

仕事は嫌いじゃないけど、  
**人間関係が**  
めんどくさい！

上司・同僚・部下を  
思い通りに操る心理術

メンタリスト  
ロミオ・ロドリゲス Jr.



## プロローグ——「職場の人間関係」に疲れたあなたへ

想像してみてください。

あなたは社内で唯一、「メンタリズム」を使いこなせる人物です。

上司の心を読み、行動をコントロールできます。

先輩の「上から目線」ものともせず、心を操作するテクニックを使って、あなたの支配下に置きます。

部下や後輩には、あなたのために尽力するように無意識に働きかけ、慕われます。

経営者や役員など、上層部からも注目され、あなたは会社のヒーローそのものです。

いえ、会社の内外に関係なく、あなたは人々から慕われ、頼りにされる、まれに見る逸材となれるのです。もし、あなたがメンタリズムを使いこなせたら、の話ですが……。

では、現実に戻りましょう。

- ・上司がパワハラやセクハラをしてくる
- ・とにかく理不尽な要求ばかり
- ・生理的に上司が嫌い
- ・同僚と仲よくなれない
- ・部下にバカにされる

などなど、職場の人間関係の悩みは、挙げればキリがありません。

仕事は嫌いじゃないけど、ただ人間関係で疲れているあなたのために、この本があります。まずはこのプロログだけでも最後まで読んでみてください。3分とかからないでしょう。そして、この本があなたのお役に立てるかどうか判断していただければと思います。もちろん、購入されるかどうかは、あなたの自由です。

本書では、**職場で上司や先輩・同僚・部下との付き合いがうまくいかず、ストレスを抱えている人に向けて、人間関係を改善するためのさまざまな心理テクニックを解説しています。**

上司に対して、部下に対して、先輩に対して、経営者に対して、そして同僚に対して、それ

それカテゴリー分けしてありますので、きつとあなたに合った対処方法を見つけることができますでしょう。

女性に特化している項目もありますが、それ以外は男女兼用のテクニックとしてご紹介していますので、性別に関係なく学んで、実践してみてください。

ご挨拶が遅れました。ロミオ・ロドリゲス・ジュニアと申します。

私は2002年ごろから、プロのメンタリストを<sup>なりわい</sup>生業として活動してきました。当時は日本で「メンタリズム」という言葉を誰も知らなかった時代で、それこそ怪しい洗脳術、あるいは妙な能力の持ち主と怖がられたりもしましたが、テレビやメディアに露出する機会が増えてきたおかげで、徐々にメンタリズムのパフォーマンスを世間から楽しんでもらえるようになりました。

日本において、メンタリズムという言葉は、実は本来の意味とは少し違う形で定着しています。きつとあなたも、メンタリズムは「心理術の一種」だと勘違いをしているのではないかと思うのですが、本当はちよつと異なります。

実はメンタリズムというのは、「心理術」と「トリック」の組み合わせであり、いわゆるマジックのジャンルで、100年以上前にセオドア・アンネマンという人物が、人々が楽しめるようにショーとして確立したもののなのです。

当時のメンタリズムは、いまと違って、主に超能力や霊能力として、人の心のうちを読んだり、未来を当てたり、霊を操ったりするような現象をメンタリズムのテクニクで再現し、パフォーマンスをしていました。

現代の日本において流布しているメンタリズムの潮流は、イギリスのメンタリスト、ダレン・ブラウンの流れを汲むものです。心理術や催眠術を活用し、その背景にトリックを使用するので。

あなたもテレビなどで、メンタリストが相手の心のうちを当てたりする番組を見たことがあると思いますが、テレビショーなどで100%成功させるためには、トリックを使わなければなりません。

なぜこの話をしているかというと、この本に限らず、どの心理術の本に書かれている手法で

も、「心理術である限り、100%通用するわけではない」ということをまず知っていただきたいのです。

100%通用させるためには、必ずトリックを使用しなければなりません。もし心理術の本を読んで、テレビのメンタリストのように人の心が読めて、コントロールできると思っているなら、それは幻想だと先にお伝えしておきます。

しかし、だからといって「心理術は通用しないのか？」と言うと、そうではありません。心理術はしっかりと実験を重ね、人間の心に通用することはわかっています。

心理術とは、いわば人間の取扱説明書。たとえばいま頭に思い浮かべている数字は、バシツとは当てられません、「おおよそ」のことはコントロールできる、ということなのです。

そして、心理術はスポーツと同じです。実践を繰り返すと、相手の反応から「次の一手」を考えることができ、さらに高い次元のテクニクが身についていきます。

きつと最初は戸惑いますが、やがて慣れてきて、自然とできるようになります。

自然にできるようになれば、**それこそ意識はせずとも、相手の心を読んだり、コントロールできたりするようになる**わけです（もちろん100%ではありません）。当然、悪用は厳禁です。

あくまでも自己防衛のため、あるいは双方の利益のために行ってください。

メンタリズムの本当の姿をしっかりと理解していただいた上で、話を職場に戻しましょう。私は以前からずっと思っていたことがあります。

なぜ会社にメンタリズムを活用できる人間がいないのかが、不思議で仕方ないのです。前述のように、トリックを使わないメンタリズム、つまり心理術を身につけるだけでも、自分の手で人間関係をかなりコントロールできるのに……と感じてしまうのです。

私はショーのみならず、多くの方に会う機会もあり、そうした場では、いつも相手が何を考えているのかを読み取ります。

「あつ、この人、言葉としぐさが合っていない……何かあるぞ！」

「うーん、言っていることは立派だけど、なぜスーツのボタンが取れているんだろうか」

「言葉の端々に出てくるこのキーワード……この人、ちょっとめんどくさい人だな」

など、メンタリズムを身につけているおかげで、かなり得をしているのです。



- ・この人はビジネスでお付き合いをすべきかどうか？
- ・この人を信用して仕事を任せていいのかどうか？
- ・この人はこの先、裏切らないかどうか？

そんなことが事前にわかれば、ビジネスもうまく進むと思いませんか。

この人は信用できないなど感じれば、徐々にフェードアウトをすればいいですし、信用できる人だと感じれば、ガッツリ組めばいいのです。

本書では、この**メンタリズムをすぐに使えるように、わかりやすく解説しています。**

職場で起こる人間関係に関する悩みをひと通り網羅したつもりです。まずはカテゴリーに係なく、ざっと読んでみてください。至るところにメンタリズムの秘密が隠されています。

そして、読んでいくうちに、

「おっ、このテクニク、部下にも使えそう」

「あれ？ これって上司向けだけど、社長にも使えるよね」

「ん？ この法則って、恋人にも使えるのでは？」

といろいろ気づきが増えてくると思います。

そう感じたときには、ぜひ試してみてください。

もしかすると、あなただけの新しいメンタリズムを発見できるかもしれません。

このプロログをここまで読んでいただいているということは、あなたも少なからず職場の人間関係に悩まれているのだと思います。

しかし、まずわかってほしいのは、「あなたはよく頑張っている」ということです。

多くの人は、人間関係の悩みがあれば、基本的には忍耐をして、ストレスを抱えつつも、じっと我慢してしまいます。

しかし、あなたはこの本を手にとって、何とか自分の力で道を切り開こうとしています。

「メンタリズムという力が、もしかすると現状を打開できるかもしれない」——その思いで、いまこの言葉を読んでいるのかもしれない。

そうであれば、あなたの直観は正しいです。

私は人のご縁をととても大切にしています。

どんな形であれ、私とこうして接点を持っていただけたわけですから、これもひとつのご縁だと考えています。

本書が、あなたとメンタリズムの世界のご縁の始まりになれば、うれしく思います。

またこの本が、あなたの職場において、「人間関係の解決の手引書」になることを願っています。

ようこそ、メンタリズムの世界へ！

# 仕事は嫌いじゃないけど、人間関係がめんどくさい！ 目次

プロローグ——「職場の人間関係」に疲れたあなたへ

3

## 第1章 上司の心を読み、思い通りに操作する

- |        |                                    |    |
|--------|------------------------------------|----|
| No. 01 | 嫌味や長い説教を繰り返す苦手な上司には <b>スケープゴート</b> | 18 |
| No. 02 | 無意識のうちに上下関係を逆転させる <b>シーソーテクニック</b> | 22 |
| No. 03 | 上司を簡単に転がすことができる <b>再否定の技術</b>      | 27 |
| No. 04 | 嫌われても大丈夫！ <b>「認知的不協和」の応用</b>       | 32 |
| No. 05 | 無理難題を言ってくる上司には <b>主張的応</b>         | 36 |
| No. 06 | セクハラ上司に効果大の <b>ポジティブスピーカー</b>      | 40 |

# Contents

No. 18	頼りになる上司として印象づけたいなら <b>エンボディード・コグニション</b>	94
No. 17	言うことを聞かない部下をルールに従わせる <b>デッドイメージ</b>	90
No. 16	部下自身でやる気を起こさせる <b>キャラクターの固定化</b>	86
No. 15	無茶な頼みごとでも呑ませることができる <b>ＤＴＲ</b>	83
No. 14	軽く見られてなめられないためには <b>シャーケージ効果</b>	78
No. 13	指示に対してすぐに動かない部下に <b>ピンポイント・ビッグマリオン効果</b>	74
<b>第2章 部下を徹底的に操る支配テクニック</b>		
No. 12	上司を黙らせるために心がける <b>スピーディートーク</b>	68
No. 11	必ず上司を味方につけることができる <b>アロンクエスチョン</b>	63
No. 10	頑固な上司の意見を曲げるには <b>マックスアグララー</b>	58
No. 09	上司へ提出する報告書の鉄則 <b>シンプル・クリア・ミニマム</b>	54
No. 08	うまく気に入らなくてもらうための <b>エモーションインフェクト</b>	50
No. 07	パワハラ上司にぜひ使いたい <b>領域誘導</b>	45

No. 19 心を打ち明けられない部下の嘘を見破る **リードテクニク**

No. 20 部署をまとめてチームワークを引き上げる **シンクロ行動**

No. 21 話しやすい上司として映るには **ノーマルトーク**

No. 22 ミスの指摘で間違えるとあとが大変な **社会的証明**

No. 23 働く目的を持たせたいときに意識する **マクレランドの欲求理論**

No. 24 部下の成績を上げることができる **リラックスエフェクト**

### 第3章 先輩よりも圧倒的に優位に立つためのメンタリズム

No. 25 上から目線の先輩に対して、見下すのをやめさせる **習慣指摘**

No. 26 自慢ばかりしてくる先輩を黙らせる **「イエス・バット法」の応用**

No. 27 一方的に頼みごとばかりしてくる図々しい人には **後光エフェクト**

No. 28 横暴な先輩に対して使える **集団エゴイズム**

No. 29 先輩からのしつこい誘いには **ナポレオンエフェクト**

No. 30 自分の考えを押しつけてくる相手には **「ブーメラン効果」の応用**

# Contents

## 第4章 社長や役員から注目され、出世の道を自分のものにする

- No. 31 お局さまの扱いは重要。まず身につけたい **印象操作**  
152
- No. 32 先輩のひがみに対応するには **偽の合意効果対策**  
148
- No. 33 経営者が好む「ブレない自分」を演出する **一貫性のテクニク**  
158
- No. 34 怖い役員に意見を伝えるのに都合な **ネット経由コミュニケーション**  
162
- No. 35 出世は努力ではない！経営者があなたに一目置く **ブリッジトークン**  
166
- No. 36 社長と食事をする機会に利用したい **ミラーニューロンの法則**  
170
- No. 37 実績を積んだ上でさらに上を目指すための **エンバイロメントエフェクト**  
174
- No. 38 出世できる人間に求められている **メンタルタフネス6つの要点**  
178
- No. 39 多くの人に有能と思わせることができる **オーダーメイド**  
182
- No. 40 心理学最強の説得術。まず身につけたい **BYAF法**  
186

## 第5章 同僚は戦友でライバル。良悪関係を続けながらの心理戦

- No. 41 仲間の信頼を勝ち得るための **アワーエネミー** 192
- No. 42 プライベートでしつかりと距離を置くための **条件づけの法則** 196
- No. 43 先に出世しそうな人間を蹴落としたときに植えつける **虚偽記憶** 200
- No. 44 火のない所に煙は立たない？ おかしな噂を止める **シースルーエフェクト** 204
- No. 45 上司からの「えこひいき」を勝ち取る **ランチョントクニック** 208
- No. 46 同僚よりも仕事ができるように見せる **クローズエフェクト** 212
- No. 47 ライバルの顧客を合法的に奪い取る **グッドランドの法則** 216
- No. 48 同僚が持つ「秘密の情報」を吐かせる **プッシュ&プル話法** 220