

如何玩转社群营销？（内部分享）

秋叶原创出品，未经许可，不得转载。

本文节选发表于《中欧商业评论》2015 年第二期

作者简介：

新浪微博@秋叶，微信公众账户“幻方秋叶 PPT（首批原创微信认证用户）”和“幻方秋夜青语”皆是国内有影响力的微信公众账户。

网易云课堂发行《和秋叶一起学 PPT》、《和秋叶一起学职场技能》、《和方骥一起学 Excel》、《和顾建一起学 Word》、《微博赚钱：微博赚钱十八式》、《微信营销：18 招教你运营好微信公众账户》系列课程是最受职场新人欢迎的在线教育课程，付费学员总数超两万人。

（链接：<http://study.163.com/u/qiuyeppt#/center/lectorCenterCourse?status=1>）

为了管理这两万学员，秋叶不得不深入研究各种社群，总结社群运营和推广的经验，和小伙伴们一起合作完成此文。

全文历时三个月完成，不含外部分享链接超 6 万字，108 页。

目录

Part1：什么是社群营销？	4
Part2：如何把粉丝变成社群？	7
2.1 第一步：维护核心粉丝群	7
2.2 第二步：发展第一个社群群	9
要认识到群是“短命”的！	9
要找到人加群的理由！	11
用什么群产品管理群更合适？	14
如何建立你的第一个社群？	17
Part3：如何管理好一个群？	19
3.1 QQ 群和微信群有什么不同？	19
3.2 认清你的聊天群的组织模型	22
3.3 如何组织一场有效的群分享？	29
3.4 用图文分享还是语音分享？	31
3.5 如何激发群的活跃度？	31
3.6 是否要建立严格的群规？	33
3.7 群规和群文化建设分享案例之一	34
3.8 群规和群文化建设分享案例之二	37
3.9 群规和群文化建设分享案例之三	38
Part4：群消亡的 5 大原因	39
Part5：如何利用社群做推广？	42
5.1 有能力自己建群	42

5.2 没有自己的群	44
Part6：秋夜青语大学生群完整运营案例分享.....	44
6.1 建群背景	45
6.2 建群过程回放	45
6.3 新人如何组织一场有效的 QQ 群分享	48
Part7：秋夜青语大学生群十四次群分享记录.....	54
2014 年 12 月 24 日 青语群第一次分享	55
2014 年 12 月 27 日 青语群第二次分享	63
2014 年 12 月 31 日 青语群第三次分享	69
2015 年 01 月 04 日 青语群第四次分享	73
2015 年 01 月 07 日 青语群第五次分享	78
2015 年 01 月 10 日 青语群第六次分享	84
2015 年 01 月 14 日 青语群第七次分享	86
2015 年 01 月 17 日 青语群第八次分享	87
2015 年 01 月 24 日 青语群第九次分享	90
2015 年 01 月 28 日 青语群第十次分享	92
2015 年 01 月 31 日 青语群第十一次分享	95
2015 年 02 月 04 日 青语群第十二次分享	98
2015 年 02 月 07 日 青语群第十三次分享	101
2015 年 02 月 11 日 青语群第十四次分享	104
Part8：后记.....	107

Part1：什么是社群营销？

“社群营销”现在是一个很火的词，貌似比让外人雾里看花的“小米模式”的“粉丝经济”更高大上，似乎是互联网营销的新出路。本文就准备从概念到实操，为你全面剧透社群营销的玩法，并提供大量丰富的实操案例。

先说说为什么“社群营销”这个概念应运而生。这就得谈谈这几年新媒体营销的变化。从 2009 年开始，新媒体营销真正的变化是从桌面端转移到移动端。

一开始是微博大火，后微博式微，营销人把注意力转移到时下的热点微信。在微信做营销有两大路线，一种是扩大朋友圈规模做朋友圈营销，一种是运营公众号做公众号推广。微博运营加上两种微信运营模式都有不少成功案例，但是都遇到一个难题，活跃度下降。

微博就不谈，大家都有感受。微信的活跃度也在下降，有心的朋友已经感受到这一点。特别是做公众号的朋友，会明显感受到这一点，虽然粉丝还在增加，但是公众号打开率下滑更快。那么大家的注意力都去玩朋友圈了吗？——真相是一些人也在逃离朋友圈，当一个人朋友圈好友超过 250 人的巴顿数，他的朋友圈其实遭遇的刷屏体验比微博更甚。

怎么办？——出路之一就是“粉丝经济”转到“社群营销”模式。

微博，微信公众号的模式是“粉丝经济”，操作模式都是定位特定方面主题，努力扩大粉丝规模，然后推出针对性广告转发粉丝购买自己的产品和服务，甚至参与转发扩大影响力。

粉丝经济成立的前提是**第一你要有足够多的粉丝，第二粉丝愿意参与你的活动，第三你和粉丝都在一个活跃的平台玩。**

做到这三点都不容易，加粉，策划活动都很难，但是现在即便能解决前两个问题的朋友，也会遇到一个新问题——粉丝注意力转移的问题，具体地说一个例子，也就是你刚刚经营好微信公众账户，积累了好几万粉丝，正准备开始做点推广收回投入，却突然发现粉丝们已经

不看你的微信公众账户了！

粉丝并不一定讨厌你，假如知道也会有参与你活动的积极性，但问题是他现在不怎么打开你的微信公众号了，你的推送他看不到了！

很多运营微信公众账户的人并不了解一个秘密——**一个新粉从关注到渐渐不看你的文章推送，周期大概是 3~6 个月。**

嗯，3 个月还是指你的内容确有可读性的情况下。

我是怎样得到这样的结论的呢？我观察过大量的微信公众账户打开率，总体情况是一开始微信粉丝的增加会带来阅读量增加，但是微信粉丝多到一定程度后，比如超过 5 万粉阅读量反而相对稳定，很难突破，甚至随着粉丝总量不断积累，平均阅读打开率还不断下滑。

对于这个现象最合理的解释就是——微信订阅者还没有对你取关，但是他根本不看订阅号了。（这种情况在邮件订阅、博客订阅、微博运营中也可以发现类似的情况）

那么他从哪里看文章？——一个选择就是朋友圈。

所以很多微信公众号运营者开始主动放出一些个人微信号，让粉丝关注，然后通过转发微信公号文章到朋友圈，对感兴趣的粉丝形成第二次覆盖，带动文章阅读量提升。

这个方法当然有效，但是有两个问题，第一个人微信号能加的好友很有限，微信只开放了 5000 个，还得自己用掉很大一部分；第二一旦个人微信号公开化，特别是一些有影响力的名人的个人微信就会...省略号的意思你们应该懂的。

那怎么解决呢？

有的人开始拥有多个私人微信号，大部分其实只是打着自己名头的马甲。

但也有很多聪明人开始尝试另一种可行的出路：**建群，大量的建群——不管这群是 QQ 群还是微信群。**

群和微博微信公众号不同，群是在有影响力人组织下的多对多互动社区，而微博微信公

号本质上还是一对多传播，大家可以转发甚至评论，但是群发可以集中，连续，长期互动。

所以网上有个笑话，说大家通过微博熟悉后，都去加 QQ 或微信好友了。

人是社会性动物，天然有群居的需求，即便是在网络，加入群也是人的原始本能冲动之一。

但建群的好处还不仅仅在于此。建群的第一个好处是**在群体氛围下，大家更容易形成相互感染的冲动购买效应。**

在 2014 年 12 月 20 号，罗辑思维第三季会员开放前，罗辑思维建立了上千个微信群，在微信群里不断有忠实罗粉发布最新小道消息，然后到了正式购买这天，很多人纷纷炫耀自己抢到了铁杆会员，并询问群里熟悉的好友买了没有？

我相信很多人会在这种群里都买了，我要留在这个群不买个会员是不太不好意思，甚至都不好意思买普通会员了，然后就买了，反正 1200 对很多职场人而言，也不贵。

建群的第二个好处是群体可以**通过直接分享建立更紧密联系，从而获得更多的二次直接营销机会。**

比如万能的大熊建立大熊会，开展各种线上分享和线下见面会机会，通过这些分享和见面，大熊又可以对接资源，让自己的社群成员成为这些资源的参与者，众筹者或者购买者，不管叫什么名义，这些都是直接的二次营销机会。

对于营销机会我个人是中立态度，大家不讨厌的就是好营销，做过头了的，是坏营销，大家会用退群来惩罚你。

那么怎样从“粉丝经济”到“社群经济”呢？这就需要解决一系列关键操作问题。我认为这里面有三大技术难点：

1、如何把粉丝变成社群？

2、如何维护社群的活跃度？

3、如何在社群中进行推广？

下面本文就从这三个方面展开社群运营的关键操作分析。

Part2：如何把粉丝变成社群？

2.1 第一步：维护核心粉丝群

对于一个没有多大能量的运营者而言，一开始不应该想着如何把粉丝变成社群的问题，而是应该思考如何建立一个核心粉丝群。

所谓核心粉丝群是对运营的品牌或个人有深度认同的，大家彼此可以坦诚沟通的小伙伴在一起的群。

这种群的特点是放松，大家都在一种放松的环境里沟通，无拘无束，群的规矩没有太多条条框框，让大家在轻松氛围里互相认识，互相了解即可。通过这种核心群一段时间运营，运营者可以开始建立对自己目标人群的深入了解，熟悉大家聊天的语气，表情，形成一种群体沟通的亚文化（不同的人，不同的社区，不同的产品，亚文化可以完全不同），这种亚文化有可能要通过发掘有一定运营能力的群内小伙伴去复制。

否则一个运营者是无法管理社群的，要提前维护核心群粉丝，在核心群里找到能够帮助自己运营的小伙伴。

如果做社群运营，一开始没有养核心粉丝，直接建设大群，会出现种种管理上顾此失彼，缺乏支撑点的弊端。等正式开始运营社群的时候，这些小伙伴就作为一个社群的种子用户加入，引导社群往良性的方向发展。

核心群的维护我们推荐准入制，必须设置一个门槛，不能打着核心群的名义，盲目进入。

一页纸 PPT 群是秋叶管理核心小伙伴的群，群内主力是各种方面有创意的 90 后小伙伴，只有两个 70 后大叔，八个 80 后，其它都是 90 后。就是这个群，大家在一起迸发了大量灵感的火花，给秋叶 PPT 带来源源不断的新玩法。

第一是群主邀约制，没有得到群主邀约的人，一律没有资格进入；

第二入群必须接受群的文化，我们的群文化是“一入秋门深似海，从此节操是路人”，如何体现这一点，我们规定入群必须爆素颜照，接受大家调戏，一轮调戏下来，适应的人自然喜欢，不适应的人也不勉强，退群自由。

第三本群总数量有限制 我们的人数永远不超过 69 人(69 也是一个没有节操的数字)，如果群员达到 69 人，进一个就 T 一个。

第四我们 T 人没有什么规矩，基本上是长期潜水的人会被 T，在本群说话找不到参与感的会被 T。每半年我们会主动清理一次。

第五我们会主动发现新人要求加入核心群，这样整个群每年都在动态更新成长中。

当然秋叶的核心群主要职能就是扯淡，我们经常玩匿名，爆照调戏，各种截屏对话晒节操等等，基本上可以理解为一个无节操刷屏群。但是这种无节操刷屏过程中因为大家培养了真正的感情认同。

真要做正事时，秋叶会组织大家成立专门的临时讨论组开展工作，讨论组工作结束就关闭，不断动态延伸。

核心群群员我们因为有感情，所以做了有质量的工作，一律打赏，而且一般而言我们打赏金额比外面市场价格要高，最关键的是，在秋叶这里，已经对大家的才华有深入了解，可以因人定制合理的工作，所以大部分业务，我们不需要改稿，顶多两稿就过。如果发现问题，马上终止，不折磨人。

在准备成立普通学员群的时候，秋叶会引入一部分核心群以老师和群管身份提前进入，

即可以分担管理压力，也可以引导群的运营，比如在线分享的时候，核心群小伙伴会主动引导人气，提醒秩序，这比分享者自己出面做效果要好得多。

2.2 第二步：发展第一个社群群

等有了核心粉丝群，在运营开始的时候，我们得想清楚什么时机是我们加群的好时机？

我们应该建立怎样的群好？我们在进群后应该提前做点什么？

要想清楚这些，我们先得回答第一个问题：

要认识到群是“短命”的！

在中国网络上长期泡的人，恐怕都有过加入某种群的经历。一开始是激动和兴奋的心情，但当怀有良好愿望加入一段时间后，却发现群里充满灌水，刷屏，广告，甚至两个群友一言不和，变成争执，愤而退群。而群主也会因各种琐事纠结，人数还不能太少，少于 30 人不成群，超过 80 人就开始热闹，超过 500 人又乱糟糟的不好管，不出半年，大家慢慢不再发言，就成了一个死群。

任何事物都是有生命周期的，大部分群都是经历了如下图所示的生命周期模型，一个群走完整个生命周期模型长则六个月，短的甚至只需要一周。

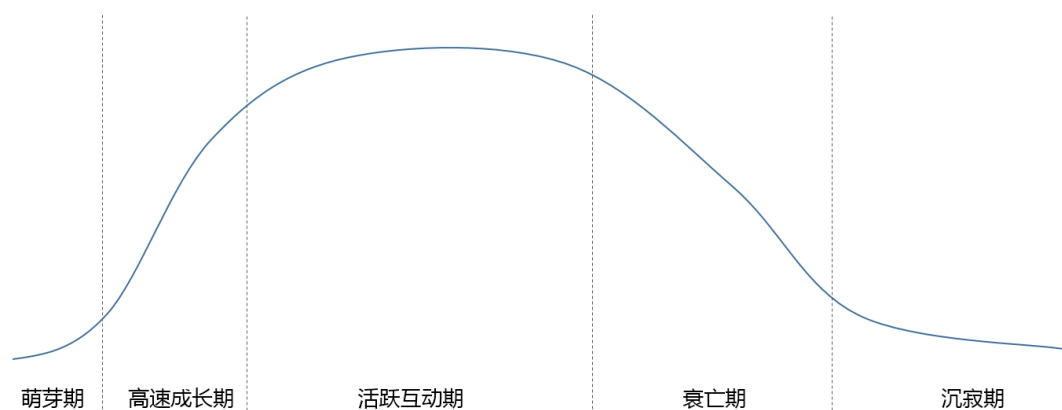


图 1：群生命周期示意图

我们用一个表总结群生命周期的各阶段典型话语。

阶段	本阶段典型话语
萌芽期	不如成立一个群吧？
高速成长期	我们新成立了一个群，专门聊 XXX，人多有料快来！
活跃互动期	这个群干货真多
衰亡期	冒个泡，好久没有说话了
沉寂期	群主，最近事多，清理群，我就先退了，有事直接小窗我！

我们必须认识到，即便是出于商业目的主动管理一个社群，在运营非常好的情况下，群也是有生命周期的，这个生命周期大概在两年左右。

为什么是两年？

第一来自我们自己对过去论坛坛主活跃度的观察，一个论坛热心坛主往往坚持时间很难超过两年，同样一个群的热心群管也很难超过两年，即便是专职团队管理，两年内群的运营给社群群友带来的新鲜红利也消失殆尽。

第二是因为一个群在两年的生命周期内一般而言已经完成商业价值的转换。即便是死忠品牌粉，你的产品又不断升级换代，那么在两年内，从商业上讲，该挖掘的商业价值也挖掘得差不多了，继续维护成本会超过回报。

说出这种真相是很残忍，但是怎么办呢？这时候群可以尊重大家意见不解散，但也不需要刻意维护。

如果群里面还有个别积极热心的粉丝，可以把群转移给他运营和管理。

如果群里面发现个别值得长期交往的粉丝，可以邀请加入核心群。

认识到群是短命的，对运营有两个启发：

1、不要过度投入，群走到生命周期尾声了，不骚扰别人就是美德。

2、要设计一个在群生命周期结束前就能完成营销的产品。

要找到人加群的理由！

人是社会性动物，有合群需要,不愿意孤独、独处。良好的人际关系为人们的交往提供了条件。没有网络的时代人就因为种种原因结成部落、群体、圈子等形态的组织，等到了网络时代，兴趣相投者自然有了也有一个聚集在一块相互沟通交流的需求。

群是为了满足人的某种需求而建立的，我们先谈谈建群的共同动机。我们调查发现，所有的群无非是基于以下 6 种理由建立。

建群动机	说明
联络的需要	同事、老乡、同学、家长保持互相联系
工作的需求	对内信息通报，对外客户服务
交友的需要	找到同行、同好、同城等等
学习的需要	寻求比自己更专业的人帮助
宣传的需要	加入群是为了宣传自己公司的产品或服务
生活的需要	吃饭、聚会、旅游一群人需要临时有一个圈子

在这六种群中，基于组织关系或同学老乡关系的群也许是维系时间最长的，但这种群未必能保持活跃度。能够长期保留活跃度的群要么是有共同兴趣的交友群，要么是有共同成长的学习群。

比如华科的点团队，每一个曾经加入团队的正式队员，包括团队的顾问都会加入一个 QQ 群，继续保留自己在团队的编号，老队员可以通过群寻找合适的新队员一起创业，新队员也可以继续向老队员和顾问请教各种问题。由于团队有共同的文化和价值观，QQ 群内部一直充满了积极的沟通能量。

宣传群和生活群，往往是临时性群组，前者很容易被 T 出群，后者在生活交集结束后不需要继续维护这个群关系，或者大家本来就是好友，在其它群组里也能会见。

那如果根据群对个人的价值，我们还可以把群分为四类：

建群动机	说明
价值群	经常讨论大家感兴趣的话题，很热闹，能认识朋友，甚至搞一些线下聚会。
鸡肋群	感觉在群里时不时有一些有价值的话题，但大部分时候是工作的骚扰。（想

	退出吗？但往往就是在准备退群的时候看到有人抛出一段非常有价值的言论，觉得退出可惜，就干脆临时屏蔽，有空刷一下。也有人习惯把群开着，是怕丢了什么有价值信息，但开了呢，又经常是 99%不需要的东西）
死亡群	就是什么都没有，谁也不说话，活跃少了，讨论就少了，群就慢慢的开始成为一个死群。
垃圾群	倒是经常有人说话，广告满天飞，祝福满天飞，打卡满天飞，大家因为种种原因不想退出的话，干脆就屏蔽了，需要时再来。

后三类群都是已经死亡或者濒临死亡的群，他们很可能在某一天，群主将群转让或者直接解散。

假如我们做商业化运营，就一定要认识清楚，我们能为别人提供的价值是什么？

比方说微信群，你什么都不用做，只要坚持发红包，就有人打死也不走。但是只出不进讨好用户的做法未必合适。

那么建立一个群，你的定位到底是学习群还是交友群？为什么你的定位能吸引目标人群加入？这其实是个大问题。

很多人建立一个群，想法很多，比如交友交换资源啊，一起共同成长进步啊等等等等。一个群想法太多，其实运营就会变味，为什么，我们下面会仔细展开。

对于群员而言，加入一个群会得到怎样的回报呢？

有的群大家会觉得进来收获很少，即不能收获人脉，也不能学到干货，干脆退出。

有的群大家会觉得收获一半一半，能学到一些东西，但是也要忍受很多刷屏骚扰，分散工作注意力。

有的群大家会觉得收获很大，这种收获有的是一次性点破思维的局限，有的是认识了一个好朋友，有的是通过持续分享获得了成长，特别是收获成长的人会觉得找到自己归属感。

这是普通人加入群的动机，但是为什么一个群主要维护一个群呢？

群主又会因为那些动机去建群呢？

第一个原因是销售自己的产品，服务客户或潜在客户。

案例一：有朋友组织一个户外运动群，主持人经常带领大家一起户外运动，结交了很多朋友，把大家都培养的很专业，主持人同时开有一个户外运动用品店，也很专业，价格大家都能接受，现在是群越来越火，店越来越火，大家身体越来越好，心情越来越舒畅。

案例二：我一个朋友搞一个十字绣，也搞个群，分享绣花经验，分享完了就可以推销淘宝小店。

这种基于经济目标维护的群反而有更大可能生存下去，因为做好群员的服务，就可以源源不断获得老用户的满意度口碑和追加购买。

特别要指出的是，在线教育培训会组织大量的学员群进行答疑分享负担，本质上也是销售产品和提供客户服务。

第二个原因是形成自己的人脉圈。

不管是基于兴趣还是为了交友，社交的本质就是为了构建自己的人脉圈。这是任何一个职场人士都会去努力维护的关系。

群主不是一个正式组织的负责人，但是他维护一个群就是希望在线下可以成为一个非正式关系里面的联结人，获得联结人的影响力。如果他通过群成功组织群员进行一些活动的话，就能逐步在一定圈子里面形成自己的网络影响力。

第三个原因是一起学习和分享。

这种群主是想吸引一批人一起共同学习和分享，构建一个网络学习小圈子。学习是需要同伴效应的，没有这个同伴圈，很多人难以坚持学习，他们需要在一起相互打气相互激励，比如考研群很多就是这样的。

第四个原因是打造自己的品牌。

利用群的模式，如果能快速裂变复制的话，有的群主是希望借助这种方式更快构建自己的个人品牌影响力。

这种影响力因为网络缺乏一定的真实接触往往能让新入群成员放大夸大群主的能量，形成对群主的某种崇拜，然后群主通过激励、分享干货、组织一些有新意的挑战活动鼓励大家认同某种群体身份，最终借助群员的规模和影响力去获得商业回报。

用什么群产品管理群更合适？

几乎每一个互联网门户都提供了管理群的工具：最早是新浪网易这些门户推出红极一时的聊天室，等腾讯基于通讯交流平台 QQ 推出群组功能后，因为其软件的超高普及率和功能体验上的易用性，成为国内垄断的群组管理软件，直到最近微信群的火爆，不过这也是腾讯公司的产品。

qq 群与微信群哪个更合适社群运营？

在中国最早普及的在线群是 QQ 群，现在最火的是微信群，我们很有必要回顾一下 QQ 群和微信群的功能发展变化，分析其后的产品设计逻辑，对于我们理解如何管理群会非常有帮助。

实际上，很多人对群的管理困惑，就源自没有从根本上理解 QQ 群和微信群在产品设计逻辑上的区别。

对比项	QQ 群	微信群
群规模	现在购买超级会员后可以建 4 个超级群，每个群 2000 人。500 人群随意建，1000 人群八个。	早期一个微信用户只能创建 40 人群，群的数量没有特别限制，现在普通用户可以建立 500 人群。
群数量	低于 500 人群可以建多个，只要不超过 QQ 好友剩余上限。	随时可以建，可以认为没有限制。
群结构	每个群必须有一个群主，群主可以设置管理员帮助管理群，只有管理员权限才能允许别人入群。	每个群有一个创建者，每个群之间的关系其实是平等的，大家可以同时面对面建群，每个人都可以拉自己的好友入群，对应 QQ 的讨论组。

群权限	群的管理员拥有比普通群员更大的权限，例如批准新成员加入，淘汰老成员，可以群发群邮件，群发群文件，修改群信息等等。	群员之间权限更平等，但群的创建者可以 T 人，其它群员不能踢人。不支持群发邮件或文件。
群玩法	QQ 群有很多让群有趣味的玩法，比如匿名，群等级，改名，群发消息，全体禁言，个别禁言等等玩法。QQ 群也支持红包，单个金额最高 5000 元，最多 200 人。	微信群目前最有趣的玩法其实是可以打赏红包。 微信群红包单个金额上限刚刚调整为 5000 元，最多 100 人。
群共享	有群论坛，群里发任何网站链接都可以。	微信群屏蔽了某些网站的跳转链接，比如淘宝。

附：

在 QQ 里面也提供了一个讨论组功能，讨论组表面上基本功能和 QQ 群接近，但是它更接近微信群组的逻辑，如果我们需要什么事情临时碰撞一下，开一个长期维护的群并没有必要，那么就开一个讨论组，大家都可以拉需要的人进来，话题聊完，讨论组就可以退出关闭，消失在时间流里。当然实际操作过程中大部分人并没有意识到讨论组和 QQ 群有什么不同。

如果是为了社群运营，QQ 群比微信群目前更适合社群运营。

主要理由有七点：

- 1、QQ 群覆盖面更大，不管是哪个年龄段的人，都有 QQ 号；
- 2、QQ 群容量可以超过 500 人，一直到 2000 人，规模优势明显；
- 3、QQ 群有更灵活的管理手段，比如改群名片，禁言，群发消息等等；
- 4、QQ 群桌面交互功能更强，支持多群同时互动，而微信群是不支持多群多窗口同时进行互动的；
- 5、QQ 群基本对链接没有设置屏蔽，对网络跳转兼容性比微信更好；
- 6、QQ 群对文字分享和交互参与的支持更好，进行群分享的内容可以很快汇总打包变

成对外传播的文字分享版；

7、QQ 群群管拥有管理群员的权力，对大社群的运营，如果群管没有足够权力管理群也是很麻烦的。

顺便说一下其它的群产品

微博群：

先说使用率非常高的微博，微博早期建立了一个微群，虽然也有群主，也有群员，但是那个产品本质是一个论坛，不是我们真正定义的聊天群。

现在微博也允许会员开始聊天群，但这个产品的逻辑显然没有想清楚，在没有真正社交关系的人群中，在微信私信流中开设一个聊天群的场景并不成立——微博的聊天群显然是一个鸡肋产品，它即没有更好的体验替代 QQ 和微信，也没有找到 QQ 和微信不能满足的交流产品。

羊年微博群借发红包火了一把，但是没有真实应用场景支持的微博群还是会死，除非微博定位这个群是粉丝群，专心服务明星和粉丝的互动。

YY

YY 语音分享是当下比较常用的群组学习工具，也是目前唯一支持万人加群的平台。

YY 有两种模式，一种是游戏工会，支持群内再分组，典型的金字塔式管理架构。

一种是在线学习群，这种群组的成立往往主题非常单一，老师做在线分享，群员在线学习和交流，互动多存在于老师和学生之间交互，群员之间的互动非常少，也不合适——想象一下老师在上面开大课你在下面开小课的场景。

如果群员之间建立了认同，变成好友，他们会选择互相加 QQ 或者微信群。

YY 的悲剧是永远无法摆脱工具定位，不能附加最有价值的社交关系。

阿里旺旺

淘宝聊天工具阿里旺旺也有群功能，可以针对有兴趣的游客买家或老用户进行促销和维护，快速导流到店铺中，快速群发优惠信息，跟大多群性质一样，针对淘宝商户推出一些相关的功能。

这种倒适合重复购买商品的忠实粉丝不要错过促销信息。

如何建立你的第一个社群？

我们还是用案例分享的方式介绍“和秋叶一起学 PPT”学习社群建立的过程。

我们在有足够核心群积累的基础上，先成立了“和秋叶一起学 PPT1 群”，这个群首先是准入制，只有付费学员才能进入。

付费学员在网易云课堂的课程《和秋叶一起学 PPT》里面会看到索取群方式的提示，到微博私信@秋叶，告知学员账户，我会通过微博私信回复群号，还有告知去哪里获得入群暗号。

付费学员为了获得入群暗号，就必须强制阅读我写的一篇文章，相当于对群规有所了解，这样再入群就不会轻易出现不遵守规定的情况，如果你不喜欢这样的群规，你也可以选择不加入群。

那么我们的主要群规是什么呢？

1、入群要编号 2、入群全体禁言 3、修改字体字号和颜色，便于和老师发言区分。

进了群不让说话和交流？他们怎么会愿意加入呢？

很简单，首先我们在入群介绍里写清楚了我们的规则，而且我们强调这个是学习答疑群，

不是交友群，要交友不需要到我们这里来。对于爱学习的人，我们提供两个福利。

第一，群里有编号 LS(老师)开头的人负责答疑，你有问题，可以通过 QQ 小窗回复，这样也避免了刷屏；

第二，第二我们每周五安排人进行话题分享，话题分享我们都严格把关，确保质量，学员参与一次体验很好，就认可这种福利。

那么是不是做到这些就够了？还不行，在入群之前，我们首先就安排了一定数量老师进入，确保大家进群一看，老师都在，这样才能让首批入群的人心安。

第二刚刚入群的人马上编号，快速编号这个动作非常重要，很快让群员获得归属感，后期我们促销入群多了，一时来不及管理群号，还有学员主动催促。

第三我们在开放群之前，做了大量铺垫，展开了一次漂亮的推广，使得群员的数量一下子就突破了 300 人，如果一个群很久都没有加到破百的规模，那么在后期运营商会出现很多麻烦，大家觉得这个群没有呆的价值，因为人数太少。

等社群运营进入良性循环后，第一个群突破 1800 人时，我们就开始启动第二个群建设，我们通过内部小窗，转移了一部分老群员到二群，这样做的好处是二群一开始就有一定的规模，这样新人入群感觉就很好。然后老群员在群里，自然就把群里的自觉不刷屏禁言文化传承下去了，不需要我们过多干涉和引导。

等第二个群快满的阶段，我们就建设第三个群，目前建设的第四个 2000 人 QQ 群也快满了。

有了 QQ 群，就把我们和学员紧密联系到一起，我们平时除了小窗答疑，定期周五分享外，我们还做了三件事情：

- 1、组织群员参加我们发起的微活动，比如在 2014 年，我们邀请大家参加一页纸 PPT 大赛，在 2015 年，我们每周开展一次#群殴 PPT#的动手活动，动手优秀的人还给

打赏。

2、定期通报一些干货，比如京东有赠书券活动，比如有一些精彩的好文章，我们通过群告诉大家，这些东西大家通过群获知并不反感。

3、如果有新课程上线，我们会通知群员，而且会给老学员提供一些额外福利，很多群员会基于对我们课程和服务信任，继续购买。

当然有人也会反感我们的管理手段，但数据显示，一年下来，2000 人的群，退群的不足 20 人，这个比例我们认为在非常合理的水平。

当然我们现在也发现一个问题，学员群经过半年运营后陷入沉寂期，这个结果对我们运营者而言，很难说好还是不好。如果学员一直很活跃，会导致服务成本大量增加，并不会因此带来太多的口碑传播，普通学员口碑传播能量其实是蛮有限的。

作为教育产品又不是可以重复购买的模式，后续衍生产品不会太多，所以长期维护答疑群对于我们的教育产品未必是一个理想的管理模式，等半年后群逐步服务完了，答疑基本问题都结束了，关闭群也许是一个更好的选择。

Part3：如何管理好一个群？

管理一个在线群，是规模越大越好，还是小而美好？一个超过 100 人的群，到底应该采取怎样的管理架构？一个活跃的群是因为怎样的原因走向死亡？这是我们在这一节准备回答的问题。

3.1 QQ 群和微信群有什么不同？

群规模取决于群的容量限制，有空间才能有人。

在早期一个 QQ 普通用户只能创建一个群，每个群最多 100 人，一个 QQ 高级用户可以创建四个群，每群最多 200 人，然后逐步扩展到每个用户可以建多个群，每个群最多也

可以容纳 2000 人。

而微信群经过一段时间 40 人上限限制后，也逐步把群规模扩大到了 500 人，这可能暗示腾讯从历史数据中很清楚，维护一个高质量的活跃群不在于规模，但是架不住中国用户喜欢建大群的心理。

那么人是如何加入群的呢？以 QQ 为例，过去加入 QQ 群的方式有主动式和被动式，主动式是自己看到宣传或者利用群搜索功能加入，为了避免一些动机不纯或者不符合群定位的人加入，很多 QQ 群采取了审批加入制。被动式一般是接到朋友邀请，一冲动就加入了，更被动的是突然接到一个消息，然后就发现自己已经来到了一个热闹的团队，很多人向你问好，哎呀，***也在啊！一高兴就先留下了。简单的说：你在圈子里面的名气越大，你被动加入的机会越多，一个群圈子里的牛人越多，大家愿意继续呆着的概率也越大。

而微信群，一个特别值得注意的点是微信群是模仿了 QQ 的讨论组架构，组员都可以拉自己认为需要的成员进入，不需要得到组创建者的同意，这点设置的区别，使得微信群在人员发展上和 QQ 群有本质不同。微信群是链接扩散机制，可以随时建群随手拉人加入，组员地位基本平等；而 QQ 群数量有限，管理员权限和非管理员权限明显不同，是准入审批机制。

所谓微信群与传统 QQ 群在运营上有两点不同的特征，第一是开放性，社群更多看重加入者的横向链接，而不是围绕某个中心者的地位，QQ 群的创建者是天然拥有这种中心地位的，因为他有相当多的特权；第二是多样性，因为微信不限制一个人加群组的数量，而且这些群组的管理是放在信息时间流里，一个群组聊够了，自然沉没，如果你不进去发言，这个群组可能就再也不会顶到前列。微信的模式更倾向于随时连接，随时聊天，聊完就让群自然下沉甚至淹没，而不是 QQ 群给我们的需要长期管理运营，放在控制面板进行维护的感觉。这种机制自然导致微信群更多样化，更随机化，更碎片化，更临时性。

更简单解释是微信群的产品逻辑是基于时间，而 QQ 群是基于主题，前者适合移动通讯，后者扎根桌面时代。

例如微信群组建立后如果你不加入通讯录，在微信的产品逻辑里会自然沉没到底部，再也不出现——如果把你微信聊天记录串联起来，你看到是一个沿着时间流不断滚动的通讯记录，有些人在一段时间内和你交流过，然后再也没有对话，同样有些群组因为当时需要，我们连接成立，交流完毕就不再有保存的价值——也正因为如此，微信没有设置导出聊天记录的功能，也没有限制你可以加入群组的上限，在时间流里，你进入各种群组的上限本来就是无穷的，你的信息都直接存贮在云空间，没有导出保存的必要。

也正因为微信群是时间流，所以用微信做在线分享或者主题讨论，很多人的体验并不好，经常会遇到这样的建议“我们成立一个 QQ 群去聊这个话题吧”？为什么会这样呢？就是因为基于时间流的交流出现在顶部的永远是最新的通讯记录，会导致你的对话不断被其它通讯信息打断，失去了连续性。

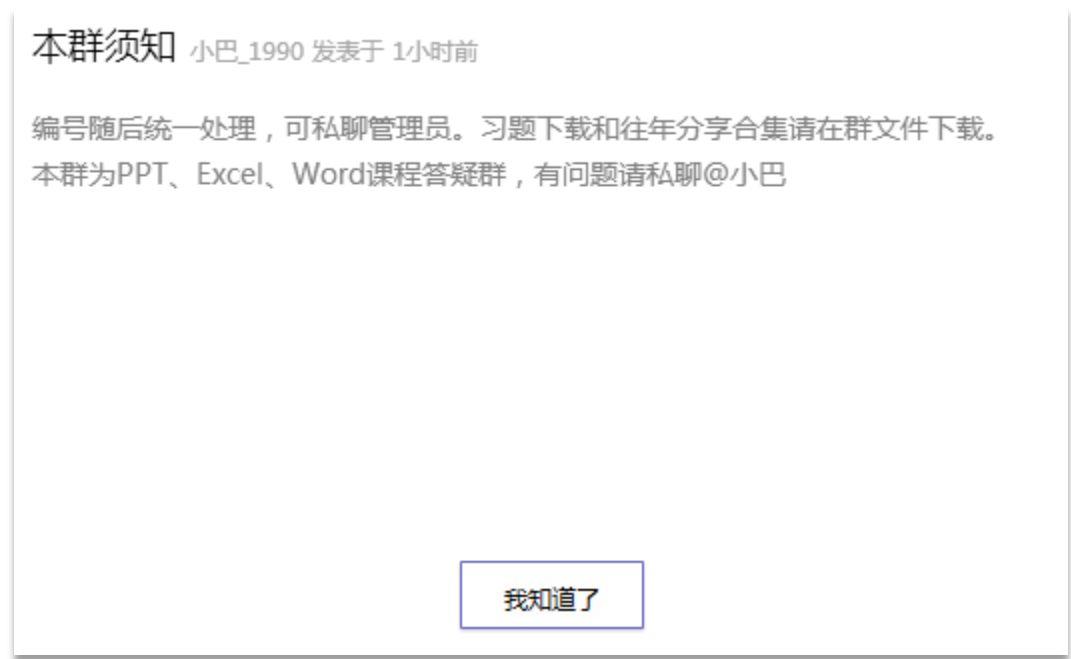
但是 QQ 是基于主题建立群组，可以开设多个小窗进行定点交流，这种环境显然更有助于多人在线就特定主题互动，但这种开设小窗的设计必须要求设备有足够大的屏幕空间，这显然是移动设备目前难以支持的。

在微信时代，还有一种新的入群模式，就是随机式，比如今天我们要一起吃饭，一起上课，就临时建立一个微信群组，有什么信息在其中通报一下，等事情结束，这个群组就让它随时间湮没。当然有些群组觉得有保留的必要，也可以慢慢扩展，引入更多人保持它的活跃度。

比如在《怪杰》每一期节目，都会请现场观众建立一个微信群组，为现场的选手表现打分，等节目结束后，大家就可以自愿选择留下还是退群，这种群就是基于某个特定场景创建的。

所以如果你是为了商业目的建设的群，更适合建有明确主题的群，这就更适合在 QQ 建群，现在很多人犯的一个错误是认为微信火，大家都在微信上活动，就应该建立微信群。这个逻辑是不对的，我们主要还是分析你的用户群是否更适合微信互动，如果你的用户层都是中高层，他们不习惯用 QQ 聊天，当然用微信群更好。

另外，QQ 群可以利用群公告设置新入群者必读，也可以利用@所有人 功能进行强制通知弹窗，而微信群均不具备以上的好处。



3.2 认清你的聊天群的组织模型

只要是能长期生存一段时间的群，都有内在的生态模式。我们重点分析基于兴趣或者学习成立的群组，在这样的群组里都存在如下几种角色，这种角色的不同组合，就构成了不同的群生态模式。

群角色	说明
-----	----

组织者	负责群的日常管理和维护，也是群的活跃分子
思考者	群的灵魂人物，在圈子里拥有威信或影响力的人
清谈者	能够轻松自如接受大家的调戏，让群变得活跃和有气氛的人
求教者	在群里提出自己各种困惑希望得到帮助的人
围观者	习惯潜水，偶尔插一句话，很快又消失了的人
挑战者	加入一个群组后往往对群的管理方式或者交流内容公开提出不满的人

围绕这些群角色，基本上只有两种群管理模式，一种是基于社交群的环形结构，一种是基于学习群的金字塔结构。



在环形结构中，每一次群交流中，每个人的身份可以互相变化和影响，但是一个群里面必须存在至少一个活跃的灵魂人物，他可能身兼思考者，组织者多个身份，如果一个群拥有两到三个活跃的思考者，那这个群不但生命力很强，而且会碰撞出很多火花。也正因为环形结构可以身份互换，群规的设置往往很难严格，留下很多弹性空间。

在社交群里，必须有一类活跃分子，清谈者很难奉献出结构化有深度的内容，但是他们往往有比较多的信息来源，可以给群提供一些有趣的话题，诱发思考者奉献出有质量的内容，一些围观者也可能被激活，带来有深度的内容。

另外清谈者往往有比较开放包容的心态，能够接受调侃，这样会让一个社交群不至于像工作群一样变得单调乏味。

在社交群里比较尴尬的身份是求教者，虽然有的时候求教者可以给思考者带来好的话题去展开，但也会有很多入群求教者提出非常初级的问题，加上缺乏好的沟通技巧，让思考者或者老群员觉得不值得回答的问题，对有影响力的思考者反而形成了一种负担。如果思考者回答方式过于粗暴，或者组织者缺乏疏导技巧，又或者求教者认为群缺乏分享精神，个人尊严受到歧视，一瞬间求教者也会变成挑战者，最后的结局往往是被 T 出局。

当然好的一面是如果求教者的问题得到好的回答，他会变成群积极的组织者，或者长期的围观者。

一些围观者有时候因为种种动机想在群里发各种软性广告，也会因为触犯群规变成挑战者，如果群组织者缺乏疏导技巧，一些同情围观者的群员会退出群表示用脚投票，这也给群的生命力带来损害。

在金字塔结构中，一定有一个高影响力人物，然后发展一些组织者帮助管理群，群员基本上都是追随影响力人物进行学习的，所以在群里必须设计严格的群规，否则如果每个学员都直接和影响力人物沟通的话，影响力人物就无法进行任何有效的通讯，所以在这样的群里，最可能的模式是影响力人物进行定期分享模式，由组织者进行日常的群管理。

现在可以聊聊两种群组织模式在规模上的区别了。

如果是定位学习分享群，在有能力管理的情况下，群的规模越大越好，因为高影响力人一次分享可以辐射更多的人，但是这种群在线分享如何解决学员参与就会变成一个大挑战。比如 QQ 群支持 2000 人的上限，如果一个人分享，让 2000 人互动，会瞬间形成刷屏潮，导致分享无法继续。如果采取全员禁言，核心人员分享的模式，大家又会因为缺乏参与感，不愿意参加分享。

学习群的规模上限其实是不受 2000 人限制的，完全取决于高影响力人的群管理水平，这是一个金字塔层次结构，只要形成大家都遵守的发言纪律，群的规模和分享水平都

可以稳定在某个大家可以接受的水平线。

但是环形结构的社交群也不可能具有太大的规模。

以微信为例，现在有 500 人群，200 人群，40 人群。但微信最早的群上限是 40 人，为什么设计成 40 个人？

第一微信群的产品逻辑就决定了群员进入关系是相对平等的，在一个平等的社区里面，形成一个金字塔结构的难度是非常大的，如果群主时刻表现高人一等的存在感，群员会选择变成挑战者或者直接退出。

第二管理学也告诉我们对于一个松散型组织，26-36 是一个小型的自组织形态最佳的规模。传统管理理论建议一个人可以直接管理人数最好是 7 个，不要超过 9 个，作为一小团队也不要超过 36 人，所以我认为 40 人的微信群这个设置应该是微信有意为之，不是一个随意的数值，应该是观察了大量 QQ 群活跃度后的综合设置。

如果遇到一个好的群组织者，同时他也是有能量的人，那么环形群关系是可以做大规模，但是这个规模超过 100 人就会遇到种种问题，我个人的观察是一个群超过 40 个人，找到活跃度足够且情趣相投的人挑战是非常大的。

但是实际使用过程中，大量的人会认为 40 人不够用，甚至 500 人都不够用，最大一个原因就是大部分人有一个本能冲动——把这个圈子里最好的人都装在一起。

把人都装在一起和让这些人愉快相处是一对矛盾的关系，为了解决这个群规模扩大带来的消息刷屏、观点冲突、隐形广告、潜水沉默等等问题，很多群就设置群规，举办群讨论，希望形成一个良性的群文化。但是人的社会性决定了，在这种环形关系的群里面，群的文化本质是由具有最高网络影响力的人决定的，这个人往往在线下也具有较大的认可度和能量，也有人把这个称为影响力。

假如群主自己没有足够影响力，就会希望给群邀约影响力人物为群增加活力，但是如

何让影响力者在群里得到好的服务，又不被过度骚扰，也就成为运营里的难题。

这里分享一段硅谷一名社交网络设计师在他的博客中提出的“社交蒸发冷却效应”的文字。

—————以下来自摘录—————

当新成员不断涌入一个开放社团时，社团中最有价值的成员会发现社团成员平均水平的降低让自己继续呆在这里已经没有意义了，于是他们就会选择离开。这批成员的离开进一步降低了社团的价值，于是恶性循环开始了：越来越多高价值的成员选择离开，直到有一天这个社团彻底的沦陷成了一个平庸的组织。

他用了一个专业的科技词汇来表述这一现象：蒸发冷却效应。蒸发冷却是指液体在蒸发成气体的过程中会吸热，从而降低周围的温度起到冷却的效果。如果你在手上擦一点酒精会感觉很凉快，就是这一道理。在社交团体中，成员的价值跟液体的温度类似，因此当温度最高的液体蒸发变成气体时（价值最高的成员离开社团），剩下的液体的平均温度就会下降（社团的平均价值会进一步降低）。

造成这一现象的关键因素是开放。

社团的开放意味着它对成员的加入没有选择性，如此一来最想加入社团的成员会是那些水平在社团目前平均水平之下的人，因为他们可以从社团中学到更多东西。他们的加入从长远来说必然会对团体造成不利影响。而那些相对封闭的社团能更好的应对这种问题。这种封闭团体对成员的加入有着极高的要求，一般都是采用邀请制。由于小众而又封闭，大部分此类社团都只是低调的活在大众的视野之外。

那么，从开放社团中“蒸发冷却”掉的人，都去哪儿社交了呢？

你猜对了，他们去了自己的封闭“私人”社团。在那儿，他们可以同跟自己水平相近的朋友进行真正的社交，比如开一个下午的专业研讨会没有几个人听得懂，于是来的人没

有闲杂人等，不易发生“蒸发冷却”的惨剧。

蒸发冷却这一现象点出了人类社交生活中很有趣的一个特点，而这一点，大部分年轻人是不知道的。年轻人从学校跨入社会，读了一些商业杂志就认为自己知道了什么是生意，去参加了一些行业论坛就认为自己是行业专家。实际上，在这个世界上，真的有一些私下的封闭社团，一直存在着，只是你不知道。但如果你不知道，就永远不会知道，除非有人愿意带你往上走。

如果你希望一步步往上走，真正深入到最精英的团体中，而且很幸运的有人愿意带你，你会发现一步步都走的很累。你得牺牲下班后的时间，去参加各式各样的聚会，同各种各样的人进行所谓的“社交”，得到越来越多的机会。但是实际上，所谓机会，就是不确定的际遇。也许你会认识到对的人，这个对的人会给你带来更多的机会，如此反复。这个过程就像毒瘾，越玩越过瘾，越玩投入越大，直到为了这些所谓的“机会”，你把所有下班后的时间都投了进去，被压的喘不过气。

有那么一些人，选择了另外一条路。他们几乎彻底放弃了这些机会，把精力集中在工作中，专注于自己的产品，做到极致。如此一来，你得到的就不止是“机会”，而是“答案”。给出一个好的答案，其实要胜过很多华而不实的“机会”。

—————回答秋叶的正文—————

事实上为了解决蒸发冷却效应现象，秋叶在群一开始的管理模式就采取禁言，我们坚定认为几百人大群不是什么社交平台，那些说这么多人应该互相认识交朋友的浅薄想法我们完全理解，但绝不支持。

我们理解大部分人的需求，但不会顺从你们的无知。禁言，就是秋叶管理群的逼格所在。

再说说流行的自组织去中心化扁平管理模式，这种想法是好的，但是人类群体到了一

定规模必须是要有组织的，如果采取环形结构的扁平化组织，那么群组的规模很难超过 200 人还能健康发展。我个人认为微信群设置 200 人群，500 人群上限也是充分考虑了这个问题。

如果你要建设超过 500 人的群组，就必须考虑引入金字塔管理模式才能让群变得更加可持续运营，这就不再是去中心化自组织模式。

如果在这个规模没有办法建立金字塔管理模式，要么群慢慢死亡，只有几个人经常交流，实际上这个群被大部分人屏蔽后又变成了一个在规模上是 500 人的群，实际是一个不多于 40 人活跃的“小”群，要么就是这个群中一部分人裂变出来变成一个新群。

在这个逻辑上我们可以探讨一下罗辑思维的 10 万会员微信建群会有怎样的结果？如果需要把 10 万会员用一个群管理起来，假如有群支持 10 万人集中的话，必然是一个金字塔结构。这和罗振宇提出的去中心化思想不符合。

金字塔群还有一个变形，就是成立一个核心管理群，规模不大，但是这个管理群每个人都去维护一个更大的小群，形成一个群的递归金字塔管理模式，只要核心群员能够坚决贯彻影响力人物的意志，形成标准化的管理套路，这种模式其实就是传销结构的群组化，这更不可能为罗振宇的管理思维接纳。

那么就只剩一种可能，各地的罗辑思维会员自由自发连接成为 N 个群组，这些群组因为共同身份成立，也会有天然的追求群体归一的冲动，群的规模会比较快增加到 500 人上限，但是群员之间也会因为规模增加缺乏深度交流的空间，大部分群要么因为做大而死，要么是因为规模不够缺乏加入的吸引力——这又是群的管理悖论。

如果一个群规模太小，大家不愿意加入，如果一个群规模太大，大家又因为缺乏存在感觉得无趣。除非在一个 200 人以上的环形结构群里有多个影响力人物互相补充激发，每个人能照顾到一部分成员，从而使整个群的活跃度最高，但是能够找到这样的群，更多是

靠运气，而不是有意识的运营。

这种运营有时候难度会超出我们的想象，比如有人认为有价值的群应该是一个学术小组这样的，人不要太多，可以谈得来就好；也有人认为群太专业了，活跃性就不够；马上有人说要那么活跃干吗呢？真是“群”口难调啊。

3.3 如何组织一场有效的群分享？

群分享有两种模式，一种是干货分享，一种是话题分享。

对比项	干货分享	话题分享
分享人员	一个分享者为主，大家可以在允许发言时补充自己的看法	需要一个话题引导者，大家都可以是分享者
分享内容	分享者自己有研究的领域	大家都能找到感兴趣的话题
分享流程	分享者发言时大家不能随便插话，需要分享者同意	话题公布后，大家可以轮流有序发言
分享内容	分享者可以提前准备，临场发挥	大家分享过程中随机性比较大，随时可能会跑题
参与程度	分享者如果分享质量不高，参与度会下降	话题如果引发兴趣，参与度很高，但很容易引起刷屏

不管是哪种分享，要组织成功，都不容易。我们的经验是，要做一次成功的分享，需要考虑如下细节。

第一、提前准备

干货分享模式要邀约分享者，并请分享者就话题准备素材（特别是对于没有经验的分享者，检查他分享的内容质量是必要的），特别要强调分享者应该分享对大家有启发的内容，而不是借着分享只想做自己的广告。

话题分享模式要准备话题，并就话题是否会引发大家讨论进行小范围评估，也可以大家提交不同的话题，由话题主持人选择。

第二、反复通知

如果我们确定是周三晚上 9 点分享，就应该在周一开始提前在群里多发布几次消息，提醒群员按时参加，否则很多人会因为工作选择了屏蔽消息，错过活动通知。

如果是话题讨论，也得提前发布几遍话题，让大家有足够时间思考。

如果是 QQ 群支持群主群发消息，是非常便利的工具。

第三、强调规则

每次在群分享前都会有新朋友入群，他们往往不清楚分享规矩，在不合适时机插话，影响嘉宾分享，所以在每次分享开场前都需要提示规则。

如果是 QQ 群，可以在分享规则时，临时禁言，避免规则提示被很快刷掉。

第四、提前暖场

在正式分享前，应该提前打开群禁言，或者主动在微信群说一些轻松话题，引导大家上线，进入交流氛围，一般一个群上线的人越多，消息滚动越快，会吸引更多人顺便看看。

第五、介绍嘉宾

如果是干货分享模式，分享者在出场前需要有一个主持人引导一下，介绍下他的专长或者资历，让大家进入正式倾听状态。

第六、诱导互动

不管是哪种分享模式，都有可能出现冷场的情况，所以分享者或者话题主持人都要提前设置互动诱导点，而且要适当留点耐心等别人敲字，很多人是手机在线，打字不会太快。

如果发现缺乏互动，需要提前安排几个人赶紧热场，很多时候需要有人开场带一下，带动一下就容易进入气氛了。

第七、随时控场

有时候在分享过程中有人乱入自己的问题，或者提出和主题无关的内容，这个时候得有主持人私聊，引导这些人先服从分享秩序。

如果是 QQ 群直接小窗沟通就很方便，但如果是微信群，你必须先加好友才能沟通，要麻烦很多。如果直接在聊天流里提醒又会干扰嘉宾发言，所以我们选择 QQ 群交流也更合适。

第八、收尾总结

分享结束后，要引导大家就分享做一个总结，甚至鼓励他们去微博微信朋友圈分享自己的心得体会，这种分享也是互联网社群运营的关键，也是口碑扩散的关键。

第九、提供福利

如果在分享结束后，对总结出彩的朋友，对用心参与的朋友，还有各种小福利送，那么就会更加吸引大家下一次来参与分享。

3.4 用图文分享还是语音分享？

微信流行语音，结果很多人也采取语音分享的模式，我个人在分享过程中更多愿意采取图文分享。

两种分享模式有何利弊？下表为你做一梳理。

对比项	语音分享	图文分享
分享模式	分享者一段段发语音，如果分享者有名或者有料，一段段听语音也是很好的体验。	分享者一段段贴图文，对于从来没有接触过这种模式的人，会惯性认为这不是分享。
分享内容	临场发挥比较多	可以提前系统准备
听众习惯	一部分人会选择听，一部分人会选择转成文字看	一部分人会跟看交流，一部分人会有空时把交流内容快速刷一遍
参与模式	语音会诱导别人也发语音信息，形成干扰，所以有的分享过程会不断强调除了分享者，其它人不能发语音	大家都是文字分享，类似过去的聊天，很方便。 而且把想法变成文字的过程有利于思想的组织，质量更高。
分享规模	如果要做大群分享，建议采取 YY 这样的语音分享平台 无法同步多群分享	QQ2000 人群分享没有压力 支持多群同步分享，建议不要超过 4 个群同步，会响应不及时
分享输出	分享内容变成后续共享输出整理工作量很大。	分享内容可以提前准备，在分享过程中随手复制一些精彩观点加入，分享结束后很短时间就可以提供干货文档进行二次扩散。

综上所述，如果你要做多群分享，考虑内容的整理传播，用图文分享模式可能是更好的选择。

小群语音高质量的分享也被一部分人接受，他们习惯带着耳机把群内发言在一个相对完整的时间听一遍，加上现在语音翻译技术发达，把语音变成文字复制整理工作量已经大大减少。

3.5 如何激发群的活跃度？

很多群都面临一个渐渐消亡的问题，为了激发群的活跃度，减少退群的现象，也阻止

大家在群里有一些不注意别人感受的行为，群主得设置一些激发活跃度方法。

如果从激发活跃度角度出发，一些常见的群运营办法有：

- 1、入群做自我介绍，爆照，接受老群员的调戏。
- 2、规定多少天不说话的人会从群里移除。
- 3、更换群管，把认为可以的人拉上来做群管，利用他的热情激发群。
- 4、早起打卡，这种方式很多人喜欢，也有很多人反感，认为刷屏，要看群的规模，群的规模大了，弊大于利。
- 5、分享话题，把在网上看到的和群主题有关的文章丢到群里，引发大家观看和讨论。
- 6、轮流分享，让群友，特别是有一定积累的群员轮流做分享，对群员也是扩大自己个人影响力的机会。
- 7、群邮件，通过群邮件分享一些信息内容，但是群邮件打开率很低。
- 8、引入萌妹子，一般一个群只要有几个会卖萌的妹子，这个群就不会不热闹，这是绝杀。
- 9、线下聚会，结合天时地利人和同城优势搞聚会也是让群活跃的重要手段。因为这是建立真实人脉圈的关键，参与的人会很多。
- 10、定期发福利，比如红包，这是无敌的，但是要考虑成本是否值得。

第十条发红包要特别讨论一下：

羊年春节很多微信群和 QQ 群主有个感受，平时死气沉沉的群，发个红包大家立马复活，不少人领了红包就不再冒泡。

有的群有人带头发了红包后，激起大家互相发红包，为此还设计出来了大量红包接龙游戏（这里也可以分享一个数学证明的结论，红包手气最佳者，按照目前的接龙原则，往

往是亏损者，真正赚到最大化回报的人是总是抢到第二大红包的人）。

我个人反对在很大的群里靠红包维系活跃度，凡是用钱买来的活跃度，也会因为没有钱而失去吸引力，当然节假日大家找个乐子也是可以的。

总而言之，在互联网时代，大家已经习惯了群这种更开放，更没有等级机制的沟通机制，群也成为建立互联网社群最重要的线上沟通工具，但是如何让一个群有生命力，有活力，又不至于因为缺乏约束导致刷屏，这并不是一件容易的事情。

3.6 是否要建立严格的群规？

有种观点认为群是一个松散散性的组织，不存在什么利益基础，无法制度化，它的生命力就在于随意中可能隐藏着机会，你事先也不晓得的机会，也许是下一秒，也许是下一年，也许永远都没有，但为了这个可能性，我们应该自愿忍受很多群里面的不合理、不愉快，否则怎么碰撞出去中心化的自由人的联合体？

其实这个问题只需要回到对群的规模和建立群的产品逻辑就很清楚了。

如果是 YY 这样的在线学习群，哪怕规模再小，也得有规矩，否则老师无法进行在线授课。

如果是微信群，本质是随时间流沉没的，你是否要约定规矩并不必要，但是你如果准备长期维护这个群，扩大规模，把群存入到通讯录，那么定义一些群规是必要的。

群规主要是在活跃度和诱发刷屏两个维护之间寻求平衡点，特别是在移动端，群的活跃度太高，会带来强烈的刷屏感，而且很难屏蔽消息，使得群员手机使用体验下降。

一般群规主要是限制发和群无关的主题，特别是发垃圾广告，或者两个人在群空间里过度聊天，影响别人阅读体验。

对于违规的群员，一般采取的模式是 1、小窗提醒；2、公开提醒晒群规；3、私下警

告；4、直接移除。

如果确定要 T 人，第一要事先约定制度。建立制度最好应该和群员一起约定才能遵守，第二首犯要有提醒，第三再犯再严格按制度执行。

这样操作就比较容易得到群员的认同，当然对于发垃圾广告的，也要做一个甄别，特别是 QQ 群，发垃圾广告未必是本人意愿，只是他的 QQ 中毒了。

群员有一个大问题就是有人爱发广告，不让他发广告也为难，因为毕竟有利益驱动，传统做法是先征得群主同意，微信群里有一个非常好的操作方法解决这个问题，谁要发广告可以，先发一个红包给大家。

一个群除了为了激发活跃度，避免刷广告建立规范，还应该培养群员养成一些好的习惯，包括沟通和交流规范，我个人设计了一个沟通规范，可以供大家参考：

A、日常交流过程中，有问题先 baidu 或 google 一下是最好的方法。如果无法解决，和大家一起探讨，也不要认为群员帮你解决问题是理所当然的义务。

B、所有成员请勿未经群管许可发布广告。

C、要学会聆听，在其他成员没有完全表述完观点之前，请不要插话刷屏，或是故意打断其他成员的发言。

D、可以质疑别人的观点，但最好拿出你的理由。

E、讨论问题的过程中有不同观点可以争论，但不得对其他成员进行人身攻击，或是恶意捣乱。

F、我还有一条有趣的群规：**一次发言不得少于十个字**。只要坚持这条群规，群的发言质量会大大提高。

3.7 群规和群文化建设分享案例之一

秋叶点评：这是一个微信群规，在微信群里发布是低效的，因为内容太长。更适合做一个网页链接，请别人在加入群之前通读一遍，觉得符合自己的期待再进入。

顺便说一下，这个群目前的状态是成立三个月不到，活跃度一般。

冻主公告：我们要提倡一种打赏文化，打赏对群有贡献的发小。如果你觉得你从群里面受益啦，请表达你的爱！爱，请用钱表达。请直接打赏给你认为该赞美的发小；收到红包的发小们在群里面显摆一下，你的显摆是做善事的，鼓励正能量！这才是真的慈善和公益。请大家按照这个游戏开始！看看我们这个群，大家是否有爱心！表示爱心的人，必须得到公布和表扬。最近的发小们；不少人对群的内容有好贡献；请打赏他们！打赏是一种爱心，看看谁有爱心？请带头树立打赏文化，马上给群里面提供好言论和信息的发小们打赏吧！大家的心理都会记录这样的善举的。请公开发红包给你认为群里面经常说的最好的人，公开表达您的爱！这一切的一切，都是为了爱！

执政方案：为洞友服务，做两件事情：

- 1、推进仪式化洞友自我介绍，增强洞友间关系；
- 2、推动更多微讲座。除了洞友讲座，我会从学术圈找一些老师来讲，也欢迎大家推荐。
3. 当洞友互相了解后，可以自组织兴趣小组，发起专题讨论，也排入群活动日程表。

需要的配合：

- 1、群秘书处，搜集报名，发布管理群活动日程；整理洞友自我介绍和微讲座。通过打赏向秘书处志愿者支付报酬。
- 2、需要洞主配合，临时邀约讲座老师，讲完后让老师退群。以后严格入群审核。

成都发现与洞见群的公告：本群昨晚召开志愿者会议，会议参加者值得赞美！会议确定以下事项：

（1）宋 XX 为第一任群主，任期到十月底，同时王 XX 为联合群主，协助和补充宋 XX 的时间不足、思维不足。王 XX 为第二任群主，李 XX 为联合群主。第三任群主为王 XX。群主任期三个月，联合任期六个月。

（2）以下人员出任各专业委员会主任：A、韩 XX 为体育委员会主任，负责各种体育活动组织；B、唐 XX 律师为自驾游委员会主任；C、唐 XX 律师为规则委员会主任，负责整理群已经有的各种规则，负责起草规则草案，交群管理委员会讨论发表。D：王 XX 为娱乐活动委员会主任，负责组织各种线下和线上娱乐活动。E：王 XX、快递哥李 XX 和“活动家”王 XX 为讲座委员会联合主任，负责组织各种微信讲座；F：快递哥、李 XX 王 XX 等为群内讨论的引领者和激活者；G：王 XX 为演出活动委员会主任；I：芸芸、王 XX 为群的秘书；负责行政事物。还可以有更多秘书。以上各位任期到 2015 年 9 月 1 日。

（3）实验收会员年费费，每人每一年 365 元；聘请群专职秘书和副秘书长，专门组织各种活动和专业讲座。请大家自愿把会员年费交给王 XX。十月 31 之前交的年费为 365 元，年费有效期到 2015 年 12 月 31 日；以后迟交的，按照自 2014 年 11 日起计算，每天单数利息百分之二涨价。自愿退出，退出时候，按照退出之日起离 2015 年 12 月 31 日的天数计算每日会员费余额退还余额。计算会员费日子自 2015 年 1 月 1 日起。

（4）群秘书负责整理和记录群的各种公告、各种规则、各种制度，各种有效信息。

（5）欢迎各种行业的人士加入移动互联网。

（6）群讲不定期开展各种项目的 DEMO 秀。

（7）群为发小们提供各种互联网投资、就业、学习和合作机会。

群成员的发展

1、发展目标

为了增加群的多样性，每一位成员都有义务推荐你认为符合群的规则和价值取向的人士，来加入我们洞见群，入群的人需要提交一个简短的介绍给群主。北京“发现与洞见”群建设规模目标是 500 人。

2、邀请成员

(1) 工程师、产品经理、互联网营销等互联网圈人员是我们的主力人群，同时关注互联网的传统媒体人员、公共关系人员，其他实业界也可以邀请一部分。

(2) 知名互联网公司、科技公司里面的“白骨精”(白领、骨干、精英)，他们一般都非常有见解，敢于发表意见。

(3) 投资界的人士，他们会是我们创业和创业发展时期最重要的伙伴；

(4) 互联网界的大咖；

(5) 尤其欢迎从事互联网的美女、女汉子，她们有理性有激情；

(邀请人员主要以在北京为主，符合要求的其他地方优秀人士也可以邀请加入)

3.8 群规和群文化建设分享案例之二

秋叶点评：这是一个微信群规，优点是微信群对主题分享的规定说得清楚简明，缺点是规则太复杂，比如微信刷屏一多，后发言的群友很难知道自己是今天第几个发言的。又比如在线上主题交流里面又告诉大家可以组织线下交流，我个人的建议是在每次主题活动结束，问问有没有人想组织线下交流，然后提供格式发言即可。

顺便说一下，这个群目前的状态是成立四个月不到，群主主动退出。

【群友须知】这个群的朋友，都是与 XX 有过面对面交流的。把大家聚在这个群里，不是要干什么大事，只是希望大家能彼此结缘。

考虑到现在各种群很多，本群不想雷同，不想让大家精神分裂。

暂行群规与注意事项：

1、每天只定一个主题交流（可向群主推荐主题），愿意说的说。不愿意说的旁观。设两名主题主持人（毛遂自荐型）。

2、每天可以有 10 位朋友做自我介绍（形式不限），请自我介绍的朋友自觉加上“我是今天第几位自我介绍者”，介绍格式可以参考“XX 沙龙经典五问”

3、XX 是倡导城市小型聚会文化的，凡有小型聚会信息，请私信发给 XX，格式“聚会主题+时间+大致地点+@本人群昵称”，由 XX 统一发出。

4、无谓的问好与图片，各种与当天主题无关的链接、图片、文字，请发到别的群里，这里不欢迎。红包则是欢迎的，来者不拒。

5、我们的生活与广告密不可分，但若所发内容被群友投诉，群内 8 人以上认为是广告骚扰的，请发布者当天在群内派发不低于 50 元红包一次。（别告诉我你没看见）

群是小事，却可见诸位为人处事，勿以群小而乱为哦。

3.9 群规和群文化建设分享案例之三

秋叶点评：这还是一个微信群规，优点是照顾了想推广的朋友想法，对新入群的朋友提供标准化自我介绍模板，缺点是新来的朋友很多都没有注意到群规，需要时时提醒。

顺便说一下，这个群目前的状态是成立四个月不到，群内活跃度不错。

【XX 咖啡】社群不收费，只收【XX】相关的干货。在每次干货线上沙龙前，我们会选择性将贡献给本群干货最少的倒数 20 位朋友请出群外。

本群做 XX 咖啡活动交流、XX 探讨！为了能有好的交流环境：

- 1.修改你的群名:公司（项目）-姓名-区域，方便日后交流
- 2.欢迎介绍自己，你的过去现在未来；希望创艺咖啡为你做些什么？
- 3.每天 14:00-16:00 可发布公司、新项目、非 XX 咖啡官方活动，其他时间请付不低于 100 元的红包。违者第一次警告，第二次会踢 PP 噢！
- 4.分享链接附上您的推荐理由，无推荐理由=广告。分享的链接如果本人是主办方=广告，咋办见群规第 3 条噢！
- 5.23：30 后严禁发信息了，群规！

自我介绍的标准格式：

- 1、姓名：
- 2、职业：
- 3、星座：
- 4、我对咖啡的感觉是：
- 5、我期待的 XX 咖啡是：

Part4：群消亡的 5 大原因

一个众口难调的群很容易死亡，那么一个群死亡的原因有哪些呢？

第一个原因是缺乏有影响力或热心的群主或群管。

再好定位的群，没有人主动管理和维护，也是无法持续运营的，不可能去中心化，不可能完全自组织，只能解释为中心碎片化，组织网络化。

群主一个非常重要的工作就是要及时上网，关心每一个群员，特别是清楚混进群发垃

圾消息的人。如果一个群经常有人发垃圾消息，群管没有及时处理，马上这个群就会沦为死亡群。

第二个原因是群缺乏一个明确的定位。

很多群成立后往往快速拉入了很多人，结果偏离了群主最初建群的目的，整个群因为缺乏共同的话题和活动连接，就变成了一个灌水群。没有经常分享有价值的话题，时间长了群员就失望了，既然只能是工作的骚扰，不如退群，等待下一次冲动再入新群，如是循环。

如果在入群前群员能够告诉别人加入这个群的价值和交流机制，对群的生命力反而更好，但是现状是大量的人花费大量时间把自己认识的人纳入一个群，对于群的主题，定位，分享机制都没有通盘考虑，还真的以为有去中心化自组织奇迹呢？

没有定位的一个表现就是什么人都可以入群，结果一个群里又是大牛又是新手，把不同层次的人混在一起，认为这是所谓去中心化自组织，恰恰是把牛人给骚扰走的最佳方法。

第三个原因是群缺乏固定的活动形式。

一个有生命力的群，应该有一些固定的分享形式，这个分享机制可以存在的入群和后续分享阶段。

群分享形式	说明
入群阶段	比如邀约准入、审查准入、通报群规、编号改名、自我介绍、强制爆照等等
运营阶段	早起打卡、定期分享、定时聊天、抢红包

最受群欢迎的活动形式应该是定期分享模式。

一种常见的组织方式就是由群主提前协调群员，规划每周 1-2 个主题，邀请不同群员或者外来顾问分享，每次用 1-2 个小时，在约定的时间邀请群员一起交流讨论，聚焦特定主题，这样就有了“集体创作”的感觉。

这种分享模式要取得成效。关键在于三点：

1.要有人组织，提前公布话题，通知大家在线。

2.群员发言要有规定，避免对主讲者发言形成冲击。

3.分享后要有人总结归纳分享，布置作业，形成深度。

如果一个群规模超过 40 人，又没有一个固定的形式组织大家在一起，那么这个群的生命力很快就会衰退。固定的分享会让群员产生一种身份认同感，我在这个群，我是一个怎样的人。这种身份认同感也是群员愿意留下的重要理由。这种身份认同感消失的时候，群员很可能会选择退群。

不过一个群规模不超过 40 人，大家在一起理由可能因为兴趣相投，认同度高，愿意一块聊，不需要刻意限定分享形式。

特别要指出的是，**一个群在入群阶段设置的筛选和挑战门槛越高，这个群加入后流失率反而越低。**

比如有的群要求必须付费才能进入学习，反而群员更愿意遵守规则，维护学习秩序。

第四个原因是群主个性过于强势。

有一种群是因为群规模大了以后，群主为了管理群，往往制定了严格的群规，但是越是严格的群规越容易带来争议，因为很多人不喜欢一个网络组织还有太多的约束。

比如很多群主希望群里少一些闲聊，多一些干货，不要发和主题无关的话题，那么有

的群员会认为一个只聊专业话题的群没有趣味，不认同这样的规矩，他们认为应该有一些轻松活泼的内容活跃气氛。

大部分群主是认可群应该可以轻松活泼一些的，但也有一个度的问题，群规模越大，这个度的把握就越难，直到群不得不建立严格的约束。

一个群的群规形成，最好是经过群员的一致讨论才容易得到遵守，如果群主要推出强势群规，那么群主就必须比群员影响力等级高一个数量级，才能获得遵守群规的心理优势。

第五个原因是群员没有经常更新。

也有人认为如果一个群人员长期没有更新，那么这个群就是走向死亡的开始。这种观察也是有道理的，任何组织都需要经常换血，没有新血注入，群往往会沉寂。

新人的进入会给群带来新的冲击力，也带来新的活力。

以上五个原因基本可以概括了正常群消亡的原因。一旦一个群进入消亡期，很多的群主和群员认为大部分群对自己是个鸡肋，就会选择退群或者解散群。但也有一些人会再去加入一个新的“好”群或选择创建一个新群。

也有一种情况是群员也不退群，继续留在这个群里，他会看一看这个群能不能给他带来价值，如果观察一段时间以后，这个群完全不能给他带来想要的东西，他就会在这个里面捣乱（发一通广告信息），因为他已经不在乎会不会被踢出这个群，发一些广告也许还能拿回一点沉淀的时间成本。

Part5：如何利用社群做推广？

5.1 有能力自己建群

对于有能力建群的人，做推广的形式和内容就非常多。但是首先要记住一点，**社群是需要领袖的，而不是所谓去中心化的。**

所谓去中心化自组织是一个很美的概念，作为个体或者小团队生存是可以的，但是作为一个大社群运营，没有一个精神领袖是很难的。比方说逻辑思维，如果罗胖一年不管事，也不说话，这个社群还会存在吗？

那么对于企业而言，做一个社群是很困难的，因为精神领袖很难是企业，必须是人。但是企业可以结合自己的产品找到产品发烧级玩家，让这样的玩家成为自己运营的社群里面的精神领袖，就可以完成社群领袖的培养。

说白了，未来的社群运营不一定需要明星代言人，而是需要和我一样喜欢某种产品，但是能把产品玩到极致有个性的人。

还有一种可能，你把产品玩到极致了，产品自然也是社群的代言人，但能把产品做到这种境界的企业太少了，能长期坚持做到的就更难了。比如小米，开始就是这样做的，但是小米规模做大后，什么产品线都要做，就很难让产品成为社群的精神标志了。

第二点要记住**这个社群必须有一个共同的爱好。**

如果一个社群没有共同的爱好，只不过是把大家拼凑在一起，是不存在社群联系的。比如逻辑思维联结大家的爱好是阅读，万能的大熊联结大家的爱好是电商赚钱，而我联结大家的爱好是愿意参与学习，没有这个共同的爱好，是很难找到同质的人。

第三点要**先能提供稳定的服务输出。**

好的社群一定能给群员提供一种稳定的服务输出，比如罗胖坚持每天一条语音，大熊坚持定期干货分享，秋叶有课程、动手实践、干货分享等等。

如果社群的精神领袖不能提供干货输出，社群的联结纽带也就会分崩离析。

如果你的社群满足如上条件，那么你就可以考虑社群推广。

推广的模式无非如下几种：

- 1、通过干货分享推广自己的产品服务，引导购买，比如秋叶群内让老师介绍 Excel 干货知识，有兴趣的朋友可以去购买课程学习更多；
- 2、组织群员一起参加某个新媒体活动，借助群体的力量让第三方市场付费，比如逻辑思维组织会员吃霸王餐，就是展示能量的一种方式；
- 3、组织群员购买会员服务。这里可以让免费群员试听一次课程，然后加入付费会员，

也可以让付费会员中一部分交更多钱成为高级会员。对于高级会员而言，付更高的费用是一种快速鉴定人脉质量的方式。

5.2 没有自己的群

有些朋友建立了一定规模的群，却没有能量产生价值。对于有干货和产品的人而言，这样的大群也是有商业潜力的。

这里面的需求转换是怎样完成的呢？

这样的大群往往发现保持群活跃度要靠分享，而创始人自己又很难源源不断产生干货分享，也没有时间和精力，就需要组织其它的人来帮助分享。

如果你有干货，也有产品，就可以主动参与这样的群分享，通过分享让大家熟悉和了解你，在最后巧妙引出你有更多服务，完成导购。

但是要这样做，就得注意，必须在话题诱发出大家的兴趣情况下，才能推出你的干货内容，在人群中借助群体兴奋度完成这种导购效率会非常高。

秋叶在参加灵机一动新媒体训练营时，在 600 人 QQ 群分享，在线大概 400 人，分享完《微信运营》干货后学员很认可，纷纷表示想喝秋叶老师学更多，于是秋叶就提供了一个新群号，让大家加入《和秋叶一起学职场技能》的内测，这个课程内测是需要学员付费参加的。

当天晚上就有 260 人加入新群，而且在秋叶反复提醒不要冲动购买，并放了三天，提供一个冷静期后，还是有超过 180 人购买了《和秋叶一起学职场技能》课程，当时每门课程内测价格是 99 元。

秋叶并不看重这一次收入，而是看重真正获得了一批大学生精准用户，而且他们对秋叶并没有长期深度认同，如果课程不好，我又是收钱内测，会马上粉转黑，如果课程经受住检验，肯定大有希望爆款。最后结果是课程很受欢迎。这次群逆向推广非常成功。

Part6：秋夜青语大学生群完整运营案例分享

6.1 建群背景

2014 年 12 月 23 日晚上 21 点 30 分秋叶大叔通过微信“幻方秋夜青语”征集小伙伴一起加入在线 QQ 群，一共成立了 3 个群，每个群上限 500 人，到 2014 年 12 月 24 日晚上 21 点，两个群人数已满，停止加入，第三个群也达到了 400 人，秋叶大叔放开三个群禁言权限，引导三个群做了一次平安夜的思考。

2014 年 12 月 23 日 青语群建立，核心管理团队小群也同步成立

2014 年 12 月 24 日 青语群第一次分享（秋叶·制定第一、二条群规）

2014 年 12 月 27 日 青语群第二次分享（小万·备考期末的方法）

2014 年 12 月 31 日 青语群第三次分享（秋叶·一句话总结你的 2014 年，期待你的 2015 年）

2014 年 01 月 04 日 青语群第四次分享（小万·制定你的 2015 年计划+制定第三条群规）

2015 年 01 月 07 日 青语群第五次分享（黄琳·新的一年，自我管理从手机 APP 开始）

2015 年 01 月 10 日 青语群第六次分享（小吴·一个全国性调研的进阶之路）

2015 年 01 月 14 日 青语群第七次分享（三水·说说你的拖延症）

2015 年 01 月 17 日 青语群第八次分享（黄琳·聊聊自己做过感觉最有毅力的事）

2015 年 01 月 24 日 青语群第九次分享（子墨·那些年我们爱过的电影）

2015 年 01 月 28 日 青语群第十次分享（芷涵·谈谈微信广告）

2015 年 01 月 31 日 青语群第十一次分享（小万·效率提升从桌面整理开始）

2015 年 02 月 04 日 青语群第十二次分享（张昊·任性，我该如何与你相处）

2015 年 02 月 07 日 青语群第十三次分享（范恬宇·那些年，我们的同学会）

2015 年 02 月 11 日 青语群第十四次分享（宇枫·寒假都做了什么事情）

6.2 建群过程回放

2014 年 12 月 23 日上午 9 点，秋大安排小万管家建三个 500 人群，想想为什么是建三个 500 人群，而不是 1000 人群或者 2000 人群？

1、500 人群不需要会员账户；

2、你必须预见到 1000 人群和 2000 人群刷屏的后果；

3、经过调教的群，如果运营得好，可以再付费升级，否则就地解散。三个群可以分散风险，万一垮掉两个群，还有一个群能生存下来，当然，也许是都死掉。

2014 年 12 月 23 日上午 11 点，秋大安排小万管家通知相关老师和小助手先入群，并准备配人手编号。

想想为什么要搞入群编号？——一个社群的归属感，需要一点点仪式感，编号就是一种建立归属感的心理暗示。

2014 年 12 月 23 日晚上 21 点 30 分，秋大推送微信。

想想为什么是这个时间推送？——大学生活跃的时间段即将开始了，晚上这个时间我们不上班，也有足够时间观察和响应。

2014 年 12 月 23 日晚上 21 点 31 分，开始响应加群申请。并设置入群禁言提示

想想秋大为什么要预告禁言的安排？——不禁言，入群的新人会不断发没有意义的“你好”扰民一天，不提示要禁言，他们会因为进来不能说话而失望，很多人的悲剧是如果不冒泡刷刷存在感，他就真的找不到存在感。

2014 年 12 月 23 日晚上 11 点 15 分，秋大在禁言群内发布了第一条通告：

目测到 12 点钟，1 群就快满了，明天开启填充 2 群模式，为了避免大家各种提问，我们无法响应，今晚禁言。

想想，秋大为什么要提醒？——你要想到鉴于网络时代的刷屏阅读模式，不是每个人都看到你的禁言通知。

2014 年 12 月 24 日晚上 9 点，秋大主持了第一次分享，先放开导致刷屏泛滥，在大家纷纷表示抱怨的情况下，秋叶引导大家共同得出了两条群规：

想想秋大为什么第一次亲自主持分享？为什么允许大家刷屏先乱后治，为什么要通过大家自己认识得到共同认可的群规？——第一、如果不是秋叶分享，就不会有认同感，这个群大家是冲秋叶来的，必须正主出面，第二如果不是正主出面，在后期引导大家时也缺乏权威。当然如果一开始不允许刷屏给大家带来极度负面的体验，秋叶也无法用事实说服大家尊重平时禁言，交流时必须发言在十个字以上的群规。

而且秋叶在分享后提出五个问题

- 今晚群放开后出现了什么事情？
- 秋大是否预见了一些事情？
- 秋大如何应对这件事情？
- 最后得到了什么结果？
- 你们从中学到了什么？

秋叶在提问最后还说，如果你们有心，就写好总结发微博@秋叶 吧，有心人永远是少数。

但是感谢这些有心的孩子，在他们的记录和建议下，我们得以很快完成了后面这些干货分享文章，这就是群体学习过程中互相激发出来的共同进化智慧。

但是反过来，如何任由一个群自由放任，那就是乌合之众——想想，管理一个松散的网络群比管理一个有纪律约束的组织，本质上更难。

2014 年 12 月 25 日开始，秋叶就要求小万对群管理过程做全文记录和总结。

想想秋大为什么要求小万做记录？——如果没有总结记录，很多经验会流失，不会被后来者学习和继承。

群管小万在秋叶指导下写的相关总结：

如何三步导出 QQ 群成员名单：<http://weibo.com/2918284221/BEfK2xTHs>

如何组织一场高质量的主题讨论：<http://weibo.com/2918284221/BEap6b8GQ>

如何在不到 3 小时内将信息准确无误给 300 人：

<http://weibo.com/2918284221/BDyO54OK4>

我从管理 QQ 群学到的那些事：<http://weibo.com/2918284221/BCAK01bI3>

2014 年 12 月 31 日开始，秋叶开始要求小万尝试独立做群分享，并全文记录和总结。

想想秋大为什么第一次安排小万分享？——第一当然是不熟不做，小万已经通过记录和总结了解很多秋大的运营手法，这是言传身教；第二秋大要看看一个群离开了自己的主导能否快速复制能力给小伙伴。

2014 年 1 月 4 日到 2 月 11 号，秋叶开始让小万等小伙伴加入做群分享，并全文记录和总结。

想想秋大为什么逐步安排不同小伙伴分享？——第一是进一步测试分享的方法是否可以复制；第二也是开始为后续的社群运营储备人才。

6.3 新人如何组织一场有效的 QQ 群分享

如果让你做一期主持人，组织群分享，你会怎么进行准备？对于整个过程的控场能否把握的很好？对于群分享中出现的一些意外情况，又该怎么做？如果对于这些你心里都没谱，那就请耐心等待往下看。

一、分享准备时

一旦 QQ 群超过 2 个，就需要建立内部管理组，并在 QQ 群中挖掘新人加入管理组，逐步培养。本文是建立在有管理组、组织者为新人的基础上。

Who

1、组织者：如果现在有人提出一个好的话题，并且有自己的想法，一般来说就由这个人担任本期的分享组织者。想锻炼自己？那就积极点。如果一直做围观者，那就不要怪别人总是不给你机会。

2、配合人：一个管理组走向成熟的标志，就是能够让新人尝试主持，并形成自己的风格。但考虑到新人第一次主持，多大没经验，因此在新人进行主持的过程中，需要一个较为有经验的人全程配合，一旦出现意外情况可以及时帮忙。这个需要提前联系有时间的人到时候帮忙。

What

1、话题：为什么把话题放在第一个？那是因为每一场讨论的流程可以固定，但最难的往往是话题的确定。巧妇难为无米之炊，一个好话题，基本决定了这场讨论能否活跃。所以在确定话题的过程中，需要遵守几个原则：

a.话题不能太大、太沉重，要简单易讨论，可以随时参与。推荐好诗，好歌，好文章，都是好办法。

b.有种经验叫：让大家分享好事积极，分享坏事不积极。所以设计话题的时候可以多考虑让大家分享经验之类的，至于说自己做过的不好的事情，要尽量避免，否则参与提很难提高。

c.话题设计有情景感、参与感，如果是学员经历过的事情，就会比较积极参与讨论。有一期的话题是谈到备考期末的方法，学员的参与就非常积极。

d.话题结合热点话题，有一期话题是结合微信朋友圈投放广告的，这一期就特别活跃。

f.能调动大家的能动性，可以考虑下【你的故事大家听，你的烦恼大家帮，你的作品大家顶】之类的。

g.对于大家没有背景沟通的问题，尽量用封闭式提问；如果是大家耳熟能详的话题，则可以采用开放式提问。不同类型的话题区分提问方式，也可以让学员迅速找到回答的方向。

h.只围绕一个细节深入讨论，具体的话题更容易展开回答。

i.考虑话题的分享时段。有的好话题，讨论的时间不对，也会导致反应平淡。比如之前的整理话题分享，现在是放假时间就不太合适，如果是在开学的时候，或者临近考试的时候，大家就会意识到整理的重要性。

2、预告：确定好话题之后，接下来就是写预告，通知 QQ 群我们要进行一场分享啦！那么，预告又需要包括什么东西呢？如下为芷涵主持时的预告，简单修改下就可以应用。

大家好！我是小涵~首批朋友圈广告的到来引发了热烈讨论和刷屏效应，所以这期我们将讨论微信广告！

这一期的主题分享预告: #谈谈微信广告#

1.你收到了什么微信广告

2.你身边的人收到了什么广告？

3.你从这次微信广告里学了什么？

群开放时间为：周三 9:30-11:00。

期待大家来交流哦~ 另外，欢迎大家对明晚的交流过程进行记录、总结、分享；也欢迎大家思考和学习青语群的主题交流过程中的引导、管理和历程安排。

3、互动稿：考虑到新人在之前可能没有太多群分享的经验，所以需要提前设想在分享的不同过程中应该说什么话，并写下来，发到管理组让大家帮忙看看提意见，在这个过程中也可以让自己心里更有底。而互动稿一般需要包括：

a.开场白：一般就是预告，在开场之前再重新发一次。

b.过渡阶段（几个讨论问题之间的过渡阶段）：需要想想怎么说，才可以让大家及时结束上一个问题的讨论，进入下一个问题的分享。并且在提醒要开始讨论下一个问题时，也要稍微总结下上一个问题，这样的过渡会更自然一些。此处还需要附上你对几个讨论问题的看法。组织者的发言也可以提高学员积极性。

c.有人在和主题无关的刷屏时：允许适当的刷屏，但一旦开始有变多的趋势，需要想想如何委婉的提醒。

d.有人观点和楼上重复时：这样也需要提前想好如何提醒学员，注意语言不要太过生硬，尽量委婉。

f.诱导互动：不管是哪种分享模式，都有可能出现冷场的情况，所以话题主持人都要提前设置互动诱导点，而且要适当留点耐心等别人敲字，很多人是手机在线，打字不会太快。

g.结尾：对本次讨论做一个总结，并顺势引导学员进行记录、分享。下面是模板。

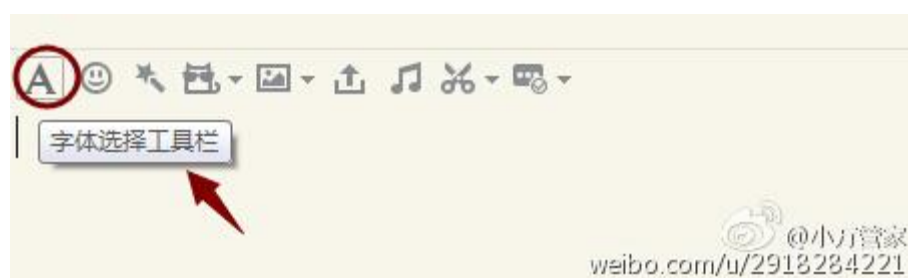
今天的分享就要接近尾声了 大家都很积极的思考了呢~分分钟都在涨姿势的节奏啊！我相信就算是来不及冒泡的同学看见大家的思考也一定会收获颇丰的。如果你觉得还意犹未尽的话，你可以根据我们之前的讨论找童鞋小窗哦~

另外，欢迎大家对讨论过程中出现的好的故事、疑问、观点等进行记录、总结、分享哦

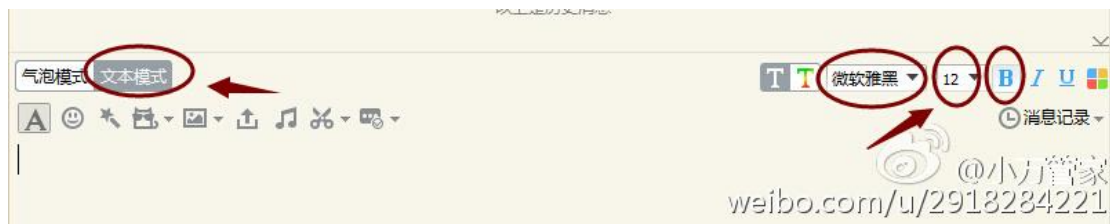
4、聊天字体准备：在进行聊天字体的修改之前，你的字体是这样的。



a.打开群对话框，单击选择【字体选择工具栏】。



b.将字体模式切换为【文本模式】，字体选择为【微软雅黑】，字号【12】，选择加粗标志【B】。



c.将字体的颜色切换为【红色】。



这时候你再打几个字，你会发现你的字体变成了这样。那就说明你已经修改成功了！



而为什么要这么大费周章的修改聊天字体呢？原因如下：

1、可以起到清晰易辨认的效果。大红色加粗的字体可以让你在一堆各种不同的字体中显得较为醒目，方便学员看你发布的内容。

2、后期易收集记录。如果需要对后期主持的整个发言流程进行总结，大红色加粗的字体可以让你迅速找到自己的发言内容，这样收集起来就非常快。

4、模拟整场主持。新人第一次主持，难免会紧张。这个时候就可以去看看前几期一些主持较好的讨论，自己在头脑模拟场景，想想在各个阶段、各种情况下应该怎么说，多准备几种方案。

When

1、预告时间。确定好了讨论的主题，并写好预告之后，接下来就是发布预告，告诉学员什么时间点来参加讨论。一般需要进行三次预告。前一天晚上的 9 : :0-11:00、第二天中午的 12:00-13:00、讨论开始前的一个小时，这三个时间段是经过摸索比较合适的通知时间。

2、讨论的时间段。假如确定好讨论的时间，组织者就需要提前排出时间，避免因为有事没法组织讨论。

3、不同问题的讨论时间。一般来说每个问题的讨论时间为半个小时，不过看情况，如果讨论很热烈，就可以适当延长每个问题的讨论时间。如果上个问题反应较为冷淡，则可以减少时间，提早进入下一个问题的讨论。

二、分享进行时

1、基本过程（开头、结尾、问题讨论）：已经做了充足的准备，基本接下来的整场讨论就可以按照互动稿上面的内容进行，不过也需要注意看情况进行适当变动。一个问题大概讨论是 30-40 分钟，可以看情况进行适当的延长或者缩短。

2、诱导互动：a.如果发现缺乏互动，需要赶紧安排几个人赶紧热场，很多时候需要有人开场带一下，带动一下就容易进入气氛了。

b.可以将较好的发言分享到其他群，让其他人学习学习，分享的格式为：

这个是青语 1 群@XXX，他的发言不错，大家看看

XXXXX（学员发言内容）

XXXXX（可以是对观点的简要评价、思路的扩散、或者鼓励大家发言的话）

由于是 3 个群的讨论同时进行，会有大量的发言出现，这时候需要提前锻炼自己**快速阅读**的

能力，能够在一堆的发言中快速分辨出好的发言，并分享到其他群。

3、禁言。在结束上一个问题，进入下一个问题时，或者有重要的事情要通知时，就需要及时开启禁言，避免因过度刷屏而导致你的发言被淹没。禁言的设置 在群对话框的右边，如图 所示位置，点击禁言图标，就可以开启禁言。如果需要关闭禁言，再次点击即可。



三、分享结束时

1、对本次分享学员的发言进行汇总。基本格式如下：

标题（第 X 期分享·讨论主题）

分享组织者：XXX

分享时间：X 年 X 月 X 日 XX：00-XX：00

分享内容：

一、问题一：XXXXXXXX

青语 1 群

XY001@XXX XXXXXXXX（此处为发言内容）

青语 2 群

XXXX

二、问题二：XXXXXXXX

青语 1 群

XXXX

青语 2 群

XXXX

汇总完内容之后，可以修改下汇总文档的标题，至于标题命名的格式、是第几次分享可以看看群共享已经上传的文件，做到和前面的分享同步进行。确认无误，就上传到群共享，同时在群里发布通知，告诉大家分享的内容已经整理上传，来不及赶上讨论的人可以下载看看。

2、对本次组织进行总结。如果整场分享很成功，是为什么？如果气氛冷清了，又是为什么？应该怎么去改进？总结完之后，并发到管理组和大家一起分享，一方面让大家提意见，另一方面在这个总结的过程也可以看到自己的优势或者不足，为下一次的主持积累经验。

2014 年 12 月 27 日晚上 9 点，秋叶就要求小万不要模仿过去在和秋叶一起学 PPT 学员群干货分享模式，而是准备话题分享模式。

想想秋大为什么要求小万做分享？——第一小万有过两次在“和秋叶一起学 PPT”学员群做干货分享的经历，不是完全没有群分享的经验。第二小万大四，正好没有课，有时间准备分享。第三小万在秋叶培养下，有良好记录和总结的习惯，用她做分享可以很好总结经验。

想想秋大为什么要求小万做话题分享？——青语群的成员都是大学生，他们更愿意参与话题分享刷存在感，而且通过有质量发言也可以培养他们的思考能力。而“和秋叶一起学 PPT”群员都是学员，他们天然愿意接受更多的干货学习，当然在运营后期，学员群也可以增加话题分享。小万做的分享积累也是为了学员群实施做运营积累，我们绝不拿学员冒险做实验。

Part7：秋夜青语大学生群十四次群分享记录

如何阅读这十四次群分享？

- 1、请思考第一次群分享秋大到底是如何在半小时内搞定三个群的秩序的？
- 2、请思考秋大是如何循序渐进培养小伙伴具备主持能力的？
- 3、请思考秋大分享的话题是如何选择的？哪些成功哪些可能不会太成功？
- 4、请思考小伙伴是如何设置引导交流的话题讨论的？
- 5、小伙伴做的第六次分享、第十次、第十一次，第十二次，第十三次，第十四次分享里的回顾很多干货经验，值得细看。

2014年12月24日 青语群第一次分享

【主持人】秋叶

【成果】确定第一条群规：每次发言不得低于十个字，不许语音。

【回放】

2014年12月24日上午10点30分，秋大在禁言群内发布了第二条通告：

【通报】后宫团邀约令发布12小时后，目前1群478人，接近我们设定上限480人，预留20人，2群368人，3群94人。感谢大家信任，你们太给力了，我们今晚会根据加入情况确定是否开放禁言，目前我和助手们都有工作或学习任务，只能业余编号，大家耐心等。但今晚我会给大家第一个惊喜挑战。期待吧。

——想想，秋大为什么要发进度通告？——1、通过通告带来口碑效应，尽快填满三个群；2、不是每个人都会上线，通过通报激活一些人晚上上线；3、编号是无法加速的事情，也不适合多人配合，会乱，所以要提前安抚一些缺乏耐心的人；4、后来你们都知道了，所谓挑战就是如何管住你们的嘴。顺便说一下，秋大发现1群人数到了上线，在微信后台调整了关键词自动回复，提示1群已满，只能加2群和3群，优先2群，类似的动作在2群达到460人后，秋大又调整了一次关键词自动回复。

2014年12月24日上午11点10分，秋大在禁言群内发布了第三条通告：

【通报】等待群第一次活动时间可以干嘛？——如果你从来没有去过青语私房话，请了解一下这里，很多孩子在里面互相分享彼此的苦恼和感受，有空速点：
http://m.wsq.qq.com/262942995?_wv=1

——显然这条通报被大家忽略了——这充分说明网络时代的交流特点，大家只关心自己的表达，从来不认真看别人的提示。

2014 年 12 月 24 日晚上 20 点 10 分，秋大在禁言群内发布了第四条通告：

大家好，我是秋叶，首先我代表各位大叔大婶后宫的妹子们欢迎大家加入青语群，特别是今晚这个特别的日子——平安夜，大家都能进入青语群，信任大叔我，我在此谢谢大家。

另外关于群的编号需要时间，我们的小伙伴会利用业余时间逐步排好。

我既然敢建群，自然对群管理有的是办法，也想好了我准备先怎样运营这三个群。

但是我决定先温柔地，让你们先发言，让你们自己感受一下所谓的互联网思维——去中心化（首先就去掉大叔指挥），自组织（我先相信你们好了）会是怎样的结果。

今晚我会放开禁言，让大家自由交流，在自由交流之前，我也请大家思考 3 个问题：

1、500 个人的群你们真的要自由交流，想说话就说话吗？被刷屏的体验，你懂的...

2、你们加群的目的是什么？是认识朋友？还是可以直接找大叔提问？——如果接近大叔只是为了可以更方便向他提问，请问大叔如何响应这么多孩子呢？

3、如果这个群变成怎样，你就会失望，并不愿意留下？

这就是我在平安夜给大家的思考题，现在我放开禁言，你们自己想怎样发言就怎样发言，如果你们觉得受不了了，也找不到交集，那就听我的安排好不好？

放心，我的安排肯定是鼓励大家用自己的头脑去学会独立思考，而不是崇拜我，那有什么意思，还不如推倒我！

顺便说一下，今晚开放禁言的时间是，21 点~22 点 30 分，我全场奉陪大家。

——想想秋大为什么要提前 50 分钟发这条通报？——显然我想引导一下大家冷静思考入群的目的，入群后不要刷屏，但显然我失败了，因为.....

2014 年 12 月 24 日晚上 20 点 58 分，平安夜，三个群同时开放禁言，马上出现大量刷屏。

有小伙伴分析尽管大叔提示过，大家刷屏的主要原因：

- 1.过于兴奋而忘记大叔的解除禁言前提
- 2.部分人并没有看到前提通知
- 3.一些人注意到前提，但没有控制局面的能力

小伙伴还说其实很多人都在旁观，看发展趋势，但是刷屏这种事情实际上十几个活跃的人就能轻易做到。基数大，刷屏人数就会相应增加。若不是禁言，刷屏会像雪球越滚越大，就像我曾经待过的一个群，就算有人退出，但是只要刷屏的人熟悉了，每个人都在空闲时段刷屏，那这一天整天都不会冷群。

但秋大已经预见了一些事情——当然，我是对付刷屏最有经验的人之一，我怎么可能没有注意到这些事情？

秋大如何应对这件事情？

下面看看小伙伴群员 [流烟雾](#) 的记录

为我记录的事件还原经过，我有删改补充。

小伙伴点评：

第一阶段，当大家突然刷屏，只用了三分钟，就有人开始受不了呼吁禁言的时候，秋大只是简单提醒大家，并不过多解释。类似于平地一声雷....

[LS001@秋叶\(44691732\)](#) 21:01:34

你们记得我的问题吗？

小伙伴点评：

有人马上开始响应复制粘贴大叔刚开始的解除禁言的提示，希望能让大家仔细看提示，但瞬间复制的提示就被刷屏湮没了。

秋叶大叔开始冒泡解释，先安抚大家，拉回旁观人的心，让旁观者不至于因刷屏烦和看不到

价值而提前离开。

LS001@秋叶(44691732) 下午 9:06:25

今晚让你们自己刷够，不刷够，你们是不会服我的管理的。

小伙伴点评：

实际上，我觉得刷屏本来就是大叔预设方案的情形之一，是个“反温柔”的坑。

而之后抛出的 3 个问题，也让想思考的人，开始思考。当然，刷屏肯定还会继续，只是速度会降低很多，在群员不断提升对刷屏的反感度时，大叔再次扔出准备好的提示表达对刷屏的反感.....

LS001@秋叶(44691732) 21:04:32

我既然敢建群，自然对群管理有的是办法，也想好了我准备先怎样运营这三个群。

但是我决定先温柔地，让你们先发言，让你们自己感受一下所谓的互联网思维——去中心化（首先就去掉大叔指挥），自组织（我先相信你们好了）会是怎样的结果。

今晚我会放开禁言，让大家自由交流，在自由交流之前，我也请大家思考 3 个问题：

- 1、500 个人的群你们真的要自由交流，想说话就说话吗？被刷屏的体验，你懂的...
- 2、你们加群的目的是什么？是认识朋友？还是可以直接找大叔提问？——如果接近大叔只是为了可以更方便向他提问，请问大叔如何响应这么多孩子呢？
- 3、如果这个群变成怎样，你就会失望，并不愿意留下？

这就是我在平安夜给大家的思考题，现在我放开禁言，你们自己想怎样发言就怎样发言，如果你们觉得受不了了，也找不到交集，那就听我的安排好不好？

放心，我的安排肯定是鼓励大家用自己的头脑去学会独立思考，而不是崇拜我，那有什么意思，还不如推倒我！

顺便说一下，今晚开放禁言的时间是，21 点~22 点 30 分，我全场奉陪大家。

今天平安夜，就让你们任性一次，但如果大家觉得刷屏受不了，就回复受不了，等下次，我来告诉你们我的玩法。

LS001@秋叶(44691732) 21:07:40

再说一遍：今晚让你们自己刷够，不刷够，你们是不会服我的管理的

小伙伴点评：

嗯....最后还要添油加醋的渲染一下....

这个时候大家开始同意大叔所说,然后大叔就露出真面目了。一方面幽默调侃接地气的让大家继续玩(还提主意)实际上是强调,群员的做法完全符合大叔的预想,而且隐喻的表示群员如果想要高质量的群,就要听大叔的。嗯,旁观的人们已经进一步信任大叔了.....

LS001@秋叶(44691732) 21:09:31

大家今晚可以玩爆照,我说实话,你们想讨论本群怎么搞的,都不可能的,直接刷到没边了

小伙伴点评:

大叔继续放任大家刷屏,印证自己的说法。旁观者更加信任大叔,刷屏的也知道这样不可能有组织有意识的管理群的时候,刷屏体验要进入尾声了。

大叔再次抛出前提,要规定游戏规则。其实这时候,真正群规没有出现,但是大家都开始不自觉跟着游戏走了。

大家好,我是秋叶,首先欢迎大家加入青语群,特别是今晚这个特别的日子——平安夜,大家都能进入青语群,信任大叔我,我在此谢谢大家。

我既然敢建群,自然对群管理有的是办法,也想好了我准备先怎样运营这三个群。

但是我决定先温柔地,让你们先发言,让你们自己感受一下所谓的互联网思维——去中心化(首先就去掉大叔指挥),自组织(我先相信你们好了)会是怎样的结果。

今晚我会放开禁言,让大家自由交流,在自由交流之前,我也请大家思考3个问题:

- 1、500 个人的群你们真的要自由交流,想说话就说话吗?被刷屏的体验,你懂的...
- 2、你们加群的目的是什么?是认识朋友?还是可以直接找大叔提问?——如果接近大叔只是为了可以更方便向他提问,请问大叔如何响应这么多孩子呢?
- 3、如果这个群变成怎样,你就会失望,并不愿意留下?

这就是我在平安夜给大家的思考题,现在我放开禁言,你们自己想怎样发言就怎样发言,如果你们觉得受不了了,也找不到交集,那就听我的安排好不好?

放心，我的安排肯定是鼓励大家用自己的头脑去学会独立思考，而不是崇拜我，那有什么意思，还不如推到我！

如果你们愿意遵守规则，其实也是尊重自己。

小伙伴点评：

秋大再次抛出提示之后，接下来才开始解释如何按照规则来玩。这是先礼后兵、先抑后扬的打法啊！——想想，为什么秋大要先让各位刷够屏？想想秋大为什么要反复刷提示？

当然，秋大的做法的确实是鼓励思考的好方法，只是提出方式不同，效果自然不同。最后就是，挑衅，男生自尊心。然后以平等的姿态、强者的口吻教训不懂事的小孩子...小孩子们自然就乖乖去思考了...

LS001@秋叶(44691732) 21:23:29

现在有两个选择：

- 1、继续疯狂发言，直到你们今晚手机电池刷爆
- 2、就我的问题认真组织语言，提出你的看法。

一个社群能否做好，不取决于我，而是取决于你准备做乌合之众，还是自律精英。

养成寡言的习惯，是成熟的开始。

话不在多，在于一句就是一句。

呵呵，就别呵呵了。

今晚，不管怎样，你们果然要任性，我放开。

但你们应该清楚，想成为让我看得起的人，你应该怎样做人做事。

小伙伴点评：

撂下狠话，大家乖了...但是持续没多久，本来大家水平都差不多，发着发着，信息重复，没有价值，自然就有反对声或者类似于维持秩序的声音出现，大叔开始安抚。

LS001@秋叶(44691732) 21:30:42

你们慢慢讨论，一句话都有一句话的质量，这才是社群

LS001@秋叶(44691732) 21:31:13

我先观察

小伙伴点评：

刷屏够了，旁观够了，大叔开始融入讨论，引导着大家进行最后的思考。指出事实，人们体验过的事实会比任何东西都有说服力。根据事实情况，跟着问题思考，摆出现实状况的困难点，指出特点，封锁后路（一对一），引正话题。

LS001@秋叶(44691732) 21:33:13

好，大家暂停一下

今晚你们已经学到很多了，想想我的管理手法，还有，我是如何瞬间让这个群进入良性管理状态的，能够管理 500 人群的人，并不多。

让我陪着你们玩，500 人群你们当然嫌大，最好一对一服务，但是你要先证明你值得我调教。

如果管理不是今晚我要聊的事情，今晚不合适

我只是让你们先认可群要有管理，怎么管，我自然有对策。

秋大开始在三个群里复制一些有深度的思考了

LS001@秋叶(44691732) 21:45:25

一个人的思维长度有时候可以从打字习惯反映出来，一个字一个字或者一个词语一个词语慢慢敲出来的习惯不一定好哦，大家可以尝试改变打字习惯，尽量想完整一句话之后全部敲出来。

赞

小伙伴点评：

最后，可以进入最后的管理了，现在群需要管理的共识是大家完全信服的，完全跟着走的，秋大突然扔出了一条最简单有效却有点出人意料的群规——用简单的方法实行群的质量提升。

LS001@秋叶(44691732) 21:47:46

好了，现在三个群全部安静了，进入有一定质量的交流状态了，要我告诉你们如何才能进入有质量的交流状态吗？

LS001@秋叶(44691732) 21:49:43

本群第一条规则：每次在群里说话不要低于 10 个字，不许用语音。

LS001@秋叶(44691732) 21:52:25

现在表决，是否同意本群第一条规则：每次在群里说话不要低于 10 个字，不许用语音。

本次表决可以用明白或+1 同意

如果发现别人违规，大家互相提醒，这样才能养成思考的习惯。

可以都表个态，今晚民主

我要人人表个态

最后总结...强制要求

LS001@秋叶(44691732) 21:56:36

好了，可以停止表态了，记住本群第一规则

每次发言不得低于十个字，不许语音。

小伙伴的看法：

这个群规必须合理，必须字少，必须不能引起大家反感。民主是要有的，所以同意+1，形成团结排比的力量，这次力量就远远大于个别人刷屏流里面喊“受不了”！秋大直观让大家看到了民意，也是减轻管理员强制管理的压力，营造一种民主表决通过群规的。

群规的通过在某种程度是民主的，但是一方面，有很多人实际上已经因为刷屏已经闪了，一方面也有人今天根本就没开 qq 没在群里，很重要的一方面是，其实投票时间很短，根本达不到 100 人表态，严格要求是不过半的，通过方式本身就不民主。而且加上中国人....跟风抱团...团结排比的力量（捂脸....），当然，我是同意这种心理上的民主，本来，要大家按照游戏规则玩，这样很实用合理。

最后的最后，就是总结，10 点到了，大叔在表明我在按照前提玩，所以你们也要跟着前提玩。这时候大家已经完全跟着走了....最后的作业也能丢出来了

LS001@秋叶(44691732) 22:02:13

好了，10 点了，如果没有特别的事情，我的建议是

今晚群放开后出现了什么事情？

秋大是否预见了一些事情？

秋大如何应对这件事情？

最后得到了什么结果？

你们从中学到了什么？

如果你们有心，就写好总结发微博@秋叶 吧。

现在我觉得可以提前禁言了。

下次我们再玩——想想管理一个群和管理一个组织本质其实更难。

有想法小窗 QQ 我

2014 年 12 月 27 日 青语群第二次分享

【主持人】小万

【主题】备考期末的方法

【内容】

- 1、期末考你都有哪些方法可以让你的复习更有效率？
- 2、也许你平时忙于参加各种活动，平时没有在课堂投入时间，你都有哪些方法让自己顺利通过期末考呢？

【回放】

LS003@小万(304226234) 21:24:07

经过童鞋们的反应，我们以后就固定在每周六晚上 9:00-10:00 为交流时间~请童鞋们提前准备答案，发言时记得格式为：1、_____ 2、_____

现在这段时间应该不少童鞋都在备考期末吧，这一期我们来聊聊关于期末考的一些问题。

- 1、期末考你都有哪些方法可以让你的复习更有效率？
- 2、也许你平时忙于参加各种活动，平时没有在课堂投入时间，你都有哪些方法让自己顺利通过期末考呢？

小伙伴点评：

确定好讨论主题和内容之后，需要提前一天发布在群里，给学员准备的时间。充足的准备，学员的发言会更积极。至于发布时间，为什么选择在晚上九点半呢？是因为在晚上 9:00-11:00 之间，这段时间大多数学员自习结束，或者参加活动结束，发布群消息也才会有更多的人看到。

LS003@小万(304226234) 12:00:09

今天晚上 9:00-10:00 为交流时间~请童鞋们提前准备答案，发言时记得格式为：1、
_____ 2、 _____

现在这段时间应该不少童鞋都在备考期末吧，这一期我们来聊聊关于期末考的一些问题。

- 1、期末考你都有哪些方法可以让你的复习更有效率？
- 2、也许你平时忙于参加各种活动，平时没有在课堂投入时间，你都有哪些方法让自己顺利通过期末考呢？

小伙伴点评：

为什么选择在中午十二点呢？这个时间点工作、学习都结束了，进入午饭时间，这时候刷手机消息的人比较多，发布消息可以达到提醒的效果。建议发布通知时间选择在中午 12:00-13:00。

LS003@小万(304226234) 20:16:24

今天晚上 9:00-10:00 为交流时间~请童鞋们提前准备答案，发言时记得格式为：1、
_____ 2、 _____

现在这段时间应该不少童鞋都在备考期末吧，这一期我们来聊聊关于期末考的一些问题。

- 1、期末考你都有哪些方法可以让你的复习更有效率？
- 2、也许你平时忙于参加各种活动，平时没有在课堂投入时间，你都有哪些方法让自己顺利通过期末考呢？

小伙伴点评：

这个发布的时间点其实不够好，如果是放在开场前再发布好一些，不然会给学员造成重复刷屏的感觉。

LS003@小万(304226234) 21:00:07

童鞋们~交流时间到，欢迎大家踊跃发言~~！

小伙伴点评：

开场管理员关闭禁言，同时发消息进行提醒，通知大家开始讨论。其他在忙的学员看到消息弹窗，也就知道讨论开始了。

LS003@小万(304226234) 21:05:55

大家的答案都很用心的，前几天也有童鞋私聊我，说他为了准备这个问题准备了一个半小时！还有其他童鞋有经验要分享的吗？

小伙伴点评：

对于学员的发言进行肯定，有利于促进学员的积极性。不过这个内容还不算好，可以改成【大家的答案都很用心！前几天就有童鞋私聊我，说他为了这个问题准备了一个半小时呢！其他童鞋可以也来说说自己的经验吗？】

LS003@小万(304226234) 21:09:15

大家可以就其他人的意见提一些自己的想法，还有备考期末困惑也可以说说哦，这样大家也可以帮帮忙

小伙伴点评：

在讨论过程中，可以让大家对于其他人的发言发表意见，形成互动，避免都是单纯的发言。不过这句话也得改改，【童鞋们可以就其他人的发言提一些自己的看法哦，还有备考期末的困惑也可以说说，让大家一起来帮帮忙吧！】

LS003@小万(304226234) 21:16:36

@XY416@山月不知心 说得对，文理科的复习方法确实是不一样，有困惑的童鞋可以看看其他人的回复，对症下药

小伙伴点评：

对学员的发言进行肯定，形成互动，还可以让学员感觉自己的发言被重视了，从而更积极参与。

LS006@三水(631081215) 21:20:58

大家有问题 可以先看看其他人的观点 避免重复

小伙伴点评：

管理员的提醒很及时，一旦发言的人多了，难免重复，这样提醒可以引导大家去看其他人之前的发言内容，也可以提高发言质量。

LS003@小万(304226234) 21:23:25

大家有问题的小窗我，我统一发在群里大家回答~

小伙伴点评：

当管理员提醒说可以在群里进行提问时，场面顿时有点混乱，不过当时的处理方法不够好，应该是提醒大家有问题可以提前私聊管理员，避免因为太多人提问而挤爆小窗影响群里的进度。如果这样说会比较好：【大家有问题可以提前小窗我，我统一发在群里让大家帮忙回答哦】

LS006@三水(631081215) 21:23:50

是的 大家请按发言格式来发言 也方便其他童鞋爬楼

小伙伴点评：

在组织讨论的过程中，可以请其他管理员也一起帮忙维持秩序，提醒学员要注意按照规则发言。

LS003@小万(304226234) 21:33:48

问：关于记忆方面，不知道怎样才能提高效率，有时候要花很多时间才能记住，但是一考试就会忘记~

小伙伴点评：

这样互动的方式挺好，在讨论的最后半个小时内作为互动提问环节，这时候可以让学员小窗提问，然后由管理员发到群里，也可以避免过多提问而导致秩序混乱。但上述的贴出提问的方式不够好，建议修改为：【青语 3 群 XY001@某某提问：关于记忆方面....】这样后面学员如果刷到这个提问，有答案也可以直接私聊提问的学员，形成互动。

LS003@小万(304226234) 21:34:05

大家有啥好办法可以分享分享

小伙伴点评：

在讨论过程中，管理员可以说一些鼓励发言的话，促进互动。

LS003@小万(304226234) 21:41:34

今天晚上我们只交流和期末考相关的话题哦~有其他困惑的童鞋可以另外私聊我

小伙伴点评：

当有些学员在群里提问与主题无关的问题时，管理员需要及时提醒，让学员小窗私聊管理员。

LS003@小万(304226234) 21:44:14



其他童鞋还有好办法吗？已经有不少童鞋给出了答案啦

小伙伴点评：

这个也是互动性的语言，多鼓励学员发言，可以让这场讨论更有激情一些。

LS003@小万(304226234) 21:45:46

童鞋们发言尽量一次性发出来哈，不给其他童鞋造成刷屏困扰哦

小伙伴点评：

当有些不明情况的学员习惯性一次发一句话，而不是一次性把发言内容贴上的时候，管理员就需要提醒。不过这个提醒的内容还不够好，建议改为【童鞋们在发言的时候尽量按照格式来，分点，然后一次性发完，避免给其他童鞋造成刷屏困扰哦~】

LS001@秋叶(44691732) 21:51:14

今晚秋大一直没有出现，到最后时刻我出来了，开始有同学讲，如果群里没有我，肯定会乱，今天群里没有我，大家想一想，是不是秩序还满意？

如果是这样的话，答案不是因为我没有，而是要感谢你们，开始尊重共同磨合出来的规则。

当然规则也需要随着我们共同进化的能力而进化，但是总的来说，我对大家今晚的表现很满意，发言的人都认真做了思考，把这些思考总结下来，我们梳理一下，也许就是很好的

青语推送文章呢。

谢谢大家，也希望大家继续思考一下，群是如何自组织起来的。

小伙伴点评：

作为第二次群内组织讨论，秋大在最后时刻才出现，有三个好处：一是让大家看到群秩序在其他管理员的组织下也可以保持的很好；二是让大家开始习惯规则的约束，而不是秋大在才遵守纪律；三是让学员习惯其他管理员的管理，并且开始学会自我管理。

秋大也强调了群秩序不是因为秋大在才保持的好，而是因为大家开始尊重这个规则，让学员有种【规则是大家一起遵守才能保持好】的心理，而且秋大也说明了这个规则是【共同磨合出来的】，而不是【管理员制定的】，也让学员在心理上更加肯定了这个规则，瞧，这是我们一起制定出来的呢！

秋大在发言的结尾肯定了今晚学员的表现，并加上一句话【把这些思考总结下来】，鼓励学员动手进行思考、总结，进而慢慢筛选出积极、勤于思考的好学员作为群管。

额，不过最后留的那个问题似乎被学员们给忽略了，目前没有收到这方面的思考总结。这也告诉我们如果上一次的发言有留问题，就需要管理员在随后的几天及时提醒大家思考总结，否则很容易被遗忘。

LS006@三水(631081215) 21:56:04

今天的讨论已经接近尾声了 如果大家还有疑问 可以私聊小万 也可以爬楼看看其他小伙伴的思想总结

小伙伴点评：

在讨论快结束的时候，管理员需要提醒大家讨论已经接近尾声，对于没法及时赶上讨论的童鞋也给出了解决方法：一是有疑问可以私聊小万，二是可以看看其他小伙伴的总结。

LS003@小万(304226234) 21:56:18

好了，今天的交流到此结束啦，童鞋们如果有什么想要交流学习的主题可以私下小窗给我，说不定你建议的主题下一次就会交流哦~还有，别忘了秋大给的题目：群是如何自组织起来的期待下次发言，大家加油！

小伙伴点评：

在讨论快要结束时，给出两个提醒，一是有想要交流的主题可以小窗给管理员，二是提醒大

家要思考秋大给的题目。这个需要看情况，如果本次讨论没有什么未解决的问题，基本上只需要提醒【有想要交流的主题私聊给管理员】即可。

不过这个提醒有点早，建议准时结束讨论更好，这样可以给未能及时赶上的学员发言的机会。

2014 年 12 月 31 日 青语群第三次分享

【主持人】秋叶

【主题】一句话总结你的 2014 年，期待你的 2015 年

【回放】

LS001@秋叶(44691732) 7:06:23

早，上一期关于期末考试的内容，小万管家 拼命整理，已经把三个群的好经验心得变成了文章，明天元旦，我们青语可以推送了，请大家期待吧，也许你的好建议会出现在青语文章里面喔！

小伙伴点评：

及时给学员反馈：你们的讨论我们已经整理好了，会在微信推送。同时这样可以给学员暗示，只要你们的发言好，就可以出现在青语的文章里面。

LS001@秋叶(44691732) 19:51:42

今晚八点，三个群放开一下禁言，大家一句话总结下自己的 2014 年，期待一下自己的 2015 年，如何？

我先带个头示范一个

在 2014 年，我做了 98 场讲座（5 场在线讲座），34 场内训，上了 280 节课，看了 173 本书，24 部电影，出版新书 2 本，再版 6 本，指导创新创业项目 5 个，发表论文 1 篇，领导开发发布了 5 六门在线课程，规划了 4 门新的在线课程，我的 2014 年很多时间就是在高铁上度过的，用一个词形容我的 2014，就是奔跑！

2015 年，我希望我能继续奔跑，继续打造我的梦想，转型成为在线教育领域的顶级专家。

你们也总结下过去，晒晒梦想吧？可以参加我微博上的#我和 2015 有个约定# 这个送书活动喔！

微博地址：<http://weibo.com/1280110097/BDnuEEVzA>

11 点后禁言。

小伙伴点评：

在发布了讨论主题后，管理员自己也来一个示范，有两个好处：一是让大家看到管理员都示范总结了，我更应该动手起来~二是做一个规范的示例，发言要和管理员的格式一样，避免歪楼。

在秋大的发言结尾还顺便推广了下目前的活动，刚好和本次讨论主题相切合。说明广告不能随便乱发，也需要和主题相符合。

说明了讨论的时间，晚上八点开始，十一点结束。不过这个建议在开头就说明，因为大多数人没有耐心看完一段有点长的话。格式为【晚上开放讨论 XXX 如何？时间为晚上 8:00-11:00】

LS001@秋叶(44691732) 20:11:54

大家都好正能量！

小伙伴点评：

对学员的发言及时肯定，大家会更活跃哦！

LS001@秋叶(44691732) 22:07:44

非常感谢大家今晚的分享，让我感动的是有序有料，我相信如果大家互相翻一翻今晚的总结和计划，你们会相信，坚持梦想，你们每个人都能拥有自己的道路。

今晚大家聊得都很多了，我很开心看到你们有意识维护整个群的发言质量，我很高兴，这是你们给我的新年礼物。

小伙伴点评：

秋大表扬了学员的发言，而且不是空洞的话，【有序有料】、【有意识维护整个群的发言质量】这样具体的内容会让学员觉得，秋大有认真看了大家的发言，也让学员觉得群的发言质量是需要大家一起去维护的，管理群不再是管理员一个人的事情，而是整个群所有人的事情。

LS001@秋叶(44691732) 22:44:36

谢谢大家，马上就要禁言了，元旦后，我们再安排交流！

小伙伴点评：

再快到禁言时间的时候，管理员需要提醒学员交流时间就要结束了。同时告知下次交流的时间。

LS001@秋叶(44691732) 15:27:43

一个孩子提问，说一般的群太吵，加入我的群，倒是不吵。只是没想到只能禁言，从一个极端到另一个极端。

他希望群能给他带来价值，不是死气沉沉的群，要理解他们需要什么，帮助他们做点什么。

这是一个美好的愿望——也是一个残忍的愿望。

说美好是因为你们希望大叔当圣诞老人，觉得他可以帮助你们。

说残忍，就是为了满足你们美好的愿望，只能让那个愿意帮助你们的大叔对自己残忍——他有很多工作，元旦一天都没有休息，还得准备给你们干货，好让你们成长。

提出这种愿意一点也不奇怪，年轻人谁不想得到有能力的人指点？

但是我们这些成年人是不敢轻易对别人提出这样的期待，不管他是否比我强。

如果我想让别人给我做一件什么事情，其实我们会评估这件事情会给别人带来多少麻烦？是他顺便搭一把手的事情，还是要他额外花时间和精力做的事情？

如果是顺便搭一把手的事情那还好，如果是要他额外花精力的事情，那么我还得想想为什么他会帮我做事情？我能回报他的是金钱还是他要的资源？

如果我什么也不能帮他做到，那么我明明知道他可以帮我解决问题，我也只能不说话，这个资源不属于我的。

这是我们成年人做事的思维，如果你觉得大叔功利，你可以把这个道理问问你的父母，问问他们在外边做事是不是要这样考虑思量。

别跟我谈人情，什么是人情？——人情不是你来我往，人情是要还的。

说起情商，这就是情商，这就是情商里谈的换位思考。

一个人对一个人付出真爱，内心其实也希望另一个人对他付出真爱，这里面的道理差不多。

有人会说，不对啊，大叔，我们对你也真爱啊，我们也会支持你啊！

我同意，有的孩子帮我转发微博，帮我转发微信，买我的书，买我的课程，这是实实在在的支持。

但是继续换位思考一下，让大叔每天组织一次高质量的分享容易吗？——不容易。

那就每周一次吧？每周一次我就容易吗？也不容易。

怎么办？

我本来写了长文（在群文件里面），里面提出了建议，你们应该和管理员联系，建议话题，做出分享，或者等我们抛出话题时，积极参与互动。

但是大部分人习惯等大叔出牌，这样的孩子我理解，但怎么可能脱颖而出？

所以等我出牌，那就请你耐心等，我说过——做一个让你意外的人，绝不是说说。

再次说一句：寡言是成熟的开始。

所有的群都喧哗的时候，这个群至少每一次交流都因为有质量而留住人，那么就是我期待看到的。

如果怕安静，不喜欢没有人说话，觉得这样找不到存在感，我倒是觉得你应该想想，你这是肿么了？

小伙伴点评：

想想为什么一开始先说是美好的愿望，然后再说是残忍的愿望呢？我想，先说美好是因为大多数人不能接受一开始就批评，在教育的过程中，只能是先说利再陈述弊。一开始说好的地方，学员才能觉得其实秋大是有考虑到他们的。

批评完学员的想法之后，再举出自身做事的例子，让学员看到，我是这么做的，成年人是这么思考的。真正的情商是学会换位思考，而不是从自身需求出发去要求别人为自己做什么。结尾对比喧哗群和安静群，再一次提醒学员思考，热闹的群真的好吗？害怕安静可能是因为找不到存在感吧？

2015 年 01 月 04 日 青语群第四次分享

【主持人】小万

【主题】制定你的 2015 年计划+制定第三条群规

【回放】

最近有学员抱怨禁言过头，觉得群里分享次数太少，于是小万和秋大开始讨论对策了。

@秋叶 13:06:02

规定每天开放时的话题

@秋叶 13:06:47

青语群还是晚上九点放开

小万 13:10:12

我觉得一周两次吧，有话题讨论话题，没有话题就分享

小万 13:10:22

周三和周六

@秋叶 13:38:39

其实这次简单，提供规矩，讨论，定了，发文章讨论——当然文章应该先发了预告，另外全部内容应该小组共享后做

@秋叶 13:39:30

告诉大家最近很多孩子抱怨禁言过头，所以我和大叔商量后建议晚上在群讨论如下规矩
如果通过安排一个话题分享。

@秋叶 13:42:26

讨论组要有用

@秋叶 13:42:30

要讨论

小伙伴点评：

当有学员提出问题的時候，也是对管理员管理群的一种提醒：是否应该考虑变化固有的管理方式。有学员反应感觉禁言过度时，秋大及时和小伙伴讨论，是否应该考虑将原来一周一次的讨论进行修改，变为每天讨论或者一周两次讨论。而为什么提出一周两次讨论呢？是因为考虑到了以下几个因素：一是如果每天都讨论，是否有足够的话题能保证讨论质量；二是能否保证每天都有管理员可以组织讨论，长期下来人力成本很大；三是每天讨论，会不会导致学员热情度下降？一般人很难做到每天都进行高质量思考。

建立了讨论组就应该充分利用，每次讨论前在讨论组进行讨论，并说明组织讨论的流程，有几个好处：一是先让自己的思路清晰，再把思路分享内部讨论，让大家也了解思路，同时还可以完善讨论的话题；二是其他管理员知道流程后，晚上也方便配合引导讨论；三是可以方便新人进行学习，新人可以看到其他管理员主持话题讨论的整个过程，上手更快。

LS003@小万(304226234) 21:00:36

在我们开始讨论今天的主题前，大家先来讨论一件事情，有学员抱怨本群禁言过度了，对此大家说说自己的看法？

小伙伴点评：

在给出已经确定好的规则之前，先把问题抛出，即【有学员抱怨禁言过度】，让学员发表看法，再顺势发布新规定。

LS001@秋叶(44691732) 21:04:51

我说两句，我在火车上看你们意见，今晚是小万当家，她引导讨论和做决定。

小伙伴点评：

在管理员准备开始主持之前，秋大出现了，表明晚上是由管理员进行引导讨论和做决定，其实就是转交管理权，让学员知道其他管理员做的决定同样可以生效。

LS003@小万(304226234) 21:13:31

看来很多人都觉得每周一次的交流有点少，要不这样吧，我们改成

每周两次讨论，固定在周三和周六晚上 9：00-11：00

大家觉得如何？同意的请回复：1

小伙伴点评：

在学员纷纷发表看法时，管理员顺势说出新的规定，然后强制要求大家表决。其实就是模仿秋大之前的管理模式，说明好的管理方法是可以复制的。

LS003@小万(304226234) 21:15:45

好，看来大部分人都同意这个规则了，那我们以后就每周两次，不见不散！

小伙伴点评：

在学员投票表决同意新规定后，再次强调规则。不过这个说法不够好，建议改为【好，看来大家都同意这个新规定了，那就这么定了！以后我们就（每周两次讨论，固定在周三和周六晚上 9：00-11:00）不见不散】。记住这个过程最多耗时十五分钟，没有必要花费太多的时间。

LS003@小万(304226234) 21:16:38

那我们现在进入正题，开始讨论今天发布的主题，请童鞋们发言

小伙伴点评：

发布完规则，管理员需要及时的发言，通知进入主题讨论，避免学员还停留在上一个话题而导致讨论的延误。此时需要及时的开启禁言，发布讨论的主题，然后过 30 秒后再关闭禁言，引导学员发言。

为什么发布主题前需要先开启禁言，过 30 秒再关闭禁言？是因为学员的刷屏会导致问题被淹没。

LS003@小万(304226234) 21:20:40

我们现在讨论主题，至于规则制定，有问题的私聊我

小伙伴点评：

有些学员可能没注意新话题讨论已经开始而不断刷屏，这时候，管理员需要及时提醒。不过这个发言不够好，建议改为【童鞋们，我们现在开始讨论主题啦~~！刚才那个投票，可能还有童鞋还没有投票，如果要投的话，可以私聊我哈，咱们就不在群里发布看法啦，谢谢支持！】而且这个提醒，最好是移到刚才禁言之后。也就是说先禁言，然后提醒已经开始新话题，再把新的题目贴在群里，之后再关闭禁言。

LS003@小万(304226234) 21:23:44

如果计划有相似的童鞋，你们可以私底下抱团互相监督

LS003@小万(304226234) 21:24:34

其他童鞋呢？也来说说？

小伙伴点评：

既然是新年计划，就会有一些人的计划会有相似之处。此时可以提醒学员私下抱团互相监督。不过这个发言不够好，建议改为【如果有相同计划的童鞋们，可以私底下抱团互相监督，一起坚持哦~】

LS003@小万(304226234) 21:28:07

我们现在是根据今天给出的主题进行讨论哦，有想法的童鞋建议私下聊哈

小伙伴点评：

当有学员开始在群里聊天的时候，如果不会太过影响群秩序，可以适当允许，不用太过于紧张的提醒私聊。

LS003@小万(304226234) 21:52:31

在看书的时候，建议大家看完可以做个读书笔记，或者写写书评，完成转化，这样才能不断进步

小伙伴点评：

学员发言的时候，可以适当互动，会让学员更有参与感。

LS003@小万(304226234) 22:02:02

其他人还有发言内容吗？可以发出来大家一起来看看，也可以起到监督作用哦

小伙伴点评：

可以适当发一些鼓励性的话，引导学员发言。不过这个发言内容还不是很好，建议改为【好多童鞋都把自己的计划发出来啦~其他童鞋快快冒泡，也来说说你的新年计划吧！】

LS003@小万(304226234) 22:15:33

秋大组织了一场一页纸 PPT 大赛，发微博晒出你的新年梦想，并@ 一位你的小伙伴做你的梦想监督人！大家可以看看，有兴趣的童鞋可以参与！

微博链接：

http://weibo.com/1280110097/BDdYqAsvW?from=page_1005051280110097_profile&wvr=6&mod=weibotime&type=comment#_rnd1420380915870

小伙伴点评：

其实在发这段话的时候，应该先开启禁言，再发布互动内容，然后关闭禁言。太多人刷屏，导致这个活动内容被很多人忽略了。

LS003@小万(304226234) 22:52:56

我们今天的讨论接近尾声了。

秋叶老师（微博@秋叶）组织了一场一页纸 PPT 大赛，发微博晒出你的新年梦想，并@ 一位你的小伙伴做你的梦想监督人！大家可以看看，有兴趣的童鞋可以参与！

微博链接：

http://weibo.com/1280110097/BDdYqAsvW?from=page_1005051280110097_profile&wvr=6&mod=weibotime&type=comment#_rnd1420380915870

觉得有好话题的童鞋，可以小窗私聊我，我是 LS003@小万~

小伙伴点评：

在讨论快结束的时候，再次通知晒梦想活动，但上述通知存在两个问题：一是没有说明活动福利，学员可能没兴趣点开链接；二是链接太长，需要删减。

建议改为：【我们今天的讨论接近尾声了。

秋叶老师（微博@秋叶）组织了一场一页纸 PPT 大赛，你晒新年计划我就送书！大家可以看看，有兴趣的童鞋可以参与！

微博链接：<http://weibo.com/1280110097/BDdYqAsvW?>

觉得有好话题的童鞋，可以小窗私聊我，感谢支持！】

2015 年 01 月 07 日 青语群第五次分享

【主持人】黄琳

【主题】新的一年，自我管理从手机 APP 开始

【回放】

LS002@林公子(602705621) 21:38:37

大家好！我是林公子！上一次的群聊中大家确定了每周两次分享的规矩，那么下一次就是明天啦！

下一期的分享主题预告：

#新的一年，自我管理从手机 APP 开始#！这一期大家一起来推荐一些好用的 APP，寒假时你就可以好好探索学习哦！

推荐说明：

1. 推荐的 APP 分类：时间记录与管理类、记账理财类、社交或社区类、学习类、运动类、摄影类、旅游类、游戏类和其他有意义或好玩的 APP 等。
2. 推荐的 APP 是能够给大学生学生生活有益的。

发言格式：

1. APP 名称和类型。如：随手记（记账理财类）。
2. 推荐理由。包括：□.这个 APP 的功能特色。□.给你带来的好处或生活中的变化。

明晚群开放时间为：晚上 9:30-11:00。欢迎大家交流~

LS002@林公子(602705621) 21:22:39

大家好~今晚的交流时间是 9:30-11:00，交流话题是谈一谈 APP 的推荐。

发言的格式要记得哟~

另外，欢迎大家对今晚的交流过程进行记录、总结、分享；

也欢迎大家思考和学习整个群话题交流过程中的引导、管理与历程安排~！

小伙伴点评：

在讨论前一天晚上、当天中午、当天晚上开始前五分钟依次通知主题讨论的信息。包括：主题预告、讨论内容（推荐类的则包括推荐说明、发言格式）。

LS002@林公子(602705621) 21:31:31

好啦，时间到啦，欢迎大家聊一聊自己的经验哦~~！

小伙伴点评：

时间到，管理员发言，欢迎大家发表意见~可以用比较轻松的语气组织语言，少用【请】，建议多用【欢迎】，适当卖萌也是可以的。


LS002@林公子(602705621) 21:32:50

小伙伴们快粗来啦~~来看一看其他人的分享也是一种学习呀

小伙伴点评：

喊学员们出来讨论，将卖萌进行到底，同时说明参与讨论的好处：学习他人的分享。从而调动学员参与积极性。


LS002@林公子(602705621) 21:35:39

不错哟，看起来对英语学习很有帮助~！

小伙伴点评：

对学员的发言进行肯定，【很有帮助】、【很好玩】、【很有用】这样的词语可以多。

LS002@林公子(602705621) 21:38:28

都很棒！

小伙伴点评：

同样是对学员发言的肯定。多用【很棒】、【很赞】、【很好】。

LS002@林公子(602705621) 21:39:42

大家也可以群内向小伙伴取取经，说说看自己需要什么样的 APP，请大家推荐自己能满足需求哦！💪🎉

小伙伴点评：

在此处，管理员让学员把自己的需求发在群里，形成互动。而发布这条互动消息时，则是先开启了禁言，发布消息后再关闭禁言，保证每个学员都能看到这条消息。

LS002@林公子(602705621) 21:44:33

上面复制的是 1 群的 XY222@啊梓喵喵 发的，~对同类运动型 APP 有比较全面的推荐，而且发言很清晰哟 🌹 大家看下 😊

小伙伴点评：

把发言质量较高的学员发言复制粘贴到各个群表扬，让学员知道如果发言质量好，是有机会让大家看到的。这个也是促进学员积极性的一种方法。

LS002@林公子(602705621) 21:49:25

哈哈，大家开始有针对性的交流了，不过注意小众问题可以私聊哦~

小伙伴点评：

提醒学员私聊可以采用先扬后抑的方法，先表扬大家的发言很有针对性，然后再委婉提醒小众问题单独私聊。

LS002@林公子(602705621) 21:53:41

并且提醒一下：大家可以说明一下这些应用是在哪些手机系统可用，在哪在里下载哟~比如，是安卓系统可用还是安卓与 IOS 系统均可用~

是在安卓应用商店，苹果 APP Store，豌豆芽还是下载直接网页搜索之类啦~~

小伙伴点评：

同样的手法，发布消息时先禁言，后开放发言。

在通知发言时，记得加上例子，有利于规范发言。

LS002@林公子(602705621) 21:55:13

这位同学的分享挺有特色，分享给大家，独乐乐不如众乐乐！

小伙伴点评：

表扬学员，并且分享到其他群。

LS002@林公子(602705621) 22:01:51

大家一定都见到了很多自己以前没有见过的 APP 应用，分分钟涨姿势呀！✌️ 提醒一下：大家发自己消息之前也记得看看是否有已经发过的，避免重复哟！

小伙伴点评：

其实发这条消息主要目的是提醒大家看其他人之前的发言，避免重复。但在构思内容时，巧妙的加上了一句【分分钟涨姿势】，说明了此次分享受益良多。然后委婉的提醒大家看看是否重复了。

LS002@林公子(602705621) 22:11:13

大家还是要记得把分享的理由写充分一点，好让大家充分理解你推荐的，打动我们的我们说不定现在就在下载尝试呢~

小伙伴点评：

委婉的提醒学员把分享理由写全面一点，同时说明理由充分的好处，一是让大家理解推荐的软件，二是如果打动了大家，也许就动手下载软件了。

LS002@林公子(602705621) 22:15:30

分享一个 2 群小伙伴的推荐~妈妈再不愁我的四六级了，秋叶大叔也不用 1 天安慰 800 人了🤔🤔

小伙伴点评：

及时的将一些比较好的推荐分享到各个群，并加上较为有趣的语言进行调侃，如【妈妈再也不愁...秋叶大叔再也不用....】。

在群内对于学员的称呼为【小伙伴】，使人有亲近感。

LS002@林公子(602705621) 22:21:38

大家的分享都很用心，介绍清晰，发言质量也很高！提醒，下面如果有小伙伴进行多个 APP 分享时，其实可以一个一个发啦，免得一条信息过长影响阅读，你觉得呢🌹

小伙伴点评：

对学员的发言多次肯定。

在提醒一个个发分享内容时，说明了连续刷屏的坏处，委婉的告诉一些学员，其实可以这样做！

LS002@林公子(602705621) 22:24:32

大家可以交流下呀~说说自己的想法~比如推荐理由分 1,2,3 点来说

小伙伴点评：

鼓励大家交流，并给出举例，可以分 1、2、3 点进行陈述。

LS002@林公子(602705621) 22:26:13

没有听过哎，可以介绍大家了解一下？

小伙伴点评：

参与到讨论中，会给学员带来亲近感。

LS002@林公子(602705621) 22:32:05

@XY250@土肥圆 我看的比较慢，都在看！大家的推荐真的都够赞够有料！

小伙伴点评：

当有学员艾特管理员的时候，管理员需要及时回应。并且，时不时的称赞学员的发言很棒。

LS002@林公子(602705621) 22:32:13

看到大家在三个群里的分享，今晚这一个小时绝对涨姿势！有同学推荐关于微信订阅号之类的信息，也很不错，或许可以作为我们以后某一期的分享？

现在还有半个小时，请大家交流一下我们的分享话题，大家对什么话题比较感兴趣呢？

我们大家聊一聊，下一期说不定就是你最想看见的内容！！

小伙伴点评：

对于学员的建议及时给出响应，同时还开放时间让大家集中提意见：我们想聊什么话题。收集话题后，如果学员看到自己建议的话题被采纳，也会很积极的参与。

LS002@林公子(602705621) 22:42:35

其他群里有的再问关于“工作学习和睡觉之外的八小时管理”，专业入门书籍，专业考证等话题~大家只要是自己想知道想了解的话题，都可以发来说说哟~

小伙伴点评：

抛出其他群学员的想法，也可以调动大家发言的积极性：看！他们都发言啦，我也得说说我的想法！

LS002@林公子(602705621) 22:47:54

不错，聊一聊我们的经历和经验，谈谈人生和理想，也是很好的一个话题方向的嘛

小伙伴点评：

为学员提供另外一个发言思考的角度。

LS002@林公子(602705621) 22:54:28

离我们的分享结束还有十分钟的时间，鼓励小伙伴们一起来：

- 1.整理聊天记录，总结大家的分享；
- 2.总结、梳理今天晚上群内整个群话题交流过程，包括其中的引导、管理与过程安排等~

欢迎你发微博和大家交流，欢迎艾特@秋叶 和@小万管家 等老师！

另外，你的总结也可以发给林公子看，梳理的清晰和完整的，公子会上传至群共享，感恩你的劳动成果！

小伙伴点评：

鼓励学员一起来总结群聊天记录、群交流过程，一方面可以帮助发现积极、有潜力的学员（积极的人会主动参与），另一方面也可以减少管理员后期整理工作量。

整理完之后，给出了两个互动方式，一个是微博互动，另一个是发给管理员看，如果好的总结会上传到群共享，让大家一起学习。

LS002@林公子(602705621) 23:00:29

感谢大家今晚的分享，到此结束啦！下期再见！期待看到大家接下来的记录、总结和分享！撒花！！🎉🎉🎉

小伙伴点评：

说明此次讨论结束，并表示期待，希望看到大家的总结和分享。

2015年01月10日 青语群第六次分享

【主持人】小吴

【主题】一个全国性调研的进阶之路

【回放】

LS018@cyc(1326842437) 21:55:21

各位小伙伴！新年好\(^o^)/~

本人系武汉工程大学机电院大三学生

学名吴雅纯，大家直接喊我小吴童鞋就 OK

明晚由小吴童鞋为大家做第一次主题分享哒

心情好激动~\(\geq\leq)/~啦啦啦

分享内容：

一个全国性调研的进阶之路

分享时间：

星期六晚 9 点 30~11 点

不见不散 O(∩_∩)O~

小伙伴点评：

分享预告需要包括几个方面：

- 1、自我介绍，以及基本信息。
- 2、分享主题
- 3、分享时间

LS001@秋叶(44691732) 21:15:40

今天晚上由我的学生小吴给大家做在线分享，她的故事也许对大家有启发。

发言请大家了解规矩，这样可以避免刷屏。

规矩就是小吴一段一段贴发言的时候，大家不要说话，等她提出问题和大家交流时，大家才能说话。

记住我们聊天规矩：不说十个字以下的废话喔！

小伙伴点评：

新管理员进行分享前，秋大及时出现，说明了分享的规矩。同时又提醒了发言的要求：不得低于十字。

LS018@cyc(1326842437) 21:47:56

如果由你来完成调研过程，你会怎么办(๑_๑)？

转动你机灵的小脑瓜吧

LS018@cyc(1326842437) 22:01:34

猜猜，哪一步是最难的？

LS018@cyc(1326842437) 22:16:04

大家猜对了么(￣_￣)

嘿嘿，问题又来啦！

亲们又会如何应对(๑_๑)？

LS001@秋叶(44691732) 23:04:32

谢谢大家，也请小吴总结一下大家精彩观点。

小伙伴点评：

在分享的过程中需要注意几点：

- 1、分享的时候需要开启禁言，等到互动环节再关闭禁言，这样的方法适合在建群初期，等到后期大家有一定默契的时候，就可以全程都是开启禁言。

- 2、没讲 10 分钟左右就需要设计互动环节，可以让大家都参与的互动环节。
- 3、分享的内容 2000 字为宜。
- 4、最后结尾需要鼓励引导大家做总结。

2015 年 01 月 14 日 青语群第七次分享

【主持人】三水

【主题】说说你的拖延症

【回放】

LS006@三水(631081215) 15:12:52

大家好！我是三水~上周六晚小吴童鞋给大家带来了一次全国性调研的经验分享，那么明晚就将进行本周的第一次分享啦~有木有期待呢！

这一期的主题分享预告：

#说说你的拖延症#

- 1、你有拖延症吗，表现在哪些方面
- 2、不断拖延时，你通常会做些什么事情
- 3、你克服拖延症有哪些好的方法

明晚群开放时间为：晚上 9:30-11:00。欢迎大家交流~

小伙伴点评：

群预告的基本模式：

- 1、管理员自我介绍
- 2、讨论主题
- 3、讨论内容
- 4、讨论时间

LS006@三水(631081215) 21:31:35

好啦~时间到啦~欢迎大家分享自己的经验哦~现在我们讨论问题 1 和 2：

- 1、你有拖延症吗，表现在哪些方面
- 2、不断拖延时，你通常会做些什么事情

小伙伴点评：

再次提醒讨论的内容。

LS006@三水(631081215) 21:38:58

恩恩 大家的分享都好实在~说的都是很多人都有情况呢~

LS006@三水(631081215) 21:55:42

@XY033@简木子 1933 整点开始 看来你不仅拖延症 还是强迫症呀

LS006@三水(631081215) 22:00:53

看来拖延症已经存在于我们学习生活的方方面面啦 那么大家有木有好的方法去克服它呢~

LS006@三水(631081215) 22:48:57

好啦 今天的分享就要接近尾声了 大家都很真实的说出了自己的拖延症现状，很用心的分享了自己克服拖延症的方法~满满的都是爱。那么下次的分享，来聊聊坚持怎么样，#说说你自己做过感觉最有毅力的事#，大家觉得呢？

LS006@三水(631081215) 22:50:45

如果缺少有共同目标的人 青语群的小伙伴们都不错哦 大家私下也可以进一步交流哦

小伙伴点评：

都是互动性的语言~

2015 年 01 月 17 日 青语群第八次分享

【主持人】黄琳

【主题】聊聊自己做过感觉最有毅力的事

【回放】

LS002@林公子(602705621) 21:31:00

大家好！今晚的分享就要开始啦~


LS002@林公子(602705621) 21:31:39

请大家先将你对第一个问题的回复发送出来，可以第一个和第二个问题一起发哦

LS002@林公子(602705621) 21:35:35

小伙伴们都在准备考试吗~~出来一起聊一聊啦！

LS002@林公子(602705621) 21:37:30

有没有小伙伴帮林公子复制一下问题给大家~ 

LS002@林公子(602705621) 21:45:32

没有写东西的同学们也出来冒个泡泡吧，大家交流一下，表达一下心中滔滔不绝的仰慕之情！👌

LS002@林公子(602705621) 22:18:53

给每一个有坚持、默默走下去的小伙伴鼓个掌，我们在心中自己也为自己鼓个掌，真的不容易，可是，你还是做到了

小伙伴点评：

都是开场、互动性的语言~

LS002@林公子(602705621) 21:53:03

大家都很励志！看到一个个鲜活的故事，好像一个个优秀的小伙伴就在眼前，都是榜样啊。公子觉得，你们可以将自己的故事写一篇文章，或许【秋夜青语】会邀请你做【微访谈】或者在群内分享！

小伙伴点评：

对学员的故事进行表扬，并用具体的话进行表达，而非空洞的语言。同时还鼓励学员将自己的故事写成文章，在群内做分享。不过这些话还少了点东西，就是写好之后发给谁看？所以需要补充一句话：【公子觉得，你们可以将自己的故事写一篇文章，写好之后私聊发给LS003@小万管家，或许【秋夜青语】会邀请你做【微访谈】或者在群里分享哦！】

LS002@林公子(602705621) 22:26:48

在进行第三个问题之前，大家可以看看秋叶老师对事业、对坚持的理解，大叔的做法或许是另一种启发。想和大家聊一句，坚持是为了让自己成长为更好的自己，但是成长确实有反复，那些能一直坚持下去的人，是令人敬佩的。不能坚持下去，也是在正常不过的事情，我们重新再来过就是。相信大家看了这么多励志的故事，对自己的生活也有了一些思考，那就行动起来吧！什么时候都不晚

LS002@林公子(602705621) 22:37:22

以前曹将说过一句话：唯有热爱，能抵岁月悠长。可能坚持也是如此，喜欢去做，就一天天的做下去了

小伙伴点评：

偶尔也要来点正能量、鼓励的话~

LS002@林公子(602705621) 22:30:45

好了，我们的故事该继续啦~下面最重要的是就是你到底是如何坚持下去的呢？3、是什么让你坚持下去的？你有哪些好的坚持的方法？

小伙伴点评：

当问题是明显可拆分的，可以引导大家问题分开回答。这样更清晰、简短，这样大家更容易互动。

LS002@林公子(602705621) 22:47:23

大家的交流慢慢深入，能够体会到：锲而不舍，持之以恒是一件不容易的事情，真正能够坚持如一的也往往只是少数人！秋叶大叔悄悄和我说：青语的粉丝质量很高！可能和很多没有参与发言的同学一样，公子也觉得自愧不如，除了慢慢的敬意，也在思考着要改变自己！

今天的话题越聊越深，感谢大家的分享，【秋夜青语】中曾推送过几篇关于坚持的文章，里面有小伙伴的提问和秋叶老师的回复，大家在微信中回复关键词【青语 08】可见，现在，你就可以去看看大叔对同龄人说的话。

小伙伴点评：

对于发言的学员表示肯定，用秋大的话来表扬这些学员。而对于没有发言的学员，则表示自己和他们一样，也在想办法改变自己。这种批评方式比直接批评来得好，更委婉含蓄。

LS002@林公子(602705621) 22:52:57

接下来的十分钟时间，林公子将时间交给大家，小伙伴们可以在群内互相鼓励、深入交流。

希望改变自己、希望尝试去坚持做一件事的同学，鼓励你在群内找一位朋友监督你、鼓励你，大家可以约定一个坚持的习惯，留下微博、微信等联系方式，希望每个人都能够在改变自己的路上进步一点点！

小伙伴点评：

留一些互动时间给学员进行交流，并鼓励大家留下联系方式，相约监督。

LS002@林公子(602705621) 23:04:33

今天的分享就要结束，公子最后说一句：

能够坚持，当然是值得敬佩！

然而，三天打鱼两天晒网，更是人生的常态。懒惰是本性，但想做什么事情的时候去做就是，往往就是开始最难，一天一天做下去，一点点去改变，中断也是常态，再继续开始，没有人天生完美。

今天，我们的确见识了一些牛人，平凡又伟大，希望大家把自己的故事写一写，投稿请直接邮件发公子 QQ 邮箱（602705621@qq.com）。

好故事，我们微访谈！坚持不易，分享感动！

小伙伴点评：

发表自己对于坚持和懒惰的看法，特别是提到懒惰时，巧妙的鼓励了学员，告诉他们没有人天生完美。

管理员还留下了自己的 QQ 邮箱，鼓励投稿做微访谈。让学员知道写好文章后知道跟谁联系，怎么联系。

2015 年 01 月 24 日 青语群第九次分享

【主持人】子墨

【主题】那些年我们爱过的电影哟

【回放】

LS005@郭子墨(594611156) 18:14:54

大家好~我是子墨~雄赳赳气昂昂的期末考已经接近尾声，那么我们本周的分享今晚继续啦！

本次分享主题:

#那些年我们爱过的电影哟# 这一期大家来推荐一些自己看过的映象深刻的电影，寒假的时候就不需要再到处搜索观影指南啦！来青语~我们一起帮你解决！

发言格式：

- 1.电影类型+名称。 如：喜剧、爱情类：《重返二十岁》。
- 2.说一说你的推荐理由。（可以是这部电影的叙事手法、视觉效果、给你带来的思考等等）
- 3.你是从哪里看的这部片子：电影院、优酷、暴风影音、百度影音、快手等等，方便想要观看的小伙伴下载。

今晚群开放时间为：晚 9:30-11:00，欢迎大家积极交流，你的寒假不孤单~~~

小伙伴点评：

基本符合要求，但语言可能有点过于累赘。其实可以改为：

【大家好~我是子墨~雄赳赳气昂昂的期末考已经接近尾声，那么我们本周的分享今晚继续啦！

本次分享主题:

#那些年我们爱过的电影哟#

发言格式：

- 1.电影类型+名称。 如：喜剧、爱情类：《重返二十岁》。
- 2.说一说你的推荐理由。（可以是这部电影的叙事手法、视觉效果、给你带来的思考等等）
- 3.你是从哪里看的这部片子：电影院、优酷、暴风影音、百度影音、快手等等，方便想要观看的小伙伴下载。

今晚群开放时间为：晚 9:30-11:00，欢迎大家积极交流，你的寒假不孤单~~~】

LS005@郭子墨(594611156) 21:28:20

今晚的交流时间是 9：30-11:00，谈一谈那些年我们爱过的电影啦~~大家记得发言格式喔
~~

另外欢迎大家对今晚的交流过程进行记录、总结、分享；也欢迎大家学习和思考整个群话题交流过程中的引导、管理与安排 ~~

LS005@郭子墨(594611156) 22:27:55

之前有人觉得书籍电影这些偏个人感受的东西更适合一个人体会，不太明白分享的意义。其实当你活在自己的小圈子里，总会觉得自己很不容易很苦或者很伟大。可当你有机会看到别人的生命就会发现，这个世界是如此多元。那么读书、观影、学习、包括我们青语的分
享，其实都是给大家提供了一个多种观察世界的方式，吸收多少，进步多大，全在自己！分享只是给大家提供一种方式，不是把自己的观点强加给他人，而是在他人的分享中择其所需~~~

LS005@郭子墨(594611156) 22:38:42

哈哈距离我们本次的分享结束还有二十分钟的时间，大家可以互相勾搭啦~~比如你想看的那部电影可以和分享者一起交流呀~~比如说一说大家下期希望看到神马话题呐？说不定下一期的分享正是你所期待的哟！

LS005@郭子墨(594611156) 22:54:30

最后五分钟时间，鼓励小伙伴们一起来！1.整理聊天记录，总结大家的分享。2.总结、梳理今天晚上的整场交流，包括话题引导与过程安排。欢迎大家把自己的总结发微博@秋叶、@小万管家 等老师，你的成长看得见！！！感恩大家的分享~~~~

小伙伴点评：

都是互动性的语言，到现在第九期的分享已经逐渐完善和形成风格，赞！

2015 年 01 月 28 日 青语群第十次分享

【主持人】芷涵

【主题】谈谈微信广告

【回放】

LS017@小涵(515824322) 21:09:35

大家好！我是小涵~首批朋友圈广告的到来引发了热烈讨论和刷屏效应，所以这期我们将讨论微信广告！

这一期的主题分享预告: #谈谈微信广告#

- 1.你收到了什么微信广告
- 2.你身边的人收到了什么广告？
- 3.你从这次微信广告里学了什么？

群开放时间为：晚上 9:30-11:00。

期待大家来交流哦~ 另外，欢迎大家对明晚的交流过程进行记录、总结、分享；也欢迎大家思考和学习青语群的主题交流过程中的引导、管理和历程安排。

说不定下一个群管理员就是你哟~

小伙伴点评：

整个预告做的不错，不过通知的时间少了具体时间，实际上是第二天的晚上九点半讨论才开始，但预告没有说清楚。建议补上说是【群开放时间：周三晚上 9:30-11:00】。

另外，微信广告可以稍微解释下包括宝马中国、可口可乐和 vivo 手机，这样可以避免学员看到预告产生误解。

LS017@小涵(515824322) 21:29:08

今晚的交流即将开始~还记得今天讨论的安排吗？

- 1.你收到了什么微信广告？（宝马、可口可乐、vivo 手机）
- 2.你身边的人收到什么广告？（宝马、可口可乐、vivo 手机）
- 3.你从这次微信广告里学了什么？（回答格式：按 1.2.3.....这样回答哦，这样大家看起来会更清晰~）

期待大家来交流哦~

如果在讨论过程中你有疑问，请先小窗私聊我哦~我会在问题讨论时间把大家的问题统一分享出来哦！

小伙伴点评：

在讨论开始前，再次提醒今晚讨论主题，并强调发言规则。还提醒了有疑问的学员可以先小窗主持人，避免直接在群里刷屏。

为了避免重复，接下来都将分析主题讨论的流程。

1、开场

①开场先禁言，发通告【好啦~时间到啦~欢迎大家分享自己的思考哦~现在我们先讨论问题 1 和 2】，避免有的学员不了解讨论的流程，一口气将三个问题都发出来。让学员按照这主持人的引导进行讨论。

②在发出问题后，主持人先说自己没有收到广告，先做示例，起到示范作用，可以让学员比较积极的发言。

2、引导

①主持人对问题进行了扩展，鼓励大家进行发散性思维：【大家也可以谈谈收到之后你的反应是什么哦】，让大家都有话说，也可以提高积极性。

②在要进行下一个问题的发布时，**先对上一个问题进行简单总结**：【不管大家收到的是什么广告，我们都知道传播，才是微信要的效果的啦~】**再顺势引出下一个问题**：【网上也有各种议论呢~好啦~让我们继续讨论第三个问题吧：你从这次微信广告里学了什么？回答格式：分 1.2.3.....这样回答哦~】。

③对于一些较为开放性的问题，给出回答的思路。【这里我有一些小建议：我觉得大家可以从 1.微信广告的广告形式（图片，九宫格，视频.....），传播效果（对宝马，可口可乐，vivo 销售的影响.....），用户体验（是否成功，是否享受，是否还想再来使用），广告投放的精准度等方面去想哦 2.我觉得从自身或周围接受什么样形式的广告这个角度也可以有很多想法呢】

④同样的手法，在要结束的时候，对于大家的发言进行肯定。【好啦~今天的分享就要接近尾声了 大家都积极的思考了呢~分分钟都在涨姿势的节奏啊！我相信就算是来不及冒泡的

同学看见大家的思考也一定会收获颇丰的，那么接下来大家还有什么问题自由讨论吧~】

3、互动

- ①发言好的学员不但在群里进行表扬肯定，还把该学员的发言贴到其他几个群。
- ②简单点评一些发言不错的内容。
- ③在自由讨论阶段，加入到学员的讨论中，学员看到主持人也参与进来，也能引发讨论的积极性。

4、结尾

- ①结束的时候，引导学员进行记录总结：【今天的分享就到这里啦，如果你觉得还意犹未尽的话，你可以根据我们之前的讨论找童鞋小窗哦~当然我也愿意和你讨论的~另外，欢迎大家对讨论过程中出现的好的疑问、观点等进行记录、总结、分享哦】

2015年01月31日 青语群第十一次分享

【主持人】小万

【主题】效率提升从桌面整理开始

【回放】

LS003@小万(304226234) 20:54:12

大家好，我是小万，这周将会由我跟童鞋们来一场分享哦~

分享时间：周六晚上 9:00-11:00

分享主题：效率提升从桌面整理开始！

你是不是发现自己的桌面经常乱七八糟，但每次整理都非常崩溃呢？本次分享小万将为你一步步分析到底为什么桌面会这么乱，并且教你如何快速整理哦！

应该大部分童鞋都回家了吧，希望大家可以先整理下自己房间的电脑桌，学习桌、麻麻的化妆桌都可以哦！并拍下前后示意图，到时候开场欢迎童鞋们晒出前后对比图哦~以下是示例：

欢迎大家在分享结束后，把学到的整理方法用到自己房间、办公室的整理，并且微博晒图，艾特我哦~我的微博是@小万管家

另，秋叶大叔为女大学生精心研发的《和秋叶一起学职场技能》课程已经发布了！目前处于内测阶段，售价 99 元，2 月 1 日正式发布，价格为 129 元哦~快跟着秋大一起学职场技能，变身职场杜拉拉吧！

内测链接：<http://study.163.com/course/courseMain.htm?courseId=967019>

小伙伴点评：

此次的预告基本上没有太大的问题，不过有几个地方可以稍微改善下：

- 1、关于整理的痛点写的不够，吸引力有限，可以改为：【你以为你把所有东西都放在办公桌上，就能节省找东西的时间了吗？你以为将各类的文件堆满桌面，Boss 就会认为你工作很努力吗？那你就错了！本次分享小万将教你快速整理桌面，迅速提升工作效率！】
- 2、删掉让大家整理桌面的部分，其实大多数人不会去整理，倒不如分享的时候，让大家直接拍照效果更好。
- 3、就是结尾的广告建议去掉。本来这次的分享就是为广告服务的，不适合太早发布，反而适合在分享结束后，顺势引出。

作为一场不算成功的分享，有几个地方需要改进：（这里放上其他小伙伴的分析）

1、话题不够吸引

问题分析：

对于许多受拖延症困扰的人来说，整理和打扫是最费时间和精力、却又不得不做的事情。不论是在学校、公司还是自己的房间，只要没有人监督，很多人都不会主动去整理。跟学生群体比起来，这个话题对职员、老师和家长似乎更有吸引力一些。

改进思路：

虽然话题对学生群体吸引力不够，但究其原因，不在话题本身；整洁的桌面，不论对职员还是学生来说，都是能够提高效率的。如果能将问题重新设计，让更多人意识到问题的严重性和迫切性，就能提高大家的参与度。

建议方法：

本次分享的目标是“提高效率”，在分享之前，先花时间引导大家对“效率”的关注。例如可以先抛出几个话题：“你学习吃力吗？”“为什么学霸看上去都学的那么轻松？”然后再对

大家的回答进行适当的引导，再提出跟主题有关的问题。

2、 恰逢学生放假

问题分析：

因为春节时间较晚，今年的寒假被调侃为“史上最长寒假”，各大高校都集中在1月底2月初放假，这时候正是学生返程的高峰期。“整理课桌”并不是他们的当务之急。

改进思路：

对于学生群体来说，这段时间不是正要离校，就是刚刚到家，放假的新鲜感还没过去；而本次分享更多的是需要大家立刻动手做。如果将重点放在“分享”和“吐槽”上，互动性或许会更高。

建议方法：

多准备一些引导性的问题，鼓励大家吐槽，例如：“说说你们找资料一般会找多久？”“你出现过‘要用的时候找不到、不用的时候偏偏冒出来了’的情况么？”“你的父母是不是经常提醒你打扫房间？”最后，鼓励大家在分享结束之后去整理房间，并将整理成果拍照发微博。

3、 分享时段欠佳

问题分析：

假期到来，学生们主要以放松为主，而“整理”比较容易让他们联想到教室的课桌，多少会有些排斥心理。如果放在刚开学、大家都抱着“这学期一定要好好学习向学霸看齐再浪费时间就拍死自己”的心态时，再来分享相关话题，或许效果更佳。

改进思路：

既然是放假期间，学生面临的场景不再是教室的课桌，而是自己房间的写字台了。那么，以“效率”为话题，未必能触动他们的痛点。对问题的设计，应该转移到和春节有关的方向上去。

建议方法：

结合春节期间的话题进行分享，例如可以将目标设定为：“如果你想为父母做点什么，那就从整理你的房间开始吧”；或者设定场景，调动大家的积极性，例如将切入点改为“当女神/朋友突然来访，如何在他们进门之前整理好你的房间”。然后通过一步步引导，最终促使大家在分享结束之后，立刻去整理房间。

2015 年 02 月 04 日 青语群第十二次分享

【主持人】张昊

【主题】任性，我该如何与你相处

【回放】

张昊(775848552) 18:58:38

大家好，我是张昊，今晚的讨论还有 2 个多小时就开始了

今晚我们一起聊聊：#任性，我该如何与你相处？#，通过“大尺度”90 后创业者马佳佳的任性经历，思考我们如何与任性相处。

背景：

一向“大尺度”的 90 后创业者马佳佳于 2015 年 1 月 23 日在北京富力万丽酒店举行了一场“全球最屌的发布会”，并正式公开新上线的移动产品女性社区 App “High”。整个发布会自由、随意，每个演讲嘉宾都会收到一位大咖的点评。

充当主持人的马佳佳在活动未开始前就已喝醉，与嘉宾一起坐在舞台下的地上，其演讲过程中，一度进行不下去，其称准备的关于独立的女性 PPT 太学术性，“太泯灭人性”。

对于这场发布会，马佳佳从一开场就在来宾们中间打招呼，拥抱、喝酒，没有传统意义上 CEO 的样子。再说产品，活动持续到夜间 11 点时，还未公布产品，所到自媒体、记者等人都拿不到演讲稿，也不知道所来为何，主办方只说，玩尽兴了就好，所以一些“正经”、“年长”的人就早些离开了，留下的是可共同玩耍的。

发言格式：

- 1、你觉得马佳佳产品发布会开始前喝醉这样的表现对马佳佳 90 后创业者形象是加分还是减分？你的理由是？
- 2、类似马佳佳的这种任性行为你也有过吗？欢迎分享你的故事和你现在的看法？

时间：晚上 9:30-11:00，欢迎大家积极交流！

另外，欢迎大家对今晚的交流过程进行记录、总结、分享；

也欢迎大家思考和学习整个群话题交流过程中的引导、管理与历程安排~！

本次的讨论整体来说中规中矩，也有一些地方需要改进。下面附上主持人的自我反思。

对讨论过程的思考

1. 前期准备对细节马虎

发预告前首先把对话框调成文本模式，调整字体并加粗，颜色为红。简单的准备是提升效率的前提。

原因：文本模式可使字体凸显出来，尤其是字的颜色，红色在主持时醒目，群友很容易就注意到；并且文本模式易于粘贴和@群友

自己的不足：在发第一次群公告时没有调字体颜色，看似是小失误，但能反应一个人对细节的把握，往往在场面混乱或有紧急事件发生时，这些小错误就会被放大。

2. 讨论开始前的预告没有把握好时间点

应该把所有问题一次全部都强调完（如需要分点讨论）；可能刚开始有些群友急于发言，为了防止大家忽略，可以把大段的文字拆分，分多次发送，并留一点时间供大家看，之后再关闭禁言供大家讨论。

自己的不足：我没有把要强调的问题发完就关闭禁言，导致有些群友没有按要求发言。

3. 没有保持群的中立性，包容性

对于问题一有关马佳佳的任性是加分还是减分的讨论，中间大叔的发言很有威力，即减分无疑，但对于整个群内观点的包容性多多少少有损害，因为大叔的能量太大了，毕竟是群内的灵魂人物，当大叔觉得减分时，对群内持不同意见的人的发言有抑制作用。

中途有出现群友只是一味的表达观点，并没有罗列理由，其实无论加分还是减分，只有简单的观点表达没多少意义，青语鼓励的是拿出充分的理由支撑观点，因为有逻辑的理由才是观点的升华。

自己的不足：看到大叔的发言，自己也有意发出相同的观点，即减分，并有意把群内观点向这一方向引导，不过后来会意识到不对又改回来了。其实这样做青语会失去大家支持的•

感想：抑制刷屏不是目的，引导群友写出充分的理由才是目的。比如可以把群友的干货发言及时分享；用封闭式的提问引导群友提出具体的想法。

4 . 问题二没有把握好提出时间

在开始第二个问题前是不清楚该问题是否符合大家的兴趣，结果证明很冷清。我是在经历 40 分钟后开启第二个问题，那时第一个问题的余热还未散，再推迟一些效果会更好。

感想：尤其是在不知道下一个问题是否能积极持续时，时间点的把握难度加大。

5 . 及时发散话题

第二个问题冷场，完全适当改变话题，比如期间提出“谈谈周边人的任性事”“你对任性的理解”“如何降低任性的风险”但注意，话题的改变不能过大，还是围绕着任性来谈。

6 . 没有及时与其他管理员沟通

三水一直在旁边帮我，但就问题二期间的话题改变我没有和她及时沟通，最后出现我俩在一个群里先后提出了两个不同的问题，这会让群友更加困惑：我到底思考哪一个问题？选择的余地多了，大家就懒了。

自己的不足：随时和身边的伙伴沟通，改变话题要提前说明。问题要单一明确，不能贪多。

对主持引导的思考

1 . 表述不够委婉

少直接表达自己的观点，多用提问争取别人的认同。

如果让人觉得你所说的话只是为了让别人接受你自己的观点（尤其是站在支持人的位置），而不是让大家觉得你是在为整个群的利益着想，大家就会觉得你很生硬。

2 . 话题控制太紧

当第一个话题讨论开时可以适当的放开一下，稍微偏离的是可以允许的。自己过多的提醒大家注意问题，其实也在无意中打断了别人的讲话，群友会很不爽的。

对问题设计的思考

1 . 为什么第二个问题发言明显减少

中间有群友提出对任性的定义不清晰，到底什么是任性？提出话题的支持人是希望任性是好事还是坏事？一旦这种模糊的概念多了，也就没有发言积极性了。

大家讨论别人很简单,尤其是和自己接近的 90 后,但对于自身的思考和反思就变得严肃了,一方面可能涉及到隐私,另一方面可能觉得任性一般和“坏事”相连,不愿“自曝家丑”。

2015 年 02 月 07 日 青语群第十三次分享

【主持人】范恬宇

【主题】那些年，我们的同学会

【回放】

范恬宇(415406356) 21:35:57

大家好！我是范恬宇～～寒假已经过半,有很多同学已经热热闹闹的开始参加同学聚会吧.好久不见的老同学让我们有一种既熟悉又陌生的亲切感,美好的读书时光让我们的回忆紧密相连,可是毕业之后每个人各自奔忙,联系渐少又有让我们见面一时没了话题，今天我们就来聊聊那些年我们参加过的同学会～

这一期的主题分享预告: #那些年,我们的同学会#

发言格式：

- 1.那些同学聚会你会参加吗？理由是？
- 2.和曾经很好的朋友聚会时，有出现过没什么话讲的尴尬吗？当时你是怎样处理的？
- 3.应对聚会尴尬，你有什么好的经验分享给大家吗？

群开放时间为：明天晚上 9:30-11:00。

期待大家来交流哦～另外，欢迎大家对明晚的交流过程进行记录、总结、分享；也欢迎大家思考和学习青语群的主题交流过程中的引导、管理和历程安排。

这一场主持并不算好，也存在一些问题，下面附上主持人的一些思考：

对前期话题准备的反思

这个话题与上期相比大家关切度不高，大家喜欢讨论好事强于坏事，轻松的热点的话题好于严肃深刻的。之所以谈论这个话题，因为它比较贴近当下阶段大家的生活，是一个应景的话

题。但是聚会尴尬不是通过讨论就能一下子解决的，所以可能有些空泛，让大家不愿开口。

我的启发：我觉得话题的取舍可以从这些角度着手：

- 1、首先这个话题的范围是不是能激发你想表达观点表现自己的热情，
- 2、在调动了大家发言的热情后能不能挖掘到这个话题更深入的思考，达到有质量有效交流的目的。比如下期#寒假大家都做了什么#，大部分同学都会觉得比较有话说，懒散过的可以在这打打鸡血，奋斗过的可以晒晒成果，话题有比较轻松参与度会好些，然后为了达到鼓励大家让大家有所收获的目的，可以设计你的前半个假期做了什么，后半段有什么规划之类的问题。对于之前的准备，我认为我对于分享的整个流程在讨论前的预测把握和准备不够充分，话题和结束时的过渡明显不到位，之前和组织者的讨论也不够全面。针对这部分问题，

我的反思如下：

- 1、以后在确定话题时多多思考站在参与者的角度考虑他们可能关注的点，在这部分多做些准备，比如这期中的玩手机和聚会小游戏的问题。
- 2、在对进入下一个阶段的过渡语和其他小伙伴好好学习。
- 3、注意细节，在其他小伙伴的分享中多和大家讨论。
- 4、自己准备的发言稿不是万能的，如果是自己不是很有把握的话题一定要多看看资料，随机应变。

对讨论过程的思考

1、开场发预告时对讨论的问题指向不明确

这次借鉴了张昊的把大段的“文字拆分，分多次发送，并留一点时间”供大家看经验，但是由于没有群禁言，所以导致大家还是直接将自己的完整分享发出来，淹没了先讨论前两个问题的主持引导，后来同学纷纷模仿，之后也没有及时提醒问题，导致大家发言没有秩序。

我的反思：

- 1、下次开场前如果是要分层讨论的话题，要在全群禁言下明确发出，然后给大家几分钟的时间去看去修改，如果有小伙伴的格式不对要委婉提醒或是让群里其他伙伴提醒一下。
- 2、稍微提前几分钟发出话题和要求，延长一点禁言时间，给一些没做准备的小伙伴打字时间。（在这个问题上我和张昊做了类似的反思，希望下面的小伙伴可以处理得当）

2、讨论中给大家发言的点评不到位，互动少

由于自己一边想活跃下3群气氛，又一边关注1、2群讨论，所以造成对大家的发言看的不够

仔细，没有认真的思考，所以点评和推荐时不够走心，自己应该对大家的发言做出及时的归纳和提炼，这样可以引导大家的讨论更深入。比如，饭桌上最忌讳什么，某些问题的解决方法，某些情况大家共性的可行的对策，多做总结式点评，尤其在推送不错的发言时。在分享中，自己不仅是主持者，也是话题的参与者，不能做只报时的旁观者。融入到大家的互动中，在分享中，大家不仅是分享者，还应该有不同的观点和交流碰撞。多给中肯的有创新的观点点评，参与到讨论中。发言不要太生硬，尽量也可以包容其他不同的声音。另外，稀少的有质量的发言胜过没有营养的刷屏。

3、讨论话题的层次混乱

虽然是分为两部分谈论，但是大家可能没有看到话题引导，所以导致前两个问题中有些同学直接回答了全部问题，后面的讨论没有冒泡的同学又发送了完整发言，让大家不知道该讨论什么（因为发言不够活跃，所以我看到有些同学的发言不规范，我也没有制止，事后看来，分享中的清晰的条理结构必须维护，因为这可能阻碍更有质量的发言）

同时，由于层次不明确，在聚会经验的讨论中，发言人数少，因为准备的同学都说完了。

我的反思：

- 1、下次发预告前一定要保证大家对话题，对发言的格式都清晰明确，分层讨论可以将讨论的流程提前告知大家，并且在讨论即将开始时重点强调格式和发言的规则。
- 2、及时对大家的言论归纳点评！！可以用其他群的好的观点引导大家不要偏题。另外，不要担心群不活跃，发言少的群可以发散话题或是主动提供观点来诱导大家，要更多地关注发言质量。
- 3、要要求大家严格按照发言的流程来发言，发言的混乱会降低发言质量！互动交流也要适当限制，尽量多种方式委婉提醒。

对最后阶段的反思

- 1、小伙伴提出的建议要及时给与回馈，这样他们才有提出意见和好想法的热情。
- 2、在快要结束话题时要给大家一些时间，问大家还有没有要分享的，以免过于仓促进入自由交流环节。

并且，从整场的流程来看，也有一些地方需要再改进：

- 1、从结果上看，总体上群员积极性不太高，而我们内部在里面的发言所占比例高。这个需

要好好想想原因呢。

2、从开场看，有些手忙脚乱，引导上出现纰漏。

3、从互动上看，

A.很少对群员的分享有针对性的进行点评，即@，这样不利于提高大家的积极性

B.对学员和当时讨论状况的反应不太敏感，以至于对学员观点回复不够及时，对冷场状况不能及时调节。

4、从主持上看

A.思维不太能站在群员的角度去思考，引导更看重从别人角度出发去帮大家打开思路。

B.回复速度较慢。

2015年02月11日 青语群第十四次分享

【主持人】宇枫

【主题】寒假都做了什么事情

【回放】

青语群新管理@宇枫(286797291) 13:04:28

大家好！我是宇枫，今晚的主题就由我和大家一起讨论。

这次我们讨论的主题是：#寒假都做了什么事情#。

让我们一起来聊聊放假期间，你做过的或者想吐槽的事情吧！

（PS：大家这段时间读过哪些好书、看过哪些电影、以及学会的家务事，都可以分享！我们等着你呢）

发言格式：

1、寒假都做了什么事情？

2、你最想吐槽的是？

时间：周三晚上 9:30-11:00，欢迎大家积极交流！

另外，欢迎大家对今晚的交流过程进行记录、总结、分享；

也欢迎大家思考和学习整个群话题交流过程中的引导、管理与历程安排。

这一次的讨论总体来说不错，主持人和学员的互动也很充分，另外，主持人事后写的一份总结对于新人学习组织一场讨论也很有启发性。

一、预演

分享之前，反复看过几遍小万管家总结的分享流程，然后借助青语群前几期的分享内容，在脑海里进行了预演。这样做的好处是：

1、熟悉分享流程，根据可能出现的状况，写好引导思路。

既然是做分享主持人，熟悉流程这一步是肯定要做的。

至于分享的时候可能会出现哪些状况？小万管家总结了以下几种：冷场、刷屏和重复的观点。再根据前几期分享的聊天内容，针对这些可能出现的状况，我预先准备好了引导思路。虽然无法预测分享的时候会出现什么样的状况，不过，如果能预先写出引导思路，让我在引导分享的时候能有一个参考，就不至于手忙脚乱或者偏离主题；

2、根据往期的分享内容，把握换话题的时间。

前几期的分享，几乎都是等大多数小伙伴发过言、话题出现重复的时候，再抛出第二个话题，时间大概在分享开始 40 分钟之后。不过，昨天我忙于引导，一时忘记了时间，经过小万管家提醒，我及时切换了话题（这时候，分享已开始 45 分钟）。

当然，预演也不能完全避免一些预料之外的状况，具体体现在两个地方：

1、2 月 11 日晚上，开放禁言之后，群里出现了短暂的冷场。这一点我已有准备。不过，后来的活跃度却超出我的预料，一度有点响应不过来；

对策：为了防止自己因为忙于响应而出现错误，我将 QQ 信息发送方式改为 Shift+Enter，便于每次发言之前都能检查一遍；

2、预演的时候，因为时间宽裕，每条高质量的发言我都看上几遍；而真正开始主持的时候，情况就不一样了——如果每个群里的发言都要逐字逐句的慢慢看，显然不可能做到响应及时；

对策：快速浏览小伙伴的发言，抓取关键词。

（平时若抽时间练习一下“速读”，就会省很多时间）

二、控制节奏

主持分享，面对的 QQ 群不止一个。这时候，对节奏的控制就显得较为重要。

如果某个群的发言比较活跃，而另外的群相对冷淡，那么，一不小心，注意力就会集中到比较活跃的群里去，忽略对其他群的引导；或者，由于某个群活跃度低，侧重去引导他们，就容易忽略其他群里出现的、高质量的发言。分享的节奏就会被打乱。

因此，分享的时候需要控制好节奏，这一点是我在预演的时候没有留意到的地方。

三、引导

主持分享最重要的任务之一就是引导。但“引导”只是鼓励大家参与发言吗？

分享之前，为了预防冷场，我准备了一些引导的思路，侧重点是鼓励大家积极参与发言；但在分析了前几期的分享记录之后，我发现：在分享的过程中，几位主持分享的老师不仅鼓励大家参与发言，还鼓励他们提出与其他人不同的、甚至相反的观点，只要能说出让人信服的理由。

四、新的思路

几乎每次分享的时候，都有小伙伴提出新的思路。有些思路经过完善，或许可以成为青语群的分享话题。

在昨天的分享过程中，有几位小伙伴就提出了一些比较有创意的想法（例如青语 2 群的 XY249@清平乐 提出：“发现很多观点都可以做一些统计，貌似可以尝试一下做个统计分析啥的。”），但还仅仅是个思路，描述得不够完整，并且和我们分享的话题关联性不大；为了保证话题的进行，我建议他们将自己的思路细化整理，然后小窗私信给群里的老师们。

小结：第一次分享的收获

1. 预演：熟悉整个分享流程，归纳思路；
2. 控制节奏：同时在多个群进行分享，不能过于侧重某个群；
3. 引导：引出不同的观点；
4. 新的思路：分享过程中，注意小伙伴提出的新思路。

Part8：后记

感谢你有耐心看到这里，文档很长，是我和小伙伴们三个月来辛苦工作。

我和其它人相比更懂新媒体，不是因为我有天赋，而是我们愿意老老实实记录自己的错误和经验，并原原本本分享给所有人，让你们超越我们。但是，我们也非常清楚，我们是我们自己总结最大受益人。大部分人不经历这些纠结的过程，企图在别人经验基础上快速超越其实是做不到的。但是知道别人的做法，自己会少走很多弯路，这依然是巨大的价值。

下次碰到有微营销大师忽悠社群营销，你可以把这篇文章先甩它一脸。

假如你对社群营销有兴趣，欢迎你报名加入网易云课堂秋叶系列课程，亲自体验我们的在线群的不同运营模式。

课程	社群运营特点
和秋叶一起学 PPT 系列	5 个 2000 人大群，平时禁言，小窗答疑，定期主题分享
和秋叶一起学职场技能	1 个 2000 人大群，平时禁言，不答疑，定期话题分享
微博微信营销系列	1 个 1000 人大群，不禁言，随时答疑，偶尔组织活动

（课程链接：<http://study.163.com/u/qiuyeppt#/center/lectorCenterCourse?status=1>）

如果你认可秋叶的这篇超级长文分享，欢迎扫码打赏给秋叶，10 元起步，多多益善。

微信支付



支付宝支付



最后，要特别感谢为本文做出巨大整理工作的@小万管家 等小伙伴。