

# 《教练如何运用隐喻工具》操作指南

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。

隐喻(Metaphor)是潜意识的语言。当客户使用隐喻时，他实际上是在绕过逻辑层，直接展示他的“底层代码”。

这份指南旨在帮助你从一名“逻辑型教练”进阶为“直觉型教练”。请记住：隐喻不需要被“分析”，只需要被“探索”。

## 第一步：捕捉 (Catching) —— 识别隐喻的信号

客户在会谈中出现以下表达时，请立刻像雷达一样锁定：

1. 明显的比喻词：“像……”、“好比……”、“就像……”
2. 感觉描述：“我觉得被卡住了”、“我感觉在透支”、“我感觉在推一座大山”
3. 画面感词汇：“黑屋子”、“死胡同”、“救火”、“螺丝钉”

## 第二步：进入 (Entering) —— 丰富客户的图景

一旦锁定隐喻，不要把它翻译回逻辑（例如：不要说“你是说你时间管理有问题吗？”）。要顺着他的话说下去，让画面更生动。

推荐提问：

- “如果这真的是一个[隐喻词，如：黑屋子]，它有多大？”
- “屋子里除了你，还有什么？有光吗？”
- “当你置身其中的时候，你身体的哪个部位最有感觉？”
- “这个[隐喻词，如：火]是什么颜色的？温度高吗？”

## 第三步：挖掘 (Digging) —— 寻找动力与获益

每一个困顿的隐喻背后，往往都藏着客户的“次级获益”或者“核心恐惧”。

推荐提问：

- “是什么在给这个[火]提供燃料，让它一直烧下去？”
- “如果你离开了这个[转圈的轮子]，你会面临什么样的危险？”
- “在这个[战场]里，你最享受的那个时刻是什么？”
- “谁最希望你一直留在这个[笼子]里？”

## 第四步：重构 (Reframing) —— 实现认知转化

这是最关键的一步。通过在隐喻中引入新元素，改变客户的认知模型。

操作技巧：

- 寻找资源：“如果你有一件神奇的法宝能带进这个[黑屋子]，那会是什么？”
- 改变角色：“如果你不再是那个[拉车的老牛]，而是[驾车的人]，你会做些什么？”
- 快进未来：“想象一下，当[大雾]散去后的第一缕阳光照进来，你看到的第一个画面是什么？”

## 【实战训练：5个常见隐喻的教练方向】

1. “我感觉像在救火”
  - 探索重点：英雄主义情节、缺乏系统思维、对紧急感的成瘾。
2. “我感觉像在推一座大山”
  - 探索重点：孤军奋战的无力感、对目标规模的恐惧、缺乏杠杆。
3. “我感觉在黑屋子里抓黑猫”
  - 探索重点：目标模糊、恐惧未知、缺乏指引。
4. “我感觉我是个上发条的机器人”
  - 探索重点：意义感缺失、身体与感受的断联、对规则的过度顺从。
5. “我感觉我在逆水行舟”
  - 探索重点：努力的方向是否与价值观契合、是否在过度对抗环境。

## 【铁林教练的最后叮嘱】

隐喻不是文字游戏，它是一种\*\*“临在”的艺术\*\*。

当你问出关于隐喻的问题时，请保持极度的好奇心。

不要试图去“解释”客户的隐喻（那是解梦师干的），要让客户在自己的图景中，自己找到那把钥匙。