

**カウンセリングで
心がけているポイント**

155

(項目)

- ①問合せ
- ②来院
- ③問診
- ④検査
- ⑤メニューの提案
- ⑥施術中

156

- ⑦姿勢分析・評価
- ⑧来院指導と自宅指導
- ⑨受付
- ⑩見送り

157

① 問い合わせ

158

・できれば症状をおおまかに聞く
→ 来院までのアドバイス

・交通手段の確認
→ 気を付けて、楽しみにしています

・5分前の来院指示

159

② 来院

160

・面と向かって声かけ → **緊張緩和**

・来院時声かけ
「気になっていました」「待っていました」

・**患者さんの不安を気配る**

161

③問診

162

・本当の問題をあぶりだす
= **いよいよ治療が必要だと
感じた理由**

来院動機は「痛み」ではない。
できるだけ聞き出す。

施術が始まってから、語られる場合多い。

163

※**痛みは結果**であって、本当の理由（目的）ではない。

※痛みは消失すれば終わりだが、本当の目的を意識するからこそ**予防の意識**が生じる。

※痛みは100か0かの判断をしがちであるが、目的は改善を評価しやすい。

※**問題意識と価値は比例して上がる**

164

<原因や治療方法の説明>

「原因説明シート」

- ・初回はホワイトボードを使う
- ・3回反復
- ・根本治療の必要性を認識してもらおう
→**原因の深堀り** → **一般施術との違い**
(目的や効果)を深堀説明する。

↓

165

使いグセ（傾向）、つながり、重心、連動性・全身のつながりに対する治療の重要性を認識してもらおう

※イーファス検査の重要性
→ 1,944,000通り

- ・骨盤チェック
- ・距骨チェック
- ・手関節チェック

166

※施術前又は前半に、必ず説明しておく項目

- ・リラクゼーションと治療の違い
- 根本原因の治療では、単に時間の長短ではない、強弱でもないと前振りしておくこと
- ・目的解決が第一であること、検査動作の改善や姿勢で評価することを予告しておくこと
- ・痛みは結果

167

④検査

168

- ・3つの検査【動作検査、骨盤検査、姿勢検査】を説明して始める
- ・FA検査 → 期待感を上げる
※骨盤FA ・距骨FA ・手関節FA ・対象筋FA
- ・検査直後の説明 → 原因説明に画面を見せる
※予告 → 動作改善評価
- ・姿勢撮影後 → 過去・現在・未来をイメージ
※予告 → 評価

169

⑤メニューの提案

170

「●●さんと同じような症状・悩みの方は、
たいてい〇〇を受けられます。」

「●●さんの場合は、▲▲なので、
〇〇がいいと思います。」

「当院最高の治療は〇〇です。」

171

⑥施術中

172

- ・顕著な圧痛部位では、原因は隠れていることを説明（全身調整や検査の重要性）
- ・自己管理の重要性を前振り（セットアップ）
- ・途中のBefore Afterで改善が見られたら、**良い状態をキープ**すること
 - ↓
 - 自宅管理重要説明
 - ↓
 - 良くなる訳がない ※はい**

173

⑦ 姿勢分析・評価

174

- ※**原因**の説明と**未来**を見せる
- ※改善していく証拠を示す
 - ↓
 - ※**立ち方指導**
 - ※姿勢変化の内容は、
 - ①**来院指導の説得力を高める**
 - ②**良くなる訳（証拠）**

175

**⑧ 来院指導と
自宅指導**

176

- ・大体の短期計画、中期計画の説明
- ・**当日の電話** → 症状の強い時
「症状の変化が気になるので、
後で確認の電話してもいいですか？」
- ・**痛みにフォーカスさせない** → **痛みは結果**

177

⑨ 受付

178

・声かけや気遣い

・自分がしてもらって嬉しいこと

・わからないことや、質問があったら、いつでも連絡くださいね

179

⑩見送り

180

・可能なら玄関まで見送る

181
