

どうせ **キャバ嬢** やるなら **イイ女** に  
ならなきゃもったいないじゃん♪



※接客には正解も不正解もありません。  
貴方が女を磨く参考にして頂ければ幸いです。

キャバクラ管理システム  
**VENUS**



## 目次

○どうせキャバ嬢やるならイイ女にならなきゃもったいないじゃん！

### ■まずは、男性という生き物を知る

- キャバクラに行く男性と行かない男性がいる
- 男達はなぜキャバクラに通うのか？
- こんな男に惚れてはいけない～DV男性の見分け方
- ただの女好き男に気をつける！
- いい男を見極めろ！
- 男達が女性を見抜いてしまう所

### ■お客様の警戒心をほぐして癒してあげるステップ

- お客様の警戒レベルを見極める1
- お客様の警戒レベルを見極める2
- お客様の警戒心をほぐすテクニック
- お客様のしぐさを見極め距離を縮めるテクニック1
- お客様のしぐさを見極め距離を縮めるテクニック2
- お客様を惹きつけるテクニック1
- お客様を惹きつけるテクニック2
- お客様を惹きつけるテクニック3
- お客様を惹きつけるテクニック4
- お客様を惹きつけるテクニック5

### ■接客テクニックのいろいろ

- 接客テクニックのいろいろ1
- 接客テクニックのいろいろ2
- 接客テクニックのいろいろ3
- 接客テクニックのいろいろ4
- 接客テクニックのいろいろ(小悪魔編)
- NO1キャバ嬢がしている事(おまけ)
- 借金で通うお客様の見分け方



## キャバ嬢の接客で女に磨きをかけて幸せをつかめ！

どうせキャバ嬢やるならイイ女にならなきゃもったいないじゃん！

どんな女性も女を磨く事で、素敵な男性と縁ができます。

よく『男運が悪い』とか『イイ男との縁がない』とか、そんなボヤキを耳にしますが  
なんの努力もせずに、ただイイ男を待っている女性と自らを磨き続けている女性では  
素敵な男性との縁は、大きく変わるはずですよ。

ようするに、自分自身を振り返り、自分が、きれいな蝶が集まる【美しい花】であるか？  
うざい蠅があつまる【ウ○コ】であるか？の違いという事になります。

『やさしくて、私を包んでくれるような男性』と結婚したいのであれば  
そんな男性が好意を持つ女性でなければならぬのが必須条件でしょう。

すなわち、世の中の男性が、何を考え、どう思っているか？を知る事ができなければ  
その条件に当てはまる女性になる事すらできないのです。  
キャバ嬢の仕事は、そんな男性心理を知る機会に恵まれた業種なので  
しっかりと、接客スキルを磨く事で、世の中の男性をよく知る女性になる事ができます。  
また、好みの男性が、好意を抱く女性になる事も出来るでしょう。

男女に関わらず、他人との出会いは、どんな相手であろうと  
必ず自らを成長させてくれる相手なので、そこから何を学び得るかがとても重要だと思います。

せっかくキャバクラという接客業で、毎日男性と接する機会があるのなら  
女を磨く為に役立ててみてはいかがでしょうか。

### 《キャバ嬢の接客術で身につく女子力》

#### 相手に合わせる会話術

誰しも自分の話をよく聞いてくれる相手には、好感を抱くものです。  
従って、相手の話をよく聞く事で、誰にでも好感を抱かせる素敵な女性になれます。

#### 相手を理解する能力

接客は、相手に合わせてするものですが、相手をよく理解する事が出来なければ  
気持ちの良い会話をする事ができません。  
また、相手を理解する努力が、苦手なタイプの人をなくして行くので  
誰にでも分け隔てなく接する事のできる素敵な女性になれます。

#### 相手を察する能力

接客では、常に目配り・気配りをして、色々なタイプのお客様に喜んで頂く事が大切です。  
言葉ではなく、ちょっとした仕草で、相手の望む対応ができる素敵な女性になれます。



## まずは、男性という生き物を知る



男性と女性では、基本的な思考の働きが違うので物事の考え方、捉え方も違います。男性は、いつまでも夢物語の中で生きてしまいがちですが女性には、しっかりと現実を見つめながら過ごしています。

従って、女性的な物事の判断基準で男性を見ていてはいつまで経っても男性を理解できないでしょう。



## キャバクラに行く男性と行かない男性がいる

---

キャバ嬢は、ついついキャバクラに来る男性を『すべての男』として、ひとくくりに見てしまいますが、実際はキャバクラに行きたいと思う男性と、そうでない男性がいます。キャバクラに通う男性は、お店で満たされるモノがあるから通うのであって日々の生活の中で多くに満たされている男性は、キャバクラで飲んでも楽しくないのです。

しかし、楽しいと感じなくても、中には男同士の付き合いで飲みに来ているお客様もいます。そんな男性にいくら自分をアピールしても指名をもらえる確率はとても低いのでお客様ひとり一人が、どんな男性自身なのかを見極める目が必要になります。

ただ、始めはキャバクラなんて何も楽しくないと思っても、何度か連れて来られるうちに楽しいと思うようになる男性もいますし、その男性の『いい娘いるよ！』という一言が別の男性を呼び寄せる事もありますので、やはり接客で手抜きはしないようにしましょう。

### 《Point》

- 1、キャバクラに行かない男性も多くいる事を忘れてはいけない。  
『キャバクラの客＝すべての男性』という見方は、視野を狭くしてしまいます。
- 2、キャバクラに通う人とそうでない人を見極める目を養おう！  
キャバクラに通わない男性と結婚した方が離婚する確率は低いかもしれません。



## 男達はなぜキャバクラに通うのか？

薄暗く、生活感のない異次元空間でセクシーな衣装に包まれたキレイな女性たちが接客するキャバクラに男性が大金を払ってまで通うのは、そこで満たされる【何か】があるからでしょう。その【何か】は人それぞれ違うのですが、まずは男という生き物を知る必要があります。

### ●オスという生き物は常にSEX対象を常に求めてしまう

男性が浮気するのも、オスという生き物の本能からくるのでしょう。色々な女性に種を蒔き、力強い子孫を作ろうと、本能がそう働いてしまうのです。従って性欲の対象を『愛している』わけではないのです。女性を愛する気持ちとは全く別に、SEXという行為を無意識に求めてしまう性質があるのです。

### ●男として認められたい、自信を持ちたい

どんな男性も女性からチャホヤされたいし認められたい生き物です。キャバクラに行く男性は、女性にチャホヤされて男としての自尊心を維持しているのです。

### ●元気になるから通ってしまう

アメリカの大学の研究で「男性は女性と、たった5分間話すだけで、男性ホルモンの分泌量が50%近くも上昇し元気になる」ことが分かったそうです。男性同士で話した場合は、男性ホルモンの分泌量は低下し、逆に相手が美女であればあるほど分泌量が高くなるそうです。男とは単純な生き物のようです。

### ●気楽に女性と接する事ができる

常日頃、男性は女性をエスコートする側なので、女性と接する時は気を使うものです。しかし、キャバクラの場合、気を使って貰う側になり、気を使わず気楽に女性と接する事ができるので男性にとって、心が安らぐ空間と言えるのです。

### ●人生に影響しない相手だから

仕事上の部下、上司、仲間だと、ちょっとした言動が自分の人生を大きく変えてしまう事もあるので自分の人生にこれっぽっちも影響しない相手のキャバ嬢なら、とても気楽に話ができるのです。

### ●だってキャバ嬢かわいいから

心理学的に言えば、好意を抱いている女性に対して視覚情報が与える影響は、とても大きいそうです。ようするに、自分に振り向かせてしまえば話なんてほとんど聞いておらず。ただ「この子、可愛いなあ〜」と思っているだけでOKなのです。キャバ嬢が興味があるふりをしているだけで、満足できるのです。

### 《男性がキャバクラに行く動機》

- |                                  |                                      |
|----------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="radio"/> 口説きに来る     | <input type="radio"/> 威張って満たされたい人    |
| <input type="radio"/> チャホヤされたい   | <input type="radio"/> 誰かに尽くして満たされたい人 |
| <input type="radio"/> 寂しいから      | <input type="radio"/> 女性に振り回されたい人    |
| <input type="radio"/> 家に帰りたくないから | <input type="radio"/> 自分を理解して欲しい人    |
| <input type="radio"/> 褒められたい     | <input type="radio"/> 現実から逃避したい人     |
| <input type="radio"/> 認められたい     |                                      |

※プライドが高い男性やナルシストは、キャバクラにドブプリはまりやすいのでお客様のプライドをくすぐるテクニックを磨きまくりましょう！



## こんな男に惚れてはいけない～DV男の見分け方

### ●車の運転中よくイライラしている、荒っぽい運転をする

普段はいい人なのに、車の運転をさせると口が悪くなったり、乱暴な一面が見えたりする。そういう男性は、自分の思い通りにならないと、イライラするという性格の表れだと考えましょう。

### ●急にデートの予定を入れてくる

彼女に対して、急にデートをしようと申し出てくる男性は彼女を自分の思い通りにしたいという欲望が強く、些細な事でも自分の通りにならなかつたりするだけでイライラしてしまう傾向にあるようです。自分が出かけたい時間までに支度がすまなかつたり、相手が喜ぶそぶりを見せないだけで「楽しくないのか」と怒り出すこともあり、子供っぽく、ワガママなところが特徴です。

### ●外出先で態度が悪い

食事をしに入ったレストランやショップなどの、店員や周囲の人に対して態度が悪い。すぐにクレームを入れたり、大声で文句を言ったりする男性は、DV男子予備軍かもしれません。自己中心的な一面があり、他の人間、特にサービス業で働いている人に対しては自分はお客なので、無意識に自分より下の人間だと考えてしまうようです。

### ●パートナーが病気をしていると、いやそうな顔をする

彼女が病気で寝込んでいる時、もしくは体に具合が悪いところが発覚して落ち込んでいる時に「大変そうだけど、俺のメシは？」「せっかく予約したのに、今度の予定はははどうするの？」など気分を悪くするタイプの男性は、女性が自分の為に働かない事に苛立つタイプ。

### ●子供が嫌い

自分の子供ができるまでは「子供が苦手」という男性は大勢いますが明らかに「子供なんてかわいくない」「子供なんて、いらぬ」と公言している男性は結婚して子供を産んでも「俺の女」と思っている事が多いようです。子供の母親ではなく、いつまでもあなたに女性であることを求めてくるタイプの可能性大です。

### ●すぐに個室に閉じこもってしまう

自分だけで楽しみたい趣味がある、ひとりになりたいと言って、自室に閉じこもってしまい彼女は放置……こんな男性は、意外にも多いのです。こういう人は、自己中な考え方をするタイプで、なかなか自分の性質を改めてはくれないようです。

### ●プライドが高い

DV男子の特徴のひとつに、プライドの高さがあります。彼女でも、それ以外の人でも何か彼の世間体や自尊心を傷付けるようなミスをしただけで怒り狂い、殴ったり蹴ったりしてくる。こういう男性には、近付かないようにしましょう。

### ●小さな嘘をつき、自分をよく見せようとする

自分のことをよりよく見せようとして、嘘をたくさんつく男性はDV予備軍の可能性が高いです。「俺は会社で認められている」「俺は他の女が放っておかないくらいモテモテだ」「俺は選ばれた人間なんだ」などと言葉にするような男性は、そこに矛盾があることにパートナーが気付いただけで、怒り狂ってしまうことがあるようです。

### ●過去の犯罪を誇っている

かつて、他の人を殴ったり、怪我をさせたりした武勇伝を誇らしげに語る。こういう男性は、暴力が自分にとって素晴らしい力だと考えている可能性があります。暴力行為に対して抵抗がないタイプなので喧嘩自慢などをしてくる男性には注意すべきでしょう。

### ●家族との関係が悪い・もしくは良すぎる

親と非常に仲が悪い、もしくは依存して仲が良すぎる男性は、家族が自分に対してマイナスになることをすると怒り出すことがあるようです。バランスの悪い家族関係を築いていることが目に見えてわかるような場合は気を付けましょう。特に彼が母親の悪口を言ったり、直接罵声を浴びせたり、殴ったりしているところを目撃した場合には、すぐに縁を切ってもいいレベルかもしれません。



## ただの女好き男に気をつける！

### ●いきなりほめてくる男性は注意する

初対面で一分以内にほめてくるような男性は、女好き度はかなり高いといえるでしょう。モテたいという気持ちが大いなので、初っ端から女性に気分を良くする事をしてきます。キャバ嬢が、お客様をほめて気持ちよく飲ませる行為と同じだと思った方がいいかもしれません。

### ●女の子のどんな話でもとことん付き合う聞き上手

女性ならではの趣味でも、しっかりと付き合い、女性ならではの話でもとことん付き合いしっかりと話を聞いてくれる男性は、ひょっとしたら、ただ貴女とSEXしたいだけかもしれません。目的が達成された時点で、急に冷たくされる事もあるので、しっかりと見極めましょう。

### ●趣味のない男は、気をつける！

ただの女好き男は身なりに気をつかうし、気も長いし、やさしいし、仕事もできるし、お金もある。ただし、女と遊ぶこと以外の趣味を持っていない場合が多く、持っている趣味自体が軟派を目的にしている場合が多い。趣味が筋トレなら、モテたいだけの男かも？

### ●急に冷たくなったり、連絡がなくなる

落とす事だけが目的なので、脈がないと解ればすぐに冷たくなる。頭の切り替えが早いタイプ。さみしがり屋で、自分の外見を気にする人が多く、行動だとボディタッチが多いと思います。

### 《女好き男の言動パターン》

- いつもとても優しく接してくれる
- いつも自分を見ているかのような言葉や接し方が多い
- 相手が自分の存在を意識し出すまで、付かず離れずの状態を維持する
- メールや電話が多く、気になる文章や言葉を頻繁に入れてくる
- ダメと分かったら、全く連絡して来なくなる
- 「○○ちゃんは、どんな事が好きなの？」など、自分の話よりも女性の話に合わせて話す
- 「よく頑張ったね」など、女性の気持ちを分かってくれるような言葉が多い
- 「可愛いね」や「綺麗だね」などの言葉をドキッとさせるタイミングでピンポイントで使う
- 「俺、あまりモテないから…」など女性の同情心や母性本能をくすぐる言葉の使い方が上手い

### 《Point》

見るからにモテそうな男性の「俺ってモテないんだよね」などという言葉に要注意！性格に問題があったとしても、外見の良い男性は女性にモテます。誠実さをアピールする為の言葉にも要注意です。根拠のない言葉は無視が得策！本当に誠実な男性は、謙虚なのです。男性を見る目は、いつも客観的に！女性がハマりやすい女好き男は、仕事ができるタイプで、紳士的という共通点があります。女好き男は、女性を喜ばせるツボを良く知っています。キャバクラに通う男性は、結婚しても通いつめる男性と思った方がいいでしょう。手に入れた女性には、冷たくなるのも特徴なので、結婚すると放置されます。



**いい男を見極めろ！**

### ●いつでもポジティブ

「そっか。それじゃ今度は○○でやってみようぜ！」

「まじかー。辛いなー。んじゃ次までにばっちり準備しようぜ！」

などとネガティブな言葉や無用に傷つける言葉は言わない。

女性の話を明るい表情で聞いてくれるというだけで存在価値としては十分です。

明るくて面白い男性はどこにいても人を和ませるので、良き縁を生み、運も味方します。

### ●細かい事はいちいち気にしない

「ああ、あれね。全然大丈夫だよ～」という感じのやり取りができる大らかさを持っている。

常に心に余裕があるため、ちょっとしたことで、驚いたり焦ったりしません。

女の子の言ったことにいちいち反論しないというのも特徴です。

常に自分に自信を持っているので、些細なことが気にならないのです。

### ●誰とでも、仲良くなれる

周りを見ながら相手のペースに合わせられる社交上手な男性は冷静に物事を判断できる人です。

店員ともすぐに会話に馴染み、仲良くなれるのは、他人を安心させる力を持っているからです。

ボーイなど店員に対しても、気さくに話しかけ、平等に接します。

逆にボーイに対して、横柄な態度をしたり、威張り散らす男性は、心の狭い男性なのです。

### ●「わからない」「ありがとう」「ごめんなさい」が素直に言える

知らないことは正直に「何それ？ 知らない」と言える男性は、素直さを大事にしている人です。

「ありがとう。」「ごめんなさい。」と反射的に言える男性は、かなりいい男と言えるでしょう

素直に言葉や行動で表現できるような人は、どんな人も惹きつけます。

### ●何事にも感謝できる

誰しもが当たり前と思っているような事に対して、『ありがたいな～』なんて言葉が出たり

自分ひとりでは生きてゆけない事をよく理解し、何事にも感謝できる姿勢は運を味方につけます。

そんな男性は、多くの人に信頼され、多くの人に尊敬されているでしょう。

### ●自分の人生にビジョンを持っている

生きる上で、何も目標のない人は、ただ自分の欲望のままに流されて生きてしまいます。

逆に目標に向かって生きている人は、常に努力を惜まず、強い精神力を養い続けています。

ビジョンが最優先なので、ちょっとした事で怒ったりしませんし、細かい事も気になりません。

### ●謙虚さを身に着けている

目標に向かって生きているので、常に自分を磨く努力をしています。

その向上心が、無意識にダメな自分を探している為、驕りや慢心がなく、いつも謙虚です。

自分を卑下しているわけではなく、謙虚になろうとしているのでもなく、無意識に謙虚なのです。

### ●他人の考えを尊重する事ができる

自分に対しての向上心が強い為、他人の意見を真剣に聞く耳を持っています。

その為、相手の意見を尊重した上で物事を判断する事が出来ます。

自分の考えを押し付けたり、安易なダメ出しをする事はありません。

### 《Point》

正直、この手のタイプの男性は、キャバクラに通ったりしないかもしれません。

生きる上で、自分のすべき事が明確なので、キャバクラ通いしている時間などないのです。

真剣に夢に向かって生きている男性は、無駄な時間を費やしたりしないものです。



## 男達が女性を見て見抜いてしまう所

---

### ■その笑顔は本物かどうか？は見抜かれている。

不愛想な顔より、笑顔のほうが格段に女性を魅力的に見せますが男性は、その笑顔が本物なのか？を瞬時に見抜いているものです。目だけが笑っている、人と目が合った時だけ笑顔であとはすぐぶすつとしている…そんな愛想笑いは簡単に見抜かれています。男性が見たいのは、女子が心からリラックスして見せるウソのない笑顔 なのです。酔ってしまえば、よく分からなくなりますが飲み始めでまだお酒が入っていない時は注意しましょう。

### ■声のトーンからその人の心境を察知している。

【声】も男性が意外と敏感に察知していることの一つです。男性は声のトーンの高い女性に惹かれる傾向がありますが、声の高さからその女性の健康状態や若さ、生殖能力などを、生物の進化上の理由から感じ取るようです。はっきりした発声でややゆっくりめに話すことを意識してみましょう。

### ■ヒップとウエストのくびれは、脳が勝手に意識している。

女性のヒップやウエストのくびれに注目するのは男性の本能と言えるでしょう。健康な子孫を残せる配偶者を選ぶ、という生物的な機能の現れのようなのです。ヒップに比べ、ウエストが細くくびれていることが大きなチャームポイントとなるので太ベルトで腰のくびれを強調するような着こなしは、どんな男性にも人気です。

### ■きれいな肌をしているかどうか？

男性は、肌そのものがきれいかどうか、という点に無意識に反応し注目してしまいます。肌が荒れたり、くすんでいる人は、生活リズムが不規則でストレスも多いと思われるので。逆に肌がきれいだと、健康な生活を送り、食生活もきちんとしているだろうと思われるのでスキンケアは気を抜かないでしっかり行うようにしましょう。



## お客様の警戒心をほぐして癒してあげるステップ



どんな人でも初対面の相手には警戒するものです。  
接客において、お客様の警戒心をほぐしてあげる事がプロのキャバ嬢と言えます。

また、多くの人と接する機会のある、キャバ嬢の仕事は  
初対面で、その人の人柄を見抜く力を身につける事が出来ます。

お客様をよく観察し、男性を癒す事のできる素敵な女性を目指しましょう。  
イイ女にならないければ、イイ男との縁も生まれません。

ここでは・・・

- お客様の警戒心レベルの見分け方
- お客様の警戒心のほぐし方
- お客様との距離の縮め方
- お客様のひきつけ方

を、順を追ってご説明します。



## お客様の警戒レベルを見極める 1

---

### ★★★★★警戒レベル5

#### 【グラスを両手で持つ】

このポーズは『自分の領域に入らないで！』というポーズ。

#### 【必要以上に礼儀正しい】

相手と深く関わりたくない、というポーズかもしれない。

#### 【やたら明るく振舞う】

本音を隠す為のポーズで本心と裏腹という事もある。

### ★★★★警戒レベル4

#### 【腕を組む】

「警戒心が強い」「自信がない」

不安や緊張を隠す、他人を寄せ付けたくないという二つのポーズ。  
(集中して考える時にも、このポーズを取ります。)

#### 【眉毛を触る】

何かをごまかしている、嘘をついているポーズ。  
この表情が出ている時は、言葉や表情に注意しましょう。

#### 【頭の後ろに手をやる】

照れた時のしぐさと思われがちですが  
他人の接近を拒否している場合のポーズの方が多い。

### ★★★警戒レベル3

#### 【目をそらさない】

相手の目をキッ！と見続けている人は、気が小さい人の特徴です。  
初対面の人だけに緊張する人が多いポーズ。

#### 【早口でしゃべる】

自分をコントロールされるのが嫌な人が多い。  
いつも早口の人には話に口を挟まれるのが嫌いな人で  
普段のんびり話している人が急に早口になるときは  
何かをごまかしている事が多い

#### 【まばたきが多い】

プライドが高い人や不安や緊張を感じていたり気が小さい人に多い。  
自尊心を傷つけないように接客しましょう。



## お客様の警戒レベルを見極める2

---

### ★★警戒レベル2

#### 【貧乏ゆすりをする】

何事にも完璧でないと気がすまない完璧主義者。  
物事を白黒はっきりさせたい人。  
このタイプの人には、常に新しい情報を提供してあげるといいでしょう。

#### 【「つまり」「ようは」が口癖】

自分を理解して欲しいという願望が強い人。  
話をよく聞いてあげるといいでしょう。

### ★警戒レベル1

#### 【足を投げ出す】

人目を気にしない、おおらかで懐が広い人が多い。  
我侗で威張っている印象がありますが、親分肌で面倒見のいい人が多い。  
感情がわかりやすいので、余計なことを考えずに付き合える人です。

#### 【指でテーブルをたたく】

一見イライラしている印象を与えますが、マイペースな人が多い。  
こういう人とは、一緒に楽しんであげるのがいいでしょう。

#### 《Point》

心理学は、統計学なので、すべての人が当てはまるわけではありません。  
あくまでも、そういったケースが多いと言うだけなので、決め付けてはいけません。

強く警戒しているお客様に対して、ホメ過ぎてしまうと更に警戒される事があります。  
初対面の接客では、お客様の警戒レベルを探るようにしましょう。

まずは、お客様をしっかり観察する事が大切です！



## お客様の警戒心をほぐすテクニック

### 【お客様との共通点を探す】

自分との共通点があると親近感をおぼえ一気に距離が縮む事があります。  
好きなモノ、嫌いなモノの共通点を探すのもいいでしょう。

- 出身地が同じ
  - 好きなタレントが同じ
  - 好きな音楽が同じ
  - 好きな食べ物、飲みのもが同じ
  - 趣味が同じ
  - 山が好き、海が好き
- など、共通点を探す質問を準備しておきましょう。  
さりげない会話の中で、引き出せるといいですね！

### 【何かひとつの事に努力する】

どんな人も、一生懸命頑張っている人を応援したくなるものです。  
不器用だけど頑張っている人は、好印象を与えるものです。  
接客の中でそれを伝えるのはなかなか難しいですが  
本当に努力して頑張っている事なら、相手の心を動かす事ができます。

#### 《例》

- ◎資格をとる為に毎日勉強している。
- ◎海外で勉強する為に、出勤する度に2000円ずつ貯金をしている。
- ◎誰かの役に立ちたくて、毎週日曜日はボランティア活動をしている。

### 【ロベタや人見知り好感を与える事もある】

欠点だらけなダメ人間が頑張って夢を実現する映画やドラマが多いように  
完璧な人には、なかなか共感が持てないものです。

完璧な接客をする人より、ロベタでつつかえながら一生懸命接客をする人の方が  
好印象を与える事もあります。  
貴女がロベタや人見知りなら、そこは欠点ではなく、長所と考えるようにしましょう！

### 【特別視している言葉遣いで親近感を与える】

「貴方だから話すんだけど・・・」

「信用しているから話すんだけど・・・」

など、特別視している言葉を伝えられると、どんな人もその相手に好意を抱いてしまいます。

### 【失敗談でコミュニケーションを円滑にする】

待ち合わせ時間に30分遅刻した時、相手に対してなんとなく気まづくなりますが  
その相手から「実は私も遅刻したんだよ」と伝えられると安堵してしまうものです。  
自分の失敗談や短所をさらけ出す事で、相手の警戒心をほぐす事ができたりします。  
失敗談ばかりでは、ただのダメ人間と思われてしまいますが  
完璧主義者だと、思われてしまうと警戒されたままで終わってしまいます。

#### 《Point》

お客様に一步踏み込むためには、年代、好み、性格、など深く理解する事が大切です。  
そして「貴方だけ」という特別メッセージをプラスしましょう。  
また、自分の短所をアピールする事も忘れずに！



## お客様のしぐさを見極め距離を縮めるテクニック 1

### 【耳を触る】

会話中お客様が耳を触っているのは、もう聞きたくないというサインのようです。耳を触ると聞き取りにくくなるのですが、それが気にならない会話をしているのです。逆に、耳に掛かった髪をどけるしぐさは、もっと話を聞きたいというサインです。女性であれば、このしぐさは、女ならではのモテしぐさです。男性は、女性の首筋やうなじに色気を感じたりします。

### 【口元を手で隠す】

何か隠し事や嘘がバレないようにカバーしているしぐさです。好感を持つ異性の前では、自分の下心や妄想を相手に悟られないようにしている表れで笑顔で口を隠すようなしぐさは、好感をもたれているはずで

### 【アゴをさする】

よくアゴを触る男性は、幼児性があり甘えん坊で自意識過剰のナルシストのようです。また、『自分が優位なポジションにいると思っている時』『敵対心を持っている時』『何か悪巧みをしている時』にも、するしぐさのようです。とりあえず、お客様の自尊心をくすぐってあげて反応を確認してみましょう。

### 【目が合う】

人は、好意のある人の目を見る時、凝視時間が長くなり、頻度が多くなり無意識にチラチラみてしまうものです。男性は、好きな女性の話をしている時に目をよく見て女性も、自分が好きな男性と話をしている時によく目を見てしまうようです。接客時に自分の話をよく聞いてくれているか？観察してみましょう！

### 【目線をそらされる】

目が合ったあとすぐに横に逸らすのは、恋愛対象外、女として見れないと判断されており目が合ったあと下にうつむく場合は、恥ずかしく照れていたたり、意識している場合が多い。ひよっとしたら、好意的に目を見るようにするとお客様との距離が縮まるかもしれません。

### 【手のひらをこちらに向ける】

「やあ！ひさしぶり！」と自然に手を上げるのは人の本能に根ざした癖のようなものです。ほかにも、食べものを「どうぞ」と差し出すときや、ボディータッチする時も手のひらは相手側を向いています。この衝動は、相手に好意や興味を抱いていると思ってよいでしょう。逆に手のひらを内側に向けている腕組などは、NOや拒絶を表すしぐさと言えます。

### 【自分の髪を触る撫でる】

甘えたい依存心、自己愛やナルシズム、注目されたい気持ちなどの表れのようなものです。ちょっと孤独を感じていたり、寂しがりやな性格の人に多いしぐさなので自尊心をくすぐりながら、また甘える振りをしながら、逆にしっかり甘えさせてあげましょう。

### 【急に早口になる】

突然早口になるのは、よほど緊張しているか嘘などごまかそうとしているかがほとんどです。男性の場合、浮気がバレそうになったときも早口になります。



## お客様のしぐさを見極め距離を縮めるテクニック2

### 【何がしたいかを聞いてくる】

人は、通常誰かの命令に従う事を嫌がるものなのである程度信頼をしていないと出てこない言葉です。相手の為になる事をしたいという質問なので、距離がぐんと縮まっている証拠です。

### 【手で鼻をこすったり触る】

鼻を触るという事は、目の前に壁をつくるしぐさなので相手に見られたくないという否定的な気持ちの表れになりますが恥かしがり屋だったり、内気でシャイな性格ならよくある事です。好意を持っているという本心を隠そうとしているしぐさでもあります。微笑みながら鼻の下をこすったりするしぐさは、照れ隠しとっていいでしょう。

### 【ボディータッチが多い】

ただのスケベ男で、やりたいだけという場合も多々ありますが肩や背中を叩いたり、頭を撫でられたりする行為は友達以上の感情を抱いているとっていいでしょう。男性は、ボディータッチの反応で、相手の気持ちを確かめています。極端に嫌がらずに、かわすテクニックを身に着けましょう。

### 【腕を組む】

腕を組む行為は、拒絶している表れですが嫌いになっているわけではありません。会話中に腕を組むのは、じっくり考えたいという表現でもあり自分を守りたい緊張感のあわれでもあります。傾向としては、ベタベタする関係より、サッパリした関係を好む男性に多いようです。

### 【テーブルの上のモノを移動させる】

人は、好意を持つ相手との間にモノを置きたくないと思えばグラスや皿などを少しずらしたりするものです。お客様の気持ちを確かめる為に、試しに何か間に置いてみてはいかがでしょう。

### 【手元にあるものをいじる】

おしぼりやグラスなど、手元にあるものをいじるしぐさは今の状態に満足していない証拠です。話題を変えてみたり、何かアクションを起こした方がいいかもしれません。

### 【好意のある人の方向に向く】

接客で隣に座ってしまうとなかなかわかりませんがお客様を注意深く観察しているとお互いの好意の度合いによって、体の角度や距離が違います。人は、目、足、手、顔、腰などが、どうしても好意を持つ相手の方へ向けてしまう性質があります。お客様の何気ないしぐさをよく観察してみましょう。

### 《Point》

男性は、言葉ではなく実際の行動に好き嫌いが表れる事が多く  
女性は、お喋りに本音が出るので、お客様の言葉ではなく、しぐさを観察しましょう！

### ○首をかしげる

接客中さりげなく首をかしげながら会話をするのもイイかもしれません。顔を斜めにすることで、全体感がアンバランスになり男性に支えてあげたいと無意識に思わせる事ができます。また、首をかしげることで首筋や、うなじが強調され女性らしさをアピールできますし横目+上目遣いとなり、可愛く感じられ女性らしさが感じられます。



## お客様を惹きつけるテクニック 1

### 【第一印象で決まってしまう】

誰でも、初めて会った人は、「先入観」が働き、無意識に人間層を決め付けてしまうものです。

例えば、ボロボロの服を着ている人と、ビシッとスーツを着こなしている人ではビシッとスーツを着こなしている人の方が、お金を持っていると決め付けてしまいます。実際に話した事もないし、当人の事をよく知らないのに「先入観」でそう思い込んでしまうのです。

どんな人も、一度受けた印象を他人に当てはめてた上で、実際以上に評価してしまいます。外観や格好、容姿といった目に付きやすい特徴だけで人の評価を大きく変えてしまうものです。

従って容姿の良い人が、好印象を与えるのは紛れもない事実ですが顔のよさ、スタイルのよさだけで評価が決まるわけではなく相手が求めているポイントを身につける事が大切です。

仮に自分を『可愛い女性』と見せたいのであれば、リボンなど『可愛い』とイメージさせるアイテムを身に付けることで、『この人は可愛い女性だ』と思ってもらえます。

また、もし持っている資格や今勉強している事があれば、それを伝えるだけで貴女のイメージがグ〜ンとあがるものなのです。

### 《第一印象を悪くしない為に最低限守る事》

身だしなみチェックを必ずする。

姿勢を良くする事！お客様全員にちゃんと挨拶しましょう。

目の下のクマはファンデーションでしっかり隠す。

笑顔は絶やさない。

『いらっしゃいませ』『こんばんは』『お隣失礼します』『いただきます』など明るくハッキリ。

自己紹介は手短かにちゃんとする。

お客様の名前を聞いて、ちゃんと名前と呼ぶ。

ハンカチとライターはちゃんと膝元に置く。

相手の目を見てしっかりと話す。

…など

### 【思い込みで好印象を自分の姿にする】

「この薬は、とても良く効く！」と言われて飲んだビタミン剤で病気が治る事があるように実は「思い込み」は、とても大切なのです。

思い込みすぎて、他人の言葉に耳を傾けないのは問題がありますが

自分のスタイルをイメージし思い込んで成りきる事も重要です。

従って、どんな出来事でも貴女が、ポジティブに受け止める事ができれば

その効果の恩恵を受ける事ができるのです。

自分の外見をしっかり整え、第一印象で相手に植え付け

自分自身が成りきる事ができればOKです！

この力、意外に侮れないのです！

自分のキャラづくりを考えて成りきってみるのもいいでしょう。



## お客様を惹きつけるテクニック2

### 【無理なお願いと通す二つのテクニック】

道端で会った人にいきなり「お金を貸してください！」と言うのと「今何時ですか？」と聞いてから「お金を貸してください」と言うのではお金を貸して貰える確率が明らかに変わって来る事が証明されています。

例えば、貴方がブランドバッグを買って貰おうとしているとします。いきなり高価なバッグを要求するのではなく相手がお金を出す事が気にならない程度のものを要求し、「ガム買って」→「ご飯おごって」→「この服買って」→「アクセサリー買って」→「ブランドバッグ買って」というように、少しずつハードルをあげて行くわけです。

これは一度要求をのんでしまうと次の要求が断りにくくなるという、人間の性質を利用したもので小さなお願いを順次通してゆくことで、結果的に大きなお願いも通ってしまうというものです。

○また、その逆パターンもあります。最初に大きな要求をして、その後に小さな要求をするというものです。

例えば、貴女がアクセサリーを買って貰おうとしているとします。はじめは、その10倍の価格の「ブランドバッグを買って！」とお願いします。相手は当然断りますが、次は目的である「じゃあこのアクセサリー買って！」とお願いします。

人間は、一度妥協してもらった相手に対し、自分も妥協する性質があるのでいきなり「アクセサリーを買って！」とお願いするより、要求が通る確率がグ〜ンと上がります。

この二つのテクニックの効果的な使い方は「相手の価値観によってどちらを切り札として出すかを見極める」ことです。

きっちりとしている性格の人であれば、徐々に要求のハードルをあげた方がいいでしょうしプライドの高い性格の人であれば、大きな要求の後に、目的の要求をした方がいいはずで、お金を使う事で男としてのプライドを保たせてあげるのです。

### 【逆境を利用する】

「絶対にやっちゃダメ！」と言われるとやってみたくなる、あの感覚を利用するのです。ツルの恩返しや浦島太郎のお話のような事です。

例えば「会う事を禁止する」と、「会いたいけど会えない」という感情が芽生えます。恋愛は障害があるほど燃え上がると言いますがただ「会いたい！」と伝えるより「会いたいけど、会えない！」と伝える方が相手を惹きつける確率が高くなるという事です。また、会っている時間は、相手にとって特別な時間だという印象を与える事が出来ます。

#### 《Point》

しっかりとした禁止の理由をつける事  
相手に面倒だと思わせない事  
禁止項目を増やし過ぎない事  
禁止期間を長くしすぎない事



## お客様を惹きつけるテクニック3

### 【繰り返し接触する事により好感を抱かせる】

人の好感は相手と接する時間より、接する回数が多いほど増し良い効果が得られます。つまり、一日中ひとりの人物と一緒に居た場合と、一日1時間3回一緒に居た場合とでは一日1時間3回一緒に居た方が好感度が高くなるという事です。

従って、お客様をつかむには出来るだけメールや電話など接触回数を増やした方が効果的です。

ただし、必ずしも接触回数が多い方が良いわけではなく、相手が不快だと感じている接触は多ければ多いほど不快感を与えてしまいます。

自分の自慢話や愚痴などを聞いて貰う為に、相手の時間を何度も奪ってしまえば間違いなく好感度が下がってしまうでしょう。従って、「今回の接触は有意義なものだった！」と思わせる事が大切です。

相手にとって自分との接触がプラスになるようお客様の好みなどをよく観察し、常に情報収集するようにしましょう。

例えば、魚釣りが好きなお客様がいたとします。自分が魚釣りをしなくても、魚釣りについて詳しく聞いて情報収集しておきます。この情報は、他の魚釣りが好きなお客様に必ず活用できるのです。『昨日、鯛がよく釣れるポイントを教えて貰ったよ！』なんて、メールする事ができます。

#### 《Point》

自分が興味のない話でも、お客様の話はしっかり聞いて情報収集を怠らない！その情報は、必ず貴女の指名となってかえってきます！

### 【トークはキャッチボール】

○自己完結型の会話は、嫌がられたりするものです。  
『昨日、〇〇にある居酒屋さんに行ってきたの、お魚とっても美味しかったんだよね〜』と、言ったところで、お客様からすれば『……で？』となってしまいます。  
『昨日〇〇にある居酒屋さんに行ってきたの、お魚とっても美味しかった！お魚好きですか？』『お魚よりお肉の方が好きですか？』など、話題を広げるような話し方をしましょう。

○話を小出しにする事で、相手の興味を惹きつける事が出来ます。  
例えば、『後で話したい事があるの..』と、一度、話を切り時間を置くと言われた方は、話の全体が見えない為、いつまでもその事が心に引っかかってしまいます。『何の話だろう？』と考え自発的に興味を抱き、勝手に妄想したりするものです。

○お客様が会話の内容に関心があるか、退屈しているかは返事の長さでわかります。

《関心が薄いと返事が短い》

『うん』『へえ』『そう』

《関心があると返事が長い》

『うん、よくわかるわ』『なるほど、確かにそうだね』『へえ〜そうなんだ』

一言くらいなら反射的に言葉は出てきますが、続く言葉は考えていないと出てこないものです。



## お客様を惹きつけるテクニック 4

### 【嫌いなタイプを聞いてみよう！】

ある程度、お客様との距離が縮まったら  
「嫌いなタイプってどんな人？」と聞いてみましょう。  
この回答には、異性から好感を持たれるポイントが隠されています。

自分:「嫌いなタイプってどんな人？」  
相手:「ん～好き嫌いの多い人かな～」  
自分:「どうして？」  
相手:「だって合わせるの大変じゃん！」  
自分:「どうして大変なの？」  
相手:「そりゃそうでしょ！自分が一緒にしたい事に気を使う回数が増えるんだから。」  
.....

と、「どうして？」を繰り返すと、相手は色々と応えてくれると思います。  
その内容をしっかりと聞いているだけで、相手の人柄がわかってくるはずです。

この場合、嫌いなタイプを聞いているので、ネガティブな内容になります。  
嫌いになった体験の元での回答なので、愚痴になってしまうかもしれません。

しかし、ひとつひとつ丁寧に回答していくうちに、自分の中で溜まったものを排出し  
次第に緊張がほぐれリラックスして行くでしょう。

質問をして、その回答をフムフムとしっかりと丁寧に耳を傾け聞いているだけなのに  
愚痴を聞いて貰っているのだと錯覚し、無意識に「包容力のある人だ！」と思わせてしまいます。

さらに、人は相手に多く(長い時間)話させた方が、聞く側に好感を抱く傾向にあります。  
どんな人も

『自分に興味を持ってくれる人』

『自分の存在を認めてくれる人』

『自分を受け入れてくれる人』

この3タイプに人は好感をもつからです。

### 《Point》

相手の注意を自分だけにひきつけよう！

相手の注意をひきつけるには「印象」と「頻度」が必要！

コミュニケーションに必要なテクニックは「話の聞き方」「質問の仕方」です！



### 【何をしたら幸福かを聞き出す】

人は、いろんなことで幸福感を得ます。

『お腹いっぱい美味しいものを食べた時』

『好きな映画を見ている時』

『思いっきりカラオケで歌っている時』

『一人旅でぼんやり景色を眺めている時』

など、価値観は人それぞれで、この価値観がマッチしていればいるほど相手とあなたは近付きやすくなります。

『豪華なレストランで美味しい食事をするのが幸せ』な人と

『家のホットプレートでお好み焼きをしている時が幸せ』な人は

やはり経済観念や幸福への考え方が違います。

『登山をして、頂上から景色を眺めている時』が幸せな人と

『家の中でゴロゴロしている時』が最高という人は、ライフスタイルがかなり違うとも言えるでしょう。

もちろん『自分と違うものを持っているから好きになる』こともあります  
根本的に違う！と思う人とはうまくいかないものです。

### 【こだわりを聞き出す】

生活の上で、ではなく『何をしている時が一番やりがいを感じているのか』ということです。

例えばよく聞く、『もし宝くじで一億円当たったら、どうする？』なんて質問の場合

『仕事をやめて、毎日遊んで暮らす』という男性は女性から見ると

少し物足りないかもしれませんね。

『お金がなくなるまで世界中を旅したいな』なんて人は今の仕事の不満があるのかもしれませんが。

このような質問からは、男性の仕事観を見出すことができます。

とはいえ、質問にすぎませんから、決めつけずによく観察しましょう。

男性の本音は、しぐさや行動に表れるものです！

### 【ターニングポイントを知る】

子供時代に、どんなキャラクターだったかをお互いに話しましょう。

子供の頃にどんなキャラだったのかを知ることで本当の姿が見えてくるかもしれません。

小さい頃はわんぱくだったのに、今はすごくおとなしいという男性には

何かターニングポイントがあったのかもしれないですね。

そういう話を共有することで、よりお客様のことを知ることができるでしょう。

このように、人生の転機について知っておくことはとても重要です。

『今までで一番刺激的だった体験は？』

『自分のターニングポイントは、ずばり何だと思う？』と聞いてみましょう。

その背景には、彼の性格を押し量れる過去が隠れています。

そのような過去を聞き出して共有することで、お客様も貴女をより気安く感じることでしょ



## 接客テクニックのいろいろ



接客テクニックについていろいろ記してみました。  
接客に正解も不正解もありませんが  
何かの参考になれば幸いです。



## 接客テクニックのいろいろ 1

---

### ■共感する事を強調してお客様との距離感を縮める

『今日、車ぶつけちゃってさあ〜』  
『え！大丈夫！』

『今日、パチスロで儲けてさあ〜』  
『いくら勝ったの？』

これが一般的な返答ですが

『え！大丈夫！怪我なかった？相手の人は大丈夫だった？』  
『いくら勝ったの？どこのお店で？いくら投資したの？』

と、聞かれると、自分に興味があるのだと思い貴女に好感を抱くようになります。

《Point》

話をしっかり聞き、プラスの話なのか？マイナスの話なのか？を聞き分ける事。

### ■快体験を記憶させる

人気のキャバ嬢は、お客様の誘いに軽々しくのらないのですが  
全く乗らないわけじゃありません。軽々しく誘いにのらないだけなのです。

たまに誘いにのる事で、お客様に快体験を記憶させる事が出来ます。

パチンコに一度大勝するとはまってしまう心理と同じで  
快体験を一度してしまうと、また同じ体験ができると信じてしまう。  
高値の花とデートできたという快体験が、せっせとお店に足を運んでしまうのです。

### ■ラストシーンはとても大切

お客様のお帰りの際にかける言葉は意外に大切です。  
映画でもラストシーンが悪ければ最悪の映画になってしまうように  
それまで楽しく過ごした時間を、一気にダークな記憶に塗り変えてしまう事もあります。

お客様がお帰りの際には、しっかりとお見送りして  
『ためになるお話ありがとうございました。』  
『今日はとても楽しかった。ありがとうございました。』  
と、心を込めてお店に来てくれた事に感謝しましょう。



## 接客テクニックのいろいろ 2

### ■『意識の側』と『無意識の側』

どんな人にも利き腕があるように、意識できる側と、そうでない側があります。右利きの人なら、利き腕を自由におきたいと思うので、左手に荷物を持ちます。この場合左側が『無意識の側』になります。『無意識の側』は、その人が警戒する側になり接客で座ると意識せずお客様に警戒されます。利き腕が自由になる『意識の側』へ座って接客した方がお客様はリラックスできるのです。

#### 《見分け方》

かばんを肩にかける側が、無意識の側の事が多い。  
ファイティングポーズは、無意識の側が重心になる。  
髪分け目は意識の側になる。

### ■お客様との距離を縮める小ワザ

○お客様をよく観察し覚える

『氷は少なめでしたよね。』

『焼酎は多目でしたよね。』

『ハイボールがお好きでしたよね。』

○気が合うアピールをする

外食時、お客様の注文と同じものを頼む『私もそれにする！』

○親しみ感を出す

ほかの人が使わないアダナをつけて呼ぶ。

### ■プラスとマイナスの順序

接客で褒めすぎると『こいつ本心で思ってるのか？』とってしまうものです。どこかで、マイナスの言葉を混ぜるだけで言葉の信憑性が高くなります。そして、プラスとマイナスの言葉の順番が大切です。

『中身がいいからいつも素敵なんだけど、ネクタイのデザインがイマイチだね！』と『このネクタイのデザインイマイチなんだけど・・・中身がいいからカッコよくみえるね！』では、後々の印象が大きく変わります。

どんな人も、最後の言葉が印象に残り、上はダメ出し、下は、ほめ言葉になります。否定形で終わる言葉は、それ以前のすべてを壊すので注意しましょう。

### ■YES/BUTの法則

(深い仲にはなるつもりないけど、私のファンでいてね・・・♪の法則)

お客様から『明日の夕方、食事でも行こうよ』と誘われたら

→『ほんと！うれしい～、でも、うちの猫が病気だから家をあげられないの』と断る。

一度『うれし～』で相手を受け入れてから断るだけで、角が立たないものです。



## 接客テクニックのいろいろ 3

### ■曖昧な女性の方が男性にモテる

好みの男性を聞かれたら『やっぱり木村拓哉！あの完璧なルックスたまらない！』などと応えれば、男性に引かれてしまうものです。これじゃあ～おれの出る幕ないなあ～と思われてしまうのです。

『ん～・・・そうね～これと言ってタイプはないけど、やっぱり楽しい人かな？』くらいにしておけば、俺にも脈はあるかも！くらいに思ってくれます。

物事をはっきり述べるとイメージが限定されてしまうので、そこで思考は停止してしまいますが逆に漠然とした言い回しは、期待感を膨らませてくれるものです。

何が食べたい？ときかれたら、イタリアン！と応えるよりさっぱりしたモノと応えた方が、男性は貴方を喜ばせようと知識をフル回転させるのです。そして、喜んであげれば、満足感を与える事ができます。

### ■男性は、本質的な部分を評価されると嬉しい生き物

A: そのスーツ素敵ですね

B: わあ～そんな有名企業の部長さんだったんですね。

C: 凄く頭のいい方なんですね。

これらのホメ言葉のうちCが一番嬉しいのが男性心理です。

Aの場合は→: そのスーツ素敵ですね。センスがいいんですね。

Bの場合は→: わあ～そんな有名企業の部長さんって事は、やっぱり優秀だからなんですね。

と、その人固有の本質的な部分を褒める事が大切です。また、褒めるタイミングを考えるようにしましょう。

### ■キーワードを繰り返し距離を縮める

『今日、凄いものを見たんだよ！』→『凄いもの？』と言葉で繰り返す。

『凄く疲れたんだ』→『疲れたの？』

わざとらしくならなければ、たったこれだけの事ですが『ふう～ん』『へえ～』という返事より『話を聞いてもらえている』と思ってもらえます。

《注意》 相手が少しでもイヤな顔をしたらすぐやめる！

少し間を空けて・・・

『今日、凄いもの見たんだよ！』→『・・・へえ～・・・どんな凄いもの見たんですか？』一瞬、興味がないのか？と思わせて、ちゃんと興味がある事を伝えるのもあります。



## 接客テクニックのいろいろ 4

### ■自己アピールは、人間関係に影響の少ないネタを選べ！

自分らしさを追及する事は良いことですが、目立ちたいのか？嫌わりたいのか？頑張っても浮いてしまう残念な人が、どこにでもいます。

自己アピールも、『人に流されることはありません！』  
『ポリシーとして、お肉は絶対に食べません！』  
などと、関わりにくい人間アピールをしてしまうと相手を引かせてしまいます。

例えば『消しゴム収集に凝っている！』という自己アピールは消しゴムを何個もっていても、相手には何の影響も与えませんしユニークな個性となります。また、プライベートでも『分析や整理整頓好き』という評価につながり、そんなイメージを与えます。

### ■お客様の自尊心をくすぐるテクニック

キャバクラに来る殆どの方が、自尊心を満たしに来ています。お客様の自尊心を満たしてあげられないキャバ嬢は、失格と言っても過言ではないでしょう。女性には本来男性のプライドを輝かせる資質が備わっています。ようするに、同じホメ言葉でも、男性から言われるより女性から言われた方が心に響くのです。

《注意》ホメ過ぎるとわざとらしいので、アメとムチを使い分けコントロールしましょう。くすぐるくらいがちょうどいいのです。

#### ○さみしいアピール

『あなたがいないと、私はさみしい』『あなたに会えて私は嬉しい』というアピールです。男とは単純な生き物で、たったこれだけの言葉を伝えるだけで『自分がいることで、彼女を満足させている。』という喜びにつながるのです。

#### ○感謝を伝える

指名をしてくれた、延長をしてくれた、たったコレだけの事でも思いっきり感謝を伝えましょう。男性は、女性からのお願いに応じて感謝されるだけで満たされる単純な生き物なのです。気づけば『この子のために、もっと頑張りたい！』とさえ、思ってしまうのです。

また、自分にとって良いことがあった時も、相手を褒めるチャンスです。出来事を報告した後にあなたがいてくれたおかげで『心に余裕ができた』『頑張ることができた』などと伝えましょう。思いがけない褒め言葉にグッとくるはずですよ。

#### ○特定の部分を限定した『カッコイイ』

ほめるところを探して、ただほめるだけではなく、お客様の内面的な部分を特定して「〇〇さんのそういうところが、カッコイイ」なんて言われると男性は舞い上がります。自分の内面的な特定した部分をほめる行為は、自分を良く見ていないとできないので嬉しさが倍増するのです。

#### ○『尊敬してる』は殺し文句

ほめ言葉の中で、『尊敬している』を伝えると、男性は天昇します。何より、自分が今までやってきた事に間違いがなかったと思えるのが一番の理由です。男としての自分の生き様が全肯定された気持ちになってしまうわけです。



## 接客テクニックのいろいろ（小悪魔編）

### ■相手を侮辱して縛りつける

侮辱のあとに、やさしくて特別な存在をアピールすると感動を与える事ができます。

『そのカッコ超ダサイんだけど！』

と言った後、『貴方が気になってるんだから、もっと私の好みになって！今度洋服選んであげる！』  
というような、使い方です。

### ■驚きと語尾を引っ張る言葉で自尊心をくすぐってみる

すごい→すご～い

ホント？→ホント～～！

上手→じょうず～！

これだけで、伝わるイメージが変わります。

『凄いですね』『面白いですね』『始めて聞きました』など、相手の話を持ち上げるのです。

そこに驚きを入れるともっと調子に乗るものです。

えっ！すご～い！

わあ～！じょうず～！

マジ！ホントに～！

など『俺の話でこんなに喜んで貰えるなんて・・・』と思わせるのです。

更に、言葉をバラバラにするというテクニックもあります。

『本当にそんな事あるんですか？』を

『あるんですか？そんな事？本当に？』

《注意》 感の鋭いお客様に見透かされないように！

### ■相手の気持ちをゆさぶるテクニック

気になるお客様に『電話ちょうだい』と言っておいて、電話に出ない。

相手から電話がかかってこない時は、電話に出られない仕事とか深夜にワン切りする。

とにかく、電話があってもお互いにコンタクトできない状態を作り出すのです。

そうすると、どうしても気になってしまうのが人の心理です。

そして、コンタクトできなかった分の甘い時間をお店で作ればいいのです。

《注意》 『俺を避けているのか！』と思わせてしまわないように！

### ■相手の心を引き付ける拒絶の法則

明日は暇だとつぶやくと、『じゃあ～デートしてよ！』と、言われ『いいよOK！』と返事をする。

『じゃあ、4時に〇〇ね！』と約束をしてその時間に行かない。

そして、電話がかかってくると

『ごめんなさい！急な用事が入って、これから行くからちょっと待ってて！』と出かける。

抱かせた期待を、一度裏切り、再度期待を受け入れる事で、喜びを増幅させるテクニック。

《注意》 電話もなく、このまま切れてしまうお客様もいます。



## NO1 キャバ嬢がしている事

色々なお店のNO1キャバ嬢にお話を伺ってみました。

### ■NO1キャバ嬢がしている事

顧客ノートをつける

来店日時、何人で来たか？会計金額、指名キャスト名など出来るだけ細かく記録する。

お客様の誕生日を忘れない

カレンダーにお客様の誕生日を書き込み、日付が変わった瞬間におめでとうメールをする。誕生日に来店予定があれば、ケーキやシャンパンなどを準備して一緒にお祝いのする。

お客様のタバコの銘柄を覚える

同伴の時など自分のタバコを買う時に一緒に買って手渡す。

常連のお客様のタバコをロッカーに買い置きして、なくなるタイミングで手渡す。

モーニングコールをする

飲み過ぎて朝起きられるか心配なお客様には、起床時間を聞いてモーニングコールをする。

手土産を用意する

いつも出張でホテル泊まりのお客様には、翌朝食べられるモノを手土産で返りに手渡す。

薬を常備する

胃腸薬や頭痛薬、ソルマックなど体調を悪くしたお客様に手渡す。

接待の時は、ちゃんと準備をする

お客様が接待で利用する場合、予め席を確保し、同席者の女性の好みを聞いておきお店とも相談し出来る限り対応して貰う。

情報収集を怠らない

お客様のどんな会話にもついていけるようにネットや本などで情報収集をする。特にお客様がハマっている趣味は、必ずネットで調べて情報収集する。

ドレスをかぶらない様にする。

前回の来店時に着ていたドレスを着ないようにして、お客様を向かえる。

お客様の好みの女性になりきる

お客様の好みに合わせて、自分のキャラを変えて接客する。

ちょっとした気遣いを心がける

寒い日は帰りにホッカイロを手渡したり、一人暮らしの男性には手作り弁当を作ってあげたりいつもお客様がして欲しい事にアンテナをはり行動する。

『頑張ってるね』の言葉だけで終わらせない。

仕事がキツそうなお客様には、栄養ドリンクや眠気覚ましのガム、目薬など、お客様が負担にならないようなモノを手渡ししながら『頑張ってるね』と伝えるようにする。

差をつける努力をする。

誰でも思う事や考える事は同じなので、もう一歩深く考えてお客様の喜ぶ事をする。

**※接客以外の行為は、すべて『営業』として受け止められる可能性を秘めています！**



## 借金で通うお客様の見分け方

金回りのイイお客と結婚したら、実は借金でお店に通っていた、お金にとってもルーズな男だった。また、事業家で結婚した当初は良かったが、数年後に倒産し、子供を養えなくなった。と、そんな話を耳にする事がとても多いのが、この業界です。せつかくキャバお嬢で接客業をしているのなら男を見る目を養いましょう。

### 《借金でお店へ通うお客の見分け方》

#### ■会計時に出すクレジットカードがコロコロ変わっている。

会計で出すクレジットカードが変わるという事は、利用金額枠のあるカードを選んで会計している可能性があります。利用額がいっぱいになったカードは使えなくなり、キャッシングの自転車操業をしているかもしれません。社会的に認められた人であれば、毎日キャバクラに通っても利用金額がいっぱいになるクレジットカードなど使わないはずです。

#### ■1点モノの豪華をさりげなく自慢する

高価な時計や財布など、身なりは普通なのに極端に高価なモノを身につけていたりするのは単なる見栄を張りたい象徴的な行動でしょう。本当にお金回りが良く見栄を張るならば全てにおいて高価なものばかりを身に着けているはずですよ。

#### ■会話の中で金あるぞアピールをする

仕事上の取引など、会話の中で高額な取引をしている話を自慢げに話し、金あるぞアピールをする。本当のお金持ちは、遊びに来てまでそんな話はしませんし、金あるぞアピールなど必要ないものです。

#### ■服装にお金をかけていない。

開店から閉店までいたり、ドンペリを平気で入れたり、毎回高額を使うのに、身なりは普通。こんな男性は、ひょっとしたら借金が多く身なりにお金を使う余裕がないのかもしれません。

#### ■香水の匂いがキツイ

男性で香水を身につけるのは、自分を良く見せたい心の表れです。本当の自分を隠したいという心の現われでもあり、特に大量に香水をつけている男性は、自分自身が全く見えなくなっている可能性があるのです。要注意です。

#### ■靴が汚い

昔からよく言われている事ですが、足元をしっかりと固めた生活を送っている人は、自分の足元も自然にきれいなものです。派手にお金を使うのに、汚い靴を履いている人は、不安定な生活を送っているのかもしれません。

#### ■自慢話がやたら多い

自慢話は、『ほめてもらいたい』『認めてもらいたい』という心の現われですが、極度なナルシズムは自己愛性人格障害という病気とも言えます。自身の苦痛を賞賛で埋め合わせすることが多くなる為借金という苦悩をキャバクラに通いチャホヤされる事で、埋め合わせするという悪循環になっている事があります。

○これらを注意深く観察しながら、接客を試みましょう！