

《魔力四射：如何打动、亲近和影响他》

图书基本信息

书名：《魔力四射：如何打动、亲近和影响他人》

13位ISBN编号：9781620960796

出版时间：2015-7-13

作者：帕特里克·金

译者：田坤,宗丹

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《魔力四射：如何打动、亲近和影响他》

内容概要

你是一个在社交场合害羞和胆怯的人吗？要不，你只是想知道怎么才能搞定一屋子的人，让众生为你倾倒？你是否能很快就交上新朋友，在任何情景下都谈笑自如？你是不是希望能够在工作中以及工作外与他人建立起牢固的关系？或成为一个闲聊高手，增加你的在社交场合的自信，并立即赢得别人的好感？

我们总是听人家说，人际关系和社交技能是我们职业发展、日常生活，以及亲密关系的金钥匙。这话说得没错——而这正是你能在这本书里学到的东西。此外，不仅如此，你还能学到如何用你的魔力以提升你的魅力指数、社交技能，还有你下半生的生活品质。我要教给你的魔力法则不同于那些随处可见，泛泛而谈的建议，这些原则均极具可操作性的技巧。而你不但能够通过这些原则在任何情景下与人建立关系，同时，包括适当的思维方式和途径，在本书中均有谈及。我将会一步步地教你如何把你与他人的交流和沟通提升到另一个层次上去，并使你的人生上升到新的高度！哗啦地一下，你们就成了朋友！

而学习散发魔力的社交和人际技巧，将保证一切通向成功的大门都会朝你敞开，不管你是不是那个最恰当的人。你将学会如何把你学到的技能运用到你的职场和亲密关系中去。你的人生在各个方面都会取得明显的改善，好处更是数不胜数，无论是在工作中，在家里，在朋友间，甚至是和陌生人也一样！任何你能想到的方面！魔力法则是润滑剂，是垫脚石，是撬棍，是你获得一切的借力！别犹豫了，马上就买一本吧！另外，也别忘记留心一下你下次与人聊天时的变化哟！

《魔力四射：如何打动、亲近和影响他》

作者简介

帕特里克·金住在加利福尼亚州旧金山。他是一名恋爱和社交技能老师，其作品曾被许多国家级刊物如Inc杂志精选刊登。

他是亚马逊约会及社交类书籍分类排名第一的畅销作家，广受读者喜爱，并多年蝉联销售排行榜。而当他决定重新整理自己的那些社交要领和经典独白时，发现还真有不少要说的。

帕特里克着重于运用他别具一格的情商能力与和人类之间互动的理解，来打破在人际交往中的情感性障碍，慢慢建立自信，使人们获得通往成功所必须的品质。

在工作之余，他还是个80年代翻唱乐队的领唱，另外，他也在为自己下一个万米长跑做训练。

想了解帕特里克更多信息，请访问：www.PatrickKingConsulting.com

《魔力四射：如何打动、亲近和影响他》

精彩短评

- 1、非常一般的一本书，基本都是烂大街的一些基础知识翻来覆去的说。
- 2、有这些小技巧固然很好，可始终觉得人与人之间的交往最重要的还是真心。
- 3、还不错呦，有些很老套，比如说赞美。关键是能找出一个合理的理由来让人相信真的有用
分析就把书与书的档次拉开了
- 4、很实用的技巧书。真诚必不可少，技巧锦上添花。
- 5、这本书翻得很快，这些观点在其他书上都看到过一般般。
- 6、还好吧 里面有一点东西还是可以看的 很快就看完了的一本书 这种书都是老套路吧...要赞美不要说不注意形象要自信 轻微肢体接触多倾听...比其他书多一点的就是适当沉默留白可以引起对方主动找话题 这我自己也知道啊...
- 7、比较虚 很快翻完了 比较赞同其中一个法则 就是真诚地对对方感兴趣 有了这个前提 就不愁没有话题
- 8、20条法则，易读，但收益不大。印象深刻的是这句：“而当你学会逢迎人们自认的理想形象时，就像是学到了打开最坚硬的果壳的技巧般。因为，没有人能抵抗以一种最亲切和直击内心的方式，来唤醒与快慰自己的内在灵魂。”
- 9、说的都是些小技巧,重在实践和总结啊
- 10、随便翻翻翻完了。有的点比较有趣，事实上都是可以自己总结出来的法则。
- 11、一本只需要读标题的书，让我深深怀疑亚马逊荐书的原则。
- 12、很短，不到一个小时可以读完。
- 13、很短的一本打发时间的书
- 14、说的很简单，也很短。刚好坐车回家时读。
- 15、说的还不错呢

《魔力四射：如何打动、亲近和影响他》

精彩书评

1、1.发现并逢迎别人的自我认知每个人脑海中都有一个理想的自我形象，比如：爱读书、肌肉男或撩妹达人等等。人们都喜欢同肯定自身形象、并使他们感觉愉快的人做朋友。举个例子，某人非常爱读书（自我形象是爱读书），你若主动跟他聊读书，如何做笔记、做分享等等，原本木讷的他也会滔滔不绝、口若悬河。那么如何发现别人的自我认知呢？看他们如何打发时间（这点很关键也很简单，最直接的方法是通过他人的朋友圈、微博等等社交分享去发现他们愿意“浪费时间”的美好事物，现在去看看你的朋友圈，你会发现人们是多么渴望被了解，人们所有的自我认知在朋友圈都一览无余，这正好给你提供了一个发现别人自我认知的契机。比如：我靠读书写作、跑步、培训讲座等等来打发时间，所以朋友圈就一定少不了这些东西。）留心他们喜欢谈论的话题（比如：我喜欢谈论读书、写作、跑步及断舍离，还有我是个锤粉，所以与锤子沾边的话题总会擦出火花。）认识他们的优点和长处，以及自以为傲的地方。（像马拉松、简述推荐作者等等）2.前呼后应：引入之前谈及的重点内容在谈话过程中，如果能记住至少几个谈话的要点，并试着在之后的交谈中重新提及，那会让对方备受鼓舞，也更加喜爱和你聊天。举个例子：当你的朋友前面提到自己是罗粉的时候，后面你们开始畅聊其他的，比如聊到了饮料，你若是能来一句：老罗喝饮料的话，那就大杯中杯傻傻分不清楚咯。你接下来的谈话一定酣畅淋漓，对方一定掏心掏肺，觉得你真是太TM懂我啦，至交啊！相信我，仅凭一个笑话、一句点题，一个个人观点就能达到如此不思议的效果！3.自在从容、恰如其分的保持沉默不要固执的认为沉默太尴尬，也不要“嗯...啊”一类的语气词填补空白，自在从容的看待沉默，给他一点组织语言的时间。如今渐渐能拥抱沉默了，不再感到尴尬，急于找话题消除那种不适感，也发现适当的停顿并没让对方觉得不适，反而为其留出思考的空间，让聊天更酣畅淋漓。4.对身边的人充满好奇当听到这句话，我才明白为什么我总感觉聊天聊不起劲：“若你不能对你的谈话对象保持好奇心，你就可能存在以下情况：你只是不那么在意他们，或者你更希望谈话一直围绕着你来进行。”“而另一些人则是对凡事都表现得漠不关心。无论谈话进行到何处，他们都觉得事不关己——随你怎样都好。”两点深有感触，真的很自私有木有，身边的人总有长处优于你，一定有值得你学习的地方，所以空杯心态，保持好奇心，去了解别人生活中有趣的事情吧！5.做个yes man,减少说“不”留意一下，你是不是对你的生活、周围人说了太多的不，“不好”、“不行”、“不想去啊”、“不了”、“不要”，从现在开始，改掉轻易说“不”的习惯，必会给你的生活带来立竿见影的益处。此处推荐一部无比钟爱的电影《好好先生》，它的英文名就是yes man，试着多对生活说yes吧，因为常对生活说yes的人，运气通常都不会太差哟！6.这件事，如果放在你的偶像身上，他会怎么做？最后，为自己树立一个（或多个）榜样，比如学习演讲，你以乔布斯为榜样，当你每次做演讲的时候，就想想乔布斯会怎么做？另外，其他方面也是适用的，比如写作如村上春树、健身如施瓦辛格、羽毛球如林丹等等，榜样的力量不可小觑，借榜样为你指明方向吧！如果你坚持把这6点应用到你的生活，一定会发生惊人的改变，而做到这一点，并不算难，期待你的蜕变！

2、一直觉得我与人交流的方式太“干”，有事说事还好，没事闲聊就不太擅长了，这也是我想阅读《魔力四射：如何打动、亲近和影响他人》的初衷，看看能不能找到些心法。作者Patrick King是位恋爱（技巧培训）专家，他的这本书就是教你如何和人打成一片，书中总结了20条沟通交流的心法，可以说是和人沟通交流的润滑剂，值得一读。

《魔力四射：如何打动、亲近和影响他》

章节试读

1、《魔力四射：如何打动、亲近和影响他人》的笔记-第1001页

魔力四射：如何打动、亲近和影响他人【美】帕特里克·金

魔力法则1 迎合人们的自我认知

每个人脑海中都有一个理想的自我形象，这与它是否准确无关。抛开准确性这一点来谈，人们往往喜欢将自我印象去不断强化，并使之根深蒂固。

事实上，这是人们主观认知和个性方面的一个重要组成部分，是一种必要且健全的防卫机制。倘若自身缺乏稳固、积极的心理印象建设，我们将可能会产生动摇与怀疑的情绪。并且因为人们的自我认识有极强的主观性，准确性就显得不那么重要了。

而当你学会逢迎人们自认的理想形象时，就像是学到了打开最坚硬的果壳的技巧般。因为，没有人能抵抗以一种最亲切和直击内心的方式，来唤醒与快慰自己的内在灵魂。

当你成功迎合了他人的自我认知时，你将注意到三个现象。

首先，你会成为众人眼中的焦点。
其次，人们会比你想象中地更加愿意敞开心扉。
最后，你将能够引导人们进一步加强自我认知。

最复杂的问题，是如何准确捕捉人们的自我认知。有几个简单突破口：

- 1.) 看他们如何打发时间
- 2.) 了解他们喜欢谈论的话题
- 3.) 认识他们的优点和长处，以及自以为傲的地方。

魔力法则2 回到谈话的高潮

当你能在对话中引入之前谈及的重点内容时，将收获怎样的神奇效果

所以在对话过程中，请记住至少几个谈话的要点，并试着在之后的交谈中重新提及。

魔力印象：这个人非常机智，他清楚记住了我之前所说的内容。他一定对我很有兴趣！同时他也如此幽默有趣。

魔力法则3 善用身体接触

以生物学角度阐述，当你与别人肌肤相触，即使只是指尖那般细微的程度，一种叫做后叶催产素（脑下垂体后叶荷尔蒙）的激素也将被释放或分泌。它同时被人们称为“情感荷尔蒙”，因为它往往会使人产生亲近和移情作用，并加倍地去依恋、喜爱对方。

你应该熟练掌握的方法：把你的手轻放在他人肩头，与他们的手臂外侧接触，手掌摊开或是握成拳状，同时，将你的手臂环在他们肩膀上，用你的前臂轻推他们。

魔力法则4 有时最好的提问方式是沉默

大多数人都倾向于用“嗯...”或其他语气词来填充谈话空白，这其实是出于他们与生俱来的对于沉默的不适感，以及可能被他人评价为无趣的恐惧感。

《魔力四射：如何打动、亲近和影响他》

与此同时，你也营造了一种轻松的氛围，在这里人们用不着不断对彼此的话语做出试探与判断，这也相应地减轻了需要不断说话带来的紧张感，让你们能在一个更真实、自然的气氛下交谈。

魔力法则5 善用“为什么”

作为一个充满好奇心与智慧的人，你将会愈加自发地渴望去了解他人，而同时，人们也会因你的关切而倍感愉悦。事实上，人们都希望别人能主动去了解和喜爱自己，遵循这一原则，你将无往不利。

魔力法则8 不要做朱迪法官

因此，你应试着用类似“我的行为在别人眼里是什么意思，它又是怎样导致了问题的产生？”这样的问题来时刻督促、提醒自己。

魔力法则9 怎样做一个优秀的讲述者

以上面的火蚁故事为例，你应该将叙述分为三部分进行。

其一，故事背景，这部分旨在介绍主要人物、环境与时间、地点，以及其它任何可能影响故事进程的重要因素等。你和你的朋友身处静谧的森林中，环绕在一簇营火前。其二，所面临的局面和行动，此处描述主人公如何与环境展开互动。你的一位朋友尖叫着跑开了。

第三，故事的高潮和结尾部分，讲述行动带来的后果及变化。事实上，你的朋友只是被火蚂蚁咬了一口罢了。请尝试将这一法则运用到所有的故事中去。

魔力法则17 不要轻易说“不”

简单而言，不加思索地粗暴拒绝他人，往往会显得无理、蛮横、刻板和令人扫兴，简直就像是终结一场愉快谈话的致命一击。

因此，我们需要反复强调，永远不要轻易对别人说“不”。不要彻底否定他人的观点，否则就等同于堵住了他们后面的话题。

魔力法则20 确立自己的形象

首先，审视自我，并想出几个你希望人们用来形容自己的词汇。

其次，关于建立你想要的形象这一计划，我们该如何实施呢？

多看笔记 来自多看阅读 for Android

《魔力四射：如何打动、亲近和影响他》

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：www.tushu000.com