

透过对卡耐基成功经典的研究 你会发现每个人都有成功的机会



向卡耐基学 人际吸引力 法则



宇琦 张南/编著

[不容错过的卡耐基人际关系第一书]

这是一本关于改善人际关系、教人为人处世艺术的书。它对于开阔我们的视野，改善我们的人际关系，特别是克服封闭式的人性弱点，将有非常宝贵的启示和借鉴作用。

中国华侨出版社

透过对卡耐基成功经典的研究 你会发现每个人都有成功的机会



向卡耐基学 人际吸引力 法则



宇琦 张南/编著

[不容错过的卡耐基人际关系第一书]

这是一本关于改善人际关系、教人为人处世艺术的书。它对于开阔我们的视野，改善我们的人际关系，特别是克服封闭式的人性弱点，将有非常宝贵的启示和借鉴作用。

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

向卡耐基学人际吸引力法则 / 宇琦, 张南编著. —北京:
中国华侨出版社, 2009.9

ISBN 978-7-5113-0061-4

I. 向… II. ①宇…②张… III. 人际关系学-通俗
读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 135305 号

向卡耐基学人际吸引力法则

编 著 / 宇 琦 张 南

责任编辑 / 文 锋

责任校对 / 王启明

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/18 字数/217 千字

印 刷 / 北京溢漾印刷有限公司

版 次 / 2009 年 10 月第 1 版 2009 年 10 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0061-4

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编:100029

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



把成功“吸引”到你的怀中

人们总是说,这个世界上,95%的财富掌握在5%的人手里。这是为什么呢?凭什么偏偏是这5%的人,而不是那95%呢?一定是因为那5%的人持有不同于95%的普通人的秘方。那就是,所有这些有成就的人,不管他知不知道“吸引力法则”这个概念的具体含义,他的所有成就一定都是他吸引来的。

在这里,我们说到的人际吸引力法则,简单说来就是人际关系间的同类相吸和同频共振,它将会吸引与其本质相同的人和事物。具体说来,就是消极的人际能量吸引消极人际关系;积极的人际能量吸引积极的人际关系。无论你对这个名词是否知晓,吸引力法则都在以自己的方式运行着,我们无时无刻都在使用着它,吸引好的东西的降临,或者吸引不好的东西光顾……如果用一句话来概括吸引力法则的精髓,那就是:你身上所有的东西都是你吸引来的。

我们经常接受许多祝福,在卡片之上写“心想事成”,当我们充满快乐地接受这句话时,很奇妙,我们身边就会好事连连。这也可以用来解释“机会只垂青于有准备的人”这句话。当一个人在潜意识里告诉自己,我想象我已经拥有了我想拥有的东西,那么他的心理和生理都在为机会的到来作着相应的准备。当某一天他遇上机会的时候,实现梦想只是水到渠成的事情。

美国著名的心理学家和人际关系学家卡耐基在他的交际与成功学著作中,核心便是打造你自己的人际吸引力。他的著作以超人的智慧、严谨的思维,让数代梦想成功的人们从中汲取力量,从而改变眼前的生活,开创崭新美好的人生道路。

但是你知道吗?今天看来风光无限的卡耐基最初的人生道路也是充满坎坷的,他年轻时做过多种职业但都不成功。在他从事汽车推销时,很长时间都



没有开过一个单子,他为此感到沮丧万分。有一天,他向一位买车的老者讲述了自己的烦恼:“那天凌晨,对着一盏孤灯,我对自己说,‘我在做什么,我的梦想是什么,如果我想要成为作家,那为什么不从事写作呢?’您认为我的看法对吗?”

“好孩子,非常棒!”老者的脸上露出轻松的笑容,继而说:“你为什么要为一个你不关心又不能付你高薪的公司卖命呢?你不是想赚大钱吗?写作,在今天也是个好行当呀!”

“不,老先生,放弃工作是不可能的,除非我有别的事可做。但是我能做什么呢?我有什么能力能让自己满意地赚钱和生活呢?”

老者说:“你的职业应该是能使你感兴趣,并发挥才能的。既然写作很适合你,为什么不试一试?”

就是这句话让卡耐基茅塞顿开。埋藏在胸中奔涌已久的写作激情,被老者的几句话激活了。从那天起,卡耐基决定换一种生活。他要当一位受人尊敬、爱戴的伟大作家……

由此可见,一生都在推崇心想事成吸引力法则的卡耐基,首先是这个法则的最大实践者和受益者。

人是社会性动物,每个独立的个体都拥有他独特的思想和思维方式、独一无二的生活经历、性情态度、个性旗帜、行为模式和价值观,然而人际关系对每个人的情绪、生活和工作有很大的影响。它是一个无形的气场,对组织的气氛、组织的沟通、组织的运作、组织的效率及个人与组织之关系都有着不可小觑的影响。

一个人的人际关系反映了他在一个群体中的地位和作用,是人生活在这个社会上的基本需求。就像唐太宗所言:“以人为鉴,可以明得失。”人际关系就像一面镜子,折射出你真实的人生。通过你的人际关系,才能真正地了解自我,实现自我对世界的肯定。因此想要有精彩的人生,就得有更广泛的人际交往,这样才能在周遭的世界里左右逢源,不断前进和发展。

目 录

第一篇 神奇的人际吸引力法则

1. 你对吸引力法则的了解有多少	2
2. 吸引是自然的法则	3
3. 人际中的吸引力法则	5
4. 吸引力法则的秘密等于心想事成的秘密	9
5. 培养主动吸引力	12
6. 吸引力测试板:你有吸引力吗	16

第二篇 你的人际磁场够强大吗

一、与消极情绪打一场胜仗

1. 忧虑是健康的大敌	22
2. 消除思想上的忧虑	27
3. 战胜忧虑的万能公式	32
4. 让自卑远去	36

二、拥有快乐的心情

1. 金钱买不来快乐 39
2. 保持自我本色 41
3. 知足常乐 43
4. 追求简单的生活 45
5. 释放压力,恬淡心灵 48
6. 善待自己 52

三、常保充沛的活力

1. 养成良好的工作习惯 55
2. 每天清醒的头脑 57
3. 生命在于运动 59
4. 每天充足的睡眠 60

四、吸引人的基本技巧

1. 微笑是最好的标签 63
2. 拥有良好而得体的谈吐 67
3. 如欲采蜜,请勿打翻蜂巢 70
4. 真诚地赞赏他人 71
5. 想要钓到鱼,必须要有“可口”的鱼饵 74
6. 强大的身体语言 77

第三篇 做个最火暴的职场交际家

一、如何认识别人——超越结识,走向熟识

1. 牢记你能记住的每个名字 82
2. 真心诚意地关心他人 87



3. 学会真诚倾听对方的讲话	90
4. 谈对方最感兴趣的事情	95
5. 一勺小幽默,加分你的人际魅力值	97
6. 让对方感到自己很重要	102
7. 善待他人就是善待自己	104
8. 给他人留足面子	108
9. 分享秘密是做密友的起始	109

二、办公室人见人爱的“法宝”

1. 塑造自己的第一形象	111
2. 恰当的称呼	114
3. 职业操守,彰显人格魅力	117
4. 不卑不亢是唯一的职场方式	119
5. 适时的幽默也是一种吸引	123
6. 冤家宜解不宜结	124

三、魅力上司必修的吸引力法则

1. 要使人服气,应先服众	128
2. 保持亲和力	130
3. 以沟通带领员工	133
4. 旁敲侧击巧批评	136
5. 多多鼓励与激赏	139
6. “苛刻”最能产生效益	141

四、你也可以成为最可爱的员工

1. 了解你的上级	144
2. 勇敢承担自己的错误	145
3. 争论中没有赢家	147

4. 当你与上司意见相左时 150
5. 有些事办公室说不得 152
6. 宽容凸显你的风度 154
7. 谦虚是一种智慧 157

第四篇 商场谈判,成败就靠人际这一搏

一、礼仪就是给予对方尊重

1. 服饰朴素大方整洁 162
2. 谈吐恰当、礼貌 165
3. 迎送不可忽视 170
4. 宴请合理安排 174

二、商务谈判中不可忽视的细节

1. 给人以和谐的谈判氛围 179
2. 随谈判进展适时调整谈判气氛 183
3. 信任相伴始终 187
4. 善于分析、倾听和判断 191
5. “赢者不全赢,输者不全输” 195
6. 商场谈判语言的特殊性 197
7. 情感语言的促助 201
8. 此时无声胜有声 204
9. 设身处地,为人着想 206
10. 是让步还是坚持 209
11. 巧用智谋 212
12. 掌控气氛,把握主动 216

第五篇 构建幸福家庭的公关法则

一、幸福家庭都有共同的秘诀

1. 爱情——人类永恒的主题 222
2. 家——我们心中温馨的港湾 225
3. 从爱情走向婚姻 226
4. 夫妇不和的主因 229

二、结发夫妻更需要相互吸引

1. 充分表达你的爱 234
2. 温柔体贴 237
3. 做一个灵巧的“听众” 239
4. 不要给他(她)太多的压力 244
5. 给他(她)一些自由空间 246
6. 再亲近也要注意仪表 250
7. 日常献点小殷勤 254

三、发散吸引力让孩子更“亲你”

1. 孩子也有自尊心 258
2. 称赞孩子最微小的进步 261
3. 低下身来“倾听” 264
4. 对他(她)表示时刻的关切 267
5. 用其他的方法取代责骂与惩罚 269
6. 营造轻松的家庭气氛 275

第一篇

神奇的人际吸引力法则



1. 你对吸引力法则的了解有多少

在周遭的生活中，我们经常会看到有人总能获得众人的关注和尊重，有人却被忽视和冷落；有人总能一呼百应，有人却落落寡欢、无人问津。这是为什么？在很多人看来，成功人士的成功似乎是奇迹。但究其原因，人们就会渐渐发现奇迹之所以会在他们身上发生，是因为他们拥有一个共同的特点——人际吸引力。正是人际吸引力法则这个社交利器帮助他们在人际关系中无往而不利。

现代量子力学表明，世上的万事万物都是由能量组合而成的，而能量就是一种振动频率，每样东西都有它不同的振动频率，振动频率相同的东西，会互相吸引而且引起共鸣。吸引力法则，简单说来就是人际关系间的同类相吸和同频共振。这个宇宙法则告诉我们的就是我们的思想、情感、语言和行动结合在一起后的能量形式，它将会吸引与其本质相同的人和事物。具体说来，就是消极的人际能量吸引消极人际关系；积极的人际能量吸引积极的人际关系。

你可以注意到，一般人并不专心致志地注意自己刚认识的人，他不断地东张西望，似乎在寻找更有趣的人。如果谁这样对待你，你一定不会喜欢他。

当我们被介绍给新朋友时，我们应尽量显得友好和自信。一般来说，喜欢是相互吸引的，人们喜欢喜爱自己的人。

你也可以这样来理解人际吸引力法则：你生活中所发生的所有事情和所有亲切的身边人，都是你自己吸引来的，是你大脑的思维波动所吸引过来的！所以，你将会拥有你心里想的最多的事物，你的生活，也将变成你心里最经常想象的样子。

假如一家人驾车去旅行,车需要在夜间行驶,车灯只能照亮前面的30~60米,但你一直开到目的地,因为你只需要看到前面的60米。生活就是这样在我们前面展开。只要我们相信,下一个60米还会展现在我们面前,然后又一个60米接着展……你的生活会一直这样展现下去,而最终会将你带到你的目的地,不管你真正想要的是什么,只因为你时刻想着每个眼前的60米,坚持不懈,所以一个个60米把你引向了最终的目的地。

有信心地踏出第一步,然后再迈出第二步……你不需看到整个楼梯;只要踏出第一步,将注意力集中到你想要的东西上,自然就会有第二步、第三步……吸引力法则最终将会把你带你心中想到的地方。

2. 吸引是自然的法则

任何一个人,不管是仁慈的好人还是万恶的坏蛋、不管是老人还是小孩、女人还是男人,只要从高处跳下,肯定会落到地上的。众所周知,这是因为重力的作用。重力规律是客观存在的自然法则,它不以任何人的意志为转移。人际间的吸引也是同样的道理。

我们所生活的宇宙是受无数个规律所支配的。正是因为无数个规律的作用,整个宇宙才会规律性的运转,正是因为它们的作用,地球才能够在46亿年的时间里保持着运转的状态,也正是因为它们的作用,太阳系乃至整个宇宙中,数以亿计的星球,都能相安无事地停留在各自的轨道上安分地运行。吸引力法则正像这无数个规律中的某个规律一样,在我们的周围客观地存在着,不管你是否相信,是否理解,它都时时刻刻地在发挥着自己的作用,引导着我们的生

活。在你的生活中,你可能经常会看到一个总是说自己有病的人,他就会生病;总是说自己富有的人,他就会富有。如果你仔细观察,就会发现到处都有吸引力法则的例证。如果你了解它,就好像你是一个磁铁,吸引类似的思想,吸引类似的人,吸引类似的事情,吸引类似的生活格式。确实,发生在你生活中每件事情,都是你经由吸引定律的强大力量吸引到你的生活中来的。

下面这个真实的故事或许能帮我们说明吸引力法则是一个客观存在的自然法则。

这个故事发生在 1981 年 3 月 10 日。这一天彻底改变了主人公一生的命运。故事的主人公因驾机坠毁完全瘫痪在医院里。他的脊髓被撞坏,第一和第二颈椎折断。吞反射彻底被破坏,甚至无法饮水。他的横隔膜被破坏,不能呼吸,能做的,只是眨眼睛。医生说,他将是一个植物人,除了眨眼睛的动作外,他一辈子什么也做不了。但是故事的主人公认为,医生们怎么想并不重要,重要的是他的想法。他想象着自己重新成为一个正常人,自己走出医院。在医院里,他带着呼吸器,因为医生说永远不可能再自主呼吸。但有一个细小的声音一直在对他说,“深呼吸,深呼吸”,最终他可以不用呼吸器了。医生们没有办法解释这个现象。在整个过程中,他不能允许任何东西进入他的意识干扰他想象中的目标。他的目标是:在圣诞节走出医院。他的目标在他的不断努力下实现了。很多人都说这是不可能的。通过这样的经历,他用六个字总结出一个人在他一生当中能够做什么:你成为你想的。

这个世界上,95%的财富掌握在 5%的人手里。为什么?就是因为那 5%的人持有不同于 95%的普通人的观念。所有这些有成就的人,不管他知不知道吸引力法则这个概念的具体含义,他的所有成就一定都是他吸引来的。他想他自己一定能够拥有这样或者那样的成就。吸引力法则并不是因为一个人知不知道这个概念而存在,而是我们无时无刻都在使用它,吸引好的东西的降临,或者吸引不好的东西光顾。你身上所有的东西都是你吸引来的。

任何事情的背后都存在着永恒的宇宙规则,而你只是这种规则作用的结

果。即使你不能理解我所说的这个道理,你也没有必要拒绝它。就像我们生活中很多人不懂电流的工作原理,但我们可以享受到电带来的福利。美国著名新思想运动创始人之一、成功学作家华莱士·沃特尔斯认为,吸引力法则是一种自然法则。它是客观的,没有好坏之分,它只是接收你的思想,然后以生命体验的方式,把这些思想回放给你。

3. 人际中的吸引力法则

人是社会性动物,每个独立的个体都拥有他独特的思想和思维方式、独一无二的生活经历、性情态度、个性旗帜、行为模式和价值观,然而人际关系对每个人的情绪、生活和工作有很大的影响,它是一个无形的气场,对组织的气氛、组织的沟通、组织的运作、组织的效率及个人与组织之关系都有着不可小觑的影响。

一个人要想获得成功,必须打造好自己的人际关系。人际关系是成功重要因素。尤其是在今天这样一个信息飞速发展的时代,孤胆英雄寸步难行,独行大侠已鲜有踪迹,人与人之间的沟通日益频繁、合作日益重要。一个人的人际关系反映了他在一个群体中的地位和作用,是人生活在这个社会上的基本需求。就像唐太宗所言:“以人为鉴,可以明得失。”人际关系就像一面镜子,折射出你真实的人生。你通过你的人际关系,才能真正的了解自我,实现肯定。因此想要有精彩的人生,就得有更广泛的人际交往,这样才能在周遭的世界里左右逢源,不断前进和发展。那么怎样在你的人际交往中利用好吸引力法则呢?下面的文章或许将对你有所启发。

曾有一个著名的艺术家,在他家的视线能接触到的每个角落,他都摆放着英俊男人的画像,画像中的男人作着冷漠的动作,嘴里似乎在说,“我不想看你,

我不喜欢你”。于是，他的朋友对他说：“我想你在爱情方面有些问题”。他惊讶地问朋友：“难道你是透视眼的通灵人？”“我不是，但你看，你在各处都放有这个男人的画像。如果你只是喜欢这样的画像，那就太糟糕了，因为你投入了自己的想象力和创造力之中了”。

你看，这是一个外表英俊的男人，他的身边总是有很多女演员。因为他就是干这个工作的，但他没有爱情生活。那个朋友接着问艺术家：“你想要什么？”“嗯，我想一星期跟三个女人约会。”“那好，你就画一个你自己和三个女人的画像并且每个角落都要挂上这个幅画”。六个月后，朋友在欧洲遇到了艺术家，他问艺术家说：“你的爱情生活怎样了呢？”“太棒了！她们主动打了电话和我约会”“因为这就是你的愿望呀。”“我现在每星期大约有三个约会，她们还为我争风吃醋。但我想稳定下来，我想结婚，也想要浪漫。”“好，那你就画出来。”于是他画了一个代表美丽浪漫关系的画。一年以后，艺术家果然结婚了，而且非常的幸福快乐。

为什么艺术家在爱情和婚姻的道路上心想事成了呢？因为他向自己发出了一个明确的愿望，他有这个愿望已经有好几年了。事情并没有发生，因为他的愿望没有实现。因为他的外在层面即他的房子的画一直都和他的愿望背道而驰。因此，如果你知道这个道理，你可以开始利用它。

在人际关系中，重要的是首先要知道谁在参与进入这个关系中。我不是指你的伴侣，我指的是你。

你如何期待他人会喜欢你的陪伴而你自己却不喜欢自己？这是以前说过的，吸引力定律（也就是“秘密”），会把思想变成现实，你需要非常清楚你在想什么。

人们是否愿意成为你的朋友或什么时候可能成为你的朋友，按照信纳德·佐宁博士在《交际》一书中对想要建立新的友谊的朋友说：“当你在社交场合中遇到陌生人，如果想和这位陌生人成为朋友的话，你应当把注意力集中在他身上。很多人的生活将因此而改变。”吸引力法则告诉我们，你会吸引你所需要的任何东西。如果你是需要金钱，你会吸引金钱；如果你需要的是某个人，你会吸引他；你必须将注意力集中到你要吸引的东西上。只要你的心“定睛”在什么事



情上,你就会得到什么。简单地说就是你专注什么,就能得到什么。

一个花匠去一位著名的法官家做园艺活儿。当他在干活的时候,那位法官来到花园中给他提出了不少好的建议:诸如自己希望在哪儿栽上玫瑰花等。花匠于是说:“法官先生,我一直很喜欢您那条漂亮的狗,我知道您年年都在广场花园举行的家犬大奖赛中赢得第一名。”这小小的赞美之辞竟带来了惊人的效果,法官开心地说道:“是啊,是啊,养狗的乐趣真是无穷啊。你是否愿意看一看我家的狗窝?”于是,之后法官花了将近一小时领花匠参观他养的狗,并把那些狗赢得的各种奖品拿给花匠看,他甚至还拿出狗的系谱材料,向花匠说明这些狗之所以这么漂亮是因为血缘的关系。末了,法官问花匠:“你有孩子吗?”当花匠回答“有”时,法官又问:“他想要小狗吗?”花匠急切地答道:“怎么不想,如果有了,他会开心死了。”“好吧,我送一只。”法官说道。接着,法官又跟花匠讲开了怎样给小狗喂食的问题,讲完后又热切地说:“光给你讲你会忘了,我把它写出来吧。”于是,法官记下了狗的谱系和喂狗的方法。大家能猜到故事的结尾吗?法官最后送给了花匠一条值 100 美元的狗!

我们可以想象花匠的欣喜和雀跃,而这一切都是因为花匠真诚的态度吸引了法官一步步满足花匠的内心需求。从上面的例子可以看出:掌握人际吸引规律会带来多么大的益处呀!如果你能够掌握它,并运用得得心应手的话,您一定会取得意想不到的成功。

美国成功心理学家卡耐基在《人性的优点》一书中介绍了在人际交往中可以增加或保持喜欢与吸引的心理品质或人格特征。这些特征也可以看作人际吸引力法则的具体体现,可以说,每一种人际关系都包含了喜欢和不喜欢这一态度,就我们每个人来说,我们都希望自己在与他人的交往和互动中,不断地增加或保持着自己的吸引力。下面便是《人性的优点》中所提到的“受欢迎特征”,取一根铅笔,边读边勾画出与自己相符的项目,看看你具有多少“受欢迎特征”呢?