



『次世代癒し家特化型ビジネス』の教科書



この教科書は一般社団法人神聖スピリチュアル協会に著作権がございます。
無断使用を固くお断りいたします。



一般社団法人
神聖スピリチュアル協会®
Divine Spiritual Association



MIHO

はじめまして。

一般社団法人神聖スピリチュアル協会のMIHOと申します。

「次世代癒し家特化型ビジネス」の教科書

にご縁をくださり、とても光栄です☆

あなたは今、
癒し家のお仕事をしたい！
と思われているかもしれませんし
すでにスタートをしているかもしれません。

この教科書のひとつひとつの
手順をお読みいただくことで



癒しをお仕事にするには

どこから手を付けたらよいの？



経済的自立に向かうには？



活動していくにあたり

どんな問題を解決していくとよいの？



もっと仕事を快適に楽しむためには？

ということを

これまで7000人以上の

セッションと講座経験や

20年以上に渡り

数多くの癒し家の成功例や失敗例を

見てきたことでわかったことなどを

私の体験談を

盛り込みながら書きました。

あなたのなりたい夢や理想の

大きな後押しができましたら幸いです☆

ステージ1  次世代癒し家特化型ビジネスとは？

ステージ2  心や霊性とビジネスのバランスはとれていますか？

ステージ3  貧乏癒し家と豊かな癒し家の決定的な違い

ステージ4  高単価でもあなたから買いたくなる秘密

ステージ5  セールスが楽しくなる！すぐに使える心理学

おまけ  一番重要なこと

ステージ1 次世代癒し家特化型ビジネスとは？



今あなたは
癒しのスキルを習得したところでしょうか？
癒し家となりスタートされたところでしょうか？
もう何年も癒し家をされていますでしょうか？

今、ビジネスに関しての
気がかりはどのようなことがありますか？

私がよくご相談を受けるものとしては

- ・ 集客はどこから手を付けたらよいかわからない
- ・ 心や霊性とビジネスのバランスを取るのが難しい
- ・ 集客につながるブログやメルマガの書き方がわからない
- ・ セールスが苦手
- ・ 毎月の売り上げを安定させたい
- ・ 高単価でもご成約を頂けるようになりたい
- ・ セールスに直結する動画の活用をしたい

というようなものです。

そもそも

- ・色々やってみたけれど
お客様の反応が低い理由が自分ではわからない

というものもあります。

この道でクライアント様に喜んで頂き
世の中のお役に立ちつつ

あなた自身も人生を楽しみ
充実させるためには

ある程度の売り上げが必要

となります。

なぜなら
売上を伸ばすことができれば

好きなことで生計を立てられる

ようになり

自信

にも繋がります。

これは大きいですよ。

もちろんクライアント様にも
笑顔で喜んで頂けて

あなたも生きがいや楽しみに
溢れてくるでしょう。

新たな学びや活動の拡大に
投資ができるようにもなります。

さらに自分ができることに
向かって行動を起こすことができる・・・

という良い循環が生まれます。
あなたの世界がきっと変わるでしょう。

でも
もしクライアント様がほとんど来なければ・・・

- ・自分、家族、友人の狭い範囲でセッションをしている
- ・ワンコイン、数千円～数万円の趣味程度の活動
- ・反応のないブログやSNSを発信し続ける
- ・お役に立ちたいのに、立てないまま

これがずっと続くとしたらどうでしょうか？
ものすごく苦しいですね。

自分には向いていないのだと思い
やめてしまうこともあるかもしれません。

今このことを書いているのは
私自身が15年の間
売上がなく苦しい思いをしてきたからです。

月に10万円満たない時もありました。
サロンを持っていたので
もう極貧状態です^^

そして
「癒し業界はそういうものなのかな？」
とあきらめ気味でした。

その頃の経験はこちらに書いています。
↓↓ ↓↓

◆売れない時期が15年もありました…

ご縁あってこちらをお読みのあなたには
私と同じような経験を
して欲しくないと思っています。

私の場合は回り道が多かったですが
私にはそれが必要だったからです。

ですから
あなたがわざわざ
私と同じような苦勞を
買って出る必要はありません^^

私の天界ミッションは
癒し家がイキイキと活動ができる
環境を整えることです。

それが実現すると
癒し家によってもっと人々が
笑顔で過ごすことができるようになり

最終的には

世界平和に繋がる

と信じているからです。

ですから是非あなたに
癒し家としてイキイキと
活躍して欲しいと願っています。

この教科書を作るいきさつを
知っていただきたかったので
前置きが長くなりましたね^^

それでは
この次世代癒し家特化型ビジネスの
本題に移ります。

このビジネスの特徴としては

- ・あなたの魂が美しく純粋になっていく
- ・美しく純粋になるほど、ビジネスがうまくいく
- ・活動そのものが楽しくやりがいに満ちる
- ・魂レベルのあなたを生かすことができる
- ・動画プロモーションや活用法がわかる
- ・集客の自動化が構築できる
- ・申し込みたくなる自分専用のセールスの型が作れる

など、まだまだありますが

ビジネス知識だけではない

癒し家に必要な高波動とマインド

の全てが入っています！
しかもワンステージ上のものです。

同じ癒し家として活動されるなら
思考も感情も波動もクリアな状態の

魅力溢れる癒し家さんとして
活動していただきたいと思っています！

今は癒し業界が右肩上がりのため
同じく癒し家も増えています。

そのような中で
ビジネスをしていくためには

「セッション（講座）を受けてみたい！」

「この人から受けたい！」

「ここは他より魅力的！」

とって頂けることが重要となります。

もちろんビジネスの仕組みも
重要です。

ここで習得できる仕組みは

7日間ステップメールを中心としたものではなく

自動化ステップメール法

を採用しています。

これだけでも強力な仕組みですが

さらに

- ・ブランディング
- ・価値ある高単価商品
- ・成約率を上げるセールス法
- ・すらすらライティング法

など全体の仕組みをカバーしています。

もしかするとあなたは

「ワンステージ上の方法について行けるかな？」

と思われたかもしれませんね。

取り組む内容ははっきり言って多いです^^
ステージを変えていただきたいですから。

それを承知の上で

「やってみよう！」

という方は是非チャレンジしてください。

私はあなたを
全面的にお手伝いいたします！

きっと受講後は

できることがいっぱい！

になっていますよ。

安心していただきたいのは
ビジネスが苦手だった私が

集客が初めて、あるいは苦手と思っている
癒し家さんに向けて作ったものですから

取り組む内容は多いですが
理解が難しいということではありません。

ビジネス用語などの
慣れないものがあれば
やさしく理解できるように
進めていきます☆

もう一つはこちらです。

技術的なことも大事ですが
長期的に一番外せない重要なことは
やはりマインドです。

ですから

**あなたの心や靈性を高めていき
柱も整っていく**

7つの影響力

- ・愛
- ・叡智
- ・自信
- ・表現
- ・人間関係
- ・天界ミッション
- ・お金

の

目覚め

と

エネルギーチャージ

も行っていきます。

どれもとても重要ですよね。

これらはあなた自身が制限をして
発揮しきれていないことがあります。

制限があると
いくらビジネス知識を身に付けても

「上手くいかない・・・」

「何かが違う・・・」

という事になりかねません。

目覚めさせていきながら
そしてエネルギーチャージも行い
本来のパワフルなあなたに

還っていきましょう！

活動するほどに霊性が高まる手法です。

お客様に喜ばれて
3年5年後先も活動ができるのは
最高ですよ！

私は、この状態は

癒し家の理想形

だと思っています。

そして
癒し家ビジネスでまず取り組むことは
あなたの

- ・好きなこと
- ・できること
- ・世の中が求めていること

この3つを引き出すことです。

そしてこの3つの全てに
当てはまるものが
あなたにとってベストなものです。

今それがわからなくても大丈夫です。
それはどの方にも必ずありますよ☆

ステージ2 心や霊性とビジネスのバランスはとれていますか？



私自身は売り上げそのものでいえば億を超えるような売り上げを出す癒し家ではありません。

私にとって大切なことは

- ・心や霊性を大切に
ビジネスを心から楽しめているか？
- ・受講生様としっかり向き合った
講座ができているか？
- ・自分の性質やライフスタイルに合った
活動ができているか？

だからです。

これらが後回しになってしまうと
きっと続けたくなくなるでしょう。

多くの時間を費やす
お仕事が楽しめないなんて
魂が死んでしまいます ^^

ですが
多くの癒し家は自分のしたいことを
ビジネスの形にすることが苦手です。

そのような状況で
多くの集客塾では

- ・稼ぐ
- ・売る
- ・取る

という話がグイグイと
前面に出てきます。

集客塾なので
それは当たり前のことですし

私も受講生様には
稼いで欲しいです。

それに
たくさん売れてくれたら
と一っつても嬉しいです！

私自身、あちこちの集客講座を受講して
1000万円ほどの自己投資を
してきました。

ただその中で

「今月は30万取れました！」

「今日、40万取ってきます！」

などの

ビジネス臭の強すぎる起業塾に
参加していると

ビジネスの印象が悪くなり
癒し家はストレスを感じやすい
のではないかな？

と思いました。

なぜなら多くの癒し家は
はじめから売上を出そうと思って
その仕事を始めたのではないからです。

つまり

初めの動機が

「稼ぎたいから癒し家になろう。」

ではないからです。

**自己成長や霊的成長をしつつ
お客様の笑顔や幸福を増やしていく**

それが大前提にあり
その上で生計を立てられたらもっと嬉しい
というのが動機になっているからです。

きっと

あなたもそうではないでしょうか？

そのため
売上に注目しすぎると本末転倒に
なってしまうのですね。

実際に売り上げが出るほど
「このやり方でいいのかな？」
と苦しくなり
辞めてしまった方もいます。

やっと好きなことを
スタートできたのに
こうなってしまうのは辛いですね。

この解決法としては

・ **マインドを変える**

ことですが
根本的な解決方法としては

・ **聖なる癒し家マインドに変える**

ことです。

これは先ほどお伝えした
7つの影響力を解放すると
あなたの神聖さが発揮されやすくなります。

あなたの神聖さがパワフルになるほど
あなたとビジネススタイルが統合されてきます。

単なるビジネスではなく

あなたの

- ・ 自己表現
- ・ 人生創造

となっていくのです。

私はわかりやすいように
ビジネスや集客
という言葉を使っていますが

ビジネスという感覚で
お仕事はしていません。

本来仕事というものは
あなたが社会に求められている
お役目ともいえます。

それは

自己表現

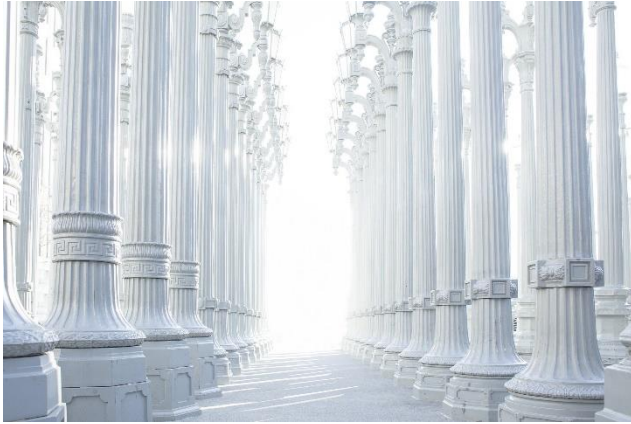
であり

人生をクリエイティブ

にするものです。

このようなビジネスなら
あなたもしたいと思いませんか？

ステージ3 貧しい癒し家と豊かな癒し家の決定的な違い



忙しく頑張っているのに
収入につながらない癒し家と

あくせくしなくても
豊かになれている癒し家の

決定的な違いは何だと思えますか？

それは

・ **高単価商品を持っているか持っていないか**

です。

高単価とは10万円以上の
商品のことですが

30万円以上が理想的です。

これはどういうことかと言いますと

例えば

1万円の商品を持っていた場合

月に100万円の売り上げを出すには
100名を募集する必要があります。

1カ月に100人の集客は
実際に行うのはかなり大変です。

おひとりおひとりの
ご予約や問い合わせなどの
事務作業だけでも膨大になります。

しかもそれが毎月です。

一方で
30万円の商品を持っていた場合は
1カ月に3～4人の
お申し込みを頂けばよいのです。

3～4人なら100人を集めたり
セッションをするよりは
現実味があり
なんだかできそうですよね。

ここでポイントとなるのが
単に高単価な商品を持つ
という意味ではありません。

価値ある高単価商品を持つ

のです。

30万円の商品なら
30万以上の価値を持つのはもちろん

できれば2倍3倍の

価値あるものを用意します。

お客様はその価値に投資をしてください。

このような商品を作る時に
ひょっこりと顔を出すのが

お金のブロックです。

あなたがとても良い商品
持っていたとしても

お金のブロックがあると

- ・良い商品なのに売上げが伸びない
- ・30万円の商品を作っても、自分が高いと思っているので売れない
- ・本来の価値よりも単価を下げてしまう
- ・キャンペーン価格しか売れない

という事が起こります。

私はこれまで
色々な方とお会いして

それはそれはたくさん
お金のブロックのお話を聞いてきました。

収入の流れや使い方は
その方の人生観が見えてきます。

お金と関わらずに
1日を過ごすことはできません。

毎日何らかの支払いや収入
お金のやりくりや計画を

立てていると思います。

一生付き合うお金なら
ブロックのないクリアなお付き合い

をしていきましょう！

資本主義の社会では
世の中にどれだけ貢献できたかは
売り上げに表れるともいいます。

癒し家としてたくさん貢献をして
貢献のお返しとして収入が増えたなら
こんなに嬉しいことはありませんよね！

ステージ4 高単価でもあなたから買いたくなる秘密



高単価商品なのにさらさらと売れていく・・・

「あなただから受けたいです！」

「このようなセッション（講座）を探していました！」

と、お会いする前から
言って頂けたら最高ですよ！

もし

「高単価はお申し込みが入りにくいのでは？」

と思われたいたなら
それは思い込みです。

現在、あなたが高単価商品を持っていて
お申し込みがないのであれば
コンセプトや商品設計
ライティング、セールスなど
別のところに原因がある可能性が大きいです。

お会いする前からセッションや
講座をお申し込みするつもりで

体験セッションや体験セミナーを
受けてくださる秘密は

動画

にあります。

あなたは動画の効果を知っていますか？

動画は文章では伝えきれない

- ・雰囲気
- ・具体性

を視覚的に伝えるのに
とても優れています。

その人のことを知りたいな
と思ったときに

文章のみよりも
YouTubeなどでご本人を
確認できた時の方が

「この記事を書いているのは
この人なんだ！」

と、安心感は高まりませんか？

それは文章だけでは得られない
情報を動画から受け取ることができる
からですよね。

そしてとても大事なことを
お伝えします。

実はお客様は
商品単価のことよりも
もっと気にしていることがあります。

それは何だと思えますか？

「その人に安心してお任せできるか？」

です！

ですから

「この方なら受けたい☆」

と思って頂ければ
ご成約までがすんなりです。

私も実際に
初めてお会いした直後でも

「動画を観た時に『MIHOさんから受けよう！』
って決めていました！」

「いくらでも払うので
もう値段教えてください！」←えっ！？(笑)

もう凄くやる気満々で
ビックリしながらも
とても有り難かったです。

もちろん文章から
お人柄は伝わってきますが

動画があると相乗効果が高くなることを
ご理解いただけたかと思います。

ですので講座では

ライティングと動画を組み合わせて
効果的に活用していく方法

をお伝えしています。

動画は今後もっと可能性が広がるツールです。

あなたも是非ご活用くださいね☆

ステージ5 セールスが楽しくなる！すぐに使える心理学



ここで

あなたに超基本の質問をしますね。

ビジネスの本質は何だと思えますか？

シンキングタイムです^^

...

ビジネスの本質とは

お客様の悩みを解決すること

です。

「こんなことで困っている。」

「これがあればもっといいのに。」

という世の中のご要望は
ひと言でいうと

『お悩み』

です。

それを解決できるものを
あなたが提供することができればいいのです。

癒し家はお人の悩みを解決するのに
直結する仕事ですよ。

ですから本当はセールスは
得意なはず！

といつも私は思っています。

でも実際は苦手で
頑張っ商品や料金の話をしても
上手く伝わらないことが多いです。

お勧めすることが苦手な方もいます。

それはなぜでしょう？

それは

- ・ セールスのイメージに良い印象を持っていない
- ・ 自分の商品の良さを自分がわかっていない
- ・ 自分のセールスの型を持たない

などがあります。

その解決法のひとつに心理学があります。

ここでは私も使っている
すぐに使える心理学をお伝えしますね。

するとお客様はあなたから

「もっと話を聞きたい」
「私にはこの商品が必要」
「あなたから買いたい」

と違って頂けますよ☆

その1 『心をオープンになれる存在』となる

お客様は心の内を話せる
つまり深い話をできる
癒し家であれば受けたいと思っています。

警戒してしまうような
癒し家はイヤですよね ^^

ですから
心を開いて頂けるような
コミュニケーションを行きましょう。

これはセールスの上手な人ほど
あたり前に使っています。

- ・ お客様のお悩みや、その背景、感情に耳を傾ける
- ・ 理解と共感を示す
- ・ 相槌と頷きを入れる
- ・ お客様の話を否定せず、遮らない

これは傾聴ですね。

お人は

「私のことを理解してもらえた！」

と思うと相手へ心を

オープンにすることができます。

その2 お客様に『未来の姿』を見せる

「このセッション（講座）を受けた方は
このように変化しています。」

という、実際に受けた方が
どうなったかをお伝えすることで

「自分もこのように変われるかもしれない。」

とイメージをしやすくなります。

これはフレーミングといいます。

フレーミングは相手の意識や思考の
あいまいさを取り除き

どうなりたいかの

目標設定を明確

にしたいときに効果があります。

その3 「セールスの成否」を決めるセルフイメージ

セルフイメージは

『自分について抱いている印象』

のことです。

セルフイメージが

仕事や年収、恋愛、人生で手にする結果

を決定づける、と言われます。

もしあなたが

「私は失敗を恐れている。」

「私のセールスがうまくいくはずはない。」

と思っていると

そのようなセルフイメージに

自分を当てはめてしまい

現実にしてしまいます。

ですからまずは

自分に対してどのような

印象を持っているかを
再点検してみましょう。

以上でステージ5までのお話は終了です。
いかがでしたでしょうか？

最後に一番重要なこと

↓↓ ↓↓

それは

お客様、商品、自分に愛を持つ

これが全てです。

これはわかっているも
いざとなると難しい
ことでもあります。

- ・お客様が少ない・・・
- ・必要とされるような商品が作れない・・・
- ・お客様との不調和でめっちゃ落ち込む・・・
- ・断られてばかり・・・
- ・来月大丈夫かな・・・

このような時は

「やっぱり私は向いていないのかな？」

と自分を責めてしまうかもしれません。

私もそれを経験してきました。
もう数えきれないくらいです。

だから大丈夫です！
適切な手順を進めて行けば
問題は早く解決します。

そして問題でさえも
自分のエゴによって
作り出している可能性がほとんどです。

ですから
あなたのメンタルもエネルギーも
どんどんクリアにして

この地球で
あなたの魂の喜ぶ

自己表現

で豊かに

人生を創造

してくださいね！

この

「次世代癒し家特化型ビジネス」の教科書

は

あなたの聖なるビジネスの
輪が回り始めることを願い書きました。

もしそれが伝わっていたなら
こんなに嬉しいことはありません。

最後までお読みいただき
そして
ご縁をありがとうございました☆

