

你想知道教学和推销的智慧吗？

原创 王德生，黄埔学员 创造力321 2022-04-01 06:26

收录于合集

#三视角智慧 100 #教学 2 #推销 1 #创造力 48

【黄埔学员：鲍锦朝，坤海，房鹏飞，彭颖，毛萍，牟军，周迎志（视频整理）】

本文为2022年2月14日王德生博士分享的《教学和推销的智慧》视频直播课程整理。（文章尽量保持“口语和对话体”。）（括号内紫色字为三视角学员互动内容）

【课程摘要】

首先，王老师向同学们展示什么叫做公益心会影响你的创造力？

你有多大的公益心就发挥多大的创造力。

带着公益心去服务的时候，由教几个孩子掌握知识这个问题的创造力与研究一个老师教一帮子学生，教任何一个知识所需要的创造力，是完全不一样的。在研究的时候，不需要首先把自己放进去，而是去研究很多其他人的时候，自己自然就受益了。

然后王老师带同学们分析：老师到底是哪个视角？学生是哪个视角？知识又是哪个视角？把这三个东西定下来之后，就可以解构教学过程了。

其实，整个教学过程严格来说应该有粒子、波和场的转化。教学目标虽然是粒子视角，也要随着场的变化，随时变化。类比到销售，厚德才能载物，厚德才好成交。整个推销的时候是一个场，一个情感的流动。

GOD向夏娃推销的叫生命的智慧，魔鬼推销的是死亡的智慧。王老师接着带着同学们用教学和推销来通融，这个过程应该是三视角智慧里面最高等级的，重返年轻的过程。老师在做场的时候，要有谦卑、舍己精神。推销员也要有舍己精神，展示产品的真善美。

最后王老师带着我们继续碰撞，学生要怎么样才会建构真善美呢？顾客要怎么样才能并推动建构这产品的真善美？获得这种一见钟情的感觉？或者越来越喜爱拥抱矛盾，认知矛盾，通过情感和意志的转换，产生行动。

课后，王老师用三视角智慧解答了同学们提出的问题：

1、学生千差万别，认知能力不同，那老师在教学过程中该如何去适应或者怎样去引导认知，情感，意志程度不同的学生？

2、场如何去营造？比如像我们这种生产型企业，是不是要建很多客户的场？

3、如何对顾客或者是学生制造矛盾或者挑起矛盾？这个我感觉到非常的重要，因为这样的话才能真正的实现学生拥抱知识或者建构知识，或者说顾客和产品结婚。

4、美和丑怎么样统一。

真的把三视角智慧学好，上课就可以实现自由创造，同学们通过解决一个又一个的矛盾，对课堂充满期待。更高级的是，从“他”出发（舍己），从学生很熟悉的一个事物，通融到他不知道的事物上来，通融到你讲课内容来。

【关键词】

公益心，创造力，教学，推销，重返年轻

【导读目录】

- 一、公益心会影响你的创造力
- 二、教学和推销都是波动的过程
- 三、老师和推销员要做场视角
- 四、教学和推销是一个重返年轻的过程
- 五、推动并建造真善美的奥秘
- 六、老师怎样挑起学生的认知冲突
- 七、美和丑的矛盾如何统一
- 八、学员感想

一，什么叫做公益心会影响你的创造力

大家晚上好！

(老师晚上好！)

今天晚上会很有意思，第一个，我会给大家展示一下：什么叫做公益心会影响你的创造力？你有多大的公益心就发挥多大的创造力。

今天晚上是一个创造的过程，我们解决的问题是什么？解决既是教学过程的智慧，同时也是推销产品的智慧。你们上过课就知道，或者你要把产品推销给别人，真的不容易！王老师拼死拼命地讲三视角时，别人说要看你的德行怎么样。

(哈哈)

在教学里，每一个教学过程一定跟学生有关，跟老师有关，一定跟要教的知识相关，是不是？这样自然就形成了三个视角，是不是。推销的时候是不是也一样，一定有一个推销员，有一个顾客，还有一个产品，是不是？

(对)

推销员跟顾客推销产品时，顾客拼命讲她家里发生的事情--跟他老公吵架，推销员内心是不是说偏题了，偏题了！是不是？这是挺有意思。当然，你说她跟老公吵架，正是需要这个产品，那就是三视角智慧，这就对题了。

(哈哈)

在教学的过程当中，就有三个视角，老师、学生、知识。推销一定有三个视角叫什么？

(产品、顾客、推销员。)

对，但现在不叫推销员叫什么？

(经销商) (销售顾问)

对！经销商其实就是个推销员。德鲁克说市场营销的目的就是使推销不存在。我想：如果市场营销做得很好，产品推销不需要的话，这个可以实现，意味着什么可以实现？

(思考中)

老师就不需要上课了，知道不？

(对)

(英语) 老师不上课全部使用I English。

(哈哈)

今天的课就告诉我们：不要指望你的孩子就读IEL English来学好英语。没有老师跟学生的互动，英文是学不好的！但是几乎没有人相信王老师的话。

(苦笑)

整个教育的过程，那个波就叫教学，现在我们把教学这个波拿出来单独研究。对应的就是市场营销的波就叫推销，我们把推销这个过程，这个波拿来研究。

二，教学和推销都是波动的过程

什么叫公益心呢？当你研究教学过程的三视角的时候，带着服务自己来研究，那到底是什么意思？当推销的时候，你带着服务自己来研究，又是什么意思？

如果你是带着服务自己，而不是带着公益心去服务的时候，哪些词语发生改变？

（顾客）（老师）

老师就变成了我，学生就变成了我那一帮学数学的学生（指数学老师LX而言）。那对LX来说就变成“LX怎样教几个孩子掌握初二的数学知识的问题”了，是不是啊？这个问题的创造力与研究任意一个老师教一帮子学生，教任何一个知识所需要的创造力，是不是不一样？

（恩）

对！你觉得哪个问题难一些？

（第二个更难。）

当然是公益性的就更难，对不对？

（老师！就像你当时研究大健康的时候，起初并不是就为自己的健康，而是为了寻求健康之道！）

对，后来你们有没有发现，我在研究的时候，自己也受益了！这挺有意思，你不需要首先把自己放进去，而是去研究很多其他人的时候，你自己很自然就受益了。

推销也是一样的，你说我是QZ，我推销JS产品给我的同学。研究这些问题的时候，你就会发现需要的创造力是不是少多了？

（不需要，因为这个事情比较简单。）

对，而且它阻碍了你的创造力，明白吗？你只要去研究那些具体的问题就知道了，一下子就会掉入二元思维。

以后，我们每一次会重复的讲这个，你就知道什么叫公益，这个公就是词语比较广泛，一般的人都能受益的。

(可以理解为系统性的解决问题吗？)

对，可以。普遍性是general，越具有普遍性的时候就叫公。

今天晚上，我们要创新出来的是什么？老师、学生、知识，推销员，顾客、产品。教学过程和推销过程里面的三个视角，哪个是粒子，哪个是波，哪个是场。这个是不是很重要？三视角思维很重要，既然我们知道了这三个视角，而且不可以包含在一起，你抓住了这三个视角就全部抓住了，是不是？

(恩)

因为教学的时候除了这些还有什么呢？你可能要问：那教室呢？我要问你：教育的时候一定要个教室？

(不一定)

如果不一定，那耶稣在海边（讲道）他也要一条船，对不对？这就告诉我们：什么叫老师，这老师就并不是你理解的那个人。这个很重要的，因为你们从来没有听说过，是不是？

老师到底是哪个视角？学生是哪个视角？知识又是哪个视角？把这三个东西定下来之后，这个教学过程是不是被我们解构了？因为以前从来没有这样讲过。

现在，我把问题抛出来，应该由谁来完成？因为我是老师，你们是学生，你们要抓三个视角。你们先来讨论讨论，先发发牢骚：在你上课的时候，因为三个视角搞不懂，所以经常出问题的事情，好不好？LX开始说三个视角没有放在合适的地位的时候，在情感上通常会出现什么问题？

（恩！如果我是学生的角色？）

你们在上课的时候遇到的问题是不是因为这三个视角没有摆正，会出现问题，感到麻烦？比如QL说，以前我们的物理老师教导主任，他很少讲，就把书上的定理写在黑板上，工工整整写完之后把题目读一次，答案读一次，然后就下课。

（我也有这样的老师，高等代数的老师）

而且物理老师会说这个定理很重要，现在我读两次。

（哈哈）

挺有意思吧？这个效果肯定很差，老师读完之后我们都没有动。

（这是什么问题呢？老师！）

这是老师的视角出问题了，老师每次上课的时候的流程都是1234，然后下课，这时我们还会动吗？上课时学生不动，肯定是老师的视角搞错了。

今天晚上的课很重要，老师到底是哪个视角，什么叫做老师，我们总觉得老师就是有个个人在那里讲课。

(恩)

(可以谈谈自己的看法吗？)

可以！

(在教学过程中，我们强调了一个很重要的问题，如果老师作为场的话，我们实际上是在营造一种矛盾解决的情境，然后把学生带入营造的这个情境当中，让他们的精神、身体和情感能够融入到这个情境中，老师的教学中需要很多工具，而老师实际上是一个很广义的词。)

对！D老师，你的意思是老师就是个场？其他人有不同的意见吗？

(老师好，我的理解是这样的，老师很机械地在课堂上按照流程讲完一遍就结束了，学生也没收到什么。这个时候我感觉老师像什么，老师像粒子，它是固定程序化。刚才听到老师说，老师不是你那个人，老师是那个视角，也就是说，这个时候老师的视角，不是那个波的视角，他不是真正去带动学生一起去融入学习，我这样理解可能也不对啊！谢谢！)

我们经常会有一种固定的看法：某某人是粒子，某某人是波，某某人是场。其实，整个教学过程严格来说应该有粒子、波和场的转化。比如说有的时候老师也要做学生。

(恩)

对，通常情况下，我们常常把老师和什么结合在一起？

(知识)

今天的教学是老师和知识合二为一了。

(对！所以教学是一个给的过程，我给你呀！)

哈哈！这样就只有两个角度了，对不对？

比如说现在你总是有课本，是吧？我们老师总是有课本，即使没有课本，有的时候也有一些（资料）。

三．老师和推销员要做场视角

其实这个知识你要传授也好，还是建造也好，目标开始不是怎么清楚。它就像一个果子一样，对老师来说，可能清楚；可是对于学生来说，他是不清楚的。所以整个教学，有一个教学目标，老师肯定知道。教学目标不怎样发生改变的，但是如果我们把教学目标固定死，也不行。

像王老师这种课就不能上了。教学目标虽然是粒子视角，但这个粒子视角也要随着场的变化，随时变化。这个场是怎么变化呢？在课堂上这个教学，现在根本没场。就像LJ老师，我就给你，那就没有场。你打开口袋，你把脑袋切开，我就给你。不要场的。现在王老师说

你还进步一点，要场；这下我知道了，原来老师是做场的，但是仅仅老师做场还不行，因为当老师做场的时候，就会把目标定死了。

（老师，你说的这个真是这样。）

有的时候还要把学生拉到场里面来，跟老师一起做场。比如说某个很好的学生可以拉进来做场，来推动其他的孩子，是不是也是可以的。

这就是老师的概念，要扩充这个场，而且老师这个场里面的成分，有的时候可以没有老师。没有老师的时候才有可能出来爱因斯坦、牛顿在下面坐着。而且更为重要的是，这个场里面不仅仅是指老师，也包括整个教室，整个环境。这个时候老师两个字，就是一个很灵活的角色了，然后学生也是很灵活的角色了，是吧？

（对）

这个时候你就会发现目标也是具有不停创造性的。就是真正的知识，大家在一起共同创造了。

所以，你们这么一讲，就激发了我很多，是吧？

（因为有的时候，学生的情绪是很重要的。他们那个时候的兴趣点，以及他们那些语言，当下的那种的情绪渲染，表现出来了一种兴奋点。那么老师其实应该抓住那些东西，更新调整他的教学目标。）

对，其实今天晚上我的教学目标也在调整。

再来，如果我们把它类比到推销上去，大家知道怎么做吗？比如JS会员卖产品的时候，你们去推销的时候，你们的产品的目标是不是很固定呢？

（非常固定，入会！）

是吗？哈哈。如果这样的话，马上就给入这两单，而且你还没有场，还不想做场，因为推销员做场的话，真的是站在里面折腾来折腾去，很难受，是吧？所以你们很多人如果以前是做官的，现在要来做场，做营销的话，真的很难。所以做场的人，如果你没有长肥肉的话，可不可以做场啊？

(不行的。)(哈哈)

所以，如果你脸上没有肥肉的话，你不能去做推销，知道不？因为大家知道，做场就是做土壤，是不是？这土壤是很难做的，做天就容易做，是不是啊？做天想怎么做就怎么做，可是做土就不行了，我们叫做地势坤，才能什么？

(厚德载物)

你要厚德才能载物，厚德才能载入会。三视角令人信，要看你的德行有多高，就是厚德载物，厚德才能载学生。我在线下对你们是不是特好呀？厚德才能载什么呀？

(终身学员)

你们哪个宰(载)了？哪只羊被宰(载)了？

(老师真幽默)

你们要知道什么叫幽默，什么叫真，里面包了智慧。有的时候我们是不是说这个推起来很厉害，不知不觉地被他营销了，被宰(载)了。什么时候才叫被宰了？就是产品出问题了。假的，被宰了；或者它贵了。大家知道产品贵了就是指产品不怎么了？

(不美)

不美了！哎哟，这么贵哟。这是一件苦的事情，如果你老爸象刚刚抓起来的那个一样，有几十麻袋的钱放在家里的话，你会苦不苦？

不苦。你就说拿货，是吧？像CB一样，拿货，拿50个中央空调。

这个是很重要，推销员就是要做什么？

(做场)

现在大家知道推销员做场的时候，经常有大(型)的场，(煽情的)音乐，是吧？所以现在你们要推销三视角的时候，要做场，知道不？你们每个人要拉个场。要拉个自己的公益群，

那就是你的场，知道不？我们要把那些会做场的人拉进去，千万不要把粒子拉进去，知道不？粒子拉进去的时候就不动了，要把会做场的人拉进去，才把这个营销场做好。

我们刚才说了，跟教学也是一样的。有的时候要把顾客拉到这个场里面来，让他跟你一起来做场，这个时候他可能就说，这么好的事业，我不能只是个人入会，我现在要把我这个群里面的500人都要拉过来。目标马上不一样的，一夜之间级别比较高了。

刚才我们这么一融通的话，你是不是感觉很神奇？以前有没有这么思考过，比如说推销员，他原来是要做场，而且你推销的目标也不能固化，是不是？推销目标简单，这个场没做好，不肥沃的时候，水分也没有，你就不能期待马上发芽，是吧？你只要他愿意跟你一起呆在在场的时候，接触一下。你要根据这个场的情况，顾客的发生、发展、变化过程，决定你的目标的灵活的变化，是不是？

上课也是一样的，上课要是根据你老师这个场跟学生这一个场，跟这个波的发生、变化的时候，来调整粒子，是吧？我刚才讲的推销也是一样的。如果很好的情况，你可以超越你原来的目标，你绝对不能说，这个吓了我一跳，我根本没有这么计划，你让我想一想，然后明天再回复，好不好？

有没有这样的人呢？有的。我举一个例子，19年是元月，我们家有三十多个人。然后我就找到我堂哥，他在旁边有一个饭店，猪肚鸡。我跟他讲，我三十多个人，你负责给我们煮饭菜。按我们那说法，就是照顾你一下，是吧？你知道他怎么说：三十多个人太多了，我搞不下，我不搞。哎哟，气死我了。我说你真的不搞，他说我真的搞不下，我一般是一天就搞十来个人就行。QL本来一个人有的时候要煮六七十个人的饭菜。他一个饭馆搞不了，你如果搞不了，打个电话联合也可以，调个师傅过来也行，是吧？

这就说你要随时调整你的粒子，要根据那个场来调整。这一点，非常重要。这样我们解决了，产品是粒子视角，推销员做场，顾客做波。现在我们对推销有初步的了解。你做场的时候，整个推销过程里面，你比那个顾客更激动，情感更变化多多，可不可以？

（不可以。）

要知道，当你的情绪比他变化多的时候，他马上就看出猫腻出来了，是吧？

应该表现出在整个推销的时候是一个场，一个情感的流动，是吧？交易是一个情感的流动。要做情感的三个视角的心态，心境，推销员心态一定要什么？

（稳定）

要特别好，什么意思呢？

你想买单，我也不会去表现出特别的高兴。你不买，我也不会表现出特别的太过高兴，懂了吗？

这就特别的高兴，你不买，我也不会表示出特别的高兴，懂了吗？你看这个是三视角思维，大家知道我是怎么来的吗？因为整个推销和整个教育的过程是一个什么？都应该是场的建造过程，一个流动的过程。对，所以老师就要负责这个场的心境，就是他的情境，他的心态，那学生又要负责什么呢？

（情绪！）

所以学生的情绪就要允许他什么？

（随机波动）

对，允许随机波动，要允许喜怒哀乐。顾客你要允许喜怒哀乐，而且更为重要的是，你还要去促使他喜怒哀乐。因为你想一想，比如说顾客如果没有很大的情感出来的时候，他不会说：老师，我这个账号告诉你，密码也告诉你，你自己去拿吧，可不可以？

（哈哈）

如果没有强烈的情感，肯定不会这样，懂吗？所以一定要产生强烈的情感波动出来。可是现在，我们的教学跟你们去推销的时候，这个是不是很忽略了？特别是上课的时候，认认真真看着老师，跟着老师去思考，你怎么能笑？有什么事好笑的？这个3加4等于7，是不是？

（我觉得老师就像是一个推销员，但是他的产品根本不担心卖不出去。）

哈哈，我觉得这个SJ真的不行，因为SJ了之后，老师就变成垄断者了是吧？你听也好，不听也好，反正交了钱；你不交钱，也在这里，其他地方学不着东西。去其他地方补习，马上就有监察部门找。

一经分析，你是不是就会发现，现在的形势是不是越来越糟糕？真的挺有意思。如果老师要保持这个心态，那么学生那就是情绪(情感)。这个知识和产品就表现出来的是一种感觉，是吧？这种感觉就是要让学生觉得越来越美好，吸引学生到它那里去，大家知道，感觉是吸引上粘连的吗？当你推销这个产品的时候，要让顾客对这个产品产生一种被吸引的感觉。一见什么？

(一见钟情)

一见钟情的感觉。知识也是一样的，让学生对它一见钟情。那么学生跟知识是一种什么状态？是一种结婚的状态。那么老师是什么呢？

(媒人)

对，媒人，就是说我推销的时候，是要你自己心甘情愿做主吧？你要仔细看好，我说的都是真的哦，从来没有撒谎，是你自己做的决定。要这样才能让他买了产品之后，说这个不能怪那个人，是吧？魔鬼是不是经常也是这样说的呢？魔鬼说我又没有什么，我只是告诉你，我只是讲了几句话，吃苹果的是谁呢？

(哈哈)(夏娃)

这就告诉我们，真正的教育，真正的推销是要什么？时间长效果慢，是不是？所以对于学员，其实我不希望你看到我这个图说：哇，真好，我要跟你学，你觉得他们能坚持下去吗？

（反正他们以为可以）

对，很难的。LX老师就知道，在17年有很多人当时信誓旦旦，一定要跟三视角结婚。是吧？

（哈哈，希望早日办酒席。）

对，办酒席，然后他很快就怎样了？

（很快就离婚了）

（先知吗？）

对，就是Prophet，叫做JS，叫做JW之类的。那这样的话，你在上课的时候，是不是也要选一些课代表、班长、副班长。很多时候，是他们在那里跟你一起做场，来推动其他人的学习。这个很重要，做老师的时候，一定要把那些东西列上去，推销的时候也是一样的。推销的时候，做场有很多很多的做法，所以我希望大家把推销的场和教学的场能够通融起来。

好，现在我们还要继续通融。你们读了那篇教育的文章吗？为什么我让大家读教育的文章呢？因为我今天是要用教学和推销来通融。既然那你说普通的教学不行，要用视角思维。大家知道，我们今天发了一篇文章，视角思维就是三视角思维，教学过程是三视角思维。那么营销推销也应该是三视角思维，是吧？

四，教学和推销是一个重返年轻的过程

三视角思维里面很重要的一点是什么？就是通融，这个在概念思维里面是没有的。你拿一个三角形跟教学过程通融，首先你就会得到这个教学过程里面那几个视角之间的特性，那现在大家想用哪个来通融好呢？当然，你是要用一个过程来通融，是不是？而且这个过程应该是三视角智慧里面最高等级的，那你觉得要什么过程呢？

（重返年轻的过程吗？）

对，重返年轻的过程，这告诉我们什么呢？整个这一个人里面的人都重返年轻是吧？简单来说，最重要的是要使谁重返年轻呢？

（顾客）

对，整个教学过程，像一个生命体一样的。为什么我们说要重返年轻呢？就是因为现在的教学过程怎么样了呢？

（僵化了，死了。）

死了，是吧？我在大学里面上课的时候，我就感觉到整个过程就是死了，我真的不想上！这个过程叫什么？重返年轻！那么再看这个QF（学员名字），你是没钱分还是有钱分呢？

（哈哈。有钱分。）

感觉到有时推销就是死了，就是推不动，就是死了嘛！我们说教学过程到中间的时候教不动，就是死了，是吧？推销也是这样，推不动了，就是死了。所以，当你推不动了，教不动了的时候，你要想到什么？三视角智慧里面的什么？

（重返年轻）

重返年轻，对，检查你的三个视角，你要马上想到，我在这场里面，有没有舍己？就是老师有没有表现出什么？

（过分的做老师）

权威！我是有知识的，你们这些愚昧无知的人，这也是王老师讲的，所以现在老师的教学是不是很难推动呢？因为老师显得自己很有知识，下面的都愚昧无知，这样的话还推得动吗？

（很难）

很难，是吧？所以现在大家就说什么，你们学不好三视角都是老师的问题，因为我经常说你们是不是？

（哈哈）

不过我没说过你们愚昧无知，是吧？我是说你们要觉得自己愚昧无知，这是两个不同的概念。老师在做场的时候，就是要自觉谦卑下来，比如说王老师说你们二元思维、愚昧无知的时候，是不是就说我很有知呢？

（不是）

不是，不是这个意思。

（哈哈）

如果你们这么理解的话，你们就是什么思维？

（哈哈，二元思维）

从老师那里看，能够给我们展示我们有很多东西不知道，是不是？老师自己也不知道，其实我今天晚上讲的课，我真的是不知道。我一边跟你们讲，一边才知道。

好，现在你就知道了，老师要具有什么样的特性呢？舍己！老师要把自信、自望、自爱去掉。老师讲课的时候绝对不能全部准备好，做专家的样子。老师要怎么样：讲到中间的时候，不知道了怎么办？直接说这个我也不知道，你们哪个同学知道吗？帮我一下。你看，马上就有同学说：“我知道！我知道！”。然后这孩子回去的时候，会怎么样？孩子说：“妈妈，今天晚上我睡不着了，为什么睡不着呢？今天老师有个问题，他还不知道呀，我告诉他了。”

要肯谦卑下来，知道不？比如说王老师说你们二元思维愚昧无知的时候，是不是就说我很有知啊？

（是）

不是这个意思。如果你们这么理解的话，你们就是什么思维啊？

（这个也是二元思维）

（哈哈哈哈哈）听懂了吗？这个就是智慧啊，知道不？

（我不知道，这个是智慧，有几次我的课堂是这样的，我当时很紧张，压力大，学生帮我搞定了）

但是我告诉你，你当时压力大的时候，还是有一点自爱，是不是？你应该大大方方的说：这个我真的不知道。但是你就会发现，老师很多都知道，也有不知道的。你看这本来就是真的，是不是？

我今天还是昨天群里面说，LX老师的题目真的很多。这些数学题我真的做不出来。大家知道是什么意思吗？就是说LX跟我一起上冬令营的时候，讲的那些题目，我是做不出来的，知道不？

所以有人就说我：王老师只是讲理论的，不知道方法。

但是我们还是不要去讲老师不知道什么，明白吗？因为你除非亲自给了王老师十个数学题，然后他只做出一道出来，你才能下结论，是不是？好，这就是一个智慧。你既然做场的时候，就要有舍己精神，你才能对整个课堂产生信望爱的推动。这个非常重要。那么推销员也是一样的，推销员一定不能做什么？（做老师，做权威）

一定不能做先知，知道不？我就知道现在你们在微信朋友圈上打广告，全是做先知，是吗？

（对呀，感觉我像是笨蛋一样，天天被你教育。）

（哈哈哈哈哈）

全是先知，其实你们帮王老师转文章的时候，很简单，要在朋友圈里，展示出你的无知、无为、无欲，要展示出你的谦卑。你要说从前我在这个方面真的是很无知，讲清楚哪些无知，如果你只是讲无知的话，别人相信吗？

（不相信）

不相信，你要摆事实、讲证据，确实是无知，有愚昧的认识，把那个东西写出来。哇，他会说：我也是这样的咧。这样的话，马上就醒过来了。

（你们这些二元思维的人，来看一下这篇文章。）

（哈哈哈哈哈，教导了。）

这个三视角智慧，给你这么一通融的时候，就产生巨大的威力，知道不？所以你这个推销员一定要记住，你要有什么精神？

（舍己精神）

什么叫舍己？不是说：哎呀，你们快来看文章。看一下，我就给五块钱。看一下，就给五块钱。不是那个意思，那个不叫舍己，知道不？

（叫贿赂）智慧从来不是拿钱来买，智慧跟金钱的使用有没有关系啊，知道不？它始终是对着你的心，对着灵的。你去发文章也好，推销也好，要表现出很谦虚很谦卑，而且要真正的把你的无知展示出来，知道不？

其实你转发文章的时候，就把你的一个无知发出。然后说这个无知、愚昧，在文章里面哪一行就让我得到了醒悟，就可以了。不要写多了，懂吗？

就把一个改变，一个影响，放在那个上面，别人一看就会类比。写文章的时候一定要把你的影响讲出来。同样，你跟别人推销JS产品的时候，你觉得应该怎么讲？（啊，讲我自己的问题，不知道怎么说。）

讲你自己也可以，是吧？当然我们是讲自己更好的，是吧？那你就讲以前我很愚笨，我试了这个、又试了那个，确实不行，然后把那些产品图发出来。

（展示出来）

然后，你说我阻止了好多次都不愿用，最后一次才试用，然后就产生了一些效果。别人听起来你像在讲故事。其实，看微信朋友圈最喜欢看的是什么？

（故事）

你转发文章的时候，转发产品的时候，要是一个简短的故事，我们就喜欢看。这个故事里面隐含着矛盾，你看，这个就是一种智慧，那么你的知识和产品就要具有什么性？（真善美）

对，叫做公益性，是吗？真善美的，具有公益性。但是这个真善美就不能直接在那个朋友圈上面讲，他们这个是如何真啦、善啦、美啦。你知道这个是粒子，这么一讲的话，就怎样啦？

（干巴巴）

他就不动了，五秒钟扫完了，就没有了，他不跟着来了，明白吗？上课这个知识的真善美，要由学生在老师的舍己精神的推动下，去建构的那种感觉。那同样也是，这个推销员推动这个顾客去建构这一个什么？

（产品中的真善美）

五，推动并建造真善美的奥秘

最后一个问题，学生要怎么样才会建构真善美呢？顾客要怎么样才能被推动建构这产品的真善美？获得这种一见钟情的感觉？或者越来越喜爱上呢？就好像，以前我就觉得那个什么东西，感觉不好，味道不好，然后慢慢地喝就什么呀，越来越喜爱上了，是吧？这个才是今天晚上很重要的一个奥秘，是不是啊？那这个奥秘就是什么？这个奥秘在我们的三视角智慧里面的什么呀？

（跟矛盾有关系吗？）

对，这是拥抱矛盾，也是什么意思呢？学生在老师这个场里面，当他掉入你这个场里面的时候，他马上就要就要感觉到矛盾，知道吗？

（对，这样就推动课堂了）

这样就可以推动课堂，知道吗？然后用这个模式，顾客一旦进入推销员的场的时候，他马上就要感觉到自己有矛盾了，懂吗？

比如说一个人，你要跟他推销一件五万块钱的衣服，她也不是说买不起，是千万富翁，五万块钱也不算什么，但那个场，你让他买五万块钱，不行。所以这个时候，你应该布置一个场。她原来穿的是个羽绒服，知道不？然后她长得很漂亮，一旦进入那个名媛场，知道吧？什么叫名媛场？名媛场里面那些人全部穿的是什么衣服啊？

（貂啊，裘）

她看这个人的老公好像比我老公还要差，可是她却穿得比我好很多，这个矛盾是不是来了？这时，你就不要说什么，知道不？因为她们都是什么花呀？

（都是名花，交际花）

都是交际花，知道不，那么比的是谁呀？比的是老公，是不是啊？你这个推销员，就要让她们产生矛盾，知道不？你是土壤，要去推，你就把这个人引到另外一个前，那个人的老公比你的老公要差几倍，知道不？比如说那个人的老公是个邮递员，这个人的老公就是IBM的一个区域副总裁。然后你就介绍这人的老公给她听，她马上就感觉到这老公比我的差多了，可是为什么她穿得比我好，我却不能，知道不？她就要解决这个矛盾，她感觉到剧烈的冲突，她就跟你来讲。我有一个问题、有一个矛盾，很难受，知道不？我这个老公对我太差了。

你还要挑起矛盾，哇！你看她老公虽然是个邮递员，可是拼命地干，就是为了这件貂，知道吗？不需要点明，是吧？对，马上这个人的矛盾就来了，她就会说，可是我老公就是吝啬鬼，每次都让我穿这个羽绒服来，我真的没面子！

这个时候，整个推销过程，是不是就开始了，明白吗？这就是告诉我们什么呀？整个课堂的推动，就是当学生一进入教室的时候，当老师一开始讲课的时候，就要挑起一个认知矛盾，知道不？认知矛盾，然后就要通过情感和意志的转换，他马上就有行动，知道不？所以整个学生的知识的建构，就是知意情这三个粒子之间的矛盾转换，明白吗？

就是当认知上面产生矛盾的时候，要调整情感和行动，马上就可以布置他们分组、讨论、自己查答案，是不是啊？那么推销也是这样的，推销也是要推动这个矛盾。要用舍己让这些孩子去拥抱矛盾，拥抱了矛盾，矛盾就在他自己里面了，推动他的学习过程。他的整个知识的建构过程一定是不停地解决这些矛盾。

也就是说，这个学生的学习过程就是什么？就是教学里面的波一样的，它应该是一个戏剧性的过程。推销也是这样，就像老师要舍己让学生去拥抱矛盾，拥抱了，矛盾就到自己里面去了，就会推动他的学习过程，整个知识的建构过程一定是不停地解决这些矛盾。

今天晚上讲到这里应该差不多了，有什么问题吗？19分钟给你们问问题。FZW,你有什么问题？

(老师，我有一个问题，学生千差万别，认知能力不同，那老师在教学过程中该如何去适应或者怎样去引导认知，情感，意志程度不同的学生？)

比如你下面有500个人，那就要打折扣了，是吧？不过这时候也是可以引起认知冲突。比如现在视频课有42个学生，但有的学生视频也不打开，我也不能看到脸，那就对不起，你没有跟老师对话，你的矛盾很难激发。这时候你发现越喜欢学习的，越容易被你激发。

什么叫矛盾激发？什么叫激发学习兴趣啊？就是把矛盾种在心里面，不停的找矛盾，才能推动。推销过程也是一样，高超的推销员，总是会让顾客觉得有矛盾要解决，解决了一个之后，然后他马上就说，这个解决之后就有了这个跟那个不好，讲来讲去怎么办？唯一的办法就是你签单嘛。签单了这些矛盾就全部解决了，对吧。明白吗？

一定要记住矛盾，知道不。但是大家知道这个时候处理矛盾的高手叫做什么啊？处理矛盾的工具叫做什么啊？

(123原理)

比如说你们向王老师推销东西会成功吗？

(不会)

为什么啊？

(老师已经解构完了)

(层级的差别)

因为还没等你说，我已经知道你下面的答案是什么，所以现在你知道，你要成为营销高手，你要跟谁学？

(跟三视角智慧发明人，王老师)。

这话不假，知道不。今天晚上这个就是一个营销课程。教学是个营销过程，所以营销是需要智慧的，它不是一个方法，它不是123你讲完哪些就可以了，它绝对不是ABC，知道不。你们现在学ABC、123法则，然后记住了，讲完了之后就拉倒，不要了就是你没有缘分，是吗？

所以现在就知道，教学需要智慧，营销也需要智慧，这个智慧里面最重要的是什么？有个矛盾的推动过程，这是很难把握的，在这个矛盾推动过程体现你的创新实践能力，创新的技能，但是它要求你的产品本身要真善美，是不？

(对)

就是知识要真善美，真善美的方向在指导矛盾推向哪里，更为重要，你这个推销员、这个老师要充分的什么啊？

(舍己)

对，所以现在大家要知道，要做一个很有成就的推销员是不容易。不仅仅是你的德行要好，更重要的是你也要有创造力，知道不？不是说德行好就可以推销产品，教书，要有什么啊？

（创造力）

要具有创造力就需要什么智慧啊？

（三视角智慧）

嗯，三视角智慧。好，我把这个东西拔高了一点点，你们继续问。还有13分钟。其实我们这里只是把这2个三角形做一个入门的介绍一样。

(我觉得很多内容没讲到)

那当然咯，但已经信息量很大了。我觉得老学员你们要去欣赏老师是怎么一步步推过来，这是很重要，也就是将来你自己用三视角去推的时候，要知道怎么样推。到时候Z老师把文章整理出来的时候，你们要反复看，整个过程老师的思路是怎么样的。新朋友要欣赏三视角智慧的什么？

(美)

奇妙，对，我实话告诉你，今天的课很多东西我也是跟大家边分享边推出来的，并没有一开始就知道。你们不问问题就没有矛盾，是吗？

BJC是为了打破这个冷场来个问题。

(老师我想问下这个场如何去营造？比如像我们这种生产型企业，是不是要建很多客户的场？但我觉得很难实现。)

这怎么很难实现？你不是有群吗？有视频吗？有产品介绍吗？很多东西吗。

(这个办法没用过，也没想过)

你没有那么多资本邀请每个人到你那里来，你可以利用网络，对吧。场是有很多，内场，外场，私交场。大家知道，今天谁跟我说：老师，这次我给别人送文章的时候发现私交场真的很重要，就是你要跟别人聊聊天，是吧？聊聊天的时候就怎么样，一聊，你把文章送给他的话，马上他说谢谢你，这玩意儿真的帮了我，是吗？不聊天的时候，马上就说什么，就马上说别骚扰我，知道吧？我很忙。

(对。)

Jack，你做推销员的时候，平常就要少看一些像王老师看的那个什么？抗战片，你要少看一些是吧？对，因为王老师看抗战片是干嘛呀？

(学智慧)

我就是看矛盾的转换，一个矛盾来了，激动人心的时候，那个情感，那个音乐是怎么配，知道吗？这个矛盾要怎么解决。我一般碰到矛盾的时候，就卡擦，停，然后喝点什么？

(咖啡)

(预测一下下面的东西。)

喝点咖啡，预想下一步会发生什么事。现在是粒子，波，场应该是哪一个来解决问题。然后你就会发现放在那里十之八九准，咖啡就喝完了，是吧？这个才叫真正的看电影。

所以，今天我跟QL说，这个文学艺术要改革，为什么呢？因为以前的文学艺术，用莫兰的意思是我们的情感，用文字的符号来表达对真善美的信望爱，是吗？可是真善美，变成本体论里面的东西了。这个时候你就发现真善美，它不是什么？不是绝对性的了，懂吗？

你就会发现，这文学创新就很难了，是不？因为文学创新一定就要写出一些具有普遍性的东西，是吧？既然真善美不普遍了，那你觉得你创个东西是不是就很难被人接受了？

(嗯)

所以现在文学也好，艺术也好，要创新，要走向什么呢？要走向更普遍的东西，这个东西叫做什么？

(三视角智慧，道)，

对，就是三视角智慧了，明白吗？所以莫兰说什么？他说从某某开始这几十年，到现在为止，文学创新特别困难，就是不可能出现新东西。

所谓出来的东西一定是广大的读者能享受的才能获得诺贝尔奖，是吧？如果你说只是为人民服务，只是人民享受的话，他不可能得诺贝尔奖。小说那里写要像秋风扫落叶一样，把

那些非人民扫掉，你说能得诺贝尔奖吗？

六，老师怎样挑起学生的认知冲突

（老师好，我刚才听了以后，这边有一个问题，就是如何对顾客或者是学生制造矛盾或者挑起矛盾？这个我感觉到非常的重要，因为这样的话才能真正的实现学生拥抱知识或者建构知识，或者说顾客和产品结婚。你今天讲一个词儿，我感觉到特别的好，学生和知识结婚才能创造出这个学生所拥有的智慧。谢谢老师。）

其实你们听我的课就会知道，我是不是经常挑起你们的认知矛盾啊？

（嗯）

认知冲突。对，在我们的教学理论里，一定要挑起认知冲突。这种挑起认知冲突的方法有很多。如果你的三视角智慧越足够，那你就把握矛盾，制造矛盾的能力就越强大，是不是？

为什么？矛盾到处是，我考试一下，考一个人，ZYQ,到哪里去找矛盾呢？

（在爱情里面、情感里面。）

在爱情里面，这个不是，答案不对。Z老师是老师，他就知道，Z老师回答，到哪里去找认知矛盾。

（矛盾，那视角里面找？）

对，随便拿个什么事物，比如说，昨天上英语课，老师就把一个凳子放在这个桌子上，你看，马上就感觉不一样了，哎？奇怪，老师把凳子放桌子上干嘛呢？这是不是个矛盾啊？

因为平常不会这么做！

然后我们就从凳子讲起，凳子的任何两个视角，三视角的任何两个视角是不是就是矛盾啊？然后你就选取合适的矛盾跟这个课程的内容的矛盾进行类比通融，这个时候马上是不是就引入了？因为这样一类比，你们听课是不是觉得比较简单啊？

(对啊。)

就像我今天晚上讲这个推销一样，是吧？跟教育一通融的时候，左边通过去，右边通过来，你们就什么了？

(越来越清晰。)

对，越来越清晰。所以现在大家就知道你们不学习三视角智慧，就不能设计成这么样戏剧化的、有效率的课堂出来。大家要知道怎么找矛盾？要对本体论非常的清楚，对比、变化、分布，粒子、波、场，真、善、美，但是这玩意要学多久啊？

(一生。)

这个玩意学三年可能也很难，为什么难啊？是不是？Z老师，回想一下，一直跟我有没三年了啊？

(有三年了。)

三年里，实际上我们总是在学对比、变化、分布，粒子、波、场，真、善、美，对吧？

(扩充层级他们的关系不断上升。)

但是我就告诉你，你真的把三视角智慧学好了的话，上课就是什么？

(可以实现自由创造。)(信手拈来！)

对，自由的创造，对于学生来说，他就等待着什么？等待着每一堂课，为什么呢？

（充满期待！）

然后他根本就不想下课，是吧！这个像看电影一样的，一个矛盾接着一个矛盾，接着一个矛盾，哎呦，怎么今天没有了，要等明天晚上，是不，明白吧？当出现一个矛盾的时候，它咔嚓一停的时候，你说怎么没有了，看看下期有没有？没有了就没有了，下一集要等到明天，你就马上觉得什么？很沮丧，然后马上就到网上去找，有没有人提前放上去？

（就是刚才我在你讲的过程当中，我有这样一个想法不知道对不对？如何制造认知矛盾，请您指正一下，就是说要讲一个主题是吧？一个主题把放在它本体层级结构里边，然后应用123原理，把其中一个视角隐藏起来，从另外的一个视角去讲，然后自然就会有二个矛盾，二个视角都发生矛盾了。对，产生了一个矛盾出来。）

（这招很高！）

对，我再给你补充一点，就是怎么做呢？就是说你最好是从学生很熟悉的一个事物，然后通融到他不知道的事物上来，通融到你讲课内容来，这个就更高级了，知道不？

（老师，这就舍己了？）

对，不是从你出发，而是从他出发，知道不？

（对。）

你想一想这种课现在的概念思维能讲吗？

（不行，中间没桥梁，没办法。）

对，主要是现在的概念思维，他不能处理矛盾，知道不？没办法处理矛盾。

（割裂的，没办法处理。）

七，美和丑的矛盾如何统一

我问大家：这个美和丑怎么样统一？你们是不是很想知道啊？

这个美和丑的统一很重要，是不是？比如说你很漂亮，突然之间你老公脸烧伤了，然后变成一个黑炭了，怎么办？怎么统一？要知道原来他的颜值跟你差不多，现在突然间是不是很苦？

比如说你就会去思考，一个很漂亮的美女为什么会找一个颜值很低的老公呢？

(都是从两个视角去发现的，比如说这个人人格很好。)

你不要告诉我说他很有钱，那个不可靠，因为万一哪一天那个什么？

(但是其实也有这样的，对，因为他有本领，有技能，很善意，做一些事情能力很强。)

你看一般就是两种情况，是不是？两种情况，比较稳靠，一个是嫁给爱因斯坦是吧？就是一个嫁给科学家，另外一个嫁给一个被你感动的五体投地的，是吧？

(花样百出！)

一个是走向真，一个是走向善，知道不？那为什么会是这样呢？

今天晚上我不会跟你们讲，你要学了三视角就知道，对，你们老学员可以自己思考一下，为什么这样能解决问题。

要去思考美和丑到底是怎样才能真正产生矛盾，懂吗？不是说颜值第一，颜值不同就一定会矛盾，这个事情你要123原理去分析。

(老师，你说这个丑和美，我通常理解它还是同一个视角，就是两个极端的两个程度的问题，是不是？其实丑也是美的。)

当我们说它是反义词的时候，它就不是一个视角，你要记住有一条原则，反义词一定是粒子、波、场里面两个视角之间的对立，你才会感觉到矛盾，明白吗？这里有一种矛盾，美

就是把你吸引到她的场里面，是不是？丑就把你从她的场里推开。

美就是代表着你愿意接受这个场，那丑呢？丑就是粒子了，是吧？这个时候你才会感觉到美和丑产生了什么？矛盾，是吧？这是第一个矛盾，什么意思？就是美的人我就跟他去接近，丑的我就把他孤立起来，不理睬。

美和丑还有一个矛盾是什么？美，我就跟你什么，我就接近你，是场，然后丑，我就把你赶走，知道不？赶走跟孤立是两回事，知道吗？赶走就是波，知道不？

也就是说美和丑可以从场和粒子的角度来认识它的矛盾，也可以从场和波的角度认识它的矛盾，明白吗？

你看很丑的人，就说这么丑，不要到我房间来，即使到房间来也不理睬他，不想看他，这个就是隔离了。还有一种就是什么，就是赶跑。

那你就是会发现美和丑成为反义词的时候，实际上是场和粒子的矛盾，也可以是场和波的矛盾。那也就是说场跟波的矛盾实际上是什么？是美跟善的矛盾，那就要用真来调和，为什么会是这样呢？就是如果到我这里，你就妨碍我做事，懂了吗？我看到你就想要吐，就是这个意思吧？

(不想跟你有这个过程。)

(就是看到你就碰都不想碰。)

为什么美和丑产生了矛盾，是因为你的丑导致了不善，知道不，跟美产生了矛盾，所以这个时候叫我虽然很丑，可是我懂人生真理的这个太阳，这就是爱因斯坦说的很真。这个我是需要，经常晕晕的，所以你虽然很丑，但是你在我身边有安全感。万一我晕了的时候，看不见方向的时候，你这个手电筒可以帮我往前面照一下，我还可以往前面走。

刚才这个例子，就是你这么丑，然后放到这里的时候，让我的人生黯然无光了，懂吗？就是说你不要进入我的场，因为我的场是鲜花怒放的是吧？然后你一进来就把我的场搞得暗淡无光，知道不？

然后他就会说，我虽然很丑，可是我很温柔，当你有晕痛苦的时候，我可以来帮你，是吧？这就是善，这时候就要想一想，我不能老是想着他是我的灯，是吧？有的时候我这朵花要是蔫吧了，没有水了，这时候谁给我就浇水？是吧。

今天课程就到这里，是不是有给大家打开了许多啊！

（是的，生活当中其实有很多这种婚姻的例子是这样的。）

对，其实这个很重要。我们每个人随着年岁增加的时候，我们的颜值是不是会越来越低？尽管王老师怎么重返年轻，可是其实这脸上的这些皮肤，还是和30岁不一样。现在我50岁了，我儿子15岁，我这个脸看上去其实还是50岁。

八，学员感想：

周迎志：

太奇妙了，教学跟推销的过程一样，是一个波，是一个推动学生和顾客重返年轻的过程。老师和推销员就是应该做场，像三一神一样做场，作生命的推手。奇妙的三视角智慧，

奇妙的类比通融竟然把天壤之别的事物联系起来，天衣无缝，美哉妙哉！

彭颖：

关于教育，古人曰：“学而不时则罔，思而不学则殆。”“力学如力耕，勤惰尔自知。但使书种多，会有岁稔时。”“读书患不多，思义患不明。患足己不学，既学患不行。”……

关于销售，古人也有云：“勿以恶小而为之，勿以善小而不为。”“以信接人，天下信人；不以信接人，妻子疑之。”“贵贱无常价，酬直看花数。”

但是古代圣贤却没有教导我们关键的一步，具体要如何做，更没有把完全关的两个领域通融。王老师带着众学子们，用一根智慧之线，穿串相连，如同阵法，可演、可变、可归一。

鲍锦朝：

我是做推销的，从没哪个课从“舍己，场，矛盾”来类比怎么做推销，在老师的三视角智慧通融下让原本抽象的词，让我感觉活过来了，也愿意更多反思舍己—迎接矛盾。深有感触教育和推销，真正有益于人的，都是需要漫长的舍己，不断拥抱矛盾，解决矛盾中才能实现的。

坤海：

概念思维会把一个人固化，老师如果指的是一个人，那么很容易就会被固化，很难教出好徒弟了，而今天课程创新在于老师是个视角，视角之间可以灵活转换，有时候学生也是老师，老师也是学生，这样才能会产生高效的教学。

牟军：

通过整理本次视频文件，更深入地学习到，在教学与推销的类比通融中，带着舍己的精神，在信望爱中指向真善美来做推手做场，做场就是做土壤，产生推动力令到事情发生，同时在2号位要拥抱矛盾并创建矛盾，以令到当事人在他的真善美的框架中学到知识或购买产品。这太有智慧了。

毛萍：

王老师提出“教学的过程是一个重返年轻的过程”，这是颠覆性的说法，第一次听，现在更加明白为什么现在课堂推不动，教不动，老师教得雷，学生学得苦，整个过程是一潭死水，而出路就是要使教学的过程具有创造力，而创造力来源于三视角智慧，就是不断创造认知冲突吸引学生，带领学生共创！

房鹏飞：

“你愿意和知识结为夫妻吗？”“我愿意”。沉浸在新婚幸福的你，望着旁边的爱人—知识，满怀美好的憧憬。这样的场景是不是太不可思议了，像做梦一样？而且你和知识婚姻

的媒人还是你的老师。但这不是梦，这是王德生老师新奇的比喻和深刻的洞见，教学和推销一样，老师和推销员的角色一样，都是在做场，做媒人，让学生和知识结婚，如同让顾客和产品结婚一样。而且老师必须要舍己，要有公益心，要持之以恒的去维持这段美好的婚姻，要让他们多生孩子，多出成果，真有意思，真智慧，真希望爱智慧的你能够一起搭上三视角的列车，去畅游智慧的天地，一起来吧。

收录于合集 #三视角智慧 100

上一篇

你想学会画思维导图吗？

下一篇

你想变得幽默吗？