

感情で読むタイプの顧客に響く鑑定文作成ガイド はじめに

占い鑑定を求めるお客様の中には、文章を感情的に読み解くタイプの方が多くいらっしゃいます。

このようなお客様は、鑑定文全体の内容よりも、特定のネガティブワードに強く反応してしまう傾向があります。

たとえ文脈全体ではポジティブなメッセージを伝えていても、一部にネガティブワードが含まれているだけで、

「この占い師は私のことを分かってくれない」

「私の状況はそんなに悪いのか」

「この鑑定は当たっていない」

と感じ、鑑定結果に不信感を抱いたり、怒りや悲しみを感ずてしまう可能性があります。

そこで、本資料では、感情的に文章を読むタイプのお客様にも安心して鑑定結果を受け取っていただけるよう、鑑定文作成における具体的な工夫を解説します。

1. ネガティブワードの使用を極力避ける

鑑定文全体でポジティブなメッセージを伝えるためには、まずネガティブワードの使用を極力避けることが重要です。

例えば、

「不安」「心配」「困難」「問題」「失敗」「別れ」「孤独」

などの言葉は、感情的に読むタイプのお客様にとって、強い不安や恐怖を引き起こす可能性があります。

これらの言葉を使わずに、同じ意味を表現する方法を検討しましょう。

2. ポジティブな言い換え表現を活用する

ネガティブワードを完全に排除することが難しい場合は、ポジティブな言い換え表現を活用することで、お客様に与える印象を和らげることができます。

ネガティブワード	ポジティブな言い換え表現
----------	--------------

不安	繊細な心
----	------

心配	気遣い
----	-----

困難	チャレンジ
----	-------

問題	課題
失敗	経験
別れ	新しいスタート
孤独	自分と向き合う貴重な時間

上記はほんの一例です。

状況や文脈に応じて、より適切な言い換え表現を探してみましょう。

3. 抽象的な表現で包み込む

具体的なネガティブワードを避けるだけでなく、抽象的な表現を用いることで、お客様自身の解釈に委ね、ネガティブな感情を抑制することができます。

例えば、

「今は試練の時ですが、必ず乗り越えることができます」

「過去の経験は、あなたを大きく成長させてくれます」

「未来には、たくさんの可能性が眠っています」

といった、抽象的な表現を用いることで、お客様は自身の状況に合わせてポジティブに解釈することができます。

4. 希望や可能性を強調する

鑑定結果にネガティブな要素が含まれる場合でも、希望や可能性を強調することで、お客様に前向きな気持ちを与えることができます。

例えば、

「困難な状況ではありますが、その先に大きな幸せが待っています」

「今は辛いかもしれませんが、必ず光が見えてきます」

「あなたには、幸せになる力があります」

といった言葉を添えることで、お客様は希望を失わずに、未来に向けて進んでいくことができます。

5. 具体的な行動指針を提示する

抽象的な表現だけでなく、具体的な行動指針を提示することで、お客様は不安を軽減し、前向きに行動することができます。

例えば、

「彼との関係を修復したいのであれば、まずは〇〇してみましょう」

「仕事で成功したいのであれば、〇〇を心がけてみましょう」

「人間関係を改善したいのであれば、〇〇という方法を試してみましょう」

といった具体的なアドバイスを加えることで、お客様は鑑定結果をより現実的に捉え、行動に移すことができます。

6. お客様の強みを褒める

感情的に文章を読むタイプのお客様は、自己肯定感が低い傾向があります。

そのため、お客様の強みや長所を具体的に褒めることで、安心感を与え、鑑定結果を受け入れやすくすることができます。

例えば、

「あなたは、とても愛情深い人です」

「あなたは、強い意志を持った人です」

「あなたは、周りの人を明るくする力を持っています」

といった言葉をかけることで、お客様は自己肯定感を高め、「私は大丈夫」と思えるようになります。

7. 読み手の立場に立って推敲する

鑑定文を作成したら、必ず読み手の立場に立って推敲しましょう。

- ネガティブな印象を与える言葉はないか
- 誤解を招く表現はないか
- お客様が前向きになれるメッセージになっているか

などを確認し、必要があれば修正を加えることで、よりお客様に寄り添った鑑定文を作成することができます。

まとめ

感情で読むタイプのお客様は、鑑定文全体の内容よりも、特定のネガティブワードに強く反応してしまう傾向があります。

ネガティブワードの使用を極力避け、ポジティブな言い換え表現や抽象的な表現を活用することで、お客様に与える印象を和らげることができます。

また、希望や可能性を強調し、具体的な行動指針を提示することで、お客様に前向きな気持ちを与えることができます。

読み手の立場に立って推敲し、お客様に寄り添った鑑定文作成を心がけましょう。

