

『コーチングスキル編』

コーチングスキル+起業マニュアル

※こちらのマニュアルはサンプル版になります、正規版の内容と一部違う場合があります、ご了承下さい。

**この無料サンプルを最後までお読み
頂いたあなたへプレゼントを用意し
ています。**



是非最後までお読み下さい

コーチングはたった2つの言葉で出来る

コーチングを学び始めると必ずこの壁にぶつかります。

「どうやって話を聞いたらいいか？わからない」

「質問が思い浮かばない」

聞こうと思えば質問が思い浮かばず、質問をしようと考えると話が聞けなくなってしまう。

学び始めの頃は必ずこのジレンマに襲われます。

他のコーチングスクールでは色々な傾聴の技法や質問のスキルなどを盛だくさんで教えます。

もちろん、このマニュアルでも具体的な傾聴の技法や質問のスキルなどは教えますが詰め込みすぎて「自分にはコーチング無理かも・・・」と挫折をしたりするとセルフイメージが傷つき練習を続けるのが困難になります。

大事なものは効果的に結果を生み出すためのコツとツボをおさえて練習すればいいのです。

本でも大事な情報は本全体の2割ということをいわれますが本当にそうです。

本は2割の重要な部分さえ読めばあとの8割も理解できてしまうのです。

今からお伝えするのがコーチングにおけるコツとツボです。

そのコツとツボとは次の2つの言葉を言えばOKです。

「●●●●」

その後に

「●●●●●●●？」

※●の部分は正規版にてお届けします。

以上の2つを使えば究極的にはコーチングが出来てしまいます。

もちろんこの2つの言葉には色々とバリエーションを加える必要がありますが、まずはこの2つの言葉を繰り返すことによってコーチングのリズムをつかむことが出来ます。

一番やってはいけないのは**相手の話を聞いていない**事です。

でも、今回ご紹介した方法を使えばその問題はクリアできます。

まずは聞くことに集中することです。

ホームワーク

今回ご紹介した2つの話し方

「●●●●」と「●●●●●●●●？」を使ってみよう

★練習の仕方

自分の友人でもいいし、後輩でもいい練習役になってくれる人を探して下さい。

まずは悩んでいること、あるいは達成したいことでもいいのでテーマを相手に話してもらいます。

テーマを聞いたらこの2つの話法を使います。

・クライアント役

「実は部下が指示した通りの結果が出せなくてイライラしているんだ」

・コーチ(あなた)

「●●●●」

「●●●●●●●●？」

・クライアント役

「もっと自分の気持ちを上手くコントロールできればいいんだけど」

・コーチ(あなた)

「●●●●」

「●●●●●●●●？」

※●●の部分は正規版にてお届けします。

以上のように、この2つ話法を使うだけで相手に考えさせて答えを導きだすことが出来ます。

まずはこの話法を使ってコーチングの練習をしてみてください。

コーチ白橋からの質問

- ・あなたはこのホームワークをやってみてどんな気づきがありましたか？
- ・もっと改善するためにはどんな事が考えられますか？

~~~~~続きは正規版で~~~~~

## コーチングの種類

コーチングは今現在色々な団体が主催をして技術を教えています。

また流行している為か元々セラピーだったのにコーチングと名前を変えて売り出したり、コンサルティングなのにコーチングと名前を変えて売り出しているところもあります。

定義も人によってバラバラの為、非常にわかりづらくなっています。

私が考えるにコーチングは大別して2つあります。

A 引き出すタイプのコーチング

B NLP(プロセラピストが使うセラピー)と成功哲学を交えたコーチング

**※このマニュアルでは2つのタイプのコーチングの技法をミックスさせて  
コーチングを行う方法をご紹介します。**

●A 引き出すタイプのコーチングで使われる技法

引き出すタイプのコーチングでは「傾聴」「質問」「ほめる」等の技術を使って相手から話をさせて、その話すうちに考え整理され行動に結びつけることができます。

アドバイスは基本的には行わずに自発的な行動を促すタイプのものです。

●B NLP(プロセラピストが使うセラピー)と成功哲学を交えたコーチング

引き出すタイプの基本的には本人から答えを引き出して結果を出すようにサポートしますが、メンタルの深い部分を変容させることは難しいです。

例えば、憂鬱、モチベーションの低下、恐怖など、こういったタイプの問題は引き出すコーチングでは限界があります、なので現在ではセラピーの手法を用いたコーチングが増えてきています。

さらに従来の成功哲学系の要素をコーチングに取り入れてコーチングするコーチも増えていきます。

どちらがいい悪いではなく最終的にクライアントに結果をもたらすのであれ



ば白橋個人としてはどちらの技術も取り入れてコーチングをしたほうが良い  
と思っています。

~~~~~続きは正規版で~~~~~

コーチングはなぜ機能するのか？

コーチングの特徴として相手の考えを整理して答えを引き出し、そして行動させるというプロセスがあります。

「答えはクライアントの中になる」は合言葉のようにコーチの間では使われています。

重要なポイントは**クライアントに気づき**を起こさせることです。

その為には会話を聞く技術「傾聴」が必要になります。

傾聴が効果的にできると相手に気づきを起こさせることができます。

この気づきを起こさせる技術を**オートクライン**といいます。

通常人間というのは頭の中でもの凄い量の情報量进行处理しています。

その量が多すぎて処理できていないことがほとんどです。

しかし傾聴によって相手から会話を引き出すことが出来るようになると
どうなるか？というとアウトプットが進むため次第に頭の中の情報が整理さ
れ、その瞬間に気づきが生まれます。

これがオートクラインが起きた状態です。

そして他人から指示命令をされて無理やり動かされる状態よりも
自分で気づいて閃いた考えのほうが実践に移しやすくなります。

コーチングが機能するのはこのオートクラインを頻繁に起こさせるためです。

その為にはこのオートクラインを起こさせるような傾聴の技術が必要になり
ます。

通常特別な訓練を受けていない限りは傾聴が出来る人は少ないと個人的
に感じています。

~~~~~続きは正規版で~~~~~

# 『マーケティング編』

コーチングスキル+起業マニュアル

## クライアント獲得までのステップバイステップ

コーチングで独立起業をしたいと思っている人にとっての最大の悩みはクライアントの獲得です。

基本的にはどの団体もクライアントの獲得方法を詳しく教えてくれません。

抽象論が多くて実際には使えないことがほとんどです。

また

「たくさんのクライアントが獲得できました」

という声はその団体の HP で見かけますが実は元々実力があり、人脈を持っていたり、メルマガの読者が 1 万人以上いる等、その人脈とリストがあれば「そりゃークライアント獲得できるよ～」というものばかりです。

また独立しているコーチでもクライアントの獲得の為に「名刺を配りましょう」

「交流会等に出て顔を知ってもらいましょう」等、教えたりしていますが

そこからクライアントになる場合はほとんどがクライアントの質が悪くなってしまう。

それはなぜかというと、ただの下請け営業マンになってしまうからです。

コーチとクライアントの関係は対等なパートナーであることが理想の状態です。

クライアントの獲得方法についてご紹介します。

大きく分けると2つあります。

・オンラインとオフラインです。

### ●オンライン

オンラインとはインターネットを中心とした集客方法です。

・インターネットから無料で集客する方法

ブログ、Facebook、ツイッター等を使ってやる方法

メリット⇒無料で出来る

デメリット⇒無料で集客はできますが時間と労力がめちゃくちゃかかります。

ブログなどから集客する場合は最低でも3ヶ月、しかもかなりのペースで

ブログを更新しないとはいけません。

・インターネットから有料で集客する方法

広告等を出して有料で集客をする方法です。

メリット⇒短期間で集客が出来る

デメリット⇒広告を出したからといって必ずしも集客できるとは限らない

広告費が無駄になる可能性も

**インターネットからの集客は時間とお金がかかる可能性が高いです。**

**さらにはインターネットマーケティングに関する専門知識も必要です。**

**またコーチングは通常の商品やサービスと違って価値を理解してもらうまでに時間がかかり売りづらい商品でもあります。**

## 白橋が実践しているほぼお金を かけないで集客をする方法

今でこそ広告は使うようになりましたが起業当初は全くお金がありませんでした。

その為、集客もお金をかけないでする必要がありました。

私がコーチングのクライアント獲得の為に使った方法は「セミナー集客」です。

セミナーを開いてそこからクライアントを獲得していく方法です。

メリットとしては、あまりお金をかけないですむ、そして最短で収益を上げることができます。

1ヶ月以内にクライアントを獲得することも可能ですし、これは私だけではなく私のクライアントにも試してもらい実際に効果が出て、全くの講師経験ゼロの初心者でも1ヶ月以内に高額コンサルタント契約を4人も獲得し



た人もいます、それだけ短時間で結果が出やすいのです。

ではその具体的な方法をお話します。

ステップ1) ●●を決める ※●の部分は正規版にてお届けします。

ステップ1は●●を決めるです。

いきなりですが、とてもあなたが驚くことを言います。

本当に衝撃的な内容だと思いますので心して読んで下さい。

深呼吸を数回して、心を落ち着かせて下さい。

人によっては怒り出す人もいるかもしれません。

では、とても大切なことを言いますが、このマニュアルはコーチングのマニユ

アルなので一度あなたも考えてみて下さい。

「衝撃的な内容ってどういうことだろう？」

いいでしょうか？ 答えは出ましたか？

では、答えをいいます。

それは「**コーチングを売ってはいけない**」ということです。

「ええ？コーチングのクライアントを獲得するのにコーチングを売ってはいけないの？」

あなたは驚かれたかもしれません。

これはステップ1の●●を決めるという話とつながります。

コーチングを売ってはいけません、コーチングを売ろうとすればするほど、あなたは集客に苦しみます。

それはどういうことかというと……

~~~~~**続きは正規版で**~~~~~

マーケティングの基礎

ここではマーケティングの基礎についてお話します。

既に知っている情報もあるかもしれませんが改めて学び直していただければと思います。

起業される方、特にコーチやセラピストや士業(弁護士、税理士、行政書士社労士)の方はマーケティングに弱い人が多いです。

その為集客に非常に苦勞します。

逆にマーケティングを勉強している起業家やコーチは他の人と比べてそれほど技術がなくても売り上げを伸ばしています。

技術とマーケティングはバランスよく学ぶべきだと思います。

売り上げを上げる公式

売り上げを上げる3つの公式という有名なものがありますのであなたにもご紹介します。

売り上げを上げるには3つの要素だけ押さえていればいいというものです。

売り上げ=客数×単価×頻度

売り上げを上げるには客数を増やすか、単価を上げるか、購入の頻度を増やすか、あるいはそれぞれを数パーセントずつ上げることによって売り上げは伸びるという公式です。

ここで考えないといけないのは特にコーチは新規の顧客だけを追う傾向があります。

ですが新規で顧客を獲得するコストは一般的に・・・

~~~~~続きは正規版で~~~~~

**ここまでお読み頂いたあなたへプレゼント**



**このマニュアルにあった●●の部分気になりませんか？**

これは本当は正規版を購入した方にだけ●●の部分公開する  
予定でしたが今回この●●の部分を無料サンプルを読んで頂い



ているあなたにプレゼントします。**さらに特別な動画も用意しました。**

それは「成功のピラミッド」と読んで  
いる動画講座」です。

幸いにも色々な分野で成功  
されている方の講演会やセミ  
ナーの企画やサポートをさせて  
頂きました。

そういった成功されている  
方から聞いた話、あるいはこ  
れまで私自身がサポートしてき  
たクライアント様が上手く行っ  
た事例、そして私自身の経験  
も踏まえてまとめた動画です。

**無料サンプルの  
秘密を暴露+「成功のピラミッド」動画をプ  
レゼント**



アンソニー・ロビンズ直  
伝メソッドを伝える著  
書も多数の池田 貴将  
さん（講演会のサポート  
をさせて頂きました）



#### 早川 周作

日本最大、ベンチャー企業7500  
社が参加する交流会を主催  
する男「夢・実現力」の著者



#### 大嶋 啓介

本気の朝礼で有名な  
居酒屋てっぺん、居酒屋業界  
のカリスマ。著書も多数



#### 井口 晃

若手No.1 コーチ。  
億を稼ぐ成功コーチ、世界  
No.1 コーチのアンソニー  
ロビンズのプラチナパート  
ナー

## オンラインミニセミナー

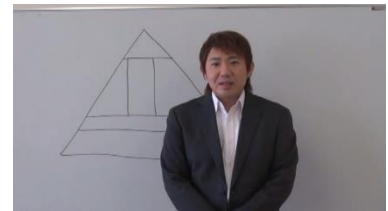


[1回目]

### **本当の**ゴールを決める

---

●ゴール設定をするというほとんどの人が期日を決めていつまでに達成するというゴール設定をします。



それは間違いではないのですがそれ以上に大切なゴールを決めている人は少ないですここではそのゴールについて解説します。

●家が欲しい、車が欲しい、偉くなりたいだけでは**ゴールとしては不足？**その理由とは・・・

●「○○しなければ」から「○○したい」に変えると人生が変わる理由とは・・・



[2回目]

## お金をかけないマーケティング

---

●通常マーケティングというとリサーチやターゲット分析など思い浮かべる人もいますがここでいうマーケティングとは違います。



お金をかけないマーケティングについてお話します。

●売りを上げていくたい焼き屋さんの秘密とは・・・

●コーチに限らず今からビジネスを始める人が絶対に学ばなくてはならない

技術とは・・・



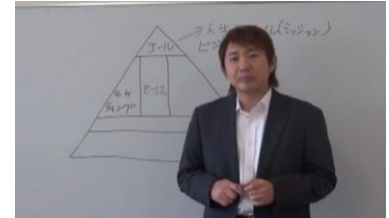


[3回目]

## セールスの極意

---

●セールスは独立起業をされている方には絶対に必要ですし、会社内でお勤めの方でも交渉能力という意味でセールスは必須です。



保険のトップセールスマンから聞いたセールスの極意も含めてお話しします。

- 売る前にやらなくてはならないのは〇〇を起こすこと
- 従来のセールスと新しいセールスの決定的な違いとは・・・
- 〇〇〇を提示するセールスで売り上げがアップする、その〇〇〇とは・・・



[4回目]

## コミュニケーション上達のシンプルな方法とは・・・

---

●コミュニケーションを上達させる方法はたくさんあります。



しかし、多すぎるがゆえに混乱して使いこなすことが出来ていない多いのが現状です。

ここでは簡単なコミュニケーションの秘密についてお伝えします。

●すごく簡単だけでほとんどの人が実践せず使えてない **シンプルなコミュニケーションテクニック**

●相手との信頼関係の築く、すぐに出来るラポール構築法

● **○○○を提示するセールス**で売り上げがアップする、その○○○とは・・・

●クレーム処理が上手いオペレーターが使っている「**ある質問テクニック**」とは・・・



[5回目]

## なぜ感情のコントロールが必要なのか？

---

●ほとんどの人はノウハウやテクニックを求めて勉強  
します。

そのほうが早く結果が出るように思えるからです。

しかし、これまでの自分自身の経験とこれまでコーチングしてきたクライアント様の例を通して見ても感情のコントロールが出来ているのと出来ていないので結果に差が出ます。

ここでは感情のコントロールについてお話します。



●相手も自分も気持ちを一瞬で変える**魔法の質問テクニック**とは・・・

●感情のコントロールが出来ると起こる**あるメリット**とは・・・



[6回目]

## 人生を大きく変えてくれたピリーフ

●独立して勉強をして実践をしてもなかなか結果が出なかった私がメンター(師匠)と出会いピリーフを変えてくれたことで結果を出すことができました。



その秘密について語ります。

●収入も上がらない、人間関係もダメになる、その2つに共通していたあるピリーフとは...

●メンター(師匠)から言われて気づいたブレーキになっていたある原因とは...

等々のビデオをお届けします、さらに今回のサンプルでは公開されていなかった「●●」の部分についても公開します。

以下をクリックして頂きメールアドレス入力後すぐにお届けします。↓↓↓

[今すぐ続きを見る](#)