

<<吸引力法则>>

图书基本信息

## <<吸引力法则>>

### 内容概要

在《吸引力法则》这本书中，奥里森·马登跟你一起分享了他的知识和经验。为了帮助读者在生活中能够很好地运用吸引力法则，作者公开了自己使用了三十多年的方法和技巧。这是一本教你如何运用吸引力法则达到理想生活的实践指南。它很明白地告诉你，为了吸引你想要的事物进入自己的生活，你需要知道什么，你需要做什么。去实践本书所教导的法则，运用它，你将可以改变一切！你将会拥有任何你所渴望的事物，达成你想要达成的愿望，成就你的美好人生！

## <<吸引力法则>>

### 作者简介

奥里森·马登，美国成功学奠基人、最伟大的成功励志导师，美国《成功》杂志的创办人，主要作品有《第一本快乐心理学》《信念力》《这辈子一定要精彩》《最伟大的励志书》《一生的财富》《你能行》等。

## <<吸引力法则>>

### 书籍目录

奋力向前

序：靠自己成功

第一章 修炼内心气场：去认识你自己

成为自己最好的知己

我是最棒的！

提升自我？

试着去做决策者

一流人物的一流选择

第二章 寻找魅力之源：做最优秀的人

拥有最强烈的成功动机

人生的欲望不要设限

你的目标在哪里

第三章 将热忱发挥到极致

燃烧激情的火焰

永远有颗热忱之心

健康的身体是产生能量的基础

成功属于行动者

第四章 提升行动力，释放吸引力

天下没有白吃的午餐

用行动去创造自己的好运气

来自超级成功者的秘诀

将你的能力发挥到极点

第五章 相信的力量：一切皆有可能

激发人类潜能的十种动机

吸引力定位：站在适合你的位置上

这样想了，就这样去做

第六章 学会思考，成功随我想象

吸引力内核：散发思考者的黄金魅力

有效运用思考的成果

反思才会步上成功之途

第七章 光芒四射：人气明星的窒息魔法

“衣”就动人：第一眼魅力法则

穿出风采，穿出品位

上班族的时尚穿衣经

打造职场超完美姿态

钻石恒久远，一颗永流传

第八章 要自信，爆发超强正能量

天生大赢家

给精神加上百分百能量

去争取他人的信任

第九章 超越自己，开发未知的潜能

打开潜意识的宝库之门

在潜意识的土壤播下成功的种子

当渴望与努力同行

## <<吸引力法则>>

第十章 全面吸收正面特质，培养积极心态

随时保持一颗积极之心

突破：越过苦难的阴影去拥抱阳光

信念的力量无所不能

第十一章 语言是通往人心的桥梁

习惯用语泄露个人秘密

全面掌握语言的攻防术

充分了解话语的前提

第十二章 信念是金，坚持目标绝不动摇

坚定的信念是成功的金钥匙

一次只做一件事

发现那个最好的自己

第十三章 用和谐的人际关系为吸引力加分

成为万众宠爱的人

用共同的话题来打开心扉

增加好感度的六个必杀技

## &lt;&lt;吸引力法则&gt;&gt;

## 章节摘录

成为自己最好的知己“我是谁？”

”我们会经常问自己，许多人的答案都是一个放大的问号。

随着科学技术的日益发展，我们不断地了解着未知世界，可我们对自身的探索却始终滞足不前。

了解自己，才能认识整个世界，也才能接受世间的一切。

我们经常企图通过别人的评价来了解自己，可是，无论别人的推心置腹显得多么明智和多么美好，从事物本身的性质来讲，人们自己应当是自己最好的知己。

哲学家笛卡儿曾说：“我思想，所以我存在。

”这条真理这样确实、这样可靠，连怀疑派的任何一种最狂妄的假定都不能使它发生动摇，于是我们可以断定，我们可以毫无疑问地接受这条真理，把它当做我们获得成功的第一黄金定律。

人是必须认识自己的，即使这无助于发现真理，至少这将有助于规范自己的生活，没有什么比这更为正确的了。

如果我们没有认识充满着高傲、野心、欲望、脆弱、可悲和不义的自己，那么我们的确是瞎子。

任何一位成功者，必定对自己有一个清醒而正确的认识。

谁若看不清自己，必将成为一个失败者。

相信自己必定会成为一个成功者世界变化的节奏太快，人们似乎整天“忙碌”找不到一点时间正视自己。

如果我们在大街上随便拦住一个行色匆匆的路人问他：“你是谁？”

”我相信没有多少人可以从容回答。

社会学家曾经做过一项调查，在受调查者中有近一半的人都认为他们自己的事业正处于高峰阶段，但是调查又显示事业的状况和受调查者自我满意度却不是一回事儿。

在受调查者中一位农夫和一位诗人对自己看似没什么成就的工作感到满意；而一位记者，虽然在外人看来拥有吸引人并富于挑战性的工作，但他自己却并不满意。

如果我们询问那些事业得意的少数人：“为什么你认为你目前的事业很成功？”

”被问者大都会说：“因为我现在从事的是我真正想做的事。

”一位保安设备推销员杰克作为一个对事业满意的典型这样解释：“我的父母本来希望我进入比较稳定的行业——如银行业，但是我天生喜欢和别人打交道，喜欢地位与挑战。

压力和新奇可以让我精神旺盛，而单调重复的工作却让我厌倦。

所以我在大学毕业后，便决定谋求一个能让人不断活动、印象深刻、具有压力、又富于社交性和国际性的行业。

我觉得，销售工作应是我最好的选择，而推销保安设备更能满足我想要的地位、金钱。

”杰克不但这样想而且也为了这个理想中的事业切实努力，他在大学时代就参加了一个兼差的“防卫队”，并且自己研读销售技巧方面的书籍。

在日常生活中，他努力改善自己的性格，让自己的个性更温和、更容易让人接纳、容易相处。

于是当他最后实现自己理想时，几乎没遇到什么困难就达到了目标。

从杰克的例子我们可以看到他为自己安排的方式：首先杰克设法找出自己的动机，然后去寻找适合自己的特殊环境，接着，他运用全部的计谋和机智，寻求一个门路进入他选定的工作环境。

杰克清晰的头脑和坚定的毅力，给人以深刻的印象。

他的经历无异是对“成功”的一个诠释，那就是他所要的，是一个可以应用自己的才能，可以带给自己快乐的积极的工作。

杰克代表的是这样一种人：他们全靠自己寻找机会，全靠自己确立目标，是完全相信自己的成功者。

而那些认为自己诸般不顺的人又是怎样的情况呢？

这些人满是抱怨，他们自己是恶劣环境下的牺牲品，他们的梦想和需要从没有变为现实。

他们的期望与需要和现实之间的差距，成为挫败感的来源，而这种挫败感又是让他们进入无力自我摆脱的恶性循环的“动力”。

首先看重自己做一个重要人物，我们首先必须看重自己，真正地看重自己，然后才能赢得他人的尊重

## <<吸引力法则>>

再重复一遍这个逻辑：你如何思维决定你如何行动，你如何行动，又决定别人如何对你作出反应。就像你的个人成功计划中的其他要求一样，赢得尊重说起来并不难。赢得他人的尊重，你首先要有自尊。你更多地尊重自己，别人也会更多地尊重你。试验这一原则：你尊重一个无赖或酒鬼吗？当然不，因为他缺乏自尊，自甘堕落，别人也不会尊重他。自尊在我们做的每一件事上表现出来。现在，让我们集中某些特殊的办法，它们可以帮助我们增强自尊，从而赢得他人更多的尊重。

## <<吸引力法则>>

### 媒体关注与评论

我想，没有一本著作能够和《吸引力法则》媲美，它第一次发现了这个秘密，就像牛顿发现万有引力定律一样。

——《唤醒心中的巨人》作者 安东尼·罗宾如果你真的想要，你就可以拥有；如果你坚持目标和理想，并完成你计划的所有事情，那么你就会成为你想成为的人。

——美国总统 亚伯拉罕·林肯一切的力量都来自内心，因此都在我们的掌握之下。

——美国成功学大师 罗伯特·柯里尔



## <<吸引力法则>>

### 编辑推荐

《吸引力法则:发挥内心最不可思议的力量》编辑推荐：发挥内心最不可思议的力量！  
彻底改变人生命运的奇迹之书！  
释放超强吸引力，你就是光芒四射的人气巨星！

## <<吸引力法则>>

### 名人推荐

我想，没有一本著作能够和《吸引力法则》媲美，它第一次发现了这个秘密，就像牛顿发现万有引力定律一样。

——《唤醒心中的巨人》作者 安东尼·罗宾 如果你真的想要，你就可以拥有：如果你坚持目标和理想，并完成你计划的所有事情，那么你就会成为你想成为的人。

——美国总统 亚伯拉罕·林肯 一切的力量都来自内心，因此都在我们的掌握之下。

——美国成功学大师 罗伯特·柯里尔

<<吸引力法则>>

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>