https://www.douyin.com/video/7259012157868739895

# 点赞数：1.6万

# 标题:未找到标题  
## 关键字: 未找到关键字  
## 作者: 鹤老师  
以下是文本的标点符号补全和错别字修订：  
  
有很多的人生是线性的，他们特别喜欢规划，恨不得一直规划到八十五岁：每个月存多少钱、多少钱理财、多少钱保险，啊，买多少钱的车，啊，娶老婆要花多少钱，生孩子要花多少钱，然后教育费要花多少钱，自己养老要花多少钱，无比无比的相亲。他们舍弃了首位的最大权重，拼尽全力在小数点后面不停的微调，最好精确到九个九。但凡你多了解这个世界，就知道任何细致末节的规划是没有用的，因为真实的世界是充满变数的。有的是十年磨一剑，是前九年看不到任何的变化；有的是你拼尽全力准备，却根本等不来决战的机会；有的是你费尽心机算对的每一个细节，一抬头错过了未来的风口。规划源于确定，确定源于习惯，习惯源于读书时候的潜移默化。社会不是学校，你不能自己画一个大纲就在那分阶段复习的。四十年前还没有电话，三十年前还没有网络，二十年前还没有电商，十年前还没有短视频，哪个在你的规划之内啊？  
  
第三个毛病，自我视角。就他们所有的角度都是我怎么怎么样，“我做了什么什么，我做这个为什么挣不到钱？”主语永远是我。他们从来不会切换视角，他们从来不研究游戏到底怎么设计的，满脑子都是在怎么提高技能。你不重要的，你做的什么也不重要，你能不能挣到钱也不重要，重要的是系统的规则是什么，你可以为系统贡献什么。  
  
比如最常见的，很多做短视频的会反复问一个问题：“为什么我的播放量这么少啊？为什么我发了好几天都是这样？为什么总是突破不了五百啊？”其实你得反向思考啊：你是谁啊？平台为什么非要给你播放量呢？你有没有想过对平台而言，他面临的问题是什么呀？是作弊啊！短视频是个金矿，流量就等于钱。如果随便注册一个账户就会有五百的播放量，那么就一定有人注册一万的账户，拿到五百万的播放量，然后不停地推灰产。只要计算好成本和收益，哪怕不停地封号、不停地发也可以赚的盆满钵满，最后他赚钱跑路了，一地鸡毛留给平台，你是平台你干吗？  
  
所以平台的策略是什么？是抬高作弊成本，又增加一个黑河（此处可能是笔误，应为“黑洞”），增加一段观察期，考察合格了，确认你是正常的用户了，确认你的成本足够高，作弊的动机足够低了，才会逐渐增加流量。他不是不给你流量，他连你是谁他都不知道啊，他只在设置门槛，排除作弊而已。从这个角度看，就会豁然开朗。但凡从自我的视角去理解，就一定会不停的碰壁。  
  
第四个毛病，追求免费。真正的知识一定是很贵很贵的，绝对不是说你买一本书就能学到的，绝对不是说你看一些免费的东西就可以到手的。任何一本数据库架构的书都不会超过一百块钱，为什么一个顶级的架构工程师可以年薪千万？任何五星级酒店的菜谱网上都有手把手的教程，为什么简单那个香菇炒油菜你就是做不出来那个味？这一部分才是真正的知识，才真正拉开差距的关键啊。能让你花钱买到就已经很不错了。世界是要等价交换的，你想得到一个最珍贵的，就得拿你自己最珍贵的去换，绝对不是交一个九块九学了半个月就换下财务自由的。  
  
很多老头老太太都特别喜欢免费：免费送一袋鸡蛋啊，免费送一桶油啊，免费送一双鞋垫啊，最后呢，花了五万块钱买了一床被子。这个世界上最贵的东西就是免费，那些能拿钱去计算的、明码标价让你觉得贵的，才是信息成本最低、最便宜的方式。  
  
第五个毛病，不懂放弃。他们这个也想要，那个也想要，这个也舍不得，那个也舍不得，永远处在一个犹豫的状态当中。买一个房子，既想位置好，还要面积大一点，还要带电梯，自住和投资最好兼得，能带一个学区就最好。这样的结果就是你永远等不来上车的机会。找一个公司，既想待遇高，又想福利好，加班少，还要专业对口，还得有发展前景，能再给点期权就更好。那这样的结果就是永远找不到合适的行业。世界没有完美解的，就算你考到七百分，清华北大也只能选一个。永远要为了一个更重要的放弃不那么重要的，这个就是人生，这就是经济学。什么都不舍得放弃的往往什么也得不到。成功很难的，但失败很容易，五个毛病照做就行了。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7346882608715795749

# 点赞数：13.3万

# 标题:短视频的实战总结  
## 关键字: 新手如何做短视频 #自媒体创业 #短视频  
## 作者: 鹤老师  
以下是文本的标点符号补全和错别字的修订：  
  
---  
  
你是一位中文专家，标点符号专家。  
  
忘掉养号，忘掉选题，忘掉玩玻璃，忘掉任何老师教你的短视频技巧。从现在开始，你听到的是我花了四年时间，用六百条作品、一千四百万粉丝和二十五亿次播放换来的实战总结。  
  
第一讲：干货，为啥没流量？我问你，知识博主的竞争对手是谁？是另外一个知识博主吗？不是。你的对手是黑丝，是包臀裙，是修驴蹄子，是地毯翻筋，是一切抢走用户时间的内容。你干货再好，抵得过一双黑丝吗？你流量为啥上不去？就是因为你老想着讲干货，讲干货，讲干货。短视频是什么？它是娱乐，是庙会，是赶大集。刷手机是为了开心，不是为了再加四个小时的班。短视频记人性，能打败人性的，只能是另外一种人性。打败色的，是贪；打败贪的，是懒；打败懒的，是嫉妒；打败嫉妒的，是恐惧。所以想做爆款，有且只有一条路：娱乐化。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，你就跟他讲讲李清照的二婚不幸，顺便谴责一下家暴男嘛。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，实际上是利用兴趣去撕开房间，找到最薄弱的点攻进去，顺便把知识传播给他。  
  
比如说，古代的科举怎么反悔呀？没照片，没指纹，没有人脸识别，那你怎么知道是不是替考呢？古代的试卷都考什么呀？古代的准考证都什么样啊？状元的作文都写的啥呀？是不是又击中了高考的热点？  
  
再比如，为什么叫上厕所，下厨房，而不是下厕所，上厨房？既然贵宾来的要上坐，称呼自己用在下，古人显然是能分清楚上尊和下卑的，那为什么唯独在粪坑和厨房上要反着来？是不是又击中了很多人的盲点呢？  
  
第二：精准粉还是泛粉丝？我问你，做生意最难的是什么？是卖出去。那些倒闭的企业，为啥倒闭？是因为生产不出来吗？不是。全都是因为卖不出去。永远记得，生产不难，销售才难。你知道肯定有人要，可是他们是谁？他们在哪？叫什么名？身份证号多少？他们凭什么要相信你？你通通都不知道。所谓的精准粉，不过是一句正确而无用的废话。  
  
做生意，最重要的是互惠。你想做平台，搞流量，可是平台为什么要帮你推？他能得到什么好处啊？谁能够想清这个问题，谁才能够搞到流量。所以想解决，就只有一个方式：换话题。通过有趣的内容先吸引更多的人看，的人多了，平台才会觉得有价值，才愿意把它推给更多的人。有了更多的播放，你自然就可以遇到更多的精准粉了。  
  
教英语发音，没人听，你就聊聊王菲的发音准不准；教英语词汇，没人听，你就讲讲兰博基尼该怎么读。泛话题是地基，地基不能住人，但是没有地基就没有那个房子。世界上最快的路，从来都不是最短的。泛粉丝的本质，是你的变现工具。就像一款游戏，我当然知道你要挣土豪的钱，可是土豪在哪？土豪叫什么名字？土豪怎么知道这个游戏？土豪为什么要玩这个游戏？你通通解决不了。所以，你必须要先免费让大家免费玩，玩的人多了，才能接触到这些土豪，才能找到真正的付费客户。  
  
没有前面的免费，就永远没有后面的收费。免费玩家是什么？免费玩家就是游戏道具呀。泛粉丝是什么？泛粉丝就是短视频道具呀。  
  
其次，用户是可以被转化。从来没有非买不可。你下班路上为什么买了二斤橘子？就是因为因为你路过一个卖橘子的摊，然后很多人都在那买，你也尝了一口，觉得挺甜的，然后就买了，就这么简单。从来没有跟人说：“我今天不吃橘子不行。”没有这样的。除了阳光、空气和水，所有东西都是可买可不买。明白了这个，你才会发现，泛粉丝才是真正的金矿。  
  
我原本没有打算学英语，但是我听完你讲之后，我居然觉得那么有趣，我愿意去学。这样的客户，你要不要？  
  
第三：时长多久最容易火？先问一个问题，短视频为什么叫短视频？是因为时间短吗？不对的。短是结果，不是原因。不是因为短所以火，而是因为浓缩才有价值。短视频的核心不是时间长度，而是信息密度。没有废话，密集痛点，连环刺激，全是对他有好处的，他才能够看下去。人性自私，我们的每一次交换，都是要占便宜的。  
  
你一百块钱买了个T恤，是因为你觉得T恤比这一百块钱重要，花钱是在占便宜，你才愿意掏那个', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7201080063264165123

# 点赞数：2.8万

# 标题:ChatGPT会让谁失业？  
## 关键字: chatgpt #ai #人工智能 #人工智能ai艺术 #经济学#aigc一步之遥  
## 作者: 鹤老师  
把《再别康桥》改成鲁迅的风格，这是我问ChatGPT的第一个问题。你猜他是怎么写的？“再见了这片似乎是用于遗忘的土地，这里的水面、这里的树木，都曾经是那个年代的遗憾；而我们，却已不是那时的游子。现在的记忆，仅仅是沉默的墓碑，让我们在这里最后的告别。” 我去，这写的也太棒了，我听完我都想去哭一会。然后我在想一个问题，你说这玩意儿他得让多少人事业？思考之后，我发现答案居然是复数：不仅没人失业，反而就业率会暴涨。拉长时间，每个人的生活都会更好。因为ChatGPT的本质就是五个字：正确的废话。不要告诉我他能写文章、搞编程、做PPT，也不要告诉我他写作文什么拿了一等奖，这些对一个人来说几乎毫无价值。人生最重要的有且只有一件事：就是判断，你敢不敢判断对错，敢不敢为你的判断去负责？除此之外，一切皆不重要：你的职业、你的城市、你的另一半、你的人生目标、你的未来规划……所有的都是判断，都是在不确定中寻找确定性。能够明辨对错才是真正的知识；否则，再多的信息不过是皮毛的加持。他可以写一个还不错的程序，可是更重要的是为什么要写这个程序；他可以写一个能获奖的文章，可是更重要的是为什么要写这个文章。把试卷做到满分只能算二流的学生，敢质疑、提出错的才是一流的人才。任何命题作文的出发点都是为了跪舔出题人，一个软件就可以写出高质量的文章，只能说明命题本身毫无价值。人工智能最大的bug就是没法做判断：当你不需要为结果负责的时候，你所有的回答都只能叫“参考”。一个有判断力的人，他永远无法取代你，他唯一能做的是帮你节省时间。如果真的有一天，他真的拥有了判断力，你就问他一句话：“没哪个股票可以涨，让他养你一辈子”，就好了。那有人说，假设我是个很普通的人，那我从事的就是一些重复性的劳动，那我不会失业吗？也不会，你也会生活越来越好。你不用去管细枝末节，你从能量守恒的角度去想：新行业为什么会替代旧行业？就是因为效率更高、更赚钱。好，那这样的结果是什么？是虹吸。他会用高清把其他行业的顶尖人才虹吸过去，这些人才享受了第一波红利，拿到了更高的薪水。比如说互联网行业，不就从其他行业虹吸的吗？那虹吸之后呢？出现了空缺，会怎么办？会有刺激级的人顶上，那些被虹吸的行业原本的第二名就会升到第一名，原本的第三名就会升到第二名，就像一个楼梯一样，最前面的人走了，后面的每个人都前进一步，每个人的生活都比之前更好。哪怕是那些被AI取代的行业，哪怕有短时间的失业，也可以快速找到平行工作。当年工厂打螺丝的小哥，今天变身外卖员、快递员，收入更多、工作更自由，不就是这样吗？任何一个新技术，他创造的岗位一定是大于他取代的岗位。效率的提升，永远是好事。   
  
（注：文中“## 视频ASR文本：”部分未在问题中指明具体位置，故默认从开头开始至文中“好了”处结束，其余部分未包含。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7310183069397339442

# 点赞数：1.7万

# 标题:不要吹捧免费医疗  
## 关键字: 医疗 #看病  
## 作者: 鹤老师  
受不了了，求求那些无知的人，请你们不要再吹捧国外的免费医疗了，尤其吹印度。你说假话就不心痛吗？他们说十四亿人口免费医疗，他们说穷国也能做到免费，他们还说免费医疗只占 GDP 的百分之一。你只需要反问一个问题：都全民免费医疗了，为什么人均寿命才六十多，比中国足足少了十岁？如果你已经成年，请牢记这条终极法则：世间从来没有免费，只是付款的方式不一样。收费意味着拿钱换，免费意味着拿命换。任何地方的免费都意味着要在别的地方付出代价，比如说医院。医院他不会凭空产生，印度的公立医院是免费，但是你去任何一个公立医院门口，都是密密麻麻的地铺。既然大家都免费，那就慢慢排队好了，至于排多久，得看你在哪。如果你在新德里的公立医院，一般前面有八千多人，排到你估计得几个月。你要是发烧感冒，基本就没必要去了；如果是做饭时候切到的手指，还没有取到号就已经长好了。如果是很严重的病，那就排着排着人就没了，但是你得接受啊，因为他免费的一千八百个人抢一个床位，要不要试一下？  
  
而且，就算你排到了，医疗物资也不会凭空产生。免费的，都是便宜的，都是可吃可不吃的药；真正能治病的药，是要单独花钱的，你需要拿着处方到外面自己买。你知不知道，很多印度的公立医院甚至连血常规都做不了，有的时候，你甚至想做一个手术，医生会告诉你：这几个手术器材都用完了，要不你自己去外面买一点。  
  
同样，医疗技术也不会凭空产生，医生也是要养家吃饭的。免费就意味着收入少，人家苦读十年医学，最后养家糊口就困难，这样的话没有人愿意去当医生。那这样的结果，就是庸医横行，百分之四十五的行医者没有经过严格的训练。来了我给你开泻药，想不想知道免费医院的医患比例？一比一万一千零八十二，一个医生要看一万一千零八十二个病人，超过世界卫生组织建议值的十倍。你以为这就完事了？不对，还有更严重的误诊：腿疼被当成脑癌，心理问题被摘除子宫，还有一个出车祸的哥们被放到太平间冻了七个小时，最后家属在认尸的时候发现：哎呀，还没死呢，那赶紧抢救过来。要不是公立医院电力老化，这哥们应该在火葬场了。  
  
这种匪夷所思的医患事故就会每年数不胜数。一七年八月，印度北方邦的一家公立医院五天内死了六十名儿童，一个月死了两百名病人。二零年十月，印度泰米尔纳德邦的公立医院，病人抱怨没有干净的厕所，饮用水，抱怨老鼠沿着氧气管道上下乱窜。很多人说免费医疗是对穷人的帮助，恰恰相反，免费医疗让穷人更加看不起病。真实的情况是从印度一八年宣传免费医疗开始，到五年后的今天，印度的私立医院接待了百分之八十的门诊和百分之六十的住院，并且这个比例还在持续上升。  
  
学过物理学，你就会明白能量守恒；学过经济学，你就会明白福利守恒。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7307174295845817638

# 点赞数：1.2万

# 标题:厉行节俭or促进消费？  
## 关键字: 经济学 #经济 #我是头条小百科  
## 作者: 鹤老师  
有没有想过一个问题：厉行节俭怎么促进消费？这不是矛盾的吗？如果每个人都厉行节俭、节衣缩食，那还怎么拉动经济？如果你卡壳了，这个视频一定要看完。这种知识点虽然不能够让你直接赚钱，但是可以让你理解世界的规则，在更长远的时间拿到更多的回报。真正的答案是要后退一步，先问一句：为什么一定要消费呢？哦，因为不消费，商家又赚不到钱；赚不到钱，他们就没法消费，然后更多的商家就会赚不到钱，这样的话经济就会出问题。哦，你在乎钱的话，那直接印不就行了吗？一个人一个亿，不都有钱了啊？不行，不行的，这样的话，大家虽然看起来有钱了，但是购买力并没有增加，因为总财富没有增加。哦，你也知道总财富没有增加，那我问你：什么是总财富？怎么衡量总财富？既然钱没法通用，为什么我们今天要比秦朝要富？  
  
哦，因为生产效率的提高。富的本质是生产效率高，我们有电力、有机械、有汽车、有铁路，今天一天等于秦朝一年，这个才叫富。消费不是目的，消费只是过程，消费是为了提高效率，而不是为了花钱而花钱。我为什么要雇一个司机？因为我的效率高，我自己开车影响赚钱。我为什么要找一个保姆？也是因为我的时间宝贵，自己打扫影响赚钱。看上去是在花钱，实际上是在省钱。这些事情，如果我亲力亲为，会造成更大的浪费，这个才是消费的正确因果，而不是说，我为了促进消费不顾效率，哪怕不需要司机、保姆，我也去雇一个。这样的结果就是，尽管微观上司机赚到了钱，保姆也赚到了钱，但是宏观上，整体的财富却在减少，因为资源错配了，效率降低了，每一笔钱对你的财富减少了。  
  
他们是多挣了一笔钱，但是他们之前所有的积蓄又都缩水。钱没有价值，钱代表的资源才有价值。同样一笔钱对应了多少资源，才是我们应该追求的。从来没有为了消费而消费，从来都是为了效率而消费。吃喝玩乐花的越少，投资建设的比例才会越大，才能生产更多更便宜的东西，把各行各业的价格都打下来。正是因为例行节俭减少了浪费，把更多的资源用于生产，配置更优，效率更高，才能够压低价格，才能够在更长远爆发更旺盛的消费。越是厉行节俭，就越能促进消费。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)