

<<老闆的5堂魔術課>>

图书基本信息

书名：<<老闆的5堂魔術課>>

13位ISBN编号：9789578037342

10位ISBN编号：9578037341

出版时间：2009/05/11

出版时间：平安文化有限公司

作者：Cohen, Andy

页数：256

译者：洪世民

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>

<<老闆的5堂魔術課>>

前言

寫這本書的祕訣：真正的作者——安迪·柯漢的一番話——構想是事業永續生存的動力。沒有不斷湧入的新構想，任何事業都會如風中殘燭，慢慢搖曳，終至熄滅。

捷藍航空有一個很棒的構想——把乘客當成人看待——並付諸實行。結果，捷藍航空不斷成長，開闢愈來愈多航線，也造就了數萬名開心的顧客；星巴克把一杯成本五毛的爪哇咖啡提升成三塊美金，目前更在測試轉型成兼賣咖啡之音樂商店的概念。星巴克不斷求新求變的事實告訴我們：最好的公司永遠不會停止創造嶄新、振奮人心的構想；通用汽車了解，汽車工業的未來不能只靠供應快捷舒適的汽車，於是想出一個名為「OnStar」的通訊服務，這是一個絕妙的新構想。

首先，OnStar提升了通用汽車的滿意度，接著蛻變成一個全新的東西。

OnStar的研發過程儼然成為衛星廣播產業迅速崛起的催化劑。

今天與過去數十年最大的不同之處，在於構想推陳出新的速度。速度不夠快，事業便無法生存。

「慢慢醞釀」已成為一種奢侈品，被我們遠遠拋在腦後。

I B M提醒我們，我們身處一個隨時要靈機應變的世界。

戴爾創造出可為我們量身打造的電腦，並在二十四小時內送達；蘭姿安（Lands ' End）讓我們能在網路上自己設計服飾；熊熊工作室為孩子製作專屬的填充玩具，還可在玩偶身體裡錄下個性化的聲音。這些創新的企業構思，一經發想就準備實行。

要在今天生存下去，你必須能想出比很好還要更好的點子，也必須能依照需求創造構想。

為完成這項工作，你必須探索出新的創新方法。

為了爭取時間、空間與金錢，我們必須改變思考模式才能保持領先。

在家中，我們必須想法子平衡工作、家庭和朋友。

在公司，我們得跳脫原來的思考框架、展現創造力，否則難逃被淘汰的命運。

於是，我們只好一同努力找出極具創意的方法來持盈保泰、維持競爭力、適應新科技，以及獲得成就。

但這個世界既需要新構想，卻也抗拒新構想。

在大部分的公司，要做真正創新的思考可以——只要「安全」；要跳脫原有思考模式也行——只要「保證有效」。

高階主管只採信曾在他處實行過的構想。

有創造力是好事，只要這個新構想沒別出心裁到會觸發我們對未知的恐懼。

基於以上現實，你必須再三思忖如何提出構想，以及如何說服別人加以採納。

只許成功不許失敗，現在不比以前，一旦淘汰，翻身難矣！

我寫這本書的宗旨在於幫助你釋放創意，依照需求創造新的構想，並提供實行構想的工具。

在這個過程中，我將運用魔術原理做為改變思考模式、催生新構想，以及實行創新企業方案的比喻。

拿魔術做比喻或許有點不倫不類，但一杯咖啡賣三塊美金、曾是免費觀賞的電視頻道現在每月要收一百二十美元的頻道費，或是花兩塊九毛九購買手機鈴聲……乍看下不也難以置信？

其實，將魔術與事業結合的構想，連我也一度存疑。

我認為魔術是很好的消遣，但若用它來比喻事業，人們會立刻聯想到「幻覺」和「欺騙」。

這種反應讓我原欲傳達的訊息構成難以克服的阻礙。

我的老友兼事業夥伴史丹·瑞普卻有截然不同的想法。

史丹是廣告界的大人物，他是全球頂尖直效行銷公司都靈國際的共同創辦人，也是預言一對一行銷崛起的暢銷作家。

他知道我曾透過創意和新構想幫助數家公司賺進百萬美元，知道我在業界獲獎五十多次，也知道我與魔術的淵源。

我六歲起就跟著魔術師叔公開始表演，曾在夜總會及全國性電視節目上演出，也會在以行銷、銷售及廣告創新為題發表演說時，用魔術做為暖場。

<<老闆的5堂魔術課>>

史丹相信，魔術師的演出和傑出企業領導人的績效有異曲同工之妙。兩者都有辦法讓人卸除心防、願意接納新的學習方法，並留給觀眾無限的驚奇。（誰小時候沒有從耳朵取出銅板的回憶呢？）

在史丹的慫恿下，我開始探索如何運用魔術知識來指導創意思考與實踐。我花了一整年思考、研究，並找朋友及事業夥伴當白老鼠，終於培養出「魔術確實可以當作比喻」的信心。

我很快發現，商業世界也這麼認為。美國線上、雀巢和萊雅等大型跨國企業的高階主管都認同，有兩千年歷史的魔術戲法確實蘊含著能幫商業世界解決問題的祕密、方法及途徑。

既然我的專業是行銷，我會引用廣告、品牌經營及銷售方面的例子。但我的推論可應用於事業面臨的各種挑戰——從變革管理、組織發展到新產品的研發和技術創新……等等。

儘管本書的焦點是在商業，但我希望你能憑著直覺，將這些課程應用於個人生活上。

本書的課程將由一位詭計多端的魔術師：喬治·邁爾斯（藝名梅林）講解。梅林既代表我，也是我這輩子碰過的所有知名天才魔術師的化身，其中包括：艾爾·弗洛索（Al Flosso，「康寧島的騙子（the Coney Island Fakir）」）、湯尼·史力迪尼（傳奇性的近距離魔術家）、達尼傑（心靈感應大師，也是一位傳奇人物），以及喬治·邁爾斯本人（名副其實的雜耍派魔術師，在現實生活中是我的叔公）。

身為美國魔術師協會二十五年的會員，我必須信守誓言，堅守魔術界的原則。任何在本書中洩漏的祕密不是已為大眾廣泛討論，就是不會對魔術從業人員的生涯構成威脅。但相對來說，你沒有義務跟人分享本書揭露的祕辛了。

或許你會選擇守口如瓶，因為你將學習的商務課程會助你邁向成功！

但我的經驗告訴我，一如每一位偉大的魔術師，你一定會驕傲地炫耀成果的！

序 遇見梅林 我的困境 我，強納生·威斯特，喜歡告訴人們我服務於油品業。他們會眼睛一亮，然後我可以看出他們在心底盤算我的身價。

我甚至可以看出他們腦海中浮現德州的摩天大樓，以及與波斯灣國家的酋長和王子開會的畫面。

接著，停頓一拍後，我會說明我服務於橄欖油產業。

我進口橄欖、橄欖油，以及相關美食產品。

於是泡沫破滅了，我回復成晚宴中一個平凡無趣的客人。

如果他們感興趣，我又剛好有時間，我會和他們分享一個既奇妙又悲慘的故事：當年我的高祖父初至美國時，身無分文，一句英語也不會說，一個可惡至極的傢伙還教他，「去你的」在這裡是向他人致謝的話。

挨過幾頓「粗飽」後，高祖父總算明白那句話是什麼意思，開始苦學英語並找工作謀生。

你一定聽過移民赴美奮鬥的故事，他的也不例外。

起初生活無比艱困，所幸隨著時間過去，努力終於有了回報。

荷蘭人的基因讓他天生擅長貿易與銷售。

他成為貿易商，流通馬鞭、撞球桌、洋娃娃和橄欖。

這種有核果實顯然有利可圖，於是他成立了威斯特公司，也就是今天我在經營且希望能永續經營的進口商行。

但威斯特公司的事情棘手得很，未來我極有可能得讓它熄燈或轉售。

我的事業陷入困境。

如你所見，我是一個經銷商，而麥可·戴爾成功的案例告訴我們，仲介在現代經濟中是可有可無的。

科技已讓顧客及公司兩端可以直接進行買賣。

至少現在感覺起來，我們的服務很快就會遭到淘汰。

雪上加霜的是，許多販賣我們產品的「柑仔店」，正被大型連鎖超市趕盡殺絕，而且這些大超商還在相互併購，我們的銷售通路遂淪為合併的祭品。

然後這些連鎖店的空間又被BJ's和好市多等大賣場壓縮，大賣場又遭到最大的零售業者沃爾瑪擠壓。

<<老闆的5堂魔術課>>

因為大夥兒都上這家超大型連鎖店購物，威斯特公司愈來愈不受客戶青睞。

我們正逐漸流失兩端的長期關係，對供應商及零售商雙邊的影響力已經萎縮，利潤亦然。大賣場可輕易支配我們的售價，而他們當然不會善罷干休。

這些年來我有不少積蓄，所以如果把公司收了，我和家人還能衣食無虞。

但一如每一位家族企業的經營者，我也被一種讓我懷憂終日、夜不成眠的恐懼所縈繞。

一言以蔽之，就是「傳統」。

我無法承擔讓傳承三代的事業在我手中結束的責任，無法遣散一群任勞任怨、忠貞不二的員工，然後一切從零開始。

環境在變，而我調適得不夠快。

傳統家族企業的銷售方式不再奏效。

電子郵件取代了面對面的銷售會議。

我們的產品「很棒」，但別人的也不差。

品質卓越不再是銷售保證。

市面上有太多商品，而且供過於求。

收益遞減，員工們的績效也跟著下滑。

士氣和銷售量一樣低落，「這做不到」、「我們時間不夠」以及「我們已經試過了」的聲音不絕於耳。

我需要新的構想！

新的解決方案！

對於我的事業，我必須換一種方式思考，然後快速反擊。

我需要不同的觀點，所以我打電話邀哥兒們威爾考斯共進午餐。

我們是大學室友，但在我研讀心理學的同時，他彈吉他又蹺課。

畢業後，威爾考斯教吉他維生，然後開了一家吉他樂府。後來擴張成連鎖店，然後將之轉賣海撈了一票。

然後他又回到學校上課，拿到企管碩士，然後創立一家專門回收輪胎做家用或工業用橡膠地材的公司。

他總是活力充沛，滿腦子鬼主意。

我打這通電話時還抱持著一個不切實際的信念：他的忠告會為我所有的問題提供神奇的解決之道。

他做到了，但使用的方法卻完全出乎意料。

在等食物上桌的時候，我趕快切入正題，告訴威爾考斯我需要新的構想來刺激銷售、提振買氣。

不知道他是不是感覺到我的焦慮，總之他似乎很樂意伸出援手。

他的臉上浮現一絲詭笑，彷彿要設局整我似的。他大學時候最愛惡作劇了。

他告訴我，有好消息也有壞消息。

我請他先說好的。

「強納生，好消息是，我認識一個或許能幫你的人。

但麻煩的是，要請他幫忙，你必須保持心胸開闊。

」就這樣？

我想。

或許是我的心情所致，但這個「壞消息」似乎不怎麼可怕。

「這個人在我的吉他樂府走錯方向時幫了我的忙，」威爾考斯說：「他是個天才。

從你見到他的那一刻起，他就會挑戰你的思考模式。

你可以說他的方法是旁門左道，但效果奇佳。

他讓我從不一樣的角度來思考我的經營方式。

在他的啟發下，我找到了自己獨一無二的特質。

」 「那麼，價碼如何？

」我問：「他是那種身價上億、得花大筆銀兩才見得到的顧問嗎？

」威爾考斯微笑地搖搖頭。

<<老闆的5堂魔術課>>

「他名叫喬治·邁爾斯，」威爾考斯繼續說。
「但他會要你用他的職業名稱呼他，我暫且保密。」
威爾考斯給了我邁爾斯的電話號碼，叫我跟他約時間見面。
「他是做什麼的？」
「我問。」
「是顧問？」
「前執行長？」
「還是成功的企業家？」
「他是魔術師」他回答，「而他就是我的公司今年能成長百分之二十八的原因之一。」
「哦，魔術師啊，我想。」
「他會揮揮他的小魔杖，讓我們的收益倍增嗎？」
「我問。」

威爾考斯耐心聽完，回說他完全了解我的疑問。
他坦承，不久之前他也面臨過類似的危機，不知如何讓吉他樂府擺脫不景氣。
一個企業家朋友建議他去見喬治·邁爾斯。
一聽到邁爾斯是魔術師，他以為整件事純屬玩笑，但現在，他以人格擔保。

「我只能告訴你，那會永遠改變你經營企業的方式。
企業需要源源不絕的行銷新構想方能成長，而你就將學到如何不斷創造新構想。
公司需要幫助員工掙脫那些陳腔濫調：『那做不到、那太貴了、我沒時間做。』
企業必須學會如何以競爭對手想不到的方式來應用技術。
企業必須不斷重新學習接觸顧客、刺激顧客反應的基本原則。
為求生存，企業必須學習改變思考模式。」

「我的疑慮未消，威爾考斯也感覺到了。」
「這樣吧，」他說，「我對喬治很有信心，所以我會給你一張支票支付你第一次見他的費用。
如果你沒有任何收穫，就給喬治那張支票。
如果你採用了他所說的，就請你自個兒付學費。
不過，支票你先留著，如果你覺得花錢上那堂課不值得，就拿那張支票抵用吧。」
「後來我才知道，當時威爾考斯其實是透過給我選擇及掌控權來應用「第二課」：「建立信任讓觀眾成為節目的一部分。」
我興高采烈地回辦公室，開始想像事情沒有我想得那麼糟，我只是反應過度，只要稍作休息便能扭轉頹勢。

搭電梯的時候，照到鏡子，才發現其實我是在害怕，而且不知如何讓我的團隊分擔我的恐懼。
如你所見，我的個人經歷和威斯特公司的歷史已牢牢綁在一起，宛如連體嬰。
我原本不打算接掌家族企業，在賓州蘭開斯特的富蘭克林馬歇爾學院唸書時，我開始攻讀心理學，計畫上研究所，然後成為臨床心理醫生。
我喜愛那個領域，醉心於人們的行為模式和動機。
結果，我並不醉心於再花八年待在學術領域，我打算以後再來拿那個學位。

我在學校的研究訓練我依據經驗思考，但我在做菜和在歐洲騎自行車時完全背離這個原則（我從來沒照食譜做菜，在歐洲也自己設計路線）。
我爸認為這種自相矛盾的思考方式適合繼承家業——這需要對美食和旅遊的熱情，以及一顆事業頭腦。
一看到我在猶豫要不要繼續攻讀學位，他便展開行動，吸收我進入威斯特公司。

他是對的。
我從兩歲就開始吃塗橄欖油的麵包，十歲時祖父教我用嗅覺和觸覺測試乳酪輪的技巧：檢查外皮、切開再聞一次、嚐嚐看、拿根烙鐵、拔起塞子做最後的測試。
上高中前我就可以叫出七種蘑菇的名稱。
我有做生意的DNA，家人常開玩笑說我的血型是「特純」（extra-virgin）。

<<老闆的5堂魔術課>>

就算婚後也一樣。

於是我搬進「新家」：熟悉的威斯特公司辦公室，它位於紐約市蘇活區，藏身在曼哈頓零售勝地一棟建於一八五九年的五層樓樓房的閣樓中，面積約一千八百坪。

是我祖父在人們還在養馬、拿馬鞭的年代搬進來的。

我父親連同幾個合夥人，在這棟樓房建了近百年後把它買下來。

走進我們的辦公空間，你馬上會感覺到「傳統」對我們意義非凡。

它為我們以家庭為取向的服務提供願景及標準。

我們仍沿用老式三呎寬的橡木地板（你走過去會輕輕咯吱作響），以及一座舊壁爐（天冷時我們會圍在旁邊試吃產品），抬頭，你會看到閃閃發光、鍍錫的天花板——現在若要仿製，鐵定會被設計師狠狠敲一筆的那種。

辦公室裡空間開闊，容納我的四十名員工綽綽有餘，從辦公室後面到閣樓前十六呎高的窗戶，視線一覽無遺。

辦公室後半部是我們的廚房、庫房、洗手間、冰箱和貨梯。

我們的會議室位於辦公室中央，三面牆的前面都放置了十二呎高的工業用櫥架——你會在餐館廚房裡看到的那種。

架上通常存放著橄欖油、餅乾罐、醬料瓶等等我們正在測試及銷售的物件。

會議桌上方是重新粉刷過的閣樓門，旁邊有八張造型摩登的IKEA椅子、兩部用來追蹤存貨並與外國供應商進行視訊會議的電腦，還有一台裝滿沖調咖啡用的牛奶以及各式點心的冰箱。

我喜歡我的辦公室，一想到即將失去它，心中頓時充塞著恐懼與憤怒。

我有責任盡一切努力來維繫它的生存。

所以，在和威爾考斯見面兩個星期後，此刻的我坐在會議室中。

我已經決定和那位魔術師碰面，也準備對我的團隊宣布這個消息，和我做此決定的理由。

他們走進會議室，個個一臉狐疑，因為我們，不瞞你說，沒開過幾次這種不預設議程的會議。

「相信很多人已經知道，」我平靜但堅定地說：「公司正在走下坡，我們沒達到我們需要的數字，而且，坦白說，各位之中，很多人並不開心。」

房裡一張張臉龐透露，我的同事怕他們最擔心的事情就要發生。

有幾個人似乎強忍著淚水，其中包括我最重要的業務員。

這迫使我趕緊切入正題。

「我打算尋求協助，」我衝口而出。

這回大夥兒以古怪的表情看著我，彷彿我是要進勒戒所似的。

「我的意思是，我……我們……我們每一個人，都需要改變。」

話一出口，我便知道自己愈描愈黑。

好，我想，是該坦白的時候了。

「各位，在我心目中，你們是我共事過最有才幹的人。」

我們的產品很棒，並且擁有受人尊敬和喜愛的品牌。

但商業世界在變，變得愈來愈艱困。

我們必須改變，未來才能享用成功的果實。

我們沒辦法獨力而為，因為我們太習慣以自己的方式做事，不敢偏離我們的舒適值。

我們需要某種催化劑來幫我們改變思考模式，而我相信我已經找到適合的人選。

大家都鬆了一口氣：飯碗保住了，而且我們仍在前進。

我告訴他們這位「顧問」如何幫助威爾考斯的公司起死回生，創下可觀成就。

我們談論我們當前的問題、產業如何變遷，以及日復一日面臨的挫折。

我的坦誠似乎拆除了一道防禦的牆，每個人都同意我們需要一些外界的思考與新構想。

然後他們想要知道，這位「顧問」什麼時候可以開始。

「很快。」

「我告訴他們。」

我不想特地告訴他們喬治·邁爾斯的職業。

<<老闆的5堂魔術課>>

我希望暫且保密，至少在我親自一會、目睹他施展「魔法」之前。

一回到我的辦公室，我立刻拿起電話約時間。

如果再等五分鐘，我想我或許就會退縮了。

電話轉到魔術師的語音信箱。

「咻 我又消失了！

請留言。

如果你是要報名上課的，請自選日期和時間 任何日期，任何時間皆可。

我會讓你知道你選的對不對。

」 我繼續等待信號或嗶嗶聲。

後來我才知道那是他的「正字標記」之一：他從不說再見之類的結語。

某大知名雜誌說他身故顯然是謬誤。

他花了好幾個星期說明他仍健在。

在那之後，他開始對死亡一事充滿迷信。

他以為，只要絕口不說再見，他就永遠不會死。

我對電話中的靜默說：「我叫強納生·威斯特。

我想上課，是威爾考斯介紹我來的。

我打算約星期四早上十點，請告訴我這個時間可不可以。

」 我掛上電話，懷疑是否該將支票退還給威爾考斯，把整件事忘得一乾二淨。

<<老闆的5堂魔術課>>

內容概要

世上沒有賠錢的生意，只有不想改變的老闆和員工！

請問黃老闆，你這麼匆忙是要去趕三點半嗎？

不是，我要去學魔術！

請問吳總，你今天晚上要去上EMBA的課嗎？

鬼才去上EMBA，現在大家都改去上魔術課了！

咦？

這是怎麼回事？

聽說現在有很多老闆和員工都紛紛去學魔術，事有蹊蹺，趕快翻開本書來看！

創造屬於你自己獨一無二的「魔法」！

強納生是一家橄欖油公司的老闆，他們的產品很好，服務也不錯，可惜在大賣場和網路的夾擊之下，這家中間商已經搖搖欲墜。

雖然想過乾脆把公司收掉，但是強納生又不甘心祖傳三代的家族事業竟結束在自己手上！

只是面對忠貞不二、任勞任怨，但是卻很像一灘死水的員工，強納生真不知道該如何下手拯救公司？

有一天朋友介紹他去見一個名叫梅林的魔術師，「他會揮揮小魔杖，讓我們的收益倍增嗎？」

強納生嘲諷地笑道。

「你必須保持心胸開放。

」朋友說。

於是強納生勉強去見了梅林。

然而在上了第一堂魔術課，並且回去變給同事看之後，強納生就完全被收服了。

最後他總共學了五個戲法，同時也從中上了五堂經營管理課。

現在他的同事已不再死氣沉沉，每個人都充滿活力和衝勁，而他的公司也開始出現轉機了。

強納生究竟學了什麼魔術呢？

答案當然全部都在這本書裏，而且還是真正的魔術，書裏並附有道具。

這些魔術不僅可以表演，還可以用來經營公司，甚至你的人生！

現在就請翻開神奇的第一頁吧！

<<老闆的5堂魔術課>>

作者簡介

安迪·柯漢(Andy Cohen) 安迪·柯漢是幫助全球大型公司改變思考模式的行銷專家，時代華納、雀巢、摩根大通、美國運通、美國線上、萊雅、匯豐銀行、寶齡、美林證券等公司都經由他的演講與講座，一改對品牌、行銷、廣告、客戶關係管理和變革管理的觀念。

除此之外，柯漢更具有專業魔術師的身分，他是美國魔術師協會「1號家長會」的成員，擅長以魔術做為譬喻，激勵企業勇敢改變。

在柯漢的協助下，有客戶因此榮獲美國行銷協會頒發的「艾菲獎」（全球唯一以廣告效果做為評估依據的廣告大獎）。

柯漢並創辦了得獎不斷的廣告代理公司Exposed Brick，運用電子及數位媒體開拓新時代的行銷關係。

譯者介紹 洪世民 台灣大學外國語文學系畢業，曾任職棒球團翻譯、主編雙語教學雜誌，目前為專職譯者兼家庭主夫，譯作涵蓋商管、文學、心理、親子、健康等領域，包括《挑戰Google的囧問題》、《一件T恤的全球經濟之旅》、《設計自然屋》、《告別施捨 世界經濟簡史》、《歌門鬼城》、《精微化成長》等。

<<老闆的5堂魔術課>>

章节摘录

寫這本書的祕訣：真正的作者——安迪·柯漢的一番話 構想是事業永續生存的動力。沒有不斷湧入的新構想，任何事業都會如風中殘燭，慢慢搖曳，終至熄滅。

捷藍航空有一個很棒的構想 把乘客當成人看待 並付諸實行。結果，捷藍航空不斷成長，開闢愈來愈多航線，也造就了數萬名開心的顧客；星巴克把一杯成本五毛的爪哇咖啡提升成三塊美金，目前更在測試轉型成兼賣咖啡之音樂商店的概念。星巴克不斷求新求變的事實告訴我們：最好的公司永遠不會停止創造嶄新、振奮人心的構想；通用汽車了解，汽車工業的未來不能只靠供應快捷舒適的汽車，於是想出一個名為「OnStar」的通訊服務，這是一個絕妙的新構想。

首先，OnStar提升了通用汽車的滿意度，接著蛻變成一個全新的東西。

OnStar的研發過程儼然成為衛星廣播產業迅速崛起的催化劑。

今天與過去數十年最大的不同之處，在於構想推陳出新的速度。

速度不夠快，事業便無法生存。

「慢慢醞釀」已成為一種奢侈品，被我們遠遠拋在腦後。

I B M提醒我們，我們身處一個隨時要靈機應變的世界。

戴爾創造出可為我們量身打造的電腦，並在二十四小時內送達；蘭姿安（Lands ' End）讓我們能在網路上自己設計服飾；熊熊工作室為孩子製作專屬的填充玩具，還可在玩偶身體裡錄下個性化的聲音。這些創新的企業構思，一經發想就準備實行。

要在今天生存下去，你必須能想出比很好還要更好的點子，也必須能依照需求創造構想。

為完成這項工作，你必須探索出新的創新方法。

為了爭取時間、空間與金錢，我們必須改變思考模式才能保持領先。

在家中，我們必須想法子平衡工作、家庭和朋友。

在公司，我們得跳脫原來的思考框架、展現創造力，否則難逃被淘汰的命運。

於是，我們只好一同努力找出極具創意的方法來持盈保泰、維持競爭力、適應新科技，以及獲得成就。

但這個世界既需要新構想，卻也抗拒新構想。

在大部分的公司，要做真正創新的思考可以 只要「安全」；要跳脫原有思考模式也行 只要「保證有效」。

高階主管只採信曾在他處實行過的構想。

有創造力是好事，只要這個新構想沒別出心裁到會觸發我們對未知的恐懼。

基於以上現實，你必須再三思忖如何提出構想，以及如何說服別人加以採納。

只許成功不許失敗，現在不比以前，一旦淘汰，翻身難矣！

我寫這本書的宗旨在於幫助你釋放創意，依照需求創造新的構想，並提供實行構想的工具。

在這個過程中，我將運用魔術原理做為改變思考模式、催生新構想，以及實行創新企業方案的比喻。

拿魔術做比喻或許有點不倫不類，但一杯咖啡賣三塊美金、曾是免費觀賞的電視頻道現在每月要收一百二十美元的頻道費，或是花兩塊九毛九購買手機鈴聲……乍看下不也難以置信？

其實，將魔術與事業結合的構想，連我也一度存疑。

我認為魔術是很好的消遣，但若用它來比喻事業，人們會立刻聯想到「幻覺」和「欺騙」。

這種反應讓我原欲傳達的訊息構成難以克服的阻礙。

我的老友兼事業夥伴史丹·瑞普卻有截然不同的想法。

史丹是廣告界的大人物，他是全球頂尖直效行銷公司都靈國際的共同創辦人，也是預言一對一行銷崛起的暢銷作家。

他知道我曾透過創意和新構想幫助數家公司賺進百萬美元，知道我在業界獲獎五十多次，也知道我與魔術的淵源。

我六歲起就跟著魔術師叔公開始表演，曾在夜總會及全國性電視節目上演出，也會在以行銷、銷售及廣告創新為題發表演說時，用魔術做為暖場。

<<老闆的5堂魔術課>>

史丹相信，魔術師的演出和傑出企業領導人的績效有異曲同工之妙。兩者都有辦法讓人卸除心防、願意接納新的學習方法，並留給觀眾無限的驚奇。

（誰小時候沒有從耳朵取出銅板的回憶呢？

） 在史丹的慫恿下，我開始探索如何運用魔術知識來指導創意思考與實踐。

我花了一整年思考、研究，並找朋友及事業夥伴當白老鼠，終於培養出「魔術確實可以當作比喻」的信心。

我很快發現，商業世界也這麼認為。

美國線上、雀巢和萊雅等大型跨國企業的高階主管都認同，有兩千年歷史的魔術戲法確實蘊含著能幫商業世界解決問題的祕密、方法及途徑。

既然我的專業是行銷，我會引用廣告、品牌經營及銷售方面的例子。

但我的推論可應用於事業面臨的各種挑戰 從變革管理、組織發展到新產品的研發和技術創新……等等。

儘管本書的焦點是在商業，但我希望你也能憑著直覺，將這些課程應用於個人生活上。

本書的課程將由一位詭計多端的魔術師：喬治·邁爾斯（藝名梅林）講解。

梅林既代表我，也是我這輩子碰過的所有知名天才魔術師的化身，其中包括：艾爾·弗洛索（Al Flosso，「康寧島的騙子（the Coney Island Fakir）」）、湯尼·史力迪尼（傳奇性的近距離魔術家）、達尼傑（心靈感應大師，也是一位傳奇人物），以及喬治·邁爾斯本人（名副其實的雜耍派魔術師，在現實生活中是我的叔公）。

身為美國魔術師協會二十五年的會員，我必須信守誓言，堅守魔術界的原則。

任何在本書中洩漏的祕密不是已為大眾廣泛討論，就是不會對魔術從業人員的生涯構成威脅。

但相對來說，你沒有義務跟人分享本書揭露的祕辛了。

或許你會選擇守口如瓶，因為你將學習的商務課程會助你邁向成功！

但我的經驗告訴我，一如每一位偉大的魔術師，你一定會驕傲地炫耀成果的！

...看全部

<<老闆的5堂魔術課>>

媒体关注与评论

「這是繼史賓賽·強森的《誰搬走了我的乳酪？》後，讀來最有趣的商業書！」

【都靈國際共同創辦人】史丹·瑞普 「年度最具暢銷潛力的財經書！」

【紐約時報】 「這是繼史賓賽·強森的《誰搬走了我的乳酪？》後，讀來最有趣的商業書！」

看這本書的訣竅在於一邊閱讀、一邊練習你所學到的東西，你將看到安迪的真知灼見會以何等驚人的方式，將你的事業推進到何等境界，這就是你的報償！」

【都靈國際共同創辦人】史丹·瑞普 「罕見的作品！不到兩個小時，這本書就能改

<<老闆的5堂魔術課>>

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>