

不！這個世界上沒有不會緊張的人，
有的只是懂得「假裝不緊張」的人！



膽小、怯場、沒有勇氣，
是無藥可救的毛病嗎？

假裝不緊張就 贏一半

49 招狡猾的心理學妙計，
讓氣場瞬間秒開

內藤誼人——著

郭子菱——譯

熱情
推薦

Ryan Wu 吳冠宏 社群行銷專家

王永福 《上台的技術》作者、上市企業簡報教練

鄭匡宇 激勵達人

方格正 諮商心理學博士

瑪那熊 諮商心理師、婚戀平台愛情教練

作者

內藤誼人

心理學家，立正大學客座教授，慶應義塾大學研究所社會學研究科博士課程結業，**ANGIRUDO**董事長。以社會心理學的見解為基礎，致力於能夠應用在以商業為中心等實踐領域上的心理學系行動主義者。主要著作有《說話有趣逼得每個人都愛你的62個技巧》、《看穿內心情緒的行為暗示心理學》等書。

譯者

郭子菱

東吳大學日文系畢業，京都同志社大學交換生。現為自由譯者兼插畫家，表達出文字與圖像的意境，即是對工作的堅持。

各界推薦

每一招都能立即落地執行！即將面對人生中的關鍵時刻？花五分鐘翻一下這本書，你會找到最實用的行動指南！

—Ryan Wu吳冠宏 / 社群行銷專家

我的工作經驗讓我明白，人們儘管理智上知道自己的平凡，但在內心深處，仍渴望成為卓越完美的自己，所以排斥、甚至是厭惡容易緊張的自我，而這往往是痛苦的來源。

本書試圖讓讀者接納自我的緊張。或許凡人都難免焦慮，但重要的是能夠正視，並透過不同的策略來管理焦慮。內藤教授根據研究及親身經驗，提供一連串的策略供讀者參考，雖不見得全都適用，但可自取所需，或許有天你也能發展出屬於自己的錦囊妙方。

—方格正 / 華人心理治療研究發展基金會臨床心理師、諮商心理學博士

身為各大企業的簡報教練，經常聽到的問題是：「上台前，怎麼樣才能不緊張？」這其實是一個錯誤的問題，因為緊張不會消失，這麼問只會讓自己更緊張！你應該問的是：「怎麼樣在緊張的時候，還能有好表現？」

這本書提出一樣的看法，作者強調：「世界上沒有不緊張的人，差別只在於能不能假裝不緊張！」書中系統化整理了許多轉化緊張情緒的作法，讓你即使在緊張的壓力下，也能擁有更好的表現！

—王永福 / 《上台的技術》作者、上市企業簡報教練

「緊張得要死」這念頭，可能在約會社交、上台報告、會議提案等各種情境中出現，讓我們止步退縮，或越想越覺得自己真糟糕。如果你是個容易緊張的人，別自責，因為你並不孤單：是人類都會緊張（只是別人讓你看不出來）；如果你常因不安而錯過機會，別擔心，這本書將顛覆你的觀念，並用有效的技巧，將你從緊張地獄解救出來！

—瑪那熊 / 諮商心理師、婚戀平台愛情教練、GQ百萬人氣部落客

如果能成功，「狡猾」一下又何妨？說巧不巧，我也是透過「狡猾」技巧克服上台緊張，甚至教人一開口就擄獲人心的人。我和作者都做到了，相信你一定也能做到！

—鄭匡宇 / 激勵達人

據說，牛頓、愛因斯坦、史蒂芬·史匹柏都是非常膽小且內向的。

這個世界上，沒有不會緊張的人。

只要是人類，即使有些許程度差異，人人依然都是「膽小鬼」。

不過，誰都能輕易地「展現出」不緊張的模樣。

本書，就來公開這類狡猾卻無敵的技巧吧！

前言

用「簡單的技巧」就能輕鬆克服緊張

膽小鬼、沒有勇氣，是一種疾病嗎？

不，這簡直再「正常」不過了。

在許多人面前演講、和最喜歡的異性用餐時會因緊張而感到無所適從，說到底也是人類的正常反應。

向不認識的人搭話時會緊張，也是很自然的反應。不習慣講電話的人在打電話時會感到緊張，更是理所當然了。

沒有人不會緊張，只要是人類，大家都「很容易緊張」。

不過，人人都會讓自己看起來不緊張。

只要善用幾個心理技巧，就有可能讓緊張和不安感大幅減少。

即使內心撲通撲通地跳，彷彿心臟都要從嘴巴跳出來一般，只要你學會偽裝成若無其事的「演技」，在現實中就不會有任何問題了。

能夠大方地發表意見的「逆轉思維」

我在大學擔任老師，從沒要求過學生提出什麼意見。

要說原因，是因為我也知道不會有令人滿意的答案出現。

即使我拜託大家，詢問「關於○○有什麼想法，還請哪位提出個意見來吧」，也不會有人舉手。就算指名了某個人，學生的聲音也幾乎都很小聲，扭扭捏捏地說出不知所云的答案。

在被其他學生關注的狀態下，很少有人能夠大方地闡述自己的意

見。

儘管如此，只要我使用「某種技巧」，學生們就會馬上講出自己的想法了。他們會流利地發表自己的意見，而且，還幾乎是100%所有的學生都會這麼做。

答案很簡單，即是不要突然讓他們闡述見解，而是給予兩到三分鐘的時間，讓他們將自己的想法寫在筆記本上。

光是多下這個小小的功夫，結果就會完全不同。只要讓他們在筆記本上寫下意見後再指名某人，要求對方發表，就會得到確切的答案。

其原因在於，對學生而言這只是「將寫下來的東西念出來」而已，因此可以在不緊張的情況下結束。

連史蒂夫·賈伯斯也會用「死記」來說話

所謂緊張，就是一種感情的作用。

為了「不要讓感情有介入的餘地」，只要我們事先做好準備，誰都得以達到不緊張、大方地發表意見的境界。

例如，有很多上班族不擅長在一大群人面前進行報告。

然而，即使是不擅長報告的人，若能事先用簡報仔細做好投影片的話，就可以在完全不緊張的情況下結束。因為，這並不是「報告」，只是「念出投影片」而已。

也許有人會反駁說：「好好地與每位聽眾對到眼，並用自己的話來發表，才是最完美的報告」。

不過，無法報告得那麼優秀也沒關係；就算被說是呆呆地念著投

影片也無妨，只要能夠進行一場不緊張的報告，就完全合格了。

據說就連被稱為報告高手的史蒂夫·賈伯斯，也是在徹底反覆練習之後才能對報告這件事抱持著平常心。從這層意義上來看，賈伯斯也可以說是「單純將死記的內容說出來而已」。

為了不要緊張，盡可能將感情介入的餘地縮減到最小是很重要的。

不是「忐忑不安」，而是「心生雀躍」

此外，「緊張」和「興奮」在生理上是同樣的現象。從心臟撲通撲通地跳、身體顫抖、血液流速變快這些層面來看，兩者都是相同的生理反應，只是每個人解釋的方法不同而已。

因此，當你感受到「緊張起來」的時候，只要對自己說這是「興奮起來」即可。不要用緊張這種負面情感，而是替換成興奮這種正面情緒，就沒問題了。

軟銀集團的孫正義先生在二〇一三年收購了美國的手機公司斯普林特。一般的經營者都會不安地想著「真的沒問題嗎」、「花了很多錢不是嗎」，但孫正義先生卻不是這麼解釋的。

換言之，他將情況想像成「這樣一來，軟銀集團又朝著成為世界第一的企業邁進一步了」，因而感到興奮，而非不安和緊張。

在這世界上，有些人看起來非常神經大條，他們身體所感受到的事物與一般人感受到的生理反應不一樣。事實上，這就只是對該現象賦予的意義不同罷了。

神經大條的人只要心跳變快，就會做出「好，情緒要高漲起來囉」的解釋，相對於此，普通人只會解釋成「開始緊張了，已經不行

啦」，就只是這個差別。

「定義」是可以改寫的

波士頓大學的麥可·朱甘德在進行於人們面前演講這種會提高緊張程度的行動時，亦曾調查過為何沉穩的人能夠保持神態自若。

他發現這些人也都會感到不安和緊張，緊張這件事情，再怎麼樣都無法避免。

不過生理上的緊張狀態和興奮狀態是完全一樣的，要怎麼改變定義都不成問題。若本人深信「這是個興奮狀態」，正面的力量就會湧上心頭。

心撲通撲通地跳，絕對不是一件壞事。

當心臟跳動劇烈時，試著想像成「眼前有個很大的機會，我感到很興奮」，你就會發現情緒變得不一樣了。

「冷靜下來」絕對是禁句！

哈佛商學院的教授艾莉森·布魯克斯曾做過一個實驗，就是讓超過一百名大學生在有計分機制的卡拉OK唱歌。

她將大學生分成下列三組。

在實際唱歌之前，她請第一組對自己說「冷靜下來」，第二組則是說「我興奮起來啦」，第三組完全沒有與自己對話，就讓他們直接唱。

接著，出現了以下這樣的結果：

對自己說「冷靜下來」的組別	59.98分
對自己說「我興奮起來啦」的組別	80.52分
沒有和自己對話的組別	69.27分

就如同實驗結果顯示，若對自己說「冷靜下來」，反而會表現不好，「冷靜下來」會造成反效果。即使同樣在緊張的情況下，對自己說「我雀躍起來啦」、「興奮起來啦」會遠遠帶來更好的結果。

就算感到忐忑不安，也不可以想著「啊啊，緊張起來了，得冷靜下來才行」。你不如就對自己說「心臟撲通撲通地跳，是雀躍起來的信號」吧！身體顫抖時也是，只要告訴自己「這不是害怕，而是抖擻精神」即可。

用「簡單的技巧」也能輕鬆主張自我

本書會介紹許多克服緊張的心理技巧。

就好比有些人會因為顧慮到對方，而說不出想說的話。不過呢，這些人也可以使用以下的技巧。

技巧一 「暫停」

保留主張，暫且逃避的技巧。

→「我對決定沒有自信。**五分鐘**後再打一次電話好嗎？」

技巧二 「壞掉的唱片」

反覆重申同個主張的方法。

→「對不起喔！說了這麼多次，但還是沒辦法。」

技巧三 「clipping」

這是「夾」、「剪」的意思。當你不太了解對方發言的真正含意時，在對方直接提出要求之前就不斷裝傻。

→上司：「你報告書好像還沒做好啊？」部下：「**嗯嗯，是啊。**」

技巧四 「請對方暫停」

在對方平息憤怒之前，向對方要求暫停的方法。

→「**先稍微讓頭腦冷靜一下**，之後再商量會不會比較好？」

技巧五 「flipping」

原意為「翻轉」、「拍掉」的意思。對對方的提案提出其他方案。

→「原來如此。**A提案是不錯**，不過試著用**B提案**來決勝負你們認為如何？」

技巧六 「負面調查」

請求對方用更直接的話來表達。

→「今天不是很好耶。」「**顏色？還是說衣服？**」「**嗯～襯衫太大件了，看起來有點像小孩子。**」

這些技巧是美國漢密爾頓大學的愛米·卡拉瓦喬介紹的，全部都很值得參考。即使是很不擅長主張自我的人，這些也是相對好用的方法了。

那麼，我想要在本書中介紹許多像這樣的心理技巧。

我希望認為「自己出乎意料地容易緊張，不曉得該怎麼辦」的人務必來閱讀本書。

我付了非常多學費，才精通了這些獨創性的克服緊張法，不過大家沒有必要支付學費。這本書就很足夠了。

STEP 0

只要展現出不緊張的「演技」就行了

行為演練法

意象訓練法

過度學習

自由特性理論

KEYWORD 行為演練法

1

「就只是照著計畫行動」

靠著「死記」讓你的心情變輕鬆

人類會因為至今為止從沒經歷過的事情感到緊張，所以只要重複體驗幾遍，就可以變得不那麼緊張。

相同的事多做幾次，我們的感情也會變得遲鈍。

同一部電影看第二次時，就不會有第一次看時那麼感動。鬼屋亦然，連續進去兩、三次後，也就不那麼害怕了。

若你覺得自己是個很容易緊張的人，那麼事先體驗自己會感到恐怖的情境，就是個直接了當的方法。

只要用行動演練好幾次，你就可以在不那麼緊張的情況下完成這件事。

「反正就只是反覆做已經做過的事而已。」

一旦到達這樣的狀態，你的感情也不會有所動搖。在心理學上，我們稱此方法為「行為演練法」。

EVIDENCE

威斯康辛大學的理查德·麥克福爾集結了四十二名自覺本身為膽小鬼且無法主張自我的人，讓他們接受行為演練法的訓練課程。

他會設定一個具體情境，像是「當你為了買電影票而排隊時，有人插隊」等，讓參與者思考「要怎麼樣給予對方忠告比較好」的台詞，並請大家將個人認為最適合的台詞寫在紙上，把台詞死記下來，並用演戲方式不斷說出該句台詞。

麥克福爾假設了十六種情境，請實驗者反覆演練要怎麼樣才能在各個情境中完美

地主張自我。

結果，在接受訓練之前，原本那些即使有話想說也只能說出46.16%個人意見的人，變得在有想法時可以主張62.94%的個人意見了。

就如同這次的實驗，只要養成時常思考在緊張場合下應該說什麼才好的習慣就行了。

面對「外國人」也不會緊張的方法

如果你「不擅長和初次見面的人交談」，只要事先在腦中模擬與初次見面的人會進行什麼樣的對話，再進行演練即可。

可以的話，就試著把台詞寫在紙上吧！

一旦將台詞記下來後，和初次見面的人聊天也能變得很順利。再怎麼說，這也只是「把記下來的事情說出口」而已。

假設是要和外國人用英文溝通，導致自己很緊張的話，事先將要說的話翻譯成英文就沒問題。照著講出來即可解決，緊張和不安也會消失。

說起來，當我被外國人問路的時候，即使是面對自己很熟悉的路，我也只會說句「**Sorry, I'm a stranger near here.**」（我對這附近的環境不太熟，不好意思喔）就逃走了，完全不會提心吊膽。

若你有自己很容易緊張的自覺，為了不要太緊張，事先想出方法才是聰明之人應該做的事。

KEYWORD 意象訓練法

2

事先預料到「預料之外」的事，就能變為「預料之內」

無論是報告或演講，這樣做就能臨危不亂！

當發生自然災害時，我們常常會聽到有人說「這真是預料之外」。這是政治人物和專家也很常用到的詞彙，代表此為幾百年才會發生一次的情況，無可奈何。

也許面對災害，確實就是這樣吧。

不過若說到我們的日常生活，可就沒什麼「預料之外」了。大致上而言，很多都是只要稍微動動腦就可以「充分預料得到」的事。因此在進行演練時，**保持著只要有一點點發生的可能性，任何事物都還是要先演練過的態度非常重要。**

身為巨人隊終身名譽教練的長嶋茂雄先生在還是現役球員的時候，據說會做一些比較奇特的練習。

講到打擊練習，一般人都會要求投手把球拋到好打的高度，不過長嶋先生卻請對方投到比頭還要高的地方，用斬蘿蔔的方式來練習打球。

之所以會進行這樣的練習，是為了要打到大家敬而遠之的球。若遇到像長嶋先生這種等級的選手，很多人會採取迴避戰術，不正面決勝負。因此，他才事先假設自己會遇到這樣的狀況，進行練習。

不僅僅是平常的練習，若連預料之外的狀況都能練習到，就會如虎添翼。

長嶋先生這種能在關鍵時刻獲勝的實力，可以說是拜這些練習所賜。

「當有人要我只花五分鐘報告時，也能夠想辦法處理。」

「要事先想好如果突然被委託代為演講時應該怎麼做。」

「假設部長休假時，我也能代為處理部長的工作。」

就像這樣，只要事先設想好所有的情況並加以演練，即使有個萬一，也不會心神不定。再怎麼說，你已經預想演練過。在有充分練習的狀況下，無論發生什麼事你都能臨危不亂。

養成「意象訓練」的習慣

如果你沒有事先進行演練，會變成怎麼樣呢？「你突然這麼說，我也不可能做得到啊！」……鐵定，會像這樣引起恐慌吧。

你可以利用午休時間，或是搭車時，在腦中假設許多情境，並想像會話與行動。這樣一來，在意象訓練的效果之下，這些都可以順利解決。

EVIDENCE

法國的運動心理學家M·布勞金曾讓從來沒有打過高爾夫的人，打了十三次五十公尺的上果嶺擊球後，進行意象訓練，要他們鮮明地想像出如何放鬆肩膀力量去揮棒。

接著，他再請這些人打一次上果嶺擊球。在意象訓練的效果之下，球成功接近了洞口。

意象訓練並不需要什麼特別的道具，只要利用閒暇之餘想像這些

預料之外的事情，對現實生活很有幫助，又可以打發時間，何樂而不為呢？

KEYWORD 過度學習

3

在眾人面前講話的事先練習要「認真」完成

播報員能夠說話流暢的原因

在運動的世界裡，比賽之前必須暖身是再平常不過的事。因為突然上場比賽，身體也不會如想像一般動起來，所以才要舒展身體。

但是很多業餘選手卻不太會暖身，多半抱著「意思意思動一下」、「稍微調整一下狀態就好」，隨隨便便動個身體就草草結束，這樣可一點也不好。

既然要暖身，就得全力去做才行。

只靠半吊子的暖身，緊張感就不會傳達給肌肉，反而無法使出全力。就算時間很短，若不將肌肉活動到極限，肌肉就會記住這種鬆懈的感覺。

因此，職業選手在進行暖身時，甚至還會擔心：「我已經暖身成這樣了，正式上場時會不會反而沒有體力啊？」這就是職業與業餘的最大差別。

廣播主持人和電視主播在正式上場前，都會很大聲且確實地念出原稿，進行暖身。

不曉得這些背後練習的人，聽了他們的播報，只會很佩服地說「講得還真好啊」。事實上他們也是事前有徹底訓練過，正式上場才能做得如此完美。

在進行報告的演練時也是一樣，既然要做，就盡全力練習。

「又不是正式上場，就隨隨便便做吧。」

像這樣的練習一點也沒有意義。如果不想像自己面前坐著聽眾，用宏亮的聲音認真練習的話，在正式上場時會倒大楣的。

說著「我是打算認真排練的啦，但正式上場時還是做不好啊」的人，就是排練不夠。

雖說半吊子的排練也比什麼都沒做還要好一些，但我還是認為，既然要做，就得認認真真地練習。正因為有認真練習，才會產生正式上場時絕對會順利的自信，就不會再緊張了。如果沒有做嚴厲又周全的練習，就不可能產生什麼自信。

就連專業級的人也在「拚死」練習著

據說，身為「三大男高音」的帕華洛帝即使過了六十歲，還是會在每天練習的第一個小時反覆做「啊——」的基本發聲。正因為有這些練習掛保證，正式表演時才能唱出好聲音。

EVIDENCE

即使想著「應該已經沒問題了吧」，卻還是持續練習的這個行為，在心理學上稱之「過度學習」(overlearning)，北科羅拉多大學的珍·奧梅羅德也說，正因為有過度學習，才能發揮出練習的真正效果。

無論是暖身或預演，既然要做，就要做得徹底。不然的話，是無法克服緊張的。

KEYWORD 自由特性理論

4

讓你能夠表現外向的關鍵「一句話」

即使是「內向的人」也能成為PTA(註釋1)會員

說到人們的性格，可絕對不是一個固定的型態，某種程度上來說，是會自由變化的。只要狀況調整好，也能夠輕鬆地表現出外向的行為。

工作時會展現出活潑外向的模樣，回到自己家裡就喜歡靜靜地看書，也是有這樣內向類型的人，只有在「工作模式」時會改變性格。

EVIDENCE

哈佛大學的布萊恩·蕾托提出了「自由特性理論」，說明即使是內向的人，也能夠配合情況，自由去改變某種程度的個性（性格）。

根據蕾托所說，就算是位個性內向的丈夫，為了愛妻，也很有可能會舉辦驚喜派對、在女兒的學校擔任PTA會員等。只要想著是「為了太太、為了女兒」，我們的個性也能夠改變的。

若有個「必要性」的理由存在，我們即可做出極為外向的行為。

要表現出外向舉動，只要想著「在這種場合下，我就要徹底變成外向人士」即可。你就當成短時間內自己是個演員，這樣一來，你也能像個外向之人般去行動了。

在腦中浮現出自己所想像出來的外向人士，再徹底去變成那個人。

「確實，那傢伙的聲音很大呢。」

若你這麼想，就和他發出一樣大的聲音。

「那傢伙總是先笑再說。」

一邊這樣想，一邊讓自己去模仿對方，展現出大大的笑容。只要這麼做，你也可以完美地扮演成一個外向的人。

學習有能力之人的「口頭禪」

假如你很不擅長報告，就想像自己是簡報專家賈伯斯，試著去飾演他。暫時成為徹底的演員，發表報告，即可完美突破那個場合。

想著「自己來做」自然會緊張，不過若想像成「只是模仿他人」，就不會那麼緊張了。

順帶一提，當我要面對人群講話，且心想「今天來扮演個有精神、開朗之人吧」的時候，腦海中就會浮現運動解說員松岡修造(註釋2)先生，並模仿松岡先生來講話；有時我也會想「今天就來逗大家笑吧」，那麼，我就會徹底成為綾小路君麻呂(註釋3)，採用君麻呂先生的口吻。

在結婚典禮上演講時也是，假如你能模仿新郎的口頭禪或是學生時代某某恩師的說話方式，搞不好就不會那麼緊張，能夠順利演講完畢。

既然你自己沒辦法做得那麼好，那就用「模仿某個人」的技巧來殺出重圍！

註釋1 譯註：Parent-Teacher Association，即家長教師聯誼會，常見於英、美、日等國，用意在於加強家長對於學校事務的參與。

註釋2 譯註：日本知名前網球選手，以熱血開朗的個性聞名，引退後轉任運動解說員，也活躍於演藝界。

註釋3 譯註：日本知名搞笑藝人，極受中高年齡層的觀眾歡迎。

STEP 1

整理「緊張情緒」

錯誤的確信

聚光燈效應

有效率行為

表面

全有或全無

最壞的模擬

迷信行為

閃電理論

KEYWORD 錯誤的確信

1

沒有人天生就是個「善於社交之人」

大家的「內心」都很膽怯

我們，總是深信自己是個特別的存在：

「只有我是膽小鬼。」

「只有我很怕生。」

「只有我畏畏縮縮。」

如此這般，莫名其妙地想著這些。不過，並沒有這回事，大部分的人都是內向的。只要你有這個正確認知，就不會煩惱「是不是只有我自己很奇怪」了。

根據蘇珊·坎恩的書籍《安靜，就是力量——內向者如何發揮積極的力量》所述，無論從什麼研究數據來看，被大家認為很開朗、善於社交的美國人之中，其實都有「三分之一到一半是屬於內向型」。

不擅長演講的人亦是如此，幾乎不會有人對演講有自信到能夠說出「演講就交給我」這種話。就連大部分的美國人對演講也是沒有自信，絕對不是只有你對演講一事抱持著不安。

「什麼啊，原來大家都和我一樣嘛！」光是知道這件事情，我們的情緒就會冷靜下來。並不是只有自己做不到，而是誰都沒有辦法。

我們會有很多這種「錯誤的確信」。

瞬間消除「確信」的方法

我們都深信在這個世界上有很多比自己還要會社交的人、很多遠比自己更坦蕩蕩的人。你覺得自己是世界上最膽小、最沒勇氣的。不過，事實上並沒有這回事。

總之，**要消除這種錯誤的確信，你可以先去查詢統計與數據**。這樣一來，你就會發現「並非自己特別奇怪」了。

EVIDENCE

不列顛哥倫比亞大學的心理學家馬克·沙勒曾說過，是有關鍵方法打破這種錯誤確信、偏見與信念的，那就是「學習統計」。只要學習統計相關知識，就能夠客觀去進行判斷。

假設你因為離過婚，而陷入「自己是個無藥可救之人」的想法中，這時，**只要用統計學的邏輯來思考，煩惱很快就會消失了**。

若調查日本厚生勞動省所發表的「平成二十五年人口動態統計」，你會發現二〇一三年的離婚件數為**23萬1383件**。要說這個數字有什麼意義，即是「大約每兩分鐘，日本的某個地方就有一對夫婦離婚」，不覺得這其實很普遍嗎？

一調查統計數據，你就會知道現在離婚的現象已經習以為常。而調查數據後，你更會發現「什麼啊，原來離婚也沒什麼大不了的」，也就不會再因此而心煩意亂了。

KEYWORD 聚光燈效應

2

「誰也」沒有在看你，更不會對你有興趣

大家根本就沒發現你「說錯了」

我們總是以為周圍的人是不是正注視著自己，於是開始在意臉上長的痘痘是不是被發現了、別人是否覺得自己穿的衣服品味很差等等，想東想西煩惱一大堆。

然而實際上，別人根本就沒那麼在意每個人的事。在意的就只有本人，其他人大多會覺得別人的事情與自己無關，怎樣都好。因此，不用那麼擔心也沒關係。

就算結婚典禮上的演講並非那麼順利，也沒有煩惱的必要。因為，真的沒什麼人認真在聽。就算說錯了、聲音在顫抖，也只有你本人會很在意而已，其他的出席者其實不太關注，不需要擔心。

但我們總是深信他人在關注著自己。

這種現象在心理學裡稱作「聚光燈效應」。

我們會有認為自己的頭上打著聚光燈，而自己在周遭人士中特別突出的傾向。當然，現實中才沒有那種聚光燈呢。

EVIDENCE

康乃爾大學的湯瑪斯·吉洛維奇請許多學生穿上極為羞恥的T恤（上頭印有誰也不認識的某音樂家大型臉部照片），並讓他們在校園中走來走去，進行實驗。

當然，參加者們都因為被迫穿上奇怪的T恤，而感到非常丟臉。

吉洛維奇詢問這些走完既定路線回來的參加者們：「你們認為剛剛和你們擦肩而過的人之中，有多少比例的人注意到你們呢？」

參加者認為平均有47%的路人注意到自己。

然而，當吉洛維奇跟在參加者身後，且只要有人擦肩而過就一一去向對方確認「剛才你是否有看見那個人的T恤」的結果之下，發現實際上只有24%的人注意到而已。

對你的睡癖和手在發抖也「沒興趣」

無論穿了多麼奇怪的T恤，我們也沒有那麼注意其他人，在意的只有本人而已，這就叫做自我意識過剩。

「我有很奇怪的睡癖，會不會被大家笑啊？」

「太緊張了，臉都僵硬起來，不知道對方會不會發現？」

「別人是否發現我的手在顫抖？」

我們會不斷害怕對方是不是注意到很微小的事情，但其實不必擔心。因為大家對任何人的事情都並非那麼有興趣，也沒在看著你。

這個世上有著所謂的聚光燈效應，只要你知道他人並沒有那麼注意你的這個事實，你也會了解根本沒必要如此敏感地去擔心了。光在意也是徒勞，反正「周遭的目光」也沒有那麼聚焦在你身上，不要太過神經質才是重點。

KEYWORD 有效率行為

3

對於不擅長應對的人，就徹底「成為醫生那個樣子」

你能夠扮演「機器人」嗎？

有很多人，不擅長和他人相處，只要聊上幾個小時的話，就會筋疲力盡。

如果有這種情況，那恐怕是「感情疲勞」所導致。

「想要盡可能被對方喜歡。」

「想要把自己最好的魅力傳達給對方。」

正因為你想著這些事情，才會覺得很累。

不會因人際關係感到疲累的秘訣，就在於別放入「感情」。排除「喜歡」或「討厭」的情緒，像機器人那樣去對應，你就不會太累了。

當醫生在幫病患看診時，是不會放入任何感情的。要是跟每個患者見面時還不斷想著「這個人是我不擅長處理的類型啊」、「是我討厭的長相」、「好想和這種美女結婚啊」，這樣就不是看診了。（雖然偶爾還是會冒出這樣的想法啦。）

無論如何，照理來說一般的醫生都會講求效率，在與病患接觸時，只把焦點放在各個患者生病的原因上。因此，才不會那麼疲累。

「絕對要讓他喜歡我！」

「我得注意不要被他討厭。」

要是這麼想，和人們交往就會變成一種痛苦。只要排除掉這種感情，你也不會覺得人際關係很難了。

EVIDENCE

賓夕法尼亞州立大學的心理學家艾麗西亞·格蘭迪調查了一百一十六名美籍秘書、服務生及九十九名法籍秘書、服務生，進行國際性比較。

結果顯示，美籍的秘書與服務生在工作上會感受到壓力的情況比較多。其原因在於，美國人對於「要用笑容去服務」的意識非常強烈。

在法國，要不要用笑容服務是根據個人的判斷所決定，並沒有「一定要露出笑容才行」的規則。因此，法籍的秘書與服務生比較不會感受到壓力。

只要消除感情，就能「毫無壓力」

「不○○是不行的！」

「不○○的話就無法被原諒！」

如果你想著這些，人際關係就只會是個痛苦的存在。不要擅自訂下嚴格的規則，最終還是要以效率為目標，別放太多感情，這才是祕訣。

和討厭的上司接觸時，就徹底成為機器人吧。

排除掉一切的情緒，只要不帶感情接受指示並執行即可。總之，一旦成了機器人，你就不必獨自悶頭煩惱了。

KEYWORD 表面

4

與人相處時，「膚淺」是很正常的

不要受限，將「期待值」降到最低

在和人相處時能夠不緊張的秘訣，就是不要抱著太多的期待。無論是如何淺薄的關係都無所謂，只要雙方先成為認識的人就夠了。降低期待的難度，和他人見面時也就不會那麼緊張。

我們就來思考一下初次和異性約會的情況吧。如果你拚命想著「至少也希望能接吻」、「絕對要把對方帶到旅館去」等，把期待的難度提升，你就會非常緊張，無法享受約會本身。

因此，只要你別太過期待，現階段能夠認為「光是對方願意和這樣的我吃飯就很幸福了」，即可很自然地與對方相處。

在和人往來時也是，若思考著「得建立一段刻骨銘心的人際關係」，大大提升了難度，你就會很痛苦。不妨就把這段關係認定成「表面、粗淺的往來也不成問題」吧！無論怎麼膚淺都無所謂，只是交換個名片而已也沒關係，只要你能如此認定，和他人見面時就不會緊張。

有些人認為，所謂的人際關係，若非極度密切就沒有意義。

也就是「不拖泥帶水、淺薄」的關係是不行的。

不過就我所知，其實在現實中，大多時候維持著粗淺的關係並不會有什麼問題，而且結果也很讓人滿意。

EVIDENCE

加拿大不列顛哥倫比亞大學的吉利昂·森德斯特倫詢問了兩百四十二名學生和同學之間的交往深淺程度。結果得知，在全體人之中，大家與64%的人之間都維持著非常「表面」的交流。

而再進一步分析，他發現認為無論是表面交情還是怎樣都行，總之就先跟大量學生交流的人們會感受到強烈的幸福感。比起朋友少的人，和許多人保持著粗淺的關係還更能夠感受到幸福。

與其和少數特定人士建立深層人際關係，還不如維持粗淺的交情，總之**先盡可能和大量的人交往，才可以感受到更多的幸福感。**

因此，表面的交情並非就是不好的。

「偶爾傳訊息」就很足夠了

即使沒有實際見面，花好幾個小時去喝酒也沒關係，只要一個月左右傳一次訊息詢問近況，這樣的交情就很足夠了。

正因為你想要交往得非常深入，才會覺得和人交流很煩瑣、麻煩。

因此我們不該這麼做，重要的是盡可能維持表面的關係。若你有這樣的自覺，在面對人際關係時也不會那麼地畏畏縮縮。

如果你抱持著太高的期待，想要和人深度交往，在交際上就容易失敗。反而該抱著輕鬆且隨興的心態，認為目前這樣普通的關係已經很足夠，就會沒問題了。

KEYWORD 全有或全無

5

愚笨之人會想要「得到一百分」

即使不成為「理想上司」也無所謂

在處理事物時，請不要用太極端的思考方式。畢竟大部分的事情都沒有辦法那麼明確地去區分黑白，很多時候，事情都是非黑非白，處於灰色地帶。

就好比有些人只要收到晉升的任免命令，就會因為壓力而搞壞身體。

對這樣的人來說，他的腦中就只有「好上司與壞上司」兩種吧。他太想要成為「100%的理想好上司」，而感到相當疲累。

事實上，用全有或全無邏輯來思考的人，很難接受自己成為一個恰如其分的好上司，儘管這樣已經很足夠。

容易陷入全有或全無思考的人，只要自問自答這到底是件多愚蠢的事情即可。

「世界上所有的上司真的都是好上司嗎？」

「被下屬討厭的上司在我們公司內不也是一大堆嗎？」

「如果沒有被所有下屬信賴，做為上司就算失格了嗎？」

「被幾個合不來的下屬討厭，這不是很正常的嗎？」

像這樣自問自答，你就會發現用全有或全無來思考的自己非常愚蠢，也能夠更圓滑地去處理。

在這個世界上，沒有什麼事情是一定要拿到一百分才可以的。如果你對自己訂下如此嚴格的規範，到頭來就會什麼都做不到。

因此秘訣在於，你要對自己說五十分、六十分就已經很足夠。

EVIDENCE

澳洲塔斯馬尼亞大學的泰德·湯普森就在提倡這件事。面對不合理和錯誤的信念要不斷用反論去擊破，運用這種思考操作，即可將其粉碎。

只要以還算不錯的好上司為目標就好，成為一百分的理想上司有點不切實際。對於這些不合理的信念，你就自問「真的非得當一百分上司才行嗎」、「九十分會有什麼問題」、「如果九十分也可以，那七十分感覺也不會太糟吧」、「不，大概六十分就差不多了」，像這樣一一提出反論去擊破就沒問題了。

鐵定會有「一定數量」的人批評你

我在大學擔任教授，以前也曾想過要當一百分的老師。具體來說，在總共十五次的課堂中，我會於第十二堂課要求學生進行評價，請上課的學生針對我的教學方式與授課滿意程度打分數，而我也極度渴望可以在學生評價中拿到滿分。

然而，若評分標準分為一到五，五十名學生中，再怎麼樣一定會有幾個人給我最低的分數「一」。我曾經對這一點非常無法接受。

直到有一次，我發現要以滿分為目標很不切實際，也非常愚蠢，就沒那麼在意了。一直想拿到一百分，只會讓自己很疲累，而身為人類這種生物，就算有些地方不夠完美也沒什麼關係。

KEYWORD 最壞的模擬

6

突然思考「正面之事」會造成反效果

「反正又不會死」

就算是自己覺得很恐怖的事情，只要仔細謹慎地去思考，有時候就會發現「其實沒那麼恐怖」。

思考最壞的情況或許會很痛苦，不過，若你故意去想這些最糟糕的案例，反而會因為「**說到最糟，也不過是這樣的事情**」而感到安心。

日本Tully's Coffee的創辦人松田公太先生為了在銀座的上好地段開設Tully's一號店，不得不借高達七千萬日幣的貸款。

當然，他煩惱了許久。

七千萬日幣再怎麼說，可是一筆相當大的金額。

那麼，松田先生是如何克服這項煩惱的呢？

根據松田先生的著作《一切都從一杯咖啡開始》所述，他是透過模擬最糟的情況來解決的。

假設營運狀況不佳，自己需要一天在時薪八百五十日圓的便利商店打工十五個小時，週休一日，月收入為三十三～三十四萬日圓。若再加上妻子的收入，一個月大約可以還四十萬日圓左右。松田先生藉由這種思考操作，而有了「什麼嘛，即使借了七千萬日圓，也不過如此而已」的想法，便放心下來。**只要考慮最壞的情況，你就能夠明確理解「再壞也只是這樣」而跳脫煩惱。**

各位讀者所害怕的最壞情況，又是怎麼樣呢？

「最糟也不過是失去一個朋友。」

「最糟也不過就被笑一次。」

「最糟也不過是失去一個重要的客人。」

是否是這種層級的呢？又不是會沒命，也不是背負了好幾億的債務。你既沒有失去住家，也不會因為該如何填飽肚子而煩惱。換言之，都只是一些「再壞，也不過就這樣」的等級而已。

在紙上寫下最糟的情況

對於容易情緒低落的人，有些人會建議他們「思考一些正面的事」，讓自己不要情緒低落，然而在心理學上，這會造成反效果。

倒不如說，思考最壞的情況才能讓你注意到「再糟也沒什麼大不了的」，整個人也會因此放下心來。

EVIDENCE

加州州立大學的教授索妮亞·柳波莫斯基曾花了三天時間，進行以下實驗。她讓學生每天花十五分鐘，以「人生中發生在自己身上最糟糕的事情」為題目來寫日記。最後，大家都向她報告「心情因而變舒坦了」。

思考最糟糕的事情，絕對不是一件壞事。你要記得，這反而會讓你的心情舒爽起來。

KEYWORD 迷信行為

7

順利進行時更要「冷靜分析」

預防「萬一失敗」時的方法

如何降低、縮短低潮期的要點，就是事先檢驗狀態良好時的自己。

大部分的人在狀況絕佳的時候都不太會自我反省，而我希望越是這樣的情況下，大家越應該要自我檢討。

只要契約一個一個到手，多數業務員就不會再感到恐懼，也不會想為什麼工作可以這樣順利，等到有一天突然簽不到約，才開始百思不得其解，想著：「到底為什麼？」

事實上，思考「為什麼」是在狀況絕佳時應該採取的行動才對。

大多人在陷入瓶頸時，才會想要做點新的事。

正因為是新的事情，理所當然不會順利。於是，你就會越來越慌張，一步步陷入低潮，這完全是惡性循環。

當你進展不順利時，只要回想起狀況絕佳的自己，並做那時候自己做的事情即可。

「說起來，當我狀況很好時我不太熬夜的耶。」

「那時候我有好好吃早餐啊。」

「我比平常走了更多的路呢。」

如此這般。只要和狀況絕佳時的自己做相同事情，你就能比較早跳脫瓶頸。再怎麼說，你就是在進行和那時候相同的行動，不知不覺即可回到同樣的狀態。

一旦你執行狀態良好時做過的事，這就會成為讓你振奮起來的迷信行為，用「這樣就沒問題」的自我暗示，成功跳脫不佳的情況。

就連一流選手也會「自我暗示」

大部分的人在狀況良好時，都不會去回顧為什麼自己究竟如此好運，不過我希望大家務必在當下去檢視自己的行動。

只要將狀況良好時的行動做為之後自己的「迷信行為」，即使陷入低潮期，也能夠去克服。

EVIDENCE

荷蘭伊拉斯姆斯大學的教授麥克拉·席佩斯曾經調查過各式各樣的頂尖運動選手（足球、排球、曲棍球），了解他們對迷信行為的依賴程度。

根據調查，有80.3%的選手擁有迷信行為，而且通常還不只一個行為，平均下來有2.6個。

即使是頂尖選手，也不可能永遠都在絕佳狀態，總會有狀況不好的時候。為了克服這樣的情況，頂尖選手都會有屬於自己的迷信行為。無論什麼行動都可以，先好好把你狀況絕佳時所做的事情記起來吧！

KEYWORD 閃電理論

8

意識到「死」才會振奮

「浪費」的思考

人只要想著還有很多時間，就不會提起幹勁。

你會認為，什麼時候著手處理都無所謂。

不過，假如「一個月後就會死」的話，就不是這麼回事了。為了有意義地善用剩餘的時間，你會盡可能去做很多事情。即使只有一分一秒，你也不想「浪費」，因而付諸行動。

美國的時間管理專家阿蘭·拉金曾提出「閃電理論」。

雖然加了「理論」這個詞彙，不過其實很簡單，即是「以一個月後會遭雷劈而死的情況為前提，來善用今天的時間」。

在一個月後會死的前提下行動，人類就不會浪費時間了。

用「一個月後會死」來讓自己膽怯，就沒辦法過得太過悠哉。

你也不會做無謂的行為，而是去實踐自己真正想做的事，換言之，你就會從人生中優先程度高的事情來開始著手。

我希望各位讀者也務必試試看這個技巧。

若你認為「一個月後會死」時間還有點多，就改成「一週後會死」，甚至在「今天就會死」的前提下來行動也沒關係。請大家試著思考看看，「若今天晚上十二點就會死的話，你想要做什麼呢」？

利用「緊張感」讓自己動起來

如果知道時間怎樣都用不完，我們就會什麼都不想做。

我們的心，基本上都是很怠惰的。

正因為如此，為了逼迫自己，有時候我們必須藉由時間上的壓力來引出幹勁。

EVIDENCE

麻省理工學院的教授丹·艾瑞利對大約一百名學生提出了十四週以內要交出三篇論文的課題。

此時，他調查學生們會用怎樣的方式制定期限，得出40%以上的學生都將期限定在最後一個禮拜，也就是第十四週，幾乎沒有學生制定出想要盡早完成的計畫。

此外，從第一週開始就趕緊著手進行的學生只有2.5%。艾瑞利指出，人類只要沒有被逼得太緊，就不會想要採取行動。

人類這種生物，就是如此地悠哉。

也因為這樣，利用「一個月後就會死的前提下行動」使自己緊張起來會比較好。

STEP 2

化解緊張的「行動方法」

職能治療

疲勞困憊

諷刺效應

個人空間

臉部回饋假說

對抗心理

難以預測的事態

品牌效果

建模

有錢人效果

芳香療法

動物輔助療法

KEYWORD 職能治療

1

像笨蛋一樣埋頭做「無意義的事」也會有所效果

總之先讓「身體」動起來

無論是足球選手、排球選手還是游泳選手，在陷入瓶頸時，大多數都會以跑步來克服難關。從早到晚，持續跑著。

當你處於「不曉得自己應該怎麼做」的情況時，不管什麼事情都好，總之就先做點什麼。**就算只是在那邊一直挖洞流流汗也行，要持續抄寫般若心經也行。**

「做那種沒意義的事情有什麼用……」或許有人會這麼認為，不過這可不是沒有意義。我們只要採取了某些行動，情緒就會穩定下來。

若你閱讀戰爭時的相關紀錄，就會發現上頭寫著，當你躲在防空洞中一動也不動，感覺快要被不安給擊倒的時候，大家會一起傳遞水之類的，**總之就先讓身體動起來，多餘的擔心也會因此煙消雲散。**

最近有很多自然災害發生，在受災地也是一樣。我曾聽說，與其一動也不動，還是整理瓦礫、做些食物、進行志工活動讓身體動起來才比較能分散注意力。

如果什麼都不做，人就會一直想著奇怪的事情。

也容易被不安給擊垮。

不過只要你讓身體動起來，就不會想些多餘的事，就結果來說，

也能一掃不安的情緒。

EVIDENCE

加拿大不列顛哥倫比亞大學的博士亞當·德寶拉說，不容易沮喪的人會有用行動來解決不安情緒的傾向。

正因為有著讓人沮喪的事情，倘若再什麼事都不做，情緒就會越來越低落。

要是你認為「就算做了這些事情也不會解決任何問題」，因而不採取任何行動，不安就會越來越累積。

與其如此，還不如多做一些他人覺得沒意義的事。這樣一來，你的心情才會好轉。

農活有益身心的原因

在諮詢的方法中，有一種療法稱之為「職能治療」。

這是個讓心中有煩惱的人做些手工藝品、農業活的療法，據說有著不可思議的效果。

也許大家會認為農活什麼的和療癒心靈根本一點都沒有關係，不過其實在什麼都不想、心無旁騖的情況下耕田，連心病也可以治好。

那些自覺心靈脆弱的人，是因為讓身體動起來的方法不夠多。

任何事都行，總之**要是身體從早到晚都處於活動狀態，你的心中就不會有不安可以趁虛而入的空間了。**

什麼都不必想，就先動起來吧！只要做到讓自己筋疲力盡，你也不會再感到不安了。

KEYWORD 疲勞困憊

2

筋疲力盡時，你根本沒「閒暇」去緊張

只要累了就不會「倉皇不安」

我們的心與身體是緊緊相連的，所以只要心情雀躍，身體也會感覺很輕盈。

先前，我已經向各位提出一個建議，即為「容易膽怯的人要盡可能不放入感情比較好」，另一個相關的建議，就是「總之先讓身體動起來，就算把體力全部用光也沒有關係」。

這是為什麼呢？

要是把體力用光了，我們的精神力和感情也會有所磨損。換言之，你就可能達到「什麼都無法思考、無法感受」的程度。

容易緊張的人，就是因為腦中想太多有的沒的，才會越來越不安。

不過，只要你用光體力、筋疲力盡，就完全無法思考這些不必要的事情了。也就是說，你也不會再因為感情上有所動搖，產生緊張與不安的情緒。

EVIDENCE

美國俄亥俄州凱斯西儲大學的心理學家馬克·穆拉文讓參與實驗者持續握著握力器直到極限，消耗他們的體力，並確認他們的精神力也會一同磨損。只要體力歸零，精神力亦會變為零。

要是沒了體力，人類就不會去思考困難與多餘的事。因此，自覺敏感膽小的人平常就要活動身體，讓自己筋疲力盡會比較好。

連痴漢也能趕跑

來談談我認識的某位女性的故事吧。

這是她一個人走夜路回家時所遇到的事。半路上有個男性突然敞開了他的大衣，露出什麼都沒穿的裸體。這種情況下，大部分的女性都會感到非常害怕而腳軟。

不過呢，她那天已經因為工作而疲憊不堪了。她認真地回應對方：「我已經很累了，你嚇不了我的。」結果，那位裸體男性竟然就很有禮貌地道歉說「不好意思」，然後離去。

「事後想起來，那真的是非常恐怖的情況呢。」她笑著說。

人類只要沒了體力，也就不會動搖了。

總是思考著不必要的事情，因而容易陷入混亂的讀者們可以就先試著動起身體吧。若能達到沒有體力的疲勞困憊狀態，人也就不會思考一些奇怪的事。

正因為你還有體力，才會想著一些莫名其妙的情況，倘若沒了體力，就只會思考真正必要的事情了。

KEYWORD 諷刺效應

3

「短期斷食」會增強心智

「空腹狀態」只有滿滿好處

容易緊張的人，試試短期斷食也是個不錯的想法。

假設你在面對重要的業務會議時會緊張得不得了，那你從前一天晚上開始就不要吃任何東西，或者不要吃早餐和午餐。可以的話，飲料也別喝比較好，這是為了短期斷食。

只要喉嚨渴了、肚子空了，人們就只會想著食物的事情。

當然，擔心的事也早就拋到九霄雲外了。

你更不可能去思考「能不能順利說服對方」、「能不能給予對方好印象」這種高尚的事。你的腦中，光因為想喝點什麼、吃點什麼就被佔滿了。

我們的理性判斷能力與思考能力是無法戰勝生存本能的。只要肚子餓了，我們的生存本能就只會思考為了活下去的必須事項（也就是進食），其他不必要的事完全不會想。

也許有些人會認為「這種方法好像對健康不太好」，不過對愛操心的人而言，「從煩惱之中解放」可是超級難能可貴的事情吧？

比起煩惱好幾天、好幾個小時，讓肚子空空的，在精神上來說可是輕鬆得多了。

再者，人類也不會因為一天、兩天沒吃東西就死亡，對健康來講也沒有危害。倒不如說，**稍微短期斷食還會對健康比較好。**

你就想成是去禪寺等地參加禁食體驗，或者為了重拾健康，住院後被強迫限制飲食就好。

「別擔心」是反效果

一旦肚子處於飽食狀態，我們再怎麼樣都會開始想一些不必要的東西。

有句話叫做「衣食足而知榮辱」，意指不必擔心食衣住的問題後，人類才會開始理解必要的禮節。

反過來利用這個原理，就代表只要讓肚子空空，就不會有其他擔心的事情了。

那些常見的自我啟發書中大多會寫到「擔心這些不必要的問題也於事無補」，然而，就算被說「別擔心」，我們也不可能馬上說著「嗯，是這樣啊」然後心情就變輕鬆。

反而，被說了「別擔心」之後，我們會陷入「更加擔心」的情況。

EVIDENCE

美國維吉尼亞大學的教授丹尼爾·韋格納將此現象稱之為「諷刺效應」(ironic effect)。

韋格納對進行實驗的大學生下令「請放鬆」後，確認到這樣反而會讓對方放鬆不下來。

即使被說了「別擔心」，我們也還是鐵定會擔心的。因此為了不要讓自己擔心，從現實層面來講，藉由斷食讓自己去思考其他事情可以說是個更有實效性的方法。

KEYWORD 個人空間

4

被罵時只要「一次一公厘」逃跑即可

試著將意識轉移到「別的事物」上吧

就讓我來教你在被上司或客人責罵時，能夠不讓心情太過沮喪的方法吧。這是個要你適度忽略對方說的話，一邊用「是、是」來附和對方，並抓準時機一公厘一公厘後退的方法。

此為精神科醫師和田秀樹先生在他的書籍中所介紹的技巧。

為了不要讓對方發現，你必須注意得一公厘一公厘地後退，這樣對方的斥責就不會傳達到你的腦中，以結果來說，你也不會那麼意志消沉了。「那麼，今天我可以從對方身邊逃離幾公分呢？」你只要想成這是個遊戲，如此一來，你甚至能夠很開心地被罵呢。

沒有必要認真接受對方的責罵。

反正，人類唯有在自我反省後才能改進。無論他人再怎麼責罵，你也只會感到憤怒，根本改善不了。因此你不如就把意識放到別的地方，適當地面對當下的場合即可。

一公厘後退作戰的有效之處，即是和對方的距離（意即「個人空間」）越遠，你就越不會感受到那麼大的壓力。

和對方距離太近，我們的心理就會受到壓迫。換言之，**只要拉開和對方的距離，你也不會那麼有被逼迫的感覺了。**

要是被上司責罵，光是精神方面就已經受不了。

因此，為了不要被注意到，你得偷偷地、一公厘一公厘離開，讓

你這邊所承受的精神負擔稍微減少一些吧！

EVIDENCE

美國俄亥俄州馬斯京根大學的大衛·史凱內做了某個實驗。

根據結果，他發現與對方處於手能觸及的距離，會比與對方距離九十公分還要有壓力。個人空間是會影響心情的。

把「怒罵」當耳邊風

講到「被罵的話，就一公厘一公厘逃走」的方法，或許會有讀者覺得很不認真吧。也有人認為，正因為這是上司難能可貴的指導，被責罵的那一方才應該要認真接受。

然而，大部分上司都只是單純抒發他情緒上的怒吼，很少會提供有建設性的意見。對方不會提出具體的建議，不過是為了宣洩個人憤怒才罵的，這種情況很多不是嗎？

像那樣的責罵，你不用認真聽也無所謂。只要適當地當耳邊風，習慣被罵，你也就不會膽怯了。當然反省很重要，但這些由自己來做即可。

KEYWORD 臉部回饋假說

5

痛苦時也能用「笑容」欺騙大腦

「逞強」也會有效果

在大聯盟打球的選手即使腳上有傷，也不會表現出疼痛模樣或綁著誇張的繃帶，而是用著毫不關己的表情參加練習，更是一定會出場比賽。

因為選手知道這只是腳有點擦傷，不太可能被教練或監督以「什麼啊，你的腳很痛嗎？那就不需要你了」而炒魷魚。正因為如此，大聯盟的選手通常都很晚才報告傷勢。

我也很想學習這樣的態度。

無論抱持著何種壓力，盡可能別讓他人看見自己惴惴不安的表情；無論感受到何種痛苦，也會盡量保持冷靜，持續忍耐——這點是很重要的。

正因為痛苦，才要逞強。

不要扭曲了表情，而是保持著事不關己的態度，就能夠忘記痛苦。反之，要是太誇張地表現出疼痛感，反而會越來越痛。

我們的心，會受到自己所呈現的表情影響。

當你擺出悲傷的表情時，即使一開始並不悲傷，心情也會慢慢變得難過。即使沒有有趣的事情也一副嘻嘻笑的臉，就算只是假笑，你的情緒也會隨之高漲起來。

微笑會產生「快樂物質」

在心理學中，有一種名叫「臉部回饋假說」的理論。我們的大腦會接收情報，了解自己現在所作的表情，並配合該表情產生感情。

若擺出笑臉，輕輕微笑，我們的大腦就會接收到指令，想著「現在有很開心的事情呢」（臉部情報會得到回饋），並逐漸分泌能讓人感受到開心的快樂物質。因此，你也會真正地開心起來。

EVIDENCE

德國曼海姆大學的弗里茨·斯特勞克博士藉由實驗，發現命令學生擺出笑臉後他們就會變得開心，命令大家擺出不開心的臉，心情也會變得煩躁起來。我們的感情就像這樣，會大大受到表情的影響。

要是你一直露出一副「怎麼辦？怎麼辦？」的膽怯表情，就會越來越感到恐慌。一旦展現出害怕的神情，我們的大腦即會發出「趕快逃！」的指令，使身體顫抖，提高心跳速度。

然而，無論你覺得有多恐怖，只要能夠表現事不關己、拚命逞強的模樣，我們的腦就會判斷出「既然表情沒有變，就代表沒什麼事情吧」，你的恐慌感會逐漸消失。

無論有多麼痛苦，也別表現在臉上。

若你感覺自己快要變成痛苦的表情，就對自己說：「微笑！」硬是撐起一個笑臉去克服吧！

KEYWORD 對抗心理

6

只要大喊「我才不要提起幹勁！」幹勁就會自己出現

簡單「讓自己動起來」的技巧

人類的幹勁並非無限，而是有限的，沒有人能夠持續三百六十五天、二十四小時都非常亢奮。幹勁，是只要使用就會逐漸消失，這很理所當然。

幹勁就是能量，使用後即會消耗。

要是幹勁出不來，就表示心理和身體正在渴望著「充電」，不想要提起幹勁。就算硬想要拿出幹勁，也做不到。而沒有幹勁，就代表身體踩了煞車，這種時候，你不可以去踩油門。

若你下定決心，想著「我已經提不起幹勁了」，心情就會很舒爽。

這就是人類心理層面的有趣之處。越是說「不提起幹勁也沒關係喔」，幹勁越會出現。被說「別出來」反而就會「出來」，真是不可思議。

有一名創下九百三十六連勝紀錄的摔跤選手，叫做路·塞茲。曾有新人摔跤選手去找塞茲請益，說：「我很討厭練習，不知道怎麼辦才好？」

面對這名新人，塞茲給予了建議：「做二十次深蹲後，今天就先回去吧。」順帶一提，以摔跤選手來說，每次練習做一千次深蹲是基本的。

新人瞪大眼睛，非常驚訝，塞茲繼續說：「明天就做二十次伏地挺身。絕對不可以多做喔！後天是臥推，做最輕的五十公斤，三次，然後就回家」。

新人認為如果是這麼簡單的話就沒問題，輕鬆地開始訓練，沒想到一做下去，就產生了「再多做一點吧」的情緒，據說等注意到時，他已經做了六個小時的訓練。

「幹勁什麼的哪拿得出來啊！」

不想做的時候，不做也沒關係。

只要被說了「不做也行」，人類反而會變成「想要做」，簡直是天邪鬼（日本神話中的妖怪，會和人類唱反調）。要是被禁止拿出幹勁，反而會想要提出幹勁，這種情況其實很常見。

像這樣的現象稱作「對抗心理」。

EVIDENCE

伊利諾大學的布萊恩·奎克曾經提出一份很諷刺的實驗結果。該報告指出，他發現若把寫著「請用保險套」的政府廣告給人們看，那些人們反而會變成「不想用保險套」。

當你沒有幹勁時，只要想著：「好——幹勁什麼的我才不會有呢」即可。這樣一來對抗心理就會運作，反其道而行，你也會提起幹勁啦。

KEYWORD 難以預測的事態

7

寬鬆的行程會產生「心境上的寬裕」

「嚴謹的行程」會讓自己痛苦

當狀況不如預期，也就是不符合個人期待的話，我們的內心就會動搖：

「咦？不應該是這樣的……」

「沒想到會出現這種結果……」

這麼一想，人們就會徬徨無措，失去自我。

因此，若**希望無論身處何種狀況都不會引發恐慌，能冷靜面對的話，你只要事先預想最糟糕的情況就行了**。到時候你就能說句「看吧，果然是這樣」然後輕易去接受。

我在排工作行程時，絕對不會排得很死，一個月之中會有好幾天沒有任何行程。

其原因在於，人只要一工作，就會很頻繁發生「難以預測的事態」。各位讀者也很常有這樣的經驗吧？

這種時候要是你的行程留有餘地，心境上也會比較寬裕，讓你得以輕鬆面對。「唉呀，雖然又增加了一個工作，不過這件事情只要在下禮拜的空檔時間處理就行了」。

假如此時你的行程太過緊湊、排得太死，就無法變更了。當眼前已經塞了滿滿的行程，突然又有其他工作進來，你就會因為不知道如何是好而產生恐慌。

只要將行程排得寬鬆，留有餘地，無論冒出什麼急迫的工作都能處之泰然，不會緊張地想著「該怎麼辦」。因為這些可以在有空的日子處理，你的心情也會更加輕鬆。

「壓力」也是會不見的

在排定一個月的行程時，一開始就要在日曆或筆記本中適當地圈出幾天，那些日子不要排工作。即使無法空出一整天的時間，至少也要找出半天都沒有任何預定的日子。設定這樣的日子，就是讓你不要產生精神壓力的秘訣。

EVIDENCE

根據美國杜克大學的安德魯·克頓所述，倘若你能事先知道會發生難以預料的事態，明白自己的作業將受到干擾，你就不會那麼有壓力。「會發生意料之外的事也很理所當然」、「有所干擾、工作無法如預料般進行是理所當然的」，只要你這麼想，也就不會生氣了。

若能預料到這些情況，事先讓行程有所保留，你就不會受影響。無論發生任何事，能夠沉著去面對和接受。

KEYWORD 品牌效果

8

穿著「昂貴衣服」，會讓自己表現得宛如他人

馬上有種「變高貴的感覺」

膽小的人，就盡可能穿昂貴的衣服吧！

要是穿了便宜的衣服，就容易被認為是一個很無聊的存在，你也會覺得自卑而更加沒自信。正因穿著便宜的衣服，你才無法顯出氣勢。

穿上昂貴的衣服，也不知怎麼地，就會覺得自己很高貴，更能產生自信，走起路來自然而然可以挺起胸膛。要是穿的衣服太便宜，走著走著也會走到道路的邊邊。

時尚作家齋藤薰小姐曾在她的書中指出：「拿著當季品牌包的女性之中，沒有陰暗的女人。至少，看起來絕對不像是很疲累、有著煩惱的女人，鐵定是一位正面的女性，充滿活力。這就是品牌的力量吧。品牌有種讓人振奮的無形力量，光是與身體的某處緊緊相貼，整個人看起來就會很有精神。」

只要穿著昂貴衣服，就可以期待這樣的心理效果。

要是你穿的衣著沒什麼價值，周遭人士也容易把你當成廉價的人。穿便宜的衣物大家都會輕忽你。

反之，穿著高檔衣服，周圍的人就會慎重以對，覺得你是個有分量的人而不敢馬虎地對待。

EVIDENCE

休士頓大學的貝蒂·斯泰德博士安排了兩位假客人，讓他們幾乎在同一時間進入百貨公司，進行實驗。

她在近乎同個時間依序將兩名假客人送進馬里蘭、密西根、俄亥俄、賓夕法尼亞、德州這五個地方的百貨公司，調查店員會先接待哪個人。

兩位假客人的外貌魅力與身高等條件幾乎都一樣，只是其中一位穿著挺拔的高級西裝，另一位穿的是便宜休閒服。

根據調查，店員會先跑向穿著昂貴衣服的那位，與他搭話。有67.3%的店員會先服務穿著較貴衣服的人，要是你穿的衣服太過廉價，大多情況下會被壓倒性地無視。

自信可以用「些許金錢」得手

在那些常見的自我啟發書中都會寫著「要再更有自信一點」之類的內容，不過倘若你穿的衣服很廉價，很難對自己有自信。

只要你穿著昂貴衣服，即使不用特別對自己說「得拿出自信才行」，也會自然產生自信。因為，連周遭人士都會認真對待你。

或許這會花一些錢，不過還是盡可能穿高檔一點的衣服吧！

如果能夠藉由這樣的打扮產生自信，你鐵定也能盡情享受買昂貴衣服才會有的優點，絕對沒有損失。倒不如說，這很划算。

KEYWORD 建模

9

將「英雄的成功」套用在自己身上

「逆轉勝的影像」效果超群

有時候，無論我們做什麼也提不出幹勁。像這種情況，就試著用DVD或YouTube等網站，反覆觀看在緊要關頭逆轉勝的賽馬比賽吧。

只要你不斷重複觀看陷入絕境的馬在比賽最後從後方猛追，衝過終點線的場面，心情也會舒爽起來。若能想像那匹身處逆境的馬就是你自己，會湧出更多幹勁。

「我們又不是馬，即使看賽馬也不會有什麼幹勁吧。」

也許有些人會這麼想，不過並沒有這回事。

在幻想的世界裡，將馬和自己重疊並不是一件如此困難的事情，反覆觀看大逆轉的比賽，你也會感覺自己的人生能夠大逆轉，非常不可思議。

要是用賽馬來想像太過困難，你也可以看奧運或世界錦標賽。把逆轉勝畫面集錦的影片編輯好，不斷觀看，當然，**你得一邊將感情投入在出場的選手中。**

將選手與自己重疊，邊看邊大喊著：「怎麼可能輸！」「絕對不會輸！」你就能夠體驗到彷彿自己也逆轉獲勝的感動與興奮。

通常小孩子在看電視時很容易把感情投入在節目裡的英雄或登場人物中，而大人也可以做得到。即使是覺得投入感情很困難的人，只要反覆觀看影像，不知不覺間每個人都學得會。

「光只是看」也會有效

也許有讀者會懷疑，光是這樣觀看畫面就能讓人受到這麼多影響嗎？我只能說，這真的是有效果的。此現象稱為「建模」，意指登場於電視中的「範本」（登場人物）會帶給我們影響。

EVIDENCE

加州州立大學的史蒂芬·格雷讓二十四名男大生中的其中一半，也就是十二人觀看二十分鐘的羽毛球影片，反覆播放專業選手是怎麼揮拍的。

接著，他請所有學生試著用正手與反手打法，發現有看過影片的學生打得遠遠好多了。在自己也不知道的情況下，他們已經學會模仿範本的行動。

即使只是看著影像，我們也會受到影響。因此，若能觀看正努力著的馬和運動選手，我們也能產生幹勁，湧出不想輸的慾望。

我想有很多讀者也喜歡看運動實況轉播，我認為這樣非常好。

尤其是不斷去觀看逆轉的比賽，你就能強化「自己也做得到」的情緒。

KEYWORD 有錢人效果

10

「錢包的寬裕」就是「心境的寬裕」

關鍵時刻要有「大筆金錢」

只要有錢，我們就能冷靜下來。

若沒了錢，一想到自己沒得吃、沒得穿，再怎麼樣精神都會受到壓迫，有錢自然就不必擔心這些事情了。沒有錢，你的心裡某處就會產生無法冷靜的情緒。

所以在錢包裡面放很多錢吧！

EVIDENCE

美國紐澤西州理查德·斯托克頓大學的馬爾切洛·斯皮內拉教授曾經進行過個人年收入與心情之間的研究。

結果顯示，年收越高的人心情越不會低落、動搖、混亂、緊張，這個傾向非常明確。順帶一提，越有錢，得憂鬱症的情況也比較少。

雖說「錢無法買到幸福」，不過斯皮內拉也指出，在現實中，越有錢的人所感受到的幸福指數也越高。

我不是要大家浪費。

不過，光是放很多現金在錢包裡，我們就能安心下來，坦然行動。

據說，流氓弟兄等不務正業的人總是會在錢包裡塞大量金錢，讓其看起來很鼓。他們對「被小看」這件事情極度恐懼，才會藉由「帶著滿滿現金」的行動來讓自己有自信、抬頭挺胸。

如果只在錢包中放兩、三張千元鈔，就算有人要你「展現出穩當

的風範」，你也是做不到的。你的行為只會如同膽怯的小動物一般。沒有了錢，自信也會被奪走。

所以說，只要在錢包中放入好幾十萬現金（此處指日圓），不可思議地，你也會感覺到自己變強、變高貴，而表現出大人物般的風範。

當你在**關鍵時機**出門工作時，我希望你能隨時帶著大筆鈔票。

這會賦予各位自信。

說到底就是講究「現金」

也許有些人會說「既然有信用卡，就不需要現金了」，不過，靠卡片是做不出這個效果的。

人呢，**還是要帶著眼睛能看到的鈔票，才能安心下來**。信用卡並沒有得以讓你擁有自信的心理效果。

我在外出工作時，也會多帶一些不必要的現金。要是沒了錢，再怎麼樣都會變得卑微、膽怯，自信多少都會打折扣。

當然，我們無須隨便亂花錢。只要「帶著現金」，人就會沉著下來。

KEYWORD 芳香療法

11

護身符×香味 = 最強的安心

何謂降低「心跳次數」的香味

要是有了護身符，人就能夠安心下來。據說，跑馬拉松的野口水木選手曾把伊勢神宮的護身符塞在內褲裡跑雅典馬拉松，大概是因為她知道護身符能夠給她力量吧。

可別小看「不過是個護身符.....」喔。

有沒有帶著護身符，你自己所感受到的不安與緊張感是完全不同的。

那麼，我就來介紹對膽小之人有所幫助的手工護身符吧！

無論怎樣的護身符都行，有帶總比沒有好，若**護身符中能夠添加熏香精油的味道，那效果就更棒了**。單純的護身符也會有效，不過做成「香袋」，就能期待更強的效果。

我推薦的味道是迷迭香或薰衣草。

EVIDENCE

西奧勒岡大學的克莉絲汀·巴奈特曾出過一項課題，即是「在非常嚴峻的時間限制下解開數獨」，煽動緊張與不安情緒，進行實驗。

她讓情緒高漲的參加者聞各種香味，調查其心跳數大概多快才能穩定下來，得出「迷迭香」與「薰衣草」會有效果。

熏香精油只要花一千日圓左右就能買到。用來做香袋的材料等也是市面上販售的商品，照著使用就行了。請運用這些材料，來製作你專屬的護身符吧！

之後，倘若是參加重要的會議、會見重要的人、發表簡報等這些壓力很大的場合，你就把護身符從包包中拿出來，偷偷地聞那個香味。這樣，你的心情就會大大冷靜下來了。

即使只是護身符，也是重要的護身符

薰香的香味會直接影響我們的生理反應，發揮如同魔法般的效果。

事實上，醫院候診室內的空調都會飄散出熏香味，用以穩定患者的不安情緒。

只要事先做好香袋護身符並塞在包包裡，你隨時隨地都可以用芳香療法，非常方便。

我希望大家務必要擁有一個自己的手工護身符。就連考生也一樣，只要拿著護身符，在面對正式考試也能夠冷靜下來，光是帶著護身符，你的心情即可沉靜。

KEYWORD 動物輔助療法

12

「寵物」也會對人類產生愛情

「血壓」也是會下降的

養寵物有助於減輕壓力。對於被繁忙工作窮追猛打，累積壓力而感到困擾的人來說，試著養狗養貓是很不錯的。

養了寵物後，雖然照顧會很辛苦，不過可以得到不可思議的充實感與幸福感，心情也會沉靜下來。

紐約州立大學的凱倫·阿蘭曾經做過這樣有趣的實驗。

她集結了每天被強烈緊張感壓迫的證券業務，將他們隨意分成兩組，讓其中一組照顧小狗。參加者全員都是沒有養過狗的人。

半年後，她測量全員的血壓，發現和狗一起生活的證券業務組情緒比較穩定。這就是透過和狗相處，得以抒解壓力、療癒身心的證據。

耐人尋味的是，當實驗結束後，阿蘭要回收這些狗，卻沒有人想歸還。對方紛紛拜託「能否就這樣繼續讓他們一起生活」，於是後來阿蘭就請他們繼續養了。

照顧寵物一開始也許很麻煩，不過在照顧的過程中人們會逐漸產生感情，連照顧也會變得有趣起來。只要我們這方抱持著愛去接觸牠們，寵物也會用愛來報答，變得親近自己，無形中我們的心就會平靜。

在諮詢中，有一種名為「動物輔助療法」的療程。現在已證實和

動物接觸可以療癒身心，因此對於每天很容易感受到壓力的人，我很推薦養寵物。

喜歡動物的人也會喜歡人類

如果真的不歡飼養生物，或是大樓規定不能養寵物，那麼用AIBO這類機器人也會有相同效果。

EVIDENCE

聖路易大學醫學院的瑪莉安·班克斯每週都會帶一次真的狗和索尼的AIBO去拜訪一間長期療養設施，和患者各相處三十分鐘。她在八個星期後進行調查，得知兩種「狗」都可以療癒患者相同程度的寂寞。

總結來說，人類是無法一個人生存的，必須要有誰來支持著自己，即使不是人，寵物也行。

順帶一提，根據加拿大拉瓦爾大學的心理學家先特·伊布茲所言，養寵物的人不只會對動物注入感情，也能對人類注入感情。換言之，只要喜歡上動物，也能夠變得喜歡人類。

這就像寵物的主人以動物為對象不斷進行「注入感情」的訓練一樣，往後亦能夠對人類展現出感情，所以養寵物是有很多好處的。

STEP 3

攻略「以人為對象」的緊張感

man-to-man

隨意的謊

感謝所有事物

免疫效果

出醜效應

情緒感染效應

藉口與最低程度的禮儀

後有預定效果

無名英雄

消除怒氣

放任主義

社交媒體

KEYWORD man-to-man

1

只要隨時想著是「兩個人」就行了

即使格格不入也能心平氣和的方法

內向的人，很不擅長面對太多人和吵雜的場合。

因此，只要盡量和少數人說話就好，這樣比較不會累。

好比在參加有許多人參與的交流會與派對時，盡可能加入人數少的組別。可以的話，就向一個人呆站在牆角邊的那類人搭話。這樣一來，即使身邊有非常多人，個性內向者也能夠維持著「兩人聊天」的氛圍。

這和在許多人面前發言是一樣的。

對膽小的人來說，被許多人看著會有很大的壓力，所以打從一開始就不要想著「報告時要好好和所有參與者對到眼」，這是很重要的。

膽小人士在進行報告時，只要面對坐在最前面的人說話即可。

其他的聽眾全部無視也沒關係，就裝作他們是「不存在的事物」。

反正，我們本來就是那種被他人盯著看會導致忐忑不安，而想從該場合逃走的生物。

EVIDENCE

史丹佛大學的霍布·艾爾斯沃斯曾做過個實驗。他在停下來等紅燈的車輛旁邊死盯著司機看，結果發現大多司機在變成綠燈時就會超快速發車逃走。他測量到發

車為止的時間，得知只要一直被看就會在5.3秒內發車，而沒被看的情況下是在6.5秒內發車。所以，被人盯著看是會有壓力的。

無視「其他的大量人群」

在進行報告時，如果想和所有聽眾對到眼，就會成了一對五十或一對一百的比賽。這是有很大壓力的。

不過，如果你只向坐最前方的人搭話，就是一對一的關係了。這樣在精神方面也能比較放鬆。

在發表演講和在大學講課時也是，我大多會這麼做。**只向座位最前方的人搭話，完全無視其他人。**

然而有趣的是，當我笑著跟最前面的人說話時，其他人也會好奇「究竟在說些什麼」而認真聽我說話。有時我會在心情沉靜下來且比較遊刃有餘後，才和其他人對眼、說話，不過這僅限於我心境很寬裕的情況下。

在撰寫書籍時亦然，一旦我卯足幹勁想著「我要寫一本所有人看了都會覺得很開心的書」，我就怎麼樣也無法下筆。

正因為是拿起了我這種人寫的書，我猜各位也是個性有點怪的人吧？想著只讓這些性格迥異的人開心就好，其他讀者全部無視，反而才能寫出好書。

想讓眾人喜歡、想讓全員理解，這種想法太傲慢了。抱著只把部分人當對象的思維，你的心情會比較輕鬆，事情也能順利。

KEYWORD 隨意的謊

2

「說話的哏」會成為心的降落傘

「要是對話突然中斷了怎麼辦.....」

搞笑藝人並不是靠著靈機一動才講出有趣的話題。他們都會事先想要用怎樣的哏讓人發笑，認真準備笑點，不可能當下隨興就講出來。

那些不太會對話的人，都有著共通且明顯的特徵。

那就是，**沒有一個話題哏的庫存。**

即使想要當場仰賴隨機應變去對話，也是絕對不可能的，鐵定不會順利。因此，這類人會覺得對話本身就很恐怖。

「要是讓對方覺得很無聊怎麼辦？」

「要是對話突然中斷了怎麼辦？」

假使你有這樣的不安，為什麼不事先建立好話題庫呢？在有準備好許多主題的情況下，對話什麼的一點也不恐怖。

事先準備好對話的題材，就好比逃生用的降落傘。就算飛機要墜落了，只要有先準備好降落傘，就不會感到極度恐慌。倘若預先想好隨時都能安全逃離的方法，人們也能夠冷靜面對。

EVIDENCE

紐約大學的講師蜜雪兒·萊德曼在她的著作中曾指出，擅長對話的人並非很會即興發揮，只是做好了事先準備話題這個動作而已。

落語家會在完全不準備的情況下坐到高台上嗎？

絕對不可能有這種事。

正因為事先想好話題並認真練習，即使坐在高台上他們也能夠威風凜凜，發揮自己的談話風格。

話題的畀要盡可能儲備「豐富」。畢竟要是畀「不夠」了，那可是最麻煩的情況。剩下的畀還可以用在別的機會，但「不夠」時就無計可施了。

與話題「好不好」沒關係

這是我第一次舉辦演講時的事情。主辦者為我預留的時間為兩個小時，沒想到我心想著「嗯，這樣就很足夠了」的話題量只花四十分鐘就講完了。當然，那時我腦中一片空白，臉色也蒼白起來。

後來我用來賓問答之類的方式總算順利度過難關，不過至今我依然記得當時的恐懼。因此身為膽小鬼的我開始會準備非常豐富的內容，不然我會不安得要命！

對話能不能進行得好，到頭來還是取決於話題的畀有多少。只要不惜付出努力與勞力，誰都可以準備這些話題，也能變得很善於與人對話。

KEYWORD 感謝所有事物

3

「謝謝」是必殺句

「非常感謝您的指教！」

我們不必太過認真去接受他人責罵，而同樣的事情，也可以套用在壞話和諷刺上。要是認真去把這些話都放在心裡，和人交往就會變得很恐怖。

即使被諷刺了，也只要隨意當耳邊風就好。

但我更推薦你用感謝來回應諷刺。對方想要諷刺你、取笑你，若被你真誠地「感謝」的話，對方反而會呆愣住，而不想要再繼續說下去。換言之，這也可以停止對方諷刺。

「你啊，若只說做事速度，還真是獨當一面呢。」

「真的嗎？謝謝你！」

「說到底，也只有快速而已啊。」

「是的，不過我還是很高興。我會努力成為公司內做事最快的人！」

「啊……這樣啊。加油！」

「是的，非常感謝！」

只要像這樣表達出感謝之情，對方也就不會繼續取笑下去。**諷刺、批評、壞話這一類的事情都用「感謝」這個技巧來處理，會非常有效。**

被客人抱怨的時候也是，你只要回應「非常感謝您的指教！」
「非常感謝您說出這些難以啟齒的話」，客人通常就接不下去了。

我們每個人都很喜歡聽「謝謝」這句話。

只要從他人口中聽到了「謝謝」，任誰都會很開心，甚至還有可能防止日後的欺凌與嘲笑行為。

「逞口舌之快」不會產生任何東西

就假設你為了獲得新顧客，正在進行業務拜訪吧。

當然，工作並沒有那麼順利，你大多被拒絕了。即使如此，你在被拒絕的時候只要能不斷說出「非常感謝您在百忙之中空出時間！我打從心底感謝！非常感謝！」這類由衷的話，對方也會覺得很不好意思。在下次拜訪時，搞不好就能很順利簽到合約。

至於那些被潛在顧客拒絕時擺出賭氣臉、逞口舌之快的人，將來是很難順利的。

EVIDENCE

加州州立大學的阿米·高登曾指出「謝謝」這句話能加深彼此關係，也是讓人際關係圓滑的秘訣。確實就是這麼回事，光是運用「感謝」這個技巧，人際關係也會變得沒那麼困難。只是說句「謝謝」而已，不僅在實踐上非常容易，亦有很大的效果。

記住，無論面對任何人，即使是對自己口出惡言的人，倘若能抱持著感謝之心，你和對方的關係就會逐漸改善。

KEYWORD 免疫效果

4

在訓練的過程中，你也會慢慢接受「吵架」

只要轉換視角，就是個「珍貴體驗」

和人吵架，絕對不是件壞事。

有句話叫做「不打不相識」，事實上，也有透過吵架反而使兩人關係加深的案例。

完全不吵架的戀人或夫妻正是因為沒有吵架經驗，才無法練習「修補關係」的重要技術。

關於這點，常常吵架的情侶們由於每次都會練習「和好的技術」，所以雖然吵架了，隔天還是可以變回感情很好的狀態。

透過吵架就能磨練和好的技術，實在很諷刺，不過換個視角，這也代表能夠學到珍貴體驗。

只要這麼想的話，你就可以理解吵架絕對不是什麼壞事！

EVIDENCE

德州大學的心理學家麗莎·芮夫花了兩年半，持續追蹤六十一組新婚夫妻（結婚半年內的夫妻）。

結果，她發現結婚後幾個月之內曾發生過中度爭吵並跨越難關的夫妻，在日後能過得比較圓滿。

大吵確實很糟，不過經歷過中度的爭吵，也就是互相努力就可以和好的這種程度，日後感情才會變得更美滿。芮夫將這種現象命名為

「免疫效果」。

真要說的話，**適度爭吵就好比疫苗預防接種一般**。只要先打過預防接種就能夠免疫，之後很難再引發同樣的病狀。人際關係的衝突亦是如此，一旦經歷過小吵架，即可發揮免疫效果。

正確的吵架，不正確的吵架

假使一開始很幸福，從來沒有吵架過，就無法練習怎麼去克服了。芮夫指出，這樣的夫婦最後很容易破局。

大家只要想，吵架並非壞事，反而是個能練習修補關係技巧的機會就好。這樣一來，你也不會那麼抗拒與人吵架、衝突了。

我們會從失敗中學習，要是沒有失敗，就無法訓練如何恢復。

為了練習怎麼重修舊好，你還可以故意說一些讓對方不太舒服的話。

倘若你嘲笑對方說「仔細看看，你還真是擺出一張和青蛙一樣的臉啊」，當然，對方會生氣，很有可能回答你「你才是一臉螳螂樣好不好」。不過，只要經歷過這樣的小吵架，將來你也能夠忍耐更大的衝突了。

我們從幼稚園開始就被教育「不可以吵架」，其實一直吵架也沒什麼不好。唯有透過吵架，你才能學到正確的吵架方式與和好的方法。

KEYWORD 出醜效應

5

比起超完美，「有點笨拙」會更受歡迎

「完美的人」是沒朋友的

不斷失敗，也是有個還算有趣的優點。那就是，你露出自己笨拙的地方後，周遭人士給你的評價也會變好。

「讓人家看到自己犯蠢，不是會被當成笨蛋嗎？」可能有人會這麼想。

不過，並沒有這回事。笨拙之人或許會被周遭的人嘲笑沒錯，但這就是他們被愛著的證據。

因為很可愛，才會被取笑。光是常常讓他人看見愚蠢之姿，就會給人一種自己很可愛、很容易親近的感覺。因此，一直失敗也沒關係。

什麼都要求完美的人，是很難接近的。

無論是運動、工作或戀愛，任何事都要做到完美的人會交不到什麼朋友。只要待在這樣的人身邊，自己彷彿就是個無聊的存在，因此大家都不想去接近。

在心理學上有一種廣為人知的現象，叫做「出醜效應」。

比起飾演一個完美的人，稍微表現出愚蠢的模樣，反而會讓他人感受到親切感。

EVIDENCE

美國前總統約翰·甘迺迪當年以帥氣、有魅力和有能力而揚名，他的聲望人氣自

然也很高。這樣的甘迺迪在豬灣事件中下令開始侵略古巴，沒想到作戰大為失敗。

由於他失策了，一般來說，他的人氣應該也會下降才對。意想不到的，在後來的輿論調查中，甘迺迪的人氣反而上升了。

對這不可思議現象感到很有興趣的加州州立大學心理學家埃利奧特·阿朗森檢驗了「犯蠢也會讓魅力上升？」的假說，並徹底查明真的會這樣。

「要是失敗了，不曉得大家會怎麼想。」

「一定會被唾棄。」

若這麼想，你就會覺得失敗很恐怖。

然而，只要你有「**失敗、讓他人看見愚蠢之姿反而有可能被喜歡**」的認知，失敗就變得不那麼可怕了。

「自咬」也能變成笑點

在各位讀者的職場中，是否也有笨拙的男性與女性？但還是一樣受歡迎呢？失敗並不完全是一件壞事，倒不如說還能提高魅力，因此不要害怕失敗，不斷付諸行動是很重要的。

與其進行一場完美的報告，**有時候你說錯、咬到舌頭，對方還比較會大笑、感到開心吧？**我有個朋友曾經在對客戶說明時，不小心把「明天」說成「明顛」，客戶忍不住哈哈大笑，最後就簽了合約。

失敗有時也會有好效果的。

KEYWORD 情緒感染效應

6

要全力逃離「心情不好的人」

「負面氣場」會傳染

只要看見意志消沉的人，我們都會想要去溫柔地攀談一下，問說：「你還好嗎？」不過，這種溫情其實不用表現出來也沒關係。

你就裝作沒看到，不要太靠近才是正解，**別去接近那些工作狀況不順和身體狀況不佳的人會比較好。**

其原因在於，我們也會感染到這些人散發出來的「負面氣場」。因此，還是不要靠近為佳。假設我們自己的狀況超好，那我們的好運氣也會被不好的人給吸走的。

據說，在星野仙一先生還是職業棒球監督時，他曾將一位於前一天被換掉的投手給隔離開來，希望他盡量別跟其他選手說話。

為什麼他要做這樣的事情呢？

當然，他是有理由的。被換掉的投手自然很沮喪，但星野先生不想讓這惡劣的氛圍感染給其他選手，才會在隔天要這位投手一個人做練習。

我們心理的情緒與感情，會受到身旁的人影響。

這稱為「情緒感染效應」。

EVIDENCE

當加州州立大學的湯瑪士·賽伊讓好幾個人組成的小組進行組裝帳篷作業時，發現成員的情緒會感染。就算只有一個人用很無聊的表情進行作業，其他人也會覺

得很煩躁；要是有個讓大家心情高漲起來的開心果在，其他成員也會做得很開心。

根據某項心理學研究表示，這樣的情緒感染效應只需僅僅三十秒左右就會發生。

要是和情緒低落的人講話三十秒，自己也會逐漸陷入憂鬱的氛圍中。

留意「他人的緊張」

在鋼琴或小提琴演奏會上等待自己上場時，看著旁人非常緊張，不知不覺間自己也會跟著緊張了起來。這也是情緒感染效應。

假如有其他的人很緊張，你可以選擇去廁所或是盡可能和對方保持距離坐下，注意不要連自己都被奇怪的氛圍感染。

如果想要克服緊張，就接近總是很冷靜，不會因為小事情而有所衝動的人身邊。只要看著那個人沉穩的樣子，我們也會自然而然冷靜下來。

用正面角度去利用情緒感染效應當然很好，而有不好影響的就要盡可能控制在最小限度內，這才是聰明人的做法。

KEYWORD 藉口與最低程度的禮儀

7

準備用於社交場合上的「逃脫計畫」

「一定要待到最後才行」是個錯誤

性格內向的人不擅長待在派對這種喧鬧的場合。即使他們不討厭和別人說話，也會因為太過勉強而筋疲力盡。

所以，當你不得不參與你不擅長應對的場合時，不要從頭奉陪到尾，在適當的時機早早退場，也就是在筋疲力盡的前一刻告辭會比較好。

為此，你可以事先想好精心的「逃脫計畫」。

EVIDENCE

瑪蒂·蘭妮撰寫的書籍《內向者求生術》中所介紹到的技巧，就是要事先決定好幾點回家、回家時的理由等計畫。這樣一來，你就不必撐到能量用完了。

此時的要點在於盡可能掌握「自己的步調」，你才可以隨時在喜歡的時間點離開。若你是自行開車前往派對的話，就不會有無法採取行動的風險。

假若你是和好幾個朋友一起搭車，就很難自己一個人回去，畢竟得和朋友一同離開才行。為了不要陷入這種情況，你必須想辦法靠自己出門。

要是和朋友出去，你就會被說服說「還很早啦」、「再待一下下也沒關係吧」，很難提早脫身。因此，就算朋友或熟人邀請你，說「反正也是一起參加的，就搭我的車去吧」，最好還是拒絕：「我可能得早點回家才行，還是各自搭車去吧。」

我也用過這個方法。

當我要參加不太想去的宴會、PTA酒會或大學懇親會等類型的活動時，我絕對會自己想辦法出門。如此一來，想要回家時隨時都可以回去，光想著就覺得精神上安心許多了。

「我還想再和你多聊一些！」

此外，雖說是提早退場，也不能忘記最低程度的禮儀。

已經接近回家時間，你可別忘了和所有受邀客人道別。

「我還想再和您多聊一些，不過實在得回去工作才行。」因為這理由很方便，我常常用。雖說理由怎樣都行，但還是別說出真正的想法「我不習慣太吵雜的地方，所以要回去了」，這樣會比較好。請用適當的理由搪塞吧！

只要有了逃脫計畫，你也不會那麼抗拒去參加討厭的飲酒會了。

「反正就忍耐個一次會(註釋4)就好了。」

「反正只要露臉一小時就好了。」

這樣想著，你的心情也會輕鬆許多。別想著要忍耐到極限，忍耐到你能忍耐的範圍，這樣就非常足夠了不是嗎？

註釋4 譯註：日本人的聚會，通常有一次會、二次會等很多場續攤。

KEYWORD 後有預定效果

8

為人際關係設置「時間限制」

只要能看見「終點」就不會緊張了

要是你很不擅長和人接觸，只要盡可能縮短接觸時間就行了。一旦為不情願撥出的時間設限後，人類就是個很能忍耐的生物。

想著「這段無聊的對話什麼時候才能結束」會讓你感到煩悶，不過若能確實知道結束的時間，你就可以像「還有三十八分……還有三十五分……」這樣去倒數，也不會疲累了。

確實設定好結束的時間，心裡就會產生餘裕感：「反正也只剩十分鐘，就稍微再努力一下表現出親切的樣子吧！」

若你看不見終點，自然沒有這樣的餘裕，只會感到痛苦而已。在能夠預知結束時間的情況下，你才能在最後全力以赴去多笑一點，或是為了讓對方留下好印象而說些玩笑話。

我習慣把與工作有關的各種會議和雜誌取材等行程都排在星期四跟星期五，就只有這兩天是與人會面的日子。正因為這個「每週只有兩天」的規則，我才能抱持著「至少就這兩天保持親切」的心情執行。我認為，像這樣事先用自己的方式去設定時間是很聰明的方法。根據每個人的情況不同，選擇集中在每天下午一點到三點和人會面也很不錯。

人類很不擅長處理看不到終點的事。

EVIDENCE

根據某項實驗所述，在沒有確實告知目的地的情況下讓人類進行四十五公里的步

行訓練，即使是堅強的士兵也會疲勞困頓。「這項訓練何時才會結束？」假若看不到終點，我們的心裡就會感到挫折。

然而，只要事先明確告知四十五公里這個終結，並進一步用「還有十五公里」的倒數方式來讓人們進行步行訓練的話，就能減少疲累感。

告知「排除時間」

當你和人要約見面時，就確實設定結束時間吧。

「星期四下午兩點見面吧！時間一小時夠嗎？」像這樣，約會面時就好好制定結束的時間。於公司內被搭話時也是，只要傳達「我還有工作，只能聽個十分鐘」，**若無其事地告知對方「十分鐘一過，話題就要結束囉」即可。**

假使你想要集中精神處理工作的話，為了避免多餘干擾，你也可以事先宣布要斷絕所有接觸。

即是向大家傳達「下午兩點到四點的這段期間我要專心工作，因此必須拒絕所有會面」。**若你先說好「這段時間內，要找我的電話也請不要轉接給我」的話，連外部的聯絡也能完全排除掉。**

打電話給你的人會詢問「現在時間方便嗎」，這是禮儀，我想大部分的人也會隨意回應「沒問題」吧。然而，倘若你覺得講電話很煩人，明確告訴對方結束時間，回答「如果兩三分鐘內可以結束的話就沒問題」也很不錯。

只要知道結束時間，人們就不會感受到壓力。總之，無論處理什麼事情，都要將「何時結束」這件事情明確化。

KEYWORD 無名英雄

9

「功勞」什麼的就讓給別人吧

脫離「嫉妒」的方法

比他人還優秀，或許會帶給你自我滿足。

不過，這樣也會很容易和周遭人士之間產生不必要的緊張感。因為，你很輕易就會遭受他人的怨恨與嫉妒。就現實層面來說，**鋒芒不要外露還是比較好。**

EVIDENCE

紐約州立大學的教授朱莉·艾克斯萊很強烈地戒備著表現出比他人還優秀這件事。她也指出，很多人都沒有注意到要是自我表現慾太強、想要讓自己看起來很了不起，就會有不少損失。

根據艾克斯萊所言，你必須要有所認知，表現出優秀業績事實上是「危機」與「威脅」。要是進展太過順利，肯定會有人因為嫉妒而想扯後腿或刁難。因此一帆風順，事實上是很危險的。

在工作上建立某種功績時也是一樣。這種時候，你就開心地把功績讓給他人即可。

「正因為有○○的幫助，事情才能順利的。」

「我只不過是最後幫忙一下而已，九成都是託課長的福。」

「這項成功是團隊的成功，我什麼都沒做啦。」

就像這樣表現出謙虛的態度吧。

大部分的人都想要盡可能讓自己看起來很偉大，但我認為還是反過來做會比較好。既然人人都想突顯自己，那就讓他們出頭，自己徹

底扮成影子。你就想通去當個無名英雄就行啦！

大家的眼睛都是雪亮的

只要一開始抱著不用太突出也無所謂的想法，不必要的擔心也會全部消失。首先，你無須太認真展現出努力的模樣。

另外，你也不必自己出頭。再加上你能夠把功績讓給他人，自然不會遭到嫉妒，換言之，你在精神上不會有壓力。

「難得我自己也有努力，把功績讓給他人豈不是跟笨蛋一樣？」

「要是誰也沒有認可我的努力，那我就不曉得自己是為了什麼而做的了。」

我想也有人這麼認為的。

不過，**明眼人都可以看得出來，誰有努力在做、功績又是誰建立的**。就算你不特地去展現自己，還是會被認可，不必擔心這些事。比起來，讓大家看到你謙虛的一面，別與周遭的人樹敵才是最重要的。

KEYWORD 消除怒氣

10

先忍耐「四分半鐘」再講藉口

何謂增強「憤怒」的話語

有一些NG詞彙，是絕對不能對脾氣火爆的人說的。只要說了，對方的憤怒就會更火上加油，這個詞即為「可是」。

「可是」這句話的後面，一定會出現藉口。

「可是，我沒有收到通知啊！」

「可是，電車晚到了啊！」

「可是，本來就人手不足啊！」

像這樣告知即將要出現難聽藉口的信號，就是「可是」。簡單來說，這是個告訴對方「我完全沒錯喔，才沒有責任咧」的詞。

生氣的人只要聽到「可是」，就會更火冒三丈。他們會認為明明自己在說教，怎麼對方完全沒表現出反省的模樣，因此，他們就更加聲嘶力竭地大罵：「別找藉口！」

當然，大家一定會有些適當的辯解。

即使沒有找藉口的打算，至少也會有想要說明原因的心情吧。

不過在被罵的時候，安靜被罵才是正確的。

我不是要各位什麼事情都忍耐、一直忍耐。

若你正在被說教，至少「最初的四分半鐘」要低頭保持沉默。無論如何都想要講藉口或理由的話，四分半，不，過了五分鐘左右以後再說吧。一開始就想解釋絕對是行不通的。

人類無法一直生氣

為什麼我會說先安靜個四分半鐘，當個聽眾比較好呢？

原因在於人類的心理：「人無法持續生氣四分半鐘以上。」即使怒氣爆發，過了四分半鐘以後，大致上就會平息下來。你被罵得很慘，最多也就四分半鐘，只要保持著老老實實的神情被罵，沒多久對方就會冷靜下來放過你：「你可以走了。」

這是稱之為「消除怒氣」的交涉技巧。

要是對方生氣了，你就閉嘴四分半鐘，讓對方的怒氣徹底爆發完畢。

面對憤怒的人，最好默默表現出抱歉的神情。

也許有人會想說：「不對，人類的憤怒不會在四分半鐘左右就平息，不是還有那種生氣更久的人嗎？」不過，這通常是因為被罵的人提出反駁、進行反抗，還讓說教者聽到難聽藉口的緣故。

此時會引起一種名為「憤怒升高」的現象，變得無法收拾。所以就讓發怒的人盡情生氣，總之先低下頭四分半鐘，微閉眼睛忍耐也可以的。

KEYWORD 放任主義

11

「不需要硬拉著他人走的領導能力」一說

「委託給他人」也很重要

成為上司的人，都會煩惱應該怎樣指導下屬、要如何發揮領導能力，也會對能否讓下屬積極動起來一事感到不安。

然而，從結論上來說，領導能力什麼的根本沒有必要發揮。

就算上司沒有拚命拉著跑，下屬也會自己成長、自己工作。

要是個性很不擅長拉動對方，那不用發揮領導能力也無所謂。尤其當下屬很有幹勁，就只要全部交給下屬即可，不必做多餘的事反而會比較順利。

只有在下屬沒有幹勁的時候，才必須開朗地鼓勵下屬、給他們勇氣。若下屬很有幹勁，你硬是去指導，反而只會造成妨礙而已。

「上司必須要率領下屬，引導他們。」

「由上而下，循序漸進給予指示才是領導者。」

這些都只是誤解。

以現實狀況來說，拚命去拉動下屬的這一類上司，通常並不是那麼好的領導人。

EVIDENCE

南加州大學的教授華倫·班尼斯曾撰寫一篇名為〈領導能力的終結〉的論文，指出一般人所想的那種積極領導不過是神話，還倒不如說，這種領導能力是有害

的。

根據班尼斯所言，無論是史達林、希特勒、拿破崙、毛澤東，這些發揮「強烈領導能力」的人，所帶來的危害遠比益處還要多。

要先有「無能」的自覺

假設遇到有人自嘲：「我真是個無能的上司啊，根本無法為部下做任何事。」我會如此鼓勵對方：「這樣可是好事啊，我想下屬也很感謝你的。」

我們總是認為「有領導能力是好事」，然而事實上，領導能力這東西還是別發揮得好。

也許對於那些真的沒有理解能力的下屬來說，確實有親自指導的必要，不過如果不是這樣的情況，那麼**信賴下屬，放任他們去做，才是身為上司的溫柔。**

小孩子的教養亦是如此。要是家長任何事情都喋喋不休地去指導，小朋友也會覺得很煩。家長越發揮這種類似的領導能力，小孩子就會越萎縮，長大之後反而變得什麼都不會做。

培育下屬也是一樣的道理，只要教他們最低程度的事情，剩下的交給部下去做就行了。

KEYWORD 社交媒體

12

不用勉強去「講電話」也沒關係

聊天室會調整「權力平衡」

隨著社交媒體的普及，膽小的人也變得能夠積極推銷自己。這對膽小的人來說，是非常難能可貴的。

在一場有一百人參加的研討會中絕對不敢舉手發問的人，在部落格上，也能以一百萬人為對象從容自在地自說自話。就算是無法和他人面對面聊天的人，用了通訊軟體，也能侃侃而談。

卡內基美隆大學的教授莎拉·克斯勒曾做過一項實驗。她讓三個人分成一組，請他們分別用網路聊天室、信件、面對面的方式來談話。

結果顯示，在面對面談話時，只有特定成員能夠敞開來聊天，剩下的人則成了聽眾，幾乎都不發言。

沒想到使用網路聊天室和信件時，她發現所有參加者幾乎都會平等地發言。即使是沉默寡言的人，若用聊天室和信件，也能夠相當熱烈地參與。

「再怎麼樣，還是很不擅長和人直接見面談話。」

「只要和對方對到眼，我就會緊張。」

「如果用電話和人交談，我的聲音就會抖。」

如果是這樣，那麼你不用特地採取面對面溝通的方式也無所謂，盡可能不要做不擅長的事情才是明智的。

與人的交流，全部透過信件即可。

一般來說，我在工作上的往來也全部只用信件而已。我既不打電話，也不接。即使如此，我也沒有什麼不方便的地方，生在這個時代真是值得感謝！

「跟不上時代」也無所謂

有人認為「人與人之間，還是必須要好好面對面交流才行」，這想法也太落伍了。他們大概不曉得，**透過社交媒體來交流也可以和現實中的交流一樣緊密。**

EVIDENCE

俄亥俄州立大學的潔西·福克斯曾經說過，只要使用臉書就可以詳細知道雙方的個人情報，而越了解對方的資訊，越能夠相互喜歡。

假如你是那種在推銷自己時會語無倫次的人，還是透過臉書來進行會比較好。

自己的優點不一定要親口展現才行，請對方看自己的臉書也可以的。

難得現在有這麼多方便的社交媒體，我們就積極去活用！用「盡可能別做自己不擅長之事」的方向來思考，你也比較不會累。

STEP 4

將緊張化為「力量」

愉悅與緊張的關係

美國人特有的思考方法

失敗學

重整心情法

後悔的種類

自卑感

賦予正面解釋

正向思考

實況轉播

學習效果

谷底經驗

時間管理

通過儀式

KEYWORD 愉悅與緊張的關係

1

你的性格容易緊張真是「太好了」

「粗神經」的人較難有喜悅

膽小的人，對神經大條的人大多會抱持著嫉妒或憧憬。

「要是我也能像○○一樣大膽就好了。」

「要是我也能像○○一樣抬頭挺胸，就會幸福了吧。」

不過，這其實有一點不對。

要說對任何事情都不緊張的人很幸福，可絕對沒有這回事。倒不如說，他們的感情已經麻痺了，是種很難感受到喜悅的體質。沒有必要羨慕這種人的。

很習慣女人的男性在和女性說話或追求她們時，不會有任何忐忑不安。

較膽小的男性也許很羨慕能夠輕鬆和女生搭話的人，不過這些習慣女人的男性就算和女性聊天，也不會感受到那麼大的喜悅。說到底，這種狀態真的讓人羨慕嗎？

我認為，比起那種對女生沒有性興奮、已經很習慣女生的男性，那些和女生說上一兩句話就高興到快要跳起來的男生還遠遠來得幸福多了。

EVIDENCE

根據法國翰斯大學的博士法比安·羅格朗所言，我們所感受到的「愉悅」與「緊張」是有比例關係的。

正因為非常緊張，當我們從緊張中解放時，才會有著極大的愉悅感。

要是你不緊張，就無法產生愉悅感了。換言之，緊張本身也可以說是獲得偌大愉悅感的必要條件。

你的「成就感」會比他人大一倍

請好好感謝這個連面對小事也會忐忑不安的自己吧！

容易緊張的體質不是件壞事，你反而可以把這想像成是個容易得到強烈愉悅感的體質。

不習慣在人群面前報告的人，在上台前都會感受到心臟要從嘴巴跳出來的緊張感吧？這也是沒辦法的事。

不過在報告完之後，你就會得到很強烈的成就感與幸福感。**只要緊張的程度越大，之後回饋的幸福感就會越強，這是非常難能可貴的事情。**

緊張並非扣分，而是加分。

別想著「我很容易緊張，這樣很糟糕」，而是「我是會緊張的人實在太好了」。這樣一來，你就能夠開心去接受緊張這種負面的狀態。

KEYWORD 美國人特有的思考方法

2

「失敗」後人才會變強

「不斷勝利的人」評價低？

老實說，萬事狀況絕佳並不是一件很好的事。

因為，人們在事情進展順利時就不會產生想要改變自己的想法了。

人唯有在失敗的時候，才會反省「應該如何去改變才好」，並且因此成長。倘若事情都進行得很妥當，就不會有這樣的心情。

「討厭失敗。」

「想要過著只有勝利的人生。」

或許也有人是這麼想的，我只能說請換個角度來思考。人唯有透過失敗才會成長，要是畏懼失敗，就無法成長了。

在日本，創立公司後卻讓其倒閉的經營者會遭受到惡劣的評價。

這是因為，那輝煌經歷上出現了傷痕。

然而在美國，失敗的經營者有時反而會獲得好評價。原因在於，大眾認為經歷過痛苦失敗的人，會拚命思考一切問題並試圖改進，以求下次別再失敗。所以他們的評價就會變高，我也希望我們能學習美國人這樣的思考方式。

用「長遠眼光」來看事情很重要

失敗，絕對不是不好的經驗。

EVIDENCE

聖母大學的蘇珊娜·納斯科讓兩百九十三名學生在一個月的期間內進行兩次考試。

此時，她發現於第一次考試中慘敗的學生在第二次考試時會確實準備。這些想著「這樣下去可不行」而發憤圖強的學生們，在第二次考試中獲得非常高的成績。

然而，第一次考試還算考不錯的學生，不曉得是不是因為安心下來，他們在第二次測驗的成績就下滑了。

這項實驗顯示出正因為有了痛苦的經驗，人才會為將來做準備。

反之，沒有累積痛苦經驗，人就無法成長了。

任誰失敗後都會心情不好。不過，正由於擁有這樣的經驗，我們才能接著體會到開心的事。從長遠的角度來看，這不是更值得高興嗎？

面對失敗，我們沒有必要膽怯。

倒不如說，失敗時，我們只要對著自己講「好，這樣下次就沒問題了」即可。

KEYWORD 失敗學

3

從「失敗者」身上學習吧

他人的「成功經驗」沒有用處

人都是從失敗中學習許多事物的。

只要去書店的商業書籍專區，即可看到「這樣做就能成為有錢人」、「這樣做就會成功」之類的書籍林立，但事實上，這些成功人士的話根本完全不能參考。

反而，去閱讀失敗者、脫隊者、能力差的人寫的書，了解為什麼事情不會順利，**把這些失敗案例當作反面教材，事實上還有用得多。**

同時也有研究數據顯示，成功的故事是不太有用的。

EVIDENCE

雪梨大學的溫蒂·容讓五十九名消防員接受遇到危機時要如何行動的訓練。

其中半數的消防員她只教導成功案例（這麼做就會順利），而剩下的消防員還聽了包含失敗例子的課程。

接著，她讓大家閱讀某個火災案例，詢問「若是你的話會怎麼做？」測試他們能採取多少適當行動，也就是是否能夠正確判斷風險、找出不可以接近的地點、是否有注意到建築物的構造等。

結果，只有從成功中學習的消防員也不過採取了**5.08**個正確行動，相較於此，一併從失敗中學習的消防員採取了**7.22**個正確行動。

比起成功，我們從失敗中能學到更多。

前人的失敗，就是珍貴的情報來源。

因此，只要把這些收集起來分析，就可以避免失敗。**只聽成功者**

吹噓，在現實中也不會有什麼幫助。

學習什麼是「危險的」

閱讀本書的各位讀者，我想恐怕都是非常「容易緊張」的。如果想要克服膽怯，比起成功者的故事，還是多聽失敗者的經驗更為重要。

「原來如此，做○○的話很危險啊。」

「原來如此，要是做了這些事情會慘不忍睹啊。」

我認為學習這些事物比較好。

提倡「失敗學」的東京大學名譽教授畑村洋太郎先生指出，比起成功，失敗之中隱藏了更多可看的情報，從失敗之中能學習到的會比較多。

不可思議的是，只要學習失敗的經驗，你就會覺得失敗並沒有那麼恐怖，簡直一石二鳥。為了克服膽怯，要多多學習失敗為佳。

KEYWORD 重整心情法

4

決定好不順利時的「後路」

從「失敗是理所當然的」開始

要是能夠預料到失敗，你就可以事先想好許多方案，決定好「要是失敗了感到沮喪的話，就做這些事情來轉換心情」。

樂觀的人，並不會思考失敗時的事情。

當然，他們也不會去想失敗後應該怎麼重新站起來。

容易緊張的人乾脆就抱持著「失敗是理所當然」的想法吧。只要有了這樣的自覺，你也能夠事先決定好在情緒低落時，應該怎麼轉換心情。

EVIDENCE

加拿大滑鐵盧大學的莎拉·亨佩爾陳述，只要事先設想好在日常生活中遭遇到討厭的事情時，要怎麼去轉換情緒，即使真的遭遇到了不開心的事，也能夠忍耐。

根據亨佩爾所言，不太容易情緒低落的人和即使情緒低落也能馬上振作的人之中，有38%都知道很確切的方法，了解要怎麼做才能讓自己的心情舒爽。而在心情沮喪後得花很多時間重新站起來的人之中，只有13%的人擁有這些方法。

先決定好「週末的行程」

「要是失敗了心情沮喪，就泡個芳香澡。」

「來聽最喜歡的曲子吧。」

「煩悶的話，就和朋友胡鬧一番。」

只要事先設想好這些屬於你的轉換情緒法就沒問題了。這樣一來，假使你真的遇到讓人沮喪的事，也不會那麼在意。畢竟，你已經知道要怎麼去調整心情。

就算遇到討厭的事，在了解「這麼做即可讓自己復活」的情況下，人們就能夠安心下來。

一旦想著不愉快的心情不可能一直持續下去，你也不會感受到這麼強烈的壓力了。

即使平日見了太多人，感到很疲憊，只要週末一個人悠閒釣魚就能轉換心情。像這樣的人，就不會覺得平日的工作這麼痛苦。因為無論多麼疲累，他們心裡明白在週末就能夠恢復。

因此，準備幾個屬於你自己的轉換心情法吧！

反正失敗是人生中的家常便飯，因此決定好在那時候應該要怎麼重新振作是非常重要的。聰明的人，大家都是這麼做的。

不曉得重整心情法的人，會覺得情緒低落這件事情本身很恐怖，因為不愉快的情緒會一直持續下去。為了讓失敗不那麼難受，我建議大家要盡可能準備好幾個調整情緒的方法。

KEYWORD 後悔的種類

5

「什麼都不做的後悔」比「做過之後的後悔」還強烈

盡早「告白」比較好

從心理學上來說，「後悔」有兩種。

即是做出某種行動後產生的後悔，和什麼都沒做產生的後悔。這兩者都是後悔，不過我們已經證實前者的後悔不會留下太多影響。

就好比你有個打從心底喜歡的異性，然後，你正煩惱著要不要向對方告白。

假設告白被甩，你就會產生「要是沒這麼做就好了」的後悔。然而，這種後悔的情緒很快就會消失殆盡，不會有影響。這是因為，此為採取行動後產生的後悔。

如果你選擇「不告白」，會變成怎麼樣呢？

在這種情況下，由於你沒有告白，不會被對方甩掉，但也不可能和對方成為戀人。於是你就會後悔，想著當初要是提起勇氣告白就好了。這是「沒有行動」所產生的後悔，會影響深遠，一直使人痛苦。

既然都要後悔，那還是選擇「行動」產生的後悔比較好。這樣，你也能比較快重振心情。

EVIDENCE

以色列本古里安大學的麥可·巴里曾針對世界頂尖的足球守門員分析超過三百場PK賽。

他發現守門員呆站在球門正中間一動也不動的時候，是阻止射門機率最高的。只要在正中間不動，阻止射門的機率就是**33.3%**。

然而，大部分的守門員都會往左右其中一邊跳。順帶一提，往左跳時阻止射門的機率為**14.2%**，往右時為**12.6%**。

巴里把這份統計數據告訴了守門員，說：「從數據上來看，站在正中間不動會比較好。」沒想到，守門員卻齊聲回答：「無法接受這樣的做法。」

迷惘的話就行動！

為什麼守門員會無法接受呢？

其原因在於，要是只呆站在中間而被進球了，心情就會一直很差。假如往左右其中一邊跳，即使失敗了，後悔程度也不會那麼多。比起什麼都不做，這樣還比較好，從感情上來說，不做任何事而造成的失敗是很難讓人接受的。

這些足球員透過經驗得知，沒採取任何行動所產生的後悔會非常強烈。即使事情進行得不順利也無所謂，他們還是會往左右其中一邊跳。

迷惘的時候，還是先行動比較好。

要是選擇了「不行動」，結果只會讓自己痛苦很久。光是了解「原來如此，行動的話比較不會後悔」，你也就不會那麼膽怯了吧？

KEYWORD 自卑感

6

口吃之人也能「雄辯」的思考法

「克服」的力量很強大

根據知名美妝師IKKO的說法，女性只要擁有自卑感，就會變得更具有魅力。

原因在於，被他人稱讚「美女、美女」的女孩子，會因為自己本身既有的魅力而安於現狀，就不會努力提升魅力了。

有自卑感的女性知道如果不微笑表現出親切的話，誰也不會搭理她們，因此會磨練待人處事的態度。

此外，正因為她們有「我不可愛」的自覺，為了努力展現魅力，就會學習化妝。在不知不覺中，她們就成了遠比美女還要有魅力的女性。

仔細想想，有自卑感其實是件好事。

正因為有自卑感，人才會成長。

無論是怎樣的自卑感都行，有就會讓你想要努力去克服。醜、矮子、無能、頭腦不好、懦弱，怎樣都無所謂。感謝這個擁有自卑感的自己吧！

EVIDENCE

奧地利出身的精神科醫師阿爾弗雷德·阿德勒闡述，有了自卑感，人們才能產生想要彌補的慾望。阿德勒說：「自卑感並不是病。倒不如說這是個刺激，有助於健康且正常地努力與成長。」

自卑感並不是疾病，反而是人類成長的能量來源。

成功背後有著「自卑感」

古希臘有一位政治家、辯論家名叫狄摩西尼。狄摩西尼以雄辯家出名，不過據說他原本是一名口吃的少年。他有著「無法順利說話很丟臉」的自卑感，並努力去克服。

假使狄摩西尼並非口吃，對說話一事也沒有自卑感的話，他應該不會想要學習辯論的技巧，自然也沒可能成為大有成就的雄辯家了。換句話說，狄摩西尼可以說正是因為擁有自卑感才能成功。

各位讀者也是有著滿滿自卑感的人嗎？

若是如此，那可真讓人高興。

不要只想著「這樣的自己好討厭」，而是要把這種自卑感轉換成改善自我的動力！

為了激發「絕對要變成○○！」的意志，要利用這自卑感。

即使是「想要爭一口氣給大家看！」的憤怒情緒也很不錯，都可以成為改變的動力。

KEYWORD 賦予正面解釋

7

即使是負面處境也能「享受」的無敵方法

被甩也是個「機會」

只要對任何事情改變看待的角度，很多時候，你心理層面的接受方式也會完全不同。

這種現象稱為「框架效應」。

把「失去了」想像成「放手了」，會變得如何呢？「被炒魷魚了」看成是「得到新的機會」；並非「被男朋友甩了」，而是「產生尋找新戀人的自由」！

只要像這樣把想法轉換成正面，就算是不好的事情，你也能歡欣接受，並產生「好，我要努力看看」的慾望。

任何事情的好壞，都取決於你自己的思考方式。

一旦改變了想法，無論遇到多麼悲慘的狀況，都能夠接受。

當你在做搬運重鐵架與水泥袋的工作時，不要解釋成別人逼你做「嚴苛的重勞動」。若你能想成自己是「偉大建築物的建造助手」，心境也會變得輕鬆。

EVIDENCE

克里夫蘭州立大學經濟學院的凱內斯·杜納根曾以某國際企業的一百二十八名員工為對象做了實驗。當員工聽到進行的計畫中有「五十分之二十完全失敗」時，就會猶豫要不要繼續做下去，然而，當他們聽到的是「五十分之三十完全成功」時，就會產生想要努力做到最後的慾望。

「五十分之三十的成功」與「五十分之二十的失敗」，在機率上

來說也不過是同樣的事情，不過根據我們賦予的意義是正面還是負面，人們的接受方式就會完全不一樣。

是「沒生意」呢，還是「限定」呢

一般來說，離車站非常遠且位置不方便的居酒屋都是狀況很不利的，與車站前的店家相比，客人也不太會去。

然而，如果用正面角度去思考位置不便一事，以「隱蔽式居酒屋」做為賣點的話又如何呢？

又或者以「店內不會擁擠吵雜，私藏居酒屋的好地方」當作賣點，又如何？

我想應該生意會相當好吧。

即使是「每天都沒有生意」這種負面要素，你也可以想像成「週末限定」、「季節限定」這種正面的事情不是嗎？

由於是自己獨自經營的個人麵包店，麵包沒辦法做太多，不過只要用「每日限量一百個的個性店家」做為賣點，就會有人氣了吧！就算是負面的事情，一旦用正面方式去思考，任何事情都能變成正面的。

KEYWORD 正向思考

8

正因為有「逆境」，人生才有趣

在黑心企業也當是個地獄巡禮

活躍於幕末至明治時代的山岡鐵舟，曾說過這麼一句話：「晴天也美，陰天也美的富士山。」

晴天時的富士山確實很棒，不過就算是陰天也好、下雨也好，只要你認為它是美的，看起來就會很美。

「搞什麼啊，陰天的話不就看不太到富士山了嗎？」會這樣抱怨的人，實在是氣量太小了。只要你自己認為很棒，就連陰天時的富士山感覺起來也是非常美的。

如果去迪士尼玩遇到下大雨，有些人就會一直抱怨。這種人不僅會被其他人討厭，恐怕也不會出人頭地吧。我反而希望自己能夠成為遇到大雨也很開心，能說出「雨天的迪士尼也別有一番風味」的人。

逆境也是如此。

對大多數的人而言，最好不要有逆境，不過我認為，與其避開還不如去培養能夠享受逆境的堅強心智。

對自己說「就好比在玩一場很困難的遊戲，這不是很有趣嗎」、「感覺就像在做什麼修行一樣，很好玩不是嗎」。

即使進入的公司是黑心企業，也不要馬上辭職，而是去享受，想著「感覺像在『體驗地獄』一樣，很有趣不是嗎」會比較好。

「像這種糟糕的體驗，可是很難經歷到啊！」這樣想也很不錯。

當他人故意刁難導致你被迫降職、被命令要去國外出差時也是，只要開心想著「鄉下地方也不壞」、「機會難得，就當作是去學習外文吧」即可。若自己覺得很有趣，這就已經不再是逆境，而會成為天國、樂園、天堂。

想著「我得忍耐、我得忍耐」是很痛苦的，倒不如保持積極享受的心情。

勤勞之人的思考方式

工程師、科學家、律師、記者等這些職業一週大約工作五十至六十小時，是非常勞累的工作者。不過，為什麼他們能忍受這麼辛苦的工作呢？

EVIDENCE

對重度工作者很感興趣的卡內基美隆大學教授羅伯特·凱利根據調查，發現這些人並沒有想過「自己的工作很辛苦」。無論在何種領域，那些被稱為「名人」與「明星」的人們都把工作當成遊戲般在享受。

到頭來，只要當事人覺得很開心，無論是怎麼辛苦的處境都能去享受。工作究竟是辛苦還是輕鬆，都是當事人去「賦予的意義」。只要你想著「什麼嘛，這個很有趣啊」，那麼不論面對什麼樣的逆境，你也可以開心地去埋頭努力。

KEYWORD 實況轉播

9

將痛苦的感情「如實」轉為言語

痛苦什麼的「正好」

楊百翰大學的教授李·佩里在其著作曾指出日本企業的強大，是來自於日本人比較喜歡處於逆境的這種文化精神恩賜。

日本人能夠去享受逆境。

他們在事情進展順利時，反而會擔心「這麼順利真的好嗎」。面對逆境時還比較能安心，會不斷努力去脫離逆境，這才是日本人的精神。

如果陷入危機，那就享受這個狀況。

曾有人說日本人原本就擁有能夠面對逆境的堅強精神，更正確的說法是日本人可以樂在其中。

要是只做溫和的工作，雖然很輕鬆，但也會失去幹勁。

被委託一項困難的工作時，你就像那些邊說著「這太亂來了啦」邊提起幹勁的職人那般，享受這些麻煩的事情吧。

假使你陷入困境，就對身處這種狀況中的自己一笑置之吧！

「慘了、慘了，這下可束手無策了啊！啊哈哈！」像這樣笑著，到最後，你就會想辦法處理了。

EVIDENCE

內華達大學的教授威廉·凱利曾說，只要對任何事情都付之一笑，狀況就不會變

得太嚴重，你也能將擔心的情緒拋到九霄雲外。

根據凱利所言，無論身處何種狀況，「別忘了你的幽默」都是最重要的。

「能嘲笑自己的人」才是強者

當你陷入逆境時，試著「實況轉播」自己的感情也很不錯。

「我很焦慮、我很焦慮。哎呀，我又看了手錶，再這樣下去，到最後我能趕上嗎？」

就像這樣，試著在自己心中轉播看看。

正因為你很困擾，才要像事不關己一般去實況轉播，說著「感覺你很焦慮呢」，這樣你的心情就會變得愉悅起來。

不要想著「糟糕啦，該怎麼辦」，而是冷靜地和自己對話：「那麼，現在你感覺很困擾，有沒有什麼策略呢？」如此一來，你也會心有餘裕，甚至想出一些好方法。

即使身處逆境，只要一笑置之地去面對，你就能夠掌握不屈不撓的精神。

我希望大家可以充分地去享受逆境。

KEYWORD 學習效果

10

不是靠意志的堅強程度，而是用「是否習慣」來一次解決

也有故意學個經驗的時候

面對從來沒有經歷過的事情時，任何人都會抱持著不安。然而，只要做過一次，你就能夠想著「什麼啊，就是這麼一回事啊」，把不安完全消除。因此在面對任何事情時，什麼都不要想，總之先去體驗過一遍就好。

威斯康辛大學的博士強尼·皮拉文分析了一千八百四十六名捐血者，發現第一次捐血的人會感到不安和緊張。由於從來沒有捐血過，對捐血有所恐懼也是理所當然。

不過，已經捐血過兩三次的人就不太會感受到不安。根據皮拉文所言，捐血超過十六次的人幾乎都不會有坐立難安的感覺。

只要習慣任何事情，就不會有太大的問題。

你只是因為沒有經歷過才會膽怯。

我想，要是各位讀者被拜託「請吃吃看蟑螂」的話，大家恐怕都會覺得很恐怖吧！畢竟吃過蟑螂的日本人並沒有很多。

然而，食用蟑螂的國家其實意外地不少。只是這些人吃的並非我們常看到的德國蟑螂，而是做為食物培育的「水蟑螂」。外表看起來就像龍蟲一樣，一吃下去發現超好吃。

由於沒有吃過，大家或許會覺得很不安，不過要是有機會，還請

各位務必吃吃看。只要有了一次經驗，你就會想著「嗯，哎呀，就是這麼回事吧」，之後也不會再在意了。

大部分人們的思考方式都是「恐怖→所以不要嘗試」，不過這是錯誤的，「恐怖→所以才要嘗試」才是正解。如果因為害怕而一直避開，就永遠也不會習慣。

不再害怕牙醫的方法

即使覺得很恐怖，只要想著「所以才要試試看」而付諸實行的話，你就能夠親自學習到這一點也不可怕。這樣一來，第二次之後害怕的感覺會越來越低。

EVIDENCE

根據某研究指出，在偷偷觀察一百五十名去看牙醫的男性後，發現總共有一百二十八人表現出不安的動作。他們會無法冷靜地觀看四周、抱著胳膊、交叉腳踝等。

然而，其中也有完全沒有表現出不安的患者。究竟是哪種男性一點也沒露出不安的徵兆呢？經過調查後，發現是一直在看牙醫、時常跑牙醫診所的人。

沒有體驗過，覺得恐怖是理所當然的。

正因為如此，倘若不想讓自己感到恐懼，唯有先快速體驗一遍。只要連續做過好幾次，你也不會覺得那麼害怕了。

KEYWORD 谷底經驗

11

了解「最難關卡」的人會變強悍

「和人相處小菜一碟」的技術

有句話說「要和將棋強的人下棋」。和將棋強的人下棋，當然是不會獲勝的。不過，要是和強者打過好幾回，不知不覺間你的技巧也會上升，就更不會輸給弱者。

膽怯的人會盡可能去做自己也能做到的事情，從難度低的開始挑戰，不過這樣做並不是正解。

反而要一開始就從覺得最困難的事去挑戰。只要從最難的事情開始做，你就會覺得難度較低的事情相對容易，大多情況都會變得不算什麼。

假使你想要磨練和人們交流的技巧，就從自己最不擅長面對的人開始頻繁去搭話吧。

當然，你們的交流並不會如此順利，不過只要硬是去和自己不擅長的人交流，你在和其他人交際時就會變得輕鬆許多。

哲學家蘇格拉底的妻子是個非常糟糕的妻子。儘管如此，蘇格拉底卻沒有拒絕她、沒有離婚，而是持續著婚姻生活。

為何蘇格拉底不和妻子分手呢？原因在於，「只要能和像她這般性格惡劣的人相處，與大多數人交流也會變得簡單多了」。

試著被打擊一次看看

不可以逃避困難的事物。

倒不如說，你要試著去挑戰最難的關卡。

就好比考試的時候，你要無視自己現在的成績，以東京大學為目標來念書。這樣一來，或許你考不上東大，但你也會培養出能夠輕鬆考上其他大學的實力。

EVIDENCE

職業高爾夫選手老虎·伍茲因關鍵時刻得以獲勝的實力而廣為人知，他究竟是如何擁有這麼強烈的意志呢？

根據伍茲的傳記作家約翰·安瑞森尼所言，這是多虧了其父親的訓練。

老虎·伍茲的父親非常嚴格，他認為要出人頭地只能經過嚴格的訓練，因此他讓孩子從小就習慣他斯巴達式的教育。

他在伍茲還是小孩子的時候，就故意讓他和體格高大的年長選手比賽，藉以讓他習慣這種壓迫感和自卑感。長大成人的老虎能夠像這樣發揮關鍵實力，就是因為從小已經習慣困境的緣故。

在面對困難的事情時，也許當下你會有種被打擊到的感覺，不過只要繼續前進，你就會發現有個「底」存在。沒有比那個「底」還要深的地方，因此無論還有多少麻煩，你都能夠去忍耐。

KEYWORD 時間管理

12

「拖延」會使人生受到拘束

先做「討厭的事情」

一旦你去挑戰最困難的事情，之後就會變得很輕鬆，這個理論也能應用在工作的方法上。

當你手上有好幾個工作時，要先從最困難的開始處理。

「這個我不想做，晚點處理吧。」

「這個好麻煩，先放著吧。」

「這個感覺會花時間，之後再做吧。」

我想這會是一般人的反應。

不過，人只要想到還有不得不處理的工作在等著，心情就會變得很煩，你會不斷感受到「啊啊，差不多要做那個了.....真討厭啊」的情緒。既然如此，**你乾脆一開始就處理，讓心情舒爽會比較好。**

EVIDENCE

加拿大阿爾伯塔大學的羅伯特·克拉臣曾調查了超過一千一百人，發現很不擅長運用時間的人，有著把手上的工作任務往後拖延的明顯傾向。

根據克拉臣所言，習慣將任務延後的人也很容易失去自信。而且，這種人的工作品質大多都不好。

只要「規則化」就好

能夠把工作做好的人、對自己有自信的人、善於時間管理的人都是會先把困難課題盡早處理好的類型。

只要從困難的事情開始著手，就會產生「連這種麻煩事都能盡早處理完，自己真的很棒」的自信。

當你必須打電話給好幾個人的時候，就先從最不想聯絡的人開始打；假使你得去見好幾位客人，就在上午時段先和最不擅長應對的人會面完畢。這樣一來，下午你就能夠很輕鬆了。

倘若真的能把事情往後推遲乃至逃避，那倒還好，但基本上這是不可能的事。

既然這些事情你全部都得做，那還是盡早處理完吧。

如果上司要求你「在星期五之前」提交一份你不想寫的報告或企劃書，你就在星期一把這些寫完，這是重點。

要是往後推遲，那個禮拜你會一直覺得心情很沉重，還是早點結束為佳。而且，假如你能在星期一完成並提交，搞不好上司也會對你的速度感到驚訝，因而讚許你呢。

很少會有逃避後還能得到好結果的情況，大多時候結果都很糟。為了不要變成這樣，你就把「先從討厭的事情開始處理」變成你的規則吧。

KEYWORD 通過儀式

13

靠著「忍耐」越變越強

「成為大人」這件事

假使你想要成為精神方面很強韌的人，你就得去做非常嚴峻的事情，累積克服這些困境的經驗。你可以去參加祭典，然後跳進冬天的海中。你也可以禁食、熬夜訓練。總之，我們必須要讓身體克服嚴格的修行，心智才會變強。

我們設置了一些成為大人的手續和儀式，稱為「通過儀式」。人們要經歷過這些考驗，才能脫胎換骨轉大人。

全世界都承認了這個通過儀式的存在。

為了變為大人，我們會去高空彈跳、刺青、被瀑布沖刷等，唯有經歷過這些辛苦的回憶，才能從孩子蛻變成大人。

然而，在現今這和平的日本，通過儀式已經消失了。不用特別經歷過嚴格的體驗，只要參加成人式，誰也可以變成大人。這樣一來，精神層面並不能變得堅強。

鍛鍊「精神力」的方法

在進入公司時，有時必須經歷些非常嚴格的訓練。

例如，在名為修養團的教育團體所舉辦的「淨化研修」中，據說即使在冬天，參加者也只能穿著一件兜襠布，浸入伊勢神宮的五十鈴川，進行嚴厲的訓練，日本一些大企業都會把員工送到那裡去。

或許有些人會認為「這種訓練很沒意義」，不過我並不覺得這件事情有這麼負面。若沒有經歷過如此嚴格的訓練，是沒辦法磨練人類的精神力的。

忍耐、克服這些嚴格的處境，藉此，人類才會成長。

EVIDENCE

根據哥倫比亞大學的教授沃爾特·米歇爾所言，從小就很擅長忍耐的孩子在學生時期成績會比較好，出社會成了大人後，會是有能力之人的機率也比較高。

米歇爾利用玩具和蛋糕反覆進行實驗，給予課題：「即使很想玩也要盡可能忍耐」、「將好吃的蛋糕放在眼前讓他們忍耐」，並發現在幼稚園時期很會忍耐的孩子們，長大成人後也會是個有能力的人。

既然想要鍛鍊精神力，就不能馬上實現自己的慾望，而是忍耐。這樣一來，你也可以在日常生活中鍛鍊精神了。

就算有想吃的東西也要忍耐、出席公務飯局時稍微忍耐、咬緊牙關泡熱水澡等等，總之只要大家養成「硬是逞強」的習慣，精神力也會變得越來越強韌。

尾聲

日本被稱作「壓力社會」已經很久了。壓力會蔓延至社會的每個角落，有不少人因而感到痛苦。

現代人都被時間追著跑，很難悠閒地生活。即使想要偶爾泡泡溫泉，清閒地放鬆身心，到溫泉地之前還會被捲進大塞車中，反而變得更累，這種情況並不少見。經濟狀況亦然，大家都能感受到年年惡化，也擔心老後的生活。

總之，無窮無盡的不安就是現代人的特徵。

想要在這之中過著悠哉的生活，得下很多功夫才行。本書介紹了許多如何緩和緊張、圓滑生活下去的技巧，那麼，究竟會不會對各位讀者有所幫助呢？

本來日本人的性格就很容易緊張，也聽說不少人有著頻尿的困擾。會頻繁去廁所，就是因為緊張的緣故。

大多數的人一直都過著忐忑不安的生活，而我很想要認真寫出在這樣的生活之中，要怎麼樣才能稍微解解悶，讓心境變得輕鬆一些。這就是我撰寫本書的動機。

然而，為了寫這本書而查詢許多資料的過程中，我了解到緊張與不安雖是一種不愉快的情緒，但「對我們也稍微有些幫助」。

正因為會緊張、不安，人們想要去克服，才會成長，社會與文明也因而不斷進步。這樣一想，我自己亦改變了想法，認為負面的情緒也不是那麼壞的一件事。

我們並非釋迦牟尼，絕對沒辦法頓悟，而從所有煩惱之中解放。

要說到我們能做的事情，就是即使會感到緊張和不安，也能夠適

當處理、敷衍，並高明地去奉陪。

德川家康曾留下了這句話：「人的一生就如同背負著重擔行走長遠之路」。我們的人生，說到底也是痛苦的延續而已。在這樣的世道中，我希望大家務必能利用本書的技巧，過著圓滑的人生。

在撰寫這本書時，我受到了大和書房編輯部種岡健先生許多照顧。我就藉此機會，致上謝意。

最後，我也想要向各位讀者致謝。即使有滿滿的壓力，我們就一起努力生活下去吧！我非常期待能有機會再與各位見面。

假裝不緊張就贏一半

49招狡猾的心理學妙計，讓氣場瞬間秒開

作者：內藤誼人

譯者：郭子菱

總編輯：盧春旭

執行編輯：黃婉華

發行人：王榮文

出版者：遠流出版事業股份有限公司

地址：100臺北市南昌路二段81號6樓

電話：2392-6899

傳真：2392-6658

電子郵件：ylib@ylib.com

遠流博識網：<http://www.ylib.com>

電子書設計製作

製作單位：遠流製作中心

企劃：廖士鋒、張瑞麟、張淑萍

數位版製作：簡玉欣、廖怡雯

電子書製作日期：2018年9月

(本書係根據2018年9月1日初版一刷之紙本書製作)

檔案格式：ePub 3.0

著作權顧問：蕭雄淋律師

有著作權・侵害必究

遠流博識網<http://www.ylib.com>

E-mail: ylib@ylib.com