

神岡 真司 著 Shinzi Karioka

あなたの「影響力」が武器となる  
101の心理テクニック

Forest  
**2545**  
Shinsho





## 「影響力」は、 人生における武器になる！

本書をお手にとってください、ありがとうございます。

本書は、毎年好調に版を重ねる『思い通りに人をあやつる101の心理テクニック』『面白いほど雑談が弾む101の会話テクニック』の前著2作に続く、「101シリーズ」の第3弾の位置づけとして執筆したものです。

前2作をお読みくださった読者の皆様にも新機軸バージョンとして、自信をもってご満足いただける「厳選テクニック」をご用意させていただきました。

今回、本書の主眼に置いたのは、「影響力」です。

あなたは、誰に対して、どんな影響力をお持ちか——を考えたことはおありでしょうか。おそらく他人からの「影響力」について意識することはあっても、自分自身の他に及ぼす「影響力」については、これまで無頓着むとんちゃくだったことと思います。

「影響力」は交渉の現場で力を発揮するだけでなく、日常の暮らしの中における、さまざまな人への作用によって、あなた自身にも大きな見返りをもたらすものです。

本書で培っていただく「影響力」の上手な行使によって、大きな効果が期待できるのは次のような諸点になるでしょう。

- ◆自分の正直な気持ちを他人に上手に伝えられるようになる
- ◆自分の心と体を、他人からの理不尽な攻撃から守れるようになる
- ◆人間関係の対立から縁遠くなる
- ◆合理的な判断によって、周囲からの協力が得やすくなり、仕事の効率が上がる
- ◆人格が向上し、周囲から頼られ、認められる存在になる
- ◆男女間の感情の擦れ違いを防げる
- ◆邪悪な人物からコントロールされることなく、自立的な行動ができるようになる
- ◆「お金」「人望」「社会的評価」がついてくる人になる

いいことづくめなのです。

これが、「影響力」を武器として身につけた時に起こってくる、あなた自身の変化です。

## 「影響力」は相手の行動に変化を及ぼす「奇跡の力」

本書でいう「影響力」とはいったい何なのでしょうか。

あなた自身のちよつとした行動の変化によって、相手の行動に影響を及ぼす「奇跡の力」というものを指しています。

ほんのちよつとした言葉の使い方、表情や動作を見分ける力、人の習性の理解、どんな振る舞いをすれば、相手にどんな影響が及ぶのか——を把握することが「奇跡の力」を呼び起こす魔法の段取りといえるでしょう。

人にはさまざまなタイプがありますが、アクの強い個性で、他人に支配力を及ぼすことだけが、「影響力」の行使ではありません。

誰にも気づかれないうちに、徐々に相手に作用させる「影響力」もあれば、ポジティブな形やネガティブな形で、相手にジワジワ浸透させていく類たぐいのものもあります。

ところで、前述した通り、私たちは、日頃、自分が他人に対して、どんな「影響力」を及ぼしているか——について考えることがほとんどありません。

むしろ、他人の「影響力」を意識させられることのほうが多いでしょう。

これはおそらく、日本人が農耕民族のDNAを持ち、集団行動での「和の精神」を尊重する風土から得たものが大きいからに他なりません。

自分を中心とした「個の軸」が、強く育はぐまれるような欧米狩猟民族のDNAとは明らかに異なるところなのです。

社会に対する「奉仕」の概念なども、日本人が考えるよりも、もっと自然にシンプルで

ポジティブにとらえられている——というのも、そうした下地によるものといえます。

人生を合理的、効率的に歩むためにも、もっともっと、私たちは自身の「影響力」について学ぶべきだ——と考えるのです。

「影響力」を高めることで「お金」「人望」「社会的評価」がいつてくる

周囲を見渡しても、世の中全体を見渡しても、「影響力」の強い人は、「お金」と「人望」と「社会的評価」がいつてくるようにうかが窺えます。

表舞台で活躍する人だけでなく、縁の下の力持ち的な裏方役のはたらきであっても、「影響力」をうまく発揮できる人が成功を収めます。

いつのまにか、頼られる存在、なくてはならないポジションを確立してしまえば、何があっても恐れることはなくなるはずなのです。

すなわち、「影響力」は経済力や人気、世間の評価とも直結するものだからです。

数多くの事例を体験的にイメージすることで「影響力」は武器として身につく

では、どうやって「影響力」を身につけるのがよいのでしょうか。

本書に紹介した数多くの事例を見ていただくことが、最も手っ取り早い方法です。

特に有効なのは、個々の事例を自分の職場や家庭、あるいはさまざまな生活シーンの中に逐一当てはめてイメージしていただくことでしょう。

「なるほど、これはうちの職場で実際によくあるシーンだぞ」

ととらえた時、登場人物を自分のよく知る人に置き換えてイメージすれば、くつきり鮮明な記憶として残る効果があるからです。

どこから読んでいただいても構いませんが、本書に登場する設定を、実際の現場でのシミュレーションとすることが、「影響力の達人」になるうえでの近道なのです。

さあ、ご一緒に「影響力」の武器を身につけましょう。

神岡真司

プロローグ 「影響力」は、人生における武器になる！……………003

第1章

人生を左右する

「説得・交渉の原理」

|          |   |
|----------|---|
| テクニック001 | 相手の決心を覆させる 「今やめると、○○になりますよ！」……………020      |
| テクニック002 | 議論で負けそうな時に主導権を握り返す 「その経験は？」その根拠は？……………022 |
| テクニック003 | 「説得する側」から、説得される側」に回る 「やっぱやめよう！」……………024   |
| テクニック004 | 「説得する側」から、説得される側」に回る 「どうしようかな」……………026    |
| テクニック005 | 一番売りたい商品売れるようにする 「これがいいかも！」……………028       |
| テクニック006 | 追加での「わがまま」を押し通す 「この取引はやっぱり無理かな」……………030   |
| テクニック007 | 相手の要求水準を下げさせる 「この価格でいかがでしょうか？」……………032    |
| テクニック008 | 少数意見を多数意見へ導く 「私の経験によれば」……………034           |
| テクニック009 | 無知な相手を丸め込む 「こ存じの通り」……………036               |

|         |                           |                    |     |
|---------|---------------------------|--------------------|-----|
| テクニク010 | 不利な条件でも相手に吞ませてしまう         | 「どっちがいい？」          | 038 |
| テクニク011 | 不利な条件でも相手に吞ませてしまう         | 「あなたの味方です」         | 040 |
| テクニク012 | 不利な条件でも相手に吞ませてしまう         | 「これはオトク！」          | 042 |
| テクニク013 | 不利な条件でも相手に吞ませてしまう         | 「もう結構ですから！」        | 044 |
| テクニク014 | 不利な条件でも相手に吞ませてしまう         | 「そこなんです！」          | 046 |
| テクニク015 | 不利な条件でも相手に吞ませてしまう         | 「ちょっといい？」          | 048 |
| テクニク016 | 不利な条件でも相手に吞ませてしまう         | 「困ったなあ(ガックリ)」      | 050 |
| テクニク017 | 一瞬にして説得する                 | 「その意見いいね、すごくいいよ！」  | 052 |
| テクニク018 | 一瞬にして説得する                 | 「ガチャポンで頼むよ！」       | 054 |
| テクニク019 | 一瞬にして説得する                 | 「えっ、それって同じだね！」     | 056 |
| テクニク020 | 一瞬にして説得する                 | 「実は○○で……」          | 058 |
| テクニク021 | 「損失」を強調して説得する             | 「こんなに損していいんですか？」   | 060 |
| テクニク022 | メリットを簡潔に伝える               | 「なんたって最新バージョンですから」 | 062 |
| テクニク023 | 厳しい条件を付けて、あとから「好感度」をアップする | 「祝儀です」             | 064 |

# 相手を意のままに動かす

## 「心理誘導トリック」

|          |  |     |
|----------|--|-----|
| テクニック024 | 数字であざむく「○○にたとえると」……………                 | 068 |
| テクニック025 | 自分を嫌う相手の心を変える「お願いがあるのですが」……………         | 070 |
| テクニック026 | 気になる異性にアプローチする「ちょっと困ってるんだけど」……………      | 072 |
| テクニック027 | 「人望」を獲得する激励「○○しすぎないように」……………           | 074 |
| テクニック028 | いつも相手から親切なサービスを受ける「いつも○○だね」……………       | 076 |
| テクニック029 | 正論を唱える相手を丸め込む「○○のためだろ?」……………           | 078 |
| テクニック030 | ほめて動かす「きみ、いいねえ!」……………                  | 080 |
| テクニック031 | 「目をかけてくれる人」を作る「実は昔から○○で……」……………        | 082 |
| テクニック032 | 相手を手玉に取って従わせる「でも、無理ですよね?」……………         | 084 |
| テクニック033 | 「弱み」をセーブして「強み」をアピールする「××ですが○○ですよ」…………… | 086 |
| テクニック034 | 愚痴をこぼす人物を黙らせる「そりや、どこも同じだよ」……………        | 088 |

|         |                   |                     |     |
|---------|-------------------|---------------------|-----|
| テクニク035 | 「悪口の仲間」から巧妙に距離を置く | 「すこいね。で、○○はどう？」     | 090 |
| テクニク036 | 恨みを残さないように叱る      | 「○○なのに、どうして？」       | 092 |
| テクニク037 | 上手に断わる            | 「来週なら可能なのですが」       | 094 |
| テクニク038 | 上手に断わる            | 「○○なのでお引き受けできません」   | 096 |
| テクニク039 | 望ましい関係を作り上げる      | 「きみっていつもキレイだな」      | 098 |
| テクニク040 | 上司に逆らわずに異を唱える     | 「ちょっとだけ質問してもよいですか？」 | 100 |
| テクニク041 | 上手にほめる            | 「もう脱帽ですー!」          | 102 |
| テクニク042 | 上手にほめる            | 「すこく知性的ですね」         | 104 |
| テクニク043 | 上手にほめる            | 「○○いただき、ありがとうございます」 | 106 |
| テクニク044 | 選択肢を複数にして自分の提案を通す | 「A案とB案のどちらがよいですか？」  | 108 |
| テクニク045 | 生意気な青二才を手玉に取る     | 「わかるよ、オレもそうだった」     | 110 |
| テクニク046 | 周囲の人を親切な存在に変える    | 「これ、よかつたらどうぞー!」     | 112 |
| テクニク047 | ライバルを味方にする        | 「憧れちゃうなあー!」         | 114 |

第3章

相手の心のウラを読む

「マインドプロファイリング」

|         |                      |                          |     |
|---------|----------------------|--------------------------|-----|
| テクニク048 | ウソを見破る               | 「おやおや？」……………             | 118 |
| テクニク049 | ウソを見破る               | 「ん……………」……………            | 120 |
| テクニク050 | ウソを見破る               | 「アレ？ それって変だぞ？」……………      | 122 |
| テクニク051 | ウソを見破る               | 「きみ、ウソをついてもわかるんだよ！」…………… | 124 |
| テクニク052 | モチベーションを高める          | 「うまくいく方法を教えて！」……………      | 126 |
| テクニク053 | 秘められた「内発的達成動機」を手玉に取る | 「その才能を活かすべきだ！」……………      | 128 |
| テクニク054 | 相手が「男脳」か「女脳」か判別する    | 「指をそろえて見せてください」……………     | 130 |
| テクニク055 | 相手の本音をあぶり出す          | 「たとえばだけどさ」……………          | 132 |
| テクニク056 | 相手の本音をあぶり出す          | 「それであなたは？」……………          | 134 |
| テクニク057 | 相手の本音をあぶり出す          | 「きみのこれまでの経験は？」……………      | 136 |

## 第4章

# 絶対に揺るがない自分をつくる 「自己最大化メンタリズム」

|         |  |     |
|---------|--|-----|
| テクニク058 | 相手の思考パターンを見極める 「手を組んでみて、次に腕を組んでみて」……………  | 138 |
| テクニク059 | 「邪悪な心理」を相手の表情から読み取る 「口角が片方だけ上がっている」…………… | 140 |
| テクニク060 | 自分に敵意を持つ人を見分ける 「眉間が険しい人・口元が歪んでいる人」……………  | 142 |
| テクニク061 | 相手の足の状態を見て、相手の心を把握する 「真剣じゃないな、この人」……………  | 144 |
| テクニク062 | 自分の意見に注目させて説得効果を高める 「これが真理というもの！」……………   | 148 |
| テクニク063 | 自分を強く印象づける 「どのへんが気に入ってますか？」……………         | 150 |
| テクニク064 | 自分のイメージをコントロールする 「○○なんですよ」……………          | 152 |
| テクニク065 | 騙したことがバレても相手に恨まれない 「実はこんな不幸な出来事が……」…………… | 154 |
| テクニク066 | ウソがバレそうになった時の防御法 「何でそう思うの？」……………         | 156 |

テクニク067 「失敗」をリセットする 「実は○○の事態になりました!」……………158

テクニク068 「価値ある自分」を印象づける 「もしよかったら!」……………160

テクニク069 自分の価値を高く見せる 「いろいろ頑張った結果です!」……………162

テクニク070 「黒い噂」で意地悪な相手の氣勢を殺ぐ 「あなたは○○でしたね!」……………164

テクニク071 「イジメ」に対峙する 「イヤです」「無理です」「○○に報告します」……………166

テクニク072 赤色で異性に対する自分の魅力度をアップする 「赤いネクタイで来ました」……………168

テクニク073 黒色で自分の存在感・重厚感をアップする 「黒系で統一しています」……………170

テクニク074 自分を大きく見せる 「自分は重要な存在だ!」……………172

テクニク075 「手又キ仕事」をカムフラージュする 「こんな点も配慮しました」……………174

テクニク076 男性が執着・依存したくなる女性になる 「アタシを守ってくれるの?」……………176

テクニク077 女性が執着・依存したくなる男性になる 「オレに任せてついてこい!」……………178

テクニク078 他人を自分に執着・依存させる 「本当のきみは○○だよ」……………180

テクニク079 有益な事前情報を伝えて「好感度」の高い人物になる 「「」存じですか?」……………182

テクニク080 自分への興味・関心を抱かせる 「ん? オレと同じモノ使ってる!」……………184

第5章

他人には教えたくない！  
卓越した心理の裏ワザ

|         |   |     |
|---------|---|-----|
| テクニク081 | 「真面目さ」を見せて味方をつくる 「すみません、メモさせてください」……………   | 186 |
| テクニク082 | 手っ取り早く自信をつける 「どう？ 堂々と見えるかな」……………          | 188 |
| テクニク083 | 同調行動から脱却して「威厳」と「優位性」を保つ 「ちょっとね！」……………     | 190 |
| テクニク084 | 「社会的証明」を味方につける 「忙しいのですぐには応じられません」……………    | 194 |
| テクニク085 | 「悪い情報」は、中立の情報にして伝える 「邪推されない？」……………        | 196 |
| テクニク086 | 「ポストイット」の活用で説得力をアップする 「よろしく願っています」……………   | 198 |
| テクニク087 | 「困った事情」を伝えればわがままが通る 「急いでのので」……………         | 200 |
| テクニク088 | 小さなお願いを突破口にする 「ビール1本から配達料無料でお届けします！」…………… | 202 |
| テクニク089 | 「失敗」から早く立ち直る 「やっちゃったー。錯誤行為だ、仕方ない！」……………   | 204 |

テクニク090 「もつたい」をつけて相手を喜ばせる 「こういうことでどうかな？」……………206

テクニク091 相手の優越的立場を牽制する 「どういう意味でしょう？」……………208

テクニク092 絶対に当たる、占い師になる 「大丈夫うまくいくよ。ただし慎重にね！」……………210

テクニク093 たった一言で相手のペースを乱す 「それってクセですか？」……………212

テクニク094 相手の挑発に乗らずに相手の氣勢を殺ぐ 「貧相な目鼻、汚い肌、醜い腹回り」……………214

テクニク095 「暗黙の強化」で相手を丸め込む 「きみはみんなと違うな！」……………216

テクニク096 相手の「クセ」を真似て「好感度」をアップする 「ぶっちゃけ」……………218

テクニク097 相手に「優越感」を抱かせる 「うちはただの中小企業にすぎませんが」……………220

テクニク098 出世する男性を見極める 「アドバイスをいただきたいのですが」……………222

テクニク099 不平不満分子を良識派に改造する！ 「えーうちの組織は○○なのです！」……………224

テクニク100 「ギャンブラー」の誤謬」で説得する 「失敗続きなので、そろそろ逆目が出ます」……………226

テクニク101 「努力逆転の法則」から脱却する 「潜在意識をコントロールする」……………228

エピソード「影響力」という武器を人生に活かし続けていただくために！……………230

ブックデザイン：河村誠  
DTP：……キャップス  
校正：………鷗来堂









役員A 「うちも正社員を減らし、派遣社員や契約社員の導入で人件費を下げるべきですよ」

役員B 「しかし、それでは従業員のモチベーションが確実に下がりますよ」

役員A 「そんなことはないでしょう。世間じゃもう、雇用者の38%が非正規雇用です」

役員B 「実際、モラル低下の問題も起こっていますよね。飲食店のバイトテロとか」

役員A 「だけどね、われわれ葬祭業界の今後は、もはや家族的経営では生き残れないよ」

役員B 「クレームがふえて、ネットに悪評が拡散したら、どうします？」

役員A 「それは、従業員教育の問題であって、コスト削減の問題と関係ないでしょう」

役員B 「Aさんは、従業員教育のご、は？」

役員A 「ないですよ。だけど、それは管掌が違うから当たり前でしょう」

役員B 「じゃあ、従業員教育でモラル低下は防げる、というAさんの、はなんですか？」

役員A 「や……、こ、根拠っていわれても、それは……あの……いちがいには……」

議論の対象を、卑近な個人の経験値の問題にすり替え、具体的な根拠を求める形にして矮小化を図ると、肝心の問題点がぐらかされるわけです。