

《打造独特教练服务定位画布》

薛铁鳞 | Coach8 创始人 | ICF MCC 大师级教练

【使用说明】

你好，我是薛铁鳞。

这份画布，是你构建自己“高价值壁垒”的设计蓝图。请不要追求一次性“完美”填完，把它当作一次与自己进行的深度对话。

请准备一支笔和一段不被打扰的时间，跟随画布的指引，将你脑海中那些模糊的、零散的价值点，一一“显化”为清晰、有力的文字。当你完成这张画布，你将找到自己“贵得有底气”的坚实锚点。

核心：我的价值宣言 (Value Declaration)

(请在完成以下三个支柱的思考后，回到这里，用三句话凝练出你的独特定位)

1.

2.

3.

支柱一：我的个人特质 (Who I Am?)

客户买的首先是“你这个人”，你的独特之处，恰恰藏在你的“不一样”里。

探索维度	挖掘与提炼 (写下关键词)
独特的过往经历 (是什么样的旅程，塑造了独一无二的我？)	
坚定的核心信念 (我对我所做的事，对人性，对成长，坚信什么？)	
鲜明的个人风格 (客户与我合作时，最强烈的感受是什么？一针见血/温暖包容...)	

支柱二：我的独特流程 (How I Work?)

将你无形的教练过程，“翻译”成客户能看懂、能信任的“价值路径图”。

探索维度	挖掘与提炼 (尝试命名和定义)
我的“导航”系统 (我的教练旅程分为几个阶段？每个阶段做什么？给它起个名字)	
我的“诊断”框架 (我如何快速定位客户的核心问题？有什么独特的评估模型？)	
我的“明星”工具箱 (在关键卡点，我有什么独家的工具、练习或模型？)	

支柱三：我的成功案例 (What Results I Create?)

你的价值，由客户的蜕变来证明。请选择一个最让你骄傲的“蜕变故事”。

探索维度	挖掘与提炼 (用客户的语言来描述)
“之前”的困境 (Before) (客户找到我时，最痛苦、最棘手的具体问题是什 么？)	
关键的“转折点” (Turning Point) (在合作中，是我的哪句话、哪个工具，让他发生了关键改变？)	
“之后”的成果 (After) (合作结束后，他取得了哪些可衡量的、具体的成果？)	

【画布完成之后】

恭喜你完成了这次深度的自我价值探索。现在，请回到顶部的**“我的价值宣言”**，将这三大支柱的精髓，凝聚成你最有力量的自我介绍。

这份画布，就是你自信的源泉。