

ニュースリリース
2012年7月26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、村山涼一シリーズ第三弾
「ほぼ必ず勝てる」究極のプレゼン術～非言語コミュニケーションがカギを握る～
App Store にリリース！現在シリーズ三作一斉値下げ中！

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、『「ほぼ必ず勝てる」究極のプレゼン術～非言語コミュニケーションがカギを握る～』(村山涼一=著)の iPhone/iPad 向け電子書籍版を7月26日にリリースいたしました。

本作は、ご好評を頂いている「村山涼一」シリーズの第三弾として出版されたものです。只今、リリースを記念して、シリーズ全三作を一斉値下げしております。

■サービスについて



【アプリ名】

『「ほぼ必ず勝てる」究極のプレゼン術～非言語コミュニケーションがカギを握る～』

<http://bit.ly/SRKf9V>

【サービス開始日】

2012年7月26日(木)

【販売マーケット・価格】

App Store 850円(税込) リリースセール価格 85円で提供(90%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】



49/238

第1章 エンブレム

【実戦②】プレゼンがとてもうまく行っているよ
うだ。

あとで述べるが、クライアントがノリにノって、イエスのサインを出している時がある。例えば、クライアント全員が大きくうなずき出したり、ちよつとしたことでも大きな笑いが生まれたりする時である。

こういう時はこのプレゼンターがキーマンとなつて、仕事が成立する可能性が高い。だから彼をもつとのらせて、ここで高得点を稼いだ方がいい。

123/238

第2章 ジェスチャー

③変化ジェスチャー……動きを示す動作

プレゼンテーションでは「変化」がテーマになることが多い。時間の変化、売上げの変化、形の変化など。しかし、変化は言葉だけでは伝わりにくい。こういう時にジェスチャーを伴って表現すると理解は格段に高まる。こういう時に使うジェスチャーを、筆者は変化を表現するジェスチャー、変化ジェスチャーと呼んでいる。

正式には客体化表現法という。身体の一部（主

200/238

第3章 サイン

⑨口をかくす……イエスとノーの中間サイン

聞き手や交渉相手がいきなり口をかくす動作をする時がある。

よく見られるのは、手のひらを立てて、口全体を覆うしぐさ。また鼻の下に片手を横にあてて、口を覆うしぐさ。

これらの変形としては、唇を指でなでる、下唇を指でもてあそぶ、唇を手でつまむ、人差し指を

【作品内容】

話が下手でも、資料作りが下手でもプレゼンは勝てる!

プレゼンの勝ち負けは【言語以外】の要素で決まっていた!!

大好評!マーケティングの第一人者『村山涼一』の電子書籍第3弾!

★こんな人におすすめ★

- ・プレゼンで、自分の伝えたいことがうまく伝わらない
- ・話をしているときに、相手の心理状態を把握したい
- ・自分はパワーポイントに頼りすぎたプレゼンをしていると思う
- ・「話がうますぎて逆に胡散臭い」と言われた経験がある

プレゼンの『非言語』要素を使い、ひと言の効果を何倍にも増幅させる【勝つ】ためのプレゼンテクニック集!!

=====目次=====

まえがき 著者の定義する「勝つプレゼン」とは?

-非言語の要素がカギを握る-

序章 言葉以外で相手のところをつかむ「非言語プレゼンテーション」

第1章 エンブレム

- ①合図エンブレム...言葉で言う代わりにする動作
- ②単語エンブレム...意思疎通をする動作
- ③心理エンブレム...自分の気持ちを伝える
- ④調整エンブレム...自分の態度をあらわす
- ⑤強調エンブレム...話にリズムやメリハリをつける

第2章 ジェスチャー

- ①ビート(拍子)...自分の身体にエンジンをかける
- ②指示ジェスチャー...自分の考えを指し示す
- ③変化ジェスチャー...動きを示す動作
- ④演技ジェスチャー...書いている内容を演技する
- ⑤形態ジェスチャー...ものの形を表現する

第3章 サイン

- ①瞳が大きくなる...“これでいいよ”のサイン
- ②視線を合わせる...あなたのことを求めている?
- ③聞き手のピントが合ってくる...身体や視線がこちらに向いてくる
- ④ほほえむ...強いイエスのサイン
- ⑤うなずき...君の言うことに賛成だよ
- ⑥しぐさが同じになる...究極のイエスのサイン

- ⑦聞き手のピントが合わない...絶対プレゼンは失敗する
 - ⑧指で頬をさわる...今日は引き揚げよう
 - ⑨口をかくす...イエスとノーの間サイン
 - ⑩腕を組む...いろいろな意味を持つが、一般的には旗色が悪い
 - ⑪あごを突き出す...相手を見くびっている
- サインのまとめ

—著者紹介—

村山涼一(むらやまりょういち)

・中央大学法学部法律学科卒。オリコミ(現オリコム)、講談社、NTT アド、東急エージェンシー、旺文社を経て、現在フリーマーケティングプランナー。

・3年の営業経験の後、一貫してマーケティング畑を歩く。
書籍のマーケティングから、通信、流通、教育のマーケティングと様々なタイプのマーケティングを経験。

・競争戦略、コミュニケーション戦略が得意分野。

・現在は、企業のマーケティング業務をアウトソースで請け負い、プランニング、コンサルティング、組織構築、社員教育などを行っている。

■大好評「村山涼一」シリーズのご紹介

★シリーズ三作一斉値下げ中！★

【“ほぼ絶対に勝てる”究極の交渉術 25】



<http://bit.ly/JaExdb>

【“ほぼ絶対に負けない”至高の交渉術 25+4】



<http://bit.ly/LPyIXz>

セール作品や新着タイトルに関する情報は、は Increwsbooks の facebook ページ (<http://www.facebook.com/IncrewsBooks>) や、インクルーズの電子書籍情報サイト (<http://books.increws.jp/>) をご覧ください！

★IncrewsBooks の facebook ページはコチラ★

⇒IncrewsBooks の新作情報、セール情報をお届けいたします！

<http://www.facebook.com/IncrewsBooks>

★インクルーズの電子書籍情報★

<http://books.increws.jp/>

【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:鈴木 莉奈

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。