

## 第8章 -真正刷屏的10W+爆款文章，是如何进行选题的？

大家好，又是一个周末到来了，我们又回到了我们的下班后写作课上，时间过得很快，写作课已经开了6节课了，**只要坚持上课和练习的同学一定都有自己的进步，**  
**而没开始练习的同学估计也听不到这句话了。**

我记得刚开始的时候，很多人说要求周更的快一点，恨不得一天一课20天全听完，  
但实际学习的时候，很多人都反映每节课都需要反复听三四遍，**这就说明很多**  
**同学在转变思维方式，把单纯的听课就能赢的思路变成了实践出真知**  
**，（和佛法一样：信-解-行-证）**这一点从大家每天在社群当中汇报的  
进步就能看得出来。而这也是我认为的很多人在上我们这门课的时候一个很大的收获。

我们这节课来讲一个很多人都关心的问题，就是爆款文章，市面上有很多的文章都在说爆款文章的套路，但是我不这么认为，**所谓的爆款文章并不是靠什么标题党得来的，而是真切的以内容取胜，内容真正让读者喜欢才是真正**  
**的爆款文章，而并非什么套路得来的。**

今天我们就来梳理一下，所谓的爆款文章都有什么样的特点，什么样的文章最容易变成爆款？在选题上结构上我们都来一一的拆解一下。**首先第一点就是有一个**

**比人云亦云更深刻的背后的观点**，这句话怎么理解？你想你可以思考一下。

如果有一个文章让你觉得特别的好，特别想要与人分享转发朋友圈，让全世界人都知道的时候，**一定是这个文章写出了某一个深刻的道理，让你幡然醒悟，或者说有深刻的体会。**

说出了你的心里话，每一次有热点出来的时候，很多人都想追，第一个追热点的人最容易写爆款，但是后面的人很多人习惯做法，我看看别人写什么，他这角度不错，这个角度我也会写，我抄他的，我不抄文字，但我那个理念是一样的，我估计我也能报，找几个点随便凑合一下，再把别人的图扒拉扒拉，差不多就凑成一个文章了，运气好能来个10万加，运气不好七八万总会有的，反正也不会完全有一样的读者看到了一样的文字，但这样的文章写完之后，你想想你还想回头看吗？

你的文字是想要记录生活，还是为了单纯的追一个10万加或者七八万加？流量再高，你会觉得这是你的一个得意之作吗？

我原来写过一篇爆款文章，是我基本上第二个爆款文章叫做欢乐颂，成年人的世界

智商在一个层次的人才能一起玩，这个文章其实并不是第一个欢乐颂的热点稿，甚至于我看欢乐颂的时候已经很晚了，因为那个时候已经播了十几集了，我是周末的时候快进着才看完的，那个时候有专家的文章已经层出不穷特别多了，而且很多的观点都是不同的角度，但是所有的角度我大概看了一下，因为每天也在看好多的稿子，或者号在发这样的文章，比如电视电影或者是八卦的或者是什么励志都在发，但那个时候大家的观点基本上统一停留在社会层次身家背景这些观点上。

但是我当时特别欣赏一个点，就是安迪和基点之间的这些对垒，准确的说我是个一直都特别羡慕别人，有一些高智商高水平高学历名校背景的人，我一直都特别羡慕这一点。

所以我就看到基点和安迪之间互相的这种交流，我就会感到一种高手过招的感觉，特别叹服，因此我深刻地挖掘了一下这个点，**其实智商在一起的人在一起玩的时候才会有那种高手对垒的感觉**，所以这个角度就成了我这一篇文章的一个角度，我没有想到的是这篇文章居然引爆了几百万的点击量，而且也成为欢乐颂系列的这种网络爆款当中一个非常独特的观点。

而且很多后来就回顾欢乐颂所有的文章的那些总结的文章，都会把文章单独的选出来，所以爆款突然让我发现了，不要去追别人追过的热点，因为你总不能把这个文

章再抄一遍对吧？所以当有一个文章的角度跟你想的一模一样的时候，基本上你的观点可能不再会像他一样写的那么深刻了。而且当一个文章已经被别人熟知角度的时候，你可能不管写什么都会给别人一种拾人牙慧的感觉。所以与其这样，为什么我们不去找一个自己的角度去好好写。

**第二点就是人人都面临的现状，分析其群体背后的原因，再加一个解决方案。**其中注意解决方案是这一个结构里边最为重要的一部分，为什么我们后面说喜羊羊主题有共性，首先要选择有共性的话题，**什么叫有共性的话题？一定是人人都面临的一种现状，面临并不够，关键的是你要为大家分析这个现状背后到底是什么原因，让人人都掉进去了，特别是心理的原因。**

因为只有打好心理战，你的文章才能让大家从内心上有共鸣。

比如说我有一篇18家的文章叫做你发现了吗？越来越多的人关闭了自己的朋友圈，文章其实我没有想到会成为爆款，**我就当时没有预料到越来越多的人在我们周围都只开放自己的朋友圈，开放半年或者是三天。（生活中的有心人）**

原来很多的朋友圈大家都是无限制开放的，你就认识一个新的朋友，看到他的朋友圈，你就大概知道这个人喜欢什么，经常去哪爱吃什么什么工作，周围圈子是什么样的，还可以看到搞不好我们俩之间还有共同认识的朋友，可以往回倒三年，但现在很多的朋友，比如说陌生新认识的朋友，你的老朋友一打开只开放了三天的朋友圈，大规模的人变成了这样，背后一定有群体性的原因，而不是仅仅是某一个人心里狭小了，小心眼了，不愿让别人看了，肯定不是一个两个，而是说大规模的群体行为。

但我这篇文章不仅仅写了这个群体背后的心理原因，还写了两个内容，就是这个问题的升华和引申。

第一点，人们为什么曾经特别迷恋朋友圈？原因是什么？很多人说我就看别人朋友圈里面转发文章特别长知识，但是你仔细想想，你看背后的那些文章的时候，你从朋友圈的那些文章里你涨了多少知识，是涨知识多还是消磨时间更多了？现在别人为什么都关闭了，你想要开着你的朋友圈能往回倒三年，你愿意吗？可能你也不太愿意。

第二点就是目前手机这种电子产品带给人很大的麻烦，这种麻烦是什

么？比如说过度消耗时间，过度沉迷手机依赖症，大家吃饭的时候都在玩手机，没有人说话，即使是坐在面对面，可能两个人也不说话，其实这是有悖于我们人与人之间沟通的原则或者初始的想法的。现在越来越多的电子产品就消耗了占有了我们的时间和沟通的能力以及沟通的机会。

第三点，最为重要的一点就是如何改正自己对手机和电子产品的迷恋。为什么要说改正和解决方案是最重要的？我以前我在上班的时候，职场上学过的最重要的一个道理是什么？**在你提出问题的的时候要给一个解决方案，否则你就不要提出这个问题，这样才是有效的提问**，你想想你的职场是不是这样，当你跟老板说老板这个东西我做不完，你完了吗？没有，一定要跟老板说，老板这东西我做不完，为什么我怎么才能把它做完？可能我今天加班或者明天加班，你不能跟老板提出一个问题，而是要提出问题的同时提出一个解决方案，这才是有效的提问。

写文章也是如此，**光吐槽光提问题谁不会对不对？能给出解决方案才能让你的整个的文章变得有干货，有价值，这一点非常重要。**

就像前两天有一个朋友在社群里面发了一个文章，讲述他当微商的一个过程和经历

，因为他在整个文章写得非常的好，讲了自己的经历，讲了自己的很多的观察，为什么自己失败了，自己最终把它放弃了，但是最后他缺了一部分，我能够从这篇文章当中我要学习到什么？（没作用是无用功。）

我想我看到你的过程，我没有当过微商，但是我希望读你的文章，我就能知道原来微商是这样工作的，他们有怎样的精神和品质，他们的成功的原因是什么？

这一点我想知道，但我并不想知道说你做了什么样的事情，你失败了，别人都成功了，这些事情我其实都是知道的，或者说我看别人的朋友圈，看别人的故事，看别人朋友圈里当微商，我也能总结出来，我就想知道那些人他为什么就成功了呢？

但是没写出来，所以说给一个解决方案或者做一个总结升华特别的重要。

第三点叫做社会争议性话题，加上一个内容积极向上的方向，就是说找一个社会热

点话题，其实社会热点话题通常就吐槽争议矛盾会比较多，大家会争论的比较多，然后负面也会比较多。

**但如果你加上一个积极的内容导向和观点，这个文章就变得特别好看，因为谁都不愿意天天看别人吐槽，负能量太大了，每个人生活都不容易，谁不喜欢正能量呢？（谁不喜欢离苦得乐？）**

所以说这个方法是很多热点惯用的方法，**我之前写过一篇文章叫做如果你自己觉得混得还不错，就让中介带你去看看房这篇文章，当时是一个10万+的文章，用这种方式来写出来的这种角度写出来的。**

我们来拆解一下这个文章，就是说看我们的主题是一步步如何去升华的，首先这篇文章来源是什么呢？那段时间房子涨特别快，大家都怨声载道，这个时候我在朋友圈里看到这样一句话，当你觉得自己还混得不错的时候，就让中介带你去看看房，因为当时说这句话的这个人是我的一个好朋友，他当时也在看房，而且他是一个500强公司的白领，一直觉得自己混的还不错，想吃想玩玩买什么都买得起，只要不买房什么都买什么都行，结果他那段时间去看房了，看完之后觉得房子真漂亮，真好，真想买，可是自己好穷，因此他在朋友圈里就写了这么一段感叹

的话，大家看了之后特别开心，特别开心，就一边挤兑他，一边跟他说笑，但是觉得特别欢乐，觉得这段话特别戏谑，特别好玩，所以那天特别欢乐。

所以面对房子涨价这样的事，其实不同的人表现出来的心态是完全不一样的。正好那个时间我又认识了几个新的朋友，那几个朋友恰好都是做一些别墅中介的，每天我就看他们发朋友圈都是各种豪宅，我买不起，但是我可以看看，我看看都觉得特别励志，房子真漂亮，那么大又大花园就跟金粉世家里边豪宅似的。

然后当时我就觉得每天翻，每天早上一醒来一看手机他就搁那发好几个人我觉得真励志看到那些东西，觉得自己想买漂亮，自己就得努力工作。所以当时我就以这句话为开始的，讲述了自己最近看到中介朋友圈的感受，买不起，但是很励志，人生就感觉晋升到下一个高度，但是面对高房价仅仅的吐槽和开玩笑有用吗？

当然不是，吐槽并不能改变事实，也不可能降低房价，只能让自己越来越负能量高，没有动力买不起。相反我每次发这游戏关于房子的文章以前都发过，后台总会有很多的粉丝就说自己一点一点奋斗起来，这个家一点点用自己双手奋斗出来第一套

第二套说实话我挺感动的。因为这个世界上不是只有最Top的人才，有希望去获得那些看上去很贵的一切，我们每一个普通的人只要肯努力，都能够获得自己想要的一切。

每一次我发这种文章，就评论里面有好多女孩子跟我老公一起白手起家，以前什么都特别穷，然后我们两个怎么样努力买了第一套，现在我们刚刚买了第二套，虽然背了很高的房贷，但是我们觉得生活特别有希望。

还有两个或者两个孩子，我们觉得这样的生活就是我们所期待的，你看到这种评论的时候比你去看看一个吐槽房价或者吐槽吐槽的文章要幸福和踏实的多，你会觉得特别有希望，特别的感动。所以说那个时候我想到了电视剧同名当中看到一段话，就是解释为什么很多的年轻人拼命的买房，因为同名当中那是一个高管领导在跟那个女孩子在讲为什么要去买房？他说了这么一句话，你买一个房子其实买的不是房子，是你的野心，当你有了野心，你就会拼命的生出钱来。人最可怕的不是没了钱还是有了钱，而是有了野心他就什么都挡不住，这句话夸张吗？不夸张是事实。

这也是为什么一直有人吐槽买不起，但有的人能用自己的双手白手起家，一点一滴

靠自己奋斗出来第一套第二套第三套房子，因为野心有了梦想谁都挡不住，至此文章它达到一个最高点。

你想想面对高房价，你看一个吐槽文和看一个告诉你野心最重要的文章，哪一个更让你愉快，鸡血满满，并且无限的期待自己的未来呢？关键是你吐槽一点用都没有，房价也不会因为你吐槽又降了，对不对？因此我们一定要注意，很多人想这样单纯的批判吐槽抱怨说的都挺对的，都是客观现实，但是然后吐槽能改变一切吗？不能只是单纯的泄愤而已，这样的文章对别人看起来有什么意义？**第四点是一个非常共性的方式，热点内容加背后深层的独特角度，再加上一个共性的思考，这个文章是融合了多种爆款于一身的一个方式，听起来好难。**

但是如果你把几个部分分开来想分开来拆解一下，每层晋升一步，就可以按部就班地写下来。

我们再来拆解一篇文章，叫做从翻译官来看，原生家庭的影响力，有什么样的家庭就有什么样的，你这一点用了两个热点，可能你会说我只看到一个翻译官。其实翻译官是一个热点，他当时是风靡的一个电视剧，而且是跟在黄晓松的后面是风靡一时，而且有明星，有杨幂和黄轩第二个热点是什么？原生家庭这样一个概念，是近

两年特别火的一个概念，几乎每天都引爆，因为每个人都会从原生家庭里面多少受到一些影响，塑造成了现在的自己，所以很多人会把自己目前的失败懦弱或者身心上面的一些缺点迁怒于原生家庭。

所以说这个概念几乎人人都波及到了，所以概念特别的火，什么是深层背后独特角度？当时网络上基本的爆款在哪里？因为是有杨幂和黄轩，所以明星八卦绯闻篇篇都是10万加什么杨幂，有什么苏醒什么黄轩的小助手什么这样的一些角度。这个时候我开始思考说这个剧除了明星和翻译这两个点之外，剧情的起承转合之外，有没有更深刻的角度？片中有三个主人公，他们的故事和命运走向不同，但是什么才是影响他们命运中最重要的原因呢？为什么长大以后他们会差距这么大，而且是同样一个家庭的程家阳和高家明，他们也会显示出来非常显著的差距，为什么是家庭环境和背景？

找到这个点，我们就来找共性的思考是什么呢？所谓的共性思考就是能够引发大家共鸣的内容，因此我们就从热点一换到了热点二，原生家庭这个概念当中有很多著名的理论，但在本剧当中三个主人公所表现出来的正好是三个最为著名的理论模式，分别是什么？

**第一，所谓穷养富养不仅仅经济，更多的是指精神。**

**第二点，溺爱会把孩子所有的好都变成上辈子我欠你的。**

**第三点，有什么样的父母就有什么样的孩子，因此我们就根据这三个观点展开来谈，把这个电视剧人物形象的塑造和走向归结到从原生家庭这个角度来分析，最终升华到了我们的每个人的自身。**

我们每一个人都是我们未来或者现在子女的原生家庭，我们的一言一行会影响孩子的未来以及他一生的幸福，还是跟以前高考文章一样，你不管讲什么，特别是你讲家庭讲孩子，讲这种影响和教育的时候，最好能够归结到自身，引起自身自己和读者的一种思考。

**第五点叫什么？叫做讲述一个大多数人都忽略的道理。**

这是为什么？因为我在之前讲过，**我之前写过一本关于台湾旅游的书**，在那本书当中我着重描述了我在台湾旅行期间，每到一个地方都会有一些台湾人来帮我使得我能够顺利的度过11天的旅程，**我把这些故事写得出来，而不仅仅单纯的去写一些攻略的东西，还有路线等等这本书在台湾特别的红，所有的媒体都在报，几乎所有台湾人读完之后都跟我讲说太感动了，我一直都特别不理解**，我说你作为一个本地人，看一个外地人写本地人的一些故事有什么可感动的呢？不就是习以为常身边的故事吗？每天都在看见的东西吗？有什么不理解的吗？**有什么特别的感动吗？都不理**

解，后来他们告诉我，是因为我这些文字和故事让他们重新回忆起了一个让他们忽略和忘记了很久的事情，特别是人与人之间那些爱心友善、礼貌、互相帮助等等这些最初级最原始，但在生活当中最容易被人忘记的事情，因此我就遵循了这样一个道理。

当我们去讲述一些大多数人都忘了，都忽略了，都着急的往前跑，都不在乎的道理的时候，才能够唤起他们内心的回忆和怀念，而这种回忆和怀念一定是共同性群体性的，内心才能够掀起共同的一种涟漪。

因此我之前在写一篇另外一篇文章，叫做看了日本女人卖房的故事，才知道自己的努力为什么没有用。其实这个文章就遵循了这样的道理。

这个文章讲的是说通过日本房地产商的女性，因为当时有电视剧，是关于叫什么三家轩卖房那个故事，是讲一个日本的就是中介的一个女性，她在卖房的一些故事，女性卖房卖的特别棒，不管在哪个分公司，她都是第一名，不管什么样的房子都卖

出去，哪怕可能有过鬼，所谓的别人说是鬼屋也好，或者是地理位置不好的，或者是建筑上格局上特别奇葩的，他都可以卖得出去。

因为他在很多人问他说为什么？他就讲了一句话说作为一个中介，我所负责的不是卖出去一套房子，而是对客户的整个人生负责，他是用自己的责任心和使命感去卖房子，所以他考虑的不是说我卖出一套房子提成多少钱，我一个月多少，他不是这样考虑的。

他考虑的真正的是这样，一家人他可能有很多钱，但是他们其实不适合去买一个别墅，他们只适合去买一个小的一居室，我就会给他找一个小的一居室，我不会去给他找个别墅，我不会因为为了挣他多一点的提成去卖给他一个其实不适合他的房子。

所以他总是能够设身处地的考虑到客户内心深处他到底需要什么，甚至连他们自己都可能不知道的一些需求，并且将合适的房子推荐给客户。因为房子这个东西在我们身边特别敏感，对于大多数中国家庭来讲，结婚生子养老，最后的买房不仅仅是一个简单的行为，更重要的他是对未来的一种希望和对幸福的向往。

对于每一个大家庭，每一个小家庭买房的时候，都充满着对未来的憧憬，以及如何去打扮这一间属于自己的房子，**并在里面过上10年20年一辈子，而房产中介在此所肩负的责任也非常重大，这是一种沉甸甸的希望，甚至是一个家庭一辈子最重要的一件事。**

因此主人公这句话特别打动我，也让我想起了特别多在没有看这部电视剧的时候，我会把一个人的成败简单的归结于努力两个字，但在片子当中三家捐的同事们个个都很努力，没有一个人不努力，但是为什么没有他一半的业绩？

**因为大部分人做工作都是表面功夫一抹净，以为做完了会做了，做好了完事回家走，人没有认真的思考过，他没有其实是我们都没有思考过我们的这些工作对别人的生活会产生什么样的影响呢？**

看别人的故事，特别是这部剧的时候，**就是让我最为反省的一个部分，也是这篇文章爆红的一个真正的原因，就是我们集**

**体的群体性的回忆，我们早已经成为职场老油条，忽略掉了最重要的事情。**

我们总觉得反正就是一份工作交给老板，客户就好了，何必思考那么多，有什么事丢给客户，**老板决定自己反正又没拿那么多钱一样领薪水差不多就行了，就当个传话筒丢给老板，反正老板挣的钱多对吧？**

日子久了，大部分的人都失去了思考能力，每天就像一个机器人一样，早出晚归，上班吃饭、下班睡觉，就觉得自己的日子百般无聊，抱怨起无趣的工作，造成了自己木偶般的人生，其实这一点才是真正让这篇文章爆红的原因，就是通过这么一个电视剧和里边一个主人公他的故事，让我们共同回忆起了我们所忽略掉的这么一些事情，**让我们重新唤起内心深处我们曾经在上班，最开始刚刚大学毕业的时候，在上班第一天所对未来怀有的那种责任心使命感和对未来的憧憬，现在的我们是什么样，过去的我们又是什么样？**

在这期间我们对自已的现状还满意吗？**我们是不是还是当初刚刚毕业时候信心满满，冲劲满满的自己这就是这篇文章真正爆红的原因**，分析了这么多，我给大家分析了5篇文章，其实目的不是让大家说模仿这个套路去写，而是说你可以刷二维码进去去仔细的去分析一下，思考一下，不要求大家每个方法都用上，但至少用上一个效果就不一样。

比如说刚才我说的刚上周有个同学写微商的文章，他写的非常的好，我们再说一遍前面说过了，**就是说我当时建议他就加一个结尾总结一下，他认为做一个好的微商都需要哪些能力，怎么样做到总结别人的成功之道，才能让自己和读者都受益，这样的文章能上到一个新的高度，也不仅仅是一个自己的小故事，而是让文章具有热点性，共鸣性，是让在别人看来才能够让别人帮助你传播，因为他会觉得这个东西**我读完受益匪浅，我觉得别人读完也会有共鸣，这样他才会帮你传播****，而不是说我先做个徽章，**我给我写了一个微商的文章，你帮我转一转，他为什么要转？你做微商跟他有什么关系？没有关系，是你通过这件事情所得出那个道理，让别人觉得真对我**

**受益匪浅，我受益良多，我才愿意把这篇文章转出去，**

你想想是不是这样的一个道理呢？

除此以外，我们今天还要再讲一些小的tips，一共我大概总结了4个小的tip，我们来1个1个过一下，第一点就是怎么找热点的新闻热点的内容，这一点我们要求保持对热点新闻的敏感性，这什么意思？比如说平时大家都是怎么样找热点，知道什么叫热点吗？比如说

**新浪微博的热搜榜，**

**比如说热门的影视剧，各种的节日，**

**社会事件都是非常好的热点发源地，**

如果你想写热点一定要走出去看看别人的世界，看看那些热搜榜热门电视剧，各种节日社会事件都要去看，而不是在自己的小世界里自娱自乐，画地为牢，蹲个圈在里面，自己挺高兴写出来的文章，也只能是自己的那些小家碧玉的小事儿，可能并不具有社会属性和共鸣性，**大部分的爆款文章都是有一定社会属性的，如果不是追热点，也是要有一个热点的角度。**

比如说刚才我们说翻译官这种原生家庭这样的角度本身就是一个热点，在日本中介

这样的一个文章里，房子也是我们生活其中的一个热点，房产中介就成为我们生活其中的一个非常重要的角色。因此你要去想讨论一个事情，或者是去讲一个道理的时候，去思考一下这个话题，我讲出来是不是对别人有意义，一定要时刻想着这样的一个道理，就是对别人有什么意义，有什么共鸣，这个点我说起来值得别人去想去关注吗？

第二点叫做向热门人物和品牌事件借力，社会新闻热点人物，比如说科比退役，我在营销公司之前做了8年，我们每年开始最重要的一件事情是什么？

梳理未来一年的各种节日或者重大事件，可能有一些突发的我们是梳理不了的，但是有重大事件是提前知道，比如说奥运会，今年几月几号开奥运会，几月几号要开两会了，几月几号要有一个大的什么峰会了，这个日子我们都是要有专门的去做热点监测的。

我们个人虽然不至于做到这样的一个程度，但是日常的关心日常刷刷手机的时候，

能够看到热点新闻是非常重要的事情。借力打力，比如说前两天我看了一篇文章是这么写的题目，赵丽颖这100万花得真冤，冒号远离你身边的弱者表。

其实这个文章讲的就是一个我弱我有理的这么一个道理，在吐槽这样一个道理，但是因为题目用赵丽颖这样一个热点，而它的内容非常有共鸣，文章打开率特别高，而且共鸣性非常强，很快就10万加了，我当时自己就看见了，然后我老公给我又发了一遍，说明我们共同都在关注这样的文章，它其实是一个非常好的学习材料。

第三点就是引申到自己的亲身经历，注意是可以总结出共性的经历。很多人觉得我觉得我写的特好，也是热点，为什么就没人看？**我收到过很多大量的投稿，90%都是讲道理是最大的问题是什么？通篇都是道理。你喜欢总跟你讲道理的人吗？你喜欢看上去自己并没有什么经验，只是拿别人的经验给你讲道理的人吗？**问题就在这，**你可能没有经历过，或者你只是单纯的讲道理，可能你根本讲不过1000字去，甚至500字都讲不过去，**实际上就是你在车轱辘话来回说，你说你自己不觉得，所以选内容题材的时候，**请选择一个你自己亲身经历的故事和总结**

出来的道理，成功失败都可以，但不要自己没有经历过，就道听途说或者瞎胡想。

**比如说你没有结婚，你就不要去给别人讲说婚姻是爱情的坟墓，**这样的文章你没有孩子就不要轻易的去讲孩子会阻碍你人生的进步，这样的话因为亲身经历过你的体验，才会真正的是一个共性的体验，**哪怕你依然坚持你以前的道理，但是你有了故事，讲道理就好过用道理讲道理。**当然了**你这个故事也得一定要是凭总结出来共性的道理的故事，而不是单纯的个人的小情感。**

明白，就是说我们要有一个这个故事，我们是有一个大家可能都会面临都会发生的这么一个故事，但不是说特别个人化的，可能是很少能引起共鸣的。

第四点我们有个小tips是什么？我们有的时候说我写影视剧图片，还有一些台词，我觉得都从哪找，我看别人都特多，我都怎么找怎么弄。其实有一个很好的方法，除了你自个去做到 Ppt里面一一张最后做截图，除了这个方法以外，我以前老用这种方法放学特慢，我也不可能说几十集电视剧，为了这一句话我再挨个再看一遍也不可能，所以有的时候你可以到某个电视剧一般都有官方微博对吧？

官方微博它会有官方账号的，一般人都会建特别大的影视剧，官方账号里的相册里官方会上传很多图片都是高清玩，他帮你做好一些台词的截图，包括一些动图都是他们给你做好的，包括有一些豆瓣、猫眼时光网也会有些大，他的店里面都有海报，基本上都是这样。

今天我们讲了一节课的热点，所谓热点还有爆款话题的这样一种方法和主题结构的这种特点，所以今天我们的作业稍微有点难度，**找一个你认为是热点的事情，无论是过去的也好，现在的也好都可以，或者说当时你写的时候的社会热点都可以写一篇文章，在选题和结构上最好用我们讲过的这些内容，记住这关键词，正能量、讲故事，提出解决方案。**

另外虽然欣姐在社群里说话不多，但是每天大家刚才的内容我都会看，几乎每个人的文章我也都会看，可能我不一定一一点评，但是我每天都会看个别的人，我觉得可能问题比较明显，或者说我觉得可能当时我不是特别忙的时候，可能顺手会回复大家一句，所以现在我已经开始把大家的一些优质的文章陆续的转发在我的公众号的平台上，而且我也会帮大家的挂上你的介绍，还有一些二维码等等。

有一些文章可能是在小文章，包括可能题目上我在发的时候，有的个别我觉得不是

特别合适的，我可能直接就会顺手帮你改掉了，所以我更希望自己尽最大努力能帮助我们大家每个人的文章进行一个更广的传播，所以我也希望大家每个人都能够在我们的课程当中有进步，写出更好的文章，越来越多好的文章涌现出来，我也会帮大家最快最好的进行一个传播，来帮助大家鼓励大家写得更好，谢谢大家，这节课就到这里，拜拜。