

【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。

- 「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ったら、具体的にどの3項目** をチェックシートに入れますか？（例：「目覚ましなしで起きられたか」「日中の眠気」「朝のワクワク感」など）
 - 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）
 - 「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。

- 「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させる **「愛のあるツッコミ（釘刺しフレーズ）」** を一つ作るとしたら？
 - 「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（エモーションナル・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」** は何ですか？
 - 長期目線のインストール** 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としたら、どんな比喻（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 お客様が盛ん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？