

为何需要学习三视角智慧呢？--三视角智慧的分布视角剖析！

作者：王德生

(特别鸣谢陈思丹同学的整理)

—

谁把三视角智慧的分布视角图发出来看看

问题 1

德麦公司的使命是什么呢？

大家记得吗？

有一个图上有

(社会更美好？)

不是

这个模糊不清

使命应该确定，不能模糊不清

(让每个人拥有三视角智慧)

我在成都的一个图上有

中国人喜欢术，对价值和影响比较没有兴趣

不只是人

让天下生命体具有三视角智慧

生命体是什么呢？包括哪一些呢？

(静态:身体;动态:生命;场:关系)

(是人的九宫格更新或者重生吗?)

包括人，家庭，各种社会组织，比如企业，国家机构，非盈利组织

所以我们的服务群体大吗？

(大)

那么一个生命体一旦有了三视角智慧之后，会发生哪些改变呢？

(自己的生命，婚姻家庭，人际网络)

这就是三视角智慧的分布视角

非常重要的

否则你不知道为何要学习三视角智慧！

(是的)

二

大家发一下三视角智慧 27 宫图

一个事物的分布视角又分为

1 关系

2 影响

3 价值

三个视角

大家知道为何如此呢？

(粒子、波、场三个视角)

对

关系是静态，是指这个事物和场里面其他事物的共同性

影响是指二者因为有变化而互相影响

即变化之间的关联

这是动态的

价值呢？

(关系)

不对

你不能用静态解释价值

什么叫做事物的价值？

(与其他事物的关系特征)

不对

比如父亲的价值是什么呢？

(对孩子产生真善美的影响、感化)

(成长)

(它对其他事物具有的功能)

冰箱的柄的价值是什么呢？

(方便开门)

孩子对一个家庭的价值是什么呢？

(联系父母产生关系)

(是父母相爱的结晶和体现)

所以一个事物的价值就是这个事物对它所在的场的存在，稳定，和谐所做的贡献

知道了吧？

你们要学会抽象总结

所以关系，影响，价值是三个视角

(贡献大小，决定价值大小)

(烧脑)

你们看看这个图

关注分布视角

最后每人解释一下

三视角智慧的分布视角是什么呢？

我把它具体化为

人类学，经济学，社会学三个视角的关系，影响，价值

你们仔细读读

(社会更美好)

这是模糊不清的

比如你可以以个人为例，或者以家庭为例，或者以企业为例

比如个人

(身心灵健康)

当你学习三视角智慧之后和之前有何不同呢？

这里三个视角的不同或者变化

大家回答哪三个

(对比变化分布)

图上有啊

你们照抄就行

(高智商，高情商，高意商)

这是动态视角

还有静态视角呢？

就是生命的大健康

场视角呢？

(个人生命在改变)

(大健康行业组织)

(组织)

这个人的生命场具有自由，爱和平安

明白了吗？

(从价值角度来说，三视角教会了我对组织、群体或生命场建立起信望爱，这是支撑生命历程的内核；从影响来说，成就知情意；从静态视角就是身心灵都健康的粒子生命)

很好的

三

现在我们说

一个企业有三视角智慧和没有三视角智慧有何不同呢？

也就是企业具有三视角智慧会产生什么改变？

(有三视角智慧的企业有强烈的信望爱，可以自我驱动)

刚才是讲人

第一个也是粒子视角

企业就会具有身心灵大健康

(生命力强，组织性强，健康成长)

(企业的内部关系更紧密和谐，能各尽其职！)

很多企业是病态的

缺少三视角九宫格内在和谐的结构

一个企业的生理组织结构应该和哪个类似？

(人体九大生理系统对应)

对

(可以类比到企业的各职能组织)

现在我们进入企业的动态视角

具有三视角智慧的企业会具有高智商，高意商，高情商

这是什么鬼呢？

这就是企业运营的 9 宫格

(高科技、高执行力、高效率)

企业的高情商就是企业高效的人力资源管理

高智商呢？

猜想一下

(应该是企业的技术含量吧)

(研发创新)

(强有力的管理团队所具有的管理能力)

企业高智商就是企业高效的方向决定

记得今天说理智吗？

(企业商业模式)

(稳定)

高智商就是

意象，目标，运筹优化

(对应抉择力？)

(是如何对应匹配的？主要是类比的方法吗？)

那是高情商

(抉择，执行，坚持)

企业的明智抉择，高效执行，恒久坚持

(行动力，判断力强大)

(主权三视角吗，权威，控制和同在)

那么企业具有三视角智慧之后，它的场会有和特色呢？

(组织和谐，资源最优化，效率高)

不是的

(具有良好的社会影响力)

对

就是它的生态系统非常的优美

(彼此之间有爱，平安，和自由的良好关系)

土壤环境非常好

主要是包括了

1 崇高的价值观

2 合适的市场战略

3 社会责任感强和影响力良好

这就是信望爱或者爱，自由，平安！

这样的企业好不好啊？

(好，努力的目标！)

(完美)

(良性循环的具有鲜活生命力的企业)

四

那么家庭呢？

你们自己回家类比推理一下

具有三视角智慧的家庭会有哪些不同呢？

(同理可得美好家庭样板)

对

这样大家再看三视角智慧 27 宫格图，就非常清楚了

(夫妻双方都有学三视角家庭肯定进步最快！)

那么大家看看，哪些视角进行创业最赚钱呢？

静态的大健康？还是动态的行业创新呢？还是关系的社会创新呢？

(好像都可以吧)

哪个视角进行创新，或者说注入三视角智慧都是很赚钱的

(只要缺一个，都不是最赚钱的)

但是行业创新赚钱是不是最快的呢？

(不是)

(大健康最快)

而个人心身灵创新好像很难啊？

比如今天祝总就觉得很难赚钱啊？

(哪个都不容易啊)

其实个人家庭的创新带来的是隐形的巨大价值

(生命的改变和赚钱是不同的层级)

(是不能用钱来计算)

行业注入三视角智慧会显得马上赚钱

社会创新，即场的三视角注入往往大家希望你是非营利，对不对啊？

其实三个视角是互相关联的

(内场稳了，外场才好开拓)

(攘外必先安内)

(为民服务)

但是德麦体系，也是要服务三个视角的！

比如服务一个家庭，就要实现三个视角的价值

因为我们可以一次活动实现家庭的

教育，管理，创新培训

三个视角在一次活动里实现

这就是我们的核心竞争力

如何做到呢？

比如线下培训课程

(家长和孩子一起学三视角是吧)

对

如何做到一个小时的创新讲解里面

同时学会教育和管理呢？

(三者也是互相包涵，你中有我我中有你)

这就是一箭三雕！

讲创新的时候，就要讲到创新的教育

也要讲到创新的管理

这样顺便就可以讲一般教育原则和管理原则

而且最为核心竞争力的是三个视角都是同样的三视角!

(新旧还可对照)

(同样的思维模式和类比推理)

这个是不是核心竞争力啊?

(举个家庭管理的例子, 就可类比工作管理、企业管理, 所以三视角思维让人触类旁通)

(是的, 这个妙)

记得我在娄底一家煮粥的店里

他们就有教育的问题

管理的问题

还有创新的问题

我应用三视角一次讲完

而且他们不累

因为不是三次

比如你可以讲教育

因为教育也是三视角

这样就讲了教育的管理和教育的创新

他们就可以自己类比推理

得到了普遍的管理和创新的原理

这就是核心竞争力!

而且是三视角智慧内在包含的!

所以我们创业就要有万剑穿心的果效!

知道我讲什么呢?

刚才的是三剑穿心!

(管理, 教育都要创新, 而且每一个人吗?)

以后服务一个家庭, 就不只是教育管理创新

(这三管齐下, 其实什么都包含了, 不限行业)

这就是三视角顾客价值主张

不一样吧?

只有我们才能提高

这样竞争力大大提升

五

(还是不太明白万剑穿心?)

万剑就是多种价值一次活动提供

为何是穿心呢?

(都有核心竞争力)

(因为共性都是三视角智慧)

穿心就是将顾客吸引住

为何可以吸引呢?

因为减少顾客成本

顾客不需要付几次钱

这样我们就可以进行资源整合

比如每次培训场地如何做到免费呢？

(拉赞助或者共同合作？)

不是，那些是落后思维了

元旦的培训场地在广州我们又成功实现了免费

而且还有三个地方免费提供

我们采用三视角资源整合

(为他们创造价值，可以帮其宣传，他们本身又是学员想学)

而且他们非常希望我们去

(给对方做思维赋能 应该是一些有需求的教育 或企业)

比如以后我们会做到低价旅馆住宿

如何做到呢？

(好像要开始有三视角智慧之后才能去明白，因为是夸行去类比！过去好象是一个方法解决一类问题！有时比较难让一开始接触三视角就被吸引？)

这样更加降低学员成本

以后再进入

三视角烹饪智慧系统

就能低价吃饭

明白了吗？

(给到他们免费学习机会)

(明白)

采取的例子可以是烹饪啊，或者酒店管理啊？

你讲三视角入门的时候

而且酒店也是一个生命体啊

这就是高级的无痕的资源整合！

(分布视角的威力)

真正的智慧赚钱就是很容易的

应用三视角智慧就能做到空手套白狼！

高吗？

(高级)

这次广州元旦研讨会的免费场地我只花了几分钟

发了一个招租场地广告

你们想得到吗？

开始到处问，至少是 3000 一天，2000 都是很差的

5 天就是至少 15000

可是我们是免费参加

只收了几千元学费

(犯难)

这样怎么行呢？

(吸引爱学习的，一起，资源互用共享)

我应用三视角智慧！资源整合！匹配分布视角！

(你免费给她学习机会，他免费给你场地)

最后我用

一个终身免费学员加三个黄埔三期学员换免费场地

你要舍得啊！

还有 20 个免费学习名额

(舍, 甘心乐意舍, 得, 收获满满得, 老师, 真的是这样, 我却做不到这样大格局)

(期待王老师什么时候套一个房地产老总回来)

你们就低价买房, 是不是啊?

(老师, 我是为了吃饼得饱)

这个企图不好

我们的目的是互赢

(精彩课程!)

这次比娄底又清楚一些了

(每次都在上升!)

大家猜想一下, 2020 年 10 月, 我们三视角德麦整体融资多少吗?

看看你们的格局大小

还有两年时间

(100*100 万)

你不能发财

(我瞎猜的)

(是遍地开花?)

(今天听课时地铁坐过站两次收获很大, 又一次融会贯通, 老师每次都有创新, 真厉害)

至少 50 亿! 第一轮!

(不懂怎么来的)

(绝对值)

我是非常保守的

(计划融资 50 亿么)

17 年 3 月，我们计划的是 2000 万

现在的市值至少过亿

(老师，记得去年 12/5 号听了你的第一次课，到今天近一年，这发展速度，真的太惊人了，捏了一把汗)

知识经济就是蘑菇云

一般都是一年至少 10 倍

2 年就是 100 倍发展

也就是今年进入一期，学费 5 万，2020 年 10 月就是价值 500 万

(立体思维，立体几何发展!)

(想起昨天的学员她想要干货，不愿意看老师和学员关于创业话题的互动探讨。

仔细思想了下，她想要智慧，却忙着追求某方面的具体知识，她不明白智慧蕴含在万事万物万理里面，同样在创业中也蕴含着智慧。

这是一种普遍的智慧，老师把她揭示出来，老师在神学、科学、哲学等学科具体的知识中发现这种普遍的智慧，并把揭示出来。如果老师只是讲干货，只干巴巴讲这种智慧，我想我们是没办法明白的，所以老师会讲十二门学科知识(学科门类还在扩大中)，就是为了帮助我们明白蕴含在这些具体的学科知识中的普遍智慧，老师与学员探讨创业话题，也是这个道理，因为这种普遍智慧也蕴含在创业中。

老师教导我们类比思维，在听老师讲课时，不要以为老师只是在讲某门学科的具体知识，重要的是明白知识背后蕴含的智慧，并类比到其他领域，进行知识的迁

移。比如老师讲企业管理，不要只是去记忆企业管理的知识，而是要体会企业管理背后的普遍智慧，这种智慧不只是运用于企业管理，还可以运用家庭管理、个人管理等不同领域。

所以老师在讲创业的时候，不要以为老师只是在讲创业，其实老师是想通过创业这件事帮助大家明白这种智慧，并且去运用这种智慧。学了并能用出来，才是真正的学会。

老师想要教导我们的普遍智慧，蕴含于万事万物万理中，这就是老师说的“智慧在大街上呼喊”，智慧就在我们身边，我们却不认识她。这种普遍的智慧，就是老师说的三视角智慧。)



