

ニュースリリース
2012年5月2日
株式会社インクルーズ

報道関係者各位

スマートフォンアプリ向け電子書籍
『交渉がうまくいく魔法の法則 47』を App Store にリリース！
現在リリースセールを開催中！94%オフで販売!!

モバイルコンテンツ事業、モバイル広告メディア事業を中心に、事業展開している株式会社インクルーズ(本社:東京都渋谷区、代表取締役:中村徳一、03-5459-7500、以下インクルーズ)は、スマートフォンアプリによる電子書籍配信として、『交渉がうまくいく魔法の法則 47』(松本幸夫=著)の iPhone/iPad 向け電子書籍版を5月2日にリリースいたしました。

■ サービスについて



【アプリ名】

『交渉がうまくいく魔法の法則 47』

<http://bit.ly/lkzc3v>

【サービス開始日】

2012年5月2日(水)

【販売マーケット・価格】

App Store 1400円(税込) リリースセール価格 85円で提供(94%オフ！)

【対応 OS・機種】

iOS4.0 以上 iPhone3GS, iPhone4, iPhone4S, 第4世代以上の iPod Touch, iPad, iPad2

【画面イメージ】



SoftBank 3G 9:47

戻る 目次

◎はじめに.....「交渉の達人」に生まれ変わる!

▶ 第1章 交渉に「小手先のテクニック」はい...

▶ 第2章 好感度がみるみるアップする10の「...

▶ 第3章 相手の心に深く踏みこむ「聴く」こ...

▶ 第4章 驚くほどすんなりコトが進ぶ「下準...

▶ 第5章 今度こそ、自分のペースで話がまと...

▶ 第6章 知ってるだけで気が楽になる4つの...

◎おわりに.....いい関係を、ずっと長続きさせる...

361/446 第5章 今度こそ、自分のペースで話がまとまる「魔法の...

法則40 ムリを言う相手には「規則なもので...」のひと言がきく

*.....正面から断るよりカドが立たずにすむ

こちらができるかぎり譲歩しても、なお「無理強い」する相手もいます。

ギリギリまで価格を下げて、「あと1割まけてよ」と強引に値引きをせまられるようなパターン

【作品内容】

GW 限定キャンペーン!(5/10 まで)
定価 1,400 円⇒85 円(94%オフ)

第1章 交渉に「小手先のテクニック」はいらない!

- 法則1 毎日、知らぬ間に交渉をやり遂げている
- 法則2 初めの「ダメ」「いない」は、あいさつみたいなもの
- 法則3 話しベタなら、聴き上手になればいい
- 法則4 交渉は勝負でもケンカでもない!
- 法則5 強引に勝ったところで、関係がこじれるだけ
- 法則6 「どちらもハッピー」になれるのが理想形
- 法則7 10日後に終わる関係か、10年後も続いている関係か
- 法則8 「あいつの頼みなら...」と思ってもらえるか?
- 法則9 結局は、ひたむきな熱意が相手の気持ちをほだす
- 法則10 あせらない! 場数があなたの自信になる

第2章 好感度がみるみるアップする10の「交渉作法」

- 法則11 交渉は、まず「型」から入る
- 法則12 「任せてください」と言うだけで、任せてくれるわけではない
- 法則13 「最初の4分」に気合いをこめる
- 法則14 ときには外国人のように、大げさな身ぶりをするのもいい
- 法則15 声には「言葉にならない」本心がにじみ出るもの
- 法則16 最初と最後のあいさつが決まれば、交渉は成功したも同然
- 法則17 根拠のないホメ言葉は、歯の浮くようなお世辞になる
- 法則18 一度の話で正しく伝わるのは、半分だけと心得る
- 法則19 大切なことは、10回繰り返しても足りないくらい
- 法則20 「たとえば...」から話し始めるクセをつける

第3章 相手の心に深く踏み込む「聴く」ことの魔術

- 法則21 5話をしたら、30分話を聴く
- 法則22 我がことのように話を聴けば、いい人だと感動される
- 法則23 どんな言葉にグッとくるか、相手の話しぶりからつかみ取る
- 法則24 絶妙なあいづちは、相手を気分よくさせる
- 法則25 ピシッとした目線は「真剣さ」のシグナル
- 法則26 肝心の質問には、答えやすい質問で近づいていく
- 法則27 もっと話してもらうために、いいムードをつくり出す

第4章 驚くほどすんなりコトが運ぶ「下準備」の威力

- 法則28 ぶっつけ本番はオロオロすることばかりだ

- 法則 29 「最終ライン」をどこに置くのか、まず決める
法則 30 情報ひとつで風向きが変わることもある
法則 31 よく聞かれる質問は、即答できないと信用を失う
法則 32 「高い」「必要ない」と言われても、説得はいくらでもできる
法則 33 もしものための代替案があれば、パニックにならない
法則 34 次回の準備は、今回の反省から始まる

第 5 章 今度こそ、自分のペースで話がまとまる「魔法の法則」

- 法則 35 どんな相手、どんな場面でも動揺しないコツ
法則 36 自信がありそうに振る舞えば、自信があるように見えてくる
法則 37 目に見えない「力の差」は、崩してから交渉に入る
法則 38 怒り心頭の相手には嵐がすぎるまで逆らわない
法則 39 一歩退くことで、三歩進めることもある
法則 40 ムリを言う相手には「規則なもので…」のひと言がきく
法則 41 言いにくいことは十分「投資」させた後に切り出す
法則 42 自分は駆け引きしなくても、相手の手のうちは知っておく
法則 43 自分が優勢なときこそ、相手の退路を確保する

第 6 章 知っているだけで気が楽になる 4 つの「おまじない」

- 法則 44 「これ以上は手を引いていい」という制限が交渉にはある
法則 45 進退きわまつたら、上司をうまく「利用」する
法則 46 交渉は、ときに決裂してもしかたないことがある
法則 47 どんな交渉にも「賞味期限」がある

【本リリースに関するお問い合わせ】

株式会社インクルーズ

広報担当:新上

TEL:03-5459-7506 Fax:03-6415-3920

e-mail press@increws.co.jp

【株式会社インクルーズ概要】

〒150-0043

東京都渋谷区道玄坂 1-12-1

渋谷マークシティウエスト 18 階

TEL:03-5459-7500 Fax:03-6415-3920

代表者 代表取締役 中村 徳一

事業内容 モバイルコンテンツ事業、モバイル広告メディア事業など

※文中に記載されている会社名、商品名は各社の商標または登録商標です。