



Voice of Blooming講座

～潜在意識の声を味方につけて、他人の人生を開花に導く～

参加にあたってのお願い



カメラはオン
マイクは発言以外はオフ



リラックスして参加
飲食自由、トイレ遠慮せず



今に集中！



うすめの法則



う → うなずく

す → スマイル (笑顔)

め → メモをとる、チャットに書く





う → うなずく

す → スマイル（笑顔）

め → メモをとる、チャットに書く

学びの吸収率が 9 ～ 12 倍にアップするから

ただ聞いているだけだと → **6 %**

アウトプットすると → **54 %**

実践すると → **75 %**



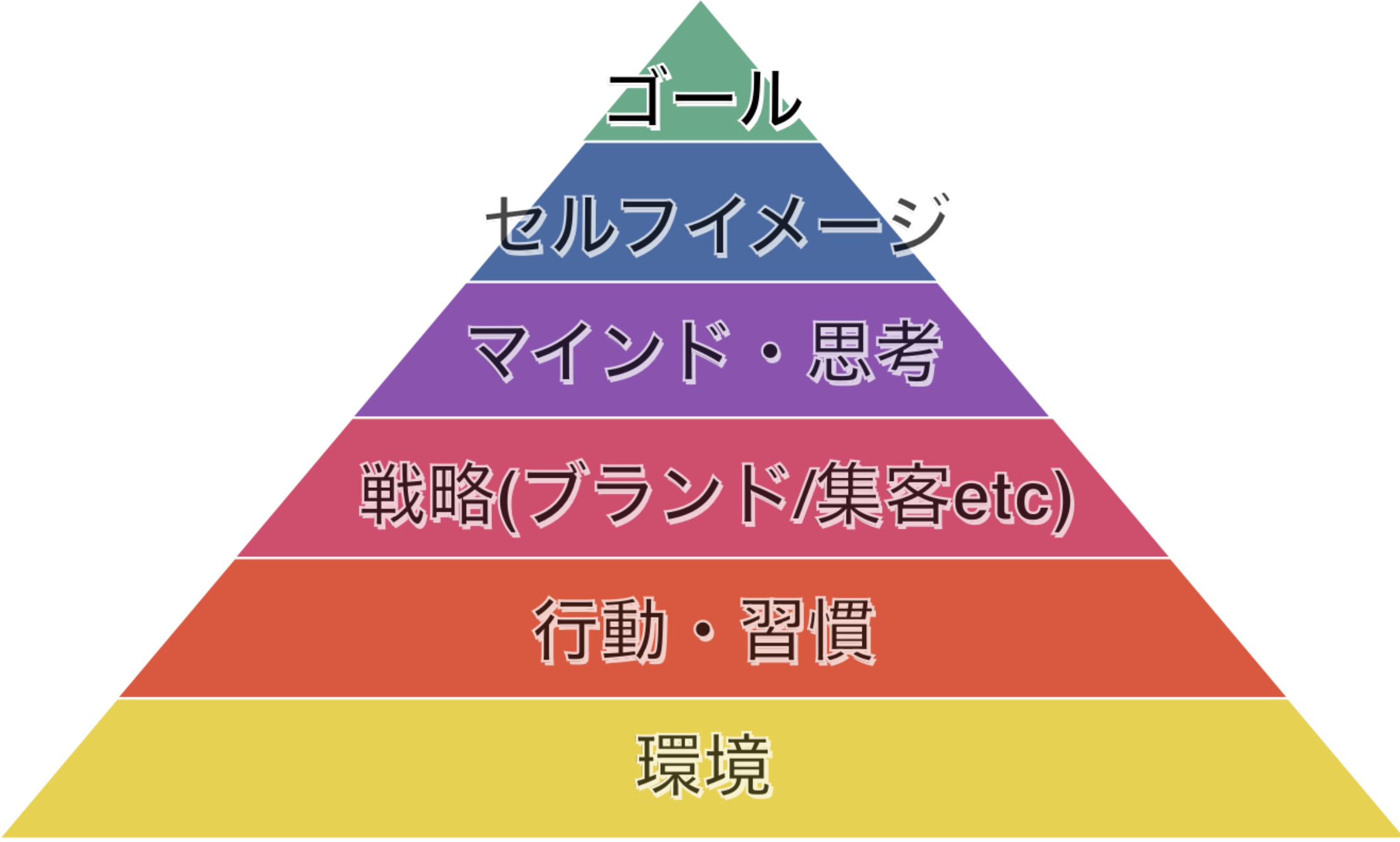


シェアタイム

- ①前回の講座で学んだことの中で、1番印象に残っていること
- ②前回の講座から今日までで試してみたこと、変化、感じたこと



前回の復習



ゴール

セルフイメージ

マインド・思考

戦略(ブランド/集客etc)

行動・習慣

環境



喜びの循環（成果）を最大化 するポイント①



①ゴール設定

本当にやりたいこと、人生賭けて何をやりたいのか、情熱があること&枠の外のことをゴールにして、そこから逆算して今を思い浮かべることで、創造的無意識が働き出しマインドが変わりやりたいこと（方向性や目標など）見えてくる。



ワーク



- ①情熱があること（本当にやりたいこと）見つけ出す
- ②現状を書き出す（最初で答えた困っていること）
- ③①のワークからの逆算





喜びの循環（成果）を最大化 するポイント②



①セルフイメージ

今と、セルフイメージ（自分をどんな人だと思っているのか）にギャップが生じた時に人は行動する。持ちたいセルフイメージを、心底信じていることができたなら、現実とのギャップが起こり、行動につながる。そのためにはリアリティ（証拠を見せていく）を持たせることがカギとなる。



ワーク



① どんなセルフイメージを持ちたいのか

② リアリティを持たせる（証拠を並べる）





喜びの循環（成果）を最大化 するポイント③



① マインドセット

集客できるまでのマインドセット。頭の中で自分が思い描く成長（やればやるほど上手くいく）と、実際の成長とはギャップがある。このギャップがある時期に「自分が無理かも」といった感じで諦めてしまう人が多い。あるところで思った以上の結果が出るというマインドを持つておくのが大切。

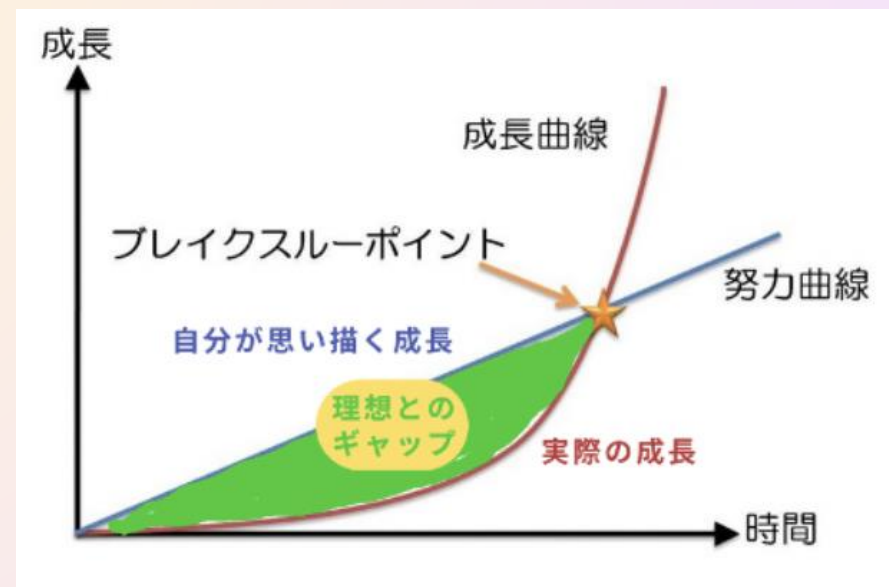


ワーク

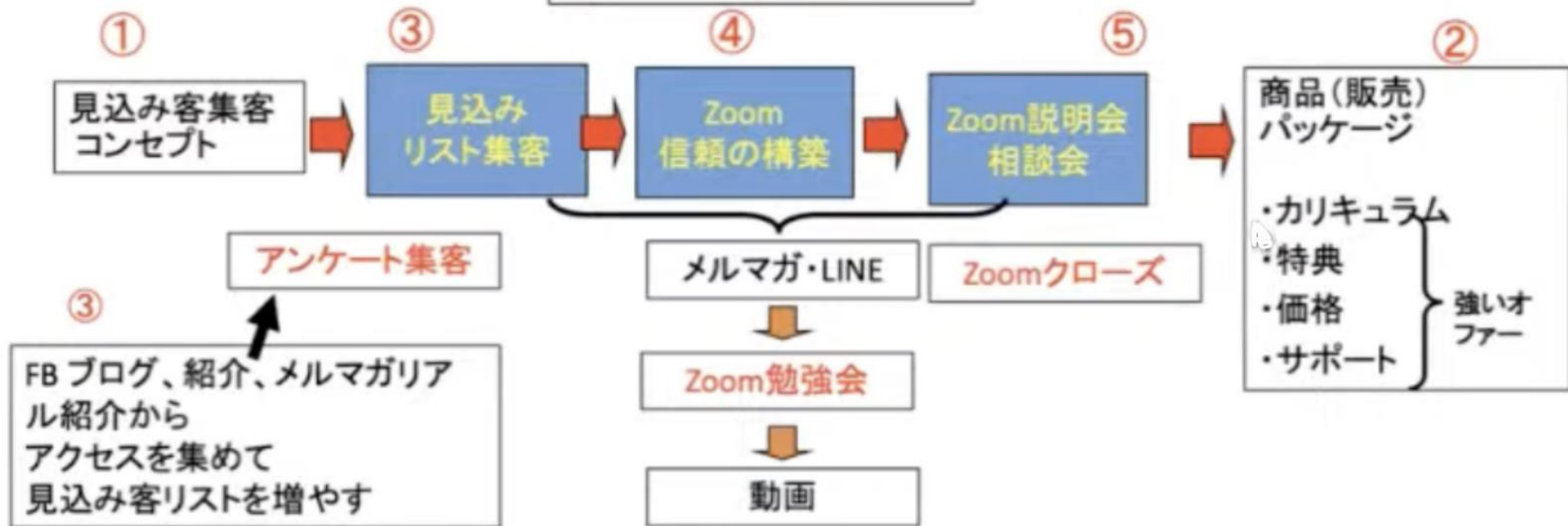


① 「集客できるまでのマインド
として必要なことを教えてください。」

② どこから情報が取れるか（本人、情報が必要）



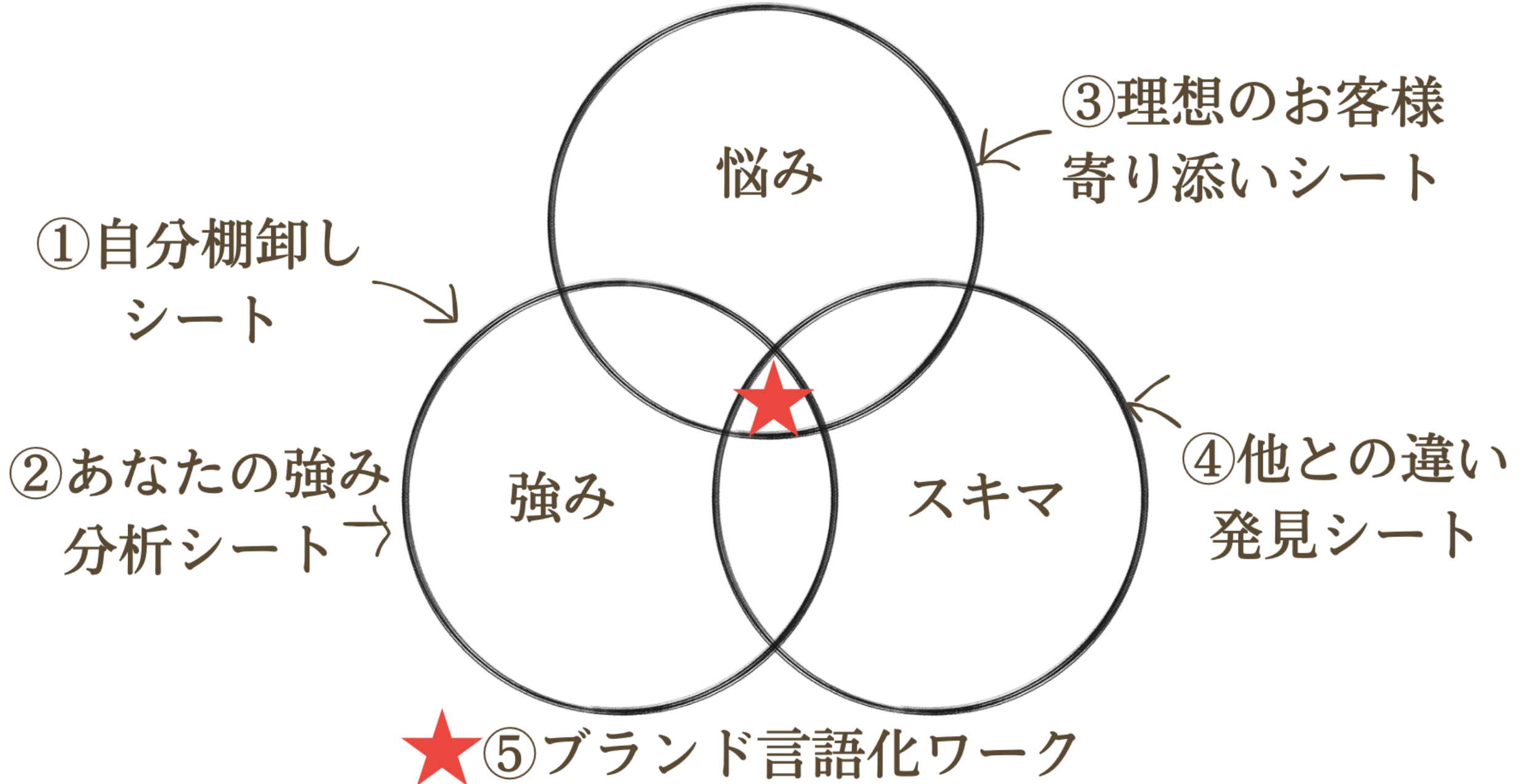
集客からセールスまでの全体像



⑥ 広告にお金をかける“10倍売れる仕組み”

⑦ ハウスリストの効果的活用(リピート・紹介)

セールスポイントの作り方（商品作成の前準備）





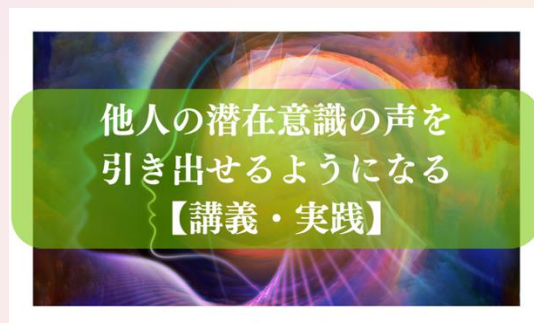
例え話から学ぶビジネスの本質

- ① お腹いっぱいの人にご飯は売れない
- ② 誰にでも合う靴は存在しない
- ③ 私のメガネって曇ってたんだ
- ④ 看板のない看板屋
- ⑤ 川で溺れている人がいたらどうする？

自分のビジネスに置き換えて見逃していた視点があれば
今後取り入れて、発展に役立ててみてください。



本日得られること

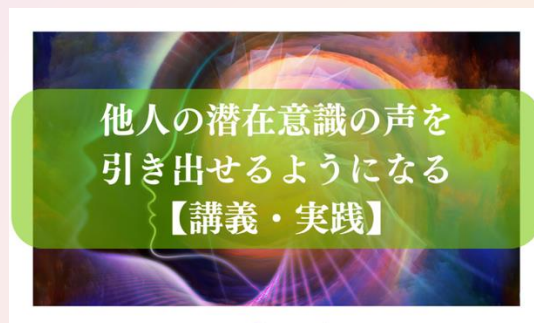


10回目

- ① **ブランド（提供する商品）の質を高めて繋がりたい人により届く商品にするために必要なことが身につく。**
- ② （筋反射で確認した上で）**①のやり方と実際の手順がイメージ**できて、「やってみたい！」と思える。
- ③ 繋がりたい人とより繋がるための**「この講座」を最大限に活用**できるところが見えてくる。



内容



10 回目

- ① ブランドの質を高めて商品を繋がりたい人により届くものにするために
- ② 具体的なやり方と手順
- ③ この講座を最大限に活用するために



最後に、質疑応答の時間
途中でも質問があれば
遠慮なく聞いてください！

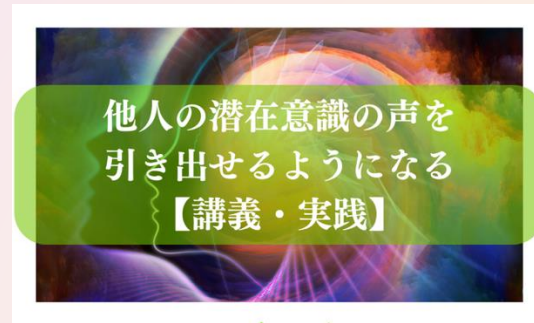


この時間が終わった時に、
どうなったら最高ですか？





内容



10 回目

- ① ブランドの質を高めて商品を
繋がりたい人により届くものにするために
- ② 具体的なやり方と手順
- ③ この講座を最大限に活用するために



ブランド（セールスポイント）の質を高めて
商品を繋がりたい人により届くものにするには？

アンケートを取って実際にセッションや講座を
提供しながら調整する（筋反射も活用しながら）



どちらが早くブランドや商品が育つと思う？

Aさん

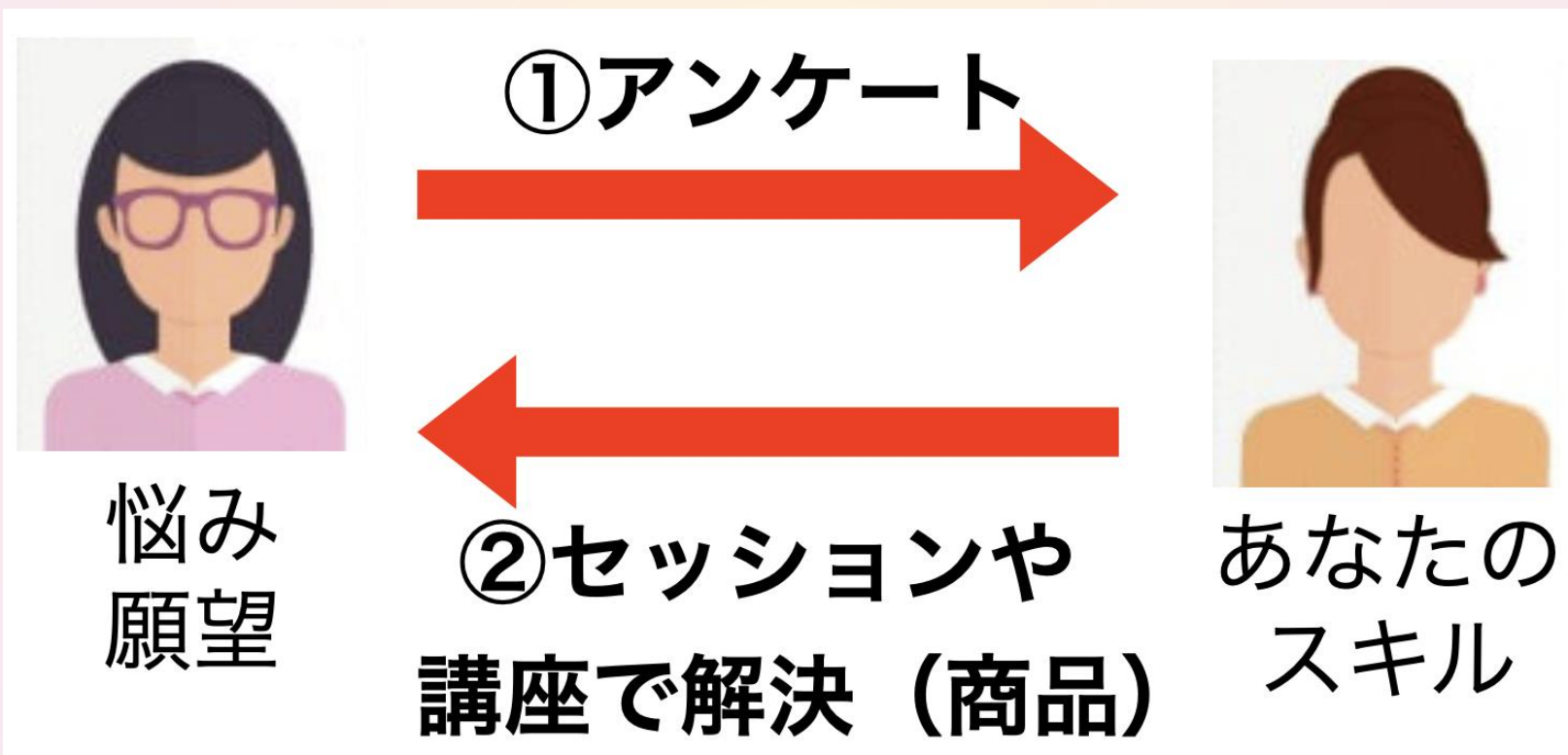
仮でもいいので30%ぐらいの完成度でアンケートをとりながら
6ヶ月間調整しながら提供していく

Bさん

あ～でもないこうでもない、ちょっとまた違うなってのを考えて
6ヶ月後に初めて商品を提供する



寄り添いアンケート&カウンセリング





悩みに寄り添った商品作成を繰り返すと

- ・ ブランドの魅力が増す
- ・ 商品内容の質や自信が高まる
- ・ 単価を上げられる
- ・ お客様に感謝され、成果が出やすい



寄り添いアンケート&カウンセリングの大前提

売るのではなく
心から寄り添って
クライアント様に100%味方の
最高の商品を届ける！



でも、わたしには、、、

①まだ商品がありません

→寄り添いアンケートをやると喜ばれる商品が自然&筋反射活用で、できてきます

②アンケートをとることに抵抗があります

→売るというマインドをなくすことで抵抗がなくなります

③既存のクライアントさんに提供できる商品がないです

→寄り添いアンケートをとることで、既存のクライアントさんの新しいニーズが発見できて、より喜ばれて繋がる商品が作成できます

④ゼロスタートで経験がありません

→お客様のニーズが把握できて、商品の感想なども集まり実績にもなります

⑤断られたらどうしよう

→アンケートだけでも価値があります。経験と成長に繋がります



筋反射の前準備（座って）

- ① ネックレスや指輪、時計など貴金属を外す
- ② 任脈・督脈、体の3軸（横軸、縦軸、前後軸）を整える
〈座って、自分の利き腕ではない腕の盛りあがっている部分に、利き腕の手を軽くのせる〉
- ③ 定位置を確認：「自分の定位置を教えてください」
→ 利き腕の手で軽く押してみてとまるところが自分の定位置となる
- ④ 任脈チェック：任脈をあげる（整える）
→ 利き腕の手で軽く押してみて落ちなければOK（任脈整っている）
- ⑤ 水分チェック：自分の髪の毛を触って落ちなければOK（水分足りている）
- ⑥ 反転チェック：「Yes」→ 定位置でとまればOK、「NO」→ 下がればOK
「私は、〇〇（名前）です。」→ 定位置でとまればOK

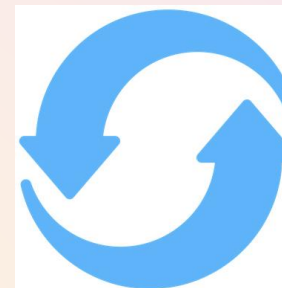


もし反転していたら...



1、各項目を再度チェックする。

- ①ネックレスや指輪、時計など貴金属を外れているか
- ②任脈・督脈、体の3軸を再度整える
- ③水分をさらにとる



✓ YES

✗ NO



2、顕在意識にも、意思表示をして認識させる
「私は、今から筋肉反射チェックをします！」



3、「私は、素直な気持ちで自分を信頼して反応を受け取ります。」



4、さらに、耳つぼを刺激して、全身を整える。



5、「YES」「NO」自分の名前を聞いて、反転していないか再度確認する。

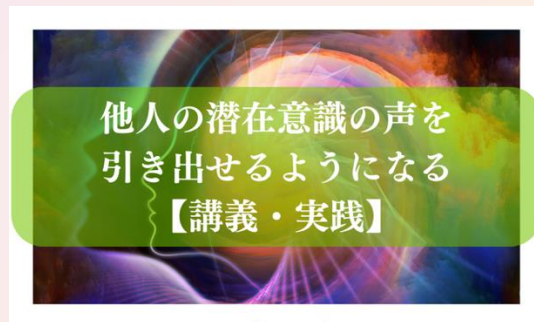


寄り添いアンケート&カウンセリング

繋がりたい人とより繋がるために
そして、繋がった人たちがより
喜んでもらうために
寄り添いアンケート&カウンセリングが
わたしに必要かどうか教えてください。



内容



10 回目

- ① ブランドの質を高めて商品を繋がりたい人により届くものにするために
- ② 具体的なやり方と手順
- ③ この講座を最大限に活用するために



寄り添いアンケート&カウンセリングの手順

- ① 寄り添いたい人のリストを作成
- ② アンケートの募集
- ③ アンケートの実施



寄り添いアンケート&カウンセリングに 取り組む時のマインド

自分 <<<貢献マインド

ゴール設定を枠の外に高め
クライアントの未来に集中する
売るは完全に忘れて、寄り添って貢献



① 寄り添いたい人のリストを作成

1、最低何名必要ですか？

2、リストはどこから？

(a)個別

過去（単発セッションやモニター）関わった方

既存のお客様

今まで通った講座仲間やコミュニティ仲間

助けてあげたい家族、知り合いや友達

(b)SNSで募集

(c)その他



②アンケートの募集

プレゼントで無料セッションをつけてアンケートをとらせていただける方を募集する。

(a)個別メッセージをする

(b)SNSで募集する

(c)その他



個別メッセージの具体例

〇〇さん、こんにちは！

（「いつも△では、〇〇さんの□に感謝してます。」など、その方との今までのやり取りの中からのその人向けの個人的なメッセージを入れる）

実は今、新しく*****（ブランド）というセッション・講座を準備しているのですが、できるだけ受け取ってくださる方にとって役立つ内容にしたいくて、実際にいろいろな方のお声を伺いながら内容をブラッシュアップしています。

今回は本格的にスタートする前の準備段階のため、【限定20名様】にご協力いただき、アンケートをお願いしています。

アンケートにご協力いただいた方には、【後日、無料のセッション】をプレゼントさせていただきます。

アンケートは、オンライン（Zoom）にて所用時間は60分くらいを予定しています。

もし〇〇さんのタイミングが合いましたら、ぜひご協力いただけたら嬉しいです。〇〇さんも、アンケートを受けてみませんか？



受けると返事が来たら

①相手の都合の良い日時を聞く

〇〇さん、ご協力ありがとうございます。とても助かります。

アンケートの日程ですが、〇〇さんの都合が良い日時を3候補ほど教えていただけたら幸いです。

②日程を調整後

〇〇さん、では、〇月〇日（〇）〇時～、どうぞよろしくお願いします。

当日のズームリンクをシェアします。

（ズームリンク情報）

前日にもリマインドでメッセージ入れますね。

〇日に、〇〇さんにお目にかかれるのを、お話伺えるのを楽しみにしてますね。



SNSで募集する

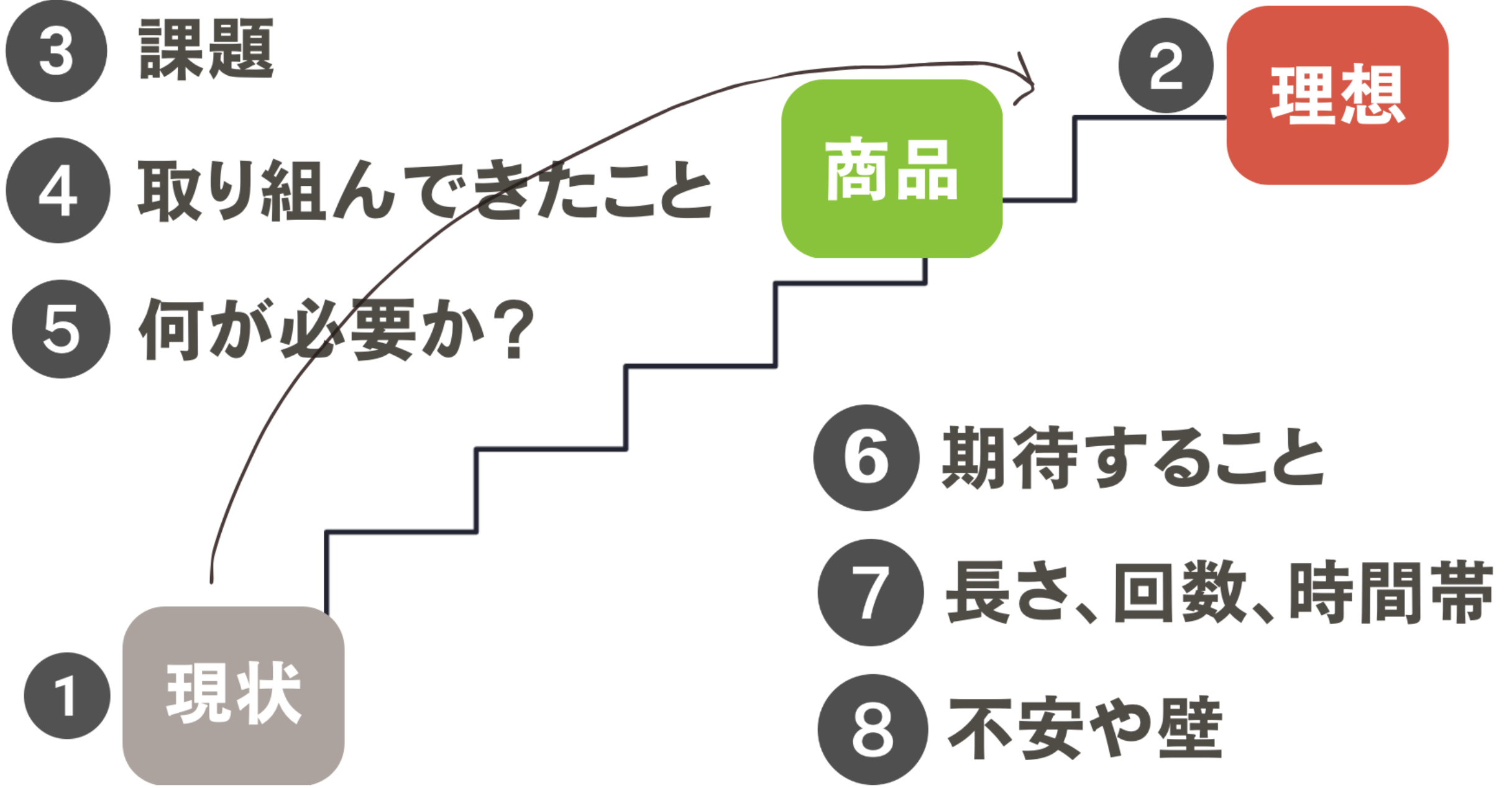


個別で対応しますので、メッセージください。



アンケートの目的

商品を作るために必要な情報を聞いていく



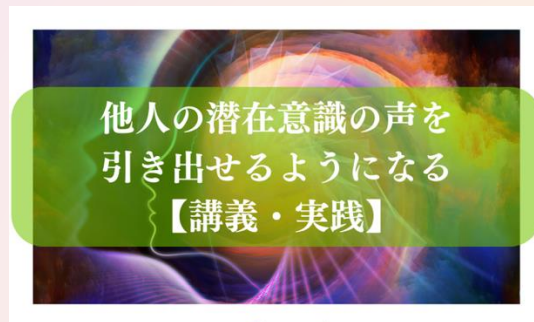


③ アンケートの実施 アンケートで聞くべき8つのポイント

- 1、「現状」を聞く
- 2、「理想の未来」を聞く
- 3、現状の「課題」や「問題点」を聞く。1番の課題は何か？
なぜ、今の問題を解決できていないのか？
- 4、これまで取り組んできたこと
他にどんなセッション・講座を受けたことがあるかも聞いておく。
(内容や料金も聞く)
- 5、何があれば「理想の未来」が手に入ると思うか聞く。
- 6、「盛り込んでほしい内容」や「期待すること」を聞く。
- 7、1回あたりのセッション時間の長さ、どれぐらいの期間や回数で理想の状態を実現できたら嬉しいか聞く。
- 8、仮に新しく作成しているセッション・講座を受けるとしたら不安なこと、壁になることなどあるか聞く。



内容



10 回目

- ① ブランドの質を高めて商品を繋がりたい人により届くものにするために
- ② 具体的なやり方と手順
- ③ この講座を最大限に活用するために



マツダ ミヒロ

6時間 · 🌐



今年が出版してから20年の年になります。こんなことをやってほしいと言う皆さんのリクエストにお答えしようと思うので、ぜひぜひ教えてくださいませ。



🍷👍🤔 52

コメント5件 シェア1件

👍 いいね！

💬 コメントする

🔗 シェア



アンケートの実施

この講座をより役立つ内容にするために

今受講している「この講座」について、8つの質問を皆さんにしていきます。

講座は、**今まさに受けている**

「潜在意識の情報を活用して、ブランドや商品を作ったり、繋がりたい人と繋がる集客やセールスを教える講座」



今後の流れ（講座日以外で行うこと）



今日の寄り添いアンケート、カウンセリングで出てきたを考慮して、
内容も、みなさんがすること考えていきます。



シェアとQ&A



一番役に立った話は何ですか？

質問や疑問点などはありませんか？

次回までに取り組んでみたいことは何ですか？

カリキュラムとスケジュール

1ヶ月目 9月18日（水）20時

共通

スタ・プレ

【講レク】
エネルギー（氣）の法則
氣、経絡とは
セルフ筋肉反射の前準備
セルフ筋肉反射法のやり方
【ヒーリング、浄化&結界】

【個別セッション
&コーチング】
（期間内ライトは1回、スタ
は2回、プレは3回）
潜在意識から紐解く
問題解決&理想達成のための
最適解

2ヶ月目 10月23日（水）20時

ライト

スタ・プレ

【講レク】
必要なメッセージを引き出す
方法
体をスキャンして滞りの箇所
を見つける方法
【ヒーリング、浄化&結界】

【講レク】
他人の声を引き出す
筋肉反射の前準備
筋肉反射法のやり方
遠隔で他人の潜在意識にアク
セスする方法
【ヒーリング、浄化&結界】

3ヶ月目 11月13日（水）20時

ライト

スタ・プレ

【講レク】
思考の枠を超え最適なメッセ
ージを引き出すカードセラピ
ー
自分だけのオリジナルパワー
ワード作成
【ヒーリング、浄化&結界】

【講レク】
他人の声を引き出す
チャクラセラピー補足
カードセラピーのやり方と実
践
【ヒーリング、浄化&結界】

4ヶ月目 12月13日（金）20時

ライト

スタ・プレ

【講レク】
セルフカウンセリングに役立
つワーク
セルフカウンセリングの手順
とやり方
【ヒーリング、浄化&結界】

【講レク】
前世セラピーのやり方と実践
年齢遡行のやり方と実践
【ヒーリング、浄化&結界】

5ヶ月目 1月20日（月）20時

スタ・プレ

個別

【講レク】
根本原因の探り方と実践
カウンセリングで重要なテク
ニックの解説と実践
フルカウンセリングのやり方
と実践
【ヒーリング、浄化&結界】

【個別セッション
&コーチング】
（サポート期間内スタは2回
、プレは3回）
潜在意識から紐解く
問題解決&理想達成のための
最適解

6ヶ月目 2月12日（水）20時

スタ・プレ

個別

【講レク】
クライアントが気づきを得る
ためのテクニックと実践
30分カウンセリングのやり方
と実践
【ヒーリング、浄化&結界】

【個別セッション
&コーチング】
（サポート期間内スタは2回
、プレは3回）
潜在意識から紐解く
問題解決&理想達成のための
最適解

カリキュラムとスケジュール

7ヶ月目 3月21日（金）20時

8ヶ月目 4月30日（水）20時

9ヶ月目 5月31日（土）20時

スタ・プレ

個別

スタ・プレ

個別

プレ

プレ・個別

【講レク】
ESRとクロススクロール
他人の体をスキャンする方法
と実践
実践とフィードバック
【ヒーリング、浄化&結界】
パワーワード探し

【個別セッション
&コーチング】
（サポート期間内スタは2回
、プレは3回）
潜在意識から紐解く
問題解決&理想達成のための
最適解

【講レク】
ヒーリング、浄化、
結界のメカニズム
スキル伝授
総仕上げと実践
【ヒーリング、浄化&結界】

【個別セッション
&コーチング】
（サポート期間内スタは2回
、プレは3回）
潜在意識から紐解く
問題解決&理想達成のための
最適解

【講レク】
集客から成約までの全体像
潜在意識と脳科学をベースに
した集客&セールス
【ヒーリング、浄化&結界】

【個別指導】
（サポート期間中2回）
潜在意識から引き出す自分に
あった集客、告知方法を探る

10ヶ月目 6月25日（水）20時

11ヶ月目7月

プレ

プレ・個別

プレ・グループ

プレ・個別

【講レク】
購買行動に移る脳科学的メカ
ニズム
【ヒーリング、浄化&結界】

【個別指導】
（サポート期間中2回）
ABテストで
経験を積む
成約率を上げるための指導

【講レク】
今回のアンケート内容を
考慮して

【個別指導】



今日の講義終了後

- 1、講義の資料PDFと動画お渡し
- 2、アンケート回答リンク
- 3、質問は月**無制限**（プレミアム）



Thank You!





著作権について

このテキストに含まれる一切の内容に関する著作権は、Voice Of Blooming運営会社であるMeridian Reiki LCに帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、このテキストの全部または一部を複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行なった場合には、関係法令に基づき、民法、刑法を問わず法的責任を負うことがあります。

テキスト作成者は、このテキストの内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。また、このテキストに含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を負わないものとしします。