

# AI新个体

用DeepSeek重塑一人公司

鱼堂主 阿猫◎著



用AI开启你的自由副业  
在家也能创办一人公司

一人公司2.0模式正式开启

让AI成为你的第二大脑

重构变现模式 升级认知系统 做AI时代的超级个体

# 版權信息

COPYRIGHT

書名：AI新個體：用DeepSeek重塑一人公司

作者：魚堂主；阿貓

出版社：人民郵電出版社

出版時間：2025年4月

ISBN：9787115670236

字數：67千字

# 序言

DeepSeek等AI模型的出現，如同一場突如其來的科技風暴，瞬間點燃了我的熱情，實在太讓我興奮了！通過實際體驗和深入研究，我越發堅信，在未來幾年乃至10年內，我們生活的各個角落都會逐漸被AI滲透。

從日常出行時智能導航根據實時路況規劃最優路線，到智能家居系統依據你的生活習慣自動調節室內溫度、燈光亮度，AI將全方位地影響整個社會，徹底改變我們習以為常的生活方式。

在我的日常生活裡，AI已經成為不可或缺的得力助手，全面滲透到各個環節。就拿我每天早上的「賺錢日課」創作來說，這是我分享給學員們的重要知識內容。

以往，要完成一篇3000字左右、邏輯清晰且內容充實的文章，我差不多要全神貫注地花費一小時。但現在，一切都變得輕鬆高效起來。我只需打開豆包App，藉助其中強大的「文字潤色官」AI智能體，就可以開啟神奇的「口頭寫作」之旅。

我只需對著手機麥克風，將腦海中構思的內容順暢地表達出來，AI便能迅速將我的語音轉化為條理分明的文字，同時還能依據語義進行精準潤色。15分鐘左右，一篇高質量的文章初稿就呈現在眼前，不僅節省了大量時間，文字表達也足夠流暢、專業。

在創作過程中，概念闡釋一直是個頗具挑戰的難題。我們難免會碰到一些模糊不清、難以向學員清晰闡釋的概念。在沒有AI時，我常常陷入兩難境地。要麼暫且擱置這個部分，投入大量時間持續學習相關知識，等待靈感閃現、思路清晰時再接著創作；要麼像撰寫嚴謹的學術論文那樣，查閱海量資料、深入調研，耗費數週甚至數月時間，去梳理清楚那些複雜的概念。

但如今，AI宛如一位無所不知的智慧導師，成為我們強大的「認知加速器」。當遇到難以闡釋的概念時，我只需在豆包中用簡潔明瞭的語言提出問題，通過與AI進行5分鐘左右的深度對話交流，它就能從專業知識儲備庫裡調取全面且易懂的解釋，幫助我迅速攻克難關。這意味著，過去可能要耗費一年半載才能解決的知識難題，現在短短幾分鐘就能迎刃而解，大大提升了我的創作效率和知識傳遞的準確性。

把目光投向生活的其他方面，AI的身影更是無處不在。製作海報時，以往我需要花費數小時在設計軟件中精心排版、挑選素材；現在藉助AI設計工具，我只需輸入簡單的主題和設計要求，它就能在短時間內生成多套創意十足、視覺效果出色的海報模板供我選擇。製作課程大綱時，AI能依據課程目標和受眾特點，快速生成邏輯清晰的框架，還能根據我的反饋不斷優化。就連製作PPT這種煩瑣的工作，AI也能大顯身手，自動匹配合適的圖表、圖片，讓PPT瞬間變得生動且專業。

可以說，從生活瑣事到工作事務，方方面面都開始與AI深度結合，我的效率得到了前所未有的大幅提升。

也正因如此，才有了這本凝聚著我對AI深度理解和實踐經驗的新書。我滿心期待，當你翻開這本書，逐字逐句閱讀時，也能夠像我一樣，真切感受到AI那震撼人心的力量，和我一同勇敢地擁抱AI時代給予普通人的絕佳改命機遇。

回顧過去，房地產熱潮讓無數人實現財富自由，互聯網崛起創造了全新的商業模式，公眾號為內容創作者開闢了廣闊天地，短視頻更是掀起全民創作與娛樂的浪潮。而我堅信，AI時代帶來的機遇，其影響力絲毫不亞於這些改變時代進程的重大事件，它將為每一個勇於嘗試、善於學習的普通人，打開一扇通往全新人生的大門。

不過，僅通過文字在書中呈現，很難淋漓盡致地展現AI的強大威力。儘管我和魚堂主在撰寫過程中絞盡腦汁、竭盡全力，運用豐富的案例和通俗易懂的語言，力求讓大家更好地理解AI如何應用，但書中內容或許仍只是AI巨大能量的冰山一角。

為了彌補這一不足，給大家帶來更加直觀、深入的學習體驗，我們特意為大家精心準備了一門實操課程。在這門課程中，你能直接觀看我和魚堂主的視頻講解，我們將一步一步、手把手地教你如何運用各類實用的AI工具，將書中的理論知識應用到實際操作中。

這門實操課程作為這本書的絕佳配套，就像為你配備了一位貼身教練，能助力你更好地吸收知識，真正掌握AI這一能夠改變命運的強大武器。若你渴望深入學習，提升自己的AI技能，只需在我的公眾號「阿貓讀書」回覆「擁抱AI」，即可免費領取這門寶貴的課程，開啟你的AI學習進階之路。

## 第一章

# AI時代的一人公司革命

## 第一節

# 從個體戶到智能商業體的進化

在過去的一年裡，我們共同推出了《一人公司》這本書。在書中，我們分享了從個人創業到打造一人公司的全過程，致力於為個體創業者提供清晰的路徑。《一人公司》剛一上市，AI革命便席捲而來。這場變革讓我們興奮不已，因為AI的崛起，讓每個人成為「一人公司」的可能性變得更加真實。

## AI如何改變一人公司的發展

AI時代的一人公司，將是由個人主導，通過AI智能技術輔助，讓效率得以大幅提升的小型商業體。以我們的創業經歷為例，早期幾乎所有的業務環節都要我們親力親為：內容編輯、文案寫作、產品設計、銷售推廣、流量運營、客服管理……這種全能型運作方式帶來的最大問題就是個人精力高度緊張，幾乎沒有社交和娛樂的時間，生活被工作填滿。

但今天，AI的發展改變了這一切。以寫作為例，過去我們要花費大量時間構思、編寫、修改，而現在，我們可以將一部分基礎編輯工作交給AI完成，大大節省了時間。更令人驚喜的是，AI甚至可以根據我們輸入的框架或語音指令，生成完整的文章。這不僅提高了寫作效率，還讓我們有了更多時間去思考更有價值的內容。正是因為AI的加持，我們才能在短時間內完成一本書的創作。

對於個人創業者來說，AI不僅是提高效率的工具，更是拓展商業模式的催化劑。它讓個體能夠像企業一樣運作，打破了時間和人力的侷限，使一人公司的模式更加可行。

## 一人公司的核心優勢：商業閉環、可復制性

從我的創業經歷來看，一人公司模式能實現高收益，關鍵在於兩個因素：商業閉環和可複製性。

**商業閉環指的是一個業務體系能夠自我驅動、持續盈利。**例如，我們可以通過自媒體、社群營銷、知識付費等一系列方式為用戶提供價值，獲取收益。這些業務

環環相扣，構成完整的商業閉環，使得一人公司可以自我造血，避免陷入缺失某個職能的風險，也避免了收入瓶頸。

**可復制的產品能夠放大個體的收益**，比如在線課程、社群內容或其他數字產品。有些產品一旦被創造出來，就可以重複銷售，而不需要額外的時間投入。在AI的幫助下，這些產品的製作和推廣變得更加高效，進一步放大了一人公司的商業價值。

## 如何構建商業閉環？從個人到AI團隊的進階之路

很多人認為「一人公司」意味著只能靠自己單打獨鬥，但實際上，通過合理利用AI智能體，也就是我們內部常說的「一個人+AI智能體員工」的形式，一人也可以實現像公司團隊一樣的分工協作，同樣可以建立高效運作的AI化團隊。

一人公司的優勢之一是低成本運作。與傳統企業相比，一人公司不需要租賃昂貴的辦公場地，也無須承擔龐大的人員開支，這使得利潤空間更大。而通過AI的協助，一人公司就可以承擔更多職能，例如產品設計、營銷推廣、數據分析等，讓原本需要多人協作的任務變得更加輕鬆。

隨著業務的發展，一人公司也可以逐步擴展，例如僱傭遠程助理、外包部分業務，形成小型團隊。在這個過程中，AI依然可以幫助提高運營效率，確保企業在實現低成本的同时保持高產出。

## AI如何賦能一人公司

在過去，個人創業者面臨的最大挑戰是時間和精力的限制，但AI的加入，讓一人公司的運作變得更加智能化，它可以幫助我們完成大量重複性、耗時的任務。

·**內容創作**：AI可以輔助寫作、生成營銷文案、優化社交媒體內容。

·**客戶服務**：智能客服工具可以自動處理客戶諮詢，提高服務效率。

·**市場分析**：AI可以收集和分析用戶數據，幫助精準制定商業策略。

·**自動化運營**：從社群管理到微信私域營銷，AI可以幫助完成一系列自動化任務。

對於一人公司而言，AI不僅僅是一個工具，更是一位「虛擬員工」。每個人都可以通過AI擴展自己的能力，讓自己像一家小型企業那樣運作起來。

隨著AI技術的不斷演進，未來的個體創業者將擁有前所未有的商業機會。無論是自由職業者、創業者，還是想做副業的人，都可以利用AI構建自己的商業體系，實現收入的可持續增長。

這本書的核心目標，就是幫助更多人理解並掌握一人公司的運營模式，學會利用AI賦能，成功實現創業目標，提升生活質量。我相信，每個人都可以成為自己的「一人公司」老闆，而AI，將是你最得力的助手。

未來的商業世界，將屬於那些能夠駕馭AI、打造智能化商業體系的人。

## 第二節

### 認知覺醒：用AI重構你的大腦

#### 學習方式已經徹底改變，很多人還沒意識到

如果你回顧一下自己過去的學習方式，會發現一個問題：我們過去的學習效率，低得令人發指。

學東西靠的是一本書一本書地啃，速度慢，吸收的信息少。

想學一門技能，得先花好幾個月去入門，甚至花幾年才能真正掌握。

知識獲取是「線性」的：得一頁一頁讀，一章一章看，才可能拼湊出完整的理解。

最可怕的是，很多東西學完才發現根本用不上，理論與實踐脫節。

但AI出現之後，這一切正在被徹底顛覆。

過去，我們獲取知識像是在大海里徒手撈魚，效率極低；而現在，有了AI，獲取知識更像是**精準狩獵**——我們可以直接找到自己需要的答案，甚至在學習的過程中，不斷優化自己的理解路徑。

像DeepSeek這樣的AI工具，本質上是一個「外腦」，它能讓你超越傳統學習的侷限，不再慢吞吞地積累，而是迅速掌握核心知識點。

那麼問題來了：你是否已經準備好用AI重構自己的大腦了呢？

#### 用AI重構大腦，讓學習效率提升10倍

很多人說，AI讓信息獲取變得更容易了，但這只是最淺層的改變。真正的革命，是AI改變了我們學習的方式。

如果你回想一下，就會發現我們的學習方式一直在變：最早的學習方式，是靠師傅帶徒弟，一問一答，面對面傳授知識；後來有了書籍，我們的學習方式變成了

自主閱讀，但效率低，理解不深；互聯網時代，搜索引擎讓我們能主動獲取知識，但依然需要自己篩選、整理、理解；AI時代，我們又回到了最原始但最高效的方式——問答式學習。

那麼像DeepSeek這樣的AI工具，能幫我們做到什麼？

·**精準式學習**：你可以直接問問題，讓AI給你答案，不用再像過去一樣翻幾十頁書、看無數篇文章才能找到自己想要的信息。

·**篩選式學習**：讓AI幫你篩選信息，告訴你哪些是核心知識點，哪些是可忽略的，省去大量低效的信息處理時間。

·**對話式學習**：你可以像和導師交流一樣，持續追問、探索，直到真正弄懂一個問題，而不是浮於表面。

·**即時驗證**：當你學了某個知識點，AI可以馬上幫你測試，甚至模擬實際應用，讓你的學習成果立刻得到檢驗。

換句話說，DeepSeek不是一個簡單的信息工具，而是一個高效的認知放大器。它能幫你用極低的時間成本，獲得極高質量的知識，並且馬上就能驗證和應用。

## 深度學習+實戰驗證，讓認知得到提升

很多人學習的最大問題是學了就忘，用的時候才發現自己不會：看了很多商業案例，但真要做決策時，還是不知道如何下手；學了一門新技能，但過了半年不用，就幾乎忘光了；讀了很多書，但真正記住並能應用的，可能不到10%。

這其實是學習方式的問題。

而以DeepSeek為代表的AI工具，能讓你的學習方式從“無目標囤積式”變成“即時應用式”。

舉個例子，如果你想學「商業模型」，過去的方式是：買幾本關於商業模式的書，一本一本本地啃，可能花幾個月才讀完；讀完了，但理解得不深刻，對於很多概念只是略知一二；到了真正需要做商業決策時，發現很多東西沒記住，還得重新查資料。

但如果使用AI工具，你的學習方式將是：

- 直接讓AI解釋什麼是商業模式，並用具體案例幫你理解；
- 讓AI針對你的具體情況，推薦最適合的商業模式；
- 讓AI模擬不同的商業策略，給出優缺點分析；
- 讓AI幫你生成產品計劃書，甚至優化你的營銷方案。

這不僅是學習方式的變化，還是學習結果的變化——在AI的輔助下，你的學習效率甚至能夠提升10倍，你對事物的理解水平和認知水平也會大幅提升。

## AI時代的全新競爭

有些人還沒意識到，AI不是未來，它已經是當下。

AI時代的競爭，不僅是個人能力較量，更是「你+AI」和「別人+AI」的競爭。

或許，當你還在一本一本地翻書、查閱資料時，別人已經用AI快速吸收核心知識，篩選出了關鍵要點。

當你還在試圖手動整理信息時，別人已經讓AI自動生成了完整的學習筆記和知識框架。

當你還在苦苦思考商業決策時，別人已經用AI預測市場趨勢，提前做好了佈局。

**最關鍵的是，AI是可以復用的，但時間不可復用。**

如果你現在不學會用AI，那就意味著你每天都在浪費自己最寶貴的資源——時間。

## 認知覺醒：今天不用AI，未來你可能會被AI淘汰

很多人以為AI是工具，其實AI更像是你的第二大腦。

如果你希望讓自己的大腦保持高速進化，保持學習能力的領先，那就一定要學會用AI。

比如，DeepSeek就不是一個簡單的聊天工具，而是一個認知增強工具。它能讓你的學習方式更高效，讓你的知識更精準，讓你的認知更深刻，讓你的能力實現顯著提升。

那麼，你是選擇繼續用過去的低效方式學習，還是抓住AI時代的機會，迅速構建自己的第二大腦呢？

今天的選擇，決定了你未來的成長速度。

**認知覺醒，從用AI開始。**

## 第三節

# 效率革命：DeepSeek深度工作法

## 過去的工作方式，真的太低效了

如果你回顧一下自己每天的工作，會發現一個可怕的事實：我們每天的大量時間，都浪費在低效的重復勞動上。

開完會，要花時間整理會議紀要，還要翻聊天記錄、整理要點。

做一個項目方案，要蒐集許多資料，做篩選、歸納、整理，這些事情花的時間比真正思考還多。

寫一篇報告，要查各種數據，調整格式，潤色內容。

甚至連寫一封正式郵件都要糾結措辭，修改好幾遍，耗費大量時間和精力。

這些問題的根源是什麼？

過去的工作方式，本質上是依賴個人的經驗積累和精力投入，你做得再多，效率也並不會提升多少。

但AI時代，這一切已經發生了根本性變化。

像DeepSeek這樣的AI工具，就能讓我們將低效的、重復的、低價值的工作外包給AI，讓自己更多地專注於更有價值的深度工作。

## DeepSeek深度工作法：讓AI釋放你的創造力

過去的高效人士，是能管理時間的人；未來的高效人士，是能管理AI的人。

AI不僅僅是讓你工作「快一點」，而是徹底改變你的工作邏輯，讓你避免在低效的信息整理上浪費時間，專注高價值任務。

舉個例子，以前你要做一個市場分析報告，可能需要經歷以下幾個階段：

第一步，花2小時搜索各種市場數據，篩選出有效信息；

第二步，花3小時整理數據，分類、歸納、總結趨勢；

第三步，花2小時撰寫分析報告，潤色內容、調整結構；

第四步，花1小時檢查、修改。

**但如果有了AI，整個流程可以是這樣的（以DeepSeek為例）：**

第一步，直接讓DeepSeek幫你篩選、整理市場數據，只提供最相關的內容；

第二步，讓DeepSeek幫你分析數據趨勢，並形成可視化報告；

第三步，花1小時調整和優化DeepSeek生成的內容，讓它更加符合你的風格和需求。

原本8小時的工作，現在2小時以內就能完成，而且質量更高。

## **讓AI變成你的私人行業顧問，補齊經驗差距**

過去，剛入職一個行業的人，想快速成長，通常需要通過以下方式：

- 找資深前輩請教——對方不一定願意教你；
- 自己摸索行業規律——試錯成本高，效率極低；
- 讀大量專業書籍——很難快速應用到實際工作中。

但現在，你可以讓DeepSeek充當你的「AI行業顧問」。它不僅能幫你快速理解行業術語、趨勢、案例，讓你少走彎路，還能根據你的實際工作需求，提供針對性的行業分析，幫你避開常見誤區，甚至能模擬資深專家的思維方式，幫你優化工作方案，讓你的決策更精準。

## **讓AI幫你篩選最重要的任務**

很多人工作忙，卻忙得很低效，原因就是**不會區分“重要的事”和“緊急的事”**。

你可以利用DeepSeek梳理當前任務的優先級，篩選出真正值得投入精力的事情，甄別哪些工作可以交給AI處理、哪些工作需要你親自完成，從而讓你的工作安排更加高效，避免在低價值任務上浪費時間。

## AI讓一人公司成為可能

過去一個人創業的難度很大，必須花大量時間構思產品、優化商業模式，親自操刀運營、營銷、推廣等所有流程的細節，還要承擔所有瑣碎的工作，耗費巨大精力。

但現在，DeepSeek就可以幫你做到以下幾點，讓你事半功倍：

- 快速生成產品策劃方案，讓你少走彎路；
- 完成80%的文案撰寫、市場分析、品牌營銷；
- 直接根據你的想法，優化產品設計、推廣策略。

目前，我們公司已經把DeepSeek深度應用到了工作流程中。過去一本書的選題、策劃、框架搭建，可能要花幾個月時間；但現在，我們可以先讓AI寫3個版本的大綱，再調整章節結構，讓AI生成初稿，之後由我們進行修改和完善，最終的編輯和精修，也可以利用AI輔助。整個流程在AI的輔助下能夠提速5倍以上。

以前寫一本書至少要5~6個月，現在最快1個月就能寫完。

這不僅僅是工作效率的提升，更是工作方式的重構。

## AI時代的高效能人士

很多人還沒意識到：AI不是在替代人，而是在放大人的能力。

**在未來的工作競爭中，不是AI取代你，而是“你+AI”取代不會用AI的人。**

真正的高手，早就把AI當作自己的「超級助理」，讓AI去承擔低價值的重複勞動，讓自己專注於更重要的事情。

我們即將進入效率革命時代，在這個時代，你的工作方式，必須從「手動模式」進化到「AI模式」：

- 讓AI處理低效重複的任務，讓自己專注於核心工作；
- 讓AI提供行業分析、優化方案，讓自己的決策更精準；
- 讓AI篩選出優先級任務，讓自己的時間利用率更高；
- 讓AI賦能個人創業，讓自己擁有10倍的生產力。

未來的競爭，不再是個體之間的競爭，而是「AI+人」和「不會用AI的人」之間的競爭。如果你還在用10年前的方式工作，那你遲早會被「AI+人」模式淘汰。

今天的選擇，決定了你未來的成長速度。

**你是願意繼續用低效的方式工作，還是願意擁抱AI，進入效率革命時代呢？**

**AI已經準備好了，你呢？**

## 第四節

# 組織新生：一人公司的AI團隊架構

## 一人公司2.0：從單打獨鬥到AI組織

如果說過去的「一人公司」是指一個人利用互聯網工具創業，那麼AI時代的「一人公司」，其概念已經發生了質變。

**你不再是一個人在戰鬥，而是你與無數AI員工共同組成的智能化團隊在戰鬥。**

過去，我們構建「一人公司」主要依賴三個核心能力：

- 內容輸出——用自媒體建立個人品牌；
- 產品打造——打造數字產品，實現收入增長；
- 流量運營——通過社群、營銷變現，實現商業閉環。

但這些能力，過去必須由一個人親力親為，從選題、寫作、剪輯，到推廣、客服、產品迭代，全靠自己熬夜硬幹，效率極低。

現在，有了AI，你不再是單兵作戰，而是可以僱傭一支智能AI團隊，每個「AI員工」承擔不同崗位的職能，幫你實現自動化運營。

**你就是CEO，AI是你的團隊成員。你負責決策，AI負責執行。**

AI讓每位普通創業者都站在了新的起點——一個人只要懂得高效使用AI，就能像CEO管理自己的團隊一樣，讓AI員工幫自己執行任務，提升工作效率，減少試錯成本。

換句話說，今天的一人公司，不再是一個人的單打獨鬥，而是一個人與無數AI員工組成的高效團隊。

那麼，如何真正建立一個AI團隊？我們可以把AI員工分至以下幾個核心職能崗位。

- AI文案助理**：寫文章、起標題、優化內容，提升寫作效率。
- AI設計師**：製作海報、PPT、封面圖，快速生成專業級視覺內容。
- AI運營助手**：分析市場趨勢、用戶數據，優化投放策略，提升獲客效率。
- AI客服**：回覆常見問題，提高用戶滿意度，降低人工客服成本。
- AI研究員**：快速整理資料，提供行業洞察，讓你始終走在行業前沿。
- AI商業顧問**：分析你的商業模式，提供改進建議，讓你的決策更精準。

不同AI員工各司其職，就可以把你從煩瑣的細節中解放出來，讓你專注於更重要的事情，比如制定戰略、打造個人IP、拓展市場。

## AI團隊如何運作

既然AI員工可以承擔那麼多任務，那具體應該怎麼管理呢？

### 第一步：選定你的核心業務

首先，你要明確你的業務模式。你提供的核心價值是什麼？你靠什麼賺錢？

比如，如果你是自媒體創業者，你的核心業務可能是：生產優質內容，吸引讀者；通過知識付費、廣告、社群變現。

如果你是自由職業者，你的核心業務可能是：提供專業服務（設計、諮詢、編程等）；通過個人品牌獲取客戶。

明確核心業務後，你才能知道哪些工作可以交給AI，哪些需要親自執行。

### 第二步：拆解任務，分配AI助手

一旦確定了核心業務，就可以拆解日常工作流程，並分配給不同的AI員工。

比如，如果你每天需要寫公眾號文章，你可以按照以下分工來管理AI團隊：

- AI研究員**：蒐集熱點話題，提供靈感。

·**AI文案助理**：生成初稿，優化語言表達。

·**AI設計師**：製作配圖，提高視覺吸引力。

·**AI運營助手**：分析用戶反饋，優化推文策略。

這樣，你就可以從「自己單打獨鬥」變成「AI團隊分工協作」，大幅提升內容生產效率。

### 第三步：建立AI工作流

AI只是工具，高效應用AI的關鍵在於如何整合各項功能，讓不同的AI工具協同工作。

舉個例子，假設你想用AI搭建一個自動化的內容創作系統，你可以按如下這樣安排：

·**選題階段**：由AI研究員分析數據，提供選題建議。

·**寫作階段**：由AI文案助理生成初稿，再優化內容。

·**視覺設計**：由AI設計師製作封面圖、配圖。

·**發布推廣**：由AI運營助手分析發佈時間，優化推送策略。

## 未來，每個人都將擁有AI團隊

AI時代，最重要的認知升級，就是你不再是一個人在工作，而是帶著AI團隊在戰鬥。

一個人如果不會用AI，他的成長就只是線性的；但如果他能高效運用AI，他的成長甚至可以是指數級的。

越來越多的人正在用AI放大個人能力，實現超高效工作。你是選擇站在浪潮之外，還是抓住機會？

未來，每個人都有機會成為「一人公司」的CEO，每個人都能擁有一個由AI組成的智能團隊。而你，準備好了嗎？

## 第二章

# 認知革命：為什麼普通人更需要AI槓杆

## 第一節

# AI時代，普通人有哪些新機會

在這個時代，AI不再是科幻小說裡的概念，而是實實在在能夠改變普通人命運的工具。有人把它當作新鮮玩具，隨便試試；有人則意識到，這是普通人最難得的一次躍遷機會。如果你沒有資源、沒有背景、沒有經驗，也沒有多少試錯的機會，那你比任何人都更需要AI。

## 沒有資源、背景和人脈，AI能幫你補齊短板

現實世界中，那些創業者之所以能成功，往往不是因為他們更努力，而是因為他們站在了更高的起點。他們的家族裡可能有人從商，可以給他們提供商業建議；他們的朋友中可能有人深耕某個行業，可以第一時間給他們提供行業信息；他們的投資人可能願意給他們時間和資金去試錯。但普通人呢？

### 普通人缺什麼？

·**資源**：沒有雄厚的資金支持，想創業只能從零開始，缺乏啟動資金和人脈。

·**經驗**：沒有人指導，商業世界的很多規則、行業內幕、產品打法，可能都要自己踩坑才能學會。

·**試錯機會**：失敗的成本太高，許多時候一個決策失誤就可能導致創業終結。

但是，現在AI出現了。

AI能做什麼？過去，你想找個專業的諮詢師，每小時可能要付費幾百、上千元；你想獲取某個行業的深度報告，可能需要付費訂閱；你想得到創業導師的指點，可能根本接觸不到好的導師。而現在，AI可以像「隨身顧問」一樣，幫你解答商業問題、優化決策、拓展認知，讓你在信息層面不輸給那些起點更高的人。

這就是AI的槓桿效應——它可以幫你輕鬆撬動那些原本不屬於你的機會。

## AI時代的核心競爭力：會用AI的人，才能領先

很多人會問：「現在AI模型那麼多，我到底該用哪個？」

我的建議很簡單：先選一個開始用。比如，DeepSeek就是一個能幫助普通人快速提升認知、補充知識盲區的工具。

毫不誇張地說，**AI正在加速世界的分化**。

不會用AI的人，還在靠人工篩選信息，花大量時間研究商業模式，做著低效的重複勞動；會用AI的人，已經用它代替初步調研、整理報告、優化商業決策，甚至運營業務。

換句話說，你不一定要成為AI的開發者，但你一定要成為AI的使用者。

## AI的槓杆作用：讓普通人獲得“不公平優勢”

我們來做個設想。

如果你想創業，但你沒有導師、沒有行業經驗，也沒有多少資金，你會怎麼做？

傳統方式可能是：從零開始摸索，自己研究市場、尋找供應鏈、學習營銷方法，先熬過一段痛苦的試錯期才能繼續前進，甚至可能失敗後再重新來過。

但是在AI時代，你可以直接利用AI來做市場調研，分析競品策略，甚至讓AI幫你生成商業計劃書；你可以用AI幫你優化廣告投放，提高營銷轉化率；你可以用AI進行客戶服務，提升用戶體驗.....

這就像普通人突然獲得了「外掛」——原本需要花幾年時間積累的經驗，現在通過AI，幾天就能得到答案；原本需要找導師才能獲得的商業建議，現在AI可以隨時給出多維度分析。

這種效率的提升，帶來的就是**普通人的彎道超車機會**。

AI不是簡單的工具，而是這個時代的「槓桿」。普通人如果想突破自己能力和資源的天花板，就一定要學會用AI，讓它成為你的助力，而不是你的對手。

現在的選擇，決定了未來的差距。與其等到被淘汰的時候再後悔，不如從今天開始，嘗試讓AI成為你的「隱形合夥人」，去撬動那些本來不屬於你的機會。

## 第二節

# 如何用DeepSeek打開認知，讓你聰明10倍

之前我們做知識博主時，分享過很多關於成長、自律、學習、思維、改變等認知類的文章和書。

從傳統意義上來說，認知的成長往往依賴個人能力的提升，你要多讀書、多積累、多思考。

但是到了AI時代，這一切都出現了轉變的新機會，過去很多需要你進行大量訓練和學習才能做到的事，現在交給AI後，3分鐘它就能搞定。

比如，過去我們總是擔心讀書慢，現在AI工具花5分鐘就可以拆解一本書的核心觀點，還能根據圖書內容與我們互動，啟發更多思考。

這就好像手機系統一樣，在AI時代，我們的認知模式系統，也到該升級的時候了。

## 為什麼說打破認知很難

說到認知，不知道大家有沒有發現一個現象：很多人的認知提升都是通過別人實現的。

比如，我今天聽魚堂主分享了一個新觀點，改變了自己對某件事情的認知，明天看了行業專家的一篇文章，顛覆了自己對某個理論的看法，打破了原有的認知。

這裡有一個關鍵問題：為什麼我們在僅靠自己的情況下，很難打破認知？

我們總結出4個原因。

第一，個人思維侷限。

每個人都有自己的侷限性，這導致我們只能從自己的習慣的視角去看問題。

因此，當別人站在其他視角為我們提供思路的時候，往往都會帶來啟發，這個就是關鍵。自己的思維有侷限，他人視角就可以作為補充。

第二，思考的廣度和深度不夠。

思考就像一張網，有些人只能想到一個點，有些人卻能想到整個網絡。

思維模式過於單一、思想沒有足夠的深度和廣度的人，提升認知會更困難。

第三，信息過多，失去了焦點。

現在雖然信息獲取方便了，但是信息太多，人們難以分辨哪個信息才重要，這個副作用在AI時代越來越明顯。

面對海量信息，無法快速準確地分辨和篩選對自己有價值的信息，也禁錮了人們認知的提升。

第四，容易憑感覺做判斷。

所謂認知，就是對加工後的信息的判斷能力。如果我們沒有自己的決策依據，只是很隨意地做出判斷，就很難做出正確的選擇，也很難在實踐中獲得真正的經驗，從而突破原有的認知。

那麼，如何才能突破這些認知瓶頸呢？

## 認知突破：用DeepSeek幫助自己深度思考

改變認知一定是從思考開始的。當你思考一個問題，或開始自我反省、重新審視一個東西時，這都是思考的過程。

什麼叫深度思考呢？就是在看一個問題時，從多個維度去看它，不僅是從表面去分析，更要主動反思自己的思維方式。而所謂的提升認知，本質上就是從更廣和更深的角度去看問題。

**對自己思考過程的反思，就是突破認知局限的核心。**

比如，你遇到一個複雜問題時，可以從以下3個方面問問自己。

·背景：這個問題屬於哪些領域（經濟、心理、歷史等）？

·原因：這個問題的核心是什麼（信息不對稱、資源競爭、認知偏差等）？

·可能路徑：我們如何用跨學科思維來分析這個問題（博弈論+行為經濟學等）？

接下來我再分享一個練習深度思考的方法：學習新概念的時候，用「觸點擴展法」把它與其他領域的知識聯繫起來，形成自己的思維導圖。

舉個例子，當你學會了「二八法則」，可以想一想它如何與「機會成本」或「資源分配策略」關聯，這樣可能會觸發你對這個法則的全新理解。

以上提到的對自己思考過程的反思，以及「觸點擴展法」，僅靠自己可能是很難實現的，但是現在有像DeepSeek這樣擁有深度思考功能的AI輔助，我們就像在思維的大廈中多了一位夥伴。隨時分享所思所想，請AI一起反思自己的思路是否有誤，將會讓我們思考的過程更嚴謹、更高效。

## 如何用DeepSeek幫自己發現認知盲區

認知侷限往往源自視角的單一，而AI的強大之處，就是能通過跨領域連接，幫你從多個維度來打破認知侷限。

假設你想提升自己的溝通能力。很多人可能會認為，想提升溝通能力就要多與人交流，或參加一些培訓溝通技巧的課程。但這種做法可能有些片面，因為每個人的溝通風格和習慣都有所不同，單純地學習理論和練習技巧可能效果有限。

這時，如果你使用DeepSeek，就會獲得另一套答案。

例如，輸入「溝通技巧+心理學+情緒管理」，DeepSeek就會幫助你結合這幾個領域的知識，給出一套更加個性化的成長路徑。

我們人類是有思維路徑依賴的，即思考問題喜歡用熟悉的解決思路，但是DeepSeek沒有，它每次思考時應用的都是全新的思維。

下面以DeepSeek為例，為大家分享利用AI打破認知盲區的3個方法。

第一，用DeepSeek啟動跨學科思考。

比如，我曾在一堂課上提出過「行動場」的概念，即當我們在一個環境中做事形成了習慣，就會在這個環境中形成一個場域，在這裡待著就容易進入狀態。這個「場」本身是物理學磁場的概念，有些人可能不太容易理解它。

一個人很難掌握那麼多學科，也很難突破思維慣性，但是我們只要輸入相應指令，DeepSeek即可調動多個學科的專業知識為我們解答。

第二，快速學習和整合信息。

人類思考的本質就是結合現有情況進行分析，掌握的信息越充分，得出的結果就越準確。

人一輩子能讀多少本書呢？不管多少，AI都可以在短時間內獲取幾乎全人類的知識。如果在每次思考的過程中，AI都能結合全人類的知識進行分析，那麼不敢想象，它的思考質量有多高。

第三，填補思維盲區。

因為思維的慣性，我們遇到問題會產生比較主觀的第一反應。

而如果把你的思考過程發給DeepSeek，它就可以從更多視角出發，幫你審視你的思維路徑中是否有盲區需要填補，這就等於有個高級導師幫你一起思考。

## 用AI讓你從“聰明”跨越到“聰明10倍”

真正的突破，不僅是知識的積累，更是思維方式的進化。藉助DeepSeek這樣的AI模型，我們不僅可以打破認知瓶頸，提升思維的深度，還可以加速思維轉型，讓自己變得更加聰明。

### 1. 從碎片化思維到系統化認知

我們都知道，碎片化學習的方法看似聰明，但這樣會讓人在認識某一領域時停留在表面，思維層次不夠深。

長期依靠碎片化學習去獲取知識的人，很容易給人一種「知道很多」的假象，但他實際的思維深度和應用能力卻很有限。很多時候，我們的認知只侷限於自己最熟悉的知識領域，思維也容易陷入慣性。在這種狀態下，我們即使不斷閱讀、學習、積累，也很難突破固有的認知障礙。

而強大的AI工具能夠幫助我們突破這一瓶頸。以DeepSeek為例，與碎片化學習不同，DeepSeek會將碎片化的信息整合為系統化的知識框架輸出給我們，這些知識是更有利於我們學習和理解的系統化知識。而與DeepSeek互動的過程，也

將有利於我們突破固有偏見，以更適合自己的定製化模式吸收新知。它不僅幫助我們擺脫思維的侷限，更通過結構化的信息流引導我們走向更高層次的思考。

舉個例子，當你學習經濟學時，DeepSeek不僅會給你提供宏觀經濟學的核心概念，還會結合行為經濟學、心理學等相關領域的知識，為你提供多角度、多層次的分析，幫助你全面理解經濟現象。

## 2. 從靜態學習到動態思維的加速

傳統的學習方法往往是靜態的，比如，我們通過閱讀圖書或聽講座獲取知識，然後把它們儲存在腦海中。

儘管知識積累的方式各有千秋，但這種方式往往侷限於「填鴨式」的輸入，而想要突破認知瓶頸，必須跳出這一模式，進入動態思維的軌道——從固定、孤立、不變的視角，轉向靈活、聯繫、發展的視角。

AI在這個過程中能夠發揮巨大的作用。例如，DeepSeek通過分析大量資料，結合信息的流動，不僅能幫助你獲取知識，更能讓你的思維隨時調整，從「刻舟求劍」轉為「隨機應變」。

通過智能分析，DeepSeek還可以實時向你反饋思維的盲點和邏輯漏洞，幫助你主動反思和挑戰自己的假設。這是傳統學習方式無法比擬的優勢。

## 3. 快速迭代，跨越認知局限

認知的提升本是一個漫長的過程，但通過AI工具，我們可以大大加速這個進程。在傳統學習中，我們往往需要花費大量的時間去閱讀、總結、思考；而通過AI工具，我們就可以縮短獲取、挑選有效信息和總結歸納的時間，迅速獲取新知識，進而將其與已有的認知框架進行融合和應用。

例如，DeepSeek的優勢在於它不僅能提供準確的信息，還能夠根據你的需求和問題進行個性化的定製回答。通過與DeepSeek的對話，你可以迅速獲取定製化有效信息，並將其應用到實際問題中。而且，它的學習反饋機制將會幫助你持續調整自己的認知，不斷改進自己的思維方式。

## 4. 讓AI成為認知突破的輔助夥伴

AI不僅是工具，更是輔助我們的夥伴，它會時刻在你身邊，推動你突破思維的舒適區。無論是通過跨學科的多維度思考，還是通過深度的知識分析和反饋，它都能夠幫助你看到自己無法察覺的盲點。

它就像一個資深的思維導師，隨時幫助你覺察到更深層次的邏輯和你容易忽略的問題，輔助你做出更準確、更有深度的決策。輸入一個問題，它就能從更廣泛的知識背景出發，給出更有全局觀的見解。這種全新的認知模式，將幫助你突破認知侷限，實現真正的「聰明10倍」的飛躍。

真正的聰明，不僅依賴於知識的積累，還要依賴於多角度的思考、深度的分析和持續的自我更新，等等。

藉助AI，你將打破過去的認知侷限，進入一個全新的智慧境界。

## 第三節

# DeepSeek重構大腦，AI時代的認知覺醒

在這個信息爆炸的時代，我們的大腦正在承受前所未有的壓力。我們每天都被無數的資訊、數據、決策包圍，卻往往感到思維遲滯、注意力渙散、決策焦慮。而AI，特別是DeepSeek的出現，正在悄然改變這一切。它就像一個認知槓桿，能夠幫助我們突破思維侷限，提升認知能力，實現更高效的學習與決策。

## AI時代，DeepSeek如何重構你的大腦

在過去，我們獲取知識的方式主要依賴圖書、課堂和人際交流。這些方式雖然有效，但存在以下侷限：

- 信息篩選困難**：每天大量的新聞、社交消息、研究報告讓人應接不暇、信息過載，導致決策困難；
- 單一思維模式**：過去的學習方式強調線性獲取知識，導致我們思考問題時常常侷限於某個角度，缺乏系統性；
- 學習成本高**：傳統學習需要長時間的積累，閱讀一本書、掌握一門技能都需要大量的時間投入。

而DeepSeek讓這一切發生了顛覆性的改變。它不僅能幫助我們高效獲取、篩選、分析信息，還能讓我們從單一的知識輸入轉向系統化的認知重構。

### 1. 從“信息篩選”到“直接思考”，減少無效認知負擔

信息時代，我們的大腦常年處於「整理模式」，而不是「思考模式」。我們每天要進行的不是深度學習，而是碎片信息的篩選。

你是否在工作中被無數的會議紀要、郵件、報告淹沒？你是否每天都在被新知識、新概念轟炸，但卻無暇消化？

DeepSeek擁有強大的信息過濾能力，能夠幫你完成信息整合，讓你只關注真正重要的部分。

過去，我寫一篇文章需要查閱大量資料，有些是書本，有些是網頁文章，甚至還有調研論文，僅僅是把需要的信息整理出來，都需要三四個小時。之後還要再花時間對信息進行分類整理，並結合自己需要的思路把文章架構梳理出來。這樣一來，一篇深度文章至少要花三四天時間才能完成。

現在，我只需要告訴DeepSeek我的核心問題，並提供研究思路，它就能迅速提煉關鍵信息，甚至直接生成文章大綱，讓我省下大量時間，把精力放在真正的思考和創造上。

寫完文章後，以前我只能靠自己校對，難免有邏輯或引用方面的錯誤，一旦發表就無法修改。而現在，我可以先把文章交給AI審核，它會自動核查案例、優化邏輯，我就像擁有了一位24小時在線的私人審稿編輯，不僅避免了低級錯誤，還讓內容更精準、更專業。

寫作的方式，真的徹底變了。

## 2. 從“單點思維”到“系統思維”，打破線性思考模式

過去，我們學習新知識時，往往是從單一學科的角度出發，比如學營銷就只看營銷書，學投資就只看財經資訊。但真正的高手，往往是跨學科思考者。

而DeepSeek就能夠幫助我們自動關聯不同領域的知識，讓我們的思考方式從「單點」轉向「系統」。

例如，你在運營一家健身房，發現用戶續費率下降，想提升續費率。傳統做法可能是打折促銷，但這只是表面優化，未必有效。

用DeepSeek對用戶數據進行系統分析後，你會發現，用戶流失的關鍵原因並不是價格過高，而是訓練計劃缺乏個性化，導致一些用戶堅持不下去。

它還會從心理學和市場營銷學角度分析，比如數據顯示，大多數用戶三個月後運動頻率下降，如果提供個性化訓練方案或使用按次付費模式，可能會提升參與度。

再從競品策略和經濟學角度分析，DeepSeek建議引入智能健康管理服務，比如結合可穿戴設備提供數據反饋，讓用戶感受到持續的價值。

最終，它給出的方案不是簡單進行打折促銷，而是優化服務，讓用戶真正願意留下。

過去，我們思考問題時容易侷限在單一角度，而DeepSeek能從用戶行為、心理、市場趨勢等多個維度進行分析，找到最佳解決方案，實現更精準的增長。

### 3. 從“經驗判斷”到“數據決策”，避免主觀偏見

大多數人做決策時，往往依賴於直覺和過往經驗。但現實情況是，我們的很多直覺是錯誤的，經驗也可能過時。

DeepSeek的算法能夠基於海量數據，使我們在做決策時避免受到情緒和偏見的影響，真正實現數據驅動，降低決策風險，提高盈利能力。

例如，你是一名電商創業者，準備在「雙十一」期間主推一款產品。你以往的經驗告訴你，去年賣爆的便攜榨汁機今年依然有市場，於是你決定加大採購量，期待再次熱賣。

但DeepSeek經過數據分析，給出了不同的答案。

通過分析市場趨勢，發現今年消費者更傾向於便攜攪拌杯，榨汁機的搜索熱度比去年下降了30%。

通過分析用戶反饋，發現社交平臺上有大量用戶吐槽便攜榨汁機的清洗不便、使用場景受限，而便攜攪拌杯正因「更易清洗、更適合製作代餐」而受歡迎。

通過分析競品銷量，發現便攜攪拌杯的預售轉化率遠高於榨汁機，且多個品牌已經開始搶佔市場。

因此，如果只憑經驗，你可能會選錯產品，囤積滯銷庫存；但藉助DeepSeek的數據洞察，你就可以快速調整策略，把資源投入真正有市場需求的產品，讓選品決策更加科學。

### 4. 從“低效學習”到“精準吸收”，實現10倍學習效率

過去，我們的學習方式是「先囤知識，再找機會應用」，可很多時候我們學了許多內容，真正能用上的卻不到20%。

DeepSeek讓學習迴歸最本質的「問答模式」，當你遇到問題時，它能直接提供最精準、最實用的答案，避免不必要的信息浪費。

比如，傳統的學習方式是：

第一步，你想學習「如何寫出高轉化率的銷售文案」；

第二步，你找了幾本營銷書籍，通讀300多頁，花費了兩三天時間；

第三步，你從書中提煉出10條核心原則，但最終實踐時只用上了兩三條。

用DeepSeek之後的學習方式是：

第一步，你直接問DeepSeek「如何寫一篇高轉化的銷售文案」；

第二步，DeepSeek立刻給你5個關鍵原則，附帶案例分析；第三步，你直接運用這些原則，優化你的銷售文案，快速見效。

由此可見，DeepSeek能讓知識獲取變得更加精準高效，幫助我們真正做到「所學即所用」。

## AI時代，認知差距才是最大的貧富差距

在AI時代，人與人之間的差距不再是資源的差距，而是認知的差距。是否能合理、有效利用AI工具，決定了你未來的競爭力。

### AI時代，人與人之間的真正差距

過去，我們常說，人與人之間的差距取決於每個人擁有多少資源，家境、教育、人脈等資源決定了一個人的成長空間。但AI時代，這種規則正在被打破。現在，信息、工具、資源對大多數人來說幾乎是平等的，每個人都可以接觸到先進的AI技術。那麼，為什麼有些人能快速提升自己的認知和能力，而有些人卻停滯不前呢？

你怎麼看待AI，決定了你能否抓住這次時代變革帶來的機會。

**不是AI搶走你的飯碗，而是別人用AI變得更強**

很多人擔心AI會取代自己的工作，其實更可怕的是，有人已經用AI提升了10倍的工作效率，而你還在用傳統方式一點點做。AI不是用來取代你的，而是用來幫助你升級的。如果你不用，而別人用了，你們之間的差距就會越拉越大，直到你發現自己已經跟不上時代了。

在AI時代，不是比誰更聰明，而是比誰用AI用得更好。

## 認知的差距，比技術的差距更致命

現在AI工具這麼多，隨便上網搜一下，都能找到一堆教程，但為什麼很多人依然不會用？原因很簡單——他們根本沒意識到AI可以改變自己的工作方式。

很多人覺得AI只是個作用有限的「工具」，偶爾用一下就行，但真正聰明的人，已經在想如何讓AI融入自己的整個工作流，讓AI成為自己的一部分。

換句話說，AI時代，你面對的已經不是你「用不用」的問題，而是「怎麼用」的問題。就像一部智能手機，有人只拿來打電話，有人卻用它做生意、管理團隊、創造價值。AI也是一樣，關鍵是你有沒有跳出舊思維，真正把它當作你的「第二大腦」。

## 未來的競爭，不是努力的比拼，而是認知的升級

很多人還在拼命加班，拼命學習各種課程，試圖靠努力來追趕時代。但在AI時代，最重要的不是拼時間，而是拼認知。

如果你還在按老一套的方法做事，那麼無論多麼努力，你的效率可能都比不上一個熟練使用AI的人。過去，一個人一天能寫5000字，現在，AI一天能幫你生成5萬字的初稿；也許你還在手動查資料、整理數據，而AI已經幫別人自動完成了大量工作。這不是努力的問題，而是工具和思維方式的問題。

未來的世界，不是勤奮的人淘汰懶惰的人，而是認知高的人淘汰認知低的人。

## 現在不入門，未來的門檻會更高

很多人覺得AI發展尚不成熟，想「等普及了再學」。但問題是，等到人人都會用了，你的競爭力又在哪裡呢？現在或許正是紅利期，你如果學會了，可能就比90%的人強；但等大家都學會了，你還想以此來提升競爭力，門檻就高了。

就像10年前做自媒體的人，那時他們率先佔領了市場，只要隨便寫點內容就能火，而現在，其他人再想做到他們的水平，就難太多了。同樣，**現在是AI時代的“窗口期”**，如果你現在不學，未來可能真的要花更多時間、更多成本，才能追上來。

AI不是隻存在於未來，它已經在改變現在了。而你，願不願意跟上呢？

## 第四節

# 用DeepSeek三大核心能力，幫你認知升級

在這個信息爆炸的時代，知識工作者面臨著越來越多的挑戰：

- 有想法，但不知如何表達，寫作或研究時總是找不到合適的切入點；
- 面對復雜問題，沒有清晰的方向，儘管查閱了大量資料，仍然難以梳理出清晰的思路；
- 需要精準數據支持，但難以獲取權威信息，花費大量時間搜索，卻依然找不到可靠的結論。

如果你也面臨以上問題，DeepSeek作為一款AI助手，就能夠幫助你整理思路、分析問題、精準提取信息，使學習和工作更加高效、系統化。本節為大家介紹DeepSeek的三大核心能力。

## 內容推理——從模糊思考到精準表達

在我們深度學習或創作內容的過程中，常見的問題之一是思維混亂，缺乏清晰的邏輯結構。儘管腦海中有一些零散的想法，但組織成條理清晰的內容仍然需要大量的整理和推敲。

那麼，如何利用DeepSeek進行高效思考？

**構建邏輯框架：**用戶輸入研究主題，DeepSeek就會提供詳細的大綱建議，幫助建立清晰的邏輯結構。例如，針對「AI在金融行業的應用」這一主題，DeepSeek就會自動劃分出銀行、保險、投資等領域，列出關鍵技術應用，並給出深入的行業分析。

**深度分析問題：**用戶可以對DeepSeek提出更具針對性的問題。例如，用戶不僅可以查詢「AI在金融行業的應用」，還可以進一步探討「未來五年AI在投資領域的主要技術突破及其對市場的影響」。

**優化表達方式**：在文章撰寫完成後，DeepSeek還能提供潤色建議，確保表達更清晰、專業，同時減少邏輯漏洞，提高整體內容質量。

藉助DeepSeek，用戶不僅可以提升思考效率，還能夠形成更加精準、深入的觀點，使寫作和研究工作更具專業性。

## 數據搜索——從低效查詢到精準獲取

在信息檢索過程中，許多人都會面臨以下困境：**搜索結果雜亂，缺乏權威性**，需要花費大量時間甄別信息真偽；**數據更新滯後，難以掌握最新趨勢**，傳統搜索方式無法滿足專業需求；**信息過載，無法快速提煉核心要點**，導致閱讀效率低下，影響決策。

而DeepSeek的數據搜索功能可以解決這些問題，通過高效提取關鍵信息，避免我們進行無效搜索，從而提高信息利用率。

那麼，如何高效利用DeepSeek進行數據搜索？

**精準提問**：相比在傳統搜索引擎中篩選海量網頁，用戶可以直接對DeepSeek提出精確的問題。例如，在研究全球電動車市場發展趨勢時，可以直接詢問「2023年全球電動車市場份額排名及各品牌增長率」，DeepSeek便會整合最新行業報告，直接輸出核心數據。

**篩選權威來源**：DeepSeek能夠自動篩選學術論文、官方統計數據及行業報告，幫用戶省去大量時間。

**提煉關鍵信息**：對於冗長的研究報告，DeepSeek可以提取摘要，使用戶能夠快速抓住重點，無須逐頁閱讀，提高信息處理效率。

DeepSeek讓數據搜索從「信息收集」變成「知識獲取」，確保用戶在最短時間內掌握最有價值的內容。

## 知識調研——從零基礎到系統掌握

在進入新領域時，許多人都會經歷以下困擾：**信息碎片化，缺乏系統學習路徑**，導致學習效率低下；**專業概念晦澀難懂，難以形成清晰認知**，阻礙深入理解；**學習內容龐雜，難以篩選重要信息**，容易迷失方向。

DeepSeek作為智能化學習助手，可以幫助用戶構建完整的知識框架，使複雜的學習過程變得更加清晰、有序。

那麼，如何利用DeepSeek進行高效學習？

**快速建立知識體系**：用戶可以直接向DeepSeek詢問某個領域的完整學習路徑。例如，在學習人工智能技術時，可以輸入「請提供人工智能領域的基礎知識框架，包括核心概念、關鍵技術、行業應用及發展趨勢」，DeepSeek將生成系統化的學習指南，幫助用戶快速入門。

**通俗化知識解讀**：對於不好理解的專業概念，DeepSeek可以提供簡明扼要的解釋，使複雜知識更易於理解。

**推薦權威學習資料**：DeepSeek能夠基於用戶需求，推薦相關書籍、學術論文或行業報告，確保學習內容的質量和深度。

DeepSeek不僅是一個搜索工具，更像是一個**智能思維助手**，能夠幫助我們優化學習與工作方式，提升思考深度和決策質量。通過DeepSeek，我們可以避免盲目學習，真正掌握完整的知識體系，加快專業化進程。

最後，我們再回顧一下DeepSeek的三大核心能力：

- 內容推理**：建立清晰的邏輯框架，提升寫作和研究能力；
- 數據搜索**：精準提取關鍵信息，提高信息檢索效率；
- 知識調研**：構建系統化的學習路徑，讓新知識的學習更加高效。

在AI時代，人與人之間比拼的已經不是誰掌握的信息更多，而是誰能夠更好地利用AI處理信息。學會使用DeepSeek，不僅能夠提升個人競爭力，還能在未來的智能化時代搶佔先機。

## 第三章

# 使用DeepSeek的必備技巧

## 第一節

# 深度理解AI的類型：工具型與腦力型

在當今這個AI飛速發展的時代，越來越多的人開始與AI工具互動。但你是否想過以下經歷呢？

在向AI提問之前，先去百度搜索「怎麼讓DeepSeek聽話」，然後字斟句酌地敲下指令，比如：「請用分點回答，語言要簡潔，最後加一句雞湯……」是不是特別像在給領導寫報告？

但是，當你使用DeepSeek時，你會發現這種套路其實行不通。因為DeepSeek可不是普通的「答題機器」，而是一個真正會「動腦」的AI。

## 工具型AI和腦力型AI

在談到AI時，我們需要區分兩種類型：**工具型AI**和**腦力型AI**。理解這一點，將徹底改變你與AI互動的方式。

### 工具型AI：聽話的機器人手下

工具型AI就像一個執行力強但有些呆板的機器人，你說一句，它才會動一下。它只會做一些簡單、機械的任務，比如翻譯一句話，把一段文字縮寫成100字，查資料或改錯別字等。

這類AI適合做流水線作業，因為它缺乏思考能力，只能執行明確的指令。

### 腦力型AI：你的“野生軍師”

與工具型AI不同，腦力型AI堪稱「野生軍師」。這種AI能像一個真正的顧問一樣，幫助你進行復雜的決策。但有一個重點：**它需要你講清楚背景故事**，而不是單純發指令。

例如，你問：「我有10萬元存款，想辭職單幹，但擔心沒有收入怎麼辦？」DeepSeek就可以通過進一步的對話分析，給你量身定製的建議。

再如，你問：「如何開一人公司？」AI可能會反問你：「你現在存款多少？敢不敢三個月沒有收入？你是想追求財富自由，還是想暴富？」因為這些問題的答案才是它幫你做決策的關鍵。

## 一人公司實戰：提問

接下來，讓我們看一個實際案例：假設你剛剛踏入創業領域，準備成立一人公司。

錯誤的小白式提問是：「告訴我開一人公司的流程。」

DeepSeek的回答可能會是教你註冊公司、報稅、開銀行賬戶等，給出類似於百科知識一樣的基本信息，但這些並沒有提供實際幫助。

而一個有經驗的創業者會這樣提問：「我的現狀是，存款6萬元，怕虧光；每天能連續工作4小時；會寫文案但接不到單，求個穩賺不賠的小生意。」

DeepSeek收到這個問題後，就會迅速提供個性化建議。它會直接「斃掉」要註冊公司的方案，因為你的本金不足以支撐一個傳統公司；它可能會建議你採取「技能+信息差」的創業模式，例如給縣城餐館寫美團點評；它可能還會教你如何AI批量生成文案，讓你1小時就能完成1天的工作量。

## 用好DeepSeek的秘訣：三個野路子心法

想用好DeepSeek，有三個野路子心法，它們將幫助你事半功倍，避免掉入常見的誤區。

### 1. 先說“人話”，而不是裝腔作勢

DeepSeek的強大在於它能讀懂人類日常語言，理解真實的需求。所以，千萬別裝腔作勢說「請提供輕資產創業方案」，而應該直接說「我現在窮得叮噹響，怎麼空手套白狼」。這樣實在、直接的提問方式，能幫助AI為你提供更切合實際的建議。

### 2. 暴露弱點比裝完美更有效

AI更喜歡真實的你，而不是你理想中的「完美」形象。別說「我要做行業顛覆者」，而是直接說「我就想躺著賺點買菜錢」。暴露你的真實需求，AI才能為你制定最合適的策略。

### 3. 讓AI替你試錯

不要害怕讓AI幫你試錯。例如，可以把「幫我寫公眾號文案」改成「這是我寫的賣貨文案，閱讀量太糟糕，客戶覺得太正經了，怎麼改成抖音風」，AI不僅會幫你優化文案，還能根據你的反饋不斷調整策略。

DeepSeek的突出優勢不僅在於它能提供「快速響應」的答案，還在於它能像一個真正的商業顧問一樣，基於你的具體情況和需求，提供個性化的建議和方案。你不再需要依賴傳統的商業諮詢公司，因為你已經擁有了一個24小時隨時待命的AI合夥人。

## 第二節

### 與AI溝通的效率革命：從書面到口語

在當今科技飛速發展的時代，以DeepSeek為代表的AI工具已經逐漸融入我們的生活，但我們真的用對AI了嗎？

事實上，很多人在與DeepSeek互動時，仍然保持著一種「石器時代」的交互方式。試想一下，如果你向朋友諮詢創業建議時，用一種極為書面的語言說：「請分三步說明，如何用10萬元成立一人公司？要求回答包含風險評估。」朋友大概率會覺得你已經被工作「折磨」得失去了正常的交流能力。然而，**今天有高達80%的用戶仍然以這種方式與DeepSeek對話，精心雕琢語言，反復修改指令，力求措辭嚴謹。**這種做法本質上是在用搜索引擎的邏輯來驅動一個本應更智能的工具。

### 打字與口語：效率革命的兩極

其實，打字和口語這兩種交互方式，背後隱藏著一場被我們忽視的效率革命。我通過自己的經驗發現：普通人打字的速度是每分鐘50~80字，而說話的速度是每分鐘120~150字，大概是打字速度的兩倍。

在打字時，我們會不自覺地過濾掉一些「不重要的細節」，但這些細節往往是DeepSeek推理的關鍵線索。而在口語交流時，那些看似隨口說出的“廢話”，反而成了DeepSeek能夠理解問題上下文的關鍵。

我們來看一個典型的案例：假設一位設計師想要轉型為自由職業者，糾結是否要註冊公司。

如果用戶採用書面式交流，輸入：「成立設計類一人公司需要哪些條件？」

DeepSeek可能只會給出簡單的註冊資本要求、辦公場地、稅務登記等通用信息，但並不能為用戶提供實際的幫助。

而如果用戶採用口語化交流，提問：「我做了8年平面設計，最近老客戶問我不能獨立接單。聽說註冊公司很麻煩，而且我現在存款只有15萬，怕接不到單

子餓死.....」

這時，DeepSeek可能就會進行深度的追問與建議：

追問需求：「您更在意法律合規性，還是初期成本控制？」

風險提示：「如果前三個月零收入，15萬元存款能否覆蓋生活和社保支出？」

靈活方案：「建議先用個人身份簽約，利用電子合同平臺規避風險，等月收入穩定在3萬元以上，再考慮註冊公司優化稅務。」

在這種口語交流中，「存款焦慮」「經驗年限」等看似與註冊公司不相關的細節，實際上成了DeepSeek給出精準風險對沖策略的關鍵因素。

## 三個“說人話”的實操心法

要讓DeepSeek發揮最大的潛力，我們需要學會用更自然、更口語化的方式與它互動。以下是三個實操心法，幫助你打破傳統溝通障礙，激發DeepSeek的真正能力。

### 心法1：用抱怨代替提問

書面式提問往往過於正式，DeepSeek很難從中提煉出核心痛點。比如，「如何提高一人公司利潤率」這樣的提問就過於宏觀了。相反，如果用口語化的方式表達：「氣死了！最近接了個項目，甲方拼命壓價，算下來時薪還沒打工高.....」DeepSeek反而更容易解析出你的核心痛點，如議價能力不足、成本結構不合理或缺乏差異化價值，從而給出更精準的解決方案。

### 心法2：允許自己“說半句話”

有時候我們想表達一個複雜的需求，但由於思維沒有完全理順，就容易陷入低效表達。比如，你可能會輸入：「我需要一個結合短視頻和本地生活的輕資產創業方案。」但其實這樣問比較混亂，DeepSeek可能無法給出精準的回答。

相反，更高效的提問方式是：“我想做餐飲相關的行業，但完全不懂做飯。對了，現在抖音上那個.....”

這種半句話式的表達，能夠讓DeepSeek結合餐飲、短視頻、無專業技能等元素，推導出可行的創業方向，比如「探店達人孵化」這樣的個性化方案。

### 心法3：把DeepSeek當“槓精朋友”

在與DeepSeek交流時，不妨把它當成一個「槓精朋友」，讓它幫助你識別潛在的風險。當你說完「我覺得做知識付費肯定能成」之後，可以要求DeepSeek：「你現在是我的競爭對手，請找出我的計劃裡最可能崩盤的三個點。」

這種對抗性對話能幫助你從不同角度看待問題，發現你潛意識中忽略的風險盲區。

## 為什麼口語化交流能激發DeepSeek的真正潛力

從技術的角度來看，主流的DeepSeek大模型，其訓練數據中的書面語和口語的語料比例約為3：7。這意味著DeepSeek在處理自然語言時，更擅長理解「人類自然的表達邏輯」。當我們追求精準的書面表達時，反而是在迫使DeepSeek進入它不擅長的領域。換句話說，口語化交流相當於在給DeepSeek提供更多“舒適區”的空間，讓它發揮出更大的潛力。

從商業角度來看，使用口語化交流與DeepSeek互動，就相當於獲得了一個「24小時在線的頭腦風暴夥伴」。那些看似零碎的「語言碎片」，經過DeepSeek的思考和整合後，實際上能夠幫助我們繪製商業地圖的座標點，為我們提供全方位的策略指導。

以下是幾個口語化提問的行動建議。

**降維實驗：**提問前先用手機錄音，將你的疑問用自言自語的形式說出來，再將內容轉化為文字發送給DeepSeek。你會驚訝於這種自然對話帶來的效率提升。

**破冰話術：**開場用「我最近遇到件頭疼的事.....」替代「請回答以下問題」。這種方式能夠幫助你和DeepSeek迅速進入有效對話狀態，從而獲得更個性化的建議。

**壓力測試：**當DeepSeek給出建議後，追問它：「如果我現在只有5000元，這個方案哪裡會先崩盤？」這種反向思考能幫助你識別潛在的風險和問題。

與其拘泥於書面表達，不如用更自然、更貼近生活的方式與DeepSeek交流。通過這種口語化的對話，你將能激發DeepSeek的真正潛力，避免陷入低效的溝通困境，提升解決問題的速度和質量。

## 第三節

# 破解DeepSeek的“思考黑箱”：如何避免被AI誤導

作為一個強大的AI工具，DeepSeek能夠為用戶提供各種各樣的答案，但有時候這些答案可能會誤導你。不過，DeepSeek的「深度思考」推理過程能夠幫助你避開這些陷阱。

## 場景一：副業選擇的深度推理

小琳是一位忙碌的上班族，想利用下班時間做副業，便直接問DeepSeek：「現在做什麼副業最賺錢？」但她得到的答案是自媒體、電商、知識付費等，和她在搜索引擎中搜索出來的結果並沒有太大區別。

然而，當小琳使用DeepSeek的「深度思考」模式後，AI展示的推理過程讓她恍然大悟。根據某副業調查報告，78%的人每月做副業賺的錢不到3000元，而賺錢比較多的那22%的人集中在幫人省時間（知識付費）、幫人花時間（短視頻）和幫人省錢（電商）的領域。但DeepSeek沒有僅僅停留在這些數據上，而是進一步考慮到小琳的具體情況——她每天只有2小時的空餘時間，而且並沒有什麼特殊技能。

於是，DeepSeek的深度推理給出了一個更合適的方案：「建議您做『幫人省事』的副業，比如幫鄰居代購超市打折菜。」這比盲目選擇需要投入大量時間去學習的短視頻領域要合適得多。

## 場景二：房產投資的深度分析

當小李詢問「現在該買房嗎」時，DeepSeek直接給出了「現在是買房的好時機」的觀點。但小李如果僅憑這一句就貿然行動，可能會揹負沉重的財務壓力。DeepSeek在深度思考的過程中指出，AI參考的房價數據是2021年的，而當下的政策已經發生變化；同時它假設了小李的收入會穩定增長，但實際上，小李所在企業可能正在進行裁員。

通過這一系列的推理，DeepSeek幫助小李及時剎車，建議小李「租房+定投指數基金」，以減少風險。

# 破解AI思維的三步法：避免被誤導

## 第一步：像查錯題本一樣檢查AI

當你提問時，不僅要關注答案本身，還要關注DeepSeek給出答案時的推理過程。

思考步驟中考慮了哪些因素（比如時間、技能）？排除了哪些選項（比如為什麼不做擺攤）？這些方案中最大的風險是什麼？

比如，小明在詢問DeepSeek關於副業的建議時，發現它推薦自己「做早餐配送」是因為它假設他早上5點能起床（但他其實是熬夜黨），且假設他家附近有批發市場（實際上他住在郊區）。於是，他及時調整了方案，選擇了「辦公室下午茶團購」這個副業，方式是通過小程序接單。這樣不僅能夠保證小明副業的可行性，還能讓他睡到自然醒。

## 第二步：找出“跳躍式結論”

當你看到DeepSeek給出的推理結論時，要時刻保持懷疑的態度。

例如，當它推理出「很多人做短視頻失敗，因此你應該選擇圖文寫作」時，立刻追問：「等等！你怎麼從『別人失敗』跳到『我該寫作』的？是不是忽略了其他可能性？」

DeepSeek可能就會給出其他建議：「確實，如果你擅長面對面溝通，做社區團購可能更適合。」

這種反向思維能夠幫助你識別AI思維中的「跳躍性」結論，並找到更適合自己的解決方案。

## 第三步：讓DeepSeek自己反駁自己

要最大化DeepSeek的潛力，不妨讓它站在自己的對立面，深究潛在的風險。

你可以給DeepSeek輸入這樣的指令：「現在假設你是我的毒舌朋友，用最狠的話吐槽剛才你給我的建議。」

通過這種方式，你會得到一個比較清醒的反饋，比如：「剛才推薦你做自媒體，根本忽略了你有鏡頭恐懼症！不如先把小紅書當作朋友圈，逐步克服你的尷尬癌！」

這種反向推理，能夠幫助你避免盲目跟從AI的建議，從而找到更適合自己的路徑。

## 高效使用DeepSeek的實踐清單

第一，**提問必看推理過程**：每次提問時，都要檢查DeepSeek的推理過程，看看有沒有錯誤的推理環節。

第二，**重點檢查三處**：有沒有亂猜測你的情況（比如默認你懂設計）；有沒有采用過時信息（比如引用三年前的數據）；有沒有忽略你的致命弱點（比如社交恐懼症）。

第三，**定期復盤訓練**：每週花10分鐘，挑選一條DeepSeek的建議進行「解剖」。回顧當初為什麼信了這個建議，現在看思考過程，思考在哪裡踩了坑。可以做個小測試，把DeepSeek當成一位「嘴硬的學生」，讓它解釋「為什麼第一步推導用A數據而不是B數據」。

由此可見，DeepSeek不僅是一個能答疑解惑的工具，它的「深度思考」推理過程還能夠幫助我們識別潛在的誤區和風險。通過用更加精確和全面的提問方式與DeepSeek互動，你將能獲得更加個性化、有效的建議，避免掉入那些看似合理卻潛藏風險的陷阱。

## 第四節

# 破解DeepSeek的“黑話”：如何讓AI說“人話”

當我們遇到問題時，很多人都習慣向DeepSeek求助。然而，對於很多新手來說，它給出的某些回答常常讓人抓狂。

比如，新手問DeepSeek「如何提升小紅書流量」，得到的回答可能是：「需優化CTR指標，結合UGC生態構建用戶心智，同步迭代POI標籤滲透率.....」這些看似合理的詞語，卻讓人感覺像在讀天書——每個字都認識，可連起來卻完全不明白是什麼意思。其實，這並不是你的錯，而是DeepSeek默認了你是一個專家，使用了一堆「高深莫測」的術語，讓你崩潰。因此，我們要學會用「咒語」去調教它。

## 三種讓人崩潰的AI話術模式及破解法

我們把一些DeepSeek給出的令人崩潰的答案分為三種類型：「黑話」模式、抽象模式、「學霸」模式。這三種模式下的回答未必是錯誤的，卻並不是我們想要的，比如，它會輸出太多專業術語和模糊的概念等。針對這些「症狀」，我們可以用相應的「咒語」來破解，使其重新輸出「人話版」的回答。以下是一些示例。

### 1. 應對充滿“高冷”術語的“黑話”模式

症狀：當你問「如何提高我的小紅書流量」時，DeepSeek回覆「需建立OMO閉環，提升LTV並降低CAC.....」。

破解咒語：直接對DeepSeek說「請用菜市場賣土豆的大媽能聽懂的話解釋」。

人話版回答：「讓你家線上線下生意互相帶客，賺回頭錢比拉新客更重要。」

### 2. 應對瘋狂輸出模糊概念的抽象模式

症狀：當你問「我很內向，如何賺錢」時，DeepSeek回覆「通過去中心化敘事賦能個體價值.....」。

破解咒語：要求DeepSeek舉個具體例子，問它「我想在家做副業，你建議我做啥」。

人話版回答：「你教鄰居做蛋糕，收材料費，這比開抖音直播更適合內向的人。」

### 3. 應對充滿專業術語的“學霸模式”

症狀：當你問「如何提高我的小公司利潤」時，DeepSeek回覆「根據科特勒STP理論，應聚焦下沉市場長尾需求.....」。

破解咒語：打斷DeepSeek，讓它「別用課本術語！直接告訴我第一步做什麼」。

人話版回答：「先幫小區裡的人們解決最頭疼的事，在微信群接單代跑腿。」

## 魔法指令：讓DeepSeek秒變“人話翻譯器”

想要DeepSeek說出「人話」，下面這些魔法指令可以幫到你。

### 指令1：綁定身份標籤

錯誤提問：「什麼是流量池？」

魔法指令：「假設我是剛畢業的大學生，賣過奶茶但沒做過線上生意，請用擺攤經歷中的元素比喻流量池。」

人話版回答：「流量池就像你常去的夜市，如果熟客夠多，就算下雨天也有人來買奶茶。」

### 指令2：場景具象化

錯誤提問：「如何提高用戶黏性？」

魔法指令：「如果我開的是社區文具店，怎樣才能讓小學生每天都想來？」

人話版回答：「在櫃檯放抽獎箱，每天前10名結賬的顧客可以抽奧特曼卡片。」

### 指令3：限制知識水平

錯誤提問：「幫我分析理財產品風險。」

魔法指令：「用教幼兒園小朋友數糖果的方式，說明這個理財可能會如何虧錢。」

人話版回答：「如果你把買冰激凌的錢借給小明開店，可能發生：小明店倒閉了（本金虧損）；小明賴賬不還（暴雷風險）；你要等兩年才能拿回錢（流動性差）。」

## 實際操作：如何將DeepSeek的“黑話”翻譯成“人話”

### 案例1：副業選擇

錯誤提問：「請給我一個輕資產創業方案。」

DeepSeek回答：「構建DTC品牌，通過KOC種草實現GMV增長……」

魔法指令：「結合我的實際情況，我本金不夠，只想賺點小錢。」

人話版回答：「在小區微信群賣應季水果，讓鄰居拼團到水果店自提，賺差價不用囤貨。」

### 案例2：健身計劃

錯誤提問：「幫我制定增肌計劃。」

DeepSeek回答：「採用線性週期化訓練，配合碳水循環和BCAA補充……」

魔法指令：「我是個每天加班到晚上10點的上班族，只有啞鈴。」

人話版回答：「睡前做3組啞鈴深蹲，早餐多加兩個雞蛋。」

### 立刻能用的人話改造工具箱

**魔法後綴**：在所有問題後加一句強調的話。比如：「用小學生能聽懂的話解釋。」「舉個真實的例子，比如我現在想……」「不要用專業名詞！最多用三個步驟說明。」

**緊急救援**：當看到AI開始用術語時，直接打斷：「停！請用小學生能理解的話重說一遍。」

**自查清單**：這句話裡有沒有你不認識的詞？這個建議是不是太抽象沒法執行？換作樓下便利店老闆，他會怎麼做？

讓DeepSeek說「人話」，就是這麼簡單！

綜上所述，雖說DeepSeek能夠提供許多實用的建議，但要確保它給出的內容符合你的實際需求，就必須學會用簡單、清晰的語言和它對話。通過掌握「人話改造」技巧，我們就可以輕鬆把DeepSeek的「黑話」翻譯成容易理解的語言，避免受複雜術語和抽象概念困擾，從而獲得更有價值、實用的建議。

## 第四章

# 用DeepSeek打造一人公司

## 第一節

# 用DeepSeek搭建一人公司的全流程

## 一人公司從零到可持續盈利的完整路徑

在AI時代，越來越多的人開始探索一人公司模式。這種模式不依賴大規模團隊，而是通過個人品牌、數字產品和智能化工具，實現收入增長和職業自由。

然而，如何從零開始，找到適合自己的商業模式？如何打造穩定的盈利路徑？如何讓個人能力在AI的加持下放大10倍？

以DeepSeek為代表的AI工具能夠提供一種全新的解決方案，幫助你高效搭建一人公司。從市場調研、產品打造到用戶增長，它能让創業變得更加智能化、高效化。

## 第一步：找到你的價值點，精準定位市場需求

一人公司能否成功，取決於你是否能提供有價值的產品或服務。因此，第一步是找到你的核心競爭力，以及市場真正的需求。

### 如何用DeepSeek進行市場調研？

·**分析行業趨勢**：輸入「目前最具增長潛力的數字產品賽道」，DeepSeek會提供各行業的發展趨勢和機會點。

·**挖掘用戶痛點**：輸入「自媒體創業者在變現過程中遇到的最大挑戰」，DeepSeek會整理用戶的常見需求，幫助你找到最有潛力的商業切入點。

·**評估個人優勢**：輸入「如何結合AI和個人能力打造一人公司」，DeepSeek會梳理你的技能，並分析如何將其與AI結合，幫助你實現商業化轉化。

例如，如果你擅長寫作，DeepSeek可能會建議你嘗試「使用AI進行內容創作」，提供高效寫作、選題策劃、社群變現等策略；而如果你熟悉營銷，DeepSeek可能會幫你拆解「AI驅動的增長黑客」模式，幫助你優化轉化率。

通過DeepSeek的分析，你就可以找到市場需求和個人優勢的交集，確定一人公司的核心業務方向。

## 第二步：打造可落地的產品，快速驗證市場需求

確定方向後，不要一開始就花大量時間打磨產品，追求完美，而是儘快推出**最小可行產品**（Minimum Viable Product，MVP），用市場反饋優化產品。

### 如何用DeepSeek設計MVP？

- 生成產品大綱**：輸入「請幫我設計一個關於『如何高效閱讀』的線上課程框架」，DeepSeek會拆解課程內容，幫你梳理結構。
- 優化產品形式**：輸入「知識博主可以提供哪些高價值數字產品」，DeepSeek會推薦電子書、課程、諮詢、社群等不同變現方式，幫助你找到最合適的切入點。
- 收集市場反饋**：發佈MVP後，可以讓DeepSeek分析用戶反饋，輸入「請整理用戶對我線上課程的評價，並提出優化建議」，DeepSeek會幫你識別改進方向。

例如，如果你打算做一門「用AI助力寫作」的課程，DeepSeek就可以幫你梳理課程大綱，提供案例分析，甚至生成課程文案。你可以先發佈一個短期訓練營，觀察用戶反應，再決定是否進一步擴展內容。

這樣，你不僅能低成本啟動，還能在有市場驗證的基礎上迭代產品，提高成功率。

## 第三步：找到第一個付費用戶，實現商業閉環

無論產品多麼優秀，如果沒有用戶願意買單，就無法形成真正的商業模式。因此，關鍵是如何找到第一批願意為你提供的價值買單的人。

### 如何用DeepSeek獲取精準客戶？

- 描繪用戶畫像**：輸入「請分析AI生產力工具的目標用戶群體」，DeepSeek會幫你鎖定核心用戶群，明確他們的需求、購買理由和使用場景。

·**優化營銷內容**：輸入「請生成一個適用於小紅書的『用AI助力寫作』推廣文案」，DeepSeek會結合平臺特點，幫你生成高轉化率的內容。

·**制定推廣策略**：輸入「請幫我制定一個適合獨立知識創作者的冷啟動增長策略」，DeepSeek會提供社群裂變、內容營銷、短視頻推廣等方案。

例如，如果你想提供AI寫作培訓，DeepSeek就可以幫你定位潛在用戶（如自媒體人、文字工作者、營銷人），並生成不同渠道的推廣方案，包括知乎文章、小紅書種草、社群分享等，讓你精準觸達第一批客戶。

**找到第一個付費用戶**，意味著你的產品真正具備了市場價值，這將為未來的增長奠定基礎。

## 第四步：復制商業閉環，實現持續增長

當你有了第一個客戶，接下來的任務就是讓這一模式可以複製，讓業務實現持續增長。

### 如何用DeepSeek復制成功模式？

·**優化用戶體驗**：輸入「如何提高知識產品的用戶留存率」，DeepSeek會提供關於社群運營、客戶服務、個性化推薦的優化方案。

·**擴大流量渠道**：輸入「請推薦適合獨立創作者的5種流量增長策略」，DeepSeek會整合搜索引擎優化、短視頻、自媒體等增長路徑，幫你找到最佳渠道。

·**構建自動化流程**：輸入「如何用AI輔助運營個人品牌？」DeepSeek會幫你優化內容生產、營銷推廣、用戶互動的輔助工具，提高效率。

例如，如果你發現AI寫作課的用戶轉化率不高，你可以讓DeepSeek生成相關主題的短視頻，擴大曝光；也可以讓DeepSeek生成營銷文案，提高復購率；還可以讓DeepSeek幫你優化課程的常見問題解答，減少售後諮詢成本。

這樣，你就能將一人公司的模式從「個體努力」轉變為「系統化運營」，逐步實現長期穩定的增長。

## 用AI放大個體價值，打造真正的智能化一人公司

過去，個人創業需要大量資源、團隊支持，但AI工具讓一切變得更加輕量、高效。一人公司不再意味著孤軍奮戰，而是意味著你可以藉助AI工具搭建一個「智能化團隊」，讓你可以把時間和精力投入最核心的創造工作。

AI不僅是一個工具，更是你的市場分析師、產品策劃師、營銷顧問。它讓一人公司模式不只是「個人努力」，而是「AI賦能」。

在AI時代，每個人都有機會擁有一家智能化的一人公司，那麼，你是否願意抓住這個機會，讓AI工具成為你的商業槓桿呢？

## 第二節

### 如何讓AI做你的自媒體知識庫

在當下的自媒體時代，持續且穩定地輸出高質量內容是打造個人品牌的關鍵所在。然而，眾多創作者都面臨著一些相似的難題。

·**靈感枯竭**：每日都需產出新內容，卻常常陷入無話可講的境地，創作難以為繼。

·**知識管理混亂**：雖然存儲了大量文章、視頻及圖書筆記，可在急需的時候，卻很難找到關鍵內容。

·**效率低下**：每次撰寫文章、製作短視頻或策劃社群分享內容時，都得從頭開始搜索、整理資料，耗費大量時間。

·**輸出質量不穩定**：因為沒有構建內容體系，主題顯得零散，邏輯不夠清晰，難以形成深度影響力。

從前，我們藉助傳統方式進行知識管理，比如手寫筆記、創建文件夾分類，或是使用書籤收藏網頁等。但隨著信息量呈爆炸式增長，這些方式逐漸暴露出諸多弊端。

而如今，**AI正改變著這一切**。藉助AI，我們能夠搭建智能化的個人知識庫，讓學習、存儲、檢索、整合及輸出內容變得更為高效，進而實現知識的有效管理與內容的持續產出。

本節將圍繞「**AI+IP（個人品牌）**」的思維模式，詳細剖析如何構建屬於自己的AI自媒體知識庫，並通過**ima（騰訊推出的AI智能平臺）**來進行知識管理（存、找、用、合），助力你構建長期可持續的內容體系，實現高效創作。

### 為何要借助AI搭建自媒體知識庫

#### 1. 傳統知識管理方式的局限

設想這樣一個場景，你身為一名職場博主，每日都要輸出有關時間管理、職場溝通、職業發展等主題的內容。為此，你每天都要在互聯網上搜索資料，閱讀相關文章，觀看行業專家的視頻，期望提煉出有價值的信息。然而，真正著手寫作時，你可能會遭遇以下狀況。

·**資料零散，缺乏系統性**：花費大量時間查資料，得到的信息卻雜亂無章，難以形成清晰結構。

·**依賴大腦記憶，容易遺忘**：雖然收藏了很多文章與研究報告，可真正需要時，卻記不起存放在哪裡，只能重新翻閱整理。

·**重復勞動，效率低下**：每次創作都要重新收集與梳理資料，相同主題內容無法快速複用，工作量成倍增加。

這些問題極大地制約了你的生產力，使得內容輸出缺乏連貫性，長期這樣下去，你的自媒體賬號可能會因主題不連貫、內容質量不穩定等原因，難以產生深度影響力。

## 2. AI賦能的知識管理體系

如果你擁有一個系統化的AI知識庫，上述問題將迎刃而解。你能夠隨時從知識庫中提取關鍵信息，迅速整理成文章、短視頻腳本、社群乾貨等不同形式的內容。更為關鍵的是，AI還能幫助你優化內容結構，提升寫作效率，實現從「零散蒐集」向「智能管理」的轉變，最終形成高效的知識閉環。

**搭建AI知識庫的核心目標在於以下四點。**

·**隨時存儲**：記錄有價值的信息，防止信息丟失。

·**隨時查找**：無須記住存放位置，精準檢索內容。

·**隨時應用**：可迅速將知識轉化為創作素材。

·**隨時整合**：整合內容，形成有邏輯的內容體系。

通過AI與知識庫的結合，普通人也能輕鬆構建自己的內容生產系統，實現高效學習與持續創作，為個人品牌賦能。

# 運用ima打造高效AI知識庫

ima平臺為我們提供了一種系統化的解決方案，能夠讓AI成為你的「知識助理」，協助你實現真正的系統化知識積累與內容高效輸出。

## 1. 存：打造個人知識庫，隨手記錄有價值的信息

我們習慣手動收藏網頁、在筆記軟件中創建文件夾，或截圖保存內容。但久而久之，許多珍貴資料被遺忘在文件夾中，難以再次利用。

但借助ima平臺，我們可以將需要用到的文件上傳到“個人知識庫”，讓知識存儲更智能化。在「個人知識庫」這個模塊中，AI不僅能協助我們記錄關鍵信息，還能自動分類、提煉要點，確保知識隨時可供調用。

## 2. 找：精準檢索，快速定位知識點

從前，當我們需要用到某個文件時，往往要在多個文件夾中反覆翻閱，甚至在不同存儲平臺間來回切換。與能夠高效存儲文件的知識庫相比，這種方式既低效，又容易遺漏關鍵信息。

藉助ima平臺，我們在擁有了「個人知識庫」以後，只要向AI直接提問，它就能快速從知識庫中提取相關內容並整理，讓查找過程變得更為簡便。

## 3. 用：隨時調用知識，高效創作內容

若知識存儲後無法有效調用，即便積累再多，也只是信息的堆砌，無法切實提升內容創作效率。而有了可以智能調用的知識庫後，我們就能真正做到「學以致用」，將知識轉化為高質量的內容輸出。

## 4. 合：整合知識，形成個人獨特觀點

真正有價值的內容創作，並非簡單的複製與搬運，而是通過知識整合與深度思考，形成自己的體系化認知。AI能夠幫助你整合不同知識點，使你輸出的內容更具獨特性。

# 如何借助AI高效積累知識，快速打造個人品牌

在信息爆炸的時代，許多人都面臨著相同的問題：獲取的知識很豐富，卻無法有效整理與應用；瞭解了許多內容，卻難以形成自己的知識體系；每天都在蒐集新資料，卻難以將其轉化為真正的能力。

但倘若採用正確方法，我們甚至能夠在短時間內積累10年的知識，並將其高效轉化為可輸出的內容。藉助AI的力量，我們就能夠加快學習進程，系統化管理知識，優化輸出效率。

## 第一步：選擇一個領域，建立深度積累

很多人學習時習慣「東一榔頭西一棒槌」，今天研究職場成長，明天學習短視頻運營，後天又鑽研理財.....看似學了不少知識，卻因缺乏聚焦導致知識零散，難以形成體系。

要想高效積累知識，你就需要在某個具體的領域持續深耕。例如：

- 營銷文案**——學習如何撰寫高轉化率的廣告與內容；
- 讀書方法**——探索如何高效閱讀並提取關鍵信息；
- IP定位**——研究如何打造個人品牌並提升影響力；
- 短視頻運營**——鑽研如何策劃、剪輯、優化短視頻內容。

為何要聚焦？因為知識具有層次性，你只有深入研究某個領域，才能真正掌握核心知識，並逐步構建自己的知識體系。如果只是不斷收集碎片信息，你就無法形成可持續輸出的內容框架。

## 第二步：搭建“三大核心知識庫”

在選定的領域內，你需要建立以下三個核心知識庫。

**知識點拆解——讓概念清晰化**：無論學習哪個領域，都可從核心概念入手，將整個領域拆解為系統化的知識點。例如：

- IP打造**——什麼是IP？品牌的核心組成部分有哪些？如何增強個人品牌影響力？
- 短視頻運營**——怎樣提高短視頻完播率？不同平臺的推薦機制是什麼？

·**營銷文案**——怎樣撰寫吸引人的標題？如何激發用戶的購買衝動？文案的轉化關鍵點在哪？

你可以藉助AI拆解任一領域的知識點。比如，輸入指令「請幫我拆解『短視頻運營』的核心知識點，並歸類整理」，AI就會自動生成詳細的知識體系，讓你更有針對性地學習，而非盲目查找信息。

·**基礎方法模型庫**——讓知識變得可執行：僅掌握概念還不夠，我們還要應用配套的方法論，才能將知識轉化為可執行的方案。例如：

·**讀書領域**——主題閱讀法、筆記模型、速讀技巧；

·**自媒體領域**——選題模型、寫作框架、漲粉策略；

·**職場成長**——時間管理、溝通技巧、思維模型。

方法論是讓你「學得快、用得上」的關鍵。你可以讓AI總結行業內常用的模型，比如輸入「請幫我整理5種常見的高效寫作模型，並提供適用場景」，你便能在AI的幫助下快速掌握並應用高效的方法論，避免自己長時間摸索。

·**實戰案例庫**——用真實案例提升實戰能力：大多數人最欠缺的並非理論，而是對真實案例的拆解能力。通過分析成功案例，我們能夠學習優秀內容的輸出邏輯，快速提升實戰能力。

你可以建立一個案例庫，專門收集各行業的成功案例。例如：

·**個人品牌**——下面這幾位成功博主是如何運營賬號的？他們的內容策略是什麼？

·**營銷文案**——這幾個經典廣告文案是如何打動人心的？高轉化率的文案寫作關鍵點有哪些？

·**短視頻運營**——哪些短視頻播放量最高？它們的策劃思路是什麼？

你還可以讓AI幫你拆解案例，比如輸入「請分析3個成功的個人品牌案例，並總結它們的運營策略」，通過拆解大量案例，你就能夠培養自己對行業的敏感度，形成自己的實戰經驗。

**第三步：通過高頻實戰，將知識積累轉化為能力**

僅僅學習和存儲知識是不夠的，真正的知識積累需要通過將拆解、練習和覆盤結合起來才能完成。

**拆解——每天拆解5個領域內知識點：**設定目標，每天拆解5個知識點，快速掌握行業關鍵內容。例如，若研究「短視頻運營」，可按以下順序進行：

- 第一天，分析抖音熱門短視頻的爆款規律；
- 第二天，拆解爆款視頻的標題；
- 第三天，研究短視頻的文案框架；
- 第四天，研究短視頻的拍攝手法；
- 第五天，分析不同平臺的短視頻運營邏輯。

通過每天拆解5個知識點，可迅速建立對一個領域的系統認知。

**練習——每天使用1個知識點，將其應用到實戰中：**學到的知識如果不運用，很快便會被遺忘。最好的學習方式是立即應用，例如：

- 學到一個短視頻剪輯技巧，立刻用它剪輯一條視頻；
- 學到一個營銷文案技巧，立刻把它用在朋友圈文案中；
- 學到一個溝通技巧，在接下來開會時就找機會應用。

研究任何學習方法，都不如真正去實踐有意義，只有實際運用知識才能有切實體會。即便有些知識暫時用不上，也可先輸出給他人，讓知識在自己身上「過一遍」，這樣才能真正消化吸收。

**復盤——反復跑流程，快速形成知識閉環：**僅學一次是不夠的，要不斷優化，將知識沉澱為可隨時調用的能力。遵循「學習、應用、覆盤、改進、再次應用」的流程。

比如，學習「如何寫吸引人的標題」這個技巧後，應用效果不佳，可以這樣覆盤：是否選錯了目標用戶？是否使用了低效的表達方式？是否缺少數據支撐？然後不斷調整優化，最終形成最適合自己的方法論。

## 第四步：讓知識快速變現

知識變現並非簡單的賺錢，而是運用知識取得成果後，獲得反饋，並持續優化。

**先拿簡單可執行的方法測試。**例如，學了一個短視頻剪輯技巧之後，可以先製作幾個短視頻，觀察效果；讀了一本營銷書之後，可直接應用書中策略，測試一下效果。

**把實踐中的經驗沉澱成知識產品。**將你的方法論整理成課程、電子書、社群乾貨，或者讓AI協助你優化課程結構，生成可複用的知識體系。

**把知識積累分階段提升。**人在學習的過程中，會經歷新手期、入門期和專家期這三個階段，每個階段都會有不同收穫。

**新手期**——先學習核心概念，再不斷輸入和練習；

**入門期**——深挖細分領域，形成知識體系；

**專家期**——創造自己的方法論，指導他人。

過去，知識積累需要多年沉澱。但如今，藉助AI和系統化方法，我們能夠在短時間內完成高效的知識積累，並實現持續輸出，讓個人品牌影響力不斷提升。

## 第三節

### 如何用AI跑通第一個賺錢的項目

在當今的數字時代，想通過自媒體賺錢的人越來越多，但真正能夠跑通商業模式的卻寥寥無幾。許多人開始是憑興趣做內容，結果越做越迷茫，最終不了了之。

如果只是出於興趣，我們是不需要有結果的，但如果想靠這個賺錢，則必須實現商業閉環。比如，如果你只是熱愛讀書，沉浸在自己的閱讀世界裡，這就只是一種個人興趣；但如果你想成為一個能靠讀書賺錢的博主，就必須跳出個人興趣的圈子，去思考如何讓你的知識變現，讓你的內容能給他人帶來實際價值。

AI的出現，讓普通人更容易進入自媒體行業。你不需要成為專家，也不需要從頭摸索一套完整的商業模式，只要學會使用AI工具，你就可以快速搭建一個知識型項目，並且逐步實現盈利。

本章將以AI讀書項目為例，講解如何用AI工具高效整理信息、搭建產品、吸引用戶，最終形成一個可持續的盈利項目。

#### 第一步：從“AI工具人”開始，提供價值

在創業初期，你需要的不是「品牌」，也不是「影響力」，而是一個能夠解決實際問題的工具。人們願意為價值買單，而不是為你的個人興趣買單。

所以，第一步是藉助AI做一個「工具人」，為用戶提供價值。具體做法如下。

#### 用AI提供解讀圖書的服務，幫用戶節約時間

許多人喜歡讀書，但真正能堅持讀書的人並不多。你可以用AI生成圖書摘要、解讀圖書核心要點，幫讀者快速掌握一本書的精華內容。例如：

- 用AI生成5分鐘的「圖書精華」，讓讀者不需要閱讀全書，就能理解書中的核心觀點；
- 用AI生成「關鍵金句摘錄」，讓讀者可以快速收藏最有價值的知識點。

## 用AI做書單、片單推薦

很多人不知道該讀什麼書、看什麼電影，你可以用AI幫他們篩選。例如：

- 做主題書單，比如「10本提升個人效率的書」，或是「10本值得一看的商業圖書」；
- 做片單推薦，比如「5部能讓你重新思考人生的電影」；
- 做AI個性化書單，讓用戶說出自己的興趣，AI就可以自動匹配適合他們的圖書。

## 用AI幫用戶整理學習資料

你可以根據用戶的類型提供不同服務。例如：

- 如果用戶需要考研資料，你可以用AI幫他們整理考研筆記；
- 如果用戶想學習使用DeepSeek，你可以用AI幫他們整理與DeepSeek相關的學習資料；
- 如果用戶想要一份完整的行業報告，你可以用AI幫他們整理數據。

## 用AI拆解圖書，整合書中要點

你可以以不同的形式優化用戶的閱讀體驗，例如：

- 每天分享一本書的知識點精華總結；
- 提供AI生成的思維導圖，幫助用戶快速理解圖書內容邏輯；
- 輸出AI圖書解讀的短視頻，吸引不喜歡閱讀大段文字的用戶。

通過這些方式，你就可以先站穩腳跟，形成自己的初步影響力，同時也為後續的個人能力產品化做準備。

## 第二步：從“信息差”到“產品化”，建立商業模式

自媒體的本質是關於「信息差」的生意。

大多數人不願意花時間搜索、整理、篩選信息，而你可以用AI把這些信息快速整合，然後轉化為用戶可直接消費的產品。

## 把常見問題和答案整理成文章

許多人遇到的問題，其實網上已經有答案，但他們沒有時間查找。例如，如何用AI提升學習效率？如何用AI進行時間管理？如何用AI進行內容創作？

你可以藉助AI搜索各大平臺的內容，獲取答案後，篩選、整理出對用戶有幫助的部分，將自己對這些內容的認識和觀點表達出來，再藉助AI輸出，最終整理成高質量的文章。這些文章既可以用來吸引粉絲，也可以作為你未來產品內容的一部分。

## 把一本書的內容精華整理成書評

現在有很多讀書博主靠解讀圖書賺錢，你也可以做類似的事情。比如，你可以用AI整理圖書的核心內容，形成高質量的書評，發佈在不同的平臺上，如公眾號、小紅書、知乎等。

## 把個人經驗整理成攻略

你自己的經驗其實也是一種「信息差」的產物。你可以將自己實踐過的事情整理出來。例如，如何快速閱讀一本書？如何在30天內打造一個個人品牌？如何用AI搭建一個自動化賺錢項目？這些攻略不僅能吸引讀者，還可以成為你的課程或社群內容的一部分。

# 第三步：產品化，形成自己的商業閉環

## 參與別人的項目，從“打工”入行

如果你一開始沒有資源，也不知道如何變現，你可以先加入別人的項目，比如幫他們運營社群、提供內容、整理資料。通過這樣的方式，你可以快速學習商業模式，同時累積自己的經驗。

## 訓練自己篩選書的能力，做書單社群

你可以每天推薦一本書，幫助社群成員篩選最適合他們閱讀的內容，從而逐漸形成一個付費社群。

## 把提升讀書能力做成課程，教別人如何高效閱讀

如何用AI提高閱讀效率？如何用AI整理讀書筆記？如何用AI生成圖書摘要？這些內容都可以做成一個完整的課程。

## 把解讀能力變成讀書會，把影響力變成項目

比如，你可以建立一個付費讀書社群，每週帶大家解讀一本書。也可以提供圖書解讀服務，讓用戶可以花更少時間獲取知識。

## 第四步：如何跑通自己的第一個賺錢項目

想要變現，就需要跑通完整的閉環。我們還是以讀書領域為例，詳細給大家拆解一下具體步驟。

第一步，確定主題：找到一個你能提供，且需求明確的主題，比如「如何用AI高效閱讀」。

第二步，列出要點：比如，把話題拆分成50個關鍵詞，每個關鍵詞對應一個細分問題。

第三步，確定模板框架：把關鍵詞歸類，分成五六個大模塊，每個模塊下設10個知識點。

第四步，把知識點寫成文章：把每個關鍵詞寫成一篇1000字左右的乾貨文章，發佈到相應的平臺。

第五步，把文章變成課程：將50篇文章整理成5萬字的專欄或課程，再上傳到相應的平臺。

第六步，製作海報，開始引流：建一個微信群，通過免費分享課程的部分內容，吸引用戶。

第七步，做分銷和社群：用戶購買課程即送AI讀書成長社群產品，以此來鼓勵用戶幫你推廣。

第八步，早期課程重銷量，不計較利潤：先讓銷量提升起來，讓自己有可展示的商业案例。

第九步，不斷用課程引流私域：基於第一批用戶的需求，推出升級版課程，建立私域流量池。

第十步，圍繞私域用戶研發產品：如建立社群、訓練營、會員群，甚至出版圖書，實現長期變現。

在AI時代，賺錢的方式變得更加簡單了——只要學會用AI工具，你就可以快速搭建出一個賺錢項目。

最重要的是，不要只是「學會使用AI」，而是要利用AI去創造實際的商業價值。當你完成了第一個項目，你就能複製經驗，不斷優化，最終形成自己的商業體系。

## 第四節

# 用AI重塑自媒體創作生態——從“寫作”到“調教”

在當今數字化時代，自媒體已經成為信息傳播的重要渠道。然而，隨著AI技術的飛速發展，自媒體市場正經歷著前所未有的變革。這種變革不僅僅是技術層面的革新，更是對整個創作生態的顛覆。

自媒體的創作者通過內容創作來吸引人們的注意力，進而將流量轉化為客戶，最終實現產品銷售。因此在過去，內容創作主要依賴於創作者的個人寫作能力，這種創作模式不僅耗時耗力，而且對創作者的文學素養和市場敏感度有著極高的要求。然而，如今這種傳統的創作模式正在被AI改變。

## AI與自媒體創作的融合

如今，越來越多的創作者開始藉助AI的力量進行內容創作。這種「AI+自媒體」的模式不僅提高了創作效率，還極大地降低了創作門檻。甚至連本書也在創作過程中大量結合了AI技術。接下來，我將和大家分享如何利用AI實現更高效、更高質量的創作。

在深入探討之前，我想先提出一個可能顛覆大家認知的觀點：在未來，自媒體創作可能不再需要創作者親自寫作。原因很簡單，那就是大多數人的寫作能力並不足以在競爭激烈的市場中脫穎而出，如果要顯著提升寫作能力，可能需要花費一兩年的時間，而大多數人是無法承受這種時間成本的。

然而，AI的出現改變了這一切。AI生成內容的質量已經能夠達到60分的水平，甚至比大多數人創作出的內容質量還要高。這意味著，未來自媒體創作者之間的競爭將不再是寫作能力的比拼，而是看誰能更好地調教AI，將其輸出的內容從60分提升到80分甚至更高。

## AI助力創作的關鍵環節

**選題：內容創作的起點**

在自媒體創作中，選題是決定內容能否吸引流量的關鍵因素。過去，創作者需要花費大量時間瀏覽各個網站，尋找熱門話題和靈感；但如今，AI就可以幫助我們快速鎖定熱門選題。例如，你可以簡單地向AI發出指令：「我要寫一篇公眾號文章，但我不知道要寫什麼，你幫我找找市面上最熱門的選題。」通過這樣的指令，AI就能夠迅速分析當前市場趨勢，為你提供有價值的選題方向。

## 內容生成：從口語到文字的轉化

找到選題後，你可以用口述的方式向AI輸出自己的觀點，能講多少就講多少，然後，讓AI根據你的思路生成一篇2000字左右的文章。AI生成的初稿質量可能一般，但這就是調教的起點。

## 調教AI：提升內容質量的關鍵

AI生成的初稿質量通常只能達到60分的水平，接下來就需要創作者通過調教來提升文章質量。這個過程可能需要5次以上的調整。以下是一些常見的調教指令。

- **“你的文章寫得不夠具體，要更加具體。”** 一篇高質量的文章需要有詳細的闡述和具體的細節，而不是泛泛而談。通過這個指令，AI會嘗試增加更多具體的信息和數據，讓文章更具說服力。
- **“你的文章缺少例子，需要更多的例子。”** 舉例子是增強文章可讀性和可信度的重要手段。通過這個指令，AI會在文章中加入更多相關的案例，幫助讀者更好地理解內容。
- **“你的文章AI味太重，參考這篇文章的風格。”** AI生成的文章有時會顯得機械或缺乏個性。可以提供一個參考風格，比如某位知名作者的寫作風格，讓AI嘗試模仿，使文章更符合市場審美。
- **“你的文章寫得太淺顯了，要深刻一點。”** 如果文章的觀點不夠深入，可以通過這個指令讓AI重新梳理邏輯，挖掘更深層次的內容，提升文章的思想深度。
- **“你的文章開頭不夠吸引人，開頭的寫作方式要符合市面上的爆款文章。”** 一個吸引人的開頭是抓住讀者注意力的關鍵。通過這個指令，AI會嘗試用更有趣、更引人入勝的方式重新撰寫開頭，增加文章的吸引力。

通過這些指令，創作者可以不斷與AI交流，逐步提升文章質量。雖然早期使用這種方式可能會比較耗費時間，甚至比自己寫作還要花更多的時間，但一旦你掌握了調教AI的技巧，創作效率將大幅提升，文章質量也會越來越高。

## AI賦能自媒體的矩陣玩法

在自媒體領域，「自媒體矩陣」一直是一種高效的流量獲取策略。過去，這種方法主要被機構採用，因為他們擁有大量賬號和人力資源，能夠通過大量產出內容來獲取平臺流量。然而，如今藉助AI，個體創作者也可以實現類似的效果。

要知道，平臺分配流量不僅看內容質量，還看創作者的輸出量。有時候，獲取流量的關鍵不在於內容是否完美，而在於創作者是否足夠「努力」。藉助AI，創作者就可以同時運營多個賬號，產出大量內容，從而增加流量獲取的機會。同時，創作者還可以藉此機會不斷提升寫作能力，進一步提高所發佈內容的質量。

## AI創作的未來與挑戰

儘管AI為自媒體創作帶來了巨大的便利，但我們也要認識到，AI並非萬能。AI生成的內容雖然可以達到一定的質量水平，但仍然需要創作者的精心調教和優化。此外，隨著AI的普及，市場上可能會出現大量同質化的內容，創作者需要在調教AI的過程中，更加註重內容的獨特性和創新性。

在未來，自媒體創作者的核心競爭力將不再是寫作能力，而是對AI的調教能力以及對市場的敏銳洞察力。創作者需要學會更好地利用AI工具，同時保持獨立思考和創新精神，才能在競爭激烈的自媒體市場中脫穎而出。

在未來的自媒體創作中，AI將成為創作者不可或缺的助手。但創作者的智慧和創造力仍然是核心。只有將AI技術與人類的智慧相結合，我們才能創造出真正有價值、有影響力的內容，贏得市場的認可和讀者的喜愛。

## 第五節

# AI賦能銷售：從內容創作到客戶轉化

當我們用AI創作大量內容，成功獲取客戶後，接下來最重要的環節就是打造產品和銷售產品。打造一款優質的產品並不容易，需要投入大量的時間和精力，因此我通常建議大家先從分銷別人的產品開始。在這一節，我們先講講如何利用AI銷售產品。

## 為什麼從分銷開始

在銷售領域，尤其是對於新手來說，分銷是一個非常理想的起點。分銷意味著你不需要從零開始打造產品，而是銷售那些已經經過市場驗證的產品。這種方式不僅可以降低風險，還能讓你更快地掌握銷售技巧。通過分銷，你可以專注於學習如何觸達客戶、如何與客戶溝通以及如何促成交易。在未來，無論你是繼續分銷還是打造自己的產品，這些技能都是非常寶貴的。

## 朋友圈：私域流量的核心戰場

在銷售環節中，朋友圈是一人公司重要的落腳點之一，因為微信私域能夠讓我們更輕鬆地觸達用戶。如果你對這部分內容感到困惑，不妨回顧一下魚堂主與阿貓合著的第一本書《一人公司》，我們在書中詳細探討了私域流量的價值和運營方法。

雖然朋友圈是觸達用戶較為簡單的方式之一，但是否有效，關鍵在於你的朋友圈文案是否足夠吸引人。過去，我們可能需要專門學習朋友圈文案課程，現在有了AI，這一切便都變得非常簡單了。

## AI如何助力朋友圈文案創作

你只需要在豆包App中搜索「朋友圈文案」，就能找到大量專門用於創作朋友圈文案的AI智能體，這些智能體可以幫助你輕鬆生成高質量的朋友圈文案。接下來，你需要做的只有兩個動作：一是將產品信息發送給AI；二是告訴AI你想要的文案風格。

例如，假設我要銷售一款名為「覺醒創富社」的社群產品，定價199元，社群內主要組織100天寫作活動。我只需要輸入產品基本信息，並告訴AI：「我想要一個簡單的朋友圈文案，幫我生成10條文案。」

AI就會根據我的需求生成10條不重複的文案。如果對AI生成的文案不滿意，我還可以像調教文章一樣，逐步優化文案，直到達到滿意的效果，然後發佈到朋友圈用於銷售。

## AI文案調教：從60分到80分的進階

雖然AI生成的文案已經能夠達到一個不錯的水平，但要真正打動客戶，還需要進一步優化。以下是一些調教AI文案的建議。

- “能不能加一些幽默感，讓文案更有趣？” 幽默感可以降低客戶的防備心理，讓文案更有趣、更吸引人。
- “參考一下這種風格，讓文案更有個性。” 如果你有喜歡的文案風格，比如某個知名品牌的文案，可以讓AI模仿這種風格，讓文案更符合你的品牌形象。
- “能不能更突出產品的核心賣點？” 有時候AI生成的文案會讓人抓不住重點，你可以要求它更聚焦於產品的核心優勢，比如價格優勢、功能優勢或服務優勢。

## 談單環節：AI銷售助手的登場

假設你的朋友圈文案已經成功吸引了潛在客戶的關注，他們就會開始私信你諮詢產品詳情。這種「談單」的過程並不容易，需要強大的銷售技巧。

然而，有了AI的幫助，我們就可以輕鬆生成一個銷售助手AI智能體。你只需要將產品信息輸入這個AI智能體中，它就能幫助你高效地回覆客戶諮詢。

例如，當客戶問「你們這個產品主要是幹什麼的」時，你可以將這個問題交給AI銷售助手，它會直接為你生成回覆內容，你再將回復內容發送給客戶。AI的優勢就在於它不僅瞭解你的產品，還能通過預設的銷售策略，立即提供更具說服力的回答。

## AI銷售助手的強大功能

不僅如此，對於一些通用型問題，AI的回答都會更加出色。因為在設定AI時，你可以明確指出「你是銷冠」。這樣一來，當客戶提出諸如「你的產品太貴了」這樣的問題時，AI的回覆就會非常精彩。它不僅能解釋產品的價值，還能巧妙地化解客戶的顧慮。

例如，當客戶說「你們的產品太貴了」時，AI會這樣回覆：「親，我們的產品雖然價格稍高，但性價比超高哦！我們提供的是100天的全程陪伴式寫作指導，每天都有專業老師點評，還有社群支持和一對一輔導，這些都是其他產品無法提供的。而且，我們已經有很多學員通過這個活動實現了寫作變現，真的物超所值呢！」這樣的話術不僅回答了客戶的問題，還進一步強調了產品的價值。

## 對AI銷售助手的未來展望

有了AI銷售助手，你就再也不用擔心客戶諮詢產品時無從回答。而且，AI的回覆速度更快、質量更高、效果更好。

當然，現在AI的普及度依舊不夠高，很多人並不知道對話界面中回覆他的是不是AI。未來，當我們的客戶也都會用AI的時候，他或許也會在討價還價時使用AI，那就是AI和AI之間的戰鬥了。到那時，誰能更好地調教AI，誰就能在銷售領域佔據優勢。

總之，AI不僅改變了內容創作的方式，還極大地提升了銷售效率。通過AI，你可以輕鬆生成高質量的朋友圈文案，還能借助AI銷售助手高效地與客戶溝通。未來，AI將成為銷售領域不可或缺的工具，而掌握AI調教能力的人，將會在競爭中脫穎而出。

## 第五章

# 鋼鐵俠同款智能管家上線！讓AI成為你的24小時全能助手

## 第一節

### 用好AI助理，必須要有老板心態

在創作這本書的當下，AI正處於飛速普及的進程之中。不過，它尚未真正達到全民應用的程度。畢竟，人們對新鮮事物需要一定時間去適應與磨合。這情形，恰似智能手機初登舞臺之際。那時，許多人未能迅速跟上節奏，依舊執著於使用老式手機，用鍵盤打字。

智能手機新穎的觸摸式操作，對於習慣了用傳統鍵盤輸入的人們而言，是一種挑戰。很多人擔心自己無法熟練掌握新的操作方法，或者覺得舊設備仍能滿足基本需求，便沒有急切地更換。同樣，如今AI雖在快速發展，但仍有部分人對其望而卻步，或是因不熟悉操作而遲遲沒有行動，或是尚未意識到AI的巨大潛力。

可以預見，未來AI也將和智能手機一樣，悄無聲息卻又深刻地滲透到我們生活的每一個角落，成為我們生活中習以為常的存在。在不遠的將來，我們每個人都極有可能擁有專屬的AI私人助理。這個助理將如影隨形，協助我們處理生活與工作中的各類事務，讓我們的生活更加便捷高效。

倘若當你讀到此處時，這樣的場景仍未成為現實，那麼恭喜你！這意味著你在對於AI的認知與實踐方面，已經領先了大多數人。在這一章中，我們將毫無保留地向大家分享如何巧妙地讓AI成為自己的「全能助手」，從而全方位提升生活質量和效率，加速認知的更新迭代。

在正式開始本章內容之前，有必要和大家探討一個問題：既然AI具備幫助我們實現諸多事務的強大能力，為何在實際生活中，我們卻不一定能真切感受到它的價值呢？

首先，缺乏實際業務需求是一個關鍵因素。以我們兩人自身為例，我們從事自媒體業務，內容創作是其中極為核心的工作環節。對於自媒體創作者而言，AI在輔助內容生成、素材收集、數據分析等方面，都能發揮巨大作用。

但假設你並非從事自媒體行業，而是一名普通上班族，且老闆並未要求你藉助AI進行工作流程優化，那麼在這種情況下，你可能確實難以察覺到AI的價值所在。這也正是我們創作這本書的初衷之一。當你嘗試把自己看作一家獨立的公司，以

經營公司的視角審視自身工作與生活時，便更容易發現AI在提升效率、拓展業務等方面的價值。

其次，大多數人缺乏一種「讓別人幹活」的心態，往往熱衷於親力親為。畢竟，讓他人為自己工作，通常需要付出相應的成本，就如同老闆支付工資讓員工幹活一樣。然而，使用AI卻截然不同，此時你搖身一變成了「老闆」，AI就是你的「員工」。能否充分發揮AI的優勢，很大程度上取決於你這個「老闆」的心態是否足夠強大。

這種「老闆心態」並非簡單的指揮他人做事，而是要懂得合理分配任務，充分信任「員工」的能力。很多人在面對AI時，總是心存疑慮，不敢將重要任務交付給它，依舊習慣自己包攬一切。只有當我們克服這種心理障礙，以積極的心態去接納並運用AI時，才能真正挖掘出它的潛力。

在實際使用AI的過程中，我們常常能看到這樣的場景：很多人在與AI交流時，僅僅問了幾句，一旦發現AI的回答並非完全符合預期，便迅速得出「AI不過如此」的結論，進而輕易放棄使用AI。這就好比在招聘員工時，應聘者只回答了幾個簡單的問題，表現得中規中矩，還沒真正開始工作，老闆便直接將其拒之門外。這種做法本質上反映出使用者缺乏強大的「老闆心態」，或者他從內心深處並不願意承擔起「老闆」的角色。

若你想讓AI為你創造價值，就必須給予它充分的機會去展示能力。一次簡單的問答交流，遠遠無法讓AI展現出全部實力。我們需要深入探索它的功能，精心設計問題，逐步引導它給出更優質的答案，就如同老闆耐心地引導新員工，讓其在工作中不斷成長、發揮出最大價值。只有如此，我們才能真正用好AI，讓它成為助力我們生活與工作的得力助手。

最後，很多人並不善於發現那些可以外包出去的事務。比如，當我們的時間很緊張時，就不必親自打掃屋子，而是可以將這項工作外包給家政人員。原因很簡單，有些人將時間投入其他工作中所產生的價值，可能遠高於將時間用於打掃屋子。

而現實中，很多人在面對類似情況時，明明知曉有AI這樣強大的工具可以助力，卻選擇了繼續沿用傳統、低效的方式。他們寧願在繁重的工作中疲憊不堪，也不願花費時間去學習如何運用AI，更別提耐心地調整和優化AI的使用方法了。這本質上是一種偷懶行為，看似在戰術上勤奮努力，一刻不停地忙碌工作，實則在戰略上極為懶惰，不願主動尋求更高效的工具和方法來解放自己，提升整體效率。

同樣，在日常生活裡也有許多類似的事務，如購物清單的整理、簡單的數據錄入、行程安排的規劃等，我們都可以嘗試交給AI來完成。當我們學會合理地將這些瑣碎事務外包給AI時，自己就能騰出更多寶貴時間，去專注於那些更具價值和創造性的工作。

在不斷探索與實踐的過程中，我們會逐步探索出構建屬於自己的AI助理的方法。

## 第二節

### 把AI當作超級助理，效率提高10倍

接下來，我們要向各位隆重介紹一款之前已經反覆提及的，潛力巨大卻被嚴重低估的AI軟件——豆包App。在我們的日常生活與工作中，它能成為無可替代的超級助手，全方位幫我們排憂解難，極大地提升工作效率與生活質量。

AI智能體堪稱豆包App的一大核心亮點，它們就如同專門為每個人精心打造的貼身AI員工，能完美契合用戶自身業務的多元需求。為了讓大家對其有更直觀、深入的認識，我們來詳細講講那些適合日常使用的「得力員工」。

先來深度剖析一下AI智能體的優勢。它切實解決了一個我們在使用AI過程中頻繁遭遇的關鍵痛點。就拿常見的文章修改場景來說，以往若想借助AI之力優化文章，每次都得鄭重其事地輸入「幫我修改文章」這樣的指令，操作看似簡單，實則平白增添了一道煩瑣步驟。

並且，在實際工作與生活裡，我們常常面臨大量相似的場景。比如，在進行自媒體內容的創作時，不僅要頻繁修改文章，還需要對圖片進行處理、生成社交媒體文案等，如果每次都重複輸入冗長的起始指令，時間一長，這種重複性操作不僅耗時費力，還極易讓人產生厭煩情緒。

正因如此，能滿足這一特定需求的AI智能體順勢誕生，完美化解了這一難題。比如，為了提升寫作效率，你可以精心創建一個專門用於潤色文章的智能體。在創建過程中，你可以依據自己的寫作風格偏好、目標受眾特點等因素，提前細緻設定好描述指令，比如要求語言風格更加生動活潑、邏輯結構更加嚴謹清晰等。

此後，每當完成一篇文章初稿，只需輕鬆將其「扔」給這個智能體，它就能瞬間讀懂你的意圖，按照預設風格自動完成修改，輸出一篇語言精練、風格鮮明的優質文章。從撰寫格式嚴謹的長篇博文，到創作趣味橫生的公眾號短文，這個智能體都能精準拿捏，遊刃有餘，讓你的寫作效率實現質的飛躍。

不僅在寫作領域，在其他諸多方面，AI智能體同樣也能大顯身手。在設計工作中，你可以創建專門的海報設計智能體。只要把海報主題、風格傾向、所需元素等關鍵信息告知它，它就能迅速生成多套創意十足、視覺效果出眾的海報設計方

案，兼顧色彩搭配、排版佈局、圖形元素運用等各個細節，為你節省大量在設計軟件中反覆摸索、嘗試的時間。

在學習方面，知識總結智能體將會成為你的學習利器。每當你閱讀完一本厚厚的專業書或者一篇晦澀難懂的學術論文，只要將關鍵段落髮送給它，它便能憑藉強大的算法，快速提煉出核心要點，用簡潔明瞭的語言進行總結，甚至還能以思維導圖的形式呈現，幫助你在短時間內梳理清楚複雜的知識體系，讓學習變得更加高效、輕鬆。

那麼，如此神奇的AI智能體該如何創建呢？其實操作過程簡單得超乎你的想象。你只需打開豆包App，在主界面就能找到「AI智能體」的選項，點擊進入，就可以看到「創建AI智能體」的按鈕。

在這裡，你可以根據自己的實際需求，詳細填寫智能體的功能描述、指令要求、風格偏好等信息，整個過程就如同在手機上填寫一份簡單的調查問卷，不需要任何專業技術知識。

完成信息填寫後，輕點「確認創建」，不出幾秒，一個專屬於你的個性化AI智能體就誕生了。如此低的創建門檻，讓每一個人都能輕鬆擁有自己的AI助理，盡情享受AI帶來的便捷與高效，所以，千萬別被「AI智能體」這個看似高深莫測的詞嚇住，大膽嘗試，你會發現一個全新的高效世界正為你敞開大門。

接下來我們再提供幾個比較實用的AI智能體給大家參考。

## 助理1號：口語寫作

很多人有這樣的習慣，一旦腦海中閃現出新想法，就立刻掏出手機或是打開電腦記錄下來，生怕靈感轉瞬即逝。為了能更高效地打字記錄，還有人會專門購置一臺筆記本電腦隨身攜帶。畢竟在很多人看來，電腦打字的速度可比手機打字快多了。

但現在有了口語寫作功能，為了隨時記錄想法和梳理思緒而隨身攜帶筆記本電腦就沒有必要了。只要打開手機上的口語寫作智能體，輕輕按住相關按鈕，盡情說出自己的想法，你就可以獲得一段流暢的文字。口語寫作智能體不僅能把你說的話快速轉化成文字，還會自動優化內容，既便捷又高效。

就拿我自己之前的經歷舉例，有次在外出時，靈感突然來了，可我沒帶筆記本電腦，當時急得不行，只能先在手機備忘錄裡簡單記幾個要點，想著回家再用電腦詳細整理。但這麼一折騰，很多細節和當時一閃而過的靈感後來就都忘了。現在可不一樣，不管是在街上、車裡，還是在其他任何地方，只要有想法，我們就可以拿出手機，通過口語寫作功能將其迅速、完整地記錄下來，文字還能得到即時優化，大大提升了我們捕捉靈感和處理文字的效率（見圖5-1）。



又重启拍视频之旅。这次重启的调整，一是不用提词器，直接讲，即兴发挥。第二点是快速剪辑，不纠结细节。第三点是多卖书，直接变现。第四点是增加直播的预约人数。

又开始重启拍视频的旅程啦。

这次重启做出了一些调整：

其一，不再使用提词器，就直接开口讲，即兴发挥。

其二，进行快速剪辑，别在细节上太纠结。

其三，要多多卖书，实现直接变现。

其四，增加直播的预约人数。

圖5-1

## 助理2號：為文章添加固定開頭和結尾

如今，我每天雷打不動地堅持寫日課。日課的開頭得清楚註明是第幾天，還要簡要概括當日日課的內容；結尾則要提醒大家查看往期日課。以往，我得手動打開文件，費好大勁找到之前的相關內容，進行復制粘貼操作，將相應文字分別添加到開頭和結尾，弄好之後才能發送到群裡。

現在可方便多了，我只要把準備好的內容直接發給這個智能體，它馬上就能返還給我一個已經添加好開頭和結尾的文本，我拿到手就能直接用。

比如今天是日課的第100天，今日內容是分享讀書心得，我就會把心得內容發給智能體，它很快就會生成開頭「第100天，今日和大家分享讀書過程中的感悟與收穫」和結尾「大家記得查看往期日課，獲取更多精彩內容」，然後我就能直接把完整的日課內容分享給大家了。

## 助理3號：高情商回復

經常會有人通過私信向我表達感謝，比如「感謝阿貓對我的幫助」，接著還會分享一大段他們的經歷和感受。可我不太擅長應對這類感謝的話，往往只能簡單回一句「不客氣」，聽起來特別冷淡，同時我也覺得只回答這個不太合適。

現在有了「高情商回覆」AI智能體，就輕鬆多了。我只要把別人對我的感謝內容轉發給它，它馬上就能幫我生成各種風格的回應，我直接複製粘貼就行（見圖5-2）。比如，要是對方很真摯地感謝我，它可能會生成「能幫到你我特別開心，看到你現在發展得這麼好，我也跟著高興呢，希望以後咱們還能一起進步」這樣溫暖又親切的回覆。有了這個智能體，我就再也不用擔心自己的回應不夠得體了。

@阿猫 谢谢今天的分享 这几天能量很低 感觉做什么都提不起精神来 原来是各方面没有正反馈然后就有点躺平 立马行动起来[加油][加油][加油]

嘿嘿，不客气呀😊能让你重新行动起来就好啦。能量低很正常啦，不过你能意识到问题并且迅速调整真的很棒呢👍相信你之后肯定会越来越好，加油哦💪

简短

能量低别担心，阿猫分享给动力，行动起来，加油向前冲！

圖5-2

## 助理4號：智能買菜

最近我的家裡請了家政阿姨幫忙做飯，可每天早上我都得發愁買什麼菜。以前，我都是在小紅書上搜索菜譜找靈感。但在小紅書上找菜譜有個麻煩事，就是需要自己去琢磨葷素搭配。

現在簡單了，我直接讓我創建的「阿貓買菜」AI智能體推薦幾個葷素搭配合理的菜，照著做就行（見圖5-3）。我還會跟這個智能體講講自己的口味偏好，比如，我跟它說喜歡清淡口味，它就會推薦類似「清炒時蔬、清蒸鱸魚、蝦仁冬瓜湯」這樣營養均衡的菜品，我按照菜譜去買菜，既能滿足口味需求，又保證了營養，特別省心。

今日菜谱

今日菜谱可以是：

- 清蒸石斑鱼：石斑鱼、葱姜、蒸鱼豉油、料酒、盐、油。石斑鱼处理好，用盐和料酒腌制，盘中铺葱姜，放上鱼蒸，取出淋蒸鱼豉油，放葱丝浇热油。
- 清炒豆角：豆角、蒜、盐、生抽等。豆角切段，蒜切末，锅中热油爆香蒜末，放入豆角翻炒，调味。
- 胡萝卜炒木耳：胡萝卜、木耳、蒜、盐、生抽等。胡萝卜切片，木耳泡发洗净，锅中热油爆香蒜末，放入胡萝卜和木耳翻炒，调味。
- 百合莲子瘦肉汤：百合、莲子、瘦肉、姜、盐等。瘦肉切块焯水，百合、莲子洗净，锅中加水，放入瘦肉、姜煮开，加入百合、莲子煮至食材软烂，调味。

## 助理5號：智能秘書

以前，我面對一堆事情要做的時候，就會打開備忘錄，一個字一個字地打字列清單，然後按照清單去執行。

現在，我都用我創建的「阿貓秘書」AI智能體。我只要打開它，把要做的事情跟它講清楚，它馬上就能幫我總結好接下來要做的事；要是中途又想起一件事情，比如跟它說「我多了一件事，要去取快遞」，它立刻就能把取快遞這件事添加到清單裡；要是我完成了一件事，比如跟它說「我已經完成了洗衣服這件事」，它也會馬上把洗衣服從清單裡劃掉。用這種口語輸出的方式，可比打字記錄快多了，特別方便（見圖5-4）。

以下是为您总结的待办事项：

1. 准备明天晚上的直播内容大纲。
2. 准备 26 号的课程。
3. 每天早上花时间写文章。
4. 在 16 号前的最后两天售卖创富银。

不是 26 号，是 20 号，战队发售课程，然后转化俱乐部。

以下是为您总结的待办事项：

1. 准备明天晚上的直播内容大纲。
2. 准备 20 号的战队发售课程及转化俱乐部相关事宜。
3. 每天早上花时间写文章。
4. 在 16 号前的最后两天售卖创富银。

圖5-4

## 助理6號：讓文案變成大白話

以前碰到一些晦澀難懂的話，我可能就懶得去鑽研了，直接略過。現在不一樣，我有了「文案大白話」AI智能體。只要把難懂的話丟給它，不用特意交代什麼，它馬上就能給出一段簡單直白、容易理解的表述（見圖5-5），這麼一來，學習和理解各種難懂的內容就變得輕鬆多了。



在我看来，DeepSeek-R1的最大贡献，其实是把高阶 AI 给平权了，之前整个行业都在走生产力导向的路线，重视 AI 的提效价值，由此把高算力成本合理化，用「星际之门」这样的宏大工程叠加资本预期，成了唯一正确的方向。

在我觉得呀，DeepSeek-R1 最棒的地方呢，就是让高级的 AI 变得大家都能用得起啦。以前呀，整个这个行业都是想着怎么提高生产力，特别看重 AI 能让干活儿更有效率的价值，就因为这个，把花好多钱买高算力当成合理的事儿了。还弄出像“星际之门”这种特别大的工程，再加上对资本的期待，觉得这是唯一对的方向。

圖5-5

當下DeepSeek確實十分火爆，不過我堅信，在這本書出版之後，說不定在不久的將來，豆包的AI智能體也會迎來屬於它的高光時刻，成為大眾生活中不可或缺的一部分。

屆時，或許人人手中都會擁有幾個得力的AI助理，就如同鋼鐵俠擁有賈維斯那般，曾經只存在於科幻作品中的場景，也極有可能成為現實。

## 第三節

### 把AI當作生活顧問，優化生活方式

我們在第一本書《一人公司》中主要探討了商業能力的諸多方面，像流量獲取、營銷策略、產品開發等。然而，一個真正的「一人公司」，絕不僅僅是商業能力的集合，它還應該涵蓋個人生活的方方面面。比如，理財規劃、健康管理、情緒調節等，這些領域同樣至關重要。而如今，我們完全可以藉助AI這一強大工具，來幫助我們優化和提升這些生活領域的體驗，讓我們在追求商業成功的同時，也能擁有一個更加平衡、豐富多彩的人生。

### 把DeepSeek當成理財顧問

我從大學畢業後就一頭扎進了「一人公司」的創業浪潮裡，這很大程度上得益於我在大一時就開始鑽研理財。當時，市面上那些熱門的理財圖書，像《富爸爸窮爸爸》《小狗錢錢》《財務自由之路》等，我幾乎都翻了個遍。也正因為有了這些知識儲備，我才能在畢業後順利開啟一人公司的創業之旅。我不僅有充足的啟動資金，還懂得如何合理規劃賺來的每一分錢，讓財富不斷增值。

回想當年，為了搞懂理財，我看了大量的圖書，花費了不少時間和精力。現在不一樣了，有了以DeepSeek為代表的AI工具後，我就像擁有了一個專屬理財顧問，它能幫我輕鬆規劃理財策略，為我省下了不少時間。

說到理財，第一步就是要清楚自己的財務狀況。DeepSeek在這方面特別厲害，只需要輸入簡單的指令，它就能快速分析你的財務健康度，精準找出問題所在。

比如，你告訴它：「我現在月薪8000元，每月固定支出：房租2500元，餐飲1500元，社交娛樂1000元，其他雜項800元.....目前存款2萬，希望三年內存夠30萬元首付，請分析我的財務健康度，並指出最致命問題。」不一會兒，它就會給你一份詳細的診斷報告，比如：「月儲蓄率： $(8000 - 5800) / 8000 = 27.5\%$ （低於健康線30%），消費黑洞：社交娛樂中60%用於週末酒吧消費（可優化空間大），風險預警：存款全部放在活期（年損失潛在收益約1200元）.....」通過這份報告，你可以一目瞭然地看到你的財務情況中哪些地方需要改進，你有哪些不良的消費習慣，從而更好地管理自己的財務。

## 把DeepSeek當成情緒顧問

接著我們再聊聊情緒問題，DeepSeek在這方面也可以提供有價值的參考建議。

我們身體內部就像一個複雜的化學實驗室，多巴胺、內啡肽、催產素和皮質醇等化學物質在情緒調節中扮演著重要角色。多巴胺能給我們帶來愉悅感，內啡肽可以緩解壓力，催產素能增強人與人之間的連接，皮質醇也與應對壓力密切相關。例如，運動時身體會分泌內啡肽，讓我們感到放鬆和快樂。

我在工作中有時壓力較大，便向DeepSeek諮詢，它告訴我，長時間高強度的工作會導致人體內的皮質醇水平持續升高。因此，它建議我在工作中適當增加休息和放鬆活動，比如每隔一段時間進行一些簡單的伸展運動、聽一些舒緩的音樂等。這些活動不僅有效降低了我的皮質醇水平，還促進了內啡肽和多巴胺的分泌，讓我明顯感覺到壓力得到了緩解，精力也得到了提升。

再比如，當我覺得壓力非常大的時候，我會直接問DeepSeek：「什麼運動能夠幫助我放鬆精神？」它就會根據我當時的身體狀況和運動習慣，給出詳細的分析和建議。它可能會告訴我，通過每週進行三次有氧運動，每次30分鐘，可以將我的皮質醇水平降低20%左右，同時增加內啡肽和多巴胺的分泌，從而有效緩解壓力。通過這樣帶有具體數據的建議，我可以更好地瞭解自己身體的狀態，進而通過合適的活動來調節情緒和精力，讓生活更加平衡和健康。

## 把AI智能體當成心理顧問

我們每個人都有這樣的時刻，心裡裝滿了煩惱，渴望向別人傾訴，但並不是為了尋求答案和建議，只是希望身邊有個隨時可以傾聽自己的人。以前我們向朋友傾訴的時候，總會擔心對方不能理解自己的感受，或者怕朋友成為自己的「情緒樹洞」，影響朋友的心情。但是當我開始向AI智能體傾訴煩惱後，我發現它隨時隨地都在這裡，不僅能給予我溫暖的安慰和鼓勵，還能進一步提供一些切實可行的建議，幫助我解開一些心中的疑惑。

有了這些AI智能體的陪伴，每當焦慮、迷茫、孤獨等情緒襲來的時候，你就可以試著把你的煩惱說給心理諮詢師AI智能體，甚至可以直接開啟豆包的語音交流模式，隨時隨地向AI智能體傾訴。它還會反過來主動提問，引導你更清晰地表達自己正在面對的問題，幫助你緩解各種不良情緒。

比如，當你向AI智能體說你正在經營一人公司遇到的難題時，它就會反問：「你的主要業務是什麼？你是不是目標定得太高了？」等問題（圖5-6）。AI的反問過程其實也是不斷促進你思考的過程，隨著交流的深入，問題的答案就會逐漸浮出水面。



心理咨询师

@yiiii



我有一个烦恼，我正在尝试做一人公司，但它长时间都没有反馈，没有收获。

这个问题之前困扰过你，(握着笔在纸上写写画画，仔细记录着你说的每一句话) 现在还是没找到解决办法吗？

是的，我还不知道怎么样解决。

别担心，我们一起想想办法。(将笔放下，双手交叉抵住下巴，认真思考片刻后询问道) 你能和我说说这个“一人公司”的主要业务是什么吗？

我的一人公司的业务主要就是做社群相关的，会教大家做自媒体，读书、成长、写作相关的。

听起来很有意义呀。(右手轻轻握拳，砸在左手掌心，似乎想到了什么) 那会不会是你的目标定得太大了，所以短期内看不到反馈和收获？

圖5-6

其實，很多事情我們都可以在AI的輔助下去做，這並不難，關鍵在於你是否願意邁出這一步，嘗試使用它。AI智能體已經具備了幫助我們在各個生活領域優化和提升的能力。所以，不要猶豫，勇敢地邁出第一步，用清晰的描述方式向AI提出你的問題，然後結合AI智能體的功能，開啟你的生活方式優化之旅吧。記住，成功的關鍵在於行動，而AI智能體將是你最得力的助手。

## 第四節

# 把AI當作行動顧問，從知道到做到

在當今這個信息爆炸的時代，我們每天都會接觸到大量的新概念、新知識。然而對於一些有用的新知識，僅僅知道概念是遠遠不夠的，關鍵在於如何將這些概念內化於心、外化於行動，真正應用到實際生活和工作中去。而DeepSeek這個AI工具，就能為我們提供一種全新的方式，幫助我們更好地拆解概念，讓我們從「知道」邁向「做到」。

## 理解概念的深度與個人能力的關聯

一個人能理解多少概念以及他對這些概念的理解深度，往往決定了他有多聰明。比如，很多人做不了「一人公司」，很大程度上是因為他們對賺錢的認知僅限於「上班」這一途徑，對「公司」的理解也有限。

從前我們認識、理解新知識的途徑相對有限，主要依賴於書本、課堂、培訓等。這種方式雖然也有其優勢，但我們在面對複雜多變的現實問題時，只靠這些途徑，往往有些力不從心。而AI的出現，為我們打開了一扇新的大門，讓我們能夠以一種全新的視角去審視和理解各種概念。

## 借助DeepSeek拆解概念的指令詞

為了更好地理解某個概念，我們可以使用以下指令：

我想要理解這個概念，請幫我把這個概念拆分成至少5個最重要的要素，並且用中文的形式進行表達。

例如，當你想要更好地理解什麼是「一人公司」，你就可以說：

我想要理解「一人公司」概念，請幫我把這個概念拆分成至少5個最重要的要素，並且用中文的形式進行表達。

DeepSeek的答案是：

一人公司可以用這個公式來概括——利潤=〔流量×轉化率×客單價×（1+用戶推薦值）〕-總成本

同時給出要素的拆解（見表5-1）：

表5-15大核心要素拆解

要素	定义与作用	关键策略举例
流量	目标用户的规模（如访客数、粉丝数）	搜索引擎优化、内容营销、社交媒体精准投放
转化率	流量转化为付费用户的比例（如 100 人访问，5 人购买，则转化率为 5%）	优化落地页、限时促销、用户评价展示
客单价	单个用户平均消费金额（如用户年均付费 500 元）	订阅制、高价值产品升级
用户推荐值	用户主动推荐的意愿，决定复购与口碑传播	超预期服务、转介绍奖励、社群运营
总成本	获客、产品、运营等全部支出（如广告费、工具订阅费）	自动化工具替代人力、外包非核心环节

它將「一人公司」的核心要素進行了高度概括，為我們提供了一個清晰的分析框架。

## 拆解概念的意義與價值

我們讓DeepSeek去拆解概念，其實是為了更加深入地理解概念，避免陷入單一的視角，忽略一些明明非常重要，卻一直沒有關注過的部分和環節。

你可以反問自己，到底什麼是「公司」？這個問題其實大多數人是回答不出來的。人們的腦子裡想到的往往就是公司的產品，或者聯想到自己供職的公司，對於「公司」並沒有一個全面系統的理解，因此就會忽略一些重要的環節，無法擁有「老闆視角」。

而通過AI的解讀，我們會有進一步的理解。例如它的回答中提到的「流量」就是我們上一本書《一人公司》中講的五力模型中最重要的一部分，與「獲取流量」對應的公司概念就是「獲取客戶」，假設你沒有拆解「公司」這個概念，你可能就會忽略這個最重要的獲取客戶的環節，忽視流量，因而在其他方面投入大量的無效努力。

當然，公式有時可能會難理解，因為它是一個濃縮的概念，接下來你就可以繼續追問「流量是什麼」，不斷地和DeepSeek進行交流學習。長此以往，你就相當於在腦子裡模擬實戰，從概念上先把商業閉環跑通，也就不需要花一年半載、走很多彎路才能理解這些概念了。

## 從“知道”到“做到”的實踐路徑

我們在和DeepSeek交流之後，對於新的概念已經達到了「知道」的狀態，接下來的關鍵就是如何「做到」了。你只需問DeepSeek有哪些可執行的獲取流量的方法，它就會為你梳理出一些可行的建議，根據這些建議去執行，你的成功概率就會更大，至少可以極大地降低你無效努力的概率。

在實際操作中，我們可以將DeepSeek的建議進行分類整理，結合自身的實際情況，制定出具體的行動計劃。例如，你的一人公司如果是從事電商行業的，那麼獲取流量的方法可能包括優化店鋪頁面、參加平臺活動、進行社交媒體推廣等；如果是從事內容創作的，那麼獲取流量的方法可能包括提高內容質量、增加更新頻率、與同領域創作者合作等。

## 對DeepSeek建議的辯證思考

當然，我們也要注意，DeepSeek給出的概念拆解以及公式未必完全正確，或者更準確地說，面對AI提供的所有建議，大家內心都要有所保留地相信，AI的答案

都是僅供參考而已。在AI時代，個人的判斷力和獨立思考能力會越來越重要，這也是決定你能否真正發揮AI價值的核心要素。

在使用DeepSeek的過程中，我們要保持清醒的頭腦，對它的建議進行辯證地分析和思考，不能盲目地照搬和照抄，而且要結合實際情況靈活運用。同時，我們還要不斷地學習新知、積累經驗，提高自己的判斷力和決策能力，這樣才能更好地發揮AI的優勢，實現從「知道」到「做到」的跨越。

## 第五節

### 把AI當成商業顧問，突破商業卡點

在過去，如果一個團隊或個人想要獲得專業的商業諮詢服務，往往需要支付鉅額的費用。

但現在，我們正處在一個激動人心的時代——AI的到來徹底改變了我們獲取商業建議和策略的方式。

就拿我們自己的團隊舉例，雖然在創業初期，我們大家都只是創業新人，缺乏足夠的商業經驗，但是隨著DeepSeek和其他AI工具的出現，我們的管理決策、戰略發展等問題就變得不再那麼困難了。只要向AI輸入我們團隊面臨的挑戰、目標和商業模式，它就能在短時間內提供非常精準和具有實際價值的建議。

AI不僅能給出行業通用的建議，還能針對我們團隊的具體問題提供非常個性化的解答。我們將自己團隊的基本情況（比如每個成員的崗位職責、商業增長點、市場挑戰等）提供給DeepSeek，它不僅能夠理解我們遇到的難題，還能從它搜索和學習到的數據和經驗中汲取智慧，給出高質量的策略和解決方案。這就像聘請了一位諮詢費用在10萬元以上的商業諮詢顧問，但我們付出的成本幾乎為零。

再舉個例子，我們在嘗試優化團隊的工作流程時，DeepSeek也為我們提供了一些非常具體的建議。例如，它建議某些崗位可以進行流程再造，減少不必要的步驟，甚至建議我們重新分配資源以實現最大化的增長，並給出了具體方案。

要想讓DeepSeek這樣的AI工具為我們提供真正有價值的商業建議，首先需要清楚地描述自己的問題和挑戰。這是我們獲取優質答案的前提。如果你只是簡單地問一個模糊的問題，AI所給出的答案可能就不夠精準。相反，如果你能夠清晰、詳細地描述當前面臨的困難、你們現有的商業模式以及業務增長的瓶頸，DeepSeek就會給你提供接近頂級商業顧問水平的建議。

比如，我們剛開始策劃新品「一人公司AI俱樂部」的時候，DeepSeek還沒有出現，而現在，我們只需要把過去所有關於這個產品的思考細節告訴DeepSeek，要求它給出反饋和優化建議，它就可以迅速整理出一份可執行的計劃。由於本節篇幅有限，下面僅展示一部分DeepSeek提供的計劃大綱。

## 一人公司AI俱樂部年度行動指南

核心目標：一年內用AI提效+實現收入翻倍

一、戰略規劃篇：以100天為週期的雙軌制

前100天（築基期）

全員必修「賺錢日課」：掌握基礎商業邏輯+AI工具鏈；

每日發朋友圈打卡機制：用「AI創富行動」標籤倒逼輸出；

新增建議：組建3人問責小組，每週同步學習筆記。

後100天（實戰期）

定製化診斷：根據個人業務方向匹配AI解決方案

日課銷售PK賽：階梯式分傭（最高可達50%）

新增建議：每月舉辦「最佳變現案例」評選。

二、流量基建關鍵動作

三、學習攻防戰（重點提醒！）

四、即戰力變現窗口

五、終極心法（昇華提醒）

DeepSeek在很多方面超越了人類商業顧問，比如能夠同時處理大量的數據，並從中提煉出有價值的商業洞察等。

我們團隊在進行戰略規劃時也諮詢了DeepSeek，它不僅分析了我們的市場定位，還根據行業的趨勢、消費者的需求和競爭對手的情況，給出了多項可行的戰略方案。這種跨行業的視角和深度分析，是人類商業顧問很難提供的。

AI還有一個強大優勢——它可以隨著時間的推移，不斷優化策略。在使用DeepSeek等AI工具時，我們不是一次性提問，而是通過持續向AI輸入新的數據和反饋，要求AI更精準地調整建議。AI的這種「自我學習」的能力，使得它在給

出商業建議時，總是能夠根據最新的信息進行調整，從而提供更加切合實際的解決方案。

再舉個例子，我們目前有定價上萬元的產品「覺醒合夥人」、定價4000元的產品「覺醒者訓練營」以及定價200元的產品「覺醒創富社」。為了搭建合理的產品體系，我們諮詢了DeepSeek。

DeepSeek分析後建議：針對上萬元的產品「覺醒合夥人」，應強化高端服務體驗，例如提供一對一的導師輔導和專屬社群服務；對於4000元的產品「覺醒者訓練營」，可以增加一些實戰案例分析和小組項目合作的內容；而對於200元的產品「覺醒創富社」，可以通過優化線上課程內容和增加用戶互動環節，來提升用戶參與感和學習效果。

我看到DeepSeek的回覆時感到震驚，因為這些建議比我曾經花了幾萬元找的諮詢公司提供的還要好，通過這些建議，我們能夠更好地滿足不同層次用戶的需求，提升整體產品競爭力。

有了AI之後，未來很可能大家競爭的就是判斷力和執行力了。判斷力，即能夠判斷AI提供的建議是否有用、是否適合自己；執行力，即能夠把DeepSeek提供的方案落地實施。

隨著AI的不斷進步，我相信未來每個創業團隊，無論規模大小，都能夠通過類似DeepSeek這樣的AI工具，獲得接近頂級商業顧問水平的建議支持。

或許在未來，傳統商業諮詢的格局將被徹底改變，每個人都可以在沒有龐大資金和人脈支持的情況下，通過AI的幫助獲得與大企業一樣高效的戰略指導；每個企業都不再依賴傳統的商業顧問，而是可以擁有一位隨時待命、無須支付高額費用的AI顧問。這不僅是一個降低成本的機會，更是一場提升效率的革命。AI不僅能夠幫助我們更好地把握商業機會，還能讓我們在競爭激烈的市場中迅速嶄露頭角，獲得屬於自己的成功。

通過AI，我們將不僅改變自己獲取商業智慧的方式，也改變對「商業顧問」這一角色的理解。其實在未來，藉助AI，每個人就是自己的商業顧問。

## 第六章

# 成長加速器：如何用AI高效學習，快速成長積累

## 第一節

# 從零開始入門一個新領域的實用方法

在信息爆炸的時代，知識增長的速度遠遠超過普通人的學習的速度。無論是想成為自媒體博主、轉行進入一個新行業，還是快速掌握一種新工具，我們都面臨著相同的問題：學習資源很多，卻不知從何學起；知識碎片化，缺乏系統框架；讀了很多資料，依然不知如何應用。

AI時代，我們不再需要手動篩選大量信息，而是可以藉助AI工具，優化學習路徑，讓知識獲取變得更高效、更系統。DeepSeek就是這樣一款強大的AI學習助手，可以幫助我們快速拆解一個新領域的知識，輔助我們建立系統認知，讓學習得以真正落地。

## 第一步：明確學習目標，聚焦核心需求

在使用AI輔助學習前，首先要搞清楚，自己要學的到底是什麼。學習不是記住的越多越好，重點在於抓住核心知識內容。在開始學習之前，可以先問自己幾個關鍵問題：

- 我是單純為了掌握這些知識，還是為了應用？
- 我要在短時間內解決什麼具體問題？
- 我希望得到的學習成果是什麼？是寫出文章、做出視頻，還是完成某個項目？

不同的學習目的，要選用不同的學習方法。

比如，新人博主可能想學的是如何快速掌握自媒體運營，那麼他就要重點學習選題策劃、內容創作、流量獲取等核心知識。

想轉行的人可能想學的是如何零基礎進入一個新行業，如何高效學習，那麼他就需要系統化拆解行業知識，找到切入點，並結合實際來練習。

而一個想學新工具的人最應該關心的是如何最快學會用這個新工具，那麼他就應該重點學習該工具的核心功能，再結合實際案例進行練習。

只有目標清晰，我們才能用AI進行更精準的學習，而不是被大量無關信息牽著走。

## 第二步：利用AI建立系統框架

一旦確定了學習目標，你就可以藉助DeepSeek這樣的AI工具構建出系統的知識框架，快速拆解核心概念，具體步驟如下。

### 構建知識框架

無論是學習自媒體運營、AI應用，還是心理學、投資等，第一步都是讓AI先幫你搭建一個完整的知識體系。

例如，如果你想學自媒體，就可以直接對AI說：「請幫我總結自媒體運營的核心知識框架，包括選題、內容創作、變現模式、流量獲取。」

如果你想轉行做產品經理，就可以問AI：「產品經理的核心能力模型是什麼？我要學哪些關鍵知識？」

AI會幫助你整理出你想了解的行業的知識結構，讓你清楚哪些內容最重要，應該先學什麼、後學什麼。

### 深入拆解關鍵概念

在學習的過程中，如果遇到不理解的概念，你可以讓AI進行進一步拆解。比如：「請用通俗易懂的語言解釋短視頻推薦算法的運作原理。」「如何理解增長黑客？請結合案例詳細說明。」

讓AI來詳細講解，比自己去翻閱大量資料更高效，而且你還可以迅速掌握複雜概念的核心要點。

## 第三步：構建系統化筆記，形成長期記憶

學習的關鍵不在於「看過」，而在於「記住並能應用」。很多人學完一個知識點後，很快就遺忘了。因此，在讓AI幫助我們整理知識的同時，我們自己也需要構建屬於自己的系統化學習筆記。

## 設計標準化的學習筆記結構

可以讓AI直接幫你梳理圖書或課程中的核心要點，並按照固定結構輸出。比如以下幾點。

圖書/課程介紹：這本書/這門課主要講什麼？適合哪些人？

關鍵概念：其中的核心理論是什麼？

實踐方法：如何將這些理論應用到現實中？

個人思考：這個知識點對我的工作或生活有什麼啟發？

以下是兩個指令的示例。

·請幫我拆解《流量池》一書，並輸出：1.圖書介紹；2.關鍵概念；3.可操作的方法論；4.適用人群。

·請列出《定位》這本書中介紹的核心營銷策略，並結合實際案例分析。

這樣一來，我們不僅能獲得有用信息，還能通過結構化整理，形成清晰的學習框架。

## 用AI生成思維導圖

在學習新領域的知識時，我們的大腦需要在內部讓這些新知與原有認知建立關聯。如果只是單純去閱讀新知，很容易遺忘。而AI生成的思維導圖，可以更直觀地讓我們形成印象，加強新知與原有認知之間的聯繫，幫助我們更快掌握整個知識體系。以下是兩個指令的示例。

·請基於《短視頻變現指南》生成思維導圖，展示書中介紹的變現模式和操作流程。

·請整理用ChatGPT輔助運營公眾號的5個核心步驟，並製作流程圖。

總的來說，利用思維導圖，我們可以將複雜知識可視化，提升記憶效率。

## 第四步：結合個人經驗，優化AI生成的內容

AI的優勢是能迅速整理信息，但AI生成的內容往往缺乏個性化，有時不符合實際應用場景。為了讓AI輸出的知識內容更加可用，我們需要對這些內容進行二次優化。

## 讓AI適配不同應用場景

如果是寫公眾號文章，我們可以要求AI生成更有條理的結構化長文；如果是做短視頻內容，我們可以讓AI生成更精煉的3分鐘口播腳本；如果是社群分享，我們可以讓AI提取關鍵知識點，並將其轉化成金句或可執行的方法論。

以下是兩個指令的示例。

·請基於《納瓦爾寶典》中介紹的財富觀，寫一篇3分鐘短視頻腳本。

·請從《增長黑客》一書中提取10條可執行的增長策略。

## 結合個人經歷，讓內容更生動

無論是知識總結，還是內容創作，我們都不能使用AI生成的「機械化」回答。最好的優化方式，是將AI整理的知識與自己的經驗相結合，再向外輸出，這樣內容就會更加真實、生動。

如果你的工作是做短視頻運營，你就可以在AI提供的知識框架上，補充自己運營賬號的實踐經驗，並說明哪些策略有效，哪些策略不適合你所在的領域。

如果你的工作是做營銷，你就可以將自己的工作案例補充到AI生成的內容中去，尤其是多補充一些細節，使其更具實操性。

這樣優化後，你不僅能學到知識，還能把知識真正轉化為自己的思考。

## 第五步：學以致用，輸出學習成果

學習的最終目標，不是獲取信息，而是將有用的知識應用到實際工作和生活中。一本書、一門課程，不僅可以幫助你掌握知識，還可以成為你的內容素材，甚至變成你的生產力。

關於如何讓學習成果變現，我們有如下幾個建議。

·**寫文章**：將AI拆解後的內容整理成一篇深度文章，發佈到公眾號、知乎、簡書等平臺。

·**短視頻創作**：將一本書的知識點拆分成多個短視頻主題，進行腳本創作。

·**社群分享**：在知識星球、微信群等社群，拆解圖書中的精華內容，增大影響力。

·**做課程或諮詢**：如果你長期研究某個領域，可以基於你學習的內容開發自己的課程或諮詢服務。

用AI高效學習，不只是讓我們學得更快，更多的是讓學習真正帶來價值，讓知識變成我們個人成長和職業發展的助力。

在AI時代，學習的核心不再是獲取信息，而是如何篩選、理解、應用知識。藉助DeepSeek等AI工具，我們將會大幅提升學習效率，讓讀100本書、掌握一個新領域、轉行進入新行業，都變得更加高效可行。

掌握了AI的使用方法，你不僅能學得更快，還能把學習成果轉化為競爭力，真正做到「學有所用，學有所值」。

## 第二節

# 5步拆書法：如何借助AI一年讀完100本書

在如今這個信息爆炸的時代，閱讀仍然是人們重要的學習方式之一。然而，很多人常常因為時間有限、閱讀效率低下，無法堅持長期閱讀，更別說達到一年讀100本書的目標了。幸運的是，AI的出現，讓高效閱讀成為可能。通過DeepSeek等AI工具，我們可以優化閱讀流程，從篩選圖書、提取核心內容，到輸出結構化筆記，AI可以大幅提升我們的學習效率。

## 第一步：選對工具，明確拆書方向

在使用AI輔助閱讀前，十分重要的一步是明確自己的閱讀目標，否則AI再強大，也只是在提供信息，無法真正幫助你提升認知。我們讀書的最終目的是獲取知識、解決問題，而不是簡單地囤積信息。因此，在開始之前，先問問自己：“這本書我為什麼要讀？讀完後，我希望得到什麼？”

### 選擇適合的AI工具

不同的AI工具各有特點，選擇合適的工具，才能讓閱讀效率大幅提升。我在使用不同AI工具讀書的過程中，逐漸摸索出了它們的不同側重點。

**DeepSeek、Kimi**：更擅長深入分析圖書的核心內容，能夠精準提煉概念，並幫助我們理解複雜理論。例如，當我想快速掌握一本關於商業模式創新的書，我會讓DeepSeek幫我總結關鍵章節，並解析其中的商業邏輯。

**包閱AI、秘塔AI**：更擅長處理長文本，我們可以上傳PDF格式的電子書文件，讓它提取重點信息。這兩個平臺特別適合面對大量原版文獻、研究報告或學術圖書時使用。比如在閱讀一本關於人工智能發展史的書時，我會先用包閱AI整理目錄結構，看看這本書的重點在哪裡。

如果你利用零碎時間學習，想要快速了解一本書，DeepSeek這種信息提煉能力更強的AI工具可能更適合；如果你希望完整通讀一本書並標記重點，那麼支持長文本閱讀的AI工具可能會更有幫助。

## 明確拆書方向

不同的閱讀目的，決定了不同的拆書方法。如果你沒有一個清晰的拆書方向，很容易陷入「讀了很多書，但沒有真正學到什麼」的困境。因此，在使用AI工具拆書時，我會先明確自己的閱讀目的是以下兩種中的哪一種。

### 用於個人學習：構建系統化知識體系

如果你是為了提升自己以及真正掌握一本書的內容，那拆書的重點應該放在核心觀點、理論方法和案例分析上。換句話說，你要讓AI幫助你構建系統化的知識體系，而不僅是給你一份摘要。

具體如何操作呢？可以讓AI先拆解出圖書的知識框架，比如輸入：「請幫我總結《深度工作》的核心框架，並列出每一章的關鍵概念。」

針對某個難懂的概念，可以要求AI進行進一步拆解，比如輸入：「請用通俗易懂的語言解釋《刻意練習》中的核心理論。」

你還可以結合不同領域的知識，拓展對某個主題的理解，比如輸入：「請分析《反脆弱》中的觀點，並結合行為經濟學的理论進行對比。」

這種方式不僅能讓你學得更快，而且能夠幫助你形成更加完整的知識體系，避免碎片化學習的弊端。

### 用於內容變現：打造可輸出的知識資產

如果你的目的是將圖書內容應用到自媒體創作、社群分享、短視頻製作等內容變現場景中，那麼拆書的重點應該是**如何把信息轉化為可傳播的內容**。

這時，你可以讓AI幫助你直接生成短視頻腳本。比如輸入：「請幫我寫一篇3分鐘短視頻腳本，主題是《納瓦爾寶典》中的財富觀。」

你也可以讓AI提取書中的金句和核心觀點，整理成適合社群分享的乾貨文案，比如輸入：「請從《刻意練習》中提煉10條可執行的訓練方法。」

你還可以利用AI生成結構化的文章，比如輸入：「請按照『圖書背景、核心觀點、應用方法』這樣的順序，幫我拆解《零秒工作法》。」

對於內容創作者來說，AI不僅能幫他們加快閱讀速度，更能讓他們快速把知識轉化為生產力。因此這種方式特別適合希望通過讀書打造個人品牌、做知識變現的人。

## 從“讀書”到“用書”：讓書讀得更有價值

無論是個人學習還是內容變現，我們都要避免**讀完即忘**的低效學習方式。AI的價值並不只是幫我們「讀書讀得更快」，還有幫助我們**從閱讀到理解，再到應用**，最終把圖書的價值最大化。

所以，在你開始使用AI工具拆書前，不妨花5分鐘先思考以下問題：

**這本書對我來說最重要的部分是什麼？**

**我要如何將書中的內容應用到實際工作或生活中？**

當你帶著清晰的目標去閱讀，並藉助AI工具進行高效拆解後，你會發現，讀書不再是一件難事，而是一個能夠持續創造價值的過程。

## 第二步：輸入指令，啟動AI拆解

明確目標後，我們就可以利用AI工具快速提取圖書的核心內容。但不同類型的書，需要採取不同的拆解方式，以確保獲取的信息既精準又實用。

### 拆解有線上資源的書

如果書的信息可以在互聯網上獲取，那你就可以直接向DeepSeek提問，讓它幫助梳理關鍵內容。以下是提問示例。

- 請用5W1H法拆解《微習慣》，總結核心觀點、案例和行動建議。
- 請總結《納瓦爾寶典》的核心思想，並結合財富觀、思維模式進行解析。

DeepSeek會自動檢索和整理信息，快速生成結構化的內容，幫助你高效理解這些書的核心思想。

### 拆解本地上傳的書

如果是PDF版的本地文件，那你就可以使用包閱AI、秘塔AI等支持長文本解析的工具，將整本書上傳後，讓AI提取核心內容。具體步驟如下：

第一步，上傳PDF文件，讓AI自動提取目錄和章節重點內容；

第二步，如果AI的輸出內容過於寬泛，可以優化指令，比如「結合豆瓣書評，總結該書的主要觀點」；

第三步，針對某一章節，要求AI進一步深入拆解，比如「請詳細解析《反脆弱》第五章的核心觀點，並結合現實案例展開討論」。

這種方式特別適合需要閱讀外文原版書、學術論文或研究報告的人，能夠節省大量的整理時間。

### 第三步：逐章追問，構建系統化筆記

很多人在閱讀時，只是簡單摘抄一些金句，但沒有形成完整的知識結構，最終導致學了很多，卻難以真正內化。為了避免信息過於零散，我們可以藉助AI設計更清晰的拆書框架，使每本書的內容變得系統化、有邏輯。

#### 如何構建系統化拆書結構

在使用AI拆解圖書時，可以按照以下結構梳理內容，讓知識變得更加條理清晰。

第一，**圖書介紹**：這本書的寫作背景是怎樣的？作者的理念是什麼？適合什麼人閱讀？

第二，**核心主題**：這本書主要在解決什麼問題？核心思想是什麼？

第三，**關鍵觀點**：拆解書中的核心理論，並結合現實案例進行解析。

第四，**方法論總結**：如何將作者提供的行動指南應用到實際工作和生活中？

例如，你可以向AI輸入以下指令。

·請幫我拆解《刻意練習》這本書中的內容結構，包括：1.介紹這本書；2.回答本書主要解決哪些問題；3.拆解核心觀點；4.總結書中方法論。

·請逐章分析《納瓦爾寶典》這本書中的財富觀點，每章提供1個金句和1個案例。

這種結構化的拆解方式，能夠讓閱讀變得更加有效，幫助我們更快抓住書中的核心內容，而不僅僅是零碎地摘抄信息。

## 如何利用AI進行深度解析

除了基礎的圖書拆解，我們還可以進一步追問AI，讓它幫助我們更深入地理解書中的概念。例如以下指令。

·請結合行為心理學，分析《深度工作》中的核心觀點。

·請對比《反脆弱》和《黑天鵝》，找出兩本書在不確定性思維上的不同之處。

這種方式能讓AI幫助我們建立跨學科連接，拓展思維的廣度，避免侷限於單一領域的知識。

## 如何利用可視化筆記，提高理解力與記憶力

在整理筆記時，我們可以使用包閱AI等工具，自動生成思維導圖，將圖書的目錄、核心觀點、案例進行可視化展示。這樣不僅能幫助我們更好地理解書中內容，還能讓我們在後續覆盤時快速回顧，避免「讀完即忘」的情況。

## 第四步：結合個人經驗，優化內容

AI雖然可以快速提煉圖書的核心觀點，但它往往只是進行客觀的總結，缺乏個人特色和情感色彩。如果直接使用AI輸出的內容，讀者可能會覺得內容生硬，難以產生共鳴。因此，在使用AI進行拆書後，你還需要進行**二次優化**，讓內容更加生動、有吸引力，並符合你自身的風格。

優化拆書內容的關鍵在於**增強個性化表達**，讓知識不僅僅停留在理論層面，而是結合實際經驗，讓讀者更容易理解和接受。可以從以下四個方面入手。

### 調整語言風格，使內容更具可讀性

AI生成的內容通常偏正式，如果要用於社交媒體、短視頻或社群分享，可以要求AI以更口語化的方式改寫。例如下面這個案例。

**正式表達：**「費曼學習法的核心在於以最簡單的語言解釋複雜概念，以加深理解。」

**優化後：**「費曼學習法的訣竅就是——如果你能用小學生都能聽懂的話講出來，那就說明你真的學懂了！」

反之，如果是用於正式發表的文章或出版物，則可以讓AI以更學術或更專業的方式表達，確保語言精準、流暢。

### **補充細節，讓理論更具实操性**

AI的總結往往是概括性的，缺乏具體細節。我們可以**追問AI**，讓其提供實際應用案例或行業實例，使理論更具操作性。例如下面這個案例。

**追問指令：**「請列舉《原則》中的概念在商業管理中的具體應用。」

**AI回答：**「達利歐在《原則》中提到『極度求真』，在企業管理中，這意味著鼓勵員工公開表達意見。例如，其公司的會議允許員工匿名對高層決策提出挑戰，以此提高組織透明度和決策質量。」

**細節越多，內容越豐富，讀者越能真正理解書中的精髓，並應用到現實中。**

### **結合個人經驗，使內容更具故事性**

知識只有和個人經驗結合，才能更有說服力。我們可以在AI生成的框架基礎上，加入自己的經歷和思考，使內容更加真實、生動。例如，在分析《金字塔原理》時，我們就可以結合自己的寫作經歷來優化。

**優化前：**「金字塔原理強調結論先行，確保信息傳遞清晰。」

**優化後：**「以前寫方案時，我總是把背景、過程、分析寫得很長，最後才給出結論，結果領導根本沒耐心看完。而自從學了《金字塔原理》，我開始『結論先行』，先用一句話概括核心觀點，再展開細節，效率提升了很多。」

這樣的優化方式，不僅讓讀者更容易理解書中內容，也能讓文章更加貼近實際，增強讀者的代入感。

### **調整邏輯結構，使內容更順暢**

AI生成的內容有時邏輯不夠緊湊，或者信息排列不夠合理，這時我們就需要手動調整，使其符合讀者的閱讀習慣。例如，在拆解《習慣的力量》時，AI可能只會按照圖書章節順序羅列要點，但我們可以要求AI重新整理，使邏輯更加清晰。

**優化前：**「習慣由三部分組成：觸發、行動、獎勵。觸發是×××，行動是×××，獎勵是×××。」

**優化後：**「我們每天都在重複一些固定的行為，比如早上醒來第一件事是刷手機，這其實就是一個典型的習慣迴路——觸發（起床）、行動（刷手機）、獎勵（獲取新信息）。理解了這個機制，我們就可以用相同的方法養成更好的習慣，比如把書放在床頭，起床後第一件事就是翻幾頁書。」

通過調整結構，我們就可以讓信息的流動更加自然，讓內容邏輯性更強。

AI只是一個工具，真正能讓知識產生價值的，是人對AI輸出內容的二次加工。通過優化語言、補充細節、融入經驗、調整結構，我們可以讓AI拆書後輸出的內容變得更加生動、有深度，而不僅僅是簡單的信息羅列。

當你讀完一本書後，不妨試試用AI進行拆解，並用自己的方式加工整理。這樣不僅能加深對你對這本書的理解，還能將知識真正內化，輸出成可分享的內容，實現「學、思、用」的閉環。

## 第五步：輸出拆書成品，多場景復用

高效拆書的最終目標，不是理解書中內容，而是將知識轉化為可用的信息，並應用到實際工作或個人成長中。通過合理的內容拆解，一本書可以被高效地轉化為不同的內容形態，以適應各種傳播渠道，實現知識變現和長期積累。

以下是幾種常見的拆書內容輸出方式。

### 將拆書文章進行深入解析

適合平臺：公眾號、各平臺的付費專欄。

如果你希望通過AI深度解讀一本書，然後輸出一篇2000字左右的長文，建議文章要包含以下結構。

- 圖書介紹：**介紹圖書背景、作者理念，以及讀者人群。
- 核心觀點：**總結書中的關鍵概念、理論方法，並結合相關案例解析。
- 個人總結：**結合自身經驗，分析圖書的實際應用價值，並給出個人觀點。

這種方式適用於自媒體運營者、知識付費從業者或專業領域的內容創作者，既能幫助自己深入學習，又能通過輸出內容積累影響力。

## **短視頻腳本：打造高效傳播內容**

適合平臺：抖音、B站、小紅書。

短視頻已經成為主流的信息傳播方式之一，圖書內容同樣可以通過短視頻的形式進行拆解。具體操作如下。

- 將圖書內容拆分成3~5個主題，每個視頻1~3分鐘，確保信息精煉、直擊要點。
- 利用AI生成短視頻腳本，比如輸入指令：「請幫我寫一篇3分鐘的短視頻腳本，主題是《刻意練習》的核心理論。」
- 結合視覺化表達，如製作PPT、用AI語音配音，提升短視頻內容的傳播效果。

這種方式適合希望通過自媒體運營進行知識變現的人群，尤其適用於做書評、知識解讀的短視頻賬號。

## **知識卡片：便捷學習與經驗分享**

適合場景：個人學習、私域分享。

習慣用筆記管理知識的人可以將圖書內容提煉成知識卡片，方便隨時複習和分享。例如，提取書中有價值的金句，配合簡短解析，形成知識點；總結書中的模型、公式、方法論，以圖表或思維導圖的方式呈現；用AI生成思維導圖（如包閱AI），將圖書的目錄、核心觀點、案例進行可視化展示，使知識便於理解。

這種方式適用於需要快速吸收知識、隨時複習的學習者。這些知識卡片也可以作為社群知識分享的素材。

## **社群幹貨分享：構建影響力與互動**

適合場景：社群運營、知識星球、直播分享。

在社群中持續輸出乾貨，是建立個人影響力和專業認知度的重要方式。你可以提取圖書中的實用方法論，拆分成不同的主題，在社群中進行系列分享；也可以使

用問答形式，讓AI生成相關問題，引導大家討論，增強互動性；還可以將乾貨應用於直播或社群課程，如在企業培訓、私域流量社群中分享知識，提升用戶黏性。

這種方式適用於社群運營者、講師、諮詢顧問等希望通過知識分享提升社群價值的人群。

在AI時代，閱讀不僅是一個獲取信息的過程，還是創造價值的過程。通過各種AI工具，我們可以大幅提升閱讀效率，使一年讀100本書的目標變得現實可行。同時，讀書還可以是一個「**輸入、理解、輸出**」的過程。善用AI，不僅能提升你的學習效率，還能讓知識真正為你所用。

## 第三節

# 賦能職場：如何用AI為職場提效

在現代職場環境中，效率往往決定了競爭力。無論是精心製作一份PPT以應對重要的工作彙報，還是整理會議紀要以確保團隊可以有序執行各項任務，信息處理的速度和質量都直接影響著我們在職場上的表現。然而，許多人仍然會在這些任務上耗費大量時間，甚至頻繁加班。

隨著AI技術的進步，職場工作方式正在被徹底改變。學會使用AI，我們就能輕鬆優化PPT的製作流程，提高內容的邏輯性和視覺呈現，也能高效整理會議紀要，使信息傳遞更加精準，從而提升團隊整體的執行效率。

無論是創業者還是職場人，職場技能都是個人能力的一部分。本節將圍繞三個典型的職場應用場景——PPT製作、會議紀要整理與工作總結撰寫，探討如何藉助AI技術優化工作流程，減少重複性勞動，提高職場競爭力。

## 如何用AI高效制作PPT

設想這樣一個場景：某天下午，領導臨時通知你，第二天上午需要準備一份行業分析PPT，而此時你的工作日程已排得滿滿當當。你只能利用晚上的時間加班，從各個網站和報告中查找數據，整理出邏輯和結構，設計PPT頁面。直到凌晨，你才完成了初稿。除了內容質量，視覺呈現也是一個關鍵問題。為了讓PPT看起來更加專業，你需要不斷調整排版、配色和動畫，每一個細節都可能耗費大量時間。這種重複性工作不僅增加了你的負擔，也影響了工作的整體效率。

那麼如何利用AI提高PPT製作效率呢？

AI辦公工具的發展，使得PPT的製作過程變得更加智能化。AI工具可以在短時間內生成清晰的PPT結構，優化內容表達，並自動完成排版，從而大幅提升我們的工作效率。具體操作如下。

### 第一步：用AI生成PPT大綱

高效製作PPT的第一步是先搭建清晰的內容框架。從前，我們通常需要查閱大量資料，手動整理，而AI工具可以幫助我們快速生成一份不錯的大綱，使PPT結構更加清晰。

假設你需要製作一份關於「××產品的市場營銷策略」的PPT，可以在AI工具（如DeepSeek）中輸入以下指令：「請提供一份關於『××產品的市場營銷策略』的PPT大綱，適用於職場培訓，內容包括行業趨勢、營銷策略、案例分析。」

AI可能生成的PPT大綱如下：

- 1.封面頁：標題、副標題、公司logo
- 2.市場趨勢分析：行業數據、增長趨勢
- 3.營銷策略拆解：
  - 用戶畫像與需求分析
  - 營銷渠道選擇（社交媒體、內容營銷）
  - 競品分析與差異化策略
- 4.成功案例解析：某企業如何用低成本獲取10萬名客戶
- 5.行動指南：如何制定可執行的營銷計劃

使用AI生成大綱有許多優勢。比如，避免從零開始，提高構思效率；確保邏輯清晰，防止信息碎片化；提供符合行業標準的結構，使PPT更具專業性。

## 第二步：用AI生成PPT的詳細內容

有了清晰的大綱後，下一步就是填充具體內容。許多職場人在撰寫PPT中的文字時，常常出現信息冗餘或表達不精準的問題，而AI可以幫助我們更好地整理信息，使內容既有深度，又易於理解。

比如，你可以在AI工具中輸入以下指令，讓AI自動生成PPT中的文字內容：「請基於以上PPT結構，每頁生成100字的演講內容，並結合案例、提供數據支持。」

一方面，結合具體案例之後，PPT的內容就能更具說服力；另一方面，行業研究數據還可以提高PPT的權威性和可信度。內容生成完畢之後，你還可以根據目標受眾調整語言風格，讓表達更具感染力。

### **第三步：用AI生成PPT版式**

過去，我們調整PPT版式時需要手動調整，費時費力，而AI工具（如AiPPT）可以一鍵完成排版。我們只需選擇合適的PPT模板，再將內容粘貼進去，最後調整配色、添加圖片，使PPT具備更好的視覺效果，就輕鬆完成了一份PPT的製作。

## **如何用AI高效整理會議紀要**

在職場中，會議是團隊協作的重要環節。然而，許多職場人在會議結束後，會遇到以下問題：會議討論信息量很大，難以歸納重點；手寫筆記零散，整理過程費時費力；紀要格式不規範，任務分工不清晰，影響後續執行。

那麼，如何利用AI提高會議紀要整理效率呢？

### **第一步：用AI語音工具轉錄會議內容**

AI語音工具（如通義聽悟、騰訊會議、飛書會議）可以實時記錄會議內容，避免遺漏重要信息，提高記錄效率。

### **第二步：用AI提煉會議紀要**

AI語音轉錄工具不僅可以將會議內容轉換為文本，還可以進一步優化，提煉出標準化的會議紀要。

比如，你可以輸入指令：「請根據以下會議內容，提煉會議紀要，包括會議主題、關鍵討論點、決策事項、待辦任務。」

### **第三步：用AI生成任務執行方案**

AI工具還可以基於會議紀要，進一步生成個性化的任務執行方案，確保團隊內各成員的分工明確、責任清晰，執行進度可控。

## **如何用AI高效撰寫工作總結**

在職場中，撰寫週報、月報等工作總結是展示個人能力和業績的重要方式。然而，許多職場人在總結時常常面臨以下困境：工作內容繁雜，難以提煉核心成果，導致工作總結寫得冗長、重點不清；數據零散，整理耗時過長，手動歸納低效且容易遺漏關鍵信息；表達不夠專業，沒有很好地體現出個人價值，影響領導對自己工作的認可度。

我們如果在做工作總結和彙報時僅進行簡單的任務羅列，而未能突出成果和貢獻，就很難有效展現自身價值，甚至可能影響績效考核和職業發展。那麼，如何把工作總結寫得既有條理又能精準體現個人能力呢？這裡分享一下我們總結的通過AI高效撰寫工作總結的三步法。

## 第一步：用AI快速提取工作數據

高質量的工作總結需要有數據支撐，而傳統的手動整理方式既低效又容易遺漏關鍵信息。藉助AI，我們可以迅速梳理和整合工作數據，使信息提取變得更加精準和高效。具體操作如下。

·**導入數據**：將日常工作記錄、項目進展、會議紀要、郵件往來、績效數據等輸入AI工具，讓AI自動歸納其中的關鍵信息。

·**數據分類整理**：讓AI提取工作任務完成情況、關鍵成果、目標達成率（KPI）等，為工作總結提供數據支持。

比如輸入指令：「請從以下內容中提取本月的主要任務及成果，包括已完成的工作、數據表現和關鍵進展。」

通過AI自動整理，我們能夠快速獲得結構化的工作信息，為後續寫總結奠定基礎。

## 第二步：AI智能生成標準化總結框架

工作總結不僅要內容準確，還需要邏輯清晰、表達規範，以確保他人能夠高效閱讀、理解我們的工作成果。AI可根據你的個性化要求，生成工作總結的框架。

比如輸入指令：「請根據以上工作內容，生成一篇清晰、結構化的工作總結，包括：本週主要任務概述、關鍵成果（數據支撐）、遇到的挑戰及應對方案和下階段計劃。」

### **第三步：優化語言表達，提升總結質量**

工作總結不僅是事實的陳述，更是個人能力的展現。因此，優化表達方式，使總結更加簡練且富有說服力，是提升總結質量的關鍵。AI可以幫助我們優化語言，使其內容更具專業性，同時突出個人貢獻。

比如輸入指令：「請優化以下工作總結，使表達更專業，並突出個人在團隊中的貢獻。」

經過AI的處理，工作總結不僅邏輯更清晰，也會更加專業和具有說服力。

**未來的職場，不僅比拼努力程度，更考驗你是否能高效利用AI工具。掌握運用AI高效撰寫工作總結的方法，讓你的職場之路更加順暢！**

## 第四節

### 高效協作：如何用AI提升職場執行力

在職場中，執行力是衡量一個人工作能力的重要指標。在工作中，無論是日常任務的推進，還是複雜項目的落地，都需要我們有著高效的執行能力。但在現實中，很多職場人都會面臨執行力不足的問題，比如下面幾種情況：

- 面對任務時缺乏清晰的方向，不知道該從哪裡開始，於是不斷拖延；
- 信息過載，難以篩選有效資源，經常花大量時間蒐集資料，但真正能用的很少；
- 創意受限，難以突破思維瓶頸，遇到問題時思考受限，找不到創新方案；
- 行動力受阻，任務推進緩慢，遇到困難時缺乏高效的解決方案，導致項目進展緩慢。

AI的發展為我們提高職場執行力提供了一種全新的方法。本節將結合幾個具體工作場景，探討如何利用DeepSeek等AI工具在日常工作中提升執行力，讓職場人從低效煩瑣的任務處理中解放出來，實現更高效的產出。

### AI如何提升執行力

執行力的提升，不僅需要我們強化個人意志力，更需要高效的工作方法和AI工具的支持。AI可以在以下幾個方面發揮關鍵作用。

#### 輔助調研，提高信息獲取效率

在職場中，許多任務的第一步是信息收集，比如市場調研、競品分析、政策解讀等。

例如，你正在為公司制定新的市場推廣方案，需要快速瞭解當前行業趨勢和競品策略，這時你就可以用到DeepSeek，比如：

- 讓它生成一份完整的行業分析報告，涵蓋市場規模、增長趨勢、主要競爭對手；

- 讓它總結2025年短視頻營銷的主要趨勢，並列舉出3個成功案例；

- 讓它深入挖掘競品數據，對比不同競品的營銷策略，並找出其優勢和不足。

這樣一來，你就可以在短時間內獲取較為全面的信息，而不必耗費大量時間搜索和篩選資料。

## 資源整合，提高信息管理能力

在執行任務的過程中，信息管理至關重要。許多職場人面臨的問題是，雖然收集了大量資料，但缺乏系統化整理，難以快速調用關鍵信息。

比如，你的團隊需要定期進行行業分享，但每次找資料、整理文檔都耗費大量時間，這時你就可以用到DeepSeek，比如：

- 讓它歸納所有行業研究資料，按主題分類存入知識庫；

- 讓它生成行業知識地圖，使團隊成員可以快速查找所需信息；

- 讓它進行知識自動摘要，比如輸入指令：「請總結這份20頁的行業報告，並提煉5個關鍵要點。」

這樣一來，你的團隊就能夠隨時調用關鍵信息，提高工作效率。

## 激發創意，提升問題解決能力

執行任務時，創新能力和思維突破至關重要。AI工具可以充當「頭腦風暴助手」，幫助你拓展思維，發現新的解決方案。

比如，如果你正在策劃一款新產品的市場推廣活動，但缺乏創意，你就可以按如下步驟操作：

- 讓它提供10個針對年輕人的產品營銷創意；

- 讓它模擬消費者提出反饋，提供潛在用戶的興趣點分析；

·讓它結合數據分析，找到市場上熱門的營銷手法，併為你的產品制定個性化推廣策略。

這樣一來，你就可以快速獲得當下熱門的創意思路，避免在同一思維框架內徘徊。

## **任務分解，提高行動落地能力**

很多人執行力不足的原因是目標過於長遠，導致行動難以推進。AI工具可以幫助你拆解任務，使其更具可執行性。

比如，現在你需要在3個月內完成一款新產品的上線，但不確定如何合理規劃進度，這時你就可以用到DeepSeek，比如：

- 讓它拆解目標，生成詳細的任務分解方案；
- 讓它設定里程碑節點，比如「第1個月完成產品原型設計，第2個月完成用戶測試，第3個月上線」；
- 讓它生成每日或每週任務清單，確保團隊成員有明確的執行目標。

這樣一來，你就可以按照清晰的任務路徑推進工作，避免拖延。

## **執行中的具體應用場景**

### **AI賦能會議管理，提高協作效率**

會議是職場中不可避免的一部分，但如果會議缺乏高效管理，往往會導致大量時間浪費。AI工具可以優化會議的各個環節，提高協作效率。

例如，在會議管理中，我們可以這樣應用AI工具：

- 會議前使用AI生成會議議程，確保重點清晰；
- 會議中使用AI語音轉錄工具實時記錄會議內容，避免手動記錄的低效問題；
- 會議後使用AI提煉會議紀要，生成標準化行動方案，確保任務落地。

### **AI助力活動策劃，提高項目執行效率**

從市場推廣活動到企業培訓會，活動策劃往往涉及多個環節，執行難度大，需要有精準的計劃和多方面的協作。AI可以極大優化這一過程，下面是一些案例。

- 初步策劃：用AI生成完整的策劃方案，包括目標、預算、執行計劃等。
- 任務分工：用AI自動拆解任務，並生成可執行的日程安排。
- 風險評估：用AI提前識別活動中的潛在風險，並提供備選方案。

這樣一來，你就可以快速獲得一份完整的策劃方案，提高活動執行效率。

## AI進行可行性分析，優化決策執行

在執行某項任務或決策前，進行可行性分析是必不可少的。AI可以幫助你快速分析不同方案的優劣勢，提高決策質量，下面是一些案例。

- 數據支持：讓AI根據行業數據，提供不同方案的優缺點對比。
- 成本評估：讓AI計算不同執行方案的成本和投入產出比。
- 風險預測：讓AI分析潛在風險，並給出規避建議。

這樣一來，你就可以基於數據做出更精準的決策，確保執行效率最大化。

執行力不僅僅由個人能力的強弱決定，更取決於工作方法和工具的優化。AI正在成為職場人的高效工作而助力，作為你的智能執行助手，AI工具會大幅提升你的職場行動力，從而讓你高效達成目標。在未來的職場競爭中，真正的贏家不是那些工作時間更長的人，而是那些能更聰明地利用AI提升執行效率的人。

## 附錄

# 一人公司的真實案例分享

### 普通人的覺醒：用AI重構一人公司的無限可能

我是小雨，是生於千禧年浪潮中的第一批數字遊民。

17歲那年，當同齡人還在備戰高考時，我已經在電商賽道熬夜上架產品。

21歲的今天，我已經創辦了一人公司，業務遍及30座城市，線上辦公，全國旅居。

從17歲到21歲的這4年間，我以互聯網為繭，完成了從電商小白到AI創業者的蛻變，而覺醒社群與DeepSeek，恰似破繭時照進的兩束光。

2023年，我深陷於電商業務的「選品—爆單—封號」循環，如同西西弗斯日復一日推石上山。轉機出現在某個失眠夜的凌晨三點，一個名為「一人公司」的概念出現在我的視野。

我徹夜未眠，搜尋了有關它的全部消息。看得越多，我越興奮、激動。似乎往前跨一步，我就真的能夠擁有自己的一人公司。

後來，我一次又一次用實踐證明，自己的選擇非常正確。

魚堂主說的一句「沒有自媒體小白，只有人生小白」和一人公司的商業模式，讓我徹底逆襲。我成功地按照這套商業模式，用兩個月的時間跑通了商業閉環。那兩個月內，我賺到了30萬元。

DeepSeek的問世，讓我加速了前進的步伐。現在的我，運營著3個深度綁定DeepSeek模型的「智能分身」：內容中樞，基於微調後的行業大模型，每日為我自動生成選題；數字員工，針對產品的售後問題生成回覆；策略軍師，為我的業務發展制定長遠策略，為產品規劃、定價策略及營銷活動提供方案。

在覺醒社群的幫助下，一人公司這個概念逐漸成為我的運營理念。我也逐漸享受到了擁有一人公司的自由的感覺。

這種自由，遠比我少年時想象的「不用上班」更遼闊——它意味著每個清晨醒來，我都能選擇讓世界的任何一個角落成為自己新的辦公室。

此刻在洱海畔的民宿，我正用語音寫作的方式輸出這些文字。遠處蒼山雲霧繚繞，像極了4年前那個深夜裡，一個少女看不清的未來。

但現在的我知道了，真正的安全感來自持續進化的能力。它藏在每次認知覺醒的戰慄裡，在每次與AI的深度對話中，更在每個敢於打破生存慣性的決斷中。

從未有人規定過所謂「正確」的活法，但如果有，我想那就是永遠忠於對自由的渴望。這個世界，終將獎勵那些敢於重塑自我的覺醒者。

小雨

閒魚電商導師

兩年實現一人公司，全國旅居

電商和自媒體收入超過六位數

## 實體創業轉型自媒體，靠AI和一人公司還清負債，逆風翻盤

我是水龍，一個熱愛創業的小夥，出生於1996年。我從大二就開始創業，畢業後，我帶著團隊做銷售業務，創造了超過100萬元的收入；可惜後來由於市場變化和個人經驗不足，公司資金鍊斷裂，我只能解散團隊，靠打工來還債。

但不服輸的性格加上對創業的熱愛，讓我在打工的這兩年裡，無數次想再創業。2023年年底，我遇見了阿貓老師，接觸了一人公司的理念，自此開啟了一人公司的創業新模式。

我從過去非常依賴員工的能力，轉為聚焦於自己能力的提升。我開始寫作，通過寫文章銷售自己的產品，同時通過社群運營、活動發售的形式實現批量成交。這也讓我從過去依賴人員銷售，徹底轉型為靠內容銷售。

通過將AI與自媒體結合，我全面擺脫了以前要花高額資金租辦公室、招聘員工的高風險創業模式，開始了一人居家辦公的模式，過上了邊旅行邊賺錢的生活，實現了低成本、高利潤的創業模式。

在阿貓老師的幫助下，我用短短一年時間就通過自媒體帶貨變現了200多萬元，淨利潤超過100萬元，還清了負債，徹底改變了自己的命運。

真的非常感謝阿貓老師對我的幫助，他的分享和諮詢拓展了我的財富認知。在我的自媒體創業早期，他還給了我推薦了很多客戶，同時也在線下活動時大力推薦我，給了我很大的曝光量。

與此同時，我還在覺醒社群裡認識了很多優秀的朋友，結交了和我一樣深度認可一人公司創業模式的同行者。跟隨這個積極向上、高能量的社群，我變得越來越強。

今年DeepSeek爆火，在阿貓老師的提倡下，我也開始在生活中大量地使用AI工具，並且將它應用到自己的自媒體工作中。

我開始用DeepSeek寫文章，優化銷售文案，應對私域運營的痛點，等等。同時，DeepSeek還成了我的免費會議助理，每次和學員開完會，它都可以幫我做會議總結，大大提升了我的效率。

「AI+自媒體」讓我擁有了眾多AI免費員工，真正成為一人公司的CEO。

新的時代已經來臨，讓我們一起擁抱AI，擁抱新的機會吧！

水龍

素人私域IP商業化陪跑教練

小報童自媒體類目訂閱第一

通過做自媒體一人公司，一年賺到七位數存款

## 從30歲農村失業青年到一年旅居20座城市的自由職業者

我是公子正，今年31歲，湖北咸寧人，是一個開著一人公司、全國旅居的自由職業者。

2022年以前，我裸辭創業，結果賠得分文不剩，女友也因此離開了我。失業和失戀的雙重打擊，徹底將我擊潰，我整天躲在房間裡逃避現實，度日如年。

那時的我沒想到，現在的我居然有了自己的一人公司，過上了全國旅居的生活。

2024年，我這個以前從未坐過飛機的小鎮青年，去了20座城市，跟五湖四海的朋友結伴同遊，活成了自己理想中的樣子。

而這一切，離不開本書的作者之一——阿貓的指引和幫助。

初識阿貓，是2024年3月，在杭州的一家咖啡店。

當時我從未想過我們能成為朋友，畢竟那時他已是全網百萬粉絲的博主，是留學海外的金融碩士，也是年入幾百萬的自媒體前輩。而我只是一個高中輟學、資歷平凡、剛剛入行的新人。

但沒想到，我們一見如故，他還邀請我到覺醒品牌的線下活動當分享嘉賓。

2024年4月20日，我會永遠記住那天。那是我第一次上臺做分享，雖然現場只有38人，但我還是非常緊張，頭腦一片空白，只記得分享完大家都在鼓掌。

緊接著，神奇的事情發生了。

線下活動結束後，有兩位朋友找我付費了上萬元，其中一位，我甚至之前連他的微信都沒有。

那天我請了現場所有朋友吃飯，這也是我頭一次這麼大方。因為我想，如果是阿貓，他一定會這麼做。

阿貓比我小兩歲，但格局很大，這讓我十分敬佩。我在物質匱乏的環境出生和成長，以前總是缺少一些膽魄，但作為阿貓的朋友，我不再允許自己做一個吝嗇的人。

那天吃完飯，我心情格外好。從那以後，我感覺不僅自己的格局和眼界在一點點變大，運氣也越來越好，遇到的神奇的事情也越來越多。

2024年7月，我和阿貓合作推出我的首個寫作課，10天時間，這份課程就賣出了4200多份。

9月，我再次受邀在深圳覺醒線下大會當分享嘉賓，這次，是臺下有著200人的舞臺。

10月，阿貓在上海開了第一家咖啡店，我是初始股東之一。

11月，阿貓出版了他的第一本書《一人公司》，我第一時間買了300本，送給所有支持過我的貴人和朋友。

時至今日，我終於在自媒體行業有了一方小天地，並且隨著一人公司的業務愈發穩定，我也賺到了人生中第一個100萬元。

感謝阿貓給我的啟發、機會、幫助，還有鼓勵。

這本新書面世後，我依然會買很多本送人，這不僅是為了回報阿貓，更是為了在這個充滿奇蹟的時代，讓AI的力量幫助更多像我一樣的普通人開啟一人公司，走上自由和富有之路。

如果你讀到了這裡，那麼恭喜你，找到了一本正確的書，也歡迎你加入我們，一起學習。

公子正

自由職業教練

擅長線上變現，課程銷售額超百萬

寫作導師，培訓超過4200名學員入行自媒體