

SESSION 2021 05

全2時間

※各STEPがコーチング上達へ非常に重要な伴となる

トークにはコーチングの基礎のほぼ全てが盛り込まれています。このトークを実践することで自動的に相手を理解するスキルが上達して商品までその場で作成することができます。「実践こそが一番の学び」「話を聞く訓練」是非あなたのものにして確固たる技術としてください。

解説

このスクリプトを実践してゆくだけでコーチングのスキルが上がってゆきます。コーチングとは願望実現のスキルです。全てが超重要項目です。1000回読んで血と肉にしてください。コーチングのスキルはたくさんありますがこのセッションを繰り返すことで以下のスキルが身につく、できるようになります。1：イメージする力（ビジュアライゼーション）2：相手理解のための質問力 3：信頼構築力 4：非言語メッセージ（感情での繋がり）5：価値観 6：時空がズレる目標設定法 7：原則とイメージ 8：マインドセット その他 事前理解 計画

1 事前準備

契約はここで決まる **事前アンケート読み込み** **ピークステート** **インカンテーション**

STEP1：事前アンケートを読み込む

STEP2：インカンテーション＝未来・思う込み・エネルギーを作る（状態を最高潮にする）わかりやすく言うと、孫悟空がかめはめ波を打つ前（あっちゃんのてくまくまやこんでも良い）のような状態管理状態をパーフェクトにする。『今日私は目の前の人を今までの人生の誰よりも理解し、相手のための最良のプログラムを作成できる。だからこの人は私のすでにクライアントである』成功者は気合やエネルギーを大切に→ 決断させること 本気になってもらうこと

超重要！！【セッション2020に望む前に】

見込み客はこちらの確信を買います。確信を入れてエネルギーを高めてセッションに臨むこと。YESの決断は 「確信とエネルギーのたかい方に上がる」必ず契約をするという確信を持つ。一対一のセッションの成約には原理原則があります。100%中どれくらいのレベルかを自問し、100%の状態になって初めてクライアントに会うことができます。

【重要】インカンテーション：全身と声、動きを使い独自の動きをマスターしよう ※インカンテーション（呪文）のやり方をしっかり取り入れよう。インカンテーションは契約において最も重要な要素の一つである。【3つの確信】①適切な価格設定（自分が「心から安い」と心から言えるような商品パッケージを作ること）②意図を明確にする → 困ったら原点にかえる → 「目の前の人の幸せを願う」 = 前頭葉 ミラーニューロン③直前の状態（20-30分 45-60分） → 成功の秘訣は 波動 エネルギー インカンテーションとピークステート ○○さんにとっての幸せとは?? ○○さんはどのような人生を歩んで来て、両親にどんな風に育てられたんだろう? 無駄に時間をかけない。（2時間でおわす）状態が100%じゃないならばセッションはやめる。

2 ラポール

お互いが正直に向き合えなければ契約はない 共感力 ラポールを深める 感謝 完全承認 自己紹介

——ここからトーカー——

今日は貴重なお時間の中いらしていただきまして本当にありがとうございます。（握手など）アンケートにも真摯にお答えいただきありがとうございます。○○さんよくここまで向き合ってくださいましたね。ありがとうございます。（強く承認）

—— 解説 ——

①事前アンケートから質問し、自己開示する。相手と同じ悩みを体験したことをリサーチし準備しておく。「私も同じで○○な体験をしました。○○さんと似た部分を感じましたが○○さんは△△だったんですね。本当すごいなあと感じていました。」（共感）（共通点を探す・秘密の共有・マニアックな箇所程よい・借金・恋愛・秘密）

②秘密の共有。自己開示をすることでさらにラポールを深める。褒める。ねぎらい。否定はNG。

③相手に合わせた自己紹介 ストーリーテリングを学ぶことをお勧めする。成功者は自分の物語を自由自在に目の前の状況に合わせて話す。

暗にすでにそこを乗り越えた経験をシェアすることでよりラポールを築くことができる。

※あなたの様々なシーンからプロフィールを相手の悩みに合わせる。事前アンケートから毎度設定見直しを繰り返す。→自己紹介は長く話しすぎない。相手の過去に合わせる。共通点をピックアップして共感する程度にする。

【自己紹介の例】実はここまで話しません。本当に目の前の人に合わせてちょろっと話す程度にします。自分の人生は幼少からアトピーで「やりたい。でもできない。」と言う

シーンがたくさんありました。アトピー性皮膚炎があつて、手にずっと出ていました。大学生時代はプロミュージシャンを目指していましたが手に常に傷があつて、楽器を思うように引けずに諦めたり、バーテンも店長としてやったりしていましたが、最終的に水仕事で手が傷だらけで固まって動かなくなってしまう、使えなくなつてやめました。何もかも中途半端になってしまう自分に嫌気がさしていましたが、手を使わずともできるセールスという職業に出会い、営業成績がトップクラスでした。セールスに自信を持っていたので大丈夫だろうと勢いで起業しました。セラピストとして人を癒すという経験を数年しましたが、営業が得意だったはずなのに、起業してからは全くうまくいかず・・・お店も潰れてしまいます。お金に本当に困り、借金もしました。どうしようもない状態、「在宅・稼ぐ」で必死で検索してヒットしたのがネットビジネス。そのピンチでやることを決めたネットビジネス、崖っぷちのため朝から夜中まで没頭したった2ヶ月で月収50万以上を確定させ、その後8ヶ月2500時間コンテンツを作り続けます。しかしながら私の作ったコンテンツは海外ユーザーにコピーされて、そっちが残り私のコンテンツが消えてしまい全て木っ端微塵に1日で消えてしまいました。人生初の引きこもりをしてまでも掴んだ成果が飛んでしまい、収入がなくなった私は引きこもりに増して廃人になりそうでした。人生で初めて本当の意味でお金に困るという経験をします。「どうしよう・・・どうすればいいのだろう？」考えてもしょうがないのに考えるしかない状態。そんな時にたまたま開いた自身のお茶会で出会いがあり、(成功は出会いしかない)あとがなかった私は、「これが最後の望みだ」「かけてみるしかない」という気持ちで私は人生で初めて自分にマンツーマンでコーチをつけました。正直当時の私にとってはかなり高額だったので非常にリスクもあり怖かったのですがそのコーチの人間味あふれるアプローチと崖っぷちの私への承認は私の当時の心にまさに突き刺さり、「ここしかない」と勇気を持って決断し、最後のチャレンジをしようと誓い人生で初めてカードローンで借金をして決断しました。まさかのその1ヶ月後、それまでの成果の3倍以上の売上154万円を出すことに成功しました。本当の意味で救ってくれたのは一つ目に一人の人間の「サポート」つまり「コーチング」そして二つ目に本来セールスが得意だったはずの私が起業して一向に成果が出なかった理由を探って見たところ、お金に困ってから必死で学び四六時中聴き続けた「ビジネスマインドセット」でした。三つ目が今までの人生でも常に成果を出すことができた「セールステンプレート」この3つがなければ成功は無理だなと確信しました。この失敗から起業してから私にとって最も大切な体験を学び、人の本当にやりたいことに向き合つてサポートすることこそが私のやる使命だと確信してからはどんどんビジネスも発展させてゆくことができながら今に至ります。

【要約】自分の人生は幼少からアトピーで「やりたい。でもできない。」というシーンがたくさんありました。アトピー性皮膚炎があつて、手にずっと出ていました。大学生時代はプロミュージシャンを目指していましたが手に常に傷があつて、楽器を思うように引けずに諦めたり、バーテンも店長としてやったりしていましたが、最終的に水仕事で手が傷だらけで固まって動かなくなってしまう、使えなくなつてやめました。そんな私でもでき

た職種はセールスでした。トップセールスマンとして会社員時代は活躍することができたので、起業してもなんとかなるだろうと起業しました。しかしながら、、、全然うまくいかず借金してできたお店を潰してしまい、後がなくなりました。そんな失敗ばかりだった私でも月商100万、1000万と達成できたのが、集客、セールス、商品開発の3つをネットで仕組み化し、またセールスをシステム化することでした。そしてその仕組みをクライアントに教えたところ100万、200万、500万、1000万と売上を伸ばす人が続出していきましたので、そのことについて本日少しでもお伝えできればとも思っています。

3 セッションの意図

今日どこまで行きたい？今日のセッションの目的の明確な設定と共有 言語化と映像化

——ここからトーク——

始まりをしっかりと伝える→「ではそろそろ始めていきますね」

ここは任意→「一つご提案なのですが、この体験セッション、後から振り返った時、〇〇さんにとってとても価値のあるものになります。ですのでもしよろしければ録音させていただいてもよろしいでしょうか？（録音はしなくても良い。私はスッと「レコーディングをしていますのでご了承ください。」）

ちなみにですが、この録音はご契約いただいた方にはプレゼントさせてもらってます。もちろん今は契約云々なんてお考えでないと思いますので念のために録音させてもらいますね」〇〇さんの言っていることをできるだけ聞き逃したくないので、メモだけ取らせていただきますね。

このセッションでは〇〇さんが普段では考えないことや、答えるのにちょっと時間がかかるような質問をさせいただくことがあります。それは大丈夫ですか？・・・ありがとうございます。

〇〇さん自分一人で考えるのと、誰かコーチなどのプロフェッショナルに質問してもらって考えるのとでは全く違う効果があることは理解できますか？（ミラーニューロン）それは簡単に表現すると2者の脳の枠の違いによって、新たな発見やアイデアが自然に生み出されることが多々あるからです。

是非本日は〇〇さんご自身の幸せのためにしっかり向き合ってあげてくださいね※プリフレーム

また正直な気持ちや直感を大事にした方がセッションの効果も出やすいです。そのままの〇〇さんの感じたことを是非アウトプットしてみてくださいね。

——— 解説 ———

【質問における大切なこと】

相手から答えを聞くのではなく、相手の中に変化を起す質問をすることである
スケッチブックに絵を描くように

【質問の種類】

- ・もっと聴かせてもらえますか？
- ・具体的にもう少し聞かせてください
- ・どんな意味がありますか？
- ・どんな気持ちがしますか？
- ・どんな感覚でしたか？
- ・どうなりたいんですか？
- ・どうしたいんでしょうか？

5 W1H どうして、なぜ、誰と、いつ、どのように、どこで

4 価値観・人生観・最も大切なもの

【最重要】契約が決まる。本当の願望、絶対に達成したいことと理由。
本当は何のために、何がしたいのか？本当はどうなりたいのか？

【最重要】価値観・最も大切なもの・絶対的理由の掘り出し→何の為にそれを達成したいのか？描く。お互いに斜め上にある同じスクリーンに描写をするような感覚を持ってヒアリングする。

——ここからトーカー——

◆質問のウォームアップ①※以下の質問からピックアップして目の前の人にしたい質問を選択してください。（★8つのうち1、2個選択）②-⑥の質問の為の質問がこれらの質問である

1 ○○さんが多く時間を使っていることは何ですか？ →何のためにそのように行動しているのでしょうか？

○○さんのその時の事ちょっとイメージしたいんですよね。具体的にどんな状態ですかね？などのような質問を入れてもいい。

2 ○○さんが喜びを感じるのは何に対してですか？

3 ○○さんが人生において強く心を動かしたのはどんなときですか？

4 ○○さんにとって成功とは何ですか？

5 ○○さんにとって才能とはなんですか？

6 ○○さんにとって家族とは何ですか？

7 子供の頃は、どんなお子さんだったのですか？ 8 ご両親はご健在ですか？性格はどちらに似ていますか？

相手から答えを聞くのではなく、相手の中に変化を起す質問をすることである スケッチブックに絵を描くように

【質問の種類】

- ・もっと聴かせてもらえますか？
- ・具体的にもう少し聞かせてください
- ・どんな意味がありますか？
- ・どんな気持ちがしますか？
- ・どんな感覚でしたか？
- ・どうなりたいんですか？
- ・どうしたいんでしょうか？

5W1H どうして、なぜ、誰と、いつ、どのように、どこで

◆ものがたり作成（ものがたりのキーは不幸や秘密にある）

②-⑥の質問が最も大切である。この質問をするために十分にウォームアップをしてゆくイメージ

②（クライアントものがたり作成：不幸は物語作成に最も重要）

これからする質問はもしも抵抗があれば答えなくても大丈夫です。（秘密は人生において非常に大切なポイントになりうる）

○○さんが今まで最も辛かったことって今話すことはできますか？（もしくはこちら→今シェアしてもいいあまり人に言ってないような秘密はありますか？）

（秘密の共有は稀な関係性となる）少し変わった質問をします。これから○○さんのことをもう少し教えてください。（○○さんにとっての本当の願望に近づいてゆきます。）

③○○さんは何のために生まれてきたと思いますか？（○○さんにとっての人生とはどんなものですか？）どんな意味がありますか？どんな気持ちがしますか？今それは見えていますか？

④ではその○○さんにとっての人生でもっとも大切なものは何ですか？（ゆっくり言う）どうしてそれが大事なのでしょう？それにはどんな意味がありますか？どんな感情がありますか？どんな気持ちがしますか？

※この質問はどちらかを選択する

パターン1：⑤ここで〇〇さんの未来をもう少し明確にしてゆきます。もしも今、〇〇さんが全てを所有していて全てのことを叶えられるとしたら、この世で何を実現しますか？

パターン2：⑥〇〇さんが人生において死ぬまでにやらなかったとしたら後悔しそうなことはなんですか？（3ヶ月後に命がなくなる としたら何をしますか？）

もう少し具体的に明確にしてゆきましょう。

もう少し教えてもらえますか？

具体的に教えてもらえますか？

どうなったら最高の状態と言えますか？

【重要！！ヴィジュアライゼーション→感情を感じて貰う】

ではここで目を閉じて見てください。その「最高の状態」が実現している状態をイメージしてもらって良いですか？なんとなくでもイメージできたら目を閉じたまま合図をください。

そこには今何が見えますか？

今どんな気持ちですか？

何が聞こえてきますか？

身体の感じはどうですか？

そしてその自分を味わって見てくださいどうでしょうか？

本当に実現したい理想の状態と感じていますか？

そこまで本当にいろんな困難や壁を乗り越えてその場所に〇〇さんは立っています。そしてたくさんの人たちのために貢献してきました。他の人にはできないことや、大きなチャレンジを勇気を出して乗り越えてきました。その自分がそこに立っています。その自分が今感じている価値とはなんでしょうか？（愛 貢献 安心 冒険 自尊心 自信 進化）

5 時空を超える 目標設定

最も重要！価値観とつながり時空を超えた3ヶ月後の目標設定

目標設定 課題明確化 50%前後の目標設定 3ヶ月後の目標明確化 各領域の説明 あなたのコーチングをどの分野で売るかを定める。

人間関係

お金

仕事

健康

——ここからトーク——

ではこれから〇〇さんの目標を立てていきましょう。下の図を見てみてくださいまず今の現状がわからないと最も効果的な目標が立てられないので、現状をまずは整理しましょう。私が今から各領域の説明をしてゆきますので各領域10点満点で何点か採点してください。人生は大きく分けて健康・人間関係・仕事・お金の4つの分野に分かれます。

健康は、心身ともに健康か？怪我、病気がないのはもちろん、感情もそうです。イライラや不安がコントロールできているかとかですね。→何点ですか？

人間関係は家族、お子さん、友人、仕事先、恋愛面・結婚生活などで満足してるかどうかです。→何点ですか？

仕事は自分の心からやりたい仕事が行われているかどうか。使命感のようなものにつながっているかという観点です。→何点ですか？

お金は同年代と比べてどうだとか、年齢の常識ではなく〇〇さんが心から望む収入かどうかです。それによって時間の自由や場所の自由も得られますよね。ですので時間、場所もお金に含まれます。→何点ですか？

最も影響力のあるカテゴリーを設定 実は全てが連動している（お金・健康・人間関係のどれかに特化したプログラムならばさらに細分化する 例えば健康の場合・・・見た目やダイエットか？単純に痩せたいのか？病気がちなのか？イライラなのか？など。）

【◎重要】実は全員に共通するのは、自分のやりたいことを仕事にできていて、きちんと稼げているか？である。人生での大半が仕事なので、ここがずれている人はどうしても幸福度が低い。「自分のやりたいことを仕事にできていて、きちんと稼げている状態」ここをクリアしている人は幸福度が高い。どちらにしてもここを目標にすると良いのである。

ここまでやって来て何か気になった点は〇〇ですね（1番点数が低い箇所をエスコートして良い）ここ大事なポイントなので一緒に考えてゆきますね。色々な分野を考えるとあちこち行ってしまい成果も出づらいので、今回は（健康・人間関係・仕事・お金）だけみてゆきましょう。ではその領域が10点満点になる条件を教えてくださいませんか？

※例えばお金だったとしたら 月収がわかりやすい。「毎月いくらもらえたら10点満点ですか？」

毎月月収100万円 健康ならば マイナス10キロなど あえてリミッターを振り切るために（月収300万とか、マイナス20kとか言う人がいますよと言うことを伝えてあげても良い） 「

毎月100万円ですね」 仮に100万円達成したシーンをイメージして、具体的に達成したらどんなことしていそうですか？ 5つ書いてもらえますか？（5分）（書いてもらう）

基準（BE）を上げる 書いたものをシェアしてもらえますか？

目を閉じましょうか。「~~~~~している自分、~~~~~な自分、~~~~~な自分はイメージできますか？」そして~~~~~している自分はイメージできますか？イメージしてみてください。鮮明にイメージできたら教えてください。今どこにいますか？周りには誰がいますか？どんな表情ですか？どんな気持ちがしますか？その自分を感じてみてください。そしたらそのままその自分になりきってみて感じてみてもらえますか？（BE DO HAVE のBEを確定しなり切る）

その先には先ほどおっしゃっていた〇〇さんの最高の未来（さっき出した最高の状態を具体的に言ってあげる）に繋がっている感じはありますか？（価値観、大切なものとのつながりを感じてもらおう・繋がっていない場合おかしい）（基準をあげる・設定を変える）

再度採点 今の目を閉じている状態でもう一度採点しましょう。健康 何点ですか？人間関係 仕事 お金は？ 人生トータルで考えると？

今ですね 収入を10点にしたらお分りいただけたと思うんですが、全体的に他の領域が上がって来ましたし 特に〇〇に関しては上がって来たのが実感いただけたかと思えます。結構皆さんいろんなことを得ようとしがちなのですが、それでは遠回りになってしまいます。〇〇さんの場合はここ（例えばお金）だけにこれからしばらくの間 フォーカスして成果を出してゆくことで人生が全体的に良くなっていきましたね。全ては連動しているんです。

※再度確認 うまくいかない場合→質問してどこがまだ足りないかを明確化する。それが満たされたとしたらどうかを質問する。

ちなみにこの10点満点の月商100万円という目標ですが、今まで（昨日）の〇〇さんを思い出してみたいんですが、今まで（昨日の）の〇〇さんの行動を上から客観的にみていつくらいに達成できそうでしょうか？（最近はこちら）

ではそのやり方を知っているサポートが（セミナーの場合のみ：ではこのプログラムをやりながら私と）やり方を具体的に教えてくれて、なんでもその人と一緒に相談しながら2

人3脚で一緒にやっていったらいつくらいになりそうですか？ →3ヶ月後には達成できそうです。（通常は早くなる）

では〇〇さん、3ヶ月後に100万円達成したとしたら、1年後はどれくらい達成していそうなイメージですか？ →200万くらいは達成できそうです。

すごいですね。では1年後に200万円達成していたとしたら、3年後は？ →500万くらいは達成できそうです。その先には先ほどおっしゃっていた理想の世界に繋がってゆきそうですか？ →はい

この目標を達成できたとしたら、先ほどおっしゃっていたように〇〇さんの本当に欲しい未来の〇〇の状態に繋がってゆきますよね？ とすると仮に100万円を3ヶ月で達成できたとしたらこの目標達成がきっかけになって1年後の200万円、3年後の500万円につながってゆきますよね。そしたら年収1000万円や、5000万円の達成の可能性も出てきますね。（数値化し淡々という）

そして更にその先には〇〇さんの〇年後の未来「〇〇な状態（本当に最高の状態）」、そして〇〇さんの本当に欲しい未来〇〇な状態にも繋がってゆく可能性が出てきますね？ →はい をもらう

一つ伺いますが、この目標を3ヶ月後の〇月〇日に〇〇さんが達成できたとしたらその理想の未来にどんどん繋がってゆきます。

だとしたら〇〇さん、今日この日からその目標達成の日（●月●日）までの3ヶ月間は今までの過去の人生やこれからの人生何十年の中でどれくらいのインパクトのある3ヶ月間になりそうですか？（or数値化したらどれくらいの価値のある3ヶ月になりそうですか？）「やばいインパクトですね」（「億単位に繋がりますね」）
→うまくいけば必ずこうなる（ここが目標設定で最も大切な箇所）

ではもうやるしかないですね。（新しいステージの発見ですね。おめでとうございます。）（落ち着いて）

—— 解説 ——

→目標設定がうまくいけば「相当なインパクトの目標ができる」（私たちコーチやサポートは絶対的な目標を引き出す必要がある）目標をしっかりと明確に書いてもらう。※3ヶ月後〇月〇日 月収100万円を〇〇の仕事で得ている。

6 ワーク

決断した・しない未来の違いを明確にイメージ

——ここからトーク——

痛みのワーク

セッションして今の〇〇さんがの課題解決のために必要な新しい行動、もしくは決断は何ですか？ → 明確な行動を知ることです。

「わかりました。ではこれから〇〇さんの目標を叶えるためにイメージのワークをしていきますね！では目を閉じていただいてもよろしいでしょうか？私が開けていいですよというまでは閉じていてください

目を閉じてもらう

もしそのまま、その決断や行動（課題が解決）を一切せずに、更には先ほど目標を立てたにもかかわらず 3ヶ月後になってもこの目標に全く近づいていなかったとしたら 〇〇さんの人生はどんなものになりますか？ 〇〇さんはその〇〇さんをイメージして見てどんな気持ちになりますか？

※問題（課題）が解決しない、、、その先の未来を、示唆する質問。問題（課題）を、今解決することの大切さを、意識してもらう！「目的」：「今」、本気で解決しなければならない！！その理由を明確にする

痛みの最大化（例：自信を失ってお金も失った）自分

そのまま変わることなくただ時間だけが過ぎていきます。時間が過ぎてそのまま1年がすぎました。その自分をイメージしてみてください。その自分は何を失っていますか？ そんな自分を見て自らはどんな気持ちになりますか？ 〇〇さん、その先そのまま行ったら 〇〇さんの未来はどうなりそうですか？ →最悪です。

その1年後の最悪な自分を感じてみてもらえますか？ その自分を感じてみて下さい。（その自分になりきったかのようにその自分を感じてもらおう）

その1年後の自分は・・・今の〇〇さんにどうなってほしいと思っているのでしょうか？

安心感を与える パターンの中断

〇〇さん、ちなみに昨日の晩ご飯は何を食べました？「天ぷらです」※こちらがわざと笑って相手の笑いをエスコートする

目を開けて大丈夫です。これはもしも〇〇さんが行動しなかった場合に起きてくる現実です。なので本日私のコーチングセッションを受けたという時点で、〇〇さんはすでに人生を変える決断していらっしゃると思います。〇〇さんが行動しないなんてありえません。私もしか

りサポートいたしますのでご安心ください。ちょっとリラックスしましょう。目を閉じて深呼吸をしてみてください。そしたら首を3回ずつ回しましょう。

★★★買い物は実はなんとなく買っている（トークを自信満々で相手を理解しながら読み抜く）

「で、〇〇さん今散々イメージしてみて決断も行動もしない人生は嫌ですか？」 → はい。

「そうですよね。そんな人生嫌ですよね」 → はい。

連続してはいをとる「目的」：本気で解決したい！意思表示してもらおう！！やり遂げるコミットしてもらおう！！

「〇〇さん。本当に変えたいですか？」なぜこの質問をするかという、「本気で決めないと変わらないからです」 → はい！「目的」：プレゼンテーションの骨組みは「YES 誘導」です「はい。はい。はい。」 → 「YES 誘導」 → はい。

ではこれから大事なことを3つお伝えします。

1) まず一つ目に、学んでいるだけでは成果は出ないんです。（破壊）

今までの教育スタイルがそれです。学んでください。最後に卒業証書を渡しますで成果が出るのはトップ5人だけで95人はダメなんです。誰かと一緒に学びながら、実践をすることが大切なんです。例えば砂浜にトラックが埋もれて動けない時を想像してみてください。一人じゃ動かない状況です。動かす時には最初だけものすごいエネルギーが必要ですよ？最初は誰かと一緒に押すとか、つまり実際に新しい今までと違った行動をする必要があるんです。

2) 二つ目に明確な知識、つまり今まで知らなかったことを知ることが必要です。知らないとやはり成果は出ません。ですので〇〇さんは知らなかっただけなんです。〇〇さんが悪いわけじゃないんです。（破壊）ご安心ください。

3) 三つ目に〇〇さんが本気でも変わらないんです。（破壊） → 「どういうことですか？」誰かと一緒に本気でやる必要があるんです。〇〇さんだけ本気になっても、知らないことを知らなかったり本気で失敗する方向に進んでしまったら失敗してしまいますよね？

新しい未来に進むためには誰か、正解を知っている人と本気になることが必須条件なんです。

例えば伊藤博文って知っていますか？ → 「はい」

伊藤博文の先生って誰か知っていますか？ → 「知りません」

吉田松陰先生です。

ではヘンリーフォードっていう車を作った人を聞いたことはありますか？ → 「はい」

ではヘンリーフォードの先生誰か知っていますか？ → 「知りません」

エジソンです。 → 「えー！ そうなんですね！」

はい。みんな誰かと一緒にやっていますよね？

私も先生がいます。そして私の先生にも先生がいるのでもしも成果が出ていない人が、一人でやっていたら失敗しちゃいますよね？（どうなると思います？）

ですので誰かと一緒に本気でやる必要があるんです。でですね。〇〇さん。実は先ほど〇〇さんの目標を決めましたよね？ 私はその目標の達成方法を知っているんです。

私のプログラムでは〇〇さんが〇〇さんの未来を現実化するための、マインド面、行動面での全面的なサポートができるようになっています。

テストクローズ（本気になっていないから）

ここで本日のセッションは一旦終わりです。（と言う。間をみてすぐ次に行く）

まとめますね。（淡々と落ち着いて）

- 1) 一つ目に、学んでいるだけでは成果は出ない。実践が大切。
- 2) 二つ目に、今まで知らなかったことを知ることが大切です
- 3) 三つ目に誰かと一緒に本気でチャレンジすることが大切です。

本日〇〇さんからお話をお聞きしていて〇〇さんが（〇〇という）（セッションで出た課題）課題を解決し、人生を変えるために私が丁度今提供している最新のプログラムがお役に立てるような気がしました。

〇〇さん、そのようなプログラムがあったら見てみたいですか？ → はい

どうしてそう思いましたか？（どうしてですか？） → チャレンジしたいと思いました。

わかりました。では特別に本プログラム内容を説明いたしますね。

(プログラム内容説明は30分ですが、「アドバイスが伸びて60分くらい」になることも、ありますが大丈夫ですか?) → はい。

・話の中で、「必要なアドバイス」や「新しい提案」をさせていただくこともありますが、必要なければ「必要ない」といつでもおっしゃっていただいて大丈夫ですからね。

→ ここでスライド

----- 解説 -----

(ここまできたら普通は9割やるので、もう目の前の人クライアントであるというモードでスライドを説明してゆくこと)

●商品説明の前に！本気のテスト！【興味があるかをしっかり聞くこと】

「目的」：相手が、話を本気で聞いてみたいなら 聞いてみたくない人に説明してもしようがない！

相手の悩みを解決するスライド（あなたの商品の解説）を話し始める！

<本質> 理由：相手はあなたの商品を購入した方が幸せになる あなたは相手を幸せにできます

- ・相手よりも、あなたがその商品の価値をわかっているから！
- ・相手が問題を解決して、理想の未来を手に入れるのはいつか？

↓相手が商品やサービスを購入した後！だからあなたがプロ中のプロとして、相手に質問して誘導する！

7 スライド

コーチング・サポートの確実感と安心と強い商品パッケージ
別紙参照 (スライド)

人は「出会い」でしか成功しない