

CASE FILE
09



「開業の際にはリフレクソロジーで勝負したいと思っていたのですが、それだけではお客さまが来ないのでは、と不安です。全身トリートメントなども習得してメニューに加えるべきでしょうか」 匿名希望 32歳 リフレクソロジスト歴半年

セラピスト 悩み相談室

あなたのその悩み、
セラピー界の達人が
お答えします。

リフレクソロジーのメニューだけでは不安!

構成●本誌編集部

1 あれこれ取り入れる前に まずは看板メニューを

私の生徒さんにも、すでに習得していた他のセラピーにリフレクソロジーを組み合わせる方や、リフレクソロジーを学んだことがきっかけとなってさまざまなセラピーの世界に目覚めて習い始めるという方がいます。例えば、アロマセラピー、エネルギーワーク、フットケア、フェイシャルなどの技術や知識を身に付けて、レベルアップさせていくことはたいへん素晴らしいことです。

ただし、開業する際に大切なのは、あれもこれも取り入れた、一見贅沢ですが散漫なメニューづくりをするよりも、とっておきの看板メニューを打ち出すことです。もちろん開業される場所の地域性やお客様の傾向もリサーチする必要はありますが、リフレクソロジーで勝負したいという初心はぜひ大切にしてください。その魅力をお客様に最大限満喫していただけるメニューにするべきです。

私の個人サロンのメニューには脚と手のリフレクソロジーしかありません。リフレクソロジーによって内臓から骨格、筋肉、神経、そして心にまで間接的に触れることができ、エネルギ―を届けることができると信じているからです。それを私は「リフレクソロ

ジー・マジック」と呼んでいます。

また、ゆっくり眠りたいというクライアントには他のセラピーと組み合わせるよりもリフレクソロジーのみをじっくり行うほうが深いリラクゼーションをもたらすこともあり、ストレスケアにも力を発揮します。リフレクソロジー初体験のクライアントからは、「しよせん足もみ、と思っていたがこんなにも体に効くという実感もてたのはリフレクソロジーが初めて」という声もよく聞きます。施術者からもリフレクソロジーとはこんなに効果的なセラピーなのです、というアピールをすることも大切です。

2 初心を忘れず効果に 自信を持つて

日本における「リフレクソロジー」は、リフレクソロジスト人口が驚異的に増加したにもかかわらず、まだまだ「ついでのセラピー」「おまけのセラピー」というイメージが払拭できていないのも否めません。アメリカでは実は



回答者●荻野麻里さん
リフレクソロジスト。ICR国際リフレクソロジスト会議運営理事。訳書「ヴァーティカル・リフレクソロジー」、DVD「リフレクソロジー入門」等。http://www.sole2soul.jp

質問大募集中!

本連載では、読者からの質問、悩みを随時募集しています。ハガキに、郵便番号、住所、氏名、年齢、職業(セラピスト歴も、現在勉強中もしくは研修中でも可)、質問内容を明記の上、下記の宛先までお送り下さい。採用された方には、掲載誌をお送りします。なお、応募はメールでも受け付けています。

〒151-0073 東京都渋谷区笹塚1-30-11 中村ビル
BABジャパン出版局 セラピスト編集部
「セラピスト悩み相談室」係宛
メールアドレス: therapist@bab.co.jp



アロマセラピーよりもリフレクソロジーのほうが医療や介護の現場に取り入れられているのです。さまざまな病状や症状のクライアントにも積極的にリフレクソロジーを行ってデータをとっているリフレクソロジストも多くいます。

どうか「リフレクソロジー・マジック」を信じて、自信をもって開業をされてください。