https://www.douyin.com/video/7300162975711726857

# 点赞数：1.7万

# 标题:未找到标题  
## 关键字: 未找到关键字  
## 作者: 鹤老师  
我从来没有看过工资条，我哪怕每天什么都不做，就看他怎么开会，都是一件很幸福的事啊！这个，a very happy thing，我就一个要求：能不能给一间紧挨着的办公室？我可以随时向您汇报。这个很高级，有创意能力的。   
  
（注：原文中似乎包含了一些中英文混杂的表述，我已经尽可能进行了合理的标点和修订。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7218909364411829516

# 点赞数：3.0万

# 标题:不敢冒险，就不是第一流的人才  
## 关键字: 商业思维 #创业 #收入 #薪水  
## 作者: 鹤老师  
收入低是一个伪概念。成年人应该知道一个真相：就是你现在到手的收入，就是你能力范围之内挣到的最多的钱。所有人都在鼓动情绪，我们想讲一些不一样的：你认为公司给的钱少了，实际上他才是整个市场上愿意给你出价最高的。因为一旦有更高的，你就可以随时离职。但为什么你不走？因为你把风险和其他要素折现了。虽然现在有各种不如意，但他依然是你所有选择里面最好的。  
  
薪水高并不是因为新厂好，大厂的回报是高：免费三餐、带薪休假、一年发十六个月的工资。但是为什么不要你？因为你不止那个价。你可能会说我很辛苦，但是我告诉你，这个世界上没有人不辛苦：出租司机辛不辛苦？外卖小哥辛不辛苦？凌晨三点的档口辛不辛苦？那你告诉我为什么这些人比你更辛苦，收入却还没有你高？因为并不是辛苦决定你的收入。  
  
真正决定收入的只有一个，就是不可替代性。越不可替代，收入就会越高。你仔细想想，一个公司十万人，每个人都负责不同的职务，每个人都好像觉得自己很重要。好，那我就问你一个问题：你把哪个人干掉，最有可能把公司搞垮？答案是创世。在乔布斯之前，所有的技术人员、所有的销售人员、运营人员，全部都是现成的。但是为什么没有苹果？因为缺了一个灵魂人物。正是这个灵魂人物，把人和资源聚集到一起，形成了巨大的战斗力，创造出一个前所未有的产品，数量极地提升了这个世界的效率。  
  
就是不可替代性，也就是我们讲到的减伤。所谓的减伤，就是把无序变有序，把一个个零碎的个体组成一个有战斗力的军队，为了同一个目的去拼杀。同样是操作系统，开发一个 Windows 大概需要几十个亿、几千个程序员工作几十十年。但是为什么盗版一个盘只需要五块钱，他还能再赚三块钱？因为一个是简商劳动，一个是重复性劳动；一个是无序当中创造出有序，一个是仅仅进行了零点零零一的改动。你仔细看，世间所有的劳动，无非就这两种。  
  
但是大部分人做的是后者，也就意味着他们有无数的可替代选项。几乎所有的公司都是勇于架构的，老板在你上班的第一天就会默认你明天可能会离职。任何一个公司都可以在三分之一的人不来的情况之下，依然正常地运作，不受影响。推特被砍掉三分之二不也没事吗？  
  
而这句话的另外一个意思就是在公司里，哪怕你想辛苦十倍、一百倍，也没有这个机会，因为公司不需要你拼命。永远有人可以替代你。大部分人所做的，其实是在一个大的框架之下，把一个小的环节重复、重复再重复。当你还在担心 check GDP 会让你失业的时候，正说明你做的是简单而重复的事情。真正能带来高回报的是什么？是风险，是无序当中寻找有序，是未知当中寻找已知，是冒着风浪寻找没有人见过的新大陆。不敢冒险，就说明你不是第一流的人才。   
  
（注：原文中“check gpd”应该是“GDP”，已更正。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7150597215868701992

# 点赞数：2.8万

# 标题:为什么你会觉得土？土到底是什么？  
## 关键字: 过了20岁就不要穿得像个孩子 #别再穿得像小孩 #成熟男人穿搭 #20多岁大可不必这么成熟 #男人过了二十岁  
## 作者: 鹤老师  
杨幂能不能改名叫杨腊梅？不能，你觉得土？那刘诗诗能不能改名叫刘桂香？也不能，你也觉得土？好，那我问你，土到底是什么？为什么有些东西你会觉得土，有些东西又觉得很时髦？为什么有些很土的东西又会突然变得很时髦，比如回力鞋？究竟是什么在偷偷操控你的审美？“腊梅”象征美丽、坚定、清雅、脱俗，为什么在你的脑子里，它就等于土啊？以为他是你妈妈喜欢的，你妈妈喜欢的就是土？你妈妈喜欢画围巾，你就一定会觉得土？你要后现代黑白风，你妈妈喜欢康定情歌，你就一定觉得土？你要黄子韬、蔡徐坤，你妈妈喜欢挨着大牡丹拍照，你就一定觉得土？你要小清新、艺术范儿，为什么“杨腊梅”你会觉得土？因为你妈妈的每一个闺蜜都叫腊梅，不是李腊梅就是王腊梅，所以一提起腊梅，你的第一反应就是一个胖大妈带着个红卫健呢，跳广场舞，绝对不行，太土了。所谓的时髦，其实就三个字：掀桌子。我不承认你的审美，我不承认你的体系，我不承认你给我划定的一切，年轻人要自己定规则，我喜欢的才是好的。所谓的潮流，不过就是一次又一次的掀桌子。你玩仙剑魔术，那我就玩鬼谷八荒；你喜欢红木紫檀，那我就喜欢北欧简约；你对经典设计爱不释手，那我就只买今年流行的沙漏款。你们都是错的，只有我才是对的，这就是掀桌子，这就是潮流。为什么年轻人总喜欢掀桌子？因为超出一个人的最好办法就是不承认他的成绩。年轻人喜欢叛逆、喜欢颠覆、喜欢格格不入，就是因为这是对他们最有利的选择。将来，你的孩子也一样，你今天觉得女神是李冰冰、王冰冰、范冰冰，但是在他看来，这就是一个六十岁的大妈，一脸褶子，所以他的孩子绝对不会带“冰冰”两个字，他觉得普通。明白了这个，你再看复古风，为什么有些元素隔了很多年又重新流行啊？因为超出一代人了，时间把他格式化了，孙子们没有见过爷爷辈玩的那些东西，突然拿到一个手里，哎，还真不错哎！比如说……  
  
（注：文本中有些地方可能存在语意不清或错别字的情况，根据上下文进行了合理的推测和修改。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7373967419905199369

# 点赞数：2.3万

# 标题:郭有才创造啥价值？ 草根网红创造什么价值？  
## 关键字: 郭有才 #郭有才现场视频 #个人ip #自媒体 #经济学杂谈  
## 作者: 鹤老师  
郭有才创造啥价值？如果挣钱都这么容易，还有多少人愿意好好读书？如果我们的孩子都去做直播了，那我们的未来又在哪里？但凡有一丁点经济学基础，你都不会问这个问题，因为他永远不会发生。一个行业为什么赚钱？因为做的人少，供不应求才有钱可赚。可一个行业一旦赚钱，又没有门槛，就一定会导致无数人涌入，一直到无利可图，没有人进来为止，这是铁律。  
  
你觉得开个直播就能挣钱，那恰恰说明开直播的不是太多，而是太少，供不应求才有利可图。之前没有这样的途径，大家没有见过这样的娱乐方式，大家需要这样的不装不端，接地气，没有任何的强制分派，大家自发用脚去投票，才成就了今天的郭有才。那如果他们的选择都不能代表自己，请问谁还能代表他们？如果你觉得不公平，你也可以去直播。  
  
当你发现直播一天氛围不正的时候，你自己就会退出，市场自发条件，不用杞人忧天。其次，你要明白一个人做什么职业，并不是由他的喜好决定的，而是由比较优势决定的。不是你擅长唱歌，你就应该去唱歌，而是更重要的事情被别人抢走了，你才会去唱歌。哪怕泰森做保洁比保洁阿姨还要干净，他也不应该自己去打扫，因为当拳王可以创造更大的价值。  
  
哪怕张一鸣唱歌比郭有才还要好听，他也不应该去做直播，因为经营自己可以创造更大的价值。明白这个，也就知道清洁工并不是做清洁最擅长的人，而是时间成本更低的人，因为时间成本高的人都在做更重要的事情。市场会自发调节，物尽其用。你看到的所有的网红实际都是比较优势筛选剩下的，他们和你我一样，是一个普通人。  
  
他们不精通这个，也不擅长这个，这恰恰是边角资源的有效利用。再次，直播唱歌有什么价值？直播唱歌是什么？是娱乐。那娱乐有什么价值？没有电影，人类也不会死；没有音乐，人类也不会死；旅游景点全部关闭，人类也不会死；吃喝玩乐全部取消，人类也不会死。那为什么不能取消？为什么不能把人赶到更重要的行业？正面回答为什么？  
  
因为人就是目的。为什么挣钱？为了我自己，我自己就是目的。如果我挣的钱不能随心所欲，那我拼命的意义又在哪？我为什么要加班熬夜？为什么要陪吃陪笑？为什么要哄甲方装孙子？能克制欲望的是更大的欲望。之所以挣钱，就是为了随心所欲的生活。我可以下馆子，我可以去旅游，我可以赏风景，我可以听音乐，我也可以去装逼，我可以让自己开心，我也可以让家人开心，这就是奋斗的意义，哪怕他听起来那么的庸俗。  
  
如果意义都消失了，那动力又在哪里？如果花钱都需要被指责，那挣钱凭什么还要拼命？有什么用户就有什么产品。当你指责网红唱歌跳舞的时候，有没有真正关心一下普通人的需求？  
  
再次，网红是什么？它是迂回生产的润滑剂。人类的文明能如此发达，是因为人类懂得迂回生产。我徒手抓鱼，一天只能抓两条；我去做个渔网，一天可以抓一百条；我去造一艘渔船，一天可以抓一万条。可是我为了造这艘船，我就必须要迂回生产。我要有木材，我要有钢铁，我要有燃油，我要有发动机，我甚至要有工厂、学校。你会发现迂回生产的链条越长，人类的生产效率就越高，而网红娱乐就是迂回生产的一个环节。  
  
我们很累，我们很辛苦，我们从早到晚被上满发条，我们连上七天班上，我都要吐了，我就不能轻松一下？就不能庸俗一下？就不能喜欢一个土了吧唧的网红吗？人之所以是人，恰巧是因为我们有情绪，我们有波动，我们不是机器，我们不能二十四小时无差别的工作。这就是润滑剂的重要性。  
  
郭有才提供的是什么？是漫漫长夜，是孤独无助，是草根的挣扎，是失落的共鸣，是再也回不去的往事。我干活累了，听一首诺言；我送外卖累了，听一首诺言；我夜里跑长途孤独了，听一首诺言。这有什么错？远离精英视角，回归普罗大众。  
  
短视频的实操干货，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：文本中的一些表达可能并不符合书面语言规范，但为了保持原意，在不影响理解的前提下，未做进一步修改。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7386158635182820617

# 点赞数：1.2万

# 标题:短视频的血泪教训  
## 关键字: 个人ip #短视频创业 #自媒体 #新媒体运营 #我是头条小百科  
## 作者: 鹤老师  
一万三千字的血泪教训，时长一个小时，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。  
  
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，是地毯翻筋，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，顺便谴责一些家暴男；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，别给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，不是老板的人愿意听呢？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。  
  
你是个讲知识产权的，别每天给我讲什么商标商标商标商，你个头啊，我不需要注册商标，一句话给你怼回去了。东方甄选这个热点出来，你讲讲董永辉这三个字已经被人注册商标了，被谁注册，公司叫什么名字，实际控制人是谁，法人是谁，董永辉有没有股份。那万一董永辉以后单飞，他用自己的名字算不算侵权？你这么讲不就行了吗？  
  
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。你想一想，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？补装备？补后勤？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？能不能反间计？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。什么叫普通人？就是这个也不会，那个也不行，口播文案表现类都是一塌糊涂。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', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)