

お金のマインド

変革講座

こんにちは。

常森さつきです。

講座受講特典として、

「お金のマインド変革講座」

をお届けします。

私は、つい最近まで20年間にわたり

占い師として活動をしていました。

鑑定したお客様は、1,000人を超えました。

そんな占い師としての活動のなかで、

私が一番悩んでいたのは、

お金をいただくことへの抵抗感でした。

なぜなら、

占いというのはすごく神秘的で、
その答えは、
宇宙のどこかからやってくる啓示の
ようにも感じられました。

そのため、

そういうものに「値段」をつけることに、
めちゃくちゃ抵抗があったのです。

ですから、

価格はなるべく抑えめにして、

でも、

提供できるものは最高のものにしないといけないと思い、
西洋、東洋、さまざまな占術を身につけていきました。

当時の私がメニューとして掲げていたのは、こんな感じでした。

- ・西洋占星術

- ・サビアン占星術

※西洋占星術に含まれますけど、

とにかく、たくさんあるほうがいいと思っていたので…

- ・紫微斗数、

- ・九星気学

- ・姓名判断

- ・手相

- ・タロットカードリーディング

- ・ジプシーカード

- ・ルーン

うーん。そのほかにも、

裏メニューみたいな感じで四柱推命も見ていました。

で、こんな私が占い師として
「儲かっていたか？」というと、
それは、本当にビミョーなライン。

確かに、お客様が全然いないわけじゃないんです。
そうじゃないと、そもそも1,000人は
超えられないわけなので、
そこそこいらしていただいていたいました。

それに、雑誌の取材なんかも
何本かさせてもらったりして、
ネットの占いプログラムも書かせていただきました。

でも、
それで経済的に十分だったかといえば、
それには大きな疑問符「？」が
ついてしまう状態だったんです。

そんな私の状態とはうらはらに、
どのお客さんにもほぼ同じことを
繰り返して言っているだけのようない師が、
私より稼いでいるという現実！

今、これを読んで下さっているあなたにも、
同じような経験があるのではないのでしょうか？

私たちのような人間と、
儲かっている奴ら(あえて、「奴ら」と書かせてもらいます！)の
どこが違うというのか！？

あなたもそう思いませんか？

悶々と、指をくわえて、
そういう人を羨みながらも、

「自分はそのような人種とは違うんだ」と
自分に言い聞かせている日々。

そんななかで、あるとき、
お金に関するマインドの変革が
私のなかで起こりました。

それは、今、
私自身がおこなっているセラピーにも
関連することなのですが、

今回、その
「お金のマインド」の部分にフォーカスして、
お伝えしていこうと思います。

お金のマインドが変革することで
何が起こるかという、

まず、

お金を受け取ることが楽になります。

そして、

自分の提供するものの価値を

自然に高く設定できるようになります。

経済的にゆとりができれば、

仕事や生活そのものに集中できますから、

もっと人生が楽しくなります。

自分に余裕ができればできるほど、

仕事も人間関係も向こうからやってくるという

不思議な現象が起こります。

あなたは、もう

「お金のマインドチェックシート」を試してみましたか？

まだの方は、

まず、チェックシートに回答してみてください。

このチェックシートで、

2つ以上「はい」と答えた方には、

この講座が役に立つと思います。

それでは、チェックシートの回答も参考にして、

以下の講座にお進み下さい。

この講座では、

お金のマインドのほか、

変革しておいたほうがいいマインドについて、

段階を踏みながら進んでいきます。

では、引き続き、
「お金のマインド変革講座」を
お楽しみください。

あらためまして、

「お金のマインド変革講座」へ、ようこそ！

講座に入る前に

もうひとつ注意事項があります。

この講座では、

チェックリストや

自分の考えを書いてみるワークがあります。

忙しいあなたにたいへん申し訳ないのですが、

これは飛ばさずに実践してみてください。

そうすることで、

自分のなかにあった潜在意識に

気づくことができます。

そして、

視点が変わることで、

自然にマインドが変わるようになります。

ここだけ、お手数ですが

ご協力をお願いします。

それでは、さっそくマインド変革を始めていきましょう。

【マインド変革その1】 優劣に関するマインド

さっそくですが、
ちょっと想像してほしいことがあります。

もし、あなたが占い師だったら、
これをどう思うでしょうか。

またチェックリストです。
「はい」か「いいえ」で答えてみてください。

占い師として十分なお金をかせぐためには、

- ・他の占い師とは違う突出した特徴がないとダメだと思う。
- ・占いの他にカウンセリングやセラピー、ヒーリングなどで資格を取るべきだと思う。
- ・ターゲットにするお客さんを明確にするべきだと思う。
- ・多くの人に認知してもらわなければならないと思う。

さあ、どうですか？

「はい」の数、「いいえ」の数、まとまりましたか？

実は、

この4つのこと、

これらはすべて、

稼げる占い師になるために「必要ない」のです！

いいですか？

もう一度言います。「いらないこと」なんですよ！

「え〜っ??!!」

という反論の声が聞こえてきそうですね。(笑)

だって、そもそも、

この講座に入る前のところで書いたでしょ。

もう一回書きますけど(っっていうか、引用しますけど)

「そんな私の状態とはうらはらに、

どのお客さんにもほぼ同じことを

繰り返して言っているだけのような占い師が、

私より稼いでいるという現実！」

というのが許せないっていう気持ちに、

あなたも共感してくれていたんじゃないかと

思うんです。

つまり、

- ・突出した特徴ある占いスキルがあるわけじゃない
- ・何か資格を持っているわけでもない
- ・どんなお客に来てほしいとか、そんなビジョンもない
- ・特にマスコミに取り上げられてるわけでもない

そういう人が、なぜだかわからんけど、

「私のお客さんを横取りする！キー！！」って

なっているのをやめたいわけなんです。

そうなんです。

ここでまずひとつ、マインド変わりましたね？

売れるために、新しい資格もスキルも必要ないんです。

今のままで大丈夫。

自分の好きなやり方を信じていっていいんです。

ここで、あなたにお伝えしたい

ひとつめの変革ポイントは、ただひとつ。

「優れていないといけない」というのは、

自分が作り出したまぼろし

ということなんです。

スキルの優劣は、基本、集客に関係がありません。

それは、私も売れている占い師を見て

不満を感じている時点で気づくべきだったんです。

でも、自分の意識、マインドの部分になると、

ついついスキルの優劣で何かが変わってしまう。

そういうことがあるんですね。

さあ、まず、

「優劣で何かが変わる」と考えるマインドを

ここで捨てて下さい。

自分が、売れっ子〇〇(占い師でなくてもなんでも自分の好きな
ものを入れてください)になることと、

資格を取ることには何の関係もありません。

ここでの結論

「優れていないといけない」というのは、
自分が作り出したまぼろしです。

【マインド変革その2】 強みに関するマインド

はい。

資格を取らなくてもいいというのは、
理解していただけたでしょうか。

ちょっとだけ誤解しないでいただきたいのは、
「勉強してはいけない」
というわけではないのです。

知識やスキルが増えるのはよいことです。

でも、それをしないと集客できない
というのは間違いなので、
そのところは、
何度も考えてみてくださいね。

それでは、次に、

強みに関するマインドを変革していきましょう。

強みを考える前に、

もしあなたが自営や副業をしているなら、

お客様(できればリピーター)が

どんなタイプなのか書き出してみてください。

会社員なら、どんなことを頼まれやすいか、

それを書いてみましょう。

いくつでもいいのですが、

大きくジャンル分けしてみるといいですね。

ちょっと、おもいつくまま、

メモ用紙にでも書き出してみてください。

▪

▪

▪

▪

▪

はい。書けましたね。

いくつか書いたと思いますが、

似たような感じのものもあったでしょうか。

実は、ここで書いたことが、
あなたの仕事上での「強み」なのです。

「そうか。よしわかった！」と思いましたか？

それとも

「え～っ??なんかちょっと微妙...」と思いましたか？

「よしわかった！」という人は、
すぐに今日からでも
「私は〇〇専門です」と名乗ってみましょう。

そうすることで、自分らしさがアピールできます。

そして、自然にお客様のターゲットを絞ったり、
自分の仕事の分野を決めたりすることにつながります。

「なんかちょっと微妙」と思った人、

実は、こちらの人のほうが多いかもしれないのですが、
そういう人には、

私の話を少し聴いていただきたいと思います。

私は、とある占い館でも占っていたことがあります。

そういうときに、隣のブースから

「引っ越しの方位はこっちでいいですか？」

みたいな声が聞こえてきました。

「そうか、引っ越しの方位もわからなくちゃダメだよな」

とか思った私は、吉方位を説明するため、

気学の勉強を始めました。

まあ、これって別に悪いことじゃないし、
メニューが増えるのはいいこと
(ちょっと今ではそう言い切れないのですが)
ではあったのですが…。

なんとか吉方位とか説明できるようになって、
自分のメニューにもそういうことを掲げたのですが、
その後もあんまり方位について質問されないんですね。

せっかく学んだんだからと思って、
ブログに記事とか書いたりもしたんですけど、
一向に引っ越しの相談は増えません。

つまり、それは私の強みじゃなかったってことなんです。

もともと、あんまり質問されない内容だったのに、
他の占い師さんが答えているのを見て、

「私も引っ越しについて答えられるようになったら、
あのお客さんが〇〇先生じゃなくて
私のほうを選んでくれるようになるかも」っていう、
そんな気持ちでいたんだと思うんです。

もう、「何もわかってなかったね」と、
今なら思うけれど、そのときはそんな気持ちでした。

このことで、私が何が言いたいかというね。
あなたの強みは、リピーターのお客様や、
上司や同僚が作ってくれるということなんです。

リポートしてくれるということは、
それだけ「魅力」を感じているということなのだから、
それが「占い師としての魅力そのもの」なんですね。

また、会社員ならば、
繰り返し頼まれることというのは、
「その人にやってもらうと良い結果になる」と、
周囲が認めたことだというわけです。

私の例で言えば、
私は「こんがらがった家族関係」の悩みを
相談されることが多かったので、
実はそこが一番の強みだったと思います。

でも、それに気づいていなかったからね。
吉方位をきわめようと思って、
奇門遁甲を学び始めたりもしました。
でも、挫折しました。(笑)

お客様は、

私に吉方位とか引っ越しの相談を望んでいませんでした。

私は、私の得意な

「とにかく相談者の話に耳を傾ける」

ということをしていればよかったんです。

実は、今考えると、

それは私にとってまったく

苦勞のいらぬ仕事だったんですね。

占い師のような仕事をしている人のなかにも、

さまざまなタイプがあって、

どんどん自分から話をしていくタイプの方もいるし、

私のように何時間でも相談者の話を聴いていただける

という人もいる(?)のです。

私は話を聴くのが好きなので、

本当に長時間でも聴いていただけます。

そういう、無理をしなくても
自然にできてしまうことのほうが、
実はお客様にはよろこんでもらえることが多いのです。

つまり、聞きかじりみたいな、
資料を見なくちゃ答えられないようなことを
無理に自分の占術に加えなくてもいいってことです。

ここでの結論。

あなたが繰り返し頼まれること、
リピートしてくれるお客様の仕事で一番多いもの、
それが、あなたの一番の強みです。

【マインド変革その3】

ターゲットとするお客様に関するマインド

強みについてのマインド変革は、
納得できましたか？

うーん。まだ今ひとつという人も
いるかもしれませんね。

でも、そういう人こそ、
この講座を全部読んでほしいのです。

最後まで読んでもらおうと、たぶん、
そこで腑に落ちると思います。

ところで、

「お金のマインド変革講座なのに、
お金の話がなかなか出てきませんが、大丈夫？」
という声が、そろそろ出てきそうですが、
大丈夫です。

ちゃんとお金についてマインド変革できますから、
最後までおつきあい下さい。

では、次、お客様に関するマインドを変革していきましょう。

あなたが、自営や副業をしている方なら、
どんなお客様に来てほしいですか？

逆に、来てほしくないお客様はいますか？

会社員の方なら、

一緒に仕事をしたい人はいますか？

また、

仕事で関わりたくないという人はいますか？

今、ここで、このことについて考えてみてほしいのです。

メモを用意して、

・来てほしいお客様、一緒に仕事をしたい人とはどんな人たちか？

・来てほしくないお客様、仕事で関わりたくない人とはどんな人たちか？

ちょっと、書き出してみてください。

来てほしくないっていうのは、
たとえば、
私だったら、癌の治療中だし、
屋のなかでたばこを吸う人は来てほしくないですし、
動物好きなので、
動物嫌いな人はいやだなとか、
なんかそういう感じでいいのです。

あなたのリストを作ってみてください。

・来てほしい人、一緒に仕事をしたい人

・来てほしくない人、仕事で関わりたくない人

はい。書けましたか？

特に、来てほしくない人、仕事で関わりたくない人について、
書けたでしょうか？

来てほしくない人、関わりたくない人がいるという事実を、
ここで、まず確認しておきましょう。

あなたには、お客様になってほしくない人がいます。

(大丈夫、私にも来てほしくない方はいますよ！)

あなたには、仕事で関わりたくない人がいます。

ここでわかったことは、

来てほしくない人、仕事で関わりたくない人がいた

という時点で、

「あなたの仕事は、すべての人を対象にしなくていい」

「あなたは、誰にでも好かれようとしなくていい」

ということなんです。

どんなお客様でも、

来てくれるなら大歓迎と思っていませんでしたか？

そして、

嫌いな人でも、向こうから寄ってくるなら関わってもいいとか、

思っていませんでしたか？

ここでほとんどの人が

たぶん勘違いしてしまうのだけど、

すべての人を満足させることなんて、

できないんです。

だって、超有名な占い師とか、

すごい実力のある占い師さんっているけど、

そういう人って必ずアンチがいるでしょ。

どんなスキルや知識を持っていたとしても、
すべての人を満足させることはできない。

これを間違わないでほしいのです。

そうするとね。

さきほど書いた

「来てほしくない人」や

「関わりたくない人」

なんて、

相手にしなくていいってことがわかるでしょ？

だって、そもそも、

一人で世界中の人を相手したり、

関わったりすることはできないんだもの。

あなたは、

あなたがお客様になってほしいなあって思う人だけ
相手にしていればいいのです。

一緒に仕事がしたいなと思う人とだけ、
関わっていればいいんです。

それじゃあ儲からないって、
会社での評価が下がっちゃうって、
今、思いましたか？

そんなことはありません。

お客様って、実は、ものすご〜くたくさんいるし、
会社も人も、ものすご〜く、たくさんあるのですよ。

たぶん、あなたが、
全方位、全部自分のお客様にしよう、
全部の人に好かれるようにしよう、と
思うのをやめた途端、

楽で、気持ちの良い仕事ができるようになります。

どんなお客様と関わるか、
どんな人と関わるか、
を自分で決めること。

それが、本当に大切なことなんです。

ここでの結論。

すべての人を満足させる仕事などない。

関わりたい人は自分で選んでいい。

【マインド変革その4】 お金に関するマインド①

では、

いよいよここから、

お金に関するマインドについて、

お話したいと思います。

ここまで読んで下さって、

3つのマインド変革が起こりました。

これだけでも、

ずいぶんと変化が起こるはずですが、

ここからは、

変化の速度をぐんと上げていきましょう。

アクセル全開でいきますよ！

お金のマインドを変革するのは、
実はすごく単純なのです。

まず、お金って世界をぐるぐる回っていますよね。

その循環するお金の環のなかに自分がいること、
それを強くイメージしてほしいんです。

どうですか？

「すぐにできた」という人は、
お金のマインドが既に良い感じになっています。

「なんとなく違和感がある」

「自分は、お金とは関係ないところにいるって

考えたほうが自然な感じがする」

という人は、

お金のマインドを変える必要があります。

自分とは関係ない、

離れたところでお金が回っていると

考えた方が自然だという人は、

実はどこかで、

お金を受け取ることに罪悪感があります。

「なんとなく、お客様にも〇〇〇〇円ですって言うときに、

ちょっとドキドキする」とか、

「このサービスで、この料金？」って
思われないかとちょっとドキドキすると感じる人。

「お金って、そもそも汚いものだから、
そういうものに関わると
自分のスピリチュアルな部分に傷がつくような気がする」
とか、

「多少、貧しくても清く正しいほうが気持ちが良い」

そんな風に思う人、
そういう人は、
ぜひこんなワークをしてほしいんです。

次の質問に対して、
あなたはどんなふうに答えますか？

簡単でいいですから、手近のメモ用紙に書いてみて下さい。

Q:あなたの提供する仕事に

お客様がたくさんいらっしゃるようになったら、

どんな気持ちになりますか？

A:

Q:あなたの提供する仕事に

お客様がたくさんいらっしゃって、

みんながよろこんでお金を払ってくれたら、

どんな気持ちになりますか？

A:

はい。どんな答えになりましたか？

そうですね。

もし、お客様が

「よろこんでお金を払ってくれたら」、

あなたもよろこんで

それを受け取ることができるようになりますよね。

そうなんです。

お客様がよろこんでお金を払おうとしているのに、

もらおうとしないのは、

あなたのマインドなんですよ。

あなたは、

あなたにしかできない素晴らしいサービスをして、

その対価をもらうだけです。

あなたがもらう料金は、

お客様の何か大切なものを奪う行為ではないのです！

まだ、納得できませんか？

たとえば、あなたの占いが、

1時間 7,000円だとしましょう。

あなたが、

お客様から7,000円をもらうことに抵抗があると言って

悶々としている間に、

お客様は、

あなたの占いに7,000円を払わなければ、
そのお金はアクセサリーを買ってしまうかもしれないし、
美容院やネイルサロンに使ってしまうかもしれないし、
ちょっとおしゃれなレストランで
ディナーを食べてしまうかもしれません。

どっちにしたって、何かに使ってしまうんです。

だったら、あなたがもらったほうがいいと思いませんか？(笑)

お金は、お金をもらうことに罪悪感を持たない人に流れる。
それは真実のようです。

私も、「清貧」という言葉が大好きですし、「清く、貧しく、誠実に」
といった聖フランチェスコも大好きです。

でも、セラピーでお金をいただくことに罪悪感はありません。
それは、当然に私がいただいて良いものと思っています。

ここでの結論

お金は罪悪感のない人に流れる。
あなたも、お金の循環に入ろう！

【マインド変革その5】 お金に関するマインド②

それでは、

会社員の人は、どう考えたらいいでしょうか。

直接、お客様からお金をもらうわけではありません。

もらっているのは、会社からのお給料ですね。

お給料というのは、

仕事の内容やスキル、

そして、労働時間で決まると考えられています。

このような給与の体系のなかになると、

染みついてしまいやすいのが、

時給換算という感覚です。

たとえば、私の講座で考えると、
教材を制作している期間は、
誰も受講していないわけですから、
その講座からの収入はありません。

テキストの原稿を書いたり、
音声を録音したり、
動画を編集したり、

そして、

告知のためのサイトを作ったり、

そういう時間は、
言ってみれば、すべて無給です。

講座が売れるかどうかわかりませんし、
売れても、ほんのわずかの収入かもしれません。

それでも、

「これは、きっと誰かの役に立つものだ」

とあって、

日々、制作をしています。

これを時給に換算したらどうでしょうか？

教材の準備には、

実は結構な時間がかかります。

たとえば、(本当にたとえ話ですが)

制作に100時間かかったとして、

売り上げが1万円しかなければ、

時給は100円ということになりますね。

それだったら、やらないほうがいいのでしょうか？

いいえ。

そうではありません。

なぜならば、

講座は、一度作れば、

何度でも開講することができるからです。

また、

今回のように、オンラインで提供できる講座ならば、

販売ページを作っておけば、

その後、ずっとその講座が売り上げを作ってくれます。

私はここで、

あなたもオンライン教材を作ったほうがいいよと

言いたいわけではありません。

ただ、

なんでも時給換算で考えていると、

未来のための投資のような作業でも、

何か「損をしている」かのように、

感じてしまうことがあることが、

大きな問題だということなのです。

会社に勤めていても、

誰かから指示されたからとか、

やらないと上司がうるさいからとか、

そういう意識を持っていると、

どうしても、

なるべく仕事を少なくしたほうが得であるかのような

錯覚に陥ってしまいます。

実際はそうではありません。

どんどん自分で考えて、
指示されていなくても、必要ならばやる。
そういう風に仕事をとらえていくことで、

どんどん、自分の守備範囲が大きくなり、
やれることが増えてくるのです。

そうすると、自然に
スキルが上がっていきますね。

そのことによって、
あなたの給与もきっと上がっていくでしょう。

会社員でも、そんな風に、
自分の仕事と収入をとらえなおすことができると思います。

ここでの結論

今やっている仕事は未来への投資
言われなくてもやっていることが、
スキルも収入もアップさせるのです！

【マインド変革その6】 お金に関するマインド③

自営や副業をお金についての罪悪感について、
あなたは納得できましたか？

もしかしたら、まだ、
なんとなくモヤモヤしているかもしれませんね。

そこで、ここからは、
この罪悪感がなぜ起こるのか、
そして、これをなくすにはどうしたらいいかについて、
お話ししたいと思います。

まず、お金をもらうことについて、
どことなく悪いような気がする原因ですが、

それは、もうずばり言いますけれど、
あなた自身がお金を払うのが嫌だからです。

「そんなことないよ」って、今、思いましたか？

では、こんな情景を思い起こしてみてください。

あなたは、長い間ほしいと思っていたものを、
ようやく買えるだけのお金を手に入れることができました。
そして、今、
それをいよいよ買おうとしています。

そして今、あなたは、
本当にほしくてたまらなかったものを、
この瞬間、お金を払って買いました！

さて、お金を払った瞬間、
あなたはどんな気持ちでしょうか？

ほしかったモノを手に入れた
喜びはもちろんあるでしょうが、

どこかで「ああ、買っちゃったなあ」という、

後悔ではないのだけれど、
このお金があったら、〇〇を〇〇個買えたなあとか、
何とも言えない気持ちかわき起こる
そんな感覚はないでしょうか？

そうなんです。

どんなにほしいモノを買うときでも、
お金を払うとき、人は痛みを感じるものなんです。

ですから、

心優しいあなたは、
こういう痛みをお客様にも
味わわせてしまっているという
「罪悪感」が、どうしても抜けないのです。

では、どうしたら、その罪悪感を消すことができるかというと、

すごく具体的で一番手っ取り早いのは、

「料金を前払いにすること」です。

これは、ウソみたいですが、

絶大な効果がありますので、

可能な人は絶対に料金を前払いにしてください。

個人で行っている方なら、

事前に銀行口座に振り込んでもらうといいです。

クレジットカード払い (paypal など) が使える方は、

それでもいいですね。

とにかく、事前に支払いをすませてもらおう。

これが、めちゃくちゃ大事になります。

どんなに素晴らしいサービスでも、
終わった後にお金を払うと、
やはりお客様はそこでお金を払う痛みを感じてしまいます。

事前に払ってもらうことで、
当日はお金のやりとりがなくなりますから、
本当にすがすがしい気持ちで
サービスを提供することができるようになります。

それに、お客様も、
その場での支払いの痛みがないため、
顧客満足度も上がるんです。

今、前払いじゃない人は、
これを前払いに変えるだけで、
ものすごい変化が起こりますから、
絶対に試してほしいと思います。

占い館みたいなどころにいる方には、
これが難しいかもしれませんね。

そういう場合は、
鑑定に入る前にお客様に時間を
ハッキリ決めてもらうのがお勧めです。
もちろん、延長する場合は延長料金がかかることを、
これもハッキリ説明しましょう。

そして、きちんとタイマーを置いて、
時間が来たら話の途中でも
「ここから延長になりますけどいいですか？」
と聞いて下さい。

お店にお勤めの場合は、
「料金のことは、お店が決めているから、
私のせいじゃないよ」
っていう状態を作っておくと良いですね。

ここでの結論

お金を払うときには痛みがある。

それを避けるには前払いにするだけでいい

【マインド変革その6:リピーターを増やそう!】

さあ、お金に関するマインド変革が起こったでしょうか？

まず、一度、前払い方式を試してくださいね。

それはそれは効果がありますので。

では、最後になりますが、リピーターさんが、なぜあなたを指名するのか、その理由について、お話しして締めくりたいと思います。

私もいろいろな勘違いをしまくってきたわけですが、お客様は、基本的に占術が優れているかどうかで、選んでいる訳ではないんですよ。

もちろん、とっかかりというのはあると思うんです。

だから、たとえば使える占術をたくさんもっているなんてことは、

もしかしたら、初めてのお客様には多少のインパクトはあるかな？と思います。

でも、本当にこれは「多少」です。

リピーターになるのは、ハッキリ言って、占術がどうのというのは、ほとんど関係がありません。リピーターになるポイントはひとつ。

お客様が、あなたを好きになるかどうか、それだけです。

それは、あなたが有名かどうかとも全く関係がありません。

有名な占い師だって、行ってみてなんかピンと来なかったらリピーターにはならないんです。

どこか、この先生は私に合うなあって思うから、リピーターになるのですよね。

だから、何度も来てくれるお客様を大切にしましょう。

そういうお客様こそが、あなたの財産なんですから。

ここでの結論

【リピートしてくれるお客様は財産です】

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

占い師として、楽しく鑑定をしながら、しっかりと売上アップしていくために、お金を受け取るマインドを変えておくのは、本当に大切なことだと思います。

どうぞ、なんとなくモヤモヤしたら、もう一度、講座を読み返してみてください。

あなたは、もっともっとお金を受け取っていいんだということを、再確認していただけたと思います。