



< 試し読み >

【著作権について】

当企画『めっちゃ本指名(´・ω・`)ｷｯ』は著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意いただき、ご利用ください。

このレポートの著作権は作成者に属します。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

- ・『めっちゃ本指名(´・ω・`)ｷｯ』は秘匿性が高いものであるため、いかなる場合でも、いかなる手段においても、著作権者の許可なく、企画のすべて、あるいは一部を複製、転載、流用、転売等することを禁じます。
- ・著作権等違反の行為を行ったとき、その他不法行為に該当する行為を行ったときは、関係法規に基づき、損害賠償請求を行うなど、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。
- ・この企画でお伝えさせて頂く情報は、作成時点での著者の見解等によるものです。著者は事前許可を得ずに、誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。
- ・このレポートの作成には万全を期しておりますが、万が一、誤り、不適確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。
- ・この企画内容を利用することによって生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

Phase.1

『Goal setting』



・ 風俗での目標金額・目標本指名数を決める

「風俗を卒業する為の目標」

・ 風俗を卒業してから、どうなりたいかをイメージ

「あなたがどんな人生を歩んでいきたいか」

「めっちゃ本指名(´・ω・`)キッ」に参加して頂くにあたり、
まずはあなたにお願いがあります。

それは、【**できない言い訳をしないで頂きたい。**】

というのも、
もちろん物理的にできないことに関しては仕方ありませんが^^;

精神的な言い訳です。

例えば、「お客様から悪く思われそうで…」とか、「自分に自信が持てなくて…」

だからできない。という、

あなたの行動範囲や発想の自由を、自分自身で奪わない為に、

『できるできない』ではなく、
『やるかやらないか』の選択を、

これから企画を通して情報をインプットして頂くにあたり
意識をしてほしいのです。

そりゃ、やる方が多い方が良いに越したことはありません
ので、

【できるようになる為にどうすればいいかを前向きに考え】

どんどんチャンレンジをしていってほしいのです^^

仮にあなたが現在稼げていないとして…

一日接客しても 1 人 2 人とか、本指名が来ないこと、稼
げないことを、

心のどこかで『仕方ない』

と思い込んでいるのではないですか？

現状が当たり前だと思っはいませんか？

まずあなたには今の『思い込み』を取り払って頂く必要が
あります。

その為に、『マインドセット』…

想いは望めば形になるという、想いの強さというものを認
識し、

意識して前向きに取り組んで頂きたいのです。

まずはこちらをご覧ください↓



っと…大変恐れ入ります>_<

作っている過程まではリンクできているのですが、

PDF に変換した際にどうしてもリンクが付かないので、

YouTube で「武井壮調べ 9」と調べて頂けますでしょうか？

この動画は「百獣の王」こと武井壮さんの番組で、

沖縄マスタースという陸上大会で世界新記録挑戦に密着をした回です。

元陸上十種競技日本チャンプとはいえど、
年齢的には40を超えた武井さんがチャレンジをするとい
のもすごい事ですが、

年齢がどーこーよりも、

武井さんの自分自身への向き合い方…

そして陸上というスポーツに対しての向き合い方が凄く
素晴らしくて、

私はこの回を見てとても勇気と元気を貰えます^^

何が言いたいのかと言いますとですね…

この動画を見て元気を出してください！ということではあ
りません。

『目的を成す為に、自分の可能性を信じ、自分と日々向き合って頂きたい。』

ということです。

載せた動画では、惜しくも 0.05 秒足らず世界新を逃してしまいましたが、

それでも「まだ足りなかった。まだ頑張れるってことだな！」と、

悔しさを噛みしめながらも屈せず、前向きに向き合っている姿勢は本当にすごいと思いました。

『人の可能性は無限大です。もちろんあなたも！』

風俗は辛い事の方が多い仕事ですが、その分リターンも

大きい仕事です。

今後のあなたの更なるご活躍の為の一歩となりますよう
願いを込め、動画をシェアさせて頂きました^^

話を戻しますが、

何か目的を持たねば、人は迷って立ち止まってしまいま
す。

そして、目的が無ければ達成することもできません。

なので、

向かうべきゴール設定をできるだけ明確にしましょう！

■1.月間本指名目標と月間収入目標を決めましょう。

目標を決めることで、

じゃあ達成する為にはどれくらい出勤が必要だな…

一日に必要な接客人数はどれくらいだから出勤時間もこれくらいだな…

今集客が足りてないから写メ日記見直してみようかな…

本指名少ないから接客を見直していこうかな…

といったように、

向かうべき目標の為に、何をすべきかが見えてきます。

目標を達成することは、

行ってしまえばパズルの穴を埋めていく作業です。

パズルの土台は整え、後はピースを正しい場所にハマていくだけです。

■2.風俗を辞めてからの目標を決めましょう。

あなたが風俗で働いているのは、
その先の目標や目的の為のはずです。

しかしいつしか目標が薄れ、ズルズルと風俗を続けてしま
う人は大勢います。

それは収入も多いし、やりたいことも見つからないからと
りあえずやろうという意識で、

続けたは良いものの最初よりも段々稼げなくなってしま
い、辞めるタイミングを逃してしまうからです。

しかし、
風俗での目標を達成したら辞めようという意識と、
辞めてから何をしようかまでを考えておくと、

現状への未練や迷いはなくなります。

以上でフェーズ 1 は終わりです。

ここで大切なのは、

先へ進む勇気を持つことです。

自分の可能性を信じ、明確な目標まで進むという単純にも思えることですが、

何かが欠けてしまうと、崩れ去ってしまうのが風俗です。

あなたは自由なんです。

進みたいほうへ向かいましょう！ やりたいことをやりましょう！

その為に一つ一つ、現実をクリアしていきましょう！

全ては現実と向き合う勇気を持ち、

未来を見据えた行動をしていくことです。

Phase.2

『We know the work』

～仕事を知る～



■店舗型の基本的な流れ

恐らく店舗型は高級店以外、あまり広くはないですね！

ここでお伝えする流れは、そこまでホテル並みに広くない店舗型の流れとなります。

距離感や感覚などイメージしながら読み進めて行ってください^^

【※重要】

ここで説明をさせていただいている流れは、

例えソープであってもデリであっても、

もちろん接客の進め方自体とかアプローチの仕方は違いますが、通じる部分は多いです。

なので、

飛ばさずにシツカリ読んでください(*^▽^*)

<■1. ご案内〜>

ほとんどの店舗型のお店では、
待合室にいるお客様をスタッフが誘導し、禁止事項を確認頂い
てから女の子へ紹介をします。

ここで初対面なわけですが、
この時の第一印象をマイナススタートさせないように気を付けま
しょう！

そして、お客様にも好みがありますので、
どうしても印象が良くなる場合もあります。

それはどうしようもありませんから、
「あれ？この人私の事きっと好みじゃないな…」と察したとしても、

そのように接してしまうとその後取り返しの使えないマイナスな印
象になってしまって、接客が地獄の時間を感じてしまいます。

先ほども言ったように、

せめてマイナスからのスタートをしないように気を付けましょう！

■「いらっしゃいませえ！」と出迎えるのは NG

お客様と対面をした時点から、2人の空間の始まりです。

そこでいらっしゃいませと迎えてしまうとお店感満載ですので、そ

の後の雰囲気を作りづらくなってしまいます。

なので、「初めまして！」とか、「こんばんは〜」などが無難です。

■お迎えする表情に注意

まず人が初めに見る部分は顔なので、口角を上げ、笑顔でお迎

えすることを意識しましょう。

例えその日の気分がどうであれ、

お客様にとっては、何も関係の無い事です。

出迎える前に気持ちを切り替えて、接客に臨みましょう！

■軽い自己紹介

先ほどの迎える時の流れで、

「初めましてえ〇〇です！宜しくお願いします。」

と自分の名前を伝えましょう。

仮にネット指名予約で相手が自分の名前を知っているであろう思
っても、

お客様が最後まで自分の名前を憶えていると思ったら大間違い
です。

すでにここから雰囲気作りや演出は始まっていますので、

初めましてからの自己紹介をして、

お客様へ誠意を見せましょう。

※店舗型で案内通路があってそこをとお部屋に向かう場合、
ここではお客様の名前は聞かなくても大丈夫です。

■手を繋ぎましょう

先ほども言った通り案内通路をとお部屋へ誘導をする場合
ですが、

最初の印象が後々の接客をする雰囲気を作る上で大切です。

まず簡単なスキンシップとして手をつないでください。

「手大きい☆」とか「男らしい手♪」など褒めつつ自然と手に触れ
て距離を詰めていきましょう。

手のつなぎ方は【恋人つなぎ】、指を一本一本絡ませたつなぎ方
にしてください。

■あなたの立ち位置

お客様の左側に居るようにしましょう。

理由は 3 つあります。

左側とは、心臓のある方、左半身は右脳に直結しています。

右脳とは感覚などをつかさどる神経が主なので、

お客様の左半身側をあなたと密着させることで、お客様の想像

力がよりにかきたてられることに繋がります。

それと心臓がある側にいた方が、心理的に安心感に繋がりがやす

くなります。

最後の理由は、人の顔の印象は右半分と左半分で役割があり、

顔の左側というのは感情表れやすい「変化の顔」です。

そして右側というのは感情が表れにくい「本来の顔」といった役

割になります。

これだけ聞くと、「表情を作るんだから左側見られたほうが良いじゃん！」と思うかもしれませんが、

人というのは、無意識に相手の顔の右側を見て判断をしやすいので、見られる側も無意識に右側が見られやすいと感じています。

なので自分の顔の右側がより魅力的に感じやすいので、相手の左側に居て、自分の右側のお顔を見て頂けた方が、

相手にとって印象が良く見えます。

逆に左側というのは頑張って表情を作っている感が出ますので、表情がキツク見られるのです。

■お客様との距離感

ここでいう距離というのは、体の距離を近づけることで、心の距離も近づけていく為の距離感です。

距離は近ければ近い方がいいです。

胸が肘に当たったり触れている面積が多い方が単純にドキドキしますし、身体の距離が近ければ心の距離も近づけやすくなります。

そして基本的に女の子よりお客様の方が、大抵身長や座高は高いので、

女の子が一番カワイク見える「上目使い」に自然となります。

これは離れた距離感ではできません。

距離感が近いことで、お客様への好意の表れ…そして心を開いてますよという姿勢もつながります。

肘と肘が触れ合う距離＋あなたの左手もお客様の左肩や左腕にあるくらいの距離感がベストです。

■お部屋までの歩き方

上記をふまえ、お客様の左真横、
もしくは半歩下がった位置をキープしつつ、誘導していきましょう。

お客様の前へ立ち、引っ張っていくような誘導の仕方はよくありません。

しかし、あどけなさや新鮮さ、可愛らしさを演出する為に、
進行方向へ背を向けてお客様と向かい合う場面を流れ的に作るのも手段の一つです。

■個室への入り方

個室の前へ到着したら、まずお客様を先に入れましょう。

お客様には先にベッドに座って頂き、あなたはお客様と自分の靴を直して、お客様の隣に座ってください。

後からお客様を入れると、靴を直しに行く手間がスムーズではありません。

ゴチャッと靴を置いたままにしていたら単純に見栄えが悪いですし、お客様に直させるわけにはいきませんよね。

「細かい所に気が使える」とあなたの印象アップにも繋がります。

<■2.個室～シャワー誘導>

ヌキたいからいらっしゃったお客様にとって、
最初に雑談などが入ると時間のムダに感じますし、

もっと悪く捉えられると時間稼ぎをしているように捉えられてしま
います。

お部屋に入りましたらまずお客様のことを知ろうと会話をしたりす
るよりも、

まずはお客様の性欲を満たしてあげること考え、

雰囲気はイチャイチャ感を作るように意識をし、
シャワーへ誘導、プレイへと繋げましょう！

■改めて自己紹介

最初に自分の名前を伝えましたが、新規様の場合まだあなたはお客様の名前は知りません。

お部屋に入りお客様の横に座ったら、改めて自己紹介をしましょう。

例えば「ふうーなんか緊張するね^^;改めまして〇〇です^^宜しくお願ひします m(_) m」みたいな、

新鮮な印象を与えられる挨拶を改めてした方がいいでしょうね。

そして自己紹介をした流れで「なんて呼んだらいいですか？」とお客様の名前を聞きましょう。

お客様の名前は聞きづらいとか、どーせ仮名でしょ? って思っても、

別にいいんですそれで^^

これから短い時間ですが一緒に過ごす仲です。

そして本指名としてまた来て頂くという、
ある程度長い付き合いも見越すわけですから、

お互いの名前を知っているというのは、
人と人が知り合う…コミュニケーションの基本ですからね☆

ここでお客様への関心の入り口を示します。

■お客様を褒める・スキンシップ

お客様の名前を聞いた後に先ほども言いましたが雑談に入るの
ではなく、
早い段階でプレイに至るまでのエロい雰囲気って言うのを作って
いきたいです。

なので、

お客様の名前を聞いた流れでお客様を褒めましょう。

スキンシップも含めて一番褒めやすいのは、

手・腕・胸板辺りが無難ですが、

見当たらない場合はどんな細かい所でも良いです^^

例えば福耳だとか…お腹ポッコリ可愛いとか…何でもいいですが、

まずは外見、それも服装とかではなくできるだけ身体を褒めて、

そこからスキンシップのキッカケを作りましょう。

お部屋に入ってから改めて自己紹介～の一連の流れの例とし

て、

「改めまして〇〇です^^宜しく申し上げます m()m お名前なんて

呼んだらいいですか？」↓

「〇〇さんね！〇〇さんさっきも言ったけど手大きいね☆私ちっちゃいから憧れる☆ちょっと見せて？」↓

「ほらあやっぱ大きい！あと血管すごいね！私変かもしれないけど、血管フェチなんだよね笑 なんかカッコいいじゃん^^」

みたいな感じで、どんどんスキンシップを図っていきましょう。

相手を褒めることでも、

スキンシップが自然に取りやすくなりますので☆

スキンシップが取れると、

その後のエロい雰囲気を作りやすくなります。

■雰囲気作り

スキンシップの流れで、シャワー前にエッチな雰囲気を作ります。

その方が、雑談が続いて誘導できないということにはなりにくい

ですし、

**エッチな雰囲気になると大抵の人は大人しくなりますので誘導が
しやすいです！**

この前にお伝えしているスキンシップの雰囲気だとどうしても明る
すぎますので、

エッチな雰囲気へとスイッチを入れる為に、
スキンシップの流れであなたの胸を触らせたり、相手の太ももの
内側など際どい部分に触れたりなどして、

エッチな雰囲気を作るキッカケを作りましょう。

次第に触り方もネットリ柔らかかにしていき、
喋り方も徐々にトーンも落として、声は高めでゆっくりと変えてい
きましょう。

そうするとお客様にとっても変わりやすいですし、

もともとエッチなことをしに来ているので雰囲気に乗っかってきやすいです。

■キスと密着感を意識し雰囲気を確定させましょう

雰囲気の確定というのは、

先ほども言いましたがお客様にとってもあなたにとっても、

「今エッチな雰囲気！そういうシチュエーションですよ！」

というのを解りやすくするということです。

その為には密着感と、キスです。

前のお話からの流れと致しましては…

自己紹介→褒める→ボディタッチ→エッチなボディタッチ→キス→

さらに密着→D キス

といった流れになります。

■シャワーへの誘導

すでに雰囲気が出来上がっておりますので、
そのままDキスをしながらお互いを脱がせ合しましょう。

キスをしながら脱がせ合っていく過程で、
段々とお客様の触れる場所が上から下へと移行をしてくるはずで
す。

下まで行って責められて反応をしてしまうと、
そのままプレイみたいな流れになってしまいますので、

「続きはシャワー浴びてからね☆」

と下を責められるのは注意しておきましょう！

ちなみにそう告げるのはお客様の責める場所の推移に寄りますので、

まだ脱がせ終わってない状態でも伝えることはあると思います。

続きはシャワー後ねと告げてお客様の服を脱がせ終わったら、座って貰ってタオルを腰に掛けてシャワー準備を待ってもらいましょう。

そういった意味で、事前のお部屋の準備で枕元辺りにでもタオルを用意しておくといいと思います。

シャワー準備を終えたら、お客様の手を取り誘導するかお声を掛けて来て頂くかどちらでもいいので、

シャワー室へ誘導をしましょう！

<■3.シャワー～フレイ>

■洗い方

スケベ椅子がある場合はスケベ椅子に座らせてあげてください。

最初座る時ヒンヤリするので、シャワーで温めてから座って頂くか、

もしくは座る所やへこみの形に合わせてタオルを引いてから温めてあげると、温かさが持続してなおかつ座った感じもソフトです。

座って頂いた後は、まずシャワーを首元あたりから掛けてあげます。

その際には一度シャワーの温度をお客様の手で確認頂き、

OK を貰ってから掛けてあげる気配りを忘れずに☆

洗う時は、泡立てるものがあるか泡で出るポンプ式の場合は、

そのまま泡で洗ってあげるように、あまり力を入れすぎないように

注意をしてください。

もし泡立てるものが無ければ、

最初ボディソープを自分の手に取って気持ちゴシゴシしてからお客様の身体を洗ってあげるようにしましょう。

距離感としては、

肘を突っ張ったような距離感ではなく、肘を曲げてお客様との距離が20.30センチくらいの距離感を保ちましょう。

背中を洗う時は後ろ周るのではなく、正面から抱き着いて洗うようなイメージを持ってください。

ここで注意なのですが、

洗っている最中、集中しすぎて表情が固まりやすくなるので、口角を上げる意識を持ちましょう。

シャワー中も、ふと目が合ったり、距離が近くなるタイミングなどで、

キスをするようにしましょう。

ここでのキスは、DではなくフレンチなものでもOKです。

洗う範囲としましては、

基本的にはあなたがサービスとして舐める部分とお考えください。

なので例えば足舐めをするのでしたら、

足の指の股まで洗わないと不衛生ですし、匂いがあった場合は地獄です。

足先までサービスをしないとしても気になる場合は自己判断で洗ってあげて大丈夫です！

一通り洗ってあげて、流す時はお客様にシャワーを渡して流して貰ってください。

流してあげた方がいいのでは？と思うかもしれませんが、

流してあげる場合細かな部分の流し忘れがある場合や、流したと思っても本人的に気持ち悪い部分があったりします。

結局お客様に流して貰うことになるので、
それならば最初から渡してあげて、その間あなたは自分の身体を洗ったり、歯磨きの用意をしたりする時間に回したほうが良いです。

お客様が流し終えた後に、歯磨きを渡して歯を磨いて頂き、
その間あなたも自分の身体をサッと流して必要ならば一緒に歯を磨きましょう。

■シャワー後

最初にあなたが、「タオルの準備してくるね！シャワーから出たら寒いからちょっと待ってて」とか、

「洗い残しあるかもしれないから、流して貰ってる間タオル準備し

て待ってるね」などと言い、シャワーを手渡すなどして先に出ます。

先に出たらまず自分の身体をサッと拭き胸あたりからタオルを体に巻き付けてベットシーツのヨレを直します。

そしてお客様用のタオルを手に持ち準備が済んだらお客様を呼び、体を拭いてあげてください。

なぜお客様より先に出るのかという所ですが、

先ほども言いましたがお客様を拭いてあげ安い流れを作る為。

一緒に出てしまうと、

どうしてもお互いが自分で自分の身体を拭く流れになってしまいますからね！

もう一つの理由はこの後に出てきます(*'▽')

<■4.プレイ～プレイ後>

■ベットへの誘導

お客様の身体を拭いてあげた後、飲み物を飲んで一息付きたいとは思いますが、

ベットへとそのまま誘導してあげた方がいいです。

一息つくと雰囲気も薄れますし、

プレイへの流れを作るのに少し強引さが必要になってしまうからです。

シャワー後上から拭いていくと、足を拭いた所で、目の前にお客様のチンチンがあると思います。

ベットに行く前に、シャワー後のまったりとした雰囲気を変えたいので、そのままフェラをして、Hな雰囲気に変えていきましょう。

これを**仁王立ちフェラ**と言います。

先ほど言ったあなたが先にシャワーから出るもう一つの理由がコレですね！

あなたがお客様の身体を拭いているという前提があるからこそ、自然に仁王立ちフェラができる流れになるからです。

やり方として、まずここではお客様をイカせる目的ではなく、あくまで雰囲気を作ると考えてください。

最初は、チンチンにキスをして、何かコメントを言ってください。

「大きいね♪もっと大きくしてもいい？」

「美味しそう☆」など、

恥ずかしがらずに言ってみてくださいね^^

そうしたら、チンチンを口に咥え、
舌を使って勃起させてください。

勃起してきたら、手をお客様の腰に置いて、

手放しフェラの状態ですね！

根元の部分からチンチンの先まで舐め回すように愛撫してください。

そしてまた咥えて、ゆっくりと前後させましょう。

これを2分くらい繰り返すのですが、目安として、

・舐め回す10秒くらい

・咥えてゆっくり前後させる5往復くらい

これを、4セットすれば、大体2分くらいです。

チンチンへの直接的な刺激もありお客様の気持ちも盛り上がってくるので、

仁王立ちフェラを終えたら、そのまま手を引いてベットへ誘導をしてください。

できればここでは、

最初にお客様に責める時間の流れにしたいので、

あなたが仰向けでお客様があなたを見下ろすような体制でベットに入れると理想的です。

■受け身

男性として、

女の子を気持ちよくしてあげたいと思う事は当然で、

その対象がお気に入りの女の子、好きな女の子ならなおさらです。

そこで、

男性としてやはり一番気になるのが、女の子の反応です。

女の子の反応が良いと、お客様の気分もグッとよくなります。

乳首やクリトリス、マンコ内など、責められる場所によって、喘ぎ声を大きくしたりと、反応を工夫しましょう。

あと、これも女の子から良く聞くのですが、「イッたふりができない」イッたふりは、あなたがお客様へサービスするタイミングを計るのに必要なので、マスターしておいた方がいいです。

イッたことがある女の子なら、イクというのは、どうゆう体の動きをして、どうゆう反応をするのかわかると思いますが、イッたことのない女の子の為に、イク時の拳動を紹介しておきます。

・喘ぎ声をマックスまで上げて、「イク！」と言ってから、息を止める

・腹筋を使い、マンコ内のものを穴から外へ押し出すようなイメージの動きを小刻みにする

・目を閉じ、眉間にシワを寄せ、少し引きつったような表情をする

など…、

わかりずらければ実際に見た方が早いと思うので、

AV (アダルトビデオ) かもしくは今ではネットで無料の動画が見れる時代なので、動画をご参考ください^^

■責め (サービス)

頃合いを見計らって「今度は私が気持ちよくしてあげたい☆」などと言って交代しましょう。

交代の目安としては、残り時間30分くらいですかね！

お客様のタイプとか流れによっても時間配分は若干変わってくるとは思いますが、

基本的には、サービスの時間として20分・シャワー5分・お帰り支度5分くらいの時間は残しておきたいので、

残り30分くらいを目安に考えると良いかと思います。

■サービスの流れ

サービス内容に関しては、お店のマニュアルやスタッフのご指導の通りに行ってください。

まー基本的なヘルスの流れとしては、

「全身リップ→フェラ→69→スマタ」

みたいな流れかと思いますが、

中にはアナル舐めなどのサービスも含まれるお店もあるかと思い

ます。

▽全身リップは、

耳⇒乳首⇒太ももの内側⇒玉舐め⇒竿舐め⇒フェラ

という順が、一番オーソドックスです。

全身リップしている最中は、お客様のチンチンは常に触っている状態がベストですね。

手コキでもいいですが、

あまり早く手を上下に動かすすぎると、早いお客様はすぐイってしまいますので、あくまでイかせるまでの焦らしというイメージを持ってください。

距離感もできるだけ近く、あなたの乳首がお客様の体に常に触れているくらいの距離感を保ちましょう。

全身リップは、長々と時間をかけると淡々とやっているように見られてしまうこともありますので、
できるだけ飽きられないようにお客様の体に乳首が触れた時に少し反応してみたり、息遣いを意識するように注意しましょう。

▽フェラはとことん焦らす

ここではイかせません。

シャワー後の立ち尺をやる場合でお伝えさせて頂いたように、勃起状態をキープさせながら、玉舐め・竿舐めを多くして、

ネットリじっくりと、お客様の気持ちを高めます。

▽69

まず体勢ですが、

フェラをしている時の顔の位置を動かさず、そのまま半回転した位置がベストです。

69はお互いに責め合うのが目的ですので、あなたはお客様のチンチンをフェラできる位置、お客様はあなたを責められる位置に体勢がある事が重要です。

身長差があって、お客様の顔の位置にあなたのマンコが届かない場合は、少し下がっても OK ですが、

あなたがお客様を責められる体勢はキープしましょう。

69中の受け身演技はシャワー後の責められているだけと違い、今度はお客様だけが責めているのではないので、責められている演技とサービスをしなければいけません。

「責められて気持ちが良いくて、サービスに集中できないけど、一生懸命サービスします」

的なイメージを持って演技をしてください。

お客様のチンチンを啜えた状態で声を出すと、振動が直接伝わるので効果アップです。

69での距離感は、ただ密着している状態では、お客様としては面白くありません。

お客様視線も考えて、

フェラしている所が見えるように腰を浮かしたり、お客様から責められている反応を解りやすく示す為にクネクネしてみたり、あなたの乳首がお客様の体に触れるくらい密着してみたりと、バリエーションを豊富に69をしましょう。

■イカせるタイミング

この後スマタについても書きますが、

お客様をイカせるタイミングとして、『69』か『スマタ』のどちらかにしましょう。

プライベートでの SEX でも、お互いが気持ちよく、そのまま同じタイミングでイクのがベストではありませんか？

お客様だけイカせるのはあまりにも仕事っぽいですし、演出としてはかなり物足りないですね。

同じタイミングでイクには、どちらも気持ちのいい体勢・状態である事が必須ですので、『69』か『スマタ』でイってもらうことが、ここではベストです。

それにお客様だけイクのと、お互いイクのとでは、お客様の満足感が大きく変わります。

っと、上で「一緒のタイミングでイク」とお伝え致しましたが、お客様に限らず、大抵の男性は、イク前に「イク」といつてくれる

ので、タイミングには困りません。しかし、あなたの69でのイク演技は、声に出しては言えません。

一緒にイクならばお客様がイキそうな時に、サービスを中断しなければいけませんからね。

なので、69中にあなたがイッたことを伝えるには、動きしかありません。

■スマタ

まずスマタを始める前に円滑として、ローションをお客様のチンチンと自分のマンコに付けます。

これは単純にゴシゴシと擦れて痛くならないようにと、マンコの中に入ってるよ！という疑似SEXを再現する為です。

ボトルから直接ローションを垂らしてしまうと、冷たくて嫌がるお客

様もいますし、

場合によっては萎えてしまう場合もありますので、

まず自分の手に垂らして、ある程度手で温めてから塗っていきましょう。

▽スマタの体勢・やり方その1

スマタの基本である騎乗位スマタについて説明していきます。

お客様が仰向けの状態で、女の子が動くやり方です。

勃起状態で仰向けになると、お客様のチンチンの裏側が見えるかと思います。

その裏側の根元に近い部分をマンコに擦るイメージで、手はチンチンの表側に添え、親指・人差し指・中指で、カリの部分を握ります。

腰の動きは、SEXとは違って上下に腰を動かすのではなく、スライ

ド気味に動かすイメージです。

お客様に体重がかかり過ぎないように、またがった時のあなたの膝で体重を若干支えましょう。

腰のスライドさせる動きに合わせて手も動かして、カンを擦って刺激を与えます。

体勢は、身体のラインがキレイに見えるように、胸を張って、ヘソ周りの筋肉が張るように意識してください。

▽スマタの体勢・やり方その2

同じパターンを繰り返すと飽きてしまうので、騎乗位スマタのいくつかのパターンをお伝えします。

お客様の体勢は、その1でお伝えした通り仰向けです。

先ほどのパターンでは、裏側を擦り、腰をスライドさせる動きでしたが、パターン2の場合は上下に腰を動かします。

まず、お客様のチンチンを、あなたのお尻の方へ持ってきます。

この状態は、お客様のチンチンが地面に対して垂直になっています。

そして、お尻の割れ目に挟み込むようにし、チンチンを指から手のひら全体を使って握りこむようにします。

そして腰はまっすぐ上下に動かし、手も腰の動きに合わせて上下させて擦ります。

そうすると、お客様から見たら、チンチンが実際に入っているように見えるので、視覚を使った効果も期待できます。

▽スマタの体勢・やり方番外編

騎乗位以外にも、対面座位・正常位・バックなどと種類がありますが、

正常位やバックになると、お客様が動くのであなたは楽かもしれませんが、

しっかりと押さえないと入れられてしまう場合もありますので注意してください。

お客様からのリクエストが無い限り、私はオススメしません。

対面座位は自分で動くので安全度が高いです。

体勢としては、騎乗位の体勢からお客様が体を起こした状態になります。

動きは騎乗位と同じです。

体勢的にお客様が責めやすいですし、キスもできるので、パターンの一つとして覚えておいてください。

スマタの演技についてですが、

サービス演技の中では、スマタの演技が一番難しいと思います。

タイミングも反応も、慣れないと掴みにくいですしね。だからと言って、過剰な演技も無反応も NG です。

マンネリを防ぐために腰の動きに緩急をつけて、腰の動きに合っ

た演技をしましょう。

■69・スマタでいきずらい場合

どうしてもお客様の好みや、あなたが得意不得意かによって、69かスマタでフィニッシュでき無さそうな時もあると思います。

そうした場合は、

フェラでの口内発射か、最終手段として手コキでも大丈夫です。

<■5.サービス後～お帰り>

■添い寝

サービスが終わった後、
残り時間があれば添い寝をしましょう。

裸で寝るには少し寒いので、布団が無い場合はバスタオルを布団として代用してください。

短い時間を感じられるかもしれない添い寝が、一番接客の効果が表れやすいので、かなり重要です。

ここでくっついて甘えたり、サービスの感想を聞いたり、
お客様を褒めたり、もうすぐ終了時間が来てしまう残念な感じだ
つたりを伝えて、
お客様の気持ちをグッと引き寄せましょう。

そして残り時間がまだあれば、

話や雰囲気の流れで2回戦イケそうならば、あなたから2回戦を勧めてあげた方が積極性をアピールできます。

■シャワーへの誘導

シャワーへの頃は終了時間から10分～15分前がいいでしょう。

コールやタイマーがある場合は、「もうそんな時間(>_<)」という名残惜しさを演出しつつも、時間だからしょうがないという雰囲気でシャワーへ誘導するのがいいです。

最初のシャワーと同じような流れで、まずあなたがシャワーの準備をしてからお客様を呼んであげてください。

そしてシャワーを終えた後も同じように、最初にあなたが出てタオルの準備をしておきましょう！

ちなみに使用済みのシーツが引きっぱなしになっていると、椅子が無い店舗の場合は座る場所が無いので、

ガツとシーツをはがして隅にでも寄せておいてください^^

■会話

まだ時間が残っている場合は座って落ち着いて、お客様と会話をしてコミュニケーションを図りましょう！

時間が無い時は世間話程度の感覚でも、何かをしながら会話をするのがいいです。

最初の初めましての時と違い、

**お互い少しは慣れているでしょうし、お客様も性欲が抜けた状態
になっているので会話の印象は残りやすいです。**

**好きな音楽とか休みの日何やっているでもいいので、
まずはお客様が話やすそうな会話から始めて、**

**マジカルバナナ形式で会話中のキーワードから連想をさせていく
ように話を膨らませて行きましょう☆**

**そして絶対つけなければいけないわけではありませんが、
距離を縮めるという意味では、あだ名の方が親密な気がしますよ
ね。**

**なのであだ名を考えて付けて、あだ名で呼んであげるようにして
みるのもいいですね！**

■名刺を書く

お店に名刺がある場合は、

ハナっから受け取れないと拒否されない限り必ず渡す様にしましょう！

そこに、

あなたの名前・あなたの出勤日・お客様の名前・お客様に対するコメントを書いて、必ず渡すようにしてください。

お客様へのコメントは、

接客中に話した事の感想とか、お客様の責めが良かったとか、サービスが上手くできなくてごめんねとか、一緒にいた時間の事を書いてください。

お客様の名前は、先ほど決めたあだ名を書いてあげると良いです。

感覚的には、名刺は手紙と同じです。

メールなどとは違い、直接書かれたものは気持ちが伝わりやすいですし、あなたの印象が家に帰ってからも強く思い出せます。

名刺が無い場合は、

こんな会話で盛り上がったとか、プレイ良かったなど、

良かったことを会話中に振り返って、

後から演出する名残惜しさの為にギャップとして楽しげな会話があった方がいいです。

■お見送り

お帰りの時間を知らせるコールやタイマーがある場合、

よほどあなたの働いているお店が時間に厳しくない限り、

鳴ったその時間から2～3分程、時間をオすようにしてください。

寂しさをさらに演出するためです。

「少しでもくっついてもいい？」

「ちょっとだけ手を繋いでてもいい？」など、

離れたくない感が伝わるような言葉を付け加えると、なおさら伝わりやすいです。

そうしてフレンチなキスをして、個室から出ましょう。

個室を出て通路を歩く時も、

手を繋ぎ、密着することを忘れないでください。

最後改めてキスをしてお見送りしましょう。

「ありがとうございました」と見送るのもいいのですが、

そこまで距離感を縮めるような演出しておいて、
最後事務的に感じられたら意味がないのですからね>_<

なので、

「またね^^」「じゃあね☆」とかがいいと思います。

…試し読みはここまで

フェーズ 2 接客の流れ～でのその他項目は、

<■デリバリー型の基本的な流れ>

<■ソープの場合>

【流れを通しての重要なポイント】

■密着・距離感

距離感をできるだけ近く、密着させる理由は、

『雰囲気作り』と『あなたが行動しやすくする為』の2点です。

例えば、

なんかダラダラと会話が続いてしまって、シャワーに行くタイミングを逃さない為にも…

お客様も緊張や恥ずかしさから、喋ってほぐそうとしてくる場合もあると思いますが、

お客様に合わせすぎていると、時間が無くなって満足のいく接客やサービスができません。

あと距離感が遠いと、よりあなたが全体的に見えます。

つまり冷静な目で見られたり考えさせてしまったりしやすいということです。

そうなると、あなたの魅力も発揮できないまま、お客様も微妙な印象を受けてお帰りの時間を迎える事もあります。

それに、これからサービスをしようとしているのに、何の雰囲気もないまま、淡々とした印象を与えてしまうのはよくありません。

それを避けるのに重要なのが密着することなんです。

お客様にも雰囲気を印象付けて、頭の中をフワフワさせておいた方が、あなたも行動がしやすくなりますから。

「なんだこの女。仕事意識ねえな。」と思わせる隙を与えないことが大切です。

■キス

雰囲気作りに一番必要かつ重要なのが、
キスです。

あらゆる場面で、キスをする意味と感情があり、
お客様の心を掴む最強のサービスと言ってもいいでしょう。

キスをするのとしらないのでは、
これだけで本指名で20本の差が出ると思ってください。

働いている女の子から良く聞くのですが、「フェラはできるけど、キスはちょっと…」みたいな、
こう思う女の子は意外と多いです。キスは好きな人とみ
たいな考えですね。

意外かもしれませんが、男性も同じ考えを持つ人が多いです。
だからこそする価値があるし、する意味もあります。

**限られたお客様との時間を、最高に演出する為に、キスは
しましょう。**

**キスのタイミングが掴めないと遠慮をしてしまう女の子が
多いですが、**

**タイミングが見付からない場合はタイミングを自ら作ると
いう意識を持ってください。**

■【超重要】実践で大切な事

ここで改めて確認してほしい事があります。

**書かれた事を書かれた通りに実践すれば、必ず結果が出ると
は思わないでください。**

どこかでブログで書きましたが、

「接客は生き物」です。

正解は人それぞれですし、状況や感情によってもベストな行動は無数に出てきます。

あくまでもベースとして…参考として考え、

頭の中で状況を自分なりにイメージしながら、

そしてお客様それぞれに時には臨機応変に対応をしていってください。

実践時も同じです。

人それぞれ違いますから、

常に考えて行動し、自分なりのベストを見付けていってください。

その上で、臨機応変に対応することが大切です。

そしてさらに重要なことがあります、

それは…

・・・試し読みはここまで

Phase.2

『Venereal disease』

～性病の知識～



【性病の種類と対策法】

・・・試し読みはここまで

Phase.3

『trying service』

～仕事をしよう～

心理学をちょっとカジろう！

この内容は本指名プロフィールという心理学をメインにした企画でもありましたが、
今回の企画でも記載させていただきます。

心理学というのはあくまでも統計学ですので、
必ずしも目の前のお客様に当てはまるというわけではありません
が、

統計的に多いパターンですので、
知っておいて損はないかと思えます☆

■人の心を覗く?! 行動心理学「目」

「目は心の鏡」という言葉もあるように、
人の心の動きは目の動きに表れやすいものです。

そこで、

目の向き…目の動きに対し、
相手が心理的にどう思っているか、どう感じているかの例をいくつか挙げさせていただきます。

▼「目の向き」(相手が左利きの場合、逆に表れる場合もあります。)

▽視線が左上の時～過去の経験を思い浮かべている。

▽視線が右上の時～嘘をつこうとしている。

▽視線が左下の時～音楽などの聴覚に関するイメージを思い浮かべている。

▽視線が右下の時～肉体的苦痛や肉体的快感などの身体的なイメージを思い浮かべている。

▼「目の動き」

▽目をキョロキョロさせる～不安感。心が落ち着かない。考えがまとまらず巡らせている。

▽上目づかいで話す～相手に甘えたい。頼りたい。自分を下げて相手を持ち上げようとしている。

▽見下して話す～自分の方が偉いと思っている。相手を支配したいという態度。

▽視線を右か左に逸らす～好意を抱いていない。相手を拒否している態度。

▽視線を下に逸らす～気が弱い人に多い。相手に恐怖や不安を感じている時の態度。

■口癖にはその人の性格が表れる

口癖は、自分が知らず知らずのうちに使っている場合が多く、人から言われて「そうだったんだ！」と初めて知ること多いものです。

なので、

口癖には人の心理状態や性格が表れます。

例えば、

「一応」。

「一応そうなんじゃない？」「一応やっておいたよ！」など、どこか頼りない印象を持ちますよね。

一応…が口癖となっている人は、

自分が言っていることに自信が持てないという心理から、

自分自身に自信が無いと深層では思っている場合があります。

心理学的には、

自分の弱い部分を相手に書くというとする防衛反応になりますので、

**もしあなたがこれらの口癖を使っているのならば、
意識して改めたいものです。**

お客様の中で一応…など、どこか頼りない言葉が口癖になっている方には、

「あなたの言うことは間違えではない」と伝わる様な言い回しをし、

お客様に安心感を持って頂き、

認めてくれるあなたへの好意に繋げられるようにしましょう。

相手に与える…そして相手から言われて悪い印象を持つ口癖として、

「D 言葉」というものがああります。

例えば、

「だって」「どうせ」「でも」「だけど」。

ローマ字表記で「D」から始まるので D 言葉なわけですが、

この D 言葉の後に繋がる言葉は否定的な流れになり、

言い訳が多い人という印象になります。

例えば、「今度ディズニーランド行こうよ！」と聞いた時、

「でも、混んでいるのはイヤだな」とか、

「明日何時に会おう！」と約束をして、当日約束の時間を 30 分

もオーバーされ理由を聞くと、

「だって、急に仕事頼まれて忙しくなって」など。

言わば、

「でも」は否定的な言葉で、

「だって」は責任転嫁の言葉になります。

極端に言うところの言葉が口癖の人は、

チクチク突く様に文句を言うタイプです。

自分の非を認めるということ…

非に対しての責任を取ろうという姿勢が感じられません。

きっと小さい頃から、

**周りの環境に対して自分を守る手段として、「でも」「だって」を使
ってきたのでしょう。**

まだ子供の頃ならば許されてきたかもしれませんが、

大人になってこの口癖が定着したままだと、「幼稚な人間」に思い

ませんか？

きちんと意識せずに、

例えば上のような D 言葉が口癖となっている人と接していると、

自然とあなたにもネガティブな意識が刷り込まれてしまう恐れがあります。

特にお客様で D 言葉がクセになっている場合は、

相手のネガティブな意識に共感や同調を示しつつも、

それを打ち消す為に意識を働きかけ、

そして相手を不快にさせない為にも D 言葉は極力使わないようにするのがいいでしょう。

■ お客様に与える第一印象

心理学には、

「メラビアンの法則」という、

アメリカの心理学者メラビアンが実験から導き出した、

人が初対面の人を受け入れるまでに 4 つの壁があるとした法則
があります。

まず第 1 の壁は、

外見によるものです。

服装や表情などから、見た目に関して判断をします。

そして第 2 の壁は、

態度や仕草、姿勢などの行動による判断になります。

第 3 の壁は、

声の大きさや抑揚、話すスピードなどで判断をします。

最後の第 4 の壁は、

話の内容など、人の内面や考え方への判断をします。

以上の 4 つある壁の内、

最初の 3 つは、お客様と出会ってすぐに判断をされてしまう、

いわば第一印象ですね。

よく第一印象が大切と言いますが、

多くの方は見た目による好みが第一印象だと勘違いをされています。

メラビアンの実験によると、

第一印象に影響を及ぼすのは、

**表情や態度など外見が 55%、声が 38%、話す内容が 7%とい
う数字が出ております。**

つまり風俗での積極においては、

**会話など話す内容よりも、表情などの外見が人を判断する重要
な要素になっているので、**

初めは会話を重視するよりも、

**表情や、挨拶をする時の声トーンやペース、お客様との距離感の
取り方や仕草などを重視し、**

早めにシャワーへ誘導しプレイを先決させることがいいです。

**第一印象として認知される時間については、
ある実験によりますとわずか 5 秒で、相手の外向性・内向性・良
識性・知性がある程度判断をされ、**

60 秒でさらに認知が増すという結果が出てます。

**しかし、
仮に悪い印象を与えてしまった…と失敗に思っても、
慌てないでください。**

一度付いた悪い印象というのは、変えられるんです。

**ようは、
第一印象はあくまでも第一印象としてお客様の中で認知される
もので、**

実際とは違っていた場合の「**親近効果**」によって挽回ができ、
さらにはギャップとしてより良い印象に捉えられることもあります。

確かに第一印象は大切ですが、
もし最初に好印象を与えられなくとも、

その後の行動・態度、話す内容による内面や考え方を違う形で
認知されることによって、
挽回できるチャンスは多分に残っています。

なので、
例えばあなたが第一印象をより良く認知される為に頑張ったとし
ても、

お客様の反応はイマイチ…ということは、よくあることです。

しかし、

そのお客様の反応を見て、諦めてしまうことが一番よくありません。

お客様の態度に合わせてあなたが態度を合わせてしまうことが無いよう、

諦めずに挽回のチャンスを作り出すことが大切です。

■会話でお客様との距離をアツサリと縮めるテクニック

▼お客様の名前を会話に盛り込むだけで、心理的距離が縮まる

初めてお客様と対面し、シャワーを浴びてプレイして、お帰り頂く。
今後お客様に本指名として来て頂く為に、なるべくお客様と仲良くなつて印象を残しておきたい所ですよ。

よくあるシチュエーションですが、

このように初対面からお客様に印象を残し、

手早く人間関係を築きたい時に役立つテクニックが、

「会話の中にさりげなくお客様の名前を入れる」ことです。

例えば、会話の流れでお客様の趣味が映画鑑賞だったとします。

そんな時は、

「一番ハマったおススメの映画ってなんですか？」と聞くより、

**「〇〇さんが一番ハマったおススメの映画ってなんですか？」と聞いた方が、
よりお客様の印象に残ります。**

**お客様の名前を呼ぶことでより心理的距離を縮めることができ、
親近感を抱かせる効果があるということです。**

**気を付けたいのが、
短い時間で何度もお客様の名前を呼ぶことは逆効果になるという
ことです。**

ある実験で、初対面の男女に 15 分間何気ない会話をしてもらい、

女性に会話の中で相手男性の名前を 6 回以上呼ばせたところ、

**実験後男性からは「ウソっぽい」「馴れ馴れしい」という否定的で
マイナスな評価が得られました。**

もちろん、

会話の流れやその程度によりますが、

名前を呼ぶのは目安として、5分に一回くらいにとどめておくのが
無難です。

▼共通点を探して深い信頼関係を築く

よく言いますよね？

「話し上手は聞き上手」

こんな言葉もあるように、

お客様とより親しい関係になる為には、

相手に気分よく話をしてもらう為の気遣いをすることが大切です。

その為に必要なテクニックが、**相槌(あいづち)**。

お客様が話を始めたら、

要所要所でうなづく動作や、それを含めた言葉によるあいづちを打ちましょう。

自分の話を真剣に聞いてくれているとわかることは、

誰もが嬉しいはずです。

うなづきは、

相手との同調…そして相手に対する許可・承認を意味する動作で、

「あなたの話は興味深いですよ」「あなたの言う通り」というメッセージが込められています。

うんうん聞くのもそうですが、

「なるほど」「そうなんだ」「さすが」など、

内容に合ったタイミングの良いあいづちは効果的です。

ちなみに、

話の流れを無視してうなづくのは、拒絶のサイン。

3 回以上繰り返してうなづくのは、社交辞令色が強いサインとなりますので、

これを知っておくのも良いですし、

あなた自身がお客様にしまわれないように気を付けましょう。

さらに会話を進めていく中で、

お互いの共通点を見付けることは、

さらに親近感を高めます。

さりげなく、自分の話せる範囲でも良いので、

あなたの個人情報を会話の中に散りばめるのも一つの手です。

「私は北海道の出身で…」「そうなの！実は俺札幌なんだ^^」

「そうなの！？私も札幌^^ちなみに東区なんだけど…」

「そうなんだ、俺は南区だけど学校は東区に通ってたよ^^」

「へーすごい偶然！」

みたいな、あくまでも一例でしたが…

**このように会話の中で出身地や趣味など、
共通点を見付けられたらコッチのもんです。**

**急に打ち解けたような、その場がほぐれる様な居心地のいい雰
囲気で、
親近感をお互いに覚え距離が縮まったような感覚になるでしょう。**

「共感できる部分が多ければ多いほど関係は安定する」

というのが、

ハイダーのバランス理論と言います。

プライベートの恋愛でも、昼のお仕事でも、

距離を縮めたい対象がいたとしたら、

まずは相手との共通点を探ることから始めましょう。

■サービスでの大切な意識と使い分け

サービスには、

2種類あります。

これは、意識による違いです。

というのも、

フェラで例えますが、

例えばイカせようとフェラをするのと、イカせないようにフェラをする…

ということではなくて、

「興奮させる為と、発散させる為」、

というのがしっかりくるかと思います。

男性は、

チンチンへの直接的な刺激で感じるだけではなく、

音だったり目を見たことを通して、脳で感じます。

例えば、ジュポジュポとわざと音を立ててフェラをするのは、

興奮させる為です。

そして、舌を出してペロペロ竿舐めとか、舐めながらお客様と目を

合わせてトロンとさせたりニコツとしたりなど、

それも、興奮させる為です。

まず竿舐めして…加えてゆっくりストロークして…繰り返して…

とういのも、興奮させる為です。

あと速度も関係あります。

ゆっくりじっくりストロークさせるのも、興奮させる為です。

**そして発散させる為のフェラ…ようはイカせるためのフェラは、
大体一つしかないですよ？**

**加えて上下のストローク…それも早めの動きで、ほぼ速度は変わ
らず一定です。**

**そこから早くストロークする場合がありますが、
動きは同じです。**

スマタで例えますと、

まずは見せることを意識するですよ！

大体騎乗位スマタでは前かがみになって、

片手でお客様の胸を触るなどして、足と同時に自分を支えている

と思いますが、

例えば、後ろ手に自分を支え、

のけぞる様な形になって、より擦れている部分を見せるように意識をしたり、

鏡があるならば、

鏡越しに「見て…すごいエッチな画」など伝えたり、

身体のラインがキレイに見えるように姿勢を正したり、胸が寄り動きに合わせて揺れるように寄せたりなど、

腰を動かす速度も、スローにしたりなど緩急は考えた方が良くと思います。

音に関しては、

これは受け身と同じ要領で、動きに合わせて、声のボリュームやトーンなどを調整したり、

言葉で「気持ちいい」とか「だんだん熱くなってるの感じる」など、

言葉責めではありませんが似たような意識で伝えることも必要です。

**これらは、上でお伝えした例でいう、
興奮させる為です。**

**発散の動きは、
フェラと同様で大体単調な動きになり、**

速度を速めるものですよ？

なので、

「興奮させる為のサービス」と「発散させる為のサービス」

**同じフェラでも同じスマタでも、
同じ 69 でも同じ挿入でも、**

一つのサービスでも 2 通りあり、
基本的には興奮をさせ、発散をさせるという緩急、流れが大切です。

・・・試し読みはここまで

フェーズ 3 心理の他の項目は↓

■ 人の心を覗く?! 行動心理学「頭」

■ 人の心を覗く?! 行動心理学「手」

■ 人の心を覗く?! 行動心理学「足」

■ 心が動揺している時の仕草

■ お客様の好きな色で簡単な性格判断

■ なかなか心を開かないお客様には

■ 外見に自信がなくともお客様に気に入ってもらえることができる

■ 会話をしている、今の話を止めた方がよいタイミング

■ お客様を惚れさせる為には

■ 男性に色気を感じさせたい時は

□ 以上を踏まえた上で…

■ 全体的な印象アップやお客様との距離を縮める為に

Phase.3

『trying service』

～仕事をしよう～

いよいよ実戦です！

できるだけアレンジを加えずに、

フェーズ 2 の基本的な流れにそってあなたの頭の中でイメージした接客をするようにしてみてください。

例えばですね、

最初に責めて頂く為に、

**普通に誘導をするとどっちが責めるかその場の流れ次第になって
しまいますよね！**

**なので流れに沿わせる為に…イメージ通りの接客に近づけていく
為に、できるだけ責めて貰えるような体制や誘導の仕方をする
ということです。**

その為にお伝えした流れの中で、シャワー後の仁王立ちフェラや、ベットの誘導の仕方があると思ってください。

お客様に疑問や不信感を持たれずらい様に、その気にさせる様な接客の仕方です。

接客時間全体の中での一つ一つの項目の中に、その後の展開を考え想定した意味があります。

慣れるまで大変かとは思いますが、最初はできるだけ教わったような流れに沿わせるように接客を進め、進めている中で新たな疑問や問題が生まれるかと思しますので、

そういった疑問もしっかりとノートにとっておいてくださいね^^

<実践型 Q&A>



RGSという基本を省いた実践型の企画でもありましたが、
今回の企画でもQ & Aを記載させていただきます^^

■Q. お部屋の照明は明るいのと暗いのと、どっちがいいの？

▼A. それはお客様の好みによりますが、
例えばプライベートでHをする時に暗くする方が一般的だ
と思いますので、

明るいよりかは暗めにした方が、違和感を感じないと思
います。

いずれにしても、**恥じらい**をなくしてはいけませんよね。

その恥じらいという印象をお客様に与える手段として、
「お部屋が明るいと見え過ぎちゃう…」的な、女性らしい恥
じらいが

**お客様にとって可愛らしく思えたり、良い印象に繋がるの場
合が多いです。**

**恥ずかしいという言葉は、お客様にとっての興奮材料になる
うるものだと思いますが、
あまり恥ずかしがられてもというのもあると思います。**

**というか、「恥ずかしい」という言葉だけで恥じらいを表す
という意味合いでの恥ずかしがり過ぎというのは、お客様に
って「もういいよ」という風になるものですが、**

**恥ずかしいという言葉以外にも、少しうつむいた表情を見せ
たり、言葉にならない言葉で表現したり、ちょっと恥ずかし
笑いで「もう！」みたいな雰囲気でお客様をポンと叩いてみ
たりと、演出の幅も広げられると**

**興奮するポイントとして幅広い恥じらいの印象を与えられ
ますよね (^_^)**

そして、

心理学のお話でもさせて頂いたように、

緊張や人見知りを取り除き、

お客様の気分を上げやすくするためにも基本的に部屋は暗めに設定をしておいた方がいいと思います。

そしてプレイ後部屋を明るくした時の恥じらいの言葉とかもあった方が、コミュニケーションとして上等ですね！

■Q. お客様は楽しみに来てるから、あまり重たい話とか内容の深そうな話は避けた方がいいの？

▼A. 私は、深い話、重い話をお客様にすることは、タブーだと思っておりません。

むしろ、話せるお客様には、そういった面を見せることは、必要だと考えております。

もちろんのこと、深い重い話ばかりではダメです。

バランス的に、10がマックスだとすると、1～2の割合で、お客様に一面を見せるのがいいでしょう。

問題は、話せるお客様を見極める、もしくは作っていくことと、

話せるお客様がいても、普段あなたが人には見せない一面を、

**俺だけに見せてくれた！というお客様の心理も有利に運ぶ
場合が多いので、**

**なんか抱えているな？と思わせることと、含みをどれだけ持
たせるかというのが、より効果的に働きます。**

**もちろん話せる内容が、あなたの的に知られても支障のない範
囲が好ましいのですが…。**

**あ、決して必ずお客様一人一人にさらけ出す必要はありませ
んからね！**

**内容が内容の場合もありますし、プライベートで話せる友達
と話せない友達がいるのと同じで、フィーリングの問題もあ
りますので、**

そこはあなたの判断です。

そういった意味で、**本指名のお客様に対して、いかに長続きさせるかという場面での使用が適している**と思いますので、

相手との距離感が図れてから、さらけ出すパターンを使うといいと思います。

■Q. お客様の名前は聞かない方がいいの？

▼A. 私はお客様の名前を聞いた方がいいと思います。

名前と呼ばれた方が、個人として関わっている気にもなりますね (^ ^)

それと、あなたにお客様が興味を示す入り口として、あなたがお客様に対して興味を示す必要があると考えます。

その最初の興味が、お客様の中身(性格や考え方)よりも、まず外見(顔や格好、名前も含まれる)から入った方が、自然だと思います。

なので、名前を聞くというのは、お客様個人に興味を示すということの入り口部分になると思いますよ (^ ^)

例えば呼び名で呼んでいらっしゃる方もいらっしゃると思

いますが、

例えばお兄様という呼び名は、個人的に悪い気はしませんが

…

お兄様の前に、名前をつけてあげると、もっと親しみやすい
空気になるのではないのでしょうか。

私の名前で例を出すならば、岡田お兄様、翔お兄様、翔兄…

なんだか言っていて照れますが、名前はあった方がいいと思
いますよ(^ ^)

■Q. お客様の名前を忘れちゃったんだけど、何かいい方法はない？

▼A. 最初に会った時にあだ名を考えてそれで呼ぶようにして、

次会った時に、

「前来てくれた時にあだ名でしか呼んでなかったから、本名(名字、名前どちらでも)忘れちゃった(▷_◁)」という設定はどうでしょうか？

それか、

素直に忘れてしまったことを伝え、でも喉まででかかっているという風にして、

「自分で思い出したいから、最初の一文字だけ教えて(▷_◁)」

みたいな、少し明るく場を楽しむ空気を演出して、

お客様にクイズを出してもらおう風にしてみてはどうでしょうか？

あと、

忘れてしまうことはしょうがないと、お客様がそこまで深く
考えていない場合が多いので、

逆にお客様がたいしたことないと思っていることを、

「ほんんんんっごめんなさい！」

と、すごく謝ると、

いいよいいよ(^_^)会ったばかり立ったし、しょうがないもん
ね♪

となる場合が結構あります。

しかしさすがに、それ以降二回三回と聞くのは失礼になりま
すが…

■Q. 髪型は毎回美容室に行ってセットしてもらったりした方がいいの？

▼A. いいえ、そこまでやる必要は無いと思います。

しかし自分でできる範囲で、毎日ではなくていいので、髪形を変えるのは良いことです(^_^)

あなたのご気分に合わせて、髪形を変えてモチベーションを維持したり、

もしストレートにしてその時のお客様が巻いた方もいいんじゃない？と言われた場合は、

「じゃあ今度もし〇〇さんが来てくれる時は巻いてみるね☆」とか、「普段あまり巻かないんだけど、〇〇さんがそうやって良いつて言ってくれるなら、今度来た時巻いてみようかな♪」みたいな、

髪形をネタにして、本指名に誘導する言い回しもできます。

ちなみに、あなたが働いているお店によっても客層が違い、例えばギャル系のお店ならば髪の毛が明るかったり、きちんとセットしてあったりを好むお客様が集まるのですが、あなたのお店はどうでしょうか？

お店に全て合わせる必要はないのですが、髪形だけではなく、メイクなども、お店に寄せることで、お客様が求めるタイプに近づきやすくなります。

あと、男性は正直髪形とかメイクとかに無関心ですが、そのことについて「今日ちょっとメイク変えてみたんだ☆」とかお客様に聞いてみることも、

話のネタとして、そして女の子っぽい印象と、お客様に合わせてようとしてるのかな？ってのが伝わる場合が多いのでいいと思います。

■Q. 敬語ってあまり使わない方がいいの？

▼A. 敬語は全然悪くありませんよ。

私はあまり敬語は…という内容のマニュアルを作っていますが、

ようは**業務的に固く伝えわらなければ全然良い**と思います。

本指名を取っていく為には、恋愛系の演出が盛り込まれた接客が必要になってくると思うのですが、

最初敬語なら敬語でハッキリと統一してしまって、

何度か通って頂けている人に、「あなたの素の部分がふと出てしまう」みたいな演出としてタメ語を使っていくのがいいと思います。

敬語はハキハキと、そんな難しい言葉を使わない敬語なら、とても印象が良いですし、親近感も薄れることはありません。

難しい言葉というのは例えば、「かしこまりました」とか「ご存知」とか、

なんとなく固い言葉は使わない方がいいと思います。

ザックリ言ってしまうえば、「～です！」「～ます！」さえ使えていれば敬語として十分です(^ ^)

何度か通ってくれてタメ語を出していくというのは、

例えば、

「あ、すみません(>_<)今ついタメ語っぽくなってしまいました…〇〇さんはとても居心地がいいのでつい素っぽい部分が出てしまって。恥ずかしい(>_<)」みたいな、

タメ語に切り替えるキツカケが見当たらない場合は、あなた自身でこういったキツカケを作り出すといいと思います☆

■Q. 会話が苦手なんだけど、何か会話のコツってある？

▼A. 会話のコツなんですが、マジカルバナナって知ってますか？

バナナと言ったら黄色。

黄色と言ったら信号。

信号と言ったら車。などなど。

一つのキーワードから感じる言葉のイメージを繋げていく、連想ゲームです。

例えば、「このお仕事長いの？」結構聞かれることだと思いますが、

それに対し、「まだこれくらいですよ」というのを伝えますよね。

それに加え、仕事というキーワードが出ましたから、お客様

にそれについて返してあげます。

「〇〇さんはどういうお仕事してるんですか？」

「サラリーマンだよ」

ここでサラリーマンというキーワードが出ました。

ここから連想される言葉は色々あると思いますが、ぱっと
思いつく言葉で返してあげましょう。

「そうなんだ！じゃあスーツ来てお仕事ですか？私スーツ
姿の男の人ってカッコいいと思うんです！」

「そうなんだ(^_^) どのような所がカッコいいと思う？」

ここでは質問をされているので、それに対して答えます。

「なんか仕事してます！って感じがするじゃん(^_^)あと仕
事終わりにネクタイ外してシャツのボタン空けてみたいな
…なんか一仕事終えたみたいでカッコいいよ☆」

「ふーんそういうのがカッコいいと思うんだ(^^)」

みたいな、よく会話はキャッチボールだと言われますが、多くは返す言葉であったり話題の提供が難しく、キャッチしてもリリースできない場合が多いです。

そこで、言葉から得られる自分なりの連想をネタに話題を提供してあげる様なイメージですかね。

もちろん会話に夢中になってしまっははいけません。

中にも相槌や表情の魅せ方など細かいテクニックを盛り込まないと自然な流れにはなりません、

会話は経験が大切ですので、

お客様を接客することを本番で失敗をしてはいけないと思わず、

練習という気持ちで肩の力を抜き、ラフな感じでお話してみ

てください(^_^)

そしてもう一つ…

今のマジカルバナナのお話は、あなたから話題を提供したり、話が途切れたりするのを防ぐ意味があったのですが、

聞き役になることも手段の一つです。

しかし簡単に聞き役と言っても、
相手が話してくれなければ聞くことはできませんよね！

なので、
話してこないお客様相手だと、ある程度話題の提供やあなた自身の話をして巻き込んでいくことは必要になるのですが、

**お客様が話題に乗ってきたな～という所で、
聞き役に回るのもいいでしょう。**

**そして聞き役というのは、
相槌とリアクションが重要になります。**

**心理学のお話でもさせて頂いたように、
いかに相手に気持ちよく話して貰えるか…ですので、**

**ただ相手の話相槌とリアクションを取って同調を示すだ
けではなく、**

**相手の話に興味を示すことを織り交ぜることも非常に重要
です。**

■Q. お客様に仕事の事を聞いたり家庭や彼女の事とか聞くのは失礼？

▼A. お仕事の話というのは接客する立場からいうと、お客様の現実を忘れて単純に楽しんで貰いたいと思うのでしにくい話ではありますが、

ポンッと聞いてあげると、意外とすんなり話ができると思います。

たまに、「内緒(^_^)」っていうお客様もいるでしょうが、そこはあまり深く追求しなくてもいいと思います。

どうしても、私達には固定観念というものがあります。

風俗の接客というくくりの中で、なんとなく暗黙のルールみたいなものが勝手に作り上げられます。

仕事や異性事情の話をふるというのも、その一つでしょう。

しかし、例えば久しぶりに同級生に合った時に、

「久しぶり☆今何してんの？」的な…自然と仕事の話になったりしますよね？

「今彼女は？へー！結婚したんだ！おめでとう(^_^)」的な。

**お客様を同級生と一緒にすることは少し違いますが、
仕事の事を聞かれるのは、よっぽどじゃない限り嫌な気持ちにはならないと思いますよ(^_^)**

**それに、ストレスの原因となるほとんどは、
家庭内のストレスか、仕事のストレスです。**

一時でも忘れたいというお客様もいらっしゃると思います

が、

一時忘れる事がそのお客様にとって良い事ではありません。

大切なのは、そのストレスを発散できる寄り所を作ってあげること。

つまり、あなたがそうあることで、お客様が感じる居心地の良さに繋がってくると思いますよ☆

だからと言って、無理に仕事の話を書く必要もありません。

話をふってみて、ちょっと話したくなさそうだったなら、

「ごめんね (>_<) 無理して話さなくていいよ☆○○さんも色々大変だろうから、せめて私という時間はゆっくりしてね (^_^)」

的な、

いわゆる大人の女性の対応と言いますか、

何も言わずとも理解をしてくれそうな包み込むような雰囲気を出してあげれば、

お客様の心も溶けやすくなりますしそれ自体がフォローになります。

■Q. 「バックはいくらなの？」とお客様に聞かれたらどうすればいいの？

▼A. 聞かれてしまったら渋々答えるで大丈夫だと思います。

しかし、お客様との直接的な繋がりがお金だと意識されないように、フォローの言葉を忘れないで入れると、なおいいと思います(^ ^)

「いーじゃんお金のことは♪〇〇さんとせっかくこうやっているんだから、そういう現実的な話は辞めにしてさ(笑)」

などで大丈夫だと思います。

■Q. お客様から「この仕事長いのか？このお店入って長いのか？」と聞かれたらどうしたらいいの？

▼A. 例えば10カ月働いているとして、「もうすぐ一年くらいだよ♪」と正直に答えるのも悪くないと思いますよ。

それで、「そうなんだ、結構長いんだねえ」とお客様に言われたとしても、

働いている目的や目標を伝えると、好感度がアップする場合があります。

その目標としまして例えば、「今この仕事をしながら〇〇の資格をとって、ゆくゆくはそっちの仕事をしていきたいんだよね♪それには勉強にもお金がかかるし、収入はどうしても落ちちゃうから、貯金もしてるの。」など、

私はこういう理由で、こういう目標をもって頑張ってるの。という応援したくなる理由を作るのもいいと思いますよ☆

■Q. お客様から「俺の後入ってるの？」と聞かれたらどう答えればいいですか？

▼A. 「**わからない**」というのがベストだと考えています。

そして、話の流れで、延長をしたいというお客様であれば、その意思を確認してからスタッフにコールして聞くのがいいと思いますよ。

延長の意思がなく、何の気なしに聞いてくるお客様でも、

「次のことはスタッフさん確認してみないとわからないけど、目の前の〇〇さんに精一杯サービスしたいし、次が詰まっているとわかっちゃうと集中できなくなると思うから、気にしないようにしてる。もし次がある場合でも時間の感覚は空いてるから気にしないでねって前にスタッフさんが言ってたから、気にしないで♪」

と、目の前のあなたが大切に、精一杯サービスしたいんです

よ、という意味を伝えることがいいと思います。

しかし、あまりタイプが合わないお客様ですと早くお別れしたいというのは、きっとみんなが思っていると思いますので

(笑)

もちろん、そういった意思が伝わらないように心掛けてください☆

■Q. 「今日は忙しい？」ってお客様に聞かれたらどう答えればいいの？

▼A. 「忙しくない」というのがベストだと思います。

聞いてくるお客様の意識が、何の気なしなのか、気を使ってなのか、それはわかりませんが…

ハシゴするお客様は別として、

基本お客様にとってはあなたが一人目なので、前のお客様での疲労だったり、バタバタしている感じは、隠すように心掛けるとよりいいと思います。

お客様によってや、その場の空氣的に、愚痴などを聞いてもらってか弱さをアピールすることも手の内ですが…。

基本は、「忙しくない」と気丈に振る舞う意識の方が、自然と頑張っているオーラがにじみ出るので、好感がもてる場合が多いです。

■Q. お客様から「なんでこの仕事してるの？」って聞かれたらどう答えればいいのか？

▼A. 目標を明確にして伝えてみるのはいかがでしょうか？

例えば、風俗で働く理由として一番多いのがお金の問題です。

借金が…やりたい事の為に資金が…貯金をたくさんして…
などなど色々あると思いますが、

それを伝えるのに、単純に「お金の為」と言ったらなんとなく印象が悪い気がしますよね？

しかし、

「実は夢があって…**になりたいんだ！その為には資格を取ったりその為の勉強をしたり、色々お金が必要かなと思って…私バカだからお給料が良い仕事に就ける頭もないし…それに早く自分の夢を実現させたいからこの仕事をやっ

てるの(^^)若いうちじゃないとできないと思うし(^^;)だから出勤も多くして頑張ってるんだ♪」

みたいな伝え方ではどうでしょう。

ポイントは、【お客様に応援される】

もう一つは、【ただダラダラと風俗をやるつもりはない】

この2点です。

お客様から応援したい！という気持ちを持って頂ければ、それだけで本指名に繋がる率がアップします。

そして、ダラダラと続けるような印象を持たれると「ちょっとどうなんだろ…」って思われやすいですし、「若いのにしっかり考えてるんだね！」というプラスの印象になります。

このように、伝え方によっては本指名に繋げやすい方向へ持っていくこともできますよ(^^)

■Q. お客様から「大変なんじゃない？」って聞かれたどう答えるのがいいの？

▼A. お客様がそういう事を聞いてくるという事は、多かれ少なかれ「風俗で働く女の子は大変」というイメージを持っています。

まずそれに同調する為に大変という事を一つ。

そして、大変なことばかりじゃないよ！という事を伝えることも大切です。

これらを合わせた例ですが…

「うーん…正直大変だなーとを感じる時もあるよ (>_<)」

と、まずは正直に大変だと伝えてください。

そして、

「お客様に嫌なこと言われたり、たぶん一緒のお店の女の子じゃないと書かないようなこともネットの掲示板で書かれたりするし…

それに書いていること全部デタラメだしね m(____)m

そういうのですごく精神的に疲れたり落ち込んだりすることもある」

と、

決して長くなくていいですが、

大変な理由を想像される前に伝えた方が、あなた個人の解釈として理解されやすいです。

そして最後に、

「けど、一番嬉しいのは〇〇さん(今接客中の)のような優しいお客様に褒められたり必要とされたりする時なんだ☆だからすごくお客様に支えられているんだなーって思う時が多いよ☆」

と、

お客様と居て楽しいですよ！と受け入れ姿勢や感謝を示してあげるとお客様は心地いいので、

マイナスに捉えられることなく済みます。

■Q. どうしたらお客様に長く通って頂けるの？

▼A1. 本指名を長続きさせるについてですが、

私の考えですが、根本となる女の子のタイプが3つあると考えます。

・1つは、他の女の子に目を向けないようにする、男性を縛り付けるタイプ。

・2つは、いくら浮気しても、私に返ってくるという、放任するタイプ。

・3つは、存在自体が大切という、恋愛感情とは違った、言うならば親友タイプ。

いずれのタイプにも、お客様の好みの違いがあると思います。

一番は、上であげたタイプを橘様のなかで理解、解釈し、人によってではなく、

一人一人に対して、うまく距離感をはかり3つのバランス

を取って接するのがいいのですが、

最初からそれをやるのはとても難しいですよね(>_<)

意識として、バランスというのを持って接することがいいと思います。

単純な例えですが、**気持ち的に縛られることは、少なからずストレスを与えます。**

それが極端な話、

会うたびに浮気を心配されると、他の女性を恋愛対象として意識していなくても、話すことや見ることに罪悪感が生まれ、段々と窮屈になっていきます。

そうなると、あなたと話すだけでも気を使うようになり、さらに窮屈感が増して絶えられなくなり、離れていきます。

かといって、全くの放任主義ですと、お客様に対する気持ちが伝わらなくなります。

ですので、**バランス**です。

順番として、あなたがお客様にとって、居心地のいい存在であることが一番目です。

凄腕の占い師に近い感覚ですかね？

お金を払えば、居心地のいい空間と、自分の為に色々話を聞いてくれたり、話に対して自分の考えを言ってくれたり。

でも、占い師もそれでご飯を食べているので、会うためにはお金を払わなければいけませんし、なんなら半年先や一年後の予約までしなければいけません。

同じように、決して安くはないお金を払って、あなたと会いたいと、そこに価値を付けなければいけません。

そして、お客様があなたを追う手段として、お店にお金を払い、あなたとの時間を買うという選択肢が普通になり、そこに疑問を抱かなくなります。

それには、先ほども言いましたが、あなたと会いたいと、もっと一緒にいたいと思えるかは、

恋愛対象であるか、誰と比べてもお客様にとって一番のプレイスキルを持っているか、例えば仕事の愚痴や相談をしてもあなたからの答えが一番しっくりくるとか、あなたの笑顔がすごい素敵とかという、想いのキツカケを多く作ることが大切だと思います。

そのあなたに対するお客様の想いのキツカケが多ければ多

**いほど、長く通っていただけるのではないかと思いますよ
(^^)**

**そして、浮気を教えてくれるお客様が例えいても、
「私にはそんなの関係ない。〇〇さんと今一緒にいられる時
間が大切だから、今を楽しみましょう?」くらいで、
聞かなくてもいいと、私は思いますよ(^^)**

**▼A2. サポートさせて頂いている方の中に、本指名獲得大作
戦の「初めの印象と終わりの印象」についてを参考にし、
とにかく今まで以上に挨拶も話も明るさを意識し、時間の終
わりに近づくと、特にサービス終わりのシャワーからお帰り
直前までにかけて寂しさを演出してギャップを持たせるこ
とを実践すると、
一週間後に新規の本指名のお客様が3名いらっしゃったと
報告を頂きました。**

少し意識を変えることで、やってみなくてはわからないお客様の本指名に繋がるツボを刺激することに繋がるかもしれません。

新規のお客様のそのツボが、

「すごく明るくていい子で楽しかったし、サービスも一生懸命ですごい感じが良かったけど、最後なんかリアルに寂しそうにしてたなー。もう一回会いに行ってみるか♪」

という、意外と考えているより単純な所にあるのかもしれないね。

…試し読みではここまで

以下 Q&A の残りの項目です

■Q. 風俗って忙しい時期とか暇な時期ってあるの？

■Q. 入店当初はたくさん本指名を貰ってたけど、ある時期を境にパツタリ (>_<) 飽きられたの？それとも最初の頃より仕事ができてないの？

■Q. 撮影したのに使われてない写真があるんだけど？

■Q. 某掲示板サイトで悪い事を書かれてショックです…どうしたらいいですか？

■Q. やっぱりお店の外で会わないと本指名になってくれないの？

■Q. エステなんですが、ほとんどのお客様がお触りダメなのに禁止事項を破ろうとして来ます (>_<) どうすればいいですか？

■Q. 本番を断った後お客様が不機嫌になったりするんだけど、どう対応したらいいの？

■Q. 本番とか…禁止事項に応じないと人気になれないの？

■Q. 長く本指名として通ってくれてるお客様がいるんだけど、もういい加減禁止事項を躲す言葉が見付からなくなってきた (>_<)

■Q. 新人の女の子が入ってきた時お店の力が入る所って？

■Q. スタッフがお店の女の子にされて嫌なことは何？

■Q. 女の子の指名や人気が出る工夫としてスタッフがやる事ってなに？

■Q. スタッフさんとの恋愛って禁止なの？

■Q. 本指名はどれくらい取れば、お店は不服に感じない？10本を目標にしようって言われて10本達成したんだけど、不服だと言われて…

■Q. パイパンにしてみたら？ってスタッフさんに言われたんだけど、お客様の的にはどうなの？

■Q. フェロモンって誰でもあるのでしょうか？魅力的な女性に見られる為にはどうすればいいですか？

■Q. 名刺は渡した方がいいの？

■Q. 名刺にメッセージ書く内容が浮かばなく、特に時間が

迫ってしまうと焦ります。さっと書くなら何て書けば無難
だと思えますか？

■Q. 名刺では何を伝えたらいいの？

■Q. 生理前になると乳首をどうしても責められたくない時
があって、そういう時はどうすればいいの？

■Q. 他の女の子の事ばかり話すお客様にはどう対応すれ
ばいいの？

■Q. 無口なタイプのお客様の対応はどうしたらいいの？

■Q. 歯磨き前だったり口臭がキツイお客様ってどうすれば
いいの？

■Q. 酔っぱらってイキにくくなってる感じのお客様ってど
うすればいいの？

■Q. エッチ好きなの？って聞かれるんだけど、どうしたらいいの？

■Q. お客様からチップを渡そうとしてくる時があるんだけど、どうしたらいいの？

■Q. 遊び慣れしているような、普通にモテそうなお客様ってどう対応すればいいの？

■Q. 手が荒れていて責められると痛いお客様がいるんだけど、どうすればいいの？

■Q. 責めが下手なお客様はどう対応すればいいの？

■Q. お客様がいうことって大体社交辞令なんじゃないの？

■Q. 風俗が初めての方や受け身であまり責めてこないよう

なおお客様にはどう接したらいいの？

■Q. 包茎のお客様へのサービスはどうしたらいいの？

■Q. 会った瞬間「この人私の事がタイプじゃないんだな」ってわかってしまう時はどうすればいいの？

■Q. 凄く雰囲気も良くて満足してもらった印象だったんだけど、アンケートで地名するかどうか分からない…と。どうして？

■Q. フリーのお客様って本指名に繋がりにくい気がするけど、どうなの？

■Q. お帰りの時に何か強く印象をつけられる方法はない？

■Q. 最後の一押しが思いつきません。また会いたいという
と営業っぽいし…なんかない？

■Q. お帰りの時はどういう雰囲気を意識したらいいの？

■Q. 早上がりの時ってお客様にコールさせた方がいいの？

■Q. いつも大体同じ言葉でお見送りしてるんだけど、それで大丈夫？

■Q. お帰りのキスのタイミングを見失っちゃうんだけど、どうすればいいの？

■Q. よくサバサバしてそうとか取っ付きにくいとか言われるんだけど…どうしたらいいの？

■Q. サービスのテクニックは、AV をよく見て勉強した方がいいの？

■Q. M なんだけど、M なお客様が集まる M 性感で働いていて戸惑ってます。

■Q. 全身リップってどうすればいいの？

■Q. お客様がイッタ後に態度が変わることがあるけど、あれはなに？

■Q. お掃除フェラって何？

■Q. サービスが終わった後はお部屋の片づけをした方がいいの？

■Q. 二回戦をやってみてイカせられなかったんだけど、そんな時どうすればいい？

■Q. マッサージをしている時に無言になってしまうことが多いのですが、うつぶせの状態なのでお客様も会話しにくいというのはあるのでしょうか？

■Q. 本指名のお客様が切れちゃうタイミングって？その時の対処法は？

■Q. 初指名のお客様には、3回目に以降に繋げる為にどんな期待感を持ってもらえる様な演出をすればいいの？

■Q. 人気を出すには何を意識したらいいの？

■Q. アンケート内容こそ良いものの、サービスに集中しすぎてなかなかお客様との距離を縮められていない気がします。

やっぱり、惚れさせるくらいの努力と押しの強さを魅せることが必要だと思いますか？

■Q. 人気がある子と無い子のタイプの違いってなんなの？

■Q. 待機の時間はどうやって過ごせばいいの？

■Q. 男性って、女性のどんな格好がグッとくるの？

■Q. 人気が出ている女の子って親しみやすい子が多い気がするけど、どうお考え？

■Q. お客様に心を開いて貰う為には、やはり私も心を開かなければダメなのではないでしょうか？

■Q. 素人っぽさってどういうことなのでしょう？

■Q. 以前痴女系のお店に居たんですが、新しいお店は恋愛系みたいです。恋愛系のお店の接客ってどういうこと？
コンセプトも特にないみたいなので、色々キャラを使い分けているんですが…

■Q. お客様と密着する時のテクニックってなんかある？

■Q. お客様のことがうまく褒められません。どうすればいいでしょう？

■Q. キスをするキツカケが掴めないのですが、どうすればいいの？

■Q. お客様に褒められた時どう対応していいかわからない
<->

■Q. シャワーに入る前って自分で自分の服は脱いだ方がいいの？

■Q. 同じお店の女の子をおススメしたりとかってした方がいいの？

■Q. お客様がホテル代を払っている時ってどうしているの
がいい？

■Q. お客様からお酒を勧められて、断るのも悪いと思って一緒に?んだんですけど、それでお客様が不快に思ったりするの?

■Q. 即サービスはした方がいいの?するならどれくらいの時間すればいいの?

■Q. サービスの流れの中でお客様の体勢を結構変えてもらうんだけど、うまく誘導するにはどうしたらいいの?

■Q. 私はルックスが幼いんだけど、人妻店です。やはりウケは悪いの?

■Q. Mっぽい印象を作る為にはどうすればいいの?

■Q. 会話だけ頑張っても本指名って取れないんじゃないの?

■Q. 初対面でタイプじゃないと思われても、本指名になりますか？

■Q. デリヘルでラブホにいくとお客様からビールをごちそうになることがあります。

前にお酒をご馳走してくださる方が続いてしまった場合、お酒くさいまま接客するのは失礼な為、フリスクやガムなどを食べてから接客していますが大丈夫ですか？

■Q. お客様に密着するのに、何かいい抱き着き方のアドバイスはない？

■Q. 初めての方など、緊張しているお客様にはどう対応すればいいですか？

【Q&A 終了】

基本的なことから踏み込んだことまでお伝えしてきましたが、

あなたにはあなたのQ & Aがあるはずなので、

あくまでも参考としてください^^

そしてあなたのQは放置せずに、

どんな細かい事でもいいのでサポートや個別コンサルにてご相談

ください(´・ω・`)ゞ

Phase.4

『Confirmation』

～仕事の確認～



ここからは、

あなたの接客の確認作業をしていきましょう！

確認が無ければ良い所も悪い所も見つかりませんから、

あなたの成長もないと思うくらい重要に考えていきましょう。

確認手段としては大まかに 3 つあります。

- 1. アンケート**
- 2. 接客ノート**
- 3. 知人・仕事仲間・スタッフ・サポートメール**

下に接客ノートの書き方を記載させていただきますので、

ご参考頂ければと思います。

**お客様ノートとは、
接客したお客様情報の記録、そしてあなたの接客の確認
の意味を持ちますが、
もう一つ、**

**ノートに書く項目が、あなたの接客の流れ…肝の部分を
決めます。**

**例えば、お客様ノートの項目に名前を書くと決めたとして
す。**

**ならばもちろん、お客様に名前を聞かなければ、
項目は埋まりませんか？**

ということは、

**あなたの接客の流れに「お客様の名前を聞く」ということ
を組み込まなければなりません。**

**趣味を項目にするならば、趣味を聞かなければなりません。
タバコの銘柄を項目にするならば、タバコの銘柄を箱なり
フィルターなりを見ておかなければなりません。**

なので、

**あなたが接客において何を大切にしているか…
何を把握しておくと後々に役に立つか…**

**これらを予めイメージして、ノートに書く項目を決めましょ
う。**

**あなたの接客の流れとノートに書く項目は、繋がっていると
お考えください。**

■お客様ノートに書いておくべき項目

1. お客様の名前（あだ名も含め）
2. あなたが理解できた範囲でのお客様の性格
3. お客様の好みのプレイスタイル（責め好きなど）
4. 趣味
5. 来店時の指名の種類とコース
6. お客様と会話した印象深い内容
7. あなたがお客様のどこを褒めたか
8. 次回来店の意思がありそうか否か（日時が聞けたのならそちらも）

以上はあくまでも最低限押さえておきたい例ですが、あなたの接客スタイルや把握しておきたい部分などは付け足して下さい。

書くことが重要なのではなく、書いて次回にどう活かすかが重要ですから、

ノートは長くなってもいいので、できる限り詳しく書いてください。

後は、フルにサポートやコンサル、LINE の場を利用してください！

**できるだけ確認の目が多い方が、
それだけの考えが知れるということですし、あなたの方向性も定
まりやすいです。**

Phase.4

『PHOTO』



～集客の肝を確認～

新規付かないなあ…集客できていないな、

と思ったら、

写メ日記・お店の宣材写真を確認しましょう！

言わずもがな、

写真はお客様があなたを選ぶうえで最重要のツールとなります。

まず写メ日記のイメージとして大まかな流れを説明させていただきます。

1. エロ写メ・エロ内容の更新で新規のアクセスを集める。

2. 上記プラスあなたの趣味など日常的で、かつあなたの問題の

無い範囲での個人情報を更新して濃いアクセスを集める

以上の流れを繰り返す形になります。

では順番にお話をしていきましょう！

・・・試し読みはここまで

アクセスがなかなか上がらない場合、以下を確認してみてください
下さい！

●画像はブログ…または日記に添付してありますか？

載せれる範囲での、あなた様が撮影した写真など

●少し男心をくすぐるような雰囲気のある記事内容、それに
あった自分取りの画像などは盛り込んでありますか？

自分撮りした画像を後からパーツを隠すなり編集してみたりなど

今アクセスが上がらず悩んでおられる方の更新を見て頂いている方の多くは、

最初からあなたの人間性に興味のある方、

あなたの本指名の方、

つまり、あなたのブログを見よう！と初めから目的意識を持った方以外には、内容にしっかり目を通して貰えない可能性が高いです。

読まれないのはもったいないので、まず読まれる為の入り口を考えると、より引き込みやすいと思います。

特に、画像の効果は大きいです。

先程もいった通り、初めからあなたのブログを見る目的の方でしたらいいのですが、

たまたまふらっとあなたのブログを見た方や、なんとなく見てみたという方の方が多いと思うので、その方たちが「ん？」って立ち止まるキツカケとして、

文字やデコメだらけの日記より、

つい見てしまうような画像が盛り込まれていた方が、ブログ

内をさらに巡回してもらえそうな気がします。

私もブログを通して、私の知識を多くの方に参考にして頂こうと書いてますが、

読まれなければ、なんの意味もありません。

今やっている fc2 は、基本的に私はあまり画像や絵文字などを使いませんので、

本当に本指名について悩んでいる方が見てくれます。

そんなに意識のない方は、あんな文字だらけのブログは読みませんからね。

しかし、私の根本の目的には合っているので、あえて使っていない部分もあります。

そして、アメブロでも実験的にやっているのですが、

そちらは顔文字や文章の書き方も工夫して、画像もたまに使

っています。

例えば件名に

【日曜 18:30 でお馴染みの国民的お父さんにある疑惑
が！？】

みたいに、一見なんの関係もないけど、なんか気になるよう
なタイトルをつけて、記事の中を見てもらうようにします。

そしてすぐに本題に入るのではなく、磯野波平さんについて
話します。

内容は、本題に繋がるようにもちろん考えて書きます。

その時書いた内容は、ザックリ言いますが、

[ハゲている人は男性ホルモンが強いと良く聞きますが、実
際のところどうなんでしょうね？確かにお店にいらっしゃ

るお客様で頭が薄いの方が積極的で、さらにいうと責め好きが多い気がします。しかし確信はもてないので、もっと研究が必要ですね。こういう所からお客様のタイプを察することができれば、接客効率も上がるのに…]

みたいな文章にするわけです。

その後、本当に伝えたいことを書いていくのですが、

こういうやり方のアメブロの方が、反応がいいですし、読者様の増え方も違います。

なんの気なしに訪問してくださった方でも、最後まで読んで頂いて、メッセージを頂ける方も多くなりましたし、

何より風俗関係じゃない方も圧倒的に見て頂いています。

このように、

あなたの素晴らしい記事が、できるだけ多くの方に読んで頂いて、さらに何かしらアクションを起こして頂く為に、

まず読んでもらうキッカケとして、

やはり男性なので、一番効果があるのは女性の画像だと思います。

しかし、なにも全裸になる必要も、顔を全部出す必要もありません。

例えば、ブログ書き始めに

[最近足ムクんでる(>_<)]

みたいな文章を書いて、

サムネに足がよりキレイに見える画像を載せておくと、お客様は足に目が行ってひとまず立ち止まりますよね。

そして、文章に目がいきます。

さらにそういう画像がないかと、下へスクロールしていきま
すよ。

そういった心理も読んで、何件かにいくつかはスクロールし
た後に写真が出てくるように調節するのもいいかもしれま
せん。

スクロール中にはもちろん文章は読んでいますから、
内容が良ければ、画像探しの目的は薄れて、記事を書いてい
るあなたへの単純な興味に変わります。

それに、画像の出し方として、今の例だとしてごく自然に出せま
すし、営業っぽさやわざとらしいエロさは感じないはずです。

まとめますと、

**【文字を読んでもらう為のキッカケとして、タイトルの工夫
や画像を利用する】**

ということです。

最初あなたに、特別興味はなかったけど、ブログ読んでるうちに気になって、会いたくなった！

みたいなお客様を増やしていく目的、新規開拓の手段として、キッカケを広げることが効果をアップさせると思います。

日記でのお客様へのお礼メッセージに関してはいいとは思いますが、
個人個人にお礼を書かなくてもいいと思いますよ。

誰というお話ではありませんが、あなたに好意を持ってご指名頂いているお客様にとって
他の男性のお話が出るのはあまり好ましくないと思いますし。

重めのお客様は特にそうだと、あなたも対応がめんどくさいでしょうね (>_<)

しかし、例えば何かお土産を頂いたとか、こういう優しい言葉を頂いたなど

誰と特定せずに「今日お客様からこんなうれしいことがありました♪」みたいなのはアリだと思いますよ。

それによってやはり嫉妬もあるでしょうが、誰からこんなという現実的な感じも薄いですし、

「これが好きなんだ！こういうのが嬉しいんだ！よし俺もやってみようかな☆」みたいなお客様もいらっしゃると思いますので、

サッと触れるくらいなら大丈夫だと思いますよ (^_^)

お店宣材写真に関しては、

**自分では選べない…自分の思った通りに撮ってくれない…という
のはあると思います。**

こればかりは仕方ありません>_<

考え方を改めて、数撃ちゃ当たるというように思いましょう！

なので、

撮影の機会を増やすということが必要になってきます。

お店によっては一回撮ったら全然次の撮影が無いとか、

**自分で撮影スタジオからカメラマンさんから依頼をしなければな
らないみたいなこともあるかと思いますが、**

冒頭で言わせて頂いたように、

写真は命です。集客において最重要です。

なので、

例えば 1 か月様子を見て写真指名やネット指名が増えない場合は、

腰の重いお店と交渉を重ねて、なんとか撮影枠を作って貰ったり、お財布が苦しい事もあるかと思いますが、

先行投資だと思って写真のグレードをアップさせてください>_<

なんせ新規を接客できなければ、

本指名へと繋ぐチャンスも得られないということになりますからね

m () m

Phase.5

『Repeat』

～目標達成へ向けて繰り返す～



このフェーズで最後となります。

これまで長い分を見て頂き、とても疲れたと思います^^;

いかがでしたでしょうか？

かなりあなたの疑問や気になっていたことが解消されたのではないでしょう
か？

自分で言うのもなんですが結構頑張って作ったので(´・ω・`)キリッ

とは言いましても、マニュアルはあくまでもマニュアル…

あなたに合わせて言葉や伝え方は変わらず、

今読んで頂いている以上にも以下にもなりません。

不安や悩みは人それぞれあり、その数は無数ですからね！

その為に、**コンサルがあります。**

あなたの悩みや不安を解消し、

風俗をスッキリ辞められる為にはどうしたらいいか…

全てとは言いませんが、それらがほぼ詰まった企画となっております。

私が会社を立ち上げるにあたり非常にお世話になった人がいるのですが、

その方が仰ってました。

「変わるキッカケの全ては人である。」

どういうことかと言いますとですね。

例えば、雑誌を見て「この子可愛い！この子みたいになりたい！」と思うキ

ッカケも人であり、

撮影をした人も、編集をした人も、記事を書いた人も、出版をする人も、告

知を行う人も、

全て人が絡んできます。

例えばこの企画に参加を頂いたのも、

ブログがあり、企画ページがあり、企画を考案した人も運営する人も、コン
サルをする人も、

同じように変わりたいと思っている参加者様もいて、

全て人が絡んでいます。

同じように、例えば掲示板で悪い事を書かれた…

そこには掲示板を運営する人や悪い書き込みをした人、

それに乗かって面白可笑しく書き込みをする人や、

それらを見ている人もいます。

いい影響のキツカケも、悪い影響のキツカケも、

全て人との繋がりでです。

では、あなたが本当に変わる為に何が必要か。

一つは自分を変えること。

もう一つは、付き合う人を変えることです。

付き合う人というのは、あなたが周りを見渡した環境もそうですが、
先ほど例に出したように掲示板とかも同じです。

もちろん全てを変えられないかもしれませんが、

この企画に参加を頂いた時点で、

あなたの環境は劇的に変わっています。

後は、あなたが変わる番です。

後ろ向きでマイナスな環境は、

そして自分自身に潜むマイナスな感情は、

できる限り取り払きましょう！

そしてあなたがさらに風俗を辞めてから目指す目標の為に、

必要で大切な人との関わりを増やして、

素晴らしい未来を築いていきましょう！

何度もお伝えを致しますが、

・個別コンサル・LINE のグループ・サポート

これらをフルに活用していくことが、

あなたが最短で風俗を辞める為に必要なことです。

マニュアルを読んで実践して、サポートに相談をして、

コンサルを受けて LINE グループで報告相談をし合って、また実践して…

成長の連鎖を生み出していきましょう。

■以上までが試し読みでご覧いただける範囲です。

ここまで読んで頂いて、ありがとうございました m (_) m

いやーなんだかんだ 200 ページ近くになりますか！

私がお仕事を始めて、

最初に作ったマニュアルがこれくらいの量でしたので…

今の 508 ページって結構クレイジーなマニュアルだなと、

自分ではそう思います^^;

ここまで読んで頂いてお解りのように、

結構ハシヨらせていただきました>_<

しかし、

前にブログ記事をパクられたこともあり、

世の中には楽しんでお金儲けだけしようとする人もいます。

仮にこのマニュアルがパクられたとしても、

良くはないですが、しっかりアフターケアができる実力があれば、

まー別にいいです。

しかしその後、

マニュアルを読んだ女性が例えばコンサルサポート受けたいって思っ

たとして、

もしパクった人間がいい加減だったらどうするんですかって話ですよね>_<

誰もハッピーではありません。

女性は問題を抱え続け、

パクった人間は小銭だけ稼いでメッキが剥がれて長続きせず、

私は私の知らない所でただ評判を落とすだけ…

私はね、

みんなハッピーになってほしいんです。

なので、

申し訳ないですが、

試し読みとして見て頂けるのは、

以上となります m (_) m

気になるのは沢山あったとは思いますが、

続きは本編をお買い求めの上、ぜひ読んでいただけると嬉しいです^^

「本指名を取り、あなたの風俗人生をより豊かに！」

<Twitter> [@Link4dvice](#)

<WEB> [風俗嬢専門 | 本指名を増やす方法](#)

<電話番号>09094321722 (私用でも使っている為、まずはメールにて
お問合せください)

<メール>mechashimei@gmail.com (お間違いの無いように)

<住所>北海道札幌市中央区南 8 条西 14 丁目

岡田翔吾