

≪概論≫

【骨格調整と姿勢分析に期待する効果】

- ・施術方法に対する安心や信頼性を高める
- ・先生に対する信頼性を高める
- ・姿勢矯正として単体又は他の治療に組み合わせたメニューを作る → @アップ・自費移行
- ・独自のこだわりとして付加価値を高める → 他院との差別化、口コミ
- ・スタッフによる売上アップ

【成功させやすい要因】

- 1.イーファスの視覚化効果、合成比較はわずかな変化もわかりやすい
- 2.骨格調整は時間がかからない

【成功を妨げる要因】

- ➔ 先生のデメリット
 - ・治療の仕組みが変わる
 - ・手間と時間がかかる ➔ フローを作りこむ必要がある
- ➔ 患者さんのデメリット
 - ・費用面 <> 満足度・納得度
 - ・姿勢よりも痛みに関心がある

↓

【取り組みが失敗に終わる様々な原因】

- ・患者さんのニーズに合っていなかった ➔ ニーズを育てられなかった
- ・紹介はしても、提案できていない ➔ 熱量の問題
- ・途中で簡単に諦めてしまった ➔ 熱量の問題
- ・先生が面倒くさくなってしまう ➔ 単なるサービスと考えている

【成功させるポイント】

術者と患者の両者に対して言えることですが、
痛みの除去や症状改善を第一目的としたら失敗しやすくなります。
痛みの除去や症状改善は 2次的な効果 としてとらえてください。

↓

慢性疾患や健康管理は緊急性が低いので、よりしっかりと工夫した説明が必要になる

↓

まず、
定期的な姿勢管理が健康を維持（予防）としていかに大切なのかを理解してもらう

↓

成功のポイントは、いかに患者様に気づきを与え、ニーズを育てるか！

↓

《各論》

【講義の内容】 [イーファス骨格調整と姿勢分析]

- (1) 目的を明確に、使命感を高める
- (2) 施術フロー
- (3) 提案方法（ニーズを育てる）
 - ・動作検証、合成評価の意味と説明ポイント
- (4) 価格（売り方）
- (5) 画面録画やセルフケア機能

■ (1) 目的を明確に、使命感を高める ⇔ 成功の鍵

目的は…

★定期的な健康管理（姿勢管理）の患者様を増やす → 患者数の安定化

- 根本治療として
- 予防として
- メイン施術の治療効果を高める

↓

決して痛み治療を第一目的にしないこと！

★できる営業マン = お客様第一 + 異常性のある熱意・情熱

使命感から → 熱意が生まれる → 求心力が生まれる 磁石となる

自院は何のためにあるのか？ 存在し続けなければならないのか？

なぜ自院を社会は必要としているのか？ なぜ自院の施術を受け続けるのか？

↓

必要とされ続ける理由を**考えつづけ**、さらに必要とされる**工夫をしつづける**

+

公益性のある使命感（気持ち）、哲学 ※自分の利益であるなら、それは平凡

↓

患者さんのベネフィットに対して、その達成に向けた志や使命感を持つ

患者さんのベネフィットと先生の目的・使命感が合致させる

※自分事は二の次であること、後からついてくるもの

↓

「自分の治療院がここになければならない理由」

「存在し続けなければいけない理由」にまで高める

↓

そして、**関わるスタッフ全員で共有**する

★側弯症の患者さんに思うこと

★治療家を志した理由



↓

★不良姿勢が及ぼす悪影響 = 「姿勢の話」から腑に落ちる理由を探す

『姿勢の話』 → 患者さんのベネフィット

- ・姿勢が整う作用 → 体がバランスよく使える、自然治癒力↑、疲れにくい、動きやすい
- ・綺麗な姿勢は若々しく見られる
- ・健康増進 → 症状改善が早まる、治りやすくなる、
- ・諸器官の良い影響 → 呼吸機能↑、内臓機能↑、慢性の肩こり腰痛の解消、
- ・不良姿勢による足膝腰の負担軽減により歩行能力低下の予防、
- ・将来リスク回避 = 足痛・変形性膝痛・腰痛・肩こり・頭痛・肩関節痛 etc

★根本治療として

傷をふさぐ＝対処療法

自然治癒力を高める＝根本治療

- ・筋、関節の全身の協調性を良くすることができる → 二次的に治療効果を高める
- ・緊張緩和（こわばり）を抑制しやすくなる → 二次的に治療効果を高める

★震災により倒壊した家屋について

土台と大黒柱がしっかりしていれば建て直せる

↓

■ (2) 施術フロー (お勧めのフローのポイント)

①. 施術前の撮影は全員に行う

②. 姿勢矯正はまず初めに行う = 単体メニューとして受診されるかもしれませんが
骨格調整だけで十分に変化（矯正）するので、治療の始めに行うパターンにする
姿勢矯正を行う時は、組み合わせる他の治療は後から加療する

④. 帰宅された患者さんに、合成評価しているときの iPad 画面を録画して LINE で送る

⑤. イーファスのその他機能を活用する（セルフケア機能）

■ 姿勢評価のタイミングと評価する画像

1. 初診の施術前後の姿勢を比較	慢性症状
2. 初診の施術前の姿勢と数回後の施術後の姿勢を比較	急性症状
3. 健康管理として定期的に施術前後の姿勢を比較	健康管理
4. 初診の施術前の姿勢と数回後の施術前の姿勢を比較	

■ (3) 提案方法 (ニーズを育てる)

気づきや関心を与え、いかにニーズを育てるか

説明 → 言葉 + 使命感 (念い) → 言霊

↓

〈ポイント〉

→ 患者さんは意外に「**どういうことなのか**」「**何が良いのか**」を理解していない、
説明しきれていない

↓

→ **姿勢分析は、単なる「サービス」ではなく、「治療」であるという認識をもつ**

↓↓↓

視覚効果 + 説明 + 利他 + 熱意 (使命感) → ニーズを高める

◇ポイント① 意外と理解されていないこと-1

〈動作検証〉 **動きが変わる**

↓

★説明シート「動きがやすくなるということは…」

- ・筋肉の過緊張が緩和 → メイン施術効果を高める
- ・関節のこわばりが緩和 → メイン施術効果を高める
- ・自律神経の働きアップ=治癒力の向上 → メイン施術効果を高める
- ・疲れにくく、治りやすくなる

※**動作検査の前説 (直前)** もぜひ行いましょう

◇ポイント② 意外と理解されていないこと—2

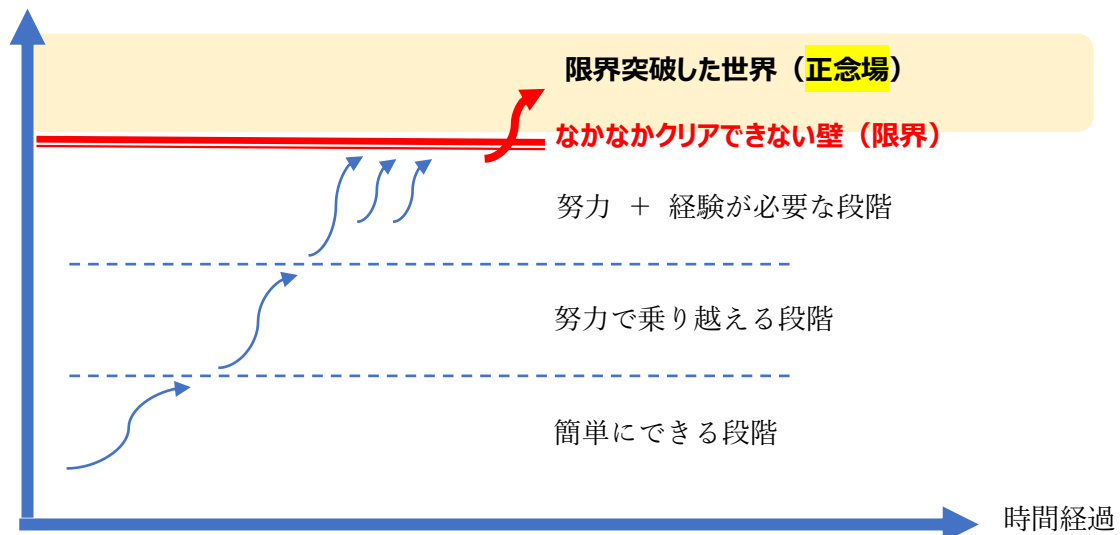
〈合成評価〉姿勢が変わる

確認 → 合成比較でみてもらうこと自体が治療行為です

(羽生効果) → 正念の力を働かせる 自信を高めてもらう

: 説明 + 視覚効果 → 患者さんの正念の働きを強くする

目標 / 成果



↓

〈視覚効果〉 → 若々しく見える 姿勢が綺麗になれる
動きやすくなれるんだ

↓

〈説明効果〉 → 潜在意識の精神的抑制を解除 「諦めている心」をリセットする

↓

〈治療力向上〉 → 治療力を高める

◇ポイント③ 合成評価がより印象に残る見せ方を工夫

施術前＝不良姿勢を放置していった先の悪い未来として説明する

施術後＝姿勢管理をして良い姿勢を維持している良い未来として説明する

◇ポイント④ 撮影後、施術前に前説してあげましょう

★説明シート「動きがやすくなるということは…」

↓

「期待をもってもらい、それに応える」という流れを作る

◇ポイント⑤ 新患や初めて姿勢矯正を受ける患者さんには事前資料を読んでもらう

↓

新患は5分早く来院してもらって、姿勢の話を事前に読んでもらう

※姿勢の話は手渡し、帰宅してからも読んでもらう

※合成評価動画 → LINE 送付

※院内にポスターを貼る

◇ポイント⑥ 施術中の会話

↓

関心ごとを見つけ、合成評価の時にベネフィットに結び付ける

- ・将来の健康不安？
- ・身近な人で、老後体が不自由になっておられる方がいるか？
- ・既往歴？

◇ポイント⑦ 魔法の言葉

「安心してください」→ 患者さんは不安だから来院されている

「もう大丈夫ですよ（必ず良くなります）」→ 先が見えないほどの不安はない

「私がついています 任せてください」→ 何かに頼れると心強くなる

「これで良くなっていきますよ」→ 結果主義になってはダメ

◇ポイント⑧ 雰囲気作り

普段の生活（日々の態度・習慣）＝生き方

→より「正直に」「愛を持って」「優しく」「寛容に」「明るく」「感謝」「足ることを知って」

※気高さ＝人格 → 高い見識を育てる → 感化力

■ (4) 価格

施術料金＝正解はなく、患者さんの満足度、患者さんが納得する価格

↓

＝患者さんを思う強さや、熱意でもあり、自分が逆の立場で納得できる価格であること
また、何か別のサービスと比較してみても良い

例えば、1/月のサービスとして カット、サプリメント、

◇ポイント

絶対に必要な物は、値上がりしても購入するもの

商品自体の価値 + **ベネフィット**

↓

いかにニーズを作り、育てられるか

★将来背中が曲がり、足膝の変形、シッポ、治療費、歩きづらい → その価値？
プライスレス

◇施術メニューの作り方

- ・単品価格 →
- ・回数券 → 1/週×4回 × ○ヶ月
- ・サブスク → 期間受け放題
- ・セット価格 → 他メニューにプラスα

■ (5) 画面録画やセルフケア機能 → 口コミ誘発ネタ

[設定] → [左：コントロールセンター] → [右：画面収録] 追加

録画操作：

➡ 画面右上から下にスワイプ ➡ 録画ボタンを長押し ➡ マイクオン ➡ 収録開始