

〃 〃  
〃 今度の日曜日、ヒマ？ 〃  
〃 〃

たとえば遊びやデートに誰かを誘うとき、  
ついこんな誘い方をしていませんか？



同性であれ異性であれ、ごく親しい間柄ならコレでもいいのですが、たとえば「親しくなり始め」や、まして「初デート」のときなんかには、こんな誘い方はちょっといただけません。

世間一般的に見た場合、休日なんて特に予定のない人の方が多いものです。

もちろん、ときには本当に大切な予定が入るコトもあるでしょうが、まあ大抵は用事があるといったところで、せいぜい「プラツとそのへんにシヨッピング」「そろそろ髪切ろうかなあ」「くらしいのモノでしよう」。

こんな状況でヒマかどうかと問われれば、多くの人が「まあヒマっちゃヒマだけど……予定も無くはないかも」いうように、**曖昧な答えにしておきたいのがホントのところなんです。**

にも関わらず、冒頭のように最初から相手に『ヒマ宣言』を強要してしまうのはちょっとキツイですね。

聞かれた相手に見てみたら、いったん「ヒマ」と答えてしまったら、その後につづくであろうお誘いを断りたくても断りづらくなるじゃないですか。

まさかその後のお誘い内容を聞いてから、

「ええーっ、そんなイベントの誘いなら行きたくないなあ。ヒマだけど」

「あなたと遊んでもつまらなそうだから行きたくないなあ。ヒマだけど」

なーんて、本音を言うわけにもいきませんし。

実は他人をイベントに誘うときには、**相手がヒマかどうかはあまり重要ではない**んです。だってホントに魅力的なお誘いなら、多少の予定があつたってムリクリ参加すると思いませんか？

そしてまた、こういった日常の些細な言動のひとつひとつが、あなたの好感度に少なからず影響を与えているコトもまた事実です。

言ってみれば、こういった場面でごく自然に「ちょっと気の効いた誘い方」をできるような人こそが、みんなに好かれる『好感度アップの達人』なワケですね。

# カジュアル 好感度アップ セミナー

ココロをつかむその方法を

久保田卓也

まあ、いきなり「ごく自然に」というのはムリかもしれませんが、少なくとも目の前の『好感度アップチャンス』をしつかり意識してモノにするコトで、誰だってカンタンに好感度アップになれるコトは間違いありません。

たとえば今回のような好感度アップチャンスの場合、あなたならどう活かしますか？  
ポイントは、**相手が断りやすい誘い方**です。

——（巻末につづく）

目次

はじめに——“好感度アップ”って、ナニ？	8
ホメて、好感度アップ	14
“意外性”が好感度をアップする	38
誘えば上がる好感度	50
初対面の異性と“会話”せよ	60
あいづち上手は聞き上手	72
おごり上手はモテ上手	88
イジって上げる！好感度	98
スキンシップのススメ	116
ピンチのときこそ好感度	132
“ガワイイ”を理解して好感度アップ	142
切り札は“おなら”	156
やすい男、にくい女	170
ウソでも上がる好感度	180
もっと！ホメて、好感度アップ	190
おわりに	208



## はじめに——好感度アップって、ナニ？

“好感度アップ”というところ、つい『自分をより良く見せるコト』や、『相手からの評価を良くするコト』ばかりに目を奪われてしまいます。

しかし本当の意味での“好感度アップ”とは、

**『相手の“ココロのツボ”を刺激して、心地よくしてあげるコト』**

ではないかと思うのです。

誰だって気分良くしてもらえれば、相手に好感を持つでしょう？

まずは、『してあげるコト』。

ひいてはそれがあなたの好感度アップにつながるのです。

### ◆好感度アップは『ココロのマッサージ』

肩を揉んだりしてカラダの“ツボ”を刺激するコトを『フィジカル（身体の）マッサージ』とするならば、“ココロのツボ押し”はさしずめ『メンタル（精神の）マッサージ』といったところでしょうか。

これはなかなか難しいですね。

『フィジカル・マッサージ』でさえ目に見えない“ツボ”を手探りで刺激しなければならぬのに、『メンタル・マッサージ』なんて“ココロのツボ”ですよ？ 実体すらないそんなツボなんて、手探りですらできません。

また、『フィジカル・マッサージ』であれば相手のリアクションで気持ちイイのかイタイのかすぐ分かりますが、『メンタル・マッサージ』となるとそれも分かりづらいですね。

特に日本人はリアクション、薄いからです。

しかしながら、まさにこの「ココロのツボ」の見つけ方や正しい刺激の仕方、相手のリアクションの読み取り方などを、なるべく分かりやすくカジュアルに説いていこうというのが、本書【カジュアル好感度アップセミナー】の趣旨なんです。

“カジュアル”とは、『さりげない』『普段着の』という意味です。

このセミナーも単なる“小難しい専門知識のつめ込み”に終始せず、

『さりげなく身につけられる、普段使いの自然体な好感度アップスキル』

をみなさんにお伝えできるようにと心がけています。

#### ◆『メンタル・マッサージ』を活用しよう

さて、実はこの『メンタル・マッサージ』には、特筆すべき優れた部分がふたつもあるんです。

それは、『同時性』と『伝染性』です。

それは、『同時性』と『伝染性』です。

『同時性』とは、同時に複数の人間に効果があるコトを意味しています。

つまり複数人に同時にひとつのコトバ・態度を示すだけで、その場にいる数人（もしくは全員）の“ココロのツボ”を刺激し、好感度がアップするというコトです。『フィジカル・マッサージ』が一度に一人にしか効果がないのと比べると、格段に優れていますね。

『伝染性』とは、相手に与えた効果が第三者に伝播するコトを意味しています。

つまり『メンタル・マッサージ』効果で気持ちよくなったヒトが、そのウレシさを友人・知人に口コミで広めてくれるというコトです。いわゆる『良いウワサ』により間接的にアナタの好感度がアップするわけですね。

これら2つの特徴を最大限に発揮するコトで、好感度アップの最高到達点、俗に言う『カリスマ』なる人間が誕生します。

『カリスマ』などと聞くと、なんだかひどく遠い世界のヒトのようですが……  
確かに『国のカリスマ』『世界のカリスマ』になるのは大変ですが、もっと身近な範囲ではどうでしょう？

あなたが周りの人々の“ココロのツボ”を押しまくり、好感度をアップしまくったならば、間違いなく身近な範囲での『ブチ・カリスマ』になれるでしょう。もちろん、コシはいわゆる『八方美人』とは全く異なる、真の人気者という意味です。

好感度アップの第一目標として、まずはこの『ブチ・カリスマ』を目指すというのもイイんじゃないでしょうか？

ただしこの『同時性』と『伝染性』は、逆に“好感度ダウン”なコトに対しても同じように効果を発揮してしまう諸刃の剣ですので、取扱いは十分に注意してください。

以降、本編中ではあなたの好感度をアップする『ココロのツボ』『メンタル・マツサージ』について、具体例をあげつつ解説して行こうと思います。

順番に読み進めるもよし、気になる項目をつまみ食いするもよし。  
あなたスタイルでカジュアルに、さりげなく……

【カジュアル好感度アップセミナー】を、  
どうぞお楽しみください。





## ホメて、好感度アップ

ホメられるのは好きですか？

ほとんどのヒトは、ホメられればごく自然に「うれしい！」と感じるハズです。

だからこそ『お世辞』や『ゴマスリ』というテクニクが存在してるわけですから。

つまり人間はホメられると気分がよくなり、**ホメてくれたヒトに対して好意を抱く傾向があるのです。**

これを利用すると、

『**相手をホメれば、あなたの好感度がアップ!**』

という方程式が成り立ちますね。

◆ホメるって、どうやって？

とはいっても、いきなり「ハイ、じゃあホメてくださいー!」と言われても難しいですよね？

いつも無口なおジサンが突然、

「**うわぁ! 今日のキミ、カワイイねー!**」

とか言い出したら**超気色悪い**ですよ。

好感度どころか、ただのセクハラです。

どうやら、もっとナチュラルな感じで行かないと『ホメて好感度アップ』にはならな  
いようですな。

では一体、どうしたらいいのか？



実は「ホメ」の効果は当人をホメたときだけでなく、その人の『従属物』をホメることでも同様の効き目があるんです。

モノなら服やアクセサリ類。

人なら恋人、親友、家族など。

その他、おきに入りの店、好きな音楽、ペット、自分の手料理、等々……

つまり、

『身につけているモノや、その人のお気に入りのモノ・ヒト・場所』

まずはコレをホメるんです。

そうすることで、本人をホメるのと同様か、場合によってはそれ以上の効果があるというスポンポです。

それではもう少し詳しく、具体的に説明していきましょう。

### ◆身につけているモノは「変化」をホメる

これは特に女性や、そこそこオシャレな男性に有効です。

まずは彼女（彼）が身につけている服や靴、バッグ、アクセサリ、ヘアスタイルなどをホメましょう。

ホメましよう、と言うとむやみやたらに「カワイイ！」を連発するヒトがいますが、それではあまり好感度はアップしません。また、ファッションチェックをするワケではないので、特別ファッション知識が豊富である必要もありません。

ここでのポイントは「変化をホメる」です。

たとえば2年前に買ったジャケット。

「そろそろ新しいのが欲しいけど、とりあえずコレ着とくか」  
と黙って着ているときに、

「あ、そのジャケット素敵ですね!」

とホメられても、うれしいでしょうか?

それよりは買ったばかりのジャケットを、

「お店で見たときはすごく気に入ったんだけど……実際どうか?」

とドキドキしながら着ていったときに、

「あ、そのジャケット素敵ですね!」

とホメられたほうが、断然うれしいはずですね。

たとえばヘアスタイル。

美容院に行った翌日は、本人も人目が気になっています。

「おかしくないかな? だいじょぶかな?」

そんな時に

「あれ、髪切ったんだ? うん、すごくイイね!」

とホメられれば、誰だっとうれしく思います。

ところが美容院に行って2週間もたつてから

「あれ、髪切ったんだ? うん、すごくイイね!」

とホメられても、まあウレシイはウレシイのですが……

なんか『今さら感』が漂いますよね。

「」では、新しく買ったものやリニューアルしたもの、つまり『変化したもの』をす

かさずホメるコトが大切です。

当然、そのためには『普段から周囲の人を良く観察しておくコト』が必須事項となります。

そして微妙な変化にいち早く気づき、イジってあげること。

コレがあなたの好感度をアップするんです。

実はこのスキル、どちらかというとな性のほうが比較的得意な場合が多いですね。

たとえばちよつとだけ前髪を切ったり、メイクやネイルを変えたときなどは、女性ならさかさずチェックが入る局面です。

女性ってホントに**チェックが厳しい**んです。

その点男性は……ダメですね。残念ながらニブチンが多すぎるようです。

もしもあなたが男性で、ご自分の好感度をアップしたいと思うのなら、まず女性を見習うところから始めましょう。

あ、だからといって、あんまりジロジロ観察しないコト。

それじゃプチ・ストーカーです。

### ◆好きな人は「同じ価値観」でホメる

次にホメたいのは、相手の親友や恋人・好きな芸能人・尊敬する人・親兄弟です。

誰だって『自分の好きな人』を否定されたり、バカにされれば気分を悪くします。

しかし逆に『自分の好きな人』を肯定したり、好きだと言ってくれるヒトには**好感を持つもの**なんです。

よく好きなタイプを聞かれて

### 「自分と同じ価値観を持ったヒト」

と答える方がいますが、これも同じコトですね。

言い換えれば、

「自分が好きなモノ・ヒトを、同じように好きだと感じてくれるヒト」  
を求めているワケです。

こういうヒトに対しては、まず『同じ価値観』を持つことが、好感度アップへの第一歩というコトになります。

よく、女のコ数人が雑誌を見ながら

「ねえ、このヒト超カッコよくない!？」

「うっそ、こっちのが全然よくない?」

などとやっていますね。(男のコもやりますが……)

これも実は無意識レベルで『同じ価値観を持つ人間』を探し求めているワケなんです。

その証拠に、大の仲良しの女のコが自分と同じヒトをカッコイイと思った場合、なんだかやたらと盛り上がっちゃいますよね? これは「自分と仲良しな女のコは、やっぱり自分と同じ価値観だった!」コトを確認できた喜びなのです。

これを好感度アップ術に応用するところになります。

『意図的に「あなたと同じヒトを好きである」あなたと同じ価値観である」コトを表現できれば、好感度アップ』

たとえば相手が恋人の話(ノロケ気味<sup>きみ</sup>)をしている時、同性同士であればワリと素直に聞いてあげられますが、これが異性だったらどうでしょう?

もしあなたが男性なら、女性から恋人のノロケ話を聞かされてどう思います?

「……おもしろくない」

これが率直な感想でしょう。

しかもあなたがその女性に好意を持っていたならば、なおさら

「全っ然おもしろくない!」

でしょう。

ぶっちゃけコロロの隅には相手の破局を望む自分がいたりして。こうなるともう、好感度アップどころの騒ぎじゃないですね。もはや、軽く呪っちゃってますから。

では、こういったケースでは一体どのように対応すればいいのでしょうか？

まずは相手の話に乗れ、話を引き出してあげるコトです。そのためには適切なあいづち・質問が必要となります。具体的には、

「イイ人そうだね、その人」

「へー、やさしいんだ」

などと肯定的なりアクションをしましょう。そしてときおり質問を投げかけるコトで、相手の話（恋人自慢）に興味を持っているコトを示します。

そうするコトで『相手が大好きな恋人さん』に対し、「私も好意を持っている」コトをアピールするのです。

このことにより、

「私はあなたと同じ価値観を持っている人間である」

というコトを相手に伝えられます。

相手の“恋人自慢”や“好きな芸能人トーク”は、あなたの好感度アップのチャンスでもあるのです。

◆お気に入りを入りをホメる事は、その人自身をホメる事

大きさでなく、ごく自然にホメることができて、なおかつあなたの好感度アップにつながるポイント……。その3つ目が、相手のお気に入りを入りをホメる事です。

たとえばその人行きつけの洋服屋や雑貨屋、カフェやレストラン、バーなどがそうです  
すね。

実はこういった“お気に入り”は『その人のセンスそのもの』を体現している、とても重要な存在なんです。場合によっては『その人のステータスシンボル』ともいえるかも知れません。

そんな“お気に入り”を他人に紹介する時、ヒトは無意識のうちに

「私はいつもこんなにオシャレなお店で服を買ってるの。そんな私って、  
デブっっ」

「俺はこんなに小粋な“隠れ家バー”が行きつけなんだ。そんな俺って、  
デブっっ」

と「コロの奥底で問いかけているものなのです。

……デブですか？

『ホメてもらいたい感』がヒシヒシと伝わってきますよね？

さあ、ここですかさずホメてみましょう。

「すっばーい！ こんなカワイイお店、どこで知ったの〜？」  
「何、こんなトコロにバーがあったの？ スッゴイ雰囲気良くない？」

彼女も彼も、「あなたを連れてきて良かった！」と思っに違いありません。

さらに「コレを繰り返すうちに、

「あなたを連れてきて良かった！」

↓「一緒にいるのがあなたで良かった！」

↓「結構あなたが好きかもしれない！」

となりますね。

ほーら好感度、アップです。

「……んなわきゃないっ」

あれ？

もしかして全然信じてないですか？」そんなにウマく行くわけないだろうっ」って？  
ところが案外、そうでもないんです。

『つり橋の法則』をご存知でしょうか？

「恋愛中は胸がドキドキするのだから、逆に胸がドキドキしている時に  
出会えば恋愛してしまうのではないか？」

という、バカっぽいほどシンプルな発想に基づいて実験が行われたんです。

出会った男女が恋に落ちる確率を、ふつうの場所とつり橋の上とで比較する実験でし  
たが、実験の結果は男女とも

「対象が同じようなルックスならば、平常時に出会った異性よりもドキ  
ドキしてる時に会った異性のほうにより強い魅力を感じる」

だったそうです。

思ったより、実はヒトの感情なんて単純なモノなんです。

——話を戻します。

“お気に入り”とは『その人のセンスそのもの』を体現しており、いわば『その人自身  
でもある』というコトでしたね。もちろん、そういったモノは前述のような“お気に入り  
のシヨップ” “お気に入りのバー” 以外にも、いろいろあると思います。

たとえば “お気に入りのアーティスト” や “好きなブランド、作家” など。

人はこういったモノ・ヒトに対しても、やはり自分のセンスを投影しています。

それじゃあ、早速ホメてみましょう。

「へえ、そういう音楽聞くんた。いいよねー、あれ。うん、スキスキ」

こうして“お気に入りのアーティスト”を認めてホメることで、

「そんなアーティストを気に入ってるあなた自身もナイスセンスでステキ！」

と相手自身をホメているコトになりますし、さらには「私もあなたと同じ価値観の人間だ」というアピールにもなりますね。

#### ◆心無い『ホメ』はタダのお世辞

さて、ここまでに『ホメることの効果と有用性』についてご説明してきましたが、ここでひとつ注意事項です。

これは何も、

「心にもないことを言っても、とにかくホメろ！」

と言っているワケではないコトを、ご理解いただきたいのです。

もちろん、ビジネスシーンなどでありがちな「今日別れたら二度と会う機会はなさそうな相手」でしたらそれでも構いません。一回コツキリの出会いの中で心にもないオバシチャラを言ったところで、それは『社交辞令』ってヤツです。

相手だって話半分に聞いてくれますよ。オトナですからね。

では日常付き合っていく人間関係においてはどうか？

心にもないことを言っただけの場合、それが『お世辞』だと気づかなければ問題無いのですが、そんなことはまずありません。

それに、たとえ当の本人が『お世辞』に気づかなくても、周りの誰かが気づいてしまえば同じことなんです。



そして一度でも「ああ、このヒトは心にもないお世辞を言っヒトなんだ」とレッテルを貼られてしまったら、アウトです。

あなたの信頼度は一気に最低ランクになり、好感度は激しくダウンする「ト」でしょう。

「そんな「ト」言ったって、どうにもホメようがない時だってあるじゃないー！」

まあ、好感度アップの方法は『ホメる』だけではないので……別途で紹介するまた別の方法でいきましょう。イイんです、ホメられない時は無理にホメなくても。

「なあんだ。じゃあ私は『ホメる』以外の方法で頑張ろうっ！」

……って、ちょっと待ってください！

#### ◆『ホメるの苦手シンドローム』？

あきらめる前に、あなたが以下に当てはまるかどうかを確認してください。

実は、特に男性に多いのですが『もともとホメるのが得意ではない』というヒトがい  
ます。

あなたはここ数日間で、誰かをホメた記憶がありますか？

……もし無いようであれば要注意です。

『潜在的ホメるの苦手症候群』の疑いがあります。

そういうヒトは、まずは無理矢理にでも他人をホメる練習をした方がいいかも知れま  
せんよっ。

「ホメるところが見つからない！」

のーっ

「ホメるところを探していない」

のとは、全然話が違いますから。

これからは、常に「どうやったらヒトをホメれるか？」を意識してみてください。  
もしあなたが『ホメるの苦手症候群』<sup>シグモ</sup>だったのなら、この修練を通じて日常的に他人を『ホメる』コトが出来たとき、それだけでもあなたの好感度は今までよりも確実にアップしているハズですから。

ちなみに芸能人で言えば関根勤さんが『人をホメる』コトのお手本としては最高だと思います。彼はヒトの『隠れた長所』を見つけてホメたり、イジってその人の良さを引き出すコトにかけては天才的ですから。

『お世辞上手』ではない、真の『ホメ上手』『イジリ上手』ですね。

ついでに言えばこの『隠れた長所をホメる』というテクニックは、実は非常に効果的な好感度アップ法でもあります。

なぜならば、『ヒトは誰も』理解されたがり』である』からです。

ただし、今まで説明してきた『ホメることによる好感度アップ法』が初級編ならば、この『隠れた長所をホメる』というのはいわば上級編です。

確かに、普段あまりヒトからホメられない部分をホメることで、うまくすれば

「あ、このヒトは誰も気づいてくれなかった私のこんな一面に気づいてくれた！」

というスペシャリティを演出することができます。  
ただし、使うTPOをちよつとも間違えると、




「はあ？ 何、知った風なコト言っちゃってんの？」  
「なんでそんなコト知ってるの？ まさかストーリーカー？ キモッ！」

ともなりかねないので、十分な注意が必要です。

まあこのあたりの難しさが“上級編”たるゆえんなのですが、それでも一度このテクニクを身につけてしまえば、もはや無敵といってもいいかも知れません。

きっとあなたは『心を見抜くホメ・マスター』としてみんなから愛され、慕われる存在となるコトでしょうから。

(※) 『隠れた長所をホメる』についてはP190  もっとホメて、好感度アップ参照



## 『意外性』が好感度をアップする

ここにふたりの女性がいます。

(A子) おとなしめの性格で、いわゆる家庭的な雰囲気。いかにも料理が得意そうな女性。

(B美) やんちゃ気味の性格で、かなりハデめ。料理なんてしたことなさそう。

実はふたりとも料理の腕前は互角だとしたら、他人からより高い評価を受けるのは一体どちらの女性でしょう？

……おそらくこれは、(B美)さんに軍配があがるのではないのでしょうか。

### ◆腕前は同じくらいでも……

ではなぜ同一のスキルを持つふたりなのに、(B美)さんのほうが高く評価をされるのでしょうか？

以下、両者に対するごく一般的な第三者の反応です。

(A子) 『いかにも料理得意そう』なイメージで、実際に料理が超得意である。

↓「あー、なんかそんなカンジするもんね」

(B美) 『料理は食べる方が得意そう』なのに、実は料理が超得意である。

↓「へーっ、意外だなあ。全然そんなカンジしないのに……」

ハイ、このリアクションが答えですね。つまり、

『全然そんな風に見えないのに、実は○○だった』

という「意外性」が（B美）さんの評価を高めているワケです。

#### ◆「意外性」と好感度

好感度アップのためのキモとなる『意外性』、その具体例をいくつかあげるとするとこんなカンジでしょうか。

- ◎ 「料理なんかできそうもナイのに、実は料理が超得意」
- ◎ 「いかにも生真面目エリート風な見た目なのに、実はトークがめちゃ面白い」
- ◎ 「ごく普通の服だと思ったら、実は一流ブランド物をラフに着こなしていた」
- ◎ 「バカっぽいのに高学歴」
- ◎ 「貧乏そうなのに大金持ち」
- ◎ 「ただの不良かと思いきや、実は捨て犬をやさしく抱きしめていた」
- ◎ 「ただの弱虫メガネ君かと思いきや、実はスパイダーマン」

……幸運にもあなたがこれらのいずれかに当てはまっているのであれば、『他者への好感度アップ』を目指す上ではかなり有利です。  
なにしろ『意外性』という、ヒッジョーに効果的な好感度アップアイテムを持っているわけですから。

ちなみに、『意外性』であればなんでも好感度アップにつながるというワケではありません。たとえば、

- ◎ 「料理とか得意そうに見えて、実は目玉焼きもギリ」
- ◎ 「すごい面白そうに見えて、実はクソ真面目<sup>マジメ</sup>だけがとりえ」
- ◎ 「かっこそうなのにバカ」
- ◎ 「金持ちそうなのに極貧」
- ◎ 「子犬とか可愛かってそうなるルックスなのに、ただの不良（鬼畜系）」
- ◎ 「スパイダーマンかと思いきや、ただのメガネ（コスプレ好き）」

……確かにこれも『意外性』ではあるのですが、まず好感度アップ効果は見込めないでしょう。いわば『ダメ意外性』です。

ひとことと言つと、好感度アップに効果のある『意外性』とは、

『**「見劣っているように見えて、実はとても優れている」**』

というコトになりますね。

では前述の具体例をひとつとって

解説してみましょう。

◎ 『バカっぽいのに高学歴』

これは『頭脳の良し悪し』という基準をもって判断した場合に、



『**「見頭ワルそうに見えて、実は頭イイ」**』

という意外性が好感度アップにつながっています。

『**「カリ勉メガネで声小さめ、青白い顔したヒョロイ男が、実は東大生」**』

だと、周りのリアクション的には「へえー、頭いいんだね」で終わりですが、

『**「金髪ガングロでメイク濃いめ、いつも口半開きの女が、実は東大生」**』

の場合は「ええっつ！ すっげえ、超頭いいじゃん！」となるでしょう。

この二人、同じ東大生でありながら明らかに他人の評価に差があります。

その差を生み出しているのは『**頭悪そうに見えて、実は頭良い**』という『意外性』に

他なりません。

かように好感度アップに効果的なこの『意外性』ですが、実は意図的に演出して好感度アップに利用するコトだって可能なんです。

### ◆『意外性』を演出しよう

例えば……

◎強面（こわもて）のキャラで通っている上司なら、デスクにそれとなく家族やペットの愛らしい写真を飾り『恐そうだけどプライベートではやさしい』という意外性を演出

◎線の細いキャラの男性なら、コッソリ身体を鍛え上げて『華奢（きゃしゃ）に見えても脱いだら実はイイカラダ』という意外性を演出

◎「色気にはあまり縁がナイ」と思い込んでいる女性なら、時には敢（あ）えてやや露出度の高い服を着ることで『普段あまり意識しなかったけど今日はすごく女性らしくてドキッ』という意外性を演出

……いかがですか？

こう考えると、好感度アップのチャンスというのはいくらでもあるものなんです。んが、しかし。

この『意外性の演出』は、力み過ぎるとすぐ間違った方向へと行ってしまいますので注意が必要です。

例えば……

◎『恐そうだけどプライベートではやさしい人』を狙うあまり、デスク上の家族写真が自分じゃなくて皆に見える方に向いちゃってる。しかもやたら写真がデカイ。

◎『華奢に見えても脱いだら実はイイカラダな男』を狙うあまり、むやみに人前で脱ぎたがる。しかもやたらタンクトップ。

◎『普段あまり意識しなかったけどすごく女性らしくてドキッ』を狙うあまり、勝負服が「ちよいとセクシー」というより単にゲヒンになっちゃってる。しかもやたら半乳。

……このようにいかにもフザとらしくなり、ウラにある「計算」が見え隠れしてしまうと全く意味がありません。

演出すべきは『意外性』なのですから、あくまでも他人から見ても「意外」でないと、好感度アップ効果は期待できないのは当然ですね。

「やるぞやるぞ、ホラやったー！」ではダメなんです。

◆意外性とは、『不意打ち』『ギャップ』『サプライズ』

たとえば「モノマネ」なんかもそうですね。

披露する前に

「今から出川哲朗のモノマネするから！」

って宣言しちゃったら、よっぽど似てない限りまずウケません。

これは相手の意識が『記憶の中の出川哲朗（本人）』に向いてしまい、目の前のモノマネと冷静に比較されてしまうからです。

「モノマネしまーす」宣言などせず、会話の最中にタイミングを見ていきなりやったほうが、不意打ちの形でウケる可能性が高いんです。（それに、万一スベツても素知らぬ顔で流せますし……）

これも『意外性が好感度をアップする』というひとつの例ですね。

ちなみに前述の具体例で出てきた



◎ 「ただの弱虫メガネ君かと思いきや、実はスパイダーマン」

は、もちろんアメリカンコミックのヒーロー『スパイダーマン』の主人公を指していますが、実はコレも「意図的に演出された意外性」の好例なんです。

いわゆる変身ヒーローものの定番手法ですが、

『普段はサエない主人公が実はスーパーヒーロー』

という『ギャップ効果』意外性』を狙ったものです。

誰もが持つ人間心理としての「変身願望」との相乗効果で、『スパイダーマン』や『ハリーポッター』といったヒーロー映画が大ヒットしたコトは、未だ記憶に新しいですね。

こうして自分自身の持つ『意外性』を意図的に演出するコトで、**大ヒットする可能性は誰にだってあるんです。**みなさんもこの機会に、自分の中に眠ったままの『意外性』

にスポットライトを当ててみてはいかがでしょう？

変身……しちゃうかもしれませんよ？

立ち読みサンプルはここまで