

モテ男を作るための基礎講座

第一章

目標設定

科学で最もエビデンスがある目標設定とは？

目標設定と聞いて驚いた方も多いと思います。

恋愛や勉強、仕事、ダイエットなどゴールがあるものには目標が欠かせません。

理由はシンプルで、人は目標があったほうが頑張れるからです。

過去の僕自身目標を立てずに彼女が欲しいと思っていました。

ですが、20代後半までずっと彼女はできずにいました。

理由は明白で思っているだけで、行動しなかったからです。

目標設定は行動しやすくするための究極のツールです。

そのために、現時点で最もエビデンスがある目標設定を紹介します。

それが、

「MAC の法則」

です。

アイントホーフエン工科大学の研究チームが評価の高 38 件の論文を集め、さらにそれを論文にまとめたものです。

いわば「論文の論文」みたいなものですね。

MAC の原則は、「M・A・C」の 3 つの要素から成り立っています。

・ M=Measurable(メジラブル)測定可能性
⇒目標(ゴール)数値化して測定可能なこと

・ A=Actionable(アクションナブル)行動可能性
⇒目標(ゴール)を正確に把握し、そこにたどり着くまでのプロセスを明確に書き出す

・ C=Competent(コンピテント)適格性
⇒目標(ゴール)を達成することが、自分の価値観に基づいていること

以上 3 つの観点から目標達成に向けて段取りを立てていきます。

まずは、目標を立てていきます。

僕の目標の例を書いていきますので、参考にして目標を書くようにしてください。

・ M=Measurable(メジラブル)測定可能性

⇒測定を可能にするために期日を設け、願望を数値化します。

(例)

〇〇月〇〇日までに彼女を作る

・ A=Actionable(アクションナブル)行動可能性

ここでは彼女を作るためにどんなことをするのかを書いていきます

細かくプロセスがあるほうが目標達成に近づきますが、最低 5 つあれば大丈夫です。

(例)

- ・ 気になっている子に挨拶をする。
- ・ 挨拶をする中になったら会話をしてみる
- ・ 会話では共通点を多く見つけるようにする
- ・ ある程度仲良くなったらデートに誘う。
- ・ デートの場所は彼女の好みと体験ができる場所を探す
- ・ 3、4回デートしてお互いにプライベートの時間を共有するようになったら告白をする

期日までに彼女を作るための具体的なアクションを立てます。

・ C=Competent(コンピテント)適格性

ここが一番大切です。

彼女を作ることが自分の価値観にどんな影響を与えるのかを考えるのがいいです。

ここで何も思いつかなかったら、この目標は途中で必ずやめてしまいます。

途中で投げ出したくないですよ。ですので、しっかり考えましょう。

(例)

人生の目的がスキルや知識をたくさん身につけることなので、彼女を作ること
で新たな視点や価値観を知ることができ、人生が豊かになる

ポイントは彼女を作ることが、本当に望んでいることなのかを考えることです。

まとめ

- ・ M=Measurable(メジラブル)測定可能性
- ・ A=Actionable(アクションナブル)行動可能性
- ・ C=Competent(コンピテント)適格性

この3つの観点を意識して目標設定をしましょう。

第二章

恋愛に必要な要素と言えば、類似性(似ているところ)です。

人はやはり似ている人のことを好きになります。

ですので、類似性に焦点を当てていきます

会話編

モテる人は質問の量が多く、親切心と共感能力が高いです。

類似性を強調しているから彼らはモテているのです。

恋愛における人間関係で一番大切なのは類似性を見つけることです。

類似性を簡単に作る方法を紹介していきます。

初対面の人にも使えるので、出会い系や合コンに行った時にも使えます。

ガンガン使っていきましょう。

共通点探しゲーム

類似性を簡単に作る方法は、

「会話をするとき共通点をたくさん見つける」

ことです。

「共通点を見つけること=類似性を見つける」

ことですね。

質問をたくさんする人がモテるのかというと、質問をたくさんすることで、

- ・相手のことをたくさん知るとことかできる
- ・自分との共通点を多く見出すことができる

からに他なりません。

どんな共通点を見つけることができれば、仲良くなれるのかというと、

2013 年、イリノイ大学でカップル 100 組を対象に会話中にどんな類似点があると仲良くなれるのかを調べた実験によると、

「ある二つの類似性があると相手との距離を縮めることができた」

とのことでした。

その二つとは

- ・人生に対する態度や信念(弱者への態度や人生のとらえ方、人生の価値観)
- ・コミュニケーションスタイル(話し方)

趣味や出身地の共通点よりも相手と距離を縮めることがわかっているのです。

いきなりコミュニケーションスタイルや人生に対する態度や信念に持つていくのはとても難しいです。

最初は当たり障りのない趣味や生活背景から会話をし、話し方に注目しましょう。

そして「相手のコミュニケーションスタイルを褒める」ことを意識してみてください。

話し方をほめる人はあまりいないので結構うれしいものです。

例えば、

相手の話し方がとても感情的だと想定します。

話し方が感情的だと、感情が相手に直に伝わりやすいです。

「感情が伝わりやすくて、素直な感じでうらやましい」などと伝えてみましょう。

ポイントは「うらやましい」などの言葉を伝えることです。

「話し方が素敵」と言われるより相手は嬉しく思われます。

褒めた後、もし相手とコミュニケーションスタイルが似ていたら、共通点を深めていきましょう。

コミュニケーションスタイルが違う場合は、自分の話し方の逆の部分を出して話し方に共通点を見つけます。

例えば、自分が論理的なコミュニケーションスタイルで、相手は感情的なコミュニケーションスタイルだとすると、

「自分は初対面の人とか慣れてない人と話すとき、冷たい話し方するから相手に誤解されやすいけど、それが仲良くなると『やばい』とか感情表現が出るんだよね」

といった感じです。

常に感情的な人や論理的な人はいませんので、結構使えるテクニックです。

共通点が見つかってきたら徐々に人生観や政治について深い話をしていきましょう。

例えば、

「僕は、相手にありがとうとか感謝されるのがめちゃくちゃ嬉しいんだけど、○

○さんはどういふことされると嬉しく感じる？」

みたいな感じで相手の価値観を聞いていきましょう。

ミミッキング

とはいえ、もっと簡単に親しくなりたいと思いますので、簡単にできるものもお伝えします。

2010年に世界最強の経営大学院とも呼ばれるインシールドが人間の話し方と親密性についての実験を行っています。

被験者を数人集めて10分だけ好きなように話をしてもらいます。

その際、半数のグループには相手の話の語尾を2～3語繰り返してもらうように指示を出しました。

この半数のグループは、相手からの親密性が増したという結果が出ました。

相手と親密になりたいのであれば、

「相手の話していることの最後の部分だけを繰り返してリアクションを取ってあげる」

ことをおこなうだけでも親密さが増します。(このことをミミッキングと言いま

す)

例えば、

「休みの日は家にいることも多いんですけど、この間、久しぶりに映画を見に行
ったんですよ」

「へー、映画を見に行ったんですか」

「これがハラハラするアクション映画で、かなりオススメの出来栄えでした」

「アクション映画で、オススメなんですね」

ング

こんな感じです。

そして、そのあとにフォローアップクエッション(FAQ)を使っていきます。

FAQ とは事前に相手が話したことをベースに質問していく方法です。

例えば、

「私は本を読むのが趣味なんだ」

「本を読むのが趣味なんですね。どんな本を読むんですか？」

「小説をよく読みますよ！」

「小説！いいですよ。どういうジャンルの小説を読まれるんですか？」

とこんな感じです。

他に、有効なテクニックが自己開示(自分のことについて)です。

自分のことについて話さないと相手は不審に感じ信用してもらえません。

先に自己開示をしておくことで返報性の原理が働き、相手も「自分のことも話さないと」と思うようになるわけです。

まとめ

- ・ 当たり障りのない趣味や出身地から相手のコミュニケーションスタイルを見つける
- ・ 相手のコミュニケーションスタイルを褒める
- ・ 自分のコミュニケーションスタイルと照らし合わせて、共通点を見つけていく。

ポイントは、

完全に分析系とか感情系のコミュニケーションスタイルはいないので、相手のコミュニケーションスタイルとは逆のことを言うように意識してください。

共通点を探すときは二択で考えましょう。

例えば、

- ・ 外交的なのか？ 内向的なのか？
- ・ 寂しがりやなのか？ 凝り性なのか？

対義語をたくさん用意しておくとう便利です。

- ・ある程度共通点が見つかったら、人生観について深い話をしていく
- ・ミミッキング=最後に言った話題に注目して繰り返す
- ・フォローアップクエッション(FAQ)=前に相手が話したことをベースに質問していく
- ・自己開示もおこなう(できれば相手より先に自己開示をする)

～行動編～

行動でも類似性に焦点を当てていきます。

ミラーリング(マッチング)

いきなりですが、いつも行動を共にしている親しい人とは同じタイミングで同じことを言ったり、同じ行動をしたりしませんか？

これを逆に解釈すれば、意図的に“タイミング”を合わせることで「共感」を意図的に生み出すことができます。

相手に好感を与えることができるわけです。

このことを「ミラーリング」もしくは「マッチング」といいます。

簡単に説明すると「相手のしぐさを真似る」ことです。

例えば、

「相手が髪の毛を触ったら自分も髪の毛を触る」

みたいな感じですか。

注意点としては、「相手にしぐさを真似られていることを悟らせない」ことです。

真似されていると疑われた時点で、

- ・怪しい人
- ・気持ち悪い人

と認識されてしまいます。

ミラーリングを使うときに大事なのが、

- ・どのタイミングで
- ・どのしぐさをマネするのか

です。

相手に気づかれないように自然とできるのであれば、たくさんしてもいいのですが、気づかれると関係を修復するのが難しいです。

僕がおすすめている最強のミラーリングが

「呼吸のミラーリング」

です。

呼吸を合わせることで、相手と心も体も同調しやすくなり、より親密な関係が築くことができます。

やり方は、相手が息を吸ったら吸い、吐くときにあなたも一緒に吐きます。

分かりやすいやり方としては、

相手が話をしているときにあなたも息を吐き、相手が話し終わったら息を吸い、相槌を打ちます。

なかなか難しいですが、習得するとかなりの効力を発揮するので練習してみてください。

語尾をたまに真似るのもあります。

たまに相手の語尾を真似てください。

毎回、真似られると腹が立ってきますのでたまにしましょう。

好意の返報性

「返報性の法則(原理)」というのは、相手から何らかの好意や施しを受け取った際に、「自分もお返しをしなければならない!」という感情を抱く人間の心理のことを言います。

例えば隣人から旅行のお土産をもらうと、「自分も次に旅行に行った際にお土産を買っていかなきゃ!」という気持ちになりますよね。

恋愛にも応用できるテクニックです。

「あなたに興味がある」
「あなたに好意を抱いている」

というメッセージを伝えることで、相手も自分に対して好意を返してくれる可能性が高いのです。

例えば、

その人にだけ笑顔で会話をしてみるとか、職場が同じならチョコやエナジードリンクを差し入れしてみましよう。

もちろん直球で「好きだ!」という言葉をしつこく伝え続けたりすれば、嫌がられるでしょうが、相手を思うからこそできる、

- ・細かい気遣いを絶やさない
- ・まめに連絡をする

といったことから始めてみるのは全然あります。

「ギブ・アンド・テイク」という言葉がありますが、初めは「テイク」のことを考えずにひたすら「ギブ」することだけを考えて行動することをオススメします。

まとめ

- ・ミラーリング＝相手のしぐさを真似ること
- ・最強のミラーリングは「呼吸のミラーリング」
- ・好意の返報性＝相手から好意を示されると自分も好意で返そうとする心理