https://www.douyin.com/video/6821070961698163979  
 # 标题: 平均数与中位数  
## 关键字: 经济学 #冷知识 #统计学 #中位数  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 一个平均深度一米的河却淹死过很多成年人请问为什么因为没有离散度的平均数只有一半的价值 什么意思呢那条河虽然平均深度是一米但他有几个地方是两米深的平均数虽然反映出来是一个平均值但他并不能够反映出完整的落差信息所以 平均把那两米给平均没了造成了巨大的误差类似还有很多这样的误差比如如何快速提高一个区的人均收入水平 答案是找一个富豪让他落户你来瞬间人均收入翻倍尽管其他人看起来没有什么变化所以平均数最大的问题是他不能够反映整体当中每个个体之间的差距那么为了反映这么一个差距呢我们必须要用到一个概念叫中位数中位数就是把一个整体当中的每个个体 都从小到大去排序那么刚好处于中间的那个数就是中位数啊比如说有五个人他们的月收入呢分别是一千一 一千一千三一千七两万那么从小到大排列中间的那个中位数就是一千三但你要算平均数呢他平均就是五千几乎是中位数的四倍所以大 当我们看到任何的统计信息尤其是人均收入的时候一定要留意一下他有没有提到收入中位数没有的话这篇信息的价值就要打掉一半的折扣   
  
https://www.douyin.com/video/6906370829706218752  
 # 标题: 年轻人最容易犯的错就是勤勤恳恳上班，稀里糊涂买房  
## 关键字: 人生第一套房 #买房买房 #房价房价  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 未找到视频ASR文本   
  
https://www.douyin.com/video/6865293803167796483  
 # 标题: 恋爱经济学  
## 关键字: 我是头条小百科 #dou是知识点 #经济学 @抖星情报局  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 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推荐给一个各方面都远超你的男生呢因为人性是自私的你真正想要的是让自己更幸福而不是让他更幸福 今天我们讲讲恋爱中的经济学女生问两个男生追我一个很有钱一个没什么钱但他们都对我很好请问应该选哪一个 答案是选有钱的因为有钱的男生选择更多但他依然选择了你说明他真的很喜欢你没钱的男生未必就不真心但他面临的选择很少遭遇的诱惑不够不需要为你付出太多代价同样如果男生问有两个女生很喜欢我一个很漂亮一个很一般但他们人都很好请问我应该选哪一个 答案也是选漂亮的因为漂亮的女生不缺男生他放弃了很多优秀的男生和你在一起相对于不漂亮的女生他付出的 隐性成本更大两个人相比他愿意为你付出的更多没有放弃就没有真爱这就是为什么有些人明明是恋爱状态却经常暗示自己单身因为他希望换取更高的综合收益他不愿意为你放弃更多机会成本换句话说他不够爱你 想知道有多爱就看看愿意放弃什么有人问怎么样可以找到更好的另一半答案是为信息付费 任何时候男生男生相互竞争女生女生相互竞争你找到另一半的质量只取决于你超出竞争对手的水平 换一个战场找一个竞争不足或者对手普遍偏弱的领域就可以极大提高自己的竞争优势工科学校男女比例五比一哪怕你是巅峰颜值也没有太多选择权而文科院校比例变成了一比五即使你相貌平平也很容易找到另一半 你不需要绝对优势只需要相对优势如何找到一个让自己相对突出的领域增加竞争优势是操作的关键而关键中的关键是消除信息的不对称别人不知道的你知道 信息为什么不对称因为信息本身就是一种商品一种付费制造的商品谁更愿意为信息付费谁就更容易消除不对称做出更有力的决策获得更大的生存优势 有人问为什么韩剧里面霸道总裁总会爱上前台小妹但现实中却一个都没有呢因为有什么样的用户就会有什么样的电影正是因为有不计其数的前台小妹他们有足够廉价的时间不停的刷剧才会有人推出这种针对性的产品 现实当中恋爱是需要等价交换的想得到一个优秀的人得先让自己变得优秀等价不一定是钱可以是超凡脱俗的相貌可以是书香门第的气质 也可以是家喻户晓的知名度但无论如何一定要等价而不是说一方嫉妒平庸另一方嫉妒优秀 剧情当中这些是完全不需要的剧情的逻辑是你缺什么我就给你什么你幻想什么我就满足什么你喜欢什么你就应该得到什么 你出身普通长相一般好逸恶劳脾气暴躁但是霸道总裁又死心塌地的爱上了你你想要一个包包他非得给你买十个你想偷偷进行地下恋情他非得当众宣布非你不娶现实中不可能的剧情中通通都给你充分照顾每一寸情感需求 霸道总裁深情款款嫁给我吧观众眼泪连连真实的片场导演拍一拍手过如果不是客户需要商家根本懒得去拍明白现实的规则远离虚幻的剧情才更容易遇见真实的幸福   
  
https://www.douyin.com/video/6918347733786955023  
 # 标题: 明星带货为什么不如网红？  
## 关键字: 我的2020投资故事 #带货直播 #网红带货  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 明星为什么带不动货为什么明明有很多粉丝一带货就翻车卖的还没有网红的零头多网上说了很多的商业分析什么一二三四五六七个理由看完之后呢你把书一盒重复一遍哎 不记得了为什么呀因为那些都是细枝末节没有抓到重点才需要死记硬背啊好的分析应该是直击本质过目不忘完全不需要记那请问真正的关键点到底在哪 在人性千万不要小看这个词啊所有的商业都是要围绕人性展开的几乎就是一个公理明星为什么带不动货因为人性自私你回想一下大家为什么会喜欢明星啊因为喜欢你的电影因为喜欢你的歌然后呢没有然后了就是喜欢 我买你的东西是因为我喜欢你愿意为你付费注意这个词啊为你付费他是一个人性的单向付出而这种单向付出一旦遇到金钱的考验就出问 最明显的就单价上不去你比如像杰克逊这种级别的都只能带动单价很低的商品买个海报买个 cd 几十美金没问题但你要说出一个杰克逊的汽车几万美金那不好意思我得先去隔壁看一下 中国的摇滚叫做崔健一三年出了一个个人主题的定制手机叫蓝色骨头设计上浓浓的个人元素应用上内置全部的作品包括音乐相册和视频硬件配置也是主流而且只卖三千多结果呢销量极度惨淡 韩庚当年也出了一款手机叫跟风也是卖的非常差哎你这么爱他几千块钱为什么都不肯出呢哎不好意思这个就是我单向付费的极限了 为什么明星带不动货呀因为用户并不信任你他并不觉得你卖的东西好他只是喜欢你的歌顺便支持一下你的产品我只是喜欢听你的无所谓至于其他的都无所谓而网红为什么能疯狂带货呢也是因为人性 自私啊他和明星是完全反过来的他不是付出他是索取是占便宜我喜欢你不是因为你歌唱的好不是因为你舞 挑的好而是因为我相信你可以帮我省钱我是为了对自己好才去关注你的我是为了让自己占便宜才去买你的东西的既然是占便宜那就多多益善买的越多省的钱就越多 在我占便宜的同时还能顺便支持一下你那这个单价就没有上限我不是对你好我只是对自己好所谓主播的铁粉本质上是价格的铁粉只是卖这个低价的刚好是你如果是别人他们也一样喜欢 你稍微贵一点马上就会流失客户我那么支持你你还想着占我两块钱便宜粉爪黑一切都是要回归人性的明星带不动货因为用户在单向付出对你的爱是有上限的我 网红带货很牛是因为用户在变相索取自己占便宜越多越好但凡遇到解不开的多想想人性就会豁然开朗   
  
https://www.douyin.com/video/6923088013094374671  
 # 标题: 钻石与爱情  
## 关键字: 我的2020投资故事 #钻石 #经济学杂谈  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 为什么要钻石恒久远一颗永流传呢为了让爱情忠贞不渝吗当然不是为了让你把钻石留着千万别卖因为一卖就崩盘了 你知不知道四十年前市面上钻石总量就有五亿克拉而当时年产量从来没有超过一千万克拉只有你买了之后再也不流通他才可以卖给更多的人赚更多的钱钻石本身几乎毫无价值他所有的价值都是营销赋予的他能卖这么多钱是因为他有能力让你相信 他值这么多钱而第一步就是制造稀缺钻石是一点都不稀缺的只是最开始大家不知道这什么东西被贵族拿来炫耀 一八七零年南非奥兰治河突然发现了巨大的钻石矿产量以吨来计算然后所有人都蒙了这个时候一个叫罗兹的英国商人他一咬牙买下了整个钻石矿然后呢限量供应限量等于什么奢侈品啊你想卖的贵 就得限量但是只有限量还不够世界上限量东西多了去了大家都限量竞争就越来越激烈一九一九到一九三八年钻石的价格下滑了一半差点撑不住了那怎么办呢第二步捆绑爱情千万千万不要小看这四个字啊这个是营销界的巅峰之作是起死回生的一张好牌 为了为什么要喝红牛因为红牛等于能量求婚为什么要买钻戒因为钻戒等于爱情你 可以买黄金可以买珍珠可以买翡翠但是只有钻石等于爱情只有钻石才最纯净最永恒最符合爱情的味道你感受到这个等号的恐怖了吗他极度精准的切入了一个细分的刚需并且牢牢绑定在一起他绑了别人就绑不了了 你为什么相信钻石等于爱情因为从你懂事的那天起就在不停的给你灌输啊所有的杂志上都是钻石等于爱情的故事所有的好莱坞求婚都会用到钻 女明星佩戴钻石一定要拍个特写设计师一定要说钻石是时尚的潮流尤其明星求婚时送他老婆那钻石一定一定会告诉你克拉数汪峰送章子怡九克拉钻戒求婚女方含泪称原意梁朝伟送上十二克拉钻戒刘嘉玲落泪了 九克拉十二克拉流泪他不仅让你相信钻石等于爱情还让你相信钻石的大小等于爱情的分量看到没有如果你爱我钱给我买最大的那一颗 男的说这都是营销套路啊白痴才会买女的说那你愿意为我当一次白痴吗这个是什么这个就是等号的力量你不想买可是由不得你啊 你觉得套路深但事情还没完呢因为还有一个最大的隐患没有消除二手市场钻石和其他奢侈品不一样心和旧事几乎没区别的你要未背了一年有磨损你绿水鬼带了一年有磨损可你 钻戒买了一年是几乎没有磨损的因为大部分人是不带的而巨大的存量一旦流入市场价格就绷不住所以必须让你一直拿在手里这辈子都不会再卖他才能源源不断的赚吸引你的钱所以有了第三步就是 fores 永流传 钻石永恒你们的婚姻也永恒永远永远放在手里永远别想着卖永远是你们最美好的爱情买就去买新的你买别人用过的钻石去求婚你怎么好意思呢卖是不可能的你为了钱把爱情的信物卖掉怎么好意思呢 卖掉钻戒等于婚姻破裂这才是最诛心的地方广告如何变成真理答案是重复一千遍如果不行那就再重复一千遍   
  
https://www.douyin.com/video/6847738027066920195  
 # 标题: 交白卷的考生  
## 关键字: 高考 #交白卷 #基础认知 #2020高考 #衡水二中  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 想通过一个最没有技术含量的方式脱颖而出就是交白卷脱颖而出的核心应该是超过竞争对手比如韩同学的文章写的特别好或者李同学的电脑知识很丰富这些积累使得他们可以绕开高考在另外一个维度跟别人竞争 但如果没有出众的特长也没有耀眼的天赋那高考就是普通人升级的最好方式年轻人只知其一不知其二他们反对应试教育反对用分手来衡量能力但世界从来都不是无损的任何方案只要涉及排序就一定会有人不满意也一定能找到不合理的地方 随便百度一个词几百万的结果谁应该排第一谁应该排第二每天都会有人不停的骂算法自己也会有 bug 但这些都不重要因为搜索引擎从来不需要做到百分之百准确也做不到百分之百准确他只需要保证物 插在一定的范围内就行只需要保证绝大部分人满意就行算法并不完美但最大的好处是公平而不是哪个员工一开心就把他二叔的网站排第一了高考也不完美分数也不是衡量能力的唯一方式但是你很难找到更好的 规则可能不进合理但任何人都要遵守规则本身就是最合理的地方如果素质考量特长加分德智体全面评估那就根本轮不上穷人家的孩子上大学 有高考才有靠拼命可以得到的机会而没有高考就连这个拼命的机会都没有那些嘲笑衡水二中和毛坦厂中学的人都忽视了没有了拼命的机会他们的生活只会更差而不是更好 一个肯为自己未来负责而压缩欲望拼命学习的孩子应该得到更多的尊重人生是一场接力赛如果 如果不是出身世家如果父辈没有拉开足够的差距孩子们唯一脱颖而出的机会是靠自己努力职业无贵贱但效率有高低不同的效率量级决定了不同的人生层级 些交白卷的考生后来都怎么样了错误被社会慢慢教育棱角被时间慢慢磨平最初的轻狂荡然无存干过最底层的工作做过最苦最累的活十年之后幡然醒悟真相应该越早明白越好   
  
https://www.douyin.com/video/6833290967840230659  
 # 标题: 光刻机难在哪  
## 关键字: 光刻机 #荷兰光刻机 #芯片 #商业知识 #涨知识  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 光刻机是什么呢是制造芯片的机器而芯片是整个手机的心脏那光刻机的原理是什么呢 冲洗照片但不一样的是洗照片是把小的底片放大但光刻机呢是把大的底片缩小就是把电路图缩印到精原像纸上那为什么一个原理上并不难的机器门槛如此之高呢 问题出在了精度量变产生质变举个例子给你一个电路图如果要画到一张 a 四纸上很简单如果要画到一张邮票上就困难一些 如果要画到一粒沙子上就更困难了但如果把这个沙子放到一个赛车的挡风玻璃上让你开另外一辆赛车一边追一边画还不能出错就几乎不可能虽然他们都叫一个名字画电路图所以光刻机也分低端和高端十大米以下是高端你可以理解为笔的粗细 比越细越高端同样一粒沙子比越细化的东西就越多目前最高工艺是五纳米也就是仅仅五十个原子的宽度 在这种极端精度下很多原本可以忽略不计的细节全部都变成了障碍比如说震动这种精度下任何震动都极度的敏感比如说关个门结果可能都是灾难性的所以必须要搭配一个极端精力的减震系统 比如光源他是画图用的他必须频率稳定能量均匀平行度高就像那个笔他不能一会粗一会细一会没水了一会跑歪了任何曝光不准都会严重影响成像所以他需要光束矫正器能量控制器等一系列辅助设备再比如眼模板就是那个底片 在眼膜台上运动控制精度必须纳米级别稍有偏差成像就会有问题再比如反光镜他是引导光线的精度以平米计算也就是外 一分之一米如果反光镜的面积有整个德国那么大那么最高的凸起不能超过一厘米再比如透镜他是把电路图按比例缩小的 如此庞大的体积让光线穿过层层叠叠的镜片多次折射不出偏差最终达到纳米级别的光克金度所以镜片的纯度打磨难度和组装难度可想而知而在生产的过程当中人类又成了最大的污染源普通人每天要代谢十亿个皮肤微粒所以无 无尘车间的要求也同样极高在如此高难度之下没有任何一家公司可以独立完成所有的环节即使高端光刻机领域的绝对领先的阿斯奈尔和 核心优势也是在设计和组装校准十多万个零件绝大部分都是外包比如光源采用的是美国的塞门透镜是德国的菜丝一个看似简单的原理在超高 精度的制约下需要结合光学材料控制电子机械化学等最顶尖的技术才能最终完成这一人类历史上几乎最精密的机械   
  
https://www.douyin.com/video/6841812145760472324  
 # 标题: 普通人的财务自由  
## 关键字: 财务自由 #我的财务自由 #涨知识 #自我认知 #读懂经济学  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 未找到视频ASR文本   
  
https://www.douyin.com/video/6818398547218533644  
 # 标题: 负油价怎么回事  
## 关键字: 国际原油 #美原油期货跌至负值 #价格 #冷知识  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 商品的价格可以为负吗答案是可以其实无论商品的价格是多少啊对于商家来讲都是当前的最优景 如果价格可以为负那么就意味着一定存在某一个因素极大的扭曲了这个价格我们知道牛奶如果过剩的话价格顶多是零你倒掉就可以了但是有一些商品是不可以直接倒掉的他的处理成本过高 赔钱卖法是一个更优的选择那比如说叶绿的价格就经常是富的叶绿是绿碱公园的副产品产量多处理成本高所以 价格特别奇葩行情不好的时候呢你经常得花钱求人把他拉走石油也是一样的道理啊商品的核心在于效用没有人用的话他就是一堆废品是一堆 连倒掉都会污染环境的废品那么回到这个暴跌到负值的石油期货到期必须得交割那比如说有人买了一万桶原油肯定不是为了自己用一般 大人你要他干嘛呢他不能吃不能喝他也不是汽油柴油他只是个原材料你把倒汽车的车就废了 所以这个人的唯一的目的呢是希望卖给下一个人来赚差价但现在的问题在于目前的情况特殊石油需求骤减储油空间不足全世界的原油存储基地几乎都已经快灌满了 海上几乎都是满载的超级游轮所以这个时候你卖给谁呢大家都担心砸到自己手里所以价格一跌再跌而这个石油呢又不能随便倒他倒到哪里都是污染你要是露天存储的话呢他容易挥发变质你要放在储油罐里面呢这个价格就很贵 有的很快超过原油本身的价格所以最后呢就变成倒贴钱求拉走那有人说既然都这么多油了为什么还在生产呢因为关掉油井的成本更高啊油井不是一个水龙头啊拧一下就可以这个官亭需要极高的技术含量没 关好的话容易变成死井就这个油井啊他再也不出油了不仅如此还有可能导致设备坏死流程腐蚀一旦出现这些问题损失远远大于那一点石油的商品的价格完全可以为负取决于各个因素的相对成本   
  
https://www.douyin.com/video/6848537737541340419  
 # 标题: 复利不是结果倒推  
## 关键字: 复利 #复利思维 #定投 #读懂经济学 #轻知识计划  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 很多宣称复利奇迹的都会在算法上犯一个严重的逻辑错误什么是复利就是利滚利本金有利息利息也有利息利息的利息还有利息看上去很神奇但最大的问题是没有什么用每年 年定存一万年化百分之十五四十年后身价千万这种故事只存在于励志书籍当中从来没有人现身说法说我把八二年买拉菲的钱定投到现在结果身价千万因为他 有一个很严重的问题只要一次出错几乎就前功尽弃所以作用仅限于多买两杯咖啡或者吃一顿火锅想实现奇迹就绝无可能专家说年化百分之十五并不是每年百分之十五而是今年亏了明年再赚回来平均百分之十五就行这个就是他们的逻辑错误比如有 一个卖衣服的第一年赚了百分之二十第二年亏了百分之三十第三年又赚了百分之五十第四年又亏了百分之十五第五年赚了百分之五十一直到第四十年赚了一千万折算一下年化收益是百分之十五请问这个人是不是靠富力赚了一千万当然不是人家是靠 卖衣服赚的所谓的折算是在拿结果倒推规定一个起点和终点然后反推复利应该是多少这个和通过复利来实现从起点到终点的跨越式完完全全两个概念更进一步亏 亏了之后想再赚回来可就没那么容易因为亏和赚的幅度是不对等的这是一个数字游戏比如一百块钱亏百分之五十就只剩五十的本金了想回本只赚百分之五十是不够的得赚百分之百才行 复利不是结果倒推复利的核心应该是持续和稳定通俗的讲就是每天进步一点点重点是每天和一点点这两个关键的因素而不是说今天大起大落明天也大起大落但倍论就在于低回报的话撑不起奇迹而高回报的话又不是无风险的 想实现奇迹就得先有足够多的本金回报才会有量级的意义而从零到足够多的本金的这个坎靠腹地是永远过不去的   
  
https://www.douyin.com/video/6899027324595866895  
 # 标题: 富豪体验底层生活  
## 关键字: 穷人思维与富人思维 #穷人思维 #我是头条小百科  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 穷人为什么会穷有一个节目揭露的真相他们要富豪去体验最底层的生活最开始这些富豪都一致认为只要我自己有能力就不会一直待在最底层但体 闲了几天之后他们发现自己被打脸了原来他们所有的精力全部都浪费在了一日三餐上面仅仅是为了吃饱饭就得忙碌一天疲惫不堪斗志全无最后 他们不得不承认一个真相那些最底层的人并不是不努力而是为了生活疲于奔命根本没有时间谋划未来啊但凡一个视频的博主都会给你讲到这你擦擦眼泪他赚一个点击量他好你也好但我们不一样我们要讲二点零的 作文呢第一个问题就是为什么会有这样的节目就他为什么会做出一个这样节目让你看啊因为收视率啊因为穷人多富人少啊因为穷人喜欢看啊我没有钱不是因为我不努力而是因为环境实在太差了为什 霸道总裁无一例外都爱上前台小妹啊因为只有前台小妹才有时间看这种肥皂剧啊受众是一个金字塔结构的你话题越 low 越低越 底层共鸣就越多收视率就越好所有的收视率都有一个天然的弊端他是没有权重区分的你的歌唱的再好帕瓦罗蒂也只有一票你的文章写的再好村上春树也只能点一个赞最终的结果一定是沦为让技术最大的那个群体开心这帮人喜欢看什么我就做什么呀 部分媒体都是要盈利的要挣钱的要吃饭的要养活一帮人的为什么你会相信商人会坑你却不相信同事商人的媒体会坑你呢最大的坑是你根本不知道自己在坑里面啊 第二个问题是富人是从哪来的既然没有任何人出生的时候自带一个存款本来第一批富人是从哪来的大家都是一穷二白都是一个村子长大的都是流着鼻涕吃着烤土豆那别人是怎么乌鸡变凤凰的呢因为总有一些穷人更坚韧更自律更奋发图强更敢于冒险别人 收工回家倒头就睡的时候他在思考别人一天到晚机械劳作的时候他在思考别人守着一亩三分地小富祭足的时候他在思考他在找一个别人从来没有走过的路一个不知道是 对还是错的路一个有可能会加破人亡粉身碎骨的路然后他咬咬牙还真的就上路了弱者总以为别人欺负了自己总以为他错过了最好的时代总以为富人年轻的时候遍地是黄金 乱世的时候他埋怨饭都吃不饱怎么能变富盛世的时候他埋怨钱都抢完了怎么能变富你知道当年那些下海经商的都什么人都 那些边缘化的人那些大爷在家穷的活不下去的人正经人全都在好单位全都在挤破脑袋去分房子去搞鞭子去抢铁饭碗但凡有点身份的都不至于到路边去卖茶叶蛋的那个时候做生意不像今天你想开一个服装厂布料 你买不到机器你也买不到有卖的你也买不起要买你就得卖房因为没有银行敢给你贷款一共就那么一点家底万一赔了你吃饭怎么办 孩子上学怎么办父母养老怎么办创业从来都是勇敢者的游戏你嫌自己的装备不够好可装备从来都不是免费的呀装备是要拿命去换的不敢拿命去换就不要去抱怨不公平   
  
https://www.douyin.com/video/6837814248744209668  
 # 标题: ASML的崛起  
## 关键字: 光刻机 #荷兰光刻机 #手机芯片 #商业思维 #经济学杂谈  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 未找到视频ASR文本   
  
https://www.douyin.com/video/6835074396361690380  
 # 标题: 乱扔垃圾错在哪  
## 关键字: 请不要乱扔垃圾 #乱扔垃圾 #经济学 #涨知识 #冷知识  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 你去景区一定会遇到那种乱扔垃圾的游客光一个瓶子扔地上清洁工一边扫一边说先生您怎么乱扔垃圾啊那人说我要是不乱扔垃圾你们清洁工不就失业了你能有现在的工作能有饭吃应该感谢我才对很 鄙视这种人对吧但是鄙视是一个情感词能不能从逻辑上正面回答这个人说的到底哪里错了我们今天把它讲清楚先提一个问题插队有没有素质答案是不一定分情况比如在银行里面老头老太太人家排队好好的你跑人家前面去了说我先办这个叫没有素质但 如果你办一个一百万的黑金 vip 卡不管前面有多少人排队你随时去随时办完全不用等还有 vip 专区和一对一客服哪怕你没去专区也给你留着这个叫有素质同样是插队一个有素质一个没素质本质上是你愿意付出多大的代价代 代价一样那就先来后到代价不一样那就价高者得底层逻辑都是规则产权人可以定规则消费者也可以选方案产权人可以利用规则实现收益最大化消费者也可以利用规则实现成本最优解有很多这样的例子吗比如说坐飞机经 地仓还在排队头等舱就可以优先登机如果买了经济舱的票就遵守经济舱的规则排好队如果买了头等舱的票呢就遵守头等舱的规则多花钱游乐 场也一样有专门的插队卡 vip 通道随时进随时玩到底是多花钱少排队还是少花钱多排队都可以取决于消费者但不能说买的是普通票但却非要走 vip 通道这个就犯规了 景区也是一样之所以设置垃圾桶是为了让游客走过去扔垃圾的定点投放定点清理节省人力物力但这里面有一个问题啊万一有一周歪了呢万一垃圾桶满 了呢万一刮个风把垃圾给刮出来呢这些种种不可控的因素导致必须要设置一个人工容错所以那个清洁工人家是负责容错的而不是给他负责一对一贴身服务的换 句话说他要是真的找到景区说我这人腿疼走不到垃圾桶那去能不能给我找个清洁工一对一服务两个小时一万九千八人家估计也没意见但问题就出在他明明花的是经济舱的钱却跑到人家头等舱去插队不守规则却还理直气壮这才是整个问题的关键点   
  
https://www.douyin.com/video/6921980277191494927  
 # 标题: 不犯错还叫年轻人嘛  
## 关键字: 我的2020投资故事 #经济学杂谈 #认知思维  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 不犯错呢还叫年轻人吗这话没错啊但是你知道这个错误是分两种的一种叫细节性错误一种是框架性错误细节性错误随便犯没关系年轻人就要多踩坑多犯错的多摔一摔跟头多被抽抽耳光身心更健康可是框架性的错误绝对不能犯人生就那么两三次机会你犯一次错基本就没戏了 遗憾的是很多人明明犯的是框架性的错误他居然一无所知然后他们花了一辈子的精力去修复里面的细节为什么情感节目那么火呀 他找老公的时候不用心啊稀里糊涂找了一个框架就已经定下来了然后他花了一辈子的时间去维护夫妻关系去维护婆媳关系去协调工作和生活去不停的完善自己去尝试理解对方 不好意思再怎么修复都没用因为你找错人了为什么职场鸡汤这么火呀因为他找工作的时候不用心呀根本不知道自己适合什么就赶紧定了一个然后在一个错误的环境 错误的领导错误的同事之间尝试做正确的事情努力已经和老板的喜好努力维护同事的关系艰难平衡上下级的关系不好意思你再怎么努力都没用因为找错工作了 为什么有人觉得创业很辛苦啊货客成本居高不下人员管理有心无力市场开拓无比艰难客户关系一团乱码每天心力憔悴日夜煎熬看不到希望因为根本就选错行业了呀有那么多躺赚的行业他不做他去开奶茶店去开加盟店去开咖啡厅你这要是不亏钱天理都难容啊 框架一旦出现错误再怎么努力都过不好这一生的你说我很辛苦对不起那不叫辛苦那个叫自我麻痹自我安慰 你越修复就越修复不好越修复不好就越希望有鸡汤可以拯救你这些卖鸡汤就会越赚钱但凡不如意但凡很辛苦就一定别着急解决一定要先想一想是不是框架就出问题了框架才是 一等一的重要啊无数人受限于自己的理解受限于自己的专业水平他们特别特别喜欢关注细节这桥水的创始 r rew 很牛吧但他去复盘中国的改革开放他说这个事情要由我来做的话我也会把这个重心放到什么三角站和这货币政策上 摆脱这根本不是重点好吗中国之所以能崛起绝对不是因为什么三角寨解决的好而是因为总设计师搭了一个好的框架有了正确的龙骨框架你才能够做正确的细枝末节啊可是框架之伟大普通人根本看不到啊 永远记得框架比细节重要一万倍永远感激教会你框架的那个人永远永远不要犯框架性的错误   
  
https://www.douyin.com/video/6921622786930724111  
 # 标题: 为什么火箭直径都是3.35米？  
## 关键字: 长征五号 #载人航天 #经济学杂谈  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 为什么火箭的直径都是三点三五米长而柄三点三五米长 f 三点三五米长三甲三点三五米长征七号也是三点三五米就为什么我国几乎所有的火箭直径都没有超过三点三五米的你可能觉得是技术水平啊制造难度啊推力要求决定的其实都不对真正的答案是马的屁股决定的 我没有跟你开玩笑这个不是我说的是中国运载火箭技术研究院说的这个答案可太离奇了你就放开了想你怎么也想不到马的屁股上去那到底怎么回事呢我们一步步讲 首先你要明白火箭的发射是需要考虑性价比的就怎么做最省钱怎么可以充分利用现有的资源就可以尽量的去分摊成本火箭的研发设计地零部件制造地总装配地和发射地往往不在一个城市那这样的话就必然离不开运输要知道这个火箭是一个极度精密且超大尺寸的部件路运可以但是不确定因素 太多风险太大那最好的方案就是借助火车呀火箭是有运输专列的比如你看这个新闻从北京到酒泉的发射场就坐火车去的好呢坐火车会遇到什么问题 山洞啊隧道啊隧道的宽度是根据铁轨的宽度来定的火箭要通过隧道大小就不能超过隧道的宽度再考虑到这个火车的晃动两车相会等因素对火箭的尺寸就更受限制而我国的铁轨呢是幺四三五毫米的标准轨距那么推算一下现役火箭的直径最大也就是三点三五米 好呢再进一步铁轨的宽度又有什么来决定的呢马车啊英国人发明的火车而火车铁轨的宽度在设计之初就沿用了马车的轮宽四点八五英尺好的马车的轮宽又怎么来确定呢是根据英国老路上的车折定的当时欧洲的一些长途老路啊都是古罗马人为他们的军队铺设的 而罗马战车就是他们的主要装备四点八五英尺刚好就是罗马战车的宽度好那么最后一个问题古罗马为什么要把四点八五英尺作为战车的宽度呢因为那是两匹马屁股的宽度啊 马的屁股和火箭直径看似完全不相关的两件事情背后是统一的核心就是代价每一步都是在利用现有的资源每一步都在想方设法节约成本可为什么有些火箭直径是大于三点三五米的呢比如长征五号直径五米 因为他们不通过火车运输当你需要更大的推力更大尺寸的时候原有的方案就会失效因为代价太高这个时候全新的方案反而更优比如说海运再匹配一个全新的发射场所以长征五号是采用货轮和集装箱来运输发射基地也是改在了海南的文昌 这样的好处就是尾度更低可以更好借助地球的自转减少消耗提升运力同时呢周边那位大洋啊对火箭残还不会造成任何的损失核心还是代价这个世界奇妙的地方就在于只要你往下挖最后一定是相通的   
  
https://www.douyin.com/video/6922326810864684303  
 # 标题: 普通人要怎么保护财富？  
## 关键字: 我的2020投资故事 #房价房价 #财经知识  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 通货膨胀来了你该怎么办辛辛苦苦挣的钱怎么避免缩水普通人要怎么保护自己的财富呢没有人说的比这个视频更清楚的一定要看完先问一个问题通货膨胀是坏事了这个得分人看对谁而言你有没有想过如果把经济当做一个整体一切的经济活动 无非就是你的劳动换我的劳动也就说如果有人吃亏就一定有人占便宜如果有人劳动贬值就一定有人劳动升值啊 就是微观上不管怎么变宏观上能量一定是守恒的通货膨胀也不例外如果他能让一部分人的财富缩水那么他也一定能让另一部分人的财富增值 好那么重点来了怎么可以成为在通货膨胀当中财富增值的那一部分人怎么可以让通货膨胀变得对你有利越通胀你的钱反而越多呢那我们就得分析一下通货膨胀会导致什么会导致钱不值钱那换一个说 说法呢就是会导致资产更值钱了越通胀钱就越贬值等同于越通胀资产就越升值同一个世界取决于你从哪个视角去看货币为什么贬值啊因为可以超发呀资产为什么升值啊因为不能超发呀所以重点是什么呀你要找到一个不可以超发的优质资产 这样的话通胀越多你的财富才越多那这个资产是什么呢核心地带的优质房产大米不够你可以从其他城市运过来牛肉不够你也可以从其他城市运过来但是核心地带的房子不够你没有办法从其他城市运因为地就那么一点越是不可以超发的东西才会越值钱这是第一个关键点 核心房产但这还不够你还得想第二个问题通胀的传导就是钱变多了但是不是所有人同时拿到而是一部分人先拿到再逐渐传导到其他人那这样的话先拿到钱的那部分人就会占便宜那么最 后拿到的就会最吃亏比如突然发现了一个大金矿理论上所有的金子会瞬间贬值但是在微观上呢先拿到金子的那些人还是可以按原价把金子花出去的等金子越来越多才会逐渐贬值 最后拿到金的人就会最吃亏因为他之前收到的所有的金子都是贬值的所以想在通胀中占到便宜你就得靠近链条上端新印出来的钱他必然是先留一些大城市然后再一圈圈的散开 金子的年代你要靠近金矿而货币的年代你要靠近大城市就是第二个关键点大城市 这些还不够因为还有第三点通胀能让货币贬值也能让以货币计价的债务贬值我问你借了一百万三十年之后可能只值二十万了也就是说那八十万是通货膨胀替我买的单或者说是那些被通胀稀释购买力的人替我买的单只要这个通胀 持续我借的越多我占的便宜就越多这就是第三个关键点贷款好我们现在把三关键点连在一起核心房产大城市和贷款那么请问通胀来了之后普通人应该怎么保护自己的财富 买房啊贷款买一二线城市的核心房产才是普通人保护财富的不二法门老师啊你说的都有道理可我还有一个问题如果大家都那么做那不就失效了放心你永远无法叫醒一个装睡的人   
  
https://www.douyin.com/video/6831794837625376004  
 # 标题: 数学与输赢  
## 关键字: 何鸿燊 #冷知识 #轻知识计划 #经济学杂谈  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 在一个采访中赌王说赌博是一个娱乐而已不可以过分因为你赢不了他很多人不听说我就是要赢笙歌我们今天从数学的层面来讲一下为什么这些人会必输无疑 很多人以为他们的对手是何先生其实他的对手是高斯是那时是迪丽克雷是博努力是一帮顶尖的数学家举个例子两个人扔硬币猜正反一次一美元无休止的玩下去一直到某一方输光为止硬币正常没有人作弊请问决定输赢最重要的因素是什么 而是资金量谁的本金多谁赢的概率就大因为无休止的玩下去虽然单次输赢的几率大家是一样的但是更大的资金量意味着更大的容错度当我的资金量无限多的时候我赢的概率就无限接近于一我有一千个亿你有一千块你就永远赢不了我只是输光的时间不一样更进一步 还是猜正反赢了给你两倍的钱输了把本金拿走请问能不能赢很多人觉得可以这个是根据博努力的大输定律大概就像这么一个图 就你扔的次数无限多的时候正反是各接近百分之五十所以只要持续的玩下去就一定会赢而一知半解的地方就在这里多 多少才叫无限多呢没有人知道游戏是公平的但是公平只在无限远的地方理论上的稳赢在现实当中只取决于谁的资金量更大 你的本金更多你就离公平更近所以真实的情况是在还远远没有到达无限多的时候你就已经输的精光了 然后很多人会产生一个强烈的错觉之前已经输的足够多了后面就会稳赢就像二战的时候很多老兵会躲到被炮弹炸过的坑里因为他觉得一个坑被炸过两次的概率几乎是零这个就是第二个误区硬币本身是没有记忆的每一次都是独立事件哪怕前一百次 都是正面向上低一百零一次也是正反各百分之五十他们到处借钱希望能够把本金捞回来结果又是输个精光而在现实当中还远远不止这些真正的大杀器是抽成机制比如说每次的百分之一千万不要小看这百分之一他才是真正的杀手锏 哪怕你家里是开矿的哪怕你的本金足以多到和庄家抗衡在持久战的时候就是因为这百分之一每一次都在吞噬你的本金每一次都在增加对方的能量整个天平又逐渐倾斜最后决定胜负的依然是本金 任何本金有限的人只要长期赌下去一定会输个精光每一次去赌不过都是往破产的方向又迈进了一步   
  
https://www.douyin.com/video/6868590178529758475  
 # 标题: 节俭与美德  
## 关键字: 节俭 #节约粮食 #节约用水 #节约是美德 #经济学 #dou出新知 #我是头条小百科  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 勤俭节约是美德吗是肯定吗肯定不你不肯定比如说我问个问题如果每个人都勤俭节约每天咸菜配米饭缝缝补补穿十年出门自带白开水全家挤在地下室生活消费极度节省拼命加班创造财富消费压缩到最低劳动输出到最大那生产的东西卖给谁呢 堆积成山没人消费经济不就出问题了我再问一遍勤俭节约是美德吗我那么肯定了对吧因为很多人只留于表层并未把握底层逻辑我们直接说答案任何时候勤俭节约都是美德绝对的美德 每个人都极度节约效率就会无比强大经济就会空前繁荣物质就会极大丰富很多人之所以觉得会出问题源于一个根深蒂固的错误观念他们从小被灌输生产的唯一目的是消费生产出来就是为了让你用掉的 换句话说整个问题的 bug 在于只生产消费品实际上生产的目的可以是再生产再生产的目的可以是继续再生产链条可以无限长我们从来不只生产消费品我们是通过生产资本品进一步生产消费品的 以牛奶为例消费品是什么牛奶本身而资本品是什么是现代化农机具规模化养殖奶牛育种和改良巴士消毒工艺冷藏运输体系道路交通系统批量化流水线等等资本品越发达效率就越高消费品就越便宜生活代价就越低 牛奶便宜的像白开水一样代价低到无需刻意节省也依然可以过得很好以前是一天的劳动换一桶现在是一分钟的劳动换一桶剩下的能量可以生产更多的资本品把各行各业的代价都降下来手机越来越便宜汽车越来越便宜服装越来越便宜无限循环下去 生产力极大反应生活水平极大提高铺路造桥医药科研宇宙飞船卫星上天大洋彼岸瞬间往返月球火星生态重建以前想都不敢想的东西在生产力的推动下变得代价低廉触手可及哪怕不那么极端现实当中如果有两个经济体 一个把百分之九十能量用于投资另外一个把百分之九十能量用于消费那么前者的发展速度一定是远超后者这就是为什么勤俭的民族会发展的更快因为他们骨子里有节俭的天性希望积累更多的能量用于生产而不是晒太阳喝啤酒及时行乐透支未来 我们享受一切美好的事物代价却低到忽略不计才是经济发展的终极摇移资源只有一份只有在当前尽量节省才能更多的用于未来产生更大的折线价值那每个人就应该咸菜就米饭吗不节约并 不是狭义的节约是全流程的长远节约每天咸菜米饭看似省钱但有可能损害健康而均衡饮食增加营养看似多花钱实际是种更长远的节约 节约的成本不应该超过节约的收益在这个基础之上消费压缩的越低越好勤俭节约是美德吗是肯定吗肯定   
  
https://www.douyin.com/video/6845186941776956675  
 # 标题: 等额本息真实利率  
## 关键字: 等额本息 #涨知识 #我是头条小百科 #金融常识  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 贷款十万等额本息一年还清最后一共还了十万五千五请问利率是不是百分之五点五当然不是这是一个典型的数字错觉仅 尽管大部分销售会告诉你他们的年化就是五点五月息就是四里多听起来很便宜的样子很多做分期的也会这么告诉你但他的真实利率是百分之十几乎要高一倍 奇怪了哪里出问题了呢资金利用率就说这十万块钱你不是从头用到尾的你在不停的归还本金导致你实际利用的本金远远没有那么多 我们做一个表格刚借到钱的时候你手里是有十万本金的每个月还八千多所谓的等额本息就是每个月还款额连本带息都一样的所以到最后一个月你手里只剩几千的本金了每个月还是要还八千多更直观一点是这个图红色是本金最开始是十万但是越往后 可以利用的本金就越少我们平均一下变成了这个图实际每个月你可以利用的本金只有五万左右只有借款额的一半所以折算一下实际率等于是高了一倍这个并不准确但他非常的直观一下就能看明白问题出在哪那我们的结论是什么呢这种贷款不要碰吗不 对科学应该是基于事实而不是情绪事实是他完全没有那么可怕因为还取决于另外一个重要维度加权抛开伎俩谈毒性是不道德的加权利率高不高一方面取决于实际利率一方面也取决于本金的多少举 举个例子你借同学一瓶可乐第二年还他两瓶可乐实际年化利率高达百分之百但对生活有影响吗完全没有因为权重太小了完全忽略不计反而是当时喝可乐的感觉更加重要贷款也是一样取决于你当时的迫切度如果他 有效解决了你的需求并且资金量不大就完全没有问题因为他和你的房贷相比一加权就可以忽略不计了一方面明白真实利率是多少另一方面也明白实际影响有多大才是科学的认知方法但 是注意啊不是所有的等额本息真实利率都要乘以二的比如房贷他也是等额本息的利率五点五的话真实利率就是五点五不需要乘以二所谓的乘以二其实在一些不规范的场合有一些销售为了让人心理上感觉便宜偷换了概念他 他们所谓的年画并不是真正的年画那怎么鉴别真假呢最严谨的就是用内部收一律函数但是很多人不会有一个 最简单的办法你搜贷款计算器然后选择等额本息然后输入不同的年化利率看年化多少的时候还款额跟他说的一样那个利率就是他真正的年化利率   
  
https://www.douyin.com/video/6871589993127660803  
 # 标题: 如何化解学历尴尬  
## 关键字: 职场 #职场那些事 #职场干货 #经济学常识 #思维认知 #我是头条小百科  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 非全日制学历求职受阻经济学怎么解释这事儿答案是信息成本任何时候资源都是有限的识别都需要花成本的 除非企业的经历无限多否则就一定在选择的时候有所倾向当他没有办法考察一个人真实水平的时候就需要借助一个相对有价值的参数来降低识别成本提高准确度通常的权重是清华北大九八五二幺幺一本二本专科 清华北大的学生一定比绩效专科的要强吗未必概率不代表个体他只是统计学数据很多优秀的人可能也只是高中学历但是面对昂贵的人力资源成本从概率更大的群体中选拔是个最简单有效的办法 我们当然希望企业可以从头到尾仔细的考察每一个人尽量避免任何误判可企业如果真的那么做的话不计成本反复甄别每个简历都不错过里里外外考察一圈亲情 朋友也走访一遍那应聘者最有可能面对的结果就是排队排长队排长长的队从投地简历到街道第一个面试电话要等三年其实从成本上讲企业比任何人都愿意仔细考察每一个人 高学历和大品牌一样他意味着更快的判断速度更大的信任权重但同时也意味着更高的品牌议价意味着需要花更多的钱就像消费者买东西一样很多时候之所以选择有品牌的是不知道那些没品牌的到底好不好如果确定百分之百一模一样那就极有可能会选择后者因为更便宜啊 同样一个普通人如果你确定能力顶尖却没有任何学历背书反映在人才市场上就一定有折价没有品牌议价就意味着有更大的成本优势可为什么企业宁愿支付品牌议价也不愿意仔细鉴别呢因为鉴别更贵鉴别信 的价格超过了品牌议价本身好比消费者研究了五个月终于发现没包装和有包装的大米原来一样好看似一斤米省了三毛钱可五个月的时间和精力又值多少钱呢所以只要企业的精力不是无限低廉的他就一定会有所选择偏好 天浩就其本质而言是一种歧视一种区别对待区别对待是好是坏企业会自单结果的你慧眼识珠低价招到了汗血宝马竞争力就强了一分你判断失误高价请来南国先生竞争力就弱了一分 主观上企业可以觉得选某人更好但是客观上他是否真的更好市场会给出答案选错的企业会被淘汰出局你可以选择歧视但也得承担歧视的后果有人说那就不能规定不歧视吗我讲一个笑话相亲先生你有房子吗没有那你喜欢蓝色吗不喜 喜欢啊对不起我不能和不喜欢蓝色的人在一起对应聘者而言你永远不知道没录用的真正原因是什么那终极解决方案是什么呢 消除信息差既然问题出在了信息成本那解决也必然要从这个角度入手要么提高自我价值让企业愿意付出鉴别成本要么降低识别成本让企业快速的了解真实能力 比如高端猎头市场为什么只看经历却几乎不看学历因为你的价值足够大负责的项目足够重出错的损失足够高才使得起愿意花大量的时间在你身上仔细调查反复甄别了解你的过往经历人际关系工作表现离职原因个体魅力等等这个就是提升自我价值 什么是降低信息成本呢当千千万万个非权日制学生同时应聘的时候当企业面临严重的信息不对称的时候谁能更快的证明自己谁能消除 信息不对称谁就更容易被对方认可你有超出常人的资源你有拿的出手的文章你有引以为傲的成就总之你要和别人不一样你要快速消灭信息差才能甩开对手脱颖而出真正有能力的人绝不应该让学历冲在最前面   
  
https://www.douyin.com/video/6885281890375404815  
 # 标题: 读了这么多书，为何依然过不好一生  
## 关键字: 芬钛计划 #dou出新知 #涨知识了 #知识创作人  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 读了这么多书为什么依然过不好这一生因为读书并不能改变命运他只能改变你的信息量读是一个输入性的操作以前是个小学字典读多了变成了性化字典但只要你没有进一步的 处理他就永远是字典毫无价值真正的知识是有机的体系而不是杂乱的堆积想把信息转化为知识就一定要把无机 机变成有机而关键点就是减商所谓的商就是混乱度一个报废的停车场哪怕你有再多的轮胎再多的方向盘再多的仪表大灯离合器毫无价值因为商没有变化混 度没有变化真正有价值的是一辆能开动的车各种零件的有机结合恰到好处的相互协作这是一个有生命的系统零件不再杂乱无章随机堆叠而是相互配合各司其职从零件到汽车是一个质的变化这就是所谓的减商而减 减伤本身是极度耗能的重量仅百分之二的大脑却耗能百分之二十就是要用来减伤的呀存储是不值钱的你拿个硬盘也可以但很多人却把存储放到了第一位他们不听 收集各种碎片就从来没有搭起过框架他们有各种轮胎各种仪表各种离合器各种变速箱就从来没有尝试过组装因为一旦他组装他就会发现这个难度大了几个数量级就你会发现很多东西是矛盾的有些轮胎呢装不上轮毂有些发动机呢不匹配变速箱很多东西看上去有用你装起来之后发现是可以扔掉了 装的过程当中你会一遍一遍的失败然后一遍一遍的重来然后逐渐理解发动机总成变速箱总成前后桥车架之间的关系才能最终拼成一台可以开动的车这就是体系的形成过程也是知识当中最重要的地方碎片化的知识尽管会让人眼前一亮若有所得可是只要你一组装就 发现很多都是垃圾比如同一件事情成功了叫立牌众议哲理小故事失败了叫一意孤行也是哲理小故事可你真正需要的其实是独立判断出什么时候应该立牌众议什么时候可以集思广益并且敢为你的错误负责承担所有的后果这才是体系的作用 读书并不能改变命运同样的书你读过别人也读过呀想和别人不一样就必须得自己摸索体系唯有体系才能真正改变命运   
  
https://www.douyin.com/video/6835612570573999372  
 # 标题: 地摊如何脱颖而出  
## 关键字: 摆地摊啦 #地摊创业 #全民摆摊 #商业知识 #dou出新知  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 摆地摊能不能变富不能完全不能不要相信摆地摊可以成为亿万富翁的神话他只能挣一点点辛苦钱不同的层级心法完全不同任何层级都会有上限但是在当前层级他可以作为商业的入门实践课了解对手了解市场了解人性 区区一两块钱就可以感受到真实的市场摸索商业的规则仿佛一个简化版的游戏该有的都有比如如何调研市场如何提升 vip 如何把握用户如何核算利润而整个操作的核心就是如何超过你的竞争对手只有超出的那部分才是你的利润 首先就是卖什么答案是去问市场当大部分人都还停留在翻收查资料或者自我构思的级别却没有耐心或者不好意思去调查的时候谁能够花几天时间守在哪拉下脸面一家一家属一家一家 家记谁就可以胜出其次是 v i v i 是什么呢视觉设计或者说是仪式感比如精美的装修或者统一的制服他不能够提升菜的味道但是可以让消费者感觉菜更好吃 v i 是如此重要以至于米其林大厨的菜端到路边蹲着吃味道就好像差了一大截当大 大部分摊主还处在对 v i 无感的级别丝毫察觉不到它的作用的时候谁能够提升 v i 谁就可以轻易胜出而最简单的办法就是灯光舍得在灯光上花钱变成地摊中最亮的星同样 商品瞬间会好几个档次商品难以脱颖而出但是灯光可以啊然后是用户心里其实你很难操控用户的用户之所以被操控是因为你悄悄变成了他喜欢的样子而地摊客户喜欢什么呢扎堆如何用适当的诱饵吸引客户如何 故意放慢速度增加停留时间把客户变成宣传的一部分从而滚雪球般的增加围观人数是可以反复摸索的然 后是利润合算这是个泼冷水的环节高毛利不等于高利润地摊是要看天吃饭的刮风下雨太冷太热都会严重影响营业额库存也是一把刀随时可能掉下来吞噬所剩无几的利润而以上都还没有算竞争激烈导致的摊位费 所以看似简单的摆地摊真正想挣钱远没有那么容易即使挣钱了也需要全要素同步增加才能保证回报的同步增加但是地摊的瓶颈显而易见所以某一行业脱颖而出固然是一种能力但只是一种很低层的基础能力 而如何选行业却是能力之上的能力只有在选行业中脱颖而出才能从更高的层级超越对手也才会有真正高额回报的可能而地摊更多的是用于练手和热身   
  
https://www.douyin.com/video/7349471724536204570  
 # 标题: 未找到标题  
## 关键字: 未找到关键字  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 做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你说怎么跟我学的不一样呢因为你学的是错的否则你怎么会没粉丝呢记好了这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只讲一遍 一不要垂直垂直等于没播放短视频想爆款最重要的是受众范围受众越多播放就越大经济半小时再怎么提升收视率都干不过星光大道你在选题的一瞬间受众大小就定了播放上线就卡死了讲英语翻译没人听因为受众太垂直但是讲王菲的英文歌准 不准讲兰博基尼布加迪该怎么读讲红警里面的 agent ready 是什么意思受众就会多一万倍啊凡事都讲究性价比我想要播放多十倍但是把能力提升十倍更容易还是找人多十倍的话题更 抖音呢你自己说嘛二不要养号养号的本质是诈骗是低成本筛选出没有判断力的韭菜啊不是多给同类视频点赞互动你的作品就会有流量任何账号都是两个身份一个是创作者一个是观看者这两个身份是绝缘的就好像你在生活当中既是经营者也是消费者一样 你是个卖衣服的你担心刚开张没客户于是有大神告诉你多去逛街多去买别人的衣服你买的衣服多了你的生意就可以变好这怎么可能呢你只会让对手的生意好起来啊短视频不也一样吗拼命做数据是你免费充当消费者免费给别人带流量多低级的谎言怎么换个场点就有人信呢 三不要横平能竖平就不要横平不要相信什么横看景竖看人横和竖的本质区别并不是长宽比而是信息的流动方式横平是单向 传出竖屏是双向传出横屏是观看优先竖屏是操作优先横屏是上一个时代的方式竖屏才是新媒体的方式为什么横屏因为眼睛是横着长的所以上一代的方式都是视觉优先电影是横屏 事是横屏你坐着听就好了不需要动手那为什么竖屏呢因为大拇指是上下动的所以这一带的方式都是操作优先上滑下滑点赞评论手的重要性变成第一位所以一切要为操作让路 不要说什么横屏有利于视觉之类的既然旋转九十度就可以全屏观看用户为什么懒得转少说理论多看行为 四不要选时间不要纠结几点发容易火真正的问题是权重打个比方明天我要取一百万应该去哪个网点工行建行浦发还是民生这个时候你要考虑网点的大小考虑能不能预约那么多但你说我明天就取一百块还需要选吗权 众太小了任何一个网点都有足够的钱流量不也一样吗几点发作品最容易火谁会问这个问题只有刚做短视频的新手才会问可既然是新手那就意味着任何时候都有几万几十万的流量给你永远不需要考虑用户不足吗 你就取一百块钱你纠结网点干什么呢你要是真能做到几千万的播放就压根不会问这个问题因为你所有的精力都在找选题写文案改脚本设钩子任何一个都比发布时间重要一万倍啊 五不要挑时长不要去想几分钟最合适短视频为什么叫短视频不是三分钟叫短也不是一分钟叫短而是原本三小时的内容浓缩到三分钟叫短原本十分钟的废话砍到还剩一分钟叫短 短视频的核心并不是时间长度而是信息密度信息爆棚节奏紧凑没有废话连环刺激用户才愿意看下去 为什么不去电影院为什么非要看毒蛇电影因为十分钟等于三个小时同样内容的前提下时间永远越短越好人性自私我们每一次的交换都要占便宜的你得提供远超两分钟的内容他才愿意花两分钟给到你啊 讨论时长之前先检查信息密度够不够不够就删废话还不够就继续删至于为什么短视频都是两分钟因为创作能力大部分的知识储备只能支撑到两分钟啊 六不要讲干货为什么越专业的人就越没有播放因为专业的诅咒你一旦学会了骑自行车就再也回不到不会骑的状态你越是讲专业能听懂的人就越少播放量就越容易卡死 刷手机是为了找乐子不是为了来听天书的论文才比拼专业度短视频拼的是向下兼容是找到比你弱的人 然后哄她开心大学生可以哄高中生高中生可以哄小学生把干货普及化趣味化才是爆款的核心点他不喜欢吃蒸土豆你就想办法把它做成炸薯条他不喜欢听唐诗宋词你就给他讲讲李清照的二婚故事顺便谴责一下这个家暴男呐 七不要看完播率你完播率那么高为啥播放量不咋地因为完播率是多维的时长进度领域三个维度先说时长看完五秒很容易看完五十秒就很难而且每长一点难度都会指数级的上升因为耐心会指数级的下降 所以视频每长一倍完播率的权重不止高一倍可能是两倍三倍甚至更多就像你考了九十九分那到底是小学的摸底考试还是全国性的奥数比赛你得说清楚啊第二个进度进度不是一个单于的数字它是一个整体加权的结果 比如说百分之十的人看到了最后百分之三十的人看了百分之七十百分之四十的人看了百分之三十这些全部都要统计进去再加上一个权重折算才能得到最终的结果这个才是科学的算法你说第一名考了九十九就等于什么都没说我得知道考九十分的多少人考八十分的多少人还有不及格的多少人我才能评估你们班的整体水平 是吗第三个领域有人秀黑丝有人讲物理有人拍美食有人说经济那不同的领域该怎么比答案是没法比要比就得拉到同一维度黑丝比黑丝经济比经济这个才是科学理解完播率啊 八不要乱投抖加抖加的本质是花钱伤害用户体验因为不投抖加之前用户原本可以看到更好的内容既然伤害了用户体验你就得想清楚你图什么所以投抖加的唯一原则是效率 为证投一百赚两百投两百赚五百伤害就伤害了我赚到钱了无所谓这个才是正确的逻辑算不清这个你投多少就会亏多少一直亏到你怀疑人生一千个粉丝多少钱你不知道一千个点赞多少钱你不知道一千个播放多少钱你不知道 不相当于开一个饭店每天是赚是赔都不知道吗账都算不清楚你怎么可能做生意呢你千万不要相信投抖加是快速起号为数据真正的为数据是天天发今天比昨天好明天比今天好不解决质量问题怎么快速起号都没有用 九不要相信隐藏技巧从来没有隐藏技巧任何一个系统逻辑都应该是最重要的功能放到最显眼的位置平台是什么平台就是一个中介平台不生产内容平台只搬运内容把 a 生产的视频搬运给 b c d 去看内容就是平台的根 没有好的内容他就留不住客户他就一定会死掉同样都是平台微视为什么干不过某音啊就是因为不好看留不住客户啊所以不管是哪个平台都会想尽一切办法公开公平方便创作最好是零成本零门槛最好不需要任何的说明书最好闭着眼睛就能发布 门槛越低规则越透明创作者才会越多好的内容才会越多用户的忠诚度才会越高整个生态才能平衡 好那你告诉我平台为什么要设置隐藏技巧为什么要无缘无故的抬高门槛好处是什么凡事多从利益出发就能想明白很多事情更多干货来我训练营三十九听三天只讲一次没有回放首页橱窗自己拍   
  
https://www.douyin.com/video/6854794552302144771  
 # 标题: 真正的物美价廉  
## 关键字: 商业思维 #商业知识 #我是头条小百科 #读懂经济学  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 明明都物美价廉了却亏的一塌糊涂明明都已经良心价的消费者却不买账市场说错了吗不市场没错故事错了故事 这是个童话版只分好人和坏人主角是好人对手都是坏人卖的比对手便宜你就是良心商人消费者就应该记住你从而口碑相传生意兴隆而 现实往往是消费者不会领情便宜的那一点点而且传播效应也没有那么强这边都便宜的快吃不上饭了消费者却觉得还好啊全部家当都快补贴进去了水花却还没建起来和故事不同商业是严肃的现实是立体的从来没有好人和坏人从来都是全方位的竞争 各个维度都可以折算为价格而价格也可以反向主要算到各个维度当你在知名度渠道或者营销等个维度落后对手的时 之后降价的幅度不一定能弥补这个差距就算是其他维度完全一样也存在一个降价不可能挣钱的背论如 如果降价就能生意兴隆这么简单的话对手也可以降不就是改个价格吗马上可以抢你份额所谓利润本质是你超出对手的那一部分你做的到他做不到才是你的利润一个 这包包大家都是五十进货零售一百那就怎么调价怎么薄利多销都不可能胜出只有人家五十进货你三十进货人家房租五千你房租三千人家月开支两万你精细化运营降到一万五才会有胜算的可能只有 系统性的超过对手他才无法通过简单的参数微调来追平你同样的货你卖的比他还便宜利润还能和他持平甚至还多那么一点点这才是真正的物美价廉简单降价有用的话 别人早就降了为什么不做呢因为扛不住啊很多商品从出厂价到零售价要翻几十倍并不是唯利是图而是要覆盖各个环节的成本否则根本无法盈利价格和良心无关只取决于市场把降价等同于善良本质是无知和懒惰   
  
https://www.douyin.com/video/6826989479765691660  
 # 标题: 牛奶方盒可乐圆瓶  
## 关键字: 经济学 #冷知识 #轻知识计划 #冷知识大全  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 为什么牛奶是方盒而可乐是个原瓶呢如果你看过牛奶可乐经济学通常是这么回答的第一可乐是即买即喝所以原瓶更好拿第二牛奶需要放到超市冰柜里而冰柜耗电空间宝贵方盒节省空间但这个答案是有问题的 因为你从经济学跟逻辑层面去分析他不符合常识至少有三点严重的问题第一冰红茶也是净码机喝为什么是方的呀第二冰 冰柜不是库房库房才考虑存储冰柜的主要作用是展示让消费者看到随时拿走随时补货不存在浪费空间一说的第三商人并不是一个整体商人是分你我他的你争我夺才是常态啊 都把牛奶做成方盒那我能不能做成原皮去抢你们份额呢当然是可以啊任何一个地方有缝隙对手都会趁虚而入的但奇怪的是为什么这么多 厂家这么多品牌大家齐刷刷的全部都用方盒呢答案是一定有某种因素极大的制约的所有人使得你想用原瓶你也用不了那么在牛奶的产业链当中哪个东西是大家必须统一用的呀 答案是利乐包装啊牛奶首先要解决的是灭菌问题这个利乐包装很好的解决的鲜牛奶的保存难题常温之下可以保存半年市面上所有品牌的牛奶几乎都采用这种复刻材料的包装技术所以他几乎是一个行业的规范而这个包装最主要的成分是纸 外加聚乙烯和铝箔纸占了百分之七十纸的话没人可以把它做成原瓶的你做的话就得两端封口那就很难贴合而且浪费惊人但如果方盒的话你稍微折几下就行了简单化自动化高效率无浪费方盒完美胜出啊同样可乐的包装也是受制于生产线啊塑料瓶的 可乐大部分是 pet 饼是催促工艺吹出来的受制于模具圆形的更容易做呀哪怕是冰红茶那样的他也是有圆角的没法做到全方的同时呢碳酸饮料他的内部压力很大原瓶不容易变形啊也更安全呀 就是为什么牛奶是方盒而可乐是个原瓶受制于现代工业技术才是真正有说服力的解释   
  
https://www.douyin.com/video/6837387605298908427  
 # 标题: 复利的漏洞  
## 关键字: 复利思维 #复利 #提高认知 #涨知识 #经济学杂谈  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 如果有人告诉你富力是世界的第八大奇迹你就问他前七大是什么呀他肯定答不出来因为他在背台词这个台词的范本就是每年定存一万年化百分之十五四十年后身价千万 同的范本略有差异但基本都是在说只要你坚持定投借助复利你就能创造奇迹但实际上任何一个告诉你复利奇迹的都在回避几个致命的问题 举个例子你是一个顶尖的篮球手罚球命中率在百分之九十那么请问你连续二十次都命中的概率是多少答案是零点九的二十次方等于百分之十二而百分之九十的罚球命中率有多难 nba 成立至今能做到的球员也只有四个人 也就是说看似你已经是顶尖高手中的顶尖高手了但如果想连续二十次命中概率依然是低到可怜那么百分之十五的年化收益有几个人敢宣称自己能达到百 百分之九十的命中率注意是每年都百分之九十的命中率如果做到了连续二十年不失手的概率也仅仅是百分之十二 问题的关键在于万一失手了怎么办投篮的话不过是丢一个球但富力往往意味着前功尽弃他们只告诉你赚钱是富力的绝对没有告诉你亏钱也是要按照富力的每年定投一万第十年的时候手一抖亏了百分之十五 注意并不是在一万块钱亏了百分之十五而是说在十年所有的积蓄的总额整体亏了百分之十五更进一步我们观察腹地的曲线有一个至关重要的因素发现了吗 或者我们换一个图更直白一些也就他所谓的高收益真正有威力的是最后那一段最后最后那几年而前二十年仅仅是打基础用的你必须要是顶尖高手还必须得一次都不出 错才有资格在最后几年领取高回报的门票也就是说高额回报至关重要的前提是你要有巨额的本 金做基础的先得有个一千万才能去赚三千万至少等于同一数量级但问题是很多人是一两万块钱起步想赚到百万千万这个数量级的差距跟富力就永远无法跨越 其实真正赌信腹地的人就在我们身边就是父母那一辈的人他们节衣缩食客情客减遥控器得套个塑料袋剩菜热了三遍不舍得扔一辈子的钱都在利滚利而且当年的利息远高于今天那么请问他们的一千万呢 问题出在哪出在通胀本身也是复利的呀每年的通胀都在去年具有之上继续通胀你会失手但是对手不会失手啊当年的万元户定存了四十年终于每月领到了几百块钱怀疑精神是第一位的其实我们换一个 角度看富力之所以流行并不是因为赚钱而是因为产品设计他完美的契合了目标买家的需求你没钱没关系一万块钱就行你不会没关系一说就会了你没特长没关系不需要特长啊你想要高回报没问题四十年之后你就可以变富豪了没 每一个环节都是在给买家量身定制啊任何策略我们关心的并不是可不可以而是有没有用一千块钱复利到一千一百五可以吗可以有用吗没用所有基于吃利息的方案从一开始方向就错了   
  
https://www.douyin.com/video/6844817659578633476  
 # 标题: 国民辣酱不好吃了吗  
## 关键字: 老干妈 #腾讯老干妈 #我是头条小百科 #商业知识  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 有个万能公式叫丢了初心比如老干妈没有以前好吃了因为他的儿子丢了初心换了便宜的辣椒所以被用户抛弃了解决方式呢也很简单把辣椒换回来 可是这事两大可乐巨头也干过呀用高果糖谷物糖浆取代食堂也是因为价格便宜的多一模一样的版本但为什么没有人说可乐忘了初心呢反而处处都是百年企业的传奇故事呢 因为他们在拿结果倒推只要你业绩下滑一定是可以找一个理由的哪怕你还保持着原来的味道也一定有人说你固步自封第三方指手画脚总是很容易的 有什么样的用户就会有什么样的文章当用户群体对商业复杂度市场气氛度毫无概念的时候初心就是一个很好的理由有初心就挣钱没初心就亏钱简单粗暴事实上一个专业生产辣酱几十年的企业一定是有统一的供应链标准的流水 现专业的贫困人员的各个环节都有专人把控以确保口味的统一不是说家里炒个菜辣椒说换就换的他要有一套严谨的操作方法的推出之前一定会确定可行性小批量测试反复微调成品推出之后还要谨慎的观察市场的反馈用户流失在可接受的范围才会继续操作 可为什么一定要换辣椒呢一个重要的原因就是成本上升但是你不能轻易提价每一个细分赛道都有固定的客户每一个价格区间都已经占满了对手老干妈切入的是大中华低价格这一块号称国民辣酱有太多的企业虎视眈眈他的市场 口味接近价格紧跟七到九块钱一瓶你一提价就会让出市场空间贸然出击最有可能的是露出软肋导致本土失手所以必须想尽一切办法压缩成本和企业的标准 花数据化相比消费者反而更多的是主观感受第一次吃薯条觉得太美味了现在可能宁愿泡一碗面也不愿意吃油炸食品薯条并没有变环境变了永远有新鲜的美食在刺激消费者永远有独特的味道在细分市场 这种影响如此隐蔽不易察觉以至于日积月累会导致明显的感受偏差似乎这个辣酱没有以前好吃了即使他真的有一些变化企业的量化数据也会比消费者的主观感受更加精准也更具参考价值 其实和换辣椒相比消费升级和 ip 老化才是一个老牌企业面临的最大问题老干妈也是一向不做广告的老企业在各个网络各个平台尝试各种跨界合作虽然有点尬 但是却在努力的尝试突破自我仿佛一个年过半百的中年人为了哄年轻人开心在直播间努力喊出全体宝宝们这样的词企业家永远在路上初心没那么容易丢   
  
https://www.douyin.com/video/6831375664206187780  
 # 标题: 可乐广告  
## 关键字: 经济学 #广告 #营销思维 #商业知识 #冷知识大全 #品牌策划  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 未找到视频ASR文本   
  
https://www.douyin.com/video/6833631201966722315  
 # 标题: 地摊经济与精益创业  
## 关键字: 创业 #地摊经济 #商业知识 #涨知识 #经济学杂谈  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 地摊经济又复活了对于普通创业者来说他最大的意义是什么呢试错成本这个世界上有无穷无尽对自我高估的人尤其是很多公司的白领会虚幻的把职位的价值当成自我的价值听到的都是客户觉得他的能力特别强创业的话一定没有问题 实际上职位是一台挖掘机在公司你是开挖掘机干活的在创业中你是要拿铁锹去干活的很多人会摔得鼻青脸肿所以 有人提出了轻易创业有个概念叫 mvp 就是最小可实现模型简单来说就是把你的项目简化简化再简化只剩下一个功能一句话可以说清楚然后你试一下这个功能有没有人买单 他验证的其实不仅仅是想法更是执行力是在保证最低亏损的情况下的执行力很多人一步踏空就是因为他看到的是坏 他们还停留在有一个好想法有一个好点子只要拿到钱就可以成功有过市场经济野外生存经验的就会明白这种想法一文不值 这么说吧目前你能想到的任何好的创意都已经有人想到了很多人之所以觉得先进是因为他的视角太小对世界之大没有概念比如当年的团购网站有什么区别吗你换一个 logo 你根本分不清谁是谁 细胞级别的相互扶持那为什么有的人可以活下来有的人不行呢操作缓解才是生死存亡的关键电视剧也在有意无意制造这种幻象他有一个开头有一个结尾然后中间一笔带过如果潜意识里相信这个结果将会非常的恐怖 地摊经济最好的地方在于他可以极其有效的降低试错成本以最低的代价认清这个世界的真相比如说开个餐馆有的人原本是要卖掉房 房子再借点钱弄个一两百万购买设备装修店面培训员工万事俱备只欠东风然后东风没有来其实好吃的话为什么不能先租个三轮车呢先推个三轮车卖给别人尝一尝呢什么时候你的门口排起的长队供不应求再去考虑租店面的事情 并非所有的事情都可以这么做但至少他可以验证想法验证执行力验证复盘能力最简单的验证能不能丢脸的能力 在能不能丢脸这个事情上百分之九十九的人已经输了千万不要总想着去当大老板先看能不能从地摊伙计干起一个能控制好成本的人再输也是有下限的   
  
https://www.douyin.com/video/6887530393575148800  
 # 标题: 线性的努力不是勤奋  
## 关键字: 勤奋 #知识创作人 #认知思维  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 很多人理解的勤奋就在跑道上比赛统一的规则统一的裁判谁跑的快谁就第一对不起这个不是勤奋因为压根就不应该有跑道这个东西真正的规则应该是无规则就你不知道应该怎么过去到底是跑过去还是打个车或者坐个飞机没有人告诉你 你也不知道能不能打到车也不知道能不能找到飞机你也不清楚这些方式到底能不能到达你甚至都不清楚这个目的地到底是真是假一切都是未知虚空之中做架构才是最难的 沙漠里边迷路的人最难的是不知道方向忍气挨饿好几天拼尽了最后一口力气却走到沙漠腹地这种才是最让人绝望的 一旦拿到一个指南针哪怕是你一路都喝骆驼尿那也不叫难有方向有规则别人给你设计好的从来都不叫难比如上班朝九晚五挤公交应对客户累成狗一点都不难他就是一个放大版的学校有人给你布置作业有人定期督促学 学习周末和偶尔搞个班会从一个温室到另外一个温室而已勤奋从来都不是线性的人类进化出一个极度耗能的大脑就是为了避免和动物在线性层面比拼力量真 真正的勤奋是思考是决策是慎重选择不确定的未来是敢于承担所有出错的后果是把第零部想的清清楚楚而不是沾沾自喜我可以日夜兼程十万步 造一个飞机难不难难航空发动机是工业文明的顶尖瑰宝他需要极端的可靠来应对各种天气各种温度各种环境尽管原理非常简单但造起来非常非常非常难那这个是不是最难的呢不是 最难的是当一个文明体他没有见过飞行器的时候他应该造出一个什么样的就该不该有翅膀啊发动机应该长什么样燃料应该用什么复杂环境应该如何应对更要命的是以他的工业水平会不会说花了很多时间精力投入了无数的人力物力却发现根本造不出来这 挣钱也一样啊经常有人抱怨说我累死累活一年几万块隔壁老李买了一套房子啥也没干一年就涨了二十万太不公平了搞错了人家之所以买房子就是不想和你在升职加薪的赛道上线性比拼啊如果买房子就是捡钱你自己为什么不去捡 因为你很清楚是有风险的呀这个风险是一把刀掉下来是会要命的所谓的不公平只是你看到的结果然后再拿结果去反推彩票都刮完了说我不要了成年人的世界充满位置跑得快从来都不是勤奋真正的勤奋是应该想清楚该不该跑   
  
https://www.douyin.com/video/6923464313340480768  
 # 标题: 学习的底层逻辑  
## 关键字: 我是头条小百科 #dou出新知 #经济学杂谈  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 为什么你报电话的时候说幺三幺当你去银行取钱的时候却说取一万一呢同样一个数字为什么有的时候你读幺有的时候读一呢为什么呢有人说习惯用法 你知道现在为什么有很多人他老学不好啊因为他到了习惯用法那一步他就停了比如为什么元音字母前面要加 and 呢因为习惯用法那为什么辅音开头的一些字母比如说 hour 也要加 and 呢也是因为习惯用法 拜托你要这样学的话你永远学不好的你需要再问一步为什么是这种习惯用法而不是另外一种我一直说好的教育方式应该是直机本质不仅支气燃还要支气所以燃死机硬背是学不好的好的教育应该是完全不需要学生记得今天我们就讲清楚到底是什么原因直接说答案因为效率 不是开玩笑任何领域都需要考虑最低的成本最小的代价来做最多的事情语言也不例外为什么报电话要 读腰啊我们可以反过来想如果你读衣服出现什么问题留我的电话是一三一一一三请问我刚才说了几个一不如 对吧因为连在一起了糊成一片了每个一之间是没有切分的他是开口音你只要张嘴就行了就可以不停的发一这样的话切分就会很困难除非你特别特别笨你用腹部发音比如这样一一一一这样就太傻了反正我接受不了而你要把它读成腰呢注意口型啊腰 闭口他切分的像切菜一样咔咔咔咔每个音都独立清消解发音轻松那比如我的电话是幺三幺幺幺幺三那 这样的话加上一个闭合的动作就高效解决了发音的问题再也不用刻意的区分到底是两个一还是三个一了好呢为什么银行取钱要说一万一呢因为取钱是有单位的每个单位就把这个数字给切分开了他就不再需要依靠单独的发音来切分了比如你取五个一你会说取 一万一千一百一十一你不会说取幺万幺千幺百幺十幺为什么呀累呀这个幺的发音比一要难很多啊你看幺一幺一幺一这个幺的号能更多所以我们的大脑会默认选择更简单的方式 好那么回到第二个问题为什么元音开头的单词前面要加 an 呢比如 an apple an egg 好的为什么有些辅音开头的字母也要加 and 呢比如 an hour 如果你看懂了我刚才说的你自然会知道答案你根本不需要死记硬背啊什么叫学习的底层逻辑啊这才是啊千万千万不要再死记硬背了想出答案的赶紧在评论区下方打出来告诉我我会选出几个最佳答案   
  
https://www.douyin.com/video/6866295190710144259  
 # 标题: 半份菜与半价菜  
## 关键字: 经济学杂谈 #我是头条小百科 #dou出新知 @抖星情报局  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 为什么没有半份半价菜按理说半份菜卖半价既减少了浪费又增加了选择为什么很多饭店不做呢他是不是故意让人多花钱呢他们弄错了半份菜没问题半价菜也没问题但是半份菜并不是半价菜 真实的情况是半份菜有可能卖一份的钱而有时一整份菜却可能只卖半价或者更便宜世界是多为的放大和缩小是要全要素的同步变化一个东西翻倍必须全要素同步翻倍才行想增加一个木桶的容积只加高一根木条没有用必须所有的木条同时加高 而半份菜的问题就在于原料省了一半但其他要素完全没变同样是炒一个菜原料少了一半但是厨师的工资不会少服务员的工资不会少房租水电不会少厨师不会说炒的是半份菜我只要一半工资房东也不会说炒的是半份菜房租给你打 打个五折这些东西平摊到每个菜上可以降价的空间微乎其味事实上炒半份菜往往比炒一份还要难一份菜应该放多少原料开多大的火放 多少调料炒多长时间是有个固定的比例的一旦改变所有的参数都必须要重新调整否则味道就会发生变化影响客户体验标准化是餐饮企业的生命线如果口味不能统一会导致严重的客户流失而如果强行标准化管理成本又会飙升最终又要平摊到每个菜上 原料减少并不等于价格减少有很多这样的例子比如大号的衣服跟小号的衣服虽然厚着的布料少但却卖一样的价格 因为少的那一点点原料在整个生产线的流程当中是忽略不计的有的时候甚至为了某个特殊的小尺寸单独打一个板售价反而远高于大号的衣服所以半份半价菜只在编辑成本为零的情况下才会出现 比如便利店的盒饭他是批量做好的不存在额外成本半份菜反而会增加选择提高销量实际上饭店不会故意让你多花钱并非出于善良而是商业规则的约束餐饮是一个重资产的行业固定投入大获客成本高只有增加回头客提高消费频率才能分摊成本实现盈利如 他鼓励你多点菜看上你多挣了一点钱但是会影响到后续消费钱花的不值消费者就不来了所以更多的时候饭店反而会为你考虑贴身小棉袄一般既让你吃得饱又不花冤枉钱才能获取信任源源不断的变现 只要钱是你的花钱的时候就会心疼只要你心疼钱就会有商家帮你省钱只要产权明确市场就会自发的产生节约促使每个人往节约的方向靠拢半份菜并不是半价菜尊重市场规律才是更高效的节约   
  
https://www.douyin.com/video/6842889449399962891  
 # 标题: 粽子为什么是甜的  
## 关键字: 粽子 #甜粽子还是咸粽子 #自我认知 #经济学杂谈  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 粽子为什么得是甜的不对明明有咸的呀很多南方人都吃咸的粽子好那我换一个问题火锅为什么得是咸的为什么从来没有甜火锅呢比如牛奶蜂蜜涮棉花糖因为不能那么吃可是谁规定不能那么吃呢既然没有人规定他遵守的又到底是什么呢 是习惯是潜移默化因为他从小就没有见过甜火锅也从来没有吃过甜火锅习惯就变成了结论宫里一般的刻在大脑以至于他从来没有去想过还有另外一种可能性相反如果他从小到大一直都吃的是牛奶涮棉花糖突然有一 端一盆九宫格毛血鸭肚加肥肠也一定觉得血淋淋的接受不了很多人从小被教育要靠右行他的父母老师亲戚朋友全部都靠右行以至于成年之后会天然认为靠左行是不对的却又说不出来 理由去了海岛国家发现原来真的还可以靠左哪怕规则相反也完全没有问题北方人吃了一辈子咸豆腐脑去了南方发现居然还有加糖的南方人吃了一辈子的长茄子去了北方发现居然还有圆形的我们要表达什么呢 操控你觉得理所应当的有可能是环境刻在大脑里的你觉得是发自内心喜欢的有可能只是从小到大的环境在喜欢比如你为什么会看到现在因为我故意把粽子说成甜的我故意设置了几个悬念每个人每时每刻都在被操纵只是他如此的隐蔽追很多人根本没有意识到 挖掘机技术哪家强告诉我第二家得了灰指甲应该用什么告诉我第二个他已经被写进去了很多人深信不疑的独立思考往往只是在环境潜移默化的围栏中行走而已他们用当事人的手 按一下按钮而当事人浑然不觉这才是最恐怖的普通人接触的每一条间接信息每一个亿分填阴每一场泪流满面可能都是一场操控 所有的环节可能都是针对他的弱点精心设计的催眠并不可怕意识不到被催眠才可怕认知为什么如此重要因为他可以帮助我们更好的看清我们自己多一点怀疑精神多问几个为什么按下按钮的那一刻一定记得回头看一眼   
  
https://www.douyin.com/video/6853692500046105860  
 # 标题: 第一口永远不要碰  
## 关键字: 全民抖防赌 @中国支付清算协会 #拒绝网赌远离网赌  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 我知道王赌是先下尔的那我能不能吃一口就走啊再也不去了投一百赚五百百点四百不香吗涉世未深的人往往对骗术理解的太浅看不到真正的关键点骗术是分等级的低级的是技巧快速的动作变化高级一点是配合 帮人陪一个人玩而真正高级的是空心整个节目不是在你看的时候才开始演而是在你打算买票的时候他就已经开始了等你坐进剧场的时候人家早就结束了独 出场比谁都清楚去了怎么玩几个人陪你玩全部都是皮毛竞争无处不在同一块韭菜地容不下两台歌 草机真正的重点在于怎么让你知道我怎么让你到我们家来玩你只要来了玩了尝到甜头了他就赢了百减四百没问题点一份牛油火锅喝两瓶冰镇啤酒然后呢 然后心魔就被打开了你拿到钱的那一刻对方就赢了相对于那点钱你拿到钱的满足感多般飙升的幸福感才是他想要的和毒品一样操作的关键在于第一口只要能让你尝一口你就一定会欲罢不能至于那一口要不要钱一点 都不重要不要幻想强大的意志可以抵抗那是对心魔的力量一无所知魔界为什么要扔进火山口里因为没有人可以抵挡心魔心魔当着你的面把洁净的电梯打开 只要坐过一次电梯楼梯就变得难以接受只要尝过一次甜头就会永远记住那个快感每次爬楼累了都忍不住看一下旁边的按钮 以前挣几百块得忙一天早出晚归累成狗被客户催被老板骂现在动个手指就行了日后总有缺钱的时候能挣五百吃顿饭为什么不能挣五千买个苹果呢那可是 新出的呀 a 十三处理器双主镜头设计还有你最喜欢的紫色心魔每天会和你说一遍底线就又动摇了拿到手机的一瞬间下一步一定是五万买一块表五十万买一辆车五百万买一套房永 永远没有回头路等我有车有房了就金盆洗手每一个坠入深渊的人都有这个天真的想法贪婪嫉妒虚伪侥幸促使他们一次次按下按钮直到粉身碎骨家破人亡社会险恶暗流汹涌网堵和毒品一样第一口永远碰都不要碰   
  
https://www.douyin.com/video/6839960158789963020  
 # 标题: 消费者心理  
## 关键字: 商业知识 #读懂经济学 #涨知识 #dou出新知 #dou是知识点  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 七颗粒子早上三颗晚上四颗猴子们就很不开心换一下呢早上四颗晚上三颗猴子们就非常高兴可是换来换去都是七颗粒子那帮猴子是不是傻呀 不是啊因为结果并不是唯一的衡量维度同样的结果不同的过程效果会大相鼎鼎从经济学上来讲只要双方同意就是好事而第二个方案双方皆大欢喜显然更好 两个方案差别到底在哪呢举个例子一个好消息一个坏消息你先听哪个好消息是你中了五百万坏消息是昨天没领过期了请问和你压根没中奖这两个有区别吗 当然有后者嗷一声就完事了但前者一定会念念不忘这房子真漂亮当年差一点就是我的了看似都是零收益但是人类对收益和损失的敏感度不同导致感受天差地别那帮吼 猴子也是一样朝三暮四并不是笨虽然总量都是七但是分配的方式不同感受就完全不同这种细微的差别在营销中体现的淋漓尽致比如满一千减两百和直接满一千打八折不一样前者会让人感觉白减了两百 再比如直接标价六九九和原价八九九但现价只要六九九会让人感觉占了便宜再比如商品九块九但是免费包邮和商品免费但是邮费九块九用户感受也是完全不同 因为价格决策是需要毛的我们并不知道这个东西到底值多少钱他到底贵还是便宜完全取决于我们的参招系是什么这个参招系就 就是毛毛不同决策就不同比如一瓶矿泉水有人卖四块但是马路对面只卖两块很多人会走到对面去买但是如果是一台 led 有人卖一万五但是马路对面 只卖幺四九九八也是便宜两块钱就很少有人为这两块钱专门走过去因为我们潜意识那毛定的是市场价就是其他价都卖多少钱同样一瓶水大家都卖两块有人卖四块价格就贵了百分之百不能接受而如果是一台 imany 大家都 卖一万五有人卖幺四九九八仅仅便宜了百分之零点零一那就忽略不计尽管都是两块钱但是从毛的角度一个偏离了百分之百一个仅偏离百分之零点零一 所以场景不同毛不同哪怕同一个人同样的距离同样的差价选择也可能完全相反而营销研究的就是消费者心理就是这种朝三暮四的细微差异通过反复的调配各个配方反复优化各个细节来达到每个消费者心中的最优结 两百的商品标价幺九九并非商家故弄玄虚而是潜意识往往不受我们控制猴子并不可笑他们可能只是我们的影子   
  
https://www.douyin.com/video/6832257860999597324  
 # 标题: 从没有一代人的竞争  
## 关键字: 自我认知 #经济学 #商业思维 #轻知识计划  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 二十一岁的年轻人揣着十港币来到澳门第二年他赚到了人生的第一个一百万把富人变成穷人他依然可以变回去唯一需要的就是时间人和人的差距是怎么产生的我们只讲一个小因素那就是试驾知识的数量从来不重要别人不知道的那一部分才 重要而普通人获取知识的方式是什么呢学校老师还是统一的课本同样的模式灌输给千千万万的学生学校是流水线他生产出来的是一个标准键所有人出来都是一个样子同样的内容你学到了别人也学到了 而试驾是什么是 vip 定制是手工打造是量身定做呀真正的知识有人要自己苦苦摸索有人有父辈言传身教从结构上讲大家都只有一个大脑都只有二十四小时都需要吃饭睡觉没有人可以通过硬件扩展的方式来超过别人 脱颖而出的唯一方式是软件是认知一个人之所以可以从千万普通人当中脱颖而出是因为他认清了整个世界的真相 说清楚了世界的底层规则把握了整个问题的核心点懂得书本上没写的知识点在哪里没说的真相是什么写出来的那些东西呢哪些是重点哪些是可以放弃的哪些是高权重的干货哪些仅仅是语言技巧 做到这些需要极好的天赋极好的运气极高的悟性极端的勤奋才可以同样是做生意从零到一百万关键点在哪里从一百万到一个亿关键点又在哪里从 一个亿到五千个亿关键点又在哪里每个阶段心法完全不同技能完全不同每个阶段都需要脱胎换骨每个阶段都是一个全新的人生这些在疾风暴雨当中摸爬滚打出来的真知识 学校里面是没有的只能通过世家代代相传父辈们站的更高下一代才能够看的更远父辈们勤劳坚韧自强自律下一辈才能耳辱目染而 对于那些打着麻将拉着家常还经常埋怨自己孩子不好好学习的家长真正的问题并不在孩子而在他自己竞争从来都不是一代人的事   
  
https://www.douyin.com/video/6829628955553697035  
 # 标题: 草坪到底能不能踩  
## 关键字: 经济学 #冷知识 #轻知识计划 #涨知识 #dou出新知  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 公园都有一个标语啊爱护花草人人有责踩草坪被认为是素质低下而我们要问为什么呀 通常的说法是小草是生命要爱护植物但这个说不通啊因为庄稼也是植物为什么要收割呢树也是生命为什么要伐木呢况且草坪也是有割草机的人家长得好好的要齐刷刷的割掉从爱护植物的角度收不通 还有人说踩踏会导致土壤结板含氧减少不利于根系生长但我们知道足球场铺的就是草坪他就专门让人踩的从植物生命的角度来讲公园里的草并不比球场的草更高贵那 为什么球场可以踩但是公园里的不能踩呢也无法自愿去说有意思的是如果你去英国你发现他们那边刚好相反草坪基本都是可以随便踩的很多人席地而坐看书聊天喝咖啡尤其是太舞适合大门钟那段草坪上几乎 全是人更有意思的是你去剑桥看一下他情况又变了他那边是有些草坪可以采有些草坪是不能采的有些所有人都可以采有些到了一定级别才可以的比如说副教授情况就更复杂了我们总结一下发现从生命的角度来讲草的生命并无高价之分从 素质的角度来讲踩草坪并不见得素质低下其实真正导致千差万别的并不是生命也不是素质而是产权无论什么地方的草坪无论是谁的草坪背后只有一个原则 产权人说了算就是这个草坪到底是谁的他想怎么处置这个草坪综合考量是让人踩还是不让人踩哪个收益更高 产权人有权自行决定至于草本身一点都不重要它只是一个植物为人所用比如说球场我们铺草坪是为了缓冲减震这个就是草的用处所以可以随便踩 对于公园来讲呢铺草坪是为了紧致观赏这也是草的用处所以不能踩本质上是我们想用草来达到什么样的效用能踩和不能踩看似相背的两个事情背后是完完全全统一的我们讨厌踩草坪的人并不是因为它伤害了植物而是因为它违反了规则