

私らしく人生を変える
VLC ベーシッククラス マニュアル

Vision Leap College

改訂：2024/05/01



はじめに

こんにちは

『ビジョンリープカレッジ』へようこそ！

あなたを本スクールにお迎えできて本当に嬉しく思っています。

それは、あなたが自分自身の価値を高め、他人の人生に本気で向き合う事を真剣に考えており、その実現のために大きな決断をして、ここにいらしているからです。

このスクールでは、あなたが短期間で想いをカタチにし、**自分ビジネスを軌道に載せられる**よう、ビジネス構築の基本から、最新マーケティング理論、実践的なコミュニケーションスキル、セールススキルなど、必要かつ十分なノウハウを提供します。そして何よりも、自分自身との向き合いを通して、あなた自身の価値に出会って頂きます。

本スクールでお伝えするスキルとノウハウは、すでに多くの方が年齢や経験を問わず、自分の強みをビジネス化することに成功してきたものです。

ですので、あなたも本気で真剣に学ばれることで、これまで学ばれた皆さんと同じような、またはそれ以上の成果をあげられることでしょう。

どんなビジネスであっても、成功の秘訣は「**自分の価値を高めること**」と「**価値を人に提供すること**」です。

本スクールはその2つを効率よく再現することに特化しています。

稼ぐことを目的とするのではなく、あなた本来の価値に出会い、そしてその価値を他人に提供することを目的とし、その成果物としてあなたも、そしてあなたの周りの大切な人も豊かさを手にすることになるでしょう。

この短期間でどこまで成長し、どこまで成功できるかは、

あなたがどこまで自分自身を信じて期待するかにかかっています。

ぜひ『これまでの人生で最も本気で生きた！』と言えるよう全力で取り組んでみてください。

共に人生に革命を起こしましょう

株式会社 ビジョンリープ
ホールディングス
代表取締役 高野貴士

目 次

【第1章】はじめに

- 1-1 本当のあなたしさを知る
- 1-2 本当の自分を知る20の質問
- 1-3 願望の明確化
- 1-4 未来が描けないのは情報が足りていない
- 1-5 どうやって情報収集をするのか？

【第2章】自己実現の前提

- 2 在り方
 - 2-1 自分を信じる
 - 2-2 自分が源
 - 2-3 意図100
 - 2-4 自分との約束
 - 2-5 枠を超える
 - 2-6 全力でやり切る
 - 2-7 量は質に転換する
 - 2-8 正直さと誠実さ
 - 2-9 返報性の原理
 - 2-10 自分の心の声を聞く

【第3章】想いをカタチにする

- 3-1 現在地と理想の未来
- 3-2 真の課題解決能力を育てる
- 3-3 タイムマネジメント
- 3-4 セルフイメージが全ての現実を創る
- 3-5 稼ぐ金額と頑張る量は比例しない
- 3-6 カラーバス効果とは

【第4章】目標達成の技術

- 4-1 プロコーチ業のビジネスモデル
- 4-2 目標達成の技術

STEP1 目標の明確化

- s1-1 ゴール設定が必要な理由
- s1-2 スマートルール
- s1-3 スマートルールでゴール設計

STEP2 目的の明確化

- s2-1 価値観の明確化
- s2-2 痛みと快樂

STEP3 リミティングビリーフの除去

- s3-1 心のブレーキ
- s3-2 リミティングビリーフとは
- s3-3 リミティングビリーフの書き換え
- s3-4 自分がまず幸せになる
- s3-5 セールスに対するリミティングビリーフの特定
- s3-6 ホメオスタシス

STEP4 エンパワリングビリーフの作成

- s4-1 エンパワリングビリーフ
- s4-2 インカンテーション

STEP5 戦略立案

- s5-1 成功に必要なのは能力・才能ではない
- s5-2 プロジェクトプラン
- s5-3 TTPがうまくいく理由

STEP6 行動計画の作成

- s6-1 行動計画

STEP7 大量行動

- s7-1 大量行動の考え方

STEP8 行動の習慣化

- s8-1 行動の習慣化
- s8-2 褒める技術
- 4-3 バックエンド (BE)

【第5章】マーケティング

- 5-1 マーケティングとは
- 5-2 プロセスマーケティング
- 5-3 集客
- 5-4 ハイブリッド集客の基本形
- 5-5 FEセミナーの設計
- 5-6 体験セッション (個別)

【第6章】セルフプランディング

- 6-1 ペルソナとは
- 6-2 ペルソナ作成の例
- 6-3 USP (Unique Selling Proposition)
- 6-4 USP作り
- 6-5 ペルソナ・USPのよくある勘違い

【第7章】Chat-GPT

- 7-1 Chat-GPTを活用する
- 7-2 Chat-GPTの始め方
- 7-3 プロンプトの作り方
- 7-4 課題シートの取り組み方

【第8章】 ワーク集

- 8-1 セールス告知文の型
- 8-2 共感を生む掴みの文章のイメージ
- 8-3 LP制作の基本

【第9章】 プロ意識コンテキスト

- 9-1 魅力の源泉
- 9-2 一流コーチのコーチングセッションのデザイン
- 9-3 一流コーチの魅せ方（服装・身だしなみ・仕草）

01 はじめに

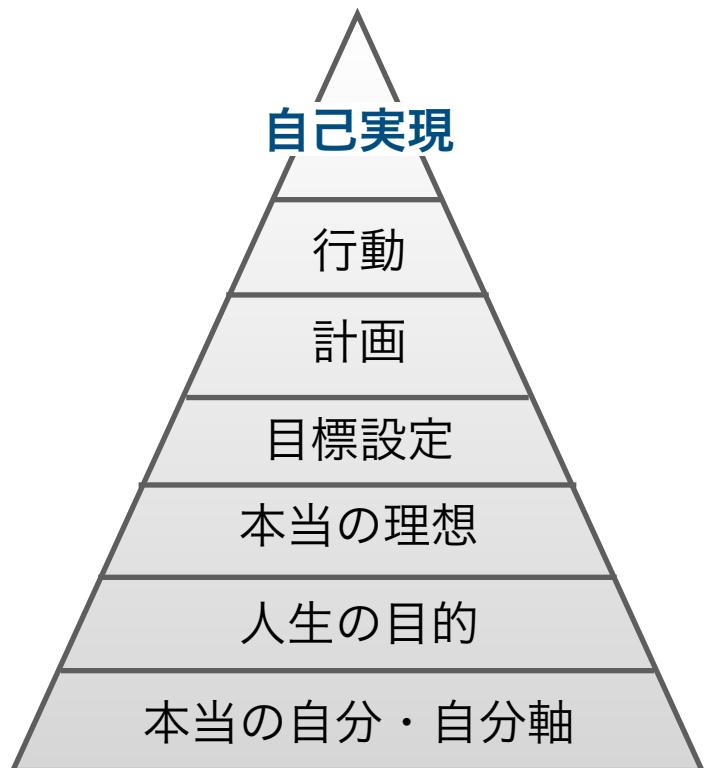


1 本当のあなたしさを知る

<自分自身を知る>

「本当のあなたはどんな人ですか？」

<自己実現の全体像>



1-2 本当の自分を知る20の質問

【質問1】

あなたは、今「本当の自分」を生きていますか？

【質問2】

生きていると回答された方は、

どんな所でそう感じていますか？

生きていないと回答された方は、

本当の自分を知り、どんな人生にしたいですか？

【質問3】

あなたの家族構成を書き出し、それぞれに対するあなたのイメージを書き出してみましょう

1-2 本当の自分を知る20の質問

【質問4】

ご自身の性格で、嫌いな所、ダメだと思っている所、人と比べて落ち込んでしまう所はどこですか？

【質問5】

何がきっかけで、そんな自分が嫌いに、あるいは、そんな自分はダメだと思うようになったと思しますか？

【質問6】

あなたを育てくれた人（父・母・祖父・祖母等）の嫌いな所、向き合いたくない部分はどこですか？

1-2 本当の自分を知る20の質問

【質問7】

あなたを育ててくれた人（父・母・祖父・祖母等）に
されて悲しかった、辛かった、怖かった出来事は何ですか？ また、その時どんな感情を抱きましたか？

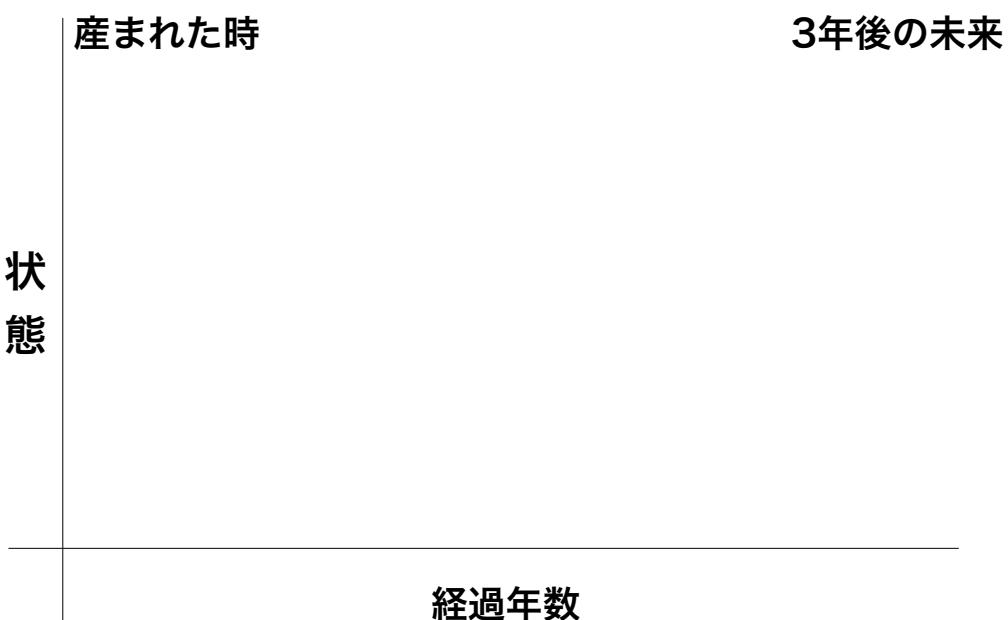
【質問8】

子供の頃（できれば12歳まで）の最も辛かった思い出
はなんですか？ また、その時どんな感情を抱きました
か？

1-2 本当の自分を知る20の質問

【質問9】

人生グラフを書きだし、これまでの人生を思い出して
みましょう。



【質問10】

人生を一度だけやり直せるなら、どこからやり直しますか？ そして、今度はどんな自分を生きてみたいですか？ また、それはなぜですか？

1-2 本当の自分を知る20の質問

【質問11】

幼い頃（6歳頃まで）の夢は何でしたか？

【質問12】

なぜ、その夢を抱いたのだと思いますか？

あなたにとって、その夢はどんなイメージですか？

【質問13】

今までの人生で我慢をしてしたり、自分の感情に蓋をしていることがあるとすれば、それはどこですか？

【質問14】

子供の頃（できれば12歳まで）の最も嬉しかった思い出はなんですか？

また、その時どんな感情を抱きましたか？

1-2 本当の自分を知る20の質問

【質問15】

あなたが尊敬する人を3人あげてください。

また、その人達のどこに憧れや、魅力を感じますか？

そして3人の共通はどんなことですか？

【質問16】

あなたが嫉妬してしまう人は誰ですか？

その人の、どんな部分に嫉妬してしまいますか？

【質問17】

今、あなたがワクワクすること、夢中になってつい

時間を費やしてしまうことはどんなことですか？

1-2 本当の自分を知る20の質問

【質問18】

あなたが、最も輝いていた時期はいつですか？

またそれは、どんなことで輝いていましたか？

【質問19】

あなたが生涯を閉じる時、息子さん（娘さん）あるいは大切な方に、どのような弔辞を読んで欲しいですか？

1-2 本当の自分を知る20の質問

【質問20】

私という人間を30文字以内で表現してみてください。

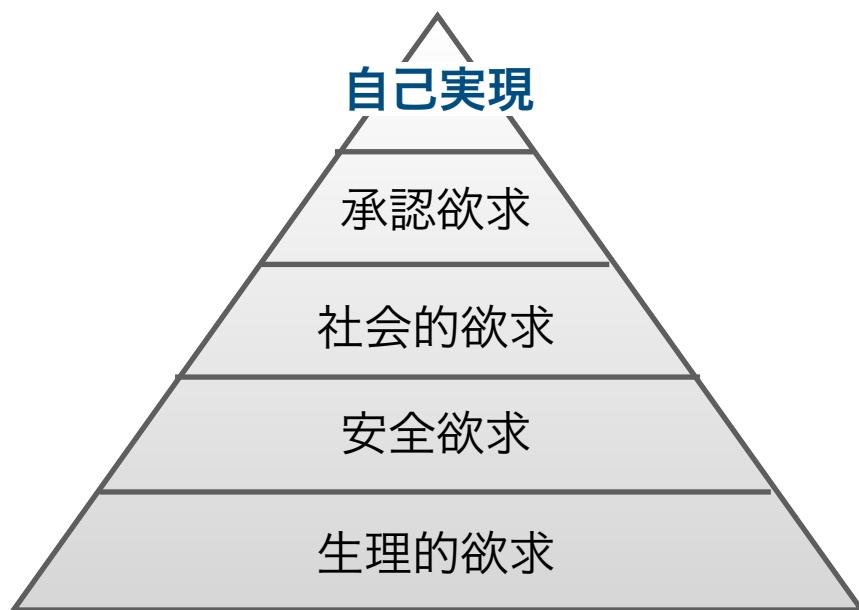
職業や立場ではなく、価値観や大切にしているもので
す。

- ・要素を書き出す（50個書き出してみましょう）
- ・ネガティブなものはポジティブに変換する
- ・声に出して読み上げる
- ・しっくりくるものを組み合わせて文章にする

1-3 願望の明確化

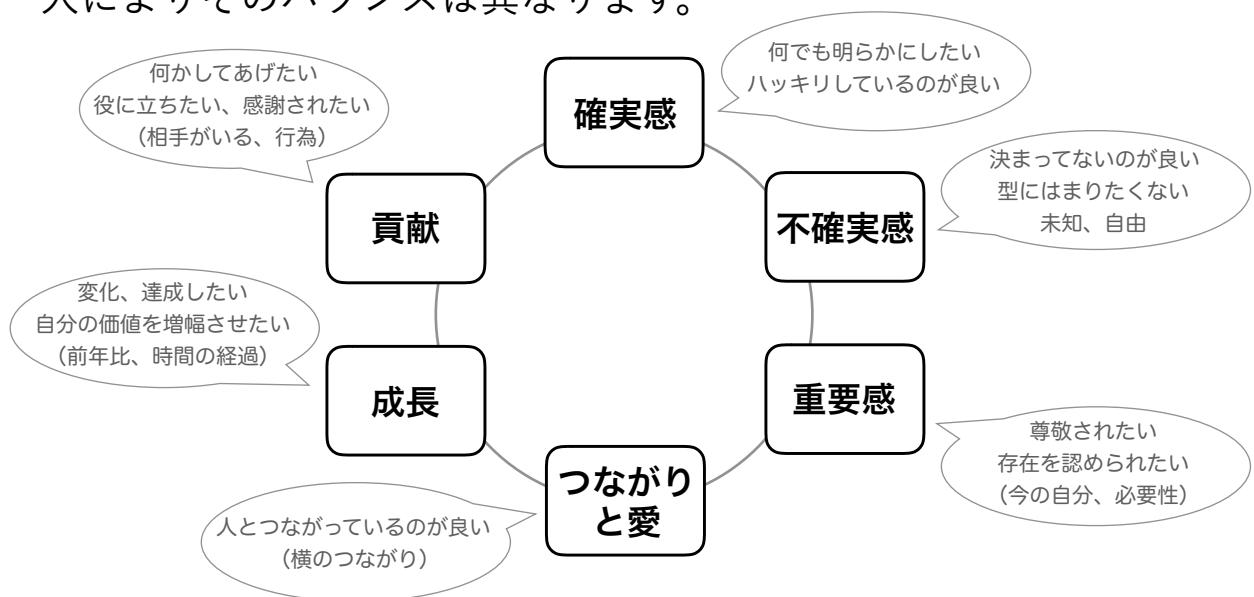
1 <マズローの法則>

私たちは潜在的に5つの欲求を持っており、
下の欲求から順に満たしていく必要があります。



2 <6つの感情的ニーズ>

感情的ニーズは6項目に分類でき、
人によりそのバランスは異なります。



1-4 未来が描けないのは情報が足りていない

◆なりたい自分・理想の未来を手にするには
イメージをすること

妄想 → 夢 → 予定へ

- 将来どうなりたいか
ぼんやりイメージしているのが「妄想」
- いつか手に入ったらいいなが「夢」
- 夢に期限を加えると「予定」になり
実現に向けて動き出す

予定となった段階ではじめて
それを手にするための行動変容が起こる

情景をイメージできたら
確実にその現実を作りだしていく
ビジョンをリアルに出来ていないとしたら
情報が足りていない

1-5 どうやって情報収集をするのか？

◆イメージを固めるために画像検索をする

Pinterestで検索しよう！

理想のイメージを画像でインプットし、実際に叶っているという感情を味わいきろう！私たちの脳は「現実」と「幻想」の区別がつかない。そのため、イメージできるものは手に入っていると錯覚をし、その現実を実際に引き寄せてしまう。

02 自己実現の前提



2 在り方

◆スキルやテクニックをどんなに学んでも、
在り方に向き合わなければ
本当に手にしたい成果は得られない

● 在り方とは 言動・習慣・思考パターン

● やり方とは 技術・方法

成功に必要なのは在り方が80%、やり方が20%

<在り方10>

1 自分を信じる

2 自分が源

3 意図100

4 自分との約束

5 枠を超える（自己革新）

6 全力でやり切る

7 量は質に転換する

8 正直さと誠実さ

9 返報性の原理

10 自分の心の声を聞く

2-1 自分を信じる

全ての学びと成長は
自分を信じることから始まる

自分自身がそれを達成できる、体得できる
理想の未来を手にすることができる
ということを信じることが出来なければ

どんなに学んでも、どんなに努力しても
成果を得ることは難しい

脳はあなたの信じたものを現実に作り出す

なぜなら
あなたの潜在意識にとって
成功とか失敗という概念はないからだ

つまり
それはあなた自身がこれは成功とか
これは失敗と定義しているだけ

そして
脳は「否定」「肯定」を認識できない

- ・ケガをしないように気をつけよう！
- ・病気にならないように注意しよう！

さあ あなたはケガや病気を想像したのではないだろうか？
あなたが想像したものを現実に作り出す

失敗したらどうしようと思えば「失敗」を作り出す
成功している人を想像すれば「成功」を作り出す

「私たちは
信じたことのみを現実として創りだすことができる」

2-2 自分が源

あなたが今いる現実というのは
あなたが選択した「結果」
その結果を生み出した
自分自身の「選択」によって創られている

全ては「自分が源で現実になっている」と
自覚するからこそ
自分自身で未来を変えて行くことが出来る

今、手にしている結果を変えたければ
自分の選択を変えることで結果が変わる

- 自分の選択に責任を持つ
- 当事者意識を持ち、人任せにしない
- 自分の選択でここにいる意識を持つ
- 「今できることは何か?」を常に考え
自分のコントロールできることに意識を向ける
- あなたは他人から傷つけられることは一切ない
仮にもし傷ついたと感じているのであればそれは
あなた自身が傷付くという選択をしただけ
- なぜ不幸が訪れるのか? それは、不幸が訪れることで、
あなたにとって都合のいいことがあるからだ

他人が源 (被害者)

言い訳をする	↔	言い訳しない
やらされていると思っている	↔	自分で選択している自覚がある
過去にこだわる、いじける	↔	今を変えようとする
自己正当化する、強がる	↔	受け入れて改善する
批判する（自分自身も）	↔	認める（自分自身も）
補償を求める	↔	リスクを冒す

自分が源

2-3 意図100

成果 = 意図100 × 方法∞ (無限大)

意図を100%にすれば、
それを達成する方法はいくらでも見えてくる

意図とは
それを絶対手にしたいという願望や欲求のこと

方法が成果を作るのではなく、
意図が成果を作る

・約束の10時に遅れてもいいかな・・・
遅れても仕方がない理由を探しにいく
言い訳を考え始める

・何がなんでも10時に行く
今自分にできる方法が思いつく
捨てるべき優先順位が明確になる

「意図を明確にしごールから逆算で考える」

逆算を導く質問とは
「自分が得たい結果は何だろう？」
「どうして、自分はそれを得たいのだろう？」
「どうしたら、それを実現できるだろう？」
「これは、自分の将来にとってどんな意味があるだろう？」
「今、自分がすべきことは何だろう？」

2-4 自分との約束

「あなたは自分自身を大切にできていますか？」

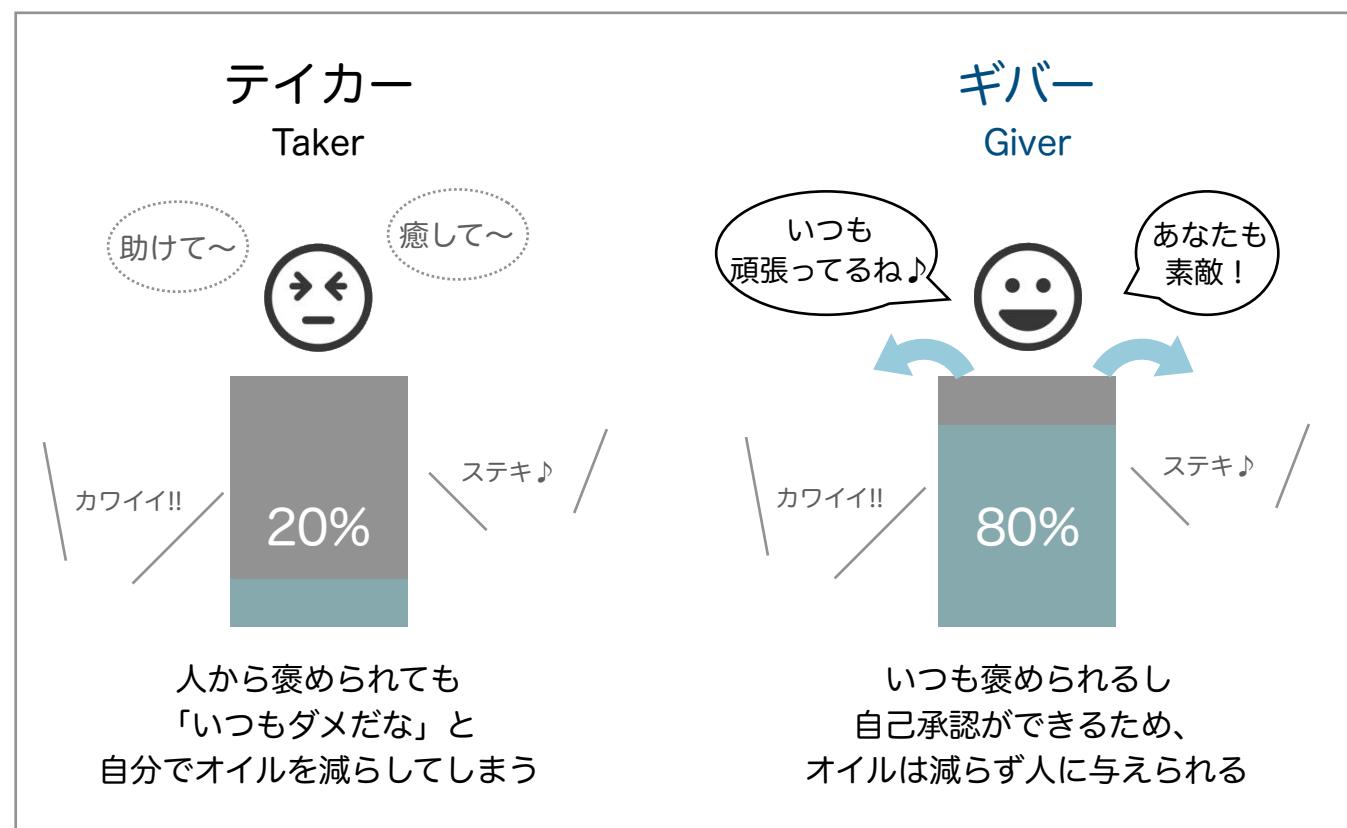
自分との約束を守る = 自分を大切にする

<承認のオイル>

自分との約束を守り、そして褒める

オイルを循環させる人になろう

- 自分との約束を守り、承認のオイルを注ぐ
- 「認めてほしい」は自己承認が足りない証拠
- オイルが溢れる人は 「与える人」 ギバー
- オイルを欲しがる人は 「奪う人」 テイカー



2-5 枠を超える（自己革新）

あなたの欲しいものは
安全領域（コンフォートゾーン）の外にある

安全領域の外は怖いと恐れているが
実際に枠を超えてみると
怖いどころか喜びに満ちている

大きなチャレンジをしようと思っても
安全領域があると
恐怖に負けて引き戻されてしまう

失敗を選択し
元の位置に戻ろうとする力が働く

・あなたがいつも一緒にいる5人の友人の平均年収と
あなたの年収は常に一緒

・月収100万円の起業家とばかり一緒にいたら、
あなたが成功しないのは難しい

・あなたの立ち位置を変えると、人間の適応能力で
あなたの基準は変わり、現実が変わる

まずは
環境を変え当たり前の基準を変える

古い信念を壊し、新しい信念を身に着ける

今の現実を作っているのは全てあなたの思い込みだ

2-6 全力でやり切る

人を変える唯一の方法は

【選択】と【集中】

与えられた環境で「今、目の前のこと」
を全力でやり切ることができなければ
どこで何をやっても成果は出ない

成功を手にするには、
それだけの「意図」と「行動」が必要

人は努力しなくとも簡単に成功できる方法を探したがる
それがあなたの成功を逆に遠ざけていることを知る

投資の世界では

- ・プロは堅実に勝てる手法をじっくり吟味して探す
- ・素人は大当たりに全財産を賭けてリスクを取り、全てを失う

まずは何を手にしたいのか？どうなりたいのか？を
「意図する」

そして

その意図を現実にするために
今やるべき「行動」に集中し、全力でやり切る

2-7 量は質に転換する

◆初めから上手くやろうとしない

才能があるかどうかは
量をこなさない限り見えてこない

量は絶対に嘘をつかない

恥をかく程、人は成長する

◆失敗とは、成功するためのプロセス（必要経費）である

私たちは失敗から学ぶことの方が多い
自分の手にしたいものと違うものを手にしただけ
そう思うことで次のステップへ進むことができる

うまくいかなかった結果を
やっぱり私にはできないんだと
能力・才能がないと思う必要は全くない

ただ、Noをもらっただけ！
あなたはそこから何を学んだか？何を成長させたか？

2-8 正直さと誠実さ

- 正直さとは 「心」と「言葉」が一致している状態
- 誠実さとは 「言葉」と「行動」が一致している状態

不思議と人を動かし魅了するのが

正直さ・誠実さ

特に正直であり続けることは勇気の要ることだが
自分に正直にならない限り人生に満足することはできない

困ったら自分や周りに正直になることで
突破口が見えてくる

苦手なことから目を背けると、人から批判される
苦手なことを受け入れた瞬間に周りからも受容される

常に誠実でいることで人からも信頼され応援される
仕事もプライベートも望む結果をつくりやすくなる

嘘や取り繕いで
自分を大きく見せようとせず
「ありのまま」の自分で相手と接する

自己中の人には目の前の人には価値を提供すること
よりも「相手にどう思われるか？」が大事なので
言うべきことを言わない

【一代で成功を収めた方の共通点】

- ①約束を守ってきた
- ②パートナーを大切にしてきた
- ③社会性に富んでいる
- ④自制心があった
- ⑤常に誠実だった

2-9 返報性の原理

返報性とは、自分の行いが
良いことも悪いことも
自分に返ってくるという原理原則

運の良い人はこの返報性の原理をよく理解し、
そして活用している

まず自分が幸せになることを許可する
誰かを優先したり、
他人によく思われようとして自己犠牲が働く

自分を犠牲にし続けることで誰かを満たそうとした時、それは
あなたの怒り、悲しみ、苦しみの感情を生み出し、
あなたが抱いた感情は、返報性によってあなたに返ってくる

自己犠牲で与えたものは
あなたに怒りや悲しみの感情を生む

相手のしてほしいことを自分から行い、
人の役に立てることを「喜び」「感謝」する

なぜなら、あなたが相手の為に行ったことは
周りめぐってあなたに返ってくるのだから

2-10 自分の心の声を聞く

人に対して抱く感情は
自分の中にある「タネ」を人を介して見ている

なぜ私は今、悔しいと思ったのだろう？
なぜ私は今、悲しいと思ったのだろう？
なぜ私は今、この人を許せないと思ったのだろう？

「悔しい」はあなたがやりたいはずなのに諦めている
「悲しい」はあなたが自分の心に正直に向き合っていない
「許せない」はあなたがこうあるべきと厳しいルールを
自分自身に課してしまっている（など）

抱いた感情をきっかけに自分の内側に常に目を向け続ける

他人があなたを傷つけることはできない

もし傷ついたと感じたならば、それはあなたの心の中に
そんな自分じゃダメだ！という怒り、悲しみのタネを抱いてい
るため、その言葉にあなたが勝手に反応し、勝手に傷つくとい
う選択をしたのだ

相手の言葉に反応し相手を責めても、何も解決しない

「私はなぜ傷ついたのだろう？」
「本当はどうしたいのだろう？」

その心に目を向け、承認し、満たすことができれば、
相手に負の感情を抱くことはなくなり、
相手に不快な思いをすることもなくなる。

03 想いをカタチにする



3-1 現在地と理想の未来

どんな自分になりたいか
どんな未来を作り上げたいのかを明確にする

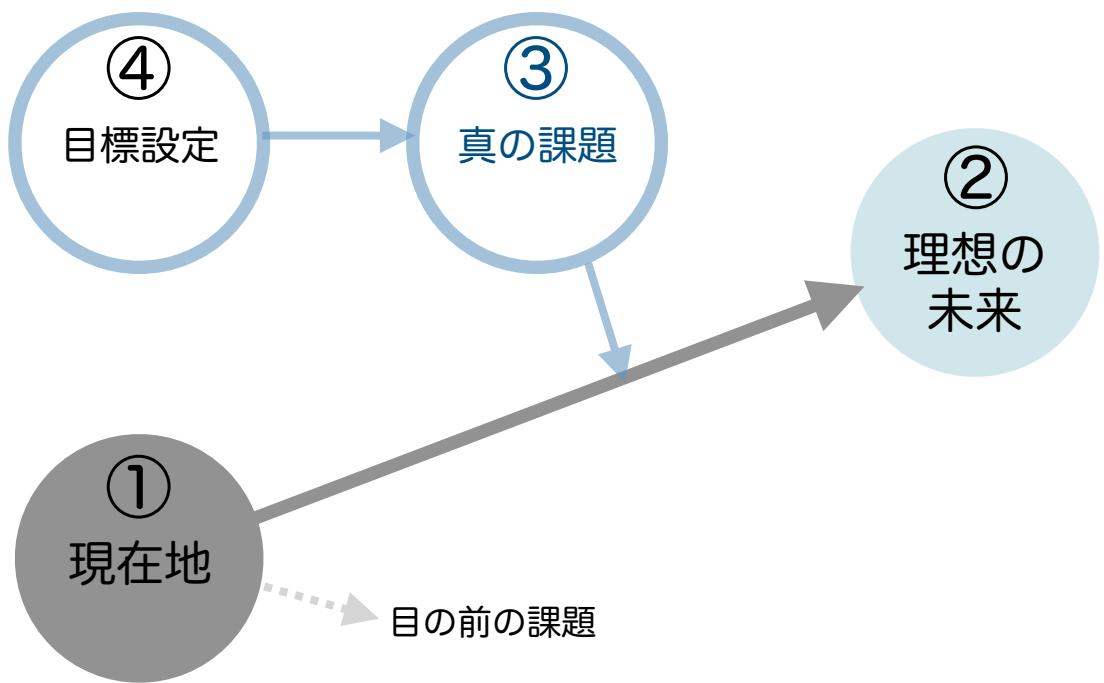
多くの人は偽りの願望に惑わされ、
目の前の課題に振り回されている

アマチュアコーチが向き合っている課題

目の前の課題

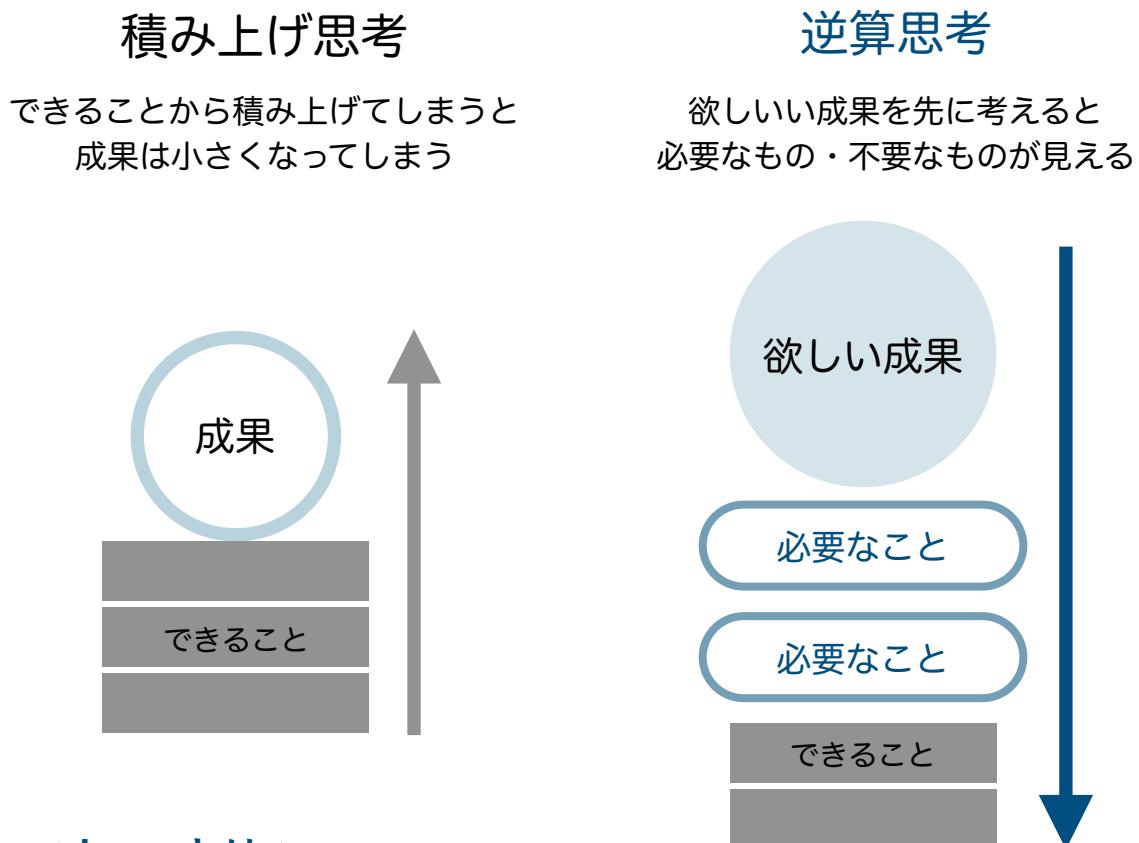
一流のプロコーチが向き合っている課題

真の課題



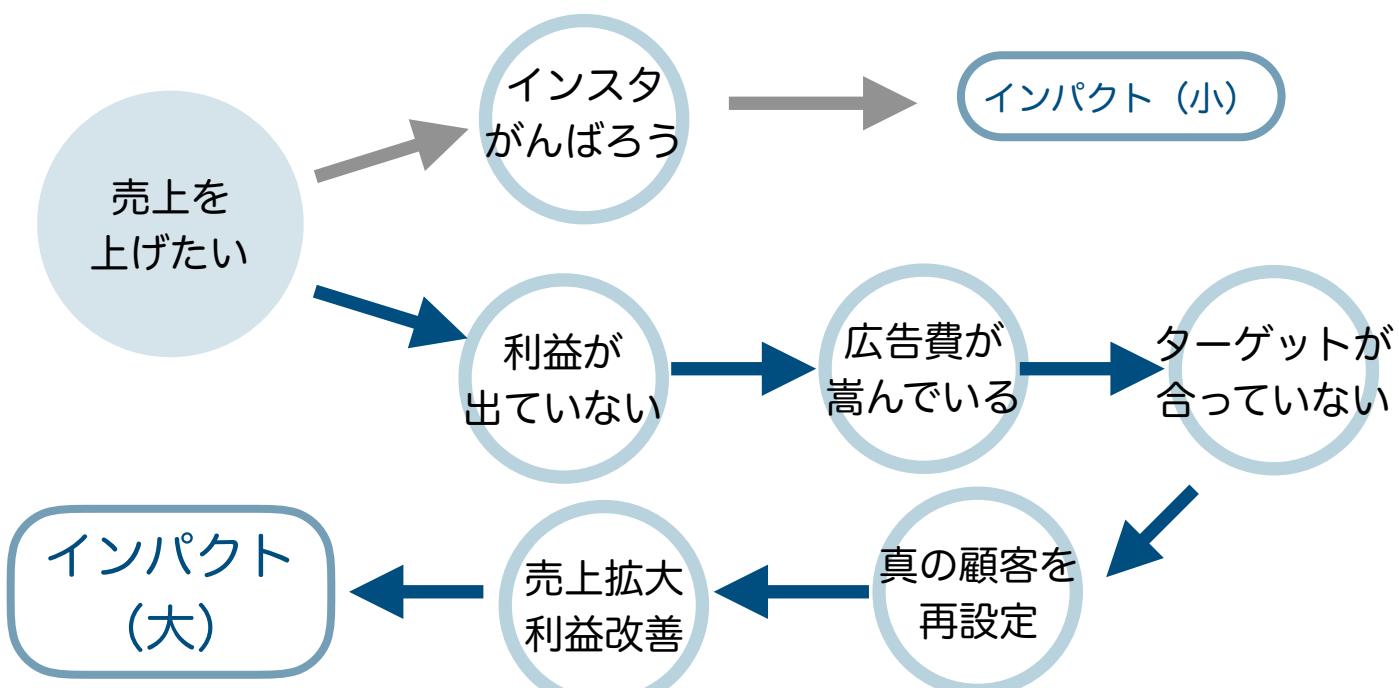
3-2 真の課題解決能力を育てる

< 積み上げ思考/逆算思考 >



< Issue とは >

真の論点を見抜く力：「悩む」と「考える」は違う



3-3 タイムマネジメント

<パレートの法則>

2 : 8 の法則

成果の 80 % は 20 % の優先事項で決まる

<重要度・緊急度>

重要で、かつ緊急で無い（第2象限）ことに最も多くの時間を移行できると人生（ビジネス）はうまくいく

第1象限：クレーム対応や、期限の迫ったもの

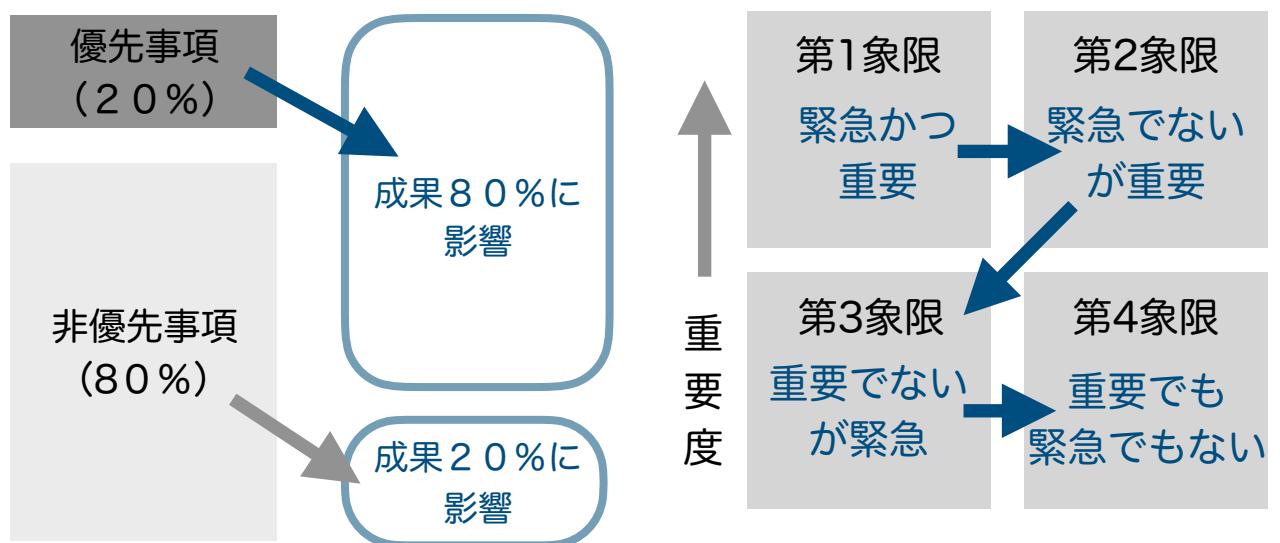
第2象限：人材育成や商品開発など

第3象限：急な来客や突発的な飲み会など

第4象限：だらだらした時間や暇つぶし

パレートの法則

重要度、緊急度の検証



3-4 セルフイメージが全ての現実を創る

◆セルフイメージ（自己評価）を書き換える

セルフイメージを書き換えることが必要な理由

今いる環境から
自分が突き抜けて別の世界に行こうとすると
恐怖を感じる

「成功したい」と思っても
深層心理が反発するようにできる

私たちはよくも悪くも
自分のセルフイメージ通りの現実しか作り出せない

これまでたくさん努力もしてきたし
自己投資して学んできた

それでも現実が変わらなかった
という経験があったとすれば

それはあなたの能力や才能の限界などではなく
ただセルフイメージを変えずに
現実を作り変えようとしていたからだ

頭では成功したいと思っていながら
成功しては困る（やらしくない）
とも同時に考えており

全く逆の2つのゴールを
同時に達成しようとしていた状態である

これでは達成しなくて当然

当たり前の基準を変え
自分の立ち位置を変えることで
必然的に作り上げる結果を変化させる

3-5 稼ぐ金額と頑張る量は比例しない



頑張っている「量」が収入を決定しているわけではない
違っているのは「頑張る向き」 = セルフイメージ

つまりあなたのセルフイメージが
200万円になった途端に
あなたの作り出す現実は全て変わっていく

3-6 カラーバス効果とは

◆脳の仕組みを理解する

脳は自分に必要な情報のみを取捨選択し
インプットする

◆セルフイメージを書き換える

脳は自分のセルフイメージを維持するために
必要な情報をキャッチする

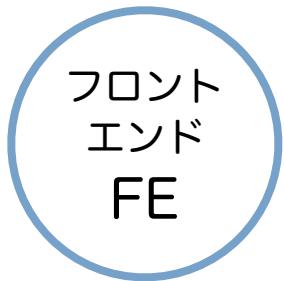
自分のセルフイメージに合わない情報は
受け取らないようにフィルターをかける

04 目標達成の技術



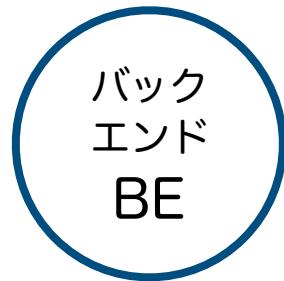
4-1 プロコーチ業のビジネスモデル

<サービスメニュー例>



体験セッション
90分

セッション
チェックシート
1,000円～3,000円



継続コーチング契約
3ヶ月～6ヶ月

目標達成の8ステップ
(ロードマップ)
24万円～48万円

*zoomセッション

- ・1時間×9回 24万円
- ・2時間×9回 36万円

1～3ヶ月目 毎月2回開催

- ・主に在り方、戦略構築

*対面セッション

- ・2時間×9回 48万円

4～6ヶ月目 每月1回開催

- ・主に行動に対するフィードバック

フロント
エンド
FE



業務委託



バック
エンド
BE

体験セッション
90分

起業スクール
に誘導

継続コーチング契約
3ヶ月～6ヶ月

4-2 目標達成の技術

<目標達成の8ステップ>

STEP1 目標の明確化

STEP2 目的の明確化

STEP3 リミティングビリーフの除去

STEP4 エンパワリングビリーフの作成

STEP5 戦略立案

STEP6 行動計画の作成

STEP7 大量行動

STEP8 行動の習慣化

STEP1 目標の明確化



II s1-1 ゴール設定が必要な理由

◆1年後、3年後どうなっていきたいですか？

明確なゴールがないまま行動を始めると
途中で自分を見失い挫折してしまう

やっぱり私にはできないんだ・・
私には才能がないかもしれない・・
私には根性がないかもしれない・・

自信まで失い諦めてしまう

あなたは目的地を決めずに電車に飛び乗った時に
快適な旅を続けることが出来ますか？

どんなに快適な乗り物に乗ったとしても
行き先が定まらない中では
きっと不安になるはず

明確なゴール設定こそが旅の始まり

II s1-2 スマートルール

◆目標は「S.M.A.R.Tルール」に則っている必要がある

S specific	具体的 であること
M measurable	測定可能 であること
A achievable	達成可能 であること
R relevant	価値観 に合っていること
T time-bound	期限 が決められていること

◆最終的に欲しい結果（理想の未来）から逆算する

<長男長女家族4人の幸せな家庭を築きたい>

- 2025年 長女を出産する
- 2023年 長男を出産する
- 2022年 ○○チャペルで結婚式をあげる
- 2021年 ○○でプロポーズされる
- 2020年 ○○な理想の男性と出会う

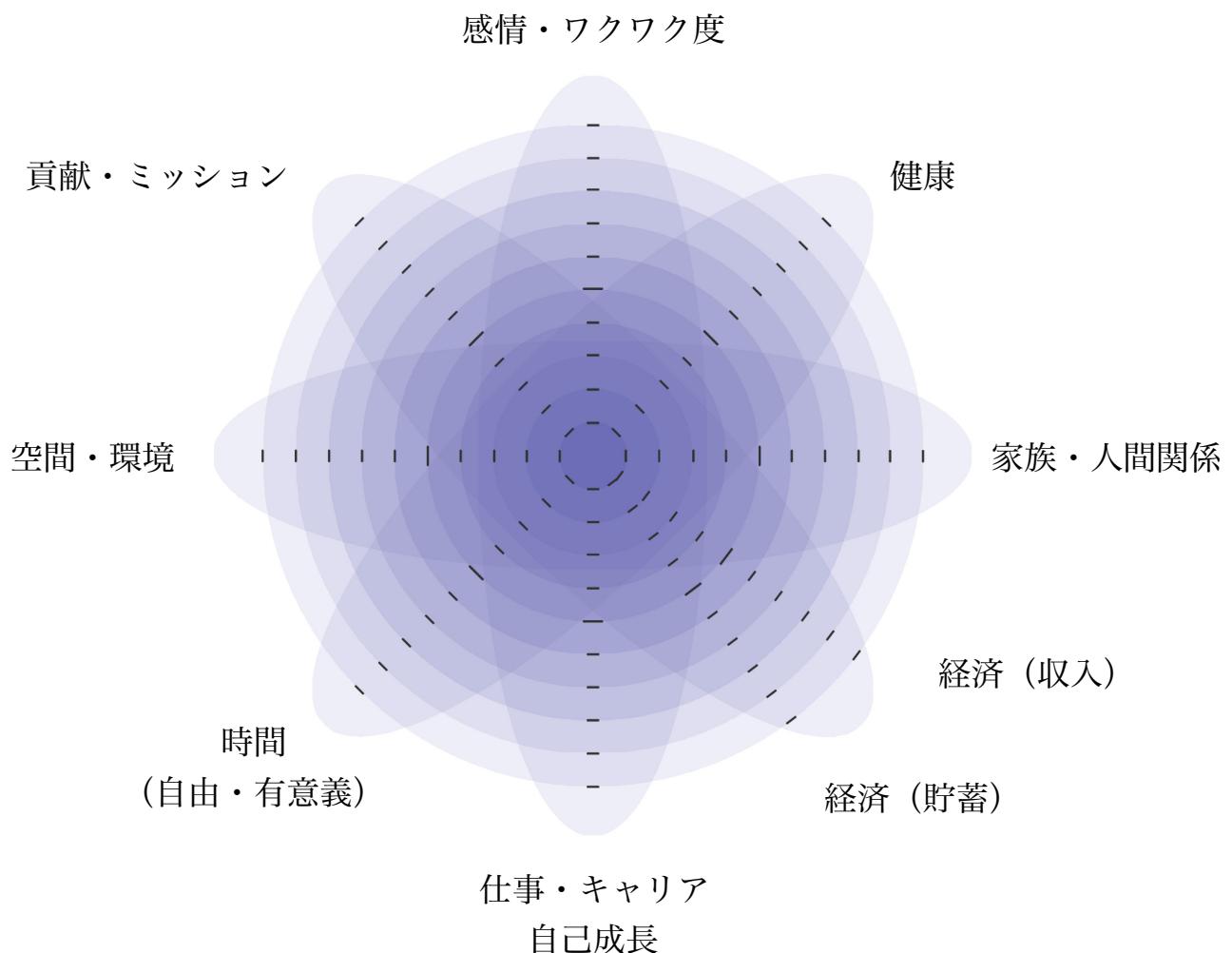
2025年12月30日までにメンタービジネスで
クライアント3名を獲得し、月収100万円を達成する！

今すぐ行動する理由になるので
目標は「**6ヶ月後**」に設定するのが効果的

小さなゴール設定はあなたの可能性を奪う
適切なサイズのゴールが
最大のモチベーションを引き出す！

II s1-3 スマートルールでゴール設計

* Priority Balance



*私の目標

STEP2 目的の明確化

s2-1 価値観の明確化

あなたが大切にしている価値観は？

真実	クリエイティブ	進化
正直	創造性	学ぶ
健康	エネルギー	ポジティブ
尊敬	バランス	努力
勇気	自分らしさ	没頭する
喜び	情熱	積み重ねる
信頼	好奇心	寛容
自由	自尊	共感
優しさ	自信	忍耐
愛	自己表現	安定
調和	励ます	富裕
美	認める	道徳・モラル
朗らか	気が付く	透明性
優雅・上品	受け入れる	完璧
心のオープンさ	誠実	正義
楽しむこと	思いやり	一貫性
刺激	プライバシー	達成感
ユーモア	自己成長	貢献
サポート	支配する	感動する
リーダーシップ	教える	チャレンジ精神
権威	目的意識	遊び心
活躍する	個性	冒険心
名声	輝き	未知
強さ	直感	ベスト
守る	切り拓く	創る
育てる	導く	本質

《信念》

Q 1 「価値観一覧」で絞った5個を記入

• • • • •	1. 2. 3. 4. 5.
-----------------------	----------------------------

《現実》

Q 3 あなたの現在の生活について、各項に上位3つを書いてください。

(価値観一覧表に関係なく、あなたの現実の生活を振り返って、自由に書いてください)

① 何について学んでいますか？

--	--	--

② 頭の中でいつも何について考えていることが多いですか？

--	--	--

③ 自由になるお金の中で、何にお金を使うことが多いですか？

--	--	--

④ どんな物語に心を打たれますか？（映画、TVドラマ、舞台、本などのジャンル名または作品名）

--	--	--

⑤ 自分のエネルギーが高いタスクは何ですか？

(ついやってしまうこと、何時間やっても苦にならないことなど。ストレスではなく、得意の方の意味)

--	--	--

⑥ 自由になる時間の中で、何に時間を使うことが多いですか？

--	--	--

⑦ 頭の中で自分に対する質問で、多い質問はどんな質問ですか？

(例：これって意味あるの？ やるのやらないの？ 人から何て言われるだろう？)

--	--	--

Q 4 Q 2 と Q 3 の内容を見て、違いを洗い出してください。

Q 5 このワークをやってみて気付いたこと、発見したことは？

Q 6 Q 5 の気付きを得て、今日からどんな行動に取り組みますか？

<ワーク2> 欲しい感情（何を得たいか）

Q1 今後の人生で大切にしたい
ポジティブな感情*の上位5つを記入

• • • • •	1. 2. 3. 4. 5.
-----------------------	----------------------------

* 感情 - Wikipedia（「感情とは」でGoogle検索）の「感情の一覧」を参照。
ポジティブなものだけを参考にしてください。

Q3 1位の感情を味わい切るためには、
死ぬ時にどのような「現実」を創り出している必要がありますか？

Q4 このワークをやってみて気付いたこと、発見したことは？

Q5 Q4の気付きを得て、今日からどんな行動に取り組みますか？

s2-2 痛みと快樂

◆人が行動をする理由はたった2つの「感情」

人は **痛みを避けて快樂を求める** 動物である

私たちが行動をする理由は

- 「快樂」を得たい
- 「痛み」を避けたい

このどちらかしかない

もしも、目標が達成されなかつたという経験があったとしたら

それは「どうしても達成したい」という快樂の感情」

それは「絶対に避けたい」という痛みの感情」

が繋がっていなかったことが原因

感情というエネルギーがなければ

人は行動を起こすことができない

痛み の感情 > **快樂 の感情**



人は快樂の感情よりも痛みの感情を強く感じ

それを避けようとする

目標達成することで快樂が得られると思っても

それをしてすることで痛みが伴うとすれば

人は行動を起こすことが出来ない

STEP3 リミティングビリーフの除去



II s3-1 心のブレーキ

- 新しい結果を手にするためには
新しい行動パターンが必要
- 過去の行動パターンを壊し
新しい行動パターンを受容する勇気が
現実を変える
- 潜在意識は、
昨日までと同じ行動パターンをとっていれば安全だ
と知っている
- 新しい行動パターンを無理やり取り入れると
潜在意識の拒絶反応が起こり
「不安」「恐怖」が襲ってくる

「潜在意識」があなたの思考にブレーキ
をかけるようにできている

II s3-2 リミティングビリーフとは

◆リミティングビリーフとは

心の奥底にある制限や思い込み（心のブレーキ）

私たちは
なにか行動を起こすとき
それが達成できるという確信が欲しい

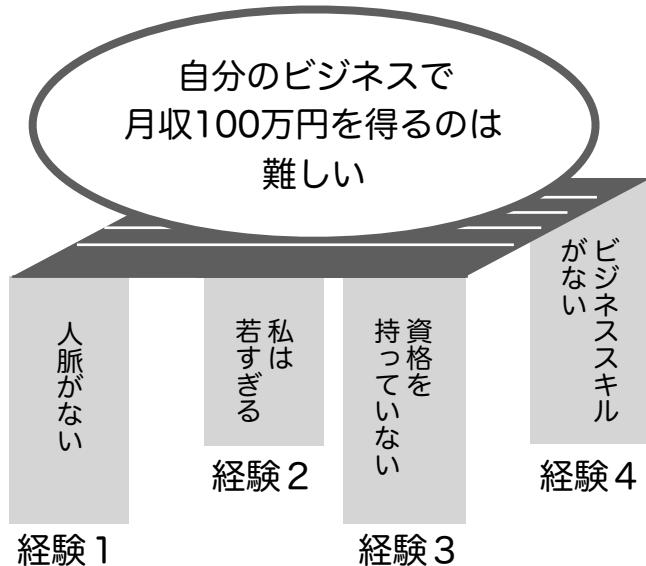
その確信のもとに行動に移すことができる

できるという確信が持てない状態は
何かしらのリミティングビリーフが働いている証拠

一時的に行動できたとしても
長期的に行動し続けることは難しくなる

あなたが
「この目標を絶対に達成できる！」
と言い切れない理由は何ですか？
うまくいかないと思う理由はなんですか？
最後までやり遂げられないと思う理由はなんですか？

「だって・・・」
それが、リミティングビリーフ



II s3-3 リミティングビリーフの書き換え

◆リミティングビリーフの特定

自分ができないと思ったことに対して
できないと思った理由を全部書き出してみる

◆リミティングビリーフが形成される経緯

- ① 幼少期の経験（7歳前）
- ② 繰り返しの体験
- ③ 間違った証拠または解釈
- ④ 悪い意味付け

◆リミティングビリーフの書き換え

- 嘘であることを証明する（そんな事実はないなど）
- 解釈を変える（失敗から生み出された成果など）
- 足りないなら補う（誰がその答えを持っているか？）
- 古いパターンを弱め、新しいパターンに置き換える
(当時はそうだった、でも今は・・・など)

II s3-4 自分がまず幸せになる

◆ありのままの自分を生きる

- 私は幸せになってはいけない
- 私は無理をしても、娘には自由でいて欲しい
- お金持ちの人を見ると、嫌な気分になる
- お金は汚いものだと考えている
- お金を稼ぐことに罪悪感を感じる

まずは、

あなた自身が自分を幸せにすることを許可しないと
周りを幸せにすることは出来ない

あなたが幸せなることを許した瞬間に
あなたもあなたの周りの大切な人も
富の循環が自然に生まれ
幸せという現実を作り出す

全ての問題は、あなたが望んで起こしている

S3-5 セールスに対するリミティングビリーフ

◆起業家にとって必要な第一歩は セールスに対するリミティングビリーフの解除

●セールスとは技術、つまり誰でも学べばできるようになる セールスが苦手という人にセールスを学んだことがあるか？ と聞くと、ほとんどの場合「学んだことがない」

●セールスとは売り込むスキルか？

あなたのセールスに対する意識（意味付け）が
目の前の見込み客の言動を生み出す。

セールスは「悪」という意味づけ
→セールスをされることで不快に思う人が目の前に現れる

セールスは「奪うもの」という意味づけ
→怪しい、怖い、失いたくないという人が現れる

セールスは「貢献」であるという意味づけ
→私が向き合うべき本当の問題を教えてくれてありがとう
→私の未来が快適になる提案をしてくれてありがとう
→私の人生に本気で向き合ってくれてありがとう

セールスとは、
「真の課題の教育」と
その「課題を解決する提案」をすること

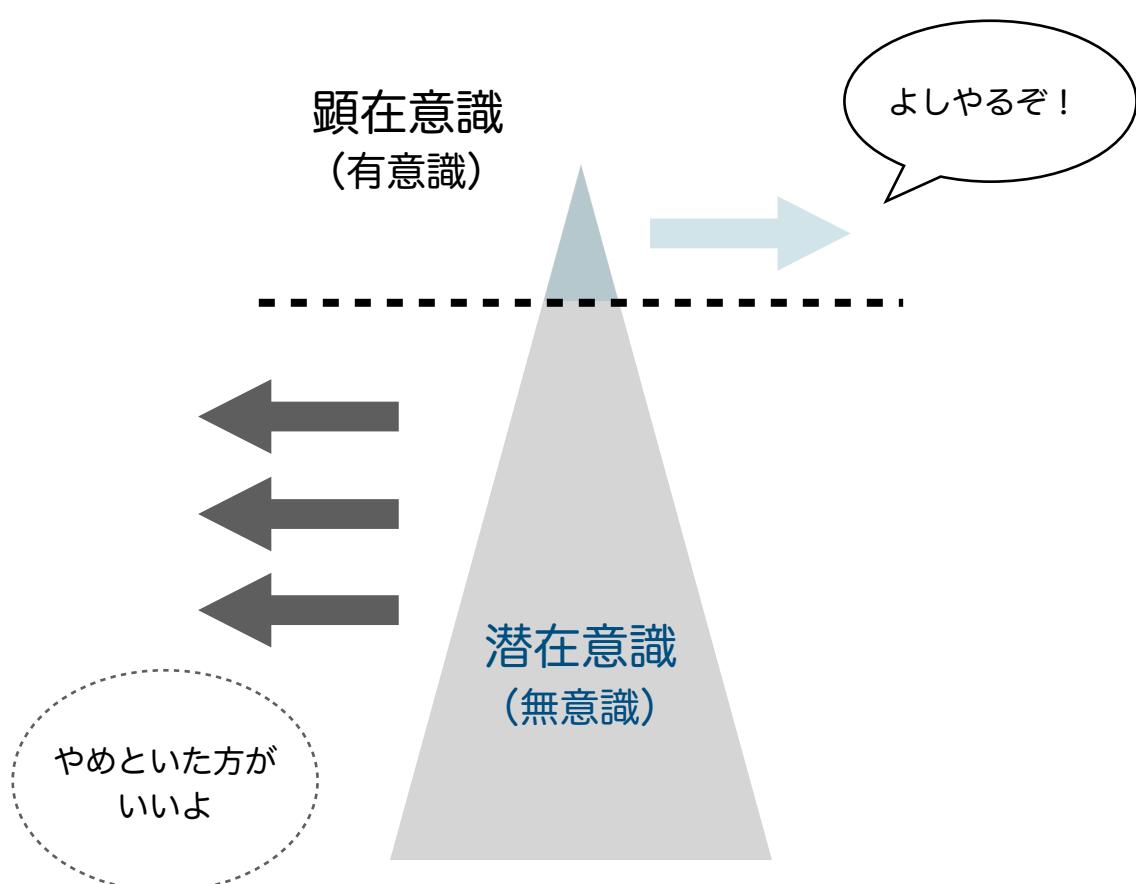
それによって「社会貢献」が生まれる。

セールスによって損をしたり、不幸になる人はいない
セールスとは「相手から買いたい」と言ってもらうスキル！

S3-6 ホメオスタシス

<恒常性維持機能>

人は生まれつき変化を嫌う生き物だと理解する
新たなことにチャレンジしようとすると
そこにとどまろうとする力が必ず働く



自分の意思（有意識）が「行動しよう！」と思っても、
過去の経験で積み上げられた信念（無意識）が「どうせできない」と抵抗する

STEP4 エンパワリングビリーフの作成



s4-1 エンパワリングビリーフ

◆状態（感情）をコントロールする

自分に元気を与える行動パターンの形成

状態（感情）は
自分で作り出すことができる



① 姿勢

ネガティブな感情を感じる時は
うすくまつて下を向いていたり
ネガティブな感情を感じる身体の使い方

ポジティブな感情を感じる時は
背中を伸ばして体を広げていたり
ポジティブな感情を感じる身体の使い方

② 質問

あなたは普段自分にどんな質問をしていますか?
私たちが最も対話をする相手・・
それは家族や友人ではなく、自分自身
自分の行動や思考に最も影響を与えてているのは、
あなたの「問い合わせ」

「プライマリークエッション」
あなたの決断や行動、感情は
全てあなたの質問で構成されている

③ 言葉

言葉は思考を支配する
聞く言葉にも影響を受けるが
自分自身が発する言葉に大きく影響を受ける

自分の思考の中に入ってくる情報も
常にコントロールする

II s4-2 インカンテーション

◆インカンテーションの目的

- 新しい信念をインストールする手法
- ピークステート（最高の状態）を作ることができる

◆インカンテーション（アファメーション）とは？

- 1) 繰り返しのフレーズ
- 2) 実感値の高い感情を伴った状態作り
- 3) まだ現実となっていない出来事をリアルに感じ取ること

＜事例＞

私は〇〇さんの人生に大きな革命を起こすことができる。

〇〇さんには理想の人生が待っている。

誰とも比較せず、誰にコントロールされることもなく、

幸せになる権利がある。

それは私が今あきらめたら一生実現することはできない。

私にはできる。私にしかできない。

成功に必要なものは全て私の中に揃っている。

私は〇〇さんにとって

世界でたった一人の最高のメンターである。

STEP5 戦略立案



s5-1 成功に必要なのは能力・才能ではない

◆成功する人は成功者の力を借りるのが上手

あなたが成功を手にしていないなら
あなたの中に、まだその答えはない

戦略を持っていなければ
今日、何をやるべきかがわからない

◆誰が正しい戦略を持っているか？

目標を持つということは、
まだ到達したことのない地に向かうということ
つまり、あなたの中に
正しい戦略がある可能性は極めて低いということ

- 1) チャットGPTに聞く、専門書を読む
- 2) 専門家に聞く、youtubeで学ぶ
- 3) 経験者に聞く、ランサーズ、coconaraの活用
- 4) メンターを雇う

◆あなたの欲しい成果を手にしている人は、 あなたに必要な情報を持っている

あなたがメンターの必要性を体験し実感することが、
最強の興味づけ、セールスになる

STEP5 戦略立案



s5-1 成功に必要なのは能力・才能ではない

◆ 【事実】と【解釈】を分けて考える

(例題)

次のうち、事実はどれでしょう？

- ①新幹線は早い
- ②氷は冷たい
- ③男は強い
- ④お金は汚い
- ⑤体重が5キロ減った

目の前の問題を解決する上では、
真の課題を事実ベースで捉える必要がある。

(例題)

集客がうまくいかないから、
私には起業は難しいんじゃない？

→どこを見てそう思いましたか？
体験セッションの予約が取れない

→どんな行動をとっていますか？
交流会には週2回行っていて、たくさんの名刺交換はしている

→その名刺を交換した方々とはその後、どのようなコンタクト
をとっていますか？
特に何もアクションしていない
(集客が下手なのではなく、とるべき行動をとっていない)

s5-2 プロジェクトプラン

◆ 短期目標

2021年3月31日までに、月収100万円を達成する

◆ 絶対的な理由

- ・仕事も自由な時間も両立したライフスタイルを手に入れるため
- ・自分が今まで培ってきた技術が、人の役に立つと確信を得るため
- ・一つの仕組み化の実績を作り、ビジネスで更なるステップアップにつなげるため

◆ この目標を達成することで最終的に欲しい感情

達成感、満足感、幸福感

◆ 不安の対処法

- ・必要なお金は必ず集まる。私はお金には一生困らない！
- ・もっと人に頼る。分からぬことは知り合いの専門家にすぐ聞く！
- ・量質転換は必ず起こる。信じて突き進む！
- ・私のサービスを必要してくれるお客様は必ずいる！
- ・私のセミナーに来るお客様はみんな、優しくて良い人達ばかり！

◆ 重要アクションプラン

●セッションに最適な場所を抑える

(当日満席で入れなかったら、などの不安が人より大きいので、)

- ・自分が落ち着いて話せるカフェを徹底的に調べて、活動場所を決める

●自信を持って売れるセールストークを考える

- ・自分の（高額商品を即決できた時の）実体験を踏まえて、納得できるセールストークを作る

●集客のブレーキにならないよう、カレンダーを作成する

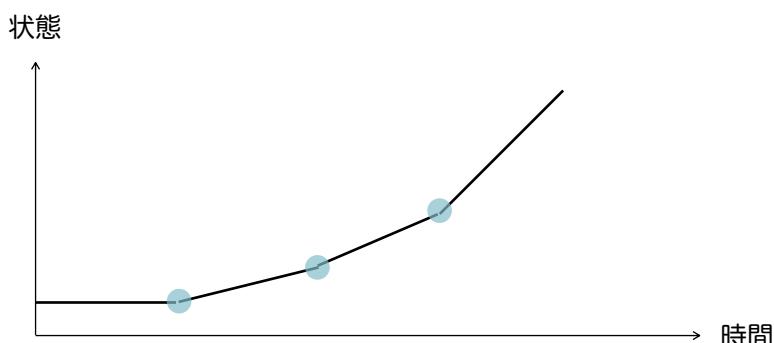
- ・目標人数（BE月3人）を達成している前提で、FEを含めたスケジュールを作成する

- ・予定している枠が埋まるまで、迷わず集客に専念する（セミナー告知、交流会参加・名刺交換）

II s5-3 TTPがうまく行く理由

TTP 徹底的にパクる！

成功者から学ぶべきポイント
ティッピングポイント



「私たちは過去の自分を基準に生きている」

欲しい成果を得ている人の

成功パターン

成功までの過程

を徹底的に分析し実行する

成功者が大きな変化を得た時

何をしたのか、何を考えたのか？

結果のコピーだけでなく

経過もコピーする

STEP6 行動計画の作成



s6-1 行動計画

目標	2021年3月31日までに月収100万円を達成する
マイルストーン③	2020年12月31日までに月3件バックエンドの契約が取れている
マイルストーン②	2020年11月30日までに体験セッションの予約が月20件入って、初契約が取れている
マイルストーン①	2020年10月31日までに体験セッションを告知して募集を開始している

大量行動	1w	2w	3w	4w	5w	6w	7w	8w	備考
TTPする人を探す	●								
サービスメニュー、コンセプトを決める	●	●							
名刺を作る			●						
自己紹介文を作つて2分で話せるようにする			●						
セミナー会場、体験セッションの場所を探す			●						
告知を出すポータルサイトを探して、登録する				●					
セミナーテキストを作成する					●				
セミナーのスピーカートレーニング					●				
プライオリティシート、ロードマップを準備する						●			
成約時の申込書、注文確認メールを作成する						●			
Paypalアカウントを作つて、請求フローを確認する						●			
月20件予約を取つた場合のスケジュールをシミュレーションする							●		
交流会を探して参加する（名刺交換）							●		
サービス内容を知つてもらうためのブログを書く								●	

STEP7 大量行動



s7-1 大量行動の考え方

成果 = 「選択」と「集中」

自分の今までのやり方で得たい結果が得られていないのなら

やり方（考え方）を変える必要がある

つまり、今の自分を壊し、もう一度作り直す必要がある

月収100万円を達成したい！

その為には何件の契約が必要で、

何回のセッションが必要で、

どれだけの日程を開けておかなければならぬのか？

現実では、

行動を改めないで

違う結果を望んでいる人が多い

◆どうやって達成するのか（落とし込み）

<成約率：3人に1人、目標100万円／月 の場合>

→ @50万円 × 2名／月



◆日程確保の仕方

高野、体験セッション年間600回の場合

- ① 1日を3枠に分けて、体験セッションを最優先に！
- ② 空いている日程に必要な用事を入れる

<1日3枠の例>

※半年後まで、手帳に記載

10:00～13:00 体験セッション
14:30～17:30 予定を入れてOK！
19:00～22:00 体験セッション

10:00～13:00
11:00～16:00
19:00～22:00

【注意】枠を超えて予定を立てると、
複数枠を消費してしまう

STEP8 行動の習慣化



|| s8-1 行動の習慣化

◆目標達成に必要な行動を習慣化しなければ

成果は一時的なものになってしまう

継続的な成功の秘訣は習慣化のスキルにある

● 前提

人間の意志は弱い

● 習慣化の方法

- 1) 「感情的なご褒美」を与える
- 2) 関わる環境を意図的に作り出す
- 3) 小さな目標をたて、達成感を繰り返し味わう
- 4) フィードバックをもらえる仕組みを作る

II s8-2 褒める技術

◆習慣化を促すために

まずはクライアント（見込客）と
ラポール（信頼関係）を築く必要がある

● 共通点を見つける

経験、出身地、家族、お仕事、趣味の話題など

● 自分から相手を信頼する

人は自分と同じ方向を見てくれている人を信頼する
信頼（ラポール）ができると
相手に影響を与え、導くことができる
(マッチング＆リーディング)

● 批判禁止！常に相手に寄り添うこと

見込客を絶対に
批判したり、間違いを指摘したりしてはいけない
常に相手の意図と感情に理解を示し、寄り添うこと

もし、意見が違うと感じたら
「なるほどね、そういう意見もあるんだね」
「どうしてそう思うの？」
と質問する

→相手の間違いを指摘するのではなく
質問をすることで自分で間違いに気づいてもらう

「理解してから理解される」

(『7つの習慣』スティーヴン・R・コヴィー)

◆マッチング＆ミラーリングをマスターする

体・声・言葉の3つを合わせる

● 「体」をマッチング・ミラーリングする

姿勢、動き方、動きのスピード、ジェスチャー、
うなづきかた、表情、アイコンタクト、
呼吸の深さ・早さ、ボディーコンタクト

● 「声」をマッチング・ミラーリングする

声のトーン（大きさ）、話すスピード、
音質（声色）、リズム

● 「言葉」をマッチング・ミラーリングする

使っているキーワード

◆マッチング＆リーディングをマスターする

- ① 相手がどんなペースであれ、最初は相手のペースに合わせる
- ② マッチングが完了してから
自分のペースに徐々に変化させると
相手はこちらのペースに合わせてくる
これをリーディングという

◆相手を褒める方法

- 1) 相手の素晴らしい点を褒める（本心から）
- 2) その理由を伝える
- 3) それに関する質問をする（心からの興味を形に示す）
- 4) 第三者からの褒め言葉を伝える

表面的に褒めても相手は見透かしてしまう
心から相手に興味を持っていることが前提である

「人は良い気分にしてくれる人が大好きだ！」

（『人を動かす』 デール・カーネギー）

4-3 バックエンド (BE)

- 前提として、在り方を説明する
- 目標達成の8ステップを提供する

◆ 「目標達成のROADMAP」を活用

前提	在り方 <ワーク> 在り方10	2
STEP1	目標の明確化 <ワーク1> 現状確認 <ワーク2> 最も影響のある領域の特定 <ワーク3> 明確なゴール設定	3 3 4
STEP2	目的の明確化 2-1 価値観の明確化 <ワーク1> 信念と現実のギャップ <ワーク2> 欲しい感情（何を得たいか） <ワーク3> 自分の信念（何を大切にしているか） 2-2 絶対的理由の明確化 <ワーク1> 痛みと快楽 <ワーク2> 成功のイメージ	5 8 9 10 12
STEP3	不安の除去	13
STEP4	行動するためのエネルギー <ワーク> 不安の特定・対処	14
STEP5	戦略立案 <ワーク> プロジェクトプランの作成	15
STEP6	行動計画の作成 <ワーク> 行動計画の作成	19
STEP7	大量行動	21
STEP8	行動の習慣化 <ワーク> 習慣化の方法	21

05 マーケティング



5-1 マーケティングとは

◆マーケティングとは

商品やサービスが売れる仕組みを作り、
売上を最大化すること。

売上は以下の要素で決まる。

$$\text{売上} = \text{見込み客} \times \text{成約率} \times \text{客单価}$$

・見込み客とは

あなたの商品やサービスを買ってくれる可能性のある人

・成約率とは

商品やサービスを買ってくれた人の割合

・客单価とは

お客様一人に支払って頂いた金額
サービス1回の購入額だけでなく、
継続して支払いしてくれた金額も含める

もし、あなたが売上を2倍にしたいと思ったら…

- ・見込み客を2倍にする
- ・成約率を2倍にする
- ・客单価を2倍にする
- ・見込み客、成約率、客单価をそれぞれ1.26倍する

これらを達成する手段に関して、仮説を立てて、検証していく
ことがマーケティングの継続的な活動である

|| 5-1 マーケティングとは

◆集客

見込み客を集める方法について学び、仮説を立て、実践する

集客には多くの手段があり、それらはターゲット層により有効性が異なる上に、起業家一人ひとりの強みや得意分野も異なるので、自分に合った独自の集客方法を組み合わせる

※オンラインイベント、オフライン交流会、SNSマーケティング、ポスティング、DM（メール、Fax、メッセンジャーetc）
SNS広告、口コミ、紹介、営業代行、マーケティング会社と提携、人材紹介会社と提携、不動産屋と提携、語学学校と提携、結婚相談所と提携、エステサロンと提携、ラジオ出演、業界誌掲載、タクシーCM、書籍出版、キンドル、ポータルサイト、お茶会主催、セミナー開催、講演、講話、商工会議所講師派遣、ブース出展、コラボライブ出演、インフルエンサーマーケ活用、etc

◆成約率

4段階をそれぞれ向上させることで、成約率は確定する

- ①知ってもらう：認知活動
- ②興味を持ってもらう：ファン化
- ③欲しいと思ってもらう：セールス力
- ④買ってもらう：クロージング力

5-1 マーケティングとは

◆客単価

ノウハウの提供だけであれば定額になる
ノウハウ提供に加えて目標達成までをサポートすることで
単価を10倍以上に引き上げることが可能（コーチング）

例)

- ・起業ノウハウを教える ⇒1万円
- ・その人にあった起業ノウハウで
目標設定と行動管理までサポートする ⇒50万円

▼客単価を倍にする方法

サポート期間を倍にする（半年→1年間）
サポート量を半分にする（セッションを2時間→1時間）

他にも、継続サポートや信頼関係を構築した上での物販販売を行ってことで、ライフタイムバリュー（一人当たりの購入単価）は向上する

◆アフターフォローの重要性

コーチとして活動していく上で、お客様の満足度は非常に重要

あなたのサービスを気に入ってくれることで、継続契約に繋がったり、口コミや紹介によって新規顧客の獲得が可能となる

つまり満足度は、見込み客数・成約率・客単価のすべてを向上させる

II 5-2 プロセスマーケティング

◆駆け出しコーチでも月収100万円を達成できる手法

▼使用SNS

FacebookとInstagramのみ

- 1) 体験セッションの型を覚える
- 2) 受講生3名に体験セッションを練習
- 3) (2)の気づきや改善点をFacebookとInstagramに投稿
- 4) 受講生以外の知り合い10名に体験セッションを実施
契約はそれなくても良い
ただ感想集めと知人の紹介は必須
- 5) (4)のお客様の感想をFacebookとInstagramに投稿
タイムラインをお客様の声で埋める
同時にプロフィールを整える（写真・肩書・文章）
→差別化なんて無視でOK
- 6) (4)と(5)を繰り返して初契約をとる
単価は36万円以上
- 7) 有料クライアントの成果に死ぬ気でコミット
分からることはVLCに質問
- 8) 実績発信をして見込み客を集める

▼オススメ施策

- ・お客様と対談LIVE
- ・ストーリーで質問募集→LIVEで回答
- ・ストーリーで体験セッションの募集

ここまで走りきれば月100万円は確実！月300万も可能

- 9) マーケティング導線を組んでいく

▼集客チャネルの拡大

交流会やフェスに参加 フロントセミナーの開催
リール動画を発信

▼販売導線の自動化

Instagram→LINE→個別相談

5-2 集客

◆集客はきれいにやらない

最近は「集客≒SNS」と言われることが多い

しかし、SNSを使った集客は時間がかかるため、
数か月先を見据えて育てていくことは大切

起業初期、
まずは素早く成果が得られる集客方法を並行することが重要

どのような方法が良いか？

実は「集客」には本当にたくさんある方法がある！
その中でも、即効性のあるものを選ぶ

- ・リアル交流会
- ・Zoom交流会・お茶会
- ・オンライン/オフラインイベント
- ・無料セミナー
- ・SNS(でDMを送る)

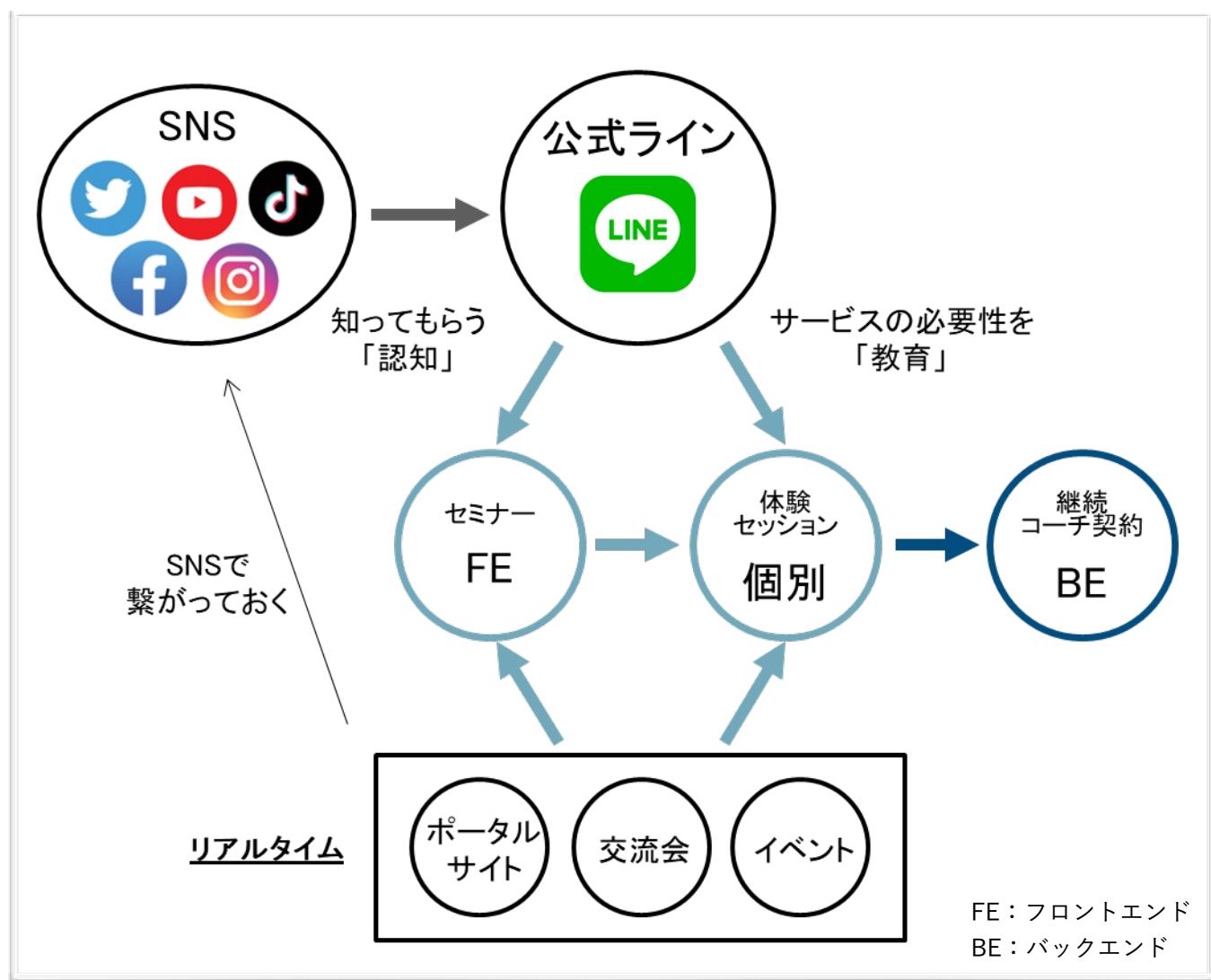
SNSは見込み客からアクションをしてもらうのを待っていると
時間がかかる
自分からアクション起こして見込み客にアクセスする

◆集客はひとりでやらない

VLCメンバーと協力して取り組むことが成功の秘訣。

- ・一緒に交流会に行って、ティーアップをしあう
- ・一緒にイベントを共催する
- ・一緒にお茶会を開く
- ・一緒にコラボライブをする

|| 5-3 ハイブリッド集客の基本形



◆SNS集客とリアルタイム集客のハイブリッド型

SNS(Web上)での集客は、あなたが寝ていても遊んでいても仕事をしてくれる魅力がある反面、育つまでに時間がかかり、思うように機能しない「落とし穴」が多く存在する
基本的に「待ち」の集客

リアルタイムの集客は、自分から行動していくことで成果を得やすい（今日からできる）
直接話をした方が、あなたの魅力が伝わりやすく、信頼関係も構築しやすい

|| 5-4 FEセミナーの設計

<ノウハウ型セミナー>

- 目的

受講者に問題解決の手助けになるノウハウを学んでもらう

- 持って帰ってもらいたい感情

満足感、意欲

「学んだノウハウで問題解決に取り組んでみよう！」

<セールス型セミナー>

- 目的

受講者に

- ・ 真の問題を理解してもらい
- ・ 解決方法を示すことで
- ・ 本気で問題解決に取り組む決意をしてもらう

- 持って帰ってもらいたい感情

満足感、渴望感

「解決させるためのソリューションが欲しい！」

|| 5-6 体験セッション（個別）

<魔法のことば>

今日は90分という限られた短い時間なので、
あなたの問題を解決するというよりは、
何が**本当の問題**なのか、その問題の**原因**になっている
ものを一緒に見つけていきたいと思いますが、
よろしいですか？

06 セルフプランディング



6-1 ペルソナとは

ペルソナとは、あなたの提供するサービスの想像上の理想のお客様。

想像上ではあるが、実在する人物のように
その人がどういう「人となり」なのかを細かく設定する

「ペルソナ」と「ターゲット」を正しく理解する

<例題>

- ・「働く女性」のために香水を開発して販売
- ・忙しい女性に「癒やし」と「女性らしさ」を与える
- ・「最高級の原料」でできているオーガニックパフューム
- ・値段は、15mlで7,500円

ターゲット：「30代、40代の働く女性」

<ペルソナ A子さん>

- ・36歳、外資系メーカーのマーケティング部長
- ・子どもはなし
- ・旦那さんは大手戦略コンサル勤務
- ・世帯収入は3,000万円

<ペルソナ B子さん>

- ・48歳、近所のお店でパート勤め
- ・子どもは中学3年生、高校3年生、大学2年生の3人
- ・旦那さんは会社員
- ・世帯収入は550万円

あなたなら

A子さん、B子さんどちらに香水を販売しますか？

- ターゲット：A子さんもB子さんもC子さんも含まれる
- ペルソナ：A子さんのみ

6-2 ペルソナ作成の例

①名前	佐藤結花
①居住地	大阪府堺市
②年齢・性別	33歳の女性
③性格	忍耐強く、思いやりがありながらも、自分に対して厳しい一面がある。子育てや家庭のプレッシャーに悩みつつも、ポジティブな未来への期待を抱いている。
④交友関係	子育ての忙しさから友達との交流が減少しており、新たつながりやサポートを求めている。
⑤学歴	大学中退
⑥仕事	無職。専念的に子育てに従事中。
⑦収入	夫の収入が主で、月額25万円
⑧居住形態	アパートに住んでおり、手狭ながら家族で暖かい時間を過ごしている。
⑨家族構成	夫（35歳）と3歳の息子1人
⑩両親との関係	親とは親しい関係で、悩みや相談事を気軽に話せる。
⑪職種	現在は専業主婦。以前は事務職に従事していたが、子育てのために一時的に仕事を辞めた。
⑫エンターテイメント	家族でのんびり映画鑑賞や散歩が好き。自分の時間では、音楽や読書を楽しむ。
⑬お金の使い方	生活費や子育てに充てつつも、自分のためにも少額ながら予算を組んでいる。節約に心掛けつつ、時折リラックスのために使う。
⑭健康・美容	子育てのストレスからくる健康の悩みがあり、心と体の健康に気を使っている。美容にも興味があり、手軽なスキンケアやホームエクササイズを行っている。
⑮飲食・嗜好性	バランスの取れた食事に気を付けつつ、外食やスイーツが好き。ストレス発散の一環として楽しんでいる。
⑯趣味・習い事	音楽鑑賞、読書、ホームエクササイズ
⑰SNS利用状況	Facebookを主に利用し、子育てや日常の出来事を共有。他のママ友とのつながりを大切にしている。
⑱好きな言葉・名言	"困難があれば、それは成長の証。"、"明日はきっと良い日になる"
⑲尊敬する人	祖母。家族を支える強さと温かさを感じ、自分もそうありたいと思っている。
⑳その他	子育てのプレッシャーや鬱気味に悩みながらもポジティブな未来への希望を持っており自分の時間を取り戻すためにコーチングを受けることに興味を持っている。

6-3 USP (Unique Selling Proposition)

◆USPとは

あなたの専門性であり

あなたが提供できる価値を明確に表現したもの

できるだけあなたの存在をわかりやすく

見つけ出しやすくするために

USPを考える

市場は何色で、その中で目立つ色は何色で

その中で私が持っている色は何色なんだろう

あなたを必要としているお客様に

あなたを探し出してもらいやすくする

◆売れるポジションの作り方

- 1) 自分の強みを知る
- 2) 市場／競合を知る
- 3) ターゲットを知る

◆有名なUSPの例

・ダイソン

「吸引力の変わらない、ただひとつの掃除機」

・ドミノピザ

「熱々でジューシーな美味しいピザをお宅まで30分以内にお届けします。間に合わなければ、代金は頂きません。」

6-4 USP作り

◆USPを作ってみよう

ベーシック講座では、ペルソナ・USPを課題シートを使って作成する

作成用のスプレッドシートを準備していますので、スプレッドシートに沿って、記載してみる

初めてペルソナを作ってみると、想像しているよりも作るのが難しいと感じことがある

また、USPとして作るキャッチフレーズ（肩書き）も自分一人で考えていると、なかなかいいアイデアが産まれず悩むことも

スクールでは、5日目にUSP作りを全員で実施予定

他人に話を聞いてもらうことでブラッシュアップされるので、まずは自分で作ってみて、仲間に聞いてもらおう

また、Chat-GPTなどのツールで壁打ちをすることも、個人で出来ることとしては非常に重要

6-5 ペルソナ・USPのよくある勘違い

◆生理痛でお腹が痛い！

さあ、ネットで薬を検索

あなたはどんな言葉で検索しますか？

「生理痛薬」「腹痛薬」「痛み止め」「病気薬」

- 消費者：「生理痛薬」で検索する人がほとんど
- 販売側：「病気薬」の方がより多くの方が買っててくれる

あなたが「ママ向けコーチングで月収100万円稼ぎたい」と
熱望したときに、次のどの講座に学びに行きますか？

- ① 起業家塾
- ② 月収100万円を目指す、ママ向けコーチング起業塾
- ③ やりたいことが叶う、夢が叶うスクール

ペルソナ・U S Pは、
たった一人のためにラブレターを書くようなもの

- ・全世界の男性(or女性)
- ・学校のクラスの男性(or女性)
- ・たった一人の男性(or女性)

あなたは誰に向けてラブレターを書きますか？

◆ペルソナは何個つくる？

2つの異なるターゲットがいる場合は、
ペルソナも2種類作り、それぞれに向けて導線を設計する

6-5 ペルソナ・USPのよくある勘違い

◆どちらが難しい？？

ペルソナを考えるときに、過去の自分をベースに考えてみると、問題を抱えているときの痛み、悩みが鮮明に思い出せるので精度の高いペルソナを作ることができる

しかし、

- ・引きこもりで家から出づに、どん底の気分でいる人
- ・引きこもりから立ち直り始め、何かを始めたいと動き始めている人

どちらが価値を提供できると思いますか？

◆人はお金を払うときに、常に投資効果を考えている

あなたは、1万円払って2万円の価値になるモノであれば、欲しいと思いますよね？

では、1万円払ってどんな価値になるかわからないモノを買いますか？

- ・自分らしくなる
- ・やりたいことがみつかる
- ・我慢しない
- ・自由になれる

私たちは「メリット」にお金を払うのではなく、「ベネフィット」にお金を払う

07 Chat-GPT



7-1 Chat-GPTを活用する

◆Chat-GPTと仲良くなろう

Chat-GPTを活用することで、自分の悩みや、クライアントの悩みをすぐに解決することができるようになる

日頃から、わからないこと、疑問に思うことを調べる習慣を身に着けることで、課題を後回しにすることがなくなり、成果が得られる習慣へと変わっていく

また、Chat-GPTの能力を引き出す上で、コーチングの技術も向上する。

なぜなら、自分がやってほしいことを明文化しなければChat-GPTは上手く仕事をしてくれないから

さらに、クライアントとセッションする際にもChat-GPTが活躍する

Zoom画面の横に置いておくことで、瞬時に解決方法がわかることもある便利ツールである

本章で、Chat-GPTの始め方を知るとともに、効果的な使い方を身につけましょう

7-2 Chat-GPTの始め方

Googleで「Open AI」と検索するか、以下のURLを入力

<https://openai.com>

ページ右上の方にある以下の「Get started」をクリックして登録

(既に作成されている方は「Log in」でOK)



このような画面になったらOK

実際にメッセージを打ち込んで使ってみましょう

スマホ版のアプリでも使えます

7-3 プロンプトの作り方

実際に有益な出力を作ってもらう準備をしましょう。

必要なプロンプトの型は以下の①～③を注意して、なるべく具体的に記載しましょう

①役割設定

まず、Chat-GPTに動いてほしい役割を設定

例えば

「私はプロの料理人です」

「あなたはプロのマーケッターです」

「あなたは優秀なカウンセラーです」など

②目的の明確化

出力して欲しい内容を鮮明に具体化することが大切

例えば、あなたが「夕飯に何を食べようかな」と思っているときに「何か案を出して」と言ったら、様々な料理が提案されるでしょう

しかし、今日は和食の気分だな、と思ったのであれば、「和食」というキーワードを入れてあげた方が望みの内容が出力されやすくなる

さらに言えば、「肉」なのか「魚」なのか。どんどん具体的に要望を追加しよう

これは具体的であればあるほど良い

③出力方法の定義

- ・箇条書きにして下さい
- ・マークダウン形式で出力して
- ・表で出力して
- ・10個アイデアを出して
- ・フレンドリーな文体で

7-4 課題シートの取り組み方

実際に有益な出力を作つてもらう準備をしよう

必要なプロンプトの型は前ページの①～③に注意して、なるべく具体的に記載しよう

課題1：ペルソナ設定

- あなたのサービスで幸せになってほしい理想のお客様を1人設定して、以下の表に入力してください。

①居住地	神奈川県
②年齢・性別	子育て中の女性
③性格	力を持て余している元バリキャリの女性
④交友関係	交友関係: 職場や昔の友人とのつながりがあり、新しい人とも積極的に交流する。
⑤学歴	私立4年大学卒業
⑥仕事	IT関連の企業でプロジェクトマネージャーとして働いている。
⑦収入	年収800万円
⑧居住形態	分譲マンション、家賃16万円



ChatGPT

ペルソナの設定を行い、提供された情報に基づいて具体的なプロファイルを作成します。このプロファイルは、マーケティングや製品開発に役立つことができます。

①名前: 佐藤 美穂 (Sato Miho)

①居住地: 神奈川県横浜市

②年齢・性別: 35歳、女性

③性格: 家族思いで責任感が強いが、時に自己疑念を感じる。ストレスに弱い傾向あり。

④交友関係: 近所のママ友やパート先の同僚との交流が主。深い友人関係は少なめ。

⑤学歴: 地元の公立高校卒業

⑥仕事: パートタイムの事務職

⑦収入: 年間約200万円（夫の収入と合わせて約700万円）

⑧居住形態: 戸建て住宅（持ち家）

⑨家族構成: 夫と8歳の息子1人

⑩両親との関係: 良好だが、遠方に住んでおり頻繁には会えない

⑪職種: 一般事務職

08 参考テキスト



8-1 セールス告知文の型

- セミナータイトル
- 共感を生む掴みの文章
- こんな方にオススメ
- セミナーの内容（ベネフィット）
- 講師プロフィール（資格）
- 参加者の声
- 特典、限定性（早期割引、残席）
- 講師の熱い想い
- 開催概要（日時、会場、値段など）
- 申し込み方法

8-2 共感を生む掴みの文章のイメージ

こんなことに悩んでいませんか？

でも大丈夫、それはあなたのせいではありません。

それはあなたが正しい方法を知らなかっただけです。

その方法は、しっかりと学べば誰にでも習得できるスキルで
す。

そして私はこういう経験をしてきているので、あなたにその
スキルを教えることができます（資格があります）。

でもそのスキルを知らないままでは、いつまで経っても
悩んでいる現状から脱却できません。

5年後も、10年後も同じことに悩んで苦惱し続ける人生と、
今しっかりと学んで、あなたらしく生き生きと生きる人生、
どちらがいいですか？

決めるのはあなたです。

8-3 LP制作の基本

<LP・ランディングページとは>

訪問者に何がしかのアクションをとってもらうことを目的に、必要な情報を必要な順番で最小限にお伝えするページ

「この商品を購入いただいた方には
こうしたメリット（ベネフィット）を提供します」
「なぜなら、こうだからです」を順番に伝える。

情報がSNSで簡単に比較できる時代だからこそ、
欲しいと思っても買わない（買えない）理由がある。

その理由をひとつずつ潰していく。

①ファーストビュー (興味を持ってもらう)

- ・キャッチコピー
- ・メインビジュアル
- ・リード、メニュー

②ボディーコピー (欲しいと思ってもらう)

- ・こんなお悩みありませんか？
- ・お客様の声、ビフォアアフター
- ・こだわり、選ばれる理由
- ・商品説明、価格、お申し込みの流れ

③クロージング (買ってもらう)

- ・申し込みボタン、よくある質問
- ・企業情報、提供者情報
- ・共感を生む、つかみの文章

8-3 LP制作の基本

<LP・ランディングページの構成>

売れるLPのシナリオ

①誰の悩みを解決しますか？

②どんな悩みを解決しますか？

③どんな方法で悩みを解決しますか？

④どんな未来に導きますか？

⑤お客様は
どんな悩みを抱えていますか？

8-3 LP制作の基本

<LP・ランディングページの構成>

売れるLPのシナリオ

⑥お客様は
これまでどんな方法で解決しようとしてきましたか？

⑦それでも
その悩みを解決できなかった理由はなんですか？

⑧それを踏まえて、
貴方のサービスはどんな方法で
どんな価値（未来）を提供しますか？

⑨あなたのサービスが
他の方法では解決できなかった悩みを
解決できる理由はなぜですか？

⑩その中でも特に、お客様から喜ばれているもの
どこにも負けないもの、こだわりの強いもの、
他にはない新しいものは？

09 プロ意識 コンテキスト



9-1 魅力の源泉

<内なる「美」・外なる「印象」>

プロフェッショナルな成功は、内面の調和と外見の魅力によって支えられています。この講義は、内面の魅力を活かすための外見の印象を高める手法や理解を獲得し、それをビジネスにおけるプロフェッショナリズムに活かすこと目的とします。

◆プロ意識とは

①決意・決断

②状態・保ち方

③魅せ方

9-2 一流コーチのコーチングセッションのデザイン

<一流コーチと三流コーチの違い>

オンラインセッションの普及に伴い、一流コーチは適切なスキルを持ち、クライアントとの信頼関係を築き、効果的なサポートを提供します。しかし、オンライン環境に馴染めない三流コーチは、クライアントの体験と成果に十分な支援を提供できません。この講義では、Zoomを用いたコーチングセッションで留意すべき点を学びます。

◆環境を整える

Zoomを使ってセッションする場合に意識すること

◆共感と受容

他者との信頼関係を築きより深いコミュニケーションを実現するために必要なこと

◆非言語コミュニケーション

言葉以外の手段で相手とのつながりを深める方法

9-3 一流コーチの魅せ方（服装・身だしなみ・仕草）

<突き抜けていくために必要なこと>

「自分自身が商品となって価値をつくっていく」という意識を高め、選ばれる自分になることも重要です。
それを外見で実現するポイントは○○○！

◆だから、「○○○」のある人が選ばれる

自分をどう魅せたいか。
それを決められるのは自分だけ！

◆「自分だけの○○○」のつくり方

一目で魅力（個性）を伝える○○○マップ