https://www.douyin.com/video/7335064640394710311

# 点赞数：7.3万

# 标题:短视频的九条实战总结  
## 关键字: 自媒体干货 #短视频运营技巧 #商业思维 #干货分享  
## 作者: 鹤老师  
以下是针对您提供的文本进行标点符号补全和错别字修订后的结果：  
  
“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。  
  
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', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7170623924575800576

# 点赞数：7562

# 标题:中国足球为啥不行  
## 关键字: 世界杯 #中国队 #世界杯预选赛 #经济学  
## 作者: 鹤老师  
中国除了中国队没去，其他的都去了。好，中国足球为啥不行？十四亿个人就挑不出来个会踢球的吗？回答这个问题之前，你得先知道一个概念，叫“细分人口”。你只看十四亿人是没有用的，你得看多少人从事足球这个行业的，这个细分才重要。比英国，虽然只有六千万人口，但是在足球领域，他们有超过一百四十个联赛和四百八十个组别，而且仅英格兰一个地区，就有三万七千家俱乐部，足球文化极其发达。而我们，虽然是十四亿人口，但是只有几个联赛和几十家俱乐部，也就是英国的人口只有我们的百分之四，但是在足球这个细分，人数远在我们之上。  
  
而且，就算你解决了细分人口，也还有一个更重要，而且更隐蔽的因素。回答之前，你得先了解足球的本质是什么？几十个人围着一个球观光踢，一不生产，二不支部，请问有啥价值？答案是：是快乐。足球卖的是快乐。那什么时候你会追求快乐？保暖是隐喻，吃喝不愁了，有钱了，才会追求快乐。所以，一个国家的足球事业想壮大，就必须得先有强大的经济。而英国，在十八世纪就开始了公益革命，目前人均GDP四万美元，早早就变成了发达国家。而几十年前的我们呢？还是一穷二白，大多数时间在考虑能不能吃饱饭，而不是能不能踢好球。经过了几十年的发展，我们的人均GDP才刚刚一万美元，只有英国的四分之一。经济的差距，才是根本性的原因。  
  
嘿，我知道有人要杠了，要说巴西。哎，你不说经济那么重要吗？那你巴西那么穷，人家还能返回大理准备怎么回事？你得看代价。巴西信奉什么？快乐文化，快乐第一，吃饭第二，吃不饱无所谓，先踢球，先快乐。男女老少不干活，大家一起踢。那这样的结果是什么？是球踢好了，但是整个国家的经济挂掉了。巴西的贫困人口是五千四百八十万，占总人口的百分之二十六，而且劳动参与率只有百分之五十六点八，也就是两个人当中就有一个不干活，踢球去了。你仔细想想，除了世界杯，你还有第二个时间想起巴西吗？  
  
甚至前几天，巴西总统还在因为饥荒当众哭泣，他说如果他四年之后，理论巴西人能吃到一日三餐，他就完成了人生使命。多卑微啊。  
  
凡事皆有代价。一个健康而强大的足球产业，应该是建立在商业化的基础之上，借助市场的力量，才能够良性循环。  
  
所以，事情的根本点在于经济水平。经济越强大，市场化的程度越高，崛起的可能性才越大。再进一步，是机会成本的问题。对于巴西来说，反正读书也没有什么出路，都是吃不饱，那不如赌一把，万一变成球星，咸鱼翻身呢？对于欧美国家来说，他们有高福利做保障，即使一辈子都没有冒头，基本的生活也还可以过得不错。而在中国，机会成本就很高，你为了踢球放弃了读书，你万一没有成为球星呢？损失的就是自己一辈子的前途。  
  
你就问自己一个问题，如果你有小孩，你会让他踢足球吗？机会成本决定了选择路线。再进一步，其实刚才讲的都不是真正的关键。真正的问题在于，足球真的重要吗？离开足球，人类会灭绝吗？不会的。他只是一个提供快乐的方式。既然是提供快乐，凭什么他要排第一？我问你，世界杯最大的对手是谁？是欧洲杯吗？是欧冠吗？是NBA吗？都不是。他真正的对手，是所有能提供极致快乐的东西，比如说电子竞技。所有游戏的争夺，本质上都是年轻人的争夺。谁能够抢到年轻人，谁能够提供更刺激的精神娱乐，谁就能够永远的压制其他的赛道。极度的爱和极度的恨是一回事，真正的力量是遗忘。   
  
（注：文本中有些地方可能存在语义不清或重复，已根据上下文尽可能进行修正。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7153936219175439656

# 点赞数：1.7万

# 标题:35岁中年失业，为什么全都是IT大厂？  
## 关键字: 商业思维 #认知升级 #知识分享 #干货分享  
## 作者: 鹤老师  
三十五岁中年失业，为什么全都是IT大厂呢？为什么没有什么清洁工三十五岁失业呢？为什么没有建筑工人三十五岁失业？为啥你赚钱这么难？因为你在通过技能赚钱。什么赚钱你就学什么，结果就是一定赚不到钱，为什么？因为技能存在一个致命的bug，它是确定的。任何东西一旦是确定的，一旦每个人都知道回报比，那就会有无数的人和你去抢，一直搞到你无理可退，这个是铁律，没有人可以违背。大年初一，雍和宫的头箱不要钱，你能抢的到吗？节假日的时候，高速免费，你回家是快了还是慢了？当每个人都知道他好的时候，每个人都会跟你争，你的竞争对手就会无限多，你就不可能赚到超额利润。你的赛道太挤了，你要不是天资聪颖、天赋过人，绝无胜出的可能。比如高考，每个人都知道高考是好的，每个人都知道清华、北大是好的，那么你本科考上清华北大的概率就约等于零。  
  
再比如，三十五岁中年失业，为什么全都是IT大厂呢？为什么没有什么清洁工三十五岁失业？为什么没有建筑工人三十五岁失业？因为IT的回报高啊，一毕业就八千起步，人人都知道他赚钱，人人都会跟你去抢。你看似好像赚到了一点钱，但三十五岁你干不动了，编不了程了，加不了班了，熬不了夜了，但是年轻人可以啊。老板永远有无数的人可以选，新人永远远远不断地涌上来，你的位置永远找不到。你看似拿到了更高的薪水，今天就得慢慢地吐回去。  
  
这个事情在你写C++代码的第一天就应该知道，在你填报志愿的那一天就应该知道。我再说一遍，任何技能，不管他多赚钱，不管他含金量多高，不管他难度多大，只要他是确定的，只要他有考试大纲，他就绝对不可能让你致富，想都不要想。真正能让人致富的是什么是那些看似无用的知识，比如说体系，比如说框架。因为这些知识，他不符合投资回报比，他不像那些具体技能，我学了三年能拿多少钱，我考一个证工资能涨多少，他没有任何的考试大纲，也不会告诉你复习哪几本书就行，他是是不确定的。而恰恰是一种不确定性，帮你把最多的对手拦在了门外。  
  
太多的人急功近利，太多人没有一点点耐心，太多的人要求现在立刻马上回报，他们早早的放弃了梦想，用时间去换钱。他们不相信知识的折现，他们不相信未来的力量，所以他们的收入的上限从工作的第一天就锁死了。人生崛起是要靠暴击的，就在你的人生当中，至少要抓住一次风口，借助风口的力量，产生暴击，才能够一年顶过去三十年。风口的判断依赖的正是那些看似无用的知识，一个一个原理，一条条规则，让你看清方向，混沌当中选对道路。世间最赚钱的是风险劳动，你不敢下注，不敢压上全副身家，那你就永远不会有超过回报。   
  
（注：文中“大年初一，雍和宫的头箱不要钱”这句话，可能是语音识别误差，正常表达应为“大年初一，雍和宫的头香不要钱”，已根据常见说法进行更正。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7373590951064833330

# 点赞数：14.7万

# 标题:郭有才请开启打赏 允许一个明星卖演唱会门票，凭什么不允许一个草根歌手开启打赏  
## 关键字: 郭有才 #郭有才关闭打赏 #郭有才现场视频 #个人ip  
## 作者: 鹤老师  
郭有才最大的失误就是他关闭了直播大厦，因为问题根本不出在大厦，而在于仇富，而仇富恰恰是无解的。富就是原罪，比他强就是原罪，比他有钱就是原罪，只要你不能变成穷光蛋，他就永远不会喜欢你。允许一个明星卖演唱会门票，凭什么不允许一个草根歌手开启打赏？不买门票你压根进不去，不做打赏你却一样可以听，凭什么对后者如此苛责？这本身就是对草根最大的歧视。大家原本都是草根，凭什么你就成了大树？黑粉的本质是 打压同类，最恨郭有才的一定是另一个草根歌手。成功是最好的漂白剂，一个新人最需要的是成长，快速成长，疯狂成长，不要命的成长，越快成长就越安全。为什么没人攻击小杨哥？因为 火箭升天他跪了，所以他真正要做的就是剥，持续剥，一直剥，疯狂剥，剥到烂，剥到吐，用最短的时间积累最多的财富，先拥有财富再心怀天下。富若极贫，黑粉根本不是问题，只要增量为正就行。你不喜欢关我屁事，版权根本不是问题，该赔多少就赔多少，还不满意找我律师。用最短的时间把利益最大化才是核心权重。  
  
对于不喜欢的人，态度应该是不理睬，不关注，不在乎，爱咋咋地。任何想满足魔鬼用户的一定会心力耗尽无果而终。允许一个不喜欢的人出现才是成年人应有的心智。我不喜欢看动画片，但是我允许它；我不喜欢看肥皂剧，但是我允许它；我不喜欢看各种 low 到爆的网红直播，但是我允许它，因为我知道有别人喜欢。你喜欢喝咖啡，请允许有人吃大蒜；你喜欢听歌剧，请允许有人看二人转；你阳春白雪，请允许有人下里巴人。不以个人意志决定他人喜好是现代社会最基本的尊重。如果他偏不尊重，那就不要惯着他。  
  
我一没有违法，二没有违规，我凭什么要关闭打赏？你说有伟大的，我凭什么要遵守你的道德？道德是自律而不是他律。自由的边界是另一个人的自由，你可以不打赏，但是你凭什么让别人关闭打赏？你有没有想过那些打赏人的权利？关闭打赏是对黑粉的纵容，关闭打赏是对铁粉的伤害。为了迎合几个黑粉，却忽略了真正爱你的人，永远不要忘记沉默的大多数。短视频的实操干货，来我训练营，三十九定三天，只讲一遍，没有回放。首页橱窗，自己拍。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7152087428138831144

# 点赞数：9719

# 标题:没有对错 不叫知识  
## 关键字: 知识分享 #认知升级 #思维 #提升自己 #我是头条小百科  
## 作者: 鹤老师  
你是一位中文专家，标点符号专家，以下是针对您提供的文本进行标点符号补全和错别字修订的结果：  
  
---  
  
为什么总有人读了一辈子书，最后变成一个废材？说好的“知识改变命运”，怎么有人是往下改的？因为他们只有原材料，却没有成品。什么叫原材料？砖头、水泥、钢筋。什么叫成品？房子。如果烧一万块砖头就能自动变成房子，那还要土木工厂干嘛呀？房子最重要的是什么？是结构。你想盖几层？钢混还是砖混？地基打多深？大梁用几根？再反推，用什么钢筋？用多少的水？你用多少瓦片砖头？先有目的，在根据目的反向采购，需要什么买什么，而不是不计代价的把原材料去拉满，那就是烧一辈子的砖头，本质也是一个砖窑厂。知识也是。  
  
为什么读了这么多书，最后变成废材？因为你没有结构，你不知道哪些东西是矛盾的。瓷砖没问题，水泥也没问题，但是你用五二五的水泥贴瓷砖就会出问题，他会裂，这个才是知识。没有对错不叫知识。  
  
你熟读诸子百家，觉得“富有诗书气自华”，但是诸子百家本身就是矛盾的啊！邓子说“人性本善”，人生而善良；荀子说不对，“人性本恶”，人生来就是丑恶的；孟子说“致天命”，人定胜天，但是庄子说不对，要顺其自然，规律的力量不可违抗。儒家说要有家国情怀，要主动担起社会责任，但是道家说不对，我们就要逍遥超脱，追求快乐。好，你告诉我，哪个是对的？  
  
永远记得，没有对错不叫知识。知识重要的是精度，而不是宽度。如果不知道往哪打，你再填十万发炮弹也没用。不敢判断，就是你没知识；而判断就得有体系，就得知道本质的规律，才能在混沌中找对方向。就好像化学方程式，你不需要穷取每一个实验，你只需要知道基本的规律，比如说酸和碱会生成盐。明白了这些，哪怕这两个东西你没见过，你也能推出来它能生成什么，这就是我花了很长时间录制的新商业思维课。  
  
现在呢，现在和你之前看到的商业课完完全全不一样。我不是说哪一点，我是说全部。别人解决的是宽度，我解决的是精度。  
  
我曾经写过一个底层认知课，将近六十集，讲了很多经济学的原理；而商业思维课就是基于这些原理实操组装，告诉你怎么应用，怎么形成体系，怎么把握风口。换句话说，怎么先明白规则，再利用规则去赚钱。  
  
你看今天很多的短视频博主，好像都很牛，但是我问你，为什么两年之前你没见过他们？是昨天刚出生的吗？不是，他们只是之前看不懂，他们的预判能力晚了一两年。但是你看我的视频，从第一个到现在五百多个，没有任何变化，全网你找不到第二个。说明什么？笃定。我在两年半之前就极度的笃定，他一定是未来，没有例外。  
  
而这种远超同行的判断，用到的正是这些知识。我把他毫无保留的写进了这门课。你可以一窥我当时的推理过程。不是说“站对风口，猪都能飞起来”，而是说只有提前站对的猪才能飞起来。你能提前多久预判结果，你的财富就在什么生态位。  
  
世界上最赚钱的是风险。劳动课程在这。  
  
---  
  
以上是对原文的标点符号补全和错别字的修订。部分文段可能因语境不清而未能完全理解原文意图，因此标点的使用可能需要根据实际情况进一步调整。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)