

望んだお客様がやってくる✦

人気カウンセラーになるための 集客術



Integrated Human Skills
Development Association



目次

はじめに	2
1. あなた自身が何者なのかを明確にする	7
2. ターゲットを決める	12
3. 引き寄せたくない人を明確にする	16
4. 入口を作る	21
5. 口コミを集める	26
おしまいに	33

こんにちは。

アクシスプロファイル創始者
山下真輝です。

今回この動画では、
「望んだお客様を引き寄せて
人気カウンセラーになるためのお話」
をしていこうと思っています。

ぜひしっかり最後まで見てくださいね。

まずこの動画の中でお話しする方法というのは、
無理をしたり、辛いことはしません。

気づいたらスルスルと自分の望んだ、
そして自分と相性の良いお客様が
自然とやってくる方法についてお話ししていきます。

そのため、
今後カウンセラーとして活動したい。
あるいは自分自身に出会いたい人、引き寄せたい人、

そういった人には
かなり役に立つ内容になると思いますので、

ぜひ最後までご覧になってください。

さっそく話をしていきますが、まず前提として、わたしは「アクシスプロファイル」というコンテンツを作っていて、

「アクシスアドバイザー」という方たちがいます。そういった資格があります。

その資格を持っている人でも、どれだけ自分の人生を豊かにしようと思っても、一人じゃ絶対に人気になるのは無理なんですね。

じゃあ、誰が必要なの？というところ、それは「お客様」です。

これは、みなさんも同じです。

- ・ 今後何かがんばろう
- ・ ビジネスをしていこう
- ・ 自分自身の力で自立して立っていこう

そう思った時に、ひとりで頑張っても仕方ないですよ。

とても大事なものは、みなさんにとって
「相性の良いお客様」
を引き寄せることです。

大事なものは、
「相性がいいこと」なんです。

- ・ 苦手なお客様とか、
- ・ ちょっと嫌いだなと思うお客様とか、
- ・ わたしと相性が全然良くないな

と思うお客様を引き寄せても、
セッション自体が辛くなってしまうし、
楽しんで生きていくということにならないと思います。

なので大事なものは、

「望んだ相性の良いお客様」

を引き寄せること。
これがとても大切です。

今回のこの動画では、
まさにそのいいとこどりですよ。

ぜんぶまるっと
望みを叶えるためのお話をしていきますので、
ぜひメモを取りながら聞いて頂けるといいんじゃないか
と思います。

では、今日のポイントになることは
全部で5個あります。

この5個のポイントをしっかりおさえてください。
これが絶対に大事になってきます。

「1つはできてるよ」

「2つはできてるよ」

そういったこともあるかもしれません。

ですが、必ず5個全部を
押さえることを自分の中で決めてください。

すぐ出来なくても問題ありません。
少しずつでもしっかり形にしていきましょう。

最初に言ったように、
望んだお客様
ということが本当に大事になってくるので、

-
- ・もしかしたらわたしには出来ないんじゃないかな
 - ・わたしにとって相性の良い人なんて全然わからないよ

という場合であったとしても、
不安とか迷いとかそういったものは
今は一切なくしてください。

それがあると、
これからわたしがする話が
ほとんど意味がなくなってしまう。

大切なことは、

「自分の相性の良い人が引き寄せられていく
ということを、しっかり頭でイメージすること」

です。

そして、
最高に人生はハッピーになっていくんだ。

そういうワクワクした気持ちでぜひ、
これから言うお話を聞いてください。

1. あなた自身が何者なのかを 明確にする

ではさっそく1つ目にいきましょう。

1つ目は

「あなた自身が何者なのか」

を明確にすることです。

わたしは誰ですと言えること、これがすごく大切です。

例えば、インスタやツイッターなどを見ると、
名前の後に

「気づきを与える人」とか、何か

「寄り添いのカウンセラー」

のようにみなさん書いていると思いますが、
こういった肩書きを必ず1つ作ってください。

わたしの場合は、

アクシスプロファイル創始者の山下真輝です。

この「わたしは何者なのか？」
ということは、「自己申告制」です。

あなたがまず、

「わたしはこういう人です！」

というところを明確に言わない限り
お客様には届きません。

これがすごく大切なんですね。

それが「気づきを与える人」なのであれば、

「あ、この人は色んな気づきに対して
真摯に向き合っている人なんだな」

というイメージを
お客様に抱いてもらうことができます。

ここでのポイントは、
しっくりこない名前をつけてしまうと、

「心が動かないな」、「なにか違うな」

となってしまうので、
少し時間がかかっても《自分のしっくりする肩書き》
を作ることが非常に大切になってきます。

ここまでよろしいでしょうか？

すごく大事なので、
ぜひ練って練っていい言葉を
思いつく限りつけてみて下さい。

占い師とかでもいいと思いますし、
カウンセラーとかでも全然いいと思います。

ですが、
やはりカウンセラーだけになると、例えば、

「山下真輝（カウンセラー）」

は、結構いっぱいいると思うんですよね。

そこで、

「山下真輝@〇〇をするカウンセラー」

のような感じで、ちょっと一歩深掘った名前に
された方がいいかなとわたしは思っています。

そして、この肩書きを作る際に1個注意点があります。
それはなにかというと
「ネガティブな言葉」を入れないこと。

例えば

「飲んだくれカウンセラー」
とかすごい嫌じゃないですか？

「山下真輝@飲んだくれカウンセラー」
という人をお願いをしたい人はいないと思います。

「山下真輝@アクシスプロファイル創始者」

このようにポジティブなこと、
何かこの人はしっかりやっているんだろうな
と思ってもらえる名前にしてください。

めちゃくちゃネガティブなヒーラーとか嫌ですよ。
ちょっと怖いなと思ってしまいます。
そのため、ネガティブなものは肩書きに入れない。
また、ネガティブなものに少し近いですが、
「初心者」や「見習い」なども入れてはダメです。

これはなぜかと言うと、
お客様の立場になって考えれば、
見習いの方をお願いしたい人は
おそらくいないと思うんですよ。

名乗るからには
「プロであるという自覚」
をしっかりと持ってください。

もし、

- ・ 言い切れない
- ・ プロだって言うのちょっと怖いな
- ・ 恥ずかしいな

と思う場合は
メンタルブロックの可能性があるので、
ぜひご自身と向き合ってから
ステキな肩書きを決めて頂ければと思います。

「何者かを明確にすること」

これが1つ目のお話でした。

2. ターゲットを決める

次に2つ目の話をしていこうと思います。

2つ目は「ターゲットを決める」です。

引き寄せたいお客様についての話になるので、
どのような人に会いたいかということをし
っかりとイメージしてください。

例えば、

「やさしい人だったら誰でもいい」
となると、

世の中の人はいたい全員やさしいので、
誰がいいのかがわからなくなってしまいます。

そのため具体的に決めましょう。

わたしだったら、元々シングルマザーだったので、

- ・ご家族とかお子さんが好きで
お子さんがいらっしゃる方
- ・才能について自分自身で悩んでいる方

・人の才能を見ることに興味がある人

という人を引き寄せたいなと思っています。

もし「才能なんて興味ないよ」という人が来ると、
わたしはアクシスプロフィールの話ばかり
しますので、
おそらく相性がよくないんじゃないかなと思います。

自分の才能を知りたい、
あるいはお子さんとか
身近な人の才能を伸ばしていきたい、
そして自分の人生を豊かに生きていきたい人。

こういう人を引き寄せたいなと思っています。

なのでネガティブで、
「どうせ豊かになっただって仕方ないし、
才能なんてないよ」
という人をわたしは引き寄せたくないんですね。

ここまでおわかりでしょうか。

自分自身が引き寄せたい人を
なるべく明確にしていってくださいね。

今サラッと行ったのですが、
わたしはこのように
もっと好みがあって拘りもあります。

今この動画を見てくださっているあなたのことは
引き寄せさせて頂いたと思っています。
ご縁をありがとうございます。

またできれば性別、年齢、地域などの細かいところは
正直あんまりいらないとわたしは考えています。

なぜなら、たとえば地球の裏側にいたとしても、
才能について知りたい人が来てくれたら
わたしは嬉しいので。

そのため、表面上のものや家族構成とかよりも、
「どういった想い」を持っている方と出会いたいのか、
という点を大切にして自分に問いかけてみて下さい。

- ・豊かに生きたい人 とか
- ・才能について知りたい人
- ・才能を開花させたい人

こういった「コンセプトの部分」が
大事になってきますので、

- 
- ・ どういった想いを抱えて生きているのかな？
 - ・ そういった人たちに会って自分は何ができるのかな？

こういったことをちゃんと言語化することを
ぜひやって頂きたいなと思います。

これが「ターゲットを明確にする」ということですね。

3. 引き寄せたくない人を明確にする

では次に3つ目です。

3つ目は2つ目と逆で、

「引き寄せたくない人」

を明確にしてください。

これもなるべく具体的にです。

例えばわたしだったらすでに少し言ったように、

- ・ すごくネガティブな人
- ・ 疑い続けている人
- ・ 自分は幸せになれないという決めつけを持っている人

こういった人たちを引き寄せても、
なにもしてあげられないなと思います。

そういった方たちはわたしではなくて、
別のカウンセラーさんや、
別のヒーラーさんにお会いしに行ったほうが、
お互いに気持ちがいいかなと思います。

◆──────────────────◆
◆──────────────────◆

どういったものでもいいのですが、

「引き寄せたくないコンセプト」

をしっかりと言葉にしてみてください。
これはもう自分の独断と偏見、好みなどで良いです。

なぜなら人間同士の相性なので、
好みで決まっていくようなものだと思いますので。

ただ注意点としては、
この場合でも表面上はどうでもいいということです。

例えば

「身長160cmの人」のようなことは
必要ないと思います。

つまり、

- ・職業がなにで とか、
- ・家族構成がどうで とか、
- ・今なにをされていて、

ということではなく、
大事になってくるのは

「どういった想いを持っている人とは、
わたしはご縁がないかな」

と言い切れるのかです。

そういう部分を大事に
決めていってくださいね。

さて、ここまで3つ話をしてきました。

1つ目は

「自分が何者かを明確にする」こと。

2つ目は

「ターゲット、引き寄せたい方のコンセプトを
しっかり明確にする」こと。

3つ目は反対に

「引き寄せたくない方を明確にする」こと。

この3つは本当に大事です。

この基盤がなければ、その後なにをしてみても、
相性の良い人を引き寄せることは出来ません。

ただ、意外とやってない人が結構多いです。

もし

- ・ やってないな
- ・ わたしまだ決めてなかったな
- ・ 決めていたけど
もっと掘り下げていけるんじゃないかな

という方はぜひこの動画を見終わった後に
紙に書いてみて「んーっ！」て悩んでみてください。

そして自分自身が

- ・ ピンとくるか
- ・ ワクワクするか
- ・ そういう人に会えたら嬉しいな
- ・ 自分の肩書きが好きになれるかな
- ・ あ、この人たちちょっと会わなくてもいいかな

と心が動くかということ
大切にしてみてください。

そして残り2つです。

次は思いの部分というよりは
「実際の行動」という大切なことになります。

最初の3つが決まって、
自分自身がそういった人を引き寄せるため、
引き寄せたい人を引き寄せるために必要な行動が
2つあります。

それぞれ話していこうかなと思います。

4. 入口を作る

4つ目は、ホームページ、名刺、SNS、口コミなど何でもいいのですが、《入口を作る》ことです。

入口がないカウンセラーさんが意外と多くいらっしゃいます。お客様は入口がないと、

「扉がない家にどうやって入れればいいんだろう？」
「窓でも割って入るのかな？」

と迷ってしまうので、扉をいっぱい作りましょう。

どんなものでもかまいません。

アメブロとかやってもいいし、noteをやってもいいと思いますし、SNS、インスタ、Twitter、Facebook、TikTok、YouTube、色々なものがあります。

この世の中には入口になろうとしてくれているツールがいっぱいあります。

他にも名刺ひとつでもそれは入口ですし、
ホームページもそうです。
新しい電話番号をとってもいいと思います。

なんでもいいので、入口を作りましょう。
金運や豊かさ、出会いというものは
入口がないと入ってきません。

さきほどもお伝えしたように、
扉のない家に入って来る人はいなんですね。

そしてこの入口は1個じゃなくていいです。
多ければ多いほど良いです。

もちろん管理しきれないほど
いっぱいある必要はないですが、
1個に絞らない。

「わたしはホームページ持ってないな。」と思ったら、
「ホームページを作ってみようかな。」と考えたり、

あるいは、

「SNSちゃんとやってなかったな。」と思ったら、
SNSのアカウントをまず作ってみる。

この入口をしっかりと作っていることが、
なによりも大切です。

少しだけ金運の話になってしまいますが、
「金運の器」というものがあつたとします。

この器に入る量が決まっていて、
もし10万円しか入らない器だと、
上から金運が降ってきて100万円分あつたとしても
こぼれてしまうんですよね。

90万円分なくなる。悲しいですよ。

人間の出会いもそうです。
この器の部分が入口になります。

入口があればあるだけ色んなところから
「あ～いらっしやい！」
とウェルカムすることができますので、

みなさんの入口はどこにあるのか、
どの入口からお客様が入ってくるのか、

そしてその入口から入ってくる人のイメージは、

さっき決めた出会いたい人ですね。
この人たちが来てくれるイメージを
しっかり持てるものをやることが大事です。

「入口がなかったな。」

という人は急いで作りましょう。

もし相談がしたい場合は、
コミュニティ内とかで相談して頂けたら、
先輩たちが教えてくれるかもしれないので、
ぜひ参考にしてください。

でも本当にあるだけで良いんです。

どの入口からお客様が来るかわかりませんからね。
意外と不思議なところからいらっしゃったりもします。

以前あったわたしのおもしろかった事例として、
Twitterをやっていなかった時に、

「Twitterみました！」

と言って来た方がいたんですね。

どのTwitterみてきたんでしょうね。

これもお縁だなと思うんですけど。

ただ、よくよく見てみたら、
わたしがかなり昔に作って、
もうログインできないTwitterがあって、
それを見て来てくださったということもあります。

マメに更新できないなと思ったとしても、
持ってないより持っていた方がいいんですよ。

だからしっかり
「入口を作ること」を大切にしましょう。

もちろん運用ができれば
それはそれだけ良いことです。
扉を磨いているってことですからね。

あなたもせっかく入るなら
「キレイな扉から入りたい。」
という気持ちはもちろんありますよね。

だからキレイな扉を作ってお客様を待つ。
これを絶対やってください。

5. 口コミを集める

そして最後5つ目、
それは「口コミを集めること」です。

実際みなさんがセッションをしてみたら
感想を必ず頂いてください。

最初にご友人やパートナーの方などに
無料でやってみるとかもいいと思います。

お客様がいないときには、
そういった無料でもいいので
口コミをちゃんと集めましょう。

なぜかというと、
その口コミには人の想いが乗っているものになるので、

その思いが呼び水になって、
次の人、次の人、次の人・・・と引き寄せる。
そういうキッカケになるんですね。

つまりは、
求心力の磁石のようなものになっていきます。

だから大きければ大きいほど、
磁石が大きいことになるので、
そういうような同じ想いを感じたい人
というのを引き寄せてくれます。

なので、口コミは本当に絶対に大切に扱いましょうね。

「口コミなんて載せても変わらないかな」
と考える人は、引き寄せはできません。

本当に自分自身のセッションを受けて頂いて、
そして感じて下さった思いというのが磁石になります。

これをちゃんと集めておいて、
そしてさっきお伝えした入口に
しっかりとシェアして載せていくこと。

これをぜひ大切にやっていただけたらなと思います。

どれだけいいものを持っていても、
口コミをちゃんと載せないと磁石が弱い状態なので、
引き寄せ力がすごく落ちてしまう

と、わたしは思います。

本当にもったいないです。

色んな人にセッションをする。
その人たちに口コミ・感想を頂き、
それをちゃんとシェアしていきましょう。

そして反対に、
みなさんが何かセッションを受ける場合は、
しっかり相手の方の口コミを書いてあげてください。

そうすると
その人の磁石になってあげることができるので、
「感謝の循環」というものが広がります。

何の意味があるのかな？と
分からないかもしれないんですが、
そういうものは回り回って
自分に絶対返ってくるんですね。

例えば、

アクシスプロファイルのカードセッションを
無料で受けました。
となったら、ぜひ全力の思いで

口コミを書いてみてください。

そうすると、セッションをおこなった
アクシスアドバイザーの人たちに
引き寄せが起こります。

となると、それはすごい感謝になるじゃないですか。

アドバイザーからしたら、
「ステキな口コミを書いてくださって
本当にありがとうございます！」
ということなので、
その感謝を対価として頂くことができます。

そしてその感謝もその口コミにまた乗っかっていき、
自分自身が口コミを書くときに、

そのアクシスアドバイザーの方が
「この人本当にいい人だったんですよ。」
という話をして、
また別の口コミが広がっていくかもしれません。

良いことがいっぱいですね。

なので、自分も口コミをしっかり書くようにすること。
そして、口コミを人から頂くこと。

さらに、それをしっかりとシェアすること。

これらを本当にやって頂きたいなと思います。
これだけやっていたらもう
勝手に引き寄せられますよ。

わたしも新年に1度だけちょっとお客様を
宣伝せずに集客することがありますが、
ありがたいことに1年間の予約が埋まります。

1回の集客で1年間予約を埋めさせていただく
ということ、もうずっとやってきています。

何をしたのかといたら、

- ・入口をつくって、
- ・口コミをシェアする

これだけなんですね。

なぜこれをやってきたかと言うと、
これは先ほどお伝えした「呼び水」ですね。

磁石みたいな部分大きいので、
なんだかご縁って繋がるんだな
と思っています。

そして最初に言った3つも大切です。

1. 何者かを明確にする。
2. ターゲットになる人を考える。
3. ターゲットじゃない人も明確に考える。

これらがしっかりしていれば、
引き寄せる人たちの軸というのは変わりません。
なのでぜひ覚えておいてください。

他にも色々やった方がいい事はいっぱいあります。
色んなLive、例えばインスタLiveなどで
コラボしてみるとか。

そういった細かい話は
またの機会にお伝えしていきますが、
今回はまずこの5個ですね。

これができてなかったら、
どんなテクニックを使っても結果になりにくいです。

なんとかなるかもしれないけど、なりにくい。
つまり遠回りをしてしまいます。

なのでぜひみなさんには最短のルートで、
自分の望んだお客様を引き寄せるという体験を
してみてもらいたいなと思います。

その成功体験というのが
さらに自分自身の自信になっていき

「ああ、こうすればいいんだ。」

「こうやっていくといいんだ。」

と感じ取ることができ、
自信もどんどんと増えていきますので
ぜひやってみてください。

今回お話ししたことは5つでした。
おさらいをしてみましょう。

1つ目は「何者かを明確にする」こと。

あなたは誰ですか？
なにを目指していますか？

これらにしっかり答えられるようにしていきましょう。

「わたしはアクシスプロファイルの創始者です。」

あなたの才能を可視化するために、
今わたしはここでお話をしています。

分かりますね。
これと同じように、

「あなたは誰ですか？」

これに答えてみて下さい。

2つ目は「ターゲットを明確にすること」です。

どんな人に出会いたいですか？

わたしは才能を見つけてその才能を活かしたい人、
そして豊かになりたい人、人の才能を見つけない人
と出会いたいと思っています。

あなたも出会いたい人を明確に考えてみて下さい。

そして3つ目は、
「出会いたくない人を明確にすること」です。

どんな方と自分にご縁がないと思うか。

わたしの場合であれば、
ネガティブで、そして自分は幸せになれないと
決めつけている方とは残念ながらご縁がありません。

才能を活かしたい方のみ
わたしの所にやってきていただければなと
思っております。

あなたもぜひこのように明確に言葉にしてください。

そして4つ目は「入口を作ること」です。

どんな入口がありますか？

どんな入口を作りたいですか？

そしてどんな入口から2番目に明確にしたお客様が、
どんな場所からやってきてくれるイメージを
持てますか？

そしてそこから満員御礼になる。

キラキラした方たちがいっぱいやってくる。

そういったイメージをぜひしてください。

最後に5つ目は、

「頂いた口コミをしっかりと大切にシェアする。

そして自分も口コミを書く。」

ですね。

こういった循環の輪を広げていくこと。

やはり自分から与えることというのが、
その力になっていきますので、
ぜひこの5つをしっかりとやっていってください。

ここまで駆け抜けてお話ししてきましたが、
他にも色々特典がございますので
ぜひ見てみてくださいね。

そしてコミュニティ内での交流なども大歓迎です。

自己紹介スレッドがありますので、
ぜひ書き込んでください。

また、Facebookライブも定期的にやっておりますので
ご参加くださいね。

わたし自身とお話しする機会も
時々設けようと思っております。

興味のある方、
わたしと話したいなという方がいらしゃいましたら、
ぜひ歓迎しますので関わりに来てください。

◆──────────────────◆
◆──────────────────◆

それではここでおしまいにしようと思います。
ご清聴ありがとうございました。

山下真輝



W

nw

sw

