

マジシャンがこっそり教える、コミュカ向上テクニック！
『「人見知り」な僕が「人タラシ」に変わる 魔法のコミュニケーション術』

株式会社ブックウォーカー(本社:東京都千代田区 代表取締役社長:安本洋一)が展開するコンパクトな電子書籍専用レーベル【カドカワ・ミニッツブック】は、ビジネスやプライベートで活用できる会話術を、ショートストーリーと合わせてわかりやすく解説する『「人見知り」な僕が「人タラシ」に変わる 魔法のコミュニケーション術』の配信を開始しました。

■「面識ない取引先と楽しく会話とか、無理でしょ。。。」

コミュカの低い瀕死の営業マンな戸部伸吾は、ある日大学の先輩・沖田麻帆に再会する。彼女はマジックグッズの実演販売で、なんと月収200万！ その秘訣は「コミュカ」にあるらしいのだが……。

「なんでこんなに会話術に詳しいんですか？ 先輩、マジシャンでしょう？」

「それは戸部君、私たちのこと誤解してるよ。マジシャンにとって、人間の習性についての研究が一番重要なテーマなんだから」

麻帆先輩は続けた。

「マジシャンは、動作、言葉、時間(タイミング)、環境……あらゆるものを駆使して観客の注目をコントロールするの。質問でちょっとドキッとさせる、マジックに協力してくれた人を最後に得意な気持ちにさせる……。マジシャンは、自らの働きかけによって、お客さんの心を演出することができるの」(本文より)

初対面でも心をつかむ！ 話がはずむ！ マジシャンの「究極のコミュニケーション・テクニック」、教えます!!

【目次】

1 憧れの麻帆先輩がマジシャンになっていた件

2 麻帆先輩が世間話だけで新規顧客に刺さる件

【解説1】会話を通して相手の「重要な存在でありたい」という欲望を満たす

【解説2】初対面で相手との心理的距離を縮める鉄板トーク

3 コミュカの低い僕がマジシャンズ・トークをやってみた(玉砕)

【解説3】相手の「ノー」を受け止める

4 コミュカLvを上げた僕の再挑戦

【解説4】好感度を上げる「フィーリングの法則」

#5 マジシャンズ・スキルのフル装備で挑む新規提案

【解説5】仕事について深い話を引き出すテクニック

【解説6】自分の土俵に相手を引き込むキラーワードと「Yesセットの法則」

#6 エピローグ：もう会話を恐れない！



「人見知り」な僕が「人タラシ」に変わる

魔法のコミュニケーション術

中辰哉・著

配信開始日：2015/04/09

想定読了時間：45分

希望小売価格：450円

配信書店：BOOK☆WALKERほか、国内主要電子書店で順次配信予定

・書籍詳細ページ：<http://bit.ly/1xvbaAB>

・立ち読みURL：<http://bit.ly/1xvciUW>

■スマホ時代のライフスタイルにベストマッチの電子書籍【カドカワ・ミニッツブック】

「カドカワ・ミニッツブック」は、手頃な分量が特徴の電子書籍専用レーベルです。現在 KADOKAWA グループの多彩なジャンルから 200 タイトル以上を発売中です。

ミニッツブックというレーベル名には「分単位で読める本」という意味が込められ、表紙には「〇〇 min」と想定読了時間の目安が明記されています。通勤・通学の「スキマ時間」に手軽に読めて、満足感のある内容をお届けします。KADOKAWA の直営ストア BOOK☆WALKER をはじめとする、スマートフォンや電子書籍端末に対応している各電子書籍ストアで絶賛発売中です。

カドカワ・ミニッツブック公式サイト: <http://minutesbook.jp>

カドカワ・ミニッツブックCM動画: <http://www.youtube.com/user/minutesbook>

※ミニッツブック無料カタログも各電子書籍ストアで絶賛配布中です！

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社ブックウォーカー 編集部 平澤 公式サイトURL : <http://minutesbook.jp>

Tel : 03-5216-8310 Fax : 03-3238-5725 Mail : support@mail.bookwalker.jp