

## キャバ嬢の また会いたくなる 「会話術」



お客様が「また、会いたくなる相手」とは、どんな相手でしょうか？  
同性、異性に関わらず、貴女が「また、会いたくなる相手」とは、どんな人でしょうか？  
逆に、お客様が「興味を抱かない相手」とは、どんな人でしょうか？  
貴女が「興味を抱かない相手」とは、どんな人でしょうか？

人それぞれ、好みがありますし、波長の合う合わないがあるので、一概にそれを決める事はできませんが多くの人に、好ましいと感じる接客を心がける事で、お客様のタイプがよく解るようになりそれぞれのお客様に合わせた接客ができるようになると思います。

ここでは、多くの男性が自分に興味を抱いてもらえるような基本的なテクニックをご説明します。

映画やドラマは、主人公に自分を重ねてしまう事で楽しむことができます。  
人は、誰でも自分を主軸にして物事を考えるものなのです。  
会話の中でも、無意識にそう考えながら会話をしてしまうものなので  
接客では、「お客様を主人公とした視点」で会話をする事を心がけると良いでしょう。

初めてのお客様は、初対面なのでお互いの事を解り合う必要があるので  
時には、自分の話も必要ですが、お客様をよく観察して接客する事も大切です。

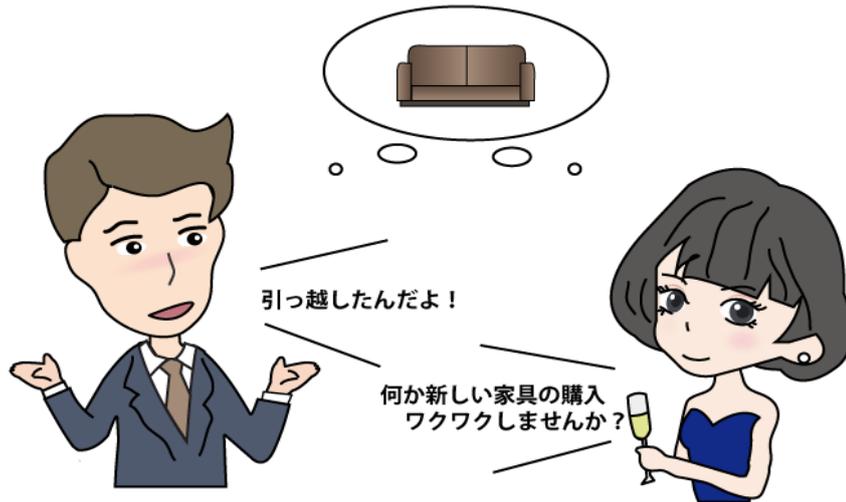
また、人は誰も自分を認めて欲しい、自分を解って欲しい、自分に興味を持って欲しい、とそう思っています。  
お客様、主体の会話は、これらの欲求を満たす事となり、お店での限られた時間を一層楽しんで頂けることでしょう。

ルックスに自信がないというキャストも多いのですが、会話が楽しければ、指名を取れます。  
「楽しい」と思わせる事が大切なので、「笑い」を取る会話のスキルを身につけるのもあります。  
「この娘」が居るだけで楽しいと思わせることが出来れば、お客様は無意識にお店に足を運んでくれるでしょう。

しっかりとお客様楽しんで頂く事が「また、会いたい」と思わせる事になり、次回の来店に繋がります。

## 《目次》

○お客様の「興味を持って欲しい」という気持ちを満たしてあげましょう！	-3-
○来店のお礼メールは、お客様に興味を持っている事を伝えましょう。	-4-
○お客様をよく観察して、ポジティブに表現できる所を探しましょう。	-5-
○お客様の会話を自分の言葉でかぶせない。	-6-
○お客様、そのものを話題にして話をする。	-7-
○感謝は「ありがとう」だけでなく具体的に伝えましょう。	-8-
○お客様との話しが続かなくなる理由	-9-
○話題に詰まったら、五感や感情で話題を探してみる。	-10-
○ちょっとした「喜び」や「苦労」しっかりと拾って会話する。	-11-
○お客様の言葉を丸ごとコピーする話術	-12-
○接客は、お客様にどれだけ興味を持てるか？で評価が変わる。	-13-
○お客様の話は、自分の事のように聞き、感情をしっかり表現しましょう！	-14-
○「初めての○○」や「違い」を話題にして、話のきっかけを作ってみる。	-15-
○お客様との会話のPoint	-16-



○お客様の「興味を持って欲しい」と言う気持ちを満たしてあげましょう！

会話とは、自分の話を一生懸命話す事だと思っている方もいますが  
キャバクラの接客では、お客様の話をしっかり聞く事となります。  
お客様が自分に興味を持って欲しいと思う気持ちを満たしてあげる事が大切です。

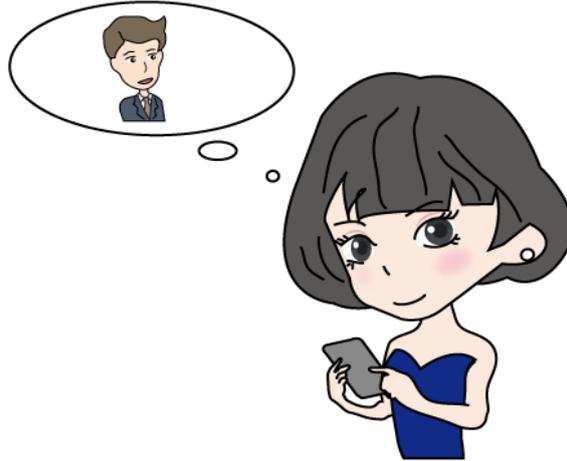
例えば・・・

「先週、新しいマンションに引っ越したんだよね～」  
と、話してくれたとします。

そんな時、「どこに引っ越したの?」「間取りは?」「家賃は?」と  
つついっそんな話をしてしまうと思いますが  
お客様の立場になって考えてみると、  
引っ越す理由があったから引っ越したと思いますし  
引っ越した時にどんな気持ちになるか?  
楽しい事を想像しながら会話につなげると良いでしょう。

「引っ越すと、何か新しい事が始まるようでワクワクしますよね?」  
「新居に移って、新しい家財道具とかを購入するのって楽しいですよね?」  
「自宅の周りの散策するのも楽しいですよね?」  
「部屋イメージは、そんな感じが好きなんですか?」  
「カーテンの色とかこだわりはありますか?」  
「トイレに植物とか置くタイプですか?」  
「女性はキッチンが気になるんですが、自炊とかします?」

という感じで、お客様主体の会話に花を咲かせましょう！



○来店のお礼メールは、お客様に興味を持っている事を伝えましょう。

誰しも、自分に興味を抱いてくれる相手には、また会いたいと思うものです。  
LINE交換をしたお客様に、来店のお礼メールを送る時は  
そのお客様との会話を思い出しながら、文章を考えましょう。

クラブISMのレナです。

昨日は、とても楽しい時間をありがとう～！

トレーニングの話はとても勉強になりました。

私も、もう少し痩せたいので、参考にしてチャレンジしてみます。

今度会う時は、もっと〇〇〇な感じになってるかも？・・期待してネ。W

昨日は、たくさん飲んだけど大丈夫？

お仕事頑張ってください！

◎『トレーニングの話はとても勉強になりました。』

私も、もう少し痩せたいので、参考にしてチャレンジしてみます。』

この文章は・・

「自分との会話を憶えてくれている。」

「自分との会話に興味を持ってくれている。」

という印象を与えることができます。

◎「今度会う時は、もっと〇〇〇な感じになってるかも？・・期待してネ。W」

この文章は・・

〇〇〇な感じ とあえて伏せる事で、自分の話がどんな影響を与えるのか？気になり相手に自分の印象を植え付ける事が出来ます。



○お客様をよく観察して、ポジティブに表現できる所を探しましょう。

初めて接客するお客様に対して、何を話せばよいのか？よく解らなくなる事もあるかと思いますが。その場合、外見や持ち物、仕草、言葉遣いなどをしっかり観察して、肯定的な話題を探す必要があります。お客様がお店に来てくださるまでの、行動はどんなものだったのか？などお客様の立場になって、色々と考えてみるのも良いでしょう。「お客様が主役」この気持ちを忘れないようにしましょう。

◎『お店のボーイさんに優しく話をされるんですね。とても素敵に感じました。』

『普段からそんな感じなんですか？』  
(普段の過ごし方の話につなげる。)

◎『とても個性的に見えるのですが何かこだわりとかあるんですか？』

(趣味やこだわりの話につなげる)

お客様の話で、興味を抱く内容があればその話を広げるように会話して、共感しながら肯定的に話をするようにしましょう。

また、話した内容はメモを取るなりして、次回来店時にその話をするようにすれば自分の事を憶えていてくれる相手として、喜んでいただけますし、自分の事も憶えて貰えます。お客様の会話をいちいちメモを取る事はなかなかできる事ではないのでそれをして接客に活かすだけで、他のキャストに差をつけられます。



### ○お客様の会話を自分の言葉でかぶせない

誰しも、自分の事を思い、大切に扱ってくれる人に心を寄せるモノです。  
お客様との会話では、お客様の事を思い、どんな気持ちなのか?どんな話をしたいのか?  
何を伝えたいのかをしっかりと聞き取る事が大切です。

**お客様『今さ～焼き鳥食べてきたんだけど、メッチャ美味くてさーびっくりしたよ!』**

**×キャスト『私も美味しい焼き鳥屋知ってるよ!〇〇ってお店知ってる?』**

この会話は、「お客様の美味しい焼き鳥の話」を  
「自分の美味しい焼き鳥の話」で遮っている事なります。

お客様は自分の話を聞いて欲しいのに、自分の話をペラペラ話す相手をどう思うでしょう?

この場合

「どこのお店?」

「何を食べたの?」

「どんな感じで美味しかったの?」

など、詳しく聞いて話を盛り上げたり

私も行ってみようかな?

と、お客様の話に興味を抱いた事を伝える事により

お客様は、自分に興味を抱いてくれた相手と認識してくれるでしょう。



**○お客様、そのものを話題にして話をする。**

コミュニケーションの上手い人は、常に相手の立場で会話をします。  
相手の振る舞いや、特徴に興味を持ち、欲見ているのです。

座り方、姿勢、グラスの持ち方ひとつとっても、人それぞれ特徴があります。  
ちょっとした仕草で、お客様の性格が見え隠れしたりするので  
注意深く観察しましょう。

『〇〇さんが、いるといつもその場が明るくなります。  
私も、そんな風に振る舞いたいです。』

『いつも、お酒を美味しそうに飲みますよね。  
見ていて気持ちいいです。』

『とても姿勢がいいですね。何かスポーツでもしているんですか？』

お客様が、「自分に興味を持ってきている」と思ってもらえるような会話を心がけましょう。



○感謝は「ありがとう」だけでなく具体的に伝えましょう。

お客様に対して、「来てくれてありがとう」「指名してくれてありがとう」この感謝の言葉は、お客様にとっては聞きなれた言葉です。更に、もう一つ「ありがとう」があるだけで、お客様に自分の印象を残すことが出来るのです。

『この前、〇〇さんに教えて貰った、バンカーショットの打ち方本当に役に立ちました！ちょっとした事に気を付けるだけで、スコアが良くなりました！』

『この前〇〇さんに、服装が地味だと言われてから、気持ち少し派手なドレスを着るようになって指名が増えました！ありがとうございます！』

直後のお礼は、すぐに言葉にできるので、あまり印象に残りませんが時間がたって、自分が忘れていたような些細な事に対して、感謝を伝えられるとその相手に好感を抱くものです。



### ○お客様との話しが続かなくなる理由

一度目は、話す事があっても、二度目に会うと話題がなくなってしまうのはお客様自身を話題の中心にしていないうえに情報が続かなくなるためです。

例えば、お客様の出身地の話になった時、どんな場所なのか？特産物は？有名な場所は？とかお客様自身ではなく、お客様の出身地という「地域」主体の話になってしまうと情報が限られている為、会話が続かなくなります。

出身地の話題でも、お客様がその地域でどんな生活をしていたのか？を想像しそんな話題を広げて行くと良いでしょう。

お客様『北海道出身なんだよね～』

キャスト『北海道って聞くと寒さに強く暑さに弱いイメージがあるんですがコッチで暮らすようになって、何か困った事とかありますか？』

お客様『新車買ったんでよね～』

キャスト『何を買ったんですか？どうして買い替えようと思ったんですか？』

キャスト『私は、新車を買うと嬉しくて、乗廻ちゃんですよ～どこかに、ドライブで出かけたりしましたか？』

この場合、車の話ではなく新車を買ったお客様の気持ちを想像して話題を広げるようにしましょう。



○話題に詰まったら、五感や感情で話題を探してみる。

接客中にお客様との会話が途切れて、何を話したらいいのか？  
解らなくなる時があるかと思ひます。  
そんな時は、「色」「香り」「感触」「味」「音」などをイメージし  
、会話につなげると話題が広がる事もあります。

お客様『家を建てたんだよね～必要なものが多くてさ～ちょっと金欠ぎみなんだ。』

キャスト『新築の匂いって、なんかワクワクしますよね？  
新しいものって何か独特の臭いがしません？』

キャスト『新築の家の庭で、何かお花を育てたりしますか？  
私はベランダで野菜を栽培してるんです。』

キャスト『建てた家からの景色って、どんな感じですか？』

キャスト『インテリアに拘るとお金がかかりますよね。  
音楽を聴きながら、寛ぐ部屋とかありますか？ふかふかの絨毯でゴロゴロしたいです。』

キャスト『新築の家で、食べる料理は、なんか味が違うような気がする・・・なんでだろ？』

自分がお客様の立場だったら、何を感じ、そう行動するか？など想像して会話に繋げましょう。



○ちょっとした「喜び」や「苦勞」しっかりと拾って会話する。

お客様は会話の中でストレスを発散したいと思っている事が多く  
お客様のちょっとした、喜びや苦勞をしっかりキャッチし話題にする事で  
お客様との信頼関係が築けます。

お客様『毎週金曜は、会議があってさぁ～ほかにやる事が山積みなのに、優先順位考えて欲しいんだよね～』  
と言ったような話を聞いたなら、次回来店時に

しっかりと、その状況をイメージした上で  
キャスト『今日は、会議でしたか？仕事の方は片付きましたか？』  
という一言で

「自分の事をちゃんと憶えていてくれた！」という好印象を与え、少し嬉しい気持ちになるでしょう。

リピートして頂いたお客様の場合、前回来店時の話を思い浮かべる癖をつけるだけで  
お客様からの印象は、どんどん高まるはずです。

○○してきたんですね？どうでした？  
○○に行ってきたんですね？どうでした？楽しかった？

前回の来店時の会話を思い出して、想像しましょう！



### ◎お客様の言葉を丸ごとコピーする話術

経営者や会社役員のお客様は、それなりの地位を確立しており  
プライドを持って仕事をしている方が多いです。  
そんなお客様の言葉の中から印象に残った言葉をそのまま含めて  
感じた事などを告げる事で、きっと受しい気持ちになるはずですよ。

### ◎キャスト

「従業員にダメ出しはしない」っておっしゃっていたじゃないですか？  
その言葉が、頭に残っていて、私も周りの人にダメ出しをしないようにしたら  
なんか人間関係がスムーズになった気がするんです。  
他にも経営で気を付けてる事はあるますか？もっとお話が聞きたいです。

お客様の言葉に感じた事を伝えるだけでも  
「あなたの言葉に影響を受けました。」  
という印象を与え  
「あなたの力は偉大です。」  
という印象を与えニュアンスで伝わります。

そんな言葉を向けられたお客様は  
「自分の力を理解してくれる人」  
として、きっと貴女を受け入れてくれるでしょう。



○接客は、お客様にどれだけ興味を持てるか？で評価が変わる。

誰しも何気ない会話は、どうしても「自分の事」中心に考えてしまい  
自分自身の出来事をついついはなしてしまいます。  
そこを、「お客様」の事を思い浮かべて、話をするように心がけます。

前回の来店時の話を思い出して、話題にするのも良いと思います。  
その場合、出来る限りポジティブな話を振るようにしましょう。

◎キャスト

「この間、飼っている犬の子供が生まれそうだって言っていましたよね？生まれました？」

「前回、いらっしゃった時、明日は大事な商談があるって言っていましたよね？どうでした？」

「この前、来週新車が納車になるって言っていましたよね？  
納車されました？何処かにでかけました？」

前回来店時に話した内容を憶えて話題にするだけで、お客様に好印象を与えます。



**○お客様の話は、自分の事のように聞き、感情をしっかり表現しましょう！**

お客様のお話は「他人事」として、聞くのではなく  
自分の事のように想像し、喜びや痛みを共有する事がコツ

ホステスの接客では、お客様との共感がとても大切です。  
お客様の話をも自分もその内容を体験している如く、聞くようにします。

嬉しい話なら喜びを表現し、怪我をした話なら、顔をしかめたり  
しっかりと、態度で表すようにしましょう。

そうする事で、お客様の話をもしっかりと記憶する事も出来ます。



○「初めての○○」や「違い」を話題にして、話のきっかけを作ってみる。

誰にでも、様々な「初めて」が沢山あります。  
 新しい事を始めた時は、前との「違い」を感じているはずです。  
 また、同じ初めてや、同じ違いでも、人それぞれ感じ方が違ったりします。  
 その違いを知る事で話が弾む事もあるはずです。  
 お客様の「初めて」を聞いてみましょう。

#### 初めてのゴルフ

『初めてゴルフのコースに出た時どう思いました？  
 思っていた事と違う事ってありましたか？』

#### 初めて食べた

『初めて食べた食べ物で記憶に残っているモノってありますか？  
 忘れられない味とか？』

#### 初めて住んだ

『引っ越したんですよね？  
 前に住んでいた所との違いって何かありますか？』

#### 初めての部下

『新入社員が入ったんですよね？  
 去年の新人と何か違いがありますか？  
 何か年々変わってきている事とか？ありますか？』



### ○お客様との会話のPoint

- ◎お客様を主役にし、引き立てるイメージで会話する。
- ◎お客様の会話の中で、共感できる内容に会話の標準を合わせる。
- ◎自分が興味を抱く男性との接し方と同じイメージで会話をする。

- 1, 前回の来店時、どんな話をしたか？
- 2, 初めての〇〇はなかったか？
- 3,何か頑張った事はなかったか？
- 4, 苦労はないか？
- 5, 事件やニュースの影響を受けていないか？