

当たってると思わせる心理テクニック

当たってると思わせる心理テクニックということでお話ししていきます。

占いビジネスの目的はですね、当てることではなくて、寄り添いの方が大事なんだということですね、繰り返しお伝えしているんですけども、ただですね、お客様からすると、お客様はね、当ててほしいと思ってるし、**当たったと思わせる、思ってもらってということは、すごく重要なポイント**ではあるんですね。

で、なんでかっていうことと、どうやって当たってると思わせるのかということを説明していきます。

ではですね、実演ということで、あなたの今の状況を占ってみたいと思います。

ここに3枚のカードがありますので、1枚ピンと来たカードを決めてください。

左、真ん中、右のカードから直感でこれだ。と思うカードを1枚決めてください。よろしいでしょうか。

では、カードをオープンします。

- **左のカードを選んだあなた。**

このカードは太陽というカードで、無邪気な子供を表し、ありのままの自分を受け入れてほしいという願望を表しています。

あなたは時々、他人から好かれ、賞賛されたいと思うことがあるのではないのでしょうか。

- **次に真ん中のカードを選んだあなた。**

このカードは正義のカードで、文字通り正義や信念といったものを表し、自分の信念に従って正しい判断をしたいという願望を表しています。

あなたは時々、自分の決断や行動が正しかったのかどうか悩むことがあるのではないのでしょうか。

- **最後に右のカードを選んだあなた。**

このカードは隠者のカードで、孤独な状況を表し、一人になって自分の内面を見つめたいという願望を表しています。

あなたは大勢の人というの好きですが、時には一人でいたいと思うときもあるのではないのでしょうか。

どうでしょうか。

結構当たっていたんじゃないかと思うんですけど、今言ったようにですね、**誰にでも当てはまるような曖昧で抽象的、一般的な性格特徴を検査とか占いの結果として提示されると、自分のことをズバリ言い当てていると判断しやすくなるという、バーナム効果**というですね、心理現象があるんですね。

心理学の用語なんですけども、先程のですね、カード占いの「あなたは、時々、他人から好かれ賞賛されたいと思うことがあるのではないのでしょうか。」とかですね、「自分の決断や行動

が正しかったのか悩むことがあるのでは。」とか、「大勢の人というのも好きだけど、時には1人でいたいと思う」とかですね、こういったことはですね、誰にでも当てはまるということなんです。

しかも、その「時々」とかね、「こういうのも好きだけど、こういう時もあるんじゃないですか」とかね、そういう、よりね、ずるい表現というか、全面的に当てはまるわけではないかもしれないけど、「時々」とかね、「そういう時もある」ということであればね、より多くの人に当てはまるというか、当てはまる可能性が高くなるというようなね、表現がなされているんですね。

で、このバーナム効果というのはですね、認知バイアスと呼ばれるものの一種なんですけど、**認知バイアス**というのはですね、心理学の用語で、思考の偏りとか歪みのことを指す言葉です。ある条件下では、その合理的な判断というのができずに思考が偏ってしまうということですね。

例えば、**確証バイアス**というのは、自分の仮説や信念を検証するとき、つまり自分でね、こうだという仮説とか思っていること、思い込みのようなものがあると、それに合うですね、都合のいい情報ばかりを集めて、それに合わない都合の悪い情報はスルーしてしまうという心理現象のことを言います。

他には、**正常性バイアス**と呼ばれるものはですね、自分にとって都合の悪い情報を無視したり過小評価したりする心理現象ということで、細かいね、違いとかは別にどうでもいいんですけど、とにかく人というものはですね、1度何かこう情報を与えられて、それを信じるとですね、それに合う情報ばかり集めて、都合の悪いものは無視してしまうので、どんどんその信念を強めていってしまう。「やっぱりそうだ」という形でね、その思い込みを強くしていってしまうという傾向があるんですね。

で、このバーナム効果の最たる例がですね、**血液型占い**というものでして、その血液型ごとの性格のステレオタイプみたいなものがあるわけですよ。A型は真面目で几帳面だというのが言われている訳なんですけど、ただですね、血液型と性格にはですね、科学的には何の関係もないということがですね、一応言われているんですね。

それでもやっぱりA型は真面目で几帳面だというね、O型は大雑把でおおらかな性格だとかあるじゃないですか。そういうものがあると。例えばA型の部下がいるとしてですね、その部下がとても綺麗にまとまったレポートを出してきたという時にですね、やっぱりこいつはA型だから真面目で几帳面だなというふうに思うと、思いを強くすると。で、仮にですね、そのA型の部下がですね、机がすごく散らかっているようなことがあってもですね、その情報は別にスルーされると。

さらにですね、A型のその本人もですね、私はA型だから真面目で几帳面な性格なんだということをこう自分でも思い込むとですね、そのように振る舞ってしまうということもあるんですね。...自分からね、そのいわゆるステレオタイプのA型になっていくというようなものもあるってことで、占いでもですね、あなたはこうだと言われるとですね、それをこう意識するようになって、確かにこの間言われたように、こういう性格が自分に当てはまるなと感じる場面がある

とね、それを「やっぱり占い当たってたんだ」というふうに、その思い込みがね、強くなりま
すし、逆に、別にそれが当たってない部分についてはスルーされて、意識もされないというよう
なね、現象が起きるっていうわけなんですね。

...とにかくですね、その誰にでも当てはまるようなことを言われて、自分にも当てはまると思
うと、今度はそれにね、合致する情報ばかりを集めていって、その思い込みを強くしていってしま
うとね、というようなことがあるということなんですね。

で、このバーナム効果をですね、利用するメリットというかですね、利用価値ということで、例
えば占いに来たお客さんに対してですね、...「お客様、何か悩んでいることがあるんじゃない
ですか」とかね、言ったときに、そんなのね、占いに来てる時点で何か悩んでいることがある
に決まってますし、人はね、大なり小なり、いつも悩みを持っているものなんですけども、こ
う言われるとですね、「当たってる」とか、「どうしてわかるの」みたいに、お客様の心理と
してはなるわけなんですね。

で、「当たってる」とか、「この人はどうしてわかるんだろう」とかね、思うことによって、こ
の人はね、**こう私のことを理解してくれる人なんだ、すごい人なんだ**とかね、この人になら、
悩みを打ち明けたらね、分かってくれるんじゃないかとかね、そういうふうに思考が働いてで
すね、**心的距離を縮めたり、好意を抱いたり**...ついでに、その自分から、悩みとか自分の性格な
どについてね、詳しく話してしまう。もっとう、自分をね、知ってほしいとか、そういうふ
うになるっていうわけなんですね。

で、この心的距離を縮めたり、好意を抱いたりってことがですね、やっぱり、その占い師とお客
様のね、信頼関係というか、結びつきをね、強くしてくれますので。で、**最初にですね、こう
思ってくれたら、あとは、何を言っても、割と聞き入れてもらいやすくなる**というか、最初に
心を開いてもらえればね、後から言ったことが、8割ぐらいね、全然違うことを言ってしまった
としても、残りの2割がね、割とこう、的を射たことを言えたり、当たってるよね、思ってもら
えるようなことを言えれば、やっぱりこの占い師さんはわかってくれてるとか、当たるなとか
ね、いうふに感じてくれるっていうことなんですね。

なので、そのバーナム効果というか、誰にでもね、当てはまるようなことも言いながらですね、
お客様の心をつかんでくっていくのは、結構大事なポイントというかね、テクニックという
か、になっております。

でですね、バーナム効果というのは、心理学の実験で一応実証されたものなんですけど、こうい
うことを言うと、割とね、自分によく当てはまっていると、その被験者が思ったというのが
13項目あるんですけど、そのイメージをねつけるためにちょっとバーッとご紹介していきます
ね。

1. あなたは時として外交的で愛想がよく、社交的であり、また時として内向的で用心深
く、内気になります。
2. あなたは他人から好かれ、称賛されたいと願っています。

3. 時々、あなたは自分の決断や行動が正しかったのかどうか、深刻に悩むことがあります。
4. あなたは、ある程度の変化の多様性を好み、禁止や限定を加えられると不満を覚えます。
5. あなたは自分自身に対して批判的な傾向があります。
6. あなたにはまだ利用されていない能力があります。
7. あなたは、自分のことを他人に率直に明かしすぎるのは懸命ではないと思っています。
8. あなたの生活における大きな目標の1つは安全です。
9. あなたは自分自身の頭で物事を考え、証拠不十分な他人の発言をそのまま受け入れたりしないという自信があります。
10. あなたが抱いている望みのうちのいくつかは、かなり現実性のないものです。
11. あなたには性格的に弱点もありますが、大抵それを補うことができます。
12. あなたは現在、性的な適用に関する問題を抱えています。
13. あなたは、外面は自律的で自己管理しているように見えますが、内面的には心配性で不安定な傾向もあります。

てことでですね、今読み上げた13項目がですね、その実際の心理学の実験で、こういう項目があると自分に当てはまると思う人が多かったというような項目なんですけど、別にこれに限らずですね、その鑑定とか、日々のその発信内容とかですね、カードの解釈とかで、誰にでも当てはまるようなふうにな、こう言葉を選んでいくというようなことがね、有効なので、ぜひ意識してみてください。

で、さらにですね、**バーナム効果を高める条件**というものもですね、ありまして、3つあるんですけど、

1. **自分個人に向けられた内容だと思っている**ということと、
2. **権威のある人に指摘された場合**っていうのと、
3. **マイナス要素が少ない肯定的な内容**の時に、より自分に当てはまると思うっていうことですね。

...言われて嬉しいことの方が、もちろん信じるということで。あとはですね、権威のある人に指摘されるというのは、例えばその、心理テストなんかでね、フロイトが、かのフロイトはこう言っているんですけど、...とかね、その権威性ですね、偉い人が言っているとかね、言うことをちづかせるとか、もしくは、その占い師がですね、高名な占い師に占ってもらうとか、...自分の中でね、その人が結構すごいと思った人に指摘されると、信じやすいというか、当たったと思ひやすいつてことですね。

で、割とその取り入れやすいのが、1番上の**自分個人に向けられた内容だと思っている**っていうところだと思うんですけど、これはですね、例えば鑑定で言うそうですね、

- **生年月日を聞く**とか、もしくは、別に使わないけど、血液型も聞くとかね、名前も聞くとか。使う、使わないはね。占い師の勝手なわけなんですけど、お客様としてはね、の

生年月日とか血液型とかをね、言ったことによって、自分にね、すごいこう、自分のために鑑定してくれた結果だという頭になっているので、自分個人に向けられた内容だと思っているとね、すごいこう、受け入れやすいってことですね。

- それとか、**自分で選ばせる**ってことですね。...カードをお客さんに引かせてましたよね。こう、自分で選んだっていうこと。おみくじとかもそうだと思うんですけど、自分で引くっていうところでね、1つ、こう、自分に向けられた特別なメッセージなんだっていうことが加わりますよね。
- とか、一応、この講義の一番最初でやった3択とかでも、勝手に1枚ぽっと出されるよりは、自分で3つの中から1枚選んだっていうことでね、自分にとって特別の、その意味があるっていう部分がね、出てくる、演出できるわけですね。

どれを引いても、誰にでも当てはまるようなことを言っているんだけど、お客さん自身がね、自分に個人的に向けられたものなんだと思うことによってね、自分だけに当てはまる内容なんだみたいに、思ってくれるってことですね。

なので、この部分はですね、演出しやすいので、仮に、その、鑑定するときとかにね、タロットカードだけで占うから、生年月日は使わないっていう場合も、お客さんにはね、聞いておくっていう方が、効果的というようなことも言えるわけですね。

あとは、タロットカードをね、ネットでやりますので、お客さんは選べないんですけど、その代わり、じゃあ1からね、22番とか78番とかの中から好きな数字を選んでくださいとか、で、そのカードを私が代わりに引きましたみたいにね、演出するとか、そういう風に使えると思います。

で、最後に、ちょっと事例というか、私がやっている実際のね、お客様の声の紹介なんですけど、その、私のサービスでですね、あなたに今、必要なメッセージを1枚引きますみたいなやつもやってるんですけど、...こういう場合はね、もちろん、誰にでも当てはまるようなことを言うしかないっていうわけなんですけど、そのお渡ししたメッセージがですね、この**ワンドの10...10本**のね、その色々な重みを背負って、もう抱えきれないというような、色々ものを抱えて、すごく疲れてるとかね、辛い状況でもなんとか最後まで頑張り抜きたいみたいなね、カードなんですけど、このカードがですね、割とこう、誰にでもね、当てはまるようなことを言いやすいカードということで、

これまで多くの重みを抱えながら限界に挑戦し、懸命に努力してきました。目標を持ち、実現したいと強く願う思いが原動力となり、夢の実現まであと1歩のところまできています。あなたの強い精神力ならば、最後までやり遂げることができるでしょう。ただし、燃え尽きないためには、休息やリラクゼーションのために自分自身を解放することも必要です。抱えている荷物を降ろし、整理しましょう。楽しみながら進むためにも、責任の一部を手放したり、誰かに委ねる判断をしても良いので、すべてを1人で抱え込むことはありません。

というようなですね、メッセージをお送りしたんですけど、それに対してですね、頂いた感想がですね、

すごいです。詳しくお話ししてないのに、見透かされたようです。と、ずっと悩めること。数年かけて資格試験に挑戦中でした。まさにあと1歩のところ、なかなか試験クリアできず悩んでおりました。気づきをいただき嬉しいです。ありがとうございました。

ということですね、お客さんからしたら、超当たってるみたいなね、メッセージだったということなんですけど、まあね、よく冷静に見ていただくと、この私が出したメッセージとお客さんが言ってることってね、ピッタリ合致してるわけじゃなくって、一部一部、なんかちょっとあってる部分があったっていう感じなんですけど、それでも、お客さんからしたら、何もかも見透かされたみたいなね、なんてすごい先生なんだみたいなふうに思ってくれてるわけですよ。

で、1度、ここでね、その、私の権威性みたいなものですね、このお客様の中にできると、次からのね、鑑定とかも、すごくやりやすくなるわけですよ。聞いてもらいやすくなるというかね、ってこともありますので。で、このカードですけど、一応、私は、この方のために、この時はね、文章を考えて作ったんですけど、ぶっちゃけ、ここの内容でね、使い回せるわけですよ。この使い回しのデジタルデータを送付するだけでね、2500円ですよ。...それでもね、喜んで買っただけの方もあるということなのでね、こういうメッセージ系のね、サービスっていうのも、結構やりやすくてね、おすすめかなという気はします。

てことですね、バーナム効果というものについて解説しました。自分自身もね、取り入れていっていただきたいと思いますし、ほかのね、人の、他の占い師とかね、発信者のリサーチとかするときにもですね、ここは結構、誰にでも当てはまるようなことを言ってやがるなというですね、1つの視点としてですね、今後意識していただけるといいかなというふうに思います。ということで、解説は以上です。ありがとうございました。

