

【SFF参加による自己肯定感】

■Before: 挑戦に踏み出せなかつた状態

山元さんは初めてジムに来られた際、表情が暗く、目を合わせることも少なく、自信のない様子でした。

「仕事や家族を理由に、なかなか自分の挑戦に踏み出せない」と話しており、心身ともに停滞した状態でした。

■After: SFFへの挑戦と変化のきっかけ

スタッフが「自分が本当にやりたいことは何か」を丁寧に深掘りし、山元さん自身が内面から“挑戦する意味”を見出せるようサポートしました。

その結果、SFFへの参加を決意。

当日には驚くほど明るい表情で、ハキハキとした姿でステージに立ち、見違えるような変化を見せました。

順位や評価ではなく、“自分の理想の姿”的に努力した過程そのものが、彼女の自己肯定感を大きく高めたと感じられます。

■SFF後に見られた課題

一方で、SFFを「最終目標」として捉えてしまうケースも見られます。

大会後に次のビジョンを描けず、燃え尽きやリバウンド、過食といった状態に陥る方も少なくありません。

これは「SFFの先にある目的や理想像」が明確でないまま終えてしまったことが主な要因だと考えられます。

■今後の改善・提案

- 大会前に「SFF後のビジョン」を再設定する
 - ↳ 「この挑戦の先に、どうありたいか？」を明確化するプロセスを導入する。
- コーチング的アプローチの強化
 - ↳ トレーナーが一方的に指導するのではなく、クライアント自身の“内側の動機”を引き出す関わり方を重視。
- コンフォートゾーンを未来にずらす支援
 - ↳ 「次の挑戦」を自然に描けるように伴走し、自己成長を循環的に続けていける仕組みを整える。

【お客様の入会動機と継続理由の整理】

■入会のきっかけ(悩み・目的)

お客様がShape Fit Gymに入会される理由の多くは、**“見た目の変化”**に関する課題や願望です。

具体的には以下ののような目的が中心となっています。

- 痩せたい
- 体を引き締めたい
- 筋肉をつけたい
- 自分に自信を持ちたい

つまり、外見の変化を通じて「理想の自分に近づきたい」「自信を取り戻したい」という内面的な欲求が根底にあります。

■継続の理由(通い続ける価値)

お客様がShape Fitでトレーニングを継続している最大の理由は、
「トレーナーとの関係性」や「人柄に対する信頼」にあります。

- トレーナーと話すのが楽しい
- 会うことでモチベーションを維持できる
- 人として信頼できる・応援してくれる存在である

つまり、単なる「ボディメイクの場」ではなく、“心の支え”としての居場所になっていることが大きな要因です。

■考察・今後の方向性

- トレーナーの人柄やコミュニケーション力が、継続率の鍵となっている。
- 一方で、「挑戦の目的」や「理想の未来像」を一緒に描けるサポートが、今後さらに重要なとなる。
- 目に見える変化(体の変化)に加えて、内面的な変化(自己肯定感・自己決定感)を感じてもらうことが、Shape Fitの真の価値提供につながる。

【お客様の自己肯定感を高めるために大切にしていること】

■最も重視していること:お客様を“本当の意味で理解すること”

私はトレーナーではありませんが、トレーナーとしてお客様の自己肯定感を高めるために最も重要なと考えているのは、お客様を深く理解することです。

「この方はなぜこの挑戦をしようと思ったのか」「本当はどうなりたいのか」といった内面を知るために、

日々のコミュニケーションや表情の変化、笑顔などからサインを読み取り、心理的安全性を高める関わりを意識しています。

■業務上の課題:お客様理解の時間を妨げる要因

現状、その“お客様を理解するための時間”を圧迫している要因は大きくは感じていません。

ただし一部では、事務作業(予約管理や設定)やオンラインでのやり取りに時間を取りられてしまい、

お客様との対話や深掘りの時間が減ってしまう傾向があるのではないかと感じています。

■評価制度への考え方:本質的な価値とのズレ

現在の評価制度は「セッション本数」に基づいて決定されていますが、

これはShape Fitが大切にしている“お客様の挑戦や物語への伴走”という価値を十分に反映しているとは言えません。

もしマネージャーとして評価する立場であれば、

以下のような指標を取り入れることで、より本質的な評価になると考えています。

- 繼続率(お客様が長期的に通いたくなる関係性を築けているか)
 - トレーナー自身の“シェイプネス”的な体現(挑戦し続ける姿勢・在り方)
 - お客様の変化(見た目や自信の変化を定量的に可視化)
-