

讲课，对于人性赚钱的谋略？

20250508义乌之狼



生哥付费圈

时政/财经/认知/热点

历史1万+付费文立即获取
请加微信: xuetang7799

关键词

互联网模板素材专业人士直播抖音
快手自媒体工作效率视频博主学习
剪辑粉丝合作平台认可流量爆发期
持信磁性转化率意向客户

全文概要

分享着重于理解消费者心理在销售中的关键作用，通过举例展示了不同顾客对价格敏感度、优惠和限时销售的反应，强调了销售策略需考虑这些差异。同时，讨论了互联网时代获取信息、专业知识的重要性，以及如何建立个人品牌和实现价值转化。主讲人提醒不要仅凭表面判断一个人的专业性，而应关注其内容输出质量和一致性。此外，还探讨了互联网创业和自媒体创作的关键，包括寻找需求、理解人性、利用平台规则和联动效应，以及通过洞察人性促进销售和互动。

最后，强调互联网成功需耐心、坚持和深刻理解人性。

大家好，今天是2025年的5月8号，然后有一点时间讲个20分钟到35分钟，老规矩互联网相关音频和视频相关的教程我们已经讲了很多了，写文章也写了大几千篇了。以前的内部课音频课也讲了七百多期了，所以我感觉没有什么好的一些重复唠叨的内容，无非要讲的还是以前的老东西重新要讲，聚焦专注，所谓的深挖一口井。Ok对互联网我首先第一条就是很多模板素材，很多这一些所谓的你以为很贵的东西，其实都是可以免费得到的。所以第一条原则希望大伙能够理解，就是看起来你不熟悉的领域，有人在这个领域已经做了三年、五年、十几年，他是专业的。这是第一条原则，找专业人士能够解决你90%的问题。

但问题来了，就现在很多人不懂装懂。他穿个白大褂就是医生了，他搞个律师的徽章，他好像就是一个律师的。他说我有十年心理咨询的经验，我服务了超过5000个学员。你没有任何的证据，他也没有办法提供给你任何的佐证。说我心理咨询师我是十年的，我服务了五千多个学员，这些都是我们所讲到的文案和话术。他可以这么

写，但你不要这么信。这是互联网所谓小白你能够进阶的一个基本原则。就是你不能只看他的文案朋友圈，只看他的个人介绍，只看他的个人的标签来判断这个人是否有经验，这个人是否值得交费。

比如说抖音和快手为什么很多人不直播，因为他一直播就露馅了，他讲的音频，他讲的视频在上面讲。大家好，今天给大家分享什么案例？大家好，今天给大家分享什么观点？他可以这么讲，因为他可以录，他可以把这一个视频给它断掉，它卡壳了可以把这一段剪掉。

但如果说他晚上八点、九点、十点在直播间里面直播，很多人会问他问题，他是这个领域如果说他是这个领域的高手牛逼人士，他可以轻松简单的回复这些网友的问题。但如果说他其实也不懂，这个网友问他这个问题，那个网友提问这个术语，他根本就不明白你在讲什么意思，他也没有本事和他连线，因为他脑袋里面没有干货，他无法解决无法真正解决这些网友的问题，所以说他很难去直播。因为直播你要应对全国各地网友不同的问题，相对于说很多吊脑的问题，很多真正需要你知道了这个行业技能，有硬

技能的，你才能够回复他，你才有底气回复他。我就这么做的，就是这么做的，什么逻辑方法都没错，来反驳这个人。所以说没有太大本事，或者是说在互联网上装一装的人，他基本上是不敢抖音快点去直播的，晚上八点多九点多去直播，他只能讲一讲提示版的内容啊，因为题词榜它看了读了它都会卡壳，你就不要想他在直播间里面侃侃而谈两三个小时。

所以为什么说马拉松直播比赛，特别是有一个主持人叫王超，很多马拉松跑者就非常欣赏他。为什么？因为他能够直播一个马拉松赛事，一两个小时滔滔不绝不断的连续的结束。比如说柏林马拉松，巴黎马拉松等等。相对而言，比如说五星新闻，五星体育的两个主持人，他就卡壳了。这个选手，这个女选手，这个男选手，这个第一名，这个第二名，这个穿黑衣服的他不知道这个选手名字，因为他根本不了解，他自己可能不跑步。

而对于王超这个马拉松主持总来讲，第一的是谁？他取得什么样的比赛的成绩？他的全码成绩最好是多少？他的半马成绩pb是多少？他参加了哪些赛事？他去年和谁又在哪个地方参加什么赛事，什么吉普乔格、什么贝克

勒，什么法拉赫，他都知道。这就是所谓的**专业**，回归到这边**互联网自媒体**。

所以我刚刚所讲到的**第一条原则**，你只刷他的视频，你它的其他的表现的逻辑你分析不出来，你没有办法判断他是不是真的假的，是否有水分所存在。这一点其实也很好判断，就是长期不断的观察。你两三年前在讲，两三年之后还在讲，四五年之后还在讲，我就算了，我就认可你了。你两三年再写，四五年之后还在写，算了，我就相信你了。你因为你不可能骗这么久，因为大多数没有经验，没有能力，或者在互联网上想换就可放弃的人，大概坚持三个月就会放弃。比如说他在做知乎软文，他写了几篇知回答，没有人看，没有点赞，他就不会去做了，放弃了。他做视频剪辑，剪辑了几个电视剧电影的片段，想做一个**影视博主**，发现播放量很少，他也会放弃。所以为什么说现阶段**互联网中国**互联网发展这十几年，最核心的就是**筛选机制**已经出现。

筛选机制在哪里？就是B站博主能够做到100万粉丝以上的，从零做到100万粉丝以上的，基本是不是四五年七八年的深耕，也就是不动剪辑。他一开

始也讲的不好，一开始也卡壳，一开始也是抄的。但是他减了三个月金持在讲，做了一两年粉丝有一两万了，虽然没有盈利，当时他没有放弃，继续在讲。

突然他讲了剪辑的某一个视频，某个电视剧电影的解说突然上热门了，给他增加了30万粉丝，现在他林林总总还有个十万多粉丝，他有更加有努力的这种劲头了。我继续讲，我继续做，我也有盈利了，也有商当广告来找他了，他全平台都在做了。那么他从十万粉丝到15万粉丝到20万粉丝，慢慢的都在积累，比如说B站的几个影视博主说阿斗归来了，蔡老板家的长工都是我很早就关注他们的，到现在都是百万粉丝的大博主。

回归到现在，今天重新再聊的一个话题，刚才所讲到的。提高工作效率，提高直立的方法，并不在于你自己到底要会什么，而是你能够在互联网上找到这些软件，能够做ppt的找到这一些什么评论私信的软件，素材模板软件、海报魔方软件。能够找到这些东西，包括以前有很多人卖别墅的CAD的图纸，其实他不会绘制什么C业D图纸接不会弄。但是他有这个素材，放在他的本地，跟别人说就是我是做别

墅设计的是吧?你这个图纸我设计的,我卖给你,卖个三四百,输入百

298598就卖给他。很多人也稀里糊涂买单了。

包括以前我讲过,我以前养殖学徒有个老板姓苏,泉州人,他这个养殖场搞了一个当月网站,这个当月网站其实也就那模板套一套也就那3000块4000块对吧?服务器、域名空间搞就3000块,他花了3万块钱去做,因为他不懂这个行业,他感觉这个网页就应该是几万块钱才能够搞得定的。他不懂什么空间、什么服务器、什么域名、什么香港注册地,他不懂。当时他不差这个钱,他找了一个草台班子,找了一个什么网络上,说网页设计、网页建账,所谓的专业人士花了两三万块钱给他做好了,这边就讲到一个核心逻辑一点。如果说一个不懂行的人,你愿意掏高价格去购买一个不相价值辅配的东西,不相匹配的,他就知道你是运大头,你不懂吗?

比如说你有个电动车,你想去买电池,去线下门店买电池,你也你连自己这个8048伏、60伏、70伏都不知道,你连串联并联也不懂,你连这个铅酸铝店也搞不清楚什么是铅酸,什么是铝电,是吧?还有就是电池电瓶的衰减

期，你也搞不懂。那么这个老板就知道，操你是个冤大头，你不会你不懂，你没有了解，他就可以坑你。他就可以把负厂电池当成原厂的卖给你了，他就可以把基本也就卖五百多块钱的，他可以卖你七百多块钱了。为什么？因为你不懂，你不学习，包括汽车。同样的我以前讲过很多次的，一个女司机她对于汽车也只是说能开能走，红绿灯我知道停，不违规，不闯红灯信号对不对？那么对于相关汽车保养。他开去4S店去做了，他说你这个玻璃水要换了，防冻液要换了，你变速箱油要换了，你这一个下板壁换了，你这一个曲油取人要换了，你叫空调内芯要化了，他也不懂，那就画，甚至于说一大项列了三十多项，四十多项，说你这些你看一下也要画。他说我同意，我换我签字。事实上这三十多项大项，三十多项小项，总共五六十项，他总共也就做了那四五项。甚在有些东西都原封不动，就外面给你喷一喷洗一洗，你一看这个换了，你也不会趴着底盘去查，你也不知道这个东西叫什么名字，这个钮叫什么名字，这个螺丝口叫什么名字，这个部位叫做什么名字。不知道，反正就是签完工单提交一下搞定了，支付

了个6000、7800块8000块钱的所谓的维修保养相关的公道投资费用。这是我们所讲到的，对于我们欠缺到你在互联网，无论是线上还线下。你如果有驾照，你说我要开车，你每天要学那个知识，一定是汽车驾驶知识，汽车基本维修以及汽车基本的不方说结构复杂的构造。你要知道这个位置叫什么名字，灯有机与重基本分别，轮胎的型号，轮胎和轮毂直径大小对吧？你停车这一些相关这一些基本的数字信号，红绿灯信号，基本汽车基本码表盘，这个亮单了是缺什么？防冻液哪里加？玻璃水哪里加？这些东西你自己要知道，你要学最基本的一些逻辑。

对于互联网自媒体创业，无论是你做什么，其实只是说你会基本逻辑就已经够用了。比如说很多人说我就做视频博主，但是我不会剪辑这个剪辑太难了，我看那个教程太多了，二十多八十多G 币我太难了。但事实上你只是我要知道怎么剪片头，怎么样搞结束添加音频音轨会输出，会发布到抖音快手，发布到B站，会添加字幕，会添加配乐，会打一个标题，某某月某日，这是关于什么样的一个视频，一个记录，基本上就行了。甚至很多人，

几十万粉丝的他都没有买麦克风。甚至几十万粉丝的他都没有买收音设备，甚至几百万粉丝的他都是拍了15年自媒体，都是用手机，没有用相机，没有用到稳定器。

所以说为什么我一直讲大刀至简？就是很多人把事情想的很复杂，学视频剪辑我要学会了我要学三年我学会了我再去做视频剪辑，我再做视频播，这是错误的。读书、学习、阅读同样的都是这个逻辑。我上午学了一招，我下午拿来用。我下午看了一个教程，我网上拿来用。这就是我六年以来一直给大家讲的，边学边干，学一招用一招，招招落地，这就是学习。而不是说我要全部学会学学精学懂了、学透了我再拿来用，我要成为大师了。我操哪又以前我给大家聊过一个点，你在喜马拉雅电台讲音频，哪怕说你只有一百多粉丝，也会有人私信你。

老师你好，你的微信：xuetaang7799是多少？

费跟你学。你一想说我抖音，我这个喜马拉雅电台才一百多个粉丝，怎么可能有人私信，然后说愿意交钱给我学。但这个社会，这个互联网就是这么神奇。当我喜马拉雅电台只有两三百个粉丝的时候，就会有人教我。因为那个时候我在讲网络营销相关的音频，他

就会加我说，您好，请问老师您的微信是多少吧？您的qq号是多少？那个时候还是用qq的对吧？六七年前了。所以说当我能够理解到这种意思的时候，你的抖音你只要坚持去做，哪怕只要几百粉丝，同样也会有人买它。但这种东西比叫爆发所谓的爆发，所谓的各大自媒体账号做起来，这个时间点在哪里？很多人不知道。我可以给大家讲第一条就是有商汤。各个企业老板，天猫旗舰店，各个自媒体，其他的人来找你。

老师你好，我家是做什么的？能不能合作？您好，你比如说你是做宠物猫、宠物狗这一个博主的，这个视频抖音博主的，那么卖猫粮狗粮了就会找到你。你是健身的一个博主的，那么一些卖眼镜的、卖手表的，卖运动衣服的、短袖背心T恤的、鞋子的，他们也会找到你。说能不能推广一下，合作一下。你是数码开箱博主的，一些卖假耳式耳机、蓝牙耳机的，他也会找到来寻求合作。就是说你自媒体什么时候到达爆发，第一条就是有相当直接找你合作。第二条就是平台盯到你了，看到你了，平台认可你了，平台官方客服来找你合作。

比如说你是汽车的一个评测博主在B站，那么汽车评测博主的这个B站的客服广分区的这个客服就会找到你。你好，你这个汽车博主汽车内容板块做的不错，我们有这个B站的汽车哔哩哔哩博主交流群，对吧？我们会给你一些流量的推荐，你报名参加一下什么新计划这个活动就可以了。健身博主、旅游博主都是如此，那么稍微高级一点的好一点。是什么？那就是能够给你一个微信：xuetaang7799认证，给你一个头衔比如说头条给你一个微信：xuetaang7799认证号给你一个创作认证，代表你这个领域你比较牛逼了，你超过了一些做这个领域的人有一定的定位，有一定的影响力。比如说美食博主、嘉宾人证运动博主、嘉宾认证、摄影博主、嘉宾认证评测数码评测博主，他同样有**嘉位认真**。

这就是互联网现阶段的一个核心逻辑点，就是平台他本身认可你了，他会给你流量，头条认可你来给你流量，B站认可你的B站百单up主有你一份。那么你只要坚持发，那么365天你的视频一定会重新上热门。为什么？这就是能不能让平台看到你，能够在这个平台不断输出，释放优质的内容。平台基本就会睁一只眼闭一只眼，只要你

不要乱搞，真的释放价值给平台做贡献。因为平台需要大量的优质的创作者来服务他，这个板块相当于就是共生光系，共生光系。

第三条就是抖音快手自媒体，你所讲到就是爆发期，除了第一条有商当找你合作，第二条官方看到你，官方来找你。第三条就是持信，就是能够每天能够有100条以上的磁性，就是抖音、快手视频号、B站或者是公众号，或者是其他的媒介，小红书这些平台。如果说每天有100条以上是信，五十条80条都亏，就是固定每天有。那么你这个账号基本上都叫起消成功了就已经成功了。你继续做。基本上只要不触局官方的某一些条例，没有同行的恶意攻击，你没有参与某一些特殊的负面的事件，你是一个正量正能量的博主。那么你每天有50条、80条、100条资信转化率最低就是1%到5%。

100个人加你，100个人要加你，最少也会有五个人付费。所以我们假如说你的账号有没有起消成功，有没有做起来最核心的有没有意向客户来主动来咨询你，来问你，来找你。有没有无论是粉丝还是说我们要讲到第四种情况叫骗子，比如说你小红书只有一两个粉丝，没人找你，对吧？小透明

你有一两百个粉丝，可能有一两个人想和你交朋友的来私信你。你好，微信多少加一下，你有一两千个小红书粉丝，那么有些可能真正来找你合作的会有。但如果说你有一两万个粉丝的时候，这个骗子就来了。邀请你做什么合作的，邀请你推广什么链接的，邀请你带发布什么图文的，先给你一些小A小利，让你尝到甜头的利用你没有接过广告，不懂得账号做起来的那几千粉丝到几万粉丝跨度了这个空窗期，那么他们就会来找你，骗子就会来找你。

比如说知乎我做到一定程度了，知乎什么某某出版社来找我。你好，我们想把您的回答做成一本书，我们想把你的知乎专栏搞成一本书。麻烦你填一下这个表格，然后告诉我说这个出版费我们提交了审核费，需要200块钱，199，那么我们给您减免了一磅，那么给您五折，或者是什么样的一个模式，需要您再额外交99块钱。

这个是出版审核费，什么乱七八糟的费用，来骗取这一种所谓的盈利，包括小红书也是是吧？

您好，我们是某某床媒公司的，能不能和你合作？然后添微信：xuetang7799信。看一下我们是代发什么图文的，你只

要发布这个信息就行了，包括公众号也是公众号。你有个几十粉丝没人找，你有个鸡巴粉丝可能只有一两个所谓想和你交朋友了，来私信你。他说你好，能不能认识一下？当你有个几千粉丝，几万粉丝，就会有一些骗子主动来找你。

你好，我们这边是什么饿了么推广的对吧？然后给你一个文稿让你发布，你发布之前扫二维码一看确实是二维码。饿了么的招聘广告你感觉没太大问题，发布之后就是跳转二维码了，跳转什么饿了么兼职。你好，我们这边不要佣金，然后什么押金要多少钱，然后跳转到什么饿了么的兼职广告，其实就是骗押金的广告，让你的粉丝上当受骗。

如果说你能够经历这三四个阶段，有商当来找你，平台认可你了，给你加个电站了，你在这个地方第四条就是有一定的知名度。因为大多数都是特定领域，或者是说细分垂直的领域。比如说马拉松这个赛道、摄影这个赛道、运动这个赛道，数码开箱评测这个赛道。就是你知道一定粉丝体量的时候，你的同行先关注到你其实是你同行的粉丝。然后你的粉丝和同行粉丝互相掐架，这是一个基本原则。

比如说数码评测、手机评测、苹果评测、苹果开箱，数码开箱这个赛道你做到一个十万粉丝，十几万粉丝。那么一直看数码评测开箱的人就会关注到你，又关注到其他账号。这一个50万粉丝30万粉丝的时候，其他的数码评测博主就会关注到你。因为他做这个赛道，做这个领域的，他就会关注到你。这个时候就会有新的商业模式和厂生。

我们所谓讲的现阶段抖音快手都很火的，就是流量导向、粉丝导向、数据导向以及联动。就是你这个抖音账号有个七八十万粉丝，对吧？我的抖音账号也有五十多万粉丝，你的粉丝和我的粉丝是类似的。

你是马拉松的粉丝，讲跑步的，我这也是马拉松的跑步的粉丝，也是运动相关的粉丝。那么我们两个人在一起搞活动，他就能够产生联动。比如说嘴哥，健身的这个嘴哥，还有华哥对吧？华哥搞街头挑战的这个华哥上海的有五六十家健身房的，资产有过亿的，非常牛逼的一个健美的大佬，pk 金山华哥对吧？小杨哥的徒弟，跟着小杨哥换了几年的嘴哥，这两个人两三年前就非常喜欢李动。到后面你发现健身圈的那一群七八个网红一

直都在联动，也就是我来拜访你，你来拜访我，我去挑战你，然后你来参加我的游戏，比如什么捷克海洋对吧？然后还有搞极限剑山的那几个人，要么这就是所谓的联动，粉丝向后倒向，可能我的粉丝知道我不知道你，当时因为我和你做了游戏，我和你拍了合拍了视频，那么可能这个粉丝也关注你的，你的粉丝原本也只关注你的，没有关注我。我们联合在一起，我们拍的合拍的视频，你的粉丝关注我的我的粉丝关注你的，这个就是导向性，和公众号网状互推有一点的相似，对吧？

其实就是互联网现阶段的抱团取暖的效应，抖音、快手、B站现在都是如此，你达到一定的体量了，合作会自动找理。这就是我以前给大家聊过一个核心逻辑点，就是请问我这个账号做起来之后，我怎么盈利？兄弟，你只要把账号做起来了，这个账号是有需求的，你就不要考虑盈利。因为一定会盈利，一定会有人找你盈利，一定有办法盈利。哪怕是最简单的卖号它也是盈利。专平台广告，腾讯管理通广告它也是盈利，挂个抖音橱窗宝贝它也是盈利，麦克接广告都是盈利，有需求有市场它就一定能够盈利。

比如说昨天我看到一个小红书的博主，他在干什么？他家里面养了好多猪，把这些小猪仔上面写三个字某某某，然后给这个小猪仔抱起来转一圈，相当于就是祝福视频，恭祝叉叉叉上岸成功，恭祝谁谁考研成功。一个视频上千的点赞，上千的评论，十几万的播放量，然后代写祝福语，大学中复议收费59、198, 69、88定制对吧？也会有人买单。

如果说一开始没有人去做这个赛道，那么没有人去做，因为没有人产生这个思路。但只要有人去做这个赛道，后面你会发现，抖音快手有很多人也会去抱一只猪，然后给大妈写三个字，转一圈。然后造成这种什么镜头很新奇特的感觉，然后去卖这个视。包括以前的龙猫焗牌也是如此，为了一只龙猫手上小爪爪拿着一个小牌子，某某某爱某某某某某某住某某某怎么怎么地他就能卖钱。比如说你在海南，你在三亚，你在沙滩上日出和日落，你要写个几个字，插几个蜡烛，插一支花，某某某一生一世，某某某这个视频发给他，点个小烟花叉一下，很浪漫对吧？

59定制小视频，包括四五年前的非洲定制视频一样的，对吧？那非洲肌肉

大汉七八个人扛着枪在上面讲，恭祝王老板开一大鱼是吧？一个小视频定制视频两三百块钱，三四百块钱，这就是我们所讲到的需求市场的关系。所以在中国互联网现阶段，你要做的不是什么找项目，其实你根本不要找项目，你就是找哪些和需求，哪些有需求，哪些有未被满足，或者被满足了没有普遍的满足，还是有大量人有潜在的需求。这就是我们所讲到的市场。所以项目是无穷无尽的阴阳之道，变化无穷。

不在于说一定要找别人已经在做项目，你要找需求，有需求有人要，这就是项目，而不在于说我要先找到这个项目，我再去讲我怎么去做，我做什么类型。因为只要能够接触到抖音、快手，能够在互联网群像化的就会有人盯着。猎奇心理都是如此。比如说油管有个网红，B站有几个网红，它的项目是什么？这是在镜头里面，比要挑战从一读到100万，12345678910，读数字读到100万，或者挑战看什么电视剧100个小时，或者是挑战熬夜，不睡觉一天一夜，或者是挑战很离奇的。比如说B站有以前有很多博主，我以前讲过这个例子，他挑战什么？挑战要挖耳勺，把桶装水的水一勺一勺舀出

来，来看一下有多少滴这个水，或者挑战把头发的毛全部剃了，把自己剃成光头了，然后数一数我自己头上有多少根毛发，一根一根的数。

评论区有两级分化，一部分是吃瓜群众，这个东西没见过有意思，我看看对吧？反正我以后不要钱。另外一部分就是排斥这种行为的，这种没有意义，这种浪费生命，这种毫无价值。

但如果说抖音快手，你把它拍成视频了，这个视频有人来看了，吃瓜群众看了有播放量了，有人因为猎奇来点击你这个账号，选择关注你了，它能够产生价值，比如说你这种立体的视频突然就涨到多少？涨到100万粉丝了。那么就会有很多老板，天猫京东的这些老板来找你，我家是做什么产品呢？希望找你来代言，在你这个片段里面直播插入你这个广告，为什么？因为有人来看了。让更多人知道，无论一个载体是什么，载体不重要，涨线形式不重要，重要就是积累到流量。这些流量是真的是活着，他就能够把这个广告产生合作。

所以说现阶段抖音快手无论是什么自媒体平台，你的流量反应是大了大了一定是好的，一定是积极的，一定是正向的，才会有人买到。因为如果说

你这个东西是错的，是不被大众所接受的，你的流量再多也是没有用的。什么意思？比如说你是虐待小动物的，很多人看，但是很多人都是骂你的，很多人都是举报你的，天天举报你的，甚至还会能够搜索找到你的地址，给你家里面寄一坨大屎大便，对吧？在你门前拉坨屎都有可能。

这种流量就没有用了。所以这些互联网为什么他们要打到冷却？大网红都要打到冷却，就是让吃瓜群众不要攻击自己，让自己的铁丝变成铁粉，会更加粉更加铁，最核心的涨现模式。

大家捐款特别是有大灾大难发洪水的，我捐款抖音快手我置顶一下，我捐了1万块10万块。牛逼的网红可能捐的多，小的网红可能我能力有限。我捐100块，我捐200块，我捐1000块。让吃瓜群众感觉你还是有爱心的，我就不喷你了让他的铁粉更加铁，我还是我我果然没看错你我果然没看错。来你捐款你厉害，你牛逼啊，我就不骂你了，我就去直播间给你刷花花。

所以说为什么抖音快手或各大网红达到一定粉丝程度的大红都基本上会做慈善？除了以前我们三四年前讲的梁双假慈上摆拍慈善之外，包括最近两三年比较火的，所谓借助流浪猫流浪

狗，对吧？然后直播间一挂，网上很多阿姨，很多没啥事干的宝妈一看，好可怜的小动物，好可怜的小猫小狗，赶快刷火箭，刷花花，赶快给他主页支付宝打点钱，给毛孩子买点猫粮，给毛孩子买点狗粮毛孩子冬天没衣服穿了。哥哥好心的哥哥姐姐们，赞助一件，赞助一点点。

为什么要去这么做？因为中国现流段，无论做什么项目你都脱离不了人性你都脱离不了人性。

你只要把人性利用好了，你做什么项目都能发财，都能赚钱，你理解不了人性。他为什么要买呢？因为他每天看你朋友圈都是收货截图、成交记录，他心痒痒了，他收不了了。

买到他为什么要买到？因为你每天都说我恭喜我的什么徒弟今天出单13000，今天我另外一个徒弟刚刚加入我三个月啊啊什么赵家军、刘家军，出单五出出单3980，你心痒痒。那么你为什么买它？因为里面有人在创商房。小A说他是不是真的，是不是假的，靠不靠谱？小B说他靠谱，我加入他了，我赚了很多钱，我什么车都买了，怎么样？小C是吃瓜群众，他看小A和小B的对话，原来，那我试一试，应该是可以的。

也就是以前的百度经验，百度知道很多人说某某某药物有没有用？有的说有用。第二个评论说应该有用。第三个评论说我试过他家的，可以的。第四个评论说他家的我用过可以如果有一个人去说可以，你不会相信，你可以认为他是托。但是有十几个人，一百多个人都是可以，都说不错，都是好。你就没有判断辨别的能力了，你就直接买单了。

为什么淘宝、京东评论区都是如此？先说外卖的评论区，外卖店铺的好评评论区都是如此。比如说我以前去一些海鲜店去吃饭，海鲜店都比较贵，对不对？然后十几个一大桌可能就得花个两三千了。

那么快吃完的时候，服务员他会过来还说你好，能不能给我们店铺评个分，然后点个好评，然后我给您送一道菜，这个菜也不是说便宜，也比较贵对吧？可能有几十块钱。就是你给我好评一下，我送你一道菜免费吃。那么有些人可能动不动手指的事？大众点们点开点一下，点个五星好评。

这个地方这个菜不错，这个味道不错。拍一两张图片，其他的打开外卖的点，打开美团的，打开大众点评的。吃瓜群众他没有来过这个地方，没有吃过

这家地方的海鲜，他只能靠评论来推断。这个评论说有图评价一两百个，全部都是说味道好吃、价格便宜、价格实惠，往下一滑也是价格实惠，味道好吃，不错，他可能就会来，对吧？这就是所谓我们所讲到的无论什么平台，包括以前的百度贴吧、小红书也是一样的逻辑。

小红书某个帖子说我长痘痘了，满脸都是痘痘，有什么化妆品、护肤品，有什么祛痘的，然后真正有用的广告逼来对吧？他在帖子里面说了一句广告逼来。很多人真正这个皮肤有病的，他就会因为这个帖子点开看，点开看评论区里面就会有两三个人自问自答了。来说姐妹你可以试一试这一个，我的涂了大半年了，已经基本彻底好了。另外一个姐妹说，这一个店铺卖的，我之前也用过，效果还不错，对吧？

不过我只用了两个星期，那么其他直管群众就会因为这些评论去问，姐妹你好，能不能说一下这是什么店铺您好，姐妹这个真的有用吗？这就是我们所讲的中国现阶段做无论做什么项目，其实都是做冷心，包括于说在一些同城的业主群里面，凌晨半夜，然后一个女性的账号在上面发。谁谁

谁有这个药，我吃的几个月了，现在买不到了，谁谁谁有这个渠道。然后，他人跟你说，你这个是香港卖的药，国内没有卖，还怎么样。他们在敲算黄，所以说化妆品、护肤品、面膜、口红这些中高端奢侈品的客单价在3四百一两千的。全部都是拖，大多数全部都在拖这个东西。

包括说热门的古镇的景区，热门古镇景区的某某拜首礼，什么礼盒套餐，198、398、498、598，十几个二三十个人在排队，全部是56080块1天雇的大学生兼职的来干什么？来冲抢排队。赵成说，你这一家店卖的不错，你这个卖特产的不错，外地游客退休的大妈，有钱的大妈，她一个月退休金一两万，她从上海过来旅游，旅游回去了，肯定回上海，回上海有这么多亲戚朋友，我带一点某某古镇的特产回去，对不对？带什么特产他也不知道，不太懂。这一个什么千年传承什么特产，十几二十个人在排队，看起来不错，生意不错。看一下价格哎也还可以，也可以接受。

礼品盒也很很很很好看？398买2份？或者又有什么做活动买五送2，什么买三送一，他可能就买了？那么这就是我们怎样的景区排队冲场，演唱会冲

场，房地产同样的开盘又冲场，假装买楼对不对？这些东西都是我们对于互联网从业者，对于稍微有点能阅历经经验的，你在社会上稍微待久一点的，都不是什么秘密了，你都知道了。

比如说我在路口等红绿灯的时候，那个卖鞋的有三四个人在卖鞋。然后这个老板声音非常大声，特意大声说老板来一双。然后另外这个老板一说，老板好，来给你一双。然后过了几秒钟又说，老板拿来你给你一双。然后另外一个老板，另外一个顾客一和，他好像在说，老板那给你两双，给你优惠一点。为什么嘴巴要哄的这么大声？那三四个在买鞋的其实都是托，就是因为他们要制造一种奖项，有人来买这个东西，我这个东西卖的好，要有微光效应。

让其他真正吃瓜群众来看，无论是街头地摊卖象棋的，做局的也是一样，七八个人围起来，你在看什么你在盯什么？我也过来盯一盯，我看一看，原来是街头象棋，原来是街头围棋，对吧？那么人性是什么？我能力比你强，我肯定能破得你的去。我就不相信我会被骗。无论是换钱的机头换钱，甚至说街头掉包的都是如此。这些都是30年前的老骗局的。

比如前面骑着一个车，然后了一个金额匙金钥匙，然后左边有一个大妈，然后你比如说你是骗子对吧？好，或者说他是骗子这个大妈是骗子，你不是骗子。你在地旁边走，她比你抢先一步踩这个东西。

然后说这个金钥匙挺贵的，现在金价多少钱？然后你说我也看到了，你这个我先捡，要捡了。他说那我们两个人平分，我们我们两个人一人一半。

你给我500块，我把这个给你，你去顶当行卖的话，可以卖1200。你看一下现在金价多少钱？这个钥匙掉了，这个金戒指掉了，我们小声一点，不要被发现了，反正我们捡到了，对吧，因为他也找不到，我们这边又没摄像头。

如果说你贪小便宜对不对，那么你可能会上当受骗。所以说街头，比如说广州、广东，一些什么抽卷的，接头发给你，美容卡了，恭喜你中了平板电脑，拿什么分期付款的，拉到店里面的，或者是说某某很多会展中心门口的，给你发一个毛绒玩具的，说小姐姐只要扫一下码就可以了，免费领，免费领对吧？人只要听到三个字免费领，他都要，这就是中国人的人性。

免费领，你看免费我要怎么弄？扫个码就行了。扫什么码？扫什码。兄弟们，比如说我以前去会展中心扫什码？

微信：xuetaang7799解封码，我操。他给我一意见，一个什么小小熊、小挂饰，不值钱的给我一个小帽子。

然后说么免费领，免费领。我说可以，我看一下什么东西免费领，怎么说？他说你扫一下码就行了，他的码给我看一下，非常快是吧？用手挡住了，我看都没看清楚。这手我码一看微信：xuetaang7799解封码，微信：xuetaang7799辅助解封码。能吧。

所以说在中国你要做生意，或者说说难听点，你想骗取别人的财富，不能道不道义的方式，那就是你熟读人性。人性要什么？人性要贪婪，人性要小便宜，人性要先拥后富，人性要适用，人性有微观效应，人性有群众效益，人性有从众效应，人性有贪小便宜的效应。

人性他你说买一送一他就要了，对吧？你说原价798，现价598，他就要了。你说限实最后500名他就要了，你说最后十个名额他就要了，你说最后三天，三天之后就没了，他就要了。你说打几折？你说不打折，你说打几折，打折他就要了。所以说在中国卖商品，

你只喊价格没有用，你要先悟到别人的人性是什么。

所谓的抗人下太铁，对吧？特别是旅游景区，同样的对有些游客是你怎么说他都不买，因为他本来就不买。有些游客说你给他一点优惠他就买，因为他本身就要买。有些游客是你随便喊个价格，他都感觉便宜。你说598，便宜一下买你说698，他犹豫了一下，他其实不犹豫，他怎么说，这么便宜他买。所以你在水果店、超市什么地方，你的言行举止对于老板这个定价是非常神奇的。

Ok这边我补充一句话，比如说你去菜市场地摊去买菜，你要采购很多菜，你要买五六十种菜，对吧？那么你一定不要在一家的摊位在买你不要在这家摊位买葱姜蒜菜全部都买，那么你是100%会被老板坑了。除非这个老板是诚信基本，否则一定是八两圈，否则一定是七定少量，否则一定是个多称一点，那个少称一点，一定是这样的。所以说有经验的都是分开买，我在这家地方买一点，我在那家菜谱买一点，我在这家摊位买一点，我在那家买一点。

还有一个核心逻辑点就是问价，问价为什么要问价？其实你知道这个价格

的价格差不多，你知道差不多，这几家都差不多。但你只要有问价了，老板不是很好坑你。但你不问价了，他会说我按错了。

这个市场价，今天的市场价，昨天市场价不一样。这个是比较贵一点的这个菜，所以说价格比那一个便宜的不太一样。他有说辞，他可以有很多说法。所以现阶段对于我来讲，我宁愿去贵一点的超市、商超、大润发，我去永辉，我去这一些大的超市，我去买菜。虽然说贵，但最少它里面的称是实打实的称，几斤几两就是几斤几两，去皮就是去皮，而不是大多数所谓的这些海鲜市场的鬼蹭，对吧？

Ok 今天是2025年的5月8号，今天给大家讲了45分钟，希望对大家有所帮助。听完了打一个三，谢谢兄弟们的收听。听完了群成员打一个三，谢谢大家收听，我们下一期再更新。