

**後藤孝規のトークテク
ニック音声付**

●はじめに

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

● 自己紹介

私は現在、恋愛コンサルタントの仕事をしています。恋愛コンサルタントとは恋愛の悩みを解決する仕事です。

彼女がほしい、結婚したい、女関係の悩みを解決したいという男性のための恋活、婚活の仕事です。

セックスしたい、いろんな女性とやりまくりたいという性欲に対する悩みも相談に乗っています。

元々、私は女性に全くモテませんでした。

ずっと彼女がいなく、21歳まで女性経験ありませんでした。

そもそも会話自体苦手でしたし、女性の顔を見ると恥ずかしくなって、目をそらせてしまったり、言葉が出てこなかったりしていました。

学校の授業中に教科書を消しゴムやペンを忘れても「貸してくれ」と言うことさえできませんでした。

とにかく恥ずかしがり屋で内気な性格でした。

今の口下手を克服した私を知っている人は「嘘だろ？」と思うと思います。

女性と話をするよりも、男性と話をする方が楽しい、そう自分に言い聞かせていました。

周りの男性は15歳とか16歳とかで彼女を作ったり、初体験をして童貞を卒業するのに私はそんな経験できるわけでもありませんでした。

もちろん、羨ましいと思いましたが、自分には関係のないことだと考えるようにしていました。

女性と会話するのが苦手だし、女性を見ると何を話していいかわかりませんでした。

それに女性と会話して、沈黙になってしまったら・・・

そう考えると女性と会話するのが怖くて仕方がありませんでした。

人見知りで口下手・・・

それにどことなく、女性を美化していた所がありました。

今、思えば女性を女性を神聖化していました。

綺麗な女性はどうせ、俺なんかと付き合ってくれないし、相手にしてくれない・・・

本当に卑屈になっていました。

女性と会話する機会があってもいつも嫌われたらどうしようと、無難な態度をとってしまったり、ついつい話を合わせ過ぎてしまう部分などがありました。

でもいつまでもこんな状態で人生を終わりたいくないという強い思いがあり、本当に女性について学び、行動してきました。

本当に様々な知識を学びました。

恋愛本を読んで、聞き上手がモテると書いてあったけど、こっちが話を聞こうとしても相手が話をしてくれなかったら聞けないし、もうどうしていいかわかなくなっていました。

恋愛本から自己啓発系の本まで様々な本を読み、勉強しましたし、アメリカに3年間行き、アメリカ人の

コミュニケーション能力、心理学、NLP・・・

さらにスカウトマンやホストという夜の仕事を

女性心理、ナンパ、口説き、交渉術、誘導テクニックというような女性に対するスキルを学びながら実践してきました。

数えきれないぐらいの恋愛をしましたし、数えきれないぐらいの女性から振られました。

女性からメールの返信がなくなったり
女性が電話に出てくれなくなったり
好きな女性に告白して振られたり
振られても諦めきれずにストーカーになりそうになったり

本当にたくさんの女性に振られました。
落ち込んで、何もかもが嫌になることが何度もありました。
本当に辛い経験を数えきれないぐらいしてきました。だけど、そのおかげでたくさんの女性と体の関係になりましたし、たくさんの女性をGETもできました。

№1 スカウトマンにもなることができましたし、スカウト会社の代表にもなりました。

キャバクラ店の店長や風俗店の店長にもなりました。

そして、今では様々な恋愛ノウハウを自分の物にすることができ、読者モデルの美人と結婚することもできるようになりました。

最初は21歳の童貞で消極的な性格だったため、行動する勇気もなかった私が、女性への苦手意識を克服し、出会いすれ全くなく、周りに女性がいない環境から出会いを増やしていき、自由に女性を選べる立場にまでなりました。

今は様々な経験を得て、恋愛の仕組みが全てわかりました。
女性が惚れる仕組みです。

女性がどういったことをすれば、男性の惚れるのか？
その恋愛のメカニズムを発見してしまったのです。

聞き上手というのは話させ上手な男性のことをいいます。
相槌を打つだけが聞き上手ではありません。

聞き上手になるためには、最初は男性の方から女性に話をし、女性が話をしたくなるような環境を作らないといけません。

環境作り ⇒ ここから始めて女性の話を聞く環境

こういった恋愛の関することを日記で書いているのですが、それが好評で、様々な方から喜ばれています。

後藤孝規の過去の経歴

- ・高校は男子校で女性とは無縁の生活を送る
- ・高校を卒業し、工場に就職し、従業員のほとんどが男性でヤバいと思い、出会い系サイトを頑張るが、無理だった...
- ・21歳の時に **mixi** という **SNS** ができたのをいち早く知り、やってみると童貞を卒業できた(**mixi** ができたばかりの頃は穴場でした)
- ・心理学やNLPに興味を持ち、なんの当てもなくアメリカに2ヶ月行き、帰国後ビザを取得し、3年間に渡り、もてるためにアメリカ人の技術を習得する
- ・アメリカから帰国後3日でスカウトマンになる
初めは完全歩合の世界で金もない、家もない、人脈もない所からスタート
公園で寝る日も多々あった
- ・3ヶ月でNO1
その秘訣は「出勤時間」と語る彼
通常スカウトマンは18時～23時の間がメインでスカウトするんですが彼は
14時から24時までスカウトしたと言う
- ・6ヶ月で部長
3ヶ月間NO1を維持し、部長になる
- ・風俗店経営

自分ですべての女の子を集め風俗店を経営する立場になる

- ・ 1年3ヶ月で代表になる
できないスカウトマンを伸ばすことに彼は徹底した教育制度を取り入れ会社の業績を一気に上昇させた
- ・ 東京の渋谷でナンパ講習会をする
- ・ 元モデルの妻がいて、2人の子供がいる(セフレや彼女も常に数人は確保)
- ・ 多くの男性に彼女を作る方法を教え、成功させる
- ・ 2008年本格的に恋愛コンサルタントをスタート
- ・ 大阪で初の恋愛セミナーを開始
- ・ 現在、恋愛ブログで書き続けながら恋愛メルマガなども書いている
- ・ 2011年福岡でナンパ講習会をする
- ・ 不定期ですがセミナーや飲み会などを開催しインターネットだけでなく、リアルに様々な人と交流を深めている

取得しているスキル 人心掌握術、心理学、NLP、ジゴロ(貢がせ術)、コミュニケーション、ボディランゲージ、交渉術、コールドリーディング、洗脳術、誘導テクニック、女性のタイプ分析テクニック、会話術、メールテクニック、ナンパテクニック、復縁のやり方、モテファッションの作り方・・・

日々、様々な恋愛に応用できるテクニックを勉強しています。

メルマガで不定期ですが恋愛ノウハウを公開しています。

<http://www.maq2.com/m/0000290667.html>

もくじ

第1章：会話のベースを作る	9
(1) 会話のベースを変える3つの方法.....	9
(2) 会話を続けさせるために絶対に必要なこと	18
(3) いますぐに出来る小さな行動を起こす.....	20
(4) 女性の前で緊張しない方法	23
(5) オシャレが基本ではない.....	26
(6) 話が続くようになるにはまず、話を聞くことから	28
(7) 質問のテクニック	32
(8) 女性を食いつかせる情報.....	34
(9) セフレを作るためのテクニック	37
(9) セックスを意識させるためのテクニック	39
(10) 話題が見つかり会話が続くようになるつの話題	41
第3章：最後に	44

● 第1章: 会話のベースを作る

(1) 会話のベースを変える3つの方法

- ・ 笑い顔

すべての基本はまず笑い顔から成り立っています。

とは言っても、勘違いしてはいけないのが「笑顔」です。
笑顔というのは、写真を撮る時などに使うのが笑顔です。

それとは別の笑い顔とは

サービス業や接客業をしたことがある人なら、わかると思いますが

営業でのスマイルも、立派な笑顔の一つなのです。

そして重要なのはココ

「女性との会話で欠かせないのは、笑顔ではなく笑い顔なのです」

もう少しこの「笑顔」と「笑い顔」について詳しく説明すると
自然に笑ってしまうことを「笑い顔」といい
ごく自然な笑い顔となります。

そして笑顔というのは営業スマイル、女性を前にしてなら
作り笑顔と言います。

この違い、わかってもらえました？

それでは、話を戻しますが
笑顔の重要性についてお話します。

この笑い顔というのは非常に重要で、実際女性との会話の中で自然に
この笑い顔を作れている人は、ごく少数です。

笑い顔というのは女性の心の壁、つまり心のガードを
取り払うきっかけにもなる重要な要素を含んでいます。

それだけではありません。

たとえば、女性だけではなく男性も、
しかも周りの人をも巻き込むことが出来る公共の武器なのです。

たまたま近くであなたの笑顔を見てくれている人がいたら、
その人に対しても効果があります。

女性と会話をしている時こそ、この笑い顔が出来ているかどうかで
相手に与える印象が大きく変わってきます。

よく、このような記事を目にします。

「女性と話をするには、相手の目を見て笑顔を作る」

など、笑顔に関する記事は大変多くちまたに出回っています。
どうしてこんなにでまわっているのかというと
誰でも持っている武器だからなのです。

・コミュニケーション

コミュニケーションと言っても様々な接し方がありますよね。

その中でやってはいけないものをいくつか紹介しましょう。

「偉そうに話す」

会話をしている時、なぜかイラっとする人を思い出してみてください

よくよく考えると共通点は

- ・自分の話ばかりをしている
- ・上から目線で馴れ馴れしい話し方

本人は自分を知ってもらふ為や、親近感を出そうと
馴れ馴れしい話し方をしようとしているつもりでしょうが

それは女性からしてみれば「偉そう」としか伝わらないのです。

これを社会に置き換えてみてください・

上司が部下に対して偉そうに話すのは構いません。

これは立場が上の場合に限って成立するもので、
決して部下がなんだか「偉そう」と思ったりはしません。
一部を除いてですが。笑

このように明確な立場の違いがあるのなら、
偉そうと思われても構いません。

ですが、勘違いしてはいけないのが

女性との会話の中では「偉そう」と思われたら致命的なのです。

というのはここでの立場は平等だからです。
相手ももちろんそう思っています。

人間というのは上からモノを言われたり、見下されたりすると、
フェアじゃないと感じ、言われた人と平等になろうとします。

そこに、すれ違いや敵対心が生まれるのです。

これはどんな状況にも当てはまるので、覚えておいた方がいいでしょう。

男女の中に敵対心が生まれてしまうと、もう取り返しは付きませんね。

よく女性と話している時に「仲良くなるためには、タメ口」で
話すべきだと思っている人がいるようですが、
勘違いしてほしくないのは、ここなのです。

もちろんタメ口で話すことには、全く問題ありませんが、
使い方に注意が必要だということです。

逆に「下から」話すのは大丈夫です。

下から話されることに関しては印象が良くなりますし、
女性からも話しやすくなります。

ただ、下から話すというのは難しく、なかなか感覚がつかめないと思うので、ここで例を出しておきましょう。

合コンなどの場合

こういった状況では、自分に引きこむための笑いが必要です。

そこに上から目線ではなく下から、コミュニケーションをするわけです。

・「…すごく言いにくいことなのですが…えっと…」

と言いづらいことを言うように试试看。

そして

・「自己紹介をしませんか？」

と普通に试试看だけで、下からコミュニケーションを図ることが出来ます。

これを応用して、男女2人きりだと

・「食事に行かない?? すごくお腹すいちゃって・・・」

っていうのも OK です。

ここで重要なことは

「普通のことをおおごとにして试试看」

ということです。「反対意見のない提案」をすることで場はなごみ、あなたへ引きこんでいくこととなります。

あくまでも、相手が喜んでくれるためにする提案が基本で、下から提案するコミュニケーションは、どのようなことにも応用して使え、自分の存在を確立してくれるでしょう。

このコミュニケーションでおきること

下から話すことによって、どんなに話しづらい相手でも、自分に引きこみながら話すことが出来るようになります。

相手が自分の話を聞いてもらえると同時に、あなたを認めていくからです。

たとえば、世界で一番の美人に会ったとしましょう。とんでもないくらいの美人です。

普通だと、「こ、こ、こんにちは。」

こんな感じで「なんて声をかけよう。どうしよう。ああ…」

こんな美人が相手をしてくれるのかと、余計なことばかり考えてしまい、会話もまともにできません。

焦れば焦るほど、緊張してしまうでしょう。

そういった時に **下から話すこと** を意識していれば

「なんて美人なんですか！こんな人と話すことが出来るなんて、僕は幸せ者です！」

大げさかも知れません。

ただ、相手にしてみればここまで言ってくれる相手と、

普通にこんにちはと言ってくる相手を比べたら
どちらが話しやすいですか？

実際に思っている以上に大きにすることで、
簡単にコミュニケーションを取ることが出来ます。

下から話すことによって楽しく会話が弾むことになり、
いかにも友達化のような話が出来るのです。

ただし、下から話しすぎて、ただのネガティブな人
になってはいけません。

相手が「暗い人」と思ってしまうえば逆効果ですので、
「暗くても面白い人」という位置が間違い無いかも知れません。

リアクション

最後に会話というものにはリアクションが必要だということを付け加えておきます。

どんな会話にも相槌などの反応がなければ
「この人、私の話に興味ないの？」

と口にしなくても頭で思っています。

オーバーなリアクションで構いません。大きさに反応することで相手に興味があると錯覚させることもテクニックの基本と言えるところです。

たとえば

男「仕事は何をしてるの？」

女「OLだよ」

男「え！？うそ！？マジで??」

そうです。全く驚くところではないですが、この後に
「全然そんな風に見えなかった！」

と相手を上げながら下からコミュニケーションを取ることが出来ます。

リアクションが薄いより、大きい方が相手に与える印象が良くなり、結果会話が弾み、笑いすら生まれます。

「じゃあ、何に見えてたのお～～」

と、まるで恋人かのような話が出るわけです。

これがオーバーなリアクションの良いところです。

よく「共通点を見つける」ことが仲良くなる基本だと書いてあったりしますが、そこにオーバーなリアクションを付け加えてみればどうでしょう。

共通点を見つけることが難しかったとしましょう。
相手にただ合わせるだけで
「僕もなんだよ」

とただ、共感しているだけだと女性に
「この人本当に思ってるの？」
と思われてしまいがちです。

そこにオーバーなリアクションを加えることで
「え！？マジ！よかったー！俺もなんだよ！！」

と思ってもないことを言っていると思われても、
女性からは受け入れられる範囲の嘘になるのです。

これを何度も何度も「え！？マジ！？」
と繰り返していくと、女性が「次はどう言ってくるんだろう」
とあなたのことを考えるようになってくるのです。

会話ではお互いに相手のことに興味がないと、
なかなか話が弾みづらいものです。

その、突破口としてオーバーなリアクションが
カギになってくるのです。

会話を続けさせるために絶対に必要なこと

会話が続けられないと悩んでいるあなた。

いつも相手と話す時に何を思っていますか？

「話をして、頭が真っ白になったらどうしよう。」

「話が途切れたらどうしよう」

「どうやったら相手を楽しませられるのか」

悩んでいるのはよくわかります。ただそういう人には共通点があるのです。

会話が続けられないと悩んでいる人には、自分で気がつかない欠点があることがわかったのです。

それは「目的」です。

今までずっと、「会話」をすることが目的になっていたと思いませんか？

「いや。俺は違う」

と思いたい気持ちもわかりますが、会話を続けるためにも「目的」が必要なのです。

たとえば、旅行に行くとしたら、

その為にあなたは、宿を手配し、どの日程で、何をするのか決めるとします。

このように目的があるのなら、次に何をすべきなのか、何を考えるべきなのかを決めることができます。

つまり、会話も目的がなければ「難しい会話」になってしまうのです。

仕事に置き換えてもそうです。
営業の電話は「営業」という目的があり、うまく話せるはずですよ。

目的もなく相手先にかけることはしませんよね？

多くの人がその一歩手前の「会話」をすること自体が
目的になってしまっていて、それから先の行動が
自分でもわかっていないのです。

自分が何をしたいのか？ どのような話の方向にしていきたいのか？

それがわかっているならば会話はよりスムーズに、かつ、
戦略的に話をする事が出来るようになります。

ただし、目的を遠く設定することは余計に自分の頭の中を
ややこしくするだけだと思うので、徐々に目的を
遠くにしていくようにしてみてください。

たとえば

まず目的を「会話」から「共感すること」にしてみれば
「え！？ そうなんだあ！ それで、それで！？」

といったスタンスで話すことができ、目的が分かっているならば、
どのような場面でも対応できるでしょう。

「目的」をはっきりさせることで、余裕ができ頭が真っ白になること
はなくなっていきます。

それが結果的に会話を楽しく進めていく基本とも言えるので、
きちんと頭に入れて次に行きましょう。

いまずぐに出来る小さな行動を起こす

絶対に必要なことを得ても、実際の面と向かって話すとなれば、慣れていない場合なら特に、焦りが付き物です。

焦りは相手から見ればすぐにわかりますし、やみくもにマニュアルを実践するのなら目的が変わってきます

「マニュアルを実践する」→「会話を楽しむ」

これをあなたが実践するための近道として、
一步を簡単に踏み出せるコツをお話します。

あなたはこんなことを思ったりしていませんか？

自分には何の特技もないし、会話で「特技は？」と聞かれることが怖かったりするのではないですか？

逆に、自信を持ってこれが「特技だ！」と言えることはありますか？

そうです。多くの人は自分の長所・短所を明確にしている人はあまりにも少ないのです。

ではこういうのはどうでしょう。

誰でも出来ることを特技にしてみる

それは

- ・ 一步を踏み出す力
- ・ 継続する力

簡単なことでいいんです。
別に目標を大きく設定する必要はありません。

それはどういうことなのか。

多くの人は大きな目標を立てることがいいことだと信じています。

実は、これが多くの人が新たな一步を踏み出せない原因になっているのです。

「今年こそは〇〇をするぞ！」と抱負を抱えていても
結局は楽な方楽な方へと行ってしまうのが人間というものです。

そして、気づいた時にはもう抱負なんて
すっかり忘れてしまっているのです。

だったら、**目標をすぐに実践できるものにしてみてはどうですか？**

小さな目標なら大きな目標に対する恐怖もなく、
達成した時に達成感もあります。

まず、今すぐ出来ることから始めることが
新たな一步を踏み出すきっかけになるのです。

これが一体トーク（会話）に何の関係があるのか？会話で置き換えると最初に声をかける、会話を盛り上げる、質問をする。

さまざまなことに置き換えられるのです。

たとえば、朝起きてジョギングを一時間すると決めても
少しは続いたとしても、朝の時間って大切ですよ？

そういう時に小さな目標を設定していれば、

朝の通勤は自転車ではなく、徒歩にすることなら簡単に出来ますし、誰にだって出来ます。

これ続けることだって、簡単なはずですよ。

こういった大きな目標を立てても、すぐに挫折してしまう人や、最初の一步をどうしていいのかわからないといった人はいきなり大きすぎる目標を立てないで、小さな行動から始めることをお勧めします。

そうすれば、あなたの中で目標とは何か、自分が今したいことは何か？次にこの会話をどのようにしていけばいいのかがはっきりと見えてくるはずですよ。

会話の中では「挫折」することはできません。それは沈黙を意味します。

恐怖や焦りで一步が踏み出せないのなら、小さなことから継続していくことで自分を変えていくことが会話の中でも必要だということを覚えておいてください。

女性の前で緊張しない方法

かわいい女性を前にすると、緊張して話すことが出来ない人が多いみたいです。

たしかに、かわいい女性は世の中にたくさんいます。
でも、ブスなら簡単にはなすことが出来るのに…。
では、あなたが本当に話したい女性は可愛い女性ですか？
それともブスな女性ですか？

答えは簡単なことだと思います。

緊張せずにかわいい女性と話すことが出来たら、
もちろんかわいい女性の方を選びますよね？

ではどうやって、女性と話すとき、平然を装って話すことが出来るようになるのでしょうか。

相手をブスだと思って話すことが出来れば、
話すことが出来るのでしょうか？

では「かわいい人でも何か欠点がある」

それを探して、かわいい人なのに「かわいい人ではない」と
思い込む作戦はどうでしょう。

そんなに簡単に出来ませんよね。
ましてや、欠点なんてありゃしない！
それはそうです。

最初にかわいいと思いついて入っているのですから
欠点なんて見つかる訳がないのです。

「かわいいと思うな」と思えば思うほどかわいいと
思っているのと同じことなのです。

では、一つ面白い実験をしてみます。

「地球は実は赤いと想像しないでください」

「赤いリンゴを想像しないでください」

最後に

「かわいい女性を想像しないでください」

どうですか？どれも想像しないで下さいと言われても、
先入観で想像してしまいますよね。

それは、かわいい女性に対してもそうです。

思わないようにすればするほどかわいいとってしまうのです。

なぜならその女性はかわいいからです。

すると余計に緊張して、頭の中は真っ白に。

では一体どうすればいいのでしょうか？

答えは

「全ての女性をかわいい」と思ってください。

ブスとかわいい女性の境目をなくすことなのです。

女性は可愛いものだと思えば、
どんなにとびっきりの美人が目の前に現れても、
どんなにブスが目の前に現れても、かわいいと思うことが、
その境目を消すことになるのです。

そうするとどういうことが起こるのか。

すれ違う女性全てがかawaiiと思えるのなら、
女性はに対する思いが変ってくるでしょう。

毎日駅で見るおばさんも
「実はすごく髪の毛がさらさらで、毎日手入れしてるんだらうなあ」

「かawaiiなあ」

「かawaiiなあ」

と言い聞かせるのです。

なんだか変態のような考え方ですが、実際、
これで会話をする時になると、全ての女性が同じ訳ですから、
全ての女性に対する会話を手に入れることが出来るのです。

「かawaiiと思わない」ことは逆に言うと「かawaiiと思っている」

「全ての女性がかawaiiもの」だと思ってください。

これが女性を前にして緊張してしまうことを克服してくれる
大きな手掛かりになるでしょう。

オシャレが基本ではない

女性を落とすためには身だしなみが重要だとよく言われています。

実際、女性は口では「外見より内面重視」とかよく言ったりしますが、女性も男と同じで見た目で見ることが多いからです。

ではオシャレをしろと言われて、高い時計を買ったり、高い服を買ったりする必要はありません。

ポイントは「清潔感」です。

やはり、男性の最大の目的は体の関係を持つことです。

体の関係を意識しているのなら、清潔であることが最大のポイントだということを覚えておいてください。

不潔そうな人が作った料理なんて食べたくないですよね？

それと同じで不潔そうな人とは女性に関係を持ちたくはないのです。

それと同時に、見た目だけではなく、匂いも重要です。

自分では気がつかなくても異臭を放っているようであれば、完全にアウトです。

女性からすると、そんな人と一緒にいたくないと思うことすらあるのですから、気をつけるというか、エチケットです。

ではどのような格好をすればいいのか？

簡単に言うと、スーツです。

スーツには仕事というイメージがあり、
仕事というものは清潔でなければなりません。

さらに、女性から見ると、**スーツ=カッコいい**
になるのです。

仕事をしている男性が好きな女性は大勢います。
これは魚のいない釣堀で釣りをするのか、魚がたくさんいる釣堀で
釣りをするのかくらいの大きな違いです。

もちろん、スーツが好きな女性が多いのならスーツを来ますよね。

だからと言って、ネクタイをきちんと締めて、
ボタンもきちんと締めて、ビシッと決めていくではありません。

それは本当の仕事の話です。

プライベート感をほんのり漂わせることが、不可欠なのです。

ネクタイを締めずに、少し上のボタンを開けておくことや、
時計を少しカジュアルなモノにしておくことで、
仕事のきっちり感は出なくなるでしょう。

コミュニケーションを取る上で、オシャレなどは必要ありません。

もっとも必要なのは清潔感だということが
大人としてのマナーでもありますから。

話が続くようになるにはまず、話を聞くことから

人は話すことによって、快感を感じる生き物です。

- ・自分の話をしている時は楽しい
- ・人に話を聞いてもらえている時はうれしい

誰にでも当てはまることだと思います。

ただ、これが自分の話ばかりになっている、一方通行な会話になってしまっていることが多い時があります。

楽しい会話をする技術は、聞く技術も必要なのです。

大切なのは、相手が「話を聞いてもらえているなあ」と感じてもらうことなのですが、逆に言うと、話を聞いていないなあと思われなければ良いということです。

これって難しいことですか？

その為のコツがあります。

- ・目線を合わせる

相手の目を見て話さないと、相手は自分の話を全く聞いていないと感じてしまいます。

中には目を合わせるのが苦手な人もいるかも知れません。

人間関係をうまく行かせたいのであれば、目線を合わせるようにしてください。

でも、実際に目を見て話すことが出来ない人からしてみれば、

目を見て話すのは難しいことかも知れません。

実は、人というのは「自分の額あたりから、首元あたり」を見られると視線が合っていると思うのです。

これだったら、目を見ないでも話すことは出来ますよね？

あと一つテクニックとして

相手の瞬きの回数を数えることも効果があります。

しっかりと話を聞いてもらえていると思ってくればそれでいいのですから、視線の合わせ方としては、これくらいでいいのです。

もちろん、ずっと凝視することはよくありません。

逆に外し方も必要です。

何かを考えたりする時や、自然な感じで外すには相手の肩越しに向こう側を見るように視線を外すことです。

下に外してしまえば、退屈だという印象を与えてしまいます。

印象はよくありません。

こうやって視線を合わせたり、外したりすることで、トークにも広がりができ、相手も気持ち良くあなたに話しかけてくれるでしょう。

あいづち

あいづちは「話をきいている」アピールをするために最も有効な方法です。

「なるほど」
「たしかに」
「そうだよね」
「うそー」

など何パターンもありますが、どれがいいというわけではありません。

その場で最も場面にあっているものを使うことが有効的な使い方だと言えるでしょう。

ここでも、話を聞いてもらえている、また、共感の姿勢も取り入れることが出来るので、実践しない手はありません。

共感

前にも話した、共感を上手く使うには相手の言っていることに対して、話を聞いている＋自分のことを考えてくれているということを感じてもらえることが出来ます。

共感するということは、自分のことを認めてもらえていると感じ、逆に相手のことも認めるようになり、それが心を開くということなのです。

これをしっかり段階別に分け、心が開いていない相手に対して、いくらアタックしてもダメだということを気づいてください。

共感すると言っても全てにおいて共感することはありません。

というのも、本当は猫が好きなのに、犬好きといってもその後の話しに躓いてしまいます。

これは、やはり自分の主張も少しはしないと話しの厚みがなくなってしまいます。

共感+自己主張が本当の共感だということなのです。

たとえば、猫がすきだったとしても相手は、犬が好きだと言ったとします。

「犬がすきなんだあ」

「その気持ちもわかるよ！だって犬もかわいいと思うけど、小さい頃にかまれたことがあって・・・」

「だから猫に浮気しちゃった！笑」

と、**自分の経験を元に理由をつけることで、相手を否定しているのではなく、自己主張が出来る**ようになります。

ただ、一つ例外があります。

それは相手が真剣な話をしている時です。

たとえば、相手が人間関係について上手くいっていないことについて真剣に話したとすると、

それについて**否定される**ことは話がヒートアップして

「こんな話ししなかったら良かった」感がでてしまうからです。

こういった時は統計的に見て、100%共感することが一番です。

それが上手い話の聞き方となるのです。

質問のテクニック

多くの方が勘違いしていることがあります。

質問のテクニックとは質問の多さだと思っている人が多いようです。

質問の技術とは、相手に質問し続けることではなく、相手の言っていることに対して、疑問が出てきて、聞くものです。

連想ゲームと同じようなもので

「リンゴ」

「リンゴは赤いもの」

「赤くて甘い果物」

「他に赤くて甘い食べ物って？」

「イチゴかなあ」

「イチゴって甘酸っぱいよねー」

「甘酸っぱいと言えば、恋愛もそうかもね」

「甘酸っぱい恋愛したことある？」

このように連想を連想で続けていけば、質問は永遠に生まれ続けます。

これが極端な例で言うと

「リンゴ」

「リンゴは赤い果物」

「そういえば、何か好きな歌手とかいる？」

「〇〇かなあ」

「そうなんだあ！ところで、何か趣味ってある？」

このように質問を新たに用意しないとイケません。

それでは、相手の話を聞いていることにもなりませんし、本当の意味での会話とはなりません。

これが会話が続かない大きな原因の一つでもあるのです。

より効果的に質問を繰り返していくには

- ・いつ
- ・どこで
- ・誰が
- ・何を
- ・なぜ
- ・どのように

小学校で習ったかと思いますが、それがこういうところでも役立ってくるのです。

この質問を取り入れれば、質問が作りやすくなり、会話の厚みが出てきます。

最も重要な、話を聞いてもらえている感が出るのが一番重要なのです。

女性を食いつかせる情報

女性があなたに価値を感じるようになる＝あなたに心を開いているようにするには、話の内容に意味を持たせる必要があります。

というのはどういうことなのか。これは短い時間で仲良くなりたい場合や、2, 3回のデートにつなげたい場合などに使えます。

女性は会話をしている話の内容を聞いていないことが結構多く

というのも、初対面だと入ってくる情報が多すぎて、覚えていないというのが現状です。

目から見る情報、外見、動き、くせ

初対面だとこれら目から入る情報が一番記憶に残っているのです。

次に耳から聞こえる情報、声、話し方、声の質

これらも、目から入る情報と同じで記憶されています。

では、合コンなど人がたくさんいるところで、まず初めにお互いに名前だけ言い合いました。

そして、一時間後にその子に自分の名前を覚えているか聞いてみてください。

さすがに、目から入ってきた情報、つまりあなたの存在を忘れていない人はいないと思いますが半分以上はあなたの名前を覚えていません。

では、なぜ覚えていないのでしょうか？

それは簡単です。あなたの名前に興味がないからです。

これは変な意味ではなく、人間なら誰だって興味のあることだったら覚えているからなのです。

逆に興味を持つというのは悪い意味も含めてということです。

というのは、たとえば
名前だけを言って去っていく。

これで、女性に名前を覚えてもらえと思えますか？
名前以外の情報は何も与えずに去ったらどう感じるのでしょうか？

それでは、行動を付け加えてみましょう。

名前を言った後に、アドレスを書いた紙を渡して、「メール下さい！」
と言って去っていく

これなら効果がありそうですね？インパクト的にはばっちりです。

ただ、本当に覚えてもらえているかという、覚えてはいても、
もちろんあなたは女性の頭の中のごみ箱フォルダの中に
入っているでしょう。

こんなことはしないだろうと思っても、
実はこれとあまり変わらない行動を多くの男性がしているのです。

名前は興味をもたれないということは先ほど言いましたが、
興味のない情報を与える男性に女性は興味を持ちますか？

答えは持ちません。

会話の中でも同じで、興味のない情報ばかり与えていても女性が会話をしたいとは思ってくれません。

ではどうしたらいいのでしょうか。

相手にとって良い情報を与えてあげればいいのです。

それはどういう情報のことを言うのかというと

- ・初めて聞く話題、知らない情報
- ・メリットがある情報
- ・好奇心がそそられる情報

この3つのどれにも当てはまらない情報ばかり話しているのはあなたの名前をただ伝えているだけなのです。

逆にこれに当てはまる情報を女性に与えることにより女性はその上をくれたあなたに興味を抱かれるのです。

そして、このような情報をたくさん持っているとしたら、女性はあなたのことをどのように思うのでしょうか？

当然、その人に対して、興味を抱きますし、会話の場面だとあなたのことを知ろうと、どんどん興味を持ってくれます。

このような情報を適切に与えてあげることで、トークのテクニックが高いと思われる一つの要素だと言えるでしょう。

セフレを作るためのテクニック

ここから本題といたしましょうか。セックスしたいと思う女性に対して有効なテクニックのお話です。

あらゆる場面別にまとめて伝授していきますが、普段我々が生活しているところで、どのような場所が適切だと思いますか？

まず、紹介するのが

「ペットコーナー」

このような場面でも声をかけることは簡単です。

一人でペットを見に来ている女性がいたら、それは時間をもてあました、「声をかけてください」と思っている女性なのです。

しかもペットコーナーというのは女性の警戒心がなくなる場所でもあります。

そこに「この子、めちゃめちゃかわいいですねー」なんて声をかければ「かわいい」と思っているのですから、もちろん声を掛け返してくれます。

逆に共感もしている訳ですから、全く警戒心がなく会話も弾みます。

こんなところでナンパをしている人なんていないという先入観も利用することができますし、そういった店の周りには喫茶店があることが多くそこで軽くお茶に誘うことだって出来ます。

しかも、お互いの共通の趣味がペットという最高の条件でのスタートとなるので、ペットの話から始まり、相手のことを知っていくために、質問をし、質問をされ、

会話を繰り返していくことで、深い仲にまで持っていくことが出来ます。

「ゲームセンター」

こういったところでも、話しかけるきっかけはあります。

ゲームセンターというのはプリクラがあり、比較的若い層の女性が多くいるところでもあります。

しかも、こういうところでは「ノリ」が通用するところだということを覚えておいてください。

それはどういうことかというと

「対戦相手が欲しいから、一緒にして！お金出すから」とこんな軽い感じでも大丈夫です。

これは「ノリ」ですから、これからきちんと土台を築いていけばいいのですから、まずは声をかけることから始めましょう。

そして、ゲームをして盛り上がってきたところで、お礼にという形で、何かおごってあげるということで連れ出すことも可能です。

会話をするきっかけさえ生まれれば徐々に相手のことを知るために、また心を開いてもらう為に、質問をし、会話をしていくのです。

「書店」

なかなか書店でのナンパというのは聞いたことがありませんよね？女性からしてみれば、まさか？と思う訳もありません。

特に、ファッション系雑誌を見ているような女性はターゲットです。

セックスを意識させるためのテクニック

先ほど言ったように、話すきっかけがあれば、後はトークで持ち込むだけです。

さらに相手に触ることも重要になってきます。というのも会話だけではなく、言葉づかいも重要ですし、触られることにより、少なくとも、セックスのことを頭によぎらせることが重要です。

その中で効果が高いこととして

プレゼント

プレゼントをあげることによって、女性の心を開きやすくし、今後のトークに広がりを持たせることができます。

プレゼントと言っても、高価なモノを上げる必要はありません。何百円かで変えるようなものでも構いません。

逆に高価なモノを上げることは、下心があると思われてしまいますし、受け取りづらいものです。

プレゼントをあげることで受け取った側も冷たく接することが出来にくくなり、受け取ったら受け取っただけの、大人な対応をしてくれます。

普通の会話の中で、自然にさらっとあげてしましましょう。
「そう言えば言ってなかったけど、ぼくって飴おじさんって言われてて！はい。あげる！」

くらいがちょうどいいです。
変な人に思われる一歩手前ですが、これくらいの笑いが取れることをすれば、変な意味に受け取ることはありません。

安心してください。

「相手に触れる」

会話中に女性を軽く触るとおきること

・親近感が高まる

・言葉の力を数倍に高めてくれる

ただ、触りすぎるとこれはまた別の問題になってきます。

親近感を高めるためだけに触れてあげるのです。

決してこの段階では変なことは思わないでください。

事前に少し触れ合っていたことによって、
相手のガードを下げさせる効果もあります。

言葉の力を数倍に高める

というのは、例えば相手を褒めるときに
印象付けるために、相手に触れながらいいます。

ドラマや映画で大げさにリアクションをしているところを
想像してみてください。

手を握って言ったり、肩を触りながら言ったりしていませんか？
それと同じで、頭、肩、腕、手この部位を触ることを
慣れさせてしまえば、その次の段階へに行くときにでも
抵抗は触れたことがないときよりも少ないはずです。

なぜなら、事前に下準備として、相手に触れることを
意識してきたからです。

話題が見つかり会話が続くようになる4つの話題

何度もいっているように、焦ってしまえば、頭が真っ白になり、話しが途切れてしまいます。

そんな時、楽しい会話を続ける方法を身につけていれば、このような問題にぶち当たることはありませんよね。

それは、簡単に言うと、質問の数が多くではなく、自然と相手から話題になる要素を引き出すということです。

では多くの人とはどのようなことから話を盛り上げていこうとしているのかです。

- ・当たり障りのない、天気やニュースの話題から入る
- ・趣味や休みの日は何をしているのか聞き、共通点を探す
- ・共通点があれば、そこから話題を一気に広げる

このような会話のステップを踏んでいる人がほとんどです。

確かに共通点を探るといった目的は大切ですが、何を話していても、自分の情報は全く与えてくれない人と出会ったことはありませんか？

共通点を探ろうとしても、恥ずかしがりやで、シャイな人だったらどうします？
質問ばかりしていても何も引き出せなかったら、そこで会話は終了してしまいます。

年齢が離れていても、同じです。

共通点となることが、年齢の差で無理があったりすることだってあります。

たとえば、そういう人から、やっと情報を引き出せても、

無理にあわせてくれている＝楽しくない

と判断されてしまいます。

それでは、その4つの話題というのが

- ・恋愛
- ・過去
- ・家族
- ・愚痴

この4つの話題なら誰にでも共通する点を引き出すことができます。

恋愛の話は誰でも興味があるはずです。生まれてこのかた、人にもてたいと思ったことはありません。

とっている人なんて聞いたことはありませんよね？
ほとんどの人が一番とってもいいほど
興味を持っている話題になります。

過去にどんな恋愛をしてきたのかを話したりすることができ、
そこに共感することだって出来ます。

過去にどのような人だったか、決め付けて話すことで笑いが
生まれる可能性があります。

「けっこう、どんくさい女の子だったでしょ！」

と決め付けるだけで

「そんなことないよおー」

と返ってきます。これは想定内の返答です。

家族の話は誰にだっつらい過去や、いい過去があったりします。

つらい過去なら、100%受け入れ態勢で話を聞いてあげましょう。

いい過去なら、共感してあげることで、どんどん自分の家族のことについて話をしてくれるでしょう。

愚痴を聞くということは、ストレスの発散の場所になってあげることで、さらに共感してあげることで、この人はわかってくれる人だと思ってもらえることができます。

ここでの注意は、決してアドバイスをするなどしてはいけません。

アドバイス＝相手を否定している

ということになります。

「それは、こうしたほうがいいよ」

など言ってみたい気もしますが、これは間違っている、

相手の反応は

「じゃあ、そうしてみる」

なのであります。

●最後に

これはごく一部のテクニックです。

というのは会話というのは人それぞれ違うもので、完全に会話をマネジメントすることは出来ません。

ですが、トークテクニックを伝授し、より質の高いものにすることは可能なのです。

トークというのは自分で用意した武器を
どんどん出していくのではなく、相手から引き出すことで
その幅を広げるといった感覚で、広げていくように出来れば、
トークに困ることもありませんし、
逆にどんどん相手に興味を持たれていく話し方になるのです。

興味を持ってもらうことがトークの一番の目的で、自分だけが相手に
興味があるだけでは会話は成立しません。

人を楽しませるということから、男性なら女性を落とす目的で
楽しませることができ、今まで難しかったトークのスキルを
上げることが出来るでしょう。

このように使い方によって、さまざまな効果があるトークですが、
一番身近であるトーク（会話）を分析して、
より間違いのない自分だけのトークテクニックを得られることを
祈っています。

<http://onsei.s3.amazonaws.com/talkrepo.mp3>

最後に無料音声をプレゼントです。
興味があれば聞いてください

作者：後藤孝規

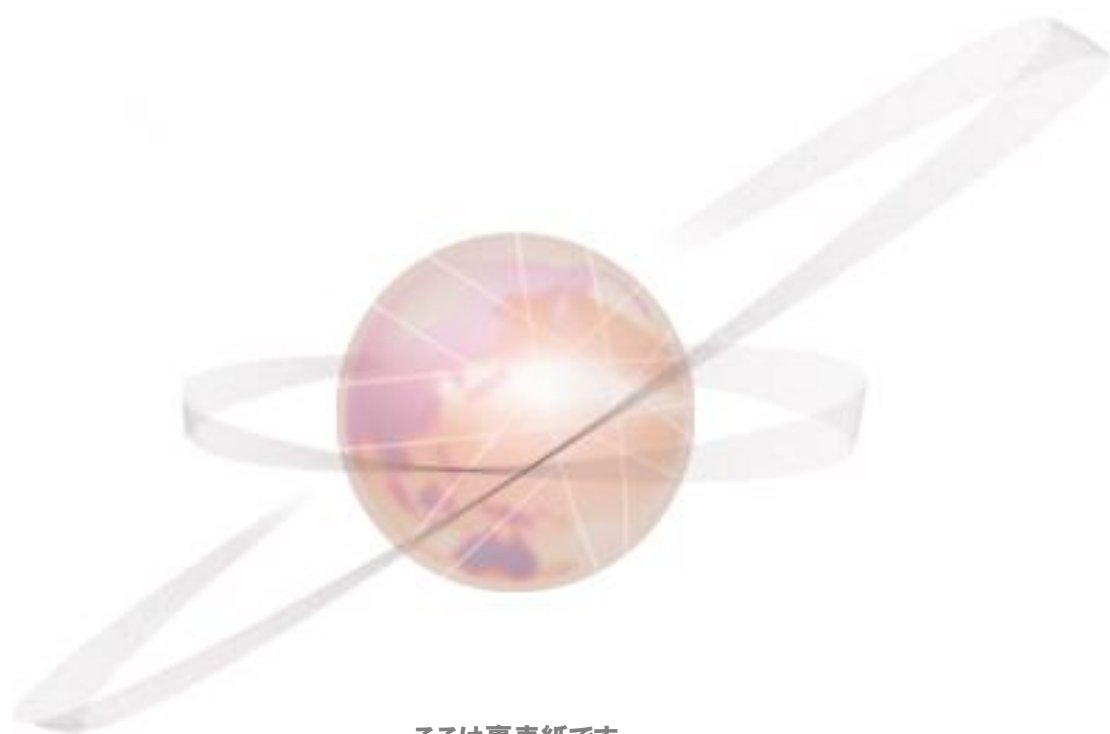
メールアドレス：gotoutakanori@gmail.com

メールマガジン：<http://www.mag2.com/m/0000290667.html>

ブログ：「もてる男の方法・恋愛テクニック」：<http://nanpa2.livedoor.biz>

Fb：<http://ja-jp.facebook.com/people/Goto-Takanori/100002660160535>

無料コンテンツ：<http://www.mote-secret.com/seminar/talk.html>



ここは裏表紙です。

レポートタイトルや作者名、最後のメッセージなどを入れましょう。