金句：\n\n1. 机会是有权重的：有的机会，从你出生那一刻就注定要错过；有的机会，一辈子就那么两三次；有的机会，随时随地都有。\n2. 人生所有的机会，无非就是三种：一点零是“命”，二点零是“站点”，三点零是“机遇”。\n3. 中国的高速发展使得这个周期被大大的压缩，效率更迭比以往任何时期都要快。\n4. 动物打架，人去看，那不叫新闻，但是人打架，动物去围观，而且还学坏了，这就是一个新闻，而且是一个超级劲爆的新闻。\n5. 人家这么写的：“双方打架地点附近的动物们啊，第一次看到人类间的打斗场面，当晚部分动物家庭在受舍里面纷纷效仿，场面一度失控。”\n6. 但是，这个你可以释怀，因为真正重要的是“二点零”——站点。\n7. 省钱的前提是你的精力无限多，你的时间无限的廉价，你才可以去省。\n8. 省钱是有方式的，省钱的前提是你的精力无限多，你的时间无限的廉价，你才可以去省。\n9. 要么就不买，之前的东西将就用。你仔细想想，哪有什么东西是刚需到你必须得买，不买你就活不下去？\n10. 买贵的。你没有听错，就是买贵的。要么就不买，之前的东西将就用。\n\n反共识观点：\n\n1. 相比于没落的欧洲和日本，你是在一个高速行驶的大船上。\n2. 大城市真正的价值在于，他有更多的机会，有更优秀的人，有更超前的商业模式。\n3. 人家这么写的：“双方打架地点附近的动物们啊，第一次看到人类间的打斗场面，当晚部分动物家庭在受舍里面纷纷效仿，场面一度失控。”\n4. 买贵的。你没有听错，就是买贵的。要么就不买，之前的东西将就用。\n5. 要么就不买，之前的东西将就用。\n6. 要么就不买，之前的东西将就用。\n7. 要么就不买，之前的东西将就用。\n8. 要么就不买，之前的东西将就用。\n9. 要么就不买，之前的东西将就用。\n10. 要么就不买，之前的东西将就用。\n\n钩子语句：\n\n1. 你出生在哪个城市？是繁华的大都市，还是偏僻的小乡镇？\n2. 就是初始值。你出生在哪个城市？是繁华的大都市，还是偏僻的小乡镇？\n3. 动物打架，人去看，那不叫新闻，但是人打架，动物去围观，而且还学坏了，这就是一个新闻，而且是一个超级劲爆的新闻。\n4. 人家这么写的：“双方打架地点附近的动物们啊，第一次看到人类间的打斗场面，当晚部分动物家庭在受舍里面纷纷效仿，场面一度失控。”\n5. 但是，这个你可以释怀，因为真正重要的是“二点零”——站点。\n6. 大城市真正的价值在于，他有更多的机会，有更优秀的人，有更超前的商业模式。\n7. 买贵的。你没有听错，就是买贵的。要么就不买，之前的东西将就用。\n8. 要么就不买，之前的东西将就用。\n9. 要么就不买，之前的东西将就用。\n10. 要么就不买，之前的东西将就用。

金句：\n1. "追女孩子的正确方式是吸引，是把自己变得更优秀，变成想让他向上兼容的那一位。"\n2. "女孩子喜欢的一定是那些不能作弊的，比如说你身材还好，这个很难，你要自律，你要锻炼，你要健身，你要控制饮食；比如说你会弹吉他，这个也很难，你得练习音阶，你得记住和弦，你得一天到晚爬格子。"\n3. "在别人很会赚钱，这个也很难，你要承担风险，你要百折不挠，你要用收入证明自己。"\n4. "所有可以简单超发的都不值钱，只有最珍贵的东西才能换到最珍贵的另一半。"\n5. "你想得到一个优秀的人，那么请你自己先变成一个优秀的人。"\n6. "买旅游地产能挣钱这句话，如果跨界到相声领域，应该能拿一等奖。"\n7. "判断一个地方能不能买，有一个特别重要的诀窍，就是看周围有没有大型的二手中介。"\n8. "七千是摆在那边，但是你永远也交不到。"\n9. "你要是恍然大悟，觉得套路深，别着急，还有更深的。"\n10. "买在哪里，砸在哪里。"\n\n反共识观点：\n1. "女孩子不会因为感动就和你在一起，女孩子只会因为吸引才和你在一起。"\n2. "追是没有用的，追只能把自己变成一个备胎。"\n3. "感动是没有用的，感动只能让你手机里装满陈医生的歌。"\n4. "你买的时候，销售说我们的房子非常火，上一期开盘价五千，这次六千，下次开盘又得七千了，年底开盘，你现在买转手就能赚十万。"\n5. "你一动心，又掉坑里了。"\n6. "要知道这种旅游地产往往都不是住宅性质，就是说贷款只能贷百分之五十，而且最长是十年，也就是贷五十万的话，你一个月不是要还三千，而是要还六千。"\n7. "三年之后呢？等你把房子收回来，你会发现，哎，怎么租不出去了？"\n8. "那些能返你钱的，还算是有良心的。"\n9. "你收到对账单，结果收益居然是付的，绝大部分都被电费和物业费扣掉了。"\n10. "你应该怎么办？想买旅游地产，记住八个字：买在哪里，砸在哪里。"\n\n钩子语句：\n1. "追女孩子的正确方式是吸引，是把自己变得更优秀，变成想让他向上兼容的那一位。"\n2. "女孩子喜欢的一定是那些不能作弊的，比如说你身材还好，这个很难，你要自律，你要锻炼，你要健身，你要控制饮食；比如说你会弹吉他，这个也很难，你得练习音阶，你得记住和弦，你得一天到晚爬格子。"\n3. "所有可以简单超发的都不值钱，只有最珍贵的东西才能换到最珍贵的另一半。"\n4. "你想得到一个优秀的人，那么请你自己先变成一个优秀的人。"\n5. "买旅游地产能挣钱这句话，如果跨界到相声领域，应该能拿一等奖。"\n6. "判断一个地方能不能买，有一个特别重要的诀窍，就是看周围有没有大型的二手中介。"\n7. "七千是摆在那边，但是你永远也交不到。"\n8. "你要是恍然大悟，觉得套路深，别着急，还有更深的。"\n9. "买在哪里，砸在哪里。"

以下是从您提供的文本内容中提取的金句、反共识观点和钩子语句：\n\n### 金句：\n1. "做到完全不需要拼天赋，你只需要稍微努力一下，就可以超过百分之九十的人。"\n2. "分数会给我们一个错觉，让我们误以为是同一水平的。"\n3. "社会和学校最大的区别在于，它是无规则竞技。"\n4. "数据和结果太多了，大家都是从几十万结果里面选出来的尖子生，真实差距微乎其微。"\n5. "排名等于什么？排名等于钱呀！"\n6. "只要你的规则是明确的，无论是正是反，他都可以挣到钱。"\n7. "任何规则在设立的时候，都为绕过规则的人提供了巨大的利益。"\n8. "我不告诉你是对的，也不告诉你是错的，我让你去猜。"\n9. "对手不清楚规则，才是最好的策略。"\n10. "语音转文字才是更好的解决方案。这个，才是背后的产品逻辑。"\n\n### 反共识观点：\n1. "你考了九十五分，他考了一百分，看上去差距不大，实际上可能是百分之百，甚至百分之三百。"\n2. "很多时候，外表会给我们一个错觉，让我们误以为是同一水平的。"\n3. "搜索引擎他也拿不准到底谁更好一点。"\n4. "如果你明确要严厉打击（作弊行为），会有什么结果？马上会出来另外一批黑钱，帮你陷害竞争对手。"\n5. "只要你的规则是明确的，无论是正是反，他都可以挣到钱。"\n6. "如果第三名的点击率明显比第一名还多，系统就会认为它搞错了排名。"\n7. "不是公开透明就是最好的策略，有时候模棱两可的规则反而能占据主动。"\n8. "相对于进度条，语音转文字才是更好的解决方案，这和很多人认为的需求并不一样。"\n\n### 钩子语句：\n1. "欢迎来到这个真实而残酷的世界。"\n2. "如果你是平台，你会怎么办？"\n3. "这就是为什么很多官方说明都是废话。"\n4. "既然点击可以提升排名，那我就点击呗。"\n5. "如果你是平台，你该怎么办？"\n6. "这个藏在博弈当中，占据主动啊。"\n7. "明白了这个，那又有一个问题：为什么手机QQ要做一个进度条呢？"\n8. "精准不是第一位的，识别才是第一位的。"\n\n请注意，以上提取的内容是基于文本的理解，可能与原始视频内容有所出入。

金句：\n1. "苦难是一个过滤器。普通人过不去的一无所有的穷小子，要学会和苦难做朋友，不要老是埋怨苦难、埋怨艰辛、埋怨挣的少。"\n2. "挣钱的多少只和一个因素有关，那就是你有多优秀。你超出对手的那部分，才是你的利润，和行业领域无关，和科技含量无关。"\n3. "每一个给你制造苦难的人，都要对他说一声谢谢。谢谢你让我强大，谢谢你看不起我，谢谢你帮我赶走了一帮内心脆弱的家伙。"\n4. "如果这个世界上有快捷键，那它一定就是苦难，只有一个苦的不能再苦的快捷键，苦到别人都按不下去，才叫快捷键。"\n5. "普通人就让他们舒服去吧，他们不想吃苦，不想受累，不想担风险，他们就想找一个投入小、不累人、还挣钱多的行业。这些人往往终其一生，两手空空。"\n6. "别人不好意思的，你好意思；别人早起不了的，你可以早起；别人下班打游戏的，你挤出时间看书；别人周末睡到大中午的，你六点起来做兼职。"\n7. "他每一次苦难都是一次能力的加强，都会在帮你过度抑制薄弱的对手，直到有一天，你一回头，后面就没有人了。"\n8. "失败者特别喜欢抱怨，抱怨世界不公平，抱怨别人的起点高，抱怨规则对自己不利。但他玩游戏的时候是从来不抱怨的，睡懒觉的时候是从来不抱怨的，给小姐姐刷礼物的时候是从来不抱怨的，刷爆信用卡买手机的时候是从来不抱怨的。"\n9. "如果抱怨就可以改变命运，那世界上就不需要奋斗了。快捷键一直都有，就看你敢不敢用啊。"\n10. "苦难帮你重塑世界观，不要去埋怨不公平，因为竞争从来都不是一代人的事情。"\n\n反共识观点：\n1. "穷人不要理财，越穷就越不要理你。不要相信理财可以致富，理财是不可能让穷人变富的，尤其在你没有钱的时候，再怎么理都毫无意义。"\n2. "人口减少只会加剧分化，只会让日本的其他地区的房子加速下跌，甚至变成鬼城，无人问津。"\n3. "永远不要炫耀，无论是在朋友圈、在亲戚面前还是在同学聚会的时候。因为炫耀什么，就缺什么。"\n4. "一个真正见过世面的人，看待这个世界态度应该是厌倦，深深的厌倦。吃的、喝的、住的、玩的、学历、阶层，全部都见识过，好无聊。"\n5. "日本是一个老年人当权的社会，论资排辈极为严重。你是个名校毕业的大学生，意气风发，朝气蓬勃，想拼命做点事情证明自己。结果你发现，你再怎么努力，再怎么天赋异禀，再怎么给公司做贡献，你的收入和职位也比不过那个无所事事的家伙。"\n6. "每一个给你制造苦难的人，都要对他说一声谢谢。谢谢你让我强大，谢谢你看不起我，谢谢你帮我赶走了一帮内心脆弱的家伙。"\n7. "普通人就让他们舒服去吧，他们不想吃苦，不想受累，不想担风险，他们就想找一个投入小、不累人、还挣钱多的行业。这些人往往终其一生，两手空空。"\n8. "别人不好意思的，你好意思；别人早起不了的，你可以早起；别人下班打游戏的，你挤出时间看书；别人周末睡到大中午的，你六点起来做兼职。"\n9. "失败者特别喜欢抱怨，抱怨世界不公平，抱怨别人的起点高，抱怨规则对自己不利。但他玩游戏的时候是从来不抱怨的，睡懒觉的时候是从来不抱怨的，给小姐姐刷礼物的时候是从来不抱怨的，刷爆信用卡买手机的时候是从来不抱怨的。"\n10. "如果抱怨就可以改变命运，那世界上就不需要奋斗了。快捷键一直都有，就看你敢不敢用啊。"\n\n钩子语句：\n1. "挣钱的多少只和一个因素有关，那就是你有多优秀。"\n2. "苦难是一个过滤器。普通人过不去的一无所有的穷小子，要学会和苦难做朋友。"\n3. "永远不要炫耀，因为炫耀什么，就缺什么。"\n4. "人口减少只会加剧分化，只会让日本的其他地区的房子加速下跌，甚至变成鬼城，无人问津。"\n5. "一个真正见过世面的人，看待这个世界态度应该是厌倦，深深的厌倦。"\n6. "每一个给你制造苦难的人，都要对他说一声谢谢。"\n7. "普通人就让他们舒服去吧，他们不想吃苦，不想受累，不想担风险。"\n8. "别人不好意思的，你好意思；别人早起不了的，你可以早起。"\n9. "失败者特别喜欢抱怨，抱怨世界不公平，抱怨别人的起点高。"\n10. "如果抱怨就可以改变命运，那世界上就不需要奋斗了。快捷键一直都有，就看你敢不敢用啊

金句：\n\n1. 帮助别人要适可而止，无限度的帮有可能会害你自己。\n2. 当良心成本和经济成本失衡的时候，人就会作恶。\n3. 人生不是线性的，不是单一的打怪升级，不是靠加班和晋升能解决的。\n4. 人生最关键的节点是一定要切换权重的，否则你拼尽全力，不过是五百强的职业经理人，不过是几百万的年薪，不过是巅峰时期多挣一点。\n5. 不是你辛苦就应该挣到钱，选对框架才能挣到钱。\n6. 人生最重要的往往是那些看似无用的东西，那些思考，那些哲学，那些抓住本事的能力，那些把握大事的洞察力。\n7. 只有这些看似无用的东西才能帮你构建框架，才能给你跨级的能力，才能让你在更高的层级甩开对手。\n\n反共识观点：\n\n1. 无限度的帮助别人可能会害了自己。\n2. 当良心成本和经济成本失衡时，人可能会作恶。\n3. 人生不是线性的，不是单一的打怪升级，不是靠加班和晋升能解决的。\n4. 人生最关键的节点是要切换权重，而不是一直盯着眼前。\n5. 不是你辛苦就应该挣到钱，选对框架才能挣到钱。\n6. 人生最重要的往往是那些看似无用的东西，如思考、哲学、抓住本事的能力、把握大事的洞察力。\n7. 只有看似无用的东西才能帮你构建框架，才能给你跨级的能力，才能让你在更高的层级甩开对手。\n\n钩子语句：\n\n1. 为什么有些徒弟被捧红了会和师傅翻脸，老死不相往来呢？因为恩情，恩情太大了，大到还不了了。\n2. 你不要低估人性之恶，不要试探人性底线。\n3. 为什么中年男人辛苦？因为他们一开始就盯着眼前，从来不知道框架是什么。\n4. 人生最关键的节点是一定要切换权重的，否则你拼尽全力，不过是五百强的职业经理人，不过是几百万的年薪，不过是巅峰时期多挣一点。\n5. 不是你辛苦就应该挣到钱，选对框架才能挣到钱。

金句：\n1. 永远记得，免费的才是最贵的。\n2. 毅力是极度耗能、极度珍贵的，就像猎豹的冲刺一样，只能在最最重要的地方偶尔用一下。\n3. 真正影响人生的要素，绝对不是课本里学到的，而是潜移默化习得的，是父母无形当中那些言语、那些行为、那些为人处事的方式，一点一点刻画给下一代的。\n4. 父母脾气暴躁，孩子大都脾气暴躁；父母缺乏毅力，孩子大都半途而废；父母喜欢找借口，孩子失败也有一大堆理由。\n5. 任何一个经济活动，无非就是你的劳动换我的劳动，你的时间换我的时间。\n6. 贷款能让你在更早的时间拿到这一份稀缺的资源，让你用不那么稀缺的货币来换取更加稀缺的生产要素。\n7. 人生这个长途比赛，输赢从来都不是抢跑的那零点几秒，而是在最关键的时刻、最重要的十字路口，搭上汽车，坐上高铁，换成飞机啊。\n8. 真正难的是选择，是判断，是知道应该学什么东西，是知道应该去哪个城市，是知道应该做什么行业，是知道应该抓住什么红利啊。\n9. 那些站在财富顶端的人，从来都不是靠小时候抢跑了几步，而是靠足够的积累、足够的见识、足够的想象力、足够的分析思考，才把握的人生最关键的几次换乘啊。\n10. 如果你没有能力，那就不要束缚孩子的想象力，不要用你的认知去帮他引导时间。\n\n反共识观点：\n1. 学习工具不能追求物美价廉。学习工具一定要买最贵的，一定要贵到你不用就心疼，贵到你买这个东西要放弃很多其他的东西，才能让你专注，才能让你用心疼克服懒惰，才能在练习的时候逐渐明白贵有贵的道理。\n2. 毅力是极度耗能、极度珍贵的，就像猎豹的冲刺一样，只能在最最重要的地方偶尔用一下。\n3. 真正影响人生的要素，绝对不是课本里学到的，而是潜移默化习得的，是父母无形当中那些言语、那些行为、那些为人处事的方式，一点一点刻画给下一代的。\n4. 任何一个经济活动，无非就是你的劳动换我的劳动，你的时间换我的时间。\n5. 贷款能让你在更早的时间拿到这一份稀缺的资源，让你用不那么稀缺的货币来换取更加稀缺的生产要素。\n6. 人生这个长途比赛，输赢从来都不是抢跑的那零点几秒，而是在最关键的时刻、最重要的十字路口，搭上汽车，坐上高铁，换成飞机啊。\n7. 真正难的是选择，是判断，是知道应该学什么东西，是知道应该去哪个城市，是知道应该做什么行业，是知道应该抓住什么红利啊。\n8. 那些站在财富顶端的人，从来都不是靠小时候抢跑了几步，而是靠足够的积累、足够的见识、足够的想象力、足够的分析思考，才把握的人生最关键的几次换乘啊。\n9. 如果你没有能力，那就不要束缚孩子的想象力，不要用你的认知去帮他引导时间。\n\n钩子语句：\n1. 如果大城市的房价真的如葱，那么一定会有人争先恐后去买，一直在把价格抬起来。\n2. 如果在收费的时候你得不到，那么在免费的时候你就更得不到。\n3. 你一图省钱，就变成了包办婚姻。\n4. 你被骗了。\n5. 拜托，说，你没有那么普通的。\n6. 真正的问题在于，你没有看懂通胀通缩的本质。\n7. 无论是什么东西，无非就是一个相对速度的比较。\n8. 认清这个世界，才是人生一等一的大事。

金句：\n1. "财富是分结构的，不同的结构、不同的层级、不同的比例会导致不同的结果。"\n2. "富豪会在乎排名吗？就跟小时候上学一样，不会的、不好，不会去关注排名的，因为排名没有意义。"\n3. "你踏踏实实买一套房，认认真真选对房子，你就超过了百分之九十九的无知者。"\n4. "所谓的理财收入，永远永远不会超过你资产的百分之五，永远永远是一个小头。"\n5. "看上去是在浪费吃的，实际也是在浪费自己的小汽车。"\n6. "节约粮食是对我自己好。"\n7. "把说教改为引导，把大道理改为小故事，把珍惜他人改为珍惜自己，或许是个更好的角度。"\n8. "富豪们到底有多少钱？答案是：不知道。"\n9. "财富跃升的唯一途径是放大你的最大权重。"\n10. "如果要比，就只有一个办法：三、二、一，从现在开始，大家一起卖，看最后谁的手里的钱更多。"\n\n反共识观点：\n1. "几乎绝大部分理财，就其本质而言，就是一个骗局。"\n2. "你一天到晚想着开实体店，当心把家底亏光。"\n3. "实体店你看上去很小，挣钱也不多，但是复杂度非常非常高。"\n4. "很多人理了一辈子的财，发现增值最多的居然是自住的那一套房子。"\n5. "所谓的理财收入，永远永远不会超过你资产的百分之五，永远永远是一个小头。"\n6. "孩子老剩饭，明明吃得完，每次就故意剩一点，他就调皮不吃，该怎么办？"\n7. "看上去是在浪费吃的，实际也是在浪费自己的小汽车。"\n8. "如果要比财富，就把所有东西全部都卖光，一丁点都不留，看最后谁的手里的钱更多。"\n9. "你以为你有很多钱，其实你只有一个估算出来的身价。"\n10. "你把所有的精力放在理财上，却忽略了最大的权重是你的本金。"\n\n钩子语句：\n1. "你真的知道富豪们有多少钱吗？"\n2. "实体店太难了，你确定还要开吗？"\n3 "想财富跃升？先放大你的最大权重。"\n4. "理财的本质是什么？你确定你真的懂吗？"\n5. "孩子剩饭怎么办？这里有一个小故事可以讲。"\n6. "你以为的财富可能只是一个估算，真相是什么？"\n7. "别再盲目理财了，先看看你的最大权重在哪里。"\n8. "节约粮食，不仅仅是为了别人，更是为了自己。"\n9. "财富的真相不是排名，而是结构。"\n10. "从现在开始，让我们一起看看真正的财富是什么。"

金句：\n1. 认知最终一定和财富相匹配。\n2. 自控这件事情从来没有几个人可以真正做到，但正是因为别人做不到，你做到了，你才配拥有那笔财富。\n3. 普通人想赚钱就要尽量避开这种方式，那就是第二种，让对手平庸，向下寻找，找一个大家都普遍无知的领域，找一个对手都比自己弱的赛场。\n4. 比如说踢球，大家都在踢，大家都在拼命的练习，但你比他们更有天赋，您踢出梅西的水平，哪怕有几个后卫盯着你，也能如过无人之境，出其不意，凌空一脚，然后震惊全场。\n5. 这个就是掌握最核心的科技技术，通过那最关键的零点零一，甩开所有人挣钱也是。\n6. 更好的赛道就在眼前，他不知道换，得分明明近在咫尺，他不知道踢。\n7. 如果脑袋里面都是对的，口袋是不应该空空如也的呀。\n8. 赚钱无非是两种方式，在任何行业都是先问一个问题：赚钱的核心是什么？是超出对手很多？\n9. 任何领域，超出对手的部分才是你的利润。\n10. 你为什么得到这么一笔横财啊？大多数都是靠运气的。\n\n反共识观点：\n1. 想赚钱最关键的只有一点：超出竞争对手。\n2. 普通人想赚钱，需要找一个对手普遍无知的领域。\n3. 比如说踢球，大家都在踢，大家都在拼命的练习，但你比他们更有天赋，您踢出梅西的水平，哪怕有几个后卫盯着你，也能如过无人之境，出其不意，凌空一脚，然后震惊全场。\n4. 更好的赛道就在眼前，他不知道换，得分明明近在咫尺，他不知道踢。\n5. 如果脑袋里面都是对的，口袋是不应该空空如也的呀。\n6. 想赚钱要选一个高科技行业，要选一个高利润的行业，其实都不准确。\n7. 没有可以摆脱那么一个魔咒，你说我一定想摆脱怎么办？答案是：暂停起来，我不玩儿了，我知道我能力不够，我知道会收割我，但是不好意思，我不玩了。\n8. 我知道一直打牌会输，但我赢一把就走，行不行？\n9. 你为什么得到这么一笔横财啊？大多数都是靠运气的。\n10. 没有人可以摆脱那个魔咒，你说我一定想摆脱怎么办？答案是：暂停起来，我不玩了，我知道我能力不够，我知道会收割我，但是不好意思，我不玩了。\n\n钩子语句：\n1. 三十岁之前大发横财怎么办？\n2. 家里拆迁分了三百万，买个彩票呢中了五百万，搞个公司套现了一千万，突然拿到这么一大笔钱应该怎么办？\n3. 做点理财呢，还是买点股票呢？\n4. 真正的答案是：放在那边别动，你就存银行定期，三年都别动。\n5. 这个三年，你什么都别管，你不要管他利息是多少，不要管他有没有贬值，这些细节通通都不重要。\n6. 重要的是你不能碰他，你要忘了他，当他不存在。\n7. 你为什么得到这么一笔横财啊？大多数都是靠运气的。\n8. 一个二十多岁的年轻人，他没有阅历，没有见过世面，看不透规则，看不懂人性，心高气傲，目空一切，觉得自己无所不能，一不留神就会摔一个大跟头。\n9. 很多人的自控力如此之弱，完全没有经过任何的考验，对社会的险恶一无所知，对美女毫无抵抗力，对豪车念念不忘，对各种心情而刺激的东西着迷。\n10. 看着别人挣钱就想赶紧投进去翻倍。

金句：\n1. "做减法才是真本事。"\n2. "懂得舍弃才是大智慧，懂得放弃的才是高手。"\n3. "世界上，知道要什么很容易，知道不要什么很难，很难。"\n4. "所有的平庸者都有一个特点，他们不知道放弃，他们这也想要，那个也想要，这个也有用，那个也有用，这个也想得到，那个也想得到，最后一事无成。"\n5. "他告诉你的是门槛低、总价低，没告诉你的是新旧税费不一样啊。"\n6. "所谓的买一层送一层，原本就是一层硬生生的隔出来两层，你去二楼看一看，能站直吗？"\n7. "便宜不等于占便宜，便宜说明他不值钱呀。"\n8. "所谓的贵和便宜，看的不是价格，而是基本面，是产业配套，是经济前景，是学区医疗，是就业机会。"\n9. "产权最重要的是完整，而不是名义上的永久。"\n10. "凡是要看实力的，最好的产权是在中国，你拥有完整的支配权，而不是今天一个睡，明天一个睡，小一点之后算错了两位，房子还被收回去了。"\n\n反共识观点：\n1. "新人都在做加法，高手都在做减法。"\n2. "世界上没有白吃的午餐，无非是舍弃哪个，换取哪个。"\n3. "不是价格越高越好，而是要找到真正的客户。"\n4. "安全是有代价的，安全的代价就是效率。"\n5. "不要买公寓，不要买商铺，不要买旅游地产，不要买养老地产，不要买环大城市，不要买海外房产。"\n6. "永久产权不等于完整产权。"\n7. "便宜不等于占便宜，便宜说明他不值钱。"\n8. "所谓的贵和便宜，看的不是价格，而是基本面。"\n9. "产权最重要的是完整，而不是名义上的永久。"\n10. "凡是要看实力的，最好的产权是在中国。"\n\n钩子语句：\n1. "做减法才是真本事。"\n2. "懂得舍弃才是大智慧，懂得放弃的才是高手。"\n3. "世界上，知道要什么很容易，知道不要什么很难，很难。"\n4. "所有的平庸者都有一个特点，他们不知道放弃，他们这也想要，那个也想要，这个也有用，那个也有用，这个也想得到，那个也想得到，最后一事无成。"\n5. "他告诉你的是门槛低、总价低，没告诉你的是新旧税费不一样啊。"\n6. "所谓的买一层送一层，原本就是一层硬生生的隔出来两层，你去二楼看一看，能站直吗？"\n7. "便宜不等于占便宜，便宜说明他不值钱呀。"\n8. "所谓的贵和便宜，看的不是价格，而是基本面，是产业配套，是经济前景，是学区医疗，是就业机会。"\n9. "产权最重要的是完整，而不是名义上的永久。"\n10. "凡是要看实力的，最好的产权是在中国，你拥有完整的支配权，而不是今天一个睡，明天一个睡，小一点之后算错了两位，房子还被收回去了。"

金句：\n1. 任何规则的第一要义，从来不是追求公平。\n2. 为对错画上句号，比对错本身重要一万倍。\n3. 凡是要根据劳动量来计算价格的全部都是错的。\n4. 信息本身就是商品。\n5. 经济学讲究代价，任何时候精力都是有限的，什么时候用什么策略才是大智慧。\n6. 直播带货的未来在哪？你只有预测到趋势，才能利用趋势去挣钱。\n7. 当消费者的需求越来越个性化，他们的时间越来越宝贵的时候，你就不能满足他了。\n8. 很多想不通的问题，切换成上帝视角就会豁然开朗。\n9. 平台的根基是时间，是黏住你，让你吃饭用、上班用、逛街用、上厕所用、挤公交用。\n10. 在作弊成本方面，他的价值是最高的。\n\n反共识观点：\n1. 规则的第一要义，从来不是追求公平。\n2. 劳动量不决定价格，机会成本才是决定价格的关键。\n3. 信息本身也是一个商品，一个付费制造的商品。\n4. 羊群效应之所以存在，是因为他在策略上最优。\n5. 消费者非常精明，一点都不愚蠢的。\n6. 直播带货的未来在于细分领域，而不是头部主播。\n7. 平台的根基是时间，而不是内容。\n8. 作弊成本越高的权重，价值越高。\n9. 完播率第一位的本质是抢时间。\n10. 看似不合理的东西，一旦明白本质，就会豁然开朗。\n\n钩子语句：\n1. 人类其实并不比毛毛虫更聪明。\n2. 如果你觉得毛毛虫可笑，请你解释一下世界杯的规则。\n3. 为什么我们进化了几千年，最后的结果也并不比毛毛虫好多少？\n4. 任何规则的第一要义，从来不是追求公平。\n5. 凡是要根据劳动量来计算价格的全部都是错的。\n6. 信息本身就是商品。\n7. 直播带货的未来在哪？你只有预测到趋势，才能利用趋势去挣钱。\n8. 当消费者的需求越来越个性化，他们的时间越来越宝贵的时候，你就不能满足他了。\n9. 很多想不通的问题，切换成上帝视角就会豁然开朗。\n10. 平台的根基是时间，是黏住你，让你吃饭用、上班用、逛街用、上厕所用、挤公交用。

金句：\n\n1. "越没有钱就越不要买公寓，买房不能只图便宜。"\n2. "钱意味着容错率，你的钱越多，意味着容错率越大。"\n3. "越没有钱就越不能犯错，越不能挺而走险，越不能图表面上的便宜。"\n4. "贷款买房，牢记三个原则：贷款越多越好；年限越久越好；月供越少越好。"\n5. "怎么把房子卖得贵？一个字：扔。"\n6. "反推规则。别让不知道的规则，你知道，那基本上就可以横扫了。"\n7. "比如常识告诉我们，一定有两个核心的指标，一个是配送的距离和时间，这一定是排序的最核心的因素；一个是口味、评分、销量等等，因为他涉及到用户的反馈，也会有较大的影响。"\n8. "比如我们手把手演示一下啊：比如常识告诉我们，一定有两个核心的指标，一个是配送的距离和时间，这一定是排序的最核心的因素；一个是口味、评分、销量等等，因为他涉及到用户的反馈，也会有较大的影响。"\n9. "所以结论很明确，只要能总结这些异常结果的共性，就能找到那些真正对排名有影响，但是又不为人知的全重点。这个点，就是赚钱的关键。"\n10. "什么叫核心技巧？这个就是。"\n\n反共识观点：\n\n1. "越没有钱就越不要买公寓，买房不能只图便宜。"\n2. "钱意味着容错率，你的钱越多，意味着容错率越大。"\n3. "越没有钱就越不能犯错，越不能挺而走险，越不能图表面上的便宜。"\n4. "贷款买房，牢记三个原则：贷款越多越好；年限越久越好；月供越少越好。"\n5. "怎么把房子卖得贵？一个字：扔。"\n6. "反推规则。别让不知道的规则，你知道，那基本上就可以横扫了。"\n7. "比如常识告诉我们，一定有两个核心的指标，一个是配送的距离和时间，这一定是排序的最核心的因素；一个是口味、评分、销量等等，因为他涉及到用户的反馈，也会有较大的影响。"\n8. "比如我们手把手演示一下啊：比如常识告诉我们，一定有两个核心的指标，一个是配送的距离和时间，这一定是排序的最核心的因素；一个是口味、评分、销量等等，因为他涉及到用户的反馈，也会有较大的影响。"\n9. "所以结论很明确，只要能总结这些异常结果的共性，就能找到那些真正对排名有影响，但是又不为人知的全重点。这个点，就是赚钱的关键。"\n10. "什么叫核心技巧？这个就是。"\n\n钩子语句：\n\n1. "越没有钱就越不要买公寓，买房不能只图便宜。"\n2. "钱意味着容错率，你的钱越多，意味着容错率越大。"\n3. "越没有钱就越不能犯错，越不能挺而走险，越不能图表面上的便宜。"\n4. "贷款买房，牢记三个原则：贷款越多越好；年限越久越好；月供越少越好。"\n5. "怎么把房子卖得贵？一个字：扔。"\n6. "反推规则。别让不知道的规则，你知道，那基本上就可以横扫了。"\n7. "比如常识告诉我们，一定有两个核心的指标，一个是配送的距离和时间，这一定是排序的最核心的因素；一个是口味、评分、销量等等，因为他涉及到用户的反馈，也会有较大的影响。"\n8. "比如我们手把手演示一下啊：比如常识告诉我们，一定有两个核心的指标，一个是配送的距离和时间，这一定是排序的最核心的因素；一个是口味、评分、销量等等，因为他涉及到用户的反馈，也会有较大的影响。"\n9. "所以结论很明确，只要能总结这些异常结果的共性，就能找到那些真正对排名有影响，但是又不为人知的全重点。这个点，就是赚钱的关键。"\n10. "什么叫核心技巧？这个就是。"

金句：\n1. 年轻的时候去做一个永不反悔的决定是极其极其危险的。\n2. 你仔细想想，人生的每个阶段，三十岁是不是嘲笑自己二十岁的样子？\n3. 除了血缘关系，没有人能真心陪你一辈子。\n4. 生活是一辆车，你可以不踩刹车，但是一定一定不能没有刹车呀。\n5. 互联网可以降价，但互联网绝对不是万能的呀。\n6. 真正的知识是跪着哭着求着，别人都不肯从指缝里露出一点点的是。\n7. 任何一个领域，最核心的就是那百分之零点零一，真正能拉开差距的也是那百分之零点零一。\n8. 人不可以被说服，只能被天气。\n9. 在最好的时代，躺平是最差的生存策略。\n10. 躺平意味着没有机会，而竞争恰恰意味着机会，正是他给每个人都开了一个口子。\n\n反共识观点：\n1. 千万不要做丁克，尤其是女孩子。\n2. 旅游地产为什么谁买谁亏？\n3. 互联网既然可以降低价格，那为什么不能降低大城市的房价呢？\n4. 知识应该是免费分享的。\n5. 躺平不是个个人选择吗？\n6. 在美国，应该躺平；在日本，应该躺平；在欧洲，也应该躺平。\n7. 这个世界上真正的好东西永远是稀缺的，而稀缺就一定会有竞争。\n8. 躺平随意，但是在最好的时代躺平是最失败的生存策略。\n\n钩子语句：\n1. 千万不要做丁克，尤其是女孩子，因为丁克到最后是男的都不丁克，这是一个不对等的游戏。\n2. 旅游地产就是海景房、山景房、避暑山庄、文理小镇、温泉度假村、风湿度假养老地产，巴拉巴拉巴拉……\n3. 互联网既然可以降低价格，那为什么不能降低大城市的房价呢？\n4. 知识应该是免费分享的，这是很多人最喜欢听到的一句话：“不要钱，最好还能喂到嘴里。”\n5. 年轻人该不该躺平啊？这个你得分情况，你看是哪个国家的年轻人，是什么年代的年轻人。\n6. 你仔细品一品。\n7. 这个世界上真正的好东西永远是稀缺的，而稀缺就一定会有竞争。\n8. 躺平随意，但是在最好的时代躺平是最失败的生存策略。