

メルマガ ～美人ショップ店員の連絡

先を訊き出す～

【主な内容】「見た目」の重要性と、改善方法 目標
達成のための方向性の提示

【3】 件名：ショップ店員と仲良くなる原理

※何を話すか？ではなく、どう見せるか？

〇〇

高橋りょうです。

昨日、お渡しした、

『題名〇〇（コンテンツ1）』

<URL>

は、見て頂けましたか？

女性側の視点を、

分かりやすくまとめた内容に仕上げているので、

女性理解を深めるために、

ぜひ、目を通してみてくださいね。

...

さて今日は、

狙った美人ショップ店員とキョリを近づけ、
連絡先まで交換できるぐらい、仲良くなるための考え
方、方向性を
あなたにお伝えしたいと思っています。

関係構築さえできれば、
連絡先の交換は、自然とできるようになります。

ですから、これから、

“関係構築できるスキルを養うこと”

を目的に、
話を読み進めてくださいとしてください。

...

僕は、

こうやって文章を書いたり、
それ以外の仕事を、パソコンを使ってすることが多い
ので、

集中するために、
スターバックスに行って、
作業していることが多いです。

すると、
スタバで働いてる店員さんと、
仲良くなることがあります。

(※自慢じゃないです。

そうなる原理があり、それをお話します。)

女性だけでなく、
男性の店員さんとも仲良くなります。

「よく通っていて、顔見知りだから」

という理由もあると思いますが、

それよりも、

リラックスして、砕けた感じの雰囲気が出て、
それが店員さんの中で噂になって、

波紋のように広がり、

結果として、
いろんな店員さんと仲良く話せるようになった、
という伝え方が、正しいと思います。

なぜ、スタバの店員に
それだけの好印象が残るのか？

まず、第一に、
僕は、「見た目」に力を入れています。

これは、

「イケメン」

ということではなく、

- ✓ 服装
- ✓ 髪型
- ✓ 匂い

これら 3 要素を整えていて、
清潔感を演出しているのです。

人は、
清潔感を感じる人が好きです。

すると、初対面の会話をする前に、
すでに印象が良いので、

相手もフレンドリーに接してくれる
確率が高くなるのです。

もし、カウンターで注文した後、

「今日は、お仕事ですか？ ^^」

など、フレンドリーな質問をしてくれれば、

フレンドリーな返しをします。

すると、お互いの緊張感がほぐれるので、
仲良くなる、という結果に繋がるんですね。

...

今日、一番お伝えしたいことは、
第一印象を整える方法です。

ここをしっかり力を入れれば、
それだけで相手の印象は、随分変わります。

それを、今回お話します。

...

ただ、ここでそれを話すと、
かなりの尺になるので、

今回も、
アンケートにお答えして下さった
方に限定で、

その内容をお届けしたいと思います。

『題名〇〇（コンテンツ2）』

<URL>

心配は無用です。

アンケートの内容は、
スマホで 1 分ぐらいで、パパッと終わる内容ですから、

サクッと終わらせて、受け取ってください。

少し時間と労力の投資で、
今後のあなたの人生に、変化を起こしてください。

それでは、今回はこれで。

高橋りょう