

吸引力大师詹姆斯·特立强力推荐

吸引力

——◆吸引力大师教你最实用、最简单的内心修炼法则◆——

赢得内心强大的法则

罗伯特·贝恩◎著

文天行◎编译

Wentianxing Bianyi

ATTRACTION

如何才能修炼足够强大的内心？如何才能最受人欢迎？

如何才能心想事成？如何才能尽早成功？

只要你的吸引力不断强大，就能招来诸多与成功有关的神奇魔力

中国华侨出版社

吸引力大师詹姆斯·特立强力推荐

吸引力

——◆吸引力大师教你最实用、最简单的内心修炼法则◆——

赢得内心强大的法则

ATTRACTION

罗伯特·贝恩◎著

文天行◎编译

Wentianxing Bianyi

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

吸引力：赢得内心强大的法则 / 贝恩著，文天行编译.

—北京：中国华侨出版社，2012.7

ISBN 978-7-5113-2694-2

I. ①吸… II. ①贝… ②文… III. ①成功心理—通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 166956 号

●吸引力：赢得内心强大的法则

著 者 / 罗伯特·贝恩

编 译 / 文天行

责任编辑 / 文 静

责任校对 / 孙 丽

装帧设计 / 天下书装

经 销 / 新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 印张 / 17 字数 / 221

印 刷 / 北京联兴华印刷厂

版 次 / 2012 年 9 月第 1 版 2012 年 9 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-2694-2

定 价 / 32.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010) 64443056 64443979

发行部：(010) 64443051

传 真：(010) 64439708

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言

PREFACE

“吸引力”这个词日渐深入人心，因为它与个人的人生规划心理和目标的关系越来越紧密了。这个在物理学上经常出现的名词，却和人的内心发生着环环相扣的连接。从这个独特的词上，我们深刻体会到这样3个特点：

“吸引力”证明你和自己的追求在接近，意味着你已经成为自己命运的主人；“吸引力”证明你和自己想做的事情在贴近，给你带来了一种动力感和快乐感；“吸引力”不仅给你的人生困境带来了不可想象的改变，使你从不起眼到引人瞩目，而且使你有可能最大程度地实现自我。

世上有几个人不愿意接近、贴近自己心中的所想呢？任何目标都是靠双脚走出来的，走的过程就是你被目标吸引、目标吸引你的双向运动过程。如今，很多人都为不能最大程度地实现自我而烦恼发愁，甚至连一种很小的自我突破都变得难以起步，关键就在这些人缺少一种驱动人生的吸引力——大多时候它是看不见的，却仿佛又在你周围徘徊着，包裹着你，眼睁睁地看着你身边的人一个一个取得了可观的成就。的确，一个没有吸引力的人难以打开人生的局面——哪怕小小的一扇。

读到这儿，我的朋友们，你显然不甘心放弃自己那些闪光的愿望，不愿意坐以待毙，而是要站起来去寻找你认定的“吸引力”——给你一种振作力量的源泉。从哪儿入手，从哪儿起步呢？

詹姆斯·特立先生的《全身心寻找吸引力》一书畅销美国，已经成为2012年众多训练师的必备教材，人们开始争相传阅这部被称为“全面开拓内心能量”的启示书，开始寻找自己能力的欠缺、糟糕性格以及与之对

前言

PREFACE

立的那些潜在的长处,重新规划自己切实可行的小目标、大愿景。书中最珍贵的一条启示是:我们在寻找那个假定的“吸引力”的时候,表现出的一次次行动就已经在接近、贴近你最想要的东西,可称之为“心中的珍珠”。

吸引力帮助人们——尤其是那些急需看到一点亮光的人们解决很实际的问题:你究竟在什么地方,被怎样的心理纠结着?你是否过于看到自己的不足而畏缩不前?你是否会不停地更改自己的目标,像个袋鼠一样东奔西跳?你是否因为一次人际关系的受挫,就开始瞻前顾后?诸如此类的问题很多。这里要问你“一张纸会有几种命运”的问题,你可能会说出几种,但是哪一种最好、价值最大呢?这就是“吸引力”训练法中的一个关键问题,我将在本书中给出解释。

我在美国跟随詹姆斯·特立先生从事“吸引力”的研究,已经有20多年,与书中乔尔是好朋友,我们三人常在一起讨论问题,他们两人都是“中国通”。我们深知很多人对“吸引力”还不太了解,即便了解,恐怕有的并不适合当下多数人的状况。所以,我再次来到中国,专门把20多年乔尔聆听詹姆斯·特立先生的心得笔记和演讲报告整理成书,目的就是推动你向前动起来,从根本上解释心理与交际、成就与挫败、困惑与坦然等多种问题,意图是让你找到方向——跟随“吸引力”而动的方向,快速让自己变得好起来,强起来。你能如此,算是我的一点贡献。当然,我希望你在阅读这部书后,茅塞顿开,把吸引力变为成功点,再把吸引力变成经验,传达给另一位急需吸引力的朋友。让我们一起分享吸引力带来的成就感,坐下来好好庆贺一番,你说对吗?

目录

CONTENTS

· 导 引 ·

人与人之间究竟有着多大的差别，关键是你如何规划好自己的人生，能不能在平面人生上竖立起高杆。乔尔斯就是这样开始寻找自己的人生吸引力的，他是要把自己变成草原上的一只猎豹。

1. 从乔尔斯的故事说起 / 2
2. 他开始解决自己的问题 / 6
3. 他在人生驿站等待吸引大师的到来 / 8

· 一、跟随吸引大师起步 ·

很多人难以主宰自己，导致一事无成，即使是小有成就，也看不到再远一点的方向。吸引大师告诉你，你要激励自己变得更优秀，好运是风吹不来的，需要你及时捕捉，爆发出冲上去的动力。

1. 主宰自己的命运并不难 / 14
2. 你要激励自己变得更优秀 / 17
3. 向上：拥有获取成功的信念 / 19
4. 好运，需要你自己争取 / 20
5. 将你的朋友“吸”过来 / 24

· 二、吸引大师解决 9 种性格问题 ·

通常，性格病是人生最大的病。你能成为自己的性格治疗师吗？这一点必须要学会，否则，就会让你在关键时刻陷入痛苦中。这就是说，吸引力大师告诉你一句话：不祛除性格病的痛苦，你就无法应对人生路上的大小问题。

1. 你以诚待人，别人以诚相报 / 28
2. 宽恕别人，但不要原谅自己 / 31
3. 世上比黄金重要的东西是谦虚 / 34
4. 自问：我有足够的耐心和毅力吗 / 37
5. 活法：慷慨生活，真正感到温馨 / 41
6. 必修一堂课：学会尊重周围的人 / 43
7. 牢牢守住忠诚的品质 / 47
8. 你能像钓鱼一般专注吗 / 49
9. 相信只有灵活，才不会有死路 / 53

目 录

CONTENTS

◆三、吸引大师开出 10 大心理处方◆

吸引大师很重视心理训练，这里的 10 大处方都很有针对性，能使你调整积极的心态，专注自我设定的目标，学会把一个目标的完成当做一次有效的收获。

1. 千万不要坐在那儿叹气：“我不行” / 56
2. 找干劲：用积极的力量给自己暗示 / 59
3. 不要夸大你目前的忧虑 / 63
4. 抱怨，解决不了任何问题 / 66
5. 学会管理好你的情绪 / 68
6. 困难是逃避者的借口 / 72
7. 贪婪会把你一步一步推向险境 / 75
8. 不必太在意旁人的贬低 / 77
9. 自私者最终给自己留下可怜 / 81
10. 运用神秘莫测的心理训练法则 / 84

◆四、吸引大师行动指南（I）◆

行动就是把脚迈出去，开始做事情。有些人怨天尤人，很难做到这一点，结果变得越来越无信心，四肢瘫软。吸引大师强调，一个会行动的人，总胜过一个只会叫屈的人。

1. 最简单的道理：懒惰者一事无成 / 88
2. 就像登山一样，从行动开始 / 91
3. 重要的一步是扩展自己 / 94
4. 把心理暗示化作使不完的动力 / 97
5. 不需点亮所有灯塔，只要勇于
踏出第一步 / 100
6. 自我挑战在人生中的爆发作用 / 103
7. 既然做事，就要有“输得起”的精神 / 105
8. 在环境熏陶中，改变自己的习惯 / 108
9. 用积极的心态，做最重要的事 / 111

目 录

CONTENTS

◆ 五、吸引大师行动指南 (II) ◆

与人交往的学问,靠什么才能娴熟地运用呢?吸引大师的观点之一:一个人脸上的表情,比他身上穿的更为重要,要学会找到真正帮你成事的人。

1. 一定要记住他人对你的帮助 / 116
2. 运用读心术的神奇效果 / 119
3. 能人法则:体察别人的处境和颜面 / 122
4. 千点万点,不如高人一点;千遇万遇,不如贵人一遇 / 125
5. 弄清楚什么叫真聪明 / 129
6. 一个人脸上的表情,比他身上穿的更重要 / 131
7. 拒绝,有时候也是一种必要的交往方式 / 134
8. 一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮 / 137

◆ 六、吸引大师的进一步锤炼法则 ◆

不经过锤炼的人,就一定坚强不起来。但锤炼有锤炼的方法,你不能东一下,西一下,打造出一个半成品。每天锤一点,强过一年锤一次。

1. 把他山之石拿来攻玉 / 142
2. 专注:在关键点开始突破 / 145
3. 就像雄狮猎取食物之前静卧一样 / 147
4. 你明白“精神胜利法”吗 / 149
5. 切勿凡事被动,做事总比别人慢一拍 / 152
6. 越有智慧,越懂得在什么时候糊涂 / 154
7. 躲闪术:藏一藏自己 / 158
8. 伪装是一种高超的智慧 / 160

目 录

CONTENTS

——·七、吸引大师给艰难生活的你指出明路·——

再强的人，都会遭遇困境，困境就像一根粗绳勒住你的双脚。吸引大师的态度是：困境就是磨砺的机会，会让你懂得取和舍的选择。一种正确的选择等于什么呢？答案不言而喻。

1. 一种能容天下事的坦然心态 / 164
2. 喧嚣会扰乱心情，纷争会带来烦忧 / 167
3. 豁达起来，就不会与怨恨计较 / 170
4. 最难得的是学会享受安静 / 173
5. 一定要用淡定戒除浮躁 / 175
6. 没有超然，就脱不了俗 / 179
7. 你缺希望，希望就不会来到你身旁 / 182

——·八、你要主动地成为自己的吸引师·——

你能跟着自己心中设定的吸引力走下去吗？不能，请给出回答。能，请给出回答。吸引大师的观点是：一个缺乏自身吸引力的人，他一定缺乏太多的品质，需要立即加以纠正。

1. 输给自己就是一个十足的失败者 / 186
2. 最难时，把自己变成“变压器” / 189
3. 你的黄手帕：奇迹 / 192
4. 做人不要虚无，用最真实的自己面对生活 / 195
5. 任何时候都是内心强大者胜 / 199
6. 慢慢修炼改变自己的功夫 / 202
7. 反省自己，比斜眼看人更好 / 204
8. 人生一大痛苦是，没有彻底发掘自己的优点 / 207
9. 弱点有时变成闪闪发光的优点 / 210
10. 不要让心灵圈在狭小的图圈里 / 213
11. 不可操之过急，保持一颗平静心 / 215
12. 一张纸究竟有几种命运 / 218

目 录

CONTENTS

◆ 九、价值：你要成为周围人的吸引师 ◆

人与人之间是一个关系网络结构，故人是其中的一个小格子，应当在整块结构中体现出价值出来，吸引大师给出的答案是：做事不要心生杂念，懂得舍小利谋大利，放弃过多的私欲……

1. 做事不要心生杂念，你就会赢 / 222
2. 石头的事：你会成为推石手吗 / 224
3. 一种至高境界：舍小利谋大利 / 226
4. 你的思想，决定你站立的高度 / 228
5. 通病：私欲最容易诱惑住大脑 / 231
6. 要敢于说话，还要会说话 / 234
7. 用幽默化解问题的经典案例 / 235
8. 多问自己的富有究竟来自何处 / 237
9. 哈利故事的启示在什么地方 / 240
10. 你能够做到怎样的完美 / 242

◆ 十、奇迹来临：究竟什么吸引了你 ◆

读完吸引大师的思想，我们坐在咖啡屋中交谈、沉思。明天就是新的开始！

1. 换个角度，重新审视自己的方向 / 246
2. 发挥创造性思维的积极能量 / 248
3. 把人生的进度换算成方程式 / 252
4. 掌握自我推销的一些方法 / 253

吸引力训练成果 / 256

吸引力训练理由 / 257

吸引力训练使命 / 258

导 引

你想成为一个什么样的人？

请从本节乔尔斯的经历和故事读起。

人与人之间究竟有着多大的差别不是一个折磨人的问题，
关键是你如何规划自己的人生，是不是能在平面人生上竖立起高杆。

乔尔斯就是这样开始寻找自己的人生吸引力的，

他是要把自己变成草原上的一只猎豹。

1. 从乔尔斯的故事说起

乔尔斯是纽约一家电器公司的营销员，出身普通人家，父母身体很差，工作不稳定，弟妹读中学。他全靠个人的艰苦努力，完成了四年大学学业，好不容易找到了一份营销工作。他像每个初来乍到的员工一样，都希望建立人生事业，所以想快速改变自己的命运。工作三年，他遇到过成功，也遇到过挫折，而且挫折更多一些，有三次被公司主管批评，认为他工作方法不对，不善与客户打交道。这时，他心中郁闷至极，在一家便当店吃饭，对已经在电脑软件开发方面做出一些成就的好朋友卡马·波多尔说：“我真不知道该如何克服自己烦躁的心理，真是苦恼至极！”

卡马·波多尔很理解这位一起长大的好友，给他递过去一杯茶水，说：

乔尔斯，谁都有落难的时候，我也一样。你再看看那些取得成就的杰出人士，都要经过这个阶段。你还记得我们在一堂课上，麦克马伦先生对大家说，你需要一种激发自爱的吸引力。凡是你所想到的，就是你所想到的！你就是整个世界的主宰者，只要你所想到的，吸引力就会从上帝那儿给你送来你想要的一切。

我觉得麦克马伦先生说得很很有道理，我就是这样去做的。你必须怀有一颗自爱的心，无论是对待人和物。你会感到无比的诧异，发现原来世界这么美好，这么多事情需要自爱之心。你只要开始自爱之心的念头，内心的吸引力就会把这些信息发散到外界，同时会给你带来很多美

好的事物。

来到这个复杂多变的世界里，上帝赋予了你的使命就是用自爱之心征服世界。其实，自爱本身就是一种实用有效的征服。自爱之心必须慢慢地修炼，才能让我们更强壮、更成熟。人天生是没有脸面存在的，想要获得珍贵的吸引力，必须得一点一滴地为自己争取。非常有效的途径就是用怜悯而不可怜的态度看待世间的一切。

乔尔斯若有所悟，每天都用一颗自爱的心开始激励自己的行动，取得的营销成绩直线上升，位列公司 2011 年金牌员工第五名，已经获得高额回报了。老板肯定他说：“乔尔斯，好好干吧，前途无量！”

但在一次意外事件中，乔尔斯因为过于相信一位老顾客，结果被这位顾客利用合同漏洞投诉了，官司打到纽约区法院，引起巨大轰动，许多媒体、电视都大量报道前后经过。于是，乔尔斯被公司调到另外一个部门工作，显然，他不再被重视了。他毅然辞职，回到了在纽约街区狭窄的小屋中，开始重新思考自己该怎么办。

乔尔斯不断求职，不断被拒，他仿佛觉得人生再无好故事，而自己正处在走投无路的窘境中。有一天，他翻开了卡马·波多尔送来的一本书《吸引你的工作热情》，里面这样写道：

每个人都会遇到挫折，就看你怎么解决？你是否敢挑战自己？有一位底层员工——鲁斯本遇到了这样一件事情：每天，他苦思冥想 3 个问题，始终找不到满意的答案，这 3 个问题是“人生中最好的时间是什么时候”“人生中最重要的人是谁”“人生中最需要做的最重要的事情是什么”。

鲁斯本想去找能让他茅塞顿开的大师，于是拜访了三位心理训练师。

罗斯凯尔说：“制定一份时间表，规定好每天、每月应做的工作，

然后严格按照这份时间表去执行，只有这样，他才有希望在恰当的时间去做每一件工作。最重要的人是自己。最重要的事情是补充文化知识，提高知识能量！”

迈克尔·季博说：“提前计划是不可能的，大作家你应该放弃一切无畏的消遣，保持对每一件事情的关注，以便知道什么时候该做什么事情。最主要的人是你自己。最重要的事情是保持身体的健康。”

克里·劳诺布泽说：“有一些事情需要马上决定，没有时间等待磋商，但如果你想提前知道会发生什么事情，你应该去请教预言家。”

听了三位心理训练师的话，鲁斯本觉得还是不太满意，准备寻找真正实用而智慧的大师——詹姆斯·特立先生。他思考了几个晚上后，决定去拜访这位享誉全美的人生引导师。

鲁斯本到达詹姆斯·特立先生所住的湖边，发现这位导师正在安静地读书。导师回头，看见这个陌生人，点点头。

鲁斯本走近导师，说：“我来这儿，请先生帮忙回答三个问题‘人生中最好的时间是什么时候？人生中最重要的人是谁？人生中需要做的最重要的事情是什么’。”

詹姆斯·特立先生注意地听着，拍了拍鲁斯本的肩膀，说：“等会儿再说，我先处理一下急事。”忽然，有一个人从街道里冒出来，没命地跑着，手捂着胸前流血的伤口，中途倒在地上，失去了知觉，发出一阵呻吟声。詹姆斯·特立先生叫这位员工赶紧把伤者的衣服解开，撕开自己的衣服，为他包扎伤口，并打电话寻求救护。这位伤者慢慢苏醒过来，说了声：“谢谢！”救护车飞驰而来，救护人员把他运送到车上，离开了湖边！

这个时候，詹姆斯·特立先生说道：“当那个受伤的人跑到这里时，最重要的时间是你帮助他包扎伤口的时间，因为没有你的照顾，他肯定会死。同样地，他是最重要的人，而最重要的事情就是竭尽全力救他的

性命。因而你苦苦追寻的答案就是‘最重要的时间是现在’。当下是我们唯一能够掌控的时间。最重要的人总是当下与你在一起的人，就是在你面前的那个人。最重要的事情就是用自爱的心态去做任何事情。”

过了一年多后，那位伤者找到詹姆斯·特立和鲁斯本，对他们的救命之恩表示诚挚的感谢，并给鲁斯本提供了一份好工作，5年后，使得鲁斯本成为很有作为的企业家，积极开展社会工作，提升了人生价值，名字上了《福布斯》。

乔尔斯觉得自己太像鲁斯本了，真正遇到了人生瓶颈，需要突破自己的这种困境，尤其经过了这次突发事件，要开始自我修炼课。他意识到：人活于世，很多时候会感觉自爱并不容易，毕竟有些事情令我们不开心，尽管那些不开心是真实的也好，虚伪的也罢。你仔细想想就知道，驱使世人不懂得自爱的原因，其实就是来源于内心的恐惧，我们不自爱的目的无非是要隐藏自己的脆弱，不想节外生枝。一旦你有这种心理负担，就等于发射出诸多负面思想，宣告自己是一个内心脆弱不堪的人，专注的全是恐惧和懦弱。如此下去，你会长久的懦弱，结果不堪设想。自爱是双向的，既要善意地对待别人，也要积极地对待自己。自爱是增强吸引力的必要素质，你必须先认识自己，才能更好地与人交往，博得众人的喜爱，让自己产生强大的吸引力。

乔尔斯真正开始主动改变自己，重新规划日程。第一步，他要干什么呢？他走在林荫道中，准备启动自己的新目标。

2. 他开始解决自己的问题

乔尔斯的聪明在于懂得学会改变自己，而改变自己的前提就是解决自己的问题——要让自己学会掌握人生中那些潜藏的巨大吸引力。他的第一步是找到詹姆斯·特立先生。通过出版公司，他得到了詹姆斯·特立先生的电话，随后两人开始了长达一年的网上博客交流。

詹姆斯·特立先生起初给乔尔斯提出了5个问题：

1. 你怕挫败的几点心理障碍是什么？
2. 兔子和猎豹两种动物，你更喜欢哪一个？
3. 赢得优质生活，需要哪几种打拼方式？
4. 你知道吸引力是怎样的一种成功动力？请描述出来。
5. 给我讲3个你过去最难忘的故事，再把它们的道理讲出来。

乔尔斯都作了如实的回答，其中讲到自己的一些遭遇，很担心重复失败的经历，更愿意享受一种兔子般悠闲的生活，但也喜欢像猎豹一样接受挑战。最大的困惑是不能找到一种给自己带来巨大能量的吸引力，这是排解不掉的心理障碍。他希望詹姆斯·特立先生给出积极的引导。

过了几天，詹姆斯·特立先生回答说：

乔尔斯，我知道，在你的内心深处，一直有个等着你去探索的真相，这个真相就是你本来就理所应当地得到的一切美好事物。拥有无限的感激之情，是你天生的权利！你就是感激情愫的制造者，吸引力就是你感激的至尊法宝。

在生活中的很多时候，你心中的激情会慢慢地消退，但是，当你遇

到某个人时，它又会再次澎湃起来。其实，我们每一个人都应当对这个唤醒我们内心激情的人心怀最深的感激之情。

无论是在生活中，还是在工作中，你要记住，你的思想就是所有事物变化的原因。因而，当你有感激之情的时候，这种感情就会吸引你，很多这种类型的吸引力，同时，你也会被大家感恩。

即使你想要的幸福、健康、成功、快乐都不存在，从现在开始，你可以怀着感激之情去生活，感激你所经历的一切。

在生活中，几乎谁都想拥有无尽的荣华富贵，但是，当今物欲横流，人们的心灵变得愈加贫穷。馈赠礼品表达感激，然而，礼品很快就会被吃掉，甚至连钻石、黄金也可能会弄丢，唯有感激的思想才是永恒不变的。把感激的思想表达出来吧，这个世界需要你的感激，你的内心吸引力需要你的感激。

遇到了灾难，不是责怪任何一个人，而是一心想着去感激别人。人生的最高境界就是感激一切，只要是存在的，就是应该被感激的。

你拥有满腔感激之情，就好像得到了任何你想去争取的东西一样，你实际在向世界发射一种强而有力的信息，并且已经向世界暗示了很多秘密。这些秘密就是你已经拥有了你想要的东西，因为你现在正在对它进行感激。这时你的吸引力就会给你带来更多的感激的爱。

或许，在平常人眼中，这是一封普普通通的信件，可在乔尔斯眼中，这封电邮的意义重大，因为他从中明白这是新人生的开始——用吸引力引导的新生活。乔尔斯给詹姆斯·特立先生写了一封感谢信，饱含真情实感。

两人约定好了见面的时间、地点，乔尔斯希望得到深入启发，开启自己立刻行动的钥匙。