



「医師が使いかけてくる心理コミュニケーション術！」無料レポート  
口は禍の元！軽はずみな一言があなたの婚活にダメージを与えかねません！  
**絶対NG！突撃・失敗コミュニケーション！**



■ produced by [セレブメーカーズ.com](http://celebmakers.com)



## 《使用許諾書》

本契約は、セレブメーカーズ.com と貴方との間で交わされるものです。必ず最後まで熟読してください。

### 【第 1 章・目的】

セレブメーカーズ.com が著作権を有する本製品に含まれる情報については、本契約に基づきあなたの非独占的使用を許可するものとします。

### 【第 2 条:複製・コピー・二次使用の禁止】

本製品に含まれるあらゆる情報は、著作権法において保護されています。

秘匿性の高い情報ですので、著作権者に事前に書面による許可を得ずに複製・コピー等いかなる手段によっても、二次使用する事は禁止させていただきます。本製品の情報は正当な購入者個人のみが使用できるものとします。

### 【第 3 条:契約の解除】

貴方が本契約に違反した場合、セレブメーカーズ.com はあなたに通達無しで本契約を解除できるものとします。

### 【第 4 条:損害賠償】

貴方が本契約第 2 条に違反したことが発覚した場合、あなたは本契約の解除に関わらずセレブメーカーズ.com に対し違約金として、1000 万円の損害賠償を支払うものとします。

### 【第 5 条:使用責任】

本製品は、医師とのコミュニケーションに成功するための情報提供を目的として作成されていますが、成果を得られない場合や、本製品を実践した結果発生したいかなる損害に対しても、セレブメーカーズ.com は一切その責任を負うものではありません。全て実践者である貴方の自己責任で行うこととします。

セレブメーカーズ.com 代表 川島 義幸

## 《目次》

《使用許諾書》.....	2
《目次》.....	3
《はじめに》.....	4
失敗するコミュニケーションの概略 .....	5
1. しつこく質問を多用する.....	7
2. 何かにつけて同意を求める .....	10
3. 相手の話を聞かないで何でも直ぐに反論する.....	13
4. 一方的な自分の主張を押し付ける .....	16
5. 決めつける表現を多用する .....	18
6. 非科学的で抽象的な表現を多用する.....	20
《まとめ》.....	23
《製品の取り扱いについての注意》.....	25

## 《はじめに》

こんにちは。

私は「医師が追いかけてくる心理コミュニケーション術！」のための、無料レポート「絶対 NG！ 失敗するコミュニケーション」を編集した、「Lady's life support」代表の川島義幸です。私は 2005 年から 15 年間に渡って、医師との結婚に関する情報販売・コンサルティング・サポートを手がけてきました。

この 15 年間の間に 730 人以上の医師夫人の成婚をサポートアシストしてしました。しかし残念ながら様々な理由で婚活に失敗したケースも決して少なくありません。中でもコミュニケーションの問題は非常に深刻です。日頃から身につけているコミュニケーションの習慣がそのまま出てしまうと、相手の先生の印象を悪くしたりご機嫌を損ねる可能性があるのです。そこで今回実際に婚活の中でコミュニケーションに失敗したケースを検証し、いくつかの失敗コミュニケーションを取り上げることにしました。

本誌に掲載した失敗コミュニケーションは、うっかりしているとなついつい口にしてしまう

可能性が少なくないはずです。早期に 医師との結婚を叶えるためにも、コミュニケーションにおいて女性が主導権を握り、先生が皆さんを追いかけてくるようにするため、失敗コミュニケーションは徹底的に避けなければなりません。

本誌「絶対 NG！ 失敗するコミュニケーション」では実際にお客さん達が先生とのコミュニケーションで失敗したフレーズを掲載しています。これらのフレーズに注意して、意識的にコミュニケーションを心がければ、失敗するリスクは相当軽減できるものと考えます。ぜひ本誌を熟読頂いて、皆さんの婚活において先生とのコミュニケーションに失敗しないよ意識的に取り組んでいただければ幸いです。

「セレブメーカーズ.com」代表：川島義幸

---

## 失敗するコミュニケーションの概略

---

まず最初に失敗するコミュニケーションの概略についてお伝えします

お客さん達が先生とのコミュニケーションで失敗したケースは無数にありますが、ここでは代表的な失敗コミュニケーションを取り上げました。

### □失敗するコミュニケーションの概略

---

「絶対 NG！実録・失敗コミュニケーション！」で取り上げる失敗コミュニケーションは以下の6つです。ここに挙げた六つの失敗コミュニケーションは、ご覧になっただけでリスクがあるコミュニケーションである事はお分かりでしょう。

これらは相手の先生に対して好印象を与えられない場合が多く、酷い時には喧嘩になるなど取り返しのつかない結果に繋がる可能性もあります。

1. しつこく質問を多用する
2. 何かにつけて同意を求める
3. 相手の話を聞かないで何でも直ぐに反論する
4. 一方的な自分の主張を押し付ける
5. 決めつける表現を多用する

## 6. 非科学的で抽象的な表現を多用する

### □本文中の個人情報保護等について

---

上記六つの失敗コミュニケーションは、それぞれ実際にセブメークス.com のお客さんが失敗したフレーズを複数掲載しています。しかし一言一句そのままではなく、また個人の特定が可能なケースもありましたので、コンセプトはそのままにいくらかの修正を加えています。このことを了解の上でそれぞれの失敗コミュニケーションをご覧ください。またこれらの失敗コミュニケーションは、口頭だけではなく LINE や電子メールなどのテキストでも表現されるケースがありました。失敗コミュニケーションは、いかなるシチュエーションにおいても、注意が必要であるという事を覚えておいてください。それでは失敗コミュニケーションを一つずつ見ていきましょう。

---

## 1. しつこく質問を多用する

---

まずはしつこく質問を多用する。これは医師との婚活の中でも極めて深刻なダメージを及ぼす失敗コミュニケーションです。特に 匿名の婚活アプリや SNS など、相手の先生の個人情報がわからない場合にはついつい質問して聞きたくなくなってしまうものです。その方が手っ取り早く簡単ですから。しかし質問は、様々なリスクをはらんでおり迂闊に使うと取り返しのつかない事になりかねません。

### □失敗した質問の例

---

以下は実際にお客さんが相手の先生に伺った質問の例です。

□「〇〇(ニックネーム)さんの本名を教えてください」

□「〇〇さんの出身大学はどこですか？」

□「〇〇さんの診療科は何ですか？」

□「〇〇さんは勤務先はどこですか？」

□「〇〇さんはお住まいはどちらですか？」

□「〇〇さんは一人暮らしですか？」

スピーディーに婚活を成就させたいと言う願望から、とにかく早く相手の先生の個人情報を知りたい！そういう気持ちはよくわかります。

ところが上記のような質問を立て続けに行ったら、相手の先生はどう感じるでしょうか？最初から皆さんに対して強い関心を寄せている先生であれば、そこまで無限にはしないかもしれませんが、それほど関心がなければ「まずあなたの情報を聞かせてください」と言われたり、ひどい場合にはスルーされるのがオチではないでしょうか。

#### □個人情報は相手の先生が自発的に開示するように工夫する

---

しかし質問しなければ相手の個人情報は分からない、そう思われる人も少なくないはずですが、ここで最も理想的な展開は、相手の先生が自分から個人情報を開示してくるよう働きかける事です。

先生が自分から個人情報を伝えてくれば、こちらから質問する必要もありませんし、非常に楽です。さらに相手の先生が個人情報を伝えてくるという事は、「自分の事を知ってほしい」という願望の表れである可能性があります。個人情報を知りたい場合には、とにかく相手の先生が自分から伝えてくるようにするにはどうしたらいいか？これを考えて実践していくべきです。「医師が追いかけてくる心理コミュニケーション術！」で紹介している「切り出しトーク」は、こちらから質問しなくても相手が自発的に情報を開示してくるテクニックです。私も以前受けた東京海上の代理店研修で、こちらから質問せずに「切り出しトーク」を使い、飛び込み先のお客さんの情報をお客さんが自発的に開示してきた事が何度もありました。いずれにしても相手の先生に対して質問は最低限にする！これは非常に重要です。



## □ 質問は先生からしてくるように仕向ける

---

確かに 婚活アプリ・SNS などの出会いは、相手が匿名で個人情報がわからないケースは少なくありません。しかしその時に先に動くのはどちらか？これで主導権を握れるかどうかが変わってきます。先に質問するという行為は、相手に関心があるから行う行動であって、その時点で既に相手に対して下位に立っている事になります。相手の答えをひたすら待つ展開になりますからね。逆に相手から質問してくれば、主導権はこちらに移ります。こちらは質問に答えるかどうかは、こちらの意思次第というわけです。この力関係からも分かるとおり、理想的には質問は先生から行なってくる。そしてそのためにはどういう働きかけを行えばいいか？これを考えることではないでしょうか？「医師が追いかけてくる心理コミュニケーション術！」の「切り出しトーク」は、相手の質問を引き出すためのきっかけとしても極めて有用です。

---

## 2. 何かにつけて同意を求める

---

次に問題になる失敗コミュニケーションは、何かにつけて相手に同意を求めるコミュニケーションです。後述しますが日本人はその国民性から付和雷同心や、国民同士事を荒立てない意識からすぐに同意を得ようとします。日常の肉親や友人・知人との会話なら問題ないかもしれませんが、相手が医師、それも婚活で知り合った場合だと慎重に振る舞わなければなりません。安易に同意を得ようとすると相手の印象を悪くするリスクがあります。

### □安易に同意を求めて失敗したコミュニケーションの事例

---

以下に同意を求めて失敗した表現の例を挙げました。

□「お医者さんは大変ですよね。」

→自分は医師が天職とっており特別に大変だとは思っていない先生も多い。

□「あなたと私、好みが似てるよね。」

→何がどう似ているのか不明だし、先生が似ているとは思っていない可能性もある。

□「私達、仲良くできるよね。」

→相手の先生は特別に仲良くしているとは感じていない可能性もある。

□「ずっと一緒に入れるといいよね。」

→先生は独身で一人のまがいいと考えている可能性がある。

□「やっぱり家族って大勢が良くない？」

→家族を煩わしいと考えている先生もいる。

□「一人暮らしは不経済だよね。」

→医師は金銭的に余裕があるので、特別に不経済とは思っていない可能性もある。

上記のような表現で同意を得ようとしても、相手がそう思っていなければ、「別に」「そうかなあ」と言われて会話は途切れ逆にしつこいと思われかねません。

□同意を得たがるのは日本人の特性

---

日本人は四方を海に囲まれた日本列島で 2000 年以上、わずかな例外を除いて単一民族が単一言語で和気藹々と暮らしてきました。国境が接している大陸国とは違って、他国から侵略されることもほとんどありませんでした。その結果日本国民は、付和雷同性が強く自分一人の自立よりも他人と共同・協調することを好みます。また日本人は他人と争いを起こす事を嫌い、多少違和感があったとしても「なあなあ」で済ます習慣が身についています。同意を求められても「空気を読んで」事を荒立てないように穏便に済ますのが一般的となっており、それがコミュニケーションにおいては、同意を得たがる表現を多用してしまう結果となるのです。

しかし婚活、特にインターネットで知り合った場合は、お互いに相手の価値観や感性・人格・識見がよく判りません。にも拘らず軽率に同意を求めてしまう事は非常にリスクーではないでしょうか。セレブメーカーズ.com のお客さんの場合も、不用意に同意を求めたために、相手の先生との関係が切れてしまったケースがいくつも見られます。

□先生から同意を得てくるよう仕向ける事を心がける

---

女性から初めに相手の先生に対して同意を求める事はリスクを伴います。

しかし前項の質問と同じように、相手の先生から皆さんに同意を求めてくることは一向に差し支えないはずで。

実際にせてセブメーカーズ.com のお客さんでも相手の先生から

□「僕ら性格が似ているよね。」

□「僕たちずっと一緒にいれるよね。」

□「僕の面倒を見てくれるよね。」

という風にお互いの関係について同意を求められた人は数多くいます。

こうした同意を求めてくる場合、ほぼ 100%の確率で結婚にいたりました。つまり相手の先生から同意を求めてくるということは、結婚に繋がる可能性が非常に強いのです。

こちらから先生に同意を求めることは簡単です。しかしそれは必ずリスクを伴います。

それよりもどうしたら相手の先生から同意を求めてくるようになるか？これを考えてコミュニケーションする事の方がより重要ではないでしょうか。そして先生が同意を求めてくるように働きかける事は、先生から見ると頭を使って話していると印象付けられます。つまり聡明な女性であると思われる可能性を高くできます。安易に相手の先生に同意を求めて関係を悪くするよりも、どうやったら相手の先生が同意を求めてくるようになるかを、意識して振る舞われる事をお勧めします。

---

### 3. 相手の話を聞かないで何でも直ぐに反論する

---

これも先生とのコミュニケーションで失敗しがちなポイントです。相手の話を最後まで聞かないで、すぐに反論してしまう。自分の意見を主張する事は重要な振る舞いではありますが、何でも反論すればいいというものではありません。軽率に反論してしまう事で相手の先生との関係が悪化した例は多くあります。十分に注意しましょう。

#### □相手の話を聞かない失敗コミュニケーションの事例

---

以下に相手の話を最後まで聞かないで、すぐに反論してしまう際の失敗コミュニケーションの事例を挙げます。

□「あなたの言ってることが、判らないわけじゃないけど・・・」

□「あなたはそうは言うけど・・・」

□「ふーん、そう。でもね・・・」

□「それはあなたの個人的な考えでしょ？」

□「それはそうだけど、でもね・・・」

□「そうは言ってもね・・・」

上記の反論する表現は、意識していないとすぐに口をついて出そうです。

親しみが増せば増すほど相手に遠慮がなくなってすぐに口答えしてしまう。ありそうな展開ではないでしょうか。確かに先生達は高学歴で博識ですが、人格的に完璧ではありませんし、皆さんが納得できないような意見も持っているかもしれません。しかし皆さんと先生は数十年間別々の人生を歩んできているのですから、何から何まで合致するということはありません。

#### □まず相手の話を聞く

---

皆さんの究極の目標は医師との結婚を実現させ、結婚した後に続く数十年を仲睦まじく幸福に暮らし、最高に充実した人生を送る事のはずです。また相手の先生に対して優位に立つ事だけではありません。場合によっては先生を立てる事だって必要です。重要なのは結婚を成就させて、二人の関係が永い期間円満である事であって、議論で打ち負かしたからといっても自慢にはならないのです。

ここで最も大事なことは、まず相手の先生の話最後までよく聞く事です。話の途中で強引に遮ったり、反論を始めたりすれば絶対に相手の先生は良い印象を持ちません。必ず相手の話を最後まで十分に聞く。先生も最後まで語り終えれば、そこで満足し矛を収めるかもしれません。相手の話は最後まで聞く。この意識を強く持って先生の言葉に耳を傾けてください。

#### □同意表現を先に

---

しかし相手の先生の見解に対して、どうしても納得できない、反論したい、という事態はあり得ます。その際には必ず、まず同意表現を先に行ってください。

どういう表現は以下のようなフレーズです。

□「確かにそうね。言われている事は良く判るわ。」

□「判りました。それはそうだと思うわ。」

こうした同意表現を冒頭に加えると、相手の先生は自分の意見を理解してくれたものと印象付け納得する可能性が高くなります。その上で心理表現を用いて先生の意見に対する反論を行えばよいのです。なお「医師が追いかけてくる心理コミュニケーション術！」ではこうした反論のための切り替えし表現を紹介しています。

同意表現によって相手の先生との関係を円満に保ち、なおかつ先生の意見に心理的表現を用いて波風を立てないで反論する。これもコミュニケーションに失敗しないための重要な手段と言えるでしょう。

---

#### 4. 一方的な自分の主張を押し付ける

---

医師とのコミュニケーションだけではなく、日常の会話の中でも一方的に自分の主張を押し付けてしまう事があります。相手のためを思っていたとしても、一方的に自分の主張を押し付けられては相手は好印象は持ちません。特に相手の先生と親密になろうとして、自分の主張を押し付けてしまうと、逆効果になる可能性が高く、深刻な事態に陥ることも十分考えられます。

##### □失敗した主張を押し付ける表現の事例

---

以下に主張を押し付けた失敗コミュニケーションの事例を挙げました。

- 「私といると食事の心配は入らないわよ。」
- 「一度でいいから掃除させてよ。」
- 「私のようなシェフ、一家に一人欲しくない？」
- 「生活習慣を変えるには一人暮らしは大変よ。」
- 「メタボ改善には食生活を変えるのが一番じゃない？」
- 「お医者さんとしても規則正しい生活リズム、作りたいでしょ？」



上記の事例は何も相手の先生を気遣ってのものですが、根底には先生と結婚したいという願望が透けて見えます。先生達はこの世で最も高学歴であり、日頃の診療から洞察力観察力もずば抜けています。そんな先生たちに対して上記のような一方的な自分の主張を押し付ければ、こちらの結婚願望は瞬時に看破されるでしょう。

実際に上記のような自己主張を先生に押し付けたために、先生が不快感を持ち交際が破局したケースは複数あります。

#### □自己主張するならまず先生から主張させるよう仕向ける

---

ここでも重要なのは自己主張をするのであれば、先生の方から自己主張してくるように心がけることです。例えば相手の先生が、

□「本当は栄養バランスの整った三度三度の食事をしっかり取りたいんだよね」

□「やっぱりメタボ体型を何とかしたいと考えているんだけどさ」

といった自己主張をしてくれば話は早いですよ。こちらも自分の主張を押し付けなくても済みます。「医師が追いかけてくる心理コミュニケーション術！」で紹介している「切り出しトーク」は、相手が自然体で自己主張してくるように働きかける効果も持っています。相手の立場に立っていたとしても、自分の主張を押し付けては印象は良くなりません。相手が自己主張してくるには一体どうしたらいいか？これを考えて振る舞ってください。

---

## 5. 決めつける表現を多用する

---

医師とのコミュニケーションで失敗したケースには、物事を決めつける表現を対応する人が少なくありませんでした。自分の得た知識や経験の範囲内で、独自のイメージを持ち、それに従って物事を決めつけた表現をしてしまう事は、普通でも少なくないと思われれます。しかし相手は博識で聡明な医師の先生です。狭い範囲の中で培われた知識や経験だけに頼った情報で物事を決めつけていると、先生達に好印象は与えられません。

### □決めつけた表現の事例

---

以下に決めつける条件で失敗したコミュニケーションの事例を掲載しました。

□「医師は医学生の時からモテまくりますよね。」

→学生時代に交際経験の無い先生は少なくない。イメージでしかない。

□「インターネットの出会いには危険です。」

→リスクマネジメントすれば危険は相当排除できる。これは決めつけ。

□「勤務医は遊び人だらけなんですよね。」

→遊び人もいる事は間違いないが「だらけ」とは言えない。むしろ少数派。

□「医師と看護師ってすぐに付き合うんですってね。」

→直ぐに付き合う医師と看護師がいる事は事実でも、全員がそうでは、確実でない。

□「医師は若い人とは結婚しない。」

→これも決めつけ。常識のある先生であれば同年代の女性を選ぶ可能性が高い。

「年上の女性と結婚したがる先生なんていません。」

→同様に決めつけ。年上の女性に甘えるために結婚する医師もいる。

□決めつけた「表現」では好印象は与えられない

---

上記の事例は、強気で強調されると思わず頷いてしまうような内容です。

しかし注意書きに記載した通り、あくまでも発言者の人生の範囲内で得た情報であって、客観的な事実に基づいた表現ではありません。

例えば医師は全国に 327,000 人もいます(厚生労働省統計:2018 年 12 月末現在) そのうち男性の独身医師は約 6 万人程度だと推測されます。6 万人の人が全く同じ価値観や感性・人格・見識を持つ事は絶対にありえません。6 万通りの思考形態や行動原理があって当然です。「医師からモテる」「医師だから若い女性を好む」「医師だから同世代の女性とは結婚しない」こういった表現は全て発言者の人生で得た経験や知識に基づいたもので、社会全般の客観的事実とは言えないのです。

何事も決めつけるような表現を繰り返していれば、客観性を重視し合理的思考を尊ぶ医師の先生に好印象を与えることができません。

医師とのコミュニケーションにおいては、可能な限り物事を決めつける表現は避けるようにして振る舞うべきです。

---

## 6. 非科学的で抽象的な表現を多用する

---

医師は科学者であり現実主義者・合理主義者です。彼らは非科学的で抽象的な表現は好みません。ところが医師とのコミュニケーションにおいて、非科学的で抽象的な表現を用いるケースが少なくないのが現実です。相手も先生に好印象を与えるためには、非科学的で抽象的な表現は避けなければなりません。

### □非科学的で抽象的な表現の事例

---

以下に非科学的で抽象的な表現の事例を挙げます。いずれも実際にお客さんがこれに近い表現をして相手の先生とのコミュニケーションに失敗しています。ご覧ください。

□「巷ではみんなこう言ってますよね。」

→誰が「みんな」なのか曖昧で抽象的。科学的根拠に欠ける。

□「そんな話、聞いた事がありません。」

→自分が聞いた事が無いだけなのかもしれない。

□「私の周りの大半の意見だよ。」

→私の周りでは何人なのか不明。これも科学的根拠がない。

□「私が聞いた話ではね。」

→誰から聞いた話か明確ではない。

□「ネットの声は否定的なんだよね。」

→ネットの声が誰のものなのか不明。匿名の意見は慎重に考える必要がある。

□「医師と結婚する女性は玉の輿狙いって言われます。」

→医師との結婚は一部を除けば少し富裕な程度。科学的根拠に乏しい言い回し。

ご覧いただいた通りどの表現も科学的根拠に乏しく、抽象的なイメージや感覚だけの表現です。それでもなかなか相手の先生に好印象は与えにくいことがお分かりだと思います。

□科学的根拠に基づいた表現を

---

繰り返しますが医師は科学者であり合理主義者・現実主義者です。

彼らに対してコミュニケーションを行う際は、可能な限り科学的根拠が明確で具体的な表現を行うべきです。そこで科学的根拠に基づき具体的な表現を行う場合のポイントを三つ挙げておきます。

□公式の統計など具体的で現実的な数値に基づいている。

□発言者の具体的な氏名や書物名など引用論拠が明確である。

□可能な限り固有名詞を多用し、抽象的表現を避ける。

「医師が追いかけてくる心理コミュニケーション術！」で紹介している「切り出しトーク」や「承認欲求を満たすトーク」も、科学的根拠が明確であり具体的な表現を使っている。

す。是非皆さんも先生にコミュニケーションする際には、科学的根拠を明確にし具体的な表現を心がけてください。

科学的根拠に基づいた具体的な表現を心がけることは、医師とのコミュニケーションだけでなく日常的な肉親や友人との会話や、ビジネスの現場におけるコミュニケーションにも役立ちます。

日ごろから科学的根拠に基づき具体的な表現を心がけるようお勧めします、

## 《 ま と め 》

無料レポート「絶対 NG！実録・失敗コミュニケーション！」を最後までご覧くださりありがとうございました。

ドクター婚活におけるコミュニケーションの役割は非常に重要です。特に本誌に掲載したような失敗コミュニケーションを連発していると、先生と出会えても好印象を与えにくく惹きつけられず、先生が皆さん追いかけるのではなく、皆さんが先生を追いかけるパターンにはまり、なかなか結婚できないという展開になりかねません。

しかし逆にコミュニケーション能力を磨き、質問を多用せず、同意を得ることを控え、先生の話最後までよく聞いて反論は最小限にとどめ、自分の主張を押し付けないように気を配り、決めつけた物言いは別の言い方に変えて、科学的根拠に基づいた表現を心がければ、先生の皆さんに対する印象を悪くしない可能性が高められます。それどころかコミュニケーション能力を高めたお客さん達は相手の先生から「〇〇さん、コミュニケーション能力高いですね」「君はよく考えて話をしているね」「君の話しぶりを見ると、頭の回転が速いことがよくわかるよ」「君のようにコミュニケーションに気を配れる人は、本当に魅力的だと思う」といった高評価を引き出しています。当然相手の先生は強い関心をいただき、交際を望んで結婚に至るパターンが多くなってきます。

本文にも書きましたが、皆さんの目標は、単に医師との結婚を実現するだけでなく、ドクターとの結婚を実現させ、結婚した後に続く数十年を仲睦まじく幸福に暮らし、最高に充実した人生を送る事のはずです。そのためには結婚後も常にコミュニケーションに配慮していく必要が出てきます。皆さんは相手の先生と一緒にいる限り、常にコミュニケーションに対して細心の注意を払い意識して失敗コミュニケーションを行わない事を心がけなければなりません。しかしコミュニケーション能力の向上を紹介する情報は極めて少なく、特に医師との結婚ともなれば皆無に近いのが現場です。そこでセレブメ

一カーズ.com がリリースしたのが「医師が追いかけてくる心理コミュニケーション術！」  
です。



ホームページ URL: <http://bit.ly/2WjZsGh>

婚活における先生とコミュニケーション問題解決の切り札が「医師が追いかけてくる心理コミュニケーション術！」です！ぜひお手元においてご活用ください！  
それでは皆さんの健闘と成功をお祈りして、終わりの言葉とさせていただきます。

2020 年 3 月 11 日

セレブメーカーズ.com 川島義幸



## 《製品の取り扱いについての注意》

「絶対 NG！実録・失敗コミュニケーション！」は情報テキストです。その本質は情報であり、価格はこの情報の対価です。貴重な情報ですから取り扱いには十分注意ください。

特に以下に挙げた点をしっかり認識していただきたいと思います。注意をおろそかにした結果生じた損害については、いかなる場合でもセレブメーカーズ.com は一切責任を負いかねます。

### 【管理は自己責任】

IT 社会は自己責任が問われます。情報テキストの管理は、細心の注意を払ってください。

- ・ダウンロードしたファイルは PC 等に確実に保存する。
- ・可能であれば保管フォルダにパスワードでセキュリティを施す。
- ・自己紹介や故障で喪失した場合に備えてバックアップを取っておく。

### 【必ずバックアップを】

特に電子ファイル版の場合、絶対にバックアップを取っておいてください。

過去、故障や事故でダウンロードしたファイルを喪失したケースが少なくありませんでした。

繰り返しますが支払ったお金は情報の対価です。その情報の管理は、皆さんに任せられます。私は他の人の責任を取る事はできません。PDF をダウンロードしたら、直ぐに USB メモリや DVD・外付けハードディスク等のメディアに確実にバックアップを取っておいてください。可能であれば、バックアップは複数取っておかれる事を強くお勧めします。



「医師が追いかけてくる心理コミュニケーション術！」無料レポート  
口は禍の元！軽はずみな一言があなたの婚活にダメージを与えかねません！  
絶対NG！実録・失敗コミュニケーション！

2020年3月11日発行

セレブメーカーズ.com

発行責任者：川島義幸

〒814-0612

福岡県福岡市早良区星の原団地 55-503

Tel & fax: 092-834-7527

【URL】<http://bit.ly/2xdsnSt>

【Mail】[info@selebmakers.com](mailto:info@selebmakers.com)

■produced by セレブメーカーズ.com

