



# RYT200 ビジネス



Yoga Healer Academy • Hawaii  
Prana Chakra Yoga™



当テキストの内容、画像等の  
無断転載・無断使用を固く 禁じます  
また、インターネット上での引用を厳禁いたします



## 1. 目標の設定

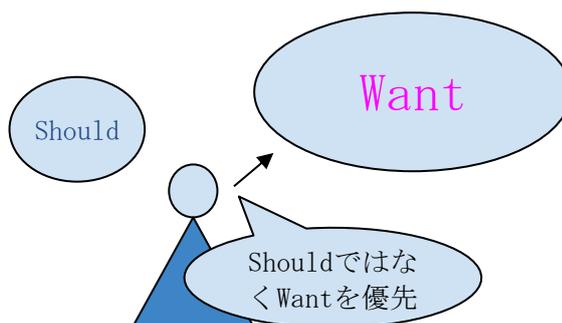
あなたがRYT200ヨガティーチャーとして「本当に大切にしたいこと・やりたいこと」は何ですか？ 目指す将来のイメージは？ それは、あなたの真の価値観と向き合う行為でもある。

本当に大切にしたいこと、やりたいことが明確になったら、将来へのワクワク感が高まり活動に取り組む原動力となる。

### 1 どうやって自分の真の価値観を見つけるのか？

現実的に考える必要は一切ない。妄想全開でOK。ポイントは、できるだけ“Should”（しなければいけない・こうあるべき）ではなく、“Want”（欲しい・やりたい）を優先すること。

“Should”ばかりの日々を過ごすと、「自分にとって何が大切なのか？」「自分が本当にやりたいことは何なのか？」が見えなくなる。



Wantを数字+固有名詞で具体的に書くことも大切だ。

例：「〇年〇月〇日に売り上げ〇〇」「〇年後にレギュラーの生徒500人達成」

「できない」「無理」のブロックを取っ払って、100%ポジティブ、ワクワク妄想全開で考えてみよう！そうすれば、あなたが本当に求めることが見えてくる。

2 あなたの見えない部分を探求する質問（“Want”で答えてみよう！）

- (1) あなたが目指す将来のイメージは？1年後、3年後にどうなっていますか？（具体的に）
  
- (2) ヨガティーチャーとして一番やりたいことは何ですか？
  
- (3) ヨガティーチャーとして一番伝えたいことは何ですか？
  
- (4) ヨガティーチャーとして一番伝えたい人は誰ですか？
  
- (5) ヨガティーチャーとして社会に貢献したいことは何ですか？
  
- (6) あなたが理想とするヨガティーチャーとしてのふるまい・行動・習慣は何ですか？
  
- (7) ヨガティーチャーとして得たい能力やスキルは何ですか？
  
- (8) 未来の生徒からどのような言葉をかけてもらいたいですか？

## 2. 実績の棚卸し

---

これまでの「実績」の棚卸しをしてみましょう。なぜ実績が大切なのか？それは、あなたのこれまでの実績はヨガティーチャーとして極めて重要な武器となるから。

あなたの未来の生徒は、あなたが提供するサービスや技術よりも「あなたがどんな人であるか？」「何をしてきた人なのか？」に興味関心を持つことが多い。

あなたの実績は、できるだけ信頼性が伝わるように「固有名詞」「数字」で書くこと。大切なのはファクト（事実・実際にあったこと）を明記することだ。

例：

- ・ 売上を〇円から1年で〇円に伸ばす
- ・ 〇で〇を学び〇人に指導
- ・ 1年間引きこもり、〇年間の精神科通院から回復
- ・ 離婚〇回。うつ状態になる。〇年後に完全復帰
- ・ 〇区で〇販売数NO. 1。年間〇台を突破

あなたの実績を書こう（固有名詞・数字・ファクトを大切に・抽象的な書き方はNG）

### 3. 自分の今ある価値を理解する

---

あなたの実績にヨガティーチャーとしての新しいキャリアを加えることで、どのような価値を提供できるのか？ を言語化してみよう。仕事に関するだけでなく人間として持っていると思われる全ての価値を書き出してみよう。

自分が生徒にGIVEできるものがあればあるほど、生徒から感謝される。人間力でも勝負ができるようになる。

たとえば、

- ・ 料理が上手
- ・ ○○の経験があるので伝えられる
- ・ 疑問に思ったら何でも検索する
- ・ 私は和食オタクだ
- ・ ガーデニングが上手
- ・ ピアノの演奏ができる
- ・ 英語が話せる
- ・ ○○の資格を持っている
- ・ 親の介護の大変さを理解できている
- ・ 丁寧な性格

さらに、以下の質問に答えることで「私はどんな価値を生徒に提供できるのか？」が見えてくる。

- (1) あなたが好きなことは何ですか？
- (2) あなたが心から感謝した出来事は何かですか？
- (3) あなたが自信や誇りを持てることは何かですか？
- (4) 親からよく褒められたことは何かですか？
- (5) 小さな頃に思い描いていた夢は何かですか？

- (6) 社会人になり立ての頃に描いていた未来像は何でしたか？
  
- (7) あなたがこうなりたいと思う人は誰ですか？（複数名でも可）また、その理由は何ですか？
  
- (8) あなたが心の中で感じているコンプレックスは何ですか？
  
- (9) あなたの人生の逆境は何ですか？病気、失業、プライベートの大失敗、など。
  
- (10) どのように、その逆境から立ち直ったのですか？また、そこで何を学びましたか？
  
- (11) あなたの人生を変えた出来事は何ですか？それはあなたにどのような影響を与えましたか？
  
- (12) あなたが本気で助けたい、役に立ちたいと思うのは、どのような人ですか？それはなぜですか？
  
- (13) 絶対に成功するとわかっていたら、何に挑戦しますか？それはなぜですか？
  
- (14) あなたは、なぜヨガティーチャーになるのですか？
  
- (15) ヨガティーチャーになると決意した原体験となる出来事・ストーリーを一言でいうと何ですか？

- (16) あなたがこの世からいなくなっても、他の人に引き継がれるような「志」は何ですか？
  
- (17) あなたが詳しい業界・知識・ノウハウは何ですか？
  
- (18) そのバックボーンとなる体験・成果は何ですか？（具体的に数値で）
  
- (19) あなたがこれまで、多くの時間を費やしたことは何ですか？
  
- (20) 自覚している長所は何ですか？
  
- (21) 他人から何と言われて褒められますか？

あなたがヨガティーチャーとしてGIVEできることを30個以上書いてみよう！

## 4. ターゲットの選定

---

ディープマインドフルネス®ヨガ®は「呼吸する全ての人のためのヨガ」だが、指導する範囲が広すぎると最初の頃は「いったい誰に指導したらよいのか？」と悩んでしまうことがある。

だから、自分が得意とする層、自分が指導したい層を明確にすると良い。

例：

- ・ ヨガ未経験者（または初心者）の30歳代・40歳代の働く女性。家庭との両立でストレスがたまっている
- ・ ヨガ中級者の働く女性。20歳代。仕事やプライベートを充実させたい人。美容にも気をつけている
- ・ ヨガ未経験者。ヨガ哲学に興味がある。自分を探求して幸せを追求したい男女（〇歳ぐらい）
- ・ ヨガには興味あるけれど敷居が高くてチャレンジできていない女性（〇歳～）
- ・ ヨガ上級者。自分と向き合うことができるディープマインドフルネス®ヨガを学んでみたい40歳代の男女
- ・ アーサナには興味がないが「呼吸法」を実践して心と体の健康を維持したい50歳代の男女

あなたが指導したい層を具体的に3つ書いてみよう。

## 5. ターゲットの分析（リサーチ）

---

指導したい層が明確になったら、対象となる層を丁寧に分析（リサーチ）し続けよう。

そのことで、「なるほど、こういう告知をすれば興味を持ってもらえるんだな」「それじゃ、次はこのクラスを立ち上げよう」「こうやって集客しよう！」というのがわかる。

そのことで、集客に必要な計画やクラス作りのポイントが見えてくる。

しかも、対象の層に好まれる記事を書くことができるし、対象となる層から検索してもらいやすいキーワードも見えてくる。

そうすると前向きな気持ちで行動できるようになる。行動を重ねることで、あなたの能力・スキルがどんどん高まり、求める結果を得やすくなる。

例：

読んでいる本・ファッション・悩み・趣味・休みの過ごし方

### 【リサーチ先】

- ・ Yahoo!ニュース 検索メソッド
- ・ 公共図書館（新聞各紙・各種雑誌・新聞記事データベース）

あなたのターゲットをリサーチしよう。そのことで見えてきたことを書いてみよう。指導したい層にささるキラークンテンツは？あなたはどんなクラスをつくる？どの媒体で告知する？色々とアイデアを書き出してみよう。

## 6. プロ意識を持つメリット

プロのヨガティーチャーとして指導する時は、「自分はプロなんだ」という意識（＝プロ意識）を持つこと。自分の価値観を大切にしながらも「どうやったら相手の役に立てるだろう？」「どうすれば相手の期待を超えることができるだろうか？」と考えて取り組むことが大切である。

プロ意識の高い人は、自らの可能性（ポテンシャル）を自分でしっかりと引き出すことができる人。現在のスキルや経験、環境に関わらず「相手の期待を超えて成果を出そうとする意識」を持ち合わせて行動している人がプロ意識の高い人。

そのことで相手に貢献ができるし、自分自身の成長も促進される。プロとしての道のりは「自分育て」の旅路でもある。人間はいくつになっても成長する（これを「神経可塑性」という）。プロへの道のりを楽しみながら、無限の可能性に向かって成長する自分自身を楽しもう。

プロ意識を身につけるとどのようなメリットがあるのか、次にまとめる。

### 1 学びと成長

「プロとして恥ずかしくないものを提供しよう」と頑張れる人がプロ意識の高い人。そんな人は、どんどん学び、成長を遂げる。いつしか、技術面でも精神面でも本物のプロとして変容し、人として成長した自分を誇りに感じることができる。物事をやり遂げようとする気力は、精神の充実や幸福感、向上心を生む。

プロ意識の低い人は「これでいいや」と妥協することが癖になり、プロとしての基準を低く設定してしまうことがある。

そういう人は成長の頭打ちを感じて、プロとしてのやる気を失うことがある。

### 2 人生を創造する力

プロは自分に託された仕事を「自分のもの」としてとらえるので「どうしたら相手が喜んでくれるのだろうか？」「どうやったらその人の役に立てるだろうか？」という視点で自分なりに創意工夫を重ねることができる。

「人に何かを与えるため」に知恵を絞ることで様々なアイデアが生まれ、ポジティブなスパイラルを生み出すことができる。

これらの力が身に付くと、自分の人生に対しても創意工夫しながら、人生を創造する力を高めることができる。「自分の人生は自分でつくるもの」という信念があれば、新しいことにも積極的にチャレンジできるようになる。

### 3 良心と向き合い自分を俯瞰できる

プロ意識が高まれば高まるほど「良心」と向き合うことが多くなる。自己の良心に向き合う時、人は自分の存在に感謝できるようになるし、自分を誇らしく感じられるようになる。

良心を磨けば磨くほど「損得だけを考えた行動」をしなくなるので、物事の良し悪しを

わきまえて良心に沿って行動する力が身に付く。

そのことで物事を客観的に観察（傍観）する習慣が身につく、高い視座から物事を多面的に観るスキルが養われる。

その結果、自分自身に対しても高い視座から観察（傍観）できるようになる。凝り固まった主観を絶対視せずに、冷静に物事を判断し、相手と自分の相違が認められるようになる。生徒との人間関係にも良い影響を与えることができる。

#### 4 内側の力に目覚める

プロとしての経験を積み上げることで、自分の価値観、資質、美徳、能力、タレント性を積極的に探求するようになる。自分の内側を探求することで、生徒との関係が深くなったり、技術が向上したり、収入が増えることが実感できるようになるのだ。

自分の内側の力を磨き続けることで、いつしか自信に満ちたプロとして「今、ここにいる自分」を頼もしく思えるようになる。

#### 5 人生の最高責任者は自分

本物のプロは「全ての責任は自分にある」という自覚が備わっている。つまり、他人のせいにする事なく、全ての結果を受け入れられる大きな器で仕事をするので視座が高くなり、自由さとやりがいを感じながらも、真剣に自分の仕事と向き合うことができる。そのような姿勢はプロとしてのスキルを高め、お客様（生徒）に依頼された以上のものを提供する力となる。

上のような経験を積むことで、「自分の人生における最高責任者（CEO）はまぎれもなく自分自身だ」という自覚が芽生えてくる。そうすると、本気で「自分の大切なこと・やりたいこと」を見つけ、行動に移そうとする。

自由に舵をきる反面、全ての責任を自分で負うことになるからこそ、一度しかない人生を本気で謳歌しようと前進・成長することができる。

#### まとめ

プロ意識を持つことで、唯一無二の自分の人生を輝かせるための「価値観の精度」が高まり、人生を謳歌するスキルを得ることができる。

**自己の中に輝く「プロ意識」は、自分にとっての最高の先生（メンター）でもある。**

よく「プロ意識を持って！」と言われることがあるが、その言葉だけに意識を向けると、重いプレッシャーになってしまい、幸福優位性の恩恵を受けることができない。

- ・ 「プロ意識を持つことで自分がどうなるのか？」
- ・ 「生徒がどのように変化するのか？」
- ・ 「生徒の向こう側の世界がどうなるのか？」

このようなポジティブな視点でプロ意識に磨きをかけてみよう。きっとあなたは、本物のプロとして成長し続ける喜びを知ることができるだろう。

気づいたことをメモしよう

## 7. 生徒との向き合い方

---

「講師業は未経験なので不安」「どうやって生徒と向き合ったらいいの？」という声を頻りに聞く。ヨガティーチャーとして生徒と向き合う時に求められる姿勢がいくつかある。以下に、生徒との向き合い方について解説する。

### 1 生徒のニーズに興味・関心を持つこと

「生徒が何を期待しているのだろうか？」ということに興味・関心を持つことが重要である。興味・関心があれば、相手のことを知ろうとする。相手のことを知れば知るほど、相手が求めていることが見えるようになる。そうすれば、生徒が期待している以上のものを提供できるようになる。その結果、生徒と長期的な関係を築けるようになる。

あなたのことを信じてついてきてくれる生徒のことを、知ろうとする態度を忘れないこと。

### 2 生徒とフェアな関係を保つこと

ヨガティーチャーは自分の技術や知識を集結させて、生徒に価値を提供している。生徒はその価値を受け取るためにヨガティーチャーに対価を支払っている。つまり両者の関係は対等なのだ。

ヨガティーチャーは生徒にこびる必要はないし、「教える側だから」と大きな態度に出るのも良くない。

ヨガティーチャーの中で「生徒さんからお金をいただくのは申し訳ない」と感じる人がいる。しかし、上のことを意識することで、恐れや罪悪感などを持つことなく対価を受け取ることができる。

また、ヨガティーチャーの中には「自分は先生なのだから」と生徒を見下す人がいる。生徒を見下す先生に本気で学びを得たいと思う人がいるだろうか？

ヨガティーチャーと生徒は常に対等でフェアな関係を保つことが求められる。対等にお互いの価値を交換することで、お互いに成長・成功しあえる良好な人間関係を築くことができることを覚えておこう。

### 3 生徒の可能性を信じること

教育者に求められることは、「今ここにある常識」を疑い、生徒を信じる精神である。生徒の「私はできない」という言葉を簡単に信じてはいけない。教育とは相手の未来を信じることでもある。本気で生徒の未来を信じることで、ヨガティーチャー側も創意工夫しながら愛溢れる指導ができる。ヨガティーチャーと生徒の間に信頼があれば、ポジティブな気持ちでお互いの目標に向かうことができる。

もしあなたが何かを学ぶ時に先生から「どうせ無理でしょ」と思われていたらどうだろう？ そしてそれは、先生の言葉や言動、表情のいたるところで感じられるのではないだろうか？

ヨガティーチャーが生徒を信じられなければ、教えることを妥協してしまうこともある

だろう。

生徒の無限の可能性を信じることは容易ではない。しかし、それが出来ると生徒はあなたから、プルシャのようなエネルギーを感じるに違いない。あなたから巣立った後も、自分の可能性が信じられる人に成長するだろう。

つまり、真のヨガティーチャーとは、生徒がヨガティーチャーから巣立った後のことまで考えることができる人なのだ。いつまでもあなたに感謝し、あなたから得た教を大切に育てていこう。

#### 4 生徒との信頼を高める

ビジネス活動の根源は、社会やお客様からの信頼である。自分のやりたいこと、言いたいことだけを言ったり、押し付けたりしてはいけない。

お客様（生徒）の悩みを解決しようと努力し、共感する姿勢を示すことが大切である。

たとえ小さな約束でも守ること。ちゃんとお名前をお呼びすること。心からの挨拶をすること。お礼を伝えるコミュニケーションも丁寧にすること。生徒からの信頼は積み重ねていくものである。

ただし、ヨガティーチャーはプレッシャーを感じ過ぎないようにしよう。ストレスを溜めながら仕事をするのは良くない。幸福優位性の原理を使うことができないのは本末転倒である。

プロとして完璧を目指し過ぎるのも良くない。「白黒思考（白か黒かの極端な思考）」の完璧主義の先生から、呼吸法や瞑想法を習いたいだろうか？

生徒を思いやる心、尊重する気持ちがあれば、信頼を積み重ねていけるのだ。

生徒がヨガティーチャーを信頼すると、心をオープンにしてあなたから積極的に学ぼうとする。無限の可能性に向かって成長しようと自ら行動するようになる。

つまり、生徒との信頼関係を築くのは、生徒のためでもある。生徒の幸せを願い、生徒に成長してもらいたいのであれば、生徒との信頼関係の構築を軽視してはいけない。

さらに、生徒から信頼してもらえると、ビジネスのありとあらゆる場面でポジティブな波紋が広がり、ビジネスを発展させることができる。

目に見えない「信頼」を大切にしよう。

## 8. プロとしてやってはいけないこと

---

ヨガティーチャーとしてやってはいけないことを以下にまとめる。

1. 私はプロとして自信がないので安くします、という姿勢
2. 自分の心と体の調子を整えない行為
3. 私を見て！という自分中心な考え方（こういう課題に取り組んでいます！という行為中心はOK。行為を伝えれば、結果的に「私」に焦点が当たる）
4. 信頼を大切にしない行為

気づいたことをメモしよう

## 9. あなたのメディアを持とう

---

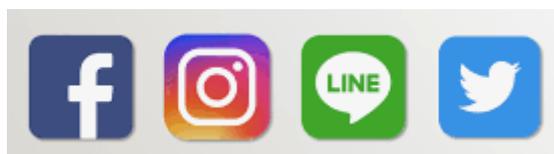
あなたがどんなに素晴らしいヨガティーチャーでも、誰もあなたの仕事について知らないとしたらビジネスには発展しない。

そこで、ビジネスの最初のステップとして、自分のメディアをつくるのが大切。

以下に、メディアの活用についてまとめる。

### 1 自分のメディアをつくろう

インターネット上に自分で情報発信できるメディアをつくる。



### 2 メディアを持つ理由を明確にする

メディアを持つ理由は様々だが、お客様（生徒）との信頼関係を大切にしながら、メディアを育てることが大切。

### 3 メディアの種類

Webサイト（ホームページ）、ブログ、Facebook や Instagram、Twitter や note. など、それぞれのメディアには一長一短がある。まずは自分にあったメディアを選択すると良い。

### 4 写真とプロフィール

「自分ならSNSでどういう写真やプロフィールを見た時に、相手のことを信用するだろう？ お客様に興味を持ってもらえるだろう？」ということを考えて、写真やプロフィールを掲載すること。

#### 1) 写真

顔の表情がわかるものにすること。あなたらしさや、あなたの思いが伝わるものが良い。ファッションや髪型はもちろん、背景にも気をつかうこと。背景も自分の一部と考えると良い。正面の顔を見せるのがNGな場合は横顔でもOK。

#### 2) プロフィール

信用してもらうためにもあなたのプロフィールをしっかりとまとめよう。どこの誰だかわからない人は信用されない。名前は本名がベスト。

たとえば、英語でAKIだと「どこのAKI?」となり、信用度が低い。名が通った芸能人だったらOKだ。だが、老若男女・企業・団体など幅広い対象に指導することができるプ

ラーナチャクラヨガ認定教師としては賢明ではない。デメリットが多い。ファーストネームだけだと企業にも採用してもらいにくいだろう。

なお、プロフィールはヨガとの出会いや、関連する資格などを記載すると良い。

## 5 プロフィール7つのポイント

- ・ 何の専門家か？強みを明確にする
- ・ 実績を具体的に書く
- ・ 時間軸で伝える
- ・ 弱みを見せる
- ・ 使命感を伝える
- ・ 専門用語は使わない
- ・ 顔写真と名前を載せる

### 1) 何の専門家か？例

- ・ 呼吸の専門家
- ・ 瞑想の専門家
- ・ ○と○の専門家

### 2) 以下を箇条書きで書くのも良いアイデア

- ・ 全米ヨガアライアンス協会認定校「ヨガ ヒーラー アカデミー ハワイ (RYS)」卒業
- ・ ディープマインドフルネス®ヨガ認定講師
- ・ プラーナチャクラヨガ™認定教師
- ・ 全米ヨガアライアンス協会認定 ヨガティーチャー (RYT200)
- ・ その他の各種資格・受賞歴など

これまでの実績を具体的に書く。実績のエビデンス（証拠）のリンクを入れても良い。

### 3) これまでの経歴やヨガとの出会い。ヨガをはじめたきっかけなどを記載

時間軸で伝える。弱みを見せる。アップ&ダウン。あなたのストーリー（物語）に共感してもらおう。

例：

- ・ ○の頃に○になり・・・弱みをみせる
- ・ ○の時にヨガと出会う
- ・ 心や体がポジティブな方向へと向かった
- ・ ヨガのプロになることを決意！
- ・ ヨガティーチャーを目指してRYT200へ！
- ・ 以下を適宜、組み合わせるのもOK

これまでの経歴や呼吸法・瞑想法との出会い、はじめたキッカケなどを簡潔に書く。

- ・ 3500年の歴史ある東洋のヨガ哲学と科学に裏づけされた西洋のマインドフルネスの知見を統合化させた【ディープマインドフルネス®ヨガ】の創始者のアキ・ソラーノ (E-RYT500) から直接学ぶ
- ・ ヨガ哲学・ヨガのポーズ・呼吸法・マインドフルネス (瞑想法) を統合化した【ディープマインドフルネス®ヨガ】創始者であるアキ・ソラーノから直接学ぶ
- ・ 全米ヨガアライアンス認定校「ヨガ ヒーラー アカデミー ハワイ」にて世界水準のヨガ教育を受ける
- ・ ハワイ生まれの【ディープマインドフルネス®ヨガ】創始者のアキ・ソラーノ (全米ヨガアライアンス協会認定最高師範E-RYT500) からディープマインドフルネス®ヨガ認定教師の称号を授与される
- ・ 米国ラスベガス在住でプラナーナチャクラヨガ™創始者/ディープマインドフルネス®ヨガ開発者のアキ・ソラーノ (E-RYT500) から直接学ぶ。瞑想法や呼吸法、解剖学、チャクラなどについて学ぶ
- ・ 元アナウンサーのアキ・ソラーノより人前で輝くためのプレゼンテーション術を学ぶ

#### 4) 使命・現在の活動や今後の抱負

- ・ ○が使命
- ・ その使命を果たすべく卒業後は、全米ヨガアライアンス協会認定ヨガティーチャーとして・・・
- ・ 老人福祉施設、病院、オフィス、スタジオにて呼吸法や瞑想法を伝えている。
- ・ 呼吸法や瞑想法の指導を通して、誰もが健康で愛溢れる社会をつくるべく活動中。

**■実際にプロフィールを書いてみよう (要提出)**  
アキ・ソラーノのプロフィールを参考にするのも一つ  
<https://akisolano.com/about/profile/>

## 10. 実際に投稿してみよう

---

### 1 SNSに投稿してみよう

写真・プロフィールが完成したらあなたのメディアに記事をアップしてみよう。ヨガティーチャーとして本格的に活動する場合のおすすめのメディアは「WordPress」。アメブロなど他者のプラットフォームに依存しない自分だけの「表現の場所」をつくろう。それが真の安定資産にもなる。WordPress×アメブロ もおすすめ。

### 2 どのような要領で記事を書けばいい？

- ・ ニーズがあること
- ・ 自分が答えられる内容
- ・ ライバルに勝てる内容
- ・ あなたらしさ（オリジナル）
- ・ 伝えたい層（人）を明確にする
- ・ 上の層（人）が求めている情報を明確に
- ・ キーワードを明確にする（検索エンジンにも有利）
- ・ 記事の構成を予め決める  
例）タイトル、イントロ、見出し1、見出し2、見出し3、まとめ
- ・ 読まれる記事のコツを理解する。  
例）ねえ、先生。ヨガの○のやり方って、どうしたいんですか？かわいい大切な生徒に順序だてて教える気持ちで
- ・ 難しい言葉を使わないこと
- ・ 焦って書かないこと（静かで豊かな気持ちをつくってから書くこと）
- ・ 読み手に親切心が伝わる記事
- ・ クラスの告知もきちんとできているか？
- ・ 信頼を意識して書いているか？（将来のお客様を見据える・育てる）

## 11. 知っておくと便利な検索エンジン

---

### 1 今どきの検索エンジン対策は？

投稿するときは、検索エンジン対策をとっておくのが得策。数年前までは多数の外部リンクなど小手先のSEO対策が効果的とされたが、今は効果なし。

「ユーザーの役に立つ情報」「良いコンテンツ」がGoogleに選ばれる（年々、精度向上）。人の役に立つ情報を書く人、真っ当に書いている人が報われる時代になった。

### 2 ウェブ資産構築のために知っておきたいステップ

1. テーマの設定
2. ライバルのリサーチ
3. コンセプトの決定
4. キャッシュポイント（利益を得る機会）の設定
5. 作成する記事の方針を決める
6. 記事の執筆
7. 結果の測定（サーチコンソール）
8. 記事のリライト
9. メールアドレスの取得

### 3 検索上位表示の書き方テンプレートの例

#### 1) 結論（はじめに結論を言う）

例）実はヨガって○なんです。

例）今、○を実践すると○になるんです

#### 2) 理由（最初の結論について、なぜそうか？の理由を書く）

例）なぜかと言うと・・・だからです

#### 3) 具体例・根拠（実際あったことやデータを具体的に示す）

例）それを実践することで副交感神経が優位になり

#### 4) 再結論（もう一度結論を書いて印象を強める、思いも入れる）

例）というわけで、私は○を指導しています

例）よって、○は・・・です。

## 12. 記事の写真ってすごく大切！

---

五感の中で視覚が占める割合は8割以上。どんなに素晴らしい記事を書いても写真が中途半端だったら記事の効果が半減する。

記事で使う写真は記事と同じ位に大切に扱うこと。

### 1 写真を掲載するときのポイント

- ・ 記事にマッチした写真か？
- ・ 対象となる層にどう思われるか？
- ・ 自分が対外的に出したいイメージとマッチしているか？
- ・ 光は？
- ・ 明度は？
- ・ 彩度は？
- ・ 色味は？
- ・ トリミングできたか？
- ・ 記事のどこにいれるか？
- ・ 肖像権は？
- ・ 大きさは？
- ・ 解像度は？

### 2 おすすめ画像修正アプリ

Beauty Plus (画像修正アプリ)

### 3 画像文字入れアプリ

Phonto

## 13. 最初の実績のつくり方

---

どんなに優秀なプロでも、実績が全くなかった日があった。実績のなさに肩を落とした日乗り越えて、人は本物のプロとして成長する。

しかし、実績は自分でつくり出すことができる。だから「私は実績がないから無理」と思わないで欲しい。

以下に「最初の実績の作り方」の例をまとめる。

### 1 体験会を開催する

あなたの実績は、次なる実績を生む。まずは、プロのヨガティーチャーとしての第一歩を踏み出すことが大切。

ヨガレッスン体験会（呼吸法体験会や瞑想法体験会でもOK）を開催して、知り合いや友人に参加してもらおう。体験会の目的は最初の実績をつくることなので、料金は安くても良いし、無料でも良い。

### 2 体験会で大切なことは？

心を込めて丁寧に指導すること。受講料が安い、または無料の体験会だからといって手を抜かないこと。ベストの指導をして、あなたの思いや魅力を伝えること。目の前のお客様（生徒）を、とことん大切にすること。そして、「期待以上の感動を与える」という意識を持つこと。よりよいクラスを開催するために事前アンケートをとるのも有効。

最初の第一歩は緊張するものだが、お客様からいただく「参加してよかった」という言葉や、笑顔を創造しながら準備を進めていこう。

### 3 体験会で大切な2つとは？

体験会の模様は必ず自分のメディアで公開するようにしよう。あなたのクラスの内容やお客様からの感想を自分のメディアに掲載することで「実績のある先生」ということをアピールできる。そのことであなたの信頼度がアップする。

体験会の大きな目標は以下の2つだ。

1. クラスの内容がわかる写真を自分のメディアに公開すること。
2. 受講者の感想を自分のメディアに公開すること。

上の2つをあなたのSNSで公開することで「実績のある先生」としての信用を高める基盤をつくり出すことができる。

### 4 事前に承諾をもらおうと安心（当日はバタバタするもの）

参加者には上の2つについて説明をし、**事前に写真撮影と感想文提出の承諾をとることが大切である**。肖像権や著作権などの法律により、承諾されない方のものは使用できないので注意すること。

## 5 体験会の詳細を決める

体験会を開催することになったら、具体的な計画を立てよう。体験会を開催する際に最低でも以下の11項目を記載することが大切である。

1. いつ：開催日時はいつか？
2. 誰が：あなたの名前（主催者）を忘れずに明記すること。
3. どこで：開催場所はどこか？
4. 何を：何を指導するのか？（例：ストレスを軽減させる呼吸法）
5. 誰に：対象とするお客様は？（例：シニア、働くママ）
6. 開催する理由や目的：なぜそのクラスを開催するのか？ 開催したいのか？
7. 実施方法：どういう形態で行うのか？（例：グループ or マンツーマン、リアル or オンライン）
8. 受講料：金額と支払方法を明記する。（例：税別 or 税込、振込み or クレジットカード可、支払期限、「1回5000円を体験会に限り1000円」などの限定フレーズ）
9. 持ち物・更衣室の有無など
10. お問い合わせ方法
11. お申し込み方法

「なぜクラスを開催したいのか？」「クラスを開催することがなぜ大切だと思うのか？」というあなたの熱い思いもしっかりと書いてみよう。あなたの個性を伝えるのも良い。そのことでお客様と密接な絆を結ぶことができるし、共感・共鳴・同調・憧れ・興味関心なども生まれる。

## 6 告知内容が決まったら、さっそく告知をスタートしよう

口コミやチラシ、紹介、宣伝を利用しても良いが、まずは無料のSNS等（自分のメディア）を利用するとよい。

最初の一步は早めがいい。遅くなればなるほどネガティブバイアスが作動し「やらない理由」を探し始めてしまう。「知っている」と「やっている」は違う。

「できている状況」を手にするためには、経験を積むしかない。失敗から学ぶ姿勢を大切にしながら前に進むことで、あなたは本物のプロとして成長していけるのだ。

## 7 体験会までに準備すべき2つのこと

本番当日にバタバタしてはいけない。事前にできることは、すべて準備しておく。当日の作業を極限まで減らす姿勢が大切である。当日までに以下の準備も滞りなく完了させよう。

1. 写真撮影：いつ・どこで写真撮影をする？ スマートフォンで撮影する？ プロを雇う？当日の服装と髪型は？
2. 感想：質問はどうする？ どんな用紙を使う？ 大きさは？ 筆記用具は？

## 【体験会参加者へ事前アンケートの例】（レッスン前）

お名前（ふりがな）：

- ①ヨガ経験があればご記入ください。ある場合は、何年間、どのようなヨガを実践されていますか？（例：三年間・隠ヨガ）
- ②ヨガ以外のスポーツ経験があればご記入ください。（スポーツの名称・スポーツ歴）
- ③現在、薬や漢方を服用されていますか？（服用されている場合はお薬のお名前をご記入ください）
- ④現在、お体に痛みがありますか？ある場合は具体的に教えてください。（例：腕・腕を上げるときに肘の内側が痛む）
- ⑤現在、どんなことにストレスを抱えておられますか？（例：介護・自由な時間がとれない）
- ⑥ディープマインドフルネス®ヨガを実践されることで期待することはありますか？（例：ストレス発散・運動不足解消）
- ⑦ヨガ実践中に講師から呼ばれたいお名前（ニックネーム含む）があれば教えてください。
- ⑧その他、講師へのリクエストがあればご記入ください

## 【ヨガ体験会 理解度チェックシートの例】（レッスン後）

お名前（ふりがな）：

メールアドレス：

- ①本日の体験会の参加を終えて、ご質問があればお願いします。
- ②ヨガティーチャーのスキルや人柄、ご感想、ご希望などをご自由にお書きください。
- ③参加して良かった！と思う点をご記入ください。
- ④次のセッションで学びたいこと、聞いてみたいことがあればご記入ください。
- ⑤ご回答いただいた内容を今後の受講生様のために公開してもよいですか？

実名でOK 匿名ならOK ニックネームならOK 公開は不可 その他

ご協力ありがとうございました。

## 14. クラスづくり

---

ここではヨガのクラスづくりに向き合う。どのようなクラスにするか具体的に決まっていなくても、練習だと思って課題に取り組もう。

### 1 どのようなヨガクラスにしたいか

あなたが目指す理想のヨガクラスを考えよう。どのような方に参加していただきたいのか、そしてその方たちに何を伝えたいのかを考える。受講生に事前アンケートしてもよい。

### 2 対象となるお客様を決める（ペルソナ＝年齢・性別・職業・年収など）

のヨガクラスにはどのようなお客様に参加していただきたいかを定める。なぜ、そのクラスを行ないたいのかを整理する。

例) シニア：60歳以上。椅子ヨガの実践でコアの筋肉を鍛える

例) 体の硬い方：体が硬くてもできるヨガを体験してもらう

### 3 クラスデザイン

上に書いた内容を実現するために、どのような形態のクラスを実施するかの詳細を考えよう。たとえば

- ・ クラスのタイトル
- ・ 何曜日、何時から、何分間のクラスにするか
- ・ 誰が指導するのか？
- ・ どこで開催するのか？（自宅・公民館・貸し会議室・賃貸物件・交通の便も考えること）
- ・ 誰に指導するのか（対処とするお客様）
- ・ 開催する理由や目的は？
- ・ どういう形態で行うのか？
- ・ 受講料は？（例：税別 or 税込、振込み or クレジットカード可、支払期限、「1回〇円を今すぐのお申し込みに限り1000円」などの限定フレーズ）
- ・ お申し込み方法は？
- ・ 持ち物は？
- ・ お問い合わせ方法は？

## 15. 素敵なティーチャーになるためのエクストラ

---

以下に、素敵なティーチャーになるために大切なことをまとめる。

- ・ 自分を大切にすること。自分を愛すること。
- ・ お客様へのホスピタリティを大切にすること。
- ・ 自分の価値観を大切に計画・行動すること。
- ・ ミッション（使命）に感謝しながら生きること。
- ・ 「できる前提」で行動すること。
- ・ 常に新しいチャレンジを楽しむこと。
- ・ 変化に柔軟でいること。
- ・ まずは、期間限定で覚悟を決めて、精一杯やってみる。
- ・ 常にベストを尽くすこと。
- ・ 「自分は好きなことをしている」「自分のしていることが好き」という思いを持つこと。
- ・ 色々と悩むよりも、早めに決断することが大切（悩むと全体の生産性が落ちる）。
- ・ 時間の無駄遣いをしないこと。
- ・ 「今の自分の常識」を洗い流して、現状維持から脱皮すること。
- ・ 常に成長し続けること。一流の先生は一流の生徒。
- ・ 「失敗はない！」と思うこと。
- ・ 「良い手本になる」という自覚を持つこと。
- ・ 逆境も糧にして、一つ上の視点から考えること。

## 16. ジムやヨガスタジオに雇われること

---

ビジネスライクに考えると、企業が何かをしたり誰かを採用したりする目的は、そのことによって利益が上がるか経費削減できるかの、どちらかの場合に限られる。

ジムやヨガスタジオも一企業だとすれば、ヨガ ティーチャーを雇い入れる場合には、より安く雇えるヨガ ティーチャーか、より利益の見込める、つまりより多くのお客様に来ていただけるようなヨガ ティーチャーを採用したいと考えるのは当然。

当プログラムでは、より安く雇われるヨガティーチャーではなく、より多くのお客様に来ていただきクライアントに利益をもたらせるヨガ ティーチャーの育成を目標にしている。

ジムやヨガスタジオの本来の姿は、ヨガを通してお客様に喜んでいただき、健康になっていただき、幸せになっていただき、その対価としてお客様から会費や月謝を受け取るのである。

ジムやヨガスタジオに雇われるヨガティーチャーの仕事は、スタジオに通っているお客様にヨガを通して喜んでいただき、健康になっていただき、幸せになっていただくこと。そしてお客様が幸せになることでヨガスタジオの発展に貢献すること。ヨガ ティーチャーはその対価として報酬をいただくのである。

つまり、

[お客様が幸せになる] → [ジムやスタジオが発展] → [あなたに対価が支払われる]

のである。

このことをしっかり理解し面接やオーディションの時にも、ぜひこのことを前提に行動しよう。

あなたには、対価をもらうことが重要に感じるかもしれない。しかし、ジムやスタジオにとって、あなたに対価を支払うことは二の次であり、ジムやスタジオに通うお客様が幸せになることが最も重要なこと。

そこを間違えると、ミスマッチが起きる。

ヨガビジネスを考えたとき、ジムやスタジオに雇われた場合も、自分でクラスを開催するときも、考え方は一緒。

「信頼」を大切にし、参加しているお客様をトコトン大切にすること。人として大切に思い、思いやりと愛情を持って接することである。

それがヨガビジネスの根本だ。

あなたのヨガビジネスのご成功を心よりお祈りしています。