https://www.douyin.com/video/7304217086941809930

# 点赞数：8518

# 标题:养孩子应该免费 老人看病应该免费 高速公路应该免费  
## 关键字: 经济 #经济发展 #经济学  
## 作者: 鹤老师  
养孩子应该免费，从幼儿园到大学毕业，这样才会有更多人生孩子；老人看病应该免费，六十五岁以后都不要钱，这样大家才能够安心奋斗。高速公路应该免费，这样流动性才会大大增强，整个经济才会活跃起来。这是专家说的“三个免费让经济起飞”，播放量十万加。我感到深深的悲哀，我悲哀的是为什么免费的这么少？为什么吃喝拉撒不能全免，这样生的不就更多了？为什么看病医疗不能全免，这样压力不就更小了？为什么高铁、飞机不能全免，这样流动性不就更强了？好，你开始觉得哪里有点不对了，但是又说不出来原因，对吗？其实，一句话就解决了：全免费等于全收费。同样一个问题，你换一个问法不就好了？隔壁老王喜得贵子，你帮他养到十八岁，行不行？隔壁老王爹妈看病，你帮他出医药费，行不行？隔壁老王全家出游，你帮他报销来回路费，行不行？你会说：凭什么是我？因为免费，所有人都不要钱了，就等于所有人都要交钱。免费的才是最贵的，免费的景区就是最贵的景区，你永远挤不进去；免费的停车场就是最贵的停车场，你永远找不到位置；免费的高速就是最贵的高速，你永远要在绿化带里面大小便。市场经济的最大魅力就在于价格，有了价格才有了信号灯，资源才能够有效调配，物尽其用，减少浪费。取消了价格，就好像取消了红绿灯，每个人看似都不用等红灯了，但是路口你永远过不去了。经济的核心要义是效率，资源永远是稀缺的，人永远是不够的，那么有限的资源和人力应该放到什么地方才能产生更大的价值？每个人都说我自己需要，那到底谁更需要？这个时候，价格出现，市场经济国富民强。如果你想要经济发展得更快，请尊重市场的规律。当你在呼吁免费的时候，别忘了，你就是那个买单的人。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7318357457934257449

# 点赞数：2.0万

# 标题:为什么会有头等舱？用过去的时间换未来的时间。  
## 关键字: 慕思床垫 #慕思睡眠  
## 作者: 鹤老师  
为什么会有头等舱？为了炫富吗？不，为了挣钱。做头等舱可以让他挣更多的钱。钱是什么？钱不是数字，钱就是你的时间啊！你花钱买任何的东西，本质上都是拿你过去的时间换未来的时间。你月入一万，花了三百雇个阿姨打扫卫生，是因为你知道这个房子如果自己弄可能要忙三天。花钱就等于你用过去的一天换取了未来的三天，花一次，赚两天。你越是把钱花到刀刃上，你赚到的时间就越多，创造财富的机会才越多。想赚钱，先花钱。花钱不是消费主义，消费主义是为别人而活，花钱是升级生产工具，是为自己而活。我升级的任何工具都是要在将来创造更大的价值，头等舱就是生产工具。花钱换来的是精力充沛，时间才是宝贵的资产。  
  
人的一生当中，花时间最多的是哪里？是床上。人有三分之一的时间是在睡眠当中度过，睡眠就是八个小时的头等舱。我做自媒体这么多年，最大的爱好就是睡觉。我有很多的灵感都是在床上那种半梦半醒的状态当中找到的。越是脑力劳动就越能理解睡眠的重要性。  
  
很早就有企业意识到这个问题，比如慕斯，他们做床垫二十年，长期致力于 AI 科技在智能床垫领域的应用。采用朝气算法，通过床垫内置的传感器实现睡眠监测，并智能匹配软硬度，自适应人体生理曲度，让你睡上一个好觉。任何产品的终点一定是高度个性化的，既然服装可以量体裁衣，那床垫为什么不能自定义呢？而 AI 自适应调节就是通过 AI 技术实现“千人千床”，它可以智能识别出体型、睡姿和睡眠状态，结合 BMI 数据和人体工程学模型，计算出更合适的压力分布和软硬度，并进行实时调解。哪怕是同一个人，也可能有不同的睡姿，而 AI 床垫可以实现精准感知并及时调整不同的状态来贴合人体，比如主动支撑颈椎和脊椎，缓解腰颈肩的酸胀，释放压力。  
  
想知道睡眠质量如何？可以打开 app 自主查看，包含心跳、呼吸、深睡时间、睡眠时长、睡眠效率、翻身次数、离床时间等等信息。甚至匹配了专属的睡眠顾问，可以线上问寻。“没有什么烦恼是睡一觉不能解决的，如果有，那就再睡一场。”', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7160223673104829730

# 点赞数：18.6万

# 标题:800公斤的牛怎么过700公斤的桥？全网唯一正确的答案  
## 关键字: 干货分享 #认知升级 #知识分享 #商业思维 #底层逻辑  
## 作者: 鹤老师  
偌大的百度，十七万一千个结果，居然没有一个人答对。这是华为的一道面试题：“一头牛重八百公斤，桥的承重是七百公斤，请问牛怎么过桥？”有人说卖掉之后买华为手机，因为华为手机是真的“牛”；有人说杀掉牛再运过去，反正是运过去的；有的说先把牛饿瘦了，他就可以过桥了；还有的说给牛绑一个氢气球，这样就可以减少重量了。哎，百度百度，百度一下，你就知道，那为什么还会有失败的人生？假如这道题是真的，那我问你，他要考的是什么？是脑筋急转弯吗？不是啊，在幼儿园级别就可以解决，为什么要当面试题呢？面试题一定要解决实际问题的，而实际问题是什么？是那些书本上没有的，你百度一千次也找不到的，是任何一个老师都没有直接告诉你，但他又是对的那些知识。那真正的答案是什么？三个字：“直接过”。不可能吧？可能。直接过。不会他们不会直接过，可是承重明明是七百公斤……别废话，直接过。谁告诉你八百公斤的牛过七百公斤的桥，桥就会塌？在小白兔的眼里，七百公斤就是七百公斤，多一斤就会塌。真实的世界是这样吗？真实的世界不是非黑即白，不是非左即右啊，它是充满“勇于”。  
  
你的计划再完美，不设置“勇于”，就一定会挂掉。你是一个老板，从北京发货到广州，就一定要考虑各种意外，否则出现一个问题，你的货物就干掉。你是一个球队，就一定要设置替补，否则前锋一旦大腿抽筋，你的球队就必属无疑。你负责一辆汽车，就一定得搞个备胎；你负责一条流水线，就一定要多生产一些；你去赶一个火车，都要提前半个小时检票；哪怕你去买个衬衫，里面都会多一个扣子。这些是什么？是“勇于”啊，他防止的是意外情况。你把所有的东西都精准到百分之百，把它精准到一丝一毫都不浪费，那它就一定会脆弱到一碰就……  
  
“勇于”，正是理论和现实最大的区别。你仔细观察，各行各业都是有“勇于”的。比如说桥梁的设计标准，承重是七百公斤，但是他还有一点五倍的安全勇于啊，使得你即使一千公斤过去，也完全没有问题，因为你总得考虑特殊情况。  
  
你是七百公斤，但是走到一半，对面过来一个人，桥塌了，算谁的？你是七百公斤，但是还没过去，后面又跟上一个车，桥塌了，算谁的？你是七百公斤，但是今天你换了一个胖司机，桥塌了，算谁的？  
  
所谓的七百，只是一个安全值的下限，七百之内最稳妥，但是绝对不至于你七百零一抢救毁。他整个题的隐含条件在于，现实生活中，牛的重量是一个明确的点，而承重情况，仅仅是一个……  
  
你想一下，两个数字，一个是死的，一个是活的。明白这个，才算是明白真实规则。既然要过桥，那就是紧急情况，否则你就可以绕过去。而紧急情况，就得有紧急的应对办法。小孩子才要完美，成年人只看权重。明白这个，我们换个题：“一个探险家迷路了，赶到最近的补给站需要三天，但是里面的食品今天就过期了，请问探险家怎么避免饿死？”答案是直接吃啊，怎么会饿死呢？  
  
分清理论和现实，分清轻重缓急，分清不良后果，才算是成年人。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7316854306735508746

# 点赞数：3.2万

# 标题:未找到标题  
## 关键字: 美 食探店#美食vlog#美食推荐#龙虾# 吃货 相关搜索·野米|20 5 收藏 锅(江川店) 021年12月02日 8 冬日暖心又暖胃,没有什么是一顿火锅 解决不了的,如果有,那就两顿。点击 左下角团#美食探店#抖音小助手|鹤老师 不解决信息密度|鹤老师 1 N 解决不了播放难的问题|鹤老师 1 总觉得不投dou+火不了|鹤老师 我们换个思路|鹤老师 7 立 你会怎么给流量|鹤老师 N 1 你会给|鹤老师 你也会给|鹤老师 好换句话来说|鹤老师 2 1 想拿流量|鹤老师 北 1 要么提供钱|鹤老师 N 内容等于什么|鹤老师 1 1 不也等于你的时间吗|鹤老师 1 这个问题就回归到|鹤老师 你的时间只有一份|鹤老师 产出才最大|鹤老师 i 大部分人之所以做短视频|鹤老师 就是因为你线下赚钱效率太低|鹤老师 N 就是因为你线下赚钱效率太低|鹤老师 i 你有这个世界|鹤老师 但如果不是|鹤老师 1 请记得商业的核心要义|鹤老师 N 是效率|鹤老师 1 是效率为正|鹤老师 立 投100赚200|鹤老师 1 否则投多少就会亏多少|鹤老师 i 投点赞|鹤老师 三 i 投关注|鹤老师 N 一直亏到你怀疑人生|鹤老师 总想着几点发容易火|鹤老师 明天我想取100万|鹤老师 1 工行农行还是浦发|鹤老师 N 你得考虑网点的大小|鹤老师 A 但如果就取100块呢|鹤老师 因为权重太小|鹤老师 任何一个网点都行|鹤老师 你是一个新人|鹤老师 都有几百几千|鹤老师 永远不需要考虑用户不足|鹤老师 永远不需要考虑池子装不下|鹤老师 N 能够做到1000万的播放|鹤老师 2 1 你就会明白|鹤老师 真正重要的根本不是时间|鹤老师 是爆款文案|鹤老师 是穿越屏幕的扭曲场|鹤老师 A 实际上|鹤老师 3 1 它也会变成一个无效参数|鹤老师 N 都加30分|鹤老师 1 等于都没加30分|鹤老师 1 能超过对手的|鹤老师 二 一定是不能简单微调的|鹤老师 总觉得新人没机会了|鹤老师 N i 上帝视角|鹤老师 N i 想一想|鹤老师 i 你有10万的流量|鹤老师 如果新人和老人的质量差不多|鹤老师 换句话来说|鹤老师 给谁对你最有利|鹤老师 首先是边际效应|鹤老师 同样是|万块钱|鹤老师 谁更感激你|鹤老师 N 老人已经有了很多的播放|鹤老师 N 这个时候再多给10万|鹤老师 7 但是新人  
## 作者: 鹤老师  
你是一位中文专家，标点符号专家。  
  
以下是针对你提供文本的标点符号补全和错别字修订：  
  
我踩了无数个坑，四年的时间，六百万尝试，一千四百万的粉丝，四千万的点赞和二十五亿次播放，换来的这些教训，你确定不听一下？一共九条，条条要命。第一，总想着讲干货，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，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，只能是另外一种人性：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。我发现短视频记人性，想做爆款就得顺应人性。他不喜欢吃蒸土豆，你就得给他做成炸薯条；他不喜欢听唐诗宋词，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。是厂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，销售才难。你知道肯定有人要，可他们是谁？他们在哪？他们叫什么名？他们的身份证号多少？他们凭什么要相信你？你通通不知道。所谓的精准粉，不过是一句正确而无用的废话。想触达，就只有一个方式：放话题。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。  
  
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，那就聊十二星座该怎么读。放话题是地基，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，全是他没见过的，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。刷手机不也是吗？你得提供远超三分钟的价值，他才愿意给你三分钟。同样都是探店视频，为什么有的二百万的赞，有的二十个赞？因为前者一秒钟三个刺激，后者三十秒才一个刺激。不解决信息密度，你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。好，那换句话来说，对于创作者而言，想拿流量，要么提供好的内容，要么提供钱。问题来，内容等于什么？等你的时间；钱等于什么？不也等你的时间吗？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？可是问题就在于，大部分人之所以做短视频，就是因为你线下赚钱效率太低啊。你要是马云，那就别创作，你有这个时间早就挣到两亿了。但是如果不是，请记得，商业的核心要语是效率。投抖加的唯一原则是效率为正：投一百赚两百，才能够继续；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，总想着几点发容易火。明天我想取一百万，应该去哪个网点？工行、农行，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。但如果你就取一百块呢？那就不用，因为权重太小，任何一个网点都行。短视频不也是一样吗？你是一个新人，任何时候都有几百几千几万几十万的流量给你，永远不需要考虑用户不足，永远不需要考虑池子装不下。而如果你能够做到一千万的播放，你就会明白，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，是穿越屏幕的扭曲场。实际上，就算真的存在这个时间点，它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，能超出对手的，一定是不能够简单微调的，这个是铁律。  
  
第六，总觉得新人没机会了。上帝视角，上帝视角想一想，如果你是平台，如果你有十万的流量，如果老人和新人质量差不多，二选一的话，你会给谁？换句话来说，给谁对你最有利？答案一定是新人。首先是边际效益：同样是一万块钱，送给穷人，送给富人，谁更感激你？流量也是，老人已经很多的播放，这个时候你再多给十万，他未必更感激。但是新人就不一样，他完全没有见过这么大的阵势，上来就是一个十万加，那今天晚上就不要', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7299824671044701467

# 点赞数：7277

# 标题:未找到标题  
## 关键字: 未找到关键字  
## 作者: 鹤老师  
对不起，您提供的内容似乎包含了一些不同的元素，其中并没有“## 视频ASR文本：”的部分。不过，我会根据您提供的内容进行适当的标点符号补充和错别字的修订：  
  
为什么蜘蛛侠会变得受欢迎？因为他不需要做出任何努力——一个书呆子，平凡而普通，被蜘蛛咬过后就能飞檐走壁，拯救世界。在生命中，除了自己，没有人是重要的。20年前，在杭州的一所破败的房子里，一根小树枝大胆宣称：“我将会进入《财富》全球500强。”你想把你的简历扔到他脸上，认为他是对的，因为你刚刚达到了那个水平，你理解他的深度。并不是他选择了你，而是你选择了他。你认为他是一个天才发掘者，但关键其实在于你自己。  
  
（注：原文中并没有明显的错别字，但是对语句结构和标点符号进行了适当的调整。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)