# 点赞数：2.2万  
 https://www.douyin.com/video/7260825065690811704   
 # 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:  
 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今天我们就讲一个故事让你秒懂不要以为你听过真正的重点在后面 有这么一个小镇啊镇上有几个鞋店每天呢十点开门六点关门中间休息两个小时每周营业五天最热的那几天呢老板们会把这个店关掉到南方去度假最冷的那几天呢他们也会关掉到北方去滑雪 小镇上的人口呢一直都那么多所以销量也很稳定供需处于一个近乎完美的平衡状态结果突然来了一个很勤劳的人他也新开了一个鞋店但他每天早上七点就开门而且他中午也不休息一直到晚上十一点才关门 周末也经常营业而且他也不度假这样一来呢他的生意就明显好于其他鞋店以前大家吃过晚饭是没有办法去买鞋的可现在呢他们随时想去随时去就没有人去别人的鞋店了但是原来 那些老板他们不能输啊他们也模仿这个人的休息时间早上七点开门晚上十一点关门中间也不休息然后他们的勤劳也得到了回报他们的收入又慢慢恢复到了以前可问题在于小镇的人口并没有变化鞋子的需求量也没有变化最终因为这个人的进来所有人的工作时间全部都延长了但他们的收入 他就和以前一样而且还不仅如此因为他们的工作时间延长了娱乐的时间就变少了光顾咖啡厅的次数就变少了这样的话咖啡厅的生意也越来越差所以总体算下来小镇的经济不但没有变好反而越来越差而且每个人都越来越苦 这个就叫内卷指的是每个人都越来越辛苦但是总产出没有任何的变化你觉得我在告诉你内卷的定义吗不对我在告诉你这个故事啊从头到尾全部都是错的如果你觉得有道理那么你应该是没有做过生意 或者说你做的生意但是很差很苦很难赚钱所以你才会相信这样的故事如果对世界的理解都是错的那就无论如何也赚不到钱想赚钱得先把世界观博正了 整个故事最大的一个 bug 在于一个字鞋世界上是不存在鞋这个东西的你得告诉我是哪一种鞋是男鞋女鞋儿童鞋还是老人鞋 是皮鞋运动鞋布鞋胶鞋还是塑料鞋是平底的低跟的高跟的坡跟的还是厚底的是侧拉链的后拉链的套筒的还是前系带的是牛皮的猪皮的羊皮的还是人造革的 是正装的商务的休闲的还是居家的是牛津的德比的还是布洛克的是带雕花的还是不带雕花的如果你不着急我可以跟你说上一个小时好我现在就问你是哪一种鞋哪一种 为什么这么多鞋店齐刷刷的只卖这一种鞋为什么这么多的居民齐刷刷的只买那一个鞋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他认为所有的消费者只买这同一个商品 他认为整个市场竞争是没有差异化的他认为所有的东西都是要靠延长时间去实现这是在拿计划的思维去理解市场第一步就跑偏了 真实的市场是不存在完全相同的产品的只存在差异化的产品有的卖男鞋有的卖女鞋有的主打休闲有的主打商务有的物美价廉有的高端奢侈 每一个产品都是针对一个细分人群的都是在不同的维度竞争的从来不存在一个客户叫人从来不存在一个产品叫鞋延长时间可不可以可以但延长时 时间如果就能赢那做生意也太简单了那么多倒闭亏损的老板他们是不想延长时间但为什么还会倒闭呢因为延长了也没有用啊这个世界不是靠延长就能解决的世界不是一个按钮不是你按一下就行的 苹果干掉了诺基亚是靠延长营业时间吗苹果在排队购买的时候诺基亚说我二十四小时开门能不能挽回营业份额呢 谁告诉你好的手机就要在抗摔上下功夫你能敲核桃我就得敲砖头啊谁告诉你好的手机就得把待机时间做的久你待机七天我就得待机二十一天啊那叫 low 那叫笨那叫用肉体的勤奋掩盖战略的懒惰 商业是要靠战略的两军对战不是去比谁的肱二头肌练的更大的谁告诉你不能打造品牌啊谁告诉你不能做手工定制呢谁告诉你不能在设计美学 功能上改进呢谁告诉你不能做一个爆款产品让他排队都买不到呢谁告诉你不能让他花一个月的收入去买你一双鞋然后还欣喜若狂呢品牌上价格上功能上设计上款式上材料上任何一个维度都行为什么你偏偏要选时间 你只会延长时间只能说你无法超出对手你超出不了对手为什么还要多赚钱呢最后一定会沦为你愿不愿意多一点辛苦去换取多一点的收入啊 真正的方案是什么是你卖一个月顶别人卖硬点你赚品牌的钱而不是赚辛苦的钱人家熬夜你休息赚的钱还比他多几倍没事你坐到对手的门口喝着咖啡聊着天盯着他熬红的眼睛拍拍肩膀努力啊一定有回报兄弟加油啊你猜他有什么反应 任何一个行业都是一个有限资源的游戏你不可能有五十六个大王你永远要考虑的是大家的 牌几乎一样的情况之下怎么出牌可以超过对手怎么可以把资源的效率最大化你的效率提升了你的客户就受益了他们的钱就可以买到更多更好的东西了所谓的总需求没有变化是因为你永远只卖这一双鞋你永远只卖这一个价你永远只有这一个款式你永远不会质量三包送货上门啊 智能手机都普及了你还在那卖 bb 机需求可不没有变化至于咖啡店没有生意那是你弄错的前提谁告诉你只有鞋店老板才去咖啡店呢 一个人的收入就是另一个人的支出你的效率提升了别人的成本就降低了别人可以有更多的钱去消费啊咖啡店不过是换了个顾客呀整个问题的 bug 在于他把自己当成了宇宙的中心我不赚钱就是经济有问题我不消费别人就活不下去所以对我不利的 别人都不能做抱歉消费者也是人消费者的权利也是权利想赚钱那就提升产品提升服务而不是想方设法去侵害消费者 商业不是丛林法则商业不是你抢我我抢你商业是你好我更好商家竞争越激烈消费者的生活就越好你参与别人的生活就会越好你不参与自己的生活不会更差自由竞争不是内卷禁止竞争才是内卷   
  
# 点赞数：1.6万  
 https://www.douyin.com/video/7304613417598438693   
 # 标题: 日本工匠精神的真相  
## 关键字: 工匠精神 #日本核废水 #核污水 #日本核废水入海  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 合污排海以零为核今天揭开日本骗局的第三篇极致待客日本人推崇极致待客你去日本你会印象深刻你去吃个饭买单之后店家会目送你远去直到看不见你人影才肯离去你去坐个火车白发苍苍的检票员在车厢的连接处端端正正给你鞠一个九十度的躬 严肃问一个问题抛开核污水问题仅看国民素质和代课精神值得我们学习吗 当下不值得如果你犹豫了说明你没有看到关键点日本人弄错了两点第一服务好不等于素质高第二服务好不等于好的服务 服务好就是素质高吗你得分场景你去问个路人家微笑回答那个叫素质高你去买个东西人家笑脸相迎那就跟素质没有关系因为每一个微笑都是要收钱的你定个五星酒店 免费水果免费自助通通不要钱请问是不是素质高啊你回房间睡觉床单拖鞋整整齐齐还放了两瓶热牛奶请问是不是素质高啊你走廊里面遇到服务员人家停下工作朝你鞠躬微笑还让你哎注意脚下请问是不是素质高啊 当然不是那是你买来的每一个微笑每一个贴心你都是花了钱的只要你舍得花钱去任何的高档场所你都会觉得素质高明白了这个我再问你服务好就是好的服务什么是好的服务既不是越多越好也不是越少越好而是刚刚好 什么是好车不是奢华新功底不是九千转断油不是百公里加速三点七秒而是人家需要什么你就提供什么对一个工薪家庭好车就是省油的车是皮实的车是把钱花到刀刃上的车绝对不是配置最高的车把高配等同于好车 就等于把服务好等同于好的服务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有弹性的才是好服务量身定制才是好服务 觉得服务好就是素质高是没有看到日本人功利的一面当年日本宣传啊我们太太用心极致待客精神很多店面都贴了一个标语叫店内卫生间可供使用结果呢营业额饱和之后他们就取消了 因为以前最多一天打扫厕所三到四次后来呢每一到两个小时就得打扫一次提供了免费的服务客户并没有领情也没有营业额的提升所以很多店就不再提供 出租车也是外国游客和日本人同时招手的话他们更愿意选本国人因为文化的不同有的时候我们叹叹期在许多外国人的眼中是多余的甚至被认为是不怀 还好一与其冒着这个风险还不如他本国人毕竟赚的车费都是一样觉得极致服务就等于好是被匠人精神所毒害凡事都讲究一个成本和收益无底线的极致服务导致的疲劳感已经透支了整个日本的服务业 而代价就是日本的劳动生产率在近期国家当中倒数第一甚至比以懒散众生的意大利人还要低这是日本生产率本部公布的数据从一九七零年开始日本就一直铁打不动稳坐七国集团最后一名关注我看全景   
  
# 点赞数：1.3万  
 https://www.douyin.com/video/7238504451361738043   
 # 标题: AI能不能自主进化  
## 关键字: 人工智能 #ai #人工智能ai艺术  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 ai 已经这么牛叉了那以后能不能自主进化所有的事情都交给他人类什么都不需要做完全坐享其成请问能不能实现回答之前你得先知道宇宙运转的终极法则 两个字上增就是一个封闭的系统当中伤一定是不断增加的伤是什么伤就是混乱度一个房子年久失修一定是腐败坍塌杂草丛生一个卧室长时间不打理一定是袜子枕头乱成一团 而改变这个混乱度需要什么呢能量需要从外界去输入能量比如说你找一个保洁阿姨打扫两个小时输入的能量伤才能减少房子才能规整 如果你有天下班回家发现被子叠成了豆腐块袜子鞋子摆成了一排而且确定没人进来过那就一定是闹鬼了商增定律是整个宇宙的基本定律是万物演化 的终极法则没有人可以违背明白这个你再看 ai 是什么 ai 是映射现实的一个封闭系统他的所有的代码都是人类给他设置好的那这样的结果是什么是他不可能自发的去产生能量他也不可能凭空的去减伤换句话说他不可能自主的去进化 不管你的机房有多大不管你的算力有多强不管你的时间有多久都不能违背这个终极法则有人说不对呀那全能 gpd 不就可以自主回答问题吗 得分清楚信息和有效信息你玩的所有的游戏都可以七乘二十四小时玩一百年不重复只要你有时间可以一直玩但是为什么玩了一阵你就觉得不好玩了 因为有效信息被锁定了虽然有一千关虽然每一关看起来都不一样但是本质上它没有区别都是同一套原代码衍生的这个就是 有效信息 ai 也是虽然在不停的发展但是增加的只是数据量并不是源代码换句话说增加的只是信息而非有效信息 gdp 三点五再进化一万年也变不成 gdp 四从三点五到四的那一步你增加多少数据量都没用你必须改动元代码而这一步才是最关键的减伤必须外界输入能量必须要人类才能完成 有人说怎么没有外界能量了不有电吗二百二十伏呢你知不知道把能量转换为智慧需要的量级是多少需要的时间有多久啊 太阳照射地球四十六亿年核聚变释放的能量每秒三点八五乘以十的二十六次方瓦特才把岩石变成了甲烷才诞生了单细胞二十五亿年前出现山河十五亿年前出现多细胞五亿年前寒武器爆发 原因尚未解病而且其中的每一步概率之低都堪称神迹以至于不停的有人去质疑净化论能量是十到二十六次方时间是一年 好你跟我说我现在给他插上电四毛五一度的电费我插几年他就诞生归期生命了省省电费吧永远记得伤永不减少   
  
# 点赞数：3.2万  
 https://www.douyin.com/video/7316854306735508746   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 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他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能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睡觉了满脑子都在想我怎么去做一个更好的怎么突破二十万三十万五十万一百万 其次是沉没成本老人已经投入很多时间就算平台少给一点流量他也轻易不会走但是新人不一样他对平台没有任何的感情一旦没有成就感就很容易流失 再次是年与效应你是平台一定不希望阶层固化一定希望老人有危机感让新人激发老人让所有的人都拼命创造内容对平台才最有利大臣们越是你死我活皇帝睡觉才越安稳 第七总想把所有的东西都学好口播老师说提升口播文案老师说提升文案摄影老师说提升摄影每个老师说的好像都没错但是对你来说这些是不是 最重要的你的时间只有一份你不可能把所有东西都做好你就根本没写过文章怎么当冬运会你就根本没有拍过电影怎么去当张艺谋你就根本没有任何的表现你怎么去当梁朝伟 那这样的结果就是第一你学不完第二你学不透第三你不会用永远记得我们的资源是有限的永远是不够的永远有东西没有学好如果你一定非要学好那就一定会错过最重要的时间窗口 商业寻求的是资源匮乏之下的突围之道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 战术可以提升百分之三十战略却可以提升百分之三百真正的将领不计较一成一地的得失能够识别不良后果的才是成年人第八总觉得 可以靠自己摸索高中的课本都是公开的你怎么不自己在家里摸索一下顺便考个清华本科呢大部分人找老师就是因为自己摸索效率太低工欲善其事必先利其器学习当中最大的气是什么 是老师啊学习的第一步是听老师的学习的第零步是找对老师之所以要学说明你不懂可是你不懂你就不知道一旦找错老师你会掉到一个怎样的坑里一个错误老师给你带来的绝对不是金钱上的损失而是你按照他的方式摸索了两年最后发现错了没机会了 九块九的理财课让你亏的绝对不是九块九而是一辈子彻底沦为穷光蛋普通人如何超过普通人智力普通能力普通各个方面都普通凭什么超出唯一的原因就是老师不是因为他更努力而是他的老师打败了你的老师我去了省城 重点你去了县二高那我的高考成绩一定比你高二十分很多人并不是学习不努力而是在分辨优秀老师的技能上几乎为零 第九缺乏高捷心法这个世界上最欠缺的就是高捷心法知识有三个层级最浅的是常识层占百分之九十九比如百度一下你就知道大部分人接触的都是这个层级他能够解决一个基本的概念问题比如说什么是完播率发布要注意什么拍摄剪辑的话题要怎么选 常识层的问题是啥都懂了但是好像啥也没懂高一些的呢是技能层占百分之零点九九 大部分的付费课程都是告诉你个黑科技让你的播放多一点比如说低粉爆款钩子开头血型剪辑发布带话题之类的技能层的问题是貌似领先了半个身位却并不解决根本性的问题最顶端的就是系统层只占百分之零点零一 所谓的系统层就是抛开具体的技巧从造物主的角度弄清楚规则再反推自己的优势明白了游戏规则你才可以用一条命的轻微单价尽可能的玩到通关 很多人的问题是终其一生没有见过高阶心法他们不是学的太少而是学的太多九股争气相互纠缠最后走火入魔了知识像药品乱吃是要出人命的课程在橱窗   
  
# 点赞数：9034  
 https://www.douyin.com/video/7258593321902230845   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 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 贵和好坏一样他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   
  
# 点赞数：1.6万  
 https://www.douyin.com/video/7259012157868739895   
 # 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:  
 有哪些坏毛病可以让一个人变穷并且一穷就是一辈子呢记好了五个第一个毛病急功近利他们对世界理解是个按钮按一下就行 经常有人说看哪几本书可以提升答案是看哪几本都不行人生不是几本书决定的也不是几个人决定的他是几十本几百本书构建出来的一个体系是需要逐渐的尝试逐渐的摸索逐渐的碰壁最后总结出一套适合自己的方法论从来没有一个按钮可以让你变富 如果真的有那就是磨难是痛苦是生不如死的感觉是拼尽全力看不到一点点希望却还只能咬牙坚持 只有这种痛苦的不能再痛苦的痛苦才可能历练出来一个钢铁般的灵魂你不知道一夜白头的感觉就不要羡慕别人动则几十亿的大手臂呀第二个毛病线性规划 有很多的人生是线性的他们特别喜欢规划恨不得一直规划到八十五岁每个月存多少钱多少钱理财多少钱保险啊啊买多少钱的车啊娶老婆要花多少钱生孩子要花多少钱然后教育费要花多少钱自己养老要花多少钱无比无比的相亲 他们舍弃了首位的最大权重拼尽全力在小数点后面不停的微调最好精确到九个九但凡你多了解这个世界就知道任何细致末节的规划是没有用的因为真实的世界是充满变数的有的是十年磨一剑是前九年看不到任何的变化 有的是你拼尽全力准备却根本等不来决战的机会有的是你费尽心机算对的每一个细节一抬头错过了未来的风口规划源于确定确定源于习惯习惯源于读书时候的潜移默化社会不是学校你不能自己画一个大纲就在那分阶段复习的 四十年前还没有电话三十年前还没有网络二十年前还没有电商十年前还没有短视频哪个在你的规划之内啊第三个毛病自我视角就他们所有的角度都是我怎么怎么样我做了什么什么我做这个为什么挣不到钱主语永远是我 他们从来不会切换视角他们从来不研究游戏到底怎么设计的满脑子都是在怎么提高技能你不重要的你做的什么也不重要你能不能挣到钱也不重要重要的是系统的规则是什么你可以为系统贡献什么 比如最常见的很多做短视频的会反复问一个问题为什么我的播放量这么少啊为什么我发了好几天都是这样为什么总是突破不了五百啊其实你得反向思考啊 你是谁啊平台为什么非要给你播放量呢你有没有想过对平台而言他面临的问题是什么呀是作弊呀短视频是个金矿流量就等于钱 如果随便注册一个账户就会有五百的播放量那么就一定有人注册一万的账户拿到五百万的播放量然后不停地推灰产只要计算好成本和收益哪怕不停地封号不停地发也可以赚的盆满钵满最后他赚钱跑路了一地鸡毛留给平台你是平台你干吗 所以平台的策略是什么是抬高作弊成本又增加一个黑河增加一段观察期考察合格了确认你是正常的用户了确认你的成本足够高作弊的动机足够低了才会逐渐增加流量 他不是不给你流量他连你是谁他都不知道啊他只在设置门槛排除作弊而已从这个角度看就会豁然开朗但凡从自我的视角去理解就一定会不停的碰壁第四个毛病追求免费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的到的绝对不是说你看一些免 免费的东西就可以到手的任何一本数据库架构的书都不会超过一百块钱为什么一个顶级的架构工程师可以年薪千万任何五星级酒店的菜谱网上都有手把手的教程为什么简单那个香菇炒油菜你就是做不出来那个味 这一部分才是真正的知识才真正拉开差距的关键啊能让你花钱买到就已经很不错了 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 很多老头老太太都特别喜欢免费免费送一袋鸡蛋啊免费送一桶油啊免费送一双鞋垫啊最后呢花了五万块钱买了一床被子这个世界上最贵的东西就是免费那些能拿钱去计算的明码标价让你觉得贵的才是信息成本最低最便宜的方式第五个毛病 不懂放弃他们这个也想要那个也想要这个也舍不得那个也舍不得永远处在一个犹豫的状态当中买一个房子既想位置好还要面积大一点还要带电梯自住和投资最好兼得能带一个学区就最好这样的结果就是你永远等不来上车的机会 找一个公司既想待遇高又想福利好加班少还要专业对口还得有发展前景能再给点期权就更好那这样的结果就是永远找不到合适的行业 世界没有完美解的就算你考到七百分清华北大也只能选一个永远要为了一个更重要的放弃不那么重要的这个就是人生这就是经济学什么都不舍得放弃的往往什么也得不到成功很难的但失败很容易五个毛病照做就行了   
  
# 点赞数：3.0万  
 https://www.douyin.com/video/7218909364411829516   
 # 标题: 不敢冒险，就不是第一流的人才  
## 关键字: 商业思维 #创业 #收入 #薪水  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 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所有人都在鼓动情绪我们想讲一些不一样的 你认为公司给的钱少了实际上他才是整个市场上愿意给你出价最高的因为一旦有更高的你就可以随时离职但为什么你不走因为你把风险和其他要素折现了 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但是为什么不要你 因为你不止那个家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那你告诉我为什么这些人比你更辛苦收入却还没有你高因为并不是辛苦确定 你的收入真正决定收入的只有一个就是不可替代性越不可替代收入就会越高你仔细想想一个公司十万人每个人都负责不同的职务每个人都好像觉得自己很重要好那我就问你一个问题你把哪个人干掉最有可能把公司搞垮 答案是创世在乔布斯之前所有的技术人员所有的销售人员运营人员全部都是现成的但是为什么没有苹果 因为缺了一个灵魂人物正是这个灵魂人物把人和资源聚集到一起形成了巨大的战斗力创造出一个前所未有的产品数量极地提升了这个世界的效率 就是不可替代性也就是我们讲到的减伤所谓的减伤就是把无序变有序把一个个零碎的个体组成一个有战斗力的军队为了同一个目的去拼杀同样是操作系统开发一个 windows 大概需要几十个亿几千个程序员工作几十 十年但是为什么盗版一个盘只需要五块钱他还能再赚三块钱因为一个是简商劳动一个是重复性劳动一个是无序当中创造出有序一个是仅仅进行了零点零零一的改动你仔细看世间所有的劳动无非就这两种 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任何一个公司都可以在三分之一的人不来的情况之下依然正常的运作不受影响推特被砍掉的三分之二不也没事吗 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永远有人可以替代你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当你还在担心 check gpd 会让你失业的时候正说明你做的是简单而重复的事情真正能带来高回报的是什么是风险是无序当中寻找有序是未知当中寻找已知是冒着风浪寻找没有人见过的新大陆不敢冒险就说明你不是第一流的人才   
  
# 点赞数：8705  
 https://www.douyin.com/video/7305702762044509450   
 # 标题: 完美主义人生大敌  
## 关键字: 认知 #完美主义 #人生  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 完美主义是人生的大地为什么很多高学历的人最终人生居然会彻底失败一辈子都没有什么大的出息因为他们的人生太完美了完美到一辈子没有犯过什么错误完美无瑕完美符合学校的要求 而这个世界真正需要的一种能力是评估不良后果的能力这种能力的威力你用任何的赞美之词都无法形容当你熟知缺陷和代价之后你才算掌握了游戏的规则才能够进退自如游刃有余 袁绍勇敌方正袁术不肯损失一兵一卒曹操舍得弃子鬼道最终袁绍被曹操打的大败知道什么缺陷不改也无所谓才是真本事弱者做加法 强者做减法任何一个成就大事的人没有一个是靠补短板因为短板是补不完的苹果刚上市 的时候还有杠精说哎不能换电池呢懂得放弃才是高手追求完美一事无成所有失败者的通病就是在拼命的做加法生怕漏掉的一点点生怕有一个地方做的不到位一个刚学做饭的厨师恨不得把所有的调料都给你加 进去一个刚摸相机的摄影师生怕漏掉任何一个细节一个初学美工的新人做出来一定是花花绿绿一闪一闪一个初入广告的实习生动不动就是几百字的产品卖点一个刚入行的产品经理恨不得把所有的用户意见都给我改到 app 里面去这个叫什么 安全感大部分人对体系一无所知对权重毫无概念所有的东西都无比重要哪一个也不舍得放弃才会加一点加一点再加一点来满足内心的安全感顶级的画家寥寥几笔顶级的营销惜字如金顶级 的演讲无声胜有声知识不追求数量知识追求的是权重知道什么不做也无所谓才算是成年人   
  
# 点赞数：6943  
 https://www.douyin.com/video/7295701756124712202   
 # 标题: 直播电商是福是祸  
## 关键字: 直播电商 #直播 #直播带货 #经济学 #经济学杂谈  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 但凡你有一点基本的常识你就不会反对直播电商更不会为印尼封禁直播电商而鼓掌直播电商是一个照妖镜看一个人能不能发财就看他对直播电商的态度严肃回答几个问题第一直播电商是更便宜还是更贵第二直播电商是让工作更多还是更少 第三直播电商让收入更高还是更低第四取消直播你赚钱更难还是更容易第五直播电商让经济更好还是更差 先说第一个有人说直播电商其实不便宜不便宜你可以不买呀不便宜可以去线下呀线下的选项一直在那你觉得外卖不好你可以去堂食 你觉得滴滴不好你可以在路边拦车你觉得共享单车硌屁股你可以自己买个自行车吗你觉得直播电商不便宜那你就去商场买便宜的不就好了市场永远是多元化的你有什么样的需求就购 购买什么样的服务但是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 第二直播电商让工作更多还是更少有人说十个人的活一个人就干了所以九个人就失业了按照这个说法我觉得应该禁止你现在用的智能手机这样的话你就不得不再买一个数码相机再买一个录音笔再买一个摄像机再买一个 mp 三你觉得怎么样 当年汽车出来他们说工作变少当年纺织机出来他们也说工作变少当年计算机出来他们还说工作变少操一百年了工作变少了 有多少人今天的工作是一百年前就有的为什么机会越来越多因为效率高了资源的消耗就变少了这些资源就可以在别的行业产生更大的作用提供更多的就业一个产业越高级他牵扯到的上下游就越多分工就越细致提供的就 业就越多你看得到替代的工作有没有看到创造的价值你看得到失业的人有没有看到更多的新岗位 三直播电商让收入更高还是更低有人说直播电商抢走了我的生意让我的收入更低那是你活该你从来没有想过消费者的利益也是利益你从来没有想过消费者有权利买到更便宜的东西 同样一个东西人家卖五块你卖十块你凭什么让别人多花钱明明有五块的非得选十块的这不是车匪路霸又是什么 永远记得每个人的钱都是血汗钱你想让用户多花钱可是用户也想多省钱永远记得生产者的利益是利益消费者的利益也是利益 你少赚了钱是因为消费者多省了钱他们的收入变相提高了你少赚了钱是市场的自发调节告诉你竞争已经饱和你少赚了钱那就 压缩成本提升服务再次把消费者抢回了第四取消直播你能不能赚到钱不能我们再说一遍生产者和生产者竞争消费者和消费者竞争生产者和消费者从不竞争取消美团外卖饭店就能赚到钱吗 因为饭店的对手并不是美团饭店的对手是周围的饭店正是因为有外卖很多商家才不会竞争临街旺铺你线下的店租才不会那么高美团如果消失了真正开心的应该是你的房东 因为线上的店铺就会转移到线下房租就会水涨船高看似你不用扣提成了但是房租也从八千涨到了一万六不超过你的对手你怎么微调都没有用 第五直播电商是让经济更好还是更差一天到晚经济经济有没有想过经济到底是什么经济就是节约经济行车就是 节约型车经济酒店就是便宜的酒店经济就是 economy 就是省钱就是用更少的资源做更多的事情所以不要去借各种垃圾的术语当你明白经济就是节约之后我就问你电商是不是节约规模化是不是节约统一采购是不是节约降低信息成本是不是节约 市场经济当中最难的是什么是卖出去出厂价明明很便宜为什么到消费者手里就翻了十倍因为渠道太贵如果你的渠道真的比电商直播有优势你早就自己卖了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 永远记得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   
  
# 点赞数：7657  
 https://www.douyin.com/video/7163972465604005135   
 # 标题: 淘宝为什么做不了知识付费？  
## 关键字: 淘宝 #知识付费 #双十一 #双11  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 淘宝做了这么多年为什么唯独做不了知识付费不能一句话说到关键点你不适合做生意你仔细想想淘宝这么领下的优势这么大的用户基数你去淘宝就是为了付费的可是他为什么就做不了知识付费你告诉我 为什么淘宝所有的商品都是实体都是要和现象联系在一起的为什么淘宝卖不了自动会卖不了健身课程卖不了英语课程你说淘宝没有做吧他做了当年做个淘宝同学专门就针对知识付费的后来死掉了哎你说你那么好的优势电商当年的 number one 还花了那么大的资源为什么就是做不起来 而且不仅是淘宝你看任何一个电商平台全都没有知识付费的天猫没有京东没有拼多多也没有为什么为什么所有的知识付费的平台都是在短视频这背后的逻辑到底是什么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 十四却不会买一个三百块的课程呢 再说一遍不能一句话说到重点就表示你没名了我问你淘宝和短视频的区别在哪在信任层级啊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而抽象是一种低级的信任而短视频是什么是一种巨象的信任所谓的巨象 就是脸短视频就等于脸不露脸就别做短视频用户相信的就是你这张脸是你这个有血有肉的人巨象是一种高洁的信任不同的信任层级对应了不同的付费程度啊 所以淘宝的逻辑只能是解决标品问题同样一个手机哪怕是九千块但是它是标品消费者明确的知道我在任何地方买到的都是这个配置我明确的知道我买的是什么所以我只需要对比店铺评分好评率选一个最优的就好了这个时候抽象的信任足以应对而知识付费 最大的问题在哪他是一个非标品你也讲认知我也讲认知那到底谁才是真认知每个人讲的都是不同的东西所以消费者他买之前他是完全不知道买东西是啥样的一旦存在这个严重的信息差抽象的信任就失效了哪怕他只卖三百块你也不敢下台想解决这个信息差只有一个方式 脸靠脸靠具象的信任靠高阶的信任我先相信你这个人再相信你卖的东西我是爱屋及乌越是非标品就越需要信任前置而这个恰恰是淘宝无法解决的你在淘宝买了十年的东西但是你永远不知道 店主是谁越抽象越是评价格越具象越有超额的利润永远记得所有的商业行为都在从抽象的信任往具象的信任去 生计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欢迎来到这个看脸的时代   
  
# 点赞数：1.6万  
 https://www.douyin.com/video/7378440627819760946   
 # 标题: 聪明智慧有何区别 新人为什么觉得短视频难  
## 关键字: 短视频创业 #自媒体 #个人ip  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 很多新人为什么觉得短视频难并不是他真的难而是期望和现实之间有落差具体来讲是低估了必要的练习次数理论上练一万次才有效果但是他觉得练一百次就行结果没练好他就会觉得好难 其实你想想生活当中有多少技能是通过大量的必要练习堆上去的你练习了多少次才会熟练用筷子你摔倒过多少次才会学会走路你路上开了多久才成为一个老司机你潜移默化了多长时间才把汉语学好 所有的难都取决于落差如果你认为短视频需要一百条才会起量那么你发到第二十条的时候突然来流量了你就会觉得我去好简单 但是在现实当中很多人他们严重低估了最少练习量他觉得我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以我自己而言当时足足发了二十三条才得 到正反馈这是我当时的数据发到第十六条的时候播放量还是一个一个我严肃的告诉你这个才是正常数据若不是有极度非凡的天赋凭什么发几条就应该火 任何东西不都是吗学钢琴一千个小时才能弹好一首曲子如果你认为练十个小时就行那你就一定会发现超级难一定会发现怎么都弹不好这个音怎么都连不上左右手怎么都不协调琴谱怎么都记不住 其实你唯一要做的就是加大练习把数量给我堆上去一切都解决了不提升最核心的练习量在那想怎么用十个小时搞定这个就是聪明过头聪明反被聪明误 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 为什么大家都喜欢用笨又 foolish 这样的词太多的人不缺想法不缺创意他们其实非常聪明就是没有狠下心来踏踏实实做一件 事就像一个军队他们有一流的指挥官一流的情报部门一流的组织能力唯一的问题是他们的士兵贪生怕死太多的人拥有聪明但是却不拥有智慧因为智慧本身就包含了不聪明 像傻子一样像疯子一样像偏执狂一样像电影里面的阿甘一样疯狂为了一件事情不惜一切代价迎着冷眼迎着嘲笑哪怕再绝望哪怕再崩溃老子也要干到底 这个才是智慧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大因牺牲大象无形大智若愚不要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   
  
# 点赞数：1.2万  
 https://www.douyin.com/video/7368393526155005193   
 # 标题: 企业家怎么做IP 内裤外穿 家丑外扬  
## 关键字: 商业思维 #自媒体 #短视频创业 #个人ip  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 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因为企业家有一个得天独厚的优势就是隐私价值你已经是名人了你已经有知名度了你唯一要考虑的是如何把线下知名度转移到短视频 你是三六零老总你开个短视频用户会自动关注吗当然不会因为一个是公司价值一个是个人价值你的产品对我有用但是你老周对我有什么用我不知道啊 用户关注任何人一定是要得到好处的你关注黑丝得到了色你关注小杨哥得到了快乐你关注贺老师得到了知识关注是什么关注就是电话本 你绝对不会把无关的人加进去想让人关注就必须回答一个根本性的问题抛开三六零你老周对粉丝 有什么好处四个字内裤外穿内裤就是隐私你不是好奇吗来我给你看看我的喜怒哀乐看我的衣食住行看我的工作生活把隐私一点一点的暴露就好了 注意是一点点不能多每天只露一点点让别人觉得你是一个人一个活生生的人一个脱离了三六零符号的人一个和他一样有缺点和有短板的人他才会喜欢你 比如这不是原味内衣呗哈哈哈你看同样一个词从你嘴里说出来那就是低俗从企业家嘴里说出来那叫接地气原来老抽也知道那口我去路转粉简单粗暴这就是他们的独有优势这就是内裤外穿看过爸爸去哪了 为什么火为什么爆火因为你看到一排内裤外穿的原来大明星也不会带孩子原来大明星也会被老婆骂 大明星卸完妆还没我好看那我就平衡了正是因为你很强才需要示弱把弱点露出来才能向下兼容你越是下沉基础用户就越大粉丝的基数才越多 明白这个逻辑再看市面上所有的 ip 水平高低一目了然周洪一为什么火因为不装不端接地气你对三六零不感兴趣但是你对他一万块钱买根音箱线感兴趣你对他吃饭没有个吃相感兴趣你对他看电脑过敏必须打印出来感兴趣 你对他居然还能做几十个引体向上感兴趣你对一个当年的互联网枭雄在酒桌上居然无所适从感兴趣这些兴趣让你觉得他不再是一个遥远的三六零富豪 而是一个活生生的人一个和你哥们一样的人一个涩口木讷有各种缺点的人正是这些温度使你们产生了隔空共鸣哪怕你当年卸载 我三六零都会对老周路转粉越是强越是要秀弱点猛虎下山不如猛虎放屁把最不堪的一面给你心就化了 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李国庆把家丑外扬拿个扩音喇叭说老子要离婚你叫他哈哈大笑说李总真性情我喜欢你看 通通都是内裤外穿永远记得一个比你强的人能让你觉得舒服一定是在向下兼容你 ip 的核心是人有温度才是好 ip 明白这个你就可以一眼看出差距比如京东搞了个刘强东数字卖货看上去好像是融合了 ai 和短视频实际是一个典型的战略错误短视频不是拍视频而是拍温度短视频不是看人脸而是看内裤 刘强东是很强但是刘强东在短视频的发力是全错的用户真正喜欢的是他当年能举着书游泳过河是他回老家给妈妈做了一碗面是他给发小的孩子安排工作是他为员工的宿舍不够好大发雷霆是他跟兄弟们干杯说让你的收入一定超过县长 这才是温度这才是正确的方向因为爱强东所以爱京东放下身段回归人性不要瞎摸索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   
  
# 点赞数：7796  
 https://www.douyin.com/video/7305340781185748275   
 # 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:  
 走进理发店的那一刻你的发型就定下来了无论你是告诉他长一点短一点多一点还是少一点还是拿一个照片让他对着剪通通都没有用了你觉得他剪的不好并不是你说的不清楚而是在框架级别就错了 他现有水平的上限决定了你最终发型的上限所有看似无比细致的沟通不过是在无效的细节方面反复修整你真正要做的是压根不该进那家理发店 这个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婚姻为什么辛苦因为框架错了你领证的那一刻后半辈子就定下来了你再好两百倍对方也不会有丝毫的改变 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   
  
# 点赞数：2.4万  
 https://www.douyin.com/video/7254448281944657211   
 # 标题: 爱情婚姻十条真相  
## 关键字: 恋爱观和婚姻观 #婚姻 #男人女人 #婚姻情感 #恋爱心理学  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 爱情婚姻的十条真相一没有女生喜欢暖男一个都没有他觉得你不够暖那是因为你不够强你强到一定程度他就会自发热周杰伦说多喝热水他内心暖暖激动流泪你跟他说多喝热水他觉得你自以为是冷漠虚伪 二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你和他在一起并不是为了让他幸福而是为了让自己更幸福 三千万不要主动追女生追女生是个下下策不要说去买油条豆浆不要说天冷多加衣服女生不会因为感动就和你在一起除非她没得选女生和你牵手的唯一原因是仰慕她仰慕你你买油条豆浆才能感动她否则你 你就是个美团外卖四因为帅和因为有钱喜欢一个人到底有什么区别启动时间不同有钱需要经过思考虽然个子矮头也秃年纪也大但是他钱多证明他很优秀绕了一个大弯 是帅就不需要一见钟情直接触电所有的行为都是本能启动更快于是你看到这个图贝佐斯的老婆遇到莱昂纳多有钱和帅气该怎么选肢体语言说明一切 五有两个女生很喜欢你一个很漂亮一个很一般但他们人都很好请问应该选哪一个答案是选票房的 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放弃的更多没有放弃就没有真爱六为什么男 男人花心女人绝情因为生育成本不同生育界中雄性的生育成本低像延续基因最优策略是和更多的雌性交配而雌性的生育成本高最优策略是只挑选最优秀的雄性在漫长的自然筛选中那些花心的基因获得了更大的竞争优势占据了绝对的比例 七老公的宿命就是被嫌弃男人只要是结了婚并且超过三五年一定会被老婆嫌弃不管你多帅不管你多牛不管你多能挣钱宿命一定是会被嫌弃越是熟悉的人越看不到你牛叉的地方哪怕你是一个地产大亨在老婆眼里不过是个叠衣服都不能自理的笨男人 婆媳地位本质上是儿子的地位如果儿子很强势那媳妇一般很少敢跟婆婆穿小鞋一个女人如果仰视自己的另一半那么一般不敢得罪 如果儿子很弱势没啥出息没啥本事经常被媳妇骂的抬不起头那婆婆通常不敢多吭一声九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要么两个人都讲道理要么有一个能无条件的补充总之必须达成一致决策不清晰等于争吵争吵等于消耗感情感情消耗光了婚姻就到头了 十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爱情是牛排西餐而婚姻是刷锅洗碗 爱情是两个个体而婚姻是一个组织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所以爱一个人可以坚持十年但是离个婚却只要三个月   
  
# 点赞数：1.8万  
 https://www.douyin.com/video/7366462906470305034   
 # 标题: 如何搞定爆款内容 不写文案，不找选题，不用任何技能特长，怎么做爆款  
## 关键字: 短视频创业 #干货分享 #个人ip #我是头条小百科  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 不许写文案不许找选题不许用任何的技能特长给我做十条爆款答案其实很简单四个字十条感悟任何一个热点出来你就给我写十条感悟董永辉爆火十条感悟东方甄选十条感悟小米造车十条感悟贾玲减肥十条感悟好感悟怎么写不要写去找 比如东方甄选这个热点你找到相关的爆款就干一件事情点开评论区在评论区里面挑十条点赞最高的评论把它读一遍那就是你对这个事情最牛逼最深刻最独到的十条感悟 这个就是用脑子来做事情这个就是战略的意义所有老师都在教你战术而我们想和你聊聊战略做短视频啊就像打仗以少胜多以弱胜强才叫智慧普通人做短视频不就是以弱胜强吗你要是郭德纲不需要技巧一张嘴就火了你要是周红一不需要技巧卖个车 就火了你要是刘强东不需要技巧给老婆做顿饭就火了而我们是普通人啥叫普通人就是弱啥也不会啥啥都不行越是这样越需要战略 为什么不去写文案因为写不出来我高中毕业就没写过八百字的文章我再补一百年也补不好从写到找从提升能力到寻找战略这是一个革命性的转变那为什么要找评论区呢因为评论区没有版权啊几十个字谁去申请版权别人种树你摘桃从来没有人整理你第一个整理那流量就应该是你的 那为什么要找点赞最高的评论这不废话吗点赞高等于最牛叉的文案一个文案得屌到什么样才会有三十万的赞这么牛叉的内容居然没有版权居然随便用还有比这更爽的事吗有这么热点的话题在前面撑着有这么牛叉的文案在后面顶着你的能力再差播放量都不会低而且话题远远 任何一个热点出来你照做就行这个就是用脑子做短视频对手都在练肱二头肌你已经开始激光制导了这个仗还需要打吗 做人做事做节做短视频都一样得靠脑子因为我们的资源是有限的永远要在匮乏的状态之下寻找突围之道 普通人做短视频就像一百个人去打一万个人这个时候你去招兵买马训练队伍提升装备通通都来不及了你真正要做的是下毒是放水是反间计是栖息指挥部这个才叫指挥 你说我怎么想不出来因为你在闭门造车别再瞎摸索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   
  
# 点赞数：13.6万  
 https://www.douyin.com/video/7312463606241643803   
 # 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:  
 违反了所有的直播逻辑那为什么董宇辉还能爆火别人都制造紧张感他不紧不慢别人都强调优惠力度他说我们不便宜别人都在介绍商品的卖点他给你讲解人生百态违反逻辑却依然爆火为什么 因为他卖的根本不是农产品他卖的就是他自己你以为用户是去购物的实际用户是去听故事的你以为他在笨拙的卖商品实际他在优雅的卖人格你以为大家买到的是农产品实际大家买到的是共鸣农产品就当是送的 一流的营销卖股是三流的营销才拼配置董老师卖的既不是大米的产地也不是书本的内容更不是地球仪的用处他卖的是不甘平凡的精神是绝望中寻找希望的信念是放下过去重新出发的勇气啊人是为信仰买单 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只是用于现实你不敢做但是你会希望有人可以做你支持了他就等于支持了内心的自己 你打开电脑看见开屏的 think different 仿佛自己也 think different 这个就是信仰的力量董老师卖的就是信仰是希望是火种与其说你在为董老师买单不如说你在为心中的火种买单   
  
# 点赞数：3.1万  
 https://www.douyin.com/video/7281175578579881276   
 # 标题: 什么才是真正的AI  
## 关键字: 人工智能 #AI绘图 #AI摄影  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 这个叫手机这个叫手机这个也叫手机而我们对手机的真正需求是这个这个是 ai 这个也是 ai 这个还是 ai 而我们对 ai 的真正需求是这一个但是不幸的是目前你见到的大部分的 ai 都是这种这种还有这种 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这是我画的商业大编这是我画的野生动物这是我画的体育摄影看看是不是完全不一样 如果你觉得很神奇说明你离真正的 ai 太远了你接触到的工具有问题你接触到的资料有问题但是你自己不知道你更不知道的是做出这些大片只需要两步演示一下怎么得到这个图打开 ai 输入英国的 短毛猫商业特写背景纯黑提交两分钟四张图全部搞定每一张都是纯原创每一张都是专业记好那如果我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 那如果想要两只猫的赵猴的话表改为两只提交两分钟四张图那如果我想让猫咪换个表情呢比如说极度好奇同理修改文字提交搞定一二 三四怎么样像不像你们家的猫继续如果我想得到这个图直接输入七牧马人正在泥泞当中越野周围是枯树枝和烂泥轮胎高速旋转泥浆四溅泥坑第八五零拍摄运动摄影获奖作品提交两分钟四张图全部搞定 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可以改为兰博基尼 mt 提交两分钟四张图 全部搞定这个这个这个这个好震撼的有没有什么叫真正的 ai 你能看到现在就是真正的 ai 短视频的赛道容不下任何的垃圾信息晚上九点来我直播间我教你   
  
# 点赞数：6.2万  
 https://www.douyin.com/video/7202914356877626635   
 # 标题: 什么是高阶的辛苦  
## 关键字: 认知 #深度思考 #认知升级 #吃苦  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 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一天吃一碗连吃一星期你问我为啥要吃是吧 我忘记告诉你前半段事情是这样的你是主人公然后坐船的时候呢出事了漂流到一个小岛上你用自己仅有的一点电量发了一条短信告诉别人你的坐标然后你收到了回信一个星期之后会有船来救你但是这一个星期呢你得自己解决食物问题请问你能不能吃的下去 可以对吧是个人都能扛过去恶心一点吐两口嘛咬咬牙扛一个星期就好了你说这个事难不难难但是没有那么难因为他是确定的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可是如果不 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你不知道自己到底能不能获救这个时候你发现唯一能吃的是蚯蚓请问 你还要不要吃啊要吃几天三天五天一星期一个月还是一年你吃的意义是什么你为什么要一口一口的往下咽你吃到最后有结果吗你怎么知道最后一定有人来救你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 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低阶的辛苦是肉体高阶的辛苦是心灵   
  
# 点赞数：8.4万  
 https://www.douyin.com/video/7165792548638756131   
 # 标题: 什么样的孩子才能出人头地？  
## 关键字: 父母必看系列 #父母课堂 #做智慧父母培养优秀孩子 #父母是孩子最好的老师  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 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你不要跟我说话为了孩子好这种废话我给你看个数据所有抖音上卖课程的那些卖给成年人的哪怕再顶尖一个月只有两百万但是卖给孩子的呢可以轻轻松松破五百万你告诉我为什么因为让孩子奋斗别让自己奋斗更容易啊 比赛多累呀加油就简单的多你想要一个牛叉的结果但是你自己懒得拼所以你就给孩子报更多补习班让他学个勇气能让他承担你的欲望去替你去拼而你自己呢只需要退居幕后打打气就行了你不是为了他你只是为了你自己你不是想把他培养的优秀你只是想成为一个优秀孩子的妈 但是问题就在于你越是这样你的孩子就越容易废柴因为你的地图拿错了我问你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比如说你是个卖爆米花的整条街上就你卖的最好那这个时候用什么样的原料用什么样的玉米锅温控制多少配料的秘方是什么怎么可以卖的更多逢年过节给谁送礼很多外人一辈子都拿不到的不传之秘你会毫无保留的告诉孩子这个就是眼界 父母越牛叉眼界就越大地图就越大孩子在你给的地图之内做事毫无压力你的地图越大你的孩子就越容易超出别人可是问题在于你自己为什么人到中年还碌碌无为啊因为你的地图是错的 但是你不知道你以为是对的你以为之前只是技能环节没打好你以为你让你的孩子再打一遍就行了你不知道外面有更大的地图你不知道黑暗的边界怎么去开拓你不知道这个世界他不是一个游戏你越是让孩子在你给的地图里面去拼命他就越会丧失独立思考就越意识不到开拓的价值就 越容易变成一个废尘世界不是陷阱不是从幼儿园到小学到初中到高中再到大学你只要每一步认真去学就可以了你真的进入社会就会发现一个致命的问题你根本不是主角不是你学的越多就升的越快更多的时候你会发现根本不需要你拼命根本没有人定制一个考试给你甚至根本就没有上场的机会 每个行业都密密麻麻占满了和你一样的人你去任何一个地方插队都会遭受满满的恶意你以为的既多不压身不过是一种无知者的自我安慰真正能让孩子跃升的是什么不是现行加速而是弹射模式 要在某一阶段长时间的蓄力然后到达某一临界点然后突然爆发一年顶别人一百年而弹射需要什么需要思考判断需要明白规则需要抓住风口才能找到一条对手寥寥无几的赛道才能在某个时间点产生暴击十倍百 被甩开别人而这些没有任何一个技能可以教人生的比赛是没有复习大纲的只有那些看似无用的知识比如说体系框架才能帮你母亲答案妈妈看不到框架的力量妈妈就永远不会让你学妈妈的地图拿错了   
  
# 点赞数：3.9万  
 https://www.douyin.com/video/7257125247881628965   
 # 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:  
 不要理财越穷就越不要理你不要相信理财可以致富理财是不可能让穷人变富的尤其在你没有钱的时候再怎么理都毫无意义凡事一定要分权重你没有钱的时候你的最高权重是本金而不是利息人生真正的理财应该是从赚够五百万开始 一个二十岁开始竭尽全力更能算计更有理财的人跟一个二十岁花光用光完全不考虑富力奇迹的人他们在三十岁的时候的净财富不会相差百分之二十 人生最最无用的事情就是在年轻苦寒的时候费尽心机攒下几万块钱越穷就越不要在乎利息而是要在乎本 感情越穷就越应该去投资自己提升自己就应该去改变那个最大的权重啊钱可以再挣时间不行如果你很穷很穷你最好的策略是把人生调到快进模式用最短的时间 摸清楚规则你仔细想想如果十年前你就有今天的判断力你的人生会达到怎样的高度人生最最悲惨的是好不容易摸清了规则发现游戏已经结束了 年轻最重要的是提升自我摸清规则多经历多彩更压缩时间压缩苦难拼命和时间赛跑来换取早一天的大彻大悟 绝对绝对不是让你去计算小数点后面又多了多少利息的钱不值钱时间才值钱一旦你人过中年两手空空想再翻身基本就没有机会了 你当年省吃俭用攒下来的那点钱杯水车薪毫无意义目光要放长远收益要看全时段人生的不同阶段无非就是时间和金钱的比率重要的是比率比率比率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 可以换一万块钱你改变不了时间但是你可以改变比率呀你通过努力让比率无限的变大就等于你用未来的一天换取了现在的一年呀这才是大智慧一定要盯着比率绝对不要盯着数字绝对不要觉得花钱就是浪费 真正的解约是全流程的是十年二十年三十年算一次最优解的很多人特别喜欢各种节省特别喜欢攒各种优惠券特别喜欢记账利息又多了多少这种不是不行但他最大的问题是你永远无法摆脱当前层级 想摆脱就只有一个方式改变比率把有限的钱投资到自己身上把有限的钱用光花光把日常消费压缩到最低把学习提升开到最大 凡是能提高效率的买凡是能提升自己的买凡是能给你带来机会的买因为一无所有所以才不怕失去啊用钱换时间对富人重要对穷人更重要   
  
# 点赞数：2.1万  
 https://www.douyin.com/video/7371086601570635045   
 # 标题: 不要关注平台政策  
## 关键字: 短视频创业 #个人ip #自媒体  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 短视频里面有一个特别害人的流派就是喜欢关注政策今天抖音出了个什么政策明天视频号来了个什么新规后天小红书做了什么调整你为什么老做不起来因为你老关注这种鸡毛蒜皮而且你还认为很重要好像拿到了一手信息我就反问一个问题你是不是守法公民你说我是 那我问你这么多的法律这么多的法规这么多的条例你有没有从头读到尾如果你都没有你怎么知道你是守法公民我再问你这么多的修正这么多的微调这么多的补充条款你有没有在第一时间全部看一遍如果都没有你怎么知道你没有违法呢 我再问一遍你是守法公民吗当你思考这个问题的时候你会发现唯一的解就是两个字公理任何一个法律的制定都需要站到操盘手的角度要足够简单足够清晰足够透明简单到每个人不需要背不需要记哪怕他不认 字也能明白才行只有足够简单清晰规则才能够执行下去否则一定是空中楼阁明白这个逻辑你再看世上所有的法规无非就是那几个公里比如说不能害人不能抢劫不是自己的东西不能拿 所有的条文所有的解释所有的细节补充无非是围绕这几条展开无非是多一点和少一点的区别 视频不也是吗平台制定的任何一个规则都不指望所有人把它读一遍如果要这么复杂的话平台就一定会倒闭 所有短视频的规则简单到只有六个字让用户当裁判用户越喜欢哪个视频那这个视频就必须拿到 多的流量不是可不可以而是必须老子刷了一个小时居然没有一个喜欢看的那就再也不会有第二次不管是抖音小红书还是视频号无一例外唯一的区别就在于小红书是曝光点击逻辑所以封面更 加重要抖音是用户试吃逻辑所以五秒完播更加重要而视频号是熟人社交逻辑所以分享转发更加重要正本清源大道至简不要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   
  
# 点赞数：1.1万  
 https://www.douyin.com/video/7158016036669869327   
 # 标题: 奢侈品广告为什么全都板着脸？  
## 关键字: 奢侈品 #商业思维 #营销 #广告 #干货分享  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 为什么所有的奢侈品广告全都是一副不开心的样子比如这个比如这个比如这个还有这个大街上不知道在想什么呢还有这个更严重的随时可能抽你一巴掌好为啥这些品牌都齐刷刷摆个臭脸为什么不能微笑一下 你说他不需要微笑吧也不是你去他店里买东西人家无微不至甚至还需要专门训练笑容的真实度不发自内心还不行那为什么唯独在广告上摆了一副臭脸 而且还不是一个品牌几乎所有的奢侈品牌都是这个样子我还特意去查了一下设备有什么标准比如说单价超过多少以上不能效结果没有那为什么所有的奢侈品品牌全都板着裂因为奢侈品卖的 不是产品而是共识是基于共识的压迫感谁拥有了他谁就拥有了对别人的压迫感当所有人都接受了他的压迫感他的共识就达到了你在乎那个包吗你在乎那个手 表吗你在乎那个衣服吗你不在乎你在乎的就是他传递过来的压迫感奢侈品意味着你向往的生活意味着高高在上的俯视感意味着深不可测的新世界所以高端品牌无一例外都在刻意塑造距离感而距离感就等于贵 这跟见皇上一样的道理天子灵巧庄严肃穆百官手持护板在这单臂之下眼观鼻鼻对口口问心无皱对不能抬头 才叫仰视这才叫深不可测呀那绝对不能说蹲厕所左右一转身哎这不是黄鸭吗哎你们竟没上朝黄哎呀甭提了啊昨晚吃螃蟹吃多了拉肚子哎你还有手指没我手指用完了那皇上形象就完蛋了 朱元璋为什么要杀掉喊他小名的人因为距离感就等于一切你喊了皇上的小名就等于要了皇上的命那他就一定会要你的命啊奢侈品也是一样他卖的就是一种腐蚀感他不是大众小废品他不需要千金大 相反他还必须刻意制造出距离感这样你得踮着脚才能够得到否则就显不出他贵而一旦你到了店里你的角色就切换了你就变成了他服务的对象你就变成了压迫感的主宰者所以店员永远是笑脸相迎无微不至卡片上永远写着尊敬的阁下 尽管你一出门门口的模特还是摆了一张臭脸这就是形式为内容服务明白了这个你再看大众消费品 他们塑造的就是亲和感是亲近历史物美价廉所以他们永远都在微笑蜜雪冰城在微笑五八到家在微笑优衣库在微笑名创优品在微笑有什么样的消费者就有什么样的广告有什么样的目的就有什么样的形式   
  
# 点赞数：6688  
 https://www.douyin.com/video/7155043156621397283   
 # 标题: 诺贝尔没设立经济学奖  
## 关键字: 诺贝尔 #诺贝尔奖 #诺贝尔奖得主 #知识分享  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 诺贝尔设置了那么多的奖项为什么唯独没有经济学奖不对你瞎说什么前两天不就刚颁布一个经济学奖吗波纳克获奖了内容是关于银行的你可能对诺贝尔奖有误解 我这么问你吧北大青鸟等于北大诺贝尔一八九六年逝世的时候留下的遗嘱当时只有五个奖项并不包含经济学所谓的诺贝尔经济学奖他的全名是纪念阿尔弗雷德诺贝尔的瑞典中央银行经济科学奖 他并不是诺贝尔本人的遗愿诺贝尔的家族也对此提出过意义他是由瑞典央行资助的一个奖项如果是简称也应该是纪念诺贝尔的经济学奖而不是诺贝尔经济学奖 这个奖从一九六九年开始颁发随着时间的推移慢慢被大家当成了真正的诺贝尔奖但在其中的区别就好像北大青鸟和北大的区别更有意思的是在一九七 第四年一位诺贝尔经济学奖的获得者在领导台上致辞但是他的内容并不是感谢老婆感谢老师而是说我不同意设立这个奖项 在领奖台上冠军的获奖感言是我希望取消这个比赛你还见过比这个更离谱的吗为什么有很多经济学家反对设立诺贝尔经济学家因为很多经济学奖的研究的结果是通过实验来论证的而问题在于经济学是恰恰不能通过实验论证的举个例子世界上死亡率最高的地方在哪里 在医院那请问你生病了该不该去医院当然该去也就是你既要看到数据也要看到数据背后的原因而这个恰恰是统计做不到的因为人不是工具 这个具体的物件人是有自己思想的是有主观意志的而这些意志是无法被统计的你可能刚刚做了一个决定过了一会又反悔了你刚打算下单一个 iphone 十四突然又觉得不如加点钱换个 pro 哦你昨天还在为爱情奋不顾身今天就觉得自己傻的可笑连你自己都会阴仇阳差那经济学家怎么统计啊 其次人对价值的判断是主观的现在你喜欢文玩核桃未来你可能沉迷建盏茶器现在你喜欢索尼的连拍未来你可能喜欢莱卡的色彩现在你喜欢重金属摇滚乐未来你可能喜欢布插电木吉他你所有的喜好都在不停的变化你的价值排序也在不停的调整而问题恰恰就在这 经济学是没有办法做可控的实验的同样的实验你做第二遍结果可能完全不同在此人的行动不存在恒定关系的 观察到所有的行间的运动真空中的光速 c 牛顿引力长寿 g 基本电和 e 量子力学的普朗和长寿 h 这些全部都是恒定的但是他们都不是生命体他们都不是人类啊人类是什么人类是善变的你会用二十年的时间喜欢一个人但是离婚只需要半个月 你可以连续一个星期去吃豆腐脑但是第八天你可能想来碗热干面第四持证统计看不到那些看不到的数据比如说洒水车能不能拉动洗车的需求可以但是拉动了洗车就拉动了经济 没有因为用户原本洗车的这些钱可以花在更重要的地方可能是一件衣服可能是一顿晚饭可能是一张电影票但是因为洗车花掉了其他地方的需求就消失了而这些因为洗车而消失的需求永远无法被通缉 再说一遍人不是物件经济学不是实验室不能用物理学的方式去研究经济学不能用一个变量去推测另一个变量 你可以观察到数据但是你永远不知道数据背后的动机而这些动机恰恰依赖于对每个个性的尊重而不是把它量化为一个一个的数字方法是之好理结果面临千里   
  
# 点赞数：16.9万  
 https://www.douyin.com/video/7170238526376643892   
 # 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:  
 一个彪形大汉拿到了这届美国小姐的冠军美国的政治正确又前进了一步如果你正在吃饭这个视频我不建议你看划走 二零二二年美国小姐出炉冠军长什么样子呢你先看前几届的这个是零七年的这个是一四年的这个是一六年的好那这一届长什么样子呢哎这个样子你说是哪个是吧哎中间那个红红的胖胖的体重二百六的那个哎为什么会是这样这就是你的不对了 你为什么会问出这样的问题你觉得他长得不好看对吧但是凭什么选美一定要是外在美不能是内在美你是在歧视内在美的人吗 再进一步美国小姐那就必须是女的吗如果本身是个男的但是我做了手术呢我变成一个女的那我能不能参加你不让我参加你是在歧视跨性别的人群吗再进一步我必须要做手术才 能参加吗如果生理上是个男的但是我认为自己是个女的我不做手术我能不能参加于是这个二百六的哥们还真去了结果被拒绝了理由是性别不符合参赛要求然这哥们怒了直接控告组委会歧视跨性别女性一路打到联邦法院最后的结果是他赢了 因为按照性别平等法案无论是在厕所更衣室还是试衣间你都可以根据自己内心自由出入换句话来说你认为自己是女的你就可以去女厕所甚至你还可以参加女性比赛比如这哥们原本也是个男的但人家直接参加女子组的比赛直接干到冠军 于是你就看到了这一届美国小姐确切来说是一个体重二百六的彪形大汉一路过关斩将没有评委敢说不然后直接干到了冠军顺便还拿走了一个女子奖学金双喜临门这个就是美国的政治正确这也是为什么当年 ck 的广告会从 这个样子变成这个样子但这个并不是我们的重点我想问的是怎么打败政治准确答案是比他更正确 当年有人想建一个厕所按照规划我们要建男厕所和女厕所然后就有人反对说凭什么只能有两个选项凭什么一个灯只有开和关两个状态凭什么不能有一个中间摊所以你必须给我建一个第三性别的厕所 听起来没毛病啊但是经费不够对方死活又不肯让步然后就卡那了直到有一天来了一个聪明人然后迎刃而解 他说三个厕所怎么够呢要见你得给我见九十八个因为除了男性和女性还有剩下九十六个性别九十八个性别九十八个厕所但凡你少修一个都是对其他性别的歧视你居然说三个就够了什么意思你看不起剩下的九十六个性别吗对方准备了一万个方案唯 唯独没想到来这一手当场石化说那要不还是按原来的修两个厕所吧按原方案执行吧打败正确的是比他更正确打败魔法的是比他更魔法   
  
# 点赞数：3.3万  
 https://www.douyin.com/video/7332009434903760178   
 # 标题: 为什么你炒股赚不到钱？  
## 关键字: 炒股 #股票  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 炒股炒成了穷光蛋活该呀但凡有点常识都知道炒股是个背论呐炒股的前提是什么是实战是要明白商业运作经济规律业务细节有了实战经验你才能够精准的判断出公司的未来走向和趋势 可是问题在于你要是真有实战能力就压根看不上炒股你随便做个生意都会远超你炒股的回报雷军靠炒股吗马化腾靠定 k 线图吗张一鸣靠预测板块轮动吗你打开财富五百强从上往下数有几个是靠三千块钱炒股起家 企业家为什么不炒股因为做企业的利润是炒股的一万倍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你看看你身边炒股都什么人都是一辈子拿着死工资从来没有做过生意从来没有在市场上摸爬滚打过但是就是喜欢指点江山分析国企局势的人每连处佳期他这边会怎么 局部冲头家具黄金要不要继续持有总觉得自己运筹帷幄眼光毒辣更关键的他们还懒他们的富的概念是一个按钮按对了就能省钱不需要流汗不需要流泪不需要复杂的经营管理只要猜对几次一万秒变一百万你这么无知还这么懒你不炒成穷光蛋还有天理吗 我不是可以看各种分析图吗不是有各种技术路线吗技术你个头啊我给你打个比方吧你去找对象 我可以告诉你这个女孩叫啥名身高多少体重多少身份证号多少家住哪户口在哪户口本上几个人爸妈都是干啥的家里有几个兄弟姐妹七大姑八大姨都啥关系同学同事怎么评价相貌平时有什么爱好喜欢电影还是旅游日常用不用化妆品一个月开销多少 体检报告是否合格血型是 a 型 b 型还是 a b 型巴拉巴拉巴拉总之你需要的一切参数我都可以给你并且根据你的需要可以把它制成更 k 线图各种回归方程各种曲线分析 m a c d k d g r 赛等等你要什么我给你什么但是我就一个要求不能见面 不能看他长啥样不能聊天不能牵手不能看电影不能吃饭不能谈心你就用我给你的参数判断你要不要结婚要好准备好三十万的彩礼卡号我发给你确认一下收款行给我直接打款哎你不敢了为啥呀不是取现吗不是分析吗不是技术流吗为啥你不敢呢 你知道参数再全面和真人也是有致命的差距的你知道哪怕忽略一个细节你的后半辈子也有可能会毁掉你知道只要你没有真实的交往过就可能永远发现不了真正的问题点 那你为啥敢炒股你告诉我你为什么要炒股真的是关心经济走向吗真的是想和企业一起成长吗不是除了一个股票明星和代码你对他一无所知你甚至连他在哪都不知道你唯一的目的就是明天涨那你自己摸着胸口说活不活该   
  
# 点赞数：1.9万  
 https://www.douyin.com/video/7242980899401305405   
 # 标题: 稳定才是最大的风险  
## 关键字: 铁饭碗 #求职 #认知  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 天底下只有一种风险就是稳定稳定才是最大的风险如果你想一辈子提心吊胆如履薄冰那么请你现在立刻马上去找一个稳定的工作风险是什么是不确定性而世界上最不确定的就是稳定 你给我找找世上有什么是稳定的吗四十年前进钢铁厂是稳定的三十年前进粮食局是稳定的二十年前进电视台是稳定的好 为什么三十五岁中年失业因为你在以一己之力对抗经济规律你可曾意识到今天你享受到的一切美好都源于不稳定 正是因为马车的不稳定你才能够享受到更快的汽车正是因为实体店的不稳定你才能够享受到更便宜的电商正是因为塞班系统的不稳定你才能够享受到更惊艳的苹果正是因为高效在不停的碾压 低效整个社会才在不断的前进你的生活才会越来越好你享受的一切都源于不稳定怎么可能你自己独善其身几十年不变 你知道有钱人和普通人教育孩子的区别吗普通人会告诉孩子学个技能学个本领搞个铁饭碗把孩子变成专用键他们特别热衷于考证特别热衷于占据一个岗位可是问题在于就算你找到了铁饭碗难度也会无限大因为每个人都知道他好那每个人都会跟你 而有钱人教孩子的并不是具体的方案而是背后的方法论是通用件是随机应变的能力 有钱人的特点是嗅觉灵敏快速切换你还没弄明白名词呢人家已经挣到两千万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你 说我就想安安稳稳过一辈子不冒风险行不行不行因为天底下根本就没有无风险的事情风险的背后是亏而亏的背后是机会成本是你选择了这个就错过另一个 你选了这个大学就错过另外一个大学你选了这个城市就错过另外一个城市你选了这个人生就错过了另外一种人生 就连你买一根大葱都是有风险的你怎么知道没有更便宜的你怎么知道想买到更便宜的就一定能买到而不是无功而返 你在做任何选择的时候就意味着你放弃了千千万万的其他选项这本身就是风险世间最大的愚昧是追求一个不存在的东西   
  
# 点赞数：11.4万  
 https://www.douyin.com/video/7330196186416123186   
 # 标题: 短视频的九大禁区  
## 关键字: 短视频 #短视频创业 #短视频运营 #新媒体运营  
## 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限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   
  
# 点赞数：1.3万  
 https://www.douyin.com/video/7318299879267241253   
 # 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:  
 那个你学短视频多久了有一年了吧没做起来对吧知道为什么 框架错了就好像吃了那么多药病怎么还是不见好转方子开错了知识像药品乱吃是要出人命的从研究技巧的第一天短视频就不可能做起来你会发现一个特别要命的问题你学不完 口播老师说学口播文案老师学文案摄影老师说学摄影可是问题就在于我高中语文就不及格我去怎么当徐志摩我从小就没有摸过电影我怎么去当张艺谋我一看镜头就大脑空白我去学什么梁朝伟越不擅长什么越去学什么怎么可能做的起来呀 如果学好口播就行那头部博主应该是主持人如果学好文案就行那头部博主应该是小说家如果超过爆款就可以那头部博主应该是文娱小编很多人总默认我收集了足够多的砖头就可以 自动盖起一个大厦只要没盖起来他就觉得是砖头还不够好从来没有人告诉他盖房子最重要的不是砖头瓦片而是土木工程任何事情一定是先有框架再有细节先有地基大梁再有飞檐走拱技巧是单兵装备而打仗拼的是战略 永远记得短板是补不完的永远补不完永远有东西没学好如果你一定非要学好那就一定会错过最最重要的时间窗口 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战术最多提升百分之三十战略却可以提升百分之三百不会写就不写不会拍就不拍不会口播就不口播新人做加法高手做减法 大部分人学的不是太少了而是太多了知道哪九十九个不错也无所谓才是成年人别再瞎摸索了有空来我的训练营三十九学三天去橱窗自己拍   
  
# 点赞数：3.1万  
 https://www.douyin.com/video/7202580536185965827   
 # 标题: 要不要提前还房贷  
## 关键字: 提前还房贷 #提前还贷 #房贷 #理财 #提前还贷为何成热潮  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 是不是有人告诉你房贷下跌了要赶紧还房贷这样的话就可以节省利息了去吧去吧别看我视频就当我没说出了事你别来找我我只想告诉你一件事理论和现实是不一样的两者之间最大的区别在于三个字摩擦力 首先你要知道为什么要贷款一个普通家庭之所以要贷款是因为他清楚的知道用贷款去对称通账吗不是啊百分之九十的家庭之所以贷款就是因为他拿不出来那么多钱所以他咬牙切齿的去还利息换句话说之所以贷款是因为没钱 没钱你告诉我拿什么还其次就算你有钱又会发现一个问题房贷资格如果房产没有任何的限购限贷随时想买随时买还进去是没有问题的可是问题在于有价值的房产都在一二线城市的核心区而 这些城市无一例外都有限购限贷你首套房可以贷七成放大杠杆可是一旦你把它还清了就算二套了二套就只能贷三成了你还进去容易拿出来难房贷是一个单项目你今天不用钱了是还进去 可是明天你要用钱他带不出来怎么办有人说可以经营带啊利息很低的甚至还有三点几来我给你看个视频 信贷资金违规进入这个楼市呢一直都是我们这个监管这个大力查处和处罚的啊这个对象看完了哈好经营贷是什么 他是企业经营用的只能用于公司相关的业务你所有的操作严格来说是不合规的很多问题你签的时候问必有可是中途一旦出问题比如说资格不符社会贷款比如说该续贷的时候续不了怎么办而且就算你能这么去做也还会遇到一个问题 手续费他不是说转就转的他需要一堆资料还需要复杂的手续费可能是几万块钱你调整好了之后省了五年的利息却刚好交了个手续费好你折腾一圈图什么 你要是真有企业真实业务真实经营当然可以切换可是问题又来了你如果真的是企业老板现金流不应该是生命吗你涂那点指甲缝里的利息干嘛呢是扣扣减减重要还是关键时刻的救命钱重要哪怕你是一个普通人这种便宜也不要占将军赶路 不追小兔所有从鱼头吃到鱼尾巴一分一毫都要占尽便宜的人一辈子不会有什么大出息他们从来不知道根本性的目的他们从来不知道核心权重的重要性我给你看个图这是零二年到一四年的房贷利率不管是最多的七点八三还是最便宜的五点七六每一个都比你今天的要贵 好我就问你穿越回去你要不要买啊银行不是你的敌人通账才是啊   
  
# 点赞数：2.6万  
 https://www.douyin.com/video/7261519091842813242   
 # 标题: 财富的真相  
## 关键字: 财富思维 #致富思维 #穷人翻身 #财经  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 所有公开炫富的一律都是屌丝炫红酒和炫红牛是一回事炫爱马仕和炫杰克琼斯是一回事炫库里南和炫宝马三二零加长款是一回事因为炫意味着以此为荣意味着接受别人的规则 而真正的富人应该是深深的冷漠真正的富人都是在创造规则在让别人来玩财富是什么 财富是一种共识谁创造的共识谁就是游戏的设计者谁就可以把最稀缺的装备拿在手里一点一点的收购玩家我创造了钻石的规则就可以把最贵的卖给你然后冷冷的看着你高人一等的样子 二人生最最无用的事情就是在年轻苦寒的时候费尽心机攒下五万块钱穷人千万不要理财越穷就越不要理不要相信理财可以致富理财绝无可能让穷人变富凡事一定要分 权重没有钱的时候你的最高权重是本金而不是利息一个二十岁各种算计各种理财的人和一个二十岁吃光花光不考虑富力奇迹的人他们在四十岁的净财富不会相差百分之二十 三人人都能挣一个亿无非是十年和十万年的区别穷和富的真正差距是时间效率是赚钱密度是在更早的节点选对方向你仔细想想如果十年前你就有今天的判断力你的人生会达到怎样的高度 人生最悲惨的是出了考场之后才发现那个题应该选 c 寒门翻身最好的策略是把人生调到快进模式压缩时间压缩苦难最短的时间摸清规则来换取早一天的大彻大悟 绝对不是去计算小数点后面又多了多少利息四所谓的财富自由并不是数字的多少 而是劳动效率的碾压是你做一个小时的工作可以换别人一年的工作劳动互换才使得你工作几年之后劳动成果可以多到和别人交换一辈子整个问题的核心在于如何让你的劳动效率数量急得超过别人 当大家都在用铁锹干活的时候你真正要做的是学会开挖掘机当大家都在吃利息的时候你真正要做的是想清楚通账当中谁占便宜然后成为他们的一份子当大家都在过独木桥抢好工作的时候你真正要做的是掌握真理发现 bug 借助风险去赚钱一年顶他一万点 五如果加班熬夜就能变富那世界首富应该是一头驴没有人不辛苦凭什么你就挣得多因为赚钱不靠辛苦赚钱靠的是判断靠的是你敢不敢下注敢不敢下重注风浪越大 鱼越贵这个世界上能赚到钱的一定是不确定的能赚到大钱的一定是极度不确定的只有不确定性才能帮你把对手拦在门外只有不确定能不能赚到钱才能帮你淘汰掉最多的同行让你独享那一份红利世界上最赚钱的是财大小 六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穷了你就想省钱而越省钱就越找不到突破口穷了你就想稳定而越稳定就越抓不到新的机会此循环了想摆脱只有三个字烦人心 凡是舒服的习惯的享受的你就不要做因为在这个阶段能让你舒服的一定是在你的舒适区一定是有问题的但正是因为他符合你人性的弱点你才意识不到他有问题鱼最难意识到的是水七 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百万有百万的模式千万有千万的模式从百万到千万并不是把力度加大十倍而是浴火重生脱胎换骨 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因为量级大了原有的模式就会彻底失效就好像你可以从王府井走到西单但是你没法从北京走到海南十公里的距离可以靠腿一千公里的距离就得升级工具这个就是模式的切换 一千万并不比一百万辛苦十倍恰恰相反他只有一百万的百分之七十真正的难点在于你能不能意识到这是两个不同的游戏八用钱换时间对富人重要对穷人更重要人生的不同阶段无非就是时间和金钱的比例 二十岁一天换一百三十岁一天换一千四十岁一天换一万你改变不了时间但是你可以改变比率通过努力让比率无限的变大就等于你用未来的一天换取了今天的一年 这个才是大智慧一定要盯着比率绝对不要盯着数字绝对不要觉得花钱就是浪费真正的解约是全流程的是十年二十年三十年算一次最优解的凡是能提高效率的买凡是能提升自己的买凡是能给你带来机会的买因为一无所有所以才不怕失去   
  
# 点赞数：5.9万  
 https://www.douyin.com/video/7363594505343323401   
 # 标题: 一辈子也发不了财 哪一天你把精力放到追求对错上，你才踏上真正的修行  
## 关键字: 短视频创业 #自媒体创业 #认知  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 很多人为什么一辈子发不了财因为他们从来不追求真理从小到大他们就被灌输一种概念老师讲的都是对的他不需要思辨不需要批判不需要浴火重生自我否定他只需要背书按老师的做老师就是真理他从来没有想过一个问题高考和社会是两张卷子 高考是最最简单的事情因为答案是唯一的这个题选 c 全国的数学老师都选 c 这个叫标准答案有标准答案的游戏都不难提升成绩给我加大练习量就好了 可是社会要命的地方在于他没有标准答案你想做短视频完蛋了有人说垂直起好有人说范垂直有人说不要垂直谁是对的有人说横平好有人说竖平好有人说横看景竖看人谁是对的有人说早上发有人说分行业发有人说按活跃时间发谁是对的人生在世最怕的 就是都有道理知识犹如现代武器追求的并不是火力而是命中率就知识体量而言已经多到你一辈子也学不完你学了一千个技巧再学第一千零一个也于事无补 真理追求的是纯度是到底哪一份才是对的就像战场指挥官拿到一千份情报不知道哪几个是真的就等于没有情报我就问你哪个老师是错的你不知道 你从来没有想过你从来不敢想因为你骨子里面老实等于正确你觉得他粉丝多就是对的你觉得他案例多就是对的你觉得他开豪车住别墅就是对的你没有追求知识本身怎么得到知识的回报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 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 比如几点发容易火我打个比方明天我想取一百万应该去哪个网点工行农行建行还是浦发这个时候你要考虑网点的大小但如果就取一百块呢那就不用因为权重太小任何一个网点都有足够的钱短视频不也是吗 你是一个新人那么任何时候都有几万十几万的流量给你永远不需要考虑用户不足永远不需要考虑流量不够用啊而如果你能够做到一千万的播放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包袱的设置是穿过屏幕的扭曲差 实际上就算真的存在这个时间点他也会变成无效参数都加三十分等于都没加三十分任何一个行业能够超出对手的一定是不能够简单微调的 这就是逻辑哪一天你把精力放到了追求对错你才踏上了真正的修行不要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   
  
# 点赞数：7.3万  
 https://www.douyin.com/video/7335064640394710311   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 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 产不出来吗不是的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啊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你才愿意掏那个一百块刷手机不也是吗你得提供远超三分钟的收获感他才愿意给你三分钟为什么不去电影院为什么非要看毒蛇电影因为可以占便宜啊因为十分钟等于三个小时啊因为帮我 节省了两个小时五十分啊永远记得信息量相同的前提下时长永远越短越好可要可不要的一律不要可说可不说的一律不说能用一分钟说完的绝对不能够花一个小时 为什么有人是三十秒因为他原本是三分钟的为什么有人是三分钟因为他原本是三小时的为什么大部分的短视频都很短那是因为创作能力的限制时长每长一倍难度是要大四倍的 十五秒只需要一个笑点一分钟就得加上故事情节三分钟就得再加上无数的反转和钩子所以没有几个人可以持续创造三小时的视频还密度满满如果强行拉时长那密度就稀释了用户就划走了 第四到底要不要投抖加有人说要投有人说不要有人说投答案相似有人说投系统自定义不要管那么多乱七八糟的我就问你个问题如果你是张一鸣你会怎么给流量两条要么好的内容 帮你留人你会给要么直接付费帮你变现你也会给那换句话说你想搞到流量要么提供好的内容要么提供钱好最关键的地方来了内容等于什么等于你的时间 钱等于什么不也等于你的时间吗你看这个问题就回归到你的时间只有一份永远只能二选一永远要考虑花到哪里产出最大 你要是马云那就别创作有这个时间你早就挣到两个亿了但如果不是想一想你为什么做短视频不就是因为线下不挣钱吗换句话来说不就是因为你先挣钱再买流量的效率太低吗 那怎么又绕回你最不擅长的事情上去了呢你好不容易把蒸汽机车换成了高铁怎么又开始烧煤了呢请记住商业的核心要以是效率投抖家的唯一原则是效率为正投一百赚两百才能继续否则你投多少就会亏多少你投的 一百个点赞值多少钱你不知道你投了一百个关注值多少钱你也不知道不就相当于你开了个饭店每天挣了多少钱你都不知道那你的饭店就一定是要倒闭的那不花钱怎么搞流量往下听 第五到底有没有隐藏技巧是不是有人告诉你播放量上不去就要点击创作者中心找到创作灵感抖加助手干货分享发布的时候加上这三个话题就好了而我想告诉你一个功底就是任何的产品设计都应该是越重要的功能要放到越显眼的位置不是可不可以而是必须这样没有例外例外就得死 就像一个手机绝对不能说这个电源键藏在后盖里面用的时候得先拿螺丝给它撬开然后掀开电池从下到上第五个螺丝的地方长按五秒钟才能开机谁敢这么做谁就第一个倒闭这就是功底短视频不也一样吗作为一个平台他不生产内容他只分发内容那么他就一定希望创作者发布更多更好的作品来帮他吸引更多有价值的用户 而想激发创作者门槛就必须要低低到不需要任何的说明书低到闭着眼睛凭直觉都能操作这样的话他才能够拿到更多的作品整个模型才能够持续下去那明白这个逻辑我再问你他为什么要刁难创作者呢 为什么非要加几个话题才能有流量呢为什么要把一个如此重要的功能隐藏的如此之深呢为什么要平白无故的提高新的学习成本呢目的在哪对平台有什么好处对创作者有什么好处记住一句话对方或许是个唯利是图的小人但是绝对不会是个自掘坟墓的傻瓜第六几点发作品最容易火 有人说是晚上发因为看的人多有人说是上午发因为发的人少有人说是应该看行业汽车类五到七点情感类晚上八点育儿类二十到二十三点教育类十三点二十二点有人说看活跃时间点击数据中心查看粉丝数据找到活跃时间然后提前四个小时发因为审核需要四个小时 好哪个是对的呀答案是全错你要是觉得第四个对说明你缺乏基本的常识如果你看的数据足够多你就会发现用户的活跃时间几乎是一样的不存在什么特例只要他是个正常上班的只要他白天工作晚上睡觉只要他正常的吃三顿饭那么他的活跃曲线就一定像这个图一样 无论他是干 it 的搞母婴的玩汽车还是做教育的还是什么乱七八糟的行业曲线全都一样你觉得你搞到一份独家数据但是你压根没有想到别的用户也是一样的 真正的做法是什么是权重举个例子明天我想取一百万请问应该去哪个网点是工行建行浦发还是华夏呢这个时候你要考虑到网点的大小考虑能不能预约那么多这个时候选择是有意义的因为权重很高 但你说我明天就取一百块请问应该去哪个网点当然是哪个都可以你找个 atm 机都可以因为权重太小了任何一个网点都有足够的钱嘛 短视频不也一样吗几点发作品最容易火什么人才会问这种问题啊菜鸟啊那种菜到不能再菜的连一千个播放都没有见到过的菜鸟才会问可既然是菜鸟就意味着任何时候都有几十万的流量给你永远不需要考虑用户不俗永远不需要考虑池子装不下你就取一百块钱轮得到你去选网点吗 你说我万一要有个千万播放了用户不够用怎么办如果你真的能够做到千万播放那你就不会问这个问题因为到了这个层次你就会明白真正重要的根本不是时间而是痛点选题是曝光文案是节奏和冲突感是穿过屏幕的扭曲差 第七完播率高为啥没播放没有人告诉你完播率是多维的一个是时长一个是进度一个是领域先说市场很多时候我把视频做成五秒钟这样的话完播率不就高了吗这种鸡鸣狗盗的技巧叫破播放五秒钟的视频然后我 放上一百个字完播率不就百分之百了吗如果你有独立思考的能力你可以去搜一下那些爆款视频看有几个是五秒钟之内的这个就是时长维度 五秒的完播率和五十秒的完播率是完完全全不同的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值的上升因为耐心会指数值的下降 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十倍这个才是科学的理解你说我考了九十九分那你得说清楚到底是小学的摸底考试还是全国性的奥数比赛啊对吧 第二个进度维度进度不是一个单一的数字而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到百分之七十百分之四十的人看到百分之三十这些要全部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合理的算法绝对不是去统计有多少人真的看到了最 后一秒你说我们班的第一名考了九十九分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不及格的多少人我才能评估你们班的整体水平不是吗 第三个领域维度有人讲知识讲科普有人讲生意讲财富有人对口型装可爱有人拍美食玩数码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 知识和知识比搞笑和搞笑比舞蹈和舞蹈比这个就好像文科生和文科生比理科生和理科生比艺术生和艺术生比你看再复杂的参数不都是现实世界的映射吗 一般到底是横屏好还是竖屏好答案是一律选竖屏拍人物用竖屏拍景色用竖屏短视频用竖屏做直播还是用竖屏能用竖屏坚决不用横屏横竖频的本质区别并不是长宽比的区别而是 信息流动方式的区别横屏是上一代的沟通方式视觉优先因为眼睛是左右长的所以电影是横屏电视是横屏横屏意味着信息单向流动演什么你就看什么只需要动眼不需要动手这个才是横屏的本质 而竖屏意味着信息的双向流动竖屏是最大的沟通方式它是交互优先之所以竖屏是为了方便握持和大拇指操作因为用户和视频是要高效互动的这个才是竖屏的本质 啊明白这个我再问你当眼睛和手出现了冲突又想满足谁啊满足屁股吗少看怎么说就看怎么做用户的屁股说明一切明明转九十度就可以看横屏而且是满屏为什么没有一个人这么做因为懒 因为懒才是第一位的人可以适应一切的东西有一天你把牙结石洗掉都会觉得牙里空空的不舒服的所以按照这个逻辑 就会明白所有的横屏的都会死某站会死某酷会死某奇也会死因为他们还停留在上一个时代的交互方式竖屏才是未来交互邮件才是未来 其实我们一切的结论都源自于潜移默化比如说为什么要横屏竖屏二选一为什么没有人问三角屏为什么没有人问菱形屏为什么没有人问八边形的屏因为没有见过如果见过他也会问在六个屏里面应该选哪一个第九为什么越学越不会做因为你没有抓到重点 学技巧在第一天就是死路因为学着学着你就会发现一个要命的问题学不完永远有新的做法永远有新的技巧口播老师说学口播 万老师说学文案摄影老师说学摄影可是问题在于你高中语文就不及格你去当什么徐志摩你从来就没有摸过电影去当什么张艺谋你一看镜头就大脑空白你去学什么梁朝伟永远记得你之所以要做现在的工作就是因为比 别的事情你都不擅长你作文要写得好当年就当作家了你要是表现力好当年就当主持人了越不擅长什么越去学什么怎么可能做的起来呢 永远记得好的老师从来不会让你学这个学那个好的老师从来不会把你当成全才去培养不会写就不写不会拍就不拍不会口播就不口播知道你九十九个不错也无所谓才是真正的成年人 永远记得商业寻求的是有限资源之下的突围之道想把销量提升十倍要么把销售技巧提升十倍要么找人多十倍的地方去卖你告诉我哪个更简单一定是第二个吧前者叫战术后者叫战略 为什么你越学越不会做因为从来没有一个人教你战略更多干货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   
  
# 点赞数：7562  
 https://www.douyin.com/video/7170623924575800576   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 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对吧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都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   
  
# 点赞数：1.7万  
 https://www.douyin.com/video/7153936219175439656   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 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呢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的人人都会跟你去抢啊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的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的吐回去 这个事情在你写 c 大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 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   
  
# 点赞数：14.7万  
 https://www.douyin.com/video/7373590951064833330   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 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他我不喜欢看肥皂剧但是我允许他我不喜欢看各种 low 到爆的网红直播但是我允许他因为我知道有别人喜欢你喜欢喝咖啡请允 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   
  
# 点赞数：9719  
 https://www.douyin.com/video/7152087428138831144   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 为啥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 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 会列这个才是知识没有对错不叫知识你熟读注词百家觉得富有诗书气自华但是注词百家本身就是矛盾的啊 邓子说人性本善人生而善良群子说不对人性本恶人生来就是丑恶的群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施行人证不能用严苛的法律但是法家说不对只有严苛的法律才能让大家听话 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 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是增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愧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坐的猪才 飞起来你能提前多久预判结果你的财富就在什么生态位啊世界上最赚钱的是风险劳动课程在这   
  
# 点赞数：8518  
 https://www.douyin.com/video/7304217086941809930   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 养孩子应该免费从幼儿园到大学毕业这样才会有更多的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病死 市场经济最大的魅力就在于价格有了价格才有了信号灯资源才能够有效的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的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   
  
# 点赞数：2.0万  
 https://www.douyin.com/video/7318357457934257449   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 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彩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   
  
# 点赞数：18.6万  
 https://www.douyin.com/video/7160223673104829730   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 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荣誉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他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当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 是紧急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啊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   
  
# 点赞数：7277  
 https://www.douyin.com/video/7299824671044701467   
 # 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:  
 why did spider man become popular because he doesn't need to make any effort a nerd plain and ordinary bitten by spider and then fly over the eaves and save the world in life no one is important except yourself 20 years ago in a rundown house in hangzhou a small stick boldly declared will be in the fortune global 500 you want to throw your resume in his face think he's right because you've just reached that level yourself and you understand his depth not that he chose you but that you chose him you think he's a talent scout but the key is actually in yourself   
  
# 点赞数：16.0万  
 https://www.douyin.com/video/7146489708338564367   
 # 标题: 炒股炒成了穷光蛋  
## 关键字: 干货分享 #知识分享 #认知升级 #商业思维 #商业知识  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 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炒股炒成了穷光蛋活该呀但凡有点常识都知道炒股是个悖论呐 炒股的前提是什么是实战是要明白商业运作经济规律业务细节有了实战经验你才能够精准的判断出公司的未来走向和趋势可是问题在于你要是真有实战能力就压根看不上炒股 你随便做个生意都会远超那炒股的回报雷军靠炒股吗马化腾靠电梯线图吗张艺明靠预测板块轮动吗你打开财富五百箱从上往下数有几个是靠三千块钱炒股企业家企业家为什么不炒股因为做企业的利润是炒股的一万倍 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啊你看看你身边炒股都什么人都是一辈子拿着死工资从来没有做过生意从来没有在市场上摸爬滚打过但是 就是喜欢指点江山分析国旗局势的人美联储加息他这边会怎么样局部冲突加剧黄金要不要继续持有总觉得自己运筹帷幄眼光毒辣更关键的他们还懒 他们的负责概念是一个按钮按对了就能升起来不需要流汗不需要流泪不需要复杂的精英管理只要猜对几次一万秒变一百万你这么无知还这么懒你不炒成穷光蛋 还有天灵元首不是可以看各种分歧图吗不是有各种技术路线吗技术你个头啊我给你打个比方吧 你去找对象我可以告诉你这个女孩叫啥名身高多少体重多少身份证号多少家住哪户口在哪户口本上几个人爸妈都是干啥的家里有几个兄弟姐妹 七大锅八大鱼都啥关系同学同事怎么评价项目平时有什么爱好喜欢电影还是旅游日常用不用化妆品一个月开销多少体检报告是否合格血型是 a 型 b 型还是 ab 型巴拉巴拉巴拉总之你需 教的一切参数我都可以给你并且根据你的需要可以把它制成各种 k 线读各种回归方程各种曲线分析 macdktgl 二赛等等 你要什么我给你什么但是我就一个要求不能见面不能看他长啥样不能聊天不能牵手不能看电影不能吃饭不能谈心你就用我给你的参数判断你要不要结婚要好准备好三十万的彩礼卡号我发给你确认一下收款行给我直接打款 喂你不敢了为啥呀不是曲线吗不是分歧吗不是技术流吗为啥你不敢呢哦你知道参数再全面和真人也是有致命的差距的你知道哪怕忽略一个细节你的后半辈子也有可能会毁掉 你知道只要你没有真实的交往过就可能永远发现不了真正的问题点那你为啥敢炒股你告诉我你为什么要炒股真的是关心经济 走向吗真的是想和企业一起成长吗不是从那个股票名称和代码你对他一无所知你甚至连他在哪都不知道你唯一的目的就是明天涨那你自己摸着胸口说活不活该   
  
# 点赞数：3.7万  
 https://www.douyin.com/video/7363259545570790683   
 # 标题: 认清自己几斤几两 短视频做不起来，因为没认清自己几斤几两  
## 关键字: 短视频创业 #自媒体创业 #新媒体运营  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 为什么做不好短视频因为没认清自己几斤几两普通人怎么做短视频关键不在于做而在于普通 普通就是这个也不会那个也不行这个时候你怎么干你不要告诉我什么勤能补拙你要是三个月能把文案补好你不就当作家了吗你要是三个月能够把表现力不好你不就当演员了吗如果只能补一个那一定是补脑子 哪个笨蛋告诉你流量多一百倍就得是作品提升一百倍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 为什么你作品没提升怎么流量变多了哦因为盘子变大了分到的就多了就这么简单这个就是基本盘的作用我讲的话题全国有一百人感兴趣基本盘就这么点撑死了就一百个播放但如果我 讲的话题全国有一百万人感兴趣基本盘就扩大了一万倍播放量就会同比提升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这是一个革命性的转变因为你永远等不到把自己变成全才的那一天 怎么扩大基本盘三个字蹭热点你是个讲企业管理的不要去讲员工怎么去吉利股份多少合适扁平化还是垂直化你每天讲这种破事播放量永远上不去因为只有老板才会听对吧 东方甄选沸沸扬扬你就应该讲他的企业架构怎么样老于的管理水平能打多少分员工激励机制行不行董永辉应该拿到多少股份才合理流量就会多一百倍我这个视频八百万播放不就这么干的吗你是个讲知识产权的别每天商标商标商标商你个头啊老子不需要做这商标一句话给你怼 回去了东方甄选这点出来你去讲讲董永辉这三个字已经被人注册商标了被谁注册了公司叫什么名字实际控制是谁法人是谁董永辉自己有没有股份名字都被注册商标了如果董永辉自己单干能不能用自己的名字你这么去讲流量就会完全不一样 你是个讲教育的博主别每天讲怎么培养孩子一二三四用户都听吐了董永辉的热点出来之后你去讲一个平凡而伟大的母亲是如何培养出来像董永辉这么优秀的孩子的 为什么有这么多的父母拼命的接娃报了这么多的班最后孩子变成废柴教育孩子如何无为而治应该说董永辉的母亲身上学到什么是不是就完全不一样 好有人抬杠了我是健身教练我不能教董永辉健身吧我是个卖烤串的我不能教他去烤羊肉串吧我是个修车工人我总不能教他去补轮胎吧那我们应该怎么蹭什么叫 一根筋健身教练为什么要蹭董永辉的热点健身教练难道不应该蹭贾玲的热点吗一百斤怎么说瘦就瘦老娘怎么瘦了十斤都要命正确而高效的瘦身方法是什么做烧烤的难道不应该蹭淄博烧烤的热点吗为什么会火到底好不好吃配料有什么区别怎么在家里做出一样的味道 修车工难道不应该蹭小米苏七的热点吗底盘什么样悬挂什么样轮胎什么尺寸雷总是不是良心价修车二十年的一线工人跟你说点大实话不就好了吗 热点本身是源源不断的薅羊毛为什么只得那一个羊啊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   
  
# 点赞数：6741  
 https://www.douyin.com/video/7302742319097335077   
 # 标题: 什么知识改变命运  
## 关键字: 改变命运 #认知 #知识  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 读了这么多的书为什么依然过不好这一生因为读书并不能改变命运读书只能改变你的信息量读是一种输入性的操作以前是小学字典读多了变成了新华字典但是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信息的杂乱堆积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所谓的商就是混乱度 一个报废的停车场哪怕有再多的轮胎再多的方向盘再多的仪表大灯离合器也毫无价值因为伤没有变化混乱度没有变化真正有价值的是一辆能够开起来的车是各种零件的有机结合是恰到好处的相互协作这是一个有生命的系统零件不再是杂 五章随机堆叠而是相互配合各司其职从零件到汽车是质的变化这个就是所谓的减商而减商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商的 存储是不值钱的硬盘也可以存储但是很多人把存储放到了第一位他们不停的搜集各种碎片却从来没有搭起过框架他们有各种仪表轮胎离合器变速箱却从来没有尝试组装过一旦他们开始组装就会发现难度 看了几个数量级他们会发现很多东西是矛盾的有的轮胎安不上轮毂有的发动机不匹配变速箱很多东西看上去可用装起来才发现是可以扔掉的 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然后逐渐的理解发动机总成变速箱总成前后桥和车架之间的关系最终 才能拼出一辆可以开动的车这个就是体系的形成过程也是知识最重要的地方碎片化的知识尽管会让人眼前一辆若有所得但是只要你一组装就会发现很多都是垃圾 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可是你真正需要的其实是独立判断出什么时候应该立牌重义什么时候可以集思广义并且敢为你的错误承担所有的后果这个才是体系的作用 读书不能改变命运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唯有体系才能真正改变命运   
  
# 点赞数：7723  
 https://www.douyin.com/video/7304613709106646282   
 # 标题: 核污排海，以邻为壑 日本工匠精神的真相  
## 关键字: 日本核废水 #核污水 #核污染  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 核污排海以零为核今天我们揭开日本骗局的第二篇服务精神有没有发现日剧里面的主角他们有一个变态的爱好他们喜欢狂奔你看这个在狂奔 这个在狂奔哎这个也在狂奔赶时间的话你咋不打个车呢哦因为打不起没去过日本的人不知道日本的出租车有多贵来看一个图这是日本自己做的调查 他比较了世界各个主要的城市的打车费看看一千日元也就是六十块钱人民币分别可以跑多远结果呢在印度能跑八十七公里在泰国能跑五十五公里在墨西哥能跑四十六公里在北京能跑二十四公里在纽约可以跑八公里但是在东京呢只能跑二点九公里 左下角那个小绿车哎就是日本换成人民币你感受一下四十七块钱起步两公里 之后每一公里二十块从成田机场到东京新宿需要三万日元的打车费就是人民币两千块嗯够你买一张到日本的机票 然后日本有一个变态节目他说我们玩个刺激的你说我要是从东京打车到北海道那到底得花多少钱呢哎一看一百万日元将近五万人民币 好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多极致呢五星酒店服务标准 司机会穿着整洁的西装带着白手套来迎接你空调车上干净整洁下车车门还能自动打开只要你需要他可以随时充当免费的导游发自内心的微笑和耐心每一个细胞都洋溢着热情 而且这个还是你看得到的你看不到的是每次开车之前司机都要列一个详细的清单检查发动机油的水平检查电池的状况检查 散热器的状况检查其他各种部件的状况并且每天还要把车擦的一尘不染确保车辆每天都在最佳的状态每三个月就要全面检查一次超过十年就要被淘汰怎么样好不好 好但是好是要钱的呀商业社会一个素美平生的陌生人为什么要对你这么好因为要收你钱的每一份好都是要算钱的你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不是极致的服务而是恰到好处的服务 你说我不需要这么极致我不需要这么高端我不需要什么人体工学床垫我就需要一个硬板床睡个觉一天三十块行不行不行我们为了确保您的睡眠最低五千起步有人说那不对呀你贵我可以便宜啊你五星我开三星不就行了不行的不是你想开就开 日本开出租是有严格的管制的比如说在整个京都只有两家出租车好只有发了牌照的才可以运营这样的话就把整个京都的车辆控制在八千辆人为制造的一个双寡头就除了他们两个没有其他的公司可以最大程度的减少竞争门槛意味着利益 你进不来我才能够赚更多的钱比如说网约车在日本就严格管制一五年在福钢尝试导入的 over 系统但是三月份就被叫停了理由是什么呢安全 当司机不仅有驾龄要求还有征信良好没有任何的违规记录没有任何的犯罪和交通事故记录如果你想个人申请牌照还要有更苛刻的两个条件 第一必须要在同一个城市坐了十年的出租司机第二要从申请日往前倒数十年不能有违章不能有事故你说几个人可以 所以这样的结果就是普普通通的打车在日本硬生生的变成了奢侈品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看下集   
  
# 点赞数：5990  
 https://www.douyin.com/video/7170624975978679604   
 # 标题: 男人为啥喜欢足球  
## 关键字: 足球的魅力 #男人简单的快乐 #男人的梦想 #男人喜欢 #知识分享  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 那么一个男人从黑丝小姐姐手里抢走也只有世界杯从十一月二十号到十二月十八号整整二十五天所有小姐姐的直播间人数都会直线下滑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 回答这个问题之前我们换一个等价命题男人为啥关心政治真相是那些不关心政治的基因已经灭绝了我问你在古代一个部落灭了另外一个部落通常会怎么样 会把男的杀光因为男的意味着威胁但是女的可以留下来因为有生育的价值对于被征服者而言女性有损失但至少可以活下来但是男性就不一样失败了命就没了 所以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其次是失望 你仔细想一个男人如果当上了部落首领就意味着他有更多的交配权他可以找很多的老婆然后把基因繁衍下去他可以有三十个孩子五十个孩子一百个孩子对他来说收益非常大但是对于女性而言哪怕他当上的首领再怎么生十个就到头了所以对女性而言他再怎么关心政治收益也 极其有限正是因为收益更高男性才更加关注政治那些成功的男性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那么经过长久的进化男性基因就等同于力量和 军事这就是为什么男孩一出生就喜欢玩具枪和奥特曼因为意味着力量这也是为什么男人一没事就喜欢玩车和看挖掘机也是意味着力量明白这个你在看足球为什么男人喜欢足球因为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就是带领一帮人去灭掉另外一帮人成王败寇无限唏嘘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关注我看下集   
  
# 点赞数：3.9万  
 https://www.douyin.com/video/7355879422827859237   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 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的补短板啊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 不就是因为你不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的起来呢 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的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一战人航天那么他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跟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跟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跟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跟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跟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跟红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 去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跟红为啥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那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 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跟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 为什么要找因为不擅长写不擅长就不写为什么要去评论区找因为评论区没有版权几十个字没人注册版权为什么要找点赞最多的 评论还以为点赞最多等于爆款吗每一句都说到大家心窝子里边才能有那么多的赞你看多简单找十条爆款评论读一遍你对这个热点的深刻解读就写好了你告诉我几个人能写出这样的水准所以哪怕你的表情再差有文案在那撑着你的播放量都不会低不比你自己在那苦思冥想一个星期要牛叉的多吗 更牛叉的他还能够重复还可以零成本的重复任何热点出来你就照着做就好了多简单呐这个就是战略能力整合能力别人种树你摘桃反正评论没人要那也没有版权我就把它整合一下从来没有人干这个事情我干了那流量就是我的这个是用脑子做短视频 傻眼了吧还能这么做对难道不应该这么做更多干货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   
  
# 点赞数：5.4万  
 https://www.douyin.com/video/7304614209906543910   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 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 顾得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的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的重要 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 第二日本的工价并非真正的工价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也你看那个煮饭仙人面颊轻松目光如巨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暑假关注我看下集   
  
# 点赞数：2.9万  
 https://www.douyin.com/video/7206241900729339174   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 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呢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和理政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好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起平谁也占不到便宜 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的上价而地能卖的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   
  
# 点赞数：30.3万  
 https://www.douyin.com/video/7235185837640600836   
 # 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  
## 视频ASR文本:  
 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过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工的人又继续断工断工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   
  
# 点赞数：4.0万  
 https://www.douyin.com/video/7185848006799871272   
 # 标题: 不投豆荚就没流量，真相到底是什么  
## 关键字: 豆荚 #短视频 #短视频教程 #投流技巧 #知识分享  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 千万不要投抖加千万不要投抖加千万不要投抖加重要的事情说三点你们一旦投了之后你就会发现一个特别要命的问题你的流量会腰斩 你没投之前你有三千的播放投了之后你能干到两万好结果有一天你不投了完蛋了再发视频就只有一千的播放了对不对你是不是就这样知道为什么吗 抖音是个要赚钱的平台可是赚钱有个前提他得知道谁有钱呀你不投的时候他不知道你的消费能力这个时候他会正常的推荐可是你一旦花钱了就等于告诉他我有这个实力我能买你的付费流量那不挣你的钱挣谁的钱 你投完之后发现哎刘大美之前多了不甘心那就只能不停的投下去那最后就是把这个账号活活干死如果你能听到现在记好了刚才我讲的全部都是错的很多人为什么相信因为他们缺乏最基本的判断逻辑首先你为什么觉得有道理是因为我把没有腰斩的人筛选 掉了留下来的都是会共鸣的你拿到的是一个偏差数据其次你掉进了一个误区因为你不知道本来的播放是多少不管是五百五千还是五万你都会觉得这是我应得的只要下次少一点点你就会觉得哎呀 是不是降权了你从来没有想过这个视频原本就应该是五百的播放为什么算法出问题给了我五千那四千五你给我退了 不会对吧这叫屁股决定脑袋但凡从这个角度去想那就会永远觉得流量没给够啊在此为什么自然流量越来越少真的是他不给你吗 永远记得生产者和生产者竞争消费者和消费者竞争你流量之所以少是因为付费的人多了他们把你的免费流量抢走了抢的人越来越多你能分到的就越来越少你要么花更多的钱抢过来你要么创作更好的内容没有第三条路拉高你成本的不是 是平台而是你的对手第四如果平台真的见人下菜碟的话那就一定有一个方式可以绕过比如说用别的账号来推这个作品那这样的话他就不知道你的底牌了那如果他敢把这两个账号都限流就一定又会出现一个灰卡我随便拿一个账号就可以去陷害别人 你看但凡你出现任何一个规则都是可以绕过去的这才是完整的分析逻辑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 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   
  
# 点赞数：19.0万  
 https://www.douyin.com/video/7312774199108586779   
 # 标题: 东方甄选错在哪里？  
## 关键字: 东方甄选回应董宇辉停播 #东方甄选 #专家评东方甄选事件  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 东方甄选错在哪为什么会闹得这么大首先董永辉的粉丝是不是小题大做是不是饭圈的胡闹当然不是这个就好像夫妻离婚原因居然是因为水洗碗看上去因为一个碗实际是因为深层矛盾如果你只去讨论碗永远觉得小题大做 真正的答案应该是董宇辉的粉丝为什么会喜欢他他们买的是什么都是大米为什么不买别人家的买你东方甄选的都是农产品为什么不买更便宜的买你东方甄选的 因为大家买的根本不是东西大家买的是诗情画意是文人风骨是绝望当中寻找希望的勇气是对董宇辉个人发自内心的喜爱 董雨辉不是一个销售员他本质是一个偶像是一个精神图腾我愿意为我的偶像付出一切我愿意为他多花钱我愿意为我心中的理想买单这个才是成交的根本理由啊正是这种热爱才能 能够把原本在其他地方的消费能力洪西到东方甄选才能撑起一天一个亿的 gmv 冲销量的时候你没说不理性股价上涨的时候你没说不理性现在你开始说用户不理性说他们是饭圈文化还要坚决抵制用户怎么可能不愤怒呢 饭圈文化谁都可以说唯有东方甄选不能说更不能去抵制更不能站到道德的制高点去抵制谁都可以给消费者开会唯独你不行消费者是用来服务的不是用来教育的 其次粉丝为什么会一分天赢既然抖友会自己也承认是团队的创作为什么粉丝还是不依不饶到底是不是无脑粉当然不是很多说没有团队就没有个人这个就是典型的职场混子只会说正确而无用的废话自媒体他是一个完全不同的逻辑我举个例子你就懂了 你把东方甄选换成抖音平台你可以说没有抖音就没有董宇辉的一切这个没问题因为流量在抖音那边可是东方甄选有流量吗东方甄选的流量从哪来大家为什么要去东方甄选当你研究这个问题的时候你会发现真正的核心在于权重 每根都是零件但是权重是不一样的有一个人占了百分之九十九剩下的人占了百分之一这个才是自媒体的价格董宇辉就是那百分之九十九你不要跟我说这个是你写的不要跟我说团队在创造文章没有董宇辉在前面你创造的东西谁来看 所以问题的关键点在于小编抢工了而且是在明面上去抢工这个才是重点好小编为什么要抢工这就设计两个问题第一他为什么想抢第二他为什么敢抢先说第一个想抢是因为不爽是因为觉得自己吃亏了觉得付出回报不成比例觉得董宇辉拿 比自己多的多再说第二个敢抢是因为董宇辉在公司没有地位你敢和你的同事吵敢和你的同部门吵你敢不敢跟你的顶头上司吵啊所以这并不是董宇辉收入多少的问题是董宇辉没有话语权的问题是董宇辉在公司没有地位的问题 只有收入没有地位钱拿的越多别人不爽的就越多那为什么没有地位因为公司架构 东方甄选是一个传统型的企业和很多上市公司一样他是以稳定为主他们希望用流水线去批量生产主播 传统企业是军团作战十万人对战八万人谁人多谁就赢但是自媒体不是自媒体是两军首领单挑后面的人去加油助威也就是说这一个人起了百分之九十九的作用所以你所有的资源应该是围绕这一个人去展开如果你还按照传统的架构就会出现一个 本质性的矛盾加油的人觉得亏了我嗓子都喊哑了凭什么功劳是你一个人的今天不出矛盾明天还是要出矛盾什么叫价值不可替代的才叫价值为什么董永辉应该打的多因为不可替代换成别人就卖不出去为什么你觉得你写的很牛收入却没法跟董永辉比因为你换个人写也可以 所以整个团队应该是我要董宇辉一个人抓而这个恰恰是和东方甄选的架构相背的东方甄选希望去董宇辉话不管嘴上怎么说的他在培养新的主播他在降低过分依靠某个人的风险一个传统的企业架构再走一个新媒体的路线这才是整个问题的核心点 如果不把董宇辉应有的价值摆正今天不出问题明天也一定出问题好那董宇辉会不会离开东方甄选以前我觉得不会现在我觉得不一定以前为什么不会因为董宇辉是一 一个文化人文化人最在乎什么最在乎脸最在乎名声我可以不挣钱我可以很清贫我可以毛为秋风所迫但是我不能够背叛 你在乎什么什么就是你的软肋这就是新媒体的逻辑你想绑定一个人不是靠钱不是靠法律因为总有办法找到缝隙新媒体时代绑定一个人靠的是感情靠的是温度这就是为什么很多 mc 的老板要和当家大主播结婚因为除了感情别的方式真绑不住 所以在之前哪怕董宇会想离开多方甄选网友都不会答应因为背离了他的人设一旦你为了钱离开了老东家你就是一个负心汉人设容易崩塌这就是为什么余温亮一谈赚钱就掉粉他和人设严重冲突 但是今天不一样如果董雨辉离开东方甄选你一定觉得是他被欺负了你一定是觉得这个老实人被公司排挤了 你一定觉得内心的理想主义落败于职场的勾心斗角你反而会更加支持他了这种内外的合力才是离开的最大变量你说有没有办法解决很难因为真正的问题出在公司架构 任何在新媒体里面混的风生水起的公司一定是一个全新的公司全新的架构只有全新的架构才能够适应全新的生态系统诺基亚再怎么改都没有办法变成 iphone 柯达再怎么清洁资源都不可能做起来数码相机不改变本质性的框架难题任何的小打小闹都没有用 如果真的想解决那就应该认命董宇辉为副总裁直接向俞敏洪汇报所有的资源只围绕一个人展开所有人都是他的服务员认清自己的地位才是最核心的人最怕的是自以为自己很牛   
  
# 点赞数：4.7万  
 https://www.douyin.com/video/7210361127220366603   
 # 标题: 挣100万和挣1000万，哪个更难  
## 关键字: 短视频创业 #赚钱思维 #商业知识 #财富自由 #财富思维  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 挣一百万和挣一千万哪个更难当你要回答一百万的时候你就掉坑里了因为你潜意识会认为一千万等于十个一百万所以要辛苦十倍 对的我换一个问题一公里和十公里哪个更快当你思考这个问题的时候你会发现真正决定答案的并不是路程而是交通工具一公里你可以靠步行大概十五分钟但是十公里靠腿就不行了你得打车而打车可能只需要十分钟 也就是不同量级采用的是不同的解决方案虽然路径长十倍但是难度并非线性增加赚钱也是一千万并不比一百万难十倍恰恰相反实际难度只有一百万的百 百分之七十真正的差异在于这是两个不同的游戏如果你能挣到一百万你就一定可以挣到一千万你觉得挣不到那是因为你从来没有切换游戏的意识什么时候我们会说百万谈笑 薪水的时候年薪百万什么时候我们会说千万谈资产的时候资产千万好资产和薪水他们最大的区别是什么 一个是生产工具一个是生产资料挣百万靠的是生产工具靠的是你某个技能你的会计水平特别厉害你的谈判水准特别顶级你的销售技巧数一数二你可以挣到一百万但是你再牛叉你的时间是有限的精力是有限的这些核心要素的限制使得你就算挤破脑袋不过是多充二十万再也上不去了 挣一千万靠的是什么靠的是生产资料靠的是把你的劳动切换成高价值的稀缺资产借助趋势的力量水涨船高这个生产资料就是刚才的大车对于普通人来说最稳妥的生产资料是什么 就是房产一二线城市的核心房产普通人你炒什么股你创什么业搞什么高回报啊你不怕把自己干成穷光蛋吗普 通要做的就是把你的财守好用六十年的守护放大三十年的收入通胀是什么是财富的重新分配分配犹如地壳移动哪怕是轻微的偏移对于蝼蚁草芥都是上天和入地的区别 仔细想想你作为资产千万都怎么做到的年薪十万挣一百年吗不是啊大部分都是靠的一套自住的房子你看看上海平均收入一万块钱但是为什么有很多的工薪阶层仅仅是零八年买套房子给孩子结婚今天一算就 资产千万就是借助通畅的力量他们走了十倍的距离但是只花了零点七倍的力气十五年前你首付一百万贷款两百万买了一套三百万的房十五年之后房子涨到了一千万看上去是三倍的回报但是你别忘了你还有三倍的杠杆因为你的首付只有一百万所以实际的回报是十 十倍第一批在上海买房的那些工薪阶层今天还还着每个月八百一十四块五毛七的利息打游戏是初级的能力选游戏才是高级的能力   
  
# 点赞数：39.1万  
 https://www.douyin.com/video/7386195062662778150   
 # 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:  
 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 第一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不是给同类视频多点赞互动你的作品就会有流量任何账号都是有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在生活当中你既是经营者也是消费者 你是个卖衣服的你担心刚开张没有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会好起来怎么可能呢 那只会让对手的生意好起来短视频不也一样吗拼命做数据是你免费给别人充当消费者免费给别人带流量多低级的谎言怎么换个场景就有人信呢第二不要讲干货 你的干货再好抵得过一双黑丝吗永远记得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 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些家暴的他不喜欢法国启蒙思想的作品就给他讲讲小喽嗦喜欢被漂亮姐姐打屁股而且越打越兴奋还把细节给写到书里这本书叫忏悔录你看我这么讲你是不是就要买一本了 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撕开防线找到最薄的那个点 攻进去顺便把知识传播给他第三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流量多一百倍可不可以是受众多了一百倍啊就好像提升销量我能不能不提升质量我去找更大的市场不也行吗今天短视频的用户是六个亿 如果是六百个亿呢你随便拍个大马路流量都会多两个零为什么因为盘子变大了你分的就多了就这么简单这个就是基本盘的作用 我讲的话题全国有一百个人感兴趣那基本盘就这么点撑死了一百个播放但如果我讲的话题全国有一百万人感兴趣基本盘就大了一万倍播放量就会同比提升怎么扩大基本盘 三个字蹭热点你是个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好那怎么样不是老板 人愿意听呢讲东方甄选的热点啊你讲讲他的企业架构合不合理俞敏洪的管理水平能打多少分董永辉应该拿到东方甄选多少的股份才合理所有喜欢董永辉的人都会把这个视频看完对吗 你是个讲知识产权的别每天给我讲什么商标商标商标商你个头啊我不需要注册商标一句话给你怼回去了 东方甄选这个热点出来你讲讲董永辉这三个字已经被人注册商标了被谁注册公司叫什么名字实际控制人是谁法人是谁董永辉有没有股份那万一董永辉以后单飞他用自己的名字算不算侵权你这么讲不就行了吗 第四不要补短板普通人做短视频的第一件事就是承认技能缺陷你想想有哪些事情给你一百年你也补不好问一个问题一千人怎么打赢一万人补兵力补装备补后勤吗都不对当你 极度弱小的时候你补任何东西都没有卵用因为你永远等不到招集九千人的那一天一千人想打赢一万人有且只有一个方法战略能不能下毒能不能放水能不能反奸计我的目的是赢干嘛要跟你硬碰硬越弱小才越需要智慧 短视频也是啥叫普通人就是这个也不会那个也不行口播文案表现的都是一塌糊涂那怎么搞流量靠脑子 任何一个热点出来你就给我写十条感悟比如说郭有才爆火十条感悟感悟怎么写不要写去找找到所有郭有才的爆款视频在评论区里面挑十条点赞最高的评论把它读一遍就好了 这就是战略从写到找就是一个革命性的提升因为你写一百年写不出来为什么要去评论区找因为评论区没有版权为什么要找点赞最多的因为点赞最多等于最牛叉的文案等于你每 免费拿到十条最牛叉的文案并且没有版权别人种树你摘桃从来没有人做整合你第一个那流量就是你的有这么爆火的热点在前面顶着有这么牛叉的文案在后面撑着哪怕你搞个配音去读播放量都不会低而且热点话题源源不断这个就是战略 五不要被老师洗脑独立思考是第二重要的第一重要的是怀疑精神为什么你老被割韭菜因为你从来不怀疑从小到大你就被灌输一个概念老师讲的都是对的 你不需要思辨不需要批判不需要自我否定你只要背书按老师说的做老师就等于真理你从来没有想过一个要命的问题高考和社会是两张卷子高考是最最简单的因为答案是唯一的这个题选 a 全国的数学老师都选 a 这个叫标准答案有标准答案的游戏 都不难提升成绩加大练习量就行了可是社会要命的地方在于他没有标准答案你想做短视频完蛋了有人说垂直起好有人说范垂直有人说不要垂直全是对的有人说横平好有人说竖平好有人说横看景竖看人 学是对的有人说早上发有人说分行业发有人说按活跃时间发学是对的人生在世最怕的就是都有道理 知识犹如现代武器追求的并不是火力而是命中率短视频就知识数量而言已经多到你一辈子都学不完你学了一千个技巧再学第一千零一个也毫无价值 真理追求的是纯度是到底哪一份才是对的就像战场你拿到一千份情报不知道哪个是真的就等于你没有情报我就问你哪个老师是错的你不知道你从来没有想过你从来不敢想因为你骨子里面老师就等于正确你觉得他粉丝 事多就是对的他案例多就是对的他开豪车住别墅就是对的你不追求知识本身怎么得到知识的回报就像你不爱这个人冲着他单位好就结婚了你怎么可能幸福记好了学知识唯一的原则应该是逻辑变化从原理到推导每一步都严丝合缝无懈可击 科学没有多数和少数科学没有主流和非主流科学没有权威和非权威科学只有对错哪一天你把精力放到了追求对错你才踏上了真正的修行 答案是什么往下听六不要追求精准粉做生意最难的是什么三个字卖出去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字身份证号多少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从平台搞流量可是他为什么要帮你推他能得到什么好处谁先想清楚这个问题谁就能先搞到流量想解决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 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就讲讲十二星座该怎么读泛话题是地基地基不能住人但是没有那个地基就没有那个房子世界上最快的路从来不是最短的路 泛粉丝的本质是你的变现工具就像一款游戏我当然知道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他为什么要充值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 多了才能接触到这些土豪才能找到真正的付费用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泛粉丝是什么泛粉丝就是你的短视频道具 其次用户是可以被转化的从来没有非买不可你下班路上为什么买了二斤苹果是因为你路过一个卖苹果的摊然后你顺便尝了一口而很多人也在那买觉得挺好吃顺便就买了就这么简单从来没有一个人说哎呀我今天不吃苹果我活不下去 除了阳光水和空气所有的东西都是可买可不买明白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你讲完之后我发现哎呀这么有趣我愿意跟你学好这样的客户你要不要七不要纠结视频时长不要去想什么几分钟的视频更容易火我问你 短视频为什么叫短视频是因为时间短吗当然不是短视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愿意看下去 人性自私我们的每次交换都是要占便宜的你花一百块钱买了件 t 恤是因为你觉得这个 t 恤比一百块钱重要花钱是在占便宜你才愿意掏那个钱刷手机不也是吗你得提供远超一分钟的收获感他才愿意给你一分钟 为什么不去电影院非要去看毒蛇电影因为可以占便宜因为一分钟等于三个小时因为可以帮我节省两个小时五十九分永远记得信息量相同的情况之下时长永远越短越好可要可不要的一律不要可说可不说的一律不说能用一分钟说清楚的绝对不能够 一个小时为什么有人是三十秒因为他原本是三分钟为什么有人是三分钟因为他原本是三个小时为什么大多数短视频都很短是因为创作能力的限制很多人的知识储备和才华他只能撑到一分钟 时长每长一倍难度是要大四倍的十五秒只需要一个笑点一分钟就得加上故事情节三分钟就得加上无数的钩子和反转所以没有几个人能创造三个小时的视频还密度满满如果强行拉时间密度就低了用户就划走了 八不要投抖加为数据我知道有人说要投我知道有人说投抖加可以为数据我知道有人教你各种各样的投放技巧我就问你有用吗 思考一个问题如果你是张一鸣你会怎么给流量两条路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换句话来讲你想搞到流量要么提供好 内容要么提供钱好最关键的地方来了内容等于什么等于你的时间钱等于什么不也等于你的时间可是时间只有一份啊那这个问题就回归到我这一份时间到底是换成作品换的流量多还是先变成钱换的流量多哪个多我就选哪个永远只能二选一对吧 哎你要是马云那就别创作有这个时间你早挣到两个亿了直接投他两个亿的抖加对吧对你来说是效率最高的但如果不是想一想你为什么做短视频 不就因为线下不挣钱吗本来就因为不挣钱才做的短视频那怎么可能又绕到你最不擅长的拿钱去买流量这不等于又绕回去了吗好不容易把蒸汽机换成高铁怎么又开始烧煤了呢 抖家的本质是什么是花钱伤害用户体验因为你不投的时候他原本可以看到更好的内容那既然投了钱就得想清楚你投什么所以投抖家的唯一 原则是四个字效率为正投一百赚两百投两百赚五百老子能赚钱才能继续对吧否则你投个毛啊投了一百个点赞多少钱你不知道投了一百关注多少钱你不知道投了一百个播放多少钱你不知道什么都不知道你不想开了个饭店每天挣了多少钱都不知道吗那结果就一定是亏到你干不下去为止 什么才叫为数据今天发明天发后天发每次都在迭代每次都在提升每次都在优化选题优化文案这个才叫为数据你的包子难吃你再找一万个人过来尝尝他也好吃不了你真正要做的是提升味道面不行就换面馅不行就改馅厨师不行就换个厨师不解决根本问题的都是耍流氓 好怎么不花钱搞流量往下看九不要挑选发布时间几点发作品最容易火有人说是晚上因为看的人多有人说是上午因为发的人少有人说应该按行业比如说 汽车类五到七点情感类晚上八点育儿类二十到二十三点教育类十三和二十二点还有人说看活跃时间点开数据中心查看粉丝数据找到活跃时间然后提前四个小时发因为审核需要四个小时好谁是对的 答案是全错你要是觉得第四个对说明你缺乏基本的常识如果你看的数据足够多你就会发现用户的活跃时间几乎都是一样的不存在什么特点只要他这个正常上班的只要他白天上班晚上睡觉只要他每天吃三顿饭那么他的活跃时间就一定像这个图一样 不管他是干 it 的搞母婴的玩汽车还是做教育的还是什么乱七八糟的行业曲线全都一样你自以为搞到一份独家数据其实别人拿到的也是一样的真正的做法是什么是权重举个例子明天我想取一百万请问应该去哪个网点取是工行建行华夏还是浦发这个时候你要考虑网点的大 考虑能不能预约那么多这个时候的选择是有意义的因为权重很高但如果你说我明天就取一百块应该去哪个网点答案是哪个都可以你随便找个 atm 机都可以因为权重很低任何一个网点都有足够的钱 短视频不也一样吗几点发作品容易火什么人才会问这个问题菜鸟那种菜的不能再菜的一千个播放都没有见过的人才会问好既然是菜鸟那么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永远不需要考虑池子装不下你就取一百块你轮得到选网点吗 说我万一要有个千万播放的用户不够用怎么办如果你真的能够做到千万播放你就不会问这个问题因为到了这个层次你就会明白真正重要的不是时间而是痛点选题是爆款文案是节奏和冲突感是穿过屏幕的扭曲场时不要关注后台数据你的后台数据呢 么牛逼怎么就是没播放呢因为没有人告诉你数据是多维的一个是时长一个是进度一个是领域先说时长很多人说我把这个视频做成五秒钟这样的完播率不就高了吗这种鸡鸣狗盗的技巧叫破播放五秒钟的视频然后给他塞一百个字进去完播率不就百分之百了吗 如果你能够有独立思考的能力你去搜一下那些爆款你看看有几个是五秒钟之内的这个就是时长维度 五秒的完播率和五十秒的完播率是完完全全不同的看完五秒很容易看完五十秒很难而且每长一倍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这个才是科学的理解 你说我考了九十九分但你得说清楚到底是小学的摸底考试还是全国的数学比赛对吗第二个进度维度进度不是一个单 的数字而是一个整体加权的结果比如说有百分之十的人看到最后百分之三十的人看到百分之七十百分之四十的人看到了百分之三十把这些全部都要统计进去加上一个权重折算才能够达到最后的结果这个才是合理的算法绝对不是去统计有多少个人真的看到了最后一秒 你说我们班第一名考了九十九分等于什么都没说我得知道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不是吗 第三个领域维度有人讲知识讲科普有人讲生意讲财富有人对口型装可爱有人拍美食玩数码这不同的领域怎么比 还是没法比要比就得拉到同一维度知识和知识比搞笑和搞笑比舞蹈和舞蹈比这个就好像文科和文科比理科和理科比艺术生和艺术生比一样这个才是多维理解完播率你把他强行嫁到一维可不就出问题吗 这就是为什么你的数据明明那么牛叉他就是没播放因为信息丢失了记好了播放多就是内容好播放少就是内容垃圾没有例外 十一不要纠结横屏竖屏一律用竖屏拍人物用竖屏拍景色用竖屏短视频用竖屏做直播还是用竖屏能用竖屏坚决不用横屏 因为横竖频的本质区别并不是长宽比的区别而是信息流动方式的区别横屏是上一代的沟通方式视觉优先因为眼睛是左右长的所以电影是横屏电视是横屏横屏意味着信息的单向流动演什么你就看什么只需要动眼不需要动手这个才是横屏的本质 而竖屏意味着信息的双向流动竖屏是最大的沟通方式它是交互优先之所以竖屏是为了方便握持和大拇指的操作因为用户和视频是要高效互动的这个才是竖屏的本质 明白这个我再问你那当眼睛和手出现冲突优先满足谁啊满足屁股吗少看怎么说就看怎么做用户的屁股说明一切明明旋转九十度就可以看横屏而且是满屏为什么你不那么去做因为懒才是第一位的人可以适应一切的东西有一天你把牙结石给洗了你都会觉得哎牙里缺个东西不舒服对吗 所以按照这个逻辑你就会明白所有的横屏都会死某站会死某酷会死某奇也会死他们还停留在上一代的交互方式竖屏才是未来交互优先才是未来 你有没有想过其实我们一切的结论都源于潜移默化比如说为什么非要横屏竖屏二选一为什么没有人问三角屏为什么没有人问菱形屏为什么没有人问八边形的屏为什么没有人问圆形的屏因为他没见过如果他见过他也会问哎这六个屏里面选哪个十二不要关注平台政策 不要关注抖音出了个什么政策视频号来一个什么新规小红书到底什么调整你为什么做不起来就是因为老关注这种鸡毛蒜皮的东西你还觉得拿到了一手信息我就反问一个问题 你是不是守法公民你说我是好那我问你这么多的法律这么多的法规这么多的条例你有没有从头读一遍如果你没有你怎么知道你是守法公民 我再问你这么多的修正这么多的解释这么多的补充条款你有没有在第一时间全部看一遍如果都没有你怎么知道你没有违法 我再问一遍你是守法公民吗你看当你思考这个问题的时候你会发现唯一的解就是两个字公理任何一个法律的制定都必须要站到操盘手的角度要足够简单足够清晰足够透明简单到每个人不需要背不需要记哪怕他 不认字也能够明白才行只有足够的简单清晰规则才能够执行下去否则一定是空中楼阁那明白这个你去看世界上所有的法规无非就是那三句话不能抢劫不能害人不能偷盗那所有的条文所有的解释所有的补充条款都是围绕这几点展开无非是多一点少一点的区别 短视频不也是吗平台制定任何一个规则都不指望所有人都把它读一遍那如果这么高门槛的话平台就一定干不下去所有短视频的规则简单到只有五个字用户当裁判 用户越喜欢哪个视频这个视频就必须拿到越多的流量不是可不可以而是必须老子刷了一个小时居然一个喜欢的都没有你平台就不要干了所以不管是抖音小红书还是视频号无一例外唯一的区别就在于小红书是曝光点击逻辑所以封面更加重要抖音是用户试吃逻辑所以无 五秒完播率更加重要而视频号是熟人社交逻辑所以分享转发更加重要十三不要低估最小面积 短视频难并不是真的难而是期望和现实之间有落差具体来说是低估了必要的练习次数理论上练一万次才会有效果但是你觉得练一百次就行结果没有练好就会觉得哎呀好难 其实你想想生活中有多少技能是通过大量的必要练习堆上去的你练习了多少次才能够熟练加菜你摔倒过多少次才学会走路你路上开了多久才成为一个老司机你潜移默化了多长时间才把汉语学好 所有的难都取决于落差如果你觉得短视频需要一百条才能起量那么你发到第二十条的时候突然来流量了你就会觉得哎呀好简单但是在现实当中很多人他们是严重低估最小练习的他觉得我发个三五条就应该有流量结果发一条没有发一条 没有发一条还没有他就觉得哎呀真难呢就我自己而言当时足足发了二十三条才得到正反馈这是我当时的数据发到第十六条的时候我的播放还是一个一个十五个我告诉你这个才是正常的数据若不是有极度非凡的天赋凭什么你发几条就应该火 任何东西不都是吗学钢琴一千个小时才能弹好一个曲子但如果你认为我练十个小时就行你就会一定觉得它超级难一定发音怎么都弹不好这个音怎么都连不上左右手怎么都不协调琴谱怎么都记不住其实你唯一要做的就是加大练习量把数量怼上去一切都解决了 不提升最核心的练习量再来想怎么用十个小时把它搞定这个就叫聪明过头聪明反被聪明误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都在反复提到 stay foolish 为什么大家都喜欢用笨用 foolish 这样的 词太多的人不缺想法不缺创意他们其实非常聪明就是没有狠下心来踏踏实实做一件事情就像一支军队他们有一流的指挥官一流的情报部门一流的组织能力唯一的问题是他们的士兵贪生怕死 太多人拥有聪明但是却不拥有智慧因为智慧本身包含了不聪明像傻子一样像疯子一样像偏执狂一样像电影里面的阿甘一样疯狂为了一个事情不惜一切代价迎着冷眼迎着嘲笑哪怕再绝望哪怕再崩溃老子也要干到底 这个才叫智慧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十四不要记录美好生活想要流量就千万别被 slogan 误导千万不要记录你的美好生活因为同一个 slogan 从平台和用户的角度去看它是两个世界 先说平台为什么是这个 slogan 为了击中更多的用户他希望每个人都可以分享每个都可以上传自己的视频这样他才能增加平台的粘性才能源源不断的获取用户自发贡献的内容 你要知道平台本身他不生产内容他只分发内容所以他要做的就是尽量的让六亿人每天都停在上面你可以看到别人的分享感受内容的快乐你也可以分享自己的感受被关注的快乐把你的生活和平台绑定在一起把你的时间和平台绑定在一起这个才是他的目的 所以才会有这一句 slogan 记录美好生活阳光积极向上记住每一个人可是问题在于你的生活美好吗你的生活有人喜欢吗你自己都觉得枯燥平淡无奇像白开水一样别人为什么要看 流量的核心不是让自己爽而是让观众爽你仔细想想那些深夜做美食的真的是饿的不行非得吃点东西吗那些 做旅游 vlog 的真是哪都没去过见啥都特兴奋吗再直白一点那些穿黑丝的小姐姐真是生活中特喜欢穿黑丝吗切换到用户视角你就知道想火就得记录不美好因为快乐是建立在痛苦之上 看过爸爸去哪为什么火因为明星也会笨手笨脚因为明星也会被老婆骂因为明星卸完妆那么丑还没我好看那我就平衡了五岁的儿子背唐诗不会火五岁的儿子当舔狗会火 老公帮我拍个照不会火老公把我拍成黑猩猩会火睡觉之前做个面膜不会火睡觉之前数自己的皱纹有多少个会火什么时候你开始记录不美好了什么时候你就火了 十五不要掉进专业的诅咒为什么越专业的人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就再也不知道那些不会骑的人的 重点是什么刷手机是为了找乐子不是为了听天书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想不清楚这个你就永远不明白为什么教人做个飞机还能火因为还有几亿人没有做过 任何你觉得司空见惯的事情都有很多人没有体验过你不知道他们的真实需求就永远拿不到他们的播放你不知道自己不知道是最要命的 短视频不是写论文它比拼的是相对速度你越是讲专业能听懂的人就越少基本盘就越小播放就越容易卡死 当你在嘲笑网上全部都是肤浅垃圾内容的时候恰恰说明你自己的无知你以为大家想知道红酒的历史渊源其实大家只想知道这个红酒怎么开你以为大家想学习什么才克夫斯基的协奏曲其实大家只是想知道怎么学一分钟就能弹钢琴 装叉任何一个行业粉丝最多的博主并不是水平最高的而是最能照顾小白需求的需求都把握不了你还做个毛 啥叫好的内容八个字高且仅高半个维度比他好一点点就行千万千万不要多就像健身你练个搏击可以吸引美女你要是练成斯瓦辛格就只能吸引糙老爷们 为什么你的粉丝都是同行因为高的维度太多了高到只有同行才能听懂了而同行最大的问题在于他们只白嫖不付费而且白嫖之后捅你一刀对吗 账号如果全是同行关注基本就可以废了同行就是反向指标哪一天同行都觉得你是个傻叉恭喜你要成了十六不要相信隐藏技巧是不是有人告诉你啊播放量上不去要点击创作者中心找到创作灵感抖加助手干货分享发布的时候加上这三个话题就可以突破了而我想告 告诉你一个功底就是任何的产品设计都应该是越重要的功能要放到越明显的位置不是可不可以而是必须没有例外例外就得死就像一个手机你绝对不能够说我这个电源键藏到这个后盖里面我用的时候现在把螺丝给它撬开然后掀开电池从下到上第五个螺丝的地方长按五秒才能开机你要敢这么做你就第一个倒闭 这个就是功利短视频不也一样吗作为一个平台他不生产内容他只分发内容那么他就一定希望创作者发布更多更好的内容来帮他吸引更多更有价值的用户而想激发创作者这个门槛就必须要低低到不需要说明书低到闭着眼睛凭直觉都能操作这样他才能拿到更多的作品整个模型才能够持续下去 明白这个逻辑我再问你他为什么要刁难创作者为什么非得加几个话题才会有流量为什么把一个如此重要的功能藏得如此之深为什么要平白无故的提高新的学习门槛目 底是什么对平台有什么好处对创作者有什么好处记住一句话对方也许是个唯利是图的小人但是他绝对不会是一个自掘坟墓的傻瓜 其实很多玄学问题你切换到系统的角度就会迎刃而解比如为什么用字母替代汉字不是增加完播率不是抓眼球也不是习惯表达而是四个字审核效率 你是平台既要确保不违规又要确保审核速度怎么办那就只有一个答案分级审核先用机器再用人工那机器的优点是速度快缺点呢准确度低很容易误杀 用字母替代汉字就是可以有效的绕过机器审核避免误杀直播不也是吗把赚钱说成赚米就是防止机器万一抽风给我断播了呢对二十一不要自己胡乱摸索高中的课本都是公开的你怎么不在家里摸索一下顺便考个清华本科 大部分人找老师就是因为自己摸索的效率太低功于善其事必先利其器学习当中最大的气是什么是老师学习的第一步是听老师的学习的第零步是找对老师因为之所以要学说明你不懂可是你不懂你就不知道一旦找错老师你会掉到一个怎样的坑里 一个错误老师带来的绝对不是金钱上的损失而是你按照他的方式摸索了两年最后发现错了完蛋了没机会了九块九的理财课让你亏的绝对不是九块九而是一辈子彻底沦为穷光蛋 普通人怎么超越普通人智力普通能力普通各个方面都普通凭什么超出唯一的原因就是老师不是因为他更努力而是他的老师打败了你的老师我进了省重点你去的县二高那我的高考成绩一定比你高二十分很多人并不是学习不努力 而是在分辨优秀老师的技能上几乎是零这个世界上最欠缺的就是高界心法知识是有三个层级 最浅的是常识层占百分之九十九比如百度一下你就知道大部分人接触的都是这个层级他能够解决一个基本的概念问题比如说什么是完播率发布要注意什么剪辑拍摄话题该怎么选常识层的问题是啥都懂但是好像啥也没懂 高一点的叫技能层占百分之零点九九大部分的付费课程都是告诉你一个黑科技让你播放多一点比如说低粉爆款钩子开头界型剪辑发布带话题之类的技能层的问题是貌似领先半个身位却解决不了根本性的问题 最顶端的是系统层只占百分之零点零一所谓的系统层就是抛开具体的技巧从造物主的角度弄清规则再反推自己的游戏明白了游戏规则你 才能够用一条命的轻微代价尽可能的玩到通关而很多的问题是他们终其一生没有见过高阶心法他们不是学的太少而是学的太多久鼓争气相互纠缠走火入魔了我就问一个问题如果没有老师请问你该怎么学短视频想清楚这个百分之九十九的课程不用学 短视频的高捷心法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   
  
# 点赞数：4799  
 https://www.douyin.com/video/7275276778099297593   
 # 标题: 最牛叉的经济学家，是你丈母娘  
## 关键字: 房产 #房价 #房贷 #买房 #房子  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 最牛叉的经济学家就是你的丈母娘不为别的就冲一句话小伙子买房他就是最懂经济的没有之一你别小看这句话我给你解读一下至少四层含义首先你说我没房没储蓄没存款但是我对你姑娘好行不行 因为我看不到你的负责什么叫负责储蓄等于负责一个为明天考虑的人一定是持续储蓄的人是为了长远目标放弃短期享受的人而不是你晒着太阳喝着啤酒每一分钱都花到了自己身上该享受的都享受了最后来一句我爱他 你说阿姨我是在储蓄可是积蓄追不上房价可是我真的很爱他呀小伙子你不会抓重点呀你们年轻人最容易犯的错就是勤勤恳恳上班稀里糊涂买房我问你什么叫储蓄存银行叫储蓄吗不是的存储成最稀缺最不可超 发的资产才叫储蓄你从头到尾盯着账户余额你就根本不知道他的实际购买力呀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账才能享受城市化的红利 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账当中占便宜的人你越是守着六个钱包不拿出来你就越吃亏就越买不起房没有好的储蓄你们靠什么应对风险呢 说阿姨啊那为什么要在大城市买大城市房价太高泡沫太大小伙子贵不等于有泡沫便宜不等于占便宜你得知道房子卖的是什么是钢筋水泥吗当然不是房子卖的是共事共事在哪财富都在哪阿姨问你啊酒吧 八五二幺幺都在哪高薪职位都在哪五百强企业都在哪你想要那别人也想要那怎么分呢必然是水涨船高所以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这才是好的储蓄储蓄共识储蓄未来 你说阿姨那么着急干嘛等我创业成功直接全款来套大的小伙子有志气挺好但是咱们得脚踏实地咱们都是普通人创业能不赔就不错了而且你全款买你是吃亏的呀 你知不知道在通账当中谁占便宜啊是那些负债的人因为他不需要还那么多钱了我让你们贷款买是提前帮你们小两口锁定资产保护财富呀阿姨一把年纪了要那么多钱干他小伙子听阿姨一句这世界上最坑的赌注是踏空人   
  
# 点赞数：2.0万  
 https://www.douyin.com/video/7313870990231047451   
 # 标题: 啥班也不用报 三句话教宝妈做账号  
## 关键字: 短视频 #短视频创业 #宝妈 #宝妈分享 #宝妈日常  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 宝妈做账号最简单啥班也别报我教你三句话照做必火我做短视频四年发布了六百多个作品全网一千四百万的粉丝就是做着口播几乎是最难的赛道别人的话你可以不听我讲的你一定要听完 先说你为啥没流量因为平淡人最怕的就是平淡北京人不逛王府井上海人不去城隍庙歌手最讨厌成名曲老夫妻半辈子不接吻最熟悉等于最无聊你拍的所有的视频他都已经看过一万遍了不解决新鲜感你拍多少都不会有流量 怎么解决过去现在未来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什么叫经历过去的痛苦我遇到了渣男我遇到的渣男有多渣当年的我有多傻我把一切都给了他为了他我和我爸妈大吵一架面红耳赤 我放弃留学的机会飞到他的城市结果意外的发现了他的出轨凌乱的床单上有一个外套那是我攒钱给他买的生日礼物巴拉巴拉这叫什么 叫示弱我把最弱的一面给你看怎么弱怎么来我做饭特别难吃我一化妆就像个猪头我喝白开水都能胖二十斤我第一次见婆婆丢人丢大了姐妹们有没有比我还惨的你向他展示最弱的一面他就会爱上你 什么叫和现在的他感同身受我老公不洗衣服我老公的枕头包间了我老公脱下的袜子永远是硬的我 老公的牙刷毛巾像被炮弹轰炸过我老公最爱的就是拉屎而且每次要拉半个小时我老公送我的生日礼物婆婆都觉得土我都忙成狗了我老公躺在沙发上刷手机我老公眼里没有活让他洗碗永远想不到洗锅我老公偶尔主动帮我搭个衣服居然给我搭变形了姐妹 你们的老公也这样吗这个叫共鸣吐槽你的老公吐槽你的烦心事吐槽你的傻叉老板吐槽你的变态同事你说出了他最想说的话他也会爱上你 什么叫活成他未来的模样我是如何从一个不安世事的小姑娘变成人人仰望的大女主的有一个又帅又多金还专一的老公是个什么样的体验每年都和闺蜜去欧洲旅行半个月我们都玩了什么我哄孩子不小心睡着了老公偷偷把家务全做了早上还帮我热好了饭 我怀孕胖了四十斤都是老公给我洗脚按摩还帮我剪了指甲做了美甲我已经是两个孩子的妈妈了但是看不出来法令纹而且还是 a 四腰 我的孩子英语特别棒每次都考第一这次又拿到西班牙皇家音乐学院的一等奖姐妹们你们也可以像我一样哦这个叫买希望你让他看到了他未来的样子帮他实现了内心深处的想法 他也会爱上你总结一下要么你经历了他过去的痛苦秀弱点要么你和现在的他感同身受找共鸣要么你活成了他未来的模样买希望   
  
# 点赞数：3.9万  
 https://www.douyin.com/video/7368063246613499162   
 # 标题: 某度副总裁为何翻车  
## 关键字: 自媒体创业 #短视频创业 #个人ip #新媒体运营  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 曲径翻车没有一个人说的重点你看到的答案几乎都是干扰下有没有认真想过既然内容本身没有大问题买账号也不是红线违规就算有人要搞他也得有明确的受益人才行你还觉得答案有说服力吗 真正的答案在于高管做 ip 是被论并且被论只有一个解我就问你一句话谁才有资格做短视频高管有资格吗高管能代表公司吗如果能出了问题算谁的如果不能你做 ip 的目的是什么做好了翅膀硬了你会离职做不好砸了锅了公司要替你擦屁股那公司图什么 这个才是核心任何一个大型企业最需要的是稳定可以不锦上添花但是绝对不能够车毁人亡风险和利益不对等就意味着死局 bug 就在于个人目标和企业目标不一致而能 能解决这个 bug 的有且只有一个人那个就是创始人个人等于公司你才有资格做比如说俞敏洪等于新东方雷军等于小米企业是低界的信任而企业家是高界的信任低界的信任是抽象的是 logo 是品牌而高界的信任是具象的是人脸是温度 企业家做 ip 的本质就是从低阶的信任往高阶的信任过渡你喜欢雷军的朴实就会觉得小米亲切你钦佩俞敏洪的坦荡就会去东方甄选买买买你欣赏周洪一的直言不讳甚至都会忘记三六零借条还有负面新闻只有创始人亲自出马才能够实现信任的过渡 你很难爱一个企业但是你会很容易爱一个企业家这才是 ip 本来的意义明白这个你就知道全员做 ip 是一记婚招因为员工第一 和公司利益严重被利一个人如果能够做成 ip 那他就不会给你打工可是如果他做不成你就会变成发小广告小广告不是不行而是大公司不行毕竟你是上市企业有身份有脸面不是朋友圈里边干微商的 其次在于方案错配越是下基层就越需要送温暖绝对不能够指着人家说你穷你活该李佳琦不就这么翻车的吗 越是基层越需要你提供情绪价值哪怕我一宿没睡我也得优先考虑基层员工的生活我辛苦那是我活该你们辛苦那是我做的不到位还是我的责任你看这么说起来就好听多了 高管如果非要做 ip 记住四个字人畜无害绝对不能采用素人 ip 的打法绝对不能够说态度过激的话语绝对不能有鲜明的个人态 态度和是非观因为你承担不起用户生气的后果正确的做法应该像你过年回家一样不争辩不讨论见人递烟逢人敬酒没有观点没有态度对所有人都乐呵呵对一切都说好好好你才能争取到最大的基本怕 你已经很强了就不要再继续强了你的核心在于示弱弱才有温度弱才是一个正常人弱才能够向下兼容 有些话道理没问题但是你不能说动不动在公开场合说动不动站到金的角度去蔑视众生就好像我妈能说你三十多岁咋还不结婚你隔壁王大妈就不行一个道理嘛 不要瞎摸索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   
  
# 点赞数：9033  
 https://www.douyin.com/video/7303447567403109658   
 # 标题: 怎么快速毁掉一个孩子？  
## 关键字: 家长必读 #孩子教育 #教育孩子 #教育 #认知  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 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遗憾的是每一个失败的家长都特别喜欢说这句话 孩子是一张白纸你定义什么他就是什么你定义学习苦他就会觉得苦人生在世所有的事情都是学习穿衣服是学习打篮球是学习谈恋爱是学习玩游戏还是学习只是家长刻意的把书本的学习和社会的学习割裂开来 一旦你告诉孩子学习是苦的你就毁掉了他最重要的兴趣没有了兴趣所有的努力就得靠意志去支撑就好像你明明不爱一个人却非得跟他生活一辈子 所以受到这种教育的孩子永远不会有终身学习的概念因为终身学习等于终身受苦老子之所以要十年寒窗就是在毕业之后书本一扔荣华富 会如你所见大多数孩子都是在考试之后兴奋的撕掉书本学习应该是快乐的应该是无痕的应该是发自内心的我想画一幅画我可以废寝忘食我想弹一首曲子我可以磨出一首老蒋我想研究经典力学我可以抱着自然哲学的数学原理看上三天三夜这才是学习应该有的状态 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能坚持做一件事情一定是发自内心的喜欢在兴趣的前提之下勤奋才有意义 每个人的能力其实都是差不多的关键就在于兴趣有兴趣的驱使你才会不自觉的干的比别人多干的比别人时间长干的比别人好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你看你周围的人有几个 还在学习抽抽烟喝喝酒聊聊天刷刷手机一辈子就过去了区块链出来他们觉得没用不学短视频出来他们觉得没用不学人工智能出来他们觉得没用不学却对着写作业的孩子说你要刻苦学习将来考一个好大学 他们从来感受不到学习的快乐从来感受不到软件脱胎换骨的幸福感大部分人只是去追求幸福却从来不会找一个幸福的姿势去追求   
  
# 点赞数：6703  
 https://www.douyin.com/video/7307554208029363493   
 # 标题: 在伦敦开出租有多难  
## 关键字: 经济学 #经济 #认知  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 世界上最难通过的考试不是每年的高考不是注册会计师也不是民航飞行员而是伦敦的出租司机如果你想去伦敦开出租我跟你说一下难度帮你打消一下念头 首先是鄙视他会随机规定起点和终点你需要在一个空白地图上准确地画出位置和最快的行车路线 接下来是口试你需要快速回答整个路线当中各个道路和路口的名称转弯的方向以及途经的酒店餐厅酒吧等等再然后你还需要经过发证机关多达七个环节的面试并且每两个环节之间还有期限要求一旦过期就必须要再接受上一个环节的考试 为了能够当个司机你需要熟记伦敦三百二十条常用路线包括六百四十个四分之一英里的区域熟记以特拉法特加广场为圆心六英里为半径的两千五百条街道还需要熟记每一个 名胜古迹酒店甚至每一个理发店冷饮店瓷器店等几乎看不到招牌的店铺顺便还要随时掌握这些店铺的开张和倒闭的情况 如果你觉得结束了抱歉这个仅仅是一点零还有二点零三点零四点零范围会从市中心一直扩展到外伦顿你必须把市中心十公里范围内两万五千条街道的名称和路边的建筑熟烂于心才有可能通过考试有这个经历你干嘛不去考个北大呢 你为了当个司机你还得骑个摩托到处去复习这边看看那边记记而且好多人一进考场就紧张这个大脑一片空白甚至还有些人连考了十九年没考上 甚至还有一份研究他们发现伦敦出租司机的大脑结构跟普通人不一样他们主管记忆的海马体比普通人要大得多好问题来了开个出租而已为什么要求这么高高德地图不就搞定了吗为什么非要花五年的时间去背路线而且你 你就算背的再好你总不能实时显示路况吧当你问出这个完全不合理的问题的时候他们的司机会自豪的回答你这是我们的传统 好传统为什么不用马车呢两百年前不都是马车吗司机永远不会告诉你他之所以开出租为的不是所谓的传统而是为了自己的高收入正是因为人为的控制供给和扭曲价格才使得他们的收入远高于其他行业税后年薪四万英镑相当于银行中层经理的年薪 当年有些不守规矩的司机用五本兼职人家的导航实施精准价钱还便宜一大截严重影响了本地 black cap 的生意最后大家闹得很不开心最后五本一度被吊销运营执照理由是不安全一个人的收入就是另一个人的支出高收入的另一面是乘客不得不支付的高费用每个 公里二点五英镑堵车的时候十五秒一英镑机场到市区二十分钟一百英镑差不多九百人民币相当于普通居民两天的收入好一个传统理由都是表象利益才是根本   
  
# 点赞数：1.5万  
 https://www.douyin.com/video/7384295592270302502   
 # 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:  
 所有做不好短视频的一定是掉到了死亡螺旋觉得我在胡扯的等你到了一千万粉丝再反驳我如果你还没有到一千万给我听完因为我也差点掉进去你之所以做不起来就是因为你天天给我学口播学文案学剪辑学表情的我就问你学的会吗 你要是真有文案天赋当年不就当作家了吗你高中毕业就再没碰过八百字的文章怎么可能恶补三个月就补出一个爆款你咋不去补一下相声去抢德云社饭碗呢普通人做短视频的第一件事情是承认自己的技能缺陷是想清楚有哪些事情一辈子也补不好 大部分人做今天的行业就是因为别的事情都不擅长我是个卖煎饼的是因为所有的事情当中卖煎饼是我最擅长的我要是写作牛逼我就当作家了我是表现的牛逼我就当演员了这就是短视频的死亡螺旋不擅长就需要补 可是不擅长又补不好怎么办先问个问题一百人怎么打赢一万人补兵力补装备补后勤吗都不对当你极度弱小的时候补任何东西都没有用因为你永远等不到补强大的那一天一百人打赢一万人有且只有一个方法战略 能不能下毒能不能放水能不能反奸计我的目的是赢干嘛要和你硬碰硬越弱小越需要智慧 短视频也是啥叫普通人就是这个也不会那个也不行文案口播表现那全部都一塌糊涂那怎么搞流量靠脑子 打个比方任何一个热点出来你就给我写十条感悟比如说小米造车十条感悟感悟怎么写不要去写去找找到所有小米造车的爆款视频从评论区里面找到十条点赞最高的评论读一遍就好了这个就是战略强盗可怕不是吗从写到找就是革命性的转变 你不擅长你再写一百年你也写不出来那就去找为什么要去评论区找还是战略因为评论区没有版权为什么要找点赞最高的评论还是战略点赞最高等于最牛逼的文案等于你免费拿到十条最牛逼的文案还没有版权别人种树你摘桃从来没有人做整合你第一个那流量就是你的 有这么热门的话题在前面顶着有这么牛逼的文案在后面撑着你的口播表现力再差播放量都不会低比你自己瞎折腾一个月要好的多而且源源不断这就是战略 战术最多提升百分之三十战略却可以提升百分之三百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   
  
# 点赞数：13.3万  
 https://www.douyin.com/video/7346882608715795749   
 # 标题: 短视频的实战总结  
## 关键字: 新手如何做短视频 #自媒体创业 #短视频  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 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 产不出来吗不是的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啊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 你一百块钱买了个 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你才愿意掏那个一百块刷手机不也是吗你得提供远超三分钟的收获感他才愿意给你三分钟为什么不去电影院为什么非要看毒蛇电影因为可以占便宜啊因为十分钟等于三个小时啊因为帮我 节省了两个小时五十分啊永远记得信息量相同的前提下时长永远越短越好可要可不要的一律不要可说可不说的一律不说能用一分钟说完的绝对不能够花一个小时 为什么有人是三十秒因为他原本是三分钟的为什么有人是三分钟因为他原本是三小时的为什么大部分的短视频都很短那是因为创作能力的限制时长每长一倍难度是要大四倍的 十五秒只需要一个笑点一分钟就得加上故事情节三分钟就得再加上无数的反转和钩子所以没有几个人可以持续创造三小时的视频还密度满满如果强行拉时长那密度就稀释了用户就划走了 第四到底要不要投抖加有人说要投有人说不要有人说投答案相似有人说投系统自定义不要管那么多乱七八糟的我就问你个问题如果你是张一鸣你会怎么给流量两条要么好的内容 帮你留人你会给要么直接付费帮你变现你也会给那换句话说你想搞到流量要么提供好的内容要么提供钱好最关键的地方来了内容等于什么等于你的时间 钱等于什么不也等于你的时间吗你看这个问题就回归到你的时间只有一份永远只能二选一永远要考虑花到哪里产出最大 你要是马云那就别创作有这个时间你早就挣到两个亿了但如果不是想一想你为什么做短视频不就是因为线下不挣钱吗换句话来说不就是因为你先挣钱再买流量的效率太低吗 那怎么又绕回你最不擅长的事情上去了呢你好不容易把蒸汽机车换成了高铁怎么又开始烧煤了呢请记住商业的核心要以是效率投抖家的唯一原则是效率为正投一百赚两百才能继续否则你投多少就会亏多少你投的 一百个点赞值多少钱你不知道你投了一百个关注值多少钱你也不知道不就相当于你开了个饭店每天挣了多少钱你都不知道那你的饭店就一定是要倒闭的那不花钱怎么搞流量往下听 第五到底有没有隐藏技巧是不是有人告诉你播放量上不去就要点击创作者中心找到创作灵感抖加助手干货分享发布的时候加上这三个话题就好了而我想告诉你一个功底就是任何的产品设计都应该是越重要的功能要放到越显眼的位置不是可不可以而是必须这样没有例外例外就得死 就像一个手机绝对不能说这个电源键藏在后盖里面用的时候得先拿螺丝给它撬开然后掀开电池从下到上第五个螺丝的地方长按五秒钟才能开机谁敢这么做谁就第一个倒闭这就是功底短视频不也一样吗作为一个平台他不生产内容他只分发内容那么他就一定希望创作者发布更多更好的作品来帮他吸引更多有价值的用户 而想激发创作者门槛就必须要低低到不需要任何的说明书低到闭着眼睛凭直觉都能操作这样的话他才能够拿到更多的作品整个模型才能够持续下去那明白这个逻辑我再问你他为什么要刁难创作者呢 为什么非要加几个话题才能有流量呢为什么要把一个如此重要的功能隐藏的如此之深呢为什么要平白无故的提高新的学习成本呢目的在哪对平台有什么好处对创作者有什么好处记住一句话对方或许是个唯利是图的小人但是绝对不会是个自掘坟墓的傻瓜第六几点发作品最容易火 有人说是晚上发因为看的人多有人说是上午发因为发的人少有人说是应该看行业汽车类五到七点情感类晚上八点育儿类二十到二十三点教育类十三点二十二点有人说看活跃时间点击数据中心查看粉丝数据找到活跃时间然后提前四个小时发因为审核需要四个小时 好哪个是对的呀答案是全错你要是觉得第四个对说明你缺乏基本的常识如果你看的数据足够多你就会发现用户的活跃时间几乎是一样的不存在什么特例只要他是个正常上班的只要他白天工作晚上睡觉只要他正常的吃三顿饭那么他的活跃曲线就一定像这个图一样 无论他是干 it 的搞母婴的玩汽车还是做教育的还是什么乱七八糟的行业曲线全都一样你觉得你搞到一份独家数据但是你压根没有想到别的用户也是一样的 真正的做法是什么是权重举个例子明天我想取一百万请问应该去哪个网点是工行建行浦发还是华夏呢这个时候你要考虑到网点的大小考虑能不能预约那么多这个时候选择是有意义的因为权重很高 但你说我明天就取一百块请问应该去哪个网点当然是哪个都可以你找个 atm 机都可以因为权重太小了任何一个网点都有足够的钱嘛 短视频不也一样吗几点发作品最容易火什么人才会问这种问题啊菜鸟啊那种菜到不能再菜的连一千个播放都没有见到过的菜鸟才会问可既然是菜鸟就意味着任何时候都有几十万的流量给你永远不需要考虑用户不俗永远不需要考虑池子装不下你就取一百块钱轮得到你去选网点吗 你说我万一要有个千万播放了用户不够用怎么办如果你真的能够做到千万播放那你就不会问这个问题因为到了这个层次你就会明白真正重要的根本不是时间而是痛点选题是曝光文案是节奏和冲突感是穿过屏幕的扭曲差 第七完播率高为啥没播放没有人告诉你完播率是多维的一个是时长一个是进度一个是领域先说市场很多时候我把视频做成五秒钟这样的话完播率不就高了吗这种鸡鸣狗盗的技巧叫破播放五秒钟的视频然后我 放上一百个字完播率不就百分之百了吗如果你有独立思考的能力你可以去搜一下那些爆款视频看有几个是五秒钟之内的这个就是时长维度 五秒的完播率和五十秒的完播率是完完全全不同的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值的上升因为耐心会指数值的下降 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十倍这个才是科学的理解你说我考了九十九分那你得说清楚到底是小学的摸底考试还是全国性的奥数比赛啊对吧 第二个进度维度进度不是一个单一的数字而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到百分之七十百分之四十的人看到百分之三十这些要全部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合理的算法绝对不是去统计有多少人真的看到了最 后一秒你说我们班的第一名考了九十九分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不及格的多少人我才能评估你们班的整体水平不是吗 第三个领域维度有人讲知识讲科普有人讲生意讲财富有人对口型装可爱有人拍美食玩数码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 知识和知识比搞笑和搞笑比舞蹈和舞蹈比这个就好像文科生和文科生比理科生和理科生比艺术生和艺术生比你看再复杂的参数不都是现实世界的映射吗 一般到底是横屏好还是竖屏好答案是一律选竖屏拍人物用竖屏拍景色用竖屏短视频用竖屏做直播还是用竖屏能用竖屏坚决不用横屏横竖频的本质区别并不是长宽比的区别而是 信息流动方式的区别横屏是上一代的沟通方式视觉优先因为眼睛是左右长的所以电影是横屏电视是横屏横屏意味着信息单向流动演什么你就看什么只需要动眼不需要动手这个才是横屏的本质 而竖屏意味着信息的双向流动竖屏是最大的沟通方式它是交互优先之所以竖屏是为了方便握持和大拇指操作因为用户和视频是要高效互动的这个才是竖屏的本质 啊明白这个我再问你当眼睛和手出现了冲突又想满足谁啊满足屁股吗少看怎么说就看怎么做用户的屁股说明一切明明转九十度就可以看横屏而且是满屏为什么没有一个人这么做因为懒 因为懒才是第一位的人可以适应一切的东西有一天你把牙结石洗掉都会觉得牙里空空的不舒服的所以按照这个逻辑 就会明白所有的横屏的都会死某站会死某酷会死某奇也会死因为他们还停留在上一个时代的交互方式竖屏才是未来交互邮件才是未来 其实我们一切的结论都源自于潜移默化比如说为什么要横屏竖屏二选一为什么没有人问三角屏为什么没有人问菱形屏为什么没有人问八边形的屏因为没有见过如果见过他也会问在六个屏里面应该选哪一个第九为什么越学越不会做因为你没有抓到重点 学技巧在第一天就是思路因为学着学着你就会发现一个要命的问题学不完永远有新的做法永远有新的技巧口播老师说学口播 万老师说学文案摄影老师说学摄影可是问题在于你高中语文就不及格你去当什么徐志摩你从来就没有摸过电影去当什么张艺谋你一看镜头就大脑空白你去学什么梁朝伟永远记得你之所以要做现在的工作就是因为比 别的事情你都不擅长你作文要写得好当年就当作家了你要是表现力好当年就当主持人了越不擅长什么越去学什么怎么可能做的起来呢 永远记得好的老师从来不会让你学这个学那个好的老师从来不会把你当成全才去培养不会写就不写不会拍就不拍不会口播就不口播知道你九十九个不错也无所谓才是真正的成年人 永远记得商业寻求的是有限资源之下的突围之道想把销量提升十倍要么把销售技巧提升十倍要么找人多十倍的地方去卖你告诉我哪个更简单一定是第二个吧前者叫战术后者叫战略 为什么你越学越不会做因为从来没有一个人教你战略更多干货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   
  
# 点赞数：2.8万  
 https://www.douyin.com/video/7201080063264165123   
 # 标题: ChatGPT会让谁失业？  
## 关键字: chatgpt #ai #人工智能 #人工智能ai艺术 #经济学#aigc一步之遥  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 把再别康桥改成鲁迅的风格这是我问 chat gpt 的第一个问题你猜他是怎么写的再见了这片似乎是用于遗忘的土地 这里的水面这里的树木都曾经是那个年代的遗憾而我们却已不是那时的游子现在的记忆仅仅是沉默的墓碑让我们在这里最后的告别 我去这写的也太棒了我听完我都想去哭一会然后我在想一个问题你说这玩意他得让多少人事业思考之后我发现答案居然是复数不仅没人事业反而就业率会暴涨拉长时间每个人的生活都会更好 因为 chat gpt 的本质就是五个字正确的废话不要告诉我他能写文章搞编成做 ppt 也不要告诉我他写作文什么拿了一等奖这些对一个人来说几 乎毫无价值人生最重要的有且只有一件事就是判断你敢不敢判断对错敢不敢为你的判断去负责除此之外一切皆不重要你的职业你的城市你的另一半你的人生目标你的未来规划所有的都是判断都是在不确定中寻找确定性 能够明辨对错才是真正的知识否则再多的信息不过是皮毛的加持他可以写一个还不错的程序可是更重要的是为什么要写这个程序他可以写一个能获奖的文章可是更重要的是为什么要写这个文章把试卷做到满分只能算二流的学生敢质疑老师提出错的 才是一流的人才任何命题作文的出发点都是为了跪舔出题人一个软件就可以写出高质量的文章只能说明命题本身毫无价值人工智能最大的 bug 就是 没法做判断当你不需要为结果负责的时候你所有的回答都只能叫介意一个有判断力的人他永远无法取代你他唯一能做的是帮你节省时间如果真的有一天他真的拥有了判断力你就问他一句话没哪个股票可以涨让他养你一辈子 就好了那有人说假设我是个很普通的人那我从事的就是一些重复性的劳动的那我不会失业吗也不会你也会生活越来越好你不用去管弃之末节你从能量守恒的角度去想新行业为什么会替代旧行业就是因为效率更高更赚钱好那这样的结果是什么 是红吸他会用高清把其他行业的顶尖人才红吸过去这些人才享受了第一波红利拿到了更高的薪水比如说互联网行业不就从其他行业红吸的吗那红吸之后呢出现了空缺会怎么办会有刺激级的人顶上那些被红吸的行业 原本的第二名就会升到第一名原本的第三名就会升到第二名就像一个楼梯一样最前面的人走了后面的每个人都前进一步每个人的生活都比之前更好 哪怕是那些被 ai 取代的行业哪怕有短时间的失业也可以快速找到平行工作当年工厂打螺丝的小哥今天变身外卖员快递员收入更多工作更自由不就是这样吗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   
  
# 点赞数：1.7万  
 https://www.douyin.com/video/7310183069397339442   
 # 标题: 不要吹捧免费医疗  
## 关键字: 医疗 #看病  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 受不了了求求那些无知的人请你们不要再吹捧国外的免费医疗了尤其吹印度你说假话就不心痛吗他们说十四亿人口免费医疗他们说穷国也能做到免费他们还说免费医疗只占 gdp 的百分之一 你只需要反问一个问题都全民免费医疗了为什么人均寿命才六十多比中国足足少了十岁如果你已经成年请牢记这条终极法则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 任何地方的免费都意味着要在别的地方付出代价比如说医院医院他不会凭空产生印度的公立医院是免费但是你去任何一个公立医院门口都是密密麻麻的地铺既然大家都免费那就慢慢排队好了至于排多久得看你在哪如果你在新德里的公 一般前面有八千多人排到你估计得几个月你要是发烧感冒基本就没必要去了如果是做饭时候切到的手指还没有取到号就已经长好了如果是很严重的病那就排着排着人就没了但是你得接受啊因为他免费的一千八百个人抢一个床位要不要试一下 而且就算你排到了医疗物资也不会凭空产生免费的都是便宜的都是可吃可不吃的药真正能治病的药是要单独花钱的你需要拿着处方到外面自己买 你知不知道很多印度的公立医院甚至连血常规都做不了有的时候你甚至想做一个手术医生会告诉你这几个手术器材都用完了要不你自己去外面买一点 同样医疗技术也不会凭空产生医生也是要养家吃饭的免费就意味的收入少人家苦读十年医学最后养家糊口就困难这样的话没有人愿意去当医生那这样的结果 就是庸医横行百分之四十五的行医者没有经过严格的训练来了我给你开泻药想不想知道免费医院的医患比例一比一万一千零八十二一个医生要看一万一千零八十二个病人超过世界卫生组织建议值的十倍你以为这就完事了不对还有更严重的误诊 腿疼被当成脑癌心理问题被摘除子宫还有一个出车祸的哥们被放到太平间冻了七个小时最后家属在认事的时候发现哎呀还没死呢那赶紧抢救过来要不是公立医院电力老化这哥们应该在火葬场 这种匪夷所思的医患就会每年数不胜数一七年八月印度北方帮的一家公立医院五天内死了六十名儿童一个月死了两百名病人二零年十月印度泰米尔纳德邦的公立医院病人抱怨没有干净的厕所饮用水抱怨老鼠沿着氧气管道上下乱窜很多人说免费医疗 是对穷人的帮助恰恰相反免费医疗让穷人更加看不起病真实的情况是从印度一八年宣传免费医疗开始到五年后的今天印度的私立医院接待了百分之八十的门诊和百分之六十的住院并且这个比例还在持续 学过物理学你就会明白能量守恒学过经济学你就会明白福利守恒   
  
# 点赞数：1.2万  
 https://www.douyin.com/video/7307174295845817638   
 # 标题: 厉行节俭or促进消费？  
## 关键字: 经济学 #经济 #我是头条小百科  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 有没有想过一个问题厉行节俭怎么促进消费这不是矛盾的吗如果每个人都厉行节俭节衣缩食那还怎么拉动经济如果你卡壳了这个视频一定要看完这种知识点虽然不能够让你直接赚钱但是可以让你理解世界的规则在更长远的时间拿到更多的汇报 真正的答案是要后退一步先问一句为什么一定要消费呢哦因为不消费商家又赚不到钱赚不到钱他们就没法消费然后更多的商家就会赚不到钱这样的话经济就会出问题 哦你在乎钱的话那直接应不就行了吗一个人一个亿不都有钱了啊不行的不行的这样的话大家虽然看起来有钱了但是购买力并没有增加因为总财富没有增加哦你也知道总财富没有增加那我问你什么是总财富怎么衡量总财富既然钱没法通用为什么我们今天要比秦朝要富 哦因为生产效率的提高富的本质是生产效率高我们有电力有机械有汽车有铁路今天一天等于秦朝一年这个才叫富 消费不是目的消费只是过程消费是为了提高效率而不是为了花钱而花钱我为什么要雇一个司机因为我的效率高我自己开车影响赚钱我为什么要找一个保姆也是因为我的时间宝贵自己打扫影响赚钱看上去是在花钱实际上是在省钱 这些事情如果我亲力亲为会造成更大的浪费这个才是消费的正确因果而不是说我为了促进消费不顾效率哪怕不需要司机保姆我也去雇一个这样的结果就是尽管微观上司机赚到了钱保姆也赚到了钱 但是宏观上整体的财富却在减少因为资源错配了效率降低了每一笔钱对你的财富减少了他们 是多挣了一笔钱但是他们之前所有的积蓄又都缩水钱没有价值钱代表的资源才有价值同样一笔钱对应了多少资源才是我们应该追求的从来没有为了消费而消费从来都是为了效率而消费吃喝玩乐花的越少 投资建设的比例才会越大才能生产更多更便宜的东西把各行各业的价格都打下来正是因为例行节俭减少了浪费把更多的资源用于生产 配置更优效率更高才能够压低价格才能够在更长远爆发更旺盛的消费越是厉行借鉴就越能促进消费   
  
# 点赞数：3.0万  
 https://www.douyin.com/video/7202154016770362656   
 # 标题: 冒风险，才是脑力劳动  
## 关键字: 干货分享 #人工智能 #chatgpt #chatgpt聊天#aigc一步之遥  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 金融行业大事不妙很多要失业了不信是吧来我给你看一下 chat gpd 有多牛叉这是发布会上微软展示的一个场景他拿出了 gap 公司的财报给 chat gpd 发了一句话 提炼要点仅仅过了几秒钟所有的要点就被整理出来了包括公司的毛利润净利润还有同比增速这些关键的信息但是这些还没完还有更变态的接下来他让 chat j b t 对比 gap 和 lululem 两公司然后他就自己去网上搜出了 lululem 的第三季度的财报瞬间做了一个对比表格大概是长这么一个样子你看一下效果 这可太变态了这可完全不亚于一些经营研究生做出来的彩报更关键的是这个速度和效率实在太高了几乎是人类的一百倍你自己如果去搜索这些东西手动整理作表绘图两个小时未必能打住听到现在你要是觉得真牛叉 请记住他所做的一切几乎都不值一提不对呀你刚才还说比金融研究生牛叉的那只能说明很多金融研究生不过是一帮廉价的劳动力 你不觉得很奇怪吗金融是什么金融不就是猜大小吗不就是判断吗可如果真有预判未来的能力你为什么还要拿一份工资朝九晚五的去打卡呢 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很多自以为是的金融精英稀缺性还不如一个月嫂阿姨到今天为止没有任何一个现代科技可以替代月嫂阿姨哪怕十分之一都做不到月嫂的劳动极度飞镖孩子积点喂奶奶水不够怎么办 一晚上大概喂几次喂的时候注意什么喂完之后怎么拍嗝中间有什么突发情况要怎么办太多的场景要减伤要应变要灵活调整而看似高大上的金融行业却经常有被各种 软件取代的风险很多经营人士所谓的忙碌不过是廉价劳动力的重复性输出他们有一个幻觉总觉得自己比父母牛父母当年是纺织厂的工人朝九晚五干体力活而他们在 cbd 喝着咖啡做着 ppt 接触的一线行情分析这未来走势不对的 这两个是一回事这是他们的父母用体力干体力活而他们用脑力干体力活 脑力劳动并不准确严格来说体力劳动的另一面是风险劳动冒风险才是真正的脑力劳动别动不动就几万字的分析报告你就告诉我一句话明天是涨还是跌就行了 长敢不敢压住全副身价不敢就等于没有预测做不了这个就永远不会有高回报   
  
# 点赞数：2537  
 https://www.douyin.com/video/7170624638328900879   
 # 标题: 足球为何风靡全球  
## 关键字: 世界杯 #足球 #足球的魅力 #赌徒 #卡塔尔世界杯  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 全世界的体育赛事有几千种但是为什么火起来的只有两到几个比如世界杯比如 nba 这些比赛有什么共同点为什么能牢牢占据塔阶有人说是竞技性有人说是观赏性还有人说是团队运动还有人说是历史原因但是这些都是细枝末节 一个赛事之所以流行一定是占据了一个制高点这个制高点是排他的他占据了别人就上不来了请问是什么一个字 钱每个比赛都是在用有限的资源抢夺用户谁能抢到更多那就拼谁的效率更高谁的输出更大 所以任何一个赛事想做大就必须市场化不是可不可以而是必须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而钱是唯一的是排他的体育的含量就那么大你抢走了我 就没了那谁能率先抢到头部谁就能占据优势性叫马泰效应你看那些火不起来的赛事几乎全都是没有市场化的靠补贴靠个人兴趣靠单打独斗处处受限不理为解 但是只有市场化也还不够很多运动也是市场化的但是为什么只有世界杯和 nba 是头部呢因为还有一个更重要的因素回答之前我先问你为什么麻将在中国这么流行为什么你爸妈上班腰酸背痛但是打麻将可以坚持八个小时干个通宵都没事是什么让老头老太太有这么大的动力 对赌只有赌才能激发人性你爸妈沉迷麻将不是麻将有多好玩而是因为他们在赌赌那几十块钱的输赢啊你平摊到一个月可能不赢不亏但正是这种不确定性把人性彻底激发为什么麻将只在中国流行因为只在中国我们才 拿他来赌你没见过两个老外打麻将输了请吃汉堡的只有赌才能聚集更多的人才能绑定更大的利益也才能吸引到更多的钱呀 任何一个风靡世界的运动一定是和博彩高度绑定的换句话说你去看博彩公司竞猜排名基本上就是当前最火的赛事你为什么热衷于世界杯除了喜欢还有利益 你熬夜看球的时候是有双重刺激的赢了别墅靠海输了排队天台吗职业竞技的本质就是一个靠博彩下注的娱乐项目这就是为什么世界杯能独占鳌头啊 好那又有一个问题那这么火爆的运动为啥中国足球就是不行的十四亿人就找不出一个会踢球的吗关注我看下集   
  
# 点赞数：7.4万  
 https://www.douyin.com/video/7291982254576815411   
 # 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:  
 炒股炒成了穷光蛋活该呀但凡有点常识都知道炒股是个悖论呐炒股的前提是什么是实战是要明白商业运作经济规律业务细节有了实战经验你才能够精准的判断出公司的未来走向和趋势 可是问题在于你要是真有实战能力就压根看不上炒股你随便做个生意都会远超你炒股的回报雷军靠炒股吗马化腾靠钉 k 线图吗张一鸣靠预测板块轮动吗你打开财富五百枪从上往下数有几个是靠三千块钱炒股起家的 企业家为什么不炒股因为做企业的利润是炒股的一万倍但凡你有一丁点真正的商业知识都不会沦落到炒股这一部位你看看你身边炒股都什么人都是一辈子拿的死工资从来没有做过生意从来没有在市场上摸爬滚打过但是就是喜欢指点江山分析国企局势的人美联储假期他这边会怎么 局部冲突加剧黄金要不要继续持有总觉得自己运筹帷幄眼光毒辣更关键的他们还懒他们的负的概念是一个按钮按对了就能挣钱不需要流汗不需要流泪不需要复杂的精英管理只要猜对几次一万秒变一百万你这么无知还这么懒你不吵成穷光蛋还有天理吗 人少不是可以看各种分析图吗不学各种技术路线吗技术你个头啊我给你打个比方吧你去找对象我可以告诉你这个女孩叫啥名身高多少体重多少身份证号多少家住哪户口在哪户口本上几个人爸妈都是干啥的家里有几个兄弟姐妹 七大姑八大姨都啥关系同学同事怎么评价相貌平时有什么爱好喜欢电影还是旅游日常用不用化妆品一个月开销多少体检报告是否合格血型是 a 型 b 型还是 ab 型巴拉巴拉巴拉总之你需要的一切餐食我都可以给你并且根据你的需要可以把它制成更 k 线读各种回归方程各种曲线分析 macd ktgr 赛等等你要什么我给你什么但是我就一个要求不能见面 不能看他长啥样不能聊天不能牵手不能看电影不能吃饭不能谈心你就用我给你的参数判断你要不要结婚要好准备好三十万的彩礼卡号我发给你确认一下收款行给我直接打款哎你不敢了为啥呀不是曲线吗不是分析吗不是技术流吗为啥你不敢呢 你知道参数再全面和真人也是有致命的差距的你知道哪怕忽略一个细节你的后半辈子也有可能会毁掉你知道只要你没有真实的交往过就可能永远发现不了真正的问题点 那你为啥敢炒股你告诉我你为什么要炒股真的是关心经济走向吗真的是想和企业一起成长吗不是的除了一个股票名称和代码你对他一无所知你甚至连他在哪都不知道你唯一的目的就是明天涨那你自己摸着胸口说活不活该   
  
# 点赞数：1.7万  
 https://www.douyin.com/video/7375858388208504101   
 # 标题: 企业家的IP元年 短视频，企业家为什么才反应过来？  
## 关键字: 短视频创业 #个人ip #自媒体 #商业思维 #经济学杂谈  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 周红一比你难的多如果周红一都能把短视频做起来你也可以大部分人没有意识到普通人做短视频比企业家容易一万倍 你就不觉得奇怪吗三年前我就说要做要做要做结果到二零二四年了周鸿祎才反应过来但这个速度已经是头部了请问其他企业家在干嘛 这些人中龙凤们这么好的资源这么好的人脉这么强的判断力他们为什么就死活不做因为有一个特别要命的障碍而且只拦企业家你成就越高这个障碍就会越大无关能力无关金钱无关资源请问是什么 四个字心理门槛我当年那么牛逼你还是我的小弟你还在谁谁谁下面打工现在你要去搞一个平台我居然要到你下面去给你创造内容我去这个有点拉不下来脸这种感觉呢就好像你公司的前台离职了然后半年之后给你 打了个电话说家里缺个保姆让你去你要是能去你可真牛逼这就是周红一厉害的地方你在传统行业做的越好你的惯性就越大你掉头的成本就越高你失败被嘲笑的几率就越大但是他居然可以放下身段从零开始这是过人之处 大部分的传统企业家直到今天还没有意识过来短视频一天人间一年某互联网站的创始人直到今天还在把自己当大哥给张一鸣发消息发着发着人不回了因为已经不是一个段位了但是大哥自己没有意识到 在大哥眼里你不就是那个给谁打工的小张吗今天这么牛逼到我的短信都不回了所以千万不要觉得企业家做短视频比你强强和弱呢犹如道家之阴阳所有的强都是基于原有的赛道你之所以是 number one 是因为每个器官都是针对原有赛道机制进化可这就意味着 一旦赛道本身发生变化优势就会立刻变成劣势金枪鱼速度无敌一旦离开水面就第一个憋死 你就没有发现当年的第一代网红几乎全都销声匿迹了你就没有发现当年微博公众号的头部几乎没有一个做得起来当年的胶片王者柯达为什么倒在数码面前因为他的胶片太挣钱了挣钱到妈每一个人都牢牢绑定绑定高管绑定经销商绑定工程师谁反对胶片谁就出局 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正是因为无牵无挂无期无盼你才更有可能干得起来老家伙的魔兽装备确实牛逼但是不好意思小朋友现在只玩原始 如果不是短视频你讲管理永远讲不过余世伟如果不是短视频你写字永远干不过庞中华 如果不是短视频你焦急他永远超不过刘天理如果不是短视频你成功学永远干不过陈安之如果不是短视频郭有才永远超不过李一军让每一个普通人被看见正是短视频的伟大之处 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首页橱窗自己拍   
  
# 点赞数：9382  
 https://www.douyin.com/video/7402960771967257906   
 # 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:  
 学学学学文案学口播学表现学了一堆怎么越学越不会呀你有没有认真想过一个问题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好你把当年所有的短板全部补一遍怎么可能补得过来 高中你补了三年作文没有一次满分过那你怎么可能补一下文案就写一个爆款做短视频最要命的是不肯承认自己是普通人你要是刘强东给奶茶做个饭你就能火你要是雷布斯说一句 are you ok 你就能火你是吗 普通人做短视频的第一步是想清楚哪些事情你一百年也补不好哪个笨蛋告诉你流量多一百倍就得是作品提升一百倍流量多一百倍能不能是受众扩大一百倍今天的短视频的用户如果是六百个亿你随便发任何作品流量都是之前的一百倍为什么你没提升作品为什么流量变多了 因为受众扩大了你分的就多了那怎么扩大蹭热点呀你是个讲企业管理的别给我每天讲企业管理的破事你去讲讲东方之选这个公司的架构怎么样俞敏洪的管理水平能打多少分董宇辉应该拿到多少股份才合理流量就会多一百倍 你是个讲知识产权的别给我每天讲什么注册商标的破事你去讲讲董永辉这三个字已经被人注册商标了被谁注册了公司叫什么名字董永辉有没有股份那以后董永辉用董永辉三个字算不算侵权流量就会多一百倍 你是个讲教育的博主别给我每天讲孩子教育一二三四用户都听吐了你去讲一讲一个平凡而普通的母亲是如何培养出来董永辉这么优秀的儿子的远离精英教育如何无微不至流量就会多一百倍你是个教作文的博主别每天给我讲什么开头结尾三段论你讲讲董永辉的知识储备富 有诗书气自华的力量的源泉引经据典的文字来自于哪些文章来自于哪些书一二三四列举出来流量就会多一百倍那有人抬杠了我就是个烤羊肉串的我怎么蹭我不能教段永辉烤羊肉串吗 一根筋的烤羊肉串的为什么要蹭冬运会的热点你难道不应该蹭淄博烧烤的热点吗全国这么多的烧烤凭什么就你淄博火是真好吃还是假好吃我做烧烤二十年我给你讲讲咋回事 在家里用微波炉二十分钟做出四包烧烤一样的味道按我的配方来一二三四做不就行了吗只要你的行业不违法你一定可以找到热点测前提是把思路打开不要瞎摸索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   
  
# 点赞数：1.7万  
 https://www.douyin.com/video/7300162975711726857   
 # 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:  
 我从来没有看过工资条我哪怕每天什么都不做就看他怎么开会都是一件很幸福的事 啊这个 a very happy thing 我就一个要求能不能给一间紧挨着的办公室我可以随时向您汇报 这个很高级有创意能的   
  
# 点赞数：2.8万  
 https://www.douyin.com/video/7150597215868701992   
 # 标题: 为什么你会觉得土？土到底是什么？  
## 关键字: 过了20岁就不要穿得像个孩子 #别再穿得像小孩 #成熟男人穿搭 #20多岁大可不必这么成熟 #男人过了二十岁  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 杨幂能不能改名叫杨腊梅不能你觉得土那刘诗诗能不能改名叫刘桂香也不能你也觉得土 好那我问你土到底是什么为什么有些东西你会觉得土有些东西又觉得很时髦为什么有些很土的东西又会突然变得很时髦比如回力些究竟是什么在偷偷操控你的审美腊梅象征美丽坚定清雅脱俗为什么在你的脑子里他就等于土啊 以为他是你妈妈喜欢的你妈妈喜欢的就是土你妈妈喜欢画围巾你就一定会觉得土你要后现代黑白风你妈妈喜欢康定情歌你就一定觉得土你要黄子韬蔡徐坤你妈妈喜欢挨着大牡丹拍照你就一定觉得土你要小清新艺术范儿你 为什么杨腊梅你会觉得土因为你妈妈的每一个闺蜜都叫腊梅不是李腊梅就是王腊梅所以一提起腊梅你的第一 反应就是一个胖大妈带着个红卫健呢跳广场舞绝对不行太土了所谓的时髦其实就三个字掀桌子我不承认你的审美我不承认你的体系我不承认你给我划定的一切年轻人要自己定规则我喜欢的才是好的 所谓的潮流不过就是一次又一次的掀桌子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你们都是错的只有我才 是对的这就是掀桌子这就是潮流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年轻人喜欢叛逆喜欢颠覆喜欢格格不入就是因为这是对他们最有利的选择将来你的孩子也一样你今天觉得女神是李冰冰王冰冰范冰冰但是在他看来这就是一个 六十岁的大妈一脸褶子所以他的孩子绝对不会带冰冰两个字他觉得普明白了这个你再看复古风为什么有些元素隔了很多年又重新流行啊因为超出一代人了时间把他格式化了孙子们没有见过爷爷辈玩的那些东西突然拿到一个手里哎还真不错哎 比如说毁了一些世间本没有土你爸妈喜欢了他就变成了土   
  
# 点赞数：2.3万  
 https://www.douyin.com/video/7373967419905199369   
 # 标题: 郭有才创造啥价值？ 草根网红创造什么价值？  
## 关键字: 郭有才 #郭有才现场视频 #个人ip #自媒体 #经济学杂谈  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 郭有才创造啥价值如果挣钱都这么容易还有多少人愿意好好读书如果我们的孩子都去做直播了那我们的未来又在哪里但凡有一丁点经济学基础你都不会问这个问题因为他永远不会发生 一个行业为什么赚钱因为做的人少供不应求才有钱可赚可一个行业一旦赚钱又没有门槛就一定会导致无数人涌入一直到无利可图没有人进来为止这是铁律 你觉得开个直播就能挣钱那恰恰说明开直播的不是太多而是太少供不应求才有利可图之前没有这样的 途径大家没有见过这样的娱乐方式大家需要这样的不装不端接地气没有任何的强制分派大家自发用脚去投票才成就了今天的郭有才那如果他们的选择都不能代表自己请问谁还能代表他们如果你觉得不公平你也可以去直播 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 其次你要明白一个人做什么职业并不是由他的喜好决定的而是由比较优势决定的不是你擅长唱歌你就应该去唱歌而是更重要的事情被别人抢走了你才会去唱歌哪怕泰森做保洁比保洁阿姨还要干净他也不应该自己去打扫因为当拳王可以创造更大的价值 哪怕张一鸣唱歌比郭有才还要好听他也不应该去做直播因为经营自己可以创造更大的价值明白这个也就知道清洁工并不是做清洁最擅长的人而是时间成本更低的人因为时间成本高的人都在做更重要的事情 市场会自发调节物尽其用你看到的所有的网红实际都是比较优势筛选剩下的他们和你我一样是一个普通人 他们不精通这个也不擅长这个这恰恰是边角资源的有效利用再次直播唱歌有什么价值直播唱歌是什么是娱乐那娱乐有什么价值没有电影人类也不会死没有音乐人类也不会死旅游景点全部关闭人类也不会死 吃喝玩乐全部取消人类也不会死那为什么不能取消为什么不能把人赶到更重要的行业正面回答为什么 因为人就是目的为什么挣钱为了我自己我自己就是目的如果我挣的钱不能随心所欲那我拼命的意义又在哪我为什么要加班熬夜为什么要陪吃陪笑为什么要哄甲方装孙子 能克制欲望的是更大的欲望之所以挣钱就是为了随心所欲的生活我可以下馆子我可以去旅游我可以赏风景我可以听音乐我也可以去装逼我可以让自己开心我也可以让家人开心这就是奋斗的意义哪怕他听起来 那么的庸俗如果意义都消失了那动力又在哪里如果花钱都需要被指责那挣钱凭什么还要拼命有什么用户就有什么产品当你指责网红唱歌跳舞的时候有没有真正关心一下普通人的需求 再次网红是什么它是迂回生产的润滑剂人类的文明能如此发达是因为人类懂得迂回生产我徒手抓鱼一天只能抓两条 我去做个渔网一天可以抓一百条我去造一艘渔船一天可以抓一万条可是我为了造这艘船我就必须要迂回生产 我要有木材我要有钢铁我要有燃油我要有发动机我甚至要有工厂学校你会发现迂回生产的链条越长人类的生产效率就越高而网红娱乐就是迂回生产的一个环节我们很累我们很辛苦我们从早到晚被上满发条我们连上七天班上 我都要吐了我就不能轻松一下就不能庸俗一下就不能喜欢一个土了吧唧的网红吗人之所以是人恰巧是因为我们有情绪我们有波动我们不是机器我们不能二十四小时无差别的工作这就是润滑剂的重要性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我干活累了听一首诺言我送外卖累了听一首诺言我夜里跑长途孤独了听一首诺言这有什么错远离精英视角回归普罗大众 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首页橱窗自己拍   
  
# 点赞数：1.2万  
 https://www.douyin.com/video/7386158635182820617   
 # 标题: 短视频的血泪教训  
## 关键字: 个人ip #短视频创业 #自媒体 #新媒体运营 #我是头条小百科  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 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 第一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不是给同类视频多点赞互动你的作品就会有流量任何账号都是有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在生活当中你既是经营者也是消费者 你是个卖衣服的你担心刚开张没有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会好起来怎么可能呢 那只会让对手的生意好起来短视频不也一样吗拼命做数据是你免费给别人充当消费者免费给别人带流量多低级的谎言怎么换个场景就有人信 第二不要讲干货你的干货再好抵得过一双黑丝吗永远记得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筋是一切抢走用户时间的内容 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些家暴男他不喜欢法国启蒙思想的作品就给他讲讲小喽嗦喜欢被漂亮姐姐打屁股而且越打越兴奋还把细节给写到书里这本书叫忏悔录你看 我这么讲你是不是就要买一本了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 撕开防线找到最薄的那个点攻进去顺便把知识传播给他第三不要拼作品 哪个笨蛋告诉你流量多一百倍就得是作品提升一百倍流量多一百倍可不可以是受众多了一百倍啊就好像提升销量我能不能不提升质量我去找更大的市场不也行吗今天短视频的用户是六个亿 如果是六百个亿呢你随便拍个大马路流量都会多两个零为什么因为盘子变大了你分的就多了就这么简单这个就是基本盘的作用 我讲的话题全国有一百个人感兴趣那基本盘就这么点撑死了一百个播放但如果我讲的话题全国有一百万人感兴趣基本盘就大了一万倍播放量就会同比提升怎么扩大基本盘三个字蹭热点你是个讲企业管理的别给我讲什么员工激励股份分配的这样的破事我又没有企业 我干嘛要听好那怎么样不是老板的人愿意听呢讲东方甄选的热点啊你讲讲他的企业架构合不合理俞敏洪的管理水平能打多少分董永辉应该拿到东方甄选多少的股份才合理所有喜欢董永辉的人都会把这个视频看完 你是个讲知识产权的别每天给我讲什么商标商标商标商你个头啊我不需要注册商标一句话给你怼回去了 东方甄选这个热点出来你讲讲董永辉这三个字已经被人注册商标了被谁注册公司叫什么名字实际控制人是谁法人是谁董永辉有没有股份那万一董永辉以后单飞他用自己的名字算不算侵权你这么讲不就行了吗 第四不要补短板普通人做短视频的第一件事就是承认技能缺陷你想一想有哪些事情给你一百年你也补不好问一个问题一千人怎么打赢一万人补兵 你补装备补后勤吗都不对当你极度弱小的时候你补任何东西都没有卵用因为你永远等不到招集九千人的那一天一千人想打赢一万人有且只有一个方法战略 能不能下毒能不能放水能不能反间计我的目的是赢干嘛要跟你硬碰硬越弱小才越需要智慧短视频也是啥叫普通人就是这个也不会那个也不行口播文案表现类都是一塌糊涂那怎么搞流量靠脑子 任何一个热点出来你就给我写十条感悟比如说郭有才爆火十条感悟感悟怎么写不要写去找找到所有郭有才的爆款视频在评论区里面挑十条点赞最高的评论把它读一遍就好了 这就是战略从写到找就是一个革命性的提升因为你写一百年写不出来为什么要去评论区找因为评论区没有版权为什么要找点赞最多的因为点 赞最多等于最牛叉的文案等于你免费拿到十条最牛叉的文案并且没有版权别人种树你摘桃从来没有人做整合你第一个那流量就是你的 有这么爆火的热点在前面顶着有这么牛叉的文案在后面撑着哪怕你搞个配音去读播放量都不会低而且热点话题源源不断这个就是战略五不要被老师洗脑 独立思考是第二重要的第一重要的是怀疑精神为什么你老被割韭菜因为你从来不怀疑从小到大你就被灌输一个概念老师讲的都是对的 你不需要思辨不需要批判不需要自我否定你只要背书按老师说的做老师就等于真理你从来没有想过一个要命的问题高考和社会是两张卷子高考是最最简单的因为答案是唯一的这个题选 a 全国的数学老师都选 a 这个叫标准 答案有标准答案的游戏都不难提升成绩加大练习量就行了可是社会要命的地方在于他没有标准答案你想做短视频完蛋了有人说垂直起好有人说范垂直有人说不要垂直学习对的有人说横屏好有人说竖屏好有人说横看景竖看人 学是对的有人说早上发有人说分行业发有人说按活跃时间发学是对的人生在世最怕的就是都有道理 知识犹如现代武器追求的并不是火力而是命中率短视频就知识数量而言已经多到你一辈子都学不完你学了一千个技巧再学第一千零一个也毫无价值 真理追求的是纯度是到底哪一份才是对的就像战场你拿到一千份情报不知道哪个是真的就等于你没有情报我就问你哪个老师是错的你不知道你从来没有想过你从来不敢想因为你骨子里面老 事就等于正确你觉得他粉丝多就是对的他案例多就是对的他开豪车住别墅就是对的你不追求知识本身怎么得到知识的回报就像你不爱这个人冲着他单位好就结婚了你怎么可能幸福 记好了学知识唯一的原则应该是逻辑变化从原理到推导每一步都严丝合缝无懈可击科学没有多数和少数科学没有主流和非主流科学没有权威和非权威科学只有对错哪一天你把精力放到了追求对错你才踏上了真正的修行 答案是什么往下听六不要追求精准粉做生意最难的是什么三个字卖出去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字身份证号多少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 用的废话做生意最重要的是互惠你想从平台搞流量可是他为什么要帮你推他能得到什么好处谁先想清楚这个问题谁就能先搞到流量想解决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 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就讲讲十二星座该怎么读泛话题是地基地基不能住人但是没有那个地基就没有那个房子世界上最快的路从来不是最短的路 泛粉丝的本质是你的变现工具就像一款游戏我当然知道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他为什么要充值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用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泛粉丝是什么泛粉丝就是你的短视频道具 其次用户是可以被转化的从来没有非买不可你下班路上为什么买了二斤苹果是因为你路过一个卖苹果的摊然后你顺便尝了一口而很多人也在那买觉得挺好吃顺便就买了就这么简单从来没有一个人说哎呀我今天不吃苹果我活不下去 除了阳光水和空气所有的东西都是可买可不买明白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你讲完之后我发现哎呀这么有趣我愿意跟你学好这样的客户你要不要七不要纠结视频市场不要 去想什么几分钟的视频更容易火我问你短视频为什么叫短视频是因为时间短吗当然不是短视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愿意看下去 人性自私我们的每次交换都是要占便宜的你花一百块钱买了件 t 恤是因为你觉得这个 t 恤比一百块钱重要花钱是在占便宜你才愿意掏那个钱刷手机不也是吗你得提供远超一分钟的收获感他才愿意给你一分钟 为什么不去电影院非要去看毒蛇电影因为可以占便宜因为一分钟等于三个小时因为可以帮我节省两个小时五十九分永远记得信息量相同的情况之下时长永远越短越好可要可不要的一律不要可说可不说的一律不 说能用一分钟说清楚的绝对不能够换一个小时为什么有人是三十秒因为他原本是三分钟为什么有人是三分钟因为他原本是三个小时为什么大多数短视频都很短是因为创作能力的限制很多人的知识储备和才华他只能撑到一分钟 时长每长一倍难度是要大四倍的十五秒只需要一个笑点一分钟就得加上故事情节三分钟就得加上无数的钩子和反转所以没有几个人能创造三个小时的视频还密度满满如果强行拉时间密度就低了用户就划走了 八不要投抖加为数据我知道有人说要投我知道有人说投抖加可以为数据我知道有人教你各种各样的投放技巧我就问你有用吗思考一个问题如果你是张一鸣你会怎么给流量两条路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换句 话来讲你想搞到流量要么提供好的内容要么提供钱好最关键的地方来了内容等于什么等于你的时间钱等于什么不也等于你的时间吗可是时间 只有一份啊那这个问题就回归到我这一份时间到底是换成作品换的流量多还是先变成钱换的流量多哪个多我就选哪个永远只能二选一对吧 哎你要是马云那就别创作有这个时间你早挣到两个亿了直接投他两个亿的抖加对吧对你来说是效率最高的但如果不是想一想你为什么做短视频 不就是因为线下不挣钱吗本来就因为不挣钱才做的短视频那怎么可能又绕到你最不擅长的拿钱去买流量这不又等于又绕回去了吗好不容易把蒸汽机换成高铁怎么又开始烧煤了呢抖家的本质是什么是花钱伤害用户体验因为你不投的时候他原本可以看到更好的内容那既然投了钱就得想清 你图什么所以投抖家的唯一原则是四个字效率为正投一百赚两百投两百赚五百老子能赚钱才能继续对吧否则你投个毛啊投了一百个点赞多少钱你不知道投了一百关注多少钱你不知道投了一百个播放多少钱你不知道什么都不知道你不想开了个饭店每天挣了多少钱都不知道吗 结果就一定是亏到你干不下去为止什么才叫伪数据今天发明天发后天发每次都在迭代 每次都在提升每次都在优化选题优化文案这个才叫未数据你的包子难吃你再找一万个人过来尝尝他也好吃不了你真正要做的是提升味道面不行就换面馅不行就改馅厨师不行就换个厨师不解决根本问题的都是耍流氓 好怎么不花钱搞流量往下看九不要挑选发布时间几点发作品最容易火有人说是晚上因为看的很多有人说是上午 因为发的人少有人说应该按行业比如说汽车类五到七点情感类晚上八点育儿类二十到二十三点教育类十三和二十二点还有人说看活跃时间点开数据中心查看粉丝数据找到活跃时间然后提前四个小时发因为审核需要四个小时好谁是对的 答案是全错你要是觉得第四个对说明你缺乏基本的常识如果你看的数据足够多你就会发现用户的活跃时间几乎都是一样的不存在什么特点只要他这个正常上班的只要他白天上班晚上睡觉只要他每天吃三顿饭那么他的活跃时间就一定像这个图一样 不管他是干 it 的搞母婴的玩汽车的还是做教育的还是什么乱七八糟的行业曲线全都一样你自以为搞到一份独家的数据其实别人拿到的也是一样的真正的做法是什么是权重举个例子明天我想取一百万请问应该去哪个网点取是工行建行 华夏还是浦发这个时候你要考虑网点的大小考虑能不能预约那么多这个时候的选择是有意义的因为权重很高但如果你说我明天就取一百块应该去哪个网点答案是哪个都可以你随便找个 atm 机都可以因为权重很低任何一个网点都有足够的钱 短视频不也一样吗几点发作品容易火什么人才会问这个问题菜鸟那种菜的不能再菜的一千个播放都没有见过的人才会问好既然是菜鸟那么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永远不需要考虑池子装不下你就取一百块你轮得到选网点吗 说我万一要有个千万播放的用户不够用怎么办如果你真的能够做到千万播放你就不会问这个问题因为到了这个层次你就会明白真正重要的不是时间而是痛点选题是爆款文案是节奏和冲突感是穿过屏幕的扭曲场时不要 关注后台数据你的后台数据那么牛逼怎么就是没播放呢因为没有人告诉你数据是多维的一个是时长一个是进度一个是领域先说时长很多人说我把这个视频做成五秒钟这样的完播率不就高了吗这种鸡鸣狗盗的技巧叫破播放五秒钟的视频然后给他塞一百个字进去完播率不就百分之百了吗 如果你能够有独立思考的能力你去搜一下那些爆款你看看有几个是五秒钟之内的这个就是时长维度五秒的完播率和五十秒的完播率是完完全全不同的 看完五秒很容易看完五十秒很难而且每长一倍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这个才是科学的理解你说我考了九十九分但你得说清楚到底是小学的摸底考试还是全国的数学比赛对吗第二 进度维度进度不是一个单一的数字而是一个整体加权的结果比如说有百分之十的人看到最后百分之三十的人看到百分之七十百分之四十的人看到了百分之三十把这些全部都要统计进去加上一个权重折算才能够达到最后的结果这个才是合理的算法绝对不是去统计有多少个人真的看到了最后一秒 你说我们班第一名考了九十九分等于什么都没说我得知道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够评估你们班的整体水平不是吗 第三个领域维度有人讲知识讲科普有人讲生意讲财富有人对口型装可爱有人拍美食玩数码这不同的领域怎么比 答案是没法比要比就得拉到同一维度知识和知识比搞笑和搞笑比舞蹈和舞蹈比这个就好像文科和文科比理科和理科比艺术生和艺术生比一样这个才是多维理解完播率 你把它强行加到一位可不就出问题吗这就是为什么你的数据明明那么牛叉的就是没播放因为信息丢失了记好了播放多就是内容好播放少就是内容垃圾没有例外 十一不要纠结横屏竖屏一律用竖屏拍人物用竖屏拍景色用竖屏短视频用竖屏做直播还是用竖屏能用竖屏坚决不用横屏 因为横竖频的本质区别并不是长宽比的区别而是信息流动方式的区别横屏是上一代的沟通方式视觉优先因为眼睛是左右长的所以电影是横屏电视是横屏横屏意味着信息的单向流动演什么你就看什么只需要动眼不需要动手这个才是横屏的本质 而竖屏意味着信息的双向流动竖屏是最大的沟通方式它是交互优先之所以竖屏是为了方便握持和大拇指的操作因为用户和视频是要高 互动的这个才是竖屏的本质明白这个我再问你那当眼睛和手出现冲突优先满足谁啊满足屁股吗少看怎么说就看怎么做用户的屁股说明一切明明旋转九十度就可以看横屏而且是满屏为什么你不那么去做因为懒才是第一位的人可以适应一切的东西 有一天你把牙结石给洗了你都会觉得哎牙里缺个东西不舒服对吗所以按照这个逻辑你就会明白所有的横屏都会死某站会死某酷会死某奇也会死他们还停留在上一代的交互方式竖屏才是未来交互优先才是未来 你有没有想过其实我们一切的结论都源于潜移默化比如说为什么非要横屏竖屏二选一为什么没有人问三角屏为什么没有人问菱形屏为什么没有人问八边形的屏为什么没有人问圆形的屏因为他没见过如果他见过他也会问哎这六个屏里面选哪 十二不要关注平台政策不要关注抖音出了个什么政策视频号来一个什么新规小红书上有什么调整你为什么做不起来就是因为老关注这种鸡毛蒜皮的东西你还觉得拿到了一手信息我就反问一个问题 你是不是守法公民你说我是好那我问你这么多的法律这么多的法规这么多的条例你有没有从头读一遍如果你没有你怎么知道你是守法公民 我再问你这么多的修正这么多的解释这么多的补充条款你有没有在第一时间全部看一遍如果都没有你怎么知道你没有违法 我再问一遍你是守法公民吗你看当你思考这个问题的时候你会发现唯一的解就是两个字公理任何一个法律的制定都必须要站到操盘手的角度要足够简单足够清晰足够透明简单到 每个人不需要背不需要记哪怕他不认字也能够明白才行只有足够的简单清晰规则才能够执行下去否则一定是空中楼阁那明白这个你去看世界上所有的法规无非就是那三句话不能抢劫不能害人不能偷盗 所有的条文所有的解释所有的补充条款都是围绕这几点展开无非是多一点少一点的区别短视频不也是吗平台制定任何一个规则都不指望所有人都把它读一遍那如果这么高门槛的话平台就一定干不下去所有短视频的规则简单到只有五个字用户当裁判 用户越喜欢哪个视频这个视频就必须拿到越多的流量不是可不可以而是必须老子刷了一个小时居然一个喜欢的都没有你平台就不要干了所以不管是抖音小红书还是视频号无一例外唯一的区别就在于小红书是曝光点击逻辑所以封面更加 抖音是用户试吃逻辑所以五秒完播率更加重要而视频号是熟人社交逻辑所以分享转发更加重要 十三不要低估最小练习短视频难并不是真的难而是期望和现实之间有落差具体来说是低估了必要的练习次数理论上练一万次才会有效果但是你觉得练一百次就行结果没有练好就会觉得哎呀好难 其实你想想生活中有多少技能是通过大量的必要练习堆上去的你练习了多少次才能够熟练加菜你摔倒过多少次才学会走路你路上开了多久才成为一个老司机你潜移默化了多长时间才把汉语学好 所有的难都取决于落差如果你觉得短视频需要一百条才能起亮那么你发到第二十条的时候突然来流量了你就会觉得哎呀好简单但是在现实当中很多人他们是严重低估最小练习点他觉得我发个三 五条就应该有流量结果发一条没有发一条没有发一条还没有他就觉得哎呀真难呢就我自己而言当时足足发了二十三条才得到正反馈这是我当时的数据发到第十六条的时候我的播放还是一个一个十五个我告诉你这个才是正常的数据若不是有极度非凡的天赋凭什么你发几条就应该火 任何东西不都是吗学钢琴一千个小时才能弹好一个曲子但如果你认为我练十个小时就行你就会一定觉得它超级难一定发音怎么都弹不好这个音怎么都连不上左右手怎么都不协调琴谱怎么都记不住其实你唯一要做的就是加大练习量把数量怼上去一切都解决了 不提升最核心的练习量在哪想怎么用十个小时把它搞定这个就叫聪明过头聪明反被聪明误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都在反复提到 stay full 为什么大家都喜欢用笨用 foolish 这样的词太多的人不缺想法不缺创意他们其实非常聪明就是没有狠下心来踏踏实实做一件事情就像一支军队他们有一流的指挥官一流的情报部门一流的组织能力唯一的问题是他们的士兵贪生怕死 太多人拥有聪明但是却不拥有智慧因为智慧本身包含了不聪明像傻子一样像疯子一样像偏执狂一样像电影里面的阿甘一样疯狂为了一个事情不惜一切代价迎着冷眼迎着嘲笑哪怕再绝望哪怕再崩溃老子也要干到底 这个才叫智慧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十四不要记录美好生活想要流量就千万别被 slogan 误导千万不要记录你的美好生活因为同一个 slogan 从平台 和用户的角度去看它是两个世界先说平台为什么是这个 slogan 为了击中更多的用户他希望每个人都可以分享每个都可以上传自己的视频这样他才能增加平台的粘性才能源源不断的获取用户自发贡献的内容 你要知道平台本身他不生产内容他只分发内容所以他要做的就是尽量的让六亿人每天都停在上面你可以看到别人的分享感受内容的快乐你也可以分享自己的感受被关注的快乐把你的生活和平台绑定在一起把你的时间和平台绑定在一起这个才是他的目的 所以才会有这一句 slogan 记录美好生活阳光积极向上记住每一个人可是问题在于你的生活美好吗你的生活有人喜欢吗你自己都觉得枯燥平淡无奇像白开水一样别人为什么要看流量的核心不是让自己爽而是让观众爽你仔细想想那些深夜做美食 真的是饿的不行非得吃点东西吗那些做旅游 vlog 的真是哪都没去过见啥都特兴奋吗再直白一点那些穿黑丝的小姐姐真是生活中特喜欢穿黑丝吗切换到用户视角你就知道想火就得记录不美好因为快乐是建立在痛苦之上 看过爸爸去哪为什么火因为明星也会笨手笨脚因为明星也会被老婆骂因为明星卸完妆那么丑还没我好看那我就平衡了五岁的儿子背唐诗不会火五岁的儿子当舔狗会火 老公帮我拍个照不会火老公把我拍成黑猩猩会火睡觉之前做个面膜不会火睡觉之前数自己的皱纹有多少个会火什么时候你开始记录不美好了什么时候你就火了 十五不要掉进专业的诅咒为什么越专业的人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 气的状态你就再也不知道那些不会气的人的痛点是什么刷手机是为了找乐子不是为了听天书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想不清楚这个你就永远不明白为什么教人做个飞机还能火因为还有几亿人没有做过 任何你觉得司空见惯的事情都有很多人没有体验过你不知道他们的真实需求就永远拿不到他们的播放你不知道自己不知道是最要命的 短视频不是写论文它比拼的是相对速度你越是讲专业能听懂的人就越少基本盘就越小播放就越容易卡死 当你在嘲笑网上全部都是肤浅垃圾内容的时候恰恰说明你自己的无知你以为大家想知道红酒的历史渊源其实大家只想知道这个红酒怎么开你以为大家想学习什么才克夫斯基的协奏曲其实 大家只是想知道怎么学一分钟就能弹钢琴装叉任何一个行业粉丝最多的博主并不是水平最高的而是最能照顾小白需求的需求都把握不了你还做个毛 啥叫好的内容八个字高且仅高半个维度比他好一点点就行千万千万不要多就像健身你练个搏击可以吸引美女你要是练成斯瓦辛格就只能吸引糙老爷们 为什么你的粉丝都是同行因为高的维度太多了高到只有同行才能听懂了而同行最大的问题在于他们只白嫖不付费而且白嫖之后捅你一刀对吗 账号如果全是同行关注基本就可以废了同行就是反向指标哪一天同行都觉得你是个傻叉恭喜你要成了十六不要相信隐藏技巧是不是有人告诉你啊播放量上不去要点击创作者中心找到创作灵感抖加助手干货分享发布的时候加上这 三个话题就可以突破了而我想告诉你一个功底就是任何的产品设计都应该是越重要的功能要放到越明显的位置不是可不可以而是必须没有例外例外就得死 就像一个手机你绝对不能够说我这个电源键藏到这个后盖里面我用的时候现在把螺丝给它撬开然后掀开电池从下到上第五个螺丝的地方长按五秒才能开机你要敢这么做你就第一个倒闭 这个就是功利短视频不也一样吗作为一个平台他不生产内容他只分发内容那么他就一定希望创作者发布更多更好的内容来帮他吸引更多更有价值的用户而想激发创作者这个门槛就必须要低低到不需要说明书低到闭着眼睛凭直觉都能操作这样他才能拿到更多的作品整个模型才能够持续下去 明白这个逻辑我再问你他为什么要刁难创作者为什么非得加几个话题才会有流量为什么把一个如此重要的功能藏得如此之深为什么要 平白无故的提高新的学习门槛目的是什么对平台有什么好处对创作者有什么好处记住一句话对方也许是个唯利是图的小人但是他绝对不会是一个自掘坟墓的傻瓜 其实很多玄学问题你切换到系统的角度就会迎刃而解比如为什么用字母替代汉字不是增加完播率不是抓眼球也不是习惯表达而是四个字审核效率 你是平台既要确保不违规又要确保审核速度怎么办那就只有一个答案分级审核先用机器再用人工那机器的优点是速度快缺点呢准确度低很容易误杀 用字母替代汉字就是可以有效的绕过机器审核避免误杀直播不也是吗把赚钱说成赚米就是防止机器万一抽风给我断播了呢对十七不要觉得赚钱丢人张同学这个账号为什么废了就是因为不好意思变 最火的时候没有直播带货错过了最佳的变现时机再回过头来已经没有机会了要么就不变现从头到尾清高到底要么就大胆变现不要担心闲言碎语但是绝对不能够扭扭捏捏啊既要又要当年一场直播可以卖几千万担心别人说现在一场直播卖几万不还是有人说你吗 赚的更少了反而说你吃相更难看了郭有才的最大失误不也是他关闭直播打赏吗因为问题根本不出在打赏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粉丝多就是原罪比他有钱就是原罪只要你一天不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去打赏你不买门票根本进不去不做打赏你却依然可以听为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好 好好的凭什么你就成了大树了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为什么没有人攻击小杨哥呀因为火箭升天速度太快他跪了 所以郭有才要做的就是播持续播一直播疯狂播播到烂播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有极品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 做 ip 的第一步就是摆正对黑粉的态度不理睬不关注不在乎爱咋咋地任何想满足魔鬼客户的一定会把自己耗死不要在乎不喜欢你的人那不是你的问题是他的问题允许一个不喜欢的人出现恰恰是成年人应该有的 心智我不喜欢看动画片但是我允许他我不喜欢看肥皂剧但是我允许他我不喜欢看各种 low 到爆的网红直播但是我允许他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十八不要担心阶层固化很多人总担心阶层固化大博主都把流量瓜分完了那我还有机会吗 上帝视角上帝视角想一想如果你是平台你有十万流量如果新人和老人尺量差不多二选一的话你会给谁换句话来说给谁对你平台才最有利平台是什么平台是一个连接器他不生产内容他只推荐内容你看到好的内容是因为有另外一个人在生产所以如果你 是平台就一定要想办法激发创作者越能激发创作好的内容才越多吸引的用户才越多你的平台的价值才越高那怎么激发创作者答案是优先给新人流量 首先是边际效应同样一万块钱送给穷人和富人谁更感激你流量也是老人已经有很多的播放这个时候再多给十万他未必能感恩但是新人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别睡觉了满脑子都在想怎么做一个更好的怎么突破二十万五十万一百万 其次是沉没成本对很多大博主来讲他们已经投入了很多时间精力就算平台少给点流量他也不会走但是新人不一样他对你平台没有任何的感情一旦没有得到及时的正面激励就特别容易流失第三是言语效应你是平台一定不希望阶层固化一定希望老人有危机感让 新人激发老人让所有的人都拼命创造内容对平台才最有利大臣越是你死我活皇帝睡觉才越安稳第四是用户体验用户是喜新厌旧的用户是会审美疲劳的当年旭日阳刚还上春晚当年你还听什么老鼠爱大米的今天在唱你听吗 如果你今天刷到的还是三年前的网红你还会继续刷吗明白这个你再想想你多久没有刷到朱一旦了多久没有刷到张同学了多久没有刷到戴古拉 k 了永远没有阶层固化永远只有新人崛起 十九不要相信强者很强三年前我就说要做要做要做都二零二四年了周红一才反应过来但这个速度已经是头部了我请问其他的企业家在干嘛这些人中龙凤们这么好的资源这么好的人脉这么强的判断力他们为什么就死活不做因为有一个特别要命的障碍你成就越高 这个障碍就越高无关能力无关金钱无关资源四个字心理门槛我当年那么牛逼你还是个小弟站在谁谁下面打工现在你去搞一个平台我要到你下面给你创造内容我去这个有点拉不下来脸 这个感觉就好像啊你公司的前台离职了然后过了半年之后给你打了个电话说家里缺了个保姆让你去你要是能去你可真牛逼 所以千万不要觉得企业家做短视频比你强强和弱犹如道家之阴阳所有的强都是基于原有赛道你之所以是 number one 是因为每个器官都是针对原有赛道极致进化但这就意味着一旦赛道本身发生变化优势就会立刻变成劣势 金枪鱼在水中速度无敌一旦离开水面第一个憋死你就没有发现当年的第一代网红几乎全都销声匿迹了你就没有发现当年的微博公众号的头部几乎 没有一个做得起来当年的胶片王者柯达为什么倒在了数码面前因为他的胶片太赚钱了赚钱到帮每一个人牢牢绑定绑定高管绑定经销商绑定工程师谁反对胶片谁就出局越是领先你就越难有适应变化 任何一个新机会最受益的就是无根无平的普通人正是因为无牵无挂无羁无盼你才更有可能干得起来 老家伙的魔兽装备确实牛逼但是不好意思我们现在只玩元神任何一个新机会都会把之前的优势全部磨平在新的赛道让大家重新开始 如果不是短视频你讲管理永远讲不过余世伟如果不是短视频你教写字永远干不过庞春华如果不是短视频你教吉他永远超不过刘天理如果不是短视频你成功学永远干不过陈安之如果不是短视频郭有才 永远超不过李易君二是不要觉得入场太晚第一个错误就在于孕妇效应怀孕了就更容易发现孕妇开奔驰就更容易看到奔驰买个 lv 就会发现全大街都是 lv 这就是孕妇效应 因为你会不知不觉的去寻找同类然后好像觉得变多了其实人家一直都在那只是你之前没有留意到你觉得做短视频多是因为你开始做了你开始关注了孕妇效应就来了 更要命的是孕妇效应在短视频平台被放大了十倍现实当中你看东西是随机的但是短视频不一样他是有兴趣推荐你越喜欢看他给你推的就越多这样就会产生一个错觉好像满世界都在做短视频这个就是信息减法进去容易出来难 数据不重要跳出数据的独立思考才重要第二个错误在于只见树木不见森林你看到 是短视频是很多人都在学是很多人都在教但是你没有看到的是任何一个产品都要讲细分什么叫细分比如说淘宝的衣服无穷无尽源源不断你不吃不喝不睡从早上刷到晚上刷到你大拇指得了腱鞘炎你都翻不到底 对吗但是你只要稍加几个选项比如说男性蓝色小立领叉叉 l 五百块钱以上发货地北京你就会发现看似海量的选项只剩下寥寥几个结果这个就是细分男装和女装不竞争西装和牛仔裤不竞争流水线工厂和大师手作不竞争品类不重要细分才重要 把这个道理带到短视频你要看的是什么是看你自己的行业看你现在的同事看你线下的竞争对手有没有在做你是个会计你是个导游你是个卖海鲜的你是个房产销售请问你的线下同行都在 他们都知道怎么做吗他们都做的风生水起吗这个就是被论如果他们做的让你眼红你自然就会去做你根本就不会问这个问题而如果你需要问就恰恰说明你周围的同行没有一个做得起来没有一个懂得怎么去做 二十一不要自己胡乱摸索高中的课本都是公开的你怎么不在家里摸索一下顺便考个清华本科大部分人找老师就是因为自己摸索的效率太低 工欲善其事必先利其器学习当中最大的气是什么是老师学习的第一步是听老师的学习的第零步是找对老师因为之所以要学说明你不懂可是你不懂你就不知道一旦找错老师你会掉到一个怎样的坑里 一个错误老师带来的绝对不是金钱上的损失而是你按照他的方式摸索了两年最后发现错了完蛋了没机会了九块九的理财 让你亏的绝对不是九块九而是一辈子彻底沦为穷光蛋普通人怎么超越普通人智力普通能力普通各个方面都普通凭什么超出唯一的原因就是老实 不是因为他更努力而是他的老师打败了你的老师我进了省重点你去的县二高那我的高考成绩一定比你高二十分很多人并不是学习不努力而是在分辨优秀老师的技能上几乎是零 这个世界上最欠缺的就是高界心法知识是有三个层级最浅的是常识层占百分之九十九比如百度一下你就知道大部分人接触的都是这个层级 他能够解决一个基本的概念问题比如说什么是完播率发布要注意什么剪辑拍摄话题该怎么选常识层的问题是啥都懂但是好像啥也没懂高一点的叫技能层占百分之零点九九大部分的付费课程 都是告诉你一个黑科技让你播放多一点比如说低粉爆款钩子开头界型剪辑发布带话题之类的技能层的问题是貌似领先半个身位却解决不了根本性的问题 最顶端的是系统层只占百分之零点零一所谓的系统层就是抛开具体的技巧从造物主的角度弄清规则再反推自己的游戏 明白了游戏规则你才能够用一条命的轻微代价尽可能的玩到通关而很多的问题是他们终其一生没有见过高阶心法他们不是学的太少而是学的太多久鼓争气相互纠缠走火入魔了 我就问一个问题如果没有老师请问你该怎么学短视频想清楚这个百分之九十九的课程不用学短视频的高阶心法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   
  
# 点赞数：9.5万  
 https://www.douyin.com/video/7295308371824037147   
 # 标题: 该不该捕杀流浪狗？  
## 关键字: 流浪猫 #流浪狗 #经济学杂谈 #经济学  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 我就纳闷了明星们都不学经济学吗薛之谦说请你把猫狗都放过李小冉说我救过你的同类可以放过我的同类吗陈乔恩说小黄有什么错停止伤害流浪动物 不杀流浪猫狗的问题本质上并不是爱心的问题而是产权的问题有爱心是好的但是请不要泛滥自由的边界是另外一个人的自由 流浪猫狗该不该杀你问问产权是谁的就好了有产权则无纠纷而明星们最大的问题在于缺乏逻辑支撑 如果可怜是标准的话鸡可不可怜猪可不可怜牛可不可怜每一个鸡蛋都是孩子你为什么吃西红柿炒鸡蛋每一丁牛奶都是母乳你为什么要抢小牛的口粮很多人所谓的正确不过是把习惯合理化而已如果从小到大你吃的都是猫和狗宠物都是鸡和鸭你也会觉得吃 鸡蛋是一种罪过好猫狗为什么是宠物因为它有主人因为它有产权人什么叫宠物我买了一个虾我不吃我把它养起来我给它喂食换水我愿意宠它它的产权是我的什么叫宠物我买了一头猪我不吃我把它养起来哪怕长到两百斤我也愿意宠它它的产权是我的 宠的前提是人是产权没有产权不是宠物所以当明星们爱心泛滥的时候请先想清楚产权是谁的你那么喜欢流浪猫狗你有没有把它养下来 有没有买个院子把他们收留有没有给他办狗证能不能为他的行为负责有人伤害他你能不能用产权去保护他有人被他伤害你能不能承担所有的后果如果都没有你在呼吁什么兔兔那么可爱怎么可以吃兔兔抱歉另外一个人有吃兔子的自 流浪狗那么可怜怎么可以伤害流浪狗抱歉另外一个孩子有不被骚扰的自由自由的边界是另一个人的自由 如果你真的热爱流浪狗请呼吁领养请用产权去保护他这是我的狗你不能想打就打你如果真的热爱流浪狗请呼吁绝育请竭尽所能减少繁殖减少无辜受难的小生命如果你真的热爱流浪狗请呼吁不抛弃不放弃宠物是我们的家人要爱就爱一辈子 如果你真的热爱流浪狗请呼吁基本的常识和产权概念不要把遗弃者的错误强加到另外一个受害者的身上有产权无纠纷   
  
# 点赞数：48.6万  
 https://www.douyin.com/video/7231519281786129702   
 # 标题: 别做短视频，除非你看过我踩过的坑  
## 关键字: 短视频创业 #短视频运营 #短视频带货 #短视频教程  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 我踩了无数个坑三年时间五百次尝试一千四百万粉丝四千万点赞和二十五亿次播放换来的经验你确定不听一下一共九条条条要命 第一总想着小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啊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 我发现短视频既任性想做爆款就得顺应任性他不喜欢吃蒸土豆你就得给他做成炸薯条他不喜欢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 市场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在哪你知道肯定有人要可他们是谁他们在哪叫什么名身份证号多少凭什么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 想抵达就只有一个方式泛化的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丝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教兰博基尼该怎么读 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对他有好处的他才能看下去人性是自私的我们每一次的交换都是要占便宜的刷手机不也是吗你得提供远超过三分钟的价值他才愿意给你三 同样都是探店视频为什么有的两百万赞有的二十个赞因为前者一秒钟有三个刺激后者三十秒才一个刺激不解决信息密度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那换句话说对于创作者而言想拿流量要么提供好的内容要么直接提供钱问题来了内容等于什么 等于你的时间那钱等于什么不也等于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呢 是问题在于大部分人之所以要做短视频就是因为他线下赚钱效率太低啊你要是马云那就别创作有这个时间你早就挣到两个亿了但如果不是请记得商业的核心要义 是效率投抖加的唯一原则是效率为正投一百赚两百才能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 第五总想着几点发作品容易火举个例子明天我想取一百万应该去哪个网点工行农行招商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就取一百块 还需要考虑吗不用因为权重太小任何一个网点都有足够的钱短视频不也一样吗你是一个新人那任何时候都有几万十几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 如果你能做到一千万的播放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过屏幕的扭剧场实际上就算真的存在这个时间点他也会变成一个无效参数都加三十分等于都没加三十分 任何一个行业能超过对手的一定是不能简单微调的这是铁律第六总觉得新人没机会上帝视角上帝视角想一想如果你是平台如果你有十万流量如果新人和老人的质量差不多二选一的话你会给谁换句话说给谁对你才最有利啊 答案一定是新人吧首先是编辑效益同样一万块钱你送给穷人和富人谁会更感激你流量也是老人已经有了很多播放这个时候再多给十万他未必能感恩但 是新人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就别想睡觉了满脑子都是在想怎么在做一个更好的怎么破二十万五十万一百万 其次是沉没成本老人已经投入了很多时间精力就算平台少给一点流量他也轻易不会走但新人不一样他对你平台没有任何的感情一旦没有成就感就很容易流失 再次是鲶鱼效应你是平台一定不希望阶层固化一定希望老人有危机感让新人激发老人让所有的人都拼命创造内容对你平台才最有利大臣们越是你死我活皇上睡觉才越安稳第七总是想把 所有的东西都学好口播老师说提升口播文玩老师说提升文案摄影老师说提升摄影每个老师说的好像都没错但是对你来说这些是不是最重要的 你的时间只有一份你不可能把所有东西都做好你就从来没写过文章怎么去当董永辉你就从来没拍过电影怎么去当张艺谋你就从来没有任何的表现你怎么去当梁朝伟那这样的结果就是第一你学不完第二你学不透第三 不会用永远记得我们的资源是有限的永远是不够的永远有东西没有学好你如果一定非要学好那就永远会错过最重要的时间创口商业寻求的是资源匮乏之下的 突围之道世间没有完美如何在残局当中寻找最优解如何衡量取舍扬长避短这才是战略的价值战术最多提升百分之三十战略却可以提升百分之三百真正的 象里从不计较一成一地的得失能识别不良后果的才算是成年人第八总觉得可以靠自己摸索 高中的课本都是公开的你怎么不自己在家里摸索一下顺便考一个清华本科呢大部分人找老师就是因为自己的摸索效率太低啊工欲善其事必先利其器学习当中最大的气是什么 是老师啊学习的第一步是听老师的学习的第零步是找对老师因为之所以要学说明你不懂可是你不懂就不知道一旦你找错了一个老师你会掉到怎样的一个坑里 一个错误老师带来的绝对不是金钱上的损失而是你按照他的方式摸索了两年最后发现错了完蛋了没有机会了九块九的理财课让你亏的绝对不是九块九而是一辈子彻底沦为穷光蛋普通人如何超 智力普通能力普通各个方面都普通凭什么超出唯一的原因就是老师不是因为他更努力而是因为他的老师打败了你的老师我进了省重点你去了县二高那我的高考成绩一定比你高二十 第九缺乏高洁心法这个世界上最欠缺的就是高洁心法知识有三个层级最浅的是尝试层占了百分之九十九百度一下你就知道大部分人接触的都是这个层级 他能解决一个基本的概念问题比如说什么是完播率发布要注意什么剪辑拍摄话题该怎么选常识层的问题是好像你啥都懂了但是又好像啥也没懂 高一些的是技能层占了百分之零点九九大部分的付费课程都是告诉你一个黑科技让你的播放多一些比如说低粉爆款勾子开头切行剪辑发布带话题之类技能层的问题是 貌似领先了半个身位但是并不解决根本问题最顶端的是系统层只占百分之零点零一所谓的系统层就是抛开具体的技巧从造物主的角度想清楚规则在反推自己的优势明白了游戏规则你才能够用一条命的轻微代价尽可能的玩到通关 而很多人的问题是他们终其一生没有见过高阶刑法他们不是学的太少而是学的太多了九股真气相互纠缠走火入魔我给你一个问题假如没有老师请问你该怎么做短视频 想清楚这个百分之九十九的课程都不需要学有空来我直播间听一听真正的告诫心法   
  
# 点赞数：9502  
 https://www.douyin.com/video/7337584638837148991   
 # 标题: 强者恒强是最大的商业谎言。  
## 关键字: 畅销全球73个国家和地区 #以30万信任打造全球发达国家首选 #上汽大通MAXUS  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 强者恒强弱者恒弱这是我听过最大的商业谎言它最大的 bug 就在于强弱是分赛道的 每个强者只能占领一个赛道但是从来没有人规定必须在哪个赛道比泰森比你强那是在拳击赛道梅西比你强那在足球赛道可是如果比普通话呢如果你觉得异想天开我给你讲一个中国车企逆风翻盘的真实故事成立短短十二年就在巨头林立的发达国家销量霸榜他的名字叫 上汽大通你可能不知道奔驰自一九九八年以来在澳洲大型轻型车市场创造的二十三连胜纪录在二零二二年被上汽大通轻客星途 v 九零终结二零二三年 v 九零在细分市场销量占有率依然是第一 你可能不知道纯电轻客 e v 九零在挪威卖到人民币五十万元相对于国内的售价几乎翻倍当年英国最大的连锁超市 tesco 从国内买了一百五十台 其中十九台通过加急空运的方式运到欧洲运费甚至超过车价本身你可能不知道上汽大通已经全面攻克了欧洲澳洲美洲等发达国家并且在比利时奥地利和英国甚至成为了皇家邮政的指定用车 怎么做到的新赛道加个性化定制欧美工业强国是很强可能是在燃油车赛道谁告诉你轻客不能电动谁告诉你皮卡不能电动谁告诉你高端 mpv 不能电动早在二零一七年上汽大通就洞察到新能源汽车的前景 推出了纯电轻客星途 e v 八零并且得到了德国最大轻型车租赁企业 mass 的关注这是当年的报道德国新能源汽车还在沉睡而来自中国的上汽大通 max 电动车已经先行 在汽车工业的重镇欧洲新能源汽车 suv 遍地都是但是高端纯电 mpv 几乎是空白上汽大通瞄准的就是这个空白推出了大家庭奇 见证了 mpv 大加九成为首个在欧洲推出的高端新能源 mpv 的中国品牌经受住了多项极其严苛的欧洲法规认证拿到了通关欧洲的通行证迅速抢占蓝海 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谁告诉你一定要去做内卷的轿车和 suv 任何的成功都不是偶然的上汽大通的第二个杀手锏就是 差异化它绕开了内卷严重的轿车和城市 suv 赛道它切入的是青客皮卡越野 suv mpv 这些场景更广泛的车型这些垂直的细分市场有效避免了内卷带来的价格战维护了产品的高值高价 任何一个产品的终点一定是极度个性化那汽车能不能个性化定制这个就是上汽大通的 c to b 用户共创定制模式你需要什么车我都可以量身定制工程师会面对面与用户讨论了解用户的需求到底 是什么也会线上调研及用户共创挖掘哪些配置是用户最感兴趣的基于此每款车开放几个甚至十几个可定制的模块如座椅排布自动卡钳隔山形式内饰格调车上有几个屏幕连智能驾驶辅助系统及氛围灯都可以根据需求来定制选配 也为了匹配欧洲叉车的标准纯电轻客星途 e v 三零将轮胞间距增加了一毫米这个看似微不足道的一毫米使得星途 e v 三零成为同级别车型当中唯一一个能够塞进木质托盘的产品让叉车托盘可以和货仓无缝对接不再需要人工搬运极大提升了搬运效率 而在当时没有任何一个对手考虑到这种细节一上市就卖成爆款续航也是既然是电动车就要考虑续航尤其是冬季续航尤其是在寒冷的北欧普通的电车需要提前预热电池就会导致冬天里程大打折扣而新途一 v 三零 给电池单独配备了加热功能省去了电池自行加热的能量消耗大大提升了续航里程让用户掏钱是一种本领让用户抢着掏钱是一种更高的本领上汽大通中国制造神秘的东方力量   
  
# 点赞数：5.8万  
 https://www.douyin.com/video/7177674789321035042   
 # 标题: 所谓复利，不过是一场金融骗局  
## 关键字: 复利 #复利思维 #复利的力量 #理财知识 #理财  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 富力是个金融骗局是你这辈子接触到的最大的金融骗局越无能的人就越喜欢跟时间做朋友就好像越渣的学生就越喜欢三十年之后再说成绩一看还是不及格 复辟的奇迹是什么就是穷光蛋没有例外你接触到的所有的小白理财科所有的每天十五分钟让财富翻翻就其本质而言就是一场拖延时间的幻觉游戏从你玩的第一天就注定了你一定会输但凡你有那么一丁点上帝视角就知道这个游戏是一个悖论呢举个例子 老板说小王啊新来个客户你给我接待一下接待的好我给你报销两块钱的地铁费接待的不好明天十万那年终奖取消你会不会接这个活啊你不会对吧但凡你是个正常人你都不会接这个活因为他的盈亏是不对等的好那你告诉我为什么理财专家 会接呢你把所有的钱给我你爸妈的积蓄你丈母娘的积蓄你小两口十年的工资加起来一共一百万让我帮你理好今年行情好我帮你赚了一百万你会怎么办分我五十万吗 会五万呢也不会五千呢也不会你顶多请我吃顿饭人均五百就差不多了你觉得已经仁至义尽了赚钱主要靠您的英明决策但如果我让你亏了一百万呢做的继续下归零呢你会怎么办 你会说多大点事啊不就是明天睡马路吗不就是孩子交不起学费吗不就是去垃圾桶里翻点吃的吗这看你下得来你请我吃顿饭人均五百我就原谅你 你会吗你不会你会拎个棍子从我们家门口你会举个横幅说还我血汗钱你会觉得我把你一辈子都毁了你会觉得跟我翻脸是天经地义的好那你告诉我我为什么要玩这个游戏赚了一百万指甲缝里扣一点你给我 赔了一百万你能要我的老命那我为什么要跟你玩你解释一下好问题又来了既然他是个悖论为什么还有这么多的理财专家他们傻吗 或者我换个说法整个游戏到底要改动哪一个地方才能让理财专家心甘情愿的陪你玩啊答案是三个字手续费 既然亏多了你会要我的命赚多了你又不分给我那我最好的方案就是既不要你多赚也不要你多亏永远是多少的基金加上多少的股票我不图你那点提成也不承担你任何的亏损我只赚你的手续费只要让你一直玩我就能一直赚到钱 而我要做的就是告诉你价值投资告诉你时间的力量告诉你富力的奇迹对吗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   
  
# 点赞数：2.1万  
 https://www.douyin.com/video/7269684125337013562   
 # 标题: 理财的真相 千万不要贪图利息  
## 关键字: 理财百问百答#存钱 #小白理财 #资产配置  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 关于理财七条真相一不要贪图利息所有基于吃利息的方案一定会让你沦为穷光蛋你看看你爸妈你在吃奶的时候他们就在吃利息现在你孩子都上小学了他们的一千万当年利息那么高活期超过现在的余额宝你爸妈怎么没发财呢 二不要相信复利复利是最 low 的金融骗局 low 到连割韭菜的都看不上你想想你刷了那么多火镰刀有的说靠微商发财有的说靠炒股发财还有说靠连锁加盟发财的你啥时候见过有人说我是靠复利发财的为什么所有告诉你复利的都说三十年以后 三不要幻想理财跑赢通畅经济学有个词叫无风险利率就是你再怎么折腾你的本金不会丢你知不知道在今天我们的无风险利率是多少三个点所有超过三个 点的不管谁来背书不管多天花乱坠都可能意味着你本金不保问题来了如果三个点就能跑运通畅你只需要存银行就可以了你说我想拿八个点可以但是本金取不出来的那天别哭 四不要说你不理财财不理你理财真正的答案是借力是想清楚通账当中谁占便宜然后想尽一切办法加入他们 轰炸就像打麻将如果三个人都输那就一定有一个人赢而且赢麻了你在轰炸当中吃亏了那就一定有人占便宜了好谁占便宜了 时间轴上离钱近的占便宜了每次通账都是他们先赚空间轴上负债的占便宜了每次通账他都不需要还那么多钱呀五不要相信鸡蛋别放一个篮子分散风险没问题但前提是 你要有足够多的钱分散才有意义而普通人最大的问题就是没钱你工作三年手里就十万积蓄怎么分分散的唯一结果就是哪一个你都打不通普通人要做的是放大最大权重集中力量先打穿一点 资产是分层的像金字塔一样最基础的是高安全高收益的把这个填满了有多余的钱再去追求高风险高收益的这样才叫下有底上无顶这才叫真正的分层风险 六不要不懂放弃什么都要理财当中有一个不可能三角收益性安全性流动性永远不可兼得永远只能三选二没有人可以违背你想要流动性和安全性那收益性就会特别低比如存银行三个点你想要流动性和收益性那安全性就会特别低比如 p to p 各种爆类 所以三个必须舍弃一个的话只有一个结舍弃流动性七不要以为理财就是攒钱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 真正的理财就是把你的劳动尽早切换成最多共识的核心资产比如一二线城市的核心房产你想去酒吧五二幺幺你想去 bet 大厂你想在大城市安家落户你想去好的医院看病养老这些资源都在哪里这些资源能不能超发这些资源该如何分配 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所以你要做的是在有能力的情况下尽早贷款买一套一二线城市的核心房产一方面它位于传导链的上游通账来了是资产先涨物价其次 工资最后另一方面他帮你空间换时间帮你息事不再让你更早的享受到居住的便利越大的城市核心就越难以转移出老千的成本就越高对普通人来说就越公平 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   
  
# 点赞数：6582  
 https://www.douyin.com/video/7148708243479465251   
 # 标题: 别动不动就把用户当上帝  
## 关键字: 商业思维 #老板思维 #认知升级 #我是头条小百科 #极致服务  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 你就是个普通人你给我装什么上帝啊很多人挣不到钱就是他老把顾客当上帝他对商业理解的上限就是我要拼命对这个用户好你还有什么不满意的我尽量帮你做到所以你就是个菜鸟你注定挣不到钱什么样的人能挣钱能识别不良后果的才能挣钱 啥意思啊做生意是有诸多权重的你的用户是不是排在第一权重一个企业从零到一百费担心一万个事情要提升我当然知道每个都提升比较好但是我的时间只有一份怎么办分得清不良后果才是成年人的核心能力不满意你就不满意 不满意就去别人家我做产品从来不是为了让你满意敢说出这句话的才算是成熟的企业家世界上没有无缘无故的好没有不需要代价的矜持每一份好都是要花精力的同样的精力你花到了这里就花不了别的地方试图让每一个用户满意 你就没有办法改进你的产品没有办法提升你的营销没有办法在更大的战场获得更大的回报别老被什么用户是上帝给带偏了这句话害人无数几乎快成管理学的一条经历了而真正的管理是什么是分清和清权重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什么时候用户才是上帝啊答案是当个价值足够高的时候比如说那些奢侈品一个包包二十万一个手表六十万一辆汽车八百万一个别墅三个亿只有在这个时候你才能把用户当上帝因为相对于这些高价值你的时间才是廉价的你才有足够的精力不惜成本打磨好一切细节 甚至他有一点点不满意你都可以带上全公司的人到他们家去道歉去顺便再把他们地板给他擦一遍这些都没问题因为在这种模式之下用户的满意度就是最大权重可是你别忘了 这个世界上大多数的商品是给大众消费的他们拼的不是机制服务他们拼的是物美价廉他们拼的是批量生产他们拼的是降低价格他们拼的是用一半的钱买到百分之八十的品质把好的东西普及到每一个人同样是一种伟大呀那这个时候他的核心权重是什么 是便宜啊你想要最好的那你就多花钱就好了你想要微笑服务无微不至那你去定个总统套房你不要指着什么小旅馆的老板娘说哎你咋不微笑啊大家都是成年人了一分钱一分货的绝对不能为了一个变态客户去无限苛责你的客服 绝对不能为了一个变态客户去不计成本的提高质量绝对不能为了一个变态客户去领着你们全公司的管理层道歉去商业不拼感动商业只拼效率任何不符合效率原则的一定会倒闭任何希望每一个用户都满意的一定会倒闭