势必比天生美貌的女子更具有幸福的资本。

3. 平庸者也有可为(58)

亮点人人都有,平庸的人也不例外,重要的在于发现自己的亮点,肯定它,展示它,让它在适当的场合发出光来,照亮你的前程。

(1)做好比较,烘托自身优势 (2)主动出击,敢于推销自己 (3)巧中藏拙,灵活制胜 (4)小中窥大,以细微处着手

4. 寻找突破口,开创自己的世界(62)

每一位成功人士面对紧张激烈的市场经济,他们往往会做到心中有数,以对手之短克对手之长,发挥自己的优势,摸清对手的实力,独辟蹊径,寻找突破口,开创自己的世界。

5. 扬长避短,寻找和发挥自己的优势(67)

一个人要在这个世界上立足,关键还是在于能否正确认识自己,发现自己,从而合理确定自己的人生坐标。生活中,常有这样的现象,面对强劲有力的对手,一些人不是在自身条件基础上确定扬长避短的对策,而是不切实际地强求要比别人的长处更长,其结果往往只能是东施效颦,不仅短时间内难以赶上别人,而且还会丧失自己原有的优势。

6. 男子汉,认识你的职业优势(72)

所谓“知己知彼”,才能百战百胜,在当今这个工作繁复、关系复杂、竞争激烈、日新月异的社会当中,要使自己不被淘汰,如何做到“知己”,认识自己尤其重要。

7. 男人的性格与职业(78)

俗话说:一条蛇走一条路。人虽然比蛇更聪明,适应能力

更强,但如何才能发挥自己所长,如何才能发挥你的兴趣和潜能,那就要认清自我,计划将来,实践自身价值。

8. 高智商男人这样赢得成功(85)

(1)相信自己 (2)品格就是财富 (3)学会尊重每一个人
(4)逆境成才 (5)为自己减压

9. 用性别优势运营女人的事业(95)

在我们的现实生活中,人们总有着这样一种偏见:男人比女人强。女人要做的事就是呆在家里做太太,而其他的一切便由男人来做。因此,一个女人要在事业上有所成就便必须冲出许多禁锢。

10. 善用女性魅力(97)

(1)善用“女色”向上爬 (2)发挥魅力五大招

11. 白领战略:学会“炒作”(103)

现代商业社会,竞争惨烈且残酷,事实上,能跻身白领这个舞台的,个个都不是等闲之辈。当然,人各有所长,也各有所短,问题是,你该怎样把自己的所长展露出来?你只能“炒作”自己,因为你别无选择。

12. 陈安之:自己就是一座成功的宝藏(114)

成功宝藏一:命运是可以改变的/成功宝藏二:信念决定一切/成功宝藏三:发掘你的内在潜能/成功宝藏四:好习惯让你成功/成功宝藏五:关于成功的秘密



第三章

你拥有的智识资本 ——博学多才，给自己再做身招牌

1. 智慧的力量(126)

一个只知穿衣打扮的女子，她生活的内涵是虚空的，她人生的底蕴是单薄的。只有再加上“智慧”二字，才能把一个优秀的现代女性做得到位，做得出彩。

2. 研究失误，吸收营养，取得成功(127)

失误通常是可恶的，但有时却是美丽的，关键在于我们如何对待失误。以失误的态度对待失误，那仅就是“失误”而已；以细心的态度观察研究失误，那便会从失误中吸收营养，发现惊喜，从失误中得到启发，从而从失误中取得成功。

3. 求新突变，走自己的路(129)

一个人要想彻底激发自己超过别人的生存优势，不能沿循别人的思路和足迹，而要大胆求新突变，从中找到人无我有、人有我新的切入点，以此来启动自己的心智和行为，最有效地稳扎稳打，进入出人头地的境界之中。因此，用创新思维突破常规观念，是一个人由弱而强的必然选择。

4. 冲出自己的思维定势(137)

人一旦形成了习惯的思维定势，就会习惯地顺着定势的思维思考问题，不愿也不会转个方向、换个角度想问题，这是很多人的一种愚顽的“难治之症”。

5. 寻找同归之殊途(138)

人们一般都会被惯常想法所左右,但许多问题完全可能不按常规来,不按拳路,从问题的反面考虑,反而是取得成功的正路,是出奇制胜的法宝。

6. 战胜你的弱点,开发无限潜能(141)

认识自己的缺点是很好,可借此谋求改进。但如果仅认识自己的消极面,就会陷入自卑的泥潭,使自己变得没有什么价值。要正确、全面地认识自己,绝不要看轻自己。

7. 拥有一个创造性的大脑(146)

每个人都有个创造性大脑,它会指导我们进行思维活动,当门被锁上的时候,它会告诉你应该怎么办,它会帮助你尝试另一条成功的路。

8. 创新与企业腾飞(150)

大自然赐予我们每个人大致相同重量的大脑,但不同的思维方式却使思维质量相差甚远。面对瞬息万变的市场经济,如果我们有一个善于思考的大脑,我们会紧紧抓住市场经济中的机遇。

9. 善用新的思维模式解决棘手问题(155)

碰到“进而不纳”的情况,人们往往抱怨上司,说:“能遇上一个知人善用、从谏如流的上司就好了。”这几乎成了所有属下一一种传统的、固定的思维模式。他们之中很少有人愿意换一种思维方式来考虑“进而不纳”的问题。其实,新的思维模式往往能给我们带来新的出路。

10. 实力是最好的伯乐(159)

实力与功夫的积累有关。我们很难设想,一个只知梦想



从天上掉下馅饼的人会获得成功。因为成功永远是行动的产儿。你要收获果实,先得种下果树;你要发出光热,先得积攒热量。让生命的种子突破落叶的重围,实现一次真正的萌芽吧,没有一丝绿色不表达春天。

11. 多才多艺,莫如独精一门(162)

人们常说“一招鲜,吃遍天”。这句话想必永远不会过时。无论你是上九流之人还是下九流之辈,只要你对自己从事的行业有所专长,精通精髓,那么你肯定就是此行业的一代宗师了。

12. 用学识创造个人权威和形象(164)

没有专门的才学,企业家就只能听命于别人,而自己的才学不足,常使企业家处于对别人偏听偏信的尴尬境地,使自己的决策失误;更为重要的是,就不容易得到企业职工的尊重,不容易树立企业家的权威,那么你的创富魅力也就无从谈起。

13. 不必是天才(167)

人们有很多事情没做好,但是当我们以新目光审视这个世界,发现不费吹灰之力就能创造出许多快乐和美。

14. 外国人的生意经(171)

(1)煽情夺人 (2)巧妙构思 (3)一举两得 (4)顺应潮流
(5)异想天开 (6)防窃新招 (7)将错就错 (8)以时定价
(9)另辟蹊径

15. 走近驾御世界顶尖企业的女人们(176)

当今全球工商界的面貌正在悄悄发生变化,越来越多的女性跨越传统的、凌驾在她们头顶的那层世俗的玻璃屋顶,向公司的最高层攀登。



第四章

你拥有的口才资本 ——“舌卷人心”，给自己安副铁齿铜牙

1. 说服他人的心理术(182)

在日常生活中，人们常常遇到这样一种情景：你与别人争论某个问题，分明自己的观点是正确的，但就是不能说服对方，有时还会被对方“驳”得哑口无言。这是什么原因呢？

心理学家认为，要争取别人赞同自己的观点，光是观点正确还不够，还要掌握微妙的交往技术。

2. 说事明理的五种方式(185)

谈话过程中经常会出现这种情况，说出了事情的道理，却不能让人信服。这又是为什么呢？原因在于表述事理时缺乏技巧，言语不够巧妙。相反，如果很好地掌握了说话的方式，话说得巧妙，一语中的，便可事理昭然。以下五种方式会帮助你把事理说得更清楚，让别人听后更加信服。

(1)妙喻明理式 (2)引申归谬式 (3)排除自我式 (4)背理巧解式 (5)幽默调侃式

3. 说服别人的六种妙法(190)

在生活中，随时可能遇到要说服别人的情况，如果不掌握技巧，说服就难以达到理想效果，为此本文总结了以下六种说服技巧供大家参考。

(1)调节气氛，以退为进 (2)争取同情，以弱克强 (3)善



意威胁,以刚制刚 (4)消除防范,以情感化 (5)投其所好,以心换心 (6)寻求一致,以短补长

4. 当上司需要说服时 (196)

由于彼此地位、职务的差异及隶属关系的制约,部属说服上司必然不同于说服下级或同事。他们只有善于把握上下级关系的特殊性,采取得体的口气、恰当的方式和技巧,才能收到预期的效果。

(1)要“坐到一条板凳上”说话 (2)要顾及上司的“面子”

(3)要选准时机

5. 当有话不能明说的时候 (200)

生活中,并不是每句话都必须直说的,若善于以暗示代直言,同样可以收到预期的效果。

(1)故事暗示 (2)以笑话暗示 (3)岔题暗示 (4)诙谐暗示

6. 怎样坚持你的要求 (203)

一般情况下,一个要求提过去,对方要么答应,要么拒绝。对方答应,我方表示感谢,整个交往过程就宣告结束;如果对方拒绝,我方就面临双重选择:要么放弃要求,要么坚持要求。如果放弃要求,那就无须再就某件事继续打交道。我们讨论的是,如果要坚持要求,应该如何采取一种恰当、策略的方式,才能获得好效果。

7. 用比喻的利器突出对方的“重围” (207)

论辩中,当我们为他人的诘难而感到无从说起时,如果能使用一个聪明的比喻,便有可能从被动争得主动。这是因为,在我们熟知的所有语言手段中,相对而言,比喻是一种受限制较少而又形象生动、易于发挥的论辩方式。