

王老师爆款案例 1:

我一个朋友想做亚马逊，他妈妈给他介绍了一个老乡阿姨，50 多了，当年做亚马逊年赚几百万的前辈，昨天她带着这个朋友去了华强北，今天我这个朋友跟我说了他阿姨跟他讲的话，分享给你们一个老阿姨的见识：

1, 你也不是什么高精尖人才，在互联网公司做一个运营有什么前途？

——内容拆解 1: 打破大多数人认为在互联网公司打工有前途的幻想。

2, 如果你想当中产，不如回老家，回去立马就是中产。（他家某省省会，家庭条件不错）

——内容拆解 2: 来到一线城市目的是发财，是发财不是当中产，这是所有来一线城市的人都曾经幻想过的，只不过大多数人在现实打击下，不敢再幻想，伟大的激励就是唤醒他最初的梦想。

3, 你现在住宝安中心的小区，和你一起住的都是白领，天天回家就是上网和谈恋爱，能有什么前途？当初我住在华强北，现在华强北萧条了，当年是人挤人，每天耳边都是暴富故事，你再穷，做事也充满了动力。

——内容拆解 3: 白领喜欢住的地方，纸醉金迷，而白领看不上的地方，华强北，龙华，龙岗，才是小老板们的创业圣地，打工人和创业者的思维冲突，毋庸置疑，给人巨大的震撼。

4, 你应该去住在华强北，或者龙华，去做跨境电商，虽然开始工资低点，但是不要在乎打工的工资，打工的工资高低无所谓，那是老板施舍给你的，你要的是以后自己单干。

——内容拆解 4: 再次制造观念冲突。

5, 不要和那些白领交朋友，天天就知道旅游，就知道下了班去哪吃好吃的，赚钱的能力没多少，花钱的本事比谁都大，认识那么多白领有什么用？

——内容拆解 5: 再次制造观念冲突。

6, 你自己开一个店，哪怕再小，你就是张老板，别人是来平等的和你做生意的，你在公司打工，做得再好，你也只是小张，你没有社会身份。

——内容拆解 6: 再次制造观念冲突。

连续 4 条内容制造观念冲突，加上 6 条铺垫，达到目的，虽然每一句话都短小，但是精悍，对一个正处在职业迷茫期的年轻人的影响，然后那个朋友真的就去创业了，然后果然做的不错，现在已经发财了。

7, 先别管瞄准，先开枪。很多人关注目标在哪，却连枪都不会用。

——内容拆解 7: 暴打年轻人总想准备好再去做事的懦弱心理，先干起来，很多人不知道要什么就什么都不干，等他想干的时候，却连工具都不会用，那也白搭。

8, 亚马逊的核心岗位不是运营，是采购是买手，最重要的事情是懂货。

9, 深圳平均创业年龄 27 岁，想在这个城市不用说出人头地了，你想比较好的生活，这样下去是温水煮青蛙。

——内容拆解 8: 再次制造观念冲突，讲出在一线城市成功的外地人，本质上都是靠做生意，而不是靠打工。

10, 老阿姨跟朋友说，她妹妹当初在联想，零几年就开始副业做淘宝，后来直接辞职了，做的比她还大。要么创业，要么做副业，否则没前途。

——内容拆解 9: 再次制造观念冲突，打破了一个年轻人能通过打工赚钱的幻觉。

然后我这个朋友跟我讲完了，问我怎么看。我说了一句话：阿姨果然是真正靠自己赚到过钱的人，不同凡响，她说的每句话，都是亲身经历的人生的智慧的浓缩。

这是一篇在火锅店吃火锅的时候用手机打出来的微博，写的非常快，当时完全没想到会爆，所以这就是职业训练的结果，你的职业训练保证了每一篇都是 80 分以上的东西，至于哪个会爆，你可能自己也不好说，但是肯定会有能爆的。

其实我们发现这个爆文，非常简单，但是有 2 个优点，第一个，在内容上质量非常高，虽然每一条都不长，没什么大道理，但全都是观念冲突，观念冲突是制造高质量内容的一个非常重要的方法。这条微博，其实说穿了，就是把打工人和创业者之间的观念冲突打爆了。

当我们要讲一个观念的，不要在观念的外围徘徊，不要绕弯子，读者大多数是不会思考的，你不打透就等于白讲，这就是内容层面的一个很重要的原则，就是要打透，伤其十指，不如断其一指，打透才有新天地。

【没有钱的体面都是穷人幻想出来的】

刚才看到好多微博在发北大屠夫陆步轩的“逆袭”视频。

很多年轻孩子们可能不知道这个人，这个人当年在中国媒体圈是引起轰动了的，老北大毕业生去卖猪肉，要知道当年的大学生是天之骄子，不像现在深圳的高中老师招聘 20 个有 19 个清华北大的了，现在的大学生，毕业了去做什么都不会太让人惊讶了。

——内容拆解 1：这条微博是当时北大屠夫陆步轩的一个热门出来了，她已经从当年的北大屠夫，成为了知名生猪企业壹号土猪的高管，身价过亿，因此当时网上有很多讨论，我就也写了一个蹭热点。

而在当年，北大屠夫打破了人们对于北大名校生光环的想象，刺激了相当一大批追求名校学历的人的安全感，让他们意识到——原来名校生也有可能做一个贩夫走卒，而不是百分百都会进外企、进部委、进顶级企业甚至哪怕是进一个普通学校当一个老师。

其实在陆步轩之前，会编程的人大高材生刘强东就进入中关村租了个小档口开始卖光碟了，那时候的刘强东和小学毕业站在街边卖光盘的大妈所做的生意的区别就是——刘强东卖正版，大妈卖盗版，刘强东卖的是白盘，大妈卖的是黄盘。

——内容拆解 2：当时有很多人去写这个热点，但是王老师依旧选择了打工和创业的角度去切入，然后形成观念对比去冲击人们的观念，大家可以看看，王老师已经形成了一整套自己对这个世界的看法和切入的角度，在社会和别人不一样，切语言风格独特。

如果对一个热点事件，你的角度和所有人的角度都一样，你也不大容易脱颖而出，最容易脱颖而出的方式其实恰恰是——做自己，因为只有你自己才是与众不同的，人无我有，人有我优，但其实比别人优是很难的，最好的是做唯一的自己，这样别人都没有，比较容易脱颖而出。

只不过刘强东出名更晚一些，而且生意做得更大一些，反倒成了互联网大佬，如果刘强东早 10 年出名，没准会被新闻称为——人大光盘哥，就像“北大屠夫”一样，那刘强东就会从一个逆袭典型变成一个需要人大校友会帮助的”失败者“了。

其实平心而论，无论是 20 年前陆步轩卖肉，还是刘强东卖光碟，他们的收入肯定都是远远超过当时的普通白领的，就算是现在你去菜市场卖肉，你的收入也远远超过一个普通白领。

所以从收入上来说，卖肉并不丢人，卖光碟也不丢人，从身份上来说，卖肉和卖光碟也都是自己当老板，再小的生意只要是自己的，也比去一个公司打工有想象力的多——因为生意好了你能吃到全部的利润，当然生意差你也要承担风险，但这条路是有想象空间的，所以潮汕人有句话叫“宁愿卖葱也不打工”。

唯一“丢人”的就是——卖肉，听起来不太好听，卖光碟，听起来不太好听。因为不像是大老板的样子，听起来生意很小，环境又很脏乱差，还没有周六日，要知道白领是很看重周六日的，打工的人是很看重周六日的。

所以人们之所以会觉得当一个屠夫或者当一个卖光碟的小商贩丢人——只不过是因为这个社会的大部分人的人生是以打工为目标的，是以进入大企业当白领为荣的，是看不起个体户和小生意人的，大部分人虽然羡慕大老板的收入和光鲜，但是如果你告诉他要成为大老板可能需要你先去卖光碟、需要先去卖肉、或者像顺丰刚开始的时候一样需要去当水客，他是绝对不会愿意的，他也不相信这样以后可以当上大老板，因为在他的潜意识里——大老板是生下来就是大老板的，是没有奋斗的过程——或者他只想拥有成为大老板这个结果，而不愿意为了这个结果去付出过程。

曾经有一个男粉丝过来跟我聊天，他父母在江西开了一个快餐店，也就是常见的那种瓦罐汤+木桶饭的快餐店，但是这个只有大专学历的小朋友却一心想考编，因为他觉得体面、稳定、好找对象。可是他已经连续考了 3 年都没考上了，只做了个一个编外人员，月薪 1500，没有转正机会，也不可能升职加薪。

他为什么宁愿用自己生命的 3 年时间去追逐一个自己根本追逐不到、并且即使追逐到了收入也不高、他家没关系也不可能升职的工作？——不是因为稳定，是因为体面，是因为绝大多数人觉得坐办公室体面，觉得很多工作在别人听起来很体面，而且有周六日，有五险一金，哪怕那个工作收入其实非常低，何况他还考不上。最后我告诉他，你这辈子再这么考下去就彻底荒废了，你就是个废人了，你现在唯一的希望就是跟着你爸妈去经营那家餐厅。后来他想了一段时间后去了，又过了段时间告诉我现在一个月净利润 3 万，而他之前的工资是一个月 1500。

越穷的人越重视体面，越是底层，越是对体面的工作抱有迷一样的迷恋，而大部分人都是这样的人，所以北大屠夫的出现才在当年引起了轰动——一个北大毕业的人，居然去做这么不体面的工作？这是人生的失败啊！

被报道过以后北大屠夫确实进入了一个体面的单位做了一份稳定的工作，但是如果他一直做这个工作的话，他的人生也将不会有什么成就，了无波澜，可是幸运的是他已经出名了——我认为北大毕业的倒是其次，更重要的是出名了，能够让更多的人关注到他了——他才有机会结识了广东知名企业家陈生，广东知名生猪品牌壹号猪肉的创始人，也是天地壹号苹果醋的创始人，并借着自己的“屠夫”经验，他进入了陈生创办的屠夫学校做管理层，并拿到了股票，据说现在身家过亿。

一份有前景、有钱途的事业，让屠夫放弃了那个看起来体面的稳定工作，虽然这可能是他做不体面的屠夫工作时梦寐以求的，看来在更大的事业更多的钱面前——“体面”一点都不重要，没有钱的“体面”都是穷人幻想出来的。

而这个人生机遇，来自于他愿意放下面子去做一个屠夫。

这条微博的质量本身是没有问题的，但是有一个问题就是，陆步轩还不够出名，所以热点本身不够，如果当时的案例是马云的热点，或者是一个更出名的人的热点出来，我这么写，会爆，这条大概只有 100 多个转发，但是当时很多自媒体和公众号都转载了。

写作的人就像一个厨师，一个厨师，同样的话题，同样的菜，每个人做出来的味道是不一样的，因为每个厨师的刀工不一样，火候不一样，调味不一样，这个也没有统一的标准，厨

那种角度就一定最好的，但是无论什么角度，你一定要把自己练成那种角度里最好的，就可以了，就是极致。