

# 《魅力：苹果魔法（乔布斯挚友，苹果前首席营销官亲历的传奇创造之旅；苹果联合创始人史蒂夫·沃兹尼亚克亲情推荐！）》

## 书籍信息

版次：1  
页数：  
字数：220000  
印刷时间：2013年01月01日  
开本：12k  
纸张：胶版纸  
包装：平装  
是否套装：否  
国际标准书号ISBN：9787515803470

## 内容简介

本书包含了你施展魅力所需的全部技巧，无论你面对的是客户，还是员工。这些技巧既得自盖伊多年在\*魅力的苹果公司工作的体验，也离不开他作为一位企业家和风险投资家的丰富人生经历。可以说，这世上鲜有人比他更有资格做我们魅力路上的导师。

本书灵活地运用小标题和加粗强调的观点。将要传达的信息以方便我们检索的形式组织起来。作者在每一章的结尾都附上了一段奇闻轶事，来证明其技巧的有效性——这些技巧可能并非他的原创，但却很实用。而贯穿全书的欢快幽默的笔调和站在读者的角度考虑问题的态度，让略显难啃的商界语言读起来轻松惬意。

一句话，这是来自美国\*影响力、最富魅力的企业家之一的广博洞见和简明指导。

## 目录

### 第1章 魅力之魅

什么是魅力魔法

你在什么时候需要施展它?

顾客到底在想什么?

在哪里划清界线

如何使用本书

现身说法

埃里克·道森的故事

### 第2章 如何让别人喜欢你

眼角鱼尾纹的妙用

平局着装法

完善你的握手方式

使用正确的词语

接受他人

什么是魅力魔法

顾客到底在想什么?

如何使用本书

埃里克·道森的故事

眼角鱼尾纹的妙用

完善你的握手方式

接受他人

不要将你的价值观强加于人

找到共同的热情

咒骂

弗兰·谢的故事

信任别人

让人清楚地知道你的利益所在

努力获取知识和技能

将蛋糕做大

明确定位

托尼·摩根的故事

何谓伟大的产品

成功要靠谋划

移除藩篱

订立目标

第5章 如何发布新产品

第7章 如何让魅力更持久

第9章 如何运用“拉动”技巧

第11章 如何打动你的老板

后记

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

## 第1章 魅力之魅

### 什么是魅力魔法

电影制作人、作家凯伦·穆勒于1987~1989年间加入了美国和平队，在菲律宾的一个小村庄里开凿水井、建造学校。一天夜里，一支部队的17名士兵来到她住的棚屋，意图对其进行审问。由于那天早些时候，村民们已经好心提醒过她，所以她一早就准备了两样对于菲律宾人来说十分珍贵的东西：咖啡和糖，静待危机的来临。

军人们一到，她便镇定自若地说：“感谢上帝，你们终于来了，我都等了一整天了。请用点咖啡吧，把枪放在门边就行。”这种反应显然出乎领队军官的意料，不过，他还是略带迷惑地解下了枪，坐下来，准备喝上一杯。于是，凯伦就这样不动声色地避免了一场审问或者某些更为可怕的事情的发生，因为正如她自己所说，“你不可能审问一个同你一起喝咖啡的人”。

她没有表现出生气、愤怒或者惊慌失措(要是我恐怕就会)，而是用一杯咖啡巧妙地触动了领队军官的某种情绪，从而把暴力和胁迫行为一触即发的场面成功扭转，让它变成一种平和的对话与交流。很显然，那种出人意料的好客举动极大地取悦了军官，进而改变了他的意图、他的头脑和他的行为。

.....

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)