

『最短最速でゴッドハンドになる裏ワザ』

2015年10月13日配信 株式会社クドケン PPC 広告担当

よしお: こんにちは、株式会社クドケンの PPC 広告担当のよしおです。

石井: 石井です。どもー。

よしお: 今日は手技好きな先生にはいい回になってます。

石井: 「最速でゴッドハンドになる方法」ですからね！
これは興味深いですね。

よしお: 石井さん、ゴッドハンドっていったらどんなイメージ浮かびますか？

石井: ゴッドハンドっていったら…あれですよね？

治療が終わったら、

「うわっ！アレっ！??

さっきまでの痛み…えっ、全然、感じない！

なにこれー！！自分の体じゃないみたいー！！」

ってビックリされるやつですよね??

よしお: はい、どんな痛みや症状もその場で改善させてしまうのが
よくあるゴッドハンドのイメージですね。

石井: ってか、そもそもゴッドハンドってなろうと思って、なれるもんなんですか？

よしお: はい。なれます。

石井:おお！！

よしお:まず、ゴッドハンドと言われる人には2種類あります。

一つは、先天的にヒーラーとしての資質をもった人です。

子供のころから、そういった能力が既にあって近所で評判だったりとかって話ありますよね。

あと、なにか出来事やアクシデントをきっかけに能力が開花したりしたパターンです。

二つ目は、訓練によって後天的にみにつけた人です。

適切な方法でトレーニングを積んでゴッドハンドと言われる能力を身に着けた人です。

石井:そうなんですか！？

それは結構びっくりですね。

後天的でも身に着けられるということは、極端な話、ボクでもなれるんでしょうか？

よしお:はい。なれます。100%とは言わないですけど、

正しい方法で行えば、高い確率でなれるでしょうね。

今日はそれについてお話していきます。

石井:おお～！！まじっすか！

どうやるんですか？

ボクがもしゴッドハンドになりたいなら、どういうふうにしていくといいんですか？(身を乗り出す)

よしお:はい、結論からいきます。

治療の試行回数を大量に回して、成功体験を数多く積むことです。

石井:はい。

よしお:あっ、もちろん、

患者さんを治したい！という強い気持ちや

ゴッドハンドへの熱意があることが大前提ですよ。

これがあつての話になります。

石井:はい。

よしお: で、その成功体験を積んでいく中で、ゴッドハンドとしての技術やメンタルを鍛えていくのです。

そのためには、やっぱり数をこなすことが重要です。

石井: なるほど、量稽古で自信をつけていくということですね。

よしお: はい、しかも、質の伴った量であることが重要です。

石井: 質ですか？この場合の質ってなんですか？

よしお: はい、この場合の「質」とは、「治りたい」という気持ちを強くもった患者さんを治療することです。

石井: はい？

よしお: 単純に考えて・・・、「治りたい」と本気で思っている人が治療をうければ治りやすいと思いませんか？

石井: はい、なるほど・・・確かにそうですね。本気の人にはちゃんと通ってくれるし、先生が指導したことも忠実に守ってくれそうですからね。普通に考えても、治る確率は高くなるでしょうね。

よしお: はい。少しでもスイッチをいれてあげれば、あとは患者さんが勝手に手綱(たづな)を引き寄せるように自分で回復していってくれますからね。

なので、「治りたい」という気持ちの強い患者さんだけを集めて効率よく成功体験を数多く積んでいくんです。やることはシンプルです。

で、それを積み重ねて自信になると、ゴッドハンドとしての技術やメンタリティがどんどん鍛えられます。そうすると、治って行く確率も自然にあがります。で、結果、本当にゴッドハンドになるということです。

石井: はい。なんかすごい簡単そうにいきますけど…、つまり、ゴッドハンドには勝ち癖が重要ということですね。

よしお: はい、そうです。
もちろん、その過程ではいろいろあると思いますよ。
ただ、やることはこうです。

石井: んんー。
けど、実際問題、未熟なうちは治療しても、改善しない人も当然でてるわけじゃないですか。

よしお: はい。もちろん、そうですね
このときは、少しでも精度を高めるために
治ったときと、結果がでなかったときの状況を自分で分析してみることも必要ですね。

例えば、結果がでたとき

その患者さんに対して自分はどういう対応をしたのか？
どんな接し方をしたり、トークをしたのか？もしくは話さなかったのか？
自分の心の状態はどうだったか？
患者さんを治したいと強く思って施術をしたのか？
もしくは、治った結果を想像して治療をしたのか？
あるいは、無心で特になにも考えてなかったのか？

患者さん自身はどの程度の症状の重さだったのか？

そうやって成功したとき、もしくは失敗したときを分析していったら
自分なりに精度の高い治す方法が見いだせると思うんです。

石井: なるほど～！
自分の中での成功パターンを見出していくんです。

よしお: はい。そうです。

石井: けど、失敗したときはどう受け止めたらいいですか？
良くならなかつたら、やっぱり凹んじゃうと思うんですけど。

よしお: はい。ゴッドハンドと言われる人たちは
まず、この結果の捉え方が違うんです。

これは私ではないですよ。日本でトップクラスのゴッドハンドが言っていた言葉です。

良くならない人は「失敗」ではなく、ただ「変化」がなかっただけだだけだと。
症状が悪くなれば、それは「失敗」だけど、改善しないのはただ「変化」がないだけだと。

あと、その先生はこうも言ってます。
「私は失敗を今までしたことはありません。と。
なぜなら、成功したことだけ覚えていて、失敗はすべて忘れてしまうからです。」と。

石井: なるほど～。これは凄いですね。
結果に対する受け止め方がさがハンパないです！

よしお: はい。ちょっと冗談も入っていると思うんですが、
もう、それこそ思考の中に「失敗」のつけいるすきがないくらいですよ。

石井: けど、正直なところ、やっぱりボクは思ってしまうのですが、
普通の治療家さんがそこまでいきなり思えるようになるものですかね。
結構ハードル高いと思うんです。

よしお: そうですね。最初っからそこまで思いこめないかもしれませんね。
治療家としては、やっぱり治療をしても何も変化がないことが一番つらいことですから……。

では、こういう考え方もあります。

この話は、日々、患者さんと接していて治療家さんはわかると思うんですが
これも別のゴッドハンドと言われる治療家さんが言われたものです。

こちらに治療する力があつたとしても
患者さん自身が本当に良くなろうと思わなければ、改善することはないそうなんです。
つまり、治りたいと、治したいが一致したときにはじめて、治癒となって表れるそうです。
だから、治療は治療家の先生と患者さんとの共同作業なんですよ、って言われるんです。

石井: なるほど～！では、治療家さんとしては
やるべき治療をやったら、後は神様にお任せするくらいの気持ちでいた方がいいということですね。

よしお:そうですね！最後は治療の神様に任せたらいいですよ。
まあ、いくらゴッドハンドでも100発100中って聞いたことないですね。

あと、ここ重要なところなんです、
逆にいうと、治療家の良くしたいという思いと
患者さんの治りたい、という思いが一致すれば
少くも手技が下手であっても、治る可能性は十分にあるってことですよ。

石井:じゃ、本気度の高い患者さんが来てくれて
ある程度の手技さえあれば
そこまでテクニックがスペシャルでなくてもいいということですね。

よしお:はい。そうなります！

手技のテクニックがそこそこでも、
本気度が高い患者さんが来てくれたら
治る確率は各段に上がりますから。

石井:ただ、そこで気になるのが、
どうやったら「治りたい」と強く願っている患者さんだけ集めれるか、ということです。

そもそも、治りたい人だけ集客するそんな都合のいい集客方法なんてあるんですか？

よしお:そこでPPC広告ですよ。

石井:なるほど！
ここでPPC広告の登場なんですね。

よしお:はい。PPC広告には、いろいろな機能があって広告の配信方法がありますよね。

石井:はい、ブログとかヤフーなどのポータルサイトをみてる時に出てくる広告や
youtube の動画の最初にでてくる広告とか、いろいろありますね。

よしお:その中でも「治りたい」という本気度の高い患者さんを集める広告の配信方法は
検索されて表示された結果にでる広告です。

石井:確かに！

検索して来院にまでいたる患者さんは「今すぐ客」と言われるだけあって、本気度が高いでしょうね。

よしお:はい。最初から自分で必要性を感じて、検索して治療院を探しているわけですから尚更、「治りたい」欲求が強いと思います。

で、HPにも本気度の高い人だけに来てもらうような仕掛けがいくつか必要ですね。

例えば、料金設定の記載とか。

石井:この場合、施術料もあんまり安くしない方がいいんですか？

よしお:はい。まあ治療院によって事情はいろいろなんですけど、高い方が本気度の高い患者さんが集まる傾向がありますね。

あと、面白いのは、人の心理として、「良いから高い」ではなくて「高いから良い」と思ってしまうのも一つの真理です。

石井:なるほど～！これ、興味深いですね。

よしお:はい。

あと、PPC広告では、特定の症状をもった患者さんだけ集めるとかもできますね。なので、成功確率の高い症状だけとか、もしくはまずはこの症状に特化してゴッドハンドになりたいとか、ターゲットも自由に絞ることもできますよ。

石井:はい。あと、いいのは、集客数も広告費を変えることでコントロールすることもできますね。

よしお:はい。それもできますね！それに、設定さえできれば5分後には広告掲載ができるのでその日のうちに集客に結び付けることも可能ですね。

石井:なるほど！

となると、PPC広告は治療家さんを最速でゴッドハンドに押し上げてくれる

素晴らしいツールと言えますね。

よしお: はい。まったくその通りです。

あと、治療家さんって探究心が強い方が多いので
高額な手技のセミナーにいろいろ行かれる方がいらっやいますよね。

石井: はい。

よしお: それももちろんいいんですが、
ただ、最速でゴッドハンドになることを考えるなら
実際の成功体験を増やしていくのが一番いいと思うんです。
やっぱり目の前にいる生身の患者さんの体が、一番の先生ですからね。

石井: 確かにそうですね。「習うより、慣れろ」という言葉もありますが、
基本さえ押さえたら、あとは、常に本番、本番で
患者さんと向き合っている方が一番、身になりそうですね。

よしお: はい。ですので、ゴッドハンドを最短距離で目指すのであれば
PPC広告で集客しながら、取り組んでみられるといいかもしれませんね。

石井: はい。もし、クドケンでPPC広告をご検討されているのであれば
ボクのこのゴッ ドハンドでPPCの設定や運用をして
先生の治療院の集客のお手伝いをさせていただきますよ！

よしお: はい、ということで今日は「最短でゴッドハンドになる方法」について
お話しました。

それでは、ありがとうございました。

石井: ありがとうございました。

よしお: さようなら。

石井: さようなら～。You can do it!!