

如何应用123原理？

原创 王德生 创造力321 2021-12-04 10:05

收录于合集

#三视角智慧 100 #问题解决 2 #逻辑 13

【黄埔学员：陆桥（视频整理）】

【黄埔学员：姜静（文字校对）】

本文为2020年7月17日王德生博士分享的《如何应用123原理》视频直播课程整理。

（文章尽量保持“口语体系和对话体”）

（括号内蓝色字为三视角学员互动内容）

【课程摘要】

上课前老师给学员提出三个问题：

1. 某公司的推销团队特别厉害，无论什么产品总是能让顾客听的明明白白，解释的清清楚楚，顾客只要有条件都会放心购买。最近公司推出一个新款，质量很好的产品，可顾客就是反应冷淡，请用123原理为该公司解难。

2. 李刚特别聪明，无论学习什么，方向目标清楚，动力十足，就是学完之后记不住，忘记了。请帮助李刚解决问题。

3. 刘洋是特别愿意和学生分享一切的老师，和学生关系也特别好，学生特别喜欢这位老师，可是刘老师苦恼，他很难推动学生去努力学习，请用123原理帮助刘老师排忧解难。

视频中老师引导学生应用123原理对这三个问题逐个分析解释，使用了市场营销27宫格，本体论27宫格，学习27宫格等模型。通过此课的学习，学员们对123原理有更深更全面的认识和应用。

【关键词】

123原理，市场营销27宫格，本体论27宫格，学习27宫格，矛盾

【导读目录】

- 一、使用市场营销27宫格和123原理解决营销中的矛盾。
- 二、使用学习27宫格和123原理解决学习上的矛盾。
- 三、使用本体论27宫格和123原理解决关系中的矛盾。
- 四、分享整理心得

一、使用市场营销27宫格和123原理解决营销中的矛盾。

(学员：老师晚上好。)

老师：怎么样？今天的课听起来是不是感觉会不一样啊？

(学员：是啊，带着很多问题来听的，又不一样，有思考过了，然后又自己的问题来听。)

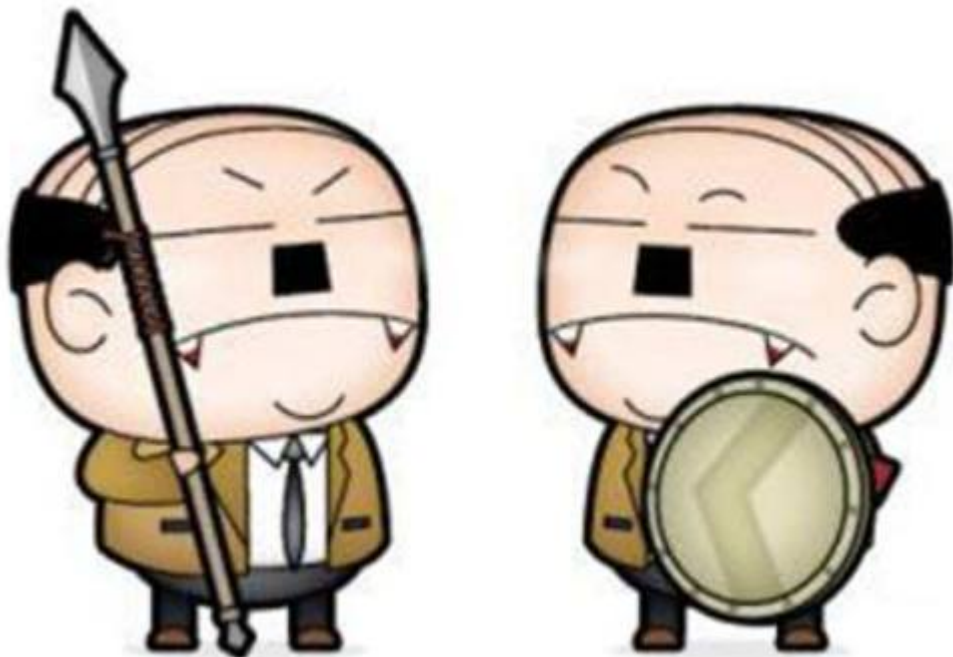
(学员：怎么都很难受，哈哈。)

老师：你们也读了别的答案吗？

(学员：读过一些，后边的我没怎么看了，前面有看过。)

老师：你会发现不同的人有不同的答案是吧？

(学员：对，有不同答案。)



老师：那么大家说说这个……为什么有不同的答案，主要是哪个方面的问题呢？

(学员：首先定义这个问题，是要发现问题，分析问题，解决问题。发现问题，可以说就是看到这个问题。分析问题，感觉上是对这个问题本身的这种矛盾的确定有不同。然后，用123解决问题就不一样了。)

老师：这个矛盾两方，1和2的确定有点迷茫，没有把握。

(学员：是的，就是这些都一样。)

(学员：具体如何对应，有点模糊。)

(学员：对，然后我看大家的答案，用哪个图好像都没有太大疑虑。就是最后一个问题，应该用那个市场营销的那个就是共生关系图吧。)

老师：其实吧，你用不同的图，也是可以的。但是呢，有些答案就会不疼不痒，有的答案就很泛泛。就是.....

比如说，你什么问题都可以用人.....

(学员：是的。)

老师：你看，你每个图是不是都可以用人的九宫格。

(学员：对，是的。)

老师：但是答案就很模糊了。

(学员：对，不够精准。)



老师：对，不精准。比如说很多人就说使命感啊，生命场啊.....

所以我们说，这个123原理要使用的时候，第一个，这个矛盾的两方，这些视角要对应清楚，是吧。

第一步，你那个9宫格，27宫格那个体系要找出来。那个是怎么找呢？你的体系里面的词语，要跟问题描述里面的关键词啊，要越靠近越好。知道不.....

(学：是的)

老师：你才知道是哪个体系。比如，第一个问题，答案我已经告诉大家，这个第一个问题大家一看就知道，这个是要使用营销27宫格，是吧.....

(学员：是的。)

老师：对，那么第一个你用其他的呢？你如说，你用人啊，或者用管理，用本体论这一些，虽然也可以。但是，你就是往上面找了，知道不。就变得更加抽象了，比如说你用本体论27宫格，你给出的答案就不具体了。

(学员：还有使用市场9宫格，把它放在本体论的位置，也没有这么具体。)

老师：第一步，寻找本体结构是比较容易的。第二步，找到视角是不容易的。

(学员：是的。)

老师：这个时候你要怎么去看呢？比如说，市场营销有27宫格，你要有3—>9—>27这样的迭代。这是三个层级，你要从这三个层级里面找，哪些视角覆盖你讲的问题的关键词是越多的，才有可能找准，知道不。否则的话，如果你只抓某一个词的话，你就偏了。

(学员：层级向上)

老师：对，他就不准了。这是第二步，那么第三步，一旦你找准了之后，我们这个原理就是死的。



(学员：对，这样就容易确定了。)

老师：对，就是死的。所以你找出来之后，肯定不能找出1跟1出来了，知道不。对，你也不能找出2跟2，这些都不行的，知道不。”

你那个.....你开始找出来1跟2，你把什么叫1，什么叫2，知道不。你找出来要是两个差异的视角，一定是不同的，对.....不同的视角，而且这些视角他的位置，就是他的位置是不一样的。也就是说，我设置图的时候，我就是看着那个图来设计这个语言的。

我是看着这个图来设计的，但是，你会发现我设计出来的都是非常典型的问题，这就会说明什么？这就说明了，我们对问题的定义啊，对矛盾这一类问题的定义啊，是对的，知道不。

就是，我们对什么叫做矛盾.....大家知道矛盾是什么？矛盾要成为问题，是什么吗？还记得在123原理里面，什么叫做矛盾么？

(学员：就是，第三个视角不起作用，然后只有两个视角作用。)

老师：你们没有听课吧.....

没听课就答不出来。知道吗，矛盾是怎么定义出来的么？

(学员：有学员说视角对立，第三视角忽略。)

老师：对，就是有三个视角，把第三个忽略了，只剩下两个，它就会什么？它就会矛盾，对立起来。当这个对立的程度，影响你的价值获取的时候，你就感觉它是问题了。

(学员：哦.....矛盾，不一定是问题么？)

老师：对，矛盾不一定是问题。女人身体不是有很多矛盾么？对.....但不一定是问题。

(学员：问题一般和价值预设有关。)

老师：价值有个标准，啊.....

比如说，你设置多少的时候.....

这个跟我们公司，他设置一个目标，然后你达标多少，算多少，他有个范围吧。

(学员：恩)

老师：老板是要你低于多少的时候，才来找你，是吧。找你谈话。

(学员：是的，就是这个公司他看重什么。)

老师：所以呢.....所以，现在123原理，你要应用的时候也是有三步，是吧。找准本体，然后呢，你还要什么？你还要发现，矛盾的对立的两个视角，知道不？最后才应用，去找到第三个。但是，找到第三个，其实只是分析了问题，知道不。

(学员：恩，定性了问题。)



老师：对，定性了问题，就是，哪一个成为我们的关键。

(学员：主要矛盾。)

老师：对，哪一个，知道不。就是哪一个成为我们的关键，这个视角忽略了，所以才引起这两个视角矛盾。所以123原理，并没有告诉你，怎么样去什么？怎么样去改变，是吧。

(学员：是的，只是告诉我们视角之间的关系。)

老师：实际上，它只是把问题更加清楚化了。再根据你的经验，啊.....如果你有经验的话。所以它实际上是定义了问题，知道不。

我们的方法论，就有一个.....

然后这个目标，这个目标是不是就比较清楚了。最后你再根据这个目标，你去设计路径，采用什么样的技术，再把它放到你的法术器里面，再怎么样去改变它，达到这个目标。

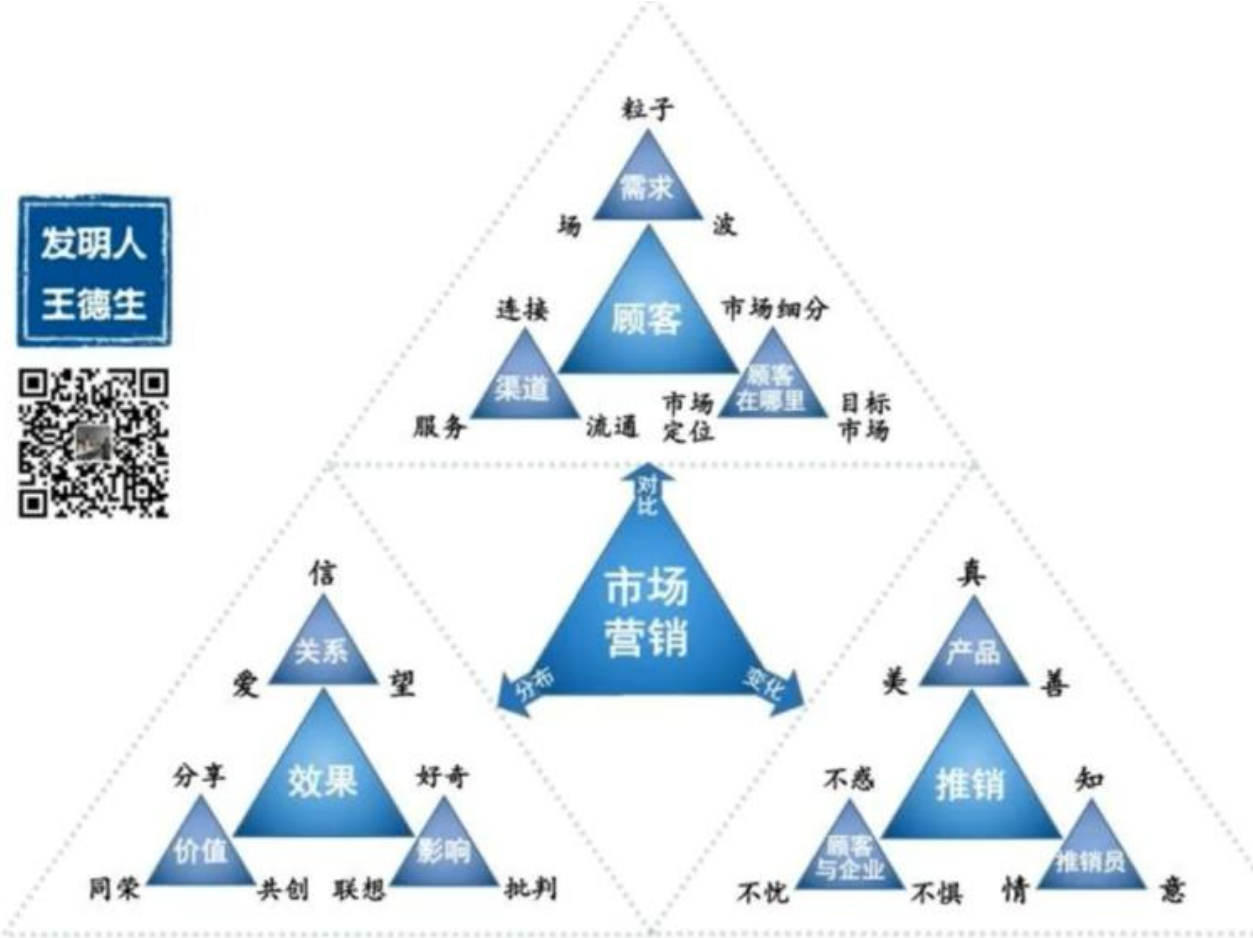
所以这个123原理不能直接去解决问题，知道不。但是他可以帮助你找到问题，知道不，找到关键点，那么，这个也是非常重要的。

(学员：是的常常就是找不到关键事物，关键点)

老师：那我们看看.....

现在我们看看第一题。我们说营销，是吧，对，市场营销。

你当然要对市场营销比较熟悉，对吧。不然你怎么找呢。



你不熟悉，你就画个图喽，你做市场营销的时候，你贴在墙上，也是可以的。
现在思丹读一读喽，第一个问题是什么。

(学员：第一个问题是.....)

老师：你就把我的放出来嘛。

(学员：第一个问题，某公司的推销团队特别厉害，无论什么产品总是能让顾客听的明明白白，解释的清清楚楚，顾客只要有条件都会放心购买。最近公司推出一款产品，质量很好，可以顾客就是反应冷淡，请用123原理为该公司解难。)

老师：大家听完之后嘛.....，同学们觉得这是在讲哪两个视角呢？

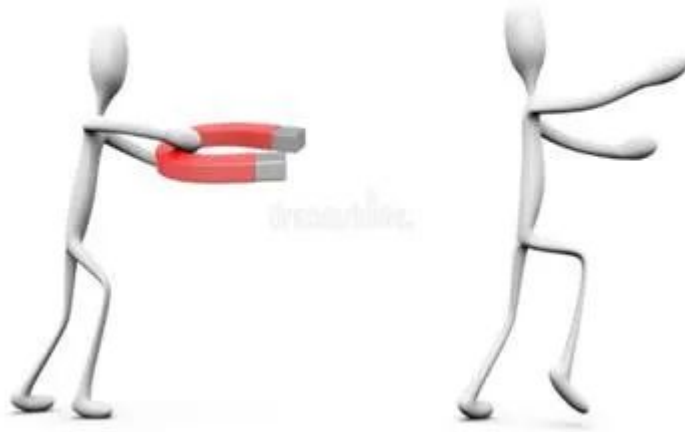
(学员：我觉得是推销和效果这两个视角的矛盾。)

老师：推销和效果，恩.....这肯定是的啦。

(学员：哈哈，大体系嘛，首先要找大体系。从3,6,9开始找嘛！)

老师：那个，你第一步是要从3里面找到是哪一个，你找到推销和效果针锋相对，是吧。这个时候，你就知道答案要从顾客里去找，对吧。这个很重要啊，因为这里要都搞错了的话.....

(学员：那就晕了，没有方向了。)



老师：这一点还是比较容易找的，你看，他说……有些关键词——推销，反应冷淡，效果不好，是吧。

但是吧……

(学员：讲的这么好，没有人买。)

老师：对，但是从这些关键词你就知道是这两个冲突了。所以你就知道要到上面去找，所以，第一步是从3这个层级开始，要找是什么？找到三视角这个层级里面是哪两个，是吧。

(学员：2和3的矛盾，缺少1。)

老师：这里，你就知道要用123原理到1去找。

其实这个是非常简单的是吧？

(学员：比较明显)

老师：对，比较明显。但是现在的话……

因为这个是模糊，非常的模糊，对吧。所以，你要再回到那个原话里面去，说“他们推销非常厉害”，推销非常厉害，只能说三个视角，但到底是哪个视角厉害，不知道是不是？

(学员：对。)

老师：“推销比较厉害”这句话比较模糊的。

(学员：是的，也许是指对产品的讲解很厉害。)



老师：对，有的团队讲产品，讲的非常好。有的团队，推销员的什么……这个说话的技术啊，情感啊，非常好是不是。有的团队推销的效果非常好，是吧。

(学员：对，是的。)

老师：那你现在就对照，看看这里是讲哪里好，是不是。他说，无论什么产品，总是能让顾客听的明明白白，解释的清清楚楚，顾客只要条件允许都会放心购买。你看，那现在应该是哪一个啊？

(学员：对应的是“不惧”和“不惑”)

老师：对，不惑嘛，听的明明白白，是吧。然后，只要有条件就会放心购买，是吧。你看这样是不是圈定了就是这个啊。

是不惧。

还有没有讲他们智商很高啊，情商很高啊，有没有讲啊。

(学员：没有讲。)

老师：对，没有吧。他根本就没有讲，知道不。

对，因为他们不一定需要情商很高，如果他们的顾客情商很低，智商很低的话，他们随便讲讲也行吧，知道不。

(学员：恩。)

老师：所以你们不需要去假设。假设说，他们很厉害，就一定是智商、情商、意商很高。要根据这段话里面他是侧重哪个视角，知道不。他所讲的就是这些推销员很厉害，顾客听完了之后，就什么呀……就说很好，不惧，不忧，知道不。

你看，这段话，这个视角是不是就找准了。你就不要去假设，他们对产品的真善美讲的好，有时，有些顾客，你真的还不需要你讲太多，是吧。所以这里他侧重的是什麼，是顾客

的推销效果。

大家，找到哪里去了？

(学员：我找到真善美去了，因为题目说新“推出的产品质量很好”，以为是真善美。老师又说是简单题，所以我就预设题目应该很简单。)

(学员：我也有这个疑惑，题目说产品质量很好。)

老师：不是，你要看一段文章，他花了多少笔墨，明白吗？

(学员：对，在写推销这件事情达到了多少效果。)

老师：在讲推销这件事情上花了多少笔墨。这个时候你就知道哪个视角，那么你再分析其他的两个视角，都加上了你自己的主观预测，是不是。

(学员：是。)

老师：恩，明白吧。就是，有时，针对有些不同的顾客，你的真善美、知意情这些，你的水平不需要太高了。太高了，他听不懂。

所以他这里讲的是，无论对什么顾客，我总是可以讲到你懂，讲到你不惧，是吧。他强调推销效果什么.....非常好，知道不。

不是，这个不能叫推销效果，这个效果叫营销效果，知道不。这个才叫推销效果，明白么？



(学员：恩，营销和推销不一样的。)

老师：不一样的，这个不能叫推销效果，这个效果叫这个叫营销效果，营销和推销不一样。这个不能随便连，知道么。

现在第二句话呢？最近公司推出一款新的产品，质量很好，可是顾客就是反应冷淡。冷淡是什么意思呢？

(学员：冷淡，就是影响不大。)

老师：对，就是影响不大，影响不了他。所以，你这个时候，就知道影响嘛，反应嘛，知道不。反应就是一个动态过程，啊.....就是啊，你跟他讲，讲，讲，他都听清楚了，是嘛。他都知道，哦，你的产品是这样我都清楚了，可是呢，就不愿意拿钱出来，知道不。他不好奇，是吧，他不好奇，或者是，他说我家里已经有一个了，是吧。

(学员：对，没这个需要。)

老师：对，然后他就想我买了你的，也不能产生多大的改变啊。那么，这个第二步就是要进入什么？进入9是吧？

哦.....

这个是进入几啊？

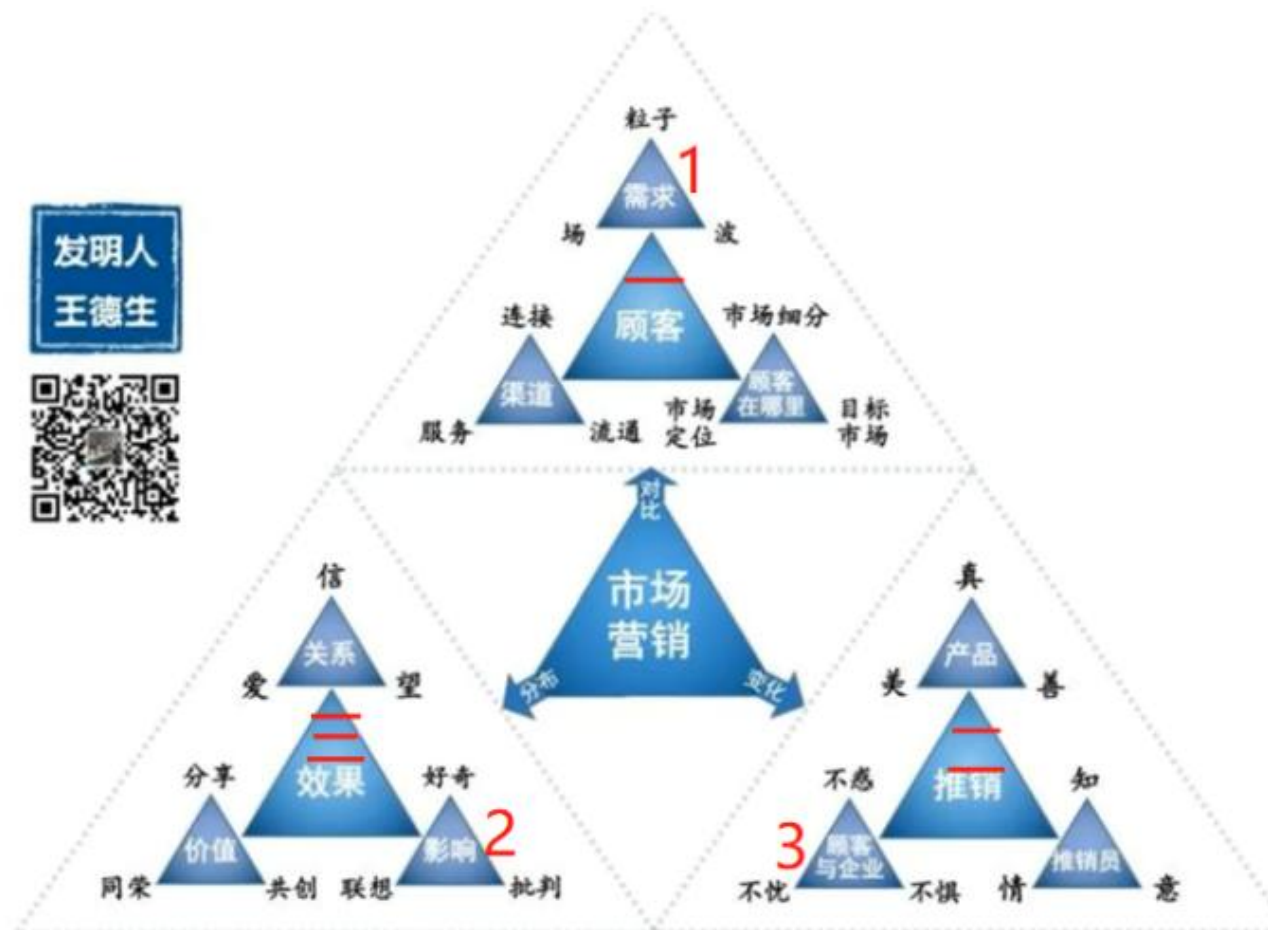
(学员：是，已经进入9了。第二层级了)

老师：那么这里只能进入9，知道不。

他并没有说什么，比如他咋讲明明白白，清清楚楚，放心购买的时候，他没有侧重在哪个知道不。

就只能进入9。从9里面你们就可以找到什么？这个是3，这个是2，这个是什么？

(学员：一的1)



老师：顾客的需求不对，就是这个产品什么？

(学员：不需要)

老师：他不需要，对……所以这个问题，是不是很简单啊？

(学员：对啊，这样一解释就清楚了。怪不得答完这题总觉得怪怪的。)

老师：如果你答完之后……

答完了之后，你再把答案放到那里去的时候，你就会发现自己的解答好像什么？很勉强。

(学员：没到位)

老师：我们这样一找，我们就知道什么……

就知道，这个是经典的，是不是喽？

有些公司，比如说苹果公司，三星公司啦，他们搞一个新的产品出来的时候，然后什么？没人买啊。你就不能说，是他们的推销员不努力，知道不。

就是，大家都不需要，知道不。

其实他只有什么，只有少量的人需要，高端用户啊。我们也经常有时也推出一些课程出来，大家反应也是冷淡的嘛，是吧。

(学员：是的。老师，具体表现是市场没定好位，是这样么？)

老师：根本是什么？根本是他们不需要这种产品，就是市场根本不需要，知道不。

(学员：还有一种办法，是不是可以把产品卖给有需求的顾客呀。)

老师：这是……

你看啊，因为我们说了，他首先是什么，他是老的顾客，知道不。

(学员：老的顾客群。)



老师：因为他是老的顾客知道不，然后，老的顾客群，就是这些人不需要。

所以这个时候，你只能什么呢.....

你首先找到了需求了，然后再来解决这个问题。

我们123原理不讲解解决，懂吗？123原理只是看病，就是你这个地方有病，病灶在哪里呢？病灶在这里，明白么？



然后，你要什么，你要查需求，就是这些人哪，这些顾客啊，他确实不需要你这些东西。那这个时候，你怎样去治病呢？治病就是另外一个体系了，是吧。治病，123就不管治病了，知道不。123只告诉你什么呀，告诉你，矛盾的出现是因为你忽略什么.....他们的需求。

那么，现在你就什么，你就怎么样解决这些需求喽，是吧。那么，你解决需求的时候，就放到哪里来呢？你就不是在123里面了，如果你要解决需求的话，要放到顾客里面来，知道不。

(学员：就是看顾客价值主张有多少个，然后再找。)

老师：对.....

你要看需求的话，你就又要进到粒子波场，哪个需求，或者说原来计划的没有.....

然后呢，你又要进入细分里面去看，知道不。

(学员：恩，再建渠道。)

老师：你们的问题是，把123原理直接用来解决问题，知道不。

123原理是用来把你的问题分析，具体化。具体怎么解决，那个路径的设计就有很多方法。是不是。

(学员：是的，很多方法。那也是粒子，波，场最高效。)

老师：啊，这个.....

他可能又会什么.....

他可能又会，当你去解决需求的时候，可能又会把你隐藏的其它矛盾，又把他什么？

(学员：又把他找出来。)

老师：恩.....就是你在营销27宫格的时候，里面可能隐藏着很多矛盾。

因为，比如说，你已经生产了一个产品，如果他们不要，不需要的话，那怎么办呢？
那就.....

那就有很多方法，是把。因为这里又是什么，这里又是一个什么了，是不是。分析解剖问题。具体如何解决，有很多种方法。

当你解决需求的矛盾的时候，可能会把隐藏的其它的矛盾暴露出来。就是你在营销27宫格里面会隐藏很多的矛盾，有时候你没有发现。

比如说，你已经生产了一个产品，那么，如果客户不要，不需要。那怎么办呢？这里就有很多方法，对吧。因为，这里又是一个问题了，这里是不是又是一个矛盾了，那么这个矛盾，现在用123原理，要找哪里了？

你就不能用市场营销来了，明白么？产品市场需求，这个时候你要找什么本体了？

(学员：价值需求？)

老师：不是，你不能找市场营销了，明白么？你可能要找，企业或企业管理的，知道不。

(学员：哦，找企业管理)



老师：对，要从那个里面，可能，你的眼睛才能打的开，明白么？

对.....

在这个体系里面（市场营销），也能做一些事。比如说，如果你觉得产品跟市场需求有冲突，然后呢，你希望直接解决需求。你说，我就解决需求，把需求拉上来。那这个时候你

就知道要什么呀.....

你就知道，可能要市场重新细分，是吧。或者目标市场.....

对，就是，你就要在这个变化视角里面想问题，是不是喽。

因为你的需求，他的特征要发生改变。因为需求是顾客的本质嘛，就是这个顾客的需求特征要发生改变。



那么其中一个改变就是改变什么？改变目标市场，或者改变市场细分。

就是你做出来的这些产品嘛，老的客户不要，你开辟出来新的市场细分。那这样，你就要开辟新的渠道喽，知道不。所以，成本是不是很高了。

(学员：是的，成本高。)

老师：就是，如果你只是在个三角形里面解决问题，你就会发现，成本是很高的。

(学员：对，是的。)

老师：那么，为什么，为什么你在市场营销里面解决问题成本会很高呢？

(学员：阻力大。)

老师：很显然，你在这里拥有的信息，是不是局部化呀。

(学员：对，不够全面。)

老师：对，局部化了。当你使用的信息很小的时候，你要解决问题，付出的代价就会很大。所以信息跟代价总有这样的——一个什么？这样的——一个相关性。这个时候，你要做什么？你要把产品和市场需求放在整个企业管理的81宫格里面，这个时候你才能什么？你才能打开思路。明白么？



产品是核心资源，是不是。那么，这个时候你就会发现，你仔细去看，你就会找到什么.....

老师：不是，有时可以做合作伙伴嘛，知道不。就是，你自己没有那个渠道，但是市场有人生产同类产品，这个时候就可以什么……就可以交给他们去营销吧。

老师：对，他们有现成的渠道啊，现成的市场细分啊，总比自己去做……

因为这是对比特征，这个玩意一错了，方向就错了，这个时候，你再来调方向.....船大了就不好调方向是吧。一个很大的船，要调方向，代价就很大了。

老师：不一定的，比如说，你这条船要开到那里去，然后这里很难调过来，因为你要知道你是做什么事嘛，你要开到哪里是做什么事啊，明白吗？比如高速火车开错方向了可不可以改啊。

老师：你就找合作伙伴了嘛！

(学员：合作伙伴，核心资源和渠道又是一个大三角了，是不是。)

老师：这就是另外一个本体论了嘛，你从那个本体论认识问题的话，就什么.....

就不一样了，是吧。所以，实际上来说我们解决问题的时候总是一个123，接着又是一个123，接下来又是一个123，是不是。对，123,123，再123，慢慢的就把这些问题给找出来了。

(学员：要么找出来，要么晕掉。)

老师：他有时候还要有来回喽。

就像我们刚才说的，需求这个问题，我们找出来了。那么要解决需求的时候，你又要看需求是放在哪个本体论里面最好，知道不。

也就是说，你此时.....

你要把市场营销缩小，然后呢，再放到整个企业里面去。就是把需求放到整个企业里面去。其中，我们摘掉，最好的，是放到商业模式27宫格里，是吧。对，商业模式27宫格里，从商业模式27宫格，又可以打开一条思路。就是，那样的话，效率才是最高的，所花成本才是最小的。

比如说，有时的话.....

比如说，你的产品，别人要。或者因为疫情你的产品大家不要。但是你会发现什么，你会发现，它可以转变为新的产品，知道不。

是不是喽.....



(学员：恩。)

老师：在它上面加一点点或者减一点点，一下子变成大家需要的了。

(学员：老师，听过一个故事，把古董打烂了，做成马赛克的样子，就卖出去了。)

老师：对。那个，你在这里看不到，是不。

那.....

那个方案，那个123的矛盾在哪里，你在这个里面就找不吧，是吧。但是你放到商业模式27宫格，你的思路一下就什么.....一下子就打开了，你就知道是哪里跟哪里的矛盾了。

所以.....

你看啊，这个解决矛盾和你的价值选择有关系。就好像一条船，你要转弯，你可以花很多力气，花很多油让它慢慢的转。

如果你的产品缺少需求。

什么叫缺少需求呢？就是你现有的顾客群里面，什么.....

你现有的市场细分没有找到，是吧？对，但是这并不代表什么？这并不代表着没有，是不。你也可以去找，是吧。对.....你也可以去找。

那你要去找的话，就表示不改变产品，知道不。不改变产品，不改变顾客的价值，不改变顾客的需求，知道不。但是呢，这个时候你就要改变什么，市场细化，目标市场，市场定位，你要找到新的顾客群，要建立新的渠道。那这个也是123，知道不。你要把需求提上来，你要把渠道跟顾客在哪里，这两个要花大力气来做，是吧。

(学员：补上。)

老师：对。那其实，这话.....这样来补的话，就意味着，你原来做细分，做定位的时候是不是就出了错误。

(学员：对，全部重来。)



老师：这样做相当于要重来一样的，相当于要重来。

(学员：如果你找到合作伙伴的话，就比较省力了。)

老师：对对对，如果你找到合作伙伴，你就不需要重来嘛，但是合作伙伴就不在这个本体论里面，是吧。

(学员：是在商业模式里面。)

老师：所以，你看。现在我们解决问题的时候，有123原理，就比以前不一样了

(学员：是的，一分析就很清楚。老师，你刚才讲课给我一点启示，你讲的需求的问题，都是在市场营销27宫格的顾客视角里面转，如果在同一个视角里面转的话，成本是最大的么？)

老师：对，你从信息学，就是这样。你的信息越少，你想把事情做好的代价就越大，如果你一点信息都没有，你若想把一件事情做成，也可以，那你就花钱嘛，是吧。

比如说你的孩子想读大学，他又不想努力，如果你愿意付代价也可以啊。那么，你们家自己建一所大学不就完了么。

(学员：哈哈，也能解决。)

老师：就是，只要你付出足够的代价都是可以的。

所以，你看.....就是，刚才我们说，如果你可以花大的代价，在自己这个视角里面.....

(学员：打转。)

老师：对，但是这个代价就比较大。这个时候你需要扩大信息，要把需求这个放在整个企业的商业模式里面，这个时候就是产品和需求之间的矛盾了，知道不。

这个时候，你再到那个本体论里面，再去找哪两个视角之间的矛盾。一般来说，那你很有可能指向合作伙伴了，还有可能是什么？还有可能，把产品升级啊。启示吧，这个现象吧，在今天传统行业里面很多，知道不。很多公司就是这样倒掉的，他那个是什么呢？他那个是跟不上，知道不。六个月之前调查市场细分他们需要这个，六个月后产品生产出来，结果市场需求变了。



(学员：像传统做的比较大企业，如诺基亚也是这样啊。)

老师：最怕的是颠覆性的创新，比如柯达公司啊.....

(学员：其实，世界第一部数码相机是柯达发明出来的，但是他们却没有把它推广。第一部智能手机是诺基亚发明的.....)

老师：其实是他们在需求分析里面出现问题了，这个需求是有9宫格的。

(学员：上次老师推荐的那一本书说，如果在一个传统做的很好的大企业里面，自己想要颠覆创新式很难的，因为他的成本都是指向目标嘛，不会为了创新去走的。)

老师：德鲁克给出的方法就是另外建立一个部门

(学员：就像新快艇一样的。)

老师：中国这个方面做的好的一家企业叫三一重工，他就是创新部门，都是单独成立出来，然后孵化，孵化，最后再被总公司购买。

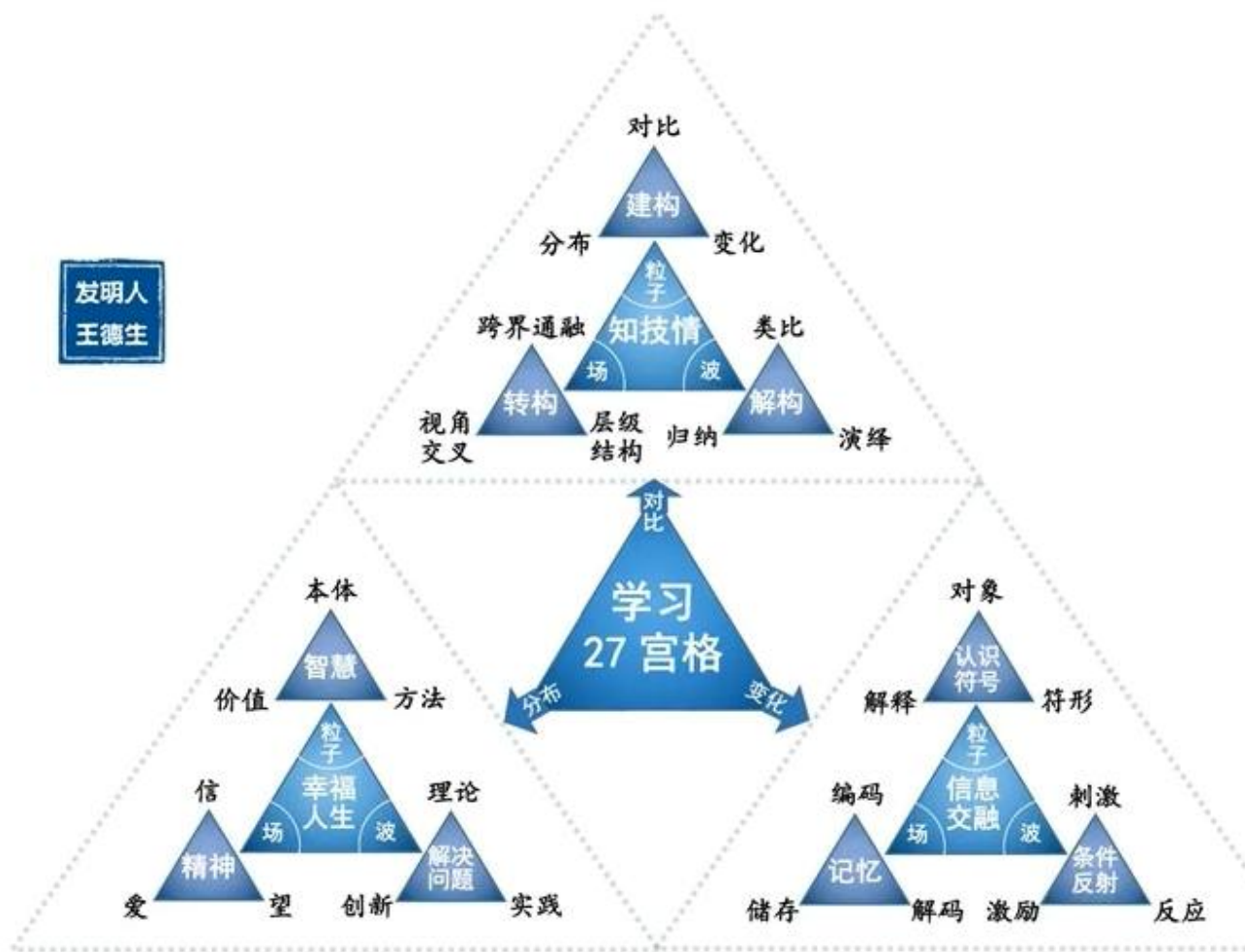
(学员：好像腾讯也在用这种模式啊。)

老师：因为只有这样的话，他在考核啊，在评估上面才不会什么，才不会混为一谈嘛。

(学员：对，这样更适合创新。)

老师：好，第一题，没有问题了吧。

(学员：恩，这个分析学到好多东西。)



二、使用学习27宫格和123原理解决学习上的矛盾。

老师：我们再看看第二道题，第二道题是一个学习的问题。李刚特别聪明，无论学习什么方向目标清楚，动力也十足，但就是呢，学完之后记不住，忘记了。

你看啊，这个矛盾的话，肯定这里面有一些关键词，记不住，忘记了，就是什么出问题啊。

(学员：记忆。)

老师：对，这个大家应该能知道。马上就串起来，是不是。那么现在呢，是上面还是下面呢，这个大家就不知道，是吧。

(学员：对，到这里就糊涂了。)

老师：你要看，李刚特别聪明，无论学什么，方向目标很清楚，就是他要知道要学什么，是不是啊。而且动力也足。所以你看这里是什么，聪明，目标清楚，动力足。这个就是什么呢？

不是有很多小孩很聪明嘛，然后呢，学数学不用记，他就什么，他自然就学会了，可是学英文就很难，是吧。

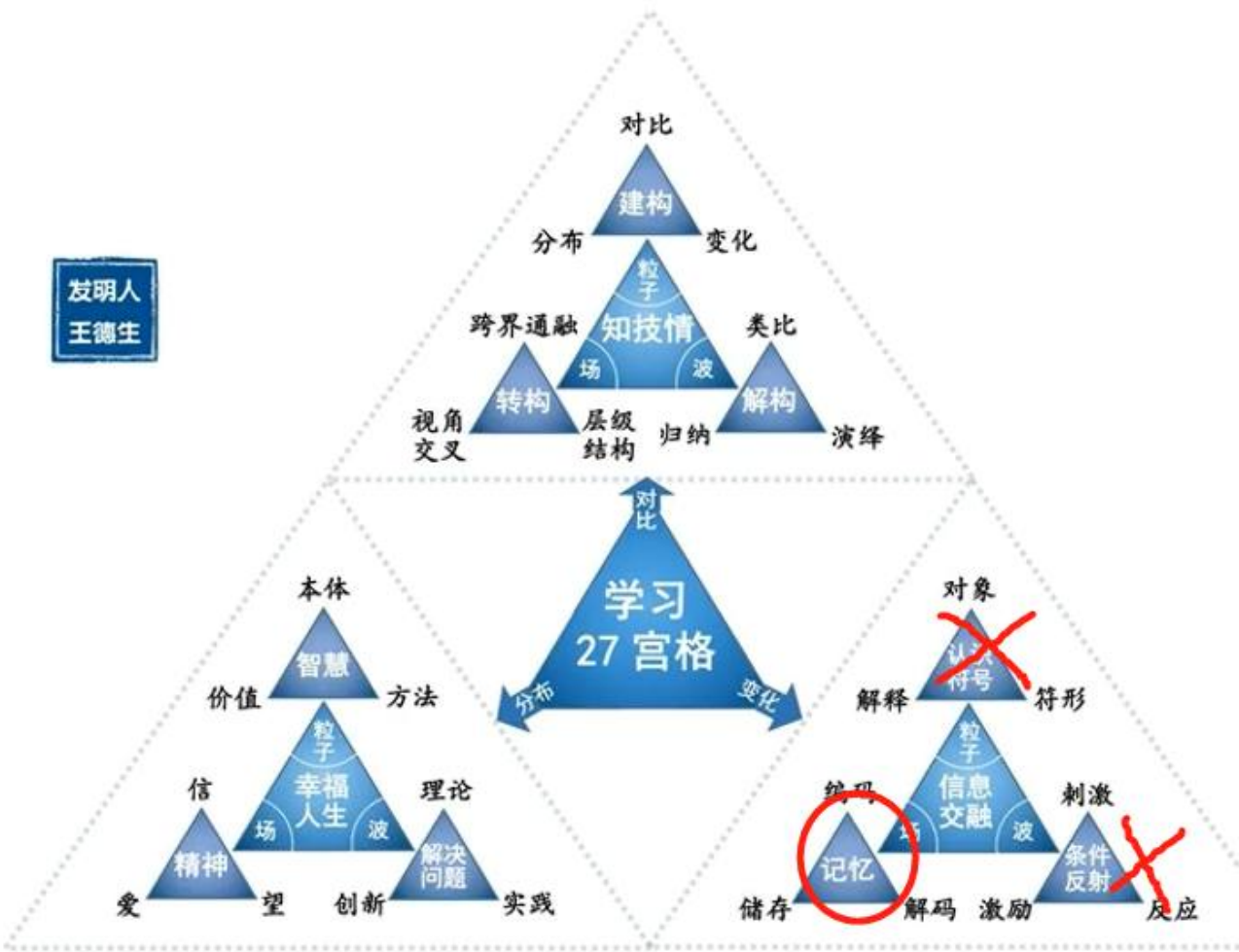
(学员：记不住，不爱背诵。)

老师：你们就认为记忆就是背诵，是不是喽。你们说这个孩子不愿意去背诵，是吧。首先，第一个我们知道，就是这个.....记忆效果不好，是吧，这个有问题。

然后呢，第一句是对这个人的描述，是不是。特别聪明，特别聪明很难用在建构，解构，转构上，是不是啊。然后呢，“无论学生什么”.....这个无论学习什么是一个普遍性的，知道不。方向目标清楚是什么意思呢？

(学员：恩.....)

老师：你们把这里理解成什么了？他肯定不是符号解释嘛，知道不。也不是条件反射了嘛。



(学员：对，都不是。应该在幸福人生这里找。)



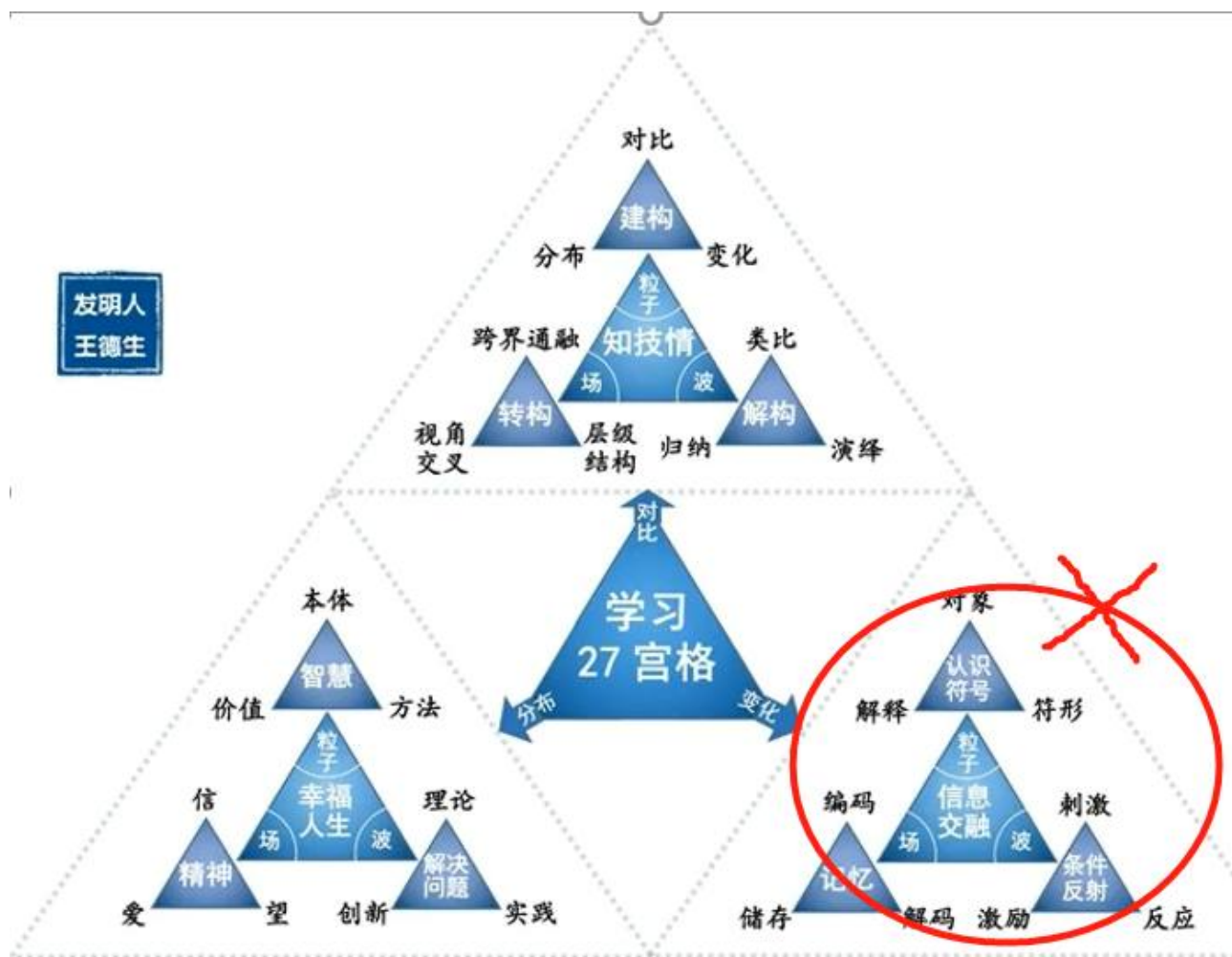
老师：所以，你要看，是关于这个人，还有是关于这个学习的目标。比如说去看看题目里面有没有类比，演绎，归纳，是吧。或者有没有对比，变化，分布因为这个是建构，是这些目标一样。

这个时候最容易混淆的，你好像说：哦……他“方向目标清楚”，所以呢……

(学员：是的。)

老师：但是又有什么，“动力十足”啊。

(学员：比较混。)



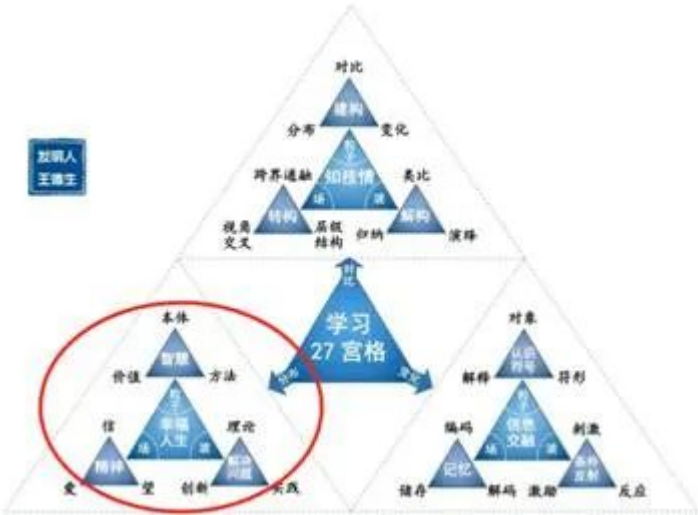
老师：所以，你看.....

这个时候，你就知道，动力肯定不是这里的，知道不。

就是，“特别聪明”，“方向目标明确”，如果这些你很犹豫的话，你就要抓一些什么啊，抓一些关键词，一些清楚的。

那我们知道“动力”肯定是什么，肯定是这里的，是吧。

(学员：是分布。)



老师：对，那到底是哪一个呢？这个时候，你知道是这里了，那么“聪明”和哪一个词最相关呢？

(学员：跟“智慧”相关。)

老师：对，跟“智慧”了，知道不。他解释的是什么呢，他很聪明，他在方向上也很清楚，在价值上也很清楚，所以才会动力十足吧，知道不。比如你知道学习数学的价值了，动力是不是很足啊。这个时候就知道是什么，就讲他很有智慧。

(学员：哦，原来是这样解释。)

(学员：又错了，哈哈。)

老师：因为你解释为其它的上面，都不直接，知道不。

(学员：还不到位。)

老师：不是，你解释其他的，都会增加你自己的私意。

(学员：而且是用三视角去臆测的。)

老师：如果你用自己的臆测，你会发现，每一句话都会通的。

(学员：哈哈，所以分析不出来。)

老师：然后你说，你说动力十足，所以他就会很有希望啊，然你找到“精神”。肯定有人会找到“精神”喽。这个时候就不对了，123就什么.....

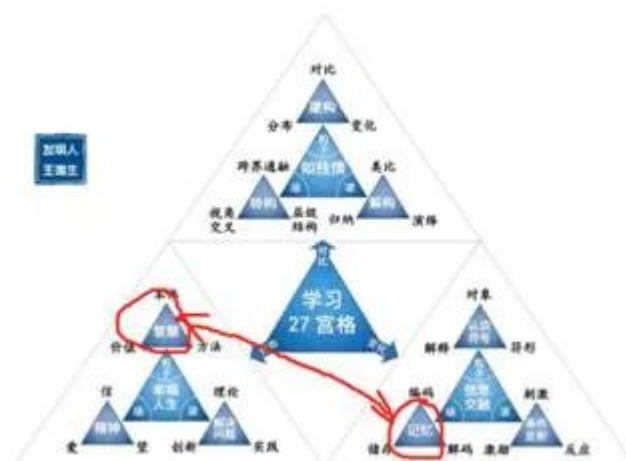
(学员：都是3了。)

老师：对。其实，如果精神好的，他是很容易记忆的。

(学员：同一个视角，同一个位置。)

学员：这两个视角的矛盾不会很激烈的。

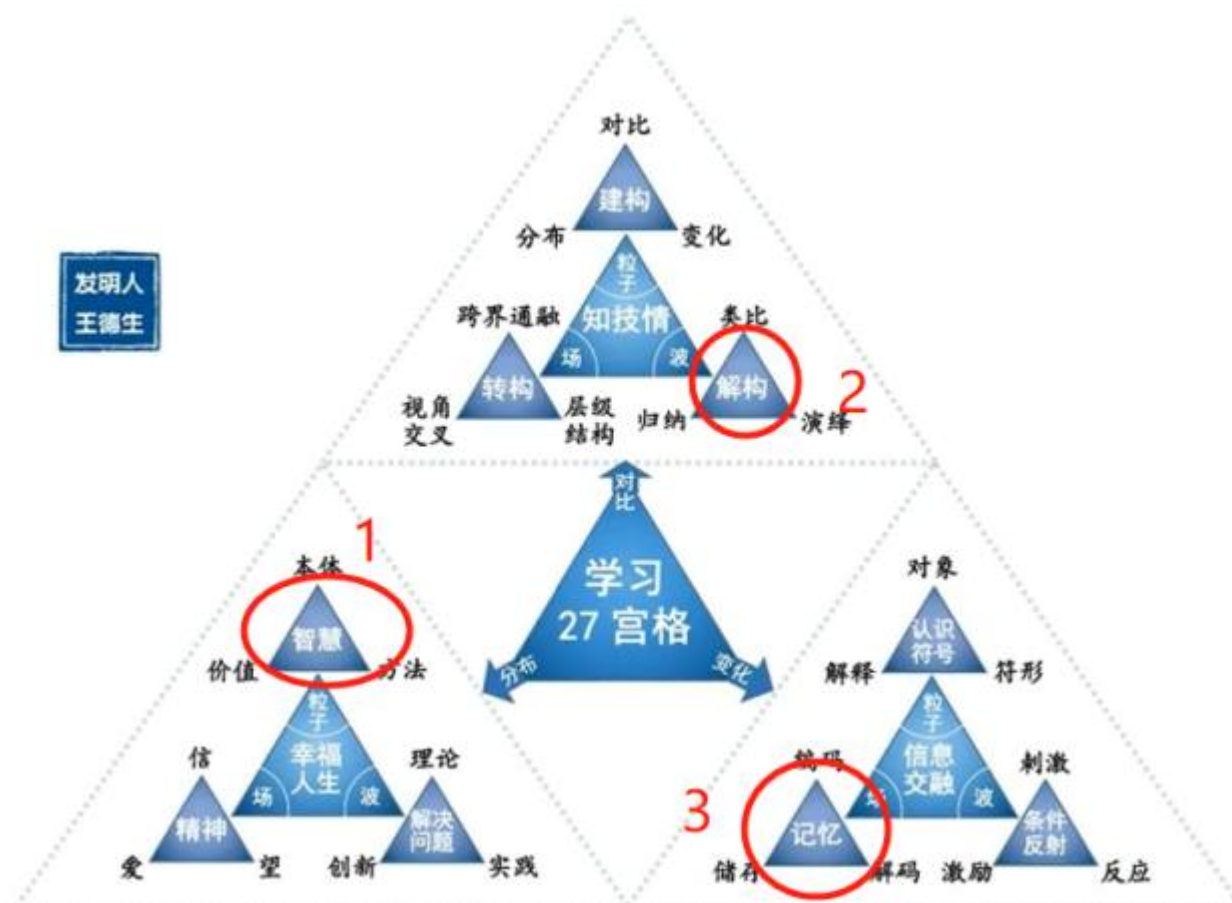
那么，你再看啊。现在知道，这个智慧和这里产生矛盾了，你知道要怎么解决吗？



(学员：用类比，演绎。)

老师：这是3，这是什么？1，这是什么？

(学员：2)



老师：这个人的学习，他是不思考的，知道不。不解构的，所以你看啊，你在解构一件东西的时候，解构完了之后，你是不是自动就记忆了。

(学员：恩)

老师：你如果类比之后，他自然就编码了，演绎之后，他就解码了，知道不。一归纳，就会储存了。这是很有意思的。你一解构的话，他就自然干什么……

只要你做类比演绎归纳， 类比演绎归纳， 他就自动的记住了。



这就解释了一个问题，为什么有的孩子很聪明。然后呢，他学数学就成绩好，知道不，然后呢，学英语就什么，就成绩不好。你就说他不背，可是他说，数学我也不背啊。因为数学他会做什么，他会做演绎推理，明白么？因为数学一路演绎下来，还需要去被么？

(学员：不需要了)

老师：就不需要了嘛。但是英文.....我们的英文老师又没有三视角语法，是吧。那些单词啊，语法之间都是乱七八糟的，是不是啊。没有连接嘛，对。

语法体系啊，没有成为一个结构嘛，你就需要单独记忆嘛。他当然不想嘛，他对整个.....这个语言没有进行解构，他在学语言的时候没有进行类比演绎归纳的思考，明白吗？

(学员：不需要了)

老师：因为只要解构完毕，自动的就建构完了。我们解构就说，哦，这个是对比视角，这个是变化视角，是不是啊。

(学员：对，是的)

老师：解构就是你到别人家里拿东西是不是啊，解构就是你到别人家里拿东西，然后你说，这一块是我的对比视角，这一块呢，是我的变化视角关系需要的。你是不是从他那里解

下来啊？你要怎么解下来呢，你要做类比演绎归纳才能得到，你解构完成之后自动的就什么，自动的就组装起来了，你组装起来的话，那你是不是记忆就很简单了，是吧。

你们有没有看，当我把一个东西的三视角建构完成后，你自己把里面的东西做一次类比演绎归纳，这么样推理一次，整个27宫格就很容易记住了。

你们有谁的答案是这个？



(学员：好像有人是。)

(学员：我想到解决问题理论创新实践里面去了。)

老师：你不仅仅是看着那个词语，你还要把这个问题.....

这个问题是比较典型的，是不。很多孩子特别聪明，可是就是学知识的时候就记不住。你们为什么把他变成解决问题呢？

(学员：就是刚刚说到的“方向很清楚”，然后就把他当作，他知道要学什么，以为他有目标。)

老师：把那个当成了“建构”是么？

(学员：对，把方向当成建构。)

老师：那你只抓了一个词嘛。对，那你只抓了一个词，其他的词都忽略了吧，“聪明”啊，“动力十足”啊。

(学员：当时还想，动力的话，是该是下面啊。应该是精神啊，精神又和记忆重复，所以就糊涂了。)

老师：你们所犯的错误是什么，就是只抓一个词语。

(学员：对，然后就做臆测了，就是这个问题，很严重啊。)

老师：你们要知道.....你们要知道，建构不是学习的方向，知道不。建构式结构的方向。

(学员：我看到，有一个同学写对了。她是用粒子，波，场分析。她说，学习的粒子视角目标清晰，场视角动力十足，但是波视角薄弱，用123原理尝试使用类比，演绎，归纳解决。)

老师：波视角很多啊。

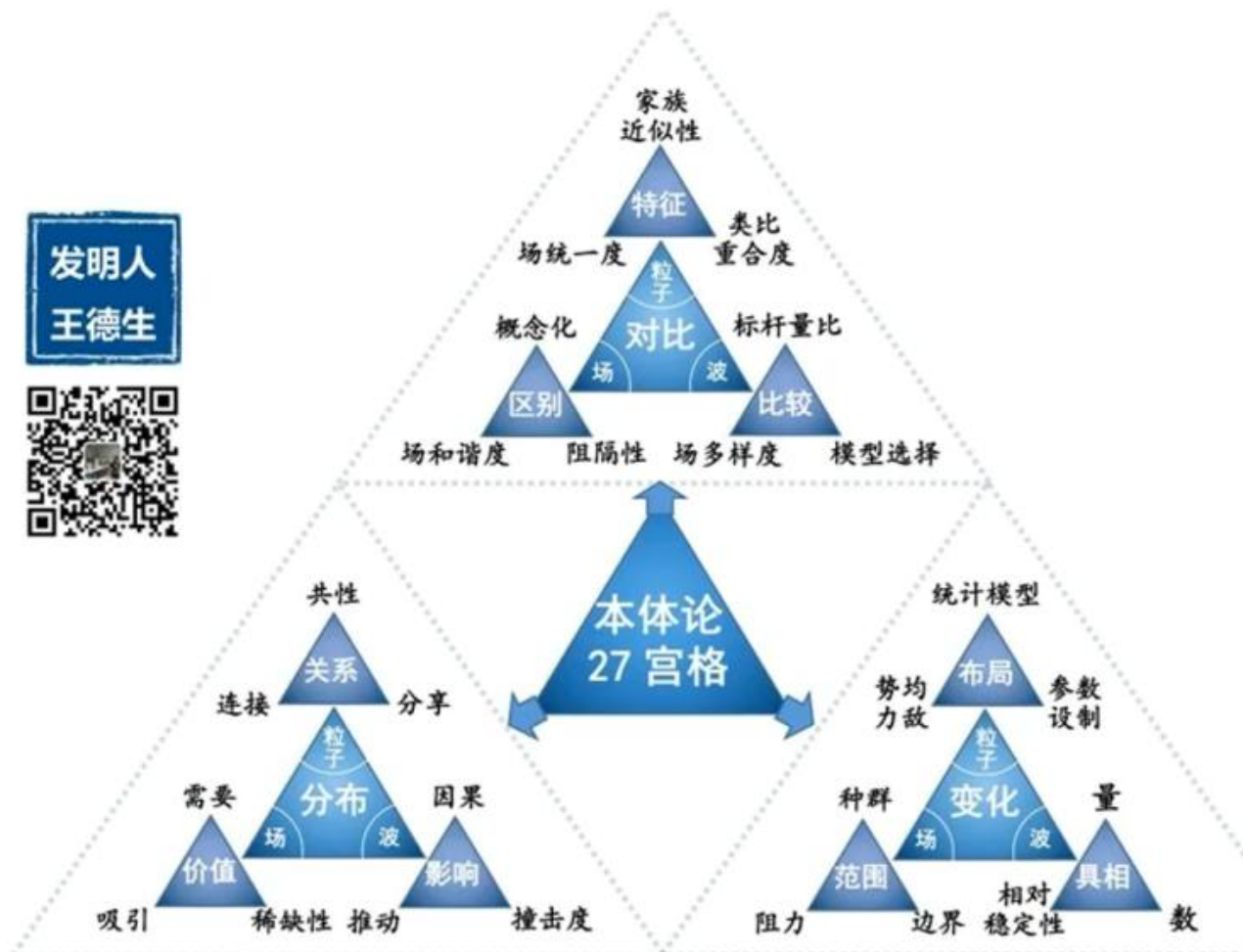
(学员：对对，她说可以尝试借类比，演绎，归纳，刺激反应.....她都写了。)

老师：她把三个波都写了啊，三个波的话.....你要把真正的波弄出来。

(学员：大部分都写成解决问题了。)

老师：因为一个汉语，他有很多意思的啊，是不是。

(学员：是)



三、使用本体论27宫格和123原理解决关系中的矛盾。

老师：然后我们再看第三个问题啊。第三个问题，她是什么呢？第三个问题是教学问题，这个老师和学生的关系挺好的，我们有时是不是啊，比如你和孩子关系挺好，是不是啊。但是你就是难推动他学习，是吧。那这个用什么呢？很显然，这个你不能用学习27宫格，是吧。

(学员：教育27宫格)

老师：你不能用学习27宫格。那你用什么，？

(学员：教育27宫格)

(学员：是营销呢，是教育呢？像是营销。)

老师：这个嘛，你要看这些关键词是什么，“分享”啊，“关系”啊，“喜欢啊”，“推动”啊，是吧。他属于教育里面的，但是呢，你不需要用教育。你用什么，你用非常简单的本体论

就可以了。

所以你要看本体论的分布视角，是吧。你就用这个，就知道了，这个九宫格。这是一个典型的问题，因为这个不仅是什么，不仅仅是教学。

(学员：是的，不仅仅是教学)

老师：因为把教学换成其他的都行。

(学员：老师，是不是教学营销效果那个.....)



老师：因为这里根本就没有教育的特殊字眼，所以呢，所以这个“教学”只是一个什么呀.....他这个词只是用来骗人的，知道不。

对.....

如果你想把他作为教学活动的时候，你要去查他里面有没有教学的词，知道不。如果没有的话说，就证明这段话，其实是可以很抽象的，知道不。

因为你可以换内容嘛！比如，刘洋是一位很愿意和职员分享一切的领导，可不可以啊。刘洋是一位很愿意和老婆分享一切的老公，可不可以啊。

(学员：也可以)

老师：和老婆的关系特别好，老婆也特别喜欢他，苦恼的是刘洋很难推动老婆去做事，可不可以啊。

最后，你就会发现，这个问题是讲什么？是讲人与人之间的关系影响价值了，是不是。

对，你把他放在人的信望爱里面也是可以的，是吧。这个时候你要看，如果把他放在人的信望爱里面，这里的词会不会跟信望爱那样具体。因为信望爱是很具体的，知道不。

但是，你看这里头好像是什么呀。“分享”啊，“关系”啊，“喜欢”啊，这些词语很模糊，是不是啊。“推动”啊，就是他几乎没有说什么，就是他不是个人，是其他东西也是可以的，是吧。

(学员：对)

老师：所以这个时候你就应该知道，这个是一个抽象问题，这个我就要用本体论。如果这里是一些具体的字眼，比如相信呀，希望呀，爱呀，舍己呀，这些字。就要进入人的9宫格或者27宫格，知道不。

明白了吗。

这是用本体了的话，你就要知道.....

前面这句话是什么.....

现在你就要看，关系，影响，价值，首先你要找出来，是哪两个有矛盾，是吧。这里不是说关系好嘛，推不动，自然就知道哪两个有矛盾啊？

(学员：关系和影响。)

老师：对，你就知道关系和影响有矛盾是吧。你要在价值这个三视角里面找出一个来，这时，你又要看关系面他强调的是啥呀？

(学员：分享)

(学员：乐意分享，然后，无法推动。)

老师：对，这里是2，这里是3，1是价值视角里面的需要。

(学员：恩.....)

(学员：有一位这道题写的全对，太棒了。)



老师：你和你的好朋友之间是不是也是这样啊，你跟他每天在一起，就是不能推动他做事情，就是因为没有找到他的需要嘛。是吧.....

这个问题，我们在和别人打交道的时候，在帮助你的好朋友的时候，经常出现是不是。明明你跟他关系好啊，可是就无法推动他，是不是。你每推他一次，他说我根本就不想做这个，是不是？他又不好意思告诉你，因为你好心好意。

这三道题做完之后，你们有什么感想？

(学员：老师，这三道题是你自己编出来的，还是在哪儿找出来的，怎么这么经典。)

老师：这个是我编出来的，但是所有生活里面经典的问题，都会在我们的本体论里面呈现出来，也就是说没有一道矛盾的问题不可能从本体论里面找到的，所有的矛盾的问题都可以从123里面找到。

(学员：我觉得老师，你可以做编剧啊。创造很多故事出来)

老师：我确实是看着图想出来的，但是想出来之后，其他人说这是很经典的几类问题，知道不。所以123是不是很奇妙啊。

(学员：很奇妙，我们除了周老师回答出了第三道题，其他的全军覆没。)

(学员：听老师讲课都能明白，一道实际问题就糊涂了。很沮丧。)

(学员：是的，还需要训练。)

(学员：老师说到臆测，这个评价太厉害了。)

老师：你们的问题是加的东西太多了。你一加东西太多的话，这里随便一句话就会把你带到其它视角里面去。



(学员：老师，有没有这种情况，有些问题是现有的九宫格里面没有的，可能是两个九宫格里面的。)

老师：你是后来的，前面我们讲了。你放在任何一个9宫格面都可以的，放在27里面都可以的。但是你要类比过来，是吧。

你把他抽象到另外一个9宫格里面，得到的答案就很抽象，知道不。比如有些人回答说，这个刘洋是个特别愿意分享的人，所以他们之间的关系，有信，很难推动做事情呢，是因为没有望，所以他就增加爱，是吧。就是从爱去解决问题，是不是啊。但是怎么去爱呢？

(学员：是要进入爱的下一个层级了。)

老师：对，要进入爱的下一个层级，要进入价值里面去，对不。就是你需要让他爱起来嘛，知道不。

(学员：舍己，谦卑，学习。)

老师：或者你还可以更加.....

比如说这道题，有的人，你使用不同的这个9宫格或者27宫格呢。你就必须把现有的这些词转换一下，知道不。

(学员：对转换是个功夫。)

老师：你就不能这么直接对应。我写的这些词语，都是我们日常生活里面的，是吧。你要将这些词和我们的三视角语词精确的对应起来。

(学员：要匹配。)

老师：对，要匹配。

(学员：就是学科里面的词语和三视角匹配。)

老师：对对对，就是这个意思。这个就是我们APP将来要做的事，知道不。

就是我们的APP要分两部分，一部分是内核，知道不。内核别人看不懂。另外一部分是语言翻译，这个语言翻译就要人工智能，就要深度学习，知道不。

大家要知道，到现在我们解决了问题么？

(学员：还没有。发现了问题)

老师：对，我们只是发现了问题，分析问题，找到目标，是不是。

(学员：找到了方向，找到了目标)

老师：对，就是我们找到了哪一个东西，要怎么样把他们调和起来，对不。就是把这三个之间的矛盾要解决，对不。

就是需求没有考虑需要，知道不。没有考虑需要，他就冲突了，是不是。

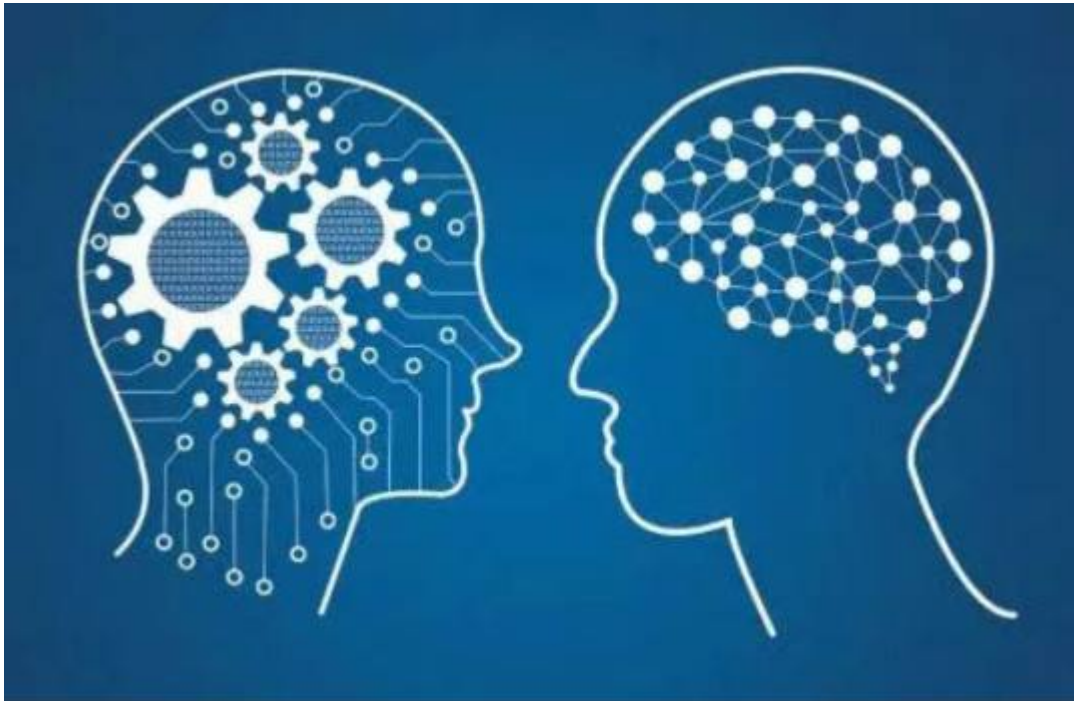
(学员：恩)

老师：但是，是不是很难推动学生去努力学习就一定是问题呢？不一定啊，对。有时最好是别学习，是不是啊？

(学员：对啊，看你是学什么。)

老师：不过我想，我们我们有了123原理。我们找问题，什么.....

找主要矛盾就什么.....就比较容易些。但是我们朝整个方法论啊，整个方法论的设计啊，还有很长的一段路要走。对，我们设计出解决问题的路径，那么这个路径，他就在什么。他就在这些本体论里面，可能在几套本体论里面转来转去，知道不。他就在几套本体论里面转来转去，有时这需要扩大。



(学员：这是有些规律是可以遵循的是吗？就像刚才第一个问题里面的。)

老师：对，第一个问题就是在两套里面。有些复杂的，他就不止有两套，可能有三套，四套，对吧。

好吧。今天是不是又明白一些了！

(学员：更清晰了。)

(学员：老师，变性，调波，断场不是用来解决问题的么？)

老师：那个也是。

(学员：刚才老师在第一问题里面用到过。)

老师：就是，你这个两个不是有矛盾么.....

调波就是什么呀，就是你变一变，我变一变，把我们的冲突降低，降低到我们能接受的程度就可以了，是不是。

知道嘛，调波就是把我们的对立减少一些。

(学员：有时就是先后顺序调整一下。)

老师：对对对，这个就是什么呀。就是你变一下，我变一下嘛。比如说两个人吵架嘛，，你会在这边说你忍一忍，在那边说你也忍一忍，是吧。然后这个对立就什么，这个对

立就不成问题了是吧。就是在你的价值许可范围内对立就不成问题了，这个叫调波。



还有变性呢，变性是什么意思啊。你这个关系.....

你把他叫做矛盾是吧。那么矛盾是不是关系的一个特征，是吧。对，变性就是什么，就是把把这个特征发生改变，把你分布发生改变，使得这个特征呐，不叫做矛盾了。

(学员：刚才老师第一个例子就很像。)

老师：比如，夫妻之间吵架，可不可以不叫做矛盾呐？

我们不是经常有时回忆从前的时候，就说，不吵啊，就没有温度，是吧。有时要吵一吵，有时要争一争，然后在争论里面彼此是不是也成长啦。对.....你从这个角度看，这个关系影响价值，从这个角度选择你的价值，这个特征，这个关系是不是就不是问题的矛盾了？这个叫变性，是不是啊。

对，比如你的孩子没有考上大学，是吧。你是不是觉得跟你内心的期望，跟父母的期望是个矛盾啊。但如果你把价值一改，把分布一改，你说：幸亏没考上大学，否则以后怎么成为像马云一样的企业家呢，是吧。是不是，马上这个矛盾就没有了。

(学员：就不是问题了。)

老师：对，就不是问题了，你反而高兴了，知道不。

(学员：生活中经常这样，换位思考，站在别人的价值去看一看，放下自己的价值。)

老师：对，把关系，影响，价值改一下，那个特征比较和区别马上就不一样了，对。

那么，还有一种呢？还有一种就是断开嘛，知道不。断开就没有关系了，没有关系，互相就没有冲突了吧。这个有时候也是需要的，是不是。为什么有时需要呢，大家知道不。有时我们不是经常说要用时间来医治么？

(学员：老师，时间医治不是调波么？)

老师：不是调波，就是暂时跟他断了关系，过一段时间之后，过几年之后，他又会不一样了。就是，你需要暂时断开，然后呢，慢慢的你才能变性思考。比如，你的孩子没考上大学，你会觉得矛盾重重，这个问题很大，是吧。但是过了几年之后，回过头来，你就会变性思考，是不是。这个很多时候也是很重要的。

好吧。这个不属于123原理，这个是属于如何解决问题里面。

那么，123原理是什么意思呢。大家想一想123原理起什么作用呢，通过123原理你能得到什么呢？



(学员：找到问题的本体)

老师：额，这个是表面的。123原理的内容非常丰富，他不只是刚才我说，你找到1啊找到2就对应到3，知道不。

他不仅仅是这个，他的内容非常丰富。其实123原理，我们以前讲的那些模式，也是123原理，你们还记得么？确定性出发，把什么设为随机性，然后相对性，这个也是什么，这个也是123。

(学员：灵动，这三角的转动。)

老师：对的。这个全是123。所谓123原理，他是什么？他就是把本体论里面的三个视角之间的关系找出来。把各个不同视角之间的关系定下来。然后，你违背的话就会出现问题，明白么？所以123原理就会出来什么，出来所有的普遍原理，然后你违反这个原理就会出问题。

所有的普遍原理都可以通过什么，都可以通过123原理获得。比如数学是不是有数学普遍原理啊，那么数学的普遍原理，也可以通过123原理获得。所以123原理应用到各个学科去，就可以得到各个学科的什么？公理系统，对，公理系统。重不重要啊。

(学员：很重要。)

老师：对，他就得到这些学科的预设体系，公理系统。

也许你们还很难体会到123原理的价值性，以后我们用123原理可以推出每个学科的基本原理之后，你就会发现它是特别重要的。

所以123原理他可以帮你找出问题，因为所有的问题，都是违背了什么。违背了这些原理，违背了这些公理。大家明白了么？如果你没有违背公理，没有违背原理的话，你在这个学科里面就不会是什么，就不会有问题。

比如说，这个车啊，一不小心掉到沟里了，你觉得是个问题，是吧。那么，为什么掉到沟里是个问题呢？

(学员：脱离了本位。)



老师：掉到沟里，是因为什么.....

$F=ma$ 是个普遍原理，当你使用 $F=ma$ 去套的时候，你再用很多很多的力气，这个速度也起不来，是不是。

(学员：违背那个原理了。)

老师：不叫违背了这个原理，就是你用很大很大的力气也不能使它有速度了，是吧。就是推动不嘛。就是用123原理呢，这三个视角之间的不和谐关系，他就什么.....

他就跟你的价值预设有冲突，跟你的价值选择.....。

它本来放在在沟里是没有问题的，它生锈了，放在沟里就可以了，让它在那里生锈，但如果这些锈不影响别的人，就不违反其它的123原理，那就没有问题，知道不。

我想这个123原理，大家可以什么.....

大家可以去.....

因为你们在处理生活中的问题吧，比如发现了无法推动，你就知道要弄清楚孩子的内心需求，这个时候你就有什么，有解决问题的方向了，是吧。就好像把那个症结啊，把他找到了一样。

比如有的孩子根本没有需求，他怎么样都可以的，这样就不容易解决啊。比如你问有些孩子你问他喜欢什么，他说，爸爸，我什么都不喜欢，那怎么办？这个时候你就不能用本体论了，是吧？这个时候你就要解决，要让他有某种需求，某种需要了。这个时候你就要放在哪个本体论里面了？

(学员：人。)

老师：对，这个时候你就要放到人的27宫格里面喽。然后再去看他里面的矛盾，是因为哪个跟哪个有矛盾，所以呢使他没有这个什么，这个需要。

有时你可能要查5到6个，7个，8个本体论，才能查到什么。才能查到你可以直接下手的，可以定位目标的那个什么……那个矛盾，从那里下手，然后一步一步的什么……回来。

(学员：哦，要不断的练习。)

老师：好吧，对，我们是越来越清楚啊。

(学员：好的，谢谢老师。)

四、整理心得

老师提到的三个问题都是经典的问题，也是生活中常常遇到的问题。每当遇到这类问题，处理起来都是心有余而力不足，常常是越搞越复杂。

我们之所以不能解决生活中的问题，是因为自己首先无法定位问题，常常用错误的方法去处理不是问题的问题。应用123原理，可以帮助自己找准问题，明确方向，不再晕！

接着，视频的最后老师给出了解决问题的方法，调波，变性，断场。变性就是将矛盾的特征改变，改变之后矛盾就不在是矛盾了。调波就是改变矛盾双方，把冲突降低到能接受的程度，达到一定程度上的共振。断场就是将矛盾的场断开，使矛盾因为场的改过而发生改变。

王老师带领大家，应用123原理分析问题，定位问题过程真如庖丁解牛，看完后有醍醐灌顶的快感。

收录于合集 #三视角智慧 100

上一篇

三一逻辑的进一步解构

下一篇

您一定要读读的文章：本体论新解构和应用