

あなたは、いつも、

自分だけが損をしている気がしませんか？

会社ではガンコでワガママな上司に振り回され、

後輩に頼みごとをすれば体よく断られる。

取引先との交渉はスムーズにいかず、

お客様からは軽くあしらわれる。

プライベートでは、

気になる人や特定のパートナーがいても、

相手の機嫌をとるのに精一杯。

人間関係がつねに「アウェイ」で、心も体も疲弊する。

あなたに足りないのは、「主導権」です。

どんなときでも、誰が相手でも、

あなたが人間関係の「主導権」をにぎれたら、

その悩みはすべて解決します。

本書では、その技術を包み隠さずお伝えします。

気づかれずに人間関係を一変させる武器を手に入れて、
ぜひ「自分」中心の人生を生きてください。

はじめに

ビジネスで言えば、上司や部下、先輩や後輩、同期、取引先、お客様……。

プライベートで言えば、彼氏や彼女、友人、家族、ご近所さん……。

私たちの生活は、さまざまな「人間関係」の上に成り立っています。だからこそ、「人間関係」は、私たちの悩みのタネにもなりやすいものです。

たとえば、あなたも次のようなことで悩んだことがありますか？

- ・ガンコな上司が自分の提案を聞いてくれない
- ・忙しそうな後輩に頼みごとをするのは気が引ける
- ・取引先に対して厳しい価格交渉をしないとイケない
- ・結論をなかなか出さないお客様にイエスと言わせたい
- ・気になる相手が「脈あり」かどうか見抜きたい

じつは、これらの悩みをすべて解決する、魔法のようなテクニックがあります。

それが、「**気づかれずに主導権をにぎる技術**」です。

上司や部下、取引先やお客様、彼氏や彼女、気になるあの人……。誰に対しても、相手に気づかれないうちに、自分が主導権をにぎって主張したり交渉したりできる心理テクニック（心理術）があるのです。

私は「メンタリズム」という言葉がここまで広がる10数年前から、メンタリストとして活動してきました。

メンタリズムというと怪しいイメージを持つ人もいるかもしれませんが、そのベースにあるのは心理学で、**科学的な根拠をもとに、相手の心を読み取り、操る技術**です。私はその心理術に精通することで、専門家としてテレビに出演したこともあれば、2010年には香港大学でメンタリズムの講義もさせていただきました。

それらの実績に加え、お伝えしておきたいのが、私の生まれ育った特殊なバックグラウンドです。

1972年に香港に生まれ、イギリス、カナダ、日本と移り住む中で、私は「アウトロー」と呼ばれる人々と関わりを持つ時期がありました。私自身がカナダでカジノのディーラーをしていたころ、仕事柄どうしても避けられず、地元のギャングたちとの交流が生まれたのです。

ときには、彼らとトラブルになったこともありました。そこで役立ったのが、まさに「気づかれずに主導権をにぎる技術」です。

1つ対応を間違えたら、どんな目にあわされるかもわからない。そんな過酷な環境で、私は命がけて「相手の心を読み取り、操る」技術を磨きました。

彼らアウトローもまた、心理戦で生き残るプロでしたから、そこから得た学びは貴重なものでした。

誤解してほしくないのですが、私は法律を犯すようなダーティなテクニクを学んでほしいわけでも、「アウトロー」たちの存在を美化したいわけでもありません。

本書では、ギャングに代表されるアウトローたちのエピソードとともに、実践的な心理術を紹介します。

しかし、それは彼らの使う「悪の心理術」に対抗するために、知識としてあなたに知ってほしいからなのです。

イギリスのアンナ・シユウエルという作家が残した小説『黒馬物語』にこんな言葉があります。

「じぶんの知ってるものなら、ぼくは、けっしてこわくはありません」
知ることで、人は困難なものに立ち向かう勇気を得るのです。

これから教える、非常に効果的な心理術を活用して、上手に人間関係の主導権に
ぎってみてください。

ただし、どれも強力なテクニックですから、くれぐれも悪用なさらぬよう。

ロミオ・ロドリゲス Jr.

GET THE
INITIATIVE
IN THE
SHADE

CONTENTS

目次

どんな場面でも主導権をにぎるすごいワザ

はじめに

4

「架空の貸し」を作って相手より絶対優位に立つ方法

16

取引先に面倒なことを頼むなら「ドッグラン」を使い

19

プーチン大統領も使っている？ 「遅刻」で人の優位に立つ戦略

21

値段交渉では先に「数字」を言ったほうが勝つ

24

「ウソの本音」をエサに部下の本音を引き出す

27

忙しいような後輩に雑用を頼むとっておきのテクニク

30

「カタレプシー」を誘発して部下に急なお願いをする

32

握手1つで主導権をにぎれる「パワーシェイクハンド」の威力

34

アウトローにからまれたとき無事切り抜ける一番の方法

37

自分に対して「脈あり」な子を一発で見抜くコツ

40

メールやLINEのやりとりであえて間を空けて相手の関心をそそる

43

コワモテの男さえソッコンにさせる「特定化」の魔力

46

あらゆる交渉でイエスを勝ち取る

- アポのとり方1つで取引先に「できる人」と思わせる 50
- 取引先との交渉場所はこちらの「ホーム」に設定する 54
- この3つのポイントで初対面の取引先にナメられなくなる 56
- マイナスがある商品をうまく売り込む「ポジティブフレーム」 59
- 「入手困難」をうたってお客様の購買意欲に火をつける 61
- 結論をなかなか出さないお客様を即決させる「二者択一」の力 64
- 5倍以上高値をつけても売れてしまう「ヴェブレン効果」 67
- 相手の「説得モード」を押さえればプレゼンで連戦連勝できる 70
- 膠着した会議に一言でケリをつける方法 73
- 無理と思われる提案にもイエスをもらえる秘策 76
- 取引先への厄介なお願ひごとでは「ランチテクニック」を駆使する 79
- メール1本で相手に「イエス」と言わせる技術 81

社内政治を思いどおりに操る

- 「ワーディング」を使って上手に根回しを行なう 86
- 隠れた美点をほめて上司を上機嫌にさせる 89
- 「役割行動」を利用して上司を一気に味方につける 92
- 欠点がある部下ほど惜しみなくほめる 95
- 部下に無理めな目標を達成させる「ピア・プレッシャー」 98
- それほど親しくない部下との距離を一気に詰められる「自己開示」 101
- 曲者ぞろいのチームをまとめたのなら「バンドワゴン効果」を使え 104
- 社内で急にキレ始めた部下を簡単に落ち着かせる方法 107
- 苦手な同僚を懐柔できる「ベンジャミン・フランクリン効果」 110
- 「共通の敵」を利用してライバルを仲間に引き込む 113
- 自分の部署に異動してきた人といきなり親しくなるテクニック 115
- 自分が新部署に異動したときこそ「浅い人間関係」を武器にする 118
- 周囲の人間が「敵」か「味方」かあぶり出す魔法の言葉 120
- 会社のパーティーで上層部に強烈な印象を残す裏ワザ 123

男女の駆け引きで絶対優位に立つ

- 自分に興味のない異性にもつけ込める「好意の自尊理論」……………128
- デートを断られた相手をしっかりキープする「シュガーランブ話法」……………131
- 初デートのときは相手に「手のひら」を見せて安心させる……………134
- 「闇の影響力」を使ったデートで相手の心理を操作する……………137
- 最初のデートからあえて間をあけて自分を「理想の相手」だと錯覚させる……………141
- 意中の女性を必ず落とせる「ミケランジェロ効果」……………144
- デート中に相手を怒らせたときすぐに機嫌を直してもらう方法……………148
- 彼氏へのお願いは「右耳」にささやいたほうがいい……………151
- 相手の浮気を疑うならその「視線」から目をそらすな……………154
- 浮気や不倫がバレたとき「修羅場」を収める魔法のポーズ……………157
- 「レットル効果」を上手に使うって別れ話を有利に乗り切る……………160

悪用禁止！相手を追い詰めるワルの心理術

後輩にナメた態度をとらせない「シャークゲージ」の威力……………

優秀な後輩が出現したら「逆ホーソン効果」でやる気をくじく……………

職場のライバルを失脚させる上手な「ウワサ」の使い方……………

嫌いな人を職場で完全に孤立させる方法……………

借金回収率100パーセント男に学ぶ極めて合法的な脅し方……………

あなたも「企業理念」にいつの間にか洗脳されている？……………

この究極の一言で相手をとりにこにできる……………

「社会的隔離」という暴力で相手の気持ちを自分に縛りつける……………

おわりに……………

GET THE
INITIATIVE
IN THE
SHADE

CHAPTER

1

どんな場面でも主導権
をにぎるすごいワザ

「架空の貸し」を作って

相手より絶対優位に立つ方法

本章では取引先との交渉、社内政治、恋愛にも使える、あらゆる実践的な心理術をまとめてお伝えします。

本書のさわりとして、好きなところから読んでいただいても構いません。

「借りを作るな、必ず貸しを作れ」

これは、人間関係で優位に立つための大原則です。

そもそも人間には、「相手から何かを与えられると、お返しをしなければいけない」という感情を抱く性質があります。いわゆる「**返報性の法則**」です。

身近なところでは、デパートの食品売り場の試食などがそうですね。

その法則を利用して、相手より絶対優位に立つためには、「貸し」を作るのが大事

CHAPTER 1

どんな場面でも主導権をにぎるすごいワザ

なのです。

しかも、この「貸し」は、架空のものでも構いません。

私がかつて、サイラスというギャングから聞いた話を紹介します。

彼は何も無いところから貸しを作り出すのが非常にうまく、その貸しを使って、相手に必ず言うことを聞かせていたのです。たとえば、次のように。

「おい、昔お前が警察の世話になったとき、陰で口を聞いてやったのが誰かわかっているのか？」

「あの取引、あんた相当儲けただろ？ あれ、俺が裏で手を回していたのをお前は知らないのか？」

人間は面白いもので、そんなふうに言われると、過去の記憶があやふやなため、「えっ、そうだったの？」と勘違いしてしまうのです。

（当のサイラスは「そんなのウソに決まってるだろ、裏で誰が動いたかなんて調べよ

うがないんだから」と高笑いしていましたが)

このように、相手より優位に立ちたければ、必ずしも実際に貸しを作る必要はなく、何となくにおわせることができればいいのです。

ビジネスで応用するならば、たとえば、他部署の人に対してこのように言えば、主導権をにぎれます。

「ほら、以前クレームが来たあの案件、うちの部署でもフォローが大変だったんだから。今回の件、そちらからも人員を割いてよ」

ポイントは**自信満々に話して、相手に「そうだったのか」と思わせること**。少しで自分の言葉に自信がないと、とたんに見抜かれてしまいますので、十分気をつけてください。

もちろん、このようにウソをつくことなく、本当の貸しで相手に恩義を感じさせられるのなら、それにこしたことはありません。ここぞというときの裏ワザとして覚えておいてください。

取引先に面倒なことを頼むなら 「ドッグラン」を使い

アウトローの世界は、基本「面倒なこと」だらけと言ってもいいでしょう。

非合法的なビジネスで稼ぎを上げているわけですから、警察の目をかいくぐるために、「取引先」に急に面倒なお願いをすることも日常茶飯事です。

たとえば危ない「ブツ」を扱う場合、そのブツの運び方を事細かく指示したり、お金の受け渡し場所を急に変えたり。このように、相手にとって面倒なことを押しつけるために、さまざまな心理術が使われるわけです。

ここでは、そのうちの1つ、「ドッグラン」という心理術を紹介します。

これは一言で言うと、相手に「ごほうび」を提示するということ。ドッグレースの犬の前にぶら下げる肉のようなものです。日本では「馬の前にニンジンぶら下げる」

と言えればわかりやすいでしょう。

一般のビジネスの例で言うると、たとえば、急に取引先に製品の注文数を1000ロット追加しなければならぬ、だが先方がその納期に間に合いないという場合、次のように交渉します。

「じつは、うちと関係のある会社が、今度そちらに新たに発注を予定しているのです。ただ、今回の納期に間に合わない、多分その話もなくなるかと……。どうしても間に合わないのなら、何とか下請けの方にも協力いただき、間に合うようにしていただいけませんか？　新しい取引を逃すのはもったいない話ですし……」

何なら、これは架空の話でも構いません。

あとになつてから「じつはあの話が先方の都合でなくなつてしまつて……」と言えればいいだけの話です。もちろん、それでは良心が痛むという人もいるでしょうし、あまり多用すると、築いてきた信用を失います。

どうしても、というときだけ使つてほしいテクニクです。