

フィットバランス療術学院  
無料お試し教材



スーパーセラピストサクセス21日ステップ  
1日30分の学習で3週間後には  
あなたも一流セラピスト！



フィットバランス療術学院

# 目 次

## 第 1 部 意識改革・・・1

1 日目「リセット=この仕事を選択して」・・・2

2 日目「他人の視点で自分をみる」・・・16

3 日目「まわり、見てますか？」・・・30

4 日目「成功ってなに？」・・・39

5 日目「本当の目的とは」・・・49

6 日目「心の障壁」・・・57

7 日目「目線」・・・73

# 目 次

## 第2部 金銭改革・・・81

8日目「お金を見直そう」・・・・・・・・・・82

9日目「お金が入るプチテク」・・・・・・・・・・91

10日目「テクニックが向上すると儲かる、という  
発想の違い」・・・・・・・・・・99

11日目「お金をためるコツ」・・・・・・・・・・109

12日目「お金を運んでくる魔法の言葉」・・117

13日目「プラスアルファの収益」・・・・・・・・129

14日目「未来は現状を知ることから」・・・138

# 目次

## 第3部 集客改革・・・145

15日目「3つのサークル」・・・146

16日目「〈先生〉のモデリング」・・・156

17日目「コミュニケーション」・・・162

18日目「患者教育」・・・170

19日目「口コミ」・・・177

20日目「スタッフの採用」・・・187

21日目「コミュニティを作る」・・・198

# 第 1 部 意識改革

# 1日目

**「リセット=この仕事を選択して」**

このマニュアルを手にしたあなたは、現在治療院、もしくはサロンなどを経営されておられる方でしょうか？

または将来自分の店を持ちたいと考え、修行されておられる方でしょうか。

いずれにしても将来セラピストとして成功しようと考えておられる方は、現在のお仕事場において次のようなことを少なからず感じたことがあるのではないのでしょうか？

**「なんで患者さん<sup>1</sup>来ないのかなー」**

**「どうして売りが上がらないのかなー」**

いずれもお店を運営していくためには切実な問題です。

**患者さんが来ない →**

**売りが上がらない →**

**広告が打てない・改装する余裕がない・新しいメニュー**

**ーを作ることができない →**

**ますます患者さんが来ない →**

**売りが上がらない →・・・**

といった悪循環にはまってどんどん苦しくなっていきます。

---

<sup>1</sup> お店によっては来院される方を「患者さん」ではなく「お客さん」というように呼ぶところもあると思いますが、ここでは「患者さん」で統一します

でも、よく考えてみてください。患者さんが来ないのはどうしてだと思いますか。理由をどんどん挙げてみましょう。例えば、

周辺に同業が乱立しているから？

自分の技術が未熟だから？

料金の設定金額が高いから？

立地条件に恵まれていないから？

いろいろなことが思い浮かびますね。どんどん考えてみてください。できれば紙に書き出してみてください。試しにやってみましょうか。

次ページの「アクション1」のシートに思いつくまま書き出してみてください。時間は、30分くらいを目安にしましょう。

**目標は30個です。**さあ、ペンを用意して実際に書いてみてください。



**アクション1** 患者さんが来られない理由は？

MEMO

|     |
|-----|
| 1.  |
| 2.  |
| 3.  |
| 4.  |
| 5.  |
| 6.  |
| 7.  |
| 8.  |
| 9.  |
| 10. |

**アクション1 患者さんが来られない理由は？ 続き**

11.

12.

13.

14.

15.

16.

17.

18.

19.

20.

**アクション1 患者さんが来られない理由は？ 続き**

**21.** \_\_\_\_\_

**22.** \_\_\_\_\_

**23.** \_\_\_\_\_

**24.** \_\_\_\_\_

**25.** \_\_\_\_\_

**26.** \_\_\_\_\_

**27.** \_\_\_\_\_

**28.** \_\_\_\_\_

**29.** \_\_\_\_\_

**30.** \_\_\_\_\_

さて、いっぱい書き出せましたか。どんどん書き出してみてくださいね。

ほんの些細なことでも書き出してみることで問題点、改善点、逆に実はすばらしい点などが見えてくるのです。

**5個や10個では足りません。**「もうこれ以上見つからないよ!」というところまで、ギリギリまで頭を使って書き出すのです。もし30分で30個書き出せなかったら、1時間くらい休憩をしてまた挑戦してみてください。

これはこれから以降のすべての「アクション」で同様です。なぜこんな面倒なことをするのか、不思議に思われるかもしれませんが。でも実は「もうこれ以上浮かばない」という先に出てくる「ひらめき」にこそ、意識下に潜んでいたとてつもなく重要で本質的なことが含まれていることが多いのです。

アクション1で書き出してもらうことは、いわば**ネガティブ**なことです。しかし一旦それをとことんまで突き詰めて考えてみてください。

さて、たっぷりと書き出していただいたら、今度は書き出した理由をよ〜く眺めてみてください。患者さんが来られない理由、何度も何度も見直してください。

はっきり申し上げます。ここに書き出したあなたの「理由」はすべて

# 言　い　訳

です。

ごめんなさい。すごく気分を害されたかと思います。しかし本当です。言い訳なのです。すべて。

例えば周辺に同業者がたくさんいるとしましょう。私、吉田の直営店の半径 300m 圏内にはちょっと数え上げただけで 20 軒以上の同業店があります。大きな看板を出していないところまで数えたら実際はもっとあるでしょう。

しかも私の直営店は駅から徒歩で 10 分弱の距離にあります。駅前の商店街からはるかに離れたところにあります。駅前にあればもっと有利かもしれません。それでも 1 日に 200 人の患者さんが来られます。

いかがですか？あなたのお店はもっと条件の悪いところにありますか。

## 第一その場所に店を出したのは誰ですか？

そう、あなた自身か、もしかしたらあなたの上司、経営者ですよ。

そしてそこに店を構えることにしたのは、何らかのメリットを感じたからだと思います。

であれば、そのメリットをもう一度思い出してみましょう。次ページのアクション2にちょっと書き出してみてください。もしあなたがどこかの店で修行されておられる方でしたら、経営者の方に聞いてみてください。

**アクション2** その場所に店を出した理由、メリットは？

理由

メリット

さあ、お店をその場所に決めた理由、思い出しましたか？またはお店のスタッフの方でしたら、経営者がどういう思いでそこに決められたか分かりましたか？

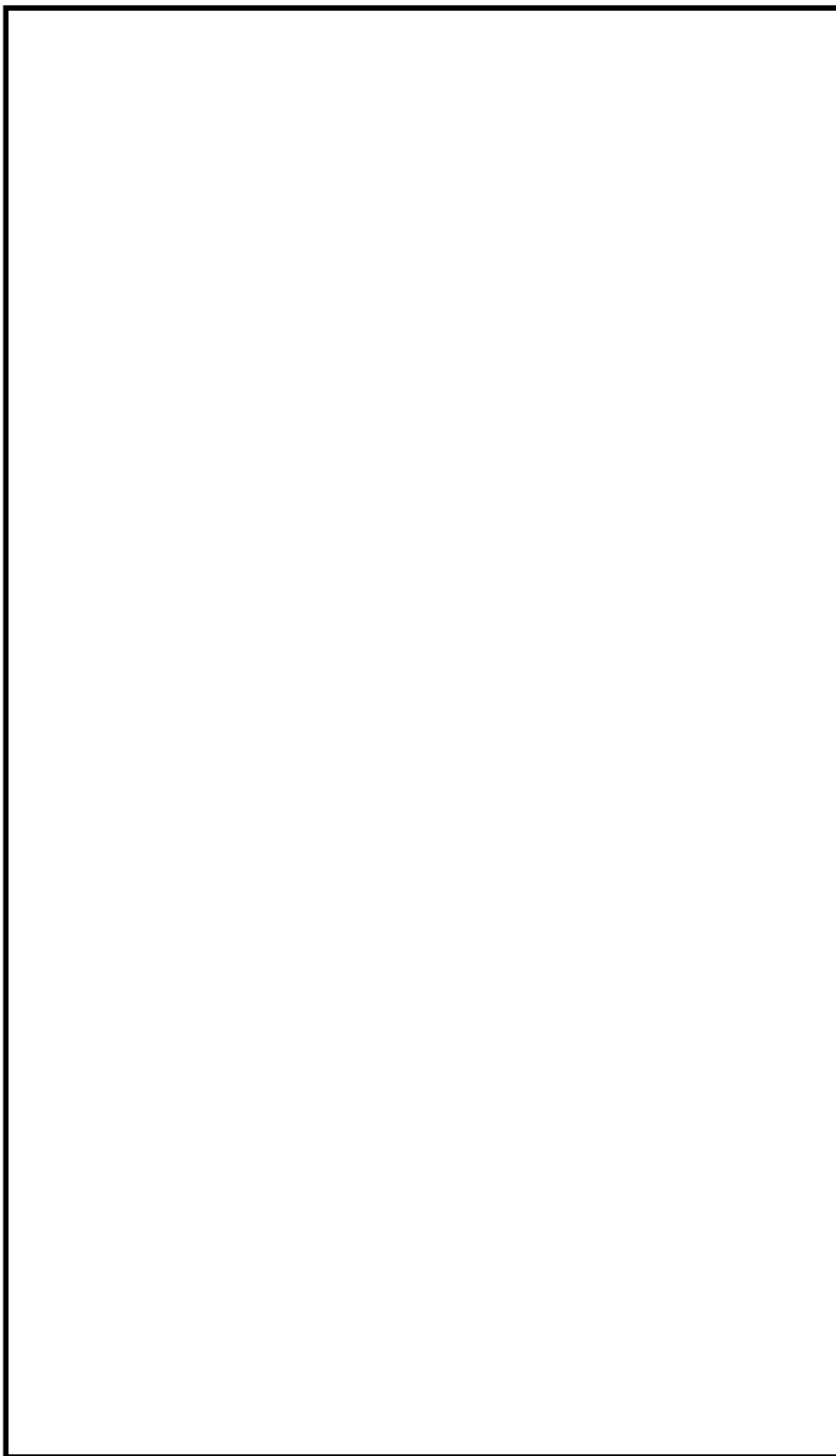
そこには夢があったことでしょう。患者さんがいっぱい来られて、その方たちと信頼関係を作って、そして繁盛する。そんな希望があったと思います。

それを思い出す、またはそれをイメージして欲しいのです。その当初のイメージと現状は違ってしまっているかもしれません。しかし落胆する必要はないのです。これからいくらでも変えていけます。**将来は過去の延長ではありません。もしあなたがここで意識と行動を変えていくなれば**ですが。

今、お店を出されたときのことを思い出してもらいました。それとともにもう一つだけ、やっていただきたいことがあります。

**それは・・・**

**アクション3** あなたがこの仕事を選んだ理由を書き出してください





人間、何かを始めるときには期待と不安があるものです。しかし期待が大きかったから、この業界に入ってこられたわけですね。それを思い出してもらいたいのです。

なんでもそうですが、**やり始めるとき、一番モチベーションが高い**ことが多いです。「よし！自分はこの世界でやっていく」という強い意志があったはず。

ただし、ちょっとでも苦難にぶち当たると、そのときのモチベーションは急速に落ちていきます。やがて

### 「何で自分はこんな仕事を選んでしまったんだろう」

とその選択を後悔し始めるのです。その困難が続けば続くほど、その思いは強くなり後悔の念は深くなる・・・

後悔が大きくなればなるほど明るい未来をイメージすることができない。苦しい、どこまでも苦しい・・・

そんな心の悪循環を断ち切るために必要なことは、

### 「初心を思い出すこと」

です。

どんな思いでこの世界に入ってきたのか。人の役に立つ仕事と感じたからか。身近に体の調子が悪い人がいて、その人を助けたかったからか。

かつて自分が腰痛などで苦しんでいたときに治してくれた先生の人柄に惹かれたからか・・・

昔の人はいいました。「**初心忘るべからず**」

言い古された言葉ですが、苦しいとき、困難なときこそ、初心を思い出して、**やる気にあふれていたころを思い出す**のです。

そうすれば心に明かりがともり始めます。「なぜ？なぜ？」と自分の世界に閉じこもってしまっていた心が外に向かい始めます。

「これからどうしたらいいだろうか」と。

「どうすればこの事態を改善できるだろうか」と。

なぜ心が外に向かうのか？ **初心のころは、とにかく新しい知識や技術を身につけ、セラピストとしても一人間としても大きく成長するために「どうしたらいいか」をずっと意識していた**からです。「なぜ？」ももちろんあったでしょうが、後ろ向きのものは少なかったはず。とにかく前に進むことに対して努力していたのです。

その感覚を思い出して、現状を冷静に見つめるのです。そして患者さんがこないということに対し仮説を立て、改善していきましょう。

いきなりすべてをやる必要はありません。今日はこれくらいにしておきましょう。先はまだ長いです。飛ばしすぎは息切れの元。

これから1週間、つまり7日目まではセラピストとしての「意識改革」をしていただきます。中にはこれまであなたが考えておられたこととは真逆のことも含まれているでしょう。

でもまず一旦受け止めてみてください。そして本日も何回かありましたが「アクション」は必ずやってみてください。

長く培われた考え方を急激に変えるというのは、誰しも不安です。混乱します。ただ、そこで混乱から逃げないでください。思いっきり混乱してください。

今の状態に留まることをよしとしないなら・・・

**少しずつで結構です。後20日間、確実に進んでスーパーセラピストになっていきましょう。**

**無料お試し教材はここまでとなります。**

**当学院では、皆様にワンランク上の  
施術家・セラピストになっていただく為の  
カリキュラムや教材をご用意しております。**

**当学院について  
更に詳しく知りたいという方は、  
ぜひ学院窓口までご相談ください。**

**Tel: [0120-744-420](tel:0120-744-420)**

**Mail: [gakuin@fitbalance.net](mailto:gakuin@fitbalance.net)**

**また、資料請求がお済みでない方は、  
ホームページより資料請求お願い致します。**