唐朝

2025-03-22 09:40

鼓捣猫腻，朋友们早上好💃 除了后来靠“维权”进入的53位朋友（起初星球说是51人，后来核对维权人数，最终结果是53位），其他朋友今天都满三天了，可以完整享受星球的各项功能了。

经过三天的“劝退“，最终书院留下了6096位朋友。和我们预设的6425名成员上限，还有329张空座椅。昨晚我和管理员商量了，这329个位置优先释放给书院和后院的老朋友。

其中300个采用院内成员联名推荐制，每位申请人需要获得5位已经在半隐书院的成员（也就是在座的你）联合提名，然后才能提交申请（申请表在明晚的唐书院公众号文章里）。

院内每位成员，只可以参与一位新成员的提名。 如果申请人数超过300，由管理员团队阅读和审核申请材料，并筛选同行者。

为避免口水之争，提前声明：私域范围，我绝对信任管理员团队。筛选标准不披露，不解释，不接受询问。

另外29名零头作为特殊名额，由管理员团队掌握，在未来三个月内应对莫须有的特殊情况。同样，标准不解释。

这329个名额用完之后，后面只出不进，直到院内人员低于3600人。3600人以下，实行院内成员推荐制，出一个进一个。

总之我们的基本原则是：设立6425人名额，是为了不主动丢下任何一位老朋友。而只出不进的设置，是为了让老朋友们的聊天环境更舒服——想必这几天书院里的帖子和留言数量，已经让书院里的朋友，理解了我为什么不设置更多名额的原因了。

好了，名额的事情确定后。我还要宣布两件重要信息。

第一，我本人额外赠送重要承诺：现有书院里的成员，在半年内随时可以申请无理由退全款。

注意：这里的全款，不包含星球平台收取的5%手续费及微信支付收取的1%手续费。也就是说，现在没有离开的成员，依然可以在半年里的任何时间，无需理由就轻松拿回自己的1409.06元。

这种想尽一切办法劝退的“营销”，是网上一大片赤红着眼睛大喊“饥饿营销，割韭菜，傻子太多、骗子不够用”的“智者”，永远也理解不了的。 就像他们永远也无法理解，为什么书房里一模一样的文章，以免费和付费两种形式并列同时推出，还能有数千人甚至过万人选择付费阅读一样。

这是他们人生经验里，他们的大脑里，从来没有出现过的世界，一个人与人之间以诚相待、相互信任和相互努力对得起对方信任的世界。

那些整日里琢磨如何蹭热点骗流量，如何割韭菜掏别人腰包的智者，永远只能缩在阴暗的角落里自我安慰：“那几千乃至过万抢着付钱的人，都是傻子，没有我聪明，哪怕他们比我更富裕更快乐。”

1. 书院将设立奖学金，鼓励优质内容分享。 除了以往小圈子和公众号的内容，我这次设立星球的时候，还有一个设想：设立一个奖项，专门用来鼓励书院的朋友研究和挖掘企业。

计划是这样的：半隐书院将设立奖学金。 每个季度搞一次全员投票，针对过去三个月内，发表在书院里的新企业深度研究报告，由院内所有成员投票。 在所有至少获得书院总人数10%以上选票的企业研究类文章里，选出得票前三名，分别给于奖金10万、8万和5万（含税）。 同时由这三名获奖者，各自推荐一名在成文过程中，提出过最有价值反面意见的“Mr.no或Mrs.no”，分享其反面意见内容，介绍自己所受冲击、启发、对反面意见的思考以及最终形成的结论。

如果获得管理员一致认可，三名“说No大师”每人获得5000元奖金。 大原则是不在老唐现有持股范围内的企业。参选企业暂时限制在沪深港股市内，还是可以包括美国股市？大家投票决定。其他国家和地区暂不考虑。

具体细则回头辛苦大家奉献思想火花，共同完善，我希望我们最晚在清明节假期之前拿出明细规则。力争7月初实现第一次投票，发放第一期奖学金。

两次靠企业分析文章获奖的人，获得书院嘉宾身份，不仅永远无需续费，而且获得院内发帖自动推送给所有人的权利——这个嘉宾身份，我想现在就授予王冠亚和宝藏男孩两位，勾引他俩多在院内分享有价值的内容，不知道大家会不会反对？

这个想法在书院设立之前，只有BP兄知道。3月15日，当王冠亚被小范围推选担任半隐书院管理员后，为了让他考虑精力分配问题，我当晚告知他，让他权衡知道这个规定后，是否愿意继续担任管理员。 其他人员，包括管理员和宝藏男孩本人，截止此刻都不知道——当然，嘉宾身份的事儿还得获得宝藏男孩本人同意才行，宝藏男孩有我微信，如果同意，发信息给我。

这样做的考虑有三：

1. 院内所有人可以共享咱们书院朋友（也可以多人建群组团研究某个企业，只是以某人的名义发表和领奖）的资料搜集能力和研究能力，说不定我们一起拥有了市场最强最纯粹的私有研究机构💪 同时我还考虑，所有获奖文章的对应企业，我本人可以从头做一遍研究，给出我的意见供对照和参考，当做是另一种点杀形式。但这一点要看时间和工作量是否允许，只能先说我尽量。
2. 可以通过较长时间的观察，让大家通过白纸黑字的证据，发现具备研究能力的好苗子。即使有一天我不混网络了，不具备研究能力的部分老朋友，也不至于在投资道路上茫然失措，知道该去关注哪些靠谱的人；
3. 对于院内有打算未来走基金经理道路，或者走自媒体道路的朋友，这几千人本就是我花了十几年时间，从浩瀚的网络里，通过思维和价值观的双向碰撞，精挑细选出来的具备理念认知、信任基础和支付能力的优质客户，这种时间和信任是非常宝贵的资源。

利用这个平台向大家展示能力，比自建平台或其他鱼龙混杂的平台，应该是更高效快捷的。 总体应该是个多赢的局面。

当然，其实我也有点私心，就是想借此在院内营造多核心，营造多个凝聚点，推动质疑的思考和声音产生，避免所有资源和所有声音都围绕一个核心旋转，最终可能既坑了别人，也坑了核心（本主题留言请慎重🤣）。 好了，这就是我今天要说的内容，朋友们周末愉快！春光已经无限好，周末放下手机，陪家人出去溜达溜达？[#聚会](https://wx.zsxq.com/tags/%E8%81%9A%E4%BC%9A/28844858114511)