

GL plus ワンポイントレクチャー

## ～『モテる原理』講義録～

今日は多くの方が密かに、あるいは露骨に気になっているテーマです。いくつかのコンセプトを駆け足で紹介します。どれも役立つでしょう。では概論から。

糸井重里さんをご存知でしょうか？

若い時からコピーライターの最前線で売れっ子中の売れっ子でした。そして思うことあって、インターネット初心者でありながら、49歳で「インターネット新聞」の体裁でほぼ日刊イトイ新聞をスタート。70歳を超えた現在、その会社を上場させて、今なお現役で若い世代と一緒に精力的に仕事を続けています。つまり時代にも世の中にもずーっとモテまくりです。

その「ほぼ日」（ほぼ日刊イトイ新聞）の糸井さんのコラムで、以前『「モテたい」の原理』という内容がありました。仕事から面白いなあと思って、デスクトップのメモに貼っておきました。昔のことなので、これで全文だったか、そしてdオリジナルの改行だったかなどは自信がないのですが、だいたい次のようなものです。

.....

ぼくは、「モテたい」の原理をとっくに発見している。

近所のバカたちには、それを伝えているのだが、それが、どれほど通じているかはわからない。もったいつけないで、ぽんっと投げ出してしまおう。

「モテる」を考えるには、まず白い紙に線を引こう。縦上に「頼りになる」「頼りにならない」を記す。

「頼りになる」と「モテる」は、ほぼ同義である。地位やら才能やら誠実やら体格やら資産やら、すべてが、「頼りになる」という結果から逆引きで見えてくる。

『愛の不時着』の主人公がとてもモテている。彼には「頼りになる」のすべての要素がある。

そして、こんどは横軸に線を引く。

「じぶんを受け容れてくれる」と「くれない」を両端に。

どれだけ「頼りになる」男だとしても、じぶんを受け容れてくれないければ、意味がない。人気者が結婚してファンを失うのも、そういうことだ。

過去のじぶんも含めて、男たちよ、バカたちよ。

「モテたい」なら、モテようとがんばってはいけない。

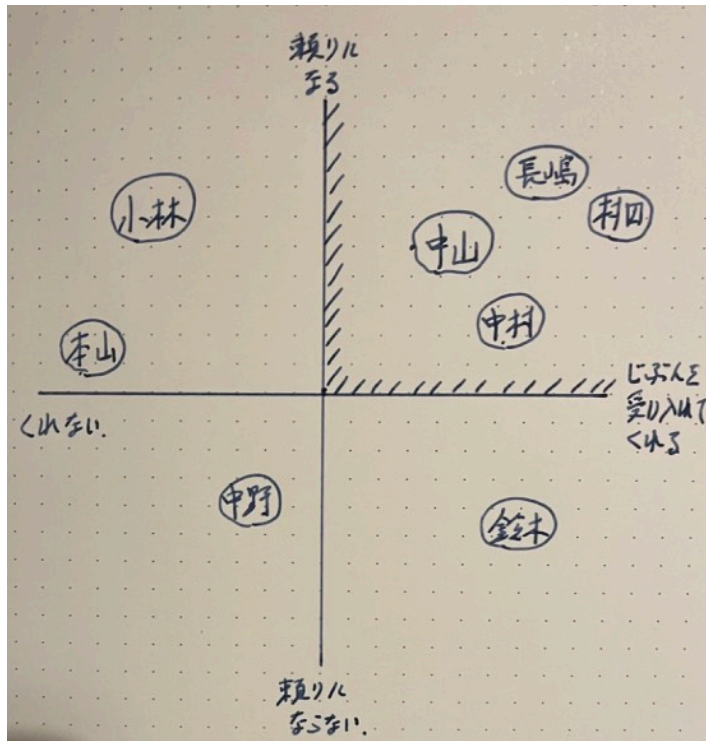
・・・というような内容でした。整理すると、

●縦軸に「頼りになる」「頼りにならない」を記す。

●横軸は「じぶんを受け容れてくれる」と「くれない」です。

下の図は、駅前のサンマルクカフェでこの資料を編集しながらささっと手元のノートに書いた参考資料です。出てくる名前はすべて適当です。

例題として、あなたの職場で周りからどう見られているか、で考えてみるとどうでしょうか？



これを実際にやってみた人がどれくらいいるのかわかりませんが、あなたはこのあとやってみましょう。右上のボックスがモテる人ですね。

ではあなたも実際にやってみましょう。どうぞ。

・・・

できましたか？

あなたが周りの人の心象の中で、**どんなポジショニングなのか？**相手目線でマッピングしてみたらどうなるのか？

あなたのことを「頼りにになる人で、私を受け入れてくれている存在だ」と感じる人が多いほど、モテ度が高いとなるわけです。

もちろん、これを恋愛対象やあなたのご家族で考えてもいいでしょう。これからモテたいという人は、セルフイメージの中にこの意識を入れておかないとなりません。

では、どうするとそれぞれの人の中でより「頼りになる人」、「私を受け入れてくれている人」と感じてもらえるようになるのか？

何かヒントがあれば掴んでおいてください。

では次。恋愛などの関係性について簡単にいきます。

基本は「人間として強い人が強い人にモテる」。強い人は温かく、弱い人は冷たい。弱いままモテようと思っても、弱い人を惹きつけることしかできません。では簡単にいきましょう。

## 男性にモテる女の人

### 1：「優しい」

男の人はよく「優しい女性が好きです」的なことを言うことが多いのですが、その優しさとは、ナヨっとした優しさではないので注意が必要です。ここで男性がいう優しさとは「**母親の優しさ**」のことです。本人はまったく自覚してないですが、

だから、男性がダメなことをやったら「それはダメだよ」って本気になって親身に叱れるとか、そういうの全部こみの優しさですから、単に猫を被ってニコニコしてても逆方向の努力です。

### 2：相手を信じられる強さ

これは女性のセルフイメージが高くないといけませんが、「私が好きになった男性なんだから、この人は今は不遇だけどこれから伸びるに決まっている」と確信できるならば、そうやって本気で良い女性に信じてもらえれば、男性も伸びる。相手を伸ばす女性はモテます。

逆に依存心の強い女性だと、相手の持っている顕在化した価値ばかりを追ってしまい、かえって男性の運気が下がることがありますよね。さあ、あなたはどうでしょうか？

## 次は女性にモテる男の人

### 1：相手の女性の価値がわかって、感謝できている

これは微妙な言い回しになるので、誤解の生まれやすいところですが、例えば素敵な女性が自分の側にいつもいてくれることが「当たり前」になっているなら、その女性の価値をすでに見失っている。

その価値を見誤らずに、いつも正当な感謝を持てる男性はモテます。

(この辺りは字面では誤解を招きやすいので、ここではあまり深入りしません、直接講座などにご参加ください。)

### 2：仕事などに真剣に打ち込んでいる人

**仕事でも趣味でも、何かに打ち込んで勝負している男性はモテます。**

自分の限界を越えようとチャレンジしている人には特有の魅力がありますが、「婚活で限界を越えようと思います」みたいのは（おそらく）怖いので、仕事に本気で打ち込んでいくことが近道ではないでしょうか？

高収入だったり、社会的なポジションが高い人も当然モテますが、そのプロセスで「嫌なやつ」になってしまっている場合もあります。高収入だからモテる、だけでは長い時間に淘汰されそうです。仕事を通して強くなっていく、仕事そのものに打ち込んでいる自分、というのが（状況によっては難しいでしょうが）、まずは意識してみるポイントかもしれません。

今日は時間がないのでまたどこかの講座に譲りますが、次のような項目もあります。

- 潜在力を発揮させてくれた人とは長く良い関係を作りやすい
  - 一緒にいて自分の長所を発見できる人が好き
  - 安心感がある人には人が集まってくる
  - 自分を深くわかってくれる人についていきたい
  - 楽しい人と一緒にいたい
  - リラックスできる人が好き
  - 一緒にいて嬉しくなる人が好き
- 、、もちろんぜんぶ理屈があるのですが、参考に。

最後に仕事でモテる編です。広大な領域ですが、本日はワンポイント、即効性があり応用しやすいものを1つシェアします。

『卓越の戦略』（2021.2.13 GL plus の資料から）

成功を収める人には、たいていの場合、他の人よりも優れた理念に基づく戦略があります。一方、ライバルと言われる人たちはこの戦略を見つけられずにいることが多い。今回学ぶ「卓越の戦略」とはあなたが自分に合わせていた焦点を「相手」に合わせるだけのシンプルで強力なコンセプトです。私たちの基礎教材『GL note』にも簡単にのってます。

## 卓越の戦略：常にクライアントのニーズを自分のニーズより優先する

（アメリカの経営コンサルタント/ジェイ・エイブラハムより）

自分に向いている意識を、クライアントに向けて、そのニーズに焦点を合わせる。そしてクライアントの利益を自分の利益よりもいつも優先する。それさえできれば、仕事での成功はおのずとついてきます。

当たり前のことに聞こえますが、実際には顧客でなく、上司の顔色や自分ばかり見ている人も少なくないでしょう。

もしあなたが会社のオーナーだったら、顧客を見て顧客の問題解決に集中する社員が絶対にいいと思うでしょう。

クライアントのニーズに焦点を合わせれば、もっと勉強したりスキルを磨くのも自然なことです。そして、社会が求めるのもそういう人ではないでしょうか。



卓越の戦略とは、アメリカのマーケティング・コンサルタントの第一人者、J・エイブラハムが提唱しているコンセプトです。

あなたが使いこなすには、まずクライアントとカスタマーの違いを理解する必要があります。そして、すべての相手をクライアントと見做すところから始まります。

カスタマー・・・商品やサービスを購入する人

クライアント・・・自分の保護下にある人

卓越の戦略とは、クライアントのニーズに焦点を合わせて、そのニーズを絶えず自分より優先させる。これだけ。

もし、あなたが私のクライアントだとしたら、あなたは私がカバーすべき存在で、**私の（たいていは仕事上のあなたを守る）傘の下にいます。**

だからまず私は、クライアント（=あなた）が必要としているものを正確に理解し、把握しなければ仕事にならない。もしあなたが必要なものを明確に説明できないくても、それを理解しようと努めて、信頼できるアドバイザーにならないといけません。

例えば、この『モテる原理』を知ること、クライアント（=あなた）は本当は何を得たいのか？

幸せな結婚なのか、対人関係の劣等感を克服したいのか、将来の安心なのか、仕事でうまくいきたいのか？、、あるいは？、、

**相手に焦点を合わせるという簡単な方法は、あなたが取り入れられる仕事と人生の戦略への最強の鍵となるとなります。**

この戦略を使うようになれば、あなたは常にクライアント、従業員、雇い主、上司の中で、最高に目立った存在になり。選ばれた存在となると、J・エイブラハムは断言している。

しかし、実際に観察してみると、いかに多くの人（会社がベクトルを相手でなく自分（自分達）に向けているかがわかります。

**その点、卓越の戦略は実にシンプルで、クライアントのニーズに焦点を合わせて、そのニーズを絶えず自分より優先させるだけ。**

これさえマスターすれば、成功（仕事では顧客にモテている状態）は自然とついてきます。この戦略はあなたがどんな部門にしようと、誰に対しても行動の基礎として使えます。

また仕事に熱心な人の多くが犯している致命的なミスは、間違ったものに愛着を持っていることです。具体的にいえば、自社の商品、製品、サービスや自分の会社に惚れ込んでいたりします。しかし**本当に愛着を持つべきは、あなたのクライアント**です。プロジェクトやサービスに惚れ込むよりも、クライアントを好きになることです。ここでいうクライアントには、あなたの組織の従業員、上司、チーム・メンバー、業者なども含まれます。そしてクライアントに惚れ込むとは、すなわちクライア

ントの幸福に責任を持っていくことです。クライアントの利益をあなたの利益よりも優先させる。

これは難しいでしょうか？

普通の人、仕事でも「買ってもらうには何ていえば良いのだろう？」と考えてしまいます。でもあなたはこういうべきです。

「私はクライアントに何を与えられるか？」

クライアントの人生を豊かなものにするのに貢献すればするほど、クライアントとあなたとの結びつきは強くなり、あなたはもっと成功します。「あなたが大事です。あなたの幸福こそが私にとって重要なのです。」と本当に思ってやってみる。

あなたには直属の上司もいれば部下もいますが、彼らはみんなあなたのクライアントです。そして彼らにもたらす価値の大きさに気づけば、おのずと（金銭もそれ以外も）報酬がついてきます。その人の幸せや成功が、あなた自身の幸せや成功と直結していると考えなくてはなりません。

卓越の戦略を実践すれば、あなたが受ける価値・報酬は、驚くばかりのものになります。そしてこれは仕事だけでなく、ふだんの人間関係すべてを網羅している原則です。

以上、今日は駆け足で簡単に『モテる原理』についてお話ししました。

選ばれる人になる、というのは我々の勉強会では昔から一大テーマです。だから今日お伝えした以外にも、さまざまなコンテンツ、コンセプトがありますが、まずは今日お伝えしたことからでもやってみてください。

あなたの生活に落とし込んで実践すれば、必ず効果があるし、もし効果がないなら、原則は不変なので、その場合はやり方を変えるなどの工夫をしてみると良いでしょう。