https://www.douyin.com/video/7386195062662778150

# 点赞数：39.1万

# 标题:未找到标题  
## 关键字: 未找到关键字  
## 作者: 鹤老师  
一万三千字的血泪教训，我用了四年时间，一千四百万粉丝，二十五亿次播放，和一千两百场直播才换来的。你想问的都在里面。第一，不要养号。养号是对智力的侮辱，是低成本诈骗，毫无判断力的韭菜。不是给同类视频多点赞互动，你的作品就会有流量。任何账号都是有两个身份，一个是创作者，一个是观看者。这两个身份是绝缘的，就好像在生活当中，你既是经营者也是消费者。你是个卖衣服的，你担心刚开张没有客户，于是有大神告诉你，多去逛街，多去买别人的衣服，你买的衣服多了，你的生意就会好起来。怎么可能呢？那只会让对手的生意好起来。短视频不也是一样吗？拼命做数据，是你免费给别人充当消费者，免费给别人带流量。多低级的谎言，怎么换个场景就有人信呢？  
  
第二，不要讲干货。你的干货再好，抵得过一双黑丝吗？永远记得，你的对手不是另外一个干货博主，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。永远记得，能打败人性的，只能是另一种人性。打败色的，是贪；打败贪的，是懒；打败懒的，是嫉妒；打败嫉妒的，是仇恨。永远记得，想做爆款，就得顺应人心。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，你就给他讲讲李清照的二婚故事，顺便谴责一些家暴的；他不喜欢法国启蒙思想的作品，就给他讲讲小喽啰喜欢被漂亮姐姐打屁股，而且越打越兴奋，还把细节给写到书里，这本书叫《忏悔录》。你看我这么讲，你是不是就要买一本了？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，实际上是利用兴趣撕开防线，找到最薄的那个点，攻进去，顺便把知识传播给他。  
  
第三，不要拼作品。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，可不可以是受众多了一百倍啊？就好像提升销量，我能不能不提升质量，我去找更大的市场，不也行吗？今天短视频的用户是六个亿，如果是六百个亿呢？你随便拍个大马路，流量都会多两个零。为什么？因为盘子变大了，你分的就多了。就这么简单，这个就是基本盘的作用。我讲的话题，全国有一百个人感兴趣，那基本盘就这么点，撑死了一百个播放。但如果我讲的话题，全国有一百万人感兴趣，基本盘就大了一万倍，播放量就会同比提升。怎么扩大基本盘？三个字：蹭热点。你是个讲企业管理的，别跟我讲什么员工激励股份分配的这样的破事，我又没有企业，我干嘛要听？好，那怎么样不是老板，人愿意听呢？讲东方甄选的热点啊！你讲讲他的企业架构合不合理，俞敏洪的管理水平能打多少分，董永辉应该拿到东方甄选多少的股份才合理。所有喜欢董永辉的人，都会把这个视频看完，对吗？  
  
第四，不要补短板。普通人做短视频的第一件事，就是承认技能缺陷。你想想，有哪些事情给你一百年，你也补不好。问一个问题：一千人怎么打赢一万人？补兵力，补装备，补后勤吗？都不对。当你极度弱小的时候，你补任何东西都没有卵用，因为你永远等不到招集九千人的那一天。一千人想打赢一万人，有且只有一个方法：战略。能不能下毒，能不能放水，能不能反奸计？我的目的是赢，干嘛要跟你硬碰硬？越弱小，才越需要智慧。短视频也是一样。什么叫普通人？就是这个也不会，那个也不行，口播文案表现的都是一塌糊涂。那怎么搞流量？靠脑子。任何一个热点出来，你就给我写十条感悟。比如说郭有才爆火，十条感悟。感悟怎么写？不要写，去找。找到所有郭有才的爆款视频，在评论区里面挑十条点赞最高的评论，把它读一遍就好了。这就是战略。从写到找，就是一个革命性的提升。因为你写一百年写不出来，为什么要去评论区找？因为评论区没有版权。为什么要找点赞最多的？因为点赞最多等于最牛叉的文案，等于你每', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)