

独立教练专栏 | 理论研究

阴影教练整合模型

—— 教练实践中客户阴影的处理

吉崇星

引言

在专业教练实践中，我们常遇到客户在特定领域反复受阻、无法突破的情况。这些阻碍往往源于荣格所称的“阴影”——那些被个体压抑、否认或投射的人格部分。如荣格所言：“据说，没有树能够长去天堂，除非其扎根于地狱。”本文探讨如何在教练对话中安全有效地处理客户阴影，促进其整合与转化，同时维持教练专业界限，避免涉足心理治疗。

一、阴影的理论基础

（一）阴影的内涵与形成

阴影作为荣格心理学的核心概念，代表“个体拒绝成为的那部分自我”。它形成于个体发展过程中，当某些特质、情绪或行为与自我理想相悖时，这些内容被排斥并沉入无意识，构成个体阴影。阴影具有自主性与生命力，若长期被压抑而未获适当处理，将通过各种方式影响个体生活。

吉崇星

- 澳门城市大学大健康学院应用心理学博士（在读）
- 新希望六和股份有限公司首席领导力教练
- 国际教练联盟（ICF）PCC专业教练
- 专业教练督导
- 中欧国际工商管理学院工商管理硕士
- 曾任：新希望六和股份有限公司副总裁



（二）阴影的投射与转移

阴影常通过投射机制表现自身。维蕾娜·卡斯特指出，我们倾向将无法接受的阴影特质投射到他人身上，以逃避直面内在的羞耻感。这种“阴影转移”使我们看到他人身上的缺点，却未意识到这恰是自身未能接纳的部分。例如，当客户强烈批评他人的“自私”时，这可能正是其自身未能接纳的特质。

（三）阴影在教练对话中的显现

在教练过程中，阴影常通过以下方式显现：表现为客户对特定情境表现出不成比例的强烈反应；客户在特定领域反复遇到相似障碍；客户的投射现象，即客户对他人的强烈批判或厌恶；客户出现身体反应，当讨论某些话题时客户出现明显的身体不适或姿态变化；



图 1

二、教练实践中的阴影处理框架

(一) 乔哈里窗模型与阴影定位

乔哈里窗模型提供了理解阴影位置的有效框架。该模型由四个象限组成：(图 1)

1. 公开区 (个人知晓 + 他人知晓)：这个区域舒适区，在这个区域内是双方都了解的信息。

2. 隐私区 (个人知晓 + 他人不知)：客户自知但未分享给教练或他人的信息。

3. 盲点区 (他人知晓 + 个人不知)：客户未觉察但教练已观察到的信息。

4. 未知区 (个人不知 + 他人不知)：客户不知道，教练也不知道的区域，这个区域是教练可以与客户进行深入探索，能够深入支持到客户的区域。

客户的阴影主要存在于盲点区与未知区。真正的转化发生在模型右侧—通过缩小盲点与未知区域，创造新的自我觉察。教练可通过镜像反馈与强有力的提问，帮助客户探索这些区域，例如：“你内心深处最真实的恐惧是什么？”、“此刻，真正阻碍你前行的是什么？”

(二) 阴影教练整合模型

笔者经过 13 年教练实践以及应用心理学博士阶段的学习，梳理提炼出了阴影教练整合模型，此模型提供了系统化的四阶段框架，帮助客户识别、面对、接纳并整合阴影：

1、阴影识别阶段

在阴影识别阶段，主要是帮助客户觉察并辨识个人阴影内容。可以应用的方法包括：探索客户反复出现的

情绪触发点；发现客户的投射，识别客户对他人批判中的投射模式；通过乔哈里窗探索，阴影存在于盲区和未知区；教练引导客户描述内在意象，让客户觉察到阴影的存在。常用的教练问题包括：“在什么情况下你会感到异常愤怒或不安？”；“你最不能容忍他人的特质是什么？”，“如果你闭上眼睛向内看，你能看到什么？”

2、阴影觉察与面对阶段

在阴影觉察与面对阶段，目的是创造安全空间，帮助客户勇敢面对阴影。可以应用的方法包括：教练提供镜像反馈，对客户言行进行反馈；引导客户与阴影部分建立对话；关注身体反应作为阴影显现的信号，并及时反馈给客户；同时简要了解阴影模式的形成背景。教练可以采用的问题包括：“是什么阻碍了你做真实的自己？”，“当这种感觉出现时，你的身体有什么反应？”，“如果这部分能说话，它会想告诉你什么？”。

3、阴影接纳与转化阶段

在阴影接纳与转化阶段的目标好似促进客户对阴影部分的接纳，寻找转化契机。可以应用的方法包括：采用重新定义的方法，帮助客户重新解读与认识阴影，调解客户意识自我与阴影部分的和解并发现阴影中蕴含的能量与潜能，可以通过为反复出现的阴影模式命名的方式让客户以第三者的视角看到阴影，减少阴影的影响，转化形成新的价值观。教练常用的提问包括：“这个部分如何在过去保护了你？”，“如果这种特质能被健康表达，会是什么样子？”，“你愿意

为这个模式取个名字吗？”。

4、实践与整合阶段

在实践与整合阶段，目标是将阴影整合转化为日常生活中的新行为与选择，可以采用的方法包括：支持客户制定循序渐进的行动计划，帮助客户确认可用的内外部支持资源，强化客户应对挑战的策略，最后回顾整合进程，认可进步庆祝客户对阴影整合带来的积极改变。教练常用的问题包括：“下周你可以采取什么小步骤来练习表达这部分？”，“当这种模式再现时，你需要什么资源来支持自己？”，“自从我们开始这项工作以来，你注意到了什么变化？”。

三、安全处理阴影的界限与策略

在处理阴影议题时，必须根据国际教练联盟（ICF）的规定，教练需明确区分教练工作与心理治疗的界限，避免涉足心理治疗。

教练是聚焦当下与未来，注客户当前的阻碍和未来的可能性。教练的目标导向是帮助客户识别阻碍模式并创造行动方案。教练是基于客户优势并且聚焦于客户的资源和能力的。教练心理治疗的区别是不深入探讨过去的创伤，避免长时间沉浸在过去经历中，教练不对心理状况做出评估或提供临床治疗。教练发现客户需要心理治疗时需要与客户说明，并建议客户寻找专业心力治疗师。在开始教练前与客户明确讨论教练关系的性质和限制：“在我们探讨这些更深层的议题时，我想明确我们的讨论会聚焦在如何帮

助你前进，而非深入分析过去的创伤。如果我们发现某些话题需要更专业的支持，我会建议合适的资源。这样可以吗？”针对客户可以采用“轻触即离”策略，即当客户提到可能涉及深层情绪或创伤的话题时，教练简短确认并给予空间表达，然后迅速引导回当下和未来的行动。可以参考的示例对话：

客户：“每次我需要提出要求，我就感到恐惧，这可能与我小时候父母总是拒绝我有关。”

教练（轻触）：“我理解这种童年经历可能对你产生了持续影响。”

教练（即离）：“作为现在的成年人，你希望如何重新定义‘提出要求’这个行为？你有哪些资源和优势可以帮助你突破这个模式？”

四、教练案例分析：从“要”到“配得”的转化历程

以下案例展示了阴影教练整合模型的实际应用，展现了客户如何从“不敢要钱”的阴影模式转化为“配得价值”的新身份认同。客户遇到的问题是，客户作为一个培训机构负责人，在向潜在客户提出收费要求时感到极度不适，影响业务发展。

（一）阴影识别阶段

教练：今天你希望我们讨论什么话题？

客户：我想探讨为什么我不敢要钱。我们在推合伙人计划，需要收取保证金，但当面对学员时，我不敢开口要钱。明明这钱是保证金，



图 2

三年后还会退还，但我就是没有迈出临门一脚，好像什么东西卡住了我开口要钱。

教练：卡住你开口要钱，你希望在这次对话结束时取得什么进展？

客户：我希望看到是什么卡住了我，然后下次能坦然地告诉对方我们的费用是多少，清晰表达我提供的价值。我发现小额收费时我很坦荡，但收取较大金额（5000元）保证金时就不敢开口了。

（二）阴影觉察与面对阶段

教练：“要钱对于你意味着什么？”

客户：“（哭泣）我感受到……当我去要钱时，我就变成了可怜的人。我好像回到了小时候……小时候我得了百日咳，想要爸爸妈妈来看我，但没有得到回应。所以我形成了一种模式：我不敢向别人要东西。当我去要时，我就感到无力、无助、羞愧，仿佛回到那个小孩子的状态。”

在这一阶段，教练帮助客户识别了触发情绪反应的情境（要钱时），并探索了这一模式的根源。客户意识

到“要钱”与童年“要关注但被拒绝”的经历相连，形成了阴影模式。

（三）阴影接纳与转化阶段

教练：“那是小时候的你为了得到爸爸妈妈的爱，要得不到那种感觉。但现在你已经是一个培训机构的负责人，创造了很大的价值，现在的你怎么看向别人要东西这件事？”

客户：“我感觉到我的前面好像有薄薄的一层雾，可能轻轻一推就破了。那层雾上面就是一个‘要’字。当我去要钱时，代表我是低价值的人，我期待别人才能活下去。我内在倔强的那股劲就来了，不愿低头。但这是错误思维！我是在蜕变你的命运，我是有价值的，我们的训练都是有价值的。”

教练：“如果把把这个‘要’转换一个词呢？”

客户：“（能量转变）我觉得是‘我配’！你拿5000块钱你才配成为我的合伙人，你不交保证金你就不配成为我们的合伙人。我很清楚我是具备无穷创造力的人，我可以创造一切我想要的。你拿钱你才配进入我的课堂，才配享受到我这么大的价值，你不仅会接受我们的训练，而且会支持到贫困地区的孩子，你还可以获得回报。你拿钱是我配到你拿的钱，你拿钱你才配得到我给你的支持。”

教练：“你说‘我配’的时候声音更加有力，似乎多了很多力量，对吗？”

客户：“是的。”

教练：“你的内在发生了什么变化？”

客户：“那个雾没了！我的价值配这么多的金钱，你才可能接上我的频率。我是一个天生的创造者，我要的我都可以创造。这个钱就是一个阶梯，拿得起这个钱，你才配得上我的这股能量，这是对宇宙的尊重。”

在这个阶段，客户不仅体验到认知重构，还经历了身体能量的变化（“雾没了”）。教练使用“身体感知”策略，邀请客户描述内在变化，强化了这一积极转变。

（四）实践与整合阶段

教练：“一个配得上价值、配得上宇宙能量、能够给他人带来帮助的你，对金钱有什么新的觉察？”

客户：“我要重新定义金钱。我配得上更多金钱是因为我天生有创造者的能量。我很清楚真正创造者的能量是用我的语言、我的正确思维创造现实。我要拥有很多钱，因为我可以用这些钱让更多孩子享受到我们的公益课，点燃他们内在的梦想和理想。”

教练：“带着这股能量，接下来开展你的事业会带来什么不一样的成果？”

客户：“我会用我的故事和行动去谈合伙人。与我接轨就是接上一股创造者的能量，而接这股能量时需要付出费用，这是宇宙守恒定律。我不是要你的钱，我是要分钱给你，你交了钱才有我分钱给你的资格，才能接上蜕变训练的创造者能量。”

教练：“现在你对于最初希望能坦然对人说要多少钱的目标，进展如

何？”

客户：“我觉得OK了。我发现我身上的能量特别强，我特别勇敢，只要看到卡点就一定要去穿越。我没有那么多私心，不是想一个人拿很多财富，而是想为这个世界做更多的事，所以我有正气、有勇气、有力量。我配得上所有金钱来到我身边，因为来到我身边的钱不会用于敛财或套路别人，而是坦坦荡荡地与人共赢。”

教练：“我也观察到你每次碰到卡点，在探索过程中很快就冲破了，带来新的能量。因为你这种能量是为了别人，为了孩子，不单是为了自己，所以我相信你的事业会越来越好。”

客户：“是的，我现在不是‘要’了，而是‘配’了！谢谢，今天的教练很高效，真正地帮助到了我。”

总结

阴影教练整合模型提供了一个结构化框架，帮助客户识别、面对、转化并整合阴影部分，同时保持教练专业界限。通过四个阶段的系统工作，客户能够将阻碍转化为资源，创造新的可能性，实现个人和职业目标。这一模型既尊重阴影工作的深度，又保持了教练工作的前进导向和行动焦点，为客户提供安全而有效的转化体验。

本篇责任审校：李静