https://www.douyin.com/video/7260825065690811704

# 点赞数：2.2万

# 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:  
 内卷到底是怎么回事我看了这么多的视频没有一个能真正说明白今天我们就讲一个故事让你秒懂不要以为你听过真正的重点在后面 有这么一个小镇啊镇上有几个鞋店每天呢十点开门六点关门中间休息两个小时每周营业五天最热的那几天呢老板们会把这个店关掉到南方去度假最冷的那几天呢他们也会关掉到北方去滑雪 小镇上的人口呢一直都那么多所以销量也很稳定供需处于一个近乎完美的平衡状态结果突然来了一个很勤劳的人他也新开了一个鞋店但他每天早上七点就开门而且他中午也不休息一直到晚上十一点才关门 周末也经常营业而且他也不度假这样一来呢他的生意就明显好于其他鞋店以前大家吃过晚饭是没有办法去买鞋的可现在呢他们随时想去随时去就没有人去别人的鞋店了但是原来 那些老板他们不能输啊他们也模仿这个人的休息时间早上七点开门晚上十一点关门中间也不休息然后他们的勤劳也得到了回报他们的收入又慢慢恢复到了以前可问题在于小镇的人口并没有变化鞋子的需求量也没有变化最终因为这个人的进来所有人的工作时间全部都延长了但他们的收入 他就和以前一样而且还不仅如此因为他们的工作时间延长了娱乐的时间就变少了光顾咖啡厅的次数就变少了这样的话咖啡厅的生意也越来越差所以总体算下来小镇的经济不但没有变好反而越来越差而且每个人都越来越苦 这个就叫内卷指的是每个人都越来越辛苦但是总产出没有任何的变化你觉得我在告诉你内卷的定义吗不对我在告诉你这个故事啊从头到尾全部都是错的如果你觉得有道理那么你应该是没有做过生意 或者说你做的生意但是很差很苦很难赚钱所以你才会相信这样的故事如果对世界的理解都是错的那就无论如何也赚不到钱想赚钱得先把世界观博正了 整个故事最大的一个 bug 在于一个字鞋世界上是不存在鞋这个东西的你得告诉我是哪一种鞋是男鞋女鞋儿童鞋还是老人鞋 是皮鞋运动鞋布鞋胶鞋还是塑料鞋是平底的低跟的高跟的坡跟的还是厚底的是侧拉链的后拉链的套筒的还是前系带的是牛皮的猪皮的羊皮的还是人造革的 是正装的商务的休闲的还是居家的是牛津的德比的还是布洛克的是带雕花的还是不带雕花的如果你不着急我可以跟你说上一个小时好我现在就问你是哪一种鞋哪一种 为什么这么多鞋店齐刷刷的只卖这一种鞋为什么这么多的居民齐刷刷的只买那一个鞋整个故事最大的问题在于他只有一个产品他认为所有的商家只生产同一个商品他认为所有的消费者只买这同一个商品 他认为整个市场竞争是没有差异化的他认为所有的东西都是要靠延长时间去实现这是在拿计划的思维去理解市场第一步就跑偏了 真实的市场是不存在完全相同的产品的只存在差异化的产品有的卖男鞋有的卖女鞋有的主打休闲有的主打商务有的物美价廉有的高端奢侈 每一个产品都是针对一个细分人群的都是在不同的维度竞争的从来不存在一个客户叫人从来不存在一个产品叫鞋延长时间可不可以可以但延长时 时间如果就能赢那做生意也太简单了那么多倒闭亏损的老板他们是不想延长时间但为什么还会倒闭呢因为延长了也没有用啊这个世界不是靠延长就能解决的世界不是一个按钮不是你按一下就行的 苹果干掉了诺基亚是靠延长营业时间吗苹果在排队购买的时候诺基亚说我二十四小时开门能不能挽回营业份额呢 谁告诉你好的手机就要在抗摔上下功夫你能敲核桃我就得敲砖头啊谁告诉你好的手机就得把待机时间做的久你待机七天我就得待机二十一天啊那叫 low 那叫笨那叫用肉体的勤奋掩盖战略的懒惰 商业是要靠战略的两军对战不是去比谁的肱二头肌练的更大的谁告诉你不能打造品牌啊谁告诉你不能做手工定制呢谁告诉你不能在设计美学 功能上改进呢谁告诉你不能做一个爆款产品让他排队都买不到呢谁告诉你不能让他花一个月的收入去买你一双鞋然后还欣喜若狂呢品牌上价格上功能上设计上款式上材料上任何一个维度都行为什么你偏偏要选时间 你只会延长时间只能说你无法超出对手你超出不了对手为什么还要多赚钱呢最后一定会沦为你愿不愿意多一点辛苦去换取多一点的收入啊 真正的方案是什么是你卖一个月顶别人卖硬点你赚品牌的钱而不是赚辛苦的钱人家熬夜你休息赚的钱还比他多几倍没事你坐到对手的门口喝着咖啡聊着天盯着他熬红的眼睛拍拍肩膀努力啊一定有回报兄弟加油啊你猜他有什么反应 任何一个行业都是一个有限资源的游戏你不可能有五十六个大王你永远要考虑的是大家的 牌几乎一样的情况之下怎么出牌可以超过对手怎么可以把资源的效率最大化你的效率提升了你的客户就受益了他们的钱就可以买到更多更好的东西了所谓的总需求没有变化是因为你永远只卖这一双鞋你永远只卖这一个价你永远只有这一个款式你永远不会质量三包送货上门啊 智能手机都普及了你还在那卖 bb 机需求可不没有变化至于咖啡店没有生意那是你弄错的前提谁告诉你只有鞋店老板才去咖啡店呢 一个人的收入就是另一个人的支出你的效率提升了别人的成本就降低了别人可以有更多的钱去消费啊咖啡店不过是换了个顾客呀整个问题的 bug 在于他把自己当成了宇宙的中心我不赚钱就是经济有问题我不消费别人就活不下去所以对我不利的 别人都不能做抱歉消费者也是人消费者的权利也是权利想赚钱那就提升产品提升服务而不是想方设法去侵害消费者 商业不是丛林法则商业不是你抢我我抢你商业是你好我更好商家竞争越激烈消费者的生活就越好你参与别人的生活就会越好你不参与自己的生活不会更差自由竞争不是内卷禁止竞争才是内卷