



潘幸知

温岭人，现定居北京，中国人民大学社会学（偏心理学、女性学方向）研究生，资深媒体人，现为“幸知在线”（幸知北京信息技术有限公司旗下品牌）CEO，是情感私董会的创始人，同时又是情感咨询师以及新浪时尚专栏的作家。

2006年，潘幸知开始投身互联网新闻行业，先后就职于搜狐、央视网等知名企业。2012年，投身自媒体浪潮，从事互联网与网民心态研究，以中国首个女性主义自媒体“潘幸知”（SharpShow）为依托，建立了覆盖上百万海内外华人的情感圈。

潘幸知是独生女，小时候呆在家里觉得特别无聊，总爱翻箱倒柜找书看。9岁时，潘幸知在爷爷书柜里，翻出了本竖版《金瓶梅》，她没花多久就看完了。潘幸知的妈妈是位妇产科医生，10岁的时候，她读完了一整套妇产科的书。

中学时期，潘幸知的成绩并不出类拔萃，经常被老师批评。被批评多了，潘幸知反而变得很叛逆。恰恰是过去经常被批评，我抗拒能力特别强，心态好。也许是因为这样，所以后来做情感咨询，不管每天接收多少负面信息，都会被反弹回去。这或多或少都有一些关系吧。”

大学刚毕业时，在搜狐博客开始一份新工作的潘幸知，也开始给杂志和报纸的女性专栏批量供稿。当时，给《羊城晚报》写一个版的文章，税后稿费有800元，《南方都市报》的稿费是200元一篇。除了赚些零花钱，潘幸知也感受到写文章带给她的成就感。工作一两年后，潘幸知却很少写文章了，转为一个纯正的互联网人。

潘幸知说：“我大学学的是社会学，毕业后一直冲在新媒体第一线，这个行业我做了8年的时间。从最早的论坛、博客、微博、微信开始，一路跟过来，包括做网民心态的研究。在做这个事情的过程当中，我会去探索性地做一些文本试验，研究网民的状态和心态，包括粉丝增长率、对文章传播度的分析。”

2013年，微信进入了黄金时期。由于工作原因，以及对移动互联网趋势的敏感度，潘幸知申请了五个微信公众账号，内容包包括金融类、留学类、新闻类等。潘幸知还在微信号上做过一档社会信息的串烧幽默脱口秀节目，后来因为一些原因搁置。

2013年9月，潘幸知觉得自己可以利用业余时间，用这些公众号做一些跟工作沾边的事情。

对于无意中注册的“潘幸知”这个账号，她反而不知道该怎么办。一开始，她觉得以个人名字命名的微信公众账号，应该像博客一样发布个人原创内容。于是，她在平台上发一些自己早期写的情感类文章，然而，有些文章已经与时代脱节了。很快，发布的内容有些枯竭，已经六七年没写过情感类文章的潘幸知又重新拿起了笔。

“24小时贴身情感陪护，不是一开始就想好的。我是被用户的需求一步步推着往前走，慢慢地摸索用户的定位当中产生。”潘幸知说。

很多订阅者在公众号里向潘幸知咨询情感问题，潘幸知的回复让他们很满意。她发现这样的问答方式比较有意思，经咨询者的同意后，潘幸知把他们的问答晒了出来。这个不经意的举动居然引起了很多其他订阅者们的兴趣，咨询问题的人越来越多。

2014年初，潘幸知渐渐发现一个人的力量已经不能满足用户的需求，她突发奇想，这些咨询者会愿意为咨询服务买单吗？潘幸知开始尝试付费咨询的模式，从起初的50元，慢慢变成提供100-200元的正式咨询服务。没想到，这并没有减少咨询者的热情。

2014年2月，潘幸知加入了一个刚成立的女性创业孵化团队，每星期都会和很多正准备创业的女性进行交流。部分工作比较清闲，有些是在家带孩子的全职妈妈。然而，潘幸知的工作却很繁忙，领导着一个部门里的近20个员工。

创业团队中一位导师的一席话让潘幸知印象深刻：“以前，公众号上的咨询问题是少量的，你可以很快作出回复。可当问题数量上升到上万时，你还有精力去及时作答吗？微信公众账号回复时间是48小时，有些问题甚至会漏掉。如果之前，用户满意度是5分，接下来可能会下降至3分，这时候品牌效应就会流失，是不是很可惜呢？你仔细考虑一下，你做这件事情的初心是什么？如果不做下去，你会后悔吗？如果你想把品牌效应做大，就应该离职，全身心投入创业，我愿意给你投资。”

然而，潘幸知的丈夫此时也处于创业阶段，他感觉一个家庭中，应该有一方有稳定的工作，这样才能给另一方提供安心发展事业的环境。潘幸知父母的思想也比较传统，他们也不支持她创业：“有那么一份令很多人羡慕的稳定工作，为什么要放弃，将自己投入到风险中呢？你年纪也不小了，赶紧把孩子生了。”

“我也考虑过最现实的问题，如果我留在原来的公司，怀孕生子时，是会享受到五六个月产假的福利，意义并不大。而我的人生，应该到了新的启航阶段，直觉告诉我，可以离职了。有时候人需要去承担一定的风险，创业也许会失败，但我愿意去尝试。”2014年8月，潘幸知毅然放弃从事了多年的媒体工作，开始创业。

“女生们都喜欢做自己感兴趣的事情，而我只是对自己感兴趣的事情做了延伸。不少女孩子对创业的想法是成一种小而美的梦幻构想，比如开个咖啡馆，开个书吧，卖点有‘逼格’的小产品，听起来美美的，可她们没有对创业的残酷做一个好的心理准备。创业成了一次奢侈的消费。”潘幸知说，她的优势在于洞察力和韧性，还有将近10年在大公司的工作经历带给她不一样的全局观。当初，做情感类咨询的微信公众账号特别多，因为盈利很少，工作量大，很多人坚持不下去，但她坚持了下来，并且把它衍伸为一个平台。“在那一刻，我就像一支蓄势待发的箭。”

创业后潘幸知发现，自己交往的对象发生了变化，从传统新闻人、自媒体人变成了创业者、投资人、企业家。她的眼界也在逐步打开，想法发生变化：“我真正需要为这个事业负责，为投资人的信任负责。我必须得支撑企业、养活员工。一旦没了投资，我是不是也可以活着，并且活得很好？我的员工是不是有足够的信心和信任，一直跟着我克服所有困难？”

潘幸知发现，这个市场中87%的客户都是第一次进行情感咨询，并且留在了这个平台上。幸知在线情感咨询平台，在移动互联网时代，承担着教育市场的职责。这也给了潘幸知足够的机会。

“情感咨询市场还是比较乱，不少情感专家不是专业的心理咨询师。以某畅销书作家为例，他第一本最火的书是关于职场的，之后他很快做出了从职场到情场的转变。他知道怎么去讨好女性，会玩文字游戏，经常站在女性的角度骂男性，骂到了女生的心坎里。然而，骂爽了出气了，你所得到的帮助也许只是表面的，根本问题仍然解决不了。理性文章不如鸡汤类文章容易传播，也容易让读者心累。这个账号在粉丝层面上说，并不是做得成功的，因为运营了这么长的时间也才三十万粉丝。但是我坚持自己的理念，哪怕粉丝缓慢增长也没有关系。”潘幸知说。

关于中国女性遇到情感问题的现状，潘幸知说，在幸知在线情感平台的来访者中，因为夫妻矛盾前来求助的占比87%的数据中，又有85%与婚外情相关。很难说到底到底是夫妻矛盾造成了婚外情，还是婚外情诱使了夫妻矛盾。

潘幸知说：“情感咨询本质上是一场有章有法的高级私人定制服务。传统的劝和还是劝离，那是朋友和闺蜜的行事风格。心理咨询师将心理咨询的各种疗法治疗派打通，以此为基础，去引领你认识真实的自我，探索个性化夫妻矛盾的真相，包括与原生家庭的关系等。让你意识到，为什么你会面临这样的处境，你的选择方式、你的改变路径等等。当然有的咨询师也归纳出很多独家章法，比如‘出轨六步修复法’等，也都能产生很多实际的应对效果。”

潘幸知建议，专业情感咨询是一件常常需要的事，是女性一生的课程。因为，女性是情感动物，男人是逻辑生物。移动互联网时代短平快的生活方式，非常适合碎片化的在线情感咨询。她认为，做做“心灵大保健”把内心的疑惑吐出来，是女性保持年轻的秘诀。

“在温岭这样的小城市里生活的女性，承受的压力甚至超出了在大城市的女性，身边的偏见无形中给人施加着压力。女性只有拥有更积极的心态，才可以保持自身的魅力。”潘幸知说，我们每个人的心房，都需要定期清扫，情感咨询师就像是心灵这所房子的家政工人，可以协助清扫心房，布置心房新环境。

潘幸知说，她未来的计划是做全球最大的华人女性情感陪护平台，希望所有的女性能够通过幸知在线得到心灵上的成长，找到真正的自我，并实现情感自立。

潘幸知的微博截图



9岁读《金瓶梅》



毕业后冲在新媒体第一线



创业也许会失败但我愿意去尝试



那一刻我就像一支蓄势待发的箭



每个人的心房都需要定期清扫