

# 初めに

---

トークスクリプトを使用する前に、必ず読んでください。

---

## 初めに

このトークスクリプトは株式会社ビジョンリープ ホールディングス代表 高野貴士が、これまでに1万人以上のセッションを行う中で生み出された、目の前の人の願望を引き出し、価値観を言語化し、最短最速で理想の未来を実現する、とてもパワフルなコーチングセッションをマニュアル化したものです。プロのコーチ、カウンセラー、セラピスト、及びコンサルタントがこのスクリプトに沿ってコミュニケーションを図ることで、相手に気づきを与え、行動を促し、達成不可能としてきた目標を叶えることができるでしょう。逆にあなたの意のままに、相手の行動を誘導することもできてしまいます。よって、このトークスクリプトを使用する者はその責任において、相手の意思に寄り添い、決して利己的な目的で使用しないことをお約束ください。また、無断での転用転載を禁止致します。

## セッション実施においての注意点

このトークスクリプトはzoomによるマンツーマンセッションを想定しております。双方が実施する環境や電波の状況によって、その効果が大きく左右されるため、以下の内容を最低限守るようにしてください。

- ・zoomはPCからログインしてください。また、電波の状況には特に注意を払ってください。
- ・周りに人がいたり、物音がしたり、移動中のセッションはできません。必ず落ち着ける静かな環境で、閉塞感がなく、音、光、気温、香りなど、全てにおいて、ストレスフリーな環境を準備してください。
- ・カフェや公共施設で実施する際は、声出しや営業時間に十分に注意してください。

## 開催時間

このトークスクリプトは90分のセッションを想定しています。ただし、直前に慌てて参加するなどの状況は避けてください。必ず開始10分前にzoomを繋ぎ、いつでも始められる状況で余裕を持ってクライアントを待つように心がけてください。

このトークスクリプトは90分でセッションを終える想定になっておりますが、終了後にクライアントが質問や相談をしたり、セッション中に感情的になり、落ち着きを取り戻すのに時間を要する場合があります。その為、セッション後の時間に余裕を持ち、特に直後の車の運転には十分注意する必要がある為、終了後30分以上のは予定を入れないよう、クライアントにはご予約時に必ず伝えてください。

#### 目的を明確にしてセッションにのぞむ

あなたのセッション時の状態が、目の前のクライアントの状態にも、そしてセールスの結果にも影響します。セッションの質は事前準備と状態管理で決まります。必ず自分自身の状態を整え、決して利己的にならず、目の前のクライアントの可能性を、本人以上に信じ、相手の幸せをどこまでも追求してください。強いてはそれが成約に繋がり、あなたにとっても満足な結果となるはずです。

#### インカンテーション

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。

それは今、私が諦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。

「よっしゃ！　できる！できる！できる！」

# トークスクリプト 概要

---

**Step, 01**

ラポール形成

**P4**

**Step, 02**

価値観の明確化

**P7**

**Step, 03**

目標の明確化

**P9**

**Step, 04**

ビリーフマネジメント

**P13**

**Step, 05**

セールス・クロージング

**P18**

# STEP, 01

## ラポール形成

### (1) ご挨拶

電波の状態を初めに確認する  
こんにちは。私の声はクリアに聴こえていますか？

### (2) お名前、紹介者を確認

○○さんでお間違えないですね？

(念のため確認になりますが、) 今回はどうなたのご紹介でしょうか？

### (3) アイスブレイク

今日はお話しできてよかったです！

→先日の（お茶会）はいかがでしたか？

→○○さんのご紹介ですね。どのようにご紹介頂いたんですか？

### (4) 目的の明確化

開始前にゴールの共有を必ず行う  
今回、セッションを受けてみようと思ったきっかけや、目的はござりますか？

なるほどですね！では、今日は○○が明確になったら、参加してよかったですだけますか？

## (5) 決断が正解だったことを認識させる

私も〇〇さんと同じ、△△な経験をしているので、まるで一緒ですね。今日は私の経験からもお伝えできることがたくさんありそうなので、きっとお力になれると思います。

## (6) 自己紹介

簡単に私（僕）の自己紹介をさせて頂きますね。

必ず共通点を見つけて初めてそれを伝えてから自己紹介を行う。  
自己紹介は3分以内に收める

---

実は私も〇〇さんと一緒に、△△な・・・・

- A) 相手に共通点を感じさせるエピソードから話し始める
- B) どん底人生からの逆転ストーリーを語る
- C) 私の人生をその時救ってくれたのがコーチとの出会いなんです
- D) 私が思うコーチ（コーチング）とは・・・辞書にある定型文ではなく、自分の実体験を踏まえて伝える
- E) 私もこうなれそう、を想起させ、「今日はそれを一緒に叶えましょうね」と締める

## (7) サムスカーラの解除

サムスカーラという言葉を聞いたことはありますか？

私たちは幼少期、特に6歳まではこれをしていると楽しいとか、次はあれがしたいとか、自分の気持ちをちゃ～んと感じ取っていたんです。

でも、育った環境によって、いろんな思い込みや制限がかかってしまい、いつのまにか自分がどうしたいかわからなくなってしまったり、制限をかけるようになってしまふんです。

だから、今日は幼少期のあの頃に戻ったつもりで、な～んの制限もなかつたら？という前提で話をしましょう！

## (8) 逆算思考

これまでの経験とかキャリアをもとに今日のゴールを考えようすると、制限が入ってしまうので、今日は、何ができるか？じゃなくて、どう生きたいか？に徹底的に向き合いましょうね。私たちは今日から何者にでもなれるんです。

## STEP, 02

# 価値観の明確化

### (1) 願望の具体度（抽象度）を確認

○○さんは「こんな人生を手に入れたい」とか、「こんな自分になりたい」というイメージはありますか？

→なぜ、 そうなりたいんですか？

→それはなぜですか？

→どんな時にそう感じるようになったのですか？

→それを実現したら毎日どんな気持ちで過ごしていると思いますか？

### (2) 課題を認識

その理想を手にするために、あと何があったらできそうですか？

→どうしてそう思いますか？

### (3) コーチの必要性を認識させる

なるほどですね。

ではそれらを達成している人は、なぜ達成できたのだと思いますか？

→やることを明確にできたから。優先順位を決めて行動したから。

→不安に打ち勝てたから。

→方法を教えてくれる人がいたから。

そうなんです。

まさに○○さんが今おっしゃってくれたように、一人では難しいと思っていたこともなぜ難しいと思ったのか？ ではそれをどうしたら解決できるのか？というふうに、客観的に質問をしてくれたり、あなたを信じてくれる人がいるだけで、

できる気になってきますよね。これがコーチの存在なんです。

今日は私が○○さんの人生の伴走者として、しっかりガイドさせて頂きますので、ぜひ、コーチングを楽しんでみてください。

## STEP, 03

## 目標の明確化

---

### (1) プライオリティシート(現在地の明確化)

では、〇〇さんがなりたい未来を今から可視化してみましょう。よく、理想はなんですか？と尋ねると、多くの方は職業で答えたりします。

でも職業というのはどこまでも幸せを得るための交通手段なんです。

私たちがまず初めに決めなきゃいけないのは行き先、つまり何が〇〇さんにとって幸せなのか？を具体的に知ることなんです。

そして、私たちの幸せにはバランスが必要です。

例えばお金と時間が自由になっても、健康じゃなかったら幸せじゃないですよね？

どんなに健康でも、家族人間関係がゴタゴタだったら・・・それも幸せじゃないですね。

今からそれぞれの項目を10点満点で聞いていくので、ぜひ直感で答えてみてください。

では早速やってみましょう。

## 感情ワクワク度

→朝起きて、今日も一日楽しそうだなあと思えたら10点です。

## 健康

→病気も怪我もなく、不安で眠れないこともなければ10点です。

## 家族人間関係

→家族との関係も良好、職場の人間関係も良好、大好きなコミュニティや、理想のパートナーと出会えていれば10点です。

## 経済

→ここは収入と貯蓄に分けて考えます。まず、〇〇さんの理想の月収はいくらですか？それを10点とした時、いまの収入は何点になりますか？

→続いて貯蓄です。

今、仕事を辞めても3年くらい生きていけますか? 老後、定年から80歳まで夫婦二人で8,000万円はかかります。平均生涯年収が1.4億と言われる現代で、〇〇さんはその貯蓄ができそうですか?

#### 仕事・キャリア・自己成長

→大好きな仕事で、キャリアもどんどん積み上がって いて、日々成長を感じていれば10点です。

#### 時間

→ここは自由で有意義か?です。自由というのはヒマな時間があるか?ではなく、人にコントロールされていないか?です。

#### 空間環境

→住んでいるところ、職場環境、そして通勤環境はいかがですか?

#### 貢献・ミッション

→人の役に立っているという実感はありますか? 人から感謝されていますか?自分の使命を生きていると言い切れますか?

何がダメですか？何が足りないですか？など、マイナス質問はNG！

---

全ての点を線でつないでみますね。

これが○○さんの現在地です。何を感じましたか？

## (2) プライオリティバランス (課題の明確化)

→ここは(健康、経済、時間・・・)あと何があったら10点になりますか？

ここで理想の働き方(**クライアントがチャレンジする項目**)を手にした時、最終的に○○さんの幸せバランスがどうなるか？一緒にみてみましょう！

(赤ペンに持ち替える)(イメージできる年月(3年後など)でビジョンを広げる)

収入はどうなりました？ 時間はどうなりました？(イメージしやすいところから伺う)

全体的に大きくなりましたね！これが、○○さんが最終的に手にする未来です。

ところで・・・これを達成するのにどれくらいの時間が必要だと思いましたか？

(本人の達成基準を上げる)

それだけの時間がかかると思う理由は何ですか？もし6ヶ月で達成できとしたらどんな気持ちですか？

→それでは6ヶ月後の目標設定をしてみましょう!

例)20〇〇年12月31日までに〇〇ビジネスで〇〇人のクライアントを得て、月収200万円を達成している!!

→この目標の達成確率は何%ですか??? (達成確率は50%に調整する)

## STEP, 04

## ビリーフマネジメント

---

### (1) 行動エネルギーの理解

では、この目標を必ず達成するために、今から「行動する理由」を作っていきます。

人が行動する理由はたった2つの感情によるものです。

ひとつは痛みを避けたいという感情、もうひとつは快樂を得たいという感情です。

ふたつの感情はどちらかが欠けても達成確率は下がってしまいます。

なので、両方の感情を今から感じてみましょう！

## (2) 快樂のワーク

それでは早速、やってみましょう！

想像してください。○○さんがこの目標を達成した瞬間、どこで何をしていますか？

その瞬間、○○さんはどんな気持ちでいると思いますか？

その最高の喜びを表現してみてください！

その目標を達成した○○さんには自信もつきましたね！その自信によって、更にどんな自分に挑戦していると思いますか？

3年後は、どこでどんな暮らしをしていると思いますか？（フューチャーペーシング）

そんな未来を想像して、今、○○さんはどんな気持ちですか？

今の気持ちを、誰になんて伝えたいですか？

おめでとうございます！ その気持ち、絶対に忘れないでくださいね！

### (3) 痛みのワーク

○○さんはきっと頑張ってくれると、僕は信じています。

(重要：○○さんに限っては、と敬意を払う)

しかし、ここでは達成できなかった時に、何を失い、どんな気持ちになっているか？を想像して、絶対に頑張るんだ！という信念を作りましょう！

○○さんは、誰の為に、何のために、なぜこの目標を達成したかったのですか？

しかし、○○さんは何も達成できなかった。

半年後、どんな気持ちでいますか？

そのことを知った周りの人（主に誰のために、で出てきた方）はどう思ったでしょう？

なぜ、達成することを諦めてしまったんだと思いますか？

そんな自分の行動を振り返って、今何を思いますか？

そんな○○さんの未来は、その先、どうなっていくでしょうか？

その時、どんな気持ちであなたは生涯を終えるでしょうか？

パターンの中斷を行う。 昨日の晩御飯は何を食べました？（過去の記憶に戻す）

#### (4) 予祝インタビュー

でも大丈夫！ 今、すごく嫌な気持ちになりましたよね。

その気持ちをいつも忘れないでいれば、きっと〇〇さんは途中で投げ出したり、自信がないからと言って諦めてしまうことは無いはずです。

そして、行動のメカニズムにはもう一つ、大切なことがあるんです。

それは、自分一人で頑張ろうとしない！ということです。人にあなたの夢を、目標を口に出して伝えるんです。そして応援してもらうんです！それをやり続けることで、あなたの夢はみんなの夢になります。

ここでは、予祝インタビューをやってみましょう。

昔の人は、秋の稻穂の豊作を先に祝っておくことで、その現実を引き寄せるという予祝を行っていました。まさに春の花見がそれにあたるんです。

私が今から、6ヶ月後の目標を達成した〇〇さんに直撃インタビューします。

〇〇さんはそれを達成したつもりで、そのインタビューに答えてくださいね！

→達成、おめでとうございます！今回、何を達成されたんですか？

→どうしてそれを達成しようと決めたんですか？

→それを達成する上で、どんな苦労や困難に立ち向かったんですか？

→その　　はどうやって乗り越えたんですか？

→どうしてそんな困難に立ち向かえたんですか？

→その時、コーチ（あなたを応援してくれた人）はなんと言っていましたか？

→〇〇さんは決して一人じゃなかったんですね。〇〇さんのことを見守り、応援してくれる存在をどう思いましたか？

→〇〇さんの今の気持ちを誰に、なんて伝えたいですか？

→達成おめでとうございます！　私も嬉しくて、つい涙が出てしました。

## STEP, 05

## セールス・クロージング

### (1) プラン説明の許可

この目標、絶対に達成していきましょうね！

→最高の承認

さて本日はセッションを受けてみていかがでしたか？どこがよかったです？

→必ずよかった点を尋ね、その言葉をオウム返しする。

さて、ここからは選択肢がふたつあります。

ひとつは〇〇さんがこれまでのようにひとりで頑張ることです。

もうひとつは、一人で頑張るのを断つこと、つまり私が〇〇さんの夢に伴走することです。

今日の〇〇さんの目標が明確になって、それを達成したい！と思えたのも、きっとこうやって私のようなコーチが関わったことで形になったと思うんです。

なかなか一人で考えていても纏まらなかったり、自分自身では自分の可能性や間違いに気づけなかったりしますよね？（承認をとる）

なので、この先はもう一人で悩むのではなくて、私と一緒にその夢を最後まで諦めずに走りきって欲しいと思うのですが、〇〇さんはどう思いますか？

→はいの場合。

それではここから私がお手伝いする場合のプランをご紹介してもよろしいでしょうか？

もし違うなと思ったら遠慮なく断ってください。（はいを取る）

でも、今日のセッションの内容を含め、自分を変えたいと思うのでしたら、ぜひご決断頂ければと思います。（はいを取る）

→いいえの場合。

では、どうしたいと思いますか？

その方法と、私が提案した方法では、どちらが達成しやすいと思いますか？

→達成に拘っていない（失敗してもいいと思っている）理由はなんですか？

→他の人に相談したいのは、まだ〇〇さんは悩んでいたいということですか？

→今、私は達成したいかどうかを聞いています。方法はこれからいくらでも探しに行けます。できれば頑張りたくない、今のままの方がいいと思っていますか？

## (2) プラン説明

〇〇さんの目標達成に私が関わらせて頂く方法3つあります。

AとBとCがそれぞれあります。違いは下記の通りです。

まず、スタンダードはBプランです。 お値段は36万円です。驚きましたか？でも考えてみてください。〇〇さんの夢を達成した時にこれだけのことが実現しますよね。その可能性に対して1年で割ったとしたら、毎月3万円です。めちゃくちゃ安くないですか？

次に〇〇が欲しいという方がとても多いので生まれたのがCプランです。こちらは48万円ですが、Bと比べると明らかにCを選ぶ方が多いので、「私は絶対に達成したいんだ」という本気の方や、行動力のある方はやはりCを選ぶ方が多いです。

〇〇さんもきっとCがいいと思うのですが、一応、ちょっとだけ関わるプランとしてAがあります。あまりAを選ぶ人はいないですね。なぜなら、私のコーチングを受ける方は本気の方がが多いからです。

もしやるなら（脳がイメージしやすい、答えやすくなる）

〇〇さんが目標を達成するのには、どのプランが一番達成しやすいと思いますか？

そうですよね。

仮にこちらのプランを選ぶとしたら、

お支払いは現金とクレジットカードのどちらがご都合良いですか？

そうですよね。

ではそのプランで一緒に〇〇の目標を攻略して、〇〇の夢、叶えましょうね！

1年後には〇〇さんは　　になっているんですよ!?　どんな気持ちですか？

\*テストクロージング：もしやるなら → 仮に → ではそちらで

→決断は達成に向けての大きな第一歩です。おめでとうございます。

### (3) キャンセル防止

→ホメオスタシス(恒常性維持機能)とは、人は生まれつき変化を嫌う生き物なので、新たなことにチャレンジしようとすると、そこに留まろうとする力が必ず働きます。これから大きな不安が襲ってくると思います。それは今夜かもしれないし、明日かもしれない。それはあなたが大きなチャレンジをしようとしている証です。だから心配しないでくださいね!

→ゲートキーパーとは、あなたがよく一緒にいるトップ5人は、過去のあなたと同じ思考、価値観を持つことが多いです。あなたが変わることに周りは違和感や不安を覚え、あなたの成長を止めにかかります。でもそれは、その方なりの愛情表現ですよ。ただ一つの世界しか知らないだけなんです。だからあなたが先に幸せになることで気づいてもらいましょう!

→不安になったり、気になることがあれば、今日の〇〇さんの決断の経緯を知らない人に相談するのではなく、必ず私に連絡くださいね!

なぜかわかりますか？

〇〇さんのこれまでの人生を作り上げてきたのがあなたが今相談しようと思っている人の思考だからです。

これからは〇〇さんはあらたなステージにチャレンジします。ということは相談する相手を変えないと、また元の自分に戻ってしまうということです。

#### (4) オリエンテーション

- ・契約書の読み合わせ
- ・支払い方法、期日の確認
- ・連絡先の交換
- ・次回セッションの日程を確定
- ・不安の確認とつぶし
- ・お見送り