

新書 map



学外アクセス可能 (FREE)

新書mapとは、文章やキーワードで新書が探せるサイトです。検索すると10のテーマで関連した新書が探せたり、テーマごとのジャンルから新書を探することもできます。レポートのテーマ探しに最適!!

検索ページの見方

検索画面の見方

テーマで探す新書ガイド
新書マップ

キーワードが文章を入力。
コミュニケーションとは

関連テーマ

- 説得術
- 通訳
- 敬語
- コミュニケーション
- 身振り
- プレゼンテーション
- ビジネス英語
- 患者
- 記号論
- 英会話

気になるテーマをクリック!!

Copyright © Association Press. All Rights Reserved.

検索結果の見方

26. コミュニケーション

テーマ
Theme
コミュニケーション

新書リスト | 昇表紙から

- **好きになれる能力: ライフリティ 成功するための真の要因**
松崎久純著 - 光文社, 2015.3, 292p. -- (光文社新書; 744)
- **会話のさかかけ**
榎原しげる著 - 新潮社, 2014.10, 220p. -- (新潮新書; 591)
- **余計な一言**
齋藤孝著 - 新潮社, 2014.07, 204p. -- (新潮新書; 577)
- **仕事がまわりく**
本郷陽二著 - 角川, 2014.04, 255p. -- (角川oneテーマ21; D-28)
- **すぐに使える! 頭脳**
齋藤孝著 - PHP研, 2014.02, 203p. -- (PHP新書; 933)
- **なぜ、あの人の話に**
東照二著 - 光文社, 2014.03, 235p. -- (光文社新書; 694)
- **ツガヒ: 話術**
バトリック・ハーラン著 - 角川書店, 角川グループパブリッシング, 2014.04, 255p. -- (角川oneテーマ21; D-25)
- **ツガヒの力: 職場から友人・知人、夫婦関係まで**
繁樹江里著 - 中央公論社, 2014.03, 226p. -- (中公新書; 2258)
- **なぜ、あの人の魅力は隠れているのか?: 仕事に使える言語学**
堀田秀吾著 - 筑摩書房, 2014.02, 203p. -- (ちくま新書; 1056)
- **ツガヒの力: 現代日本語**

興味のあるタイトルをクリック!!

関係あるテーマの解説が書いてあります。

詳細画面の見方

検索画面へ戻る

web magazine [風 KAZE]

図書情報 Book Info

ツカむ! 話術

パトリック・ハーラン著
角川書店, 2014.4., 255p., (角川)
ISBN: 新<9784041107065>, 旧<

内容の解説

内容
合コンからプレゼンまでどんな場面にも効く話術。

目次
第1幕 理論編—話術の基本テクニック (話術は「習って慣れる!」)
あなた自身でツカむ「エトス」
「感情」によってツカむ「パトス」
「言葉の力」でツカむ「ロゴス」
相手の懐に入り込むには)
幕間 対談—バック×池上彰 対話で学ぶ「ツカみ」の極意
第2幕 実践編—現場で使える「ツカむ! 話術」(心を打つスピーチ、プレゼンの技術)
話し合いの場での話術
騙す話術の見抜き方
これが「ツカむ! 話術」だ)

所属テーマ
● コミュニケーション
● プレゼンテーション術

関連書籍を探す

ネット書店で購入

目次でも内容を確認できます。

読書ガイドの表示

web magazine [風 KAZE]

26. コミュニケーション

テーマ Theme プレゼンテーション術

印象的なプレゼンテーション術、わかりやすいプレゼンテーション、説明の法則、効率的で普遍的な説得術・コミュニケーションなどについて。

新書リスト | 背表紙から

- 非言語表現の威力
佐藤綾子著 -- 講談社, 2014.07., 193p. -- (講談社現代新書; 2273)
- 論者が伝わる世界標準の「プレゼン術」—一生モノの「説得技術」
倉島保美著 -- 講談社, 2014.01., 254p. -- (ブルーバックス; B-1847)

[読書ガイドへ](#)

読書ガイド

欧米と日本のスポーツ選手を比較すると、前者の方がアビールの仕方やインタビューの受け答えが上手な選手が多い。その理由は明快で、欧米の選手はコミュニケーションのトレーニングを受けているからだ。『人を動かす「話す技術」』(杉田敏著、PHP新書)は指摘する。著者はNHKラジオ「ビジネス英語」の講師として知られるが、本職はPR会社の副社長。PRのプロとして、コミュニケーションに関するトレーニングや企業広報、危機管理対応などに関わってきた。

本書では、コミュニケーションの最終目的とはメッセージを相手に伝えることだけでなく、相手にこちらの意図するアクションを取ってもらうことと定義。そのために、コミュニケーションの基本ルール「KISS」や、プロセスを分析した「SMCRモデル」といった概念を解説しながら、説得力を高めるための方法を提示している。

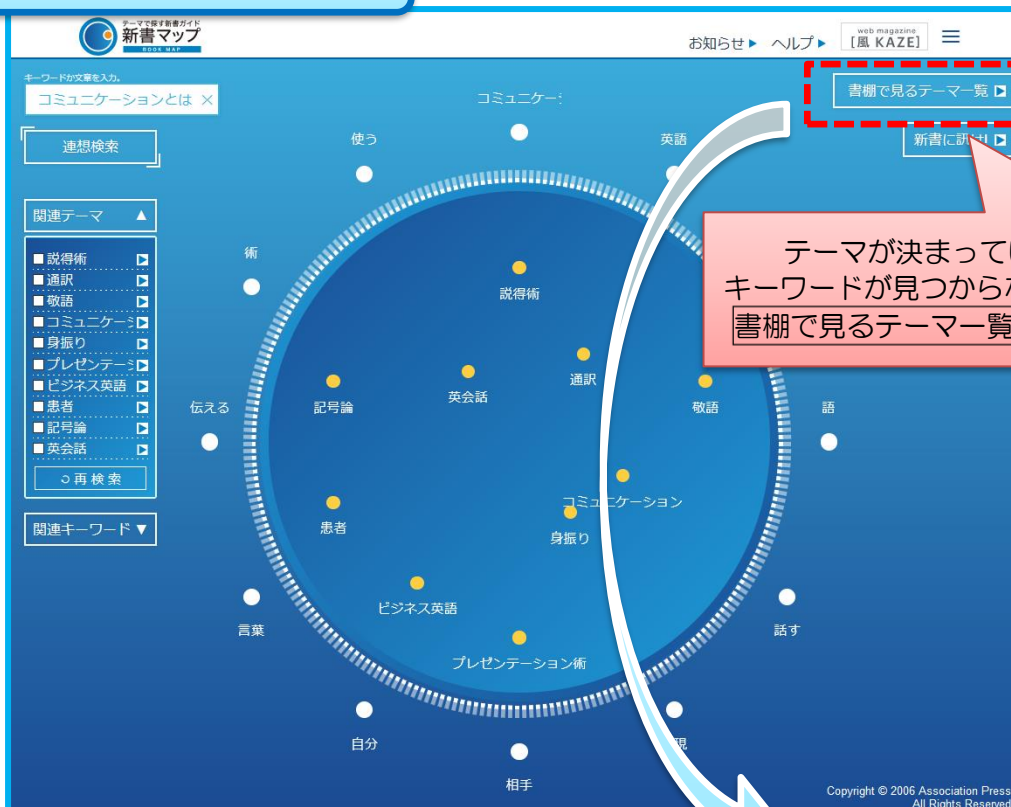
ちなみに説得力を高めるには、ギリシャ哲学でいう「エトス」「パトス」「ロゴス」の3要素が必要で、小手先の話し方の技術よりも「エトス」(情報の受け手の、送り手に対する信頼感)を高める努力が何より重要という。

『自分「プレゼン」術』(藤原和博著、ちくま新書)はリクルート社で多くの新規事業に関わった後、現在は民間から初登用された校長として都立公立中学校で活躍する著者が、自身が実際に行った新規事業提案や講演などを事例として取り上げながら、プレゼンのノウハウと哲学について平易に話している。

本書でテーマとされているのは、広告代理店が行うような「企画の演出法」ではなく、「いかに自分を表現して他人と交わり、社会

詳細ページに読書ガイドのリンクがある場合は、クリック!!

書棚で見るテーマ一覧の使い方



書棚で見るテーマ一覧 >> 新書マップ検索画面へ戻る

web magazine [風 KAZE]

気になるテーマをクリックすると・・・

