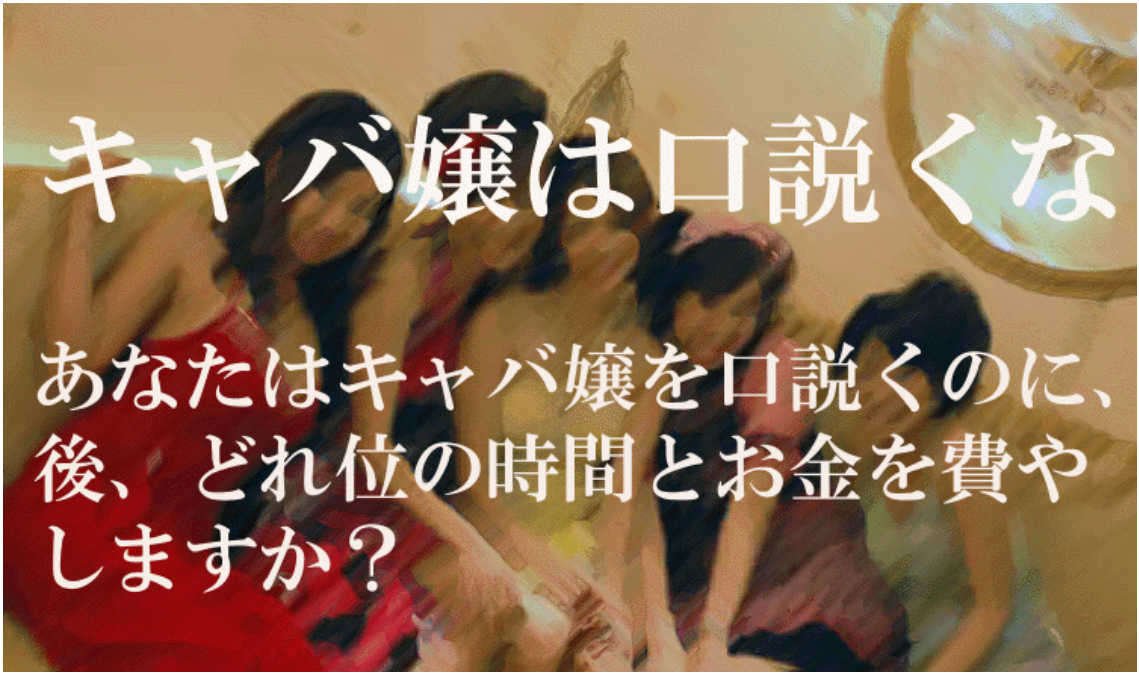




キャバ嬢は口説くな

あなたはキャバ嬢を口説くのに、
後、どれ位の時間とお金を費や
しますか？

FURAIBOU
風来坊 風来坊株式会社

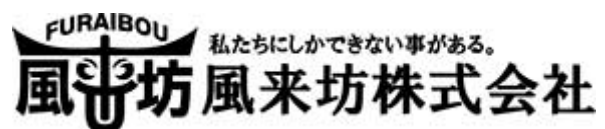
風来坊株式会社

著作権について

●本書および対談の音声の著作権は、風来坊株式会社および森本秀樹にあります。

●許可無く本書および対談音声の一部または全部を、あらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、テープレコーダー等）により、複製、流用及び転載、転売（オークション含む）する事を禁じます。

音声にはちょっと敏感です。わたしだけのものじゃないのでね。もし見つけたらしかるべき手段にて、相應の措置をとりますのでそれだけご承知おき下さい。



代表取締役 森本 秀樹

風来坊株式会社

<目次>

はじめに・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 4

第 1 章 準備

考え方・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 10

女の子にもてる方法・・・・・・・・・・・・・・・・ P 13

主導権を握る・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 18

もてる仕組みを知る・・・・・・・・・・・・・・・・ P 22

第 2 章 実践編

第一印象・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 27

自分を知る・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 30

会話～つかみ～・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 33

女の子のタイプ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 38

会話～ポイント～・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 41

魔法のセリフ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 44

会話～押さえ～・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 52

帰り方・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 58

実践編～まとめ～・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 60

第 3 章 おまけ

ルールとマナーとテクニック・・・・・・・・・・・・ P 64

まとめ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 68

さいごに・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P 70

はじめに、

こんにちは風来坊株式会社の森本と申します。わたしの本職はビジネスコーチで法人や個人の方に対して、ビジネスのお悩み事（売上向上、組織構築、研修など）のサポートをさせていただいています。その一つにマネジメントやコミュニケーションがうまくいく方法を伝えています。

風来坊株式会社のセミナー情報はこちらをご確認ください ^^

[こちら](#)

<https://furaibou.jp/semi/>

そんなわたしが、今回なぜこのようなものを書こうと思ったのかといいますと、マネジメントというのはコミュニケーションの一部なので、ちゃんと身に付けることが出来れば、プライベートの人間関係のコミュニケーション力もつくものです。

しかし、どうしても会社とかビジネスといったものに偏って捉えられてしまいがちなのです。そこで、実はこんな使い方もあるものなのだとすることで、少々洒落の意味も含めて、わたしが最近飲みに行くようになった、お店の女の子との会話を音声セミナーで紹介しようと録音してみました。それがおもしろかったので、ちょっと洒落ついでに書いてみようと思ったのです。

音声の会話中でもでてきますが、彼女とはたった3～4回しか話

をしたことがないのですが、快く引き受けてくれました。お金も渡していませんし、本を一冊プレゼントはしましたが、別に高価なプレゼントを貢いだわけでもありません。

しかも、わたしはそのお店では本名も名乗っていません。たった3～4回位しか会話していない、怪しいおやじの誘いなのに、なぜ彼女はプライベートの時間を潰してまで、そんな面倒なことに付き合ってくれたのでしょうか？ しかも、彼女は昼も働いていて、付き合ってくれた日は貴重なお休み日だったのです。

もし、あなたが水商売の女の子に入れあげたことがあれば、同伴やアフターと違って、女の子が自分のプライベートの時間を、あなたに費やしてくれるという意味の大きさは理解してもらえますと思いますが・・・

何回も通って指名しつづけなくても、高価なプレゼントをしなくても、たった3～4回の会話でそれが可能になるとしたらどうですか？地団駄踏んでくやしがっていませんか？これがコミュニケーション力の本当の力なのです。

ただし、本書ではあくまで、女の子が自分のプライベートな時間を、あなたに費やしてもいいと思ってもらえる位、仲良くなれる方法だと思って下さい。付き合えるかどうか、それ以上の関係になれるかどうかは、それからの話ですので・・・

本書は、例えば、100%成功するとか、キャバ嬢と必ず付き合えるとか、落とせるとか、体の関係を作る。といったことを目的にしていません。それが目的ならそういうことをうたった教材も数万円単位で、沢山売っていますのでそちらをお求め下さい。

個人的には、

商材名は書きませんが（笑）禁断の秘術だそうです・・・

<http://www.only1no1.com/info/muteki>

『たった3日で相手の心を変える特効薬催眠術』

<http://www.only1no1.com/info/saimin>

『3回会えばキャバ嬢が落ちる！

美心理カウンセラーが教える究極テクニック！』

<http://www.only1no1.com/info/shin>

このあたりはなんか面白そうだと思うのですが、3日とか3回で落とせるそうです。もし買った方がいたらよかったら感想を教えてください。わたしにはとても3回で落とせるなんてすごいことは口が裂けても言えません。そんなすごい心理カウンセラーには少し興味はありますが・・・美人らしいし・・・

えっと保証もしません。例えそんな関係になれなくても、苦情も勘弁してください。だから、音声までつけてこの値段での提供です

風来坊株式会社

ので・・・ご理解下さい。

まあ、メール相談位はしてもらってもいいですが、返事を確実に返せるというお約束も出来ません。返せるようなら返す程度だと思ってください。一緒にキャバクラに行きましょうというお誘いは、タイミングがあればお付き合いするかもしれません（笑）

専用メールアドレス

しかし、まあ洒落ついでと書きましたが、中身まで冗談ではありません相当使えますよ。その証拠にこの教材にもお店の女の子との音声対談を付けているのですから。テーマを絞っていますが、コミュにケーション力の真髓が満載です。

特にどれがそうは書いていませんが、心理学や催眠療法の手法、また、これはちょっと危険かもしれませんが・・・詐欺師やインチキ占い師が使う常套手段の話術まで使っていますから・・・

音声の会話でのやり取りをちゃんと聞けば、お店での女の子との会話の相当なヒントも入っています。あなたの飲みライフをもっと楽しいものにして下さい。

注）この音声対談はこの教材用に録音されたものではなく「コミュニケーション」についてのインタビューしたものです。本書の内容に沿ったインタビューではありません。

まあ、もし評判が良かったら、本書向けのものを別の女の子で録り直すかも知れませんが(笑)今のところはその予定はありません。

対談音声は

ユーザー名パスワードは別途お送りするメールに記載されています。

風来坊株式会社のセミナー情報はこちらをご確認ください ^^

[こちら](#)

<https://furaibou.jp/semi/>

第 1 章 準備

考え方

あなたはキャバクラ、クラブ、スナック、パブなどなど、女の子がいる店に飲みに行って、気に入った子と何とかもっと仲良くなりたいと思ったことはありませんか？あるから本書を読んでいるのですよね。愚問でした（笑）

しかし、相手もしたたかなもので、なかなかこちらの思うようにはいきませんよね。同伴ばかりで、アフターは中々付き合ってくれない、ましてや女の子の本当のプライベートな時間で、会ってくれるなんて・・・

そりゃそうです、なんと言っても向こうは客に惚れさせて、お金を落としていってもらわなければいけないのですし、中々お客さん以上の関係になることは難しいものですよね。

お客さんはあなた 1 人ではありませんからね。全部には付き合いきれません。アルバイトの女の子なら、昼間は学生だったり、働いていたりしていますので、時間がないんです。

昼も夜も働いているとやっぱり疲れます、なるべくなら休みの日位はゆっくりとして体を休めたいものです。

ということは、もし、あなたが女の子のプライベートタイムを、ゲットしたいのであれば、普通のお客様ではまず無理だと言う事は理解できますね。要は、あなたと会うメリットがなければいけないと言う事ですね。女の子はあなたと会うとどんなメリットがあるのでしょうか？

あなたが与えることが出来るメリットではなく、女の子が受取れるメリットです。この違いがわかりますか？なかなかもてない人の考え方は、どうしても自分中心になってしまうんですね。

あなたにとってどんなに価値があっても、相手が欲しいと思っていないものをあげても喜ばないということ、勿論、営業上はよろこびますよ。

プレゼントも同じことです。高ければいいとかいうものでもありません。効果的なものであれば値段じゃないんです。

例えば、わたしが今回インタビューを受けてくれた子にプレゼントしたもというとは1,400円の本だけです。もし、女の子に高いものをねだられるのであれば、はっきりいって「お客さん」としてしか見られていません。無理して買わないほうが無難ですよ。

じゃあどうやったらもてるのか？知りたいですよ。もてる方法はいくつかあります。そんな方法を紹介します。

女の子にもてる方法

あなたがすごくお金持ちの場合

これはあなたによっぽど問題がない限り間違いなくもてます。女の子がついたらドリンクをバンバン飲ませて、食べたいものも食べさせて、プレゼントを沢山あげて、支払は現金ですれば完璧です。アフターに誘っても付き合ってくれるでしょう。

うまくいけばプラーベートタイムも、あなたに付き合ってくれるかもしれません。ただし、これは残念ながら営業としてのお付き合いがメインで「お金の切れ目が縁の切れ目」となってしまうでしょう。ちょっと哀しいパターンですね。

あなたがお金を持っていなくても持てる方法があります。それは

あなたがすごいイケメンの場合

あなたが福山雅治や木村拓哉並の容姿を持っているなら、何もしなくても女の子の方から寄ってくるかもしれません。飲み屋だけではなく普段からもてるでしょう。第一そんな人はこれを読んではないでしょうけどね(笑)

あなたのその容姿だけによってくる子というのは、ミーハーな子やホストにはまるタイプの子かもしれませんが。

この二つは、どちらも自分の努力だけでは届かないことでもあるかもしれません。それに、お店の中のこと意外の要素ですよ。でも、本書はお金がある、もしくは容姿が抜群によくて、という人向けには書いていません。

そうではない人、ご安心下さい。なぜなら、わたしはそのどちらも持ち合わせていないからです。

ホームページからわたしのプロフィールを見ていただければ、あなたも自信をもつかもかもしれません。

もし、あなたがそのどちらか、もしくは両方を持ち合わせているのであれば、ご自分の努力でなんとかしてください。多分にジェラシーも含んでいます（笑）

もし、あなたが努力するとしたら、自分の力だけで何とかできないことに注力するよりは、自分の力で何とかできるものに集中したほうが良いとおもいませんか？

そんな方法もあります。それでは、それはどんな方法なのか？

あなたが抜群の話術を持っている場合

あなたが例えば、明石家さんまさん並の話術を持っているとしたら、これはもてるでしょう。今はカッコいいよりはむしろ「おもしろい」とか「楽しませてくれる」といった人のほうがもてる傾向があるようです。

巧みな話術を駆使して女の子を楽しませてあげる。ことができるようになれば、あなたは女の子にもてるようになるのです。どうですか、これなら努力すればあなたにも出来ますよね？

すみません。なんか溜め息が聞こえてくるのは気のせいでしょうか？それが出来れば苦労しないという言葉が聞こえてくるような。

そうなんですよね、話術は確かに努力である程度は何とか出来るかもしれませんが、「楽しませる」というのはセンスが必要ですし、これは結構難しいんですよ、これが一朝一夕にできるのであれば、売れないお笑いタレントなんて存在しませんもんね。

わたしは幸いにも（？）関西出身なので、ある程度のセンスはあるかもしれませんが。喋るのも仕事柄慣れてはいます。しかし、抜群にうまいかというところ、ごめんなさいというしかありません。

どうせ、対談の音声を聞いてもらえれば、ばれますのでここで見栄を張ってもしようがありませんので、あれ位の会話なら、喋るのが苦手な人でも努力でできる程度ですよ。

残念ながらどうやらわたしには「お金」も「容姿」も「抜群な話術」も持ち合わせていないようです。って自慢にもならないけど・・・しかし、わたしは飲み屋で女の子にもてるんです。あっ言い切っちゃった（笑）

実は、女の子にもてる方法にはもう一つの方法があるんです。しかも、これが一番効果あつたりするのです。それを早く言え！という声は無視してもう少しもったいぶってみます（笑）

前出の3つのもてる方法とは「あなたが提供する側」なんですね。つまり、女の子は受けとる側なんです。と言う事は、欲しくなかったり、価値がないと思えば、選ばれないと言う事なんです。

選ぶか選ばないかの主導権は女の子側にあるということです。そうになると大変ですよ。

相手の選択肢はお客さんの数だけあるのですから、そんな中で選ばれようと思えば、ナンバー１を目指さなければいけないんです、まあ、少なくとも上位にランクされないと、チャンスありませんよね・・・そんな努力続けたくないですよ？

主導権を握る

でも、この理屈がわかれば話は簡単ですよ。そう主導権をあなた
たがもつようにすればいいだけなんです。

だけなんです。といわれても、そんなことできるの？自分にはできないと感じていませんか？ところが、これが実に簡単に出来るんです。誰にでも、そう、あなたにも出来るんです。だから、あなたはわざわざ本書をお金をだして買ったんですからね、お任せ下さい。

主導権を握るという意味をちゃんと理解して欲しいので、もう少し説明しておきます。結構大事なので。

例えば、あなたが一見でキャバクラに行こうと思ったとき、お店は沢山ありますね。どの店にしようかなあと歩いていると、客引きのお兄さんに声をかけられたりします。この時はあなたが提供を受ける側です。選択権はあなたにあります。

そして、お兄さんの交渉が始まります・・・

「今なら1セット3,000円でいいですよ」

「すぐ入れますよ」

「若い子がいますよ」などなど。

あなたがお金を重視するなら「安い」店を選ぶだろうし、「若さ」が魅力（わたしはおやじはってますんで、結構魅力的なんですこれ（笑））だと思えば、それを提供してくれそうな店を選びます。主導権はあなたにありますね。

つまり、提供する側にまわれば主導権は相手側になる。という法則が成り立つのがわかるでしょうか。別にキャバクラに限ったことではありません。例えば、スーパーでも電化製品でも同じことです。マーケティングの基本的な理論です。提供する側は自分のところが選ばれるように、ナンバー１を目指して他店と競争します。

広告をバンバンうって、サービスを充実させて、最後には「他店より高い商品があったら・・・」というフレーズの電気屋さんもありますね。でも、それを続けていくということは無理があるんですよ。結局は資本力のあるところにはかないません。

わたし達はこんな勝負してたらかないませんよ・・・すでにわたし達とってしまっていますが（笑）・・・お金や姿や喋りといったところで勝負すると結果は見えています。そこで、わたし達は違うところで勝負しましょうということです。

マーケティングでいうとニッチなブランドになって、選ばれましょうと言う事です。すなわちオンリー１になりましょうと言う事です。

勘のいい人ならもう気付いているかもしれませんが、提供する側にまわれば主導権が相手側になるということは、あなたが主導権を握るためには、あなたが提供しなければいいということです。

頭が混乱してきましたか？

そんな方法があるんですよ。おまたせしましたその方法とは、

『聴き上手になる。』

と言う事です。

「お金」や「容姿」や「話術」よりも、実はこれが一番もてる方法なんです。これなら口下手でも大丈夫ですよ。とりあえずは、相槌が打てればOKなのですから、勿論、より深く仲良くなるためには、コミュニケーションを取る必要があるので、話術もいりますが、それは抜群でなくても大丈夫です。

これなら、前出の3つの方法よりも、あなたにも出来そうな気がしませんか？

もてる仕組みを知る

大事なのもう一回書いておこう。

聴き上手になる。

これは本当に効果的です。

普通に考えるとこれは受身な印象なので、逆じゃないかを感じるかもしれませんね。そんなことで本当に主導権を握ることができるのか？と思っても当然です。

でも、よく考えてみてください、営業マンでトップの人というのは、口がうまい人でないことも多くありませんか？むしろ口下手な人だったりするのではないのでしょうか。

あなたもご存知の通り、キャバ嬢の世界でもNO. 1といわれる人は、そのお店で一番綺麗な人でないことの方が多かったりしますよね。

彼ら、彼女らは、お客さんに選ばれようとしているのではなく、選んでもらってるということなんです。そういった人たちは大抵、聴き上手なんです。

なぜ、聴き上手になることで主導権を握ることが出来るようになるのか？

多くの現代の日本人は、本当の自分をわかって欲しい。理解して欲しい。という思いを強くもっているものです。意識にあるかどうかは別としても。あなたもそうじゃありませんか？

そして、水商売で働く女の子達は、その思いというのは、実は人一倍強いのです。それはアルバイトの子であれ本職の子であれ、例え、ママであっても同じです。

特にアルバイトの子に顕著なのは。

「〇〇の為にこんなバイトしているけど、本当のわたしは違うの。」

という思いがとても強いのです。

それに、酔客の相手をするというのは、あなたが思っているよりかなりハードですし、ストレスも溜まります。（わたしも若い頃、バブル期の歌舞伎町で水商売の経験があるのでわかります）多くのお客さんは、なんとか女の子を口説こうとして、先に書いたような方法でどんどん提供してきます。

それらを全て受けられるはずもなく。しかし、無下に断るわけにもいかないのです。お仕事ですからね。うまく断るには大きなエネルギーが必要なんです。

そんな時、ふと、それらをわかってくれそうな人が、現れたらどうでしょうか？そして、それらをちゃんと聴いてくれる人だったら、話をしても大丈夫だと感じたら、本当の自分をわかって欲しい。理解して欲しい。と女の子は喜んで自分のことや思いを話してくれます。

つまり、女の子が情報を提供してくれるようになるのです。提供する側になると主導権が相手側になる。という法則からいうと、女の子提供する側になるということは、主導権はあなたが握ることになるのです。

簡単に書くという図式です。どうですかなんとなく理解できましたか？

まあ、理解できて出来なくても、実践編を読んでもらえば、女の子とは仲良くなれますが、やっぱりなぜそうなるのかを、頭でも理解しておいた方が、スムーズになりますし、工夫してオリジナルも出来ますからね。

このヒントだけでピンと来た人もいます。そんな人はこの先を読まずに、是非、自分流で試してみてください。それから、うまくいってもいなくても、続きを読んで見て下さい。あなたの中で、きっとおもしろいことが起こると思います。

もう一つピンと来ない人は、是非、続きを読んで実践してみてください。そして、うまくいったらもう一度、これより前を読み返してみてください。きっとスッキリすると思います。

第 2 章 実践編

第一印象

さて、理屈はもういいよという声が聞こえてくる前に、そろそろ実際にどうすればいいのかという、実践のところにいきましょう。わたしも早くこれが書きたかった。

あっ、ただし、これはいわゆる正攻法じゃないので、普通の常識にとらわれてしまうと、あなたは多少驚くかもしれませんが、しっかりと受け止めてみて下さい。

キャバクラ、クラブ、スナック、パブ、その他、お店は別にどんな店でもいいんです。大きさとか高級感とか関係ありません。とりあえず女の子が接客して、楽しく飲める店であればOKです。

まあ、合コンとか普通の女の子とでも使えますが、合コンや一般的なシュチュエーションだと 2 回目会うためには、2 時間位でまた会いたいと、感じてもらわなければいけないのでハードルが高いんですね。

その点、お店であれば女の子の出勤日なら、こちらが行けば必ず

会って話は出来るわけですから。チャンスをこちらの都合でつくれますから。コツがつかめるようになるまでは、飲み屋の方がいいと思います。

さて第一印象ですが、第一印象はあまりよく思われたい方がいいんです。そして、あまり強い印象を残さない方がいいです。

いきなり驚きました？ビジネスや一般社会では第一印象が大事で、何とかよく思われようと、身だしなみに気をつけたりしますよね。「最初が肝心」ともよくいわれます。でも「終わりよければ全てよし」という慣用句もありますよね（笑）

第一印象であまりよく思われたいというのですが、注意しなければいけないのは「不潔」というのだけは避けたいですね。これは生理的に嫌われる可能性が高いので、生理的に受け付けないというのは、どうやっても無理ですから・・・

できれば「いい人」「楽しそうな人」「明るい人」のみの印象は残したくないですね。「ちょっと怖そう」とか「妖しそう」（怪しいではなく妖しいです）などでもいいです。第一印象で、あまりいい印象を与えないでくとギャップが使えるのです。

女の子とより深く仲良くなるのは、第一印象から一歩上がった時です。という事は、良い印象の場合

よい印象→更によい印象

としなければいけません、あまり良くない印象の場合、

あまり良くない印象→よい印象

となります。こっちの方がハードルの低いことは、あなたも知っていますよね。

強い印象を残さないというのは、あまり良くない印象でインパクトを与えて固定させたくないからなんです。

とりあえず「自分の印象」+「謎」な部分を残すことが大事です。

自分を知る

どんな印象がいいのかは人それぞれです。鏡を見て自分をしっかり見てください。客観的に見て他人からあなたはどんな印象ですか？他人から「こんな風に見える」と言われたことを思い出してください。わかりやすいように、わたしの写真を例に挙げておきます。



普通のおじさんですよ。

それがメガネを色つきのものにするだけで



よく「や〇〇みたい」とかいわれちゃいます。(笑)

風来坊株式会社

非常に怪しげなおやじになります。他にもジャケットの色を変えたり、上着を変えるだけでも印象はかなり変わります。



やさしそうだけどちょっとさえない感じ。

ジャケットをダウンにしたりしても変わります。



少し若返りましかね？

わたしの場合「やさしそう」「怖そう」「怪しい」(これを妖しいに変える)結構、ばらばらですが、こんな格好をしたらこう見えるというのを知っておいて下さい。自分を知るということが大事です。

中の服を変えたりしても印象はかなり変わってきます、自分がどう見えるのかを知っておくことは、あなたの武器になるんですよ。あなたが思っている本当の自分じゃなくて、あくまで、他人から見える自分を知っておくということです。

残していく印象の中に「謎」を残していくことと書きましたが、知っておかなければいけないのは、キャバ嬢やホステスさんの間では、謎を気取るお客は、実は不人気なお客の上位にくるものなんです。だって、そんな人の相手は面倒くさいですからね(笑)これを承知しておいて下さいね。

では、どうやったら嫌われないで上手に謎を残していけるのか。そこで大事なのが、他人から見える自分を知っておくことなんです。見かけとのギャップを使わなければいけないんです。自分が見られたい姿ではなく、客観的にどう見られるかですよ。ここを勘違いしないで下さいね。

会話～つかみ～

具体的なわたしのやり方を紹介しましょう。女の子は最初は大抵、名前、職業、出身地、などを聞いてくることが多いですね。これは、女の子が話の取っ掛かりを作るために得たい情報なんですね、ところが、わたしはこれらのパーソナル情報をなるべくあかしません。

そうすると女の子は話を広げていけないので困りますよね。だから、謎を気取るお客は嫌われるんです（笑）ちなみに、取っ掛かりとしては他に、天気、季節、趣味、時事ネタ、時には下ネタ（最初からはあまりないとおもうけど）などもあります。こういった場合は素直にのっかって話します。

謎でいながら女の子に嫌われないようにするためには、パーソナル情報は明かさないけど、話が広がるように返事してあげるんです。

会話例

女の子「お名前お聞きしてもいいですか？」

わたし「ん？名前？（一呼吸おいて笑顔で）なににしようかな？」

女の子「えっ？」

（心の中ではうざいと思ってるはず）

わたし「**こういうところって本名って言うものなの？**」

女の子「**そうですね・・・おっしゃる方もいますし、偽名使う方も
いますね。」**

（更にうざいと思っているはず（笑））

わたし「**あ～そう・・・じゃあ・・・田村で・・・（笑）**」

女の子「**それは本名ですか？偽名ですか？**」

わたし「**・・・**」（にっこり笑う）

大抵、女の子は面倒になってこれ以上はつっこまないで「田村」という呼び名で呼んでくれます。

他のパターンもあります。名前を聞かれたときに「何がいい？」と逆に訊いたり。名前を言うときに「じゃあとりあえず偽名にしとくかな・・・〇〇で」または、完全に偽名とわかるように「ジャック」とか言ったりしています。

ただ、英語名など使うと、今後はずっとその名前で呼ばれる恥ずかしさに耐えなければいけないので、その覚悟が必要です（笑）

職業を訊かれることも多いかと思います。最近わたしがよく使う会話を例にあげてみます。

会話例

女の子「何をしている方なんですか？」

わたし「ん？職業？」

女の子「はい」

わたし「詐欺師」

女の子「えっ？」

わたし「詐欺師なんだよ」

（いたって真面目に答える）

女の子「詐欺師？・・・なんですか（笑）」

わたし「そう」

こんな感じです。ちょっとくさい感じがしますが、話的にはこの後、結構盛り上がります。例えば、一番多いのは、

女の子「絶対違うでしょ！そんな風には全然見えないもん。」

わたし「そう見えないから詐欺が出来るんだよ。いかにも詐欺師という人には騙されないでしょ？」

と返すと、そりゃそうだと盛り上がります。

ノリのいい子であれば、

女の子「黒サギですか？白サギですか？」

わたし「赤サギだよ」

と答えたりします。

ちなみにこの会話のどこがおもしろいのかが、わからない人のために（笑）警察の隠語で黒サギというのは玄人相手の詐欺師、白サギというのは素人相手の詐欺師、赤サギとは男女関係（結婚詐欺など）の詐欺師のことをいいます。わたしの風体で赤詐欺・・・？というわけです。使う職業のことは多少勉強しておいて下さいね。話を広げてあげなければいけないので。

なんだか文字に書くと、恥ずかしい匂いがプンプンしますが（笑）まあ、アルコールの席なのでやってみると意外といけます。女の子の方ものった方が話をしやすくなるので大抵はのってきます。

職業を訊かれて他につかえるネタとしては「旅人」とかも使います。そうすると、旅行関係で話が膨らみます。「夢を売っている」「幸せを売っている」というのは、女の子受けは割といいですね。

コツとしては、自分のイメージ（他人からどう見えるか）と逆のものをいってみるといいです。わたしの場合色つきメガネのような

風体で言った場合は「夢を売ってる」なんて使いますね。返し方も膨らみます。あなたの本当の仕事も、突き詰めればきっと誰かに夢や幸せを売っているはずですから。

本当かどうか判断がつかないようなのは、使わない方がいいです。例えば、「芸能関係」とかは避けた方が無難です。後、「政治家関係」とかもやめた方がいいです。どうせ、職業を明かさないと全く冗談だとわかる方がいいです中途半端はやめましょう。話が広がりにくいからです。

ここでの目的は、パーソナルな情報を提供しないで、話の取っ掛けを女の子に作ってあげると言う事です。そうすれば、「謎」を気取っても嫌われにくくなります。

女の子のタイプ

会話をどう使い分けるかは、あなたのイメージにもよりますし、女の子のタイプやのりによって違います。女の子は大きく分けて5つのタイプにわけられます。

「おすまし系」

美人系、容姿に自信有。

「ノリノリ系」

盛り上げ役、明るい。よく喋る。

「甘え系」

妹系、不思議系、天然系、キャラ作りの場合が多い。

「癒し系」

キャラではなく少し天然、聞き上手。

「大人系」

酸いも甘いもわかったお姉さま。

「おすまし系」は、わりとこういった「謎」な面倒なのは、嫌がります。会話の内容を重視する、プロ意識やプライドが高い子が多いので、それを傷つけないようにしながら、会話を進めていかなければいけません。隠してばかりでなく、少しはパーソナル情報を提供したりするのが効果的です。

「ノリノリ系」は、逆に「謎」だけど話が広がるのは好きです。会話の内容よりも楽しい会話が好きなので、ほうっておいてもどんどん広げていってくれます。それを聞いて相槌を打っていただければいいので楽です。

「甘え系」も、こういった会話は助かるはずですが。キャラ設定しているなら「夢」や「幸せ」といった言葉には食いついてきます。ただ、女の子の方で会話をどんどん広げてはいけないので、最初はリードしていったらあげなければいけません。

「癒し系」、実はわたしの手法で、最初の段階で一番困るのは、この癒し系だったりします。基本的に聞き手にまわるので、こちらが情報を提供したくなってしまうのです（笑）この系統は沈黙を怖がらずに使うと有効です。ちなみに、音声対談の子もこのタイプの子です。音声の沈黙の使い方を参考にしてみてください。

「大人系」は、まあ、大丈夫です。こんな客の扱いもお手の物でのってくれたり、突っ込んでくれたり、うまく会話をまわしてくれるので大丈夫でしょう。しかし、キャバクラには少ないタイプですけどね・・・クラブとかスナックなどですね。

あなたの好きな女の子のタイプと自分のタイプを知って、うまく使い分けてみてください。大事なのは自分の素性を明かしたくないけど、今日は楽しみには来てるということを女の子に感じてもらうのがコツです。

会話～ポイント～

つかみがうまくいって、ある程度会話が盛り上がったら、今度は聴き役に回ります。例えば、詐欺師ネタを使ったなら、

「〇〇ちゃんは男に騙されたことなんてなさそうだよね？」

という訊き方をします。そうすると殆どの子は、「そんなことはないよ。」と、少しでも騙されたり、うそをつかれたりしたことを探しだして。こんな事があったと話してくれます。

直接的に「騙されたことある？」と訊いてはダメです。女性心理として「不幸なことないよね？」ときくと「そんなことはないよ」といいたくなります。誰でも「悲劇のヒロイン症候群」の要素は持ち合わせているんですね。

「夢」「幸せ」ネタは、「どんな時が」など未来や空想を聞いてあげます。これは直接的に訊いた方がいいです。

基本的に訊くのは、過去の話か、未来の話です。多くの女の子は、現状に満足してなくて、過去か未来に生きているものです。先にも書きましたが、特に水商売をしている女の子はその傾向がつよいの

です。なので、そういう風に話を聴いてくれる人には安心感をもちやすいのです。コツは過去の話は不幸系で、未来の話は明るい系にします。

ただし、過去の話はいきなり込み入ったことに立ち入るのではなく、軽く思い出話的な感じです。こちらから根掘り葉掘り訊かなくても、そのうち女の子の方から話しをしてくれますから。

女の子が色々話し始めたら、後は聴いて下さい。相槌をうったり「なるほど」と受取って下さい。たまに

「男の人ってどうなんですか？」

という質問をする子もありますが、その時は、あなたの意見を言わないで、笑って

「さあ、普通の男じゃないのでわからないなあ」

と、はぐらかすような感じがいいですね。

この質問にはあなたの意見を聞きたいという意味は、残念ながらあまり含まれていませんので（笑）女の子がもっと喋りたくなって

きているサインとでも思ってください。そこにあなたが話し始めるとダメなんです。

「ノリノリ系」の女の子の場合だと、女の子が独りで話がどんどん進んで、愚痴大会になる場合があるので、その時に「ドリンクでどう？」と、仕事を思い出させたりもしてあげて下さい。トイレをうまく使うのも手です。別におもしろくもない愚痴にずっと付き合う必要はありません。あなたが聞くのは愚痴ではなく、彼女の想いにして下さい。

こんな感じで会話してみてください。そうすると、女の子は話せば話すほど安心感が広がっていきます。

魔法のセリフ

ここから一番大事なことを書きますよ。肝に銘じてくださいね。

ただ話を聴いてるだけなら「いい人」で終わってしまいます。絶対にタイミングをはずさないで「魔法のセリフ」を言わなければいけません。はっきり言ってこれが出来るか出来ないかが最大のポイントといってもいい位です。

女の子が自分のことを話し始めると、そのうち必ず

「私って〇〇なんですよ。」

「私って人からはこういう風に言われるんですけど。」

「私って意外と〇〇なところがあるんですよ。」

言葉は人それぞれですが、こういうような、本当の自分をわかって欲しいというサインを出します。これを見極められるかどうかです。そして、そのタイミングで魔法のセリフを言えるかどうかです。

実は、これだけつかめればこれまで書いたことは、どうでもいいかもしれませんが・・・って乱暴すぎますか（笑）と言う事は、逆に言うと、これが出来なければ、いくら下準備してもすべてが無駄にな

ってしまう可能性があると言う事ですよ。

その魔法のセリフというのは、

「○○ちゃんって**本当は●●**だよね。」

という言葉です。あなたも誰かが使っているのを聞いたことがある言葉かもしれません。もしかしたらあなたも使ったことあるかもしれませんね。わたしのとなりで飲んでるおじさんもたまに使ってます。でも、この言葉タイミング次第でその効果は全く違うんです。

女の子がまだ心をガードしてる時に使うと

「そんな簡単にわかれてたまるか！」

と、逆効果になったりもしますし、連発しても、うざがられるだけで何の意味もありません。言葉とはタイミングが違うと何の役にも立たないんですよ。

まずはこのタイミングがわかるようになってください。

そして、せっかくタイミングが合ったとしても内容も重要です。
「本当は●●」の●●の部分が、的はずれでは全く意味をなしません。

「そんな事無いのに。この人もまるっきりわかってくれない。」

となってしまいます。難しいですね。

あなたに人を見る目があればそれに従ってくださいね、あなたが
感じたままを言ってもいいです。タイミングがわかるようになって
数多くやれば、なんと云えば効果的なのか、わかってくるでしょう。
女の子の反応を見ながら目を養ってください。

えっ？なんて云えばいいのかわからない？

ん～

本当はこの節はこれで終わろうと思っていたんですけど・・・

それじゃ一番肝心なことを書いていない、出来の悪いそこいらへんの教材と一緒にになってしまう・・・それではわたしのプライドが許さないので書きますね。

これから書くことは、あてずっぽうで言っても、大体80%位の確立で女の子の心を掴むことが出来ます。でも、自分の感性も養ってくださいね。話しているうちに本当にあなたが女の子の本質を見抜けるのが一番なんですから。

テクニックだけ覚えて使っても、その場はいいとしても、あなたが本当に本質をわかっていないと、デートとかしても、その後が続きにぐくなってしまいますからね。

だから本当は安易に言わない方がいいんですけど・・・まあ、書いておきますね。

「本当は●●」の●●に入れる言葉は、その女の子のタイプや外見のイメージと反対のことをいうと。８０％の確立で女の子は

「そうなの！！」

と感じるはずなんです。言葉に出すかどうかは、女の子の性格によって違いますので、反応をしっかり見ていてください。

音声対談の中でもわたしが使ってますよね。女の子の反応も音声聞いてもらえればわかりますね。このあやちゃん（仮名）はタイプでいうと「癒し系」です。外見はわりとホワ～とした感じです。喋り方もおっとりしています。その子に対してわたしはなんて言っていました？

「本当はすごく頑固だよね」

と言ってますね。そうするとあやちゃん（仮名）は、同意した上でもっと情報を出してくれますよね。

「何も考えていないと思われるのがいや」

「でも、考えてみても本当に何も無い自分がある。」

と言っていましたよね。対談の前後にはもっと色々な話もしてくれました。この辺まで話し始めると、女の子はもうお客さんという概念はなくなります。結構強力ですよ。

この音声対談はあくまで「コミュニケーション」についての話なので、色っぽい話にはもって行ってませんが、まあ元々、そちらに持っていく気もありませんが（笑）

ちなみにこの録音は、わたしの自宅で二人きりで録りました。そこまで心を開いてくれると、そういうことも可能だという証明にもなるのではないのでしょうか？

いくつか例も書いておきますね。

「おすまし系」「大人系」は

「本当は甘えたいんだけど甘えられない自分があるんだよね。」

「本当は疲れてるんだよね。」

「独りで頑張りすぎちゃうんだよね。」

「ノリノリ系」は

「本当は人が苦手だよね。」

「本当は寂しがりやだよね。」

「本当は傷付きやすいよね。」

「甘え系」「癒し系」は

「本当は頑固だよね。」

「本当は芯が強いよね。」

「本当は色々考えているんだね。」

などが有効です。コツとしては最初に「△△に見えて」と入れると文章が作りやすいですね。

「○○ちゃんって△△に見えるけど、**本当は●●**だよね。」

という感じです。

あっ、念の為書いておきますが、わたしはあてずっぽうじゃない

ですよ。ちゃんと会話の中で見極めてますので、そうでないと、音声の中でも言ってましたが、初めて話をした別の女の子を泣かせたりできませんので・・・

これもちゃんと書いておこう。その子は泣いてしまったのですが、色んなこと抱えこんで一杯一杯になってたので、軽くカウンセリングしてあげて、負担をとってあげただけです。ってなんで言い訳しているのだろう（笑）

最初はあてずっぽうでも段々見えてくると思うので、是非、感性を養ってください。

会話～押さえ～

魔法のセリフでもあてずっぽうだと20%の確立ではずれます。
または、ピタッとはまっても、女の子によっては「**そんなことない。**」
と否定する子もいます。

また、その他の会話の最中でも、あなたの話に対し否定したり、
同意しないことがあると思いますが、そんな時、やってはいけない
ことがいくつかあります。

まずは説得です。

これはあてずっぽうで言ってる人はあまりありません、だって根拠がないので（笑）少しわかった気になった人に多いのですが、自分がそう思った根拠を話し、説得しようとしてしまうのです。あなたの会話の出だしが「**だって**」や「**でも**」が入ったら注意が必要です。例えば、

「だって、こうこうこうでしょ。だから、こうなんじゃないの？」

人は基本的に自分の意見を否定されるのが嫌で、同意して欲しい

ものです。すごく気持ちはわかります。誰だってそうです。誰でもそう。ということは、こう考えるとどうでしょう？女の子の違うという意見を、あなたが受取ってあげるのです。

次にやってはいけないこと、それは同意です。

さっきと言ってることが違うように感じますか？同意と受取るのは違います。同意というのは、相手の考えと自分の考えが同じだということです。一方受取るとは、違う考え方だけど否定しないということです。

あ～そうなんだ。一旦受入れてみて下さい。そうして話を続けて言葉を搜してみして下さい。音声の中でもいくつかありましたね、わたしが

「こういう事？」

ときいたとき、彼女は

「ん～・・・」

「そうなのかな～」

など、明らかに同意していないことも沢山ありましたよね。その時のわたしの受け方は、

「なるほど」

「違うと思うんだ？」

といった返し方です。これは否定も同意もしていませんよね。なるほど、わたしはそう感じたけど、あなたはそうではないと感じるんだね。ということです。

女の子の否定は一旦受取ってあげてください。

後は、言い訳ですね。

説得と同じ理由で否定されるとどうしても、訂正したくなったり弁解したくなります。その気持ち痛いほどわかります。しかし、言い訳してはいけません。

言い訳する必要がないんです。なぜならそれはまだ女の子が気付

いていない、もしくは知らないだけで、あなたの言ったことが違うということではないからです。だから、あなたは

「あっこの子はまだ気付いていないんだ。」

と思えばいいんです・・・例え、はずれていても（笑）

はずれていても安心してください。というのにもちゃんと理由があります。あなたが女の子に安心感を与え信頼を得ると、あなたの言葉は彼女の中で非常に大きな意味をなすようになってきます。そうすると、もし、あなたがどっちでもいいようなことを言ったとしても、女の子はそれに当てはまることを勝手に探してくれるようになるんです。

そのためにも、否定が返ってきても言い訳しないで

「そっか違うか、俺も見る目ないなあ」

とでも言って笑って返しておけばいいんです。そうしておくと、

「でもこの人がいうのならそうなのかなあ・・・」

と自分で探してくれるようになります。焦らないで大丈夫です。

帰り方

初めて会った時にここまで出来ればいいのですが、慣れるまでは 1 時間 2 時間でここまで来るのは多分難しいと思うので、数回は通う必要があります。

なので、どんなに女の子を気に入っても、初回はなるべく 1 セットで早目に切り上げましょう。どんなに長くても 2 セットにしましょう。セット制じゃ無い場合は、1 時間～1 時間半位が目安です。

延長するかしないかは、女の子の話の内容によります。ようやくちょろっと話し始めた位なら延長ですね。でもこの時も女の子の様子をちゃんと観察して。ベストは女の子に頼まれて、その子の営業トークに負けたという感じがいいです。

帰るタイミングは女の子がもうちょっと話し足りないと思う位に帰るのが一番有効です。もうちょっと話したかったのにといいんですが、まあ、慣れるまではそんな時間配分も出来ないでしょうから、初めは 1 セットで帰りましょう。無駄なお金は極力使う必要はありませんから。

お店によっては時間をコールしてくれない店もありますので、初めての店は必ず入る時に確認してください。そして、ボーイさんにちゃんとコールしてほしいと頼めば大丈夫です。もしくは、携帯のアラームをセットしておくのも方法の一つです。

女の子にメールアドを聞かれたら、気に入った子でも初めからは教えない方がいいですね。どうしても最初は多少の駆け引きがあります。だからこちら少しガードしてるよ、というのを女の子に感じさせておく必要があるのです。

「また今度来た時ね」

とさらっと行って引き上げましょう。

実践編まとめ

もし、あなたが何度か本命の子と話をして、ある程度女の子に安心感を与えられてるとわかったら、ポロッという感じであなたのパーソナル情報をこぼしたりしておきます。

情報提供ではなくて、あくまでポロッと話す感じが出来ればいいのですが。あなたのガードを少しづつはずしていくことで女の子は

「私に気を許してくれている。」

と感じ取るのです。ここで最初の「謎」が生きてくるんです。これもギャップの一つの使い方です。

音声ではわたしは具体的に何の仕事をしているかは言ってませんが「コミュニケーション」に関する仕事だと言う事はポロッといっていますね（笑）

ある時に今日は話し方や雰囲気が変わったなと覚えることがあるでしょう。あなたの席に着くと安心して気を許す感じですよ。そんな時に是非デートに誘ってみてください。雰囲気を確認するためにちょっとしたテクニックも教えておきますね。

当然、女の子もドリンクを飲んでいると思います。テーブルにはあなたのグラスと彼女のグラスがありますね。あなたが飲み物を飲んだ時わざと少しだけ、今まで置いてあった距離より、彼女のグラスに近いところにグラスを置いてみて下さい。

その後、彼女が手にしたグラスをどこに置くのかに注目です、近づいた距離のまま置いたら、あなたに親近感をもっていると思ってもいいでしょう。もし、元の距離の離れたところに置くようだったら、まだあなたに心は開いていないと考える方がいいので、もう一息がんばりましょう。

まあ、これはあくまで目安なので、うまく言ったから必ずそうというものではありません。あくまで参考程度にうまく利用してみてください。

誘うのは、最初はアフターですよ。いきなり本当のプライベートタイムはダメです。さすがにそれは女の子も勇気がいるので、いくらお店で気を許していても一気に警戒レベルが上がってしまいます。

まあ、無難なのは「カラオケ」か「居酒屋」ですね。そして、二人きりになりたいあなたの気持ちはめちゃくちゃわかりますが、最

初は、その女の子の仲の良い友達と二人誘うのがいいですね。まあ、多少お金はかかりますが、ここは使うところです。

気を許してるなら、誘い文句は普通でいいですよ。ラストオーダーの頃に

「〇〇ちゃんの友達と一緒に３人でこの後ご飯でも行こうよ。」

で充分です。ここまで来ると、今度は二人きりでも大丈夫となるだろうし、本当のプライベートタイムでも付き合ってくれる可能性はぐんと高くなります。

まあ、ここまで来ると焦る必要は全くありません。焦るとろくなことが無いことは、あなたも何度か経験していると思いますので、あえて書きません（笑）そういうことを何度か経験すると、余裕も出来てくると思います。

あなたも、

本命の女の子のプライベートタイム

をゲットして下さい。

第3章 まとめ

ルールとマナーとテクニック

あなたは大丈夫かもしれませんが、この章で少し知っておいたほうがいい、マナーや楽しく飲むためのテクニック的なことを書いておきますね。

指名は一店舗につき一人

たまに指名替えをしている人もいますが・・・お店のルール上では許されているでしょうけど、まず間違いなく、そのお店の殆どの女の子からは嫌われます。

またマナーとしても好ましくありません。もし、指名した子の他にいいなと思ってもそこは我慢しましょう。ですので指名は慎重にした方がいいですね。

同伴を誘うときは出勤前 1 時間～1 時間半位前から

時には女の子から頼まれて、もしくはあなたが誘って同伴する時もあるでしょう。昼間から待ち合わせしようと頑張る人もいますが、なるべく長い時間一緒にいたい気持ちはわかりますが、彼女達にと

って同伴はあくまで仕事の一環です。

そのままお店に出勤するわけですから、男には想像もできないような準備もあるでしょう。ですので待ち合わせは、出勤時間の 1 時間～1 時間半前位にしてあげるのがいいでしょうね。

お店の近くの店を選べば、少しは長く一緒にいられますので、同伴は同伴と割り切りましょう。後、同伴のときの食事は匂いのつかないお店を選びましょうね。

アフターを誘うときは 2 時間位前に入店

閉店間際に入店して、アフターだけ誘うのはやめた方がいいです。お店に嫌われてしまいます。これは後に書きますがお店に好かれた方が絶対的にお得です。

アフターを誘う気のときは、多少、太っ腹でいきましょう。お金を節約したいのは理解できますが、使う時は使う、使わない時は使わない。このメリハリが大事です。

プレゼント

気に入った女の子にプレゼントをあげたいと思ったら、アクセサ

リーとかは避けたほうが無難です。せっかくもらってもあなたが行ったとき着けていなかったら、あなたも残念に思うでしょうし、女の子も気を使ってしまうかもしれません。女の子からリクエストが無い限りアクセサリー系は避けましょう

金額に対して効果的なのはなんと言っても花です。3,000 円も出せば立派な花束になります。わたしには残念ながらこの心理は理解しがたいのですが・・・だって、持って帰るの大変だし、でも、最初にも書きましたが、こちらの視点ではなく、女の子視点でみることが大事です。殆どの女の子は花は喜ぶますねえ。

後は意外とお菓子とか食べられるものもいいです。お店の女の子達で食べられるようなものであれば人気です。ちょっと旅行などに行ったら買ってきてあげましょう。

ヘルプにも優しく

指名嬢が重なった場合、ヘルプの子がつくことになりますが、ここでこのヘルプの子を邪険にははいけません。ヘルプにはその子と仲のいい子がついたりするケースが多いのです。

もしかしたらアフターに誘った時に、ついてくる子かもしれませんよ。ここでこのヘルプの子に悪い印象を与えてしまうと、どうなるかはわかりますよね。それにそんな態度は女の子の間ですぐ広まってしまうので、良い事は一つありません。

営業メール

営業メールや電話が来ることもあるでしょう。別にこれにのる必要はありません。まあ、あなたが行こうと思っているときならいいのですが、あくまで選択権はあなたが握っている必要があることをお忘れなく。

しかし、イベントなどがある場合は出来るだけ営業メールに、のってあげましょう。これはいわゆる彼女達の見せ場の一つなので、これは行きましょう。しかし、イベントの時は込むので、長居は絶対NOです。1セットでさっさと切り上げましょう。

また、お店によっては強制同伴デーなるものがある場合があります。この時は、ちょっと難しいかもしれないけど、どうしても見つからなかったら連絡頂戴という風にすればいいですね。

お店には好かれましょう。

お店に好かれるというのはすごく大事です。あなたの目当てが本命の女の子だとしても、その子だけにいい顔していてもだめです。お店に好かれるというのは、店長やボーイさんまた、ヘルプなどにつく女の子などです。

例えば、あなたが入った後に急に込みだしたりして、満席になったりしたら、もう少し居たい気持ちを抑えて、早目に帰るなどの配慮をしたりするのです。どうせ、お客さんが込み合って忙しい時は女の子もそっちが気になって、ゆっくりとあなたと話をするという余裕もありませんし。

お店に好かれると、あなたが入店すると他の人たちも喜んでくれます。そうすると場の雰囲気はやわらかくなります。そういう雰囲気を感じ取ると、本命の子も安心しやすいのです。こういう雰囲気というのは結構馬鹿にできません。

まとめ

まあ、最初からうまくいかないこともあると思いますが、経験をしていくことで無駄なお金と時間を短縮も出来ます。そうすると、先にも書きましたが、合コンや普通の女の子相手でも充分使えます。

なぜなら、キャバ嬢やホステスさんを口説く方が何倍も難しいのですから。しかしながら、こういった女の子も普通の女の子なのです。彼女達のプライベートタイムをゲットするという事は、仕事上の彼女から、普通の素の彼女に戻してあげるという感覚です。

あなたの健闘を祈ります。

さいごに、

いかがだったでしょうか？よかったらご感想や実践報告を聞かせてくださいね。でも、過激な批判や言葉を受取められるだけのメンタリティーを持ち合わせていませんので、なるべく優しい言葉でお願いします（笑）

はじめにもかきましたが、わたしの本職はマネージメントコンサルタントや、人事コンサルタントをやっています。教材、研修、セミナー、電話やメール相談などで、法人や個人の方に対して、どうすればマネージメントがうまくいくのかを伝えています。

本書もマネージメントの手法の応用編です。マネージメントというのはコミュニケーションの一部ですから、あなたもこれさえ身に付けることができれば、ビジネスでもプライベートも充実させることができます。

ということは・・・

ビジネスで成果が出せるということは、あなたの

収入も当然アップ

するんです。

ちなみにわたしは現役の会社員だった頃、経理、人事といった部署にも関わらず年収 1,200 万円でした。これは給与所得だけです。サイドビジネスも、まあ、趣味的な感覚でちょこっとやっていたので、＋アルファもありました。

もし、あなたが転職しようと思っても強い見方になってくれます。このスキルは一旦身に付けると持ち運び可能ですから。どんな業種、職種でもつかえます。

最近では収入を得るためサラリーマンのサイドビジネスや不労収入が流行ですが、安定した本職できちっと納得のいく収入があれば、週末や会社から帰ってからのあなたのプライベートの時間を潰さなくても済むのではないのでしょうか？

そのあまったプライベートな時間で、趣味を楽しんだり、それこそ、キャバクラでも通って、女の子と盛り上がったりしていた方が楽しくはありませんか？すでにその術は知っているのですから(笑)

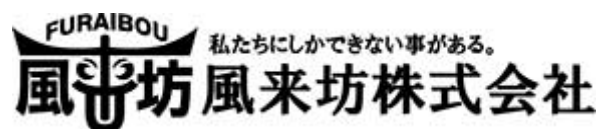
あなたがわずらわしい人間関係から開放され、あなたの望む仕事で成果が出せるように、そして、収入まで上げてくれるコーチングスキルを使ったビジネススキルにご興味ある方は、

風来坊株式会社のセミナー情報はこちらをご確認ください ^^

[こちら](#)

<https://furaibou.jp/semi/>

あなたも最高のコミュニケーションスキルを身に付け人生を楽しんでください。



代表取締役 森本 秀樹

風来坊株式会社