

陈昌文方法 1000 问 师生问答集 2

陈昌文◎著

（非卖品，内部资料）

友情告知：

前言

《陈昌文方法 1000 问：师生问答集》（1、2）是建立在陈昌文先生的《陈昌文解读〈论语〉》（1、2）和《陈昌文方法 72 大营销系统》（上、下）基础之上的。

陈昌文先生创立“高端老板社群”意在搭建一个集百万、千万、亿万富翁等老板、企业家于一起的圈子和交流学习的平台，传播儒家思想和陈昌文方法 72 大营销系统。

儒家思想，是中国传统文化最精髓的部分，是真正的成功之道。任何人，只要学习透彻儒家思想，践行儒家思想，这一辈子，都不可能过得差。拿来做业务，业务也能做得风生水起。

陈昌文方法 72 大营销系统，每一个系统，都是教老板们如何做自动成交的。也就是教您安身立命、赚钱的本事、营销的本事，把事业做大做强的本事，让成功的人更加成功。

这套《陈昌文方法 1000 问：师生问答集》全部内容来自于陈昌文老板社群，陈昌文先生因地制宜、因材施教、一问一答，关于为人处世、心理、立志、家庭伦理、互联网营销、自媒体、粉丝经济、社群营销等方方面面的“新营销论语集”。可以说这套书籍是学习《陈昌文解读〈论语〉》和《陈昌文方法 72 大营销系统》的自查手册、“百科全书”、“新华字典”。

“陈昌文方法 1000 问”中的每一问都以保留“原滋原味”为原则，真实呈现学员和陈昌文先生之间的一问一答。学员质朴、毫无保留、并无隐晦的提问，陈昌文先生诚恳、认真、睿智、醍醐灌顶的解答，师者父母心也！即使没有读过《陈昌文解读〈论语〉》和《陈昌文方法 72 大营销系统》，也会让人读来如沐甘霖、酣畅淋漓的发出惊叹之声！一个字：

“爽”！眼前豁然开朗之感！

陈昌文先生带领数十位关门弟子，一年 365 天不间断的在线授课，通过语音、视频、社群内部等方式随时随地的解答老板学员们在经营企业、互联网转型、自媒体运营、粉丝运营、社群营销等新商业思维方面的问题，无论战略、战术、选项、企业转型，还是具体思维、方法、修身，比如：陈昌文方法 72 大系统中的聚焦、锁定、图片、广告尾巴、文案、36 循环操作细节、如何变现等等细之又细的具体动作，陈昌文先生都给出了拿来即用，用之有效的终极方案和方法，无需再理解、消化和吸收。

“听话照做执行”（陈昌文方法 72 大系统中的内容），傻瓜式运用即可。

无论是陈昌文先生解读的《论语》，还是他创立的 72 大营销系统，还是 1000 问，无不是简单易懂，睿智幽默，一针见血又朴实大方的话语、笔锋。

我们面临的这个新时代的新的谋生、立业的方式方法，让我们很多人、很多老板在精神和物质方面，变得迷茫和焦虑，不知所措，进退两难。国学盛行，更是源于人们精神世界的空虚和缺失，人们喜欢国学，但往往因读不懂而误解，

反而走上了一条更加错误的道路。

跟着陈昌文先生学习国学，学习《论语》，学习自媒体运营、社群营销等等新的商业思维，让我们有一种终于找到终极归宿的感觉，学国学，学新营销思维，一师足矣！

编者

2020 年 4 月

目录

第 501~600 问

501、 我相信您会是一个有前途的孩子.....	2
502、 我们社群的资源，就是大家的资源.....	2
503、 哪里流量大，我们就攻杀、霸屏那个地方.....	3
504、 只要这个人如同我一样努力，无他，勤奋尔.....	3
505、 创业是孤独的，没有志同道合.....	4
506、 赚钱，不过是不断地建立客户关系的过程.....	4
507、 只讲真话，群里有什么，就说什么.....	5
508、 人性不可逆.....	6
509、 您讲话，没人付费，说明您讲的是废话.....	6
510、 我每个字，都是可以赚钱的.....	7
511、 无私故能成其私.....	7
512、 把我的营销方法吃透彻，此人就能有前途.....	8
513、 根据不同的人，挖掘不同的卖点.....	8

514、内容到极致，自然成交.....	9
515、老祖宗的最伟大智慧，就在这里.....	9
516、网络分工合作，流量+变现+售后.....	11
517、赚钱，不过是流量+变现.....	11
518、我们不是嘴炮，是真说真干.....	12
519、图片、文案，都要发到 36 个.....	13
520、讲得细、干得细，出单完事.....	13
521、一般情况下，观看人数在 300， 一天赚 2 万是平均水平.....	14
522、风险控制，才是王道.....	15
523、锁定自己的项目，不断地深挖就行了.....	15
524、直接改编牛人，然后直接变现即可.....	16
525、搞流量，搞变现，这才是关键点.....	16
526、不要一天到晚关心一些莫名其妙的事情.....	17
527、这个丑陋的老虎，已经更强大了.....	17
528、做企业，不是扩大规模， 而是尽量慢慢扩张，尽量少用人.....	18
529、您为什么要努力工作，因为穷.....	20
530、没必要有这么多花花肠子.....	21
531、只有进群，才可能系统化的学习.....	21
532、要抱团取暖.....	22
533、我们自己就是靠陈昌文方法生存、盈利的， 我们自己就是实践者.....	22
534、走得慢没关系，重要是稳.....	23
535、有流量，有变现，就是智慧.....	24
536、高端的人，当然跟高端的人在一起.....	24
537、我只喜欢不断工作、不断改变自己命运的人.....	25

538、 很多事情，都靠自己死磕，
然后别人才来锦上添花..... 25

539、 每个讲师，都要成为孔子那样伟大的人， 不断地变现.....	26
540、 学习稻盛和夫，您很快就会王者归来.....	26
541、 打打八段锦就好了.....	27
542、 这几句话，是非常深刻的， 能悟到的人，万里挑一.....	28
543、 要有跟人喝汤的思维，而不是吃肉的思维.....	28
544、 德行自然驾驭财富.....	29
545、 我们的价值巨大，就看您怎么挖掘与传播.....	29
546、 卖好处，是最高明的.....	30
547、 必须结合陈昌文方法，才会有人买单.....	31
548、 先赚钱，再出来扯淡.....	31
549、 微博只是做名气，做流量.....	32
550、 名字太重要了.....	32
551、 只要您们牛 B,我就开心啊.....	33
552、 不要做机械地重复动作.....	33
553、 一个高手，永远在做营销，马不停蹄，永远在干.....	34
554、 凡是穷，还喜欢用自己头脑的人，都是愚蠢的人.....	34
555、 百万大金 V 是用来建立高端社交关系的.....	35
556、 日日看我两个微博上的东西， 自然变得聪明，自然换圈层.....	35
557、 互联网江湖，微博粉丝数量，就是地位.....	36
558、 我们都是孤独的孩子.....	36
559、 适者生存，落后就要挨打.....	37
560、 牛人做啥都有流量，都有钱赚.....	38
561、 我这人做生意非常慢，我一点都不急.....	38

562、 搞互关社群，可以促成成交的.....	39
563、 傻瓜们喜欢浪费时间.....	39
564、 您不愿意做，只愿意听，您当然无从下手了.....	40
565、 一切东西都可以变成教学，如此，就能盈利了.....	40
566、 仁者，一定让一些人喜欢、一些人讨厌.....	41
567、 我的目标，是让中国文化发扬光大.....	41
568、 人生不需要很多模式.....	42
569、 老老实实去执行吧.....	43
570、 这样出单才猛.....	43
571、 人啊，一张狂就浑身难受.....	43
572、 开始猛不起来，慢慢才猛得起来.....	44
573、 这个就是收徒弟，做社群赚钱而已.....	44
574、 多读书提升智力.....	45
575、 所有网红，都是团队+技术+资本的产品.....	45
576、 您选好一件事，做到极致，就算聚焦.....	46
577、 大圣人，都是政治家.....	46
578、 人和人的差距就是这么大.....	47
579、 收富人的学费.....	47
580、 先求道的人，才能发财.....	48
581、 我们就吸引真实粉丝，就能盈利.....	48
582、 免费吸粉，已经能让很多人发家致富了.....	49
583、 任何生意，都是吸粉，疯狂吸粉.....	49
584、 我从来不觉得有任何委屈， 即便是有人不断地谩骂我.....	50
585、 我最最最开始的时候，是照着电脑读的.....	50
586、 只要懂得聚焦的人，年收入不可能低于一百万.....	51

587、 您可以大量关注 100 个同行，进行整合.....	51
588、 实事求是，不可胡言乱语.....	52
589、 不骗人，就可以跟我合作.....	52
590、 人生的喜悦，来自于您不懂、不知道的惊喜.....	53
591、 您们拿过去变现就行了.....	53
592、 绝对不允许有半点假的，否则就是诈骗.....	54
593、 成功的秘密，是长期持续搞 36 循环系统， 搞直播系统.....	54
594、 高手把这一切都释放出去营销了.....	55
595、 一百万利润，对真懂互联网的人来讲， 就是一个高中生完成的业绩.....	55
596、 这是一个熬的功夫.....	56
597、 没人关注如何赚钱.....	57
598、 坚持 3 个月，就有收入.....	57
599、 冷门不好做.....	58
600、 任何高手，都是主动解决问题的神.....	58

第 601~700 问

601、 希望有成绩、成功的人，来做讲师.....	62
602、 我们都是死磕侠.....	62
603、 没什么好说的，就出单了.....	63
604、 把 36 循环系统干透彻的人，不可能缺钱.....	63
605、 互联网时代，只要有流量，就能盈利.....	64
606、 任何一个点，都可以发财.....	65

607、取名字，还是您自己来.....	65
608、能帮人赚钱，您自然就能发财.....	66
609、您是您朋友圈的文案、图片，以及广告尾巴.....	66
610、进德修业而已.....	67
611、人首先是个体，是每个人管理自己.....	67
612、任何一个项目，不疯狂死磕 3 个月， 是没什么前途的.....	68
613、我们每一步，都走得非常稳.....	69
614、这世界上，所有能赚钱的人，都舍得拼.....	69
615、每天写日记，往外面晒，就能赚钱.....	70
616、胜兵先胜而后求战.....	70
617、改变思维，从跟高手学习开始.....	71
618、您继续搞视频平台直播，会越来越火.....	71
619、普度众生，渡人渡己.....	72
620、学习“老干妈”、任正非.....	72
621、真正的资产是让人非常轻松的.....	73
622、既要得道，又要赚钱.....	73
623、互联网力量非常强大，不老实， 最后吃不了兜着走.....	74
624、布施，就是发财的秘密啊.....	75
625、为什么您们这么苦.....	75
626、36 循环系统，当然适合团队转型， 而且我们有的老板就是这样干的.....	76
627、有的人其实线下年入千万了，但现在很焦虑.....	77
628、这是对中华民族有益处的思想.....	77
629、笔记是最好，最厉害的营销.....	78

630、 服务做好，广告做好，款收回来，就是生意.....	78
631、 内容越垂直，越赚钱.....	79
632、 不是精准粉丝，直接就拉黑了， 只做系列化、干货化视频、直播.....	79
633、 低端人士以为，财富靠体力.....	80
634、 很多人只会空想，不行动.....	80
635、 凡是不能带来收益的动作，都是废动作.....	81
636、 自己穷得叮当响，还以为自己很厉害.....	81
637、 互联网厉害的地方，就是您可以瞬间接触 几百人、几千人、几万人.....	82
638、 现在只要是个智力正常的人，在互联网上 一年搞到几百万，都是轻轻松松.....	83
639、 我授权给您改编，复制.....	83
640、 我不能让一个不赚钱的人讲课.....	84
641、 老老实实做人，老老实实经商.....	85
642、 业务越多，越不赚钱.....	85
643、 熟人的生意不好做.....	85
644、 如果您能专研，并且讲到极致， 您就会成为中国名人.....	86
645、 您如果想超过我，就必须比我更勤奋.....	86
646、 人若无耐心听课，写总结，什么都干不成.....	87
647、 环节分开，聚焦即可.....	87
648、 上付款截图，属于诱导客户买单.....	88
649、 这几招学透彻了，做透彻了，天下无敌.....	88
650、 反正，直播就很暴利.....	89
651、 能全力以赴，再来拼搏.....	89

652、先让自己的月收入破 10 万.....	90
653、主要是流量大不大.....	90
654、锁定流量最大的平台，做转化即可.....	91
655、把小事做到极致的人，都会生活得不错.....	91
656、社群营销的本质是不断地帮助您的跟随者 发家致富，输送最有价值的精神粮食.....	92
657、主要是务实，每天有进账.....	92
658、完全垂直化，搞什么，说什么.....	93
659、您管理不了时间，犹如您管理不了太阳.....	93
660、人生是只做一件事，有什么时间管理呢.....	94
661、智力差的人，根本不重视这些先贤智慧.....	95
662、同行多了，路好走.....	95
663、高手是有思想+方法论的.....	96
664、一天 300 精准粉丝一个月赚几十万稀松平常.....	96
665、任何人进群首先学儒家思想+陈昌文方法.....	97
666、36 循环系统就是免费流量系统.....	97
667、老老实实拼搏.....	98
668、随风潜入夜，润物细无声.....	99
669、低收入几百万是有的.....	99
670、根据自己的实力，计划好，不要盲目.....	100
671、听话的人，当然能富贵发达.....	100
672、人生就是诚恳+勤奋.....	101
673、天命不可违.....	102
674、儒家思想是建立信任的.....	102
675、考证思维的人，基本都是学生思维.....	103
676、没有人同情您.....	103

677、 线下能干好的人，线上也能干好.....	104
678、 没有任何人跟我是同行.....	104
679、 努力工作，珍惜自己的钱财.....	105
680、 讲师，全部集中在高级群.....	105
681、 有感恩之心的人必成大器.....	106
682、 成功是只做一个关键词的 36 循环系统.....	106
683、 诚实诚恳，是最厉害的营销.....	107
684、 聚焦到极致，熟能生巧.....	107
685、 喜欢日日总结的孩子，必将成为大器.....	108
686、 认认真真总结，认认真真干活.....	109
687、 有些人不可救药.....	109

688、 所以受伤颇深，发展缓慢.....110

689、 只要喜欢释放，一个广告尾巴系统，收钱即可.....110

690、 您的文字功底可以.....111

691、 价值观正，就是捡钱.....111

692、 竭尽全力地拼命.....112

693、 想尽一切办法释放价值.....112

694、 代理课程，怎么分层？113

695、 十八般武艺都会，说明您就是个花架子.....113

696、 我想推广你的课程，怎么搞.....114

697、 圈粉，直接变现.....114

698、 讲师的最低要求，是月收入破十万.....115

699、 我们都是抠细节的实战派，没那么多理论.....115

700、 ty 上的老帖子，录制成视频、音频，
天天释放，都能发大财..... 116

第 701~800 问

701、 我微博上，都是您的文案.....118

702、 就这点事情，没有什么玄谈.....H8

703、 能讲透彻一个点，就了不起了.....119

704、 您做什么业务，就打造什么 IP 即可.....120

705、 为自己提高成交率打造 IP.....120

706、 主要是干活，有行动.....121

707、 不是特别牛的人，不建议玩付费.....121

708、 我们是视频、音频，会攻杀到整个互联网领域.....122

709、 我们讲的东西是真能帮人赚钱，真能进德修业.....	122
710、 讲师是德行先行.....	123
711、 如果自己的收入很低，给老板们讲课， 是不是很滑稽.....	124
712、 在现代互联网时代， 以前的管理思维早就过时了.....	125
713、 这就是我们前进的步伐.....	125
714、 能挣钱，收入非常高，就是好讲师.....	126
715、 高级群，主要培养讲师，打造讲师系统.....	126
716、 作弊违规，严重违法.....	127
717、 这就是人生，这就是互联网，这就是差距.....	127
718、 听最近的课程，可以跟得上.....	128
719、 赚不了什么钱的人，估计喜欢研究这些东西.....	129
720、 莫要贪婪，一件事而已.....	129
721、 就这样，我们就是觉者.....	130
722、 赚钱易如反掌耳.....	130
723、 练熟巧妙而已.....	131
724、 业务是谈成的，是跑出来的.....	131
725、 理解筹码理论的人，就理解了人生.....	132
726、 讲课的目的，是让整个社群里的人都赚钱.....	132
727、 我们讲师的香火钱就不会少.....	133
728、 您极度勤奋，日日死磕， 才可以加入高级群做讲师.....	133
729、 一个人不可能覆盖所有的系统.....	134
730、 讲点细节.....	134
731、 我们是必须见到现金的，无现金，是不行的.....	135
732、 儒家思想要讲，但必须讲	

儒家思想驾驭陈昌文方法.....	135
------------------	-----

733、投进去的钱，就白白丢了， 感觉面子上也挂不住.....	136
734、线下见面谋财害命，浪费时间.....	136
735、信任比黄金还重要.....	137
736、循环，就是干到天荒地老.....	137
737、如果想死磕一辈子音频，也行.....	138
738、不要同时弄两个模式平台.....	138
739、解决问题，聪明人就是非常快，笨蛋就是非常慢.....	139
740、踏踏实实打工，挣钱还款，老老实实做人.....	139
741、一切知识、金钱，都在同行那里.....	140
742、天天写，根本不在意别人看不看得到.....	140
743、人有时候必须牺牲一些东西， 才能获得一些东西.....	141
744、量力而行，自己考虑清楚.....	142
745、每天一万字，一年就是 365 万字.....	142
746、能学到“术”的皮毛，已经能够发家致富.....	143
747、很多人就是喜欢哀嚎.....	143
748、陈昌文的一切，都可以做为推广资源.....	144
749、如果年收入几千万了，您随意.....	144
750、弱者跟随，是对弱者的保护， 这样弱者也会获取最大的利益.....	145
751、提升收入，就是天天搞流量，搞内部营销系统.....	146
752、互联网会让世界越来越平.....	146
753、饥寒起盗心，饱暖思淫欲.....	147
754、真诚，但不是愚蠢.....	148
755、做生意，最重要的是不讲假话，不夸大其词.....	148

756、 您们只能宣传绝对能做到的业务.....	149
757、 没什么邪念，堂堂正正得很.....	149
758、 您心里有邪念，看不懂这些.....	150
759、 用免责声明做生意，我们的生意越来越好了.....	150
760、 图片要天天找.....	151
761、 我们所有讲师，只谈细节.....	152
762、 我只感激那些帮助我，温暖我的人.....	152
763、 自己找资料，自己找同行.....	153
764、 持续 90 天，做流量即可.....	153
765、 互联网地位，就是微博里的地位.....	154
766、 竭尽全力地把我的语音进行传播.....	154
767、 趋势、大概念，对大多数人来讲，都是没用的.....	155
768、 不可以为了虚荣的东西，损害自己实际的财富.....	155
769、 游戏是非常便宜的娱乐.....	156
770、 昨日入城市，归来泪满巾.....	156
771、 他们开始的时候，也没什么定位.....	157
772、 网红本身+团队，都是道具.....	158
773、 牛不喝水强撼头，累不.....	158
774、 我们社群里的所有人，都会越来越幸福.....	160
775、 没问题，您去干就行了.....	160
776、 每一分钱都是干净的，每一句话都是实话.....	161
777、 我们先求心安，再求财.....	161
778、 流量+变现=出单.....	162
779、 我们的目的是提升大家的出单率，不搞虚的.....	162
780、 两种玩法，有一定的区别.....	163
781、 别浪费时间，服务陌生人.....	163
782、 您参考 100 个同行，什么都懂了.....	164

783、 如果做不到，请勿加入.....	164
784、 有了德行的人，就跟捡钱一样，没什么难度.....	165
785、 我释放的赚钱秘密很多.....	165
786、 先解决肚子问题，再解决梦想问题.....	166
787、 您原创还没搞舒服，就把自己饿死了.....	166
788、 现在吧，是别人的天下，您当然没办法混了.....	167
789、 不知道为什么有些人穷，还迷茫.....	168
790、 我现在就只搞一个项目，只聚焦一种模式.....	168
791、 这个扔出去，基本您每个月都能养活自己了.....	169
792、 我们有些同志习惯性逆天而行，挑战人性.....	169
793、 流量都是死磕出来的.....	170
794、 很多文人墨客、达官贵人， 都受到孔子正能量的影响.....	170
795、 您那么穷，5 点钟还起不来.....	171
796、 只有出去做几百万粉丝才有用，其他的都没用.....	172
797、 老板都是自己帮自己的.....	172
798、 失败没什么光荣的.....	173
799、 我非常喜欢您这样的好学生.....	173
800、 慢慢来，则比较快.....	174

第 801~900 问

801、 耐心学习儒家思想.....	176
802、 如果月收入连十万都不到，就老老实实的 跟着我学习如何搞互联网社群.....	176

803、 您必须干活，而不是听我说了啥.....	177
804、 不能商业化，不能急着赚钱.....	177
805、 一个君子，必然富贵.....	178
806、 只能发自己的真实图片，拒绝弄虚作假.....	178
807、 盈利是首先考虑别人拿大头.....	179
808、 微博上传图片+视频，会获得更多的流量.....	180
809、 不要怕做得难看，只管做.....	180
810、 原创最有杀伤力.....	181
811、 不要随随便便的借贷.....	181
812、 有人就是学不会，我对大多数人持悲观态度.....	182
813、 也可以根据我的风格，复制+改编.....	182
814、 您如果想说服您家人，您就去解释.....	183
815、 凡是要弄虚作假的，都不要跟我合作， 不要跟我有何关系.....	183
816、 微博当然是可以卖珠宝的，成为珠宝大 V.....	184
817、 希望您们学会儒家思想 谦虚、低调、积极、努力上进、感恩.....	185
818、 我只玩零成本项目，这就是我的策略.....	185
819、 人家李嘉诚为什么没落伍？ 一直学习而已.....	186
820、 别跟我扯什么商业模式.....	186
821、 想要发家致富，还得靠自己.....	187
822、 纯利润高才有意义.....	188
823、 真是我的学生，就老老实实听话、照做、执行.....	189
824、 您在做加法，显然没听懂我说啥.....	189
825、 对我们的互联网营销思维不懂， 而又想赚钱，这就笨了.....	190
826、 我有 1000 多万现金，应该干啥.....	190

827、 您聪明，您就会利用我讲的	
陈昌文方法各大系统进行变现.....	191
828、 单纯的、傻傻的干，这人就非常有前途.....	192
829、 士不可以不弘毅.....	192
830、 您混成虾米了，就吃吃泥巴.....	193
831、 大部分人以为自己的道德素质很好， 其实是一个误会.....	194
832、 只要价值观正确，做起来， 赚钱其实是迟早的事情.....	194
833、 我只带着那些本来就愿意拼搏的人.....	195
834、 那是您没看见别人用功的时候.....	195
835、 如果您想成交，就一定是 图片营销+广告尾巴系统.....	196
836、 成为人上人，没什么难度的.....	196
837、 先把功夫做踏实了.....	197
838、 对儒家思想+陈昌文方法， 精通里面的每个系统.....	197
839、 每天搞的，永远都是操作方法的 录音+文案+视频+故事营销.....	198
840、 盈利并没有什么了不起， 大多数人都能盈利.....	198
841、 您的思维是错的.....	199
842、 要是人人都喜欢真理，他们早就飞黄腾达了.....	199
843、 投资比的就是增值能力.....	201
844、 有钱人不谈工资的.....	201
845、 他们比那些忙忙碌碌的穷人，显得悠闲一点.....	202
846、 富人，首先看素质、内涵、道德，待人接物.....	203

847、 保护软妹币的能力，是一种更高级的能力.....	203
848、 看人的本事，永远大于做事业的本事.....	204
849、 高手看全局，低手争一点点利益.....	204
850、 很多人不理解，创业是要靠自己摸索的， 而不是每一步都问.....	206
851、 网络上，到处都流传着我的文字与语音.....	207
852、 没有谦虚之心，啥也听不进去，难.....	207
853、 不想着赚钱，终究会后悔的.....	208
854、 日日夜夜不断地干 36 循环系统，您就会有成就.....	209
855、 做生意呢，只做一个项目、一个点.....	209
856、 哪里成本低，就到哪里做.....	210
857、 把死马当成活马医.....	210
858、 改编，站在巨人的肩膀上.....	211
859、 迷茫的人，一般都是懒鬼.....	211
860、 越急的人，越没前途.....	212
861、 形式有差异化，释放正能量.....	213
862、 3 个月内要做出成绩.....	213
863、 如果您没有这个资金，这个就最好别玩.....	214
864、 这网红，不适合用普通员工那种薪资制度来管理.....	214
865、 网红如何规避法律风险.....	215
866、 如何变现？	216
867、 网红分几个类别.....	216
868、 如果要长期捧网红，还必须找个货真价实的.....	217
869、 最靠谱的模式是什么.....	218
870、 网红的一切目的，都是博流量.....	219
871、 不会的就找人合作.....	220
872、 门前冷落车马稀，老大嫁作商人妇.....	221

873、最盈利的版块是哪里.....	221
874、网红公司是如何干的.....	222
875、任何真正有用的方法，也是需要下苦力的.....	222
876、一般人不能驾驭团队.....	223
877、人性如此，您想怎么样.....	224
878、您若明白了，您早就是枭雄了.....	224
879、能合伙做生意，干出来的，都是人性大师.....	224
880、现在也不晚.....	226
881、能把 36 循环系统干明白的人， 月收入纯利润都是 10 万+.....	226
882、找流量，找广告，解决流量问题.....	227
883、尽人事，安天命.....	228
884、很多人不理解暂时与长久之间的区别.....	228
885、这些真理，一般人不说的，也不敢说.....	229
886、谁骂您，您都尊重他，见谁都笑脸.....	230
887、我们的营销，只是被动营销而已.....	230
888、现在做生意，只做成本极低 而且管理难度接近零的.....	231
889、每个人，都根据自己能接受的程度， 去挑战极限吧.....	231
890、每一秒钟，都可以用来改变命运.....	232
891、我每条都是原创.....	233
892、首先选阶层，而不是选工资.....	233
893、我不太愿意跟没能力的人交流.....	234
894、人生很短暂，没时间无聊.....	234
895、您知道竞争有多激烈了吧.....	235
896、我踏踏实实搞我的业务，出单为王.....	235

897、 素质好的人，用得着在底层打工吗.....236

898、 我努力一点，只想多一点选择权..... 236

899、 弱不可以与强争..... 237

900、 有那么多时间去培养别人，
不如经营好自己的社交账号.....237

第 901~1000 问

901、 愚人求佛不求心，圣人求心不求佛..... 240

902、 切记，机会是买来的..... 240

903、 一般不跟人交流，主要是浪费时间..... 241

904、 想获取复利效应的人，都必须聚焦一个环节..... 242

905、 比懒惰更恐怖的是，有一帮人假装勤奋..... 242

906、 思想决定人生的走向..... 243

907、 学了，我们就去干..... 244

908、 在年轻的时候拼命，否则到时候，
没有翻身的机会..... 244

909、 不看价格买东西的人，不是土豪，是傻瓜..... 245

910、 富人勤奋、聚焦、听话、照做、执行，
穷人反之..... 245

911、 理解不了痛苦就是进步的人，勿扰..... 246

912、 心性差，是一个人不能有成就的核心原因..... 246

913、 3 个月都干不出来的，打工去吧..... 247

914、 泥菩萨过河，管好您自己别被水浇了..... 247

915、 不要试图说服一个愚蠢的人..... 248

916、 人在穷的时候，要做十拿九稳的生意.....	249
917、 一般人创业都会失败.....	250
918、 有互联网真爽.....	250
919、 竭尽全力锁定自己的项目，这才是高人.....	251
920、 不断地重复一招，才是互联网生存的秘密.....	251
921、 高手，都是组团模式.....	252
922、 做好自己的事情，关心自己的物质生活.....	252
923、 把一件小事做到极致， 大多数人都可以养家糊口.....	253
924、 莫要只会说别人小气.....	254
925、 穷人思维，总是认为穷人比富人高尚.....	254
926、 少结仇，多栽树.....	255
927、 解决问题的唯一方式，不过是强大而已.....	255
928、 做到极致，才是我们生存之本.....	256
929、 凭什么女人鼓励您.....	257
930、 若您年纪大了，身无分文， 您的家人、亲戚如何看待您呢.....	258
931、 兄弟，谈爱，就生分了.....	258
932、 一命二运三风水.....	259
933、 尊重聚焦规律，就是救赎自己.....	259
934、 认真的人，必定有回报，时间长了， 就会有长期的回报.....	260
935、 如此做业务的方式，就是浪费时间.....	260
936、 不问收获，反而收获了很多.....	261
937、 急躁是心性不好的人的典型特征.....	261
938、 什么样的人可以被贵人提携.....	262
939、 把自己逼上绝路，不一定有意义.....	263

940、	越是愚蠢的人越虚荣，越喜欢展现自己.....	264
941、	真正的高手都自己干.....	264
942、	您什么都做不好，就想要别人买您东西.....	265
943、	我天天都在讲课啊，您听了吗.....	266
944、	图画里，龙不吟，虎不啸，小小书童可笑可笑.....	266
945、	老树发新芽，才是美美哒.....	267
946、	人在倒霉的时候，更要冷静，老老实实干活.....	268
947、	您必须承受孤独，因为您什么也没有.....	269
948、	想要成功的人，更孤独.....	269
949、	请教人问题的时候，礼貌点， 您会少走很多弯路.....	270
950、	线下分享会，一张图表，做成金字塔结构.....	270
951、	做生意，不出软妹币，就当好孙子.....	272
952、	我的命运是从《论语》开始改变的.....	272
953、	你是如何做到早睡早起的.....	274
954、	人若犯我，我躲开，拉黑.....	274
955、	高手不树敌，只交朋友.....	275
956、	大多数电视剧、电影，只会让您变得不现实.....	275
957、	前途呢，是您自己有没有本事造成的.....	276
958、	您的这些问题，古人也有，80/90 后都有.....	276
959、	课是要天天听，跟着做，您才能修炼成大神.....	277
960、	不要交往喜欢借的人.....	278
961、	成大事者不纠结.....	278
962、	想要演讲好，是要天天练习.....	279
963、	真正的高手，必定是照本宣科的.....	279
964、	过好自己的生活，有物质财富才是最厉害的.....	280
965、	尽量不要得罪人.....	280

966、 高手只在一个方向上努力，	
在一个方向上搞营销.....	281
967、 我们小人物本来资源就不够用，更应该聚焦.....	281
968、 股市不是愚蠢的凡人能玩得透彻的.....	282
969、 您想要的那些问题，没什么意义.....	282
970、 先建立防御系统，再做生意.....	283
971、 如果您想多一个敌人，就多借给他人民币.....	284
972、 拒绝别人，有三个模式.....	284
973、 一个集体、团队、组织，	
必须是站到一个立场上的人.....	285
974、 不气天使，不惹恶鬼.....	286
975、 有了互联网，如果您肯努力，您就会变得富有.....	286
976、 只要学不会尊重人系统的人，	
都不适合在网络上做生意.....	287
977、 狗咬狗，一嘴毛.....	288
978、 要对网络喷子尊重.....	288
979、 提升阶层的秘密，就是聚焦、聚焦、再聚焦.....	289
980、 只做自己熟悉的业务，节衣缩食.....	289
981、 您不想打工，不代表您能赚钱.....	290
982、 加大福利，多讲真理.....	291
983、 干起来，直接合作赚钱即可.....	291
984、 我告诉您做什么，您就去把功夫下实在了.....	292
985、 价值观正，心正，只问耕耘不问收获，	
您会起来的.....	293
986、 您们心太急了，会一无所有的.....	293
987、 老江湖们都是人精.....	294
988、 您们发现秘密在哪里了吗.....	295

989、 我没有功夫陪陌生人闲聊，就成交了.....296

990、 我买录音资料的人，是您的徒弟吗..... 296

991、 总结当然要写，这是自我提高的第一步..... 297

992、 气不过，就是自己的命数..... 297

993、 不要违背平台规则..... 298

994、 有人攻自己的恶，您还不高兴吗..... 299

995、 别人干啥，您别管，况且您管不了..... 300

996、 德行是人类社会最有价值的规律？ 300

997、 活着就有机会翻盘..... 301

998、 理解了那个，做啥都能做成..... 302

999、 小成功靠勤奋；大成功靠人性的光辉，靠德行..... 303

1000、 人不要觉得自己聪明，
一旦您觉得自己聪明，您就没前途了..... 303

后记..... 306

第 501 ~ 600 问

陈昌文方法 1000 问：师生问答集

501、我相信您会是一个有前途的孩子

学员：

拜见老师，大部分人对弱者都有同情心，强者反而加以指责。越是 身处高位越是平易近人，反而聚人心。

今日老师之言，是柔道，是阴阳之道，辩证思维。

在强调见自身强大的同时，还不忘告诉强者恒强之道。老师告诉这些， 老师您有这个心，我很感激！

陈昌文：

加油，我相信您会是一个有前途的孩子。

502、我们社群的资源，就是大家的资源

学员：

我们现在所做的，就是在为以后打基础。

老大给了我们这个老板社群的项目，是为了帮助我们能积累到第一 桶金，为了我们以后在更加严厉的市场竞争中，能有抵抗的基础能力。 打造好个人 IP，在未来 5-10 年，才有可能在这个社会上混得风声水起， 从容不迫！

陈昌文：

我们这里是建立高端人脉的。里面就是有亿万富翁、千万富翁，几 千位老板在里面。您进来受到我们这些老板的熏陶。我们社群的资源， 就是大家的资源。

加油学习，加油做流量，加油出单。

503、哪里流量大，我们就攻杀、霸屏那个地方

学员：

现在整个社群是以 dy 为主流量吧？我先从 dy 开始学做起。

陈昌文：

哪里流量大，我们就攻杀、霸屏那个地方。

504、只要这个人如同我一样努力， 无他，勤奋尔

学员：

一天保底 30 条博文，一条 1W 阅读，10 天 300W, 一个月 30 天 900W, 其中很多会超 1W, 一个月阅读量不愁。

陈昌文：

拼命干活才是王道。拼命搞涨粉，搞流量，搞变现才是王道。您自己可以去搞微博收徒，可以跟我玩百万大 V 账号租赁。钱都让您赚都行啊，只要您能做得起来。您可以去谈 2.5 万、3 万租赁。根据不同质量的账号，价格不一样。您去玩就行了啊。玩一年账号，还不赚钱，一年后退您，您可以去玩这个。说白了，这个百分百能玩起来，只要这个人如同我一样努力。我自己玩微博有利润，玩老板社群也有利润。无他，勤奋尔。

505、创业是孤独的，没有志同道合

学员：

我身边志同道合的朋友少，如何找合作伙伴，合作伙伴的标准是什么？

陈昌文：

您刚进群，应该谦虚低调的把群文件里的所有课程听完。

您们的创业思维、想法、问题，基本都是错误的。人间只有一个标准：靠近富人则富，靠近穷人则穷。近朱者赤近墨者黑。如此而已。

创业这是孤独的，没有志同道合。伙伴是牛人，也就是天生能赚钱的才行。您根本不理解这些，您理解这些，早就富了。

您完全听不懂我在说啥。老老实实、低调、谦虚，把群文件里的课程听 10 次，写 2000 万字的笔记，发布到网络上，或者做做视频，自然年收入几百万，但是，您永远理解不了我讲的这些东西。这就是人生。

506、赚钱，不过是不断地建立客户关系的过程

学员：

老大~打扰您了，刚刚一直在琢磨您的话和看您的微博。

关于群里讲的微博租赁，您可以具体指教下操作步骤嘛？我自己也在思考这个项目，毕竟还没人做，我要做第一个人，没有参考对象。

打扰之处，请谅解。

陈昌文：

您可以在短视频平台上找网红，天天讲微博的好处，找老板，给他们推销，跟他们一对一培训玩微博，都可以的。

就是这样，不断地跟人一对一聊天。或者做流量到自己的朋友圈， 进行营销。一切任务都是做到流量。成天思考、琢磨的人，注定没什么 前途。有了流量，才能聊天。

赚钱，不过是不断地建立客户关系的过程。如果连这个都理解不了， 此人注定一事无成。

507、只讲真话，群里有什么，就说什么

学员：

陈老师！我进群有六七天了！想做老板社群这个项目！请问老师有什么忠告！

陈昌文：

- 1、 只讲真话，群里有什么，就说什么，无的，不要说；
- 2、 做好免责声明，避免法律风险，不要诈骗；
- 3、 做生意，先学做人；
- 4、 学习儒家思想，努力做 36 循环系统+内部营销系统。

508、人性不可逆

学员：

谢谢老大，一刻也不能松懈。

陈昌文：

形象价值千万、亿万。成交靠的是形象。金玉其外是必须的，包装 是必须的。不做包装，很难有人付费。这是人性。

人性不可逆。

509、您讲话，没人付费，说明您讲的是废话

学员：

晚上去讲课，几乎是脱稿，能扯一个小时，但是感觉吸引的都是席丝， 感觉是我能量场的问题，很纠结。

陈昌文：

不是乱扯，是扯做流量，做营销，每个细节、步骤，不是吹牛。讲 品牌建设、IP 建设、朋友圈内部营销系统打造，成交的逻辑。讲这些， 才有人付费。您讲话，没人付费，说明您讲的是废话。您的话本身没价值。

510、我每个字，都是可以赚钱的

学员：

老大说线下见面是谋财害命？

陈昌文：

主要是浪费时间，赚得非常少。以前，有个亿万富翁，拿了一块地，要到上海来见我。在我们公司从晚上 7 点，熬到晚上 2 点。给了我几千块，还要进我的群。

从那以后，我再也不线下见面了。这些人，根本不理解我时间的价值，根本不理解我每个字，都是可以赚钱的。

网络上，不见面，收钱即可。速度快，可以一对多。同时与几百人、几千人沟通。有效率。

511、无私故能成其私

学员（内部讲师）：

为啥传统老板生意做得很苦逼，做不大。就是格局、胸怀和眼光，限制了他们的发展。网络赚钱，就是你有啥绝活、秘籍、技巧，都毫无保留地分享出来。你分享得越多，你吸引的粉丝就越多，同时，还绝对驱动你更加努力去挖掘新知识。

很多人，没有搞明白互联网的玩法，还是小农意识，这种思维永远

陈昌文方法 1000 问：

不可能在网络上赚到什么大钱！

陈昌文：

无私故能成其私。

不断地分享,不断地吸引，人越多，您就越有前途。带着更多的人致富，您就越来越厉害。能富而能富人者，欲穷不可得。

512、把我的营销方法吃透彻，此人就能有前途

学员：

感恩各位老师，昨天牺牲那么长时间苦口婆心去付出！只问耕耘，不问收获！永远带着一颗虔诚和谦卑的心去修炼自己的德行，财富只是顺带。

陈昌文：

一个人只要是个好人，不断地搞营销，把我的营销方法吃透彻，此人，就能有前途，有财富。

513、根据不同的人，挖掘不同的卖点

学员：

营销是不断挖掘卖点的过程，随着人群层次的提高，我们卖点的价值越大。

陈昌文：

根据不同的人，挖掘不同的卖点。

， go。问

讲高端学问，就是专业给高端人才输送知识的。我的主号，会破 千万。佛、道号也会破几千万。两年过后，我的千万号，可以给您们拉 来一定的高端客户。您们慢慢修。我在布局一些机缘性质的东西。

每个人都有每个人的风格。

514、内容到极致，自然成交

学员：

老师，我觉得做好视频、内容，一个视频就可以加几万粉，而且还 能带动其他视频。

陈昌文：

您说的非常对，内容做到极致。我们社群里，有几个人，都是几 十万的粉丝，日日出单，就是内容做得好。

很多人截取我的音频，做的视频，也做得很好。

内容到极致，自然成交。

515、老祖宗的最伟大智慧，就在这里

学员：

我花了 7000 块，到底都学了啥？

在某天寂寞无聊的一个夜晚，我刷手机被一篇文章撞击到了沉睡已 久的灵魂。这篇关于如何打拼、如何改变命运的文章，深深刺痛了我的

麻木多年的心。我找到了作者，看到了他的朋友圈。我找到了迷失已久的自己，我热泪盈眶，我感恩遇见，我轻轻的走过去，对她说，嗨，我 等你很久了。

加入这个社群后，我的三观再次被颠覆。每天 6 点起床，我居然跟着坚持了 1 年多。每天工作 16 小时，我从开始的手忙脚乱，到现在的应对自如。原本半天憋不出一行字的我，现在手挨着键盘，不用思考就霹雳吧啦几千字，出现在屏幕上。原本健身三天打鱼两天晒网，现在每天 晚上 7 点准时出现在健身房。

原本苦苦维系的朋友圈，生怕被人遗忘边缘化，现在是朋友都向我 靠拢，生怕失去了我这个自律的榜样。原本一直担心自己的生意会升级 换代，面临淘汰关门。现在我内心强大，信心满满。因为我知道，自己 可以用另外一种更大格局的商业思维，众观全局，创造更大财富。

原本一直担心资产被剪羊毛，现在我知道我才是自己最大的资产。 只要有 WIFI，只要有电脑，我就可以从身无分文，瞬间衣食无忧。

以前，我的梦想是浪迹天涯，走遍世界各地，出去见识一下。多年 的打拼却离我的夙愿渐行渐远……

现在，我的朋友遍天下，我的人生充盈丰满，每天都是快乐，每天 都是开心的，嗯，我还是想不明白，我交了 7000 块，都学到了些啥？或 许还有很多很多……

陈昌文：

我这里，只有儒家思想，只有以我名字命名的网络营销方法。老祖 宗的最伟大智慧，就在这里。然后，用这些东西，驾驭网络营销方法， 都能干起来。而且，都能干好。

516、网络分工合作，流量+变现+售后

学员：

我也是干实体的，目前我还在干实体。但是我用在老大这里学到的 方法，转型网络，轻松赚钱了。

我做过免费流量测试，现在做付费流量。最近我打算从公司化运作 中全身而退。带着一个电脑和一部手机实现年赚千万，财富自由。解放 我的身体，解放我的

心灵，这才是我苦苦追寻的人生，和想要的生活啊，哈哈！

陈昌文：

网络分工合作，流量+变现+售后，全部通过网络分工合作+管理 完成。卖什么？

- 1、 卖讲师打造；
- 2、 卖网络营销课程；
- 3、 网络社群课程；
- 4、 一切都是卖社群，卖内部老师；
- 5、 高手永远都在卖，任何一个地方，一直在卖；
- 6、 只要高端人群，不断地建立免责声明，日日建立免责声明。

517、赚钱，不过是流量+变现

学员（内部讲师）：

群里进来的实体老板，你有项目并要坚持做下去，我们教授的网络 营销引流都可以解决你的问题。项目是死的，赚钱的方法，商业逻辑千 年都不会变。希望你能理解。另外你也可以把你的项目讲出来，我们各 位老师都会教你如何做。

陈昌文：

赚钱，不过是流量+变现，研究短视频、直播，研究微博、音频， 只有流量+变现而已。

518、我们不是嘴炮，是真说真干

学员（内部讲师）：

直播要点：

- 1、 随时关注进来的人，随时打招呼欢迎。
- 2、 没有讲课时，可以让粉丝提问题。
- 3、 宣传群里有什么？
- 4、 语速控制住，一定要让人听进去，而不是塞进去。
- 5、 讲课有条理。顺着一个点往下讲。
- 6、 提醒粉丝关注、转发，都是为自己增加权重。

陈昌文：

营销什么是穿插人物、故事、讲师，永远是讲社群里有什么，社群 有个门槛。这样轻描淡写的营销，粉丝为了接触到这些讲师、这群人， 自然会加入。

每天早上 5 点打卡，这种最具备营销效果。别人一看，我们不是嘴炮，是真说真干，自然加入，自动成交。

519、图片、文案，都要发到 36 个

学员：

请问一下兄弟们，老师说朋友圈每天发 36 张图，文案也是要发 36 个吗？

陈昌文：

图片、文案，都要发到 36 个。

520、讲得细、干得细，出单完事

学员：

我来自湖南株洲，开养生馆的。我是在 dy 里面被老师的音频吸引过来的，他讲的理论我全部认同，特别是说“差的员工，给钱都不要”，我亲身感受到了，并且让我损失惨重！

还有一句“人是不可能改变的，你不要去想着改变他”，这辈子都会记得这句话。

进群之前，在外面学过好几个其他老师的课程，学费花了十万加，融资课程、财商课程、企业运营课程、演说课程。想通过学习改变自己的命运。最大的收获就是思维改变了，就是落地落不了。那些老师讲的东西都对，但是实际操作起来，不是那么简单。

我进群以后，通过学习，群里的老师居然讲得这么仔细，真真正正

的干货，可以落地变现，只要你努力付出，你去死磕，就一定出结果，我是绝对的相信！

特别感谢陈昌文老师的大爱，让我有重生的机会，感谢群里讲师的奉献精神，把课讲得这么透彻，让我非常受益。

我现在在善后店里顾客，退钱的退钱，消卡的消卡，年前把所有的 事情处理干净，空余的时间就学做视频，听语音，做内部营销，做图片。过完年就升群，全心全意地干。

陈昌文：

我们讲师的任务，就是讲得细、干得细，出单完事。

521、一般情况下，观看人数在 300,一天赚 2 万是平均水平

学员：

那您说是每天多场直播，还是短视频 36 循环+ 一两场直播？

陈昌文：

可以搞直播啊，一场直播有上百人加您吗？也可以一直循环视频。直播做到极致，单子也会非常多。视频做到极致，单子也会非常多。

如果自己形象好，演讲能力过关，就直播吧。一般情况下，观看人数在 300，一天赚 2 万是平均水平。

522、风险控制，才是王道

学员：

我现在有两个想法，

1、 做心理疾病的分支，抑郁症，就只做这一个。模式和老大学，收 费后， 建立群，然后承诺的东西就是电话指导，群里扔资料，扔录音。 在我做到了 50 个人以上，再提前备课开课堂，把规模做大。

2、 做中医养生的分支，风湿病的中医治疗，其中提供理论、预防、 病症、相应的治疗办法，以 XXX 咨询，也是一样做社群。

陈昌文：

做社群赚钱，您能驾驭吗？学我，您能学得会吗？我后面的资源、 心力、驾驭能力、方向、风险控制能力、师资力量，您能保证？**不是赚 钱的问题，而是风险控制的问题。**

特别是您这种群，风险是极大的。**风险控制，才是王道**，一般人根本控制不了，一不小心，自己就进去了。

您选的这个方向，基本是在作死，当然，您如果能把方方面面风险 都控制好，您也可以干。

523、锁定自己的项目，不断地深挖就行了

学员：

我主要想请教您一个问题，我自己是朝鲜族，朝鲜族是中国的 56 个 少数民族之一，我之前运营过 XXXX 号，就是面向朝鲜族的，粉丝达到 10 万左右，由于发文是用韩语来发，所以很少有外部人员来蚕食这片市 场，您说我是继续面向朝鲜族做项目好呢？还是和其他人一样面向全国 呢？

陈昌文：

锁定自己的项目，不断地深挖就行了。如果您身价过亿了，就可以 开始玩全国市场了。毕竟，人数太少，市场有限。如果觉得一辈子赚点 小钱就够了， 那就继续玩小众市场即可。

524、直接改编牛人，然后直接变现即可

学员：

嗯，明白，最近因为小号流量不多，分散了精力。我今天理解了什 么叫无脑搬运。不要掺杂个人思维。先有数量，然后再要求质量。

陈昌文：

直接改编牛人，然后直接变现即可。

525、搞流量，搞变现，这才是关键点

学员：

老大，感谢您下午的教诲。我自我反思了一下。确实是关注点错误。 我确实很蠢，很白痴，也很傻 X。把好多精力都放在了无用的工作上。 没全力以赴地做好输出和流量，做好内部营销。您的一番话确实点醒了我。

所有的工作都应该围绕出单，赚钱。真的感谢您让我幡然醒悟。恩师，我会玩命干的。出单赚钱。我一定记在脑子里，融化在血液里。

陈昌文：

搞流量，搞变现，这才是关键点。

526、不要一天到晚关心一些莫名其妙的事情

学员：

老大，微博阅读量忽然下降，是因为每天发的说说多了？

陈昌文：

您只管做流量，做变现，不断地吸粉，避免敏感词。加油干，不要一天到晚关心一些莫名其妙的事情。

527、这个丑陋的老虎，已经更强大了

学员：

是的，最后悔的就是用人不淑。我还年轻，还可以再拼。虽然是在网上遇到昌文哥，但真的在您这边学到了很多。在我心里，您就是我人生的第一个导师。所以我会竭尽全力重新站起来。梦想有一天，可以有能力和有资本见您一面。因为您在我心里的地位真的太重要了。

陈昌文：

您重新开始，切记不要乱用人、乱爱人、乱消费。很多成功的人的失败，就是这3点。

人生最大的失败，是碰见错误的人，用了错误的人。跟错误的人在一起。人是有良知的。您相信您的良知，您就能混好。有时候，您明白，您用错了人，但您还在用这个人，损失就会进一步扩大，直到吞噬您。

年轻人失败不可怕，再一次爬起来会更强大。我喜欢失败过、重新爬起来的老板。虽然千疮百孔，甚至头发花白、面色丑陋，但，这个丑陋的老虎，已经更强大了。

独坐山头看落日，身后已经打下基业，失去了年华，离死，还有一定的距离，上天待这些老板不薄，还剩下一点晚年的娱乐

528、做企业，不是扩大规模， 而是尽量慢慢扩张，尽量少用人

学员：

昌文哥，这两天一直跟在群后面学习，想法也挺多的。之前一直很想做群的内部讲师，是因为从心底里被老大折服了。依附老大的势能，肯定能迅速地提升，这样的想法稍有自私。

我并不是不能吃苦的人，我跟我亲姐之前就是做广告装修的。每个创业初期的人，能够熬出来的人，都是自己拼出来的。尤其是传统行业。两三个工人、一车货，去忙两天，拿到手的钱刨去人工费和成本也都挣不到钱。安装门头，就两个工人贴铝塑板，我就蹲在门头里面接线，两三个小时出来全身都是汗。

坐在客户公司一等就是几个小时，陪客户喝酒，酒局结束半个小时，吐出来的酒都是冰的。有时候喝酒，车开到小区里找不到自家的小区楼，只能打电话让家里人出来找。后来公司有了起色，忙起来了。白天就开车到各个店量尺寸，所以我也是把上海走遍了的人。

上海的专卖店大多是晚上装修，所以晚上也是不休息，把工人送到工地。工人施工，我就眯一会，要么再去仓库拉点货。那段时间我开得最多的车就是金杯和全顺。高速上金杯开到一百三十码，整个车都是掀动的。开车打瞌睡是再正常不过的了，好在几年前高速上车不多，尤其是晚上。现在想想也是挺后怕的。其实不只是轻易成功的人不知道珍惜，自己拼来的人，在成功后也不知道珍惜成果。

一两万的衣服，几万块的包包买起来并不觉得有什么。最致命的是把公司直接交给别人管，尤其是交给亲戚。堂哥和嫂子总认为公司的业务是他们揽下来的。舅舅觉得工人都是他带出来的。结局显而易见，他们带走了公司的业务。

接下来的就是持续亏损，熬了半年才开始辞退员工。这也是不知道如何管理公司的结果，并不是所有人都有杀跌止损的魄力。公司大了以后，也不是你一个人重新出去谈业务，就可以平掉公司开支的。之前工人多，工人都是包年的。公司也正值从广告装修向建筑装饰转型。

回首这几年，公司也就辉煌了一年左右，由于没有及时止损，也没有能力让公司起死回生，挣的钱也大多亏进去了。不是不知道公司的情况，而是你一手做出来的公司不想就这么没了，甚至拿房子抵押去贷款用来资金周转。想起早年公司也没钱，还拿车子去抵押了十万块用来周转。好在那时候公司熬过来了。我跟姐姐并没有矛盾，公司清算给姐姐了，现在的公司也换了个地方。我这几年的成绩也就是买了套房子。

现在我也就是用剩下的钱，做了少儿培训这个行当。跨行并不好做，尤其现在国家查得严，教育行业在风口浪尖上。之前也想把教育做好，现在看来我还是入错行了。人一开始承认失败是很难的，尤其辉煌的时候你有多骄傲。不过你接受了自己，还是可以再站起来的，尤其有老大的思想加持。

陈昌文：

每一个老板，起来，都是因为自己刻苦努力，做得小，所以做得好。当公司做大了，就开始在人情世故上失败，开始乱用人，这些人的道德素质、人心、人性都没过关，您就开始送权，送钱，把公司，把事业送败了。这叫做自取灭亡。

大部分人的的人性是丑陋的，对于能赚钱的初级老板，赚钱不难，看对人，用对人，才难。一个渣滓，无论您如何培养都没什么用。

一个伟大的公司发展，是因为有伟大的人性的人跟着您做事。一般老板，都败在了选人上面。所以，我建议一般老板，不要交权、交钱，有多大能耐，就吃多少饭，别乱用人。这样，您就能保证您的辉煌。

另外，能外包的就外包，发工资弄来的人，一般都没什么能力。用亲戚，更是找死。用陌生人也会死，但是死的时候，撵人容易些。

做企业，不是扩大规模，而是尽量慢慢扩张，尽量少用人。慢慢磨，磨几个人品好的，这个公司慢慢发展，才会越来越好。一般人用人，都会心寒。

529、您为什么要努力工作，因为穷

学员：

老师，您为什么要努力工作？

陈昌文：

穷。

530、没必要有这么多花花肠子

学员：

陈老师，我想给您分享一下我的思路！也想让您评估一下，因为我的职业是一名中医医生！暂时目前也没有太多时间去全力投入，现在每个月稳定在 7~8w 左右，我打算明年加大推广力度，然后收到的钱先投资不动产“商铺房”，买几十套实现财务自由，一个月被动收入几十万。

其实我今后也有目标，一定要玩大，想做个大健康产业企业家！所以，问题是：您觉得这样先投资不动产，再去做公司，这样的思路怎么样？

陈昌文：

只有投资北上广深，以及发达的省会城市有意义, 而且还要好的地段。 建议您老老实实做一个小业务，做到极致，您就财务自由了，没必要有 这么多花花肠子。

531、只有进群，才可能系统化的学习

学员：

昌文老师，如果在平台上释放群里面的内容，那如果一个人天天去听，这样就违背黄金分割了呀。不知道这个度应该怎么把握？

我的个人理解：知道了又如何，我们这套方法论最重要的就是干。

陈昌文：

他总有听不全的，而且，只有进群，才可能系统化的学习。他真想学习，就会来的。

532、要抱团取暖

学员：

我这几天在把量堆起来。也在实操规则，我还没开始推广告，下周开始发社群的广告。打算搞直播的，谢谢老师。

陈昌文：

互动规则要仔细研究，大 V 要疯狂增长。互动要达到 2000+。要不断地增加高质量的粉丝，然后用直播、视频、图文变现，在朋友圈变现。要抱团取暖。

我们也要打造大徒弟讲师团队，这个讲师啊，每天都要分享视频、音频到微博。这种东西，也可以不断地圈粉。圈粉变现，不断传播，打造自己的 IP。

533、我们自己就是靠陈昌文方法生存、盈利的，我们自己就是实践者

学员：

骗钱的好多，他们 1580 元的群什么课也没有，平时也不讲课，就丢个链接给你听，是的，全是整个 app 线上授课，还是不知哪里找的席丝讲课！鱼龙混杂，这些人都是赚一把快钱走人。没有思想，没有灵魂。

而我们的儒家思想+陈昌文方法论，可以流芳百世，长久不衰！必须的，正是市场这么乱，所以必须守住我们的初心。

陈昌文：

儒家思想是文化，本来就会长盛不衰。

陈昌文方法，是实战的网络营销方法，既然是实战的，也会生根发芽。

我们不吹牛，我们自己就是靠陈昌文方法生存、盈利的。我们自己 就是实践者，您学会了，您去用，老老实实干活，也能盈利。

534、走得慢没关系，重要是稳

学员：

一个人没有赚到钱，是这个人本身有问题，也许是思维问题，也许 是性格问题，也许是人品问题，总之，这个人一定有问题。

有人说，有许多坏人也赚钱了，第一、坏人赚钱了，那是他命里的； 第二、靠不正常的手段赚的钱，最后会给他带来更多的坏处。

我们只要管好自己就行。所以老师一直强调，要用儒家思想来武装 自己，因为儒家思想是正念、正道、正思维。有了正能量的加持，每日 不断精进，走在“求道” 的路上，一切都会有的。

陈昌文：

价值观必须正，正到极致，然后我们来做事业，则事半功倍。价值观正，人 就能走得稳，走得慢没关系，重要是稳

535、有流量，有变现，就是智慧

学员：

不尊重有智慧的人，你的人生会被屏蔽，因为你有嫉妒心，智慧是 把双刃剑，有魔性的人急了会去害人，善良的人，学了会去奉献价值。

陈昌文：

智慧是什么？

就是具体的行动方案，您去干了，有流量，有变现，就是智慧。

我们微博社群的人，出单是非常快的，我以为很久才出单，没想到很快就出单了。我希望您们再接再厉，做到一天几单，有百万大金 v 背书，您们抱团玩，单子量会越来越多。

536、高端的人，当然跟高端的人在一起

学员：

听课笔记

- 1、 每天早上截图发朋友圈。
- 2、 跑步时健身，发朋友圈。
- 3、 粗暴改编，先求量，再求质。
- 4、 提高曝光率的技巧，多给别人评论，评论同行。
- 5、 发朋友圈高峰期，早上起床，早上 7 点、中午 11 点到 2 点，晚

上 7 点到 10 点，

6、高级群是老板群，势能很高，群内有年收入几千万的老板，讲师系统也在高级群，如果你想学习讲师，可以报名学习。

陈昌文：

高端的人，当然跟高端的人在一起，我们高级群，就是打造能量最强的讲师体系。竭尽全力地搞备课，搞直播，搞视频，圈粉、变现。

537、我只喜欢不断工作、 不断改变自己命运的人

学员（内部讲师）：

你没有学到就尝试去做！天天抱怨有啥用！成功不是靠抱怨得来的！是行动出来的！想有成绩，做事去！

陈昌文：

这个世界上，就是有些无能的傻瓜，只会抱怨。他们总是觉得您不好，您不对。他们自己干不了什么事情。我不喜欢这样的人，不想搭理。我只喜欢不断工作、不断改变自己命运的人。

538、很多事情，都靠自己死磕，然后别人才来浦上添花

学员：

我认为谁的客户群先建起来了，拿到大号的兄弟们先进去支持，吸引种子用户。咱们都进去互关一下，也给先买单的客户一些信心，因为开头都比较难。

陈昌文：

有的兄弟已经在收单了。很多事情，都靠自己死磕，然后别人才来锦上添花，您们不要把锦上添花当成一种习惯了。

539、每个讲师，都要成为孔子那样伟大的人，不断地变现

学员：

老大，我把各位老师的讲课录音，在热门音频平台，打造一整堂商学院课程，这样的操作思路可以吗？

陈昌文：

可以，您去释放，留自己的联系方式、广告尾巴系统，收单即可，猛干即可。短视频平台、直播平台，全面干，全部干起来。我们高级群疯狂培养讲师，每个讲师，都要成为孔子那样伟大的人，不断地变现。

540、学习稻盛和夫，您很快就会王者归来

学员：

我发现了，看着别人赚钱，自己很着急，尤其是比自己后面进来的大咖。越看越觉得自己死路一条，没有其他大咖的经商精力，当初就是凭着对老大的无条件虔诚做下来了，凭运气还赚了一点钱，也凭恐慌一直撑下来了。我要坚信一点才行，上

一年爆发了一次，今年应该再爆发一次才对。是自己的心不对了，受外物影响太多，所以不赚钱。以后只死磕单子，死磕老大讲的话。

我这种人，除了死磕，别无他路了。这几年我从老大这里得到太多了，就算被淘汰了，我也是对老大感恩至极。但是老大您没有放弃任何人，我就该继续努力，不该在这里迷茫慌乱，努力做好自己的工作就行。有了老大的回复，今天算是有定心丸了，我要重新回归工作了，谢谢老大。

陈昌文：

人啊，一定要专注自己的工作，不要东想西想。想想以前为什么自己能赚钱？不就是虔诚、老实、死磕。想想自己现在为什么不赚钱？也可能是手上有钱了，也可能是心静不下来了，开始不做有效工作了。

一定要专注、聚焦有效工作，虔诚、感恩，认认真真地死磕，学习稻盛和夫，您很快就会王者归来。

541、打打八段锦就好了

学员：

谢谢老大指点。

我在 baidu 问，又让我吃药又让我拍片，还有一些没有的东西。

陈昌文：

都是坑人的，每小时运动一下，多喝水，做做家务，打打八段锦就好了。

542、这几句话，是非常深刻的， 能悟到的人，万里挑一

学员：

谢谢老大让我格局又一次提升，我虽然能力不如各位，论心胸，还是有自信的。格局和境界到什么程度，财富就到什么程度。

陈昌文：

有什么样的格局、境界，就有什么样的财富。

德行驾驭财富，不多一分，也不少一分。人是境界越高，越有财富。猥琐者，必定贫穷，聪明也无济于事，帮不了您什么。这几句话，是非常深刻的，能悟到的人，万里挑一。

543、要有跟人喝汤的思维，而不是吃肉的思维

学员：

传统行业，也是这样，同行把你当贼一样防着。因为别人不会教你核心，教会你，你就是他的竞争对手，跟他刮分市场。所以靠的就是试错跟失败，试错多了，就能摸索出一些东西。别人从你身上捞不到好处，真的不会帮你，很现实。

陈昌文：

这就是典型的傻瓜思维。我的一切目的，都是让您们、让讲师、让学员强大，您们都比我厉害，就最好。厉害透顶。

您们把我的一切都学过去，我尽心尽力让您们学习最正规的儒家思想、陈昌文方法，把这些全面揉碎了让您们去发财。您们发财了，我喝汤即可。

要有跟人喝汤的思维，而不是吃肉的思维。以其无私，故能成其私。蠢货才自私自利、小气，当然不能成就大事业。

我的一切都是各位的，也是陌生人的。拿去吧。佛门一粒米，大如须弥山。今生不了道，披毛戴角还。

544、德行自然驾驭财富

学员：

我不认为讲师的粉丝能直接跨过讲师找老大去成交。

陈昌文：

这种想法，都显得小气。让我成交了又如何？您有这种想法，就不会成就大业。可惜，您们严重只有利，不能理解无私的境界。

无私，收入就更高。德行自然驾驭财富。您有多少德，就有多少财。是您的，别人抢不走；不是您的，您别瞎护。

我希望教出一些这种学员。这种学员，才是打天下的核心。

545、我们的价值巨大，就看您怎么挖掘与传播

学员：

实际上我们最大的价值就是广告价值，对吗，老大！

陈昌文：

我们的价值，是儒家思想+陈昌文方法。

陈昌文方法，是网络营销方法, 人性修炼、早起早睡、创业及营销方法、 做企业盈利的方法。

陈昌文方法，本身其实也是博大精深的，只是多谈术的层面，学懂 可以直接改变命运，提升收入。我们的价值巨大，大到不可想象，就看 您怎么挖掘与传播。

546、卖好处，是最高明的

学员：

老大，广告的目的是叙述价值而不是叙述价格对吗？

陈昌文：

价格是一环，也非常重要，必须叙述。

卖好处，是最高明的。

卖购买理由，是本质。您谈论的永远是现实的购买理由。

广告的本质，是直接降低消费者的选择成本，不会想那么多，直接 就会买单。

我希望各位把广告界大师的书籍、录音都听了，我们社群，完全按照大师的套路来经营，特别是奥格威，这个人可以成为我们社群的祖师 级老师。孔子教育我们学道，所有方法、套路，都归纳为陈昌文方法。

547、必须结合陈昌文方法，才会有人买单

学员：

老大，如果把儒家思想做成图文视频，放抖音上，会不会有人看？
能不能吸粉呢？

陈昌文：

有人看，但必须结合陈昌文方法，才会有人买单。

548、先赚钱，再出来扯淡

学员：

老大，怎么修炼像您这么有思想，有境界？感觉老大就是学富五车、才高八斗、上知天文、下知地理，对商业、人性，讲得是一针见血，直击内心，震撼心灵。

老大，我想成为您这样的人，有什么好的建议，是一本书看一万遍，还是看一万本书？我倒是有一个想法，把老大您的录音，翻译成文字，读一万遍，把老大思想融入到自己灵魂里，老大有什么建议？

我在 dy 看直播，感觉有些老师差点灵魂，可能是平时照本宣科习惯了，露面直播感觉逻辑思维不是太清晰，冲击力不够，求老大开导。

陈昌文：

您就学一招，把我的录音，或者我们老师的录音，或者图文结合，

去铺视频网站。先做到年入几百万再说吧。盈利最重要，没有利润，别谈什么才高八斗，没什么意义的。

做人啊，现实点。先赚钱，再出来扯淡。

549、微博只是做名气，做流量

学员：

老大，我在想一个问题，就是微博的军火库模式是采用泛知识好（就是比如我微博的定位是讲管理，我就只在微博中输出从各平台、书籍中的关于管理的知识和技巧）还是直接采用陈昌文的文案（陈昌文老板社群上复制改编）？

我看了两位师兄，他们都是直接用您的内部系统的文案，直接发到微博上，这样有些内容是不是营销得太明显了？对微博权限不好？

陈昌文：

您的内容足够垂直，足够干货，名气足够大，然后引流到朋友圈做营销成交。微博只是做名气，做流量。

550、名字太重要了

学员：

老大，向你请教一下：我的姓名太普通，我计划微博取这个名字，微博内容围绕赢在思维，结合儒家思想和你的方法，做文字、图片、视频，后期做直播。这样可以吗？

陈昌文：

可以，您想想您的名字。能不能想个非常好的 IP 品牌。比如“功夫 熊猫”或者非常好的名字，或者就自己的名字，名字太重要了。好好想想，不急，现在先做内容。

551、 只要您们牛B,我就开心啊

学员：

我现才明白，老师的社群做得这么好，学员这么多，是因为老师让 所有学员，可以拿老师的课程去分享，去赚钱。其他老师不准学员复制 自己的音频、内部课程，一点也不让分享，这让新学员怎么开始第一步呢。

在复制音频的时候，也是在再次学习，真是边赚钱边学习，谢谢老大！

陈昌文：

只要您们能卖儒家思想、陈昌文方法发家致富，赚钱，就算我对您 们的贡献，加油。

当然，您们也可以学会了，去搞自己的项目。反正，只要您们牛 B，我就开心啊。

552、 不要做机械地重复动作

学员：

老大，出现这个是我的操作异常吗？我早上更新了 20 多条说说。给 点赞的几乎都回复了重复的表情，关注的时候关注到刷不出来了，这个

陈昌文方法 100。问。

会不会是我操作频繁+出错了？我现在发不了说说了。

陈昌文：

不要做机械地重复动作。尽量给互关好友评论。尽量在自己的微博 里评论。多学习一下微博规则。我一天可以发几百个也没事。

553、一个高手，永远在做营销， 马不停蹄，永远在干

学员：

昨天在一个付费群，有人问我是不是陈昌文的学生，他说陈昌文是 网络创业鼻祖级人物，最牛逼的就是不做售前。

无处不在。老大的境界确实太高了，只能仰望。没有营销=时时刻刻 刻营销，一件小事做到极致。

陈昌文：

所有厉害的品牌，都不做售前，儒家思想是品牌化营销的思想。陈昌文方法，只要所有人做到极致，则客户多得很，不需要做售前。

一个高手，永远在做营销，马不停蹄，永远在干。生生不息，死而后已。

554、凡是穷，还喜欢用自己头脑的人， 都是愚蠢的人

学员：

今天利用了无脑搞传播，这个方法果然非常好用，把自己当做成一

个机器人，什么都不想。就是复制改编。感觉很轻松，老大的每一句话 都是至理名言。

陈昌文：

凡是穷，还喜欢用自己头脑的人，都是愚蠢的人。我不喜欢一无所 有的人发言，发表意见。

“肉食者鄙”，这句话，绝对是毛病大了。曹刿只是一个特例，却 写到教科书。这个“肉食者鄙”，这个思维模式，害惨了很多。不行， 您就别发表言论。老老实实听牛人的话。

555、百万大金V 是用来建立高端社交关系的

学员：

明白，谢谢老大，我现在做武道馆馆长的培训，需要粉丝。

陈昌文：

百万大金 v 是用来建立高端社交关系。为自己做信用背书，不断地加大 V,建立自己的高端 IP。在自己的朋友圈、直播里去讲述自己跟谁 是互关好友。自己做了什么善良的事情，这样不断地营销。

556、日日看我两个微博上的东西， 自然变得聪明， 自然换圈层

学员：

早上好老师。老师，我的朋友圈做直销、保险、资金盘的比较多，还有各类小传销。他们都赚钱，但是跟你的思想明显不一样，很激进。

但是我的朋友圈里多数都是这样的人，我怎么想办法换圈层。总看也会 被影响。

陈昌文：

日日看我两个微博上的东西，自然变得聪明，自然换圈层。

557、互联网江湖，微博粉丝数量，就是地位

学员：

老大，做艺术体育培训班可以玩百万微博账号直播营销吗？

陈昌文：

可以，任何人，都需要用百万大金 v 塑造自己的形象，让自己高大上，让自己有影响力，有互联网地位。互联网江湖，微博粉丝数量，就是地位。 有了这个，您才能看起来像老手，更高大上。

558、我们都是孤独的孩子

学员：

今天学到的东西：

- 1、 蹭热度，打造自己的热度；
- 2、 尽可能地进入大的流量池，不必要太精准；
- 3、 今天一个学员让我很感动，他每天在微信里发一大些各种风景图

片，以前我还感觉这个很傻，他在 dy 发的图文吸粉很猛。

今天自我检讨，内心还是脆弱，没过过苦日子的原因，但是我已经没有退路了，因为我进入社群，我就决定断掉后路。我百分之一万相信我做的决定是正确的，无论成功何时到来，我都会耐心等待。资质低、起点低，就要努力用时间填补。讲师说写日记会让自己更清楚地认识自己，我的感觉就是自己在和自己说话，很多人从来都不跟自己说话，有可能活了半辈子，还没有认识自己。

陈昌文：

我们都是孤独的孩子，只能靠自己。拖着残病的身体，依然倔强的奋斗。我们一无所有，就只剩下生命。

还没死，再战斗一会，能弄多少吃的，就弄多少，有机会练小号，就练小号。我们这些人，只能悲壮的去死。在死亡的路上，我们用生命圈粉、变现，不然，您还要我怎样？悲壮的去死，也要圈点粉丝，变点现。

559、适者生存，落后就要挨打

学员：

创业者要有一颗坚强的心，拥有玻璃心的人永远不可能有成就的，未曾长夜痛苦者，不足以语人生。每个人都要经历一次煎熬，才能成熟，一切都是老天对你的考验，推动你成长，助你人生发展。我应该做的只有努力，与听话照做执行，最应该做的就是 36 循环。

陈昌文：

只问耕耘不问收获，不要抱怨，不抛弃，不放弃！疯狂输出，疯狂干活，干到极致，自然有粉丝。有了粉丝，自然可以变现。

我非常不喜欢那些喜欢抱怨的人。

我也不喜欢那些无能、没本事且脆弱的人。

我只喜欢坚强的人。只有坚强的、优秀的人才能活到最后。物竞天择，适者生存，落后就要挨打。别哀叹了。喜欢哀叹的，去找您的女人，抱着哀叹吧。不要在社会上哀叹。

560、牛人做啥都有流量，都有钱赚

学员：

大意了，现在做您录音还来得及吗？还会有流量吗？之前以为都是您一人的号。

陈昌文：

牛人做啥都有流量，都有钱赚。

傻瓜做啥都没流量，做啥都没钱赚。

561、我这人做生意非常慢，我一点都不急

学员：

急死了，看到几个师兄弟都上群广告了，我也想尽快上。本来想搞几个文案垫个底，没想到勾到了佛家大尊。所以根本没有心情和时间做原创，在自己 ps 海报。

老大，私信群发，您经常用吗？我从来没有用过。

陈昌文：

我也没用过。

我这人做生意非常慢，我一点都不急，我就是慢慢玩，流量慢慢到朋友圈，然后慢慢成交。我喜欢把功夫做到位了，自动成交。

我不急着赚钱。我相信视频、直播、文案，都到位了，我疯狂释放价值，干流量，就会成交，我一点都不急。

我就是找方法，找技巧，哪里有流量，我们就到哪里去。微博打造 影响力、IP, 视频吸粉，朋友圈变现，我就这样玩。

562、搞互关社群，可以促成成交的

学员：

靠微博，确实可以建立中国最顶级的社交关系。

这句太牛了！

陈昌文：

这些，都是可以用来培养微博讲师，招微博小徒弟，建立小社群，搞互关社群，可以促成成交的，您好好玩。关注到 2 万人，不断地回关，我自己昨天就搞几十个大 V 回关。粉丝质量会变得非常高。您们互动每天要过 2000。

563、傻瓜们喜欢浪费时间

学员：

老大，啥叫最贵的就是最便宜的，没有悟出来，请指点。

陈昌文：

傻瓜们喜欢浪费时间，高手直接用钱换时间。

564、您不愿意做，只愿意听，您当然无从下手了

学员：

我听了老师的录音，我受益匪浅，为什么刚开始我听录音的时候热血沸腾，越听越觉得无从下手了呢？

陈昌文：

12 个手机、12 个账号、每天 36 个视频、每个账号 3 个视频，不断地上传。主要是干活。您不愿意做，只愿意听，您当然无从下手了。

听课，写 1000 万字听课笔记，往外面扔，做录音，做视频，做直播，去干啊。

565、一切东西都可以变成教学，如此，就能盈利了

学员：

您们可以定位成企业家、团队头子来买这套东西。那就做人性管理思维这个课题？有启发。谢谢老大。

陈昌文：

我们是教学网络营销的社群。

专业教人做广告，建立自己IP,搞直播，搞视频的社群。一切东西 都可以变成教学，如此，就能盈利了。我们还专业培养讲师。

566、仁者，一定让一些人喜欢、一些人讨厌

学员：

我小女人一个，我修身齐家即可，照顾好身边的学员，干嘛天天招 人恨。

陈昌文：

子曰：“惟仁者，能好人，能恶人/”同时这句话背后的意思是，仁者，一定让一些人喜欢、一些人讨厌，仁者，必定找恨。

你们天天跟着我学习儒家思想，天天讲，可惜，不践行。一践行，自己的私欲就出来了。一践行，自己的低境界话语就脱口而出。现在，儒家思想是儒家思想，您还是那个您，您何曾学习过儒家思想，是儒家思想照耀过您。

567、我的目标，是让中国文化发扬光大

学员：

老大，您的目标就是要打造陈昌文这个品牌吗？还是回头会像刘一秒一样打造“行动成功”这个品牌？

陈昌文：

我的目标是传播儒家思想+陈昌文方法，提升社群里的讲师的收入。让大家自动成交，不断地建立自己的 IP,建立自己的高端人脉，过上幸福的生活。

我的目标，是让中国文化发扬光大，且在这个过程中，用商业思维传播，大家还能发财。

568、人生不需要很多模式

学员：

老大，这个是什么模式？

陈昌文：

人生不需要很多模式。

小姐姐，其实一开始跟着我们就能赚钱，赚了几天，就不弄了。买了个奥迪，去浪了。浪了大半年，再回首，现在已经落下太多了。

人生不需要太多模式, 不需要很多赚钱机会。就把一招练到极致即可，这一招，就是我们实践过的，推广儒家思想+陈昌文方法，收单即可，人生需要的很少，则成为富人。人生需要的很多, 想要很多机会、很多模式，此人一定是穷人。

569、老老实实去执行吧

学员：

因为我没做过互联网，您上面说的互联网创业计划书，我该如何写呢？

陈昌文：

进群，把群文件听 10 次，然后做 100 万字的听课笔记，您就什么都懂了。
老老实实去执行吧。

570、这样出单才猛

学员：

微博好厉害，浏览量涨了 300 倍。兴奋，睡不着，老大，听你的对了。

陈昌文：

要老老实实的做大 V 粉丝，做 5 大视频平台流量，到朋友圈、微博交叉营销，这样出单才猛。

571、人啊，一张狂就浑身难受

学员：

再优秀的乡戈上赚钱课，只敢教你如何优化产品，却没有教你怎么卖出产品。因为做产品需要知识，而流量+成交需要信念。互联网只有老大的群才教得了你正确的赚钱姿势。

陈昌文：

要谦虚、低调。尊重人+客气。

人啊，一张狂就浑身难受。

572、开始猛不起来，慢慢才猛得起来

学员：

就是感觉会很猛，怕偏离方向把控不好，因为之前没有操作过。

陈昌文：

开始猛不起来，慢慢才猛得起来。我会帮您们把控方向的。我也会 不断地讲。

573、这个就是收徒弟，做社群赚钱而已

学员：

尊师，昨天您发的小社群玩法，我和一个师兄琢磨了下，觉得很有 搞头，但方向有点向水军的方向发展，不知道对不对。接下来一段时间 她搞直播，我单点爆破，先把基础搞出来。想采取利益分成把前期认同 的人捆绑在一起，但因为没有操作社群的基础，中间也会有偏差，后面 如果出现不懂的，还需尊师多多指点。

陈昌文：

这个不是什么水军。这个就是收徒弟，做社群赚钱而已。搞培训，搞教学，搞互粉。没有任何违法乱纪，做好免责声明，即可。

有不懂的问我。

574、多读书提升智力

学员：

好的，老师！

老师，如何才能改掉急躁、疑神疑鬼的毛病啊。我是双子座，我经常感觉我情绪不稳定。

陈昌文：

多读书。智力低，就会疑神疑鬼，多读书提升智力。

575、所有网红，都是团队+技术+资本的产品

学员：

老大，他们抱团的套路是什么，应该会比较凶狠的玩法？

陈昌文：

所有网红，都是团队+技术+资本的产品。一个人是不可能玩得起来的。无技术团队、无资本、资源团队，都是玩不起来的。

不过我们有智慧，然后我们其实慢慢也可以抱团了。当我们有 100 个讲师的

时候，我们就很猛了，相互推。当我们有 1000 个讲师，相互导流，我们也会很火。

576、您选好一件事，做到极致，就算聚焦

学员：

老师，我也想过这么做。我就是被你的音频吸引过来的，全部去扩散你的音频，这样算不算聚焦？

陈昌文：

您选好一件事，做到极致，就算聚焦，就能引流变现。

577、大圣人，都是政治家

学员：

加油，紧跟老大脚步。

陈昌文：

谦虚低调，不要得罪人，尊重人系统。对穷人尊重、安抚，说他们喜欢听的话，同意他们。为富人办事，赚富人的钱，切记切记。

不要给自己惹麻烦。说话要有艺术性。要懂得政治敏感性。大圣人，都是政治家。

578、人和人的差距就是这么大

学员：

我这个还不太会直播，有点紧张，哈哈，我研究一下直播。听您的， 我看好多大v 都是美女帅哥。

陈昌文：

我也紧张过。讲师们也紧张过。不过啊，现在都是大单，都做富人生意，今天应该也是几万的收入吧。

人和人的差距就是这么大。有的人愿意豁出去，拼命干。同行啊这 套方法，有的人恨死我了，有的人日收入几万，简直是非常搞笑的。

579、收富人的学费

学员：

今天讲直播，有华人来听课，刚刚还加了一个澳大利亚的，我们可 以把这套思想和方法传播到全球去。

陈昌文：

我们群里，经常有华人，澳大利亚、美国、英国、加拿大的进来。 我们只营销富人，安抚穷人。为穷人说话，为富人办事，就这样玩。

不要得罪任何人，浪费时间。穷人喜欢的，他们发言，我们就说好。
然后，继续给富人讲课，收富人的学费。

580、先求道的人，才能发财

学员：

这样吧，老大。等我能通过免费玩法达到一个量级后，再来和您讨 论这个付费

玩法，您别骂我不聚焦，我也是想多求财，您看合适吗？

陈昌文：

不求道，不老实，不理解儒家思想，不理解踏踏实实干活的人，不可能发财。

先求道的人，才能发财。

直接想发财的人，没什么耐心，还喜欢投机取巧，这一辈子，可能都发不了财。

581、我们就吸引真实粉丝，就能盈利

学员：

小奖品吸引低端人群，大奖品吸引僵尸粉，这个水的确实深。

陈昌文：

我们就吸引真实粉丝，就能盈利，就能赚钱了。没必要吸引假的。免费用视频、图文，做好价值输送就行了。我收微博徒弟，慢慢收，不图快，只收有能力的人。我怕收到没能力的人进来，又不努力干活。

582、免费吸粉，已经能让很多人发家致富了

学员：

我还有一个关于微博的针对性问题，群直播里老师也可能不方便讲，我还没理解具体内容，再打扰下老大。

就是您们讲的微博砸钱付费玩法，利润很大，这个业务该怎么去操作，我能不能也做这个业务？或者等我达到一个多少大V关注的标准后，您再教我怎么运作呢？

陈昌文：

免费吸粉，已经能让很多人发家致富了。付费吸粉，比如抽奖，一个月都能捞几十万，但需要大量的智慧，一般人不具备。

我觉得，您就玩免费，直播、视频、关注、互动吸粉，然后朋友圈变现，然后 5 个视频平台玩起来吸粉，即可。我大号，已经吸到 2000+大 V 粉丝了。每天陆陆续续都有流量来。

583、任何生意，都是吸粉，疯狂吸粉

学员：

谢谢老师！

陈昌文：

任何生意，都是流量+变现的结果。

任何生意，都是吸粉，疯狂吸粉，吸粉吸多了，有了变现文案，有了免责声明，即可盈利。

584、我从来不觉得有任何委屈， 即便是有人不断地谩骂我

学员：

老大，我心里真的委屈，我好难受。

陈昌文：

我从来不觉得有任何委屈，即便是有人不断地谩骂我。

找我麻烦，我也很开心，我还会跟他打趣。一个什么都听不懂的人，要是我时间多，我也可以跟他对着骂。因为他只能听懂谩骂，我只能用他的语言跟他交流。但是我从来不会觉得委屈，我只会把事情做得越来越好。

585、我最最最开始的时候，是照着电脑读的

学员：

老大，这边参考同行的录音，备课成文字是怎么备课的，我这边电脑一个一个字打太慢了！效率总是提不上来。老大，是不是在电脑备课，照着读就好了！

陈昌文：

- 1、我以前是买了台打印机，直接打出来啊，照着读。
- 2、我最最最开始的时候，是照着电脑读的。

攻杀音频平台，也赚了钱。现在呢，我们都是全网攻杀视频平台，效果也会不错吧。

586、只要懂得聚焦的人， _____ 年收入不可能低于一百万

学员：

聚焦、聚焦、再聚焦。老师讲的这个，就是绝对哲学。听懂这个，有前途，听不懂，悲哀啊。

人生的成功，就是聚焦一个环节，然后搞合作系统。合作系统，本质是把一切非重要事务外包。

陈昌文：

只要懂得聚焦的人，年收入不可能低于一百万。

只要学会聚焦，人生就飞跃。

587、您可以大量关注 100 个同行，进行整合

学员：

老师，我这边要是自己做录音，段子是参考同行的段子吗？

陈昌文：

您可以大量关注 100 个同行，进行整合。也可以根据我写的段子进行改编，当您参考的同行足够多，然后结合我们社群的实际情况，您就知道如何做了。

588、实事求是，不可胡言乱语

学员：

好的，是 9、1 分成吗？最后流量能转化的话，就拉去你的群里。

陈昌文：

您 9 我 1，一切都必须是真实的。您的生活照、头像，您对客户的介绍，都必须是我们群里有的，实事求是的，不可胡言乱语，否则是违法乱纪，是诈骗行为，您迟早倒霉。

589、不骗人，就可以跟我合作

学员：

老师，我听录音有些是和你合作的，我是否也可以那么做？比如我去做 dy,跟着你发朋友圈，然后转化的流量拉入你的群。这样可以的吧？

陈昌文：

做到实事求是，一句假话也不说，不骗人，这样，就可以跟我合作。否则，不要跟我合作。

590、人生的喜悦，来自于您不懂、不知道的惊喜

学员：

有一个高手导师，是多么幸福的一件事情！

陈昌文：

加油，靠近富人，富人就会沦陷。日赚十万不是梦，那是现实而已，是规律而已。

营销的可悲之处，在于您理解了宇宙万物，您就可以随意塑造富人。人生的喜悦，来自于您不懂、不知道的惊喜。人生的悲凉，来自于您懂得了规律，麻木的顺应规律，您就变成了无趣的神仙。

591、您们拿过去变现就行了

学员：

老大，您要疯狂地释放内容，这些文案太厉害了。

陈昌文：

我两个微博上的东西，随便翻一翻，扔出去，做好广告尾巴系统，都能盈利的，都是钱。

我平均一个字，至少 5 块钱进账。我都只敢用小号写，不敢用百万V释放。您们拿过去变现就行了。

592、绝对不允许有半点假的，否则就是诈骗

学员：

老大您的头像是用真人照片吗？

陈昌文：

一切都是真的。绝对不允许有半点假的，否则，就是诈骗。

593、成功的秘密，是长期持续搞 36 循环系统，搞直播系统

学员：

有很多人平时不烧香，临时抱佛脚，没有什么用。万丈高楼平地起，成功不是一朝一夕，一蹴而就，需要日积月累才会有质的变化，就像我们每日聚焦，每日做 36 系统，就是在做一砖一瓦的累积。今天有事耽搁一下，明天很累休息一下，自然就不可能引起质变，我相信每一个成功的人，都是持续不断地在用力。持续就是成功的唯一捷径。

陈昌文：

必须保持健康的身体。早起早睡，拒绝别人打乱我们的作息時間。尊重规律，才能天行健，君子以自强不息。才能持续，长期作战。

成功的秘密，是长期持续搞 36 循环系统，搞直播系统。所有大流量平台的直播，将是我们必须攻占的一个环节。我们的讲师系统，就是直

播系统+视频系统。全面在高级群里培养。

594、高手把这一切都释放出去营销了

学员：

从你开始主动做事的时候，你就已经是老板了，时刻对自己要有更高的要求，老板没有节假日，老板不能停下来，老板心中只有目标，既然选择了，就要风雨兼程。每一天都要认认真真的听课，做好笔记，并且立即付诸实践。明天继续加油！

陈昌文：

日日听课，不是浪费时间。

日日讲课，也不是浪费时间。

日日备课，也不是浪费时间。

高手把这一切都释放出去营销了。高手做笔记，搞营销。低手，不懂营销，不懂拈花飞叶，皆可伤人。故而，不懂如何赚钱。人是只要接触到我们的信息，就会付费，切记，只营销富人，只营销年赚千万人士，切记，切记。

595、一百万利润，对真懂互联网的人来讲，就是一个高中生完成的业绩

学员：

实体是做足球青训，训练培养小球员的。坚持做了五年，现在一年

有 100 多万利润了，所以一方面是想把实体和互联网结合下。另一方面，自己想单独招聘点人来做互联网，假如只选一个项目做的话，建议做什么？

陈昌文：

一百万利润，对真懂互联网的人来讲，就是一个高中生完成的业绩。对，只要一个人，玩玩视频、直播、朋友圈就实现了。

我专业玩老板社群、微博社群，您如果想玩，也可以跟我玩社群、自媒体。您如果真认真听过我们讲师的课程，完全理解这种互联网盈利模式，我想，您就能赚钱。

一百万，不过是每天 3000 块收入而已，太容易实现了。但，您必须理解透彻我们的互联网玩法。

596、这是一个熬的功夫

学员：

足球这个做起来了两个号。一个 1.7 万粉，一个 1.9 万粉，但感觉投入产出比不是很好，想着估计就是行业或者关键词没有选对。

陈昌文：

视频啊，要赚钱，要坚持 3 个月，甚至半年，您才能看到成效。粉丝要搞到几百万，才有意义。这是一个熬的功夫。理解不了赚钱是熬出来的，就没办法做互联网。

597、没人关注如何赚钱

学员：

还没有想好自己想做什么。主要精力是放在实体足球场上了。但很想尝试下

互联网这个模式。所以想听听你的建议。

陈昌文：

您这种是冷门吧？您的年纯利润多少？您做足球？靠这个辐射视频平台？我感觉，您这个基本都没人关注啊。没人关注如何赚钱？

598、坚持 3 个月，就有收入

学员：

’好的，谢谢！我以前是逛 ty 的，想做做 ty 以前一些精华文章，这个有没有什么建议？把文章转视频发？还是就是复制，编辑文章，发 jrtt 这些？

陈昌文：

建议把优秀的精品的东西改编了，搞到 5 大视频平台上吸粉，然后在朋友圈变现即可。可以玩老板社群，可以直接搞直播，都蛮有前途的，坚持 3 个月，就有收入。我这里成功案例不要太多啊！

599、冷门不好做

学员：

这个号做了一个月。另外几个号没怎么火。但我觉得未来肯定是互联网要继续做的，但我足球这个实体有点不好结合。所以才想着招聘点人来帮我做，想定位一下看看做什么，然后去做。

陈昌文：

足球这个，估计属于冷门吧。冷门不好做。但是死磕一辈子，也有收入。您可以跟我玩网络营销、老板社群。

600、任何高手，都是主动解决问题的神

学员（内部讲师）：

所有的新学员，学会使用两个工具，一个是 bd, 一个是 tb, 这两个工具可以帮你解决很多内容，操作基本层面的问题，比如买工具书，比如如何申请帐号等等。

基础层面的问题，不用去问老大，因为他的事儿特别多，可以在社群或者直播室提问各位讲师，战略方面、方向性问题，可以咨询老大，各位老板要发财，首先要有主观动脑的能力。

陈昌文：

不会主动学习、主动解决问题的，都不适合发财。

不会主动查找、没有主观能动性的人，还未进化。任何高手，都是主动解决问题的神。

601、希望有成绩、成功的人，来做讲师

学员（内部讲师）：

有些传统行业老板，本身生意做得很大的，想冲着做讲师而来，那么必须升级到高级群，我们可以详细指导，您也可根据您的意愿选择现在的内部讲师拜师。但原则上，我们培养讲师，是需要您吃透这一套陈昌文方法论后，摸清互联网流量及变现的基本套路，做出一定成绩后，再行进修讲师。

陈昌文：

我们希望有成绩、成功的人，来做讲师。有的人，自己穷得一塌糊涂，有什么资格给我们社群里的老板讲课呢？现在我们基本吸收年赚几百万、几千万的人给我们讲课。

602、我们都是死磕侠

学员（内部讲师）：

在这个过程中，会遇到一些操作中的问题，所以你必须强化自己每天下午两点听课，将问题在直播间现场提问，得到老师的解答，或者在社群里提问，学到一点马上去干，干出问题再来问，如此，你的进步就会非常神速。

陈昌文：

我非常看不起那种叽叽歪歪、说没流量、没转化的人。我们都是死磕侠，不断地死磕，不断地解决问题。没人帮助我们解决问题，我们还在帮助这些人解决问题。而那种有人解决问题的人，天天还在抱怨。人与人之间的差距，真的是太大了。

603、没什么好说的，就出单了

学员（内部讲师）：

在引流的同时打造自己的朋友圈，严格按照内部营销系统来做，内部 朋友圈以打造个人 IP 为主，文案+图片（分真人图片、生活图片、工作图片、 聊天截图等等），文案直接复制改编同行或者老大“陈昌文老板社群”上 的内容，原则上自己不需要花太多心思。主要精力集中在外部引流。

陈昌文：

内部文案系统+内部图片系统+广告尾巴系统，做到极致，自动出单。 跟任何客户都是 3 句话，发广告，没什么好说的，就出单了。

604、把 36 循环系统干透彻的人，不可能缺钱

学员（内部讲师）：

选定一个流量平台，比如音频、视频、软文。目前社群成员攻占最 多的平台是 dy,还有 xg、hs、ks 等。还有软文的 X 吧、ty、bjh、dyh 等等。音频的 xmly、lz、qt 等。

先申请十二个帐号，养号一周，增加活跃度，一周后开始逐渐发视频， 每个帐号每天三个，分早中晚，前期没有上道，可以从两到三个号开始做。 摸到门道，熟练以后逐渐增加，建议一个主号可以真人出镜， 其它小号 用字说或者图文模式，真人出镜必须注意自己的形象。

陈昌文：

把 36 循环系统干透彻的人，不可能缺流量，也不可能缺钱。

605、互联网时代，只要有流量，就能盈利

学员：

老大，我是您的大徒弟，昨日进群。按照您的要求，已经将群录音 关于微博的内容 XXx 网微博营销内容和您微博里的关于微博的内容做了 详细的学习和整理。已经大概了解陈昌文微博方法论，以下是整理过的 笔记，您请过目，打扰之处请谅解！

陈昌文：

做得非常好，把这些发到群里。

1、 这些东西，都可以用来教学，外部有人学微博，您就能赚钱。我 租赁给您的号拿到过后，疯狂加大 V，疯狂吸粉到朋友圈，进行变现、教学。 可以收社群费用。

2、 做好免责声明。

3、 也可以跟着我玩账号租赁中介，收点中介费。

4、 互联网时代，只要有流量，就能盈利。搞到流量，社群变现，租 赁账号中介变现。甚至卖培训变现，都是可以的。

5、 任何项目、生意，都是要长期做的。

6、我是能赚钱的。我教您的方法，也是我在用的方法。我比您们更 刻苦、坚持而已。每天有很多人找我，我都回复，都打字，我还有其他 事情做。您想想， 我是不是比您们工作量大？

老老实实干吧。我能干 3 年，您能干几年呢？

606、任何一个点，都可以发财

学员（内部讲师）：

新手怎么干？

所有的新学员，无论你以前取得什么样的成绩，是多么大的老板，只要您进群，说明您是报着学习互联网营销，互联网创业的目的而来，社群里的每一个学员都是您的前辈，何必学到尊重人、谦虚低调、尊师重教、耐心听课、养成做笔记的习惯。

陈昌文：

其实，只要您喜欢做笔记，用笔记做广告，您就能赚非常多的钱。只要您天天讲解笔记，您就能发财。把听课笔记讲到极致，您就有故事营销、问答营销、课程营销。多方面的都来了。

任何一个点，都可以发财，可惜，大部分人都看不懂，不做。

607、取名字，还是您自己来

学员：

能不能帮我取个有特点的名字呢？

陈昌文：

取名字，还是您自己来，自己想了自己决定。因为这个，您可能要用一辈子。我取，不合适，您想好了。

608、能帮人赚钱，您自然就能发财

学员：

老师，我 IP 现在改成，儒商谈创业，我还把相近的名字都注册了，老师，儒家思想谈得多也能变现吗？

陈昌文：

只要内容有干货，而且能说到极致，能帮人赚钱，您自然就能发财。

609、您是您朋友圈的文案、图片，以及广告尾巴

学员：

内部营销系统就是说客户加我们的联系方式后，我们需要做的营销工作，是吗？就是我们的产品营销系统，是吗，老师？

陈昌文：

您是您朋友圈的文案、图片，以及广告尾巴。

610、进德修业而已

学员：

我听了以前群里的群文件的音频 4 个，老师讲得很好，我弄懂了聚焦一件事，一定能成功，我也坚信是这样的。

我想专做音频引流，我个人比较擅长演讲，我打算要做的项目是老板社群，我心里的决心是：2019 我的收入一定要超过我老公。

我目前每天就是抽时间听群里的文件课程，做笔记，归纳总结，下面我还会每天录一些音频，先准备着，没有上传。每天跟着老师更新朋友圈和说说，更新微博，我就每天集中上传音频，每天也现场讲一些上传。总之，聚焦、聚焦、再聚焦，不厌其烦，相信一定会有收获的。老师，我前期这样的做法对吗？请指点，谢谢！

陈昌文：

做好 36 循环系统、内部营销系统、广告尾巴系统，做好我们每个系统，自然就出单了。没您想的那么难。多传播正能量，搞自动成交，进德修业而已。

611、人首先是个体，是每个人管理自己

学员（内部讲师）：

其实随他们怎么搞，对我一点影响都没有，我建议搞一个纪检委，专门让那些不想得罪人的讲师上，出任何通知以讲师团名义出，而不是

以一个人的名义。

陈昌文：

任何人的想法应该是：这事情是我的事情，而不是对我没影响。责任要往自己身上担。理解了那个，您就不会有谁对我一点影响都没有的想法，也不会说，让那些不想得罪人的人上了，也不会以讲师团的名义了。

人首先是个体，是每个人管理自己。倡导积极的人主动去做这件事，而不是强迫那些没有责任心的人有责任心。

612、任何一个项目，不疯狂死磕 3 个月， 是没什么前途的

学员：

我还要一周才能回国，这边虽然基本空闲，但作息时间不自由，偶尔也有事会打断一下的，操作还只靠手机，回去有电脑。我回去准备好搞，该做到的都按计划执行起来，还有我近期不会有经济上的压力，足够有耐心与决心做下去。

陈昌文：

任何一个项目，不疯狂死磕 3 个月，是没什么前途的。所以我一直建议，有经济压力、等米下锅的人，去打工，不适合创业。创业是无经济压力的人，心无旁骛、拼命拼搏、长时间拼搏的结果。

我们高端群有成就的讲师，皆是如此。

613、我们每一步，都走得非常稳

学员：

紧盯推广和流量，那到时候内容怎么办呢？

陈昌文：

售后我帮你处理。外面引流的内容,当您关注一百个同行的喜马拉雅、公众号、网站、抖音、买了几十本书，天天读过后，您如果还不会搞内容，搞原创，您让我怎么说呢？把别人讲的，用自己的话说出来。然后，每天换个不同的人的内容讲。您就没有任何法律风险，您的内容也就足够您赚到钱了。理解了吗？我们每一步，都走得非常稳。

614、这世界上，所有能赚钱的人，都舍得拼

学员：

老师，现在这边还有时差，才看到。

我现在主要改编您的往期的说说，偶尔有些自己写的，阅读量有 80 到 110 万，大 V 每天也有 15 以上加到，这几天互动也多一些起来了。

陈昌文：

把互动规则读 10 次，搞懂互动规则。

大号与小号在自己评论里聊天，这样互动多。每天搞 36 个视频，搞一直播。这样营销，打造自己的影响力，是最厉害的。再结合朋友圈营销，

基本上年入百万，没什么问题。

大 V 每天都要加，要关注，要互粉。3 到 5 天不回关的，就取消关注，再去关注新的。

我能赚钱是因为我竭尽全力地拼命。这世界上，所有能赚钱的人，都舍得拼。

615、每天写日记，往外面晒，就能赚钱

学员：

不是高手，我很笨。听了老师们的一些方法，给我理清了思路，以前特别混乱，所以要养成写日记的习惯，因为不足的地方太多了，每天在群里发，想过怕影响到大家，但是又想不管有没有人看，这是让自己心里有种被监督的感觉，自己才能坚持下去，谢谢师兄、师姐们的支持，我资质很低，就想在不同的圈子里，感受一下大家的能量。

陈昌文：

每天写日记，往外面晒，就能赚钱。这一招做到极致，也能年入几百万。

616、胜兵先胜而后求战

学员：

现在前期就是研究同行和互联网营销思维，到后面就找到一个概念，然后不

断推广出单，对吧？

陈昌文：

是的，先修正，学习思维，当自己有了赚钱的思维，确定自己这样干百分之百能赚钱的时候，您就可以开始干了。《孙子兵法》讲：“胜兵先胜而后求战。”意思就是，您搞懂了如何赚钱的思维模式、行为模式，您知道了如何干，有流量，有转化，百分之百能成功，您就去打仗吧。

现在先学习，学习清楚了，就直接干。您能找到那些在网络上生存下去的人，对不对？人家能赚钱，您搞得跟他一样好，甚至超过他，您就能赚钱。是不是这个逻辑？我本人，也是靠着这个逻辑赚钱的。

617、改变思维，从跟高手学习开始

学员：

一个人不赚钱，生活不如意，就是思维不对，脑子里的东西不好，要想改变生活，就要从改变思维观念开始。

陈昌文：

改变思维，从跟高手学习开始。从干 36 循环系统开始。

618、您继续搞视频平台直播，会越来越火

学员：

她说把我的公开课发给成都那帮老板听，他们都很感兴趣，还问要不要去成都讲线下课，未来我们打造讲师在不同城市讲课。

陈昌文：

线下，一些高端平台，我们可以去讲课。拍照片，收高价位。否则，都没必要，您继续搞视频平台直播，会越来越火。

619、普度众生，渡人渡己

学员：

我非常幸运认识了我的老师，传统文化是我非常非常喜欢的，也会 竭尽全力去传播，帮助和影响更多的人。

陈昌文：

不断地传播儒家思想+陈昌文方法。

普度众生，渡人渡己。

620、学习“老干妈”、任正非

学员（内部讲师）：

您的微博路线继续进行，所有的动作都是推老板社群，传播儒家思想，把您的 IP 做大。整合高端人脉，或者和外部优秀的培训资源有一些其它 的合作模式，最终做成一个培训平台，后期可能会涉及到上市融资类的 规划，需要您去考虑决定。

陈昌文：

大家努力工作，不断打造。营销富人，免责声明+风险管控。这才

是我们要做的。

■
融资没意思，自给自足，学习“老干妈”、任正非。

621、真正的资产是让人非常轻松的

学员：

包括买房子、买车也都负债很多，但是只要有现金流，是良性负债 就都算有钱是吗？财商的课越听越糊涂，罗伯特清崎的课让人感觉有负 债就穷，但是没有负债 90 后没有启动资金，很多例如直销保险、买房买 车都是套现出来一点一点还的。这部分不懂，请老师给启发！

陈昌文：

真正的资产是让人非常轻松的。如果这东西能让您心头被压住、不 舒服，这就不是资产，而是可怕的负债。人的先天感觉系统是对的。

622、既要得道，又要赚钱

学员（内部讲师）：

高级群树立标杆，整合优秀的人一起玩，最好一线各个城市都有， 日日去讲外部课程，后期可能会不断讲线下课程，讲课的结果不断地在 高级群进行讨论。

高级群的学员可以把这些内容拿去直接做营销，我目前能帮您做的 就是调动这些学员的行动力，带着他们干起来，不断吸引下面群的人升级，打造 一批批的外部讲师去传播您的方法论。

陈昌文方法 1000 问：

陈昌文：

线上核心讲师，只在线上讲课，讲直播，讲短视频，讲微博，讲一 直播。
线下最多是去拍照片，打造影响力，只营销年赚千万的人。如此， 就能飞速进步。

竭尽全力传播儒家思想+陈昌文方法，优秀自己。在这个过程中， 既要得道，又要赚钱。

623、互联网力量非常强大，不老实， 最后吃不了兜着走

学员（内部讲师）：

老大，今天第一次讲，您看哪里需要做调整的。

陈昌文：

1、 讲细节，讲完了，安排一个员工，到所有音频平台去传播，这个 地方的流量，就能到您的私人朋友圈，做营销。原则上，干 3 个月，就 这个动作，能带来几万块的收入。如果没带来这么多收入，就是细节没 做到位。

2、 所有老师的音频，您找员工去做成 5 大视频平台图文。每个老师 对应一个音频、视频平台图文。这个模式，同样能圈粉，能出单。只要 剪裁得当，流量不会小。

3、 前面 2 个动作，做到极致，内部营销系统做到极致，就这两个动 作，能带来年入百万的纯利润。

4、 尽可能讲操作细节，这样赚钱最容易。

5、 能备课最好，我看您讲得还有点结巴，不是很顺畅。

6、 讲课的时候，可以做直播，别人讲完了，您营销一波。有时候，

一天能营销几万块纯利润。希望您好好琢磨我这几个点。

7、只能讲真话，一句假话都不能说，否则就是诈骗，互联网力量非常强大，不老实，最后吃不了兜着走。

8、做好免责声明。

9、日日重复，让所有人尊师重道，教化众生。

624、布施，就是发财的秘密啊

学员：

传统行业为什么这么惨？就是因为流量被互联网行业的人抢了。陈老师，我想改变现状你肯定有办法。

陈昌文：

人只可以自我救赎。自渡渡他的人，自然获得帮助。我在想，我是不是要多发些佛法。佛法，每个字都是智慧，比如，自渡，渡他，您将**获得一切**。佛法讲布施，布施，就是发财的秘密啊。

625、为什么您们这么苦

学员：

我觉得自己思考吧，我觉得在老师的系统上还是要融入自己的思想，每个人呈现的方式不一样。

陈昌文方法 1000 问：

陈昌文：

为什么您们这么苦？就是不听话，喜欢自作主张，难啊，您们这辈子。

626、36 循环系统，当然适合团队转型， 而且我们有的老板就是这样干的

学员：

您的 36 系统我在听，非常实战，就是团队是否可以同时转型？

陈昌文：

一般情况下，老板自己死磕出来，能赚钱，有成绩，有流量，下面 团队就会跟着干。第二种，就是老板非常有魄力，有说服力，自己没出 成绩，下面也会跟着干。

36 循环系统，当然适合团队转型，而且我们有的老板就是这样干的。 但是您是不是有足够的耐心、判断力，一直干下去，干出成绩。很多人 是干几天，或者 2 个月，就熬不下去了，就前功尽弃。

您是个年入千万的老板，您应该非常清楚，我讲的是不是有道理， 我们的各大系统是不是实用，我觉得您绝对有这个判断力。但问题是， **每个人的智力、实践能力不一样，就算理论行得通，干的时候，不一定 能干得好，这个您也必须明白。**

但我可以明确的告诉您，事实就是我赚钱了。我后面很多学员靠 36 循环系统，也赚钱了，也有很多开公司的。

627、有的人其实线下年入千万了， 但现在很焦虑

学员（内部讲师）：

我们主要的人群应该是，一、传统行业老板，未来五年内传统行业 转型互联网这个领域应该会非常火爆。二、从事互联网创业的老板。这 一个在我们的学员进

来就给他们明确我们的两类人群，让他们根据这些去 定位自己的社交帐号性质。

陈昌文：

抓传统行业老板转型，是非常非常重要的。我们也可以大量培训这 样的老板，来玩互联网，他们其实有优势。有的人其实线下年入千万了， 但现在很焦虑，这就是机会。这个业务会非常火爆，利润非常高。

628、这是对中华民族有益处的思想

学员（内部讲师）：

老大，关于一点老板社群之愚见，请过目！

我们秉承利出一孔的原则，应该着手打造高端老板社群，甚至我个 人以为其他群都可以逐渐削减推广力度。推广老板社群才能让我们的势 能更加强大。不断接触到高端人脉。

陈昌文方法 1000 问：

陈昌文：

我们肯定是专业搞高端老板社群的。

微博是一个分支，当然微博可以打造个人 IP, 还可以玩直播，也非常厉害。

我们的一切都是基于老板社群，基于儒家思想+陈昌文方法。宣传 这个，我们不仅仅可以把儒家思想+陈昌文方法，做到极致，还可以青 史留名，成为圣贤，这是对中华民族有益处的思想，是我们老祖宗的瑰宝，老祖宗的骨血，我们有责任，有义务传播，并且让华人学习。

629、笔记是最好，最厉害的营销

学员：

很高兴认识您，我先潜心把群里的音频听几遍。

陈昌文：

小伙子非常不错，加油。做好笔记，其实，**笔记是最好、最厉害的营销。**

630、服务做好，广告做好，款收回来， 就是生意

学员：

老大，听您的录音，赚钱就是广告发出去，收钱回来，顺便做点服务吗？

陈昌文：

服务做好，广告做好，款收回来，就是生意。卖产品也是如此。天 下间任何生意，都是如此。

631、内容越垂直，越赚钱

学员：

微博每天发的内容也必须是与项目相关的吗？

陈昌文：

您做什么项目，就打造什么样的 IP,打造什么样的品牌。微博，是专业搞影响力、品牌化营销的，打造个人 IP 的体系。内容越垂直，越赚钱。

632、不是精准粉丝，直接就拉黑了，只做系列化、干货化视频、直播

学员：

我最近播放量才上来，超过 10 万了。就是想参考，怎么呈现吸精准粉的内容。

陈昌文：

我们只跟精准粉丝说话，不是精准粉丝，直接就拉黑了。只做系列化、干货化视频、直播。

633、低端人士以为，财富靠体力

学员：

我从事传统酒店领域，15 年开始进军XXX 直邮领域，年入千万。特别喜欢网上创业，有幸听到老师的课程！今天来到老师课程中，学习新的方法和思维模式！也希望在这个高智商圈层中，让自己能在人生及事业上再上一层楼！也希望各位师兄、师姐们多多指教，分享经验，谢谢。

陈昌文：

634、很多人只会空想，不行动

学员（内部讲师）：

由想要，到得到，中间还有两个字，做到！

陈昌文：

牛人都是干活高手，日日夜夜勤奋干活。傻瓜，总是东想西想的。为什么我们要打造行动力系统？就是因为很多人只会空想，不行动。

635、凡是不能带来收益的动作，都是废动作

学员：

子在川上曰：逝者如斯夫不舍昼夜。我们管理不了时间，就像我们管理不了太阳，太阳每天升起落下，永不停歇。世间万物都依着自己的规律不断运行，昼夜不歇，时间一去不返。要想达到自己的目标，就要每日精进，像太阳一样，不停歇。想凭几天的早起，感动自己，创造努力的假象，只是自我安慰罢了。

陈昌文：

人要管理好自己，努力工作，聚焦到极致，不断地搞流量出单。别扯淡什么时间管理。凡是不能带来收益的动作，都是废动作。

减法到极致，则大事可成。

636、自己穷得叮当响，还以为自己很厉害

学员：

人和人之间的差别，是钻石和煤炭的差别，虽然都是碳原子，但是排列顺序不同。有钱人和穷人的最大差别是心智模式、看问题的角度，所以老师很多时候会觉得我们特别弱智，问出的问题很可笑吧，虽然这样，还是竭力的来教大家，谢谢昌文老师的辛苦付出。

看待这个世界的角度也决定了一个人的成就，所以成功的人会读历史、哲学、宗教、艺术等等很多很多的书，因为他们想从更多的角度，去全面的了解世界。

陈昌文：

牛人，跟着牛人学习，谦虚、老实、谨慎。傻瓜，总是以为自己很厉害，自己穷得叮当响，还以为自己很厉害。

637、互联网厉害的地方，就是您可以瞬间接触 几百人、几千人、几万人

学员：

我今天整个思路比之前要顺一些，我深深的感觉到圈子的重要性，普通人要想尽快的改变自己，就要削尖脑袋往富人、有钱人圈子里面钻，把自己的脑袋好好洗洗，远离猪队友和负面的环境。

现在我可以一眼就看出原来行业的问题和弊端了，互联网的思维，很多人还没有。别人没有，我们有，这就是信息差。

陈昌文：

互联网厉害的地方，就是您可以瞬间接触几百人、几千人、几万人。这样，您的收入自然高了。

638、现在只要是个智力正常的人，在互联网上 一年搞到几百万，都是轻轻松松

学员：

大家好，我来自于江西的一个普通农村家庭。我书读得不多，却不甘于贫穷，一直就是想改变命运而不断努力。

前两年在浙江绍兴开了实体店，去年在温州做彩妆培训，今年 1 月 开始做 Xxx 商，下半年做 XXX 商清货市场，现在月入 5 万左右。

一次偶然的机会在喜马拉雅，听到老师的音频，就特别有感觉，经常去听！我想跟着老师学习儒家思想+陈昌文方法，只要肯努力，听话 照做执行，年入千万不是问题。

陈昌文：

加油。现在只要是个智力正常的人，在互联网上一年搞到几百万，都是轻轻松松，没什么难度的事情。只要努力就行了。当然，请达不到 我这个标准的人，取关我即可，没什么好谩骂的，谢谢。

639、我授权给您改编，复制

学员：

老师，我有个问题，我现在刚上手，自己的思路还没有，抄您的或其他人的说说，是不是也属于不诚信，有损于德呢？

陈昌文：

您是我的学员，跟我合作，我授权给您改编，复制。只要您不违法犯罪，不进行诈骗，每句话，都是实事求是，讲真话。则不损害您的德行。

640、我不能让一个不赚钱的人讲课

学员：

陈老师我想跟您说个事儿，您千万别笑话我啊，之前我跟您说过，我想做一名讲师，因为我非常热爱讲师这个职业，现在我想在您群里做 一名互联网思维板块的讲师，以一名新入群学员的视角，讲讲为什么要 加入互联网老板社群，以及怎样把传统行业思维打通，改变成互联网嫁接思维。

我相信我会做好这个讲师的，希望您给我一个机会，我会认真备稿，以通俗易懂的方式传播给新加入的学员，帮助他们改变思维，进而增加 信念，强化执行力。

陈昌文：

做讲师的前提是，您能在外面实现月入十万，这是最基本的要求，您拉 6 个月的流水给我看您的收入。或者，存款过了 500 万，就可以免试，直接给学员讲课。我不能让一个不赚钱的人讲课。

您先通过做直播，做外部公开课，做付费社群流量变现，做到月收入破十万，再来申请。可能以后会变成月收入破 50 万，才给资格。

641、老老实实做人，老老实实经商

学员：

我担心被人家追责。

陈昌文：

您不诈骗就没事，老老实实做人，老老实实经商。

642、业务越多，越不赚钱

学员：

我现在一边在做外卖，是不是也要放弃做外卖这个生意？

陈昌文：

做生意，越聚焦，越赚钱。业务越多，越不赚钱。

643、熟人的生意不好做

学员：

老师我现在只做音频，软文需要做起来吗？

陈昌文方法1000 问：

陈昌文：

能把 5 大视频平台，以及十大音频平台做到极致，年收入几百万，也就轻轻松松了。熟人的生意不好做，生人的生意，大家相信您。

644、如果您能专研，并且讲到极致， 您就会成为中国名人

学员（内部讲师）：

老师，我最近在思考怎么把您的方法论和儒家思想完整结合，能够让听的人可以立刻干活，有思想指导可以立刻干活，落地。

陈昌文：

我给您的这个课题是最大、最厉害的，也是最深入骨髓的。儒家思想驾驭陈昌文方法。如果您能专研，并且讲到极致，您就会成为中国名人，成为中国最厉害的角色，会在社会上有一席之地。赚钱，都是顺手的事情。

但您必须用儒家思想驾驭陈昌文方法，指导大家赚钱，而且赚到富人的钱。能富人者，人恒富之，欲穷不可得。

645、您如果想超过我，就必须比我更勤奋

学员：

尊师，我琢磨了这几天，最终发现微博还是您的文字最有杀伤力。现在定下来了，之前平平淡淡的没用，搞得都不精准，做得也不快乐。买的书没

用，没杀伤力。

陈昌文：

您好好听我们的课，看我的文字。里面自然有发财的秘密，然后极度勤奋。**您如果想超过我，就必须比我更勤奋。**我非常欢迎各位超过我，我喜欢勤奋、努力拼搏，比我厉害的人。

646、人若无耐心听课，写总结，什么都干不成

学员：

老师，群里是不是有创业项目啊？

陈昌文：

我们在做老板社群、微博社群、微博账号租赁。各种项目。您呢，先听群文件录音，写 20 万字的总结。自然豁然开朗，可以得道成仙了。先耐心学习。人若无耐心听课，写总结，这人啊，什么都干不成。

647、环节分开，聚焦即可

学员：

老大，同一个项目招人，需要分开他们的工作地点吗？

陈昌文：

环节分开，聚焦即可。

648、上付款截图，属于诱导客户买单

学员：

老大，我知道您是对的，我听您的，以后不发成交截图了，但是我 还是有点疑惑，这样会不会减弱客户信任？我的层次低，一时绕不过来。

陈昌文：

我们只需要做好自己的事情，客户爱信不信。只要是干货输出，必 定买单。不买单的，我们也懒得搭理。您领悟我这几句，您就发财。一 切必须是真实的。上付款截图，属于诱导客户买单。很多人还做假截图， 这是违法犯罪，没有必要。堂堂正正的做，就成交了。

649、这几招学透彻了，做透彻了，天下无敌

学员：

老师，现在我都有时间操作的，就怕明年会忙起来，时间有限制，我准备回国专心做微博，反正这边也有欧盟永久居留，可能开头慢一点，但没有的可以去补，不会的都可以学。

陈昌文：

微博涨大 v，搞直播，朋友圈变现，这几招学透彻了，做透彻了，天下无敌。只是很多人现在还不懂罢了。

650、反正，直播就很暴利

学员：

老大，我发现微博的直播里，有很多红人，但很多人的微博本身粉丝并不多，是因为微博现在主推直播了吗？

陈昌文：

直播有直播粉丝，看微博的有看微博的粉丝。不重合，但也重合。看您主要玩什么。反正，直播就很暴利。微博本身也很暴利，dy 也很暴利。您只要愿意日日玩。学我们群里优秀的讲师，吃透彻儒家思想+陈昌文 方法，锁定千万富翁，就来利润。

651、能全力以赴，再来拼搏

学员：

我认为，做就要全部精力去做，才能做好一件事。

陈昌文：

是的，慢慢来，能全力以赴，再来拼搏。否则，不要来。

652、先让自己的月收入破 10 万

学员：

老师，我也想当讲师，现在还有这个机会吗？要什么资格才能当呢？

陈昌文：

您直接在群里请教，如何讲公开课，如何讲直播。通过流量进行变现。我们内部讲师，现在的门槛是月收入破 50 万，且给流水，能证明，才给机会了。现在新讲师，先吸收儒家思想+陈昌文方法，请教其他讲师，进行变现，赚钱，先让自己的月收入破 10 万。

653、主要是流量大不大

学员：

老师，我还想问问我现在做的网上二手苹果手机的业务，怎么做能提高呢？

陈昌文：

各大网站发帖子，搞流量，搞成交，完事了。主要是流量大不大。

654、锁定流量最大的平台，做转化即可

学员：

我听您的课，就是说您教我们死磕一个平台。

陈昌文：

只死磕一个平台，吃透彻，任何项目都有利润。锁定流量最大的平台，做转化即可。

655、把小事做到极致的人，都会生活得不错

学员：

好的，现在还在上班，想着跟老师学习，达到财务自由。

陈昌文：

任何一个踏踏实实做事的人，做好小事，把小事做到极致的人，都会生活得不错。

656、社群营销的本质是不断地帮助您的跟随者 发家致富，输送最有价值的精神粮食

学员：

实体老板没有做社群项目的，来社群学什么？只需要把老大的社群 营销学会就好了，您学那么多营销，不会经营顾客，跟客户没有粘度，也是白学。实业现在面临的问题本质不是流量问题，因为您们手上有老 顾客，有一些流量，您们不会转换，不懂得维护顾客，社群营销就是您 们维护顾客最好的一个方法！重构 vip 特权，分出一二个等级，把利润 以及店铺的期权让出去，链接头部用户，把他们变成自己店铺的合伙人，紧接着搭建社群做培训。聚人，聚钱，聚资源！把社群营销学会了，啥 都有了！

陈昌文：

社群营销并非想学就能学会的，得用心、用力、日日干，社群营销 的本质是不断地帮助您的跟随者发家致富，输送最有价值的精神粮食。

657、主要是务实，每天有进账

学员：

陈老师，我升级到高级群了，请问还有其他课程吗？

陈昌文：

我们的主要目标是赚钱。搞流量，变现，而不是听课，主要是务实，

每天有进账。这个千万不要搞错了。您把现在这个搞懂，就不得了了

658、完全垂直化，搞什么，说什么

学员：

正能量、时评、情感，这些内容，只能充数了，表示此人活跃，是真人。但对业务没有多少作用了，对吗？

陈昌文：

完全垂直化，搞什么，说什么。避免敏感词。学习“陈昌文老板社群”，进行朋友圈变现。

659、您管理不了时间，犹如您管理不了太阳

学员：

明白了，时间管理给我们的名字一样，只是一个代号而已。干不干活，时间都会走，不用管理。干活即可。是这个意思吗？谢谢老大，如果是这个意思，您不用回复。

陈昌文：

您只管做事，输出，争分夺秒地干最有价值的事情。您管理不了时间，犹如您管理不了太阳。

660、人生是只做一件事，有什么时间管理呢

学员：

老大，我在整理资料的时候发现时间管理这个课题。有大体有两种 思维，

1、 比如我们的畅销书，四象限法则，吃掉那只青蛙等，是以大事在 前面，琐碎的事情后面干，先吃青蛙。

2、 先干琐碎的工作，比如《搞定》这个书提到的，我们不需要先吃 掉那只青蛙，有空先把杂事处理完了，不要让这些琐碎的事情占据我们心理空间，等‘’要事” 到了的时候，我们依然可以以一种较高的效率处 理它，那时你心里会更加舒坦。您觉得第一种，还是第二种更有研究方向。 我去搞。

陈昌文：

时间管理这种都是傻瓜学问。只做一件事，36 循环系统，只做一个 环节，延伸一个环节，内部营销系统，广告尾巴系统，出单即可。利润 出来过后，其他一切用钱外包。

人生是只做一件事，有什么时间管理呢？时间不能被管理，您能管 理出来 25 个小时？时间是听您指挥的？无论您干啥，时间都溜走了。您 管理好您自己，聚焦一个环节。您们为什么不研究一个课题，管理太阳呢？ 管理太阳东升西落？还管理时间！这根本就是个伪命题。

您只能管理您自己，您管理不了时间。您只能聚焦一件事，放弃一 些事情。您只能管理自己，时间是不容您管理的。时间跟太阳一样，您 管理不了太阳。

好好领悟一下我在说什么吧。所有的时间管理书籍、专家，都是乱 讲

的，伪命题。莫名其妙。

661、智力差的人，根本不重视这些先贤智慧

学员：

谢谢老大指导，儒家思想是一个千秋事业，功德无量！

陈昌文：

去做这个工作，富人都喜欢听这些，只要儒家思想讲得深入骨髓。配合陈昌文方法做营销、创业的方法论。企业家、大老板、高收入人士听得懂，喜欢，就会付费。

我为什么要解读《论语》？就是为了这些富人量身定做的。智力差的人，根本不重视这些先贤智慧。

662、同行多了，路好走

学员：

36 循环系统，

a. 如果是做视频的，每天做 36 个视频，十几个账号操作，每个账号每天上传三个视频。

b. 如果是做音频的每天 36 个音频，十几个账号操作，每个账号上传三个音频。

c. 如果是做软文的，每天 36 个软文，十几个账号操作，每个账号上传三个软文。

陈昌文方法 1000 问，

陈昌文：

36 循环系统，必定建立在同行数据库基础上，必定建立在复制+改编的基础上。您没有几百个同行，您就没有内容。同行多了，路好走。

663、高手是有思想+方法论的

学员：

上传时间可以分为早中晚，早上 7 点半到 8 点钟的时候，大家在上 班之前可以上传一个，周五是 12 点到一点钟左右可以上传。晚上 9 点半 到 10 点半之间可以上传一个。十个账号，十部手机。

陈昌文：

高明的人，都会揣摩自己的客户什么时候有时间。这就算用心了。傻瓜只知道蛮干。高手是有思想+方法论的。

664、一天 300 精准粉丝 一个月赚几十万稀松平常

学员：

有了方法之后，一定要给自己定一个初步的目标。比如十个账号操作，你可以给自己一个月之内，订一个 5 万、8 万、10 万的精准粉的目标。用目标来驱动我们的执行力。

陈昌文：

一天 300 精准粉丝，一个月赚几十万稀松平常。

665、任何人进群

首先学儒家思想+陈昌文方法

学员（内部讲师）：

一定要先学习我们群里的资料，把老大的整套方法都吃透！每天都 在线上学习我们的YY 课程！每天拿出时间去研究同行，研究同行的引流 方法，研究同行的文案……学习儒家思想，知行合一。

陈昌文：

任何人进群，首先学儒家思想+陈昌文方法。吃透彻陈昌文方法， 年收入几百万不算啥。能用儒家思想驾驭陈昌文方法，就会更厉害，吸 引到很多年收入破千万的人。

666、36 循环系统就是免费流量系统

学员（内部讲师）：

所有生意都在于流量，不管是线上的生意还是线下的生意，流量非 常的重要。同样你流量的多少也决定着 你赚钱的速度。大数法则，量变 才能产生质变，如果说我们没有量，哪里来的质呢？

所以我们做任何项目，一定是搞流量，流量，流量呀，80%的时间 都是在搞流量。只有我们有了流量，后面才会有成交，搞流量其实就像 相当于我们在打造自己的自动赚钱系统。这些流量也就是你后面的收入。 你想日赚 2000,还是 2 万， 还是 200 万，这个都是和你的流量有着致命

的关系的。

内部营销系统就是打造好我们的朋友圈，让客户相信你，并且愿意 给你付费。

陈昌文：

36 循环系统就是免费流量系统。做到极致，一天几百、几千流量又 如何？
付费社群流量，就是付费流量，做到极致，一天几百流量，也正常。 成本就是几百块、几千块，带来的收益就是几万块。

667、老老实实拼搏

学员：

发错，老大，我也没有多少钱，前 3 年赚的钱，开公司、买房、买车、 结婚都用得差不多了。我只是饿不死。我父母都是农村的，没什么钱。 老大谬赞了。

陈昌文：

我当然知道您没什么钱。我跟任何人聊几句，几乎都知道他的财富。 我没说您有钱，我说的是您说的那个讲师，他本来是开公司的，有一定 规模，勉勉强强，一年几百万的收入。并不是说您。您会错意了。

您啊，还要从头再来，老老实实拼搏。先把年收入搞到几百万，然 后再破千万吧。您呢，就是态度好，做事积极，希望您长此以往必定有 成就。切记，谦虚、努力、尊师重道，做好工作细节。

668、随风潜入夜，润物细无声

学员（内部讲师）：

真实。我们朋友圈里面发的所有的内容，一定要真实的。不能弄虚 作假。生活

化的场景、照片一定要发到朋友圈里。

我们平时生活是什么样子的，工作是什么样子的，生活当中所有细节的东西，我们都可以发，但注意一定要有仪式感。不要什么东西都弄得送里送外的，就往朋友圈里发，给人的印象和感觉非常的不好。

为什么有些 VVvv 他们即使是发广告，也不愿意删除他们了，因为他的生活是正能量的，并且把生活过得很有仪式感，让我们愿意去关注他。觉得他其实是在发广告或者是在发鸡汤，都是一种享受。

陈昌文：

高手都是软广告，软到极致，软刀子杀人。随风潜入夜，润物细无声，王道思想，让客户不得不买单。

669、低收入几百万是有的

学员：

一句话广告，加入高级老板群，学习互联网营销，加入社群的好处，可以和上千个老板共同交流学习；可以学习 V 营销；学习朋友圈变现；学习零成本项目。

陈昌文：

我看您的文案，排版非常漂亮，条理清晰，如果您本人讲话再过关，您的收入应该会非常高。低收入几百万是有的，高收入就能破千万了，加油。

670、根据自己的实力，计划好，不要盲目

学员：

谢谢老大指点。我一定会做起来。我从内部营销去改，外部增大投。谢谢老大，非常感谢，我感觉我的思路现在非常清晰。

陈昌文：

根据自己的实力，计划好，不要盲目，给自己造成损失。胆大、心细、有计划、聪明、智慧、勤奋，如此而已。

向我们群里有成绩的老师学习，并且超越，您就有前途。

671、听话的人，当然能富贵发达

学员（内部讲师）：

利用人性营销赚钱，不要有任何承诺。朋友圈你不要有任何承诺、保证。你有多大的收获，取决于你有多大的能力，我们会提供更多的方法和资源。

陈昌文：

我们是免责声明开道的。任何人加入我们社群，后果自负，我们只负责教互联网营销方法论、儒家思想。您赚钱不赚钱，成功不成功与我们无关。我们是专业的儒家思想+陈昌文方法传播者。听话的人，当然能富贵发达。您不听话如何？所以我们开发了免责声明系统。

672、人生就是诚恳+勤奋

学员：

好的，我先去推低端的单，做一段时间就截止一个单，玩您说的拒绝战术，谢谢老大。

陈昌文：

没那么多套路。您们以为在我这里学到了套路，其实我这里只有真诚。所谓陈昌文方法，不过是一套最简单、直白的、真诚的互联网营销方法论。本质上，我们是卖儒家思想的。儒家思想，大家学不会，简单到极致，就是高深。高深到极致，就是日常行用。

没办法，开发一套陈昌文方法，让大家直接从日常行用中体会儒家思想，人生就是诚恳+勤奋。对于我们，就是只赚富人的钱，赚年入千万的人的钱。然后，搞36循环系统+内部营销系统+广告尾巴系统，您们做讲师的，就搞公开课、直播，每天有一百个流量到朋友圈，月收入基本都在几十万。十万是及格线。踏踏实实做。

673、天命不可违

学员：

老大，您说的小单和大单的时间都是一样的嘛？

陈昌文：

人是有气场的，人也是有能量体的。您先感受一下小单的能量。您自己没大单能量，来不了大单。我能来，几万的都能来。几天的都出。但我让您们直接推几万的，您们就饿死了。

天命不可违。慢慢来，慢慢的，您就起来了。

674、儒家思想是建立信任的

学员：

老大，我明白了。最难的就是前几单，要不停地更新文案，营销。一旦有了成交，时间长了，大家信任度自然就提升了。也就是您说的成交不需要建立信任。谢谢老大。我去死磕内部营销。

陈昌文：

儒家思想是建立信任的。道家、佛家不需要。

内部营销系统+广告尾巴系统+图片系统到位了，不可能不成交。

675、考证思维的人，基本都是学生思维

学员：

老师，如果有人问你有什么资格当讲师？有证吗？我们该如何回答呢？

陈昌文：

傻瓜，总是有傻瓜的问题。我不知道为什么傻瓜问问题，我要回答。

年入百万，是不是要颁布一个年入百万证？

年入千万，是不是要颁布一个年入千万证？

考证思维的人，基本都是学生思维，这种人，我们基本不搭理。

676、没有人同情您

学员：

今天导师说了，别怕，干就完了，敢于直面互联网的小白这才是真勇士。

陈昌文：

干 36 循环系统、广告尾巴系统、内部营销系统即可。我不喜欢别人讲什么小白不小白的。没有人同情您，干好工作，做好细节，开始赚钱吧。

677、线下能干好的人，线上也能干好

学员：

我在线下看到一个人的面相，就知道有没有成交率。他说两句话，我就能判定出来能不能成交。我搞不定的客户，别人也搞不定，已经达到这个功力了，做互联网真是小白。

陈昌文：

线下能干好的人，努力工作，线上也能干好。

678、没有任何人跟我是同行

学员：

江山如此多娇，引无数同行竞折腰。这就是我的目标。

陈昌文：

有些人说他们被同行竞争了。哪有竞争啊！我从来都没有同行，这世界，没有任何人跟我是同行，我做好自己的工作即可。自然有福报。我不要嫉妒别人，要多帮助别人。

679、努力工作，珍惜自己的钱财

学员：

老公没钱，老婆就要离婚，世界就是这样子，什么真爱？以前我韩剧看多了。

陈昌文：

钱是英雄胆，无钱什么都没有。只有赚到钱的，有经历的人懂。努力工作，珍惜自己的钱财。

680、讲师，全部集中在高级群

学员：

讲师们，这小嘴儿，叭叭的，跟爆豆子似的。

陈昌文：

我们高级群的讲师系统，就是要打造讲师人才，日日分享公开课、直播、

录音、视频等各种经验。让人快速进步。

讲师，全部集中在高级群。这是我们社群的体系。

681、有感恩之心的人必成大器

学员：

老师好！特别感谢您，我能遇见您、能加入到您们群、能接触到您 的思维模式，我就感受到是我这辈子最大的福缘，真的特别感谢，愿老 师桃李满天下！

陈昌文：

感谢您，有感恩之心的人必成大器。

我们也只收感恩、尊师重道、聪明智慧的人加入社群。

682、成功是只做一个关键词的 36 循环系统

学员：

反思：

1、 小白创业遇到的第一大难关，是个人心态问题，以及行动力的问题；

2、 关键词很重要，关键词越小越聚焦，方向感就越强。军火库的信 息浩如烟海，如何精准的去找到自己需要的内容？这和聚焦、定位有很 大的关系。归根结底要回归到产品本身，你的产品能为别人解决什么问 题，它存在的价值和意义是什么？做产品的初衷，就是你应该聚焦的点。 并且接合市场，找到目标客户，激发和强化他们的需求，就能更快的引 流和吸粉。

3、凡事都会有解决的方法。只要路是对的，就不要怕路远，每天都

进步一点！

陈昌文：

成功是只做一个关键词的 36 循环系统。

成功是行动，不断地行动，任何人，首先学会 36 循环系统、内部营销系统、广告尾巴系统，这个学不会，一切都是白谈。

683、诚实诚恳，是最厉害的营销

学员：

做一个诚实的人，对内和对外都要诚实。对外诚实不难，难的是对自己诚实。每一天的计划是不是都完成了，还是在欺骗和麻痹自己？我要做一个对自己诚实的人，不要假装很努力，结果不会陪你演戏。

陈昌文：

诚实诚恳，是最厉害的营销。说假话是不对的，是会倒霉的，特别是做生意，说假话是犯罪。我要求每个群友，每句话绝对真，如此我们就会有前途。

684、聚焦到极致，熟能生巧

学员：

进步：

1、视频制作比之前熟练，原来几十分钟甚至要一个小时，现在 15

分钟内就可以做好，“无他，唯手熟尔”。

2、 关注同行是必须要做的，在课上学习了，但是没有重视，在开始 做视频和音频前，第一件事就是要关注同行。

3、 今天的工作计划基本完成，本周继续增加手机操作数量。

陈昌文：

要聚焦，聚焦到极致，熟能生巧。目前，就得靠短视频赚钱，音频赚钱。这是我们社群现在的方针。高级群，靠打造讲师系统、公开课、付费社群、直播赚钱。

685、喜欢日日总结的孩子，必将成为大器

学员：

今天是我加入社群的 12 天，也是在 dy 上发视频的第 4 天。关注同行： 140 人；36 循环系统：完成 10 个视频；粉丝增加：5 人。

不足：

1、 上午的时候，dy 限流影响了心情，一个上午都在研究如何搞定 限流，没有头绪。以后要懂得控制自己的情绪，只做应该做的事情，前行的道路不可能一帆风顺，进退都是常事，要有一颗平常心。

2、 时间管理还应该做好，要有效的利用每一分钟，不要浪费时间。

陈昌文：

喜欢日日总结的孩子，必将成为大器，必将非常有前途，必将日收入几千、几万。

686、认认真真总结，认认真真干活

学员：

昌文老师，每日总结内容直接以文字形式发群里还是发文档？

陈昌文：

发群里，认认真真总结，认认真真干活，认认真真搞 36 循环系统+ 内部营销系统。

687、有些人不可救药

学员：

有些学员，随便您怎么教，把话术都告诉他，但是情商这个东西确实很难教会。

陈昌文：

是啊，有些人不可救药。碰到这种人，尽量用编辑好的话术回复他。让他多学习儒家思想+听课即可。不能浪费太多时间在他身上。

688、所以受伤颇深，发展缓慢

学员：

飞花摘叶所以能伤人，我看有二个原因，发功者内功深厚，中招者有刚需，总有一人，或总有一个心灵部位被打动。

陈昌文：

我是一个蛮念旧的人，所以受伤颇深，发展缓慢。或许，商人，就应该不

念旧，讲未来。商人重利轻别离，才是对的。

689、只要喜欢释放，一个广告尾巴系统， 收钱即可

学员：

嗯嗯，我用心领会了，把这个心得写个笔记或思维导图给您过目。

陈昌文：

一切东西都可以用来营销。这才是最厉害的地方。您们只要喜欢释放，一个广告尾巴系统，收钱即可。

690、您的文字功底可以

学员：

简单、听话、照做。不管以前我们在做传统行业当中多么的厉害。那么进入互联网，我们全部都是小白。一定要保持一个空杯的心态。而 老大这里呢，经过多年的摸索和锤炼已经有成套和系统的方法来教给大家。

我们进入这个平台，不需要多想，也不需要自己去搞什么发明创造！只需要按照老大和讲师们教给我们知识和方法拿去运用就可以了。不要 质疑方法，不要怀疑什么，听到了就马上去做，你肯定就能成功。如果 质疑和怀疑或是做个旁观者，那么你就是最大的蠢蛋。（其实我也蠢了 很久）

陈昌文：

您的文字功底可以，而且，您呢，排版也很好。您如搞公开课，内 部营销系统，您会赚大。

691、价值观正，就是捡钱

学员：

儒家思想，不管是工作还是生活，时刻用儒家思想来提醒自己，拥有正确的价值观。首先感谢老大给了我们这么好的平台。互联网时代真的就是捡钱！

陈昌文：

价值观正，就是捡钱。

价值观不正，捡到的就是灾难。

692、竭尽全力地拼命

学员：

我刚进群没多久，目前先以学习为主，以后我会脚踏实地的一点点 落实老师们讲的各个细节，平稳推进，逐步成长为和各位老师一样优秀 的人。

陈昌文：

- 1、 日日不断地干活，输出公开课、直播、视频、音频。
- 2、 日日不断地打造内部营销系统+广告尾巴系统。竭尽全力地拼命。

693、想尽一切办法释放价值

学员：

各位老师好，很荣幸能来到这个平台学习成长。

陈昌文：

进来了，就拼命干吧。想尽一切办法释放价值，搞流量，搞成交。 宣传儒家思想+陈昌文方法，我希望您们都能财富自由，成为亿万富翁、 千万富翁。

694、代理课程，怎么分层？

学员：

我代理你的课程，想赚点现金流，我建账号搬砖头，然后怎么交接，是您一直说的 9,1 吗？

陈昌文：

您 9 我 1。

695、十八般武艺都会，说明您就是个花架子

学员：

老师，如果我做了选择，做创业就做创业，一直做到死，一杠子到底，不再改变了是吗？如果升群就是自己努力直接去做讲师是不是这个意思？搞微博也是，只能选一种？我理解对了吗？

陈昌文：

人的一生，只能做好一件事。老干妈，一瓶辣椒酱，就无敌于天下。人的失败，几乎都是想做得特别多。成功者，都聚焦。一针顶破天，一招鲜吃遍天。吾道一以贯之。利出一孔，力出一孔。

人啊，样样都会，没什么了不起，能精通一招，就了不起。十八般武艺都会，说明您就是个花架子。一门武艺练到极致，才是高手。

696、我想推广你的课程，怎么搞

学员：

陈昌文方法 1000 问：

老师，我想推广你的课程，怎么搞？

陈昌文：

加入高级群，干起来就行了。

697、圈粉，直接变现

学员：

选择项目上面，我想做老板社群。我对讲师这个职业很上心，希望 您给我一个机会，我一定会努力去做，不给您丢脸。

陈昌文：

日日讲公开课、直播、语音、日日备课，弄懂陈昌文方法+儒家思想。圈粉，直接变现。

698、讲师的最低要求，是月收入破十万

学员：

我对讲师这个职业很有兴趣，我觉得我自己也非常适合做讲师，我相信通过向您和其它各位老师的虚心求教，我会得到进一步的提升和成长。

陈昌文：

讲师，就是日日死磕公开课、直播、付费群课程。

讲师，就是日日向我们高级群的讲师大佬学习，不断地拼搏，搞流量+变现，讲师的最低要求，是月收入破十万。

699、我们都是抠细节的实战派，没那么多理论

学员：

晚上备课按照老大的提纲来讲。

陈昌文：

我们以前有专门讲内部营销系统。每个系统，在我的大号微博里，都可以搜索出来，您去看一下，总结一下。

我们都是抠细节的实战派，没那么多理论。就是直接教如何干。

陈昌文方法] ooo 问,

700、ty 上的老帖子，录制成视频、音频， 天天释放，都能发大财

学员：

我是从 ty 看到 Xxx 老师的帖子，当时还没看到您的文章，所以我先加 XXx 老师的 XXX,才接触咱们这个平台。

陈昌文：

ty 上的老帖子，录制成视频、音频，天天释放，都能发大财。

第 701～800 问

陈昌文方法 1000 问：师生问答集

701、我微博上，都是您的文案

学员：

老大做老板社群，去哪找文案？

陈昌文：

我微博小号上，都是文案。我微博大号的文章，也是您的文案。所有营销书籍、营销视频、营销讲课、同行，都是您的文案。找到 100 个同行，他们的内部+外部都看看，您就不缺文案了。

702、就这点事情，没有什么玄谈

学员（内部讲师）：

内部营销系统课程大纲第二讲：

- 1、市场需要什么，我们就生产什么，就释放什么。
- 2、把你的经验方法分享出去。释放的东西必须是能帮助客户解决问题的干货方法，真心诚意的去帮助人。
- 3、定位你的语言体系，就是定位你的精准用户。
- 4、创业是富人游戏，我们只吸纳富人。创业培训本质是思维升级，认知升级。只有穷人才把创业当成一门技术来学习。
- 5、营销的本质是传播思想、价值观，以此来吸引与我们同频的人买单。而不是卖产品本身（产品是毫无价值的）。

6、 营销就是统一思想，认同儒家思想，认同陈昌文方法论。

7、营销就是传播学。赚钱就是量变引起质变的结果。营销就是贩卖 你的价值观、生活、见识、认知。

陈昌文：

内部营销系统是什么？

- 1、 文案如何做？改编？复制？
- 2、 十封信系统。
- 3、 内部朋友圈视频如何做？
- 4、 内部朋友圈音频如何做？
- 5、 图片系统如何做？
- 6、 广告尾巴系统如何做？

这些才是内部营销系统，才是用来做成交，吸引客户持续看的东西。 内部营销系统，是一个营销结构，都是每一个细节如何做。朋友圈如此 则成交率提升。就这点事情，没有什么玄谈。

703、能讲透彻一个点，就了不起了

学员：

老大，第一次讲有点紧张，请老大指正不足之处。

陈昌文：

课时控制在 20 分钟内。讲干货、细节，越细节越好。

讲课，只有一个目的，讲清楚大家知道如何干，能干，能赚钱。能 讲透

彻一个点，就了不起了。讲课，不能吹牛。只能讲具体的干法，大家直接按照这个模式去干，就能发财，这就是积德行善。

704、您做什么业务，就打造什么IP 即可

学员：

我主要是想利用大 v 账号做老板社群、微博社群这些。是不是要改成我之前的老板社群的名字？

陈昌文：

您做什么业务，就打造什么 IP 即可。建议打造以自己名字为中心的 IP 系统。

705、为自己提高成交率打造IP

学员：

账号，我能改成我做的创业项目吗？

陈昌文：

微博社群，可以改成自己的创业项目，做自己的 IP,为自己提高成交率打造 IPo

706、主要是干活，有行动

学员：

老师，你好。去年交了钱的一直没有动手搞。想请教一下，怎么开始。本人

经营网吧十几年，对电脑很熟悉。

陈昌文：

- 1、群文件的课程，仔仔细细听一次。
- 2、36 循环系统干起来，广告尾巴系统、内部营销系统干起来。
- 3、听课笔记，做起来。主要是干活，有行动，才可能成功，否则，就是等待死亡。

707、不是特别牛的人，不建议玩付费

学员：

漫画付费广告您推荐投到哪个平台？点击付费吗？

陈昌文：

竞价、微博，都可以玩。任何一个付费平台，就看您玩的有多深入。不是特别牛的人，不建议玩付费。先把免费流量搞明白。

708、我们是视频、音频， 会攻杀到整个互联网领域

学员：

现在网上的软文，感觉都是咱们这个社群写的？

陈昌文：

我们是视频、音频，会攻杀到整个互联网领域，会在整个互联网领域不断地释放价值。

709、我们讲的东西是真能帮人赚钱， 真能进德修业

学员：

内部营销系统课程大纲第一讲：

- 1、 感言系统，每天写 70-140 字，发群里、你的QQ、微信、微博。
- 2、 工作日志，每天 300-500 字，当天工作复盘（内容：今天干了些什么，哪些事是让自己不满意的，如何改进，自己没方法应该找谁解决。）
- 3、 客户反馈图片、话术怎么做（群对话，群感言）
- 4、 自动成交体系，内部释放的朋友圈文字，写清楚自己是干什么的，能解决什么问题，门槛费多少。看得懂直接买单，看不懂下一个，绝不恋战。
- 5、 语言就是命运的召唤。你的语言是富人语言，吸引的就是富人，是穷人语言，吸引的就是穷人。内部文字以传播正能量，陈昌文网络创业方法为核心。
- 6、 无私就是最大的自私。营销推广是手段，帮助别人是目标，最终 赚钱是目的。
- 7、 成全别人，就是成全自己。不要先想着赚钱，而应该想着如何去 帮助别人先赚到钱。帮助别人就是造福自己，我们所做的一切都是从帮助他人出发。心正财

富自然来。

陈昌文：

儒家思想是核心，开道。

陈昌文方法，是繁花枝叶。

求财先求道。踏踏实实做好小事，做好内部营销系统、36 循环系统，或者付费流量渠道，自然出单，自然徒子徒孙，子子孙孙无穷匮也，香火旺盛。

我们讲的东西是真能帮人赚钱，真能进德修业。我们以后的营销系统将进化为，您出去讲公开课，卖，卖什么？把您自己卖出去，把剩下的几位讲师卖出去。别人听了您一个，知道后面还有几个讲师，都是实战，且能赚钱的。如此，我们的高级群、讲师系统就会越来越活。

一切都是营销，真正的营销，无处不在。真正的营销，并不是营销，是势耳，您不得不买单。您不买单亏大了。这就是真正的无上营销。

我们现在 7 位讲师，同台竞技，普惠天下。谁付费几千块，都是捡便宜。我们高级群，将打造千人讲师团队，万人讲师团队。

710、讲师是德行先行

学员：

谢谢老大给我机会，请问讲师课程都是怎么安排的，我准备一下？

陈昌文：

您先备课，备课我看看。讲课，只能讲细节，抠细节，不要乱吹牛。 **讲师是德行先行。一切目的,都是进德修业，帮助群员提升收入、人格魅力，帮助学员提升道德素质。这是我们唯一的追求。**

在这个前提下，随随便便搞搞陈昌文方法营销，一天几千、几万的 收入就来了。讲师的收入来自于，

- 1、 外部付费流量群变现。
- 2、 直播变现。
- 3、 36 循环系统变现。

4、 如果您非常牛，后来进群想做讲师的人拜您为师，则，您可能收到徒弟的香火钱。切记，不可强要。都是香火钱，自愿给的。香火鼎盛，当然会发达。香火灭了，多想想自己，为什么您的香火就灭了昵？

711、如果自己的收入很低，给老板们讲课， 是不是很滑稽

学员：

老大，我知道其他讲师都很厉害，我会虚心学习的。但我一再争取 当讲师，是因为当初就是奔着昌文哥来的。我会尽全力在最短的时间， 达到昌文哥内部讲师的要求，做不到也只能说明自己没努力，不配当讲师， 那么不管内部讲师还是外部讲师，都没有意义。

陈昌文：

想给人讲课，重点是自己的收入是个什么结果。我的基本要求，就 是您的月收入是不是过了十万，这个是及格线。如果自己的收入很低， 给老板们讲课，是不是很滑稽？所以，必须谦虚，努力提升自己的收入。

说白了，我现在的要求比较低，个别讲师远远超过了这个数字，有些人还没达到这个数字，我在初期培养他们。一旦过了这个时间段，我的要求，可能提升到月入 50 万+，才给机会做内部讲师。但没关系，您们加入高级群，可以拜这些老师，给他们当弟子。他们教您们直接搞外部讲师，赚钱即可。

712、在现代互联网时代， 以前的管理思维早就过时了

学员：

请问下各位老师，有人想学管理课程，我们老板社群可以对接吗？

陈昌文：

我们只讲儒家思想+陈昌文方法。其他事情不干。我们主要讲如何当老板，网络营销、社群营销；流量、变现。其他事情不干。

虽然说我们有些人也懂管理，但不讲。说白了，在现代互联网时代，以前的管理思维早就过时了。人心已经变化，因为生产力大发展。以前那种管理，已经管理不了现在的人。

713、这就是我们前进的步伐

学员：

老大，我想来讲内部营销系统。

陈昌文：

您收入如何？我要看您收入。收入低，不能让您在内部讲。我现在 对人要求越来越严格。您收入高，讲得非常好，能让大家收入提升，是 功德。您自己收入非常低，就不能让您讲。因为会导致大家收入变低。

我们的讲师门槛，基本要提升到最低月收入十万。我的内部讲师系统，马上打造完毕。后来的，就拜我们的讲师为师傅，跟着他们讲外部公开 课赚钱。内部讲师，慢慢的会提升到月入 50 万，月入 100 万的门槛，才 给机会。这就是我们前进的步伐。

714、能挣钱，收入非常高，就是好讲师

学员：

老大我是刚进群的，还是很想成为讲师，新人怎样才有机会。

陈昌文：

您在群里找其他讲师当您师傅。能挣钱，收入非常高，就是好讲师。 一个讲师只会说话，不能赚钱，没有收入，收入低，没说服力。只能先练习。

715、高级群，主要培养讲师，打造讲师系统

学员：

老师，这段时间刚把手上的事情处理好，今天从外地回来，打算全 力做老板社群。之前想申请做讲师，一直没报名，担心自己时间把握不好， 现在手上事情弄完了，对儒家思想，我一直很认可，想跟着老师深入学

下去，现在还可以升级申请做这个讲师吗？

陈昌文：

可以升级，可以申请，等我安排。

讲师分为内部讲师、外部讲师，以及我们讲师的徒弟，这个系统，高级群，主要培养讲师，打造讲师系统。

716、作弊违规，严重违法

学员：

您说的直中精要，厉害。抽奖可以作弊吗？他们是作弊的吗？如果是，怎么作弊呢？光看他们的文案，以及豪华包套餐，真看不出来是怎么作弊的。

陈昌文：

奖金必须发放，不能作弊，作弊违规，严重违法。

717、这就是人生，这就是互联网，这就是差距

学员：

刚才首次发言冒失，望老大见谅！我今年 48 岁，开了家小型的集装箱运输公司，已经营数年，今年我们这里的经营环境开始严重恶化，许多公司经营困难甚至难以为继。

在偶然的一次听到老大的录音节目之后，便萌生了对自媒体的兴趣。我平时喜欢读书，也喜欢看视频、听音频学习，内容基本都是中国的传统文化。加入本群

以后，更觉得来对了地方，老大的经营理念，我十分 赞赏，对人性的分析和处理的方式，也令人服气，尤其是海量的学习资料，更令我倍感物有所值！没说的！这些好东西我一点不会浪费，统统吃进 肚子里，磨碎了全部消化干净，呵呵！

陈昌文：

传统小企业老板，有房有车，一年几十万，就觉得自己很牛，有点 找不着北，不太老实。希望小老板们沉下心来，谦虚低调。您的收入，其实不及我们这里一些窝在家的小女孩。这就是人生，这就是互联网，这就是差距。

718、听最近的课程，可以跟得上

学员：

陈老师你好！这段时间没有学习，能不能跟上节奏啊。

陈昌文：

群里课程听一下。做好笔记，听最近的课程，可以跟得上。

719、赚不了什么钱的人， 估计喜欢研究这些东西

学员：

陈老板，推介一下那本经济学书名。

陈昌文：

《萨缪尔森经济学》《经济学原理》

偷偷告诉您们，老干妈、任正非，估计不研究这个东西。老学究，赚不了什么钱的人，估计喜欢研究这些东西。

720、莫要贪婪，一件事而已

学员：

老师说得对，聚焦，我就只做这一块就好了。

陈昌文：

聚焦、聚焦、再聚焦，这是史玉柱的成功哲学。莫要贪婪，一件事而已。一件小事做好，您就能成。

陈昌文方法] ooo 问.

721、就这样，我们就是觉者

学员：

任何一件简单的事情，坚持一天容易，坚持一个月容易，但要坚持一年、两年、十年，甚至一辈子，那就不容易了，但你真的坚持了，那 你就变成了不起的人了！

陈昌文：

我们高级群的讲师系统，就是一辈子死磕讲师，永远不变，海枯石烂。山无棱天地合，日月无光，我们依然在讲课。哪怕是人类消亡，我们依然在讲课。我们用灵魂、异次元，讲课。我们融入这个宇宙，宇宙及我 的模式讲课。我们口中，就是三千大千世界，我们舌灿莲花，每一朵莲花，都是三千大千世界。就这样，我们就是觉者。

722、赚钱易如反掌耳

学员：

今天听了老师的课，总结自己要提升几点：

第一、工作时间加大；

第二，是把 100 个、200 个同行找到，光是改编同行的内容都需要时间，更不要说去原创了；

第三：每天必须去看昌文老师的文章和朋友圈，之前这些都做不好。

陈昌文：

勤奋、拼命、竭尽全力，学彭于晏，则赚钱易如反掌耳。

723、练熟巧妙而已

学员：

我做了三天视频，感觉自己的 36 循环系统量还是不够，不熟练，有 时候一个小时才做一个视频。

陈昌文：

熟能生巧，练熟巧妙而已，加油。

724、业务是谈成的，是跑出来的

学员：

继续搞，不成交不放弃，对方只要还玩微博，我就有机会。

陈昌文：

多次谈判，就一定会成功。业务是谈成的，是跑出来的，没有不成 的道理。我也出得起他们的要价。他们也不会狮子大开口。他们一定会 有窗口期。当窗口期来临的时候，就成交了。他们一定有缺钱的时候。 我们给一个合理的价格，就买来了。

725、理解筹码理论的人，就理解了人生

学员：

我才知道原来大佬是您啊，别人都是抄您的说说引流量的，原来如此。感谢您的付出，我真是学到很多东西啊，尤其是您的筹码理论对我触动很大，男人的筹码主要就是人民币及社会地位，女人的筹码主要是年轻貌美，人与人之间是很残酷的，不是你这个人在交易，而是你的筹码在交易，没有筹码，人生这个游戏你是没法玩的。有些人，天生就很有钱，筹码很强，人家就不用什么技巧，用技巧，其实你的方向很大程度上就错了。打仗从来都是拼实力，没听说过比拼技巧的。

大多数人都是穷人，肯定都没有那么强的实力、购买力，去娶一个各方面都非常好的女人，因为他们配不上，人只能得到他们配得上的东西。拥有千金财富的人福报非常大，必定是千金人物，被饿死的人就是应该饿死，他没有什么福报。各人得到了他们应得的东西，所谓的万法皆空，因果不空，就是如此。

陈昌文：

理解筹码理论的人，就理解了人生。人生不过是一连串的交易而已。

726、讲课的目的，是让整个社群里的人都赚钱

学员（内部讲师）：

老大，我们会拼命干活的。您放心！

陈昌文：

你们课讲好了，你们的徒弟就会越来越多。喜欢、欣赏您的人就会越来越多。讲课的目的，是让整个社群里的人都赚钱。他们钱多了，他们喜欢您，自然找您拜师。我会非常明确，以后后面的人进来，跟谁，您就上点香火钱，随便您

~ go。问

如何上了，几十、几百、几千，根据自己的能力。自己一无所有的，就别拿钱出来给我们讲师。我们讲师，只赚零花钱。

727、我们讲师的香火钱就不会少

学员（内部讲师）：

我们的发展路线非常清晰，感谢老大！

陈昌文：

我要帮讲师们建立自己的被动盈利体系。以后我们老板群里的富人 越来越多，牛人越来越多，企业家越来越多。

如此，我们讲师的香火钱就不会少。

728、您极度勤奋，日日死磕， 才可以加入高级群做讲师

学员：

徒弟也行，我热爱讲师这个职业，另外，我觉得我也适合做讲师，我相信自己会做好。

陈昌文:

您极度勤奋，日日死磕，才可以加入高级群做讲师，拜老师。

729、一个人不可能覆盖所有的系统

学员（内部讲师）:

必须做中国最优秀的老板社群。

陈昌文:

一定会是最优秀的。

讲师系统，必将对视频平台、音频平台进行饱和式攻击。所有付费 社群、所有公开课、直播，都有我们的身影，我们的系统非常强大。

一个讲师，可以卖另外几个讲师，这才是最无敌的模式。您一个人 不可能覆盖所有的系统。而您讲的已经足够有料，足够精彩，他们付费 过后，也可以听另外几个讲师的课程，您猜付费的人多吗？这就是讲师 系统厉害之处。

人啊，首先要把自己卖了，通过卖自己，然后把其他几个人都卖了。 如此，所有人都对您感恩戴德。

730、讲点细节

学员:

老大，我想做讲师，我第一步先做什么？

陈昌文：

先把儒家思想吃透彻。然后把群里老师的课程都听听，吃透彻。先 写个 3 万字的听课笔记，确定一下自己能讲什么。

讲点细节，比如，图片营销系统，您吃透彻了吗？吃透彻了，就可以给大家讲图片营销系统。这个能让大家的收入提高几倍。

731、我们是必须见到现金的， 无现金，是不行的

学员：

是的，人到中年，今年搞到 28 岁，遇见尊师的思想，是前世祖先积德的福报。

陈昌文：

我们是必须见到现金的，无现金，是不行的。很多同志，都必须在 高级群里见到现金，而且变得极度优秀。

732、儒家思想要讲，但必须讲 儒家思想驾驭陈昌文方法

学员（内部讲师）：

老大，后面我开始专注讲儒家思想，如何？我认为这个可以真正帮助人，是一件修德的事情。

陈昌文方法 1。0。问

陈昌文：

儒家思想要讲，但必须讲儒家思想驾驭陈昌文方法，否则很难变现。大家听听就算了。

733、投进去的钱，就白白丢了，感觉面子上也挂不住

学员：

投进去的钱，就白白丢了，感觉面子上也挂不住，继续开下去……

陈昌文：

先把钱赔光，这样开不下去了，就很有面子了。这就是水到渠成的 不干了，可以的！

734、线下见面谋财害命，浪费时间

学员：

我也从来不接线下，其实互联网时代什么都可以线上搞定，有音频，还可以视频见真人，但是见线下很浪费时间，多搞一场直播就多赚一笔钱。

陈昌文：

是的，一切以捞流量，变现为主。线下见面谋财害命，浪费时间。

735、信任比黄金还重要

学员：

老大，我现在发现真正的营销是不需要建立信任感的。

陈昌文：

信任比黄金还重要，人无信不立，业无信不兴，国无信则衰。这是 儒家思想体系，大家好好做人，相互友爱，莫要惹事，尊老爱幼。

佛家体系，是有没有信任无所谓，讲的是真理，您们听不懂罢了。道家体系，是您爱信不信，我都有办法搞定您，挖个坑您总是会跳的，弄个套，您总是会钻的。

看您学哪个体系吧。三家 98%相同，2%有差别，这差别，就是骨血。失之毫厘，谬以千里。

736、循环，就是干到天荒地老

学员：

老大，刚刚我终于发出了第一个真人秀涨粉视频，几分钟，几百播放量。

陈昌文：

一切求真，流量会非常大，主要是 36 循环系统，这循环两个字，就是干到天荒地老。一辈子，从一而终。

737、如果想死磕一辈子音频，也行

学员：

我想做音频，但是都说小视频流量大，很是纠结。

陈昌文：

做小视频吧。如果想死磕一辈子音频，也行。做好了，利润都很可观。

738、不要同时弄两个模式平台

学员：

因为我发现一个人的精力特别的有限，时间很快一天就过去了，要一直干才能录 30 个音频，只要一做视频就做不够 30 个音频，所以，我想请教的是，一针顶破天，怎么顶？

陈昌文：

您锁定音频，或者锁定视频，即可，聚焦、聚焦、再聚焦。不要同时弄两个模式平台。

739、解决问题，聪明人就是非常快， 笨蛋就是非常慢

学员：

要关门也不是马上可以关掉的，还有那么多库存要清仓，人员解散……之前预定的货要发完，售后退款，还有一批货卡在海关等着出来，我要全部处理完了，就好好跟着老大做。

陈昌文：

聪明人就是非常快，笨蛋就是非常慢，随便您了。

740、踏踏实实打工，挣钱还款，老老实实做人

学员：

没有不想交学费，现在各处还贷款。

陈昌文：

踏踏实实打工，挣钱还款。老老实实做人。您命好，就天天看我写的微博即可，您命就会越来越好。加油，相信您越来越好。不要给我交学费，想都别想。我不收。我现在只收老板、企业家、富人。

陈昌文方法 1000 问：

741、一切知识、金钱，都在同行那里

学员：

老大，其实我最近一直很纠结。感觉做项目发不出力，原因是因为 我一再没办法精准锁定人群。群里的老师一直在讲锁定富人，只营销老板。我非常认可，但是我总觉得心有余而力不足。可能是因为我的级别不够，驾驭不了这个内容。同时我也一直在思考，我的目标客户群体，是否能 锁定企业正在打工，想要拥有自己事业的中高层打工者呢？专门输出企 业管理层创业管理的知识。

陈昌文：

很简单，您疯狂的找同行。做项目，不是自己在那里思考，而是找同行，找到一百个高端同行，什么都解决了。不找同行，真的很惨。一切知识、 金钱，都在同行那里，去找吧。

742；天天写，根本不在意别人看不看得到

学员：

老师，我现在还在意大利，虽然上班，但空余时间还是很多的，但是作息时^J间不同步。

- 1、 微博在夜里时段发，是不是看的人少？
- 2、 白天有一段时间，不能及时互动，也就是有延时，影响大吗？
- 3、 老师，我刚才自己写了几个短文，有一篇是抄的，您看下题材，

写法上符合您所说的 10 篇的要求吗？

陈昌文：

天天写，根本不在意别人看不看得到。天天搞录音，天天搞视频， 不断地传播。

其实在国外是有优势的，国内的人喜欢看国外的东西。到处都是赚钱的机会、营销的机会、秘密。每天输出几千、几万字。不断地搞，竭尽全力地搞，要么是音频，要么是视频。您自然每天几千、几万的收单子。

凡是跟我搞微博社群的，必须日日夜夜工作量比我大，或者跟我差不多。
再差的别来。我玩微博赚钱，是因为我努力。您玩微博不赚钱？怎么说？怪谁？

743、人有时候必须牺牲一些东西， 才能获得一些东西

学员：

是的，现在就是想证明给他们看这个网上能赚钱，然后让他们可以让我安心在家做聚焦，也为了能在家陪孩子。我都被逼的不行了，而且我上班是要我去武汉，那边工资高，就是说出去上班的话，过年才能回去一趟那种。我是真舍不得。

陈昌文：

人有时候必须牺牲一些东西，才能获得一些东西。

744、量力而行，自己考虑清楚

学员：

我想快点，我知道自己能力不足，所以就借外力！

陈昌文：

量力而行，自己考虑清楚。不要急躁，不要兵行险着，踏踏实实地来。 我现在从来急于让谁去干什么。大家都是聪明人，看准了，再执行，买定离手，愿赌服输。尽人事，安天命。

陈昌文方法 1000 问：

745、每天一万字，一年就是 365 万字

学员：

谢谢您，陈老师，我先去听录音！ 2000 万字。

陈昌文：

每天一万字，一年就是 365 万字。不用十年，您就完成了。然后，您就可以攻杀天下，雄霸一方了。年收入几百万？这是什么废物？

746、能学到“术”的皮毛，已经能够发家致富

学员：

老大，我告诉您，我混了多个付费群，很多也算是某知名人士的弟子，他们带学生的水平真的是差得太远了，总是说不到点子上，互联网营销，我真的只服您，我只学到您的一点皮毛，我感觉都比他们牛好多。

陈昌文：

还是您聪明啊。我们是以道驭术，儒家思想+陈昌文方法。有道，有术。大多数人一辈子连“术”都搞不明白。大多数人一辈子都接触不到“道”这个层面，更不可能细心研究到“道”。

能学到“术”的皮毛，已经能够发家致富。能把“术”学透彻，已经能雄霸一方。若是能在道上走，则，可王天下。

747、很多人就是喜欢哀嚎

学员：

我只知道什么都是干出来的啊，光叫唤有毛用啊，干了就知道，尽力了，即使

没有，也无所谓了。

陈昌文：

很多人就是喜欢哀嚎。他们不是叫，是哀嚎，仔细品味我这个用词，“哀嚎”。他们不干活，就是天天喜欢“哀嚎”，社会苦啊，赚钱难啊，

陈昌文方法 1000 问：

我好惨啊，这就是大多数人的现状。

748、陈昌文的一切，都可以做为推广资源

学员：

群里所有的东西都可以作为推广资源吗？

陈昌文：

陈昌文的一切，都可以做为推广资源。看您会不会用了。

749、如果年收入几千万了，您随意

学员：

听你的课一周了，很有收获！

陈昌文：

进群过后，老老实实听群里的课程，谦虚、好学、肯干，不要以为自己牛，如果年收入几千万了，您随意，否则，谦虚低调，努力上进。先学会尊重人。

750、弱者跟随，是对弱者的保护， 这样弱者也会获取最大的利益

学员：

儒家都是让有权力的一方控制没有权力的一方，还要让没有权力的自我控制，有权力的一方还不接受监督，夫为妻纲，父为子纲，君为臣纲，完全没有平等，

就是为奴役洗脑的！

陈昌文：

哈哈，真是仰天大笑出门去，我辈岂是蓬蒿人啊。越是无能的人，越追求什么平等。

每个人的贡献不一样，智力不一样，思维深度不一样，凭什么平等？完全的平等是愚蠢的行为。**谁强，谁有智慧，谁有能力，谁说了算。弱者跟随，是对弱者的保护，这样弱者也会获取最大的利益。**

两个合伙人，谁能力强，谁拿得多，多劳多得，而不是追求什么平等。愚蠢的人根本分不清楚谁的贡献大，能力强，谁是强者，他们只是天天嚷嚷着平等。智力不一样，怎么平等？大家贡献不一样，跟贡献少的平等？**成天吼平等，后果就是强者不干活，弱者没饭吃。**

如果能认清现实，跟随智慧的人、聪明的人、有能力的强者，弱者也能获得更多的东西。

您们去看，凡是天天嚷嚷平等的，一定是混得非常差的人。这有权力的一方控制没权力的一方，天经地义，难道要让没权力的，控制有权力的？这君控制臣，也是天经地义，难道您要让臣控制君？这儿子不听老子的话，您想怎么样？老子喜欢害自己的儿子？这妻子不听丈夫的话，

您觉得这就是好家庭？丈夫喜欢害妻子？

很多人啊，智力低下，成天逆天而行，不想问题，就满口胡说。喷 儒家思想前，先多读几遍《论语》。不懂解释的，看看我的解释，您要 看完了，觉得还是错的。您就继续喷。

751、提升收入，就是天天搞流量， 搞内部营销系统

学员：

好的，我会努力的，老师。

陈昌文：

提升收入，就是天天搞流量，搞内部营销系统。这两个点做到极致了，每天都有单子。绝对不允许自己每天没有单子，没有流量，没有内部营 销系统。我知道，您们有些人的生活成本低。现在手上的钱，2 年不赚钱，也能生活， 但不能这样。说白了，我也能生活，但我还是选择不断地奋斗。

彭于晏是一个控制自己灵魂的人。通过控制自己的灵魂，控制自己 的肉体。您们学学，做到这一步，则可以变成牛人！

752、互联网会让世界越来越平

学员：

以前钱好赚，以前到处都是机会。白手创业也不难。对我们 90 后来 说是最苦的一代，社会摸爬滚打几年，试错了几年，有了一定的实战经验。

无奈实体经济都太难做了，本钱很多才能玩起来。本钱少根本没办法试错，试错几次就怀疑人生，每次试错都会伤筋动骨。

陈昌文：

开始是跑马圈地，靠明的赚钱。后来既然您们跑马圈地，OK,我不 靠地赚钱了。所以我们都在互联网上搞项目赚钱。

互联网会让世界越来越平，让财富越来越平。您有张良计，我有过 墙梯，您尾大不掉，我就轻兵冒进。各有各的优势，各有各的劣势，各 有各的饭吃。

753、饥寒起盗心，饱暖思淫欲

学员：

老师，我天天刷XXxx 刷到半夜停不下来，第二天起来也没精神，您 骂骂我好吗，如何可以自律？

陈昌文：

您是有豪宅，有别墅，有老公的超级亿万富姐。这是没办法的事情。 您已经没有了精神追求，也不需要物质追求，您这种衣食无忧的人，饥 寒起盗心，饱暖思淫欲。人啊，富到一定程度，就只会声色犬马了。建 议富婆，直接跟我搞微博赚钱，天天打造网红，玩 10 个微博，每个都搞 到 500 万粉丝。

754、真诚，但不是愚蠢

学员：

看到您我才相信，真诚就能把生意做大。从前我的真诚，被搞走了 ■一些钱。

陈昌文：

真诚，但不是愚蠢。我们做虚拟生意，您看懂了付费，看不懂别付费，我懒得理您，没时间。服务好相信我们的人就行了。用这个态度做生意 即可。儒家思想能让您变得极度聪明、智慧。

755、做生意，最重要的是不讲假话， 不夸大其词

学员：

每天运动+每天论语，我已经做到了，XXx 广告发三天，今天有人咨询了，开心，努力成交。若是大学遇到您就太好了，能少花十万。

陈昌文：

老老实实的讲，实事求是的讲，做生意，最重要的是不讲假话，不夸大其词。

756、您们只能宣传绝对能做到的业务

学员：

老大，广告需要张扬，可是我们又要低调。做了张广告，请您帮我 拿捏一下这张广告尺度，是否过于张扬？这张广告. 是否合格？

陈昌文：

自己变成百万大 v, 比考清华大学还难。所以，别教学成为百万大 v 了。这是不可能完成的任务。只说我们群里会搞一些微博方面的培训，教一些微博的玩法，轻描淡写的说一说就行了，别瞎承诺。微博是要花 钱的。不花钱，成为鸟的百万大 V。只是干巴巴的宣传我们的业务就行了。

低调点，不要夸大其词。百万大 V 的价值，就是几百万，甚至几 千万。这是普通人一辈子也不可能完成的任务。所以，别说教学成为 百万大 V。您们做广告之前，先想想，您们做到了吗？**您们只能宣传我 们绝对能做到的业务。想当然乱宣传的人，不适合做生意，逻辑结构都 搞不清楚，赶快去改。**

j

757、没什么邪念，堂堂正正得很

学员：

商业的本质都是带一些邪念的，只是现在文明里讲究共赢。

陈昌文：

我们仅仅是农民工而已。一般农民工生产的是果腹的粮食，我们生 产的是精神粮食、商业粮食。没什么邪念，堂堂正正得很。

758、您心里有邪念，看不懂这些

学员：

儒家思想，先安抚这些人的情绪，再开方子。

陈昌文：

您学偏了，哪里是安抚情绪。儒家思想是日常行用，真对人好的东西。而且我们只盯着富人，帮助富人，我们获得应有的回报。您心里有邪念，看不懂这些。

759、用免责声明做生意， 我们的生意越来越好了

学员：

我给兄弟们说一个关键词，骗子。说这个词的人，一定是习惯性怪罪别人，无知的、思想维度低的人。这种人去上班，是上不好的，因为他觉得老板在坑他。这种人去创业，也是创不好的，因为他一旦做不好就会怪客户不懂他，怪同行搞他。

这种人待人处事通常是不值得被信任的，口出狂言，背后黑别人。所以习惯性说骗子的，基本就没得救了。骗，是低级的人、没有成长的人说的，为什么这么说呢，是因为在自然界里弱者受到强者轻微攻击，产生轻微的创伤，这种创伤可纯是皮肤，可能是内心，当皮肤受到创伤，他就说有人打我。当内心受到创伤，他就说有人欺骗我。高级的人称为自然规律、弱肉强食。

这个世界你用大脑，罢考一下，哪里不存在这种规律呢。不懂这种规律的人，永远是傻瓜。

陈昌文：

世界就是一张大餐桌，谁拿到算谁的。当然，必须在合法的前提下，在对方自愿的前提下。这就是我们讲的免责声明。所以我们任何人做生意，**都是免责声明，找律师问清楚，这样是不是违法犯罪即可。**

一切都是光明磊落的，因为我们要走得长久。我无意去说谁对谁错，甚至我根本不想让那些低智力的人理解这件事，我只想跟高智力、明白人玩。哪里有空去教育傻瓜？这聪明人、财富自由的人，都多得不得了了。所以，

用免责声明做生意，我们的生意越来越好了。

760、图片要天天找

学员：

感觉找图片挺费时间的，不知道用什么图片。

陈昌文：

图片要天天找，各种风景照，日日找；各种高大上的图片，图库里去找。习惯了，就好了。

761、我们所有讲师，只谈细节

学员：

成败在于细节，在于工作量，也在于质量。

陈昌文：

是的，必须抠细节，而且只谈细节，别扯犊子。这样，我们的收入 就会提升，我们所有讲师，只谈细节。

762、我只感激那些帮助我，温暖我的人

学员：

老师说的太好了，其实对方都尴尬，君子无功不受禄，何况有愧于人，比如韩信吧，功成名就后，首先感谢的是给他饭吃的老妇人，其次给那个羞辱他的一个小官，某种意义上是个羞辱，主要是显示大度，可想而知那人先惧而意外，然后战战兢兢的样子，就是戏弄人。

陈昌文：

是的，韩信并不是感谢那个傻瓜。感谢流氓？不知道为什么有人有 这样愚蠢的逻辑。连伤害他，还是帮助他，都分不清楚。我从来不感激 伤害我的人，我只感激那些帮助我，温暖我的人。有些人好歹不分，是 非不分，真是奇怪啊。

763、自己找资料，自己找同行

学员：

每个账号十个原创视频别人怎么弄的？如果我弄的是创业，都要弄 创业的

原创视频吗？

陈昌文：

自己找资料，自己找同行，搜索视频同行、音频同行，购买书籍，进行原创视频创造即可。也可以用字说等软件，也可以用 pr 等软件进行原创，也可以直接拍。

764、持续 90 天，做流量即可

学员：

视频平台如 XXX,如何玩 36 循环系统？

陈昌文：

12 个账号，每个账号，每天 3 个原创视频，持续 90 天，做流量即可。

765、互联网地位，就是微博里的地位

学员：

拿着大V号谈生意，就像以前传统老板先买辆豪车去谈生意一样，给人感觉不一样。

陈昌文：

互联网地位，就是微博里的地位。只有微博能体现互联网地位，其他任何平台，很难比拟微博。微博是活得最久的平台，里面有很多秘密。

766、竭尽全力地把我的语音进行传播

学员：

老师，网上流传的您的语音是有整理好的，还是要自己去剪辑？都在群文件里面吗？

陈昌文：

都是大家自己整理的。整理上传到 5 大视频平台，10 大音频平台吸引流量的。就是专心致志、竭尽全力地把我的语音进行传播，截取整理透彻，然后，把内部营销系统做透彻，年收入也很容易破百万。如果有耐心，聪明、智慧，知道哪些敏感词不能讲的，就去干吧。

767、趋势、大概念，对大多数人来讲， 都是没用的

学员：

老大，我今天讲的这些可以直接剪掉一部分，直接丢出去吗？丢出去是不

是太深了，不好引流？讲得过于深了。

陈昌文：

最能吸引人的的是具体操作步骤。也就是用户听了过后，马上改变的 事情。只要做不到这点，赚钱就很难。大概大家只会听热闹，至于付钱， 一定是细节，一定是改变，一定是操作。

您们只要领悟了这个点，您们的视频、音频，付费的人就会越来越多。为 什么很多人天天吹，也没收入？因为他说的是趋势，是大概念，用户 听了就听了，什么也不会发生。趋势、大概念，对大多数人来讲，都是 没用的。

768、不可以为了虚荣的东西， 损害自己实际的财富

学员：

我今天早晨看了一篇文章，写得不错，讲的大概是自卑与不自卑的 外在表现，每个人不同。内心自卑的人，缺什么，往往需要用一些外在 的比如奢侈品之类的东西去衬托，去包装，而内心超级自信的人，不需

陈昌文方法] 000 问.

要用这些去包装。相反，很反感这些没有钱却用这些去包装，显得自己 高贵的人，这种外表看起来极其奢华、自信的外在，内心往往是比较自 卑的。 ’

陈昌文：

很多人是沐猴而冠，浪费钱财。我们要做的是实事求是，不可以得 虚名而处实祸。一个人必须坦荡的接受自己的现状、经济实力，然后在这个基础上冷静分析，前进。而不可以为了虚荣的东西，损害自己实际 的财富。

769、游戏是非常便宜的娱乐

学员：

老师我咨询一下哈，游戏行业未来会怎么发展？

陈昌文：

会非常火。游戏是非常便宜的娱乐，人多，没事做，都去玩游戏。反正很多人没地方消耗时间，又没事业，所以，游戏行业会非常火。

770、昨日入城市，归来泪满巾

学员：

老大，我是做床上用品的。现在还有好多货，过年之前把货处理完了， 一心一意跟你学习，跟你干。以前我做过净水机会销。做过很多传统生意。您的思想我完全认同。明年一心一意地干。现在每天都在听录音，在学习。

陈昌文：

传统生意，成本大，利润低，累死人，低头哈腰，我没嘲讽您啊。我也是做传统生意过来的，呕心沥血打造团队，给人发工资，让他们去买房子啊。我现在想起来，都想扇自己几耳光。传统行业，各种压货、仓库、房租、工资成本……互联网行业、虚拟行业、培训行业、社群行业、咨询行业、金融行业，开心啊。成本低，利润高，不压货。

传统行业，忙白了头，为他人做嫁衣裳，昨日入城市，归来泪满巾。遍身罗绮者，不是养蚕人。所以，我们开始操作零成本、互联网虚拟纯利润项目。

选择大于努力。走错了路，努力也没什么用。那简直是逆天而行。当然逆天而行里面有些人，也是极度优秀的。但大多数人不属于此类。

771、他们开始的时候，也没什么定位

学员：

想搞，但是没有思路，也不知道怎么定位。

陈昌文：

先搞名气，您看冯某某这些人，年收入千万，破亿级别的人，他们开始的时候，也没什么定位，就是唱歌、跳舞、圈粉丝。粉丝多了，几百万的时候，自然有土豪砸钱，自然有顶级社交关系。进了娱乐圈，片约不断，有热度，还要什么定位呢？随随便便干啥，都能来钱。

772、网红本身+团队，都是道具

学员：

老师，网红项目，现在派了几个人在其他公司学习呢。准备下个月 就开始。

陈昌文：

只有超级美女最有用，其次是超级帅哥。最后是文艺特长，也就是 这人有特别的特长，然后包装。搞粉丝，搞到 800 万粉丝，这个网红就 算成了。这个过程中，一般只有老板自己才有能力运作。网红本身+团 队，都是道具。这几句话琢磨不透彻，就很难做起来。其实，粉丝都是 老板自己砸起来的。如果网红本身有能力搞 800 万粉丝，团队有这个能力， 他们还当什么员工？ 自己玩了。这里面水很深的。

773、牛不喝水强撼头，累不

学员（内部讲师）：

《墨子》（商之道）

我有利，客无利，则客不存；

我利大，客利小，则客不久；

客有利，我无利，皮之不存，毛将安附？

客我利相当，则客久存，我则久利！然双赢！

这世界，就是价值交换，你想多赚钱，别人就要在你这里获得大好处。舍不得投资花钱，只想索取，这是没有出路的，结果是滑向下层， 社会最底层，只要你花这个钱出去，捞回来的，比花出去的多，这个钱， 就可以花，而且花得越多， 你捞回来的更多！

社会中不断涨价，越收越高的，都是会回报更大价值的。我们的政策是不跟

不交钱的人多说半句，因为他们是来占便宜的，不是来做生意、交换价值的。不要以为只有烧饼才需要付钱买，现在观念、思想、思维，这些顶级价值赚钱手段，才是更要付大价钱，别人才愿意和你交换的。

穷人很难懂，因为他们看不到社会上的黄金在哪里藏着，所以也找不着。为什么这些虚的东西还收这么高的费用，不懂就不懂吧，宝藏不是每个人都能找到的。反正我们有通往宝藏的路径，也不可能把每个人都带上，我们只带那些智慧、有思想的人。

陈昌文：

这就是为什么我只做老板，做富人生意的原因。**因为老板、富人天生就理解我讲的这些系统、思想是具有非常大的价值的。他们付费来学，是赚钱的，本质是相当于我送钱给他们。**我搞微博社群也是如此。我直接租借 50 万、一百万大金 V，押金 2 万。我承担风险，6 个月内做不起来，都可以退给我即可。

但穷人不理解。我也不营销穷人。

营销穷人要先说服，累死了，牛不喝水强据头。累不？而营销富人，富人聪明、智慧，天生就懂我们的价值，就买单了。所以我们所有的社群，不仅仅是微博社群，都是全面为富人服务。希望富人参与到我们的社群当中，我们一起把饼做大。我们这里只要聪明的老板、富人，完全理解我们的人。

陈昌文方法 1000 问：师生问答集 2

774、我们社群里的所有人，都会越来越幸福

学员：

因为上班等某些不得已的因素，所以选择兼职，可我每天一定会坚持听老师们的课，很受益，虽然有一点行动，但还没什么效果。我会一直坚持下去。在此我一定要感恩带我进群的老师，感恩陈昌文老师！感恩每天辛苦备课的导师、讲师们，谢谢你们，你们辛苦了，遇见你们是我这辈子最大的幸福及财富，我会一生追随，努力改变自己，行动起来，祝大家幸福安康。

陈昌文：

加油。一定要进德修业，努力工作，提升收入。如此，我们社群里的所有人，都会越来越幸福。

775、没问题，您去干就行了

学员：

因为我听过这个 XXXX 老师的讲课，他讲课很有煽动力，说过可以放他的这个音频，但是我还要跟你确定一下，不然咱就不敢干。

陈昌文：

没问题，您去干就行了。注意写免责声明，只要您免责声明开道，任何事情都没有。只要您学会儒家思想，您就安全。

776、每一分钱都是干净的，每一句话都是实话

学员：

谢谢指导，说的太对了，阳谋是大道，大道至简，大道走得远。阴谋是手段，

再高明的手段，也有被看穿的一天。

陈昌文：

我们的免责声明，都是非常诚恳的。我们现在，根本不追求赚客户的钱，而是我们做得好极了，客户心甘情愿付费，而且承诺不找我们麻烦，我们才收费。我们只做富人生意，做高端客户。慢慢的，低端客户就会远离我们，高端客户靠近我们，我们的心情也越来越好了。

每一分钱都是干净的，每一句话都是实话，我们社群的具体情况是什么，就说什么。您看到什么具体的，就说什么。您没看到的，不要意淫，不要瞎说。这样，您这一辈子，光明磊落，心安理得，而且必定富贵。

777、我们先求心安，再求财

学员：

惧法朝朝乐，欺公日日忧，那是一定。

陈昌文：

我们做任何生意，都是免责声明开道，每一分钱，必须干净。对客户诚恳，愿意付费，就付费，不付费算了。

陈昌文方法I。。。问

我们先求心安，再求财。

778、流量+变现=出单

学员：

尊敬的陈老师，我这里有一个企业家线下的培训班，每年人都不少，想借一下XXX老师在XXX讲互联网创业的音频，然后往咱们这个群倒精粉，可否。谢谢。

陈昌文：

您去做就行了。流量+变现=出单。实事求是，做好免责声明，不要违法犯罪即可。

779、我们的目的是提升大家的出单率， 不搞虚的

学员（内部讲师）：

一个将军，责任不是让士兵喜欢，而是让士兵在战场上歼灭敌人，活着回家！一个管理者，责任不是让员工喜欢，而是督促员工成长，让员工获得更强的能力，更高的收入，更有品质的生活！一个员工的责任，不需要让领导天天催着你，哄着你，而是拿出你的实际行动完成目标！惰性是很可怕的东西！没有付出，没有行动，哪里能体现能力？光想不干，所有收获皆为零……以后我们做事要少讲道理，多讲点实惠的，尊重别人，尤其要尊重别人的利益，真为别人的利益着想。这样，即便你理说不清，

没道理，也一路畅通，所向无敌。习惯了讲大道理，会饿死人。习惯了谈利益，

会分配利益，大家才能欢天喜地，死心塌地的跟着你干。

陈昌文：

我们的核心，就是 36 循环系统+广告尾巴系统+分工合作系统。其目的，是提升大家的出单率，不搞虚的。

780、两种玩法，有一定的区别

学员：

老大，做付费群的需要发 100 字个人简介给客户，我们做 XX 的也需要发吗？还是直接说：我是做老板社群的导师，我们专门教人如何做互联网营销，实体老板如何转型。

陈昌文：

可以通过朋友圈、广告尾巴系统实现，没必要说。做付费社群流量的人，本来就是勾引客户的模式，是属于主动出击，而我们是被动模式。两种玩法，有一定的区别。

781、别浪费时间，服务陌生人

学员：

懂了，以后我就最多回答他三个问题！

陈昌文方法 1。。。问

陈昌文：

简单的回答，不用太详细，越简单越好。别浪费时间，服务陌生人。
就是稍微交情一下，然后发广告，这就是接待客户的方法。主要是做好 内部
朋友圈+广告尾巴系统，自动成交。

782、您参考 100 个同行，什么都懂了

学员：

老大，你好。我是云南足球 XXX。我们俱乐部主要是做青少年足球 培训。
目前有 200 多个学生，教练团队是西班牙外教为主，欧足联 A 级。 目前云南最高
级别的教练，在云南比赛这些成绩也很好。我在想如何把 青少年足球培训和网络结
合起来。你有没有什么好的想法？还有我想可 以做不同的教学视频，最后卖这些教学
视频给很多校园足球教练，但定 价不知道多少合适。

陈昌文：

您参考 100 个同行，什么都懂了。做线下生意，找线下同行。做网 络生
意，找网络同行。

783、如果做不到，请勿加入

学员：

陈老师好，谢谢您加我进群，我会认认真真做个听话的学生。为了 能有执
行力。我已经坚持练字和健身一个多月才付款进群的。希望能在

您的带领下改变人生之路，创造价值。我会全力以赴。再次谢谢您。感恩。

陈昌文：

所有加入我社群的人，必须做到尊师重道，理解免责声明。理解早 睡早起，锻炼身体，执行孝道精神。如果做不到，请勿加入。如果有质疑，请继续观察 5 到 10 年再做决定，我们已经熬了 3 年，不差再熬 5 年、10 年。慢慢来，别急着加入。先在外面学习几年，再说。已经加入的人够多了，我们讲师能服务好这帮人，已经无敌于天下了，我们不急。我们追求客 户质量，买房买车无压力的人，我欢迎您。

784、有了德行的人，就跟捡钱一样， 没什么难度

学员（内部讲师）：

要自己赚钱就知道了，赚钱不容易。

陈昌文：

赚钱是靠阅历+智慧+机缘。当然，德行最重要。有了德行的人，就跟捡钱一样，没什么难度。

785、我释放的赚钱秘密很多

学员：

昌文兄，这一条知识就感觉好有价值。

陈昌文：

我释放的赚钱秘密很多,但是可笑的是，没几个人会听话、照做、执行。大家依然我行我素。

786、先解决肚子问题，再解决梦想问题

学员：

老师厉害，一语点醒梦中人，搞什么原创啊，改编有软妹币就好了，以后慢慢原创。

陈昌文：

先直接找同行，改编，搞广告尾巴系统出单，一天有几千、几万的收入。您要是还是忘记不了您原创的梦想，您就关起门来，买个键盘，去原创吧。

先解决肚子问题，再解决梦想问题。

787、您原创还没搞舒服，就把自己饿死了

学员：

嗯！懂了，我去看同行！把他发过的我都发！下去我会尝试下音频和短视频平台的。另外，老师可以说说您讲故事的套路吗？我的问题主要出现在讲个人经历的情节铺陈和情节推动上！

陈昌文：

一般人我不建议自己搞原创，就是改编+同行，来得非常快。普通

人搞原创都不能盈利。

本人高中的时候，很多古文都能背，《项羽本纪》这种，看两次，不到第三次，就能背诵。语文 150 分，能考 147 分。作文满分的存在。当然，后来，天天玩游戏就不行了。

本人，日日刻苦攻书。南怀瑾的《论语别裁》，有可能完完整整的读了 14 次。其他全集，基本每本都读了 2 到 5 次。《资本论》看了一半，《资治通

鉴》看了一半。本来想学伟人，看 17 次的，却发现我等凡人没办法完成这个任务。您看我写的这些东西，看似平淡无奇，但是震撼到非常多的高手。直接给我带来利润，生产力。所以我非常喜欢敲字，不断地敲字。我这些文字，已经达到不扔广告就能有人付费的境界了，后面改编我文章，直接复制我文章，养活的人数以千计。这是十几年功力

所以我不建议您搞原创。除非您每天的日收入至少是几千，否则您写的东西没有杀伤力。您就同行+改编+整合，这样出单最快。否则，您原创还没搞舒服，就把自己饿死了，人要现实点。当然，这只是我的个人看法，您当然有您的高见。

788、现在吧，是别人的天下， 您当然没办法混了

学员：

老师，您好，我想问下您用故事熬制干货内容的方法。我现在写的都是干货文，用的结构是：问题+问题表现+解决方法+个人点评。我的问题是我在扩展地区吧！但是地区吧管理太严格，写出来的东西太硬，吧务管理员一看我就是发广告，直接删帖。连写联系方式的机会都没有，想用故事包装下内容。

陈昌文：

现在吧，是别人的天下，您当然没办法混了。我们以前混的模式，就是找没有吧务的吧发帖子。另外，建议全面玩几个短视频平台以及音频平台。

789、不知道为什么有些人穷，还迷茫

学员：

老师，最近我又有点迷茫了。

陈昌文：

我就不迷茫，您去搞 36 循环系统啊？您去搞付费社群啊？您去搞广告文案变现啊？事情这么多，没时间迷茫的。穷人真的没时间迷茫，要 **赚钱养家**。富人，无事可做，可以迷茫。不知道为什么有些人穷，还迷茫。

790、我现在就只搞一个项目，只聚焦一种模式

学员：

很多平台慢慢坚持做了几个月都孵化了，后面慢慢会砍掉，积累了 很多经验。

陈昌文：

是的，开始有些探索的经验。慢慢摸索到了，才老实。比如，我现在就只搞一个项目，只聚焦一种模式。而且，只玩虚拟项目，快乐得很。

791、这个扔出去，基本您每个月都能养活自己了

学员：

目前也在搞音频，我先扔 1000 个音频出去应该算是起步了，后面两个月应该会有爆发。

陈昌文：

这个扔出去，基本您每个月都能养活自己了。每个月几万块还是有的。只是，能如此努力的人不多。

792、我们有些同志习惯性逆天而行， 挑战人性

学员：

现在才慢慢开始理解聚焦，我太蠢了。我转老师微信啊。感谢老师。

陈昌文：

一定要聚焦，聚焦一个老师，聚焦一个流量渠道，聚焦一个环节。我们讲师昨天讲，做一个环节，是尊重规律。做两个环节，就是有点蠢 To 做三个环节，是在挑战人性。没错，我们有些同志习惯性逆天而行，挑战人性。

793、流量都是死磕出来的

学员：

开始选择这个了，后面平台不太好做了。流量降了很多，但是还是没有停下来。

陈昌文方法 1000 问：！

陈昌文：

流量都是死磕出来的。原则上，做透彻一个大流量平台，您就永远不缺流量。有些人，天天啥也不干，就几百富豪流量，这人我也见过。就是做透彻了某个平台而已。某个富豪聚集平台，被他做透彻了而已。

794、很多文人墨客、达官贵人， 都受到孔子正能量的影响

学员：

一个死了几千年的人的思想来统治现在，还不是因为 x 府赋予它垄断的地位，还不是因为它是权力最好的帮凶？是奴役最好的洗脑武器？

陈昌文：

中国没几个圣人。能圣名几千年的更是寥寥无几。孔子不仅仅被中 华人民承认，也被地球人民承认。其伟大的思想，是让您自强不息，是 让您过得更好，是让您快乐，让您奉献社会。

孔子的思想，从来不是奴役您，也不是谁的帮凶，更不愿意洗脑您。

80°问孔子说：“用之则行，舍之则藏。”您看不懂，我就走了。哪里还有空洗脑您？恰恰相反，孔子是开民智的人，是第一个开始办私学的人。也就是说，没孔子的开创，普通人是很难读书的，孔子推动了中华文明，其贡献极大。您不了解孔子，就在这里诋毁孔子。

孔子让您“学而时习之，不亦说乎”，让您多学点东西。孔子还给《易经》做了一个更好的解释。天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。孔子还讲了：“不义而富且贵，于我如浮云。”很多文人墨客，达官贵人，都受到孔子正能量的影响，比如，李嘉诚的办公室也有这句话，李嘉诚也推崇这句话。您丫啥都不懂，就在这里喷孔子。呜呼哀哉！

当然，孔子也说：“人不知而不愠，不亦君子乎？”您不知道啊，我们也不生气。您去多读读《论语》，了解一下孔子，再来喷也不迟。

795、您那么穷，5点钟还起不来

学员：

老师说的好，空杯才能正心诚意，格物也就是动手才能致知。

陈昌文：

赚钱根本没有想象中那么难。难的是啥？就是懒惰得让人惊恐。您那么穷，5点钟还起不来？您去查一查李嘉诚、王健林的起床时间。别跟我扯淡马云睡到自然醒。马云是首富，您是首富吗？还有人扯淡周润发坐公交，周润发坐公交是体验生活，亲民，您坐公交是清贫。搞清楚了！

796、只有出去做几百万粉丝才有用，其他的都没用

学员：

老师您能推荐几个录音我听行吗？我感觉我自己听的讲的都大同小异，不是很精髓。

陈昌文：

听什么都没用。只有干 36 循环系统,有流量，然后做好内部营销系统，做好广告尾巴系统，做好十封信系统，自动成交，赚钱才有用。只有出去做几百万粉丝才有用。其他的都没用。实在要听，听今天的课就行了，其他的，都不用听了。

797、老板都是自己帮自己的

学员：

老师，您太棒了，您一定要帮我们！

陈昌文：

要努力搞流量，努力搞社交，努力沟通，而不是谁帮您。**流量问题**，只有您自己帮您；**成交问题**，只有您自己帮您。我从早到晚都在拼命搞，您以为为什么？因为我知道，老板都是自己帮自己的。

798、失败没什么光荣的

学员：

我自己也在寒冬低谷中煎熬，所以能体会这种寻求春天的希望。

陈昌文：

自己在寒冬，就老老实实做事，老老实实干活，莫要跟失败者一起，相互强化。我不喜欢失败者，我只喜欢成功的人，只喜欢理智的人，只喜欢有能力、有耐心，为社会做出贡献的人。失败没什么光荣的。

799、我非常喜欢您这样的好学生

学员：

老师好，今天是感恩节，我是从 XXX 关注您的，我最近还有自己之前的一些生意在做，家里也比较忙，所以还没有完全行动起来，但是一有时间一定要听录音的，虽然还没有跟着老师挣钱，但是听完您的几节课程，我就知道我入群的费用真的很值，和挣钱无关，而是打开了我的整个思维，感谢感恩！

陈昌文：

我非常喜欢您这样的好学生，开心与您相遇。做好 36 循环系统+广告尾巴系统+合作系统+聚焦系统，您没有理由不成功。**尊师重道，尊重儒家思想，您必定前途光明。**

800、慢慢来，则比较快

学员：

老师，其实我一直想跟您好好做，好好学习，可是我以前没有接触过这方面

的知识，所以学起来有点慢。

陈昌文：

谁都有个开始，不是谁都能一口吃个胖子，慢慢来，则比较快，不要急，一点一滴的学习。做好小事，我相信您会前途光明。我说了什么，您就去执行，仔细点。只要您能成长，有前途，我就开心，加油。

一切相遇都是造化，都是因缘际会，莫要抱怨，积极向上，努力成就自己，努力帮助富人。营销富人，爱富人，跟富人做朋友。传播中华文化，让我们的民族屹立在世界之林。

陈昌文方法 1000 问：！

801、耐心学习儒家思想

学员：

自从学了课程，感觉进步很大，不光是事业，人生境界感觉也有进步！感谢陈老师，感谢我们的大家庭！

陈昌文：

加油，做好 36 循环系统，做好广告尾巴系统，耐心学习儒家思想，相信您一定有前途。

802、如果月收入连十万都不到，就老老实实的 跟着我学习如何搞互联网社群

学员：

昌文哥，我现在有自己的实体店，没有办法在网络上投入百分之百 的精力，但我觉得互联网才是以后发展方向，而且我觉得没跟错人。我 现在精力该怎么分呢？

陈昌文：

如果月收入连十万都不到，就老老实实的跟着我学习如何搞互联网 社群，搞老板社群，或者经济充裕，可以跟我玩微博。

实体生意，除非利润非常高，进去就能见到钱。而且,3 个月内能赚钱，才玩。否则，算了吧。成本、房租、压货、人员工资，简直是搞笑的，

简直是体育运动。

实体行业，本质不是赚钱，而是一项体育运动，这里面当然有冠军 运动员，但问题是我生来就不是肌肉强悍的人，当不了运动员。所以， 我们只能提笔安天

下。

803、您必须干活，而不是听我说了啥

学员：

喜欢你讲的某些东西。

陈昌文：

加油，您必须去努力工作，这样，您才会更有前途。您必须学以致用，您必须干活，而不是听我说了啥。

804、不能商业化，不能急着赚钱

学员：

我想推广我的xx项目，您说我是不是先吸收粉丝，不能推项目，只说案例。

陈昌文：

您只能不断地做粉丝，做几万、几十万粉丝。帮助他们，不能商业化，不能急着赚钱。然后默默在朋友圈成交。如果您太急了，客户看到您就被吓着了，就不跟您玩了。

805、一个君子，必然富贵

学员：

老大，今天是感恩节，感恩遇到您，您是我们社群学员的贵人。感恩。

陈昌文：

无论您做什么项目，只要竭尽全力的搞好 36 循环系统+广告尾巴系统+合作系统，不要贪多，竭尽全力的做好一件小事，我相信您一定会有成就。

加油。进德修业，一个君子，必然富贵。

806、只能发自己的真实图片，拒绝弄虚作假

学员：

朋友圈里的那些聊天图片怎么搞？

陈昌文：

只能发自己的真实图片，拒绝弄虚作假。

进群，先听群文件里的课程。没耐心听课，什么也干不了。没耐心 做笔记，什么也不懂。先学习，先做笔记。

学员：

这些全是付费群的流量，转化很快。

陈昌文：

大多数人都智力正常，但为什么很多人贫穷伴随一生？即便是偶尔 走好运，也会穷？人性决定的。

1、 贪多，每个项目都要做。这必然失败。

2、 贪多，每个环节都要做，不给别人活路的人，自己也没活路。盈利是首先考虑别人拿大头。

3、 不聚焦，理解不了聚焦。总是做加法，永远学不会做减法。

4、 不能做到谦虚，尊师重道，不能做到低调。人品、修养有问题。总是诋毁老师，诋毁道，不尊重规律。

5、 赚点小钱，就膨胀，认为自己天下无敌，夏虫不可以语冰，您没办法教会一个小角色有大胸怀，这是很多人最致命的缺陷。

6、 不懂放弃，比如我有一个学员，我让他放弃一部分人，他就不，还跟我葱。算了，看他造化，我以后不与他交流就行了。

7、 我为什么要写儒家思想？不过就是帮助大家深刻理解做人的道理。这样，您成功就容易些。

808、微博上传图片+视频，会获得更多的流量

学员：

老师，微博除了制作图片，还可以制作视频吗？

陈昌文：

- 1、 可以做视频的。秒拍可以做微博视频，微博自己也有视频拍摄的入口。您看手机，微博里面就有一个拍摄。
- 2、 微博可以上传秒拍视频，是微博扶持的。对微博有好处。
- 3、 微博上传图片+视频，会获得更多的流量。

809、不要怕做得难看，只管做

学员：

老大，我做音频，我本人比较拙。全力以赴在翻读老大您的录音、文案，我追求完美极致，一个音频要录很多遍。老大，我的想法是玩几个音频平台+玩 XX, 和 X 视两个视频平台，尽量去多录音频。老大，我这个操作方式可以吗，是不是不够聚焦阿，全录音频又很难完成 36 系统，只有 每天竭尽全力去完成了。

陈昌文：

建议锁定视频平台,不断地做视频。不要怕做得难看,只管做。做多了，熟能生巧，就行了。如果不想出境，就一辈子玩音频，玩图文模式也行。

如果精力实在旺盛，可以做几个视频平台，做好了，聚焦到极致，收入就很可观了。

810、原创最有杀伤力

学员：

这些故事是可以改编同行，还是写一下有关创业的知识，释放价值？

陈昌文：

最好是原创，原创最有杀伤力，其实，您研究透彻我的微博、我的段子，利用我的创造进行改编，已经足够您年赚百万了。

811、不要随随便便的借贷

学员：

嗯嗯，那老大的意思就是，如果用就买个房子放着，先不要考虑租 办公室招团队来搞，先一个人搞起来，要不然就不用这个钱，是不？

陈昌文：

是的。如果您每个月几十万的进账，您就可以借贷。如果您的收入 没上去，您就不要随随便便的借贷。如果管理能力极强，能带来收益， 您才玩团队。否则，一个人上路。玩团队，投资巨大。

812、有人就是学不会， 我对大多数人持悲观态度

学员：

昨天至今，感觉特别兴奋，一定跟您好好干，我想做好朋友圈尾巴 + 免责，用word 截图就行，对吧？

陈昌文：

兴奋啥？要冷静，极度冷静、理智、谦虚、谨慎、积极向上，努力干活。没错，微博确实可以带来利润。但是，不一定每个人都有机缘做得起来。这就是为什么我说 6 个月内，您做不起来，找我退押金的原因。虽然互联网时代，赚钱真简单，流量+转化即可，但是有人就是学不会，我对大多数人持悲观态度。这些人，您给他机会、工具，教他，最后他还要找您麻烦，辱骂您。所以，您看，我现在做生意，都是明确的免责声明。一切后果自负，完全认可才来，我在不断的过滤客户，过滤聪明人来。

我只求走得慢点，找到真正智慧、聪明、有魄力的、肯干活的人。我希望您是如此正面的人，这样，您就有前途，否则就难。好好去读《论语》。我希望您会在微博里做到不错的收入。

813、也可以根据我的风格，复制+改编

学员：

老师，微博图片、故事、视频，这些内容是您提供的吗？还是要原创？

能否透露一下。

陈昌文：

搜集同行，搜集书籍，进行改编+原创。自己拍视频，写故事。也可以根据我的风格，开始复制+改编。

想做什么项目，参考几百个同行，啥都会了。

814、您如果想说服您家人，您就去解释

学员：

老师，我家人都说我被洗脑了，在做传销，我该怎么说明？

陈昌文：

起码的是非判断能力，还是要有的。您冷静想想，您是不是在做传销？是，就马上收手，不是，就按照自己的想法去做。您如果想说服您家人，您就去解释。实在说服不了，就算了。没必要强求什么。

815、凡是要弄虚作假的，都不要跟我合作，不要跟我有任何关系

学员：

老大，我换成这种头像可以吗？

陈昌文方法 1。。。问：

陈昌文：

凡是跟我做任何项目的，您们一切都必须是真实的东西。头像只能 用自己的真人头像。一切都必须是真的。全部是真的，都可以做好营销。 如果您们自以为是，弄虚作假，警察抓您，您就犯法，属于诈骗。如果 不抓您，只是您运气好而已。

只要您跟我做项目，比如微博社群，您就必须是真实的。凡是要弄 **虚作假的，都不要跟我合作，不要跟我有任何关系。**

816、微博当然是可以卖珠宝的，成为珠宝大V

学员：

陈老师，我是卖珠宝的，进了老板群学习营销理念，不知道微博这 个项目，我卖珠宝的合不合适呢？

陈昌文：

微博当然是可以卖珠宝的，成为珠宝大 V。搞微博电商，微博引流 卖货就行了。卖佛珠啊，其他什么珠宝啊，只要有流量，有几千、几万 **粉丝盯着您，您做好营销，就能出单。做个 200 万的粉丝号，这样去搞 您自己的品牌化运营，有品牌+影响力+知名度，就能出货。电商、高 利润的行业，都要玩这个套路，打造百万级别大 V,几千大 V 关注。以 微博为核心，打造微博全网最大影响力珠宝大 V,最大流量、最大知名 度大 V,成为微博第一。**

不断地引流，搞变现。一切依托微博模式，来做这个生意。流量搞 到微博，然后再搞到朋友圈，进行成交。此模式，您想想，有没有前途呢？ 如果您不缺钱，就砸钱玩吧。如果缺钱，就算了哦。砸一个 200 万的大 V、 几千大 V 关注，高手来砸，也要几十万软妹币吧。估计还砸不起来哦。

但影响力，就大了

817、希望你们学会儒家思想 谦虚、低调、积极、努力上进、感恩

学员：

尊师，以后跟我聊，不要用您了，承担不起。

陈昌文：

我尊重您。其目的，也是希望你们学会儒家思想，谦虚、低调、积极、努力上进、感恩。一定要跟着我把微博项目做起来，而且要见到大利润。

818、我只玩零成本项目，这就是我的策略

学员：

老师，建材行业怎么样？

陈昌文：

您这种问题，是非常扯淡的，别问我哪个行业如何？每个行业都有 富豪，每个行业都有穷人。不过在这个年代，我只玩微博等自媒体营销、社群营销、我只玩零成本项目，这就是我的策略。

819、人家李嘉诚为什么没落伍？ 一直学习而已

学员：

这个是世界变化快，我们的思维有点落伍。

陈昌文：

您们的思维不是落伍，就是落六，落七，落八。人家李嘉诚为什么 没落伍？ 一直学习而已。

不要找那么多借口。年纪大了，不想学新东西？没关系，厂房变卖了，所有资产都变卖了，去付首付，买房子，当包租公+包租婆吧，这是最保值的模式。买两奔驰、宝马、特斯拉，买个跑车，去找个美女大学生，就这样过吧。想那么多干啥？

820、别跟我扯什么商业模式

学员：

我想跟你探讨一下这个商业模式？

陈昌文：

一切商业模式，就是利润、成本的问题。

一切商业问题，就得找到买单侠的问题。资本市场，最终的买单侠，是投资人。一般企业的买单侠，是普通消费者。企业对企业的买单侠，是另一个企业。

真想盈利，就是截拳道。直接让人买单。我们这些人，道行浅，别跟我扯什么商业模式。有人买单，做好服务，做好产品，不坑人，做好免责声明就行了。

821、想要发家致富，还得靠自己

学员：

什么视频啊，适合我这个年龄段的人，四十来岁的人来玩这个东西，所以我比较困惑，我就想找一个实实在在的，一个项目，我自己能够玩的，能够落地的东西来操作。

我感觉有很多东西对我来说很空洞，所以就是不知道从何下手。希望老师给予指导。

陈昌文：

您去开饭店，这个您非常实操，您一看就懂了，很具体，很不空洞，这个，适合您们这些老企业家，适合您们这个年纪的人。

我有一个朋友，身价几十亿，是个 50 几岁的企业家，传统制药企业的。我说我玩互联网，他就找了一大帮人来跟我讨论，都是他们圈子的人。我就跟他们说，互联网就是玩视频、音频、图片、转赞评、粉丝、变现。他们一个个的听了，对我投来鄙夷的眼神。他们说，陈总，您公司那点人，还不如我们公司一个车间的人多呢，我看您管理经验不足啊。我说，我们现在做互联网不需要什么管理经验，就是扁平化就行了。您们学的那种 MBA，是过时的管理经验，在我们这个年纪的企业里不适合了。他们说，陈总，我们去泡温泉吧，我请您。我说我们互联网人对这种腐败的消费毫不感兴趣。他们说，那我投资您一点？我说，我们这种企业，现金流都是正的，不知道钱应该干啥，我们也不扩大规模。就是到处付首付，

陈昌文方法IO。。问。买房子。您投我钱，我就买房子去。哈哈。他们也经常说我的项目不靠谱，就那么几个文字、几个视频，就想要钱，不靠谱啊，听起来很空洞，还是实实在在的开个厂房的好。他们说，陈总，我劝您还是干点实业，您干这些虚的，对社会也没什么好处，我看您就是个蛀虫啊。哎，我听了，心里就非常不爽，我不喜欢跟这些人在一起。但是我有个朋友，非要拉我去。慢慢的，我也对这帮人很鄙夷。

我当初结交这帮人的原因是什么？

- 1、我觉得我是个小孩子，需要他们提拔。
- 2、我觉得，混在富人的圈子，我就会富。
- 3、我觉得他们能指点我点什么。

现在我总结一下。确实跟一个老板合资开了一个公司，然而，有啥用？我基本拒绝他们的一切邀请了。想要发家致富，还得靠自己。时代不同，相互之间根本不可能理解。

822、纯利润高才有意义

学员：

我们用了您的思维现在一天赚 3000,但是很忙很累。是把产品用互联网的思维卖出去的。

陈昌文：

要纯利润，纯利润高才有意义。

823、真是我的学生， 就老老实实听话、照做、执行

学员：

但是目前还没有完全用您的方案去做互联网虚拟交易，但是您的这个思路非常正确。

陈昌文：

真是我的学生，就老老实实听话、照做、执行，见到单子。年收入 百万级别，是起码的水平。

824、您在做加法，显然没听懂我说啥

学员：

老师，我还单身，工作也积极，自己也开店，然后听了您的课，用了您的思维，又跟另外的朋友开了工作室。

陈昌文：

那证明您没听懂啊。我一直讲聚焦，做减法，只做一件事，只做一个环节，这样才能更容易成功。您在做加法，您显然没听懂我说啥。群里的课程，

不听吧？

陈昌文方法 1000 问：

825、对我们的互联网营销思维不懂， 而又想赚钱，这就笨了

学员：

我在 xx 市委工作，我这有一个聚合支付系统，是我们市的本土企业，系统是他们自己开发的，现在有 30 多万的流量，想和你合作，怎么合作。每天还会增加两三千的流量.....

陈昌文：

您把我群里的流量系统+内部营销系统+广告尾巴系统+免责声明 都学到极致，打造自己的朋友圈内部营销系统，出单就行了。

您要有耐心，仔细地学习我们课上讲了啥，并且做好笔记。不要没有耐心，对我们的互联网营销思维不懂，而又想赚钱，这就笨了。

826、我有 1000 多万现金，应该干啥

学员：

老师，我有 1000 多万现金，应该干啥？开公司呢，还是炒股？拆迁 赔付的。我对象家里也有不少。我们现在有点迷茫，出去旅游了几次，还是舍不得花钱。但我从小就想当企业家。老师，您说我开个什么公司呢？

陈昌文：

直接买房。不要炒股，也不要做企业，买地当包租公+包租婆。您

爸爸妈妈、岳父岳母的名额，以及您小孩子的名额都用了，用来交首付，然后后面用来还贷。这样搞，计算好，自己家庭有现金流就行了。千万 不要开公司，不要把钱发给员工。千万不要炒股。不听话，过 5 年再来 找我哭。

827、您聪明，您就会利用我讲的 陈昌文方法各大系统进行变现

学员：

老师，我是刚加入企业家群的。请教如何在小城市当霸王？

陈昌文：

这个东西啊，我不太想讲。我迷迷糊糊地讲几句，您模模糊糊的听听。

1、 首先，我们都是有钱能力的人，也就是说我们的经济能力，其 实比大多数人都好。我们在北上广深生活，压力也不是太大。

2、 我们去到 3 线城市，比如，北上广深的豪华酒店，其实可以好几 万一晚上，而 3 线好城市，非常豪华的，也才千百块。

3、 那个地方也有很多大学，甚至有艺术学校。那个地方的员工工资 都很低啊，随随便便给点就行了，毫无压力。带着这群人吃喝玩乐就行了。

您聪明，您就会利用我讲的陈昌文方法各大系统进行变现。网络变现， 收入并不会降低，只会提高。这就是在小城市的优势。其实在大城市做 互联网项目， 如我们这种人，并没什么优势，也没什么有趣的。

828、单纯的、傻傻的干，这人就非常前途

学员：

我干活了，就是干，不要怂。儒家思想，我觉得我能领悟。

陈昌文：

是的，想要赚钱，就是要一直干 36 循环系统，永不停息地干。有了 流量，就搞转化，人生其实非常简单，您想得太复杂了，就干得少了。 单纯的、傻傻的干，这人就非常前途。

829、士不可以不弘毅

学员：

好，我这都三天没抽烟了，本以为再也戒不掉了的，没想到这次听 老大的课，一发狠也不难，虽然现在很难受，我忍着的，我好好策划， 一定会做起来的，毕竟不要什么本钱。

陈昌文：

一定要老老实实的学习儒家思想，价值观要正，不要骗人。做好一 个小项目，做到天下尽人皆知，做到天下人都是您的客户。士不可以不 弘毅，任重而道远。仁以为己任，不亦重乎？死而后已，不亦远乎？

830、您混成虾米了，就吃吃泥巴

学员：

问题是，如果我们富，还需要学习吗？

陈昌文方法 1。。。问：

陈昌文：

您可以继续贫穷啊，我又不求您富有。这有什么关系呢？您也可以继续弱智啊，这又有什么关系呢？您可以继续心情不好啊？这又有什么关系？您弱您有理，这对我又有什么关系呢？世界不过是鲸鱼吃大鱼，大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米，虾米吃泥巴，您是泥巴，就应天地造化。

您混成虾米了，就吃吃泥巴。但是，问题是，您是个虾米，您总是想吃大鱼，这就不对了。犹如，您是个穷人，非要找个高大上的美女结婚。您说您是不是弱智？您可以找比您更穷的，比您更弱智的，比您更丑的，比您家庭环境更差的，比您脾气更差，比您控制情绪能力更差的女人啊。

另外，回答一下您的问题。

问题是，如果我们富，还需要学习吗？

答案是，还需要学习呢！

是不是很惊奇？您以为富了就不学习了？最后，实在抱歉，如果伤害到您，您当我没说。其实，我也不喜欢说这些话。主要是您付费了，我多说几句，否则，我基本无视。您的愚蠢，跟我无关。

831、大部分人以为自己的道德素质很好， 其实是一个误会

学员：

老师，我还是很愚钝，但是我一直是积极追求上进的。如果在看书 的过程中有不懂的，请您一定指教我。我知道您的工作很忙，但是我真 的很幸运，在人生中能遇到您这么牛的老师！现实版、实践版的好老师。 您非常的真实，从来也不隐藏什么，让我觉得您很牛，但又不是高高在 上的那种老师。您能做到的，我们也一定能够！对吗？

陈昌文：

小富由勤，大富由命。修德敬业，人自然会有一点点成绩。大部分 人以为自己的道德素质很好，其实是一个误会。大多数人认为自己善良， 就有好前途，其实是自己的智力不足，理解不了什么是善良。普通人， 就找到一个业务，一个环节，努力搞流量，搞变现，其他的别想了。

832、只要价值观正确，做起来， 赚钱其实是迟早的事情

学员：

把过程管理做到位，赚钱这个结果，我相信不难。

陈昌文：

人与人之间有差别，同样的知识，有的人能在几个月内尝到一天赚 几万的快感，有的人很长时间都没收入。但有趣的是什么？有趣的是， 您只要价值观正确，做起来，赚钱其实是迟早的事情。

833、我只带着那些本来就愿意拼搏的人

学员：

现在很多人都挺懒。

陈昌文：

我无意改变任何人。特别是拿着自己的精力、时间、资金去改变一些人。前几年，我浪费了几百万，去改变一些陌生人，划不来。现在我聪明了，我只带着那些本来就愿意拼搏的人。闲杂人等，我一概不理了。

834、那是您没看见别人用功的时候

学员：

一些朋友说，某某非常好色，为什么事业还做得那么大？命那么长？精力那么好？

陈昌文：

那是您没看见别人用功的时候，您没见别人禁欲的时候。禁欲会给自己增加力量。很多孩子，虽然没有女人，但是忍不住瞎看片子。结果，

陈昌文方法 10。。问

年纪大了，一身都是病，头发油腻。人颓废，双眼无神。事业也受到影响。 这是何等悲哀。

男儿当自强。一定要戒掉色。可以学习参禅打坐，然后，老实实在 地工作。专注、聚焦在自己的业务上。多帮助人，盈利了就好了。

835、如果您想成交，就一定是 图片营销+广告尾巴系统

学员：

老师，为什么您发朋友圈不发图片呢？都是文字？

陈昌文：

因为我不在乎能不能成交。如果您想成交，就一定是图片营销+广 告尾巴系统。如果您跟我一样，您就没单子。

836、成为人上人，没什么难度的

学员：

最近看到关于xx 理论创始人的文章，人家真是扎扎实实将老师的观 念执行到底。

陈昌文：

凡是彻底执行儒家思想+陈昌文方法的，都能小有所成,成为人上人，没什么难度的。

837、先把功夫做踏实了

学员：

老师，你能让我试试吗？

陈昌文：

您把儒家思+陈昌文方法全面写出来，并且做好思维导图。然后，根据这个思维导图讲一堂课。您先把这个思维导图细化，细化到任何人看到您这个图，都可以讲清楚这堂课。发给我看，一个文字版本，一个思维导图版本，都做好了。然后，试讲一次，我听，合格了，我就让您上课。然后，进一步，直接做付费社群流量了。先把功夫做踏实了。

838、对儒家思想+陈昌文方法，精通里面的每个系统

学员：

老师，要做讲师要咋个弄，有啥子条件？

陈昌文：

对儒家思想+陈昌文方法，精通里面的每个系统。精通主要的也行。然后，百分百自信能讲好课，我就安排您讲课了。

839、每天搞的，永远都是操作方法的 录音+文案+视频+派窜营销

学员：

老师，这个文章是有点空洞，对吧。我会继续学习的。过一段时间，我会再写一篇感悟。

陈昌文：

您是一个有能力的人，我看到您发了几个思维导图，都不错的。

1、 我建议您不断地写操作方法。也就是我们讲的陈昌文方法，实际上都是操作方法。我建议我所有的群友，**每天搞的，永远都是操作方法的录音+文案+视频+故事营销。**

2、 您写的文章，很有结构性，这点继续保持。

3、 我觉得，您可以干起来了。您是蛮有能力的一个人。这个付费流量社群，您可以开始找方法，摸索干起来。

840、盈利并没有什么了不起， 大多数人都能盈利

学员：

老师，您讲的太对了！智慧是什么？从何能获得？书读得也不少，路走得也不算很短，人也遇到了一些。为什么还会有如此天灾人祸？难道成功一定要经过失败才可以吗？

陈昌文：

成功首先是智慧问题，之后才是努力问题，才是读书学习问题。智慧这东西，跟读书多少，拼命、努力，关系不大，也和失败关系不大。

善于总结是第一步，也就是您不能在同一个地方跌倒两次。有些人，会在同一个地方跌倒几十次，甚至一辈子。这个同一个地方，包括人与事、与物。而高手是什么？高手是从一开始，就能判断出来，哪些人不可交往，哪些事情不可以做。

盈利并没有什么了不起，大多数人都能盈利。而能持续保持自己的优势，进入复利状态，才是高手。为什么有的人有复利？就是因为他们眼光准，拥有极强的判断力。选择大于努力，是成功人士要修炼的第一招。

841、您的思维是错的

学员：

老师，为什么越往上爬，害你的人就越多呢？

陈昌文：

高层相互帮忙，害您的人少。高层的人越来越阳光。您的思维是错的。

842、要是人人都喜欢真理， 他们早就飞黄腾达了

学员：

我进群快两个月了，有时还缓不过神来，今生怎么会遇到老大这样

的人，我感觉自己不配遇见老大，我是个小人、懒人、贱人。

陈昌文：

女人当“贱人、小人、懒人”，男人会很喜欢的，这是满足人性的弱点，就是同而不和。人是一个需要满足个人需求的动物。人为了满足个人需求而放弃正确的规律、原则。能尊重规律、原则的人非常少。您只要赞同他，您就可以谋杀他。亲贤臣，远小人，对大多数人来讲就是说说而已。市场上，还是小人的市场大，君子的市场小。我们做的是君子市场，赚钱自然就慢，我只图个心安而已。

良知良能，不过就是求心安。心不安，就是心怀鬼胎。为人不做亏心事，半夜敲门心不惊。问心无愧，心自然就安了。一个人魂不守舍，大多都是因为小人心态。一个人被人骗，或者去骗别人，都是为了“同”，放弃了“和”的现象。

您说我们男人娶老婆，要取个“同”的？还是取个“和”的？大多数男人，也只愿意取个“同”的。最后被骗的裤衩都不剩，也愿意。您说，一个女人嫁男人，是喜欢“和”的？还是喜欢“同”的？当然是喜欢嫁给“同”的，“和”的

非常讨厌啊。

一个人嫁给了骗子，不是她不知道这个男人是骗子，而是这个骗子实在可爱极了，极大的满足了她的人性需求。要是人人都喜欢真理，他们早就飞黄腾达了。大家不过是不约而同的选择了歪理邪说。当了小人，就会上当受骗。因为您会为了利益，歪曲事实。

所以，您们看，历史上的很多太监、权臣，为了利益，满足皇帝的一切，典型的同而不和。最后这些人都会被清算，不是皇帝想清算他们，皇帝爱死他们了，他们不过是被规律给清算了。

社群做大了，有些人为社群做了很大的贡献，他们说错了话，我也会批斗，我不会因为他们的功劳大，就睁一只眼闭一只眼，因为这样最终会让规律清算我。

843、投资比的就是增值能力

学员：

陈老师，请问中国的穷人和富人最大的区别在于哪里？还有就是怎样去判断一个一线城市地方的女人的家庭是真的富有？

陈昌文：

财富是思维能力的终极体现。

您必须承认人与人之间有智力差距，这才是唯物主义。对于普通人，直接问房产证几本，房子几套就行了。但有一种人利用现金流的能力比房产增值更快。这种人，就是买房吃亏的这种例外。**投资比的就是增值能力。**不过呢，您一般碰不到这种人。所以，还是直接旁敲侧击的问房产证几本。实锤了，就去看房产证就行了。

消费能力，其实可能有土豪资助，您是看不出来的。富人跟穷人的仪态不一样，待人接物的态度、素质不一样，这是不可隐藏的。不过，您没经验，一般很难区分。

844、有钱人不谈工资的

学员：

是的呀，感觉很普通，但到了双 11 就不普通了。反而那些穿得花里胡哨的感觉不靠谱，赚 10000 花 15000 的这种不算是有钱人吧，还是要看能力和消费力的？

陈昌文：

有钱人不谈工资的，谈工资，都还属于笑话。对于富裕阶层，一个月赚几万这种事，其实是一个笑话。

845、他们比那些忙忙碌碌的穷人， 显得悠闲一点

学员：

有房子算是有钱吗？感觉是生活必须品啊？有钱的概念是怎么定义 的？

陈昌文：

上海这个地方，要算有钱人，起码房子得 3 套以上。一套别墅，一 套大平层，标配，有辆普通车，30 万左右，其实真有财富的人，不太苛 刻豪车。包括服装，也都是能穿就行，不是太奢侈，也不是太寒酸。然后，手里现金几百万，近千万是有的。这就是个基本定义。这种上海土著， 其实在上海到处都是，且为人低调。

一般小区里，有很多人拆迁分了几套房子，看起来，都跟普通打工 仔一模一样，只是，您仔细交流，会发现，他们比那些忙忙碌碌的穷人， 显得悠闲一点。

846、富人，首先看素质、内涵、道德， 待人接物

学员：

上海女人是不是都有钱啊？可是我感觉普通家庭不一定很有钱啦。可是，我不知道她是不是真的有钱怕被骗。我想找个上海有钱女人结婚。

陈昌文：

一般土著，有钱的还是很多。外来的，到上海的，就算装有钱，也不一定真有钱。真有钱的土著，花钱很节制，不会乱花。刚富的，这种暴发富，会猛花钱，这种人没什么钱。

上海土著，姑娘会珠光宝气，也会买豪车，但仅仅就这点消费了，比较节制。您看到的，全身上下都是奢侈品的，其实是待富人群。富人，首先看素质、内涵、道德，待人接物，这些到位的，一般都是富人。还有个方法，直接问有多少房产证，懒得区分了。直接问。

847、保护软妹币的能力，是一种更高级的能力

学员：

像你说的保护好自已的软妹币，不轻易借和投资了。

陈昌文：

对于稍微有本事的人，就能赚一些软妹币。但是保护软妹币的能力，

是一种更高级的能力

848、看人的本事，永远大于做事业的本事

学员：

老大，我们就是吃过合伙做生意的亏，开两家健身房，本钱都没看到，又喊我们投钱开第三、第四家。我们没钱投，就说退我们原始股。一年半以前说退还我们钱，结果到现在都没退钱，以前我会很着急，心里经常烦躁，现在跟着你学习了儒家思想，想法真的改变了许多。当时的合伙人因为是亲戚，相信他，才投资的，现在他以避而不见的态度对待我们。他还年轻，将来的路还很长，一旦失去诚信，谁还敢信任。

所以我想通了，我是以诚相待，这次遇了，将来不遇第二次，就行了。

陈昌文：

是的，有些人非常愚蠢，目光短浅。没事得罪有钱人，得罪金主。一般不要投资人，为什么说投资生意 98%都会失败呢？本质是，这些创业者人品不过关，素质不过关，无道德。能力是其次的，道德素质、人品最关键。看人的本事，永远大于做事业的本事。

我也在吞噬我看错人、投资赔本的恶果。我们都在失败中成长。

849、高手看全局，低手争一点点利益

学员：

陈老师，我有个问题想咨询你！现在我和我两个兄弟，合伙开了个

沙发厂，我出现金 20,占了 20 的股，他们两个出现金 10,占了 25 的股，配了 15 的虚股！因为他们一个有电商运营团队，一个有个靠垫厂，已经合作做了 2 年，现在年销售额有 2 千万左右！

我就想问，他们分配的 15 的虚股合理不？这个虚股分配是做电商的兄弟提出来的，我是没合伙做过生意，也不太了解！希望老师提点一下。我现在是主要负责采购，同时又是法人！

陈昌文：

合伙生意，一般都做不成。问题非常多，要么是出钱不公平，要么是“分赃”，不公平，归根结底，是贡献与收获心理不平衡，大家的智力不平等导致的。

若您想成为一个人物，就要忍气吞声，积极把事情做好。竭尽全力地熟悉每一个版块，您最后要么成为一个孤王，就是把所有的东西都搞懂了。自己玩独裁主义。要么成为领袖，王天下，玩分封制。

所谓王天下，分封制，不过是自己很厉害，然后给大家好处，大家跟着您混。也就是，这个公司您占 20%股份，以后一年赚 2 千万，您应该分得 400 万。那么，您就拿出来一百万送给 A,再拿出来一百万送给 B。偷偷摸摸送就行了。不要大张旗鼓。真正的高手，是非常有实力，又懂得感恩、谦虚的人，这样您才会走得长久。

夫唯不争，故天下莫能与之争。钱到了一定的时候，就是个数字，给他们就行了。这样，您就能统领他们，做得更大。事业大 10 倍，您少占一部分股份，您的收入提高 5 倍以上。事业小 10 倍，或者破产了，您就算多拿几倍的股份，也没有任何意义。

高手看全局，低手争一点点利益。高手懂付出，低手的思维模式是索取。善为上者，为之下。这世界上，没有什么合理不合理，也没有什么对错。每个人都是对的，也是错的。角度不一样，横看成岭侧成峰，远近高低各不同。

只要跟您合作的人，人品过关，道德素质过关，也是有能力的人，您就是个占便宜的人。如果您都没有经商经验，就是别人带着您玩，给您 5%都是多的。您索取得越少，获得的越多。您想要的越多，最终一无所获。

当然，能看透这一切之前，您的心要先滴会儿血。如果您实在不能接受我讲的这些。那您就随心所欲去争斗吧。有些人活着，就是斗争。有些人活着就是抚育万物。有些人以和为贵，有些人千龙破天，有些人君临天下。

您的心，就是您的选择。遵从内心，内心是您的神，指引着您快乐。违背内心，贝惜。

850、很多人不理解，创业是要靠自己摸索的，而不是每一步都问

学员：

老大，同行是做创业社群的，我可不可以进去？

陈昌文：

释放价值，吸引流量，搞转化，在任何地方，都是如此。找到有老板的地方，有富人的地方，干这件事。

不忘初心，方得始终。其实每个人都可以走得很远。只是，走着走着，很多人就忘记了自己最初的初衷，于是，他们迷失了，也就没有未来。有些人创业，永远在问怎么办？他们不会自己去找同行，不会自己去想办法，他们任何一个动作，都要问怎么办？这样的人，本质是不适合创业的。如果有些人非常傻，非常娘，做什么都要来问一下如何办？这些人想听啥，您就说啥就行了，否则，他们会继续傻，继续娘，继续骚扰您。

很多人不理解，创业是要靠自己摸索的，而不是每一步都问。

851、网络上，到处都流传着我的文字与语音

学员：

老大，您那些非常有杀伤力的文案都在哪里可以找到？我找了好多同行，感觉他们的文案没有您的厉害，用起来就没有激情，没有激情，效果就不是很好。

陈昌文：

我是扯淡派，乱写选手。您看我天天到处乱求扯淡。这些东西，风言风语，混沌乱搞。这就是非常好的文案啊。

我的文案，来自银河系，来自胡扯瞎掰。别人看了，就付费买单了。买单的人不知道为什么买单。只是，他们买了单，就不焦虑了，心就安了。您在我博里，以及以前写的那几十万、几百万字里，那近十万个说说里去找吧。

网络上，到处都流传着我的文字与语音。搞懂这些，年收入就几百万了。大地与母亲忽悠着您，我的孩子。让火焰净化一切。

852、没有谦虚之心，啥也听不进去，难

学员：

尊师重道，要相信老师说的话，并不是嘴上说说，而是从心里、骨髓里去相信！我是去年底加入社群的，但是因为年底关闭工厂，锁事太多，就没能静心的去做好抖音号，所以抖音的权重一直比较低，像僵尸号一样，[陈昌文方法] 000 问。粉丝量也很低。很迷茫，找不到方向，我请教了我的导师，她指点我该如何去提高抖音号的权重。我简单相信就去执行了，嗯，今早的视频就爆粉了，有 24 万的播放量到现在！小兴奋，和大家伙分享一下！说明只要肯听话，肯努力，未来是可期的。

陈昌文：

很少有人能听话、照做、执行，大家有成绩过后，越来越觉得自己厉害，自己不得了，没有谦虚之心，啥也听不进去，难。

853、不想着赚钱，终究会后悔的

学员：

抖音直播赚钱吗？

视频赚钱吗？

卖陈昌文方法、陈昌文老板社群、儒家思想赚钱吗？

陈昌文：

赚钱的，只是您不想做好而已。专心赚钱的人是高手，不专心赚钱的人什么也不是。不想着赚钱，终究会后悔的。

854、日日夜夜不断地干 36 循环系统，您就会有成就

学员：

听了两天，思路转变不少。

陈昌文：

主要是干活，日日夜夜不断地干 36 循环系统，您就会有成就。

855、做生意呢，只做一个项目、一个点

学员：

老师，我是三娃的妈，最大的六岁，小的二岁，自己有一个外贸公司，没员工，自己边带娃边接外单做，还做一个国外零售平台，目前国外零售平台亏损多，耗时耗精力。前段时间偶然百度资料发现老师写的一篇文章，很赞同搞流量。由于之前没接触过国内的平台，也没关注，请老师多指导。就是拼命挤时间学新东西，觉得您这个知识付费，太有智慧了。我经常听付费的，从来没有想过自己来做。

陈昌文：

聚焦，做减法，把一件小事做透彻，您就得道成仙。另外，您是个充满智慧的女人。有三个宝宝，您如果有能力，就再生他 20 个。多了，以后让您的娃娃给您表演踢足球玩。做生意呢，只做一个项目、一个点，

不要多做，员工，有没有都无所谓的。

只要您做得极度小，然后跟网络上牛人合作，收入也不会低的。

856、哪里成本低，就到哪里做

学员：

陈老师，请教您一个很弱智的问题，但是是我需要解决的困扰。我 接下来做这块内容，初期在干的时候，在广州做和在四线城市干的话， 有什么区别吗？如果效果差不多的话，有打算回家做，老家生活成本低 很多。

陈昌文：

回家去做。哪里成本低，就到哪里做。

857、把死马当成活马医

学员：

老师我想请教您一个私人问题！就是我店里现在蛮缺人的！有没有 什么好方法快速招到人！留住人。

陈昌文：

首先给您一个答案，您招不到人，也留不住人。这是大势所趋，也 是智力因素决定的，在这个前提下，我们再来把死马当成活马医。

1、薪资非常高。

当然，您这样做，就成了白干，或者亏本了。

2、到穷地方去招聘那些野心小、学历低、听话的人。

参考海底捞。招人，留人，玩的不过是田忌赛马的把戏，华为也是这样玩的。2 个人领 3 个人的工资，干 5 个人的活。这不是普通人能玩的，普通老板智力不够，玩不成这一步。为什么每个老板，都有一定的极限？企业干那么大，就再也不能大了？再大就亏损？就是智力边界决定的。

858、改编，站在巨人的肩膀上

学员：

老师，我发现一个问题，原创视频会火得慢一些，如果用别人最近火的声音再加上自己的背景，好像会火得快一些，说白了就是点赞评论会多一些！

陈昌文：

一切套路，都是改编别人已经火的。这种是最优秀的。改编，站在巨人的肩膀上，我们才能看得更远。改编是发财的秘密。

859、迷茫的人，一般都是懒鬼

学员：

老师，我昨天听你的录音说道家和儒家的营销时，我突然就顿悟了，道家就是一切能为我所用，皆为我用，不管是一丝一毫还是一点一滴，是我全要的霸道。

陈昌文方法 1000 问：

儒家则是相信每个人都有潜能，我给他帮助让他成长，他给我的回报就是我的福报，是成人达己的付出。但更重要的是当老师说自己被情色营销时，我突然明白我也一样，有人把一个概念和我的本能捆绑在一起，每当我激起我本能的时候，我就给自己强化了一遍这个概念，我曾经认为我不在意什么跑车奢侈品，我有自己的认知，不会被他们影响，但实际上只要我活着，就会被影响。

婚姻爱情就是别人给我的营销，他们告诉我这很美好，告诉我需要这些，当我把这些都舍弃了，我的心是空的，我很迷茫，老师，你能告诉我你后来是怎么做的吗？

陈昌文：

干活就行了。干 36 循环系统就行了。迷茫的人，一般都是懒鬼，懒惰，且无能，智力低下，天天为自己不干活找借口，然后说自己迷茫。

860、越急的人，越没前途

学员：

老师，有点深奥，意思是准备半年不工作都能够的活命钱、吃饭钱，就可以全职了是吧？老师，这样理解对吧？

陈昌文：

对于聪明人来讲，一个月内，就开始发财了。对于笨蛋来讲，半年都发不了财。我们先讲，您就是那个笨蛋。所以，给您预留半年时间，对于普通人，我一般估计他 3 个月时间。越急的人，越没前途。如果对儒家思想理解透彻的人，20 天内，可以安身立命，经济独立，活命。

861、形式有差异化，释放正能量

学员：

好的，要是这样的原创不够吸引人，我准备穿女人的衣服做视频讲，谢谢老大花时间回复。

陈昌文：

与显而易见的真理反向走。有差异化、特殊化，有特征，有品牌。品牌，是唯一的竞争力，差异化是唯一的竞争力。内容有干货，形式有差异化，释放正能量，不要违法乱纪，则，您厉害大矣。

862、3 个月内要做出成绩

学员：

我现在就是一直搞这样的原创，释放，然后再做做内部营销，一直这样循环。这样的一个过程对不对？

陈昌文：

是的，先参考 100 个同行，看同行是如何做的？3 个月内要做出成绩。每天要几百流量到朋友圈，要有单子，才算及格。

863、如果您没有这个资金，这个就最好别玩

学员：

老师，经纪人也可以网上招聘吗？还有就是摄影的人，还有，都要买哪些专

业的设备？

陈昌文：

经纪人，网络上可以招聘，您先让您的人事主管招聘。然后，您要 搞一个律师，专门搞合同，比如，网红违约怎么办？要设定一个制度， 不要让网红把您坑了。比如，您培养一个网红，她离职，跑了，如何办？ 起诉她？让她赔？

开始用手机就行了。网红设备慢慢添加，做的时候，他们会让您买的。慢慢买，不要那么急。我开始搞的时候，摄像机啊，录音棚啊，各种设备，都是在做的过程中慢慢添加的。要用才买，不用不买。一个简单的摄影师，就是 5000 到 8000 左右就可以了。您要准备养一个团队，至少要养 6 个 月甚至一年。如果您没有这个资金，这个就最好别玩。

864、这网红，不适合用普通员工那种薪资制度 来管理

学员：

如何给网红制定薪资制度？

陈昌文：

您参考您们那几个地方的招聘网站就行了。北上广深、郑州、成都，当然都不一样，每一个姑娘漂亮程度不一样，待遇不一样。这网红，不 是普通员工。不适合用普通员工那种薪资制度来管理。根据其贡献，直 接抽提成给她。

一个漂亮的女网红，我们要保证她每个月的提成至少 3 万以上，优 秀的网红，我们要保证她的提成十万块左右。当然，一个网红，不听指挥，没耐心，

不愿意跟着我们做一些动作，3 个月内，就一定要清理掉。

一个公司不需要太多网红。一个主角，两个配角，也就是备胎。再 让人事不断地招聘更优秀的备胎就行了。您放心，一个公司能调教出来 3 个大网红，已经赚得盆满钵满了。能有一个网红，就不错了，没必要 那么多。

865、网红如何规避法律风险

学员：

网红如何规避法律风险？

陈昌文：

- 1、 写免责声明。
- 2、 不要急着变现。
- 3、 莫要乱收别人的钱财。
- 4、 做好服务。
- 5、 低调、谦虚，不做擦边项目。
- 6、 思想要正，只谈正面的、正能量的东西，不说负面语言
- 7、 天天献爱心，做好事，且直播。

8、网红不仅仅要学会规避法律风险，还要给自己创造好的舆论氛围。

866、如何变现？

学员：

如何变现？

陈昌文：

流量到朋友圈里，只要发布广告尾巴系统、图片系统，自然有人买单。一个号，每天至少带来几千块的收入，**就是多做号而已。**

垂直发布一种内容，比如社群变现，比如培训变现，比如首饰变现，服装变现，都可以。

867、网红分几个类别

学员：

现在就是对整个环节的细节不懂，比如说如何招聘网红，如何制定薪资制度，如何直播，如何拍摄，都缺专业人员。如何变现等等都不太成熟，还有如何规避法律风险。希望老师指点。

陈昌文：

网红分几个类别。

1、游戏。

拿《魔兽世界》这个游戏来讲，里面有几个女人，月收入都还不错，据

我所知，一个月十几万还是有的。大部分都是男人。女人玩游戏，比男人有优势，大家不喜欢看男人，喜欢看女人。但很多女人不擅长玩游戏。那么就是在游戏区随便玩玩，然后在里面唱歌，跳舞，有几个大网红，也是这个套路。

2、户外网红，我不建议做，成本太大，除非您人民币非常多，无所谓了。天天在外面游荡就行了。不停地说，不停地引流就行了。

3、才艺、美颜主播，这个就是主要吸引男粉丝，聊天的。

868、如果要长期捧网红， 还必须找个货真价实的

学员：

想法，招聘美女开直播，拍短视频，吸引粉丝到朋友圈变现，卖产品，比如手串，建粉丝群收费等。自己一天也能出 5 万左右的男粉。也导到网红的个人号，通过朋友圈等等营销。

陈昌文：

您自己每天有 5 万男粉，上个可靠的网红，生活照片、视频、语音，一起ps上。美女，必须精挑细选，挑极度漂亮、身材好的，来捧。我以前的模式，是搞了 2 个人事主管，一个招聘专员，专门在几个招聘网站上买简历，找模特。这样不断地筛选美女。筛选了近 3 个多月，筛选到了一个满意的美女，但是还得沟通，调教。

当然，您可以用 PS,用瘦脸，用拉长腿等各种美颜、滤镜来捧一个普通人。但是时间一长，会露馅。如果要长期捧网红，还必须找个货真价实的，这能长期玩。而且，您会省下来一大笔运营费用。比如，您不用随时随地的让人 ps,让人搞特效。因为美女拍出来的，就自带特效。

869、最靠谱的模式是什么

学员：

对陈老师的网红项目比较感兴趣，想把这个做好。

陈昌文：

最靠谱的模式是什么？

1、所有流量、资源，完全导入到自己身上。自己搞营销，运营粉丝，这样，自己知道哪些话不能讲，哪些事不能做。而且流量在自己身上，自己不会背叛自己。这是最靠谱的模式。

2、导入到自己信得过的女朋友身上。其实您进入网红这个圈子，就会发现，很多美女网红，后面都是她男朋友在捧，或者直接就是她老公，她装单身而已。真正的大利益，是不输送给陌生人的。就算输送给自己的女朋友了，还是有背叛的可能性。

3、很多男人的输送模式，是输送给自己的老婆。也就是这个女人怀孕了，生了小孩，或者结婚了，这种情况下，就大量输送流量，帮其运营粉丝。反正面对背叛，也是自己人，肉烂锅里了，无所谓。这种情况下，背叛您的可能性较小。网红前面只是个吸引流量的人。而后面是运营流量，变现流量+维护流量的智慧。这整个流程，一般只有高手才能玩得转。这人至少是个营销高手了。

4、前面三种模式，在各种条件下，都用不上的时候，这个时候，就是律师+经纪人模式。先必须百分百保证，您培养的网红不会背叛您，或者背叛您，必须支付违约金，付出高昂的代价。

870、网红的一切目的，都是博流量

学员：

自己手中有 50 万左右的微信群，也做男科项目，团队 200 多人。有公司运营经验，有自己的团队。

陈昌文：

打造一个专业的网红是要很大的代价的，很多资金的。所以，一般成熟的网红公司，都必须找美女、帅哥签约。也就是网红违约，是要非常多倍的赔偿，才捧网红。因为，我要给您量身定做很多资源。比如，流量、场景、房租、道具，还有一帮工作人员为您服务。一旦您跳槽，我是玩不起的。所以想要做大的网红公司，都必须有专业的律师、经纪人团队。首先，保证公司培养网红，不是单方面的利益输出，如果您不这样做，您99%会被员工坑。也就是您把她捧红过后，她就跑了。当然，高明的老板会有其他杀手锏。

我碰见一个网红。这网红租了一个豪宅，其公司老板养着她，她自己每个月消耗掉几十万的资金，且自己还在外面贷款。如果此老板撤资，她就会陷入负债之中，但她依然骗这个老板在外面接私活。也就是某些人看似长得漂亮，是个网红，但其智力严重不足，一旦您进入这个圈子，您就会发现很多智力不足、不知天高地厚的人。

学兵法的痛苦是对方不懂兵法。学博弈的痛苦是对方不懂博弈。网络这个群体，太年轻了，很多都是18到23的小姑娘、小伙子，这帮人认知能力还有局限性，属于初生牛犊不怕虎，对社会有些无知。但是他们拥有特殊的技能，以及颜值，导致她们有高收入的机会，但也导致这帮人不太好管理。所以，律师+经纪人的模式，一定要盯死这帮人。莫

陈昌文方法 1.0。问

要单独以以前

管理普通员工的心态来对待这帮人。毕竟打造网红公司，很多核心资源都会投入到这帮人身上。

网红的动态，也是可以 PS, 也是可瘦脸。现在，不要玩什么暴露了。这个过时了，前几年玩暴露，有几个女主播火了，身价非常高，现在都被清理了。现在，越来越靠才华了。不过，PS, 各种瘦脸、长腿，还是一大把玩人。人还是一个低俗的动物，牺牲色相，就能发财。哪怕是这个色相是假的。这或许是人类的本能吧。

最高明的营销，就是利用人类的本能了。想做好一个网红，您公司，首先要有一个厉害的 PS 人员，有一个搞特效的人。一切美，都是雕琢出来的。不雕琢，就没有美。网红一般 3 个月做不起来一个项目，就砍掉了。

网红的一切目的，都是博流量。有了流量，才有生命。资金实力雄厚的，只管做流量，变现慢慢来。资金实力差的，我们就先做做变现。也就是有了流量，立刻想办法变现了。这种模式，就是以战养战了。穷老板，有穷老板的玩法。富老板，有富老板的玩法。

871、不会的就找人合作

学员：

你好，我是基础社群群员，你的系统、模式让我受益匪浅。我想做英语口语培训。36 循环引流，朋友圈 2 次转化，我学习到了搞流量最重要，我理解。我现在的的问题是，变现方法还不是很明确。例如付费社群集体课，一对一私教课等等。我没有讲师经验，课程内容如何下手？请多指教。

陈昌文：

变现，就是广告尾巴系统+图片营销系统。没有讲师经验，您就找个讲

师合作就完事了。不会的就找人合作，自己做会的地方。钱是大家一

起赚的，不是您一个人赚的。

872、门前冷落车马稀，老大嫁作商人妇

学员：

网红年纪大了怎么办？

陈昌文：

门前冷落车马稀，老大嫁作商人妇。

873、最盈利的版块是哪里

陈昌文：

- 1、 游戏。
- 2、 美女主播。
- 3、 化妆品。
- 4、 泛娱乐。

最火的就是搞笑娱乐，然后就是励志。一切撞击人类心灵的内容，都会最火，但最火不是最盈利。最垂直，最面对富人的内容，才会最盈利。要为富人服务，才会最盈利。一万个穷人，顶不过一个富人。在营销当中，很多人不理解罢了。一万个穷人的财富，比不过一个富人的消耗。

哪里有流量，我们就到哪里当网红。目前，最火的流量平台，是哪个地方，我们就到那个地方去搞直播+视频就行了。如果一个网红公司，只捧老板一个人，其实是很简单的。只是很多老板脸皮不厚，不会玩。

陈昌文方法 1000 问:

我也是属于脸皮不厚的那种，我以前不怎么出镜，如果我出镜，我也会很火。都是员工在出镜。员工出镜，没有老板上心。

想要成为一个网红，一定要有特点，一定要差异化，一定要绝对与众不同。这几点把控好了，然后就是持续的视频输出。现在当网红，就是直播+视频模式。

874、网红公司是如何干的

陈昌文：

- 1、很多道具都是某地方买的。您们懂的。
- 2、很多场景，都是租来的。
- 3、很多妹子，其实并不好看，只是化妆到位，只是后期处理到位，只是角度选得好，特效做得好。

打造一个网红公司，是要花很多钱的。看似什么都是租的，但人工费用、工资、社保、道具、场景、房租，都是一大笔投资。我干过小电影团队，不到十个人的小电影团队，消耗太大了。

875、任何真正有用的方法，也是需要下苦力的

学员：

我前面面试了一些。发色图的、长文章的、蹭热搜的、蹭话题的，都是徒劳。感谢老大今天教了这个方法，不过只有勤学苦练的弟子才会得到真传，跟练功一样。

陈昌文：

很多方法，知道的人多了，都这样干，就没有利润了。所以，一般我们

~ 900 问不跟人讲有用的方法。但有一个问题，就是任何真正有用的方法，也是需要下苦力的。

世界上其实并没有一种方法，不需要下功夫，就能飞黄腾达的。如果有，也轮不到您。其实，天地间，最好的捷径，不过是走大道，勤学苦练而已。普通人之所以不能伟大，就是他们不甘于干普通的小事，不甘于在普通小事上下苦功夫。

876、一般人不能驾驭团队

学员：

您的建议是一个人干，干起来之后需要人，再考虑建团队，让他们分工操作吗？

陈昌文：

我的建议，就是您一个月，能搞几十万再说其他的。**一般人不能驾驭团队，一般人终身学不会管理，一般人终身理解不了人性。**

一个人，独裁，能混口饭吃。一个人，也没什么不好的。您们刚创业，不要一上来，就讲排场，应该现实点。

877、人性如此，您想怎么样

学员：

为什么不是我六他四呀？

陈昌文：

因为，无论您如何分，他都不满意啊。您多拿，他就不满意啊。您少拿，他才会稍微满意一点啊。人性如此，您想怎么样？挑战人性吗？

878、您若明白了，您早就是枭雄了

学员：

我 4 他 6,格局这么大吗。这分成方式我不大明白？

陈昌文：

您若明白了，您早就是枭雄了，也不用现在还在挣扎搞几个小钱了。

879、能合伙做生意，干出来的，都是人性大师

学员：

陈老师，我现在找了 一个合伙人，两个人一起做。

1. 做这个项目，是我拉他过来的。

2. 前期的投入都是由我来支出的。

现在在聊接下来如果有收益，那么怎么分成好呢？

陈昌文：

一看，您就是个没经验的创业者。创业初期，还没干，就开始聊收益。还没收入呢，就开始聊分钱了。这是很多有毛病的人经常干的事情。事情还没干成，聊如何分赃，结果别人都不满意。

“分赃”这种事，不管您如何聊，大家都是不满意的。

1、 刚创业，一个人上路比较好。合伙人没什么好的。只有极少数情况下，您才可能找到好的合伙人。一个人上路，会做得更好。

2、 前期投入，您来支出，他不支出，他不会努力的，而且，您支出一段时间，心里就不爽了。因为，吃您的，喝您的，用您的，拿您的。除非您非常大度，能看得开。我告诉您吧，**如果一个人非常大度，能看得开，此人定不是笼中物，早就飞黄腾达了。没错，能散财的人，到 20 岁，就身价数千万了。**大部分人并没有散财的气魄。您也不例外。只有杜月笙这种枭雄有这个气魄。

3、 分赃？当然是别人分得多了。“分赃”的法则，就是您出钱，出力，出工，让他来参与，他什么也不出。您分 6 成给他，您自己只拿 4，这是最正确的“分赃”法。

财散人聚。看好了，您愿意吗？您不愿意的，对吧。**合伙做生意，到处都是天坑。到处都是人性的坑。合伙做生意，您必须深究人性。能合伙做生意，干出来的，都是人性大师。这道考题，过了，就是李嘉诚。**不过也没关系，很多大公司，也是一个人独裁啊。**独裁，才是最牛的经营模式。能集众人之力，这人是佛祖模式。当然比独裁更厉害。但，这种是高山仰止，景行行止，只能朝拜，不能模仿。**

大家都说不要多元化，李嘉诚就偏偏要多元化，因为他就是佛祖模式。

您啊，还是玩玩一个人上路，招聘几个员工的模式吧。甚至这样说，
陈昌文方法 1000 问：师生问答集 2

您连员工都不用，一个人上路，一个月先搞几十万，再说其他的。

880、现在也不晚

学员：

如果大学认识您，就可以省下很多没有必要花的钱。

陈昌文：

现在也不晚。

1、 踏踏实实地搞音频，或者视频。

2、 搞到一定的资金，开始搞付费社群营销，这个体系。这个体系， 是我们所有手里有几十万现金的人必须玩的方法，而且要玩得炉火纯青。 实际上，几万块闲钱，就可以来玩了。这个体系，才是真正让您们起飞 的体系。每个人必须对儒家思想+陈昌文方法精通，且天天通过释放价值， 吸引精准流量。

881、能把 36 循环系统干明白的人， 月收入纯利润都是 1。万+

学员：

免费流量就是自媒体方式，我学习过您的 36 循环系统，非常认同。 但是这个方式需要厚积薄发。员工们都无所事事，所以只能搞下付费流量。 之前我让所有人做 36 循环系统，结果没几个人能做出合格的内容，连平

台都玩不明白，更别谈内容输出了。

陈昌文：

员工干不了 36 循环系统，能把 36 循环系统干明白的人，月收入纯 利润都是 10 万+。

您就搞付费流量，流量到朋友圈，朋友圈通过文案、广告模式、图 片模式进行营销。竞价+各种付费流量模式开始干起来。内部文案广告 打造起来，客服做起来，我一步步教您，您开始干活。

一点一滴地完善，我们争取 3 个月内，您收入稳定，且持续增长。 聚焦吧。

882、找流量，找广告，解决流量问题

学员：

您说，现在我直接干起来。我先做付费流量的广告策划。

陈昌文：

付费流量的广告策划，全部是参考同行，我们要锁定一个项目。比如，社群营销，然后就只做社群营销。找流量，找广告，解决流量问题。内部，我们参考一个大神的文案，然后做一个图片广告，做一个定价。这个事 情就能干出来了。

定价、广告介绍，您可以写一个，我帮您修改一下。

陈昌文方法 1。。。问

883、尽人事，安天命

学员：

人不可打无准备之仗。可我还是侥幸心理，所以我失败也是理所当然。人往往就是这样，越到了危机的时候，越无法冷静下来。我还有辆宝马 X6,抵押出去应该还值个 50w 现金流，应该可以扛两个月，我没有能力 输出价值，我就抄您的东西去复制粘贴。现在只考虑如何搞流量。如何 去搞付费流量。

陈昌文：

盈利，就是流量+变现的事情。内容，就是持续输出，洗脑而已。然后就是处理售后服务而已。

每个环节，我都尽可能帮您搞定，宝马 X6 先留着，不用抵押。万不得已再说。现在，您就先跟我沟通吧。不过我一直都很忙，我要备课，搞文字，还要跟其他人沟通。我随时随地跟您沟通，您随时随地来找我。我尽可能的帮您一把。
尽人事，安天命。

884、很多人不理解暂时与长久之间的区别

学员：

很多人对■我讲，不要创业，失败了怎么办？破产了怎么办？

陈昌文：

一个创业者，贫穷是暂时的，破产是暂时的。

一个不创业的打工仔，贫穷是永久的。这就是区别。很多人不理解 暂时与长久之间的区别。创业者，就是牺牲现在，换未来的高手。

885、这些真理，一般人不说的，也不敢说

学员：

现在我考虑的是生存，压力特别大，每天无数人向我讨债。我去年 瞎了眼，一时于心不忍，借了发小 400 万，然后他直接消失了，现在我个人负债 300 万，连房子都卖了。每天还背负着企业亏损的压力。在您 这里，我真的学习到了太多东西。也开始向刚毕业时那样天天啃书。

陈昌文：

1、 不要同情任何人，不要借钱给任何人。除非您软妹币多的不得了，给了也无所谓。

2、 企业里都是您的员工，员工就是陌生人，跟您没有血缘关系，没必要保证他们什么。除非那种特别亲，一直跟着您的。切记，树倒佛猴散。人不为己天诛地灭。这些真理，一般人不说的，也不敢说。都是冠冕堂皇的话，讲了伤害自己 0

3、 迅速减少规模，老老实实稳扎稳打，先做好第一步，见到现金。

886、谁骂您，您都尊重他，见谁都笑脸

学员：

收到，一切售前都是高姿态，且不得罪人。售后，谦虚、低调。

陈昌文：

我说，滚。这是表明一个内心态度。不是教您们出去骂人，您可 千万不要领悟错了。我们只做我们自己的文案，营销广告尾巴。我们只 是极度谦虚、低调，不得罪人，尊重任何一个人，流量每天搞到 300+，日收入就轻轻松松破万，就这样玩就行了。

低调到极致的玩。谁骂您，您都尊重他，见谁都笑脸，实在有扁丝 要找事，就拉黑。

887、我们的营销，只是被动营销而已

学员：

我这边是专门帮传统企业互联网转型，提供战略咨询、业务设计、 解决方案与 IT 落地一体化综合赋能服务的。简单的讲，就是帮助企业转 型，用咨询+IT 的方式。我们和很多培训机构、社群运营机构都有合作。 所以今天看到你群里发的消息，就加了来看看有没有合作的空间。

陈昌文：

我们只做被动营销，一切文案都写好，放在朋友圈，看得懂的看了 付费，看不懂的算了。跟任何人都是免费释放文本、文案。释放有价值 的信息，帮助人。那些主动来找您合作的，都是不入流的选手，没什么 价值。他最多只是一个一线小员工，还没摸到营销、社交的基本门道呢！ 我们的营销，只是被动营销而已。加到您朋友圈的人，让他自己慢慢看 就行了。

888、现在做生意，只做成本极低 而且管理难度接近零的

学员：

老师，我跟几个朋友投资了几百万做餐厅，这个生意行不行？

陈昌文：

如果您特别熟悉，特别老本行，可以干。否则，不要干这种重资产生意，没利润，累死。管理成本太大。对管理智慧要求特别高。现在做生意，只做成本极低而且管理难度接近零的。

889、每个人，都根据自己能接受的程度，去挑战极限吧

学员：

其实我觉得自由不等于放纵，自律也该是有限度的，像日本在极度的自律下就有可能产生更放纵的反弹。

陈昌文：

人的素质不一样。有的人会觉得自律是压抑，学着别人自律，但是控制不了自己的心。想想，还是算了，不如放纵，而且需要放纵来补偿自己以前的自律。这种心理我当然理解。犹如，不是谁都能跑 1 万米。不是谁都能天行健，君子以自强不息。若是都有这个素质，世界上，就没有穷人了。每个人，都根据自己能接受的程度，去挑战极限吧。

890、每一秒钟，都可以用来改变命运

学员：

老师，为什么别人能买车买房？娶模特老婆？为什么我不能？为什么我是社会下层，没有选择权？

陈昌文：

因为您一无所有，一无所能，所以您没有选择权。社会下层的人，认为自己没有机会，没有选择，只能被迫做一些无价值的工作，年复一年。其实，您的选择就是早起早睡，锻炼身体，竭尽全力的工作。每一秒钟，都可以用来改变命运。也可以用来加强您的贫穷，您的无能，您的一无是处。您想改变，就是从这一刻开始，您不想改变，您可以继续坚持您的无能，人生就是这样，这是规律。

从来都没有救世主，我不是您的救世主，只有您自己开始改变，开始严格要求自己，才行。

891、我每条都是原创

学员：

貌似老师最近更博的速度放慢了好多，最起码我有时间上来的时候 没有错过太多。

陈昌文：

更，是很累的，哈哈。我每条都是原创，又不抄袭，您以为呢？不过，我对自己要求低了罢了。我还是要对自己要求非常高，高强度的搞，文字是一个发泄工具。我这人，衣食无忧就没有什么危机感，就不喜欢 更文字了。要是有人跟我吵架，我不开心，或者受了什么委屈了，我更 起来就非常快。

892、首先选阶层，而不是选工资

学员：

以前觉得坐办公室挺牛的，看不起车间的工人。直到我算算他们一个月的计件工资，够我做 3 个月了。

陈昌文：

有文化，跟没文化，差距很大。100 级的稻草人，也可以秒掉 2 级 精英战士。但问题是，我的精英战士练到一百级，就可以秒掉稻草人。当然要选择坐办公室当白领，而不是选择去车间里当工人。首先选阶层，

陈昌文方法 1。。。问

而不是选工资。只看收入，是弱智行为。

893、我不太愿意跟没能力的人交流

学员：

陈老师您好，我想问个问题，我现在 30 岁了还在迷茫，不知道自己 爱好跟擅长什么，还在打工甚至还债，感觉没有动力了。

陈昌文：

您慢慢看我的文字吧。我不太愿意跟没能力的人交流。我也不喜欢 跟还有欠债的人交流。更不愿意跟有欠债、有压力的人有什么合作了。 **您聪明、智慧，能在我的文字里发现很多秘密，这些足够改变您的一生了。 您若发现不了，算了 吧。人各有命，您又不是我儿子，我没必要帮您逆天。**

894、人生很短暂，没时间无聊

学员：

老师，我每天无聊死了。怎么办？

陈昌文：

做项目，做粉丝，做营销，搞单子。

人生很短暂，没时间无聊。

895、您知道竞争有多激烈了吧

学员：

文哥你知道吗？你刚发博就有 10 几个人评论，真的是为了早餐都这么拼！

陈昌文：

现在，您知道竞争有多激烈了吧，这就是世界啊。我们只能拼命地干，才能活得比普通人好一点。

896、我踏踏实实搞我的业务，出单为王

学员：

老大，被人惹的说不出话来怎么办？

陈昌文：

本人就算被人故意辱骂，只要不是客户，也无所谓。哪里有功夫去管这些。我踏踏实实搞我的业务，出单为王。对，我只关心我的事情、我的客户、我的业务，其他事情，管他春夏与秋冬。

897、素质好的人，用得着在底层打工吗

学员：

老师，为啥现在花软妹币都体会不到消费者的感觉了，最近报了一个辅导机构，由于是他们内部没有弄清楚我的情况，然后还和我说不不是他的原因，说了一通，我就说了两句还嫌我烦了，她是有病吗，怎么现在最基本的服务态度都没有了。

陈昌文：

对您态度好，有好处吗？没好处，为什么要对您态度好？您给他什么？这是其一。其二，素质好的人，用得着在底层打工吗？早都自己干了或者升级到高层了。

898、我努力一点，只想多一点选择权

学员：

老师，您每天起来那么早？就发文字？

陈昌文：

早起奋斗是一种习惯。我穷够了。我努力一点，只想多一点选择权。

899、弱不可以与强争

学员：

嘶.....不要大清早恶心人。

陈昌文：

我与蚊子的战斗，蚊子输了。它的实力不及我，输得理所当然。弱 不可以与强争，这个道理，是《孙子兵法》的道理。蚊子不知强弱，故 而牺牲了，这不是恶人，这是咎由自取。

900、有那么多时间去培养别人， 不如经营好自己的社交账号

学员：

好多东西都比人可靠，有的人嘴更不可靠。

陈昌文：

人心是变的，人心不可靠。为了成为一个可靠的人，我们一定要聚焦。 互联网时代，我希望大家自己上路做项目，而不是聚集一大帮人跟着自 己做项目。世界变了。每个人都想成为商人，每个人都有机会了，都想 单干。有那么多时间去培养别人，不如经营好自己的社交账号。

陈昌文方法 10。。问

901、愚人求佛不求心，圣人求心不求佛

学员：

哈哈，我现在就是觉得德行真的好重要，从刚开始跟着您，我脾气 那么冲，现在都不骂人了，感觉世界和谐了好多。

陈昌文：

您的世界不舒服，是因为您内心有问题，德行修养有问题。心外无物，外在

是内在的映射。一切向内求。

愚人求佛不求心，圣人求心不求佛。

佛在灵山莫远求，灵山就在汝心头。

心修好了，啥都好了。地狱天堂，皆在一念之间。儒释道，说的都是一种东西吧。

902、切记，机会是买来的

学员：

老师，我是个穷 B,请问如何翻身？

陈昌文：

贫穷是素质问题。跟技能、套路、方法、捷径，关系不大。

1、 尊重高手。

2、 跪着拜恩师，何为跪着？态度、灵魂上跪着，拜恩师。穷且骨头硬，这种人穷不尽。有一种文化，是可以富贵的，只是穷人接受不了。故而，只能一直贫穷。

3、 谦虚低调，不说大话。

4、 实在，踏实。

5、 跟着高手、恩师，就是踏踏实实地付出，别有索取心态，跟着牛人，就

是老老实实地干。大师、高手、恩师说干啥，就干啥。不可质疑、怀疑，不可腹诽老师。还要舍得给软妹币，舍得分软妹币给大师、高手、恩师。

切记，机会是买来的。

一个穷人，如果能严格执行我上面 5 点，这人翻身非常迅速。高人 **带您，是因为您诚恳，态度好，灵魂跪着求。而不是贱骨头，还嘴硬。又舍不得软妹币，鬼看到您都恶心。别说带您。更高明的人，看出来您 是这种人，基本不搭理您。**

修炼自己的德行、人性，诚恳了，精诚所至，金石为开。比普通人 都过得好，也不是那么难。

903、一般不跟人交流，主要是浪费时间

学员：

对于那些想先了解项目的，就不理他了？

陈昌文：

一般不跟人交流，主要是浪费时间。一般，我们只收已经理解我们 的人。或者不理解，直接加入的人。

需要不断地聊天才会加入的，抱歉，这种人心智模式跟我们不一样， 加入过后，可能给我们带来不好的影响。我们社群，是不对任何人负责 任的。也就是，对方加入，就是加入了，一切后果自负，我们是免责的，

陈昌文方法 1。。。问
也做免责声明。如果连这个都理解不了，就不适合跟我们交流。

904、想获取复利效应的人，都必须聚焦一个环节

学员：

老师我发觉，人一旦聚焦，心思就不会抛锚，晚上睡觉也踏实得多，不胡思乱想。

陈昌文：

所有想不浪费时间，想有成就，想获取复利效应的人，都必须聚焦 一个环节。聚焦 36 循环系统，日复一日地干。

905、比懒惰更恐怖的是，有一帮人假装勤奋

学员：

努力的人不一定会成功，但懒惰的人注定会失败。就算是天资聪颖 的人，后天不努力也只会成为平凡的人。更何况我们大多数人的起点是 普通人，我们最大的武器没有其他，就是瞄准一件事情之后，往死里干，拼命干，坚持干。

懒惰的人把时间花在偷懒耍滑，坐享其成的精力上，殊不知差别已 经由此开始。

陈昌文：

这个世界上，最恐怖的不是懒惰。比懒惰更恐怖的是，有一帮人假 装勤奋，而且还用行动来实现假装勤奋。比如我们讲，做 36 循环系统，本来就是 36 个视频，全部原创。但假装勤奋的、机灵鬼，会说，老师，可以不可以做一个视频，上传到 36 个账号？老师，可以不可以，只做 3 个视频，上传到 12 个账号？这样，就是 36 个视频了。

对真正单纯、勤奋的人来讲，就只有一种理解，就是 36 个原创视频。对那些假勤奋、机灵鬼来讲，他们有无数种理解，他们来问您的问题，让您防不胜防。他们总是可以想到投机取巧的办法，极大减少他们的工作量，然后来问您，是这样吗？可以吗？

单纯、勤奋、踏实，把功夫做实了，就这么难？他们天生抗拒把功夫做实在了。不断地寻找借口。

906、思想决定人生的走向

学员：

《道德经》对我来说，熟悉又陌生。熟悉是因为初中有一段时间，学校提倡“国学”，所以读了差不多一年的《道德经》，然而读了那么多，我也只记得“道可道，非常道，名可名，非常名”这么一句话，但是不太能理解。可是怎么说呢，道不同，不相为谋，别人不认同儒家思想就算了吧，和志同道合的人一起玩就好。

陈昌文：

每一种高明的思想，都有高明的用处。思想决定人生的走向。道家思想高深莫测，我搞不懂。故而，只能跟随儒家思想，讲讲《论语》。

《论语》是日常行用，方方正正的，有规矩，有原则，照着做就行了。道家思想，玄之又玄，千变万化。当然，道家思想里也有一些简单的规则。比如“为大于其细，为难于其易。”

干大事，就是把小事做好即可。干困难的事情，先从容易的地方搞起。

907、学了，我们就去干

学员：

还有一句话是这么说的：“见贤思齐焉，见不贤而内自省也”。生活中，我们会遇到形形色色的人，其实每个人都可以成为我们的老师，选择他的长处去学，不要犹豫。犹豫，你就输了。他的缺点，我们要反省自己 会不会有相同的错误，有则改之，无则加勉。

陈昌文：

别人能干 36 循环系统+广告尾巴系统+聚焦系统+合作系统，安身立命，养活自己。我们也要把这些学过去。学了，我们就去干。贫穷 是一种悲剧，我们必须靠自己勤劳的双手改变命运，提高收入。

908、在年轻的时候拼命，否则到时候，没有翻身的机会

学员：

早起早睡，很多人都做不到。

陈昌文：

年轻的时候，我们做不到，年纪大了，生活、老婆、孩子、父母，就逼着我们做到。要节约，反对一切铺张浪费，在年轻的时候拼命，否则到时候，没有翻身的机会。

909、不看价格买东西的人，不是土豪，是傻瓜

学员：

对啊，土豪都不用看价格。

陈昌文：

不看价格买东西的人，不是土豪，是傻瓜。有些人自以为是，意淫 富豪都是傻瓜，乱扔钱，不看物品价格。实际上，富豪智力高，对什么 都一清二楚，不会浪费自己的软妹币，不会吃亏的。只有穷人，智力低些，搞不懂价格，才会经常吃亏。也搞不懂商品内在的价值。

910、富人勤奋、聚焦、听话、照做、执行， 穷人反之

学员：

老师，您说的太对了，干什么都需要坚持。我的最大难题就是克服自己的惰性和穷人思维。

陈昌文：

富人勤奋、聚焦、听话、照做、执行，穷人反之。

911、理解不了痛苦就是进步的人，勿扰

学员：

我肯学，我不怕骂，我想改变脑袋。

陈昌文：

加入陈昌文老板社群，就是来挨骂的，就是来受训的。如果是温室里的花朵，需要大家捧着，这种人，不需要来我们社群。我们社群，是训练高智力的成功人士，训练年入几百万、几千万的高收入老板们的。低智力的，请勿加入。脾气不好，理解不了痛苦就是进步的人，勿扰。当然，您也可以看成是快乐。

怕骂的不要加入我们社群，请各位老师明确宣传，我们不收情商低、逆商低的人。放心，您们越是这样宣传，进来的优秀老板越多。您们的抖音事业必须干好，我们的收入必须翻十倍。这是您们必须在短期内，比如，一个月，必须要完成的军令状。

912、心性差，是一个人不能有成就的核心原因

学员：

用人不疑，疑人不用，拜师也一样。

如果拜师了，就要相信老师，学了就不要怀疑。如果有所怀疑，那就不需要拜师了，用你的小聪明自己玩去。其实怀疑老师也是怀疑自己当初的选择吧。

io。。问

陈昌文：

高手很简单，跟着学，就跟着做，就跟着干，竭尽全力地干。只问耕耘不问收获。低手，又要学，又要骂，又要怀疑，又不干活，又要成绩。心性差，是一个人不能有成就的核心原因。

913、3个月都干不出来的，打工去吧

学员：

坚持做一件事，需要足够强大的意志力。往往坚持一天很容易，第二天也不难，到了第三天或者久而久之就产生厌倦，人的惰性是很可怕的，如果不去克制，就会放弃奔跑，随波逐流。

陈昌文：

大多数人选方向的时候，激情万分。投资进去的时候，有动力，学几天，干几天，就不想干了。坚持不下去，也不愿意努力学习，努力干活。您们只要能坚持3个月36循环系统，一般人还是会有点成绩。至于3个月都干不出来的，打工去吧。

914、泥菩萨过河，管好您自己别被水浇了

学员：

打王者荣耀，还没我厉害，我还是王者，木已成舟，只能说年轻的

时候挺傻的。我要怎么劝他打消这个开店的念头呢？

陈昌文：

谦虚、认真学习。不过先告诉您个悲剧，您要真把我的内功学到了，您看一般男人，都觉得他们是傻瓜。哈哈，注意，女人变聪明了，不一定会幸福，但是子女肯定会幸福。

莫要劝人，不要被其圈入更贫困，保护好自己的资产。认认真真领会精神，泥菩萨过河，管好您自己别被水浇了。

915、不要试图说服一个愚蠢的人

学员：

老师，我加入这个互联网群，他也不知道。他要是知道，只会觉得我是傻 B。而我目前也没有办法说服他，我刚进入还在摸索。他之前一段时间比较懒散，现在突然想干点事了。我也不能打击他的干劲。只是目前确实不能随便失误。需要一个方向。

陈昌文：

不要试图说服一个愚蠢的人。

我以前经常说服人，而且改变了一些人的命运。现在我对说服人没兴趣。您就自己研究，自己干。穷人主要是没耐心，没毅力，坚持不下去。一个是自己本性如此，二是客观条件，几天不出单，就被吓着了。穷人翻身要克服心理因素，也要认清客观环境。穷人需要学的就是《论语》。能搞懂，成长快。技巧、套路，太好学了。不过一般情况下，心性不够的人，修养不够的人，学了也没啥用。内在修养够的人，拈花飞叶，皆可伤人。无论干啥，都能升官发财。这就是儒家思想的要义。

916、人在穷的时候，要做十拿九稳的生意

学员：

老师，我们的情况就是目前养娃、房贷、车贷压力挺大的，已经负债。我在带孩子，没有收入，他开滴滴才几个月，也不稳定。这几天他也没有上班，在联系以前的朋友合伙开店。如果有人合伙，他也是借软妹币 投资开店。我们能力都一般，我目前只负责管孩子，互不干扰。他是学 汽修美容专业的，以前也在这种店上班两三年，也当过小主管。

陈昌文：

穷，不要瞎折腾，老老实实打工，或者搞零成本项目。开店不是摆脱贫穷的途径，特别是这种实体项目。开店，是快速让您们变得更穷的途径。

人在穷的时候，要做十拿九稳的生意。因为穷人的筹码少，输一次，就伤筋动骨。人在富有、筹码多的时候，可以十子斩一，甚至斩三。因为筹码多，无所谓，赌赢了，就是一把大的。输了也无所谓，不会伤筋动骨。穷人能力差，还想兵行险招，这基本是电视剧看多了，爱幻想。不过这个世界上，确实有人能绝地求生。您让您老公去玩一把吃鸡，看他能不能吃到鸡。有经商能力的人，干啥都能成。这个是能反应在他做事上面的。我打工的时候也出类拔萃，业务也是第一名。

陈昌文方法 1000 问：

917、一般人创业都会失败

学员：

老师，我想咨询一下，我老公想在四五线城市跟朋友合伙开一个汽修美容

店，这个有前景吗？应该支持他吗？

陈昌文：

一般人创业都会失败，这是大概率事件。如果此人以前成功过，失败也是大概率事件。如果您的能力比您老公强太多，听您的。如果您也是个没什么能力的人，听老公的，哪怕家破人亡，也听男人的。这是家庭和谐的唯一途径。嫁鸡随鸡，嫁狗随狗。女人的命运，从她嫁人那一刻，基本就决定了。以后要么是享受，要么是抢救。

918、有互联网真爽

学员：

您一天可以写好多哦。

陈昌文：

我没事做啊，哈哈，而且我喜欢玩文字，有互联网真爽。我在网络上写东西，写了好多年了，也搞过3年多时间的讲课，非常爽啊。我现在不怎么讲课了，都是培养新人讲。写作会继续下去。

919、竭尽全力锁定自己的项目，这才是高人

学员：

我们要像老师一样每天不断地反思自己的行为，始终要把时间和精力聚焦到自己的事情上，时刻提醒自己：“你并不牛B,你永远需要学习 出门遇到不如自己的人，也要时刻提醒自己尊重他，发现他身上的优点 就去学习。永远不要觉得自己牛B,自己厉害。每天起床，都要提醒自己“谦虚、隐忍”。

陈昌文：

谦虚学习，努力工作，竭尽全力锁定自己的项目，这才是高人。

920、不断地重复一招，才是互联网生存的秘密

学员：

一直看老师都有强调聚焦这个道理，刚刚还特意去查看了聚焦原则，才知道当今之竞争态势之下，唯有坚持聚焦原则和恶补原则，才可以实现超常规发展。而对于我们本身来说，什么技能都会，当然是好，但是没有聚焦某一方面也就那样，成不了大才，而对于能长期执行的，也少有人。

陈昌文：

聚焦一个环节、一个项目、一个业务、一个老师，不断地重复一招，

才是互联网生存的秘密。那些喜欢什么都做的人，终究是毫无前途的。

921、高手，都是组团模式

学员：

宁愿花时间修炼不完美的自己，也不要浪费时间在不值得的人身上。无论是在感情上还是在生活上，都必须要有这种觉悟。人生苦短，每个人的时光都不可能倒流，倒不如把时间和快乐留多一点给自己。

陈昌文：

高手都是珍惜自己的时间，为自己而活、产生价值的。低手，随意 挥霍自己的时间，不断地浪费。**高手，都是组团模式**，游玩世界，进行 打宝活动。目前，我们在互联网上，就可以通过文章、音频、视频，进 行打宝活动了。掉宝，掉的越来越多了。我会继续组团打宝。最近，我 又发现了一个新的高级副本，我预计里面会掉很多宝。于是，等过一段 时间，我自己的战士 T 玩起来了，我就带人进副本进行开荒。我抗怪， 您们跟着我捲宝就行了。

922、做好自己的事情，关心自己的物质生活

学员：

怎样才算处事方式成熟稳重？

陈昌文：

不惹人厌。己所不欲勿施于人，做好自己的事情，关心自己的物质 生活。关心自己的健康以及精神状态。工作干好。很多人根本没必要交流， 也没什么稳重。

923、把一件小事做到极致， 大多数人都可以养家糊口

学员：

老师，我就佩服您，与众不同，而且非常有深度！特别喜欢看，您的录音我也反复的在听，每天早晨第一件事就是打开您的录音！它在丰富了我的知识面的同时，也改变了我对创业理念的新的了解！不是每位老师都能够达到您这个水平的：他们可以复制您的文字，可以复制您的图片，但是无法代替您的思想！原先我也想做讲师，但是我觉得如果我讲的话，一定会误人子弟，或者只是泛泛而谈。老师只有您亲自给我们讲，才会给我们带来动力，带来新的知识点，带来新的创业高峰！您是无法替代的！

陈昌文：

哈哈。谢谢您的夸奖。

人只要尊重儒家思想，尊重聚焦理论，把一件小事做到极致，大多数人都可以养家糊口，都可以有一份小而美的事业。都能其乐融融。买车买房，也没什么压力。只要您不在北上广深浪，其他城市，都没什么压力。加油吧。您给我戴的高帽子，太高啦。做人应该谦虚、谨慎，尊重人。您给我戴的高帽子，我承受不了啊。您真会说话。

924、莫要只会说别人小气

学员：

富有的人懂得勤俭节约，但对于别人应该得到的东西毫不吝啬，不会占别人便宜。

贫穷的人喜欢贪便宜，总想从别人身上捞到好处，贫穷的人也不懂得珍惜金钱，周而复始的为金钱劳碌奔波，更不懂得用金钱创造财富，缺乏投资理念。

陈昌文：

讲得非常好。穷人向富人索取，富人不给，穷人就觉得富人小气。穷人的思维模式是，您有那么多，几百万、几千万，为什么不给我一点？您为什么不去捐献给希望小学？您为什么不给我？您为什么不做慈善，穷人用这个思维模式来说富人小气。有这个思维模式的人，您自己又捐献了多少钱财出来？莫要只会说别人小气。对，我最见不得谁说富人坏话，虽然我是一个穷屌丝。

925、穷人思维，总是认为穷人比富人高尚

学员：

难道不是有钱的人都小气？没钱的反而要大方点？

陈昌文：

这是典型的穷人思维。穷人思维，总是认为穷人比富人高尚。我在网络上发红包，一个月发掉几万块，您大方一个试一试？不知道，为什么您要得出这个结论，说穷人大方，富人小气。对，没错，我也是个穷屌丝。我只是反对您说，富人小气。您到底是从哪里得出来的结论？穷人大方，富人小气的？

没错，我就是穷屌丝，您不用批判我，我就是想获得最正确的真理，而不是您们在我这里颠倒黑白。您只是向富人索取，富人没给您，您就攻击富人，说富人小气吧。

926、少结仇，多栽树

学员：

记人之功，忘人之过？

陈昌文：

少结仇，多栽树。多交朋友，多释放价值，多帮人。不要得罪人，不要辱骂别人，路越走越宽。

927、解决问题的唯一方式，不过是强大而已

学员：

为什么明明自己没有招惹到别人，别人却要恶意伤人呢？

陈昌文：

羊说，为什么我明明没有招惹到狼，狼还是要咬我呢？ 一个美丽的 大学女老师，晚上跑步，被一个猥琐的男人拖入旁边小树林，强行进行 了炮火连天的运动。最后，杀人灭口，抛尸荒野。此，女大学老师的鬼 魂说，为什么明明我没有招惹到您，您还要对我进行炮火连天的运动呢？

为什么？

为什么？

为什么？

这是很多不懂历史规律的人，最喜欢提的问题。匹夫无罪怀璧其罪。 这个世界上没有那么多为什么。您被欺负，是因为您不够强大。解决问题的唯一方式，不过是强大而已。我们要有老虎的力量，菩萨的心肠， 则无人可以欺负了。

欺负您，是您的错，不是欺负您的人的错，切记，切记，一切向内求。 落后就要挨打。没有为什么，弱国无外交，也没有为什么。历史是胜利 者书写的，事件是强者主导的。连正义，都是强者的工具。儒家思想， 是可以让人变成强者的一种思想。

我为什么让您们不断地练小号？不过是小号多了，可以“千龙破天。” 以后出去打野，都是团战，团队来了，都是一招秒您。孩子，不要问为什么？ 练小号去吧。

928、做到极致，才是我们生存之本

学员：

文哥，昨天看电影《无双》，里面周润发演的画家讲了一句话，做 一件事就要做到极致，我当时就想起您说的话了，记忆特别深刻。

陈昌文：

我们一定要把小事做到极致，把一个小点，做到极致。做到极致， 才是我们生存之本。否则，毫无出路啊。

929、凭什么女人鼓励您

学员：

其实我是想如果女朋友能欣赏支持我的，我做什么事能帮助我，能鼓励我，让我变成更好的自己，而不是瞧不起，限制我。给我一个宽松的发挥环境，这样的话，我感觉我的事业和各方面也是可以变得更好的。

陈昌文：

小伙子，您是金庸小说看多了？还是电视剧看多了？还是幻想小说看多了？真实的社会是相当残酷的，您只有靠您自己。您随随便便想在社会上找一个能相濡以沫的女人？您想找一个鼓励您，安慰您，陪伴您的女人？有这种情商的女人，跟您谈恋爱？早就找成功人士去了。哈哈，真是天真。除非您是“潜龙勿用”“见龙再田”，妹子知道您，有一天会“飞龙在天。”

我告诉您吧，您看到的那些落难公子，有美人不惜一切代价爱护、保护、鼓励，是因为他们不过是“暂时落难的王子。”他们本来就有皇家血统，掉到坑里，身怀绝技的“张无忌”，当然要赵敏、小昭爱啦，鼓励啦。

凭什么女人鼓励您？

说这啥意思？孩子，您就是个普通人，没有皇家血脉，靠自己吧。等您吧自己锤炼出来了，自然有如花似玉的姑娘，天天鼓励您。这样，您就会非常厉害啦。

930、若您年纪大了，身无分文，您的家人、亲戚如何看待您呢

学员：

其实都一样的，比如你的父母把你养这么大，是希望你将来能混起来，你要是混不起来，最先瞧不起你的是你的父母。

陈昌文：

若您年纪大了，身无分文，没有什么收入。您猜一猜，您的家人、亲戚如何看待您呢？

931、兄弟，谈爱，就生分了

学员：

老大，你讲的太商业了，感觉就是在交易？

陈昌文：

可怜的孩子，您以为世间万物不是交易吗？您为什么不去和乞丐谈 恋爱？您不是追求真爱吗？您为什么不去神农架山里跟 99 岁孤寡老人谈 恋爱呢？您去谈真爱啊？您不就是想找一个年轻、漂亮、温柔、美丽、家里有钱，像明星一样的大美女给您当老婆吗？各种条件都满足您。然后，您就说，啊，我真的爱您啊，我对您是真爱啊。

兄弟，谈爱，就生分了。证明您想用虚拟的东西诈骗别人真实、有

价值的资源。真爱对方，那是一定谈筹码，谈价值交换的。我的经历，凡是来找我谈感情的，基本都是想坑我的。凡是来找我谈交易的，这些 都是真朋友，我喜欢。

932、一命二运三风水

学员：

父辈的努力，对人生影响很大。

陈昌文：

一命二运三风水，四积阴功五读书，六名七相八敬神，九交贵人十 养生……

这一命，大部分情况，都是您父母创造的。您父母是帝王家， 您生来就是公主、王子啊；您父母是修地球的，您就是修地球二代啊； 您父母在北上广深有房子， 您就是富二代啊；您父母在爪哇国，您也只能在爪哇国啊。

933、尊重聚焦规律，就是救赎自己

学员：

学你思想后，电商众筹课程两天收了 500。元，请了一个室友干活！ 以前都是自己干活。

陈昌文：

只做一个业务，只做一个项目，做得越少越赚钱。头脑越简单, 越精简,

越有前途。跟牛人合作, 自己搞流量+转化, 万事大吉。不要贪多, 能 砍就砍, 尊重聚焦规律, 就是救赎自己。

934、认真的人, 必定有回报, 时间长了, 就会有长期的回报

学员:

聚焦力量比较大。后面 3 个月认真做音频。音频内容都是用您的, 一个账号 10 个专辑。

陈昌文:

您也可以把我的内容搞成您自己的。

认真的人, 必定有回报, 时间长了, 就会有长期的回报, 每天都有回报。 注意做好免责声明, 不要违法乱纪。有些东西, 不能说的别说, 不能传播的, 要截取掉, 不要给自己找麻烦, 不要被封号。

935、如此做业务的方式, 就是浪费时间

学员:

前面一周做得太杂, 电商课程众筹也做, XX 号也做, XXX 吧也做, XXX, XXX 都搞了。

陈昌文:

如此做业务的方式, 就是浪费时间。人只应该集中精力, 做好一件 极小的事情。其他一切外包, 一切与高手合作。谁领悟, 照做, 立刻提 升收入。

936、不问收获，反而收获了很多

学员：

在您语音当中，我听到一句话，正常人，反人性去做事，刚开始都 是非常非常痛苦和艰难的。只有两种人可以做下来，一是有流量和价值 的奖励，二是有超强的毅力和理性，知道自己要什么。

陈昌文：

成功者，都是反人性的；大多数人，都是好逸恶劳的。而牛人，是 勤奋刻苦的。大多数人都是急躁、暴躁的。而牛人，是尊重人，踏踏实实干活，有耐心， 有毅力的。

大多数人，都是只想收获，不想付出的，然后他们基本上什么也收 获不了。而牛人，一直在付出，不问收获，反而收获了很多。

937、急躁是心性不好的人的典型特征

学员：

我也喜欢《论语》、《老子》，大学曾经背过，但没用到，最近几 天听你讲了一些，有些许感悟，但还是有很多理解不了，比如，现在急躁。

陈昌文：

急躁是心性不好的人的典型特征。

有急躁性格的人，只能堕入社会底层。因为做好一件事、一个业务，需要耐心，需要坚持，需要毅力。需要喜欢上一个业务，不断地耕耘，而且是长时间耕耘。只有懂道，懂得“只问耕耘，不问收获”的人，才可能做好一件事。

昨天那个小伙子，做线下课程的。一来就想成交，这种人，就是心性不好，非常急躁。想有业绩是对的，但别索取，不要向市场索取。您的内容、功夫到位了，水到渠成，功到自然成。

有些人为什么没有票子？不过是此人没内容，没下功夫。大多数人都是只想收获，忘记了播种，他们成天在我这里，让我教授他们“收获的方法。”而我只教他们：“播种的方法。”我告诉他们播种好，耕耘好了，时间到了，收获自然非常大。然而，他们依然说我教得不好。他们要的是收获的方法，要的是马上就能收获。马上收获的方法有，抢劫、欺诈、行骗，故意夸张，只是，我也有能力教您们这种智力形式的收获模式。但我不会谈论这些。

我们要尊重的是仁义，是道，是长远的未来。

938、什么样的人可以被贵人提携

学员：

老师，什么样的人可以被贵人提携？

陈昌文：

大概分 3 种人。

1、谦虚谨慎、人品好、可靠诚信，有道德修养，愿意帮牛人干活，愿意让牛人发达，愿意掏心掏肺、肝脑涂地追随牛人的人。

2、有能力，有一技之长。贵人会惜才、爱才，故人会提携您。

3、运气好。

本人追求成为第一种人与第二种人的结合体。也就是，做一个人品好的、

有一技之长的人。各位，晚安，睡觉觉了。明天早上 5 点起来更。

939、把自己逼上绝路，不一定有意义

学员：

老师，学生最近通过学习决定想走互联网的道路，也准备把工作辞了，也不想给自己留什么退路，只想干互联网，我的想法有错吗？

陈昌文：

想法，干法重要。但把自己逼上绝路，不一定有意义。只有强兵逼上绝路了，可以以一击十。弱兵背水一战，只能喂鱼。所以，您们看到的历史，破釜沉舟，项羽以极少兵力击败强大的敌人，本质是，项羽是强兵。韩信背水一战能胜利，是因为韩信是“兵仙。”您听了破釜沉舟+背水一战的故事，您也去破釜沉舟+背水一战，您就只能喂鱼。

这是什么意思？成功是需要能力的，而不是把自己逼到绝路。有了能力，在绝路，在生路，都一样。无能力，在绝路，在生路，也一样。这项羽、韩信，不玩破釜沉舟，背水一战，照样青史留名，百战百胜，您信也不信？鬼刀一开，哟，人家就赢了。您，冲锋，然后，释放灵魂了。当然，您也可以获得胜利。

游泳是先学会了，再去游，不是直接跳下去游。陈昌文方法，理解透彻了，您就干吧。您必须理解了，执行了，玩透彻了，才能极限运动。不理解，没办法哦。儒家思想，不是弄险。孙子兵法也不弄险。

真正的高手，都是水到渠成，道法自然。

940、越是愚蠢的人越虚荣，越喜欢展现自己

学员：

老师，请问如何与大老板、牛人相处？

陈昌文：

不要在大老板、牛人面前吹牛，说自己很牛。不要虚荣，要朴素、踏实、认真。牛人、大老板，让您干啥，您就干啥。听话、照做、执行，跪着服务大老板、牛人。您慢慢就会理解大老板、牛人。比如稍微提携您一下，您就上一个台阶。

在大老板面前话多，吹牛，喜欢辩论的，都是傻子无疑。**越是愚蠢的人越虚荣，越喜欢展现自己。越是聪明的人，越是喜欢执行牛人的策略、思维。**听牛人说，跟着做，跟着效力，您自然就飞黄腾达。切记，切记，莫要装蛋。

941、真正的高手都自己干

学员：

能销出去，钱有的是，就是没有好好利用互联网销售。

陈昌文：

一看，您就是商业小白。人的价值，是自己价值的体现。您有能力，您自然知道如何营销。您没能力，就得出大价钱，这是看运气的。100 万年薪，能招聘一个普通的营销高手。这个人，能帮您卖卖货，让您少亏点软妹币。为何是少亏？而不是盈利？哈哈，您没商业经验啊。您懂不懂，**看人是最难的，选人是最难的。**给一个高手 3 个月时间，他出不来业绩，您几十万花掉了，您是不是心疼？您是不是让他滚了？您还敢赌吗？赌一年在他身上？

高手理您？真正的高手都自己干。也就是说，您花一百万，请，也请不来。

IO。。问

请来的草包居多。那么，您也有可能请来高手。比如，马云落魄的时候就吸引到了蔡崇信，那是因为，马云落魄的时候，已经是大哥级别了。您凭什么有人格魅力去吸引高手？只有**软妹币，是最愚蠢的创业者。**

要有智慧，识别人的能力，才是牛人。有营销能力，只能是个体户创业者。软妹币+识别人的能力+营销能力+吹牛技能点满+儒家思想 +陈昌文方法，才可以纵横天下，才可以大盗睥睨四野，才可以劫过九重城关，才可以一曲高歌，《笑傲江湖》。

942、您什么都做不好，就想要别人买您东西

学员：

我们目前有十多吨葡萄酒，我在朋友圈发，但我朋友大多是同学，买的人太少。

陈昌文：

市场营销，首先是人流量，然后是营销转化，然后是价格，然后是您的渠道，然后是您的产品是不是牛B,营销手段等。

您做好了哪一块呢？**您什么都做不好，就想要别人买您东西？思考**

陈昌文方法 1.0。问

力太弱，软妹币体现的是一个人的思考力。

943、我天天都在讲课啊，您听了吗

学员：

我是一名研究生，明年毕业，在做葡萄酒方面的研究，同时我做一 些葡萄酒的销售，但销量不大，您有没有好主意给我一下？

陈昌文：

我是一个房子销售员，在研究房子，但销量不大，您有没有好主意？ 我是一个卖肉的，但是销量不大，您有没有好主意？

我是一个卖坦克的，研究坦克的，但销量不大，您有没有好主意？ 我是一个卖地球的，但销量不大，您有没有好主意？

我有好主意啊，日日夜夜做 36 循环系统，销量自然就大了啊。您通 过短视频搞到 1000 万粉丝，搞转化，销量就大了啊。我天天都在讲课啊，您听了吗？

944、图画里，龙不吟，虎不啸， 小小书童可笑可笑

学员：

老师，因为我身边也没有可信任的朋友。这个对我来说是非常陌生 的一个行业。我怕自己再走错路，又被朋友给坑了，所以特向您请教。 希望老师给我一些指导意见，谢谢。

陈昌文：

任何人都没有朋友。鲜血凝固的友谊大于软妹币凝固的。除了软妹 币凝

固的友谊，其他的友谊，都是“图画里，龙不吟，虎不啸，小小书童可笑可笑！”不要去做陌生的行业，就做您自己熟悉的，慢慢来，别急，走得快啊……相信

您自己，不要依靠别人。这是您站起来的路径。您是生意人，年纪也不小了。不要太天真。世界上没有飞来的福气。您又不是信小呆。就算您是信小呆，您也把握不住这财富。老实点，观察一下自己的业务，自己的局，根据自己的头脑去破局。不要成天到晚寻找机会。所谓机会，就是天坑。

945、老树发新芽，才是美美哒

学员：

有一个朋友在做各小区卖沙的业务（就是房子交付之后，业主要进行装潢，装潢的时候要用到黄沙），听说非常暴利！

他听说我的遭遇，问我如果想一起过来做的话，可以让我过去。每天的工作就是跑在建的小区，接业务，接到业务之后和物业谈！他有工程队！我负责谈业务，跑小区！请问我是否可以去？请您给我一点参考意见，谢谢！

陈昌文：

您之前做过生意，而且生意还做得不错。虽然现在倒霉了，也是您自己造成的。但您的人脉关系，头脑还在，业务怎么搞，您都是知道的。您应该选取一个您熟悉的业务，做精，做深，做透彻，而不是去寻找新的机会。

新机会，都是灾难。老树发新芽，才是美美哒。

陈昌文方法 1000 问：

946、人在倒霉的时候，更要冷静， 老老实实干活

学员：

现在做的是教育。由于亏欠了 200 万，我每天心里都想着还钱，心里非常非常的着急。

陈昌文：

您还可以一直急，表示您非常急，急得很，急急急，这样，从早到晚，您就急。吃了饭，就急，急到中午；吃了饭，然后又急，急到晚上；吃了饭，继续急，急累了就睡觉。睡醒了，就继续急。这样，就是急急如律令了。您就牛 B 大矣。

这就表示您这个人很了不起了，很有出息了。

嗯呢。前面是开玩笑，但也不是开玩笑，希望您能反思自己。人在 **倒霉的时候，更要冷静，老老实实干活。需要知道，成功不是一日能完成的，您亏欠得多了，也不是一天就能把坑给填平的。**

需要集中精力，好好工作，好好做业务，才有翻身的可能。如果成天情绪化，成天脑子里想些没什么用的东西，就一直没有前途。慢慢来，走得快。

急有什么用？我觉得这个世界上最搞笑、最小丑的人，就是那些犯了错，就非常情绪化的人。

有这样一个女人，她的孩子丢了，她就在那个地方汪汪的哭，一直哭，一直哭，一直急。但是，她又不去找她的孩子，她就急。真是活宝到处有。

947、您必须承受孤独，因为您什么也没有

学员：

我难道都要这样一个人过下去吗？在录音里面您说：你也不交际，也不出门，也不逛街，也不旅游，你只看书，而且你只管做项目！为什么你的生活会过得如此充实？

陈昌文：

我是被逼的，我是穷屌丝，没办法干其他事情。所谓“Time is money my friend!”我要是富二代，有很多钞票，我孤独个啥！

我们这些人，先天不足，后天也不足，所以，只有靠努力工作来换取一些东西。您必须承受孤独，因为您什么也没有。您只有承受孤独的奋斗，您才可能有一点点什么。残酷的现实，让我们茁壮成长，也让有些人选择了死亡，或者好死不如赖活着，拖着走向了坟墓。

948、想要成功的人，更孤独

学员：

老师，为什么我觉得特别的孤独？

陈昌文：

人本来就是孤独的。想要成功的人，更孤独。有多少人能做到早起早睡？又有多少人能做到锻炼身体？又有多少人能做到聚焦工作？王者

本来就是孤独的，只有傻瓜，才是一群一群的。虎啸山林，羊一群一群。

949、请教人问题的时候，礼貌点， 您会少走很多弯路

学员：

老师，您告诉我，什么最重要吧，别唧唧啊啊的一天到晚说个不停。您就告诉我啥最重要？

陈昌文：

孩子，请教人问题的时候，礼貌点，您会少走很多弯路的。做人要谦虚谨慎。我本着尊重人系统，还是回答一下您这个问题。人生很简单，毕业，能有一份工作。快速恋爱练小号。社保公积金交了，买房子。这几步都做得比同龄人早，则您就牛B大矣。这几步晚了，则，一般您这个号就练废了。

950、线下分享会，一张图表，做成金字塔结构

学员：

老大，线下的分享会，我想请教一下您，您之前跟我说讲一段儒家思想和方法论，方法是讲一个点呢，还是讲全面的呢？比如说就讲聚焦，还是怎么样？

陈昌文：

线下分享会，一张图表，做成金字塔结构。比如，我们社群的核心

是什么？

1、儒家思想。

2、 陈昌文方法。

继续儒家思想呢，重要的核心是什么？

比如，己所不欲勿施于人。

比如，真诚、勤奋、诚恳、一切求真……

比如，用之则行，舍之则藏，您能理解我，就买单，不能理解，算了。我 也不主动营销您，只是讲给您听，您了解了解。

陈昌文方法呢？

首先，36 循环系统是用来搞流量的；广告尾巴系统是用来做转化的；图片系统是用来增加信任度的；文案系统是用来让大家熟悉我们的营销 体系的；售后合作系统是专门解决大家的后顾之忧的；同行数据库系统 是专门解决大家有效率的改编内容的；尊重人系统是用来让大家和气生 财、不断地成交单子，不得罪人的；聚焦一个环节系统是让大家永远保 持一个环节的，让大家精益求精，最终出单的。

线下分享会，主要是讲出来全貌，开篇精确的讲一个 36 循环系统。 结尾，精确的讲一个聚焦系统。中间只是提一句话。儒家思想，也只讲 几个核心。

如此，一篇精美的线下分享会文案、演讲稿出来，则，大杀四方， 天下无敌，各位传统企业老板如获至宝，各位创业者，如看到了救命稻草。 这些人，按照这个模式听完过后，就加上您的微信。然后，您再更新一下， 稍微讲一下，想学详细的，就奉上香火钱。

此篇文章极其重要。领悟，执行。

951、做生意，不出软妹币，就当好孙子

学员：

老师，父母把一个建材店交给我老公，他们不放心，担心我们做不好，就一直插手管这个店。年轻人和老人家经常观念不一样就难免起冲突。现在我已经在家带孩子一个月，就是他们三个在管理店铺。我老公要我回来帮他管理，娃儿请人照看。今天我回来上班第一天，又和他父母起争执了，我要怎么才能结束这个恶性循环，好好和我老公经营好店铺，生活。 I

I

陈昌文：

谁出软妹币多，就听谁的。产权是谁的？就给谁跪着。建材店是他父母的，您们两个就老老实实给父母跪着。当好儿子、儿媳妇、孙子。做生意，不出软妹币，就当好孙子。在自己人面前，都当不好孙子，还搞什么哦。谁有能力，谁当头。将军只能有一个，就是出软妹币最多的那个人当将军。其他人，必须听，不听就滚。

952、我的命运是从《论语》开始改变的

学员：

老师，是什么改变了您？对您一生影响最大的事件是什么？

陈昌文：

高三前，我品学兼优，牛 B 透顶，高二要结束的时候，一个乡镇小公务员的儿子，开始带我玩传奇私服。从此，我一发不可收拾。天天就是砍传奇，玩各种游戏，开始看电影。那个时候我看了一部片子《赤裸特工》，印象非常深刻。

以前，我都是一门心思学习，哪里还知道，实际上有如此美妙的事情，电影+游戏。我为了游戏，付出了太多。开始逃课，开始撒谎，开始骗父母软妹币。被学习开除。嗯，我依然在玩游戏。到了第二个高中，我依然在玩游戏。从此，我就喜欢上了互联网，我不知道离开了网络，我还能干啥？我啥

也干不了，我以前物理成绩经常是全班第一名。

我的理想是什么？是电动机工程师。哈哈，我也不知道那是个什么玩意。总之，我就是想成为一个电动机工程师。后来我迷上了传奇。我的理想就是，有一台电脑，一根网线就行了。哪怕在撒哈拉大漠，或者（猪咬老妈疯）珠穆朗玛峰，都可以的。我一直玩游戏，一直玩，一直玩。玩了整个大学，抄袭别人作业过关，毕业了也找不到工作。

然后有一次，用了 36 循环系统（我后来总结出来的）找了一份工作。偶尔去一个领导办公室，看到一本书《论语别裁》，南怀瑾写的。从此如痴如醉，开始学习国学。南怀瑾的全集，几乎都看过 2 到 3 次。什么儒释道，都看。好多书籍都看了 5 到 13 次，不断地阅读。然后我发现我开悟了一样，忽然对很多东西都豁达了。我觉得，我的命运是从《论语》开始改变的。

您们看，我大号是不是天天写《论语》啊？哈哈。

953、你是如何做到早睡早起的

学员：

老大，你是如何做到早睡早起的？

陈昌文：

我是被穷醒的。早睡是因为困了，知道明天早上还要穷醒，故而被 迫早睡。

954、人若犯我，我躲开，拉黑

学员：

其实真的就是人不犯我，我不犯人，人若犯我，我必犯人，很想和 每个人都建立好的关系，但现实其实是残酷的。

陈昌文：

人若犯我，我躲开，拉黑。不到万不得已，一般不搞死对方。我们 不想跟谁结仇，没时间，也没精力。主要是自己要发家致富，哪里有功 夫陪屋丝浪费时间。养成谦虚谨慎，养成尊重任何人，包括您非常讨厌 的人的习惯。不断地强大自己。

955、高手不树敌，只交朋友

学员：

恶语伤人六月寒？

陈昌文：

您温柔的对待所有人，对待这个世界，这个世界就会温柔的对待您。 您

可能会升官发财。您恶语相向，惹得别人不高兴，别人就会诋毁您。懂得一直言语布施，已经是高手行列了。任何想在网络上做点事的人，都必须学会这一套。那些倒霉的网红，很多都是树敌太多。高手不树敌，只交朋友。

956、大多数电视剧、电影， 只会让您变得不现实

学员：

老师，电视剧看多了，是不是对这个人的思想影响很大？

陈昌文：

大多数电视剧、电影,只会让您变得不现实，变得越来越愚蠢。电视剧、电影，是造假的艺术，他们不是真实的社会，他们只是为了挑动您的心弦、情绪……灌输了很多错误的观念。看多了，您会变蠢。当然，如果您特别有独立判断力，您也可以变得更聪明。

957、前途呢，是您自己有没有本事造成的

学员：

老师，当官好还是做生意好，公务员有前途吗？

陈昌文：

哈哈，各有取舍，权力与自由，潇洒与规则。这个问题，我不细谈。 **前途呢，是您自己有没有本事造成的。**

您干什么行当，这只是一个媒介。犹如您问，当老师有前途呢？还是开车有前途？从事互联网营销有前途呢？还是干化妆品加工有前途？看您本事。

958、您的这些问题，古人也有，80/90 后都有

学员：

文哥！我想看一下您对当代 00 后的看法，有着远大的理想，但是却不去努力，聊起梦想就兴致勃勃，把未来规划好了，过后还是照常玩，处于一种有野心，但能力范围内不能满足。

陈昌文：

首先，太阳底下没有新鲜事。您的这些问题，古人也有，80/90 后都有。大家都是人，都差不多，有的人是英雄，当然很牛 B 的，有野心，也有计划，也去干。

而有的人，就是贪玩，没什么本事，嘴炮而已，说得凶，一干就怂了。这是人心、人性，古今中外，皆是如此。只是，看您自己是不是严格要求自己而已。

其次，别担心，世界是老年人的，但老年人终会死去。世界总是属于年轻人的。年轻人总是会接管这个社会的财富，只是有些年轻人努力，运气好，背景

，1000 问强，智力高，就接管得多些。差点的，就接管得少些。
然后，年轻人也会老去，老了，也会死。世界就是这样循环着的。

总有 00 后是努力的，总有 00 后是牛 B 的，我希望那个人，是您。至于有些人，喜欢玩，没本事，那是他们自己的事情。

959、课是要天天听，跟着做， 您才能修炼成大神

学员：

老师，为什么复制同行的爆文内容，怎么也没有浏览量呢？

陈昌文：

不能直接复制，要改编一下。多参考同行，然后仔仔细细听课。课是要天天听，跟着做，您才能修炼成大神。不知道我让您去听课，您是 不是去听了？

960、不要交往喜欢借的人

学员：

跟一个特别好的朋友，借给她很多次，到后来她自己都记不清欠我 多少了，我也不好意思开口找她要。

陈昌文：

不要交往喜欢借的人。这种人，是经济上的失败者，也不要不好意思要自己应该要的。磨磨唧唧，害人害己。

961、成大事者不纠结

学员：

我同学骗我两百，我想起就去他的 v 心骂他两句，也不拉黑我，你说为啥？

陈昌文：

贱人都比较磨叽。高手都是斩立决，果断的。贱人都是磨叽模式，磨磨唧唧的就让您越陷越深了。成大事者不纠结。

962、想要演讲好，是要天天练习

学员：

要有好的讲演状态，才能带动大家。

陈昌文：

想要演讲好，是要天天练习。然后要天天听课，做好笔记。然后要 对一个概念吃透。比如我们的聚焦讲师，就天天讲聚焦，把聚焦这个概念吃透彻，就能成功，否则，毫无出路。

963、真正的高手，必定是照本宣科的

学员：

最主要是语言的丰富表达，不能照本宣科？

陈昌文：

真正的高手，必定是照本宣科的。您们看，非常非常大的大佬，发言其实是有文件的，照着读的。次一级的大佬，才会自由发挥。真正的高手都是“述而不作，信而好古”的。孔子也是这样，也就是说，圣人就是这样。天下间，最厉害的东西，别人已经研究出来了。您根本不用创作，您能把别人做的事情，叙述好，已经天下无敌了。

964、过好自己的生活， 有物质财富才是最厉害的

学员：

专注了，把功夫用在点子上了，自然是有效率的。

陈昌文：

极度专注，聚焦在一个环节上，不断地深入钻研，不断地讲课，不断地释放价值，吸引粉丝，不断地搞转化，这才是高手。过好自己的生活，有物质财富才是最厉害的。

965、尽量不要得罪人

学员：

对，也不要瞧不起任何一个不起眼的人。

陈昌文：

我们尽量对每一个人善意，尽量不要得罪人，尽量温柔的对待每一个人。有些人太不识趣，我们就应该拉黑，如此而已。

966、高手只在一个方向上努力， 在一个方向上搞营销

学员：

时间比金钱更重要。注意力比时间更重要。

陈昌文：

高手都是珍惜自己的注意力的，只在一个方向上努力，在一个方向

上搞营销，收单子。其他无聊的，不能带来收益的全部砍掉。

967、我们小人物本来资源就不够用， 更应该聚焦

学员：

专注了，把功夫用在点子上了，自然是有效率的。

陈昌文：

任何人的成功，都必须把精力、时间，以及金钱放在一个点上。如果分散自己的精力、时间、金钱，这个人非常非常难以成功。我们小人物本来资源就不够用，更应该聚焦。

968、股市不是愚蠢的凡人能玩得透彻的

学员：

迷茫啊，陈哥，毕业了进股市折腾得真是难受，跌跌不休，不知道 该不该坚持下去。24 T,越来越慌，该怎么办。

陈昌文：

愚蠢的凡人,股市不是愚蠢的凡人能玩得透彻的。股市里面都是神仙，或者败家老娘们、老大叔。您如果人民币多得用不完了，就去救市。否则，还是交个首付，买个豪宅，娶个如花似玉的年轻貌美 22 岁小姑娘。

969、您想要的那些问题，没什么意义

学员：

听 2015 年 8 月 27 日的录音，有三个问题。老师，提三个问题：

1、 薄利多销都是傻 B 行为：自己赚小头，是不是在你的层面也是薄 利多销？

2、 老师，很多老板都是去做产品，或者去经营企业或者管理，这些 都是傻 B 行为，是不是可以优化为这样：不理解用户的需求，埋头做产 品是很难成功的，一般的人是先做营销，有了市场，再去想生产产品。 第一，获得更多利润，第二，优化控制权和主动权，增加竞争力，同时 方便形成垄断，所有大生意归结都是垄断。

3、 老师一直强调挣穷人的钱比较难挣，但是拼多多是挣的穷人的钱， 因为基数大，也是很挣钱，即使产品挣钱多，还有股市来挣钱，通过股 市把钱挣到了。

陈昌文：

聚焦 36 循环系统，聚焦广告尾巴系统，把群里的录音都听了。赶快 干活，现在我们进入务实，干活阶段，出单阶段，您想要的那些问题， 没什么意义。

，I。。。问

970、先建立防御系统，再做生意

学员：

支付宝账户您建议是买一个，还是直接使用自己的姓名，因为我还没有找律师。

陈昌文：

一切求真！真名，真支付宝，拒绝一切假话，拒绝得罪任何陌生人、客户。把免责声明做到极致，找个律师，仔仔细细的问，如何才可以不违法。先建立防御系统，再做生意。

一切求真，一切透明。用这个模式来做生意，天下无敌，有假的，就是愚蠢。

971、如果您想多一个敌人，就多借给他人民币

学员：

还记得借给同学三百块，今年第三年了还没有还，微信给我拉黑了都。

陈昌文：

如果您想多一个敌人，就多借给他人民币。美元也行。如果您有的话？

972、拒绝别人，有三个模式

学员：

同意，想问怎么拒绝别人的请求啊！

陈昌文：

拒绝别人，有三个模式。

1、直接拒绝，不想干，就是不想干，直接说“不”。尊重自己的内心。

2、是找借口，比如，别人向您借人民币，您就说，我要养宝宝，我要养很多很多宝宝。您能不能借我点，我宝宝要买尿布，要买奶粉。我 穷穷穷穷穷穷。吟一首七言绝句“穷”，给他听。

3、推拖拉，说过几天吧，过几个月吧，再过一段时间吧。推的时间长了，别人就不跟进了。我碰到一个亿万富翁，别人找他投资，他就是这样不断地推啊推，拖啊拖。后来，别人恶心了，感到非常恶心了，太恶心了，就不找他了。

不过我建议各位小宝宝，直接用第一种模式。直接拒绝说“不！”直心是道场。

973、一个集体、团队、组织， 必须是站到一个立场上的人

学员：

帮你是情分，不帮是本分？

陈昌文：

我从来不求人帮我，我也不需要人帮我。我跟任何人，都是交换关系，都是交易关系。我最讨厌的是那种不帮我，而靠近我，假装自己是好人的人。不要来浪费我时间 OK?您本分就本分，您自己逗自己玩。

我的圈子，必须是相互帮助的人。因为我们要做更大的事业，相互依存。至于您的圈子，一盘散沙，大家都讲本分，那您就慢慢讲。我告诉大家，如果您们真想混好。您的圈子里，必须是同仇敌忾的人。而不是那种随时随地都在想，我帮您会引火烧身，我帮您，划不来。这种人，不要跟他们做朋友，浪费时间，一秒钟，也别跟这种人联系。

一个集体、团队、组织，必须是站到一个立场上的人。杜绝缩头乌龟加

入核心圈子，不要与缩头乌龟交朋友。这个世界上，有很多伪善的人，假装自己是好人，但是又不会实际上的帮到您。

我这几年，就交往过这样的朋友，我以为他们有用，结果屁用没有。除了浪费我时间、金钱以外，啥事也干不了。我不再和伪善的人有什么交集。我讲的一切，都是恩怨分明。您是帮我的，就是帮我的，拿点实质性的东西出来。不帮我，就别帮我，别在我面前说好听的话，我不需要。大家一别两宽，各自安好。

974、不气天使，不惹恶鬼

学员：

老师，今天有个客户说我是骗子，我跟他对骂了，我现在很不开心，我认真真做业务，他说我是骗子。呜呜呜。

陈昌文：

不要跟客户对骂，不要跟陌生人对骂，见到谁都尊重，都说他好。有人去天堂，我们送一程。有人去地狱，我们也送一程。我们带领人实现他想要的目标，我们不要自以为是的纠正对方。不要去招惹任何人，不气天使，不惹恶鬼。与人为善，与人方便，自己方便。

975、有了互联网，如果您肯努力，您就会变得富有

学员：

贫穷让我们无法沟通？

陈昌文：

1、穷确实不好，也蛮倒霉。但是，您经常看我的文字，就会改变命

运的。

2、 把一份工作做到极致，就能改变命运。

3、 一个月随随便便做好一些语音，或者视频，讲好一些课，就能搞

十几万。

人生很简单，特别是有了互联网，如果您肯努力，您就会变得富有。 加油吧，小伙伴们。

976、只要学不会尊重人系统的人， 都不适合在网络上做生意

学员：

为什么在网络上不要骂人？

为什么在网络上，不要得罪陌生人？

陈昌文：

控制不了自己情绪的人，其实不适合在网络上做生意，迟早会引火 烧身，会倒霉的。

来骂您的人，一般都是智力低，比较穷的屈丝，如果您跟这帮人对骂，他们时间多，会不断地申请小号来骂您。他们无聊，他们就会想尽办法 搞您。有些人，非常愚蠢。我讲了尊重人系统，还是有人学不会，基本 上可以这样讲，只要学不会尊重人系统的人，都不适合在网络上做生意。 别看您现在闹得欢，迟早倒大霉。

但是无论我如何讲，始终有人听不进去，不知道我在为他好。宁开 罪君子，莫得罪小人。在网络上对骂的，基本都是小人。碰见小人，绕 道走。

977、 狗咬狗，一嘴毛

学员：

尊重别人就是尊重自己，别人不尊重自己，自己也无须尊重别人，哈哈，老师你很多感悟啊。

陈昌文：

别人不尊重我们，谩骂我们，直接拉黑。这就是最高明的人了。如果您非要去骂这些人，那么说明您非常愚蠢，脑子有问题。别人是一条狗，咬了您一口，您非要去咬狗一口，结果，就是狗咬狗，一嘴毛。

我为什么要开发尊重人系统？尊重人系统，不是用来尊重君子的，君子无需尊重。尊重人系统，主要是用来尊喷子的，避免引火烧身。这都学不会吗？

免责声明，我们继续讲，讲到极致，任何情况，都不可以给我们自己找麻烦。

978、 要对网络喷子尊重

学员：

老师，其实网络上真的有很多喷子，如果什么都往心里去的话，要操很多心，希望老师可以一笑置之。不是有一句歌词吗，你伤害了我，我一笑而过。

陈昌文：

要对网络喷子尊重，直接拉黑，不可对骂，对碰。掉了自己的档次，浪费了自己的年华。多读正能量文字，多做自己的工作，过自己的幸福生活即可。

979、提升阶层的秘密， 就是聚焦、聚焦、再聚焦

学员：

原来我只锁定男性情感，直播里老大您说还有富婆之类的，我只选择一类人群就够了，是这样吗？老大。

陈昌文：

提升阶层的秘密，就是聚焦、聚焦、再聚焦。

利出一孔，必须锁定一个极小极小的点，在这个点上不断地发力，您才可以做得非常好。千万不要扩大自己的经营范围。我为我扩大经营范围付出过惨重的代价。

980、只做自己熟悉的业务，节衣缩食

学员：

风光的时候一年百来拾万。几年的风光换来自己狂妄的膨胀，迷失在自己不堪一击的小成就中，随后转行和别人合伙投资，次次失败。去年原本已经筋疲力尽的我，又一次投资手头的这个项目，现在已经18个月了，前12个月一直处于投资期，3月份开始投产，到现在还没盈利，

也就刚刚持平，心很累！食之无味、弃之可惜～

陈昌文：

这就是为什么我解读《论语》给您们看的原因。德不配位，必有灾殃。

前几天,有一个大姐,500 万，都是因为自己没有德行,开了几个学校，然后现在负债几百万。就是膨胀，乱投资，乱交朋友，失去了聚焦。最近找到我，我也是告诉她，必须要修德行，先去看看我解读的《论语》）。

我本人也狂妄过，手上有非常多的现金，瞎打造团队，瞎投资，瞎交朋友。很多钱，几万、几万，甚至十万的砸着玩，后来我老实了。只是低调、低调、再低调；谦虚、谦虚、再谦虚；聚焦、聚焦、再聚焦，不断地尊重人，只做自己熟悉的业务，节衣缩食。结果，我的钱又越来越多了。希望您们这种以前已经成功过的老板，跟我学的，首先就是德行了。

把我解读的《论语》先多看几次。一次，您是读不懂的。

981、您不想打工，不代表您能赚钱

学员：

谢谢老大愿意指点，感谢～

现在我已经开始了，当然有可能有坏结果，但是我也需要努力。老大，我是新人，想赚钱，不想打工，您说希望我转做互联网零成本行业、是您的远见，也是为我好。现在我即将要开业了，以后会持续听录音，看直播。您给说说哪些方面的录音对我这种实体店有好效果呢？聚焦？微信顾客？先谢谢老大。

陈昌文：

任何生意，本质上，就是找到人来买单，听完这句话，您就应该会了。 如果还不会，您就慢慢琢磨。什么时候琢磨透彻这句话，什么时候赚钱。 琢磨不透这句话，您听啥都没用。您就等着亏本，哭鼻子行了。因为， 您是新手，而且， 还干这种低端倒卖货物的实体生意，您不想打工，不 代表您能赚钱。您或许是要亏哭了，才能理解我在说啥。很多人都是这样，自己倒霉了，才能反省。还有一些人，倒霉了也不反省。

982、加大福利，多讲真理

学员：

这感觉就像是读了书，还会给你书费，又能发表自己看点。

陈昌文：

是的啊，是不是很爽？我就是要让您们都开心。加大福利，多讲真理。

983、干起来，直接合作赚钱即可

学员：

您好，老大。这几天我每天听您的录音，最先听的是 2015 和 16 年的、 录音真的是超多呀～

打开录音选择想听的，得到的讯息和关键词很受益，穷人穷的就是 思维，要变成富人先有富人的心，营销就是卖心理需求……到点到位， 感谢老大分享！

陈昌文：

把我的 36 循环系统搞透彻，广告尾巴系统搞透彻，聚焦一个环节系 统搞透

彻。干起来，直接合作赚钱即可。

984、我告诉您做什么，您就去把功夫下实在了

学员：

老师，还望您不要鄙视我，也不要打击我，在您这里，我是小白一个，但我做互联网也有些经验。因为今天刚刚进群，我也不好意思谈别的，但我知道流量转换的重要性，前期的基础数据是必做的。您这边给的课程很多，我一节一节的听，不敢跳跃，但进度也不想耽误。如果不可以走捷路，那我踏踏实实的听完再布局。

陈昌文：

儒家思想的核心，就是踏踏实实，不要走捷径，一步一个脚印。凡是有走捷径思维的，一定穷得叮当响。富人，都不走捷径，大师，都是慢慢崛起。走得慢，就是快。想走快的人，我们基本不搭理，因为这些人不尊重规律。

“老干妈”、任正非、邓公、毛伟人，都是踏踏实实之人。我们只学儒家思想，我告诉您做什么，您就去把功夫下实在了。我不喜欢想走捷径的人。

985、价值观正，心正，只问耕耘不问收获， 您会起来的

学员：

老大抬举我了，我哪里是什么王者，我是一条社群的小鱼，毛都算不上。幸得老大的加持，才靠运气赚了一点钱。我知道自己的能耐在哪里，我的资历和知识都不足以让我做到什么年赚百万。我现在只想恢复以前月赚6万的水平，就满足了。再高的收入，我现在还不配，以后再慢慢来。

我现在的目标就是努力恢复月收入，这样才不会败坏了老大的名声。没收入，我都不敢说自己是您的学生，我现在对任何事、任何人都是沉默的，不敢说话了，自己太垃圾，要努力前进。今天有老大的开导，我真的不慌了，一切都是自己的问题，我会重新回归工作，回归本心的，感恩老大，您去忙吧，不用回我了，我也去工作了。

陈昌文：

认认真真干，价值观正，心正，只问耕耘不问收获，您会起来的。

986、您们心太急了，会一无所有的

学员：

各位大神，求解！营销号有人加进来，是主动询问，还是被动出击？

陈昌文：

更新好朋友圈，更新好广告图片，自动成交。任何人问，都是讲三句话，发个广告就完事了。爱买单不买单。进我的群，还问这个问题，一看就是没有仔仔细细听录音学习的人。我们根本不想成交客户，都是价值到位了自动成交。您们心太急了，会一无所有的。踏踏实实搞外部36循环系统，流量做大。

主动出击，最多是简单介绍，从来不奔着成交的。成交是自动完成的。如
陈昌文方法 1000 问：师生问答集 2

果领悟不了这个，不适合发财。

987、老江湖们都是人精

学员：

老师，假如跟个亿万富翁合作，他出票子，招员工，负责场地。我 负责运作，以及客源，我们各占比多少合适？

陈昌文：

自己干就行了。别跟人合作，合作麻烦非常非常多。老江湖，大多 都是把您这一套理解了，就自己干了。老江湖们都是人精，他招聘的员工、 场地、所有人脉关系、组织关系都是他的，您相当于免费教练，迟早要滚蛋的，占股多少都 没用。

建议自己干，一切自己说了算。实在要合作，就股份制合作。一般 出力的人占 6 层，出资源的人占 4 层。您就按照我这个模式，去对应的 分股份吧。比如， 您出了多少力？出了多少资源？他出了多少力？出了 多少资源？然后，按百分比一计算，人力比资源的等于 6 比 4 的模式，您们各占多少股份，就出来了。

最后，再说一句话，自己干就行了，没必要让别人参与到您的生意

1000 问中来。有多大能力，吃多大碗饭，自己慢慢发展，不要好高骛远。当然，您的路， 您自己走。我只提这个建议。

988、您们发现秘密在哪里了吗

学员：

兄弟们，请教大家个问题，我比较内向，有时候连一句利索话都说不清楚，或者说废话太多。像这种情况，我应该怎么改善，或者看一些 什么书籍能改变。像平时与人交流，大家说的话，我都听不懂，或者与 人交流，我都不知道可以聊什么，更别说是与妹纸唠嗑了，我应该怎么办呀？ 希望得到大家的帮助！

陈昌文：

任何事，都是熟能生巧。

我刚毕业的时候，我们公司的音响坏了，公司的人叫我给修音响的 人打个电话。我拨通电话，叽叽歪歪的，讲了半天。那边怒了：“您个 傻 B, 您怎么连话都不会说啊。”后来，我碰见我们公司最美丽的行政妹子， 我想追她。我跑上去，就脸红了，不会说话啊，人家就走了。

后来我就立志，我一定要变成一个完美的人，我要变成会说话的人。于是，我就去做业务员了，然后我又去创业了。到现在，我依然不会说话，说话，磕磕绊绊，结结巴巴，说不清楚。但是，我的收入提高了不少。 我又见到一个美女， 结结巴巴、磕磕绊绊的跟这个妹子聊。这个妹子说：“您这人真幽默，我就喜欢您的老实、纯真。” 您们发现秘密在哪里了吗？

989、我没有功夫陪陌生人闲聊，就成交了

学员：

老师，有没有跟准客户沟通的话术资料？感觉您的话术有超强杀伤 力。

陈昌文：

我只有免责声明、广告，以及 3 句话，我只是把内部文案写好，大家觉得我的社群有价值，付费几千块来学，划得来，ok, 自动成交。我没有功夫陪陌生人闲聊，就成交了，而且赚得越来越多啊。

990、我买录音资料的人，是您的徒弟吗

学员：

我买录音资料的人，是您的徒弟吗？

陈昌文：

实在抱歉，我的影响力非常小，但是也至少数万人知道我。数万人知道我，有很多人付费跟我学习。数千、数万的人付费跟我学习。有些人没有付费，利用陈昌文方法在赚钱；有些人在卖我的录音赚钱。您问我，这个是不是我徒弟？我只能负责的告诉您，我真判断不出来他是不是我徒弟，是不是我的付费学员。没办法判断，人太多了。希望这个答案，您满意。

991、总结当然要写，这是自我提高的第一步

学员：

老师，我现在要做的是听群里录音，然后写 5000 字总结对吗？

陈昌文：

群里的课程，当然要仔仔细细听了，然后要做好笔记，然后懂了，就可以开始搞 36 循环系统，搞粉丝，搞转化，拼命干活。总结当然要写，这是自我提高的第一步。很多人喜欢偷懒，我也管不了，我今天写了一篇《论语》，意思就是，学习要主动。我希望您主动点。

992、气不过，就是自己的命数

学员：

老大，我还是修为不够，今天我被气哭了，这会儿还眼睛疼，我这个人确实容易情绪化，脾气也暴躁，我也是一个爱憎分明的人，我做过的事情我会承担责任，没做过的事情就是打死我，我也不承认，我觉得生而为人，自己的声誉受到伤害的时候，就是要去维护，我以前也是全心全意为社群付出过，我讨厌别人这样冤枉我。

陈昌文：

我不劝任何人大度，因为我也是个恶毒的小人。我也恶毒地伤害过人，也有人恶毒地伤害过我。气不过，就是自己的命数。

那么做为一个人，应该怎么去面对这些？想想别人说的是不是真的 有道理，想想自己是不是真的做错了。如果别人说的有道理，就听；如果别人说的没道理，那是别人错了。别人错了，我们为什么要哭呢？为什么要难受呢？我从来不为别人的错误买单。如果我买单了，那是我自已愚蠢。嗯，如果您听不懂我说什么，那我就安慰一下您，孩子，别哭了，未来的路还长着呢。

陈昌文方法 1。。。问

善意的揣摩每一个人，即便他是恶人。善意，并不代表我们蠢，而是我们选择用善良来面对这个世界。我们有作恶的能力，只是我们知道作恶更愚蠢。

993、不要违背平台规则

学员：

我经常改联系方式，在想是不是可能被他们检测到营销号？有一点浏览量也好！一个视频就一两个浏览量，经常是没有的，肯定是没有推送的。我再测试下，再看他们一些火的号是怎么做的，他们给别人评论，给别人点赞。

陈昌文：

不要有营销痕迹，不要有导流痕迹，不要违背平台规则。

994、有人攻自己的恶，您还不高兴吗

学员：

老大，对不起，我打扰一下你。刚开始做不了大单，就做小单，但 是那次老大说不让做小单之后，我就不做了，然后培训一段时间引流到 大群，我想说我在外面直播间一直在加持各位老师，一直说我是群里最 差的老师，我从来没有拉低过社群的势能，有人拉低了社群的势能，但 是不关我的事，我没有做过的事别人冤枉我，我就要在群里说，对不起， 给老大添麻烦了。拉低我们社群势能，突出自己的人，我也不愿意再跟 她合作，自私自利。

陈昌文：

加油！多看开一些，有则改之无则加勉，当成提升自己思想境界的 事件，而不是别人说一说，即便是说错了，就对立。要别人说错了，也 能包容、欢喜，而且反思，那您的境界也就提升了一点点。

跟任何人不搞对立，坦荡直接的讲。跟任何人都要建立良好的社交 关系，即便是对方错了。一个是对方说错了，冤枉自己，也不要怨恨对方， 有人攻自己的恶，您还不高兴吗？赶快开开心心的对待对方。那么说对 方恶的人，是专门攻其恶，并不是要搞对立，敌对。我希望您变好，才 攻您的恶。希望双方的努力是为了整个社群变好。而不是变成一己私利， 相互争斗，陷入情绪、脾气之中，那么这样的人，都是低级的人，都是 低境界的人。

要理解社群的整体利益，您错了，就要攻您的恶；您没错，攻您的恶， 您要感激，有人能攻您，算您命好。所有人坦荡，改正，我们会一直讲 风气问题，难免会让一些人不开心。当然，如果您的境界高，您就会开心，

有则改之，无则加勉。

995、别人干啥，您别管，况且您管不了

学员：

陈老师，我自己今天去测试抖音，发了 30 个视频，我自己就发现抖 音里面，有 2 个家伙完全照搬照抄我的空间，包括我做医生的照片全部 顺上去了！本来是一开始比较生气，但后面想了您说的话，高手，情绪 不随这些东西波动，专注 36 系统，而且我自己其实加您的时候，也看到 有些人也是完全在照搬照抄您，我就在想，这其实算是对我现在的某种 肯定！

陈昌文：

您只管自己赚钱，把自己的事情做好，别人干啥，您别管，况且您 管不了。人管好自己，做好一件小事，就是高手了。

996、德行是人类社会最有价值的规律？

学员：

老师，您说的每一句话，我一定牢记在心，永生不忘！我一定好好 修炼自己的德行，一定更加规范自己的言行。举头三尺有神明！以前都 不相信，父亲 N 遍的对我讲过，我充耳不闻。是我错了，再也不敢了……

陈昌文：

所谓“举头三尺有神明”，这神明是什么？是日月所照，江河所至 **的规律。大自然有它的规律，人类社会尊重大自然，尊重社会规律。人 必须尊重这些规律。**

为什么人要进德修业？因为德行是人类社会最有价值的规律。您待 人好，跟有道德的人学习，谦虚、谨慎，您就是得道者，您就有如神助。 您违背这些规律，跟道德素质低下的人交往，狂妄、无知、骄傲，则， 规律就会惩罚您，让您失去一些东西，甚至一无所有。

所以，您要干的，不过是，重新尊重规律而已。神明就会把您想要 的给您。儒家思想，是非常重要的、圣人总结的规律，请仔细、严格按 照孔夫子标准来做

人做事。

997、活着就有机会翻盘

学员：

尊敬的老师，是您的录音给了我活下去的信心和勇气，您知道吗？每次听完，我都是泪流满面，仿佛在黑暗中有一种坚强有力的手拉着我，一步一步的走向光明！

我无比的感谢命运，在如此低迷的情况下，能够听到您的录音！谢谢您！所以我无比的从心底里崇拜您，尊敬您的智慧！我希望有一天做您最优秀的学生，来荣耀您，感恩您！

陈昌文：

生命是可贵的，好死不如赖活着。活着就有机会翻盘，死了，就没任何机会了。

多读《论语》，进德修业。德行前进了，事业就会前进。我以前也不懂，不理解。自从我开发了尊重人系统、谦虚系统，我的收入就在增加。人到了一定的时候，全靠德行守住自己的事业。

开始的时候，是靠自己拼杀，努力。当有了一定的影响力，一定的跟随者，就是修德。思想品德不是成天敲木鱼，念经，而是真心为社会付出，为客户付出，为粉丝付出。然后，别人可怜我们，我们收点香火钱。因为我们是商业行为的，所以我们收香火钱的方式是什么？是设定一个门槛，提供一种服务。

您彻底理解我在说啥，就照着这样做。

998、理解了这个，做啥都能做成

学员：

老师，您说的每句话我都懂，可是我怕我来不及。我想转行，做您那个营销项目！可否？

陈昌文：

您跟我做项目，要老老实实的摸索互联网，如果您非常聪明，有耐心，起来就是 3 个月；如果您没耐心，也没摸索精神，什么时候起来，说不清楚了。人与人之间的最大差距，是心性的差距。理解了这个人，做啥都能做成。

999、小成功靠勤奋；大成功靠人性的光辉， **靠德行**

学员：

老师，我真的都仔仔细细的在听了！我感觉速度太慢了！有的时候我甚至想去做兼职！

陈昌文：

要有做老干妈的精神，做十三香的精神，要有聚焦理念啊。小成功 **靠勤奋；大成功靠人性的光辉，靠德行**。我讲的聚焦，您听懂了？如果做互联网，您是不是去摸索互联网是如何玩的？

1000、人不要觉得自己聪明，
一旦您觉得自己聪明，您就没前途了

学员：

陈老师，感谢您！我感觉很值了！我到今天听了群里 4、5 个音频，也做了笔记！对于我这种阶段 3~4 万一个月，这种阶段的人来说，这些东西帮我省下太多的时间了！不然自己去瞎摸索，时间浪费了很多！我自己原来也投资过一些，但是感觉效果一般，主要是不能直接变现！

现在这个感觉越来越自信，越来越牛 B 了，至少我现在是这种感觉！我感觉我未来一定能够在最短的时间，创造一个亿的价值！

陈昌文：

赚钱，主要是聚焦一个环节，与人合作。老老实实跟有结果的人学习，老老实实做 36 循环系统，直接改编、复制同行，搞流量。人不要觉得自己聪明，一旦您觉得自己聪明，您就没前途了。

要理解同行聪明，然后跟着同行做。要聚焦，就必须合作，这样，才能迅速提升收入。最重要的是有耐心，拼命干 3 个月、6 个月的人，都会有收获。

若能持续干一辈子，您得到的，就不是您能想象的了！加油吧！看看能不能干一辈子！

如果您认认真真从第 1 问看到这最后第 1000 问，并把标黑体的部分，仔细认真思考过，那么恭喜您，您已经在您的头脑里搭建起来了一个互联网新的商业思维模型——移动互联网时代社群营销思维，同时具有思考人生真相的导向和能力。

所谓的问答，不过是实事求是的营销、生活、人生索引。真的看明白了，配合《陈昌文方法 72 大营销系统》《陈昌文解读论语》，真的懂了，您就是移动互联网时代社群营销的导师、专家，而非学员、读者。而比这更重要的是，您要去亲自验证，果真能按照我说的，尊师重道，听话照做执行，实践书籍里的系统，您就知道我给大家的方法是通用的，我给大家的标准不过是底线而已。

万事万物都是相通的，陈昌文方法不仅仅是 72 大营销系统，而是关乎整个人生的思考和活法，如何度过这一生？包括您的婚恋生活、自我精神、灵魂建设。营销系统是生存的根本，儒家思想帮我们打造现实可行的人生观、价值观，人生还有很多方面需要去建设，在《1000 问》里

有谈到，但没有展开。

路漫漫其修远兮，《陈昌文方法 72 大营销系统》《陈昌文方法 1000 问》《陈昌文解读论语》，只是陈昌文老板社群的知识和实践体系的基础建设，而对我们整个人生、全方位的梳理、重建，比如：健康、婚恋、自我、灵性提升等等诸多方面的知识、智慧、实践，是我要继续修炼并帮助大家共同完成的。

一生很漫长，但也很快就会过去，我们的宴席从未散过，只是这一本书您合上了，或许偶尔还会重温，或者我们将要开启下一本书籍，下一个人生重要的课题。

感恩有缘人！

感恩陈昌文老板社群里所有的先进人士！

感恩陈昌文老板读书会的每一位读者！

感恩遇见！

感恩一路陪伴，一路成长！

余生，我们继续……

陈昌文