

如何发现顾客的痛点？

原创 王德生/秦莉 三视角心雨 2020-08-06 16:55

(括号里为学员的
答， 整理:标杆人生)

我和一个心理学教授聊三视角，
他始终无法明白我是数学教授会懂心理学。
他说他一定比我更懂心理学，
比如他会治疗强迫症。
而我不会，
所以我肯定不会精通心理学。

这里就是对方的二元理解。
归根结底，就是心理学教授没有心理学的痛点。
他认为他的心理学理论是世界顶级专家的，
没有问题。
而我们却是要批判世界顶级心理学理论。

我告诉他，
我们要重新定义知情意。
他觉得这是不可能的，
我说只有重新定义一个概念才能创新。
他很难明白。

他认为心理学只要解决问题就行，
这是典型的华人思维。



一般首先接触三视角智慧的人会认为三视角是一种思维模式。
其实，三视角自身根本不提供任何思维模式。

最后总结：不要和没有痛点的人推荐三视角智慧。
因为，那是理论争论了，
不再是市场营销。
这样，你会白白浪费时间。

(学员：心理学教授的痛点是，权威被挑战。
一个数学教授竟然来教心理学家心理学？)
到最后他实在忍不住了才吐槽。
他劝我不要跨界打劫！
(现在流行的就是跨界打劫)
(跨界打劫的事多了，现在好多斜杠青年，基本都是跨界)
(各学科通融，类比思维增强，创新能力提高)
(看样子他感到专属奶酪要被动了!)

他的意思是教授你可以打其他的界，
不要打心理学的界。
可是大家想想看，

三视角智慧如果不打心理学，
我们打谁呢？

人类学、心理学、社会学，
我们直接打击。
人类学的核心是真善美，
心理学是知情意，
社会学是信望爱。

我说研究心理学必须首先定义人的九宫格。
他说要实用解决问题。
他对人的九宫格毫无兴趣，
他说他也是系统思维。

他劝我要聚焦一个学科，
不要遍地开花。
这是非三视角思维模式！
他觉得学科通融是不可思议的，
他坚持隔行如隔山。

然而，三视角智慧的使命正是打破这些隔山！
三视角智慧如果不打劫，那么我们干嘛呢？
三视角智慧就是创新的智慧，就是打劫的智慧！



如何发现谈话对方是读什么书的？
如何发现对方的痛点？
今天的分享非常重要，
对于市场营销来说是核心奥秘。

一个人一生要读三本书
大家回答哪三本书？

(理论之书、实践之书、关系之书)

实践之书就会有自己的经验总结。

中国人重视哪两本书？

(实践之书、关系之书)

(理论和关系)

看来有争议。

就是是否重视理论还是实践？

请说重视理论的说出你的道理；

请说重视实践的说出你的道理。

(学校教育一直在学理论，社会更重关系，实践被边缘化。)

(现代中国人更重视实践吧)

中国人就是说中国人骨子里面的。

(拿来主义实用主义)

你可以问问你自己，

你选择三视角的时候依靠理论还是实践效果。

(我重视实用)

学校学习理论就是重视理论吗？
重视理论就是要进行理论创新。
否则，是重视理论吗？

我们这个民族重视各种技术智慧，
就是各种雕虫之技！
我们的实践创新发达，
比如36计之《孙子兵法》。

我们的法和术创新最多。
没有理论，这些实践从哪里来？
我们今天的理论系统都是抄袭西方的。
(模仿借鉴算抄袭吗？)
抄袭西方的对比视角。
应用发展一点技术，
冠名为某某理论，
其内核是抄袭！

大家都以为华为是创新企业。
民族自信虚胖，
打激素。
还好，任总自己谦卑。
他亲自承认华为是技术创新而已！

读过他的发言吗？
为何最为创新的华为都只是技术创新呢？
因为我们不重视理论创新。
我们认为理论是来自于实践。
所以实践第一！
我们认为理论是实践的归纳总结。
你们是这样认为吗？

四

培根的科学归纳法是个科学笑话。
大家知道什么意思吗？
科学家从来就不是通过归纳法做研究的。
理论也不是实践归纳总结的。
所以是科学的笑话！
实践只是一种检验而已！

(理论是如何产生的？)
你们为何你会进行创新呢？
我的各种三视角智慧理论是实践总结吗？
我有日本文学的经验总结吗？
有生理九大系统的实践经验总结吗？

创新的核心是大胆猜想。
就是想象力。
而有效的想象就是什么呢？

(类比)

对！类比推理。

而类比推理里面最为创新的就是九宫格系统类比。

我们中间的学员里谁做九宫格类比创新最为厉害？

(妙面爸，在英语教学中)

对！

所以我们应该重新调整对实践出真知的认识了。

实践重点是检验，

而检验也是需要理论的。

检验一套理论为何需要理论指导呢？

(对比视角，本质上的)

有点难吗？

(预设理论通过实践演绎推理检验是否正确)

(理论本身可能有欠缺)

(有说服力，有依据)

(新理论要与原来的理论不冲突)

不是的。

我们总是以一套价值理论在指导检验。
这就是价值和事实不能二分！
科学家也是带着一套价值观来做科学研究的。
那么这个价值观念就是一套理论系统。

价值理论从哪本书获得？

(关系)

对。

关系之书让你知道价值体系。

所以人生三本书是不是互相需要，
互相联系？

实际上是人生之书的三个视角，
互为依存互为视角。

比如我们有实践的理论 and 关系的理论，
我们有理论的关系 and 实践的关系。
那么，一个人的痛点和三本书有何关系呢？
(痛点，就是三视角里某个地方的缺失)

欠缺某本书)

对！

一个人如果三本书都完备了就不会有痛点的。

五

那么表现的人生痛点是什么呢？

(寻术、寻法)

(找不到方向，不知道自己的使命)

(格局受限)

人生迷茫，

即使赚钱几个亿也是人生迷茫。

还有呢？

缺少理论指导，

每次都是非常辛苦，

心中缺少安全感。

而且这种人的关系之书也是糊涂的，
一般和他人关系不好。
她和一个人的关系缺少稳定性，
大家知道为何吗？

此人如果做企业就会出现哪些痛点呢？
她喜欢实践经验，
凡事都要干预，
不会相信下属，
这样她会非常辛苦。
同时她的关系失去方向，
所以会和家人、职员关系糟糕。

大家反省一下，
自己是这类人吗？
(用人难，留不住人才。)
(和人关系不踏实，经常苦恼。)

缺少理论之书会带来三大痛点：
首先，人生迷茫。

其次，实践失去指导，靠反复练习非常辛苦。

最后，关系失去指导，与人关系反复痛苦孤单寂寞。

这种人做企业往往会经常成功，
最后是一次陷入绝境，
求生求死不得善终。

大家知道你身边这样的例子吗？
这种人拒绝学习一切理论。
她觉得自己的实践经验总结才是真理。
那么，如何去向她营销三视角智慧呢？

你要等待！
等待她的实践之书和关系之书越来越糊涂，
一直到她痛苦得实在不行了，才去帮助她。

那么如何发现此类人呢？
非常简单！
她会经常喜欢说自己的实践故事情节，
她在经常分享她的关系智慧网，
她的词汇库里面缺少各种大的概念。

大家可以以此去分析缺少实践经验之书，
缺少关系之书的人，他们痛点表现和如何判断。
大家猜想一下，
缺少哪本书的人最为容易接受三视角智慧呢？
(缺少实践之书最易接受)
对！
因为三视角智慧是最为落地生根的智慧！

六

所以大家一定要熟练掌握三套三视角系统解决方案。

哪三套？

大家回忆一下：

(第一套：

跳出变化

找到对比

联合分布

重生变化)

第一套方案最为实用。

昨晚我就是简单应用一下，

对于缺少实践之书的顾客最为有效。

昨晚我问一位家长，

写作文的本质是什么呢？

她说为了提高写作能力，

她的孩子不喜欢写，但是喜欢说。

因为这位家长把写作的写看成对比视角，
所以成为二元思维进入死胡同，
只有把写看为作文的一个变化，
从而去寻找作文的对比视角。
这样就能明白：写作文。

写作文说作文听作文，
还有表演作文，
行动作文，
各种各样的作文形式，
甚至绘画和音乐都可以是作文的一个变化视角！

当我们跳出二元死胡同，带领孩子在作文的王国里面进行各种各样她喜欢的作文形式，
最后改为写作文只是一个工具的变化而已。
(跳出变化，找到对比后，重生变化。)
没有实质性困难了。

作文就是人生，
所以有文如其人之说法。
人生就是一篇文章，
就是三个视角。

哪三个视角？
(理论与实践关系)

一个人的一生就是不停地书写使命、核心竞争力、生命场三个视角。
写悼词的时候就是要紧紧围绕这三个视角，
重点书写突出卓越的视角，
避免和淡化虚弱的视角。

当我们讨论一个人的时候也是谈这三个方面。
祝福大家新的一年里心想事成！学习更有获得！
我们创新了三视角顾客痛点分析方法。
(谢谢老师精彩绝伦的分享！)

2019.02.11.三视角智慧

喜欢此内容的人还喜欢

十一月烙
三视角心雨

