

如何向人介绍三视角

王老师：如何向一个非常成功的人推荐三视角？比如一个刚刚拿到哈佛大学博士学位的博士，在很多国际顶级刊物上发表了很多文章，如何和他谈三视角呢？

学员：从其成功的历史和过程开始聊天，让他说出自己的不容易，进而分析其犯错误的原因，引出三大错误。

王老师：不错，对于成功者，一定要顺其意，满足其虚荣心，引其分享。

学员：谈其不擅长、但又关心的问题，让其觉得隔行如隔山，然后导出如何跨行。

王老师：对！攻其软肋。跨行是我们的长处！

学员：可以选择一篇他在国际上最有影响力的文章，先听他的想法，再用我们的三视角进行分析，更容易进入。

王老师：这样很难，你必须是专家，还有其他的办法吗？

学员：找一个与其相似经历的受到三视角智慧启蒙的人，讲述其故事，人最喜欢的就是试图找到榜样！

王老师：这个不容易，而且人不喜欢比较。

学员：开门见山，直接谈三视角，对于理性的人比较适用。

学员：关于成功的人一般是在某一个领域成功。但他在家庭关系或者孩子教育上不一定成功。我们肯定他成功的领域，在他薄弱的领域里面导入三视角智慧。

王老师：那么我们换一个失败的人，比如炒股亏了的人，高考没有考上的人，经商亏了的人，如何导入呢？应该也有三种方式。

学员：讲述自己炒股票也亏了，产生共鸣，进而分析自己炒股亏了的原因，得出自己都犯了哪些错，相信他肯定也是这样的，这样有了共同话题之后，就可以聊如何做了。

王老师：这个好，就是先共享！从情感进入。

学员：对于失败的人，不能直戳其痛处，要先讲别人的失败，然后运用智慧改变了之后的故事，从情感导入。

王老师：我们似乎找到了规律：成功的人，从意志进入，让其分享过程。失败的人，从情感进入，先产生共鸣。

学员：那对于不冷不热的人，或者固执的人，又该如何入手呢？

学员：固执的人通常理性比较强，需要从其他两个视角入手。

王老师：这种人主见强，他认为只是不同的看法而已，不承认有普遍的规律，只有进入他的预设信念，慢慢撼动他的根基，不要急于进入。

他有自己牢固的信念，要用情感和意志和他做朋友，慢慢发现他内心世界，远远地关心他。他不喜欢别人的关心，其实他很孤独，也会无助，只是刚硬的心无法一时软化。

学员：只做不说。

王老师：所以传播三视角也和市场营销一样。要以顾客为中心，从他最需要的入手。比如成功人士最喜欢回顾自己的故事。越成功的越喜欢分享自己如何克服困难和错误。失败的人，喜欢情感的共鸣。不冷不热的人，最为困难。所以要注意不同的对象。

学员：那种不冷不热的人，其实是犯了孤立主义和自由主义的错误，他认为你的那些所谓的智慧只是观念不同，而且过一段时间你的观念又不一样，彼此之间没有更高的普遍的规律。

王老师：现在大家谈一谈当时自己是如何开始关注三视角的，你是知情意的哪个视角打动你的？

学员：知！真正发现自己的知识不够用，和学习知识的源泉。

王老师：能够知道自己的无知，就是一大知了。

学员：知和情！因为自己缺乏判断和分析的智慧。当看到三视角的三觉得很简单，自己浮躁的心就安静了很多，所以就选择关注三视角。

学员：我当时正在准备一个数学讲座，正在苦思冥想抓部头皮不知如何下手，然后看到文杰兄的文章，我从直觉上感觉这里有能量，然后就果断联系老师报名，没想到进入了一个更广阔的世界。好像基士的儿子扫罗，他出去寻找父亲丢失的驴，没想到得到了一个王国。知的视角！

学员：知的视角！当时我最喜欢的销售策划方案遇到问题时，三视角很快就直击核心。

学员：发现三视角是一个新的方法，能把自己带入一个新思维领域，于是加入了，知的视角！

学员：我是从情感视角开始关注的。我发现有一个基督徒群体在研究一个有实用价值的理论，（我开始误以为都是基督徒）所以想了解更多。

学员：知的视角！在教育孩子时，孩子总是闹情绪，不听我的话，我不知从何处入手，在公众号里看了一篇文章《如何走进孩子的心》开始的。

学员：关于对三视角的兴趣，周老师的推崇做的好，每次说王教授的课程非常好，他多么的有智慧，多么的大爱。我带着好奇心开始学习三视角的！

王老师：不能根据人来进行抉择，要独立思考。

学员：与智者同行的意思，因为想寻求更多的智慧，所以入门三视角的！

王老师：所以我们有一个思路，从人生所犯的错误进入三视角的讨论，这样无论对什么人都有具体的思路，这也是将来大家讲课的一个模式，模式会有很多，这只是一个，大家也可以思考其他的模式。

学员：如何与人谈三视角很重要，就好比一个卖服装的如何与顾客介绍衣服一样。

（感谢标杆人生的原始记录）

三视角方法论