◆期間限定セール実施中◆ｉＰｈｏｎｅ，ｉＰａｄ電子書籍アプリ『なぜ、あの人の話に人はうなずくのか』が４月末まで１２０円にてセール中！！

株式会社オープンアップス（所在地：東京都渋谷区、代表取締役社長：加藤秀樹）がｉＰｈｏｎｅ，ｉＰａｄ電子書籍アプリとして開発販売を行った『なぜ、あの人の話に人はうなずくのか』を２０１５年４月３日（金）～４月３０日までの期間限定で１２０円セールを実施中!!

誰とでも心を通わせたり、人の心を自由に操れれば仕事を有利にすすめられると思ったことはあるはず。本書では心理学にもとづき、職場での人間関係に応用できる理論や学説を「武器」と呼び、その数は全部で１７種類存在する。どんなシーンで、どの武器を、どう使うか。そして、その効果は！？

ーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーー
ビジネスで自分優位な関係を築くための本
ーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーー

本書で登場する１７種類の武器を使いこなせればビジネスシーンであなたは驚くほど活躍できる！

～仕事で成果を上げたいと思うすべての人に～

●相手をコントロールするしぐさ → キネシックス

●みかけは言葉以上に雄弁 → ボディ・イメージ

●「ここぞ！」という時の音の使い方 → ガン・サリュート・エフェクト

●動きを合わせて相手の好意を得よう → 同調ダンス

●会話が停滞したら雑談でしのげ → 雑談効果

●咳払い一つで会話の流れを変えられる → パラランゲージ

☆iPhone,iPad電子書籍アプリ『なぜ、あの人の話に人はうなずくのか』

https://itunes.apple.com/jp/app/naze-ano-renno-huani-renhaunazukunoka/id594077528?mt=8

～■目次■～

まえがき

プロローグ 心理学は武器である

●ＳＴＡＧＥ０ 心理学的武器を入手しろ

本書の見方・使い方

フィジカルアイテム（Ｆ）とメタフィジカルアイテム（Ｍ）

勝負を決するのは間合いに尽きる

相手をコントロールするしぐさはこれだ

みかけは言葉以上に雄弁である

触って相手の心をつかもう

咳払い一つでも会話の流れは変えられる

道具を使って自分を装え

戦う場の選び方

「ここぞ」というときは、音で相手を黙らせろ

好感度アップの秘訣は否定から肯定へ

肩書きと実績で欠点はカバーできる

とにかく親近感を抱かせよう

小さな貸しで大きな見返りを得よう

会話が停滞したら雑談でしのげ

説得の効果は寝て待て

動きを合わせて相手の好感を得よう

心の疑似体験で慣れをつくり出せ

「変化」と「意外性」で印象を操作しよう

●ＳＴＡＧＥ１　相手の好感を得る自己演出としての武器

ステージ１における武器とその使い方のヒント

視覚情報を操作して、第一印象をものにしよう

あなたのイメージは、話す内容より話し方で決まる

タイミングのよい笑顔で好感度を高めよう

笑顔は仕事と割り切れば武器となる

目線一つで相手は攻略できる

重要なときだけ目線を合わせよう

マメな奴ほど受けがいい

好意は先手勝負に尽きる

電話越しでも心は伝わってしまう

心理的に大きく見せて好印象を勝ち取れ

時と場合によっては、自分を小さく見せよう

自己紹介のレベルアップを図る４つのテクニック

クレームでさえ好感度をアップできる

人の心を動かすファッションアイテム

携帯電話の扱い次第で、仕事の能力が問われる

ステージ１のまとめ

●ＳＴＡＧＥ２ 相手をもっと知るための武器

ステージ２における武器とその使い方のヒント

好意を持つ相手は腕組みをしない

うなずきを過大評価するな

まばたきが多くなった相手に話しかけてはいけない

目はウソをつけない

興味を失った相手に執着するな

姿勢の変化で相手の気持ちは判断できる

足元は口ほどにものをいう

心のメモ帳で理解は深まる

ステージ２のまとめ

●ＳＴＡＧＥ３ 相手との交渉・説得をするための武器

ステージ３における武器とその使い方のヒント

身の上話で、無口な人の口を開かせる

正しい怒り方を知ろう

相手の饒舌を止める「。」の打ち方

専門家は取り込んで自分の武器にする

主張を曲げない人は、質問攻めにする

共通点が見つかれば、親近感が抱ける

結論を急ぐ人には、リスクを開示する

結論を提示するときは、反論を想定しよう

「謝る」よりまずは「言い訳」

「無言の力」を使いこなそう

相手の気持ちにお得感を植えつけよう

トラブルを起こさない面談、電話、手紙、メールの使い分け

ステージ３のまとめ

●ＳＴＡＧＥ４　会議・プレゼン必勝の戦略

ステージ４における武器とその使い方のヒント

口パクで相手の注意を引きつける

自分だけの〝制服〟で勝負に勝つ

聞き手の反応を見て、スピーチを使い分けよう

適度な緊張は、能力を最大限発揮させる

緊張の前倒しで、本番を乗り切れ

「見る側」に回れば、あがらずにすむ

初めてのプレゼンなら、味方をつくり出せ

人の意見は変えられる

ステージ４のまとめ

●ＳＴＡＧＥ５　絶対勝利の間合いの戦略

ステージ５における武器とその使い方のヒント

戦う舞台は自分で引き寄せる

座席選びは無言のメッセージ

男の会議は広い会議室がいい

距離と人間関係は相関する

身体接触は、パブリックスペースだけにする

ステージ５のまとめ

エピローグ　心理学は護身用の武器にもなる

著者　渋谷昌三（しぶやしょうぞう）

１９４６年、神奈川県生まれ。学習院大学卒業後、東京都立大学大学院博士課程修了。心理学専攻。文学博士。山梨医科大学教授を経て、目白大学大学院心理学研究科および社会学部教授。非言語コミュニケーションを基礎とした「空間行動学」という研究領域を開拓し、その研究成果をユーモアあふれる文体で解説。行動的な心理学者として活躍中。主に著書に『気になる相手の気持ちが一瞬でわかる本』『幸せをつかむ「気づき」の恋愛心理学』（以上、いずれもアーク出版）、『面白いほどよくわかる！心理学の本』（西東社）、』『手にとるように心理学がわかる本』（かんき出版）など多数ある。
ーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーーー
ｉＰｈｏｎｅ・ｉＰａｄ１６０アプリ以上の配信実績と有料総合ランキング１位を獲得した電子書籍アプリを多数配信！！
http://bit.ly/xOK5KN

☆4月末まで120円!!☆iPhone,iPad電子書籍アプリ『なぜ、あの人の話に人はうなずくのか』

App Store からダウンロード

https://itunes.apple.com/jp/app/naze-ano-renno-huani-renhaunazukunoka/id594077528?mt=8

ーーiPhone/iPad電子書籍アプリ一覧ーー
http://www.imcontent.biz/wordpress/

ーーーAmazon Kindle電子書籍一覧ーーー
http://amzn.to/13X3qs4

株式会社オープンアップス公式ＦＢページ
http://www.facebook.com/OpenAppsInc?ref=hl
リリース情報を随時更新中！

■当プレスに関するお問い合わせ先

会社名　：　株式会社オープンアップス
ＵＲＬ　：　http://openapps.co.jp/
所在地　：　東京都渋谷区桜丘町22-14 N.E.Sビル5棟 2,3F
ＴＥＬ　：　03-6681-4435
ＦＡＸ　：　03-5459-0741
ＭＡＩＬ　：　press@openapps.co.jp
facebook　：　http://www.facebook.com/OpenAppsInc?ref=hl
事業内容　：　電子書籍・スマートフォンアプリ制作

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com