



※この記事は、「話すのが苦手」「沈黙が怖い」「何を話せばいいかわからない」と悩む男性に向けた、実践的なコミュニケーション術をまとめたものです。

2000人以上の恋愛コンサル実績をもとに、現場で実際に効果があつたメソッドだけを厳選して収録しています。

読み終えた後すぐに実践できるよう、具体的なセリフ・行動・マインドセットをセットで解説しています。

はじめに — 「口下手」は最大の武器になる

「自分は口下手だから、魅力的な女性と付き合うのは無理だ」
私のもとに相談に来る男性の9割以上が、最初にこう言います。

でも、私はこの言葉を聞くたびに、心の中でこう思います。

「それは大きな誤解だ」と。

私はこれまで **2000** 人以上の男性に恋愛コンサルを行ってきました。

その中には、元々はほとんど会話が続かなかった男性が、半年後には複数の女性から告白されるようになったケースが何人もいます。

彼らに共通しているのは、「話術を磨いた」ことではありません。

「口下手のままで、正しいコミュニケーションの型を身につけた」 ことです。

実は、美女が本当に惹かれる男性は、饒舌なトークマンではありません。

むしろ、芸人のように面白いことを言い続けようとする男性は、女性に「疲れる」「軽い」と思われることが多いのです。

美女が惚れる男性に共通するのは、「聞き方」「間の使い方」「言葉の重さ」です。

これらはすべて、口下手な男性が持ちやすい特性と重なっています。

つまり、あなたの口下手という特性は、正しく使えば最大の武器になるのです。

この記事では、私が **2000** 人以上のコンサル経験から導き出した、口下手男子が美女に惚れられるための「**3** ステップのコミュニケーション術」を完全公開します。

曖昧な「自信を持て」「笑顔でいろ」などのアドバイスは一切ありません。明日から今すぐ使える、具体的なセリフと行動パターンをお伝えします。

この記事で学べること

- 口下手な男性が無意識にやっつけてしまっている「会話キラー行動」**5**つとその具体的な修正方法
- 美女が「この人と話すと落ち着く」と感じる「傾聴の型」の完全マニュアル
- 沈黙を恐れなくなる「間の使い方」と、沈黙を武器に変える具体的な技術
- 話題が尽きたときに使える「会話再起動フレーズ」**15**選
- 「また会いたい」と思わせる別れ際のトークの型
- **LINE**・マッチングアプリでの文章の作り方（口下手男子版テンプレート付き）
- **3**ステップを実践した実際のコンサル生の変化事例

第一章 ― なぜ口下手男子は美女に惚れられるポテンシャルがあるのか



1-1. 美女が「疲れる男性」の正体

まず前提として、美女がどんな男性に疲れを感じるかを理解してください。

私がコンサル生の女性側の意見を 500 件以上集めて分析した結果、美女が「この人と話すのは疲れる」と感じる男性の特徴は以下の通りです。

① 自分の話ばかりする男性 会話の 7 割以上が自分の話になっている男性です。「俺の仕事がさ～」「俺ってこういう性格で～」が続くタイプ。女性は相槌を打ちながら話を聞き続けることに疲弊します。

② **笑わせようとするプレッシャーを与える男性** 「笑わせなければいけない」という焦りが表情や言葉ににじみ出ている男性です。女性は「笑ってあげなければいけない」というプレッシャーを感じ、疲れます。

③ **質問が尋問になっている男性** 「出身どこ？」「仕事は？」「趣味は？」と矢継ぎ早に質問する男性です。女性は就職面接を受けているような感覚になります。

④ **会話の目的が「次のデートに誘うこと」になっている男性** 会話の随所に「誘いの布石」が透けて見える男性です。女性はその意図に気づき、防衛モードに入ります。

これらの特徴を見てわかるように、「たくさん話せる男性」が疲れを与えるのです。

逆を言えば、口下手な男性は自然とこれらの「疲れポイント」を回避できています。

1-2. 美女が「また会いたい」と思う男性の特徴

一方、美女が「また会いたい」と感じる男性の特徴を同じく分析すると、以下の3点に集約されます。

① **自分の話を「ちゃんと聞いてくれた」と感じさせる** 女性は、自分の話を真剣に聞いてくれる男性に安心感と好意を感じます。これは心理学で「自己開示の返報性」と呼ばれる現象です。人は自分の話を聞いてくれた相手に、無意識に心を開きます。

② **「言葉に重さ」がある** 何でも軽く「いいね！」「わかる！」と返してくる男性より、じっくり考えてから「それ、すごく大事にしてるんだね」と一言返してくる男性の方が、女性の心に刺さります。口下手な男性は、言葉を選ぶため、結果的に「言葉に重みがある」印象を与えやすいのです。

③ **「この人といると自分らしくいられる」と感じさせる** 会話が弾まなくても、一緒にいて居心地がいい男性がいます。これは「心理的安全性」を提供できている状態です。口下手な男性は、相手に話すことへのプレッシャーを与えないため、女性が自然体でいられる空間を作りやすいのです。

これらの特徴はすべて、「たくさん話す」ことで得られるものではありません。

むしろ口下手な男性の方が、意識的に実践するだけで実現しやすいのです。

1-3. 「口下手コンプレックス」が生む悪循環

しかし現実には、多くの口下手男性がうまくいっていません。その理由は、口下手そのものではなく、口下手に対するコンプレックスが引き起こす行動にあります。

典型的な悪循環はこうです。

1. 「うまく話せなかったらどうしよう」という不安が生まれる
2. 不安から「何か話さなければ」と焦る
3. 焦りが言葉を硬くし、的外れな発言になる
4. 「やっぱり自分は口下手でダメだ」と自己評価が下がる
5. 次回はさらに不安が大きくなる

この悪循環を断ち切るためには、「口下手のまま、うまくいく方法を身につける」ことが最短ルートです。

第二章 ― 会話の前に知っておくべき

「口下手男子の 5 つの NG 行動」



3 ステップを学ぶ前に、まず「やってはいけないこと」を理解してください。

私のコンサル経験上、口下手男性が無意識にやっけてしまっている NG 行動は 5 つあります。

これらを修正するだけで、会話の質が劇的に変わります。

NG 行動① 「うん、そうだね」だけで返す

問題点： 女性が何か話したときに「うん、そうだね」「へえ、そうなんだ」だけで返すのは、話を聞いていないのと同じ印象を与えます。女性は「この人、私の話に興味がないのかな」と感じます。

修正方法： 返す言葉に「感情ラベル」を 1 つ加えてください。

❌ 悪い例：「へえ、そうなんだ」

✅ 良い例：「へえ、それは嬉しかったね」「それは大変だったね」「それ、すごく楽しそう」

感情ラベルとは、相手が今感じているであろう感情を言葉にすることです。これだけで「ちゃんと聞いてくれている」という印象が大きく変わります。

NG 行動② 質問が「YES/NO」で終わる

問題点：「仕事は楽しいですか?」「週末は何かしましたか?」のような質問は、「はい」「いいえ」「特に何も」で終わります。会話が広がりません。

修正方法：「どんな～ですか?」「どういう～ですか?」の形に変える。

✖ 悪い例：「仕事は楽しいですか?」

✔ 良い例：「仕事でどんなときが一番楽しいですか?」

✖ 悪い例：「週末は何かしましたか?」

✔ 良い例：「週末はどんなふうに過ごすことが多いですか?」

「どんな～」「どういう～」「どのような～」の質問形式は、相手が自分の話をしやすく、かつ会話が自然と広がります。

NG 行動③ 話題が尽きると黙り込む

問題点： 会話が途切れたとき、何も言えずに黙り込んでしまい、気まずい沈黙が続く。これが口下手男性の最も多い NG パターンです。女性は「この人と一緒にいると気まずい」と感じます。

修正方法：「つなぎフレーズ」を 3 つ用意して暗記してください。

- 「そういえば～」(話題転換)
- 「ちょっと聞いてもいいですか～」(新しい質問への導入)
- 「今のって、どういうことか教えてもらえますか?」(掘り下げ)

会話が途切れた瞬間、この 3 つのうちどれかを使うと決めるだけで、沈黙への恐怖は激減します。

詳しくは第三章のステップ 2 で解説します。

NG 行動④ 褒めるタイミングが遅い・または早すぎる

問題点： 初対面や会い始めのタイミングで「顔が好みです」「めちゃくちゃ可愛いですね」と外見を褒めることは逆効果です。女性は「この人、外見だけで判断している」と感じ、警戒します。

一方、全く褒めないのも問題です。「この人、私に興味がないのかな」と思わせてしまいます。

修正方法： 褒めるタイミングと対象を変えてください。

****初回～2 回目：** **行動・選択・センスを褒める

- 「このお店のチョイス、すごくいいですね」
- 「それ選んだの、センスいいですね」

****3～4 回目以降：** **内面・価値観を褒める

- 「そういうふうに見えるの、すごいと思う」
- 「仕事に対してそういう姿勢でいられるの、かっこいいと思う」

****外見を褒めるのは 5 回目以降が理想です。 **それまでは内面と行動を中心に褒めることで、「ちゃんと自分を見てくれている」という信頼感が生まれます。**

NG 行動⑤ スマホを触る・視線が定まらない

問題点： 会話中にスマホを触る、周囲をキョロキョロ見る、目を合わせてくれないなどの行動は「私の話に興味がないのね」と女性に感じさせます。これは話す技術とは関係なく、印象を大きく損ねます。

修正方法：

- スマホはバッグやポケットの中にしまう（机の上に置かない）
- 会話中は相手の顔～鼻のあたりを中心に視線を置く

- うなずくとき、少し前傾みにする（「聴いてます」のサイン）
これだけで「真剣に話を聞いてくれる人」という印象に変わります。

第三章 — 3 ステップのコミュニケーション術（核心）



いよいよ本編です。

私が 2000 人以上のコンサルを通じて体系化した「口下手男子に美女が惚れてしまう 3 ステップのコミュニケーション術」を解説します。

この 3 ステップは以下の通りです。

ステップ 1：「深掘り傾聴」 — 相手の話を 2 段階掘り下げる聴き方
ステップ 2：「間の設計」 — 沈黙を武器にする会話の構造化

ステップ3：「記憶の刻印」 — 別れ際に「また会いたい」を生む技術

順番に詳しく解説します。

ステップ1：「深掘り傾聴」 — 相手の話を2段階掘り下げる聴き方

この技術が重要な理由

多くの男性は「聴く」と「待つ」を混同しています。

「聴く」とは、相手の話から感情・価値観・背景を読み取りながら応答することです。

「待つ」とは、自分が話すターンが来るのを黙って待つことです。

口下手男性の多くが無意識にやっているのは「待つ」であり、女性はそれを「この人、私の話を聞いてくれていない」と感じます。

「深掘り傾聴」は、話すことが少なくても、聴く技術だけで女性に「この人と話すと気持ちいい」と感じさせる技術です。

深掘り傾聴の基本構造

深掘り傾聴は以下の3要素で構成されます。

- ① 感情ラベリング（相手の感情を言語化する）
- ② 事実の確認（相手が言ったことを少し言い換えて返す）
- ③ 2段階の深掘り（「なぜ→どう感じた」の順で掘り下げる）

それぞれ詳しく説明します。

① 感情ラベリング

感情ラベリングとは、相手が話した内容から「この人は今どんな感情を感じているか」を読み取り、言葉にして返す技術です。

基本フォーマット： 「それって、〔感情の言葉〕だったんじゃないですか？」

例：女性：「先週、仕事でミスしちゃって、上司にめちゃくちゃ怒られたんですよ」

✖ NG 返し：「そうなんですね（間）」「あ、そうなんだ、大変でしたね」

✔ 良い返し：「それ、かなり凹んだんじゃないですか？」または「それ、上司に言われたとき恥ずかしかったですよね」

感情ラベリングを入れると、女性は「この人、ちゃんとわかってくれてる」という感覚を持ちます。これが信頼感の土台になります。

よく使う感情ラベル一覧：

- 嬉しい系：「嬉しかったんじゃないですか？」「ときめいたんじゃないですか？」
「誇らしかったですよね」
- 悔しい系：「悔しかったんじゃないですか？」「もどかしかったですよね」
- 不安系：「不安だったんじゃないですか？」「怖かったですよね」
- 驚き系：「それは驚きましたよね」「想定外でしたよね」

重要なポイント：感情ラベリングは「決めつけ」ではなく「確認」のトーンで言うことが大切です。

言い切りにせず、語尾を「～じゃないですか？」「～ですよ？」と疑問形にすることで、押しつけがましくならず済みます。

もし感情のラベルが外れていても大丈夫です。

「いや、そこまで凹んではいないですけど…」と女性が訂正してくれ、その訂正の中から女性の本音が出てきます。

② 事実の確認（言い換え返し）

事実の確認は、「相手が言ったことを少し言い換えて返す」技術です。

心理学では「パラフレーズ」と呼びます。

基本フォーマット：「つまり、〔言い換え〕ということですよね？」

例：女性：「最近、仕事が忙しくて趣味のピアノ全然できてないんですよね」

✅ 良い返し：「つまり、好きなことができてないストレスが溜まってる感じですか？」

これにより、女性は「ちゃんと話を聞いてくれている」と感じます。

また、言い換えが少し外れていても、女性が「いや、もう少し正確に言うと～」と訂正してくれることで、会話が自然に深まります。

重要なポイント：言い換えは、相手が言った言葉をそのままオウム返しにしないことが大切です。

「仕事が忙しいんですね」はオウム返しであり、「ちゃんと聞いていない印象」を与えます。

「つまり～ということですか？」と、意味を少し広げた言い換えにすることで、「理解しようとしてくれている」印象になります。

③ 2段階の深掘り

深掘り傾聴の核心です。

多くの男性は1回質問して、答えが来たらまた別の話題に移ります。

これでは会話が表面的なまま終わり、女性の心に刺さりません。

2段階の深掘りとは：1回目の質問に対する答えに対して、さらに1つ深い質問をする。これだけです。

フォーマット：1段目：「なぜ～だったんですか？」または「どういう経緯で～になったんですか？」

2段目：「そのとき、どんな気持ちでしたか？」または「それってどう感じましたか？」

具体的な会話例：

女性：「最近、ヨガを始めたんですよ」

男性（1段目）：「どういうきっかけで始めたんですか？」

女性：「友達に誘われて、軽い気持ちで行ったら、すごく気持ちよくて続けてます」

男性（2段目）：「最初に行ったとき、どんな感じでしたか？」

女性：「最初はきつかったんですけど、終わった後の爽快感がすごくて。なんか、頭の中がスッキリするんですよ」

男性（感情ラベリング）：「それ、ちょっと中毒性ありますよね。ハマる感じわかります」

このような流れで、女性は「この人と話すと、自分のことを深くわかってもらえる」という感覚を得ます。

重要なポイント： 2段目の質問は必ず「気持ち・感情」に向けること。

「何回行きましたか？」「料金はいくらですか？」などの情報収集的な質問は2段目にふさわしくありません。

必ず「どう感じたか」「どんな気持ちだったか」に焦点を当ててください。

深掘り傾聴の完全実践例

以下は深掘り傾聴を使った会話の流れです。

口下手でも、これだけで会話が成立します。

女性：「最近、実家に帰ったんですよ」

男性：「どんな感じでしたか？」（2 段目への入口）

女性：「久しぶりに親に会えて、やっぱり実家っていいなって思いましたね」

男性：「帰ったとき、どんな気持ちになりました？」（感情への 2 段目）

女性：「なんか、ホッとしますよね。東京にいと忙しくて余裕なくなるんですけど、実家に帰るとペースが戻る感じがして」

男性：「それ、すごくわかります。東京のペースに疲れてたんじゃないですか？」（感情ラベリング）

女性：「そうなんですよ！最近本当に余裕なくて...」（ここから本音が出始める）

男性：「余裕なくなってるって、何がそんなにきつかったんですか？」（さらに 1 段掘り下げ）

この会話、男性の発言は 5 つです。

しかし女性は「ちゃんと自分の話を聞いてくれた」と感じます。これが深掘り傾聴の力です。

ステップ 2 : 「間の設計」 — 沈黙を武器にする会話の構造化

沈黙は「敵」ではない

口下手男性が最も恐れるのが「沈黙」です。

しかし、私がコンサルで女性側の意見を聞き続けた結論として、「適切な沈黙」は男性の魅力を高めることがわかっています。

女性が「カッコいい」と感じる男性の特徴の一つに、「慌てない」「焦らない」があります。

沈黙になっても焦らず、ゆったりと次の言葉を選んでいる男性は「余裕がある」と感じさせます。

問題は「気まずい沈黙」です。

これは会話の文脈が途切れたときに生まれます。

この章では、沈黙を気まずくしない「間の設計術」と、沈黙を積極的に武器にする技術を解説します。

2-1. 会話の「3 ゾーン構造」を理解する

まず、1回のデートや食事の会話は、以下の3つのゾーンに分かれることを理解してください。

ゾーン 1 : ウォームアップゾーン（最初の 15～20 分） お互いの緊張がほぐれる時間。この段階では深い話をしようとせず、「最近どうですか?」「来るまで大変じゃなかったですか?」などの軽い話で十分です。

ゾーン 2 : コアゾーン（中盤の 30～60 分） 深掘り傾聴を使って、相手の本音・価値

観・感情に触れる時間。ここが最も重要です。

ゾーン 3：クロージングゾーン（終盤の 10～20 分） 「また会いたい」と思わせる余韻を作る時間。ここでステップ 3 の「記憶の刻印」を使います。

口下手男性がよくやるミスは、ゾーン 1 からいきなり深い話をしようとする事です。ウォームアップが不十分な状態で深い質問をしても、女性は答えにくく、会話が止まります。

ゾーン 1 は「雑談で十分」と割り切り、コアゾーンに入る前に 2～3 個の軽い話で場を温めてください。

2-2. 沈黙を「作る」技術

「沈黙を作る」とは、意図的に話を止めることです。
これは上級テクニックですが、口下手男性でも実践できます。

使うタイミング： 相手が少し深い感情を話したとき

やり方： 感情ラベリングや深掘りの言葉を言った後、2～3 秒、静かに相手の目を見る。

例：

女性：「去年、すごく大変なことがあって...」

男性：「それ、かなりきつかったんじゃないですか？」（→ここで 2～3 秒の沈黙）

女性：「...そうなんですよ、実は...（本音が出てくる）」

この「意図的な沈黙」は、女性に「もっと話してもいい」という空間を作ります。

沈黙を埋めようと次の質問を急ぐと、女性の本音が出る前に会話が表面に戻ってしまいます。

重要なポイント： この沈黙は「ぼんやりした沈黙」ではなく、「この人は今の言葉をちゃんと受け取ってくれている」と感じさせる沈黙です。

表情は穏やかに、でも相手をしっかり見ることが大切です。

2-3. 「会話再起動フレーズ」15選

沈黙が気まずくなりそうとき、または話題が完全に尽きたときに使える「会話再起動フレーズ」を15個用意しました。

これらを頭に入れておくだけで、「話題が尽きる恐怖」は大幅に軽減します。

日常話題への切り替え系（ナチュラルな転換）：

1. 「そういえば、最近ハマってることとかありますか？」
2. 「最近、何か嬉しかったことありました？」
3. 「今の時期って、何か楽しみにしてることありますか？」
4. 「急に違う話になりますけど、ちょっと聞いてもいいですか？」
5. 「この前、なんか面白いことありました？」

その場の環境を使う系（場を観察して使う）：

6. 「このお店、雰囲気いいですね。どんなお店が好きですか？」
7. （流れている音楽を聞きながら）「この曲、好きですか？」
8. （外が見える場合）「今日、天気いいですね。晴れの日と雨の日、どちらが好きですか？」

相手に選ばせる系（話しやすい）：

9. 「朝型ですか？夜型ですか？」
10. 「インドア派ですか？アウトドア派ですか？」
11. 「旅行するなら、国内と海外どちらが好きですか？」
12. 「コーヒーと紅茶だったら？」

少し深い話への転換系（コアゾーンで使う）：

13. 「仕事でやりがい感じるのって、どんなときですか？」

14. 「子どもの頃、何が好きでしたか？」

15. 「最近、誰かに影響受けたこととかありますか？」

使い方のポイント： この 15 個を「丸暗記してすぐ使う」のではなく、会話の流れに合わせて 1～2 個チョイスできるよう、手元に持っておくイメージです。

デートや食事の前日に、この中から 5 個ほど「使えそうなもの」を選んでおくと安心感が違います。

2-4. 「沈黙ブリッジ」の使い方

沈黙が訪れたとき、焦って話題を変えるのではなく、**沈黙の前に出た話題をもう一度掘り下げる**のが「沈黙ブリッジ」です。

使い方：

（沈黙の前の話題について）「さっきの話、もう少し聞かせてもらえますか？」または「さっきの〔キーワード〕って、もっと詳しく教えてもらえますか？」

沈黙の前に出た話題は、女性にとって話してよかった話題です。

それを再度掘り下げることで、「ちゃんと聞いてくれていた」という印象と、「この話題をもっと話してもいいんだ」という安心感を与えます。

例：

（沈黙が訪れる）

男性：「さっきの、子どもの頃ピアノやってたって話、もう少し聞かせてもらえますか？どのくらいやってたんですか？」

これだけで会話がリスタートします。

ステップ3：「記憶の刻印」—— 別れ際に「また会いたい」を生む技術

別れ際は「記憶の圧縮」が起きる

心理学に「ピーク・エンドの法則」という概念があります。

これは、人は体験の全体ではなく、「最も感情が高まった瞬間（ピーク）」と「最後の瞬間（エンド）」で体験を記憶するという法則です。

これはデートにも完全に当てはまります。

いくら中盤の会話がぎこちなくても、別れ際の印象が良ければ「楽しかった」という**記憶が残る**のです。

逆に、どれだけ楽しく話せていても、別れ際がそっけなかったり、「じゃあ、またね」で終わってしまうと、印象が薄くなります。

口下手男性にとって、これは非常に有利な法則です。

なぜなら、別れ際の「記憶の刻印」は、話す量ではなく、伝える言葉の「質」で決まるからです。

3-1. 「記憶の刻印」の3要素

別れ際に「また会いたい」と思わせる記憶の刻印は、**3つの要素**で構成されます。

要素① 今日の会話の中から「一言要約」を伝える 今日の会話の中で、相手が話した内容を一言で要約して伝えます。

フォーマット：「今日、〔相手が話したこと〕の話、すごく印象に残りました」

例：「今日、子どもの頃ピアノやってたって話、すごく印象に残りました。楽しそうに話してくれて、なんかよかったです」

これにより、女性は「この人、ちゃんと自分の話を聞いてくれていた」という証拠を感じます。

これが「また会いたい」の最大の動機になります。

要素② 感情を1つだけ正直に伝える 「楽しかったです」だけではなく、今日感じた感情を1つ、具体的に伝えます。

フォーマット： 「今日、[具体的な感情]でした」

例（良い例）：

- 「今日、すごく話やすくって、あっという間でした」
- 「今日、なんか話してて心地よかったです」
- 「今日、自分でも気づかなかったこと、話してくれてよかったです」

例（NG例）：

- 「楽しかったです！また行きましょう！」（テンプレすぎる）
- 「最高でした！」（具体性がない）
- 「すごーく楽しかった！また来週も！」（焦り感が出る）

ポイントは、「その人との今日だから感じた感情」を伝えることです。誰にでも言える言葉は刺さりません。

要素③ 「次」を匂わせる（決めない） 別れ際に次のデートを決めるのは、「また会いたい」の余韻が薄れます。

次回の約束は1～2日後にLINEで行うのが最も効果的です。

別れ際には「次」を「匂わせる」だけにとどめてください。

フォーマット： 「[今日の会話の続き]、また話しましょう」

例：

- 「さっきの話、途中になったので、また続き聞かせてください」

- 「今日、言いかけてやめたことがあったじゃないですか。それ、いつか聞かせてください」
- 「今日話してた〔場所・お店〕、今度一緒に行ってみたいですね」

「次」を予感させながら、決定はしない。これが別れ際の「余韻を作るコツ」です。

3-2. 別れ際の NG セリフ 10 選

逆に、別れ際に言ってはいけないセリフをまとめます。

1. 「また飲みに行きましょう！」（ファーストネームで呼ばれる前から軽い）
2. 「楽しかったっす！」（雑すぎる終わり方）
3. 「次いつ会えますか？」（焦りが見える）
4. 「LINE、ちゃんと返してくれますよね？」（不安の押しつけ）
5. 「今日、話せてよかった。実はずっと気になってて…」（唐突な告白モード）
6. 「帰り、気をつけて！（それだけ）」（別れ際が淡泊すぎる）
7. 「次は〇〇に行こう！」（決めすぎ）
8. 「今日の写真、あとで送っていいですか？」（タイミングが悪い）
9. 「またいつか！」（「いつか」は「会わない」のサイン）
10. 「（スマホを見ながら）じゃあ、また」（最悪の終わり方）

3-3. 「記憶の刻印」 完全実践スクリプト

以下は別れ際の完全なスクリプトです。

（食事が終わり、お店の外で別れる場面）

男性：「今日、楽しかったです。さっきの旅行の話、印象に残って。一人旅でそこまで深く考えられるの、すごいなって思いました」

女性：「えっ、そんなこと言ってくれる人なかなかいないです（笑）」

男性：「あの話、もっと聞きたかったんですね。途中だったので、また続き聞かせてください」

女性：「ぜひ！じゃあまた」

男性：「お気をつけて。また連絡します」

このスクリプトの特徴を分析します。

- 「今日楽しかったです」 → 感情を伝える
- 「旅行の話、印象に残って」 → 今日の会話の一言要約
- 「一人旅でそこまで深く考えられる」 → 内面を褒める
- 「もっと聞きたかった、途中だったので」 → 次への匂わせ
- 「また連絡します」 → 曖昧にせず、能動的に伝える

これだけで十分です。長々としゃべる必要はありません。

第四章 — LINE とマッチングアプリでの 口下手男子戦略



3ステップはリアル会話だけでなく、LINE やマッチングアプリにも応用できます。

この章では、口下手男子がテキストコミュニケーションで「また話したい」と思わせる戦略を解説します。

4-1. LINE の基本戦略

① 送る時間帯 LINE を送る最適な時間帯は以下の通りです。

- 平日：19 時～22 時（仕事終わりで気持ちが落ち着いている時間）
- 休日：11 時～14 時（朝の余裕があり、予定がない時間）

深夜（23 時以降）の LINE は「暇な人」「寂しい人」という印象を与えることがあります。

② 最初の LINE は「一言要約＋質問」 別れた後、最初の LINE は「今日の一言要約」と「次につながる一言質問」をセットにします。

テンプレート：「今日、〔今日の会話の一言要約〕の話、ずっと気になってます。〔会話の続きに関する質問〕？」

例：「今日、子どもの頃ピアノやってたって話、気になってます。今もたまに弾いたりしますか？」

これにより、女性は「今日の話を覚えていてくれた」という印象を持ちます。

③ 返信の「深さ」を合わせる 相手が短く返してきたら短く返す。長く返してきたら長く返す。これが「返信の深さを合わせる」ルールです。

相手が「はい、たまに弾きます！」と返してきたのに、こちらが 200 文字の返信をするのはアンバランスで、「重い」印象を与えます。

④ 毎日連絡しない 毎日 LINE を送ることは「依存」の印象を与えます。基本的に 2～3 日に 1 回のペースで、かつ「会ったときの話の続き」を軸に送ることが効果的です。

4-2. マッチングアプリの最初のメッセージ戦略

マッチングアプリでは、最初のメッセージで印象が決まります。

NG メッセージ：

- 「マッチありがとうございます！よろしくお願いします！」（全員に送っているのが透けて見える）
- 「はじめまして！プロフィール拝見しました！趣味が似ていると思って...」（長すぎる）
- 「可愛いですね！」（外見だけへの言及）

良いメッセージのフォーマット：

「[プロフィールの具体的な一点への言及]、気になりました。
[それに関する一言の質問]？」

例：「プロフィールに書いてた〇〇の話、気になりました。それってどういうきっかけで始めたんですか？」

ポイントは「プロフィールの具体的な一点」に絞ること。「プロフィール全体が気になりました」は印象に残りません。

4-3. デートに誘う LINE の書き方

口下手男性が最も悩むのが「デートへの誘い方」です。

基本の型：「[会話の中で出た話題]、一緒に行ってみませんか？」

例（良い例）：「この前話してた〇〇のお店、気になってたんですけど、よかったら一緒に行きませんか？」

例（NG 例）：

- 「どこかご飯行きませんか？」（漠然としすぎる）
- 「今度飲みましょう！」（社交辞令感がある）
- 「よければデートしませんか？」（「デート」という言葉が重い）

誘うときは「会話の文脈の中から自然に出てきた提案」の形を取ることで、唐突さがなくなり、成功率が上がります。

第五章 ― 実践事例：コンサル生の変化



実際のコンサル生の事例を、個人が特定されないよう一部変更してご紹介します。

事例① A さん（30 歳・エンジニア）

相談前の状態： マッチングアプリで月に 10～15 件マッチしても、会話が続き会えない状態が 6 ヶ月続いていた。最初のメッセージを送ると 2～3 往復で止まる。

改善したこと：

- 最初のメッセージを「プロフィールの具体的一点＋質問」の型に変えた
- 会話の返しに「感情ラベリング」を加えた
- LINE の返信頻度を毎日から 2～3 日に 1 回に変えた
-

3 ヶ月後の変化： マッチした相手との会話が続くようになり、月に 3～4 人と会えるようになった。その後、2 人と継続的に会うようになり、うち 1 人と交際に発展。

事例② B さん（26 歳・営業職）

相談前の状態： 女性と食事には行けるが、2～3 回で連絡が来なくなる状態。「会話が弾まない」と複数の女性に言われたことがある。

改善したこと：

- 「2 段階の深掘り傾聴」を意識した
- 別れ際に「今日の一言要約」を必ず伝えるようにした
- 質問を「YES/NO 型」から「どんな～型」に変えた
-

2 ヶ月後の変化： 「また会いたい」と連絡してくれる女性が増えた。4 ヶ月後、好みの女性から「会いたい」と連絡が来る経験をする。現在は 3 ヶ月付き合っている女性がいる。

事例③ C さん（34 歳・会社員）

相談前の状態： 交際経験がほぼなく、女性と 2 人で会うこと自体に強い緊張を覚える。会話中は頭が真っ白になり、何を話せばいいかわからない状態。

改善したこと：

- まず NG 行動 5 つを一つずつ修正した（2 週間かけて）
- 「会話再起動フレーズ」10 個を暗記した
- 「ウォームアップゾーン」「コアゾーン」「クロージングゾーン」の 3 段階構造を意識した

- 4ヶ月後の変化：「会話中に頭が真っ白になることがなくなった」と報告。女性から「話しやすい」「一緒にいると落ち着く」と言われるようになった。現在、好きな女性と定期的に会えている段階。

第六章 — 3 ステップの定着のための実践プラン



最後に、3ステップを確実に身につけるための30日間実践プランを紹介します。

第1週（Day 1～7）：NG行動の修正

まず、自分が無意識にやっているNG行動を特定します。

Day 1～2： 第二章の5つのNG行動を読み返し、自分に当てはまるものを1～2つ特定する

Day 3～5： 日常の会話（友人・同僚）で、特定したNG行動を意識して修正する

Day 6～7： 修正できているかを振り返り、できていないパターンを記録する

第2週（Day 8～14）：深掘り傾聴の練習

Day 8～10： 感情ラベリングを日常会話で試す（最低1日1回）

Day 11～12： 「つまり～ということですか？」の言い換え返しを練習する

Day 13～14： 2段階の深掘りを1回の会話で1回だけ実践する

第3週（Day 15～21）：間の設計の練習

Day 15～17： 会話再起動フレーズを5個選び、暗記する

Day 18～19： デートや会食の前に「3ゾーン構造」を意識してプランする

Day 20～21： 実際の会話で「意図的な沈黙（2～3 秒）」を 1 回試す

第 4 週（Day 22～30）：記憶の刻印の実践

Day 22～24： 会食・デートの翌日の LINE で「一言要約＋質問」を実践する

Day 25～27： 別れ際のスク립トを 3 パターン作り、頭に入れる

Day 28～30： 実際の別れ際に「一言要約」と「感情の伝達」を実践する

おわりに — 口下手はアイデンティティではない

この記事最後まで読んでくださり、ありがとうございます。

最初に言ったことを、もう一度伝えさせてください。

口下手は、あなたのアイデンティティではありません。

それはただ、「正しい型を知らなかっただけ」です。

私がコンサルしてきた 2000 人以上の男性の中で、話術が天才的に優れていた人は一人もいません。

それでも、多くの人が好きな人と付き合い、大切な人と関係を築いています。

彼らが身につけたのは、「口下手のままで伝わる方法」です。

この 3 ステップは、明日から今すぐ実践できます。

完璧にやろうとしなくていいです。まず NG 行動を 1 つ修正するだけでも、会話の質

は変わります。

感情ラベリングを1回使ってみるだけでも、相手の反応が変わります。

別れ際に「今日の話、印象に残ってます」と一言伝えるだけでも、翌日のLINEの返信率は変わります。

一つひとつ、試してみてください。

あなたの「口下手」が、誰かにとっての「安心感」に変わる瞬間が、必ず来ます。

応援しています。

付録：すぐに使える「フレーズ集」まとめ

感情ラベリング頻出フレーズ

- 「それ、嬉しかったんじゃないですか？」
- 「それ、かなり凹んだんじゃないですか？」
- 「それ、悔しかったですよね」
- 「それは不安でしたよね」
- 「そのとき、誇らしかったんじゃないですか？」
- 「それ、驚きましたよね」
- 「それ、もどかしかったですよね」
- 「なんか、ホッとしましたよね」

深掘り質問フレーズ

- 「どういうきっかけでそうなったんですか？」
- 「そのとき、どんな気持ちでしたか？」
- 「それって、どんな感じでしたか？」
- 「もう少し教えてもらえますか？」
- 「それって、具体的にはどういうことですか？」

会話再起動フレーズ（5選・特に使いやすいもの）

- 「そういえば、最近ハマってることとかありますか？」
- 「急に違う話になりますが、ちょっと聞いてもいいですか？」

- 「朝型ですか？夜型ですか？」
- 「最近、何か嬉しかったことありました？」
- 「さっきの話、もう少し聞かせてもらえますか？」

別れ際フレーズ（一言要約セット）

- 「今日、〔話した内容〕の話、印象に残りました」
- 「今日、すごく話しやすくて、あっという間でした」
- 「さっきの話、続き聞かせてください」
- 「今日話してた〔場所・話題〕、今度一緒に行ってみたいですね」
- 「また連絡します」

LINE の誘いフレーズ

- 「この前話してた〔話題〕、一緒に行きませんか？」
- 「今日の〔話の続き〕、また話しましょう。近いうちにどうですか？」
- 「〔話した場所やお店〕、今度行ってみませんか？」

最後に この記事の内容に関するご質問・ご不明点は、私のメールアドレスにお気軽にどうぞ。また、実践した結果や変化もぜひ教えてください。一つひとつのご報告が、私のコンサルの財産になります。

© 恋愛コンサルタント：カヲル / 本記事の無断転載・複製・二次配布は禁止しております。