

<<女人的资本心理书>>

图书基本信息

书名：<<女人的资本心理书>>

13位ISBN编号：9787510411816

10位ISBN编号：7510411815

出版时间：2010-9

出版时间：新世界出版社

作者：吴平

页数：274

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<女人的资本心理书>>

### 前言

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。

## <<女人的资本心理书>>

### 内容概要

“蒹葭苍苍，白露为霜，所谓伊人，在水一方。

”内心坚强的女人就像那清水中亭亭玉立的蒹葭一样美丽动人。

但是，要成为心理素质超强的女人需要付出很多的努力，这是一条艰难而又漫长的道路，就看你的决心是否坚定。

历练坚强的内心，善用与生俱来的优势，追逐梦想、追求完美，成为一名最优秀的女人！

## &lt;&lt;女人的资本心理书&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 人际心理学——好人缘受益无穷 多个朋友多条路 信赖是交往的前提 心境宽广，人际才会宽广 学会与人为善 饶人多条路，伤人多堵墙 雪中送炭是成本最低的感情投资 冷庙要把热香烧 未雨绸缪，多积人情债 人际关系靠积累 情感互动，注重双赢效果

第二章 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 要有危机感，安贫乐道生懒汉 凡事，要看到积极的一面 不给自己设限才能潜力无限 逆流而上才会步步高升 生活有条理，人生不虚度 激励自己，给油箱加满油 走出自卑泥沼，昂首面对每一天 只为成功找理由，不为失败找借口 不断学习，学以致用 盔甲坚毅才能勇往直前 恒心，积跬步才能至千里

第三章 求职心理学——勇敢迈出成功第一步 信心，求职成功的保障 肯定自己，别人才会肯定你 克服盲目心理，充分了解入职对象 自我定位，寻找最适合的职业 克服畏惧心理，勇敢递出你的简历 用“一面之缘”吸引面试官 察言观色，读懂面试官眼神 谦虚是美德，却不可太过 真功夫才是“铁饭碗” 心平气和，别让浮躁毁了你

第四章 职场心理学——学做优秀员工 爱岗敬业，忠于职守 服从心理，使命必达 负责任才能获重任 进取心，争取升迁机会 别让抱怨夺走你的热情 做个有野心的“士兵” 满招损，谦受益 悦纳他人亦能改变自己 与人合作，不要一个人战斗 随机应变，做个机灵的“滑头” 酸葡萄定律，受挫别忘自我安慰 直面挫折，越挫越勇

第五章 管理心理学——与队友共同成功 做团队的领头羊 做个有主见的队长 明确每个人的任务 队有队规，没有规矩不成方圆 以身作则，发挥榜样的力量 赞美是调动情绪的催化剂 情感是成本最低的奖励 多一些宽容，多一些动力 信任是维系团队的前提 增进交流，提高团队凝聚力

第六章 销售心理学——抓住顾客的心 拥有时尚心，把握流行趋势 瞄准对象，东西卖给想买的人 善于游说，多赚女人钱 让利心，善打价格战 亲和力，与客户走的更近些 服务心，让顾客感到自己是上帝 扬长避短，让顾客了解你的优势 广结善缘，人缘就是财源 用真心换取信任 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 沟通需要显示诚意 沟通，从对方关心的话题谈起 寻找共鸣是沟通的切入点 适时效仿对方博得好感 沟通需要耐心，切莫操之过急 语言亲和友善，拉近彼此距离 沟通过程注重非语言技巧 要物质沟通，也要感情交流 倾听，让沟通顺利进行 换位思考才能了解更多

第八章 致富心理学——赚钱要有方 谨小慎微，才能发现商机 心态平常，才能享受赚钱乐趣 投机心理，善打擦边球 擦亮眼睛，从沙堆里发现金币 赚大钱要有点儿冒险精神 跑过时间，赢得商机 致富之道，尝试每一剂“药方” 抓住顾客心理，投其所好 激发好奇心，让顾客主动掏腰包 诚信，让你在商战中立足 谨慎心理，小心驶得万年船

第九章 理财心理学——花钱要有道 大胆花钱，激发赚钱的欲望 节俭心，花钱要有度 充分发挥每一分钱的作用 虚心请教理财之道 为未来打算，切莫寅吃卯粮 善于投资，用金子衍生金子 敏感心理，要对风险感冒 分散投资风险，避免一输到底 慈善心，适当接济穷人

第十章 释压心理学——学会在强压下生存 找准压力根源，对症下药 树立目标，化压力为动力 寻找最适合的释压方式 回味第一天上班的感觉 换个心情，避开压力锋芒 说出压力，压力就会减半 试着对生活和工作充满感激 走向人群，自闭使压力无限放大 用热情冲淡你的压力 突破自己，不再被压力禁锢

## <<女人的资本心理书>>

### 章节摘录

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，任何一个普通人人都可以扭转乾坤，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，关系就像是你就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。

<<女人的资本心理书>>

媒体关注与评论

只有女人和算命先生懂得如何利用人家的信任。

——巴尔扎克 一个野心勃勃的人，不管做什么事，总会出人意料

地遇到一个女人。

一位伟大的政治家不管如何有权有势。

都必须用女人来抵挡女人，如同荷兰人用钻石来加工钻石一样。

——巴尔扎克 对一个机灵的女人来说，掌握了一个男人

的弱点就等于用绳索套住了他。

——茨威格永恒的女性，引领我们上升！

——歌德

## <<女人的资本心理书>>

### 编辑推荐

《女人的资本心理书》编辑推荐：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。

br 利用女人与生俱来的优势，赢得精彩绝伦的人生！

br 了解自己的心理资本，做一个温婉的女人。

<<女人的资本心理书>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>