

# § 導入

高橋りょうです。

先週お伝えした、

9つの問いについて、考えて来てくれましたか？

あれらの問いを、真剣に考え、自分の意見を

しっかり文章にすることは、

あなたの、人としての、そして、男としての魅力を、

各段に向上させていきます。

何が良くて、何がいけないのか。

ここの理解を深まれば、  
あなたがこれから取るべき行動も

分かりやすく、あなたの頭の中で整理されていきます。

...

これから、9つの問いについての、僕の回答をシェアしたい  
と思うのですが、それよりも先に、  
今週お伝えする本編の内容を、あなたにお伝えします。

というのも、僕の回答は、今回、  
あなたにお伝えしたことを踏まえた内容になるためです。

それをお伝えした上で、  
僕の回答をシェアした方が、腑に落としてもらいやすいと思  
うので、本編から行きますね。

...

今週は、ショップ店員に思いっきりの絞った、  
考え方・方向性の話になります。

最終的には、狙った女性店員とのキョリを縮める、というところに着地させていきますが、今週は、まだそこまでは言及しません。

というのも、

その前段階というのが、かなり重要になるから、です。

次のセクションから、詳しいことを話します。

## § 99%の男がハマる罠

いつも通うどこかのショップに、  
好みの女性店員がいた時、

99%の男性がハマる罠があります。

...

このセクションでは、  
その罠についてと、その対策について、  
話していきます。

...

まず、あなたに質問します。

---

もし、どこかのショップを訪れた時、  
見た目が、ものすごくあなた好みの女性がいた時、  
その人と、どうなることを望みますか？

---

理性ではありません。

本能でイメージしてみてください。

...

イメージしましたか？

OK です。

もし、僕がこの質問をされたら、

その女性と、相思相愛の関係になることを望む、と答えると思います。

その女性は、見た目だけでなく、中身もすごく魅力的な女性で、

その人と一緒に時間を過ごすだけで、

お互い癒され、そして共に成長できる関係になれば、最高です。

100 点満点です。

何も、言い残すことはありません。

...

あなたの場合も、  
似たような回答だったのではないのでしょうか。

多分、異論はないと思います。

100人の男性に聞いても、100人が  
そのように答えると思います。

OKです。話を続けますね。

...

その願望を実現させるために、  
これから、その女性と接点を持つとした時に、  
100人中、99人がやらかしてしまう、最大のミスというのが

あります。

それが…

# 一発勝負

をすること、です。

いきなり、気に入られようと、  
その女性店員を口説こうとする動きに出るんですね。

しかし、  
これだと、失敗する可能性が、かなり高いです。

なぜなら、  
女性は、男性を好きになる時、外見も合わせた、  
中身の魅力で好きになるから、です。

一目惚れという奇跡でも起きない限り、  
一発勝負をしても、成功確率は、ほぼ「0%」なんですね。

ですから、相手に、

自分の人としての魅力を知ってもらう、という

**ポイントを積み足す動き**が、とても重要になります。

...

見た目がタイプのショップ店員がいた時こそ、

本能に流されてはいけません。

極めて理性的に、そして戦術的に

動く必要があります。

...

そもそも、女性と男性では、

脳の構造自体が違っているので、

女性の思考に合わせて、

自分の行動や、ふるまいを決めることが大切です。

「では、どうやったら、  
相手に自分の魅力を伝えられるの？」

今回は、この疑問に対する回答として、  
正しいアピール方法について、詳しく話していきます。

前回の9つの質問で、

「アピールばかりする男は嫌われる」

という内容を伝えましたが、今回話すことは、  
もちろん、これとは別です。

アピールそのものが悪いのではなく、  
やり方次第で、相手からの好意をゲットできます。

ですから、あなたには、女性の心理に合わせた  
**上手なアピール方法**を習得してもらいます。

その辺りは、安心していてくださいね。

...

これまで、

✓ マインド編

✓ 見たい目編

を実践してきたあなたは、

すでに人としての魅力は身につけていますから、

あとは、それを上手に相手に伝える**技術**を身につければ、

物事は上手くいく、という寸法になります。

このまま、話を読み進めてください。

## § 女性が好きな男性

まず、女性の本質についての復習から入ります。

このセクションは、以前のレポートでも話したことがあることなので、サラッと行きますね。

...

女性は、どんな男性を好きになるのか？

それは、

- ✓ 自信があって、
- ✓ 頼りがいがあるって、
- ✓ リードしてくれる

男性です。

外見魅力を整えた上で、  
こうした中身の魅力が大切なんですね。

だから女性は、周りの人たちから  
信頼されていたり、人望のある人を見ると、

その人が気になり、好きになります。

そこに**自信**や、**頼もしさ**、といったものを  
感じるから、ですね。

ですから、まずは、  
惚れた女性ショップ店員だけに対するこだわりを捨てて、

その人以外の店員さんとも、  
良好な関係を築いていく考え方が、すごく大切です。

表現はあまり良くないかもしれませんが、  
まずは、周りから取り囲んでいく、という発想ですね。

...

僕が、今回話す魅力のアピール方法は、  
この原理を使った方法です。

それを、これから話していきます。

では、ショップ店員と、良い関係を築くためには、どうすれば良いのか？

次のセクションで、続きを話します。

# § まずは、ショップ店員を 理解することから

誰かと、良好な人間関係を築きたいと考えたとき、

まずは、

相手を理解することが、鉄則になります。

## “良き理解者になる”

この考え方ですね。

女性という存在を理解することは、

これまでのレポートで、かなり詳しく話してきましたが、

# ショップ店員

について、理解を深めることは、

まだ言及していなかったなので、これから話していきますね。

…

まず、

どういった人たちが、「ショップ店員」という職業を選ぶのか？

ここについての理解を深めます。

…

世の中にはいろんな人たちがいて、

ショップ店員になる人もいれば、ならない人もいます。

では、ショップ店員になる人とは、どういった人なのか？

その人たちに、共通点はないのか？

...

結論から言うと、共通点は、あります。

それは、

**“お客を喜ばせるのが好き”**

という点です。

人が好きかどうか、というのは、

一旦横に置いたとして、

何らか人に対して興味関心があるのは、共通していると思  
います。

「ショップ店員」という仕事は、  
“サービス業”にカテゴライズされる職業ですから、

人に興味関心がなければ、務まらない仕事なんですね。

例えば、お客さんが、

- ✓ 何かを探している
- ✓ こちらを呼んでいる（気付いてほしい）
- ✓ 欲しいものを、必死に説明している（それを察して欲しい）

といった状況の時に、

その奥にあるニーズに応えるためには、

常にお客さんに気配りし、

何かを欲しているか？を察する力が、求められるわけです。

となると、

✓ 人と関わるのが嫌

✓ 一人で仕事をしていたい

という考え方の人は、

何かの間違いで、ショップ店員の仕事に就いたとしても、

長続きはしません。

そういう人は、例えば忙しい時、お客さんが呼んでいるのに、

自分のことだけで一杯いっぱいになっていて、

気付かずにスルーしたりします。

求められることに、応えられないんですね。

結果、その人は仕事のやりがいを見出せず、  
いずれ、辞めることになります。

...

一方、長続きして残るのは、  
お客さんが求めていることに応え、その中で、  
人と関わることに喜びを見出す人のみ、というわけです。

どんなにぶっきら棒に見える店員であっても、  
この点においては、共通していると思います。

...

こう考えると、お客という逆の立場から、  
ショップ店員を**喜ばせる**方法が、見えてきます。

それは何か？

少し、イメージしてみてください。

...

イメージできましたか？

では、言いますね。

...

それは、

接客しやすいお客として、

気分良く仕事を **させてあげる、**

ということです。

**喜ばせやすい**客さんになる、ということですね。

...

少し、これとは逆の話をします。

あなたも、

ショップ店員として、働いていた経験があれば、

これから僕が言うことは、分かってもらえると思うのですが、

世の中には、

無理難題を突き付けてくるお客さんがいます。

✓ もっと安くしてくれ！

✓ サービスしてくれ！

✓ もっとまともな接客はできんのか！

一言で言うと、

店員を困らせる人です。

こうしたお客は、店員から嫌われます。

理由は簡単で、

- ✓ そのお客に、多くの時間と労力が割かれる
- ✓ 他のお客が、離れていく
- ✓ 大きな売上に貢献しない

関わること自体、不毛だからですね。

「この人と関わりたくないな…。」

と思われてしまい、ほぼ確実に、  
ショップ店員から、好感を持たれることはありません。

…

もちろん、今話したのは、論外のお客なので、  
話す必要もないと思ったのですが、念のため、話しておきま

した。

問題なのは、

これよりも、もう少しマイルドなお客さんであっても、  
アウトである、という点です。

具体的に、どんなお客さんかを話しましょう。

...

- ✓ 注文時の声が、か細く小さくて、聞き取りにくい
- ✓ 目を合わせてくれない
- ✓ 無表情で、自分の接客に問題があるかのように思う
- ✓ 「ありがとう」と言ってくれず、不愛想

もしかしたら、あなたにも心当たりがあるかもしれません。

ちなみに、僕は昔、

これをやっていた心当たりがあります。

こうした態度は、店員に、多かれ少なかれ、  
イライラの気持ちや、悲しい気持ちを、  
与えることになります。

- 聞き取りにくい声は、相手をイライラさせます。
- 目を合わせないのは、心を開いていないことを、  
相手に伝えます。
- 無表情は、相手を不安にさせます。
- 「ありがとう」のお礼を言わないのは、  
相手に敬意を表していないことと同じです。

...

こうした態度というのは、一言、  
相手の店員に対して、優しくないんです。

前回、紹介した言葉で説明するなら、

相手の**自己重要感**や、**セルフイメージ**を  
下げる行為なんですね。

つまり、モテない。

...

しかし、ショップ店員の人たちは、  
決して、それらを嫌がるような表情を  
顔に出すことはありません。

それが、  
お客さんに接客する「プロ」としての在り方ですから、  
当たり前です。

僕は長い間、そこにずっと甘え続けていたため、

気付けませんでした。

...

しかしある時、僕にも、  
ショップ店員として働くキッカケがあり、  
その時になって、ようやく気付くことができました。

僕がはじめて働いたお店は、  
学生の頃にバイトでやっていた、とある飲食店です。

僕が勤務していたお店では、  
多くのお客さんが、昔の僕のような態度でした。

来店時も、注文時も、会計時も、

- ✓ 目を合わせてくれない
- ✓ 無表情

✓ 「ありがとう」と言ってくれない

このとき、僕はこう思いました。

「なんか寂しいな。」

というのも、

こんなふうにされる度に、

気が滅入る感じがあったからです。

この時はじめて、僕は、

自分が店員に対して取っていた態度が、

相手を傷つけるものだと自覚し、

申し訳ない気持ちで、いっぱいになりました。

それからは、自分がどこかのショップに入ったときは、

店員さんを労（いた）わる気持ちで、  
接するようになりました。

...

人が、誰かと接点を持つ時、そこには必ず、

**エネルギーの交流**があります。

だから、

プラス方向に向かって、**元気になる**こともあれば、

マイナス方向に向かって、**憂鬱**になることもあります。

基本、この「二者択一」です。

「プラスマイナスゼロ」は、ありません。

「俺にはないよ！」

と思っても、そこには、  
本人すら気付かないレベルの  
微量のエネルギーの交流が必ずあるんです。

- 自分が、プラス方向に向かって、元気になれば、  
**相手も元気になります。**
- 逆に、自分がマイナス方向に向かって憂鬱になれば、  
**相手も憂鬱になります。**

これが、原則です。

だから、稀に、

- ✓ ちゃんと目を合わせてくれて、
- ✓ 物腰柔らかな表情で、
- ✓ 「ありがとう」と笑顔で気持ちよく伝えてくれる

そんな素敵なお客さんが、  
自分が勤めているお店にいらしてくれていた時は、  
僕は、いつも元気になっていました。

「また、いらしてください！」

と、心の底から言うことができていました。

**プラスの影響**を与えてくれる、  
ありがたいお客さんだから、です。

...

冒頭の話に戻ります。

接客しやすいお客として、気分良く仕事を**させてあげる**には、

要は、今話したお客さんのようになれば良いのです。

...

僕にはこの経験があるので、

どこかのショップに入り、接客してくれた店員さんには、

むしろこちら側がサービス精神を発揮して、精一杯、敬意を表して、

その場を楽しんでいます。

その方が、お互い気持ちよく過ごせるからです。

逆に、

「俺は客だぞ！もてなすのが、お前らの仕事だろ？」

なんて、横柄な態度でいると、

自分も、店員さんも、あまり気持ちの良い時間を過ごせなくなるのです。

僕が言っている意味、分かりますよね？

...

- ✓ 注文時の声が、か細く小さくて、聞き取りにくい
- ✓ 目を合わせない
- ✓ 無表情
- ✓ 「ありがとう」と言わず、不愛想

このような態度になるのは、心のどこかに、

**「俺は客だぞ！」マインド**があるためです。

...

店員を労（いた）わり、優しくなった方が、  
何倍も楽しい時間を過ごせるのに、

どうして、多くの人は、

「俺は客だぞ！」マインドになってしまうのか？

...

それは、この態度でいる方が、

努力が必要なく、ラクだから、です。

正体は、

✓ 楽したい

✓ サボりたい

の、**脳の本能**なんですね。

...

みんな、自分の自己重要感や、  
セルフイメージを上げて欲しいと、**必死**

なんです。

ここ、重要なポイントなので、  
もう一度、言いますね。

...

みんな、自分の自己重要感や、  
セルフイメージを上げて欲しいと、**必死**

なんです。

...

だから、店員にもてなされることを望むわけですが、  
店員に好かれる、魅力的なお客になりたいと考えた時、

この考え方では、ダメなんです。

「自分の自己重要感や、セルフイメージを上げたい！」

これは、

人としての当たり前欲求なので、問題ではありません。

問題なのは、

それを満たす手段として、**相手に求める態度**に出ることです。

これは決して、自分の願望実現には繋がりません。

...

実は、1%の魅力的な人というのは、  
99%の人たちが知らない真実を、知っています。

その真実とは、

相手の自己重要感や、セルフイメージを上げる行為が、  
結果的に、**自分の自己重要感や、セルフイメージが上がるこ  
とに繋がる**

ということです。

僕がショップ店員として働いていた時、  
こんな経験をさせていただいたことがありました。

...

- ✓ 目を合わせてくれない
- ✓ 無表情

✓ 「ありがとう」と言ってくれない

そんなお客さんばかりを接客していたある日、

「自分が、**プラスの影響**を与えられる存在になろう！」

と、心に決めたことがありました。

具体的には、

✓ 聞き取りやすい声で、ハキハキ物を言う

✓ しっかり目を合わせる

✓ 物腰柔らかな表情で、対応する

✓ 「ありがとうございます」の言葉を、感情に乗せて伝える

そして、

# 胸を張って、堂々と。

これを、意識していました。

僕が、お客さんにされて嫌なことの真逆の態度で接客することを、心に決めたのです。

当時、学生で若かったのもあって、  
「それが、店員としての当たり前でしょ？」

というツッコミはしないで欲しいのですが、  
ただ、ここで僕がお伝えしたいのは、

これを実行するようになってから、  
お客さんから貰える反応が、本当に変わっていった、ということ  
ことです。

何度か接客しているうちに、

✓ だんだん目を合わせてくれるようになったり、

✓ 笑ってくれるようになったりと、

明らかに分かる **プラスの変化**があったのです。

つまりは、こういうことです。

自分の心構えや、態度一つで、

目の前の相手は、**プラスの方向へ**変わっていく、ということ  
です。

自分を変えずに、相手を変えることは、不可能です。

しかし、自分が変わることで、

相手に**プラスの影響**を与えることは可能です。

この態度が、回り回って、  
相手の自己重要感や、セルフイメージを上げることを、  
肌で感じた僕は、ショップ店員としての仕事の時だけに限ら  
ず、

その後もずっと、誰か人と接する時は、このようにしていま  
す。

なぜか？というと、

「それが相手のため」

なんて、精神性の高い理由ではなく、

最終的に、それが自分の自己重要感や、  
セルフイメージを高めることになるから、です。

相手にプラスの影響を与えたと分かれば、

自分は、この社会にとって**重要な存在なんだ**、とか  
自分は、**他人にプラスの影響を与えられる人間なんだ**、

と、自分に評価できますよね。

結果、**自信がつき**、もっと人前で、  
胸を張って、堂々としていられるようになるんです。

だから、**自分のため**、なんですね。

...

自分を楽しい気分にする人は、  
目の前の相手も楽しい気分にしてあげることができます。

感情は、伝染する性質があるためです。

このスキルを、

自分がお客として、どこかのショップを訪れた時、

対応してくれた店員さんに対して、使えば、

**好感を持ってくれる**、というのは、当たり前のことです。

そんなお客さんは、僕の経験からも、少数派なので、

ショップ店員からは、重宝されるのです。

ポイントは、4つです。

1. 聞き取りやすい声で、ハキハキ物を言う
2. しっかり目を合わせる
3. 物腰柔らかな表情で、対応する
4. 「ありがとうございます」の言葉を、感情に乗せて伝える

そんなあなたとして、

店員さんをおもてなししてあげれば、それは、

# 「素敵なお客さん」

と、印象づけることができます。

ショップ店員との、良好な関係構築は、これが基本となります。

しっかり、覚えておいてください。

## § 9つの問いについて

前セクションまで話したことは、  
まだ来週へと、話が続いていきます。

しかし今週は、一旦ここで打ち切ります。

来週は、今週話した考え方・方向性を、どう生かしていくの  
か？

という具体的な方法をお伝えします。

...

さて、まだ、先週の9つの問いについての、僕の回答を  
あなたにシェアしていないので、これからお伝えします。

では、いきます。

1つ目：

## いきなり連絡先を渡す

正直のところ、女性は、

男性と LINE などの連絡先を交換すること自体は、  
なんてことないと考えています。

合コンなどで、その場が盛り上がってれば、  
その勢いで連絡先を聞けば、だいたい交換してくれます。

しかし、ショップ店員に対して、勤務中の相手に、

「よかったら、これどうぞ…」

と、連絡先を書いた紙を渡すことに成功したとしても、返信が来る確率は、かなり低いです。

理由は、

● 何のために？

という部分が、欠如しているためです。

理由も分からないのに、連絡先を渡されても、その女性は困ってしまうので、それはやめておきましょうね。

良い印象には繋がりません。

もし、連絡先を交換したいのなら、何か理由を付けて、交換するのが良いです。

- ✓ 自分が運営している WEB サイトを見てもらうため  
(URL を送る)
- ✓ 自分の SNS をフォローしてもらうため
- ✓ 行きたいと言っていたお店へ、連れて行くため
- ✓ 「彼女がいない友達のため」と、合コンの設定をお願い  
するため

Etc

文脈的に悪くなければ、何でも良いのですが、  
ポイントになるのは、

連絡先を交換すること自体を目的にするのではなく、  
何かをするために、連絡先の交換が必要になる、という流  
れを作ることですね。

ですから、当然それをオファーできるぐらいの親密な関係  
に  
なっておくことが、大切になります。

そのお話は、来週、話していきます。

2つ目：

## 自己アピールばかり

- ✓ 過去の武勇伝
- ✓ 自分が好きな分野での話
- ✓ 自慢話

といったアピール方法ですが、  
女性からすれば、

「そんなの、知らんがな…」

というのが、本心として思うところでは。

表面では、「うん、うん」と聴いてくれていたとしても、  
そこに惑わされてはいけません。

女性は、その場の空気を大切にすることで、  
合わせてくれているだけ、です。

女性は、男性の本質を見抜く力が、  
ものすごく長けています。

そんな男性を見て、

自分のことを、

分かってほしいんだな。

理解してほしいんだな。

共感してほしいんだな。

といった、

**承認欲求**を満たしてほしい気持ちを、見抜きます。

実際、女性がそれを論理的に説明できるかどうかは別としても、  
必ず、それを見抜きます。

相手に求める態度の先に、自分の願望実現はありません。

ですから、相手の**承認欲求**を満たすことに、  
考え方をシフトしましょう。

この辺りも、来週、詳しくお伝えしてきます。

3つ目：

## 好き好きアピール

「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！」

ショップ店員の女性にこれをした場合、

## 一発勝負

をしていることと、同じです。

人は、魅力的な人を好きになる

というのが、自然ですから、その流れに逆らうことは、

僕は、オススメできません。

例えば、欲しいと思っているものが、  
50,000 円で売られているのに、

まだ、10,000 円しかお金が溜まっていない状態で、  
それを買おうとしても、無理ですよ。

要は、そういうことです。

人の魅力を数値化することはできませんが、  
しかし、狙った女性の中で、**自分にどれだけの好感度を  
持ってくれているのか？**というのは、確実に存在します。

もし、あなたに人として、そして男としての魅力そのものが  
欠けているのなら、それは、魅力をつけていく動きが必要  
になります。

その方法は、

これまで、レポートでお伝えした内容を実践していただく  
だけ、です。

魅力を身につけた後は、

次に、それを伝える技術が必要になります。

それを、今週と来週とで、お伝えしています。

4つ目：

## いきなり タメ口で話す

女性と仲良くなっていくと、年上、年下関係なく、  
ある瞬間から、敬語がタメ口に切り替わるタイミングが  
あります。

敬語：100%

↓

敬語：80%

タメ口：20%

↓

敬語：50%

タメ口：50%

↓

...

といった感じで、いきなり敬語：100%から、タメ口：100%に切り替わるのは稀ですが、ある瞬間から、タメ口が混じるタイミングがあります。

それは、仲良くなっている「バロメーター」とも言って良いと思います。

が、これから仲良くなろうとする初期の頃に、はじめからタメ口、というのは、かなり×です。

「この人、常識がないのかしら。」

と、知性を疑われます。

最初の入り口は、お客と店員であるはず。

であるなら、それに合わせて、会話をするのが最善です。

- ✓ 強い男
- ✓ 自信がある男
- ✓ 頼もしい男

を演出しようとするあまり、  
ここは踏み外さないよう、気を付けましょう。

敬語から、タメ口に変えるタイミングについても、  
来週以降でお伝えしますね。

5つ目：

## 仕事中に告白する

いきなり、連絡先を交換しようとする思考と同じです。  
何度も言いますが、

### 一発勝負

はやめてください。

ポイントを徐々に積み足す地道な努力は、  
必ず必要です。

相手は勤務中。

そんな中で、愛の告白をするというのは、

仕事を妨害する行為とも、取れるので、やめておきましょう。

女性にモテる、魅力的な男は、  
そもそも、告白をしません。

これ、重要なので、覚えておいてください。

この辺りも、次回以降に、詳しいことをお伝えしていきます。

6つ目：

## ジロジロ狙った子を見ている

下心丸出しなので、女性から嫌われます。

ここに対する考察を、

これまでお伝えした知識を使って行うので、

サラッと今までの内容を復習しますね。

...

男性は、本能的には、

女性の見た目で好きになります。

✓ 顔の良し悪し

- ✓ 胸のふくらみ
- ✓ ウエストの細さ
- ✓ お尻の形
- ✓ 足の細さ

Etc

そうした要素を見て、女性の生殖能力の高さを思わせる見た目の良さに、魅力を感じるわけです。

男性は、生物上、一度に複数の女性を妊娠させることが出来ますから、

次から次へと、目移りするのが、自然です。

だから、本能のままに生きれば、見た目がタイプの女性がいた時、その女性をジロジロ見て、その女性とのセックスを想像します。

これが下心の正体です。

...

一方、女性は、  
一生のうちで、子供を産める数には限りがあるため、  
より優秀な男性を求めるようになります。

だから、見た目だけではなく、ちゃんと中身も  
魅力的な男性を選ぶわけですね。

では、どういった男性が女性から見て、優秀か？

というと、一言で言うと、

**“性欲の本能に流されない男性”**

です。

つまり、女の性的魅力などに振り回されずに、  
自分の理想に向かって、ひたむきに生きている人、という  
わけです。

そこに優秀さを感じるんですね。

...

女性は、下心を感じる男性を、生理的に嫌います。

ジロジロ見る、というのは、

女性に、「僕は、優秀な男ではありません。」

と言っているようなものなので、やめてくださいね。

見た目がタイプの女性がいた時こそ、  
自分のやるべきことや、理想に向かって努力することに  
力を入れてください。

そうした生き方をしたあなたに、その女性は魅力を感じま  
す。

7つ目：

## 仕事終わりを待ち伏せする

まだ、その女性と仲良くなっているわけでもないのに、待ち伏せしたら、ほぼ100%怖がられます。

やっていることは、ストーカーだから、です。

待ち伏せするなら、

ちゃんと、誘っても大丈夫なぐらい仲良くなっているのがマストです。

その信頼構築については、次回に譲ります。

8つ目：

## 会話に夢中になり、 勤務中の相手を束縛する

特に、お客さんがたくさん来て、忙しい時にこれをしてしまうと、

店員さんにとって、ものすごく迷惑です。

...

混雑時の店員さんは、

すぐに処理しなければいけないことが山積みで、

一杯いっぱいになっています。

✓ 遅いと、クレームになる

✓ だから、速く仕事をしなければいけない

✓ でも、ミスしないように、気を付けなければいけない

極限まで、神経を張り巡らせています。

そんな時に、特に用もないのに話しかけたり、

長々と話続けていたら、

ものすごく印象が悪くなってしまいます。

「今、忙しいんだから、察してよ！」

心の奥底の本心で、そう思われるためです。

だから、

**良き理解者**

としての在り方が重要なんです。

察してあげてください。

相手は勤務中。

自分はプライベート。

この温度差は、決して忘れてはいけません。

9つ目：

## 自分を下げる形で褒める

「美人さんですね！時が止まりましたよ」

客観的に見て「美人」だと分かる人に、

「美人さんですね」

と褒める行為というのは、その女性を興ざめさせます。

第2話でお伝えしたことです。

もうすでに、99%の男たちから、さんざん見た目について褒められ続けているので、その褒め言葉は、言われて嬉しいものにはなっていないのです。

例えるなら、  
御馳走を食べて、お腹いっぱいの人に、  
さらに御馳走を差し出すようなもの。

その人は、十分に食欲が満たされているので、  
それは喜ばれないんですね。

それと同じです。

だから、あなたが、あなた好みの美人女性に、

「美人さんですね！時が止まりましたよ」

なんて自分の想いを伝えたら、

「あなたも、これまでのつまらない男たちと一緒ね。」

と、その女性の中で、下の順位にランク付けされます。

...

美人ショップ店員だけに限らず、

例えば、あなたが入院したとき、

お世話してくれる看護婦さんが、あなたのタイプだったら

「美人さんですね！」

なんて褒め方はやめてください。

「お上手ですね。」

と、冷めた返しをされるのがオチです。

その女性を褒めるなら、、、

...

この続きは、

第2話でお話したことを見返して、復習してくださいね。

そのままの内容なので、あえてここでは割愛します。

...

以上が、今週の内容の全てとなります。

まだまだ今回のお話は、次回以降に、続いていきます。

だいたい、1回のレポート 10,000 文字前後に収めるようにしているので、

どうしても、一回のレポートで、  
全ての話を完結させられないのは申し訳ないのですが、

しかし、これぐらいのボリュームの方が、  
すんなりと消化することができると思います。

...

次回も、

興味深いお話をたくさんお伝えしていきますので、  
どうぞ、期待しててくださいね。

ではでは、今回はこの辺で。

ありがとうございました。

高橋りょう