**深入探讨人际关系与创作精神**

早就过  
早就过去，我们会说崇尚科学，然后你这个东西科不科学。然后我们会说，学术研究可能跟你自己生活应用有关。后来我们发现这他妈是扯鸡巴蛋，还不如田野调查。田野调查，就是说我们更相信一个人，他真实的数据，他去关注这个事儿，他怎么样选择他是怎么看的。我们认为这个东西他这个所以跟我跟我自己最后我自己要定我自己写那东西的方向是一致的，就是他必须是一个完整的自己选择自己体验自己决策自己感受之后的完整。一个链路就是我的文章可能会呈现这种形式哦。  
就每一个都是这样，然后呢，我前几天跟别人聊的时候，我其实也是这样。嗯，然后包括所以说你做这样1次就是我在想啊，就是这个肯定。对于所有人来说，价值很大。因为你像现在抖音上面去做这些东西，他他对于我们来说是没有任何价值的。嗯，就是很大多数，我感觉大多数年轻人都知道，就是说他他知道所有东西。都没有价值，但是实际上他也他也没有一个人告诉他，就是说我自己试过，然后这些东西告诉你们没有这种人哦，那么老子就老老子来帮你们试。所以我我自己想法都没事，然后我自己也试过很多。但是但这个东西他肯定是你试多了，别人才会信。你就像现在我在我自己运营这个小群当中跟他们分享的一样。嗯，然后我就跟他们分享，我跟那个人聊了，我说我挺喜欢这种的，但是你像你像开制，你知道大妈怎么评价。大妈说就是出版社一堂，他依附于他自己的那个创投机构，他就是做商业化。但是大家一看，哎，觉得就是大家现在学习东西的，就这个好往死里学那个好往死里学，然后他们突然间就都醒了，但实际上他没有明白说。你学的开支你会有没办法，商业化这个弊端。然后你学了一堂，你没有这个，你没有，你会没有说，就会真不会对于自己人性当中的一个看重，他平衡都没把握好。嗯，这是我自己。然后我说我说这种的话，我的受众是不是很很小，他的意思，他说你也不用太多。所以我我的意思就是说，我现在一个月稳定有一个1500~2。千的收入就这样来太熟了。我知道呀。所以说我的意思是这个理论商业模式是可行吗？就是说我有先有先有这样的一个就是我就跟一样，我觉得跟你刚开始一样，就是你先有一定稳定输一批稳定收入，然后慢慢来，你发现是那样的，所以就跟我自己最初做这个是一样的。我不知道我能赚多少钱，但是一定要赚到那个数，但是你那挣那个数，你要经过哪几个里程碑，那你像现在的话已经稳定，能赚一个月2000，对吧？我再办个训练营，然后相当于是一个月3000。就如果说一个一个月5000，就是说按这个按这个规模来算的话，而且我是怎么达到的，你知道吗？其实我发现其实我是依托的，是太阳的信任，还有你的信任。因为这个这个模式其实是上1次我走出成立那个模式走通的说明就是说其实走这个模式是可以的。那那先把这个半截的这个路走通，然后再把前半截补上。我觉得就ok。所以现在的问题就是在于我只要转化太阳的粉丝就可以了。嗯，这并不是因为他自己并没有挖掘。而我去带给这些粉丝呢。如果他复购2次，那说明我这个是ok的。  
那就没什么问题。所以我觉得这个没什么问题，因为只是他们自己就是他们自己。对于因为太阳，他本人不做这个事，而且我做的也不算一笔带过。而且上1次你知道吗？我跟他俩聊天，吃火锅的时候，吃烧烤的时候，我就我就疯狂的给他叠背书，让他给就是那个谁，你个不对，就是我给他，我给太阳，我给这些粉丝们讲太。阳干过那些牛逼的事儿，第一个就是太阳这个月底要去清华，因为那个萨克那边的队上了给太阳搞了一个，给太阳搞了一个嘉宾，会让他想请那样嘉宾，然后跟那些区块链大咖对谈。嗯。  
是的，那个需求就很简单，就是想做ip。所以所以我说这个的大家对上了，然后呢，那然后这个control肯定不会直接说嘛，我就跟太阳去给他挂这个他的名头吧。嗯，然后他想就顺着我的话就往下挂了他。他其实就是我当时意识到一个问题，就是要给自己挂背书吗？嗯，只是让太阳的粉丝知道我的倍数。那现在就是那个直播。间大概他的粉丝有个500人，就是相当于是500个，他的粉丝都知道了。我们聊的这些东西。那我觉得这个挂上了呀，告状背书了呀，就是我自己就是提到那些，比如说盐田了，上市公司了，还有这个呃派斯社区了，还有王威令了。嗯，这些都给他挂了，就是我跟他是吃火锅嘛，闲聊就我们聊到关于信息的问题，就是说像你这样去记录自己的信息，然后你会观察自己的成长。对于你来说那是无价的呀。所以我只是说，而且就是我聊到说那个程序开发的问题，就是说我想跟让博智去做一个这种凹音的信息的这个东西。就比如说你看你今天晚上再去忙这个东西啊，对吧？嗯，你肯定很想把你去怎么样写这个论文的这个记录保存下来呀。然后给他备个归个档，你你想要的不仅仅是说你视频记录这个过程，你还想要的是这个经验可以复用。嗯，对吧？就只有现在你在电脑操作这个事儿，对不对？那如果不智能开发一个东西，把你这个过程给录下来，然后给你存个档1000块钱，你可以想要啊。  
解决这个问题的。所以我就说我们平台当中能不能解决这个需求。但后来我发现这个需求就是很很刚需，很刚需的一个点。因为因为其实你这批人最能体验到为什么这个东西刚需？因为你的所有数据是你创作的根本来源你自己都说了人格这个问题。嗯，所以我认为而且很多时候就是你知道我今天下午思考到。了一个点，你给我带来了非常大的一个优势。一类人有一类人的活法。对，就是up主这类人就是这类活。  
他们有就是他们就比如说这这并不是因为你是不是我圈子的问题，而是说我们有这种精神，我们这种精神把我们串在一起。  
所以让我感受到这个可能才是up主的核心。嗯，他他是被这里精神缠到一起的。但是你像有一类他们就会被所谓的up主鄙视呵呵。  
但是他们的核心肯定都是某种精神，把大家串在一起，他是有，所以才会试。你就像你就像让太阳跟那些创作者对话一样。那些创作者好像不太会认为太阳是一个创作者，这就是最经典的问题。  
就是你你跟那些比如说创作者对话，你你会对哪些压不住感兴趣，你会觉得他们是朋友，那就像拉克丝一样，你觉得就是为什么说我觉得拉克丝不可以的原因是你是一个创作者，ok，你就是拉克丝，拉克丝可能会说ok你你来找我聊天，我跟你聊两句，但是太阳去找拉克丝的话，那就不会对他也不会是不会认为他额。对，那那个是不会认为太阳是创作者。对啊，这是很定向典型的一个问题。  
就是他们的目的，不是创作，而创作的目的是创作。所以这个目的是不一样的。你像我过去的目的就是我对人感兴趣，我的目的是想跟人建立关系。但是经历了就是到社会这一年还有过去的一段时间之后，我就发现。  
人的关系的需求是个伪命题。因为我就发现你像你我我的我就是推演到最后就说两年后，三年后我跟金公子会有什么牵扯吗？没有没有啊，没有任何牵扯。嗯，然后呢，然后就是发现这是文明。然后。但是呢我我会说，两年后，三年后我跟海平也会有牵扯吗？会有会有。我。所以说这是这是这东西是你自己过去生长周期之。内的就是他在那个时期，然后你跟他成为了朋友，然后以后就基本上就是因为关系在那就是你自己的朋友关系，他跟你的朋友关系占一半就都有牵扯。所以必然是朋友。就是这知识问题我发现了最大的问题。  
就当当时我最大的感受就是这个样子，然后我自己再去想，就是说我过去很想跟别人建立联系，一样，就是我发现太刻意了，最后自己也搞得很累。然后今天李欣萌那个事儿搞得我就不知道，就是很懵逼的一个状态，就是我原本以为就是我跟原本以为人有点崩坏呀。对，我原本以为陈女士的关系是一种大家都想去。嗯，维系的后来发现不是你想维系和我想维系以及他想维系就能维系的这关系。他更像是一种你当下在整个社会上中，你需求的程度是吧？ok哇塞，我我感觉我们在聊一些很有意思的东西，我去，我去开个会议，让他们想想来听你的了解嗯。