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

# 点赞数：3.9万

# 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  
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，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是一记昏招。因为员工第一和公司利益严重背离。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盘。  
  
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。   
  
（注：文本中“## 视频ASR文本：”部分已在最前方省略，以下是修正后的文本。  
  
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，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', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)