美人ショップ店員の連絡先を、スマートに訊き出す技術

僕は、ネクラ人間です

…でも、女たちはなぜか

僕に恋してしまいます

はじめまして。

高橋りょうと言います。

これからあなたには、

女性と関わるたびに感じていた**劣等感**を吹き飛ばし、

本来持っていた男としての自信を取り戻すための、有益な情報をお届けします。

ぜひ、最後までお付き合いください。

…

この書籍を読む前に、

一つだけ**約束**してください。

ここで学んだ技術は**決して悪用しない**、と。

それだけ、ここに書かれていることは**強力**です。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

…

例えば、この書籍のタイトルにある、好きになったショップ店員と連絡先を交換する。そしてプライベートで会い、彼女の心を**満たしてあげる**。こうなれば、体の関係に発展させることは難しくはありません。

これは、生まれつきイケメンや男前だけの専売特許ではなく、**極めて戦略的な技術（スキル）**です。

つまり、**後付け的に身につけることできる**、
ということです。

今、あなたに自信がなくて、女性と関係を築くことに苦手意識を持っていても、大丈夫です。

必要な**知識**と**技術**を身につければ、その問題は自ずと

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

解決されます。

女性を惚れさせ、男女のお付き合いに発展させることは、本来そういうものです。

僕自身、女性と関係を築くことには苦手意識があったのですが、知識と技術を身につけることで、何人もの女性と関係を持つことができました。そのおかげもあり、若い女性に対して自信がつき、**堂々と**立ち振る舞えるようになりました。

中には、自分の実力を試すために、好きでもない女を抱いたこともありました。…こんなことは、決して女友達には話せないことです。テストするために女を抱いたなんて、最低な男だと忌み嫌われる可能性**大**だからです。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

それでも僕には、一つの**野心**がありました。それは、、、

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

心から可愛いと思える美女を

抱く男になってやる！

という、**強い思い**です。

この願いを叶えるためには、

レベルの高い女性を惚れさせる力が必要だった。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

だから僕は、街で出会う、ちょっとでも可愛いと思った女の子**全員に**、惚れさせようと働きかけます。

実際に、お付き合いに発展させるかどうかは別として。

…

話が脱線したので、戻します。

もともと僕は、
女性にモテるタイプの男ではありませんでした。

✓ **極めて内向的**
✓ **口下手で、会話が続かない**
✓ **自信がなく、自分からアプローチできない**
Etc

「情けない」と自覚する**劣等感**が、自分の中でグーっ

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

と圧縮され続け、とても苦しい毎日を過ごしていました。

特に、お店で可愛い店員さんがいた時は、
すごく苦しかった。

なぜか？

「**可愛いなぁ…**」

と思うだけで、
何もできない自分が大っ嫌いだったから。

その場限りの楽しい接客は、彼女たちはしてくれます。
でも、それだけです。

お客さんだから、優しくしてくれる。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

では、男としては…？

ほぼ、興味は持たれていなかったでしょう。

それでも、自分を変えたいと諦めきれなかった僕は、タイプのショップ店員の女の子に、勇気を出して連絡先を書いた紙を渡したことがありました。

その後、返信はあったか？

ありませんでした。

惨敗です。

それから、その子が働いているお店に行くのが怖くなり、会いに行くこともできなくなりました。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

あの時ほど、精神的に苦しいことはありませんでした。

勇気を振り絞ってやった結果が、これか、と。

自分自身がとことん嫌いになり、**自己否定**のループに嵌りました。

…

当時の僕は、相手の心理を理解して、
上手く誘導してあげる能力が、**絶望的に**ありませんでした。

だから、盲目的にアプローチして、フラれるべくしてフラれ続けていました。

今では、そのことを冷静に見つめることができますが、当時の僕は、感情的に「**自分はモテないっ！**」と決め

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

つけてしまい、自分の可能性を信じられなくなっていました。当然、その後の進歩などありません。

自暴自棄になってしまっていた期間は長かったですが、やがて精神的な傷が癒える時期を迎えます。すると、**「もう一度挑戦しよう」**と思えるようになりました。

今度は、相手の心理を理解し、そして誘導できるよう、頭を使って戦略的に女性を落とせるようになろうと決めて、いろいろ勉強しながら女性と関わりました。すると、徐々にではありましたが、**手応え**を感じられるようになりました。

好意を思わせる揺れる女性の瞳を見ることあったり、中には、間接的に告白してくれる女性も現れるようになってきました。

それまで、女性に意識されたことなどなかった僕から

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

すると、**奇跡**でした。

手応えを感じた上で、こちらから誘えば、やはり OK が貰えます。デートして相手の好感度を高め、その流れでホテルへ連れていき、ゲット。これが女性を落とす**鉄板法則**だと分かりました。

一番大切なのは、**興味を持たせて、好きにさせてから**、誘う、という順番です。

昔の僕は、何も興味を持たせないで誘っていたから、フラれていたんです。それはそうです。興味のない人と、誰がデートに行くというのか…。

厳しいようですが、これが現実です。

ただ、話はすごくシンプルです。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

女性にとっての**男としての魅力**を身につけ、
それを相手に分からせればいい。

ただ、このシンプルを、99％の男たちは面倒くさがります。

「魅力？ なんだそれ。手っ取り早く女とヤレる方法教えてくれよ」

↑

こんなのだから、女性から相手にされないんです。

繰り返しになりますが、
何の魅力もない男と一緒に時間を過ごすほど、女性は暇ではありません。

だから、相手に興味を持たれるように、自分を魅力的

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

に見せて、**自分を売る**という発想がとても重要です。

SNS、合コン、街コン、結婚相談所など、出会いを求めようと思えば、たくさん手段はありますが、可愛い女の子との出会いが多いのは、やはりショップで働いている女の子だと思います。

オシャレなカフェに行けば、可愛い女の子がいます。だからこそ、挑戦しがいがあります。

その子を**どう攻略するか？**

もっと言えば、**どう惚れさせるか？**

ここをクリアすると、男としての自信が付きます。好きな女の子を落とす現実も、すぐそこです。本書を通じて、そのためのエッセンスをお伝えします。

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

ぜひ、楽しみながら読み進めてみてください。

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

■最大の障壁

はじめに質問します。

ショップ店員にあなたのドタイプの美女がいて、なんとか連絡先を交換したいと考えたとき、どんなことに難しさや壁を感じますか？

…

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

おそらく、

『お客である自分が、どうすれば“自然に”店員と連絡先を交換できる状況に持っていけるのか？』

といった、相手を誘導することに、難しさを感じるのではないですか？

当たり前ですが、お客であるあなたが、いきなり

「連絡先を交換してください！」

なんて言い出せば、100％怖がられます。
次会ったときは、警戒されて、ちょっと近づいただけでキョリを置かれるような状況になっていると思います。これは、あなたが求めている展開ではないですよね。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

だから、

「連絡先、交換しましょ。」

と言い出すのが、自然である状況を作り出せるのがベストです。

そもそも、どんな状況が自然に連絡先を交換できる状況なのか。また、どういうふうに誘導すれば、その状況を作り出すことができるのか。

おそらく、あなたが知りたがっているのは、ここの疑問に対する答えだと思います。

ですから、本レポートでは、
この２つの疑問に沿った解答をあなたにお伝えすることをはじめの目的とし、その後、

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

実際に、あなた好みの美人ショップ店員がいた時、連絡先を交換するまでの状況に持っていけるだけの知識・技能をあなたに身に着けていただくことが、本レポートの最大の目的となります。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

■多くの男性が辿る、

失敗パターン

まず、あなたにやってほしくない失敗パターンをお伝えします。ここを押さえていただくだけで、成功パターンも見えてくるようになります。

…

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

今は、SNS（ソーシャルネットワークサービス）が主流になって来ていますよね。一昔前は、連絡先を交換しようと思ったら、長〜いメールアドレスを打ち込んでもらったり、個人情報性が高い電話番号を教えたりと、いろいろな抵抗が立ちはだかる状況でしたが、今は ID を渡せば、簡単に連絡を取り合えてしまえる環境が整っています。「**LINE**」が、その象徴だと思います。

だから、その手軽さをいいことに、

「LINE ID を書いたこの紙さえ渡せば、あの子と連絡が取れるぞ…デへへ」

と考えて、それを受け取った女性店員が何を思うのかも考えずに、暴走してしまいます。

…残念ですが、
その男性の紙は、ほぼ間違いなく破り捨てられます。

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

この理由、分かりますか？

…

そもそも、どこの馬の骨とも分からない男から、いきなり連絡先が書かれた紙を渡されたら、その女性店員は、どう思うでしょうか？

「気持ち悪いな…」
「下手に連絡したら、期待させてストーカーされるようになるかもしれない…」
「そもそも、興味がないし、返信する理由なんてない」

と思われるのが、関の山です。

だから、結果スルーされます。
紙は即ゴミ箱行きです。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

これを回避するために、どうするか？

まずは、この現実を知っておいてください。

…

美人な女性店員ほど、**多くの男性客から誘いを受けています**。だから、彼女たちは、その対処法もきっちり確立させています。

“受け取る時はニッコリ受け取って、

紙は即ゴミ箱に捨てる”

愚かだった昔の僕も、このパターンにハマりました。だから、この書籍を手にしていただいているあなたには、このパターンに陥ってほしくありません。

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

ショップ店員と連絡先を交換するというのは、一朝一夕にできることではないのです。しっかりと時間をかけて**信頼関係を構築**しなければなりません。まずは、そのことを押さえておいてください。

しかし、やるべきことの１つ１つは、難しいことではなく、当たり前のことを、当たり前にこなすだけで、関係構築は達成されていきます（ただし、時間はかかります）。

だからこそ、「当たって砕けても構わない！」といった、運任せの行動に出ることは、今すぐやめてくださいね。これからお伝えする、確かな理論に基づく戦略に従って行動すれば、あなたのチャレンジは高確率で成功していきます。

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

■まずは、

第一印象で勝つことから

例えば、

あなたがこんな女性からアプローチをされたとします。

✓太っていて

✓肌も吹き出物でアレまくっていて

✓歯も黒ずんでいて

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

✓ **髪もフケがついててボサボサで**

✓ **変な臭いもする**

そんなイモっぽい女から、

「これ、私の LINE の ID です。

良かったら、連絡ください」

と、いきなり紙を渡されたら、どう思いますか？

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

…

嫌ですよね（笑）。

それを通り越して、**気持ち悪さ**すら感じるかもしれません。どう間違っても、その女性に連絡を取ったりはしないと思います。どうせだったら、、、

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

誰もが認める可愛い子からアプローチされたいじゃないですか。

そういうことです。

なのに、多くの男性は、あなたが嫌だと感じることを、女性にしてしまっています。ドタイプの女性店員を目にした途端に、思考レベルが猿以下になって、

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

「これ、僕の LINE の ID です！
良かったら連絡ください！」

と、やらかしてしまっています。

もしあなたが、
こんな男性であった時を想像してください。

✓ **肌はニキビだらけで、**
✓ **耳から粉も吹いていて、**
✓ **髪もボサボサで、**
✓ **ダッサい服装で、**
✓ **不潔感を感じさせる変な生活臭もする**

そんな男性から紙を受け取った、その女性店員はどう思うでしょうか？

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

「こんな男に好意を寄せられても、

気持ち悪いだけだし…。」

おそらく、これです。

気持ち悪いと思われた時点で、終わっています。

女性店員から、恋愛対象として意識される可能性は、絶対とは言い切れませんが、ほぼ０パーセントだと思います。

理由は簡単で、

第一印象の時点で、**すでに圏外に飛ばされているから。**

女性は、男性をパッと一目見た時、その１秒後には、恋愛対象として「**アリ**」か「**ナシ**」かを判別しています。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

女性と恋愛を上手くいかせるためには、まずは第一印象で**「アリ」**にカテゴライズされることが、必ず必要です。そこではじめて**「仲良くなる」**ことができるようになります。

これが、大前提として必要になります。

ここで、「ナシ」にカテゴライズされてしまうと、一生チャンスはありません。

女性はそもそも、一緒に歩いていて、誇らしい男性を求めます。清潔感があって、爽やかで、その人と一緒に歩いていても、全く恥ずかしくない男性を求めます。

ここまで聴いていると、

「結局、イケメンに限る話なんでしょ。」

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

と、思うかもしれません。

が、実はそうでもありません。

女性は、

イケメン＝顔の作りが良い

というわけではなく、

雰囲気がイケてるかどうか？の方を大事にしています。

たとえ、少しばかり顔の作りが良くなくても、

✓ **肌はキレイで手入れされている感があって、**
✓ **髪もしっかりセットされていて、**
✓ **髭もちゃんと剃られていて、**
✓ **服装もフィット感のあるサイズでオシャレで、**

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

✓ **いい匂いの香水の香りもする。**

そんな雰囲気イケメンの男性であれば、
女性にモテます。

逆に、顔の作りが良かったとしても、

✓ **肌はニキビだらけで、**
✓ **耳から粉も吹いていて、**
✓ **髪もボサボサで、**
✓ **ダッサい服装で、**
✓ **不潔感を感じさせる変な生活臭もするような男性**

であったならば、

「コイツ、ないわ。」

と判断され、一瞬で圏外に飛ばされて試合終了です。

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

ここまで聴いていただければお分かりだと思いますが、要は、センスの問題なのです。

✓ **食生活を考えたり、ちゃんと毎日洗顔したりして、肌トラブルを起こさないように気を付けているか？**
✓ **髪型を整えたり、髭を剃ったりして、清潔感を演出する大切さを心得ているか？**
✓ **服装にも拘って、ちゃんとオシャレな服を着ようと意識してるか？**
✓ **臭いにも気を使って、香水で良い香りを演出する大切さを知っているか？**

そうした、女性を気遣うセンスがあるかどうか？なのです。

「コイツ、ないわ。」

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

と思われるのは、女性を気遣うセンスがないからです。

「センス」という、極めて感覚的な言葉を使っていますが、今の場合、少し考えれば誰にでも分かる範囲内での話だと思います。

これは少し極端な例ですが、
例えば、あなたがこれから一人暮らしをするとして、どこかのアパートを借りることになったとき、耐震基準をしっかりと満たしている物件と、満たしていない物件の二択があったとき、どちらを選びますか？

…

基準をしっかり満たしている物件を選びますよね？

決して、基準を満たしていない物件は選ばないと思います。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

どうしてですか？

基準を満たしていないから。

もしものことがあった時、
自分の身が危なくなるから、ですよね？

こうした、**基準を満たしている**、という重要性は、男女の恋愛においても同じです。

女性も、男性に対して求めている**第一印象における基準**を持っています。

レベルの高い女性を惚れさせる、本当にモテる男性ほど、第一印象における基準をしっかり満たしています。

✓ **肌がキレイ**
✓ **髪型もバッチリ決まっている**

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

✓ **髭も剃られている**

✓ **服装もフィット感のあるサイズでオシャレ**

✓ **いい匂いがする**

そんな爽やかで清潔感のある男性は、当然お店にいるだけで、女性にとって気になる存在として意識されます。

この状態になってはじめて、
狙った女性店員とのコミュニケーションがスタートします。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

■女性店員と仲良くなる

さて、重要なのはここからです。

第一印象で、女性店員から「アリ」だと判断された後、

さらに、

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

✓ **女性店員と連絡先を交換できる男性と、**

✓ **交換できない男性**

この２通りに分かれていきます。

このレポートの冒頭でも話しましたが、
第一印象でいくら女性から評価されていたとしても、
いきなり

「連絡先を交換してください！」

なんて言い出せば、その女性店員からは、ほぼ間違いなく怖がられます。

理由は簡単で、仲良くもなっていないのに、いきなり連絡先を訊くという**不自然さ**があるから、です。

そもそも、「**連絡先を交換する**」というのは、仲良くな

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

っていて、さらに仲良くなるためにするものです。

連絡先を交換してしまう男性は、狙った女性店員と仲良くなった上で、連絡先交換のオファーを投げています。

そのためのコミュニケーションの展開の仕方は、各々違っていて、一見、その人本人だけの専売特許のように感じるのですが、ある共通点が存在します。

それが、

“女性店員を楽しませている”

という点です。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

「なんかこの人と話していると楽しいな。」
「もっとお話ししていたいな。」

そんなふうに思わせるのが、とても上手なのです。

その例として、
僕の過去の成功事例を、１つシェアします。

…

僕には、よくスターバックス（以降、スタバ）に行く習慣があるのですが、ある日、気分を変えようと思って、いつも行くスタバとは違うお店に行ったとき、たまたま、いつも見かける女性の店員がいました。

応援に来ていたのです。

その女性店員とは、一度も会話することがなかったの

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

ですが、ドリップコーヒーの注文ついでに、こう尋ねました。

「今日は、応援ですか？」

「あ、そうなんです！（覚えててくれたんですか!? という表情で）」

その時の、彼女の嬉しそうな表情が、
今でも忘れられません。

この時、
どうしてその女性店員は、嬉しそうな顔をしたのか？

ここを少し、考察してみます。

…

まず、第一印象が良くなるように、僕は、

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

髪型、服装、匂い等の外見を整えていたことが
大きな要因としてあると思います。

イケてる風に自分をコーディネイトしていれば、
女性は、**勝手に良いイメージを持ってくれるもの**です。

さらに、その上で、
他の店員に対して、丁寧に接客してくれることに対して、「**ありがとう＾＾**」と笑顔で伝えたり、少し楽しそうに雑談したりしていたことが、もう一つの大きな要因だと思います。

そうした好感が持てるシーンというのは、周りの店員は見ているものです。今回、喜んでくれた女性店員も、その一人だったに違いありません。

そんなバックグラインドを持つ僕に、

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

「今日は、応援ですか？」

と、尋ねられたことに、
嬉しさを覚えたのだと思います。

これは、女性心理の話ですが、

女性は、**気になっている人から、**
自分のことを覚えてもらえていると、
嬉しくなる生き物です。

当たり前と言えば、そうなのですが、
ここはポイントなので、覚えておいてください。

だから、何を言うか？
よりも、**どんなイメージを持たせるか？**

の方が、大切です。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

もちろん、相手に投げる言葉もすごく大切なことには変わりないのですが、その影響力を決定する**【イメージ】**というのは、それ以上に重要です。

なので、そこを意識するようにしてください。

…

こんなことを言うと、あなたから
顰蹙（ひんしゅく）を買うかもしれませんが

僕は、女性からの評価を勝ち取ることが得意です。

というのは、**何をすれば女性は笑ってくれるのか？、喜んでくれるのか？** が分かっているからです。

スタバだったら、ドリップコーヒーを注文する、ほん

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

の少しのやりとりだけでも、女性店員から評価を頂くことができます。

✓ **清潔感のある見た目**
✓ **コーヒーを受け取る時の、爽やかな笑顔**
✓ **自信を思わせる「ありがとう」の返し**

これらの要素が、女性から好感を持たれることを知っているので、僕はそれを意図的に演出しています。

もし、これらの要素を外して、

「今日は、応援ですか？」

と尋ねたとしても、
迷惑とは思われなくても、「覚えてくれてて嬉しい！」とは、ならなかったと思います。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

繰り返しになりますが、**【イメージ】**というのは、
言葉の影響力を決める**【土台】**になるものです。

女性にパッと一目見られた時に、
「雰囲気がカッコいい」と評価してもらえるようになると、同じ言葉を言ったとしても、**全く違うリアクションになる**こと覚えておいてください。

あと、イメージを崩さないために気を付けておきたいことなのですが、

タイプの女性店員にだけに、

デレデレしないようにしてください。

というのは、男性は、タイプの女性を目の前にしてしまうと、途端にその女性のことしか見えなくなる傾向があります。これが、第一印象はイケていても、狙っ

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

た女性店員と上手くいかなくなる男性の特徴です。

彼らは、タイプの女性を目の前にすると、思考レベルが著しく低下します。

これは、男性である以上、仕方のないことではあるのですが、**そうした落とし穴がある**、ということを知っていれば、回避できます。

鼻の下を伸ばして、デレデレしてしまうと、上手くいく見込みがガクンと落ちてしまいます。なので、そうならないように、気を付けてくださいね。

…

もし僕だったら、目の前にドタイプの女性店員が現われたら、こんなふうに対処します。

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

いきなり、その女性店員と仲良くなろうと考えずに、他の店員を「**噛ませ犬**」にして（表現が悪いですが）、自分の存在をアピールすることをします。

こうすることで、**自分の平常心を取り戻せますし**、何よりも、他の店員と楽しそうにしている空気を作り出すことで、**タイプの女性店員の意識が、自分に向く可能性が生まれます。**

僕の知り合いにも、すごく女性にモテる男性がいて、その方もよくスタバでお茶をしているそうなのです。

その方は、背が高くて、男なら誰もが憧れる身体をしていて、眼光が鋭いせいもあってか、女性店員からは、少し怖がられていたそうなんです。ただある日、その方がスタバで飲み物を注文した時、対応してくれた 20 歳くらいの若い男性店員に、

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

「何か、ついてるよ？」

と言って、前髪についていたゴミをさりげな〜く取ってあげたというのです。その時の、面倒見の良さが伺えるシチュエーションを、他の女性店員も見ていたそうで、それが高評価に繋がり、女性店員とも仲良くなったというエピソードを、以前その方から聴いたことがありました。

怖いと思っていた → 実は優しかった

これが**ギャップ**となり、
好印象に繋がったそうなんです。

これは、男女関係なく、
魅力を感じるものだと思います。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

ただ、これと同じことをやってください、
とは、僕は言いません。

というのは、人それぞれ、**【キャラ】**が違っているから。

例えば僕だったら、そんなに背が高い方ではないですし、どちらかというと、優男系の容姿なので、これと同じことはできません。

なので、少し違う方法を取ります。

まずは、**清潔感のある見た目**を演出する。
（これは、どんな人でも共通ですが）

その上で、
仲良くなりやすい相性の良い他の女性店員や、男性店員と仲良くなって楽しい会話をして、

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

タイプの女性店員は、**あえて放置**します。

理由は、

“○○だと思っていたけど、実は△△だった。”

という、意外な印象を、後で埋め込みたいから。

「私には興味ないんだ。」

という、勝手なイメージを、狙った女性店員に刷り込むためです。

美人な女性ほど、楽しそうにしている状況が好きなので、第一印象がイケてる風の男性が、他の店員と楽しそうに話しているのを見ると、どうしても無視できない状況が生まれます。(ただこの場合、店が混雑してい

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

ない場合に限ります。）

そうやって、自分を意識させるように誘導します。

「私も、あの人から声をかけられたいな…。」

そう思わせられれば、こっちのものです。

その前提の上で後日、狙った女性店員が注文を対応してくれた時に、例えば、

「おすすめって、何かありますか？」

と訊いたりすると、相手の世界観の中にさりげな～く入ることができます。人には、**自分が良いと思っているものを、他の人にも知ってもらいたい**、という欲求を持っているので、それを使って、相手を喜ばせます。

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

「○○がおすすめですよ！」（ここで、「！」が付くぐらい好反応なのは、前提があるからです。）

「そっか。じゃ、それにするよ＾＾」

と、爽やかな笑顔を見せつつ、自信を感じさせる「ありがとう」を言えば、狙った女性店員にとっても、響くものになる可能性は、高いと思います。

私に興味ないと思っていた

→ 自分の意見を受け入れられて、優しくされた

このギャップが、好感を獲得することに繋がり、そこから仲良くなることが簡単になれる可能性が生まれます。

要は、プラスの意味の**【意外性】**を作ればいい、

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

ということです。

…

次、会った時に、

「この前、おすすめしてくれたアレ、
すごくおいしかったよ＾＾」

と話せば、自分と相手だけしか通じない会話をしているので、特別感も生まれて、より仲良くなることができます。

少し、冗談を言い合える関係にまで発展したのなら、

「ＡとＢ、どっちにしようか迷ってんだけど、○○ちゃんはどっちがおすすめ？」
「そうですね～。Ａがいいと思いますよ！」

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

「そっか。じゃ、Ｂにするわ。」

「なんで～！笑」

といったように、相手を傷つけることもなく、からかうような感じで、場の空気を和ませることもできます。女性店員に楽しい時間を提供してあげることができていますよね。

こんな会話を重ねていくことで

「この人といると、なんか楽しいな。」

という好印象を、どんどん埋め込んでいきます。
仲良くなれば、連絡先を交換することが自然な流れにも、持っていきやすくなります。

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

■連絡先を交換する

狙った女性店員から、

「この人のこと、もっと知りたいな。」

と思わせるぐらい、仲良くなってきたら、
いよいよ、連絡先交換のオファーを投げる段階に入っていきます。

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

…が。

ここでも、多くの男性が嵌ってしまう
トラップ（＝罠）があるので、それを話します。

…

気に入った子と仲良くなれると、多くの男性は、

「やった！　あの子と仲良くなれたぜ！　ではさっそく、
連絡先交換のオファーを…」

と考えてしまいがち、です。

すると、何の前触れもなく、いきなり、

「よかったら、連絡先を交換しませんか？？」

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

とオファーしてしまいます。

ドタイプの女性店員と仲良くなれたことで、舞い上がってしまい、暴走してしまうんですね。

これだと、ほぼ確実に、

「え？　え…？」

と、相手の女性店員を困らせることになると思います。

これまで積み上げてきた信頼関係があるのに、いきなり連絡先交換のオファーを投げると、和気あいあいだった空気に亀裂が走り、動揺されてしまって、結果的に連絡先を交換できないんです。

これ、

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

どうしてか、分かりますか？

…

答えは、**話の展開が急すぎるから**です。

「どうして、いきなり連絡先交換しようなんて言い出すの…？」

と、相手の女性店員の頭の中で、疑問符（＝？）が生まれて、それが**不信感**に繋がってしまいます。

これは、ショップ店員だけに限らない話ですが、女性に連絡先交換のオファーを投げるためには、
“ある条件”を満たしておく必要があるのです。

それが、

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

連絡先を交換することが自然な会話の流れの中で、オファーを投げること

です。

何の前触れもなく、いきなり連絡先交換のオファーを投げるのは、**とても危険**です。コミュニケーションとして、不自然さがあります。

女性心理としては、

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

「上手に、私を誘って欲しい。」

というのが、本音なんですね。

（※**ポイント**なので、覚えておいてください）

だから、会話の中で、

「連絡先、交換しよ？」

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

と、男性であるあなたから言い出すのが、自然である会話のシチュエーションを作り出す必要があります。

例えば、こんな感じです。

「あ～、腹減ったぁ～。」

「お腹すきましたね。」

（↑相手も、お腹がすいている時間帯を狙って、共感を誘う）

「○○ちゃんは、肉と魚だったら、今はどっちの気分？」

「そうですね…。がっつり肉が食べたいですね！」

「マジか、若いな(笑　俺は、あっさり魚がいいわ。」

「ほんとですかー？　老け込んでません？？笑　若返るために、肉食べましょうよ！笑」

「余計なお世話だわ(笑　○○ちゃんも、そのうち魚が

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

恋しくなる日がやってくるよ。」

「えー、絶対来ませんよー(笑」

「来るんだよなー、それが(笑　○○ちゃんも、魚は食べるでしょ？」

「はい、たまーにですけど、食べますよ！」

「でしょ？　魚料理が本当に美味しいお店に行けば、魚の美味しさにマジで目覚めるから！笑」

「ほんとですかー？　そんなお店、どこにあるんですか？？」

「□□の繁華街に、すごく美味しいお店があるんだよ。よく行くんだ。今度空いてたら、連れてってあげるよ。めっちゃ魚が恋しくなるから(笑」

「絶対ウソだー(笑」

（↑この時の誘いのオファーは、冗談なのか、本気なのか分からない程度のさじ加減にしておきます。）

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

＜数日後…＞

「あ～、腹減ったぁ～。」

「前も、同じようなこと言ってましたね(笑　あ！今日は私、魚の気分ですよ！お店連れてってください！笑」

「あー残念！　俺ね、今日は肉の気分なんだよね～。○○ちゃん、ほんと使えんわぁー。」

「えぇ～！？笑」

相手をからかって、楽しい空気感を演出しつつ、さりげな～く相手の女性店員に、自分とデートしているイメージをさせてあげます。

こういった会話をするときは、前提として、

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

✓ **あなたが、お兄さん**

✓ **狙った女性店員が、妹**

という**パワーバランス**（あるいは、ポジショニング）だと、とてもやりやすいと思います。

ここまでくれば、連絡先交換のオファーを投げても、何の不自然もないと思います。

「そういえばさ、まだ連絡先交換してなかったよね？○○ちゃんの都合がいい日に、前言ったお店連れて行ってあげるよ。」

といったふうに、「**お店に連れて行くため**」という口実の下、連絡先を交換できると思います。

ここまで、連絡先を自然に聞き出せる状況を作り出せたのは、**ちゃんと段階を踏んできたから**、です。

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

1. **「腹減ったー」による“空腹”の共感の引き出し**
2. **「肉と魚どちらがいい？」という二択の質問**
3. **「肉が良い」といった相手の回答に対する、からかう返し**
4. **そこからの、「めっちゃ美味しい魚料理屋に連れて行ってあげる」という、冗談なのか本気なのか分からない程度のさじ加減のオファー**

こんな感じで、段階を踏むことで、相手の女性店員に、自分とデートしているイメージをさせて、自分を受け入れる準備をさせていく感じです。

ここから連絡先を訊き出す段階に入っていくのですが、実は、まだ気を付けておきたいことがあります。

ここまでくれば、段階的には、

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

ほぼ確実に OK を貰える

と言いたいところですが、まだ女性にとっての抵抗が残っています。

それは、なんだと思いますか？

…

それは、

「人が見ている前で、

連絡先を交換するのは、恥ずかしい…」

という女性心理です。

女性は、男性よりも**ずっと周りの目を気にします**。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

安易にお客さんと連絡先を交換して、それを周りの店員やお客に見られていたら、

「あの子、軽いな～」
「もしかして、ヤリマン？」

と思われる可能性が出てきます。

こうなると、その女性店員にとっては、
困る現実を引き寄せることになってしまうんですね。

分かりやすい例として、男女が肉体関係を持つときの話をします。

女性は、「この人いいな」と思っていても、付き合っている男性としかセックスしたくないと思っている傾向があります。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

（実際は、男性が上手に誘い出せば、そんなのは関係なくなりますが、基本そう思っています。）

これ、どうしてだと思いますか？

…

理由は、
付き合ってもいないのにセックスしたら、周りから

「**あの子はヤリマン**」

だというレッテルを貼られるからです。
さらに、**自分自身に対しても、**そんなレッテルを貼ってしまうことになってしまうからです。

これは、女性の心理として、**とても辛いこと**だと覚え

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

ておいてください。

だからこそ男性は、そこの女性心理を
理解してあげることが、すごく大切になります。

少し、嫌がる素振りをしていても（でも、本当はしたいと思っている）、多少強引に女性をラブホテルや自分の部屋に連れ込んで、女性の服を脱がせてセックスすることが、とても大切になります。

「だってあの人に、強引に誘われてしまったから。」

この言い訳が出来れば、周りや自分に対して、示しを付けることができるので、女性は自分を保つことができます。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

だからこそ男性は、女性に対して**押しが強くなければいけません**。

…

少し話が反れたので、戻しますね。

他の店員や、お客がいる前で、

「連絡先、交換しよう！」

と言い出せば、

「ちょっと…何言い出してくれるの！？」

と、相手を困らせたり、或いは怒らせたりする可能性があるので、あまりおすすめはできません。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

女性は、いいなと思っている男性から、

上手に誘われたいと思っています。

なので、この場合は、

✓ **誰も見ていない場所で**

✓ **こっそりと**

連絡先を交換することが、ベストです。

例えば、

➢ **他の店員がいないとき**

➢ **外の店裏で作業しているとき**

➢ **退勤して店を出た瞬間**

そんなシチュエーションを狙って、連絡先交換のオファーを投げると、その女性店員は喜ぶと思います。

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

あなたの気遣いにも気が付いてくれる可能性もあるので、さらなる好感度アップに繋がりやすいです。

もし、そういったシチュエーションに恵まれないのであれば、他の店員の目を盗んで、連絡先を書いた紙をサッと渡すだけでも良いと思います。ここまで、しっかり関係構築が出来ていれば、連絡先を書いた紙を渡すことも、ちゃんとしたコミュニケーションとして成立しているので、無視されることもないでしょう。

要は、他の店員やお客さんから分からないように、連絡先が交換できれば OK だという話です。

…

以上が、好みの女性店員から連絡先を訊き出す方法になります。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

大切なのは、

しっかりコミュニケーションを取った上で、

連絡先交換のオファーを投げる

ということです。

男女の恋愛においても、コミュニケーションが全てといっても過言ではありません。

しかしそれは、言葉を使ったものだけではありません。

見た目、雰囲気、声の出し方、目ヂカラ、身振り手振り、etc

それら全てが合わさったものが、自分の情報として相手に伝わり、その結果として、良い反応になるのか、悪い反応になるのかが決まります。

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

このレポートでは、好みの女性店員を惚れさせることをテーマに書いたのですが、「考え方」の部分を主軸にお伝えしただけなので、

女性を惚れさせるために大切になる、

✓ **第一印象を飛躍的に向上させる方法**
✓ **男としての魅力を高める方法**
✓ **より深堀した恋愛テクニック**

など、まだこのレポートだけではお伝えしきれていない部分がたくさんあります。

それらを掛け合わせたものが、あなたの**恋愛力**、すなわち好きになった女性を**惚れさせる力**になりますので、この部分につきましては、今後配信する**【無料講座】**を楽しみに待っていただければ、と思います。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

それでは、ここまで長文にお付き合いくださり、
ありがとうございました。

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

追伸：無料講座のご案内

これから約２週間、『いい人卒業＠爽やかハラグロ系男子のすゝめ』と題した無料講座に、あなたをご招待します。形式は、LINE メッセージから、特設サイトへの URL へ誘導し、その中で学びを深めていただく形です。

…

無料といっても、価値としては、「1 万円」に相当する内容として、構成しています。

『女性を惚れさせる強いオスになるには、
どうすればいいのか？』

この一点にフォーカスした内容を、毎日１つ、お届けしていきます。これから一緒に学びを深めて、女性に

 Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.

とって無視できない強いオスになりましょう。今日は、その序章として、このメッセージをお送りします。

『恋愛弱者と強者の、決定的な違い』

→こちらをクリックして閲覧できます

準備運動がてら、目を通してみてください。

それでは、また！

高橋りょう

Copyright©2020 Ryo Takahashi All right reserved.