

SEASON1 出会いのロジック

THE AMBITION!

THE LOGIC OF RULER MASTER COURSE

■
恋愛屋ジュン

■ 唯一無二の魅力を打ち出し、出会う。

こんにちは、ジュンです。

今回は表題の2つのテーマに沿ってお話します。

まず1つ目のテーマは「唯一無二の魅力」です。

これは恋愛を成就させる為にはもちろん、
仕事の場面や人間関係に関しても必要です。

「あ、この人、魅力的だな。」って感じる人いますよね？

その人達、全員がすべからく持っている「ある共通点」があります。

人間の心を突き動かし、惹きつけ、離さない、唯一無二の魅力。

それは一体何なのか？

そして、具体的にどのようなステップであなたが「その魅力」を手にして、男としてのステージを上げるのか？を具体的に解説します。

2つ目の「実際に出会いを生み出す」に関しては、今回はマッチングアプリを例に挙げて話していきます。僕のオススメとしては、女修行始める方は”マッチングアプリ”からやるべきだと思っています。

その理由も含め、魅力を演出して、出会いを生み出すロジックを解説していきます。

いよいよ実際に、あなたの現実が動き出すわけです...

では、まいりましょう。

■”唯一無二の魅力”とは

魅力の中には替えが効くモノがあります。

例えば、収入、勤めている会社、趣味、筋肉、顔...

これを自分の魅力の源泉にしてしまうと、自分よりイイ男が現れた際に、脆くも崩れ去ってしまいます。

自分より収入が多い人っていくらでもいますよね。孫正義には流石に勝てないじゃないですか。

仕事だったら、一部上場企業に勤めてますとか、外資系企業に勤めてます、とか。そういう会社名ブランドを魅力の源泉にしても、上には上が沢山います。

趣味に関しても、楽器が弾けたり、スポーツが出来たりするのは、モテに繋がることもありますが、上手い人はいくらでもいます。筋肉も追求すればキリが無いですし、イケメンだってこの世にいっぱいいます。

このような**替えが効くモノ**だけを頼ってしまうと、あなたの魅力はとても不安定なものになってしまいます。

こういったものを「魅力」だとカンチガイしている男性が非常に多いのですが、これはかなり危険。自分より優れている人が目の前に現れた瞬間に、一撃で「ヨワムシ」に成り下がってしまいます。

替えが効かない魅力とは？

「魅力」に対する考え方を変えてみて欲しいんです。

多くの方は「他人より優れている点」を魅力だとカンチガイしています。そうではありません。「あなたしかもっていないもの」こそが魅力です。

“他人より優位に立つ”ではなく“唯一無二”である

“1位”ではなく“Only One”

こういった魅力の作り方をしたいんです。

”1位”は他人より優れているという価値観

その他大勢よりも収入が多い。

世間体が良い仕事をしている。

他の人よりモテそうな趣味を持ってる。

他の男より筋肉がある。

他の男よりは顔が良い。

これは全部、他人との比較じゃないですか？

前回のレポートと重複しますが

自分より格上が現れた時に崩れ去るわけです。

自信が無くなってしまいます。

では”Only one”とは？

誰にも真似できない。貴方しか持っていない要素。

...とは言ってもですよ、ジュンさん。

僕にはそんな、オンリーワンの魅力なんてありませんよ。

僕にはそんな、大それた才能なんてありませんよ

と、思うかもしれませんが、全くそんなことはありません。

これから言う公式を、頭の奥底と五臓六腑と全身の細胞の核に叩き込んでください。

“Only one”の魅力の源泉＝ストーリー

です。

ストーリーって一体何なのか。

それはあなた自身の人生です。

あなたが生まれてから今までどういった人生を歩んできたのか。

これに関しては誰にも真似できません。全く同じ人生を全く同じように歩んできた人なんて、この世に1人たりともいません。

なので、この”ストーリー”を魅力的に語る事が出来れば、それが貴方の魅力に変わります。あなたの人生の物語が、女性を惹きつけ、人を惹きつける、強烈な魅力の源泉に変わるのです。

...と、言っても「ポカーン」って感じの顔をしているのが目に浮かぶので、もうすこしストーリーに関して詳しく説明しますね。

・ストーリーは本能に訴える事が出来る

これは「営業」や「セールス」の世界でよく言われます。

大体の営業指南本や、セールスの講座に行くと、お客さんに商品を欲しいって思わせたり、買ってもらう時に『ストーリーを使いましょう。』『物語を使いましょう。』と言われます。

例えば、夜中の通販番組なんかはこのストーリーの使い方が絶妙に上手くて、

「私、膝の痛みで悩んでて...気軽に散歩にも行けないんです...」

「けど、この〇〇を飲み始めたら、膝の痛みが気にならなくなって！」

「階段を上り下りするのもラクだし」

「孫と公園に行って、一緒に遊ぶこともできたんです！」

「あれほど幸せな時間はなかったわ...」

「ホント、〇〇には感謝してます！」

みたいな、商品の体験者のストーリーが延々と語られます。

マジで、ひたすら何人も、ストーリーの紹介です。

なんで通販番組は、こんなにストーリーを乱用するのか？というと、答えは単純で「売れるから」なんです。

上手く行かない営業は説明してしまうんですよね。

例えば

「この製品には、〇〇という成分があって、それが膝の軟骨に作用して、痛みが和らぐんです。しかもこの成分、天然由来で...」

みたいな感じ。

で、これを聞いたお客さんは、「そうなんだ」と納得はするけれど、本能の部分で「欲しい！」と思うことはありません。

逆にストーリーを使うと人間は心動かされます。

その理由を説明します。

- ・説明は理性(大脳新皮質)で処理
- ・ストーリーは本能(大脳辺縁系)で処理

されます。



説明されると、人間は脳で考えます。

例えば「この人はね、年収1000万で、トヨタのグループ会社に勤めて、両親は公務員の家系なんだよ」と紹介されたとします。

この説明を聞いた女の子は、理性で考え始めます。

「年収1000万かぁ、なかなか良いな」

「けど、トヨタは本社じゃないのか、そこは残念だな」

「けど、家柄は良さそうだな」

「けど、真面目で堅物そうだな、話してても楽しいのかな...」

こんな風に、頭でゴチャゴチャ考えるんですよ。

で、こういう思考が動き始めると、女性は高確率で「ダメな理由」を探し始めます。そして、次々とありもしない妄想を膨らませ、勝手にダメ男認定するのです。

...

だから僕たち、男は何をしないとイケないかと言うと
本能に訴えかけることです。

本能が

『この人魅力的！』

『この人と交尾して子供を作りたい！』

と判断し、

理性では抑えられない衝動を発動させれば、女性は恋愛感情を抱くようになります。

で、本能に訴えかけるための最適な手段が「ストーリー」なのです。

ストーリーテリング＝疑似体験

話を聞いている時

映画を見ている時

アニメを見ている時

漫画を見ている時は

その主人公になりきったつもりで、その世界を疑似体験しています。

例えば漫画を読んでいる時でも、脳内では、実際にどんな匂いで、どんな温度で、どんな声で、どんな話し方で...というのを勝手に想像しています。

脳は、想像と、現実を区別できません。

(悪い夢を見ていて、起きたら汗だくだった...というのも、そういう理由です。想像妊娠がおこる理由も、これです。)

なので、人間は物語を処理するとき「感覚器官」とつながりの深い部分が活性化します。あたまの中でシーンを想像しているとき、脳の中では

「実際にその場にいる」のとほぼ変わらない信号のやりとりが行われているということです。

感覚器官からの情報処理は、本能の仕事です。

なので、ストーリーの情報は本能で処理されます。

だから、この自分が魅力的に見えるようなの人生のストーリーを、女性に語ることで、貴方自身が非常に魅力的に映るようになります。

それは、理性を飛び越えた、動物的な生殖本能に訴えかけられる魅力です。そして、誰にも真似されない魅力です。

あなたが渾身のストーリーを語った瞬間、女性の目の色が変わり、体の距離が縮まり、態度が急変し、まるで子猫のように甘えてくるようになる...そんな恐ろしい武器、です。

なので、今回皆さんにやって欲しいことは...

最強のテッパンストーリーを作る

実際にどんなストーリーを語れば良いのか。

過去に頑張ったことや感動したこと、失敗したこと。

小学生のときでも、中学生のときでも、高校生のときでも構いません。
大学時代や社会人になってからのことでも大丈夫です。

過去の頑張ったこと、感動したこと、失敗したこと、というのは、「大きな感情」がそこに伴います。これを語ることによって、あなたの人生、人となり伝わるようになります。

僕たちは、説明するのではありません。

僕たちは、女性の感情を突き動かし、魅了するのです。

だから、自分のストーリーを語るときにも、大きく感情を動かされた、自分の人生の転機となるようなストーリーを語るのです。

特に有効なのが小学生、中学生の時期のストーリーを疑似体験させて共有することです。

小学校時代の話をお女子に聞いてもらったとします。

すると「俺たち、小学校から一緒だったよな！」みたいな親近感になります。これは脳の錯覚なんですけど、過去のお話を共有することによって「俺たちその当時から知り合いだったよね。」という心境になります。

それを利用して、二人の距離を縮めることができるのです。

■自分のストーリーを発掘する

では、いよいよ自分のストーリー探しのワークに入ります。

なるべく誰にも邪魔されない部屋で、まともな精神状態のときに、集中できる環境で取り組んでもらえると、より効果が発揮されます。

一生モノの武器が手に入り、あらゆる人々を魅了しまくる人生が、ここから始まる、と言っても過言ではありません。

それくらいの意識で、取り組んで欲しいと思います。

**ワーク1：ずっと許せなかった人、認められない人
人間関係に恵まれずに苦労したことはありますか？**

小学校時代

中学校時代

高校時代

大学時代

社会人時代

それぞれの時期で考えてみてください。

...

ワーク2：傷ついたこと、諦めてしまったこと、
苦しみ続けたこと、人生どん底だったことはありますか？

小学校時代

中学校時代

高校時代

大学時代

社会人時代

それぞれの時期で考えてみてください。

...

書けましたか？

最低でも合計10個くらいは欲しいです。できる方は100個とか書くと、
よりより良いストーリーが生み出されます。

で、ここまでで、かなり過去の暗い思い出を掘り返しました。

なんでこんな事をしたのかというと、人を感動させるのは「どん底からの逆転劇」だからです。

どんな映画でも、どんな漫画でも、どんなドキュメンタリーでも、主人公は必ず窮地に陥ります。そこから、自分の才能を開花させたり、周りの人の助けを得て、成功へと向かっていきます。

そして、主人公は最後にこういうのです。

「あの時のどん底の経験があったから、成功できたんです。」

...

これが、人を惹きつけて離さないストーリーのテッパンの流れ。

- ・ どん底に落ち、そこから必死に這い上がる。
- ・ 辛く苦しい経験を、生きた学びに変える。
- ・ 恵まれなかった境遇から、這い上がる。

こういう「逆境に負けないストーリー」は、本能的に見ても魅力的です。（原始時代は、死の危険と常に隣り合わせです。そういう逆境を跳ね返したストーリーは「生存に有利」な証なのです。）

では、書き出した人生のどん底から、
這い上がるストーリーを描きましょう。

ワーク3：その人との出会い、経験、体験によって、あなたは何を学びましたか？どう成長しましたか？考え方価値観はどう変化しましたか？

キーワードは「おかげさま」です。

その出来事のおかげで、今がある。

その出会いのおかげで、今がある。

そう「過去の出来事の解釈を変えるだけ」で、あなたの人生は一気に魅力的に変わります。

さあ、これで、マイナスをプラスに変えたストーリーのリストが出来上がりました。

で、ここまで言っておいてナンですが、どうせ1回目は流し読みで、まだワークも取り組んで無いと思うので、話し上手になるためのポイントもお伝えしておきます。

書いておくことです。

カジサックの動画に、すべらない話の兵藤が出ている動画がありました。その中で、兵藤がすべらない話をする秘訣を語っていました。

カジサック「兵藤さん、どうやったら話上手になりますかね？」

兵藤「お前、書いてるか？」

カジサック「書いてる？」

兵藤「話、一言一句、全部書き出してるか？」

カジサック「兵藤さん、そんなことやってるんですか！？」

兵藤「書かなどここが必要でどこが不要か分からんやる」

カジサック「うわ———！！！！すげえ！！」

で、これはモテるトークでも全く一緒です。

書かないと、話せるようにはなりません。

書かないと、瞬時にデート中に使えるようにはなりません。

ネタのストックをちゃんと作っておく。

ネタ帳みたいな物にちゃんと話の流れを書いておく。

そうすれば、自分の頭にちゃんと収納されるので。いつでもどこでもストーリーが引き出せるようになります。

そして、そのストーリーを語り、反応を見て修正し、よりより洗練させていけば、唯一無二の魅力的なストーリーが完成します。

”女性のストーリーを引き出す”

で、ここまでで魅力的なあなたのストーリーが完成したわけですが、ここで1つだけ注意して欲しいのは「語りすぎない」ということです。

自分のストーリーが2割

女性のストーリーが8割

これくらいの話の割合がベストです。

先ほどのワークで作った「あなたのキラーストーリー」これを2つくらい、簡潔にわかりやすく、話すだけでOK。

だらだらと、長々と語るのではなく、なるべく簡潔に、短く、テンポを重視して、なるべく飽きないように...というのがポイントです。

たまに、120秒くらいの感動的なCMあるじゃないですか。

あんなイメージです。

短いんだけど、人の心を動かし、感動させ、魅力を感じる。そういうストーリーテリングを心がけましょう。

あとは女性の話をひたすら聞き出していく。

このマインドセットです。

デート中の会話は何したら良いかって言うと、その目の前の女の子が小さい時にどういうことをやってきたのかを聞き出していくのを意識しながら、出せそうなところで自分のストーリーを挟んでいくイメージです。

僕のオススメは、時系列順に聞くこと。

小学生の時、休み時間してたこと、好きだった教科、やってた習い事、小さい頃の将来の夢などなど。

そこから中学、高校、大学と質問していけばいいです。

「高校の時、部活何してた？」

「大学の時、サークルとかしてたの？バイトは？」

みたいな感じですね。

これをしていけば、かなり長い間、会話が途切れる心配はありません。

...

さらにメリットがあります。

その女性のストーリーを疑似体験、共有することで、女性からの信頼感、安心感、距離感が一気に前に進みます。

小さい頃のストーリーを共有すると、「私のことを深く、色々知ってくれてる。」と感じるのです。

だって、考えてみて欲しいのですが、

今付き合いのある人たちの中で、自分の幼少期や学生時代を知っている人ってどれくらいいますか？

「ほとんどいない」という方が大半だと思います。

それは、女性も同じこと。

**だから、あなたが女性の幼少期からのストーリーを聞いてあげること
で、「私の過去を知っている数少ない(orたった一人の)男性」になる
ことができるのです。**

■人を動かす要素

恋愛って、人を動かしていく必要があるんですよね。

「行こうぜ！」って言って
一緒にデートに行かなきゃいけないし

「今夜、一緒にいない？」って言って
一緒にホテル入らないといけないし

「お前、俺と付き合えよ」って言って
付き合わないといけません。

”他人を動かす”スキルが非常に要求されるのが、恋愛女修行なんです。

なので今日は最後に、この「人間を動かす方法」をお伝えします。

人間が動く理由や動機は時代によって非常に変化してしまいます。この話は、ビジネスや経営の世界でよく言われるので、先にビジネスの例で話しますね。

ビジネスも恋愛も「人を動かす」という点では一緒なので、話は後から繋がってきます。

ヒトがモノを買う理由の変遷

What 何を売っているのか。

↓

How どうやって売るか。

↓

Why 何故売っているのか。

昔は“what”でモノが売れました。

エアコンが欲しい。車が欲しい。

そういう理由でモノが売れていました。しかし、時代の変化とともに通用しなくなってきました。それはモノが溢れてきたからです。

僕たちって「うわぁ、テレビ欲しいな」って思うことってあまり無いじゃないですか？正直、スマホがあれば、なんとでもなるので。笑

では、その後どんな時代が来たのかというと

”どうやって売るか。”の時代が来ました。

アメリカからマーケティングが輸入されてきたり、セールストークが研究されてきたり。で、マーケティング手法が確立されました。その一端には、僕たちでも書店に行けば触れることができます。

いかに上手くモノを売るか。

これを色んな会社が考えていました。

それが上手な会社が伸びていき、下手な会社は衰退していきました。

で、この「How(どうやって売るか)」の時代が、間もなく終わろうとしています。今は、まさに時代の転換期です。

次に来る時代は、「Why」です。

この会社は何故テレビを売っているのか。です。

僕たちは理由が欲しいんですよ。

なんでテレビ売ってんの？

なんで八百屋やってんの？

なんでお花屋さんになってんの？

何故、その商品を買っているのかが明確な会社や個人がこれからめっちゃめっちゃ伸びていきます。(実際、かなり伸び始めています)

そして、それが自分のためだけではなく、世のため人のために動いている会社に、これから一気に人が集まります。

これはビジネスの話なんですが恋愛でも全く同じです。

”what”の時代って

女性は男性に対して、収入、仕事(公務員、銀行マン、医者、弁護士 etc)、〇〇家の息子さんとかを求めている時代でした。

これが変わっていきます。

インターネットの発達によって情報が溢れるようになりました。

すると、どうなったか。

どうやって、異性を落とすか。どうやったら付き合えるか。

その技術が上手い奴がイイ女と付き合っ、SEXして、結婚する時代になりました。このように技術・テクニックが上手い人が結果出る時代がありました。

その流れが、インターネットが出てきてから、現在までです。

これがだんだん終わりに近づきます。

なぜかと言うと、僕もその一端を担ってるんですけど。

技術・テクニックの情報は皆たどり着けるようになってしまったんです。

YouTube、Twitter、WEBサイトとかによって
誰でもすぐに見られるようになりました。

僕のYouTubeを見れば、技術・テクニックをいくらでも手に入れます。
これらを使えば”セックスする”なんて簡単です。

みんなが僕のYouTubeを見てモテるようになっていくんです。

いいのか悪いのか分かりませんが。笑

みんな喋りが上手くなる。

みんな見た目が良くなる。

みんな魅力的になっていく。

じゃあ、その先の時代というのがあります。

その先は、どこで勝っていくのか。

”Why”ですよ。

何故その生き方をしているのか。

これの本質的な理由が必要なんです。

なんで女修行やってんの？

なんでマッチングアプリやってんの？

なんで今の仕事をしてるんですか？

なんでお金稼ぎたいと思ってるんですか？

なんで今の場所に住んでるんですか？

なんで元カノを選んだときは、その基準だったんですか？

なんで別れちゃったんですか？

なんでその趣味選んだんですか？

その趣味を選んだきっかけはあるんですか？

こういった”理由”や、そこから垣間見える”あなたの生き方”で判断される時代がこれから先やって来ます。

今現在、時代の転換期です。

なので時代を先取りしていけば
これからドンドンモテるようになっていきます。

”何故”を突き詰めることを
ぜひ皆様にはやって欲しいと思います。

最強の自己アピール

これは何かというと

ストーリーによる理由付け(Why + Story)

です。

自己紹介など自分を語るときには、ストーリーによる理由付けを付け加えましょう。これだけで、物凄く相手から見て魅力的な男性に映ります。

例えば、営業マンのAさんとBさんがいます。

ふたりとも同じ会社で、同じ営業、収入も同じくらい、身長も同じくらい、顔のレベルも同じくらいです。

Aくんは、なんとなく就活して、たまたま受かったから、今の仕事をしています。

Bくんは、何故営業を選んだのかと言うと、学生時代に〇〇な経験があって、△△な提案をした時に人に喜んでもらったことがあり「これいいな。」と思ったから就活で営業職を探し、選びました。

と、比べると、「なんか、Bさんって、他の人と違っていいな。」ってなるんですよ。

このようなストーリーによる理由付けが大切です。

趣味の場合も同じです。

♀「休みの日は何をしているの？」

♂「〇〇してる。理由は...で、始めたんだよね」

サラッと理由を話しましょう。

それが出来るようになると

「この人、気になる。」

「こんな人は他にはいないな。」

「こういう人、二度と出会えないだろうな。」

そんな風に思ってもらえるようになります。

...

というわけで、今回は、唯一無二の魅力「ストーリー」についてお伝えしました。かなりディープな内容なので、何度も読んで理解を深め、ワークにも取り組んでいただければと思います。

想定より長くなってしまったので、

今回やった「ストーリー」や、これまでやった「強み、弱み」や「改革した外面」を駆使し、マッチングアプリで出会う技術、に関しては、別のレポートとしてお渡しします。

ぜひ、楽しみにしていてください。

では、今回は以上になります。

ありがとうございました！

恋愛屋ジュン