ファーストセッションのシナリオ

Part 1

相手方は、コーチの状態を察知し、そうなりたいと思えば契約に至る

1 自らの状態を高める

2 自己暗示

 私はクライアントが目標を達成することを可能にする、傑出したエネ

ルギッシュなコーチである。

 絶対に契約を得ることができる！

 必要な物は全て私の中にそろっている！

 私は○○さんが、心から望む目標を引き出すことができる！

 私は今日、○○さんに最大の貢献をすることができる！

3 ○○さんが契約する可能性は何%か？

 100%にすべき！

□ 人生の輪を用意する

□ 事前アンケートを基に、質問事項をまとめておく

事前アンケートをもとに、自己紹介と相手の状況把握・課題解決

 F.S.受けてくれること、時間を取ってくれたこと

 足を運んでくれてこと、事前アンケートに協力してくれたこと

 に感謝する

 軽い話題→深い話題

 共通点はなにか？

 ネガティブ体験の共有など

 本人が承認できていないポイントはどこか？

 将来どうなりたいと思っているのか？その理由は何か？

Part 2

1 「それではそろそろ始めさせて頂きます」

2 「ここまでも○○さんに質問させて頂きましたが、さらに深い質問をさせていただきたいと思います。

正解/不正解はありませんので、感じたままにお答え下さい。

今日は○○さんの事をより理解させて頂きたいので、メモを取らせていただいてよろしいでしょうか?」

3 「今日はF.S.に何を期待していらっしゃいましたか？」

 質問することで答えを明確にする

 深掘り

4 「2時間後、どんな状態になっていたらF.S.に価値があったと 思えます

か？」

 目標を繰り返して確認する

5 4を得られたらどうなるかを聞く

 感情を聞く

6 「では2時間後、ゴールまで一緒にやっていきましょう。

よろしくお願いします！」

Prat 3

1 「今まであまりされたことのないような質問をさせて頂きたいのです

がよろしいでしょうか？正解/不正解はありません。

 浮かんできたものをそのまま言葉にして頂ければと思います。」

2 「○○さんにとって、人生とは何でしょうか？と聞かれたら、

何とお答えにになりますか？」

 　　　　↓ 　　質問を掘り下げていく

3 「なぜ○○さんにとって、人生は○○なんでしょうか？」

　　　　　　　　↓ 　深掘り

 「○○さんにとって○○はどんな意味を持っていますか？」

4 「○○さんにとって、人生で最も大切なものは何ですか｝

 　　　　↓　　　深掘り

 「○○さんにとって、それはどんな意味を持っていますか？」

5 「○○さんが死ぬまでにこれだけは達成したいことは何ですか？」

 具体的に聞く

6 「それを達成するとどんな気持ちがしますか？」

Part 4

1. 「では、もしそれを一緒に実現してくれる、手伝ってくれるパート

　　ナ―がいたとしたら、

パートナーに期待することは何ですか？　」

 （「ひとりじゃない」選択肢があることを認識させる。）

 3～5つ出してもらう

2 「もしそれがあったら、 ○○さんの人生は加速していきそうだなと思

いますか？」

Part 5

1 人生の輪

 「では、これから人生の輪というものを使って目標設定していきま

す。」

 「人生の輪でやりたいことは現状把握です。」

 「今の○○さんの現状を踏まえて、何をテーマにしていけば

いいのかを明らかにします。」

 「今から8つの項目に対して、点数をつけていただきたいです。」

 「各項目とも10点満点中、今の満足度で何点なのかを教えていただき

たいです。」

2 各カテゴリの説明

 「では、点数の基準を説明させていただきます。」

 「感情は、普段感じたい感情を感じているか。

 落ち込んだ時でもすぐに立ち直ることができるのか。」

 「健康は、身体の健康だけでなく、一日を通してどれだけ

 エネルギッシュに活動しているか。

 朝起きたときに、どんな気持ちいるのか。」

 「人間関係は、家庭・職場・プライベートなどの人間関係

 全て含みます。」

 「収入は、○○さんの今の収入に対する満足度です。

 『世間一般で見た金額」という風には考えないで下さい。」

 「貯蓄も収入と同様です。」

 「キャリアは、やりがいです。

 収入と切り離して考えて頂きたいです。

 やりがいや実績に対してです。」

 「時間は、自分で使いたいように時間が使えているか。」

 「環境は、○○さんを取り巻いている環境の中から

 人間関係を除いた環境です。

 家、職場までの距離、車などです。」

 「最後に人生全般についてお答えいただきたいです。」

3 点数付け

 「私が質問しますので点数を言って頂けますか？」

4 領域の特定

 「領域の中で『最も点数が低い領域』もしくは

 『改善したい領域』を教えてください。

 人生全般以外にしてください。」

5 １０点満点の条件

 「10点満点になる条件を洗い出して頂きたいです。」

 （『人生の輪』の余白に書き出す）

 （時系列を外す）

 （制限を外す）

 （「この状態で10点満点か」を質問）

 （「条件が全て満たされている状態」になってもらう）

6 点数付け２回目 人生全般が9点以上なら大丈夫

 8点以下なら「条件が低い」か「領域が違う」

 　　↑　　なら修正が必要

7 目標を時系列に並べて、３ヶ月後の目標を具体的に決める

 人生を良くするには、ある特定の領域を良くすることが必要

 その領域を短期的に良くすること(受験のようなもの)

 生活のバランスを崩して、そこを良くする

 SMART：具体的、測定可能、達成可能、価値観、期限

 チャンクダウン

 最終目標：

 3年後：

 1年後：

 6か月後：

 3か月後：

8 自分で口にしてもらい、ワクワクする目標なのか確認する

9 目標サイズ調整。目標達成できる確率を考えてもらう。

 45～55%が適切

 30%以下：目標が大きすぎる。不安や恐怖を感じる。

 達成イメージが難しい。

 数字を下げてもらう。

 70%以上：達成までの道のりがある程度見えている状態

 目標が大きいとは言えない

 余裕ができて油断する。先送りの可能性がある

 小さな目標は可能性を奪う

 数字を上げてもらう。

10 目標は後で使うので、覚えておいてもらう

休憩

 必ず取る

 見込み客のリフレッシュ

 先にクライアントにトイレに行ってもらう

 自分は自己暗示をする

休憩後

 「ここまではいかがですか？」

 「何か気になられていることはありますか？」

Part 6

0 行動の原理原則について説明する。

 「人間の行動を突き詰めていくと、『痛みを避ける』か

 『快楽を得る』かのどちらかだと言われています。」

 「今日、○○さんがお忙しい中、このセッションに参加している

 のも、人生の中の痛みを避けるためにいらっしゃったか、

 もしくは、セッションに参加すると何かいいことがあると

 思っていらっしゃったか、もしくはその両方か

 だと思います。」

 「今から『目標を達成していくことを快楽に結び付けて

 ○○さんの脳に教えていく』というワークをやります。」

 「反対に『目標を達成しないことによって伴う痛みも

 脳に教えていく』というワークもやります。」

 「それによって、目標に向かう行動のエネルギーを上げて

 行動しやすい状態を作っていきます。」

1 まず目標を確認する

2 「目標達成をすると、どんないいことがありますか？」

 ①　感情を確認しつつ、具体的に引き出していく

 　　　他には？他には？

 ②　他の領域も引き出す

・収入

 　・人間関係

 　・環境

 　・仕事やミッション

 ③　「さらにその自分で毎日を過ごしていくと、 どんないいことがあ

りますか？」

 　・住んでいる場所

 　・休日の過ごし方

 　・どんな人たちと

 　・活躍の舞台

 ④　理想の人生につながっているか？確認する

Part 7

1 「仮に今回の目標を達成できなかったとしたら、

 ○○さん自身の何が原因となりそうですか？」

 　　　　他には？他には？

* 外的要因にならないように注意する

2 「過去、目標を立てたのに達成できなかったとき、

 ○○さん自身の何が原因となっていましたか？」

 　　　他には？他には？

 ※外的要因にならないように注意する

3 「では、意識を今に戻してもらいます。

 改善したい悪しき習慣は何ですか？」

Part 8

1 痛みのワークを行うポイントを説明する

「ここで、あえて最悪の人生をイメージしていただきたいと思います。

 ○○さんのためにやりますのでご了承ください。」

 痛みを避けるエネルギー＝快楽を得るエネルギー×5

 その時の感情を感じる

2 目標を教えてもらう

3 目を閉じてもらう

 （できる限り目を合わせず、トーンを落として）

4 「では、まず目標を教えてください。」

5 「今回、この目標を立てたにも関わらず、[ﾘﾐﾃｨﾝｸﾞﾋﾞﾘｰﾌ]が

 原因で、目標を達成できなかったとしたら、

 人生の中で何を失ってると思いますか？」

 　他には？他には？

6 「そんな自分を見てどんな気持ちがしますか？」

7 「更に、そのままただただ時間だけが流れ1年が過ぎます。」

 何を失ってると思いますか？」

 　　　他には？他には？

8 「そんな自分を見てどんな気持ちがしますか？」

9 「さらに10 年後、どうなっているでしょうか？」

 ・その頃の人生の楽しみは何だと思いますか？

 ・毎日どんな気分で過ごしていると思いますか？

 ・毎朝どんな気持ちで目を覚ますと思いますか？

 ・周りの人たちからはどんな人だと思われていますか？

 ・あなたの大切な友人は、あなたのことをどう思っていますか？

10 「さらに、10 年後、どうなっているでしょうか？」

 　・どんな気持ちで毎日を過ごしてる…

 　・お金は？

 　・人間関係は？

 　・あなたの大切な人はそんなあなたを見てどんな気持ちでしょう

か？

11 「仮に80 歳で人生を終えるとして…

 あなたは病室のベッドの上にいます」

 本当はこの人生で、〇〇を成し遂げ、〇〇な人生を

 歩もうと仰っていましたが、○○さんが最もしたくない

 後悔の人生でこの世を終えようとしています。」

 病室のベッドの上で何を思っていますか？」

12 「病室に手鏡があります。それで自分を映してください。

 「鏡に映し出された自分はどんな表情をしていますか？」

13 「それを見て、どんな気持ちがしますか？」

14 「鏡の自分が今の○○さんに必死で何かを訴えています。

 何と言っていますか？」

15 「最後、声にならない声で何かを訴えています。

 何と言っていますか？」

16 「それを聞いてどんな気持ちがしますか？」

 「昨日の夜は何を食べましたか？」

 「今やったことは、『パターンの中断』です。」

 「○○さんに、笑って頂きたかったです。」

 「最悪の人生を想像してネガティブな感情を

 味わっていましたね。」

 「その状態から抜けて頂きたくて、笑ってもらいたかった」

 「ネガティブな感情と今の感情は違いますか？」

 「『感情はコントロールできる』ということを

 体験していただきたかった」

 「私たちは成果を出していきたい」

 「ネガティブな時間をできるだけ少なくする」

 成果←行動←感情←信念

Part 9

1 「成果を作り出しているものは？」

 「行動を生み出しているものは？」

 「感情が行動を生み出すと聞いて、しっくりくるか？」

例 ｸﾚｰﾑ→大雨→服,ﾄﾗｯｸ→別れ話→実家で「皿を洗って」

 お褒め→宝くじ10万円→ﾌﾟﾚｾﾞﾝﾄ買う→実家で「皿を洗って」

2 「共通するのは『行動』」

 「感情によって行動が引き起こされている」

 「感情を伴わない行動は続かない」

3 「感情を生み出しているのが信念」

 「信念とは、『自分が信じているもの』」

例 「結婚式と聞いて、ポジティブな感情が生まれる人と

 ネガティブな感情が生まれる人がいるのは分かりますか？」

 幸せになって良かった

 また出費しないといけない

 「『結婚式は○○だ』という信念が

 そういう感情を引き出している」

4 潜在意識について

 ・潜在意識は氷山に例えられる

 ・海面に出ている部分が顕在意識：1

 ・海中に潜っている潜在意識：20000

 ・1人の自分と20000人の自分がいると想像して

5 信念は潜在意識にある

 ・信念は＋に働いているものとーに働いているものがある。

例 ダイエット

 ・1人の自分がダイエットをしたい

 ・20000人の自分がダイエットしないようにする

 ・1人で20000人を引っ張る→バーンアウト

6 私のセッションは20000人を味方に付ける

 ・多くの場合は「行動」に目を向ける。Todoﾘｽﾄ、ﾀｽｸ管理

 ・やるべきことはたくさんあって、それはやってもらう

 ・行動が明確になって、次に対策するのは『感情』『行動』

 ・先ほどの例のように『感情』を味方に付ける

 ・努力感なく成果を手にすることができる

5つのステップをやってもらう

１，ゴールを設定する

２，基準を上げる

３，適切な信念を持つ

４，戦略、どうやって最短最速で達成するか？

５，大量行動

例 広島に行く(ゴール設定)

 いつ行くの？　今だ！　(基準を上げる）

 人生は今の選択の連続

 「今の自分」は過去の選択の積み重ね

 自分が意識できることは「今の選択」を変えること

 「明日やる」「先延ばし」という選択は、無難な人生になる

 広島に行く方法がわかる地図を持つ(適切な信念)

 広島に行く地図が要るのに、大分の地図を持ってしまう

 　　車で行ってあちこち回る　(戦略)

 運転席には誰が座るのか？

 ハンドルを握るのは誰？

 アクセルを踏むのは誰？

 　パートナーはどこに座るのか？

 ナビゲーションする

 方向を間違えたら修正する　(ﾏｲﾅｽの潜在意識の除去)

 Goを出す　(ﾏｲﾅｽの潜在意識の除去)

 ガソリンを補充を提案する

Part 10

1 成功のビジュアライゼーション

 「目標達成にイメージングが効果的なのはご存知ですか？」

例） スポーツ選手の話

 羽生結弦選手

 本番前に控室で音楽を聴きながら体を動かしている

 頭の中で実演している

 イメージ通りに本番をやっている

 人間の脳はイメージと現実の世界の区別がついていない

 目標達成をありありと感じてもらいながら達成していく

　　　　　　　研究結果もある　　　脳の該当部位が活性になる

2 目を閉じてもらう許可

3 「では、目標を教えてください。」

4 「この目標を達成すると…（ここから快の引き出しを読み上げる）」

5 理想の人生をイメージしてもらう

 「では、目標達成の瞬間にイメージを戻してください

 イメージができたらOK と言ってください」

 ・今、イメージの中でどこにいますか？

 ・何が見えますか？

 ・誰がいますか？

 ・この目標達成を誰に伝えたいですか？　→　イメージの中で伝えて

みてください。

 ・なんと言っていますか？どんな気持ちがしますか？

 ・イメージの中で鏡を探してください

 ・そして、自分を映し出してみてください

 　鏡に写っている自分はこれまで一生懸命頑張ってきた自分です

 ・どんな表情をしていますか？

 ・そんな自分になんと言ってあげたいですか？

 ・翌日に対して、どんな思いでいますか？

 ・では、ゆっくり目を開けてください。

6 イメージができたかの確認をする

 朝晩繰り返しこのビジュアライゼーションをすること

 潜在意識の蓋が緩んでいる

 これを実現させていくために、これから一緒にやっていくんですけれ

ども・・・

 実際に達成するとどうなると思います？

 　　→　実は、あんまり感動しないんです。

 イメージがしっかりできているので

 どこか当たり前のように感じるんですよね！

 それだけ、このイメージの力は大事なことなんですね！

Part 11

1 「いかがでしたか？」

2 「どこが良かったですか？」

3 「他に良かったところはありますか？」

 「ではこれでファーストセッションを終了いたします。

 なにかご質問はありますか？」

Part 12

１ 「私のプログラムを紹介させていただいてもよろしいでしょうか？」

 　　2 時間× 9 回＝ 　万円

 　　1 時間× 9 回＝ 　万円

 VIP 2 時間× 9 回＝ 　 万円

Part 13

テストクロージング

1 「 もし、お受けになるとしたらどのコースに興味がありますか？」

2 「興味を持っていただきありがとうございます！」

3 「なぜこのコースが自分に合っていると思われたのですか？」

4 「ありがとうございます！

 では、仮にですが実際に私と契約するとなった場合、

 どのように思われますか？」

Part 14

クロージング

目標達成にどれだけの価値があるか？

その価値に対して、プログラムは価値があるか？

・反論に対応

 悩みや反論に同意した上で、現状を変えるために必要なことを伝える

・価値の認識

 目標達成する価値とは？その価値に対しての投資として相応しいか

・人生においての価値

 これまでの人生どうだったのか？これからの人生をどういきたいか？

・選択の影響

 選択を変えなければ人生は変わらない　毎日の選択が今を創っている

 おめでとうございます！

 ・握手をする

 ・お茶代を負担

 ・Facebook グループの作成

　　（キャンセルへの事前対応）

 • 大きな決断のあとには、それと同じ大きさで不安になる

 • 人は変化を嫌う生き物

 • 変化したいと思う半面、今のままがいいと思うもの

 • 決断した自分にご褒美を

 • ゲートキーパー／ホメオスタシス • 何かあったらすぐに連絡をして