

《如何为你的客户选择合适的测评工具》

薛铁麟 | Coach8 创始人 | LUXX Profile Master

【写在前面】

你好，我是薛铁麟。

在教练市场中，工具繁多。很多教练会陷入“工具竞赛”，觉得掌握的测评越多越专业。

但事实是：如果你不知道为什么要用这个工具，再准的测评也是浪费。

这份决策树旨在帮你理清逻辑，根据客户的实际需求，选择最能敲开他们心门的“那把钥匙”。

第一阶段：核心目标对齐 (Goal Alignment)

你想解决什么问题？

1. 如果目标是：改善职场沟通、调整行为风格
 - 推荐：**DISC**
 - 理由：简单易懂，关注的是“表现出来的行为”，非常适合团队建设和新员工带教。它能迅速让大家意识到：别人不配合你，可能只是因为你们的“频道”不同。
2. 如果目标是：探索性格天性、个人成长偏好
 - 推荐：**MBTI**
 - 理由：虽然学术界有争议，但在企业界普及率最高。它能很好地解释人们是如何获取能量、处理信息的，是建立“自我认同”的好工具。
3. 如果目标是：挖掘深层动机、解决“为什么我不快乐”
 - 推荐：**LUXX Profile** 或 **Reiss Profile**
 - 理由：关注的是“16项基本人生动机”。它不看你做了什么，而是看你为什么这么做。非常适合处理价值观冲突、职业倦怠以及长期动力不足的问题。
4. 如果目标是：识别潜在阴影、深层防御机制
 - 推荐：**九型人格 (Enneagram)**
 - 理由：具有极强的哲学和心理学深度，能挖掘到潜意识里的恐惧。但使用门槛较高，需要教练有极强的专业驾驭能力。

第二阶段：客户画像选择 (Client Profile)

1. 理性高管类：优先选择有强大数据常模支撑、逻辑性强的工具（如 LUXX Profile, Hogan）。
2. 感性创意类：可以尝试图形化、故事感强的工具（如 乐高认真玩引导、或是九型人格）。
3. 初入职场类：选择 DISC 等易于在日常工作中实践的工具。

第三阶段：避坑自查清单 (Avoid the Pitfalls)

- 这工具会让他感到被“定型”了吗？如果会，请配合更开放的教练提问。
- 我是否有能力解读这个报告？不要只给客户一张纸，解读的过程才是真正的价值。
- 工具是否成了我的依赖？问问自己：如果没有这个测评报告，我还能跟客户进行深度对话

吗？

【铁林教练的最后叮嘱】

工具永远是二流的，你和客户之间的链接才是一流的。

别让那些曲线图，遮住了你观察生命那双敏锐的眼睛。