

【どんな人とも共通で盛り上がる話題“厳選”集】

自動的に「会話が盛り上がり」、「笑いが生まれ」、「信頼関係ができる」会話テンプレートと、その効果を 10 倍化する秘訣をお伝えします。

■話題・テーマ

以下のテーマの会話例を紹介していきます。

[基本情報]

[人間関係を深める話題]

[場を持たせる話題]

好きなこと・理想	季節
得意なこと	服装、持ち物、髪型
恋愛、性	素朴な疑問・質問
性格・キャラクター	
喜怒哀楽体験・驚き・衝撃	
嫌いなこと	

こんなの全部覚えられるか！ と思ったかもしれませんが、ここでこれをガッチリ暗記しなくても大丈夫です。（覚えられれば覚えるより良いです。）

これらのテーマを元に、これから紹介するテンプレートに沿って会

話を進めていくと、自動的に「お互いの理解が深まり」、「距離が縮まり」、「会話が盛り上がり」、「笑いが生まれ」、「信頼関係ができる」ようになっています。

■テンプレートの効果を 10 倍化する《3 つの鍵》

まず、具体的な会話例を紹介する前に、この会話テンプレートを最大限に生かすための **4 つの重要なマインド、ポイント**をお伝えしておきます。

すでにここまで読まれたあなたなら、マインドや基本的な考え方がいかに重要で決定的か、よくおわかりかとは思いますが、ここが**全てに共通するベースの部分**になってきますので、飛ばさずに必ず読んでください。

★ポイント 1 《リアクション・感情表現を強くする》

感覚寄りで話すときは、とにかく感情表現を大きくしてください。
(これはどんなときも常に意識していて大丈夫ですが)

あいづちとか、「へえ～」「ふう～ん」「ほお～」「マジで!?!」「そうなんだ!」「うそー!」「うわっ!」

といった、感情を強く表現する言葉を意図的に使ってみてください。バカバカしいと思うかもしれませんが、まさに**これだけで会話は天と地ほども変わります**。本当です。

はっきり言いますが、私はこれだけで、会話上手だとか、話しやす

い人と思われ、好意を持たれることはかなり多いです。それくらい、**極めて重要な**ことです。テレビのタレントでも、ここが弱くて人気がある人はほとんどいません。

「山崎さん、それはわかるんですけど、リアクション芸人って人に馬鹿にされてますよね。私はああいう風にはなりたくないんです。」

と思うかもしれませんが、私がここで言っているのは、リアクションを大げさにして自分のステータスを下げろ、ということでは全くありません。こういう風に思う人もけっこういるので言っておきますが、それは全く違います。

タレントで言うなら、ダウンタウンも、ビートたけしも、明石家さんまも、ロンブー淳も、ステータスは圧倒的に高いですが、リアクションが小さいですか？ ふだんから常時オーバーリアクションはしませんが、しっかりと感情のやり取りをしているし、ここぞというところではものすごく強い感情表現・リアクションをしますよね。ああいうことです。

こういう重要なポイントをあっさり見逃してしまうと、いつまでたっても同じ悩みを抱えたまま、他に何かテクニックはないか、ネタはないかと永遠に解決策を探し続けることになります。そうならないために、これは意図して**必ずやってください**。(注意点は、わざとらしくならないよう、自然に。)

最初は違和感があるかもしれませんが、そういう言葉や態度を多用していると、だんだん性格やキャラクターもそれに応じて変化して定着してきて、2,3日もたてばそれが自然になってきます。

★ポイント 2 《イメージして一つ的话题を掘り下げる》

ここで紹介する話題は、例えば移動中など、間を持たせる程度でいい場面なら軽く話せば OK ですし、じっくりと人間関係を深めていきたいときは、一度話し始めた話題を当面ずっと掘り下げながら、感情のやり取りを太く濃くしていき、同時に情報もたくさん得ていってください。

会話が苦手な人の話を聞いていてわかったことですが、

「質問」→「答え」→「ふ～ん」 沈黙・・・

「質問」→「答え」→「ふ～ん」 沈黙・・・

こんな会話が続いていることが、かなり多いですね。もしかしたらあなたにも経験があるかもしれません。思えば過去の私にもありました。

せつかく会話の取っ掛かりができて、これでは会話が盛り上がるはずも、人間関係が深まるはずもないので、ある一つの話が出たら、あっけなく別の話題に行ってしまうのではなく、できるだけその話題を深く掘り下げていってください。

会話の内容をしっかりと「イメージする」ことで、会話の元になる情報は圧倒的に増えるので、相手の話を聞いているときは、その情景をしっかりとイメージして思い浮かべ、どんどん関連要素に話を掘り下げたりつなげていくように意識してください。

これも本当に、極めて重要なことで、これをするだけでも会話そのものが全くの別物になります。これも意識して必ず実践するように

してください。

★ポイント3 《自分のことも話しながら質問していく》

会話を進める中で、一方的にこちらから質問ばかりしていると、会話のバランスや雰囲気は崩れてきて、何より話している方も疲れてきます。

それを避けるには、質問をする前か、した後、適度に自分のことも話すようにするとバランス感覚を保つことができます。

また、意図的にちょっと間を空けたり黙っていると、向こうから何かを聞いてくることもよくあります。これも有効な方法です。

また、尋問のようにならずに質問し続けるには、楽しく軽やかで興味深そうな態度や話し方で言うことがポイントです。(タレントのロンドンブーツ淳のキャラクターは一つの見本になる)

逆に、例えばギラギラした目で、表情や口調の変化もなく、低いテンションで質問をされ続けたら、「怖い」「つまらない」「気持ち悪い」と思われても仕方がありません。何度もお伝えしてきたとおり、言いはコミュニケーションにおいて極めて大事なので、十分に意識してください。

では、もう一度ポイントをまとめます。

★ポイント1 《リアクション・感情表現を強くする》

★ポイント2 《イメージして一つ的话题を掘り下げる》

★ポイント3 《自分のことも話しながら質問していく》

これらのポイントと、これから紹介するテンプレートを知っただけでも、今日からあなたの雑談や日常会話は大きく変わっていく可能性が高いです。

上記のポイントは、ここで全ていきいきに覚えられなくても大丈夫なので、日々の会話で上手く行かないことがあったら、その都度ここに立ち戻り振り返ってチェックしてみてください。

実際に会話をするときには、

1. 例えば居酒屋などで、ある程度の時間会話をして、じっくり人間関係を深めたい場面
2. 例えばランチや休憩時間など、ちょっとした間や沈黙を埋めたい場面

の両方があると思います。これから紹介する会話例をどれくらい浅く、あるいは深く話すかは、状況によって調節して行ってください。

テンプレートは、わかりやすいように場面設定をかなり具体的にしていますが、まずは一通りこれを読んで、実践しながら、会話の流れや雰囲気や頭と体で覚えて行ってください。

■盛り上がる会話テンプレート

会話例 1：[好きなこと・理想・得意なこと]

会話を続けて盛り上げる上でかなり重要なポイント。これだけで相手に好かれて信頼関係を築くことも十分にできる。

場面

仕事で一緒に移動し、帰りの車の中で二人
同僚の E：40 代男性 と I：30 代女性

テンプレート

「宝くじ 1 等当たったら何します？」

これはいきなり切り出すと少し唐突なので、フリを経てから話題を出す。

まずは少し前の話を感情を伴っていろいろ共有する。人の様子や印象など。ここはツカミ、導入に近い部分。

E「あ～（先方と）何とか話について良かったよ」

I「本当ですね～^^」

E「最初会社に入った瞬間、すごい空気感じなかった？」

I「感じました～！　なんかすごいピリピリしてて張り詰めた感じで、ビックリしました」

E「だよ～ 何か真剣な話し合いでもしてたのかね？」

I「そうなんですかね～」

E「あの部長パッと見は恐そうだけどめっちゃめっちゃいい人だね」

I「ほんとパッと見すごい怖いですよ～ でもすごいいい人で

安心しました(笑)」

E「まあIさんがいたのも俺は関係あると思うけどね」

I「え～ そうですか～？」

E「絶対あるって。やっぱりオヤジなら誰でも若い女の子は好きだからね。」

I「まあ、若いって言ってもそんなに若くもないんですけどね～^^;」

E「十分若いって！」

I「そうなんですか～ まあお役に立てたなら嬉しいです！」

E「かなり効果はあったと思うね」

ここまでが共有会話の導入部分

ここがフリ

E「あ、そう言えば宝くじまた始まったね、年末ジャンボ、買った？」
その時期でなければ

E「そう言えばこの前、宝くじが当たった人の人生、みたいな記事をインターネットで読んで、おもしろかったんだけど、Iさんは宝くじとか買うの？」

I「いえ、買ったことないんですよ～」

E「へえ～そうなんだ、なんで？」

I「う～ん、特に理由はないんですけど、買う機会がないって言うか・・・」

E「そうなんだ～ え、じゃあもし、たまたま宝くじ買うことになって、1等の3億円当たったらどうする？ 何に使う？」

I「え～3億円ですか～！ 何だろう、まず旅行に行きまくるかな」

他に、服を買う、ピアノを買う、店を持つ、海外に移住する、など、人によりいろいろな答えが出てくる。ここで相手から出てくる答えで、相手の好きなこと、やりたいこと、理想などがわかる。

ここで出てきた言葉は大事にして、その言葉を起点に話を広げていく。

なんでそうしたいのか？
さらに具体的に言うとどうしたいのか？
具体的な究極の理想像は？
いつからそれが好きなのか？
何がきっかけなのか？

また、話の中で相手の得意なことが出てきたら、そこに焦点を当てていろいろ聞いていき、相手がそれについてたくさん話ができると、相手はあなたと話していて心地よいと感じ、もっと話したいと思う。

I「まず〇〇(最高級)のピアノが家に欲しいですね～ 毎日練習します！」
「家でピザを焼ける釜を買いますね」
E「あ、ピアノ本格的にやってるんだ～ すごいね 何才からやってるの？」
I「実は〇〇がきっかけで始めて、～～で、〇〇するのが夢ですね～」

ここは共感しながら詳しく掘り下げ、相手にたくさん話してもらおう。もちろん内容もきっちり理解して情報としてもストックしておく。

→また、例えば1等3億円だと大きな話になるが、ここでさらに、じゃあ5000万円だったら？ 1000万円だったら？ 100万円だったら？ というように金額を下げていったり、高校生のときだった

ら？ 小学生のときだったら？ と聞いていくと、いろいろな段階・レベルの趣味・嗜好を知ることができる。

笑いを取れるフレーズ

I「Eさんはもし当たったらどうします？」

E「う～ん、俺は3億円分宝くじ買うかな」

I「え～!？」

E「うそうそ、それ究極のアホだよ(笑)」

まあ俺なら〇〇するかな」

ここで自分の好きなこと、夢、趣味・嗜好なども伝えることができる。

会話例 2：[恋愛・性]

相手とすぐに付き合ったり口説くということに限った会話ではなく、恋愛や性の違いをテーマに会話を盛り上げる方法。主に女性がいる会話にとっても有効。

テンプレート

「今までで史上最悪の男ってどんな男だった？」

いきなり切り出しても良いし、近くにいたり通ったカップルを見て、

「あの二人結婚して(付き合っ)何年くらいと思う？」

「あの二人今日ケンカしてたのかね」

とか、

「あのご夫婦(店主)仲いいね」

「〇〇さんのところってすごく仲いい/悪いらしいね」

など、まず男女の話題を一度振ってから関連付けるとスムーズ。

女性はたいてい、過去に男性から受けたアプローチで、一つや二つはすごい非日常的な体験やエピソードを持っていることが多く、こういう話は女性が最も好む話題なので、ほぼ確実に盛り上がる。

もしも相手にそういう経験がなければ、友達から聞いた話なども含めて聞く。

そういう話自体は、親しい同性との会話以外では、ふだんそれほど話すこともないので、ふつうは話さない話題を共有することにより人間関係の距離が縮まる。

また同時に、異性との会話のときは、こういうことをすると女性(男性)にこう思われる(避けられる)という、最高の生きた教材にもなる。ここは抽象的レベルで終わらせず、詳しく具体的に、そのときどういう感情を持って、なんでそう思ったのか、じゃあどうすればそうならなかったのか等、とにかくどんどん掘り下げて聞いていく。(もちろん女性→男性でもこれはかなり有効)

尋問のようにならないためには、ところどころ合間で、自分の感情や感想などを入れながら聞いていくと良い。

ひと通りその話が終わった後、

「じゃあ史上最高の男は、… あ、それは聞く必要ないか」

「え、なんで？」

「今日の前にいるもんね」

「意味わからないんですけど～^^;」

「ま、それは言わなくてもわかってるから(おもしろく強気で)」

などで笑いも取れる。

→当事者同士の話が済んだら、それぞれの友達でこんな話があった、という流れでさらに展開していける。

恋愛関連の話題は女性にとってほぼ例外なくいちばんの興味分野なので、男性がこうした会話を盛り上げられれば、「この人と話していると楽しい」という印象を持たれるし、

また、密かに恋愛対象に見ている女性に対しても、いきなりガツガツ口説かずに客観的に恋愛会話をすることで、女性から安心感を持たれ、信頼されることにつながる。

会話例 3：[性格・キャラクター]

人はどんなことよりも、自分自身と、自分が人からどう見られているかにいちばん興味があるので、それを話題にして食いつかない人はまずいない。

テンプレート

「〇〇さんって、周りの人からどんな人ってよく言われます？」

これはフリなしでも話題を始められる。

関連付けるとすれば例えば、

「{僕/私/〇〇さん}ってこういうところあるんですよ～」
といった、人物のキャラクターに関する話が出たときが適している。

場面

新しく入った会社で初めての飲み会にて

新入社員 F：30代男性

上司 O：40代男性

女性社員 J：30代女性

O「じゃあこれからウチで頑張ってね」

F「はい、頑張ります！ よろしくお願いします！」

J「ちょうど30代の男性社員が欲しいって課長にもずっと言って
たんですよ～」

F「あ、そうだったんですか！」

J「そう、やっぱりガンガン外回ってくれる人がいないと。
ですよ課長」

O「そうだね、ここのところ営業はずっと人手不足だったから
ねえ」

J「あ、Fさん、課長忙しくなると人が変わりますが、あまり
気にしなくて大丈夫ですから(笑)」

F「えー そうなんですかー!？」

J「ですよ、課長！」

O「え、そりゃあ仕事はいつも全力でやらないとな、」

J「〇〇さんはどうなんですか？ 仕事モードとふだんモードで
けっこう変わったりします？」

F「あ、僕はあんまり変わらないですねー」

J「へえ～ そうなんですか～

Fさんって、周りの人からどんな人ってよく言われます？」

例えばこんな感じで展開する
聞く方はさらに、

- ・ 人から言われる性格と自分で思っているキャラクターの違い
- ・ どんな人と言われるのがいちばん嬉しいか
- ・ どんな人と言われるのがいちばん嫌か
- ・ 時系列で、かつての性格と現在の性格、その変遷にまつわるストーリーや逸話

例：「子供の頃からずっとそう言われてたんですか？」

「私は社会人になってから、〇〇がきっかけでかなり性格が変わったんですよ、」

こういったことを確認したり聞いていくと、どんどん話が展開して盛り上がる。そして自分のことも話していく。

これは、聞かれる方も自分を再認識する機会になるので興味深く、聞く方も、相手のキャラクター、好き嫌いや、いろいろなスイッチやポイントを、楽しみながらたくさん知ることができ、非常に有効な話題。

→ここからさらに、共通の知人のキャラクターについて話したり、性格について深く入り込んだ話をしたりして、多くの人々が最も興味がある人間関係の話題を多方面に展開していける。

会話例 4：[喜怒哀楽体験] [驚き・衝撃]

これはフリなしで直接聞いても不自然でない。そのまま聞くだけ。

テンプレート

「今まででいちばん嬉しかった/楽しかった/怒った/悲しかったことって何？」

「今まででいちばんビビった、驚いた、衝撃を受けたことって何？」

これを聞くことで、強い感情を伴う体験・経験をシェアすることになるので、人間関係の距離が縮まる。そして自分のことも話す。

そのときの情景を具体的にイメージして、その中の要素から会話をどんどん展開していく。

- ・ 登場人物
- ・ 情景
- ・ その前後の経緯
など

笑いを取れる会話例（自分のおもしろエピソードを話す）

「Ｙさんはいちばん衝撃だったことって何ですか？」

「あー、僕はやっぱり、兄貴が家に彼女連れてきてセッ〇スしてたときですかねー そのとき僕中２でしたから」

「うわ、すごいなそれ！」

「次の日すかさず友達に話したら、みんなめちゃくちゃ興奮して、“次やってたら絶対すぐに電話で呼んでくれ！！”ってかなりマジで頼まれましたよ！（笑）」

全てにおいてそうだが、ここでも最初に伝えた4つのポイントを意識しながら話す。ここで十分に感情とエピソードを共有できれば、お互いに他の人とはちょっと違う、やや距離が近い人になる。

会話例 5：[嫌いなこと]

これもフリなしでOK。順番としては、ポジティブや驚きなどを聞いた後の方がおすすめ。ポジティブ面とネガティブ面の両方を知ること、より相手への理解が深まる。

テンプレート

①

「こういう人には絶対になりたくないとか、こういう人とは言われたくない、っていういちばんの要素を挙げるとしたら何ですか？」

「う～ん、やっぱり”使えない奴”って思われるのがいちばん嫌だね」

「あ～ そうなんですか、実際にそういう人とかいたんですか？」

「うちの親父が、俺が小さい頃に会社を辞めさせられてすごく苦労したんですよ、だから自分はそういうのは嫌だという思いが強いですね」

「ああ、そうだったんですね」

→ここから幼少期や家族の話につなげて掘り下げていける。

②

「こういう人とだけは絶対に深く付き合えない、関わりたくないっていう人います？」

「あー やっぱり約束を守らない人ですね」

「自分のことしか考えてない人ですね」

→この答えで相手の考えもわかるし、この答えは通常自分も共感できる内容であることが多いので、お互いの実体験談などを詳細に話しながら共感する中で、**ポジティブな悪口**で盛り上がることもできる。

なお、**悪口**はかなり取り扱いに注意を要する要素だが、きちんと相手と場面を見極め、ユーモアをベースに持っていれば、かなり相手との距離が縮まる**特効薬**にもなる。**効き目も副作用も強い劇薬**のようなものだと思っておくと良い。

会話例 6：[季節]

主に間を持たせる話題。フリなしで OK。これ自体が会話のフリのような役割を果たす。

テンプレート

①

「最近暑く/寒くなってきましたね～ 福岡(相手の地元)もこれくらい暑い/寒いんですか？」

たいていの方は、「最近○○ですね～」で終わってしまい、それに対しては相手も「そうですね～」など、当たり障りのないことしか基本的に返しようがなく、これでは会話は発展しない。もう一言何かを加えるようにする。

ちなみに、例えば上記の会話を複数人で、東京でしていたとして、そのすぐ後に東京出身者に、

「最近暑く/寒くなってきましたね～ 浅草もこれくらい暑い/
寒いんですか？」

などとボケることもできる。

これに対する返しとしては、

「いや～ ウチの方はねえ～ もう体感温度が都心とは2度くらい
違うんでねえ、 ってオイ！ お前んとこと変わんねえだろ！
電車で30分だろ！」

など。

通常は相手からこういう反応はなく、単に戸惑う場合が多いので、
自分でツッコんで締めると良い。

「あ、世田谷(自分が住んでいるところ)と全然変わらないですよ
ね(笑)、何言ってるんだよ！(自分に)」

→ここから、相手の地元の気候やそれにまつわる生活習慣の違い
などを語ってもらうと、相手は気持ちよくどんどん話せて盛り上
がる。あなたの地元があればその話もする。その対比も興味深さ
を生む。

②

「(春先に)花粉大丈夫ですか？」

「冬になると肌が乾燥するんですよ～ 肌荒れたりしません？」

→ここから、他の健康関連、生活習慣、他の人の経験談などの話題を広げていける。

会話例 7：[服装・持ち物・髪型 etc]

間を持たせる話題。フリなしで OK。

テンプレート

「あ、そのカバン/時計/ネクタイいいですね」

「そのジーンズいいですね、どこのですか？」

「今日の服、色合いがいいですね、季節に合ってますね」

「あ、髪切ったんですね、スッキリしましたね、こっちの方がいいですよ」

「今日なんか健康オーラ出てますね、温泉でも行ってたんですか？」

「今日なんかやけにダンディーですね。これから映画の撮影ですか？」

相手がこだわっているポイントであればあるほど、相手は嬉しく思い、自然にあなたに好意を抱く。

ちなみに私自身、あるときお気に入りのジーンズを同世代の男性に好評価され、かなり大喜びしたことがある。やはりそれ以降、私が彼を見る目はかなり好意的になった。

もう一つ別の実際にあった場面

Y：30代男性 と K：40代男性

K「Mac(コンピューター)はこういうところの細かい配慮がいいんだよね～」

いろいろ Mac 周辺のハイセンスで利便性の高いパーツや機能を説明される

Y「おお～ いいですねえそれ、それは便利ですね」

K「うん、一度 Mac 使っちゃうと、ちょっと Windows に戻る気はしないね」

Y「いやあ～ 間近でこうして見て、実際に使ってる人から説明受けたら、いちばん響きますね(笑)」

K「ホント便利だよ、買えば？」

Y「あ～ ちょうど近々PC 買おうと思ってたんですけど、Mac は全く選択肢になかったんですけど、これでかなり有力候補になりました」

K「絶対いいと思うよ」

Y「でも、実際 Windows がないと困ることもやっぱりありませんか？」

K「うん、それはある、でも今 Mac にも Windows 入れられるから、必要なときはそっちを開けばいいんだよ、ちょっと待って。―― あ、こんな感じ。」

Y「おお！ これ完全に Windows ですね！」

K「そう、だからこれ 1 台あれば全て事足りるわけ」

Y「あ、もう決定です(笑)、M さんも Mac すごくいいって言ってたし、もう決まりですね、今度買いに行きます！」

K「あ、俺は 14 インチなんだけど、サイズは正直 16 インチの方がいいね、14 はちょっと小さいわ」

Y「あ、そうなんですね、」

この会話以降、K 氏の私に対する態度はそれまでとは全く違うほど好意的になり、その後会う度に、「Mac 買った？」とニコニコ顔

で聞いてくるようになった。それくらい、自分がすごく気に入っているものを人も同じくらい気に入るとするのは非常に心地良いものだ、ということを理解しておく。

なお、私が上記でした会話は全て本心からのものだが、こういう場面では、無理のない範囲で、多少大げさに、やや誇張が入ったリアクションや共感をしてもらっても良いと私は思う。

そもそも、ほめるのが恥ずかしい、という人もおそらく多いだろうが、これは自信のなさが原因。何かをやり続けて自信を持つことと、あとは、まずは仲のいい友人からほめてみると良い。とにかくこれは言いさえすればほぼ間違いなく良い反応が返ってくるのだから、やらない理由はない。

些細なことに思えるが、こういうことを適切にできる人は日本人にはかなり少ないので、たったこれだけでいいだけで、いっきに相手からの好意を受けたり、人間関係をガラッと変えることも本当にできる。特に女性には有効。

ただし、わざとらしくかたたり好意狙いでやれば相手にもすぐにわかるので、とにかく自然体で本心からほめる。(自分を大きく偽ってまではほめない。)

→そこから、そのモノや相手のこだわっているポイントについての会話を展開できる。その会話をした後は相手のあなたへの対応は大幅に良くなる確率が高い。

会話例 8：[素朴な疑問・質問]

上記と同様、主に間を持たせる話題。基本的にフリなしでも OK だが、一言二言フリを入れたり、現在の場面に関連付けるとよりスムーズ。

テンプレート

「男と女の友情ってあると思います？」

「なんで夏にだけそうめん食べるのかね、ざるそばは冬でもあるし、冬でもかけそうめんとかあってもいいのに」

「なんで川ってつながってないのに川魚の種類って同じなんですかね？」

「生まれ変わりってあると思います？」

「生まれ変わるなら何人でどんな人生がいいですか？ 私は——」

「幽霊っていると思います？」

→いろいろな知識や感情を共有して、会話の中で出てきた話題や要素からさらに話を掘り下げて展開していける。

■まとめ

以上のテーマ・会話例を活用して、ふだんの会話を存分に盛り上げて楽しんでいってください。

この章でお話した内容は、一度読んだだけではなかなか覚えきれないかと思いますので、ふだん会話をしながら、何度もここに立ち返り、読み直してみてください。

【ワーク】

この章で紹介した 8 種類の話題それぞれについて、あなたのこれまでの人生体験から、話す内容、見解、答え(ボケ&マジメ)などをしっかり話せるように、紙か PC のメモ帳などに書き出してまとめておきましょう。

(とっさに出てくる言葉がおもしろいときもありますが、会話が苦手な人の場合、とっさに良い言葉はなかなか出てこないのよ。)

有料版では、これをさらにアップグレードした、**17 種類の話題 & 36 個の会話テンプレート**、効果を 10 倍化する《9 つの鍵》を紹介しています。(メールの末尾にご案内があります)