コミュニケーション　　　テクニック

～なぜ施術者の思い通りの結果を引き出せるのか～

治療技術が重要なのは当然だがコミュニケーションの必要性に気づいているか？

コミュニケーション

# 信頼を築いて

# 思考を変える

～なぜ施術者の思い通りの結果を引き出せるのか～

1. 痛みへの意識をずらす

治療後に「まだ痛いですか？」と聞くのはNG

「痛み」というキーワードが脳に入った時点で人は「痛み」を探し始める。

明らかに変化が出ているのに、「まだ痛い」と言われるのが多いのは「痛み」に意識が向いているから。

「痛み」ではなく「楽になった」ところに意識を向けるコミュニケーションをしていく。

1. 感覚の優位性について

人は視覚優位・聴覚優位・体感覚優位に分けられる。

患者さんの優位性に応じて、何を話すかが変わってくる。

視覚優位➡鏡で見せる

聴覚優位➡「〇°だったのが〇°まで変化している」など

体感覚優位➡変化していれば自分で気づく

これを意識して使い分ける。

1. **言葉で変化が出せることを知る**

道具を使ったワークを通して体感してください。

1. **人の属性について知る**

人にはポジティブ自立・ポジティブ依存・ネガティブ自立・ネガティブ依存といった属性がある。

これを理解して、自分のポジションを知ることで相手の立ち位置がわかる。

1. **目的を明確にする質問**

ただ何となく話すのではなく、患者さんが院へ来た明確な目的を質問する。

患者さんは痛みを治したいわけではないことに気づいていますか？

「ここに来た目的を教えてください」

「痛みを取りたいだけなのか、再発しないようにしたいのかどっちですか？」

などの質問をし、目的を明確にする。

1. **本音で伝える**

最終的に通うか通わないかを選択するのは患者さん。

通う通わないではなく、その人が長い人生の中で自分の体について本気で考えるきっかけに気づいてもらうことが大切。

患者さんが自院に通っても通わなくても、その人が健康でいられるようなアドバイスを本音で伝える。

1. **感情を聞く**

治療前後や通院前後で何が変わったのかを具体的に話してもらう。

その時どう感じたのかなどの感情面を聞き出す。

感情をさらけ出すことで、信頼関係を構築できる。

1. **もし、仮に、例えば・・・**

たとえ話を入れることで、具体的な未来を具体的にイメージさせることができる。問診の質問でも使っているテクニック。

⑨主導権を握る

臨床現場に出ていれば、横柄な人や話がうまく伝わらない人は出てくるもの。

こういった人に対して、治療家が下手になりがち。

こういう相手に対しては「考えさせる質問」「具体的な数字」を提示していくと、主導権が握れる。

例）「ずっとって何年ですか？」「具体的にどこが痛いんですか？」

【まとめ】

大前提として、治療技術を学び向上していくのは治療家として当然のこと。

治療家は治して終わりなのではなく、その人がずっと健康でいられるセルフケアの方法や生活習慣・食事・運動・思考法など多岐にわたって伝える必要がある。

いくら外的なものを取り除けても、内的なものが変わらなければ生涯健康でいることは難しい。

今回はコミュニケーションについてだが、小手先のテクニックでどうにかするのではなく、「その人の為に自分に何ができるか」を考えてコミュニケーションをとることが大前提なのを忘れないこと。