金句：  
1. 方法是什么？是具体的操作技巧，一二三四五六七。而方法论是什么呢？是本质规律的归纳总结，是告诉你为什么会有这个方法。  
2. 你知道短视频里面最不缺的是什么？就都是短视频培训的。几乎所有的导师都在疯狂的告诉你各种技巧、各种操作，生怕漏掉任何一个环节，生怕烧掉一丁点东西。  
3. 这个思路是不对的，他最大的问题在于他在尝试用一种说明书的方式去解决一个复杂系统的飞镖问题。  
4. 解决任何一个复杂系统，最重要的应该是基础逻辑，你懂得了底层的框架和原理，才能够——你不变应万变。  
5. 真正的方式应该是大道至简，简单的像一点Mc²那样，几个字母揭示出万事万物的底层规律。  
6. 面对一个复杂的系统，你最好的武器就是逻辑和推理。  
7. 比我自己当时完全不懂短视频，是怎么靠着基本的功力和逻辑，一步一步推导出每个环节的最优解的。  
8. 你司空见惯的一切，并不是一开始就这样；你习以为常的贺老师，并不是一开始就精通每个细节的。  
9. 在一个完全陌生的领域，如何通过基本的功利和逻辑尝试摸索出一条独一无二的适合自己的方法，这个才是课程最大的价值。  
10. 记住，只有非标的方法才能让你挣到钱。任何标准化的具体操作，最后一定会沦为无效竞争。  
  
反共识观点：  
1. 短视频做的都快累死了，死活还是没有效果？为什么我明明学了那么多技巧，感觉还是不太会？  
2. 他最大的问题在于他在尝试用一种说明书的方式去解决一个复杂系统的飞镖问题。  
3. 如果真的能列举出来每一个细节，说明书就一定会无限后厚，道你一辈子也读不完。  
4. 你为什么要做这一步？这一步在你整个棋局当中有多大的作用？你最后的目的是什么？  
5. 你回想考试，真正的学霸都不是那种读书最辛苦的人，但是他们一眼就能看透老师要考你什么。  
6. 但是学渣就特别喜欢题海战术，头悬梁、锥刺股，熬夜到两点，还说“啊，没怎么复习”，结果一考试，“哎呦，傻眼了，这个题怎么又没见过？”  
7. 不同的策略，不同的人生，短视频也一样。  
8. 如果你热衷各种技巧，你会发现一件特别恐怖的事情：你永远学不完，永远会有新的技巧冒出来，永远会有人告诉你更新的操作，永远会有你不知道的新维度，永远有不知道怎么解决的新问题。  
9. 累，是因为第一步就错了。  
10. 真正的方式应该是大道至简，简单的像一点Mc²那样，几个字母揭示出万事万物的底层规律。  
  
钩子语句：  
1. 方法是什么？是具体的操作技巧，一二三四五六七。而方法论是什么呢？是本质规律的归纳总结，是告诉你为什么会有这个方法。  
2. 他最大的问题在于他在尝试用一种说明书的方式去解决一个复杂系统的飞镖问题。  
3. 解决任何一个复杂系统，最重要的应该是基础逻辑，你懂得了底层的框架和原理，才能够——你不变应万变。  
4. 真正的方式应该是大道至简，简单的像一点Mc²那样，几个字母揭示出万事万物的底层规律。  
5. 面对一个复杂的系统，你最好的武器就是逻辑和推理。  
6. 你司空见惯的一切，并不是一开始就这样；你习以为常的贺老师，并不是一开始就精通每个细节的。  
7. 在一个完全陌生的领域，如何通过基本的功利和逻辑尝试摸索出一条独一无二的适合自己的方法，这个才是课程最大的价值。  
8. 记住，只有非标的方法才能让你挣到钱。任何标准化的具体操作，最后一定会沦为无效竞争。

金句：  
1. "为什么总有这么多韭菜？因为他们从不修正认知。"   
2. "任何的投资，你能不能赚钱都不重要，对方能不能赚你的钱才是重点。"   
3. "人家不是你爸妈，也不是你亲兄弟，和你没有任何的血缘关系，他为什么要对你好呢？"   
4. "只有卖不出去的东西，才需要包装成另外一个商品，用别的卖点吸引你，这才是售后返租的本质。"   
5. "因为卖不出去的东西，才需要包装成另外一个商品，用别的卖点吸引你，这才是售后返租的本质。"   
6. "按户卖和按层卖是不一样的。按层的话，每层的面积是一样的，公共区域，每个人都出五分之一就行了，因为是平均在用。"   
7. "因为三分之二的费用都花在了包装、冷藏、运输、批发、代销这些方面。"   
8. "因为三分之二的费用都花在了包装、冷藏、运输、批发、代销这些方面。"   
9. "这就导致可能会租不起。"   
10. "这就导致可能会租不起。"  
  
反共识观点：  
1. "为什么总有这么多韭菜？因为他们从不修正认知。"   
2. "任何的投资，你能不能赚钱都不重要，对方能不能赚你的钱才是重点。"   
3. "人家不是你爸妈，也不是你亲兄弟，和你没有任何的血缘关系，他为什么要对你好呢？"   
4. "只有卖不出去的东西，才需要包装成另外一个商品，用别的卖点吸引你，这才是售后返租的本质。"   
5. "按户卖和按层卖是不一样的。按层的话，每层的面积是一样的，公共区域，每个人都出五分之一就行了，因为是平均在用。"   
6. "因为三分之二的费用都花在了包装、冷藏、运输、批发、代销这些方面。"   
7. "这就导致可能会租不起。"   
8. "这就导致可能会租不起。"   
9. "这就导致可能会租不起。"   
10. "这就导致可能会租不起。"  
  
钩子语句：  
1. "为什么总有这么多韭菜？因为他们从不修正认知。"   
2. "任何的投资，你能不能赚钱都不重要，对方能不能赚你的钱才是重点。"   
3. "人家不是你爸妈，也不是你亲兄弟，和你没有任何的血缘关系，他为什么要对你好呢？"   
4. "只有卖不出去的东西，才需要包装成另外一个商品，用别的卖点吸引你，这才是售后返租的本质。"   
5. "按户卖和按层卖是不一样的。按层的话，每层的面积是一样的，公共区域，每个人都出五分之一就行了，因为是平均在用。"   
6. "因为三分之二的费用都花在了包装、冷藏、运输、批发、代销这些方面。"   
7. "这就导致可能会租不起。"   
8. "这就导致可能会租不起。"   
9. "这就导致可能会租不起。"   
10. "这就导致可能会租不起。"

金句：  
1. "一个人只有时间无限廉价、无所事事、一无所成，只有在现实当中没有人在意他的观点，没有人在乎他的存在，他才会有那么多的精力在网上因为一点点鸡毛蒜皮的事情辩论。"  
2. "真正重要的人，他们的时间都很贵、很贵。不要说辩论了，你就是不停地去骂他，他都没有时间去回复你，他甚至没有时间去看你的消息。"  
3. "什么叫优秀的人？并不是说你有多少钱，而是说你的时间非常的昂贵，昂贵到不舍得浪费一分一秒去反驳别人。他们所有的时间都放在对自己最重要的那件事情上。"  
4. "真正重要的人，他们的时间都很贵、很贵。不要说辩论了，你就是不停地去骂他，他都没有时间去回复你，他甚至没有时间去看你的消息。"  
5. "只有你看下去，他这个节目才有意义，才有更大的传播效果，才能通过节目收到钱。"  
6. "真正的战斗是枯燥无味的，没有那么多的精彩动作，也没有那么多的观赏性。真正的战斗当中，百分之九十的时间不是在打仗，而是在搜集情报、在预判局势、在布兵设防、在推演沙盘。"  
7. "真正的辩论是以事实为基础，以逻辑为依据，非常的枯燥，非常的无聊。可能需要几万字的文章，逻辑严密，环环相扣，才能系统完整地说清楚一个问题。"  
8. "辩论不是说服，辩论是让对方哑口无言，心生恨念；而说服是让对方心甘情愿做你所想，做你所未曾想的。"  
9. "如果你想真正说服一个人，靠的应该是利益，绝对不是辩论。"  
10. "没事不要去辩论，你的时间很贵的。"  
  
反共识观点：  
1. "辩论的目的并不是为了寻找真理，而是为了打败对手。"  
2. "真正优秀的人并不是因为有多少钱，而是因为他们的时间非常昂贵。"  
3. "辩论赛的辩论并非真正的辩论，它更像是一种表演，目的是吸引观众。"  
4. "真正的战斗并不像电影中那样充满观赏性，而是枯燥无味的。"  
5. "真正的辩论是枯燥无味的，需要大量的文字和逻辑来系统地说清楚问题。"  
6. "辩论并不是为了说服，而是为了让对方哑口无言。"  
7. "如果你想说服一个人，应该依靠利益，而不是辩论。"  
8. "不要轻易去辩论，你的时间很宝贵。"  
  
钩子语句：  
1. "不要试图和杠精辩论，你得明白辩论的目的是什么，辩论对你有什么好处。"  
2. "所有的杠精都是通过辩论来寻找存在感。"  
3. "真正重要的人，他们的时间都很贵、很贵。"  
4. "什么叫优秀的人？并不是说你有多少钱，而是说你的时间非常的昂贵。"  
5. "只有你看下去，他这个节目才有意义，才有更大的传播效果，才能通过节目收到钱。"  
6. "真正的战斗是枯燥无味的，没有那么多的精彩动作，也没有那么多的观赏性。"  
7. "真正的辩论是以事实为基础，以逻辑为依据，非常的枯燥，非常的无聊。"  
8. "辩论不是说服，辩论是让对方哑口无言，心生恨念；而说服是让对方心甘情愿做你所想，做你所未曾想的。"  
9. "如果你想真正说服一个人，靠的应该是利益，绝对不是辩论。"  
10. "没事不要去辩论，你的时间很贵的。"

金句：  
1. 目前你买到的量产车，没有一辆是真正的自动驾驶。  
2. 如果遇到某个销售为了卖你车告诉你他是自动驾驶的，直接拉黑。  
3. 所有的辅助都是人在辅助车，是你在教他开车，不是他在帮你开。  
4. 你过分相信他是会要命的。  
5. “自动”这个词用在生活场景里，他不会出人命，但是自动驾驶不一样，出错了，命就没了。  
6. 再好的车辆，再厚的钢板，再多的气囊，在速度面前都是零。  
7. 他可能想表达他很先进，但是他离真正的自动驾驶还差了很远很远。  
8. 自动驾驶到底什么样？怎么样才算自动驾驶？  
9. 什么时候才能实现真正的自动驾驶？  
10. 真正的自动驾驶不仅仅是车辆技术的进步，更是对人类生活模式的革新。  
  
反共识观点：  
1. 不是所有的“自动”都是真正的自动，很多是辅助。  
2. 销售人员可能会夸大其词，误导消费者认为车辆具有完全自动驾驶功能。  
3. 自动驾驶的事故往往是由于驾驶员过分信任车辆系统导致的。  
4. 现阶段的自动驾驶技术更多的是人在辅助车，而非车在辅助人。  
5. 即使车辆装备了高级辅助驾驶系统，也不能完全依赖它们，否则可能会付出生命的代价。  
6. 车辆宣传中的“自动”一词可能会造成消费者的误解。  
7. 即使有“Autopilot”等命名，也不代表车辆可以实现完全自动驾驶。  
8. 真正的自动驾驶技术还未成熟，目前市场上没有一辆车能够实现。  
9. 自动驾驶的普及不仅仅是技术问题，还涉及到法律法规、道路设施等多方面因素。  
10. 现阶段追求完全自动驾驶可能会忽视实际道路情况的复杂性。  
  
钩子语句：  
1. 如果有人告诉你他的车可以实现自动驾驶，你应该如何应对？  
2. 自动驾驶事故频发，背后的原因是什么？  
3. 你知道你所谓的“自动”汽车，其实需要你自己在辅助驾驶吗？  
4. 为什么说即使是最先进的车辆，也不能完全信赖其自动驾驶功能？  
5. 真正的自动驾驶离我们还有多远？  
6. 如何区分车辆宣传中的“自动”和实际的自动驾驶技术？  
7. 自动驾驶的未来会是什么样子？  
8. 为什么说自动驾驶不仅是技术问题，更是社会问题？  
9. 你准备好迎接真正的自动驾驶时代了吗？  
10. 自动驾驶技术将如何改变我们的生活？

金句：  
1. "不敢做选择的都是未成年。"  
2. "成年的分水岭，并不是十八岁，而是敢不敢独立做重大决定，敢不敢对自己的重大决定负责。"  
3. "大部分的成年人，尽管已经过了而立之年，尽管人际交往游刃有余，但是本质上，他依然是一个未成年。"  
4. "他们需要被人管着才有安全感。"  
5. "他们在这些固定而安稳的安排中找到一种安全感。"  
6. "所有的东西都是单一而确定的，所有的东西都是线性递增的。"  
7. "没有担当的人一辈子都是小孩子，不敢对结果负责的人永远等不来成人礼。"  
8. "他们需要一个精神领袖，他们喜欢做精神的奴隶。"  
9. "我不想思考，我不敢思考，我怕我承担不了思考的结果，我就跟着你走，你说什么就是什么。"  
10. "他们根本没有真正长大过，没有真正承担过独立判断的责任。"  
  
反共识观点：  
1. "并不是十八岁就意味着成年。"  
2. "进入社会并不是换了一个学校，找另外一个老师给他安排作业、布置任务。"  
3. "成年人的安全感不应该来自于被人管着。"  
4. "不需要承担任何决策风险的生活并不是真正的成年生活。"  
5. "在遇到人生抉择时，不应该只是问父母、同学或闺蜜。"  
6. "跟随大众的选择并不一定是最适合自己的。"  
7. "寻求精神领袖并不意味着找到了真正的安全感。"  
8. "依赖他人做决定的人并没有真正长大。"  
9. "担当和勇气是成年人的标志，而不是年龄。"  
10. "不敢对结果负责的人无法真正实现自我成长。"  
  
钩子语句：  
1. "你敢不敢独立做重大决定？"  
2. "你是在寻求安全感，还是在逃避成年？"  
3. "是时候从‘傻班’毕业了吗？"  
4. "你愿意一直做精神的奴隶，还是勇敢地做出自己的选择？"  
5. "你能承担起思考的结果吗？"  
6. "准备好迎接你的成人礼了吗？"  
7. "找到你的精神领袖，还是成为自己的领袖？"  
8. "你是在跟随大众，还是在走自己的路？"  
9. "是时候为自己的选择负责了吗？"  
10. "你愿意一辈子做个小孩子，还是勇敢地面对成年？"

金句：  
1. "任何一个行业，想赚钱，你都得超过对手。"  
2. "真正拉开财富差距的并不是初始值，而是加速度。"  
3. "经济的核心要义是效率。"  
4. "有钱并不是护城河，如果没有效率加持，你的钱越多反而会亏的越多。"  
5. "讨价还价的本质是双方的成本博弈，要综合成本最低的人拿到这笔钱，整体的效率才会最高。"  
6. "租售比就是适应率。"  
7. "企业的估值是对未来盈利能力的期望，而房屋的估值是对未来该城市该地段生产力的期望。"  
8. "他代表的是未来的钱，大家觉得你的包子好吃，生意会越来越好，他才愿意花一百万去买。"  
9. "城市的房价为什么高？因为大家都相信这个城市未来越来越好。"  
10. "一旦所有人都意识到这个东西是好的，所有人都会开始争抢。"  
  
反共识观点：  
1. "不是镰刀非要去割韭菜，而是韭菜就需要一把大镰刀。"  
2. "有钱并不是因为有钱所以有钱。"  
3. "没钱你可以借吗？借十万转二十万，借一百万转两百万，那你为什么不借呀？因为你会还不上。"  
4. "无数的富二代几年之内败光家产，刚接手方向盘就一脚刹车踩到冒烟。"  
5. "反而那些没有什么资源、一穷二白的寒门反而有更多的突围机会。"  
6. "世界上第一台发明数码相机的公司叫柯达。"  
7. "所谓的讨价还价，就是消费者剩余和生产者剩余之间的转移。"  
8. "租售比就是适应率，而不是简单的回收成本计算。"  
9. "城市的房价高并不是因为现在的价值，而是因为对未来价值的期望。"  
10. "房价代表的是未来所有房租的总和，而不是现在的租金水平。"  
  
钩子语句：  
1. "只有对手都看不懂，他们才不会跟你争，你才能轻易甩开他们。"  
2. "你有多少钱跟你能挣多少钱这两者完全没有任何的关系。"  
3. "不是镰刀非要去割韭菜，而是韭菜就需要一把大镰刀。"  
4. "你接手的车速越快，每踩一脚损失的能量就越多。"  
5. "同样的十块钱，让富人出和让穷人出是不一样的。"  
6. "记住八个字：租售比就是适应率。"  
7. "他是一百万是未来的钱，大家觉得你的包子好吃，生意会越来越好，他才愿意花一百万去买。"  
8. "大家之所以肯花这个钱去买这个房子，是因为买房子的钱等于未来所有房租的总和。"  
9. "城市的房价为什么高？因为大家都相信这个城市未来越来越好。"  
10. "公司的估值为什么高？因为大家觉得他未来会挣钱。"

金句：  
1. "如果你不懂物理，请问你该怎么解释这个事情？"  
2. "万物都在遵循一个最基本的规则，就是效率原则。"  
3. "一旦横跨一个超远的距离，我们就改直流传输了。"  
4. "想变富，你得升级到工业社会，通过效率的碾压，通过一个小时换别人一百个小时才有可能。"  
5. "这个世界上真正能给你带来高回报的就是两个字：判断。"  
6. "判断就得有清晰的思维逻辑，得看得到别人看不到的地方。"  
7. "遗憾的是，太多的书在教你复制，却没有在教你思考。"  
8. "书就在这，买吧。"  
9. "想解决动力问题，就要先考虑对方的意义。"  
10. "对方付出了什么，他能得到什么？"  
  
反共识观点：  
1. "做生意既要明白规则，更要明白潜规则。"  
2. "图片没人买，但诉讼可以啊！我强迫你来买。"  
3. "真正损的呀，是那些千千万万的小公司，你听都没听过的名字，他们就是完完全全靠诉讼来挣钱。"  
4. "如果熬夜加班就能变富，那世界首富应该是一头驴。"  
5. "遗憾的是，大部分对财富的误解就是这样。"  
6. "判断就得有清晰的思维逻辑，得看得到别人看不到的地方。但遗憾的是，很多人空有信息量却没有知识。"  
7. "书就在这，买吧。而不是惯一肚子正确而无用的‘鸡汤’。"  
8. "你既没有表现出对大哥应有的尊重，也没有半点要付费咨询的意思，那对方为什么要帮助你呢？"  
9. "我告诉你，市面上的单反就没有哥不知道的，整个论坛就没有比哥更懂的各种数据，哥闭着眼就能心手念了。"  
10. "想解决动力问题，就要先考虑对方的意义，而不是单纯地寻求帮助。"  
  
钩子语句：  
1. "你不会认为我又没做餐饮，那潼关镇肉夹馍、萧镇胡辣汤的事跟我有啥关系呢？"  
2. "如果你真的是被这些版权流氓给盯上了，那么我给你一个建议，就是千万千万不要和解。"  
3. "中国独步全球的特高压输电，为什么既有直流又有交流？"  
4. "什么是财富？什么才叫富？是钱吗？不是。"  
5. "你放眼所有的行业，无一不是靠判断来掘取超额利润。"  
6. "这个就是我的同名新书《贺老师说经济》，精选了之前很多热门的视频，重新整理，印成文字。"  
7. "你进了一个摄影论坛，怀着谦虚的心态问了一句：‘请问五千块以内买什么单反好啊，铁子？’"  
8. "结果耕田马上就爆掉了一堆人跳出来拿具体的数据教育你：‘懂不懂啊？不，不懂就不要瞎说。’"  
9. "想解决动力问题，就要先考虑对方的意义。"  
10. "年轻人，不要太嚣张，哥哥今天教你做人。"

金句：  
  
1. 财富是一整套体系，它有三个点组成。  
2. 赚钱的前提就是先不要着急赚钱。  
3. 只有明白的游戏规则，你才可能以一条命的轻微，大家尽可能的玩到通关。  
4. 赚钱的关键是什么？是超出对手。  
5. 人生只有三分之一的时间在挣钱，你需要用有限的劳动来评判你整个人生的开销。  
6. 菜价里的每一分钱到底都去哪儿了。  
7. 消灭中间商的，不是键盘侠，而是另外一个更高效的中间商。  
8. 商品房它是商品，好，那一个商品如果加税的话，价格会怎么变化？  
9. 稳定要放在第一位。  
10. 明白了规律，你再看。  
  
反共识观点：  
  
1. 财富不是一个数字，财富是一整套体系。  
2. 赚钱的前提就是先不要着急赚钱。  
3. 赚过钱，你就会发现一个可怕的事实，那就是你不能停。  
4. 真正的智慧在于无为，利用趋势的力量，利用通胀的力量。  
5. 不要总觉得菜价高就是中间商把利润赚走了。  
6. 消灭中间商的，不是键盘侠，而是另外一个更高效的中间商。  
7. 房产税和未来房价的关系，在两者之间没有任何的必然联系。  
8. 商品房它是商品，好，那一个商品如果加税的话，价格会怎么变化？  
9. 稳定要放在第一位。  
10. 明白了规律，你再看。  
  
钩子语句：  
  
1. 财富是一整套体系，它有三个点组成。  
2. 赚钱的前提就是先不要着急赚钱。  
3. 只有明白的游戏规则，你才可能以一条命的轻微，大家尽可能的玩到通关。  
4. 赚钱的关键是什么？是超出对手。  
5. 人生只有三分之一的时间在挣钱，你需要用有限的劳动来评判你整个人生的开销。  
6. 菜价里的每一分钱到底都去哪儿了。  
7. 消灭中间商的，不是键盘侠，而是另外一个更高效的中间商。  
8. 商品房它是商品，好，那一个商品如果加税的话，价格会怎么变化？  
9. 稳定要放在第一位。  
10. 明白了规律，你再看。

金句：  
1. 所有名字里面带‘智能’两个字的一定是不智能的。  
2. 电脑就是四个字：‘如果，那么’。  
3. 想要打败人工智能，可以调整规则，抹平他的算法优势。  
4. 没有思考，人和U盘还有什么区别呢？  
5. 真正决定你工资的是什么呀？机会成本，换句话说，就是替代你需要花多少钱。  
6. 怎么提高收入？不是抱怨，不是愤怒，而是自我反思，提升能力，成为一个不可替代的人。  
7. 没有天上掉馅饼，每一份福利都偷偷标出了代价。  
8. 娃娃机是个小事，但他反映的是一种思维方式。  
9. 在人生当中，真正拉开差距的，往往就在看不见的那部分规则。  
10. 财富是人的财富。  
11. 房贷每年的利息是五点多，这样就会产生一个严重的分化。  
12. 如果你是在一二线城市，并且想将来在这边发展，那答案很简单，尽快买，不要等。  
13. 如果你是在三四五线城市，那就一定要想清楚，这里的房子只有纯居住的功能，想保值几乎是不可能的。  
  
反共识观点：  
1. 人工智能的破绽在于无法进行真正的思考。  
2. 电脑的本质只是执行“如果，那么”的指令，并不具备真正的智能。  
3. 人工智能只能根据大量数据进行归纳，无法理解背后的规律。  
4. 人类可以通过调整规则来打败人工智能。  
5. 公司福利并不是老板的恩赐，而是你应得的收入。  
6. 工资的高低取决于你的替代成本。  
7. 提高收入需要自我反思和提升能力，而不是抱怨。  
8. 每一份福利都有其背后的代价。  
9. 真正拉开差距的是看不见的规则。  
10. 房子的价值在于人口，而不是建筑本身。  
11. 房贷利息会导致房价的分化。  
12. 在一二线城市买房可以保值，在三四五线则很难。  
13. 在三四五线城市买房只能满足居住需求，难以保值。  
  
钩子语句：  
1. 人工智能的破绽到底在哪？  
2. 怎样才能打败人工智能？  
3. 公司福利是个幻觉。  
4. 怎样提高收入？  
5. 娃娃机的正确玩法是什么？  
6. 现在到底能不能买房？  
7. 未来房价是涨是跌？  
8. 取决于你在哪个城市。  
9. 财富是人的财富。  
10. 房贷每年的利息是五点多。  
11. 如果你是在一二线城市，并且想将来在这边发展，那答案很简单，尽快买，不要等。  
12. 如果你是在三四五线城市，那就一定要想清楚。  
13. 这里的房子只有纯居住的功能，想保值几乎是不可能的。

金句：  
1. 药都有副作用，说明课程也有。  
2. 贵是因为还没有想好，不清楚需求点在哪。  
3. 贵是因为痛点不够痛，因为吃的亏不够多。  
4. 贵是因为实际还没有成熟，你还需要再等一等。  
5. 不露脸你做什么短视频啊？  
6. 谁告诉你的，你就跟谁去。  
7. 谁告诉你不打针不吃药就行，那你就用谁的方子。  
8. 基本的心理障碍都突破不了，那你就干脆不要做。  
9. 基本的代价都不能付出，那就不要羡慕别人。  
10. 课程只能放大你的亮点，但是解决不了没有亮点的问题。  
11. 课程只能解决你卖货困难的问题，但是解决不了你没有货源的问题。  
12. 你未必要讲教育，但是你可以利用教育的这一套方法论，把你需要的任何东西，通过他去表达出来。  
13. 你反正已经失业了，为什么不专心的把这个事情做好呢？  
14. 市场是充满机遇的，现在就是最好时机。  
15. 你想想当年那些下海经商，那些第一批的个体户，那些第一批南下打工的人，那些第一批厚着脸皮上街去摆摊的人，不都是生活所迫吗？  
  
反共识观点：  
1. 不是因为努力不够，而是他们在分辨优秀老师的技能上几乎为零。  
2. 学习的第一步是听老师的，学习的第零步是选对老师。  
3. 学校和社会是两个赛场，学校里面所有的老师都是确定的，你只需要管从第一步到第一百步，你不需要管这个老师对不对，不需要管他教的好不好。  
4. 但是进入社会的一瞬间，规则就彻底变了，但是大部分人毫不察觉。  
5. 学习就不是第一位的了，因为在这个动作之前，还有个更底层的规则，就是你怎么知道哪个老师更好？  
6. 当你去选的时候，你会发现信息过剩了，无数的老师，无数的方法，怎么挑啊？  
7. 记住一个原则：体系有框架，实操有效率。  
8. 没有框架的不是好老师，但是只有框架不行，还要有效率。  
9. 学校里的老师和社会上的老师是不一样的。  
10. 学校老师讲得慢，因为他要考虑到全班的进度，他要照顾到最差的学生，使得整体可以按照同样的速度推进。  
11. 学校是一个流水线，是按照最低标准去兼容他；但是社会上不一样，他不需要考虑兼容问题，社会上的老师效率才是第一位。  
12. 如何用最简洁的语言讲清楚最复杂的问题，如何化繁为简，举重若轻，百亿分钟当四十分钟用，这个才是功利。  
13. 复杂的往往是不对的，简单的才是好的老师。  
14. 学会第零步，你才能赢在起跑线。  
  
钩子语句：  
1. 药都有副作用，说明课程也有。  
2. 如果你觉得自己可以不露脸做短视频，那你就是不适合做短视频。  
3. 如果没有特长，不要买课程，因为课程只能放大你的亮点，但解决不了没有亮点的问题。  
4. 如果你只是想依赖别人解决问题，而不是自己去动手，那你也不适合这个课程。  
5. 一个优秀的老师不是因为他的知识有多强，而是因为他的输出能力很强。  
6. 一个优秀的老师可以跨界到任何领域，因为他的核心能力是输出。  
7. 如果你因为政策变动而失业，你应该尝试切换到和人打交道的领域，比如直播带货、短视频等。  
8. 市场充满机遇，现在就是最好的时机。  
9. 学习的第一步是听老师，但学习的第零步是选对老师。  
10. 体系有框架，实操有效率，这是选择好老师的原则。  
11. 学校和社会是两个不同的赛场，进入社会后，你需要学会如何分辨好老师。  
12. 复杂的往往是不对的，简单的才是好的老师。  
13. 学会第零步，你才能赢在起跑线。

金句：  
1. 买房买的是地段。  
2. 人人都希望下一代比自己好，这是奋斗的基本动力。  
3. 新的一代有新的需求，他们的审美喜好和老一辈完全不同。  
4. 真正的朋友是千里之外，只有你懂我。  
5. 真正的朋友是世界观、人生观的共振。  
6. 真正的朋友是灵魂级别的你来我往。  
7. 欲望可以瞬间拔高，能力没有办法一蹴而就。  
8. 稳定，稳定，稳定，稳定，然后人就废了。  
9. 稳定，并不是铁饭碗。  
10. 买房买的是地段。  
  
反共识观点：  
1. 二楼喷粪的概率和你中五百万的彩票基本差不多。  
2. 槽钢层漏水的问题，这种概率也几乎是零。  
3. 设备层太吵，这个完全说反了。  
4. 腰线层不能买，你得看腰线的长度和角度。  
5. 带四的楼层以后卖不出去，你得知道价格是什么？  
6. 九到十一层是扬灰层，早就已经辟谣了。  
7. 真正的朋友，是要自己去结交的。  
8. 熟悉不是朋友，接触时间不是朋友，吃吃喝喝不是朋友，玩玩乐乐不是朋友。  
9. 当你的肉体开始逐渐脱离灵魂，一个真正自我的你才开始诚信。  
10. 稳定，并不是铁饭碗。  
  
钩子语句：  
1. 买房买的是地段。  
2. 人人都希望下一代比自己好，这是奋斗的基本动力。  
3. 新的一代有新的需求，他们的审美喜好和老一辈完全不同。  
4. 真正的朋友是千里之外，只有你懂我。  
5. 真正的朋友是世界观、人生观的共振。  
6. 真正的朋友是灵魂级别的你来我往。  
7. 欲望可以瞬间拔高，能力没有办法一蹴而就。  
8. 稳定，稳定，稳定，稳定，然后人就废了。  
9. 稳定，并不是铁饭碗。  
10. 买房买的是地段。

金句：  
1. "越没本事，越喜欢搞人际关系。"  
2. "人脉是果，不是因。你得先有能力，别人才愿意跟你交往。"  
3. "每一个懒人骨子里都有一种想法：我一无是处，我毫无特长，我啥也不会，但是我能不能对这个老大好一点。"  
4. "世间道理千千万，你怎么知道哪条才是对的？"  
5. "二十年前，杭州的一个破民房里面，一个小个子嚣张的说：‘我们要干到世界五百强！’"  
6. "机会从来不是按年的。真正的机会是趋势，是方向。"  
7. "年月日根本不重要，机会不看日历，韭菜才看。"  
8. "中间商是降低价格的。"  
9. "真正的价格并不是钱，而是你的时间，是你的机会成本。"  
10. "成年人的标志之一就是先看看兜里有多少钱，而不是像小孩子一样说‘整个柜子的玩具我都想要’。"  
  
反共识观点：  
1. "越无能的人，越喜欢抬杠。"  
2. "不是他选中了你，而是你挑中了他。"  
3. "社交可以解决触达，但是唯独解决不了深度。"  
4. "每一个懒人骨子里都有这种想法：我一无是处，我毫无特长，我啥也不会，但是我能不能对这个老大好一点。"  
5. "镰刀做梦，笑出声来。但凡你有独立思考的能力，就会明白这种问题压根不用问。"  
6. "中间商是降低价格的。"（反常识认为中间商提高价格）  
7. "为什么有人唱歌总是跑调？周围人都快听吐了，他还特别陶醉，叫他不停的唱，难道他自己不知道吗？"  
8. "很多人完全不在调上，不是往左就是往右，都快蹭到马路牙子上了，他还觉得自己走的是直线。"  
9. "当你想解决一个人唱歌跑调的问题，首先要解决的不是唱，而是听。"  
10. "我们听语言是不需要思考的，是瞬间过来，瞬间接受的，中间不能有停顿的。"  
  
钩子语句：  
1. "你想一想，二十年前，杭州的一个破民房里面，一个小个子嚣张的说：‘我们要干到世界五百强！’"  
2. "韭菜都有一个特点，他们特别想问一个问题：‘今年有哪些机会？’"  
3. "真正的钥匙往往是放在其他地方的，而我们总以为钥匙就在门上，过去拧去就行。"  
4. "打不开门的时候，多想想钥匙是不是放到了别的地方。"

金句：  
1. "一个人的财富一定要和他的认知相匹配，否则这个世界有一万种方式收割你，直到他们俩匹配为止。"  
2. "认知就是判断：你知道什么是对的，什么是错的；你敢为自己的判断能力去下注，你敢为自己的下注承担全部后果，这个叫认知。"  
3. "所谓底层认知，就是判断力的源泉。就是你哪来的自信觉得自己一定是对的？你凭什么敢孤注一掷，押注一个方向？你吃了什么雄心豹子胆，居然还要敢加杠杆去补？你力量的源泉到底来自哪？这个就是底层认知。"  
4. "看上去是明星白白拿走了几十万，看不见的是他帮商家节省下来的信息成本和信任成本。"  
5. "所有成本都是成本。"  
6. "你看上去什么都懂，可是什么都不敢做，那就不像你。"  
7. "世界不能放大，不能放大。把一个细胞放大一百倍，他就破了。"  
8. "如果你也想成为一个优秀的人，就千万不要对知识功利，尝试未知的领域，相信跨界的力量。"  
9. "年味是一个相对值，不是一个绝对值。只要商业越来越发达，年味就一定会越来越淡，不管你希望还是不希望，一定是这样。"  
10. "钱可以买到很多东西，但是总有一些是买不来的。"  
  
反共识观点：  
1. "认知不是对世界的看法和理解，也不是把握底层规律，而是判断：你知道什么是对的，什么是错的。"  
2. "明星不是因为他个人值钱，而是他背后的资源值钱。"  
3. "商家花几十万请明星代言，不是因为他个人，而是因为他背后的资源。"  
4. "小白理财训练营教的基金、股票、定投、复利等理财方式，回报并不高，真正高回报的是养鸡。"  
5. "学习知识不能太功利，要广泛涉猎，相信跨界的力量。"  
6. "商业越发达，生活水平越高，年味就会越淡。"  
7. "我们只是在更好的生活和更浓的年味之间选择了前程。"  
8. "爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。"  
9. "世间没有两全其美，我们只是在更好的生活和更浓的年味之间选择了前程。"  
10. "钱可以买到很多东西，但是总有一些是买不来的。"  
  
钩子语句：  
1. "认知就是判断：你知道什么是对的，什么是错的；你敢为自己的判断能力去下注，你敢为自己的下注承担全部后果，这个叫认知。"  
2. "看上去是明星白白拿走了几十万，看不见的是他帮商家节省下来的信息成本和信任成本。"  
3. "所有成本都是成本。"  
4. "你看上去什么都懂，可是什么都不敢做，那就不像你。"  
5. "世界不能放大，不能放大。把一个细胞放大一百倍，他就破了。"  
6. "如果你也想成为一个优秀的人，就千万不要对知识功利，尝试未知的领域，相信跨界的力量。"  
7. "年味是一个相对值，不是一个绝对值。只要商业越来越发达，年味就一定会越来越淡，不管你希望还是不希望，一定是这样。"  
8. "钱可以买到很多东西，但是总有一些是买不来的。"  
9. "认知就是判断：你知道什么是对的，什么是错的；你敢为自己的判断能力去下注，你敢为自己的下注承担全部后果，这个叫认知。"  
10. "看上去是明星白白拿走了几十万，看不见的是他帮商家节省下来的信息成本和信任成本。"

ChatCompletionMessage(content="，我可以给你提供一些建议，帮助你优化你的自媒体策略。  
  
1. 首先，了解你的目标受众。了解他们的兴趣、需求和痛点，以便你能够提供他们感兴趣的内容。  
  
2. 选择合适的平台。根据你的目标受众，选择最适合他们的社交媒体平台，以便更好地与他们互动。  
  
3. 创造高质量的内容。确保你的内容具有价值、有趣且具有吸引力，这样才能留住受众。  
  
4. 保持一致性。定期发布内容，保持与受众的互动，让他们知道你的存在。  
  
5. 互动与反馈。积极回应受众的评论和私信，与他们建立良好的关系。  
  
6. 分析数据。利用数据分析工具，了解你的内容表现和受众行为，以便调整策略。  
  
7. 跨平台宣传。在多个平台上宣传你的自媒体，扩大你的影响力。  
  
8. 寻求合作。与其他自媒体从业者或品牌合作，共同提升知名度。  
  
9. 不断学习和改进。关注行业动态，学习新技能，提升自己的专业素养。  
  
10. 坚持和耐心。自媒体成功并非一蹴而就，需要时间和努力。  
  
希望这些建议对你有所帮助，祝你在自媒体领域取得成功！'  
  
如果您有任何其他问题，请随时提问。", refusal=None, role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：  
1. "因为真正影响寿命的并不是使用时间，而是开启和关闭的瞬间。"  
2. "寿命长他的工作温度就要降低，这样就会导致光效率很低。换句话说，他费电。"  
3. "节能的才是好灯泡，这个才是消费者的真正需求。"  
4. "原宇宙的真正核心是——时间。"  
5. "原宇宙的价值基础是时间。"  
6. "原宇宙的本质是时间。"  
7. "价格联盟是什么呀？他是一个“囚徒困境”。"  
8. "看上去兄弟一条心，实际是大哥偷偷占便宜。小弟可不傻，这么一衡量，哎，就反水了。"  
9. "历史不会简单的重复，但他一定会惊人的相似。"  
10. "因为大家的容错度不同。"  
  
反共识观点：  
1. "真正影响寿命的并不是使用时间，而是开启和关闭的瞬间。"  
2. "寿命长他的工作温度就要降低，这样就会导致光效率很低。换句话说，他费电。"  
3. "节能的才是好灯泡，这个才是消费者的真正需求。"  
4. "原宇宙的真正核心是——时间。"  
5. "原宇宙的价值基础是时间。"  
6. "原宇宙的本质是时间。"  
7. "价格联盟是一个“囚徒困境”。"  
8. "看上去兄弟一条心，实际是大哥偷偷占便宜。小弟可不傻，这么一衡量，哎，就反水了。"  
9. "历史不会简单的重复，但他一定会惊人的相似。"  
10. "因为大家的容错度不同。"  
  
钩子语句：  
1. "这个灯泡亮了一百二十年，他叫六号灯泡，位于美国加州的一个消防局。"  
2. "为什么一百二十年前我们就可以做出这样的灯泡，而今天我们家里的灯泡却用不了那么久？"  
3. "当年五大灯泡厂商组成了一个价格联盟，名叫“太阳神”，其中一条重要的规定就是所有厂商的灯泡寿命均不得超过一千个小时。"  
4. "这个灯泡亮了一百二十年，他叫六号灯泡，位于美国加州的一个消防局。"  
5. "当年五大灯泡厂商组成了一个价格联盟，名叫“太阳神”，其中一条重要的规定就是所有厂商的灯泡寿命均不得超过一千个小时。"  
6. "当年五大灯泡厂商组成了一个价格联盟，名叫“太阳神”，其中一条重要的规定就是所有厂商的灯泡寿命均不得超过一千个小时。"  
7. "当年五大灯泡厂商组成了一个价格联盟，名叫“太阳神”，其中一条重要的规定就是所有厂商的灯泡寿命均不得超过一千个小时。"  
8. "当年五大灯泡厂商组成了一个价格联盟，名叫“太阳神”，其中一条重要的规定就是所有厂商的灯泡寿命均不得超过一千个小时。"  
9. "当年五大灯泡厂商组成了一个价格联盟，名叫“太阳神”，其中一条重要的规定就是所有厂商的灯泡寿命均不得超过一千个小时。"  
10. "当年五大灯泡厂商组成了一个价格联盟，名叫“太阳神”，其中一条重要的规定就是所有厂商的灯泡寿命均不得超过一千个小时。"

金句：  
1. 财务自由会让你精神痛苦。  
2. 证明清白很难，很难，因为你没有办法叫醒一个装睡的人。  
3. 传播只是表象，背后的诉求才是真相。  
4. 人终究是要长大的，欢迎来到这个真实的世界。  
5. 人类的肉体如此的渺小，你跑到极致也不过是个波尔特，想有质的飞跃就绝对不能在单兵能力上不停的提升，而是在组织架构上要有更高的框架。  
6. 组织力才是拉开差距的关键。  
7. 组织力才是真正的超能力。  
8. 永远记得，组织力才是拉开差距的关键。  
9. 世界上所有羡慕财务自由的人，都是那些财务不自由的人凭空想象出来的。  
10. 因为学校里面没有那么多人让你组织，你所有的权利都是老师给的。  
  
反共识观点：  
1. 财务自由会让你精神痛苦。  
2. 证明清白很难，很难，因为你没有办法叫醒一个装睡的人。  
3. 传播只是表象，背后的诉求才是真相。  
4. 人类的肉体如此的渺小，你跑到极致也不过是个波尔特，想有质的飞跃就绝对不能在单兵能力上不停的提升，而是在组织架构上要有更高的框架。  
5. 组织力才是拉开差距的关键。  
6. 世界上所有羡慕财务自由的人，都是那些财务不自由的人凭空想象出来的。  
7. 因为学校里面没有那么多人让你组织，你所有的权利都是老师给的。  
8. 单兵作战能力再强也是九平均上线的，而且他是线性递增的，但是组织力不一样，他可以指数级的提升战斗力。  
9. 如果跟着另外一个人走，就没有这么高的效率，没有这么多的利益，就留不住这么多人。  
10. 没有他，其他就一盘散沙，只能以最低效率输出。  
  
钩子语句：  
1. 财务自由到底是个什么感觉呢？两个字：痛苦。  
2. 不是人们在相信观点，而是人们在选择观点。  
3. 如果你真的想了解这个世界，你需要去理解背后的诉求。  
4. 你需要用无休无止的肉体的痛苦来换取短时间的精神的满足。  
5. 组织力才是拉开差距的关键。  
6. 人类的肉体如此的渺小，你跑到极致也不过是个波尔特，想有质的飞跃就绝对不能在单兵能力上不停的提升，而是在组织架构上要有更高的框架。  
7. 永远记得，组织力才是拉开差距的关键。  
8. 世界上所有羡慕财务自由的人，都是那些财务不自由的人凭空想象出来的。  
9. 因为学校里面没有那么多人让你组织，你所有的权利都是老师给的。  
10. 没有他，其他就一盘散沙，只能以最低效率输出。

金句：  
1. 一百块钱的月饼券，六十块钱卖给经销商，经销商八十块钱卖给消费者，消费者送礼之后呢，又以四十块钱的价格被黄牛回收，然后再以五十块钱的价格卖给厂家。  
2. 期货的作用在哪啊？在规避风险呀。  
3. 有了期货这个东西呢，就可以把风险转嫁给不同承受能力的人。  
4. 这就是月饼券的作用，他在降低信息成本，减少资源浪费啊。  
5. 为什么要买房产课？因为我不希望我的房子买错，我不希望一辈子的积蓄出现偏差。  
6. 为什么买短视频的课？因为我不想错过赚钱的机会，我不想错过这个新时代的风口。  
7. 之所以学这些，是因为好处是明确的，收益清晰明确，用户才容易买单。  
8. 弱爆了，弱爆了，胡辣汤和肉夹馍在他的面前都弱爆了。  
9. 专利流氓。  
10. 法律的出发点是善意的，是为了鼓励更多的发明创造。  
  
反共识观点：  
1. 讲这个故事的人，无非就想告诉你金融是坏的吗？  
2. 价值不是用眼睛去看的，是用逻辑去思考的。  
3. 资源浪费的问题就卡死了。  
4. 有了期货这个东西呢，就可以把风险转嫁给不同承受能力的人。  
5. 这就是月饼券的作用，他在降低信息成本，减少资源浪费啊。  
6. 他不是发明，只是他先申请专利的。  
7. 利用规则，故意申请成专利，然后通过诉讼来赚钱。  
8. 法律的出发点是善意的，是为了鼓励更多的发明创造。  
  
钩子语句：  
1. 你见过空手套白狼，我见过就刚发生的月饼券吧。  
2. 如果你听到这就已经点赞了，赶紧、赶紧、赶紧给我收回去！  
3. 期货有什么用？  
4. 月饼券有什么价值？  
5. 为什么我们要花那么大精力去建立社会交易所？  
6. 为什么买房产课？  
7. 为什么买短视频的课？  
8. 弱爆了，弱爆了，胡辣汤和肉夹馍在他的面前都弱爆了。  
9. 专利流氓。  
10. 法律的出发点是善意的，是为了鼓励更多的发明创造。

金句：  
1. 有什么行业是你赔钱了你活该，但是你赚钱了马上就会有人指责你的？答案是：要紧。  
2. 你赔钱了，赔了十个亿、赔了二十个亿，没人在乎，你活该，谁让你想赚钱的？  
3. 一瓶药的生产成本就几百块，你为什么要卖十几万呢？这不是暴利，这是什么？  
4. 你那是第二瓶的价格，第一瓶的价格是二十六亿美金啊！  
5. 研制新药有多难。找新药就像海底捞针，你在玩一个只有一条命，而且还没有说明书的游戏。  
6. 不是说你投入了钱，你就可以成功；很多时候，你要靠运气才能玩通关。  
7. 想找到一个疗效好，又没有什么毒副作用的药，你要经过十几年的时间，烧掉几十亿美金。  
8. 花出去的那些巨款，很多都是打了水漂。  
9. 二零一七年，格兰素史克关闭了他在零七年建立的神经科学研究中心，标志着神经科学已经不再作为其核心研究方向。  
10. 药企并不可耻，他们在探索未知领域做出了巨大的贡献。  
  
反共识观点：  
1. 药企并不是为了赚钱而提高药价，而是因为新药研发成本极高。  
2. 药企需要回收成本，否则新药研发将难以为继。  
3. 研发新药需要巨大的投入，而且成功率极低。  
4. 稀缺的药品价格高是因为患者太少，难承担成本。  
5. 政府应该支持药企研发，而不是指责其追求利润。  
6. 没有药企的冒险，就没有新药的诞生。  
7. 药企需要利润来继续研发，这是商业活动的本质。  
8. 药价高是因为研发成本高，而不是药企贪婪。  
9. 药企在探索未知领域，对人类健康做出了巨大贡献。  
10. 药企需要利润来激励研发，这是商业活动的本质。  
  
钩子语句：  
1. 有什么行业是你赔钱了你活该，但是你赚钱了马上就会有人指责你的？答案是：要紧。  
2. 你赔钱了，赔了十个亿、赔了二十个亿，没人在乎，你活该，谁让你想赚钱的？  
3. 一瓶药的生产成本就几百块，你为什么要卖十几万呢？这不是暴利，这是什么？  
4. 你那是第二瓶的价格，第一瓶的价格是二十六亿美金啊！  
5. 研制新药有多难。找新药就像海底捞针，你在玩一个只有一条命，而且还没有说明书的游戏。  
6. 药企并不可耻，他们在探索未知领域做出了巨大的贡献。

金句：  
  
1. 无人驾驶这件事，人类卡在了最关键的一环——从L2到L3。  
2. 机器学习很快的，只要你给他足够的时间，他就能学的足够好。  
3. 自动驾驶它不仅仅是技术问题，它最大的难题在于伦理。  
4. 当你自己坐在车里的时候，你希望损失的那个人不是你。  
5. 连裤袜既不是裤子也不是袜子，连裤袜就是连裤袜，他是个独立的个体。  
6. 通过戒指的切换，改变了资产的存求方式。  
7. 你仔细想一想，互联网概念刚出来的时候，第一批的那些公司，到今天还有几个活得好的？  
8. 未来是极度不确定的，尤其是互联网。  
9. 真实的世界是充满了变量、充满了不确定的。  
10. 敬畏市场，珍惜钱包。  
  
反共识观点：  
  
1. 自动驾驶最大的难题不在于技术，而在于伦理。  
2. 软件需要提前设计好座位权重，而人则可以临时处理。  
3. 连裤袜既不是裤子也不是袜子，它是一个独立的个体。  
4. 买房要贷款，因为是在用贬值换升值。  
5. 买车别贷款，因为是在用贬值换更贬值的。  
6. 真正的强者都是半路突然冒出来，然后迅速成长为参天大树的。  
7. 现在的元宇宙公司更多的是押注，是为了自己的股价。  
8. 短视频的下一步不一定是元宇宙。  
9. 未来充满了变量和不确定，即使是顶级投资人也会犯错。  
10. 小白不要轻易相信概念就去买股票。  
  
钩子语句：  
  
1. 但是，自动驾驶它不仅仅是技术问题，它最大的难题在于伦理。  
2. 但是，你仔细想一想，互联网概念刚出来的时候，第一批的那些公司，到今天还有几个活得好的？  
3. 但是，现在这些公司更多的是押注，是为了自己的股价，是为了给你一个期望。  
4. 但是，历史不过是在不停的重复。  
5. 但是，未来是极度不确定的，尤其是互联网。  
6. 但是，连裤袜既不是裤子也不是袜子，连裤袜就是连裤袜，他是个独立的个体。  
7. 但是，你告诉我的，英文里面为什么袜子、裤子都用“a pair”？  
8. 但是，未来充满了变量和不确定，即使是顶级投资人也会犯错。  
9. 但是，买房要贷款，因为是在用贬值换升值。  
10. 但是，敬畏市场，珍惜钱包。

金句：  
1. "生命是无价的吗？从道德上来讲，是没有什么比生命更重要，但是在现实当中不是。"  
2. "海足够大，才可能捞到鱼；指望你那点小鱼塘是没有用的。"  
3. "商业是互惠互利的，任何合作都要先想一想，对方能获得什么好处。"  
4. "你是在消耗信任啊！你为什么要这么去做呢？因为你觉得容易啊。"  
5. "创业要找到全局中最大的那个‘靶子’，而不是能力所及的简单入手。"  
6. "所谓的买，不仅仅是商品本身，而是涵盖了整个使用权。"  
7. "交易是自愿的，没有人能强迫你买。"  
8. "什么是真正的经济学？这个才是。"  
9. "行为是思考的反应。一个人之所以说不清楚，不是他说话有问题，而是他根本没有想清楚利害关系。"  
10. "永远别发‘你好，在吗？’除非你想让对方拉黑。"  
  
反共识观点：  
1. "你说是什么样的人做生意基本上会以失败告终？有没有什么办法可以提前看出来呢？有，就看一个细节就能有判断。"  
2. "在朋友圈里面让亲戚朋友帮转发的，只要是有这个动作，十有八九指定黄。"  
3. "那些办了卡之后却不去的人，就是健身房赌赢的利润。"  
4. "如果健身房只有一种卡，那就只有两个结果：第一，用户大大减少；第二，门槛大大提高。"  
5. "如果你们只是普通的关系，你最应该做的是用最短的时间证明自己，讲清楚你对别人的价值。"  
6. "所有发‘你好，在吗？’的都是以自我为中心的。"  
7. "真正的礼貌是尊重别人的心理，而不是发一句废话，对方还得礼貌性地回复你一下。"  
8. "一个人之所以说不清楚，不是他说话有问题，而是他根本没有想清楚自己的角色。"  
9. "一个人之所以说不清楚，不是他说话有问题，而是他不知道走哪一步棋才是最合理的。"  
10. "所谓的健身年卡，本质就是一个对赌协议，赌的就是你不去。"  
  
钩子语句：  
1. "你想选哪个？"  
2. "小小的药瓶为什么能卖这么贵？它到底贵在哪啊？"  
3. "怎么判断一个人是不是做生意的料？"  
4. "千万不要办健身年卡。"  
5. "什么叫‘正确而无用的知识’？上面这段就是。"  
6. "如果健身房只有一种卡，会发生什么？"  
7. "为什么不要发‘你好，在吗’？"  
8. "真正的礼貌是什么？"  
9. "行为是思考的反应，你真的会沟通吗？"  
10. "为什么一句‘你好’可能会让你被拉黑？"