

A pregnant woman is lying on a hospital bed, wearing a white hospital gown. A medical professional, also in a white coat, is performing an ultrasound on her abdomen. The professional's hands are visible, holding the ultrasound probe against the woman's skin. The background shows a typical hospital room with medical equipment and a computer monitor.

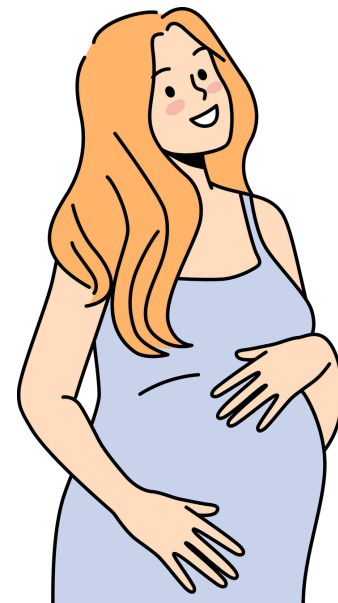
逆子ケアにおいて
説明が最も重要な理由

逆子の妊婦さんの不安を解消するため



なぜなら

**不安を解消し自律神経を整えることで
逆子が治りやすくなるから**



逆子の妊婦さんの不安の原因は？



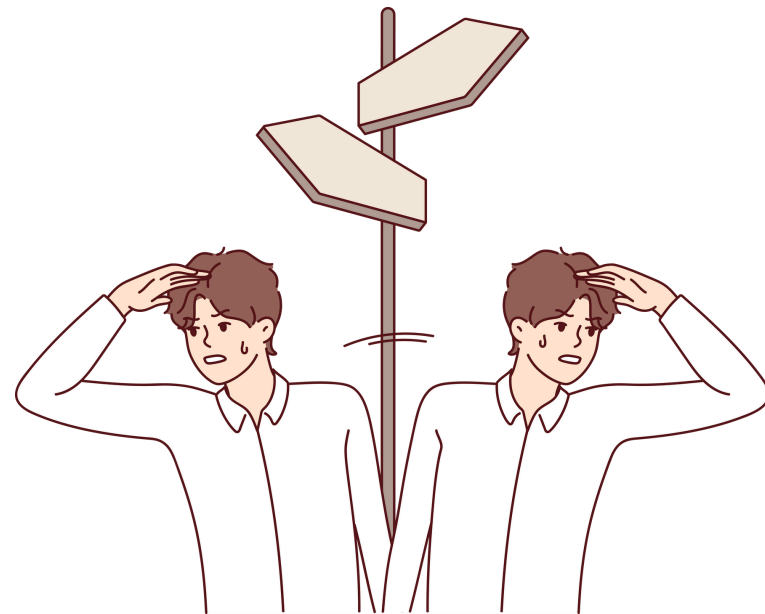
逆子とは何か「わからない」こと



多くの方が不安のケアを謳っていますが不安が何かを知らない人が多い

例えば

誰しも将来に不安を感じるはず



将来に不安を感じるのはわからないから

例えば

子供が初めての不調になった時 不安になるはず



高熱が出てどう対応すればいいかわからないから

それが3回目の高熱でいつもの症状であれば
心配はしても不安には思わない



学校のテスト



過去問が出回っていたら不安が減るはず

事前に知ることができれば
不安にはならない



経験があっても

こんなことから

不安の正体は『わからない』



産前は出産に対する不安を 産後は体調に対する不安を抱く



悩むわけではない

不安と悩みの差



不安は選択肢がなく
悩みは選択肢がある



選択肢があるかどうか

どうすればいいかわからないのが「不安」
どっちにすればいいか迷うのが「悩み」



右と左を選ぶのが「悩み」 右と左がわからないのが「不安」



道に迷った時に悩むのは右の道か左の道か
暗くて道が見えないと不安になる

逆子の妊婦さんは悩まない わからないから不安を感じる



どの情報を信じればいいのか悩むこともあります

**逆子の妊婦さんは
ほぼ全てが不安を感じています**



なぜなら

逆子のことがわからないから



不安があると逆子は治りにくい

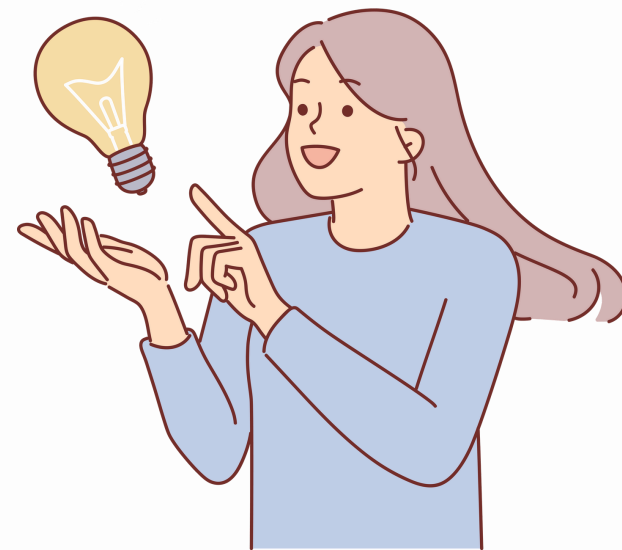


自律神経が乱れて胎動が減りやすくなる

この不安を解決する方法は
たったひとつだけ



説明をすること



なぜなら

不安は説明でしか解消できないから

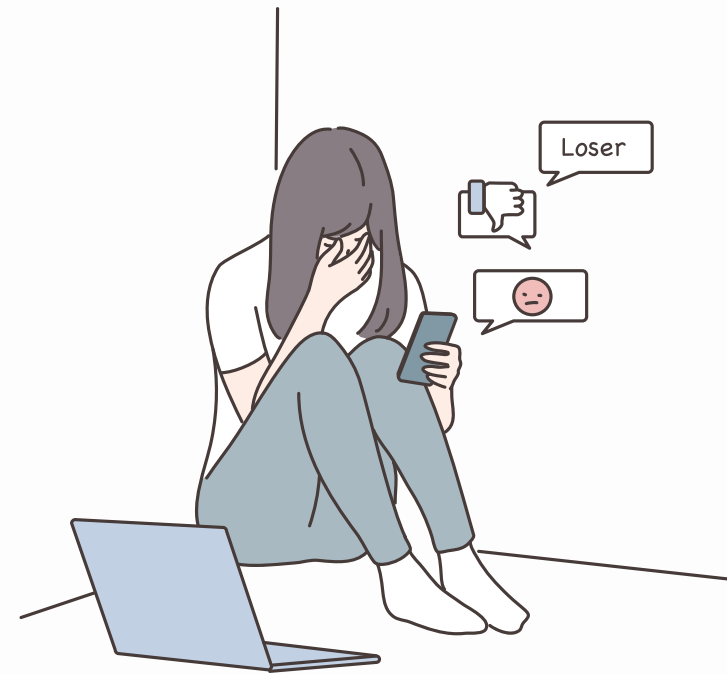


子供が高熱を出して病院に行った時 こんな説明で不安を解消できますか？

よくあることですね
薬出すので治らなかったら
また来てください



薬を飲めば治ることがわかっているにもかかわらず
説明を受けられないと不安が残る



治れば不安を感じないが 治るまではずっと苛まれる



治っても終わっても解決できない
それがわかりやすいのが逆子

不安は説明で解決するもの



だから

不安を解消するためにも 逆子のために説明が大切



逆子についてどんなものか
治る確率や治し方など

不安を解消できる説明とは？



【相手が】納得のできる説明



自分がしたい説明でも、自分ができる説明でもなく
相手が納得できる相手が求めている説明
自分がして気持ち良くなっているだけではいけない

説明について

1. 逆子ケアで説明が最も重要な理由

2. 鍼灸師が納得のできる説明をする方法

3. 説明に理由が必要なわけ

- (1) 不安を解決するため

- (2) 続けてもらうための説明

- (3) 相手に必要な理由を伝えるため

4. 逆子に対する説明の現状

5. 鍼灸師の説明の現状

6. 説明の影響力と付加価値



鍼灸師が納得のできる
説明をする方法

納得のできる説明をするためには？



鍼灸師にとっても重要なことです

東洋医学で説明しないこと



今回の講座で東洋医学では話さないと言った
1番の理由です

例えば

実はお化けはいるんです。



だってポルターガイストだってあるし、
靈感がある人だっていますから。

例えば

あの世はあります。



だって先祖の話を知っている占い師いるし、
実際に話を聞かせてもらった。

見えない世界は証明するのも 説明するのも難しい



そうゆう話に多くの人は納得できない

そうゆう世界が好き人には
東洋医学での説明で納得のできる場合も



逆子治療の場合は？

納得できない



鍼灸に興味があるのではなく逆子にいいと聞いただけ

だから

逆子治療では東洋医学で説明しない



基本的には。人によって変えます。

これが

この講座で東洋医学を持ち出さない 最大の理由



刺激の方法とか色々あったけど、
基本的には説明のため
治療においてもビジネスにおいても東洋医学の説明は向かない

もちろん

東洋医学で証を立てるのいいこと



説明は科学的にするべきだから、科学で説明できるようにこの講座は科学

大切なのは相手に合わせた 【相手が】 納得のできる説明



そのために相手を評価することはとても大事

説明について

1. 逆子ケアで説明が最も重要な理由

2. 鍼灸師が納得のできる説明をする方法

3. 説明に理由が必要なわけ

-(1) 不安を解決するため

-(2) 続けてもらうための説明

-(3) 相手に必要な理由を伝えるため

4. 逆子に対する説明の現状

5. 鍼灸師の説明の現状

6. 説明の影響力と付加価値

A close-up photograph of a pregnant woman's midsection. She is wearing a white tank top and white shorts. Her hands are resting on her belly, one on the upper right and one on the lower left. The background is a plain, light-colored wall.

説明には理由が必要なワケ

逆子についてと治す方法の説明 どっちが大事？

逆子について

治す方法

逆子についてと治す方法の説明 どっちが大事？

逆子について

治す方法

逆子についてより逆子が治る方法の方が絶対大事でしょ！

逆子についての説明の方が大切



逆子について



治す方法

どちらも大切ですが、

不安を解決するのは 結果ではなく説明だから



一般的には結果だけで良い
不安の場合は結果だけはダメ

つまり

結果だけでなく理由が必要



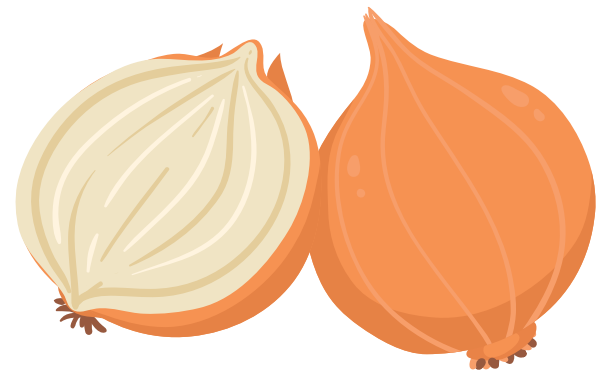
その理由を説明していきます

一般的には結果が重要視される具体例



例えば

たまねぎの効果を知った時



01

高血圧を改善したい

02

03

04

05

たまねぎがいい

化粧品を選ぶとき



01

肌荒れを改善したい

02

03

04

05

〇〇社がいい

『効果』があるかどうか



消費者にとってもっとも大切なこと

**この講座に何を求めて
期待して申し込みをしましたか？**

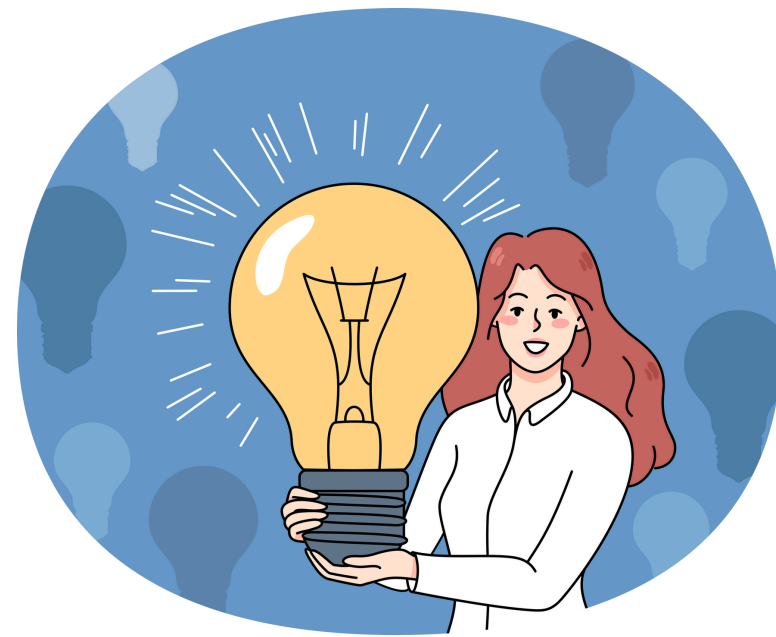


逆子のケアは何をすればいいか？のはず



そのように結果を求めるのが消費者心理
本当はどうしてそれをするのかの方が大切なのに

術者には『理由』が必要



“どうして”改善するかどうか

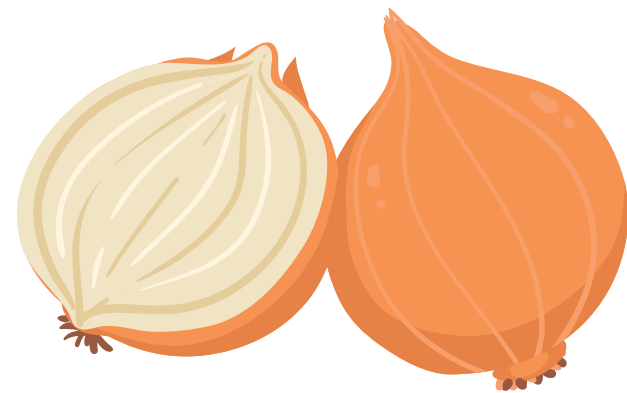
なぜなら

不安を解消するのは説明だから



さっきのを説明するなら、、

たまねぎならこんな説明



01

高血圧を改善したい

02

玉ねぎには豊富なケセルチン

03

ケセルチンは血圧を下げる

04

同じ作用の硫化アリルも

05

"だから"たまねぎがいい

化粧品ならこんな説明



01

肌荒れを改善したい

02

そのためにはラメラ構造を整える

03

そのためにリン脂質を整える

04

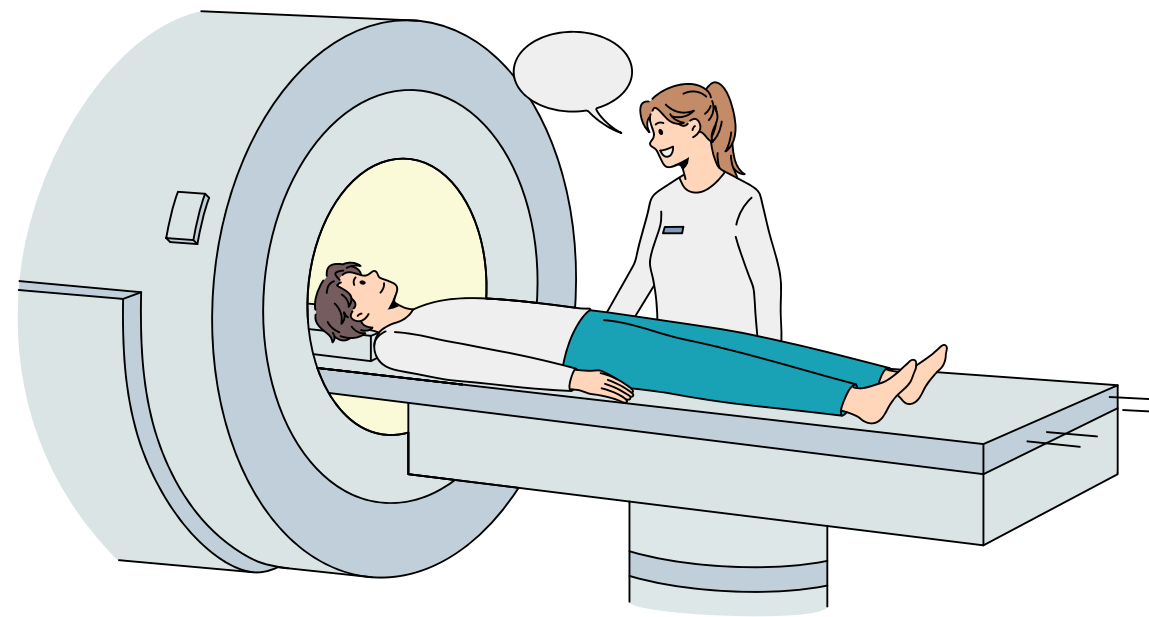
そのためには〇〇成分配合

05

"だから"〇〇社の製品がいい

例えば

病院に行った時



こんな説明だと不安にならない？

よくあることですね
薬出すので治らなかつたら
また来てください



何も説明がないと不安になります



何も説明してくれない
患部を触れもしない
検査もしないとんだヤブ医者！

こんな説明であれば納得できて 信頼できると思えるはず

よくある風邪です。
咳がひどかったり鼻水が出ますが、
みんななるものなので大丈夫ですよ
一応薬を出しておきます。
3日経っても続いたらまたきて下さい



理由があるから納得できる



今回の講座

逆子は全身刺激すればいいんです！



理由を伝えたから 『全身治療をすればいい』が意味を持つ



理由がなければ納得できないはず

説明のないお灸



よくわからないままお灸をされて
火炙りの刑を受けているようで辛かった
どんな効果があるのか、
どうしてそこまで熱くするのか
の理由は聞いていません。

手術前の説明



そんなに難しい手術ではないです
とりあえずやってみましょう

パーキンソン病の患者さん



手が震え出してからずっと
理由がわからなかったけど
病院を変えたらパーキンソン病と
確定診断を受けられて安心した

だから

結果だけでなく理由が必要



理由をしっかりと説明するためには豊富な知識が必要

また

多くの人は初見で先生の
良し悪しを判断している



ということも具体例からわかります

いい先生とは『私のこと』を見てくれる人
悪い先生とは『私のこと』を見てくれない人



診察の時点では

『私のこと』を見てくれる人とは 私に対しての説明をしてくれる人



説明ができるのは私をみているから
私をみなければ私に対して説明できない

例えば

インスタのDM

ご回答ありがとうございます！
今、とても良い鍼灸師さんにやって
いただけていますが、この後もし治
らなかつたら鍼灸に行ったのに！と
人のせいにしてしまいそうな自分も
いて、相談させていただきました。
自分がどうしたいかよく考えて決め
ていきたいと思います😊



基準が治るかどうかではない

つまり

**私をみてくれているという実感
承認欲求が満たされることも不安を解消**



この理由もあって説明はとても大切

逆子の場合 ほとんどの人は説明を受けない



実際に

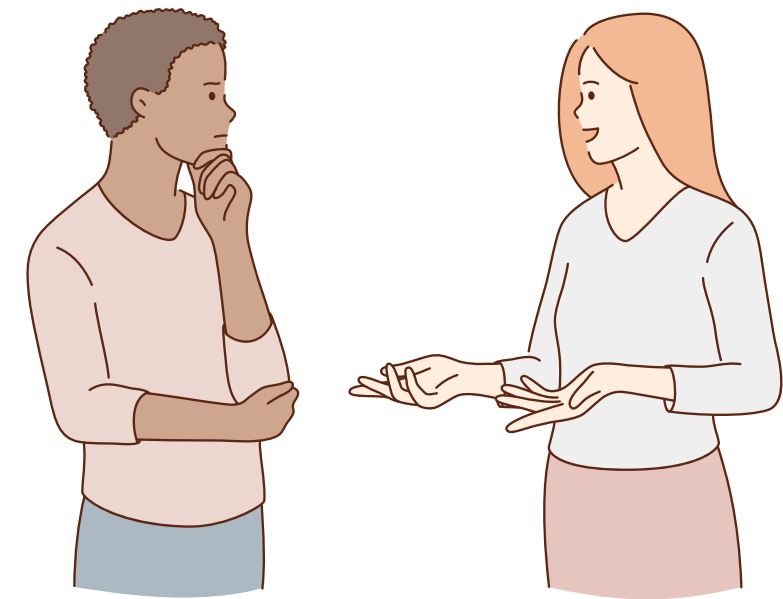
説明がなく不安を感じる人は多い



逆子の診断を受けたけど
何も説明がなかった！
どうしたらいいの？

もし説明があれば 不安に思わなかったはず

逆子はほとんどが自然に治ります
逆子体操には科学的根拠がなく、
やることで不調になる妊婦さんは
多いのでやるなら科学的根拠のある
お灸がいいと思います。



説明をすることで不安を解消できる



説明が必要な理由のひとつ

不安を解決し自律神経を整えることが 逆子ケアへの第一歩



不安を解消できれば自律神経が整い逆子が治りやすくなる

だから

逆子のためには説明が大切



逆子ケアにおいて説明が重要な 3つの理由



1 不安を解決するため

2 相手に続けてもらうため

3 相手に必要な理由を伝えるため

説明について

1. 逆子ケアで説明が最も重要な理由

2. 鍼灸師が納得のできる説明をする方法

3. 説明に理由が必要なわけ

- (1) 不安を解決するため

- (2) **続けてもらうための説明**

- (3) 相手に必要な理由を伝えるため

4. 逆子に対する説明の現状

5. 鍼灸師の説明の現状

6. 説明の影響力と付加価値

続けてもらいうために説明が
重要な理由



逆子ケアにおいて説明が重要な理由



1 不安を解決するため

2 相手に続けてもらうため

3 相手に必要な理由を伝えるため

こんなツイートがありました。



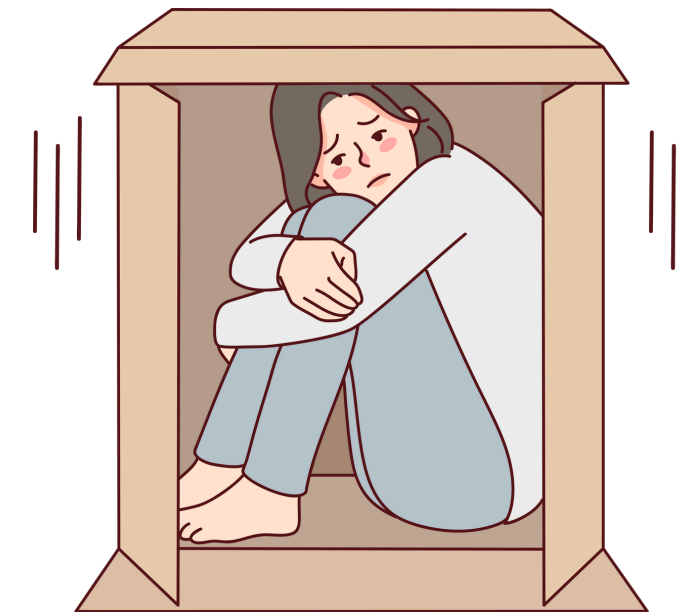
お灸の指導しているのに
やろうとしない。
治す気あんの？

それって本当に
妊婦さんのやる気のせい？



こう思う人もいるはず

毎日やれと言われても
できないよ..



続かない時は説明方法に問題があります



そのためにはコツがあります

それは

明確な理由があること



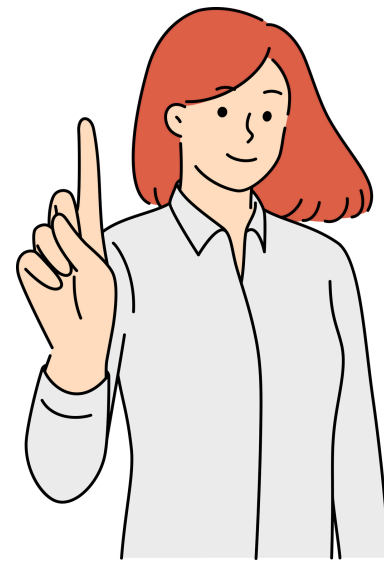
セルフケア限定だと簡単で続けやすいもの
それは明確な理由があった上での話

メリットがないと人は続けられない



胎動が増えるから、脂肪を燃やす効果があるから、
ゴルフのスイングが良くなるから、お肌が綺麗になるから、

行動を起こすのは自分にメリットが
あることを知っているから



これがいわゆる【動機】

START

人が動く理由

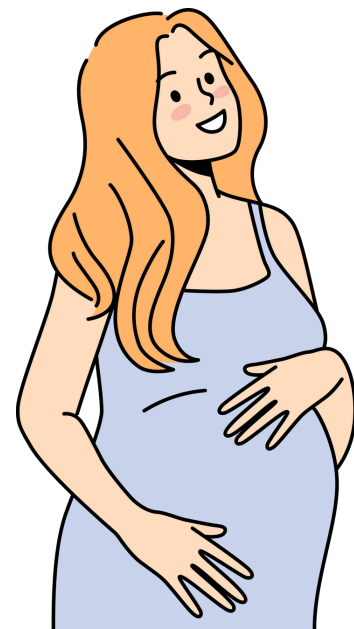
例えば

頭はもみ洗いがいい！



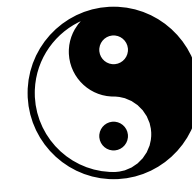
とだけ言われてもやりたいとは思わないはず
その理由がわからないから

より明確な理由



01

逆子を治すためにお灸



02

減っている胎動やスペースを増やして、
逆子を治すためにお灸

03

原因の自律神経の乱れや子宮の血流を改善し、
減っている胎動やスペースを増やして、
逆子を治すためにお灸

患者さんのやる気のせいではなく 説明が悪いから続かない



お灸の指導しているのに
やろうとしない。
治す気あんの？

通院も全く同じです。



通院すれば治る理由やをしっかりと伝えるべき。
これはまた後で詳しく説明します。

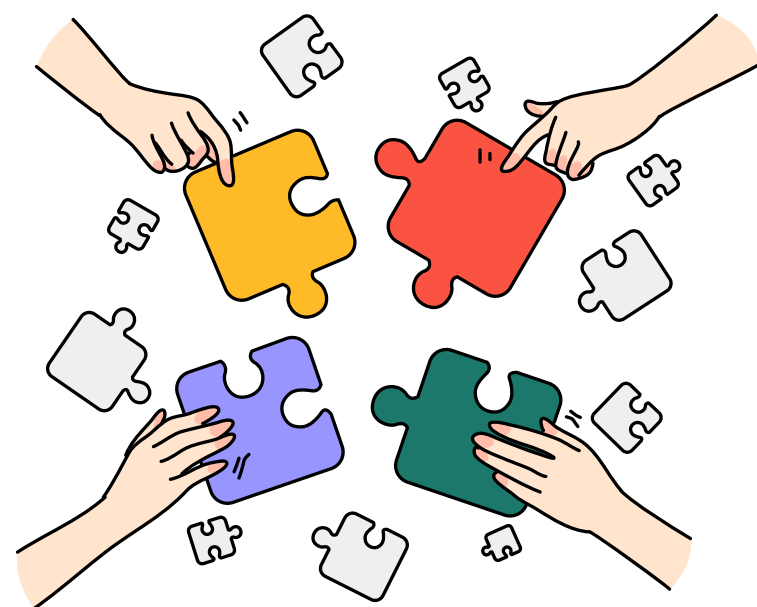
コツはもうひとつあります



1 明確な理由があること

2 ???

セルフケアの場合は 自分で選んでもらう



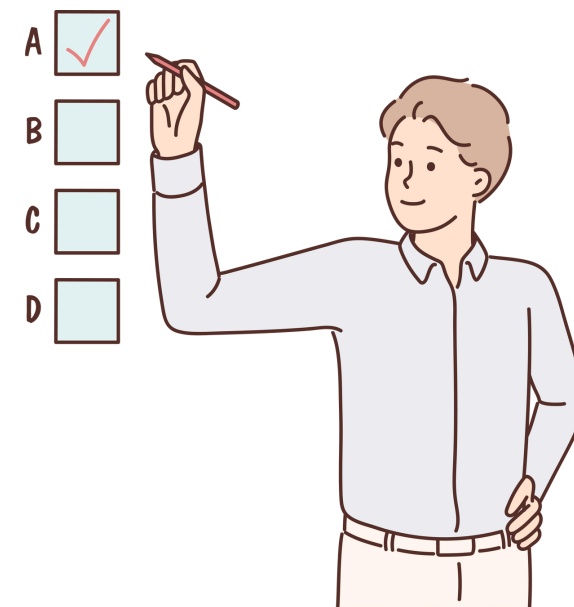
自分で選ぶ方が続きやすい

言われてやるよりも 自分から選んでもらう方が続きやすいから



人の心理上、自分で選んだ方が責任感が生まれやすいです
なぜなら、自分で選んでいるから

選択肢は2つ～3つ用意する



その選択肢は相手に合うものであるべき

つまり

続けてもらうコツ



1 明確な理由があること

2 選択肢を用意すること

**基本的には人は何かを
続けることはできない**



それを理解した上で指導しなければ続けることはできない

**セルフケアは効果があります。
ただし、続けられれば。**



続けなければ治る逆子も治りません。



治らなければ説明が悪い！

**最大限効果が出るように
説明をしましょう！**



通院してもらったために 説明が重要な理由



ここまでは逆子を治すために セルフケアを続けるべき理由



ここからは通院のため

通院してもらうため



なぜなら

通院してもらえなければ
治療ができないから



治療は続ける必要がある

だから

継続治療のために
通院していただく必要がある



事業をしているならそのためにも

リピートはどうしてする？



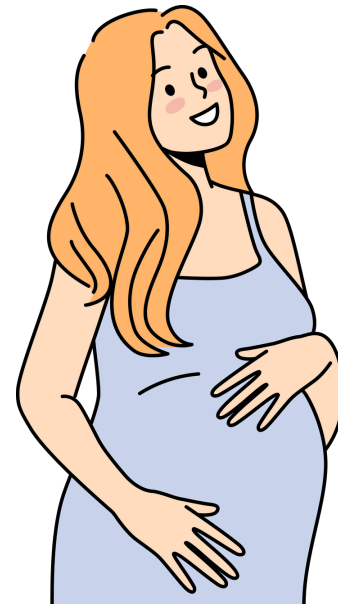
ここからはビジネスライクにリピートに変えます

リピートは期待からする



なぜなら

人は期待から行動を起こすから



例えば

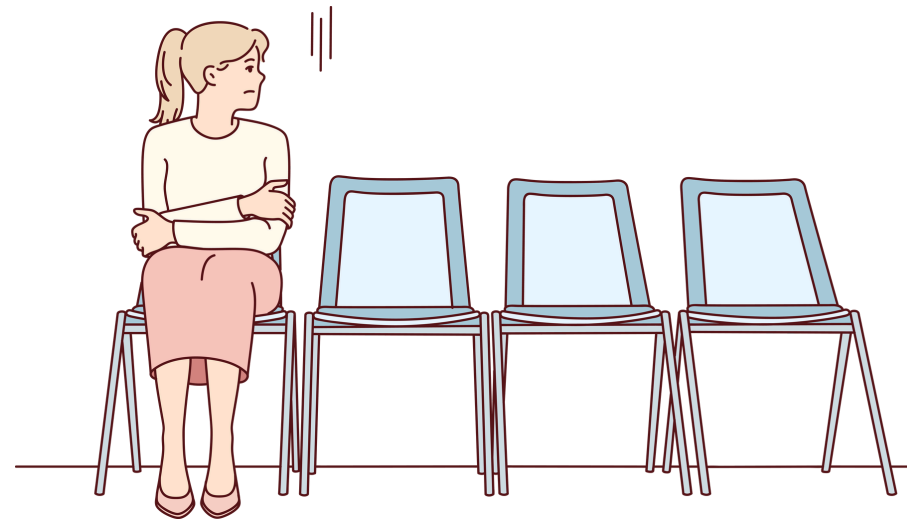
ギックリ腰



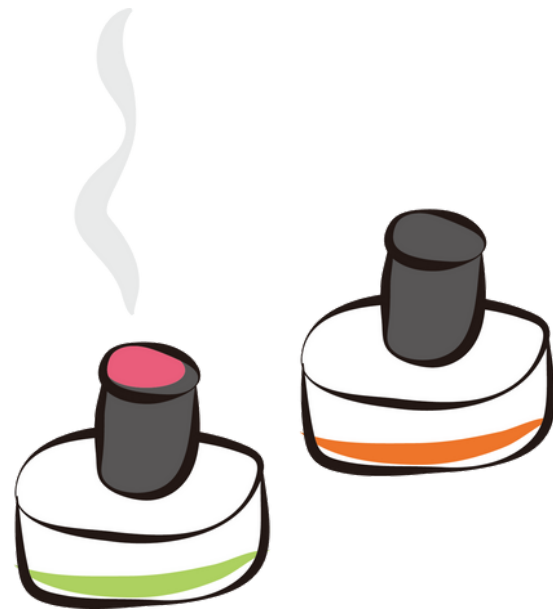
原因は色々があるけど、その場で改善しないことも
その時に説明を受けなかったら？きっと治ってないよ！と思うはず。

例えば

逆子治療でお灸を受けに行った時



こんなお灸の説明では期待できない



01 逆子を治したい

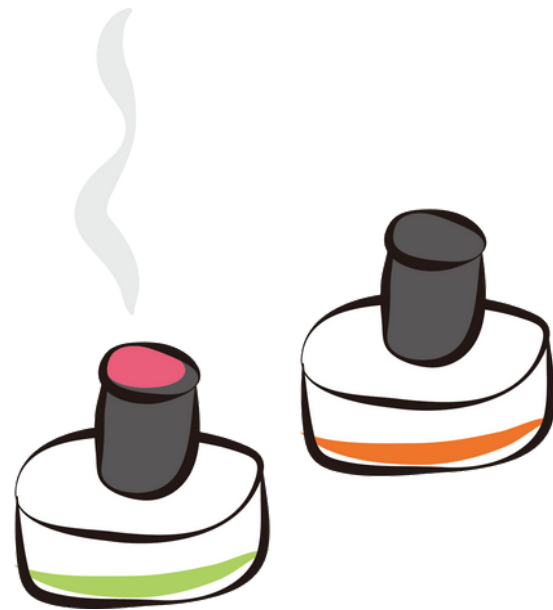
02

03

04

05 至陰にお灸がいい

こんな説明なら期待できる



01

逆子を治したい

02

科学的根拠のあるものはお灸

03

お灸をすると子宮の血流が良くなる

04

研究でリスクはないとされている

05

至陰にお灸がいい

逆子だからお灸は
痛いならロキソニンと同じ



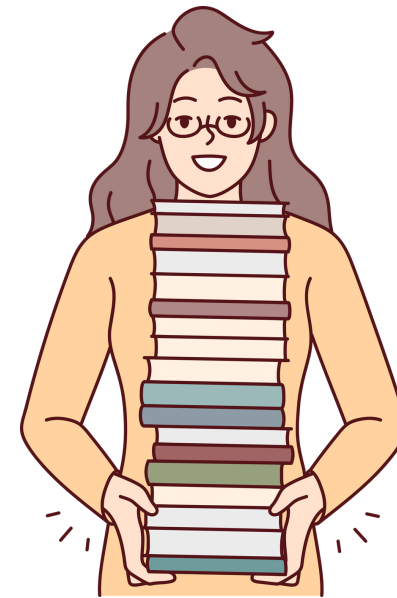
お灸の効果の説明をしてくれない ところには通いたくない



何度か出した妊婦さんがいい例です
治るかわからないだけでなく、何をされているかわからないと不信感

なぜなら

**患者さんが期待するものは
説明に対するものが多いから**



もちろん効果も大事だけど

例えば

さっき話していたこれが
いい具体例になります



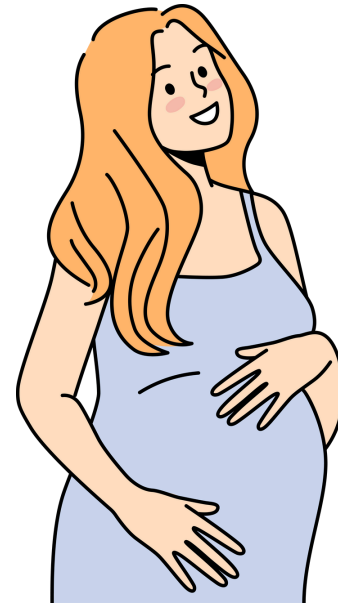
何も説明してくれない
幹部を触れもしない
検査もしないとんだヤブ医者！

例えば

**病院に行って説明がないと
信頼できないはず**



続けたいと思うのは
『続ければ治るかも』という期待から



期待がなければ続きません

だから

リピートは期待からする



治すだけでなく説明を受けて
原因を知りたいというニーズがある



そのニーズを満たす必要がある

行う理由があるのとないのとでは
期待値が全然違う



説明も含めたサービスと 金額を比較して通うかを決める



通院日数も

金額に見合わないものであれば
通わなくなってしまう



通わなければ指導ができない

だから

**継続治療をして経過観察のためにも
説明がとても重要**



特に今すぐに治らないもの



今すぐに治らない逆子、不妊、骨折、炎症など。
その場で改善すればいいけど、改善しないものは説明が必要。

その場で妊娠するわけではないのに 信頼して通う理由とは？



リピートは期待からするもの。
何に期待している？

**納得のいく説明ができていない通院は
患者さんのすがる思いに甘えているだけ**



期待はできないけど通い続けます。
なぜなら他で受けられないから。

逆子治療で良くある現象で 逆子の妊婦さんの大きなトラウマに



信頼はできないけど通い続けるしかない
というジレンマにとっても悩み後で大きな後悔になります

信頼と信用の差



信頼とは「これから」への期待 信用は「今まで」の実績



信頼関係を築かなければ通ってもらえず
今すぐ結果が出ない場合の信頼関係は説明

だから

今結果がわからない逆子は
説明がとても重要



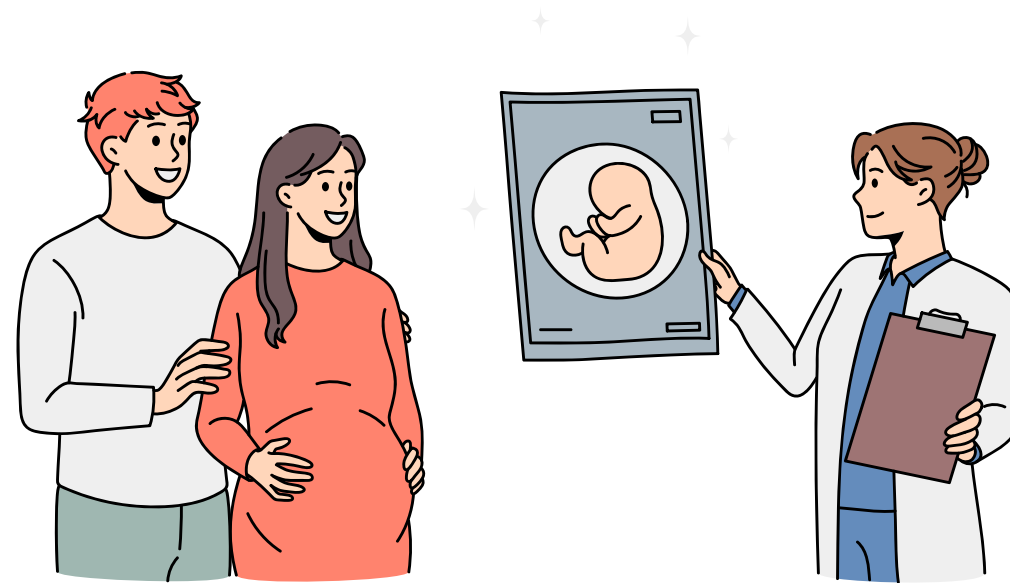
だけど

地域独占事業ではこの重要性に
気づかれないことが多い



なぜなら

何もしなくても
続けて通ってくれるから



うちの近くの産院や小児科がそう

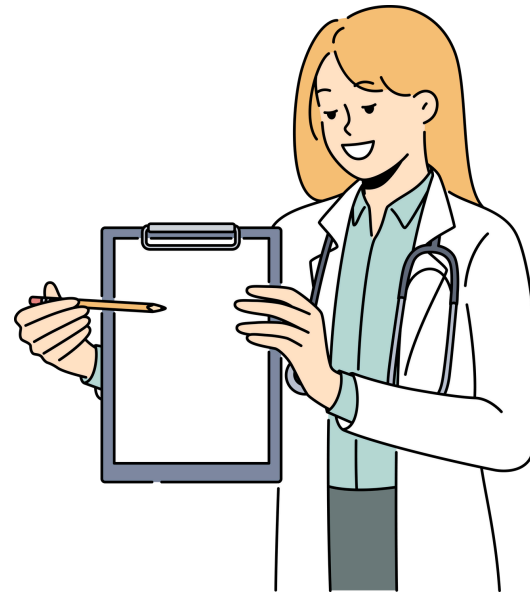
例えば

僕の後輩



最近下手になった自覚はあるけど勉強はしない
だけど予約がいっぱい

**逆子の妊婦さんのためにも
なるべく説明してもらいたい！**



産科で説明してもらえたら1番いい

**そんなこと言っても
1人1人に時間使えない！**



もちろんビジネスであり
儲けないと成り立たないのでしょうがない

**回転率のために説明は必要最低限。
逆子の説明は必要ない。**



または産科医助産師看護師が
逆子について詳しく説明できない。

鍼灸師は説明する時間がたくさん



逆子の説明は鍼灸師がすべき

ちなみに

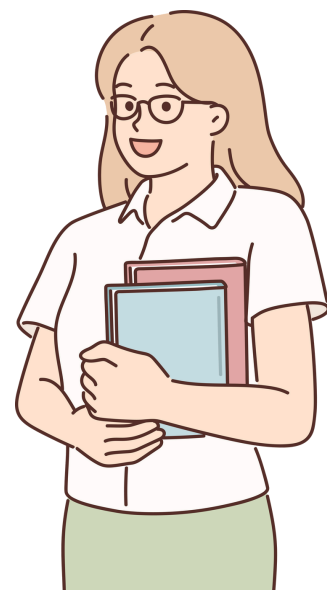
説明をよくすると口コミもよくなる



なぜなら、私のことを見てくれるから
ビジネスにおいて回転率も重要だけど説明を怠ると口コミは悪くなる

②相手に続けてもらうため
まとめ

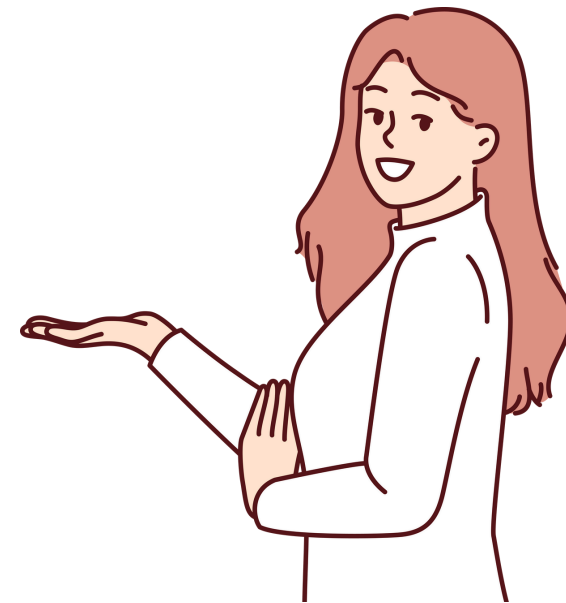
②相手に続けてもらうため



1 セルフケアを続けてもらうため

2 通院してもらうため

(1)セルフケアを続けるためには 続ける理由が必要



どんな理由があっけ行うのかを説明する

(2)治すためには通院が必要 通院を続けてもらうため



通院が必要な理由
ここでなければならぬ理由の説明

逆子ケアにおいて説明が重要な理由



1 不安を解決するため

2 相手に続けてもらうため

3 相手に必要な理由を伝えるため

説明について

1. 逆子ケアで説明が最も重要な理由

2. 鍼灸師が納得のできる説明をする方法

3. 説明に理由が必要なわけ

- (1) 不安を解決するため

- (2) 続けてもらうための説明

- (3) **相手に必要な理由を伝えるため**

4. 逆子に対する説明の現状

5. 鍼灸師の説明の現状

6. 説明の影響力と付加価値



必要な理由を伝える

逆子ケアにおいて説明が重要な理由



1 不安を解決するため

2 相手に続けてもらうため

3 相手に必要な理由を伝えるため

説明はなんのためにする？



相手に情報を伝えるため



「伝える」と「話す」は別物



情報を話すのは一方向
情報を伝えるのは両方向

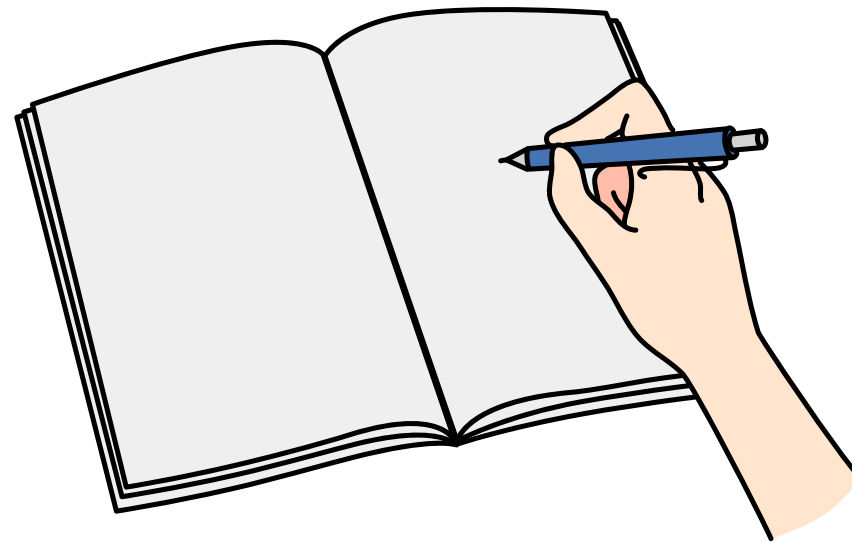
**頑張っても説明しても
伝わらなければ意味がない**



わかりやすい説明とは？



文章構成がしっかりしていて
簡潔な文章



なぜなら

文章構成がしっかりしていないと
わかりにくい



例えば

桃太郎では鬼退治までの道中で猿、犬、雉が
きびだんごでお供になります。

桃太郎の所以は桃から生まれることから。鬼退治をする話です。



桃太郎はおじいさんとお婆さんがいて、猿犬きじが出てきます。
まずは川から大きな桃が流れてきておじいさんが割ります、、
ダラダラ話す校長先生の話はわかりづらいしつまらない。



簡潔じゃないとわかりにくい

これなら

桃太郎は鬼退治の話です。
桃太郎の所以は桃から生まれることから。
鬼退治までの道中で猿、犬、雉がきびだんごでお供になります。
最後はみんなで悪さをする鬼を退治して終わります。



文章構成を考えた上で簡潔にする

PREP法 (プレップ)

- 1 結論 (Point)
- 2 理由・根拠 (Reason)
- 3 具体例 (Example)
- 4 まとめ (Point)

PREP法 (桃太郎)

- 1 結論 (Point) 桃太郎は鬼退治の話です。
- 2 理由・根拠 (Reason) 桃から生まれます。
- 3 具体例 (Example) 猿、犬、雉がきびだんごでお供になります。
- 4 まとめ (Point) 最後はみんなで悪さをする鬼を退治して終わります。

逆子のケアで必要な説明

結論

01

〇〇のセルフケアをしてください

主張

02

なぜなら、逆子が治らない原因は△△だからです

具体例

03

そして、あなたの体はこんな状態です

結論

04

だから、△△のために〇〇が必要です。

ここまでの説明もPREP法

結論

01

ちゃんと説明すべき

主張

02

なぜなら、不安を解消できるから

具体例

03

例えば、玉ねぎや化粧品、医者の話

具体例

04

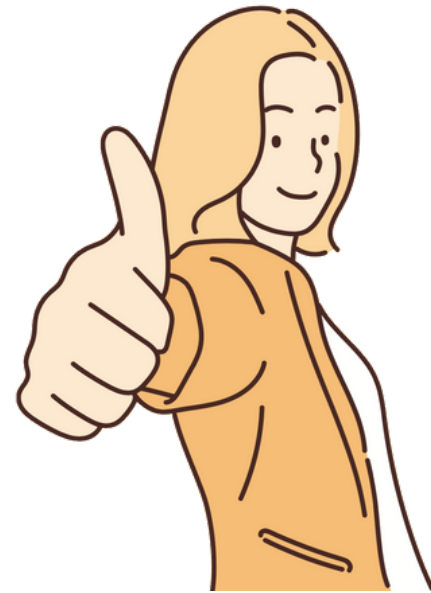
例えば、お灸の指導

結論

05

相手の不安のためにも信用のためにも説明が必要

**自分が逆子について理解していても
相手に伝わらなければ意味がない**



だから

相手に情報を伝えるため



逆子ケアにおいて説明が重要な 3つの理由



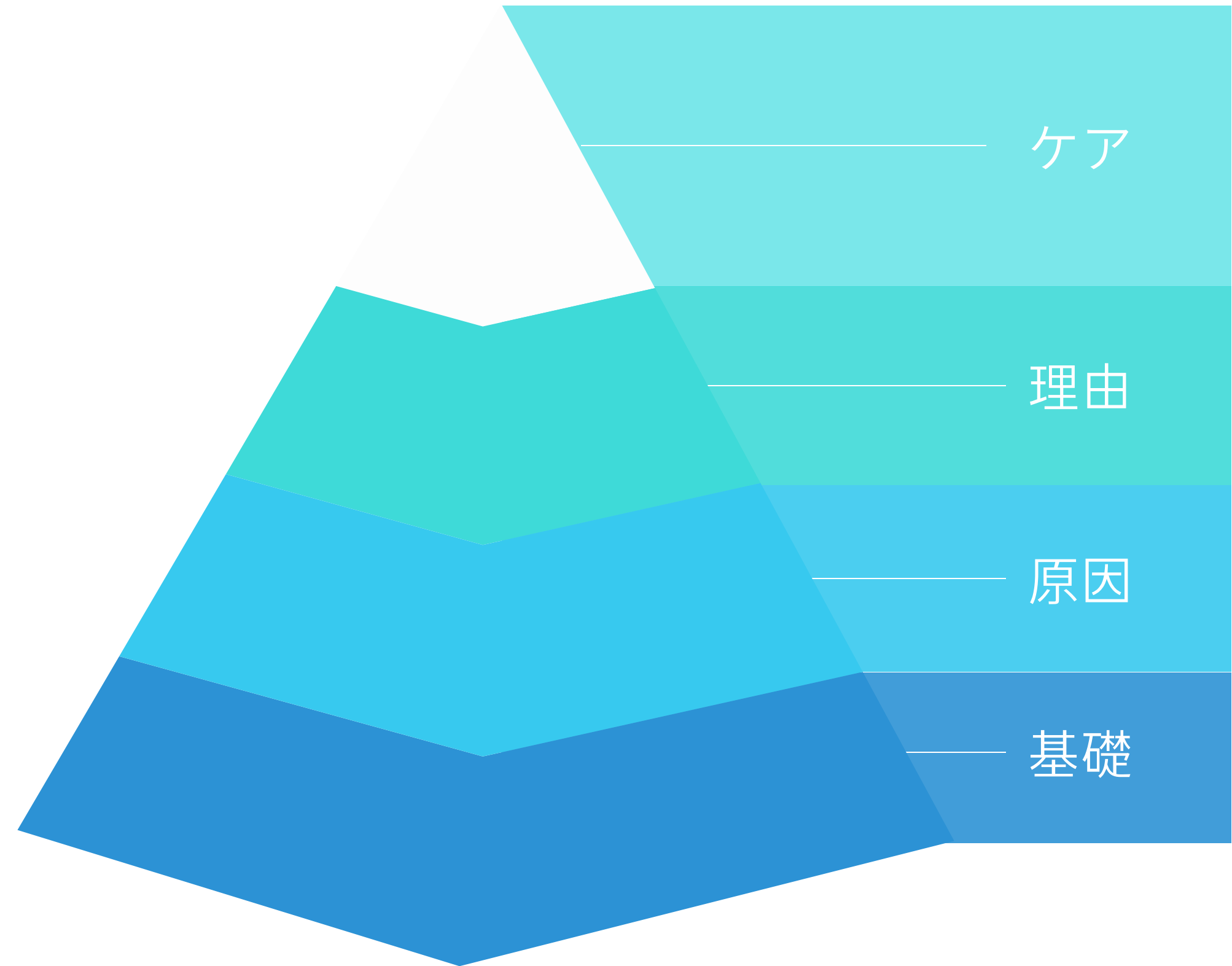
1 不安を解決するため

2 相手に続けてもらうため

3 相手に必要な理由を伝えるため

講座の設計

- **すべきこと**
説明の付加価値について
- **メカニズムを理解する**
説明に理由が必要なわけ
- **現状を理解する**
納得をしてもらうために
- **基礎**
どうして説明が必要なのか



説明について

1. 逆子ケアで説明が最も重要な理由

2. 鍼灸師が納得のできる説明をする方法

3. 説明に理由が必要なわけ

- (1) 不安を解決するため


- (2) 続けてもらうための説明

- (3) 相手に必要な理由を伝えるため

4. 逆子に対する説明の現状

5. 鍼灸師の説明の現状

6. 説明の影響力と付加価値

A pregnant woman is shown from the waist up, wearing a white t-shirt and a grey ribbed cardigan. She is gently holding her pregnant belly with both hands. The background is a soft-focus indoor setting with a teal-colored fabric. Overlaid on the image is the Japanese text '逆子に対する説明の現状' in a clean, white, sans-serif font.

逆子に対する説明の現状

逆子の説明をする人は
世の中にどれくらいいる？



いません

0%

僕の知る限りでは。
メリットがないから

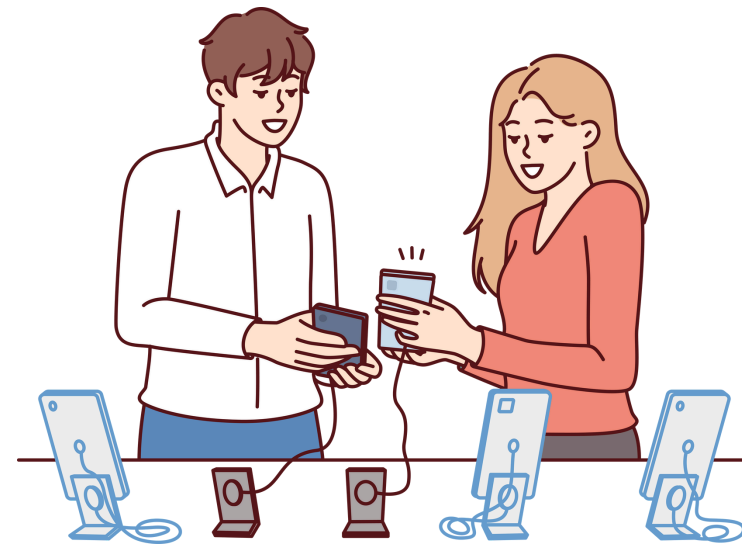
逆子ではなくマクロで見てください



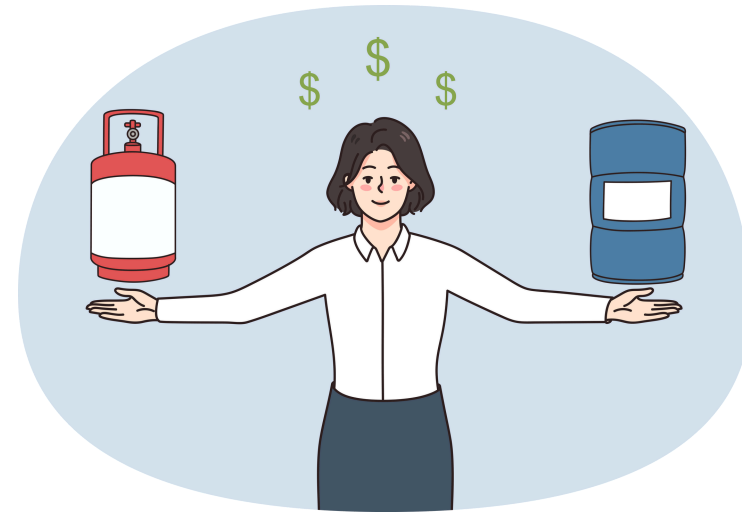
どこかお店に行った時に納得のできる説明を
してくれる人ってどれくらいいる？



ある業界では当たり前
ある業界では全くいない

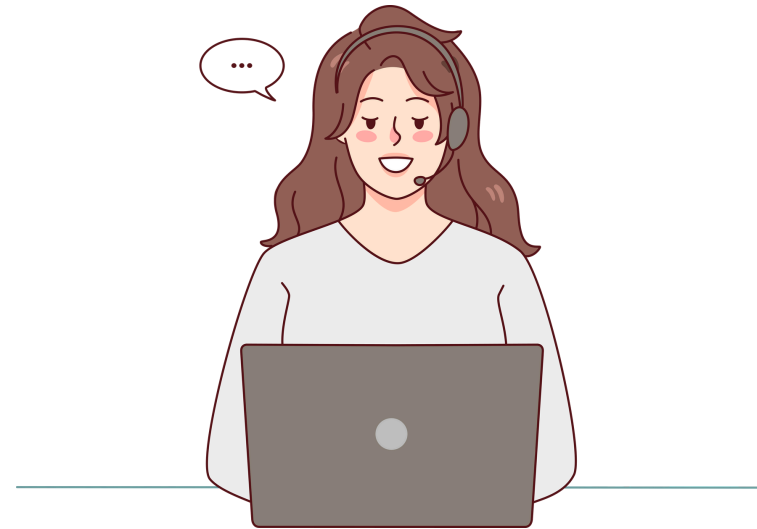


物販の業界では当たり前 サービス業ではほとんどいない



家電量販店、料理、雑貨屋、
病院、美容室などなど

物を売る人にとっては 説明が大切なことは当たり前



説明しないと売れないから

**サービス業の人にとって
業務に説明が必要ではない**



説明しなくても
技術でなんとかなってしまう



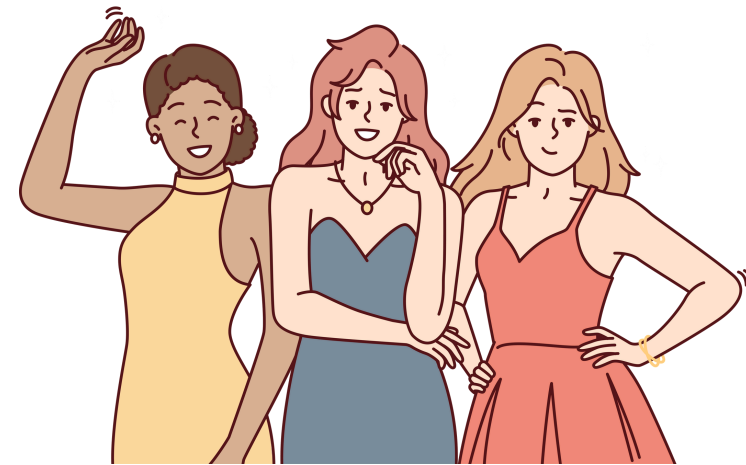
例えば

美容室での注文 「この髪型にしてください」



その髪型になれば不満はないはず

自分に合う髪型の提案の方が 人は嬉しい



そのためにはどうして合うのかの説明が必要

モデルの髪型になりたいのではなく 可愛くなりたいから



モデルの髪型が自分に似合うと思っているだけ
可愛くなりたいという動機から写真を探して見せている

より深くその人にあった
説明をする人が少ない



**だから多くの人々が持つ説明を受けたいという
本当のニーズに気づかない**



いないとはどうゆうことか

0%

産科での話

つまり

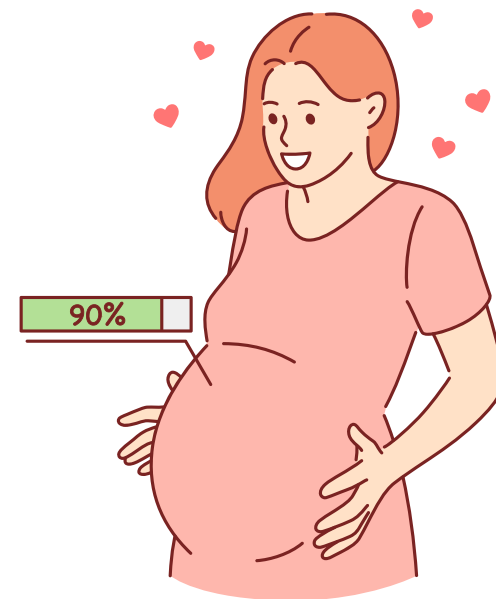
産科では逆子の説明をしない



ということ

なぜなら

治る必要がないから



説明する先生を僕は聞いたことはありません

だから

逆子の妊婦さんは不安でいっぱい



一日中逆子について調べるようになってしまう

こんなことから

いません

0%

僕の知る限りでは。
メリットがないから

説明について

1. 逆子ケアで説明が最も重要な理由

2. 鍼灸師が納得のできる説明をする方法

3. 説明に理由が必要なわけ

-(1) 不安を解決するため

-(2) 続けてもらうための説明

-(3) 相手に必要な理由を伝えるため

4. 逆子に対する説明の現状

5. 鍼灸師の説明の現状

6. 説明の影響力と付加価値

A close-up photograph of a person's back with several acupuncture needles inserted into the skin. The person is lying on a white towel. The text is overlaid in the center of the image.

鍼灸師の逆子に対する説明の現状

鍼灸師は逆子の説明を
どれくらい説明してる？



説明は一切ありません



他から来院した妊婦さん から聞いた実際の話



まるで火炙りの刑だった



逆子の説明もメカニズムも説明はなかった



何されていたかわからない



以前の治療院からの経過を聞いた方が治りやすいから聞いても
説明がなかったため何をされていたかがわからない

説明はなく至陰と三陰交に
お灸をするだけの鍼灸院が多い



千葉には

説明のないお灸は 説明のない投薬と変わらない



よくわからないことを体にされる怖さを知るべき

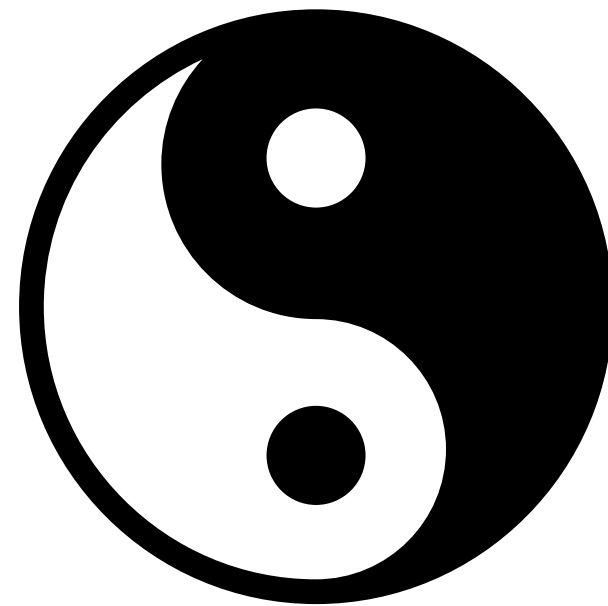
鍼灸師の説明が足りない理由は2つ



東洋医学だから

説明の重要性を理解していない

東洋医学だから



東洋医学は説明が必要ない

結果が重要だから



妻を例を挙げます

妻「仰向けに寝ると背中に激痛がある女性が来院してさ～寝られないっていうから大変だったんだよね！少し押すだけで激痛があるのにどうしても施術を受けたいというから、患部以外をやったわけ。他をやってから患部を触ったら痛みが全然なくなっただの！だから最後は患部にも鍼して終わったんだよね。」

僕「治っちゃったんじゃないくて、治さないとダメでしょ。」

妻「治ったんだからいいじゃん！」

僕「なんて説明したの？」

妻「胃脘の高さの圧痛だし、太白に運動時痛があるから消化器が疲れてるという話をしてストレスについて聞いたら「両親の体調が悪くてストレスとってた」だから痛いんですね！って説明した。」



僕のイメージの鍼灸師そのもの



東洋医学は歴史で治療をしているからメカニズムよりも結果が重要

東洋医学の治療が悪いのではなく
説明に向かない



東洋医学では患者さんが 納得できる説明をできない



見えない世界が好きな人には陰陽論と五行説を話せばいいけど
そうでない場合は納得できない

逆子治療に来院する妊婦さんのほとんどは 鍼灸や東洋医学に興味がない



ただ逆子を治したいだけで見えない世界に興味がない
その人に東洋医学を話しても納得できない

相手が納得のできる説明をするべき



自分がしたい、できる説明ではなく
相手が求める納得のできる説明をするべき

東洋医学の説明は 情報過多社会に向かない



情報が溢れてしまっているからこそ
なぜそう主張するのかの理由を知りたがるから

東洋医学で説明して 妊婦さんに納得してもらえていない現状



これがひとつめ

説明の重要性を理解していないから



これがふたつめ

説明をすることが逆子治療の第一歩なのに それをする人はいない



治療においてもビジネスにおいても重要

だから

**説明は逆子治療でもビジネスにおいても
最も大きな課題で理解する必要がある**



鍼灸師の説明の現状



妊婦さんが納得できる説明ができていない

説明の重要性を理解していない

説明について

1. 逆子ケアで説明が最も重要な理由

2. 鍼灸師が納得のできる説明をする方法

3. 説明に理由が必要なわけ

-(1) 不安を解決するため

-(2) 続けてもらうための説明

-(3) 相手に必要な理由を伝えるため

4. 逆子に対する説明の現状

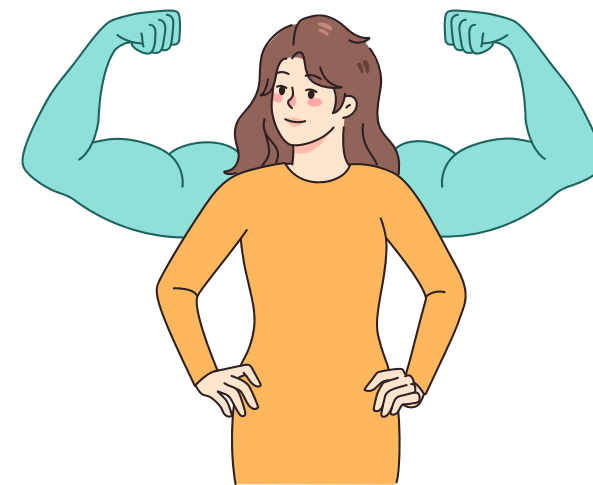
5. 鍼灸師の説明の現状

6. 説明の影響力和付加価値

説明の影響力と価値



説明には影響力があります



なぜなら

説明は人を信頼させる力があるから



例えば

詐欺



2022年特殊詐欺被害額
370億8000円

詐欺は何もないのに説明だけであるように思わせる

なのに

**説明をしない人は多く、
重要性を理解していない人は多い。**



だから

説明は治療院や自分の
強い『付加価値』になる



説明をしない人が多いからこそ

例えば

説明をしてくれる人を探して 飛び回る人が多い



鍼灸院/整骨院ではとても多いです。
説明のたりない美容室どんなビジネスでも同じです。

なぜなら

治療院で多いのは、 痛みの原因を知りたいから



病院に行って説明がなかったらヤブ医者と同じ
もしリラクゼーションなら説明をしなくてOK

説明を受けたい人のニーズ を満たさなければ満足しない



どうして痛いのかを説明してくれなければ
再診率は低くなります。

説明をしっかりとしない人がとても多い



治療における人の心理をしっかりと理解していないから

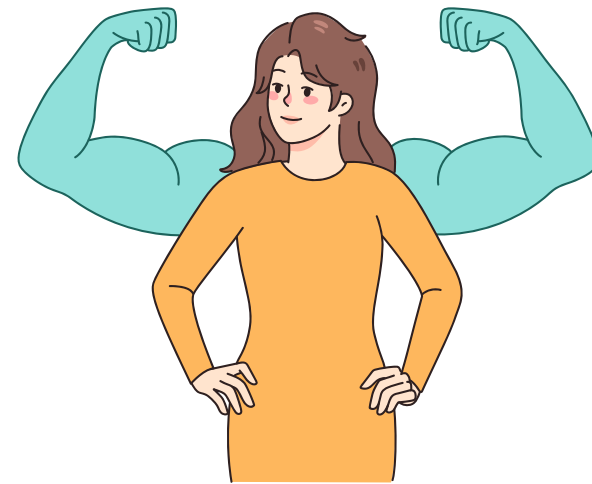
物を売るために説明をしても 不安を解消するためにする人は少ない



回数券を売るために説明を頑張っても
治療のための説明はあまりしない

こんなことから

**説明には影響力があり
強い付加価値になる**



より詳しい説明をするためには？

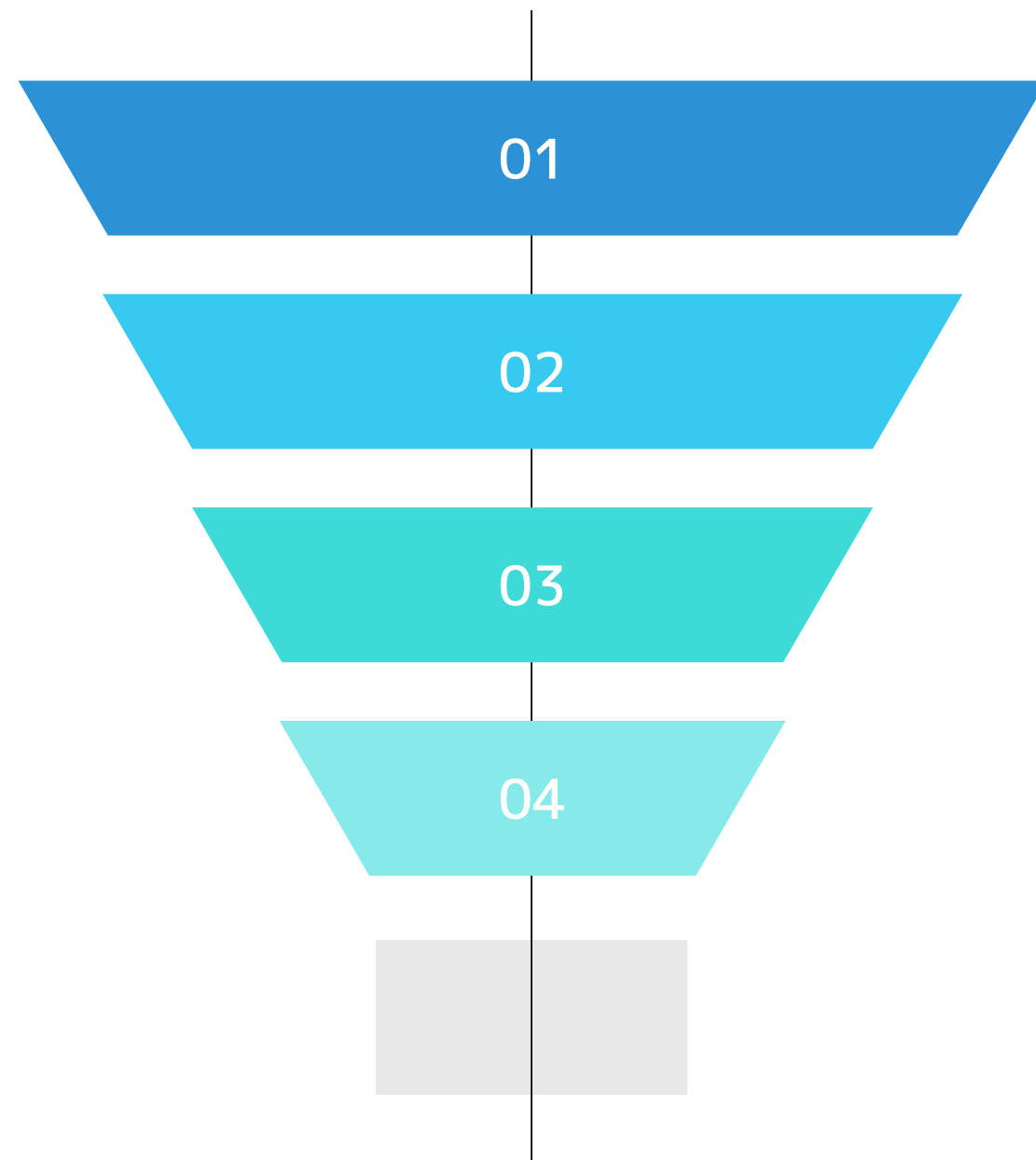


理由を突き詰める



逆子とはどんなもの？
妊婦さんはどんな悩みがあるの？

好奇心の階層



逆子に至陰が効く

逆子にどうして効くの？

子宮が収縮する他のツボは？

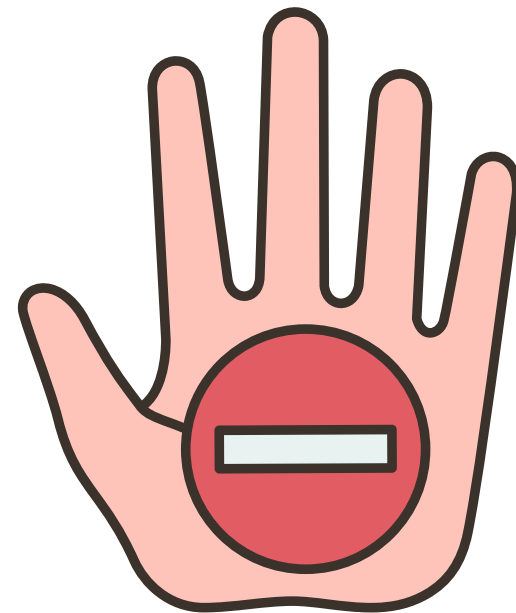
他に証明されている他のツボはある？

他に証明されているツボで起きることは？

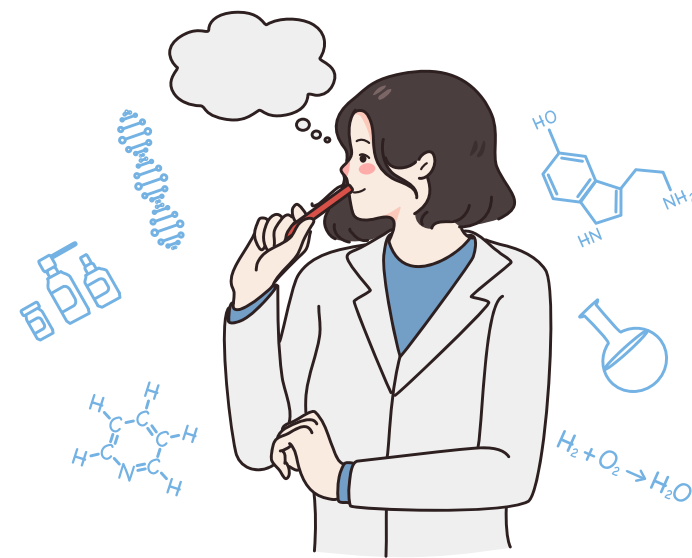
より深く知ろうとする
好奇心や疑うことが説明に重要



ここまでのほとんどを
【科学】で話しましたが、



科学がすべてじゃない！



ここまで科学をベースに話しましたが
それが全てではありません

なぜなら

科学を語れないのは勉強不足 事実を無視するのはナンセンス



事実ベースで話す人が多いですが、科学ベースで話すべきです。
だけど、科学が全てではなく現場で起きた経験も大切。

胎児が向きたい方を向く



妊婦さんがそう思いたいのは気持ちの整理のため
医療従事者が言ったらただ勉強をせずに考えているのを放棄しているよう

科学ベースの説明は『説得力』が増し、
事実ベースの説明は『親和性』が増す。



どちらが重要かではなく、
どちらも重要でその人にはどちらが適切か?が大切



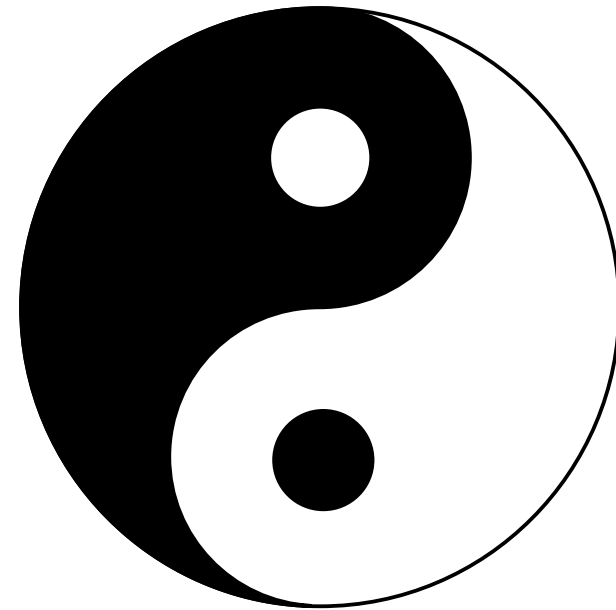
**この講座が科学ベースなのは
講座の『説得力』のため**

**僕が夢を語るのは
僕に対する『親和性/共感性』のため**

最後に言っておきたい！



東洋医学で証を立てることは悪くない



相手が求めていない説明をすることは悪

説明はとても大切だけど、
どれくらいするかはニーズに合わせて



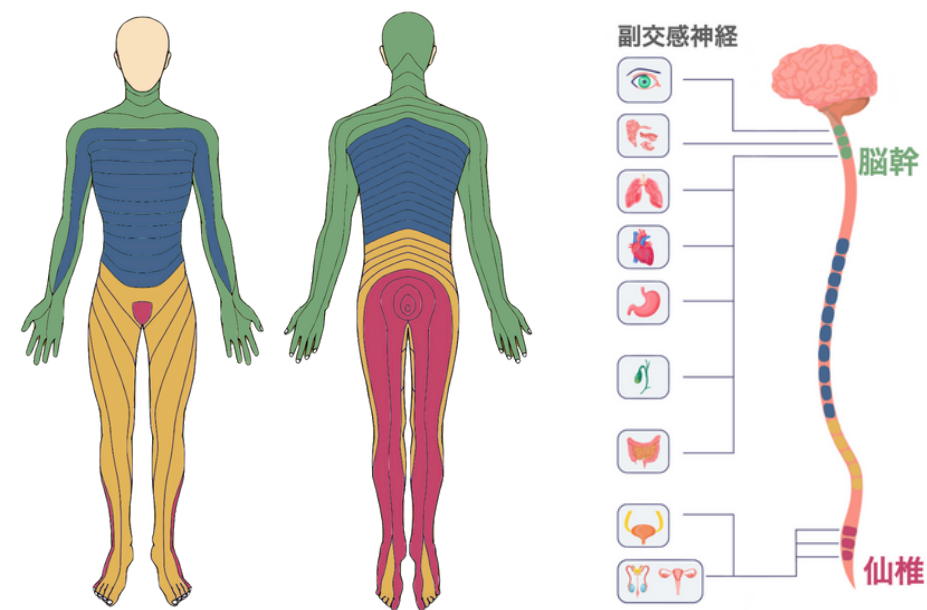
逆子の場合はある程度求められます

質問：今までに面倒臭いような反応は？



治療に来ている人では心理上絶対にありません。
例えば手術の説明をめんどくさいと思いますか？
もし回数券の説明だったらめんどくさいと思うはず

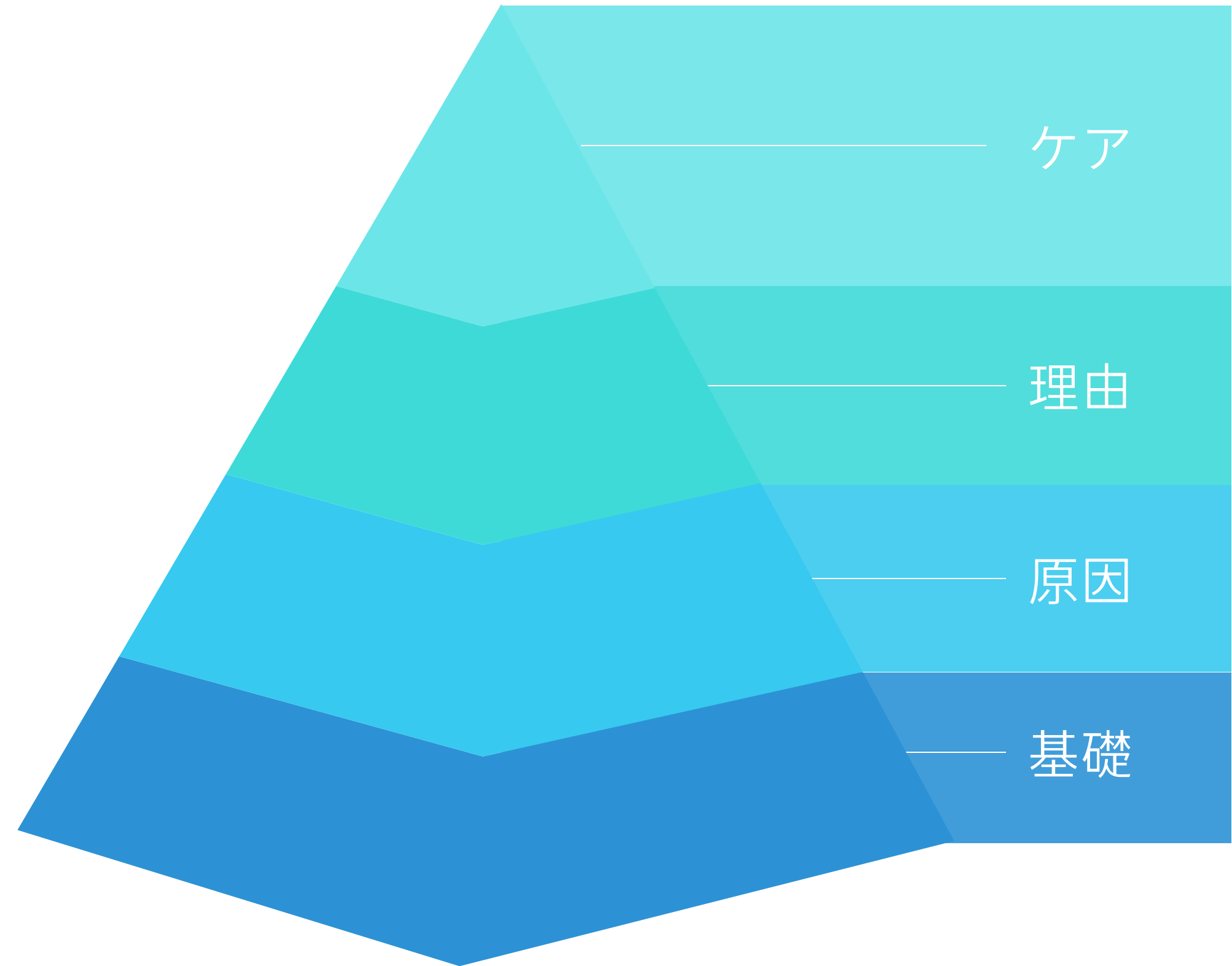
質問：説明の際に見せる資料



説明しながら治療をするので、基本は資料は使いません。
それが最も効率的で時間いっぱい刺激することができるからです。

講座の設計

- **すべきこと**
説明の付加価値について
- **メカニズムを理解する**
説明に理由が必要なわけ
- **現状を理解する**
納得をしてもらうために
- **基礎**
どうして説明が必要なのか



説明について

1. 逆子ケアで説明が最も重要な理由

2. 鍼灸師が納得のできる説明をする方法

3. 説明に理由が必要なわけ

- (1) 不安を解決するため

- (2) 続けてもらうための説明

- (3) 相手に必要な理由を伝えるため

4. 逆子に対する説明の現状

5. 鍼灸師の説明の現状

6. 説明の影響力と付加価値

1. 逆子ケアで説明が最も重要な理由

不安を解決し自律神経を整えるから

2. 鍼灸師が納得のできる説明をする方法

東洋医学を使わない

3. 説明に理由が必要なわけ

- (1) 不安を解決するため

不安は説明でないと解決できない

- (2) 続けてもらうための説明

動機付けが必要

- (3) 相手に必要な理由を伝えるため

伝えるには技術が必要

4. 逆子に対する説明の現状

全く説明がされていない

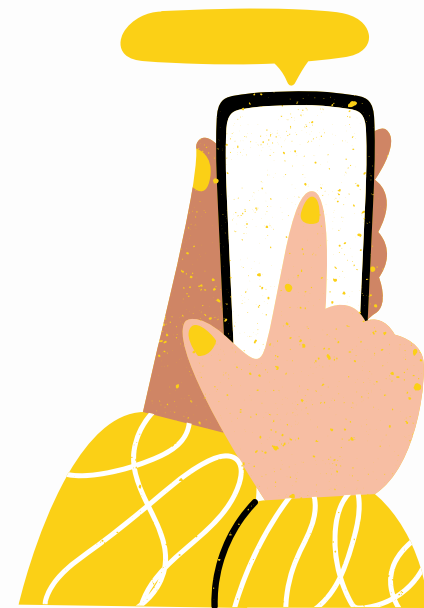
5. 鍼灸師の説明の現状

全く説明がされていない

6. 説明の影響力と付加価値

説明は相手に合わせてするべき

メンション & 受講後に感想



24時間で消えてしまうのでそれまでにお願いします。
僕のストーリーズ下部の「メンションをするボタン」でメンションをお願いします。