

## 集客と販売に活かす男女差活用法

ビジネスの現場での男女差を知って活かせば独り勝ちです



■男女差については、「すべての男性がこうだ」「すべての女性がこうだ」というわけではありません。

ただ、国が違えば国民性が違うように、生まれたときからの体力差や能力の差にくわえ周囲の関わり方や風習などによって男女差が生まれます。

男女差に関して、今後も変化していくと思いますが、現時点では、8割の男性（女性）がレポートのように反応する傾向にあると私は考えています。

あなたが判断する情報の1つとしてお受け取りください。

全国 TV 出演！独立 2001 年。集客心理コンサルティングで、あなたも売上アップ

マインドック 代表・鈴木栄美子

URL: <https://www.bestmindoc.com/>

## 目次

目次	1
はじめに	2
監修者紹介	3
男性は競争することを推奨されて育つ 女性は競争より思いやることを推奨されて育つ	5
男性は結果から話す 女性はプロセスから話す	7
男性は機械の性能やシステムを理解しやすい 女性は生命体の感覚や関連性が理解しやすい	8
男性は、女性に自分を受け入れてほしいと願う 女性は、男性に自分を導いてほしいと思う	9
男性は相手と議論あって仲良くなる 女性は相手と共感あって仲良くなる	10
男性はトラブルがあるとはりきる 女性はトラブルがあると逃げ腰になる	11
男性同士は「おまえならできる」と相手に任せる 女性同士は「私に手伝わせて」と手出しする	12
男性は仕事で能力を競っている 女性は親しい人のために仕事をしている	13
男性は狩猟の DNA がある 女性は農耕や子育ての DNA がある	14
男性は会社や家庭のことを大切思うと黙って働くが 女性は会社や家庭のことを大切思うと口出しが多くなる	15
男性はヒエラルキーに敏感である 女性はヒエラルキーには鈍感だ	16
男性は上司や実力者を観て行動をする 女性は部下や社会的弱者を観て行動しやすい	17
マインドックの活動内容	18
コンサルティングを受けた方の感想	18

## はじめに

はじめまして。2001年に独立して女一人で経営を続けてきた鈴木です。

独立起業したい。副業で頑張りたい。もっと売上を上げたい。このどれにしても自分の夢や願望をかなえたいということに変わりはないと思います。

ありがたいことに、私はビジネスにおいて「こうしたい」「こうなりたい」という自分の夢をかなえることができました。

それは、長年、自分のトラウマを解除するために学んできた心理スキルにより、自分を理解し相手の視点にたつて物事を考えられたからに他ならないと私は考えています。

私は数多くの心理スキルを学んできました。その中でもアメリカ歴代大統領や世界的企業が入力しているNLP（神経言語プログラミング）を学び、物事のパターンを見つけられるようになりました。

今回のレポートは、お客様の心理を男性と女性に分けて分析してパターンを見つけたものを紹介しています。

男性にとって女性、女性にとって男性は、互いに理解しづらく、歌にも「男と女の間には、暗くて深い川がある」と歌われています。

しかし、両者を多く観察して分析しパターンをみつけると、「ここが違うのねえ」と納得することが多々あります。

育った国が違うと国民性が違うように、男女も違う行動パターンを示します。全員が同じではありませんが、多くの場合、これから紹介する内容のような動きをしますので、ぜひ一読ください。

きっと、あなたの集客と販売に使えるヒントがあります。

なお、集客と販売に関するさらに深い相談をご希望の時は、このレポートの最後にあるビジネスコンサルティングの無料相談にお申し込みください。

では、『集客と販売に活かす男女差活用法』をお楽しみください。

## 監修者紹介

フジ・日本テレビ、他メディア出演多数  
独立 20 年以上 2017 年出版の著書あり  
起業・副業支援のエキスパート  
集客心理コンサルタント



### 【主な資格】

アメリカ NLP 協会認定 NLP トレーナー  
AIP 認定 NLP マスタープラクティショナー  
米国催眠療法協会認定催眠療法士

自分のトラウマを乗り越えるために、心理・ビジネス・スピリチュアルのスキルを 4,000 万円以上かけて学ぶ。

その結果、問題解決に一番適したスキルを使ってクライアントのビジネスを好転させることを得意とする。無類の猫好き・海好き。

明るく親しみやすい性格だが、両親からの虐待により周囲と馴染めない子供時代を過ごした過去を持つ。

小学校時代に 1 冊の本をキッカケに、自分で自分を変えられると気づいたのが最初の変化。

その結果、高校時代は会員 500 名を超えるサークルの 2 代目東京 TOP として活動。大学時代に世界的ベストセラー作家をアメリカから日本に招聘して講演会を開催と活動範囲を広げるも、時代は男女共同参画前のため栄養士勤務ののち専業主婦として 13 年間過ごす。

その後、離婚。会社の総務経理として働きながら心理スキルの勉強に励み、そのスキルを活かして、数社の会社を再建。年商 12 億円借金 6000 万円の赤字企業を 6 か月で黒字化させた経験を持つ。

日本トランスパーソナル学会で講演など精神哲学の場での活動中に会った NLP (神経言語プログラミング) により、幼少期からのトラウマを解消。

2001 年、自分と同じように辛い思いをしている人の力になれる仕事がしたいと、コーチング・カウンセリングを事業で独立。メンタルコーチとして活動。

2003年にNLPトレーナー資格を取得。その後も数多くの心理学やビジネススキルを学び、顧客心理から集客して売る独自のマーケティングフレームワークを  
発展させる。2008年ごろより経営コンサルタントとして活動。

これまででコーチング・カウンセリング・セミナー・研修等の受講者は延3万人以上。

クライアントからは、「アドバイスは職人芸。テンポ良く、方法の良し悪しを精査して答えを出してくれる」というコメントが寄せられファンも多い。

ビジネスの悩みを解消して幸せな人生を生きる人で地球を満たすことをビジョンに日々活動中。

フジテレビ、日本テレビ、フジサンケイビジネスアイ、雑誌などメディア出演多数。

オリックス生命保険株式会社 シティバンク・エヌ・エイ ドコモシステムズ株式会社 株式会社LIXIL 日本政策金融公庫など、コンサルティング・研修・講演実績も多数。

### 【座右の銘】

神よ、与えたまえ。

変えられることを変える勇気と、変えられないことを受け入れる冷静さを。

そして、その違いを識別する智慧を。

## 男性は競争することを推奨されて育つ 女性は競争より思いやることを推奨されて育つ



だから、

**男性には、敵を作って競争に勝つことや敵と戦うことをイメージさせよう。**

自分がヒーローになれると思うと男性は喜ぶ。もしヒーローになれなくても、自分の意見を肯定してくれる考えに共鳴しやすいので、そこを狙おう。男性は競争を奨励されているので、序列の上位にあなたの商品やあなたを位置づけておくことも忘れてはいけない。顧客同士を競わせることを女性は冷やかな目で眺めるが、男性は競争に勝ってヒーローになりたいのだから、より上位の商品や人物に近づくことは彼らにとって嬉しいことなのだと肝に銘じよう。

**女性には、みんなで勝つことや世の中が良くなることをイメージさせよう。**

女性はヒーローになるより「ヒロイン」になりたい。戦うのは他の人で自分はそれを肯定するだけで感謝されたい。1人で戦うのは嫌いでみんなで戦うなら許容範囲だ。世の中を良くする考えに共鳴する行為自体を認められたい傾向が強いので、恋愛以外でひとり勝ちは受け入れないと覚えておこう。だからこそ、女性には競争でなく親しみやすい仲間や友人のポジションで接しよう。

## 男性は、権力は自ら勝ち取るものだと考える 女性は権力を外部から与えられるものだと考える



だから、

男性には、あなたの商品で『自分自身の能力や技術が高められること』を強調しよう。能力や技術が高まれば、恋愛も仕事も人生すべてで勝てることを表現しよう。男性は、「自分が社会を動かせる」と感じると幸福感を感じる。運頼みや自分の行動や考え以外で社会の中で存在価値があると言われてもピンとこない。男性は、自らの考えや行動で上へ上へと登っていくことが好きなのだ。

女性には、運が良くなる、性格が良くなる、幸せになれると強調しよう。

女性は他力本願な表現が好きだ。だいぶ変化してきたとはいえ、女性が自分の能力や技術で権力を勝ち取れる環境は今でも少ない。誰かの妻や娘としての役割以外で認識されることが少なく、周囲の人間が持つ権力を使うしか権力を持つことができなかったからだ。だから、他人を味方につける能力や技術以外は磨こうとしない傾向が今でも残っている。くわえて、人間関係重視なので、この傾向はまだまだ続くだろう。

両方が表現できると良いが、どちらが先かで男女差が出ると覚えておこう。

## 男性は結果から話す 女性はプロセスから話す



だから、

**男性には、「大きい」「多量」「特別」などの上昇志向を刺激する言葉とその結果を数字で表現すると良い。**

私は男性へのマーケティングは山登りだと考えて実行するように指導してきた。頂上に向かって山のすそ野から大勢の人が登ってくるイメージだ。まずは山の頂上に、「大きい」「多量」「特別」などの上昇志向を刺激する言葉と数字を使った大きくて目立つ旗を立てる。そうすると人が集まる。登るコースはなるべく1つにして男性同士を競わせる。登ってきたら褒美を渡して登り続けてもらえば良い。

**女性は、プロセスが気になるので、結果をプロセス込みで表現すると良い。**

私は女性へのマーケティングは諸島戦略が効くと考えている。女性は男性より、見ず知らずの人ともコミュニケーションを取る傾向がある。なので、最初に集める人数は多くなくても良い。少し集まったら集まった人に似た次のマーケットを探して、そこで告知をする。数回同じようにすると、告知していないマーケットにも情報が流れるようになってくる。なぜなら、女性のネットワークは島民が船で近い島に遊びに行くように構成されているからだ。



## 男性は機械の性能やシステムを理解しやすい 女性は生命体の感覚や関連性が理解しやすい



だから、

男性には、機械の性能やシステムなどを他社と比較して良い点を訴求すれば良い。どうやって使用するのか、使用した結果どうなるかの説明は、簡潔に数字で表現すれば良い。

彼らは自分がアドバイスするのは好きだが、自分がアドバイスをしてもらう相手は自分より上位者だと認めた相手からしか受け付けられない傾向が強く、使用方法やどのような結果になるかが分かっている機械の性能やシステムなどをチェックしたいようだ。

女性は、機械の性能やシステムを話されてもピンとこないので、使用用途や使用感などを訴求しよう。

女性は自分がしたいことができるかどうかにかかわらず興味がない。ハイスペックより買える範囲の価格でしたいことができるほうが喜ばれる。

男性とは逆に、購入時は機械の性能やシステムなどを単に他社と比較して説明しても役に立たないので注意しよう。女性はいつでも、どうやって使用するのか、使用した結果どうなるのかの説明をして欲しいのだ。

## 男性は、女性に自分を受け入れてほしいと願う 女性は、男性に自分を導いてほしいと思う



だから、

**男性には、特徴や利点を提示して自分の意見や考えで選んだと思わせよう。**

誰でも、「でも、だけど、しかし」と言われるのは好きではない。特に男性は「でも、だけど、しかし」と言われると自分を否定されたと感じることが多い。何かと自分の意見を通そうとしてくる傾向も強い。だから、特徴や利点などを客観的に示せるデータとともに提示して、自ら選んだと感じられるようにしたほうが喜ばれる。あくまで、「自分で選んだ」「判断した」と思わせることで、購入した商品に良い評価をつけやすくファンになりやすいのが男性だ。

**女性には、特徴や利点より、どのように使えるかと使用感を伝えよう。**くわえて、質問して相談できるようにしておくで購入単価が上がる傾向がある。

女性は男性よりリスクを取ることを回避したがる。これは長い人類の歴史の中で女性が決定権を持たされてこなかったことと、現在でも腕力や体格では男性に負けることが多いので警戒心が強いからだ。だからこそ、自分の現状を理解してサポートしてくれる人に頼ろうとする傾向がある。これは、相手が女性であっても男性であっても同じであるが、特に男性からのサポートのほうが安心するようである。

## 男性は相手と議論しあって仲良くなる 女性は相手と共感しあって仲良くなる



だから、

**男性に、よりファンになってほしいなら個別の聞き取りを行い仕事の改善を提案してもらおう。**

座談会はしてはいけない。なぜなら、男性同士は同じ空間にいても親しくなることが少なくお互いの顔色を見て本気で話してくれないからだ。

なお、個別の聞き取りで男性からの根拠のある提案や意見が提供されたら真摯に向き合い議論しても良い。相手のプライドを傷つけないように上手く着地させなければならないが、議論や喧嘩をして仲良くなるというコミュニケーションをとる男性は多いからだ。

**女性に、よりファンになってほしいなら、上位客を集めての座談会が一番良い。**

女性同士は仲良くなるのが早いし親しくない人とでも話させると満足度がアップする。ただし、上位客を集めれば否定的な意見が出ないわけではないのが女性の座談会の怖さなので、最初の質問や運営には気を使いたい。

なお、女性からの提案や意見に共感は必須だが従う必要はない。それどころか「やりたくない」「好きじゃない」と避けても良い。要は感情を共有できれば良いのだと覚えておこう。

## 男性はトラブルがあるとはりきる 女性はトラブルがあると逃げ腰になる



だから、

男性には、リスクを取ることによって結果が良くなると伝えよう。良いものほど高額だし高額なものほど希少価値が高いと考えるのが男性だからだ。昨今の草食系やゆとり世代はリスクを取るのを嫌がる傾向があるが、それは小さなトラブルを解決した経験がないからだ。

小さな挑戦をさせてベビーステップで勝つ経験をさせていけば、あるところからトラブルがあっても勝てると思えるようになるので、リスクを取って勝とうと考えるようになる。だから、リスクを取ることによって結果が良くなると伝えていたことが花開く。

女性には、リスクはないか最小で、リスクがあったとしてサポートがあるので安心だと伝えよう。

女性は、リスクを取らなくても良いと暗に教育されてきたことや肉体的精神的に男性より変化に過敏だ。女性はトラブルに巻き込まれないように常に気にして生きている。だから、女性はリスクをなくすための出費やサポートがあるための加算は高額になっても納得しやすい。だから、リスクはないか最小限であり、あってもサポートが付くという表示は有効だ。

## 男性同士は「おまえならできる」と相手に任せる 女性同士は「私に手伝わせて」と手出しする



だから、

**男性は、自分で実行できるものが喜ばれる。**

指導を受けるならプロや専門家から受けたがるので、告知側の実績が多くて抜きんでていること、提供先が大手企業や有名人であること、資格があることなど、権威性や優位性を多く入れるようにしよう。

もし、権威性や優位性を表すことができないときは、統一した分野のブログやホームページのページ数や SNS 投稿数などを増やすことが大切になる。

男性は、このようなページや数の多さも評価してくれるので、圧倒的な量を見せつけることで高評価を得る戦略が使える。

**女性は、自分の一歩先を行く人からサポートが得られると喜ぶ。**

多くの女性は半歩先のプロや専門家が好きだと覚えておこう。

女性の基本は「私にも手伝わせて」である。だから、コミュニティがあれば喜ばれる。同じレベルのコミュニティ内ではお互いに教えあうので、誰かにまとめ役を頼んで任せておけば良い。

ただし、判断基準が人ベースになるので、認定制度などを導入するか、基準を明確にしておく必要があるのを覚えておこう。

## 男性は仕事で能力を競っている 女性は親しい人のために仕事をしている



だから、

男性は、仕事やビジネスに興味を示す人が多い。他にも、ギャンブルやスポーツなど能力が証明できそうなことにこだわるのも男性が多い。また、収集癖を持つ人も男性に多く、この分野にかかる費用は女性を大きく引き話す。

だから、コンテストを行うなど顧客同士を競い合わせる仕掛けを男性のために取り入れると良い。表彰制度なども良くタイトルの保持者に何か権利を与えたりすると、それが役に立たなくても欲しがらる層が一定数いるのが男性だ。

女性は、自分が得をするかどうかしかを男性ほど気にしない。

能力での競い合いも恋愛など人間関係でしか行わない。だから、全般的に競い合うコンテストができる商品は限られる。

それより、周囲の人や自分の大切な人に役に立つと訴求しよう。

顔の見える誰かのために自分の時間と体力とお金を使うのが女性だ。

女性は推し活に費用はかけてもフィギアの収集にお金はかけない人が多い。

物消費より事消費（ことしょうひ）が多くなりやすいので、物を売っていても事消費（ことしょうひ）のように表現したほうが売れる。

## 男性は狩猟の DNA がある 女性は農耕や子育ての DNA がある



だから、

男性は、簡単に手に入るものから手に入れるのが難しい商品までを提示するほうが良い。マンモスを捕っていた時代から戦国時代を経て今日まで男性は狩猟をする DNA で生きてると私は思っている。だから、獲物が大きいほうが手に入れた時に嬉しいのだ。

そこで、金額でも、工程でも、紹介数でもなんでも良いので、手に入れるのが難しい商品の一つぐらい作っておこう。買う人は少ないがたまに売れるし、これがあるとあなたのブランド力がアップするのでおすすめである。

女性には、小さな一歩で段階的に上がって行けるように集客と販売をしよう。

男性がマンモスを捕っている時に野草を摘み、戦国時代は男手がない中農耕をし、近代まで子供を産み育てることを最優先とされてきた女性は、ステップバイステップの習性が残っていると私は考えている。

だから、一步一步段階的に進ませないと途中離脱が多くなる。

松竹梅に商品をパッケージ化するなどハードルを下げた価格提示が望ましいし、手に入れるのが難しい商品はコア客にしか売れないと考えておこう。

## 男性は会社や家庭のことを大切思うと黙って働くが 女性は会社や家庭のことを大切思うと口出しが多くなる



だから、

**男性は、紹介を出すことが得意と自覚している場合以外は紹介を出さない。**

男性は能力で他の男性と競い合っているので、敵に良い商品を紹介するのを無意識に避ける。

だから、紹介料をはずむか、お礼品をしっかりと渡す必要がある。

なお、男性から紹介を出してもらえるのは、その男性が紹介できる顧客リストかマーケットを持っている時で、なおかつ紹介を出しても自分のポジションが下がらない場合のみだ。つまり、あなたが大物になればなるほど紹介が出やすくなると覚えておこう。

**女性は、自分があなたやあなたの商品を気に入れば気軽に紹介を出してくれるが、それは親しい友人相手であることが多い。**

なので、紹介された顧客にも何か特典を渡すなど紹介特典は双方に渡さなくてはいけない。また、紹介の仕方が「私が良かったから」という紹介の仕方であることが多いので対象顧客でない人も多く紹介される。

仕事した後で「欲しいものでなかった」などのクレームになることがあるので、紹介ルールや仕事内容を確認できるLPなどを用意して紹介してもらうようにしたほうが良いだろう。



## 男性はヒエラルキーに敏感である 女性はヒエラルキーには鈍感だ



だから、

男性への訴求は、1点豪華主義が良い。とにかく「大きい」「多い」「高級」「希少価値」など、自分がヒエラルキーの上位に入れると思わせると購入に結び付きやすい。

デカ盛り料理は男性の心をくすぐるが女性でデカ盛りを喜ぶ人は少ない。身の丈に合っていないなくてもロレックスを買い、貧乏でもフェラーリに乗りたがる男性は多い。だから、「大きい」「多い」「高級」「希少価値」など、あなたの商品で自分がヒエラルキーの上位に入れると感じさせることだ。

女性への訴求は、良い点がたくさんあることや安心安全であることやサポートがあることなど多種多様の切り口が可能である。デカ盛り料理が男性向けなら、女性向け料理は多品目でデザート付きが受けるのを考えれば差は歴然だ。それだけに、告知したら即売れるという商品は少ない。そのうえ、女性は比較検討してじっくり選ぶ人が多いので購入までの時間がかかる。

しかし、少量多品目の購入になるので売上金額は思ったより大きくなるケースもある。売上が多いか少ないかはしっかり数値を計測して分析をしよう。

## 男性は上司や実力者を観て行動をする 女性は部下や社会的弱者を観て行動しやすい



だから、

顧客対象が男性でああなたのビジネスに推薦をもらうなら、上司や実力者や専門家が良  
い。社会的に認められていることは絶対に必要だ。有名人であっても、あなた  
のビジネスや商品の関係者が知らない人物からの推薦は原則もらわないほうが  
良い。ただ、あなたのビジネスや商品の関係者が知らない人物でも、商品に関  
しての専門家や権威者であるという点をアピールできれば勝算はある。お客様  
の声も、肩書などを入れて実力者や専門家だと感じさせると良い。

とにかく、男性の目線は上へ上へと向けられるので、それを覚えていて集客に  
活かして欲しい。

顧客対象が女性の場合の推薦は、お客様の声や過去の購入者や身近な人からが良く  
効く。お客様の声やコメントは男女ともに有効であるが、より有効なのは女性が  
対象顧客だった場合だ。あなたのビジネスや商品の関係者が知らない人物から  
の推薦も有名人でファンが多いなら有効だ。女性は推薦した人が実力者でなく  
ても気にしない。自分と同格か自分が好きな人であるほうが良く反応する。男  
性との違いは非常に顕著なので覚えておこう。

なお、両性を顧客対象にした場合は両方を入れると良いことを付け加えてお  
く。

## コンサルティングを受けた方の感想

### ビジネスやホームページの体質改善に繋がった ☆☆☆☆☆

どんな悩みがあるのかすら分からなかった。とにかく稼げる体質を目指したい。セミナーをいっぱい受けても一般論しか分からず、個別具体的な改善点を知りたいと考えてコンサルを受けました。

受けて良かったことは、ビジネスやホームページの体質改善に繋がったことと、1か月でアフィリエイトの売上が1.5倍になったことです。

ビジネスモデルや、ホームページで今すぐ改造すべき点・ホームページの導線・キーワードなどを徹底的に洗い出すヒントをいただいたことです。また、やるべきことが絞れてきたことで、大幅な経費削減に繋がる可能性が出てきたことが良かったです。

TY 事務所 代表 T・Y 様 50 代男性

### あらゆる角度からのコンサルティング ☆☆☆☆☆

鈴木さんとは、セミナーで一緒させていただいたのがきっかけでした。そこで、私の現在の課題をお話しさせていただき、お声をかけて下さったのがきっかけです。

新規顧客の獲得を課題としており、客数UPを目標としていました。

相談したことで、私自身が目指していく方向、やるべき事、やりたい事を網羅していただいたコンサルでありました。

目標や方向性が明確で行動に移すことで売上UPにつながると実感しました。すんなりと私の中に浸透していきました。

鈴木先生にはあらゆる角度から物事をとらえていただき、私のビジネスですが、一緒になって良い方向になる事を考えていただきました。

とても楽しんで打ち合わせをしていただいているという印象で、こちらが、とても前向きに、楽しくビジネスが出来るように考えていただきました。(特に、心理面・女性的観念など)

同じように悩んでいる人へ、

現状の課題を楽しく取り組める良い機会である。一緒に明るい社会作りをする為に、まずは、相談してみると良いと話します。

株式会社ラインアップ 佐藤 学 様

## マインドックの活動内容

ここまで読んでくださって、ありがとうございます。

マインドックでは、あなたのビジネスやモチベーションの維持に役立つ多くのサービスを展開しています。

- ・これから自分でビジネスを始めるので不安だらけ
- ・仕事もあるので短時間しか作業できないが副業ができるか不安
- ・自分には売れるようなものが何もないと感じる
- ・「リスクを取れ」と言われるが怖くてイヤ
- ・無理をしないで長く続けられる仕事を見つけたい
- ・自分の状況を理解してくれるコンサルがないのが不満
- ・批判や非難されるのが怖くて一歩が踏み出せない
- ・過去コンサルティングを受けたけど売上に結びつかなかった
- ・好きなことはあるが得意なことが考え付かなくて迷っている

このような方は【ビジネスコンサルティング】のページをご覧ください。  
初回無料で個別相談が受けられますので、お気軽にお申し込みくださいね。

『TOPページ』から『サービス一覧』。

ページ内【ビジネスコンサルティング】をクリックすれば申し込めます。

<https://bestmindoc.com/>



マインドック 代表  
**鈴木栄美子**