

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
Shinryo



「影響力」は、 人生における武器になる！

本書をお手にとつてくださり、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进行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いか。

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用い方、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」がいついてくる

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」がいつい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

第1章

人生を左右する
「説得・交渉の原理」

プロローグ 「影響力」は、人生における武器になる！……………003

テクニク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

テクニク003 「説得する側」から「説得される側」に回る① 「やっぱやめよう！」……………024

テクニク004 「説得する側」から「説得される側」に回る② 「どうしようかな」……………026

テクニク005 一番売りたい商品を売れるようにする 「これがいいかも！」……………028

テクニク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

テクニク009 無知な相手を丸め込む 「」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①	「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②	「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③	「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④	「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⑤	「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⑥	「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⑦	「困ったなあ(ガックリ)」	050
テクニク017	一瞬にして説得する①	「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②	「ガチャポンで頼むよ！」	054
テクニク019	一瞬にして説得する③	「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④	「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①	「来週なら可能なのですが」	094
テクニク038	上手に断わる②	「○○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①	「もう脱帽です！」	102
テクニク042	上手にほめる②	「すこく知性的ですね」	104
テクニク043	上手にほめる③	「○○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①	「おやおや？」……………	118
テクニク049	ウソを見破る②	「ん……………」……………	120
テクニク050	ウソを見破る③	「アレ？ それって変だぞ？」……………	122
テクニク051	ウソを見破る④	「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①	「たとえばどうぞ」……………	132
テクニク056	相手の本音をあぶり出す②	「それであなたは？」……………	134
テクニク057	相手の本音をあぶり出す③	「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 「もしよかつたら!」……………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 「手ヌキ仕事」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」を見せつけて味方をつくる 「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 「よろしくお願いいたします」……………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 「もったい」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

第1章

人生を左右する

「説得・交渉の原理」

WEAPON



相手の決心を覆させる

「今やめると、○○になりますよ!」

今まで、いろいろ頑張ってきたけれど……、「もうダメだ、あきらめよう!」と思う瞬間は誰にでも訪れます。

「こんな会社、もう辞めさせていただきます!」

「あなたとはもう別れるわ! そう決めたの!」

「御社の値引き要求には、もう付き合えません。今後の取引はお断りさせていただきます」

こんな言葉を突きつけられたら誰だって慌てるでしょう。まさかの事態だからです。

あなた「いや、ちょよ、ちょっと待ってよ。あの……冷静に考えてから、ね……(汗)」

相手「いえ、結構です。もう決心しましたから。今までお世話になりました!」

たいていこういう形で終わります。それは相手の中で、すでに考え抜かれた結論だったからです。つまり、相手は単にこの瞬間を待っていただけだったのです。

相手の決意は固いわけですが、この場合の打開策は、「新しい認知」の注入が有効です。その決断がどれだけマイナスで、決断を撤回すればどれだけプラスかを、相手の従来の思考ベースとはまったく異なる、別の角度からの新しいイメージで喚起させるのです。

「えっ？ きみは、まもなく昇進するというのに。それでも今会社を辞めちゃうのかい？」
「別れるの？ 仕方がない。ぼくは、きみも知ってる○○さんと付き合うことにするよ」
「取引中止？ わかりました。じゃ、うちにある御社の在庫を全部引き上げてください」

人は目先の利益獲得の欲求に弱く、目先の損失確定はできるだけ先延ばししたい——という衝動が働きます（プロスペクト理論）。「今やめるとこんなに損する。しかし、続けるときつとよいことが訪れる」という甘いささやきに弱く、ますます泥沼にはまるわけです。



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？」

議論で形勢が不利になった時、主導権を取り戻して相手に切り込んでいく際にとっても便利なセリフがあるので覚えておきましょう。

相手の「経験値」を尋ね、「根拠」を質す^{ただ}という、たったそれだけのことで相手の機先を制することができます。

父親 「せっかく入った会社を辞めて起業するって？ 失敗するに決まってるだろ！」

息子 「父さんは、起業して失敗した経験は？」

父親 「あるわけないだろ。父さんはお前のための事を思っているんだぞ！」

息子 「必ず失敗するっていう根拠は？」

父親 「う……そ、そんなもんないけど、大体みんな失敗してる……そういうもんだ……(汗)」

※

※

※

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、従業員教育のご経験は？」

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さんの根拠、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…… (汗)」

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。