

神の手オンライン講座 2021

# オプション誘導

2021年3月7日



講師 花谷博幸

# OP 骨盤、小顔、猫背、美脚、ハリ等 これらのオプションへの誘導が簡単 にできるコミュニケーションスキル。

現在花谷のオプション誘導率は過去5年以上10割です。事実上、花谷がその患者さんに対して「今日は骨盤しておいた方がいいね」と言えば、ほぼ全員が「お願いします」と言います。

その理由は簡単です。

「はい、お願いします」と言う方を見抜いてそうなるように事前誘導をしているからです。患者さんが全く嫌な気持ちにならないでオプションをお願いされる誘導術です。

あくまで神の手と言われるコミュニケーションテクニックです。



<日時> 2021年3月7日(日) 埼玉県志木市バランス整骨院内

<日程> 10:00~11:30 オンラインセミナー

HPから申込 カード分割可能

<費用> 20,000円(税別) <PCC-C会員限定>

<パートナー不要> 申込者1名のみ参加で受講してください。

# 総論

生産性アップ 115 か 85 か?

オプション誘導、効率化

自由診療化、値上げ、新規販売しかない。

⇒145 治療スタッフ増員

## うどん屋さん方式

### つけだしのうどん



#### ぶっかけ

小 290円  
(286kcal)

中 390円  
(549kcal)

大 490円  
(811kcal)

### 天ぷらなど

【北海道男爵のコロッケ】  
120円 (289kcal)

【えび天】  
140円 (92kcal)

【ヘルシーかき揚げ】  
140円 (162kcal)

【とり天】  
140円 (123kcal)

【ちくわ磯辺揚げ】  
110円 (137kcal)

【さつまいも天】  
110円 (148kcal)

オプションをいくつ持っているか?

骨盤、小顔、猫背、美脚、ハリ  
ゴチャゴチャにならない程度に増や  
す。または特化せよ。

<事前ワーク>

各オプションの効用を列挙ワーク 10 個

こんな人に効果あり

猫背	不眠、姿勢不良、呼吸浅い、眠い、だるい、巻き肩、頭痛、 うつ、元気が出ない、肩甲骨間の不調
骨盤	
美脚	
小顔	
ハリ	

## 各論 オプション誘導の基本

◎求められたら行うのではなく、先生が誘導する(誘い導く)

◎治療の前半に声を掛けると誘導率が高い

◎患者は利害か誠実かを見透かしている

〈繁盛の横に治療道はある〉

◎面倒な患者対策こそがオプション誘導 特別感こそ

## 各論 人を診る

〈落ち着いていない〉〈面倒〉

- ・焦っている
- ・興奮している
- ・依存傾向
- ・自分がない
- ・自己重要感を欲している
- ・突然の疾患
- ・威張っている
- ・社長風
- ・意志がない
- ・服が奇抜、緑、いつもと違う

声の掛け方(ナンパと一緒に) 成功率  
財布ではなく、気持ちを診る

## 各論 言葉

そうだね/そうですね/ 肯定的傾聴

〈練習〉

今日だけやってみる

●●入れておこうか

今日は●●やりますね

全然違うから

入れておきますか

試しに(一度)やってみますか

⇒「じゃお願いします」

## ◆通常パターン◆

効用を求めた時に誘導

最近眠れなくて・・・

「不眠には猫背しておくといいよ、一度  
してみる？」

絶対の自信を持って誘導

「～なので、今日は猫背やっておきま  
しょう」

先生の最適に任せます⇒OPの基本

意志不明瞭な患者には

「●●さん、猫背入れておく？」 疑問形

「～だし、猫背しておこうか？」

### 絶対お得だよで誘導

「今日は猫背入れておいた方がいいね」

「今日は来てよかったね」

### 誠実に最適治療を勧める誘導

「この疾患の場合は」

「あなたの今日の症状の場合は」

「これはしておかないと厳しいからね」

「提案だけど、今日は猫背したほうがいいよ」

### 前回OPの人

「今日も骨盤でいいかな？」

「前回と一緒に骨盤でいいかな」

「今回はOPどれにしますか？」

「今日も骨盤入れておいた方が良さそ

うだね」

複数OP体験者へ

「今日はどっちのOPにしておく？」

「両方でもいいけど」

「今日の体だとAよりBのオプションにしましょうか」

## 面倒顧客パターン

“今日は重症よ”患者で誘導

「そうですねーじゃ今日は猫背しておきますか」

痛い、痛いうるさい患者に誘導

「じゃ今日は、ハリをしておきましょう。鎮痛効果は3倍ですから」

遠方の患者に誘導

「せっかく来たから(だから)今日は猫背もやっておきましょう」

### 年1回しか来ない患者を誘導

「こりゃ凄いね、あまり来れないだろうからハリしておきますね」

### また再発しちゃう恐れ of 患者に誘導

「じゃ、骨盤しておきますか、その方が」

### 諦め重症モードを誘導

「これだとせめて猫背だけでもしておかないと」

### 治療効果が乏しいという患者に誘導

「そうですか、じゃ今日から猫背のオプションも入れていきましょう」

「そうですか、じゃ今日から骨盤に切り

替えてみましょう」

大会前、旅行前

「大事な旅行前だし、猫背もしておきま  
しょう」

## 各論 態度と信用

言葉以上に必要なのが、「態度」です。  
やはり「あなたのカラダに最適なのはこのオプションです」と感じてもらえないと誘導できません。そのためには日頃の信用と誠実さが問われます。

### あえてやらない

「今回はあえてオプションはしないで  
おく」

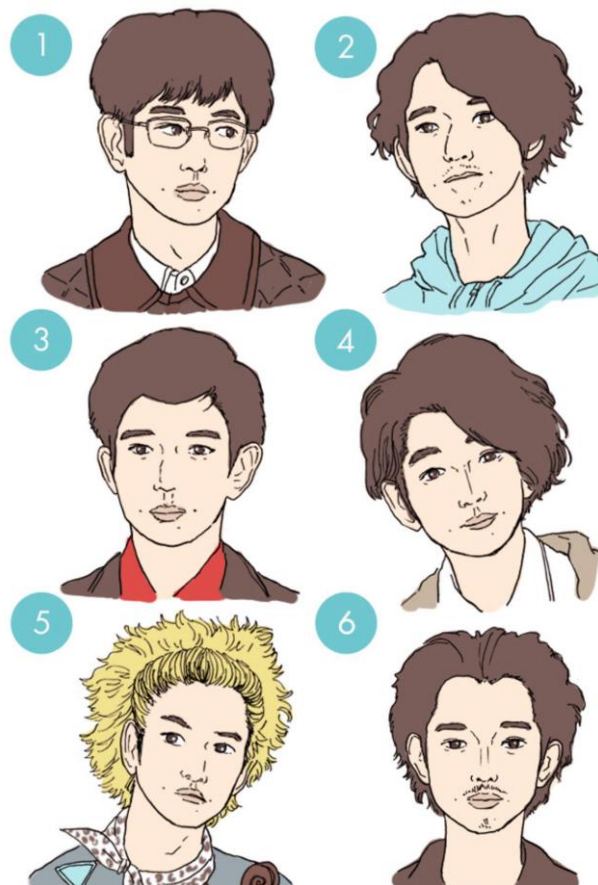
「今回はしませんが、次回はオプション  
猫背を検討しましょう」

「今回の様子を診て、次回決めましょう」  
前回治療後の様子を知って、「では猫背  
を入れていきましょう」

## 信用を用意する

肩書、実績、衣服、髪型、しゃべり方を用意する(HP と自己紹介)

身だしなみとオシャレの違い



「スゴイ稼ぎ方」山崎拓巳氏

216 頁より抜粋編集

信頼されている人とは・・・

友達同士で旅に出るときにみんなで同じ金額を出しあって 1 つの財布を作った時、この共通財布を誰が持つか？

「アイツなら不正はしない」って信頼できる人間にその財布を預けるでしょ。

世の大原則は「周りから信頼されている人」には自然とお金が集まるのです。

## 言葉の言い切り 断言

「どっちでもいいですよ」vs「やりましょう」「絶対やったほうがいいです」

## 速い決断

「やってもやらなくてもいい」vs「あなたの為だから」「あれっいつもと違うね」

施術時間内の前半にオプション誘導を

2段階オファーもあり。

「うーん猫背入れるかなあ..ちょっと診ながら決めますね」「やっぱりやっておきましょう」前半に疑問、後半に確認。

初診問診で一度治しておく/伝えておく

## 即断のトレーニング

メニューは3秒で決める

決めるまでの時間＋決めてから動くまでの時間

失敗はない、学習体験があるのみ

準備－覚悟－実験 by 花谷語録

## 各論 オプション誘導の注意点

### 治療の山とOP

主訴部位に治療の山を作ることは見せる治療の最も大切なことです。OPを入れることで主訴山が薄まるようだと治療全体が失敗します。

主訴部位とOP部位が重なるように誘導するか、施術の最後に主訴部位にする必要あり。OP⇒主訴部位

## 終論 本質と一体化

なぜ患者さんの考えていることが解らないのか？

- 1.患者さんも自分のニーズが解っていないから
- 2.患者さんとフュージョンしていないから。

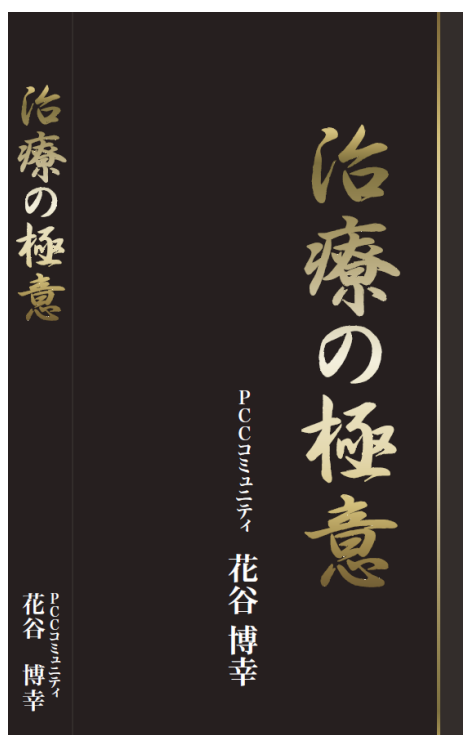
治療の極意は「一体化」



なぜ患者さんが治るのか?と一緒に。

- ◎呼吸合わせをしよう。
- ◎相手の財布ではなく、相手にとって最適な治療OPを勧めよう。
- ◎失敗を恐れなくて勧めてみよう。

治療とは技術が治しているのではない、  
人が治すのです by 花谷語録



質疑応答  
感想メール

[hanatani@e-pcc.jp](mailto:hanatani@e-pcc.jp)