



THE AMBITION!

SEASON 2 口説きのロジック

恋愛屋ジュン

■口説きのロジック

さて、今週から「口説きのロジック」の章に入ります。

この章では、

- ・恋愛感情とは何なのか？
- ・どうすれば女性はセックスをしたくなるのか？
- ・どうすれば付き合えるのか？

などなどを、生物学的、帝王学的に解説していきます。

僕たち人間は、自分の意志で決断、判断しているように感じますが、実はほとんどの行動は「遺伝子のプログラムに従っているだけ」です。

遺伝子のプログラムは、

- ・生き延びたい
- ・子孫を残したい

の2つの目的を達成するために、最適なもの、です。

これは、男にも女にも備わっている、
(というか、全ての生物に備わっている)
根源的なプログラムであり、

言ってしまうば

「抗いようがない」

のです。

この本能の働きを無視してしまえば、
要するに「生きる意味がない」状態になります。

もちろん「人間として生きる意味」は、
また他にあると考えていますが、

地球上に生物として命を受けた意味は、
「生存」と「子孫繁栄」の2つなのです。

その、強烈な欲求を支配することで、
人を動かすことが可能になる…というのが口説きのロジックです。

■人を動かす方法

今回のテーマは、人を動かす方法です。

ここで紹介する技術を、メッセージだったり、LINEだったり、電話だったり、デート中の会話だったり…に組み込むことによって、強烈に人を動かすことが出来るようになります。

人の本能、行動原理に則った手法…です。

なので、もちろん恋愛の文脈でも大いに使えますが、

営業だったり、人との交渉だったり、コピーライティングだったり、情報発信だったり、スピーチだったり、あらゆる所に応用できます。

結局「支配者」とは、人の欲求、欲望を根本から理解して、そこにアプローチ出来る人なのです。

今回は、そういうスキルを手に入れていただこう、と思っています。
それでは、参りましょう。

1：理由付け

人間は、何か頼まれごとをされたとき、

理由が説明されれば、承諾しやすくなって、

理由が説明されなければ、承諾しにくくなる

という傾向があります。

ここでのポイントは「理由は何でもいい」ということです。

有名な話に「コピー機の実験」があります。

Wikipediaからの引用を載せておきますね

...

心理学者のエレン・ランガー（Ellen J. Langer）が実験をおこなった。被験者がコピー機の順番待ちの列の先頭へ行き3通りの言い方で頼む。

1. 要求のみを伝える

「先にコピーをとらせてもらえませんか？」

2. 本物の理由を付け足す

「**急いでいるので**先にコピーをとらせてもらえませんか？」

3. もっともらしい理由を付け足す

「**コピーをとらなければいけないので**先にコピーをとらせてもらえませんか？」

要求のみのときの承諾率は60パーセントであるのに対し、本物の理由を付け足したときの承諾率は94パーセントであった。しかし、もっともらしい理由を付け足したときでも、承諾率は93パーセントに達した。

...

と、いうことは、ですよ。

人は何らかの理由を提示されると、承諾する確率が上がる、ということですね。

なので、例えばマッチングアプリでデートに誘う時に

「良かったら食事行きませんか？」と誘うのか

「合いそうな気がするし、食事でも行きませんか？」

と誘うのかによって、結果がまるで変わってくる、ということです。

ここでも、理由付けは、

コピー機の実験からも分かるように、もっともらしい理由でOKです。

だって、恋愛に関して言えば、本当の理由を言ったら、逆に断られますからね。笑「セックスしたいので、食事行きましょう」とか「女修行の練習相手が欲しいので、食事行きましょう」とか。

そんなの口が裂けても言っちゃダメです。笑

僕らはあくまで、YESをもらうために「理由付け理論を使う」のです。

まあ、完全に嘘をつくのも、人としてどうかと思うので、

「合いそうだから、ご飯行こ」

「せっかく週末だし、ご飯行こ」

「仲良くなりたいし、ご飯行こ」

のような、当たり障りない理由を付けると、いいですね。

...

これは、全てのオファーをする時に意識してほしいくて、

例えば、二軒目に誘うときも

「まだ時間早いし、もう一杯行こっか」

ホテルに誘うときも

「今日楽しかったし、もうちょっと一緒にいよ」

のように、必ず理由とセットで誘うようにしてください。

これだけで、成功率は格段に上がります。

2：社会的証明

人間が何かを評価するとき「他人の意見を重要視する」という性質があります。

僕たちがAmazonのレビューを気にしたり、食べログの点数を気にしたり、買い物をするときに口コミを検索したりしてしまうのも、そのせいです。

そして面白いことに人間は、

Amazonレビューがお金で買えると知っていても、
食べログにお金を払えば点数が上がると知っていても、
ネットの口コミサイトは、全て「商品売って紹介料をもらうためのサイト」だと知っていても、

なぜか、その”ニセモノの評価”につられてしまうのです。

これが、人を動かすロジックの面白いところで、人間は「わかっている、脳の機能や本能に抗うことは難しい」のです。

(絶対に不可能ではありませんが、かなりの鍛錬と精神力が必要です)

じゃあ、これを恋愛に応用するとどうなるか？という話ですが、「他のメスがあなたの事を”イイ男”と言っている」という印象を作り上げる事ができれば、勝手にモテるようになるのです。

あなたが「☆5」の物件だとメスが察知すれば、「このオスの精子を貰おう！」と、本能が叫び始めます。

その強烈な欲求に、人間は抗うことが出来ません。

本能では逆らえない、異常な魅力を、あなたに感じてしまうのです。

マッチングアプリで「いいねを集めましょう」とお伝えしたのも、前回のレポートでお伝えした「水火輪転の法」も、この原理によるものです。

...

多くの男性がやってしまう、誤ったアプローチがあります。

それが「自分が落としたい人に一点集中してしまう」ことです。

これだと、周りの女性からの評価は得られないし、
アプローチされている女性の方も、

「こんなに私ばかりにアプローチしてくるなんて…他に女性の選選択肢がないんだろう…セックス不足なんだろう…このオスは非モテなんだな…絶対にやめておこう」

と、本能的に解釈します。

じゃあ、狙った女性がいる時にどうするのかというと、「周りから固める作戦」を取ります。その女性の周りにいる人を褒めたり、役に立つ事をやったり、ちょっとドキッとすることを言ったりして、性的評価をあげていくのです。

そして、評価が上がったところで、本命に攻め込む。

これが「本命落とし」の戦い方です。

3：主導権

人間は出会った瞬間に、本能的に相手の能力や資質を見極め、「決定を下す側」と「それに従う側」に分かれます。

この主導権の位置によって、その二人の関係性が決まります。

恋愛関係に関して言えば、

「必ず、男性側が主導権を取る」

必要があります。

これは一体なぜかと言うと、僕たちは、自分の要求を通さなければいけません。セックスしよう→YES/付き合おう→YES/別れよう→YESなどなど。その時に、主導権が女性にあると、全く要求が通りません。

女性の言われるがままに扱われ、搾取されるだけ搾取されて、使い捨てされる悲しい男になってしまいます。

そんな人生を、生きたいわけではないですよ。

...

では、気になるのは、どうすれば主導権が取れるのか？ということだと思います。これは「会った瞬間」にほぼ決まります。

もちろん、一概に「この要素で決まります」と言えるものではありません。雰囲気、ボディランゲージ、声の圧力、コミュニケーション、マインドセット…などの、あらゆる要素が絡み合って、主導権は決定されます。

まあ、この講座の内容をしっかりと学んで実行して頂ければ、勝手に主導権は取れるようになっていきますが、

今回のレポートで特にお伝えしておきたいのは、

「自分が決める側」で「女性が従う側」

が、正しい力関係なのだ、とわかって欲しい、ということです。

これは、女性を支配するとか、女性を力でねじ伏せてコントロールするとか、そういう話ではなく、女性は本能的に「魅力的なオスの決定に、従う側になりたい」という欲求があるのです。

これも、生存欲求の現れなのですが、

自分で力を持たないメスが、生き残っていくための方法は「強いオスに守られる」ことです。強いオス(魅力的なオス)の決定に従うことが、メスの生存本能を満たすのです。

だから、僕たちの仕事は、女性たちのためにも主導権を取ってあげることなのです。そういうオスが、求められているのです。

・責任回避志向

これは覚えておいてほしいのですが、女性には「責任を取りたくない」という本能があります。ちなみに男性は逆で、責任をとって成功して、手柄を自分のものにしたい、という本能です。

これはなぜかと言うと…

オスは、狩りに出る役割でした。すると、狩りチームの責任者になって、上手くチームを導いて、獲物を獲って帰ってきた暁には、絶大な賛美が送られます。

そして、村一番の美女が、股を開いてくれるわけです。

“責任を取り、挑戦し、成功し、性交する。”

これが、オスに仕込まれた本能です。

一方メスはと言うと、オスが狩りに出ている間に、群れを維持する役割でした。お互いにコミュニケーションを取って、料理をしたり、衣服を作ったり、道具を作ったりしていました。

群れの維持って「成功」が曖昧なんですよね。だから、責任者になっても、あまりメリットはありません。(更に、群れを維持したからと言って、可愛くなかったらオスは交尾してくれません)

しかし、何らかの問題が勃発して、その責任が「アイツのせい」になると、村八分にされてしまいます。

現代だったら、他の街で暮せばいいですが、

原始時代は、野原に一人放り出され、野生動物に食い殺されるか、餓死するか、疫病で死ぬかがオチです。要は「失敗の責任」の先には「死」が待っていたわけです。

その本能が、今でも残っています。

女性は「私の責任で失敗した」を極端に嫌います。(死ぬのと同じくらいの恐怖感を感じるわけです)

例えば、

- ・ 女性を選んだ店の雰囲気微妙だった
- ・ 女性が注文した料理があまり美味しくなかった

こういう状態になったとき、女性の本能は「あ、終わった…私の責任だ…死んだ__」と感じます。

いくら男性が言葉でフォローしようと、死の恐怖から逃れることは出来ません。そして、デート中ずっと、気分が落ち込んでしまうのです。

それをなんとしても避けるために、
恋愛関係は、全ての決定を男性が下してください。

いつ会うのか

どこで会うのか

集合時間

待ち合わせ場所

行く店

飲むもの

注文するもの

ノンアルか、飲むか

おかわりするかどうか

2件目行くかどうか

ホテル行くかどうか

付き合うかどうか

Etc…

これらは男が決めるべきものです。

4：役割付け

人間というのは「周りから求められている役割を演じようとする」という性質があります。

例えば、小学校の頃に「運動できるキャラ」だった人は、

元々運動が特段できたわけではなく、あるキッカケで「運動できるキャラ」の烙印を押され、それを演じるために普段から運動をして、結果的に実際に運動能力を獲得した、のです。

学校の勉強が得意なやつ、も、同様です。

何らかのキッカケ(小テストでたまたま100点取ったなど)で、「頭いいキャラ」が確立し、そのキャラを演じるために自ら勉強して、授業はしっかり聞き、結果的に本当に成績が伸びる、というわけです。

こういった、

関係性の中で生まれる役割を演じる本能があるのです。

人間は、関係性によって、自分の性質を変えることができます。

- ・ 実家にいるときの自分
- ・ 小学校の友達との自分
- ・ 大学の友だちとの自分
- ・ 会社の中での自分
- ・ 女性と会うときの自分

全部、違うはずです。

僕だって、会社経営するときの自分と、彼女といるときの自分は、かなり違います。(数字と理論と証拠と費用対効果を重要視する経営の考え方を、彼女との会話に持ち込んだら、それこそ関係が破綻しますw)

だから、あなたと出会った女性には、

「役割」

を与えてあげれば良いんです。

そこで使えるのが、「言われた通りの人になる」という性質なのです。

例えば、僕がよく使うのは

「〇〇って、笑った顔素敵だね。」

「〇〇が笑ってる所見ると、俺も楽しくなるよ」

という発言です。これを言うと、よく笑う子になります。(僕はよく、しょうもないボケを連発するので、笑ってくれる子が助かりますw)

ホスト時代には、自分の命令に従わせるために、

「次会うとき、グミ買ってきて。笑」

のような軽いお願いをしたあとに、実際に買ってきた時に

「〇〇は、ほんといい子だな。そういうところ大好きやわ」

と、ベタ褒めしてあげます。すると、自分の言うことを聞いてくれる女性が生産されるのです(悪用厳禁ですよ！)

詳しくはSeason3”関係構築のロジック”の時にやりますが、このようにして女性を教育していく事が可能なのです。

...

これを口説きに使うなら、こうなります。

「俺たち、相性合いそうだね」

「今日、めっちゃ楽しかったね」

「なんか、初めて会った気しないよね」

「めっちゃ共通点多いね、運命かもね笑」

こういう事を、デート中に、言葉にして言ってあげるのです。これを「わざわざ言語化」することで、

♂「始めて会った気しないいね」

♀「(言われてみれば確かに！)ホントだね！」

という風に、自らを納得させ、好きになる材料を揃えていくのです。

なので、デート中には、こういった「恋を予感させること」を、わざわざ言語化して伝えることが重要です。

他にも…

「さっきから、俺たちずっと笑ってるねw」

「(身長の話してて)え、身長差めっちゃ丁度いいやん」

「A型とO型って、相性いいって言うよね」

「誕生日が近いと、性格合いやすいんだって」

「(共通点があったとき)えー！一緒やん！なんか嬉しいね」

などなど。

こういう言語化を繰り返すことで、女性の中でドキドキが高まり、「私は、この人の恋人を演じるんだ」と、役割付けされていくのです。

ぜひ、こういう発言をサラッとと言えるように、1つ1つ、練習してください。

5：特別感

女性が、欲しくてほしくてたまらないもの…

それが「特別感」です。

これは一体何なのかと言うと、**「他にも沢山のメスの選択肢があるんだけど、その中でも君は特別素晴らしい存在だよ。僕は素敵だと思っているよ」**という宣言です。

なぜ、女性は特別感が欲しいのか。これは2通りの説明ができます。

1：第一夫人になりたい

魅力的なオスの周りには、つねに沢山のメスが寄ってきます。女性も、そのくらいのことは本能で分かっています。

けど、その沢山のメスの中で「第一夫人」になりたい、という欲求を持っているのです。

オスの中では、言語化するにしろしないにしろ、自分の周りの女性を無意識のうちにランク付け(順位付け)します。

昔の将軍様でも、正式な奥様と、性欲を満たすための若い女性と、子供(後継ぎ)を生むためだけの女性…などがいたわけですから。

その、**沢山の女性の中で「1位」になることが出来れば、その女性と、その子供は厳重に守られることになります。そして、生存と子孫繁栄に繋がるのです。**

しかし、ただの性欲処理係で子供を孕んでしまえば、全く庇護を受けられずに捨てられる可能性も大いにあります。すると、その先にあるのは「母子共に死ぬ」という結末です。

それだけは避けたいですね。

なので「君は他の女性と違って特別だよ」と伝えることで、女性の第一夫人欲求が満たされ、安心してあなたのそばにいてくれるのです。

2：自己重要感(優越感)

もう一つは、超重要テーマ「自己重要感」です。これは、また近いうちに詳しく解説しますが、要は

「私って、価値あるオンナなんだ♪」

と感じたいのです。

そこで「君は、他の女性と違って素敵だよ」と言ってあげることで、その欲求が強烈に満たされます。その快楽に、人間はハマってしまい、また欲しくなっていくのです。

...

なので、コミュニケーションの中では、とにかく「君だけ」を連発していきましょう。

- ・多くの選択肢がある中で、お前だけ
- ・忙しくてほとんど時間がない中で、お前だけ

そういう演出をすると、女性は喜びます。

「こんな初対面で仲良くなったの、初めてやわ」

「そんな考えの子、初めて会ったわ。素敵やね」

「なかなか時間ないんよね。けど、〇〇とは会ってみたいと思った」

「こんな気になる子、会ったことないわ。もっと話したい。」

「〇〇にしか言えん話なんやけどさ…」

「なんか、〇〇には話しちゃったわ。」

例文はこんな感じ。

とにかく、「君は今まであった女性とは違う、特別で素敵で、愛おしい存在だと思ってる」ことを伝えていけばOKです。

そして、この特別感のコミュニケーションをしていると、

自然と「他にもメスが寄ってきている感」が漂うので、それがさらに食いつきを高めます。一石二鳥ですね。

■まとめ

というわけで今回は、

口説きのロジックを紐解いていくために必要な前提知識を解説しました。モテる男性は、こういうロジックを使い、上手く女性を誘導しているわけです。

具体的な使い方などは、今後、更に詳しく解説しますので、楽しみに。今週は、何度もレポートを読み込んで、内容をアタマに叩き込んでおいてください。

それが、来週からの飛躍に繋がります。

それでは、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