

如何迅速吸引 你周围的人

直击人心，瞬间提升好感度，锻造不可抗拒的吸引力
亮出绝招，快速获得好人缘，铸就一呼百应的感染力



不可不知的
攻心之术
不可不学的
为人之道



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

如何迅速吸引 你周围的人



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

每个人都不会拒绝受到更广泛的欢迎和得到更多人的喜爱和尊重。吸引力，是实现人们这种愿望的核心力量。那么如何才能迅速抓住别人的注意力，让更多的人主动了解自己、欣赏自己、肯定自己，进而获得生活和事业上的成功呢？

如何得到你希望得到的，怎样感受你想要感受的？心理学的“吸引力法则”告诉我们，周围所发生的一切都是因我们内在的一种看不见的能量在发生作用。生活中的所有事物，无论是好的、坏的，想要的、不想要的，都是由我们自身吸引而来的。本书旨在帮助人们提升和完善自我，并利用周围环境及事物促成自身的成功与幸福。本书不提供具体的答案，但提供寻找答案的方法，语言委婉，逻辑严密，深度吻合读者的心理需求。愿所有读到这本书的人能够直观而深刻地领悟到打开自己人生成功之门的方法，进而完善自己和改善人生。

图书在版编目（CIP）数据

如何迅速吸引你周围的人 / 李文勇编著.

—北京：机械工业出版社，2010.12

（心理学改变生活系列）

ISBN 978-7-111-32749-3

I. ①如… II. ①李… III. ①人间交往-社会心理学

IV. ①C912. I

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 243808 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）

策划编辑：贾秋萍 责任编辑：贾秋萍 刘 学

责任印制：乔 宇 版式设计：张文贵

三河市宏达印刷有限公司印刷

2011 年 1 月第 1 版·第 1 次印刷

170mm×242mm·11.75 印张·1 插页·181 千字

标准书号：ISBN 978-7-111-32749-3

定价：29.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心：(010) 88361066

门户网：<http://www.cmpbook.com>

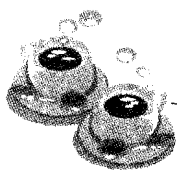
销售一部：(010) 68326294

教材网：<http://www.cmpedu.com>

销售二部：(010) 88379649

读者服务部：(010) 68993821

封面无防伪标均为盗版



前言

Preface

在许多人看来，心理学是一门古老又深奥的学问，它远离我们的生活，就像飘在头顶的白云一样高高在上，不可捉摸。人们为什么会对心理学有这样的看法，难道是因为它的文字晦涩难懂？事实上，作为研究人和动物心理现象发生、发展和活动规律的一门科学，心理学对指导我们的工作、生活和社交有着无法想象的巨大作用！

你想过为什么有的人非常喜欢别人麻烦自己，而有的人却对别人的请求唯恐避之不及吗？你知道为什么人们一边高喊“不能以貌取人”，一边又紧盯着我们的衣着服饰不放吗？自我批评看似将自己推入麻烦的漩涡，但为什么往往人们又会对它示以宽容呢？这些令人费解的谜题都可以从心理学中找到答案！

作为日常生活中最普遍存在的科学，心理学就是心理学家们通过观察、研究我们人类的行为举止，最终总结出来的心理活动规律，这是一个从具体到抽象的总结过程。抽象永远不如具体来得明白，所以我们当中的许多人就想当然地将心理学看做抽象的学问；可仔细分析我们就会知道，心理学发挥作用的方法还是从抽象回到具体：它将用总结出来的规律指导我们的工作、生活和社交。所以，多了解一点心理学知识，对于我们理解他人的举动，查找自己的问题有极大的帮助。

曾经有这样一个故事。一位英国人和一位阿拉伯人在路上相遇，他们停住脚步亲热地交谈；可是很快人们发现，他们在不知不觉中已经远离了最开始的交谈地点——英国人在一步步后退，而阿拉伯人则

不断向英国人逼近。难道他们之间有什么矛盾？还是因为阿拉伯人比英国人更咄咄逼人？不熟悉心理学的人往往会胡乱猜测，甚至会以为他们之间发生了什么不好的事情；但实际上这不过是一个下意识行为，一个受个人心理空间需求影响的有趣现象。

心理学家认为，每个人都需要有自己独立的心理空间，这种心理空间需求折射到外界，就是每个人都要与他人保持一定距离。这种距离有远有近，不同民族、不同文化各有差异。一般来说，阿拉伯人更喜欢与亲近的人近距离交谈，而英国人则习惯于保持稍远的距离，于是就出现了故事中奇怪的一幕。

通过分析我们可以知道，貌似非常难以理解的交际现象在心理学看来其实非常简单。这仅仅是我们所举的一个例子。如果我们结合实际情况，从心理学理论角度进行分析研究，那么我们的社交岂不是会变得非常容易？

本书立足于生活，着眼于心理，将现实与理论紧密结合，为你运用心理学指导现实工作、生活和社交提供了帮助。开卷有益，相信看完本书后，你一定会对自己的人际交往有一个更加明确的认识和规划。



目 录

Contents

前言

第一章 吸引心理学，让你成为社交达人

要想在社交场中长袖善舞，首先就要懂得一点社交心理学。知道社交对象的所想所感，知道自己如何才能吸引别人的注意、获得他们的好感，这对于我们成为交际圈的“中心磁铁”格外重要。

- 01 你是受欢迎的社交高手吗 / 2
- 02 善于揣摩心理才能长袖善舞 / 4
- 03 发现优点，人人都有吸引力 / 7
- 04 欣赏和讨厌，都是相互的 / 9
- 05 所得即所念，关注什么就会遇到什么 / 12
- 06 真实了解他人需求，你的魅力才能加倍展现 / 15
- 07 做别人讨厌的事，吸引力会变成排斥力 / 17
- 08 熟知社交心理学，水到渠成交朋友 / 19

章末大测试：看看你的社交吸引力强度 / 22

第二章 培养吸引力必知的十个心理学定律

社交吸引力的培养不是一种盲目的行为，想当然的做法不仅不能给你的交际魅力增光添彩，甚至还会扬尘抹黑。所以，知道需要注意的心理学定律，仔细体悟社交中的种种技巧，这样才能让我们的社交吸引力芝麻开花节节高。

- 01 圈子效应：人脉靠圈子，圈子靠吸引力 / 28
- 02 链式反应：像核裂变那样放大影响力 / 30
- 03 首因效应：好印象打开沟通之门 / 33

- 04 双赢定律：预取之，必先予之 / 35
- 05 曝光效应：多多接触，好感倍增 / 38
- 06 约哈里窗户理论：别吝啬可以说的“秘密” / 40
- 07 阿伦森效应：夸奖与批评，用得恰当才生效 / 43
- 08 马斯洛效应：重视他人的基本需求 / 45
- 09 刺猬法则：不远离，不贴紧，距离才是美 / 48
- 10 权威效应：巧妙借势提升吸引力 / 50

章末大测试：寻找你的吸引力黄金点 / 52

第三章 想要吸引力，先把自己变成“超级磁铁”

辩证哲学告诉我们，事物的内因永远是起决定性作用的因素，所以要想让自己吸引力十足，就必须先从自身做起。研究别人的心理，透析自己的虚实，在社交实践中让自己慢慢地成为一个拥有足够吸引力的社交高手，这才是我们玩转交际的根本。

- 01 你的内心是吸引力的根源 / 58
- 02 了解自己——吸引力以真实的你为基础 / 60
- 03 经常性优化调整，保持和谐互动 / 62
- 04 没有完美的人，只有完美的心态 / 65
- 05 自信满满，石头也会开花 / 67
- 06 换个角度，人际圈别有洞天 / 69
- 07 自我批评是自我提升的必要前提 / 72
- 08 做最好的自己，增强正面的吸引力 / 74
- 09 99%的魅力胜过100%的完美 / 77

章末大测试：你发现自己的魅力如何 / 79

第四章 打造完美外表，吸引力即刻变强大

适当的外表是我们在交际中的第一得分点，因此不要忽视这个心灵的外在折射标志。透过外表我们可以窥知一个人的内心，同样别人的敏锐目光也在通

过它分析着我们的心理。要想让自己的吸引力在别人心目中迅速增大，打造完美外表刻不容缓。

- 01 适当的外表会为我们赢得多少分 / 86
- 02 尊重他人，从重视自己的外表开始 / 88
- 03 白璧何妨微瑕，相貌缺陷不会影响你的社交 / 91
- 04 别让着装风格干扰你的社交 / 93
- 05 着装适应场合是学问 / 95
- 06 名贵不等于最好，合适最重要 / 98
- 07 忽视着装打扮的细节就等于失败 / 100

章末大测试：从着装看你的社交吸引力 / 102

第五章 把话说进人心里，自然散发吸引力

古人云“祸从口出”，今人说“福由口至”。作为社交的最主要途径，语言交流会让对方知晓我们的所想所感，也会让我们探明对方的微妙心理。所以，应该管住自己的嘴巴，把你的话说进对方的心里，让对方的思维向你所需要的方向转动。我们的社交成功与否，全部在这说话的短短一瞬间！

- 01 停止唐僧式唠叨，因为你在得罪人 / 108
- 02 循序渐进，心理防线要慢慢击破 / 110
- 03 先难后易，掌握“说服”的常用技巧 / 112
- 04 找对角度，温言暖语入人心 / 115
- 05 别做“应声虫”，有争议的互动才有成效 / 117
- 06 多说“我们”，少说“我”和“你” / 120
- 07 话里有话，让人不知不觉“上套” / 122
- 08 当交情有裂痕，及时修补最有效 / 124
- 09 幽默是我们的最佳“得分点” / 127
- 10 善于倾听，人人都是善谈高手 / 129

章末大测试：找出你容易引起别人不快的说话漏洞 / 132

第六章 礼仪与肢体语言是映照内心的镜子

举手投足皆学问，微笑凝眸尽交流。我们的交际互动并不仅仅依靠语言这一种渠道来进行，礼仪和肢体语言也同样会在这一过程中发挥作用。想让对方的眼球为你所吸引，让对方的举止为你所影响吗？关注礼仪与肢体语言，你会受益良多。

01 礼仪是社交需求，也是心理需求 / 138

02 从个人礼仪看性格特点 / 140

03 学会“读心”，交际更畅快 / 142

04 别让小动作泄露你的底牌 / 145

05 用小动作进行不着痕迹的引导 / 148

章末大测试：通过小动作来测试你朋友的性格 / 150

第七章 掌握社交技巧，吸引力加速提升

为人处世有技巧，工作生活有技巧，增加我们的社交吸引力同样也有技巧。会用技巧，我们提升社交吸引力的过程就将事半功倍；忽视技巧，我们很可能就要多走许多弯路。商场如战场，交际场也同样“战火纷飞”。既然能够让我们的社交吸引力快速提升，那么这些技巧我们怎能忽视呢？

01 用对方喜欢的方式与人沟通 / 154

02 打好“感情牌”，让沟通游刃有余 / 156

03 谈论别人擅长、喜欢的，更易获得好感 / 158

04 换位位置，缩短社交距离 / 160

05 献些小殷勤，没人因此反感你 / 163

06 恐惧危害大，想办法摆脱它 / 165

07 吃亏是福，斤斤计较要不得 / 168

08 寻求帮助吧，你不可能解决所有难题 / 170

章末大测试：你在别人心中是怎样的形象 / 172

第一章

吸引心理学，让你成为社交达人

要想在社交场中长袖善舞，首先就要懂得一点社交心理学。知道社交对象的所想所感，知道自己如何才能吸引别人的注意、获得他们的好感，这对于我们成为交际圈的“中心磁铁”格外重要。

01 | 你是受欢迎的社交高手吗

美国哈佛大学吉威特教授曾经对人类的社交需要做出精辟的论断：“没有谁能够独自一人走上事业的顶峰，你成功的背后总有另外的成功者的支持，所以通过社交吸收对你有用的人脉和资源，对你的一生分外重要。”的确如教授所言，在现代社会中，不会社交的人所能取得的成就必然有限，而成功者的背后也一定有一个坚强且庞大的关系网在给予支撑。因此人们对社交的重视程度水涨船高，也就成了必然之事。

重视不等于擅长。扪心自问，你是一位极富吸引力的社交高手吗？

不像炒菜做饭，社交不是一个人就能完成的过程，而是一个交流双方共同完成的过程。如果在交流过程中，社交双方产生了顺向认同，那么他们的关系必然会进一步加深；反之，“话不投机半句多”的结果也十分常见。和一个人搞好关系不是你一相情愿就可以的，更多时候你还要考虑对方的感受。要想很好地完成这一过程，你就需要从各个方面对自己进行适当的塑造：自身魅力、社交技巧、对对方心理的了解等。做到了，你就可能成为一个吸引人的社交高手；做不到，你的社交就一定会出现问题。

心理学词典

缄默致意：它是指当一个人过于希望与某人（或某些人）产生交集的时候，他们就会不自觉地使用“强迫”的手段；但遗憾的是，滥用“强迫”手段只会招致对方的沉默。即便施事者心怀好意，受事者也不会对此做出好的回应。这样做的结果往往会事与愿违。

曾经见过这样一个例子：

“能够在下属中树立威信、形成极强向心力的领导才是一个成功的管理者……”李总慢慢读着管理教材中的这一句话，一丝苦笑随之爬上他的脸庞。

李总是某大型集团公司下属分公司的一名中层领导。在集团内部，

他一向以超强的工作能力著称。不管是整体业绩还是利润率，他领导下的分公司都在集团内部排得上前三名。可即便如此，他也有自己的烦恼：由于天生不善交际，所以他与属下员工的关系很僵。虽然在他种种巧妙的管理策略下员工们还是取得了可喜的成绩，可与管理教材中提出的要求相比，他还不能算是一名优秀的管理人员，这也是制约他进一步升迁的瓶颈。怎么才能与下属搞好关系呢？李总苦苦思索。

前不久，李总听一个朋友说，多在公司内部搞一些联谊活动，能够促进上下级之间的交流。于是李总便决定也搞一些这类活动。

周末，李总召集全体员工进行了聚餐，然后又去了 KTV。虽然活动都很有趣，可就是现场气氛总有些沉闷。几天后，他偶然听到了员工对他这次活动的评价：“……可别提李总搞的那次联谊活动了。吃得不好，玩得也不痛快。”

“可不是，去唱 KTV，多老套啊。搞一搞旅游野营也成啊。没见过大伙谁也不唱，就几个麦霸在那里唱个没完……”

“你再看看李总那天的样子，板着个脸还故意挤笑容，他不会笑啊？假装亲善。”

“就是。最可气的是，他还在周日休息的时候做这个，还全体必须得到。整天被他的任务追得累死累活的，到周末还要陪他玩……”

员工们七嘴八舌地“讨伐”着李总，听到这些言论，李总满心的苦涩。

毫无疑问，李总就是一个渴望交际而又不懂得如何交际，最后使用上了“强迫”手段的人。“强迫”别人与之交往，看上去很有气势，实际上却愚蠢无比。强扭的瓜不甜，更何况是强扭的友谊？李总陷入的就是“迫切希望能够马上展开社交”的误区，这样做的结果引发了“缄默效应”。

仔细回想一下，你是不是也曾经出现过类似李总所犯下的错误？在现实生活中，想与别人交往，但又不知道如何做，于是想尽办法让自己成为社交高手——结果往往弄巧成拙，让自己陷入社交失败境地的人大有人在。

善于交际讲的是技巧，是耐心，而不是蛮力。我们知道，在自然界中只有相同频率的物体之间才能引起共鸣；相应地，在我们人际交往中，只有“气味相投”的人才能真正成为好友。虽然我们不会要求把所有的社交对象全部变成“知己”，但通过一定手段让你变得与他人相“默契”还是可以做到的。

最后，希望你能够扪心自问：你是否擅长社交？如果是的话，那么你以后要继续发扬哪方面的优点？如果不是的话，那么你又有哪些缺点需要改进？有的放矢才能让你少走弯路，交际也是如此。如果一时不能达到目标，那么也不能盲目强求；否则，引起别人的反感恐怕是任何人都不愿意见到的情形！

吸引力智慧絮语

要想成为一个极具吸引力的社交高手，你需要做许许多多的准备和努力，对此后面我们会一一叙述。这里我们只强调一点：你要清楚你到底是哪一类人，你会对哪些人产生强烈的吸引，而又有哪些人会对你产生天生的好感或者厌恶感。

你不得不承认这一点：在社交场合中，人是可以分为很多类型的。有的人天生开朗，大大咧咧，对什么事情都满不在乎；有的人心细如丝，对别人的一举一动天生敏感……你自己属于哪一类人？要想和别人相处愉快，你就一定要对此有细致的把握。除此以外，仅仅被动地把握自己的类型还不够，关键时候你还要学会“转型”。到什么山唱什么歌，与人交际更是如此！

02 | 善于揣摩心理才能长袖善舞

在展开本小节话题以前，先让我们来看一个流传已久而且争议颇多的心理学现象：从众心理。

从众心理说的就是我们生活中常见的“人云亦云”或者是“随大流”。从心理学角度研究，从众心理即是指社会交际的个体受到外界大环境和其他交际个体行为的影响，在认知和判断上产生了符合公众舆论或多数人思维的反应，这是大部分交际个体普遍拥有的心理现象。

虽然“从众”在我们的周围非常普遍，但它却不是一个为人所称赞的交际方法。人们对它诟病颇多：抑制个性发挥、扼杀创造力、使人墨守成规等，虽

然如此，但我们也不能忽视这种做法在交际中可能起到的巨大作用。

为什么人们会在交际时倾向于从众呢？这是因为从众心理的出现是有其特定意义和需求的。

在中国古代，霸道的帝王们常说这样一句话：“顺我者昌，逆我者亡。”其隐含意义就是他想让所有人都顺着他的心意去做事。现在帝王已经不存在了，但这种唯我独尊的心理却没有消失。换言之，让别人认同自己的观点，让自己所处群体的成员拥有一样的思维和意见，这是每个人在潜意识里都会去追求的东西。为了迎合这种潜意识的追求，人们就会下意识地迎合别人，这就是从众心理如此有市场的原因所在。

从众心理虽然广泛存在，但缺点明显，而且我们也不赞成你完全“人云亦云”；但通过这种思维，我们却可以得到启发：你可以不从众，但你必须知道对方在想什么，知道自己如何做才会赢得对方的好感。只要了解了对方的心思，你就能够做到进退有据。这是从众交际法的基础，甚至也是你在所有交际行为中都应该事先做到的一点。有了这种能力，你就拥有了吸引别人向你靠拢的资本。

宏宇在公司的人缘非常好，不管什么类型的人，都喜欢和他一起喝酒聊天。良好的人际关系为他的职场发展大大加分。那么，宏宇究竟是如何做到这一点的呢？

一天和同伴吃午饭的时候，宏宇说出了这个秘密：那就是，多揣摩交际对象的心理。

宏宇举了个例子——“大刘手机坏了，他要买手机，来征求我的意见，看看买什么样的好。”

“此前大刘已经好几次向我说了关于智能手机的问题，每一次都显得神采奕奕、兴趣盎然。于是我就猜出，大刘非常喜欢智能手机，他的目标可能也就是这种机型。所以，当他最后来询问我的意见时，我向他推荐3G智能手机。大刘为人不够果断，所以如果我能够按照他的心意给他一个肯定的支持，那么他一

心理学词典

心理学上的“认同”：它是指一种心理需求和行动。出于交际或其他方面的需要，人们常常自觉或不自觉地向别人寻求亲近感和归属感。这一点就很容易使人在交际中暴露出弱点，给人以可乘之机。

定会对我好感倍增，以后有事情也会多与我商量。这样一来二去我俩的关系自然就很好。”

听完了宏宇的话，大家恍然大悟。“当然，揣摩别人心理不是让你人云亦云。如果你认同对方的观点，那就不妨和他多聊一些；反之，你就做一名忠实的听众好了。反正谁也不会讨厌一名倾听者的……”最后，宏宇这样笑着总结。

“知己知彼，百战不殆”，虽然我们不应该把所有的朋友、同事和其他交际对象都看做敌人，但揣摩对方的心理，做到“对症下药”，进而引起他的感情共鸣和认同还是非常有必要的。

需要注意的是，揣摩他人心理不能“走火入魔”，更不能处处显得“未卜先知”。许多人都有这样的经历：有一位朋友非常善于揣摩人心，往往你想做什么、说什么，这位朋友都能预先做出相对准确的预测。在你做好某件事后，他会非常得意地会心一笑：“早知道你会这样……”听了这话，你是不是感觉自己在他眼里就是个白痴，半点成就感都没有，就像被当头泼了一盆凉水呢？

所有人都希望别人能够做出与自己心意相符合的言辞和举动，这是人类心理共鸣的需要；但与此同时，天然的自我防卫心理又使得人们对揣摩自己心理的人保持着足够的戒心。在人的潜意识里，揣摩心理往往会被人是一种暗藏的攻击性行为，尤其是在对方并不希望自己的心底秘密被人猜透的情况下更是如此。所以，在揣摩对方心理时，把握好分寸，掌握好自己的“结果外露”程度非常重要。

善于揣摩别人心理的人往往可以在交际场上长袖善舞，但追求认同而过于从众却大可不必。我们需要的是在从众心理中引发你对揣摩别人内心世界方法的重视，而不是让你盲目地为了迎合别人而放弃自己的立场。掌握好这个度，非常重要！

吸引力智慧絮语

能够与别人的想法相契合会让你的吸引力大增，但同样像前面所说的，如果处理不好这种契合，也会让你在别人心目中的形象大大受损。那么具体我们应该怎么表现这种契合才更符合对方的心理需求呢？关键的一点在于“不动声色”。

“不动声色”地展现你的契合其实并不难。许多人都喜欢在别人面前展示“未卜先知”的本领，殊不知这种“卖弄”不但不会给你的交际赢得加分，相反还会让别人对你更加反感。猜透别人的心思，及时调整自己的应对态度，而不是随声附和或者大肆张扬，这样你就能在交际中占据优势！

03 | 发现优点，人人都有吸引力

在《吸引力法则》一书中，有这样一句箴言：“不可能通常会变成可能，因为一些人敢于相信它是可能的。过去的伟大发明都是那些比他人更有信心的人开创出来的，他们的信念强烈地刺激着他们的行动、学习、思想和努力。当信念通过工作而得到支持时，它就会带来可观的成果。”从这段话里你发现了什么？

也许你发现自己的发展前景并不像想象的那样惨淡，也许你发现了自信和信念所能够起到的巨大作用，但在我看来，这些还都不是重点。重点是你应该建立这样一种意识：“我就是最杰出的，我一定可以成功。”它与前两者的区别在于，前面你都是在想自己要有信心，而现在，你已经有了信心。让自己兴奋起来，把你的情绪调整到最佳状态，你就会把成功和你渴望的一切都不自觉地吸引到自己的身上，这其中就包括你梦寐以求的人际吸引力。

生活中，许多人都为自己没有吸引力而苦恼。他们想方设法让自己看起来更具魅力：从言谈举止到待人接物，从衣着配饰到化妆打扮……可是结果似乎都不太尽如人意。对此，聪明的人会从更深层次的角度去思考，去改变：如何迎合他人的喜好，如何说话更加委婉；可你发现了吗？不论你怎么想、怎么改变，你首先都是把自己放在了一个“被动”的位置上——你没有吸引力，你想要有吸引力。这正是吸引力法则所摒弃的。

吸引力法则强调了人主观能动性的巨大作用。这种心理学理论试图让人们明白：我们周围的一切，不管是好的还是坏的都是你自己吸引过来的，甚至可

以说都是被你的“脑电波”吸引过来的。你的脑子里是不是总想着许多事情？仔细回忆你就会发现，你心里想的许多事情都变成了现实：走在大路上，你非常怕被狗咬，于是最后你真的被它们吓了一跳。想法决定结果——这就是吸引力法则。

有一个故事在西方民间流传甚远。

有一个小女孩儿生性腼腆，虽然她长得不丑，但脸上的几个小雀斑却总让人感到美中不足。为此，小女孩儿分外难过，她总觉得自己吸引不了别人的注意，就算吸引过来，也是负面的。为此，她每次出门都要低着头。久而久之，就没人注意这个相貌并不出众的女孩儿了。

一天早晨，她要去教堂做礼拜。路过花园时，她发现了一朵非常美丽的牵牛花，于是兴奋地将花摘下来插在发髻上，蹦跳着走向教堂。

心理学词典

吸引力法则：作为一种成形的心理学理论，吸引力法则出现时间不过一百多年而已，但是它却对人们的心灵造成了强烈的冲击。这种心理学核心的部分就是：“同类相吸，同频共振”。不管是我们的思想、情感还是语言、行动，最后结合在一起都能够形成吸引与其本质相同的人和事物的能量形式。

“你今天真漂亮！”当小女孩儿走进教堂时，神父微笑着对她说。小女孩儿觉得这个声音是她听过的最美妙的声音。“我戴着花儿就很好看。别人一定会被我吸引的。”小女孩儿兴奋地想。

果然，这一天小女孩儿受到了前所未有的关注。她觉得几乎所有见到她的人都忍不住多看了她两眼，而且这些人还都冲着她微笑。由此，

她觉得自己充满了吸引力，她昂首挺胸地走在阳光下，让自己“短暂”的美丽得到最大限度的展示。

回到家里，她马上兴奋地向母亲诉说了这一切，最后她问母亲：“您看我戴花的样子是不是很好看？”说着她优雅地转了一个圈给母亲看。“可是，你的头上并没有花啊！”这时，母亲才说出了这个疑问。原来，不知什么时候，女孩儿头上的花已经掉了。从那以后，小城里又多了一个引人注目的漂亮女孩子。

小女孩儿由“丑”变“美”，最后吸引力倍增的例子就是吸引力法则的一个明证。自我意识往往具有强大的能动作用。事实上，很多人很多时候都会像