

行业动态 | 独立教练

从“命令式”到“教练式”： 用 AI 教练激活人机共创的新范式

郭广文

摘要：AI 设计的核心理念、原理都是在学习人类的特点，人类用 AI 最核心的媒介就是提示词。所以用什么样的理念、方式和 AI 沟通，让它理解用户的真正意图，其实最本质是需要调整自己的沟通模式、信息，让 AI 能够理解，继而调用 AI 的强大天赋。有了这样的顶层认知，就会迈出恐慌区，让 AI 成为共生的伙伴。传统提示词方法多停留在“命令式”层面，导致 AI 输出贫乏、人机协作受限。本文提出“CoachAI”智能体，通过 C.O.A.C.H. 模型 (Context、Objective、Audience、Character、Hand-off) 为对话装配“结构骨架”，并通过角色反转、价值注入与反馈打磨，使 AI 成为用户的“思想教练”。对 200 名学员的实证研究显示，该心法能帮助实践者实现 AI 应用能力的显著跃迁。培训前超过“能力一级”(>45 分) 的学员比例为 28.6%。在仅参加 90 分钟线上培训的学员中，就有 55% 达到了“能力二级”(75 分标准)，18% 达到了“能力三级”(75-95 分)；而在参加 2 小时线下深度培训的学员中，高达 75% 达到了“能力二级”，30% 进入了“能力三级”，更有 10% 的学员触及了“能力四级”(95-100 分) 的元认知阶段。本文进一步提出：AI 应用的核心，不是技术迁移，而是“自我澄清”的认知进化。

关键词：CoachAI 提示词集；C.O.A.C.H. 模型；教练式 AI 交互；提示词工程；人机共创；元认知

一：问题与背景——“会用” 与“善用”的战略鸿沟

人工智能 (AI) 无疑是未来十年最大的变革力量。然而，一个严峻

的“应用悖论”正摆在我面前。

波士顿咨询 (BCG) 在 2025 年的《AI 工作新纪元》报告中指出，中国员工的 AI 采用率高达 87%，这股“自下而上”的热潮极其汹涌。但

编者按：

AI 正以前所未有的深度重塑各行各业，教练行业同样受到冲击也带来全新的机会。面对从“会用”到“善用”AI 的战略鸿沟，从业者亟需超越并转换思维。

郭广文教练表示：

- 研究发现其实教练是最有能力理解到 AI 本质、把 AI 的能力用到极致的群体。
- AI 应用的本质并非技术迁移，而是一场“自我澄清”的认知进化。

让我们一起深入阅读全文，跨越障碍，开启一段与 AI 共同激发潜能的旅程。

与此同时，组织流程的重塑却严重滞后——在中国，仅有 18% 的一线员工感受到高管的明确指导。

这种“非正式”的“影子 AI”使用，导致了 BCG 所指出的核心战

略转型难题：全行业都迫切需要从“会用 AI”迈向“善用 AI”。

这完美印证了我们所定义的 AI 应用鸿沟：根据我们的调研，**71.4% 的用户仍将 AI 停留在“加强版搜索引擎”（AI 能力第一级）。**

在我与数百名实践者的交流中，发现了个体普遍存在的“四大障碍”：

1. 技术恐惧：“我不是 AI 专业，不知道怎么用。”

2. 期望破灭：“我试过了，它总在‘瞎说’，不好用。”

3. 变革惰性：“我现在就挺好，还没感觉到这个真得有必要。”

4. 组织掣肘：“我怕用了 AI，老板反而给我加活。”

造成“AI 应用鸿沟”的根本原因，在于绝大多数用户仍在使用“命令式”的交互方式。这种方式的致命缺陷在于：你（用户）**只能把自己已知的东西告诉 AI。**

它无法激活“未知”——你无法告诉 AI 那些你不知道自己不知道的东西。它更无法注入“灵魂”——你未能提取出那些你独有而 AI 不知道的“私有信息”（如你的价值观、信念、专业洞察）。

因此，AI 只能给出“公版”的平庸回答，导致顶尖高手效能提升百倍，而普通人仍在抱怨“AI 不好用”。要释放 AI 的真正潜能，出路绝不在“命令”得更精准，而在于彻底改变交互的范式——我们必须引入“教练式”的交互模型，将 AI 从“执行者”转变为“思想搭子”。

二：方法与过程——“CoachAI”心法与“四大秘诀”

“CoachAI”教练心法，正是连接“会用”与“善用”的实践桥梁。其核心 IP 可被归纳为“让 AI 价值倍增的四大秘诀”。

秘诀详解：如何从“术”抵达“道”？

1. 为对话安装“骨架”（C.O.A.C.H. 模型）

这是“保证下限”的关键。它要求用户在提问前，必须澄清五个要素：

- C - Context（情境）：**对话的“地图”，我们身处何方？

- O - Objective（目标）：**此行的“目的地”，我们想去哪里？

- A - Audience（听众）：**同行的“乘客”，内容是给谁看的？

- C - Character（角色）：**开车的“司机”，希望由谁来引领对话？

- H - Hand-off（交付）：**完美的“交付标准”，定义胜利的景象。

只要使用了这个“骨架”，就能

确保 AI 的输出从第一级（信息整合）稳定跃升至第二级（结构化创造）。

2. 把 AI 当成“指令教练”

这是心法的第一层反转：停止“命令”，开始“引导”。当你不确定指令怎么写时，反过来问 AI：“为了帮我输出最好的成果，我需要告诉你什么？”

我们通过一个精心设计的“元提示词”（Meta-prompt），将 AI “任命”为一个“世界顶级的提示词工程教练”，它的使命就是通过“启发式提问”，引导用户自己去补全 C.O.A.C.H. 模型的所有要素。

3. 用“专业知识”作燃料

这是“不设上限”的关键。AI 的通用知识只是“基础油”。而用户“独有的专业知识、行业洞见、个人经验”，乃至“价值观”，才是点燃 AI 潜能的“高标号汽油”。

这种“喂养”是最高形态的“价值注入”。例如，当我告诉 AI：

“我的信念中有一条是‘不贩卖焦虑’，请作为一位人生智慧大师……”

让 AI 价值倍增的四大秘诀

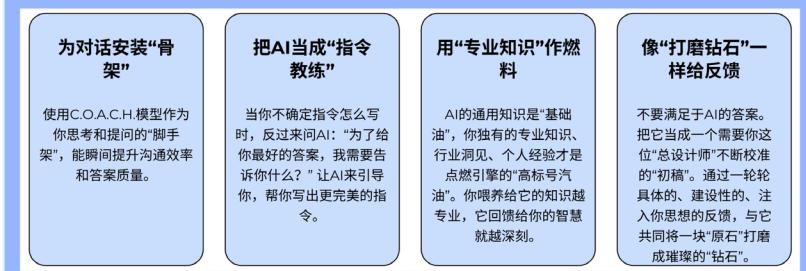


图 1 让 AI 价值倍增的四大秘诀

评估上面你的提案有哪些发现？”

这个动作，瞬间将 AI 的思考框架从“营销效果”校准到了“价值创造”。我正在用我的“信念”为 AI 校准“罗盘”。

4. 像“打磨钻石”一样给反馈

我们拒绝 AI “一次性”的答案。我们视 AI 的初稿为“原石”，而我们是手握“反馈”工具的“总设计师”。这种“钻石打磨”不是模糊的“不好，重写”，而是基于“价值”和“情感”的精准校准：

“这个内容看起来高大上，但让我彻底没感觉了，太虚了吧？……我还是想……让他们感知到我完全能感受到他们的感受，我也愿意用我的专业、大爱、智慧、相信和看见，帮他们成为最真实、最幸福、最成功的自己。”

这里，“没感觉”是一种关键的“情感数据”。而“大爱、智慧、相信和看见”，就是我注入的、用于“重新打磨”的“灵魂”。

三：实践与成效——从“恐惧之墙”到“黄金战图”

“CoachAI”心法的威力，在一个真实的“职场转型教练 IP 打造”案例中得到了验证。我们通过“四级对照实验”清晰地看到了成效的飞跃：

级别一：“命令式”提问（AI 能力一级）

- 提示词：“我如何学好 AI？”
- AI 成效：一份令人望而生畏的

“恐惧之墙”。AI 给出了“正确”但“无用”的答案：去学“线性代数、概率统计、微积分”和“Python”。这是导致 90% 非技术背景用户“从入门到放弃”的“卡点”。

级别二：“模糊的”命令式提问（AI 能力一级）

- 提示词：“利用 AI 将职场内转型教练的 IP 跑起来……”
- AI 成效：一份“正确的废话”。AI 给出了“内容创作”、“多平台适配”等类别，但这依然是一个需要用户自己耗费巨大心力去“打磨”的“原石”。

级别三：“CoachAI”流程 + 缺失“灵魂”（AI 能力二级）

- 提示词：“用了 CoachAI，只回答了 AI 的问题，整理了提示词后，问 AI 的结果，没有注入知识、价值观”。
- AI 成效：一份“精美的空壳”。AI 会产出一个结构完美（符合 C.O.A.C.H. 模型）的方案，但这个方案缺乏用户的“独特价值”，无法产生“深度连接”。

级别四：“CoachAI”心法全流程（AI 能力第三、四级）

- 提示词：“用了 CoachAI，系统整理了提示词后，且注入了知识、反馈、价值观的结果”。
- AI 成效：一份真正“超越单方能力”的“黄金七日 IP 启动作战”战图。

“黄金战图”成效分析

这份“黄金战图”之所以卓有成

效，因为它：

1. 100% 对齐了“价值观”：这份方案完全践行了“不贩卖焦虑”的信念。它的核心策略不是制造焦虑，而是“戳破幻觉”与“说出真相”。例如，它通过「职场耗能自检表」帮助用户“戳破‘努力就有回报’的幻觉”，通过「真实实力避坑指南」“替用户说出敢怒不敢言的真相”，并用「本真决策器」工具卡“给陷入纠结的用户清晰路标”。这是“看见”与“赋能”，而不是“恐吓”与“收割”。

2. 提供了“可交付的工具”：它不再是“话题”，而是「职场耗能自检表」、「真实实力避坑指南」、「本真决策器」工具卡等“可以直接为客户带来价值”的工具。

3. 注入了“灵魂”：它“共创”出了如「勇气银行」存折模板、「蜕变者故事胶囊」等兼具温度与深度的“交付物”。

四：理论讨论——为何“心法”有效？

CoachAI 心法的有效性，不仅被实证数据支持，也可以由三大学术理论框架提供学理支撑：

1. 元认知理论（Flavell, 1979）：“AI 当教练”的反问机制，本质上是启动了用户的“元认知”，迫使其在提问前先进行自我反思与认知监控（“我到底想要什么？”）。

2. 支架式学习理论（Vygotsky, 1978）：C.O.A.C.H. 模型为用户提供了清晰的“认知支架”，帮助他们跨

越从“模糊想法”到“结构化指令”的“最近发展区”。

3. 自我决定理论 (Deci & Ryan, 2000): “价值注入”(如“不贩卖焦虑”)和“情感反馈”(如“没感觉了”), 确保了AI的输出与用户的内在动机和核心价值观高度一致, 从而激发了最强的“共创”动力。

五：结论

1. AI 是“自我澄清的镜子”

AI不是冰冷的工具, 而是我们“自我澄清的镜子”。

运用AI的过程, 就是一次“自我澄清、自我探索、自我突破”的旅程。我们对AI的输出越不满意, 往往意味着我们对自己的“内在”越不清晰。AI的输出质量, 不是AI能力的上限, 而是我们“自我认知”深度的镜像。

CoachAI心法提供了一条可复制、可验证的路径。它“保证下限”(C.O.A.C.H.模型助人人跃升第二级), 也“不设上限”(“自我认知”的深度决定了能否激活第三、四级)。

但它最大的局限性不在AI, 而在我们自己——它要求实践者拥有“愿意打开自己”的意愿和“愿意共同进化”的相信。“自我澄清”是一个长期、反复的过程, 甚至目前仍需要“人类教练的辅导”才能深入完成。

当用户愿意以教练式思维与AI“肝胆相照”地互动时, AI不再是被动执行者, 而是促发我们思考、帮助我们成为“真实、成功、快乐的自己”的共同进化的伙伴。

2. 当AI学会了“听话”, 我们更需要学会“思考”

随着技术飞速演进, 我们正站在一个新的临界点: AI正在让语音交流成为主流, 键盘和文本框或许终将退场。当AI能够听懂普通人的方言、语调甚至情绪时, **使用的“技术门槛”将无限趋近于零。**

然而, “技术门槛”的消失, 并不意味着“认知门槛”的消失。

正因为沟通变得如此便捷, 我们才更容易陷入碎片化、浅层化的交流陷阱。如果你不知道自己要去哪里, 再快的交通工具也只能带你在原地打转。

这就是本文介绍的 CoachAI 心



郭广文

- 卓越体验(北京)管理顾问有限公司创始人, 首席学习顾问
- 英国行动学习协会认证行动学习 Master Facilitator
- 美国人才发展协会(ATD)会员, 认证《咨询技巧》讲师
- ICF认证PCC, 高管教练

法与C.O.A.C.H.模型跨越周期的价值所在。

无论交互界面是文本、语音还是脑机接口, “**澄清**永远是共创的前提”。我们依然需要通过结构化的互动, 去照亮那些思维盲区的“隐蔽区”, 去厘清潜意识里的目的、假设与信念。

未来的AI大师, 不一定是打字最快的人, 但一定是最善于通过AI这面镜子, 看清自己、定义问题的人。工具在变, 心法永存。

责任编辑: 廖奕娜

- 《领越®领导力》、全景领导力、集体领导力认证教练

专注于教练引领式行动学习、战略落地、企业中高管理人员领导力体系建设等

- 长期陪伴多家上市公司战略落地及人才发展; 陪伴多家公司成长及上市
- 过往15年陪伴客户实施近80个“教练引领式行动学习”项目, 每个项目都取得了可衡量的绩效成果
- 著有领导力书籍《激发天赋能量》
- 设计的“教练引领式行动学习”获中国人才发展协会“卓越学习产品奖”

曾任惠普全球流程顾问; 曾受聘清华经管学院特聘讲师、惠普商学院、西门子管理学院讲师。