金句：\n1. "没有女生喜欢暖男，一个都没有。她觉得你不够暖，那是因为你不够强。"\n2. "爱情和婚姻有什么区别？爱情是美图秀秀，而婚姻是柴米油盐。"\n3. "你为什么买苹果？因为哪怕你平淡无奇，朝九晚五，从来不敢格格不入，但你的内心也一定希望有一种与众不同的想法。"\n4. "不是 AI 不行，是你接触到的 AI 不行。不是拉面不好吃，是你吃的拉面不正宗。"\n5. "什么叫真正的 AI？你 能看到现在就是真正的 AI。"\n6. "低阶的辛苦是肉体，高阶的辛苦是心灵。"\n7. "如果最后的意义都不清楚，那么你每一步的努力到底是为了什么？"\n8. "两个人相比，她愿意为你放弃的更多。没有放弃，就没有真爱。"\n9. "所有的婚姻问题本质上都是谁说了算的问题。"\n10. "爱情是打动对方，而婚姻是活出自我。"\n\n反共识观点：\n1. "千万不要主动追女生。追女生是个下下策。"\n2. "为什么你可以帮表妹选一个更优秀的男朋友，但是却不会把你的女朋友让给一个全方位都比你好的男生？因为人性自私，爱情的本质是爱自己。"\n3. "男人只要是结了婚，并且超过三五年，一定会被老婆嫌弃。"\n4. "婆媳地位本质上是儿子的地位。"\n5. "爱情是两个个体，而婚姻是一个组织。"\n6. "短视频的赛道容不下任何的垃圾信息。"\n7. "当一个结果是确定的时候，你再怎么咬牙都不能叫辛苦，只能叫按部就班。"\n8. "如果不确定，你发现完全没有信号，完全发不出去消息，你不知道会不会有人看到你，会不会有人经过。"\n9. "你吃的意义是什么？你为什么要一口一口的往下咽？"\n10. "如果最后的意义都不清楚，那么你每一步的努力到底是为了什么？"\n\n钩子语句：\n1. "要不要来一碗蚯蚓啊？生的，刚挖出来那种，跟筷子一样，不加油，不加盐，直接生吃。"\n2. "晚上九点来我直播间，我教你。"\n3. "如果想要背景纯白呢？那就把‘黑’改成‘白’，提交。两分钟，四张图，一二三四。"\n4. "如果不确定，你发现唯一能吃的是蚯蚓，请问，你还要不要吃？"\n5. "这种环境之下，还能坚持一口一口吃下去的，坚定的相信明天就有希望的人，才是真正能吃苦的人。"\n6. "来看看我用 AI 做的图：这是我画的产品设计，这是我画的技术摄影，这是我画的美食摄影。"\n7. "所有的婚姻问题本质上都是谁说了算的问题。长久的婚姻并不是爱的有多深，而是决策权清不清晰。"\n8. "爱情是打动对方，而婚姻是活出自我。爱情是无私奉献，而婚姻是谁来管钱。"\n9. "如果你觉得很神奇，说明你离真正的 AI 太远了。"\n10. "玩腻了就换成 MINI，提交，就是四台 MINI 在越野。怎么样？那能不能更离谱点，让兰博基尼去越野？"', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n1. "强者恒强弱者恒弱，这是我听过最大的商业谎言。"\n2. "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。"\n3. "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。"\n4. "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。"\n5. "所谓的复利，不过是一场金融骗局。"\n6. "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。"\n7. "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？"\n8. "复利是最low的金融骗局，low到连割韭菜的都看不上。"\n9. "所以，三个必须舍弃一个的话，只有一个结：舍弃流动性。"\n10. "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。"\n\n反共识观点：\n1. "强者恒强弱者恒弱，这是我听过最大的商业谎言。"\n2. "所谓的复利，不过是一场金融骗局。"\n3. "复利是最low的金融骗局，low到连割韭菜的都看不上。"\n4. "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？"\n5. "不要相信复利。"\n6. "不要幻想理财跑赢通胀。"\n7. "不要说“你不理财，财不理你”。"\n8. "不要相信“鸡蛋别放一个篮子”。"\n9. "不要贪图利息。"\n10. "不要不懂放弃。"\n\n钩子语句：\n1. "强者恒强弱者恒弱，这是我听过最大的商业谎言。"\n2. "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。"\n3. "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。"\n4. "所谓的复利，不过是一场金融骗局。"\n5. "不要相信复利。"\n6. "不要幻想理财跑赢通胀。"\n7. "不要说“你不理财，财不理你”。"\n8. "不要相信“鸡蛋别放一个篮子”。"\n9. "不要贪图利息。"\n10. "不要不懂放弃。"', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n\n1. 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。\n\n2. 越不可替代，收入就会越高。\n\n3. 就是不可替代性，也就是我们讲到的减伤。\n\n4. 所有的劳动，无非就这两种。\n\n5. 不敢冒险，就说明你不是第一流的人才。\n\n6. 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。\n\n7. 市场会自发调节，物尽其用。\n\n8. 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。\n\n9. 想做爆款，就得顺应人心。\n\n10. 永远记得，能打败人性的，只能是另一种人性。\n\n反共识观点：\n\n1. 收入低并不是因为新厂好，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。\n\n2. 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。\n\n3. 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？\n\n4. 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。\n\n5. 你仔细看，世间所有的劳动，无非就这两种。\n\n6. 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。\n\n7. 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。\n\n8. 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。\n\n9. 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。\n\n10. 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。\n\n钩子语句：\n\n1. 不敢冒险，就不是第一流的人才。\n\n2. 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。\n\n3. 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。\n\n4. 网红是什么？它是迂回生产的润滑剂。\n\n5. 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。\n\n6. 郭有才创造啥价值？ 草根网红创造什么价值？\n\n7. 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。\n\n8. 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。\n\n9. 不要讲干货。你的干货再好，抵得过一双黑丝吗？\n\n10. 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？', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n1. "激娃的结果是废柴。你越是让孩子激娃，你孩子就越容易变成废柴，没有例外。"\n2. "父母能给孩子的最重要的是什么？是钱吗？是资源吗？还是人脉关系？都不是。最重要的是两个字：眼界。"\n3. "真正能让孩子跃升的不是现行加速，而是弹射模式。"\n4. "服务好不等于素质高；服务好不等于好的服务。"\n5. "好的服务取决于你想花多少钱，取决于你愿不愿意花这个钱，取决于你愿不愿意把这一份服务换成更加实惠的东西。"\n6. "钱可以再挣，时间不行。"\n7. "你二十岁的时候一天可以换一百块钱，三十岁的时候一天可以换一千块钱，四十岁的时候一天可以换一万块钱。"\n8. "真正的节约是全流程的，是十年、二十年、三十年算一次最优解的。"\n9. "平台制定的任何一个规则，都不指望所有人把它读一遍。"\n10. "奢侈品卖的，不是产品，而是共识，是基于共识的压迫感。"\n\n反共识观点：\n1. "激娃的结果是废柴。"\n2. "父母能给孩子的最重要的是两个字：眼界。"\n3. "真正能让孩子跃升的不是现行加速，而是弹射模式。"\n4. "服务好不等于素质高；服务好不等于好的服务。"\n5. "钱可以再挣，时间不行。"\n6. "你二十岁的时候一天可以换一百块钱，三十岁的时候一天可以换一千块钱，四十岁的时候一天可以换一万块钱。"\n7. "真正的节约是全流程的，是十年、二十年、三十年算一次最优解的。"\n8. "平台制定的任何一个规则，都不指望所有人把它读一遍。"\n9. "奢侈品卖的，不是产品，而是共识，是基于共识的压迫感。"\n\n钩子语句：\n1. "激娃的结果是废柴。"\n2. "父母能给孩子的最重要的是两个字：眼界。"\n3. "真正能让孩子跃升的不是现行加速，而是弹射模式。"\n4. "服务好不等于素质高；服务好不等于好的服务。"\n5. "钱可以再挣，时间不行。"\n6. "你二十岁的时候一天可以换一百块钱，三十岁的时候一天可以换一千块钱，四十岁的时候一天可以换一万块钱。"\n7. "真正的节约是全流程的，是十年、二十年、三十年算一次最优解的。"\n8. "平台制定的任何一个规则，都不指望所有人把它读一遍。"\n9. "奢侈品卖的，不是产品，而是共识，是基于共识的压迫感。"', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n1. "炒股炒成了穷光蛋，活该呀！"\n2. "你这么无知还这么懒，你不炒成穷光蛋谁炒成穷光蛋？"\n3. "做短视频的关键不在于做，而在于‘普通’。"\n4. "今天的短视频用户，如果不是六个亿，如果是六百个亿，你随便拍个大马路，流量都会多两个。"\n5. "读书并不能改变命运。读书只能改变你的信息量。"\n6. "真正的知识是有机的体系，而不是信息的杂乱堆积。"\n7. "想把信息转化为知识，就一定要把无机转化成有机，而关键点就是‘减商’。"\n8. "在组装的过程中，他们会一遍一遍的失败，然后一遍一遍的重来，这也是知识最重要的地方。"\n9. "男人对足球的爱植根到每一个男性的基因当中。"\n10. "足球的本质是政治的延续。足球球就是战场，就是拼杀，就是你死我活。"\n\n反共识观点：\n1. "雷军靠炒股吗？马化腾靠定K线图吗？张艺明靠预测板块轮动吗？"\n2. "但凡你有一丁点真正的商业知识，都不会沦落到炒股这一步。"\n3. "流量多一百倍，可不可以不提升作品质量？用户多一百倍，行不行？"\n4. "做短视频的第一步，并不是去学技巧补短板，而是想尽一切办法扩大基本盘。"\n5. "同样的书，你读过，别人也读过。想和别人不一样，就必须自己摸索体系。"\n6. "在日本，普普通通的打车，硬生生的变成了奢侈品。"\n7. "不要老吹捧什么日本的用户至上，用户如果真的那么重要，怎么会沦落到大部汽车关注我？"\n8. "男性会更加关注政治，因为损失更大。那些不关心政治的基因，在历次的战争当中已经逐渐被消灭了。"\n9. "对于那些成功的男性来说，他们有了更多的繁衍权，使得他们的基因的数量在后代中占据了绝对优势。"\n10. "拼杀的游戏有很多，那为什么站在塔尖的只有足球？"\n\n钩子语句：\n1. "那么，一个男人从黑丝小姐姐手里抢走，也只有世界杯..."\n2. "为什么男人对足球就如此狂热？到底是什么把对足球的爱植根到每一个男性的基因当中？"\n3. "关注我，看下集。"\n4. "这个就是所谓的‘减商’。而‘减商’是极度耗能的..."\n5. "一旦他们开始组装，就会发现难度看了几个数量级。"\n6. "比如说，同样一件事情，成功了叫立牌重义，是哲理小故事；失败了叫一意孤行，也是哲理小故事。"\n7. "日本打车为什么贵？这个得从他们引以为傲的‘极致服务’说起。"\n8. "你如果把所有的五星级以下的酒店都关掉，大家也觉得酒店挺好。可是真正的好是什么？"\n9. "所以，经过长久的进化，男性基因就等同于力量和军事。这就是为什么..."\n10. "一切皆是利益。可是问题来了，拼杀的游戏有很多，那为什么站在塔尖的只有足球？"', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n\n1. "冒风险，才是脑力劳动。" \n2. "只有市场化才能红心用户，平摊成本，招揽广告，赚到钱了，才能有更多的钱投入赛事，收视率更高了，才能赚到更多的钱。"\n3. "任何一个风靡世界的运动，一定是和博彩高度绑定的。"\n4. "企业家为什么不炒股？因为做企业的利润是炒股的一万倍。"\n5. "你唯一的目的就是明天涨。那你你自己摸着胸口说，活不活该？"\n6. "让每一个普通人被看见，正是短视频的伟大之处。"\n7. "越是领先就越难以适应变化，任何一个新机会最受益的就是无根无平的普通人。"\n8. "你为什么做今天的行业？我就因为你不擅长口播，不擅长文案，不擅长表现力吧？"\n9. "流量多一百倍，能不能是受众扩大一百倍？"\n10. "你是个烤羊肉串的，我怎么蹭？我不能教段永辉烤羊肉串吗？"\n\n反共识观点：\n\n1. "看似高大上的金融行业，却经常有被各种软件取代的风险。"\n2. "很多自以为是的金融精英，稀缺性还不如一个月嫂阿姨。"\n3. "你看上去什么都会，但是你不需要为结果负责，那就是你什么都不会。"\n4. "企业家为什么不炒股？因为做企业的利润是炒股的一万倍。"\n5. "做短视频最要命的是不肯承认自己是普通人。"\n6. "你为什么做今天的行业？我就因为你不擅长口播，不擅长文案，不擅长表现力吧？"\n7. "流量多一百倍，能不能是受众扩大一百倍？"\n8. "你是个烤羊肉串的，我怎么蹭？我不能教段永辉烤羊肉串吗？"\n9. "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。"\n\n钩子语句：\n\n1. "你是一位自媒体领域的大V。"\n2. "请问是什么？一个字：钱。"\n3. "只有赌，才能激发人性。"\n4. "任何一个风靡世界的运动，一定是和博彩高度绑定的。"\n5. "企业家为什么不炒股？因为做企业的利润是炒股的一万倍。"\n6. "让每一个普通人被看见，正是短视频的伟大之处。"\n7. "你为什么做今天的行业？我就因为你不擅长口播，不擅长文案，不擅长表现力吧？"\n8. "流量多一百倍，能不能是受众扩大一百倍？"\n9. "你是个烤羊肉串的，我怎么蹭？我不能教段永辉烤羊肉串吗？"\n10. "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。"', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n\n1. "天底下只有一种风险，就是稳定。稳定才是最大的风险。"\n2. "真正的铁饭碗是什么？是遵循规律，是切换赛道，只成为上风口当中占便宜的那波人。"\n3. "短视频不要垂直，不要养号，不要横屏，不要选时间，不要讲干货，不要看完播率，不要去投抖加。"\n4. "横屏是单向传出，竖屏是双向传出。横屏是观看优先，竖屏是操作优先。"\n5. "短视频的核心并不是时间长度，而是信息密度。"\n6. "为什么越专业的人就越没有播放？因为专业的诅咒。"\n7. "短视频拼的不是专业度，而是向下兼容，是找到比你弱的人，然后哄她开心。"\n8. "你一旦学会了骑自行车，就再也回不到不会骑的状态。"\n9. "世间最大的愚昧是追求一个不存在的东西。"\n10. "真正的问题不在于选择，而在于选择背后的机会成本。"\n\n反共识观点：\n\n1. "稳定才是最大的风险。"\n2. "不要追求专业度，要向下兼容。"\n3. "短视频不要垂直，不要养号，不要横屏，不要选时间，不要讲干货。"\n4. "横屏是单向传出，竖屏是双向传出。横屏是观看优先，竖屏是操作优先。"\n5. "短视频的核心并不是时间长度，而是信息密度。"\n6. "专业的人越没有播放，因为专业的诅咒。"\n7. "短视频拼的不是专业度，而是向下兼容。"\n8. "世间最大的愚昧是追求一个不存在的东西。"\n9. "真正的问题不在于选择，而在于选择背后的机会成本。"\n10. "天底下没有无风险的事情。"\n\n钩子语句：\n\n1. "稳定才是最大的风险。"\n2. "真正的铁饭碗是什么？是遵循规律，是切换赛道，只成为上风口当中占便宜的那波人。"\n3. "短视频不要垂直，不要养号，不要横屏，不要选时间，不要讲干货，不要看完播率，不要去投抖加。"\n4. "横屏是单向传出，竖屏是双向传出。横屏是观看优先，竖屏是操作优先。"\n5. "短视频的核心并不是时间长度，而是信息密度。"\n6. "为什么越专业的人就越没有播放？因为专业的诅咒。"\n7. "短视频拼的不是专业度，而是向下兼容。"\n8. "你一旦学会了骑自行车，就再也回不到不会骑的状态。"\n9. "世间最大的愚昧是追求一个不存在的东西。"\n10. "真正的问题不在于选择，而在于选择背后的机会成本。"', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

### 金句：\n1. "世间没有完美，如何在残局当中寻找最优？如何衡量取舍，扬长避短？这个才是战略的价值。"\n2. "大部分人学的不是太少了，而是太多了。"\n3. "决定财富高度的不是专业水平，也不是辛苦程度，而是框架和模式。"\n4. "贫穷是一个迷宫，一个符合基因设定的迷宫，让你不知不觉的就走进去，然后再也绕不出来。"\n5. "真正的节约是全流程的，是十年、二十年、三十年算一次最优解的。"\n6. "用钱换时间，对富人重要，对穷人更重要。"\n7. "人生在世，最怕的就是都有道理。"\n8. "学知识唯一的原则应该是逻辑闭环，从原理到推导，每一步都严丝合缝、无懈可击。"\n9. "任何一个行业能够超出对手的一定是不能够简单微调的。"\n10. "哪一天你把精力放到了追求对错，你才踏上了真正的修行。"\n\n### 反共识观点：\n1. "短板是补不完的，永远补不完。"\n2. "提前还房贷并不是一个好的选择，因为房贷资格和手续费等问题可能会让你付出更多。"\n3. "AI不能自主进化，因为封闭系统不可能自发产生能量，也不可能凭空减少熵。"\n4. "真正的富人是在创造规则，而不是接受别人的规则。"\n5. "穷人千万不要理财，越穷就越不要理。"\n6. "赚钱靠的是判断，靠的是你敢不敢下注，敢不敢下重注。"\n7. "贫穷会让你想省钱，而越省钱就越找不到突破口。"\n8. "辛苦可以把一万变成一万二，但是绝无可能把一万变成一百万。"\n9. "追求知识并不是越多越好，而是要追求真理的纯度。"\n10. "短视频的成功并不在于发的时间点，而是在于内容的质量和痛点把握。"\n\n### 钩子语句：\n1. "不要瞎摸索了，有空来我的训练营，三十九学三天，去橱窗自己拍。"\n2. "如果真的存在这个时间点，它也会变成无效参数。"\n3. "不要追求火力，要追求命中率。"\n4. "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。"\n5. "风浪越大，鱼越贵。"\n6. "全流程的节约才是真正的节约。"\n7. "你改变不了时间，但是你可以改变比率。"\n8. "因为一无所有，所以才不怕失去。"\n9. "就像你不爱这个人，冲着他单位好就去结婚，你怎么可能幸福？"\n10. "不要算小数点后面又多了多少利息，要看劳动效率的碾压。"', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n1. "真正的知识一定是很贵很贵的，绝对不是说你买一本书就能学到的，绝对不是说你看一些免费的东西就可以到手的。"\n2. "世界是要等价交换的，你想得到一个最珍贵的，就得拿你自己最珍贵的去换，绝对不是交一个九块九学了半个月就换下财务自由的。"\n3. "成功很难的，但失败很容易，五个毛病照做就行了。"\n4. "短视频记人性，能打败人性的，只能是另外一种人性。"\n5. "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。"\n6. "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。"\n7. "任何一个新技术，他创造的岗位一定是大于他取代的岗位。效率的提升，永远是好事。"\n8. "世间从来没有免费，只是付款的方式不一样。收费意味着拿钱换，免费意味着拿命换。"\n9. "从来没有为了消费而消费，从来都是为了效率而消费。"\n10. "越是厉行节俭，就越能促进消费。"\n\n反共识观点：\n1. "真正的知识一定是很贵很贵的，绝对不是说你买一本书就能学到的，绝对不是说你看一些免费的东西就可以到手的。"\n2. "短视频记人性，能打败人性的，只能是另外一种人性。"\n3. "所谓的精准粉，不过是一句正确而无用的废话。"\n4. "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。"\n5. "任何一个新技术，他创造的岗位一定是大于他取代的岗位。效率的提升，永远是好事。"\n6. "世间从来没有免费，只是付款的方式不一样。收费意味着拿钱换，免费意味着拿命换。"\n7. "从来没有为了消费而消费，从来都是为了效率而消费。"\n8. "越是厉行节俭，就越能促进消费。"\n\n钩子语句：\n1. "真正的知识一定是很贵很贵的，绝对不是说你买一本书就能学到的，绝对不是说你看一些免费的东西就可以到手的。"\n2. "短视频记人性，能打败人性的，只能是另外一种人性。"\n3. "所谓的精准粉，不过是一句正确而无用的废话。"\n4. "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。"\n5. "任何一个新技术，他创造的岗位一定是大于他取代的岗位。效率的提升，永远是好事。"\n6. "世间从来没有免费，只是付款的方式不一样。收费意味着拿钱换，免费意味着拿命换。"\n7. "从来没有为了消费而消费，从来都是为了效率而消费。"\n8. "越是厉行节俭，就越能促进消费。"', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n1. 短视频不要补短板，不要补短板，不要补短板。\n2. 短视频的关键是要做减法。\n3. 上兵伐谋，打仗是要靠战略的。\n4. 好比销售，怎么把你的销量提升十倍？\n5. 前者叫战术，后者叫战略。\n6. 短视频不要学习乱七八糟的技巧。\n7. 蹭热点容易火，因为热点等于基础人群。\n8. 你讲论“洞体”的电动力学，全世界能听懂的不超过一百个。\n9. 成年人的世界没有好坏，只有代价。\n10. 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。\n11. 当一个系统没有办法对外扩展，才会在内部无限的精进。\n12. 工匠精神就是一个营销手段，就是一个塑造IP的技巧。\n13. 一克拉的钻石五万块，为什么卖五万？\n14. 真正决定价格的，并不是生产成本，而是另一个人的出价。\n15. 房价的下跌底线是百分之三十。\n\n反共识观点：\n1. 工匠精神不意味着好。\n2. 日本的工匠并非真正的工匠。\n3. 房价贵，并不是因为地价贵。\n4. 真正决定价格的，并不是生产成本，而是另一个人的出价。\n5. 房价的下跌底线是百分之三十。\n6. 人性本“贱”，这个“贱”不是下贱，而是字典里的第五个意思，“不知好歹”。\n7. 越没本事越喜欢搞人际关系。\n8. 酒桌文化的本质是中强度测试。\n9. 不要相信贵人相助，真正的贵人是你自己。\n\n钩子语句：\n1. 短视频不要补短板，不要补短板，不要补短板。\n2. 短视频的关键是要做减法。\n3. 上兵伐谋，打仗是要靠战略的。\n4. 好比销售，怎么把你的销量提升十倍？\n5. 前者叫战术，后者叫战略。\n6. 短视频不要学习乱七八糟的技巧。\n7. 蹭热点容易火，因为热点等于基础人群。\n8. 你讲论“洞体”的电动力学，全世界能听懂的不超过一百个。\n9. 成年人的世界没有好坏，只有代价。\n10. 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。\n11. 当一个系统没有办法对外扩展，才会在内部无限的精进。\n12. 工匠精神就是一个营销手段，就是一个塑造IP的技巧。\n13. 一克拉的钻石五万块，为什么卖五万？\n14. 真正决定价格的，并不是生产成本，而是另一个人的出价。\n15. 房价的下跌底线是百分之三十。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n1. "要么你经历了他过去的痛苦，要么你和现在的他感同身受，要么你活成了他未来的模样。"\n2. "真正的学习应该像打游戏一样，找到去网吧包夜的快乐，你就明白了学习本来的样子。"\n3. "能坚持做一件事情，一定是发自内心的喜欢。"\n4. "一辈子没有感受过学习的快乐，就好像一辈子没有感受过高潮一样，麻木而遗憾。"\n5. "一辈子没有感受过学习的快乐，就好像一辈子没有感受过高潮一样，麻木而遗憾。"\n6. "一百人打赢一万人，有且只有一个方法：战略。"\n7. "战术最多提升百分之三十，战略却可以提升百分之三百。"\n8. "不要去瞎折腾，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。"\n9. "强盗可怕不是吗？从写到找，就是革命性的转变。"\n10. "从来没有人做整合，你第一个，那流量就是你的。"\n\n反共识观点：\n1. "毁掉孩子最简单的方法，就是告诉他：刻苦学习，只有刻苦读书才能有一个好工作，只有吃得苦中苦，才能成为人上人。"\n2. "学习应该是快乐的，应该是无痕的，应该是发自内心的。"\n3. "一辈子没有感受过学习的快乐，就好像一辈子没有感受过高潮一样，麻木而遗憾。"\n4. "所有做不好短视频的一定是掉到了死亡螺旋。"\n5. "一百人打赢一万人，有且只有一个方法：战略。"\n6. "战术最多提升百分之三十，战略却可以提升百分之三百。"\n7. "不要去瞎折腾，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。"\n8. "强盗可怕不是吗？从写到找，就是革命性的转变。"\n9. "从来没有人做整合，你第一个，那流量就是你的。"\n10. "高管做IP是被论，并且被论只有一个解。"\n\n钩子语句：\n1. "啥班也不用报 三句话教宝妈做账号"\n2. "某度副总裁为何翻车"\n3. "怎么快速毁掉一个孩子？"\n4. "在伦敦开出租有多难"\n5. "未找到标题"\n6. "未找到关键字"', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n1. “你是一位中文专家，标点符号专家。”\n2. “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。”\n3. “短视频的核心，不是时间长度，而是信息密度。”\n4. “没有对错不叫知识。”\n5. “知识重要的是精度，而不是宽度。”\n6. “真正能让人致富的是那些看似无用的知识。”\n7. “世间最赚钱的是风险劳动。”\n8. “自由的边界是另一个人的自由。”\n9. “道德是自律而不是他律。”\n10. “用最短的时间把利益最大化才是核心权重。”\n\n反共识观点：\n1. “忘掉任何老师教你的短视频技巧。”\n2. “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。”\n3. “所谓的精准粉，不过是一句正确而无用的废话。”\n4. “永远记得，生产不难，销售才难。”\n5. “不是短所以火，而是因为浓缩才有价值。”\n6. “真正的问题在于，足球真的重要吗？”\n7. “离开足球，人类会灭绝吗？”\n8. “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。”\n9. “世间最赚钱的是风险劳动。”\n10. “道德是自律而不是他律。”\n\n钩子语句：\n1. “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。”\n2. “所以想做爆款，有且只有一条路：娱乐化。”\n3. “用娱乐的精神去传播知识，才是爆款的密码。”\n4. “没有对错不叫知识。”\n5. “知识重要的是精度，而不是宽度。”\n6. “真正能让人致富的是那些看似无用的知识。”\n7. “世间最赚钱的是风险劳动。”\n8. “自由的边界是另一个人的自由。”\n9. “道德是自律而不是他律。”\n10. “用最短的时间把利益最大化才是核心权重。”', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n1. 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。\n2. 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。\n3. 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。\n4. 全免费等于全收费。\n5. 免费的才是最贵的。\n6. 市场经济的最大魅力就在于价格。\n7. 花钱换来的是精力充沛，时间才是宝贵的资产。\n8. 睡眠就是八个小时的头等舱。\n9. 越是脑力劳动就越能理解睡眠的重要性。\n10. AI自适应调节就是通过 AI 技术实现“千人千床”。\n\n反共识观点：\n1. 免费的东西其实是最贵的。\n2. 价格是市场经济中最重要的信号。\n3. 花钱买时间，时间才是最宝贵的资产。\n4. 睡眠对脑力劳动的重要性。\n5. 床垫也需要高度个性化。\n6. 短视频的核心不是时间长度，而是信息密度。\n7. 投资短视频内容比投资广告更有效。\n8. 短视频新人比老人更容易获得流量。\n9. 真正重要的不是时间，而是内容本身。\n10. 能超越对手的一定是创新而不是微调。\n\n钩子语句：\n1. 养孩子免费，老人看病免费，高速公路免费，三个免费让经济起飞。\n2. 全免费等于全收费。\n3. 免费的才是最贵的。\n4. 市场经济的最大魅力就在于价格。\n5. 花钱买时间，时间才是最宝贵的资产。\n6. 睡眠就是八个小时的头等舱。\n7. 越是脑力劳动就越能理解睡眠的重要性。\n8. AI自适应调节就是通过 AI 技术实现“千人千床”。\n9. 短视频的核心不是时间长度，而是信息密度。\n10. 投资短视频内容比投资广告更有效。\n11. 短视频新人比老人更容易获得流量。\n12. 真正重要的不是时间，而是内容本身。\n13. 能超越对手的一定是创新而不是微调。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n1. 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，是地毯翻新，是一切抢走用户时间的内容。\n2. 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。\n3. 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。\n4. 用娱乐的精神去传播知识，才是爆款的密码。\n5. 你是讲企业管理的，别跟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？\n6. 好的储蓄是储蓄成一二线城市的核心房产，哪怕两家一起出点钱，我们一起买一套，都是为了你们小两口有了好的资产，你才能跑赢通胀，才能享受城市化的红利。\n7. 你越是收入低，就越是不能通过拼命工作来攒钱，而且要借助经济规律的力量，成为通胀当中占便宜的人。\n8. 你越是守着六个钱包不拿出来，你就越吃亏，就越买不起房。\n9. 贵不等于有泡沫，便宜不等于占便宜。\n10. 你买的不是房子，而是周围的工作、就业、医疗、教育机会，这些资源永远稀缺，永远有人争抢。\n\n反共识观点：\n1. 不是给同类视频多点赞互动，你的作品就会有流量。\n2. 你的干货再好，抵得过一双黑丝吗？\n3. 流量多一百倍，可不可以是受众多了一百倍？\n4. 普通人做短视频的第一件事，就是承认技能缺陷。\n5. 越弱小，才越需要智慧。\n6. 储蓄等于负责，一个为明天考虑的人，一定是持续储蓄的人。\n7. 好的储蓄是储蓄成一二线城市的核心房产。\n8. 贵不等于有泡沫，便宜不等于占便宜。\n9. 你买的不是房子，而是周围的工作、就业、医疗、教育机会。\n10. 创业能不赔就不错了。\n\n钩子语句：\n1. 永远记得：短视频记商业，没播放就是因为内容垃圾；不赚钱就是因为产品垃圾。\n2. 你为什么觉得开头有道理？因为你拿到的全部都是碎片，你从来没有系统性的思考过，所以一给结论，你就会想起：“先问是不是，再问为什么”。\n3. 永远记得：短视频记商业，没播放就是因为内容垃圾；不赚钱就是因为产品垃圾。\n4. 一万三千字的血泪教训，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。\n5. 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。\n6. 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。\n7. 永远记得，短视频记商业，没播放就是因为内容垃圾；不赚钱就是因为产品垃圾。\n8. 永远记得，短视频记商业，没播放就是因为内容垃圾；不赚钱就是因为产品垃圾。\n9. 永远记得，短视频记商业，没播放就是因为内容垃圾；不赚钱就是因为产品垃圾。\n10. 永远记得，短视频记商业，没播放就是因为内容垃圾；不赚钱就是因为产品垃圾。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n1. "你就是一个普通人，你给我装什么上帝啊？"\n2. "不满意你就别满意，不满意就去别人家。"\n3. "敢说出这句话的，才算是成熟的企业家。"\n4. "世界上没有无缘无故的好，没有不需要代价的矜持。"\n5. "任何时候，最重要的事情都只有一件，能不能分清是哪件，才是高手和菜鸟的分裂。"\n6. "因为相对于这些高价值，你的时间才是廉价的。"\n7. "商业不拼感动，商业只拼效率。"\n8. "完美主义是人生的大忌。"\n9. "当你熟知缺陷和代价之后，你才算掌握了游戏的规则。"\n10. "知道什么缺陷不改也无所谓，才是真本事。"\n11. "追求完美，一事无成。"\n12. "知识不追求数量，知识追求的是权重。"\n13. "市场永远是多元化的，你有什么样的需求，就购买什么样的服务。"\n14. "你看得到替代的工作，有没有看到创造的价值？"\n15. "永远记得，每个人的钱都是血汗钱。"\n\n反共识观点：\n1. "很多人挣不到钱，就是他老把顾客当上帝。"\n2. "试图让每一个用户满意，你就没有办法改进你的产品。"\n3. "用户满意度不总是最大权重。"\n4. "不能为了一个变态客户去无限苛责你的客服。"\n5. "完美无瑕，完美符合学校的要求，最终人生会彻底失败。"\n6. "不是靠补短板，因为短板是补不完的。"\n7. "大部分人对体系一无所知，对权重毫无概念。"\n8. "直播电商不是一个应该被封禁的事物。"\n9. "直播电商让工作更多，而不是更少。"\n10. "直播电商让收入更高，而不是更低。"\n11. "你不能说享受着直播电商的送货上门，却抱怨着比你在线下排了三个小时队要贵了五块钱。"\n12. "你少赚了钱，是因为消费者多省了钱。"\n13. "取消美团外卖，饭店就能赚到钱吗？"\n14. "看似你不用扣提成了，但是房租也从八千涨到了一万六。"\n15. "直播电商越发达，东西就越便宜，就业就越多，收入就越高，经济的发展就越快。"\n\n钩子语句：\n1. "别动不动就把用户当上帝"\n2. "完美主义人生大敌"\n3. "直播电商是福是祸"\n4. "你是一位中文专家，标点符号专家"\n5. "直播电商是一个照妖镜"\n6. "你看得到替代的工作，有没有看到创造的价值？"\n7. "永远记得，每个人的钱都是血汗钱。"\n8. "当你明白经济就是节约之后"\n9. "所以哪怕直播电商提成很高，他依然是你所有选项里面最便宜的。"\n10. "直播电商越发达，东西就越便宜，就业就越多，收入就越高"', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

金句：\n1. "内卷到底是怎么回事？我看了这么多的视频，没有一个能真正说明白。"\n2. "如果你不着急，我可以跟你说上一个小时。"\n3. "商业是要靠战略的。"\n4. "淘宝你信任的是什么？是店铺，是评分，是好评率。这些是什么？是抽象的信任。"\n5. "所有的商业行为都在从抽象的信任往具象的信任去生息；所有的购买行为都在追求数据的信息往真实体验的无限逼近。"\n6. "所有的难，都取决于落差。"\n7. "任何东西，不都是吗？学钢琴，一千个小时才能弹好一首曲子。"\n8. "聪明是不想走弯路，而智慧是明白，不走弯路本身就是最大的弯路。"\n9. "一个比你强的人能让你觉得舒服，一定是在向下兼容你。"\n10. "世间百分之九十的事情，在框架级别就注定了结果。"\n\n反共识观点：\n1. "整个故事最大的问题在于他只有一个产品，他认为所有的商家只生产同一个商品。"\n2. "从来不存在一个客户叫‘人’，从来不存在一个产品叫‘鞋’。"\n3. "淘宝做了这么多年，为什么唯独做不了知识付费？"\n4. "有人说知识付费的单价太高，可是为什么你会买一个九千块的iPhone 14，却不会买一个三百块的课程呢？"\n5. "你发个三五条就应该有流量，结果发了一条没有，又发一条还没有，他就会觉得，‘哎呀，好难！’"\n6. "为什么马云这种顶尖的大脑一直在强调‘笨’的作用？为什么乔布斯这种天才就在反复提到‘Stay foolish’？"\n7. "企业家做IP一定要学会‘内库外传’，企业家绝对不能走素人路线，甚至要完全反着来。"\n8. "你越是下沉，基础用户就越大，粉丝的基数才越多。"\n9. "雷军的土味英语‘Are you OK’，你觉得口语还不如你；俞敏洪乐呵呵的吃过火锅，你觉得毫无攻击力。"\n10. "所有买情感课程的女人，没有一个是婚姻幸福的，但是他们居然觉得婚姻出问题是因为课程没学好。"\n\n钩子语句：\n1. "想赚钱，得先把世界观博正了。"\n2. "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。"\n3. "明白这个，你就可以一眼看出差距。"\n4. "放下身段，回归人性，不要瞎摸索。"\n5. "这就是框架的作用。世间百分之九十的事情，在框架级别就注定了结果。"', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)