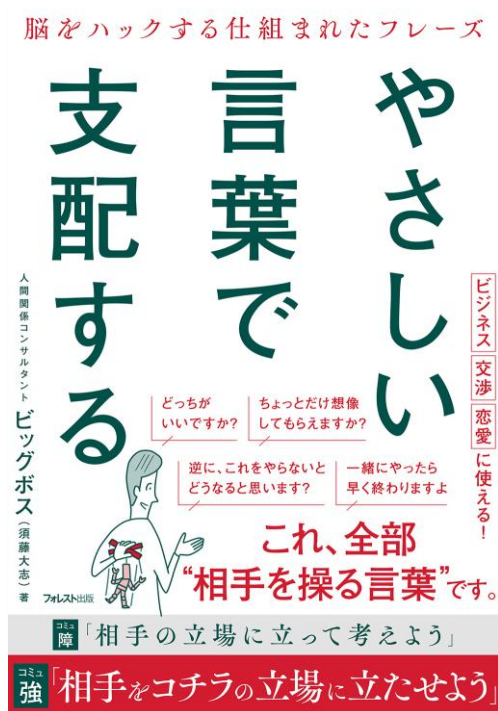


# やさしい言葉で支配する

脳をハックする仕組まれたフレーズ

ビッグボス(須藤大志)



《著者》ビッグボス(須藤大志)

1997年生まれ。明治大学商学部卒業。株式会社カップルリンク代表。人間関係&恋愛コンサルタント。

幼少期からいじめを受け、吃音を持ち、中学時代では当時肥満体型だったことから「イペリコ豚」と蔑称される非モテ少年だった。高校時代には思いを寄せていた女子生徒に「死ね」と言われ、心身を病む。

大学時代、「コミュ障のままで一生孤独のままでいいのか」という恐怖から一念発起し、心理学や恋愛ノウハウ、脳科学を読み漁る。自己投資額は200万円超。コミュニケーションスキルを磨くために、積極的に女性にアプローチし、累計1万人の女性にフラれるも、確実に胆力は鍛えられ、ノウハウが蓄積された。

そうした経験から培ったオリジナルメソッドを累計2000名以上に指導。受講者は会社員・医師・弁護士・エンジニア・経営者・官公庁など多岐にわたり、指導満足度は90%以上にのぼる。企業や個人を対象としたセミナー・講演にも多数登壇し、YouTubeやnote等でもノウハウを積極的に発信している。

言葉を少し変えるだけで状況を一変

「これ、すごくいい話ですよ!」と言われると、思わず警戒してしまうもの。しかし、「悪い話じゃないと思いますよ」と言われれば、なぜか受け入れやすくなる。ほんの一言の違いで、人の印象や行動は驚くほど変わります。本書は、そうした“言葉の力”を使って、相手の心を自然に動かすためのフレーズ集です。営業で成果が出ない、人間関係で損ばかりする、自分の意見を通せない—そんな悩みを抱える人こそ、言葉を少し変えるだけで、状況を一変させることができます。やさしく、さりげなく、しかし確実に相手を動かす「支配の言葉」を紹介します。

コミュ障「相手の立場に立って考えよう」

コミ強「相手をコチラの立場に立たせよう」

「相手の立場に立って考える」は正しいようで、実は損をしやすい。遠慮しすぎて断れない、主張できずに飲み込む—そんな人ほど利用されやすいのです。本書が提案するのは、その逆。「相手を自分の立場に立たせる」会話術です。やさしく見えて戦略的、支配ではなく“対等”を生む言葉の技術。相手の心理を自然にこちら側へ導くフレーズを多数紹介します。

コミュニケーションの  
常識が180度変わる!

コミュ障「相手の立場に立って考えよう」

コミ強「相手をコチラの立場に立たせよう」

やさしい言葉で 励ます ほめる 懐柔する  
撫でる 好意を抱かせる 叱責する 殴る!

《目次》

まえがき 非モテ・吃音・根暗な人間が見つけた相手を動かす言葉

序章 相手の立場に立つな! コチラの土俵に立たせろ!

第1章 自然と相手が納得してくれる依頼と説得のフレーズ

第2章 腰が重い相手が前向きに動き出す背中を押すフレーズ

第3章 厄介な相手を一瞬で止める注意と反論フレーズ

第4章 言葉にシビアなZ世代攻略のための鉄板フレーズ

《書誌情報》

本体価格-----1650円

ISBN-----978-4-86680-340-1

ページ数-----216

判型-----四六判並製

初版 5000部(2025年9月)