

Si sólo quieres la crema y nata...

En el periódico salió una reseña del libro. Lo que entendí es que era un libro de magia aplicado a los negocios... y bueno... no es precisamente eso. En realidad es un libro de magia, con muchísimos trucos de cartomagia, matemagia e ilusionismo y en cada un se explica cómo hacerlo y el secreto para lograr que la magia se dé.



Sin embargo, aparecen algunas ideas clave que sí son relamente aplicables a los negocios, porque para hacer negocios, en conclusión, necesitamos de la magia.

Si además quieren desarrollar su creatividad haciendo algo diferente: ¡Aprendamos a hacer magia! Los trucos propuestos son muy sencillos.

Ideas principales:

1. El mayor bien que se le puede hacer al mundo es convertirnos en magos, pues un mago puede convertir el temor en alegría y la frustración en realización. *Deepak Chopra.*
2. Se necesita magia en el mundo de los negocios. Además de la magia de la transparencia y la credibilidad, la magia que opera una sonrisa, la magia del gesto del apretón de manos, por definición ancestral mostrar que uno no esconde armas cuando tiende la mano...
3. Cuando se logra que la máxima motivación para una persona no sean los estímulos externos obtenidos a través de los premios y los reconocimientos sino por la satisfacción personal que aporta el trabajo bien hecho. Esto es el máximo ingrediente mágico para la vida laborar de una persona.
4. La magia alimenta la autoestima, te convierte en excelente comunicador y contribuye a descubrir y desarrollar tu liderazgo.
5. La magia te cambiará la forma de ver las cosas hasta ver que las cosas cambian de forma.

6. El arte de la magia se puede concluir que fue parte de la vida del hombre desde más o menos 1,700 a.C. Y Robert Houdin es considerado el padre de la magia moderna que se registra hasta el siglo XIX.
7. Según el escritor argentino, Alejandro Jodorowsky, los actos psicomágicos (técnica ejercida como sanación espiritual) transforman nuestras creencias limitantes.
8. La magia tiene muchísima aplicación cuando realizamos presentaciones:
 - a. Pon el corazón en cada función y recibirás enormes recompensas: sonrisas, aplausos, admiración.
 - b. Ten presente que los trucos más sencillos están entre los mejores y que una buena función se logra con 20 por ciento de técnica y 80 por ciento de presentación.
 - c. Lograr hacer magia requiere práctica constante hasta lograr la perfección.
 - d. Si practicas, practicas, practicas, lograrás las habilidades que se requieren para desconcertar y fascinar a los espectadores.
 - e. En el goce del espectáculo está el secreto.
 - f. No es en el truco donde está la magia, sino en su presentación.

Si quieres

saborear un poco...

¡Hagamos magia!

La botella sopladora

En la mano derecha muestras una botella vacía. En la izquierda una vejiga (bomba de caucho). Coloca la bomba en la boca de la botella y tras hacer una seña y un “abracadabra”... la vejiga comienza a inflarse.

El secreto:

Antes de la función se deja un buen rato la botella en el congelador. El calor de la habitación comienza a calentar la botella y el aire frío de su interior empieza a dilatarse. De esta manera el aire que se escapa va inflando el globo.

Para la sobremesa...

Para cuestionarnos:

1. ¿Vendemos con magia?
2. ¿Hacemos de cada día una gran presentación?



Mi calificación del libro

**Si quieren jugar, divertirse y entender que todo es posible...
este libro les gustará.**