

《价值呈现话术模板：三句话说清你的牛X之处》

薛铁鳞 | Coach8 创始人 | ICF MCC 大师级教练

【写在前面】

你好，我是薛铁鳞。

这份模板，是帮你打破“不好意思自我营销”心魔的利器。请记住，我们不是在“吹牛”，我们是在进行**【基于事实的价值呈现】**。

真正的自信，不需要使用“最棒”、“顶级”、“大师”这些虚浮的形容词。你只需要用平实的语言，讲出事实，价值自然会显现。

请使用下面的***“三段式公式”***，参考不同场景的范例，填好属于你自己的话术。然后，在下次聚会、社交或遇见潜在客户时，勇敢地说出来。

【核心公式：三段式事实呈现法】

第一句(锁定人群与痛点)：我专注于帮助 [哪类特定人群]，解决他们 [什么核心痛点] 的问题。

第二句(描述行动与差异)：我通过 [什么独特的方法/周期/工具]，帮助他们 [做了什么关键改变]。

第三句(呈现结果与改变)：最终，他们获得了 [什么具体的可衡量成果] 或 [什么感性的体验状态]。

【场景一：企业/高管教练 (Leadership Coach)】

1. 锁定人群：“我主要服务那些业务能力极强，但刚升职带团队感到力不从心的技术型管理者。”
2. 描述行动：“我没有给他们讲空洞的管理理论，而是通过为期6个月的‘行为风格’镜像反馈，帮他在实战中看到了自己沟通模式的盲区。”
3. 呈现结果：“半年后，他告诉我，他的团队流失率从30%降到了0，而且那是他创业以来第一次敢放心地休年假。”

【场景二：职场/转型教练 (Career Coach)】

1. 锁定人群：“我专门帮助那些在35岁大厂遇到瓶颈，想转型却不敢动的职场中层。”
2. 描述行动：“我用***‘优势挖掘’工具***，帮他看似杂乱的过往经历中，提炼出了他最核心的、可迁移的竞争力，并制定了具体的转型路线图。”
3. 呈现结果：“仅仅2个月，他不仅成功拿到了一家独角兽企业的Offer，更重要的是，他说他终于找回了那种久违的、眼睛里有光的上班状态。”

【场景三：亲子/家庭教练 (Parenting Coach)】

1. 锁定人群：“我特别关注那些孩子进入青春期，一说话就吵架，感到既愤怒又无助的妈妈们。”
2. 描述行动：“我通过教她们**‘非暴力沟通’的倾听技巧**，不是去改变孩子，而是先帮妈妈处理好自己的情绪，重建连接。”
3. 呈现结果：“上周一个妈妈发微信给我，说她儿子第一次主动打开房门，跟她聊了整整一个小时的天。她说那是她三年来最幸福的时刻。”

【场景四：健康/生活教练 (Life/Wellness Coach)】

1. 锁定人群：“我协助那些工作压力巨大，导致严重失眠和焦虑的创业者。”
2. 描述行动：“我不开药，而是陪伴他们建立一套**‘精力管理’的微习惯系统**，从呼吸、饮食到睡眠仪式，一点点找回掌控感。”
3. 呈现结果：“三个月下来，他的体重减了10斤，更关键的是，他告诉我，他终于告别了安眠药，每晚都能睡个踏实觉了。”

【轮到你了：填写你的价值话术】

请拿出笔，填好下面的空。这就是你的“电梯演讲”。

1. 第一句(你帮谁？解决什么痛点?):
我专注于帮助 _____，
解决他们 _____ 的问题。
2. 第二句(你做了什么？有什么不同?):
我通过 _____，
帮助他们 _____。
3. 第三句(结果如何?):
最终，他们获得了 _____，
或者感受到了 _____。

【铁林教练的最后叮嘱】

写好后，请对着镜子练习10遍，直到你能像说“我叫XXX”一样自然地说出它。
当你相信这是事实时，这就不是吹牛，这是你在发光。