

魅力 | 能力 | 影响力

吸引法则

让人猛然心动的个人磁场反应

沙亚 著



我们天生的**权力**

把你需要的人统统吸引过来，
在每一个处境中就能坦然自如、得心应手。

沈阳出版发行集团

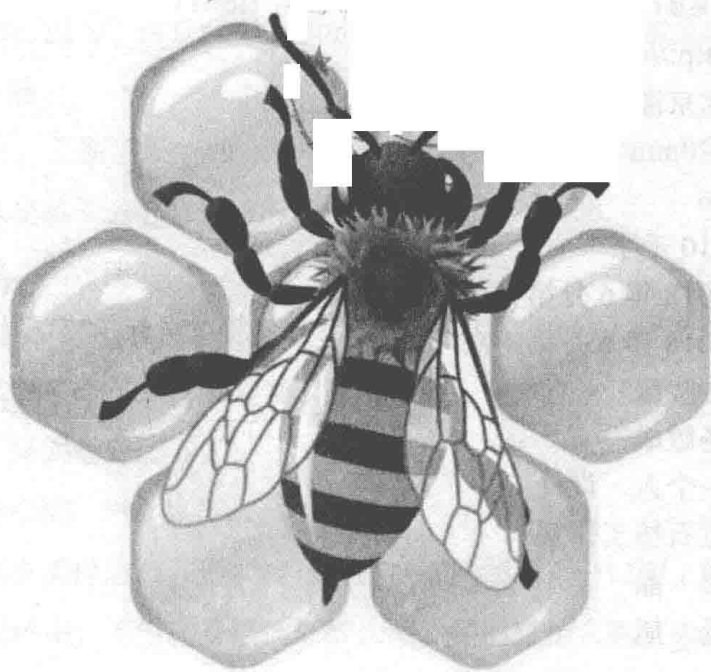
沈阳出版社

魅力 | 能力 | 影响力

吸引法则

让人猛然心动的个人磁场反应

沙亚 著



沈阳出版发行集团

◎ 沈阳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

吸引法则：让人猛然心动的个人磁场反应 / 沙亚著

—沈阳：沈阳出版社，2018.3

ISBN 978-7-5441-9133-3

I. ①吸… II. ①沙… III. ①成功心理 — 通俗读物

IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 042834 号

出版发行：沈阳出版发行集团 | 沈阳出版社

(地址：沈阳市沈河区南翰林路10号 邮编：110011)

网 址：<http://www.sycbs.com>

印 刷：北京溢漾印刷有限公司

幅面尺寸：170mm × 240mm

印 张：16

字 数：210 千字

出版时间：2018 年 6 月第 1 版

印刷时间：2018 年 6 月第 1 次印刷

选题策划：张晓薇

责任编辑：杨敏成

封面设计：一个人·设计

版式设计：点石坊工作室

责任校对：张 晶

责任监印：杨 旭

书 号：ISBN 978-7-5441-9133-3

定 价：39.80 元

联系电话：024-24112447

E-mail：sy24112447@163.com

本书若有印装质量问题，影响阅读，请与出版社联系调换。

前言

人脉，是每个人都有可能获得的无形巨额财富。

人脉的重要性众所周知，事实上，几乎所有成功者都非常注重维持自己与他人的友谊，因为，这是获得资源的关键所在。但是，并不是所有人都知道如何获得人脉。

有位朋友，工薪阶层，收入一般。儿子马上要升初中，他决定节衣缩食、砸锅卖铁将孩子送进当地一所贵族学校。

大家不解，问为什么。

他回答说：“那所学校里都是有钱人家的孩子，有钱人，本身就是优质的人脉资源。孩子有了这样的同学，就等于先人一步拥有了优质人脉，将来就业、创业、择偶都有优势。”

果然爱子心切、用心良苦。

很多人都有类似思维，他们终日混迹在“感情深、一口闷；感情浅，舔一舔”的应酬场中，不惜伤身损体烂醉如泥，目标直指人脉打造。从效果来看，确实有些成效，但更多的是吃喝玩乐的一时兴奋，好像是结交了一帮铁打的兄弟，实则虚假繁荣，关键时刻多不靠谱。

人脉，不是挖空心思应酬来的。

人脉的基础，是你具备被人需求的资本，在你身上能够体现出“被使用”的价值：你的被需求量越高，被使用价值越大，才会越吸引别人主动来

和你进行价值互换。

人脉，不是你认识多少人、喝过多少酒、跟多少人一起玩耍过，就能定义的，而是要看有多少人愿意主动、长期、持续与你保持良好关系。其关键在于，你的存在对于他人有价值，同时，他人的存在对你也有深意，你和他可以相互融合、取长补短，完成或精神或物质上的等价互换，能达到共赢的层次，这才是真正的人脉！

所以说，想获得优质的人脉，需要先把自己活成一个优质的存在，一个吸引别人的磁场。

人脉，是吸引来的。

你想让别人喜欢你、器重你、尊重你、追随你、拥护你，那么，请先拿出吸引别人的东西来，否则，就算你应酬得身心俱惫，酒喝得肠穿肚烂，也只是人家好友列表里一个不起眼的头像罢了。

你有吸引力了，别人就会主动接近你，人脉由此而生。

吸引力是我们每个人都可以具备的能量，它来自于心灵的散发，它佩戴在我们身上，就是光彩夺目的精神名片，时刻影响着我们，也影响着我们身边的人。你拥有什么样的吸引力，决定你在别人心中的价值。

当然，就像没有人天生就是社交家一样，吸引力也并非与生俱来。吸引力的培养，是个“取精华弃糟粕”的过程，是个不断修正的过程。一个人只有持续不断地对生命充满热情，对自己以及他人给予十足的热忱，追求真善美的境界，才能让自身魅力由内而外地散发出来，才能气场宏大、魅力无限。

如果你正在阅读这本书，那么显然你已经被本书的价值所吸引，你已经开始准备有意地接收更多对你大有裨益的指导，这就是吸引法则。

目 录

CHAPTER 01 吸引，从自己开始

——你要主动成为自己的忠实 fans

不要总觉得自己低人一等 / 2

培养喜欢自己的美妙心境 / 4

别老想着如何取悦别人 / 6

顺从与讨好，称不上是吸引 / 8

相信自己是一个美好的存在 / 9

外貌，不是吸引力的重头戏 / 11

自闭，会封闭你所有的吸引力 / 12

越自怜，越不能走出泥潭 / 15

你不再羞怯，然后才有魅力 / 17

没有什么能阻止你吸引别人 / 19

真实的自己才有绝对吸引力 / 22

CHAPTER 02 给价值充值

——创造你广泛持久的被需求度

人在被需要时，才有价值 / 26

价值，决定你的受关注度 / 28

别人远离你是因为看不到希望 / 31

做自己的价值推销师 / 33

吸引力，以付出为纽带 / 36

吸引力并不取决于财富 / 38

让你的价值不可替代 / 41

愿意给予，就能收获人脉 / 43

你要能够给别人带来好处 / 45

给予不当，大毁形象 / 48

学会技巧性地助人为乐 / 49

CHAPTER 03 让气场暴涨

——量体打造专属自己的虹吸效应

认清“以貌取人”的真相 / 54

相见前 7 秒决定你的吸引力 / 56

塑造价值百万的魅力形象 / 58

让你的眼神始终带有磁性 / 61

举手投足都要气场十足 / 63

- 最大化语言的征服效果 / 65
- 借助手势强化个人气势 / 68
- 用礼仪维持你的形象吸引力 / 72
- 正确使用微笑的惊人力量 / 74
- 修养始终是你最高档的名片 / 78
- 培养担当精神将气场点燃 / 82
- 善用幽默打造欢乐磁场 / 83

CHAPTER 04 声誉，不容有失

——为自己做一张光彩夺目的精神名片

- 你有原则，才让人钦佩 / 88
- 培养让人信赖的自控力 / 90
- 别做自毁声誉的愚蠢事 / 92
- 你要让你的信用代表你 / 94
- 哪怕吃亏也要守住信誉 / 97
- 答应的一定要做到 / 99
- 量力而行，别胡乱应承 / 101
- 装可怜，只会让人厌烦 / 103
- 承担过错，就能挽回声誉 / 105
- 把慈善当成一份事业来做 / 108

CHAPTER 05 缝合品格的硬伤

——铲除埋伏在你心灵中的人格障碍

有人格魅力就有强大吸引力 / 112

自我反思让人格走向成熟 / 114

板住你那沾火就着的臭脾气 / 117

气量狭小，吸引力大不了 / 120

放弃不理智的指责与争执 / 122

不要不顾一切地表现自己 / 125

你不可以一如既往的偏执 / 128

把猜疑心理淡化到合理范围 / 130

就算有抱怨也要藏在心里 / 133

别拿自己过分地当回事 / 135

放下架子才是真正有身价 / 137

CHAPTER 06 抹掉性格的不可爱

——培养一整套人见人爱的社交家性格

不是每种个性都可以张扬 / 140

唯我独尊必然招来排斥 / 142

你必须让自己足够合群 / 144

目下无尘就会身旁无人 / 147

斤斤计较，人缘好不了 / 151

- 豁达大度会使敌对者折服 / 153
- 摒弃性格中的傲慢与偏见 / 156
- 欣赏别人而不是妒火中烧 / 158
- 培养一呼百应的合作型性格 / 161
- 越谦逊，越容易被大众接纳 / 164
- 随时随地保持你的随和 / 166

CHAPTER 07 提升情感穿透力

——开放出你独一无二的情商影响力

- 人情练达，人脉就会通达 / 170
- 以真情实感激发心理共鸣 / 172
- 让别人感受到你的真诚关注 / 173
- 热情主动地去拉近彼此距离 / 176
- 把人情话说到别人心坎上 / 179
- 设法激活你的社会助力网 / 181
- 济人于难最能感化人心 / 185
- 成人之美而不求全责备 / 187
- 毫不吝啬地传递你的爱 / 190

CHAPTER 08 完成心距突破

——让大家都觉得你就是“自己人”

- 不懂融入就会被排斥在外 / 194
- 善套交情，陌生便不再陌生 / 196

人若“独”，必然孤独 / 199
加点感情戏，以情动人 / 201
恰如其分做好情感投资 / 204
鼎力相助困境之人 / 206
不离不弃，人走茶不凉 / 208
在应酬中和同事打成一片 / 211
不动声色拉近上下级关系 / 214
与客户结成生意外的友谊 / 218

CHAPTER 09 识别与揭穿

——看破那些故意被你吸引的伪装者

看透人心的真诚与伪诈 / 222
分清可深交与不可深交 / 223
预防追随者的反复无常 / 226
警惕笑脸背后隐藏的刀子 / 228
别被糖衣炮弹轰得晕头转向 / 230
无事献殷勤，也许别有用心 / 233
不要把蒺藜当成甜枣来吃 / 236
主动“伸援手”的未必是朋友 / 238
没认清好坏就别太实在 / 240
有些人只是被你的价值所吸引 / 243



吸引，从自己开始 ——你要主动成为自己的忠实fans

一个不认同自己的人，他常在与他人的关系中扮演非常被动的角色，更不会得到他人的认可，他因此很难去争取对等的位置或权利，而一段位置极不对等的关系常常很难维系到最后。所以，要真心喜欢你自已，无条件认同你自己，这是很重要的一件事。

不要总觉得自己低人一等

自信和自卑是一个人面对他人时截然不同的两种心态。有的人无论在什么时候，什么条件下，面对什么人，或在干什么事，都对自己充满信心。这种人很容易走进别人心里，能够快速与陌生人成为好朋友。而有的人却恰恰相反，无论什么时候，什么条件下，面对什么人，无论做什么事，都战战兢兢惶恐不安，对自己完全没有信心可言，这种人很难得到别人的赏识，自然也不易走进别人的心里。

事实上，金无足赤，人无完人。任何人都不可能是完美的，就算努力弥补仍会有诸多遗憾。把任何一个人放在一群人中，他的缺点都会被放大，看起来非常显眼。然而充满自信的人非常懂得扬长避短，在群体中总能展示自己优秀的一面，不断增强自己成功的信念。相反，缺乏自信心的人则总是把自己的缺点与别人的优点放在一起比长短。比来比去，只能强化自己的自卑感。

一个人，能否具备强大的吸引力，关键在于他是否具有一个自信的心态。

艾菲在《我不再羡慕》这篇文章里讲述了一段自己的故事，对我们很有启示意义：

艾菲 16 岁那年从山沟里跨进了大学的殿堂，浑身上下散发着土

气。她没有学过英语，不知道安娜·卡列尼娜是谁；不会说普通话，也不敢在公共场合说一句话；不懂得烫发能增加女性的妩媚；第一次看到班上男同学与女同学跳舞，她吓得心跳脸红。

她上铺的丽娜是一个大城市的女孩子，能讲一口流利的普通话，一口发音准确吐字清楚的英语。丽娜见多识广，安娜·卡列尼娜当然不在话下，还知道约翰·克利斯朵夫。丽娜用白手绢将柔软的长发往后一束，用发钳把刘海卷弯。丽娜只要在公开场合出现，男同学就前呼后拥地争献殷勤。

浑身土气的艾菲处处与洋气十足的丽娜比较，比来比去，比得自己一无是处，比得自己只剩下了遗憾自卑。艾菲就这样被笼罩在自卑的阴影里难以自拔，整天只会重复着对他人的羡慕。

然而，有一次，当丽娜不厌其烦地描述着她八岁那年如何勇敢地
从城西换一趟车走到城东时，艾菲突然想到，自己八岁那年独自翻越
几座大山，把自己养的一头老黄牛从深山里找回来的往事。

从此艾菲不再羡慕丽娜，遗憾、自卑的心理阴影荡然无存，于是，
艾菲又恢复了往日在大山中的自信。

我们所有人如果和他人相比较，总会有很多方面不如别人，和别人存在着差距，就像艾菲和丽娜一样。两个人生长在两种截然不同、差异很大的环境中。丽娜具有的东西，艾菲未必会有。但反过来想，艾菲拥有的东西，丽娜也未必有。所以我们并不必为自己的缺陷而遗憾、自卑。正确的心态就是既了解自己的短处，更要了解自己的长处。不要让自己的缺陷为自己制造自卑，要尽量多想想自己的优点，使自己充满自信。

自卑不仅会使自己陷于孤独、胆怯之中，而且会造成心理压抑。

受这种心理的支配，我们就会越来越不敢主动去和别人交往，在社会上也越来越封闭。克服自卑感的方法有很多，最有效的就是对自己进行“心理暗示”。比如，在与人交往感到恐慌时，你不妨想一想：我的社交能力虽然还不够好，但别人开始时也是这样的，不管做什么事，开始时都不见得能做好，多做几次就会更好了，其实大家都是这样的。所以说，自信是吸引力的必备素质。

培养喜欢自己的美妙心境

不喜欢自己的人，总有一箩筐的理由：我太矮、我有青春痘、我不擅长交际、我的学问不高、我家境清寒、我父母不体面……

而喜欢自己的人，却不一定说得出多么冠冕堂皇的理由。他们喜欢自己，并不盲目，他们不相信自己十全十美，反而清楚地认识到自己和其他人一样，有很多缺点。只不过，他们愿意接受自己的一切，一切的优点和缺点，不企图掩饰，不刻意改变；当然，更不会痴妄地羡慕他人。

喜欢自己，是快乐的起点。

人，天生不平等，有美丑胖瘦、高矮贫富，但是也有公平的一面，所有的好条件与所有的坏条件，都不会同时集中在一个人的身上。仔细思索，美丽的人或许太懒惰，以致一事无成；而能干的人可能过于

操劳，损害了身体；富有的人纵情声色，未必能保有美满的家庭；有学问的人自律严谨，说不定也会失去发财的机会。这样想来，人人都有所得，却也不自觉地失去了什么。

只有喜欢自己的人才知道，快乐的秘密不在于获得更多，而在于珍惜既有。能深刻检点自己所拥有的幸福，就会明白，其实人人都蒙恩宠，享有莫大的福气。

没有人能确切明白自己是不是真的受人欢迎，可是每一个人都可以扪心自问：我是不是喜欢自己？

心理学家凯特发现，要让他人喜欢真正的你，就应该培养喜欢自己的特质。或许你会感到十分惊讶，因为一般人认为可以吸引人的美貌、魅力、人际关系等，并不是你需要具备的特质。

这个世界上有很多人生来既不美丽，又不富有，可是却能受到朋友的喜爱，最重要的道理是：他们真心喜欢自己。

假如你能接纳心理学家凯特的建议，或许你也能轻易成为一个喜爱自己的人。

喜欢自己，其实很简单。你无须换上漂亮的衣服，变副讨人喜欢的面孔，说些迎合他人的言语，只要你静下心来，学习看重他人，看重自己，培养成熟独立的个性，你就向“喜欢自己”这个目标，迈进了一大步。

现在，你应该问问自己：谁是这个世界上最重要的人呢？

正确的答案应该是：你自己。

你在忙着想赢得整体世界的肯定之前，别忘记先讨好最重要的一人——学会喜欢自己，接纳你自己。

别老想着如何取悦别人

人的本性趋向于寻求他人的赞美和肯定，尤其对于有威望或有控制力的对象（如父母、老师、上司、名人名流等），他们的赞美肯定更加重要。取悦者会沉迷于取悦行为所换得的肯定，这很好解释，如果某件事让人有了愉悦的体会，那他就可能持续做这件事，以便继续维持这种美好的感觉。

但，我们得到的感觉其实并不美好。

一位著名艺人，对于取悦别人与取悦自己有正反两方面的深刻体会。她说：“过去我总是不遗余力地想使自己符合男人的标准，‘我够好吧？成为口头禅，但常常感到被轻视。现在我会说：这就是我！却得到前所未有的尊重。自尊，才是最具魅力的品质。”

为了取悦别人而活着，最终必然丧失真正的自己。只有先取悦自己，做最好的自己，然后才能得到他人的喜欢和尊敬。

一位诗人。他写了不少的诗，也有了一定的名气，可是，他还有相当一部分诗却没有发表出来，也无人欣赏。为此，诗人很苦恼。

诗人有位朋友，是位禅师。这天，诗人向禅师说了自己的苦恼。禅师笑了，指着窗外一株茂盛的植物说：“你看，那是什么花？”诗人看了一眼植物说：“夜来香。”禅师说：“对，这夜来香只在夜晚开放，