
Winning The Hearts

～対人コミュニケーション編～

最終話：ショップ店員、誘い出しステップ



§ 導入

高橋りょうです。

本題に入る前に、
まずは、お礼を言わせてください。

ここまで、僕のレポートを読み進めてくれて
本当にありがとうございます。

今回のレポートで、
この『**Winning The Hearts**』は、最終話となります。

...

今回は、

これまでお伝えしてきた知識・考え方を応用した、

狙ったショップ店員を誘い出すまでのステップについて、話そうと思います。

レポートの途中でも話していますが、

上手くいく確率を上げる、という視点で読み進めてください。

その次に、その行為における NG について、話します。

これも、これまでお伝えしたことの重複になりますが、復習の意味で、読み進めてください。

新たな視点も交えながら、解説しています。

そして、ラストのセクションでは、

恋愛を上手くいかせるための、まずはじめのステップである思考実験(＝イメージング)の重要性について、話します。

1. 頭の中で、上手くいく状況をイメージし、
2. 実際にやってみる、
3. 得られた結果を評価する、
4. 改善を施す。

また、はじめの思考実験に戻る。

その話を詳しくします。

...

それではラスト、はじめますね。

§ まずは、 これまでのおさらい

簡単に、それを話していきますね。

女性にモテるための魅力を構成する要素。
それは、

1. マインド
2. 見た目
3. 対人コミュニケーション

この3つであり、これらの要素が、ある一定レベル以上にある状態が、魅力ある状態だと、話しました。

それぞれを高めるための方法は、

マインド強化

→1～3 話

見た目演出

→4～5 話

対人コミュニケーション能力向上

→6 話～11 話

にて、話してきました。

今回は、これらの講義で身につけた実力を、
好きなショップ店員の女性に応用しようとした場合、
どのように応用すれば良いか？

それを今回、最終話では、惜しみなく話していきます。

§ ショップ店員を 誘い出すまでのステップ

居酒屋、コンビニ、カフェなど、
ショップ店員といっても、いろいろなシチュエーション
があると思いますが、

話に統一性を持たせるために、これから話すことは、

カフェのショップ店員

を前提に、話を進めていきたいと思います。

ステップ1： 顔を覚えてもらうまで通う

焦らず、時間をかけて通い、顔を覚えてもらうことを、
まずは目標にしましょう。

これまでのレポートで語ってきたことですが、

男性と女性では、
結果的に相思相愛になる二人であっても、

男性の方が、先に好意の感情レベルが「惚れる」まで
上がり、
女性は、時間が経ってから感情レベルが上がる傾向が
あります。

ステップ2：

挨拶（あいさつ）をする

これは、ステップ1をしながら行うことではありますが、狙っている店員さんに、軽い気持ちで挨拶するようにしてみてください。何も、深く考える必要はありません。

挨拶は、人とのコミュニケーションの基本であり、自分のイメージを相手に埋め込むためには、ものすごく都合の良い機会です。

自分のイメージを埋め込む

このステップは、これが一番の目的です。

これまでのレポートで

1. マインドを鍛える方法

2. 魅力的な見た目を演出する方法

この2つをお伝えしてきました。それらを実行し、その上で挨拶すると、面白いことに、自分のプラスの印象を、相手は感じ取ってもらいやすくなります。

ただの挨拶も、ただの挨拶ではなくなります。ここで、99%のモテない男たちを出し抜くことが可能です。

少し余談になりますが、
ショップ店員を惚れさせるステップを、最終話に持ってきたのは、こうした「1」「2」といった基礎能力が養われていることが前提として必要だったからです。

何をするか？ よりも、

これまでの積み重ね

が、重要だということですね。

...

話が反れたので、本題に戻ります。

さっき話したことの繰り返しになりますが、挨拶をすることで、あなたが狙うのは、

「この人、素敵そうな人だな。」

そうした、プラスの印象を埋め込むこと、です。

これまで、僕の講義を受け続け、実践してくれている
あなたには、必要な基礎能力、魅力というものが、身
に付いています。

自信を持ってください。

余裕を持った気持ちで、気持ちよく

「こんにちは^^」

と挨拶してみてください。

今のあなたなら、

相手に確かなプラスの影響を与えられるハズです。

ステップ3：

雑談ができる仲になる

挨拶ができるようになれば、今度は、あなたから、話しかけてみましょう。これは、決して

ナンパ

ではなく、

人同士の

コミュニケーションを楽しむ

というマインドです。

僕が今、教えていることは、結局は「相手を惚れさせる」という、事実上「ナンパ」にはなるのですが、何気ない関わりの中で、相手を惚れさせる、という方法をお伝えしています。

よくある NG パターンは、

- ✓ ナンパしよう
- ✓ ターゲットの女性を持ち帰ろう

なんてマインドで関わるから、

- ✓ いきなり連絡先を書いた紙を渡したり
- ✓ 店員さんの邪魔になる声かけをしたり
- ✓ いきなり食事に誘う

という行為に走り、失敗に繋がるんですね。
そうではなく、

その場の人間関係を楽しむ

このマインドで、話をするわけです。

「暑くなってきましたね」

「この前食べたメニューすごくおいしかったです」

「他にもオススメはありますか？」

など、話している内容は他愛もないことですが、
その中で、あなたという人の印象を埋め込むことができます。

✓ 人柄の良さ

✓ 気遣いができる優しさ

✓ 穏やかさ

Etc

相手は、あなたの魅力を感じ取ってくれます。この時に心がけることは、

相手に楽しんでもらう

というマインドです。

これまで話してきた**エンターテイメント精神**です。

少しでも、楽しいと思ってもらえる時間を相手に過ごしてもらう

本当ならば、接客されているのは僕らですが、それを逆に、こちらから楽しませることが出来れば、ポジションを逆転させることができます。

お客と店員

この垣根を外す男性客が、美人店員のハートを掴みます。覚えておいてください。

ステップ4：呼び名を、 店員さん→〇〇さんにする

ある程度、雑談できる仲になれば、
店員さんのことを、名前（苗字）で呼んでみましょう。

お店によっては、名札を胸につけていることが多いで
すから、
それを見て、何か話しかける機会に、

〇〇さん

と呼んでみる。すると、相手に、

「名前を覚えてくれている」

と思わせることができます。

もし、名札を胸につけていないお店なら、
雑談ができる仲であれば、名前ぐらい訊くのは自然で
す。堂々と、

「名前は何て言うんですか？」

と質問して、訊き出してみてください。

...

人には、「自分の存在を認めてほしい」という欲求を持
っていて、

名前を覚えてくれている

= 存在を認められている

となり、相手を喜ばせることに繋がります。
もちろんこれは、相手に魅力を感じさせられているこ
とが前提になります。

素敵だと思っていた人から

名前を覚えてもらえている⇒嬉しい

という構造ですからね。

なので、それを踏まえた腕で、会話の途中で、
「〇〇さん」と、名前を入れることをオススメします。

ぜひ、実践してコツを掴んでみてください。

ステップ5：

会う度に、さりげなく褒める

一番実践しやすいのは、

「いつも、ありがとう ^^」

と、感謝の気持ちを伝えることです。

人は、

「誰かの役に立つことができる」

と実感するとき、自己重要感やセルフイメージが上がります。

他にも、

- ✓ あなたには、能力がある
- ✓ あなたは、素晴らしい

そうしたニュアンスの褒め言葉を、会う度に伝えてあげましょう。

「いつも入れてくれるコーヒー、すごくおいしいです」
「声がアナウンサーみたいで、キレイですね」
「髪切ったんですね。すごく似合ってますよ」

何でもいいです。相手の変化や、してくれていることに対し、「ありがとう」や「素晴らしい」というニュアンスの言葉を伝えてみる。これも、以前のレポートで話したことですが、人は、自分が努力して、誇らしいと思っている部分を褒められると、嬉しいと感じます。美人女性であるほど、そうした傾向があるので、観察してそれを見抜く訓練が必要ですが、ぜひ「褒める」

という習慣を身につけてください。

これを目標にすると、自然に相手を観察するようになります。そうした意味で、相手を見つめる行為は、第7話のレポートで紹介した、ストーカーのようにジロジロ見る行為とは違いますから、相手に喜ばれます。

女性心理としては、

「私のことを見てほしい」

「私を理解してほしい」

ということを欲求として持っていますから、それを満たすことを目標にします。

それに対して、

狙った女性をジロジロ見る行為というのは、

相手から何かを

- ✓ 貰う
- ✓ 奪う
- ✓ 搾取する

そうしたマインドで女性を見るから、嫌われるわけです。

- ✓ デートしてほしい
- ✓ 付き合っていてほしい
- ✓ セックスさせてほしい

自分の欲を満たすことしか、考えていない。これが、99%のモテない男のマインドです。

男として、それらの欲望を持つことは自然ですが、その代わり、相手が求めているものを、満たしてあげる

視点を忘れるべきではありません。そのために、相手の努力して、誇りに思っている部分を見抜いて、それを言葉にして伝える。そして、喜ばせる。

これを目指して、「褒める」というスキルを身につける方向性で頑張ってみてください。

実践を重ねることで、その力は養われます。

§ 5つのステップを経て 目指す関係とは？

それは、

相手に**興味を持たれること**

です。

“私を気持ちよくしてくれる、
あなたのことを知りたい”

この感情です。そこで、相手から

「どんなお仕事をされているんですか？」

「彼女とか、いるんですか？」

と、質問されるようになれば、

“あなたに興味があります”

という、女性からのサインですから、
上手く関係構築ができていると判断できます。

もし相手から質問されることがなければ、まだ不十分と判断できますから、ステップ1～5を繰り返して、まずはこの段階まで持ってくるよう時間をかけて行ってみましょう。

次に話すことは、相手に興味を持ってもらえた後のステップを話します。

ステップ 6 :

地元や趣味を訊き出す

相手のことを知るために、相手に質問しましょう。

「どこの出身なの？」

「今、ハマってることって何かある？」

親しく雑談しながら、そうした質問を入れていく。

第9話で話した、フォローアップクエスションとして行くと、なお自然で良いですね。

このステップは、相手に興味を持たれるよりも前の段階で行っても良いと思いますが、

このタイミングで使うほうが、より上手くいく確率が高くなります。

というのは、相手の立場に立って考えてみると、
分かります。

自分が興味を持っている人から、
逆に、興味を持たれたら、嬉しいですよね？

そういうことです。

だから、どれだけ前段階で、

興味を持たれる

状況を、作れているかどうか？
が、その後の成功確率を大きく左右します。

ステップ7：

誘い出すための伏線を貼り、 誘う（⇒連絡先交換）

最後に、このステップです。

今回は、

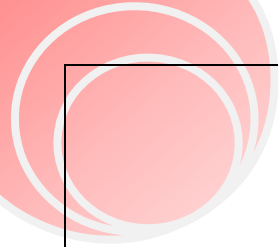
食事デートに誘う、という前提で話を進めていきます。

...

狙っている女性を、

食事に誘い出したい場合、

予め、



Winning The hearts Contents

相手が興味のある料理を食べられる、かつ、
行ったことがないお店へ行き、その魅力を知っておく
のが良いです。

で、その情報を、
狙っている女性店員が働いているお店での会話で、す
るわけです。

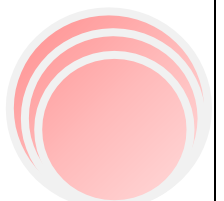
...

「この前食べに行った、パスタのお店すごく美味しか
ったよ」

「えー行ってみたい！」

...

何度も繰り返し伝えますが、
これは、



- ✓ あなたに興味がある
- ✓ 一緒に遊びに行ってみたい

それぐらい、相手に思わせている関係が前提となった話です。

...

そして後日、

「今度、この前話してたパスタ屋、
友達と一緒にいこうぜってことになってるんだけど、
よかったら一緒に来ない？」

と、ついでの形で誘ってみる。

誘うときのマインドとしては、

楽しい世界へ、ターゲットの女性も巻き込む、
という感じです。

OK を貰えるかどうかは、
これまでのステップ 1 ～ 6 までの下準備で全て決ま
ります。

...

OK だったら、
昼の時間帯に設定しましょう。

1 対 1 ではなく、
複数の人数で行く理由は、次の NG ナンパ 5 選の 5 つ
目に
記載しているので、そちらを読んでください。

誘うときは、

LINE やメールで誘うよりも、直接誘うようにします。

できたら、
相手が疲れている閉店に近い時間帯に。

その方が、脳が疲れていて、
理性よりも本能が優位で、
相手から「YES」を貰いやすいためです。

上手に、隙を狙って、誘ってみてください。

OK の際に、連絡先を交換するようにします。

...

以上が、ショップ店員の女性を
デートに誘い出すまでの流れになります。

§ **NG** ナンパ 5 選

これまでのレポートでも、たくさん NG の例を挙げましたがここでも、自分への戒めとして、

NG について話していきますね。

では、いきます。

NG 1 つ目：

**なんの脈もない状態で
連絡先を渡す**

なぜこれがいけないか、もう分かりますね？

...

そう。

連絡先交換は、

関係構築ありき

だから、です。

それがなければ、

勇気を振り絞って、
連絡先を書いた紙を渡しても、

フラれる可能性は、大

です。

...

恋愛は、
上手くいく可能性をどれだけ高められるか？

であり、

確率論

なんです。

上手くいく確率を上げるためには、

相手との関係を良くすること

以外、道はありません。

そのためのお話を、これまでしてきました。

どうしたら、

相手と上手に関係を築けるだろう？

そこで思い悩むことがあれば、これまでのレポートを見返して、

納得して、実践できるレベルにまで、落とし込んで下さい。

NG 2 つ目：

店員さんの仕事の邪魔になる 声かけ

これも、これまでのレポートで話してきたことです。

具体的に、

- ✓ どういった声かけが、店員さんにとって邪魔になるのか？
- ✓ 邪魔すると、なぜ関係が悪くなるのか？

それを、今までのあなたの実体験と、
これまでのレポートで話してきたことを照らし合わせ
ながら、

理解を深めてください。

一見、思考上のネガティブな行いですが、

ネガティブを熟知することで、
ポジティブな道が見えて、それを追求することができます。

ぜひ、やってみてください。

NG 3 回目：

金で物を言わせようとする態度

これは、初めて話す NG ですが、

要は、人間関係の構築を面倒に思い、端折（はしよ）って、

お金で解決しようとする思考から生まれるものです。

具体的に、

「俺は年収〇〇稼いでいる」

「好きなブランドはある？欲しいもの買ってあげるよ」

など、そうした言動がそれに当たります。

お金で物やサービスを買うことはできますが、
人の心を買うことはできません。

仮に、そこに群がる女はいても、
あなたに惚れているわけではなく、
金目当てであるだけです。

それは、
女性のハートを掴むことをコンセプトにしている
この企画で目指す姿ではありません。

あなたも、
そんな関係は望んでいないことだと思います。

...

もし、あなたが今、

お金を稼げていない現状だったとしても、
女性のモテには、全く関係ありません。

人の魅力というのは、
目に見えるお金や数字などではなく、
目に見えない部分にこそあります。

それについて、
この企画ではたくさん話してきました。

ですが、当然それが全てではありません。

魅力とは、
語っても、語りきれないものなんですね。

ですから、あなたなりに、

魅力的な人とは、 どういった人なのか？

と、これからも常に
自分に問い続ける習慣をつけてください。

哲学の問答のようですが、
その深まった哲学そのものが、あなたを魅力的な人へ
と変えます。

NG 4 つ目：

店員さんを出待ちする ストーカー行為

これも、以前のレポートの中で話した NG 行為ですね。

この行動に繋がる、そもそもの原因は、

- ✓ 相手をしてほしい
- ✓ 付き合ってほしい
- ✓ デートしてほしい
- ✓ セックスしてほしい

Etc

といった欲にあるわけですが、

それを一方的に、相手に叶えてもらおうとする思考が、

ストーリーに繋がります。

要は、

自分本位

なわけです。

それに対して、相手に好かれる行為というのは、

相手本意

に基づく行動です。

相手に喜んでももらいたい、楽しんでももらいたい。

こうしたマインドが土台にあります。

だから、

何をしたら、相手は喜ぶか？

それを必死で知ろうとするし、
そのために、相手のことをよく見るようになります。

会話と観察によって、
何が好きで、何が嫌いなのか？

それらを知るようになります。

すると、
相手が求めているものを、自然と差し出せるようになります。

こうなると、はじめ自分が持っていた

- ✓ 相手をしてほしい
- ✓ 付き合っしてほしい
- ✓ デートしてほしい
- ✓ セックスしてほしい

という欲を、むしろ相手が持つようになっても
不思議ではありません。

それぐらいの関係構築を目指すわけです。

すると、双方が合意のもとで、
摩擦なく男女の関係に発展させることができます。

ですから、ストーカーのような
自分本位な考え方や行動は、決してしないように
気を付けてくださいね。

NG 5 つ目：

いきなりサシで誘う

これは、
ある程度関係が構築できて、「これはイケる！」と思っ
た男性が
やってしまいがちな NG です。

初めてのプライベートで、
二人でご飯を食べに行く、というのは、

女性にとって、
精神的にすごく負担がある

んです。

それは、あなたに興味がないわけではなくて、
慣れないあなたとのデートの中で、

“自分は、どう振舞えばいいのか？”

それが分からないから、不安なんですね。

だから、この不安をできる限り和らげる形の遊びの
オファーを出す。

例えば、

「この前、〇〇って美味しいパスタ屋さんを見つけて
さ。」

「**何人かで**、今度一緒に食べに行かない？」

と、1対1で行くのではなく、何人かで行くオファー
を出す。

誘う人の候補としては、
そのお店に魅力を感じる人が好ましいです。

例えば、
パスタ屋さんだったら、パスタが好きな人を誘う。

そうすれば、OKの返事が来る可能性が高くなります。

なので、
店員さんをプライベートの遊びに連れ出したいなら、

何人か誘う形で、 オファーを出す

そこで、男子の頭数を揃えたいなら、
自分の友達を誘ってあげたら、その友達も喜びます。

女性も、友達も、あなたも、
みんなハッピーになれます。

そこに関わった人たちからの
あなたへの好感度が上がります。

そうやって、
みんなで遊びに行ったという既成事実を作ると、

「今度は、2人でいこうよ。」

という、サシのオファーにも OK してもらいやすくなります。

もちろん、2人で行くことの、
女性の不安が、100%取り除かれることはありません
が、

それでも、みんなで遊びに行ったことがない状態で
誘うよりも、かなり不安が軽減されているハズです。

こうやって、階段を作ってあげて、
狙いの女性が、こちら側へ来やすいよう、道を整えて
あげましょう。

§ テクニックは 必要ない、は本当か？

よく、

「テクニックさえあれば、女を惚れさせられる！」

と勘違いしている男が少なくないですが、
この際、ハッキリ言います。

テクニックだけでは、
女性を惚れさせることはできません。

なぜなら、
女性のニーズの本質は、

私のことを

- ✓ 分かってほしい
- ✓ 理解してほしい
- ✓ 共感してほしい

というところにあるからです。

女性を惚れさせるためには、そうした、
女性心理の理解が不可欠です。

...

テクニックとはとどのつまり、

女性心理を理解した上での、
物理世界に落とし込んだ、下の次元に存在するもの、
です。

一方、上の次元にあたるものが、精神世界。

女性心理は、
上の次元に位置するものであり、それを理解すること
で、

テクニックは、
逆算されて、導出されます。

「この場合、女性心理としては、こう思う。」

「だから、こうしてあげよう。」

という、
女性を喜ばせる筋道を頭の中で立てることができます。

「こうしてあげよう。」

の部分が、いわゆるテクニックに当たる、
というわけです。

女性心理を理解した、
マインドありきのテクニックは、
女性から喜ばれます。

その具体例として、テクニックを学ぶことは、
大いに勉強になると思います。

...

しかし、マインドなきテクニックは、
相手のことを見ようとせず、
自己満足で終わってしまう可能性が高いため、

相手から嫌われる可能性が高いんですね。

テクニックだけを使われた女性は、
どう思うのか？

それは、

「この人は、自分が好かれることで一生懸命で、
全然、私のことを知ろうともしない。」

と、思うんです。

結果、女性のニーズを満たすことができずに、
関係が終わってしまう。

テクニックだけで、女性を惚れさせようとする考えは、
自分本位だと、覚えてください。

✓ 相手をしてほしい

- ✓ 付き合っしてほしい
- ✓ デートしてほしい
- ✓ セックスしてほしい

Etc

これらの自分の欲求を満たすことだけしか
考えていないために、

テクニックを駆使することで、頭がいっぱいになるわけです。

これは、相手から、

価値を奪おうとする**搾取の思考**です。

...

あなたが考えるべきなのは、

自分と付き合うこと、デートすること、セックスすることで、相手が受け取れる価値とは何か？

です。

その答えを導き出すためのヒントは、
これまでのレポートに書いてきました。

ですから、答えを出したい時、
何度もレポートを読み返すようにしてください。

...

テクニックは、全く重要ではないという
恋愛アドバイザーが少なくないですが、

僕は、諸手を上げて、そうとは思いません。

というのも、
マインドだけ魅力的でも、
それを相手に伝える表現手段を持っていないければ、

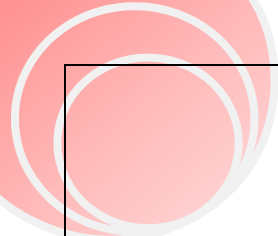
あなたの魅力は相手に伝わりにくいため、です。

ですから、
マインド、テクニック
どちらも重要だということです。

どちらか一方だけでは、機能を発揮しません。

世の中には、何か一つだけをしていれば OK
なんて分野は存在しない、と考えている方が賢明です。

求められるのは、常にバランスです。



Winning The hearts Contents

それを頭に入れておいてください。

§ 女性が求める男性とは？

これまで、女性が好きな男性は、

- ✓ 自信があって
- ✓ 頼りがいがある
- ✓ リードしてくれる

だと話してきました。

そして、その先にある、
女性が感じたいと思う感情は、

- ✓ 笑わせてくれる
- ✓ 安心させてくれる

これです。

この精神的な価値を与えてくれる男性を求めています。

そのために、自分には何ができるか？

抽象的な問いですが、それを普段から考える習慣をつけましょう。

§ まずは、 **思考実験**を繰り返す

あまり聞きなれない言葉かもしれません。

思考実験とは、とどのつまり、
イメージングのことです。

もともと、哲学や理論物理学でよく使われる用語で、

科学の基礎原理を、
極度に単純・理想化された前提（例えば、摩擦のない
運動など）で、実験して得られるであろう結果を推論
することを言います。

これは科学的な手法ですが、
恋愛にも応用可能です。

というのは、結局のところ、

恋愛も科学することができる、

ということです。

モテる男、魅力的な男には共通点があり、

それは、生まれつきの要素ではなく、

ほとんどが、後天的に身につけられる要素です。

それは、これまでのレポートを読んでもらっているあなたなら、理解できると思います。

その要素を補い、この講座の中でお伝えした方法で身につけることで、自分を魅力的な男へ変えることができます。

こうした、誰が行っても、
同じ結果（今の場合、魅力的な男になること）が、
同じ手法により現れるとき、そこには、

再現性がある

と、科学では表現されます。

- ✓ 何が原因で、モテないのか？
- ✓ 何が要素となって、モテるのか？

それを、事細かく言葉で表すことができます。

ただ、気を付けてほしいことは、

これをやれば、100%モテる、
というものは、この世には存在しない、

ということです。

どれだけモテる要素を補い、相手にとって魅力的な男
になって、的確なアプローチをしても、

フラれることはあります。

もしかしたら、
相手にはもう恋人がいるのかもしれない。
結婚しているのかもしれない。
今は恋愛する気分ではないのかもしれない。

そうした、相手側の都合も存在するからです。

NG ナンパ5選の1つ目にも話したとおり、
上手くいくかどうか？を決める最後の要素は、

確率

です。

自分の行い、ふるまいによって決まる部分は、
最大限補っていく。

残りの相手都合の部分は、考えない。

そうして、決して 100%にはならないが、
100%に近づける努力をする。

...

仮に、90%まで上げることができれば、
10 回アプローチしたうちの、9 回は成功ということ
ですから、

あるタイミングで踏ん切りをつけて、
狙った女性にアプローチする覚悟が持てると思います。

そうして、
高確率になる状況を作る努力をするわけです。

...

僕らがやれるのは、
確率をできる限り、高くすることだけです。

手順としては、
まずは、頭の中だけでの思考実験を徹底的に行う。

そこで、限界がきたと感じたのなら、

小さくテストしてみる。

これが、実践です。

そして得られた結果について評価し、
そこに改善を加えて、また思考実験に戻る。

限界が来たら、小さくテストする。

⇒評価する

⇒改善する

⇒思考実験する

⇒...

...

これらをグルグル回すことで、
自分の恋愛哲学を深めていくわけです。

理論と実践の間には、

必ず“ズレ”というものが存在しますから、
それをあなた自身が発見し、あなたの恋愛哲学を深めて
いってください。

...

僕があなたにできるのは、
この文章を読んでくれているあなたの恋愛哲学を
深めるための、アシストすることだけです。

これまで、
さまざまな知識、考え方をあなたにお伝えしてきました。

そろそろ、それらを実際に試してみたい。

そういう気持ちになってきたのではありませんか？

その気持ちが少しでもあれば、
ぜひ、今僕が話したことを実践するという習慣を身につけてください。

...

思考実験を繰り返すことにより、
確率を上げた状態ならば、

小さくテストしてみても、
嬉しい結果が得られる可能性は、高いです。

なぜなら、理にかなっているから。

その中で、自信も構築されます。

楽しい試みなので、
ぜひ、試してみてくださいね。

§ 最後に伝えたいこと

これまで、さまざまなシチュエーションから
女性との関わり方について話してきましたが、

恋愛だけでなく、

全ての人間関係を上手にこなす秘訣は、

理論に裏打ちされた正しい考え方を学び、予め固めて
おくことです。

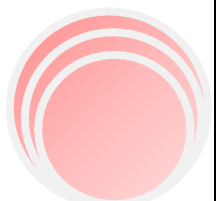
...

人間関係は、

ある程度、理論的に考えることが可能です。

そういう意味では、

しっかり学んだ人が勝てる世界である、ということが



言えます。

...

これも、レポートの中で話したのですが、

人の人生の幸福度は、
付き合う人との人間関係が、どれだけ良いのか？

ということに相関があります。

ですから、
幸せに生きたいと思った場合、

人についての理解を深めることが、
一つの手早く方向性と言えます。

どのように人と向き合えば良いか？

普段から、このことを考える習慣をつけることは、とても重要です。

“目の前にいる相手は、 自分の心の映し鏡だ”

という考え方があります。

興味があれば、「鏡の法則」と検索してみてください。

とても簡単なことで、

自分が笑えば、相手も笑う。

自分がイライラすれば、相手もイライラする。

そうしたシンプルなことです。

どちらが、愛される人なのか？

分かりますよね？

そうした、

人とどう向き合うのか？

を突き詰めれば、必ず、

自分自身と、どう向き合うのか？

というところに行き着きます。

要は、

自分をちゃんとコントロールできるかどうか？

ということです。

それが、他人に対する態度としても
反映されるので、それを原点に、物事を考えていくと、
人間関係は、上手くいきやすいです。

人生の幸福度を高めていくことができます。

ぜひ、これからのあなたの人生に
大いに役立てて、あなたの人生を飛躍させていって
ください。

...

ではでは、これにて『**Winning The Hearts**』、
以上で終了としたいと思います。

最後までお付き合いくださり、
本当にありがとうございました。

また、どこかでお会いしましょう。

The End.

高橋りょう