

27. 【谢幕词】

顺利商祺

2019.11.07 | 571 次学习

谢幕词

图文

邀请好友

详情评论相关推荐

以下是华丽丽的谢幕：

晴予老师在读完上一篇后表示：

谢幕词太简单了！！

我觉得这个观点太正确了。

如果你去看歌剧，谢幕本身就是表演的一部分，演员总是要踮踮踮，以显示自己享受这场表演。如果你都不享受，观众也不会享受。

因此，谢幕的踮踮非常重要。

我见过最牛逼的歌剧演员，是个女的，至少有 200 磅，那场戏不仅在戏中有一出真实的喝香槟以后踮高音的特异功能，谢幕也十分厉害，此人穿着至少 10cm 的细跟高跟鞋，拖地大纱裙，谢幕冲上台前再退下，一般人肯定要经历若干个趑趄，而她连踮带跳，连进带退，3 次只带自己，3 次还带上全场所有的演员，大型谢幕。

观众掌声如雷，“bravo!!”如海啸般汹涌，因此谢幕一谢再谢，每一次谢，动作还更调皮更高难度，我几乎合理性怀疑，如果观众不是体力不支鼓不动掌，她在谢幕 10 小时候以后可能会表演杂技和艺术体操。

此谢幕过去若干年，我仍然历历在目，她仿佛在动用她全身的细胞和毕生所学完成了一场表演，虽然是西班牙鬼佬，却肥肠符合小日本一期一会的精神，如果你的人生中只能看到她一场表演，你也会记住她的这一个表演，一个经典的表演要使出全力，还要有一个牛逼的谢幕。

一首名曲唱得好，“人生就是戏，演不完的戏，有的时候悲，有的时候喜，看戏的人儿，最呀最稀奇。要是你比一比，谁演得最卖力，只怕那演员，反而不如你，看戏的人儿各个是戏迷”——对，基于这个基本原理，这个作品，如果是个好作品，首先的前提是，对作为读者的您，有深刻的代入感，能充分代入到商业生活中的各种场景，并且可以使用。

为了能让此作品达到上述的效果，需要借助的不只是我个人的商业经验，还需要借助合作伙伴、读者的帮助。

在此，按照谢幕的排场，对合作伙伴和读者表示深刻的感谢。

首先要感谢合作伙伴，晴予老师及她的团队。

晴予老师给出了一个肥肠牛逼的方向和品控标准。

这个方向是“读者可以上手”，“不准政治正确”，这个品控标准是“谁都可以读得懂”。

首先，我必须讴歌这个内容方向。（甚至我觉得做知识付费行业的人士可以学习一下）

不仅是我，只要是生意人，只要有时间思考，那么总会为赚钱这件事有一些观点。这些观点既有可能非常宏观、抽象，偏重于道；也有可能细致、具象，偏重于术。

如果我们看待市面上的只是付费，我们会发现，99% 偏重于道（不管这个“道”是否正确），另外有 1%，偏重于术。

我在市场调研看过一些以后，感到非常遗憾，只讲“道”或者只讲“术”，几乎都没有什么参考价值。

首先，“道”永远只有那么几条，**正确的“道”不需要过度地解读，需要的只是不断重复，才能形成条件反射。**

例如，“做生意要算账，搞清楚回报率和成本结构，再确定自己的投入金额”，这就是个道，有什么好解释的？太简单了。可是我们有的时候就是会一腔热血地不算账，很多人都会觉得一个项目火，就奋不顾身投资了，结果很失败。

再比如“做生意要讲信用，不讲信用就没人跟你做”，可是你看看，中国有多少老赖，且他们卦街了，尤其是今年。

为什么这些“道”如此耳熟能详却总是不被遵守，因为这些人没有时刻提醒自己遵守，因此，没有“重复”这个过程。

只讲“术”，也几乎没什么价值。因为“术”是一个保质期特别短的东西。

一些灰色的做法，总会迅速遭到打击。即便是正面的玩法，一个企业开始搞了，搞得挺不错，自然有很多企业跟着搞，久而久之就成为了一种常规做法，仅仅拿这种东西出来卖，不太靠谱。——我们自己盘点过：有爆发性的小的运营策略，可能有效期不会超过 1 个月。因此，依然是无用的。

因此，必须得使用“道术平衡”的方式，配合讲一些保质期比较长的例子，确保读者可以理解我们的观点，这样才能可以上手。

而“不许政治正确”这个方案，则更为牛逼。

很多知识付费的企业谋求资本化，因此总是要上市的，很多言论必须得考虑到公众的看法、资本市场的看法、衙门的看法。这本身没有什么过错，但客观上却会造成他们讲的东西没卵用。最大的问题在于：他们无法解释一桩生意在不同阶段的重点是什么。

比如说，有些几百块的知识付费，可能会不厌其烦去讲一个巨头企业如何做“产品”，如何做“品牌”，但不幸的是，这些巨头企业可能根本不 care 产品、品牌或者情怀。如果读者去模仿，那么你其实模仿错了对象。

我的一位读者不厌其烦跟我讲某个巨头的产品能力，另外一个巨头创始人的道德多么高尚，而我却从内部渠道可以了解到，他们一年补贴就补贴了一百亿人民币；另外一个巨头在澳门赌场输钱拿公司的钱去补，而他们总有办法把自己描述成白莲花。如果有机构去揭秘这些事，这些巨头一定可以花钱找公关摆平、找律师去把白的说成黑的。

你去讲他们产品和道德如何牛逼？学做产品还不如学那些中小型企业。

在创投这个行业，我这一二年，算是混圈混得少的了，如果真的是混圈人士，恰好出身良好、道德高尚，相信我，每一天，every fucking single day，你的道德底线都会被刷新一次，我到现在偶尔跟人聊天，看到一些证据，我都会觉得，“这个人怎么这么坏、这么不要脸、这么胆大、与此同时又有这么多无知和善良的追随者”。

如今互联网能曝出来的让人民群众震惊的丑闻，简直就是众多丑闻中的冰山一角。让人民群众感动的所谓“理想主义者”，可能也只是在贩卖理想主义者的人设，更多只是在无休止地给人民群众喂屎、在资本市场大搞庞氏骗局而已。

在此，我无意八卦，只是表示，一味追求政治正确，一味以最伟光正的心态去解读那些商业偶像，是肥肠片面的，我们自己可以不作恶，但是不要把所有的成功都理解为“善”，其实那完全有可能是“恶”的回光返照。

当然，我依然建议您，不要做那些灰色的事。原因如同我之前在某个章节中回忆跟某手套的饭局一样：你不会愿意腰缠万贯，可是内心却恐惧得连肉都不敢吃。

你我的人生也只有一次而已。

被钱奴役到失去人身自由、失去享受快乐、享受人类文明遗产的权利，其实等于没钱。

最幸福的人生是什么？我也只活过一次，不太好说。但我的理解，也绝不是那些只追求精神愉悦的鸡汤，我的理解是，你，一直有钱，赚干净的钱，跟大家一起赚钱，在赚钱的过程中提升认知，提升对世界的理解，给社会提供文明，与此同时，你你你赚来的钱，去享受文明。

知道自己的底线在哪里，也知道别人的底线可以多么低，也相信这个世界上确实有大量不义之财，并且旗帜鲜明地相信一个骗子没有好下场，一定会遭受衙门、资本市场、人民群众和他自己内心的折磨。并且不拒绝“在不骗人的前提下”跟骗子合作，从而用坏人的钱做好人的事——这就是我们对政治正确这件事程度的把控。

“不许政治正确”还有一个意思，就是没有必要为了“不许政治正确”而“故意政治不正确”。

尽管，“故意的政治不正确”，其实是极具传播力的。

即便是在朋友圈，你也一定能常常看到那些极端的观点：

- 外国人都垃圾
- 男人和女人吵架，一定是女人有错
- 一个女人创业发财，一定是背后有后台，没准还潜规则了
- 中国所有的富人都是手套
- 所有的致富方案都写在刑法里
- 只有中国模式，才是世界上最好的模式
-

因为我是学政治学的，这个梗，我在学习希特勒模式时就思考过。

你有没有想过，希特勒的观点听上去很傻逼，为什么会有那么多信徒？

因为很多人过得不好。

这些地痞流氓、小屌丝，必须得找一些东西去释放自己的优越性（例如种族、性别等），

对于普通人来说，传播一个极端的观点，与其说是观点的表达，不如说是积压已久情绪的宣泄。

这个观点根本就不真诚，只是一种出于“无存在感”的自尊心，亟待宣泄。

如果一个人是如此这般的傻逼，为什么不把批判转化为建设，自己做成一桩事业，去用实际行动证明自己的价值呢？

在我们做 C 端的业务线时，我反复跟我的同事们讨论：

不要迎合任何一个思想极端的消费者，这会拉低我们的水平，伤害我们的核心客户（通常是富有和善良的），并且，这种做法毫无商业价值。

因为一个极端的人，其实是一个痛苦的人，他的表达都不真诚。你迎合他不真诚的表达，其实也并没有迎合到他的内心。

并且，一个人如此极端——不是嫉恶如仇，而是深刻的反社会——大概率，也是物质条件比较差，在商业上，没有什么价值。

给秦时打钱的，是喜欢他的游戏，用他“无价值观”的产品的客户。而不是那些微博的粉丝——那些人根本就没钱，也没有意愿打钱。

我尚没有这么心灵空虚和心理变态，要去当一个精神上的希特勒。

我们可以有观点的不同，但请不要说，跟你不一样的人或者跟你不一样的想法，都是错或者该死。

自我评价，识人课在“政治正确”的拿捏程度上，还是做得比较好的，毕竟我们的目标比较明确了，一切只需要围绕我们的目标来聊就可以。

充分感谢晴予老师。

仲有，要感谢我牛逼的读者们。

众所周知，识人课赠知识星球，平时跟读者们也会有一些朋友圈的互动。我必须承认，很多读者，是在现实生活中不太可能接触到的背景与行业。而他们的互动，让我认识到，读者的关注点在哪里，服务的重点在哪里，这比自说自话式的写作，有价值得多，甚至也让我反思了我自己的很多问题。

读者朋友们如果有问题，还可以继续在知识星球内发问。

最后，要感谢我的祖国，中华人民共和国。真的，真心真意的，

这里不是要唱什么红歌，是过去二年来，我确实意识到，不管我们怎么看待国家的经济发展，在眼下这个时刻，阶级流动性依然很强，依然是肥肠适合普通人去创业的。

给大家举个例子，搬到日本去以后，我认识了太多太多的在日华商，做什么行业的都有，有的人肥肠肥肠很有钱。

但是我发现，没有一个人，从日本人的身上赚到了大钱（小个体户肯定不算大钱）。

赚大钱的人，都是卖日本的（或者跟日本有关的）产品或者服务给中国人。

这个原因，很简单。

在日本，如果你要跟一个大企业合作，对方背景调查就不知道要损耗你多长时间。这还不算，还必须得有各种介绍人。很多行业你都很难进入。很多时候，你还会面对来自文化的压力——对于互联网公司老大，传统的主流社会甚至会白眼相看，因为觉得他们做的那些事是无稽之谈。

资本主义发达国家正是因为市场开放早，而且政治民主，总统都是自由选择，因此各行各业会使用很多方法，联合政府，去把一个行业的规则锁死，只保护那些既得利益者。

举一个很简单的例子，

我们家在 C 端的卖酒价格，跟给酒店的价格一样（酒店会用 3 倍价格卖出去）。

很多好酒，我明明可以标个高价，但是我却故意把价格做低，利润特别特别低，为什么呢？因为我要打开市场嘛。拓展占有率嘛。

但是，这种做法，在美国、法国和日本，都违法。他们的行业协会，是会规定毛利的。那么我可以很明确告诉大家，在这几个国家，几乎没有酒类贸易商的初创公司，因为这些规则，是完全为老家伙设计的。

也就是说，打不打价格战，在中国，只是一种选择，可以做，也可以不做。但是在国外，成熟的市场，你是不可考虑的。

大量的运营策略其实都是这样，在中国，有更多选择。在国外，选择很少。普通人很难出头。

并且，咱得承认，

中国有很多财富，但因为开放程度低，却缺乏物质。

不像日本和北欧，各个阶级总能买到符合财务状况、性价比又高的产品——日本的大创至少不会像拼多多那样卖屎给你。

在资本都在追逐那些灰产时，当一些搞灰产的人已经无法停止搞灰产时，其实无论是代理还是自建品牌，都是有比较好的潜力的——不过，还是建议你再翻阅一下过往的课程。

另外一个需要感谢祖国的点是，

除了投机，普通人还是有很多做事的空间的，这显然是比较充实的。

前年去了一趟埃及，给小费的时候给的是埃及镑，竟然有个服务员问我：“你有没有美元？”

后来问了埃及本地人才知道，

这世界上大量穷国，都是两种货币，本地币和美元。

这些穷国的富人，之所以现在是富人，无非是上个世纪几乎以 all in 的方式，做空了国家，把本地币换成了美元。

很多基金，在 Emerging Markets 国家的投资失利，其实是汇率的失利。若以其本国货币计价资产，回报率当然高。

其实人民币我依然是觉得，是有可能进一步贬值的，我也赞同你如果特别有钱的话，去把一部分以人民币计价的资产换成美元，或者定投一些良性资产，总之不要太一根筋。但是，好在，人民币的贬值没有那么快，大国的经济并不容易崩溃，不像埃及、印度或者军人政府的地方。

所以，庆幸自己没有出生在那种国家吧，

不必过度陷入投资的焦虑，

不必因为自己不懂资产配置而去花太多时间学习理财，

你可以专心做自己的股份（不信例子：宗庆后确实不理财，几百亿就那么放银行，他也富了好几十年了）。

在中国这样一个人口大国，其实你的企业品牌做得好，你这个人或者企业有群众基础，就已经是万世不易的财富了。

何况，我们人口众多，市场庞大，且阶级分化特别严重（其实在日本和美国，县城的业态、品牌渗透等很多都跟大城市差不多了），并且我在前文中屡屡表示，那些老旧的品牌，是日新式微的。

另外，从 2019 年曝出来的各种商业丑闻，尤其是上市公司丑闻等等，固然我们可以以比较阴谋论的方式去理解，什么宏观微观的理由都有可能，但任何现象都是有多种层次的，我依然能够从这些新闻里感受到衙门去杠杆的信心。

我的不成熟理解：要想让中国股市逃脱 3000 点魔咒，首先，要在保持稳定的前提下，把混日子都杀光，尽管此事需要过程和时间。

这其实就是做事儿之人的机会，作为一个商业小白，识人课为你解决绝大多数“成人话题”，帮助你踏实做事，共同享受作为中国人的好运。

谢幕完毕，希望你喜欢这个戏。

——殷斯坦 于 2019.11.7

< 上一篇回专栏下一篇 >

相关推荐

 商业世界识人指南 27期更新

店铺主页 | 个人中心 | 关注我们 | 意见反馈

小鹏通提供技术支持 www.xiaope-tech.com

课程目录 写评论