

神岡 真司 著  
Shinzi Kamioka

思い通りに人をあやつる  
101の心理テクニック

Forest  
**2545**  
Shinryo

第1章

イヤな相手・苦手な人物を攻略する

- 1 苦手な人物にスムーズにアプローチする……………22
- 2 会話が弾まない苦手な人物の心を開かせる……………24
- 3 激昂するパワハラ上司や凶悪クレーマーを黙らせる……………26
- 4 謝罪時に相手の追及を緩和する……………28
- 5 不当な要求を実現しようとする相手に乗せられない方法……………30
- 6 反対せずに異論を唱える……………32
- 7 皮肉屋やイヤミな人への切り返し法……………34
- 8 意地悪な人への切り返し法……………36
- 9 面と向かって悪口を言ってくる人への切り返し法……………38
- 10 取りつく島のない人に耳を傾けてもらう……………40
- 11 アルコールが入ると絡んでくる人を御する……………42
- 12 下品で非常識な人の言動を是正する……………44
- 13 しばしば遅刻する不埒な部下の行動を改めさせる……………46
- 14 会話の途中ですぐに感情的になる相手をコントロールする……………48
- 15 頑固一徹で自分のやり方を変えない人物を従わせる……………50
- 16 女性上司が男性部下を操縦する方法……………52
- 17 マイナス面が多い気弱な部下をフォローする……………54
- 18 無茶な目標を押し付けてくる上司の要求を下げさせる……………56

ノーをイエスに変える

- 19 面従腹背の部下の行動を改めさせる……………58
- 20 ホウレンソウをしない「仕事の出来る部下」を更生させる……………60
- 21 生意気な相手を手玉にとって動かす方法……………62
- 22 相手の挑発に乗せられない方法（その1・「体感コントロール法」）……………64
- 23 相手の挑発に乗せられない方法（その2・「意識」コントロール法）……………66
- 24 不意打ちの要求や質問でイエスと言わせる……………70
- 25 希少価値を強調してイエスと言わせる……………72
- 26 ライバルを蹴落としてイエスと言わせる……………74
- 27 ノーが言いにくい状況を作ってイエスと言わせる……………76
- 28 相手の知性に鑑みてイエスと言わせる……………78
- 29 「アレしっ」と思わせてイエスと言わせる……………80
- 30 ほどほどにけなすことでイエスと言わせる……………82
- 31 憐れみや同情を誘ってイエスと言わせる……………84
- 32 ロジックの枠をはめ直してイエスと言わせる……………86
- 33 比較させることでイエスと言わせる……………88
- 34 驚愕させてイエスと言わせる……………90
- 35 優柔不断で決断できない人にイエスと言わせる……………92
- 36 大義名分を押し立ててイエスと言わせる……………94
- 37 仮想のイメージを膨らませることでイエスと言わせる……………96
- 38 仮定の選択肢で誘導してイエスと言わせる……………98
- 39 「お願ひされる側」の立場に回ってイエスと言わせる……………100

### 第3章

## 意中の相手のハートを撃ち抜く

- 40 イエスと言うのが当たり前と思わせてイエスと言わせる……………102
- 41 交渉の場を「ホーム」にしてイエスと言わせる……………104
- 42 本質を見誤らせてイエスと言わせる……………106
- 43 引っ込みがつかない形に誘導してイエスと言わせる……………108
- 44 小さなお願いを吞ませてから、次々とイエスと言わせる……………110
- 45 最初の要求を断らせてから次の要求にイエスと言わせる……………112
- 46 戦略的に心理ステップを踏む……………116
- 47 自分の第一印象を操作する……………118
- 48 自分のイメージを作るワザ……………120
- 49 単純接触で距離を縮める……………122
- 50 価値観を共有して安心させる……………124
- 51 お互いを補い合う関係になる……………126
- 52 「実は……」や「自」開示する……………128
- 53 お願いすることで優越感をくすくす……………130
- 54 ドキドキさせて意識させる……………132
- 55 論理より感情に訴える……………134
- 56 禁止することで注意をひく……………136
- 57 すでに嫌われてしまっている場合の裏ワザ……………138
- 58 「これはホンモノだー」と感心させる……………140
- 59 相談に乗ることで依存心理を深める……………142
- 60 ネガティブ・コンテックス連合を組む……………144

## 第4章

### 自分のペースに乗せて相手を丸め込む

- 61 ボディタッチで親密度を深める……………146
- 62 暗示誘導して「予言者」になる……………148
- 63 「自分を理解してくれる人」と思わせる……………150
- 64 「また会いたい」と思わせる技術……………152
- 65 「常識的な判断」でひと押しする……………154
- 66 反対・障害を作って「錯覚」を生じさせる……………156
- 67 風評効果を利用する……………158
- 68 こちらへの好奇心を刺激して相手を丸め込む……………162
- 69 不安をおおって相手を丸め込む……………164
- 70 ターゲットを定めて「極小のお願い」をする……………166
- 71 アンケート調査をうまく操作する……………168
- 72 「コレ、よかったらどうぞ」の小ワザで丸め込む……………170
- 73 「ナンバーワン効果」で相手を丸め込む……………172
- 74 「あなたは○○ですね」と評価を定めて相手を丸め込む……………174
- 75 「それは無理ですー!」「できませんー!」とあえて断る……………176
- 76 「嘘の不可抗力」を用いて丸め込む……………178
- 77 「時間差」を設けて謝罪することで丸め込む……………180
- 78 「もう売り切れました」「すでに終わりました」で丸め込む……………182
- 79 「どのくらい?」と時間を質問することで丸め込む……………184
- 80 「何とかありません?」と相手に相談することで丸め込む……………186
- 81 数字データを示して相手を丸め込む……………188

どんな相手でも手玉に取って攻略する

- 82 「もしかして」「たとえばの話」として本音を探り出す……………190
- 83 他人をタシに使ってほめて丸め込む……………192
- 84 「ここだけの話ですが」と言って相手を丸め込む……………194
- 85 煮え切らない相手を二者択一式で丸め込む……………196
- 86 会議で主導権を握って相手を丸め込む……………198
- 87 「全員一致効果」で相手を丸め込む……………200

- 88 「時間に厳しい人」を手玉に取る……………204
- 89 「プライドの高い人」には「助けてください」と頼む……………206
- 90 「ほめられ慣れている人」をほめる……………208

- 91 「わがままな人」には「○○の立場になってみる」と迫る……………210
- 92 「失意の人」には「どうしたの?」と寄りそう……………212
- 93 「真面目な人」の「罪悪感」を消す……………214
- 94 「ほめ上手な人」には「ほめ返す」……………216
- 95 屁理屈を言い続ける「非論理的な人」を手玉に取る……………218
- 96 理不尽に「毛嫌いしてくる人」を手玉に取る……………220
- 97 幸せアピールをしたがる「ウザイ人」を手玉に取る……………222
- 98 「絶対儲かりますから」と絡みついてくる人を手玉に取る……………224
- 99 「自分の話ばかりする人」を手玉に取る……………226
- 100 「論理的に思考する人」を手玉に取る……………228
- 101 「占いやオカルトにはまっている人」を手玉に取る……………230