https://www.douyin.com/video/7355879422827859237

# 点赞数：3.9万

# 标题:短视频的大道至简  
## 关键字: 短视频创业 #自媒体创业 #短视频  
## 作者: 鹤老师  
短视频不要补短板，不要补短板，不要补短板。你为什么做不起来？就是因为你在不停地补短板。补着补着，你会发现一个特别要命的问题：补不完了。口播老师说补口播，王老师说补文案，摄影老师说补摄影。可是你有没有想过，你为什么做现在的行业？不就是因为你会口播、不会剪辑、不会文案、不会表达吗？你当年要是文案好，你不就当作家了吗？你当年要是会表演，你不就当演员了吗？你之所以做现在的行业，就说明别的东西你都不擅长。好，你现在又把之前不擅长的事情全部补一遍，你怎么可能做得起来呢？  
  
短视频的关键是要做减法。你得反过来想，看看哪些事情你不用做也能干得起来，这个才是成败的分水岭啊！上兵伐谋，打仗是要靠战略的。你现在学的每一个技能都属于战术，都是增加单兵技能。可是问题在于，单兵技能的提升是很慢很慢的。把普通人变成特种兵可能需要十年，但是战场不会给你十年的时间。所以，指挥官永远是靠战略，怎么去组合调整一下，战斗力就可以增加一百倍，这个才是胜负的关键。  
  
具体一点，你是个销售，怎么把你的销量提升十倍？有两个办法：一个是把销售技巧提升十倍，从头到尾学三年；另外一个是找人多十倍的地方去卖，换个地方立竿见影。你告诉我哪个更简单？一定是第二个。  
  
前者叫战术，后者叫战略。我的目的是把销量提升十倍，那哪个方法简单我就用哪个。短视频不也是吗？所以，新人最忌讳的就是学习乱七八糟的技巧。既然你的目的是把流量增加十倍，那直接找一个人多十倍的话题不就行了吗？答案是什么？蹭热点啊！为什么蹭热点容易火？因为热点等于基础人群。你的热点越热，关心的人就越多，对你视频感兴趣的人越多，播放的上限就越大。  
  
你讲论“洞体”的电动力学，全世界能听懂的不超过一百个。但如果你讲神州飞船、载人航天，那么它的上限就是十四亿。所以在你提升口播、学习文案、练习表现力之前，你只需要去简单的蹭一个热点，流量就会多一万倍呀！  
  
明白这个，我再问你，怎么蹭？比如说当年刘公红爆火，你该怎么去搞流量？非常简单，想尽一切办法往专业上去靠。你是个健身教练，你就可以讲刘公红的健身水平怎么样，身材能打多少分。你是个教唱歌的，你就讲讲刘公红唱歌的水平怎么样，是准专业还是KTV级别。你是个舞蹈老师，你就讲讲刘公红的跳舞水平怎么样，标准不标准。  
  
你是个发型师，你就讲讲刘公红的同款发型该怎么剪，多少钱可以搞定。你要是个美妆博主，你就讲讲刘公红是怎么保养的，比郭德纲还大一岁是怎么那么年轻的。你要是个穿搭博主，你就讲讲刘公红的穿搭水平怎么样，全身上下多少钱，鞋子是不是限量款。  
  
哎，你要是一个哲学博主，你就讲讲“大器晚成后发千子，流水不争先”真的是滔滔不绝。你要是个搞装修的，你就讲讲他们家的装修水平怎么样，灯光和家具匹不匹配，同款装修一平米得多少钱。你要是个做隔音的，你就讲讲刘公红是怎么做到每天跳到十二点还不扰民的。  
  
你要是个卖房子的，你就讲讲刘公红为什么买了那个烂尾房，那个小区叫什么名字，户型为什么那么奇葩，当年为什么烂尾，现在怎么又好了，当年买了多少钱，今天再卖多少钱，到底是赚了还是赔了。你看，思路是不是又打开了？要不是时间限制，我能给你讲三个小时。  
  
这个就是一点零。任何热点出来之后，想尽一切办法往专业上去靠，不可能找不到。天天都有热点，一定可以结合你的行业。好，明白这个，我们再把难度增加十倍，讲讲二点零。如果我没有专业能力呢？如果没有任何的特长，没有任何的能力，我除了吃除了睡什么都不会，我怎么做爆款？记好了，四个字：十条感悟。  
  
任何一个热点出来，你就给我写十条感悟就好了。比如说刘公红爆火，十条感悟；口红一哥翻车，十条感悟；董老师爆火，十条感悟；某某甄选，十条感悟。  
  
好，那感悟怎么写呢？不用写，直接找曝光短视频，点开评论区，找十条点赞最高的评论，读一遍就好了，那就是你十条感悟，而且是极度深刻的十条感悟。  
  
再说一遍，如果你不会写，就不要写，不要干自己不擅长的事情。用脑子，用战略，直接去爆款视频下面扒评论，十条点赞最高的评论，就是你对这个热点最深刻的十条感悟。  
  
为什么要找？', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7304614209906543910

# 点赞数：5.4万

# 标题:核污排海，以邻为壑，日本工匠精神真相  
## 关键字: 日本核废水 #日本核废水入海 #核废水 #核污水  
## 作者: 鹤老师  
核污排海以零为核，真实的日本什么样？今天我们揭开骗局的第一片。工匠精神，不要相信日本的工匠精神，更不要推崇他们的工匠精神。第一，工匠精神不意味着好；第二，日本的工匠不是真正的工匠。先说第一个：工匠精神不意味着好。哎，怎么可能呢？我精雕细琢，做的更精致一点，更完美一点，难道不是更好吗？不是的，因为精致不等于好。每一份精致都是要花钱的，只要客户去买单的。成年人的世界没有好坏，只有代价。你愿意为这一份“好”付出多少代价？你觉得这个劳斯莱斯太棒了，大气磅礴，视野开阔，轻轻关一下门，荷尔蒙都能给你震出来。好，你告诉我为什么到最后你买了个捷达呀？哦，因为代价呀。好是需要花钱的，是需要花血汗钱的。没有无缘无故的好，没有不需要代价的精致。把东西精致到像艺术品一样，和把它便宜到千家万户都用得起一样重要；把头等舱做得奢华舒适，和把经济舱多加几个座椅让老百姓都坐得起也一样重要。任何时候，任何企业，任何人的资源都不是无限的。永远，永远要考虑这部分的代价花在什么地方更值。  
  
第二，日本的工匠并非真正的工匠。寿司之神一辈子只为了做好寿司，主饭先任毕生精力做好一碗米饭，乔本龙至庄屋第八代传人的大米料亭，千万不要被表象迷惑。当一个系统没有办法对外扩展，才会在内部无限的精进，为了百分之零点零一无限的付出代价。日本停滞了三十年，你九零年去和今天去几乎没有任何区别。但是你看看九十年代的中国，谁应该学习是你。  
  
看到的那些不够工匠的地方，恰恰说明我们是一个高速发展的社会，我们有一个开拓创新的制度，才会有更多的能量用于外部的拓展。我们有司空见惯的网约车，他们却需要在路边揽出租；我们有习以为常的在线音乐，他们却需要走到店里去买CD；我们习惯了电商促销隔日到家，他们却需要到银座里面买个电视，再找个车拉回去。为什么日本没有新兴行业？因为社会结构、年工序列死气沉沉，年轻人一出头就会被打压。哭江贵文想折腾一下，结果被送进了监狱。那就只能在原有的模式之下无限的内卷，把车擦的干净点，再干净点，再干净点，最好连发动机的缝隙都给他擦干净。  
  
撕开工匠精神的伪装，工匠精神就是一个营销手段，就是一个塑造IP的技巧。一碗米饭怎么卖出一百碗的价格？答案是讲故事，讲情怀。你吃的不是米饭，你吃的是文化，吃的是仙风道骨，吃的是鹤发童颜。你看那个煮饭仙人，面颊轻松，目光如炬，不食人间烟火，不被铜臭所沾染，用指尖触摸大米，感受灵魂。完美符合很多人心中的匠人形象。但凡你胖一点，穿个裤衩，搭个毛巾，他就感觉哎呀，好像哪里不对。  
  
饭不值那个钱，故事才值那个钱。杀人诛心，你骨子里面认同LV是个奢侈品，那不管你怎么还价，三折两折，还是零点五折，你通通都是傻瓜。关注我看下集。   
  
（注：文本中“## 视频ASR文本：”为原始标记，已按要求修改标点符号并删除标记）', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7206241900729339174

# 点赞数：2.9万

# 标题:土地不要钱了，房价能便宜吗？  
## 关键字: 老百姓关心的话题 #房价 #抖音房产 #房价会降吗  
## 作者: 鹤老师  
如果土地不要钱，房价会降多少？来看个图，两万的房子，其中有一半是土地的钱。如果只按建安成本来卖，那房价只需要三千多。哪怕是精装修的住宅，每平米的造价也不会超过五千块。所以，如果土地不要钱，普通人一个月的工资就能买好几平。房价贵，就是怪地价贵呀！有没有被这种说法骗过？知道哪里有问题吗？先说结论：真相是，哪怕土地不要钱，房价也不会降一分。  
  
你先想一个问题：一克拉的钻石五万块，为什么卖五万？很多人告诉你，因为成本高，钻石稀缺，开采难，切割难，人力成本高，卖便宜了会赔钱。好，那我问你，如果你路上捡了个钻石呢？市场价五万，你会卖多少钱？你会说：“哎呀，这个是我捡的，没成本，所以给我两万就行，那三万我不要了。”你不会对吧？哎，奇怪了，你没有成本，为什么也要卖五万？因为真正决定价格的，并不是生产成本，而是另一个人的出价。如果明明有人可以出到五万，你非两万卖，就等于为了这两万，放弃了原本能到手的五万。这个原本能到手的五万，就是机会成本。真正决定价格的，是他。  
  
明白了这个，你再看房子。假设土地不要钱，别人的房子都卖两万，那他也会卖两万。他凭什么要卖一万呢？我明明可以赚两万的钱，我为什么要少赚一半？有人说，不对呀，那如果我强行规定他只能卖一万呢？别人是一万拿的地，卖两万，那你的地不要钱，就只能卖一万，不就行了？  
  
还是不行。为什么？因为经济学有一个铁律：这个世界上任何一个确定好的东西，都不可能让你占到便宜。高考好，六十万的考生；公务员铁饭碗好，三百个人里面选一个；高速免费好，那所有的人都会堵在路上动不了。当周围的房价都是两万的时候，突然来一个一万的，那每个人都想要。我问你怎么分？分给谁？靠什么分？那最后一定又是回归到竞价模式，价高者得。你加一百，我就加两百，一直加到和市场价持平，谁也占不到便宜。  
  
再说一遍：房价贵，并不是因为地价贵。恰恰相反，正是因为房子值钱，地才能卖得上价。而地能卖得上价，城市才能有更多的钱用于基础设施、道路交通、学校、医疗等方面的投入。那房价为什么贵呢？因为房价是未来所有房租的折现。正是因为这个城市前景好，就业好，医疗好，教育好，大家才争相涌入。资源稀缺，水涨船高，这才是正确的因果。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7235185837640600836

# 点赞数：30.3万

# 标题:如果房价如葱，后果如何？  
## 关键字: 房价 #房价下降 #房价走势 #房价会降吗  
## 作者: 鹤老师  
对不起，您提供的内容似乎没有包含“## 视频ASR文本：”这部分。不过，我可以根据您提供的文字进行标点符号的补全和错别字的修订。以下是修正后的文本：  
  
你是一位中文专家，标点符号专家。我今天放个话在这，押上我全网一千四百万的粉丝，所有要买房的你听好了：房价至少还要再跌一半，很有可能跌百分之八十。马云当年就说过，未来房价如葱。你今天可以不相信我，但是请不要怀疑首富的眼光。只有房价崩盘了，大家才能住上自己喜欢的房子啊。听到这，你要是要鼓掌，我建议你划走，可别关注我。给你看张图，这是十二年前的文章，在北京房价刚两万的时候，他就说至少还要跌百分之三十。好，我就问你，如果回到当年，如何在不看正文的情况之下，就知道他在瞎胡扯？  
  
记住一个结论：房价的下跌底线是百分之三十。举个例子，你首付一百万买了套房，贷款了两百万，每个月还一万多，连续还三十年。结果第二天房价就跌了一百万，全家积蓄瞬间归零。不仅如此，你还倒借了二百万的债，还得再还三十年，每个月再还一万多。你是个正常人的话，你会怎么办？你一定会断供。我知道上征信不好，但是我更怕背一辈子的债。  
  
那这样的结果是什么？是银行会出现大量的坏账，需要把这些房子拍卖。可是一旦拍卖，又会出现什么？会增加市场上的供应量，而供应量多了，价格就会更低，可能会跌到百分之四十到五十。那这样的结果是什么？是原本没打算断供的人又继续断供。断供的越多，要拍卖的房子就越多，银行的坏账就越多。  
  
银行的坏账多了，他就没法正常放贷。贷不到钱，企业的经营就会受影响。企业的经营一旦受影响，员工的工资就会受影响，断供的就会越多。断供的越多，市场上的房源就会更多，那些价格就会进一步的下跌，然后进入一个死亡螺旋。这叫什么？这叫系统性的金融风险。什么叫系统性的？就是整个系统卡了，崩了，死机了。你仔细看，我们所有的文件全部都在提到一个词，叫避免系统性的金融风险。对一个国家来讲，稳字是当头的，尤其是一个大国。  
  
所以，当你张口闭口就是房价暴跌百分之三十，还至少暴跌百分之三十的时候，你就仔细想想，如果他真的发生了，就不是你能不能便宜买房的事了，而是能不能吃上饭的问题了。系统都蓝屏了，你怎么还能想充五块返两块的事呢？当你明白了这个核心原则，百分之九十的内容不用看。任何人告诉你一二线房价下跌百分之三十的，直接划走。  
  
其次，马云说房价如葱，房价就真的如葱吗？研究任何东西应该是不为心不为上，不为专家不为学者，只为逻辑。马云还相信盆里能变出个蛇呢，你咋不信呢？王健林说清华北大不如胆子大，段永平说永远不要干扰自己睡不着的投资。哪怕是大佬说的话，相互之间也是矛盾的。这个世界上唯一值得相信的就是逻辑。很多人为什么沦为韭菜？因为缺乏最基础的判断规则。电视台都说了，区区六个字，可以省去所有的论证环节。  
  
再次，就算房价真的如葱，轮得到你吗？北二环的房子三千一平，一个别墅八万八，你觉得好，别人也觉得好，凭什么轮得到你买呢？大年三十几块钱的红包，你都未必能抢得到，那凭什么一个房子你能抢到？不加分的时候，你考不上北大，都加三十分，你还是考不上北大。原价的时候，你买不到，打一折的时候，你还是买不到。只要相对位置没有变化，你就永远占不到这个便宜。  
  
再次有人说，房价一直没有涨啊。有人说，房价连跌了三年，说明买房没价值。回答这个问题，其实只需要反问一句：如果你今天买的这个股票，需要五年的社保才能买，买完之后两年之内不能卖，以家庭为单位最多只能买两只，请问你手里的这个股票还值多少钱？想清楚这个问题，你就知道同样是资产，谁更抗跌，谁的价值更大。  
  
成年人要看代价的。你享受的道路、桥梁、地铁交通、城市绿化、医疗设施，这些是从哪来的？地铁一公里十个亿，你买个票才两块钱，每开一公里就要亏六块六，这些钱是从哪来的？很多人妖魔化房地产，完全无视在城市化进程当中他的支柱性贡献。我就问一个问题：如果没有这些收入来支撑城市开支，中间的差价你来补吗？成年人要逻辑，小孩子才有情绪。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7258593321902230845

# 点赞数：9034

# 标题:人性本善还是人性本恶  
## 关键字: 人性 #为人处世 #人性的丑恶 #人性的弱点 #人际关系  
## 作者: 鹤老师  
人性本善还是人性本恶，其实都不对，人性应该是本“贱”，这个“贱”不是下贱，而是字典里的第五个意思，“不知好歹”。人是会习惯的，一旦习惯，他就会觉得理所应当，得到越多，欲望就会越大，永远喂不饱。所谓的“人性本善”是欲望还没有打开，看起来好像忍畜无害；所谓的“人性本恶”是欲望被过分拔高，无论如何都满足不了。  
  
二、越没本事越喜欢搞人际关系，怎么敬酒是高情商，领导在场怎么讲话，同事如何左右逢源。迷恋这些的人，没有一个是有本事的。  
  
人际关系的基础是价值，“穷在闹市无人问，富在深山有远亲”，你得有利用的价值，别人才愿意跟你交往。否则，你越是搞人际关系，他就越会在你的头上撒尿。没能力、没本事，就只能提供情绪按摩。  
  
就好像，既不帅又没钱，但又只能当“舔狗”。三、成功学会告诉你要和高人交朋友，成功学不会告诉你高人为什么要和你交朋友。  
  
黄征当年一无所有，段永平为什么要和他交朋友？零六年和巴菲特吃饭，段永平带着黄征。零七年黄征创业，段永平直接从步步高分块业务给他。一五年黄征创立拼多多，段永平无数次指点、出谋划策。没有段永平，就不会有黄征的今天。那你告诉我，段永平为什么要帮黄征？  
  
因为梦想，因为眼前这个年轻人就是当年的自己，满怀理想，改变世界，不顾一切追求未来。他只是不想让当年的自己再遇到当年的遗憾，成为另一个他，才是高人帮你的唯一理由。  
  
四、酒桌文化的本质是中强度测试。我知道你不能喝，我知道你老婆不让你喝，我知道你喝了就会各种难受，我就问你，喝还是不喝？酒桌就是巴普洛夫的条件反射试验场。越是死气沉沉的大公司，越是没有上升空间的系统，就越喜欢酒桌文化，向外扩展到了极限，那就向内争抢，明争暗斗，叹息淋漓。  
  
当你纠结复杂的人际关系的时候，正说明你处在一个封闭的系统，不需要能力，只需要忠诚。  
  
为什么洗脚按摩更容易谈生意？因为在这个时候，对方才是一个人，一个有血有肉、有感情、有欲望的人，而不是一个西装革履、标准话术的符号。  
  
你代表你公司，我代表我公司，大家都是符号，都是一本正经、不苟言笑。那所有的交流都处在社会属性的层面上，而社会属性具有天然的警惕性，大家说的都是台面话。但好哥们洗个脚、按个摩，心灵就打开了，“食色性也”。  
  
撕掉了社会属性，回归原始本能。原来大家都喜欢这些，原来大家都是男，原来大家都觉得领导是傻叉。有了共勉，生意就好谈。  
  
六、不要相信贵人相助，真正的贵人是你自己。因为贵人存在一个悖论，谁来定义“贵”？贵和好坏一样，它不会写在脸上，是要你自己去判断。世间道理千千万，你到底应该相信谁？老子说“以德报怨”，孔子说“以直抱怨”，荀子说“人定胜天”，庄子说“顺其自然”，儒家说社会责任，道家说逍遥草托。好，谁是对的？  
  
而一旦你决定了跟随他，就说明你有一个连自己都没有意识到的原能力——判断。你会判断对错，你能识别贵人，你才愿意死心塌地跟着他。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)