

# 43-《教练业务健康度体检表》

薛铁林 | Coach8 创始人 | ICF MCC 大师级教练

【写在前面】

你好，我是薛铁林。

你是不是经常陷入一种“虚假的繁荣”中——每天排满了日程，但到了月底，却发现扣除心力成本后收益所剩无几？

一个健康的教练事业，应该满足如下的正向动力系统：

$$\text{幸福能量 } E_h \propto \frac{\text{实际净利润 } P_n \times \text{可支配时间 } T_f}{\text{情绪消耗度 } D_e}$$

这份体检表旨在通过 4 个维度的客观打分，帮你揪出那些潜伏在事业里的“心力黑洞”，并做出果断的决策。

## 第一部分：四维健康度自测表

请针对你目前正在进行的每一项细分业务（如：1对1私教、企业内训、低客单训练营、人情顾问等）分别填写此表。

评分标准：1分最低（完全不符合），5分最高（完全符合）。

### 维度 A：财务回报度 (Financial Return)

1. 该业务的“客单价/时薪”符合或超出了我目前的专业定位。[]分
  2. 该业务带来的实际净利润可观，且后续有较高的复购/延申可能性。[]分
- A 维度小计：\_\_\_\_\_分 (总分 10 分)

### 维度 B：心力消耗度 (Energy Consumed)

1. 与该业务客户沟通顺畅，不需要我付出额外的“情绪垃圾桶”或“被动防御”成本。[]分
  2. 该业务的交付流程清晰，不需要我凡事亲力亲为地处理繁琐的售后或行政杂活。[]分
- B 维度小计：\_\_\_\_\_分 (总分 10 分)

### 维度 C：成长与资产化 (Asset & Growth)

1. 该业务能为我积累优质的客户案例、口碑，或直接沉淀为我的个人 IP、标准工具。[]分
  2. 在交付该业务的过程中，我能感受到自己的专业能力得到了淬炼和精进，而不是在无脑重复。[]分
- C 维度小计：\_\_\_\_\_分 (总分 10 分)

### 维度 D：生命愉悦感 (Joy & Flow)

1. 即使不考虑钱, 我也非常热爱并享受交付这门业务的时刻。[ ] 分
  2. 该业务的交付符合我当下“追求自由、可持续生活”的总体生命蓝图。[ ] 分
- D 维度小计: \_\_\_\_\_ 分 (总分 10 分)

## 第二部分: 综合计算与“剪枝决策矩阵”

将该业务的四项得分填入下方, 并计算该业务的综合健康指数  $H_i$  :

$$H_i = A + B + C + D$$

根据  $H_i$  (总分 40 分) 的结果, 对照下方矩阵, 看看它属于你事业的哪个“生态位”:

### 【象限一: 核心资产】(32 - 40 分)

特征: 经济收益高、且高度愉悦你、滋养你。

决策: 坚守并扩大, 注入 80% 的核心精力。



### 【象限二: 打工鸡肋】(24 - 31 分)

特征: 能赚到钱, 但流程繁琐、极度消耗心力, 且无法资产化。

决策: 进行“流程重组”, 尽可能标准化或派单给助理教练交付。



### 【象限三: 用爱发电】(16 - 23 分)

特征: 你非常喜欢做, 但暂时变现困难或时薪极低。

决策: 限制精力投入比重, 将其作为“边缘实验”或“品牌公益”。



### 【象限四: 断舍离区】(15 分以下)

特征: 钱少、事多、心累, 毫无积累, 完全是在“用生命搬砖”。

决策: 冷酷无情, 立即开启退出或放弃计划。

## 第三部分: 主动退出(放手)三步法

如果你发现某项业务得分低于 15 分, 请不要留恋, 按以下步骤优雅地将其清除:

1. 设立物理终止线 (Deadline):
  - 明确告知自己或合作方: “由于战略调整, 该项业务/服务将于 [具体日期] 正式结束, 不再续约。”
2. 设计交接/转介 (Handover):
  - 如果是老客户, 礼貌地告诉他: “为了让你获得更持续的支持, 我为你推荐了我非常信任的 [某年轻一代教练] 承接。我会作为督导, 在幕后关注你的成长。”(参考第 42 期)。
3. 清空与留白 (Buffer Room):
  - 划掉日历上因为这项业务腾出来的空白时间。在这段时间里, 不谈工作, 不谈商业。允

许你的生命产生 15% 的“留白”。

**【铁林教练的最后叮嘱】**

砍掉业务的痛苦，往往只持续在按下“发送”键的那一秒。

而那一秒之后，扑面而来的轻松感和空出来的战略自由度，会让你明白什么叫真正的“富人思维”（参考第 39 期）。

用修剪残枝的决心，去款待你更伟大的明天。