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  
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，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、高跟鞋、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。这个世界不是一个按钮，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得更大。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', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)