<https://www.douyin.com/video/7363259545570790683>

# 标题: 认清自己几斤几两 短视频做不起来，因为没认清自己几斤几两

## 关键字: 短视频创业 #自媒体创业 #新媒体运营

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

为什么做不好短视频因为没认清自己几斤几两普通人怎么做短视频关键不在于做而在于普通 普通就是这个也不会那个也不行这个时候你怎么干你不要告诉我什么勤能补拙你要是三个月能把文案补好你不就当作家了吗你要是三个月能够把表现力不好你不就当演员了吗如果只能补一个那一定是补脑子 哪个笨蛋告诉你流量多一百倍就得是作品提升一百倍流量多一百倍可不可以不提升作品质量用户多一百倍行不行今天的短视频用户如果不是六个亿如果是六百个亿你随便拍个大马路流量都会多两个 为什么你作品没提升怎么流量变多了哦因为盘子变大了分到的就多了就这么简单这个就是基本盘的作用我讲的话题全国有一百人感兴趣基本盘就这么点撑死了就一百个播放但如果我 讲的话题全国有一百万人感兴趣基本盘就扩大了一万倍播放量就会同比提升做短视频的第一步并不是去学技巧补短板而是想尽一切办法扩大基本盘这是一个革命性的转变因为你永远等不到把自己变成全才的那一天 怎么扩大基本盘三个字蹭热点你是个讲企业管理的不要去讲员工怎么去吉利股份多少合适扁平化还是垂直化你每天讲这种破事播放量永远上不去因为只有老板才会听对吧 东方甄选沸沸扬扬你就应该讲他的企业架构怎么样老于的管理水平能打多少分员工激励机制行不行董永辉应该拿到多少股份才合理流量就会多一百倍我这个视频八百万播放不就这么干的吗你是个讲知识产权的别每天商标商标商标商你个头啊老子不需要做这商标一句话给你怼 回去了东方甄选这点出来你去讲讲董永辉这三个字已经被人注册商标了被谁注册了公司叫什么名字实际控制是谁法人是谁董永辉自己有没有股份名字都被注册商标了如果董永辉自己单干能不能用自己的名字你这么去讲流量就会完全不一样 你是个讲教育的博主别每天讲怎么培养孩子一二三四用户都听吐了董永辉的热点出来之后你去讲一个平凡而伟大的母亲是如何培养出来像董永辉这么优秀的孩子的 为什么有这么多的父母拼命的接娃报了这么多的班最后孩子变成废柴教育孩子如何无为而治应该说董永辉的母亲身上学到什么是不是就完全不一样 好有人抬杠了我是健身教练我不能教董永辉健身吧我是个卖烤串的我不能教他去烤羊肉串吧我是个修车工人我总不能教他去补轮胎吧那我们应该怎么蹭什么叫 一根筋健身教练为什么要蹭董永辉的热点健身教练难道不应该蹭贾玲的热点吗一百斤怎么说瘦就瘦老娘怎么瘦了十斤都要命正确而高效的瘦身方法是什么做烧烤的难道不应该蹭淄博烧烤的热点吗为什么会火到底好不好吃配料有什么区别怎么在家里做出一样的味道 修车工难道不应该蹭小米苏七的热点吗底盘什么样悬挂什么样轮胎什么尺寸雷总是不是良心价修车二十年的一线工人跟你说点大实话不就好了吗 热点本身是源源不断的薅羊毛为什么只得那一个羊啊不要去瞎折腾来我训练营三十九听三天只讲一遍没有回放首页橱窗自己拍

<https://www.douyin.com/video/6985166667148053795>

# 标题: 鸡娃到底有没有用？怎样培养优秀的孩子？

## 关键字: 认知 #育儿经验分享 #孩子 #教育

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

为什么你只听过鸡娃但从来没有听说过鸡父母呢就从来没有孩子对爸爸说爸你这个业绩不行啊人家小你两岁都混成你领导了你这回家还有心刷手机呢我要是你睡都睡不着 你看那个陈大师的培训班我觉得挺好报一个呗也没有孩子对妈妈说还有心在做面膜呢做了这么久也没见皮肤好多少啊加了加了加了来贝贝加一先干两万个单词再说成天看着电视剧有用吗能给我买学区房吗哎你猜猜孩子要这么说会挨几个巴掌 为什么没有继父母因为父母掌握的话语权呀为什么大人不挑食因为他们自己就是裁判啊他们不成功他们需要孩子替他们成功他们也不拼他们需要孩子替他们去拼他不是想让孩子有一个好的前程他们只是想要一个有好前程的孩子你反过来想一想为什么一定要孩子去奋斗 教育的终极目的是生存你多挣点钱给他买套房子毕业之后不就超过同学一大截吗再多挣点钱到他创业的时候你给他两百万的启动资金不也行了为什么一定要孩子去拼呢你也可以继续拼啊人老四十三岁开始创业初老七十五岁开始种橙子你为什么就不行呢不 不要输在起跑线上可谁告诉你只有孩子在比赛啊谁告诉你必须孩子自己去拼命跑啊你看那些世家的传记无一不是几代人的不懈努力才一点一点达到今天的成就的 从来没有一代人的竞争这个才是正确的世界观这个才是正确的认知啊为什么这些父母自己不打鸡血呢每天早上五点起床洗个冷水澡然后再跑个五公里回来看书挤地铁的时候再干个两万个单词因为他们懒啊他们可以假装很辛苦他们可以假装很努力啊假装努力是这个世界上最 简单的事情爸妈都这么辛苦了你还要我怎么样他们不知道正是这些假装害了孩子正是这些言行不一让他孩子补多少课上多少补习班都无法成为一个优秀的人因为你会假装你孩子也会假装他没有话语权他也没有办法跟你顶嘴但是他会假装要 知道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 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但这些影响如此的轻微以至于双方都意识不到他的存在当年美国调研了两万名儿童他们想知道这个孩子的成绩到底跟什么有关跟什么无关结果他们发现搬到更好的 社区经常带孩子去博物馆每天让孩子去读书这些因素都和孩子成绩无关真正有关的是他们父母的成就和行为换句话来说你孩子会成为什么样的人不是你对他做了什么而是你自己是个什么样的人 你能否自律能否刻苦能否百折不挠能否极度专注才决定了你的孩子能否成为这样的人绝对觉得不是几个补习班能解决的永远记得任何可以简单作弊的都没有用别老想让孩子当计划有本事激一下自己啊

<https://www.douyin.com/video/6957530658713390376>

# 标题: 信息本身就是商品

## 关键字: 经济学 #经济学杂谈 #认知思维 #我是头条小百科 #认知 #知识创作人 #知识分享

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

为什么这么多人喜欢听我讲经济学因为我不是一个人在战斗啊我背后是米尔顿弗里德曼是罗伯特沙克菲尔是马里奥弗里德里西不是我在跟你们讲而是他们在和你们讲如果我看的远仅仅是因为我站在大师们的肩膀上听起来很酷对吧 哎不好意思我告诉你啊除了第一个后面几个人都是我虚构的根本就不存在是我瞎编的没有这几个人好问题来了你刚刚为什么觉得我讲的有道理 因为我一脸严肃的才跟你讲权威人士啊大家都会迷信权威会敬畏权威会默认权威就是对的他们甚至不去考察权威到底是不是真的这叫什么羊群效应这是一种群体属性大家会崇拜权威会跟风判断如 如果你觉得很有趣哎这个家伙有意思整个短视频行业没见他这么玩的别着急后面还有更好玩的我们严肃讨论一个问题为什么会有羊群效应 羊圈效应是不是傻我说了几个权威名字你就信了被我带到现在是不是愚蠢回答这个问题之前呢我们先回到几个熟悉的场景由于去餐馆吃饭你怎么知道哪一家更好吃呢答案是看人数哪一家的人多就去哪一家再比如网上购物都 是卖砂糖橘的你怎么知道哪一家更甜呢答案是看评价谁的评价好我就买谁的呀再比如短视频你打开博主的首页上百个视频你怎么知道哪个好看呢答案是看点赞最多的呀以上种种全部都是羊群效应请问消费者是不是愚蠢当然不是啊 消费者非常精明一点都不愚蠢的我们一定要分清楚对的方式和对的结果为什么消费者会从众因为不从众的代价会更高从众会出错但是不从众出错的概率会更大你看到的是羊群效率带来的荒唐式你看不到的是随意选择会 出现更多的荒唐事羊群效应之所以存在是因为他在策略上最优所以羊群效应本质就是信息成本哪个方式的信息成本低消费者就选哪一个这是个非常英明的角色绝对不是愚蠢的我不知道哪一家好吃要么我一家家吃过去不好吃我就换一家要么我就选一个人最多的大家 都喜欢的大概率是不会出错的这个背后就有信息成本同样如果我不知道哪个视频更好看要么我这一下午不干别的了我就一个一个看下去要么我选一个点赞最多的这背后也是信息成本 如果有人觉得用户愚蠢那是他忽略了信息本身也是一个商品一个付费制造的商品啊你是选对了你是避免了误差可是你的信息成本太高了综合下来那就不是最纠结在有人跟你嘲笑这个羊群效应的时候你就冷冷的回他一句信息本身就是商品你以为我们要结 说了吗没有因为还有一个问题被解决那就是什么情况下才应该避免羊群效应什么情况下不跟风才是更好的策略答案是那些极度极度重要的事情比如选城市选工作选专业选房子选另一半这些事情一定要避开羊群效应一定不要跟风判断一定要自己彻底研 研究清楚因为这件事情一旦出错代价会高到不可接受在这种情况下信息成本就变得毫无优势独立判断才是更优的方案选错了餐馆大不了下次不去了选错了另一半后半生可以重来吗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

<https://www.douyin.com/video/6921980277191494927>

# 标题: 不犯错还叫年轻人嘛

## 关键字: 我的2020投资故事 #经济学杂谈 #认知思维

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

不犯错呢还叫年轻人吗这话没错啊但是你知道这个错误是分两种的一种叫细节性错误一种是框架性错误细节性错误随便犯没关系年轻人就要多踩坑多犯错的多摔一摔跟头多被抽抽耳光身心更健康可是框架性的错误绝对不能犯人生就那么两三次机会你犯一次错基本就没戏了 遗憾的是很多人明明犯的是框架性的错误他居然一无所知然后他们花了一辈子的精力去修复里面的细节为什么情感节目那么火呀 他找老公的时候不用心啊稀里糊涂找了一个框架就已经定下来了然后他花了一辈子的时间去维护夫妻关系去维护婆媳关系去协调工作和生活去不停的完善自己去尝试理解对方 不好意思再怎么修复都没用因为你找错人了为什么职场鸡汤这么火呀因为他找工作的时候不用心呀根本不知道自己适合什么就赶紧定了一个然后在一个错误的环境 错误的领导错误的同事之间尝试做正确的事情努力已经和老板的喜好努力维护同事的关系艰难平衡上下级的关系不好意思你再怎么努力都没用因为找错工作了 为什么有人觉得创业很辛苦啊货客成本居高不下人员管理有心无力市场开拓无比艰难客户关系一团乱码每天心力憔悴日夜煎熬看不到希望因为根本就选错行业了呀有那么多躺赚的行业他不做他去开奶茶店去开加盟店去开咖啡厅你这要是不亏钱天理都难容啊 框架一旦出现错误再怎么努力都过不好这一生的你说我很辛苦对不起那不叫辛苦那个叫自我麻痹自我安慰 你越修复就越修复不好越修复不好就越希望有鸡汤可以拯救你这些卖鸡汤就会越赚钱但凡不如意但凡很辛苦就一定别着急解决一定要先想一想是不是框架就出问题了框架才是 一等一的重要啊无数人受限于自己的理解受限于自己的专业水平他们特别特别喜欢关注细节这桥水的创始 r rew 很牛吧但他去复盘中国的改革开放他说这个事情要由我来做的话我也会把这个重心放到什么三角站和这货币政策上 摆脱这根本不是重点好吗中国之所以能崛起绝对不是因为什么三角寨解决的好而是因为总设计师搭了一个好的框架有了正确的龙骨框架你才能够做正确的细枝末节啊可是框架之伟大普通人根本看不到啊 永远记得框架比细节重要一万倍永远感激教会你框架的那个人永远永远不要犯框架性的错误

<https://www.douyin.com/video/7363594505343323401>

# 标题: 一辈子也发不了财 哪一天你把精力放到追求对错上，你才踏上真正的修行

## 关键字: 短视频创业 #自媒体创业 #认知

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

很多人为什么一辈子发不了财因为他们从来不追求真理从小到大他们就被灌输一种概念老师讲的都是对的他不需要思辨不需要批判不需要浴火重生自我否定他只需要背书按老师的做老师就是真理他从来没有想过一个问题高考和社会是两张卷子 高考是最最简单的事情因为答案是唯一的这个题选 c 全国的数学老师都选 c 这个叫标准答案有标准答案的游戏都不难提升成绩给我加大练习量就好了 可是社会要命的地方在于他没有标准答案你想做短视频完蛋了有人说垂直起好有人说范垂直有人说不要垂直谁是对的有人说横平好有人说竖平好有人说横看景竖看人谁是对的有人说早上发有人说分行业发有人说按活跃时间发谁是对的人生在世最怕的 就是都有道理知识犹如现代武器追求的并不是火力而是命中率就知识体量而言已经多到你一辈子也学不完你学了一千个技巧再学第一千零一个也于事无补 真理追求的是纯度是到底哪一份才是对的就像战场指挥官拿到一千份情报不知道哪几个是真的就等于没有情报我就问你哪个老师是错的你不知道 你从来没有想过你从来不敢想因为你骨子里面老实等于正确你觉得他粉丝多就是对的你觉得他案例多就是对的你觉得他开豪车住别墅就是对的你没有追求知识本身怎么得到知识的回报就像你不爱这个人冲着他单位好就去结婚你怎么可能幸福 学知识唯一的原则应该是逻辑闭环从原理到推导每一步都严丝合缝无懈可 比如几点发容易火我打个比方明天我想取一百万应该去哪个网点工行农行建行还是浦发这个时候你要考虑网点的大小但如果就取一百块呢那就不用因为权重太小任何一个网点都有足够的钱短视频不也是吗 你是一个新人那么任何时候都有几万十几万的流量给你永远不需要考虑用户不足永远不需要考虑流量不够用啊而如果你能够做到一千万的播放就会明白真正重要的根本不是时间而是痛点选题是爆款文案是节奏和包袱的设置是穿过屏幕的扭曲差 实际上就算真的存在这个时间点他也会变成无效参数都加三十分等于都没加三十分任何一个行业能够超出对手的一定是不能够简单微调的 这就是逻辑哪一天你把精力放到了追求对错你才踏上了真正的修行不要瞎折腾来我训练营三十九听三天只讲一遍没有回放首页橱窗自己拍

<https://www.douyin.com/video/6871589993127660803>

# 标题: 如何化解学历尴尬

## 关键字: 职场 #职场那些事 #职场干货 #经济学常识 #思维认知 #我是头条小百科

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

非全日制学历求职受阻经济学怎么解释这事儿答案是信息成本任何时候资源都是有限的识别都需要花成本的 除非企业的经历无限多否则就一定在选择的时候有所倾向当他没有办法考察一个人真实水平的时候就需要借助一个相对有价值的参数来降低识别成本提高准确度通常的权重是清华北大九八五二幺幺一本二本专科 清华北大的学生一定比绩效专科的要强吗未必概率不代表个体他只是统计学数据很多优秀的人可能也只是高中学历但是面对昂贵的人力资源成本从概率更大的群体中选拔是个最简单有效的办法 我们当然希望企业可以从头到尾仔细的考察每一个人尽量避免任何误判可企业如果真的那么做的话不计成本反复甄别每个简历都不错过里里外外考察一圈亲情 朋友也走访一遍那应聘者最有可能面对的结果就是排队排长队排长长的队从投地简历到街道第一个面试电话要等三年其实从成本上讲企业比任何人都愿意仔细考察每一个人 高学历和大品牌一样他意味着更快的判断速度更大的信任权重但同时也意味着更高的品牌议价意味着需要花更多的钱就像消费者买东西一样很多时候之所以选择有品牌的是不知道那些没品牌的到底好不好如果确定百分之百一模一样那就极有可能会选择后者因为更便宜啊 同样一个普通人如果你确定能力顶尖却没有任何学历背书反映在人才市场上就一定有折价没有品牌议价就意味着有更大的成本优势可为什么企业宁愿支付品牌议价也不愿意仔细鉴别呢因为鉴别更贵鉴别信 的价格超过了品牌议价本身好比消费者研究了五个月终于发现没包装和有包装的大米原来一样好看似一斤米省了三毛钱可五个月的时间和精力又值多少钱呢所以只要企业的精力不是无限低廉的他就一定会有所选择偏好 天浩就其本质而言是一种歧视一种区别对待区别对待是好是坏企业会自单结果的你慧眼识珠低价招到了汗血宝马竞争力就强了一分你判断失误高价请来南国先生竞争力就弱了一分 主观上企业可以觉得选某人更好但是客观上他是否真的更好市场会给出答案选错的企业会被淘汰出局你可以选择歧视但也得承担歧视的后果有人说那就不能规定不歧视吗我讲一个笑话相亲先生你有房子吗没有那你喜欢蓝色吗不喜 喜欢啊对不起我不能和不喜欢蓝色的人在一起对应聘者而言你永远不知道没录用的真正原因是什么那终极解决方案是什么呢 消除信息差既然问题出在了信息成本那解决也必然要从这个角度入手要么提高自我价值让企业愿意付出鉴别成本要么降低识别成本让企业快速的了解真实能力 比如高端猎头市场为什么只看经历却几乎不看学历因为你的价值足够大负责的项目足够重出错的损失足够高才使得起愿意花大量的时间在你身上仔细调查反复甄别了解你的过往经历人际关系工作表现离职原因个体魅力等等这个就是提升自我价值 什么是降低信息成本呢当千千万万个非权日制学生同时应聘的时候当企业面临严重的信息不对称的时候谁能更快的证明自己谁能消除 信息不对称谁就更容易被对方认可你有超出常人的资源你有拿的出手的文章你有引以为傲的成就总之你要和别人不一样你要快速消灭信息差才能甩开对手脱颖而出真正有能力的人绝不应该让学历冲在最前面

<https://www.douyin.com/video/7014768894204316969>

# 标题: 元宇宙的前景有多大？

## 关键字: 元宇宙 #元宇宙概念引爆科技圈 #经济 #知识先锋计划 #知识创作人 #我是头条小百科 #扎克伯格 #元宇宙概念

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

远宇宙的前景有多大远宇宙到底有哪些机会远宇宙到底能不能赚到钱哪些公司最有可能赚到钱先说什么是宇宙四个字盗梦空间 你戴上这个眼镜就可以进入到任何一个梦境里面你可以是任何的角色任何的身份梦境之间可以相互切换这个梦里挣到的钱你可以拿到另外梦里去花也可以一觉醒来把钱拿到现实当中去花 你可能看过扎克伯格开会的这个视频每个人都戴上了一个 vr 眼镜虽然都是在自己家里但是虚拟世界里面就像在一个会议室里面这个人在你左边那个人在你右边声音从四面八方传过来就好像现实世界一样你还能看清每个同事的虚拟面容连扎克伯格脸上的三十六个雀斑都能看到 在低颜值和高清晰度的配合下你反复身处一个全新的虚拟世界这个就是宇宙的出现但是如果你仔细分析宇宙宇宙这个词就会发现他名字起的太大了直接给干到了宇 宇宙级别这还不够前面还加了一个圆子 marry 超越宇宙一下子给干到顶了你还能想到比这更大的词吗但是就目前而言他就是一个佩戴 vr 眼镜的体验而已这种体验到底会带来什么样的机会呢先说有没有机会吧有 最重要的有现场感吗很多现有的商业模式可以借助现场感重构生计而现在买东西是我自己买顶多发个链接给闺蜜未来我们可以一起在虚拟世界逛街 一起试口红一起试裙子现在看直播看球赛都是平面的顶多有一个在线人数未来可以身临其境赶上四面八方的欢呼声和大家一起玩音浪现在看小姐姐是隔着屏幕的顶多点几个小爱心未来可以走到小姐姐旁边啊我以为他的香水到底是爱马仕尼罗河还香奈儿五号 多一个维度就有无穷无尽的想象空间但是所有这一切只有一个前提的就是硬件设备得跟得上能做出来和能 规模化是两个概念最简单的刷新率待久了我头晕这个问题怎么解决硬件设施不舒服怎么解决穿在身上太笨重怎么解决想体验触摸感怎么解决想体验味道变化怎么解决玩游戏想来回跑动怎么解决 很多东西都不是几年甚至十几年之内能解决的你要想做好体验就必须做好全部而且哪怕你做好了全部你还必须考虑切换成本我穿好了所有的衣服配的好所有的设施调试好之后的参数半个小时没了哎也不行必须得简单到不能再简单每多一个步骤用户体验都是最牙齿的下跌 所以坦率来讲我并不看好现在任何一个宣称做原有的公司包括 facebook 包括企鹅包括某度历史不过是在不停的重复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的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企业的 发展是要看天时地利人和的种的早了他没法发芽种的晚了他烂在地里了而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让你觉得他很好 但是这种期望离真正的实现还有很远很远就像一个无解决动物跟你说哥们你买我等我进化成了人我一百倍的还给你未来是极度不确定的尤其是互联网最简单的 pc 时代互联网的入口是搜索引擎可下一步呢 移动互联网时代那入口到底是什么呢这么简单一个问题第二步的问题居然没有一个人知道大家都是凭感觉猜后来是不停的测试不停的竞争不停的博弈大家终于发现哎呀 移动互联网的入口原来是微信啊原来不是手机百度啊移动互联网时代大家又苦思冥想下一个风口是什么呢后来发现居然是短视频哎这个可太奇怪了视频一直都有的但是 把时间缩短一点就变成了一个新的风口太神奇了好现在大家说短视频的下一步是元宇宙你信吗 真实的世界是充满了变量充满了不确定的连最顶级的投资人都会经常犯错一个小白你听了点概念就去买股票觉得指定压中了未来会不会觉得太可笑了敬畏市场珍惜钱包

<https://www.douyin.com/video/7202914356877626635>

# 标题: 什么是高阶的辛苦

## 关键字: 认知 #深度思考 #认知升级 #吃苦

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

要不要来一碗蚯蚓啊生的刚挖出来那种跟筷子一样不加油不加盐直接生吃一天吃一碗连吃一星期你问我为啥要吃是吧 我忘记告诉你前半段事情是这样的你是主人公然后坐船的时候呢出事了漂流到一个小岛上你用自己仅有的一点电量发了一条短信告诉别人你的坐标然后你收到了回信一个星期之后会有船来救你但是这一个星期呢你得自己解决食物问题请问你能不能吃的下去 可以对吧是个人都能扛过去恶心一点吐两口嘛咬咬牙扛一个星期就好了你说这个事难不难难但是没有那么难因为他是确定的当一个结果是确定的时候你再怎么咬牙都不能叫辛苦只能叫按部就班可是如果不 确定你发现完全没有信号完全发不出去消息你不知道会不会有人看到你会不会有人经过你不知道自己到底能不能获救这个时候你发现唯一能吃的是蚯蚓请问 你还要不要吃啊要吃几天三天五天一星期一个月还是一年你吃的意义是什么你为什么要一口一口的往下咽你吃到最后有结果吗你怎么知道最后一定有人来救你如果最后的意义都不清楚那么你每一步的努力到底是为了什么 这种环境之下还能坚持一口一口吃下去的坚定的相信明天就有希望的人才是真正能吃苦的人低阶的辛苦是肉体高阶的辛苦是心灵

<https://www.douyin.com/video/7018112654774471936>

# 标题: 插队未必是素质问题

## 关键字: 威震天 #插队 #环球影城威震天 #我是头条小百科

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

未找到视频ASR文本

<https://www.douyin.com/video/6964692869261036840>

# 标题: 越没有钱就越不要买公寓，买房不能只图便宜

## 关键字: 买房 #公寓 #买公寓 #买房须知 #购房攻略 #房子

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

不要买公寓不要买公寓千万不要说啊我是没有钱才买的公寓不对的越没有钱就越不要买公寓之前我们讲了公寓的九大问题水费 很高前景堪忧不能落户没有学区密度太高人员杂乱流动性差异手没有人要等等等等具体往前翻然后就有人提了一个问题啊我知道是有这些问题啊可他不是便宜吗别您弄错了首先啊贵和便宜不是看绝对价格的 而是看价格和价值的相符的程度你这个东西值一万他卖你九千那叫便宜这个东西值一千他卖你两千这个叫贵 不是说有缺陷便宜点就行你得知道这个缺陷到底要折价多少钱才行可问题就在于绝大部分买公寓的人是不懂的他们甚至不知道有哪些缺陷比如很多人都不知道二手税费会高到惊人他觉得我买新公寓交了三个点 的税那别人倒是买我的不也是三个点的税吗当然不是啊你先去问问再说呀先看看三个点的契税五个点的增值税二十个点的个税三十到六十个点的土增税能不能接受再说呀你默认按照三个点去评估可不觉得他便宜吗比如说这个一套 四十年产权的单身公寓五十平米一百二十万卖出要交的税费呢是三十三万三十三万的税啊可问题是你不是没有钱吗其次你要明白钱意味的是意味 容错率啊你的钱越多意味着容错率越大别人打游戏有两条命你有十条命走错过一两步也没有什么大影响可没有钱就不一样没钱就意味着你从头到尾只有一条命这个翻了几乎就没有重启的机会了关键 你还没有说明书人生都是要踩着坑过河都是要被社会不断教育的可是教育要讲究方式的拿个鸡毛掸子打两下就行了哪有 上来就用核武器的你不要相信白手起家从头再来的故事哪有那么多重头啊你看到的那些倒下之后能再站起来的大部分原本就是富人 他玩过这个游戏他有经验有地图他知道怎么操作你再给他开一条命他也玩不起来可普通人不行啊普通人最重要的是不要犯错不要犯致命的错不要犯伤筋动骨的错有钱买公寓没事小赌怡情输了顶多皮外伤普通人一共就那几十万你的最高权重是买对房子买 普通的住宅买大家都认可的房子买流通性好好转手的房子这样才能一步一步去升级你先上了火车没有座位你就先站着厕所里面挤一挤也行半夜有座位了去换一个硬座再有人下车再去换个卧铺 这样一步一步升级但升级的前提是你得有车票你不能买错车票啊哪怕你先挤在厕所里面至少和别人是同一个速度的 你不能说骑个首付拖拉机跟别人说咱俩换个座呗你换不到的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挣钱不容易花钱更不能稀里糊涂普通的人你就老老实实买住宅哪怕他小一点没错的

<https://www.douyin.com/video/7009570326677949711>

# 标题: 对待金钱的态度，很大程度决定了你能不能成为有钱人

## 关键字: 变富 #有钱 #金钱 #财富 #财富密码 #赚钱

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

怎样才能成为一个有钱人问出这个问题之前你得先学会如何对待金钱你对待金钱的态度很大程度决定了你能不能成为一个有钱人首先不要仇富一个仇富的人是永远不可能变富的 因为你仇富吗你都把钱当敌人了你怎么可能挣到钱呢如果你只是愁别人变富不愁自己变富那就是人格分裂这种人会一事无成 对待富的态度应该是学习如果有人之前和你一样但是后来通过自己的努力富了起来不要嫉妒不要仇视而是应该分析学习 研究他的方法策略研究他的财富密码研究他的思维方式研究他有什么不一样的地方为什么他可以变富他到底做对了什么他创造了什么价值他变富之前什么样子他吃了什么苦我到底能不能做到这个才是要关注的至于他有多少钱 一点都不重要第二不要白金钱很重要但是不是最重要的不要成为金钱的奴隶不要觉得有钱就了不起不要觉得挣钱的目的是为了教师营不能为了钱没有底线不能为了钱放弃尊严钱是干干净净挣来的不是坑蒙拐骗得来的 钱不是最终的目的他只是自然而然的结果如果你想挣钱你最应该想的是你能创造什么价值你能给这个社会做点什么有钱人说我对钱不感兴趣你不要以为这是一句笑话是真的只是你没有理解但凡能轻易实现小目标的人 他挣钱的目的都不是为了让数字再多一点而是满足内心的价值满足自我的价值满足自己的想法变成现实的那种快感我创造了一个产品每个人都觉得好每个人都在用我想让他更好一点我想让更多的人 用起来你去问乔布斯为什么创立苹果是钱不够花吗是为了再多几个零吗你去问雷布斯为什么全年无休是财富还没自由吗是觉得钱还不够花吗想挣大钱得有远见所有挣大钱的人目的都不是为了挣钱如果你只为了挣钱那么你就一定挣不了大钱 第三不要想了我听过最愚蠢的一句话就是如果你有一个亿你会怎么花呀是买迈凯伦十二星呢还是买法拉利五九九呢哎呀不两个都买了吧哎呀有钱的感觉真太好了想买啥买啥想住哪住哪豆浆喝一碗还能倒一碗你要是这么想那你就一辈子也挣不到钱 因为你没有挣过那么多钱你才会觉得有钱人是怎么生活的你没有经历过那种一贫如洗到身家亿万的过程才会觉得钱是从天上掉下来的应该怎么花我告诉你大部分有钱人 都非常艰苦朴素的相对于普通人他们更坚忍更勤奋更能吃苦更远见卓识更懂得精打细算他才会成为有钱人否则他不可能过去那个坎他没有人是睡着懒觉就被一个亿给砸中了的你看着他很有钱但是这些钱更多是证券化的财富 是对未来财富的预期啊所谓一百个亿不是说他真有一百个亿而是估值啊是他要勤奋努力让他的公司有好的前景他的钱才值这么多钱 很多有钱人在生活中非常的节俭早上可能就是一提小笼包一盘咸菜外加一杯豆浆人家吃的干干净净孩子吃饭要是敢剩饭那是直接要开骂的 这种严格的家教这种艰苦朴素的作风是不管你有多少钱都不可以丢的只有这样的观念才能让你守住财富绝对不是吃一碗就倒一碗的赚钱难省钱更难 你看到的是豪车看到的是别墅你看不到的是这些东西在他资产里面占的比例都非常非常小小到可以忽略不齐 这些是为了让他更好的工作而不是说他工作的目的是为了买豪车住别墅有了钱你才会明白物质财富都不重要精神财富才是第一位的为了精神追求我可以每天吃糠咽菜日夜无休这就是富人 那种幻想有钱人又怎么享乐的一辈子也发不了财德不配位必有灾殃人不配才必有所失啊

<https://www.douyin.com/video/7018491461784112425>

# 标题: 烧掉一个亿的美金，请问一共损失了多少钱？答案可不是一个亿

## 关键字: 货币 #美金 #美元 #钱 #经济学

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

一把火把金库烧光请问一共损失了多少钱比如说美联储的金库里面一共有一个亿的美金方方正正摆成了两米长一米宽全部都是百元大钞好请问这个时候如果突然来了一个大火把这个钱全烧了 请问全世界的财富一共少了多少钱注意啊你不用管烧的到底是谁的钱我问的是全世界的财富一共少了多少钱是一个亿的美金吗不是 正确的答案是二十一万七千八百美金哎为啥呀不是明明烧到一个亿吗为什么结果是二十一万七千八百美金呢你得知道纸币的本质是什么 纸币是财富吗不是是财富的话你硬不就行了吗纸币代表的是一种索取权你可以向所有承认他的人索取东西你拿着一个亿买了一个亿的衣服然后你一把火把衣服全烧了这叫损失的一个亿但你 如果你直接烧纸币损失的是什么呀是印刷成本一把火之后全世界的财富并没有任何的变化唯一减少的就是这么一堆纸币所以消失的价值应该是这一堆纸币的印刷和维护成本那 为什么又是二十一万七千八百美金呢因为根据美联储公开的信息二零二零年一美元和两美元的印刷成本是七点七美分 五美元的印刷成本是十五点五美分十美元是十五点九美分五十美元是十六点一美分一百美元是十九点六美分更进一步还要加上其他的费用每年首公开的二零二零财年货币运营预算为八点七七二亿美元其中百分之九十的是美元直接的印刷成本百分之十的预算用在了货币运输房里计划还有其他费用上 估算一下一百美元的印刷和维护费用大致是在十九点六美分除以百分之九十等于二十一点七八美分左右拿到了这个数据我们再计算一下一个亿 的美金每张一百的话一共是一百万张那么他的成本应该是二十一点七八美分成一百万等于二十一万七千八百美金到底损失了多少钱你得看损失的是什么

<https://www.douyin.com/video/6942699291051822336>

# 标题: 帮助别人要适可而止

## 关键字: 升米恩斗米仇 #人性 #经济学

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

为什么有些徒弟被捧红了会和师傅翻脸老死不相往来的那种因为恩情恩情太大大到还不了了那能不能把欠条撕了呢撕了就没有负罪感了 不要低估人性之饿不要试探人性底线所谓的生米恩斗米仇一碗米你是他恩人一袋米你是他仇人他没吃没喝你给他碗粥暖暖身子他感激不尽你要是给他挤麻袋说扛回家慢慢吃反正我的有多的哪天他是赌出了钱第一个想到的就是你 帮助别人要适可而止无限度的帮有可能会害你自己好的愿望不等于好的结果一旦超过一个限度往往适得其反有一个让人后背发凉的故事叫故求保离免有一个叫李勉的人他是开封限位负责刑狱之事有一天李免照常工作遇见一个气度不凡 凡的囚犯按照刑事恒严的版本这个囚犯是被强盗逼着落草的李敏呢他就恰好是那种不爱用酷刑心怀善良的人他就说啊你有什么冤情啊这个囚犯就完整的讲了一遍他苦苦哀求李敏放自己一条生路李敏觉得这个人好像不像什么坏人一心软就放他走了 然后呢又过了几年里面官场失利植物被免了他外出游玩散心的时候刚好遇到了这个当时救下的囚犯但这个时候囚犯早已发迹啊是个富甲一方的四处商人见到当年的救命恩人不由分说把他拉到家里盛情款待恨不得把所有的好东西都拿出来给这个恩公分享没 没有恩公就没有我今天呀但是越是如此这个囚犯就越觉得自己的所有的东西都不足以报答恩公的救命之恩于是呢他私下跟妻子商量恩公救过我的命你说我该怎么报答他呀妻子说你给他一千 三匹尖呗能不能报答自己的救命之恩呢求犯说这肯定是不够的呀当初如果不是他救我的命我哪来现在这个身价呀绝对是不够的气质又重那就给他两千匹捐呗怎么样你要知道两千匹捐在当时可不是个小数目了可以买下半个小县城了那囚犯依然摇头还是不够啊 多少钱恐怕都是不够啊这个命这个事情是用钱来衡量的吗这么大的恩情偿还不了是个心病啊好重点来了他妻子说了四个字不如杀之啊把他杀了怎么样人死了就不用还了然后做的又写了四个字 不求心动心动了他被妻子说服了吗不对他原本就想这么做啊妻子只是帮他说出来的而已为什么要这样因为成本太大了大到可以让他动杀鸡的表面上是恩攻潜意识是催命符啊是不堪的过去是忐忑的未来对方要真的是大开 开口要你大半个身价你倒是给啊还是不给啊当良心成本和经济成本失衡的时候人就会作恶因为你 良心只是一种情绪啊时间一久就淡化了而财富是关系到身家性命的是时间越久越心疼的为什么有些人当了皇帝要杀掉工程因为恩情太大了大到没法还为什么有些徒弟成名之后要骂师傅啊因为只有骂师傅才能免除心理阴影你不要低估人性之恶不要试探人性底线呐 哎我知道你一定要问那为什么有些徒弟被捧红之后他不骂师傅呢他经常那种师徒情深在一起演出啊因为我们刚刚讲的是一点零的版本而二点零的版本还多了一个因素控制力 他为什么可以翻脸因为他翻脸是没有代价的如果有代价呢如果我可以让你不红呢如果我可以让你从舞台消失呢这个就是控制的你可以不用 但只要你有威慑就一直都在所谓的师徒情深更多的时候是威慑力的存在使得徒弟不敢轻易翻脸呀不要试探人性底线要试探就得留一张底牌

<https://www.douyin.com/video/6999953501296037150>

# 标题: 取消公摊面积，房价和物业费能便宜吗？

## 关键字: 公摊面积 #买房避坑指南 #公摊 #买房须知 #房产知识

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

公摊面积太黑了三百万的房子五十万都要交给公摊面积了公摊面积太黑了套内只有一百平取暖要按一百二的见面收我又不住楼梯间凭什么要交楼梯间的取暖费呢关于公摊面积这是流传最广的一个说法但是我要告诉你 是错的因为他在操控你的情绪他告诉你开发商在黑你公摊面积就是在让你多交钱可是我们得多想想经济学的原理取消公摊你的取暖费能便宜吗不能啊 取消公摊你的房价能便宜吗也不能啊你得弄清楚公摊到底是什么他是装水果的纸箱子是绑螃蟹的那根绳子你说我买了一箱苹果我要的是苹果不是箱子那箱子为什么要算钱呢大哥你不要箱子苹果就不是这个价啊螃蟹也是一样当年有些字 媒体他说这个螃蟹绑根草绳就是为了多收你钱太黑心了但是没有绳子螃蟹就只会卖的更贵而且怎么拿你不怕被夹吗公摊面积也是一样之所以试这个价格是因为公摊过了所有的价格因素已经折算过了 经济学上只改变计价方式是改变不了价格的想改变价格你得看土地供应你得看产业结构你得看人口结构这些才是关键很多人总说啊取消公摊取消公摊真取消公摊了物业费就会从一块五变成一块八房价就会从两万变成两万五 还是那套房但对你来说就不一样因为以前你可以告诉别人我买了一套一百平的房子结果一取消公摊你就说还我买了个七十平的听起来就有点小虽然还是那一套房公摊本身没有好坏的公摊越高居住环境就越好但是也意味着 实际面积越少公摊越低实际的得房率就越高但是也意味着居住环境的锁水啊钱只有一份永远要在更好的环境和更便宜的价格之间取舍如果完全取消公摊就可能出现另外一个副作用走进 不用考虑公摊了那我就只追求套内吧公共区域可能会偷工减料或者没有那么多积极性或者设施配套会减少楼梯间只能进一个人电梯只能挤进两三个最后的结果就是舒适度会大打折扣 作为公摊面积更好的解决方式是什么呢是增加一个参数比如说重庆二零零二年重庆出台重庆市城镇房地产交易管理条例明确规定商品房的限售和预售要以套内面积作为极佳标准也就是说当地的房子是同时拥有套内和界面两个维度的 你去买房的时候销售会告诉你套内的单价和界面的单价这样的话不同的楼盘你就可以很直观的比较了公摊面积不是坑公摊面积不透明才是坑啊

<https://www.douyin.com/video/7055234436400565538>

# 标题: 讨价还价有什么用？

## 关键字: 涨知识 #经济学 #商业知识 #经济学杂谈 #知识分享

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

我是从来不怼人的但是我今天得怼一个人就是网上一个讲经济的叫什么贺老师每天站着给我瞎说说什么经济的核心要于是效率一切的经济活动都要遵循效率的原则那我就问你一个问题 讨价还价有什么用路边买个衣服卖家说一百卖家说九十卖家说一百买家说九十卖家说最低一百真的不能再便宜了买家说最多就九 是真的不能再多了你要不行就算了然后转身就走刚走两步卖价行吧行吧九十卖你了哎我跟你说实话我还真没卖过这么便宜的好你说这玩意他对经济有啥效率呢 两个人在那你一句我一句唠半天最后呢不还是那些钱吗回答这个问题之前先思考一下这个场景比如说你们家客厅的液晶电视半年多都没开机了基本就跟摆设一样好那你能不能来个人给直接偷走呢然后他放自己家里看反正整个世界上也还是那么 电视而且利用率更高了行不行当然是不行对吧我的出在哪啊配置虽然资源没变但是配置变了财富就变化了虽然世界还是那么多电视但是因为偷这个动作导致的错配整个社会的财富就减少了明白了这个你再看讨价还价 我当然知道再怎么砍总钱数都是不变的但是总钱数没有意义啊具体的配置才有意义也就是说这十块钱到底应该让谁拿走对经济才是最高效的这个才是问题的关键 可你怎么判断该给谁呢答案是讨价还价要双方博弈啊你要知道同样的十块钱让富人出和让穷人出是不一样的富人的时间成本高他也不在乎这十块钱但是穷人的时间成本低十块钱就意味着有更多的用处有时候讨价还价这个功夫他可能还挣不到十块钱所以对他来说是个最优质也就是说讨价还价的本质 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我们说的专业一点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 就看哪一方对综合成本更加敏感就转移到很多行业都有比如说价格歧视就是对价格敏感的用户和不敏感的用户做区分由于娱乐场的排队你要是对价格敏感你就去排长队所有的东西都免费玩但是得等你要是对价格不敏感你就去买个 vip 票可以走快速通道机票也是一样 对价格敏感那你就提前订票享受折扣你要是不敏感那就随时需要随时定但是价格会高很多网上买东西的时候你可以参与各种打折优惠定好闹钟准备开抢给个图文好评你还能再拿十块钱现金也可以直接开买哪那么多乱七八糟的事你看无论是游乐场机票还是网购其实都是一回事都是通过 设置筛选机制把不同的客户按需求分层进而找到消费者剩余和生产者剩余的最佳平衡一点讨价还价是什么是把有限的资源合理配置是谁更需要这十块钱这十块钱就归谁

<https://www.douyin.com/video/6989927213940460840>

# 标题: 普通人如何抓住机会，改变命运？

## 关键字: 机会 #命运 #认知思维 #奋斗 #勤劳致富

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

每个人都想抓住机会每个人都想改变命运可你得知道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 规划人生的第一步是先分清楚机会的层级知道哪些必须抓住哪些可以放弃哪些就算得不到也无所谓 其实人生所有的机会无非就是三种一点零是命没法改变二点零是站点仅有几次三点零是机遇源源不断 什么是命就是初始职你出生在哪个城市是繁华的大都市还是偏僻的小乡镇你父母是什么样的人是当地的首富还是普通的工薪阶层你是个什么样的人有没有帅气的外表过人的智力惊人的悟性这是命你没法改变你得承认我们的天赋和资源是不一样的起点是不一样 样的总有一些人不那么聪明总有一些人不那么好看总有一些人不那么家底雄厚总有一些人有一个普普通通的父母但是这个你可以释怀因为真正重要的是二点零站点 所谓的站点就是战斗的机会为什么一点零那么让人沮丧因为你没有站点你所有的初始值都是父母给你设定好的但是二点零给了你一个逆天改命的机会而二点零的加强版是你有幸生在中国 加强版中的加强版是你有幸生在一个四十年的高速发展的中国除了中国你找不到第二个这样的国家有这么大体谅的没这么稳定有这么稳定的没有这么快的速度啊 相比于没落的欧洲和日本你是在一个高速行驶的大船上从这个角度来讲你的一点零再差比其他国家的年轻人也要幸运的多日 日本年工序列年轻人按部就班死气沉沉欧洲也是年轻大量事业核心资源几乎都在老年人手里几乎没有任何的新型科技几乎没有任何的新型行业新人永远颠覆不了老人你 出生的唯一选择就是按他们给你设定好的规则按部就班日本人的平均站点年龄呢是六十二岁就当爷爷的第三年再给孙子换尿不湿的终于等来一个电话宋天俊可以上场了一激动哎呦腰闪了 只有在中国你才会遇到最多的站点而你要做的就是主动改变命运主动寻找站点最多的地方大城市 很多人根本没有看懂大城市真正的价值不是高楼大厦也不是地铁轻轨这些根本不重要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 模式这些都会潜移默化的塑造你让你形成一个不一样的视角看到别人看不到的东西久而久之你会形成一个不一样的人生观和世界观而你要做的就是买 一张车票父母所赐没法改变但是人生站点可以主动发掘一生当中真正能改变命运的无非就是选城市选职业选志同道合的另一半这几步走对了就足以甩开大部分人这就是二点零站点 而三点零呢是机遇就是哪怕你一点零二点零都没有选好也千万不要自暴自弃因为三点零的机会是无穷无尽的在这 这个层级永远没有机不可失失不再来你会发现历史不过是在不停的重复你错过了一个风口马上会有第二个错过第二个马上会有第三个开服装店你错过了没关系电商来了重新给你个机会电商你没挣到 钱没关系微商来了再给你一次机会微商你也没挣到钱没关系短视频来了再给你一次机会你纵观人类的发展无非就是高 效碾压低效新行业取代旧行业你往前翻翻五十年翻一百年全部都是这样这就是最大的公平他会不停的把所有人拉回同一起跑线会不停的给之前错过的人一次新的机会新人怎么超过老人当然是换赛道啊只有在今天的中国才有这么多的赛道可以给你啊 中国的高速发展使得这个周期被大大的压缩效率更跌比以往任何时期都要快而你要做的就是学习不停 停的学习不停的提升不停的寻找总有一个机会可以抓到你没必要做到巴菲特也没必要比肩比尔盖茨也没必要像乔布斯一样等到一个改变世界的机会大多数人都不是天才也没有那么百年不遇的机会 但只要你坚持努力坚持学习赌心知识的价值赌心坚持的力量你就一定可以比大多数人都要幸福的出生没法选择站点擦肩而过但是机遇无穷无尽

<https://www.douyin.com/video/6986987420977876264>

# 标题: 不小心逾期了，该怎么补救？

## 关键字: 逾期 #你的征信报告已生成 #征信 #银行 #信用卡 #信用卡逾期

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

未找到视频ASR文本

<https://www.douyin.com/video/6976191066680642852>

# 标题: 房贷批不下来怎么办？

## 关键字: 买房 #贷款 #守护信用 #知识分享 #防坑

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

合同呢也签了定金呢也交了结果银行贷款没下来请问应该怎么办答案是没办法这种情况是不退定金的 一定要记住啊因为征信的问题贷款下不来所有的后果是由买房者送的比如说你首付的一百万想贷款买个三百万的房子给开发商交了三十万的定金结果因为你的原因银行贷款没下来不好意思这跟开发商没有关系三十万的定金大概率是要不回来 买二手房也是一样定金不退的你贷款下不来你的选择你说呢这种情况买家不是很吃亏吗而且没贷款之前谁也不知道能不能批下来啊其实不是的那些贷款没下来的基本都有一个共同的问题 征信征信有问题最典型的就是征信花和征信可以两个情况什么是征信花呀就查询次数太多一个月查询了五次两个月查询了十次基本上征信就花了 很多人不知道你每次在新平台申请额度哪怕没有实际用也会留下征信查询记录为什么征信花容易导致贷款下不来呢因为救急不救穷啊你查询的次数太多了银行可能认为你特别需要钱再到处贷款就容易导致批不下来但是更严重的是征信黑绝对绝对不要出现 征信黑通常有两种一种是按逾期频率一年内连续三次逾期或者两年内累计六次逾期也叫连三累六通常会被视为征信黑还有一种是按逾期时间通常来说呢九十天以上的逾期也是被称为征信黑的出现任意一个情况贷款大概率是下不来 你说我平时要怎么防范征信黑征信花的情况网上银行的专家给了这样的建议记好了四点第一半年自助查询一次及时了解征信的状况第二理性接待避免贷款记录过多第三不逾期不赖账不相信付费 修复征信第四道听途说的不要相信及时向银行核实你说万一我已经出现了这些情况比如我征信已经花了已经黑了怎么办那按照网上银行的专家建议呢如果你的征信花了记住三点啊第一在三到六个月之内不要再次查询包括线上线下第二 不要点击任何的信用卡申请链接也不要点击任何的网贷申请链接第三有可能的话重新换个手机号使用半年以上千万千万不要再逾期了那如 若是征信黑了呢就只有两步可以做第一将所有的欠款及时还清越早越好不要在征信记录上形成呆账和坏账第二还清所有的逾期记录之后呢等待五年如果没有新的征信逾期发生征信是可以自动恢复的一定一定要爱护征信周围有不懂的朋友赶紧转给他

<https://www.douyin.com/video/6866295190710144259>

# 标题: 半份菜与半价菜

## 关键字: 经济学杂谈 #我是头条小百科 #dou出新知 @抖星情报局

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

为什么没有半份半价菜按理说半份菜卖半价既减少了浪费又增加了选择为什么很多饭店不做呢他是不是故意让人多花钱呢他们弄错了半份菜没问题半价菜也没问题但是半份菜并不是半价菜 真实的情况是半份菜有可能卖一份的钱而有时一整份菜却可能只卖半价或者更便宜世界是多为的放大和缩小是要全要素的同步变化一个东西翻倍必须全要素同步翻倍才行想增加一个木桶的容积只加高一根木条没有用必须所有的木条同时加高 而半份菜的问题就在于原料省了一半但其他要素完全没变同样是炒一个菜原料少了一半但是厨师的工资不会少服务员的工资不会少房租水电不会少厨师不会说炒的是半份菜我只要一半工资房东也不会说炒的是半份菜房租给你打 打个五折这些东西平摊到每个菜上可以降价的空间微乎其味事实上炒半份菜往往比炒一份还要难一份菜应该放多少原料开多大的火放 多少调料炒多长时间是有个固定的比例的一旦改变所有的参数都必须要重新调整否则味道就会发生变化影响客户体验标准化是餐饮企业的生命线如果口味不能统一会导致严重的客户流失而如果强行标准化管理成本又会飙升最终又要平摊到每个菜上 原料减少并不等于价格减少有很多这样的例子比如大号的衣服跟小号的衣服虽然厚着的布料少但却卖一样的价格 因为少的那一点点原料在整个生产线的流程当中是忽略不计的有的时候甚至为了某个特殊的小尺寸单独打一个板售价反而远高于大号的衣服所以半份半价菜只在编辑成本为零的情况下才会出现 比如便利店的盒饭他是批量做好的不存在额外成本半份菜反而会增加选择提高销量实际上饭店不会故意让你多花钱并非出于善良而是商业规则的约束餐饮是一个重资产的行业固定投入大获客成本高只有增加回头客提高消费频率才能分摊成本实现盈利如 他鼓励你多点菜看上你多挣了一点钱但是会影响到后续消费钱花的不值消费者就不来了所以更多的时候饭店反而会为你考虑贴身小棉袄一般既让你吃得饱又不花冤枉钱才能获取信任源源不断的变现 只要钱是你的花钱的时候就会心疼只要你心疼钱就会有商家帮你省钱只要产权明确市场就会自发的产生节约促使每个人往节约的方向靠拢半份菜并不是半价菜尊重市场规律才是更高效的节约

<https://www.douyin.com/video/7004346089528741127>

# 标题: 送礼物中的经济学

## 关键字: 什么是真正的知识#商业#送礼#经济学

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

送礼物有一个最大的误区就是我觉得你喜欢什么我就送什么不对的这个逻辑有问题如果大部分人都这么做你也这么做那就会命中 今天我会从经济学的角度告诉你什么才是更高级别的送礼技巧举个例子女孩子送男朋友什么东西比较好预算几百块通常的做法是看他喜欢什么或者他还缺什么我就给他买什么但是我们在想能不能做的更好 先说分析原则经济学的核心是稀缺这个东西一定要是一个制高点你占领了别人就占领不了 就像广告的营销累了困了喝什么呀找工作跟谁去谈啊就是两个经典的例子他们最厉害的地方在于直车痛点并且强烈排汤你占领了别人在来就显得很 low 了比如困了累了其实也可以喝我们的呀哎 low 啊所以你一定要把这个点找到 有什么东西是强烈排他的你送了之后别人再送就多余了第二还得高品只有稀缺不够因为人是会遗忘的你必须得有抗衡时间的能力这就需要高品 你总有累的时候总有困的时候总有需要找工作的时候这样就会反复刺激反复强化那最后的结果就是某某饮料等于能量某某职聘等于找工作什么叫高手这个就是第三还得有品质这是由前两点决定的 因为一个东西如果他既高频又刚需那就一定得品质好否则你掉几次链子就会前功尽弃而你的预算呢又是有限的所以需要尽量集中在一个小件的物品上面然后尽量的选同类别当中最好的 好明白这几个原则我们再捋一下问题有什么东西是每个男生都要用每天都要用而且还不能买很多的 答案是剃须刀男生可能不用发蜡可能会不戴手表可能会不穿西装但他一定需要一把剃须刀而且每天都得用 他可能会有十条牛仔裤换着穿但是他绝对不会买十把剃须刀换着用所以你要送礼物最应该优先的是这个点你把这个制高点给他占据别人再送就喽了而且你要送吧就得送好的 比如说吧松下的小锤子 pro 这款剃须刀我从产品经理的角度告诉你他到底好在哪首先是设计 记性机身方方正正极其符合男性的审美就像街上那些大 g 有些女生会很好奇这个车他到底好在哪呢 你看男性路过的话就会非常兴奋非常激动啊太好看了太好看了还透过玻璃往里瞅一眼其次抚摸感他有很大面积的剃须刀头剃须的时候是有一种抚摸感的非常的舒服就像你的手轻轻掠过他的脸 然后胡子就刮干净了每次出差带上这个都感觉女朋友在身边第三智能体式男生是很粗心的你让他去洗个碗他绝对不会顺便擦个桌子 他们刮胡子不像女生做面膜边边角角都给照顾到很多时候是他自己觉得刮的很干净的结果你一看哎这个地方怎么还有呢出去多丢人呐而且 这个小锤子 pro 呢它底部有一个智能的灯光提示有胡子的时候是绿色刮干净就会显示白色非常的直观再也不用贴着镜子一点点检查你想象一个场景你俩刚吵完架你在卧室里面生闷气他也很不爽冲了个澡清醒一下出来的时候呢顺便刮了个胡子 刮着刮着哎那个灯他慢慢慢慢变白了就这么一个细节他心里咯噔一下暖到了 你说我老婆精心给我挑的就怕我粗心为了洗碗这点事我还跟他吵架是不是有点过分了好的礼物是什么呀是生活的粘合剂啊

<https://www.douyin.com/video/6982444742067965199>

# 标题: 比短视频更隐蔽的时间杀手

## 关键字: 时间都去哪了 #时间 #经济学 #我是头条小百科

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

有什么东西比短视频更长时间但是他太隐蔽了一次性根本察觉不到吗都知道短视频刷起来根本停不下来刷多了有负罪感是吧放下手机两手空空一无所获又感觉浪费了几个小时可是这个东西呢破坏的远超短视频但是他披着正义的外衣以至于你完全没有负罪感也完全意识不到他是谁呢 淘宝比价买个手机壳这个也看看那个也看看想挑一个性价比最高的买一件衣服这边也挑挑那边也挑挑各种种草的视频都看一遍想把每一分钱都用到极致 不小心几个小时过去了东西还是没调好还有一二三四五六个地方不清楚还需要继续比先留着有时间再看半夜睡不着打开手机这个也看看那个也看看到底该买哪个呢再想想各种评论都看一遍各种攻略都反复阅读最后终于选中了一个这种事情比短视频还有危险因为刷到 是比你缺负罪感的但是比较你没有负罪感你会告诉自己我在省钱我不是白白浪费时间我很辛苦我知道把每一分钱都花在刀刃上别这就是你一直没有钱的原因不懂 取舍省钱没有问题每个人都是要省钱的可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 可问题是你不是机器人啊你晚上得睡觉啊你可能还得教育孩子明天可能还得上班或者有重要的会议啊还得做好职业规划做好财务规划呀 这些情况之下你去打开手机去花大量的时间去看攻略去反复的对比就是为了确定一个五百的东西和一个四百的东西中间的一百块钱到底值不值你非常的愚蠢省钱是有前提的就是你省钱的收益应该是大于他的付出的比如说你买个房子买个车子总价非常的高 频次非常的低出错的代价非常的大这些东西值得你投入大量的时间反复对比反复了解没有问题可你仔细观察大部分我们需要对比的是那些鸡毛蒜皮的生活用品你买 买个碗买个盆买个自拍杆买个手机壳充电宝到底是用哪个好一万毫安的还是两万毫安的要便携的还是要容量的带无线充电还是不带无线充电呢这种东西是无限多的结果就是你的时间永远不够用 他杀掉了你大量的时间让你觉得忙忙碌碌无比辛苦为无足轻重的事情操碎了心让你永远处在一个决策疲劳的状态当中重大决策稍微犯点错就足以吞噬你所有鸡毛蒜皮的收益 人最重要的是心力是时间可以再生的都不值钱不能再生的才是顶级珍贵一定要改掉这个坏毛病一定不要总是比价比价比价不要说我钱少就需要节约 节约是有方式我可以告诉你两个更好的办法第一退货利用退货机制同时买几个可能相比现场拆开现场赶制 直接知识和现阶知识是不一样的你跨一万个评测也比不上你自己亲自试一下如果他有退货机制你可以同时买几个然后同时对比挑出一个最好的而你要付出的成本呢微乎其微啊这个方式可以让你避开间接信息的误差帮你节省出宝贵的精力但他依然是一个下策更好的策略是第二个买 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没 一个都没有大部分都是可买可不买要么就别买要买就买好的什么是好的贵的贵的就是好的什么是好吃的餐馆排队排队多的就是好吃的你 去鬼街吃小龙虾有的门口一个人没有有的排了三排足足得等一个小时你去那个排队多的一定好吃买东西也是同 同样的东西如果你卖的比别人贵还能活下来还有不错的销量那么就一定意味着你在综合能力方面更胜一筹他当然可以作弊但作弊也需要成本的就算你作弊挣到钱也会有千千万万的模仿者拉平利润的 任何商品永远是一分钱一分货你要是觉得占了便宜那就一定是贱卖的时间只是你自己被发现聪明是有维度的千万别做最低微的那一个

<https://www.douyin.com/video/6955399253082524963>

# 标题: 学东西为什么总半途而废？

## 关键字: 学习方法 #学习 #知识创作人 #认知思维 #学习博主 #我是头条小百科

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

为什么你雄心万丈的学了这么多东西最后全部都半途而废为什么你可能觉得自己不够优秀不够耐心不够专注不对的 学不会是因为你在学习工具上追求物美价廉你仔细想一想是不是这样学个书法买个普通钢笔就够了先练着练好了再买好笔吗学个吉他买个五百块的就行了先弹着等弹好了再买好行吗你要是等学好了再买好的你就永远等不到学好的那一天 你永远会觉得弹吉他无趣你永远感受不到声音的美妙你永远会卡在 f 和弦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对新人来说 说什么最重要兴趣谈一个乐器要谈一个恋爱你得爱对方第一眼就怦然心动的那种你爱他的容颜爱他的声音爱他的气质他什么星座什么爱好喜欢吃什么哪天不能碰冷水你全都知道甚至 他名字里面有多少笔画你都一清二楚你无时无刻不想和他在一起没有他你的生命黯淡无光毫无意义你这一辈子就是为他而来的这样才是热恋这样才能学好啊你一图省钱就变成了包办婚姻 你和他并不感情他相貌平平闽然众人也没有任何吸引你的地方你和他在一起的唯一理由是他要求低那这样你就永远不知道心动是一个什么感觉你永 永远不知道可以为一个人有多疯狂你永远感受不到声音可以有多大的魅力随便的一个低音好听仿佛深海中的巨鲸厚重磅礴要是个入门级的呢那就是咚一下踢你们家 大门一脚基础的一个大横案好请你轻轻搭上食指就行颗粒分明要是个入门级的呢那就是你的食指要生生的按断六根钢筋你说你怎么能学得会怎么能提起兴趣怎么能坚持下去 为了省那一点钱把最重要的热情消耗掉了这个叫愚蠢样样都没有学会把最重要的信心消耗掉了这个叫愚蠢中的愚蠢最后你就会打心底认为我就是个很普通的人我这个很笨的人我就是个什么东西都不如别人的人要不我怎么会学不会呢拜托 说你没有那么普通的你唯一普通的地方就是你不舍得为学习工具花钱你被骗了很多人会告诉你手机也能拍大片你看看都是摄影大师用的也就是素凝地啊人家怎么能拍大片啊这就 犯了一个逻辑错误大师是会了之后再去用他有上万个小时的训练作基础他清楚每个器材的优缺点他懂得如何扬长避短就会 随机应变才能使得他可以用一个普通的相机甚至手机拍出惊艳的作品但普通人可以吗你拿一台普通的相机拍一张普普通通拍一百张普普通通拍一千张普普通通然后呢然后你就没兴趣了一旦没有了兴趣这个领域就完蛋了 学一个东西如果只靠毅力去坚持你是学不成的就好像你爱一个人如果只靠道德去约束那就一定会出轨的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 说一个人如果真的想学摄影你应该把衣食住行的钱全部都省出来去吃泡面去挤公交去搬到最便宜的地下室里去为了就是买了最贵的相机最好的镜头感受器材的惊喜感受摄影的乐趣 不要相信手机也能拍大片不要相信烧火棍也能弹吉他不要相信树枝在地上也能练好字我们不是大师我们没有那么 好的天赋我们没有那么强的毅力我们做不到每天十个小时的枯燥练习我们都是有缺陷的时候只有买最贵的买最好的才能抵制人性的缺点才能强化新手的信心才能激发内心的热爱贵有贵的道理学习工具买最贵的买你能承受的最贵的

<https://www.douyin.com/video/6978356235057892642>

# 标题: 都说贷款买房抗通胀，可万一通缩了呢？

## 关键字: 通胀 #通缩 #经济 #财经 #货币 #买房

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

贷款买房抗通胀你想过这话有什么问题没比如你怎么就那么确定将来就一定是通胀呢你怎么就那么确定将来货币一定会越来越多呢 而且就算货币会越来越多根据废血方程式你也可以降低他的流动性也就是说货币增加不一定会带来通胀也有可能带来通缩呀好这个你都没弄清楚你就去贷款买房三十年的时间慢慢还你就不怕掉坑里吗 这句话直接又问蒙了很多人哎好像有道理啊那未来是通胀通缩都不清楚那我就先假定通胀了而且我一被房贷就是三十年他万一要通缩了呢你怎么都那么确定未来三十年他不会通缩呢万一通缩了那我不就吃大亏了请问这个问题 要怎么回答很好回答有两个版本一点零的初级版和二点零的升级版先说一点零的很多博主其实已经说过 你可以从这个货币政策经济走势还有国际贸易来综合来分析得出结论未来是通胀的没错你也可以告诉他废铁方程式用错了因为他连是 m 几都没有搞清楚但是这些不重要虽然可以证明但是不重要因为当你在试图证明的时候策略上就已经落下风了因为你必须在他的框架里面二选一 而今天我们要来一个高阶版的证明二点零的就是我不管他是通胀还是通缩还是既不通胀也不通缩贷款买房都是对的 做好了先想一个问题什么是涨什么是缩所谓的通胀通缩是要基于一个基准的这个基准就是治病 是你拿着纸币去计价可是只要你拿着纸币去计价你就跳不开这个口酒你计算来计算去全部都是在同一个维度下真正的问题在于你没有看懂通胀通缩的本质你仔细想 一个问题一个通胀的大环境下可不可以同时也产生通缩答案是可以啊最典型的就是手机嘛以前的几年的工资可以买一台现在一个月的工资可以买好几台性能还翻了几十倍 虽然货币在增加虽然很多东西也都在涨价但是手机这些电子产品是通缩的是越来越便宜的同样的五千块钱过一年你可以买到更好的手机为什么为什么钱不值钱了你买的手机反而更便宜了反而更好了因为摩尔对不对 摩尔定律降低的成本远远超过了货币增加的速度每十八个月价格就要便宜一半但是货币的增加是远远达不到这么快的速度的所以就会出现这种万物都在涨但是手机却在降的情况 好那请问这个故事它的重点是什么四个字相对速度所谓的通胀就是货币的相对速度快于销 废品所谓通缩就是消费品的相对速度快于货币通胀了为什么手机还能便宜因为不是所有的东西都通胀大家比的是相对速度 哪怕货币在增加但是电子产品的增加速度更快所以从手机的视角来看他依然是通俗无论是什么东西无非就是一个相对速度的比较 明白了这个再回归到世界的本源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那请问在这两个条件的制约之下如果抛开货币你真正应该换取的是什么答 是相对速度最低的最稀缺的最不可超发的生产要素也就是说如果货币不超发那这个要素也一定要比货币更稀缺才能在相对速度方面省出就这样才使得哪怕是通收的状态他也比货币更稀缺从而使 货币对他而言依然是通畅的请问是什么房产一二线城市的核心房产你想要发展机会对吧而发展机会一般在哪呢大城市 你想要好的医疗跟教育对吧这些资源一般在哪呢大城市你想要各种好的商业跟服务对吧这些服务一般在哪呢大城市但大城市还不行你还得有地方住啊你不能睡大街吧你不能说我上下班得花五个小时打车去个医院得花二百六吧于是又多了第二个要素位置 核心区核心区才有价值人口迁徙加城市化进程未来越来越多的人会来到大城市越来越多的人想在这边安家可是核心区就那么大核心区的资源就那么多你 你说怎么办稀缺持续稀缺越来越稀缺稀缺才有相对速度稀缺才能在和货币的竞争当中省出 更进一步为什么要贷款买房还是抛开货币关注本质你会发现所谓的贷款就是金融就是时间换空间 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而且随着时间推移这些生产要素会更加稀缺更加有价值你不稀缺我稀缺你 你稀缺我比你更稀缺你数量不变我比你更少更难得到无论你是快是慢我永远在你前面这个才是问题的核心啊

<https://www.douyin.com/video/7025567799707749647>

# 标题: 运气面前人人平等

## 关键字: 运气 #命运 #赚钱 #我是头条小百科 #自我提升 #成长

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

什么叫命运就是前半生所有错误结果的总和什么叫命不好就是前半生犯了错误太多多到结果让你有点不能承受了 什么叫觉得自己的命不好就是明明是自己犯错导致了今天的结果却把他归咎为一个第三方的原因 很多人总觉得上天对自己不公平不对的运气面前人人平等如果你拉长时间走以一生作为单位来衡量的话你会发现无论是好机遇还是坏运气大家都是平等的 人和人真正的差别在于你能不能真正认识到属于你的机会并且牢牢的把握的在市场经济的环境下加速度比初始值要重要一万倍很多人总有一种受害者的心理他们总觉得做什么事情都不顺他们总觉得上天好像在偷偷的刁难自己如果这个世界上真的有上天他应该根本记 不住你是谁啊你见过蚂蚁搬家吗地上密密麻麻的一大摊的蚂蚁看的人密集恐惧症都要犯了然后你把这个面积扩大一万倍变成一个足球场然后你再把足球场再扩大一万倍然后你从里面挑一只蚂蚁说哎我要刁难你一下 可能吗你有那个经历吗不是人家对你的态度问题而是说人家根本不知道你是谁啊最简单的做个短视频很多人说我发了这么多东西为什么总是不火为什么别人发一个东西就火这个平台是不是专门针对我呀拜托呀 你得重要到一定程度人家才有可能看得到你啊几个亿的日活密密麻麻的全都是蚂蚁你怎么知道该刁难哪一个蚂蚁呢你想做你都做不到啊明明是自己给自己设置了一个障碍却把它归结为一个第三方的原因这个就是所谓的觉得自己命不好同样的一个事情 古人已经总结的很清楚了天将大任于世人也必先苦其心志劳其筋骨饿其体肤空乏其身行肤乱其所为所以动心任性争议取所不能啊上天如果要给你重任的话一定会设置无数的苦难让你在苦难中成长苦难中解决问题苦难中变得强大 解决不了苦难的问题就不要幻想变得强大就不要抱怨别人强大每一个强大的人都是和苦难做朋友的人 都有各种不为人知的痛苦经历啊普通人觉得别人命好轻轻松松就能成功那只不过是人家事后的轻描淡写当年他可能焦虑失眠可能一夜白头可能在天台犹豫徘徊可能很想在母亲怀里痛哭一次却又不敢告诉老人家 后来挺过去了淡然一笑在外人看来哎这个家伙中彩票了苦难是一个过滤器没有人可以例外没有人能随随便便成功没有人能莫名其妙的横空出世运气面前人人平等啊

<https://www.douyin.com/video/6983205745026256163>

# 标题: 怎样把房子卖个好价？四条干货

## 关键字: 卖房 #房产 #房产中介 #赚钱 #购房

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

卖房子当中最蠢的一招就是降价房子卖不出去不是因为你的价格太高而是因为你不知道这些技巧我 今天会帮你解构清楚怎样才能把房子卖个好价记住两点好渠道加好产品你的房子为什么卖不出去这个道理跟做生意一样为什么我的东西特别好价格低的都快吃土了消费者还是不买价 因为你真正的消费者没有看到你你看到的那些都不是你的目标客户啊做生意的核心永远不是你的商品有多好而是你能不能有效抵达你真正的客户而操作的关键就在 流量只要你的传播足够大只要你的曝光足够大你就永远可以把东西卖出去哪怕是一堆牛粪你也能卖出一个好的价钱永远记得信息本身就是商品的一部分让你的钱在消费者知道你这个事甚至比商品本身 还要重要明白了这你再看房子为什么卖不出去并不是你的房子不够好而是你的曝光量不够大需要他的客户找不到他凡事都得从对方角度去考虑的这套房子可能是你的唯一对你来说无比重要可是对中介来说是这样的 他有几十个小区可以选他有几百套房子可以卖既然任意一套都可以挣到钱那他为什么要先推你呢是你的更抢手还是你的提成更高啊明白了这个你要做的第一件事就是高 定渠道记住这几个要点啊第一扩大曝光面找中介能找多少找多少不要拦把附近五公里的所有的中介全部给我加上 你的曝光量加大十倍自己再注册几个账号在同城信息网上发布信息买个定期刷新的功能不要放过每一个死角千万别扣因为客户获取信息的方式千奇百怪一定要全部覆盖到第二心 办电话卡一定要先办一个因为有一个矛盾点卖房子之前你希望电话越来越好问的人越多越好但是一旦卖出去你就希望再也别打扰你了 有问题是对方不知道经常房子卖了半年了还经常有人打电话过来哥你的房子卖了没啊所以一定要办一个新号码让你在推广的时候可以把马力开到最大而且没有任何后顾之忧第三 三选定关键中介中介和中介不一样的哪怕是同一个连锁店不同的小组之间的战斗力也完全不同的一定要找到那个最有战斗力那个小组而诀窍就是看关门时间你看晚上谁关门晚别人都关门了他们十一点还在那开会这 就叫战斗力这个就叫拼命找到这种拼命的你就找对了中介再硬的客户都会给你啃下来第四激发战斗力哪怕你找到了关键中介他也得发自内心给你推才行而最关键的就是利益所以直接签协议我标价 两百万多卖十万你拿一万五多卖二十万你拿三万有多大能耐你拿多少钱我可以给你白纸黑字签协议这叫聪明人别人不这么干你这么干别人觉得你干中意的帮我卖房天经地义只有你自己知道怎么可以调动对方的积极性你不赚钱还 有天理吗用聪明一点的直接加微信再发个红包可能不多比如六十六块那这个作用就非常的好啊协议是长远的刺激我知道提成多可那不是以后吗你在当前就得给他一个刺激 区六十六块钱就可以把你和其他买家区分开让他觉得你这哥们真的是有诚意就冲这点我相信你绝对不是那种为钱扯皮的人这样才能调动积极性才能让他当成自己的房子去买 同样一件事情能不能发自内心来做效果可以相差一万倍的我有一个朋友在苏州下面一个三线城市房子实际非常非常差又老又破 还没有电梯但是他不仅卖出去了还多卖了八万小城市的老王能多卖八万你想想就是因为他按照这些点在操作亲测效果非常之好你想卖高价就试试这个方法赚钱一定得超过竞争对手的绝对不是你把信息放上去就行这个就是渠道的重要性 有渠道哪怕是牛粪都能供不应求可问题是你为什么要卖牛粪为什么不把它做出化肥十倍的价钱卖出去呢哎下一篇我们要讲产品怎么布置房子可以让价格卖的再贵一点

<https://www.douyin.com/video/7113074558432726287>

# 标题: 违反了所有的直播逻辑，为什么董宇辉还可以爆火

## 关键字: 董宇辉 #东方甄选 #新东方 #新东方直播 #直播间

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

违反了所有的直播逻辑那为什么董宇辉还能爆火别人都制造紧张感他不紧不慢别人都强调优惠力度他说我们不便宜别人都在介绍商品的卖点他给你讲解人生百态违反逻辑却依然爆火为什么 因为他卖的根本不是农产品他卖的就是他自己你以为用户是去购物的实际用户是去听故事的你以为他在笨拙的卖商品实际他在优雅的卖人格你以为大家买到的是农产品实际大家买到的是共鸣农产品就当是送的 一流的营销卖股是三流的营销才拼配置董老师卖的既不是大米的产地也不是书本的内容更不是地球仪的用处他卖的是不甘平凡的精神是绝望中寻找希望的信念是放下过去重新出发的勇气啊人是为信仰买单 你为什么买苹果因为哪怕你平淡无奇朝九晚五从来不敢格格不入但你的内心也一定希望有一种与众不同的想法只是由于现实你不敢做但是你会希望有人可以做你支持了他就等于支持了内心的自己 你打开电脑看见开屏的 think different 仿佛自己也 think different 这个就是信仰的力量董老师卖的就是信仰是希望是火种与其说你在为董老师买单不如说你在为心中的火种买单

<https://www.douyin.com/video/6959123739816545577>

# 标题: 菜鸟和高手的区别

## 关键字: 高手 #认知 #提升自己 #经济学 #我是头条小百科 #觉悟 #学习方法

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

做减法才是真本事想知道一个人到底是菜鸟还是高手就看他到底是在做加法还是做减法世界上没有白吃的午餐无非是舍弃哪个换取哪个想什么都揽到怀里注定会一事无成懂得舍弃才是大智慧懂得放弃的才是 高手你观察所有的新人无一不是在做加法生怕漏掉了一点点一个刚学做饭的厨师恨不得把所有的调料都给你加进去一个刚摸相机的摄影师生怕漏掉任何一个细节一个初学美工的新人做出来的一定是花花绿绿一闪一闪的一个出入广告的实习生动不动就是几百字的产品卖点一个 刚入行的产品经理恨不得把所有的用户意见都改到 app 里面这个叫什么这个叫安全感新人对体系一无所知对权重毫无概念所有的东西都无比重要哪一个也放弃不了才会加一点再加一点再加一点来满足 内心的安全感而这个世界上的顶尖高手无论是在任何一个行业无一例外都是在做减法的顶级的厨师懂得调料的取舍一块豆腐两根小葱能让你回味好几天顶级的画家懂得留白之美花鸟鱼虫寥寥几笔能让纸面泛起波浪顶 的营销高手懂得惜字如金某某山泉有点甜可以做到几千个亿什么叫大师什么叫举重若轻这个就是这个世界上知道要什么很容易知道不要什么很难很难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好声音看过吧为什么这么多歌手感觉很油腻呢因为太想表现了太想展示自己了他想把他所有的歌唱技巧三分钟之内全部都展示给 你生怕漏掉任何一点点生怕你不知道他会什么各种转音各种嘶吼各种炫技结尾再给你升个八度听得你一身鸡皮疙瘩可你听高手唱歌比如陈奕迅那就不是在唱歌那是在绘画在讲故事在拍电影有语气有腔调有情绪有画面有角色有灵魂还 还记得当天旅馆的门牌还留着笑着离开的神台没有任何的撕心裂肺平静的仿佛自言自语可你总有一种想哭就哭不出来的感觉用磁性而沙哑的声音仿佛还有歪的个字体让你忽略歌手本身让你直接这种歌曲的灵魂让你忘掉你是在听他唱歌 一个顶级的电影你不是在电影院里面你是在电影里面这个才是高手而新人都在干什么呢我在唱我在唱我在唱你看我看我看我看我的高音你看我的低音你看我的 颤音看我的真假声转换怎么样我还能升个八度呢高下立下网上经常有一个问题你说微信语音为什么不能加个进度条呢六十秒的语音我漏掉一句又得重新听一遍为什么不能做一个进度条我想听到哪就拖到哪多方便呀哎 这么好的功能这么明显的需求微信他为什么不加呢你猜你猜他为什么不加呀想清楚了这个才是成为高手的第一步只有顶尖的高手才敢做减法只有深爱底层原理的人才知道要减去什么做加法一点都不难有本事做个减法看看

<https://www.douyin.com/video/7018869697336708393>

# 标题: 娃娃机的正确玩法

## 关键字: 娃娃机 #娃娃机杀手 #抓娃娃 #思维 #认知

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

今天这个视频所有女生可以先划走因为一旦你比你男朋友先看到这个视频他就没有什么机会了没有女生了吗好我们现在开始今天的话题就是怎么帮你女朋友抓娃娃正逛着街呢然后女朋友说哎这娃娃好可爱呀你帮我抓一个呗然后你就去抓几下哎呀抓 一抓就掉一抓就掉根本就抓不紧吗最后呢放弃了别这个问题是有解的只要你反推出娃娃机的原理就能轻易抓出很多娃娃然后你就可以尽情享受他崇拜的眼光而这个里面最重要的就是切换视角就是你抓不抓的到根本 重要人家做机器的要怎么赚钱才重要你得反推对方那怎么才能让他的收益最大化呢一个字赌你得激发人性中的赌性所谓的娃娃机就是赌啊小赌怡情啊而赌的特点是什么是不确定性是不确定的发放一些小 甜头好像你源源不断的玩下去所以他在设计上一定是这样的大部分时间一定是松松垮垮的你好不容易抓住了往上一提咣一下就掉了但是他也一定会设置一些小概率比如说五十次一百次出现一次强力抓取抓哪个出来哪个有甜头你才会继续玩所以你只要持续投币就一定能遇到一次强力抓取毫无技术含量 但是我们今天要讨论的是能不能在没有强力抓取的情况下利用他自身的 bug 把我抓住了这个才有意思啊那我们就得反对既然我们已经很清楚这个爪子就是松松垮垮抓不紧一到半空就会掉那应该怎么办 答案是放弃这个方式绝对不要再抓了这个前提已经决定了娃娃是不可能靠抓的那靠什么呢靠扒既然抓到半空中会掉那我不抓了我扒行不行我不需要把它完整的加起来我只需要借助一点点力气把洞口的娃娃轻轻往里一扒 八不就行没问题吗好那下一个的问题是怎么才能八呢要知道你按下这个抓取键的时候他是直上直下的他没法八呀要八那就只有一个方法画画 晃摇杆疯狂的晃等这个爪子来回甩到最大的时候你趴一下按一下抓取键这个时候爪子落下去的时候他就是一个弧形他就一定会落在偏一点的地方而不是直上直下而当他抓到那个娃娃之后呢他又会习惯性的往洞口去收就会变相产生一个疤的动作让娃娃产生位移如果这个娃娃是在洞口附近的趴一下就 叫什么然后你就可以听到女朋友的尖叫几乎所有破解娃娃机的技巧都是这样的都是告诉你要往那个洞口去扒这个专业的名称呢叫甩爪无论是普通的娃娃机还是防甩的娃娃机本质上都是要通过甩来产生一个平行的位移让娃娃掉落绝对不是直上直下走一个完整的路线 大多数人为什么总是抓不到因为他们现在固有的思维他们从头到尾都在被误导被暗示他觉得抓娃娃机肯定是要抓出来的呀只有极个别独特而善于思考的人才会在几次失败之后复盘反思发现真正的钥匙原来是藏在其他地方 娃娃机是个小事但他反映的是一种思维方式要知道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

<https://www.douyin.com/video/6932021248859884815>

# 标题: 中介费合理吗

## 关键字: 中介费 #中介买房 #房屋中介

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

中介费按房价的百分比来收合理吗比如说一百万的房子和一千万的房子对于中介来讲他的服务流程和工作量没有太大的差别但两者的中介费差别就很大你如果多按两个点之后的话一个是收两万一个就得二十万所以我觉得很不合理请问这个问题该怎么回答你可以先暂停如果你回答不了再继续我 我们直接说答案因为价格并不是由劳动量决定的你再辛苦再花钱劳动量再大抱歉决定不了价格这个事情经济学家讨论了很久因为劳动决定价格很符合直觉吗那你花的时间多所以的价格就应该贵但提出这个劳动价值的大部分李佳彤呢当年就被这个事情给刺激到了 他跟学生讲完说劳动量决定了价值下面有一个学生举手老师那为什么两瓶葡萄酒都是石英棒有一瓶忘记喝了地窖里放了十年结果卖了一百英镑 请问那多出来的九十英镑是从哪冒出来的当时他一听就蒙掉了因为解释不了他最后只能用特例来给自己找台阶那就是 劳动决定价值但是葡萄酒这个特点啊茅台酒这个特点啊这个是个特点那个是个特点怀他自己也发现这个事情不对劲因为他说服不了自己啊存储的成本微乎其微请问呢多出来那么多钱到底是从哪冒出来的这个 世界很恐怖的一个经济学家花了一辈子时间来写这个理论认为劳动量决定了价值最后居然要用特例来给自己找一个台阶下 知道他当年多自负吗二十五岁才有自由三十七岁呢成为知名的经济学家自称全英国能看懂他的人不超过二十五个但这个事情出来之后据说打击非常大五十一岁就去世了后人呢就把这个问题命名为李家图被论好那如果劳动量不决定价格请问是什么 决定价格答案是机会成本具体我们在课程里会有详细的推理这里只需要记住结论凡是要根据劳动量来计算价格的全部都是错的一千万的房子之所以能收二十万的提成是因为这二十万的费用是买家的所有的选项当中最便宜的就 他要不帮你卖的话你自己卖花掉的成本是不会低于二十万的这才决定了那二十万的价格而不是中介的劳动啊精 学为什么这么重要因为你一旦弄错了这个原理这个世界是扭曲的你很多事情解释不了的这会导致你很多行为出现错误你的判断出现错误 早出晚归九九六我挣的钱就应该多比如说我花了一天一夜来做这个手工包包我就应该卖的贵通通都是错的我们经常说要有上帝视角其实问题本身并不重要问题想干嘛才重要比如这个人他为什么要问出这个问题啊他的真实想法是我能不能 用两万块钱的中介费去卖一个一千万的房子这样不就可以少十八万直接告诉你不可能我们假设两个极端情况第一个都收两万会有什么结果当然 是一百万的房子更好卖同样的时间精力别人为什么要花在一千万的房子上呢反正都是提成两万那就没有人愿意卖贵的房子那中介非洲必然会涨价涨到中间愿意接单比如二十万那 第二个呢如果都收二十万会有什么结果那就没人愿意卖小房子了房子一共才一百万结果中介费就二十万我干嘛不请假一个月自己卖呢很多人一个月都挣不了二十万的所以他的中介费会下降下降到卖家愿意卖比如两万 明白了这个市场自发博弈确定的就是合理的他觉得奇怪是因为他不懂经济学他看不到最关键的权重点

<https://www.douyin.com/video/7165792548638756131>

# 标题: 什么样的孩子才能出人头地？

## 关键字: 父母必看系列 #父母课堂 #做智慧父母培养优秀孩子 #父母是孩子最好的老师

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

激娃的结果是废柴你越是让孩子激娃你孩子就越容易变成废柴没有例外你不要跟我说话为了孩子好这种废话我给你看个数据所有抖音上卖课程的那些卖给成年人的哪怕再顶尖一个月只有两百万但是卖给孩子的呢可以轻轻松松破五百万你告诉我为什么因为让孩子奋斗别让自己奋斗更容易啊 比赛多累呀加油就简单的多你想要一个牛叉的结果但是你自己懒得拼所以你就给孩子报更多补习班让他学个勇气能让他承担你的欲望去替你去拼而你自己呢只需要退居幕后打打气就行了你不是为了他你只是为了你自己你不是想把他培养的优秀你只是想成为一个优秀孩子的妈 但是问题就在于你越是这样你的孩子就越容易废柴因为你的地图拿错了我问你父母能给孩子的最重要的是什么是钱吗是资源吗还是人脉关系都 不是最重要的是两个字眼界比如说你是个卖爆米花的整条街上就你卖的最好那这个时候用什么样的原料用什么样的玉米锅温控制多少配料的秘方是什么怎么可以卖的更多逢年过节给谁送礼很多外人一辈子都拿不到的不传之秘你会毫无保留的告诉孩子这个就是眼界 父母越牛叉眼界就越大地图就越大孩子在你给的地图之内做事毫无压力你的地图越大你的孩子就越容易超出别人可是问题在于你自己为什么人到中年还碌碌无为啊因为你的地图是错的 但是你不知道你以为是对的你以为之前只是技能环节没打好你以为你让你的孩子再打一遍就行了你不知道外面有更大的地图你不知道黑暗的边界怎么去开拓你不知道这个世界他不是一个游戏你越是让孩子在你给的地图里面去拼命他就越会丧失独立思考就越意识不到开拓的价值就 越容易变成一个废尘世界不是陷阱不是从幼儿园到小学到初中到高中再到大学你只要每一步认真去学就可以了你真的进入社会就会发现一个致命的问题你根本不是主角不是你学的越多就升的越快更多的时候你会发现根本不需要你拼命根本没有人定制一个考试给你甚至根本就没有上场的机会 每个行业都密密麻麻占满了和你一样的人你去任何一个地方插队都会遭受满满的恶意你以为的既多不压身不过是一种无知者的自我安慰真正能让孩子跃升的是什么不是现行加速而是弹射模式 要在某一阶段长时间的蓄力然后到达某一临界点然后突然爆发一年顶别人一百年而弹射需要什么需要思考判断需要明白规则需要抓住风口才能找到一条对手寥寥无几的赛道才能在某个时间点产生暴击十倍百 被甩开别人而这些没有任何一个技能可以教人生的比赛是没有复习大纲的只有那些看似无用的知识比如说体系框架才能帮你母亲答案妈妈看不到框架的力量妈妈就永远不会让你学妈妈的地图拿错了

<https://www.douyin.com/video/7028925729295404288>

# 标题: 现在到底能不能买房？未来房价是涨是跌？取决于你在哪个城市

## 关键字: 买房攻略 #买房须知 #房价会降吗 #房价走势 #楼市

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

中国的房子分两类一类是未来会假的一类是未来会跌的在决定买房之前你得先知道自己的城市到底属于哪一类 一个城市的房子为什么会涨无外乎就这么几个因素吧货币土地人口所谓的货币就是钱有没有贬值通货膨胀是否在持续所谓的土地呢就是核心地段是否稀缺土地供应是否稀缺所谓的人口呢就是年轻人多不多城市人口是进流入还是进流出 如果你仔细观察就会发现今天和十年前的买房难度完全不同十年前你只要买哪怕你闭着眼睛买基本都会长可今天不一样今天是严重分化的不同的城市情况完全不同 你买对了稳步上涨你买错了砸在手里到底是什么原因造成这么大的分化呢观察这三个因素我们会发现货币没有变化土地也没有变化唯一大的变 是人口也就是有的城市之所以涨是因为源源不断的城市化的进程涌入的人口越来越多房价水涨船高 而有的城市尽管核心土地稀缺尽管通道也在持续但是他的人口流出过多又没有办法补充结果就是有价无市持续下跌 反映在房价上就是有的城市十万一平有的城市十万一套比如当年这个新闻有些地方两万块钱一套房因为他的人口是一直在流出的你今天去买也是几万块钱搞定 其实还有更便宜的比如西部一些石油城市两千块钱一套也是因为资源枯竭人口流出房子有价无市大批大批的房子闲置你去买随便挑 我们经常说财富财富可什么叫财富房子是财富吗不是的房子就是钢筋水泥啊之所以叫财富是因为有人才 财富是人的财富三百万的房子和三十万的房子建筑成本几乎没有差别那相差的二百七十万到底是什么呀是人口啊明白了这个你还需要想清楚第二个问题你为什么要买房 对每一个普通家庭来讲买房都有两个重要的诉求一个是居住一个是保值居住的问题很好解决有一千种办法你可以租吧短租长租单租合租想租哪租哪租个公寓也行租个小产权也行真正的难点在于保值 你要知道买房子和买车是不一样的你车开了几十年到时候报废了扔了你不会心疼从买车的第一天你就知道最后是要报废的可房子不一样你花了一辈子的钱去买了一套房子东拼西凑来攒这个首付辛辛苦苦还房贷住了几十年最后报废了一分钱 不值很多是接受不了的买车在经济学上是纯消费钱花出去了就等于扔了而买房在经济学上是投资表面上是花出去的实际上是换成了另外一个资产存 存储起来的对于房子来讲只有居住的需求才是消费而保值的需求是投资这就是为什么 cpi 是不包含房价的各个国家都是这样统计数据里面买房都是定义为投资因为如果你仅仅为了满足居住的需求你完全是可以租的你买就按好那个前提要保值 但是这个思路再去分析房子就会很透彻现在房子的基本面就你这个城市的产业怎么样将来能不能持续发展有没有吸引外来人口的资源你不要看现在你看十年以后看十五年以后看二十年以后拉长时间那些产业发达人口流入的大城市房价会 持续稳步的增长而很多产业欠缺人口流出的小城市买家会越来越小直到无人问津就像刚才那些例子明白了这个我们再来看购房需求无论是在一二线城市还是在三四五线城市其实居住的需求都没有问题都可以满足真正的分歧在于保 你要知道房贷每年的利息是五点多这样就会产生一个严重的分化在一个房价持续上涨有支撑的城市它是可以稀释你的负债的使得你的资产越来越多越来越保值可如果你买在一个人口不断流出的城市房价以后就会越来越低房贷就会变成你严重的负担房价不可能跑过利息 哪怕你全款买资产也是在不停的贬值的而且比纸币贬值的还要快同样是房子同样是贷款不同的环境结果是完全不同的所以结论很明确如 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在这些城市居住和保值的需求是可以同时满足的 而且很多大城市有调控政策给更多的年轻人留了机会所以应该尽快凑齐六个钱包尽快上车那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 那在这个前提之下大方向是不建议买猪会比买要更好也更灵活但如果你说我孩子要上学他必须得买那就先买但是没有必要长迟几十年未来孩子去了大城市你可以卖掉支持他在当地安家这样的话钱也可以更好的保值 如果你说我一定要买因为我将来就想在这边养老那你就要首选核心区的能买新区别买老城因为新区 区的环境资源配套都更好将来老年人的生活更加方便真正要注意的是那种小城市里面有好多套房子千万不要再留在手里了尽快卖掉最多留一套自己住 房地产早就过了那种无脑普涨的阶段你今天买的越多明天亏的就越多千万别和趋势作对

<https://www.douyin.com/video/7335064640394710311>

# 标题: 短视频的九条实战总结

## 关键字: 自媒体干货 #短视频运营技巧 #商业思维 #干货分享

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

忘掉养号忘掉选题忘掉玩玻璃忘掉任何老师教你的短视频技巧从现在开始你听到的是我花了四年时间用六百条作品一千四百万粉丝和二十五亿次播放换来的实战总结 第一讲干货为啥没流量我问你知识博主的竞争对手是谁是另外一个知识博主吗不是你的对手是黑丝是包臀裙是修驴蹄子是地毯翻筋是一切抢走用户时间的内容你干货再好抵得过一双黑丝吗你流量为啥上不去就是因为你老想着讲干货讲干货讲干货短视频是什么它是娱乐是庙会是赶大集 刷手机是为了开心不是为了再加四个小时的班短视频记人性能打败人性的只能是另外一种人性打败色的是贪打败贪的是懒打败懒的是嫉妒打败嫉妒的是恐惧所以想做爆款有且只有一条路娱乐化他不喜欢吃蒸土豆你就给他做成炸薯条他 不喜欢听唐诗宋词你就跟他讲讲李清照的二婚不幸顺便谴责一下家暴男嘛用娱乐的精神去传播知识才是爆款的密码看上去你是在讲八卦实际上是利用兴趣去撕开房间找到最薄弱的点攻进去顺便把知识传播给他 比如说古代的科举怎么反悔呀没照片没指纹没有人脸识别那你怎么知道是不是替考呢古代的试卷都考什么呀古代的准考证都什么样啊状元的作文都写的啥呀是不是又击中了高考的热点 再比如为什么叫上厕所下厨房而不是下厕所上厨房既然贵宾来的要上坐称呼自己用在下古人显然是能分清楚上尊和下卑的那为什么唯独在粪坑和厨房上要反着来是不是又击中了很多人的盲点呢 第二精准粉还是泛粉丝我问你做生意最难的是什么是卖出去那些倒闭的企业为啥倒闭是因为生 产不出来吗不是的全都是因为卖不出去永远记得生产不难销售才难你知道肯定有人要可是他们是谁他们在哪叫什么名身份证号多少他们凭什么要相信你你通通都不知道所谓的精准粉不过是一句正确而无用的废话 做生意最重要的是互惠你想做平台搞流量可是平台为什么要帮你推他能得到什么好处啊 谁能够想清这个问题谁才能够搞到流量所以想解决就只有一个方式换话题通过有趣的内容先吸引更多的人看的人多了平台才会觉得有价值才愿意把它推给更多的人有了更多的播放你自然就可以遇到更多的精准粉了 教英语发音没人听你就聊聊王菲的发音准不准教英语词汇没人听你就讲讲兰博基尼该怎么读泛话题是地基地基不能住人但是没有地基就没有那个房子世界上最快 的路从来都不是最短的泛粉丝的本质是你的变现工具就像一款游戏我当然知道你要挣土豪的钱可是土豪在哪土豪叫什么名字土豪怎么知道这个游戏土豪为什么要玩这个游戏你通通解决不了所以你必须要先免费让大家免费玩玩的人多了才能接触到这些土豪才能找到真正的付费客户 没有前面的免费就永远没有后面的收费免费玩家是什么免费玩家就是游戏道具呀泛粉丝是什么泛粉丝就是短视频道具呀其次用户是可以被转化 从来没有非买不可你下班路上为什么买了二斤橘子就是因为你路过一个卖橘子的摊然后很多人都在那买你也尝了一口觉得挺甜的然后就买了就这么简单从来没有跟人说啊我今天不吃橘子不行没有这样的除了阳光空气和水所有东西都是可买可不买明白了这个你才会发现 泛粉丝才是真正的金矿我原本没有打算学英语但是我听完你讲之后我居然觉得那么有趣我愿意去学这样的客户你要不要第三时长多久最容易火先问一个问题短视频为什么叫短视频是因为时间短吗不对的 短是结果不是原因不是因为短所以火而是因为浓缩才有价值短视频的核心不是时间长度而是信息密度没有废话密集痛点连环刺激全是对他有好处的他才能够看下去人性自私我们的每一次交换都是要占便宜的 一百块钱买了个 t 恤是因为你觉得 t 恤比这一百块钱重要花钱是在占便宜你才愿意掏那个一百块刷手机不也是吗你得提供远超三分钟的收获感他才愿意给你三分钟为什么不去电影院为什么非要看毒蛇电影因为可以占便宜啊因为十分钟等于三个小时啊因为帮我 节省了两个小时五十分啊永远记得信息量相同的前提下时长永远越短越好可要可不要的一律不要可说可不说的一律不说能用一分钟说完的绝对不能够花一个小时 为什么有人是三十秒因为他原本是三分钟的为什么有人是三分钟因为他原本是三小时的为什么大部分的短视频都很短那是因为创作能力的限制时长每长一倍难度是要大四倍的 十五秒只需要一个笑点一分钟就得加上故事情节三分钟就得再加上无数的反转和钩子所以没有几个人可以持续创造三小时的视频还密度满满如果强行拉时长那密度就稀释了用户就划走了 第四到底要不要投抖加有人说要投有人说不要有人说投答案相似有人说投系统自定义不要管那么多乱七八糟的我就问你个问题如果你是张一鸣你会怎么给流量两条要么好的内容 帮你留人你会给要么直接付费帮你变现你也会给那换句话说你想搞到流量要么提供好的内容要么提供钱好最关键的地方来了内容等于什么等于你的时间 钱等于什么不也等于你的时间吗你看这个问题就回归到你的时间只有一份永远只能二选一永远要考虑花到哪里产出最大 你要是马云那就别创作有这个时间你早就挣到两个亿了但如果不是想一想你为什么做短视频不就是因为线下不挣钱吗换句话来说不就是因为你先挣钱再买流量的效率太低吗 那怎么又绕回你最不擅长的事情上去了呢你好不容易把蒸汽机车换成了高铁怎么又开始烧煤了呢请记住商业的核心要以是效率投抖家的唯一原则是效率为正投一百赚两百才能继续否则你投多少就会亏多少你投的 一百个点赞值多少钱你不知道你投了一百个关注值多少钱你也不知道不就相当于你开了个饭店每天挣了多少钱你都不知道那你的饭店就一定是要倒闭的那不花钱怎么搞流量往下听 第五到底有没有隐藏技巧是不是有人告诉你播放量上不去就要点击创作者中心找到创作灵感抖加助手干货分享发布的时候加上这三个话题就好了而我想告诉你一个功底就是任何的产品设计都应该是越重要的功能要放到越显眼的位置不是可不可以而是必须这样没有例外例外就得死 就像一个手机绝对不能说这个电源键藏在后盖里面用的时候得先拿螺丝给它撬开然后掀开电池从下到上第五个螺丝的地方长按五秒钟才能开机谁敢这么做谁就第一个倒闭这就是功底短视频不也一样吗作为一个平台他不生产内容他只分发内容那么他就一定希望创作者发布更多更好的作品来帮他吸引更多有价值的用户 而想激发创作者门槛就必须要低低到不需要任何的说明书低到闭着眼睛凭直觉都能操作这样的话他才能够拿到更多的作品整个模型才能够持续下去那明白这个逻辑我再问你他为什么要刁难创作者呢 为什么非要加几个话题才能有流量呢为什么要把一个如此重要的功能隐藏的如此之深呢为什么要平白无故的提高新的学习成本呢目的在哪对平台有什么好处对创作者有什么好处记住一句话对方或许是个唯利是图的小人但是绝对不会是个自掘坟墓的傻瓜第六几点发作品最容易火 有人说是晚上发因为看的人多有人说是上午发因为发的人少有人说是应该看行业汽车类五到七点情感类晚上八点育儿类二十到二十三点教育类十三点二十二点有人说看活跃时间点击数据中心查看粉丝数据找到活跃时间然后提前四个小时发因为审核需要四个小时 好哪个是对的呀答案是全错你要是觉得第四个对说明你缺乏基本的常识如果你看的数据足够多你就会发现用户的活跃时间几乎是一样的不存在什么特例只要他是个正常上班的只要他白天工作晚上睡觉只要他正常的吃三顿饭那么他的活跃曲线就一定像这个图一样 无论他是干 it 的搞母婴的玩汽车还是做教育的还是什么乱七八糟的行业曲线全都一样你觉得你搞到一份独家数据但是你压根没有想到别的用户也是一样的 真正的做法是什么是权重举个例子明天我想取一百万请问应该去哪个网点是工行建行浦发还是华夏呢这个时候你要考虑到网点的大小考虑能不能预约那么多这个时候选择是有意义的因为权重很高 但你说我明天就取一百块请问应该去哪个网点当然是哪个都可以你找个 atm 机都可以因为权重太小了任何一个网点都有足够的钱嘛 短视频不也一样吗几点发作品最容易火什么人才会问这种问题啊菜鸟啊那种菜到不能再菜的连一千个播放都没有见到过的菜鸟才会问可既然是菜鸟就意味着任何时候都有几十万的流量给你永远不需要考虑用户不俗永远不需要考虑池子装不下你就取一百块钱轮得到你去选网点吗 你说我万一要有个千万播放了用户不够用怎么办如果你真的能够做到千万播放那你就不会问这个问题因为到了这个层次你就会明白真正重要的根本不是时间而是痛点选题是曝光文案是节奏和冲突感是穿过屏幕的扭曲差 第七完播率高为啥没播放没有人告诉你完播率是多维的一个是时长一个是进度一个是领域先说市场很多时候我把视频做成五秒钟这样的话完播率不就高了吗这种鸡鸣狗盗的技巧叫破播放五秒钟的视频然后我 放上一百个字完播率不就百分之百了吗如果你有独立思考的能力你可以去搜一下那些爆款视频看有几个是五秒钟之内的这个就是时长维度 五秒的完播率和五十秒的完播率是完完全全不同的看完五秒很容易看完五十秒就很难而且每长一点难度都会指数值的上升因为耐心会指数值的下降 所以视频每长一倍完播率的权重不止高一倍可能是两倍三倍甚至十倍这个才是科学的理解你说我考了九十九分那你得说清楚到底是小学的摸底考试还是全国性的奥数比赛啊对吧 第二个进度维度进度不是一个单一的数字而是一个整体加权的结果比如说百分之十的人看到了最后百分之三十的人看到百分之七十百分之四十的人看到百分之三十这些要全部统计进去再加上一个权重折算才能得到最终的结果这个才是合理的算法绝对不是去统计有多少人真的看到了最 后一秒你说我们班的第一名考了九十九分等于什么都没说我得知道考九十分的多少人考八十分的多少人不及格的多少人我才能评估你们班的整体水平不是吗 第三个领域维度有人讲知识讲科普有人讲生意讲财富有人对口型装可爱有人拍美食玩数码不同的领域该怎么比答案是没法比要比就得拉到同一维度 知识和知识比搞笑和搞笑比舞蹈和舞蹈比这个就好像文科生和文科生比理科生和理科生比艺术生和艺术生比你看再复杂的参数不都是现实世界的映射吗 一般到底是横屏好还是竖屏好答案是一律选竖屏拍人物用竖屏拍景色用竖屏短视频用竖屏做直播还是用竖屏能用竖屏坚决不用横屏横竖频的本质区别并不是长宽比的区别而是 信息流动方式的区别横屏是上一代的沟通方式视觉优先因为眼睛是左右长的所以电影是横屏电视是横屏横屏意味着信息单向流动演什么你就看什么只需要动眼不需要动手这个才是横屏的本质 而竖屏意味着信息的双向流动竖屏是最大的沟通方式它是交互优先之所以竖屏是为了方便握持和大拇指操作因为用户和视频是要高效互动的这个才是竖屏的本质 啊明白这个我再问你当眼睛和手出现了冲突又想满足谁啊满足屁股吗少看怎么说就看怎么做用户的屁股说明一切明明转九十度就可以看横屏而且是满屏为什么没有一个人这么做因为懒 因为懒才是第一位的人可以适应一切的东西有一天你把牙结石洗掉都会觉得牙里空空的不舒服的所以按照这个逻辑 就会明白所有的横屏的都会死某站会死某酷会死某奇也会死因为他们还停留在上一个时代的交互方式竖屏才是未来交互邮件才是未来 其实我们一切的结论都源自于潜移默化比如说为什么要横屏竖屏二选一为什么没有人问三角屏为什么没有人问菱形屏为什么没有人问八边形的屏因为没有见过如果见过他也会问在六个屏里面应该选哪一个第九为什么越学越不会做因为你没有抓到重点 学技巧在第一天就是死路因为学着学着你就会发现一个要命的问题学不完永远有新的做法永远有新的技巧口播老师说学口播 万老师说学文案摄影老师说学摄影可是问题在于你高中语文就不及格你去当什么徐志摩你从来就没有摸过电影去当什么张艺谋你一看镜头就大脑空白你去学什么梁朝伟永远记得你之所以要做现在的工作就是因为比 别的事情你都不擅长你作文要写得好当年就当作家了你要是表现力好当年就当主持人了越不擅长什么越去学什么怎么可能做的起来呢 永远记得好的老师从来不会让你学这个学那个好的老师从来不会把你当成全才去培养不会写就不写不会拍就不拍不会口播就不口播知道你九十九个不错也无所谓才是真正的成年人 永远记得商业寻求的是有限资源之下的突围之道想把销量提升十倍要么把销售技巧提升十倍要么找人多十倍的地方去卖你告诉我哪个更简单一定是第二个吧前者叫战术后者叫战略 为什么你越学越不会做因为从来没有一个人教你战略更多干货来我训练营三十九听三天只讲一遍没有回放首页橱窗自己拍

<https://www.douyin.com/video/6937869393057582336>

# 标题: 很多想不通的事情，切换成上帝视角，就豁然开朗

## 关键字: 短视频 #商业思维 #赚钱思维

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

完播率为什么是第一位的你去参加任何的短视频的培训都会告诉你一个核心点那就是完播率完播率是第一位的这是 多少人把它完整的看完看完的人越多完播率就越高系统推荐就会越多就会让作品爆掉所以让你的作品火你的完播率就一定要高很多人得到这个消费之后如获至宝想尽一切办法来提升完播率这个不是不行但这个是皮毛因为你并没有理解本质比如你 你有没有认真的想过为什么完播率是第一位的想清楚了这个才是真正的入门从来没有人讲过这个我是第一个他有可能会消失但我也不会再发看不到那就自己悟吧回到正题短 视频有很多参数的完播率转发率收藏率评论量清晰度等等那为什么在这些维度当中完播率是第一位的比如评论多就说明互动 好啊没问题啊收藏多就说明价值高啊也没问题啊那为什么完播率是第一位的呢很多想不通的问题切换成上帝视角就会豁然开朗比如你是平台最应该看重什么为什么那 你就得明白平台为什么存在他存在的根基到底是什么经济学中很难有一家多大因为有无数的细分行业有无数的替代需求比如 微博很大对吧但他的竞争对手不是另外一个微博而是微信因为本质上都在抢时间嘛用户的精力是有限的刷了微信就刷不了微博尽管他们的定位功能完全不同明白了这个我再问你短视频的对手是谁不 是另外一个短视频而是微信微博逛街聊天看电影嗑瓜子等等需求因为大家的本质上都是在抢时间所以一个短视频软件他生存的 根基是什么呀是时间啊是黏住你让你吃饭用上班用逛街用上厕所用挤公交用半夜失眠睡不着最好也用一下就是希望你能够在里面花最长的时间而黏住靠什么完播率呀你看的时间越长才能越能黏住客户啊所以他的权重才是第一位的这个 才是有说服力的因果那仅仅是这些吗不对还有第二点作弊成本有流量的地方就有利益有 有利的地方就有犯规是平台就一定要考虑作弊就一定要考虑反制作弊而越有价值的权重应该就是越难以作弊的这样才能增加作弊者的成本尽量排除干扰判断出真正的优质内容 评论多说明话题好没问题但是评论可以作弊啊我找一万个评论可以吧收藏多说明价值高没问题啊但是收藏也可以作弊啊我只 找一万个人收藏也可以吧但是你要说完播率作弊这个成本就很高他需要完整的看完视频才行所以在作弊成本方面他的价值是最高的当然 这些内容没有任何一个平台会直接和你说但是你可以反推从而得出真正的规则得出最明确的方向和判断大道至简万物相通啊

<https://www.douyin.com/video/6935413746714119424>

# 标题: 鸡蛋应该放在几个篮子？

## 关键字: 商业思维 #理财小知识 #理财技巧

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

鸡蛋不要放在一个篮子里一定要百分之三十买基金百分之三十买股票不要再开玩笑了啊你理了这么久你发财了吗没有吧那是因为没有人告诉你后半句就是一定要先把一个篮子装满再去装其他篮子安 全没问题但安全是有前提的那就是资金量密码长一点当然好但你用六位数的密码保卫三位数的存款就没 没有必要讨论任何场景一定要考虑到前提考虑到最大权重对于一个普通人他最大权重是什么呢是钱不够啊他 不是富二代也没有中头彩不是说有个三千万五千万放在一个渠道怕出问题他就那几万块的工资就那几十万的存款他最大的权重是什么是基数基数太小了你一共就三个鸡蛋你还想分四个篮子装你不是开玩笑吧不同的资产是有不同的维度的在你没有什么钱的时候你要找到 第一权重就是低风险高收益的资产然后把它填满有人说哎怎么会有呢当然有了你自己去查一下不可能三角如果想获取低风险高收益应该牺牲什么流动性啊就 你把这个钱转化为这个资产就别动他了他变现慢但是风险低收入高请问是什么房产一二线城市的核心房产 房子不是今天买明天买他是个长期的资产平时可以住同时可以享受城市的红利需要的时候还可以变现很多人弄错的方向他们选择了流动性和高收益结果亏的一塌糊涂比如 pcb 随时可以变现收益还特别高那安全性就一定惨不忍睹有舍才有得呀 为了得到什么可以放弃什么才是大自由人那很多年轻人你房子都没有买呢你谈什么理财呀你第一个篮子都还没有装满呢你连最基础的这个低风险 高收益的资产都没有配置呢你居然冒险去买股票买基金这才是最大的风险啊大城市买一套房子就足够你劳神劳心的就足够六个钱包的投入了你 忽略这个最重要的权重去考虑那些细枝末节的东西为几千块钱的收益沾沾自喜觉得自己掌握了金融法宝下成不可与变你想过没有就算你要这么做也还有一个严重的问题精力分配不是投入百分之三十的资金就要分配百分之三十的精力的有 有些东西你不需要投入精力也没问题有一些你投入了大部分精力都还远远不够任何时候资源都不是无限的你就那么点时间你下班就那么几个小时你还抽着百分之三十去研究股票百分三十去研究基金 这样的结果就是任何一个领域你都研究不透每一个都普普通通每一个你都很难挣钱你所谓的忙碌不过是一个安慰器 你觉得挣了一点钱其实换一个猴子去选也不一定比你差而且你还不一定能挣钱你有可能亏损一亏损心态又出问题各种学习各种指导各种韭菜送上门 赚钱只和行业的深度有关再古老的行业也有人可以赚到钱但前提是你一定要研究透了一定要透绝对不能是东一产的西一产的否则你一定会两手空空啊 得意洋洋赚了几千块房子买错亏了几十万图什么第一个满了再去第二个第二个满了再去第三个最后那个篮子才是高风险博取高收益的呀这才叫别把鸡蛋放在一个篮子

<https://www.douyin.com/video/7014769594153831714>

# 标题: 元宇宙真能切换人生吗？

## 关键字: 元宇宙是什么 #元宇宙 #知识先锋计划 #涨知识 #知识分享 #元宇宙扎克伯格 #meta #脸书 #facebook

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

关于元宇宙我听到最扯的一句话就是可以人生切换就像你在游戏里面选择角色一样如果你在现实生活中不如意元宇宙给了你开启新的人生的机会你可以在里面当一个老板当一个经理当一个大 boss 赚到的钱呢你可以拿到现实当中花无数的世界来回切换你可以选一个最好的人生再给你讲这个的人可以直接拉黑了没有一点经济学尝试对社会运行一无所知的人才会说出如此幼稚的话我就反问你一个问题为什么很多人大富翁玩的好现实当中却挣不到钱 因为这根本就是两个世界啊逻辑完全不一样游戏忽略了几个最大的权重把现实简化成了单细胞生物让你误以为你很牛啊比如头号玩家这个电影很多人把它等同一元以上这个电影讲的呢是一个原本很普通的男主角偶然间进入游戏然后过关斩将拿到了三把钥匙最后成为 虚拟世界的 number one 现实是个宅男住在贫民窟里面睡在洗衣机上游戏里面的叱咤风云成为绿洲世界的主宰者人生逆袭无比励志不好意思我要告诉你的是如果现实中你很失败那么游戏中你也会一样失败 一定要当心那些迎合普通人的内容因为只有你永远是普通人他才有最大的用户需求他才能源源不断的赚 的钱你没有发现所有的美国大片都在迎合观众吗所有的电影无论多炫酷多科技多宏大本质都是一个幼儿园级别的无限放大 他是一个直径一米八的单细胞他的世界是黑白分明的是对错分明的他从失败到成功只需要一转身不需要别的东西我是一个普通人被蜘蛛咬了一口成为一个超人我是一个普通人因为特别善良拿到了一个游戏的钥匙成为了世界的主宰你逗小朋友呢现实世界最大的权重是什么是组 直架构组织架构组织架构重要的事情说三遍组织架构是什么是把无机物变成一个有机物是把简单的单细胞变成复杂的有机体不同的细胞各司其职有的负责消化有的负责循环有的负责肌肉运动有的负责神经传导最终汇集到大脑统一指挥才会形成战斗力 而难点就在于世界是由一个一个人组成的这些人为什么要听你的呢你说对方是坏人开个直播昭告天下然后所有的玩家都涌进来一起去消灭坏人 意见分歧怎么办管理协调怎么办发号施令怎么办利益冲突怎么办谁先冲锋谁打掩护谁侧翼包抄谁用生命换时间我这个号打了三年了前女友送的哎呦我太珍惜了要不哥们你先上呗该怎么办但是电影给你的解决方案呢是跳过不存在拿一个放大镜你看这个细胞一米八这不就是奥特曼一角 劈开一个城市的翻版吗特效做的好一点成年人就行记住这句话现实当中没人听你的游戏当中也没人听你的 你说你想当大 boss 可是人人都想当大 boss 大家都想当老板没人想去发传单好谁应该去听谁的呀电影告诉你都应该听你的 虽然你每天待在家里人到中年无所事事换了好几个工作也不满意想创业自己也不敢但是你品德好所以你就应该成为那本网这就是银河呀 头号玩家这种电影看看就得了你要是把它当成原宇宙的未来那就太幼稚了但凡你懂得基本的社会结构你就会明白人类永远不可能解决去种性化的问题人类永远得有一个中心 去中心化不是不行但他仅限应用级别永远到不了系统级别人宇宙的前景到底有多大到底有哪些商业机会普通人到底能不能挣到钱关注我看下集

<https://www.douyin.com/video/7108666723745795363>

# 标题: 讲干货怎么上热门

## 关键字: 上热门 #怎么上热门 #干货 #干货分享 #短视频运营 #短视频教程 #短视频上热门 #上热门话题

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

你干货再好抵得过一双黑丝吗你短视频为啥做不起来因为你老想着讲干货呀我问你芝士博主的竞争对手是谁是另外一个芝士博主吗 不是你的对手是长腿小姐姐是纯玉峰蓝色战袍是趴在摩托车上的小蛮腰是一切强重你用户时间的内容 你干货再好抵得过一双黑丝吗一个出水芙蓉直接干到三百万的赞你告诉我怎么拼 反人性是不可能成功的知识博主想做出爆款有且只有一条出路娱乐化 他不喜欢吃蒸土豆那你就给他做成薯片呀用娱乐精神去传播知识把高深的知识普及化把枯燥的内容趣味化这个才是爆款的核心密码看上去你是在讲猎奇讲八卦实际上是利用 兴趣撕开防线找到最薄弱的点攻进去顺便把知识传播给他我们具体一点比如说古代的科举怎么防伪啊没照片没指纹没人脸识别那怎么知道你是不是替考呢 古代的试卷都考什么呀古代的准考证什么样了状元写的作文都写了啥呀是不是就接受了高考的热点呀 再比如说为什么叫上厕所下厨房而不是下厕所上厨房既然贵客来了要上座称呼自己用在下那古人显然是能分清楚上尊和下卑的呀那为什么唯独在粪坑和厨房要反着玩 是不是就击中了大家的忙点再比如说知否知否的爱情故事昨夜雨疏风骤浓睡不消残酒试问卷帘人却道海棠依旧这样的七万 是不是又击中了很多女性的情感痛点

<https://www.douyin.com/video/6992577682282220834>

# 标题: 执行力不够怎么办？

## 关键字: 我是头条小百科 #认知思维 #学习方法 #赚钱 #挣钱

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

执行力不够怎么办啊我想学好英语可是执行力不够我想搞好业绩可是执行力不够我想多挣点钱可是执行力不够怎么办三个字 危机感执行力不够是因为危机感不够因为哪怕安于现状你依然可以活的很好在一个危机感足够大的地方是不存在任何执行力不够的你去非洲大草原看看这个角马被猎狗追赶的时候会不会说哎我执行力不够跑不起来我得先歇会昨晚上都没睡好呢 不会的哪怕他三天三夜没吃饭没睡觉他也一定会拼尽全力去跑而且还得超常发挥比平时都要快 才行才有可能躲过猎狗的逃纲啊从来没有执行力不够执行力不够就只有一个原因你不执行你也可以活的很好尽管你对现在的生活不满意但是你对新的东西都渴望远远达不到让你拼命的承 哪些人最容易执行力不够啊年轻人年轻人有压力吗有但是没有那么大刚毕业刚工作自己的收入养活自己下班呢就回到出租屋周末跟同事出去搓一顿兴致来了约几个朋友组个战队虽然钱不多但是花的也不多呀只要预支不高可以一直这么活的很滋润 看上去好像大学生活的延续不用考虑大病不用考虑房贷不用考虑生孩子不用考虑奶粉钱不用考虑父母养老不用考虑教育问题即使要考虑也远远没有到急迫的程度所以年轻人特别容易出现挥霍青春的这种情况偶尔想学点东西想早起读点书想做点什么事情 总是坚持不下去稍一松懈又躲到出租屋里面玩游戏了一眨眼三五年过去了钱没挣到经验没学到人脉也没有积累为什么呀因为你不努力也不会沦落到吃不起饭也不会沦落到马路上去睡大街所以你有动力但是没有那么强 可如果你是个落魄的老板呢生意赔了三百万每天一睁眼就在这咣咣咣敲门孩子吓得有家不敢回你会不会觉得我执行力不够啊要不要再睡一会啊如果你是家里的顶梁柱老人要看病孩子要上学一家老小都指望你的收入每个人都是你的至亲你会不会觉得执行力不够呢要不要再玩会游戏啊 执行力远于压力压力足够大紧迫感足够强就没有懒惰什么事了我们不缺道理我们只是缺把道理印在大脑上的力量 而这个力量就是社会的教育只有真正的吃过亏只有真正的被这个社会刺激过烙印才能真正的留在大脑才能真正的笃信道理摆脱懒惰道理我都懂就是坚持不下来因为你还缺一样东西疼

<https://www.douyin.com/video/6946168253630729506>

# 标题: 白手起家做一个千亿级的公司有多难？

## 关键字: 创业 #商业模式 #学浪春季好课节

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

白手起家做一个千亿级的公司有多难很多把它比较打游戏没有说明书还得打通关还只有一条命真实的情况是你要打的不是一个游戏而是五个游戏每一个都要打通关每一个都没有说明书前一个好不容易通关了结果经验全归零了又得重新开始新的游戏而且 每个游戏的规则都不一样一步踏错就会进入机器具体一点我们从一点零讲到五点零看那个小蚂蚁是如何一步一步并参见巨兽的看看每一步的难点到底都在哪里 其实所有的商业无外乎都是一个非常简单的模式比如说某宝就是个购物工具比如说某信就是个聊天工具你砍掉那些杂七杂八的功能本质都非常简单但是它难在哪呢难在放大 一放大就抽屉一放大游戏规则就变了先说一点零一点零就 mvp 商业模式验证就试骡子是马你拉出来溜溜你说你想法 特别好那你先走出来看看看有没有人愿意付钱能赚钱才是硬道理赚不到钱呢就在吹牛啊一旦验证没有问题那就赶紧挣钱越多越好越多容错率就越高就越能用钱去摆平你犯的错误如果你一开始就是威利指甲缝里左抠一点右抠一点稍微遇到一点问题你就挂了 千万不要寄希望你说有人赏识你给你投个一两千万的那个纯粹是做梦创过业你就知道挣一千万比容易千万要容易太多了然后就是二点零扩张模式没问题也挣了钱了这个时候想做大就需要招更多的人你会发现时间越来越不够用了你不可以亲力亲为了这个阶 段你必须要分清权重把事情分成一到一百而自己只做最重要的前三个其他交给团队你负责最核心的环节杂七杂八的交给别人把最宝贵的精力用在最关键的地方但是到了三点零又开始出问题了杂交 七杂八的越来越多简单靠招人已经不行了你必须要培养一个团队依靠团队的力量打赢比赛以前你是一个运动员后来你是个高级运动员配了几个助手而现在你变成一个教练你需要只会整个队伍让他们替你去拼杀 你需要手把手培养一些年轻人手把手教他们怎么做你需要熟悉每个人的特长需要给每个人安排一个合适的位置你需要组建企业文化把一群人变成一个人把杂乱无章的力量往一个地方使 四点零问题就更多了企业大了之后你会发现连做常规管理的事情都不够你会发现某些领域你自己都不精通了这个时候你就需要挖掘和培养一些管理者让他们接替你担起教练的责任只会好一个一个团队培养起一批批的年轻人 角色就又提升了变成了更高级别的管理就在这个层次你不用什么都擅长也不用什么都懂你要做的就是想尽一切办法找到更多的优秀 管理者并帮他们去不断提升你需要一个更大的框架来提升自我的认知协作的认知管理的认知来建立整个大团队的终极事务 五点零就更难了几乎是行业中最顶级的百分之零点零一而绝大部分企业家都止步于四点零这两者的区别在于一个是领导一个是领袖 党是一个职责而领袖是一种精神是一种图腾就是你的存在使这个团队有了极为清晰的使命感和价值观让整个团队有了生命的意义所以我们说乔布斯是领袖我们说圣田招呼是领袖 领袖需要洞察产品人性和技术之间的奥秘需要制定精准的战略需要保证业务人力财力三位一体去作战需要让一个无限庞大的组织依然可以充满效率依然可以快速生长自我代谢自我进化就在这个阶段企业变成那个活生生的有机体仿佛一个高阶的 生命体几百万个细胞同呼吸共鸣为了一个共同的目标去努力他需要把减伤做到极致需要想尽一切办法对抗时间对抗低效对抗衰老 尽一切办法让自己活得更久一点但遗憾的是在时间的面前再伟大的企业终究是要没落的索尼不例外苹果也不例外 好不容易做到了极致却发现没有办法打败时间这个就是企业家的宿命用毕生的精力去对抗生命的虚无孤独的走在一条没有尽头的路上一个人一辈子

<https://www.douyin.com/video/7185848006799871272>

# 标题: 不投豆荚就没流量，真相到底是什么

## 关键字: 豆荚 #短视频 #短视频教程 #投流技巧 #知识分享

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

千万不要投抖加千万不要投抖加千万不要投抖加重要的事情说三点你们一旦投了之后你就会发现一个特别要命的问题你的流量会腰斩 你没投之前你有三千的播放投了之后你能干到两万好结果有一天你不投了完蛋了再发视频就只有一千的播放了对不对你是不是就这样知道为什么吗 抖音是个要赚钱的平台可是赚钱有个前提他得知道谁有钱呀你不投的时候他不知道你的消费能力这个时候他会正常的推荐可是你一旦花钱了就等于告诉他我有这个实力我能买你的付费流量那不挣你的钱挣谁的钱 你投完之后发现哎刘大美之前多了不甘心那就只能不停的投下去那最后就是把这个账号活活干死如果你能听到现在记好了刚才我讲的全部都是错的很多人为什么相信因为他们缺乏最基本的判断逻辑首先你为什么觉得有道理是因为我把没有腰斩的人筛选 掉了留下来的都是会共鸣的你拿到的是一个偏差数据其次你掉进了一个误区因为你不知道本来的播放是多少不管是五百五千还是五万你都会觉得这是我应得的只要下次少一点点你就会觉得哎呀 是不是降权了你从来没有想过这个视频原本就应该是五百的播放为什么算法出问题给了我五千那四千五你给我退了 不会对吧这叫屁股决定脑袋但凡从这个角度去想那就会永远觉得流量没给够啊在此为什么自然流量越来越少真的是他不给你吗 永远记得生产者和生产者竞争消费者和消费者竞争你流量之所以少是因为付费的人多了他们把你的免费流量抢走了抢的人越来越多你能分到的就越来越少你要么花更多的钱抢过来你要么创作更好的内容没有第三条路拉高你成本的不是 是平台而是你的对手第四如果平台真的见人下菜碟的话那就一定有一个方式可以绕过比如说用别的账号来推这个作品那这样的话他就不知道你的底牌了那如果他敢把这两个账号都限流就一定又会出现一个灰卡我随便拿一个账号就可以去陷害别人 你看但凡你出现任何一个规则都是可以绕过去的这才是完整的分析逻辑你为什么觉得开头有道理因为你拿到的全部都是碎片你从来没有系统性的思考过所以一给结论你就会想起先问是不是再问为什么 永远记得短视频记商业没播放就是因为内容垃圾不赚钱就是因为产品垃圾

<https://www.douyin.com/video/6936770211597094178>

# 标题: 不要一天到晚想着开实体店

## 关键字: 实体店 #实体店太难了 #做生意

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

为什么一做生意就亏钱因为你做的是实体生意百分之九十九的人做一次亏一次为什么呢实体和互联网生意有什么不一样吗完完全全不一样 互联网生意是水母看起来很大但实际结构相对简单实体生意是麻雀看上去很小但是内部结构极度复杂麻雀虽小五脏俱全复杂都比水母高出好几个等级一个 有机体最重要的是最小不可分割功能这种功能越多失败的概率就越高比如麻雀虽然小但是功能多呀涉及骨骼机构呼吸机构生理机构神经系统肌肉内脏生殖繁殖循环系统有一个环节出问题麻雀就活不了做生意也是一样 实体店你看上去很小挣钱也不多但是复杂度非常非常高比如你开一个餐馆你要懂选址你要懂物流你要懂供应链你要懂成本控制你要懂营销 渠道你要搞定消防卫生工商税务等等有一个环节出问题你就挂掉了很多人的技能是一个点但 是单点突破对于系统是无效的你要提升的是所有环节最近为什么很多人会炒菜会做饭但是开一家饭店陪一家饭店就是没有掌控系统的能力稍微遇到点问题就挂掉有的好不容易开启第一家一扩张又挂掉因为店数一多性质就变了变成管理的复杂度又上升了几个级别 你不要看只多了一家店他难度是要大十倍的这就是我们为什么这么重视 mvp 就最小可实现模型就把商业模式简化简化再简化简化成一个最简单的结构然后去尝试能赚钱再继续实 实体当然也可以做 mvp 但是很难那你开个餐馆先推个几个月的三轮车很多人接受不了他辞职就是为了当老板怎么可以摆地摊呢太丢人了 但是互联网天然就符合 mvp 的模型特别适合单点突破他可以过滤掉一大部分无谓的功能可以以最低的成本试错可以找到一个单点突破然后变现他尽管有难度但是远远不如实体店大很多 做到百万千万级的收入模式简单到难以置信因为对于互联网来讲最重要的是流量就是你不要管那些乱七八糟的你就搞流量能搞到流量就能赚到钱其他环境你不用想自然有人会过来找你你只需要关注一个点就好了 就算你想扩张也远远比实体店容易你可能只需要加一排服务器或者直接升级一下云主机编辑成本几乎为零这样的话他就特别有利于这种初创者因为 他更看重的是优点而不是缺点他更看重的是单点突破而不是组织架构这样的话你就可以把试错成本降到最低把摔的跟头降到最低 只需要想尽一切办法用尽一切努力去找流量找流量找流量就 ok 为什么短视频是普通人最好的机会懂了吧不要一天到晚想着开实体店当心把家底亏光

<https://www.douyin.com/video/6969529173450788137>

# 标题: 富豪们到底有多少钱？

## 关键字: 我是头条小百科

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

富豪会在乎排名吗比如说我原本是第三名不小心跌落到了第十六名那我应不应该再继续努力一下争取再回到第三名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之所以有排名是给外行看的是给茶余饭后的普通人看的因为我们得知道什么是真正的财富 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很多时候我们认为财富是多少是在同一个层级下的比较比如说咱们两个都是靠工资你五千我三千那你就比我有钱可如 如果你一放大就出问题了比如说你资产五千个亿我资产三千个亿那咱们两个谁更有钱呢答案是不知道五千比三千多那是因为他的结构简单都是现金所以可以精确对比但是你到了五千亿的 级别结构就复杂了他不仅仅是现金他有可能是不动产有可能是公司股份有可能是无形资产比如商标或者专利这个时候他的结果就是估算出来的一估算就出问题了 比如说股票吧你有一个公司股价呢是一百块然后你有一万股那么估算出来你的身价就是一百万但是你真的能拿到这一百万吗拿不到的你要真的去卖结果肯定会比这一百万要少因为所谓的一百块只是边际价格只是这个人愿意花一百块钱买一股不代表所有的人都愿意如 如果你继续卖就会发现愿意出一百的买家越来越少剩下的就愿意出八十的再往后是愿意出五十的再往后愿意出三十的再往后就只愿意出十块钱了 平均的价格应该是一百加八十加五十加三十加十除以五等于五十四也就是如果你真的把所有的股票都抛售光会发现最后的价格并不是估算的一 而是五十四而真实的情况甚至比这个还要复杂因为不同的层级也是有权重的那比如说愿意出一百的人只占了百分之一愿意出五十的人呢占了百分之十那愿意出十块钱的人呢占了百分之八十你 加权计算一下最后的结果可能只有二十块看起来你是一百万的身价你要是真变现可能只能拿到二十万身价的问题在于他是按理想情况估算出来的考虑到买家的分布考虑到价格的深度你永远不可能知道最后卖出去是多少钱所以没法比没意义 如果要比就只有一个办法就是三二一从现在开始大家一起卖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可这个时候又会出现一个矛盾如果大家同时卖大家就会去抢客户最终又会出现一个偏差所以还是没法比更进一步你还要考虑到资产的回报方式 不同的资产他的回报方式是不一样的比如说你有一个养鸡场你每天可以去卖鸡蛋这样你每天赚多少钱是固定的每天都是挣回报的可是如果你没有养鸡场呢你想从零开始做一个养鸡场应该怎么办 你需要雇工人你需要买材料你需要盖厂房你需要铺水电管路也就说你一分钱还没有挣到呢反而还投进去了很多钱但是你能不能说我不挣钱呢不能因为你得拉长时间啊我前十二个月虽然都是付回报但是第十三个月有可能扭亏为盈啊十年磨一剑那你说磨一下多少钱 知道这个就是财富的维度维度不同深度不同就没法直接比较对财富的科学理解应该是粗略到不同的层级而不是精准到具体的排名如果有一天你算不清楚自己有多少钱了说明

<https://www.douyin.com/video/6972806495838670114>

# 标题: 知识一定可以改变命运，除非你学的知识是没用的

## 关键字: 经济学 #经济 #学习 #认知 #赚钱

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

未找到视频ASR文本

<https://www.douyin.com/video/7033356296795491624>

# 标题: 短视频到底有啥用

## 关键字: 短视频 #抖音 #刷手机 #经济学 #高科技

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

不要老跟我说中国这个领先那个领先领先也不是高科技什么是高科技光客机是高科技火箭回收是高科技航空发动机是高科技短视频中国是领先这个套个是找不到对手可这玩意有什么用呢十四亿人刷个手机就能提升国力了吗 能问出这个问题经济学缺的可不是一星半点我们得完整的说一遍先反问一个问题如果高科技就能变富那为什么这么多国家他不做高科技呢 为什么所有高科技集中的国家都是那些发达国家比如说美国日本德国为什么从来没有一个穷国比如说尼日利亚搞一个高科技就发展起来了呢因为高科技是要有本钱的没有钱就不要谈高科技 高科技是个吞金兽他是零和一的区别不是说你倾其所有做到了零点九九就差不多了不对的零点九九还等于零高科技也不是单点 突破的他是一个系统的推进需要你同时做好所有的东西比如说零部件供应比如说管理系统比如说人才储备差一个环节都不行所以讨论高科技之前你得先明白因果 先有经济才有高科技高科技是锦上添花他不是雪中送炭所有的高科技的比拼背后都是经济的比拼 而经济是什么无论是汉语还是英语都是同一个意思省钱是资源的高效利用是同样的一笔钱花在什么地方可以产出更多对 对于任何一个国家来讲任何时候都是一个残局牌都没有完全准备好都会有各种各样的缺陷那怎么把有限的资源发挥到极致就需要一个更高效的效率机制来协作这个机制就是 是市场所谓的市场就是你这个地方到底是应该开一个饭店开一个书店还是变成一个咖啡厅你这个人到底是应该去做销 还是应该做油漆工还是应该做一个程序员市场会通过自发的调配让每一个资源物尽其用让总体的产出达到最大无论你手里的牌有多普通我都可以给你打出更漂亮的结果这就是第二点效率明白了这个接下来才是最关键的地方如何提升效率 这里先纠正一个普遍错误的观点有很多人觉得苹果是高科技不对的他当年所有的技术都是市面上已有的技术直接技术躺在了实验室里面那为什么不在市场上呢因为他的阻力太大他的成本太高 东西是不错可是你要抵达每一个人让每一个人都去了解让每一个人都去用那这些毛细血管所消耗的能量就会无限高一直高到覆盖你所有的收益最后变成一个亏本的买卖只能躺在实验室里所以想普及这些科技你必须要尽量降低摩擦成本通过一个 大家都要用的东西比如手机来尽量击中更多的用户只有用户多了才能降低编辑成本才能激活摩尔定律持续降价才能让更多的人用更便宜的价钱买到手机 从而进入一个更大的循环有了用户基础有了足够的数量才能够有效的分摊成本你才可以把一个和航天科技相媲美的高科技以一千块钱的价格普及到每个人的手里你仔细想一想 如果不是民用话普及话如果不是用来聊天拍照玩游戏那个你习以为常的手机那个多点触控人脸识别只有五纳米每秒钟还能计算十万亿次的晶体管到底要卖你多少钱才能收回成本 再加三个零也未必能打的住短视频也是一样看上去他是在玩实际上他是在构建生态系统只是这个构建的方式是通过玩因为你只有找到最多人感 兴趣的东西才能把最多的人凝聚在一个平台上才能基于这个平台去构建一个生态系统才能基于这个生态系统去构建无数商业连接的可能 你可以认为他是一个平行于现实世界的生态系统所有现实世界当中的商业模式全部都可以在这个平台上重演一遍而且他会有更高的效率更精准的推送更低的摩擦成本比如现实当中你想找到一个用户怎么办 你只有把它浪费在广告上你很想节省这个成本但是你不知道怎么去节省但是在平台上就很简单你喜欢什么你需要什么都可以根据你的需求去精准的推送 他精准的对接了买方和卖方把中间成本节省下来指数级的提高的商业效率他带来的是整个社会生产力的整体进步瓦特并没有发明整体机他只是改良了整体机那为什么课本上全都是瓦特的名字呢因为效率

<https://www.douyin.com/video/6986616766893985064>

# 标题: 怎么教育孩子节约粮食

## 关键字: 节约 #节约粮食 #经济学 #教育孩子 #父母教育

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

孩子老剩饭怎么办明明吃的完每次就故意剩一点他就调皮不吃该怎么办哎我知道你要说什么锄禾日当午汗滴禾下土对不对要珍惜农民伯伯的劳动对不对这个没问题大部分孩子听了都会好好吃饭可是 如果你的孩子思路清晰他突然反问一句可是妈妈我们给钱了呀你该怎么回答他说农民宝宝是很辛苦但是我 我们给钱了呀我们没有白拿农民伯伯的粮食啊他多卖点粮食可以多挣钱啊请问你该怎么回答注意啊他这个孩子你不能跟他讲太大的道理请问你应该用什么样的方式说服他你应该怎么反驳他刚刚那个说法让他心服口服 千万别愣你一愣孩子就会觉得你看自己也说服不了自己吧哎今天我就告诉你怎么跟孩子讲清楚这个问题先说孩子孩子说的有没有问题没问题他说的非常对 种田是很辛苦是汗流浃背可是也确实挣到了钱他卖你的粮食多他自己挣的钱就多他自己就可以多买一点自己需要的东西这个是没有问题的好 那问题到底出在哪呢出在了爸爸妈妈身上农民伯伯的劳动是劳动爸爸妈妈的劳动也是劳动爸爸妈妈拿自己的劳动和农民伯伯换才有了你碗里的那些粮食你应该告诉他这些粮食啊看上去是农民伯伯的汗水实际上是爸爸妈妈的汗水让 费粮食是在浪费爸爸妈妈的劳动你看爸爸每天早出晚归妈妈有时候周末还要加班为什么呢因为需要挣钱需要养家需要买吃的需要买穿的需要交房租需要交学费好 现在辛辛苦苦挣来的钱买到了粮食你把它浪费掉了那就等于爸爸妈妈在外面白辛苦如果不需要挣这个钱爸爸妈妈原本可以少工作一会可以早回来 待会可以多陪你一会但现在不行了因为被浪费了而且这些钱如果不买吃的还可以给你买小汽车呀就你最喜欢的那个带遥控可现在买了吃的他就买不了小汽车然后你又没吃就等于把小汽车给扔了 昨天没吃怕扔了一个车轮今天没吃怕扔了一个车灯明天没吃怕扔了一个遥控器这么一直扔下去一个好好小汽车就没了原本你可以自己玩的但是被浪费掉看上去是在浪费吃的实际也是在浪费自己的小汽车对 对这样他就会明白节约粮食是对我自己好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

<https://www.douyin.com/video/7368063246613499162>

# 标题: 某度副总裁为何翻车

## 关键字: 自媒体创业 #短视频创业 #个人ip #新媒体运营

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

曲径翻车没有一个人说的重点你看到的答案几乎都是干扰下有没有认真想过既然内容本身没有大问题买账号也不是红线违规就算有人要搞他也得有明确的受益人才行你还觉得答案有说服力吗 真正的答案在于高管做 ip 是被论并且被论只有一个解我就问你一句话谁才有资格做短视频高管有资格吗高管能代表公司吗如果能出了问题算谁的如果不能你做 ip 的目的是什么做好了翅膀硬了你会离职做不好砸了锅了公司要替你擦屁股那公司图什么 这个才是核心任何一个大型企业最需要的是稳定可以不锦上添花但是绝对不能够车毁人亡风险和利益不对等就意味着死局 bug 就在于个人目标和企业目标不一致而能 能解决这个 bug 的有且只有一个人那个就是创始人个人等于公司你才有资格做比如说俞敏洪等于新东方雷军等于小米企业是低界的信任而企业家是高界的信任低界的信任是抽象的是 logo 是品牌而高界的信任是具象的是人脸是温度 企业家做 ip 的本质就是从低阶的信任往高阶的信任过渡你喜欢雷军的朴实就会觉得小米亲切你钦佩俞敏洪的坦荡就会去东方甄选买买买你欣赏周洪一的直言不讳甚至都会忘记三六零借条还有负面新闻只有创始人亲自出马才能够实现信任的过渡 你很难爱一个企业但是你会很容易爱一个企业家这才是 ip 本来的意义明白这个你就知道全员做 ip 是一记婚招因为员工第一 和公司利益严重被利一个人如果能够做成 ip 那他就不会给你打工可是如果他做不成你就会变成发小广告小广告不是不行而是大公司不行毕竟你是上市企业有身份有脸面不是朋友圈里边干微商的 其次在于方案错配越是下基层就越需要送温暖绝对不能够指着人家说你穷你活该李佳琦不就这么翻车的吗 越是基层越需要你提供情绪价值哪怕我一宿没睡我也得优先考虑基层员工的生活我辛苦那是我活该你们辛苦那是我做的不到位还是我的责任你看这么说起来就好听多了 高管如果非要做 ip 记住四个字人畜无害绝对不能采用素人 ip 的打法绝对不能够说态度过激的话语绝对不能有鲜明的个人态 态度和是非观因为你承担不起用户生气的后果正确的做法应该像你过年回家一样不争辩不讨论见人递烟逢人敬酒没有观点没有态度对所有人都乐呵呵对一切都说好好好你才能争取到最大的基本怕 你已经很强了就不要再继续强了你的核心在于示弱弱才有温度弱才是一个正常人弱才能够向下兼容 有些话道理没问题但是你不能说动不动在公开场合说动不动站到金的角度去蔑视众生就好像我妈能说你三十多岁咋还不结婚你隔壁王大妈就不行一个道理嘛 不要瞎摸索来我训练营三十九听三天只讲一遍没有回放首页橱窗自己拍

<https://www.douyin.com/video/7033709192032587008>

# 标题: 为什么白炽灯越来越少？

## 关键字: 白炽灯 #led #奸商 #商业 #经济学

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

为什么一九零一年的灯泡到现在还可以用但是很多人家里面的灯泡却远远用不了十年因为质量更差吗 回答这个问题之前我需要再问你一个问题为什么出租车可以跑一两百万公里但是普通的家用车就只能开二三十万公里是你家里的车还不如同款的出租车好吗 这两个其实是一回事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你家的车为什么开不了那么久 开的太少你总是冷启动冷启动才是最伤车很多人不知道冷启动产生的这种磨损占到汽车总磨损量的百分之七十而 而冷启动最初的三秒钟的磨损量就相当于汽车正常行驶两百公里的磨损量尤其是活塞环和气缸壁冷启动很容易造成气缸壁的严重刮伤而且会导致燃烧不充分大大增加油耗但是 出租车他是长期运转的冷启动的概率比较少长期处于热机状态所以看上去虽然跑的更多但实际上他的磨损更少 电灯也是一样有人告诉你这个电灯点了一百多年但他没告诉你这一百多年他都没有开关过呀如果你有生活小常识你就应该知道灯具的频繁开关是最影响寿命的因为在启动的瞬间通过灯丝的电流都是大于正常工作时候的这个就使得灯丝的温度极具升高加速升华从而大大减少使用寿命这个才是关键 但这还不是全部因为这个一九零一年的灯泡它是特制的它用的是碳丝而且是手工垂直灯丝会比普通的灯泡都要粗所以可以保证电流长时间的通过 网上的一堆自媒体告诉你现在厂商都是偷工减料明明做的出来却故意降低质量就是为了让你多买灯泡听到这种阴谋论你就反问一句 什么才是好的产品时间长就是好吗不是啊好的产品是需要考虑全生命周期的你买一个车不能只看车价你得考虑油耗你得考虑保养你得考虑出问题的频率你得考虑后期维修的价格这个才是全生命周期灯泡也一样把寿命做长一点都不难 但是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灯泡不贵但是电贵呀一个一百瓦的灯泡每天点四个小时三百六十五天不间断一百年的用电量是一万四千六百多你买一个灯泡要花八千多吗 所以节能才是第一位的节能的才是好灯泡这个才是消费者的真正需求所以你才看到目前市场上白赤灯越来越少而 led 灯越来越多就是因为它更节能它的光效 率是白赤灯的十倍而且就在最普通的 led 他的寿命也有五万个小时如果你每天点四个小时的话可以让你用三十四年你结婚的时候买了个灯泡等你孙子都上幼儿园了还在亮呢叫不叫好产品 叫不叫有良心为什么总被毫无逻辑的阴谋论代篇赶紧关注贺老师你最需要的是干货呀

<https://www.douyin.com/video/6831375664206187780>

# 标题: 可乐广告

## 关键字: 经济学 #广告 #营销思维 #商业知识 #冷知识大全 #品牌策划

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

未找到视频ASR文本

<https://www.douyin.com/video/6938299660675157248>

# 标题: 如何获得真正的知识

## 关键字: 认知 #知识创作人 #思维

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

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其实很多人不明白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 过了保密期很久很久偶尔散落一点点都能让人惊的撑梦戒舍的世界是一场交换你想得到好的东西可你总得想一想拿什么去换请把你最珍贵的给我那请问你最珍贵的是什么不舍得为知识付费就一辈子也跳不出辛苦的学 从来都没有免费的索取不舍得拿金钱去付费就要用一辈子的辛苦去付世界上所有能免费搜到的知识对你都没有什么价值不是说知识没有价值而是说对你没有价值因为那是别人的知识不是你的你只是一个存储器你只是一个复制粘贴你不知道他核心的那一 你不知道他没说的那一部分你也不知道他原本要表达的真正要义一千个读者就有一千个哈姆雷特每个人都觉得自己读懂了你可以轻易买一本空气动力写的书但是你一辈子也造不出一个航空发动机任 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这一点点才是天和地的区别你不要小看那么一点点人和黑猩猩的敌人也只差百分之一水 水和尿液的差距也只有百分之二比如你想做西红柿炒鸡蛋随便一搜一万个菜谱全免费用料无非就那些鸡蛋西红柿盐说你对着菜不做但是觉得不好吃是 户哪里有问题然后你花了几千块去一个厨艺学校学了几个月再做这个菜那就是另外一个味道了尽管是一样的西红柿一样的鸡蛋一样的盐因为花了几千块钱之后你才知道原来 锅温的影响是那么重要但之前那些免费的菜谱居然没有一个告诉你可问题就在于你不知道自己不知道啊最大的坑是你不知道自己在坑里啊再然后你吃了米其林大厨的西红柿炒鸡蛋然后又被震惊了这个时候你想学可就没那么容易了那可是人家吃饭的手艺啊这种 最核心的东西是你花多少钱都学不来的你觉得偷试成功了别高兴太早人人都会留一手的能用钱买来的不管是多少都不贵 贵的是你花钱人家也不卖你要说我也不会啊我也想要菜谱瞎炒教会徒弟饿死师傅当年的学徒被师傅打被师 是娘骂做牛做马几十年才可能在师傅去世的时候偷偷拿到一点指甲缝里流出来的知识靠自己过人的天赋才能悟通呢最关键的一部分但世界上居然有那么多的人天生 就觉得你就应该把我喂嘴里难怪他们学不到真正的知识越学不到真正的知识就越没有正确的认知就越难以摆脱现有的坑啊有好心人拉他一把他说你把我胳膊全疼了人不可以被说服只能被天气

<https://www.douyin.com/video/6999953896282148132>

# 标题: 公摊面积有哪些坑？

## 关键字: 公摊面积让我很受伤害 #公摊水电费 #开发商的套路 #开发商的秘密 #买房那些事

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

为什么同样是一百二十平有的地方可以做出一个四居有的地方只能做出一个紧巴巴的小三居因为公摊面积不一样买房要注意三个面积一建筑面积二套内面积三公摊面积 所谓的建筑面积就是那个一百二就是你在各类 app 上看到的面积你去中间那边问一般也是默认报的建筑面积而套内面积呢就是你的实际居住面积就是你拿个尺子在房间里面量各个房间的面积加起来就是套内面积为什么会有这两个面积呢 因为有公共区域比如说电梯井楼梯间管道井这些是要算到总建筑面积里面去的然后摊给每家每户这个就叫公摊面积 建筑面积一百二套内面积一百内二十平就是你分摊的电梯井楼梯间这些你想要得房率高记住两个诀窍一个是数楼层一个是数面积数楼 楼层就是你看你这个房子一共有多少层总楼层越高实际的面积就越小你公摊的就越多具体一点总楼层七层以下的公摊一般在百分之十七到十一层的公摊在百分之十四十二到十八层的公摊在百分之十八十九到三十三层的公摊在百分之二十你说的为啥是这样呢 以为建筑设计防火规范七层以下的楼只需要一部敞开楼梯间七到十一层的楼需要一部封闭楼梯间加一部电梯十二到十八层的需要一部防烟楼梯间加两部电梯十九到三十三层的需要两部防烟楼梯间加两部以上的电梯 也就是说他的楼越高他的公共区域也叫交通合就越大你拿到的实际面积就越小你去看吧一个五层的板楼和一个十九层的塔楼同样的一百二十平你进去感觉完全不 那鼠面积又怎么回事呢就是说两栋楼比如说总高都是十八层都是一梯两户一栋是九十平另外一栋呢是一百二十平那一百二十平的得房率就更高一些这个也是由消防要求决定的 就是你的户型小但是消防要求是不能缩水的比如说楼梯长五点一米宽二点六米这个是固定的这样的话小户型的房子他公摊的就多呀你说还有这么多门道呢但这些都只是信息差他不是坑你不懂的话你去问销售他也会告诉你公摊面积真正的坑在这两个地方 第一个你没法量房子你可以量但是公摊你怎么量我刚才讲的那些很多都是第一次听说你说公摊你怎么量所以这里就有一个漏洞要知道楼盘在销售前有一个重要的步骤就是找专业的测绘公司实地测量拿到测绘报告才能办证可问题在于万一有开发商 测绘公司心照不宣违规操作多写那么一丁点你怎么知道你很难拿到这个报告的你比如说一共四千套房子均价五万一平那开发商每多出零点一平米的公摊就多出来两千万第二个坑重复收费就算测绘公司的数据没有问题你怎么知道哪些地方是被化作公摊的 因为公摊的划分是没有统一标准的方式也是五花八门的如果开发商动点歪心思他是可以钻空子的最典型的就是把消防应急场所划走公摊区域先收你公摊的钱然后呢人家又把他改为车位卖给你再收你车位的钱一个车位二十万一百个车位就是两千 一鱼两吃你呢从头到尾都不知道那既然公摊有这么多问题那取消公摊不就好了吗哎还真不是关注我看下集

<https://www.douyin.com/video/7021755194228608271>

# 标题: 如果熬夜加班就能变富，那世界首富应该是一头驴

## 关键字: 财富 #财富自由 #财富密码 #赚钱 #赚钱思维

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

如果熬夜加班就能变富那世界首富应该是一头驴遗憾的是这就是大部分对财富的误解什么是财富什么才叫富是钱吗不是 是啊你有没有想过一个问题你拿着今天你所有的积蓄穿越到三千年前去花请问你能买到什么东西什么也买不到连一个地瓜你都买不到好那既然没有办法对比钱的价值凭什么我们会认为今天要比三千年前要富呢 因为富的本质是效率啊大家不是比拼纸币数量的大家拼的是生产效率相对于农耕时代今天呢我们有更多的机械更细的分工更高的生产效率才使得一天可以生产过去一年的量这才是富啊 好那明白了这个我再问你加班能变富吗熬夜能变富吗不吃不喝不睡多抽百分之五十的时间能变富吗不能因为你没有量级的碾压呀只要你还是靠牛去 耕地你就算把牛累瘫也还是农耕社会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那怎么升级呢判断 这个世界上真正能给你带来高回报的就是两个字判断你看金融那么复杂那么多流派那么多观点那么多研究指标从宏观形式到围观政策从行业趋势到企业分析所有的汇成两个字不就是涨个跌吗压对了一天赚的比你十年的工资还要多压错了三天能亏掉你半辈子的积蓄 你放眼所有的行业无一不是靠判断来掘取超额利润而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他们觉得读了人家的书就掌握了人家的知识不对的知识最重要的是减商而不是复制什么是减商就从零 开始开发一个操作系统思考怎么组合怎么架构怎么实现你的想法反复失败反复尝试最终开发出一个有生命的 windows 可以卖几百个亿但是你复制一个盗版光盘呢就只能卖五块钱虽然代码看起来一模一样遗憾的是太多的书在教你复制却没有在教你思考 信息学了一大堆可是不敢判断对错不敢对自己的判断负责那就是什么都没有学到而一本好的书应该是教你怎么思考本质怎么去分辨对错而不是惯一肚子正确而无用的鸡汤 这个就是我的同名新书贺老师说经济精选了之前很多的热门的视频重新整理印成文字一方面是这些视频大多已经删掉 很难找到另一方面是文字可以给人更多的思考空间和画面感而这些是单向输出的视频做不到的这本书从认知思维到拆解现象从金融理财到商业逻辑每一篇都 这个独立的故事每天都在用尽量浅显的语言去揭示真相明辨对错多看这些文章会本能的形成一个条件反射本能的产生探究真相的想法本能的去寻找更本质的那些规律这个世界上最无用的知识就是 a 也对 b 也对 c 也有道理书就在这买

<https://www.douyin.com/video/6946536531628739880>

# 标题: 赚钱的都是孙子辈的，亏钱的都是大爷级的

## 关键字: 新年买房宝典 #房贷 #房价 #经济学 #经济学杂谈

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

有一种弱者思维叫占便宜所有人都在占我便宜所有人都在欺负我比如说买个房子要去银行贷款那就是银行占我便宜银行怎么能做善事呢银行怎么会吃亏呢所以 我绝对绝对不会去贷款的我这辈子都不会让银行占我便宜这叫什么这叫看似无比精明实则糊涂透顶这个人从来没有一个概念他不知道这个世界是可以双赢的他 他也不知道是可以由第三方去买单他不知道贷款是在让他挣钱而不是让他亏钱的我们仔细想一想什么叫亏钱呀舒服叫亏钱 去餐厅点菜人家笑脸相迎先生您吃到什么呀有什么忌口啊这个叫什么这叫亏钱你是去消费的消费是亏钱的你换一个角度呢你去服务甲房一口一个李总李总要不喝点水啊李总要不要看看这款车李总您慢走啊这个是什么呀这个是 赚钱赚钱都很累亏钱都很舒服的赚钱都是孙子辈的亏钱都是大爷级的赚钱的都在点头哈腰亏钱都在享受服务啊同样的道理你去银行你存款一百万跟贷款一百万你看看哪个舒服哪个累你不就知道了吗有人说你这么一说我好像懂了可银行他怎么会亏钱呢答案 银行没有亏啊你也没有亏啊银行赚到的利差你拿到的低息真正吃亏的是第三方但因为多了一个弯子可能看不明白我们一直说数字毫无意义购买力才有意义 一百万亿很多吧但在金巴博你只能买到半个面包万亿不重要面包才重要你真正要关注的是购买力具体让我们看一下猪肉的价格从一九五零年到今天你把存进去的钱换成猪肉一目了然你借了一百斤的猪肉出来三十年之后只需要 还二十斤那八十斤是送给你的银行呢他也没有吃亏他也赚了十斤猪肉因为银行本身是没有猪肉的他只是说把这个人的猪肉借给另外一个人然后赚一点差价那谁吃亏了呢 纯猪肉的人吃亏了他存了一百斤之后进去最后只能取出十斤出来他吃亏了比如一九七七年你存了四百块钱的巨款进去然后你 年就可以买到一套房子但三十年之后呢你连本带息拿到了八百多块又能买到什么呢也不要说买房子了你连买油烟机的钱都不够你想想当年的万元户不都是这样吗你换算成面积就更阴不了人了 你从银行借了一百平的房子住三十年然后你还给他一个厨房你白转一个客厅两个卧室请问是不是好事银行把别人的房子转手借给你三十年之后银行白转一个厨房请问是不是好事那个储蓄的人呢一套房子存进去一个油烟机取出来请问是不是好事还需要再清楚点吗

<https://www.douyin.com/video/7061433298727324969>

# 标题: 永远考虑对方利益

## 关键字: 涨知识 #经济学 #商业思维 #认知思维

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

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发出去三个小时没有人理你于是你换了一个方式恕我直言五千块钱以下的单反不配叫单反 我不是说针对某一款我是说所有的都是垃圾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 不懂就不要瞎说呀哥今天告诉你什么才是入门单了中的王者巴拉巴拉巴拉为了证明他的说法从 mtf 曲线到对战式传感区的参数都能给你摆出来信息响使顿剧充分你仔细读了一遍哎终于知道买哪款了 好同样一件事情仅仅是换了个问法为什么结果就完全不一样了因为对方的收获完全不同凡事都要考虑交换对方付出了什么他能得到什么直接问为什么没人 因为他要纯索取啊你是得到了答案但是对方得到什么好处啊完全看不出来整个提问当中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 他是一个纯付出的状态既得不到情绪价值也得不到金钱价值所以就算他想回答也是两句完事利他就会动力不足但第二种就不一样他是利己的我为什么要回答因为我要证明我比你牛我比你 懂啊我要让我自己爽啊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你就能心手念了年轻人不要太嚣张哥哥今天教你做人 你看这种情绪价值他是一种纯利己的我不是在帮你我只是在告诉你轮不上你说话动力十足你再稍微示弱一下他的收获感就能爆棚哎大哥刚才是我付钱了您说那五千到一万的单法有没有耗掉他吧啦吧啦又是一通想解决动力问题就要先考虑对方的意义

<https://www.douyin.com/video/6939811818151972136>

# 标题: 空置率和未来房价走势

## 关键字: 空置率 #房价走势 #房价会降吗

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

未找到视频ASR文本

<https://www.douyin.com/video/7355879422827859237>

# 标题: 短视频的大道至简

## 关键字: 短视频创业 #自媒体创业 #短视频

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

短视频不要补短板不要补短板不要补短板你为什么做不起来就是因为你在不停的补短板啊补着补着你会发现一个特别要命的问题补不完了口播老师说补口播王老师说补文案摄影老师说补摄影可是你有没有想过你为什么做现在的行业 不就是因为你不会口播不会剪辑不会文案不会表达吗你当年要是文案好你不就当作家了吗你当年要是会表演你不就当演员了吗你之所以做现在的行业就说明别的东西你都不擅长好你现在又把之前不擅长的事情全部补一遍你怎么可能做的起来呢 短视频的关键是要做减法你得反过来想看看哪些事情你不用做也能干的起来这个才是成败的分水岭啊上兵伐谋打仗是要靠战略的你现在学的每一个技能都属于战术都是增加单兵技能可是问题在于单 兵技能的提升是很慢很慢的把普通人变成特种兵可能需要十年但是战场不会给你十年的时间所以指挥官永远是靠战略怎么去组合调整一下战斗力就可以增加一百倍这个才是胜负的关键 具体一点你是个销售怎么把你的销量提升十倍有两个办法一个是把销售技巧提升十倍从头到尾学三年另外一个是找人多十倍的地方去卖换个地方立竿见影你告诉我哪个更简单一定是第二个 前者叫战术后者叫战略我的目的是把销量提升十倍那哪个方法简单我就用哪个短视频不也是吗所以新人最忌讳的就是学习乱七八糟的技巧既然你的目的是把流量增加十倍那直接找一个人多十倍的话题不就行了吗答案是什么 蹭热点啊为什么蹭热点容易火因为热点等于基础人群你的热点越热关心的人就越多对你视频感兴趣的人越多 播放的上限就越大你讲论洞体的电动力学全世界能听懂的不超过一百个但如果你讲神州飞船一战人航天那么他的上限就是十四亿所以在你提升口播学习文案练习表现力之前你只需要去简单的蹭一个热点流量就会多一万倍呀 明白这个我再问你怎么蹭比如说当年刘公红爆火你该怎么去搞流量非常简单想尽一切办法往专业上去靠 你是个健身教练你就可以讲刘跟红的健身水平怎么样身材能打多少分你是个教唱歌的你就讲讲刘跟红唱歌的水平怎么样是准专业还是 ktv 级别你是个舞蹈老师你就讲讲刘跟红的跳舞水平怎么样标准不标准 你是个发型师你就讲讲刘跟红的同款发型该怎么剪多少钱可以搞定你要是个美妆博主你就讲讲刘跟红是怎么保养的比郭德纲还大一岁是怎么那么年轻的你要是个穿搭博主你就讲讲刘跟红穿搭水平怎么样全身上下多少 钱鞋子是不是限量款哎你要是一个哲学博主你就讲讲大器晚成后发千子流水不争先真的是滔滔不绝你要是个搞装修的你就讲讲他们家的装修水平怎么样灯光和家 去匹不匹配同款装修一平米得多少钱你要是个做隔音的你就讲讲刘公红是怎么做到每天跳到十二点还不扰民的 你要是个卖房子的你就讲讲刘跟红为啥买了那个烂尾房那个小区叫什么名字户型为什么那么奇葩那当年为什么烂尾现在怎么又好了当年买了多少钱今天再卖多少钱到底是赚了还是赔了你看思路是不是又打开了要不是时间限制我能给你讲三个小时 这个就是一点零任何热点出来之后想尽一切办法往专业上去靠不可能找不到天天都有热点一定可以结合你的行业好明白这个我们再把难度增加十倍讲讲二点零如果我没有专业能力呢如果没有任何的特长没有任 任何的能力我除了吃除了睡什么都不会我怎么做爆款记好了四个字十条感悟任何一个热点出来你就给我写十条感悟就好了比如说刘跟红爆火十条感悟口红一哥翻车十条感悟董老师爆火十条感悟某某甄选十条感悟 好那感悟怎么写呢不用写直接找曝光短视频点开评论区找十条点赞最高的评论读一遍就好了那就是你十条感悟而且是极度深刻的十条感悟 再说一遍如果你不会写就不要写不要干自己不擅长的事情用脑子用战略直接去爆款视频下面扒评论十条点赞最高的评论就是你对这个热点最深刻的十条感悟 为什么要找因为不擅长写不擅长就不写为什么要去评论区找因为评论区没有版权几十个字没人注册版权为什么要找点赞最多的 评论还以为点赞最多等于爆款吗每一句都说到大家心窝子里边才能有那么多的赞你看多简单找十条爆款评论读一遍你对这个热点的深刻解读就写好了你告诉我几个人能写出这样的水准所以哪怕你的表情再差有文案在那撑着你的播放量都不会低不比你自己在那苦思冥想一个星期要牛叉的多吗 更牛叉的他还能够重复还可以零成本的重复任何热点出来你就照着做就好了多简单呐这个就是战略能力整合能力别人种树你摘桃反正评论没人要那也没有版权我就把它整合一下从来没有人干这个事情我干了那流量就是我的这个是用脑子做短视频 傻眼了吧还能这么做对难道不应该这么做更多干货来我训练营三十九听三天只讲一遍没有回放首页橱窗自己拍

<https://www.douyin.com/video/7423324373240679690>

# 标题: 能不能吃一口就走

## 关键字: a股

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

我知道股市有风险那我能不能吃一口就走啊投十万赚五万白捡五万不香吗宝贝 炒股就像出轨啊只有零次和无数次的区别你偷心一次然后通讯录一删就金盆洗手了你对规则一无所知动心的那一刻你就已经输了送多少筹码根本不重要你以为对手是主力资金是板块轮动是宏观政策其实真正的对手就是你自己 长这么大你挣不到钱就说明你对抗人性从来没有赢过一次闹钟响第一次你没起床 你输了刷到黑丝美腿你没划走你输了戒烟三个月又忍不住抽了一根你又输了但凡你能抵抗一丁点人性都不会被这次舆论裹挟那现在你告诉我老子就吃一口然后卸载软件金盆洗手你自己信吗用最小的代价激发内心 之恶然后用一辈子的时间去对抗还沾沾自喜自己赚了几万咋想的呀买股票有一万个理由唯独除了踏空 你知道为什么很多人一辈子赚不到钱因为追求短平快他们没有长期概念骨子里就是捞一笔就跑我们反复讲赚钱的前提是明白规则一个人的财富翻了十倍是因为他的认知翻了十倍赚钱是你做了正确的事情上帝顺手赏了你几个金币 人到中年囊中羞涩就说明你的攻略是错的这个时候再去炒股错上加错什么人能赚钱只有极度专业的业内人士 你炒芯片股票最好是半导体专家你炒医药股票最好是医学专家你炒新能源股票最好是能源技术专家只有专业人士才可以炒股票普通人炒股和赌博无益纯粹就是在 大小你不知道某某科技的主营收入你不知道某某分店的业务分布你不知道财务报表是按照哪一年的会计准则做的你更不知道一般性收入和偶然性收入的区别百分之九十九的情况你甚至连财报怎么读都不知道吧 彻底的研究一家公司至少需要两千个小时而绝大部分股民连一个小时的功课都没做除了一个股票名称和代码他对这个公司一无所知甚至怎么开会怎么选筹都是这两天现学的 你告诉我这跟赌有什么区别股市能存在不代表你能够去炒股菜刀能切菜不代表三岁孩子能玩刀 毁掉一个人最好的方式就是给他超出能力范围的资源比如说在无知的时候白送他一笔钱这样的话他就会毫无防备的进入到最残酷的金融世界用最傻白甜的姿势挨最毒的打 而他甚至都意识不到所有的毒打都源于貌似占了便宜的这一次德不配财必有妖灾

<https://www.douyin.com/video/7177674789321035042>

# 标题: 所谓复利，不过是一场金融骗局

## 关键字: 复利 #复利思维 #复利的力量 #理财知识 #理财

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

富力是个金融骗局是你这辈子接触到的最大的金融骗局越无能的人就越喜欢跟时间做朋友就好像越渣的学生就越喜欢三十年之后再说成绩一看还是不及格 复辟的奇迹是什么就是穷光蛋没有例外你接触到的所有的小白理财科所有的每天十五分钟让财富翻翻就其本质而言就是一场拖延时间的幻觉游戏从你玩的第一天就注定了你一定会输但凡你有那么一丁点上帝视角就知道这个游戏是一个悖论呢举个例子 老板说小王啊新来个客户你给我接待一下接待的好我给你报销两块钱的地铁费接待的不好明天十万那年终奖取消你会不会接这个活啊你不会对吧但凡你是个正常人你都不会接这个活因为他的盈亏是不对等的好那你告诉我为什么理财专家 会接呢你把所有的钱给我你爸妈的积蓄你丈母娘的积蓄你小两口十年的工资加起来一共一百万让我帮你理好今年行情好我帮你赚了一百万你会怎么办分我五十万吗 会五万呢也不会五千呢也不会你顶多请我吃顿饭人均五百就差不多了你觉得已经仁至义尽了赚钱主要靠您的英明决策但如果我让你亏了一百万呢做的继续下归零呢你会怎么办 你会说多大点事啊不就是明天睡马路吗不就是孩子交不起学费吗不就是去垃圾桶里翻点吃的吗这看你下得来你请我吃顿饭人均五百我就原谅你 你会吗你不会你会拎个棍子从我们家门口你会举个横幅说还我血汗钱你会觉得我把你一辈子都毁了你会觉得跟我翻脸是天经地义的好那你告诉我我为什么要玩这个游戏赚了一百万指甲缝里扣一点你给我 赔了一百万你能要我的老命那我为什么要跟你玩你解释一下好问题又来了既然他是个悖论为什么还有这么多的理财专家他们傻吗 或者我换个说法整个游戏到底要改动哪一个地方才能让理财专家心甘情愿的陪你玩啊答案是三个字手续费 既然亏多了你会要我的命赚多了你又不分给我那我最好的方案就是既不要你多赚也不要你多亏永远是多少的基金加上多少的股票我不图你那点提成也不承担你任何的亏损我只赚你的手续费只要让你一直玩我就能一直赚到钱 而我要做的就是告诉你价值投资告诉你时间的力量告诉你富力的奇迹对吗你还在吃奶的时候你爸妈就在和富力做朋友今天你孩子都断奶了好你爸妈那一千万呢想使劲想

<https://www.douyin.com/video/7001790811528531215>

# 标题: 很多漏洞百出的文章为什么会爆火？

## 关键字: 人性 #人性的弱点 #我是头条小百科 #认知思维

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

字正清白为什么难因为你的清白根本不重要对方想得到什么才重要你以为那些泼你脏水的人他不知道你冤枉吗不 他比你更清楚啊你以为那些传播谣言的人他真的是分辨不清吗不啊他只是有传播谣言的内在诉求证明清白很难很难因为你没有办法叫醒一个装睡的人从人性的角度来讲并不是他相信什么他才传播什么而是说他想表达什么他才选择什么去传播 不是人们在相信观点而是人们在选择观点很多爆火的文章充满情趣漏洞百出不是因为对而是因为他恰好可以满足用户内心的诉求传播只是表象背后的诉求才是 因为我就经常收到这样的消息这个项目很好门槛两万美金六个客户就可以成为白金经纪人每个月用 近二十万起步上不封顶还有各种证书各种合约还收到 fc 监管的哎你说能投吗你要是说不能并且详细的给出原因从宏观经济到产业分析到无风险利率再到庞氏骗局的构造完完整整的讲一遍那他的回复就是哦可那谁谁谁不就挣到钱了所以他真的是在乎事实吗 不是啊他只是想找人肯定这个就等于再说哥们你快告诉我可以我马上就要去买我赶着去发财呢我这辈子跟发财的距离就差那么一句话为什么总觉得劝人无效啊因为他想要的根本不是劝呀如果只看表象就根本抓不住重点 最典型的房价问题那么多人关心房价房价到底会不会涨他们真的是关心经济吗不是 是啊他们关心的是利益如果他是个没买房的他错过了很多机会房价从一万涨到了五万那么他的潜台词就 就是最好告诉我房价会跌快告诉我他们跌了理由快告诉我之前没有买对的快告诉我那些买房的都会砸在手里 如果他是一个买了房的他是花了很多首付然后咬牙上车然后每个月辛苦还月供的那他最希望听到的就是千万别告诉我买错了快告诉我一定会长最好多长一点长猛一点一个人的态度取决他现在是坐在哪一边的 哪怕是长期看空房价的人只要买了房就一定希望涨哪怕是长期看多房价的人只要卖了房就一定希望跌而真相是什么呢是分化既不是涨也不是跌而是同时存在两个方案涨的同时也会有跌 取决你是什么城市什么地段什么类型人口怎么样产业怎么样土拍情况怎么样新房二手房的比例怎么样是准新房二十二十年的老房子是城市核心还是远郊新区是要去 具体问题具体分析的更多的时候人们更愿意选择自己愿意相信的而忽略了事实本身问题即答案传播即忍心

<https://www.douyin.com/video/6983931927652797731>

# 标题: 离奇的炼钢方式

## 关键字: 经济学 #国际贸易 #贸易 #经济 #商业 #市场

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

怎么可以低成本的炼钢答案是用小麦这不是开玩笑这个是经济学中的一个经典案例当年有一个发明家他就发明了一个极度离奇的炼钢方式用小麦练不需要铁矿石不需要胶碳不需要任何的溶剂你只要给他小麦他就能给你练出钢质量还非常的好最 关键的价格还非常的低远比你自己用铁矿石练出来的还要低但唯一的问题是生产过程极度保密没有任何人知道这哥们到底怎么练的最开始大家不相信就试着给他一点小麦哎真能练出钢再给一点又练出一点哎呀这个可太神奇了然后大家就逐渐相信反 反正你能练钢就行我就给你小麦你就给我练呗然后大家发现无论给他多少小麦他都能给你练出你需要的钢材那这个可太伟大了这个发明直接降低了工业成本所有用到钢材的地方一律降价东西越来 特别便宜大家的生活水平大大的提升但唯一的问题是他们之前那个钢厂逐渐倒闭了因为价格太高没人买工人就逐渐失业了但是后来工人又发现他们可以找到新的工作了而有的人直接种小麦换钢材挣的比之前还要多有 很多人呢进入一些新鲜的行业收入也非常的好这一下所有人都觉得这可真是一件大好事真是一个伟大的发明这样的发明再多一点就好了可唯一的问题是这 哥们你说他到底怎么练的钢呢哎有一个记者他就特别好奇我非得给你整明白了我躲你们家后院你去哪我去哪我非看到你到底怎么练的结果 让他目瞪口呆这个所谓的发明家根本就没有电缸他所做的唯一的一件事就是把小麦运到钢铁更便宜的国家然后换成钢铁运回来这下大家不干了所以你在这骗人啊不能这么干然后就停止了这个发明家的生意然后呢 钢铁的价格就上升了工人呢又回到了以前钢厂的岗位大家的生活水平又倒退到了以前的状态这个就是曼坤在经济学原理艺术中举的例子他想讲的就是国际贸易的作用 在一九九三年的时候美国面临的是否批准北美自由贸易协定的问题而这个协定最主要的内容就是减少美国加拿大和墨西哥三个国家的贸易壁垒 当时美国公众对这个问题是一半支持一半反对反对者认为这个自由贸易会导致事业和降低生活水平但是绝大部分经济学家支持这个贸易他们认为自由贸易是一个有效配置生产的方法可以显著提高三个国家的生活水平最终的这个协议以微弱的优势通过结果证明确实如此 每次由贸易区成立十多年以来尽管对发展成果评价不一但是无论是支持者还是反对者都认可一个事实那就是取消 壁垒和开放市场确实提升了经济和生产力尤其是墨西哥的加入成为了十年南北区域经济合作的成功返利之前国际间对于发达国家和发展 我们国家能否通过自由贸易来实现经济的共同增长是表示怀疑的但现在基本已经不存在这个功率了垫付的方法有两种一种是生产一种是贸易

<https://www.douyin.com/video/7110520172250762537>

# 标题: 100元dou+撬动100万播放

## 关键字: 豆荚小助手 #豆荚 #豆荚上热门 #豆荚投放技巧 #短视频运营 #短视频创业 #短视频教程 #我是头条小百科

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

你觉得敲一下他就得有反馈那就不是抖音那些巴普罗夫的狗啊一百块的抖加就能撬动一百万的播放原理到底是什么 是助推就是加一点点力把你的作品推到下一个流量池这样就可以把数据带起来播放量越滚越大而最关键的就是找准那个助推的点 这个技术根本不神奇因为我还有更高级的操作今天我全部免费教给你首先花两块钱买一个彩票这样你就可以撬动五百万的资金还能多省九十八块钱 如果你不会呢就买本彩票投注技巧就这个样子从基础入门到双色球到三 d 选手从连码大码对旺码到隔卫码从重叠检验重复检验顺利号检验到数字关系检验全部都有赶紧买赶紧学撬动五百万还能多升九十八呢哦你也知道是骗人的可是你 里面的术语很专业啊哦你也知道加术语就是为了歌你啊那你凭什么相信一百块可以撬动一百万的播放 抖加的本质是什么是花钱伤害用户体验你不投抖加的时候用户原本可以看到更好的内容那么多的帅哥美女好看的好玩他凭什么要看你的呢因为你给钱了你给的钱刚好可以弥补内容差才使得系统愿意把你推荐给那些原本刷不到的人 有人说那不有误差吗高考也有误差你却复合一百次能不能给你复合向北大呀 对于百分之九十九点九九的人来说根本不是阅卷误差的问题是你水平太差的问题你的试卷就是个垃圾你换一千个老师复合你也及格不了一个能让六亿人每天欲罢不能的平台一个 短短几年干到跨国公司的平台一个能让各种年龄各种肤色的人都疯狂沉迷的平台你居然觉得他的技术是有问题的谁给你的想象力啊谁告诉你今天发就得明天火谁告诉你流量就得是现形体增谁告诉你错过就不会有数据回滚谁告诉你不能设置一个沙和棋 你觉得敲一下他就得有反馈那就不是抖音那些巴普罗夫的狗啊你觉得头抖加是在喂数据让平台识别越来越准可你喂的是数据吗你喂的不是钱吗 什么叫为数据今天发明天发后天发每次都在迭代每次都在提升每次都在优化选题每次都在升级文案这才叫为数据你的包子做的难吃你就再找一千个人过来尝他也好吃不了你唯一能做的是提升味道面不行就换面馅不行就改馅出事 不行就换个厨师而不是一天到晚坐在那想万一那一千个人的舌头他都有问题呢舌头不会有问题脑子才会有问题

<https://www.douyin.com/video/6985845083048365353>

# 标题: 怎么把房子卖个好价钱？

## 关键字: 卖房 #买房 #房产 #二手房

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

怎么把房子卖的贵一个字扔简单来说就是你自己一个人能搬动的先给我扔了先扔扔干净了再说千万不要自我感动我在这个房子里生活了八年这个是我们吃饭的地方桌子有点旧但用起来没问题 这个是沙发当时买的挺好的我跟我老婆装了四个小时现在就是有点塌不好看但做的没问题别别别你觉得桌子有感情你把它搬走你觉得沙发是你跟你老婆的回忆那也请你把它搬走有感情你就搬走别 留的你觉得有感情人家未必觉得这个叫自嗨啊你看那些在朋友圈晒娃的全都是自嗨我们家孩子多可爱我们家孩子多聪明我们家孩子在马桶里都会拉臭臭你看还成段了别你赶紧把这毛病戒了卖东西是不能自嗨的千万不能把自我的感觉当成对方的感觉你觉得温馨的不得了的那 那些东西在下一个买家的眼里那就是脏兮兮的桌子不知道多少人坐过的沙发不知道用了多少年的旧电视机啊所有的东西都会暗示你的房子 low 很 low 很老很破所有的东西都在传达两个字廉价 只要跟廉价挂上钩那卖高价基本就别想了一定要扔把你和你老婆能搬动的全部扔了一件都别留 简洁就是美如果你不懂你就扔扔完了就是美一定要收拾出这种底线感你要是租房就当我没说因为租房的价差不会太多人家也没打算住一辈子你也没必要折腾但 你卖房不一样你必须得扔因为买房是真金白银几百万还得背三十年房贷的这些破沙发旧桌子旧电视会直接击退他的购买意向而且人是怕麻烦的你不扔他自己也得扔决策路径一长他就 又放弃了所以干嘛你不提前扔呢扔干净之后你去二手市场可以找到无数的高逼格的二手家具你可以极低的价格拿到然后瞬间把房子提高一个档次啊 说几个重点啊第一个就是沙发就一定要买一个好沙发而且沙发这玩意还便宜因为他运输成本太高原价三五万的沙发你几千块钱可以拿下来稍微找人保养一下就跟新的一样他来买房子你就让他做的感受一下包裹感感受一下意大利手工缝制的尊贵感他就会觉得哎 这哥们有钱房子真不错这东西真材实料谁知道你只花了几千块啊第二个就是大件电器啊比如说冰箱热水器油烟机这些换成进口大品牌 派的还是买二手便宜非常便宜而且人家给你弄的狠心你只要花点钱装上就行不是说崇洋媚外啊这个是降低信息成本是让他在零点零一 秒之内就得到一个暗示这都是品牌的东西这房东生活品味不低啊这玩意我自己装估计得好几万吧这些东西之前那几个房子可都没有啊为什么要大件的点击呢因为显眼啊厨房得看油烟机吧你得看热水器吧你得打开冰箱看一下吧哎打 开冰箱的那一瞬间就是往他脑子里面灌输高价的一瞬间人是可以被暗示的你去问他哎你是不是因为电器好才买的房子他肯定说不是我就觉得这房子好真心喜欢 些是可以搬动的那些不能搬的也一定要同步处理有什么脏的东西赶紧处理掉绝对绝对不要留的不要解释说这个东西是返潮了或者怎么着不要废话不要解释直接处理这个 墙上还在画的画啊卧室墙上有点渗水天花板墙底有点剥落所有明显的地方一定要全部重新弄一遍他的原则不是你把他装的有多好而是不要让他显得有多 多差所以你不用选贵的选最基础的就行全部都有成熟的方案几千块钱一个星期能让你的房子换上一些记得把坏灯泡全部都换一边啊最好加大瓦数 有精力的可以在家里简约的艺术化往墙上一挂装两个射灯逼格又提升了这个时候你再去卖从开门的一瞬间注意看客户的微表情你就知道哎成了

<https://www.douyin.com/video/6924581476872817920>

# 标题: 挣钱的干货

## 关键字: 我的2020投资故事 #挣钱不容易 #怎么赚钱

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

今天我们说一个挣钱的干货极少有人知道先问一个问题哈如何合理合法的出老千答案是反推规则别让 不知道的规则你知道那基本上就可以横扫了同样是两家餐厅同样是依靠外卖订单怎么比别人多赚十几万呢答案是你 你要排到别人前面去啊可怎么才能爬到别人前面去呢你不要告诉我花钱买啊如果这么简单的话就没有必要讲了而且你花钱也是有科技术的你可以花钱对手也可以花钱除非你在花钱的规则上比他也更牛想 靠钱尤其想免费靠钱你就得知道这个平台的规则到底是怎么排序的可规则又是保密的只有平台自己知道一个普通的餐馆没背景没关系你怎么拿得到呢答案是借助逻辑借助常识反 推规则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那么知道这两个主要指标之后接下来要怎么做呢分四步搜集结果对比数据总结规律发现异常就如果一家店核心指标表现的都非常的好排名也不错我们就视为正常结果而 如果一家店排名很不错但是核心指标却非常一般则视为异常结果需要重点关注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 这个点就是赚钱的关键很快我们就会发现一个额外的因素新店就对于新开的店外卖平台可能会先扶持一阵但这个可操作性不强不是重点那排除了新店的影响之后呢我们继续分析剩余排名异常的那些店家的共性果然又发现了一个地方你猜是什么图片就这些商家无一例外的都 使用了菜品的图片而其他商家使用的都是品牌 logo 结合尝试的说明什么问题点击率因为大部分的场景之下商品图片的点击率都明显的高于品牌 logo 所以基本可以断定点击 几率或受到点击率影响的其他指标一定是一个极为重要的排序因素这个规则外卖平台是绝对不会告诉你的所以节奏很明确在谈什么刷单什么好评返现什么刷评分等极高成本的操作之前哪怕 花几分钟把商家图片从品牌 logo 换成菜品也能有效提升点击率从而大幅度提升订单量什么叫核心技巧这个就是

<https://www.douyin.com/video/7092988374109211904>

# 标题: 底层认知到底是什么

## 关键字: 认知 #认知思维 #认知升级 #认知觉醒 #思维认知 #经济学 #知识创作人

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

你不觉得这句话很俗气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太多人张口闭口认知认知甚至成功学都要与时俱进加上这个词那请你告诉我什么才是认知 那你不要跟我说认知就对世界的看法和理解也不要跟我说认知就把握什么底层规律这个跟没有解释一样费慢技巧一个重要的原则就是如果你不能用自己的话通俗的解释出来那就说明你没理解 你必须能拿到一个另外完全不同的词来替换他才说明你真的懂了好哪个词 判断认知是什么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你看上去什么都懂可是什么祝你都 不像那就是你没有人质很多人特别喜欢看专家预测专家预测来年房价怎么怎么样专家预测城市规划怎么怎么样专家预测股票走势怎么怎么样但他们都忽略了一点专家预测但是专家自己不下注啊不下注 就等于没预测不下注就等于瞎胡扯如果你不需要为结果负责那就意味着你所有的预测毫无价值 好明白了认知那我再问你什么又叫底层认知呢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只熬夜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人群很多人都觉得自己有判断力不对你那只能叫现象什么是现象就是桌面上有一个小球如果快速的 把下面的纸片抽掉的话那么请问小球是往前往后还是不动呢当然是不动啊这种现象你看见过你背下来了你就觉得你懂了可是只要稍微一抽象大部分人立刻会懵掉 给我们幻想大型客机在跑道上滑行可跑道如果变成跑步机呢也就是说这个引擎无论开多大飞机相对于地面的位置都不变那请问飞机还能不能飞起来呀 能还是不能你倒是说呀因为你从来没有见过所以你就会傻掉什么叫底层颜值这个就是

<https://www.douyin.com/video/7425542417849257274>

# 标题: 未找到标题

## 关键字: 未找到关键字

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

一到底用不用养号不用养号等于门槛门槛越高内容越少哪个平台敢设置门槛哪个平台就第一个死二互关互赞有用吗没用如果考试能作弊你愿意好好复习吗如果点个赞就会有流量你愿意好好做内容吗 三到底要不要投抖加逻辑倍论内容好不用投内容不好投了没用不解决内容还想搞流量全都是耍流氓四几点发作品容易火几点都行新人轮不到选时间因为权重太低取一百万你要选网点取一百块需要选吗 五横屏好还是竖屏好永远选竖屏横屏是视觉优先因为眼睛横着长竖屏是交互优先因为大拇指上下动六时长多久 容易火越短越好十分钟砍到两分钟三分钟砍到三十秒信息密度越大视频的播放量越高七内容好为啥没流量专业的诅咒内容越专业能够听懂的人就越少受众群体就越小播放就越容易卡死 啊流量起不来怎么办寻找犯话题别讲英语讲讲王菲的英语发音准不准别讲唐诗宋词讲讲李清照的二婚故事和家暴男 九完播率高为啥没播放数据陷阱完播率是多维的不同的领域没有办法比较一千克和两公里哪个大不知道啊 十为什么越学越不会因为战略错误学学学你咋不去学个游泳顺便拿个金牌呢做短视频的第一步是四个字认清缺陷想想哪些东西你一万年也学不好 别再瞎摸索来我训练营三十九听三天只讲一遍没有回放首页橱窗自己拍

<https://www.douyin.com/video/7402960771967257906>

# 标题: 未找到标题

## 关键字: 未找到关键字

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

学学学学文案学口播学表现学了一堆怎么越学越不会呀你有没有认真想过一个问题你为什么做今天的行业我就因为你不擅长口播不擅长文案不擅长表现力吧好你把当年所有的短板全部补一遍怎么可能补得过来 高中你补了三年作文没有一次满分过那你怎么可能补一下文案就写一个爆款做短视频最要命的是不肯承认自己是普通人你要是刘强东给奶茶做个饭你就能火你要是雷布斯说一句 are you ok 你就能火你是吗 普通人做短视频的第一步是想清楚哪些事情你一百年也补不好哪个笨蛋告诉你流量多一百倍就得是作品提升一百倍流量多一百倍能不能是受众扩大一百倍今天的短视频的用户如果是六百个亿你随便发任何作品流量都是之前的一百倍为什么你没提升作品为什么流量变多了 因为受众扩大了你分的就多了那怎么扩大蹭热点呀你是个讲企业管理的别给我每天讲企业管理的破事你去讲讲东方之选这个公司的架构怎么样俞敏洪的管理水平能打多少分董宇辉应该拿到多少股份才合理流量就会多一百倍 你是个讲知识产权的别给我每天讲什么注册商标的破事你去讲讲董永辉这三个字已经被人注册商标了被谁注册了公司叫什么名字董永辉有没有股份那以后董永辉用董永辉三个字算不算侵权流量就会多一百倍 你是个讲教育的博主别给我每天讲孩子教育一二三四用户都听吐了你去讲一讲一个平凡而普通的母亲是如何培养出来董永辉这么优秀的儿子的远离精英教育如何无微不至流量就会多一百倍你是个教作文的博主别每天给我讲什么开头结尾三段论你讲讲董永辉的知识储备富 有诗书气自华的力量的源泉引经据典的文字来自于哪些文章来自于哪些书一二三四列举出来流量就会多一百倍那有人抬杠了我就是个烤羊肉串的我怎么蹭我不能教段永辉烤羊肉串吗 一根筋的烤羊肉串的为什么要蹭冬运会的热点你难道不应该蹭淄博烧烤的热点吗全国这么多的烧烤凭什么就你淄博火是真好吃还是假好吃我做烧烤二十年我给你讲讲咋回事 在家里用微波炉二十分钟做出四包烧烤一样的味道按我的配方来一二三四做不就行了吗只要你的行业不违法你一定可以找到热点测前提是把思路打开不要瞎摸索来我训练营三十九听三天只讲一遍没有回放首页橱窗自己拍

<https://www.douyin.com/video/6972768999042075904>

# 标题: 懂经济，才能懂房产

## 关键字: 房产 #买房 #经济学

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

天底下有没有什么办法可以让一个人白白的干十年就是让他每天早出晚归日夜加班但是一分钱不拿就这么一直干干十年有没有可能做到有可能 你让他买错一套房子这十年基本就白干了不就是买个房吗有什么了不起的哎这事可没有那么简单买这个动作一点都不重要你代办也就是五百块钱但 你知道能不能买什么时候买买哪里比较好买哪种比较好这种才是要命的呀房子最难的地方是它的价格太大 权重太高你买一件衣服亏了也就亏了再买就行了影响忽略不计但是房子买错了就可能意味着投入到后半生的积蓄甚至连重买的机会都大大折扣因为你的手房手袋用掉了可是在现实当中呢绝大部分人在房产当中投入的时间和精力严重不足买个五百块钱的衣服 很多人可以在淘宝反复对比一个小时但是你买个五百万的房子时间却远远到不了一万个小时鸡毛蒜皮算的一清二楚重大决策却做的稀里糊涂这就是大部分人买房的状态 有人说哎虽然我也不太懂可是我觉得我买的挺好啊那是因为你信息不全呀任何行业任何东西只要你有足够多的信息量只要你消除信息的不对称你就一定能发现更便宜的更好淘宝买个衣服过几天你再搜一下就有更便宜的你知道之前买亏了因为衣服是标品但 房子是非标品啊没有两套一模一样的房子哪怕是同一个小区也会有朝向采光楼层的差异更不要说不同的板块不同的区域不同的公共资源不同的发展潜力各种千差万别的状况所以更真实的状况是你根本不知道买的到底是赚还是亏很多人买的唯一原因是他自己喜欢他觉得挺好可为 问题是别人未必觉得好啊你得完整的经历一次买和卖才能建立一个基本的判断体系但是很多人是没有经历过卖的环节他所有的好都是在自己想象中的好一卖就会杀人 有些房子税费极高有些房子有价无市有些房子周边根本发展不起来有些房子甚至就是定向收割某个群体的但是他一无所知 房产也是有 pv 的你喜欢什么你相信什么我就迎合什么至于你买了之后能不能卖得出去那就不关我的事了哎呀 呀你说我的房子挂了这么久怎么就没有人要啊拜托这种事从第一天开始你就应该知道的呀作为普通家庭最大的一块资产很多人对他了解太少了房价到底有没有泡沫现在刚去还能不能买呢哪些城市的房子不能碰为什么不同的城市差别这么大等额本息等额本金 到底怎么选哪些类型的房子绝对不要碰哪些地段的房子是普通人最容易踩的坑大多数人可以说出一二但都是摩登两可的可是房子的量级太大出错的后果不可接受啊摩登两可绝对不行的 你必须比谁都更清楚这些问题对宏观经济围观经济房价走向区域价值板块轮动现代政策金融产品了如指掌才能选择一套好房子 房子从来都不单单是房子本身它是一个经济学现象面粉两块钱一斤做成面包十块钱一个水泥几百块一吨做成房子几百万一套为什么墙面这么大 经济是一个整体千亿发而动权从来没有独立的房地产想弄清楚原因你就需要了解经济原理这就是为什么要出这套房产因为很多普通人需要他们没有那么多时间没有那么多精力对经济学没有那么多的研究他们每天忙着上 上班忙着挣钱忙着带孩子但他们就想买一套好的房子买一套让自己踏实的房子这个就是市场的需求而我就是市场的一小份力量我可以把经济学讲透也可以用经济学原理把房产讲透那 哪怕你是一个经济学小白不懂任何的公式和计算也依然可以明明白白整套课程的调性呢就像我的视频一样抽丝剥茧层层深入没有一句废话从经济学原理到实操避坑全部都是精心制作甚至变态到每次录制的时候位置都要微调三次以上满意了才开始你 觉得我在制造共鸣吗哦对其实我刚才说的这些全部都不是重点没有开玩笑他录的再好再精致再干货也不是重点因为他解决不了一个更核心的问题个性化大家也都是高考过来的人你上学的时候一定遇到过这种问题哎老师课讲的挺好定理我全 都听懂了可是我还是不会做我还是会卡在那解决这个问题解决卡住的地方才是核心中的核心 贺老师的课我都听了我也都听懂了可是轮到我自己买房子这个城市这个地段这个小区这个朝向到底该不该买呀到底能不能买有没有更好的我还是拿不准怎么办这就是我们的答疑环节 重点中的重点是任何人都无法模仿复制的是任何人都拿不走的每一期都会有持续几天的社群打印由柚子老师来负责他是一个实操经验极为丰富的房产专家他来带领大家伙计来完善知识点来一一解答每个人的具体问题课程没看懂的 问问完之后还有不懂的继续问这就是课程设计的基本理念既有精心制作的标品又有针对性解决的非标品既有标品课的交付又有后期的学习辅导和跟进什么叫好的课程这才是好的课程左下角直接买

<https://www.douyin.com/video/6966205886704471331>

# 标题: 短视频为什么这么火？短视频为什么可以超越长视频？

## 关键字: 做生意 #赚钱思维 #经济学杂谈 #短视频 #长视频 #财富

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

为什么长视频辛辛苦苦建立的库存和在短视频面前不堪一击某奇异苦干十年月活五点六个亿企鹅视频重金砸钱月活五个亿可你看短视频某因短短几年日活跃用户突破了六个亿注意是日活跃用户一天的用户比他们一个月的还要多 为什么会这样我们经常说想赚钱就得判断趋势而判断趋势叫抓住规律弄清楚短视频为什么能够超越长视频就能把握很多商业的底层逻辑先问一个问题商业之所以升级最核心的是什么 是效率汽车替代的人力车会因为汽车的效率更高手机替代的书信往来也是因为效率更高你去观察所有的行业他只要升级了一定是提升了效率要么时间更少要么成本更低要么速度更快短视频超越长视频本质也是效率的胜出 正在哪呢信息成本我们生活在一个信息过剩的时代信息多到你看不惯你一辈子不吃不喝不睡你也看不惯更多的时候是你终于看完了结果发现是个垃圾你白白浪费了两个小时你看过烂片吗晚上下班哪也没去就在电影院里面坐着出来就最大的收获就是哎呀 真不敢去这就是信息成本去之前你是不知道的你不知道他是烂片你不知道他不值那个时间和票价信息不重要有价值的信息才重要可问题在于筛选这个动作他是极度耗能的长视频的内容多不多呀多信息量大不大呀大 可问题在于你需要筛选你需要花精力判断哪些是有用的可问题恰恰就在这他的筛选效率是极度低下因为他很长你不看到后面不知道他是垃圾可你要看的话呢时间又扔进去了你想鉴别那就只有按热度按类别按留言自己去查自己去分析 很累的很伤脑筋的长视频就像选餐馆啊他告诉你厨师几星级的他们做的菜是什么风格味道是偏辣还是偏甜啊原料成长进的平时客户多不多打压评价怎么样然后你通过这些信息来判断要不要去吃今天要吃腻了明天应该吃什么而短视频直接试吃喂到嘴里来客官尝一口你不 不用管那些乱七八糟的我看您像南方人来这个是我们炖的鲫鱼汤您尝一口这整个菜啊鱼汤才是精华啊你要是喜欢喝我天天给您换着口味做喜欢您就多喝两口不喜欢您就拍拍手这叫什么呀效率白 在桌子上不行你最好是要喂到嘴里还得挑最好吃的那一口喂到嘴里还得帮他想明天要吃腻了怎么换个口味而这些东西长视频全部都做不到不仅如此为了生存他还不得不额外增加信息成本那个就是广告打开一个十分钟的视频还 不知道怎么样呢先看个八十秒的广告哎衣领脏了怎么办呢来用这个呀大哥我连你好不好我都不知道呢你让我先看八十秒的广告万一不合适我换一个又是八十秒的广告那我这一下午就不用干别的事 我连你们家好吃不好吃都不清楚的让我先排队前面还有六个人那我为什么要来你们家吃呢所以在信息成本上短视频是完胜的大多 都市人是不需要那么深入专业的学习的相对于长度他们的时间成本更贵他们需要在更少的时间里面获得更多更关键的信息他们不想废话连篇他们不想先看广告他们就想在最短的时间内弄清楚这个东西好不好好再说不好拜拜 用户的心里是很贵的而且会越来越贵用户的行为是很懒的而且会越来越懒这个就是底层规则

<https://www.douyin.com/video/6942424946400431360>

# 标题: 普通人想赚钱，需要找一个对手普遍无知的领域

## 关键字: 赚钱 #挣钱不容易 #怎么赚钱

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

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 觉得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想赚钱最关键的只有一点超出竞争对手任何领域超出对手的部分才是你的利润 明白了这个我们就知道赚钱无非是两个方式吗第一种让自己接触拼命的提升自己掌握最核心的科技术远远的甩开同行哪怕是同行你也能赚到手软第二种呢让对手平庸 拼命的寻找赛道找一个队友都普遍平庸普遍无知的行业哪怕你是个普通人也能赚到手软先说第一种让自己接触比如说踢球 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这个就是掌握最核心的科技术 通过那最关键的零点零一甩开所有人挣钱也是哪怕是红海中的红海那种让无数人倒闭的奶茶店也有某茶可以跑的出来啊 一个已经被开烂的市场一个已经遍地是同行的市场一个但凡这个小白领辞职都想试一试的行业居然还有人可以把它做成连锁居然短短几年可以成为行业头部这个叫超出竞争对手 这个方式他很累有的时候我们没有那么多天赋你进去的时候就已经是红海的每个人看起来都猴精猴精你说要超过他们还真不是那么容易最终往往能为勾心斗角起早贪黑多赚那么一点点辛苦钱 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成绩又平静但赛场可以换一个令人振奋的消息是只要你去找就会发现很多领域如此 刺的无知无知道大家居然连规则都没弄清楚就开始比赛球在地上没人踢你去踢他还笑你你都到对方禁区了后卫和守门员还在聊晚上吃什么呢是九宫格啊还是鸳鸯锅呢然后你一记怒射光比 赛结束这样赛场就在我们身边啊哎不对我怎么没找到呢因为你从小到大的认知都错你意识不到规则是有问题的你意识不到赛场是有问题的 鱼察觉不到自己在缸里人察觉不到自己在坑里认知为什么这么重要看懂世界为什么这么重要因为一旦弄错一生会辛苦无比在最难的赛道做最苦的工作拿最薄的回报 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如果脑袋里面都是对的口袋是不应该空空如也的呀

<https://www.douyin.com/video/7210361127220366603>

# 标题: 挣100万和挣1000万，哪个更难

## 关键字: 短视频创业 #赚钱思维 #商业知识 #财富自由 #财富思维

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

挣一百万和挣一千万哪个更难当你要回答一百万的时候你就掉坑里了因为你潜意识会认为一千万等于十个一百万所以要辛苦十倍 对的我换一个问题一公里和十公里哪个更快当你思考这个问题的时候你会发现真正决定答案的并不是路程而是交通工具一公里你可以靠步行大概十五分钟但是十公里靠腿就不行了你得打车而打车可能只需要十分钟 也就是不同量级采用的是不同的解决方案虽然路径长十倍但是难度并非线性增加赚钱也是一千万并不比一百万难十倍恰恰相反实际难度只有一百万的百 百分之七十真正的差异在于这是两个不同的游戏如果你能挣到一百万你就一定可以挣到一千万你觉得挣不到那是因为你从来没有切换游戏的意识什么时候我们会说百万谈笑 薪水的时候年薪百万什么时候我们会说千万谈资产的时候资产千万好资产和薪水他们最大的区别是什么 一个是生产工具一个是生产资料挣百万靠的是生产工具靠的是你某个技能你的会计水平特别厉害你的谈判水准特别顶级你的销售技巧数一数二你可以挣到一百万但是你再牛叉你的时间是有限的精力是有限的这些核心要素的限制使得你就算挤破脑袋不过是多充二十万再也上不去了 挣一千万靠的是什么靠的是生产资料靠的是把你的劳动切换成高价值的稀缺资产借助趋势的力量水涨船高这个生产资料就是刚才的大车对于普通人来说最稳妥的生产资料是什么 就是房产一二线城市的核心房产普通人你炒什么股你创什么业搞什么高回报啊你不怕把自己干成穷光蛋吗普 通要做的就是把你的财守好用六十年的守护放大三十年的收入通胀是什么是财富的重新分配分配犹如地壳移动哪怕是轻微的偏移对于蝼蚁草芥都是上天和入地的区别 仔细想想你作为资产千万都怎么做到的年薪十万挣一百年吗不是啊大部分都是靠的一套自住的房子你看看上海平均收入一万块钱但是为什么有很多的工薪阶层仅仅是零八年买套房子给孩子结婚今天一算就 资产千万就是借助通畅的力量他们走了十倍的距离但是只花了零点七倍的力气十五年前你首付一百万贷款两百万买了一套三百万的房十五年之后房子涨到了一千万看上去是三倍的回报但是你别忘了你还有三倍的杠杆因为你的首付只有一百万所以实际的回报是十 十倍第一批在上海买房的那些工薪阶层今天还还着每个月八百一十四块五毛七的利息打游戏是初级的能力选游戏才是高级的能力

<https://www.douyin.com/video/6947652312735255848>

# 标题: 永远不要炫耀

## 关键字: 认知思维 #认知 #学浪春季好课节

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

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都不要炫耀因为炫耀什么就缺什么炫耀就是在暗示一种上限这个事情是我能接触到的极限了鉴别一个人的真正实力就看他在炫耀什么 他需要我自己是名校毕业硕博连读那学历就是他的上线他炫耀二百万提亮七喜丽十二家双涡轮那车子就是他的上线他炫耀头等舱直飞巴黎品尝法式鹅肝那生活品味就是他的上限他为什么 需要炫耀学历啊因为那是他能接触到最辉煌的经历啊他为什么要炫耀车子啊因为那是他能买得起最贵的车子了他为什么要炫耀生活方式啊因为那是他能 能理解的最有品味的生活方式炫耀这种事核心在于炫耀什么就缺什么说明这个事情对他很重要说明他的上限只能到这里真正的 炫耀应该是冷漠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 无聊这个才是骨子里的炫耀其实炫耀这个世界很多人弄错了目的和手段很多人是以炫耀为目的的就是我为了告诉别人我有学历我有名车我有名表这是一种为了炫耀而炫耀他是一种低情商的表现他不会给你带来任何的好处反而会带来仇恨和嫉妒哪天 别人在背后捅你一刀你都不知道是谁干的而高级一点的做法至少是把炫耀当做一个手段他不是为了炫耀而炫耀而是为了某个目的而炫耀为 商团队为什么总喜欢跟各种豪车合影啊鸡汤大师为什么在海景酒店披着浴袍给你讲人生啊培训导师为什么把头前面加无数的斜杠啊因为在他们看来炫耀是一种包装是一种手段炫耀可以提升啊 可以过滤无效客户可以为进一步的变现做准备啊我炫耀因为我需要包装自己我需要给我自己带来好处如果你看到一个人在炫耀那就一定要分清楚到底是手段还是目的是目的你就知道了他的上限是手段你就明白了他的目的

<https://www.douyin.com/video/6941997370192235776>

# 标题: 苦难是个过滤器，普通人过不去的

## 关键字: 苦难是一笔财富 #吃苦 #赚钱

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

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挣钱的多少只和一个因素有关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 那怎样才能超出对手呢要么你聪慧过人悟性比别人高要么你资金雄厚财力比别人强要么你特别能吃苦你吃的苦 都吃不了天赋资金苦难本质上是等价的每一个都是你的朋友每一个都是在你的背后把那些要追上来的对手一脚一脚的踹回去如果你没有天赋没有金钱没有资源那么你奋斗路上最好的朋友就是苦难 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 如果不是这些苦难你不会如此杰出也不会在终点独享的一份红利如果这个世界上有快捷键那他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 叫快捷键最短的时间碰壁最短的时间受苦最短的时间踩各种的坑最短时间鼻青脸肿蓬头垢面才能在最短的时间超过同龄人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最朴素的道理古人说的很清楚苦其心志劳其筋骨饿其体肤 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富二代为什么没有苦难那是因为人家父亲帮他把苦难都吃过了呀没有人一生下来就 是富人每一个白手起家的奋斗者无一不经受苦难经受煎熬经受折磨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他每 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很多人如此之懒如此不堪一击已至于完全轮不到拼天赋你只要比他们多吃点苦胜负就已经没有悬念了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

<https://www.douyin.com/video/6844817659578633476>

# 标题: 国民辣酱不好吃了吗

## 关键字: 老干妈 #腾讯老干妈 #我是头条小百科 #商业知识

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

有个万能公式叫丢了初心比如老干妈没有以前好吃了因为他的儿子丢了初心换了便宜的辣椒所以被用户抛弃了解决方式呢也很简单把辣椒换回来 可是这事两大可乐巨头也干过呀用高果糖谷物糖浆取代食堂也是因为价格便宜的多一模一样的版本但为什么没有人说可乐忘了初心呢反而处处都是百年企业的传奇故事呢 因为他们在拿结果倒推只要你业绩下滑一定是可以找一个理由的哪怕你还保持着原来的味道也一定有人说你固步自封第三方指手画脚总是很容易的 有什么样的用户就会有什么样的文章当用户群体对商业复杂度市场气氛度毫无概念的时候初心就是一个很好的理由有初心就挣钱没初心就亏钱简单粗暴事实上一个专业生产辣酱几十年的企业一定是有统一的供应链标准的流水 现专业的贫困人员的各个环节都有专人把控以确保口味的统一不是说家里炒个菜辣椒说换就换的他要有一套严谨的操作方法的推出之前一定会确定可行性小批量测试反复微调成品推出之后还要谨慎的观察市场的反馈用户流失在可接受的范围才会继续操作 可为什么一定要换辣椒呢一个重要的原因就是成本上升但是你不能轻易提价每一个细分赛道都有固定的客户每一个价格区间都已经占满了对手老干妈切入的是大中华低价格这一块号称国民辣酱有太多的企业虎视眈眈他的市场 口味接近价格紧跟七到九块钱一瓶你一提价就会让出市场空间贸然出击最有可能的是露出软肋导致本土失手所以必须想尽一切办法压缩成本和企业的标准 花数据化相比消费者反而更多的是主观感受第一次吃薯条觉得太美味了现在可能宁愿泡一碗面也不愿意吃油炸食品薯条并没有变环境变了永远有新鲜的美食在刺激消费者永远有独特的味道在细分市场 这种影响如此隐蔽不易察觉以至于日积月累会导致明显的感受偏差似乎这个辣酱没有以前好吃了即使他真的有一些变化企业的量化数据也会比消费者的主观感受更加精准也更具参考价值 其实和换辣椒相比消费升级和 ip 老化才是一个老牌企业面临的最大问题老干妈也是一向不做广告的老企业在各个网络各个平台尝试各种跨界合作虽然有点尬 但是却在努力的尝试突破自我仿佛一个年过半百的中年人为了哄年轻人开心在直播间努力喊出全体宝宝们这样的词企业家永远在路上初心没那么容易丢

<https://www.douyin.com/video/7291982254576815411>

# 标题: 未找到标题

## 关键字: 未找到关键字

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

炒股炒成了穷光蛋活该呀但凡有点常识都知道炒股是个悖论呐炒股的前提是什么是实战是要明白商业运作经济规律业务细节有了实战经验你才能够精准的判断出公司的未来走向和趋势 可是问题在于你要是真有实战能力就压根看不上炒股你随便做个生意都会远超你炒股的回报雷军靠炒股吗马化腾靠钉 k 线图吗张一鸣靠预测板块轮动吗你打开财富五百枪从上往下数有几个是靠三千块钱炒股起家的 企业家为什么不炒股因为做企业的利润是炒股的一万倍但凡你有一丁点真正的商业知识都不会沦落到炒股这一部位你看看你身边炒股都什么人都是一辈子拿的死工资从来没有做过生意从来没有在市场上摸爬滚打过但是就是喜欢指点江山分析国企局势的人美联储假期他这边会怎么 局部冲突加剧黄金要不要继续持有总觉得自己运筹帷幄眼光毒辣更关键的他们还懒他们的负的概念是一个按钮按对了就能挣钱不需要流汗不需要流泪不需要复杂的精英管理只要猜对几次一万秒变一百万你这么无知还这么懒你不吵成穷光蛋还有天理吗 人少不是可以看各种分析图吗不学各种技术路线吗技术你个头啊我给你打个比方吧你去找对象我可以告诉你这个女孩叫啥名身高多少体重多少身份证号多少家住哪户口在哪户口本上几个人爸妈都是干啥的家里有几个兄弟姐妹 七大姑八大姨都啥关系同学同事怎么评价相貌平时有什么爱好喜欢电影还是旅游日常用不用化妆品一个月开销多少体检报告是否合格血型是 a 型 b 型还是 ab 型巴拉巴拉巴拉总之你需要的一切餐食我都可以给你并且根据你的需要可以把它制成更 k 线读各种回归方程各种曲线分析 macd ktgr 赛等等你要什么我给你什么但是我就一个要求不能见面 不能看他长啥样不能聊天不能牵手不能看电影不能吃饭不能谈心你就用我给你的参数判断你要不要结婚要好准备好三十万的彩礼卡号我发给你确认一下收款行给我直接打款哎你不敢了为啥呀不是曲线吗不是分析吗不是技术流吗为啥你不敢呢 你知道参数再全面和真人也是有致命的差距的你知道哪怕忽略一个细节你的后半辈子也有可能会毁掉你知道只要你没有真实的交往过就可能永远发现不了真正的问题点 那你为啥敢炒股你告诉我你为什么要炒股真的是关心经济走向吗真的是想和企业一起成长吗不是的除了一个股票名称和代码你对他一无所知你甚至连他在哪都不知道你唯一的目的就是明天涨那你自己摸着胸口说活不活该

<https://www.douyin.com/video/6935013002399829289>

# 标题: 为什么很多规则都是模棱两可的？

## 关键字: 商业思维 #商业知识 #认知思维

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

为什么很多官方说明都是废话就是读了一遍感觉什么也没说为什么你可能觉得是官僚主义其实不是的我给你讲一个故事你就明白用个搜索吧比如说百度瞬间出来几十万个结果每一页都给你排好好那我问你 第一页的十个结果第三名真的比第一名差未必吧因为数据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 就像那个超女海选有人喜欢张亮仁有人喜欢李宇春你说谁更好呢还真说不准所以搜索引擎他也拿不准到底谁更好一点这个时候我们就要用到上帝视角了如果你是平台你会怎么办从尝试出发你想一想会 微调一定会微调就是持续观察看谁的更好一点谁的排名就上升一点这样结果就可以更精准一些好那怎么微调呢点击率 这是一个常识啊我们都知道排在上面的点击率高可是如果第三名的点击率明显比第一名还多系统就会认为哎我是不是搞错了大家是不是觉得第三个更重要呢然后呢第三名的排名就会上升一直上升到第一 这样的话用户才能更快收到自己想要的才会更离不开这个搜索引擎好讲到了这里如果你的商业嗅觉足够灵敏你已经可以看到大把的商机了请问是什么 灰产既然点击可以提升排名那我就点击呗点击多了排名就上升排名等于什么排名等于钱呀然后就会出现各种灰尘各种作弊各种点击好如果你是平台你会怎么办公开声明严厉打击吗不对 如果你明确要严厉打击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你不是说打击吗好啊来你帮我 打击要进行对手你把他排名给我干下去同样可以大把挣钱你看到了吧只要你的规则是明确的无论是正是反他都可以挣到钱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那么问题来了如果你是平台你该怎么办 但是模能量可呀我不告诉你是对的也不告诉你是错的我让你去猜你猜我打击不打击啊你猜我会怎么打击啊你猜我打击多少啊这样对手不清楚规则才是最好的策略啊 这个藏在博弈当中占据主动啊这就是为什么很多官方说明都是废话比如要符合用户体验什么才叫符合体验哎自己猜

<https://www.douyin.com/video/7035964393967897891>

# 标题: 极品的谎言什么样？

## 关键字: 谎言 #谎言背后 #涨知识 #我是头条小百科 #公摊面积 #取消公摊

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

最极品的谎言见不到一句假话比如这个图如果你三秒钟之内看不出来是假的那么你大概率是要被割韭菜的 具体一点左上方网站名称时间十五号标题如图正文如图左下角新闻来源好就这么点信息假设你不去查任何资料也不用任何的搜索怎么在三秒钟之内就判断他是假的呢 三个诀窍记好了第一感叹号记住了所有的新闻只要标题里面每出现一个感叹号直接降低百分之三十的权重三个以上直接拉黑不用看 正式的新闻报道是没有带感叹号的严谨的媒体都是在陈述事实而不是在挑逗情绪感叹号就是在挑逗而新闻最需要的是客观第二清晰度所有图片里面有这种晕染和毛边的再降 一百分之三十的权重因为不清晰意味着不可信你仔细想一个问题一个纯文字的新闻没有任何的照片不涉及任何的像素清晰度他为什么还会不清晰只有一种解释 n 次转发就经过了 n 个人之手而且非原图的转发才会出现这种越来越模糊的情况 可如果他是一个热门新闻大家为什么要从一个人的手里反复转发更有可能的是这个新闻在别的地方 看不到为什么会这样呢那就涉及到第三点初始来源接近真相最好的办法是找到初始来源永远不要只看内容永远要留意新闻是从哪来的来源比内容重要一万倍 可问题就在于一个住建部发布的正式通知原始饮用居然不是国家级的权威媒体而是一个地区小网站他为什么要这么做来源不可 就再降低百分之三十的权重综上一二三该图片有百分之九十的概率是假的注意啊所谓的假并不是事实虚假而是通过巧妙的操控和误导让你理解成别的意思 真相到底是什么呢我特意找到了官网的原文确实有这么一个文件也确实有这么一句话可是有一个关键信息被隐藏了什么呢时间这是三年前的新闻一九年二月份就发布了这个通知三年之后他再次引用而且从头到尾都没有时间这是什么 误导因为你会前世觉得这个就是刚发布的可是人家没那么说呀有人说人家没写时间可事实不也是对的吗你扣时间干嘛呢问题在于事实也不对关键点就处在告别公摊这四个字上你以为以套内面积交易就是告别公 拍吗当然不是啊最关键的他的对象就搞错了这个文件的约束对象是建设单位他约束的是工程建设行为这个跟你买房子的时候到底是按界面还是按套内算没有一毛钱的关系这个不是我说的是央视新闻发布的权威解读 买房子应该看什么应该看商品房销售管理办法第十八条写的清清楚楚商品房的销售既可以按套按单元计价也可以按套内面积或者建筑面积计价任何一个商品计价不重要总价才重要 核桃按四斤还是按公斤带皮还是去皮卖都不会让你占到一丁点便宜你喜欢什么就让你看到什么极品的谎言从来看不到假话

<https://www.douyin.com/video/7257125247881628965>

# 标题: 未找到标题

## 关键字: 未找到关键字

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

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凡事一定要分权重你没有钱的时候你的最高权重是本金而不是利息人生真正的理财应该是从赚够五百万开始 一个二十岁开始竭尽全力更能算计更有理财的人跟一个二十岁花光用光完全不考虑富力奇迹的人他们在三十岁的时候的净财富不会相差百分之二十 人生最最无用的事情就是在年轻苦寒的时候费尽心机攒下几万块钱越穷就越不要在乎利息而是要在乎本 感情越穷就越应该去投资自己提升自己就应该去改变那个最大的权重啊钱可以再挣时间不行如果你很穷很穷你最好的策略是把人生调到快进模式用最短的时间 摸清楚规则你仔细想想如果十年前你就有今天的判断力你的人生会达到怎样的高度人生最最悲惨的是好不容易摸清了规则发现游戏已经结束了 年轻最重要的是提升自我摸清规则多经历多彩更压缩时间压缩苦难拼命和时间赛跑来换取早一天的大彻大悟 绝对绝对不是让你去计算小数点后面又多了多少利息的钱不值钱时间才值钱一旦你人过中年两手空空想再翻身基本就没有机会了 你当年省吃俭用攒下来的那点钱杯水车薪毫无意义目光要放长远收益要看全时段人生的不同阶段无非就是时间和金钱的比率重要的是比率比率比率你二十岁的时候一天可以换一百块钱三十岁的时候一天可以换一千块钱四十岁的时候一 可以换一万块钱你改变不了时间但是你可以改变比率呀你通过努力让比率无限的变大就等于你用未来的一天换取了现在的一年呀这才是大智慧一定要盯着比率绝对不要盯着数字绝对不要觉得花钱就是浪费 真正的解约是全流程的是十年二十年三十年算一次最优解的很多人特别喜欢各种节省特别喜欢攒各种优惠券特别喜欢记账利息又多了多少这种不是不行但他最大的问题是你永远无法摆脱当前层级 想摆脱就只有一个方式改变比率把有限的钱投资到自己身上把有限的钱用光花光把日常消费压缩到最低把学习提升开到最大 凡是能提高效率的买凡是能提升自己的买凡是能给你带来机会的买因为一无所有所以才不怕失去啊用钱换时间对富人重要对穷人更重要

<https://www.douyin.com/video/6933179442130930944>

# 标题: 为什么很多名人都不买房

## 关键字: 买房买房 #房价房价

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

为什么很多名人都不买房有音乐才子他说自己不买房因为诗和远方更重要和太太去了一趟夏威夷疯狂玩了一星期算一下钱刚好在北京买一点五平米那为什么要买房呢你完全可以以最美的方式抱着海豚嬉戏啊你完全可以租一辆最好的跑车感受夕阳的余晖啊为什么要买房 买房就是准备向生活投降的那一刻请问有没有道理有道理真的有道理但是放在你身上就是没道理 假之米堂以之砒霜从来都没有单独的话语只有特定环境下的话语不结合特定环境理解就会跑偏呀为什么他们不买房因为他们随时可以买房 有换台的权利啊人生是一部电视剧有的平淡如水有的惊悚刺激有的欢声笑语有的柔情忧伤每个人生都有独特的魅力但是单一的人生太枯燥太乏味太漫长万一哪 天我厌倦了能不能换一个台可以但是换台这件事是需要钱的是需要很多很多钱的 比如我可以坐着绿皮火车去一个陌生的城市在街头巷尾感受着流浪歌手的孤独我被一把木吉他弹唱的伤感的歌曲回望着远方的姑娘这个城市待够了我就换一个城市这个地方厌倦了我就换一个地方看上去孤独落寞但是你别忘了 万一有一天我累了可以回到酒店套房轻轻摇晃手中的红酒看着余晖慢慢落下再有一天我厌倦了这种浪子生活想找一个姑娘好好结婚我可以围着围裙做着晚饭让他在客厅里陪孩子偶尔孩子来到厨房说爸爸我饿了我呱呱他的小鼻子说宝贝马上就好不吃是另外一种美好 每一种美好我都有切换的权利这个权利是极度极度奢侈的是要很多很多钱来支撑的他不 不买房是因为他随时可以买他不刹车是因为他随时可以刹车请问你可以吗你有换台的权利吗你能想刹车就刹车吗你能抱完海豚之后顺手定将回国的头等舱吗 人生最大的悲剧在于年轻的时候选错了台发现之后却再也换不回来了生活不会给你那么多容错的机会的没有单独的话语只有场景中的话语明白每一句话背后的故事才能算是一个完整的人质生搬硬套一定要吃大亏的 人家没有骗你但你的错觉会骗你老牛说水不深啊我每天都淌水过河没事然后世界上就少了一只松鼠认知世界一定要完整否则你的人生就会不完整

<https://www.douyin.com/video/6950117910660664591>

# 标题: 真实的创业没那么光鲜，创业远比打工要辛苦

## 关键字: 白手起家挑战 #副业指南 #创业宝典 #小白创业 #零成本创业

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

很多上班族会纠结一个问题挣的太少你说我要辞职创业做点自己喜欢的事怎么样创业可不要理想主义啊真实的创业远远没有那么简单绝大部分创业者都会以失败告终如果你真的特别特别想创业有九个因素自行核对一下符合三条以上的不要做大概 失败第一不分析市场需求很多人特别喜欢拿自己的喜好代替市场的喜好我觉得这个东西特别好吃我就开一个店结果一开就挂了 你喜欢你是消费者你开店你是经营者这是两个角色创业一定要摸清楚真实的市场需求弄清楚我喜欢的和市场需要的是两回事 第二不会验证商业模式很多人不懂低成本创业不懂低成本验证模式上映要做个大的房子租好人缘招好什么设备都买齐觉得指定能赚钱这种人基本都会血亏尤其是低层 创业的人特别容易理想化没有被社会教育过一踩就是一个大坑创业一定要先验证模式你觉得你的包子好吃你先摆个摊卖你看大家愿不愿意买看看到底能不能收回成本再说 第三不好意思丢脸创业有无数个地方需要丢脸比如说前期的市场调查你需要去街头一个一个拉人问问的时候你还得有技巧还得跟人聊到心里去接 受到足够多的人问到足够多的问题才能拿到一手的市场经济才能给下一步的决策做参考啊你分析市场需求你得问吧你验证商业模式你得摆摊吧这些都要付出行动的都是要到大街上去丢脸的很多脸皮薄不敢丢脸自己闷在家里想那就一定要掉坑里 第四不能吃苦他觉得上班太辛苦挣钱少就想去创业弄反了创业比上班辛苦一百倍什么九九六零零七在创业之 钱不值得一提创业是需要你守在办公室一天二十个小时一个人当三个人来使都未必够用呢创业初期往往都是熬出来的很多活都是很苦很累很枯燥比如说你去调查竞争对手你每天 每天就守在那一天十二个小时什么也别干你就一个一个数人数他开门之前你就到那他关门之后你再走每天都这样才能拿到一手的数据但很多人坚持不下来因为太苦了第五不懂模式切换很多 商业都是流量的变现但是同样一些流量呢你采用不同的模式去变现效果可能相差十倍以上当一个思路走进死胡同的时候未必这个事情就不能做你需要 快速切换到另外一个可行的思路有的时候可能就变了那么一点点就会豁然开朗但困难的是切换之前没有人告诉你哪个是对的你需要不停的试错不停的去尝试尽量找到一个突围的处 口才行第六不会及时盈利如果你不是做那种百亿千亿级的巨兽就不要去考虑烧钱烧到一定程度再盈利一定要 要开始就赚钱一定要赚大钱赚很多很多钱这样你才有足够的利润才有足够的容错能力才能搞定那些看不见的坑出创者一定会踩坑他一定会犯错误的如果你没有足够的钱稍微犯一个错误你就挂掉了 力气不会快速学习创业没有现成的教程没有老师会手把手教你就算他想教你那也没有标准答案的创业一定要有快速学习的能力需要什么马上就学而且一边学一边用产 品细节营销管理薪酬管理人力资源股权分配各个方面你不要快速学会要支气然还要支气所以呀黑暗当中摸索光明自行判断自然风险呀老板为什么行动力高啊因为他们真的是要赔钱的第八不懂组织 管理创业有不同的级别一点零呢是验证模式二点零是复制扩大可能过了一点零之后呢倒在了二点零就以为管理太难了凡事都不可以简单放大的你做出一个手机给你做出一万个手机是不一样的一到量产就会遇到各种问题你管理三个人和你管理三百人 也是不一样的人一多目标就会混乱内耗就会增加效率就会降低组织管理是非常非常难的那些顶尖的企业家庭所谓的经营之神用尽毕生的精力解决的其实都是这个问题 第九没有强大的内心创业者一定要有一个铁打的内心就无论是狂风大雨无论是谁冲你耳光无论未来有多不确定无论情况有多危急你都得扛下去而且是自己扛你不能跟家人说不能跟合伙人说更不能跟员工说情绪崩溃的时候呢你就钻到车里哭哭完之后呢你就打开反光镜确认一下眼泪啊擦干净了确认一下 眼睛不红了哎练习一下微笑笑的开心一点笑的灿烂一点对就这样好了可以去公司了如果你觉得难我告诉你真实的创业比在还要难还要痛苦还要无助如果你一定想创业千万要想好绝对不要理想主义

<https://www.douyin.com/video/6929778669619629327>

# 标题: 买房中的取舍

## 关键字: 买房攻略 #房价房价 #购房攻略

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

买房子最大的幻觉就是我喜欢那个房子将来一定好卖别你高兴太早了因为你忽略了一个最基础的经济学常识买 买房到底是投资还是消费我再问你一遍买房到底是投资还是消费我们不讨论这种多套房子的情况我们就讨论一个普通家庭他现在没有房子他需要从零到一买第一套房子而且是自己住他不出租请问是投资还是消费有人 说那指定是消费啊第一他不卖第二他自住第三他也不对外出租不对的就算这种情况他也是投资这个不是我说的你有疑问的话你买一本经济学的书或者查看一下国民经济的统计数据仔细看看买房这一项到底是计入投资还是 进入消费世界上没有任何一个国家把买房进入消费比如我们国家 cpi 的物价消费指数是不包含房价的因为买房 不是消费那什么才是消费啊租房啊租房才是消费消费是短期的投资是长期的消费是亏损的而投资是增值保持的你租个房子两千块钱一个月钱花了就没有了消失了这个叫消费 等你买个房子自己住一百万的房子过两年涨到了一百二十万请问你当年多少钱买的付二十万吗你仔细想一个问题啊一百万买辆车开十年三十万卖出去能接受一百万买套房住十年三十万卖出去能不能接受你不用回答我自己想你可 可能不一定盼着他长但是你一定不希望看到他爹你可能不指望将来去卖掉他挣钱但是你一定不希望该卖的时候卖不掉你可能不认为他是一个资产但是你绝对绝对不希望住三十年之后只能卖一个残指甲你确定一辈子都不会急用钱吗 你确定一辈子都不需要置换升级吗你确定首付都跌没了你还能继续还三十年的房贷吗所谓的不考虑卖彻彻底底是个谎言你明白了买房子是买资产我们就引出一个更重要的问题买什么样的房子好我先问一个问题啊消费和投资有什么区别 消费是要自己爽我喜欢什么就买什么而投资是反人性的是冷血无情的是市场喜欢什么经济规律喜欢什么才应该去买什么用自己的喜好去代替市场的需求大概率小才跟头你喜欢他的喷泉到时候可能不出水了 你喜欢他的物业到时候可能换人了你喜欢他的大理石到时候可能已经斑驳不堪了钱只有一笔一定要花在刀刃上所有新的东西美好的东西都是保质期极短极短的你一定要把这个钱花到一个保质期久不会折旧甚至还会用 越来越贵的因素上面那就是地段为了更好的居住确实应该买更好的房子但是钱只有一笔啊永远没有一步到位如果你希望未来可以置换更好的房子你希望可以保值升值的更快那么你首选的就应该是地段 任何的缺点都可以人工弥补唯独地段不行潮湿一点可以解决通风差一点可以解决阳光不足可以解决但你说我六环买了一套房子能不能给我想办法搬二环去抱歉解决不了永远记得买房就是买地段懂得取舍才是大智慧

<https://www.douyin.com/video/6906370829706218752>

# 标题: 年轻人最容易犯的错就是勤勤恳恳上班，稀里糊涂买房

## 关键字: 人生第一套房 #买房买房 #房价房价

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

未找到视频ASR文本

<https://www.douyin.com/video/6929360905285225743>

# 标题: 规则与绕过规则

## 关键字: 商业思维 #赚钱思维 #经济学杂谈

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

今天我们讲一个商业丛林的暗黑法则经常有人说挣钱难挣钱难不对的挣钱可一点都不难的你觉得难因为你泯然众人别人做什么你也做什么毫无差异那就必然轮到一个辛苦钱呀 谁更辛苦那么一点点谁就多赚那么一点点大家都拼命的讨好客户都是各种辛苦各种委屈你想站着挣钱客户都不会给你机会吃饭的时候来个生意你说想多吃两口再回复马上一个差评想挣钱下面这句话要读三遍三遍不够读三十遍 任何的规则在设立的时候都给那些绕过规则的人提供的巨额的利润如果你不明白我给你讲一个真实的故事当年减肥产品非常的暴利很多在某宝上去卖但你也知道这个经济规律仍然有效吗利润引来对手对手又拉平利润卖的人越来越多这个竞价就会水涨船 搞渠道费会贵到一直吞噬你所有的利润那么最后大家都只能挣一个辛苦钱行业一片混战商家叫苦不跌当年甚至为了避免出问题某段时间还封禁了这个关键词不允许搜索这个减肥相关的词语大家一片哀嚎 好那这么一片红海你想挣钱请问怎么绕过规则答案是换一个关键词啊大码女装然后你把产品的介绍放到图片里面那个时候审核还没有那么严格 ocr 还没有那么成熟很多就靠这么一个方式赚的盆满钵满一朝鲜吃遍天 减肥产品和大码女装用户画像高度重合你不要搜减肥产品没问题但是他可以搜大码女装啊买大码女装的大部分都是有减肥需求的极度精准别人还在那边厮杀你死我活的时候他在这边数钱数到手发软有人说那封号怎么办商业上不考虑封号的商业 只考虑性价比只考虑封号的收益是否大于封号的代价如果大于那就继续做持续开账户持续卖只要赚的钱比封号的成本高就可以做 你知道他们当年赚了多少钱吗当然了这个故事可以拿出来讲就说明他早就已经失效了但很多人是第一次听说很多会惊的目瞪口呆那你就知道他们和赚钱的差距有多远了 大多数人为什么挣不到钱呀因为深度根本不够啊以后我会陆续讲更多的暗黑法则带你看一下真实的商业丛林关注我你会秒杀百分之九十九对手

<https://www.douyin.com/video/7033710036908133672>

# 标题: 质量太好会倒闭的

## 关键字: 质量第一 #倒闭 #商业故事 #经济学思维

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

来我给你看个图就这个灯泡能看出有什么不一样的地方你可能觉得没有什么特别的呀但是我要告诉你的是这个灯泡亮了一百二十年了他从一九零一年到现在一直是这个样子的被称为世界上寿命最长的灯泡 你看他的背景是一个消防车这个灯泡的地点是在美国加州立佛摩尔的一个消防局他的名字呢叫六号灯泡你可能觉得一个灯泡能亮一百二十年 质量也太好了而我要告诉你的是正是因为质量太好了所以他倒闭了这个灯泡公司呢叫小北他们的理念是只要我的质量好我就不愁销路当年他们的 slogo 是买个灯泡能用一辈子可是他千算万算少算了一个变量 复购率因为你质量太好了买一个就可以用一辈子好那谁还在买你的灯泡从爷爷到孙子一百年都不用换 你不倒闭你干嘛呢所以这家公司在一九二五年就关门了这个就是商业的背论商业没有那么简单的不是说你想对用户好你就能活下去的你要找到那个真正关键的点让你自己的利益最大化比如观察一下手机为什么会越用越慢因为逼着你换新的呀 你一个手机用一辈子那手机厂商不就饿死了那些你觉得司空见惯的事情背后都是有套路的电灯也一样现在的电灯为什么用不了那么久 你可能觉得就是我用坏了不对他的寿命是被特意的缩短的就是为了让你多换灯泡这个不是我瞎说的有一个纪录片叫灯泡阴谋他通过详细的资料和数据揭示了当年一个惊人的黑幕 是在一九二四年当时全球的五大灯泡厂商在日内瓦秘密成立了一个联盟名叫太阳神这个联盟的目的就是提高灯泡的销量就是 我们能干点什么事让消费者尽量多买我们的灯泡呢最后大家达成了一个协议缩减寿命任何厂商都不得把灯泡的寿命做的超过一千个小时超过了就要罚款 事实证明这个策略极度成功他让五大公司赚的盆满钵满通用电器更是成为美国的巨头之一什么叫荒岛就是你想埋头做好一个产品结果倒闭了你不择手段让消费者多花钱居然成了巨头不要再傻白甜了这个才是上一个真相 说到现在我特别好奇手机前面的你为啥能看到现在还不划走你说你讲的挺深刻的呀别您赶紧把那个赞给我取消了刚才那些都是我从网上找来的因为一大帮自媒体都在这么说我读到现在已经快笑场了但 你要是觉得我刚刚讲的很有道理哎这认知就危险了关注我看下集

<https://www.douyin.com/video/6918347733786955023>

# 标题: 明星带货为什么不如网红？

## 关键字: 我的2020投资故事 #带货直播 #网红带货

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

明星为什么带不动货为什么明明有很多粉丝一带货就翻车卖的还没有网红的零头多网上说了很多的商业分析什么一二三四五六七个理由看完之后呢你把书一盒重复一遍哎 不记得了为什么呀因为那些都是细枝末节没有抓到重点才需要死记硬背啊好的分析应该是直击本质过目不忘完全不需要记那请问真正的关键点到底在哪 在人性千万不要小看这个词啊所有的商业都是要围绕人性展开的几乎就是一个公理明星为什么带不动货因为人性自私你回想一下大家为什么会喜欢明星啊因为喜欢你的电影因为喜欢你的歌然后呢没有然后了就是喜欢 我买你的东西是因为我喜欢你愿意为你付费注意这个词啊为你付费他是一个人性的单向付出而这种单向付出一旦遇到金钱的考验就出问 最明显的就单价上不去你比如像杰克逊这种级别的都只能带动单价很低的商品买个海报买个 cd 几十美金没问题但你要说出一个杰克逊的汽车几万美金那不好意思我得先去隔壁看一下 中国的摇滚叫做崔健一三年出了一个个人主题的定制手机叫蓝色骨头设计上浓浓的个人元素应用上内置全部的作品包括音乐相册和视频硬件配置也是主流而且只卖三千多结果呢销量极度惨淡 韩庚当年也出了一款手机叫跟风也是卖的非常差哎你这么爱他几千块钱为什么都不肯出呢哎不好意思这个就是我单向付费的极限了 为什么明星带不动货呀因为用户并不信任你他并不觉得你卖的东西好他只是喜欢你的歌顺便支持一下你的产品我只是喜欢听你的无所谓至于其他的都无所谓而网红为什么能疯狂带货呢也是因为人性 自私啊他和明星是完全反过来的他不是付出他是索取是占便宜我喜欢你不是因为你歌唱的好不是因为你舞 挑的好而是因为我相信你可以帮我省钱我是为了对自己好才去关注你的我是为了让自己占便宜才去买你的东西的既然是占便宜那就多多益善买的越多省的钱就越多 在我占便宜的同时还能顺便支持一下你那这个单价就没有上限我不是对你好我只是对自己好所谓主播的铁粉本质上是价格的铁粉只是卖这个低价的刚好是你如果是别人他们也一样喜欢 你稍微贵一点马上就会流失客户我那么支持你你还想着占我两块钱便宜粉爪黑一切都是要回归人性的明星带不动货因为用户在单向付出对你的爱是有上限的我 网红带货很牛是因为用户在变相索取自己占便宜越多越好但凡遇到解不开的多想想人性就会豁然开朗

<https://www.douyin.com/video/6970534946951662848>

# 标题: 法国上菜为什么那么慢？

## 关键字: 法国 #经济 #我是头条小百科 #奇闻奇事 #奇闻怪事 #商业故事 #赚钱

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

去法国吃一顿大餐印象最深刻的是什么是龙虾好吃还是鳕鱼经验都不是印象最深刻的是慢是上菜慢慢到出人命的那种这可不是开玩笑我给你看两个新闻法国最近有两起枪击案都是因为菜 上的太慢了这个是一七年的新闻法兰西西部包他说当地时间九月三日晚两名男子开枪袭击了马赛的一家餐厅原因是他们觉得餐厅上菜太慢 这个是一九年的新闻法国桥报报道一名男子在八月十六日晚上在法国塞纳宋纳尼的一家餐厅开枪打死了一名服务员根据在场的人说这个嫌疑犯开枪啊 是因为他的三明治做的太慢了注意啊是三明治啊两片面包加一片火腿你说得慢成什么程度才能让双方有这么大的冲突很多人不知道法国上 菜不是一般的慢是超级超级超级慢在法国你去个高档餐厅随便点几个菜吃完这顿饭基本就得三小时了平均一个小时上一道菜你这个菜都快消化完了那个菜才上来 你要是着急走的时候我想买个单哎不好意思你可能喊了十分钟都不见账单过来这是高档餐厅那普通的小酒馆呢他也快不到哪去凯旋门附近你点一杯啤酒估计得等一个小时那这杯啤酒你喝完也就十分钟你想去逛个圣母院那就最好别喝酒路边喝两口还没结账呢圣母院就关门了 好问题来了你说他为什么这么慢呢为什么慢到超乎想象力的边界呢原因你可能想不到因为人手少在法国有些很有名气的餐馆六七十个客人就餐你猜一共几个服务员三个对你没听错就三个好了接下来又有一个问题你为什么不多招待人 这不就是个人手问题吗我还以为是什么技术难关攻克不了你多招几个不就行了答案是招人可以啊招人很简单但是开除很麻烦非常非常麻烦麻烦到几乎是一个不可能完成的任务 在法国开除员工的成本高到惊人他有相关规定长达三千四百页就是六本新华字典的厚度满满的写的全是规则想开除你就一条条对 像老板几乎是不可能开除员工的你要是开除哪怕是因为他自己的原因解雇的成本也可能高到让你破产比如有个电影叫 ami 的巴黎 这个女孩子一脸沮丧说哎我被开除了然后这两个哥们说我还以为什么事呢在法国没有人会被开除你光开除的程序你就等好几个月甚至要等好几年你只要脸皮厚一点每周来上一天班随便做点什么事就 ok 了我有一哥们当律师的公司说你被开除了这哥们一生气直接把 把手机扔塞到河里去了公司好几个星期找不到他人哎找不到人你就完成不了这个搁置手续啊到后来实在没办法公司说哎呀要不你成为我们合伙人呗既然看出员工那么难那老板也不傻呀 所以在这种情况之下那些饭店老板宁愿少赚钱宁愿上菜慢宁愿被客户骂也绝对绝对不愿多招一个人慢就慢呗慢就多等会呗反正你换个餐厅也这样那那个老板他也雇不起人你换一家你还得等好那这样的结果是什么呢 失业失业率会居高不下哎不能解雇他为什么还会失业呢因为企业可以倒闭啊倒闭之后你不就得找新的工作了吗这个时候问题就来了哎你去一家人家说哎呦我不敢要 再去一家你说哎呦我不敢要好那失业的多了会有什么结果呢会有更多的企业倒闭因为失业就需要福利就需要救济那么这个救济的钱 从哪来呢收税收税的多了企业的压力就更大了倒闭的就更多了会容易进入恶性的循环法国上菜为什么慢绝对不是饮食习惯那么简单

<https://www.douyin.com/video/7067873573188275456>

# 标题: 做生意，别忽略了真正的成本

## 关键字: 经济学 #生意 #赚钱 #涨知识

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

为什么有些人只能做点小生意而有些人可以做成大生意同样是白手起家为什么最终差距这么大因为能量转换模型完全不一样 那些做小生意的看到的是会计成本而那些能做大生意的看到的都是机会成本什么叫会计成本就是账面上的盈亏这个钱进了我的腰包账面上他是增加的我就觉得自己赚了而真正能挣大钱的从来不看账面数字他们看的都是普通人看不到的那一块机会成本 我给你举个例子你让巴菲特到大将去捡瓶子一麻袋瓶子花了二十块钱一分钱投入没有请问老爷子是赚了还是亏了呀会计成本上看着赚了没有投入吗会计成本是零收入是二十所以我赚了二十但是机会成本上看他亏了 因为他真正的成本是他同样的时间能不能做更重要的事情他同样的能力能不能花在回报更高的生意上所以从这 角度来看他是亏的而且一天亏的就是八个亿鱼意识不到自己在缸里人意识不到自己在坑里 永远记得如果你想赚更多的钱就一定不要盯着眼前会计成本不重要你真正的盈亏应该是跳出圈子从机会成本的角度衡量一下你的投入和产出当你赚现在这笔钱的时候仔细想一想有没有错过更大的机会 忽略这个你就会在漩涡里面不停的打转最后一直内卷到你扛不下去然后挂掉你看很多行业为什么都感觉生意越来越难到手的钱越来越少 正常因为大多人都不看机会成本钱难挣是市场在用隐晦的方式向你眨眼让你抬头看看更重要的机会结果呢面部神经都眨到抽筋了很多人还是盯着脚下他们永远依赖现有的路径永远盯着上面的数字永远希望他能不停的增加 不可能的任何一个行业能赚钱就一定会吸引对手拉平利润让你感觉越来越难做这个就是铁律所以如果你真的想赚钱真正的要点是找一个对手还没有意识到还做不好还不知道怎么做的领域比如说短视频 同样的经历能不能产出更大同样的时间能不能变现更好同样的投入能不能获客更多这就是你的机会成本不要老觉得我这个月还赚了两万仔细想想机会成本错过短视频这趟高铁你实际上是亏了八万的永远记得机会成本才是成本

<https://www.douyin.com/video/6990289985484213504>

# 标题: 原本是限制日本车企的法案，为什么适得其反？

## 关键字: 日本车 #国际贸易 #商业 #经济学 #赚钱

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

很多美国人至今都没有想明白为什么偷袭对手的一击重拳最后居然打到了自己脸上那 是一九八一年眼看日本车站美国本土迅速崛起本土车企节节败退美国有点慌了然后他们想出来一个嗖的样子 我能不能不让你卖那么多呢比如之前我每年进口你二百万辆那如果只能进口一百五十万辆呢那剩下的五十万的份额不就让给美国车起了吗我只要你出口一百五十万辆我看你怎么办 然后美国就看施加压力吗当时日本呢是处于弱势的他就接受了这个协议这个协议叫什么呢叫自愿出口限制就简称 vr 就是我少出口五十万辆这事是我自愿的跟您没关系我自愿的我自愿不挣那个钱留给您的你品一品而且 恰恰就是这个协议导致日本车快速崛起以前只能卖点低端货现在直接占领高端市场这个有经济学的魅力你 觉得能轻而易举干掉对手那是你低估了世界的复杂度啊先说一个事实当时 vr 一发出来东京股票市场上的几个日本头部车企股票立刻大涨为什么你为什么会大涨那些自认为自己是股市大神的人请你告诉我为什么会大涨为什么 因为顶尖的投资者是非常聪明的他们一眼就看到了本质维加尔的本质是什么呀是寻租啊是特权呀而特权意味着利润 原本出口二百两现在只要出口一百五那请问谁应该拿到这一百五呢当然是大企业呀大企业就把小企业的利润给赚走了因为他们的寻租能力更强小企业就竞争不过 就只能倒闭你兑现时间轴自从搞了个 vr 之后日本车企的垄断性就明显上升以前是有很多小企业的群雄混战现在变成了三大巨头丰田本田还有日产各霸一方但这还是第一步更觉得是在后面因为接下来的问题是配额减少了请问日本车企要怎么挣钱 答案是提高质量这可不是随口编的一九八八年美国叫做罗伯特斯芬雀建立了一个质量选择模型他发现这个一二之后呢日本就转为销售更高质量和更高价格的车型了一九八二年几乎每辆车提价了一千美元以 丰田威力五千美元的低端车的份额从百分之三十六下降到百分之二十四但是一万两千美元的高端车的份额居然从百分之零点五增加到百分之十二你说气不气人更气人的是日本车企尝到了高溢价的甜头 马上集体品牌升级这是我再打造一个更高端的品牌我赚你更多的钱一九八六年本田创立欧戈一九八九年日产创立英菲尼迪一九九三年丰田创立雷克萨斯你不是限额吗限呗 你以为这就完了没有因为 v 二还有一个很大的漏洞你不让进口但你没说不让建厂啊我能不能把厂子直接开到美国去呢日本头部车企通过寻租获得巨额利润之后直接就进入美国投资建厂完全绕过的配稿限制 一九八二一九八三年本田日产和丰田在美国本土依次建成有人说那美国就不会再加一条不让你开城哪有那么简单凡事得分清利益的人家美国工人在日企工作好好的解决了工作解决了收入你突然说不能开了退回去那你得问问这些工人愿不愿意啊 有人说整个世界的发展从第一天开始就远超美国人的预料离家之后美国人发现进口和国产的汽车的价格分别上涨到百分之十一和百分之四点四消费者损失了五十八亿美元福利成本增加二十四个亿 更崩溃的是这个原本是打击对手的方案最后居然使得日本车的质量快速上升直接成为美国车最强劲的对手我特别好奇啊 如果早知道这样的结果的话退回四十年以前美国人还会不会怎么学经济规律永远有效的看一步和看十步那是两个世界

<https://www.douyin.com/video/6973981172367985920>

# 标题: 当年奋不顾身的爱情，为什么经不起婚姻的考验？

## 关键字: 我是头条小百科

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

婚姻为什么会出问题因为决策权出问题什么生活习惯什么时间太少什么性格不合那些通通都是表象婚姻出问题一定是有一个根本性的东西出了问题 决策权简单来说就是谁说了算这个问题解决不好婚姻就一定会出问题无非就是在哪一天爆发而已熬到第七年终于坚持不下去了就此别过身心解脱起了个名字叫七年之痒 外人看的莫名其妙只有经历的人才知道怎么一回事婚姻和企业非常像的看上去是在一起生活实际是夫妻双方共同经营一个企业只是这个企业的名字叫家你把这个家庭看成一个企业很多问题就会豁然开朗 当一个企业的决策中枢出问题那这个企业基本就救不活了你看那些经营好的企业无一不是决策经期执行到位的只是这种决策权的实现方式可能 不一样有的是集思广益就大家一起商量大家都讲道理那么最终得出一个结论就是大家是有共识的比如很多互联网企业都是这样有的呢是独断专行员工不需要懂你按我说的做就行了有很多做销售的行业都是这样甚至一些高科技的企业也是这样比如苹果乔布斯就是这样的人啊你不要废话你按我说的做我是对的 也没有问题最麻烦的就是有人觉得这样对有人觉得那样对谁也说服不了谁谁也命令不了谁大家僵持不下大脑的决策权停滞了分裂了大脑出问题 公司就一定要挂掉家庭也是一样有无数个地方需要做决策无数个事情需要达成一致回家之后这个衣服应该挂哪啊这个挤牙膏的时候从中间还是从尾巴上完厕所这个马桶盖是掀起来还是放下去啊吃面条的时候要不要吧唧嘴啊你不要看这些鸡毛蒜皮的小事每天一点每天一点积少成多就一定会爆发而且还不止这些小事 事忍一忍就算了很多大事达不成一致会让人心力憔悴比如说我妈过来能不能跟我们一起住啊表妹想借点钱该不该给啊家里这点积蓄是买基金还是买房子那个生孩子是去公立排队还是私立多交点钱呢奶粉 到底是买进口的还是买国产的如果没有统一的决策权每一个都够你吵上几天如果双方都觉得自己是对的都说服不了对方双方也都不认错那感情就一定会出现裂缝而且会越来越大而你观察那些持久的婚姻决策权无一例外都是清晰的要么 两个人很讲道理就我们都只看道理谁更有道理就听谁的要么一个人能够完全容忍另外一个人哪怕你不讲道理我也听你的总之 必须要达成一致决策权不清晰等于争吵争吵等于消耗感情感情消耗完了婚姻也到头了这就是为什么有些人想离婚的时候甚至说不出来拒绝的理由就是觉得没 发呆在一起只要住在一起就会烦就会痛苦就会胸闷憋气就会有说不出来的压抑我这么一个电影啊男的吃到一半抬起头我们离婚吧女的微微一颤你是外面有人了吗没有我就是不想过 能看到这一段莫名其妙但只有结过婚的人才知道双方在说什么为什么当年奋不顾身的爱情却经不起婚姻的考验为什么当年明明很喜欢的人结婚了之后像变了一个样子因为 恋爱是两个个体而婚姻是一个组织恋爱是纯粹的是美好的是让每个人都开心的而婚姻涉及决策涉及利益涉及话语权的争夺当年 前的两个人因为爱情不顾一切走到一起遇到婚姻却戛然而止其实并不令人意外因为长久的婚姻从来都不是爱的有多深而是决策权倾不倾斜

<https://www.douyin.com/video/7044845251139276072>

# 标题: 为什么天价药这么贵？

## 关键字: 药价 #天价药诺西那生钠 #医药费 #医药 #经济学 #2021创想者计划 #我是头条小百科

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

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 你赔钱了赔了十个亿赔了二十个亿没人在乎你你活该谁让你想赚钱的可是你一旦赚钱了马上就会有一帮键盘侠跳出来说你的星耀为啥卖这么贵还让不让人活了人都等着救命呢你还在乎那点钱键盘侠拿着计算器说哎呀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呢 妹你算错了你那是第二瓶的价格第一瓶的价格是二十六亿美金呀 上一期我们已经讲过了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的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从前期的药物实验到三期的临床研究设计合成工艺独立学药理学药袋动力学和制剂等学科的相互写作在经过无数的环节才会有四千分之一的概率冲到终点 比如说围绕生物把点你需要设计合成五千到一万个化合物然后一一测试这个过程就需要三到六年接着会进入一期二期三期临床试验又要花费至少六到七年甚至更长的时间 很多星耀在研发的时候都是心直若狂结果在三七临床的时候已失败告终而且就算你三七通过上市了有些国家还要求四七临床用来观察长期的副作用副作用太大还是要撤销 也就是要起花出去的那些巨款很多都是打了水漂比如说诺华一九九七年到二零一一年总研发费用是八百三十六亿美金最终被批准上市的星耀有多少呢二十一 一个也就是平均每个星耀的研发费用是四十亿美元而且就算你上市了也不是每种星耀都畅销啊你如果按照平均研发成本来定价你搞不好就亏了你觉得要其实暴利那是你根本不了解背后的天价的投入啊 二零一七年格兰素时刻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这意味着什么意味着他十年的心血复制东流不要了做不起了你要知道神经科学是人类目前最难攻克的药物研究领域 几乎没有药器源于涉足更早的时候美国的强生辉瑞在内的几家药器也先后停止了神经药物的开发就是因为失败率和成本太高很少有公司都扛得住啊常规药品尚且如此那些罕见药就更难了研制的时候花费了巨额的成本但是患者太少还难攀低成 成本那价格就会高到天上去但这个并不是药企的错这个是天灾是不可抗力药企只是在你遭遇天灾的时候提供一个救援方案 四人要起并不可耻他们在探索未知领域做出了巨大的贡献全球新药研发领域绝大部分都是私企进行的 既然是商业活动人家必须有钱来回收成本才能让研发继续进行啊如果你希望医药科技能更快一点那么就请尊重商业的力量尊重私企的力量只有更多的私企敢为了利润去冒险才会有更多的患者享受到那些还没有诞生的药物 尽管他的第一步看起来是那么的贵就像一个学步的孩子迈出的第一脚是那么的笨拙但是笨拙不重要重要的是第一步一九四三年一吨青霉素等于六百七十五吨黄金可以买五千辆虎式坦克可以 买四千架 b 十七轰炸机今天呢已经几毛钱一支了越理性越敬畏商业的力量越无知越盘具道德的高低关注我看全集

<https://www.douyin.com/video/7304614209906543910>

# 标题: 核污排海，以邻为壑，日本工匠精神真相

## 关键字: 日本核废水 #日本核废水入海 #核废水 #核污水

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

核污排海以零为核真实的日本什么样今天我们揭开骗局的第一片工匠精神不要相信日本的工匠精神更不要推崇他们的工匠精神第一工匠精神不意味着好第二日本的工匠不是真正的工匠先说第一个 工匠精神不意味着好哎怎么可能呢我精雕细琢做的更精致一点更完美一点难道不是更好吗不是的因为精致不等于好每一份精致都是要花钱的只要客户去买单的成年人的世界没有好坏只有代价你愿意为这一份好付出多少代价 你觉得这个劳斯莱斯太棒了大气磅礴视野开阔轻轻关一下门荷尔蒙都能给你震出来好你告诉我为什么到最后你买了个捷达呀哦因为代价呀好是需要花钱的是需要花血汗钱的没有无缘无 顾得好没有不需要代价的精致把东西精致到像艺术品一样和把它便宜到千家万户都用得起一样重要把头等舱做的奢华舒适和把经济舱多加几个座椅让老百姓都坐得起也一样的重要 任何时候任何企业任何人的资源都不是无限的永远永远要考虑这部分的代价花在什么地方更值 第二日本的工价并非真正的工价寿司之神一辈子只为了做好寿司主饭先任毕生精力做好一碗米饭乔本龙至庄屋第八代传人的大米料亭千万不要被表象迷惑 当一个系统没有办法对外扩展才会在内部无限的精进为了百分之零点零一无限的付出代价日本停滞了三十年你九零年去和今天去几乎没有任何区别但是你看看九十年代的中国谁应该学习是你 看到的那些不够工匠的地方恰恰说明我们是一个高速发展的社会我们有一个开拓创新的制度才会有更多的能量用于外部的拓展 我们有司空见惯的网约车他们却需要在路边揽出租我们有习以为常的在线音乐他们却需要走到店里去买 cd 我们习惯了电商促销隔日到家他们却需要到银座里面买个电视再找个车拉回去 为什么日本没有新兴行业因为社会结构年工序列死气沉沉年轻人一出头就会被打压哭江贵文想折腾一下结果被送进了监狱那就只能在原有的模式之下无限的内卷把车擦的干净点再干净点再干净点最好连发动机的缝隙都给他擦干净 撕开工匠精神的伪装工匠精神就是一个营销手段就是一个塑造 ip 的技巧一碗米饭怎么卖出一百碗的价格答案是讲故事讲情怀 你吃的不是米饭你吃的是文化吃的是仙风道骨吃的是鹤发童也你看那个煮饭仙人面颊轻松目光如巨不食人间烟火不被铜臭所沾染用指尖触摸大米感受灵魂完美符合很多人心中的匠人形象但凡你胖一点穿个裤衩搭个毛巾他就感觉哎呀好像哪里不对 饭不值那个钱故事才值那个钱杀人诛心你骨子里面认同 lv 是个奢侈品那不管你怎么还价三折两折还是零点五折你通通都是暑假关注我看下集

<https://www.douyin.com/video/7038903462570052904>

# 标题: 美国的零元购是怎么回事

## 关键字: 美国 #美国疫情 #美国生活

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

未找到视频ASR文本

<https://www.douyin.com/video/7010691142903680296>

# 标题: 空手套白狼的月饼券？

## 关键字: 中秋快乐 #财富 #商业故事 #商业思维 #赚钱 #经济 #期货 #金融 #金融常识

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

你见过空手套白狼我见过就刚发生的月饼券吧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 厂家啥也没干就赚了十块经销商赚了二十黄牛也赚了十块唯一亏钱的就消费者如果你听到这就已经点赞了赶紧赶紧赶紧给我收回去我说了这么多就是要告诉你这一百二十六个字全都是错的你没看出来有啥问题是吧好那我一条条跟你解释 讲这个故事的人无非就想告诉你金融是坏的吗啥也没干就是空手套白狼好那我就反问你一个问题期货有什么用期货是什么呀就是猜涨跌啊猜对了就挣钱猜错了就赔钱好你说这个东西对经济有什么用为什么我们要花那么大 精力去建立社会交易所他到底有什么用他一不生产二不支部也没有创造任何的实体财富请问对经济到底有什么用呢哎 好像回答不了是吧因为逻辑冲突了能解释清楚这个才算是入门期货的作用在哪啊在规避风险呀比如说一个工厂他是加工大豆的如果大豆的价格剧烈波动的后果就会非常的严重因为盈亏是不对等的呀行情好的时候不过是多赚一点那行情不好 音量断裂怎么办发不出工资怎么办账上缺了两千万怎么办企业生产是要提前规划的不是说我今天心血来潮我想生产多少就生产多少这个月的生产可能要在半年前就得提前规划好具体生产多少要预留多少资金可问题就在于你控制不了风险呀 有期货这个东西呢就可以把风险转嫁给不同承受能力的人那这样的话呢就可以抵御价格的波动确保稳定的生 这就是起火作用不是说凭空买涨买跌不创造任何的价值的价值不是用眼睛去看的是用逻辑去思考的好明白了这个我再问你月饼券有什么价值 他也是一不生产二不织布一块月饼也没有生产到底有什么价值这就得回归到月饼的作用上你为什么买月饼一部分是为了自己吃但是更大一块的需求就是送礼因为中秋节是我们很重要的一个节日很多人要给客户送礼很多公司也需要发福利啊 送礼的话你不得送人喜欢的吗可问题在于你怎么知道他喜欢什么呢肉夹馍这样的标品都有备注说还不要香菜的那月饼可不是个标品他是有千千万万的类别的 有人喜欢豆沙的有人喜欢枣泥的有人喜欢咸鸭蛋的有人喜欢火腿腊肉的有人觉得五仁味的才是经典有人咬了一口橘子皮就马上吐出来那你送之前要不要先调查一下客户喜欢吃什么 客户孩子喜欢吃什么呀客户老婆喜欢吃什么呀客户爸妈喜欢吃什么呀公司两百个员工前台喜欢吃什么呀市场不喜欢吃什么呀技术不喜欢吃什么呀人士不喜欢吃什么呀分别都要什么味的呀五元的要多少枣泥的要多少腊肉的要多少啊万一凑不齐要不要买点散装的呀而且这还没完 一年就一个中秋你也送月饼我也送月饼那客户到底要收多少个月饼他吃不吃的完啊吃到吃不下去该怎么办啊都快过期了还没吃完怎么办 最后的结果就是好端端的粮食因为没有办法匹配需求最后白白的扔掉也就意味着这些资源和生产力被白白的浪费掉可如果你觉得可惜你想调查清楚避免浪费那调查的成本就会高到离谱而且别忘了你送的就是一盒月饼而已啊 这个问题就卡死了那有没有什么简单的低成本的办法可以精准的匹配需求呢有啊把选择权转给客户嘛你不要买你不 不要替他做决定你让他自己买你给他券他喜欢什么口味就换什么口味他要是真的不喜欢或者真的太多了吃不完也可以把它卖掉啊不至于说非得做成了月饼了最后白白浪费掉而且送礼也很方便你不用一手一盒拎过去也不用担心借过去摔坏了或者磕碰了 公司也不用先堆半屋子月饼再让员工一挤地铁一盒一盒拿回去这就是月饼券的作用他在降低信息成本减少资源浪费啊可是如果只看到这些还是太肤浅了因为在生产端他还有更重要的作用关注我看下集

<https://www.douyin.com/video/7002954168751181091>

# 标题: 到底哪些行业在内卷？

## 关键字: 内卷 #内卷是什么 #内卷化 #经济学 #市场经济 #商业思维

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

内卷内卷那到底哪些行业在内卷先说什么是内卷就是发展到一定程度产出比格的越低然后不停的优化边边角角然后每个人都很累很累好我再问你到底哪些行业在内卷呢答案是所有行业 如果你按照这个定义你会发现所有行业都在内绝你去观察任何一个行业永远都是投入产出比越来越低竞争越来越激烈 想弄明白这个问题你得回归到人类需求的本源衣食住行千千万万的行业回归到本源无非就是为了衣食住行可是到今天我们的基础需求早就已经满足了现在所有的需求都是在边边角角不停的细滑不停的静静的 穿衣服仅仅是为了保暖吗不是啊否则你穿体缺凉就行了为什么有各种各样的衣服各种各样的款式各种各样的颜色各种各样 流行元素你说他折腾这么多他不还是衣服吗吃饭仅仅是为了吃饱吗不是啊 吃饱了话啃馒头就行了为什么会有这么多的菜系啊有川菜有粤菜有卤菜有灰菜有香菜有闽南菜为什么有这么多的做法呀有蒸的有煮的有煎的有炸的有炖的有焖的有生吃的有烧烤的你说他折腾这么多他不还是吃的吗好我的问题来了你为什么没有觉得这个行业在内疚 你为什么会不停的去买衣服不停的吃各种好吃的呀因为你是消费者呀有没有发现一个问题所有说内卷的都是美元的都是生产者 从来没有一个消费者说哎呀餐厅太多了太内卷了两个菜就行了也没有一个消费者说鞋子太多了太内卷差不多就行了你看很多女孩子们明明已经有很多衣服了但是他就是觉得哎好像还差一件这个就是虚 消费者就是需要要很多的衣服让他们去挑就是需要有很多的好吃的让他们去尝就是需要商家不停的去提供竞争让他们来更好的选择你觉得是内卷那是因为你是生产者对于生产者来讲当然是竞争越少越好 我就生产这一件衣服你们所有人都来我这买我就会做这一个菜你们所有的人都得来我这吃这样最好这叫立场决定态度 市场是什么是商家相互竞争给消费者提供更好的东西你做这个挣钱了别人也可以做呀做的人多了利润就变少了 就看谁玩的花样更多看谁能抓住用户的需求看谁能给用户提供更好的细分服务这个本身就是竞争的一部分所谓的内卷本质就是竞争他是红海领域的竞争只是换了一个词之所以辛苦之所以红海之所以叫内卷的是在告诉你不要再做了这个行业已经 满了你想多挣钱那就赶紧找细分细分行业细分领域细分维度皮鞋内卷你就做运动鞋童鞋内卷你就做老年鞋工厂鞋太内卷你就做手工鞋细分维度无穷无尽 实体店内卷你就做网店网店内卷你就做微商微商内卷你就做自媒体 ip 细分行业无穷无尽从来没有一劳永逸你选择了市场就选择了竞争你要为你的消费者负责 给他们提供各种选择想他能想到的想他想不到的从来也没有铁饭碗真正的铁饭碗就是你不停的努力不停的找市场不停的找需求不停的去满足需求你原地不动你只想着挣以前的钱只是觉得之前挣了多少钱现在就应该挣多少钱还在埋怨行业那一绝那个叫不死 进去同样一件事情你叫他内卷和叫他红海反映的是两种不同的人生观

<https://www.douyin.com/video/6932409263247723776>

# 标题: 二战中的经济学家

## 关键字: 经济学 #经济学家 #知识科普

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

在战争当中经济学家可以干嘛最意想不到的是做情报分析经济学家的情报分析能力甚至比专业的情报机构还要精准比如二战的时候当年盟军想了解德国境内的伤亡情况那怎么入手呢经济学家想到一个办法他们搜集德国各地的报纸尤其是地方版的副稿为什么呢 因为德国的文化长久以来对副告相当看重对死者的生末年职业阶级服务单位死亡地点都有详细的记载所以拿到副告就能 反推伤亡于是美国就通过驻瑞士的领事馆来搜集德国各地的报纸样本数大概是德国总报纸的百分之二十五通过副稿分析最终得出两个结论第一每阵亡一个军官就会阵亡二十一点二个士兵通过阵亡军官的数量就可以反推军队的伤亡第二德国入侵苏联之前已经损失了十一点 四万名官兵而后来的真实数据是十三点四万非常接近同样的办法呢他们还发现了两个未知的炼油厂他们还是搜集报纸分析铁路费率发现 石油有个优惠税率而且战争开始之后这个税率表并没有发生变化那这样就存在一个漏洞哪怕你的商品实际流量是保密的但我也可以通过税率表看出哪些线路携带的石油然后借助德国的货运时间表综合分析定位了之前两个不知道的电影厂然后派出非议去侦查果然有 此外他们还成功预测了哪些工厂正在启动切入点也是运费因为一旦工厂启动就需要大量的煤炭进而需要大量的运输进而会增加经济规模进而会导致运费下降但 其实经济学家更擅长的还不是这个他们最擅长的是均被估算就在他们之前盟军的情报部门估算那个产量呢通常的办 是审讯战斧但这个极度不精准因为很多战友他自己都不知道这个产量到底有多少所以这个信息会有极大的偏差比如美国的航空情报部门一九四零年就高估了德国的航空力量高估了近十倍但经济学家来说就很精准请问 他们是怎么做到的呢他们曾俘获的德国轮胎入手发现样本占这个轮胎总量的百分之零点三又确定了百分之七十的轮胎是来自于五大制造商进而估算由德国消耗天然橡胶和合成橡胶的比例发现他们的橡胶资源极度匮乏当 当时情报部门的数据是德国在一九四三年的时候每个月能生产出一百万条轮胎但是经济学家的估算只有十八点六万条战后的实际调查数字是十七点五五万条 类似的估算还用在这种坦克战斗机机枪还有 vr 火箭的生产方面比如一九四二年八月坦克的产量是一千五百五十辆但经济学家觉得不对他们分析脚后的这个 车辆和记录本获取了一千二百个坦克的序列号然后呢他们发现只有两个制造商来生产这个发动机变速箱呢也只是在两个工厂生产的那么最终呢坦克装配的数量就会比之前预估的要少很多他们算出来的是三百二十七辆战后的调查结果是三百四十二辆 不完全一样战争也是要考虑性价比的要精算到如何以最小的代价来换取最大的破坏效果比如说轰炸我应该炸哪里应该炸多少那么这些经济学家呢就利用德国的一个空照图啊通过这个成本和收益来分析发明各种方程式来反复研究各种方案其中最好的这个炸油库一九 四四年三月德国空军的油量产量高达十八万吨持续轰炸之后呢六月份就只剩下五点四万吨然后九月份就只剩下一万吨已经彻底失去了反击能力通过统计分析工具对有限样本作科学的评估帮军方锁定权重点定位敌方的致命弱点这些就是战争当中经济学家的作用

<https://www.douyin.com/video/7332009434903760178>

# 标题: 为什么你炒股赚不到钱？

## 关键字: 炒股 #股票

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

炒股炒成了穷光蛋活该呀但凡有点常识都知道炒股是个背论呐炒股的前提是什么是实战是要明白商业运作经济规律业务细节有了实战经验你才能够精准的判断出公司的未来走向和趋势 可是问题在于你要是真有实战能力就压根看不上炒股你随便做个生意都会远超你炒股的回报雷军靠炒股吗马化腾靠定 k 线图吗张一鸣靠预测板块轮动吗你打开财富五百强从上往下数有几个是靠三千块钱炒股起家 企业家为什么不炒股因为做企业的利润是炒股的一万倍但凡你有一丁点真正的商业知识都不会沦落到炒股这一步你看看你身边炒股都什么人都是一辈子拿着死工资从来没有做过生意从来没有在市场上摸爬滚打过但是就是喜欢指点江山分析国企局势的人每连处佳期他这边会怎么 局部冲头家具黄金要不要继续持有总觉得自己运筹帷幄眼光毒辣更关键的他们还懒他们的富的概念是一个按钮按对了就能省钱不需要流汗不需要流泪不需要复杂的经营管理只要猜对几次一万秒变一百万你这么无知还这么懒你不炒成穷光蛋还有天理吗 我不是可以看各种分析图吗不是有各种技术路线吗技术你个头啊我给你打个比方吧你去找对象 我可以告诉你这个女孩叫啥名身高多少体重多少身份证号多少家住哪户口在哪户口本上几个人爸妈都是干啥的家里有几个兄弟姐妹七大姑八大姨都啥关系同学同事怎么评价相貌平时有什么爱好喜欢电影还是旅游日常用不用化妆品一个月开销多少 体检报告是否合格血型是 a 型 b 型还是 a b 型巴拉巴拉巴拉总之你需要的一切参数我都可以给你并且根据你的需要可以把它制成更 k 线图各种回归方程各种曲线分析 m a c d k d g r 赛等等你要什么我给你什么但是我就一个要求不能见面 不能看他长啥样不能聊天不能牵手不能看电影不能吃饭不能谈心你就用我给你的参数判断你要不要结婚要好准备好三十万的彩礼卡号我发给你确认一下收款行给我直接打款哎你不敢了为啥呀不是取现吗不是分析吗不是技术流吗为啥你不敢呢 你知道参数再全面和真人也是有致命的差距的你知道哪怕忽略一个细节你的后半辈子也有可能会毁掉你知道只要你没有真实的交往过就可能永远发现不了真正的问题点 那你为啥敢炒股你告诉我你为什么要炒股真的是关心经济走向吗真的是想和企业一起成长吗不是除了一个股票明星和代码你对他一无所知你甚至连他在哪都不知道你唯一的目的就是明天涨那你自己摸着胸口说活不活该

<https://www.douyin.com/video/6997734582363737379>

# 标题: 富的本质是什么

## 关键字: 赚钱 #富人 #财富 #经济学 #我是头条小百科

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

你搞错了啊有钱是有钱变富是变富这是两个独立的概念有钱不就等于变富吗哎还真不是分不清这个财富的路上就可能会跑偏 由我考你一下我之前一个月收入一万现在一个月收入两万我有钱了就等于我变富了这两个是一回事因为这个是从个人视角来看的可如果你切换成国家的视角就会完全不一样比如说一个国家以前是一万个亿现在变成两万个亿请问这个国家变富了吗 没有因为相对于国家而言钱就变成了一个数字啊并不是钱越多国家就越复杂你得明白对于国家来说钱到底是什么比如委内瑞拉你单看钱的数字是很多可他依然是个穷国 因为这些钱是印出来的我们所谓的基础研究很烧钱航天科技很烧钱光刻机很烧钱烧的到底是什么想明白这个你就得 切换一下视角蚂蚁是不能简单放大的纸币只是在个人层面成立就我的钱多了你们的钱没变那就是我变富了可是对于国家你让所有人的劳动去换所有人的劳动钱就变得无效了你得盯着另外一个参数效率所谓的富意味着生产效率的提升 比如说原本是一百个人以前很穷的时候得九十个人种田才能养活大家就只有十个人都空于人手这个时候无论他钞票有多少单位是多少这个国家都是很穷的 后来发明的新的技术比如拖拉机大家发现只需要十个人种地就能养活所有的人然后就会多出来八十个人手就可以做别的事情比如二十个人养鸡二十 十个人访杀二十个人砍柴二十个人盖房子这个时候就变富了因为效率提高了可以用更少的人口满足更多的需求这个时候就有更多的人手来做其他的事情生产的东西就变多了再往后效率又提升了比如说十个人养 就行十个人仿杀就行那多出来四十个人又可以做其他的事情比如说十个人做运输十个人采矿十个人炼铁十个人炼钢而这些东西又会进一步提升效率导致拖拉机越来越便宜运输越来越便宜钢铁越来越便宜就会有越来越多的人买的起生产效率就会进步提升再往后无限发展下去就是一个人可以养活一百个人 说出来人手可以进入更多的行业生产更多的东西最后就是分工越来越细生产效率越来越高大家的生活质量越来越高这就是一个国家变富的过程 在这个模型当中无论有没有货币有多少货币都是不影响本质的所谓的国力强本质上是生产力先进生产效率高用一个人就可以做你们九十九个人的事这样就很清楚了所谓的高科技烧钱并不是在烧纸币而是在拼效率 用更高的效率更少的人口满足的基本的生活才会有更多的资源投入到高精尖的行业这个才是富的本质

<https://www.douyin.com/video/7316854306735508746>

# 标题: 未找到标题

## 关键字: 美 食探店#美食vlog#美食推荐#龙虾# 吃货 相关搜索·野米|20 5 收藏 锅(江川店) 021年12月02日 8 冬日暖心又暖胃,没有什么是一顿火锅 解决不了的,如果有,那就两顿。点击 左下角团#美食探店#抖音小助手|鹤老师 不解决信息密度|鹤老师 1 N 解决不了播放难的问题|鹤老师 1 总觉得不投dou+火不了|鹤老师 我们换个思路|鹤老师 7 立 你会怎么给流量|鹤老师 N 1 你会给|鹤老师 你也会给|鹤老师 好换句话来说|鹤老师 2 1 想拿流量|鹤老师 北 1 要么提供钱|鹤老师 N 内容等于什么|鹤老师 1 1 不也等于你的时间吗|鹤老师 1 这个问题就回归到|鹤老师 你的时间只有一份|鹤老师 产出才最大|鹤老师 i 大部分人之所以做短视频|鹤老师 就是因为你线下赚钱效率太低|鹤老师 N 就是因为你线下赚钱效率太低|鹤老师 i 你有这个世界|鹤老师 但如果不是|鹤老师 1 请记得商业的核心要义|鹤老师 N 是效率|鹤老师 1 是效率为正|鹤老师 立 投100赚200|鹤老师 1 否则投多少就会亏多少|鹤老师 i 投点赞|鹤老师 三 i 投关注|鹤老师 N 一直亏到你怀疑人生|鹤老师 总想着几点发容易火|鹤老师 明天我想取100万|鹤老师 1 工行农行还是浦发|鹤老师 N 你得考虑网点的大小|鹤老师 A 但如果就取100块呢|鹤老师 因为权重太小|鹤老师 任何一个网点都行|鹤老师 你是一个新人|鹤老师 都有几百几千|鹤老师 永远不需要考虑用户不足|鹤老师 永远不需要考虑池子装不下|鹤老师 N 能够做到1000万的播放|鹤老师 2 1 你就会明白|鹤老师 真正重要的根本不是时间|鹤老师 是爆款文案|鹤老师 是穿越屏幕的扭曲场|鹤老师 A 实际上|鹤老师 3 1 它也会变成一个无效参数|鹤老师 N 都加30分|鹤老师 1 等于都没加30分|鹤老师 1 能超过对手的|鹤老师 二 一定是不能简单微调的|鹤老师 总觉得新人没机会了|鹤老师 N i 上帝视角|鹤老师 N i 想一想|鹤老师 i 你有10万的流量|鹤老师 如果新人和老人的质量差不多|鹤老师 换句话来说|鹤老师 给谁对你最有利|鹤老师 首先是边际效应|鹤老师 同样是|万块钱|鹤老师 谁更感激你|鹤老师 N 老人已经有了很多的播放|鹤老师 N 这个时候再多给10万|鹤老师 7 但是新人

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

我踩了无数个坑四年的时间六百万尝试一千四百万的粉丝四千万的点赞和二十五亿次播放换来的这些教训你确定不听一下一共九条条条要命第一总想着讲干货你的干货再好抵得过一双黑丝吗 我发现我的对手并不是同行而是黑丝是包臀裙是修驴蹄子是地毯翻新是一切抢走用户时间的内容我发现能打败人性的只能是另外一种人性能打败色的是贪能打败贪的是懒能打败懒的是嫉妒能打败嫉妒的是恐惧 我发现短视频记人性想做爆款就得顺应人性他不喜欢吃蒸土豆你就得给他做成炸薯条他不喜欢听唐诗宋词你就得给他讲李清照的二婚故事顺便谴责一下家暴男第二总想要精准粉丝是 厂经济当中最难的是卖出去江南皮革厂为啥倒闭因为生产不难销售才难你知道肯定有人要可他们是谁他们在哪他们叫什么名他们的身份证号多少他们凭什么要相信你你通通不知道所谓的精准粉不过是一句正确而无用的废话 想触达就只有一个方式放话题通过有趣的内容先吸引更多的人看的人多了平台才会觉得有价值才愿意推给更多的人有了更多的播放自然就可以遇到更多的精准粉 教英语发音没人听那就聊王菲的发音准不准教英语词汇没人听那就聊十二星座该怎么读放话题是地基地基不能住人但是没有地基就没有那个房子第三总以为短视频就是短的视频不对的短是结果不是原因不是因为短 所以火而是因为浓缩才有价值短视频的核心不是时间长度而是信息密度没有废话痛点密集连环刺激全是他没见过的他才能够看下去人性自私我们的每一次交换都是要占便宜 刷手机不也是吗你得提供远超三分钟的价值他才愿意给你三分钟同样都是探店视频为什么有的二百万的赞有的二十个赞因为前者一秒钟三个刺激后者三十秒才一个刺激不解决信息密度你就永远解决不了播放量的难题 第四总觉得不投抖加火不了我们换个思路如果你是平台你会怎么给流量要么好的内容帮你留人你会给要么直接付费帮你变现你也会给好那换句话来说对于创作者而言想拿流量要么提供好的内容要么提供钱问题来内容等于什么等 你的时间钱等于什么不也等你的时间吗你看这个问题就回归到你的时间只有一份花到哪里产出才最大可是问题就在于大部分人之所以做短视频就是因为你线下赚钱效率太低啊你要是马云那就别创作你有这个时间早就挣到两亿了但是如果不是请记得 商业的核心要语是效率投抖加的唯一原则是效率为正投一百赚两百才能够继续否则你投多少就会亏多少投点赞就会来点赞狂魔投关注就会来关注狂魔一直亏到你怀疑人生第五总想着几点发容易火 明天我想取一百万应该去哪个网点工行农行还是浦发这个时候你得考虑网点的大小考虑能不能预约那么多但如果你就取一百块呢那就不用因为权重太小任何一个网点都行短视频不也一样吗你是一个新人 任何时候都有几百几千几万几十万的流量给你永远不需要考虑用户不足永远不需要考虑池子装不下而如果你能够做到一千万的播放你就会明白真正重要的根本不是时间而是痛点选题是爆款文案是节奏和冲突感是穿越屏幕的扭曲场 实际上就算真的存在这个时间点他也会变成一个无效参数都加三十分等于都没加三十分任何一个行业能超出对手的一定是不能够简单微调的这个是铁律 第六总觉得新人没机会了上帝视角上帝视角想一想如果你是平台如果你有十万的流量如果老人和新人质量差不多二选一的话你会给谁换句话来说给谁对你最有利 答案一定是新人首先是边际效益同样是一万块钱送给穷人送给富人谁更感激你流量也是老人已经 很多的播放这个时候你再多给十万他未必能感激但是新人就不一样他完全没有见过这么大的阵势上来就是一个十万加那今天晚上就不要睡觉了满脑子都在想我怎么去做一个更好的怎么突破二十万三十万五十万一百万 其次是沉没成本老人已经投入很多时间就算平台少给一点流量他也轻易不会走但是新人不一样他对平台没有任何的感情一旦没有成就感就很容易流失 再次是年与效应你是平台一定不希望阶层固化一定希望老人有危机感让新人激发老人让所有的人都拼命创造内容对平台才最有利大臣们越是你死我活皇帝睡觉才越安稳 第七总想把所有的东西都学好口播老师说提升口播文案老师说提升文案摄影老师说提升摄影每个老师说的好像都没错但是对你来说这些是不是 最重要的你的时间只有一份你不可能把所有东西都做好你就根本没写过文章怎么当冬运会你就根本没有拍过电影怎么去当张艺谋你就根本没有任何的表现你怎么去当梁朝伟 那这样的结果就是第一你学不完第二你学不透第三你不会用永远记得我们的资源是有限的永远是不够的永远有东西没有学好如果你一定非要学好那就一定会错过最重要的时间窗口 商业寻求的是资源匮乏之下的突围之道世间没有完美如何在残局当中寻找最优如何衡量取舍扬长避短这个才是战略的价值 战术可以提升百分之三十战略却可以提升百分之三百真正的将领不计较一成一地的得失能够识别不良后果的才是成年人第八总觉得 可以靠自己摸索高中的课本都是公开的你怎么不自己在家里摸索一下顺便考个清华本科呢大部分人找老师就是因为自己摸索效率太低工欲善其事必先利其器学习当中最大的气是什么 是老师啊学习的第一步是听老师的学习的第零步是找对老师之所以要学说明你不懂可是你不懂你就不知道一旦找错老师你会掉到一个怎样的坑里一个错误老师给你带来的绝对不是金钱上的损失而是你按照他的方式摸索了两年最后发现错了没机会了 九块九的理财课让你亏的绝对不是九块九而是一辈子彻底沦为穷光蛋普通人如何超过普通人智力普通能力普通各个方面都普通凭什么超出唯一的原因就是老师不是因为他更努力而是他的老师打败了你的老师我去了省城 重点你去了县二高那我的高考成绩一定比你高二十分很多人并不是学习不努力而是在分辨优秀老师的技能上几乎为零 第九缺乏高捷心法这个世界上最欠缺的就是高捷心法知识有三个层级最浅的是常识层占百分之九十九比如百度一下你就知道大部分人接触的都是这个层级他能够解决一个基本的概念问题比如说什么是完播率发布要注意什么拍摄剪辑的话题要怎么选 常识层的问题是啥都懂了但是好像啥也没懂高一些的呢是技能层占百分之零点九九 大部分的付费课程都是告诉你个黑科技让你的播放多一点比如说低粉爆款钩子开头血型剪辑发布带话题之类的技能层的问题是貌似领先了半个身位却并不解决根本性的问题最顶端的就是系统层只占百分之零点零一 所谓的系统层就是抛开具体的技巧从造物主的角度弄清楚规则再反推自己的优势明白了游戏规则你才可以用一条命的轻微单价尽可能的玩到通关 很多人的问题是终其一生没有见过高阶心法他们不是学的太少而是学的太多九股争气相互纠缠最后走火入魔了知识像药品乱吃是要出人命的课程在橱窗

<https://www.douyin.com/video/7044846854697127203>

# 标题: 生命是无价的吗？

## 关键字: 无价 #罕见病 #sma #疾病 #疾病无情 #2021创想者计划 #经济

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

生命是无价的吗先不用回答往下看如果有一天你得了一种很罕见的病医生告诉你两个结果一个是没救了该吃什么吃点什么吧另外一个是有救药已经研制出来了打一针就可以活蹦乱跳但是你看了一下价格去掉两个零你都未必够得到 请问哪个更残忍呢你不要觉得我在刁难你啊这就是很多罕见病儿童父母的痛苦 所谓的罕见病就是患病率低于五十万分之一的疾病罕见病几乎有一半的患者都是孩子其中三分之一活不过五岁三分之一的新生而因为罕见病而死亡 有的罕见病的孩子只有两个结果一个是彻底没救了因为没有药这是医学的盲区十个孩子里面有九个都是这样另一个是有救药已经研制出来了效果也证明没问题唯一的问题是你买不起 救命药到底有多贵呢我们先看一组数据二零二零年我们的人均可支配收入是三万二已经不低了可是这个在药价面前连零头都不够 治疗阿三妹的药物诺西纳声娜注射液刚进入国内的时候是七十万一针一针差不多是五毫升折算一下一滴的价格差不多就要七千块 两个月就可以把癌细胞清零的 card 疗法阿基伦萨注射液一百二十万一只这还算便宜的国外的 card 药物定价在二百四十万到三百零六万不仅仅是孤儿药品很多治疗重大疾病的药品价格也不便宜比如说用于肺癌治疗的靶向药异味杀一片就得五百多块 治疗白血病的隔离位一个月的治疗费用是两万三千五治疗多发现骨髓瘤的来纳杜安一盒要将近五万九一年就得七十多万一盒有多少呢二十一粒 贵不贵啊贵但这些远远不是最贵的二零一七年美国家庭医生致库做了一个全球最贵的药物排行榜排名第一的是用于治疗子还是蛋白脂肪酶缺乏的阿里坡金一个疗程七百六十二万可以买一辆顶配的劳斯莱斯库里呢 即使排名第十的卡纳金丹炕每年的治疗费用也高达二百九十万这里面的每一个患者都会面临开头那个残忍的问题到底是悄无声息的沉入大海还是面对远方的巨轮拼命呼喊到筋疲力尽然后再慢慢的沉下去 你想选哪个当年有个医学节目医生在对一个罕见病患者回访的时候发现他的病情居然恶化了原因呢很简单治病需要吃一种叫绿本错酸的药物但是一瓶就要五六万只有三十粒对面的药店就有卖的但是他吃不起才一直恶化到现在这个样子 好我再问你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 很多人会在价格面前放弃质量在要命还是省钱之间选择后置那问题来了小小的一瓶药他为什么能卖这么贵他到底贵在哪啊关注我看下集

<https://www.douyin.com/video/7006626897438264591>

# 标题: 怎么判断一个人是不是做生意的料？

## 关键字: 创业 #创业思维 #赚钱 #商业 #认知

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

你说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 看似不起眼的小动作反映的是四个致命的问题尤其是最后一个他无解第一个流量思维有问题你做任何生意最大的权重都应该是新增的流量而不是你的自由流量 只有新增一万十万一百万个用户才可能产生一百一千一万个付费有了接受再去衡量投入产出比再去微调再去优化才会有赚钱的可能海足够大才可能捞到鱼指望你那点小鱼塘是没有用的 说那朋友也可以帮忙啊哎这就涉及第二个问题利益商业是互惠互利的任何的合作都要先想一想对方能获得什么好处而不是说 你是我朋友你帮我是应该的人家凭什么要帮你转发呢你到底是给人提成了还是怎么着啊他转发了之后会有什么好处啊说服一个成年人首先想到的应该是利益人家能得到什么好处你说我这东西便宜啊我原价八百的美甲我能给他优惠一百呢没用的 原价都是自己定的你看那路边的打折不都是说原价多少多少钱吗消费者信吗你说是原价八百可他到底是值八百还是五百还是三百还是一百谁知道呢然后就牵扯出第三个问题信任关系 你在消耗信任啊你为什么会这么去做呀因为你觉得容易啊都是朋友啊大家给个面子我的生意就做起来了可谁能保证你的东西一定好呢 如果你的东西真的好你为什么不去市场上推广呢为什么要在朋友圈里面发呢大概率是因为折算下来你竞争不过其他产品才需要通过消耗朋友关系来提升一点业务量换句话 话说你是在占别人的便宜啊万一你做的不合适人家到底是说好啊还是说不好啊是继续来啊还是不来啊看上去你是多了一点生意背后折损的都是你的社交关系啊 大家都是熟人没有必要撕破脸皮吃一次亏以后就不来了看破不说破最后的结果就是你觉得你在反复的发反复的发为什么大家都不来了为什么不给我面子为什么明明要做美甲钱也不让我挣但是在对方看来人家可能早就把你在心里拉黑了第四点也是最重要的一点他存在一个背论 你的朋友关系如果真的是很强大的话你就不至于说到现在还是从零开始到现在还是在朋友圈里去转发一些小生意赚钱而如果你需要通过这样的小生意来赚钱就说明你的朋友也是一些普通人他没有办法给你提供更多的增量不是说转发不对而是说你要清楚转发的目 目的你要找的是潜在客户而不是透支你的亲戚朋友不是为了转发而转发而是能够触达更多的用户才去转发的 但是更多的时候你的种子用户根本就不是他们他们只是你的朋友而已他们只是离得近而已这两者根本不能划等号的创业要找到全中最大的那个扁料而不是能力简单就从哪入手啊

<https://www.douyin.com/video/7008838011559497001>

# 标题: 无人机是相机还是飞机？连裤袜是裤子还是袜子？

## 关键字: 无人机 #连裤袜 #商业思维 #贸易 #商业知识 #冷知识

## 作者: 鹤老师

## 视频ASR文本:

无人机到底是会飞的照相机还是带照相机的飞行器呢这有什么区别吗哎有区别区别可大了很多人觉得无聊因为他是外行我给你举一个更无聊的事情当年在法律界有这么一个争论你说连裤袜他到底是裤子呢还是袜子呢 袜子派说应该是袜子因为连裤是形容词所以从名词解释的角度他应该属于袜子然后裤子派表示反对说名词解释不代表科学约定俗成不代表正确那比如说鲸鱼也不是鱼啊海马也不是马呀所以你得从本质考虑 袜子的本质是什么分离性两个而裤子的本质呢是一体性一条而连裤袜是一个整体所以他是裤子而且从功能上来讲袜子是为了保护足部但是连裤袜是为了充当打底裤和包裹大腿所以功能上来讲 他也属于裤子而且你看量词嘛袜子我们用双裤子我们用条连裤袜呢我们也用条所以他属于裤子啊然后袜子派说不对 任何本质都不是鲜艳的袜子是否必然分离裤子是否必然一体只是一个现象而非前提那你要说量词的话你告诉我的英文里面为什么袜子裤子都用 opl 所以日常用语是不规范的不能作为依据啊你真正要考察的是历史脉络连裤袜是由长筒袜发展过来的 只是长筒袜太容易滑落了大家把它改进成了连裤袜所以连裤袜本质上是属于袜子的那不然他为什么叫连裤袜不叫连袜裤呢 从材质上讲连裤袜的质地为真丝或者天鹅绒明显和长筒袜吻合你见过哪个裤子是天鹅绒的呀然后裤子派又表示反对说量变会产生质变的连裤袜是有 长筒袜发展过来的不错但是连接的那一瞬间就会产生质变就好像人是由缘变来的但是你不能说人就是缘啊而且谁说裤子不能是天鹅绒的呢我们现在不就有真丝裤吗至于用什么材料你得用发展的眼光去看他而且连裤袜发展到现在已经出现了很多变种了有些底部已经开口你还得再穿一双袜子 这种连裤袜连袜子的属性都抹去了还能叫袜子吗所以他是裤子然后袜子他又表示反对吧啦吧啦吧啦具体我就不说了那最后的结论是什么呢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外行一提哎呀崩溃了你说你讨论这个干嘛呢不 他很重要他涉及到法律当中一个很关键的点如果有一个人喝醉了扒了别人的连裤袜请问他扒的到底是裤子还是袜子到底要怎么定性 这才是关键点明白了这个你再看无人机他到底是会飞的照相机还是带照相机的飞行器看似无关紧要却直接关系到了我们的高科技产品能否顺利进入海外市场因为如果是带照相机的飞行器就必须按照飞行器监管而各国的贸易管制非常的严格很容易形成贸易壁垒 如果是会飞的照相机呢哎那就可以按照相机来监管照相机这东西是没有什么特殊要求的那这样的话我们的高科技产品就能顺利打开海外市场 商场如战场的当年我们差一点就被归类到飞行器里了二零一八年四月在 hsa 第六十一次会议上我们的大疆无人机以一票之差被归类到了带相机的飞行器 一下就非常被动但是当时肩负国家利益的中国海关代表他们充分利用当时的规则说我们保留意见九月份在 讨论这样就争取到了宝贵的五个月然后就是这五个月的时间我们的各个部门通力配合联系专家整理材料制定方案终于在 hst 第六十二次会议上通过距离力争反复有税把它归类到了摄像机屏幕八五二五项下 为我们的高科技产品给我海外市场扫除了障碍同一件事外行是看热闹内行才看门道啊