

Reiki, Medicine & Self Care with Pamela Miles



Consejo de Reiki Profesional nº16: ¿Deberíamos cobrar siempre por Reiki?

Los profesionales de Reiki a menudo preguntan sobre los honorarios en Reiki, que es lo que tratamos en esta sección de la serie de vídeos Consejos de Reiki Profesional creada por la maestra de Reiki internacional Pamela Miles, autora de *Reiki: Una Guía Completa*.

Pamela es una maestra internacional de Reiki y principal defensora de Reiki Médico. Ha sido profesional de Reiki durante 30 años, establecida en Nueva York y online en la Reiki Professional Academy (Academia Profesional de Reiki).

Y por favor, comparte los vídeos en Facebook, LinkedIn, etc. para ayudar a más profesionales de Reiki a ser más, bueno, ¡profesionales!

Hola, soy Pamela Miles y en esta serie gratuita de vídeos Consejos de Reiki Profesional estoy abordando cuestiones que a menudo me preguntan los profesionales de Reiki.

Esta pregunta es ¿debería ofrecer un tratamiento gratis para animar a nuevos clientes, para atraer a nuevas personas? ¿Sabes?, esta es una gran pregunta. Antes de nada, me gustaría aclarar que no hay un sólo camino y que cada uno de nosotros debe encontrar su propio camino. Es decir, lo que es cómodo para un profesional de Reiki y sus clientes puede que no funcione en absoluto para otros. Por tanto, no voy a decirte lo que deberías hacer, sino más bien plantear algunos puntos para que los consideres, ¿de acuerdo?

Cuando invitas a gente a tu estudio para un tratamiento gratuito ¿qué señal les estás mandando? A veces puede ser visto como una ofrenda demasiado grande y las personas comienzan a sospechar que no tienes demasiados clientes, que no tienes mucho negocio, y tal vez sea verdad. Por tanto, si dices “soy un profesional novel y estoy desarrollando mi negocio, así que este mes estoy ofreciendo un tratamiento inicial gratuito”, es un poco diferente porque esto lo pone todo en una perspectiva que parece más sensata y creíble y con la que la gente se puede identificar.

Otra manera en la que puedes darte a conocer y hablar a la gente sobre la práctica de Reiki es proponer eventos públicos en los que puedes introducir Reiki a la gente y además ofrecer unos minutos de imposición de manos, tal como se hace cuando se presenta Reiki en atención sanitaria. Pero esto puede ser sólo una introducción al Reiki, no una atención sanitaria completa, por lo que puedes hacerlo en tu estudio, o puedes colaborar con algún negocio en tu comunidad. De esta manera la gente se irá con una experiencia de lo que la práctica de Reiki es y habiéndote conocido. Entonces, si quieres puedes ofrecerles una oferta especial si cogen cita para un tratamiento en la semana siguiente.

Espero que hallas encontrado este Consejo de Reiki útil y que te estimule a pensar en modos de desarrollar tu negocio de Reiki para que puedas ayudar a más gente.