

# ECHO On-line Camp

必死にテクニックを駆使して好かれようとしなくても、仲間が勝手に増え、自然と信頼され、どんどん周りに人が引き寄せられてくる…

そのコミュニケーションの秘密を

今この場で”全て”紹介します。

どうも、かーりいです。

今回、お伝えするのは、  
僕が累計200人以上の方々にアドバイスしてきた経験をもとにした、  
『コミュニケーションには欠かせないスキル』についてです。

- ・ 周りから「特別な存在」と認知されなくて悩んでいる
- ・ 恋人、親友がなかなか出来ない
- ・ 相手の考えていることがわからない
- ・ すぐに悲観してしまっって人間関係がうまくいかない
- ・ 人の心を察知できる人間になりたい

これに当てはまる場合、  
ぜひ、このレポートはダウンロードして、何度も読み返してください。

「人の心を驚つかむコミュニケーションスキル」  
の全貌をこれからお話ししますので。

また、最後の方にはECHOというオンライン合宿の案内が付いています。

「細かい話はいいからさっさと参加したい！」  
という場合は、下の方から参加できますが、  
申し込んでからでもいいので、このレポートは一度目を通しておいてください。

これを読むだけで、  
コミュニケーションにおいて何が本当に大切で、  
逆に「何が大切でないか」が  
手に取るように理解できます。

相手の心を驚つかむ理解力を持ち、  
周りから好意を集める人気者が、例外なく行なっていることを  
このレポートの中から全て学び取ってください。

あなたの視点に新しい世界を加えると約束します。

## 気の抜けたコミュ上手

僕は20歳の頃にコミュニケーションを学び始め、  
約4年間ほど、学び続けています。

「人にアドバイスをする」

という立場になってからも、3年ほど経ちますが、  
これまでに、

サラリーマン、学校の先生、エステティシャン、OL、  
会社の社長、介護職員、保育士、コンビニ店員、

など、あらゆる業種の方と関わり、  
職場の人間関係の相談に答えてきました。

23歳という年齢で、  
これだけ多くの方々の相談に乗らせていただい  
っているのは結構珍しいんじゃないかなと思います。

僕は、そういった色々な方の相談に乗ると、  
よく、このように言われます。

**「かーりいさんに言われたことを意識したら、  
相手の反応がすごく良くなりました！」**

これは、僕が  
「あるアドバイス」  
をしたときに8割以上の確率で返ってくる成果報告です。

(そのアドバイスの内容は、下で話していきます。)

僕自身も、普段、同じことを意識してコミュニケーションを取っています。

その結果、  
年齢に関わらず、あらゆる立場の方々と  
非常に質の高い関係を築くことができているのです。

このようなことを言うと、

「どんな特別なテクニックを使ってるんだ？」  
「気に入られる心理学を活用してるのか？」

というような事を思われるかもしれないんですが、  
そういうことではありません。

僕は、コミュニケーションを取る上で

「テクニックで気に入られようとしない」  
「自分の意見を持って人と会話をする」

というのを常に意識しています。

それを徹底しているにも関わらず、  
それでもいい関係が築けるのです。

以前は、テクニックでバンバン人から気に入られようとしていた時期もあつたのですが、  
不思議と今の方が、**自然体なのにコミュニケーションが上手くいっています。**

しかも、僕は別に盛り上げ上手でもないし、  
外交的な性格でもないです。

友達から遊びに誘われても、  
行きたくなかったら普通に断ります。

わいわい騒ぐような集まりも、  
参加したくないタイプです。

それでも、自然とコミュニケーションが上手くいくし、  
話せば話すほど、信頼されていくのです。

友達が自分の意見とは真逆のことを言っているけど、それに「そうだよね！」  
と同調せずに、  
最終的には、「あーなあ、それも言えてるな！」とお互いが笑顔で納得しあ  
えるコミュニケーションを取れています。

意見が真逆の人とでも、価値観を共有できるのです。

その秘密を、今日この場で公開しようと思います。

これを理解していれば・・・

◆異性が自分に極端に惹きつけられるようになり、相手側から連絡をしてきたり、デートに誘ってきたり、好意を伝えてくるようになる

◆友人の思っていることを瞬時に理解し、共感することができ、心を通わせるいい関係が築けるようになる

◆どんなに気難しい人とでも、価値観を共有しあい、自分の魅力を伝えていくことができる

◆どんな人とでも笑顔で会話を盛り上げ、「君は話していると楽しいなあ！」と気に入ってもらえる

◆ビジネスの場面で「お客さんのニーズ」が手に取るように理解できるようになり、商品（サービス）が飛ぶように売れ始める

◆人気ユーチューバーのように、周りをどんどん惹きこんでファンにしていることができる

◆相手の心を理解し、「どう話せば喜ばれるか」「何をすれば評価が高くなるか」が手に取るようにわかるようになる

◆人間関係の常識が覆る

このような未来が待っています。

僕はこの活動を通して、  
どうしても叶えたい未来があるんです。

## 全ての人『与えるコミュニケーション』をとる世界。

僕が、この活動を通して、どうしても叶えたいこと。

それは「すべての人が”与える側”になる未来」です。

僕は最近のSNSを見ていると、  
非常に思うことがあります。

それは、

「ああ、また奪ってるなあ」

っていう、  
ヴァンパイアワールドになってしまってる、ってことです。

世間的にはそれを

「クソリプ」

「炎上」

「アンチ」

という風に表したりしますが  
僕はああいう状況は人間のあるべき姿ではないと思うんです。

基本的に、「奪う発信」というのは、  
自分の状況が生み出しています。

自分の中にある『マイナス』が、  
他人の『プラス』にかぶりつくのです。

例えば、  
満腹状態で目の前に出された唐揚げ弁当があったとしましょう。

自分はもう、今すぐ横になって  
夢を見ながら静かに寝たいと思っているような状態で  
美味しそうな唐揚げ入りのお弁当を手に入れたのです。

しかし、目の前には  
とてつもなくお腹が空いてそうな老人が立っています。

どうでしょう。  
このような状態なら、あなたはきっと  
このお弁当を老人に躊躇なく渡しますよね？

しかし、このような場面ではどうでしょうか。

あなたはもう、3日間何も食べておらず、精神的に崩壊しかけています。

しかも、あなたの子供も、両親も同じく3日間食べておらず、瀕死状態です。

そこに、美味しそうな唐揚げ弁当が差し出されました。

あなたはそれを手にします。

しかし、目の前には先ほど同様に、腹をすかせた老人が立っています。

あなたはこのお弁当を、先ほどのように老人に渡すことができるでしょうか？

おそらく、それは不可能でしょう。

何を言いたいのかというと、

「人は自分の状況次第で与える側にも、奪う側にでもなれる」

ということです。

つまり、普段は

「与えること」をとことん意識している人でも、  
「奪う側」の人からエネルギーを奪われていくと

あるラインを境に、「奪う側」に変化してしまうのです。

すると、その奪う側になった人が、  
その不足したエネルギーを回復させるために、  
また他の人からエネルギーを奪い始めます。

そして、負の連鎖が起こっていくのです。

「無意識に人からエネルギーを奪ってしまう」

って人が増えていくのです。

よく、話しているときに、

「え、なんでこの人、わざわざこんなこと言うの？」

みたいに感じる時ってありますよね。

ああいう人ってエネルギーが不足していて、  
その不足分を補おうと  
無意識に人をドッと嫌な気持ちにさせる言葉を発してしまうんです。

しかし、この連鎖に飲み込まれてしまうと  
僕らはどんどん「奪う発想」から抜け出せなくなっていってしまいます。

僕は、この「奪ってしまう人」を減らしていき、  
「与えられる人」をどんどん増やしていきたいと思っています。

与えられる人が増えることで、

エネルギーを奪われる人が減り、むしろ与えてもらうことで本来「奪う側」だった人が「与える側」に変わっていきます。

そうなることが、もっと一人一人が自分らしく、自信を持って生きられる世界に繋がるはずだし、

本当に深い、信頼しあえる人間関係を作る基礎になるのです。

だから僕は、『与えること』を広めるためにコミュニケーションを本質から解説し、体系化していくことをこの活動を通して実行しているのです。

## コミュニケーションの本質

では、僕が考えるコミュニケーションの本質とはなんなのか？

それは「与えること」です。

よく、

「コミュニケーションは相手に話させることが大事だ」

「コミュニケーションは共感なんだ」

とかいってる人がいますが、あれは嘘です。

まあ正確には嘘ではないのですが、  
その発想に至るまでのプロセスを理解していないと

ゴルフで打ち方は覚えたけど、  
ルールは全くわかっていない、みたいなチグハグなことが起こってきます。

相手に話してもらうことも、共感することも  
元をたどれば「与えること」ですよね。

もっと具体的に言い表すなら

### 「相手がプラスの感情になること」

がコミュニケーションにおける「与えること」ということが  
言えると思います。

相手の心をプラスに変換してくることが、  
コミュニケーションでもっとも重要なことなのです。

ただ、ここで問題が発生します。

## 相手の感情をプラスに変える具体的な方法。

そう、一言で

「相手の感情をプラスにすればいいんですよ。」

というのは非常に簡単ですが、それを実際に行うというのは、  
そう簡単なものではありません。

なぜなら、他人はわざわざ、

「こうふうに言ってくれたらすごく喜ぶよ。」

なんて教えてはくれないからです。

もっと言うなら、本人でさえも、

「こういうのを与えてくれ！」

ってものがわかっていません。

例えば、

服屋さんで、服を買う時って、  
店で見つけた服を「かわいい（おしゃれ）！」って

感情で買いますよね。

初めから

「こういう服が欲しい。」

という風に決めているというよりは、  
実際に見てみて、

「あ、これドンピシャだわ！」

みたいな感じで買うことが多いと思うんです。

で、そのお店が  
どんどん自分好みの服を出してくれると

「このブランド好き！」

ってなりますよね。

でも、そのお店は、あなたの好みを  
直接聞いたりはしていません。

でも、あなたの求めているものがわかっているのです。

音楽アーティストなんかも同じですね。

毎回、ファンが喜ぶ音楽を作り上げて発表します。

それを聴いて、僕たちは

「おお！この音楽マジ最高！！」

って盛り上がりますね。

でも、

「次どんな歌がいい？どんな曲??」

って聞かれても、それは答えられないでしょう。

実際に形になったものを判断することしか出来ないと思います。

つまり、僕たちは

「自分が求めているもの」

を頭では理解していないのです。

でも、無意識ではそれを理解しています。

で、その『無意識』を察知し、  
それを形に出せる人が、人に価値を届け  
喜ばせることができる人なのです。

では、その「無意識を察知する方法」って  
どういったものなのか？

ここを解説していきます。

## コミュニケーションの”真の”丁寧さとは。

相手の無意識を察知する。

それはつまり、  
「相手の心に目を向ける」  
ということです。

人は、自分の考えを100%言葉に変換することはできません。

実際、女性が子供を産むときの苦痛は、  
いまだに言葉で表現されていませんし、

「この音楽の何がいいの？」

って聞かれたって、

「え？なんとなくだよ！」

としか言えない人が殆どだったりします。

つまり、

**人の気持ちは殆ど言葉になっていないのです。**

だからこそ、人はその

「言葉にならない声」

を感じ取ってくれる人に

**大きな信頼と、価値を感じるのです。**

「気配り」が相手の心を射止めやすいのは

そう言う理由なんですね。

「この人、自分をわかってくれている」

ってなるわけです。

でも、これがなかなかわからない。

あなたも一度は思ったことがあるでしょう。

「相手の気持ちが手に取るようにわかれば！！」

と。

しかし、実はこの「察知力」というのは、  
才能ではなく、『能力』です。

筋トレと同じで、  
鍛えれば鍛えるほど、身についていくものなんですね。

しかも、この能力は、  
これからのコミュニケーションを  
はるかに楽にってしまう  
画期的な能力なんですよ。

## 1から100を感じ取る

僕が最近、実際に経験した話をしましょう。

僕には1つ下に妹がいるのですが、  
ある日、その妹が僕に怒ってきたのです。

妹は、コンビニでアルバイトをしているのですが、  
制服が一着しかないため、  
連勤になると、その制服を手洗いし、洗濯機で脱水をします。

そのため、妹が脱水する前に  
洗濯機に僕の洗濯物を入れておくと、  
妹からしたら面倒になるわけです。

なので、僕はお風呂に入った後、  
洗濯物を洗濯機に入れずに、妹に

「洗濯物を後で洗濯機にいれといてなー！」

とお願いしました。

すると、妹が、

「もう！なんで私ばかり！！」

と怒り始めたのです。

普通に考えると、怒る意味がわかりません。

「いや、入れといたら面倒じゃない？」

とその時の僕は？？？となりました。

しかし、よくよく考えてみると、  
ちょうどその少し前に、妹が買っていたお菓子を  
姉、僕、妹、の3人で食べ、  
そのあとに、妹の抹茶オレを飲んでいました。

きっと、妹の心の中では、

「自分のお菓子を出して、抹茶オレも3人分出して、さらに仕事までしなくちゃいけない。」

という、  
「自分ばかり損している」  
という感覚があったのでしょうか。

だから、冷静に考えれば  
あきらかに間違っている場面で  
怒りをあらわにしてしまったのです。

僕は、

「お前のことを蔑ろにしてるわけじゃないよ」

って伝えてあげることが  
大事だな、とその時感じ取りました。

なので、僕は後から、

「今日はありがとう！またハーゲンダッツでも買ったるわ。」

と妹に伝えました。

すると、妹も、

「さっきは意味わからんこと言ってごめん。」

と謝ってきたのです。

実際、そのあとに、  
僕が察知した内容を妹に話したところ、

「うん、そういう感情だった。」

と言っていました。

僕は、妹の、

「なんで私ばかり！！」

という言葉一つから、  
その背景を読み取り、相手が求めているものを見つけ出したわけです。

**1つの言葉から、100の背景を読み取る。**

これが真のコミュニケーションの丁寧さであり、  
相手が求めているものを理解し、  
提供してあげられるスキルな訳です。

**相手の「言葉」を  
本当の意味で「理解」すること。**

これがコミュニケーションの真の丁寧さであり、  
相手の気持ちを手に取るように理解するための一歩なのです。

## ホームラン連発のコミュニケーション

誰とでも、簡単に打ち解けてしまったり、  
「こいつ好きだな！」って思わせられる人は  
決まって察知力を持っています。

相手の「欲しい」を瞬時に察知し、  
アンテナを相手の『言葉の奥』に向けているんです。

そして、このアンテナの感度が  
良くなっていくほど、相手のニーズを汲み取るのが早くなり、  
正確になっていきます。

結果、相手はこちらに強い価値を感じるようになり、  
自然と信頼が集まるようになります。

「この人は自分を理解してくれる！」

「この人の言うことなら、聞きたい！」

そう思うようになるわけです。

なので、

『相手の言葉の奥を察知する能力』というのは  
コミュニケーションにおいて、非常に大切なポイントになるわけです。

## 「背景」を察知し、本当の理解力を磨き上げる企画

あなたがもし、

「人の気持ちが良くわからない。」

「役に立ちたいのに、空回りしてしまう。」

「相手の気持ちを今よりもっと察知していきたい！」

などの悩みを持たれているのであれば、

「背景を察知する能力」を磨いて欲しいのです。

しかも、ただ相手の背景を察知するのではなく、

「察知して、助けてあげられる（与えてあげられる）能力」

を身につけて欲しいのです。

僕はこれまで、  
こういった深い部分はあまり深く掘り下げてきませんでした。

もちろん、要所要所では、  
それらしいことを話してはきましたが、

「背景の察知力」を中心として、  
とことん掘り下げたことはなかったのです。

だから、僕が伝えたことを実際にやってみて、

「めちゃくちゃ反応が変わりました！」

という人がいる一方で、  
低い割合ではありますが、

「相手を前にすると、どう考えればいいのかわかりません。」

という人も中にはいたのです。

だから、

「どうにか誰もが納得でき、能力を高める方法はないだろうか？」  
と考えていました。

いくら、

「相手に関心に向け、理解することが大事だ。」  
ってことが理解できていても、

実際に、

「相手の話をどう聞けば理解できるのかわかりません。」  
という状態では意味がないですよ。

なので、そうならないために、  
ケーススタディを含め、実際にワークを行い、  
理解の全体像を体系化し、網羅して

「どう相手を理解していけばいいのか？」

「どういう話の聞き方をすればいいのか？」

という部分をイチから学べる企画を  
作れたらいいな、と思いました。

## ゼロから『1』を作るために。

今回、僕が伝えたいことは  
『理解』というものの基礎の基礎です。

しかし、圧倒的に知られていない「見過ごされがち部分」でもあります。

その証拠に、  
あなたもこれまで、「真の理解」というものを、  
言葉で言い表すことが出来なかったのではないのでしょうか？

コミュニケーションの場面で、  
そこまで活用できていなかったのではないのでしょうか。

そう、多くの人は、  
コミュニケーションの表面的なノウハウばかり語っています。

「こうすれば相手の反応が良くなるよ。」  
「こういう風に話せば、こう伝わるんだよ。」

というような、  
細かい手法はゴマンと語られていますよね。

しかし、僕たちもバカではないので、  
そういう風に、

「本当に理解していないのに、理解したふりをする人」  
「テクニックで自分をコントロールしようとする人」

そういう人たちって  
信用できなくないですか？

なんか、

「売ることしか考えていない車の営業マン」

みたいな胡散臭さがあると思うんですよ。

相手の方を見ていない、コミュニケーションのテクニックなんて『自分のためだけ』のエゴイスト思考が生み出すものです。

そんなの『**与えるコミュニケーション**』じゃない。

「自分を好きになって！」

「自分を認めて！」

「自分の思うように動いて！」

そんなの、奪うコミュニケーションの発想なのです。

僕たちは、人に与えていける位置にいないといけないし、その位置にいるからこそ、より多くを”与えてもらえる”んですよ。

いつだって、困った時に復活してくるのは、普段周りを幸せにしている人です。

周りを幸せにしていくことこそ、真のコミュニケーションだし、

本当の人間関係だし、

『自分の幸せ』です。

これを得ていくために、  
僕は今回、完全な0の状態の人でも、  
確実に能力を身につけ、

コミュニケーション能力を高める

ファーストステップを

細かく解説していく企画をやろうと思います。

具体的な内容を言うなら、

「人に信頼されるための会話の進め方」

とか、

「深い関係（恋人関係など）を作りやすいギャップ技術」

というような、  
内容も話していきます。

結構、具体的な話をしますが、

「悪いふりして、あとからいい人になれ」

みたいな浅い内容を話す気はありません。

「人がどういう心の動きから、その言葉を発しているのか？」  
「そこにどんな言葉をかけることが効果的なのか？」

という、  
「応用できる知識」をお渡ししていきます。

これはとにかく『察知力・理解力』があれば、  
どんどん自分なりの応用パターンが増えていき、

「同じ事をしているだけでも、周りからはそうは見えない。」

というような状態になっていきます。

ヒット曲を打ち出し続ける  
アーティストみたいな感じになるわけです。

で、もちろん、

「理解力を爆発的に高める方法」

も惜しみなく解説していきます。

人が無意識で貼ってしまう「ラベル」の話を始め、

「理解するためのフレームワーク」

「相手がどの問題を抱えているかわかる”生き方の地図”」

など、  
僕が日常から使っている  
コミュニケーション材料も開放していきます。

これを頭に入れるだけで、  
かなり理解力そのものがアップするはずです。  
(それ以上に高めていただきますが。)

これらを3ヶ月間で  
全て伝えきるオンライン合宿企画を  
始めることにしました。

## ECHO 詳細

今回、Water+も全面的に統合し、  
ECHO（エコー）というオンライン合宿企画をやろうと思います。

エコーっていうのは、

「反響」とか「こだまする」って意味があります。

なので、

「相手に与え、その価値がこだましていけ！」

という思いを込めて、  
企画名を「ECHO（エコー）」と名付けました。

僕は、これまで、  
「理解力」のおかげで人間関係を構築することが出来ました。

無料セッション企画で通話した人も、

「かーりいさんともう一度話したいので、講座に参加したいです。」

と言ってくれたり、

初対面の人も、話してるうちに

「またご飯でも2人で行きませんか？」

と言ってくれたりします。

恋愛の場面でも、  
基本的に「話すだけ」で  
（ありがたいことに）好意を持ってもらえることが多かったです。

もちろん、僕は自分がめちゃくちゃ他人を理解できるとか  
全く思っていないし、むしろ、  
「まだまだ、これからドンドン成長していくんだ！」  
ぐらいに思っています。

「誰よりも僕が人を理解できます。」

とか全然思っていない。

でも、もともと人を理解することが出来ず、  
むしろ「他人になんか興味ないんだよね。」みたいな事を  
平気で言えていたような僕だからこそ、

そこを乗り越え、  
コミュニケーションで活用できるまでになった僕の知識や経験は、

「0→1」を作る人にとっては、  
大きな価値になると思うのです。

僕は天才じゃないし、  
いきなり他人を理解できていたわけではありませんから、  
その分、「理解」というものを  
とにかく考え尽くしました。

理解力がある人の視点をめちゃくちゃ分析していましたし、あらゆる分野の本から、

「あ、これはコミュニケーションの理解力に応用できる！」

というものを引っ張ってきて  
実践し、効果を実感してきました。

「理解力を得るには何が重要か？」

それを感覚ではなく、  
理屈として解説することができます。

僕はこれまで、数百人の方々と、  
コミュニケーションや恋愛についてのお話を  
たくさんさせて頂いてきました。

そんな中で、

「ああ、この人はもっと周りから愛されるべきなのに！」

って思う人が  
めちゃくちゃたくさんいたのです。

でも、そういう人ほど、  
なかなか周りから大切に扱ってもらえなかったりする…

理由は、

**「他人に目を向け、理解する術を知らないから。」**

僕は、この

「真の理解力」  
を多くの人に知ってもらい、

「与えられる人」を増やし、  
本来、周りから特別な存在として認知されるべき人を  
正しいポジションに戻って欲しいと思っています。

そこで、今回は、

「真の理解力」を徹底的に磨き上げ、コミュニケーションに活かせるように  
なるため、

3ヶ月間かけて定期的にセミナー音声をお届けしていく予定です。

また、具体的に

「どうやって人間関係を上手く築いていけば良いのか？」  
という全体のプロセスも解説していきます。

まず、参加後すぐに

以下のメンバーサイトに入ることが出来ます。

(ここにコンテンツが追加されていきます。)

## ECHOオンライン合宿場

メンバーサイトトップ    問い合わせフォーム    会員情報変更    ログアウト

### トップページ

ECHO通信のバックナンバーです。

- [【ECHOオンライン通信エピソード1】 オンライン合宿所へようこそ！](#)
- [【ECHOオンライン通信エピソード2】 相手の気持ちを理解するためのアンテナ](#)
- [【ECHOオンライン通信エピソード3】 相手を会話に引きつける3つのポイント](#)
- [【ECHOオンライン通信エピソード4】 逃さない意識](#)
- [【ECHOオンライン通信エピソード5】 根拠のあるポジティブを作る](#)
- [【ECHOオンライン通信エピソード6】 すべてを「転機」に変えていく意識](#)
- [【ECHOオンライン通信エピソード7】 感覚を「インストール」すること](#)
- [【ECHOオンライン通信エピソード8】 エネルギーの源泉を知る](#)
- [【ECHOオンライン通信エピソード9】 エネルギーは「どう使うか」](#)
- [【ECHOオンライン通信エピソード10】 主人公マインドを得る](#)
- [【ECHOオンライン通信エピソード11】 物語を彩っていく重要マインド](#)
- [【ECHOオンライン通信エピソード12】 士気を上げよ](#)

メニュー
第1回：理解力を得るために、今すぐ身につけられる思考パターン
第2回：相手を会話に惹きつける3つの重要ポイント
第3回：ポジティブを真に生み出す2つのポイント
第4回：感覚を「インストール」すること
第5回：エネルギーの源泉
第6回：主人公マインドを持つ
第7回：周りを巻き込む主人公

メンバーサイトでは2日置きにコンテンツが更新されていきます。  
(同時にメールも2日置きに届きます。)

なので、毎日メールを読んで、  
会員限定メンバーサイトに定期的に増えていくセミナーを受講しながら  
「理解力を上げる方法」を学んでいってもらいます。

そして、参加後すぐに、

**「理解力を得るために、今すぐ身につけられる思考パターン」**

という音声セミナーを聞いていただきます。

人によっては数十分で、

いきなり理解力が一気に向上すると思います。

(実際、直接アドバイスしたメンバーはこの知識だけで変化を実感してきました。)

しかも、ただ「理解できる」だけではなく、  
それに伴って、

「相手の喜ぶ言葉」

「相手が欲しい言葉」

が相手に届けられるようになります。

なので、まずはこれを聞いてもらって  
「真の理解力」の基礎を学んでいただきます。

それ以降は定期的にセミナーやメルマガを配信していきます。

具体的には、こんな話をしようと思っています。  
(気になるところだけ、つまんで読んでみてください。)

**本当のコミュニケーション上手が、「聞き上手」である本当の理由とは？**

コミュニケーション能力の高い人は、「聞き上手なんだ！」と言われたりしますが、  
これには、「話を聞いてくれると嬉しい」という理由よりも、もっと深い理由があるのです。  
これを理解していると、「話の聞き方」が、より高いレベルで実践でき、

相手の発言一つ一つが『理解のタネ』に変換されていくでしょう。

## たった1つの発言から100の背景を読み取るためには？

「コミュ力が高い人は言葉と会話しない。」と言われてたりしますが、それは如何にして可能となるのか？その方法を解説していきます。これを知っているだけで、普段の会話全てが「リサーチ」へと変わっていくでしょう。

## 相手の「声にならない声」を聞き取る『連想リサーチ法』

人は自分が何に悩んでいる、とか、どうしたい、ということを目下意識で認識することが出来ていません。「自分がどうしたいか、何が欲しいのか」ははっきりとはわからないのです。しかし、その「本人さへもわかっていない”声にならない声”」を聞き取るあるリサーチ方があります。そのリサーチ方をハウトゥーのレベルで詳しく解説していきます。

## 言葉に自信が宿る「召喚術」

なかなか自分の意見に自信が持てなかったり、堂々と意見を言えない人が多いですが、そういう人たちが自信を持つ方法を解説していきます。実際、僕は自分の意見を普段からバンバン言っていますが、それに自信を持てるのはこの方法を意識しているからです。

## 落ちてはいけないダークサイド

人間関係を考える上で「絶対に落ちてはいけないダークサイド」が存在します。

どんなにコミュ力を磨いても、このダークサイドに落ちてしまうと、いつまでもたっても自分が欲しい人間関係は得られません。ダークサイドに落ちず、欲しい未来を最速最短で得る方法とは？

## 営業・ビジネスが上手くいく「伝える力」の磨き方

理解するスキルと同時に、「理解した内容をうまく言葉に表す」というスキルを磨いておくと

人間関係と同時に、仕事もうまく回り始めます。

特に、営業や、自営業を営んでいる人は一気に見える世界が変わってくるでしょう。

人の心を鷲掴み、納得してもらえる「伝える力」の磨き方を完全公開。

## 「この人という面白い！」と思われる方法

コミュニケーションといえば「会話」ですが、この会話の部分で、

「何を話せばいいのか」に悩む人は多いと思います。僕は普段「セイラくんと話してると楽しい。」と言ってもらえることが多いのですが、僕が、会話を盛り上げ、相手を楽しませるために何を意識しているのか？それを解説していきます。

## 徹底的に相手を理解し、信頼を得るためのマル秘テクニック

相手を理解する上で、「話を聞く」というのは超重要事項なのですが、その話の聞き方を少し工夫するだけで、相手があなたに最高レベルの信頼を寄せられるようになります。相手を理解しながら、同時に信頼も得ていくために必要な質問テクニックとは？

## モテていなくても、なぜか「モテそう」と思われる方法

本当に異性からモテる人は、「モテるオーラ」をまとっています。

しかし、この「モテるオーラ」というのは、モテる人に纏（まと）うものではなく、ある条件を満たしている人に纏うものなのです。モテオーラを手に入れるための条件とは？

## 「あなたと居たい！」と相手が無意識に感じる「祭りエネルギー」

人はエネルギーの高い場所に集まるという規則性を持っているのですが、これは人間関係でも同じことが言えます。どういうところに人は惹きつけられ、魅力を感じるのか。

「ここに居たい！」って思える空間の条件とは何なのか？それを理解していただきます。

## 価値交換をより高いレベルで行うコミュニケーション法

コミュニケーションというのは『価値交換』から成り立っていますが、実はこの『価値交換』に付加価値をつけることで、自分の価値が相手により魅力的に映るようになります。

あなたの価値にプレミアがつくのです。その特別性を演出するための方法を解説していきます。

## 自慢を全くせずに、あなたの魅力を120%伝える「隠メ」の秘密

人は自慢を聞くのがとても嫌いですが、人を判断するときは「モテてきた」とか「100万円稼いだ」とかいう情報をアテにしてしまう生き物です。つまり、「自慢せずに自慢する」というのが非常に効果的なアピールになるわけです。その具体的な方法とは？

## デートを最上級に楽しませる「オファーの意識」

異性と一緒に食事に行った、LINEで会話した、職場で何気ない話をした、そういうチャンスをしっかり掴み取る方法として「オファーの意識」というものがあります。多くの人がこの部分を理解せずにせっかくのチャンスを何度も流してしまっています。あなたはこの「オファーの意識」を持ってチャンスを確実に掴んで行ってください。

## 「なんでこの人はこんなことを言うの？」という気持ちを消す思考法

どこの職場にでも、学校にでも、コミュニティにでも、「どうしてこの人はこんなことを言うのだろう？」とってしまうような人っているものです。

しかし、そういう人たちにエネルギーを奪われるのは非常に勿体無い。そういう人の「奪う発言」から自分自身を守り、気にしない思考法を身につける方法を解説します。

## 嫌われるのでは？という恐怖心のぬぐい方

誰だって人から嫌われるのは怖いものですが、そこに執着していると、コミュニケーションはより悪化していってしまいます。その恐怖心を消し去るためのパラダイムの変え方と、コミュ力上がる視点の切り替え方とは？

## 嫌な出来事を、喜びに変えていくステップ

僕はよく、「どうしてそれをプラスに受け取れるんですか？」ということ聞かれることが多いのですが、実はあることを意識していれば、「嫌な出来事」というのは、簡単に「嬉しい出来事」に変わっていくのです。よく、精神論で語られるような「強引に思う」という方法ではない、地に足ついた「納得いくステップ」を解説します。

## 頼まなくても、動いてくれる人間関係の作り方

よく、夫婦間で「何もしてくれない！」というような不満を耳にしますが、この現象はある部分をチューニングすれば、簡単に完結する問題なのです。人間関係をより高いステージに持っていき、お互いが満足するために必要なチューニングの秘訣とは？

## 自分とはまったく価値観が違う人に、自分の価値観を伝える方法

自分と価値観が違う人と話すとき、多くの人は思ってもいないことを口にし、同調してしまいがちですが、実は相手に嫌な思いをさせずに、自分の価値観を伝える方法があるのです。

しかも、伝え方をほんの少し変えるだけで、簡単に効果の出る裏技的な方法です。

## 相手を楽しませ、「返事まだかな？」と夢中にさせるLINEトーク術

コミュニケーションというのは、相手を楽しませることが絶対条件になります。しかし、多くの人は「自分が楽しむため」に相手と会話をしてしまい、結果、自分の印象を下げてしまっています。今すぐ覚えて、実践しておきたい「相手を夢中にさせるLINEトーク術」とは？

## 話が急激にわかりやすくなる「視覚マジック」

コミュニケーションを取る上で、「話が面白い、わかりやすい」というのは大きなアドバンテージになりますが、大体「話すのが苦手」「伝えるのが下手」という風に、自分のトークスキルに自信を持っていない人は多いです。そういう人が少し意識するだけで急激に面白いトークができるようになる「視覚マジック」を伝授します。

## 信頼を積み重ねていく人の条件

人間関係を支えているのは紛れもない『信頼』なわけで、これが無くなる時は、すなわち「関係が終わるとき」です。つまり、この『信頼』の積み方、消費のされ方を理解しているか、いないかで、コミュニケーションのあり方が大きく変わってくることになります。

正しい『信頼』の積み方、消費の仕方とは？

## 自分をブランドにしていく「ブランディング」の極意

周りからどう認知されているか？というのは、人間関係を考える上で非常に重要な要素になってきます。「この人はこういう人」という印象が薄ければ薄いほど、自分の価値は周りに届かなくなりますし、印象が濃くても、悪い印象であれば人間関係は悪化していきます。

周りに「濃く、良い印象」を届けるために、今すぐ意識すべきブランディング思考とは？

## コミュニティを盛り上げ、人気者になる

人気者、と言われると、「ワーワー盛り上がってる人」「外交的な人」というようなイメージがあるかもしれませんが、実はそれは表面的な要素しか捉えられていません。実は人気者にはもっと深い部分に条件があるのです。その条件と、コミュニティを盛り上げることの親密な関係性を解説します。

## 自分を嫌っている人を利用して、信頼を稼ぐ方法

自分を嫌っている人がいるなら、それを上手く活用して「自分の信頼を稼いでしまう」というのが賢い選択です。その簡単な方法を説明していきます。

## 「好き」が「嫌い」に変わる理由

なぜ、「好き」という感情を持ってきていた人が、「嫌い」という感情に変化してしまうのか？

このロジックを知っておくと、それを回避できる確率が大幅にアップします。

・・・などなど、

以上がスタートから1～2ヶ月の間に話そうと思っている内容です。  
あくまで予定なので、全てを話せるかはわかりませんが、  
3ヶ月間で一通り話せるようにしていきたいと思います。

なんとなく、こういうものが学べるんだ、ってぐらいに  
イメージしておいてください。

あと、何と言っても「オンライン合宿」ですから、  
一人一人の意見や、アイデア、視点を、何よりも大事にしていきたいと思っ  
ています。

なので、全員が参加できるワークを行って、みんなで意見を交換しながら、  
全員で学び、全員の絆を深める3ヶ月間にしていくつもりです。

合宿所で、みんなが同じ部屋に集まって、

「こういうの良くない？」

みたいな感じで楽しく話し合ってるような空間をオンラインで再現してい  
きたいな、って思ってます。

まあ要するに、今回の企画は、

## 「仲間と協力しながら、理解力を中心としてコミュニケーションの基礎を徹底的に学ぶ3ヶ月間のオンライン合宿」

ということですね。

相手を真に理解する方法をはじめ、会話の盛り上げ方、相手のニーズの見つけ方、  
気の利く人の視点、納得される話の仕方、わかりやすいトークを展開する方法…などなど、

コミュニケーション全般の知識を3ヶ月間でどんどん解説していきます。  
そして、このECHOメンバーで絆を構築していきましょう。

## 価格について

ECHO（エコー）への参加価格は

3ヶ月で9800円となります。

「かーりいへの直接相談権」が付属するので、  
テキスト、チャットでの質問は無制限（通話も応じる）とします。  
（24時間以内には返信を約束します。）

値段的には、本当は3ヶ月3万円で設定していたんですが、  
訳あって、今回の価格に設定し直しました。

これは別に、

「3万円を9800円にしたんだぜ？ やすいだろ」

とか言っているわけではなくて、  
本当に3万円で設定していたのです。

実際、3万円でも、それを超えるリターンが  
確実に手元に流れ込んでくる人はかなり多いでしょう。

実際、「金額」という形でも、  
3万円以上のリターンが返ってくる人は出てくると思います。  
(とくに営業、自営業の方は顕著に)

ただ、今回僕は、  
「全ての人が価値を届けられる世界」を掲げて  
この合宿を開催します。

より多くの人に、その一員になってほしいのです。

だから、ハードルを3分の1の高さに設定して、  
合宿を企画してみたのです。

ただし、値段的には3分の1に設定しているんですが、

気持ち的には「3万円を払った」という気持ちで参加してもらえたらと思います。

「10万円払った！」でもいいです。

とにかく、「それぐらいの意思を持って、コミットメントをしたんだ！」  
感覚を持って参加して欲しいのです。

逆にいうと、このレポートを読んで、  
「10万円の価値はねーよ」  
って思うなら、参加しないほうがいいかもしれません。

10万円というと、高校生が夏休みを返上してアルバイトした時ぐらいの金額です。

実際、人を理解し、コミュニケーションがうまくいき始めれば  
10万円の投資はすぐに回収してしまえるでしょうし、  
人によっては、その10万円が、100万円、300万円、と膨らんでいく  
可能性だって大いにあります。

「自分でビジネスをしたい！」

ってなった時にも、大きな武器になるスキルなのです。

そう考えると10万円は非常に良い投資だと思いますし、  
実際、コミュニケーションの書籍だけで30万円は投資してきた僕が

「学び始めた頃にこの企画があれば…」

と純粹に思える金額です。

なので、それぐらいの金額を払った、という気持ちで参加してもらったほうが  
はるかに吸収力が向上します。

もちろん、企画に参加するのに必要なのは9800円だけですから、  
残りの約9万円は、親孝行するなり、友人にご飯をご馳走するなり、  
人を笑顔にすることに使ってもらえたらと思います。

以前こういう企画をやった時は、

「かーりいさん、おかげさまで親友ができました！差額分払わせてください！」

と、5600円を渡してくれたメンバーもいました。

実際、差額分は僕に支払う必要はありませんが、  
それぐらいの気持ちで参加すると、結果が表れやすくなります。

「この企画で、こんな変化がありました！」

って返信をいただけるだけで、僕は非常に嬉しいので、  
3ヶ月後に、全員が笑顔で終了できる企画にしていきたいと思っています。

まとめると、

- ・ 3ヶ月間、2日おきにセミナーが受け取れる
- ・ それに合わせてメルマガも配信
- ・ 個別相談は自由
- ・ メンバーサイトが永遠に観覧自由
- ・ 価格は9800円

となります。

## 愛されるべくして、愛されるコミュニケーション

僕は、これまで沢山のメンバーと会話をし、  
いろんな悩みを聞いてきました。

その中で、いつも思っていたのは、

「本当に嫌われるような人なんて、本来存在しないんじゃないか。」

ということだったのです。

誰だって、良いところはあるし、  
素晴らしい価値も持っています。

人を思いやる心だってあるんです。

しかし、そういう価値も、少しコミュニケーションの取り方をミスしてしまうと  
理解されずに薄れていってしまいます。

だからこそ、  
僕は、1人1人の価値を確実に相手に届け  
自分も、周りも笑顔にしていけるメンバーを1人でも多く増やしていきたいの  
です。

自分も、周りも笑顔にできる人たちが  
集まっている環境…

それ以上に楽しい空間ってあるでしょうか。

僕は、そういう空間を  
ここに作り上げたいのです。

まずは、僕とあなた。

そして、僕らと、その他大勢に。

笑顔と絆を広げていきたいと思っています。

人に与えることができるメンバーで、  
どんどん「与えながら幸せになる連鎖」を作っていきたいと思っているの  
で、

あなたの悩みを解決するのはもちろんですが、  
それ以上の「**周りを笑顔にする自分になる**」って視点をもって  
僕と仲間になってもらえると嬉しいです。

一緒に、人生を楽しんでいきましょう。

そのために、まずはここで、  
じっくりコミュニケーションの基礎を固めていただければと思います。

3ヶ月間、絆を深めながら、共に成長していきましょう！

[⇒参加はこちら](#)

(クレジットor銀行振込)

[特商法に基づく記載](#)