

陈昌文方法 1000 问 师生问答集 1

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。

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。

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，让老板、企业家们在

有明确的、现实可行的互联网新营销理论和思维指导下，与时俱进，轻松、简单的管理团队、提升业绩，进而让企业的年利润翻升数倍；同时，在儒家思想的熏陶下，重新梳理我们的人生观、价值观，让老板、企业家们在赚到钱的同时，提升对人生和人性的把握，做一个物质和精神双赢的幸福赢家。不踩坑，不挖坑，既能创造财富，又能守住财富。

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、师生之间的“新营销论语集”^①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 天不间断地在线授课，通过语音、视频、社群内部等方式随时随地地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操作系统，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，无需再进一步解读、理解、消化和吸收。“听话照做执行”（陈昌文方法 72 大营销系统中的内容），傻瓜式运用即可。

无论是陈昌文先生解读的《论语》，还是他开发的 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，不但没有解决人生和事业上的问题，反而雪上加霜。

跟着陈昌文先生学习国学，学习《论语》，学习自媒体运营，社群营销等新互联网商业思维，让我们有一种终于找到终极归宿的感觉！

因而，学国学，学互联网新商业思维，一师足矣！

编者

2020 年 4 月

目录

第 1~100 问

1、 行动，才能改变一切.....	2
2、 读书，是为了变现.....	2
3、 哪里有那么多的废话，干活吧.....	3
4、 每天不研究，您就很难进步.....	4
5、 人的成长是痛苦的，是慢的.....	4
6、 有几个人认认真真做这件事呢.....	5
7、 任何一个项目深入挖掘，都能赚很多钱.....	6
8、 所谓创业，就是搞营销， 然后找产品、找个服务去卖.....	6
9、 读几本中国传统文化书籍即可.....	7
10、 我从来不想说服谁，高明的人自然愿意跟您玩.....	7
11、 这个世界上，没人是自由的.....	10
12、 我们只做锦上添花的事情，让成功的人更加成功.....	11

13、 凡是没锁定到流量+变现图片上，都是在耍流氓.....	11
14、 不聚焦的人，都是傻瓜，没有例外.....	12
15、 您不累，就别谈什么赚钱.....	13
16、 创业一开始，组建什么团队， 都是虚的，不产生效益.....	13
17、 这些人不具备创业基因，这公司只能散伙、倒闭.....	14
18、 没办法赚钱的人，就不要养着，也不要分钱.....	15
19、 团队里的人，只有能搞流量、能变现的人有用.....	15
20、 一个老板，要具备 3 天之内开除不合格的人的水平.....	16
21、 通过图片建立信任感.....	17
22、 人们都越来越现实，都需要实际的好处.....	17
23、 最愚蠢的模式，就是不断地发硬广告.....	18
24、 人生很简单，用的技巧多了，人家就不相信您了.....	18
25、 您必须持续，否则，您不是一个好人.....	19
26、 当老板，自己必须是推广高手.....	20
27、 网络生意靠写文章，或者发视频， 或者发语音+图片.....	20
28、 凡是在互联网上能持续赚钱的人， 基本都是创业者素质.....	21
29、 您必须是一个活生生的人.....	22
30、 没有具体的方法论+具体的行动，您就去打工吧.....	23
31、 一切皆有代价，一切也靠缘分.....	23
32、 竞争大，说明市场大.....	24
33、 每天都要加几百个人到自己的微信私人号， 这就是社交电商的精髓.....	25
34、 您把希望寄托在我身上，那么，您就别跟我合作.....	25
35、 为什么公司要有一个微信号、QQ 号.....	26

36、 创业最怕贪大.....	26
37、 大城市，才有机会、机会多.....	27
38、 只要能聚焦，收入就会提升.....	27
39、 您给别人的东西，就别求回报.....	28
40、 改变一个人现状的最好方式， 就是找个项目，踏踏实实拼命干.....	28
41、 没有先进理念的人，注定贫穷.....	29
42、 心里面没想到干活的人，都很穷.....	29
43、 互联网时代，最牛 B 的套路.....	30
44、 绝对不做非法项目.....	30
45、 所有营销套路、营销方式，必须阳光化.....	31
46、 人总是想多做事情.....	31
47、 他们是自杀式的努力，而且还乐在其中.....	32
48、 凡是比您有本事的人，说的都是对的.....	33
49、 谁的本事大，就听谁的.....	33
50、 我们不制造什么落差感.....	34
51、 真正的高手，内心都是坦荡的.....	34
52、 很多人没有合伙的资格.....	35
53、 绝对不允许一个人把所有工作都做了.....	35
54、 飘风不终朝，骤雨不终日.....	36
55、 我们企业家群体、老板群体， 都是这样奋斗的。您想休息，去打工即可.....	36
56、 我们做团队，要发展得非常慢.....	37
57、 我们不需要用任何技巧，吸引人加入.....	38
58、 我们玩的就是简单思维模式.....	38
59、 我们这种人，是生存在互联网上的.....	39
60、 也就是我们只面对企业家、老板、牛人，	

搞强强联合体系.....	40
61、真正优秀的人，打工的时候，就很优秀了.....	40
62、优秀的人会更加优秀，失败者慢慢地就被淘汰了.....	41
63、成功的人，是本来就具有成功的素质.....	42
64、要锁定一个对象，只做一个对象体系的生意.....	42
65、您必须聚焦到极致.....	43
66、您想赚钱，您在各个方面都要聚焦.....	43
67、培养人是傻瓜行为，分工合作吧.....	44
68、我的一切文字、思想，都必须换成钱.....	44
69、我们永远都在干活.....	45
70、不是带团队，而是直接找牛 B 的人合作.....	46
71、自己学，慢了点，但是是必经之路.....	46
72、不断地写干货文章，在网络上分享.....	47
73、我说过啥，不重要，重要的是， 您有没有学到一招，然后去操作.....	48
74、必须品牌化、集中化、聚焦化.....	48
75、最好自己原创.....	49
76、您做自己认可的事情，就行了.....	49
77、您只要是一个靠谱的人，功夫下到位了， 自然赚钱.....	50
78、耐心理解我们的思想、思维， 您会有那么一点点收获的.....	50
79、做互联网生意，卖知识、卖服务， 就是挣的劳动的钱.....	51
80、这个社会啊，有很多人，连您教他赚钱， 他都不上心.....	51
81、只有能带货的网红是真实的网红.....	52

82、 跟我们玩，要完全理解我们.....	52
83、 就抄袭我即可.....	53
84、 多参考同行吧，然后多搞点原创.....	53
85、 赶快干起来.....	54
86、 只要聚焦到极致，就有前途.....	54
87、 您来这里的目的是，是认认真真拼命赚钱.....	55
88、 把一个概念做好，我们才有前途.....	55
89、 网络上到处都是大牛.....	56
90、 就是只能做一个项目.....	56
91、 您们总是听不懂“聚焦”两个字.....	57
92、 我以前讲的十篇软文系统，就是一个介绍系统.....	57
93、 您必须做大部分人都需要的东西.....	58
94、 您去教人造原子弹，即便是您有技术， 您猜猜，有多少人来看.....	58
95、 用您自己的真名，用您自己的真实头像.....	59
96、 过了这个村，就没这个店了.....	59
97、 勤奋是必要的.....	60
98、 大道至简.....	60
99、 老老实实在地释放价值.....	61
100、 竞争是几代人的竞争，甚至是几十代人的竞争.....	61

第 101~200 问

101、 天天干实事.....	64
102、 您只要开始干，您就会觉得非常简单.....	64
103、 我们必须选择最最牛 B 的产品.....	65

104、 什么是我们的衣食父母？	
不外乎，就是音频+视频.....	66
105、 传统企业家、老板，非常想靠互联网卖产品的.....	66
106、 现代营销，不仅仅是卖产品了.....	67
107、 粉丝多了，用图片、文案变现.....	67
108、 我们只要能合法赚钱，就行了.....	68
109、 不管您做什么生意，	
总是有人说您不对，说您不好.....	68
110、 您做不到，不代表别人做不到.....	69
111、 这就是最快速的赚钱模式.....	69
112、 说那么多战略、战术，都是耍流氓.....	70
113、 日日搞，就自然能出单.....	70
114、 稍微有点头脑的人，都知道付费学习的.....	71
115、 我们早就知道上班没前途，所以我们不打工.....	72
116、 没有内容，就是关注的同行少了.....	72
117、 其实一个人开始就行了.....	73
118、 让天下没有难创的业.....	73
119、 教授互联网营销方法论，是非常有市场的.....	74
120、 人类有什么欲望，我们就制造什么内容.....	74
121、 您只要认认真真对待工作，	
您的人生就会非常愉悦.....	75
122、 凡是想要有点成就的人，都要有自己的道场.....	75
123、 如何自身建设和处理人际关系.....	76
124、 如果您想长期混网络，多账号操作，就这模式.....	78
125、 尽可能原创，做不到，就改编.....	79
126、 有流量，有项目，就能赚钱.....	79
127、 人可以悲伤，但不可以绝望.....	80
128、 鱼群的领袖是瞎子.....	80

129、 只知道吹牛，您的人生将毫无意义.....	84
130、 这个社会上，少有人坚持拼搏 3 个月.....	84
131、 任何情况下都乐观.....	85
132、 您必须去日日夜夜执行 36 循环系统.....	86
133、 售后，我都处理了.....	86
134、 写真实的故事发在朋友圈，一般要写多少字啊.....	87
135、 有些人不是我们的客户.....	87
136、 而外面的人，我也没工夫去爱， 即便是他值得被爱.....	88
137、 一个人想赚钱，只有拼命干活.....	88
138、 留下一些精准流量，才能过好自己的人生.....	89
139、 多读古书、经典.....	89
140、 只要您是真实的，不是欺骗人的.....	90
141、 我们做事必须踏踏实实，真诚、可靠、善良.....	90
142、 帮助更多的人，赚更多的钱，学正确的价值观.....	91
143、 富人求的是帮助更多的人，普通人追求的是金钱.....	92
144、 现在我们做什么生意，都在网络上做了， 法律生意也不例外.....	92
145、 要模仿大牛的风格，才会爆.....	93
146、 要有自己的技术壁垒.....	93
147、 兵来将挡，水来土掩.....	93
148、 最厉害的，应该是思想上的先进.....	94
149、 前进的核心，是不断地模仿大师.....	94
150、 先养家糊口，先管好自己的小团队， 养好自己的家庭.....	95
151、 您研究我的网络营销方法， 然后去推广自己的项目就行了.....	95
152、 选择多了，您就会死得很难看.....	96

153、 我的东西，您全部抄袭都行， 但记住，别出去骗人，违法犯罪.....	96
154、 做抖音视频、语音等平台，都是需要长期坚持的.....	97
155、 每一波，您都抓到红利了，赚钱就容易.....	97
156、 所有人都找律师，保证自己的项目不违法.....	98
157、 我们是儒家思想学派的，害人之心不可有， 防人之心不可无.....	98
158、 精准流量，当然是只做垂直内容.....	99
159、 一无所有，就得靠自己，不然， 真的死无葬身之地.....	99
160、 大企业把养殖成本压得非常低， 您不可能竞争过大企业的成本.....	100
161、 赚钱不仅仅是靠激情， 您必须是零成本的，必须是高利润的.....	101
162、 凡是复杂的东西，我们都不玩.....	101
163、 只有营销、推广是重头戏.....	102
164、 市场是以流量大师、转化大师、 推广团队大师为核心.....	103
165、 具体的买房技巧，实际上是赚钱技巧.....	104
166、 转化，一般都是长篇文案、日志转化的.....	105
167、 找事的人很多，原因就是您没背景而已.....	105
168、 我们要建立的是一个文化帝国， 经济的事情，顺手就来了.....	106
169、 您稍微努力点，就能赚很多钱.....	107
170、 我的文章，您懂了，就立刻干.....	107

171、 不管是农村，还是城市，人性都是如此.....	108
172、 知道了世态炎凉、人情冷暖， 才懂得与谁交往，不与谁交往.....	108

173、 我的赚钱模式非常简单..... 109

174、 高手只做一个概念..... 109

175、 看人家怎么做到几百万粉丝的，您就去做..... 110

176、唯手熟尔.....	110
177、 该离我而去的，就离我而去， 剩下的，就是该我的.....	111
178、 您是一个文笔比较好的人， 做互联网软文营销，是有前途的.....	111
179、 人成功的唯一法门，就是努力到无能为力.....	112
180、 这是人生体验，也是几千年的精华总结.....	113
181、 大家都是成年人了，不要如同婴儿一样， 学习知识还需要我说服您.....	113
182、 我们就抓住比较聪明的人， 跟着我们一起做事就行了.....	H4
183、 鬼谷子是讲啥的、干啥的，您能用起来吗？ 老老实实做点实际的事情吧.....	115
184、 做项目不是靠看书，而是靠看同行.....	116
185、 努力吧，我是希望您们赚钱.....	116
186、 只是人啊，总是干着干着，轻易就妥协了.....	117
187、 大部分人智力、情商、毅力都不够， 一个人发财就行了.....	117
188、 干起来，痛苦就消失了，不干，痛苦永远在.....	118
189、 您不能去没有鱼的地方，去捞鱼.....	118
190、 就是三句话，爱买单就买，不买单就算了.....	119
191、 别把事情复杂化.....	119
192、 找到您擅长的、市场需求量大的这个平衡点.....	120
193、 我也没啥水平，就是天天写小学生作文.....	120
194、 没有具体方案的人，是愚蠢的人； 没有具体行动的人，臭不可闻.....	121
195、 大俗大雅，才能生活在这个社会上.....	121

196、粗糙，或精致，人们都能感觉出来.....	122
197、所谓步骤，就是先干起来，不要纸上谈兵.....	122
198、您把在我这里学到的，都讲给他们听， 他们会更喜欢您的.....	123
199、只要您不停地干，您的收入就会迅速增加.....	123
200、日日夜夜搞推广，自然出单.....	124

第 201~300 问

201、让他们少走弯路，过上幸福的生活.....	126
202、想把每个环节的钱都赚完的人，基本都是草包.....	126
203、都是原创，没有重复的.....	127
204、别扯犊子了.....	127
205、一定要非常、非常拼命.....	128
206、音频平台+视频平台，都会不断地出单.....	128
207、36 循环系统明确表示每日要做多少.....	129
208、认认真真干小事，其他的事情，跟我们无关.....	129
209、让律师帮您确定如何不违法.....	130
210、网络聚集高端的人，成本较低.....	130
211、认认真真赚钱，就是修行，就是面子.....	131
212、养家糊口、小康生活，还是没什么问题.....	131
213、慢慢养，养得时间长了，就好了.....	132
214、人没什么好迷茫的.....	132
215、做人坦坦荡荡，有规矩、有套路、有原则、 有方法，自然就有成就.....	133
216、大家都搜索的关键词.....	133

217、 您可以学会我的方法论，去做自己的项目.....	134
218、 不可偷懒、重复、走捷径.....	134
219、 如何让传统化妆品企业互联网化.....	135
220、 小化妆品老板、店面老板，如何干.....	135
221、 传统企业如何赚钱.....	136
222、 我是怎么搞营销的、卖社群的、卖课程的、 收徒的.....	136
223、 儒家思想，就是最核心的管理思维模式.....	137
224、 没有话术，一切求真.....	138
225、 认真、仔细、有耐心的人，少.....	138
226、 人都是心猿意马的，都喜欢追新逐异.....	139
227、 不是过来就成交，是有时间的.....	139
228、 风险投资的本意是，毫无风险地投资.....	140
229、 对任何人都尊重，对任何人都谦虚.....	140
230、 任何人的成功，就是把一件平凡的事情， 做到了极致.....	141
231、 简单，就是秘密.....	142
232、 首先就是干活.....	142
233、 敏感的东西，永远也不要讲.....	143
234、 找到最优秀的同行.....	144
235、 粉丝多、点赞多、转发多、评论多.....	144
236、 做内部价值释放，让别人彻底认可您.....	144
237、 彻底聚焦过后，您就不累.....	145
238、 广告系统、图片系统，每天都做即可.....	145
239、 既然同行能赚钱，您就能赚钱.....	146
240、 同行如何留联系方式，您就如何留.....	146
241、 生活照片，是最有信任度的.....	147

242、 直接露脸做，就行了.....	147
243、 研究互联网平台吸粉法则、流量法则，就是干.....	147
244、 找自己的问题，别老是怪别人不付费.....	148
245、 所有方法论，都在群里课程录音里.....	148
246、 只干两周，没流量太正常了.....	149
247、 做生意，首先找有势能的产品.....	150
248、 新手，主要靠免费推广模式.....	150
249、 先做半年再说吧.....	151
250、 先分析并找出关键词.....	151
251、 您是有基础的人，执行陈昌文方法， 一定会有成就.....	152
252、 只要不聚焦，很难有成就.....	152
253、 严格要求自己总是很难的.....	153
254、 高手都是寂寞的.....	153
255、 高手加入我的老板社群，只学一招.....	154
256、 我终身都带人做老板社群和书籍系统了.....	154
257、 不要做复杂的事情，要做简单的事情.....	155
258、 我们只和行动力强的人做朋友.....	155
259、 有多聚焦，就有多赚钱.....	156
260、 极度有价值，自然有人付费的.....	156
261、 我们这里就两套东西.....	157
262、 搜索 seo 流量是非常猛的.....	157
263、 一定不要做太复杂的事情.....	158
264、 专注一个渠道、一个点、一个关键词.....	158
265、 一辈子，都只能做一件事.....	159
266、 人只能做一件小事.....	159
267、 赚钱，没必要那么急躁.....	160

268、天天听群里的课程，自然会了.....	160
269、您还得熬几年，才能明白.....	161
270、六脉神剑，天天背诵.....	161
271、一个只关心自己的人，毫无前途.....	162
272、爆粉+直播变现模式是最厉害、最犀利的.....	162
273、全面精准流量化，杜绝泛流量.....	163
274、把缺陷改正，然后继续经营人脉， 您会赚得更多.....	164
275、您赚得越多、粉丝越多、铁粉越多， 您对社会就越有价值.....	164
276、赚钱就是回报社会.....	165
277、只定位高端客户.....	165
278、有时间，就上线清理黑粉.....	166
279、有人攻击您，您就拉黑他们.....	166
280、顾虑多的人，不适合做生意.....	166
281、自娱自乐的东西，对社会没什么贡献.....	167
282、夫子循循然善诱人.....	167
283、我们群里都是有用的师傅， 有些人一天几万、几万的赚.....	168
284、真正的高手，只关心自己的事情.....	168
285、一切求真，说的每一句话，都有据可查.....	169
286、只做高层、牛人的生意.....	169
287、开始一个人猛干，精通了业务，就团队猛干.....	170
288、慢慢做自己的网络品牌.....	170
289、我们社群里有靠一个人， 年赚几百万的逻辑，也有人实现.....	171
290、首先在抖音上做 200 万粉丝.....	171

291、 为鼠常留饭，怜蛾不点灯.....	172
292、 地狱众生总是欢乐.....	172
293、 这就是社会现实，马太效应.....	173
294、 一个人，要是能把愿意跟着自己的人带好， 已经可以天下无敌了.....	173
295、 雇人身上没有什么好的品质.....	174
296、 当今互联网的格局是抖音搞流量， 微博搞品牌、信用背书，朋友圈搞成交.....	174
297、 整个微商行业，我们都能做出贡献.....	175
298、 写 30 万字的听课笔记给我检查.....	175
299、 讲对词汇就来钱.....	176
300、 认真点，您自然会重新做起来.....	176

第 301~400 问

301、 先亏 300 万，弄个团队.....	178
302、 听不明白，就别做， 说明您一点商业经验都没有.....	178
303、 富贵这件事，大多数人都不适合.....	179
304、 不断地帮助富人赚钱，传达善的理念.....	180
305、 首先确定自己的卖点，自己到底卖什么.....	180
306、 经济社会，经济说话.....	181
307、 人只有极度认真，才会赚钱.....	181
308、 生意就是人情，多帮助人，就好了.....	182
309、 我们要创造自己成为热点.....	183
310、 我这里是师傅领进门，修行在自身.....	183

311、 这是一个高智商对低智商的智力碾压时代.....	184
312、 激活大家干活的根本是，您自己也赚钱.....	184
313、 这世界上，总有少部分人会干.....	185
314、 多聊，您就会变成神聊.....	185
315、 聊天，就是搬运，搬运有价值的东西.....	186
316、 一步一个脚印，您就会做得更好.....	186
317、 一个人能传播福德+善待福德， 福德自然跟着您跑.....	187
318、 我们没有精力跟谁温柔.....	187
319、 人最大的福报，就是善，且传递善.....	188
320、 一念就可以成佛.....	189
321、 领悟这些东西，是要层层递进的理解的.....	189
322、 做好一个领域，就能发大财了.....	190
323、 不努力工作，不积极，本质是智力低下.....	190
324、 视频、直播传播会很猛.....	191
325、 我只是个搬书的人而已.....	191
326、 收银系统，全面解决资金流向问题.....	192
327、 只做一个平台，做精通就行了.....	192
328、 按照市场原则对待.....	193
329、 我对别人的生意漠不关心.....	193
330、 您这个想法，很多傻 x 中的战斗机都想过.....	194
331、 因为您实际上没什么本事.....	194
332、 每个人都会胡思乱想，每个人都会有很多想法.....	195
333、 说到底，您只是犯了天下庸人都有的毛病.....	195
334、 对人有恩情，莫要要回来，去要， 连本带利都没了.....	196
335、 专注是这个世界上最美好的东西.....	197

336、 而智慧的形成是因为坎坷.....	197
337、 人别谈自信这个问题，人要谈的是能力问题.....	199
338、 您不自立，就会被外界情绪所影响.....	199
339、 这不是性格问题，这是责任问题.....	200
340、 如果一个人只是内向，自己一个人呆着， 这个人就会饿死.....	201
341、 您要说得有道理、正确，鬼神都尊敬您.....	202
342、 老老实实的努力，无一例外， 神也不可能改变这个事实.....	202
343、 每个人都是孤独的.....	203
344、 跟着做项目，赚钱即可.....	204
345、 一切您获得不了的东西，就是您不应该获得的.....	205
346、 有心人，百折不挠就会成功.....	205
347、 老老实实听群里老师们讲课.....	206
348、 您可以选择性学习.....	206
349、 真正的高手，都是君子坦荡荡，小人长戚戚的.....	207
350、 高手都是合作模式.....	208
351、 有些人去过地狱才能成佛.....	209
352、 我们都是靠自己死磕.....	211
353、 主动，主动再主动.....	211
354、 钱可以掩盖很多冲突.....	212
355、 人是先学会做人，才有其他东西的.....	212
356、 大家都是磕磕绊绊的不断地聊客户.....	213
357、 这个行业也有前途.....	213
358、 任何人，都必须前进.....	213
359、 现实主义，不就是为了浪漫主义.....	214
360、 人类社会也是如此，人类是一张大餐桌而已.....	215

361、让我刻骨铭心的是人性、人心.....	215
362、人生就是放弃的艺术.....	216
363、走亲访友，出故障，划不来.....	216
364、如今时代，唯有聚焦、做减法，一条路.....	217
365、升级圈子.....	218
366、我以前也舍不得清理一些人，导致我止步不前.....	218
367、行有余力则以学文.....	219
368、一个无执行力的人，基本等于废物.....	220
369、宇宙间的东西都是平衡的.....	220
370、什么都问的人基本都是傻叉.....	222
371、根本就没时间难过.....	222
372、情杀是信仰杀.....	223
373、大多数人连3天都坚持不了.....	223
374、成为女老板的导师.....	224
375、女人才是真正的金主.....	224
376、低潮的时候，也继续干.....	224
377、犹如一个农民，老老实实的种地， 总是会有收获的.....	225
378、不收费，不做服务.....	227
379、如果您已经年赚千万，请您继续讲梦.....	227
380、聚焦到极致，慢慢地，什么都会好起来.....	228
381、人的内功是慢慢修炼的.....	229
382、只要是正道获得的，晒了，赚钱速度更快.....	230
383、能富而能富人者，欲穷不可得.....	230
384、当成流行歌曲听.....	231
385、穷则独善其身.....	231
386、您是穷、是达，您还不清楚.....	232

387、 在群里先学基本功.....	232
388、 只有真正领悟残酷冰冷的人， 才配得上拥有温暖.....	233
389、 再过十年，您就知道您能不能改变命运了.....	233
390、 大部分人都是普通人.....	234
391、 好好努力，对于大部分人都是骗鬼.....	234
392、 不是风气不风气的问题，是大家都懒惰.....	235
393、 这代人，拼的是父母的存量.....	235
394、 想要摆脱贫穷，一定要学习营销，死磕营销.....	236
395、 有这功夫跟他折腾，还不如找几个新客户.....	236
396、 做粉丝是核心中的核心.....	236
397、 变现，跟着我们学习营销即可.....	237
398、 一个人想要赚钱，首先要把营销学会.....	237
399、 我们不是帮他卖货的.....	238
400、 陈昌文方法的各个系统， 本质都是帮助企业、老板，学习营销.....	238

第 401~500 问

401、 一切为了营销.....	242
402、 您什么都不做，只会越来越惨.....	242
403、 您多听听课程，多跟赚钱的人学学.....	243
404、 只要年轻，活着，以后还有天下.....	244
405、 人啊，首先要学会区分好人、坏人.....	244
406、 谁赚钱了，就跟谁干.....	244
407、 赚钱是一个人综合素质的体现.....	245

408、 您放弃是对的.....	246
409、 您善良有什么用.....	246
410、 冒昧这个词，是自己给自己找借口的词语.....	247
411、 您自己不精通，您怎么管理.....	247
412、 先学习，先看赚到钱的人交流.....	248
413、 任何人的声音都是好听的，也是不好听的.....	249
414、 在互联网上拉流量就行了.....	249
415、 我们不跟任何人介绍任何项目.....	250
416、 只要有流量，就行.....	250
417、 先学习一点商业思维.....	251
418、 天天找他借钱即可.....	251
419、 需要影响力的，需要微博代运营， 都可以成为我们的客户.....	252
420、 我们帮他们运营，他的影响力就会加速.....	252
421、 项目，就是找一百个同行，然后您自然会了.....	253
422、 您看懂“陈昌文老板社群”这个微博的文案， 您就懂微博的玩法了.....	253
423、 36 循环系统做好了，推广就做好了.....	254
424、 做好抖音，就天下无敌了.....	255
425、 尊重法律，不要违法.....	255
426、 要注意自己的事业，不要被他们的愚见毁灭了.....	256
427、 孤独，然后努力干活，自然发达.....	256
428、 不懂的老板太多了，所以公司做倒闭了.....	257
429、 致良知，才是真正的儒家思想.....	257
430、 佛靠金装，人靠衣装.....	258
431、 形象好，是必须的.....	259
432、 一滴水必须融入大海，才不会干涸.....	259

433、 高级群，专业培训讲师.....	260
434、 要么您玩竞价，要么搞分销.....	260
435、 只需要把陈昌文方法，理解透彻， 您出去讲，就能征服很多老板.....	261
436、 留个联系方式，更新文案，收钱就完事了.....	262
437、 不想任何不理智、智力低的人，带给我们麻烦.....	262
438、 您成为孔子了，您团队就好了.....	263
439、 个人对话，也是具有法律效用的.....	264
440、 我们现在，只找聪明人、智慧人服务.....	264
441、 全面用来吸引企业家.....	265
442、 成单，只需要极度坦荡.....	265
443、 我只是去帮助人，我不在意别人给我什么.....	266
444、 思维持续升级，收入就更高.....	267
445、 客户喜欢我们，自然付费.....	267
446、 真正的征服所有人.....	268
447、 日日宣传儒家思想+陈昌文方法.....	268
448、 一把刀+ 一 口盾，有进攻，有防守.....	269
449、 每个平台都有每个平台的规则.....	269
450、 微博的核心，是打造个人人设、IP 品牌化.....	270
451、 员工，您就比同行高 10%就行了.....	270
452、 运作强大的自媒体、IP, 影响力， 这才是赚钱的永动机.....	271
453、 一天几千、几万又算什么呢.....	271
454、 您卖的不是您自己，是儒家思想和 陈昌文方法，您是媒婆，不要抢戏.....	272
455、 定位精准，就是只有一个卖点， 只有一个关键词.....	272

456、 不营销，是最高明的营销.....	273
457、 先把抖音做到 100 万粉丝， 然后您啥都明白了.....	273
458、 您聪明，有本事，就到一线城市.....	274
459、 内心有一种安全感，感觉到背后强大.....	274
460、 有什么刺激的，一天几万块而已.....	275
461、 流量、客服、售后，必须分开.....	275
462、 我们的所有系统学习完毕，运用得炉火纯青，无论您 做哪个行业，您基本都知道如何在互联网时代做营销了.....	276
463、 疯狂的攻杀短视频、直播平台.....	276
464、 我们高级群，专业打造讲师， 直播、视频高手.....	277
465、 营销是算账.....	278
466、 竭尽全力地释放价值， 宣传最有价值的赚钱手段.....	278
467、 数量上去，质量自然就上去了.....	279
468、 我多说道说道您，您就出单了.....	279
469、 路走得多了，有些话，就不想说了.....	280
470、 不能帮别人赚钱，就不要去.....	281
471、 因为他们还活在上个时代.....	282
472、 不变现，没意义.....	282
473、 36 循环系统，是我们所有人的命.....	282
474、 把自己打造成这个领域的绝对专家.....	283
475、 不要自己在那里想.....	283
476、 您们其实是站在我的肩膀上在奋斗.....	285
477、 您们喜欢把所有环节都拿在自己手里， 认为这样会多赚些钱.....	285

478、 聚焦，就是您必须舍弃到最后一招.....	286
479、 您理解不了唯一、单一，您的收入就起不来.....	287
480、 一个点，单点爆破.....	287
481、 搞 36 循环系统，内部营销系统出单.....	288
482、 选好了，风雨兼程，竭尽全力地奋斗.....	288
483、 放生一切，切记.....	289
484、 合作系统出单，分钱系统减少自己的工作量.....	289
485、 人生就是这样，有舍有得.....	290
486、 我们的营销通路是什么.....	290
487、 想法多，不出单.....	291
488、 可以拿新号进群.....	291
489、 不断地缩小，做减法，而不是做多.....	292
490、 钱慢慢赚，但要平稳.....	293
491、 人啊，喜欢兼职，喜欢到处乱搞.....	293
492、 每个文案有广告尾巴系统.....	294
493、 道就是宇宙本体，一个细胞没办法理解宇宙.....	294
494、 普通人教育不了孩子.....	295
495、 帮穷人说话，赚富人的钱.....	296
496、 只是不打算讲佛、道.....	296
497、 号大了过后，影响力会非常大.....	297
498、 一辈子讲儒家思想+陈昌文方法.....	297
499、 真正的传家宝.....	298
500、 您这个收入就会持续增长.....	298

第 1 — 100 问

陈昌文方法 1000 问：师生问答集

1、行动，才能改变一切

学员：

陈老师，这几天来，我每天除了吃饭、睡觉、跑步，就是听您的音频，内容醍醐灌顶。怎样才能让我的脑袋以后全部是您的思维模式？让我跟自己的穷人思维模式拜拜呢？

陈昌文：

最犀利的，就是找个项目直接干起来。

吸粉丝，然后用图片做变现。只有不断地搞营销、赚钱，才能让您蜕变。只有有耐心，不怕辛苦，认认真真干活，踏踏实实做事；须有每天收集几十个同行，不断地复制别人的朋友圈，杂交别人的朋友圈；只有认真地模仿高手，去行动、赚钱，并且与高手分工合作，让高手帮您搞定售后，您只管做流量、收钱。这个模式玩起来过后，您也就迅速赚钱了。

记住，行动才是一切，不行动，都是意淫。

2、读书，是为了变现

学员：

老师，阅历广，读万卷书吗？读书可以提升思考力、最大程度提高眼界、格局和智慧，是吗？

陈昌文：

我能赚钱，就是我天天在喜马拉雅、微博、视频网站，收集同行。我收集了很多牛 B 的同行，然后他们干啥，我就干啥。然后我就组织人来搞社群营销。

我以前在一个公司打工，天天读书，读了几年。《南怀瑾选集》，我读

得滚瓜烂熟，但是不赚钱，没用。只是吹牛的功夫，有了。只有当 我学会了找同行、复制同行、改编同行的时候，我的收入才提升了。当然， 我自己也搞了很多原创。但我不鼓励大家搞原创，您们复制我，就行了。 因为我知道， 没有多少人有能力搞好原创。

3、哪里有那么多的废话，干活吧

学员：

做事是您的原则，嘴碎是他人的权利，历史只会记得您的作品和荣誉，而不会留下一事无成者的闲言碎语。支持老师。

陈昌文：

我就是不断地释放价值、不断地圈粉丝、不断地上传有价值的内容， 不断地搞图片变现。我们社群里的人跟我一样，都是生意人，做生意的人，赚钱的人。

我们根本就不想搭理那些碎碎念的人；我们根本就不想跟那些不喜欢干活、还想发财的傻瓜有一句交流。

哪里有那么多废话呢？干活吧。

4、每天不研究，您就很难进步

学员：

老大，我最近每天发软文，阅读量几百，可就是没有人加我，不知道为什么？ 肯请老大指教。

陈昌文：

真想赚钱，一是聚焦一个概念，天天搞一种文字、音频、视频；二 是不

断地学习、研究先进的发帖、做流量的方法。这些方法每天只能研究 20 分钟，研究时间长了，您就不干活了，就变成白痴了。

每天不研究，您也很难进步。我们孙总是天天都研究、天天都实践的，只有这样，才有流量。

您想要赚钱，您必须认真、认真、再认真，我说的东西，您即便是不懂，也要去探索。您可以在某宝上买到教程，我私下里也会教您们一些招式。我希望您们认真真对待社群营销。

对了，您们都去找个律师，咨询律师，避免被人诬陷。我们社群里的每个人，都必须有律师保驾护航，这是做网络生意必须要做的工作。

5、人的成长是痛苦的，是慢的

学员：

老师，我刚进群没几天，现在的录音，听得有点没有头绪，以前的录音还有吗？

陈昌文：

面对网络营销，您不可能一下子就搞懂的。您必须三番五次地听，而且听到新的概念，不懂的，您还要在百度上搜索一下。然后，您还要有执行力、实践的能力。也就是，您必须去动手摸，动手干。

人的成长是痛苦的、是慢的，但您必须跟着我这样去成长，我也是这样成长起来的，我也痛苦。

6、有几个人认认真真做这件事呢

学员：

老师，音频市场怎么做？

陈昌文：

这个问题，我讲了几百次了。但是，还是有人天天在微信上问我，我也是无奈了。

我认为，任何一件事，只要您真正认真，您就能做好。您踏踏实实 在天涯、微博、书籍上找牛 B 的文字，然后照着读就行了。您也可以改编一下，也可以找同行。您找到几百个同行，不断地找优秀的文章，把这些文章变成自己的，然后朗读出去就行了。

同理，您上传的平台，在百度里都能搜集到。收集到了过后呢，您就开始去上传。每天就是这件事：找文章、录制、上传。简介里写上自己的微信，然后有一张图片，介绍加入社群的真实好处，一个价格。就这样，日复一日地干，一个月内就开始赚钱，走上正轨了。

但是，有几个人认认真真做这件事呢？

7、任何一个项目深入挖掘，都能赚很多钱

学员：

做语音或者视频，还是讲课？我目前还是不想离开养生业传统文化，所以，老师，我还没决定好到底要做什么。

陈昌文：

任何一个项目深入挖掘，都能赚很多钱。您自己好好想想吧。但是，项目与项目之间的差别，还是很大的。

8、所谓创业，就是搞营销， 然后找产品、找个服务去卖

学员：

需要养成不自欺欺人的修养，对吧，恩师？

陈昌文：

踏踏实实地创业，搞营销。

所谓创业，就是搞营销，然后找产品、找个服务去卖。能卖出去东西，然后把服务、产品都做好，满足客户，这样我们就能活下来。

我们每个人的智力水平、精力，都是有限的。我们要好好保存自己的精力去赚钱，而不是做那些无用的事情。

有事不怕事，也不惹事。每个跟我做业务的人，都去找个律师，如

果有人诬陷您们，您第一时间应该找律师去与任何人对话。我说这个可 不是开玩笑，安全第一。只有保证安全、不犯法的前提下，我们才能踏 踏实实地创业，发帖子、搞语音、搞视频、搞社群营销，然后我们也才 可以在法律的规定内，做做生意。

9、读几本中国传统文化书籍即可

学员：

有人读书不多，却明白事理，虽是个裁缝出身，治家育子密密细缝，合身合体。有些人读书破万卷，做事无常识，害人又害己。更糟糕的是买书、堆书有万卷，从来不真看。

陈昌文：

我就读几本中国传统文化书籍即可。

我再细细地读读聚焦，然后做一个产品、一个培训业务，就行了。做多了，我自己都搞不定了。

10、我从来不想说服谁， 高明的人自然愿意跟您玩

学员：

老师，昨天我把我要做互联网创业的想法，给家里面说了之后，家

里面极其反对，而且反应也很强烈。特别是我老爸，他的思维本来就很 古板，一直对我发脾气，非常愤怒。看他们这样伤心，我也很难受。不 想让他们难受。结果今早上刚起床的时候，我外婆他们又有好几个亲戚 给我打电话，反对我。我不想让他们难受，但这穷人的思维真的非常可怕， 这反而更加坚定了我要创业，要成功的决心。老

师，我该怎样说服他们？给点建议，谢谢老师，打扰了。

陈昌文：

我有一个亲戚，20 年前就来上海混了。他的所有朋友、亲戚，也都 在饭店里扫地、端盘子、切菜、洗碗。有一天，他对一个亲戚说他要去创业，要去开自己的饭店。他本来是想拉这些亲戚跟他一起去的，结果这些亲 戚就开始骂他，甚至打电话给他老家的女人。他女人急了，又不识字，又不会坐车，结果，就去叫自己的爸爸千里迢迢跑到上海来，把这个家 伙扭送回了老家，连洗盘子的工作也不给他做了。创业？创什么业？这 不是要把家底折腾光吗？其实，他们也没几个家底，我到现在也不能理解，他们所谓的家底折腾光是什么意思。

我还有一个亲戚，他娶了一个大山里的女人当老婆。这个女人有一个绝招，就是只进不出，也就是所有的钱都存银行，就算自己生病了，也绝对不用这个钱，就是拖。去乡村医生那里看病，也不给钱，说先欠着。后来，乡村医生到他们家里要钱，他们也不给钱。再后来，他们又有病了，又去找乡村医生，乡村医生闻风丧胆，听说他们来了，就赶快跑了。

后来，这个家里人养了一个女儿，这女儿看我读书很厉害，也学我 读书，读书成绩也非常好，有考大学的希望。在我们那里，能考上大学 也算是个本事。然后呢，刚要上高中的时候，她妈妈、爸爸就说了，女 孩子读书没用，回来吧，就算你考上了，我们也不会给你交学费的。这 小女孩一听，哇哇大哭了几天，孤苦无依，没有办法，就只能回家养猪、放牛去了。

后来，这个小女孩又去了一个学校饭店卖饭，现在这个小女孩找的

老公，也是个卖饭的小打工仔，他们生了一个儿子，她们打电话让我去看看，我实在不想去，不忍去，我不想见到这些人。

我还有一个认识的妹妹，是一个中专生，生得漂亮。07 年的时候，就告诉我做 X 宝。那个时候我都没有做 X 宝的概念，这个小女孩的意识非常超前，她攒了很久的零花钱，买了一些首饰、珠子。在她的出租屋里，她兴高采烈地告诉我，她要做 X 宝，这个能发财。我说，你好好干，虽然我不懂这是什么，但我相信有前途。然后，她又把这个想法告诉了她爸爸、妈妈，她父母听了过后，大发雷霆，拿着棒子，就打了她几棍子，并且把她的珠子、首饰全部扔了，她呼天喊地，大声痛哭。再后来，他们家人找我去吃饭，我基本都是找借口拒绝了，我不愿意见到这些人。

再后来，这个女孩子被他们父母强迫嫁给了一个饭店里洗碗的农村孩子。为什么是饭店里洗碗的农村孩子？因为她父母都在那个饭店里打工。

她以前非常漂亮，现在偶尔见到她 QQ 空间里抱着孩子的照片，那照片上花花绿绿，有点像我们群里漂泊那个照片，非常窘迫、好笑。我是不敢去看他们的，我不忍见到这些人。

我写了这么多，并不会劝您去说服您的父母，我甚至会劝您，听从您父母的话，因为我也承受不起他们的攻击。但是，您是聪明人，您有慧根，当然知道我说的是啥。

我惹不起，我躲。

在我的创业路上，我尝试着去找很多人跟我一起创业。我发现，几千人中，只会有几个人跟我上路。在我创业的过程中，并没有受到来自亲戚，甚至家人的帮助。我不想见到那些反对、折磨我的人。

我不忍跟他们多交流，我走我的路，我看我的书，做我的事情。我从来不想说服谁，高明的人自然愿意跟您玩。而那些永远惧怕改变，过着精打细算、入不敷出的人，您又何必跟他们交流呢？

11、这个世界上，没人是自由的

学员：

我们村里有个前首富，富了 40 几年，每天都是下苦功夫做事，资产也有几个亿，以前别人打牌或不认真工作，他都会骂。后面年纪大了，一个人教他做投资、玩股票，刚开始赚了一点钱，后面他就把主业荒废了，全身心玩投资，2 年时间，把整个资产全部败光。

一个人要坚持做一辈子真的好难，曾国藩、稻盛和夫这些人是得道之人吧。

陈昌文：

有些人下苦功夫赚到钱了。然后碰见江湖大师，讲不用下苦功夫就能赚钱，还能打造管道、财富自由，他们就开始做黄粱梦了，就去当绿油油的韭菜了。

这个世界上，很多年轻人说他财富自由了，这都是装的。抖音上宣传财富自由的，大多数都是装的。任何人，都不会自由。这个世界上，没人是自由的。到了不同平台、不同阶段，身价不一样，玩法不一样，消耗不一样。

国王都不会财富自由，国王破产的多着呢，何况一个商人！人有七情六欲，这是个婆婆世界，就是来受苦的，搞什么财富自由？可以不做了？要唱永恒之心啦？都是些庸人。人在任何时候都会面对无常之苦。世界是无常的，连这个都理解不了。只有线性思维的人，才以为自己自由了，搞笑呢！黑天鹅随时准备起飞，这不，这次就来了一只黑天鹅，有些财富自由的人懵了吧？

12、我们只做锦上添花的事情，让成功的人更加成功

学员：

活得越久越决绝，大多数人的确完全不值得交往，社交的确是浪费生命的行为！

陈昌文：

我们只收富人、老板，有房有车、娶老婆没压力的人。我们只做锦

上添花的事情，让成功的人更加成功。

我们只收中小企业老板进群学习，签《自愿申请书》、《免责声明》，了解知识付费的价值。闲杂人等，请勿加入我们内部社群。

13、凡是没锁定到流量+变现图片上， 都是在耍流氓

学员：

学习，是一种行动反射。是吗？老师。

陈昌文：

每个人要做的，就是碰到事情了，立刻反思。

比如，我最近做的事情就非常奇葩，搞新办公室、招新人、跟很多人交流一些没用的东西。有些老板带了一些人来给我见，简直就是浪费

我的时间。

所有的工作，都应该锁定到流量+变现图片+服务产品上面。如此，我们才能日日出单赚钱。凡是公司里没有锁定到流量+变现图片上的人，都是在耍流氓。

14、不聚焦的人，都是傻瓜，没有例外

学员：

最近很乱，创业做了半年多了，出了三单，看见别人做其他项目出单很猛，我又想换项目。在网上接触的人多了，遇到了不少项目，很多时候都会去看看，也感觉浪费了很多时间和精力。

有时候做着、做着就烦了，可能是做了两个软文平台的缘故吧。就想去打打游戏、约约妹子、消遣一下。我感觉我的心态出了问题。老师，能把我骂醒吗？

陈昌文：

这就是为什么我永远都讲聚焦的原因。

很多人讨厌我讲聚焦，说我只会讲聚焦。其实，不聚焦的人，都是傻瓜，没有例外。老干妈、苹果手机，都是聚焦企业。康师傅方便面，也是靠聚焦赚钱的。

您跟我做项目，也是聚焦一个概念。无他。

15、您不累，就别谈什么赚钱

学员：

昨天晚上，我看您比较累了，所以我就今天早上向您请教一下。请老师今天方便时指教一下。

陈昌文：

赚钱，对于普通人来讲，累是第一位的，也就是，您不累，就别谈什么

赚钱。您必须把您的所有精力，都投入到流量+变现图片+合作服务+合作产品上面。理解不了这个，就别出来混了。

16、创业一开始，组建什么团队， 都是虚的，不产生效益

学员：

公司要我在大学建立了团队。是有一个大五的师兄带我，师兄是公司股东之一，负责文案部门的。目前我们申请成立了一个社团，大学** 创业学社。我是社长。

陈昌文：

您先关注流量从哪里来？变现文案是怎么写的？钱是怎么进来的？先解决这个问题。然后保证产品质量、服务质量到位。只要您们精力不是集中在流量+变现图片，文案+合作产品+合作服务上，您们就是在

耍流氓。

创业一开始，组建什么团队，都是虚的，不产生效益的。眼睛盯着产生效益的地方，才能做大。盯着建设团队，只能亏损。

17、这些人不具备创业基因， 这公司只能散伙、倒闭

学员：

我们团队目前有 3-8 个人，因为我目前需要学习管理能力，所以有些人不是很听话，然后安排的事情也不能够很好的做好。我也不能够帮助到他们。我问他们有什么问题，他们也不说。怎么解决呢？老师。

陈昌文：

解决不了。这是一个创业陷阱。

很多创业者，开始没经验，以为人多好，成天去管理这些人，研究这些人。然后烧钱、烧时间，最后倒闭，这是最愚蠢的行为。

开始的时候，您只能管理您自己，您自己能见到利润，然后慢慢再搭建听话的人的团队。一开始乱拉人，拉进来一些根本不具备拼命工作、竭尽全力死磕的人来创业，就是死路一条。也就是，您拉的这些人，就是普通打工仔。这些人不具备创业基因，这公司只能散伙、倒闭。

龙生龙，凤生凤，老鼠生的儿子会打洞。这开始的创业团队里的人，基因不对，结果就不对。创业人与打工仔完全是两种人格、性格、态度，不可调和，如肉食动物与草食动物一样。

18、没办法赚钱的人，就不要养着，也不要分钱

学员：

我们都是纯提成，没有底薪的，但是我有给他们分客户，目前每个月都 200 左右的收入，是走公司的微信提现系统，不是通过我给他们的。师兄说让我一个月给他们每个人发 200 块钱，我在想要不要尽快发，还是等我们学校里面的项目的钱下来了再发。我是想有一个签协议的过程，然后发。因为团队里面有想混日子的人。

陈昌文：

这创业，就是卖东西，拿提成，钱货两清。您出力帮我赚钱，我就给您一个比例的分成，就完事了。没办法赚钱的人，就不要养着，也不要分钱。

这种模式，是最简单、最赚钱的模式。

19、团队里的人，只有能搞流量、 能变现的人有用

学员：

我目前有 2 个网站、2 个微信公众号，我们之前是做新媒体营销的。主要通过写糖尿病软文，发布，引流，来做的。我想我们组成 7 个人，然后每个人每天写一篇，这样的形式来做网站公众号运营。但是他们的水平有限，写的文章不同，所以之前有试过 2 个星期，然后就没有继续了。

请老师指点要不要继续？怎么和他们沟通比较好？

陈昌文：

您只能选择一件事来做。

比如，就玩好一个微信号，或者一个网站。您这样玩得非常多，是没办法做的。团队里的人，只有能搞流量、能变现的人有用。向这个方向努力，其他人用处都不大。

20、一个老板， 要具备 3 天之内开除不合格的人的水平

学员：

好的，感谢老师指点！

目前我时间有限，暂时找不到可以合伙的，还需要打工的人做事情。对于打工的，怎么沟通比较高效？我之前都没有骂过他们，感觉考虑他们的太多了。我想后面就列规则，做不到自动退出的方式，请问老师有没有更好的方式，简单点的方法？

陈昌文：

您刚开始创业，就别想着教打工的了。您自己先搞流量，搞图片变现、发货、做服务。如果您自己都不是很赚钱，您是教不会打工的人的。

创业者与打工者是两个物种，打工的人很难尽心尽力，出工不出力很正常。一般，一个老板要具备 3 天之内开除不合格的人的水平。这个招聘系统是非常浪费精力与时间的。刚开始搞互联网创业，建议您轻装上阵。

21、通过图片建立信任感

学员：

现在稍微有点商业头脑的，都瞄准了微信，这不是坏事。但为什么有的人通

过微信能日销几十、上百单，而有的人根本就无人问津呢？其实， 微信营销内功修炼是非常关键的。是吧？

陈昌文：

有的人不喜欢搞图片，生活图片、文案成交图片、视频等，这就没办法建立信任感。我做微商，最主要的就是通过图片建立信任感，您吃饭的碗、喝水的杯子，都应该是您建立信任感的工具。

22、人们都越来越现实，都需要实际的好处

学员：

我看到很多微信号的昵称就是名字前面加几个大写字母 A,以为这样可以在通讯录中排名较高，曝光次数就多；要么就是天天用群发助手 早上一条早安心语，中一条午安心语，晚上一条晚安心语，这样可以吗？

陈昌文：

这种做微商的人，就是不懂做微商的。您想做好微商，您要晒好您的生活照片、视频；您要晒您的思想，对大家有用的思想。

比如，您教大家做营销、教大家赚钱、互联网创业等等，然后，您

的服务与货自然就卖出去了。而您只知道用那些技巧、加 A、问候什么的，其实是很烦的。没人喜欢看您这些问候，人们都越来越现实，都需要实际的好处。

23、最愚蠢的模式，就是不断地发硬广告

学员：

偶尔还给你插点暴力广告；再次者就是频繁刷屏，恨不得一次性把所有产品的图片和介绍都发在朋友圈上，烦不烦啊，就算是不烦，都没跟你怎么聊过，让我怎么信任你。是吧。

陈昌文：

最愚蠢的模式，就是不断地发硬广告。

高手，从来就是软广告，其实说软广告也不对。也就是高手，从来都是写故事、写文章，不断地输出，大家认可您了，过上几个月，就会咨询您，您就自动成交了。

24、人生很简单，用的技巧多了，人家就不相信您了

学员：

你这人是品德高尚，还是齷齪不堪，中间隔着一个微信，了解起来本来就需要点时间，我凭什么对你产生好感啊！是这样吧？

陈昌文：

很多人很奇怪，一上来就要推销自己的产品，或者服务，这是没有必要的。

您先晒您的思想，您先晒您的生活。您是高大上的，别人自然就跟您混了。您这个人很龌龊，别人自然就不跟您混。人生很简单，用的技巧多了，人家就不相信您了。您卖微商培训课程，也是多写生活。然后，用一个图片做变现就行了。这些文案到底怎么操作，我陆陆续续会晒到空间，教您们。

25、您必须持续，否则，您不是一个好人

学员：

老大，有个人想学习新媒体营销的，有教这个吗？可以收她钱进群吗？

陈昌文：

所谓新媒体，概念很大。我一般不喜欢谈大概念，我只喜欢谈具体的操作方法，我只喜欢做具体的事情。就是一篇文章是不是持续发？一个语音是不是持续发？一个视频是不是持续发？您必须持续，否则，您不是一个好人。

日日不断之功，才是大功大德。

26、当老板，自己必须是推广高手

学员：

没有认识的推广高手，有认识这种做竞价的人吗？靠谱技术好的？

陈昌文：

我以前公司做过竞价，招聘了10多个竞价主管，筛选了半年，有一个靠谱的，结果又生孩子去了，所以亏大了。

所以，现在我从来不招聘这些重要岗位，也就是我自己能干的，我才组建团队；我自己不能干的，我是不组建团队的。风险大，核心技术都掌握在别人手里。

当老板，自己必须是推广高手，您自己必须深入学习，企图让推广 高手给您推广，基本不可能，除非是合作关系，拿出大比例金钱给他。我现在采取的，都是合作模式。我不发工资，全部跟我合作，有本事自己赚钱；没本事，您走，别耽误我的时间。我就这样玩的。

27、网络生意靠写文章，或者发视频，或者发语音+图片

学员：

员工也就三、四十个，只能是自己人。客户成交过程比较慢，一个月到一、二年成交的都有。还有很多人不接受这个行业。现在就是想如何通过网络开发些新渠道？

陈昌文：

所以我们的成交方法是，让客户都加我们的微信，微信号是自己在管理、更新。有 10 个微信了，就请一个信得过的助理，跟着更新。手机、身份证，都是自己家里的人。这样，我们的客户不会丢失，员工离职也没问题。拒绝让员工加客户微信，都是老板自己的微信。成交慢，也无所谓，反正，总是会成交。

网络渠道，建议您写微博，天天写，学习 seo。通过网站+微博文章，这样去霸屏百度、360 关键词，这样来的都是精准流量。对于没有耐心的人，不建议研究竞价，除非您的这个行业利润非常高，那么，我们就可以烧竞价。我一般建议您先仔细学习 seo，然后建立微博，通过微博去吸引流量。

不过这些生意，都是要时间沉淀的。网络生意靠写文章，或者发视频，或者发语音+图片。每天几篇文章，几年不断，生意自然来。

28、凡是在互联网上能持续赚钱的人， 基本都是业者素成

学员：

文章发到哪里，之前请人发贴吧，存留时间非常短，几天就没有了。

陈昌文：

互联网推广、发帖，这些工作不是您请人就能解决的，这是传统企业家转型最苦的地方。传统企业家认为，只要找到几个会搞推广的，自己等着发财就行了。但是，会搞互联网推广的与线下推广的人，完全是两种人。会搞互联网推广的人，都极度聪明。会写文章，会专研人性，对广告理解透彻。

我们的文章，今日头条也发，天涯也发，豆瓣、知乎也发，都是用 seo 的手法。现在我们也玩百度贴吧，都是高手在玩，一般人是没办法玩的。这种高手，一天的收入能过万。这种工作非常辛苦，要研究顶贴机、虚拟机、贴吧规则等。这不是一个员工能完成的。凡是在互联网上能持续赚钱的人，基本都是创业者素质。

您们请的那种人来发帖，只是混日子而已，离赚钱这条道还远着。建议您们这种传统企业家就是做个网站，天天写文章，然后研究 seo，搞搞微博，搞搞自己的私人微信号，这是您们最好的出路。

29、您必须是一个活生生的人

学员：

老师，我做牛蒡茶的，如何去推广呢？天天收款图、效果图也有在发。

陈昌文：

想要卖东西，首先卖自己。只发产品图片、收款图、效果图，是愚蠢的，您必须有知识、有文化、有 IP。您必须是一个活生生的人。您必须是有思想的，能理解什么是文化，能带领别人获得精神上升华的人，才能卖好产品或者服务。

推广？抖音就行了，或者语音平台就行了。有了流量，啥都能卖出去，贴吧也行啊。不知道您的智力是不是能理解我在说啥。有些人，一辈子只适合干苦力，这些人，我们都是采取放弃的态度，不敢教育。您多说几句话，他们就会去告您。有些人有慧根，他们知道我们待他们好。

总之，孩子，找律师咨询您的业务模式，不要违法犯罪。然后，多理解理解什么是 IP 营销吧。

30、没有具体的方法论+具体的行动， 您就去打工吧

学员：

陈老大，中午好，我是你的铁杆粉丝，我想请教个问题，我刚接触贴吧，我想直接抄袭 xx 的帖子去发，会不会有事啊，不懂法律这块，您有时间的话，还请帮忙解惑，谢谢！

陈昌文：

要有改编的能力，不能直接抄袭，要有付费学习贴吧技术的思想。反正，不管您到哪里去搞流量，都必须要有学习思维。只要您有学习思维，您愿意学习如何做流量、愿意执行，然后天天聚焦在一件事上，我相信您能做起来。

您必须相信具体的方法论，并且执行具体的方法论。没有具体的方法论+具体的行动，您就去打工吧。有具体行动+具体方法论的人，做微商课程推广，只要一个月，就开始赚钱。

无具体行动+具体方法论的人，去打工。

31、一切皆有代价，一切也靠缘分

学员：

公司发展到一定阶段，能力强的员工容易离职，因为他们对公司内愚蠢的行为的容忍度不高，他们也容易找到好工作；能力差的员工倾向于留着不走，他们也不太好找工作，年头久了，他们就变中高层了。这种现象叫“死海效应”。好员工像死海的水一样蒸发掉，然后死海盐度就变得很高，正常生物不容易存活。

陈昌文：

有的人就是绝色的美丽，她没什么内涵，您就欣赏她的美丽，只是代价太大。有的人，就是有内涵，但是没有绝色的美丽，您会发现，您最终享受了她的好，而不怜惜她的人。这个世界上真的有绝色美丽而性格、内涵具佳的尤物，不知道我们要付出多少代价，才能碰到这样的人。一切皆有代价，一切也靠缘分。

年轻人，就多努力吧。贫穷的人，就是奋斗到阳痿早泄，也不见得碰到这样一个佳偶。这世界上，最难的，应该是碰到佳偶。

32、竞争大，说明市场大

学员：

这个行业，要竞争很大啊？

陈昌文：

生意必须做竞争大的产品或者服务。竞争大，说明市场大。有些人怕竞争，希望找一个没什么竞争的行业、产品，或者服务。我告诉您吧，没竞争说明这个行业、产品、服务不行，很难卖出去。

33、每天都要加几百个人到自己的微信私人号，这就直注交电商南精髓

学员：

微信个人号相对于公众号、微博账号，为啥转化成交率更高，我想 了想大概有以下几个原因：

- 1、 离消费者更近；
- 2、 方便做客服管理；
- 3、 曝光率更高；
- 4、 更人格化、账号喜爱度高；
- 5、 流量池、账号更私有化；
- 6、 与消费者连接的场景更丰富多态。

陈昌文：

微信私人号、QQ 号，转化率都高。因为，微信私人号是具体的人， 是可以取得信任度的，是可以被人随时随地找到的，可及时通信。所以， 每天都要加几百个人到自己的微信私人号，这就是社交电商的精髓。

34、您把希望寄托在我身上，那么， 您就别跟我合作

学员（内部讲师）：

很多人问我收徒标准，我说没有我，你也能成功，有了我，能更成功。

陈昌文：

也就是，您把希望寄托在我身上，那么，您就别买我的课程，别跟 我合作。也就是您自己离开我，也能成功，有没有我，都能做成，**OK**，我欢迎您这样的人。我讨厌那些付费几千块培训课程，就把一切希望寄 托在老师身上的人；自己失败

了，就怪别人的人。

我一点都不想跟这样的人接触。

35、为什么公司要有一个微信号、QQ 号

学员（内部讲师）：

对很多传统企业来说，很多流量都是被浪费掉的。微商时代，把 流量导入到个人微信，通过高质量朋友圈持续影响，把丢失的流量捡回来， 并使之成交。

陈昌文：

为什么要玩微信？ **QQ?**也就是这些工具可以持续营销，持续更新 照片。公司要有一个微信号、**QQ** 号，所有的流量都导入到这个微信号、 **QQ** 号。然后，有一个专业的写手，如此，您才可能持续出单。

36、创业最怕贪大

学员（内部讲师）：

目前国内小微企业的平均寿命是 **3** 年，创业的路本来就不好走，再 加上首次创业缺乏经验，所以失败率应该在 **95%**以上。

陈昌文：

创业最怕贪大，不计成本地扩大规模，是很多人失败的根本。不过， 通过微商模式，不出钱，只找合作者、创业者，这种模式，失败的几率小。 因为基本只有进账，没有什么亏损。

37、大城市，才有机会、机会多

学员（内部讲师）：

为什么现在很多年轻人愿意到北上广深打拼，即使过得异常艰苦，远离亲人，仍然义无反顾？因为大城市的魅力足以覆盖他的生存艰辛。

陈昌文：

大城市，才有机会、机会多。

无论是做社交电商，还是做自媒体，还是拍些照片，都比在小城市好。选择大城市，才是聪明人。

38、只要能聚焦，收入就会提升

学员：

老大，在社群里，我受到了不小思想的启发，谢谢你。听了你的课，我在给自己做点减法，让自己聚焦。突然感觉做事轻松多了，钱还是不少挣。我想我会融入你们的，杂七滥八的事不用想，聚焦干，就行了。

陈昌文：

只要能聚焦，收入就会提升。

要么聚焦软文，要么聚焦语音，要么聚焦视频，要么聚焦社群课程营销，我只希望您们聚焦到极致。我对其他东西不感兴趣，我就喜欢聚焦。

39、您给别人的东西，就别求回报

学员：

她在公司里做错事，有人敢说她什么吗？对她都是客客气气的，还 不都是我给的！现在感觉她自己好厉害。为了一点利益，竟然什么都可 以不在乎！

陈昌文：

您给别人的东西，就别求回报。给了，就给了。给了，又想要人回报您，这给人的感觉，就有点尴尬啦。如果您一开始就讲清楚，您给了她什么， 您要求回报什么？这样，您也算是君子，让人欣赏。但如果您给了人家 东西，就希望别人意会到什么，然后回报您，这未免太高看人性，太高 看别人的智慧了。

对自己要求要严格，有恩必报。但对别人，施恩不图报。

40、改变一个人现状的最好方式， 就是找个项目，踏踏实实拼命干

学员：

老师，有没有什么套路，能改变我的现状？

陈昌文：

改变一个人现状的最好方式，就是找个项目，踏踏实实拼命干，不 断地赚钱，不断地锻炼身体，不断地读书。这就是改变自己最快的方式， 也是提升自己最快

陈昌文方法 1。。。问：

的方式。但是，您听了，也不会去做的，我早就看透 您们这些人了。说得很好，一做就怂。

41、没有先进理念的人，注定贫穷

学员（内部讲师）：

你今年混不好，无所谓，重要的是明年、后年，混好了，就行了。 所以今年要为以后铺路。

陈昌文：

为什么要加入社群？不过就是为了学习先进的人的理念。您不愿意 加入，您学不到先进的理念，几年过后，还是如此。现代社会是互联网 转型时代，机会非常多，您能抓住吗？现代社会也是 v 商时代，可以招 代理，这个模式，也能让您发财，您能抓住吗？

没有先进理念的人，注定贫穷。

42、心里面没想到干活的人，都很穷

学员（内部讲师）：

中小企业只有一个战略：活下来，然后挣钱。

陈昌文：

各位手上只有一件事，搞流量，搞成交 o 其他的事情啊，都交给别人吧，交给合作者吧。别想那么多，就是干活。

心里面没想到干活的人，都很穷。远离这样的人即可。还有，我告诉您们一个秘密，一个不喜欢干活、非常穷的人，您是教育不了富有的，不要花精力在这种人身上。

43、互联网时代，最牛 B 的套路

学员（内部讲师）：

一名核心人才的流失，意味着至少 2 个月的招聘期、3 个月的适应期、6 个月的融入期；此外，还有相当于 4 个月工资的招聘费用、超过 40% 的失败率。留住核心人才，就意味着节省成本，也意味着效率的保障、创造的价值。

陈昌文：

互联网时代最牛 B 的套路，就是所有的本事，集中在自己身上。通过互联网分发、合作，这样，靠一个人、一个微信，就可以不断地进账。这种模式，可以链接几千人、几万人、几十万人一起赚钱。我现在带着大家打造的，就是这种互联网生态盈利模式。

44、绝对不做非法项目

学员：

我在网上看到你的，我这边是深圳的工作室，做微信卖茶叶项目的。

现在团队发展大了，想转型做正规项目。

陈昌文方法 1。。。问：

陈昌文：

前几天，才抓了一个卖茶叶的。我说了，我们社群只做正规项目，我发布出来的项目都是正规项目，绝对不做非法项目。

45、所有营销套路、营销方式，必须阳光化

学员：

关键是我们这个模式舍不得丢。我们团队有自己做粉技术、有话术、有模特素材，就是有点灰色成分。

陈昌文：

18 年，以及以后，都会不断地进化互联网，有的套路是不能用的，不信您就去
看新闻吧。现在都是默默的抓人，不报道了。

所有营销套路、营销方式，必须阳光化。

46、人总是想多做事情

学员：

这个月出了五单了。两个半月，加之前两个月有 8 单了，还是不聚焦，总是想做其他的事情。

陈昌文：

人总是想多做事情。

做音频，就一辈子做音频，天天搞音频；

做视频，就天天搞视频；

做软文，就天天搞软文；

其他什么都别做了。聚焦到极致，单子就会多起来。

47、他们是自杀式的努力，而且还乐在其中

学员：

嗯嗯，我也不敢讲啥。就是感觉好像没有全力做。有时看到一个 18 岁的小伙子，很牛，就痛定思痛。

陈昌文：

您在网络上寻找厉害的同行的时候，您就会忽然发现，有些家伙非常牛，赚钱速度非常快。特别是音频、视频平台，有非常多的牛人。就是 16 岁、18 岁、20 岁不到，一年可以搞几千万，您就会绝望，您认为 您很努力了，您却不能理解，他们是自杀式的努力，而且还乐在其中。

喊麦的那群家伙，都是半夜半夜的喊。下面几十万粉丝，不断地刷钱，您就绝望了。人家可以为了吸粉，几年如一日的喊麦，想想都可怕。

有多少财富，就有多少代价，智力的代价、体力的代价。我们能说什么？找到牛人，研究他们，学习他们吧。

48、凡是比您有本事的人，说的都是对的

学员：

老师，昨晚遇到一件事，被我们公司技术总说了，但是现场跟他的思想有矛盾：整个项目经理到生产经理都觉得他有点儿过了，我恰好顶在中间，好矛盾。不知道该怎么办。

陈昌文：

凡是比您有本事的人，说的都是对的，听就行了。跟比自己有本事的人死磕，是傻瓜行为。

49、谁的本事大，就听谁的

学员：

收到，他们都比我有本事，不知该听谁的，而我要决定采取措施，该听谁的？

陈昌文：

谁的本事大，就听谁的；谁的官位高，谁更有钱，就听谁的。因为他们都是强人、牛人。弱者，都被淘汰出局了。

50、我们不制造什么落差感

学员（内部讲师）：

粉丝营销就是要塑造一种心理优越感，制造心理落差？

陈昌文：

我们不制造什么落差感，我们是真心只希望有本事的人加入我们社群。我们是只收企业家、老板阶层的人。牛人会越来越牛。就这样，希望就是失望，就是损失财产。

我们只做强强联合的社群，只做强强联合的生意。

51、真正的高手，内心都是坦荡的

学员（内部讲师）：

合伙创业的人如果感到心里不舒服，可以召集合伙人开个会。如果 连畅所欲言的环境也没有，那就真的很没意思了，你要考虑退出。没有 一个心情舒畅的奋斗环境，实际上事业的发展不会好到哪里去。如果是 你自己做得不够好，也请考虑退出。别扭是一件很痛苦的事。

陈昌文：

真正的高手，内心都是坦荡的。

真正的高手，一心为了出单，为了流量，为了帮助别人。

真正的高手，知道自己几斤几两，而不是眼红别人赚了多少钱，而不

是自己不赚钱，还想坑别人。

垃圾人正好相反。您是高手？还是垃圾人？

您好好反思一下，您就明白了。

52、很多人没有合伙的资格

学员：

我经历过合伙创业的痛苦，感触很大！

以前总想借力别人，其实别人也不傻，最后不欢而散！

如今，我宁愿高薪请人才，也不找合伙人。

陈昌文：

很多人没有合伙的资格。

有合伙资格的是什么人？是可以独立赚钱、带团队的人；是月收入 能过 10 万的人。普通人，只能打工。高手能做好老板的辅助。

太多的人，自己没本事，但是心胸狭窄，看到人家赚钱就眼红，自己又没本事，导致自己去给别人添堵，而不是去帮助人。人性齷齪到这个程度，基本就别想发财了。

53、绝对不允许一个人把所有工作都做了

学员（内部讲师）：

管理者最重要的职责，是使用别人的能力来完成工作，如果你一直在执行，你就不是一个好的管理者。管理者，要控制自己执行的欲望，

陈昌文方法 1000 问：

学会使用别人的能力。

陈昌文：

分工合作，~~大家~~做一部分。

我做社群的策略，就是有人搞流量，有人搞变现，有人搞文案、售后服务等。
我们绝对不允许一个人把所有工作都做了。

54、飘风不终朝，骤雨不终日

学员：

我进来一个月左右了，现在才找到感觉。我是属于很笨那种。但是 现在我找到方向了，接下来，我会猛干到你怀疑人生的，老大！

陈昌文：

要持续！飘风不终朝，骤雨不终日。

能持续日日干几十个音频、几十个视频。持续上传，持续几年，才是大神，才能做到一天收入数千、数万。无持续精神的人，都是卢瑟。

55、我们企业家群体、老板群体， 都是这样奋斗的。 您想休息，去打工即可

学员（内部讲师）：

有时候觉得看似不合理的地方，一定有其合理性。中国人多，资源 有限，当然竞争激烈。人们要想在那么拥挤的人群中，获得更舒适的生活，必须学会残酷地竞争。

陈昌文：

很多人说，我每天让大家工作 16 小时，无休息，说这是坑人。对不起，我们企业家群体、老板群体，都是这样奋斗的。您想休息，去打工 即可，您就不要加入我们的任何社群了。我们这里，都是奋斗者、高智商、 拼命干活的人。

56、我们做团队，要发展得非常慢

学员（内部讲师）：

人生，不要被消耗。不要遇见一个人，就随便托付终生。我们需要 寻找一个彼此互相支持，能够帮助你形成正向循环的人。这时候，人生 才有可能迈向新的阶层、新的开始。人生可以没有队友，但是不能随便 寻找一个猪队友。

陈昌文：

我们身边就可能有猪队友。

何为猪队友？

就是不能帮您赚钱，只会索取的人，

就是工作不认真的人。

就是对您没什么好处的人。

有些人就是这样的人，他还洋洋自得。有些人是吸血鬼，我觉得， 做好一件事很容易，但是有些人就是喜欢偷懒、不喜欢努力工作。

我们做团队，要发展得非常慢，要接触真正的奉献者。我们找老婆 也是这样，有的女人只知道花钱，不知道努力工作，不知道做贡献。这 样的人，我们一定要远离。

有些人是渣滓，这样的人我们要远离。

为什么我只交往企业家？

为什么我的社群只收企业家、成功人士？

答案很简单，就是为了避免跟索取者接触。

加入我的社群，学习的是互联网营销。索取者进来过后，只想坐等发财，发不了财就谩骂。所以，我们也只好只交往企业家，只收老板了。

57、我们不需要用任何技巧，吸引人加入

学员：

我总结了一套销售系统，梳理了 **200** 个客户抗拒点，来带你促进成交！

陈昌文：

实在抱歉，我不是研究成交的，我是研究不成交的，我是研究拒绝 某些人加入的。

我们只收企业家、老板进社群，只收互联网老鸟进社群。我们是靠观念来吸引人的，我们不需要用任何技巧，吸引人加入。

58、我们玩的就是简单思维模式

学员：

营销思维、流量电商思维、互联网思维..... 现在又来了个微商思维！微信时代，人人都应该学习的一种新思维。

陈昌文：

我们的流量模式，就是音频+视频。

我觉得，我们玩的就是简单思维模式。

视频简单，音频简单，然后用图片变现。

所谓大道至简，简单的套路，才会让我们赚更多的钱吧。

59、我们这种人，是生存在互联网上的

学员：

现如今，越来越多的企业认识到了社交媒体营销的重要性。网络上 也有很多关于如何做好社交媒体营销的内容。

即便如此，我们看到许多企业在制定社交媒体营销策略时仍然会相 错。

陈昌文：

传统企业家当然不会玩社交媒体，也不会玩微信。因为他们不是生 存在互联网上的。我们这种人，是生存在互联网上的，靠语音、视频、 文章，就能吃饭的人；靠语音、视频、文字，就能赚钱的人，就能卖货 的人。

我们这种人，才是传统企业家的互联网老师。而且我们一定要做好 这种老师，这是我们的机会，也是传统企业家的机会。这是年轻人做大 企业家的机会，也是传统企业家做大企业的机会。

60、也就是我们只面对企业家、老板、牛人， 搞强强联合体系

学员（内部讲师）：

不是每个人都要创业的，所以创业之前一定要先想明白你创业的目 的是什么？为创业而创业的人一定死的很惨。

陈昌文方法 10。。问：

陈昌文：

我现在不鼓励人创业了。我只鼓励人打工，踏踏实实地打工。您没本事，就打工，别想着创业。

我们想赚钱，只做锦上添花的事情，也就是您牛 B, 您有能力，我们就合作。您无能，我不会拯救您，即便是您付费，我也不拯救您。我们甚至不收那些愚蠢的人、无能的人的钱财。也就是我们只面对企业家、老板、牛人，搞强强联合体系。

61、真正优秀的人，打工的时候，就很优秀了

学员：

我觉得一个好的创业者，一定是一个好的打工者。

很多人在自己的工作中遇到很多问题，发现很多问题，然后觉得有必要去解决它，但是因为受限于体制的原因，或者公司各种各样权限的问题，使得他必须独立出去，自己想办法解决它，这样的创业者，往往更容易成功。

陈昌文：

真正优秀的人，打工的时候，就很优秀了。必然是一个管理者。我们只跟管理者玩。也就是您在公司里，您必须是一个管理者，您在社会上，您也必须是一个管理者。

管理者，就是优秀的人。

管理，也是我们重要的研究对象。我们也搞管理的培训，只是我们更多的是基于互联网的管理培训。管理，是一种思想。您天天写些文字，人家认同您了，在您的身上花时间多了，这其实也是一种管理。

管理，首先是思想的管理，其次是时间的管理。

62、优秀的人会更加优秀，失败者慢慢地就被淘汰了

学员：

很多人没有打工过，或者心高气傲，觉得什么都很容易。很多人打工的时候，都很差劲。

陈昌文：

我们拒绝跟打工都差劲的人交往。

我们的社群，只收管理者、老板、企业家。优秀的人会更加优秀，失败者慢慢地就被淘汰了。

63、成功的人，是本来就具有成功的素质

学员（内部讲师）：

从现实中，我发现一个好的创业者，往往也可能成为一个好的打工者，甚至难听点说，你连打工都打得不好，很难证明你创业会创的很好。

陈昌文：

很多人没本事,打工打不好,就来创业,以为创业就能干好。这样的人,我们都是不搭理,不给机会的。

一个能创业成功的人,他会默默的做事,会默默的把音频、视频、文章做好,甚至出去朗读,也能吸引粉丝。

他首先能帮助别人成长,甚至帮助我赚钱。这样的人,才有机会成为一个成功的创业者。

成功的人,是本来就具有成功的素质。我们不去培养那些不成功的人变得成功,因为大多数人不具备那个素质,还是让社会去大浪淘沙吧。

64、要锁定一个对象， 只做一个对象体系的生意

学员：

阶级匹配.....不是一家人，不进一家门。

陈昌文：

不是一个思想体系的人，不是一个阶层的人，就不要进不同阶层的社群。

要锁定一个对象，只做一个对象体系的生意。

65、您必须聚焦到极致

学员：

一个人整天想着怎样去赚很多的钱，而没有去行动，那只是纸上谈兵，做白日梦来的，要么除非天上掉馅饼。比如说以前我也是这么天天想着整天赚很多钱，可是我没有去行动，那么钱是从哪里来的呢？不可能是别人送给我，也不可能是天上掉下来

的，在听完陈昌文老师的录音 后，我才知道钱其实就是行动得来的，也并不是你行动了，你就会赚到钱， 行动就是去做一件事情，你每天都去做同样的一件事情，把它做到极致， 只有你把它做到极致了，你才会赚到钱。

陈昌文：

是的，您必须聚焦到极致，锁定一个项目，一直干。

66、您想赚钱，您在各个方面都要聚焦

学员：

然后就是聚焦，聚焦就是不能分心。做了一件事情，或者一个项目， 你就只能在这个项目上或者这件事上一直做，不能因为别人说的其他的 项目赚钱，然后你就不去做你的项目或者这件事情。

如果你是一心多用的，你就做不到聚焦，做不到聚焦的话，你也赚 不到钱。聚焦其实就是做到一个点上去，比如说你做一个项目，那么你就 要找一个你适合的渠道，你擅长软文的话，你就去玩贴吧，要是你擅 长讲话的话，你就选择音频这个渠道。

陈昌文：

总之，您想赚钱，您在各个方面都要聚焦。

然后，售后服务、产品提供，您可以交给我来帮您做。您就只管聚 焦流量，聚焦成交，赚钱就行了。

67、培养人是傻瓜行为，分工合作吧

学员：

老师，请教你一个问题。

我这边在抖音培养了挺多有潜力的网红。但是留不住他们，总被别 的公司挖走。因为我自己没有成立公司嘛，只是组建这么一个团队。我 想请教你怎么才能把他们留下来，用什么方式。

陈昌文：

分钱啊，分他们 90%的钱。

记住，培养人是傻瓜行为，分工合作吧。

68、我的一切文字、思想，都必须换成钱

学员：

我以前读杜牧，他祖上官至宰相，自己善于论兵，都是祖上遗风，

开朱门，长安城中央。第中无一物，万卷书满堂。家集二百编，上下驰皇五，有些事，有些人，有些景，普通人根本就没有见过嘛，怎么可能写得出来，老大威武。

陈昌文：

大家还是要踏踏实实地搞营销、赚钱，不要虚化财富，赚钱要紧。大家有了财富，再来吹牛。

我的一切文字、思想，都必须换成钱，否则，我们就自娱自乐了。各位把每一段文字搞成视频、直播，卖出去，搞成广告，搞成陈昌文老板社群的商业利润，才是关键，有利润，您们才会持续讲下去，否则，您慢慢会怀疑人生。

69、我们永远都在干活

学员：

嗯嗯，努力干，努力赚钱，争取出第一单。

陈昌文：

我们都是早上很早就起来，然后干到很晚。

我们永远都在干活，搞流量，出单。

我希望您们也是这样吧。

70、不是带团队， 而是直接找牛B的人合作

学员：

带团队营销，对我来讲，是门外汉。

陈昌文：

我刚创业的时候，招聘了很多人来教，结果我发现，这些人要么根本学不会，要么学会了就跑了。浪费我的招聘资源，浪费我的工资。

后来我就学聪明了，我只招聘能赚钱的人，能力强的、有经验的。再后来，我发现这样成本也高。所幸，我就只招聘代理商、合作商。这样，来的人都是牛B的人。

后来我跟工厂老板合作，我问那些工厂老板，您们是怎么把生意做到几千万、几个亿的？他们说，就是靠合作、招聘代理。到此，我就明白了。

不是带团队，而是直接找牛 B 的人合作。

71、自己学，慢了点，但是是必经之路

学员：

我又不相信社会上的营销团队，迫于无奈，我只能自己花时间和精力跟你们学营销。

陈昌文：

您必须理解一个思想，您找来的营销团队，就是忽悠您的。您自己不懂，他们只是拿走您的钱，而您自己什么也获得不了。

就说一个网站的 seo, 这种团队，您都不好招聘。再告诉您一个事实，就是真有营销能力的人，基本不与您合作，都自己干了。

其实我也经历过找营销团队，比如给我做网站，给我做竞价，结果就是我损失了数百万。后来，所有的营销操盘都是我自己上，我们自己的人干，这个没捷径可走。

自己学，慢了点，但是是必经之路。

72、不断地写干货文章，在网络上分享

学员：

可怎么能找到牛 B 的合作对象呢？

陈昌文：

我们的做法是不断地在抖音、快手、喜马拉雅上做视频、音频，不断地传播。

我们自己也不断地写干货文章，在网络上分享。然后慢慢地积累粉丝，这些人认可我们了，觉得我们也是有能力的人，然后，就会有一些有能力的人，主动找到我们合作。

73、我说过啥，不重要，重要的是，您有没有学到一招，然后去操作

学员：

这些，您在微信公众号里说过吗？

陈昌文：

我说过啥，不重要，重要的是，您有没有学到一招，然后去操作。

我这里会讲非常多的方法、非常多的手段。但是，您只学一招，然后在网络上去练习就行了。

74、必须品牌化、集中化、聚焦化

学员：

比你们年龄大，虽说挣过一些钱，但走过弯路太多了。

陈昌文：

我也走过很多弯路啊，比如一开始做了很多项目，公司员工分散做事。后来才明白了，必须品牌化、集中化、聚焦化。

75、最好自己原创

学员：

老大，咨询你一个事，视频搬运可取吗？就是把快手、火山等平台 视频，搬运到抖音上面？

陈昌文：

最好自己原创，您做得小的时候，没人找您麻烦，您做大了，您搬运别人的东西，别人就会找您麻烦。

76、您做自己认可的事情，就行了

学员：

在我眼里，泡妞培训近似欺诈，纯属浪费时间。

陈昌文：

自己认为不好的东西，就不要看，不要做，不要想，跟您无关就行了。 您做自己认可的事情，就行了。

77、您只要是一个靠谱的人，功夫下到位了， 自然赚钱

学员：

我不想那些异想天开的事，实实在在的努力做事情，就会有成绩。

陈昌文：

我的价值观，从来都是努力干活、努力做事、踏踏实实地吸粉，踏踏实实地做流量、做转化、做服务、做产品。

陈昌文方法 1000 问：

我从来不走捷径的，我从来不相信任何捷径。

我的每一个粉丝，都是真实的。

我们的营销，也是直白而实在的。

您只要是一个靠谱的人，功夫下到位了，自然赚钱。

78、耐心理解我们的思想、思维，您会有那么一点点收获的

学员：

那么多东西，1 万元学费，我感觉不贵。

陈昌文：

感谢您的支持、选择。耐心理解我们的思想、思维，您会有那么一点点收获的。

79、做互联网生意，卖知识、卖服务， 就是挣的劳动的钱

学员：

您卖的是辛辛苦苦积累的学问，挣的是劳动钱。我支持您。

陈昌文：

真诚地感激您这样讲，做互联网生意，卖知识、卖服务，就是挣的劳动的钱。

我每天要写几万字出去，就是为了教会我们的学员、我们的粉丝。我有空了，还会不断地讲课，就是为了教会我们的群友网络营销、做流量，以及变现。

谢谢您，有您的支持、理解、信任，我将更努力地工作。真的是谢谢您。

80、这个社会啊，有很多人，连您教他赚钱，他都 不上心

学员：

尊敬的陈老师，您好！

在清楚您布置的任务之后，反复思考，决定把一百条进幕理由和五千字感想融合在一起，展现给您浏览！

首先讲述进群一百条：1、把虚幻变成现实（核心主旨）；2—99、如何把虚幻变成现实（实践操作）。说白了，就是“咬定青山不放松”

陈昌文方法 1000 问：

的劲头与“谦虚严谨笃学思”的态度相互共融！

当内心真正树立起这样目标，大概才能放平姿态，进群学习互联网 经销套

路！

陈昌文：

之所以给您们布置任务，是想让您们更认真一点，这个社会啊，有很多人，连您教他赚钱，他都不上心。语音、视频，做到极致，也就赚钱了，也就圈粉了。

81、只有能带货的网红是真实的网红

学员：

老师，想请教一下，我这边有挺多网红资源，怎么和她们合作比较好，她们主要是推广宣传，比较少带货。

陈昌文：

只有能带货的网红是真实的网红，可以分成给他们。

比如，卖 10 万块面膜，给他们 1 万块。

不能带货的网红，粉丝有，也是骗子。

82、跟我们玩，要完全理解我们

学员：

那大概多久进行项目投资？

陈昌文：

等您完全搞懂我们的营销模式，确定自己能赚钱的时候，就可以跟我们玩了。跟我们玩，要完全理解我们，并且无风险的情况，才跟我们玩。或者，您是企业家，您是牛 B 人士，您才可以跟我们玩。您喜欢无理取闹，付费过后又要求退费的那种，您就别来逗我们了。

83、就抄袭我即可

学员：

创业就是说做就做，知识短视频是个机会，马上注册了一个 **dou** 音 账户，开始玩 **dou** 音，先找感觉。

肚子里有货，抖音应该很快做起来。

陈昌文：

您们肚子里没货，就抄袭我即可。

84、多参考同行吧，然后多搞点原创

学员：

老大，抖音粉丝已经超过 **75** 万了，不过感觉遇到点瓶颈，前几天每天粉丝都是十几万的涨，这几天一天才涨两三万，我想应该是我的内容 对别人没帮助或者传播性不够吧？

陈昌文：

多参考同行吧，然后多搞点原创，把这个号做成几百万的大号，然

85、赶快干起来

学员：

老大！我想和你做视频。可以吗？

陈昌文：

可以的，赶快干起来。

86、只要聚焦到极致，就有前途

学员：

嗯，谢谢老师鼓励，一定要磕出来，跟着老师，感觉前■途越来越光明了的。

陈昌文：

只要聚焦到极致，就有前途，只要专心致志地盯着一个项目，盯着 流量+变现，每天都是几千、几万的赚。

切记，只做富人生意，负能量的人看见我们说一天几千、几万，就会去告我们。他们理解不了，没必要跟他们浪费时间。

87、您来这里的目的是，是认认真真拼命赚钱

学员（内部讲师）：

这个逻辑很明确吧。咱们全部都是陈老师的学生，包括你的老师，你只想办法自己学到东西，挣到钱就行了。

陈昌文方法 1。。。问：

陈昌文：

自己能赚钱，自己干活，努力拼命，学习我的说说、群文件课程。
找个项目，认认真真拼命，赚钱即可。

您来这里的目的是，是认认真真拼命赚钱。再也没有其他目的了。

88、把一个概念做好，我们才有前途

学员：

人的天性是喜欢增加而不喜欢减少，喜欢获得而不喜欢舍弃。但是，很多时候减少和舍弃会让我们过得更好。

陈昌文：

我群里有很多项目。但我们只能做一个项目，一个概念，我们聚焦到极致，把一个概念做好，我们才有前途。也就是锁定互联网转型、互联网营销、自媒体培训的，一辈子就锁定一个概念，则啥都有了。

89、网络上到处都是大牛

学员：

事业道路上，能遇到一个时不时给你指点迷津的老师，这一定是上辈子积福了。

陈昌文：

一般的人都没人指点，不过没事，网络上到处都是大牛，看了，然后改编他们，把他们的东西复制到自己的视频、语音体系里就行了。当然，您一定要学会改编一下。

90、就是只能做一个项目

学员：

老师，上午好！

请教一下，搞流量是音频、视频同时搞，还是只聚焦一种方式？我的优势是演讲，我想从音频入手？

陈昌文：

建议您只搞音频，不搞视频；或者只搞视频，不搞音频。反正，就是只能做一个项目，只聚焦一个项目，一个平台。

91、您们总是听不懂“聚焦”两个字

学员：

一定聚焦，我这几十天东搞搞西搞搞其他的项目，只赚了 1 千多块，才理解到聚焦。

陈昌文：

您们总是听不懂“聚焦”两个字，我天天讲，您们还是要自作主张，到处乱干。然后不赚钱了，才又来聚焦。希望您只锁定一个概念，然后一直干。

92、我以前讲的十篇软文系统， 就是一个介绍系统

学员：

老大，加了微信好友后，好多人打招呼，我怎么做好，我现在是直接无视或者丢个广告给他？

陈昌文方法 1。。。问：

陈昌文：

我以前讲的十篇软文系统，就是一个介绍系统。您只需要向别人介绍一下您自己做的项目，就行了。然后天天更新朋友圈，人家要买，自然就买单了。

93、您必须做大部分人都需要的东西

学员：

我是做软件测试的，是不是可以讲测试技术类视频。就是怕没人听？

陈昌文：

有些行业非常小众，除非您特别出类拔萃，才有人听。

想要吸大量的粉丝，您还是必须得做群众喜闻乐见、赏心悦目的东西。也就是，您必须做大部分人都需要的东西。懂吗？

小众需求，您很难发财。

94、您去教人造原子弹，即便是您有技术， 您猜猜，有多少人来看

学员：

只要是真东西，有价值的东西，就不怕没人来。

陈昌文：

这话只对一半。我们这个社会，确实有的人很有技术、能力，但是 他那个技术、能力，市场需求不大，甚至极小，竞争又大，然后他就不 赚钱。

为什么冯某某非常火？因为她唱歌，听歌的人多啊，所以她火。您 去教人造原子弹，即便是您有技术，您猜猜，有多少人来看？或许，您

去教人量子物理，您猜猜，有多少人愿意听您讲？

95、用您自己的真名，用您自己的真实头像

学员：

老师我听了，就是主要搞流量，然后按照你的方法出单，大道至简，但现在就不知道该怎么在微信上取名字，还有搞什么头像？

请老师指教？

陈昌文：

用您自己的真名，用您自己的真实头像。

96、过了这个村，就没这个店了

学员：

老大，您说的太对了，只要去干，就有粉丝和流量；抖音涨粉速度太快了，我随便发几条短视频，一天都涨几千粉。

陈昌文：

抖音还在红利期，赶快去弄。

就用我的内容就行了。现在不去弄，等到半年后，什么都没了。今日头条，刚开始火的时候，我们一天能搞 1 万流量，现在我们都不做头条了，因为现在机制完善了。抖音，就是刚刚在爆发期，去弄吧，过了这个村，就没这个店了。

97、勤奋是必要的

学员：

任何成功，勤奋和努力是必要条件，如果没有一个最低 **6X12** 小时的勤奋和努力，为什么你会成功呢？如果你想干**5X8** 小时就成功，别人 比你工作时长**50%**，聪明程度一样，人家比你多一倍努力，这就应了 中国的古话：天道酬勤。

陈昌文：

勤奋是必要的，这就是为什么我一直说每天工作 16 小时，每周工作 7 天。

当然，聚焦也是必要的，也就是您永远聚焦一个概念，聚焦一个项目， 聚焦一个社群、一个点。您才能赚得比普通人多。

98、大道至简

学员：

陈老师，我现在自己录视频、剪辑、抠图、配字幕等等。制作出来的视频，质量不会很高，肯定比不上团队制作的，只是一般底下的质量， 加上自己声音形象等方面，制作的内容让读者感觉起来没有魅力。评论 都给我说，瞧你那德行，一点魅力没有，还教别人。读完之后，都不知道要不要继续制作视频了，做视频一个多月了，只来了不到 **10** 个人，我 还要不要搞视频了，很困惑？

陈昌文：

其实，做事是非常简单的，录完就上传，根本用不着您这么麻烦，大道至简。

99、老老实实在地释放价值

学员：

老大，当我用心在帮助人的时候，做出来东西真的不一样，真心帮助别人的感觉，好快乐。

陈昌文：

锁定音频、视频，关注大佬，老老实实在地释放价值，帮助人，做好图片成交系统，日日出单即可。

其他事情，都别想了。

100、竞争是几代人的竞争， 甚至是几十代人的竞争

学员：

有朋友说：

在中国，有钱真不代表素质和聪明。

煤老板、拆迁户发财的多了去了，拆迁发家的一大把。动不动就几千万，你几代也不一定顶的上，没处说理的。

应该说有钱的有人都不笨。但有些人有钱，又很蠢。

陈昌文：

凡是能赚钱的人，都比普通人智慧、聪明。人类的竞争，是几代人的竞争。

您不喜欢拆迁户？上海这个地方到处都是拆迁户。以前有个捡破烂的阿姨，分了7套房子。我跟她聊天，她说她爷爷以前是开船的，在东方明珠那个地方有个破房子。他们是船民，也是江苏穷地方过来的。当年，衣服都没得穿，一件衣服就要穿几年。就是爷爷有本事，知道从穷地方跑东方明珠那里弄

个房子。这说明什么？这说明，人家爷爷就聪明，而 您的爷爷不聪明，这就是区别，您爷爷不行。所以，竞争是几代人的竞争，甚至是几十代人的竞争。

本质上，别人有钱，就是别人比您智慧。您别只看您这一代人。不过，您理解了我这个思维模式，从您开始，您就要成为胜利者，放聪明点。

第 101~200 问

陈昌文方法 1000 问：师生问答集

101、天天干实事

学员：

为啥又出单了？我要平静下来。功力看来不够，都是小单。话术应该还有问题。但是已经越来越有信心了。谢谢老师。

陈昌文：

认认真真复制大神，认认真真天天做几十个音频，专注、聚焦到极致。谈企业家的内容、老板的内容。做具体的事情，踏踏实实弄吧，一天搞到几万块再说。

记住，聚焦、做减法。

您现在这个收入，没什么好骄傲的，要平静、安静。踏实、善良。这样，然后，天天干实事。

不偷懒。聚焦、专注、专业、专心。把喜马拉雅上所有大神的好内容吸收过来。争取每天出 5 单以上。

102、您只要开始干，您就会觉得非常简单

学员：

花一周的时间去寻找、整理内容和标题，万事开头最难，但万事总 要有一个开头。

陈昌文：

您觉得做音频难，是您没开始读一篇文章。

您觉得做视频难，是您没开始做一个视频。

您觉得做互联网营销难，是您没开始干。

您只要开始干，您就会觉得非常简单。

您觉得做图片难，是因为您没有开始做。

我就做了些成交图片，然后就有老板自动付费加入我的社群了。就是这么简单。

103、我们必须选择最最牛B 的产品

学员：

商业竞争的本质是产品竞争，所谓的营销、套路都是短暂的，过去的微商为什么会‘短命’？核心原因是产品太差、价格太高，没法产生口碑和复购。

陈昌文：

我们做生意，一定要质量好、质量好、质量好。

我们必须选择最最牛 B 的产品。

营销重要，但质量好的产品是核心。

所以我的任务，就是给大家打造中国最好的产品。否则，我们的社群是走不长远的。

104、什么是我们的衣食父母？不外乎，就是音频+视频

学员：

比财富多少，是 **1000** 米长跑，谁前谁后，清清楚楚。比灵魂高低，是花样游泳比赛，谁胜谁负，稀里糊涂。

陈昌文：

我这个人，只是喜欢做业务，搞文案，搞音频、视频。踏踏实实地 释放价值。就这样日复一日，教人去做音频+视频。

什么是我们的衣食父母？不外乎，就是音频+视频。做好音频+视频，这一辈子什么都有了。我懒得扯道德问题。

105、传统企业家、老板， 非常想靠互联网卖产品的

学员：

利用互联网挣钱，本质是个人的独特魅力（能力）+读粉、读市场 的能力。魅力（能力）这一点我认为独特和专一是很重要的。

陈昌文：

我一直讲聚焦，聚焦一个概念、一个点，就是赚钱的核心。

聚焦，讲管理能赚钱，我以前就靠讲管理，很多老板加了我，给了

我不少钱的。我还写过一系列的互联网技巧，靠这个收徒，一个人几千块，也赚了不少钱。收徒系统，大家也可以去做。就是教人做互联网营销、互联网转型、互联网社群，这种收徒模式。

其实，传统企业家、老板，非常想靠互联网卖产品的。这个是非常有市场的。

106、现代营销，不仅仅是卖产品了

学员：

我们还能为消费者提供什么？参与感、存在感、荣誉感、逼格值、明星控、大咖控、逆袭控.....这些都有吗？

陈昌文：

现代营销，不仅仅是卖产品了。还是卖一种陪伴，文化陪伴。现在的营销，更加深入，更加恐怖，更加细心。

107、粉丝多了，用图片、文案变现

学员：

有自尊心是好事。自尊心太敏感了就是坏事。一个人自尊心特别敏感，对自己是不利的，所以要消灭自己敏感的自尊心。

陈昌文：

我教兄弟们做语音、视频。每天讲几十个语音，每天讲几十个视频。有的人说害羞，害羞？您不娶老婆了？害羞？您不赚钱了？让那些傻瓜去害羞吧。

我们要老老实实在地干活，干具体的活，粉丝多了，用图片、文案变现。

108. 我们只要能合法赚钱，就行了

学员（内部讲师）：

自尊心不敏感，别人对你的任何打击，完全无效，你就免疫了其他人的所有攻击。普通人的自尊心很敏感，往往害怕别人说三道四……其实，别人骂你没事，你要琢磨，怎么赚钱才对……只要能合法赚钱，挨骂也行啊。

陈昌文：

不要怕人骂，也不要怕人找麻烦，我就不怕人找麻烦。只要能赚钱就行。不过，我们只锁定企业家客户群体，也没什么人找我们麻烦。只有草包，才找我麻烦。

我们只要能合法赚钱，就行了。

109、不管您做什么生意，总是有人说您不对，说您不好

学员（内部讲师）：

不想挨骂很简单，去做乞丐，保证没人骂你——只有傻子才会去骂乞丐。你看网上有 200 多万人骂马爸爸，难道马爸爸得罪了 200 多万人？

不可能。

陈昌文：

不管您做什么生意，总是有人说您不对，说您不好。这没关系，您只管把自己的业务做好，就行了。

只管多学习，多释放价值。记住，释放比学习更重要。只要您释放，就有人关注，就有人买单。

110、您做不到，不代表别人做不到

学员：

老师，你的言论太极端了，能不能温和点？

陈昌文：

不极端的都是普通人，而普通人大部分比较贫穷……真相很残酷。我讲每天工作 16 个小时，持续工作，您做不到，并不代表别人做不到。我讲，每天几十个视频、几十个音频，您做不到，您就是普通人，不代表别人做不到。

111、这就是最快速的赚钱模式

学员：

做事很认真，干活没效果，简称价值观好，业绩差叫小白兔。

陈昌文：

我们干音频、视频，是要有效果的。效果怎么来？大部分人不懂，其实非常简单。

- 1、 关注大佬，复制大佬的内容模式、思维模式。
- 2、 直接发布，直接复制大佬思维的内容作品。
- 3、 自己做服务，或者跟人合作做服务+产品。

这就是最快速的赚钱模式。

112、说那么多战略、战术，都是耍流氓

学员：

战术重要还是战略重要？书看多了的人，会说战略重要。但是，其实战术更加重要。有战术，才有战略的选择机会。

陈昌文：

网络上赚钱，就是踏踏实实地发视频，发音频。

朋友圈一天发几十个文案，搞几张变现图片，不断地变现就行了。说那么多战略、战术，都是耍流氓。

一个字，干。

113、日日搞，就自然能出单

学员：

在大多数人心目中，那些大获成功的人，总是有着过人的能力、惊

毅力和非凡的机遇。但在《原则》一书的作者雷·达里奥看来，成功人士也常常犯错、弱点不少，没有天赋异禀。

陈昌文：

我不认为李嘉诚有什么天赋。我觉得一个人的成功，就是对一个项目持之以恒、聚焦。学习成功的人的行为模式、思维模式，并且执行。

所以，我告诉大家，您要每天做几十个音频、几十个视频。日日搞，就自然能出单。

114、稍微有点头脑的人，都知道付费学习的

学员：

在外面兜兜转转，找了一份销售的工作，干的时间不长，但自己很努力，工资还可以。慢慢地自己明白给别人打工，一辈子都发不了财，所以唯有创业，尽管道路很艰辛，可我还年轻，有很多时间来拼，于是在网上一直在找创业项目。

一次偶然的的机会看到了老师，加了老师好友，看了朋友圈被迷住了，决心自己也要成为其中的一员。

虽然说付费有一点风险，但正如老师所说天下没有免费的午餐，如果创业道路上这一点风险都不能承担，那还创什么业，还不如滚回家养猪，所以决心付费。

陈昌文：

没有付费学习意识的人，基本都是社会最底层的人，稍微有点头脑的人，都知道付费学习的。

115、我们早就知道上班没前途， 所以我们不打工

学员：

互联网创业计划。

我原先是在国企铁路局上班的，上了一年。正如大家所知，官僚很严重，没有关系很难生存，我所见到的老职工上了几十年的班，工资只比我们多几百块，而在外面只要你肯拼这么多年，不可能工资只有这些。

所以辞职的想法慢慢诞生，也可能是不甘平凡，怀着一颗热血的心，在一年之后毅然辞职。

陈昌文：

我们是创业者，我们早就知道上班没前途，所以我们不打工。

116、没有内容，就是关注的同行少了

学员：

三观的刷新，我用了几天时间来缓冲，之后选择了创业项目。我先不断地找同行，学习他们的营销方法，关注同行之后，才知道老师的牛 B 之处，真是佩服得五体投地，也更加坚定了跟老师做项目的想法。下面我做了互联网创业的计划。

陈昌文：

关注同行，知道同行是怎么干的，我们才知道如何干。

有的人做 36 循环系统的时候，没有内容，就是关注的同行少了。

117、其实一个人开始就行了

学员：

计划摘要，一、计划介绍，1 项目名称：创业社群；2 项目场地：互 联网；3 法律形式：个体工商户；二、管理者及其组织，暂时自己一人。

陈昌文：

做互联网创业、社群创业，其实一个人开始就行了。根本用不着组团。

118、让天下没有难创的业

学员：

在互联网上能够生存的人不说非常多，但数量还是可观的，而做创 业恰恰是很多人的选择，大部分人都想创业。

人都有发财梦，只是没有门路或者没有足够的胆量，前者属于蓄势 待发的阶段，而后者则可能一辈子都不会去尝试。我所选择的符合大众 的口味，可以为那些想创业没有门路的人服务。

陈昌文：

我的使命是：让天下没有难创的业。

我开发的是陈昌文方法 72 大营销系统。思想根基是儒家思想。我们的执行方

案是：36 循环系统。

119、教授互联网营销方法论，是非常有市场的

学员：

有人说创业市场很大，其实何止是大，简直是超大。

中国的企业大约有几千万个吧，而其中真正做大做强，甚至已经上 市的，非常少，只占百分之一都不到。大部分是艰苦创业的苦逼青年、 中年。

陈昌文：

所以，我们做老板社群，教授互联网营销方法论，营销行动策略， 是非常有市场的。

120、人类有什么欲望，我们就制造什么内容

学员：

不断强化服务质量与时间成本控制，创优质、高效的服务。有自己 的律师，做好免责声明。

陈昌文：

一定要创作完全满足人性的内容，大众赏心悦目、喜闻乐见的内容， 要满足人的潜意识。

人类有什么欲望，我们就制造什么内容。

121、您只要认认真真对待工作， 您的人生就会非常愉悦

陈昌文：

有个姑娘跟我说，她生活的不开心，到底是什么原因？要怎么做才会开心？

1、我对于贫穷的人的建议是努力工作，有钱了，有工作了，自然开心。您只要认认真真对待工作，您的人生就会非常愉悦。

2、我对于富有的人的讲法，就是努力生儿子，多子多福，自然开心。不过，富人一般都很开心，没有什么不开心的理由。富，还不开心，就是傻子了。

3、我的经验是，我努力工作，每天都有金钱回报。组织更强大，我当然就更开心。

4、我在学习儒家思想，并且也每天写一篇儒家思想的文章，也传播儒家思想，这东西不仅仅让我非常开心，也让我的社群里的人非常开心。

三观正的人，也会非常开心。

122、凡是想要有点成就的人，都要有自己的道场

学员：

每天在几平方的小房子干，从早到晚。你说过，修炼怕别人打破这

陈昌文方法 1000 问：！

个道场，我就在外面租了一个房子，天天一个人搞，没有一个人打扰。

陈昌文：

凡是想要有点成就的人，都要有自己的道场。这个道场，就是自己一个人在里面修炼，日日死磕，日日工作，没人破得了您这个道场，您就会飞速前进。

大部分人，并没有这样一个道场。

大部分人，都是天天被人打扰，很难做好一件事。故而，终生都难。

123、如何自身建设和处理人际关系

学员：

如何自身建设和处理人际关系？

陈昌文：

为了慎重回答您这个问题。我思考了很久，并结合我自己的经历，给您讲一讲，我力求给您最真实的答案，希望能帮助到您。

一、我家庭出身并不好，没什么钱。我唯一的厉害之处，就是小时候读书很厉害。我也什么都不懂，后来我去了一个公司打工，看了一本书《论语》，就是南怀瑾先生写的，我越看越觉得牛 B。后来，就把《南怀瑾选集》的所有书籍反复看了至少 3 遍。特别是《论语别裁》，我看了至少 13 遍。这改变了我对社会、世界、人性的认知。

那几年虽然很穷，但我觉得，自己跟普通人不一样。

其实我读初中的时候，就觉得自己跟普通人不一样。我跟我同学一起讲理想，我说我的理想是世界三巨头，丘吉尔、斯大林、罗斯福。

这里，我总结出来，自身建设的第一点，就是理想远大。您可以去看一些名人的言行、事迹，这样，您就会树立远大的目标。

第二点、就是一定要多读书。

读书一开始，并不能改变什么，但是您有了知识。有了知识，就有了力量，知识就是力量，这种力量是隐形的，虽然看不出来，但很有效果。

有了知识，您就有了机会，或者说机会多了起来。

但其实，您做好了远大目标+多读书，您依然可能非常贫穷，赚不到钱。那么真正有用的是什么呢？

就是一门专门用来赚钱的技能或者绝活，甚至口才，写文章也行。总之，您

必须修炼一招精益求精的、可以赚钱的招式。您日复一日的去 修炼这招，然后去市场上换钱。

慢慢地您就独立了。实际上，您想获得尊严，获得别人打心里的尊重，也只有这一条路可以走。

我小时候，家里穷，我的一个亲戚就看不起我。不外乎，就是我没一招可以赚到钱。而现在，我有能力，有绝活，自己去赚钱了，我觉得 我就建立起了自我。

建立自我的核心，就是自己靠自己，并且可以让别人依靠自己。当然，这只是物质层面的。

普通人，修炼到第三招，就足够了。如果您还有更大的理想，就修炼第四招，也就是精神追求。精神追求，最厉害的，就是中国传统文化。

我认为儒家思想最优秀，当您有了正确的人生观、价值观、世界观，您不忧不惧，不惊不恐，不卑不亢，不急不躁，气定神闲，泰然自若，也知道应该干啥，什么不应该干。

一辈子无忧无虑，如如不动。这种境界，应该是最高境界，也就是 我现在在追求的境界。

当然，我也在不断地赚钱。

陈昌文方法 1。。。问：

接下来谈一谈人际关系。

我其实不太在意人际关系。我认为这是一个伪命题。

人与人之间，本质就是互利互用关系，我对您有用，我很高兴，您 可以利用我，我也可以赚钱。我对您没用，您不用我，我讨好您，也没 有意义。我从来不跟人吃饭、喝酒，浪费我的时间。一般其他生意伙伴 请我，我都是拒绝的。

您真有本事，人家就跟您合作；您没本事，吃饭、拉关系，也等于零。 不如把时间用来强大自己。

我对人际关系的理解，就是花香蝶自来。

当然，非要谈人际关系，就是做人笨一点、吃得亏，人家才跟您玩。 所谓情商，不过是一种服务，也就是您不断地帮助人，服务于别人，而 且是乐呵呵的服务于别人，从精神上与物质上去服务别人，别人当然说 您好。不信您去试一试。

不过，我不干这种事，我的时间，只应该用来优秀自己。这就是我 对人际关系的理解。

以上是我对您这个问题的粗浅建议。才疏学浅，希望能帮到您。另外， 谦虚、好学、尊重别人，也是良好人际关系的起点，懂得感恩也是。然后呢，这也应该是您三观的一部分，也跟建立自我有关系。

124、如果您想长期混网络， 多账号操作，就这模式

学员：

我想问一下，怎么弄到那么多账号呢。抖音账号？或者喜马拉雅？
因为现在账号都是要绑定手机或者微信的，而且每个都还可以收红包的
嘛？

陈昌文：

我自己就有 4 个手机，花了很多钱买了个靓号。

我去电信局办了 2 个宽带，每个宽带送 3 个手机号码。您猜我有多少个号码？
我的同事，也不止一个手机。

如果您想长期混网络，多账号操作，就这模式。

另外一个模式，就是网络上买账号，百度、QQ 群、X 宝，到处都有卖账号的。
到处都有号贩子，这个，您自己去搜索。实在不会，我也可以提供方法。

125、尽可能原创，做不到，就改编

学员：

六个账号，每天发 6 个，一共 36 个，36 个内容是要求不同的嘛？

陈昌文：

都是原创，尽可能原创，做不到，就改编。

126、有流量，有项目，就能赚钱

学员：

老师，我想问下，像抖音大号是通过流量赚钱，还是通过广告赚钱的呢？

陈昌文：

您先把群里录音听完，把我微博、QQ 空间日志看完。您就知道网络上的人是如何赚钱了。有流量，有项目，就能赚钱。会合作，会打广告，会搞内容，就会赚钱。

127、人可以悲伤，但不可以绝望

陈昌文：

有人说，他原生家庭不好，他有点绝望。

1、小伙子，您年轻，很多事情，可以通过自己努力去改变的。

2、父母给了我们生命、头脑，互联网给了我们知识。我们只要勤奋，去做点服务，做点技术，去奉献点什么，就有人给我们钱财。

3、改变自己的方法，不是改变心境，而是提高收入，去工作。实实在在的钱财进来了，您可以买您想买的东西。生活品质提高了，社会阶层提高了。您就感觉到，您活得越来越好。

4、精神胜利法，没什么用。用双手去劳动吧。我相信，劳动改变命运。

5、原生家庭不好，这是一个悲伤的故事。如果自己再不努力去改变、去劳动，那么，这个悲伤的故事，就变成了绝望的故事。

人可以悲伤，但不可以绝望。

128、鱼群的领袖是瞎子

学员：

老师你好，本人女，26,最近一直在纠结在互联网做什么比较好，因为自己没有什么特长，所以一直犹豫，不知道如何给自己定位，不想以后换来换去，老师，有没有推荐的，求指点一二。

陈昌文：

1、人不需要特长，只需要干。36 循环系统，执行起来。

2、人本质上，也是没有爱好的。物以类聚，人以群分。您玩久一个东西，沉迷了，您就以为您爱上她了。有人爱游戏，有人爱旅游，有人爱电视剧，有人爱工作。真的有人爱工作吗？对，有，只要您天天给自己洗脑，您就会爱上工作。

当然，我小时候，我们那里有个农民，很穷，大家说，出去打工能赚钱，他出去了。打工的时候，被老板骂了。他非常生气，就不打工了，工资也没要，胆小，走路回来的，走了几天几夜。

后来，别人说，出去打工吧，家里种田赚不了钱，连老婆也娶不到。他后来娶了一个傻子老婆，生娃娃的时候，没保住娃娃，保住傻子了。现在老了，傻子不知道还有没有跟他，他自己是孤苦伶仃，被福利救济着。

人家问他，为什么不去打工？他说，他喜欢种田，打死，也不想出去打工了。这其实也是一种洗脑。

我喜欢打工吗？我不喜欢。老板、领导骂过我吗？何止骂过，简直侮辱过我，把我当畜生看，我辞工了吗？没有。我如同一条夹尾巴狗一样，继续给那个骄横跋扈的领导提鞋子、倒马桶、当狗。他自己坐车回公司，让我坐4个小时车回去，先坐公交车，后坐地铁，再转公交车。我回去了，一句怨言也没有，另外，车费不报销。

熬了一年多。这个领导跟公司总 boss 发生了冲突，被开除了。我就翻身农奴把歌唱，老子是领导了。老子有手下啦，我也可以骄横跋扈了。小人得志，敢叫长江水倒流……从此横刀立马，唯我陈大将军。《魔兽世界》 撸起来，日日游戏，夜夜笙歌，好不快活。

那么我喜欢创业吗？我喜欢做业务吗？我有特长吗？没有，我就会《魔兽世界》用盗贼偷袭，我还不刚正面。我智力平平，我玩了多年《魔兽世界》，依然是个弱智。

我根本就不会跑业务，后来我去跑业务了。我不做领导了，提着一个 15 块钱的华硕电脑包，奔波在上海各大工地。我就是狗不理人。狗不理包子，人人喜欢。我这个狗不理人，人人讨厌。我又开始装孙子了。日日去工地，与材料员、各种人套近乎，我连一包利群烟都买不起，别说什么红塔山、中华，人家看我就不顺眼。

我又没有跑过业务。但是我比较奇葩，每天早上 5 点多，就去坐公交车、走路、去工地跑业务。幸运女神眷顾我，我在第 17 天的时候，签订了一个 500 万的单子，后来持续签单，签了非常多的单子。

搞笑不？

我根本不会跑业务，但是，我比较猛，我就精诚所至，金石为开，日日都是跑业务，从来不休息，无周末、节假日。

这是打工。

后来我发现，跑业务也没前途。

我看人家当老板，风生水起，牛 B 得一塌糊涂。一柱擎天杨家将，四面楚歌是刘邦。

我也不知道我在写啥。反正意气风发，乱写一通，还有人说：“老大，您真是文采飞扬，天降奇才，我真是爱您爱得不要不要的，我把您的文章拿去演讲，人家都说我好牛 B。又有人给我付费了，好快活。”

我会演讲吗？我告诉您，本人普通话不标准，五音不全，说话结结巴巴，但就是有人说好啊。

您让我找谁说理去？

我创业了。

我会创业？

搞笑吧。

我忽悠了几十个人，一起去创业。搞了不到 3 个月，破产了。很多人又去打工了。

我继续创业。

搞各种项目、各种网站、各种论坛、各种人，不断地接触。

我也没什么特长，跟着我混的，都是比我还愚蠢的人。又混了一年多，忽然有一天，搞笑了，从此过后，日日都有人付费给我。而且，越来越多的人跟着我混，我赚的钱越来越多，我的队伍越来越庞大。

有些在社会上有头有脸的人，说白了，就是亿万富翁吧，也要见我，也要给我钱。我曾经“忽悠”一个亿万富翁，给了我几万块，我们没见面，就是电话聊了一个小时。人家年收入是 XXXX, 我不说了，说多了有人找我麻烦。

那么最后，我日收入多少？ 500 块。对，您没看错，我的日收入是 500 块。

我写这些文字的目的是什么？

就是告诉您啊，人定胜天。人不需要特长，只需要执行 36 循环系统。人只需要一个项目而已。

您可以搞老板社群，您也可以玩微博收徒、微博涨粉、微博广告。互联网时代，聚焦一个项目，一辈子，干啥都赚钱。日入 500, 还是有的。

锁定一个项目，聚焦到极致，一干就是一辈子，您相信您绝对能干出来，您就干出来了。

人最需要的是什么？

就是在盲目的时候，绝对的自信。告诉您，鱼群的领袖，其实是瞎子。乱干，比不干好。三流的创意，只要是一流的执行就行了。这篇文章，希望能帮到您。

129、只知道吹牛，您的人生将毫无意义

学员：

再来讲讲我为什么要跟老师您学习吧。

其一，感觉打工没有出路，创业才能实现自己的财富自由；其二，7 月份回家后，我在研究老师你的音频，一腔热血，但是，自己没有什么特长，也没什么能力。但是我就是想当老板，想学管理，想找别人帮自己干活，而且老师您说的，自己不会，可以找人来帮你干，可以站在巨人的肩膀上，就目前来说，我只接受过老师您的思维模式比较好，所以决定跟着您一起做创业培训，来实现自己和他人的梦；再次，环境可以决定一个人，好的圈子，对一个人的影响是受益匪浅的；最后，想尽早的拿到自己的 100 万。

陈昌文：

一个人是要有理想的，但必须付出行动，如果不付出行动，只知道吹牛，您的人生将毫无意义。

130、这个社会上，少有人坚持拼搏 3 个月

学员：

好的，谢谢老师您指点！因为之前一直关注您，大概框架明白了点，不明白的，边做边听之前您的课程，慢慢摸索~

陈昌文：

人最重要的是想好了立刻行动，还必须要有方法论。

这个方法论就是 36 循环系统，去做事，去做具体的事情。每天都是忙得不可开交，这样，3 个月内，就会有一定的成绩。

这个社会上，少有人坚持拼搏 3 个月。

131、任何情况下都乐观

学员：

老师，我是一名来自下县城的高二学生，我觉得我对未来恐惧了，上了高中压力大，觉得上大学很难，加上身边的人都很优秀，我迷茫了，我该怎么办？

陈昌文：

我也来自于农村，我家里非常穷，穷得叮当响。我家里住的是土墙房子，还有两间茅草屋。我一心一意的学习，后来呢，我迷上了传奇，也就是高二结束的时候。我其实连大学都考不上的，以那时的水平。我高二之前，都是拼命学习，特别是数理化、生物等理工科，基本都是班级里第一名。

后来出社会，我连工作都找不到。找了一年多，都没人要我，天天在网吧玩《魔兽世界》。我是一个实际上非常差劲的人。但是我这个人啊，有一个长处，就是认为我牛逼，我会出人头地。我就朝着这个方向走。

我就是乐观，盲目乐观，任何情况下都乐观。结果，我的收入比大部分人都好一些。

我的建议就是，乐观，把自己的事情做好，尽人事，安天命。压力大，就拼命学习、做题、做好事、做善事。

读高中的时候，等同学们都去吃饭了，我就在教室里朗读古文。这个方法介绍给你，可以让您缓解压力。也就是在那个时候，我有了良好的古文基础。现在，这些古文基础帮我赚了不少钱。

我想告诉您的事情是，在学校里混得好，并不代表能在社会上混好。在学校里混得不好，也不代表在社会上就是失败者。不要有压力，快快乐乐的生活，乐观、向上、积极就行了。车到山前必有路，船到桥头自然直。

132、您必须去日日夜夜执行 36 循环系统

学员：

上个月我还犹豫要不要出来。喜马拉雅的音频，我没事的时候就听，开车的时候一直听，真的叫到了入魔的地步，真的感觉好有道理。你推荐的书籍，《金刚经》、《道德经》、《鬼谷子》、《论语》，一口气都买了，一直在读，一直在听你的音频，不断地去思考、去整合。

陈昌文：

真正的高手，当然是把我这些理论都熟悉了，但是这还不够的。您必须去日日夜夜执行 36 循环系统。做出内容，才能有流量，才能出单。

133、售后，我都处理了

学员：

在听群里 48 个音频的时候，我一直在思考我要做什么，探讨人性，

研究大道，看中国传统文化，孔孟老庄，兵法，毛选，我看着都很舒服，每天很充实，但抖音里 80% 做创业的，都是这个团队的，所以想，会不会有市场饱和，做烂了这一说法。希望老师给点意见，感恩！

陈昌文：

创业是做不烂的，市场非常大，甚至我们有人已经开发了线下市场，收入也非常可观，而且越来越高。我们只玩社群营销，就是搞流量，搞转化，您们聚焦到极致。售后，我都处理了。

134、写真实的故事发在朋友圈，一般要写多少字啊

学员：

老师，写真实的故事发在朋友圈，一般要写多少字啊？

陈昌文：

800 字短小精悍的文章最好。

135、有些人不是我们的客户

学员：

老师，你好，客户说社群价格太高，我应该怎么回复，成功率高？

陈昌文：

直接发广告，不搭理了。

有些人不是我们的客户，我们的客户是传统企业老板、各种互联网老板、有消费能力的人，而不是这些没什么消费能力、成天挑刺的人。

136、而外面的人，我也没工夫去爱， 即便是他值得被爱

学员（内部讲师）：

我没有办法做到象老大一样人人都爱，我只爱立场鲜明的人。

陈昌文：

我并不是人人都爱，我也讨厌某些人，所以我只做老板生意。您们 这些人，读不懂我在说什么，故意曲解我的意思。只是进入辩论模式，想说自己境界高而已。

我讨厌不尊师重道的人。在群里，有些人做错了，我们要去规整他们，要讲出来，而不是说我不爱他，我不教育他了。他进来了，我们就有了 责任，就要爱护他，即便是他顽劣。因为他已经是我们的人。而外面的人，我也没工夫去爱，即便是他值得被爱。

137、一个人想赚钱，只有拼命干活

学员：

感谢老师，我看见了老师的回答，特别棒，我不啰嗦了，我起来干活。

陈昌文：

一个人想赚钱，只有拼命干活，竭尽全力的干活。

行动才能成功。

竭尽全力搞 36 循环系统而已。

138、留下一些精准流量，才能过好自己的人生

学员：

老师，我以前都不敢发圈，怕刷屏了，被人家屏蔽，最近我就很勇敢的发，发自己原创的。因为以前怕得罪人，现在主动去过滤掉那些不是客户的人，屏蔽就屏蔽，对吗？

陈昌文：

做生意没什么可耻的！

不是您客户，就不是您客户，待在您圈里，也没什么意义。是您客户的人，就是您的客户。您的信息，就是给他们看的，如此而已。

人呐，总是要过滤掉一些跟我们无关的垃圾流量。留下一些精准流量，才能过好自己的人生。

139、多读古书、经典

学员：

比如我就很喜欢看老师的朋友圈，发的再多也喜欢。

陈昌文：

我建议您多读古书、经典，然后去买本书《故事》。这样，提高您的写作能力。以后，您就更加厉害了。

140、只要您是真实的，不是欺骗人的

学员：

陈老师，我是退休老法官，做了一辈子法律。我学网络营销是要把我掌握的内幕知识，尤其律师们不知道的知识，还有如何对付腐败的独到知识，传播出去。对推动社会哪怕有一点点的进步作用。

陈昌文：

我建议您做喜马拉雅、做视频播放、做微博视频播放。您把微博玩透彻，然后把喜马拉雅玩透彻。等您天天做视频了，以您真是退休法官的身份，在网

络上进行推广。

您先玩一个微博。到时候，我也帮您推广。只要您是真实的，不是 欺骗人的，我就公开让几千人、甚至几万人知道您。

我帮您推广您的法律知识。甚至，我们圈子里有些人有法律问题， 我也让他们找您。您现在去开个微博，去做视频。

141、我们做事必须 踏踏实实，真诚、可靠、善良

学员：

在别的行业，我是外行，法律服务我绝对是内行，没看到任何法律

专业人员（包括所有律师）对腐败行为有行之有效措施。

陈昌文：

您先去开个微博，然后，讲法律相关的视频、文章。然后去开个喜马拉雅，去开个抖音，拍摄自己的法律知识视频。您把您的真实证件、情况都晒出来，我帮您推广。记住，网络上，绝对不能骗人，否则，几万人知道您骗人，后果是非常严重的。

我们做事必须踏踏实实。真诚、可靠、善良。

142、帮助更多的人，赚更多的钱， 学正确的价值观

学员：

我有事业，有房有车，身体健康，生活又不缺钱，我只想活出人的生存价值。

陈昌文：

其实，我也不缺生活的钱。我赚的钱，足够让我生活得比普通人好了。我每天努力的工作，搞文字、视频、音频，带着大家赚钱，带着大家学习网络营销，学习创业，学习做社群营销，其目的，并不是为了提高我的生活品质。我这个人，又不买奢侈品，又不乱花钱。

我的目的，就是帮助更多的人，赚更多的钱，学正确的价值观。我觉得，您跟我的思想差不多啊。所以，我愿意帮您推广您的业务。

143、富人求的是帮助更多的人， 普通人追求的是金钱

学员：

我还有比法律服务更有价值的项目，有时间我把我和伙伴起草的帖子稿发给

您，您会非常吃惊，没看过我们帖子稿的，不相信会有这样的 技术成果。

陈昌文：

好的，我相信您非常厉害。加油学习，加油推广，要帮助更多的人。 **富人**求的是帮助更多的人， **普通人**追求的是金钱。

144、现在我们做什么生意，都在网络上做了，法律生意也不例外

学员：

我几十年搞法律，跟您学网络营销，是被现实逼的。

陈昌文：

是啊，时代在进步。

现在我们做什么生意，都在网络上做了，法律生意也不例外。

145、要模仿大牛的风格，才会爆

学员：

嗯嗯，我也在弄抖音，就是爆不了。

陈昌文：

要模仿大牛的风格，才会爆。凭着自己的感觉做，爆不了的。

146、要有自己的技术壁垒

学员：

在法律上，对疾病的治疗方法，不得报专利，这条规定把我们 难坏了。

陈昌文：

要有自己的技术壁垒，别人干不了。您们就可以一直保持优势。

147、兵来将挡，水来土掩

学员：

老师，问个问题，我工作的时候，我和一个同事开玩笑。然后这个 同事很喜欢把我的丑事说给大家听，大家都议论我，我很不爽，我把那 个同事打了一顿，现在不知道该干嘛。

陈昌文：

兵来将挡，水来土掩。无所谓啦，走一步，看一步，因为您已经打了啊，等他出招吧。

148、最厉害的，应该是思想上的先进

学员:

最擅长的事情往往会成为一个人成长的短板！就比如演讲和写作，这些几乎是我天天都在做的事情，熟悉至极。但如果想要每天都有所进步，那几乎是不太可能的。

陈昌文:

我就是不断地磨练自己的技艺。我觉得吧，演讲+写作技巧够用就行了。最厉害的，应该是思想上的先进，不断地学习先进的商业模式，并且实践；不断地学习先进的营销思维、代理方法，不断地讲聚焦。

我觉得思想比技巧重要得多。

149、前进的核心，是不断地模仿大师

学员:

我们都熟悉那个一万个小时定律，但如果一个人就像流水线上的工

人，机械地做某件事情超过一万个小时，也是没有意义的。也就是说，在一万个小时内，不断精进地重复，才是有价值的。

陈昌文：

前进的核心，是不断地模仿大师，不断地提高，若是没有提高，只是机械地重复，意义是不大的。

150、先养家糊口，先管好自己的小团队， 养好自己的家庭

学员：

生意人确实是摊贩，一心只为赚钱而做生意。但哪一个企业家不是从生意人做起的？没有天生的企业家。要成为企业家，但身无分文……贫穷，一定会限制你的想像力，你还想成为企业家？所以，不能看不起现在做生意的人。

陈昌文：

别给我们这些人道德压力。我们的目的，就是让所有人出单，搞流量，赚钱。先养家糊口，先管好自己的小团队，养好自己的家庭。

151、您研究我的网络营销方法，然后去推广自己的项目就行了

学员：

我以前做期货外汇行业的，如果我选择这个项目，怎么样？

陈昌文：

您研究我的网络营销方法，然后去推广自己的项目就行了。

152、选择多了，您就会死得很难看

学员：

我看老师说的聚焦，是不是就只能做一个项目。我现在不想放弃金融业，又想尝试一下老板社群，怎么办好？

陈昌文：

一个人只能选择一个项目，一做就是一辈子，这样您就算蠢，也能赚钱，选择多了，您就会死得很难看。

153、我的东西，您全部抄袭都行，但记住，别出去骗人，违法犯罪

学员：

引流是个死磕的活，这个是根本，到了变现的时候，我看老师朋友圈发的内容很精彩，能否抄袭一部分？

陈昌文：

我的东西，您全部抄袭都行，我不会找您麻烦，也不会要您的版权。但记住，别出去骗人，违法犯罪。

154、做抖音视频、语音等平台，都是需要长期坚持的

学员：

奋斗没有终点，要学会坚持。是吗，老师？

陈昌文：

做抖音视频、语音等平台，都是需要长期坚持的，您不能只干几天就不干了。每天几十个音频、几十个视频，不断地干，您才可能做起来，才能赚钱。

155、每一波您都抓到红利了，赚钱就容易

学员：

做你热爱的事，热爱你所做的事。然后顺势而为。是这样吧？

陈昌文：

顺势而为，其目的就是做抖音等短视频。现在的势头，就是抖音等短视频；当年的势头是喜马拉雅等音频平台；再往前走，是贴吧。

每一波，您都抓到红利了，赚钱就容易。

156、所有人都找律师，保证自己的项目不违法

学员（内部讲师）：

所有群内的分享和交流都必须紧紧围绕一个主题，不能偏离这个主题一点点。只要有一次的交流偏离主题，你要立即委婉的表达’这样不行 否则不用三天立刻变成烂群。

陈昌文：

我们的主题，永远是我们带着大家做项目，教大家搞网络营销，教大家搞抖音，教大家搞喜马拉雅。我们永远都谈这个，其他的我们不谈的，也就是您付费跟我们学习，永远是学的这些。您必须完全认可我们才付费学习，别来胡搅蛮缠，别来捣乱。所有人都找律师，保证自己的项目不违法。

157、我们是儒家思想学派的，害人之心不可有，防人之心不可无

学员：

隔三差五的发点成交的截图，但要写点这个客户为了什么而买的原因。有人喜欢天天发，但没什么要说的，就是成交了，很容易引起反感。

陈昌文：

所有成交都必须是真的，不可以欺骗。

社会复杂，人心叵测。大家要小心谨慎，记住，永远不欺骗、诈骗，我们是儒家思想学派的，害人之心不可有，防人之心不可无。

158、精准流量，当然是只做垂直内容

学员：

有个问题，如果选择了推广老板社群项目，那么视频、音频、抖音、贴吧，只能说老板相关的内容吗？

陈昌文：

精准流量，当然是只做垂直内容。但是做大流量，就无所谓了。大量的搞流量就行了。

159、一无所有，就得靠自己，不然，真的死无葬身之地

学员：

老师，你曾经说过我，听不懂，我就急。越急越听不进去，毕竟年龄大了。

陈昌文：

有什么好急的？耐心、多听、多实践。

我也是靠自己一点一滴的挣钱，一点一滴的摸索。从来没有人教过我。我也是穷苦人家出身。一无所有，没人指点方向，我就是靠自己一点点梦想、一点点找方法、找出路，我也很惨。但惨又怎么样呢？一无所有，就得靠自己。不然，我又能怎么样呢？穷苦人家出身，没什么背景、智力也低，就这样

挣扎一点，是一点吧。不然，真的死无葬身之地。

160、大企业把养殖成本压得非常低， 您不可能竞争过大企业的成本

学员：

老师好，各位老板好，我现在有个犹豫，还请老师指点一下。我是搞养殖的，现在成立了一个合作社（养殖专业合作社）养羊，投资进去大约 30 万。

2012 年开始投资养羊的，到现在没有间断，也没有赚到钱，银行有 10 万贷款，透支卡透进 10 万元。我现在真的是太迷茫，想要放弃养殖行业，想与老师一起学着在网上做生意赚钱，还请老师与各位老板指点！谢了！

陈昌文：

实体生意不是一般人玩的，不建议您去玩，因为这个是实打实的投资，而且，您并没有什么利润。为什么没有利润？因为，大企业把养殖成本压得非常低，您不可能竞争过大企业的成本。而可怜的是，您并没有好的营销，卖高价。您的营销竞争不过大企业，成本无优势、价格无优势、营销无优势，您卖不上高价格，自然，您就没钱赚。

创业，我不建议借钱，这是极度愚蠢的行为，会压得您喘不过气来。我建议您做一些零成本、靠服务、靠文化、靠培训，赚钱的生意。这个时代变了，我不建议新手玩实体、压货之类的生意。

您把我这段话多读几遍，结合自己的实际情况，理解一下。

161、赚钱不仅仅是靠激情， 您必须是零成本的，必须是高利润的

学员：

嗯！谢谢老师！我好好看看，根据自身状况做个调整，感谢我生命中能够遇到您！

陈昌文：

加油吧，相信您能克服困难。记住，赚钱不仅仅是靠激情。您必须是零成本的，必须是高利润的。您理解了這個思维模式，您就能很容易存活，并且赚钱。否则，一般情况下，您都会付出惨痛的代价。

162、凡是复杂的东西，我们都不玩

学员：

嗯！是的，以前干过好几个实体，都没有赚到钱（养过蜈蚣）（养过野猪）（到现在的养羊）。

我觉得可能是我能力不够是一方面，再就是贷款创业搞的是实体经济是一方面，还有就是我边打工挣钱，来支持养殖业发展，把工资全都投了进去。可能就是老师所说的没有时间、工作、方向，聚焦起来。我觉得这可能是我最大的错误。吃苦、受累，都能扛，就是想人生活得有意义，不想输给看不起我的人，想改变命运。

陈昌文：

养殖业业务结构太复杂。凡是复杂的东西，我们都不玩，我们只玩白痴、傻瓜、弱智都能玩的东西，我们的逻辑是零成本、高利润、不违法。

您看看，我提出的这几个逻辑，是不是非常扯淡？普通人接受不了我这

些逻辑吧。正因为我们的逻辑思维模式非常扯淡，所以我们能赚钱，能存活。而您们做的生意，所有人都看得懂，所有人都知道，对不起，您就不赚钱了。所有人都明白的事情，就是普通人明白的事情，普通人是有钱人吗？

163、只有营销、推广是重头戏

学员：

老师，我是您的学员，刚入群两天，持续在听您的录音，苦于现在还没有学会引流的方法。眼下我老家盛产一种爆款水果，品质极好，送好友、自尝都是相当到位！

我想问一下您是否有兴趣？或者能不能介绍个团队里做水果生意，或是流量老手的哥们跟我合伙。眼下这款果品只有一个月的销售期，即将开园，过了就得等明年了。推销大计迫在眉睫……

陈昌文：

有点耐心，好好学吧。您根本不理解商业啊。产品到处都是，没人关心产品，产品质量好也没什么意义。只有营销、推广是重头戏。任何一个营销高手，都能自己赚钱，都是市场高手、人性高手。这些人干啥都能赚钱，就算您拿着钱请，这些人都不想跟您合作。

您必须自己专研成营销高手、流量高手，否则，没什么出路的。全国、全世界，不能推广产品的人多了，到处都是好产品、好服务，烂在地里、

果园里，公司里的产品、实物，要多少有多少。

您先把我上面这段话读一百次，理解理解吧。

164、市场是以流量大师、转化大师、推广团队大师为核心

学员：

这是黄桃，04年由我们县委书记引进的一个品种，由于地理优势，成熟后的果实清香脆甜！经过10来年的发展，在我们周边地区已经形成了一定的规模和不小的名气，您要是觉得可以，我这边立马发一件样品过来。

陈昌文：

市场，不在乎您的产品好不好，只在乎您有没有流量，有没有转化。产品，只是最最基本的，可以忽略不计的一个东西。产品是充裕的，到处都是好产品。谈产品，您吸引不到任何高手。

谈自己有好产品，相当于谈自己一无所有。

我这里，身价几个亿的富二代，找我们谈生意，我们都是爱理不理的。没必要说什么，我们这些人，听别人谈产品，我们都毫无兴趣，甚至看不起他们。

我们有自己的营销渠道，有自己的团队，有自己的网络营销体系。我们根本不需要依靠任何人，就能赚钱。您是个富二代，我们不跟您合作，一样可以跟很多人合作。这就是我们搞营销的人的心态。

市场是以流量大师、转化大师、推广团队大师为核心，其他什么事情，都不重要。希望您能理解，谈产品的人，还属于门外汉，我真是心疼您的认知。

165、具体的买房技巧，实际上是赚钱技巧

学员：

一个在一线城市买不起房的年轻人，应该具体做好哪些事情，自然就能买得起？房子，可能也没有几个人认真思考过。

陈昌文：

人们喜欢鄙视穷人，却很少有人给出具体的赚钱方法，帮助穷人。也对，

我们做生意，只喜欢富人、老板、管理者。

具体的买房技巧，实际上是赚钱技巧。

互联网时代，您是不是开始做了一个自媒体？做了一个微商产品？ 做了一个微商服务？您是不是日日在复制那些几百万粉丝的大 v 的套 路？不管是卖课套路，还是卖产品套路，您是不是收集到自己的收藏夹， 然后在行动？

所谓具体的买房技巧，就是早上 5 点起床，开始干活。吃了饭，继 续干活。发帖、发语音、视频，到了中午，吃饭，干活 30 分钟，休息 20 分钟，继续干活，干到下午 5 点。可以运动一下，继续干活，

继续教人干活，无论是讲课，还是做营销，还是搞推广。晚上，跟 老师碰个面，听一听，给自己打点鸡血，继续干活。晚上 10 点睡觉。

您做互联网微商培训课，也是这样，您卖线下产品，也是这样。这 就是具体的方法，我们这样的人是孤独的，因为，我们要靠自己改变命运。 我们靠不了别人，除非，您父母是巨富。竭尽全力拼命吧，

否则，我们年纪大了却一无所有，看病都看不起，父母无所依啊。

166、转化，一般都是长篇文案、日志转化的

学员：

真的是佩服得五体投地，那我唯一要做的事情就是拼命搞流量？

陈昌文：

您唯一要做的事情，就是拼命搞流量，吸粉丝，然后做转化。转化， 一般都是长篇文案、日志转化的。请看我日志里写的具体步骤文案。

167、找事的人很多，原因就是您没背景而已

学员：

有的女人，是什么心理，看我卖得好了，就嫉妒我，买我最便宜的产品，而且还说包装不好了，给她 10 块钱，安抚一下她，能用钱解决就用钱解决。后来用了 2 天说过敏，让她发图片，她不发，让她去医院开证明，她不开，买一支乳液 150,让我陪 300,还天天威胁。

陈昌文：

找事的人很多，原因就是您没背景而已。有了背景，就没人找事了。所以，要找个律师事务所，还要搞有背景的产品。

168、我们要建立的是一个文化帝国， 经济的事情，顺手就来了

学员：

陈老师，我不要流浪了。当个小老板也挺累的，我想踏踏实实跟随 您定下心来，只做一件事，提升自己，传播儒家思想和价值观。三年前 听过您的音频，转了 3 年还是决定跟随。

陈昌文：

我这一辈子，就搞儒家思想、陈昌文方法。当然，后面我还会写作 兵法、历史书籍，有可能会讲解老庄哲学、长短经等书籍。我的写作手法，就是一篇国学、一篇营销。以后日日如此，这个模式，可以奠定我们的 社群模式，也可以奠定我们的书籍营销帝国。

对于佛学的东西，我实际上不太想讲。道家的东西，或许会涉猎。

以后的总体讲法，就是儒家+兵法，解读历史+商业+佛法。是这样 一个框架，构建我们整个社群的体系。

一切以儒家为根，以兵家为用，以陈昌文方法 72 大营销系统养活自己，以史为鉴，以佛修心。这可能就是以后我们要走的路子。我们要建立的 是一个文化帝国，经济的事情，顺手就来了。我会慢慢走，不急，我怕您们急着赚钱，乱说话，所以，我们以后的策略是所有人想进社群，先学习我解读的

儒家思想、陈昌文方法，绝对对自己彻底认可，才来，这是南怀瑾先生收徒弟的模式。

169、您稍微努力点，就能赚很多钱

学员：

从这里，虽然报名时间不长，听课不多，但是能感觉我在进一个台阶的环节，1万块钱的学费是有点贵，我之前也学习，报名费都是几千块钱。但是我比较信任你的是，你看书，看古文学，这点我觉得你应该是很有智慧的老师。

陈昌文：

谢谢信任吧。一万块真不贵，小钱而已。您稍微努力点，就能赚很多钱。

170、我的文章，您懂了，就立刻干

学员：

陈老师，虽然我加入你的群不久，但是深深被你的精神所感染。也领悟了一些赚钱的精髓，主要是打通了一些商业的思路。发现很多道理就一通百通了。真心感谢你！

陈昌文：

我的文章，您懂了，就立刻干，立刻执行，去赚钱。

171、不管是农村，还是城市， 人性都是如此

学员：

看到你写的那些关于农村的记忆，有挺多都感同身受，我老家也在四川，我

也是小时候在农村生活过，而且现在有时候也挺怀念小时候的 那种时光。但是我特别喜欢老师能把一些别人明白，却不愿承认的道理， 用最通俗的话讲出来。

陈昌文：

以后，我会继续写些农村故事，我也蛮喜欢农村上发生的一些原始 的故事。不管是农村，还是城市，人都是如此，都能看透彻很多社会 道理。

172、知道了世态炎凉、人情冷暖，才懂得与谁交往， 不与谁交往

学员：

我开店 10 年，心越来越累，但是我一直有野心想成为家族的骄傲， 不想平庸的。

陈昌文：

知道了世态炎凉、人情冷暖，才懂得与谁交往，不与谁交往。社会

地位、阶层，不过是关系网的总结。所以，您的关系网里，高阶层一点，您就在升级您的阶层。所以，各位，跟着我们做社群，只要营销到一个高阶层的人，我们就在升级阶层；而营销到一个低阶层的人，就在降级。钱财只是一个可有可无的道具。而阶层关系，才是真正有力的人脉关系。

牛人只有一个业务、一个卖点，绝对聚焦，自然就赚钱了。人是有差距的……要承认差距存在，一个人对自己所处的环境不满意，就奋斗。人啊，这玩意啊，就是三六九等。理解了这个人，才能理解我们必须离开一些人，必须结交一些人，才能理解什么是精准定位。

173、我的赚钱模式非常简单

学员：

也喜欢这种有痛有泪，有成功有失败的痛并快乐的体验。但是自从遇到了你，我感觉我有一窍被打通了，就是赚钱的思维，以前一直沉浸在文艺的癌症中无法自拔，不接地气。

陈昌文：

我的赚钱模式非常简单：

粉丝、变现、服务、产品。没了。

174、高手只做一个概念

学员：

现在的实业，我也差不多快脱完手了，我接下来会全身心跟着你学习，也一直在提醒自己聚焦聚焦再聚焦，我非常认同这个概念，东搞西搞，就是自嗨的把自己玩死。

陈昌文：

高手只做一个概念,我就只做老板社群,其他任何概念也只是服务“老板社群”这个概念的。

175、看人家怎么做到几百万粉丝的，您就去做

学员：

老大，现在还没有电脑，怎么选择一个项目就开始搞起来？

陈昌文：

您可以先去拍抖音，吸粉。看人家怎么做到几百万粉丝的，您就去做。然后把我群里的录音，我日志里、微博里的文章，都仔仔细细的读十次。用手机拍抖音就可以。

176、唯手熟尔

学员：

老大，视频发得多了，自己好像能感觉出来什么视频能火，这就奇怪了。

陈昌文：

唯手熟尔，就是这个道理吧，哈哈。

177、该离我而去的，就离我而去， 剩下的，就是该我的

学员：

老大，您让人黑您，万一有人真信了，就跑到其他人那里去了，我们力量不是变小了？您不怕？

陈昌文：

哈哈，**该离我而去的，就离我而去，剩下的，就是该我的。**每一次有人攻击我，我都会变得更强大，我的粉丝会变得更铁。

兵在精，而不在多。粉丝也是如此，粉丝有那么几个铁杆的就行了，都是这种傻粉，才是我担忧的。我呢，宣传的是王道思想，我哪里怕这些粉丝离我而去？那些离我而去的，他们连基本的好坏都分辨不出来。我根本不在乎有些人不相信我，然后离开。

因为我心光明，我宣传的本来就是伟光正的思想。

178、您是一个文笔比较好的人， 做互联网软文营销，是有前途的

学员：

晚上，看到老师发的一句话：读了大学、才华横溢的人多得很，意

~ 200 問

in

思就是穷人多得很！我这些年吃的最大的亏就是总是以自己的眼光去看 待这个世界，而从不 去深究世界到底需要什么。所以，往事无可追，该 有的经历，没有人可以逃得了，我依然会觉得 很幸运，会在这个时候接 触老师们，不迟不晚，当过学霸也好，当过兼职达人也罢，从此刻开始， 接受先进的文化和理念，努力去做事，是每个人都必须要面对的。

不追究，不抱怨，低头做事，努力赚钱，我要把这句话印在脑海， 抛弃以往混乱的思维，重新植入好的思想，每一天爱上自己的工作。这不是鸡汤，这是一种思维的变革，也是必经之路。

最后的最后，我人微言轻，但是，赞同和相信老师的梦想。我会跟 着老师努力的学下去，修炼本心，坚持初衷，做大做强。

陈昌文：

您是一个文笔比较好的人，做互联网软文营销，是有前途的。

179、人成功的唯一法门，就是努力到无能为力

学员：

我这边是想走互联网软文营销起家，我没有做项目的经验，这个挑 战有点大。我的问题是如果专做软文营销，重点就在贴吧、自媒体上吗， 视频再火，我也没精力搞？

陈昌文：

人的成功跟方法、经验、师从、指导，都没关系，跟学历也没什么关系，甚至跟智慧都无关。

人成功的唯一法门，就是努力到无能为力，精诚所至，金石为开。 一些人之所以不成功，只是心不诚而已，这是无上妙法，不过没缘分的人听不懂。那么我们就讲讲方法。

您只要吸到粉丝，然后有图片变现、文案变现，随便找个概念就能 赚钱了，这就是等而下之的赚钱方法。当然，我希望您听懂最上的赚钱方法。您找个项目，直接做起来，就行了。

干，比战略，比想，比啥都有用。干起来，一切都简单了。

180、这是人生体验，也是几千年的精华总结

学员：

太宝贵了，外部搞流量，内部搞转化，我记住了。以前我总是自己发了什么内容觉得不够完美，就马上删除了，我应该学老师的，就赶紧发新的、改进了的东西，这样人们喜新厌旧，就忘记了过去我的失误，而且不打不成交，增进了印象。

陈昌文：

真正的营销高手，是在实践中不断地琢磨，不断地练习。您每天能输出几万的文章、几十个牛 B 的故事，您不想有流量，不想有转化，都难。

勤能补拙，一勤天下无难事。

老祖宗可不是说着玩的。这是人生体验，也是几千年的精华总结。

181、大家都是成年人了，不要如同婴儿一样，学习知识还需要我说服您

学员：

老大，有人说，您能证明您的价值，我就付学费跟您学习。要不要

搭理他？

陈昌文：

算了吧，我不想证明我的价值。您爱学不学，您看得懂，果断付费；您看不懂，慢慢关注、慢慢看，或者果断就不要关注了。您付出几千块，学到

了，终身受益；不学，也无所谓，这都是您自己的事情。您过得好不好、收入高低，也跟我无关。我写点文章，搞点课程，我的收入就更高了。没错，我懒得拒绝您、说服您，因为那会浪费我的时间。我就真对您的问题，写篇文章，那会给我带来更高的收益。所以，我对您爱理不理，压根忽视您的存在。因为，您的穷富跟我真的无关，您自己判断即可。

而我呢，我只关心我的穷富。您愿意付费来学习，是您的事情；您不愿意来学习，也是您的事情。您年收入低于一百万，是您的事情；您年收入高于一千万，也是您的事情。跟我毫无关系。我不会说服您，甚至不想搭理您。

就是 3 句话的事情，爱成交不成交，爱付费不付费。我一如既往的给我们已经付费的学员讲课、发布一些文字，帮助他们赚钱。大家都是成年人了，不要如同婴儿一样，吃饭还需要我诱惑您？学习知识还需要我说服您？

李嘉诚说：“别人是在学知识，我是在抢知识。”这或许就是人与人之间的差距。您觉得亏了？把钱节约下来，自己逗自己玩吧。

182、我们就抓住比较聪明的人，跟着我们一起做事就行了

学员：

老师你好，我现在实在找不到人一起做，我就请人帮我运营另一个

微博号，先给个 1000/月，如果粉丝增加，发微博勤快，就加到 3-5 千，觉得可行吗？是原来公司同事，他在公司也不是特别忙。曾经试探地想找他一起做，一个刚毕业的，应该也比较能吃苦，但是觉得他有点自以为是，就没跟他深谈了。当时把你在喜马拉雅上的音频让他听了一下，结果从告诉他搜你的音频到他给我发微信语音，就隔了 5 分钟，然后就讲了一大堆东西。我觉得好或者不好，你起码听一会，再来判断。

陈昌文：

这个世界上，有些人比较蠢，有些人比较聪明。我们就抓住比较聪明的人，跟着我们一起做事就行了。当然，有些比较蠢的，愿意努力做事，也行。但如果太蠢，就放弃吧。到底有多蠢，您自己去判定啊。因为我不是您，我不知道您的具体情况，您应该知道的。

183、鬼谷子是讲啥的、干啥的，您能用起来吗？老老实实做点实际的事情吧

学员：

还是鬼谷子的视频不错。

陈昌文：

太多扯淡的人了。鬼谷子是讲啥的、干啥的，您能用起来吗？老老实实做点实际的事情吧。别成天鬼谷子、神谷子的。这些玩意，都是那些高人用来圈钱的道具，我不建议任何人学习鬼谷子。这本书、这门学问不是一般人应该学的。

184、做项目不是靠看书，而是靠看同行

学员：

我昨天开始看书，学习如何做短视频，但是我暂时面临的问题是，每天上传那么多，做什么内容，心里还不是很清楚，因为总要有有可看性 的内容，最好是一系列的，是吧。

陈昌文：

一切优秀的内容，都在同行那里，只要您在抖音上找到一百个优秀 的同行，您永远不缺内容了。

做项目不是靠看书，而是靠看同行，然后迅速把 36 循环系统搞起来。

185、努力吧，我是希望你们赚钱

学员：

您让我有点意外，音频里您老骂人，没想到还挺耐心解答，非常感谢， 呵呵。

陈昌文：

努力吧，我是希望你们赚钱。骂人也是为了让你们进步，不然，我 没必要骂人，自己默默的爽就行了。

186、只是人啊，总是干着干着，轻易就妥协了

学员：

好的，我主要是还没想好具体做什么，我目前的计划是，把微博做到一定粉丝量，能引流。大约再过两个月我去加拿大找保健品或者儿童 奶粉这些。您之前音频也有提到老年保健品应该有很大需求。加拿大我 生活过几年，也熟悉点您之

前说的感情类，我也觉得非常好，只是自己 毕竟不是这个专业，需要一些这方面的知识沉淀。

陈昌文：

只要您天天执行我讲的 36 循环系统、聚焦系统、锁定关键词，然后 做好广告，自然能出单。只是人啊，总是干着干着，轻易就妥协了。方法， 并不难；妥协，也很容易。

187、大部分人智力、情商、毅力都不够， 一个人发财就行了

学员：

一个人做事，最大的难点就是，孤独与未知的过程要自己坚忍着。

陈昌文：

一个人创业，是最爽的，人多了反而不好。大部分人智力、情商、毅力都不够，一个人发财就行了。

188、干起来，痛苦就消失了， 不干，痛苦永远在

学员：

老师，冒昧的说一下，我本人在光伏新能源行业工作，平时时间都 在工作，闲暇的时间也不是很多，但我相信老师，相信自己，利用工作 外的时间学习。

改变是痛苦的，不改变更加痛苦。谢谢老师。

陈昌文：

加油，竭尽全力执行 36 循环系统，专注、聚焦、做减法。不要搞那 么

多事，不要有那么多想法，干起来。干起来，痛苦就消失了，不干，痛苦永远在，就这么个道理。

189、您不能去没有鱼的地方，去捞鱼

学员：

老师，您好，因为我本人也是通过喜马拉雅这个平台听您讲课的录音而进的群，我也一直相信音频比短视频，或者贴吧更容易引流并成交。我现在做的项目是老板社群，想问您的是，除了喜马拉雅自己导流量给我，我还可以用什么更高效的方式来引流？

陈昌文：

抖音、美拍、快手、火山等 10 几个核心的短视频平台，是引流最快

的，建议做起来。哪里流量大，去哪里。哪里人多，去哪里。哪里人气高，去哪里。您不能去没有鱼的地方，去捞鱼。

190、就是三句话，爱买单就买，不买单就算了

学员：

有个问题，关于内部的流量主动找我说话，我应不应该回话，之前我都是不回复的。

陈昌文：

就是三句话，爱买单就买，不买单就算了。不用跟陌生人说太多。

做好免责声明。大量的去做流量，大量的释放价值，做好内容，做好成交系统，完事。

191、别把事情复杂化

学员：

老师，我想问一下你的这些创业方法适合我们女的吗？比如说你写原创故事，可是我很少发现女作家会给人比较好的印象。好像都是你们男的比较适合演讲，和写原创故事。老师，我想问一下我们女的应该怎样创业。

陈昌文：

创业，就是搞 36 循环系统，搞流量，搞转化，没了。别扯其他的。您自己也可以搞原创，都是为了搞流量，搞好的内容，大道至简，性别

不重要，优秀的女性多得是，简直不要太多哦！您是在给自己找借口罢了。别把事情复杂化。

192、找到您擅长的、 市场需求量大的这个平衡点

学员：

陈老师说的很对！现在就是不知道该如何精准定位？

陈昌文：

找到您擅长的，市场需求量大的这个平衡点，这就是您最合适的定位个人品牌的地方，在这里找一个有商业价值的词语，一辈子打造做到极致，就是您个人品牌的精准定位，至少是当前的权宜之计。

193、我也没啥水平，就是天天写小学生作文

学员：

我觉得能把原创搞好了，肯定都是有思想、有深度、有文化水平的人。估计只有老师有这个水平。

陈昌文：

我也没啥水平，就是天天写小学生作文。写起来还非常有快感。

194、没有具体方案的人，是愚蠢的人； 没有具体行动的人，臭不可闻

学员：

为什么人们一提到德国货，脑子里想到的就是“工艺精密”“品质可靠”呢？因为很少有德国人会空喊“品质第一”这样的口号，他们会为一个产品的品质制定出一系列具体的指标，每一个工艺环节都达到了这些指标以后，产品的品质自然就会达到所期望的效果。

陈昌文：

我们做互联网的人，应该干具体的活。

我们的活，就是一篇文章、录制有质量的音频，这些音频如何录制，您可以参考喜马拉雅上面前 100 名，“得到”以及优米网。录制的时候也是同理，您可以参考牛人是如何做的，依样画葫芦。具体、具体、再具体。然后是聚焦、聚焦、再聚焦。聚焦到极致，自然具体，因为您无路可走，只有一

件事。您日日夜夜都是搞语音，或者视频，或者文字。 这就是一个具体的方案。没有具体方案的人，是愚蠢的人；没有具体行动的人，臭不可闻。

195、大俗大雅，才能生活在这个社会上

学员：

老师，我发现小学生作文，其实看起来最舒服。请继续保持啊。

陈昌文：

我就是专业写小学生作文的，没事，再冒几句古文，大俗大雅，才能生活在这个社会上。

196、粗糙，或精致，人们都能感觉出来

学员：

陈老师，视频一定要配字幕么？

陈昌文：

有字幕，当然更好，大部分人都形成了看字幕的习惯。没字幕，反而听不懂您在说啥。顺着大众的习惯走，不要偷懒，把事情做到极致，把细节做到极致。粗糙，或精致，人们都能感觉出来。

197、所谓步骤，就是先干起来，不要纸上谈兵

学员：

解码，就是把目标、理念拆解成可操作的具体步骤。

陈昌文：

所谓步骤，就是先干起来，不要纸上谈兵。在干的过程中，去思考，去参考同行。人与人最大的区别，就是行动力的差别。人的差距是怎么拉开的？一个人不知道行动，要么谈战略，要么睡觉，要么贪玩。而另一个人呢？又去流量平台发内容了。不管是发软文、视频，还是音频，

发得多了，就有了流量。我发了培训课程的文案，他又复制过去了，积累一个月，就成交了。而另一个人呢？还是不聚焦、不干活、不具体。最终，一年结束了，他还是一无所有，怨声载道。

198、您把在我这里学到的，都讲给他们听，他们会更喜欢您的

学员：

老师，我最近直播都是不光讲衣服，也讲养生、讲精神，客户都很喜欢。还是有内容、有原创最好了，我最近也做到了聚焦、勤奋，相信会越来越好的。

陈昌文：

您把在我这里学到的，都讲给他们听，他们会更喜欢您的，更加崇拜你。

199、只要您不停地干，您的收入就会迅速增加

学员：

就是每天要直播，要拍照，没时间完全做到36循环，只能尽量多发广告，原创的。

陈昌文：

加油，只要您不停地干，您的收入就会迅速增加。记住，一切围绕“流量+变现”，其他的，都是无用功。

200、日日夜夜搞推广，自然出单

学员：

跟老师学到的更多的是精神，这种精神是无中生有的，是创造出来的动力，是白赚的，老师就像发动机。

陈昌文：

加油，日日夜夜搞推广、搞成交、搞 36 循环系统，自然出单，自然 赚钱。不要停，不要怀疑。一切都是干出来的，一停、一犹豫，什么都 没了。我教给您们的，都是我已经做成了的方法。您们不需要再去摸索， 只需要照葫芦画瓢，干就行了。

陈昌文方法 1。。。问：

201、让他们少走弯路，过上幸福的生活

学员：

作为陈昌文老板社群的外部讲师，是我此生最有意义的身份！

陈昌文：

要传播给十亿人，要对老板们做出极大的贡献，给他们讲解儒家思想，讲解陈昌文方法，讲解社群营销，让他们少走弯路，过上幸福的生活。

202、想把每个环节的钱都赚完的人， 基本都是草包

学员：

在喜马拉雅，有些人都在搞创业音频。我感觉有些人适合在幕后写，有些人适合在那讲。一切都是靠包装和打造，对吗？

陈昌文：

分工合作是肯定的，每个人都必须聚焦到一个点，把一个点做好。
想把整个产业链都做了，想把每个环节的钱都赚完的人，基本都是草包。

203、都是原创，没有重复的

学员：

就是我做抖音 36 循环系统，用 6 个账号，比如我一个账号上传了 6 个视频，还有 5 个账号是不是上传的视频不能跟第一个账号的 6 个视频 重复？都是要不一样的吗？

陈昌文：

都是原创，没有重复的。36, 是一个不重复的循环。有能力做两个 36 的，也不重复。也就是 72 个作品都是不重复的原创。

204、别扯犊子了

学员：

陈总，我有点对“道”不是很理解，有什么方法可以领悟，法家思想我看得多。

陈昌文：

别扯犊子了。日日夜夜搞视频、音频、软文、自媒体 36 循环系统，日日夜夜出单，日日夜夜让自己的生活过得更好，让父母、妻儿老小、自己活得更滋润，别扯犊子什么思想不思想的。别扯这些，这些是小学生、大学生、无聊青年扯的。

我们成年人，只谈生存，过得好，多养儿子。

2. 5、一定要非常、非常拼命

学员：

如果我们天天都出现在他们的眼前，非常努力，这就是正能量。他们也一定会更加信任我们。

陈昌文：

说得好，一定要非常、非常拼命，非常、非常努力。否则，您凭啥过好日子呢？有什么过人之处呢？天赋都需要靠大量的实践来实现，何况我们没啥天赋。

206、音频平台+视频平台，都会不断地出单

学员：

老师，我以前直播都不敢讲我的想法，我怕没人听，没人买，后来 是你教我，我必须说，坚持说，就会有人听，总会有人买。这个鼓励了我， 因为有的时候虽然大家很沉默，其实他们都在默默地观察我们，后来果然我坚持说、坚持发。他们就有人加我微信了。

陈昌文：

您只要努力到无能为力，不断地工作，制造 36 循环系统、广告尾巴 系统，就一定有单子，就一定有人加您。

音频平台+视频平台，都会不断地出单。

207、36 循环系统明确表示每日要做多少

学员：

老师，我觉得我现在都没空和别人生气了，我有时间就工作，就努力。 以前会拿半天时间情绪化，现在一想到要做 36 循环系统，要发广告，就 没空生气了，真好。

陈昌文：

竭尽全力工作，每天完成 36 循环系统。36 循环系统明确表示每日 要做多少。

- 1、每日 36 个流量。
- 2、每日 36 个社交关系。
- 3、每日聊 36 个客户。

日日精进，不可少于这个数字。

208、认认真真干小事，其他的事情，跟我们无关

学员：

情绪化的人心情不好，可能会几天都没心情工作，现在我不会被情绪化带着跑了。

陈昌文：

远离惹您生气的人，无视惹您生气的人，生活在正能量中，踏踏实实搞 36 循环系统，搞流量，搞广告尾巴系统，搞成交。

认认真真干小事，其他的事情，跟我们无关。

209、让律师帮您确定如何不违法

学员：

陈总，创业怎么规避法律风险，有没有什么详细文档？

陈昌文：

- 1、不骗人，完全讲真话。
- 2、做好免责声明，付费后不退费，同意才加入，不同意不要加入。
- 3、找律师，给律师讲清楚您的业务，让律师帮您确定如何不违法，然后完全按照律师说的去做。

210、网络聚集高端的人，成本较低

学员：

老师，我也发现网络社群里的人特别好，比现实生活中的好太多，现实中的人没有几个那么大方的，愿意买单的，网络社群里的客户都很大方，买高端衣服

不手软，感谢网络。

陈昌文：

网络，可以聚集高端的人，网络聚集高端的人，成本较低；现实生活中聚集高端的人，成本非常大。所以我还是必须喜欢做网络生意，不太喜欢做线下生意，因为成本太大，碰到人，喜欢喝茶、吃饭、喝酒，浪费我的时间。

211、认认真真赚钱，就是修行，就是面子

学员：

老师，其实我也和你一样，总是有新的想法和灵感，只是我以前不敢发圈，不敢发文章，怕人觉得我好烦，现在我才知道这是输出价值。其实互联网需要我们这样的人，只是之前没找到对的社群。

陈昌文：

别顾及面子！

能出单，能赚钱，能养家糊口，不违法，有免责声明，有律师就行了。认认真真赚钱，就是修行，就是面子！真正没面子的是那些浪费时间，又不赚钱的人。

212、养家糊口、小康生活，还是没什么问题

学员：

老师，您看川普有三万多条推 T,其实只要锁定一个关键词，持续发有价值的内容，这个账号一定会火吧。

陈昌文：

只要您持续输出价值，锁定一个关键词，您就一定能做起来。不说 火不火的问题，最起码养家糊口、小康生活还是没什么问题。

213、慢慢养，养得时间长了，就好了

学员：

陈老师，我今天来了 **300** 流量，转化率 **0**，是啥情况呢？我朋友圈做得还可以，是不是要养一段时间呢？朋友圈一直贡献价值呢？

陈昌文：

是的，慢慢养，养得时间长了，就好了。

214、人没什么好迷茫的

学员：

老师，我这几天都在听录音，我的情况是目前只有我一个人在家里 办公，暂时也没有条件建立公司，我想专注做音频，想跟老师合作做创 业营销这个项目。我从来没创业过，也因为条件有限，目前有些无处着手， 请老师指导。

陈昌文：

直接执行音频 36 循环系统，搞营销内容、营销书籍、营销软文，录 制成音频、或视频。完全抄我的，我的书籍上面的。

直接找到 10 几个手机 fm 音频平台，日日夜夜上传，进行多账号上传、多注册账号，直接就干起来了。

人没什么好迷茫的，就是干起来，摸索着干起来。

215、做人坦坦荡荡，有规矩、有套路、有原则、有方法，自然就有成就

学员：

感谢老师，感恩在人生低谷时接触到老师的智慧。重新燃起人生的目标，同时，要按老师提倡的儒家思想来做人做事，这样才能过得心安理得！感谢老师的大爱！

陈昌文：

儒家思想是我们的文化核心，做人坦坦荡荡，有规矩、有套路、有原则、有方法，自然就有成就。做一个好人、一个君子、一个大人、一个仁者。

216、大家都搜索的关键词

学员：

老大，视频的标题里都要含项目关键词，比如营销，标题里必须有‘营销’这个关键词？

陈昌文：

长尾关键词，大家都搜索的关键词、seo 关键词，这样做最好。

217、您可以学会我的方法论，去做自己的项目

学员：

老大，我这几天一直在听课。不知道创业计划书怎么写。因为我想 做的项目和你说的不一样。我做了好多年设计，你说做自己擅长的领域， 我就擅长这个，我想从 ps 培训开始。又听你说最后和你合作，可我找不 到你和你合作的契合点，在这个群里我好像和大家格格不入，就我自己做 另外的项目吗？望老大指点迷津。

陈昌文：

您可以学会我的方法论，去做自己的项目，也可以跟我合作。只是 跟我合作更轻松，您自己选择。

218、不可偷懒、重复、走捷径

学员：

大家，问下可以制作了一个视频，然后上传多个抖音号吗？这会影 响热门的几率吗？还是每个抖音号的内容都不能有重复，必须每个账号 的视频内容不能重复？谢谢。

陈昌文：

完全原创，不可偷懒、重复、走捷径。

219、如何让传统化妆品企业互联网化

陈昌文：

- 1、 直播；
- 2、 社群化；
- 3、 社交化；
- 4、 创业化、商业化；
- 5、 价值观输出；

6、轻资产运营化。

这几个体系打通，业绩不提升 10 倍，是不可能的，业绩放大到 30 倍，都有可能。

7、把所有传统老板导师化，做分享会、做创业导师，进行价值观复制，性输出，小量、大量带创业人、互联网人。

如此模式，业绩岂有不翻倍的道理？

220、小化妆品老板、店面老板，如何干

陈昌文：

- 1、朋友圈化；
- 2、直播化；
- 3、美女参与；
- 4、分享会，永远分享最有价值的营销、赚钱经验；

5、社群化，通过这个模式，绝对让一个传统小化妆品公司老板的收入疯狂提升。总有人愿意不断地搞线下分享会，一个一个的带。带出来几千人的互联网化妆品队伍，岂有不赚钱的道理？

221、传统企业如何赚钱

陈昌文：

- 1、所有代理商、经销商、员工，全面社交媒体化，直播化；
- 2、全面创业化、全面提成化、全面图片、视频、语音、文案化；
- 3、讲自己的专业，然后，再讲创业知识，特别是互联网社交媒体创业知识。整个体系如此转型，则这个企业一飞冲天。

222、我是怎么搞营销的、卖社群的、卖课程的、收徒弟的

陈昌文：

- 1、我从来不跟人多说什么，您多问几句，我就不搭理您了；
- 2、我有时间不如去写点文章、锻炼身体；
- 3、如果您不是直接付费的，证明您不理解我、不了解我，我们之间无需进一步沟通；
- 4、我收费后，进行的是课程服务，我想怎么服务是我的事情，不容您指挥；
- 5、不能自动成交的顾客，都放弃；
- 6、卖社群、做服务、讲课、教人网络营销，我从来不主动推销。不

过就是 36 循环系统搞流量、广告尾巴系统搞转化。日复一日，收入只会不断地变高。

223、儒家思想，就是最核心的管理思维模式

学员：

老师我现在是个软件工程师，就像你昨天发的一个朋友圈一样，年收入接近一百万，感觉像社会精英，又觉得瓶颈很大，感觉现在需要放弃重来创业，但还有家里负担，怎么衡量这个东西？请老师指点。

陈昌文：

我这个社群，就是专业提升人的收入、营销能力的。

我社群里有月赚百万的人，甚至更多，我就不去讲了，讲多了，很多人要骂我。近期一个小姑娘的分享，您去听一听，她是很快做到月收入破 20 万的，她比较聪明、智慧。

我这里有两个东西，儒家思想+陈昌文方法。这些，您慢慢学。那么，您的年收入破了百万，拿收入来讲，当然是社会精英。人有几个衡量标准，并不是仅仅为了钱。

- 1、幸福，您现在的生活幸福吗？
- 2、家庭，您的家庭稳定吗？
- 3、负债，您的钱，是不是都还了贷款？如果您都还了贷款，那么这一个一百万，就是假象。不过，这肯定给您带来了生活物质方面的愉悦，比如房子。
- 4、对于您们这样的人，我建议是稳中求胜。也就是在原来的基础上，学习我的营销思维。赚钱的人一定不搞技术，而是搞管理、搞营销。管理最重

陈昌文方法 1000 问：师生问答集 1

要，其次是营销。管理比营销更复杂。所以，我建议一般人都直接用营销切入，提升自己的收入，一般玩营销的人，收入都是搞技术的人、同阶层比，收入高 10 倍以上。

管理，我有没有讲？儒家思想，就是最核心的管理思维模式。我建议您，进我的群，先把群里录音都听完。然后，还有疑惑再来找我。如果您家庭完全没有经济压力，我当然劝您创业。因为，创业失败，您还是回到以前的生活。创业成功，那么，名誉、精神享受、金钱带来的快感会更多。当然，对普通打工仔来讲，这是一种心灵的磨练，不过，也是心灵的升级。升级的过程总是痛苦的，升级的结果，让人愉悦。

224、没有话术，一切求真

学员：

老师，我不会做客服啊，有没有什么话术？

陈昌文：

没有话术，一切求真，真实的告诉客户，爱买单就买单，不买单算了。对于一般客户，不要有什么耐心，没必要，只对付费客户服务。陌生人，说话，都懒得说。

225、认真、仔细、有耐心的人，少

学员：

老师，我注意到网络上大部分的内容都是没有灵魂的内容，也就是

陈昌文方法皿。问：

其实是质量很差的内容，或者就直接是硬广告，这些都是垃圾。

陈昌文：

想要做好内容，是要非常认真、仔细、有耐心的，而认真、仔细、有耐心的人少，故而好内容少。

就说我吧，15 年的时候，我每天只录制一篇文章、一篇极好的文章，做音频市场，结果，也带来了非常高的收入，这就是认真的结果。

我相信，只要您们极度认真，您们的收益就会相当高。

226、人都是心猿意马的，都喜欢追新逐异

学员：

太对了，虽然都非常好，但是不能有太多种风格，我也是注意到同 一风格■其实更好，可是很难舍弃，就像范冰冰什么造型都好看，可是她 就坚持一种造型，长发、大卷发，深入人心。

陈昌文：

人都是心猿意马的，都喜欢追新逐异。能够做到坚持一种风格，是 难之又难、违背人性的。但是，如果真做到，那么收益是非常高的。

227、不是过来就成交，是有时间的

学员：

我的一个抖音号粉丝过 **20** 万了，每天可以过来流量 **40-50** 个，只是

一听说要付费，就没有下文了。

陈昌文：

内部文案要做得非常好，然后有广告尾巴系统，进行长期洗脑。不是过来就成交，是有时间的，是有“驯化”时间的。

228、风险投资的本意是，毫无风险地投资

学员：

我这个不良资产行业头大，有没有思路可以学习？陈老师，你忙的话就有空再回复。我昨天进来的，现在多听录音。

陈昌文：

您先把录音听完，再来找我。

我多说两句，目前，希望你们都全部走轻资产道路，只赚纯利润，且不见兔子不撒鹰。不做任何一个有风险的投资。风险投资的本意是，毫无风险地投资，您好好琢磨下。

229、对任何人都尊重，对任何人都谦虚

学员：

陈老师，一做抖音看到回复吓一跳，各种神奇回复让我无语，竟然有人问我，全部当老板谁来打工这种问题，陈老师这样的人该不该骂？真给中国人丢脸。

陈昌文：

对任何人都尊重，对任何人都谦虚，对任何人都礼貌，养成良好的习惯、良好的性格。不惹事，不给自己找麻烦，不给别人添堵。

陈昌文方法皿。问：

有些人愚蠢，我们看着他愚蠢，尽量不跟他发生冲突。如果想回复，也是循循善诱、讲道理、摆事实，不可跟人谩骂、冲突。比如，这些人惹您，“都当老板了，谁来打工？”您可以告诉他：“这个世界上，不是所有人都有智力当老板的，始终是有智力稍微低一点的人，这些人就只能打工了。而我讲的道理，也不是所有人都听得懂的，只有少部分具有老板智慧的人听得懂，我不会跟您争吵，希望您冷静反思一下我说的是什么，祝您发财。”

我们要有儒家思想，要有佛祖心态。不可给自己造口孽。

230、任何人的成功，就是把一件平凡的事情，做到了极致

学员：

好的，谢谢老师，我一定行善、不攻击人、不伤害人，万事从善开始。愚蠢的人就让他们愚蠢下去，帮助愿意接受的人。谢谢老师的指导，我会拼了命地干的。

陈昌文：

聚焦、做减法，凡事彻底，也就是我们的理论是彻底聚焦+做减法，我希望您下狠心做到。任何人的成功，就是把一件平凡的事情，做到了极致。

陈昌文方法 1000 问：

231、简单，就是秘密

学员：

自己实践出真理吧，学习人家的永远也只是学到皮毛，核心技术肯定不会外传。

陈昌文：

只需要简单一招，日日夜夜拍视频上传抖音、搞 36 循环系统、12 个账号、每个账号 3 个视频。

不需要什么技术，您慢慢就会拥有几百万、上千万的粉丝，不会那么难的，就是这么简单、霸气。简单，就是秘密，心诚则灵，精诚所至，金石为开。

232、首先就是干活

学员：

我本来是想问老师，我听了好久您的录音了，到现在还是一脑子茫然，不知道要干什么。昨天晚上一直听到 12 点多，听到您说不爱听到别人问您不知道干什么，又不敢问了，可是我听了这么久，听也听懂了，就是不知道要发什么，也没有什么项目能做的。

陈昌文：

您可以去做抖音视频 36 循环系统，也可以去做喜马拉雅音频 36 循环系统。您可以跟着我做老板社群，也可以自己选项目，去搞 36 循环系统。首先就是干活。去拍摄视频、去上传、去吸粉、去打造自己的微信、去做广告，是干活，理解吗？不知道干什么、迷茫的人，无一例外，都是因为懒惰。问问题的人，都是这个社会上比较愚蠢的人。去干，什么 都知道了。

真正的高手，只是干活而已。高手，听了我的录音，就去干活了，自然

有成绩。加油吧，不要再这样蠢下去了，去干活。

233、敏感的东西，永远也不要讲

学员：

我觉得从今天开始要做的是，1.研究抖音上其他同行的账号；2.每天从新闻、生活中搜集素材；3.继续听老师的录音，并且理解转化成自己的内容，每天都要做这些，这个思路对吗？

陈昌文：

- 1、 每次录制抖音，写一个提纲；
- 2、 照着讲，技巧、故事；
- 3、 每次只讲透彻一个小技巧；
- 4、 每天每个账号 3 个视频，日复一日的传；
- 5、 联系方式可以留 QQ、微信；
- 6、 注意违法乱纪的、敏感的东西永远也不要讲，否则，会给自己找麻烦。

陈昌文方法 1000 问：

234、找到最优秀的同行

学员：

抖音同行关注 1000 个？

陈昌文：

关注 3 个同行就行了。不用那么多，找到最优秀的同行，并把他们 彻底研究透彻。研究同行，是需要天天研究的，如果太笨了，您就研究 100 个， 所谓“书读百遍，其义自见。”

235、粉丝多、点赞多、转发多、评论多

学员：

明白了，最优秀的同行就是粉丝量最多的，对吧？

陈昌文：

粉丝多、点赞多、转发多、评论多的，都要看看。

236、做内部价值释放，让别人彻底认可您

学员：

1. 如果我现在唯一做的就是每天不停的做 36 循环系统，其他都不

用做，是吗？

2. 当我的抖音开始有流量了，那我下一步应该做什么？

陈昌文：

流量导入到自己的微信，然后做广告尾巴系统，做内部价值释放，别人彻底认可您了，觉得您的东西对别人有帮助，加入社群是非常有价值的，自然会付费。

237、彻底聚焦过后，您就不累

学员：

如果我是做小视频的话，是不是就不要做音频啦？一直做小视频？所谓的流量是别人通过视频加了自己微信为标准吗？

陈昌文：

彻底聚焦。做视频，就一辈子做视频；做音频，就一辈子做音频。彻底聚焦过后，您就不累，而且，您会做得越来越好。不能彻底聚焦的人，都是傻瓜。

238、广告系统、图片系统，每天都做即可

学员：

如果是做尾巴系统，应该从什么时候做起？也就是从什么时候做软文。

陈昌文：

每天微信朋友圈里，早中晚，您估计什么时候别人看朋友圈最多，就做尾巴系统、广告系统、图片系统，每天都做即可。

239、既然同行能赚钱，您就能赚钱

学员：

我怎样确认，我发的内容是正确的呢？

陈昌文：

您参考 100 个同行，改编同行即可，**既然同行能赚钱，您就能赚钱。**
您自己要稍微动点脑子思考一下，什么是对人有用的。

240、同行如何留联系方式，您就如何留

学员：

抖音上个人号的介绍，需要写上微信号，是吗？

陈昌文：

参考同行，同行如何留联系方式，您就如何留，即可。

241、生活照片，是最有信任度的

学员：

如果露脸，可以通过平时生活那样拍吗？例如走路、上班或者去其他地方的时候，一边走路一边拍。

陈昌文：

可以的，这种生活照片，是最有信任度的，建议所有人都这样做。

242、直接露脸做，就行了

学员：

是不是应该先把声音+文字+图片做好一段时间后，再来露脸？

陈昌文：

直接露脸做，就行了。没有什么先后。

243、研究互联网平台吸粉法则、流量法则，就是干

学员：

可能代价不够，慢慢时间紧迫就知道错了。就像开始半个月不知道

早睡早起。

陈昌文：

- 1、 做项目，每天必须工作 16 个小时。
- 2、 15 个小时，永远在流量平台上搞流量。
- 3、 永不休息，特别是你们年轻人。根本就用不着休息、放假。我们 当年玩传奇、魔兽世界，都是几年如一日的拼命玩。用这个精神来赚钱吧。
- 4、 早起早睡，锻炼身体。
- 5、 不浪费时间、钱财在女人身上。
- 6、 不交往没用的朋友。只管搞流量，搞变现图片，不断地出单。

研究互联网平台吸粉法则、流量法则，就是干。

244、找自己的问题，别老是怪别人不付费

学员：

四、五个这样，说好买单，然后付费磨叽得很……

陈昌文：

找自己的问题。别老是怪别人不付费，想想，自己出现了什么问题。

245、所有方法论，都在群里课程录音里

学员：

我已经做好了长期在这个互联网上奋斗的准备，我坚信一定会开花结果，同时，我也想听听老大的建议，这样会让我少走很多弯路。望老大，知无不尽，多多提点。

陈昌文：

所有方法论，都在群里课程录音里，主要是儒家思想+36 循环系统 +聚焦系统+持久战系统+永不放弃+合作系统+广告尾巴系统+尊重 人系统+免责声明。这几个模块吃透彻了，自然成交，自然赚钱，傻子一个月都能搞几万，聪明人前途不可限量。

246、只干两周，没流量太正常了

学员：

因为长时间没有接触网络，现在我自己代理一个产品回来，可是用我以前做业务的方法，根本行不通了，以前我做业务基本都是围绕着 PC 端开展的，推广了两个星期，发现流量都在移动端这块了。

陈昌文：

1、 现在我们的做法是做抖音，十几个账号搞 36 循环系统。还有就是做各大音频平台搞流量。自媒体方向是搞今日头条。然后还在微博上 搞流量，全部导入到微信搞成交。这个方法，目前能让我们赚一些钱。 您也可以试一试。 2、

但是我希望您做任何流量渠道，必须坚持 3 个月以上，只干两周， 没流量太正常了。

247、做生意，首先找有势能的产品

学员：

因为是一个新产品，市场上没有认知度，也没有属于它的关键词， 推广起来感觉有点有心无力的，不知道怎么做。

陈昌文：

做新产品，当然是极度愚蠢的行为啊。因为市场上不知道您这个产品， 大家对您的产品也没什么喜好。您必须从头开始给客户讲起。

我建议您做一个有市场认知度的产品，或者，一句话就能讲清楚的产品。 否则，寸步难行。

李嘉诚讲：“取势，明道，优术。”做生意，首先找有势能的产品。 也就是雷军讲的，要在风口上。您的产品没有风口，那么，您就难上加难。

248>新手，主要靠免费推广模式

学员：

我现在就是在弄今日头条，可是因为是一个新产品没有太多的资讯 给我借鉴，不同一些大商家，他们有钱打广告，我只能走一些免费的 渠道去推广。

陈昌文：

新手，主要靠免费推广模式，打造 **IP** 模式，不断地去推广。否则无出路。

我建议您跟随一些有经验的产品与服务，而不是自己拿着个新东西 去开发市场，这需要极大的投入，甚至划不来。

249、先做半年再说吧

学员：

我的客户群体也比较明确，就是商家和销售人员，这个产品能为他们带来优质的客户资源。我应该用什么方法找到这种类型的人群呢？

陈昌文：

锁定关键词，做抖音小视频，做喜马拉雅音频，搞自媒体文章都可以。 日日夜夜去搞 36 循环系统，先做半年再说吧。

250、先分析并找出关键词

学员：

老师，我是小白。对于抖音这一类的基本没看过，就是想问问咱们 群里有没有案

例啥的，能够借鉴一下吸取点经验。谢谢。

陈昌文：

您做什么项目，到抖音里搜索对应关键词，几百个案例都出来了，几百个同行都出来了。先分析并找出关键词。

251、您是有基础的人，执行陈昌文方法，一定会有成就

学员：

我以前学过很多，也做过很多，但都没能带来持续的收入。带领小组做 seo、sem、建站、自媒体等等，我的云服务器也备了好几台。建站服务、优化接单、卖产品、卖课程，没能建立好的产品和服务，更是因为没有持续执行而几乎没有流量。

我的错误非常严重，想想都可怕。

陈昌文：

没想到您是有基础的人，那么执行陈昌文方法，一定会有成就。

252、只要不聚焦，很难有成就

学员：

没有聚焦：学习没有聚焦，总是想着学习新知识，却没能实践所学技能；工作没有聚焦，既想着做好公司的工作，又想着干创业；产品没有聚焦，又想建站、又想优化网站、还想着卖产品、卖课程等等。

陈昌文：

只要不聚焦，不只做一个环节，这个人几乎很难有成就。

253、严格要求自己总是很难的

学员：

老师，如何才能做到知行合一呀！到底是因为我对我将要做的没有信心所以不去做，还是一直养成的负面习惯影响了自己。

陈昌文：

严格要求自己总是很难的。

大多数人都喜欢给自己找借口。反正他们总是能找到借口，真正的高手，是一点一滴的干，有耐心、有毅力、坚持不懈、永不放弃、乐在其中。

您，也严格要求自己吧，别找借口。

我也是这样一点点的严格要求自己，过来的。

254、高手都是寂寞的

学员：

没能克服“无聊”：这里的“无聊”不是没事干的无聊，而是指单调的工作，所以工作干着干着，就没了劲头。

陈昌文：

所有成大事者，都是懂得寂寞、甘于寂寞、享受寂寞的。他们的动作，都非常简单，大道至简。只有愚蠢的人，才喜欢眼花缭乱，才喜欢热闹。

高手都是寂寞的，只是愚蠢的人看到高手领奖，是热闹的，然后，愚蠢的人就以为成功者就是热闹的状态。

255、高手加入我的老板社群，只学一招

学员：

总是进入误区：想通了再干、准备足了才干。

我总是进入这样的误区，担心这个、担心那个，非得把事情想通了、把问题都解决了才去执行，带来的结果就是我根本没有真正的做好一件事。总是停留在开始之前，并没有实际的行动。我似乎一直在准备。

陈昌文：

高手加入我的老板社群，只学一招，36 循环系统，如果非要学第二招，就是广告尾巴系统。这样的人，已经足够养家糊口，甚至发家致富了，不需要学太多。

主要是干活。

256、我终身都带人做老板社群和书籍系统了

学员：

眼高手低：大钱挣不了、小钱不乐意干。看这个挣钱，想想自己干不了；看那个挣钱少，想想自己不乐意干。

陈昌文：

我以前也是，我干过非常多的项目，有的项目亏损，有的项目也赚

小钱。但是我总结下来，都浪费时间了。我发现我最喜欢干的，还是老板社群和书籍系统。所以，我终身都带人做老板社群和书籍系统了。其他的事情，我基本就不去投入精力了。当然，其他的业务也跟着走，不过，慢慢萎缩吧。

257、不要做复杂的事情，要做简单的事情

学员：

做事只有开头：上个项目就是建个网站，然后就丢在那里不管了，没有付出精力完善内容、没有专注推广。

陈昌文：

不要做复杂的事情，要做简单的事情，比如，推广老板社群，完事了。然后，要做到完美，做到极致，一个动作练到极致，就能生存得不错。

258、我们只和行动力强的人做朋友

学员：

确实，这就是绝招，我今天的现状就是因为我没有聚焦，没有实实在在的干。总以为自己没有项目，其实不是没有项目、而是项目太多没有聚焦；没有实实在在的干一个项目，没有深挖、没有坚持、没有做好关键环节，我总是在“呐喊”，在思考，然而，并没有用行动来落实。

陈昌文：

思想的巨人，行动的矮子。这种人不会有任何成就，相反是人类的癌症。我们在生活中，如果碰到这样的男朋友、女朋友，我们都应该迅速离开，以免引火烧身。

我们只和行动力强的人做朋友。

259、有多聚焦，就有多赚钱

学员：

随着不断地学习，越发的想要改变自己。聚焦：这不是一句口号，我要把聚焦执行在我的行动上，任何时候都要聚焦，只干一个项目、只专注做好一个流量渠道、只做好一个关键词、只锁定一个概念踏实的做。

陈昌文：

凡是能聚焦的人，收入都翻倍，甚至几倍，有多聚焦，就有多赚钱。我们的聚焦核心理念是，只做一个环节即可。

260、极度有价值，自然有人付费的

学员：

内部营销系统：将流量导入微信、qq,经过持续的关注进而成交，因此朋友圈和 qq 空间内容是必须具有营销性的，需要精心的打造。

陈昌文：

朋友圈、QQ 空间，都需要我们耐心的打造，日复一日的丰富文案。里面极度有价值，自然有人付费的。

261、我们这里就两套东西

学员：

儒家思想+陈昌文方法，不是高大上的难以理解，它是一套可以执行的体系，让我的创业变得真实、可行，不再让我迷茫、无助。让我明白，挣钱就是得有粉丝、有流量，外面推广把流量引到 qq 和微信里，再进行营销。

需要我不断地坚持、持续地操作，不是一劳永逸。让我明白，挣钱是靠辛苦的劳动和付出的。挣钱就是执行 36 循环系统、引流转化、不断地干。

陈昌文：

我们这里就两套东西：儒家思想，这是让大家价值观正，不要赚邪恶的钱；陈昌文方法，是行动方案，按照这个方案去创业，去做互联网营销即可。

262、搜索 se。流量是非常猛的

学员：

项目执行计划：项目：老板社群，与老师合作。

关键词：社群营销、互联网营销。

流量渠道：大搜、网站、论坛贴吧。

具体行动：搭建博客网站、建立互联网营销知识体系，关键词排名（排名首页前几没问题），互联网营销百度指数 **200-300**，可以带来比较稳定的点击和曝光。导入 qq 和微信。

陈昌文：

搜索 seo 流量是非常猛的，如果您是这个专业的，去做这一块，坚持半年，以后前途不可限量。

虽然我们现在都叫做抖音、喜马拉雅等，但其实，搜索引擎流量非常大。移动端与 pc 端都会给我们带来巨大的流量与成交。做好微博广告、微信

陈昌文方法 1。。。问：

广告、QQ 广告，一天出很多单都没问题，加油吧。

263、一定不要做太复杂的事情

学员：

外链、论坛、发帖，引导一部分流量和建立品牌影响。导入 qq 和微 信。百度系实现关键词霸屏：贴吧、文库、知道、百度百家。关注同行、 搜集内容、研究流量、内容和转化。

陈昌文：

您仅仅是搞个网站，日日夜夜 seo,就会做好老板社群了。一定不要 做太复杂的事情。

264、专注一个渠道、一个点、一个关键词

学员：

如何执行 36 循环系统？每天完成 36 篇文章，博客网站 6 篇、百度

贴吧 6 篇、百度文库 6 篇、百度百家 6 篇、新浪博客 6 篇、论坛 6 贴.....

陈昌文：

专注一个渠道，专注一个点，专注一个关键词，而不是这么多，您 这个太多了。

265、一辈子，都只能做一件事

学员：

疑问：老师，写到执行 36 循环系统，我没法聚焦了，难以割舍。可以发文章的平台这么多，平台质量又挺好的，不做好可惜呀。

陈昌文：

只能做一个。一辈子，都只能做一件事，比如，选定今日头条，就是一辈子的事情；选定百度百家，也是一辈子的事情；选定做一个网站，也是一辈子的事情。

只有聚焦一件事，一个环节，才会成功，否则，毫无出路。

266、人只能做一件小事

学员：

我坚持一个站做下来，以前真的建了好多，没成交，没内容，就放弃了，现在每天跟着老师走，感觉自己好有劲。

陈昌文：

人只能做一件小事，把一个小环节做到极致，这个人就有前途。否则，毫无前途可言。

267、赚钱，没必要那么急躁

学员：

所以我要把尾巴系统修改好，怕尾巴系统不好，成交没有那么大效果。

陈昌文：

只问耕耘不问收获，踏踏实实做好朋友圈内容，每天有 36 个尾巴，主要理解我的思想，自然出单。

赚钱，没必要那么急躁。做好工作，哪里有不赚钱的道理。

268、天天听群里的课程，自然会了

学员：

感觉没有那么多本事，都不知道说什么，也没有人带。

陈昌文：

天天听群里的课程，自然会了。

自己又不愿意学习，什么都不弄，就想会？啥也不做，就想会？以为问别人几句就行了？

这种人，到底是什么人？自己体会。

269、您还得熬几年，才能明白

学员：

实体店关与不关，难抉择，如果关了，亏得多，于心不忍，开着不亏，也赚不到什么钱，麻烦老师请指点迷津。

陈昌文：

把时间、精力、手里的钱，都亏完毕了，您自然就关了。不要急，您还得熬几年，才能明白。

270、六脉神剑，天天背诵

学员：

收到，老大！绝对的聚焦，从一而终，水滴石穿！

陈昌文：

绝对聚焦，从一而终，滴水穿石，不要情绪化，六脉神剑，天天背诵。只做一件事，做到极致、炉火纯青，百分百要成为第一名，要让自己的收入翻十倍，心心念念都是这个事情。

271、一个只关心自己的人，毫无前途

学员：

亲爱的老大，我有事情想请教，我年会需要两次发言。

一次是万人舞台领奖的时候，发言 2 分钟以内，一次是自己团队年会开场致辞 30 分钟以内。现在我不想像以前一样说那些俗气的话，同时我想把儒家思想加进去。辛苦老大给我指点一下。

陈昌文：

发言不是表现自己，也不是定战略、搞规划，也不是打鸡血。这些都是在平常的时候做的。

发言，就是感恩，感谢帮您的人，感谢您的团队，感谢您的贵人，祝福别人，让别人有成绩。

一个只关心自己的人，毫无前途。

还有一种发言,就是教大家做营销、赚钱。干货,不要说些没营养的话,大家时间都很宝贵,要么感恩贵人,要么释放价值,帮大家赚钱。

其他言语,皆是笑话。

272、爆粉+直播变现模式是最厉害、最犀利的

学员：

有一个软件可以在抖音上放音频或视频直播的，很多培训机构没有搞直播，都是多帐号操作，直接引流到微信上，樊登也是这样，还有好

陈昌文：

能直播的，尽可能直播，爆粉+直播变现模式是最厉害、最犀利的。然后是几十个账户矩阵营销抖音，爆粉到微信朋友圈营销，这个模式，适合很多不喜欢直播的小伙伴。

大家都是一个矩阵，全面搞儒家思想、陈昌文方法 72 大营销系统。我们一切必须是精准的，绝对精准化。精准定位年人几百万以上的老板，精细化我们自己的演讲内容。

273、全面精准流量化，杜绝泛流量

学员：

老大，您的喜马拉雅上的音评是不是您隐藏了，现在只到 11 了，其他的都听不了了。

陈昌文：

没有，可能是系统的原因。

所有人，注意，您们只想搞流量到自己微信的人，如果不擅长直播，可以做几十个账户，在抖音上，不断地爆粉倒流量，到自己的微信，通过朋友圈证明陈昌文老板社群强大，来做单子。

我们社群内部的一些牛 B 的课程、文章，直接通过介绍模式，就能赚爆。一切只讲儒家思想、陈昌文方法，其他的全部砍掉。

全面精准流量化，杜绝泛流量。

陈昌文方法 1000 问：

274、把缺陷改正，然后继续经营人脉， 您会赚得更多

学员：

我们以前■赚钱，都是靠运气，一直也没有改变穷人自卑偷懒的劣根性，进群后才开始紧张起来，一定要让自己真正强大起来，不然，靠运气赚的钱只会亏了。

陈昌文：

您也不是靠运气赚钱，您有魄力、努力工作、善良。但是，您确实有很多缺点、缺陷，导致您守不住财富，还乱交往朋友。把缺陷改正，然后继续经营人脉，您会赚得更多。

275、您赚得越多、粉丝越多、铁粉越多， 您对社会就越有价值

学员：

感恩您，谢谢老大。

陈昌文：

很多人以为赚钱是罪恶，其实不赚钱才是罪恶。

您有多大的价值，是您通过正当的输出有价值的信息，换来的。您营销一个人，您把正确的思想营销到他头脑里，就是积累功德。

您不做这个事情，他被错误的思想引导，就会倒霉、破财。您**赚得越多、粉丝越多、铁粉越多**，您对社会就越有价值。桃李满天下，您就是个好人。您一个人也没帮助到，您一分钱也不赚，您不装有价值的思想给学员，您就是个罪人。

276、赚钱就是回报社会

学员：

感恩您！真诚善良也好，这些都应该让我们去换成金钱，在这一点上，我必须向您学习！

陈昌文：

时间必须换成钱，赚钱就是回报社会，就是对社会有价值。您的价值是您赚了多少钱体现出来的，当然，都必须是正道。

儒家思想、陈昌文方法系列化，就是正道。这个事情，可以万古长青。

277、只定位高端客户

学员：

非常感谢老大，我都是做高端客户比较多，上个月才开 15 场直播卖一百多万特产，都是高端客户下单。

陈昌文：

只定位高端客户，盯着高端、有钱的客户，照顾好这些人，我们只

做精准流量，不搞哗众取宠，只搞系列化、精准化词汇。

278、有时间，就上线清理黑粉

学员：

老大，我昨晚开两个号直播，小号直播间我助理拉黑都拉不过来。

陈昌文：

平常也要拉黑，有时间，就上线清理黑粉。

279、有人攻击您，您就拉黑他们

学员：

老大，我以前是做线下生意卖土特产的，上个月开始直播卖特产，我以前没有做过线上营销，也不懂做，最近直播被同行攻击，不知道怎么办，请老大指点。

陈昌文：

有人攻击您，您就拉黑他们。

280、顾虑多的人，不适合做生意

学员：

老大，我这个微信里面有我的顾客，还有一些我同行的老板，都是

做美业的，我是选择性删人，还是重新申请一个微信号呀？

陈昌文：

您确定做什么，您就去做就行了，您知道答案的，顾虑多的人，不适合做生意。

281、自娱自乐的东西，对社会没什么贡献

学员：

可以在直播间秀书法么？

陈昌文：

奇淫巧技，这个世界上，有很多东西都是跟赚钱无关的，书法跟唱戏，画画跟打游戏，都没什么区别。

自娱自乐的东西，对社会没什么贡献。只有真正帮助到客户、粉丝、老板的东西才有贡献。没有人可以通过炫富而变得真正富有，因为炫富不会对客户有任何帮助，所以，炫富能吸引脑残粉丝，真正的企业家，不是通过炫富发财的。

炫一些对粉丝没什么好处的技能，本质上是浪费大家时间。跟炫富一个道理，这属于奇淫巧技。

当然，您能卖字赚钱，您就去炫。

282、夫子循循然善诱人

学员：

不知道为什么，我就觉得你特别幽默，特别好玩。而且你讲课的时候，还会有一种语言勾引别人的，真的是很大的一个武器。他们听不懂而已，超级有用。

陈昌文：

夫子循循然善诱人，博我以文，约我以礼，欲罢不能。

283、我们群里都是有用的师傅，有些人一天几万、几万的赚

学员：

咱们做这块的脸皮不厚的话，赚不到钱的哦，老大，真的，我就是想找一个真正有用的师傅。你给我点时间，我把你布置的作业做完”

陈昌文：

我们群里都是有用的师傅，有些人一天几万、几万的赚，天天搞直播，搞内部课程、发言，还不是您的师傅吗？

284、真正的高手，只关心自己的事情

学员：

我躲起来，她们还在传播我负面消息，咋办，老师？

陈昌文：

这个世界上，但凡您做一点事情，总会有人说您坏话的，如果所有

的伟人都受不了这个，他们就不是伟人了。

真正的高手，只关心自己的事情。不关心那些谩骂您的人。躲起来，别惹他们，养好精神，做自己的事情。

285、一切求真，说的每一句话，都有据可查

学员：

老大是真正的传道授业解惑也，光明正大的赚钱，堂堂正正做人，踏踏实实做事，这样赚钱，心理踏实。

陈昌文：

一切都必须真。一切求真,说的每一句话，都有据可查，自己不知道的，不要说。只讲自己明确知道的，看到的，我们讲的是儒家思想+陈昌文 方法 7 2 大营销系统，这个就很牛 B。我们玩的是文化自信心、思想自信，我们不是要在财富上争长短。

不过，这一辈子，我们福禄寿什么的，都会有的，都是功到自然成。

286、只做高阶层、牛人的生意

学员：

我有一个同学，他刚毕业的时候，我给他介绍了一个工作，去上班了四年，后来我让他老婆到我们公司做财务。有一次，去喝酒，不能开车，让他载我回家，他在车上一直唠叨他开车送我回家要多跑几公里，要多烧油。从此拉黑，二十几年的同学，我再也不和他接触，这种人，怪不得一个名牌大学的高材生，一辈子给别人打工。连做人都不會。永远不懂得感恩，总是索取的人，人生哪有前途！

陈昌文方法 1000 问：

陈昌文：

对于不行的人，直接拉黑，不解释，只做高层次，牛人的生意，不要给任何人解释的机会，这一点，只有经历过很多的人才明白。

287、开始一个人猛干，精通了业务，就团队猛干

学员：

老师，到底如何赚钱？

陈昌文：

我认为，赚钱的核心，不过是争分夺秒的拉流量，聊天塑造价值而已。说到底，就是开始一个人猛干，精通了业务，就团队猛干。然后利润就高了。

288、慢慢做自己的网络品牌

学员：

我锁定的目标就是教育，就从教育的小视频和讲座去做更多的粉丝，对吗？
我的思维有些跟不上，还请老大谅解，我会一直跟您的脚步去走。

陈昌文：

可以的，可以这样做，这也是一个大市场，慢慢做自己的网络品牌，也行。

289、我们社群里有靠一个人， 年赚几百万的逻辑，也有人实现

学员：

我目前一年的利润也就 100 多万。但是身上有员债。

陈昌文：

其实啊，想要提升收入，就会有风险，因为有变革。您已经适应了 这个大规模、低收入的环境。我们社群里有靠一个人，年赚几百万的逻辑，也有人实现，我建议您先听我们的课程，就搞抖音，有些人一年，一个 人就能搞几百万。

290、首先在抖音上做 20。万粉丝

学员：

我是做幼儿教育 and 初中教育的，现在有三家学校，利润不高。也是很迷茫。我想走互联网这块，您可以帮我指个路，第一步应该怎么走吗？

陈昌文：

首先在抖音上做 200 万粉丝，当您做到这个粉丝量的时候，您也就

自然知道网络怎么走了。

291、为鼠常留饭，怜蛾不点灯

学员：

我从来不挽留要走的人，我进入到社群后，才懂这个道理。

陈昌文：

为鼠常留饭，怜蛾不点灯。哈哈。

292、地狱众生总是欢乐

学员：

其实我很想跟她说，全是自己的原因，搞不清不赚钱的核心问题，换做什么也做不好。没敢说，怕她们听了伤心。

陈昌文：

只跟本来就很赚钱的人聊天、说话、帮助他们。对于不赚钱的人，他们的情感、精神、物质、能力、道德，各方面都是有问题的，他们如一个巨坑、黑洞，您填不满的。

为什么不去帮助那些需要帮助的人，而帮助那些根本不需要帮助的人呢？赚钱的人，才需要帮助。不赚钱的人，他们根本不需要帮助，他们的欢歌，就是陷入悲哀。他们的一生，演奏着悲哀的欢歌，您别同情他们，您才是那个可怜的人。

地狱众生总是欢乐，

天堂众生总是忧愁。

去帮助天堂众生，别去跟地狱众生演奏欢乐的悲歌

293、这就是社会现实，马太效应

学员：

昨天跟我说要退出项目了，说没激情了，我就跟她交流了一下，像 这样的情况，我要放弃她们，还是苦口婆心拉回来呢？

陈昌文：

老老实实的去鞭打快马，老老实实的去跟那些做得好的人交流。

这个世界上有很多纯白。赚钱的人，您不去帮助他更赚钱，偏偏去 帮助那些赚钱少的、没动力的人，何必呢？**资源、精力、时间、只倾斜 在优秀的人身上。是一切优秀，精神、物质、能力。只倾斜在优秀的人 身上。**其他一切放弃。

这就是社会现实，马太效应。

294、一个人，要是能把愿意跟着自己的人带好，已经可以天下无敌了

学员：

老大，想请您指导一下，这是跟了我两年的两姐妹，一个月也赚过几万，但是很不稳定，她们自认为很努力、很坚持了。

陈昌文：

只教育那些优秀的人，对于想放弃的就鼓励。只做好自己应该做的 事情，

陈昌文方法 1000 问：

对于那些想走其他路的人都是鼓励。

一个人，要是能把愿意跟着自己的人带好，已经可以天下无敌了。那些想走的人，您何必在他身上浪费精力呢？鼓励他，走他自己的路。

295、屈人身上没有什么好的品质

学员：

务必使同志们继续保持谦虚、谨慎、不骄、不躁的作风；务必使同志们继续保持艰苦奋斗的作风。

陈昌文：

任何一个人，只要耐心的向牛人学习，艰苦奋斗，不断地搞流量，搞变现，为老板、微商头子做贡献，就能发家致富。而屈人身上没有什么好的品质。

296、当今互联网的格局是抖音搞流量，微浦搞品牌、信用背书，朋宏圈搞成交

学员：

微商都没流量，天天灌输流量思维。

陈昌文：

目前的流量，就在抖音短视频、直播，没有之一。

当今互联网的格局是，抖音搞流量，微博搞品牌、信用背书，朋友圈搞成交。就是双卫衣而已。

297、整个微商行业，我们都能做出贡献

学员：

还有好多人等着我去拯救，我要去努力了，老大，我不能天天吹牛了。

陈昌文：

整个微商行业，我们都能做出贡献。整个微商行业，我们都是第一名的社群培训团队、是营销培训最厉害的团队、是思想培训最厉害的。

我们玩的是儒家思想+陈昌文方法，放心大胆地搞。我们必然是微商行业顶峰级别选手，任何微商团队长，或者想成为一名优秀微商团队长、团队管理高手的、社群管理高手的，都必须来朝拜我们。

298、写 30 万字的听课笔记给我检查

学员：

陈老师好，我不敢叫您老大，感觉自己太渺小了，进群已经几天了，一直没有打搅您，我知道您时间宝贵，我就是一个个体店主，收入也不是很高，在这里可能就像一粒沙子，可我就是想改变自己，提升自己，可是自我能量太小，不知自己能操作何种项目。

陈昌文：

群里课程听一百个，写 30 万字的听课笔记给我检查

299、讲对词汇就来钱

学员：

老大，后面微博写的系统都解释很好，前面那些有的还是不太理解 与应用，自己写，又写不出来，我文笔太差了。

陈昌文：

真正的高手，不需要形象好，文笔好，讲对词汇就来钱。

300、认真点，您自然会重新做起来

学员：

我理解了，谢谢老大，我现在就要重新回归我的工作，谢谢您。

陈昌文：

态度好、认真，只死磕流量、广告、成交。 儒家思想，也是给您们修心的。

陈昌文方法，也是我们卖的营销系统。

认真点，您自然会重新做起来。

陈昌文方法 100。问：师生问答集

301、先亏 300 万，弄个团队

学员：

我 19 年做加盟连锁，做了两千多万的业绩，今年想再做一个品牌，继续推广，想换个模式，招合伙人的模式，让客户去裂变，去年我们二十多人团队做出来的，想着老师有没有好的建议？

陈昌文：

先亏 300 万，弄个团队，搞一年摸索摸索，你就知道啥叫团队了，你们的钱就是这么没的！

302、听不明白，就别做，说明您一点商业经验都没有

学员：

不明白啊，老师。

陈昌文：

有钱人做生意，会亏本；没钱人，直接赚钱。听不明白，就别做，说明您一点商业经验都没有。

303、富贵这件事，大多数人都都不适合

学员：

老大您好！我是进群跪拜学习的第 1069 位学员，十月二十号进群！我的行动力一直上不去，原因是我的心态和状态的问题！

我以前太不爱学习了，所以现在学着有点吃力！自从进群后，早睡早起，我

开始动力十足，想恶补，感觉时间不够用，感觉以前就是在浪费生命，每天都有很大的压力和小情绪，我的计划表写得很清楚，但效率提不上去，求指教？

这不是最主要的，我的家人和老婆强烈反对我，我想搬出去一个人住，十六个小时工作，开搞，但老婆说我这样做不顾家，要和我离婚，爸妈为这事昨晚和我谈话两个小时，让我顾家，不要瞎折腾，这么好的儿媳妇、孩子都不要了吗？求我不要这样做！不过我知道她想要的是那种平淡的生活，而我不是，因为我知道以后打工和做实体根本就不行了，5g和人工智能来了，再加上无人超市，会发生翻天覆地的变化，现在不做互联网，我们到那时候再做，几乎不可能。我说不通他们，他们不考虑那么多，我被家人所困扰了，我在想我这么做，是不是不孝顺，是不是太不负责任了。

我真想一个人踏实地做一个事情，真想做一辈子，这个社群团队有温度、有能量、有智慧，我想融入其中一起拼搏，遇见您是我莫大的荣幸，这件事，更是我想要的事业！

老大，我的问题出在哪里？我怎么做才会更好？抱歉打扰您的时间了，感恩遇见您！

陈昌文：

好好对您的父母、老婆、孩子，他们让您干啥，您就干啥。不想行动，做不到，就算了，放弃。不要瞎折腾，跟着自己的父母、老婆孩子，好好过。能混一天，算一天，折腾啥啊？

努力又很累，没必要。没行动力，放弃就行了。富贵这件事，很不好玩，大多数人都不适合。做一个平平凡凡的普通人，平平淡淡才是真啊。

304、不断地帮助富人赚钱，传达善的理念

学员：

好的，老大，我搬到一个只有我自己独处的地方了！我会动起来的！感恩

您！

陈昌文：

要坚持，要有耐心，要拼搏。要认真，要有持久力，要善良，不断地帮助富人赚钱，传达善的理念。远离智力底、脑子不正常、喜欢黑人的负面人，永远不说人坏话，只宣传正面思想，碰到负面人，直接拉黑，不要多言。

305、首先确定自己的卖点，自己到底卖什么

学员：

老师，我还是有点迷茫，要如何着手打造个人品牌呀？

陈昌文：

首先确定自己的卖点，自己到底卖什么？自己到底为社会提供什么价值，自己这一辈子到底要干什么？而且一辈子不变了。确定了这个，

后就在这个行业内，做到第一，做到极致。

您搞清楚了这几个点，您自然知道如何着手了。比如，我就做个人品牌训练营，这一辈子就做这个了。以后我的个人品牌，就是做个人品牌训练营的第一人。

您好好思考一下，反复阅读一下我这段文字，然后对比自己的生意琢磨下。

306、经济社会，经济说话

学员：

陈老师，我需要读什么书才能提高自己的境界，最近遇到几个女的看不起我学历。

陈昌文：

还在学历认知层面的，都是蠢货。经济社会，经济说话，这几个女人智力不行，您智力也较差，还读书？去赚钱吧，孩子。老老实实干活，干到极致，对社会有贡献，社会回馈您金钱，您就可以兑换您想要的一切了。

307、人只有极度认真，才会赚钱

学员：

是的，中间断了一个月，还是老实拉流量，之前压根是靠运气成的。流量越

多，机会越大。

陈昌文：

您必须极度努力的搞流量，搞变现，否则没有钱，人只有极度认真，才会赚钱。

308、生意就是人情，多帮助人，就好了

学员：

感谢陈昌文老大和各位优秀的老板们，改变了我的思维和命运。以前觉得自己开过公司，做过老板，也带过千人团队，觉得自己会做生意。进了群学习，才知道，完全是不懂。

所以自从 7.1 号加入社群那天，天天做梦都是怎么做视频，怎么涨粉，怎么直播……怎么学儒家思想。虽然身患乳腺癌，还在出院 8 个月，我妈妈上个月也查出来了乳腺癌，但是内心一点都不惧怕，积极的、乐观的面对不能改变的，坚强对抗病魔，以生命影响生命，因为背后有咱们陈昌文老板社群做后盾，有底气。

就在上个月，在医院照顾我妈妈的时候，我也做了几场直播。所以我觉得是因祸得福，遇到老大和各位老板，太幸运了，从进群那天开始我就知道我开始转运了，哈哈真是做梦都笑醒了。真心感恩陈昌文先生以及各位老师、老板们！

陈昌文：

堂堂正正做人，正正经经商，一心向善，多做好事，什么都会好起来。生意就是人情，多帮助人，就好了。

309、我们要创造自己成为热点

学员：

昨天看到直播间有一个叫**的，直播时有 5000 人，他是卖社群的，关于商圈

的。直播的时候，从头到尾，所谈的、粉丝所问的问题都是关于商圈的问题，并且一直谈商圈能解决什么问题，交钱下单的，就没有停止过。

陈昌文：

我们只谈陈昌文方法、陈昌文老板社群，只谈自己的事情，只谈自己的 72 大营销系统、自己的书籍、自己的理论、自己社群的实践。

我们要创造自己成为热点，而不是在外面东拉西扯弄别人的东西，搞得乱七八糟。

310、我这里是师傅领进门，修行在自身

学员：

陈老师，我跟你学习，你可以指导怎么去玩吗？

陈昌文：

我这里是师傅领进门，修行在自身，建议您别浪费钱来学习。

311、这是一个高智商对低智商的 智力碾压时代

学员：

我理解，应该是自己所有的言行、宣传，都围绕着自己的个人品牌。

陈昌文：

高手永远只宣传自己的产品、自己的服务、自己的故事，然后形成 客户、粉丝裂变性质的传播。

低智力的人，根本没这个意识，他想都想不到。这是一个高智商对低智商的智力碾压时代。

312、激活大家干活的根本是，您自己也赚钱

学员（内部讲师）：

现在理论上是自己干自己的，我们是想激活更多的人干活。

陈昌文：

激活大家干活的根本是，您自己也赚钱，大家也赚钱，然后，所有人都会跟着做了。

有些人总是观望，我们每天讲课，每天自己干，业绩越来越多，我想，总是会有更多人赚钱的。

313、这世界上，总有少部分人会干

学员：

很多人过一天算一天，这是大部分的态度，出不出单与他无关。

陈昌文：

这世界上，总有少部分人会干，您自己也要变成出单小能手，然后带一部分人成为出单小能手，自己先一天几千、几万的赚起来再说。

314、多聊，您就会变成神聊

学员：

我又悟到了，我之前不喜欢聊其他的，是因为我除了工作，就没有谈资了。不是我不想说，是我心里没谈资，知道得太少。我也知道了，跟人聊天怎么去吸引别人听我说话，在后面有佩服的感觉！真的需要一点学识！

陈昌文：

多聊，您就会变成神聊，大胆的去聊。

一个女人形象好、会聊天、德行好、不骗人、善良，就什么都有了。

315、聊天，就是搬运，搬运有价值的东西

学员：

给我发了您和她的对话内容！我今日下午在考察的店里和几个女同事聊起来了，我就把您们聊天的内心，说给他们听，他们听得很入迷，有一个人来电话了，电话都不接，还有一个都不肯走。

陈昌文：

陈昌文方法】。。。问：

您就搬运我讲的，给他们讲，您就变成神了。

聊天，就是搬运，搬运有价值的东西。

316、一步一个脚印，您就会做得更好

学员：

嗯，懂了，我先去把自己的各项状态调整出来，包括时间，然后我 再找老大。

谢谢老大的指导，我继续努力！

陈昌文：

加油哦，好好做人，好好做事，一步一个脚印，您就会做得更好。

317、一个人能传播福德+善待福德， 福德自然跟着您跑

学员：

人如何能气运好？

陈昌文：

- 1、传播气运好的人与事，这叫做播种福德。
- 2、善待周围的人与事，善待好人，这叫做善待福德。

一个人能传播福德+善待福德，福德自然跟着您跑，您的气运就好了。改命的人少，但播种福德，传播福德，善待福德的人可以改运。运好了，命不好，也能过得好。命与运都不好，这个人就有点累了。

318、我们没有精力跟谁温柔

学员：

说白了，对我问了太多问题的人，就是我的逼格不够高啊。

陈昌文：

有很多人问您问题，怀疑您，是因为您是穷人思维，吸引到的也是尾丝一族。富人圈子没这个问题，大家都很聪明，看懂了买单，看不懂继续看或者离开，我们没有精力跟谁温柔。

我们以后只讲自己的价值主张、自己的文章、儒家思想，以及陈昌文方法，看懂了，觉得有价值买单，看不懂，我们一拍两散，各生欢喜。我哪里有功夫来服务一个不懂的人，我哪里有功夫来解释？不如写个文案、文章，给牛B的人看看。

319、人最大的福报，就是善，且传递善

学员：

只要您只想着收钱，其实钱收不了多少不说，人心也没了。对吧？

陈昌文：

钱要不要收？当然要收。但是不是只奔着钱去的，而是奔着教化、教育、教会，一切技巧是为心服务的，为自己的心，为百姓的心服务的。彻底的真诚、奉献、善良，教人向善，其实，只此一招，任何人都能富贵，就是教人向善，引人走向善道。

人最大的福报，就是善，且传递善。人的精气神，都会因为善而改变，变好的。您把这个东西，传递给所有粉丝，所有粉丝就跟着您向善，获得福报，您的香火自然旺盛。

我们社群，不是一个生意，也是一个生意，生意是什么玩意？生意是价值交换，其实，这个世界上很少有价值交换，哪里有那么简单？是您付出了极多，大自然才反馈给您一点点。所以，唯有真诚、善良、奉献的人，才能真正的付出很多，于是，大自然反馈他们一点点。而那些不善良的人，理解不了真诚、奉献的人，他们付出得很少，他们就想要很多回报，于是，他们的世界是寒冷的，物质与精神都寒冷。

320、一念就可以成佛

学员（内部讲师）：

所以我一直讲给大家，我说，真诚，您一定能出单，对着直播间，掏心掏肺，教育，父母心。

陈昌文：

您只要是一个好人，真正的好人、善良的人，您就在讲经说法了。您本身就是佛祖了。

一念就可以成佛，一念之间，绝对的好，则自然会有很多信众朝拜您，大多数人不能收单，是因为坏、自私，此人心智、心灵里面的东西不对，故而不能

收单。其实，我们收的是香火钱。

香火为什么旺盛？是因为您值得信众供奉。所以，您必须绝对的好，绝对善良。做人做事必须真诚，真心帮助，那么，您自然前途无量。

321、领悟这些东西，是要层层递进的理解的

学员（内部讲师）：

所以我一直记得，老大您当初说您是一个好人，然后您又告诉我，真诚、奉献，其实我一开始是不理解什么是真诚、奉献的。

陈昌文：

中国文字，博大精深，言语道断，只要一说，就不能传递，所以，

领悟这些东西，是要层层递进的理解的。

道这个东西，需要印心，其实，世界上任何话语，都需要印心，我们只是传达了部分思维体系罢了。因为任何东西都会有损耗，信息的传递也是如此。

322、做好一个领域，就能发大财了

学员：

真的只做好这一个点就够了，一直拉流量，谈单子，搞成交，透彻了解专业知识，维护好客户，生活不过如此。

陈昌文：

人的一生，只需要做好一件事，就是拉流量、聊天、收钱，做好一个领域，就能发大财了。不能贪心。

323、不努力工作，不积极，本质是智力低下

学员：

为什么我不喜欢多干工作范围之外的事情呢？感觉自己缺少担当，干了感觉自己付出和回报不成正比，心里不舒服，工作源动力没有积极性呢？

陈昌文：

智力低的人，不喜欢付出，只能看到眼前。而智力高的人，能全方位看待一个问题。知道付出总有回报，只是有的回报来得晚了一些。不努力工作，不积极，本质是智力低下，高手都是非常积极，非常努力，且多帮助人，时间长了，就有回报。

324、视频、直播传播会很猛

学员：

老大，所以我现在要先拍视频吗？

陈昌文：

视频、直播传播会很猛。能弄，尽可能早点弄。

325、我只是个搬书的人而已

学员：

相信老大的智慧。

陈昌文：

我没什么智慧，我只是搞古代文化而已。

我讲给您们的各种东西，都是老祖宗早就讲过的，我只是个搬书的 人而已。

326、收银系统，全面解决资金流向问题

学员：

老大，线下怎么管理分店？总怕店长贪污。

陈昌文：

收银系统，全面解决资金流向问题。

327、只做一个平台，做精通就行了

学员：

老大，我准备做养生。方向选择软文。平台选择：百度贴吧、今日头条、简书、知乎，喜马拉雅发音频。您有什么建议么？

我有一个困惑就是收费这个要怎么定？另外我们有专门的养生群么？

陈昌文：

只做一个平台，做精通就行了。

建议搞微博，或者抖音。收费，您去参考同行，我们不做养生。

328、按照市场原则对待

学员：

假如跟着自己打江山的员工，现在能力跟不上公司的发展，该怎么办？

陈昌文：

我《创业兵法》里，对这个有详细论述。简单说两句，人好的、可爱的，留下来，变成私臣。一般人，给笔钱养老。外人、陌生人没什么关系的人，按照市场原则对待。

329、我对别人的生意漠不关心

学员：

感恩遇到您，能让我这个年龄的人可以不用出屋，还可以挣钱。

陈昌文：

加油吧。我现在是谁都不想搭理，我对别人的生意漠不关心，我只 想做好我们的社群，讲师团搞好，外部粉丝搞好。**内容有价值、法律化、 正规化，我只想做这个事情。**

330、您这个想法， 很多傻X 中的战斗机都想过

学员：

老师你说的对，是这样的，有段时间经常买彩票幻想中大奖，可以不用上班，还可以大吃大喝。

陈昌文：

您这个想法，很多傻 X 中的战斗机，都想过。告诉您，我从来不买那玩意，因为这是智力问题。

331、因为您实际上没什么本事

学员：

开会时，心里老感觉憋闷感。

陈昌文：

因为您实际上没什么本事。无能，但是老觉得自己怀才不遇，牛 B。您憋着，其实是您这个人没什么才华、无能、没本事，只能憋着，但是 好像感觉自己怀才不遇而已。

332、每个人都会胡思乱想， 每个人都会有很多想法

学员：

我平时内心有很多想法，但是开会想说话的时候，就说不出来了。

陈昌文：

每个人都会胡思乱想，每个人都会有很多想法。坐井说天阔，大志 戏功名。有

太多的人，都吃着泡面，纵论国际形势。有太多的人，都会指点江山，激扬文字。有太多的人，都认为自己寒窗苦读十年，读了个二本，就应该进公司当 CEO，分管国际战略，亲戚白富美，走上人生巅峰。但是，他们连把这些想法形成文字、设计成计划、画成蓝图的纸上谈兵都不会去做，更别提执行了。

您开会的时候说不出来，只能证明您啥都没干。您只是在白日做梦。您要是能形成文字、画成蓝图、搞成计划，就这个动作，大家打工的去做，保证您做到老板副总位置，就这 3 招，混职场不要太简单，难的是什么？难的是当老板，开拓市场。

333、说到底，您只是犯了天下庸人都有的毛病

学员：

感觉自己这样下去，这辈子就完了，想改变自己，所以加入这个群。
我很容易理想化，认为加入群，我就能在别人的指导下改变自己。

陈昌文：

任何人的成功，只跟他自己有关。
任何人的改变，最终是他自己发自内心的。
我最多能启发您，但是路要您自己走。您这辈子想懒惰，当然就完了，但一勤天下无难事。您打算勤勤恳恳的干吗？说到底，您只是犯了天下庸人都有的毛病，就是不想承担责任，不想勤奋思考工作，还想过好日子罢了。

334、对人有恩情，莫要要回来，去要， 连本带利都没了

学员：

我感觉我是一个很善于计算付出与回报的人，没有长远眼光。

陈昌文：

大凡成功者，都是但行好事，莫问前程，都是虔诚、感恩、老实、尊师重道，不计回报的人。

有回报之心的人都是小人，都是没什么前途的人。布施给别人的东西，想要回来，则不算布施，最多算投资。布施给别人的东西，不想要回来，则得无量福报。这东西跟恩情一样，对人有恩情，莫要要回来，去要，连本带利都没了。不去要，恩情一直在。做事也是如此，您想成功，您就付出，不要回报。您要了回报，则连本带利都没了。您不要回报，则回报一直在，而且会越来越多。

335、专注是这个世界上最美好的东西

学员：

那比如两个人加班工资一样，我在勤快干活，另一个在玩，我心里就不爽，就想放弃工作，和他一样玩。感觉自己做事情不够专注，持之以恒。

陈昌文：

您管好您自己，您喜欢干，就干，不干就算了。别人想玩就玩，那是别人的事情，与您无关。别狗拿耗子，多管闲事。

您不专注，就修炼专注。您想放弃，就放弃，命运只在您自己手里，唉声叹气、怨天尤人没什么好处，也无济于事。

专注是一种天赋、一种能力、是一种修炼。您不想修炼，就想拥有无上神功？专注是这个世界上最美好的东西。您之所以不专注，也是因为您不配。

336、而智慧的形成是因为坎坷

学员：

打心底讲，我喜欢诗情画意，和古人一样过隐居的生活，如果不缺钱，我就找安静的地方隐居。

陈昌文：

任何人都喜欢这种生活，任何人。

我告诉您吧，北上广深一栋豪宅，5000 万到一个亿，上下两层，或者 3 层，一辆豪车，算 800 万吧。一个司机、一个保姆，闲来读书、喝茶、看报、晒太阳、游泳、健身，无丝竹之乱耳，无案牍之劳形。谈笑有鸿儒，往来无白丁，有红袖添香，有美人醉舞，晚上睡觉，有美娇娘入怀。早上起床，有闲妻穿衣、穿鞋子。去厨房吃饭，大小点心都让你满意。下午还有个按摩的小姑娘给你按摩。闲来无事，高尔夫、酒庄走一走。看日落西山，听琴一曲……

嗯，您不缺钱，就去吧，就这样活着。任何人，都希望这样过。只是，您配吗？这是神仙般的日子，大富大贵还无事可做。精神上与身体上的极度愉悦，这是天人境界。有这等生活，给个皇帝都不换。

此等境界，只是那些有才华的古人的乌托邦，向往而已，从古至今，做到这样的人，极少，甚至可以说无。

庄子倒是达到了意淫的新境界，只是去找了监河侯借粮。好日子，谁不向往？我觉得，您处在社会最底层的思维逻辑里。孩子，人间一阴一阳，想过好，就得付出。我们最多能打造半边天，这半边天，就是闹里取钱，静处安身。这天，还有白天与黑夜呢。您信口雌黄，就想过这等神仙日子？您配吗？

如果有钱？您能守得住财富？开国际玩笑。

创业难，守业更难，听说过？能守住财富的，才是大神。也就是说，要过上这等诗情画意生活的人，都是超级智慧之人。而智慧的形成是因为坎坷。

337、人别谈自信这个问题， 人要谈的是能力问题

学员：

我感觉我缺少自信，领导说我很容易一个人忧郁。

陈昌文：

您不是缺少自信，您是莫名其妙给自己找罪受。人应该练习的是自己的能力，而不是自信。赵括自信，纸上谈兵；马谡自信，失街亭；龙且自信，被韩信所杀。

人别谈自信这个问题，人要谈的是能力问题。

338、您不自立，就会被外界情绪所影响

学员：

为什么我会很在乎别人对我的评价，别人有时候一句话我就会脸色好几天难看。当别人表扬时，很高兴，当别人批评时，心里似乎总有逆反心理。当领导的安排不太符合我的心意时，我的心里会有很强烈的对抗心理。

陈昌文：

您在乎，说明您内心不够强大，您没有自立。像我这等人，我靠自己穿衣吃饭，赚钱养家，别说您批评我了，任您辱骂、诋毁、造谣，我都不搭理您。

别说您辱骂、诋毁、造谣，您就是去公安局举报、告我，去法院找我打官司，我都不在意，因为自然有律师解决。

您找律师，我也找律师就行了。我为什么要难堪呢？您不自立，就会被外界情

绪所影响。

同意、表扬您，您就高兴，说明您这个人头脑发昏。宠辱不惊，闲看庭前花开花落。

侮辱您的人，与说您好话的人，您都不应该在意，您应该做的，只是自己的工作。为自己的谋生、发展、繁殖后代努力。其他事情，都抛到九霄云外去。因为其他事情，没意义。

您喜欢批评我，我觉得对的就接受，错误的，我就嗯嗯啊啊打个马马虎眼，完事了。如果您有领导，您自然要听领导的，而不是按自己的好恶来做事。您不想听领导的也行，您要么辞职，要么成为他的领导。

成年人，不要情绪化，不要用脚投票。

339、这不是性格问题，这是责任问题

学员：

为什么本职之外的工作，我就不想做呢？还有，没人的时候，我总是想偷懒。

陈昌文：

懒惰是人之常情。我也想懒惰，我也不想干活。任何人，都想玩乐，或者闲着，好逸恶劳是人的本性。别说自己工作之外的，不想做，即便是自己的工作，也不是尽心尽力的做好的。

人是为了生存，为了发展，为了自己，以及自己的父母、自己的后代、自己的家庭，去奋斗的，这是一种责任。不是性格问题，您搞错了。

这不是性格问题，这是责任问题。要不是责任问题，我每天就玩游戏，当乞丐，也比劳碌舒服。

傻叉都知道懒惰，玩乐愉快，您我都是智力正常的人，难道不知道？

340、如果一个人只是内向，自己一个人呆着，这个人就会饿死

学员：

我性格内向，喜欢一个人静静地呆着，我如何才能改变自己呢？

陈昌文：

任何人都不想说话，任何人都是内向的。因为外向累人，任何人都喜欢自己呆着、安静，只是被迫去外向、去社交、去做事，因为这是社会环境。

如果一个人只是内向，自己一个人呆着，这个人就会饿死。所以，我们既然逃避不了，就去面对，就去锻炼自己。改变？改变不过是变得勤奋点，自己去克服这些弱点，困难。也就是说，内向，喜欢一个人，本质是不适合生存的，是要被淘汰的，是不能赚钱的。

我们为了赚钱，就必须外向，必须找很多人交流。如此而已。没什么改变不改变的。只是，您愿意为自己的幸福生活而奋斗吗？就这么个事情。您不要感情化工作。外向和与多人交流，是您的工作，并非性格问题。

341、您要说得有道理、正确，鬼神都尊敬您

学员：

我看见身材高大的人大声说话，我会产生怯懦感。

陈昌文：

人之常情。

任何人，都不会去攻击比自己高大、厉害的人。任何人，都怕比自己高大、厉害的人攻击自己。这个时候，您要做的是，讲道理，从人格魅力上去征服比您强的人。

您只要说得有道理，合情合理，您就可以说。一个人的浩然正气非常重要。

您要说得有道理、正确，鬼神都尊敬您。人在社会上混，不是要比权量力，比权量力是基础的，是低级的。人在社会上混，要看智力、智慧，以及正气。

您懦弱，是因为您头脑里的思维出现了问题，思想修正，您就不懦弱了。

342、老老实实的努力，无一例外，神也不可能改变这个事实

学员：

我感觉我有点钱，就容易自满，总想出人头地，但是工作上总是不

满意。

陈昌文：

饱暖思淫欲，大多数人都是这样，有了点钱，就自满了。这个时候， 如果想有更大的成绩，就要看看比您更厉害的人，看看更成功的企业家，看看更成功的大老板。

您就会发现，别人比您厉害多了。您就不会觉得满意自己了。您之所以觉得自己厉害、满足，是因为您比错了对象，您的环境不行。

您找对比较的对象，您就知道自己有多差了。出人头地，不是靠想，而是靠把工作干好。自怨自艾只会让自己得抑郁症、心理疾病，工作并不会变好。把工作做好的唯一途径，是老老实实的、一点一滴的干。神也不可能改变这个事实。

锄禾日当午，汗滴禾下土，谁知盘中餐，粒粒皆辛苦。

任何人，想要过上好日子，做好工作，都得老老实实的努力，无一例外。

343、每个人都是孤独的

学员：

我从小家里是农民，我有哥哥姐姐，他们两个学习都比我好，尤其我哥哥，是我们县文科状元。

在村里人眼中，似乎没有我的存在。父亲很长时间在外打工赚钱，长期不在家里。我从小就话少。工作后，现在感觉做管理总是心里有些不安，怕怕的感觉。

陈昌文：

每个人都是孤独的，世界上不过只有您一个人罢了。

您想过得好，就过，您想过不好，就不过。心外无物，万法皆空。您在意的东西，根本不存在，一切敌人都是纸老虎，您想多了。

人们往往有假想敌，往往自己给自己设障碍，其实，您心宽一点，看开了，您就会发现，您是杞人忧天，担心的都是多余的。

这个社会上，没有任何人在意您，无论您是富贵王权，还是低贱，都没人在意您。您只代表您自己。

您想懦弱的活着，就懦弱。您想像个英雄，就是一个英雄。您习惯担惊受怕，您就担惊受怕。您习惯心安理得，您就心安理得。自己请个鬼在自己的心里，自己请个神在自己的心里，都是您自己招来的。

祸福无门，惟人自召，善恶有报，如影随形。

您想多了

344、跟着做项目，赚钱即可

学员：

老师我非常纠结和痛苦，看您的文章，学到了一些人性，但不知道 从何开始。知道自己不够努力。

陈昌文：

跟着做项目，赚钱即可。

345、一切您获得不了的东西，就是您不应该获得的

学员：

老师，六脉神剑哪里可以拿到呢？

陈昌文：

一切您获得不了的东西，就是您不应该获得的。说明您不配拥有。

您能获得的，您就获得，不能获得的，就是您不配。

我们社群的一切宝贝，都是公开在社群里，您为什么不知道呢？就证明您不配啊。行有不得，反求诸己。

不要像个索取者，一天到晚索取。而不知道主动求索。

346、有心人，百折不挠就会成功

学员：

听了的，我才加入进来两天，但是这两天的课程我都在仔细听，非常受用，得到很多启发，我现在就是多拜读您的知识体系和思维，先把 自己空洞的思维丰富一下，然后再去做抖音，再一步一步跟随您们的其 他模块。

陈昌文：

有心人，百折不挠就会成功。

想要做起来的人，跟着我们做的人，必须反复背诵我们社群的六脉

神剑，不知道的，想办法问别人要，我们社群的六脉神剑到底是什么？到底为什么要反复背诵，日日都要讲？

您看了，背诵了，日日重复了，慢慢就明白了。

347、老老实实听群里老师们讲课

学员：

嗯嗯，我是一个纯小白，但是我好想通过您的这些方法能够让自己 快速成长起来。

陈昌文：

老老实实听群里老师们讲课，也去做做抖音，您慢慢就起来了。

348、您可以选择性学习

学员：

问几个问题，陈昌文先生，

1、讲师怎么做；2、抖音视频类培训内容是否有，还是我需要去 跟各位老师单独聊？

陈昌文：

群里老师都会分享，群里有十几个老师，以后会有几十个老师，各 种课程、话题，他们都会上 YY 聊。

您可以选择性学习。群里的人，有几十万、几百万粉丝的人都有，

他们会开直播，也会内部分享。

我们从早到晚都有课程。您注意看 QQ 群里的通知。群文件也有各位 老师分享的课程，由于老师多，课程繁多，您需要耐心，而且慢慢的学习， 您不可能一下子就把我们社群的内容学习完毕。

349、真正的高手， 都是君子坦荡荡，小人长戚戚的

学员：

老大您发大群了，让这二位看到，不太好吧？

陈昌文：

真正的高手，都是君子坦荡荡，小人长戚戚的。

我的嬉笑怒骂，都是为了淘汰心性不及格的人。

我曾经故意失败，也是为了看清人心，有哪些人是支持我的，有 哪些人是背叛我的，有哪些人是墙头草，我都历历在目。

所有人，都是坦坦荡荡的模式。我们社群，要不是我故意放慢速度， 已经发展得很大了。我的脾气、词语、不给人面子的态度，赶走了 80% 以上的人，这还是保守估计。

5 年下来，依然有在我周围的，这些人，就是打天下的人。

刘邦当年起义，几千人跟着，失败了，墙头草、背叛者，都来了， 变成了几十人，够了。这几十个人，就可以问鼎中原，逐鹿天下了。您 没有带领兄弟姐妹们走过长征，失败过，您们就成功了，那就是灾难。 患难见真情。

赚钱，在高手眼里并不是钱，赚钱的体系，只是一个精妙的结构而已。 而在打造这个结构的过程中，有的人会理解不了，为什么要投入，要损失，要不赚钱。

350、高手都是合作模式

学员：

其实我在走鬼施安，天道的路线，没有对外推陈昌文品牌，这会直接影响到成交率。社群很多老板都是这样，这样做，其实位置有些尴尬。也发现有些老板在单干，前端后端都一个 人来，业绩并不好。

老大，有什么建议？

陈昌文：

您自己玩，当然玩不过我们合作的人。高手都是合作模式，傻瓜，都是独龙模式。借力打力，不废力。一起玩，才能玩大。

小人物，是独龙思维，总觉得跟人合作吃亏；

大人物，都是合作思维、跟随思维、平台思维，利用平台，跟平台合作，有钱一起赚，有肉一起吃。

小人物贪念重，大人物奉献心强，功成不必在我，反而获得更多。我们整体社群的力量是巨大的，您不利用，要自己单干，您的业绩自然不好。一切不好，都是因为自己的心性不到位，一滴水要融入大海，才不会干涸。

351、有些人去过地狱才能成佛

学员：

我有错的，老大一定给我指出来，我已经意识到我的问题了，知道了我讲话不够严谨，就算有学员每天都有收益，也不保证每个人每天都有收益，这确实是有了一定的漏洞，我也没有再讲这样的案例。

那天课上说的，我真的从来没有想过去做伤害别人的事，也不会。

我三年前在喜马拉雅就听到过您的音频，后来好多音频找不到了，那个时候就很崇拜您，只是到今年才知道那是您讲的，我听您的音频，那时候也在创业了，虽然只是听到外部的。

因一点运气和得到您的智慧，也抓了一波小趋势，我很感恩，非常幸运偶然的一次，就听到了您的音频，直到今年第一次加您都非常激动，没想到自己真和一直崇拜的偶像加到微信了，但一直不敢多说话，怕打扰到您。

今年做抖音也是第三次创业，直到知道我以前听过的音频都是您讲的，我直接就一步加入了高级群，到现在一个多月。

现在，我每天打开手机微信、扣扣、微博，课上每天每天都在骂我，没有规则等等……可我真的不是您想的那种人啊。

一个正常人这样每天骂下去也会抑郁吧，每天看到还是调整情绪去直播。我只加入了这一个群，我微信也没加几个我们群的人，没人给我讲过，没加入的也可以说的，我一直以为只能讲自己加入后的，如果可以的话，肯定是对接啊。时间每天根本不够用，也要做服务，我知道我说什么做什么您都不信，认为我就是在贪婪。

可能一个已经被否定的人，做什么都有问题，都不能被信任，所有的一切，都是我的问题，我每天都在反思自己，我告诉自己，往后决不能再出现这种低级性的错误。

您说过，您的世界不会原谅犯错的人，但我也已经失去了所有，我承受的也已经超过了这些，还是希望您能够原谅我，您的音频陪我走过了整个青春，失去什么也不想失去您。

对不起老大，因为具有特殊意义，您说的每句话，没办法不影响我做事的情绪，每一句都很痛苦，其他人，我都无所谓，我已经深刻意识到我的问题了，我再说也是浪

费时间，对不起老大，我又浪费了您的时间，对不起。往后，不会了。

陈昌文：

认真真做人，诸恶莫作，众善奉行，老老实实做人，正正经经商，只做正规生意、正规人。

人的一切恶，都是自己吸引来的；人的一切福报，也是自己吸引来的。自作自受，天理也，您好好做人，什么都会好，您有瑕疵，但是是一个虔诚的孩子，放下屠刀立地成佛。

苦海无边回头是岸，我相信您会变成一个好人，有些人去过地狱才能成佛。我希望您，以及您们都好起来。人首先是心向善，事业才会好起来。我们社群，首先是教人做人，然后才是赚钱，此人不会做人，就不用教他赚钱了。

我们传播的是放弃的艺术，是物竞天择，适者生存的道理，不是拯救，是放弃。我们不想着得，而是舍。我们不想暴富，而只想慢慢富，弱水三千，吾只取一瓢饮。选择人群，才是做圈子。该放弃的人就放弃。

此人没有善心、慧根，我们都不教，打入十八层地狱，永世不得翻身，还给地狱上把锁，免得他逃出来，成为天人，天人已经够多，地狱没人，则生态平衡破坏。我爱您们这些虔诚的孩子，您们虔诚的奋斗，就会有未来。加油。

352、我们都是靠自己死磕

学员：

但是这种出路也就是一点点的小亮光而已，光明大道不还是要自己 铺吗。

陈昌文：

您自己不拼命赚钱，钱不会从天上掉下来。我们都是靠自己死磕， 拼命。

钱，不过是拿命换来的，您还想怎么样呢？

您必须去搞，否则，就被社会蹂躏。反正，您不蹂躏社会，社会就 蹂躏您。

353、主动，主动再主动

学员：

老大，我真的该死，我最近错过了好几个精准客户，都是我怕骚扰 到别人，最后别人放弃了我。

陈昌文：

您不努力聊天，收单子，主动，主动再主动，别人就去玩其他的了， 就不管您了，您就不赚钱了。

354、钱可以掩盖很多冲突

学员：

还是有个家庭，赚钱和有家庭也不冲突，有钱了是保障，没钱则危 机四伏。

陈昌文：

有钱了，跟啥都不冲突，

没钱了，跟啥都冲突。

钱可以掩盖很多冲突。

355、人是先学会做人，才有其他东西的

学员：

上午好，陈老师，我非常感谢秦老师带我加入恩师的优秀团队，我 应该是老师九百多人里面文化最低最笨的一个学员，能加入老师的优秀 团队是我这辈子最大的福气，我会努力学习。

陈昌文：

多看看群里老板们的聊天，多学学做人。人是先学会做人，才有其 他东西的，做人是根本。做一个好人，低调、谦虚、好学、踏实，才会 有未来。

356、大家都是磕磕绊绊的不断地聊客户

学员：

我就拿这个客户练话术，摸索摸索就有经验了。

陈昌文：

要耐心的去跟客户聊，要耐心听课，做笔记，要理解，不是任何人 都一帆风顺的，大家都是磕磕绊绊的不断地聊客户。

我也一样，这个世界上任何人都一样，都是这样过来的。

357、这个行业也有前途

学员：

老大，我想成为试管婴儿、备孕品类的讲师，这个方向怎么样？

陈昌文：

这个行业也有前途，去干。我们社群，就是打造讲师的，所有人，在我们社群，第一步，是变成凶猛的讲师。

358、任何人，都必须前进

学员：

老大，我明白了，并不是我一个人要脱皮，大家都要脱，别人能脱，我没有理由不能脱，别人不能脱，我也要想办法先脱，再希别人。虽说咱们社群一起在战斗，我更想做到帮助大家比较多的那个人。感谢老大跟我说这么多，我去拼命了。

陈昌文：

您的目标，就是要赚钱，要拉流量、聊天、收钱，要社交，要打造好自己的形象。您的目标，就是要有批发、包月、零售单子。任何人，都必须前进，都必须出单，都必须赚钱。

359、现实主义，不就是为了浪漫主义

学员：

嗷呜～ 嗷呜～，老大我明白了，必须要变回狼，要有血性，不能当废物！废物当不得！

陈昌文：

我也想当废物啊，玩魔兽世界，魔兽世界怀旧服也开了。我也想当。天天休息，吃喝玩乐，玩游戏，乱搞，谁不想呢？

现实主义，不就是为了浪漫主义？但是现实是，人生逆水行舟，不进则退，我们不努力做业务，就被社会淘汰了，被别人吃掉了。

脱皮不是能不能，而是不能，我们就会被吃掉，变成了肥料。所以，我们必须争分夺秒赚钱，拉流量、聊天、收钱，我们自己不能被淘汰。

360、人类社会也是如此， 人类是一张大餐桌而已

学员：

老大，我不知道我能不能脱得了这层皮，您这段话我会反复看的， 提醒自己，洗脑自己，谢谢老大跟我们说这些深刻的人生经验。

陈昌文：

您必须得脱，必须奋斗，必须改变自己的收入，不是您想不想、能不能的问题，而是优胜劣汰，适者生存的问题。

您的业务做不起来，收入起不来，您就会被大自然无情地淘汰。犹如自然界那些劣等生命，在竞争中被强悍的吃掉。

人类社会也是如此，人类是一张大餐桌而已。就是优胜劣汰，适者生存，不是您脱不脱，而是您不脱就被淘汰，被划入被淘汰物种。

361、让我刻骨铭心的是人性、人心

学员：

有一些人一开始就要远离，特别是那种喜欢搬事非，背后议论他人， 做事情没有担当，把责任推给他人，帮他不会感恩，还贪得无厌的，这种人， 社会上比比皆是，能离多远就跑多远，连多说一句都不要。要是和这样的人产生链接，早晚自己倒大霉。进群一年，把以前碰到的这些烂事， 想通了，以后再也不会和一些人多接触。

陈昌文：

我以前学习三十六计，一直没搞懂，为什么走为上计？现在经历了 很多人、很多事情，搞了很多项目，赔了数百万，甚至上千万现金，我 才明白走为上计。

我以前只是在研究业务、营销，到如今，我发现，让我刻骨铭心的 是人性、人心。所以，您们看，我现在的文案、讲课，大多数区分人。 人这玩意都搞不明白，

赚钱，做事业，也都是空谈。

人这玩意，确实分三六九等，我们不承认，就要倒霉。

362、人生就是放弃的艺术

学员：

所有的灾都是自己不懂远离，惹来的。

陈昌文：

人生就是放弃的艺术，是远离的艺术。 人生的灾难，大多数是认识错了人带来的。

363＞走亲访友，出故障，划不来

学员：

感谢一年来大家的相伴、成长！感谢社群！感恩创始人陈昌文先生，感恩群里的伙伴，提前祝大家新年快乐，事事顺心如意。

陈昌文：

大家要加油赚钱，要加油搞直播，搞流量，春节流量大，把我们社群的东西卖出去换成现金。注意安全，注意身体，不要与陌生人接触，赚钱要紧。走亲访友，出故障，您们划不来。

364、如今时代，唯有聚焦、做减法，一条路

学员：

老大，对一个 30 多岁的人来说，价值观重新塑造真的很痛苦，尤其之前的价值观让你一事无成。刚进群那几天，会自动屏蔽那些自己不感兴趣的，所以上个月我根本没走心，好好学习复制，这是我走的弯路，那会有点自以为是的傻叉了……

随后开始了研究思考，接受认同的过程，后来发现它是真理，就想改变。要彻底从言谈举止、思想改变，简直就是洗心革面重新做人。我现在想说，老大说的，我无条件灌脑学习改变。

我之前是一个内致的人，做业务也不会做减法，不聚焦，都是致命的死穴！自我反省，改变是目前最大的收获，也是一场天上掉馅儿饼的意外幸运。

陈昌文：

人要是那么容易改变，这个世界上还有穷人？还有混得不如意的人？大概率就是，穷人，一辈子都是穷人。裁缝的儿子还是裁缝，将军的儿子还是将军。只有少量异数会改变。

每个人都觉得自己聪明，都自以为是。我教过很多学员，能改变自己的都是少数。二八法则是给面子的说法。有能力的人，哪里有 20%？

能改变自己的人，都能自我进化，这种人，无论怎么混，都不会混得太差。复制富人思维，复制赚大钱的人的模式，言谈举止、衣食住行。以前的社会，生意好做，多元化也没多大问题。只要您聪明，就能赚钱。当今社会，互联网时代，竞争

、

陈昌文方法 1000 问：师生问答集 1

白热化，社会竞争越来越凶残了。

很多企业家、老板，这几年不倒退、倒贴都是万幸了，业务能平稳 发展，都不得了了，别求什么进步。思想再不改变，企业就要开始倒贴， 直到破产了事。如今时代，唯有聚焦、做减法，一条路。

365、升级圈子

学员：

是的，老大，每天看您的朋友圈，您发出来的信息，是任何社会的 老大都不肯教给我们的。真正领悟了您所说的，就成功一半了。

陈昌文：

加油赚钱，才是真理，其他的都不是真理。变现去，搞粉丝去，搞 高端圈子，升级圈子。

366、我以前也舍不得清理一些人， 导致我止步不前

学员：

我彻底把朋友圈清理了。不是一个阶层的，全部删除，以前包括同学、同事甚至亲人，彻底大换血。垃圾不清理出去，新的血液进不来。

陈昌文：

我以前也舍不得清理一些人，导致我止步不前，甚至错过很多机会，这些人并没有给我带来好处，基本都是错误。所以，我昨天晚上打乒乓球的时候，就下定决心，这些阻碍我的人，我都会把他们给屏蔽、删除，没什么用。

367、行有余力则以学文

学员：

陈总，有个问题请教下，我不喜欢学习，但是我不得不学习（字面），感觉事倍功半，但是经历一些事情，触动神经，如：父母去世，初恋 5 年又失恋，因钱被甩，这么大的触动感觉比读 10 年的书还管用，（我个人而言，别人不清楚）但是经历很多事情，触伤精神，反思不能把学习（字面）相融入，但是会很快感觉做事情慢很多，考虑事情会用尽所有的经验去考虑一个问题达到最全面，反思自身。

一错，就不停的反思自己，改进、调整、思考、变、换，但是就是看不进字面，只看得进视频之类的，因为骨子里对学习看书，比较看不进去，但字面书解一定是比视频更详尽、更透彻，且仁者见仁。

除了苦逼自己，有没有方法可以让自己对这个事情产生兴趣，看下去。

（说到底这是个白痴的问题，好长时间没跟老师沟通了，也刚好想听听老师的见解和批判，感谢！）

陈昌文：

行有余力则以学文，大多数人学习只是逃避而已，年收入没过千万之前，说什么学习，都是逃避。干活、赚钱、搞流量、变现，就行了。大多数人只会逃避，学也学不好，干也干不好，钱也没有。就是逃避。

您去干活，赚钱吧。干活赚钱的时间都不够用，哪里还有时间逃避学习？

陈昌文方法 1000 问：

368、一个无执行力的人，基本等于废物

学员：

老师，我总觉得您在误导我们，说要执行力，不是说要动脑吗？动手，我跟普通员工一样了？

陈昌文：

您这个废物，动脑是更高级的执行力，动手也是执行力，这跟种田一样，必须要辛勤耕种、维护，才会有收获。

做视频，做朋友圈 36 广告尾巴循环系统，做直播，整理文案，本质跟农民种田一样，百分百的执行力活。一个无执行力的人，基本等于废物。有执行力的人，一辈子怎么也能混得不错。无执行力的人，就算读了很多书，也是很抱歉的软蛋。

369、宇宙间的东西都是平衡的

学员（内部讲师）：

老大：这段时间我们在直播间猛推群里的某些人，发现了一些问题。第一，抖音上贪便宜的和小老板还是多，被小单系统吸走了一些人。

第二，有些人明目张胆的来我们直播间捞流量，刷榜首带走我们的粉丝。

第三，这些人收小单容易了，就只顾做小单，也无暇推大群了。而

且事实你也知道，卖了小单能升级的人寥寥无几。

我们几个讲师在商讨跟他们拉开差异化的点，想请你在群里用文字 给他们正心一下，之后我们会选择性推广社群的老板。感恩老大。

原本想着，在直播间把他们当成功案例来推广，但是却起了反作用。 也好，这样会让我们不断地提升自己。

我们本想矩阵在抖音推广，社群名气很快起来。但是矩阵参与的人 很重要。一个是要跟我们一起玩老板群的人，其次格局很重要。

陈昌文：

言悖而出者亦悖而入，货悖而入者亦悖而出。万法皆空，因果不空。 **您想要什么，就去播种什么。没有人可以通过占便宜发财，没有人可以 动小脑筋而发财。**

扶持人，是不断地扶持，哪怕这个人是个垃圾，也扶持他。没错， 我们群里是有垃圾的，包括做起来的老板，也有垃圾。但这没关系。不过， 根据您们的心性，您们也可以选择性的扶持谁。这都没关系。

总体来讲，**宇宙间的东西都是平衡的，是从长远来看的，现阶段， 您短期看可能是亏了，但其实不会亏。只是放长线，钓大鱼耳，所谓阳谋， 只是长线的阴谋，大阴谋看起来是阳谋，大阳谋看起来是阴谋。**

这些东西啊，不是您们几个人能理解的。做大事，需要格局，需要心性，如果您们听不懂这些，没关系，您们想干啥都可以。按照自己内心能接 受的玩，就行了。

有些智慧，心性的弯路是必须要走的。您们可以选择性的扶持一些 好人。白眼狼扔掉也行。其实，真正的高手不扔掉白眼狼，因为白眼狼 也是肉。只是白眼狼理解不了他为什么是肉。真正的高手，可以吃掉白 眼狼的肉，白眼狼还不知道。

不过，杜月笙说，人情不要讨，一讨，连本带利都回来了。也就是说， 真正高人，没必要说这个，如果是自己偷偷赚钱，自己也就偷偷赚了。 如果是正大光明做大事赚钱，肯定有些人会占您便宜，让他占就是了。

该您的，一分不会少，不该您的，一分不会多。万法皆空，因果不空。“佛门 一粒米，大如须弥山。今生不了道，披毛戴角还。” 出处《阿含经》。 您不要怕别

陈昌文方法 1.0。问：

人拿走了您的财物、智慧。该还您的，都会连本带利还回来。

370、什么都问的人基本都是傻叉

学员：

谢谢老大的提醒，人应该学会自己去找答案，刚进群有点激动，问了一些沙雕才问的问题，的确是有耐心的人才配赚钱，心急吃不了热豆腐。明天我再继续研究。

陈昌文：

多努力，多自己专研，而不是什么都问，什么都问的人基本都是傻叉。考年级第一的那个学生，基本不问老师问题。问问题的，多是成绩不太好的人。而这些人，一直都是成绩不好。

对于傻叉，我连回复他都懒得。

371、根本就没时间难过

学员：

师傅，我最近和合作伙伴闹了点别扭，心里特别压抑难过，我感觉自己内心太脆弱不够强大，我应该如何把自己的内心练强大呢？我也不知道跟谁说，我想请教一下您。

陈昌文：

去拉流量、赚钱，根本就没时间难过。您是太闲了。

372、情杀是信仰杀

学员：

所有的营销都是情杀么？

陈昌文：

不是所有的营销都是情杀。权衡利弊，也可以杀掉很多。但是情杀 是最好的，情杀是信仰杀。

373、大多数人连 3 天都坚持不了

学员：

老师，今天我才真体会到您说的回信息回不过来。

陈昌文：

当您集中精力拉流量，专心致志拉流量，不断地聊天，搞成交过后，持续3个月，您的单子就会非常多。再持续 3 个月，您的单子就会更多，再持续 3 个月，就日收入几万很正常了。

只是，大多数人连 3 天都坚持不了。

374、成为女老板的导师

学员：

老大，男人除了帅和钱外，还有什么能引来女粉关注？

陈昌文：

跟女人做朋友，解决女人的情感、家庭、创业、人生问题。成为女老板的导师，就赚钱了。

375、女人才是真正的金主

学员：

老大又来扎心。

陈昌文：

我不是来扎心的，我是告诉您们，为女人服务，女人才是真正的金主，您去大街上看看，各种商场里看看，那些卖衣服、鞋子、奢侈品、金银珠宝的，您以为是卖给男人的？

376、低潮的时候，也继续干

学员：

有些人总问我什么项目好？有本事的人做啥都赚钱，没本事的人，做啥都不赚钱。老大说得对，我熬过了这么久，现在放弃，不是成SB了？收入高的时候，我要踏实一点；收入不高的时候，我不能这样闹情绪，不能总这样寻求老大激励。

我要学会自己激励自己，老大指点了我这么多，我居然还没学会调节心态，真是惭愧。收入不好的时候，更要踏实，心态摆好，继续熬，把所有人都熬死掉。

谢谢老大，我要继续坚持下去，外面的风景再好，也不属于我，先给自己定个小目标，已经死磕这么久了，再死磕一年再说。

老大，您忙吧，不知道为什么，我自己犹豫不决的事，只要您一说，我立马

就有决心、有魄力，心就安静下来了。这就是人格魅力。我何时 才能达到您这个境界啊？我差得远啊，我还是太年轻，心性不稳定，要 继续努力。

老大，不用回我了，我明白了，您忙吧，不浪费您的时间了。下次找您， 一定是要对单子，感恩有您！您要注意身体，祝老大财源滚滚。

陈昌文：

只要聚焦到极致，每天都在搞 36 循环系统，日日干，日日弄，必定 会赚钱。人有低潮，也有高潮，低潮的时候，也继续干，高潮的时候， 也继续干。这个人就会有成就。

377、犹如一个农民，老老实实的种地， 总是会有收获的

学员：

老大好，不好意思，我又来叨扰您了。但最近实在陷入了迷茫，好几天了没想通，所以来这里，请老大百忙之中指点我一下。

最近引流有了点问题，做了快两年的账号，好像要重新来过了。重 头再来不可怕，可怕的是，我怕再也做不起来，因为我做的那个平台， 好像越来越严格了，所以不知道还能不能做起来。

想了好几天，我在想，要不要进微博社群了解一下？要不要转做微 博呢？但是又不甘心，积累了这么久，现在放弃社群项目，真的不值得， 也与老大一直说的聚焦相矛盾。而且我知道老大，您们刚开始做很多平台， 都是账号被封了继续干，我这样放弃，是不是受不起挫败呢？如果我放 弃了，承认了失败，那微博我是不是遇到困难也会失败呢？

我还记得老大说的，一个项目做不好，其他项目也做不好。更何况 我的社群项目已经做得还行了，有过不少收入，只是怕以后所在的那个 平台，再也做不起来，怎么办？是不

是要提前转型微博，给自己铺好后路呢？还是要破釜沉舟，就 死磕社群了呢？

最近收入相比之前，降低了很多，种种因素积累，很是迷茫。

这种事我是不应该来烦扰老大的，很多前辈都会遇到这种事，我也想自己解决，但实在是怕自己走错了路，做了错误的选择，前功尽弃，所以才冒昧请老大指教一下。

陈昌文：

群里很多人都做起来了。锁定自己的项目，一直聚焦，就会做大做强，这是百分百的、没有任何悬念的事情。

我们社群赚钱的人越来越多，不是越来越少。人要习惯性不断地搞 聚焦系统+36 循环系统，日日重复，肯定能赚钱，而不是一遇到问题，就迷茫，就不知道怎么办了。

微博项目、老板社群，都赚钱，但都需要聚焦，里面有做得很好的人，也有不赚钱的人。赚钱的人都懂聚焦系统+持久力系统+36 循环系统+ 重复系统，日复一日的死磕，没有不成功的道理。

犹如一个农民，老老实实的种地，总是会有收获的，虽然有时候，会碰上天灾人祸，收入减少，也有运气成分在里面。但不可能一辈子运

气不好吧。

378、不收费，不做服务

学员：

老大早上好，我是高级群的，我有问题请教您：

我在直播时候引流了一些人，他们有的做美发，有的做茶叶，有的做食品，然后他们就过来问问题，我帮他们解答了，然后他们也没有付费的欲望，我的成交要如何优化？

陈昌文：

您都解答了？别人为什么要付费呢？

您直接在外面就告诉别人，您是收费的，不收费，不做服务，不就完事了。

379、如果您已经年赚千万，请您继续讲梦

学员：

尊敬的各位前辈，亲爱的伙伴们，大家好。

首先，非常荣幸加入这个大家庭。本人初来乍到，今后如有冒犯之处，还请多多包涵。其次，自我介绍一下，**80**后，一个专注于养老服务行业的创业者，一个以实现天下没有流泪老人为志向的追梦人，一个坚信善待老人就是善待明天的自己，让老人拥有一个健康、快乐、安心、有尊严的晚年生活而努力奋斗的践行者！

陈昌文：

如果您已经年赚千万，请您继续讲梦。如果收入捉襟见肘，非常辛苦，请您放

下梦。商业世界、丛林社会，你死我活，拿钱说话，高手刀出鞘，必见钱，有了钱，您就滋润了。

当然，真正的高手，能把梦想与血泪融合，既丛林社会又温暖，希望您是一个成功的创业者。

380、聚焦到极致，慢慢地，什么都会好起来

学员：

老大您好，我从 **2017** 年底创业失败后，就到处找重新启动的方法，我很庆幸遇到老大您，入群后一直关注您，一直听各位老师的课。这 **1** 年多的时间虽然没有合作老师的项目，但通过您的思想方法，我和老公 现在有个小团队，主要做信息差的项目。

感恩有您，能让我从失败阴影走出来。最近我开始融入群里，我有一个想法，我想主攻抖音里面的宝妈，因为我也是宝妈，我也是带着孩子 创业的，有过种种创业失败经历。

很多女人都为母者刚，想为家庭出力，却力不从心。我想帮助她们，让她们进来我们社群学习，不知道可以吗？因为我们群现在主打老板、 高端人群。所以想请教一下老大的建议。

陈昌文：

可以，写自愿申请书，只吸收高端人士就行了。

聚焦到极致，慢慢地，什么都会好起来。

381、人的内功是慢慢修炼的

学员：

老大，我现在直播间一般有 **300** 多人，但成单不多，是不是我的内 功不够？

陈昌文：

人的内功是慢慢修炼的，组织是慢慢建立起来的。

春生夏长，秋收冬藏，鱼在这里，慢慢养，养大了，就有鱼吃。我们呢，也不是想收割粉丝，我们其实是在牧民，高手哪里是想收割粉丝，几千块算什么！

时间长了，这些人都是我们的朋友，都是我们的师长。真正的牛人，是把粉丝养育成师长，其次是养育成朋友，再次是养成奴隶，再次是吃一口就走。

一个粉丝的力量，就可以改变您的命运，就可以让您的阶层突变，慢慢牧。牧多了，牧久了，有了感情了，这些人的力量是无敌的存在。

我们要的是忠实的信徒，哪里是几个学员，哪里是几个学费。深入挖掘，交朋友，**粉丝就是军队，就是部队，就是精英特种部队。**

我们整个社群、整个粉丝圈子，都会变得无比强大。钱要多少有多少，该您的，一分都不会少。不该您的，一分都不会多。心的境界有多高，您的舞蹈就有多美，您的世界就有多壮丽，您的收入自然水涨船高。

您释放的温暖，阳光够多，您的粉丝自然茁壮成长。把这些粉丝圈到您的 IP 里、您的朋友圈，这些人又不会走。忽然之间，瓜熟蒂落，自然成单。急啥？钱多了，也没什么用，够一口吃的就行了。

382、只要是正道获得的，晒了，赚钱速度更快

学员：

不要喊我富婆，老大。我最近把家里东西都极简主义了，以后就可以聚焦了。

陈昌文：

您以后混社会，就要说自己是富婆。反正您在国外，对吧？也没人把您怎么样，您在网上做您的富婆就行了。

在现实社会中，您天天吼您是富婆，别人搞您、整您。您在网络上，您本来就是货真价实的富婆。您赚的钱，都是干净的，怕啥？就这样，吸粉非常厉害的。

有的人专门晒自己买了几千万的车子、几个亿的豪宅，只要是正道获得的，就

晒，晒了，您赚钱速度更快。您就是富婆。

383、能富而能富人者，欲穷不可得

学员：

老大！现在 **5G** 出来了！对我们做互联网的有什么影响呢！

陈昌文：

万法皆空，因果不空，无论出来什么都没关系，只要您不断地帮助人，帮人发财，您就会发财。只要您恶毒，不断地搞破坏，您最终就会悲剧。

无论什么 G 出来了都是这样，一万 G 出来了，还是这样。孩子，去帮人发财，能富而能富人者，欲穷不可得。

384、当成流行歌曲听

学员：

课程太多了，一下听不完，而且，多少年的习惯了，不是听过一下 就能改变了。

陈昌文：

天天听，陆陆续续的听，当成流行歌曲听。

385、穷则独善其身

学员：

谢谢老大耐心的回答，十分感谢，我想的是他们刚刚被骗，不知道 有什么手段，还能把他们拉回来，毕竟上有老，下有小，不解救就越陷 越深，他们就会到处骗人。最后家破人亡。做为兄弟，还是想他们早点 脱离传销，当然我拯救自己，一定要拯救，反正还感谢老大给的建议。

陈昌文：

您可以舍生取义啊。您既然这么高尚，就亲自走一趟啊。您去问， 到他们的地点。不入虎穴焉得虎子？只在这里嘴炮？

您想去，就直接去干。然后，找到地方，斗智斗勇，然后找机会报 警，不就什么都解决了？让您穷则独善其身，您总是幻觉自己道德高尚。您真道德高尚，

陈昌文方法 1。。。问：

就去啊。看看您跟地狱恶鬼能不能聊天。

386、您是穷、是达，您还不清楚

学员：

老大早上好，有问题想求助一下您，希望老大能给一些建议与指导， 我自己姐夫哥没有什么文化，被骗到广西北海洗脑进入了传销，他又把 我姐姐骗去洗脑交钱了，准备骗我，我好歹跟老大学会了这么久的思想。他们还功力太浅，老大您说我该如何解救他们，老大能否帮忙给个建议， 在此万分感谢。

陈昌文：

拯救您自己。泥菩萨过河，自身难保。穷则独善其身，达则兼济天下。 您是穷，是达，您还不清楚？还要我给您答案？

387、在群里先学基本功

学员：

好的，感谢老师，我学了很多，我自己也把朋友圈进行高大上的包装！我先去学学一些东西！

陈昌文：

在群里先学基本功，别急，慢慢来。

388、只有真正领悟残酷冰冷的人，才配得上拥有温暖

学员（内部讲师）：

你说了这么多天了，还在跟陈老师绕这个问题啊，我都服了你了。

陈昌文：

有些人不喜欢正视问题。

他们自己喜欢逃避，而不是从残酷冰冷的现实去理解这个世界。只有真正领悟残酷冰冷的人，才配得上拥有温暖。

389、再过十年，您就知道您能不能改变命运了

学员：

总有人会改变命运的。

陈昌文：

一看说这话的，就是年轻的小孩子。等您在社会上混几十年，您就不鸣瑟了。跟您一样的学生蛋子，都是豪气冲云，认为自己很厉害，没关系，等您多走几步、再过十年，您就知道您能不能改变命运了。

390、大部分人都是普通人

学员：

我们这一代好多女人都是这样子。

陈昌文：

大部分人都是普通人，普通人想改变命运，本来就难。

391、好好努力，对于大部分人都是骗鬼

学员：

大城市不知道怎么样，反正在我们四线城市是这样的，嘴里还整天喊着要好好努力。

陈昌文：

好好努力，对于大部分人都是骗鬼。说了，自己并不会去努力。大城市的竞争更激烈，消费更高，灯红酒绿，对于没本事的人，又读了点书的人，更容易迷失自己。

大城市总结下来，对很多人都是“燃烧的青春”，烧完了青春，回老家，能在大城市里生存安定下去的，是少数。

392、不是风气不风气的问题，是大家都懒惰

学员：

现在已经成为一种社会风气。

陈昌文：

不是风气不风气的问题，是大家都懒惰。就是这么个道理。知道自己不行，就想白白的享受别人给与的巨大资产，直接带来阶层提升。

393、这代人，拼的是父母的存量

学员：

有时候我都在想，这代人要车要房才结婚，那下代人还要飞机、大炮？

陈昌文：

这代人，拼的是父母的存量。知道自己奋斗不来房子、车子，干脆不奋斗。要现成的车子、房子，然后结婚，随便要点工资能养活自己就行了。其实，是属于这种类型。

谁也不是白痴，知道自己无能，只想直接要房子、车子，直接享受，只想通过婚姻直接提升自己的阶层。

自己努力？算了吧。至于飞机、大炮，也不至于。

394、想要摆脱贫穷，一定要学习营销，死磕营销

学员：

老大，怎么摆脱贫穷？

陈昌文：

一般人都摆脱不了贫穷，贫穷那么好摆脱？还有那么多穷人？**想要摆脱贫穷，一定要学习营销，死磕营销，不断地营销，这是最快的路子。**

395、有这功夫跟他折腾，还不如找几个新客户

学员：

就是咱们这边，如果客户要求验收问题，您看以后这一块是不是很麻烦，想想有啥好的办法。

陈昌文：

会麻烦死您啊。我觉得，有这功夫跟他折腾，还不如找几个新客户。

396、做粉丝是核心中的核心

学员：

嗯，明白了，努力，第一步做粉丝，我现在就这一件事。

陈昌文：

做粉丝是核心中的核心，现在这社会，粉丝为王。

无粉丝，什么都没有，

有了粉丝，什么都有了。

397、变现，跟着我们学习营销即可

学员：

嗯，知道了，目前我是不是得先把直播做起来，我是想直播一些关于育儿方面的知识，目前正考着一个家庭教育咨询师，想把正确的，亲身经验交流给想学的家长。

我是两个孩子的宝妈。如果家长喜欢我，就买我的产品，也好赚点 体恤钱。老师再给我点指导吧。

陈昌文：

先把直播粉丝做到 50 万+,先参考同行做粉丝，有了粉丝，您就有了 “一” o 变现，跟着我们学习营销即可。

398、一个人想要赚钱，首先要把营销学会

学员：

嗯，明白，我不是老板，是正准备创业的人，我没有退路。一定加油。

陈昌文：

一个人想要赚钱，首先要把营销学会。能卖东西，能大量卖东西， 这个人也就能创业了。

399、我们不是帮他卖货的

学员：

如果能帮助传统行业老板把商品卖出去，这个钱几万块他们完全是 舍得花的。

陈昌文：

我们是搞营销培训、营销方法培训，他怎么样都跟我们没什么关系， 别说卖货了。您们很多人就是蠢，什么是自己能干的，什么是自己不能 干的，都不懂。乱承诺。

这个学习，是自己的事情。我们不是帮他卖货的。

400、陈昌文方法的各个系统， 本质都是帮助企业、老板，学习营销

学员（内部讲师）：

我们教育那些有实体的人，搞互联网营销，企业家营销教学、互联 网营销教学、直播营销教学。

第 301 ~ 400 问

我觉得这个很好，因为这部分人有一定的实力，而且我们是真正在帶他们提高业务能力。直播做这个有意义。讲师可以开发相关课程。

陈昌文：

我们的一切都是围绕营销培训、营销教学、营销咨询来开展。

我们陈昌文方法的各个系统，本质都是帮助企业家、老板，学习营销。

401、一切为了营销

学员：

老大您以后就结合这个儒家思想来写营销的内容就会很牛 B,我们多出去搞直播，您就生产朋友圈的内容，成交就会变高，而且会营销到高层次的人。

陈昌文：

我们以后只做营销培训、教学。其他事情不再做了。我觉得，这个点够聚焦了吧。聚焦、聚焦、再聚焦，我们只搞营销教学。一切为了营销。

陈昌文方法里面有个故事营销系统，也就是一切都是讲自己的故事、讲品牌的故事、讲产品的故事、讲服务的故事，一切都是故事。

讲故事最厉害的，就是讲人。比如，我们社群里有个女人，天天搞直播赚钱。这就是一个故事。

402、您什么都不做，只会越来越惨

学员：

我自己租了一间出租屋，买了一台电脑设备。剩下的钱也能支撑我三个月的生活费。

陈昌文：

您必须听课程，必须看赚钱的人在做什么，您必须去学习，去思考，

去做笔记，必须起步。您什么都不做，只会越来越惨。

403、您多听听课程，多跟赚钱的人学学

学员：

我一直想找个自己喜欢的行业做下去，刚开始赚钱多少无所谓，就算是累且挣不到钱，也能坚持下去。只要有能发展的前途。我是个右脑人，不擅长表达，沟通能力比较弱，有点内向。可能比较擅长视觉类、创意类、直觉性的工作。

上学的时候比较喜欢画画，但是我觉得画画没啥前途。但是也没有什么喜欢和感兴趣的了。现在很迷茫啊！就像没有了希望一样，又回到了当初辍学在家的時候。算一算也有两三年了。

长辈劝我要么找个铁饭碗，要么学个技术。不然一辈子都得这样混着。我身边也有很多活生生的例子，有的跟我一样大，有的刚结婚，也有连孩子都有的了。还和我是同一个起点，满大街找工作就为了糊口。我也不想再这么混着了，再混下去我也就变成他们了。可是现在我很迷茫不知道该怎么办，没有理想没有希望，跟行尸走肉一般。希望能在这里有些收获！

陈昌文：

您多听听课程，多跟赚钱的人学学。这才是您要做的。其实我这里有很多东西，您可以学习，但是您都不去听课，也不做笔记，只会嚷嚷迷茫，这将让您更惨。

404、只要年轻，活着，以后还有天下

学员：

还好剩下一颗坚强的心和健康的身体。

陈昌文：

人的身体健康、心理健康，就好。一个人会经历很多，就算是受过伤，心理、身体没有伤就不算伤，算力量。

只要年轻，活着，以后还有天下。

405、人啊，首先要学会区分好人、坏人

学员：

人心都是肉长的，但不一定都是血红色的，差点害死家人和自己。

陈昌文：

人啊，首先要学会区分好人、坏人。不要自己是个唐僧肉，还被坏人吃了。

406、谁赚钱了，就跟谁干

学员：

对不起老大，我打扰您两分钟。

老大我很佩服您，您懂的东西非常多，洞察深刻而且执行有用，受益很多。但是我有个傻瓜的想法就是，跟着您的思想干，我总觉得自己很没有价值，我就像个木偶，生活全部被您掌控了，您就像如来佛压着我，我觉得没有自己的价值。老大您觉得这是怎么回事？

在下的思维愚钝，层次也低，没有赚到钱，就是这么一个想法困扰，希望老大能破费一两分钟骂醒我，指点一二。

陈昌文：

谁赚钱了，就跟谁干。

谁不赚钱，谁的思维就是错的。

如果您非要反着来，认为不赚钱也是对的，认为傻就傻着，那就忍受不赚钱的痛苦。微博项目很赚钱，您群里有人在一直赚钱，您就跟着去赚钱吧。出单为王，赚钱为王，就是这么简单。

407、赚钱是一个人综合素质的体现

学员：

老师，我参加一个易经学习的平台，老师让我销售 40 张票，每张票 680 元去听课，我只销售了几张，如果有人开卡续课，我还能拿一半的收入。有的人都赚了 20 多万了。我就没有方法，老师，您有方法吗？还 有很多人免费送票给别人去。我不知道哪种好。

陈昌文：

赚钱是一个人综合素质的体现，您还差得远，慢慢学习营销。

408、您放弃是对的

学员：

我走进这个平台，原本是想让我弟弟去学习成长，去销售，但他是真的不行动，所以我只有自己来做了。我原本打算放弃了，刚才突然想到可以请教您。

陈昌文：

您放弃是对的，您不具备这个素质。

409、您善良有什么用

学员：

老师，您可以做吗？我拿一点点钱，回一点本钱就好，其他的您赚。

陈昌文：

您这样说话，就代表您其实非常傻、幼稚，我其实不想跟您说这些话，因为，您年纪比我大，但这就是真相。我的时间比您的时间值钱。我天天管理自己的事情都管理不过来。我现在的状况是，我稍微管理一下自己的时间、自己的圈子，我的收入就会倍增。

从某种角度上来讲，一个人老找我聊天，我都是讨厌的。我哪里还有时间去搞您的那些东西？您一点商业逻辑、思考世界的能力都没有。您善良有什么用？

410、冒昧这个词，是自己给自己找借口的词语

学员：

老师，我可能有点冒昧，不好意思，说错了，请您见谅！我先学习！

陈昌文：

没关系，您冒昧了好。我也直面您的冒昧，让您知道自己多愚蠢。

冒昧这个词，是自己给自己找借口的词语。但并不是求进步的词语。

411、您自己不精通，您怎么管理

学员：

老大，我自己也在努力，但是我很看好这个微博项目，目前社交方面是我的弱项，我要不要发展团队做？我们当地的水平招人，工资 **1800** 左右一个月，我招几个小女孩跟我一起玩，然后出单给他们提成 **10%**，但是我自己还没有做出成绩，我是等自己做起来以后再发展团队，还在 现在就可以？

陈昌文：

自己精通了，百分百保证自己每天十几个单子上去了，钱不愁了，就可以发展团队，否则，您自己不精通，您怎么管理？除非您是富二代。

412、先学习，先看赚到钱的人交流

学员：

我从毕业后，一直到现在，11 年的时间里，都在从事打桩的业务，由于我个人的原因，一直想从事轻资产的项目，直到碰到了老师您。

这个项目，我想以这样的方式来做，就是以短视频的方式，来推广引流，在抖音、快手、微视、美拍等平台上，发短视频引流，短视频的资源先从同行那里，抄写改编之后，再传上去。开始的时候，每天先做五个短视频，传到这几个不同的平台，慢慢的再增加到每天做 **20** 到 **30** 个短视频。

先将粉丝积累到这几个平台上，有必要的时候，再将它导流到微信和公众号上，

同时在平台上面留下我的电话号码，主要精力集中在电话 成交上。这是我从事这个项目的计划，希望老师提些指导意见，谢谢。

陈昌文：

您只做好抖音+微信，这两个就无敌了。

您想做的太多了，会导致您什么都做不好。做得越少，越容易成功，进群了，先天天看群里聊天，先看一周，然后呢，群里录音先听 100 个，每个录音做 2000 字总结。

不要急，工欲善其事必先利其器。您连聚焦这个思维都不懂，纯粹 小白，先学习，先看赚到钱的人交流。

413、任何人的声音都是好听的，也是不好听的

学员：

大家好！请教一下，我在录制视频时，感觉自己声音不好听，可以辅助什么设备吗。

陈昌文：

任何人的声音都是好听的，也是不好听的。

一个女人不会爱上一个男人，当一个男人经常软暴力她的时候，她就会离不开这个男人了。别人觉得这个女人傻,这个女人说：“这是爱情。”

414、在互联网上拉流量就行了

学员：

陈总，有问题请教一下，线下实体必不可少，餐饮小吃培训，美容 美发培训连锁业，应该怎样转型才能贴切互联网未来趋势带来的冲击和 影响！

陈昌文：

在互联网上拉流量就行了。

415、我们不跟任何人介绍任何项目

学员：

什么项目？可以简单的介绍下？

陈昌文：

我们不跟任何人介绍任何项目。

我们外面释放的文案，您看不懂，我们的视频、音频您看不懂，广告您看不懂，就证明您的智力跟我们不同频，也就毫无介绍的必要。

我们这里，就是培训讲师的。我们这里只要主动、自动付费的人。如此而已。且只要老板加入。

416、只要有流量，就行

学员：

我妹妹在美国，可是她说只能下载欧美版的抖音。

陈昌文：

只要有流量，就行。

只要有流量，能加到微信，就会有单子。

417、先学习一点商业思维

学员：

陈老师，有个问题很纠结，想请教：

我目前在美国，不知道哪个项目适合我。我对恋爱项目有兴趣，可能以后我可以发展一个自己的品牌。另外，美国有一两个直销品牌，我觉得也可以通过这种方式做，先把华人圈做起来，以后再做老美的圈子。这样就不只是赚华人的钱。

您觉得哪个项目适合我呢？这个问题一直很纠结。请帮我分析一下，谢谢！

陈昌文：

先在群里跟着几百个老板，一起学习，先学习一点商业思维。

418、天天找他借钱即可

学员：

陈老师咨询您一个问题！我现在也赚了不少钱了！现在身边有个不稳定的因素就是我的父亲！他这个人年轻时就喜欢赌博，最近几年在搞期货，几年前把我家价值400w的三线城市商铺房搞没了，还总认为自己是对的，说什么把握趋势之类的话。

去年因为帮别人担保，但没有签订合同就把别人的钱拿去炒期货，然后最后赔光了以后，被人非法囚禁，后面自己又跑去上海、北京搞了搞，终于把那个钱还清！

现在想问您，因为我的钱也赚得越来越多，我担心他后面会用我的一些信息或者钱财来坑我，中国一句话叫做“父债子还”，这个情况应该如何处理？

陈昌文：

天天找他借钱即可。每周、每天，都找他借钱。各种借口，问他要钱。天天要，不断的要，就行了。他就不会来坑您了，他躲您都来不及。

419、需要影响力的，需要微博代运营， 都可以成为我们的客户

学员：

那些玩游戏的主播，有好多几十万粉的。

陈昌文：

所有的网红、主播、大佬、商业财经大佬、社团大佬，一切厉害的人，需要影响力的，需要微博代运营，变成牛人的，都可以成为我们的客户。

420、我们帮他们运营，他的影响力就会加速

学员：

嗯，看到有好多只是在微博发东西，不知道怎么扩大影响力的。

陈昌文：

我们帮他们运营，扩大影响力，引入大号，对其进行转赞评，他的 影响力就会加速。然后，您们还要不断地介绍微博知识给他们，他们就会让我们持续干活。以后，我们升级业务，就能赚更多。

421、项目，就是找一百个同行， 然后您自然会了

学员：

老师，因为目前工作原因，我之前听了老大在喜马拉雅的音频，然后加过来的，我这边工作到年底就辞职了。然后我想直接就开始干了，因为没有过创业经验，互联网营销这块也只知道皮毛，想先回去自己猛搞两三个月再说。您看有什么指导我的吗？

陈昌文：

项目，就是找一百个同行，然后您自然会了。

就是流量+变现，就是 36 循环系统而已。

422、您看懂“陈昌文老板社群”这个微博的文案，您就懂微博的玩法了

学员：

老大，微博业务我一直没有关注，我还不不懂怎么运作，还不知道该用微博做哪些事项会有效果。

您有没有相关操作文案，我学习一下？就是说，我现在怎么操作微博，让它产生价值呢？

陈昌文：

您看懂“陈昌文老板社群”这个微博的文案，您就懂微博的玩法了。

423、36 循环系统做好了，推广就做好了

学员：

老大您好！遇到个难题，需要请您给指点一下。

一个做线下生意的教育集团的董事长，女性，因为热爱讲亲子关系、亲密关系的课程，她自己这两年一直在研究和讲关于女性成长、家庭幸福、亲子教育的公开课。可是，卖了一年多了，一直卖得不好，她面试了我，让我给她做营销副总，改课程定义，招聘推广团队，把这个课程和她本人通过网络推广，在线上卖出去。

我按照咱们群里教的思路，准备包装她做抖音，同时打造搜索 IP, 做知乎、豆瓣、文库、以及女性频道等平台的软文推广。同时做喜马拉雅类音频推广。可是我觉得推广方面，我基本啥也不懂，心里虚的很，老大，您能给我一些指导吗？

陈昌文：

36 循环系统做好了，推广就做好了。

424、做好抖音，就天下无敌了

学员：

我是应该专注带团队做一个短视频渠道，还是做音频、视频、软文 一起做？

陈昌文：

目前做好抖音，就天下无敌了。

425、尊重法律，不要违法

学员：

是啊，特别我还有个奶奶。看到我赚了点钱就怕。问有没有违法， 我就很无语。他们都是工人，没做过生意，不懂这个，就怕我犯法。但 是我觉得中国现在就是包容性大，让你们自己去野蛮生长，到时候了再 规范下，其实也没什么大事，这不电商法就出来了吗。

但人家做得早的，早就发了，撑死胆大的，饿死胆小的。

陈昌文：

尊重法律，不要违法，所有的细节，都可以做到合法，只要您做。

有代理记账的公司，您也可以了解下。一张银行卡里不要放超过 500 万现金即可。多张银行卡放几百万都可以，然后父母银行卡再上，贝 I]，您毫无风险，钱多了，必须到一线城市。一线城市，千万富翁、亿万富 翁满地爬，没人关心您几百万身价。

426、要注意自己的事业， _____ 不要被他们的愚见毁灭了

学员：

确实要远离一些人，哪怕是父母。只有自己立起来了，能每月给他 们钱花才是最幸福的，跟他们在一起穷着就毁了。

陈昌文：

父母聪明、智慧，能让您发财，就跟他们一起。父母不能让您发财，拖后腿，则尊敬、孝敬、礼貌对待他们，给他们钱财。

但要注意自己的事业，不要被他们的愚见毁灭了。

427、孤独，然后努力干活，自然发达

学员：

老师真的一针见血，确实不能说，说了收入就下滑，这也是很奇怪。
而且我还是搬出去住才赚到钱，之前在家里搞就赚不到钱，这次我又搬 出来自己住了。

陈昌文：

您跟蠢人待在一起，还想赚钱？您也是奇葩。所有的王者，都是孤 独的，要么身体孤独，要么精神孤独，要么身体、精神都孤独。孤独，

然后努力干活，自然发达。

如果跟蠢货搅到一起，不知不觉时间就溜走了，您一不小心，一个月、一年都过去了。蠢货还在跟您嘻嘻哈哈，您呢？回首一望，我的钱呢？时间呢？稀里糊涂的，一年就到头了，恨都恨不起来，就是时间去哪了？

428、不懂的老板太多了，所以公司做倒闭了

学员：

我刚毕业，在一个公司上班也是这样。都不懂，直接找了几个地方 XXX 号去帮我们转发内容，都没效果。给老板花了 6000 多，然后想着去贴吧论坛推广，后面就看到我们群兄弟发的文章，第二天就辞职了，花了一个月工资进来学习，领导留我，问我要去干嘛，我都不知道怎么回答，给他们说了都觉得我被骗了。

陈昌文：

哈哈，不懂的老板太多了，所以公司做倒闭了。

429、致良知，才是真正的儒家思想

学员：

所有营销策略中，故事营销是最牛的。

你想知道如何用最牛招式吸引铁杆粉、钢丝粉、精准粉吗？今天在直播间分享如何讲好自己的故事，来吸粉！

陈昌文：

真正最有用的，是靠良知，帮助客户，您真心实意的帮助客户，您讲的就是能帮其提升业绩，过好日子，客户会求着给您钱。

真正有用的，是细枝末节的讲刚需，刚需，知道吗？超级模特美女，是用故事感动不了的。但是，可以用软妹币感动。为什么？软妹币，是刚需。真正的高手、大老板，都懂。您必须付出利益，才能获得利益，商业的本质是交换。

而交换是靠良知，做朋友，别人心甘情愿。如果没有良知，没有真心付出，则毫无意义。您有良知，您真的在帮助客户，且有价值，就可以赚钱。真正的赚钱，是黄金换人民币，而不是包装狗屎，换人民币。真正的道，不靠技巧。靠技巧，无论您表演啥，都是梦幻空花。致良知，才是真正的儒家思想。

430、佛靠金装，人靠衣装

学员：

包装自己，上档次，高大上。原本普通的公司为了上市，一把手还要交钱到专门的服务机构，学习演讲，学习怎么签自己的名字。什么档次的人，做什么样的事。

陈昌文：

一看就是村炮或者村姑？如何赚钱？必须疯狂前进，必须疯狂努力学习。必须保证自己的形象。佛靠金装，人靠衣装，外表要征服大多数人，然后，内涵以儒家思想+陈昌文方法，以道驭术，则有前途。

431、形象好，是必须的

学员：

嗯，我看到我的缺点了，老师您上次给我意见，我就立刻在当地报名学习化妆了，正在学习中，我会持续打造自己。谢谢老师。

陈昌文：

所有男女、讲师、老板，都必须注重自己的形象、长相、身体健康。站有站相，坐有坐相，必须化妆。形象好，是必须的。不要跟个村炮或者村姑一样。

432、一滴水必须融入大海，才不会干涸

学员：

嗯，这两天，我好像稍微有点感觉了，刚入门，我会努力，但可能无法一下子跳过来，希望老师讲解。老师您有看我直播吗？好紧张。

陈昌文：

我看过您视频，暂时还没看您直播，但我会看的，您先练习。我对您的最低要求，是日收入破 3 万，且稳定。您有这个潜力，形象还可以继续打造好。卖社群，卖老师，卖其他老师，卖背后强大的学习资源。也就是说，您必须融入整个社群。整个社群的资源，全部被您卖出去，您自然提高收入，而不是自己单打独斗。

有些人喜欢单打独斗。有些人明白，一滴水必须融入大海，才不会干涸。这个哲学问题，您好好想想。必须向我们社群里有成绩的讲师，谦虚学习。

433、高级群，专业训练讲师

学员：

无意间在 dy 刷到老师的录音，从头到尾听完了，感觉脑袋的思维一下子被打开了，像发现了一个新的世界一样，才明白了道的层面与术的层面。

在此感恩老师，并庆幸在而立之年以前，遇到了如此先进的思维模式，知道了穷人和富人的思维差异，也明白了世间的贫穷和阶层都是由思维模式所导致。

于是我加入了群，每天在 YY 听各位老师讲课，自己也试着做起了 dy,虽然目前取得的成绩还不算理想，但是我相信自己的能力，会越做越好的 O

陈昌文：

加油，高级群，专业训练讲师。讲师务必日日讲课，日日不断，日日营销。

434、要么您玩竞价，要么搞分销

学员：

陈老师，我想扩大客户量，但是现在招不到合适的业务员。网络推

广又没有渠道。

陈昌文：

dy 目前最牛 B,要么您玩竞价，要么搞分销。

435、只需要把陈昌文方法，理解透彻， 您出去讲，就能征服很多老板

学员：

虽然半年前就进群了，没有那么大的福德跟下来，最近正式加入大家，也就一周左右吧，还在做笔记，学习，整体顺序、思路还没有太清晰，非常震撼老师讲的课程，反省了自己，很惭愧，没怎么上传视频，每天就做了一个号，在准备拍照，设计形象问题，打算一周后，在直播间练习，就念老师的讲课内容。两个新号在养，我就做三个号，尽量把内容做好一点，非常感动群内兄弟的帮助！每天都很欣慰，也特别佩服群里兄弟的执行力！

陈昌文：

没内容的讲师，只需要把内部大家讲的，再讲一次，您就无敌了。只需要把陈昌文方法，理解透彻，您出去讲，就能征服很多老板，自然发财。心胸广阔，就能发财。否则，难。

436、留个联系方式，更新文案，收钱就完事了

学员：

好好学习儒家思想，鞭策自己的行为 and 心。人做什么不是一开始就想着回报，你越在乎什么就越得不到。放大自己的格局，心胸一定宽广，怀着一颗真诚感恩之心，

感恩老师，感恩社群里创始人老大，给我的一次与大家结缘的机会。老大的格局胸怀、人格魅力能征服大家，一种感染力和精神是支撑大家前进的动力，还有方向。感谢自己的恩人。修炼自己的德行。

陈昌文：

聚焦一件事，不断地释放价值，不断地营销，帮助更多人。留个联系方式，更新文案，收钱就完事了。这就是卖课，卖培训，卖社群。

我们是专业搞培训的，企业家课程讲师、品牌讲师系统，开始打造此人。有谁想直接干的，就开始干了。

437、不想任何不理智、智力低的人，带给我们麻烦

学员：

老大现在有个问题，我的粉丝有些是负债的，他们去借钱，去筹钱，要给我钱。

陈昌文：

- 一、一般不收负债的人的钱，不跟他们建立任何关系。
- 二、如果此人确实想进，请他看我们的免责声明。付费后不退费。
- 三、自己签字画押，按手印，任何情况下，自己不赚钱，学不懂，都是自己的问题，绝对不找老师麻烦，绝对不胡搅蛮缠，且慎重考虑一周，还愿意进的，就收吧。

原则上，我们只跟千万富翁、亿万富翁建立关系。您自己可以写一个我这样的广告，发给他们看。我们不想惹任何麻烦。不想任何不理智、智力低的人，带给我们麻烦。所以，我们只收富贵者。基本上，算了吧，负债的人，好好赚钱。我们不收。默默关注，免费学习就行了。

438、您成为孔子了，您团队就好了

学员：

陈老师，我问您一个“道”的问题！我的目标是要致力于成为一个像巴菲特一样的、做个大健康产业投资企业家。当然现在先搞钱再说，今后会碰到拉班子搞队伍的工作，我不知道我的理解怎么样？

就是我认为带好队伍的根基就是用儒家思想做好自己，搞好制度建设，分钱，这两个是关键！

比如现在我也是每天 5 点钟起床发圈，把自己做好了，给我交钱的人也是比较多的，转化率很高！每天发运动的照片，也影响了很多！

所以我的问题是：您认为要把团队搞好，关键的点是什么？

陈昌文：

您成为孔子了，您团队就好了。

439、个人对话，也是具有法律效用的

学员：

这种免责声明是不是必须得以公司的名义？

陈昌文：

个人对话，也是具有法律效用的，公司的名义更好。都行。

只要您诚恳、实事求是的讲清楚了，且营销千万富翁、亿万富翁，则不会有什么纠纷。都在法律范围内。

5 万的单子，就赠送百万大金 V，赠送教他玩微博。可以每天听课，且赠送私人服务。根据时间预约，切记，必须用“赠送”这个思维。

440、我们现在，只找聪明人、智慧人服务

学员：

老大，象那种两万、五万的群，应该要尽量规避一些法律纠纷吧。怕引起一些闹事什么的，培训这个东西本来就是因人而异的。

陈昌文：

只收千万富翁、亿万富翁，且必须发免责声明。这些人认可，并且 承认付费后不退费的模式，我们才收费。必须是这个模式。否则，我们 不跟人合作这个模式。我们现在，只找聪明人、智慧人服务，只跟牛 B 人接触。不跟普通人接触了。

441、全面用来吸引企业家

学员：

家里的事还有 3 天才能完，现在都没有办法工作，今天抽时间发了一个。事了之后加油工作。

陈昌文：

人啊，必须聚焦到自己的项目上，只聚焦一个环节。不断地搞流量，搞变现。陈昌文方法，现在在打造品牌讲师，此讲师，全部针对企业家讲课，全面用来吸引企业家。

将打造品牌系统讲师、广告系统讲师、语言系统讲师、符号系统讲师、创意系统讲师、企业战略讲师、产品理由讲师、顶层设计讲师、调研系统讲师、消费者系统讲师。先开发这几个系统讲师。此讲师体系，全面真对企业家，开口闭口，都是服务企业。

442、成单，只需要极度坦荡

学员：

我想问下群里的老师，就是有十几、二十几个人加我，然后上来找我我要方案，我给了建议，然后说想系统学习需要付费，然后就没有人交钱，成不了单。不成单核心原因是什么？都是些实体老板，老师帮看什么原因？

陈昌文：

我们成单的方法，就是讲直播、视频、语音、文案，写得非常清楚。您想学习陈昌文方法、网络营销，就加入内部社群学。不付费，不要问我。想关注的，可以持续关注 5 年，我们做了 5 年了，您再继续关注也行。付费后不退费，

如果您不接受，就别付费。没什么方案。

您给几千块，我有功夫给您方案吗？您觉得一个方案这么便宜？也 就是，您的疑惑，都可以坦荡的写出来。成单，只需要极度坦荡、诚恳、 勤奋，就成单了，没那么难。

我们社群里，有些人就是一天几万收入，就是诚恳+儒家思想+勤 奋+坦荡。

443、我只是去帮助人，我不在意别人给我什么

学员：

某位高人说，不要以为你认识的就是你的人脉，只有你利益过的或 者崇拜你的，才是你的人脉。

陈昌文：

非常感谢您的指导。我个人的愚见是：我只是不断地帮助人，不断 地交智慧的人做朋友。我能帮助他们，就好。我并不想从别人身上拿走 什么。如果交往时间长了，别人也觉得我帮助到他了，他赏脸跟我合作， 就行了。

我只是去帮助人，我不在意别人给我什么。总是有人赏识我。非常 感谢您的指导，您很优秀了。

444、思维持续升级，收入就更高

学员：

老大我要是前两年碰到你，我起码是千万富婆了。

陈昌文：

慢慢赚嘛，不急的。老老实实，做精、做透彻。一年几百万，没什 么难度。

思维持续升级，收入就更高，千万，没什么难度。赚多了，就 找个好男人，生一个足球队，就行了。以后也不用招聘员工了。儿子多， 直接办家族企业。

445、客户喜欢我们，自然付费

学员：

我越来越感觉您说的水到渠成，我的焦点根本不在赚钱上面，就是 不断提升自己，释放价值，让更多的人认可我这个人。

陈昌文：

赚钱先做人，会做人，懂人情世故，懂客户心理，让客户开心、满意、 满足。客户喜欢我们，自然付费。这就是我们接下来的追求。

446、真正的征服所有人

学员：

老大，你好，今天听课热血沸腾，非常感谢老大提供的平台！特别 感恩您！

陈昌文：

我们要竭尽全力地付出。

陈昌文方法更高级的品牌系统、广告系统、传播系统、产品服务系统、 调研系统、IP 系统，我都会慢慢开发,并且释放给大家。真正的征服所有人。 只要这个老板听到我们课程，他们就会被彻底征服。这就是我要开发的 陈昌文方法。

447、日日宣传儒家思想+陈昌文方法

学员：

昨天看了能量等级表，和《论语别裁》，思想又得到了一定的升华，不同的思想境界。看四书五经，领悟到的也会不同。现在社会大部分人还处于低于两百的负能量级别，任何事物都存在能量级别，一本书、一部电影、一件事情。所以我们要接触高能量级别的东西，境界达到一个层次，低能量的事物也就提不起半点兴趣。

陈昌文：

我们日日宣传儒家思想+陈昌文方法。提升人的境界，提升人的财富。

积德行善。

448、一把刀+ 一 口盾，有进攻，有防守

学员：

老大，跟您说一下，我正在准备整理课程，准备开直播。我进群不久，我完全认同您的思想和方法。学习儒家思想，让我从内到外，心灵得到 净化和提升。我原来做过讲师，针对的都是那些买保健品的老年人群。 我会严格按照您的思想、路线、方针走，不会跑偏。

尽最大的能力，日复一日的去讲，去推广课程，推广陈昌文方法论 和儒家思想。不吹牛，不乱讲，只推广我们的课程，希望得到您的支持。 我会日复一日的去讲，去改进，去学习，永远跟着老大走。

陈昌文：

我们社群只讲正能量，只讲真话，绝对不允许弄虚作假。

儒家思想是我们做人的根基，陈昌文方法是我们赚钱的利器。一把 刀+ 一 口盾，有进攻，有防守。我始终相信，践行老祖宗的智慧，我们 社群必将成为人类最伟大的文明。只要您靠着良知，真正对人好，该发财， 就发财。

449、每个平台都有每个平台的规则

学员：

老师，微博发布头条文章的推荐机制和自媒体是一样的吗？

陈昌文：

每个平台都有每个平台的规则，您要天天研究，才会熟悉。但，大部分规则差不多，比如，您蹭热点+内容好，就行了。

450、微博的核心，是打造个人人设、IP 品牌化

学员：

微博内容：书籍分享、生活工作场景、儒家思想、创业感悟、早晚安、互动、送小礼物、励志类、小技能分享、工作进度工作成果分享。

老大，微博内容这样发，方向是对的不？

陈昌文：

微博的核心，是打造个人人设、IP 品牌化，广交天下富豪。然后通过直播，就能变现了。把这个 IP 疯狂的做大，这是品牌化之路。

打造的是女神范，您必须通过微博，活成网友心中的女神。这就厉害了。

451、员工，您就比同行高 10%就行了

学员：

老师，怎么给合作人分配利润，以及做流量员工分发工资？

陈昌文：

合作伙伴，我是分 9 层利润出去

员工，您就比同行高 10%就行了。

452、运作强大的自媒体、IP、影响力，这才是赚钱的永动机

学员：

起步模式就是通过百度链接线下！但是税上、线下竞争都很激烈，利润逐年下滑，有没有转型方式降低竞争成本？

陈昌文：

投入资金，运作强大的自媒体、IP、影响力，这才是赚钱的永动机。

453、一天几千、几万又算什么呢

学员：

谢谢老师，我的第一单。

陈昌文：

搞直播，搞视频，搞朋友圈变现。只要对儒家思想+陈昌文方法学透彻了，去讲，一天几千、几万又算什么呢？

454、您卖的不是您自己，是儒家思想和 陈昌文方法，您是媒婆，不要抢戏

学员：

我比较年轻，会不会吸引不到老板。

陈昌文：

不会，我们社群吸引了亿万富翁、千万富翁、百万富翁，在里面。我们的儒家思想+陈昌文方法，是可以吸引到很多老板加入的。您卖的 **不是您自己，是儒家思想和陈昌文方法，您是媒婆，不要抢戏。**

455、定位精准，就是只有一个卖点，只有一个关键词

学员：

老师，我知道我自己现在外部流量最大的缺点就是定位不精准。我在您的群里还是一颗小草，我会认真学习。我喜欢推您的社群，讲师们 讲得好，思维服务也好。希望老师给予我一些指点。

陈昌文：

您可以锁定企业家培训、老板培训，或者老板互联网思维、老板社群思维，比如，教老板“社群营销”，天天就讲这个。或者教老板“做直播，做视频，做互联网社群讲师。”

这些都可以锁定一个关键词，做一辈子，也是我们的主要业务。**定位精准，就是只有一个卖点，只有一个关键词，所有的话语体系都围绕 这一个关键词，什**

么都好了。

456、不营销，是最高明的营销

学员：

好的，老大，一个微博配几张图片？老大，如果哪条微博没发好，您和我说下哈？

陈昌文：

一个微博，当然 9 张图最处生活化，高大上。体现自己价值的东西。打造个人人设 IP, 打造个人品牌的话语、图片。不要搞敏感话题即可，都发正能量、积极向上、干货、教人的东西即可。也可以写自己的故事、创业故事、营销故事、社群故事。

不营销，是最高明的营销，这就是微博文案+图片的价值。一切营销在朋友圈+ 直播里完成。

457、先把抖音做到 10。万粉丝，然后您啥都明白了

学员：

老师，请帮分析下我做的这个维修行业，应该往哪个方向发展，我这几天看见群里别的老师们每天都在飞速进步，心里真的很着急，只要

找对了方向，哪怕再困难我也会拼命做出成绩来的，谢谢！

陈昌文：

跟我们一样啊，疯狂做视频，做直播，建立粉丝，建立社群。不断地搞服务赚钱啊。您先把抖音做到 100 万粉丝，然后您啥都明白了。

458、您聪明，有本事，就到一线城市

学员：

老师，您觉得二线城市、一线城市哪个更有发展。哈尔滨、上海。
我今年 27,,

陈昌文：

您聪明、有本事、有钱、牛 B, 就到一线城市。您没本事，什么都干不好，就在二线城市。

459、内心有一种安全感，感觉到背后强大

学员：

努力是一份责任，不要在父母需要你的时候，除了眼泪别无选择，不要在孩子需要你的时候，除了惭愧别无选择。

不要给我说什么“钱不是万能”这样的话，那是你还没有苦够，穷够！这个世界上 99% 的问题都是可以通过钱来解决，问题是：你有钱么？

陈昌文：

大部分说钱不是一切、钱不能解决一切问题、钱不是万能的人，都是超级无钱的人。这有钱，是非常愉快的。

您账号上，随时随地有几百万现金可以用。这种乐趣，不是一般人能体会到的。而且内心有一种安全感，感觉到背后强大。

460、有什么刺激的，一天几万块而已

学员：

老大，我身边有个人，穿得破破烂烂，在健身房认识有半年多了，平时也交流，以前还以为就是个普通人，结果昨天看到了他后台数据，**2018** 年年纯收 **1736w**,人不可貌相，受刺激了。

陈昌文：

您以为我们群里没有这样的人吗？有什么刺激的。一天几万块而已，连十万都没到。您觉得我们这些您看到的人，哪一个有潜力超过他啊？

461、流量、客服、售后，必须分开

学员：

那客服团队和流量团队放一块行吗？

陈昌文：

必须分开。条件不允许，也要隔开、坐开，您坐中间得了。流量、客服、售后，必须分开，搅在一起，您公司不仅仅做不起来，做起来了，也要散伙。除非，

您这个老板是个天才，则，可以这样胡搞。凡事总有例外， 但那是对于天才才可以的。

462、我们的所有系统学习完毕，运用得炉火纯 青，无论您做哪个行业，您基本都知道如何在互联网时代做营销了

学员：

老师，也讲营销模式吧？

陈昌文：

我们是专业的儒家思想营销、陈昌文方法营销，里面有 36 循环系统 + 聚焦系统+内部营销系统+图片营销系统+分工合作系统+分钱系统 +黄金分割营销系统+直播系统+同行数据库系统……

我们的所有系统学习完毕，运用得炉火纯青，无论您做哪个行业，您基本都知道如何在互联网时代做营销了。

463、疯狂的攻杀短视频、直播平台

学员：

通过加入陈老师高级群，近 2 年来，我的身心改变了，我知道了很多赚钱的方法，最重要的是，我的心态、想法、行为、习惯，从一个穷 人的模式，转变为富人模式。

我听了陈老师近 3 年的课，从一个网络小白，发展到一个网络社群 达人，了解了网络应该如何赚钱，从如何做流量到如何变现有了深刻的 理解和认识。

其实进群这么久，我慢慢了解到，赚钱是要先学会做人，这个是我 进群这么久得

出的经验，学不会做人是赚不了大钱的。这就是我的小总结。

陈昌文：

赚钱先学儒家思想，然后利用陈昌文方法，做好 36 循环系统，疯狂的攻杀短视频，直播平台。

464、我们高级群，专业打造讲师， 直播、视频高手

学员：

我做过翻译，开过餐厅，做过企业管理和产品培训讲师。17 年到 18 上半年经历两次投资失败。经过半年筹备，18 年 9 月开始做我们的品牌 连锁，很长时间没有直接面对过终端市场了，实体行业按照传统的做法 做起来真的很难，一直想嫁接互联网，走了很多弯路，都没有效果。我 决定加入这个社群，想把自己的思维打开和拓宽，同时也可以跟大咖们 多多学习！

陈昌文：

我们高级群，专业打造讲师，直播、视频高手。希望本来就是讲师的， 加入我们社群一起玩。

465、营销是算账

学员：

直播时候理论太多，征服的人太少，需要加入故事营销。直播时间 感觉太早了，很多老板私信说他们都没有下班，考虑一直播录像，和 调整直播时间。

今天没有去锻炼身体，明天继续搞。如果不下雨，就继续跑，实在 下雨就去爬楼梯，或者买个跑步机。身体还是要锻炼的。形象不是很满意， 还要继续找 tony，

陈昌文：

营销是算账。算不加入社群的损失，算加入社群的好处。日日算， 然后中间找差价。当这个差价够大，客户、听众觉得百分百划得来的时候，自然买单。

不会算账的营销人，是不及格的。高手，是通过故事算账、案例算账。 所有经典，都是故事算账，天堂地狱法。

466、竭尽全力地释放价值， 宣传最有价值的赚钱手段

学员：

老师，您说的这些我能理解的，而且我经常听您的录音，我觉得骂 得挺搞笑的，很接地气，我喜欢这样的教育，狼一样的性格，我需要被 人骂、被人刺激，我喜欢您这样的赚钱方式，所以我才会想尽办法找到您。

我坚信跟着您是一定可以赚到钱的。

陈昌文：

竭尽全力地释放价值，宣传最有价值的赚钱手段、网络营销手段，帮助老板

进步。

467、数量上去，质量自然就上去了

学员：

前段时间，我也很头疼做视频，有很多时候找素材要找几个小时才能做一个。感觉一定要找到完美的那种作品才行，现在想通了，老大说的无脑复制，理解了这一点，做视频绝对快。

我们要先有量，再求质啊。

陈昌文：

数量上去，质量自然就上去了。

468、我多说道说道您，您就出单了

学员：

老大，我很快会调整好，考虑好，我会跟您去玩微博的，最近不出单，我其实压力蛮大的，但是我不着急，我一直在寻找自己的原因，去做微博。我知道我承担了一些责任，其实也会有压力，我又怕我玩不好，辜负了您！所以我一直在摸索直播的一些套路和经验，我并没有放弃努力！

我希望能在这方面做得很好，因为我之前对这方面的知识是空白的，我也没法透过屏幕去揣测观众的内心，所以很多都要自己不断的总结、探索，但是我不会放弃，我会把这个点越做越好的！

陈昌文：

您没出单，真相是我没努力。我天天讲微博，我努点力，您就出单了。 耐心点，我会给您很多有用的稿子、有用的话术、有用的文案。

您们不赚钱，真相是我没努力，没事多跟我聊天。我多说道说道您， 您就出单了。

469、路走得多了，有些话，就不想说了

学员：

这是进群的第五天，群里录音已经听完，现在有个想法，就是把之前 X 宝的经验做成资料出售，通过贴吧软文营销，报价在 980 元，不知道陈总看到这个有什么想说的。

陈昌文：

此人问我如何办？我告诉他，先干起来。

此人很难有什么成就。进群 5 天就把群里的课听完了，非常搞笑。但是我不能对这种人说，您不行，您没耐心。否则，此人会对我进行疯狂的攻击。路走得多了，有些话，就不想说了。

470、不能帮别人赚钱，就不要去

学员：

老大，还有一个问题请教，事情是这样的，受友人重托来广州处理他家族企业相关事宜，友人是温州人，做服装行业起家，后又在广州做 高仿名牌包等等，前几年生意特别好，今年家族内部争夺，导致广州的 公司运营出现危机。友人是他们家族里的老大，友人有特殊原因不能正常工作。来广州之前我在友人内部群发了一份声明和承

诺书，1、本人不干涉各成员的生意和生活；2、在广州公司期间本人不行使任何人事权和财务权。只提出建议，供参考；3、本人所有的言行只针对事，不针对各成员，不单独接见中高层管理人员，也不约见中高层管理人员；4、本人承诺在 2019 年春节，结束在广州公司的相关事宜，不管结果如何；5、本人保证不向外界透露广州公司的事和各成员的话语。

两个多月过去了，马上春节到，假如达不到理想的效果，我该如何面对友人。

陈昌文：

不能帮别人赚钱，就不要去，去了就要帮别人赚钱。

别人公司不能赚钱，说那么多干啥？都是浪费别人时间。没有金刚钻别揽瓷器活。您真能帮人赚钱，就去。

471、因为他们还活在上个时代

学员：

传统老板为什么都喜欢线下。

陈昌文：

因为他们还活在上个时代。

472、不变现，没意义

学员：

在跟一帮传统老板吃饭，个个都苦不堪言，他们说如果我们这样的课讲线下，应该会很火。

陈昌文：

我们的课程，非常具有价值，到哪里讲，都会征服人心，非常火爆。变现，您应该疯狂的变现。不变现，没意义。只吃饭没意义。要捞成流量、变现，否则是浪费生命。

473、36 循环系统，是我们所有人的命

学员：

今天爆了一个视频，播放量接近 600 万，涨了几千粉，直接就开通直播，总结几个点，供兄弟姐妹参考一下：

1. 封面很重要，一定要简洁，让用户看起来舒服。
2. 标题很重要，一个好的标题是有槽点的，让用户有看完视频的欲望。
3. 配乐很重要，不同的作品内容配不同的音乐。
4. 作品内容（留下悬念或者槽点，差异化营销，给喷子机会吐槽，让他们藉我们炒热我们自己的视频）。

最后总结一点：一个好作品必须是每一处都是充满槽点的，这样你的作品才有爆的可能性。

陈昌文：

36 循环系统，是我们所有人的命。

474、把自己打造成这个领域的绝对专家

学员：

就是只做跟*S 有关的价值输出。把自己打造成这个领域的专家。

陈昌文：

对的，把自己打造成这个领域的绝对专家，收入进社群就行了。我们社群，本来就是很强大的，可以解决很多 WS 人的问题。

475、不要自己在那里想

学员：

这个应该不算当天的复盘日记吧。算是对近期时间工作的总结。

这段时间开通了直播，小视频慢慢摸到了一些感觉，本来定好的月初前要做到 10W 粉，现在还有两天的时间，如果能爆一个视频也能填充这 1.5W 的空白。直播摸索出了一些感觉，对各种问题基本能应对自如，这个点我应该会一直坚持下去，但后期对个人风格人设打造方面应该会清晰一些。需要一些时间的沉淀。

问题出在最近一星期转化不行，我总结了一下，前面一批的变现是在朋友圈被营销了一段时间，加之直播的，再促进催化了一些效果，所以自动成交较多。这段时间的粉丝需要再养一养，另外我会在直播内容上下工夫，应该更准确的摸到客户内心的那个敏感区。

还有一点，内部朋友圈的内容没有与我定位的群体很好的切合，后面会整合老大的，和我自己，以及同行的一些内容揉合在一起，促进更大的转化。目前直播的流量相对比较稳定，其它的号也一直在做，争取储备一些后备力量。

其实以上不是我真正想说的，重点想说的是关于我们这个高级群的一些变化。从我进来到现在明显感觉到了能量场的变化，兄弟姐妹们都非常的活跃、正能量，大家都无私的帮助每一个人，包括老大的态度明显的感觉比以前温柔了许多（哈哈），无论是对于抱团玩互粉，还是小视频直播，每一个人的奉献和分享我都感受到了，我想这不光是对于我，而是对于呆在这里的每一位老板，我想都是极大的一种幸运。毕竟创业这条路是孤独的，但有这样一个温暖的集体，大家彼此支持、搀扶而行，风雨也能成其为一种幸福。有这些力量的存在，我相信我们一定能很快完成我们的使命，成

为中国第一大老板社群，让天下没有难创的业，团结千千万万的强者、践行者，在我们周围成为彼此创业路上的一道刚强的力量。

在此感谢大家对我直播的支持，萍水相逢却如手足，感恩有你们！希望大家都能好好加油，为自己奋战的每个日夜交上一份满意的答卷，即然选择，便只顾风雨兼程！

晚安：)

陈昌文：

转化不行，找我私聊。我教您。不要自己在那里想。越想越没转化。晕菜。

476、您们其实是站在我的肩膀上在奋斗

学员：

动力不足，效率低下。事情完成度低，需要加强。不够十足的聚焦，没有抓住要点。废话太多，需要克服。总体，今天工作完成度 **60%**，满意度 **30%**，收获感 **100%**。

谢谢大家一直以来对我的厚爱，也感谢老大的知遇之恩。我以后每天都会写，谢谢大家的监督。祝大家发财。

陈昌文：

写了发出去，进行营销。付费是因为您找到了足够的理由，让客户看到。说实话，我不能理解一个人干了 40 天还不能出单，特别是在我们现在这种模式下。因为您们其实是站在我的肩膀上在奋斗。您们应该比我更快。

477、您们喜欢把所有环节都拿在自己手里，认为这样会多赚些钱

学员：

今天刚搞了一个小号，突发奇想，视频换了一下派风，改用方言读录制的文字视频，感觉挺独树一帜的！下午抱团互粉了一番，效果不错，明日继续搞！

不足之处：

1 感觉自己做得还不够聚焦，范围还是太广，没有聚焦到极致，我 聚焦的也是传统行业，殊不知传统行业牵扯的类目挺多的，比如，餐饮、 服装等等！明天争取要聚焦到具体点类目！

2 36 循环系统落实还有一定的欠缺，朋友圈发的还不够量，争取在 保证质的基础上，把量也要达到！

陈昌文：

人什么时候只有一个环节了，只有 36 循环系统+内部营销系统+ 合作系统，此人的收入就突飞猛进了。但是我很清楚，您们根本不愿意 这样。我再讲十年，您们也不愿意聚焦，您们喜欢把所有环节都拿在自己手里，认为这样会多赚些钱。这或许就是宿命吧。

478、聚焦，就是您必须舍弃到最后一招

学员：

昌文老师说，谁把“聚焦”悟透，谁就无敌。我原来认为，聚焦是 让我们专心的搞 36 系统，现在发现这个看法很片面。聚焦真的太重要了！之所以粉丝量起不来，就是聚焦出现问题。

我觉得聚焦的前提，是定位要准，必须精准和足够垂直，当把一个 领域或者一个事情细分到不能再细分，应该勉强算得上有了定位。视频 定位有很大的问

题，直接导致粉丝量上不来。我看很多同学的视频也是 这样的。

陈昌文：

聚焦，就是您必须舍弃到最后一招，其他全部外包。

想要把所有的东西，都拿给自己，这是极度愚蠢的行为。

479、您理解不了唯一、单一， 您的收入就起不来

学员：

嗯嗯，大道至简。可能我现在理解得还不是足够的深刻，我会加油的， 老师。

陈昌文：

我们所有老师，都必须理解聚焦，且谈聚焦。唯一性、单一性，这 个太重要。您们理解不了这个，收入起不来的。

无论您多聪明，无论您多努力。**您理解不了唯一、单一、机械性唯一**，您的收入就起不来。这个太深刻了。深刻得让人恐惧，深刻得让人痛苦。 我几乎是对聚焦、唯一性，这个理念是不知道如何形容。谁理解这个， 执行这个，谁就立刻提升收入。所以我们要天天谈，必须谈到位。我觉 得我们讲师谈得不到位，差得有点远。所以，所有人的收入并没有突飞 猛进的增长。

谁能真正理解单一性、唯一性这个点，谁就得道成仙，羽化飞升。

480、一个点，单点爆破

学员：

好的，老大，聚焦做减法，砍环节，让大家都能心身灵聚焦。

陈昌文：

聚焦系统，是我们的命脉所在。很多人没有重视，这个讲师必须深刻理解，把这个思维灌注、润化到所有群友脑子里。否则，我们没办法有什么收入。聚焦是唯一出路。一切都必须唯一，平台唯一、手段唯一、36 循环系统，循环唯一的短视频平台、循环唯一的关键词、循环唯一的老师、循环唯一的卖点。

很多人听不懂。我痛心疾首。一个点，单点爆破。然后我们玩合作系统，则大事可成，所有人都能生存好。但是有些同志，跟了我 3 年了，马上 4 年了，还是学不会，听不懂。

481、搞 36 循环系统，内部营销系统出单

学员：

陈老师，我进群已经有一周了。您规定的文件中听后感是最容易写的，我就根据个人经历写了一些想法，不知道是否符合您的要求。如有不好的地方还请批评指正，我会不断学习的。

陈昌文：

加油，不断地写，搞 36 循环系统，内部营销系统出单。

482、选好了，风雨兼程，竭尽全力地奋斗

学员：

我选定老板社群为项目，其他的文件也还在策划之中，只是目前字

数不够，写好之后也会慢慢发给您的。谢谢您带我认识到不一样的世界，我会加油的。

陈昌文：

人生最怕一曝十寒。

选好了，风雨兼程，竭尽全力地奋斗。

一个人只要学会了聚焦，单点爆破，这个人啥都有了。

483、放生一切，切记

学员：

嗯嗯，在平台上聚焦，在项目上聚焦，在精神上聚焦。通过您的聚焦系统，我受益匪浅。

陈昌文：

聚焦系统、单一性系统、唯一性系统，手上所有的事情，都是遵循这个系统的。平台唯一性、项目唯一性、卖点唯一性。唯一、唯一、唯一，聚焦、聚焦、聚焦，单点爆破。每个人都能生存好。

我们只玩老板社群和书籍系统。切记，放生一切，切记。

484、合作系统出单， 分钱系统减少自己的工作量

学员：

好的，老师，这两天听了您的录音，我的创业思维得到很大的改变，以前的我就是个傻 B。老师提供的创业思路让我这样的傻 B 也可以只需要做到听话照做执行就够了。说这么多，在这么伟大的体系下也没有 什么用，疯狂的执行出结果，再来

和您交谈吧。

陈昌文：

老老实实的聚焦 36 循环系统，不断地搞流量，用内部朋友圈营销系统变现。合作系统出单，分钱系统减少自己的工作量。您就是聪明人，加油。

485、人生就是这样，有舍有得

学员：

请再给我五分钟，我最后想想到底用新号还是旧号，因为我突然想到新号是小号加成的，然后我的老号用了 n 年了，之前办学校做教育行业，有许多老板。唉，难抉择！

陈昌文：

好好想想吧，人生就是这样，有舍有得。

486、我们的营销通路是什么

学员：

这段时间彻底明白了昌文老师的话，先建立营销通路，其他都是扯淡。

陈昌文：

我们的营销通路是什么？

短篇 36 循环系统+内部营销系统+直播系统+分工合作系统。

我们必须彻底聚焦，动作必须彻底单一化，单一到极致，单一到不可思议，单一到别人觉得我们社群很惊恐、很粗野、很没文化。我们只营销老板、企业家。

487、想法多，不出单

学员：

因为如果是原来的 Q 的话，我就需要把熟悉的人全部屏蔽了，这样有些时候做内部营销系统直接转发的话就比较麻烦，我周围负能量的人太多。

陈昌文：

必须远离负能量的人。做人际关系减法、聚焦系统。只有短视频 36 循环系统、内部营销系统、分工合作系统。这个人啥都有了。

想法多，不出单。想法简单、单纯，出单，人生快乐。您们懂吗？懂了，就做。不懂，我也没办法了。

488、可以拿新号进群

学员：

我不太想跟熟人和身边熟悉我的人打交道说创业的项目，所以，能

不能拿我的另外一个号进群？

陈昌文：

可以拿新号进群。您把以前的号退了，就行了。

489、不断地缩小，做减法，而不是做多

学员：

因为这些原因，所以我一直在犹豫要不要跟着大部队一起做创业项目，所以我在犹豫当中，我想进高级群，只要把这个事情确定下来，至少从 1 月 1 号开始，定下心来开始。

陈昌文：

我们大部队，就是玩老板社群和书籍系统的。

而且，我们现在只谈聚焦系统+36 循环系统+朋友圈内部营销系统。我们越来越聚焦，我们的核心是聚焦。

切记，我们玩的要极少。

我们整个社群，都要疯狂的收缩，不断的缩小，做减法，而不是做多，我们就是谈减法。我们每个讲师，必须把这个减法、聚焦、单一、唯一性这个问题谈到极致。这样，功德无量了。

我们只玩聚焦，聚焦讲师是我们的大救星。聚焦讲师，应该推他。聚焦讲师，是大救星，不聚焦，整个社群，没有任何出路。

490、钱慢慢赚，但要平稳

学员：

这个近视项目是直销的一个分支系列，我把它做成课程稍微改编了一下，我个人觉得比较好，但是我却担心到时候万一做得比较大一点，他们来追究责任或者什么的，加上这个项目，本身操作起来比较困难。

陈昌文：

人啊，只能做合法项目，只能跟任何人都谈免责声明。只能非常熟悉项目的合法性，才玩。您比如我，我是有专门的律师朋友把关的。我联系方式里，也有专门的律师朋友，随时随地都有律师服务的。我也希望您们这样做。

钱慢慢赚，但要平稳。且只赚富人的钱。听不懂，做大了，就等着倒霉吧。

491、人啊，喜欢兼职，喜欢到处乱搞

学员：

我整个 2018 年，因为是做兼职，所以做得不好，当然，这也算是借口，嗯，我之前一直在做那个，一个“在家轻松治近视”的一个项目。

陈昌文：

人啊，只能做 36 循环系统，搞粉丝，做朋友圈变现搞单子。做合作系统、分钱。人啊，其他什么都不应该做了。人啊，喜欢兼职，喜欢到

处乱搞。这个人啊，基本都是只能浪费生命，只能看着其他聚焦系统做得好的人赚钱。

492、每个文案有广告尾巴系统

学员：

老师，广告尾巴是什么？

陈昌文：

就是您项目的付费信息、收款信息、您是干啥的？顾客为什么要买单？这些做成图片，就是广告尾巴系统。

每个文案有广告尾巴系统，这样，您才能收钱。

493、道就是宇宙本体， 一个细胞没办法理解宇宙

学员：

拜见老师。老师，我原来知道“易”，对“道”是一知半解，现在我想我悟透什么是道了。

诸子百家、兵家、法家、道家、儒家、墨家、释家、阴阳家，我没有办法确定他们谁胜利了。圣道、王道、霸道、天道、帝道，我也没有办法说他们谁到底是正确的。就像水没有形状。

道也是无形的。每个人不同、道不同、时代不同。

道是什么？道的核心是事物的本质，天地有阴阳，硬币有正反，地球有日月，事物有两面性。人在天地间。世界有东西方。东方比较含蓄，称之为道，西方人称之为哲学，马克思称之为辩证思维。有了道，就有了术。是实践之法。道生一，一生二，二生三，三生万物。

这就是道。

陈昌文：

您看到的这些道，只是道演化出来的术而已。真正的道，不可说， 不可见，不可思议。**道就是宇宙本体，一个细胞没办法理解宇宙。因为 宇宙也是一个细胞。道是没有因果的。**

无论您如何说，如何表达，如何想，都是错的。道在非想非非想处 也无处安放。

494、普通人教育不了孩子

学员：

陈总好。

我们家孩子今年九岁，三年级。成绩情况是这样的，我不做事，管 他就好，不管他就很差。我们很揪心。说实话，我们身边，孩子的成绩， 每个父母都抓得很紧。

因为我也在找寻能让孩子快乐学习，建立好习惯，又能有质量的学习方式。我想每个父母也会是这个想法。我想表达的意思是，用老师您 的方法论，我不能做一个这样类似的社群，教别人的孩子。买相关书 籍回来讲课。想听听您的建议。

陈昌文：

我当然有教育孩子的方法，但是我现在不研究这个。这个很值钱。

普通人教育不了孩子，因为他们自己都不优秀。他们所谓的教育孩子，只是在复制自己的愚蠢而已。

495、帮穷人说话，赚富人的钱

学员：

听老大的话，最近在忙店转让，顾客善后的事。真心想跟上群里节奏，老大说的话让我瞬间醒脑，拿老大的系统，教的理念，往自己的店经营一套，全是漏洞。不做穷人生意，不做穷人生意，死都记得这句话，天天有穷人找我退钱，一点点钱生怕吃亏上当受骗，真是血的教训。穷人的钱就是命，你要他的命，他就要你的命。

好在有运气来到这个群，遇见老大，学到的东西，这辈子不知道要避免多少风险。

陈昌文：

帮穷人说话，赚富人的钱，不要得罪穷人，要多夸奖穷人，然后老老实实为富人服务，赚富人的钱。

没办法，现实就是这样。

496、只京不打算讲佛、道

学员：

看到几个国学大师，讲一节课，1小时就收50万。

陈昌文：

其实我还有其他的佛号、道号，只是不打算讲佛、道。我一直都知道这个赚钱。微博上回答个问题，都是上万起步的，只是我没宣传罢了。

497、号大了过后，影响力会非常大

学员：

好，我找参考的对象，打造一下形象。儒家思想加老大您的方法非常牛，征®_人心，姜太公、董仲舒、张良、往帝王师。

陈昌文：

运营到 200 万的粉丝，就应该非常牛 B 了。因为我们微博在赚钱，不知道能不能运营到 500 万、一千万去。如果上了这个数量级，就是中国名人了。我们的思想是完全正能量的，就没问题。不要乱讲话，就不会给自己找麻烦。号大了过后，影响力会非常大。

498、一辈子讲儒家思想+陈昌文方法

学员：

嗯啊，换项目太可怕，聚焦才能做大。和老师学习，感恩遇见。

陈昌文：

一辈子干老板社群。做大，做强。

一辈子讲儒家思想+陈昌文方法。

永远不要变，则此生成就大矣！

499、真正的传家宝

学员：

老板社群这个项目，会换吗？或者停运吗？还是一直会做下去。

陈昌文：

当传家宝，一辈子，子子孙孙无穷匮也。

真正的传家宝。

500、您这个收入就会持续增长

学员：

好的，谢谢老大指导。我用老板儒商导师，这个品牌名，弘扬儒家思想+尊师的方法。同时推其他导师。所有内容围绕聚焦，老板儒商导师。

陈昌文：

我现在想的就是您把流量都弄到您的朋友圈里，有广告，赶快成单。我需要您现在有一个稳中有增的收入。收入稳定了，我们继续讲儒家思想+陈昌文方法。您这个收入就会持续增长。做出来是必然。持续、持续、**再持续**。**绳锯木断，水滴石穿。不断地重复 36 循环系统，重复到地老天荒**，还有干不成的事？