

何谓刚强？何谓软弱呢？

原创 王德生 邱几洋 祥德 2020-08-24 01:56

作者:王德生（括号里为学员的话）

整理:张敏

今晚八点我们分享:

何谓刚强？何谓软弱呢？

如何刚强起来呢？

一家企业如何刚强起来呢？

—

今天下午两点我们分享:

"如何使你的朋友对你学习的三视角智慧感兴趣呢？"

我发现很多人转发三视角智慧文章，就和摆摊一样，把水果摆在那儿，自己在里面睡觉。

姜太公垂钓！

你们真厉害啊！

(用了分享，只发文章没效果。前两天有朋友突然对三视角感兴趣了，原因是我发了个对单词的理解和感悟。她儿子刚好在背单词，备考托福。)

对，一定要有自己对三视角智慧的信望爱感受，

只有情才能推动情，

心才能影响心。

(我感觉也是这样，要有真情实感才能打动人，在朋友圈分享一些应用心得，一位17年就参加过线下课的人主动和我联系，询问三视角发展现状。)

对!一定要以情出发，而情不能无病呻吟，必须分享自己的受益和改变。

谁能讲解一下，你的各种情感是如何产生的？

这在市场营销里面是非常非常重要的，
你必须想法使顾客产生买单行动所必需的各种情感，
这些情感才会驱动顾客买单，明白吗？

你必须具体! 这就是营销教育，即促销。

促进顾客的营销管理过程发展，
促进整个营销管理过程的推进，
所以大家必须搞清楚。

一种特定情感的产生和信望爱的改变的关系。
当一个人对某个事物的信望爱的某个侧重点，
发生改变或者受到影响的时候，
就会产生某种特定情感!

比如如果对一个人的信发生改变的时候，比如发现对方不可信任，虚伪的时候，就会产生愤怒的情感。

大家学习这个图，
这个图联合知情意就会创造一套情感27宫格体系出来，
就能实现具有高情商的人工智能出来。
因为它告诉我们如何通过具体的知情意活动，

产生各种各样的具体情感。

这对于市场营销特别重要，属于营销心理学宝图！

也是教育心理学宝图！

（前几天查情感分类，有四类说，有7类说，还有27类说。王老师是如何分类的，是以信望爱分类吗？）

应该是27类， $3 \times 3 \times 3$

信望爱三大类，再交叉，形成各种各样的复杂的心情。

比如爱恨交织的情感，其实是视角交叉。

从这个视角是爱之情，另外一个视角是恨之情！

所以我们写文章，如果缺少自己对事物的信望爱的改变的描述，读者就会感到。你是无病呻吟，在市场营销，就是一种鸡血传销！

（恩，将如今部分微商营销让人的反感营销行为的本质揭露了，就是没有体现真实的信望爱）

对！

很多人以为营销就是做朋友圈广告，就能实现金融自由。

天方夜谭啊！

这是今天很多人被引导诱导入各种微商的陷阱！

（乱发圈就太简单粗暴了）

你所发的每一个促销信息，都应该具有自己的情感内核，即信望爱的改变，这样的营销教育才是高效的

（假如发的频次太高了，每天都推送又会怎样？）

（把你屏蔽，不看他）

今天的微商团队都是拒绝学习市场营销智慧。

他们实际上是依靠传销的力量，即打鸡血，
一般很难存活下来。

我每天都会看看朋友圈的各种各样的广告，
发现懂营销的真是不多。

（我也觉得几乎都千篇一律，毫无创新，难以共鸣）

（天天发广告的，我一般忍受不了，直接屏蔽）

（微商直传销有一个理念，基于人群的学历不高，强调大规模的可复制性，.....不推崇个性和创新）

今天的微商和很多直销团队，因为采用金字塔模式发展很快。

为何快呢？

其实有传销的成分在里面，

就是没有经过对产品的真善美的知情意体验来产生信望爱，

而是直接由鸡血导致信望爱，

这样组建的队伍来得快也会死亡很快。

所以我们三视角智慧事业一开始就拒绝这种模式。

（没有自己的可作代言人的真实故事）

我们采用创业创新组建德麦公司，子公司，以后会有丹得林公司，子公司模式，这样稳健发展，

产品一定要带来生命的改变，

不只是金融状况的改变。

在娄底市场营销智慧课程里面，我会分析具体的各种营销策略的优点和缺点。

没有一种通用的营销策略，
只有适合不同产品和不同顾客群体的营销模式。
这和以柔制刚战略一样，
如果你把这个战略看为适用于一切，你就是二元思维，
所以你必须用三视角智慧来解构道德经。
将欲夺之，必固与之，
这也是适用于某些分布视角而已。

二

这就是今天的国学智慧培训课程的误区！它会造成应用的错误和导致比如企业的失败！
**书院今天的课程危机就是这样的二元思维导致的。
对付刚硬者也是具有三套战略：
以刚制刚，以动制刚，以柔制刚。
其实就是：
以粒子制粒子，
以波制粒子，
以场制粒子。

一颗子弹打过来，有三种战略迎接，是不是啊？

粒子对粒子是主要策略，

就是与之共存亡，

为何不用其他两种呢？

（成本高 技术难）

不是，

因为攻击速度快，而且威力大，

波和场需要一定的时间和空间。

这是无法满足的，明白吗？

比如一个炸弹要爆炸了，周围有20人，没有其他东西，

唯一方法就是牺牲一人，身体盖上，

这样就能挽救其他的人。

与狼共舞就是波对粒子，

以柔制刚就是场对粒子，

这些都需要策略执行的时间。

以柔制刚需要一个万事万物互相效力的空间，

一旦时间和空间条件不满足，就只能硬碰硬！

比如你的孩子正在走向死亡之路，非常紧急，你就只能大棒棍打！使之猛醒！
但是99%的情况都不是如此，所以棍棒不要成为常规武器！

圣人无常心，以百胜心为心！

大家类比到企业，
看看谁获得答案。

（企业无常心，以客户心为心）

这个常心是什么意思呢？

（这个常心是什么意思呢？）

（少私心，舍己心，不以盈利为目的）

百胜皆注其耳目，圣人皆孩之！

这是商业奥秘无穷。

（大概明白了耶稣讲的要像小孩子一样）

这也是营销教育的奥秘之一：孩之归道！

"谦受益，满招损"

谁能应用三视角智慧解释一下吗？

（就是早上刚讲的 谦与满使人产生不同的情）

这是表面现象，需要继续深入推进。

（九宫格中，情一变，逐步导致其它连锁变化）

通常我们说：

此人很骄傲，不听劝，

可是有时就是因为一个人坚持自己的决定，最终取得成功！

此时我们就不会再说他是骄傲了。

所以如何应用三视角智慧来区分一个人是骄傲和谦虚呢？区分骄傲和坚持呢？

（看是受益还是招损）

（放在一个好的场中，更易成功，处于没那么好的场，排除的阻力更大）

（一个人骄傲是他只相信自己，把所有的功劳和好处归于自己。）

(谦是指保持真善美方向坚定的同时，使真善美的内容虚化带来智情意的增长空间。)
(一个人谦虚是他知道自己不够，需要依靠外力和他人)

真正的生命，
总是柔和谦卑，
而没有什么不可战胜的。
草有生命的时候是柔的，
死亡之后就是刚硬的。

(当一个人谦虚的时候，在更容易获得周边的人情感上认同，得到更多来自他人的帮助，从而使自己受益。)

人活着的时候是柔的，
死亡后就是硬的。

谦虚的人会思考分布视角，
骄傲自满的人经常忽视分布视角，
所以一个人坚持己见，不一定是骄傲。

19世纪的物理学界普遍骄傲，认为牛顿力学系统可以解决一切物理问题了。

这是忽视了牛顿力学的预设，即分布视角。

而相对论打破扩充这个分布视角，从而继续前行！

可是后来爱因斯坦又掉入骄傲的陷阱，梦想物理学大统一。

三视角智慧奥秘无穷，今天我们所学的仅仅是它的沧海一粟而已！

三视角智慧的层级理论和视角交叉就是一个非常困难的领域

（老师有大志，要网罗更多人才来攻克）

人老了，

牙齿不再，

舌头仍在，

知道什么原因吗？

（谦卑柔和）

我们一生要学习柔和谦卑，永远追求真理，追求道！

而同时我们要承认自己永远不可能得着完全！

天道无亲，常与善人！

圣人无欲，

故能成大，

谁能解释吗？

这也是一个企业家要成大事的奥秘:无欲！

（私心 无私心一心为大众 大众来帮扶）

这就是21世纪企业的精神：

分享共创同荣！

一个国家，法治为下

仁治为中，

得道无为而治为上上！

将欲取天下而为之，

吾见其不得已！

天下神器，

不可为也，

不可执也，

都是说：

循道而为，则是无为而无不为！

三

无痕教育出自老子的无言之教！

今天我们教育孩子，就是太有为了！

最后一般都是无所成！

家长应该熟读庖丁解牛！

道力量无比，可使灵与魂分开，好似庖丁解牛！

而且分开的声音也是美妙无比的音乐！

你们品尝到了吗？

（正在竭力追求这种无为之为，循道而为，庖丁解牛之声在遥远的远方，但是依稀可闻）

庖丁解牛就是超越了技术之求，进入牛的本体结构

进入牛之道！

（恩！庖丁解牛正是进入本体论，就变成了方法论）

所以今天我们解决企业的问题，也要进入企业之道，方能庖丁解牛，欣赏美妙的音乐！

文章摘抄---

“牛的结构是复杂的，庖丁解牛，为什么能一刀下去，刀刀精确，显得如此轻松简单？是因为庖丁掌握了它的肌理。虽然牛与牛各不相同，但牛的机理都是一致的；每个人的生活也各有各的面貌，其基本原理也是近似的。庖丁因为熟悉了牛的肌理，自然懂得从何处下刀。生活也一样，如果能透解了、领悟了生活的道理，了解了其中的规律，就能和庖丁一样，做到目中有牛又无牛，就能化繁为简，真正获得轻松？做事不仅要掌握规律，还要持着一种谨慎小心的态度收敛锋芒，并且在懂得利用规律的同时，更要反复实践，像庖丁“所解数千牛矣”一样，不停地重复，终究会悟出事物的真理所在。人类社会充满着错综复杂的问题，人处世间只有像庖丁解牛那样，做到顺应自然，才能保身、全生、养亲、尽年。”

从庖丁解牛，大家悟出如何学习三视角智慧吗？
力学而不刻意显露，顺应自然，重复不停地应用。
天下之至柔，
驰骋天下之至坚，
无有入无间。

吾是以知无为之有益，
不言之教，
无为之益，
天下希及之，
这些大智慧，孩子怎能懂呢？
即使是成人活到入土，也是很难明白的，
大家知道，
万能开锁王吗？
柔软而无往不至！

今天的家长孩子教育的失败就是因为
言太多，为太多！

实在是刚硬无比的教育！

今晚讨论分享这篇文章--数学大赛惨败：要么全民奥数，要么打入冷宫
与过去“冠军拿到手软”的印象不同，在国际数学奥林匹克(IMO)比赛中，中国队已经连续4年没有拿到冠军了。在这4年里，有3年的冠军属于“连十以内的加减法都不会算”的美国人。

这说明中国的数学教育不是真正的教育！
而是反复训练一些会说话的活物！

包括菲尔兹奖得主丘成桐教授和美国前数学国家队主教练冯祖鸣教授在内的众多学者都认为，我们的孩子缺乏创新能力。大部分的孩子习惯被动地去等老师给出问题，给出公式，甚至给出答案，完全无法自己去创造出解决问题的方案。我自己同样有很深的体会，当我给学生一个他们完全陌生的问题时，大部分孩子都是处于一脸茫然之中。因为在没有公式、没有套路的情况下，他们不知道如何去处理。我遇到过一些被家长自诩为数学很优秀的孩子，甚至是自认为属于天才的孩子，一听我上课不讲公式、不教套路，扭头就跑。有几次搞得我以为自己做错什么事情了似的，呵呵！

老子说：

一个人要去掉执着，
才能去掉自己的愚痴！

大家知道何谓执着？

请用三视角智慧解释：

执着就是拘泥于变化视角的某个特例！
就是拘泥于相！

比如有的孩子，计算乘法，拒绝变通！

中国的奥数败阵告诉我们何谓刚强，何谓软弱！

所以大家得出何谓刚强吗？

如何定义一家企业是刚强的呢？

如何定义一个人是刚强的呢？

能够战胜.....的是最为刚强的人！

能够战胜.....的企业是最为刚强的企业！

大家填空一下吧！

（能够战胜自己的是最为刚强的人！

能够战胜自己的企业是最为刚强的企业！）

战胜自己是什么意思呢？

就是无.....就是.....而为！

填空！

战胜自己就是要去掉自己的私欲，自己的执着

就是要无为，就是要循道而为！

明白吗？

就是要经常舍己！

明白吗？

就是老子的柔，谦虚，

就是不与人争！

国学三视角智慧

2019.03.21 14:25 发表于三视角