

<<為什麼魔術表演這麼有說服力？>>

图书基本信息

书名：<<為什麼魔術表演這麼有說服力？
一位專業律師的成功體驗>>

13位ISBN编号：9789861750750

10位ISBN编号：9861750754

出版时间：2007年07月31日

出版时间：方智出版社

作者：賈克．帕傑, Jacques H. Paget

译者：林雅芬

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>

<<為什麼魔術表演這麼有說服力？>>

內容概要

魔術表演中找牌的手法，和談判、說服有什麼關連呢？

把一個女人鋸成兩半、讓自由女神變不見。

怎麼可能！

偉大的魔術師就能讓我們相信！

因為他們都是說服藝術的大師。

作者剛當上律師時，公司將一些懸而未決的案子交給他。

老闆說：只要能解決一個案件，就送一箱酒。

結果老闆陸續損失了一箱香檳、一箱頂級白蘭地、一箱特級波爾多紅酒……。

在賠上無數好酒後，老闆終於忍不住問這位新手，原來他在工作中善用頂尖魔術表演的心理說服技巧！

今天的魔術表演已不再是手法靈巧或造假的技術，而是強調「交手心理學」——一種「讓人信服」的力量。

將這些溝通技巧運用在商業談判、職場應對、愛情及日常生活上，絕對事半功倍。

跟魔術大師學習說服秘技——你的小孩不聽話？

頂尖的魔術師都明白，當觀眾尊重並同意表演者的說法時，挑剔念頭就已大軍退守了。

面對青少年，最好別讓他們覺得你對他們沒信心，而且千萬不要過度的強勢。

大人表現出的優越感、炫耀所知、限制對方自由，是對自己缺乏信心最顯著的表現。

· 感嘆沒有異性緣？

魔術大師高斯曼說：「表演過程帶給觀眾的印象要這樣：撫摸他們的肚子，就以為能生出孩子。」假如你想在女人眼中充滿吸引力，就別把事情都講清楚、也別表現出你什麼都懂。

假如你想吸引某位男士，就得讓他認為妳將來會幫他贏得天下，讓他認為有了妳的幫助，他將更強更帥。

· 面試為何不順利？

求職者最常犯的錯誤，就是躲在自己的履歷表後頭，像上戰場的士兵躲在盾牌後面一樣。

求職者必須了解，老闆要聘雇的可不是一張紙，老闆的決定將取決於求職者的一舉一動。

記住要保持冷靜、把音調變沉，時時注意把頭擺正。

· 被公家機關氣死？

當你進入公家機關時，盡量減少匆忙、急躁或緊張的舉動。

公務人員看到你愈激動，就愈會拿來跟自己的怡然自得做比較，慶幸自己選對了行業。

結果，不管你對他說什麼，都無法讓他動起來。

保持冷靜、耐心，學著等待公務人員詢問你來此的目的，別落入他的圈套。

本書特色 首次揭開魔術界說服術的神秘面紗，教你將深具震撼力的心理技巧，運用在職場與人生舞台 談判權威劉必榮教授推薦

<<為什麼魔術表演這麼有說服力？>>

作者簡介

賈克·帕傑 (Jacques H. Paget)

身兼專業律師、談判專家與魔術師三種角色。

六歲時在電視上看了一齣魔術表演後，就對魔術著迷，後來不但成了優秀的業餘魔術師，還因為受到魔術的啟發當上律師。

他練習魔術之初是為了樂趣，但經過深入了解後，發現令人嘆為觀止的魔術表演，隱藏著演出者的高明說服技巧。

他將這些技巧運用在律師工作上，幫公司解決了許多棘手的案子。

為此，他將這些心得寫成書，希望人們能運用頂尖魔術師所擅長的說服術，達到讓人信服、說服他人的目的。

<<為什麼魔術表演這麼有說服力？>>

書籍目錄

前言：說服力，才是魔術師真正的力量

第一篇 掌握對方的「挑別意識」

1 沉默的力量 掌握主控權的第一步

2 鎮靜的必要 掌握主控權的第二步

3 善用懷疑 不能讓人牽著鼻子走

4 添增邏輯感 創造出乎意料的效果

5 操作好感指數 留下吸引人的伏筆

第二篇 「直搗黃龍」的說服秘技

1 借力使力的訣竅 讓聲音更加有深度

2 笑與幽默的管理 大笑，是心慌的證據

3 自主空間的掌握 如何使出逼殺絕技？

4 犯錯與遲到的應對 首先，不能惱羞成怒

第三篇 生活中的運用

1 大人面對孩子的正確方法

2 如何擁有異性魅力？

3 如何通過考官的口試？

4 如何通過老闆的面試？

5 職場上的生存守則

6 如何與公家機關打交道？

7 如何跟公司爭取利益？

8 立於不敗之地的辯論架構

9 跟鄰居相處的方法

結語：魔術大師口袋裡的八個法寶

附錄：實際演練示範

1 坐電梯的撲克牌

2 掌握良機

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>