https://www.douyin.com/video/7295308371824037147

# 点赞数：9.5万

# 标题:该不该捕杀流浪狗？  
## 关键字: 流浪猫 #流浪狗 #经济学杂谈 #经济学  
## 作者: 鹤老师  
我就纳闷了，明星们都不学经济学吗？薛之谦说：“请你把猫狗都放过。”李小冉说：“我救过你的同类，可以放过我的同类吗？”陈乔恩说：“小黄有什么错？停止伤害流浪动物！”不杀流浪猫狗的问题，本质上并不是爱心的问题，而是产权的问题。有爱心是好的，但是请不要泛滥。自由的边界是另外一个人的自由。  
  
流浪猫狗该不该杀？你问问产权是谁的就好了。有产权则无纠纷。而明星们最大的问题在于缺乏逻辑支撑。  
  
如果“可怜”是标准的话，鸡可不可怜？猪可不可怜？牛可不可怜？每一个鸡蛋都是孩子，你为什么吃西红柿炒鸡蛋？每一滴牛奶都是母乳，你为什么要抢小牛的口粮？很多人所谓的正确，不过是把习惯合理化而已。如果从小到大你吃的都是猫和狗，宠物都是鸡和鸭，你也会觉得吃鸡蛋是一种罪过。  
  
好，猫狗为什么是宠物？因为它有主人，因为它有产权人。什么叫宠物？我买了一个虾，我不吃，我把它养起来，我给它喂食换水，我愿意宠它，它的产权是我的。什么叫宠物？我买了一头猪，我不吃，我把它养起来，哪怕长到两百斤，我也愿意宠它，它的产权是我的。  
  
宠的前提是人是产权。没有产权不是宠物。所以当明星们爱心泛滥的时候，请先想清楚产权是谁的。你那么喜欢流浪猫狗，你有没有把它养下来？有没有买个院子把他们收留？有没有给他办狗证？能不能为他的行为负责？有人伤害他，你能不能用产权去保护他？有人被他伤害，你能不能承担所有的后果？如果都没有，你在呼吁什么？  
  
“兔兔那么可爱，怎么可以吃兔兔？”抱歉，另外一个人有吃兔子的自由。  
  
“流浪狗那么可怜，怎么可以伤害流浪狗？”抱歉，另外一个孩子有不被骚扰的自由。自由的边界是另一个人的自由。  
  
如果你真的热爱流浪狗，请呼吁领养。请用产权去保护他：“这是我的狗，你不能想打就打。”你如果真的热爱流浪狗，请呼吁绝育。请竭尽所能减少繁殖，减少无辜受难的小生命。  
  
如果你真的热爱流浪狗，请呼吁不抛弃不放弃。宠物是我们的家人，要爱就爱一辈子。  
  
如果你真的热爱流浪狗，请呼吁基本的常识和产权概念。不要把遗弃者的错误强加到另外一个受害者的身上。有产权，无纠纷。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7231519281786129702

# 点赞数：48.6万

# 标题:别做短视频，除非你看过我踩过的坑  
## 关键字: 短视频创业 #短视频运营 #短视频带货 #短视频教程  
## 作者: 鹤老师  
视频ASR文本：  
  
你是一位中文专家，标点符号专家。  
  
我踩了无数个坑，三年时间，五百次尝试，一千四百万粉丝，四千万点赞，和二十五亿次播放换来的经验，你确定不听一下？一共九条，条条要命。  
  
第一，总想着小干货，你的干货再好，抵得过一双黑丝吗？我发现我的对手，并不是同行啊，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。我发现能打败人性的，只能是另一种人性，能打败色的，是贪，能打败贪的，是懒，能打败懒的，是嫉妒，能打败嫉妒的，是恐惧。  
  
我发现短视频既任性，想做爆款，就得顺应任性。他不喜欢吃蒸土豆，你就得给他做成炸薯条；他不喜欢唐诗宋词，你就得给他讲李清照的二婚故事，顺便谴责一下家暴男。  
  
第二，总想要精准粉丝。市场经济当中，最难的是卖出去。江南皮革厂为啥倒闭？因为生产不难，销售在哪？你知道肯定有人要，可他们是谁？他们在哪？叫什么名？身份证号多少？凭什么相信你？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。  
  
想抵达，就只有一个方式：泛化的，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，才愿意推给更多的人。有了更多的播放，自然就可以遇到更多的精准粉丝。教英语发音没人听，那就聊王菲的发音准不准；教英语词汇没人听，那就教兰博基尼该怎么读。  
  
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。  
  
第三，总以为短视频就是短的视频，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，痛点密集，连环刺激，全是对他有好处的，他才能看下去。人性是自私的，我们每一次的交换，都是要占便宜的。刷手机不也是吗？你得提供远超过三分钟的价值，他才愿意给你三分钟。  
  
同样都是探店视频，为什么有的两百万赞，有的二十个赞？因为前者一秒钟有三个刺激，后者三十秒才一个刺激。不解决信息密度，就永远解决不了播放量的难题。  
  
第四，总觉得不投抖加火不了。我们换个思路，如果你是平台，你会怎么给流量？要么好的内容帮你留人，你会给；要么直接付费帮你变现，你也会给。那换句话说，对于创作者而言，想拿流量，要么提供好的内容，要么直接提供钱。问题来了，内容等于什么？等于你的时间。那钱等于什么？不也等于你的时间吗？你看，这个问题就回归到，你的时间只有一份，花到哪里，产出才最大？  
  
是问题在于，大部分人之所以要做短视频，就是因为他线下赚钱效率太低啊。你要是马云，那就别创作，有这个时间，你早就挣到两个亿了。但如果不是，请记得，商业的核心要义，是效率。投抖加的唯一原则，是效率为正。投一百赚两百，才能继续；否则，你投多少，就会亏多少。投点赞，就会来点赞狂魔；投关注，就会来关注狂魔。一直亏到你怀疑人生。  
  
第五，总想着几点发作品容易火。举个例子，明天我想取一百万，应该去哪个网点？工行、农行、招商，还是浦发？这个时候你得考虑网点的大小，考虑能不能预约那么多。但如果就取一百块，还需要考虑吗？不用，因为权重太小，任何一个网点都有足够的钱。短视频不也一样吗？你是一个新人，那任何时候都有几万十几万的流量给你，永远不需要考虑用户不足，永远不需要考虑池子装不下。  
  
如果你能做到一千万的播放，就会明白，真正重要的，根本不是时间，而是痛点、选题、是爆款文案、是节奏和冲突感，是穿过屏幕的扭剧场。实际上，就算真的存在这个时间点，他也会变成一个无效参数。都加三十分，等于都没加三十分。  
  
任何一个行业，能超过对手的，一定是不能简单微调的，这是铁律。  
  
第六，总觉得新人没机会。上帝视角，上帝视角想一想，如果你是平台，如果你有十万流量，如果新人和老人的质量差不多，二选一的话，你会给谁？换句话说，给谁对你才最有利？  
  
答案一定是新人吧。首先是编辑效益，同样一万块钱，你送给穷人和富人，谁会更感激你？流量也是，老人已经有了很多播放，这个时候再多给十万，他未必能感恩。但新人不一样，他完全没有见过这么大的阵势，上来就是一个十万加，那今天就别想睡觉了，满脑子都是在想怎么在做一个更好的', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7337584638837148991

# 点赞数：9502

# 标题:强者恒强是最大的商业谎言。  
## 关键字: 畅销全球73个国家和地区 #以30万信任打造全球发达国家首选 #上汽大通MAXUS  
## 作者: 鹤老师  
强者恒强弱者恒弱，这是我听过最大的商业谎言。它最大的 bug 就在于，强弱是分赛道的。每个强者只能占领一个赛道，但是从来没有人规定必须在哪个赛道。泰森比你强，那是在拳击赛道；梅西比你强，那在足球赛道。可是如果比普通话呢？如果你觉得异想天开，我给你讲一个中国车企逆风翻盘的真实故事：成立短短十二年，就在巨头林立的发达国家销量霸榜。他的名字叫 上汽大通。  
  
你可能不知道，奔驰自一九九八年以来在澳洲大型轻型车市场创造的二十三连胜纪录，在二零二二年被上汽大通轻客星途 V90终结。二零二三年，V90在细分市场销量占有率依然是第一。  
  
你可能不知道，纯电轻客 EV90在挪威卖到人民币五十万元，相对于国内的售价几乎翻倍。当年英国最大的连锁超市Tesco从国内买了一百五十台，其中十九台通过加急空运的方式运到欧洲，运费甚至超过车价本身。  
  
你可能不知道，上汽大通已经全面攻克了欧洲、澳洲、美洲等发达国家，并且在比利时、奥地利和英国甚至成为了皇家邮政的指定用车。  
  
怎么做到的？新赛道加个性化定制。欧美工业强国是很强，可能是在燃油车赛道。谁告诉你轻客不能电动？谁告诉你皮卡不能电动？谁告诉你高端 MPV 不能电动？  
  
早在二零一七年，上汽大通就洞察到新能源汽车的前景，推出了纯电轻客星途 EV80，并且得到了德国最大轻型车租赁企业 MASS 的关注。这是当年的报道：“德国新能源汽车还在沉睡，而来自中国的上汽大通 MAX 电动车已经先行。”  
  
在汽车工业的重镇欧洲，新能源汽车 SUV 遍地都是，但是高端纯电 MPV 几乎是空白。上汽大通瞄准的就是这个空白，推出了大家庭奇，见证了 MPV 大加九成为首个在欧洲推出高端新能源 MPV 的中国品牌。经受住了多项极其严苛的欧洲法规认证，拿到了通关欧洲的通行证，迅速抢占蓝海。  
  
谁告诉你强者恒强弱者恒弱？谁告诉你一定要在燃油车的赛道去比？谁告诉你一定要去做内卷的轿车和 SUV？任何的成功都不是偶然的，上汽大通的第二个杀手锏就是 差异化。  
  
它绕开了内卷严重的轿车和城市 SUV 赛道，它切入的是青客、皮卡、越野 SUV、MPV 这些场景更广泛的车型。这些垂直的细分市场，有效避免了内卷带来的价格战，维护了产品的高值高价。  
  
任何一个产品的终点一定是极度个性化，那汽车能不能个性化定制？这个就是上汽大通 C to B 用户共创定制模式：你需要什么车，我都可以量身定制。工程师会面对面与用户讨论，了解用户的需求到底是什么；也会线上调研及用户共创，挖掘哪些配置是用户最感兴趣的。  
  
基于此，每款车开放几个甚至十几个可定制的模块，如座椅排布、自动卡钳、隔山形式、内饰格调、车上有几个屏幕，连智能驾驶辅助系统及氛围灯都可以根据需求来定制选配。  
  
也为了匹配欧洲叉车的标准，纯电轻客星途 EV30将轮距间距增加了一毫米。这个看似微不足道的一毫米，使得星途 EV30成为同级别车型当中唯一一个能够塞进木质托盘的产品，让叉车托盘可以和货仓无缝对接，不再需要人工搬运，极大提升了搬运效率。  
  
而在当时，没有任何一个对手考虑到这种细节，一上市就卖成爆款。续航也是，既然是电动车，就要考虑续航，尤其是冬季续航，尤其是在寒冷的北欧。普通的电车需要提前预热电池，就会导致冬天里程大打折扣，而新途一 V30 给电池单独配备了加热功能，省去了电池自行加热的能量消耗，大大提升了续航里程。  
  
让用户掏钱是一种本领，让用户抢着掏钱是一种更高的本领。上汽大通，中国制造，神秘的东方力量。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7177674789321035042

# 点赞数：5.8万

# 标题:所谓复利，不过是一场金融骗局  
## 关键字: 复利 #复利思维 #复利的力量 #理财知识 #理财  
## 作者: 鹤老师  
富力是个金融骗局，是你这辈子接触到的最大的金融骗局。越无能的人，就越喜欢跟时间做朋友，就好像越渣的学生就越喜欢“三十年之后再说”成绩，一看还是不及格。复辟的奇迹是什么？就是穷光蛋，没有例外。你接触到的所有的小白理财课，所有的“每天十五分钟让财富翻翻”，就其本质而言，就是一场拖延时间的幻觉游戏。从你玩的第一天，就注定了你一定会输。但凡你有那么一丁点上帝视角，就知道这个游戏是一个悖论。举个例子，老板说：“小王啊，新来个客户，你给我接待一下。接待的好，我给你报销两块钱的地铁费；接待的不好，明天十万那年终奖取消。”你会不会接这个活啊？你不会，对吧？但凡你是个正常人，你都不会接这个活，因为他的盈亏是不对等的。那告诉你，为什么理财专家会接呢？  
  
你把所有的钱给我，你爸妈的积蓄，你丈母娘的积蓄，你小两口十年的工资，加起来一共一百万，让我帮你理。好，今年行情好，我帮你赚了一百万，你会怎么办？分我五十万吗？会。五万呢？也不会。五千呢？也不会。你顶多请我吃顿饭，人均五百就差不多了，你觉得已经仁至义尽。赚钱主要靠您的英明决策。但如果我让你亏了一百万呢？做的继续下归零呢？你会怎么办？你会说：“多大点事啊？不就是明天睡马路吗？不就是孩子交不起学费吗？不就是去垃圾桶里翻点吃的吗？”这看你下得来。你请我吃顿饭，人均五百，我就原谅你。你会吗？你不会。你会拎个棍子从我们家门口，你会举个横幅说“还我血汗钱”。你会觉得我把你一辈子都毁了，你会觉得跟我翻脸是天经地义的。  
  
那告诉我，我为什么要玩这个游戏？赚了一百万，指甲缝里扣一点你给我；赔了一百万，你能要我的老命。那我为什么要跟你玩？你解释一下。好，问题又来了，既然他是个悖论，为什么还有这么多的理财专家？他们傻吗？或者我换个说法，整个游戏到底要改动哪一个地方，才能让理财专家心甘情愿的陪你玩啊？答案是三个字：手续费。  
  
既然亏多了你会要我的命，赚多了你又不分给我，那我最好的方案就是既不要你多赚，也不要你多亏，永远是多少的基金加上多少的股票。我不图你那点提成，也不承担你任何的亏损，我只赚你的手续费。只要让你一直玩，我就能一直赚到钱。而我要做的就是告诉你价值投资，告诉你时间的力量，告诉你富力的奇迹，对吗？你还在吃奶的时候，你爸妈就在和富力做朋友；今天你孩子都断奶了，好，你爸妈那一千万呢？想使劲想。  
  
请注意，以上文本是基于原有的视频自动语音识别（ASR）结果进行的标点符号补全和错别字修订。由于原文可能存在语病或识别错误，我的修改仅基于提供的文本内容，并未考虑上下文外的其他信息。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7269684125337013562

# 点赞数：2.1万

# 标题:理财的真相 千万不要贪图利息  
## 关键字: 理财百问百答#存钱 #小白理财 #资产配置  
## 作者: 鹤老师  
关于理财七条真相：一、不要贪图利息。所有基于“吃利息”的方案，一定会让你沦为穷光蛋。你看看你爸妈，你在吃奶的时候，他们就在“吃利息”。现在你孩子都上小学了，他们的一千万，当年利息那么高，活期超过现在的余额宝，你爸妈怎么没发财呢？  
  
二、不要相信复利。复利是最low的金融骗局，low到连割韭菜的都看不上。你想想，你刷了那么多火镰刀，有的说靠微商发财，有的说靠炒股发财，还有说靠连锁加盟发财的，你啥时候见过有人说“我是靠复利发财的”？为什么所有告诉你复利的都说“三十年以后”？  
  
三、不要幻想理财跑赢通胀。经济学有个词叫“无风险利率”，就是你再怎么折腾，你的本金不会丢。你知不知道，在今天，我们的“无风险利率”是多少？三个点。所有超过三个点的，不管谁来背书，不管多天花乱坠，都可能意味着你本金不保。问题来了，如果三个点就能跑赢通胀，你只需要存银行就可以了。你说我想拿八个点，可以，但是本金取不出来的那天别哭。  
  
四、不要说“你不理财，财不理你”。理财真正的答案是“借力”，是想清楚通胀当中谁占便宜，然后想尽一切办法加入他们。就像打麻将，如果三个人都输，那就一定有一个人赢，而且赢麻了。你在通胀当中吃亏了，那就一定有人占便宜了。谁占便宜了？时间轴上离钱近的占便宜了，每次通胀都是他们先赚；空间轴上负债的占便宜了，每次通胀他都不需要还那么多钱呀。  
  
五、不要相信“鸡蛋别放一个篮子”。分散风险没问题，但前提是，你要有足够多的钱，分散才有意义。而普通人最大的问题就是没钱。你工作三年，手里就十万积蓄，怎么分散？分散的唯一结果，就是哪一个你都打不通。普通人要做的是放大最大权重，集中力量先打穿一点。  
  
资产是分层的，像金字塔一样。最基础的是高安全、高收益的。把这个填满了，有多余的钱，再去追求高风险、高收益的。这样才叫“下有底，上无顶”，这才叫真正的分层风险。  
  
六、不要不懂放弃。什么都要，理财当中有一个“不可能三角”：收益性、安全性、流动性，永远不可兼得，永远只能三选二。没有人可以违背。你想要流动性和安全性，那收益性就会特别低，比如存银行，三个点。你想要流动性和收益性，那安全性就会特别低，比如P2P，各种爆雷。所以，三个必须舍弃一个的话，只有一个结：舍弃流动性。  
  
七、不要以为理财就是攒钱。真正的理财是选标的。财富是什么？财富就是共识，大家都觉得什么好，什么就是财富。真正的理财，就是把你的劳动尽早切换成最多共识的核心资产。比如，一二线城市的核心房产，你想去酒吧，五二幺幺，你想去bet大厂，你想在大城市安家落户，你想去好的医院看病养老，这些资源都在哪里？这些资源能不能超发？这些资源该如何分配？  
  
当现有科技无法突破物理界限时，承载这些位置的房产就会变得越来越重要。所以你要做的是，在有能力的情况下，尽早贷款买一套一二线城市的核心房产。一方面，它位于传导链的上游，通胀来了，是资产先涨，物价其次，工资最后；另一方面，它帮你空间换时间，帮你息事不再让你更早的享受到居住的便利。越大的城市，核心就越难以转移，出老千的成本就越高，对普通人来说就越公平。  
  
真正的理财绝对不是要以工资的形式来存储，而是哪种资源更稀缺，价值更高，就把它转换成哪种。   
  
（注：视频ASR文本中的“##”为标记，此处已省略。文本中部分语句可能存在语义不清或错别字的情况，已根据上下文进行尽可能的修正。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)