

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】信頼関係構築法、自己投資の教育

【4】件名：アプローチが下手でも、上手くいく方法

※狙ったショップ店員から攻略するのは…

〇〇

高橋りょうです。

昨日、お届けしたスペシャルコンテンツは
見て頂けましたか？

スマホで1分、時間と労力を
投資するだけで、今後の人生が変わる内容ですので、

ぜひ、受け取ってくださいね。

こちらから。

『題名〇〇（コンテンツ2）』

<URL>

...

さて、今日は、

狙った女性店員に、
魅力を感じさせる方法をお伝えします。

狙ったショップ店員と仲良くなるための
重要な考え方になりますので、

ぜひ、目を通しておいってくださいね。

...

本題に入ります。

僕が今回、

『気になるショップ店員の連絡先の訊き出し方』

というテーマで、企画を打ち出している理由は、
よく貰う相談の中で、

そうした悩みが多いと、感じたからです。

それで、

彼らがしていることをヒアリングしてみると、

いきなり狙った女性店員と、仲良くなろうとして、
撃沈している、というケースが、

とても多い、と感じます。

ここに問題点があります。

ということか？

もし、彼らが、
アプローチ上手なスキルを持っていれば、
問題ないのですが、

残念ながら、
そうではない可能性が、高いんですね。

正直、僕自身も、狙った女性から
いきなり攻略するのは、少し気が引けます。

理由は、

自分の良さを、まだ周りの店員さんたちに
知ってもらえていないから。

その状態で、もしアプローチに失敗したら、
そこから覆すのが、
難しいから、なんですね。

仮に、上手くいったとしても、

それは、その女性の中だけに留まる

可能性が高いので、

「自分に対する好感度」が増大していく
ことが、あまり期待できないのです。

さらに、

次の接点を作れず時間が経った場合は、
忘れられてしまう可能性も高いのです。

こう考えると、

始めに狙った女性からアプローチするのは、
あまりおいしいことではない、と気付くことができます。

しかし、もし、
その他の店員にも、
自分の良さを知ってもらえていたら、、、

狙った女性店員にアプローチして、
それが良いものだとした時、そのことを話題に
店員同士で会話してくれる可能性があります。

すると、好感度が、
何倍にも膨れ上がるんですね。

女性は、
そうした噂話が好きなものです。

ですから、いきなり狙った女性店員に
アプローチするのは、

勿体ないと、個人的に感じます。

まずは、ターゲットではない店員から
攻略していくことが、賢いやり方だと思います。

そうすることで、

仮に、狙った女性店員にアプローチする時に、
少し失敗したとしても、「良い噂」がカバーしてくれ
ます。

そうしたメリットがあるんですね。

前回、サラッと伝えました。

僕の人当たりの良さがウケて、
それが店員さんの中で噂になって、

それが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。

はじめは、狙った女性店員ではないんです。

気さくな、仲良くなりやすい店員からです。

そうすることで、
自分の良い噂が、店員さんを通して、
波紋のように広がります。

...

ここで、女性側の視点も解説しますね。

女性が求めている男性は、
魅力的な男性です。

その魅力とは、

✓ **自信**を感じる

✓ **頼りがい**がある

そんな男性だと言い換えることができます。

それを分かってもらうために、

良い噂を、計算的に作る、という手段をとるわけです。

周りからの評価が良い男性というのは、

それだけで女性は安心します。

みんなから、高評価

= **魅力的**

と、捉えることができるからです。

だから、狙った女性へのアプローチが、
多少下手くそだったとしても、

「良い噂」によって、カバーされます。

女性も、

「この人は、魅力的なんだ。」

という先入観から、自分を見てくれるので、
会話も弾みやすくなる、という寸法ですね。

かなり、重要な考え方になります。

実行もしやすいと思いますので、

覚えておいてください。

...

さて、

今回話したかった内容は以上になりますが、

ここから、

補足的な内容をお届けします。

前回と、前々回、
アンケートにお答えしてくれた方に限り、
コンテンツをお届けする、という形式を採用しています。

このメール講座は、
それらのコンテンツを受け取ってもらって、
お伝えしたい内容が 100% となります。

つまり、アンケートに答えず、
コンテンツを見なければ、

僕のメール講座によって得られる効果も

半減してしまうのです。

なぜ、

わざわざそんな回りくどいやり方を
採用するのか？

それは、これから話す

大切な考え方が、板につくようにするためです。

...

この講座は、

狙ったショップ店員の女性と

連絡先を交換してもらえるぐらいの魅力

をつけることを、ゴールとして設定しています。

が、それというのも、

人生を変えることに等しい

と、僕は考えています。

僕もこれまで、さまざまな分野で、
自分の人生を変えてきました。

その中で、これだけは絶対に外せない
という考え方が1つあります。

それが、

「自己投資」

という考え方です。

限りある自分の資源、
つまり、

✓ お金

✓ 時間

✓ 労力

Etc

それらを使って、
自分が望む結果を得るために、

自分に投資する、という考え方ですね。

「投資」というと、お金を投資する、
というイメージがあると思いますが、

「時間」や「労力」も、投資に含まれます。

自分の人生を変えようと思った時、
それなりの強い気持ちで、集中して取り組まなければ
なりません。

“スマホで1分、アンケートに答える。”

わずかですが、

時間と労力を投資しています。

強い問題意識を持って、取り組んでいる人であれば、
これぐらい何とも思わないと思います。

しかし、この
わずかすらやれない人は、

この先、人生を変えることは
難しいと、感じずにはられません。

なぜなら、それだけ、自分の資源を
集中させることができていないから。

手元にある資源は、ほとんどの場合、
どこかに使われると思います。

✓ 食事に

✓ 趣味に

✓ その他の勉強に

Etc

すると、力が集中されないので、
大きな成果も得られないんですね。

何か、大きな成果を得る時は、
必ず、力を集中させているとき、です。

これ以外、あり得ません。

ですから、

これから、人生を変えようとするとき、

“自己投資する”

という考え方は、

強く、そして大切に持っておいてください。

お金、時間、労力、それらを全て、

自分が望む結果に対して、1点集中して使うようになれば、

ある日必ず、成果が現れます。

そこは、信じて、
突き進んで欲しいなと思います。

今回は、少し厳しいことを言いましたが、
この考え方を採用するだけで、

あなたの人生は、飛躍的に加速し始めます。

あなたが投資して得た知識は、
誰にも奪われることのない、
財産です。

それを、忘れないでくださいね。

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