



立正大学心理学部教授
齊藤 勇 監修 Isamu Saitou
日本博識研究所編著

「面倒くさい人」と賢くつき合う心理学

Forest
2545
Shinsyo

はじめに

もしあなたが周囲の人間に振り回されていて、心穏やかな日々を送ることをあきらめているのなら、ちょっと待ってほしい。

たとえば行きつけの店にいるウザい店員、恋人と「別れる・別れない」をいつまでも繰り返す友人、忘れっぽい同僚、自分の都合で言動を二転三転するウツつきなクライアント、残業することが当たり前だと思っているバカ上司、注意しても深く反省しないゆとり社員……。

そんな身勝手な他人を手玉に取り、現実をあなたにとって心地よい環境に作り替えることは不可能ではないのだ。

もちろん、気に入らない相手に面と向かって、言いたいことを言えたらそれ

に越したことはない。

相手が電車の席でたまたま乗り合わせたような、二度と会わない人間であれば、後腐れなく文句のひとつでも言える。けれども、この先長く顔を合わせなければならぬ相手なら話は別だ。

ましてや上司や友人に向かって「だからお前はダメなんだよ！」と啖呵を切る人はそうそういないだろう。

もしも怒りや鬱憤うづげんに身を任せ自分の胸の内を吐露したなら、場はギスギスした空気に包まれ、「人づき合いが下手な人」の烙印を押され、あなたの社会的信頼は地に落ちるだろう。

それでも、相手の両肩に手をおいて「なんでそんなことするんだ」と揺さぶりたくなる衝動を抑えるのは一苦労なはず。

だが、この本を手にとったからには、そんな人種に悩まされ怒りをためる日々とも今日でおさらばだ。

この本にはそんなあなたに打ってつけの、すぐに使える処世術が71項目収められている。

日常生活で出会う面倒くさい人々と上手につき合っていく方法を心理学の側面から解説した。

その「面倒くさい人々」の中にあなた自身が含まれているケースもあるだろう。もし周囲から避けられているようなよそよそしい空気を感じたなら、第五章を開いて我が身を振り返ることをおすすめする。

ここにある心理テクニックによって、善良なあなたのストレスが少しでも軽減されるようお願いってやまない。

2013年6月 日本博識研究所

「面倒くさい人」と賢くつき合う心理学 ◎ CONTENTS

はじめに……………003

CHAPTER 1

街中の面倒くさい人

① 1人目 「酒乱」には飲ませて反省させろ……………018

② 2人目 「意見を聞かない人」にはしつこく言え……………020

③ 3人目 「無茶ブリする人」には無茶ブリを……………022

④ 4人目 「残念な店員」は外見を注意しろ……………024

⑤ 5人目 「おだて上手」には目を見て話せ……………026

6
人目

「すぐだまされる人」は褒めて伸ばせ……

028

7
人目

「後出しする人」には「NO」を……

030

8
人目

「KYすぎる人」はスルーすべし……

032

9
人目

「わからず屋」には「説得」しない……

034

10
人目

「成長しない人」でも褒めるべし……

036

11
人目

「意志の弱い人」には発表させる……

038

12
人目

「おしゃべり」は持ち上げる……

040

13
人目

「気に入らない人」の理由を探れ……

042

14
人目

「潔癖すぎる人」にはテレビを見せるな……

044

15
人目

「偉い人」はとりあえずおだてろ……

046

16
人目

「やればできる子」は放っておけ……

048

PSYCHOLOGICAL TEST

あの人の深層心理を診断……

050

CHAPTER 2

職場の面倒くさい人 同僚・部下篇

17
人目

「グチばかりの人」には同意しておけ……

056

18
人目

「スタートが遅い人」は放置すべし……

058

19
人目

「忘れん坊」にはもったいをつける……

060

20
人目

「注意力散漫な人」にはプレッシャーを……

062

21
人目

「ネガティブな人」には、第三者^々を使え……

064

22
人目

「アピール魔」はウソつきだと思え……

066

23
人目

「深く反省しない人」はサシで叱れ……

068

24
人目

「逆ギレする人」には同類を当てろ……

070

25
人目

「自信のない人」には長所と短所を教えろ……

072

26
人目

「無気力人間」には前フリを効かせろ……

074

27
人目

「口下手」にはうなずかせろ……

076

28
人目

「自分のない人」でも認めてやれ……

078

29
人目

「交渉下手」には賑やかしを……

080

30
人目

「すぐあきらめる人」には失敗させろ……

082

③1
人目
「人を小バカにする人」でもかまっちゃれ……………084

PSYCHOLOGICAL TEST

あの人の深層心理を診断……………086

CHAPTER 3

職場の面倒くさい人 上司・クライアント篇

③2
人目
「警戒心むき出しの人」の両側はフリーに……………092

③3
人目
「話を通じない人」には主導権を与えろ……………094

③4
人目
「気づかないゼロの人」には成功体験を……………096

③5
人目
「ダメしか言わない人」には敷居を下げろ……………098

36
人目

「威張りん坊」はこちらに呼び出せ……

100

37
人目

「本音を言わない人」には恥をさらせ……

102

38
人目

「無責任な人」には同情させろ……

104

39
人目

「ウソつき」は4つのポイントで見破れ……

106

40
人目

「なれなれしい人」は怒らせるな……

108

41
人目

「八方美人」は否定するな……

110

42
人目

「ブラック体質」には究極の選択を……

112

43
人目

「頭のいい人」はつるませるな……

114

44
人目

「できすぎ君」には手を抜かせろ……

116

45
人目

「オレ流な人」は自分の目で見極めろ……

118

CHAPTER 4

恋する面倒くさい人

④6 人前 「別れたがり」の言葉は受け流せ……………128

④7 人前 「メール魔」には言葉で愛を伝えろ……………130

④8 人前 「尻軽」はとりあえず落ち着かせろ……………132

④9 人前 「ダメ男好き」は渋々でも見守れ……………134

⑤0 人前 「冷めやすい人」には素性を隠せ……………136

51
人目

「DV依存症」はまず自覚させろ……

138

52
人目

「生理的に無理な人」は徹底的に嫌え……

140

53
人目

「ケチな人」には触ってみろ……

142

PSYCHOLOGICAL TEST

あの人の深層心理を診断……

144

EXTRA CHAPTER

自分が面倒くさい人

54
人目

「ネット弁慶」がイヤなら名乗れ……

156

55
人目

「家族でひとりぼっち」なら席替えを……

158

56
人評

「話が弾まない人」

は親切心5割減で……

160

57
人評

「クソ真面目」

がイヤなら先入観を捨てろ……

162

58
人評

「カッコつけマン」

は遅刻してみろ……

164

59
人評

「無愛想な人」

は幻想を捨てろ……

166

60
人評

「一匹狼」

はマネから入れ……

168

61
人評

「ウソが下手」

なら相手を見ろ……

170

62
人評

「遊ばれ上手」

は無条件でまず断れ……

172

63
人評

「悲劇のヒロイン」

は自分を疑え……

174

64
人評

「ひと目惚れ体質」

は妄想をやめろ……

176

65
人評

「人間嫌い」

は理性を働かせろ……

178

66
人目

「弱気な人」はいちかばちかの提案を……

180

67
人目

「利己主義体質」は損すると心得ろ……

182

68
人目

「非モテ」は座り位置を意識しろ……

184

69
人目

「個性派」は^ッネタ^ッを選べ……

186

70
人目

「好感度ゼロの人」は皆勤賞を取れ……

188

71
人目

「感じ悪い人」は落として上げろ……

190

PSYCHOLOGICAL TEST

あの人の深層心理を診断……

192

おわりに……

199

カバーフォーマット◎ panix(keiichi saito)
カバーデザイン・DTP ◎ G.B. Design House
イラスト◎おぐらなおみ
編集協力◎坂尾昌昭 (株式会社 G.B.)
DTP ◎ G.B. Design House

CHAPTER 1

**街中の
面倒くさい人**

何で全部忘れるんですか!!

「酒乱」には飲ませて反省させろ

酔

っばらうと気が大きくなって、ついケンカ腰になってしまったり、とんでもない失敗をしてしまったり、というのは誰にでもあること。とはいえ、酔っぱらいと一緒にいるほうにしてみれば、大迷惑の上ない。周囲の人に謝ったり、酔っぱらいの面倒をみたり、なんでこんな思いをするハメになったのかと後悔もするだろう。

しかも本人は、翌朝になるとすっかり酔いが覚めて、自分が何をしたのか覚えていないから始末が悪い。

大量の飲酒で記憶をなくしてしまうことを『アルコール・ブラックアウト』という。アルコール依存症でも出てくる言葉だ。ところがそのなくしたはずの記憶を、再び酒を飲んだときに思い出すことがあるのだ。

何かをしようとして立ち上がったのに、歩き出したら忘れてしまった、という経験はないだろうか。

ところが、どうしても思い出せなくて、しかたなく席に戻ったら、座った途端たんに思い出すことがある。席に座っているという状況が、忘れていたことを思い出すための手がかりになったのだ。

忘れていたはずの酒の席での失敗を、また酒を飲んだときに思い出すというのも同じ仕組みだ。心理学の実験では、しらふのときに覚えたことを酔った状態で思い出すのは難しく、酔った状態で覚えたことはしらふの状態では思い出しにくくなる、という興味深い結果が出ている。つまり、イヤなことを酒を飲んで忘れるのは、理論に基づいた正しい行為というわけだ。

この仕組みを利用すれば「今回だけは思い出させて反省を促したい」と思う酒飲みにも、しでかしたことを思い出させることができる……。そう、酒を飲ませればいいのだ。

ただし、二の舞になる危険性はすこぶる高いので要注意。

それって、ただの思い込みじゃあ……

「意見を聞かない人」にはしつこく言え

何

につけても他人の意見を受け入れない人がいる。会議などで意見が対立したときも、絶対に自分の意見が正しいと思っているのか「それはあな
たひとりの思い込みじゃないですか？」と、最初から耳を傾けようとはしない。
そういう人に対しては、誰かの意見を借りて説得するのもひとつの手段だ。

あらかじめ自分と同じ意見の専門家を見つけておいて、「この件について研
究している大学教授によると」というように、自分ではなく権威ある人の意見
として話し、最後に「私もこの意見には賛成しています」とつけ加えておく。
これで、自分ひとりの意見ではないというアピールができるとともに、専門性
という箔づけができる、一石二鳥の手段である。

しかし、誰も賛同者がいない、意見の後押しとなる『有識者の意見』がない

場合でもあきらめることはない。心理学の研究では、信憑性がそれほどない、一般人である我々の説得効果でも、時間がたつにつれて上がっていくという現象が明らかにされている。これを、心理学では『スリーパー効果』と呼んでいる。「説得する側の信頼性の低さの記憶」と「説得内容の記憶」は、時間がたつにつれて分離するため、説得直後は抑制されていた本来の説得効果が見られるようになるというものである。

つまり、聞く耳を母親の胎内に忘れてきてしまったかのような問題児には、①わかりやすく、信憑性が付加できる有識者の意見を加えて伝える。

②『スリーパー効果』を期待して、しつこく話す。

が正攻法だが、どうせ「説得者の信頼性」と「内容」の記憶が分離するのであれば、

③『スリーパー効果』を期待して、多少のウソが混じっているが有識者の意見を加えてとっかかりとし、説得を試みる。

という方法もありなのである。

無理なものは無理なんです

「無茶ブリする人」には無茶ブリを

会

社の先輩が突然、「急ぎの仕事が入ったんだけど、資料を1時間でそろえて」と言ってきた。自分の仕事で手一杯のあなたは「1時間じゃ無理です」と答える。すると先輩は「じゃあ夕方までに何とかならない？」と折れてきた。こんなとき、あなたは「夕方までも無理なものは無理です」と言えるだろうか。実はこれは、訪問セールスなどでよく使われる『ドア・イン・ザ・フェイス・テクニク』と呼ばれる手段。

到底聞き入れられないであろう「無茶ブリ」をしたのち、最初の依頼を断ってしまったという罪悪感を感じさせることで、次の依頼をOKさせやすくするのだ。たとえば、最初に膨大な教材セット50万円を勧めておいて、断られたら「ではこちらはどうぞでしょう」と1冊1万円の事典を出す。すると相手は「こ

のくらいならいいか」という気持ちで買ってしまふのだ。

ポイントとしては、最初はまず望み薄なくらいのムリな頼みごとにする。そして断られたら本来の依頼を出す。そのギャップが大きいほど、相手に言うことを聞かせやすくなる。

この心理テクニックを打ち破る方法はただひとつ。無茶ブリには無茶ブリで返すのだ。「50万円」と言われたら「50000円なら」と先に言ってしまう。これがやっかいな人に反撃する新常識だ。



無茶ブリは前フリ。負けるな!