

お問い合わせ・問診時に
心を驚つかみにする
トークテンプレート

高城 直哉

【お電話のお問い合わせの場合】

「〇〇さんから聞いてお電話したのですが。」

〇〇さんからお聞きになったのですね、承知しました。どうされましたか？

【対面での問診の場合】

「今日はどうされましたか？」

「えーっと 1 年前に脳梗塞になって、、、麻痺があーで拘縮がこーで外出は一人ではできなくて・・・」

そうなのですね、色々お困りかと思いますが、〇〇さんは今何に 1 番お悩みですか？」

「1 番と言われたら、デイケアや訪問リハを利用しているのですが、リハビリばかりでなく痛みを取って欲しいのですが運動ばかり勧められて気持ちが持たなくて。自分で運動するのではなく人にやってもらってストレッチとかほぐしたりとか痛みを和らげてほしいのですが・・・」

では我々に何を求めていますか？

(相手に頭の中を更に整理させる)

「はい、先生にストレッチとかほぐしたりとか痛みを和らげてもらいたいです。」

ストレッチとかほぐしたりとか痛みを和らげて欲しいのですね！

それなら任せてください！

「はい！お願いします！」

(やっと分かってくれる人がいた！(希望))

それでは無料体験の日をお取りしたいのですが
絶対にダメな日はありますか？

「〇月〇日は病院に行くのでそれ以外は大丈夫です。」

承知しました。それでは〇月〇日（〇）の13時からはいかがでしょう？

「はいお願いします！」

と言った感じで

「何に1番悩んでいるか？」
これを絶対重視して聞いて下さい。

お電話口でも
無料体験当日も
最初にこの話からします。

そして
無料体験当日はこの
「何に1番悩んでいるか？」を傾聴して
この人は自分の1番の悩みを理解してくれている
唯一無二の先生！となってから

医療的な問診や
証を立てたり

徒手検査を行います。

この順序が大切です。

なぜなら

「わたしの1番のお悩みを解決するため」に
この先生は今問診や検査をしてくれている

「わたしの1番の悩みを解決するため」に必要なから
鍼や灸を提案してくれている

だったらこの先生を信じて
怖いけどやってみよう
と思って頂けます。

今後も重要情報を受け取りたい場合

高城直哉(たかぎなおや)の
【無料メルマガ登録】はこちらから
↓

