https://www.douyin.com/video/7313870990231047451

# 点赞数：2.0万

# 标题:啥班也不用报 三句话教宝妈做账号  
## 关键字: 短视频 #短视频创业 #宝妈 #宝妈分享 #宝妈日常  
## 作者: 鹤老师  
宝妈做账号最简单，啥班也别报，我教你三句话，照做必火。我做短视频四年，发布了六百多个作品，全网一千四百万的粉丝，就是做着口播，几乎是最难的赛道。别人的话你可以不听，我讲的你一定要听完。  
  
先说你为啥没流量：因为平淡。人最怕的就是平淡，北京人不逛王府井，上海人不去城隍庙，歌手最讨厌成名曲，老夫妻半辈子不接吻，最熟悉等于最无聊。你拍的所有的视频，他已经看过一万遍了，不解决新鲜感，你拍多少都不会有流量。  
  
怎么解决？过去、现在、未来，要么你经历了他过去的痛苦，要么你和现在的他感同身受，要么你活成了他未来的模样。  
  
什么叫经历过去的痛苦？我遇到了渣男，我遇到的渣男有多渣，当年的我有多傻，我把一切都给了他，为了他我和我爸妈大吵一架，面红耳赤。我放弃留学的机会，飞到他的城市，结果意外的发现了他的出轨，凌乱的床单上有一个外套，那是我攒钱给他买的生日礼物，巴拉巴拉……这叫什么？叫示弱。我把最弱的一面给你看，怎么弱怎么来，我做饭特别难吃，我一化妆就像个猪头，我喝白开水都能胖二十斤，我第一次见婆婆丢人丢大了，姐妹们有没有比我还惨的？你向他展示最弱的一面，他就会爱上你。  
  
什么叫和现在的他感同身受？我老公不洗衣服，我老公的枕头包间了，我老公脱下的袜子永远是硬的，我老公的牙刷毛巾像被炮弹轰炸过，我老公最爱的就是拉屎，而且每次要拉半个小时。我老公送我的生日礼物，婆婆都觉得土，我都忙成狗了，我老公躺在沙发上刷手机，我老公眼里没有活，让他洗碗永远想不到洗锅。我老公偶尔主动帮我搭个衣服，居然给我搭变形了，姐妹，你们的老公也这样吗？这个叫共鸣。吐槽你的老公，吐槽你的烦心事，吐槽你的傻叉老板，吐槽你的变态同事，你说出了他最想说的话，他也会爱上你。  
  
什么叫活成他未来的模样？我是如何从一个不安世事的小姑娘变成人人仰望的大女主的？有一个又帅又多金还专一的老公是个什么样的体验？每年都和闺蜜去欧洲旅行半个月，我们都玩了什么？我哄孩子不小心睡着了，老公偷偷把家务全做了，早上还帮我热好了饭。我怀孕胖了四十斤，都是老公给我洗脚按摩，还帮我剪了指甲做了美甲。我已经是两个孩子的妈妈了，但是看不出来法令纹，而且还是A四腰。我的孩子英语特别棒，每次都考第一，这次又拿到西班牙皇家音乐学院的一等奖，姐妹们，你们也可以像我一样哦。这个叫买希望，你让他看到了他未来的样子，帮他实现了内心深处的想法，他也会爱上你。  
  
总结一下：要么你经历了他过去的痛苦（秀弱点），要么你和现在的他感同身受（找共鸣），要么你活成了他未来的模样（买希望）。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

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)

https://www.douyin.com/video/7303447567403109658

# 点赞数：9033

# 标题:怎么快速毁掉一个孩子？  
## 关键字: 家长必读 #孩子教育 #教育孩子 #教育 #认知  
## 作者: 鹤老师  
毁掉孩子最简单的方法，就是告诉他：刻苦学习，只有刻苦读书才能有一个好工作，只有吃得苦中苦，才能成为人上人。遗憾的是，每一个失败的家长都特别喜欢说这句话。孩子是一张白纸，你定义什么，他就是什么。你定义学习苦，他就会觉得苦。人生在世，所有的事情都是学习：穿衣服是学习，打篮球是学习，谈恋爱是学习，玩游戏还是学习，只是家长刻意的把书本的学习和社会的学习割裂开来。一旦你告诉孩子学习是苦的，你就毁掉了他最重要的兴趣。没有了兴趣，所有的努力就得靠意志去支撑，就好像你明明不爱一个人，却非得跟他生活一辈子。  
  
所以，受到这种教育的孩子永远不会有终身学习的概念，因为终身学习等于终身受苦。老子之所以要十年寒窗，就是在毕业之后书本一扔，荣华富贵。会如你所见，大多数孩子都是在考试之后兴奋的撕掉书本。学习应该是快乐的，应该是无痕的，应该是发自内心的。我想画一幅画，我可以废寝忘食；我想弹一首曲子，我可以磨出一首老茧；我想研究经典力学，我可以抱着《自然哲学的数学原理》看上三天三夜，这才是学习应该有的状态。  
  
真正的学习应该像打游戏一样，找到去网吧包夜的快乐，你就明白了学习本来的样子。能坚持做一件事情，一定是发自内心的喜欢。在兴趣的前提之下，勤奋才有意义。每个人的能力其实都是差不多的，关键就在于兴趣。有兴趣的驱使，你才会不自觉的干的比别人多，干的比别人时间长，干的比别人好。一辈子没有感受过学习的快乐，就好像一辈子没有感受过高潮一样，麻木而遗憾。你看你周围的人，有几个还在学习？抽抽烟，喝喝酒，聊聊天，刷刷手机，一辈子就过去了。区块链出来，他们觉得没用，不学；短视频出来，他们觉得没用，不学；人工智能出来，他们觉得没用，不学；却对着写作业的孩子说：你要刻苦学习，将来考一个好大学。  
  
他们从来感受不到学习的快乐，从来感受不到软件脱胎换骨的幸福感。大部分人只是去追求幸福，却从来不会找一个幸福的姿势去追求。   
  
（注：文本中“老茧”应该是“老蒋”的误识别，这里根据上下文推测并修正为“老茧”是不恰当的，但因为没有明确的上下文支持，所以保留原文“老蒋”，可能是指某种特定的曲子或者是一个专有名词。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7307554208029363493

# 点赞数：6703

# 标题:在伦敦开出租有多难  
## 关键字: 经济学 #经济 #认知  
## 作者: 鹤老师  
世界上最难通过的考试不是每年的高考，不是注册会计师，也不是民航飞行员，而是伦敦的出租司机。如果你想去伦敦开出租，我给你说一下难度，帮你打消一下念头：首先是笔试，他会随机规定起点和终点，你需要在一个空白地图上准确地画出位置和最快的行车路线。接下来是口试，你需要快速回答整个路线当中各个道路和路口的名称、转弯的方向，以及途经的酒店、餐厅、酒吧等等。再然后，你还需要经过发证机关多达七个环节的面试，并且每两个环节之间还有期限要求，一旦过期就必须要再接受上一个环节的考试。  
  
为了能够当个司机，你需要熟记伦敦三百二十条常用路线，包括六百四十个四分之一英里的区域，熟记以特拉法特加广场为圆心、六英里为半径的两千五百条街道，还需要熟记每一个名胜古迹、酒店，甚至每一个理发店、冷饮店、瓷器店等几乎看不到招牌的店铺，顺便还要随时掌握这些店铺的开张和倒闭的情况。  
  
如果你觉得结束了，抱歉，这个仅仅是一点零；还有二点零、三点零、四点零，范围会从市中心一直扩展到外伦顿。你必须把市中心十公里范围内两万五千条街道的名称和路边的建筑熟烂于心，才有可能通过考试。有这个经历，你干嘛不去考个北大呢？  
  
你为了当个司机，还得骑个摩托到处去复习，这边看看，那边记记。而且好多人一进考场就紧张，这个大脑一片空白，甚至还有些人连考了十九年没考上。甚至还有一份研究，他们发现伦敦出租司机的大脑结构跟普通人不一样，他们主管记忆的海马体比普通人要大得多。好问题来了：开个出租而已，为什么要求这么高？高德地图不就搞定了吗？为什么非要花五年的时间去背路线？而且，你就算背的再好，你总不能实时显示路况吧？  
  
当你问出这个完全不合理的问题的时候，他们的司机会自豪的回答你：这是我们的传统。好，传统为什么不用马车呢？两百年前不都是马车吗？司机永远不会告诉你，他之所以开出租，为的不是所谓的传统，而是为了自己的高收入。正是因为人为的控制供给和扭曲价格，才使得他们的收入远高于其他行业。税后年薪四万英镑，相当于银行中层经理的年薪。  
  
当年有些不守规矩的司机用五本兼职人家的导航实施精准价钱，还便宜一大截，严重影响了本地black cap的生意。最后大家闹得很不开心，最后五本一度被吊销运营执照，理由是不安全。一个人的收入就是另一个人的支出，高收入的另一面是乘客不得不支付的高费用：每个公里二点五英镑，堵车的时候十五秒一英镑，机场到市区二十分钟一百英镑，差不多九百人民币，相当于普通居民两天的收入。好一个传统，理由都是表象，利益才是根本。   
  
（注：此段文本中的“black cap”可能指的是伦敦出租车的俗称，但在此语境中意义不明确，因此未作修改。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7384295592270302502

# 点赞数：1.5万

# 标题:未找到标题  
## 关键字: 未找到关键字  
## 作者: 鹤老师  
所有做不好短视频的一定是掉到了死亡螺旋。觉得我在胡扯的，等你到了一千万粉丝再反驳我；如果你还没有到一千万，给我听完，因为我也差点掉进去。你之所以做不起来，就是因为你天天给我学口播、学文案、学剪辑、学表情的。我就问你，学的会吗？你要是真有文案天赋，当年不就当作家了吗？你高中毕业就再没碰过八百字的文章，怎么可能恶补三个月就补出一个爆款？你咋不去补一下相声，去抢德云社饭碗呢？普通人做短视频的第一件事情是承认自己的技能缺陷，是想清楚有哪些事情一辈子也补不好。大部分人做今天的行业，就是因为别的事情都不擅长。我是个卖煎饼的，是因为所有的事情当中，卖煎饼是我最擅长的。我要是写作牛逼，我就当作家了；我是表现得牛逼，我就当演员了。这就是短视频的死亡螺旋：不擅长就需要补。可是不擅长又补不好怎么办？先问个问题：一百人怎么打赢一万人？补兵力、补装备、补后勤吗？都不对。当你极度弱小的时候，补任何东西都没有用，因为你永远等不到补强大的那一天。一百人打赢一万人，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，干嘛要和你硬碰硬？越弱小，越需要智慧。  
  
短视频也是这样。啥叫普通人？就是这个也不会，那个也不行，文案、口播、表现那全部都一塌糊涂，那怎么搞流量？靠脑子。打个比方，任何一个热点出来，你就给我写十条感悟。比如说“小米造车”十条感悟。感悟怎么写？不要去写，去找。找到所有小米造车的爆款视频，从评论区里面找到十条点赞最高的评论，读一遍就好了。这个就是战略。强盗可怕不是吗？从写到找，就是革命性的转变。  
  
你不擅长，你再写一百年你也写不出来，那就去找。为什么要去评论区找？还是战略，因为评论区没有版权。为什么要找点赞最高的评论？还是战略，点赞最高等于最牛逼的文案，等于你免费拿到十条最牛逼的文案，还没有版权。别人种树，你摘桃。从来没有人做整合，你第一个，那流量就是你的。有这么热门的话题在前面顶着，有这么牛逼的文案在后面撑着，你的口播表现力再差，播放量都不会低，比你自己瞎折腾一个月要好的多，而且源源不断。这就是战略。  
  
战术最多提升百分之三十，战略却可以提升百分之三百。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。   
  
（注：此段文本中，“## 视频ASR文本：”未出现在问题中，我假设这是要修改的文本的开头部分，因此未对这部分进行修改。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)