



フリーランスの

占い師が お金に愛され SNSで 人気になる法



占い師になる事を反対された

鑑定デビューが不安……

働けども働けども収入が
増えない

SNSをやってもいいねが
もらえない

顔出ししてしなくちゃダメ？

挫けないマインド

鑑定で使える心理学

売上につながるマーケティング

これがわかれば

全部解消！ 西彰子

■目次

はじめに

1章 占い師としてのマインドセット

- 1 フリーランスで旅する占い師も目指せる！？
 - 2 占い師の前にビジネスパーソン
 - 3 商売道具をケチっていませんか？
 - 4 完璧主義は成功しない
 - 5 危険な道と安全な道、どちらを選ぶ？
 - 6 選択を信じぬく覚悟と勇気を
- 【コラム】**陰陽のバランスを整えよう

2章 占い師秘伝の「鑑定で使える心理学」

- 1 「鑑定が失敗したらどうしよう」不安なあなたへ
- 2 絶対にやってはいけない鑑定前の準備とは
- 3 お客様の話は真実とは限らない。信じるべきは〇〇です
- 4 どんな鑑定にも通用するたった1つの真理とは
- 5 信頼を得たいのならば、主観を解放しよう

3章 豊かになるにはリッチな思考と行動を真似よ

- 1 今すぐやめよう！豊かさが遠ざかる貧乏グセとは
 - 2 リッチな人になるには？お金が引き寄せられる仕組み
 - 3 お金持ちの思考と行動を取り入れてみよう
 - 4 「ギフト」はお金持ちへの一番の近道
- 【コラム】**貧乏は「迷うだけ」で決められず、お金持ちは「迷うまもなく」決断する

4章 フリーランス型占い師の成功戦略とは

- 1 趣味で終わる占い師とプロ占い師の決定的な違い
- 2 知名度ゼロから成功するための戦略
- 3 1ヶ月後の目標より1年後を見据えよ
- 4 フリーランスに向かない人の特徴
- 5 顔出してしなくちゃダメですか？

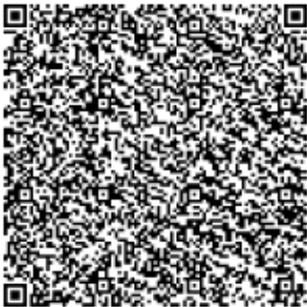
5章 マーケティングを制する者がビジネスを制する

- 1 学ぶ人と学ばない人の格差は広がるばかり
- 2 「お金がないからできない」という人はお金があっても何もできない
- 3 オンラインビジネスでまず始めにやるべきこと
- 4 「良い商品を作れば売れる」時代は終了です
- 5 ヒット商品はいらない！？売れ続ける占い師の秘訣とは
- 6 SNSが情報発信に強い3つの理由
- 7 ペルソナってなに？興味を引くネタの探し方
- 8 SNSの投稿が読まれる人と読まれない人の違いとは
- 9 SNSで「いいね！」を増やす5つのテクニック
- 10 申込みを逃さない！コピーライティングの重要性

◆はじめに

この度は『フリーランスの占い師がお金に愛されSNSで人気になる法』をお手にとっていただき、誠にありがとうございます！本書は、私の著書である『[毎月7万円! 普通の人副業で「占い師」になる法 \(DO BOOKS\)](#)』の続編にあたります。同書は占い師の基礎知識から、マーケティングなどの高度なビジネス知識までを網羅的に詰め込んでおります。この一冊を読めば、占い師として活躍するまでの具体的な流れが理解できると自負しております。

まだ同書をご覧になっていない方は、こちらもお手にとっていただくと本書をよりお楽しみいただけると思います。こちらのQRコードからお求めいただけますので、ぜひご覧いただけたら幸いです。



嬉しいことに、著書を発売してからたくさんの反響があり、読者さんからも多くのお問い合わせをいただくようになりました。中でも「実際にどうやってお客様が増えるのですか？」というお声が非常に多く寄せられています。

友人知人を無料で占っているうちは純粋に占いを楽しめるかもしれませんが、しかし、実際にお金をいただいて占い師として生計を立てるならば、集客や売上など、占い以外の現実的なことを考えていかなければいけません。特に、売上の土台となる集客をどうするか？というのは悩みの種になりがちです。

集客の悩みを打開するには、お客様にリピートしていただくための「営業術」が必要です。リピートが絶えない占い師はみんなこの営業活動をしているからこそ、鑑定が絶えず、売上が安定しているのですね。

占いは好きだけど、「営業？集客？自分に出来るのかな？」と、ビジネスをやっていくことに不安を感じているから、一歩踏み出せない方は多いと思います。本書ではそのような方向けのマインドセットもお伝えしています。

私は占い師向けの会社や団体に所属し、活動をしている占い師を所属型占い師。一方、独立して活躍している方々をフリーランス型占い師と定義し、後者のスタイルを推奨しています。しかし、フリーランス型占い師として自由な生活を手に入れるには、まずは実践をしていくことが第一歩です。つまり実際にお客様からお金をいただいて、経営をしていかないと、「自分」という存在を世の中に覚えてもらうことはできません。勉強した占術を活かせないで終わりにしてしまうのですね。

だからこそ、せっかく占い師になるのなら、実際に売り上げる体験をすることと、リピートしてもらう「占い師ならではのビジネス」を展開していく必要があるのです。

「占いの内容が充実していればまたリピートしてくれるのでは？」と思う方もいるかもしれませんが。確かに内容は大事なのですが、鑑定を毎月してほしいという人は非常に稀です。となると、毎月安定した収入を得ることは難しいことだと理解できます。一般的な占い師は、稼げるようになって月3万円が平均であると言われております。そんなシビアな世界でも、私は営業時代にいただいていたお給料より、フリーランス型占い師になってからの方が多く稼いでいます。

では、どうしたら収入を増やすことができるのでしょうか。私は占い師にとって、SNSマーケティングこそが収入を上げる鍵になると考えています。Facebook、Instagram、ブログ、LINE公式アカウントなど様々なネットサービスを駆

使して、自分の占いを発信していきます。発信＝世界へ自分を広めるという行為です。したがって、自分が広告であり発信源。自分を世界へ印象づけるのが、SNSマーケティングなのです。

SNSを使いこなせば、そこから鑑定を依頼されたり、他業種コラボの話がきたり、あなたへの注目度がUPしてきます。SNSは新規のお客様とご縁が繋がる大事なツールなのです。

しかし、ITに不慣れな占い師さんはやり方が分からなかったり、SNSで発信しても反応が取れなかったりします。SNSによっても上手な使い方は異なるため、今までSNSに触れてこなかった方は少しだけ頑張っただけ慣れていく必要があります。

特に、SNSをやっているといくら自分が頑張っても、うまく効果が出ないなんてことは日常茶飯事！相手がいることですから、当たり前と言えば当たり前のことです。でも、マインドが整っていないと「人から冷たくされている気がする……」など、ちょっと被害妄想気味になってしまうこともあります。それが続くといくら悲観的になり

- ・自分の実力がいないんだ
- ・自分の鑑定をお金を払ってまで受けてほしい人なんていない

など、マイナス思考に陥り、「占い師なんて向いていないかも」と考えるようになってしまいます。

稼げるようになるまで何が大変か？と言われたら、やはり「マインド的な部分」だと思います。要するに売れ続ける占い師のメンタルですね。占い師に限らず、自分に自信をつけるのは大変なことかもしれません。

そう、ビジネス知識とマインド。両方が自分の存在を広めるために必須の要素。冒頭で紹介しました著書の内容を実践し、フリーランス型占い師として成功したい方へ。そろそろ、行動に移しませんか？

自信を作ったら、そのあとの具体的な行動、売上に繋げていく仕組み、それを知りたいですよね？そんな方々のために、本書は編纂されました。多くの生徒さんの悩みを聞きながら

- ・占い師として最低限持っておくべきマインドセット
- ・お客様に感謝される、鑑定で活かせる心理学
- ・お金をいただいて豊かになるための土台づくり
- ・フリーランスとして無名から独立するための成功戦略
- ・仕組みをつくり、安定した売上をつくるマーケティング知識

これら最新のビジネス知識とマインドセットをまとめたのが本書です。あなたが今置かれている段階に合わせて読んでいただける構成となっています。あなたが今最も必要としている項目から、ご覧いただければと思います。

◆1章 占い師としてのマインドセット

1 フリーランスで旅する占い師も目指せる！？

最近ではフリーランスという働き方が注目を浴び、占い界でもフリーランスを目指す人が増えてきました。オンラインによるビデオ会議が一般的になってきたことにより、鑑定も在宅で行うことが可能になりました。

実際、私も今はほぼ全ての鑑定をオンラインに切り替えています。コロナの自粛モードもあり、外出は月に4回ほど。家に引きこもって仕事をしています。今ではこうした生活にも慣れてきましたが、アフターコロナでは吉方位で旅する占い師になるというのも良いかもしれないと考えています。吉方位というのは、九星気学風水で調べることができる、吉を得られる方位のことです。吉方位を転々としながら、旅と開運を楽しみつつ仕事をすることも可能です。こんな働き方を目指すのも、フリーランスならではのと言えるでしょう。

確かに、フリーランスにはこうした夢みたいな働き方を実現できる力があります。フリーランスになる方法も多くの人が発信するようになったことで、参入障壁も低くなってきました。

それなら、みんなフリーランスになれば良いのでは？と思うかもしれませんが、日本のフリーランスの割合はたったの5%！これはなぜでしょうか？1番の理由は、フリーランスになったものの、安定した生計が立てられないことだと思います。事実、年収が100万円以下のフリーランスは副業の場合で74%、本業では47%という統計も出ています。これはフリーランス型占い師も例外ではありません。好きな占いを学んだとしても、ほとんどの方が売上を出せず、趣味で終わってしまいます。占いを学ぶだけでは、生活はできないのです。フリーランスを目指すということは、経営を理解し、ネット上で占い鑑定の申し込みが入る仕組みを作らなければいけません。

フリーランスの占い師。こんな夢みたいな働き方を叶えるには、占い師としての信念を持つこと。そしてフリーランスの戦略を理解すること。どちらも必要になってきます。まずは占い師になるためのマインドをお伝えしていきますので、占い師になりたいという方は、この章の内容を心得として読んでいただくと役立つと思います。4章ではフリーランスの戦略についてもご紹介します。ぜひ、最後までお楽しみいただければ幸いです。

2 占い師の前にビジネスパーソン

占い師は特殊な職業。常識とか、世間で言う当たり前が通用しない世界です。だから占い師はよく、常識に囚われてはいけないと考えられています。

ただし、その意味をはき違えてしまう人が時々いらっしゃいます。これは非常識な行動をとっても良い、ということではありません。占い師と言えども、社会の一員でありビジネスパーソンであるべきです。

本書でまず初めにあなたにお伝えしたかったのは、この「占い師として成功するために最も大事なことは何か」ということです。それは本当にシンプルなこと。方法というより、「人としてどうあるべきか」が何よりも大事なのです。そこで、占い師として長く活躍するために持つておかなければいけない3つの心得をお伝えします。

1. THEシンプル！人として、ちゃんとすること

悲しいですが、占い師になる人は社会性が低いとよく言われます。鑑定の日に急に体調をくずしてドタキャンしたり、LINEの返事をしなかったり……

もちろん占い師になるくらいですから、いろいろな苦勞で精神を病んでしまい、鑑定当日に緊張から体調を崩してしまうこともあるかもしれません。

ですが、お客様にとってはこちらの事情は関係ありません。人として信用される人物になること。当たり前のことですが、ここが基本です。占い師は人にエネルギーを「与える」側の人間ですから、自分のコンディションは整えておくようにしましょう。

2. 運気を上げるように「行動力」を養う

目に見えない力はとても重要です。本書を読んでくださっている方は、目に見えないものに関心をお持ちの方も多いかと思います。その代表的なものが「運気」ではないでしょうか。占い師は人の運気を見てあげるお仕事ですが、自分自身の運気を上げる努力も大切です。

よく「簡単！思うだけで開運し願い事が叶う方法！」等、発信されている方もいますが、それは嘘です。お客様をひきつける宣伝文句の一つです。実際には思っているだけではだめで、行動を要します。

叶えたいことがあるなら、それに向けてタイミングよく、そしてできるだけエネルギーを消費しないように要領よく頑張ることです。主体的に動かなければ、運気を活かすことはできません。思っているだけでは、運気に流されるだけなのです。したがって、運気を上げたいのなら、行動が重要なのですね。

3. 言われて嬉しいこと、されて嬉しいことを自分から発信する

さらに運気を上げていくために、良いエネルギーを他者に与えられる人になりましょう。常に「人を喜ばせよう」「気持ちを楽しませてあげよう」と意識し、それを習慣化している人には、自然と人が寄ってきます。

それはネットの世界でも同じことが言えます。SNSのフォロワー数は、その人が他者に対していかに「与えてきたか」を表す評価点になっていると私は考えています。これは占い師に限らず、誰もがこの法則に当てはまります。お金持ちは必ず先に「与え」て、情報を惜しみなく提供しています。今や、情報や知識がお金になる時代。大胆に与える人には大胆な額が入ってくるのです。

私のモットーは「私と会って、鑑定してくださったお客様には何かしら持って帰ってもらいたい！」ということ。私のアイデアや知識はいくらでもあるので、知っていることは占いに関係なくどんどんお話しします。そして、そうやって知り得た情報は自分の物にしてくださってOKです！という気持ちで、どんどんお伝えしております。

以上3点、占い師以前にビジネスをやっていくなれば絶対に身につけておきたい心得です。本書ではこれ以外にもたくさんのマインドや知識をお伝えしていきますが、全てこの心得が土台となっています。今日からすぐにできることから、まずは習慣にするところから始めてみましょう。

3 商売道具をケチっていませんか？

占い師になるにあたって、重要になるのが仕入れです。占い師で言う仕入れとは、まさに「占いの知識」そのものです。占いの知識に何か違いがあるの？と思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、知識の質には様々なレベルがあるのです。

例えば、最近では占いの知識も無料で手に入れます。YouTubeやネットで検索をかければ、色々な占いの動画や記事が出てきます。中には、占い師になるためにできるだけ安く開業したいから、こうした無料コンテンツを使って学び、デビューしようとする方もいます。しかし、私はそうしたやり方は少し危険だと考えています。

なぜなら、無料の情報というのはどこまでいっても無料のレベルでしかありません。無料で得た知識は誰でも手に入れられるものなので、私からするとあくまでも趣味レベル。そして、大衆向けのコンテンツは多くの人にとってわかりやすいように、基礎的な知識を解説していることが多いです。

無料で得られた、基礎的な知識だけで、果たしてプロになれるのでしょうか？正直にお伝えしますと、プロになるなら占いの結果や意味がわかるだけでは少々不十分です。大事なことは知識の背景を知ることであり、それを探ろうとする姿勢です。

より深い知識を得るには、どうしてもお金を使わざるを得ない場面がでてきます。確かに、占いを本格的に学ぶには結構なお金がかかります。そこで「お金かかるならいいや〜」と思うか、自分のために投資できるかで、その後の成果は大きく分かれてきます。誰もお金は使いたくないですし、無料で学べるなら安いに越したことはありません。そう思って、大抵の人は投資をすべき時にもお金を出すことができないのです。

肝心なのは、知識が不十分な状態で、既にプロ占い師として活躍している人たちと競争していけるのか？です。私は、本気で成功を手に入れたいなら、本物を取り扱うべきだと思います。

もしかしら、「みんな無料の情報で勉強してるよ」と思う方もいるかもしれません。しかし競争が激化している今、みんなと同じことをやっていれば良いわけではなく、人がやっていないことこそやるべきではないでしょうか。お金をかけたくない人が大半なら、お金を出さなきゃ手に入らない知識を学びに行くべきです。

もちろん100万円もするような詐欺の講座を受けろと言っているわけではありません。占いの講座には3000円くらいで受けられるものから、数万円するものまで様々あります。講座やスクール選びで大事なことは、教える先生がどんな人かを見極めること。先生がプロとして信念を持って占いをしている人なのかを、よく観察してみてください。

無料体験ができるようなら、その先生の授業を一度受けてみるのがおすすめ。授業は手抜きじゃないか、質問にも対応してもらえるか、フィーリングは合うか等を確認して、ちょっとでも「違うな」と感じたら直感に従いましょう。

宇宙は自分のレベルに見合った情報を引き寄せるようになっていきます。良い先生や良い情報と出会いたいと思うなら、まずは自分自身をそれに見合うように高めておくことも忘れないようにしましょうね。

実は、私も占いを勉強中の時期は借金をしながら占術を習っていました。個性心理学の認定講師の資格取得には、交通費なども含めて30万円くらいはお金がかかりました。それをカードで分割にして、働きながら返していったのです。

あなたも、初めはお金を出すことに不安があるかもしれません。しかし、プロの占い師になろうとしているならば、自分のためにお金を投資する覚悟を持ちましょう。本物の知識を使って占い師をやっている人は、必ず鑑定で人の役に立つことができます。投資のためにお金が出ていったとしても、人の役に立つことでお金と人望は必ず戻ってきます。

占い師にとって占い知識は商売道具。そのためならば思い切って投資できる覚悟と勇気を、ぜひ持ってください。自由で楽しい倅せな生活は、覚悟と勇気の先に訪れます。

4 完璧主義は成功しない

さて、占いをある程度学び、友人知人について占えるようになってきたら、あなたも占い師として、発信や鑑定を始めてみましょう。しかし、これまで多くの占い師志望のお客様とお話ししてきましたが、

「占いを98%当てることができるようになるまで占い師デビューはできない」

「占い師になって稼げるようになるか心配で一步踏み出せない」

というお声をたくさん聞いてきました。「全部理解してから実践したい」というお気持ちはもちろんわかります。かつて私が占い師に憧れていた頃、デビューに際して不安がなかったかという、それは嘘になります。でも、完璧を求めすぎると、成長することはおろか、舞台にすら立つことはできないのです。

それはなぜか？結論から言うと、行動をしないからです。完璧主義者は計画が完璧にならなければ行動しません。しかし、100%の計画を作ることができるでしょうか？答えはNOですよね。未来は何が起こるか分かりません。

例えば、家族で海外旅行に行く予定があったとします。ですが、コロナの影響により外出自粛になりました。こんなことは計画の段階では分かりません。つまり計画が完璧になることはあり得ないのです。いつまでもやってこない「完璧な状況」を待っているのは、いつまでも行動できないのですね。

完璧主義者から脱する方法はただ1つ。やってみることです。とにかく動く、行動する。そうしないことには何も分かりませんし、始まりません。行動すれば世間からフィードバックが得られ、改善ができます。その繰り返しで成長へとつながるのです。

また、これからは完璧なものより、そういった成長のストーリーや、不完全なものが魅力に思われる時代です。失敗なくして成功はありません。誰よりも成功している人は、誰よりも失敗してきた人。無計画で突っ走れとは言いませんが、この世に100点の計画は存在しません。30%くらいで構いませんので、ある程度のところで覚悟を決めて走り出しましょう。

5 危険な道と安全な道、どちらを選ぶ？

占い師という仕事の特性上、占い師になりたいと思っても、行動することをリスクに感じてしまう方もいるのではないのでしょうか。あなたも、2択の選択肢で、つついリスクが少ない方を選んで挑戦できなかったこと、ありませんか？大きな選択をするとき、誰しもその選択で良いのか尻込みしてしまうものです。例えば、

- ・転職をするか今の会社に留まるか
- ・ずっとやってみたかった占い師に挑戦すべきかやめておくか

こうした選択に悩む場面があるはずで、多くの人は、決断をするとき安全な選択肢を選びがちです。上記の例で言えば、

- ・今の会社に留まる
- ・占い師になりたいと思いつつも行動はしない

こういった選択をすれば、大げがはしないでしょ。人間はリスクを避ける生き物ですから、ある意味堅実な選択かもしれません。ですがどうでしょう？安全な選択肢を選ぶと、心の中にずーっとモヤモヤが残ると思いませんか？「あの会社に転職すべきだったかなあ」「占い師に挑戦しておけば良かったなあ」など、どんなに自分の選択は正しかったと言いつつ聞かせても、倅せそうな人や夢を叶えている人を見た時、こうしたモヤモヤや後悔が生じてきます。人生は一度きりなのに、それってすごく辛いことですよ。安全で堅実な道を選べば、確かに楽なんです。でも、安全な道を進むことは、本当の意味で自分の人生を生きたことにはなりません。

何でもそうですが、どうなるかわからないからこそ、本当の喜びや達成感は得られるものです。簡単な仕事ばかりしていても手ごたえを感じられないように、難しい仕事に挑戦するからこそ、仕事の楽しさや達成感を得ることができます。人生も同じで、危険だし不安な道に進むからこそ、生きている実感や生きがいを得られます。

そもそも安全な道と危険な道があったときどちらにすべきか悩むのは、危険な道に惹かれているからなのです。でなければ、迷うまでもなく安全な道を選べば済みますからね。本当の意味で「人生って素晴らしい」「生きているって実感したい」そう思うのならば、危険な道に挑戦すべきです。

その選択ができない人というのは、いつも安全な道に進みたがる自分自身に負けているのです。厳しく言えば甘えであり、周囲に流されているとも言えます。

危険な道に進むには、必ず障害が出てくるでしょう。私も占い師になろうと志したときはたくさんの壁にぶつかりました。父からの反対や、お客様からの心ない言葉など……確かに、占い師になるということは決して安定した道ではなかったけれど、これが私にとって本当にやりたいことだったので、今は充足感に満ちています。次項では、こうした障害に負けないためのマインドについてもお伝えしていきます。

なんとなく自分の人生に歯ごたえを感じられない方は、もしかしたら安全な道へ流されてしまっているかもしれません。「今のままでいいや」「こっちの方が楽そう」そんな声が聞こえたときは、自分と闘う覚悟を強くもって、惹かれる道を選んでみてください。きっと、人生を開拓している感覚があなたにも実感できるはずですよ。

6 選択を信じぬく覚悟と勇気を

さて、占い師を始めようと思うと、必ずと言っていいほど反発や逆風が起きます。これは占いに限った話ではありません。例えば長年続いたアニメの声優さんが変わるときも、必ず反発が起きますよね。ファンからは「変わらないで」という声もあがりますし、「声優さんが変わったらもう見ない」という人もいるくらいです。同じように、あなたが占い師として稼いでいこうと行動を起こせば、それに対して反動が起きるかもしれません。もしかしたら、あなたの挑戦を止めようとする人が現れる可能性もあります。

「占い師になるって、なんだか怪しくない？」

「きっと無理だからやめときなよ。普通に会社員してた方が良くない？」

こんなふうに言われることもあり得ます。

事実、私も占い師になると決めた時、父からは反対を受け、喧嘩もしました。せっかく鑑定に来てくださったお客様からも「当たらなかった」「もう来ません」など否定的なことを言われることだってありました。占い師になるために頑張ってきたけれど、辛いことを言われたり、傷ついたりすることはたくさんあります。占い師になってめでたし、ではないのですね……

辛いことがあったとき、

「このまま占い師を続けていて良いのでしょうか」

「占い師として私は稼いでいけるのでしょうか」

と揺らいでしまう人は多いです。特に、フリーランス型占い師は不安定で先が見えないため、余計に不安になりやすいです。

しかし、うまくいかない度にそのようにぶれてしまっただけで、今後フリーの占い師として稼いでいくことは難しいでしょう。大事なのは、自分は絶対に占い師として稼いでいく！という強い覚悟と勇気なのです。きっと、ここまで読まれているあなたもそんな強い覚悟、勇気を持っているはずですよ。例えば、周りに「やらない方がいい」と言われたことでも、どうしてもやりたくて手を出してしまうことってありませんか？そういった気持ちで良いのです。誰かに何かを言われても、自分はこうしたいという思いを持っているなら、その思いをどうか大切にしてくださいね。

大げさに聞こえるかもしれませんが、フリーの占い師になるということは、まさに戦いに飛び込むことなのです。人に無理だよと言われて決意が揺らいだり、稼げないと諦めたり、様子を伺って人の意見に左右されたりしてはいけません。つまでも成功は掴めません。

前述の通り、私も辛い経験をたくさんしてきました。それでも、諦めず続けているうち、だんだんと占いの精度が上がり、私の占いを求めてくれるお客様が増えていったのです。そして今では、私の占いで「救われた」「楽な気持ちになれた」と仰ってくださる方もいらっしゃいます。

これまで挫折そうになったことは何度もありました。それでも、こうした経験があったからこそ、おばあさんになっても私はきっと占い師を続けていると思えるのです。病室の中で自分が鑑定をしている姿がありありと想像できます。

そんなふうに思えるのは、私自身が「占いは絶対に人を幸せにする」と確信しているからです。私は離婚や手術も経験しましたし、退職してお金がなく苦しい時代もありましたが、占いに救われました。この経験が「占いなら絶対に人の人生を良い方へ変えられるし、幸せにできる」という確信につながっています。

願いを叶える力は、誰もが持っています。あとは戦いの中に飛び込む勇気と覚悟があるかどうかだけ。あなたは、嫌なことや思わしくないことがあっても、占い師としてやっていきたいですか？

「辛いことがあっても、私は絶対にフリーの占い師として稼いでいく！」という覚悟を持てる方は、モチベーションを高く保ちながら、本書を3回くらい読み直してみましょう。そしてご自身の中に落とし込んでいってください。そうすると、読んだ回数分だけ、新たな気づきが得られます。

あなたもきっと何かしら、占いで成功したいという思いがあるかと思います。占いで周りを幸せにし、その対価をいただきながら生計を立てることができたら、とても幸せなことですよ。その願いを実現するまでの道のりには、きっと困難も待ち受けていることでしょう。しかし、叶えたいという思いがあれば、その困難、苦難は成功に向かうためのサインであることに気づくはずですよ。

まわりの意見に左右されるのではなく、まずはあなたがどうしたいのか。その選択を信じぬける覚悟と勇気が、あなたを成功の道へ導きます。一度きりの人生。どう生きるかは、あなたに委ねられています。

【コラム】陰陽のバランスを整えよう

占い師になりたい方というのは、総じて人のために役に立ちたいという思いを持っている方が多いです。ですから、人のためには一生懸命運気を見てあげたり、開運するためのアドバイスを考えます。

その一方、占い師である自分自身を、占いをを使ってケアしていない方を時々お見受けします。これは少しもったいないことです。せっかく占いの知識をお持ちなので、それを使って自分自身もケアしてあげなければ、自分が幸せになれません。波動が乱れていたら、お客様の鑑定にも影響が出てしまうかもしれませんよ。

占い師として成功していこうと決めたなら、あなたのためにも、そして占い師で在り続けるためにも、自分のエネルギーを大きくしていきましょう。本書では、特別に私が実践している波動の整え方を、あなたにも伝授いたします。

自分のエネルギーを大きくするのに大切なことは、陰陽のバランスをとって波動を上げること。陰陽のバランスを整えていくことは、エネルギーの循環にもつながります。陰に傾いていると感じるときは陽の気を取り入れればOK。例えば、

- ・キャンドルを焚く
- ・日光を浴びる
- ・情報発信をする

このようなアクションをとるのがおすすめです。逆にエネルギーが活性化しすぎているな、と感じるときは

- ・新月や満月の楽曲を聞く
- ・月光浴をする

などで陰の気を吸収してみてください。陰陽のバランスを整えれば、あなたのエネルギーが循環していきます。1日の中で自分の陰陽バランスを少しでも意識していけば、随分と波動が変わってきます。ぜひ、お試しください。

◆2章 占い師秘伝の「鑑定で使える心理学」

1 「鑑定が失敗したらどうしよう」不安なあなたへ

鑑定デビュー。それは占い師になるにあたって、最初の関門と言えるでしょう。これまで知り合いやお友達の占いをしてきた方も、お金をいただいて初対面のお客さんを鑑定するときは、とても緊張しますよね。

「鑑定でうまく話せなかったらどうしよう」
「お客様をがっかりさせてしまうかも」
「もしもクレームになってしまったら……？」

こんな不安を抱えている方も、きっといらっしやると思います。

不慣れなことをやる時って、誰でも緊張しますよね。「緊張するな」と言う方が無理な話だと思います。でも、「失敗したらどうしよう」「心配だな」と不安がっているうちは、本当に失敗を引き寄せてしまいますので、注意してください。

なぜなら、自分がうまくやれるかどうかを気にしているということは、お客様ではなく自分の心配をしてしまっているから。つまり、意識が自分に向いてしまっているのです。鑑定においてあなたが気にすべきは、うまく話そうとすることでも、お客様をがっかりさせないようにすることでもないのです。あなたが気にしなくちゃいけないのは、お客様の相談に対して一生懸命になれているか？ということ。

少し考えてみてください。自分の心配ばかりしている占い師を、お客様は果たして信頼できるでしょうか？できませんよね。逆に、まだ不慣れでも話をよく聞いてくれて、相談に対して一生懸命考えてくれる占い師さんなら、また相談したいって思いませんか？それが感謝される占い師の大前提だと、私は考えています。

向いている意識の方向性を間違えると、いつまで経っても良い鑑定はできるようになりません。お客様は重たい悩みを抱えて鑑定に来ています。鑑定のことが不安になってしまうときにこそ、お客様の相談に集中しましょう！人目や評価を気にしない方が、むしろパフォーマンスも発揮しやすいです。

初めのうちは「ああ言えば良かった」「こういうアドバイスもできたかも」といった後悔や反省点もたくさんあるでしょう。しかし、それはお客様の悩みに真剣に向き合うからこそ出てくる気づきです。そうした気づきを積み重ねて、あなたらしい鑑定のスタイルが確立されていきます。

不安が湧いてくることを止めることはできませんが、まずは目の前のたった1人を俵せにする！本気になるべき方向性を間違えなければ、あなたは確実に感謝される占い師に近づいていけるはずですよ。

2 絶対にやってはいけない鑑定前の準備とは

占い師としての勉強をした、デビューする覚悟も決めた、さあ鑑定を受けてみよう！この段階まできたら、いよいよ初めての鑑定です。鑑定ともなれば、お客様の悩みを聞くための準備が必要ですよね。

鑑定の準備として、精神を統一される方もいらっしやるかもしれませんが、何かルーティンをお持ちの方もいらっしやるかもしれません。お客様をお迎えするにあたって、それぞれの準備の仕方があるかと思います。こうしなさいというルールはないのですが、1つだけ、準備の中でやらないでほしいなと思うことがあるのです。

それは、解決策を考えておくこと。「やばい、私やっちゃってた！」という方もいらっしやるかもしれませんね。これはお客様の悩みを事前にメッセージ等でお伺いしている場合にやってしまいがちです。確かに、何の準備もしないのは良くないですが、お客様の話を聞く前から解決策を考えてしまうと、良い鑑定はできません。理由は大まかに2つあります。

1つは、お客様の話をよくよく聞いてみたら、想定していた状況とは違っている可能性があるからです。人は同じ悩みを持っていたとしても、状況は一人一人異なります。万人に通用する解決策はないのです。だから、事前に準備していた解決策は鑑定で使えない可能性があるのです。それより、お客様の話をしっかりと聞いてあげることが大切ですよ。

2つ目は、解決策を考えておくということ自体がお客様のためというより、自分のためになってしまっている点です。話を聞く前から解決策を決めてしまうと、つい自分の思い込みで話を進めてしまいがちです。そうすると、それはお客様に合わせたアドバイスではなく、お客様があなたの解決策に合わせることになってしまいます。それではお客様からの信頼度も大きく下がってしまいますので、注意してくださいね。

本当にお客様のためのと思うなら、お悩みをきちんと聞かずしてアドバイスはできません。良い鑑定というのは、自分にとって良い鑑定であっても意味がないのです。自分がどんなに「良い解決策を提案出来てお客様の役に立てたな〜」と満足できても、お客様にとって本当の意味でためになっていなければ次のリピートはないでしょう。

ではどうしたら良いのか？というお声もあるかと思いますが、私から1つアドバイスです。もしお客様の悩みを事前に把握しているなら、その悩みについて見識を深め勉強しておくことがおすすめです。解決策を決めつけなければ、色々な解決手段を選択肢として持っておくのはOKです。日頃から世の中で問題になっていることにアンテナを張り、関心を持つておくことは占い師としてとても大切なこと。鑑定前に限らず、日々の生活の中で色々なことに関心を持つようにしてみましょう。

3 お客様の話は真実とは限らない。信じるべきは〇〇です

鑑定を始めたら、占いの技術だけではなくて、お客様とのコミュニケーションにも磨きをかけていきましょう。何回か鑑定をやってみると感じるかもしれないのですが、鑑定にいらっしゃるお客様は、いつでも本当のことを話してくれる方ばかりではありません。お客様が嘘をついていると言いたいわけではありません。「自分に都合の悪いこと」「話すのが恥ずかしいこと」は、つい隠したり歪めて話してしまいがちなのです。あなたも人には言いにくい話がきつとあると思います。また、お客様が真実と思い込んで事実と異なることを話していることもあります。そういったことがあるので、お客様の話の全部を鵜呑みにはせずに、聞くようにしましょう。

それでは、お客様の話をどこまで信じれば良いかわからない、と混乱される方もいらっしゃるかもしれません。でも大丈夫。今回私がお伝えしたかったのは、お客様の話の真偽を見極めろということではありません。むしろ、話の内容よりもっと信じてあげてほしいことがあるのです。

信じてあげてほしいこととは、“お客様の存在”です。具体的には、「お客様はここに存在していて良いんですよ」という、存在自体を肯定するということです。これは精神科医エリック・バーンが提唱したTA交流分析の「人は誰でもOKである」という考え方です。「人は誰でもOK」というのは、本書を読んでくださっているあなたもOKだし、お客様もちろんOKということ。お客様の存在自体に価値があるので、お客様がどんな価値観を持っていても大丈夫、OKなんですよ。という態度を指します。

例えば、少しくしろめたい事情を抱えて鑑定にいらしたお客様がいたとします。そんなお客様に、「こういう考えを持っている人はだめ」「こんなことをやる人はだめ」という雰囲気を出したらどうなるでしょうか？そのお客様は、余計に真実を話せなくなりますよね。

お客様の行動や考えに同意しろということではありません。行動や考えが合わなかったとしても、あなたの存在はいつだって受け入れられているよ、というスタンスをとるのです。これまでの様々な因果があって今のお客様がここにいらっしゃるのだ、その存在は尊いものなんだ、というマインドを常に持つということです。その態度が、お客様に安心感を与えて、心をほぐしていきます。

4 どんな鑑定にも通用するたった1つの真理とは

鑑定では、実に多種多様な相談を受けます。相談の中でも、やはりお伝えしやすいものとしにくいものがあるのは事実です。自分にとって実感のわきやすいことや、知見のある分野であれば、お客様にお伝えするのもスムーズでしょう。

しかし、お客様からのご相談は当然、慣れた内容ばかりではありません。時には自分の体験したことのない相談もありますし、問題が難解すぎて、占いだけではアドバイスしづらいことだってあります。むしろ、ほとんどのケースは単純ではなく、様々な要因が絡み合っているので機械的にこたえられるわけではないのですね。

だからこそ、鑑定に関してこんな不安を抱いている方もいるのではないのでしょうか？

「お客様の相談に的確にこたえられなかったらどうしよう」

「自分が経験したことのない相談に関して具体的なアドバイスがしづらい……」

経験が浅いうちは、うまく対応できなかつたらお客様を不快にさせてしまうのではないかと不安になりますよね。そこで、累計3000人以上のお客様とお話してきた私が、鑑定で大切にしているたった1つの真理をあなたにお伝えします！ これを知っていれば、どんな問題に対してもあなたなりのメッセージが伝えられるようになるはずですよ。

その真理とは、起きた出来事に対して自分が納得できないときに悩みは生まれる、ということ。わかりやすく、例を用いて説明します。

意中の相手からLINEの返信が来なくて悩んでいる人がいたとします。返信が来ないという事象から、「嫌われているかも」という悩みが生まれます。一方、芸能人にファンレターを送って返信が来ないことに悩む人はいるでしょうか？ 返事がくればラッキーかもしれませんが、返信がなくても、「それが当たり前」と納得できますよね。

どちらも「返信がない」という事象は一緒なのに、一方は「返信が来るはず」というマインドでもう一方は「返信はなくて当たり前」というマインドです。起こった出来事に対して自分が納得できるマインドを持っているかによって、それが悩みになったり、ならなかったりするというわけです。

したがって、鑑定ではいつも、悩みの根源について考えてみると良いでしょう。「他人は変えられないが自分は変えられる」という言葉があるように、自分のマインドを変えていけば、もっと倅せになるための気づきが得られます。この真理を元に、お客様を新たな気づきへ導いてあげてください。その積み重ねによって、あなた自身もお客様の悩みに寄り添える、素敵な占い師さんに一歩近づけるはずですよ。

5 信頼を得たいのならば、主観を解放しよう

前項にて、「マインドの持ちようが大切」というお話をしました。マインド次第で、悩みは悩みでなくなります。また、これは思い込みとも深い関りがあります。マインドをコントロールするには、柔軟な思考が必要です。思い込みが強いと、どうしてもマインドを切り替えることができないからです。

これはお客様だけではなく、占い師側にも言えます。思考が固まっていると、新しい考えは芽生えてきません。思考が柔軟でなければ、鑑定現場でも多様な価値観を受け付けられなくなってしまうのです。

例えば、お客様がこんなご相談をしてきたとします。

「今はサラリーマンとして働いているが、起業をしたいと思っている。起業をすべきかどうか相談したい。」

これに対して、あなたがもし「起業なんてリスクが多くて危険だからすべきではない」という考えを持っていたとしたらどうでしょうか。あなたの主観を通した占い結果をお客様に伝えてしまう可能性が高くなります。そのつもりはなくても、言葉の節々に「起業は危険だから」という思いがにじみ出てくると、お客様もそれを敏感に察知します。

自分の悩みを理解してもらえないと感じたお客様は、「これ以上話しても無駄だ……」という気持ちになってしまいますよね。鑑定ではとにかくお客様の話を聞くことが大切です。なのに、お客様が話すことを諦めてしまう状況をつくってしまうのは、非常にもったいないことです。

お客様がたくさん話してくれると、占い師はお客様の状況を詳細に理解できますし、お客様自身も話すことで思考が整理されます。つまり、Win-Winなのです。そのためにもまずはあなたの主観をまっさらにして、お客様の悩みを受け入れましょう。そうすればお客様も「こんなこと話して良いんだ」という気持ちになり、より一層、あなたを信頼してくれるようになるでしょう。

◆3章 豊かになるにはリッチな思考と行動を真似よ

1 今すぐやめよう！豊かさが遠ざかる貧乏グセとは

占い師となり、鑑定でお金をいただけるようになってくると、多くの人は「もっとお金が欲しい」という思いを持ち始めます。それは自然な欲求でしょう。しかし、あまりにもお金の目がくらむと、周りが見えなくなり、騙されたり心の状態が不安定になったりします。それくらい人間にとって、お金という存在は大きいのです。

それでは、なぜ人はお金を求めるのでしょうか？まず、お金持ちになりたいとは、今よりお金が欲しいということ。今よりお金が欲しいとは、現在必要なだけのお金を持っていないということ。しかし、それが貧乏かというところではないと思います。自分がお金を使いたいで、普通に生活出来ているし、お金もあると言えばあります。

ところが、欲求を満たしたいがために「今よりお金が欲しい」と考えていると、潜在意識はそれが現在の自分の状態なのだと思います。つまり、「お金を持っていない=貧乏」という定義が当たり前になっている人は、もっとお金が欲しいな～と思っているだけで、潜在意識が「自分は貧乏」と認識してしまうのです。周りの人に対して

「すごくお金欲しい！」

「すごくお金に困ってるんだ～」

と不幸自慢をすればするほど、潜在意識に貧乏大好き！と願望していることになります。自ら貧乏人生へ足を突っ込んでいっているようなものですね。「あっ！最近貧乏アピールしていたかも！」と感じたら、そこでストップしましょう。それまで潜在意識に蓄積された貧乏ポイントは気付いたときからゼロになるので、そこから切り替えていけばOK！今までのことは心配せず、今から気持ちを新たにいきましょう。

2 リッチな人になるには？お金が引き寄せられる仕組み

お金とは物質のようでいて、実は「エネルギー」だということをご存知でしょうか？エネルギーは私たちの周りを取りまく物を全てを差します。ですから、本来は誰にでも引き寄せることができます。それなのに、それを引き寄せられる人と引き寄せられない人がいるのはなぜでしょうか？

ここで少し規模感の大きな話になるのですが、地球についてお話しさせてください。地球は三次元の世界です。つまり、行動によりエネルギーが生まれ循環する、「行動の星」ということになります。したがって、地球という星を選んで生まれてきた理由は、自らの力で行動し、何かを成し遂げるためだったのです。

人が行動を起こすと、それはエネルギーへと変換されます。ですから、地球ではとにかく行動すること！行動すれば、エネルギーがその分大きくなっていきます。そして大きくなった分、自分へと返ってきます。

例えば私は皆さんがより幸せな人生を送れるように思いを込めながら鑑定をさせていただいていますが、これもまたエネルギーです。そのエネルギーが巡り巡って返ってきているのでしょうか、ありがたいことに私の鑑定は2ヶ月先まで埋まるほど、ご好評いただいております。好循環サイクルが出来上がっているのですね。

エネルギーが大きい人は、思いついたことを即、行動に移します。会いたい人には何時間かけても会いに行き、ヒントになりそうなものは実際に自分の目で確認します。あらゆる情報を集め、学び、トライして、必ず自分の形を作り上げます。つまり、現実にとりつかれる力があるのですね。

自ら行動を起こして、エネルギーを出していくことが大事なポイントです。エネルギーを出すことで、それが自分に返り、お金というエネルギーも引き寄せることができます。

「どうして運がよくなるの？こんなに頑張っているのに……」という方もいらっしゃるかもしれません。そう嘆いている人のほとんどは、エネルギーが小さいです。エネルギーが小さい人は、こうしたいと思うことがあっても実行に移せません。会いたい人がいても「遠いから無理」と言い訳し、見たいものがあるから「時間がないから無理」と却下する。動かないから情報も入ってこないし、人からのサポートも受けられない。いつまで経っても思いが形になりません。

しかし、エネルギーが小さい人も、初めから小さいわけではないのです。正確に言えば、元々は大きいエネルギーを持っていたとしても、これまでの経験や失敗、環境といった様々なことが要因となって、自分本来のエネルギーが小さくなっているだけなのです。だから、本来持っているエネルギーの姿に「えい！」と戻せばOKです。何事も行動してみることを意識して過ごしてみてください。あなたのエネルギーは徐々に元の大きさに戻っていき、自分でもびっくりするくらい、エネルギーを引き寄せられるようになっていきますよ。

3 お金持ちの思考と行動を取り入れてみよう

お金持ちとなり、エネルギーを引き寄せられるようになるには、貧乏グセを捨て去り、行動することが大切であると述べてきました。しかし「お金が欲しい」という思考がクセになっている人は、意識していないとついつい、その思考に引っ張られてしまいます。

また、地球では行動しろと申しましたが、どんな行動をとっても良いというわけではありません。例えば、人を貶めるような行為は、決してあなたのエネルギーの成長にはなりません。むしろ、エネルギーは小さくなっていきます。

なかなか思考が切り替えられないという方は、まずお金持ちの思考と行動を真似してみるのがおすすめです。模範となる思考や行動があれば、あなたも取り入れやすいはず。それでは、具体的にどのように切り替えていけば良いのでしょうか。まずは思考の方から、説明いたします。

お金持ちの思考を想像するというのは、一見とても難しいことのように感じます。多くの人にとっては、億万長者なんて経験がありませんから、どのような考えを持っているかわからないですよ。ですが、お金持ちの思考を取り入れるのは意外と簡単なことなのです。それは、「そもそも豊かだった」ということを認めてしまうだけ。

潜在意識には時間軸がありませんので、今までどんなにお金に執着してきたとしても、今豊かさを感じているなら、潜在意識は自分は豊かなのだということをインプットし始めます。感じ方が全てなので、その時の経済状況と過去は全く関係ありません。

また、前項でもお金はエネルギーであるとお伝えしました。エネルギーは私達を取り巻く全てのもの。それらは波動で動いています。豊かさの波動を磁石のように引き寄せる為には、自分も豊かな波動を持つことがポイントです。自分を豊かであると認めることは、それ即ち、豊かな波動を引き寄せることになるのです。

それでは、実際にあなたも豊かであることを感じてみてください。イメージしやすいように、少し具体例を挙げておきたいと思います。

「毎日季節を味わえて幸せだな」
「通りすがりの人が笑顔だった。嬉しいな」
「わー！今日はすごく素敵な天気だなあ」
「当たり前で過ごしているけど、家族が幸せそうで良かった」

いかがでしょうか？このように、感情が豊かになるようなことを意識してみるだけで良いのです。毎日の生活の中に豊かさを見つけて、感謝をしましょう。コツは気づくことです。思った以上に私達は豊かなものに囲まれています。それを「豊か」に思えるかどうかです。親が元気であることもそうですし、便利なものに囲まれていることもそう。当たり前だと思っていたことを、どんどん豊かさのレパートリーに加えていきましょう！私達が日本に生まれたということ自体も意味があるので、日本の季節や食べ物を味わうこともおすすめです。

それでは、行動についても言及しておきましょう。豊かな波動を出す行動には、美術館へ行く、音楽を聴く、などがあります。音楽の巨匠が生み出したクラシック音楽（モーツァルトやバッハなど）は、豊かな波動を出す代表例です。宇宙と繋がりながら作曲されているので、ぜひ鑑賞してみましょう。久石譲さんなどもおすすめです。

他には、心が躍るような料理、景色、自然をたっぷりと自分にプレゼントするのも良いでしょう。日本はありがたいことに季節が4つもあり、春夏秋冬それぞれの味の物や景色、その時しか味わえない体験がたくさんあります。これらを生きている間に存分に味わってください！

ここでお伝えしたのはほんの一部です。これ以外でも、自分が「豊かだなあ、心が躍るな、落ち着くな」と感じれば、もう豊かさの波動が出ています。もうお分かりの方もいるかもしれませんが、豊かさの波動は「体験や思考」から生

まれます。つまり自分がどう感じるか、気づくかです。豊かさを日常の中に感じながら、豊かになる土台を固めていきましょう。

4 「ギフト」はお金持ちへの一番の近道

豊かな思考と体験。それを行動に落とし込んでいく。そうすれば、エネルギーを大きくでき、そしてそれに見合ったエネルギーが引き寄せられることがわかりました。これだけでも、何も知らない人に比べて、あなたは随分リッチな土台が出来上がっていると言えるでしょう。

そこで、その引き寄せを加速させる、特別なアイテムをあなたにご紹介したいと思います。これは誰もが必ず持っているのです。なぜなら、私達が地球で「自ら行動し、成し得て豊かになる」という目的を達成する為、神様が私達一人一人にギフトをプレゼントしてくれているから。それは、あなたしか出来ない「天賦の才」とか「才能」のことです。

「ギフト (gift)」は日本語では贈り物やプレゼントの意味で使われますが、英語では「天賦の才」とか「才能」という意味になります。ですから、「ギフト」は、あなたに生まれつき与えられている「才能」「資質」のこと。あなたのエネルギーの源泉であり、リッチになるために必要不可欠なものです。これは宇宙から与えられたものなので際限がなく、使えば使うほど雪だるま式に膨れ上がっていきます。無くならないのですね！

この「ギフト」を使うことが、リッチになるための一番の近道。本気でリッチになりたいなら、「ギフト」に気づき、使っていきましょう。「そんなこと言われても、私には特別な才能なんてないし……」そう思った人も心配しないでくださいね。「ギフト」は絶対に、生まれた瞬間、全ての人に与えられています。

「天賦の才」なんていうと、なんだかもすごく才能がないといけなみたいに聞こえるかもしれませんが、ここではもう少し軽く考えてみましょう！「得意なこと」「自分のアピールポイント」を思い浮かべてみてください。

それが「ギフト」かどうかを判断するポイントは、能力の高さではなく、あなた自身がそれを「自然体でできるかどうか」。これが一番重要です。英語の「gift」には「簡単なもの」という意味もあります。自分のギフトを探すときには、「さほど頑張らなくても自然にできてしまうもの」を考えてみると良いですね。元々ないものを使うのは難しいですが、既にあるものにスイッチを入れるだけなので、ギフトを使うというのは、難しいことではなかったのです。

「そういえば私、手先が器用かも。アクセサリーとか小物とか、何でも自分で作っちゃうし」

「人前で話すのは苦にならないな～。皆緊張するみたいだけど、どうしてかな？」

「数字は好き。暗算も得意！」

「料理好きだし、家事も大好き。人を褒めるのも得意かも」

こんなふうに、ずっと思い浮かぶものがあつたら、それがあなたのギフトと考えて間違いありません。「自分を表現するための手段」と思って、ギフトを使ってくださいね。

成功者とか強運な人というのは例外なく、この「ギフト」を使っています。逆に言えば、リッチになれるのは自分の「ギフト」を知り、それをめいっぱい使っている人だけなのです。

入ってくるお金は、あなたのエネルギーそのもの。あなたという「器」の大きさに合わせて、それにふさわしい額が入ってきます。従って、大きな額が入ってくるかどうかは、自分の器を大きくできるかどうかの差と同義です。リッチな人は、ギフトをテコにどんどん器を大きくしていけます。そうでない人はギフトを(知っていても)使わず、逆に器をすり減らしていくのです。

大きくするのもすり減らすのも、ギフトの使い方次第。自分次第です。これまで自分のギフトを活かせていなかったなという方は、これからどんどん意識していきましょう！そうすれば、あなたもリッチな生活にぐんと近づいていきます。

【コラム】貧乏は「迷うだけ」で決められず、お金持ちは「迷う間もなく」決断する

自分のエネルギーを高めておけば、質の良いものや自分の望むものが、たくさん引き寄せられてきます。それだけで、既にお金持ちの素質は持っているのですが、その引き寄せられたものを手にするかしないかは、非常に重要な選択です。

お金持ちはとにかく決断が早いです。貧乏人がグズグズ迷っている間にさっさと事を進め、さらには次のチャンスを手にかけています。決断の「早さ」は決断の「正しさ」以上に価値があるのです。

世の中には3種類の人がいると言います。波に乗る人、波に乗らない人、そして波に気づかない人。チャンスは考えている間に通り過ぎてしまいます。つまり、どんなに引き寄せ上手だったとしても、何でも引き受ける覚悟がなければ良い波には乗れません。

仕事ができない人はだいたい決断が遅いですよね。決断が最終地点だと思っているからグズグズ迷います。一方、仕事ができる人は決断がスタートだと思っているのですね。ビジネスチャンスに迷っている時間はありません。考えてから動くのではなく、動きながら考えるクセをつけましょう。

◆4章 フリーランス型占い師の成功戦略とは

1 趣味で終わる占い師とプロ占い師の決定的な違い

私はこれまで、フリーランスに転身したもののなかなか稼げず、辞めていってしまった占い師さんをたくさん見ました。実は、フリーランス型占い師の中でサラリーマンと同等程度に稼げる人は全体の10%以下と言われています。つまり、100人いれば多くても10人。1000万円レベルにまでなろうと思うと、1%かそれ未満という世界です。さらに、フリーランスで10年間生き残る人の割合は5%にも満たないのです。

どうしてこんなに難しいのかというと、答えは「継続」ができないから。ファンを集めるためにはSNSでの継続的な発信活動が必要不可欠です。しかし、80~90%の占い師さんはそれを頑張ることができません。

私も経験しているので分かるのですが、継続ってすごくしんどいですよね。SNSを始めても、初めのうちは誰も見てくれません。反応もとれなくて、続けている意味がわからなくなります。

近年はフリーランスという働き方が注目を集め、フリーランス型占い師を目指すライバルも増えてきています。みんなInstagramやYouTubeを始めているので、成功したいなら圧倒的な継続力をもって抜きこむ必要があります。多くの人が継続できず挫折していくからこそ、続けていく者が生き残れるのです。みんなと同じように「アルバイトした方が稼げる」「お金にならない発信活動は続けられない」と考えているのは、決してフリーランスにはなれません。

このように、一見華やかに見えるフリーランス型占い師ですが、やっていることは本当に地道な作業です。発信活動1つとっても、コンテンツ作りってすごく労力がかかるのです。だから、それができないと挫折してしまう方は、趣味レベルで終わってしまいます。もちろん、趣味なら趣味で、それも悪いことではありません。

ただし、私は占いを趣味で習いたいという方とプロの占い師として稼いでいきたいという方を明確に区別しています。学ぶことと稼ぐことは全く別物。稼ぐということは生半可なことではないからです。だからこそ、本気でプロの占い師になりたいのなら、覚悟を決める必要があります。どんなに継続が大事と理解はできていても、多くの方は「忙しいからできない」「気分が乗らないからやらない」と、気持ちの部分で負けてしまいます。きちんと結果を出している人はみな決まって、占い師として生きていく「覚悟」を持っていました。

私自身も覚悟があったからこそ、ここまでやってこられたと確信しています。初めて著書を出版したとき、個性心理学の弦本将裕先生が私の本をFacebookで宣伝してくださいました。その際に書いて下さった言葉があります。

「何事も自分のやりたいことで生計を立てていくには勇気と覚悟が必要だ。彼女(私)にはその信念があるから僕も応援したい」

その言葉が嬉しく、弦本先生の宣伝のおかげもあって、著書は発売当初から驚くように売れていきました。だから、私は本気で占い師になりたいという方には口酸っぱく「勇気と覚悟」の大切さをお伝えしています。プロの占い師になりたい方は、今一度、ご自身に覚悟を問うてみてください。覚悟がある人は強いです。そして、そんな人には手を差し伸べてくれる人や、応援してくれる人が必ず現れます。私も、本気のあなたを応援しています。

2 知名度ゼロから成功するための戦略

フリーランスとしてビジネスを始めたいのなら、まずは無名の状態から活動を始めなければいけません。知名度がないので、コンテンツを出しても誰にも見られず心が折れそうになるかと思います。そこから成功していくには、どうしたらよいのでしょうか？

中にはいきなり成功者の真似をしようとする方もいらっしゃるのですが、考え無しにそれをやるのは微妙です。例えばYouTubeで、有名人はどんな動画を出してもだいたいまくいけます。それは知名度もあり、元々ファンがついているからです。しかし、まだ無名の占い師が、有名人と同じことをやっても成功はできません。

そこで、無名なら無名なりに、成功するための戦略を考える必要があります。まず、知名度ゼロの占い師がやるべきことは「わかりやすいスキルを持つ」ということ。わかりやすいとは、お客様が見て一目でわかるような、という意味です。例えばこんなスキルです。

- ・占い師
- ・YouTube動画編集者
- ・Instagram分析の専門家

逆にうまくいっていない人には共通して、何屋さんなのかがわかるような具体的なスキルがありません。「月に100万円稼げるようになるコンサルタント」とかですね。このような肩書を見た時、あなたはこの人から何を得られるか想像できますか？

一見数字にはインパクトがありますが、具体的に何が学べるかわかりませんし、そういう人に限って実力がなかったりします。人に紹介してもらって得られた成功や、たまたまうまくいった方法をノウハウにしている可能性があり、誰にでも再現性があるわけではないのです。

お客様はあなたからどんな価値が得られるのか、シビアに見ています。得られる結果が明確であれば、無名であっても人はお金を払いたいと思うものです。例えば、アメリカで無名の日本人が働こうと思ったら、言語の壁もありませんよ。ところが、ITスキルが突出しているとか、お寿司やラーメンを作れますといった目立ったスキルがあれば、「じゃあ雇ってみるか」となるわけです。人がお金を出す時というのは、そんなふうな専門性が高くてわかりやすいスキルがある時なのです。

フリーランス型占い師として成功したいなら、泥臭くても1つの占術を極めるとか、特定の分野に特化してみるなどの努力が必要です。占術は1つあれば大丈夫です。むしろたくさん増やす方が何屋さんか分からなくなりますし、いろんなところに手を出す方に限って、いつまで経っても結果が出ません。

無名な人間が成功しようと思うのであれば、何でも屋を目指すのではなく、1つの占術に特化して専門家になりましょう。そしてお客様に提供できるわかりやすいスキルを磨きましょう。1つの占術である程度お金をいただけるようになって、はじめて次の占術です。ここを勘違いしている方が、かなり多く見受けられます。やみくもに行動していくのではなく、知名度が無いならの戦略をもってビジネスを進めていくことが大切です。

3 1ヶ月後の目標より1年後を見据えよ

ビジネスを始めたら大切になってくるのが、目標設定です。月に10万円稼ぎたいとか、月に20人のお客様を鑑定したいなど。目標があるからこそ稼働時間や価格設定ができますし、商品の開発もできるようになります。

では、ここで1つ問題です。ビジネスにおいて次の2つの目標のうち、大事なのはどちらでしょうか？

- ①1ヶ月後の目標
- ②1年後の目標

答えは②「1年後の目標」です。それはなぜでしょうか。

先ほどの2択の問題は

- ・短期的な目標
- ・長期的な目標

どちらが大事かという問いでした。多くの方は、1ヶ月後にこれくらい稼ぎたいとか、3ヶ月後にこうなりたいというふうに、短期的な目標を立てるのが好きなのです。しかし、厳しいことを言いますと、初めてやることで短期間のうちに結果が出るなんてほぼありません。どんなに優秀な先生に教を乞い、ノウハウ通りに実行したとしてもです。

逆に言えば、何事も初めからうまくいかないのは当然のこと。それを知らずに短期目標ばかりを追う人は、始めたばかりなのに結果が出ないことを気にして、勝手に挫折してしまうのです。

したがって、長期的目標は非常に大切です。長い目で見れば、ほとんどの夢は実現できます。夢を実現するとき私が一番大事だと思うことは、たくさん失敗をすること。失敗をしたら悔しいですし、ひどく落ち込むこともあります。しかし、その痛みこそが自分を成長させてくれるのです。

私も以下のような失敗をたくさんしてきました。

- ・SNSで反応がとれない
- ・お客様から「当たらない」「もういいです」と言われる

でも、そういった経験があるからこそ、同じことを繰り返さないためにはどうしたら良いかな？と考えるようになったのです。失敗から学び、原因を分析することで自分のレベルはどんどん上がっていきます。自分のレベルが上がれば、結果はあとからついてきます。ありがたいことに、今は鑑定が絶えず、ラジオやYouTubeなど新しいことにもチャレンジできています。それはこれまでたくさんの失敗をしてきたからこそ実現できたこと。そのおかげでビジネスの基礎ができましたし、分析力も身につきました。

結果が出ない日や、失敗ばかりが続くとやめたくなることもあると思います。そんな時は、1年2年で自分はどうかを見据えるのがおすすめです。半年でうまくいなくても、1年、2年、3年と続けられようまくいくパターンが見えてきます。それを見つけるまで続けることが大切です。1日や2日で出せる成果にとらわれるのはやめて、1年で出来ることをもっと大きく評価しましょう！

成功というのは0か1かではありません。わかりやすくコレができたら成功、というものはなく、1, 2, 3……と地道に積み上げていくから得られるものなのです。多くのライバルたちは、その途中で夢を諦めていきます。

賢くて才能がある人が成功者なのではありません。続けている人だけが成功者になれます。ビジネスを始めるなら、今回お伝えした“長期の目標”これが必ず必要になります。そのことを心にとめて、短期的な結果に振り回されない自分になりましょう。

4 フリーランスに向かない人の特徴

私はあまり「占い師に向かない人」とか「フリーランスに向かない人」という話はしてきませんでした。というのも、向き不向きはあったとしても、覚悟があればそれを乗り越えられるからです。だから、私は何よりも覚悟の有無を重視してきたのです。

しかし、フリーランス型占い師を勧めるにあたって、どうしても知っておいていただいた方が良いことがあります。それは、フリーランスになっても自走していけない人の、ある共通点について。

結論からお伝えすると、その共通点とは「いつも正解を求める」ことです。どういうことでしょうか。具体的に言えば、何をするにつけても失敗したくないといった気持ちが先行し、やる前から先生に頼ってしまう。そんなクセですね。

確かに、正解があるなら誰も手っ取り早く知りたいと思うものです。ところが、マーケティングの世界に正解はありません。何が正解かは、いつだってお客様にしかわからないのです。人や状況によって、最適解は変わってきます。

従ってどんなビジネスでもそうですが、まずは実践が大切。コンテンツを世の中に出してみてもどんな反響があったのか、それを分析するクセをつけていきましょう。いつも先生に正解を求めて、自分で実践してみようとしないう人には成長がありません。そのままでは、フリーランスになっても自分で稼いでいく力が身につかないのです。

正解を教えてもらえばその場ではうまくいきますし、結果も出るでしょう。ですが、それはあくまでもその場限りの成功。そうやって手に入れた結果は運やタイミングの要素もありますし、先生にお金を払うことで得られた結果ではありません。だから、結果が思うようにならなかったとき、その本質的な原因を考えず「先生が間違っていた」と先生のせいにしてしまいがちです。すると、今度は別の先生にお金を払って同じことを繰り返し、ドクターショッピングならぬ、先生ショッピングに陥ってしまいます。こうなると、結果を出すために永遠にお金を払い続けることになります。これからフリーランスとして頑張っていきたいという方は気を付けましょう。

逆にフリーランスに向いている人は、すぐに結果を出そうとはしません。最短距離ではなく、長期的な視点を持っているのです。そういう方はまず自分で実践するので、すぐには結果が出ないかもしれませんが、失敗もたくさんあります。ですが、それを分析することで知見やノウハウを自分の中にためていくことができるのです。すると、稼ぐためのノウハウが自分の中に積みあがっていくので先生がいない状況になっても、今持っているコンテンツを全て失ったとしても、何度でも一から稼ぐことができます。

フリーランスにはこういう姿勢が求められます。これを先に知っておかないと、講座を受けるにしても、自力でフリーランスを目指すにしても、結局他人頼みになってしまいます。不安でも、自分で考えて行動していくことが大原則ですので、ぜひ覚えておきましょう。

5 顔出っしてしなくちゃダメですか？

フリーランス型占い師になるにあたって、よく聞かれる質問があります。

「顔出っして必要ですか？」

オンラインで鑑定や発信活動をしている占い師さんを見ていると、顔出しをしている人もいれば、していない人もいますよね。顔出しなしでもやっていける人がいるなら、自分も出さなくていいか～と思われる方も多いです。しかし、本気で占い師として生計を立てようと思う方には、顔出しアリを推奨します。

なぜフリーランス型占い師に顔出しが必要なのか、あなたは考えたことがあるでしょうか？お客様の立場に立ってみるとわかりやすいと思います。あなたがオンラインで鑑定をお願いしようと思う時、顔の見えない人にお金を払うのは、ちょっと不安じゃありませんか？その時のお客様の心理はこうです。

- ・この占い師さん、どんな人なんだろう
- ・詐欺だったらどうしよう
- ・サービスが悪いかもしれない
- ・自分の個人情報が悪用されるかもしれない

このように、当然不安があるはずなのです。

もちろん、写真だけで相手の全てを知ることはできません。しかし「占い師がどんな人か想像できるか」は、お客様がお金を払うために必要な判断材料です。大企業に比べて信用のないフリーランスは、まずは信用していただけるようにこちらから情報開示をしていく必要があります。

とは言え、顔出しには抵抗がある方も多はず。よく聞かれるお悩みについて、私の考えをお伝えしていきます。

Q: 顔出っしてしまおうと、ネット上に自分の顔写真が残って将来別の仕事ができなくなりそうで怖いです。

A: ネット上に自分の顔写真が残ってしまうかも。それは確かに不安ですよ。しかし、将来他の仕事をするかもと考えているのは、占い師として成功できないかもと考えているということ。

それでは、うまくいくはずがありません。中途半端な気持ちで成功できるほど、占い師は甘くありません。まずは「占い師として必ず成功してみせる！」という意気込みと覚悟を持ちましょう。顔を出すのは、あなたがその仕事に責任と覚悟を持っていることの表れでもあるのです。

Q: 顔に自信がありません。

A: 占い師は人気商売の側面もありますが、美男美女である必要はないのです。病院に行くとき、お医者様を見た目で選びますか？そうではなく、実績や信頼で選んでいますよね。同じように、占い師もサービスの中身で勝負です。もちろん、服装やメイクに気を遣うなどの清潔感が必要です。信頼を得ている人は、最低限そういった努力はしています。それを面倒くさがる人は覚悟が足りていません。

お金をいただくのであれば、私たち占い師もそれだけの責任をもってお仕事に臨みましょう。例外として、副業が会社にばれるとまずいとか、顔を伏せて神秘的な雰囲気を作りたいなど、明確な戦略があるならそれでも構いません。そうでないなら、基本は顔出しをするのがお客様への覚悟と責任の表れであることを、心にとめておいてくださいね。

◆5章 マーケティングを制する者がビジネスを制する

1 学ぶ人と学ばない人の格差は広がるばかり

スマホが登場した2007年以降、ビジネスを取り巻く環境は大きく変わりました。2019年には、日本におけるスマホの普及率が全人口の80%を超えています。老若男女が手元の携帯電話で情報を得る時代。ひと昔前には考えられなかった姿ですが、これが現実です。

一番身近なメディアは、紙からWEBへと変わりました。それによって、これまでメディアの中心を担ってきた新聞広告や、折り込みチラシなどの紙広告への反応は、いちじるしく低下してしまいました。このように、絶対的な地位を築いてきたものであっても、突如として立場が逆転してしまう。そんなことが起こりうるのが、今のビジネスの世界です。この時代に「チラシを打ってもお客様が来ない」と嘆いても、先には進めないのです。

では、何が原因でビジネスが衰退するのでしょうか？それは、

「消費者の行動変化に対応しきれていない」

「今までのやり方を変えることができない」

この2つだと思います。消費者の変化に対応できなければ、会社や個人経営のビジネスは生き残れません。デジタルネイティブではない私たちにとって、こうした変化に適応していくのは少し難しいところもあります。だからこそ、時代の流れを機敏にキャッチし、地道に勉強していく必要があるのです。

ところが、日本人は世界と比較して「大人になってから勉強をしない国」ワーストクラスの順位であることが、統計で出ています。これはとても致命的なことです。なぜなら、この世で一番リスクが高いのは変わらないことだから。変わることをやめたら、そのうち時代についていけなくなり、現状維持でも衰退していく一方です。

前述の通り広告1つとっても、学ばない人は選択肢が非常に狭いのです。今ではSNSを使ってお金をかけずにお客様を呼び込むこともできるのに、大金を払って広告を出し、結果が出なくて損をしてしまいます。今と昔では時代も違いますので、急速な時代の変化に適応できていないとこれから商売は厳しくなります。

それでは、これから勉強をしていきたいという人は、何から手をつければ良いのでしょうか？やみくもに学ぼうとしても、知識が散らかってまとまりづらくなるので、もし悩んだら、まずはSNSについて勉強してみることをおすすめします。

あなたは、日本でどれくらいの人がどれくらいの時間をSNSに費やしているかご存知でしょうか？ICT総研の2020年度の調査によれば、以下のようなデータも出ています。

- 日本のSNS利用者は7,975万人(普及率80%)、2022年末に8,241万人へ拡大
 - ネットユーザーに占めるLINE利用率は77.4%、Twitter 38.5%、Instagram 35.7%
 - 利用者満足度1位はInstagramで81.2ポイント、YouTubeが80.8ポイントで続く
 - YouTube利用者の65%、Instagram利用者の53%が利用時間増加
 - SNSの利用目的は「知人の近況を知りたい」が43%、「人とつながりたい」が33%
- (出典元:ICT総研「2020年度 SNS利用動向に関する調査」)

SNSは今も伸び続けているツールであり、私もSNSを使ったマーケティングを推奨しています。フリーランス型占い師とも相性が良いですし、権力も特権も持たない私たちが手の届かないはずの世界に影響を与えられる唯一の武器と言えるでしょう。

占いに興味がありそうな人をひたすらフォロー、いいねし、投稿にいいねをしてくれたらこちらもその倍返しをする。そうすることで、自分の投稿を見てくれる人が増えていきます。これはSNSのほんの一部のノウハウですが、こうした地道な取組みによって、今や私のインスタフォロワー数は1万3000人超！さらに、そこからの新規顧客が全体の90%という状態をつくれています。

もちろん、SNSにもスキルが必要です。ただ近況報告ツールとして使っていても、効果はありません。戦略的に活用することで未来は変わります。それを学ぶ人と学ばない人の格差は広がるばかり。SNSの運用にはマーケティン

グの考え方を知る必要がありますので、その一部を本書で公開して参ります。「占い」に特化した、今からの時代にマッチしたノウハウと一緒に学んでいきましょう。

2 「お金がないからできない」という人はお金があっても何もできない

SNSを学ぶには、まずは実際に使ってみるのが一番良いでしょう。いちユーザーとして楽しむことが、SNSを学び、お客様の気持ちを理解する一番の近道です。やり方が分からない場合は、インターネットで検索すると、だいたいのことは解決します。今では動画でやり方を解説してくれている人もいるので、YouTubeなどを参考にしてみるのも良いでしょう。

それでも、ITやパソコンが苦手で、SNSに手が出せないというお声もよく聞きます。そのうちの1つは、

「Accoさんから占いの講座を受けたいのですが、パソコンがどうしても苦手な自信がありません。」

というお悩みです。お気持ちはよく分かります。人間は今までやったことがないことに対して、拒否反応が出る脳の構造になっています。今は簡単に車の運転をしている人でも、免許を取る前は色々不安があったと思います。それと同じですね。

しかし、パソコンが苦手というのは、思い込みすぎません。「パソコンが苦手！」と自分に言い聞かせれば言い聞かせるほど、そういう自分を引き寄せます。三章で、「お金が欲しい」と思えば思うほど、「自分は貧乏である」と潜在意識が勘違いして本当にそういう自分になってしまうという話をしましたよね。

今は苦手意識があるかもしれませんが、「苦手」から「できる」に言葉を変えてみてください。言葉は「言霊」。言葉には魂が宿ります。きっとできる自分に変わっていくはずですよ。

そしてもう1つは自分以外の何かのせいにして、ITから逃げてしまうパターンです。例えば、「パソコンを学べる環境にない」「年齢的にITは難しい」「才能がない」「お金がない」「時間がない」などですね。こうしたことは全て言い訳に過ぎません。自分以外の何かのせいにしてる限り、結果は出せません。

「お金がないからできない」という人は、お金があっても何もできないのです。なぜなら、お金がないならいなりに、学ぶ方法はいくらでもあるはずだからです。

これからの時代、ITスキル・ITマナーは必須です。車の免許と同じくらい、ないと生きていけなくなるのです。何かとITに挑戦できない事情はあるかもしれませんが、できない理由を探すのではなく、できるようになるためにはどうしたら良いだろう？と考えるようにしてみましょう。そうすれば、あなたがITを学べるように色々なチャンスが巡ってくるようになります。まずはやってみようと思うこと。そしてできない理由を乗り越える方法を模索すること。なかなかITに踏み込めないという方は、ぜひ試してみてください。

3 オンラインビジネスでまず始めにやるべきこと

オンラインで仕事をしていきたい。言い換えれば、オンラインビジネスをしていきたいなら、何よりもまず始めにやるべきことがあります。それが、デジタルコンテンツを作ること。デジタルコンテンツというのは、例えばSNSの投稿やブログ記事、ラジオ配信などを指します。

SNSで発信したり、ブログを書いたりするのは大変ですが、それがビジネスの基礎になります。しかし、それをただの作業だと思ってしまうと辛くなり、継続することができません。長く続けていくためには、なぜデジタルコンテンツが必要なのかをきちんと理解しておくことが大切です。そこで、オンラインビジネスにはデジタルコンテンツがないと何も始まらないということ、3つの理由をもとにご説明します。

① 自分を知ってもらうきっかけになる

大前提として、オンラインでビジネスを始めるとあなたのことを知る人は誰もいません。お客様0の状態から商売を始めなければいけません。どんなに知識や技量がある人も、素晴らしい資格を持っている人も、そもそもお客様がいなければスタートにも立てないのです。

だから、まずはあなたのことを世の中に知ってもらうためのコンテンツを作る必要があります。デジタルコンテンツと言っても様々あります。動画・ラジオ・SNS・ブログ。まずは得意なものから発信をしてみるとよいでしょう。コツは、あ

あなたがどんな人なのかが伝わり、どんな占いをしているのかがわかるようなコンテンツを世に出すこと。それが、世間あなたを認知してもらうきっかけとなります。

②自分の価値観に合う見込み顧客を集められる

一般的な企業の営業活動では、まずは自分を知ってもらうことから始めなければなりません。

- ・自分は誰なのか
- ・何を売っているのか
- ・商品の特徴
- ・どんな思いで売っているのか

こうしたことを、先方にアポをとってお時間をいただき、一から全て説明する必要があります。そこまでやっても、先方が商品を買ってくださるとは限らないですね。

一方、デジタルコンテンツを持っている場合は、ある程度自分のコンテンツを見てくれて、考え方に共感してくれている人が自然と集まってきます。つまり、自分の価値観に合う見込み顧客が集められるのです。そうしたお客様を相手にする場合、長い時間をかけて自己紹介をする必要はありません。既に商品への思いや考え方に共感してくれているので、お互いに気持ちよく取引ができます。デジタルコンテンツは、自分の信念を代弁してくれる役割も担っているのですね。

要するに、自分のことを好きなお客様だけを相手にすれば良いので、こちらとしてもリラックスしてお客様と向き合えます。そういった意味で、取引をスムーズにするにはデジタルコンテンツは欠かせないツールです。

③広告費を生み出せる

ビジネスをしていくと、サービスの広告を出してたくさん人を集めたいとか、売上を上げたいと思う人も出てくると思います。最近は少額から広告を打てるようになってきたものの、広告費を賄うのが負担に感じる方も多いのではないのでしょうか。そんなとき、有料コンテンツから売上があれば、それを広告費に当てることができるのです！

コンテンツと言っても無料のものと同料のものがありますよね。SNSやブログで誰もが見られるように発信しているコンテンツは無料。有料のコンテンツには、noteというサービスの有料記事や、有料オンライン講座、有料グッズなど、色々あります。そういった有料コンテンツが売れた時、それを自分のお小遣いにしてしまうのではなく広告に使うことで、さらに集客をすることができます。つまり、わざわざ銀行や投資家からお金を借りなくても、自力で事業を大きくしていくことができるんです。

こうしたメリットを理解すると、デジタルコンテンツの必要性を感じられると思います。オンラインでビジネスが成功するかしないかは、WEBで集客できるかどうかであると言っても過言ではありません。まだ自分のコンテンツがないという方は、ぜひ、コンテンツ作りから取り組んでいただけたらと思います。

4 「良い商品を作れば売れる」時代は終了です

占い師として生計を立てていくなれば、まずは商品をつくらないといけません。鑑定でも良いですし、講座の開催や開運アイテムの販売なども良いでしょう。しかし、商品を作っても売れなければ意味がありません。商品の売上を増やすのに必要なことは、一体何でしょうか？

「占いの知識や技術を磨くこと？」

「より質の良い商品を作ること？」

はい、それもとっても大切なことです。しかし「良い商品をつくれれば売れるはず」という考えは、今の時代にはフィットしなくなってきました。その理由は、人が商品を買うという行動のプロセスを知れば理解できます。

人がモノを買うまでには、こんな工程があります。

消費行動の流れ



簡単に説明すると、人は商品を買うときにまず知ることから始まり、関心を持ち、他の商品との比較の結果、購入に至ります。つまり、あなたの鑑定や商品をお客様に買っていただくためには

- ①お客様に知ってもらう
- ②興味をもってもらう
- ③選んでもらう

という3つのステップを通過する必要があります！

今や良い商品は巷にあふれ、情報も多い時代です。どんなに質の良い商品も工夫をしなければ、たくさんの情報の中に埋もれてしまいます。例えば、本場イタリアで修行をしたシェフが美味しいイタリアンのお店をオープンしたとします。お料理がどんなに素晴らしくても、お店の存在を知らなければお客様は興味を持ってくれませんよね。そしてメニューやアクセス方法がわからなければ、お客様は他のイタリアンレストランとの比較もできません。

多くの選択肢の中から選ばれるためには、お客様視点に立ってどうしたら知ってもらえる？興味をもってもらえる？選んでもらえる？を追求していく必要があります。占い師の仕事の中心はいつだってお客様です。これからはお客様目線に立って仕事を展開していく、マーケッターの視点が必要不可欠です。お客様はどんなところにいて、何に興味を持っているか、それを意識するようにしましょう。

5 ヒット商品はいらない！？売れ続ける占い師の秘訣とは

前項にて、まずは商品を知ってもらえなければ、買ってすらもらえないことをお伝えしました。もし世間への認知度が高まってきたら、そこからは商品を買ってもらう工夫が必要になってくるのです。しかし、一度商品が売れてもそれっきりでは、事業は続けていくことができません。大事なものは、継続的に売れ続けること。では、売れ続けるのに必要なもの、あなたはわかりますか？

答えは、「ファンの存在」です！ここではSNSにおけるファンの重要性についてお伝えしていきます。ファン＝SNSのフォロワーさんだと思っていただければOKです。

ファンの存在がどれくらいすごいのか、アンケートでは、こんなデータも公表されています。

「好きなインスタグラマー・インフルエンサーの投稿を見て商品を買ったことがありますか？」

- 37.6% 買ったことがある
- 14.5% 店頭やネットショップまで行った
- 16.8% 商品をネット等で検索した・調べた
- 11.6% 興味はもった
- 5.8% 好きになった

※対象: 20代～30代の男女500名

※調査期間: 2019年1月25～28日

(出典元: サムライト株式会社「インフルエンサーマーケティングに関する調査結果」)

上記のデータによれば、20代～30代の男女のうち約80%以上の人は、SNSの投稿を見てインスタグラマーの商品購入を検討しています。SNSで発信を続けていくと、フォロワーさんはあなたのブランドや商品に関心をもってくれるようになるのです。それがやがては商品の購入やリピートにつながっていきます。これこそが、継続的に売れ続ける秘訣です。

SNSは無料で使えますから、うまく活用してファンを増やしていけば、こうした好循環を生み出すことができるようになります。ヒット商品を作り続けるのは難しくても、これなら出来そうな気がしてきませんか？売れ続ける占い師になるには

① SNSでファン(=フォロワー)に愛される投稿を続ける

② ファン(=フォロワー)を増やす

この2つは最低限必要です。ファンを増やすためにも、そしてファンになってくれた方に喜んでもらうためにも、情報発信をおろそかにしないようにしましょう。

6 SNSが情報発信に強い3つの理由

占い師に限らず、自社のサービスや商品は黙っていても売れません。あなたからしっかりとアピールして世に知ってもらう必要がありますよね。今や企業もSNSを使って商品PRを行う時代。デジタルコンテンツが必要な理由はすでに説明してきましたが、SNSはマーケティングの視点でも非常に重要な存在なのです。そこで、SNSの特徴を解説しながら、なぜここまで情報発信に向いているのかをお伝えします。

① 情報収集はSNSでする時代

昨今はテレビ離れ、新聞離れが進んでいますが、最近の若い方の中にはテレビを持っていないという方も増えてきました。じゃあどこから最新のトレンドをキャッチするの？という、それがSNSなのです！

Facebook、Instagram、LINE、どんなSNSでも良いですが、あなたも無意識的に、SNSから情報収集をしているのではないのでしょうか？友達が行ったおしゃれなお店や同僚が買った新発売のお酒など。情報は知らず知らずにSNSを通じてあなたに届けられています。

また、こんな使い方で情報収集している方もいます。例えば、初めて別府温泉に行くとき。別府温泉ではどんな食事が有名なのかな？とか、どんなお土産が流行ってるのかな？ということ、SNSで検索して調べる人が増えているのです。2019年にはこんなデータも出ています。スマホ利用者が「流行のファッション情報」を調べる際に使用するツール第1位はなんと、Googleではなく「Instagram」(29.4%)でした！

※「Google」は28.3%

(出典元: Marketing Research Camp「ファッションの情報源として、「インスタ」が「Google」を抜く」)

SNSはもはや友達の近況報告を見るツールにはとどまらず、情報を収集する1つの手段となっているのです。

② SNSはコミュニケーションツール

SNSはソーシャル・ネットワーキング・サービスの略称ですが、その名の通り、色々な人とつながりが作れるツールです。CM、新聞、ラジオではどんなに多くの視聴者に情報を見てもらうことができたとしても、そのほとんどは一方通行でした。

それに対してSNSは「発信者⇄受信者」というように、双方向のコミュニケーションができますよね。例えば、好感が持てる投稿には「いいね！」とリアクションをつけたり、コメントをしたり。こうすることで、普段はつながることのできない人(企業)とファンが交流できる楽しさがあります。そういうところに魅力があるからこそ、多くの人はずっとSNSに時間を割いてしまうのです。

③ 同じ趣向をもった人に拡散されやすい

SNSは気になるアカウントをフォローしたり、コミュニケーションを取ったりすることでつながりを作ることができます。つまり、同じ趣味趣向を持った人たちがつながりやすいのです。SNSがない時代には学校や職場などで同じ趣味の人に出会うのはとても難しいことでした。それが今はどうでしょう？SNSを介せば、遠く離れた全世界の人々と友達になり、コミュニティを作れますよね。

もしあなたの商品が、たった一人でも良いので、占い好きなお客様に気に入ってもらえたら。そのたった一人とつながっている無数の占い好きな人たちにも、あなたの商品がシェアされ、拡散される可能性があるのです！

テレビや新聞のように不特定多数に情報を発信するのに対し、趣向が合うターゲットに狙い撃ちで情報発信できるSNSは、超強力なあなたの味方になるはず。次項では、ターゲットの絞り込みや、ターゲットに合うネタの探し方について解説していきましょう。

7 ペルソナってなに？興味を引くネタの探し方

ここまで読んでくださったあなたは、デジタルコンテンツ作りが肝であることを、もう理解されていることと思います。初めはコンテンツ作り慣れることが大切ですが、もっとお客様に刺さる投稿を作りたいなら、きちんとターゲットを絞ることが大切。

「誰に向けて発信するか？」というターゲット像があると、自ずと何を発信すべきか定まってきます。あなたが発信したいコンテンツは「どんな人に読んでもらいたいか？」と考えてもOKです。

このように誰に向けた発信なのかを定めたターゲット像のことをペルソナと呼んだりします。ペルソナはできるだけ細かく設定するのがコツです。例えば、「30代・女性」というペルソナだったらどうでしょう？これではターゲットの幅が広すぎて、色んな女性像が含まれてしまいます。以下の4つの観点だけでも、様々な人物像が浮かび上がってきますよね。

- ・年収:300万？⇔1000万？
- ・配偶者:なし？⇔あり？
- ・住まい:一人暮らし？⇔実家暮らし？
- ・休日の過ごし方:アウトドア派？⇔インドア派？

ターゲットの範囲が広すぎると、どのターゲットに向けてコンテンツを作るかブレてしまいます。その結果、誰にも関心を持たれないコンテンツになってしまうのです。しかし、慣れないうちは「できるだけ多くの人に見てもらいたい！」という心理が働いて、ペルソナを「30代・女性」というような大きなくくりで設定してしまいがちです。

じゃあどうしたら良いかと言うと、とことんターゲットを絞り込んでいくのです。コンテンツの届く範囲は限定的になりますが、がっちり読者の心を掴むことができます。例えばあなたが友達とおしゃべりするとき、お友達の好きな話や関心のある話題を選びませんか？少なくとも、全く関心のない話はしないと思うんです。それができるのは、あなたがお友達の家族構成やお仕事、好きな話題を知っているから。それと同じことをWEB上でも考える必要があります。

それでは、この話を踏まえてもっと詳しい内容でペルソナを設定してみます。

- ・30代女性
- ・未婚
- ・平日9時-18時で働いている
- ・一人暮らし
- ・週末は趣味の読書が日課
- ・年収400万円

「30代・女性」だけよりもうんと人物像が明確になりましたよね。こうした人物に向けてコンテンツを作るとしたら

「無理せずお金がザクザク貯まる、金運アップ術」
「運命の相手と出会える休日の過ごし方」
「運気が上がるおすすめ図書3選」

など、ターゲットとなる人が興味を持ってそうな内容を考えることができます。

「でも、ペルソナってどうやって絞り込んでいけばいいの？」という方には以下の3つの方法がおすすめです。

- ①既に顧客になっている人・友人をペルソナにする
- ②過去の自分をペルソナにする
- ③調査データを基にペルソナを作る

①や②のように、実在する人物をペルソナにするととてもリアルな人物像が描けます。当人の気持ちもわかるので、とても「刺さる」コンテンツが作れます。また、自分ではあまり接点のないターゲット像を設定したい場合は、③の調査データを利用すると便利です。例えば、「30代、女性、意識調査」とインターネットで検索すると、統計データがヒットします。詳細なデータからターゲットの傾向・悩み・消費行動などを深く理解することが可能です。このように一般公開されている調査もたくさんありますので、ぜひ活用しましょう。

こうして詳しいペルソナを作ると、特定のユーザーに深い情報が届けられるようになります。投稿内容がいまいち定まらない、反応が悪い、という方はまずペルソナを設定してみてくださいね。

8 SNSの投稿が読まれる人と読まれない人の違いとは

悲しいことに、SNSユーザーは基本、あなたの投稿を見ていません。例えあなたのことをフォローしてくれている人がいたとしても、積極的にあなたの投稿を見てくれる人は一握りです。

それはなぜかという、SNSユーザーにとっては知らない人が投稿した情報よりも、友人知人の投稿の方が興味を惹かれるからです！つまり、ユーザーにとっての優先順位は「友人知人の投稿>>>あなたの投稿」と心得ましょう！あなたも、企業や知らない人が投稿した情報よりも、友人が最近行った旅行や、近況報告などの方が気になりませんか？そう、人は身近な人の生活に興味をひかれるものなのです。

だから悲しいかな、SNSの投稿は見てもらえないことが大前提だと思った方が良いでしょう。そこで、できるだけ見てもらえる確率を上げるために、SNS投稿がよく読まれている人の特徴を2つ、あなたにお教えしましょう。

特徴①分析と改善をしている

SNSはただ投稿すればいい、というわけではありません。お客様に響かない投稿をいくら続けても意味がないのです。だから、今回の投稿はきちんとユーザーに読まれているかな？反響はどうか？と気にする習慣を持つ必要があります。

投稿によって「いいね！」の数やシェアの数が違うと思いますので、反響が大きかった投稿と少なかった投稿、どこが良くてどこが悪かったのか、自分で分析してみることが大切です。初めのうちは、必ずしも自分の分析が合っていないでもOKです。科学の研究と同じで、原因の仮説を立て、それを改善していくという行動を身につけることから始めてみてください。

特徴②お客様に喜ばれる投稿をしている

SNSで多くの人から反応をもらえる人は「お客様に喜ばれる投稿」をしています。「そんなの当たり前じゃん！」と思った方もいらっしゃるかもしれませんが、でも意外とできていない人も世の中には多いです。

というのも、多くの方は「お客様に喜ばれる投稿」ではなく「自分が発信したい情報」を出してしまいがちなのです。アーティストのSNSなら、自分の世界観を発信することに需要もあると思います。しかし、そうでない場合は、あなたが伝えたいことよりもお客様が知りたいことを書くことが大切なのです。例えば、突然あなたの家に保険の営業がきたとします。あなたの契約状況や生活の状況も知らずに、一方的に新しい保険商品を売り込まれても、全く興味はわきませんよね？ですから、保険の営業ではお客様に今の状況をお伺いして、お客様のニーズを知ることから始めるはずですよ。SNSもそれと一緒にですね。

お客様に支持されている人は、みんなお客様のニーズがよくわかっています。あなたが「今回は良い発信ができたぞ！」と満足することよりも、「お客様に満足いただけるかな？」を気にしていくことが大切です。

もしあなたが、SNSを更新しているのにイマイチ反響が薄いなど感じているなら、今一度設定したペルソナに立ち戻り、お客様が見たいと思う投稿はどんな投稿か？分析してみてください。ユーザーに喜ばれやすい投稿の特徴もあるにはあるので、次項で㊦大公開いたします。

9 SNSで「いいね！」を増やす5つのテクニック

常々マーケティングには正解はないとお伝えしていますが、それでも、「傾向」というものは存在していると私は考えています。例えばSNSでも、こういう投稿は誰が発信しても人気が出るなどか、これは反応が得られないな、という程度の法則は見受けられるように思います。

私自身もInstagramで一定の実績がありますので、その経験を元に、反響を得やすいコンテンツの共通点を5つお教えします。このアイデアを組み合わせるとコンテンツを作れば、まず失敗はありません！笑

その1:タイムリーである(季節や日にち、出来事など)

時期に合わせたコンテンツは興味を持たれやすく、話題性があります。占いをされている方ならば、立春の日の過ごし方や山羊座新月の解説など良いかもしれませんね。また、時事ネタを取り扱うのも面白いでしょう。

その2:親しみやすい

占いは奥深いので、それをコンテンツにしようとするのが難しい内容になってしまうこともあります。でも、あなたが難しいと感じることは、読者さんにとってはもっと難しいです。そういったコンテンツは読まれないと考えた方が無難です。そんな時は、表現を小学生でもわかる言葉に変えてあげましょう。わかりやすい図解を入れてあげるのもおすすめです。

その3:共感できる

読者は感情が大きく動いたとき、あなたの投稿にリアクションをしたくなります。コンテンツには「わかる！」「面白い！」「驚き！」「感動！」と感じてもらえる要素を入れてあげるのが、読まれるコツです。

その4:役に立つ

占いは知って楽しいだけでなく、人生の様々な場面で活用できることを私たちは知っています。それをコンテンツにしてみましょう！私も九星気学風水の星別の特性をどんなふうに使えば成功できるのか、Instagramで発信してきました。よろしければ、参考にしてみてくださいね。

その5:ユーザー参加型

クイズなどの読者が参加できるコンテンツを作ると、読者さんはより強い関心を持ってくれます。答えをコメント欄に書いてもらおうと盛り上がるかもしれませんね。

以上5つ、ご紹介してみました。どんなコンテンツを書けばいいのかな？と困っている方は、ぜひこちらのノウハウを盛り込んで発信をしてみてください。

10 申込みを逃さない！コピーライティングの重要性

フリーランス型占い師が活動を始めて、最も心が折れる原因、それは「申込みがない」という問題ではないでしょうか。誰もがインターネット上で商品を販売できる時代。フリーランスや副業、お小遣い稼ぎなど、様々な人が、自分の商品を作って販売することを楽しむようになりました。

しかし、商品売るといのはそんなに簡単なことではありません。本来、企業が物をつくり販売するには、市場調査に営業、そしてPRなど多額のコストと膨大な労力をかけるものです。

対して、知名度もない個人の事業主が商品売る場合。インターネットの海の中へ工夫なしに商品を置いておいても、売れるはずはありませんよね。企業と同様、それなりの戦略が必要になります。時にはまぐれで売れることもあるかもしれませんが。しかし毎月安定した収益を稼いでいきたいなら、興味をもってくれたお客様が確実に商品を申し込んでくれるように、仕組みをつくる必要があります。

その仕組みをつくる時に大切な要素になってくるのが、コピーライティング。文章は「紙の上のセールスマン」と言われるように、あなたに成り代わって商品売ってくれる存在です。その営業マンが無能だったら、商品は売れませんよね。逆に、営業マンが有能であれば、どんなにお客様の数が少なくても、来てくれた人を確実にクロージングできます。つまり、もの売る時には「人に申し込みを促す文章」を書かなくちゃいけません。それが、コピーライティングなのです。

しかし、いざ書いてみようと思っても、慣れていない人は何をどう気をつけて書けば良いか、わからないものです。いきなり営業しろ！と言われても、言葉が出てこないのと一緒にですね。

そこで、初めてライティングに挑戦する方にはまず、気をつけるポイントを押さえていただくのが手っ取り早いです。初心者の方がやりがちなコピーライティングのNG例を3つご紹介しますので、ぜひセルフ添削してみてくださいね。

その1: 難しい言葉を使っている

商品を買ってもらう時、あなたは難しい言葉を使っていませんか？例えば、商品の特徴や機能を説明したいがために、専門用語を使っていないでしょうか？一見すると専門性のアピールになりそうですが、その言葉、読者が理解できなければ何の意味もありません。むしろ、わからない言葉が出てくると読者はその先を読む気が失せてしまいます。例えば、英語が苦手な人に洋書を読ませても、単語の意味がわからなすぎて挫折してしまうでしょう。それと同じで、難しい文章は読者を遠ざける1つの原因になります。

その2: 文章が長すぎる

長すぎる文章は、内容を理解するのに時間がかかってしまいます。1回読んで瞬間的に意味がわからなければ、読者はそれ以上文章を読もうとは思わないでしょう。一文に2つも3つも言いたいことをつめこむと、読者は頭がパンクしてしまいます。結局何が言いたいのかわからなくなってしまうのです。文章はできるだけ短く切り、だらだらと続かないようにします。

その3: 大企業のようなイメージコピーを使用する

コピーライティングを勉強しよう！と思う人がやりがちなことの1つ。それは「大企業のコピーを真似る」ことです。例えば……

「そうだ 京都、行こう」 JR東海
「やめられない、とまらない」 カルビー(かっぱえびせん)
「お正月を写そう」 富士フィルム

これらのキャッチコピー、一度は聞いたことがあると思います。確かに、あんなコピーが作れたらカッコいいし素敵ですよ。でも、あなたが真似すべきコピーはこれじゃないのです。上記のような大企業のキャッチコピーというのは、イメージコピーと言ってセールスコピーとは異なります。イメージコピーはその商品が既に有名であることを前提にして作られているので、売ることよりもイメージを伝えることを目的にしているのです。

しかし、私たち個人事業主の商品を知っている人がこの日本にどれだけいるのでしょうか？無名の個人事業主がやるべきことは、まずは商品を瞬間的に理解してもらい、そして買ってもらうこと。イメージを伝えている場合ではありません！だから、個人事業主は売ることに特化した、キャッチコピーを戦略的に作る必要があるのです。

このように、コピーライティングというのは非常に奥深いのです。全てに共通することは、とにかくわかりやすく、そして具体的に伝えることです。シンプルなようでいて、とても難しいことです。初めのうちはあまり難しく考えすぎず、シンプルに伝えることを意識していきましょう。

◆あしがき

ここまで読んでいただき、ありがとうございました。お楽しみいただけましたでしょうか？初めて著書を出版したのが、2020年5月。あの頃は、出版をすることでこんなにも自分の生活が変わるとは、思いもしませんでした。

著書を出版することで、多くの方に私の成功事例や考え方をお伝えすることができました。自分にもできるかも！そう思って、占い師に挑戦してくださる方もおり、非常に嬉しく思っています。私自身も、できるだけ挫折せずにフリーの占い師になってほしいという思いから、占い師向けのマーケティング講座も開催してきました。そうやって占い師になりたいという思いを、実際の形にしていくお手伝いをさせていただいております。

そのような活動の中で、やはり何事も「初めて」というのは尻込みしてしまうものだと、再認識する機会が多々ございました。挑戦したい気持ちはある。でも、まだ知識が足りないかも。やってみたいけど、難しくて何もわからない。こうした思いから、とにかく最初の一步が踏み出せない。そのような方がほとんどなのです。

でも、本気で夢を叶えるなら、怖くても飛び込むしかありません。本書でしつこいくらい伝えてきましたが、フリーランス型占い師になるには、とにかく行動しなければ始まらない！そして、これはフリーランスになってからもずっと必要とされる、フリーランスの基本姿勢なのです。

私の著書では書ききれなかった、最新のノウハウは本書に全て収めてあります。あとは行動するのみです。本書では、あなたの不安にこたえるマインドセットをたくさん詰め込みましたので、私のメッセージがあなたの後押しになれば幸いです。また、本の執筆にあたり、大川泰史さん、奥宮陽子さんに協力をしていただき本書を仕上げることができました。お2人は私がお仕事をさせていただいているビジネスパートナーさんで、本当に信頼できる方々です。お2人なくして、この書籍が完成することはなかったと思います。毎日占い師としての活動をしながら執筆を進めてきましたが、お2人のおかげでこうして出版に至ったことを、心から感謝いたします。本当に、ありがとうございました。

最後になりますが、占いは絶対に人々を幸せにできる素晴らしいお仕事です。占いに興味を持ち、占い師になりたいと思っただのなら、あなたは占い師の素質があります。あなたが占いで未来を切り開くことを応援しています。

2022年2月

西 彰子

占いに関する私のアカウントURL



LINE公式アカウント (Feliceacco)

日々の開運情報や商品の告知を配信しています。

<http://nav.cx/fokcqnT>



Instagram

ターゲットのお客様に、ためになる投稿を心がけています。

<https://www.instagram.com/feliceacco/>



占い師マーケティングプログラム

占い師さん向けのマーケティング講座を開催しています。

※定員になり次第ページを閉じてしまいますので、タイミングによってはページが表示されない場合がございます。

<https://feliceacco.com/feliceacco/archives/2984>