

【Session 2】Phase 2：対話の設計と指標の再定義

テーマ：甘えを断ち、見えない変化を可視化する (Communication & KPI Design)

このセッションのゴールは、現場のトレーナーが「体重計」の代わりに持つべき「新しい物差し（評価シート）」と、お客様の「甘え」を「戦略」に変えるための「言葉」を具体化することです。

A. 成功指標（KPI）の再定義：体重以外の「正解」を作る

なーすけさんは「夜ぐっすり眠れる」「朝スッキリ起きられる」ことを減量の好調サインとし、思考のクリアさを重視しています。これを組織の共通言語にします。

1. 「朝の勝利」の数値化 トレーナーが「調子はどうですか？」と聞く代わりに、お客様の睡眠とメンタルの質を **10点満点でスコアリングしてもらうとしたら、具体的にどの3項目** をチェックシートに入れますか？（例：「目覚ましで起きられたか」「日中の眠気」「朝のワクワク感」など）
2. 思考のクリアネス確認 なーすけさんが言う「思考が驚くほどクリアになる感覚」をお客様が実感できているか確認するために、セッションの冒頭で必ず投げかけるべき「魔法の質問（キラー・クエスチョン）」は何ですか？（例：「最近、仕事の決断スピードが変わったと感じる瞬間はありましたか？」など）
3. 「停滞」のポジティブな定義 体重が1ミリも減っていない週があったとして、それでもトレーナーが「素晴らしい！順調です」と心から褒めることができる「身体のサイン（バイオフィードバック）」にはどんなものがありますか？（例：肌荒れの改善、便通、トレーニング中の集中力持続時間など）

B. 期待値コントロール：「甘え」と「ノーストレス」の境界線

「ノーストレス減量」という言葉を「努力しなくていい」と誤解するお客様に対し、ブランドの品位を保ちながら釘を刺す技術を言語化します。

4. 「言い訳」の封殺 「ノーストレスって聞いたから、昨日ケーキ食べちゃいました（笑）」と、メソッドを言い訳にして努力を放棄したお客様に対し、嫌味にならず、しかしピシャリと背筋を正せる「愛のあるツッコミ（釘刺しフレーズ）」を一つ作るとしたら？
5. 「偽の食欲」の見極め なーすけさんは「本当の食欲には従う」方針ですが、ストレスによる「偽の食欲（エモーショナル・イーティング）」には従うべきではありません。お客様が「食べたい」と言った時、それが**身体的欲求**なのか、**ただのストレス反応**なのかを見分けるために、トレーナーが投げかけるべき「鑑別の問い合わせ」は何ですか？
6. 長期目標のインストール 短期で痩せたいと焦るお客様に対し、なーすけさんの「急がば回れ」という哲学を納得させるために、減量を「マラソン」や「投資」以外の何かに例えて説明するにしたら、どんな比喩（メタファー）が最も心に響きますか？

C. クライシス・マネジメント：折れそうな心の支え方

メンタルが崩れかけた時こそ、Shape Fitの真価が問われます。

- 7. ドロップアウトの予兆検知** 過去の経験上、お客様が「辞めそう」「ストレス過多で爆発寸前」になっている時に発する、特有の**「危険信号（口癖、表情、LINEの返信速度など）」**を具体的に挙げてください。
- 8. 「休む勇気」の処方箋** 真面目なお客様が「休むこと」に罪悪感を感じている時、なーすけさん流に「休むこともトレーニングの一部だ」と伝えるだけでなく、**積極的に休むことを「ミッション（宿題）」として課す**としたら、どんな具体的な指示を出しますか？（例：「今週はジムに来るのを禁止します。代わりに映画を一本見て感想を教えてください」など）
- 9. リバウンド時の第一声** お客様が盛大にリバウンドして落ち込んで来店した時、シェイプネス（物語重視）の観点から、**トレーナーがかけるべき「最初の第一声」**は何ですか？（※「また頑張りましょう」という普通の励ましではなく、失敗を物語の伏線に変えるような一言）
- 10. 「思考のデトックス」誘導** なーすけさんは筋トレによって思考のノイズを消していますが、筋トレ中でも仕事の悩みが頭から離れないお客様に対し、**強制的に「今、ここ（マインドフルネス状態）」に集中させるために、インターバル中にどんな対話やワークを行いますか？**