

§ 導入

高橋りょうです。

第6週目。

さあ、今週から新章に突入します。

...

これまで、

僕が定義した魅力を構成する

3 大要素のうちの2つ、

1. マインド

2. 見た目

について、詳しく話してきました。

これまでのレポートの中で
お伝えさせてもらったことを実行していただくだけでも、

あなたの魅力度は、かなり向上するハズです。

それに加えて、
今週からは、最後の1つである、

3. 対人コミュニケーション

について、
詳しく言及していきます。

ここに関しては、お伝えしたいことが

本当にたくさんあります。

コミュニケーション

というと、

難しいイメージがあるかもしれませんが、

その難しいイメージを、

「あ、簡単かも」

と、あなたに思わせることが、

ここでの僕の仕事であり、役割だと考えています。

ですから、

これからあなたには、しっかり

分かりやすさ

を意識して、

これからお伝えしていきます。

しっかり、ついてきてくださいね。

...

ここの力が養われるようになると、

大抵の人間関係は、上手くいくようになります。

✓ 学校の後輩

✓ 〃 同級生

✓ 〃 先輩

✓ 会社 of 部下

✓ 〃 同僚

✓ 〃 上司

✓ 知人

✓ 友人

✓ 親戚

Etc

その対象は、もちろん、
あなたがよく通うお店にもいる、

✓ 美人ショップ店員

の女性に対しても、有効です。

第1週のレポートのはじめにも伝えましたが、
この企画の目的は、

✓ 魅力的な男になる

✓ モテる男になる

というところを、

ゴールとして設定しています。

“美女にモテる男”

というのは、

女性にだけモテる、というわけではなく、

老若男女問わず、

いろいろな人からモテるんですね。

これは、

何となく想像できると思います。

これから話すことは、

魅力的な男のコミュニケーションについてですから、

それを、ある程度マスターするようになると、

いろいろな人との会話が上手くいくようになります。

ここの価値の高さは、

これまで僕のレポートを読み続けてくれている
あなたなら、きっと理解してもらえだと思います。

いろんな人との会話が上手くいく
ということは、

人生そのものが上手くいく

ということに
等しいと、僕は考えています。

その根拠として、

人生の幸福度は、
関わる人との人間関係が、

どれだけ良いのか？

ということに相関があると、
科学的にも証明されているのです。

...

ここで少し補足を入れておくのですが、

自分にとって、
付き合うべきでない人を選んでいた場合、
(→相性が良くない人や、
精神的な共感が全くできない人、など。)

それはコミュニケーション以前の問題になるので、
これから話すことから、除外します。

重要なのは、

あなた自身が、

「あの人と仲良くなりたい…！」

と思った、

魅力を感じた人との

心のキョリを近づけるための方法

であり、

そのための技術をお伝えします。

...

本題に入る前に、

もう少しだけ、前置きを入れておきますね。

これまで、

1. マインドを鍛え、
2. 見た目を整えることで、

相手に、

- ✓ いい男
- ✓ イケてる男
- ✓ 興味深い男

というプラスの印象を、
相手に与えることができる、

ということと、

そのための方法論を、
お伝えしてきました。

で、重要なのはここからです。

相手に期待感を持たせた後、
実際に会話をして、

「この人と関わる時間が楽しい」

と思ってもらえるようになれば、
それはもう、紛れもなく、

女性にモテる男、であり、
魅力的な男、と言えらと思います。

僕らは、
ここを目指していくんですね。

...

これから僕がお伝えする
対人コミュニケーションの技術は、
さっき話した、

- ✓ 鍛えられた**マインド**
- ✓ 整えられた**見た目**

の2つが前提となって、
はじめて、効力が最大限に発揮されます。

要は、この2つが、
あなたの会話を魅力的にするための
土台になる、ということです。

ですから、
これまで話してきた、

1. マインド

2. 見たい

に関して、

まだしっかり実践できていない場合は、

もう一度読み返し、

腑に落として実践してから、これから話す

3. 対人コミュニケーション

の技術を試してみてください。

面白いように、

関わった人からの反応が変わるのを

実感できると思います。

...

さて、前置きはこのぐらいにして、
そろそろ本題に入ろうかと思います。

まずは、
対人コミュニケーションの技術、
そのものをお伝えする前に、

人とコミュニケーションを取る、
その目的の部分から話そうと思います。

「ここを目指すために、人と会話するんだ」
というところを押さえておくと、

その後の理解が、すごく速く進むと思います。

§ 相手と会話するのは、 楽しんでもらうため

セクションのテーマに、
答えを書きました。

全ては、ここを狙うために、
僕らは人と会話する、という認識を持ってください。

...

ただこれは、お笑い芸人のように、

面白いことを言って、笑わせないといけない
とか、そういった意味ではなく、要は、

相手の

- ✓ 自己重要感を満たす
- ✓ セルフイメージを上げる
- ✓ 気分をポジティブにする

ために有効な会話をする、
という意味です。

...

ここで、

「自己重要感」と、「セルフイメージ」という、
重要な概念が登場するのですが、

もしかしたら、

あまり聞きなれない言葉かもしれません。

補足として、少しだけ説明しておきます。

自己重要感とは、

“自分はこの社会にとって、**重要な存在である**”

と、実感したい欲求のことです。

人は誰でもこの欲求を持っており、
三大欲求である、食欲、性欲、睡眠欲と並ぶくらい、
強いものなんですね。

これが満たされず、「重要度 0」になってしまうと、
人は自ら命を絶ってしまいます。

なぜなら、自分は、この社会にとって重要でない
と思い込んでしまうから。

「生きていても、仕方ない…」

と、自ら死を選ぶんです。

...

ものすごくネガティブなことを言っているように
聞こえるかもしれませんが、

少し角度を変えてみると、

これを「ネガティブ 100」だとしたら、
同時に「ポジティブ 100」も、見えてくるんですね。

ここに、価値を見出すことができます。

それはすなわち、

「自分はこの社会にとって、重要な存在なんだ！」

と感じ、生命力溢れながら、
毎日を生きることです。

人は、この気持ちが持てるようになると、
すごく元気になれます。

極端な話をしていますが、
要するに、

多かれ少なかれ、
人はネガティブな気持ちを持っていて、
それをポジティブな気持ちに変えてあげられる人が、

モテる、ということです。

単純に、その人と一緒にいると、

気が楽になって、楽しくなりますよね。

現代は、ストレス社会と呼ばれるくらいですから、

「癒しの存在」になることを、一つの目標として目指すと、

それは上手くいきやすい

方向性だと言えます。

...

今は、抽象的なことだけしか言っていないので、

なんとなくのイメージしか掴めないかもしれませんが、

ここが、

相手を会話で

楽しませるための原理

になるので、その全体像だけ、
掴んでおいてください。

後から、
この話を具体的な話へと落とし込んでいきます。

...

一方、

セルフイメージとは、
自分自身に対する、**自己評価**という意味にあたります。

あるいは、

「自分とは、こういう人間である。」
という**思い込み**という説明も、適切かと思います。

よく、

自己啓発書などに書かれていることは、

+-----+

セルフイメージが**高い**人は、

ビジネスや恋愛で、大きな成果を生み出して、

逆に、

セルフイメージが低い人は、

どの分野においても、能力を発揮できず、

小さな成果に終わってしまう。

+-----+

というふうに、説明されていますが、

これは、本当のことです。

...

実のところ、人の能力そのものには、
ほとんど個人差がないんですね。

だけれども、
出している成果そのものには、
大きな個人差がありますよね。

例えば、

「成果 10000」を出している人がいる一方で、
「成果 10」しか出せていない人もいる。

この両者には、
1000 倍の能力の差があるのか？というと、
そうではないんです。

違うのは、

セルフイメージの**高さ**

です。

この高さに比例して、
その人が引き出せる潜在能力が、
決定するんですね。

ただ、それはいつでも引き出せる、
というわけではなく、

逆境を目の当たりにしたときに、
はじめてその人は、進化することができます。

「今、使えている能力だけでは、
自分が望む成果は決して得られない…。」

「能力を上げていかねば…っ！」

こうした必要性に迫られたとき、
今まで使っていなかった能力を使い始めるようになります。

例えば、

“**大好きだった女性から**
フラれてしまった…。”

という現実を目の当たりにした時、

セルフイメージが高い人と、低い人では、
その後の行動が、180度変わります。

前者は、基本的に「俺はデキる！」

と思い込んでいますから、

「フラれたのは、

きっと俺のどこかに手抜きがあったからに違いない。」

「それは、体型、服装、

髪型、清潔感、あとは相手への気遣い。」

「ああ、思い返すと、

いろいろ思い当たる節があるなあ…。」

といったような、

建設的なセルフトーク（＝自己対話）が

頭の中で繰り返され、

反省はするんだけど、

落ち込んで動けなくなることは、基本なく、

望む成果(=好きな女性に、男を感じさせる)を得るために、
今まで手を抜いていたところに対して、
徹底的に力を入れるようになります。

そこに希望を感じながら、
前のめりに、努力し始めるんですね。

これが、
潜在能力が開花していく
プロセスです。

...

これまでのレポートで、
脳の本能は、

- ✓ 楽したい
- ✓ サボりたい

だと、話してきました。

人は、必要性に迫られないと、
どうしても本能に流されるんですね。

しかし、
セルフイメージが高い人にとっては、

「好きな女性を振り向かせられなかった」

という不都合な現実でさえも、

「これは、自分を鍛え上げるチャンスだ！」

と、ポジティブに捉え、

フラれた痛みを抱えながらも、

新しい自分になれることに対して、
ワクワクしながら、

- ✓ 勉強して**知識**を仕入れたり、
- ✓ 恋愛に対する自分の**考え方**を改めたり、
- ✓ 体型や服装、髪型などの自分の**見た目**と向き合ったり

し始めます。

これを継続することで、功を奏し、
結果、女性にとって、

魅力的な男へと

生まれ変わるんですね。

そう。

セルフイメージが高い人にとって、
失恋も、魅力的な自分に生まれ変わるための
スパイスに過ぎないのです。

そうした意味で、
魅力的な男というのは、

もともと、そうなるための種を持っていて、
その正体が、
高いセルフイメージなのです。

...

一方、
セルフイメージが低い後者は、

基本的に、「俺はデキない…」と、

ネガティブに思い込んでいますから、

好きな女性にフラれた時も、

「ほーら、やっぱりね。

俺なんかに振り向いてくれるわけないんだ。」

と、どこか後ろ向きに納得し、

その後の努力は、何もしません。

だから、現実が変わらず、

固定化するんです。

これが、

「成果 10000」と「10」に分かれる原理です。

能力の差、ではないんですね。

そうした意味では、人は、

セルフイメージ通り の人生を送る

ということが言えます。

この事実を、

「自分の人生に何か変化を起こしたい！」

と考えている人は、

全員、押さえておくべきことです。

...

ここまでの話を読んでいると、

「なんだ？ 今回は、会話じゃなく、
女性にモテるための**マインド**の内容なのか？」

と思うかもしれませんが、

実は、このマインドの話が、
そのまま会話の話に繋がっていきます。

ここが、興味深いところです。

話を続けますね。

...

「だから、**高いセルフイメージ**を持とう！」

という話になるのですが、
実は、セルフイメージが低い状態の人が、

いきなり高い状態になれるのか？

というと、それはできないんです。

ここを脱却するには、

前回と、前々回で話した、

見た目を良くすることでセルフイメージを高める、

「**拡張自我**」を利用した方法などが有効です。

これを実践し、さらにもう一段階、

高いセルフイメージを獲得する方法として、

誰かを、

自分は魅力的だと認めさせる、

という方法があります。

その誰かとは、

できれば、女性がベターです。

たとえその女性が、
自分にとっては、恋愛対象にはならない女性であっても、
効果は絶大です。

「男として**魅力的**だと、女性に**認めさせた**。」

この事実が、
男としての**高いセルフイメージ**を
育んでくれます。

僕自身は、
この効果を、ものすごく実感しています。

恋愛対象になる、ならないは別として、

そうした意味で、

どんな女性であっても、僕は、
愛おしい存在だと思っています。

女性だけが、
男としての自信を
高めてくれます。

これを日々、無数に積み重ねていった結果、
10人中、10人の男が「可愛い」「美人」だと言うような、

S 級美女

でさえも、自分を
魅力的な男だと認めさせることが、
できるようになります。

これを、「大きな成功体験」だとするならば、
その成功体験をガッシリと下支えしているのは、

日々の、無数の

「**小さな成功体験**」なのです。

多く人は、いきなり大きな成功体験を求めたり、
理想の女性を求めたりしますが、

それは、上手くいかない考え方なんですね。

段階を踏んで、
確実に上へ登っていく必要があります。

...

ここまで、

マインドの話を引っ張ってきて

結局、何が言いたいのか？

というと、

あなたも、あなたがされて嬉しいことを、
狙った女性にしてあげると、

それは**喜ばれる**

ということです。

さっき、

女性だけが、男としての自信を
高めてくれる

と話しましたが、
これは逆もしかりで、

男だけが、女性の
「女としての自信」を
高めてあげられるのです。

それぐらいの影響力を、
自分は持つことができるのだと、
ここで覚えておいてください。

...

どの時代、どの国においても、
女性にモテる、魅力的な男というのは、

与えられる側ではなく、常に、
与える側です。

マインドも、見た目も魅力的に整えて、
相手のセルフイメージを高めてあげる「何か」
を言えるようになると、

その人との関係が、すごく良くなります。

相手の方から、
「もっと自分のことを知って欲しい。認めて欲しい。」

というモードに入るので、
いろいろ話してくれるようになります。

このニーズに応える形で会話してあげると、

その女性とは、

仲良くなれる、という寸法ですね。

この本質を見極められるようになれると、

会話上手になることができます。

...

女性も男性も、

セルフイメージさえ高まれば、

どんなにネガティブだと思われる出来事に遭遇しても、

それをポジティブに解釈することができるようになります。

すると、どんどん魅力的な人になる、

プラスのスパイラルに入ることができるので、

そんなプラスの影響を与えるあなたは、

その人にとって、
特別な存在になれるんですね。

...

ここまで、長くなったので、

まとめます。

...

自己重要感とは、

自分は、この社会にとって、重要な存在だと感じたい欲求のこと。

セルフイメージとは、

自分自身に対する自己評価、あるいは思い込みのこと。

ここからが、新たな説明になりますが、
この2つの概念は、

自信

という、一般的になじみのある言葉が、
意味として一番近く、これで置き換えて説明すると、

1. 相手に**自信を持たせる「何か」**を与えて、
2. **ポジティブな気分**にさせる

ことができると、高確率で、
その人からモテる、ということが言えます。

論理的には、

こうした原理原則から、
狙った女性との信頼関係を構築していきます。

§ 人が求めているのは、 精神的な共感

人には、これをされると、
嬉しさのあまりフニャフニャになる、
という弱点があります。

それが、

理解される

ということです。

これが、どんな人でも、

意識の奥深〜いところで共通した
潜在的なニーズ、なんです。

- ✓ 分かって欲しい
- ✓ 理解して欲しい
- ✓ そして、**共感**してほしい

これらの欲求は、まとめて、
「承認欲求」と呼ばれています。

...

大小はあれど、人は誰でも、
「孤独感」という心の闇を持って生きており、
そのいや〜な感じを取っ払ってくれる人を、

心の奥底で、求め続けています。

要は、「さみしい」と感じさせない人を
求めているんですね。

...

似た話は、これまでのレポートで
何度かしてきました。

第3週のレポートでは、
「美人女性ほど、自分の中身に自信がない」

ということを話し、

例えば、そんな美女には、

✓ 他人への気遣いを褒めてあげると**喜ぶ**

ということを話しました。

相手が努力しているところをしっかり見て、
それを「すごい」と伝えてあげることが、

相手にとっての、**大きな価値**になる、
ということです。

...

人は、他人に分かってもらえなかったり、
理解してもらえなかったり、
共感してもらえなかったとき、

「さみしい」という感情を覚えます。

これが、たまらなく嫌なんですね。

逆に、

分かってもらえたり、
理解してもらえたり、
共感してもらえると、

すごく嬉しくなります。

これは、先ほど話した、

✓ 自己重要感

✓ セルフィメージ

にも直結する話で、

人は、意識的に、こだわりを持って
やっていることを**理解**されたり、
共感されたりすると、

嬉しくなるのです。

...

ここで、「言葉」についての補足を。

今、「理解」と「共感」という、
似た2つのキーワードが登場しました。

しかし、この2つの言葉は、
厳密には、全く違う意味を持ちます。

理解とは、

その人の主張を、
論理的に、正しく解釈をする、
という意味です。

一方、

共感とは、

その人の意見や感情などに対して、
心の底から、その通りだと**感じる**、
という意味にあたります。

本当ならば、違う意味を持つ
2つの言葉ですが、

僕が今、話している、
「人間関係を良好にするため」の話の中では、

この2つは、
ほぼ同じ機能を発揮するものなので、

あえてここでは、
一色淡に扱います。

ですから、この先、「理解」と「共感」の
2つの言葉を使い分けられて
説明されてはいますが、

「ほぼ同義」だという前提で、
このまま読み進めてください。

...

話を戻します。

共感は、お互いの考え方や、
価値観が似ていると、起こりやすい現象です。

例えば、あなたが

「他人の悪口は言うもんじゃない。」

という考え方・価値観を持っていたとしましょう。

このとき、あなたが勤めている職場には、
いつも他人に対して批判的な、Tさんという上司がいて、

あなたは、表面上では
Tさんと、ニコニコやり取りをしています、

心の底では、その人のことが、
嫌だと思っています。

そして、同じ職場の同僚、Nさんという女性も、
あなたと似たような考え方・価値観を持っていて、

いつも他人の悪口を言う
Tさんのことが、嫌だと思っていた場合、

あなたと N さんは、
お互いの意見と感情を、
理解し、**共感**することができるので、

T さんを、共通の敵として、
お互いに**仲間意識**が芽生えるようになります。

このときできる絆が、
あなたと N さんとの、
心のキヨリを、グンと縮めます。

そこから、
男女のお付き合いに発展することが、
あるかもしれません。

...

これは、

一つの例に過ぎませんが、

人は、普段、

自分が考えていることや、感じていることを
話させてくれる人に好感を持ち、

さらに、それを言ったとき、

理解し、そして**共感**してくれる人のことを、
すごく大切に思います。

この本心本音というのは、

大抵は、ネガティブなものです。

ですから、

誰にでも話せるものではないんですね。

でも、あなたは違うんです。

その人にとっての、

良き理解者

としての在り方がある。

そこに、

共感もしてあげられたなら、、

それはもう、その人にとって、

これ以上ない、精神的な**快楽**を与えることになります。

あなたは、その人にとって、

特別な存在になれるのです。

...

人は、論理の生き物ではなく、

感情の生き物ですから、

道徳的に、倫理的に良くないと分かっていることでも、

自分の本心本音の部分で、

理解し、**共感**してくれる人のことを、

好きになります。

ですから、そのために、

相手のことを、よく観察することが必要です。

見るべきポイントは、

1. 大切にしている**考え方**や、**価値観**は何か？
2. 何に、**嫌悪**しているか？
3. **コンプレックス**は？
4. **努力**していることは？

この4つです。

ネガティブな要素が多いのは、
相手のネガティブを、オープンにするためです。

この視点で、
相手のことを、よく観察しましょう。

...

これは補足になりますが、

良好な人間関係を築くには、最終的には、
「共感」することがカギになります。

ですから、
レポートの途中でもお伝えした通り、

共感は、自分と似た考え方・価値観を持った人と
起こりやすい現象なので、

相手を選ぶことも、

すごく大切になるポイントとなります。

「顔や体などの見た目だけで、女を選ばないように。」

ということですね。

覚えておいてください。

§ やってはいけない

NG コミュニケーション

9 選

ここまでの話を理解すれば、
相手と関係を構築するための、だいたいの方向性は、
分かるようになってきたと思います。

まだ、
会話についての、具体的な話はしていません。

...

このセクションでは、
この企画のターゲットにしている、

ショップ店員の女性

にフォーカスして、
話を進めていきます。

が、ここで話すのは、
NG パターン。

タイトルの通り、これから、

『やってはいけない
NG コミュニケーション 9 選』

を、紹介しますが、
あなたには、

「なぜ、それが **NG** なのか？」

を、

来週までの課題として、

考えてもらおうと思います。

...

これまで、さまざまな

人間関係における本質の話をしてきました。

ですから、

これから話す NG パターンを読んだとき、

ダメな理由が、ぼんやりとでも

理解できるぐらいにまでなっていると思います。

それを、文字に起こして、

あなたなりの考えを、

来週までにまとめてみてください。

そして、来週のレポートのはじめに
僕の考えを、あなたにシェアしたいと思います。

...

これは僕のスタイルなのですが、
誰かに、

- ✓ セミナー
- ✓ プレゼンテーション、
- ✓ 授業

などを行う時は、

まず最初に、問題提起して、
そこから、参加者さんに、

自分の頭で考えてもらう

ための機会を、あえて設けます。

なぜか？というと、

自分が、これまでに学び得た体系的な知識や、理論から、
答えを導き出す、という思考プロセスは、

これからより良い人生を創る人にとって、
とても大切なことなんです。

自分にとって、不都合かつ、困る状況に遭遇しても、

そこから適切な状況判断ができるようになるので、

これも以前のレポートで話しましたが、

自分を導く

リーダーとしての在り方

が、強化されます。

すると、魅力的な男へリーチできます。

...

僕の教育プログラムは、

受講すれば、自ずと、

そうなるように、計算して構築しています。

この企画では、
魅力的な男になるための、

前提知識

をまず、
あなたに知って、理解してもらいたかった
ものですから、

第6週にきて、
ようやく、こうした形式を採用する形になりました。

その辺りは、あまり気にしないでください。

...

さて、

本題の『**NG** コミュニケーション **9選**』

に移りたいと思います。

1 つ目：

いきなり連絡先を渡す

好きになった女性店員と、
なんとかプライベートでの接点を持とうと思ったが故に、や
ってしまう行為です。

まだ、2～3回、店に行っただけで
これをしてしまう。

女性店員にとっては、迷惑となってしまいます。

それはなぜでしょう？

2 つ目：

自己アピールばかり

好きな女性に、自分の優秀さを分かってもらおうと
するが故の行為です。

- ✓ 過去の武勇伝
- ✓ 自分が好きな分野での話
- ✓ 自慢話

それらを、好きな女性にする心理は、

- ✓ 分かってほしい
- ✓ 理解してほしい
- ✓ そして、共感してほしい

という承認欲求から基づくもので、
これは、誰でも持っているものですが、

女性としては、
まだ出会ったばかりの男性にされると、
たまったものではありません。

それはなぜでしょうか？

3 つ目：

好き好き アピール

2 つ目と似ていますが、
また少し違います。

これは、相手に求める気持ちから来ています。

「俺は、こんなにもお前が好きなんだ！わかってくれ。」

「好きを、好きで返してくれ！」

こんな感じです。

そのアピール手段は、想像にお任せしますが、
このマインドでは、うまく行きません。

それは、なぜでしょう？

4 つ目：

いきなり ため口 で話す

心理としては、強くて優秀な男を演じようとしています。

が、これでは女性の心は動きません。

出会って初対面のお客さんの男性から、
いきなりため口、というのはいかがなものでしょうか。

それも、フレンドリーなため口ではなく、
ちょっと上から目線の、横柄な感じのため口。

なぜいけないか？

考えてみてください。

5 つ目：

仕事中に告白する

自分の気持ちを抑えられず、つい

「好きなんです…。」

と告白してしまう。

しかも、相手が勤務中に。

その女性店員が、あなたに 100%惚れている
という状況はなしにして、

これが、NG である理由を
考えてみてください。

6つ目：

ジロジロ狙った子を見ている

男は本能的に、女性の「見た目」で好きになります。

ですから、本能に従えば、

好きな女性に対して、このような態度になるのは、

自然ではありますが、

「ちょっと怖い男性」

と、女性に思われても仕方ありません。

1. なぜ、そう思うのか？

2. 状況をよくするためには、

どういった振舞いが良いのか？

以上2つ、考えてみてください。

7つ目：

仕事が終わりを待ち伏せする

「仕事をしているのを邪魔しちゃいけない」
と思って、

退勤したところを狙う、という
このやり方。

その女性との信頼関係が構築されていて、
「話すことがある」と、事前に約束していた場合は
話が別ですが、

問題は、そうではない場合。

例えば、

✓ 連絡先を交換するため

✓ 食事デートに誘うため

Etc

に、そうした手段を取る。

まだ、仲良くなっているわけでもないのに、
これをすると、かなり NG です。

なぜでしょうか？

8つ目：

会話に夢中になり、 勤務中の相手を束縛する

「楽しくて、楽しくて仕方ない…」

その気持ちはとても分かります。

ですが、

それは女性の立場に立って考えてみると、

どうでしょう？

他にお客さんがいなくて、

暇な時間なら、まだいいかもしれませんが、

そうではないとき、、、

仕事をしないといけないとき、、、

その女性は、どう思うと思いますか？

想像してみてください。

9 っ目：

自分を下げる形で褒める

「美人さんですね！時間が止まりましたよ」

これまでのレポートでお伝えしてきたことです。

好きになった美人ショップ店員さんに、
喜んでもらいたいと思って、この言葉をプレゼントした、

という心理ですが、これはなぜ NG なのでしょう？

これまでのレポートを
見返せば、答えは書いてありますが、
それにプラスして、あなたの意見も入れてみてください。

...

以上が、

『**NG** コミュニケーション **9選**』でした。

この9つのパターンが、NGである理由を考えて、
文章に起こしてみてくださいね。

その場の思考力と、判断力が養われ、
あなたの実力が底上げされます。

...

それでは、今回のレポートは、
一旦ここで終わりにします。

少し、締まりない感じで
終わってしまって申し訳ありませんが、

来週のレポートへと、
お話は続きますので、どうか悪しからず。

徐々に、具体的な会話の内容に踏み込んでいきます。

楽しみにしていてくださいね。

ではでは、今回はこの辺で。

ありがとうございました。