

## 第1章

なぜ患者さんに自費診療を  
オススメするのか？

- [ 1 ] 患者さんの健康のために自費診療をすすめる／12
- [ 2 ] 「保険でいいです。保険で……」という  
患者さんにもしつかり情報提供する／14
- [ 3 ] 情報がなければ人は安いものを選ぶしかない／17
- [ 4 ] 患者さんだれに対しても、自費の情報提供を躊躇わない／19
- [ 5 ] 人は高額なものを購入すればするほど満足する／23
- [ 6 ] 相手の経済状況に見合った提案をしたらどうなる？／25
- [ 7 ] 妥協した提案には「魅力」も「夢」もない／28
- [ 8 ] 妥協は結果的に不満足を生み感謝されない／29
- [ 9 ] 「自分の財布」で「人の財布」を想像しない／32

〔10〕 勝手に「人の財布」を想像しても意味がない／34

〔11〕 良質な歯の治療が明るい未来を約束する／36

〔12〕 〴〵良い治療を安くやるのが良い歯医者だ〴〵 はナンセンス！／38

〔13〕 歯科医院の雰囲気になさわしい患者さんが来院するもの／41

〔14〕 患者さんには背伸びをしてもらおう！背伸びが人を輝かせる／43

〔15〕 背伸びした上質な治療で患者さんの人生を明るいものにする／46

〔16〕 日本人が嫌いなものは「リスクをとる」こと／50

〔17〕 日本人は平均3,000万円の財産を残して亡くなる／53

〔18〕 歳をとればとるほど、見た目にこだわるもの／57

〔19〕 上質な治療の提案を妨げているのは99%お金に対するネガ！／59

## 第2章 吉野式究極のプレゼン話法

63

〔1〕 何を伝え、何を話したら、自費診療の申込みにつながるのか？／64

〔2〕 最強のプレゼン術とは何か？／65

〔3〕 人の判断基準は将来の見通しにある／67

〔4〕 ビジョンを決めれば選択肢も狭まる／70

### 第3章

### 吉野式究極のプレゼン話法の実際

95

- [5] 話を理解してもらうにはストーリーで伝える／71
- [6] ストーリーには5つのパターンがある／73
- [7] 最悪から出発して最高になるストーリーがベスト／76
- [8] 吉野式「地獄から天国話法」でいこう！／78
- [9] 「地獄から天国話法」のコツは他人の話として伝えること／80
- [10] 2つのパターンでビジョンストーリーをつくる／82
- [11] 「しっかり噛める」がポイント／83
- [12] 「だから、どうなる」まで伝えなければダメ！／85
- [13] 色は共鳴し合うから、きれいな白い歯は若々しく見える／87
- [14] 「しっかり噛める」はインプラントの命！／89
- [15] 「噛める」ことで運動機能が改善される／92
- [1] 話し下手の方のための「地獄から天国話法」／96
- [2] 合わない入れ歯の方への「地獄から天国話法」／98
- [3] 美味しいものを食べたい高齢の方への「地獄から天国話法」／99

## 第4章 自費診療の究極の伝え方

- [4] 黄色い前歯が嫌だった女性の方への「地獄から天国話法」／101
- [5] 歯が今いちのキャリアウーマンへの「地獄から天国話法」／102
- [6] 引きこもりがちな高齢女性への「地獄から天国話法」／104
- [7] 歯並びの悪い若い女性への「地獄から天国話法」／106
- [8] 銀歯が見えて笑うことができなかつた  
男子大学生への「地獄から天国話法」／107
- [9] 矯正をすすめたい方への「地獄から天国話法」／109
- [10] 妥協した場合の「残念な未来」も伝える／112
- [1] 人の心を動かす5つのステップ／114
- (1) 生活シーンに落とし込んで、情報収集する／114
- (2) ビジョンを示し、興味を持ってもらう／115
- (3) 治療説明をし、どんな選択肢があるかを伝える／117
- (4) 金額を伝える／118
- (5) 第三者話法で妥協した治療の残念な未来を伝える／118

- [ 2 ] 5つのステップでの具体的な伝え方／119
- [ 3 ] 悩みを聞くことで、自費の話がしやすくなる／121
- [ 4 ] 悩みを聞き出す上手な話し方／122
- [ 5 ] 悩みを聞くことで自費が増えた先生の話／125
- [ 6 ] ここが「地獄から天国話法」を駆使するところ／126
- [ 7 ] 効果的な治療説明をする／127
- [ 8 ] 選択肢は絞って2択で提示する／129
- [ 9 ] 患者さん目線で、わかりやすい情報提供をする／130
- [ 10 ] プラスチックと陶器の例え話を取り入れる／131
- [ 11 ] インプラントとブリッジの例え話も……／133
- [ 12 ] 入れ歯にも例え話がある／134
- [ 13 ] 一番難しいのが「金額」を伝えること／136
- [ 14 ] 吉野式「すべり止め話法」を使うとき／137
- [ 15 ] 「すべり止め」話法を使うときの留意点／140
- [ 16 ] 「第三者話法」は2つ、「地獄から天国話法」は3つ／142
- [ 17 ] 口下手、時間のない先生はどうしたらよいのか？／144
- [ 18 ] 患者さんに伝える4つの手段／148

## 第5章

### 自費で「予防」に通う 患者さんを増やす2つの秘訣

- [19] 治療の全体像・金額・時間をまとめて説明したほうがいいのか？／152
- [20] 高い治療すすめるといわれる恐怖感を取り除く／155
- [21] 先生自身の考え方を変えれば、行動も変わり、成果も変わってくる／157
- [1] 人は魅力のないものには飛びつかない／160
- [2] 予防にまったく興味がなかった私だったのに……／162
- [3] 突然「予防」に目覚めた理由はなんだったのか？／163
- [4] 「気持ちの良さ」を体感すると人は変わる！／167
- [5] 人は「快感のあること」しかやらない／170
- [6] 我が身で体験してようやくわかったこと／171
- [7] 「予防」を絶対視したもうひとつのきっかけとは？／172
- [8] 死に至る病との関係性に気づかせるのがキモ！／174
- [9] 人は「命に関わる」と気づいて初めて行動する／176