

蓝老师-选题点挖掘 V2.0 (业务战略版)

业务背景对标:

- **定位:** 情绪管理与自我成长专家
- **核心产品:** “穿越情绪烦恼”、“穿越思维烦恼”系列课程、一对一情绪释放训练
- **独家方法:** 墓多纳释放法、自我训练闭环

一、强观点 / 反常识 (Counter-Intuitive Viewpoints)

业务价值: 打破用户固有认知 (如“学习能解决一切”)，建立认知高地，为引入“情绪释放”和“自我训练”的新理念做铺垫。

- **关键词:** 知识是障碍
 - **阐述:** 大脑不断欺骗自己去学更多知识，结果内存满了，人越来越卡，压力越来越大。知识反而挡住了真心，阻碍了自我觉察。 (00:01:57, 00:03:10)
 - **关联业务:** 引出**“潜意识卸载”和“穿越思维烦恼”**课程，强调单纯的脑力学习无法解决情绪问题。
- **关键词:** 求存不是生活
 - **阐述:** 哪怕赚再多钱，如果只是为了肉体安全，依然活在“求存”范畴。真正的生活是向内探索，突破本能操控，活出生命自由。 (00:03:52)
 - **关联业务:** 提升用户需求层次，从物质追求引导至**“自我成长”和“内在和谐”**的高阶需求。
- **关键词:** 觉醒靠自己
 - **阐述:** 没有任何大师能天天盯着你。真正的觉醒必须靠**自我训练**: 自我觉察、自我教练、自我完善。 (00:01:05)
 - **关联业务:** 直接推销**“自我训练”**理念，强调课程不是一次性消费，而是教会用户一套终身受用的自我管理系统。

二、高情绪价值 (Stories & Emotional Hooks)

业务价值: 通过深度案例 (如家族创伤、地域性格) 展示专业洞察力，唤醒用户对深层心理问题的关注，激发解决痛点的渴望。

- **关键词:** 集体潜意识：燕国人的仇恨
 - **故事:** 为什么河北人打架狠？源于荆轲刺秦后燕国被屠的集体记忆。这种“复仇”的仇恨刻在了骨子里，成为了不由自主的本能。 (00:07:51)
 - **关联业务:** 科普**“集体潜意识”**，展示蓝老师对深层心理机制的解析能力，暗示很多情绪问题根源深远，需要专业方法解决。
- **关键词:** 家族创伤的传承
 - **故事:** 家族曾饿死过人，后代就会莫名对食物恐惧。这种不安全感会代代相传，直到有一个“觉醒者”主动切断它。 (00:09:29)

- **关联业务:** 触达原生家庭痛点，提出“做家族的觉醒者”这一宏大愿景，吸引有家族责任感的用户参与疗愈。
 - **关键词: 被情绪裹挟**
 - **故事:** 愤怒来袭时，你就像被一股能量包裹，所有的发火、解释都是被情绪操控的“傀儡行为”，而非你的本意。 (00:05:53)
 - **关联业务:** 场景化描述情绪失控的痛苦，为“情绪释放训练”提供直接的应用场景。
-

三、金句时刻 (Quotable Moments)

业务价值: 打造专业、通透的导师形象，利于短视频传播，建立品牌信任。

- “知识越多，人际关系越糟糕，离自己的真心越远。” (00:02:41) —— **打击唯知识论，推崇心性成长**
 - “真正的自由就是上善若水，不被本能惯性操控。” (00:00:23) —— **树立高维生命目标**
 - “就像清理手机内存一样，去卸载潜意识里的情绪。” (00:03:10) —— **通俗化解释课程原理**
 - “人的觉醒靠别人是靠不住的，一定靠自觉。” (00:01:05) —— **强调自我力量，拒绝依赖**
-

四、高密度解决方案 (Frameworks & Solutions)

业务价值: 展示“有干货、有方法”的实战派风格，让用户体验到即时价值，进而转化付费课程。

- **关键词: 自我训练闭环**
 - **方案:** 建立一套“自我觉察 -> 自我教练 -> 自我迁善 -> 自我反省”的能力体系，每天给自己定成长目标。 (00:01:05)
 - **关联业务:** 这是蓝老师课程的核心交付物，通过展示这套闭环的科学性，证明课程的实效性。
- **关键词: 情绪抽离法**
 - **方案:** 当愤怒时，对自己说“我发现我感觉很愤怒”。一旦“看到”情绪，你就从被包裹的状态中抽离出来，成为观察者。 (00:06:26)
 - **关联业务:** 一个极简的**体验版方法**，让用户在短视频中就能尝到甜头，建立对蓝老师方法的信任。
- **关键词: 潜意识卸载**
 - **方案:** 将潜意识比作电脑内存，情绪和信念是垃圾文件。通过特定方法定期“卸载”，让生命系统运转更丝滑。 (00:03:10)
 - **关联业务:** 形象化地解释“情绪释放”的过程和效果，降低用户对心理学概念的理解门槛。