

## 三视角广告营销实战 (1)

如何向人介绍三视角？

标杆人生：先了解他的需求点，然后再找导入方式。

要具体一点，假如面向一个不熟的人呢？

湘潭范玉灵律师：三视角是一种全新的看待世界的方法，颠覆旧的一切理论。关键是非常有效，可以用在任何方面，比如关于人的三视角，简单介绍一下。

晨晨：问他碰到问题是怎么解决的？效果怎么样？然后介绍三视角方法。

一个是正面进攻，一个是反面进攻。再说说其他方法。

Liliqin:直接跟他（她）讲学员三视角生命的改变，讲自己如何三视角做营销。

这是直接法。

晨晨：介绍三视角方法提升工作效率的案例，引入三视角学习欲望。

如果我很有钱，工作效率也很高呢？夫妻关系也好，儿子学习也好，如何进入呢？

Liliqin:一定有问题，先聊，挖他的问题。

湘潭范玉灵律师：我的朋友已经学了一年，收获都很大，可是我以前不愿意学，一来是忙，二来我没有收益。最近遇到孩子上学写作业的困难，解决不了，孩子和我都很痛苦，当天用了关于教育的三视角分析，一下子就找到问题所在，第二天就解决了，孩子现在很喜欢写作业了。

Michael 詹：我会引导人认识到过去的思维方式的误区。比如说夫妻间的争执，背后真正的问题。然后简单举例说明为什么要三视角思维。少于三视角会产生什么问题，多于三视角是没必要的。当然对于不同的对象会用不同的修辞来表达。

标杆人生：听他说话做事，初步判断他犯的是孤立主义，还是自由主义，还是固执的错误。再用分布视角入手讲别人运用三视角的故事。

大家发挥自己的才能，写一个三视角广告词，目的是吸引人来学习三视角！

华小明：有一种可以囊括一切知识，涵盖所有学科的方法，想不想知道？如何在信息爆炸的时代快速阅读，高效学习，建立个人的知识体系，并且能够有所创新？如何帮助孩子既能够考高分，又能够在素质和能力上追求卓越？如何克服机械主义、孤立主义、自由主义的三种思维顽疾？.....能够适用于万事万物万理的三视角方法论，可以帮到你。由新加坡南洋理工大学博士生导师王教授亲自指导。

湘潭范玉灵律师：您的家庭和睦么？您的孩子听话么？您的工作顺利么？您的事业正在迷茫么？您知道原因在哪里么？让三视角来告诉您答案吧！三视解已经帮助了很多，期待也能帮助您！

刘大：三视角方法论是人生的路标，能够指引你人生的道路。学会三视角，你就会少走弯路。孩子学会了三视角，就会有学渣变为学霸。实践检验告诉我们，传统的二维视角具有很大的局限性。

大家一定要学会作讲师，讲师的一个特点就是要有广告效应。

湘潭范玉灵律师：不管你想成为人杰，还是只想平凡过一生，都需要“想对”。想对，离不开“三视角”！

华小明：情感：对方正为什么问题头疼？理性：怎么表明三视角能解决难题？意志：看了有没有报名的渴望？

晨晨：三视角方法，第一简单易学，只有6个字：对比、变化、分布；第二认知一切，物、事、理无一不可；第三，提升效率，工作、生活、学习一日千里；第四改变生命，理智情感意志焕然一新。三视角方法，不容错过的选择！南洋理工大学博导亲传亲授！

华小明：直筒筒的三视角就是好，就是牛效果可能未必好。

进入发展阶段，就需要这种直白式，各种形式适应不同阶段。

那小羊：一生二，二生三，三生万物！万物皆是从三而出，“三”蕴藏着奇妙的能力。你了解万事万物的本质吗？想知道事物存在的规律吗？想知道人事物与你的关系吗？三视角学习能帮助你从三个不同的角度来认识世界、解决问题、改变生命。

Michael 詹：三视角最接地气的说法是“正确思维”，简称“想对”。

最好能和现今社会时代接应。

湘潭范玉灵律师：初中没毕业的女孩可以写书，厌学的孩子成为班上优秀学生，迷茫了十年的人找到人生方向，反目的夫妻重归于好。是什么使他们发生如此大的改变？让我们一起走进三视角，经历神奇而美妙的改变！

湘潭范玉灵律师：生命原是高贵的，可是我们却活得很贱；生活原是美好的，而我们却过得很烂！这到底是为什么？！让三视角告诉我们答案！

阎：三视角方法可以更新你的生命，可以带你走出人生困境。你现在正遇上什么样难以解决的人生问题，三视角为你提供智慧。

秋：现在我和大家介绍一个方法论，叫做三视角方法论。你们听说过二元论，多元论，很多的方法论，但是我估计没有听说过三视角方法论。它可以运用到我们生活的每一个层面，我们的家庭，我们教育孩子，我们的工作，我们的投资，我们的经销。会给我们一个全新方法论。过去我在没有学习这个方法之前，我看事物总是片面的，现在学了这个方法后，我的思维模式都在改变。而且很受益。我相信学好之后，不仅我自己受益，对周围的人都会受益，我相信如果每个人学会了都会受益。三视角方法论值得我们每个人都学习。

Anna：不要以为你不会创新！创新自己。您正在为孩子痛苦的学习而痛苦吗？

您正在为公司十面埋伏而忧心忡忡吗？您正在为科研无法突破而沉重不堪吗？

学三视角，翻转您的一生！

三视角方法论