

モテ共感力 の教科書

恋愛コミュニケーションの専門家

下出 あきひろ



研究8年の
集大成

"話さない"
コミュニケーションで
ミスコン1位の女性と3週間で
交際し、結婚した秘訣を初公開

■著作権について

本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。

本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書 本契約は、本冊子を入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的: 乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条 禁止事項: 本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

第3条 損害賠償: 甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

第4条 契約の解除: 甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第5条 責任の範囲: 本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

-目次-

- 第1章 あなたの理想の女性とは
3週間で付き合える
- 第2章 9割のモテない男が勘違いしている考え方と
モテない男の特徴③選
- 第3章 モテ共感力をマスターした男だけが
手に入れられる3つの幸せ
- 第4章 あなたがモテないのは
『コミュニケーション』を
勘違いしているから
- 第5章 モテ共感力:女性が喜んで話したくなる
『最高の質問ノウハウ』
- 第6章 モテ共感力:女性が親近感を感じずには
いられない『聞き上手マスターの傾聴方法』
- 最後に…
- 【番外編】モテる男性のランクを上げるために
理解すべき女性心理【⑤選】

モテ共感力 の教科書

～第1章～

あなたの理想の女性とは
3週間で付き合える

こんにちは、下出あきひろです。

今回は、『モテ共感力の教科書』をダウンロードいただきありがとうございます。

私は現在、オンライン上で
"彼女を作りたい男性の恋愛サポーター"として

- ・女性に好かれるためのコミュニケーション術
- ・ゆるぎない自信を身に着けるためのマインド
- ・理想の女性と付き合うまでの徹底的なサポート

をメインに活動しています。

僕の活動の理念は
"あなたの隣に素敵な女性を"

僕を信頼し、頼ってくれる方たちに
全力で向き合い、サポートしています。

現在、26歳。出身は鹿児島で
現在は福岡で活動しています。

私の経歴を簡単に紹介しますと、

鹿児島の小さな田舎町で生まれる

↓

キラキラ華やかな高校生活に憧れ、地元を離れ進学

↓

高校デビューを成功させようと奮闘するも
気持ちだけが空回り、彼女どころか
友達もろくにできない暗い学生生活を送る

↓

「自分に足りないモノはなんなのか」

異性問わず好かれる人を研究。

進学した先で、もう一度コミュニケーションを磨きなおす

↓

コミュニケーションの本質を学び、

当時ミスコン1位だった女性と、3ヶ月で交際

↓

20歳の時に、空調設備の施工管理士として就職。

持ち前のコミュニケーションスキルを活かし、

60人の作業員を指揮し、超大型物件を竣工させる。

↓

さらに、ポートフォリオ(制作物)が必須とされるIT業界で、

コミュニケーション能力を生かした自己アピールを行い、

ポートフォリオなしで、見事内定を獲得。

↓

ミスコン一位の彼女と交際7年を経て結婚。

オンライン上で、恋愛の専門家として活動を開始(現在)

です。

今では、ミスコン一位の奥さんと

毎日たわいもない会話をしながら

結婚式の準備をしつつ

幸せな日々を送っています。

また仕事を続けながら

学生時代の友人たちとの繋がりも強く

オンライン飲み会をしたり

遊びに誘われたりと

人間関係の悩みが一切ない
ハストレスな日々を送っています。

これからあなたにも、
僕が編み出した『モテ共感力』を身に付けていただき
異性はもちろん、同性からも好かれるような
ライフスタイルを手に入れていただきます。

では、ここから本題です。
あなたの理想の女性とは
知り合って3週間でお付き合い出来ます。

実際に僕は、今の奥さんと知り合って
3週間で交際まで発展させることができました。

なぜ、3週間で理想の女性とお付き合いすることができたのか。

それは、いわゆる
"恋愛心理学"や"トーク術"といった
スキルを学ばずに

本質的なコミュニケーションを
身に着けたからです。

本質的なコミュニケーションとは
いわば、あなた自身の間人としての魅力です。

"恋愛心理学"や"モテるトーク術"などは
人間としての魅力、正しいコミュニケーションを学び
その土台の上で始めて力を発揮するものです。

僕はこのコミュニケーションノウハウを
『**モテ共感力**』として
確立しました。

もう、恋愛やトーク術の本に
時間とお金を費やす必要はありません。

この本では、『モテ共感力』に必要な
"**質問**"と"**傾聴**"の2つについて
しっかり解説していきます。



モテ共感力 の教科書

～第2章～

9割のモテない男が
勘違いしている考え方と
モテない男の特徴③選

2-1 モテない男が勘違いしている考え方

『モテ共感力』について解説していく前に
まずは、モテたいと思っている男性の9割が
勘違いしている

『モテるための考え方』

について解説していきます。

これまでモテた事のない男性というのは
女性経験が少なく、その結果、
"女性からの恋愛のフィードバック"を
貰うことが出来ていません。

そのために、恋愛に関する考え方や
努力の方向性を
間違えてしまいがちです。

まず、モテない男性は

「モテるためには、モテる要素を磨かないと…！」

と考えてしまう人がほとんどです。

- ・モテるために車やブランド物を買おう
- ・モテるために体をバキバキにしよう
- ・モテるためにトーク術を磨こう

確かに、モテる人たちと同じ要素を持っていれば
モテるはずだという考え方に至るのは当然です。

モテるために努力するその姿勢は
行動しない人に比べたら
とても素晴らしいと思います。

ですが本来、モテない男性がもつべき考え方としては

"自分のモテない要素をなくしていくこと"

です。

確かに高校受験や、大学受験であれば
自分の得意な科目を、ひたすら伸ばし
苦手な科目をカバーするという戦略もアリです。

しかし、恋愛においては
その戦略ではなかなか通用しません。

なにより、あなたが本当にモテない理由を
改善出来ないからです。

恋愛は"総合力"です。

「この人、性格とか悪いところ無さそうだな…良い人なのかも」

女性にそう思われて始めて
"あなたの強み"が生きてくるのです。

まずはあなたの、非モテ要素を消す努力をしていく
この考え方を持ちましょう。

これからお伝えする、モテない男の③つの特徴は
『モテ共感力』の力をより活かすために
改善しておかなければならない特徴です。

もし当てはまっている人がたら
「モテ共感力」を磨くとともに
この特徴も改善していきましょう。

2-2 モテない男の特徴③選

①清潔感がない

まず1つ目は、『**清潔感がない**』です。

女性は不潔だと感じる男性には

魅力を感じるどころか、近寄りたくないと思ってしまう。

まだ信頼関係が構築されていない状態ではなおさらです。

お風呂に入るのは当たり前ですが、髪型や服装もしっかり整えていなければ女性からはモテません。

単純に考えてほしいのですが

毎日メイクや美容を気にしている女性からすれば髭や眉毛も整えず、髪型も適当な男性が**恋愛対象に入るわけない**ですよ。

もちろんこれは、女性問わず仕事においても重要なことです。

「これくらい大丈夫だろう」と気を抜いてしまう事がないように注意してくださいね。

②余裕がない

2つ目は、『余裕がない』です。

余裕がない男性は、モテるところか
周りから避けられてしまいます。

いつもどこか焦っている
余裕がない男性は、
自分のことで頭が一杯で

相手の女性のことを
考える余裕がありません。

例えば、女性とのLINEで
返信がないからと
数時間置いて、メッセージを送る
『追いLINE』をしていませんか？

余裕があるからこそ女性は、
包容力を感じたり、安心感を覚えるものです。

相手のことを本当の意味で考えるためにも
余裕は必要なんです。

③ネガティブ思考

3つ目は、『**ネガティブ思考**』です

ネガティブ思考は
それだけであなたの魅力を
ガクッと下げてしまいます。

ネガティブ思考が、
絶対にいけないというわけでは
ありません。

ですが、

「自分なんてどうせ…」

と自分を低く見積もっている人が
はたしてモテるでしょうか。

悪いネガティブ思考というのは
「相手に悪いな…」と思いつつ、
実は**自分が傷つきたくない**、という思いが
奥底にあるものです。

例えば、相手が忙しそうだからと
デートに誘えないという男性も

実は、デートを断られて
傷つきたくないという思いが
無意識にあるのです。

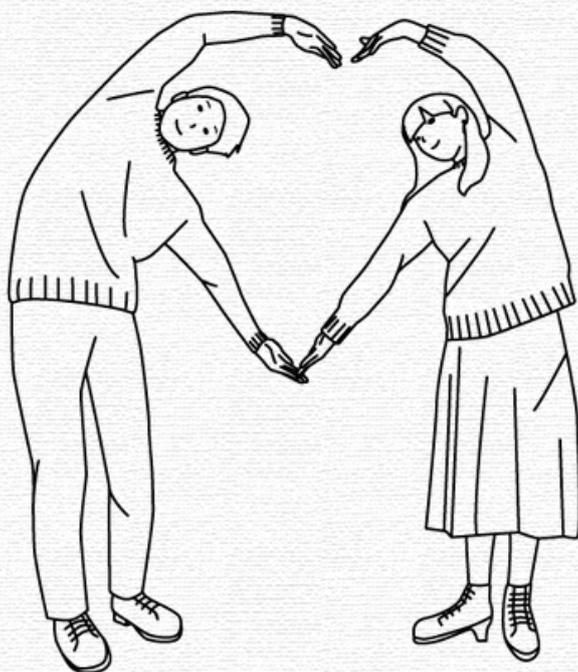
ネガティブな男性は
自分の魅力を落とすだけでなく
女生との関わりや接点も
掴み損ねてしまいます。

このような、ネガティブな思考も
改善していきましょう。

:

いかがでしたか？
これらの特徴に当てはまる人は
少しずつ改善していく必要があります。

そして、これら3つよりも
重要で改善・向上させるべきなのが
「『**モテ共感力**』」なのです。



モテ共感力 の教科書

～第3章～

モテ共感力を
マスターした男だけが
手に入れられる
3つの幸せ

ここからは
『モテ共感力』をマスターした人が手に入れる
”3つの幸せ”についてお伝えしていきます。

新しいことを学ぶときや
挑戦するときに必要なことは

”達成した時、ゴールした時の自分を
はっきりとイメージすること”です。

そのイメージがより具体的であればあるほど
あなたの成長意欲の向上にもつながり
より短期間で目的を達成することができます。

これからお伝えする、”3つの幸せ”を
しっかりとあなた自身の未来の姿に置き換えて
読み進めてくださいね。

①女性関係の悩みから解放される

”モテ共感力”を身に着けることで
あなたが今まで抱えていた、女性関係の悩みから解放されます。

「この人素敵だな…」と思いを寄せる理想の女性がいれば
お付き合いをすることだって十分に可能です。

もちろんこれは、恋愛に限った話ではありません。

『モテ共感力』をマスターできれば
コミュニケーションの本質を理解したということなので

「女性との会話が苦手…」

という男性でも、同僚やお客様として接する女性と
良好な関係を築くことができます。

実際に僕は、”モテ共感力”をマスターしたことで
ミスコン1位の女性とお付き合いし、
結婚まで到達することができましたし、

学生時代の奥さんとの友人とも
あっという間に仲良くなることができました。

社会人になった今でも、その交流は続いています。

女性というのは、自分の好きな人や彼氏となる人の
「周りからの評価」というものも気にする生き物です。

「この人は誰に紹介しても恥ずかしくない!」

そう思ってもらえることを目指して、『モテ共感力』を磨いていってください。

②あなたに対する仕事の評価が上がる

『モテ共感力』をマスターすることで、
あなたの会社内での評価を上げることができます。

何度もお伝えしてきましたが、
『モテ共感力』は、女性にモテるためだけのテクニックとは全く違う
”コミュニケーションの本質”です。

”コミュニケーションの本質”を知っているということは
あらゆる場面でとても有利に働きます。

それは仕事や会社内の人間関係においても
例外ではありません。

”モテ共感力”をマスターすることで
あなたと社内の人間関係が改善され
情報の共有や、プロジェクトの打ち合わせも
今までとは比べ物にならないほど円滑に進みます。

「〇〇さんに任せておけば大丈夫だ」と

今まで担当したことがなかったような
やりがいのある大きな仕事も
任せて貰えるようになります。

あなた自身が、自分の実績をアピールせずとも
あなたが同僚や、お客様に対して
気持ちのいいコミュニケーションを行っていれば
その人たちが、あなたの評価を周囲に公言してくれるはず。

”モテ共感力”を知っている人は
恋愛も仕事も上手くいくということです。

③自分のことを好きになれる

おそらくこの書籍を
手に取っているあなたは

自分に自信がない、自分を好きになれない
そう思っている人がほとんどではないでしょうか。

人生を充実させるために
”自己肯定感”、つまり”自分を好きになる”ということは
確かに重要な要素です。

しかし、自分を好きになることが
重要なことだと分かっているけども

なかなか自分1人で考えて
意識が変わるものではありません。

「ありのままの自分を受け入れよう」
「受け入れて、前向きにいきましょう」

そんな言葉を投げかけられても
正直ピンと来ませんよね…

自分を好きになれない人は

ありのままの自分が嫌だからこそ
変わりたいと思っているからこそ
もがき、悩んでいるのです。

では、どうやって自分を好きになればいいのか。

それは、”**周りからの評価を上げること**”です。
友達、同僚、家族…あらゆる人間関係において
「この人は良い人だな…」と思われるような
コミュニケーションのプロを目指しましょう。

だからこそ僕は、コミュニケーションの本質である
『モテ共感力』を学んでほしいんです。

僕一人が、
「あなたは素晴らしい人です」と
いくら投げかけても、

おそらくあなたの自信は
満たされないでしょう。

『モテ共感力』を学び、男性女性問わず
身近なたくさんの人に、あなたの素晴らしさを
伝えていきましょう。

気付いた時には、
あなたは、あなた自身のことが
好きになっているはずですよ。



モテ共感力 の教科書

～第4章～

あなたがモテないのは
『コミュニケーション』
を勘違いしているから

ここからは、“**コミュニケーションの本質**”についてより詳しくお伝えしていきます。

実は、恋愛や仕事のコミュニケーションで上手いかないな…と、頭を抱えている男性の9割が“**勘違い**”をしています。

あなたが考える『コミュニケーション』とはどんなものでしょうか？

芸人さんのように、面白いトークで相手を楽しませることでしょうか。ナンパ師のように女性を落とすために磨いた会話術でしょうか。

もちろんそれらも、コミュニケーションとして間違っているわけではありません。

ですが、恋愛経験の少ない男性がそれを最初から学んでも実践で使えるかと言われればおそらく厳しいでしょう。

そして何より、あなたの人生において『**理想の女性とお付き合いする**』ということは1つの通過点でしかないはずです。

「彼女ができたから満足」と考えている男性は3日で破局します。

だからこそ、あなたが先を見据えた上で学ぶべきは、“**コミュニケーションの本質**”なのです。

では、”コミュニケーションの本質”とは
一体何なのか。

”コミュニケーションの本質とは
”話さないこと”です。

「えっどうということ？」
「話さなかったら会話が成り立たないよ」

そう思いますよね。
昔のモテなかった僕もそうでした。

恋愛や人付き合いで失敗する人の
頭の中は

「何を話せば興味をもってくれるのか」
という考えで満たされています。

あなたもつい、会話を盛り上げようとして
自分の失敗談や自慢話を
延々と繰り返していませんか？

あなたが一生懸命、自分の話をしている間に
相手の女性の、あなたに対する好感度は
グーンと下がっています。

相手を喜ばせよう、
楽しませようとした結果

”自分にしか興味のない人”という
印象を持たれてしまいます。

「何を話すか(=会話力)」

ではなく

「何を聞くか(=傾聴力)」

これがコミュニケーションにおいて、非常に大切なのです。

例えば、女性が

「私食べるのが好きで、土日は友達といろいろ回ってます」と話したときに

「そうなんだ!おれも食べるのが好きで、この前食べたラーメンがめちゃくちゃ美味しくて…」

と早速自分の話を持っていく人は、モテません。

モテる男性は

「そうなんだ!食べ歩きいいよね!好きな食べ物なに?」

「食べ歩き良いね!ここおススメってお店とかある?」

このように、相手の話題をより広げていくように上手く聞き出す事が出来ます。

極端なことを言えば、

『何を聞くか』を意識していれば

あなたが、面白い話をする必要はないんですよ。

これを理解していない人が
芸人のように人を惹きつけるトーク術とか

ナンパ師が使うような
心理テクニックをどれだけ学んで
実践に挑んでも

結局相手の女性に振り向いてもらえず
玉砕してしまいます…

コミュニケーションという言葉の語源は
コモン(共有、共通)です。

”話す力”より、”聞く力”を高めて
相手との間に共通点を見出し
その1点から相手との距離を縮めていく。

これが正しいコミュニケーションの方法であり
コミュニケーションの本質です。

モテ共感力 の教科書

～第5章～

モテ共感力

女性がつい話したくなる
『最高の質問ノウハウ』

ここからは、いよいよ『モテ共感力』について具体的なノウハウとともに、お伝えしていきます。

まず、『モテ共感力』とは、この方程式で成り立ちます。

それは

モテ共感力 = 質問 × 傾聴

です

モテ共感力を身に付けるということはすなわち「質問」と「傾聴」、この2つをマスターするということです。

むしろ、これだけです。

まずは、女性が思わず何でも話したくなるような『最高の質問ノウハウ』についてお伝えしていきます。

まず、女性との関係構築のために質問を繰り返す目的は

”相手の考えや趣味嗜好、感情を理解するため”です。

大切なのは、”理解する”という姿勢です。

「とても素敵な女性だからいろいろ知りたい！」

そんな、一方的な感情で質問を繰り返してしまうと

まるで面接のように、ただ質問を繰り返すだけで相手の女性は、全く楽しいと思わないでしょう。

まずは、”質問の目的”をしっかりと心に留めておいてくださいね。

5-1 質問には2種類の型が存在する

まず質問というのは
大きく分けて2種類存在します。

というより、2種類しか存在しません。
この2つを相手との距離感や
時と場合によって使い分けていきます。

それが、
”クローズクエスチョン”と”オープンクエスチョン”です。

まず、”クローズクエスチョン”ですが
これはYesかNoで答えられる簡単な質問を指します。

例えば、
・土日はお休み？
・仕事いそがしい？
・甘いものは好きですか？

などといった、簡単な質問です。

次に、”オープンクエスチョン”ですが、
これは回答の範囲を決めず
相手に自由に答えてもらう質問です。

例えば
・好きな男性のタイプは何ですか？
・休日ってなにしてるんですか？
・仕事はどんなことをしているんですか？

このように、Yes・Noで答えられないような質問を
”オープンクエスチョン”と言います。

次に、それぞれの質問の
メリットとデメリットについて
お伝えしていきますね。

まず、”クローズクエスチョン”ですが

メリット : 相手が答えやすい、相手との距離感に左右されにくい
デメリット: 単調な会話になりがち

Yes・Noで答えられる分、相手の女性も答えやすく
会話のとっかかりとして、使われる事が多い質問です。

質問内容にもよりますが、
相手との距離感が遠い状態、近い状態に関わらず、
汎用的に使う事が出来ます。

しかし、回答が二択なので
クローズクエスチョンだけでは
会話が単調になりがちです。

なので、特に知り合っていない時には
このクローズクエスチョンを意識して
少しずつ距離感や相手の様子を伺いましょう。

続いて、”**オープンクエスチョン**”ですが

メリット : 会話を広げやすい、相手をより深く理解することができる
デメリット: 相手が回答に困る可能性がある

クローズクエスチョンと違い、
自由な回答をしてもらうことが出来るので
そこから**会話を派生しやすい質問**です。

そして相手のことを、より深く理解することが出来るのも
オープンクエスチョンの特徴と言えます。

しかしながら、回答が自由になる分
こちらの質問内容によっては
相手が返答に困ってしまったり、

まだ親密とはいえない関係性なのに、何となく質問した内容が
相手にとっては踏み込みすぎた内容になってしまい、
女性に嫌な思いをさせる可能性もあります。

例えば、知り合っ間もない関係で

- ・〇〇さんモテるでしょ? 今まで何人と付き合ったの?
- ・(食事の誘いを断られた際に)なんか予定あるの?
- ・〇〇線なんですかね! 最寄りはどこなんですか?

などのように、自分は単純に好意や興味で聞いてしまった質問でも

女性次第では、プライベートな部分に踏み込まれたと感じてしまいます。

なので、ある程度打ち解けてきたなど
感じたときには、このオープンクエスチョンを使い
相手の事をより理解して行くように意識してください。

5-2 質問するときには使えるジャンルとマインドマップ

「質問が2種類あるのは分かったけど、何を質問すれば…」

恋愛経験がない人は
一度は思うであろう疑問ですよ。

知りたいという気持ちが先行して
相手の地雷を踏んでしまい
2人の関係に大きな傷が入ってしまう。

その女性が、自分の意中の相手ならば
なおさら嫌ですよ。

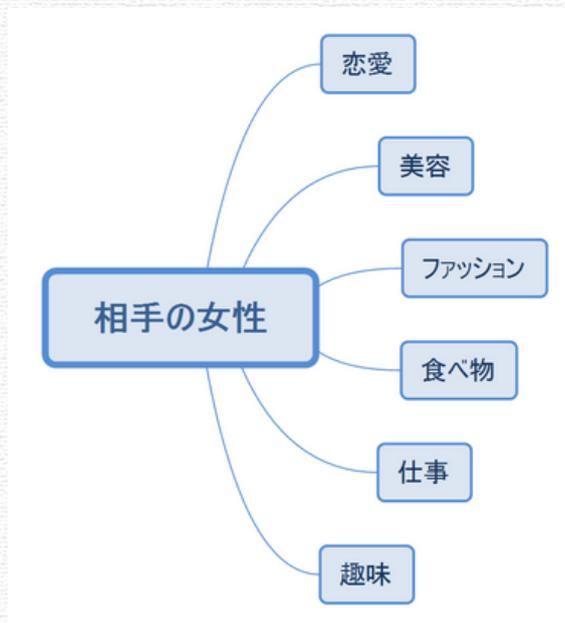
実は女性が興味のあることは
ある程度絞られています。

まずは、このジャンルを
頭にしっかりとインプットしてください。

- ① 恋愛
- ② 美容
- ③ ファッション
- ④ 食べ物
- ⑤ 仕事(愚痴)
- ⑥ 趣味

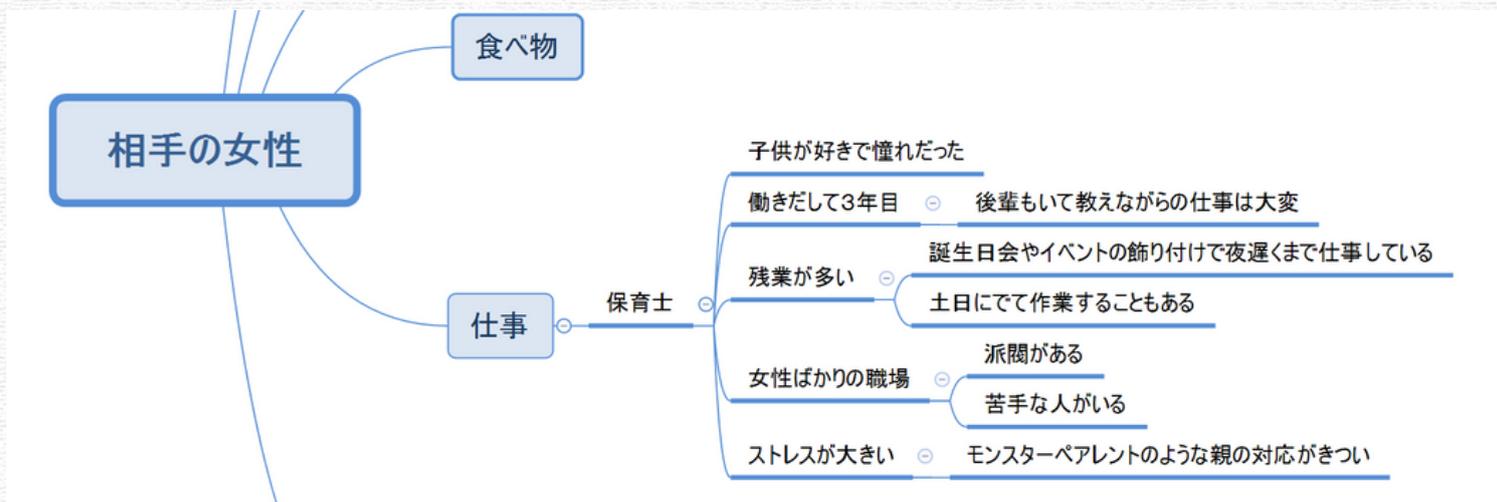
やはり恋愛の話は鉄板ですし、
仕事の愚痴を誰かに話したいという女性は
圧倒的に多いと言えます。

そしてこの6つを起点にして
あなたの頭の中に
マインドマップを作ってください。



マインドマップとはこのような
枝分かれしていく地図のようなモノです。

これをどのように活用していくかという
例えば仕事の話で広げていくなら



このように相手の女性の回答を
ピースとしてつないでいくことで
次の質問が浮かびやすくなります。

これが慣れてくると、

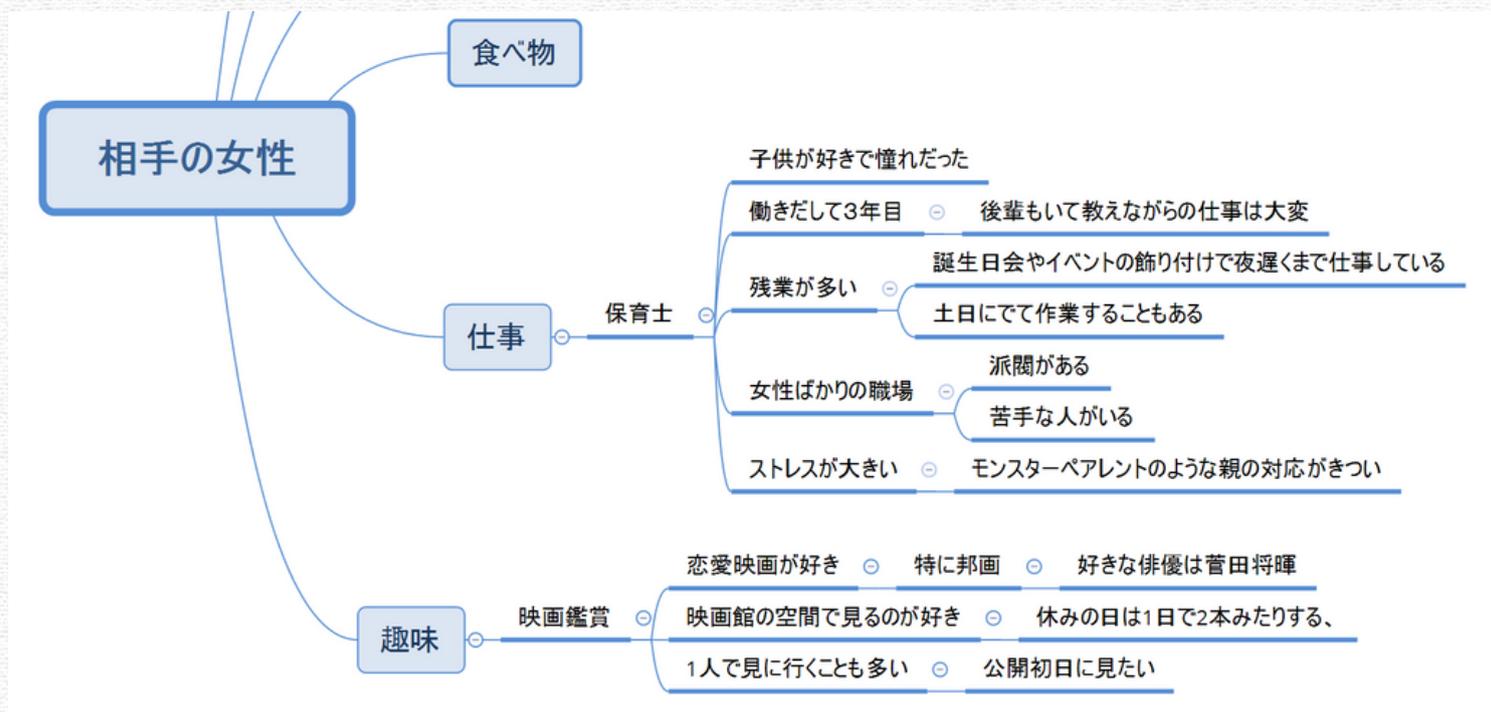
「保育士ならこういうことが大変じゃないのか」
「保育士ならこういうことを話したいんじゃないのか」

といったことが頭の中ですっと
思いつくようになります。

最初は**単調な質問(クローズクエスチョン)**を使い
自由な質問(オープンクエスチョン)でより深ぼりし、
人間関係で嫌だったこと、仕事でのミスなど
相手の**エピソードトーク**を引き出せると更にグッドです。

そして、この女性の仕事が保育士で、
更に趣味が映画鑑賞だと分かり、

このようにマインドマップを埋める事ができました。



するとここから

「映画鑑賞が好きなんだね!でも残業多くて公開初日に見れないことも多いんじゃない?」

という質問を生み出すこともできます。

これにより、あなたが**しっかり話を聞いている証拠**にもなりますし女性からしたら、

「この人は私の仕事の大変さを分かってくれている…?」とあなたに対しての印象が変わってくることでしょう。

このマインドマップを
頭の中で無意識に、パツと作り出すことができれば
あなたが女性との会話で、質問に困るという悩みから
確実に解放されますよ。

5-3 質問の目的を明確にする

次に、“質問の目的”を理解していきましょう。

仕事などで使われる質問はその多くが、「疑問解消」「問題解決」という目的のもと、質問が行われています。

しかし、女性との会話においては質問の目的をさらに細分化して使い分ける必要があります。

「なぜその質問を行うのか」

その質問の目的を明確化することで

「これは今聞いても大丈夫だな」
「これは別に言ってもしょうがないな」と考え、より質問を精査することが可能です。

僕自身もこれまでの恋愛経験や女性との会話を思い出しこの4つに当てはまるなど実感しました。

それがこの4つです。

- ①問題解決のため: 悩みや問題を解決するための質問
- ②疑問解消のため: 知りたいことを聞くための質問
- ③共感を得るため: ○○だよな? ○○と理解を求める質問
- ④相づちするため: ○○なんだ? と相づちをする質問

例えば

男性:お仕事はなにされてるんですか?

↑②疑問解消のための質問

女性:保育士をしています。子供が好きで。

男性:子供かわいいですよ!保育士って結構忙しいですよ?

↑③共感を得るための質問

女性:そうですねー結構残業も多くて結構疲れます笑

男性:残業もあるんですね…

昼間は子供の相手で自分の仕事ができないとか?

↑④相づちするための質問

女性:そうなんですよ!目を離すことも出来ないので大変です笑

男性:そっか一人の子供を預かる仕事ってすごいよね!

素直に尊敬するよ…

特に④相づちをするための質問は、
「残業で疲れる」という女性に対して
「そうなんだ」と単調な返しをするのではなく

質問形式の相づちを使うことで
相手の女性に、自分のことを理解してくれていると
思わせることができます。

これまで紹介した、質問テクニックと組み合わせることで
より効果的で、相手との関係を深めることができる質問を
繰り出すことが可能です。

5-4 まとめ

ここまでで、モテ共感力に必要な女性が喜んで話したくなる『最高の質問ノウハウ』となります。

まとめると

- ✓質問には**オープンクエスチョン**と、**クローズクエスチョン**がある
- ✓相手との距離感を見極めつつ、最初はクローズクエスチョンで会話のとっかかりを作り、そこからオープンクエスチョンで、**関係性を構築**していく
- ✓女性との関係を深める効果的な質問には**⑥つのジャンル**がある
- ✓頭の中で**マインドマップ**を作る事で質問がないという悩みから解放される
- ✓**質問の目的を明確化**することでより相手が答えやすく、会話がはずみ、女性との関係を構築できる

以上が『**最高の質問ノウハウ**』です。

質問力の高い、良い質問とは

”相手の意見や気持ちを知って、理解することができ、お互いの関係を発展させる、意味のある質問”です。

逆に質問力の低い、悪い質問とは

”ただ聞くだけで、自分の興味や好奇心を満たすだけの相手のことを考えていない、自分勝手な質問”です。

コミュニケーションは、質問ありきで成り立ちます。
質問の質を高めることは、
コミュニケーションの質を高めるということです。

もしあなたが、現在進行形で
意中の女性との関係が上手くいっていないのなら

これまでの恋愛で、
女性とのお付き合いの経験がないのなら

「**自分は相手に良い質問が出来ていたのだろうか**」

と問いかけてみてください。
常に女性との会話を振り返りながら
経験を積んで、どんどん質問力を上げていきましょう。

モテ共感力 の教科書

～第6章～

モテ共感力
女性が親近感を
感じずにはいられない
『聞き上手マスターの
傾聴方法』

次に、女性が親近感を感じずにはられない
”聞き上手マスターの傾聴方法”について
お伝えしていきます。

こちらは質問と違い
あまり聞きなれない人も
多いのではないのでしょうか。

「話を聞くことならいつもやっているよ？」

そう思う方がほとんどだと思います。
ですが”ただ聞いている”と”傾聴”では
明確に違いがあります。

そして”質問”と同じく
この”傾聴”もまた、モテ共感力に
なくてはならない要素です。

まずは傾聴というものがなんなのか。
それを完璧に理解していきましょう。

6-1 そもそも傾聴って何？

そもそも”傾聴”とは

相手の会話の内容や声の抑揚に”耳”を傾け、
表情や仕草に”目”で注意しつつ
相手が本当に伝えたい、言葉の裏に隠された”感情”に気付くこと。

つまり、ただ聞くだけではなく
目や心を使い、相手の感情を理解する。
これが**傾聴**と呼ばれるモノです。

コーチングや看護の世界でも
用いられています。

ではなぜ、傾聴が
コミュニケーションにおいて
重要な要素となるのでしょうか。

アメリカのある研究者が
人間が日常で行うコミュニケーションの割合について
調査を行いました。

人間が行うコミュニケーションは
「話す」「聞く」「書く」「読む」の
4つに分類されます。

それぞれが1日の中で
どれくらいの割合を
占めているかというと

話す:30%
聞く:45%
書く:9%
読む:16%

という結果になりました。
つまり1日の中で、最も使われるコミュニケーションが「聞くこと」なのです。

1日の半分を、“聞く”ことが
ほぼ半分を占めているんですね。
だからこそ聞くこと、つまり
“傾聴”が重要となってくるのです。

モチ共感力では、相手が本当に伝えたい、
言葉の裏に隠された“感情”に気付き

そしてあなた自身が理解していることが
相手の女性にも**伝わる**ことが**重要**です。

6-2 傾聴を行う目的

傾聴が重要だといことが分かっているとしても
そもそも、傾聴を行う目的を理解してなければ
本当の意味でマスターしたとは言えません。

まずは、モテ共感力を身に着けるため
そしてあなたが理想の女性を手に入れるために
「傾聴を行う目的」について
整理しておきましょう。

相手を深く理解する

傾聴を行う目的は、ずばり
「相手を深く理解する」

「そんな当たり前じゃん」
「そのために質問して、聞くことを意識するんでしょ？」

そう思う方もいるかもしれませんが。
確かにおっしゃる通りです。

しかし、モテない男性というのは
「相手のことを知る」が目的になってしまい

「相手のことを理解する」という意識が
欠けてしまっています。

知る→理解する

という意識に
切り替えることができれば

「この言葉の意味ってどういうことだろう」
「この人はなぜこんな行動をしたんだろう」
「もしかしてこういう気持ちだったんじゃないか？」

と、無意識のうちに
相手の言葉の裏にある
感情(心)まで理解しようと
頭を使い始めます。

たくさんいる男性の中で
自分の心や感情まで理解してくれる男性がいれば
そちらに惹かれてしまうのは当然ですよ。

相手の心や感情の起伏を理解し
より親密な信頼関係を
築いていきましょう。

6-3 モテる男になるための傾聴5カ条

ここからはより実践的な傾聴を意識した、モテる男の傾聴テクニックをお伝えしていきます。

まずは、傾聴を行う時の心構えとして、「モテる男になるための傾聴5カ条」をお伝えします。

傾聴5カ条とは、アメリカの心理学者が提唱する傾聴技法の”FELORモデル”です。

Facing	:顔を向ける
Eye-Contact	:目を見る
Leaning	:前傾する
Open	:心を開く
Relax	:リラックスする

これら5つの頭文字を取ってFELORモデルと呼ばれます。

上記5つを意識するだけでも聞き上手な人だなと印象付けることは可能です。

1つずつ解説していきますね。

①Facing 顔を向ける

もしあなたが一生懸命話しかけているのに
相手が横を向いて聞いていたらどうでしょうか。

きっと、いい気分はしませんよね。
「本当にこの人は話を聞いているのかな…」と
不安になるか、下手をすれば怒りすら湧いてしまうかもしれません。

基本的に話し手に顔を向けるのは
コミュニケーションの基本中の基本。

話し手に顔を向けることで、「**安心感**」や「**信頼感**」を
与えることができます。

Face to Faceで相手の女性に気持ちよく話してもらいましょう。

②Eye-Contact 目を見る

アイコンタクトもまた
会話において重要な要素です。

話している女性の目線を
優しく見守って上げましょう。

しかし、会話中ずーっと眺めるのは
あまりお勧めできません。

ある心理学の研究では
日本人は欧米の人に比べて
アイコンタクトの文化があまり無いため

目線を向け続けられると
怒っている、近づきたいという
印象を受けやすいという
結果も出ています。

なので会話中は、時々視線を外したり
直接目は見なくも、口元や鼻をみて
「あなたの会話に興味があります」という
姿勢を見せるように心がけてください。

③Leaning 前傾する

例えば、カフェやレストランで
会話をしているとき

相手がイスの背もたれによりかかり
崩れた姿勢で話を聞いていると

「この人つまらないのかな」
「興味なさそう…」

といった印象をうけてしまいますよね。

会話をするときには、必ず少し身を乗り出して
話を聴くように心がけましょう。

その状態で、相槌や質問を行い

「この人は私の話を興味を持って聞いてくれている」と

相手に**安心感**を与えることができます。

ちなみに、会話するときに
真正面ではなく、**少し斜め**に座って会話する
バーや居酒屋では、カウンター席で
横に並んで会話するのも、1つのテクニックです。

②でもお伝えしましたが
日本人は真正面からずっと視線を向け続けられると
相手によっては、**少し怖い・近寄りがたい**という
印象を与えてしまいます。

少し体を斜めにしたり、横に座りながら
アイコンタクトを取ることもかなり**効果的**です。

④Open 心を開く

よりよい人間関係を築くために
「心を開く」意識を持つことは
とても大切です。

相手に心を開いてほしいのなら
まずはあなたが、心を開いて
相手に安心感を与えましょう。

会話中に腕や足を組んだり
全く別のことを考えていて
話をきいていなかったり

そんな些細なことでも
相手にとっては警戒心や不信感を
抱かせてしまう可能性があります。

見栄をはって、男らしさをアピールする必要はありません。

あなたらしさを大事にしたうえで
誠実だと思われる言動をすることを心がけてください。

⑤Relax リラックスする

これは科学的にも
証明されているのですが

人間の感情というのは
近くにいる人間に移ると言われています。

人間の持つミラーニューロンという
神経細胞の能力と言われている

あなたの感情が、表情や仕草で伝わってしまいます。

あなたが、がちがちに緊張してしまっているのは
相手の女性も緊張してしまいます。

逆に、あなたがリラックスして、女性との会話やデートを
本当に楽しい!と感情を表せば

相手の女性も、自然とリラックスして
楽しんでくれることでしょう。

モテる男性は、焦ったりオドオドしていません。
余裕をもって、女性との会話を
楽しんでください。

6-3 傾聴マスターになるための⑤つのテクニック

①相手の感情に合わせた相槌をおこなう

まず初めに、「相手の女性の感情を分析しましょう」

モテない男性というのは
女性に対して
過剰な苦手意識を持っていることがあります。

その苦手意識から
「女性の感情を分析しましょう」というと

砂漠の中から砂金を見つけるかのような
すごく、難しいことのように捉えがちです。

ですが、女性と言っても1人の人間です。

感情というのは大きく分けて、4つしかありません。

「喜怒哀楽」

この4つです。
あなたとなんら変わりません。

まず始めはは、相手の女性が
どういう感情で、会話をしているのか

その感情を、4つのどれに当てはまるかを
考えてみてください。

例えば、

「先週久しぶりに学生時代の友達と話したんですけど
思い出話で盛り上がっちゃって、3時間も話していました！」

と女性が言ってきたとしましょう。
とりとめのない会話で、返答に困る男性も
いるかもしれませんね。

この会話の裏に隠された感情は
おそらく”**楽**”でしょう。

そして相槌をするときは、
その相手の感情に合わせた
相槌をしてください。

相手が楽しそうな感情で話していると感じたら

「そうなんだ!めっちゃ盛り上がったね!3時間はやばい笑」

と、あなたも楽しそうな感情で返してください。

声のトーンや**表情**も意識すると良いでしょう。

このとき注意が必要なのは
「**相手の感情量よりも、大きく上回るリアクションはしない**」
ということです。

先程の会話で、相手の女性よりも
テンション高めで返してしまうと
相手の女性は違和感を感じてしまいますし
引いてしまいます。

それは、他の3つの感情でも同じです。

喜んでいれば、一緒に喜び
哀しそうにしていれば、一緒に哀しみ
怒っていれば、一緒に怒る

最初はこの意識で大丈夫です。

まずは、相手の感情を4つのどれに当てはまるかを分析し
その感情と同じ感情で、相槌や返事することを
意識してください。

②相手の感情を言語化する

続いては、「相手の感情を言語化すること」

先程の①と合わせて
活用できるテクニックです。

傾聴は、言葉の裏に隠された
相手の感情を理解し、それを相手に伝えることだと
お伝えしましたね。

これは実は、あなたが思っている以上に
簡単に実践することが出来るんです。

例えば、女性が…

「今朝、通勤するときにバス停で並んでたんですけど
知らないおじさんが私を押しつけて横入りしてきた。
めちゃくちゃムカつきました」

相手がこんな風に怒りながら話していたら

「ほんとに？それはムカつくよね」

と相手の感情にフォーカスした返事で受け止めてください。

相手のおじさんに対して一緒に怒るというよりは
相手の女性の感情に寄り添い、感情を言語化するイメージです。

先程の女性は、「ムカつきました」と
自分の感情を自分から発信していましたが

もし「ムカつきました」と言っていなくても
表情や仕草から、相手が怒っているかどうかは分かるはずです。

逆に、女性が少し落ち込んだ様子で同じことを言ってきた場合は
ムカついたというよりも、怖かったという感情が
大きいかもしれないので、

「ほんとに？押されて大丈夫だった？」

と心配するフレーズも良いでしょう。

重要なのは、相手の話している内容をイメージして
あなたの気持ち分かります、というメッセージを発することです。

③オウム返し

ここからは、より実践的な
傾聴テクニックをお伝えします。

まずは基本の”オウム返し”です。
こちらのテクニックは
聞いたことがあるのではないのでしょうか。

傾聴の基本にして
重要なテクニックです。

オウム返しとは
相手の言葉を繰り返すテクニックです。

めちゃくちゃ簡単ですね。

例えば

女性:「今日会社でミスして上司にめっちゃ怒られて…
明日会社に行きたくないです…」

という発言に対して、

男性:「ミスしちゃったんですね…」

とそのまま返すだけ。

自分の主観や考えを入れず、
相手の言葉をそのまま繰り返します。

この”オウム返し”、どんなメリットがあるかという
相手の気持ちや思いに対して、
ずれた返答をすることが100%ないということです。

相手の言葉をそのまま返すわけですからね。
むしろ、ズレる方が難しいと言えます。

女性:「今日会社でミスして上司にめっちゃ怒られて…
明日会社に行きたくないです…」

男性:「ミスしちゃったんですね…」

女性:「そうなんです…明日休みたい…泣」

という感じで、会話が続いていきます。

特に相手の女性が
悩みや愚痴を言っていて
しゃべりが止まらないときは

相槌とともに、このオウム返しを
使ってみてください。

④ 言い換えのオウム返し

相手の言葉をそのまま返す”オウム返し”は、
とても使いやすく、安全でもあります
1つ問題があります。

それは多用しすぎることで
完全な”**オウム状態**”になってしまうことです。

言われたことを何でもそのまま返されていては
相手の女性も楽しいわけがありませんよね。

そこで、次の”言い換えのオウム返し”が必要となります。

例えば、先ほどの会話でいうと

女性:「今日会社でミスして上司にめっちゃ怒られて…
明日会社に行きたくないです…」

男性:「失敗したら次の日休みたいよね…」

という感じです。

ミス=失敗 いきたくない=休みたい、と
同じ意味で捉えることのできる、別の言葉に言い換えると
とても自然な流れで会話が進みます。

この”言い換えのオウム返し”は
僕も日常の会話の中で、頻繁に使っているテクニックです。

しかし、こちらにも注意点があります。

それは、

あまりにも**かけ離れた言葉**に言い換えてしまわないことです。

またまた、さっきの会話で例えてみます。

女性:「今日会社でミスして上司にめっちゃ怒られて…
明日会社に行きたくないです…」

男性:「わかるな~キレられたら会社辞めたくないよね…」

少し極端な例かもしれませんが、
怒られて=キレて **いきたくない=辞めたい**
と言い換えてみると、だいぶニュアンスが変わりますよね。

「ちょっと違うんだけどな…」と
相手に違和感を感じさせるような
言い換えには注意しましょう。

⑤肯定返し

ここからは更に、
応用的な”オウム返し”について
お伝えしていきますね。

基本的なオウム返しと、言い換えのオウム返し
この2つよりも**応用的**で
かつ**聞き上手**だと思われるための
重要なテクニックです。

例えば、女性が

「先週熊本の阿蘇に旅行に行ってきたんですけど、
自然がいっぱいで、黒川温泉も入って
めちゃくちゃリフレッシュできました〜!」

と言っていたとします。
このとき、言い換えのオウム返しであれば

「森とかきれいな景色とか見ると癒されるよね!」
「体の疲れもとれるしリラックスできるから温泉っていいよね!」

など適度に言葉を変えて共感します。

しかし、基本のオウム返しのよう、単調な返しではないと言っても

この言い換えのオウム返しでも、会話自体に
なかなかボリュームを出すことが出来ません。

とくに、相手がおしゃべりな方ではなく
話が苦手なタイプであればなおさらです。

そこで、自分の主観を+ α で交えながら
より肯定的に返していきましょう

どういうことかというと…

①

「森とかきれいな景色とか見ると癒されるよね!」
= 言い換えのオウム返し

「森とかきれいな景色とか見ると癒されるよね!
普段働いてたら、自然とかに触れる機会ないから、
そういう場所を歩くだけでもリフレッシュするには充分だよね!」
= 肯定返し

②

「体の疲れもとれるしリラックスできるから温泉っていいよね!」
= 言い換えのオウム返し

「体の疲れもとれるしリラックスできるから温泉っていいよね!
それに熊本には美味しいごはんとか観光名所もあるし、
旅行には最高だよね!」
= 肯定返し

という感じで返していきます。

これにより、相手との会話もより広がりやすくなり
さらに相手の女性も、自分の発言が肯定されつつ
会話が進んでいくので、とても気分良く話すことができます。

6-4 まとめ

ここまでで、モテ共感力に必要な女性が親近感を感じずにはいられない『聞き上手マスターの傾聴方法』です。

まとめると

- ✓傾聴とは、目、耳、心を使い、相手の言葉の裏に隠された”感情”に気付くこと
- ✓その感情を理解もしくは共感し、それを相手に伝えることがモテ共感力における傾聴である
- ✓まずは、FELORモデルを理解し、聞き上手マスターの心構えを身に着ける
- ✓会話中は、相手の言葉から読み取れる感情を喜怒哀楽の4つに分析する
- ✓相手の感情を理解し、言語化して共感・理解を示す
- ✓基本のオウム返しは、使いやすい分、多用には注意が必要
- ✓言い換えのオウム返しも活用することで、より会話がスムーズに進む
- ✓肯定返しで、会話に幅を持たせることで相手の女性もどんどん話しやすくなる

以上が『最高の傾聴ノウハウ』です。

傾聴ができるようになるということは単純に女性にモテるようになる、というだけではありません。

傾聴を意識しているとあなた自身の考え方や、性格までもが変わります。

傾聴を意識するということは

相手の言葉や表情・振る舞いから感情を理解しようとする癖がつく
⇒自然と他人に対して**関心や興味**を持つようになる

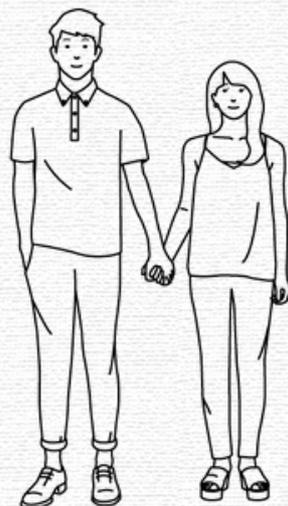
相手の感情や考えに共感、もしくは理解し、それを言語化して伝える
⇒自分とは異なる価値観や考え方に対して、
柔軟に受け入れることができるようになる

など、傾聴を通してあなた自身がより成長していくこともできます。

傾聴力を身に着けるといことは
男性としての魅力があがるだけでなく
あなた自身の、**人間としての魅力**も
同時に高められるということです。

あなたにとってのゴールは
彼女をつくること、だけではありませんよね。

傾聴力を身に着けて、人間としての魅力を高め
本当の意味で**信頼・尊敬されるパートナー**になりましょう。



最後に…

本書を最後までご覧いただき
本当にありがとうございます。

この本を隅から隅まで、読みつくしたあなたに
最後に1つだけお伝えしたいことがあります。

本書では、僕が長い時間をかけて
実践と研究を続けた末に見出した
「**モテ共感力**」について
出し惜しみなく書き記しました。

これを読む前のあなたと
読んだ後のあなたは
既に”別人”です。

本当のコミュニケーションとは何なのか。
理想の彼女をゲットするために
学ぶべきことは何なのか。

本書をしっかりと読んでいただいたあなたなら
すでに進むべき道、やるべきことが
見えてきていると思います。

本書を読み終えた瞬間から
早速実践して行ってほしいと思いますが、

あなたが実践へと行動を移す前に
これだけは伝えさせてください。

それは、本書で学んだこと、吸収したことを
”思考から消し去ること”です。

「いきなり何を言っているんだ」と
驚かれた方もいるかもしれませんが
僕は本心でお伝えしています。

厳密に言うと

「最終的には、本書で学んだことを
頭の中で考えながら実践するのではなく
無意識下で行えるようになってほしい」

ということです。

本書の内容は、僕の経験も踏まえつつ
世の中でモテている男性が
無意識で行っていることを
言語化したにすぎません。

しかし、本当にモテる男性というものが
本書に書いてあるようなテクニックを
頭の中で考えながら実践しているでしょうか。

おそらくモテる男性の99%の人が
無意識で行っているはずですよ。

つまりあなたが
本当にモテる男性になるためには

本書に書いてあった内容を、
まるで元々知っていたかのように
振舞えるようになる必要があります。

それが本書が目指す、あなたのゴールです。

もちろん最初は
思い出しながら、手探りで
実践していくと思います。

慣れないながらも、女性との会話の中で
思い出しながら実践することで

あなたの記憶の奥深くに
本書のノウハウが
インストールされていくのです。

慣れないうちは本書を
何回も何回も読み返してください。

もし、1人では不安だと思うのであれば
こちらから特別な案内をさせていただきます。

期間限定となっていますので
希望されるかたはぜひお早めに
参加してみてください。

↓↓↓

案内を確認する

これで本当に最後となります。
最後まで読んでいただき
ありがとうございました。

モテ共感力 の教科書

～番外編～

モテる男性の
ランクを上げるために
理解すべき女性心理

【⑤選】

※ここからは、モテ共感力についての知識を深めた男性がより共感・理解力のある人間になるための特典です。本書を最初からしっかりと読み込み、理解した人だけ読み進めてください。

①恥ずかしそうに笑う

女性は好意を持っている男性に対しては笑うことも恥ずかしいと感じることがあります。

相手の女性にとって、好意もない男性から褒められても「ありがとうございます」や「そんなことはないですよ」と謙遜して終わりますが、

好意を持っている男性からの誉め言葉には思わず表情がにやけたり、表情をみられないよう顔を隠す、別の方向をみているなどの行動を取ります。

②髪の毛を触る

女性が髪の毛を触るときは、様々な心理がありますがその中の一つに、「相手のことが気になる」というモノがあります。

もし女性が相手の男性に対して、好意を持っている場合自分のベストな状態＝可愛い状態を見せたいと考えます。

そのため自分の髪の毛が、おかしいことになっていないかが気になってしまうため、髪の毛を頻繁に触るようになります。

そして、髪の毛を触るということは、緊張をほぐすための行動でもあるので、気になっている男性との会話では、女性は髪の毛を触ってしまいがちになるのです。

③ボディタッチが増える

女性は好意的な男性に対しては**ボディタッチ**が増える傾向にあります。

大前提として、女性は嫌いな異性に対してボディタッチはしません。

肩へのボディタッチは友達としての意味合いも多少含んでいるかもしれませんが

腕や手のひらなどへのボディタッチは確実にあなたへの好意がある証拠です。

さらに、女性は心を開いている相手に対して**パーソナルスペース**への侵入を受け入れます。

最初に出会ったときから体の距離感や、ボディタッチが増えていけばあなたに好意があると言えるでしょう。

④声のトーンが下がる

女性は好きな男性や
気になる男性との会話では
「声のトーンが下がる」と言われています。

ポーランドの、ヴロツワフ大学で行われた
スピードデートという実験では

女性は、「魅力的だな、かっこいいな」という男性に対しては
声のトーンが変わらなかったのに対して
付き合いたい・好きと思った男性に対しては
声のトーンが下がったという結果が出ています。

女性が声が高くなる時の場面を
イメージしてもらおうと分かりやすいのですが、

例えばアイドルであったり、クラスでかっこいい男子が
活躍している姿を見た時であったり

いわゆる「憧れ」が強い時ほど
声が高くなっていませんか？

逆に本気で好きで、付き合いたいと
強く思っている女性は
高い声どころか
普段と同じトーンやしゃべりができない
なんてパターンもあります。

⑤好みのタイプを聞かれる

好みのタイプに限らず
相手の女性が
自分の恋愛に関する会話を
話すようになれば、**好意的な証拠**です。

恋愛話は、誰にでも気軽にできるような
フランクな話題ではありません。

特に仲良くもない
好意もない人に、過去の恋愛話や
価値観について話そうとする女性は
ほとんどいないでしょう。

逆に恋愛話について
向こうの方から話を振ってきたときは
あなたに多少なりとも好意がある証拠です。

:

※他にも、モテる男性になるために
知っていて損はない女性心理に興味がある方はこちら

↓↓↓

[内容を確認する](#)