

カウンセリングスクリプト テンプレート

ステップ1 | 問題を気づかせる

現状に問題があることを気づかせるための証拠を提示する。

数値・外観・写真・動画など、主観的な感覚ではなく、客観的に認めざるをえない証拠を示す。

例) 可動域やアライメントなど、外科的検査を行い、正常な状態に対して、現在どうなっているかを解説する。

ステップ2 | 焦点化する

ステップ1で提示した問題を、解決すべき問題だと感じてもらう。

こちらから言うのではなく、クライアントが自発的に答えるように質問で誘導すると効果的。

例) このまま放っておくとどうなると思いますか? ①良くなっていく、②このまま、③悪くなっていく

ステップ3 | 対応しない場合のリスクとその根拠を提示

問題を放置すると、今後どんな変化が起きるのか、あるいは起こらないのか。想定されるリスクについて解説する。

例) なぜ悪くなるかと言うと、大きく分けて③つの理由があります。1つは年齢とともに筋肉が減っていくこと、2つ目は骨密度の低下、3つ目はホルモンバランスが変わることです。

ステップ4 | 問題が発生している真の原因を提示

ステップ1で示した問題が発生している真の原因について解説する。

例) 腰痛を感じているのは腰回りの筋肉ですが、それは筋肉に無駄な負担がかかりすぎているからです。では、なぜ筋肉の負担が増えているのかと言うと、背骨と骨盤のバランスが崩れているからです。

ステップ5 | 真の原因の解決法を提示

ステップ4で示した、真の原因の原因を解決する方法を提示する。
ポイントは表層的な問題ではなく、その奥にある真の原因に言及すること。

そうすることで、競合や代替手段では解決できないと感じさせることが重要。

例) いまのお悩みを解決するには、筋肉をほぐすだけではなく、骨格のネジレから元に戻していくことが大切です。そうしないと、施術が終わって立ち上がった瞬間から、また腰に負担がかかり続ける事になってしまいます。

ステップ6 | 真の原因の解決に必要な条件を提示

真の原因を解決するために必要な条件、行為、時間・期間について解説する

例) 今日1回の施術でも痛みは〇〇%ぐらい減るし、腰も〇〇ぐらいまで曲げられるようになります。でも、すぐに戻ってしまうので、定期的にバランスを整える必要があります。最初の2ヶ月は週に1回。その次の2ヶ月は2週間に1回。それ移行は月に一度のメンテナンスで、腰痛が再発しない状態を維持することができます。

ステップ7 | 当日限定オファアの提示①

ステップ6に関連する、当日限定オファアを提示する

例) 今日は骨盤矯正の体験施術ですが、ホントに腰痛を解決するには、〇〇さんの状態だと、全身のバランスを整えることがベストです。
はじめてのお客様に限り、通常1万円のコースを7千円で受けていただけますが、全身のコースでよろしいですか？

ステップ8 | 当日限定オファアの提示②

ステップ7以外にも当日限定のオファアがあるなら、最終のクロージングトークで提示する

例) 続けて施術を受けるのであれば、回数券を使わないともったいないです（価格表の提示）。今日、回数券を購入されれば〇〇%引で購入いただけます。次回であれば通常の金額です。