

# 基礎理論

## 治療とは？

生物の本来持っている回復する力（自然治癒力）を引き出すための補助

- ・ 死体は生き返らせられないし、切れた腕も生やせない
- ・ 捻挫などの損傷も治すのではなく回復しやすい状態をつくるだけ

## 自然治癒力とは？

- ・ 自己再生機能＝損傷の回復
- ・ 自己防御機能＝免疫力

## 自然治癒力を引き出すためには？

恒常性維持機能（ホメオスタシス）の向上が必要

## ホメオスタシスとは？

外部の環境にかかわらず一定の状態を保とうとする調節機能

- ・ 体温を 36 度以上に保つ
- ・ 塩分濃度や血糖値などの体液の組成や水分量を一定に保つ
- ・ その他、ダイエットで体重が減りにくくなるなど

ホメオスタシスは 3 つに分けられる

- ・ 自律神経系
- ・ 内分泌（ホルモン）系
- ・ 免疫防御系

→ 風邪などで免疫力が働き、交感神経が活性化しホルモンを分泌して体温を上昇するなど、3 つが連携して影響しあっている。

## ホメオスタシスに必要なエネルギーは ATP

- ATP (=アデノシン三リン酸) とは

→ 生物体で用いられるエネルギー保存および利用に關与するヌクレオチドであり、すべての真核生物がこれを直接利用する。

生物体内の存在量や物質代謝における重要性から「生体のエネルギー通貨」とされている。

- ATP 生産は 95%位ミトコンドリアが行っている

- ミトコンドリアが活性化するには血液（体液）の「質」と「循環」が良く、体温が高い（36.5～37 度）状態

→ つまり、ホメオスタシスとミトコンドリアの状態はお互いに影響しあっている為、「ホメオスタシス向上 → ミトコンドリア (ATP) 活性化 → ホメオスタシス向上」の様な正のサイクルや、その逆の負のサイクルもおこる。

- 体液の質は呼吸と、栄養の消化、吸収、排泄

- 体液の循環は、心肺機能と血管の状態、筋ポンプ（運動）

- 体温はそれらが良好な状態で上がる

ホメオスタシス (ATP 生産) 改善 → **自然治癒力改善** → 症状改善

## 自然治癒力を向上させるために術者ができる事

- 歪みの改善 → 検査が重要

→ ROM で検査 → 歪み（左右差） > 硬さ（柔軟性） → 左右差の改善が優先

- 生活習慣（運動、栄養、休息）の改善 → カウンセリングが重要

→ 健康の三要素

運動 過不足、身体の使い方など

栄養 食物、食べ方、タイミングなど

休息 睡眠、ホルモン系（太陽、時間帯など）、環境（電磁波、騒音、振動など）など

→ 健康的な生活習慣が大事なのは誰でも知っているが、完全にはできない。  
そのためカウンセリングによって最優先で改善すべき点を見つけることで、患者に最低限の努力を提示できる。→ 患者への負担を減らして生活の自由度を高める+そのハードルを低くすることで行動に起こしやすくする

## 歪みをヒントにカウンセリングを進める

### カウンセリングには知識が必要

→ いきなり「何か悪い生活習慣ありますか？」と聞いても患者には分からない。  
検査をヒントに「こんな歪み方をしているので例えばこんな生活習慣の問題はありませんか？」をカウンセリングしていく。

## 大事なのはできる事とできない事を理解する事

### これを理解できていないと患者術者お互いが不幸になる

→ 治療における不幸とは「治らない」「悪化」「手遅れ」など…  
そのために「なぜこの症状がでているのか？」という知識と検査力、そして「それに対して自分が何を行っているのか？」の技術の明確化が大事。

### それが理解できると

- ・ 契約の提案ができる → ゴールと道のりの、明確化と共有ができる  
→ 「この症状を改善することでどうなりたいのか？」など患者の求める目的（ゴール）と、それに対する治療プラン（道のり）を明確化し、お互いが納得し共有できた上で治療を行える。
- ・ 本日のやめ時がわかる → 自然治癒力以上のことは負担になるだけ  
→ 患者は施術後にまだ痛みが残っていれば、不安なため「まだここが痛いです」などを伝えるが、術者がこれ以上改善の反応が出ないと判断した場合は、患者にその旨を伝え安心させる必要がある。  
もし患者の言う通りに施術を行い続けると、患者の体力が足りずただ負担をかけるだけになり、むしろ悪化させてしまう危険性がある。  
その際に術者自身が明確にその理由を理解し、しっかりと判断し、それを納得できる形で伝えられていないと患者は不安なまま帰宅することになる。  
これは術者自身が、自分の技術や知識に対する不安がある場合にも起こる事。

## 歪みの原因

- ・筋緊張や軟部組織（筋膜、靭帯、腱、関節包、骨膜、内臓筋膜、神経、血管など）の問題

- ・その原因は、酷使、廃用、誤用、生理的、栄養性、内分泌性、貧血性、損傷など様々

→ 使い過ぎ、使わな過ぎ、間違えた使い方、加齢、栄養の過不足、ストレスなどのホルモン系、血行不良、怪我や炎症など

→ 健康の三要素（運動、栄養、休息）＝ 生活習慣の改善 → カウンセリング

## カウンセリングの重要性

どんなに適切な施術を行っても、生活習慣が改善しなければ同じ歪みや問題を起こす = 再発する → これでは本当の「治す」にはならない

## 継続来院による定期施術の重要性

- ・一回で完治は難しい

→ 3日（72時間）経過後もその状態が維持できるか？

→ 特に生活習慣の改善が必要な場合は、定期的なカウンセリングと施術が重要

→ ストレッチを行う事も同じで毎日続けてもらう事が重要

- ・ゴール毎の期間の目安

とりあえず今の痛みが取ればよい 1～3回 カウンセリングなし

再発しないところまで 2～3ヶ月 カウンセリングあり

パフォーマンスUPまで 3ヶ月以上 カウンセリングあり

→ 患者によって「どこまで治したいか？」のゴールが違うため、これを目安に治療計画を提案する。

術者や院のポリシーによっては「今の痛み～」の患者を断るのも一つのやり方。

「今の痛み～」の場合、数回程度のカウンセリングではあまり意味がないので基本的にはカウンセリングを行わない。

その際、あえて軽めのカウンセリングを入れる事で、患者がカウンセリングや継続来院の重要性を感じてもらうのも一つの伝え方。

## ・改善の目安

約 2 週間 体性神経系 損傷改善

約 1 ヶ月 体性神経系 可動域改善

約 2 ヶ月 自律神経系 自律神経、内臓改善、環境などの生活習慣

約 3 ヶ月 軟部組織系 身体の使い方、ヘルニアなど

→ 症状により改善までの期間が違うため、これを目安に治療計画を提案する。

## ・緊急性毎の来院ペースの目安

なるべく早く治したい 週 2 回

特にない 週 1 回

試合など 逆算して提案

→ 患者によって緊急性が違うため、これを目安に治療計画を提案する。

試合など日程が決まっていて「症状があっても、その日までに動けるように」などの場合は、逆算して最善の提案をする。

## 最終判断は患者がする

正しい判断（継続来院）をできるようにする為の情報を伝える

→ 一般的に言う「患者教育」

→ 患者の現在の状態、それに対するアプローチ法、改善までの期間や来院ペース、予算、患者の目的にあわせた未来の提示、それらを踏まえた患者にとってのメリットデメリットなど、そして一回で治るものでなく定期的な施術とカウンセリングが必要な理由を患者が納得できる形で伝える

## 継続来院（リピート）しない理由

- ・聞かない ← 信頼されていない ← 術者、商品
- ・伝わっていない（納得できていない） ← 伝え方が悪い ← 術者自身が理解できていない or 話がつまらない

## 聞いてもらい納得してもらうためには？

### ・信頼関係の構築（ラポール形成）＝ 副交感神経優位

→ 白衣、笑顔、目を見る、オウム返し、労い、共感など、ラポール形成のための様々なテクニックがあるが、本質としては副交感神経優位の状態をいかに作るか？が重要。テクニックとして何も考えずに行うのではなく「その行動をどう受け取って欲しいのか？」＝「先生に身体を任せたい！と思ってもらえる関係作り」を常に意識して行動する。

### ・術者の理解 → 勉強 → 商品を磨く → 自信 → 信頼

→ 症状や施術に関する術者の理解が上がる事で、商品の質やそれに対する自信が上がり、術者自身の自信も上がるため、結果として副交感神経優位の状態が作れるようになる。

### ・演出によるエンタメ ＝ 交感神経優位

## 演出によるエンタメ

### ・信頼関係（副交感神経優位） → 演出（交感神経優位）

→ 前提条件として信頼関係の構築できていないと演出が入りにくい。不信感や嫌悪感を持たれている人間が何をやっても不快なだけ。

### ・「楽しい」の押し売りや独りよがりのエンタメに注意

→ 自分が楽しいと思う事でなく相手が楽しいと思う事。

→ 必要なのが顧客理解

## 商品理解と顧客理解

- ・ 症状改善 = 「商品理解」

商品のスペックを理解 = 患者にどんなメリットを提供できるか？を理解し

ている → 商品や自分自身に自信が持てる → 信頼 UP

→ どんなにいい人でも、商品理解ができていなかったり、症状改善ができなかったら治療家として信頼されない

信頼（副交感神経優位）を得るためにはしっかりとした商品がなくてはならない

- ・ 目的達成 = 「顧客理解」

患者のベネフィットを理解 = 何が目的でその症状を改善したいのか？を理

解している → ゴールの明確化と共有ができる → リピート率 UP

→ そのためには相手に興味を持ち、相手を喜ばせる楽しませるマインドが必要

つまり、一般的に言われる「人間力」

### 顧客理解

### 商品理解

ベネフィット

スペック = メリット

ゴール = 目的 ←

症状 ← 歪み ← 使い方（生活習慣）

(楽しい、嬉しい)

↑

↑

↑

↑

人間力

施術

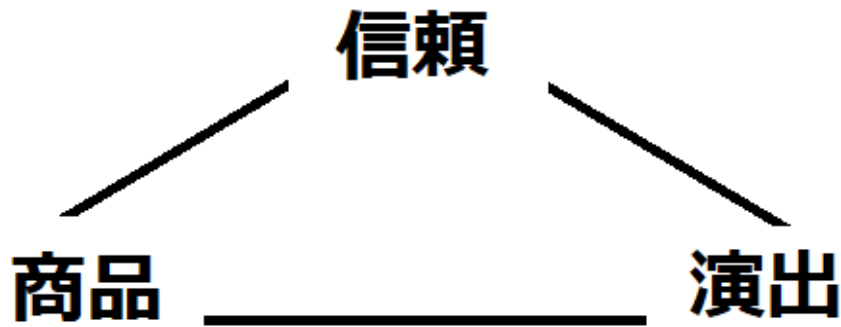
検査

カウンセリング

交感神経

副交感神経

信頼と商品と演出は連携している



**信頼→演出** 演出には信頼が必要

→ 副交感神経優位を築いてからの交感神経優位の順番が重要

**演出→商品** 演出により商品の価値が高まる

→ 治療単価 UP

**商品→信頼** 信頼をえるためには商品への自信が重要

→ 商品への自信が上がれば術者の自信も上がり、信頼のおける振る舞いになる

**信頼→商品** 信頼があると治療の効果も上がる

→ 交感神経優位（緊張感）があると治療効果が下がるだけでなく負担になる事もある

**商品→演出** 商品理解ができると演出ができる

→ 顧客理解のための商品理解

**演出→信頼** 演出ができると顧客化やファン化がおこる

→ リピート率 UP+紹介 UP