

## 結果の書き方の注意点

続いて、結果の書き方の注意点ということで、ちょっと細かい点についても触れていきます。

まずは、先ほども言ったように、**お客様が明るい前向きな気持ちになれる文章**というものを書いていきますのでですね、そこを心に留めておきましょう。

で、**主語を明確に、読みやすい文章を必ず読み直しましょう**ということで、日本語の問題なんですけども、作文的な話なんですけど、こう、主語を明確にっていうのが結構、なんかそんなこと。って思うかもしれないんですけど、大事で、なので、ポイントとしては、だんだら一文を長く書かずに、一文を短くという意識っていうのが結構大事なかなと思います。

私も結構だんだら書いてしまう癖があるので、何々なんですけど、何々で、こここうだからみたいなことをですね、全部一文で書いてしまうというような書き方だと、その途中で主語が切り替わったりするので、そういう文の方だと、すごくこう、読んでいる側にとってはわかりにくいので、必ず最後に読み直して、その誤字脱字みたいなこともそうなんですけども、わかりやすい文章を書くように気をつけましょう。

続いて、**断定的なこと、決めつける表現は書かないように**ということですね、これも結構大事なポイントなんですけど、基本的にですね、その嘘になるようなことは書かないようにということでもあるんですけども、その嘘を書かないということと、あとは、そのお客様の気分を害するような書き方をしないというポイントも含まれているんですけども、

例えば、あなたは何々ですねと、こう人柄というか、その性格とかをね、言い切るとか、あなたこう思ってこうしましたねとかですかね、そういうような言い方をされると、あの人ってやっぱり決めつけられるとイライラするとかね。例えば、あなたは何々ですねとか、あなたはこういう人ですとか、あなたはこう感じてこうしたんですねとかですかね。その人柄を決めつけるようなこととか、行動とか、気持ちに関しても、その断定するようなこと、お前に何がわかるんだみたいな、その人って決めつけられたりすると、反抗したくなるっていう心理が働きますので、そういう言い方はしないってということですね。

か、彼には他に好きな人がいますとか、逆にね、彼には他に好きな人はいませんので安心してくださいとかですね、言い切ってしまうと、もしそうじゃなかった場合ですね、実は後から彼が浮気してたとかわかったとかね、そういうことになると、それはもう単なる嘘じゃないですか。っていうか、その他にね、彼に他に好きな人がいるかどうかなんていうその事実はどうですかね、わかりようがないことなので、こういう決めつける、言い切った形はしないように気をつけてください。

なので、表現方法としては\*\*「～かもしれません」とか、「～のようです」とかですね。**あとは、そのお客さんの性格とか人柄について言う場合は、お客さんは数日で言うと数日何番ですと。で、「数日何番の人はこうこうこういう傾向にあります」**\*\*という言い方をすると、割とこれうまい言い方だと思うんですけど、お客さんのことを直接言ってるんじゃなくて、間接的にそのお客さんはこういう人ですよって言ってるわけなんですけども、言い方としては、その「数

日何番の人はこういう傾向です」「数日何番の人の多くはこここうです」みたいに書くのですね、それは、その、嘘じゃないわけですね。

だし、お客様のことを決めつけてるわけでもないということで、もし、これが、そのお客様がね、私には当てはまらないなと思っても、そのお客さんのことを直接言ったわけじゃなくて、ただ、その事実をね、言ってるだけなので、私には当てはまらないなって思うだけですし、当てはまったら、当たってる、確かに私もそうだっていう風にね、なりますので、その、どっちに転んでも大丈夫っていう表現の仕方ですね。

とか、カードからのメッセージでは、こうです、そのカードはこうでした。その彼の気持ちを占ったところ、このカードが出ましたというところまでは、その、事実というか、嘘じゃないわけですね。で、そこから、どう解釈するかっていうところは、占い師がね、どう読むかっていうことなんですけども、その、その解釈自体もですね、\*\*「～かもしれません」「～のようです」とかね、あとは、その、「～という暗示が出てます」とか、「～という印象を受けました」とか、「～と見受けられます」\*\*とかですね。

見受けられるなんていう表現は特にその主語が曖昧で結構無難な表現だなと思うんですけども、印象受けますとかだと、その主語は占い師なので、それもそのお客さんから否定できることではないですね。お客さんのことを決めつけたわけではなくて、あくまでも占い師側がその印象を受けましたっていうことなので、こういう表現も割といいと思います。

それとか、あなたは何々ですねのところで、お客様にね、共感パートで共感するような言葉、大変だったんですねとか辛かったんですねっていうのはどうなのかっていう話なんですけど、これはね、寄り添いの言葉なので、別に決めつけてるわけでもないの、このあなた何々ですねっていうところで、あなた大変でしたねとか、辛かったんですねみたいなダメなのかって言ったら、そういうわけではないんですけども。

ただ、その時の共感する言い方もですね、\*\*「お客様の辛くて苦しい気持ちがすごく伝わってきました」とかですね。そうすると、主語がお客様ではなくなりますよね。とか。あと、「お客様の状況を考えると、私も心が痛い」「お察しします」\*\*みたいな言葉ですね。「お客様がとても不安な気持ちでいらっしやることとお察し申し上げます」みたいな言い方にすると、割とね、いいかなと思います。

とか、その鑑定の流れのところで、聞かれてなくても、お客様の状況とか気持ちを占って言ってあげるって言ったんですけど、その時も、その決めつける言い方じゃなくて、\*\*「お客様の気持ちとか状況を表すカードにこういうものが出ています。で、このカードはここ、こういう意味なので、そのお客様の今の状況がカードからも見て取れます」\*\*とかですね。そういう風な言い方をしていくと、嘘じゃなくなるので、何せ断定的な、決めつけるような表現は避けていきましようということですね。

で、続いて、**出たカードはお伝えするが、専門的になりすぎないように**、出たカードのキーワードの羅列報告にならないようにってことで、その出たカードを言うか言わないかみたいなものってあるんですけど、ここなら、なんか、でも、その出たカードを教えるのにはね、オプションで

追加料金がいらすみたいなのうにやってる人も割と見かけたりするんですけどね。なんで、そんなふうなやり方なのかなって、ちょっと私、なんか思うんですけど、その、対面でね、例えば、やった場合、お客様の目の前でカードを引いて、なんかこのカード出ましたって言って、こういう意味のカードなんですけどみたいに、普通に説明すると思うんですけど、同じように、別にメール鑑定でもですね、出たカードは、この、その、彼の気持ちには、こういうカードが出ましたと。で、このカードの意味はこうなので、彼の気持ちはこういう風に解釈できます、みたいな形で伝えと、お客様もね、納得していただきやすいかなって思うんですね。

で、例えば、そのカードの名前ですね、その、愚者だの悪魔だのっていうと、ちょっとこの、お客様が、カードに対しての誤解というか、先入観というかね、その一般的に受ける印象と、カードの意味が違ったりするので、そういう懸念がある場合は、カードの名前は言わずに、こういう意味のカードが出ましたみたいなふうにお伝えしてもいいと思うんですけど、何せ、その、出たカード、こういうカードが出ましたっていうことは、お伝えするとなんですけども、その、な、まじね、その、タロットカードの知識がついてきたりすると、色々、なんか、カードについてね、説明したり、したくなっちゃったりもするんですけど、その、お客様はね、タロットの知識がある方もいますけども、何にも知らない状態の知識とかね、全然、ない状態と違ってですね、あんまりマニアックな説明をしたりだとか、そのね、その、カードが逆位置で出ましたとか言われても、お客様は、だから、だからなんなの。っていうところが知りたい部分なので、なんか、その、彼の気持ちには、何々が出ました。で、2人の未来にはなにが出ました。みたいなことだけ言ってもですね、全くお客様には、だから何なのかっていう部分が、それは、私にとって、そのお客様にとって、どういう意味なのかっていうことが伝わりませんので、その辺もですね、お客様が読んだ時に、どういうふうに印象を受けるかとか、理解できるかっていうところを考えながら文章を書くようにしましょう。

続いて、**無責任な予言をしない**ということで、これも結構大事なポイントなんですけども、さっきのね、断定的な表現をしないっていうことともちょっと似てるんですけども、絶対大丈夫ですとか、いいカードが出たので、絶対大丈夫ですよとか、必ずうまくいきますよとかですね、そういうですね、無責任な予言と書きましたけども、未来についてね、断定するようなことっていうのは言ってはいけません。

そうならなかった場合にね、どうしてくれるんだ。みたいなことになっても困りますので。その、もちろんね、未来に対して占いするわけなので、未来に関してね、こうなりますよみたいなことは言うんですけども、その、予言的なことを言う場合には、**必ず条件付けをする**ということですね、「**仮に、あなたが、なにになにすればうまくいくでしょう**」、語尾もね、いくでしょうですね。うまくいきますじゃなくて、こういう風なお伝えの仕方をします。

で、その条件っていうのもですね、例えば、あなたが電話をすれば、彼は、その、それがきっかけになって、2人の関係がうまくいくようになるでしょうとか、そういう具体的なことをね、言ってしまうのではなくて、だって、それで、お客様が彼に電話してね、何かこう、うまくいかなかったとしたら困るじゃないですか。先生が言ったから電話したのにとかわれても困るので、その、電話すればとかではなくて、\*\*「あなたが相手の気持ちを考えて行動することができれば」\*\*みたいな、ふわっとした条件っていうか、わかりますかね。その、そのお客様の具体的

なアクションがそれに該当するかどうかというのがちょっと曖昧になるような、解釈次第になるような、逃げ道を作っておくと言いますかね、保険をかけておくと言いますか、ちょっとしたテクニク的なことではあるんですけども、そういう書き方をしておくが無難ってことです。

で、さらにですね、アドバイスのことを言うときの流れというのもありまして、その条件付けるってところとね、共通するんですけども、

- もしも、あなたがまるまると望むのであれば、（お客様の叶えたい幸せな未来を想起させる）
- その未来になるためには、何々に気を付けてなんとかしましょう（お客様も何かをする必要がある）
- そうすることによって、ここ、こうして、こういう風になれるでしょう（願いが叶った先の幸せな未来を言う）

この流れで伝えます。仮に、その未来にね、いい意味のカードが出てたとしてもですね、何もしなくても、そういう未来が来るわけじゃありませんよというふうに、お伝えしておくってことです。

で、書き方の例ということで、ほんとにこれは一例というか、イメージがね、全くつかないとあれなので、ってことで紹介しますけども、別にこれに沿ってね、必ずやらなきゃいけないっていうわけでもないの、参考までになってことです。

これまでお客さんが苦しんでこられたその問題については、実はAが影響を及ぼし、大きな原因となっているようです。（カードの解釈）

例えば、今までは無意識にAとしていた部分を、これからは意識的にBにしてみてください。

すぐに結果が出なくても、（クレーム予防）

少しずつ、継続して、Bを意識することで、（条件付け）

やがて、状況は変化し、お客さん自身の気持ちもスッキリして、周りの理解も得やすくなるはずです。

ただし、その際、Cとなるかもしれませんが、（警告のカードが出た場合）

もし、そのようなことを感じた時には、早めに何々するといいですよと。

Aを克服し、Cに気を付けて進めていくことが、お客様が〇〇を叶えるためのポイントになりますと。

この点をクリアすれば、以前のような問題は回避できるようになり、Dと一気に前進できるでしょう。（お客様の1番幸せな未来）

この辺は、もちろん、個々の書き方にもよりますし、ご相談内容にもね違って変わる部分ではあるんですけども、参考までということなんです。

最後、**文字数の目安**ということで、一応お伝えしておきますと、特に無料鑑定の場合は、文字数とかはそんなに気にしなくても大丈夫なんですけども、有料でやる場合は、一応、その**1000文字とか1500文字程度**が目安になってきます。3000円とか4000円とかですね。もう別に5000円でも6000円でもなんですけども、一応、どんなに的確なことを言ってもですね、全体的なボリューム感っていうのがお客様の満足度につながるということもありますので、この文字数の目安というのは、私が、その、使ってるウラーラっていうアプリだと、メール鑑定は1000文字以上でお願いしますという、そのマニュアルというかね、いうのがあるんですけど、あとは、そのアモリーとかだと、1500文字以上推奨ということで書かれてますね。そんなに、別に厳密に気にしていただく必要もないですし、大体その共感パートとかね、全部含めて考えると、このぐらゐの文字数は普通に行きますので、そんなに気にしていただくかなくても大丈夫なんですけども、一応、目安ということでお伝えしておきました。

---

**補足：**

**情報量が少ない場合。**

お相手のお気持ちや相性など、全体的にポジティブに解釈していると、ご相談者さんが本当は何かしら今の関係に不安を抱えている場合、「本当かな。当たってないな」と思われてしまうリスクがあります。

※あらかじめ、なにか心配な点を聞けていればこの点はカバーできるのですが、情報量少なめのまま占う時は、「実はあまりうまくいっていない場合」といったものも先読みして問題点にも言及し、「当たっていないと思われるリスク」を潰しておくといいです。

たとえば、彼はあなたのことが大好きだし、2人の相性も運命的にマッチしています、というよりも

\*\*「過去にトラブルがあったかもしれないし、今後も何かしら障壁が出てくるのがあったとしても、2人の絆は深いから乗り越えられるはず」\*\*的な文言を入れることで盤石になります。

「彼の気持ち」であれば、相談者さんが「え、そんなに私のこと大好きなように感じないんだけどなあ」と思うリスクも想定し、

\*\*「彼は、普段はそんな風に口では言ってくれないかもしれないけど、内心ではそうなんですよ」\*\*といった断りを入れるなど。

そうすることで、相談者さんが「そうかな？当たってないかも」と思うリスクを回避し、保険をかけることができます。

情報量が少ない相談者さんの場合、わざと占い師を試したり、何かを隠している場合もあったりするので、そういった場合に備えて、リスク回避できるような書き方をしておくと、\*\*「当たってはいなくても外れない」\*\*クレームのつきにくい鑑定になります◎



---

## 無限リピーター続出。ロジカル占い心理学セミナーお客様の心を射止める愛され人気鑑定の極意

その寄り添いとかって、みんな結構使ってるんですけど、本当にその寄り添いとか、需要とか、その共感、肯定、承認というものについて、深く深くね、考えて鑑定文をかけているかとか言うんですね、ちょっとまた、できてる人は少ないというか、だからこそ差別化できるというか、この占い師さんに、もうこの占い師さんしかないみたいな感じにですね、ここを極めることによってなっていくと思うので、ちょっとこう解説していきますね。

まず理解しておきたいことはですね、前提としても、**お客様と占いに来たお客様というのは不安でいっぱい**の状態なんですね。

というのも、やっぱり人に話づらい相談だからこそ、もう占いしかね、なんか頼るところがないみたいな状況の方が多いわけなんですけど、やっぱり言いにくいことをこう思い切ってね、お話してくださったってというのは、なんかこんな話してよかったのかなみたいなね、信じてもらえないんじゃないかなとか、非難されるんじゃないかなとかね。不倫系とかわかりやすいと思うんですけどとか、なんかこんなこと言っておかしいやつだと思われるんじゃないかなとか、なんか私の頑張りが足りないとかね、なんかもっと頑張るなさいって責められるんじゃないかなとか、そんなことでね、なんか大げさだなみたいな、大したことないよみたいに思われるんじゃないかなとか、もうすごい不安でいっぱいな状態なわけですよ。

だからこそ、その不安に寄り添う、まずまずそのお客様はすごい。もうほんとに不安で不安でいっぱいということを踏まえてですね、その寄り添いとか需要とか共感とか、校庭とか、承認の言葉をちらしていったほしいわけなんですけど、1番大事なのってやっぱり最初、もう最初ですね、**ファーストコンタクト**。...が最も重要で、あとはやっぱりその相手を肯定したり、承認したり、褒めたりする言葉はもう散らせるだけ散らす。鑑定書の入れられるところには随時入れてくって感じなんですよ。

で、じゃ、具体的にその相手を受け入れるフレーズ、最初にそのお客様の鑑定文を読んで返す時にですね、ありきたりなのは、それは大変お辛かったですねとか、そういうことではあるんですけどね。なんかいつでもそれはお辛かったですねしか言えないと、なんかやっぱり心もこもってないっていうか、テンプレ感も出ちゃうので、色々バリエーションのあるね表現を増やしていただきたいんですけど。

ってことで、例えば、

- お客様が何々と書いてくださったお気持ちについて、**そのまま受け止めています。**  
(ジャッジしない)
- お客様のなんとかという言葉は何度も読み返して、**大切に受け止めています。**
- お客様が何々と思われるのも**自然なことだと感じています。**
- (読みながら) \*\*思わず声が出てしまいました。 \*\*これほどひどい言葉をぶつけられたら、そう感じられるのも無理はありません。驚いています。  
みたいな感じだと、すごい受け止めてる感、寄り添ってる感って出るじゃないですか。

こういうフレーズというかストックを結構持っておくと、それだけでなんかもう鑑定前から満足されるみたいなことが起きてくるんですよね。

続いて、**自己肯定感の本質を理解**っていうことで。占いに来る方っていうのはですね、さ、言いたみたいに不安な気持ちでいっぱいというのはもちろん1つなんですけど、それ以前にいうか、根本的なところで言うと、もうすごい自分に自信がない、**自己肯定感が低い**とかね。...なので、自己肯定感が低い人に対して、占いをしてるんだと、コミュニケーションをとってるんだっていう、その前提意識っていうのも、すごく随所にね、漏れ出てくるので、大事なところなんですよ。

で、自己肯定感というのはですね、そもそも本来の自己肯定感っていうのは、\*\*失敗してもいい、ネガティブな状態でもいい。でも、自分が自分だけでいいんだ。\*\*こう、失敗してもね、落ち込んで、どんな自分もオッケー。もうありのまま私が存在すること自体が、もう価値があることなんだよっていう感覚がモチベーションが自己肯定感が高いっていうところなんですよ。成功できる自信とか、こんなこともできる私みたいなことじゃないんですよ。

...占いに来るのって、やっぱり女性が多いじゃないですか。で、女性っていうのは、もう、そもそも基本的に自己肯定感が低いところ持ってきて、占いに来る時点で、もうだいぶ弱ってるというか、自己肯定感もすごい自信がない方がやっぱり多いわけですよ。で、その、幼少期からね、親から、その、ありのままを愛してもらえないみたいな、いい子でいないと愛してもらえないみたいなね、体験をしてきた方がとても多いので、そのありのままの状態、ネガティブな状態も、もうそれでいいんだよっていうふうに受け入れられる体験っていうのが基本的に欠如してるわけですね。

なので、そこを**占い師が、あなたが満たしてあげる**っていう感覚、考え方なんですよ。

だからこそ、**良い悪いで勝手にジャッジしない**。...占い師の主観はもう排除して、もうお客さんを全てこう受け入れてあげる。ほんとに今まで頑張ってきて辛かったですねみたいな。お客様はもう今の状態で十分頑張ってるんですよっていう基本スタンスですよ。

で、今、共感と言ったんですけど、この共感というのはですね、そのほとに、ほんとにほんとに、別に感じてあげる必要はなくて、**お客様が共感してもらえたとか、分かってもらえたって感じるのであれば、もうオッケー**なんですよ。

さっきから言ってるんですけど、**占い師の主観を入れない、主観を排除する**。...なんかこう、物申したいみたいなことっていうのは、その占い師側が心理的にね、抱えてる問題だったりするんですよ。

これって、カウンセリングっていうか、カウンセラーも全く同じなんですけど、なんかこう、お客様とかね、そのクライアントを通して、自分自身を重ねちゃって、物申したいみたいな、指摘したいみたいな、ここがダメなんだよって言いたいみたいな。それを指摘してあげるのが愛情だみたいな感じて、ものすごい主観入っちゃってるので、さっきいったそのありのままを肯定してあげる、受け止めてあげるっていうのと反するんですよ、こういうの。

で、その主観を入れないで、主観が入っちゃうとですね、こう、漏れ出ちゃうっていうのがあってですね、その**ネガティブなメタメッセージ**、...なんかね、言葉の端々から漏れ出ちゃうネガティブなメッセージみたいな、言外の意味みたいなものってあるんですよね。とか、さっきも少し言ったんですけど、お客様は別にそこまで言ってないのに、なんかよかれと思って、それはごいひどい状況ですねみたいに言っちゃうと、え。みたいな、そこまでひどいとは思ってなかったんだけど、そんなにひどいのかな。みたいな、なんか、そういう印象与えちゃったりもするんですよね。

ちょっと具体的に言っていくと、まず、その、ネガティブなメタメッセージっていうことなんですけど、メタメッセージっていうのは、その、その言葉が直接意味すること以外のメッセージが込められてしまっていて、それがお客様に伝わっちゃうみたいなことなんですけど、

- 例えば、\*\*「必要以上に心配しすぎて、疑心暗鬼になってしまっているのではないですか。」\*\*みたいな、なんか、寄り添いのつもりで言ってるんだけど、なんか、お客様としては、「心配しすぎだよ」「ほんとにそんなことないのに大袈裟だよ」みたいなニュアンスが出ちゃう感じってわかりますかね。
- なんかもっとわかりやすく言うと、例えば、\*\*「どうしてそんなふうに言ってしまったんですか。」\*\*って言ったら、これって、その、単純な疑問文の形はしていますが、なんでそんなこと言っちゃったの。言っちゃダメでしょう。とかね、ほんとに気のつかないやつだなみたいな、非難のメッセージが込められてるじゃないですか。
- とか、\*\*「あなたってどうしたいんですか。」\*\*みたいな。どうしたいの。っていうのも結構きつい言い方っていうか、あなたが、お前が主体的に考えて動けよっていうことじゃないですか。

じゃあ、この3つの例文だったら、こういった言い回しができるかなっていうご紹介で、

- 「色々心配するって、気にかけてる、色々こう考えてるってわけじゃないですか。なので、その褒めるポイント、...その**将来について真剣に向き合うからこそ、様々な不安が浮かんでくるのは無理もないですよ**ね。」って言ったら、なんか印象が全然違いますよね。
- 「どうしてそんなふうに言ったんですか。」っていうのも、「**何があなたにそんなふうに言わせてしまったのでしょうか**」みたいに言うと、めちゃくちゃ、なんかこう、お客様のせいじゃないんですよみたいな。
- 「どうしたいんですか。」って言うんじゃなくて、「**この問題がすっかりなくなった時、今とどう違っているのでしょうか**。」みたいな。

で、さっき言った、そのお客様が表現している以上に、こちらが**ネガティブに表現しない**っていうことなんですけど、...なんか自分で言うのはいいんだけど、あなたにその他の人から言われたらムカつくみたいなことってあるじゃないですか。

例えばね、なんか\*\*「本当に最低な彼氏さんですね」みたいなことって、...そうやってしまうことによって、まるで本当に彼氏は最低というのが事実であるかのようにになってしまうっていうこともありますし、こう、自分が言うのはいいけど、人から言われると、いや、私の彼氏そんな



に悪くないんですみたいな、かばう気持ちも出てきたりして、そうすると、なんか、その自分の不満な気持ちと矛盾しちゃってね、結局、なんかこう、気持ちがね、晴れないまま鑑定が終わるみたいな感じにもなっちゃうみたいなね。「そんな状況だと死にたくなってしまうですよね」\*\*とかね、なんか言ったとするじゃないですか。お客様は別にそんなこと一言も言ってないのに、...そんな状況では死にたくなっちゃいますよねみたいに、なんか占い師がね、よかれと思って言ったら、やっぱりそれは違いますよね。

なので、そこに行くとかね、本当に辛かったですねみたいな言い方も。これって、すごい上等というか、対応してる人も多いと思うんですけど、なんかご本人が、そんなにね、なんか辛いと思ってない場合もあるというか、本当に辛かったですねって、すごいジーンと響く場合もあれば、なんか逆に神経逆なですするというか、別に全然辛いことじゃないんですけど。みたいな、なんか、私の状況って、そんなに、なんか辛かったり、かわいそうだったりするんですかね。みたいな気持ちになってしまう可能性があることも念頭に置きながら、言葉を選んでく、みたいなね。

...今、1度ですね、いつも自分が使ってる言葉っていうのが、なんか、むしろ、マイナスになってないか。みたいなね、ところは、点検して、言葉選びっていうのをね、していくと、かなり満足度の高い鑑定に結びつくんじゃないかなと思います。

ということで、今回のセミナーのおさらいなんですけど、悩み鑑定はですね、当たりはずれではないと。で、寄り添いと言語化っていうところがね、ポイントなんですけど、それはなぜかっていうところをですね、ちょっと詳しく解説しました。で、お客様の感情を言語化することによって、...それだけでお客様のモヤモヤした気持ちがですね、晴れてスッキリする、ヒーリング効果まで望めるよというところなんですよってということと、その寄り添いとか共感を。承認の姿勢というのは、占いに来るお客様は自己肯定感が低いというところを常にこう前提というか念頭において、ありのままのお客様を本当に受け止める、ニュートラルな状態で受け止めると。占い師の主観は排除する、お客様を勝手にジャッジしないで受け止めてあげるという気持ちと、あとは具体的な表現ですね、こういう風な表現は、相手にどんな印象を持たれるのかっていうところを、よくよく吟味しながらですね、言葉を選んでいくと、ものすごく、満足の一句ですね。鑑定に結びつくよ、というところでした。

