

## デキる整体師・セラピストは圧倒的な「共感力」を持っている！

### ～接客に役立つコミュニケーション術～

多くのお客様に支持されている整体師・セラピストには、1つの共通しているポイントがあります。

それは、相手とコミュニケーションをとっている際に発揮する【共感力】です。

実は、これって一般の人でも同じことが言えるんです。

「共感力」とは、相手に共感をして、認めているという雰囲気づくりをして心を近づけていくことです。

これは人間関係を構築する上で役立つテクニックで、まだ心を開いていない関係の場合必ず行うことをおすすめします。

#### ◆【共感力】を身につける3つの方法◆

まず1つ目。「相手の言ったことを繰り返す」

相手が話したことをそのまま笑顔で繰り返すだけで、相手は認めてもらっているという承認欲求がかなり満たされます。

整体やサロンにお越しのお客様の誰もが、自分の状況をきちんと聞いてもらいたいものです。

「ちゃんと分かっていますよ」「聞いていますよ」というアピールにもなります。

ですので、これはされて嫌に感じるという人はいません。

そして2つ目。「興味を持って話を聞いた上でプラス質問をする」

明らかに嘘っぽく褒めるのはいけません。

興味を持って話を聞くことが大切なんです。

興味を持って、話を聞いていればコミュニケーションがうまくなくても自然と質問が出てきます。

質問されることで、お相手も話す機会が増えて関係性の距離が縮まっていきます。

最後に3つ目。「丁寧なコミュニケーション」

なんとなく流れ作業的にお客様の話を聞き、感情もなく相手の言ったことを繰り返し、マニュアル通りの質問をするだけではダメです。

一般的にやりがちなのが、相手の話を聞かず自分の話をしまくるということです。

「ああなるほど。それってこうだよね」と話を遮って、相手のリアルな状況を説明する言葉ではなく、自分の言葉（専門用語）で話を終えてしまいがちです。

話もろくに聞かずに意見を押し付けられるのは、ストレスになり距離が近づくどころか逆に心に壁をつくられてしまいます。

お客様に支持されている整体師・セラピストは「共感力」をしっかり使い、相手のために役に立とうと親身になって話を聞いていきます。

反対に支持されていない整体師・セラピストは「自分の話」をしてしまいがちです。

お客様は「自分の状況を分かってほしい・理解した上で解決策を提案してほしい」わけです。

あなたの「自慢話」や「近況・独演会」を聞きにきているわけではないので注意してくださいね（笑）

3つの方法を意識して「共感力」を身につけてお客様の健康づくりに役立つ仕事をしていきましょう(^^)

あと「自然な笑顔」も言うまでもなく大切なので忘れないでくださいね！

© 2021 シンメトリックバランスアカデミー All Rights Reserved.