

恋愛で負けたくない全ての年代の男性へ

気になる店員と恋仲になりたい、
勇気を出してメモ書きを渡すも、気まずく失敗
...を回避するための

**美人ショップ店員の
連絡先を訊き出す方法**

美人ショップ店員の 連絡先を訊き出す方法

プロフィール：高橋りょう



1989年生まれ、少年期の失恋経験をきっかけに女性が怖い…苦手…という感覚に苦しめられ、ずっと恋人がいない非モテ時代を20代半ばまで過ごすが、そんな自分が嫌で一念発起。恋愛心理学や男女生物学を徹底研究し数多くの実践と経験を積み、20代後半では男の恋愛階級上位1%のモテる男に上り詰める。その経験を元に、30代を迎えてすぐに恋愛コンサル事業をスタートする。

2020年から、男性向けQOLトレーナーとして活動開始（※QOL=人生の質）。メルマガや公式LINE、SNSコミュニティでの情報発信をはじめ、セミナー・コーチング・スクール運営を通じて、コミュニケーション・リーダーシップ等に関する情報を提供し、主に女性との関係構築スキル向上に貢献。メルマガ部数は2023年4月時点で、約1,100部。SNSフォロワー数約4,200名。

連絡先の訊き出し方

■やってはいけないこと

- 何の関係性もないままに、連絡先を書いた紙を渡してしまうこと
- 当たって砕ける精神で臨むこと
- 何の戦略・戦術もないままに、挑もうとすること

やるべきなのは、この逆。

連絡先の訊き出し方

■ やってはいけないこと

- 何の関係性もないままに、連絡先を書いた紙を渡してしまうこと
- 当たって砕ける精神で臨むこと
- 何の戦略・戦術もないままに、挑もうとすること

やるべきなのは、この逆。

連絡先の訊き出し方

■目指すべき状態

- 目当ての女性店員さんと、友達感覚で世間話や他愛もない会話ができるようになること
- ターゲットの女性だけでなく、
ほぼ全員の店員さんから好印象を持ってもらえていること
- この状態で、何度か通い、親密度を深めた状態だと、
連絡先交換がスムーズに行く

何がしたいのか？

■人間性・人間力を見せたい

—変な人ではない

—安心できる人

—爽やか・笑顔がステキ・キラキラしている

何がしたいのか？

■他の客にはない印象（衝撃）を与えたい

—接客して仕事しないといけないのに、逆に癒される衝撃

—「こんなお客さん、他にいる？」ぐらいに

—「あのお客さんと話したい！」「話せないかなあ？」と思わせたい

—あの人と関わると、なんか良いことがある、という印象

「高橋りょう」のケース

■ターゲット

某有名カフェチェーン店にて：

- 笑顔が可愛い素敵な接客をしてくれる店員さん（23歳）
- 入店8ヶ月の、かなり仕事には慣れてきているがフレッシュな感じも残る
- おそらくは、男性スタッフの間ではアイドル的存在

「高橋りょう」のケース

■経緯

- いつも行くお店とは違う場所を発掘したくて、
その先、たまたま出会う
- とても気に入ったので、単純にお友達になりたい
(相手には男として意識させるつもりで) という思いから、
連絡先を訊き出し、デートまでをゴール設定
- 結果、初対面から2ヶ月後に、LINE交換が実現

「高橋りょう」のケース

■連絡先交換までの流れ

1. 好感度の高い客を印象つける

- スタッフ全員に優しく親切に笑顔で接する
- 特に男性スタッフと仲良くなる

2. 話すキッカケを作る

- 接客を褒める
- フードやドリンクを褒める

「高橋りょう」のケース

■連絡先交換までの流れ

3. 何度か通って接触回数を増やす

— 接触した際に、世間話ができる程度の関係

— 週に2～3回通う（ターゲットが出勤している日と時間帯を狙って）

「高橋りょう」のケース

■連絡先交換までの流れ

4. 連絡先交換

- 帰り際にメモを渡す
- 名前（下の名前だけでもOK）
- LINE ID
- ちょっとした一言
- 渡すときは、ユーモアさを出す

「高橋りょう」のケース

■連絡先交換までの流れ

5. 連絡がくる

— 2日後に来た

— ランチのアポを取り、楽しく食事デート

紙を渡す時のマインドセット

■迷惑をかけているのか？、悦びを与えているのか？

○イイ感じの客から誘われた

→女性にしてみれば嬉しいこと

ステキな異性に気に入られて気分が良くなるのは、男女共通

—気まずくなるのを怖がっているのは、

自分に意識の矢印が向いていることでもある（自意識過剰）

おすすめしない店員

- ド新人の店員
- どえらい可愛い子

■自分のホームではないお店がおすすめ

—仮に、誘った店員さんと気まずくなくてもその後は、
通わなければいいだけの話。その分、気はラク。

—ショップ店員を誘ってはいけない、、という

自分で作った先入観を、いかに崩せるか？がカギ

勘違いしたくないポイント

- たくさんお金を使う客＝いい客ではない
 - オーナー目線ではいい客だが、スタッフ目線でみれば違う
 - ポイントは、サービスを受けるためにお店に行くのではなく、逆に店員さん達を癒すオアシスのような存在を目指せ
 - お金を払い、且つサービスまでする

ここまでご視聴
ありがとうございます

今回のお話は絵空事でも作り話でもありません。
実際の僕自身の経験をシェアしたまでです。

さて。

なぜ、このような
男にとって都合の良いことが現実になるのか？

それは、ベースにこのスキルがあるからに他なりません。

男の色気

男の色気というのは、

1. その他大勢の男性との差別化
2. 女性にとって特別な存在になる

この女性を手に入れるための
2つの至上命題を達成する超・重要スキルです。

実は、、、

このノウハウを教えてくれた、僕の恋愛の師匠がいます。

彼は、僕と同じようにターゲットとした店員さんと
これまで何人も連絡先交換を実現させ、さらには
夜のベッドさえも共にした、というかなりの強者です。

そんな彼が提唱する、

MEN'S SEXUAL SECRETS

男の色気のまとい方

NEW

イケメンや金持ちや若造
なんかにはもう負けない

女性本能が
無視できない
あらがえない
男の色気のまとい方

この特別ウェビナー（動画講義）を、
今、ご覧いただいているサイトの下の方にある
登録フォームから、メールアドレスを登録していただいた方に
無料で差し上げます！

ただし

メルマガ読者が1,000人に達成したらこのキャンペーンは終了する
そうなので、行動はぜひお早めに！