

自立し生き残るために…在校生初心者がこの業界で

必要な物は

1. 来てくださる方の6割以上に喜んでもらえる程度の鍼灸あま指の腕
2. コンビニなどで店長が勤まるくらいの接客・経営能力

1. 腕：三年生の夏までに、ある程度の腕を身につける（少なくとも卒後つく先生を見つける）
 - ①患者さんの6割以上が満足
 - ②目上の親戚や子供の頃からの知人に頼まれる
 - ③三年生の臨床実技で先生の技が盗める
 - ④諸派の講習会に出て、技が盗める

なぜなら①良い先生は、良い弟子しか採らない

- ②鍼灸は、自分の手足の甲で練習可能
- ③一つの流派のやり方で上記レベルに達しないうちに、あちこち講習会に出ても無駄
- ④応急処置は宣伝になる
- ⑤慢性病ができれば、定着してもらえる

肩と腰以外に、自分の得意な分野をもつ →女性なら”生理痛に始まる婦人科”…瘀血証に鍼灸は効果的 (p18,19)
 ☆達人の技術＝自然則×達人の個性 →達人の実演から自然則を見つけ、自分の個性をかけて自分の技術に

2. 経営：市場経済＝お客様（できない方）が選ぶ

あまり詳しくありませんが、ようするに、ヒト、モノ、トキ、カネの管理と運営

①接客 ②宣伝 ③内外装 ④会計 ⑤人事 ⑥賠償保険 ……

・交流会の役員経験者は、経営的成功者が多い。←勉強会の運営や会計は、治療院のそれより易しい

参考文献+α

①経営&接客

……………先輩の治療院の見学ツアーしたり

- 小倉昌男 『経営学』 日経BP
 本田宗一郎 『俺の考え』 新潮社
 橋本保雄 『感動を創る』 PHP
 橋本保雄 『クレーム対応術』 大和出版

②宣伝：開業までに自分の患者さんを少しずつ増やす

(家族,知人,級友,後輩、通し稽古(3,5,10))、あとは、パンフやチラシを集めて品評会したり

④会計

- 稲盛和夫 『実学』 日経新聞
 小川 洌 『会計学』 放送大学
 弥生の青色申告

⑥賠償保険…店で用具のように買えると良いのだが。業界団体か鍼灸学校同窓会

掛金がさほど変わらないので最高額を！（例：掛け金2750円で補償1千万、5430円で1億円）

※術伝HP(<http://www26.atwiki.jp/jutsuden/>) の「プロをめざす方へ」も参考にしてください。