易斌社群方法

72大营销系统上

易斌◎著

（非卖品，内部资料）

序

营销，必须有文化体系，与方法论。

营销的文化体系，就是儒家思想。

营销的方法论，是易斌方法。

儒家思想+易斌方法，这是易斌老板社群的结构学说，专业研究互联网营销，打造互联网品牌化自动成交系统。

易斌方法，是专业解决互联网营销问题的一套行动方案+解决方案。 解决方案是解决出单问题，解决赚钱问题，解决内容问题，解决营销问题， 解决粉丝问题，解决微信、QQ免责声明赚钱的问题，解决品牌的问题。

行动方案=36循环系统。

客户是衣食父母。永远为客户释放最有价值的信息、方法论。36循环系统，不是为了自己，而是为了客户获取最先进的思维模式、营销方法、 营销资讯，帮助客户赚钱，告诉客户怎么做，做什么最有前途。告诉客户 去哪里做，提供客户不知道如何干的解决方案，是易斌方法的写作，创作方向。

然后我们确定价值观建设：客户第一。

使命建设：让天下没有难创的业，真正做到白手起家。

也就是我们老板社群里的老板，都是这个目的：让天下没有难创的业。易斌方法，是老板们的营销方法，只要拿着这套方法论，去执行， 就能让老板们少走弯路，靠近成功。

我没办法保证您绝对成功，但我确实给您的是经我实践成功后，可以让您少走弯路，少出错的方法论。

有理论指导的营销方法，与没理论指导的营销方法，是两码事。易斌方法，就是专门解决老板互联网营销中的问题。属于一个系统，这系统就是为社会提供互联网营销、社群营销解决方案的。

取势，从整个产业的高度来看产业链，知道自己的企业在哪里；

明道，系统化打造企业的战略，明确自己提供的价值曲线；

优术，在取势和明道的指导下开展运营锻造团队。

易斌方法的构成，文化思想是儒家思想；行动纲领是36循环系统; 营销思想是内部营销系统+外部营销系统；持久战思想，也就是我们做任何项目，都是打算从一而终，一辈子干这个；聚焦是我们的核心思想。当 我们不赚钱的时候，往往都是因为我们去做了其他项目；永远是客户第一， 我们制造的是客户需要的内容；要把服务做到极致，365天、十几位讲师不间断、全年无休的讲课，这是服务的核心我们的流量，全部来自于儒家思想和易斌方法极致的内容。

易斌方法是专业的营销系统，也就是您不会卖货，不会搞营销，就跟着我们学习营销。我们专业搞营销，卖营销，培训互联网营销，培训网 络营销人。我们所有的东西，其目的，最终都是搞营销，营销培训，营销教学。

我们做好营销的核心，是宣讲儒家思想。

我们的每一个营销套路都来自于儒家思想，我们是搞传统文化+营销的。每个营销，都有步骤。

我喜欢国学，一切通过国学解决问题。我建立了社群，一切通过社群解决问题。儒家思想与易斌方法结合，构建企业家思想。有思想，才有企业无思想，则无企业。经营企业是经营思想的结果，营销策划是有 技术的，做企业也是一门技术。

我们老板社群里的人主要干啥？

1、 学习儒家思想。

2、 学习易斌方法。

3、也可以跟着老师合作做易斌老板社群等项目。

我开发易斌方法的目的，就是让任何接触到我的人，收入倍增。 任何企业，

接触到我的方法的，收入倍增。这就是我开发这套方法的初衷。还要保证大家的价值观正。

社群研究的是儒家思想、易斌方法，也就是价值观+营销。这玩意有什么用？儒家思想统领易斌方法72大营销系统。儒家思想本身就是王道思想，而营销是术，这道术一结合，就自成一体，成为最强大的营销学。

人们都会为宏大的目标惊艳，人们希望参与到宏大目标中来，所以, 我们开始提岀宏大目标。我们的宏大目标，就是把儒家思想、易斌方法， 普及给十亿中国人。为什么要提出这个宏大目标？这会让很多人跟着我们干这个伟大的事业。

乔布斯提岀了非同凡响，与众不同，改变世界，这就是一个宏大的目标，宏大的目标总是让人记住，总是让更多的热血青年，有能力的青年来参与。

我们必须在这个品类里是一个超级制高点。把儒家思想、易斌方法普及给十亿人。这个超级制高点，没有人会做，这个是一个峰级事业， 这会吸引到很多牛人来跟我们干这个事业。

宏大的目标，能让人们为之奋斗一辈子，一个宏大的目标，也让我们所有内部人、外部人知道，这个目标是遥遥无期的，这个目标太伟大，太遥远了。所有人要开始思考，我们如何能快速实现这个目标？我们如何能更好的完成这个目标？

营销的主要目标，不是营销外部人，而是营销内部人，让内部人都理解了这个概念，都知道了我们的未来要去向何方，大家自然有了凝聚力。

我们的目标，把儒家思想、易斌方法普及给十亿中国人！

来点厉害的角色，跟着我们一起来实现这个目标吧！

乐观向上，永不言弃。成功的唯一路径，就是永不放弃。太多的人, 都是因为坚持不下去，放弃了。好的方法论，比如聚焦系统、减法系统, 是要您坚持不懈，长时间的尝试,您才有机会体会到这些优秀的赚钱手法。 否则，您可能一辈子也体会不到这些优秀的赚钱思维模式。

不放弃，您的经验才会增加；不放弃，您的事业才有可能成功；不放弃，您才能见到大多数人见不到的风景。

大多数人的心性不及格，这是大多数人失败的原因。

先修炼心性，才是我们成功的唯一岀路。

永不放弃！

易斌

2020年2月于昆明

第一部分易斌方法根基系统

第一章

易斌方法之儒家思想系统

1. 为什么要学《论语》8

目录

1. 儒家思想是王道思想......9
2. 儒家思想正三观 .....10
3. 儒家思想就是向内求......12
4. 儒者，从日常行用做起……13
5. 儒家思想讲究“诚”字 .....14
6. 儒商赚钱之道是顺手而来……16
7. 儒家思想是先修道再求财……16
8. 最厉害的营销是文化营销17
9. 易斌创业方法建立在儒家思想之上 .....19

第二章

易斌方法之5大锁定系统

1. 锁定系统，信仰是前提24
2. 锁定系统是成就大事的基础……24
3. 5大锁定系统内容 .....25
4. 5大锁定系统中核心锁定 .....33

第三章

易斌方法之聚焦系统

1. 任何人的成功都源于专注聚焦36
2. 创业是做更少的事情 .....37
3. 聚焦系统的核心是只聚焦一个项目 .....39
4. 聚焦系统是只聚焦一个环节 .....40
5. 聚焦系统是重度垂直关键词 .....42
6. 聚焦系统需要分工合作……43
7. 聚焦系统需要立刻行动43

目录

1. 聚焦系统需要长期坚持......44

第四章

易斌方法之减法系统

1. 人做多了就会累 .....48
2. 事情越少越好 .....49
3. 但求日减 .....50
4. 人生不需要很多话题……51
5. 不参加无用的社交 .....53
6. 不需要投资很多，就能富有 .....55
7. 越简单，越有杀伤力 .....56
8. 做减法，不是做加法 .....57
9. 只关心自己的事 .....60
10. 小而美的营销，才是我们追求的 .....61

第五章

易斌方法之唯一专注系统

1. 专注是我们唯一的出路......64
2. 赚钱的本质，是工匠精神……65
3. 只做一件唯一的事情……66
4. 要学会拒绝，您才会有机会......67

第六章

易斌方法之大道至简系统 |

1

1. 一切最美好的东西，都追求简单……70 |
2. 网络营销，越简单越好......72 I
3. 创业是做简单的事情……73
4. 做一个简单到极致的人......74
5. 把一切都变简单......76

第七章

易斌方法之36循环系统

1. 36循环系统是我们创业的根基......82
2. 36循环系统让您迅速赚到钱......82
3. 36循环系统是解决流量环节的根基......83
4. 36循环系统的具体做法...…84
5. 36循环系统要把内容做到极致……88
6. 36循环系统是一个彻底执行系统......89
7. 36循环系统为什么是“36” ......90
8. 36循环系统用来打造团队……91
9. 36循环系统建立在正确价值观基础之上 .....92
10. 36循环系统的核心是打持久战 .....93
11. 36循环系统如何在抖音上创业 .....95

第八章

易斌方法之内部自动成交系统

1. 互联网营销追求的是自动成交 .....98

营销应该是被动的，而不是主动的 .....99 自动成交建立在信任基础之上 .....99 自动成交是不断地输出价值 .....101 找到离变现、离金钱最近的路径102

内部营销系统做什么 .....103

内部营销内容要量大、真实 .....104

做朋友圈的功力 .....105

第九章

易斌方法之广告尾巴系统

1. 商业的本质就是卖广告110
2. 内容创业的本质是广告创业 .....111
3. 赚钱一定是广告、广告、还是广告111
4. 成交一定要留尾巴，尾巴系统的打造 .....112
5. 广告的本质，是购买理由115
6. 4个好处，是写广告尾巴系统的核心 .....116
7. 十分钟一次广告尾巴系统 .....116
8. 同行赚钱的秘密在哪里 .....117

第十章

易斌方法之图片系统

1. 创业者的图片系统为什么重要......120
2. 图片包含哪些内容......120
3. 一句话推广内容......122
4. 我当年是怎么做图片的……123

第十一章

目录

易斌方法之免责声明系统

1. 一个高手行走于世，永不犯错......126
2. 做生意的第一步，学会写免责声明……127
3. 免责声明的核心是什么......128
4. 免责声明写得越好，成交率越高......129
5. 做社群营销，找的是学习理由，而不是承诺131
6. 有几种钱我不赚......133
7. 免责声明，是我们创业的防火墙系统......135
8. 任何人，做网络生意，都不要骗人......136

第十二章

易斌方法之听话照做执行系统

1. 学习的核心是什么......138
2. 一切社会行为，都是人与人之间的模仿......139
3. 改变命运，就是听话、照做、执行而已......139
4. 愚而好自用，贱而好自专……141
5. 一个人什么时候能变成神......142

第十三章

易斌方法之复制改编优化系统

1. 赚钱的核心机密是什么......144
2. 复制、改编、优化..….145
3. 内容“军火库” ......146
4. 赚钱，是个诚心的过程......149
5. 互联网时代，大家都是农民 150
6. 复制流派才是高手......151

目录

1. 同行数据库……153

第十四章

易斌方法之流量聊天收钱系统

1. 什么生意都是搞流量......156
2. 只有流量增长的地方有意义......159
3. 流量从哪里来159
4. 永远要做精准流量......164
5. 狭窄精准营销定位......166
6. 精准营销的3种方法......168
7. 变现营销思维......169

第十五章

易斌方法之文章营销系统

1. 文章的本质是产品，是服务172
2. 文章系统是用来成交的......172
3. 长篇文章才有杀伤力......173
4. 传播的核心是文化母体......174
5. 写对客户有帮助的内容176
6. 写作的秘密......177
7. 写作的金字塔原理......178 |
8. 收魂文案的写法......179 目

录

1. 十封信营销文案……181 |

第十六章

易斌方法之持久战营销系统

1. 把一招练到极致……184
2. 赚钱的本质，是持久战......185

第十七章

易斌方法之行动力系统

1. 学而时习之……188
2. 人之所以迷茫，是因为闲着......189
3. 一切金钱来自于行动......190
4. 知行合一......191
5. 疯狂行动……193
6. 有执行力，项目才能做起来……195
7. 人是如何成长的......197
8. 执行力的打造分两个方面......199

第十八章

易斌方法之勤奋系统

1. 所有的艺术，都是大量苦力时间的累积......204
2. 工作的唯一目标，就是净化自己的灵魂......205

| 3.时间是什么......206

目 4.勤奋是干具体的事……207

录

| 5.任何人都很辛苦......208

' 6.聪明的人，都是憨憨的干210

1. 大事是小事的集合......211

第二部分 易斌方法修身系统

第十九章

易斌方法之从一而终系统

1. 从一而终......216
2. 国学思维要求我们持之以恒......217
3. 日日不断，滴水穿石 .....220
4. 事业是马拉松 .....221
5. 赚钱靠一个"熬”字 .....223
6. 积土成山，积水成渊 .....225

第二十一章

易斌方法之尊重人系统 |

目

1. 尊重别人，其实是爱自己 .....230 I
2. 如何与客户交流……231 '
3. 和气生财 .....232

第二十二章

易斌方法之尊师重道系统

1. 一定要尊重强者236
2. 创业，一定要有老师 .....238
3. 尊师重道是国学中最重要的文化……239
4. 学习，首先是信服老师242

1. 做人，要学会跟随强人......244

目录

第二十三章

易斌方法之好话系统

1. 人说好话就能发财......248
2. 乱讲话，是要倒霉的……249

第二十四章

易斌方法之感恩系统

1. 只有感恩的人配得上财富.•••..252
2. 人生最大的“绝招"就是感恩......254
3. 感恩就能得到贵人帮助......256
4. 人要识抬举......258

第二十五章

易斌方法之低调系统

1. 做人要摆正自己的位置260
2. 与高手交往，要低调、低调、再低调......262

第二十六章

易斌方法之信用营销系统

1. 营销的核心是讲信用......266
2. 德行决定财富多少……267
3. 可以从方方面面打造信任感......269

10

第二十七章

易斌方法之真诚营销系统

1. 圣贤的道理，不过是诚实，不过是光明272
2. 营销这件事，不过是做人......273

第二十八章

易斌方法之沉默系统

1. 人要习惯性不结交新人，机会并不在外部，而在内 I

亠 目

部......276 录

1. 沉默的人，才能知道自己想要啥......277 |

第二十九章

易斌方法之实事求是营销系统

1. 讲假话，就是诈骗......280
2. 高手都是讲事实......281
3. 天下武功，唯真不破……282
4. 价值观必须正直……283
5. 做人要讲良心……284
6. 一切都是真的......284
7. 一直讲真话的人，会受到很多人的信任......285
8. 每一句假话，都会被拆穿......286

第三十章

易斌方法之保护能量系统

1. 万物皆有能量，有大有小，有正有负290
2. 内部要打造正能量的团队，外部要服务正能量的客 户......291

第三十一章

| 易斌方法之圈层系统

目

录 1.镜像世界……294

| 2.人品修炼大于工匠修炼……295

1. 创业是人性的修炼......297
2. 不交往阻力型人……298
3. 人生最失败的，就是交往失败者...…299
4. 圈子不一样，收获是完全不一样的......300
5. 人必须加入一个圈子……302
6. 混社会首先学会选人……304
7. 益者三友，损者三友......306

第三十二章

易斌方法之自律系统

1. 一切成绩都是熬鹰战术……310
2. 每个赚钱的人，都是死磕侠......312
3. 财富，是自律者的伤疤......312
4. 什么是自由...…315

第三十三章

易斌方法之利他营销系统

1. 不想帮别人，就没有财富318
2. 什么是利他 .....319

第三十四章

易斌方法之近悦远来营销系统

1. 真正的营销，是营销现在的人 .....324 |
2. 近悦远来，是王道思想 .....326 目
3. 如何做到近悦远来 .....327 |

第三十五章

易斌方法之坦荡营销系统

1. 德行是财富的主人……330
2. 坦荡的本质就是诚恳333

第三十六章

易斌方法之影响力营销系统

1. 影响力的建立，首先是信任336

1. 想要有影响力，一定要有自己的文化主张 .....337
2. 打造强者形象，增加影响力......338
3. 社交能力是提升影响力的重要一环……339
4. 让自己对社会有价值……340
5. 唯一性是打造影响力的核心 .....341

易斌方法根基系统  
第一部分

第一章 易斌方法**72**大营销系统之儒家思想系统

先修道再求财，儒家思想是我们的命根子。 易斌

为什么要学习《论语》？

《论语》是儒家思想的代表，孔子的很多思想体系都在里面。这种学问是走正道的学问。这是做人、做事的方法论，是道的方法论。

我们谈道，大多数人都稀里糊涂，不知道说的是什么，认为是玄之又玄的东西。《道德经》里就讲，这“道”没办法说清楚的，开口就不是道了。但儒家思想，孔子不是这样认为的，孔子给我们提出了一个可以按照做的规矩、日常行用。

儒家思想系统

我按照这个方法来经商，来教学，来做人，我自己确实感觉到非常爽啊。比如，用之则行，舍之则藏。您认可我，就跟我玩；不认可我，就算了。我不强求。比如做生意，我们都是站着做的，不是跪着求的。您觉得我好，完全认可了，我做好了免责声明，您别找我麻烦，我就做您的生意。否则，您给我业务，我也不接，我不想跟您发生关系。

这是什么？邦有道，则入，邦无道，则隐。

您不是对的人，我就不跟您发生任何关系。您不听指挥，我就不教您。 《论语》可以打造自己的理想社会。至少我这个小社会是认可儒家思想的， 我们在一起就非常开心。这个社会上有其他恶劣的东西，自然就被我们的价值观、世界观、人生观给过滤掉了。

我们的合作者、客户在一起，都是很开心的，都是愉快的，都是有精神的，有思想的，非常快乐。这就是我每天要讲《论语》，学习儒家思想。

我认为中国最好的思想，就是儒家思想。儒家讲究勤奋，讲究诚恳, 讲究仁义。也就是我们永远是只做好事，对社会有益的事情，不做坏事。 我们创业，我们对社会输出的内容，必须是对人有好处的。在抖音、喜马拉雅等自媒体上，不断地输出对创业者有好处的东西。

儒家思想是王道思想

儒家思想所谓的王道思想，就是正能量、正义思想。一切都是正能量的、阳谋，为天下人考虑。这样，就是得道多助，失道寡助。

一个人思想不正，就算聪明有实力，吸引来的也是思想不正，聪明有实力的人。一旦哪个时候，一不小心，就被周围心术不正的人坑。

所以，正能量其实是保护自己的，当然，也给所有人带去了光明。 高手都是阳谋，都走堂堂正正的大道，这就是王道思想。如果您想彻底理解正能量、王道思想，一定要多读读《论语》。邪恶的人，有时候会觉得自己奸计得逞，但长期看来，一定倒霉。

中国古代文化的伟大之处，就是大多数道理都是用来教人做君子的。这些东西，才是真正厉害的。获得人心，大多数人帮您，您自然就成功了。 大多数人都反对您，您就失败了。您能获得高人的帮助，您就能快速成功。

我不相信什么技巧，什么商业模式，什么套路。我只相信中国传统文化、儒家思想、王道思想。我严格按照儒家思想来做人、做事，经营我的生意。我每天必须阅读孔孟思想。我只追求最本质的生活、思想、原则。 我追求根源性质的东西。也就是这个东西存在几千年了，我就尊重、 执行。我不愿意执行那些似是而非，刚刚岀来的什么新思想。我相信老祖 宗，阅读孔孟。我的底层思想是儒家思想，外延的营销方法都是源自于儒家思想。

儒家思想系统——

**9**

易斌老板社群的每个人，都是儒家思想，都是王道思想。奉行近悦远来。要让每个人都学会易斌方法的每个系统，且通过这个系统赚钱。 要让每个粉丝都高兴，提升每个粉丝的道德素质，让其自动传播，让其发 自内心的愿意跟随我们学习儒家思想。

——儒家思想系统——

这个是易斌方法的特色，也是品牌形象、品牌差异化。儒家思想是我们的道，是君子之学，在古代，是教王侯将相的，现代用来教老板。

王道思想，是做好自己的小事。而不是成天心慌的去找其他事情、其他项目，去发财。王道思想，就是抓住一个项目，只有一个项目，盯着一 个项目，把这个项目做到极致，什么都有了。只有儒家思想，才能让我们 走得更远。因为王道思想，是顺应天道的。

儒家思想正三观

正三观，就是通过传统文化来正三观。儒家思想，就是用来正我们三 观的。三观不正，谈赚钱，没什么意义。

三观，就是我们中国的传统文化，有了这个，我们老板才会有前途。我们三观不正，干啥都没前途。赚钱的营销手段，就是易斌方法，就行 了。各位，每天要有一半以上的时间来正三观。三观必须正，价值观必须正。价值观正了，您才会开心，乐道，钱自然就来了。三观不正，是会倒 霉的，也没有前途。三观不正，很多人就会软，就会瘫。

**O**

**1.**

我们老板社群，首先就要正三观，正价值观。

价值观、三观是核心中的核心。然后再配合我们的营销方法，什么都有了。三观不正的人，别人就不喜欢听您讲话，会心生厌恶。三观正了, 配合营销方法，您自然就越来越强大，三观，是核心啊，每个人都应该开始去正三观，去学习国学、儒家思想，且传播，然后再做营销。

儒家思想系统

我们真正的营销方法是宣传儒家思想，然后再使用易斌方法。做 社群，这个模式才是最厉害的，会得到很多人点赞。想要赚钱，想要长期走下去，一定要三观正，三观不正的人，没什么前途。

儒家思想，首先是正人价值观。儒家思想极具社会价值，就是经常看儒家思想的人，也会变得非常有价值，成为一个好人，三观正的人。 看我的易斌方法72大营销系统的人，也会成为一个优秀的营销专家, 跟着我们做事的人，首先要理解我们的价值，才能做好。心正才能赚钱。

人有家风，企业有企业风，社群有社群风。我们社群之风，就是传统文化、儒家思想、国学思维。我们只师从老祖宗文化，而且，本人会重点 搞国学思维给大家。

风，富人有富人风，穷人有穷人风。跟谁就吸收谁的风。国学思维天下无敌，谁能运用学好国学思维，此人就能通神。我们社群，主要是国学思维、传统文化，随随便便驾驭一下易斌方法，也就拈叶飞花了。达到 独孤九剑最高境界，无剑为剑，无敌于天下。

没有正确三观，就先别说你能给客户创造什么，首先严防不要把客户

11

带沟里。做人首先要价值观正，价值观正了，做事不后悔，做事不犯错误。不返工，不走废招，才是最高明的。急功近利，容易走废招。儒家思想，就是价值观正的思想，我们严格按照儒家思想来做人做事，就会拥有最高效率。

我们只找价值观正的人，跟着我们一起学习儒商之道。我们收的人， 也是价值观正的人，价值观正，赚钱容易，价值观邪，赚钱不容易。宣传正道，都是阳谋，阳谋取财，征服人心。

您心不服气，证明我们讲的易斌方法的各大系统，没讲透彻。我们宣讲的儒家思想，没有到您脑子里去，您不认可，则不用买单合作。这就是君子赚钱之道。

儒家思想系统

儒家思想就是向内求

行有不得反求诸己。发生任何事情，都是自我身上找原因，我要想办法解决，跟任何人没关系。这就是儒家思想。儒家思想就是凡事向内求。

把自己那一个环节做好，那一个小点做好，做到极致，自然有人跟您合作，您就会活得越来越好。金钱是对您做好事情的奖励。

儒家思想，是讲究要求自己的。我自己的工作有没有做到位？我的人格修养如何？做没做到位？我的小事，是不是做好了？儒家不太关注别人、要求别人，也就是严于律己，宽以待人。大多数凡人，是天天在网络上说别人不是的人，多想想自己什么没做到位，而

**2**

**11**

不是成天指责别人。我们的核心思想，永远是向内求。

我们没赚钱，没出单，就是我们没流量。我们没有认认真真做音频、 视频、文章。我们的文章没价值，我们没有去关注同行。

一切事，都向内求。自己没本事，成天怪别人是没有什么意义的。一 切事，都是自己内部的原因。

我们找女朋友，找的女朋友拜金，贪慕虚荣，没有大家风范，也是我们自己的事情。说明我们眼光有问题，说明我们的判断力有问题。我们一切都是修正自己，这就是王道思想，就是儒家思想。

儒家思想系统

儒者，从日常行用做起

儒家思想到底是什么？圣人为什么厉害？不过是日常行用的小事做到极致了。做人的道理，做到极致了。

比如，早睡早起，做到了，您就比普通人时间多。

比如，锻炼身体做到了，您就比普通人身体好。

比如，长久的做好一份工作，您就获得复利效应，成功只是时间的问题。

《论语》的伟大，在于不谈玄之又玄的东西，而只谈日常行用，普通人努力点，严格要求自己，都能触摸，都能做到的事情。大家严格按照《论语》当中的精神去做，必然能让自己的家庭幸福，社会关系和谐，阶层提升，事业、财富双丰收。

儒者，一定要严格要求自己。从日常行用做起，从身边的小事做起。 而不是漫无边际的空想。早起早睡，锻炼身体；严格的尊师重道；严于律己，从一而终竭尽全力的工作，争取过上好的生活，让自己的父母也过上好的生活，让自己的伴侣、孩子也过上好的生活；每句话都是真话，不弄虚作假。为一个儒者，您必须做到身体健康，没有毁伤。心理健康，不让父母担忧，保全身体。

您做不到爱自己，善待自己，就别说您孝敬父母，爱他人；就别说您是一个儒者。

有儒家思想，有易斌方法，有道有术，再不成功，就是您控制自己的能力有问题了。我相信儒家思想，因为这是大道。用这个大道经营，指导自己的人生，自己应该可以过上好生活。

儒家思想系统

《论语》，是做圣人的方法。对我内心是非常有震撼的。 我也想做圣人，虽不能至，心向往之。我如何能做到呢？

聚焦，坚持，做减法。只做一个项目，老板社群。彻底执行这个理念，绝对执行，不再如同前面几年那样，只是嘴里说，行动却跟不上。我绝对相信这条真理，我也希望各位找到自己的真理去执行。各位都会有成就。

儒家思想讲究“诚”字

儒家思想讲究一个“诚”字。您做人做事是不是足够诚恳？

比如营销，其实没那么多花里胡哨的，您就老老实实说，您是卖啥的，您能做到什么服务。没必要欺骗顾客，非要成交这一单。

有些人，有些客户，不属于我们，不需要弄虚作假让他强行跟我们合作。我们只需要发射诚恳且真实的信号，他看上了，有缘分，就成交，无缘分，就大路朝天，各走一边。诚恳到极致，自然有人找我们合作，自然自动出单，这就是儒商。

多读《论语》站着发财。学习儒家思想，就是为了学习经商的道理。 不懂经商的道理，不懂做人的道理，这个人就不能长久，生意就不可能做大。

只有愚蠢的人，才见钱眼开。只有愚蠢的人，才不懂我们做人要讲规矩。

儒家田心想系统

别人信任你，很不容易。所以，你不能欺骗任何一个人。所以，我们社群的文化就是儒家思想。在网络上做生意，要讲良心，良心越好，走得越长。有些人没良心，注定倒霉。

我只搞圣人言论，传统文化言论。其他东西，我不想搞。我的主体思想，就是中国传统圣人言论，我把这些写成解释，做成视频、音频、文章，然后传播。

中国文化的精髓，在于您学了，马上能用，而且能解决问题。

何为解决问题？就是您照着儒家思想去做，您的生活、工作、家庭，都会变得越来越好。不信？您试一试，文化能给人魅力。

《易经》中说：“人能弘道，非道弘人。”我当然不敢反驳。但是， 当我们进入到古文的世界，我们照着念，照着读，我们的魅力就增加了几倍、几十倍。而我们去搞其他东西，比如现代歌曲、现代散文，是没有那 么大的魅力的。

儒商赚钱之道是顺手而来

己欲立而立人，己欲达而达人。

我自己想赚钱，我就要帮成千上万的人赚钱；我自己搞网络营销、社群创业，我就要教会成千上万的人搞网络营销、社群创业；我想安身立命，我就要教会大家都安身立命；我想富贵，我就要教会大家都富贵。我把我知道的知识、方法论，都总结出来，传授给我的学员，我的社群成员。我有价值，我自然会赚钱。这就是儒家思想的核心。

儒家思想系统

我要做的不是成交人，而是拒绝人。这是佛祖思想、儒家思想。人的心正了，财富自然就来了。儒家思想，就是讲这个的。

我们带领的这个团队、这个社群，不谈利，首先谈道义，首先谈仁义。 做人要知恩图报，要有良心，有责任，纯粹的商人没什么前途。只有讲道义的人，才能做大做强。而且，我们也只带有道义的人。钱是顺手就赚来的。钱从来不是目标，为客户解决问题才是目标；做好一个人，才是目标；修炼自己的灵魂，才是目标。

儒家思想是先修道再求财

儒家思想，教会我们先修道再求财，进德修业。先进德，再做事业。 很多人把顺序搞反了，所以一身痛苦，遍体鳞伤。这“德"是根基，才有上面的花开花谢。很多人不打根基，就想上面花开花谢，简直让人哭笑不得。

有了德，财富自然随之而来，德大则财大，德小则财小。不义而富且贵，于我如浮云。李嘉诚喜欢这句话，我也喜欢这句话。至圣先师孔子，商业社会的成功人士李嘉诚，都推崇“德”。各位若要寻财富，不要外求, 都在《论语》里了。

儒家思想是一种道义，是一种做人做事的规矩。哪些事情该做，哪些事情不该做？您学习了儒家思想过后，就有一个准绳了。有些人见利忘义，为了自己的利益，罔顾公义，这样的人虽然一时得利，但迟早倒霉。小人呢？他不懂这个道理，所以，君子是没办法跟小人打交道的，只能远离。 为什么？小人无所忌惮，他根本不知道他在作死，他根本不知道罔顾道义的后果。如果您跟小人在一起，亲近小人，则您就会引火烧身。所以，发现小人就要远离。

儒家思想系统

一切事业，做人的根本，不过六个字：“亲贤臣，远小人”，则道在 其中矣。

各位，半部《论语》治天下。不仅仅要熟读《论语》，还应该作为家学传承，则您的家庭兴旺，事业发达。

恭喜各位，您们能接触到儒家思想。

我宣传儒家思想，传播中国文化的目的，是要我们整个民族兴旺，屹立于世界这个丛林。我不愿看到其他民族的文化碾压与伤害我们，所有传播中国文化的，都是以天下为己任，国家兴亡，匹夫有责。

最厉害的营销是文化营销

**8**

儒家思想系统

文化营销，是最厉害的营销，没有之一。我们搞儒家思想，主要是传播中国文化。其次，也能帮助我们成单。利益与公益，都做了。我们富贵， 是理所当然的事情。

我们必须紧紧团结在孔子旗下，团结在儒家思想的智慧之下，来做我们的业务。

儒家思想的伟大，就是谈日常行用。做到早睡早起，努力工作，锻炼身体，这些日常行用做好了，您自然事业发达，家庭兴旺，和和美美。

传统文化，可以变成商业模式；传统文化，可以用来带团队；传统文化，可以用来打广告，收费。

我创办的老板社群的核心重点，就是儒家思想、传统文化。传统文化配合营销手段，这就厉害了。儒家道统，我们就是先宣传儒家道统，再结合营销。

儒家思想+易斌方法，重点是儒家，然后顺手讲点营销，靠着大道就赚钱了。

大道为公，大道，都在老祖宗那里。宣传老祖宗、宣传孔子、孟子， 自然发达。老祖宗的东西，变化成我们老板社群的营销内容，自然发达。最好的，就是天天学中国传统文化，孔孟之道。现在有些思想，都没有中国传统文化先进。

看古书，根本用不着成天去找西方的现代畅销书，畅销观念看。古书里都有，中国老祖宗才是最厉害的。

最厉害的文化结构是这样的，中国传统的道德文化+努力工作的文化+ 团队模式文化。也就是口中有德，手上有活，然后打造团队模式赚钱。这样，您就会立于不败之地，没人能攻击您，而且，您的队伍会越来越大。

我的易斌方法文化原型，是儒家思想，用之则行，舍之则藏，您看懂了，想跟着学，就跟着学，不想跟着学，就算了。我们都不强求。我认为营销是要靠实力的，也就是产品好，服务好，然后才是广告技巧。

想要发财，就是学习营销，就是不断地专研营销，任何老板，都非常有必要深入理解营销。营销就是文化，儒家思想就是营销的根基，然后学习广告学、心理学、社会学、传播学，这就是营销的内容。

儒家思想系统

儒家思想是百分百可以让我们南面而王，成为圣人的思维模式，是可以安身立命，自利利他的思维模式。我以后的主要工作，就是传播儒家思想，和大家一起做一个完整的人，一个具有完美德行、品格的人。财富只是枝叶，水到渠成。一定要结合儒家思想、传统文化。这道菜，太厉害。 大家都喜欢吃。

真正厉害的思想，是孔孟老庄。中国传统文化是天下间最厉害的智慧。我将严格学习中国传统文化，以儒家思想为根基，成为一个儒商。

易斌创业方法建立在儒家思想之上

儒家思想是我们社群的核心要义。我们社群讲的就是孔孟之道，阳明

心学，然后讲营销，讲创业。佛法、道家思想都很重要，都是老祖宗的真

19

骨血、好宝贝。

人要努力赚钱，就要学习正人君子。李嘉诚之所以厉害，就是会做人。 一切厉害的传播，全是中国文化、古代文化。所有火起来的人，全部都是这样。我们要传播中国文化、儒家思想，我们要让中国强大。这就是隐藏的使命。

我们宣传儒家思想，我们开万世太平，我们做好事。我们不断地积德， 传道德，传播智慧。我们日日修德，日日精进。我们什么都有了。我们一直讲儒家思想，我们传播的是大功德，修的是大功德。以后，社会的能人志士，都会帮我们。这就是我们社群要干的。我们要疯狂的宣传儒家思想、国学思维，不断地传播王道思想。

儒家思想系统

我喜欢儒家思想，是因为儒家思想是大智慧，超级宝库，比如服务好 了客户，自然盈利，先做人，后做生意。

好的思想，都在老祖宗那里。我学得越多，经历得越多，就知道老祖宗对我们是真好。

比如，做项目，慢就是快，慢慢来，慢慢熬，您就会很厉害。比如，用良知做生意，不要过分营销客户。您真对客户好，客户慢慢认识到您了，自然买单，且长期成为您的铁粉。所以，我们必须学习儒家思想经商之道。

儒家思想主要是让我们修炼自己的性格，提升自己的修养的。年轻的时候，认为孔子说的这些没什么用。随着自己不断地跟人接触，经商，发现非常有用。我以前做生意，认为自己很聪明，总是跟客户吵架，认为客户蠢。虽然也能有收入，但磕磕碰碰，也给自己带来了麻烦。学习了儒家思想过后，我对谁都尊重，对谁都礼貌，客客气气。然后我就发现，我的收入进一步提高，心情也好了，麻烦也远离我了。

以道驭术，儒家思想完全可以驾驭。

儒家思想，就是专业的管理哲学，这是整个地球、人类文明最先进的管理哲学。但是，没多少人能听得懂，去研究。

管理的最高要求，是提升所有人的道德。管理的本质是管理自己。

儒家思想，几乎都是阳谋，不玩阴谋诡计。犹如做生意，我给您讲清楚了, 您想跟我合作，就合作，不合作就算了。说明您跟我不是一路人，道不同不相为谋。玩阴谋诡计，能得暂时的利益，但也会反噬。

儒商，就是用阳谋，站着做生意的人。

儒家思想系统

玩阴谋诡计的人就算现在没跪着，时间到了，他们就会跪着。堂堂正正做人，正正经经经商，就是儒商。

易斌方法是用儒家思想驾驭的，更进一步说，是用传统文化驾驭的, 我只喜欢中国传统文化，我认为中国老祖宗天下无敌。我的一切东西，都是敬天法祖，我这人，只是述而不作，信而好古，我自己不搞创作，你们看到我东说西说的，讲课，其实，全部都是老祖宗的东西，我翻译成白话，理解了，讲给您们听而已。我根本不原创，只是糅合儒家思想、诸子百家，然后理解了，讲给您们听而已。

这就是我们社群的整体框架。

第二章 易斌方法**72**大营销系统之**5**大锁定系统

一个人首先得理解，一条道走到黑，黑了走到亮才会成功。 易斌

锁定系统，信仰是前提

要做到锁定，要有信仰，有感恩之心。虔诚、老实，尊师重道才能做到。

想做好锁定系统，要做好人。一个人没有信仰，一辈子理解不了锁定系统。有了信仰，才能理解什么是锁定系统。

**5**大锁定系统——

锁定系统是成就大事的基础

一个人首先得理解，一条道走到黑，黑了走到亮才会成功。

一个人在做事的时候，会怀疑人生，会觉得什么什么不好，然后就喜欢换。

《易经》讲：“动辄得咎”，就是说我们选好了轨道、方向，不要乱动，动就会出问题。

首先讲讲刘邦，刘邦开始立志建立新王朝，就一直立志，从来没有想 过要投降。投降就是死，这就是一条道走到黑，黑了走到亮的系统。

刘邦用人，萧何是他们县里的，后来当了丞相。

樊哙是他们县里杀猪的。

夏侯婴、曹参这些人，都是他们乡里的。

卢缗这些人，都是刘邦的发小。

24

朱元璋也是如此，李善长、徐达、常遇春，都是他的同乡。然后一起打江山，从来都是不离不弃的。一起奋斗，从来都没有谁投降过。一直都 在一起，无论好与坏，大家都在一起。无论沟与坎，大家都在一起，都有 一个共同的目标，一个共同的平台，相互辅佐，目标锁定，人群锁定，老师锁定，平台锁定，同事锁定。

当然，现代我们熟悉的互联网大佬也是如此，锁定了电商这个项目, 一搞就是十几年。锁定了自己的同学、同事，就一直带着这些人。中间走偏了，曾经抛弃过自己的人，后来又拉回来了。一条道走到黑，黑了又走到亮，必须把这个项目给搞起来。

**5**大锁定系统

锁定玩法，这个比较深了，就是锁定同事，锁定一群人。很多人会说，我这些人不行啊，怎么锁定？稻盛和夫也没说自己的同事不行。这 些人慢慢培养，一直在这个道上走，迟早会成为专家，只是早晚的事情, 大家的智力都差不多，就是不会差太远。所以，锁定一群人很重要。

5大锁定系统内容

我们来讲讲5大锁定系统，历史上成功的人大多用了 5大锁定系统。

1、锁定一个平台，一个目的。

比如，我们做一个项目，我们选好了一个平台，我们做一个社群。我们就一直干这个，绝对不换！不换平台，因为您换了平台，到其他平台上 照样面对很多问题，照样有可能不爽，照样有人情世故，有江湖情仇。

所谓衣不如新，人不如故。您还不如弄以前的平台，以前的目的，以前的项目。我们在一个平台上弄，无论是社群内部平台，还是外部平台, 大家都熟门熟路，都巳经磨合了很久了，继续下去，成功的几率就大。要是老换平台，可能就把时间浪费了，又得重新熟悉。

比如，只锁定某个大的视频平台，或者音频平台。其他平台不做，绝对不做多的事情。少而精，所有精力、时间，都花在一个平台这个刀刃上。

比如我们社群现在搞抖音，就只搞抖音，把抖音给全面爆破。只要是搞创业的，全部到我们社群里来，一说创业，就是我们，绝对锁定平台, 绝对垄断，绝对有知名度。

5  
大  
锁  
定  
系  
统

**2**、锁定一个项目，也就是一个卖点，永远不要换。

在市场上，任何一个极小的卖点，都对应一大群人，不要怕没生意, 就怕您不锁定。今天换一个卖点，明天换一个卖点。人这个心呢，是心猿意马，如同猴子，到处乱跑，每一刹那都是八万四千个念头，念头纷纷起, 人就无定心，没有定就没有静，没有静就没有安，不能安于一事，就无所 得。这就是止定静安得。

一个人要在早年的时候，找到跟随的人，跟随的事情，然后从一而终, 一辈子去做好。这个人就有成就，而不是大半辈子，都在寻寻觅觅，都在到处乱找，荒废了岁月。人生只需要做好一件事，而不是几件事，弱水三千只取一瓢饮。这个世界上有很多看起来都非常美好的事情，但是，您不要去碰，您就做好您现在手里的事情。这个世界上到处都是钱财，您不要想着到处都去拿，您现在所得的就是您应该得的。您做好了，后面的财富自然就来了。

没有人是自由的，任何人都有所限制，但是做好您限制内的事情， 您就会获得最大的自由。所以，锁定一个卖点，把一个卖点卖到极致，您

26

就会成为神。比如，对于我们社群，就是卖儒家思想，易斌方法7 2大 营销系统，这个东西卖到全世界，我们就能开启一个非常厉害的商学院。

我们社群有很多卖点，当我们在社群里选好一个卖点的时候，就带着这一个卖点干一辈子，绝对不换卖点。任何一个卖点，都能让人发大财； 任何一个卖点，爆破整个市场，都能赚不少钱。所以，必须锁定一个卖点， 不要换，比如，我们社群就有个人品牌训练营，老板社群，做讲师，传统 企业转型等很多卖点，您只要锁定一个，一直宣传就行了。只是易斌老板社群这个平台不变。 |

5

卖点要唯一，要小，小到您自己都怀疑人生。比如，我们就搞企业家圈子，然后，这个卖点，就是企业家圈子，进入的是易斌老板社群。那 么我们的一切都是卖给企业家的，我们也就只讲“企业家”这个词了。 I

儒家思想，易斌方法营销系统都是为企业家服务的，釆取这个模式， 不断地塑造价值。锁定卖点过后，就永远不要换，任何一个卖点，都能赚钱，而且能暴富。锁定了，比如，我们是卖儒家思想，易斌方法72大营销系统，卖给企业家的。我们就这样三番五次的重复讲，日日重复，重 复到天荒地老，重复到我们自己觉得没得讲了，讲起来好像自己都烦了， 还要重复。为什么？因为别人不知道，因为您的直播间买单的始终是新人。

人不需要卖两个以上的卖点。所有塑造价值的模块、矩阵，只为您的卖点服务。选定一个卖点，就是跟着老师们干一辈子，要谦虚，不要情绪化，不要换卖点，不要一会儿莫名其妙的发表一些奇怪的言论，又开始换卖点。

只研究一个业务，一个细节，一个赢利点，只研究一个卖点，只实践 一个卖点。只把一个卖点做透彻，就什么都有了。我们从早到晚，吃饭、 睡觉，研究一个卖点，就是这个点，其他什么都不做。越聚焦，越好。打 持久战，也就是我们找到了这个卖点，就一直干，永远的干。

5大锁定系统是成功模式非常非常重要的一环，就是锁定卖点过后, 就不换了。不要觉得别人的卖点值钱，别人喊您，您就去干，您是非常愚蠢的。现在这个卖点看似不赚钱，但一直坚持，钱财自然就来了。要对自 己的卖点有理想心，事业心，有信仰，这样才能走到最后。有志气的人, 只有一个志向，没志气的人，他的志向非常多，而且不稳定，随时准备换。这些人都是不怎么聪明的人，积累好的东西，都丢了。

我们要求的是让客户买单，我们只诉说我们的卖点，其他一切都是送的。用这个模式来做。当然我们送的东西也很有价值。比如，我们定位的就是企业家圈子，我们只做企业家的生意，对于付学费，无所谓的人来。这个要讲清楚，有言在先。麻烦，基本都是失败者带来的，成功者多是感恩、聪明、智慧的。

所以，您要召唤谁，必须说清楚。

您的每句话，都是对企业家有帮助的。

真诚地讲课，做服务，帮助企业家。

我们不讲废话，不搞笑，不哗众取宠，不讲反人类的语言吸引非精准粉丝，我们只释放系列化的干货，也就是儒家思想，易斌方法72大营销系统。

这样，我们相信真正的高手能看得懂。

这就是锁定一个卖点。

锁定一个卖点，就要锁定一套语言系统。卖点里面需要有语言系统。 这个也相当重要。比如儒家思想是我们社群的核心文化，儒家思想就是一套语言系统，所有人，必须对易斌老板社群讲的儒家思想烂熟于心。

那么，易斌方法72大营销系统，也是一套语言系统。无论讲师, 还是来学习的老板们，也必须对易斌方法72大营销系统烂熟于心。然后是对应的召唤系统，比如，我们要召唤的就是年赚几百万，几千万的老板。我们就只召唤这个人群，一切语言体系，一切好东西，都是为了这些 老板开发。

一个人的语言系统锁定了，他这个人就会自动传播，自动成交。一 套专业的语言系统，有对应的词语、文字、文章，这些对应的词语、文 章，就是这个语言系统的底层逻辑，任何一个行业都一样，都是这个逻辑。

那么，语言系统如何具体化？

举例，召唤老板系统的具体化；1、您是老板吗？ 2、您的公司有多少人啊？ 3、您年收入，纯利润几百万啊？几千万？ 4、您感恩吗？您虔诚吗？ 您尊师重道吗？ 5、您能听话、照做、执行，复制、改编、优化吗？您不合格，不要到我们社群里来。

**5**大锁定系统

不要怕收不到人，有门槛，有要求，很多人会来。没有门槛，就会召唤到错误的人，负能量的人都会进来。一个企业、一个社群、一个老师， 都应该有所要求，也就是有对应。对于我们社群来说，就是：“得天下英才而育之。”而不是得庸才而相互迫害。

我们整个社群，只有一个卖点，卖点极度唯一。我们只卖老板社群， 如果只有一个老板社群的卖点，任何人都能赚钱。

追求唯一，追求大道至简，追求只有一件事，一个卖点，永远不换卖点，只有唯一的卖点，一切变得极其简单。不允许有第二个卖点，彻底相 信聚焦卖老板社群是很厉害的。所有的方向，所有的力量，只为卖老板社群服务，而不是想很多个点。唯一性的卖点，我们的客户就是富贵的、聪明的创业者、老板、企业家，加入我们老板社群，只做这一个人群的服务。唯一性，单独性，卖点聚焦才有复利效应，会不断地积累，名气大了，别人就买单。

您没变，别人才买单，您老是变，别人就不敢买单。只要不聚焦卖老

板社群，不是只有这一个卖点，您就会白干，就会浪费时间，就会迷茫，就会一无所获。不聚焦，都会被累死，都会降低收入，都没有什么收入了。不聚焦，任何人收入都会下跌，任何人都会陷入迷茫，困苦。只做一个项目， 只卖创业社群，只搞这个点，搞高端圈子，您就轻松，就舒服，就开心。您要是喜欢搞其他的，抱歉，您越做越难受。客户本来要买单了，看您一会儿 又换了，您就没有收入。

凡是赚钱的人，都是绝对聚焦一个卖点。

**3**、锁定一群人。

开始讲了刘邦、朱元璋都是这个模式。都是锁定一群人，这个非常非常重要， 不要觉得您对谁不爽啊，不要觉得您看谁不顺眼，不要情绪化。

这人群很重要，大家都差不多，到哪里都有江湖儿女，都有儿女情长，都

有恩怨。就这帮人，就能打天下了。

锁定一个人群，不要什么人都收。一定要坚持自己的定位人群。定位好了，来的都是利润。赚钱不是泥沙俱下，不是什么人都要，能隔绝的人， 尽可能隔绝。物以类聚人以群分。

所以子曰：“先进于礼乐，野人也；后进于礼乐，君子也。如用之， 则吾从先进。”也就是我们必须用先进来的人，我们必须跟现在这帮人打交道。而不是把这些人撵走了，我们重新弄新人。人一定要用旧人，这个非常有意思。

比如我们易斌老板社群发展到今天，就非常不容易，您们不理解罢了。真的非常不容易。我们每个人，都要珍惜每个人，这其实就是一个企业，大家在这个企业里谋事，吃饭，就要用这帮人。每个人，都在用群里的人，群里有很多隐性价值。如果我们放弃了这帮人，就不是锁定一群人系统了。您想要成功，是不是又得换一个人群锁定？不如锁定这个老的人

群，从内部到外部，都是如此，大家一起锁定一群人。

**4**、 大多数人理解不了，而且会走偏，也就是玩法锁定。

比如，您搞语音，您就一直搞语音。搞直播，搞视频也是，搞文案也是。

假如您选择搞直播，您必须一直搞直播，这就是您的玩法。

比如我们搞社群营销，营销老板，我们就一直搞社群营销，其他任何事，我们都不做，我们就建立社群，讲课就行了。

比如我们微博做抽奖，0K,您就一直拉流量，更新朋友圈，聊天，就是这个模式，一直重复，只要这个方法从理论上行得通，而且以前有人行得通，您就不要怀疑这个玩法，您就只顾着优化这个玩法就行了，这叫做玩法锁定。任何人做任何项目，都要套路唯一。套路唯一，则自然生长。 套路多了，您以为您能套路别人，其实，您傻掉了。

**5**大锁定系统

**5**、 锁定一个老师不换。

每个人都需要一个老师，他需要在这条道上走。

人需要有人带领，没人带领的人是领袖，领袖需要人民带领，人民就是领袖的老师。当您选择一个老师的时候，您选好了，就跟着干。只要是诸恶莫作，众善奉行的事情，都可以干。只要是正道，法无禁止即可为。

比如，我们社群，讲的是儒家思想+易斌方法72大营销系统，这个东西是正当的东西，是可以干的东西。我们是卖圈子的，年入几千万, 几百万的老板，就可以来跟我们聊天，说话。

其实师傅领进门，修行在自身，也就是老师可以无能，只要您自己很牛B,就行了。但是老师给您的道，您必须一直走，这就是锁定一个老师不换。很多人老是换老师，觉得这个老师不行，不断地换，那就错了。

一个老师，就是一个道，这个道，是无穷大道，老师没走完，您继续

31

**5**大锁定系统

走，哪里有说老师不行的？哪里有说换老师的？真正有信仰的人，就是走老师的道，发扬老师的道，超越老师，带领老师的学员，带领老师的信仰, 发扬光大。

这个有点高了，可能很多人听不懂了。听懂这个，真的需要虔诚了。 从一而终，锁定一个老师的道，不断地深入研究，锁定一个老师的路，不断地搞。

任何人，都需要一个老师，都需要一个道。有了一个老师，一个道就 够了。人要是拜两个老师，走两个道，或者走着这个老师的道，又想换个老师的道走，或者走这个老师的道，又天天琢磨其他老师的道。这样，就会导致自己没办法走好任何一个道，老是怀疑自己是不是选错了。老是否定老师这个道，于是就走不好了。

人很难脚踏两只船，人很难同时走两个道路，您说一个人同时又要到美国，又要到英国，这是两个不同的道，他怎么搞呢？再说，您一会儿要到美国，一会儿要到英国，您就会哪里也去不了。您到哪个道上，就老老 实实在哪个道上生存，生活。您拜了哪个老师，就老老实实的跟着，老老实实的超越，这就是尊师重道。您超越老师了，也要尊重老师，也要重视 这个道。理解透彻了这个锁定一个老师不换，锁定一个老师的道不换，且 执行了，才知道什么是尊师重道。如此一个人，不可能没成就。

32

5大锁定系统中核心锁定

上面5大锁定系统，谁要是做到，谁就能成为神一般的人，做啥生意都很好做。

总结一下，有哪5大点锁定？

1、 锁定平台不换。

2、 锁定一群人不换。

**5**大锁定系统

3、 锁定一个卖点不换。

4、 锁定一个玩法不换。

5、 锁定一个老师不换。

以上五点，打个比方，

如果您是鬼，做到了就是鬼王。

如果您是人，做到了就是人王。

如果您是神，做到了就是众神之王。

如果您是佛，您就是万佛朝宗那个被朝的佛。

这5大锁定系统，相互支撑，相互辅佐，缺一不可，犹如金木水火土一样，少谁都不行。其中，第5点，锁定老师系统，是土。土能生万物。 如果前面的4点您理解不了，您只要执行了第5点，前面4大锁定系统慢慢都会明白。如果您抛弃了第五点锁定系统，则前面4点就算懂了，也会成为空中楼阁。

易斌方法之五大锁定系统，会让您飞黄腾达，希望大家好好琢磨。

第三章 易斌方法**72**大营销系统之聚焦系统

只把力量用在最有意义的地方！ 易斌

任何人的成功都源于专注聚焦

一切成功，来自于模仿。

只要您模仿牛人的营销思维、行为，不断地去修正自己，您就会有 成绩。这个世界上没有任何人可以靠着无脑而成功，勤奋+有智慧才会真正的成功。

任何人的成功都是专注聚焦的结果。

聚焦系统——

这也是对任正非的一个采访流出来的，华为的成功，就是因为专注、 专心。不去做房地产，选择了通信，就一直做。任正非说，如果他养猪, 就会成为养猪大王；如果磨豆腐，就会成为磨豆腐大王。选择了，就不换。任正非说他为什么会成功？因为他会持续不断地研究。

在一个行业里要研究，研究就是吸收先进的思维，不断地优化。如 果不吸收先进的思维，不优化策略，那么，您犹如一个保安，20岁的时 候，是个保安，60岁的时候，还是个保安，没什么高度向前发展的前途。 但是如果您研究，优化，吸收最强大的保安公司的思维模式，您可能会打造一个安保帝国。

36

创业是做更少的事情

人生的成功，不在于您做了很多事情，这没什么骄傲的。而在于您 做了一件小事，一件极小的，对很多人有帮助的事情，而您把这件事做 好了。

老干妈、可口可乐都是这个思维。其实，华为也是典型的利出一孔思维。

聚焦系统

秦朝能强大，也是这个思维，耕战思维，除了种田，就是打仗，没其他事情做。封官晋爵，全靠打仗，所以，所有人都勇于杀敌，自然无敌于天下。

在我创办的老板社群里，我总是不厌其烦地跟大家谈聚焦，做更少的事情。这正是赚钱的秘密所在。

所谓大道至简，当你人生中只有一个词，比如创业。当你只有一个动作，比如写文章。或许，你为了写好文章，还要阅读。那么，你就是阅读+写作。你就不应该再有其他任何动作了。你靠着简单的东西，就能有一 个非常明确的标签。比如，营销，或者教人营销，或者做老板社群。你的标签越简单，越聚焦，越唯一，别人越容易记住你。无论你做什么项目，你都会做起来。

简单、专一、唯一！这种思维模式，将让你的行为模式异常简单。当你的行为模式，思维模式都异常简单的时候，你就不会累。当你不累的时候，你的工作效率就会非常高。

你们去看贫穷的人，他们总是做的事情太多太多。事情多了，自然杂乱无章。送孩子上学，买菜，下班，做饭，聚餐，逛街，KTV,上班，上班也是非常复杂的，做的事情非常多。这样的人，不可能有前途。因为他没有办法做精，做透彻任何一件事。

很多创业者，一上来，就把自己当多面手，这等同于找死的节奏啊。 非常危险。除非你的才能逆天，否则，一般你干不好所有的事情。创业，是做更少、极少，唯一的一件事，当你找到这件事，你就容易了。生活与工作，都容易了。

高手，永远是在做简单的、重复的事情，重复到极致。

| 讲个故事，我妈妈他们打太极拳，24式，有个舞蹈老师说，您们这个

好简单，我一周就学会了，就这么几个动作。然后，大家都说，那您来试

一试。结果，这个家伙试了三个月，还没学会，后面，他就说，不学了。那

么，我妈妈他们这群人，打太极拳、八段锦，是打了多久呢？就24式。答案是3年到50年。也就是有的人打了 3年，有的人打了 50年，故而，看起来行云流水，不动如山，如如不动。普通人没耐心，打两天就不打了，还认为自己牛叉得很。这就是普通人没什么成就的原因。

那么，成功的秘密，只有一个，就是做小事，聚焦到极致！与人配合， 分任务给别人，与人合作。糊涂且愚蠢的人，或者说贪婪的人，都想把所有的利益都搞到自己的头上，见不得别人拿走一小部分。因为这样他们心疼，他们看不起别人的工作，总是认为别人不值那点利益。于是，他们就没前途。

每天都要念叨，越少越好，越简单越好，越聚焦越好！所谓好钢用在刀刃上，只把力量用在最有意义的地方！

聚焦系统的核心是只聚焦一个项目

太阳光不聚焦，任何人都不怕，一旦聚焦，可以点燃森林。

一个人的精力是有限的，让您同时照顾1000个婴儿，您是照顾不好的。但是照顾一个婴儿，您是能照顾好的。

做项目也是这个道理。

我们大多数老板做生意，不赚钱或者亏损，是不是因为您做的工作太多了，您的项目太多了？做生意失败的老板可以反思一下。

聚焦系统

一个人不能做太多事，一旦您的工作相当多，您的环节也相当多，您的手上有两个甚至多个项目在做，那么您注定是不赚钱的。这个就是我们聚焦系统能为您解决的问题。

只能做一个项目，而且项目要环节少，只做变现这个步骤，其他一切外包。这个模式，才能盈利。

比如我们在互联网上有很多渠道可以搞到免费流量，我们也可以找到非常多的零成本项目，很多人喜欢这里搞一下，那里扑一下，看到这个项目赚钱去碰一下，那个也去沾一下，那么结局就是几个月甚至一年下来也 没赚到钱。在线下也是一样的。

真正的聚焦不光是在工作上，项目上，要创业成功必须聚焦到生活 的方方面面，这个系统会帮助您除了吃饭、睡觉、锻炼身体外，其它时 间全部是做项目，全部是在做跟变现最有价值的工作。在三个月之内完 全执行到位，就彻底改变你的命运。

只聚焦一个业务，一个项目。大道至简，我始终相信单纯的力量。聚

焦到极致，只做一个业务，我们能把业务做得非常好。不断地积累，不断 地积累。积累话术，积累营销策略，多思考。这个后面我都会在易斌方法72大系统里面讲清楚。

必须自始至终的推销这个业务，天长地久，海枯石烂！想尽一切办法， 目的只有一个就是要成交这个类别的客户。其实，大部分人智商都差不多， 大部分项目也都差不多，就看谁能坚持。一个项目有没有利润，是看您能不能长期做精，做透彻。而不是您换项目快，您就厉害。要知道行行出状元。您无能，您就认为项目无能。

——聚焦系统——

聚焦系统是只聚焦一个环节

任何人做项目，都要聚焦，只能有一个环节，一个点。

一个点，您的所有精力都在这一个点上，一个环节上。

注意！做项目，不是做整个项目。

史玉柱做游戏，征途，只关心游戏本身是不是好玩，其他都外包。做脑白金，只关心广告，其他都外包。这就是聚焦、聚焦、再聚焦，我最深刻领悟到聚焦系统，是在史玉柱那里。

一个人不聚焦是不出单的。只有聚焦者才会做好业务。

聚焦系统的核心，就是只做一个项目，而且只做一个项目的一个环 *节,*这个环节，就是推广+变现。其他一切外包，这是规律，只要尊重这个规律，就可以改变命运，让收入翻倍。

所有精力，必须只盯着一个点，这个点越简单越好，从一而终。

40

选好一个环节，就一直弄。要锁定一个项目，锁定一个环节，无论天晴下雨，都不要有情绪。无论谁打击您，您都一直干。人只能从一而终。 从一而终，师从一个老师，做一个项目，搞透彻一个环节。经常换老公的女人，能幸福，是小概率事件。男人也一样。

选定一个项目，一个环节，就别盯着其他人的项目了，也别盯着其他人的环节了。就算别人有钱赚，也别盯着，别想着赚了别人的钱。不属于自己的钱，想也别想，拿也别拿。送到您嘴里，都不吃。这叫做原则、志 气。不要心猿意马，要有规矩。为什么我讲儒家思想？就是想定您们的心，很多人总是见到钱就抢。做人要有原则的。

聚焦系统

规则定下来，既然选择聚焦一个项目，一个环节，就利出一孔，这个策略才是最厉害的。只在一个地方赚钱。其他的，喂到嘴里也要吐出来。 您看，我这个讲法，是不是反人性？是不是您心里很不舒服？要情绪化了？ 对不对？喂到嘴里，都不咬？别人环节的钱，坚决不赚？老师，您是要我只耕自己的地吗？别人地里的麦子，风吹过来了，我也不收？我就只收我自己的麦子？对！您只能聚焦一个地方赚钱。

尽人事，安天命。一个人只能做好一个环节，一个点。您能做好流量， 就相当了不起了。一个人想做好两个环节，基本是非常困难的了。一个人想做好3个环节，基本都是在挑战人性，是在完成不可能的任务。一个普通企业家，也没办法做好3个环节，因为您就代表您们公司的最高水平， 您不会的，员工是不会做好的。除非您变成了一个了不起的企业家，一般， 您没这个本事，所以，我建议您只做一个环节，其他环节通过辅助或者外包来完成。

任何人想要赚钱，就只能聚焦一个环节。

1、 做一个环节，是真理，是尊师重道。

2、 做两个环节，是给自己找麻烦。莫名其妙。

3、 做三个环节，这个人简直就是在挑战人性。

得道多助失道寡助。为什么您不赚钱？因为您挑战人性，而人性就是 道。顺天者昌，逆天者亡。违背人性，挑战人性，就是违背天，您就毫无前途，聚焦最重要。

聚焦系统是重度垂直关键词

聚焦系统

想要赚钱，一定要重度垂直。不垂直，不玩。只垂直一个关键词。内容高度垂直化，没有垂直化的内容，平台是不会推荐的，你也不会形成品牌。因此也就没有流量，更别谈后期转化了。

比如，做创业社群营销，也可以是其他的什么社群，都一样。什么社群都必须是聚焦的。比如，只锁定创业社群这个关键词，或者互联网营销 这个关键词，或者自媒体创业这个关键词，或者视频营销这个关键词，或 者恋爱、情感、男性情感

当我们锁定过后，我们的整个关键词体系，都是锁定这个词的长尾, 我们将不再讲其他任何东西。我们的整个语言系统，每句话都是围绕着项目的。我们的每篇文章、每个视频、音频的所有关键词不断出现，都只是围绕项目的，为项目服务的。

比如，易斌方法。您讲36循环系统，只讲这个；讲聚焦系统，只讲这个；讲内部营销系统，只讲内部营销系统；讲图片营销系统，只讲图片营销系统。

42

这个就是用来变现的。这就叫重度垂直关键词。

聚焦系统需要分工合作

想要做好聚焦系统，就一定要与人合作。我们社群，就是这样的，有人做售后，您只要做流量+变现这个环节，其他的就没事了。

为什么要合作？就是为了减少环节，每个人只允许赚自己那个部分的钱。不要贪多，贪多只会让您越贪越少，所谓贪多嚼不烂。

一定要与人合作，尤其互联网时代，每个环节都需要精耕细作，只有合作的人才能赚大钱。不懂合作的人，永远只能单兵作战，累个半死, 还不知道自己为啥累？为啥赚不到钱！

聚焦系统需要立刻行动

聚焦系统——

想要聚焦，就不能拖，要立刻行动，行动得比所有人都早，都快，砍掉无用的人际关系，删除无用的应用软件。

比如，您做抖音，只做抖音+微信，疯狂营销就行了。这样您就会出单。大多数人，都是被无关紧要的人与事拖死的。

43

懒惰与拖延，是一个人失败的根源。一个人要是能改掉懒惰与拖延, 这个人在这个社会上，年入几百万很正常。

聚焦系统需要长期坚持

——聚焦系统——

聚焦的核心，是要长期聚焦，也就是您不能只聚焦几天、几个月，认为不赚钱就不干了。我们社群，之所以能发展壮大，就是因为我们持续的干。我们计划干一辈子，聚焦一辈子。

很多人创业往往是认准一个项目，做几天，发现不赚钱就换项目了。 有些人比较聪明，也比较肯下功夫，做一个项目死磕3个月，就开始赚钱了。

比如，现在自媒体时代，搞社群营销，教育培训类项目，在互联网上做，出单其实蛮容易的。但是也带来一个问题，赚钱了，就扩大自己的项目概念，也就是说，比如开始是做创业社群的，后来就想做营销社群，再后来，又想做企业家的生意。总之，欲望在膨胀，目标也不聚焦了，关键词也忘了，锁定环节也不记得了。结果，收入就降低了。

很少有人能锁定一个概念，一做就是一辈子。

只要您选对了项目，一直聚焦一个概念，其实，您做几年，收入都会很可观。而且，用户会记住您，客户也会记住您，您就可以一直在这个项目上赚钱。

大部分人的失败，都在于不能坚持。还有一部分人虽然坚持努力。但

44

做着做着，就忘记了初心，也就是以前做的项目，放弃了，去做了新的项目。

希望大家做项目的时候，永远要锁定一个核心项目，坚持聚焦下去。 这样，你的创业，就更容易成功。

聚焦系统

第四章 易斌方法**72**大营销系统之减法系统

但求日减*。* 易斌

人做多了就会累

人做多了就会累。少做点，灵魂放松，收入反而会更高。人要少做事，少做事，您才能持久。事情多了，您就萎靡了。

人的精力是有限的，做好一个关键词，一个业务，不断地收钱就完事了。想多了，做多了，就收不到钱，就只能贫穷。

每增加一个产品，就需要学习大量的知识。很多人不重视这一点，因

——减法系统

此做了很多产品，总以为多一个产品，多赚一个产品的钱，其实很愚蠢。 人应该少做事，但是大部分人都不理解这一点。人应该只做一件事。

您在我这里，只锁定一个项目，这样，您就有前途，否则，您真没什么前途。

忙，不是因为事儿太多，是因为老做错，老返工。不能集中精力。 我们总是做了太多的项目，我们总是有太多的想法，而不是一个想法， 一直做。比如，如果我们只做老板社群，或者，只搞微博运营收徒，就是您只搞一个项目，您就有前途，做多了，错多了，您就累，还不赚钱。

为什么您忙，还不赚钱？

1、 您抓不住重点。如何抓住重点？很简单，您想想，您只做一件事情，能让您的业绩提升吗？找到了，就放弃其他非重点。

2、 人生最可悲的是一直忙，却没有把时间、智慧投入到重点上。

3、 只要您只有一件事，这件事是绝对重点，则其他一切外包。如此, 纲举目张，您的收入迅速提升。理解不了重点的人，本是智力缺陷的低

人生最大的不幸，就是做了两个以上的关键词。人生最大的不幸，就是搞了两个以上的环节。真想赚钱，就是一个关键词，一个环节，其他全部外包，循环到天荒地老。

贪婪者，其实是智力低下。

老子早讲了： “少则得，多则惑。”但问题是，这种简单、直白、有力的道理，大家都攻击，甚至当成耳旁风，坚决不执行规律，从行动上否定圣人言论。

众生苦，纯粹是自找的。

减法系统——

事情越少越好

互联网上做项的绝招，就是聚焦，做减法。也就是你的事情越少越好。

失败的人，总是喜欢做很多事情，总是贪多。失败的人，总是喜欢在男女感情上浪费时间与金钱。很多牛B的老板，年轻的时候，没有谈过多少恋爱。有钱了，就会把钱砸给女人。而且，一般刚有钱的暴发富，没人教他。他也控制不住自己的欲望，被低廉的美色吸引了，就砸钱。砸钱影响了自己的事业，砸钱影响了自己的时间，这是没有必要的。应该集中精力继续做业务。

要极大的减少事情，事情越少越好。只做关键动作，一切外包，外包， 还是外包。要减到不能减为止，您的生意一定会好做很多，因为再伟大的效率提升方法，也无法应对你每天做不完的事。

所谓高效率，就是不断地做减法，减少到你没办法继续减少了。然后，你就靠着这唯一的一件事去赚钱。你就发现，你的效率提高到极致。 你的整个团队的效率也提高到极致了。

把手上很多实际的工作，减少减少再减少，一直减少到不能再减少。 如果再减少，你就没价值了，直到这时停下来，最后保留下来的、那一点点的、最可怜的实际工作，才是你最擅长的活。你才有可能把这件事情做到100分。你应该做的，就是永远聚焦下去，永远减少下去，最终，我们只有一件事，这就是赚钱的核心逻辑，也是成功的唯一逻辑。

减法系统

但求日减

今年我砍掉了很多的产品，销售上面至少提高了30%。

我的哲学非常简单，一个项目做一辈子，一辈子只做一个项目。聚焦聚焦，再聚焦，减法减法，再减法。

我们的核心项目，就是组建创业社群，我相信，这将让我们比起多做项目而言，能赚到更多的利润。

王阳明说：“我等用功，不求日增，但求日减。减一分人欲，则增一分天理，这是何等简易！何等洒脱！"

我们老板社群，只搞减法系统。我们只是日日搞36循环系统，其他事情不搞。事情越少越有前途。事情多了，我们头脑混乱，也很累，最终就不赚钱了。

“我所做的工作，不是对人类知识的范围加以扩展，而是加以缩小。 从这个角度来说，我的工作是消极的。但是，这种消极有其积极的意义, 那就是堵塞一切错误的源头，而这正是哲学家的天职。”

我们老板社群，是有哲学思想指导的。我们聚焦到极致，要么只做音频，要么只做视频、自媒体。我相信事情越少越赚钱。我相信大家找到了最后那一个点，减无可减，坚持3个月以上的，都会成功。

项目太多，就会导致您一个项目也做不起来。您真想赚钱，还是只能有一个项目。管理的精髓，是管得少，而不是管得多。越少越好。我操作的项目就有点多了，所以我在尽可能的减少项目，减少事情。

人生不需要很多话题

人生不需要谈很多话题，就谈一个聚焦就行了。

人生不需多少思想，一个儒家思想就行了。

人生不需要多少老师，一个优秀的老师，吃透了就行了。

人生不需要多少环节，一个环节就行了。

很多人总是追求多，目标多，结果一无所有。

那些能安安静静只追求一个环节的人，听话、照做、执行的人，一年下来，该有的，都有了。舍弃一些东西，速度就会非常快，速度快，才会赚钱。不要那么贪得无厌。

愚蠢的人都是贪婪的，贪婪的人什么都想要，最后什么也要不到。

减法系统——

**5**

一个牛人，知道他能要什么，可以要什么，是有目的的要。

拥有财富的人喜欢专注要一个点，一个环节，他们的工作是非常单纯 的，他们总是只做一件事，把一件事做到极致，然后其他的外包。避免分散精力或被打扰。

越是贪婪的人 越是什么都要掌控。越是牛人，他们只掌控一件事。

比如我们做社群营销，我们有视频系统、讲师系统，讲师又分为内部讲师系统+外部讲师系统，还有文案系统、价值观系统。其实，一个人只做一个点就行了，不要什么都做。其他的全部外包合作。

愚蠢的人喜欢把事情搞复杂，喜欢多做事。牛人只做一个点，然后其他外包与大家配合。相互配合，相互外包，只赚自己那一份钱，是最重要的。减法的意思是，减到没有可减的，比如，只管流量+成交，这个核心点，其他的都不管了。这个人就能把自己修炼成神。

减法系统——

业务上必须减到极致，生活上也必须朴素、简单，不要想拥有的多。 真正有志向的人，根本不在乎拥有多少物质，而是精神集中在流量+成交上。也不会拥有没有用的人际关系，因为那会浪费时间。所以，君子之交淡如水，小人之交甘若醴。

君子不太需要朋友，因为要专注自己的事业。

淡淡的，有事情了，在道义上帮帮您，不在道义上就算了。非常的简单直白。

一个人的精力、智力是有限的，能力是有限的，贫穷的人理解不了这 个，什么都做，故而什么都做不好，不能出类拔萃。高手只在一件事上出 类拔萃，然后就拥有了一切。减无可减，只有一件事，其他全部外包，是迅速成长的必然。

一个社群、一个讲师、一个系统、一套理论、一套价值观，合作外包,

这些词语您真听懂了，您马上得道成仙。多余的东西，都是消耗您前途的东西。

不参加无用的社交

减法系统，减法要求您减法人际关系，没用的，跟业绩没关系的人际关系砍掉。不产生价值的社交，浪费时间，浪费金钱，本质上是浪费生命。

减法系统

无用的事情不做，比如打游戏。能来钱？就做，不能来钱，砍掉。减 法系统最后就剩下拉流量，聊天，收钱，日复一日，每天做36循环系统。 焉能不赚钱？不赚钱，想想自己的减法系统是不是做到位了？是不是杂事多？

所谓减法，就是只有自己的项目，只锁定自己的项目，只做自己的事情。这个人就会见到钱。减法系统，主要是减轻思想迷雾。人看多了, 学多了，到处拜老师，就会进入思想迷雾状态，感觉什么都懂，自己又提升了，又见了牛人，其实，都是浪费时间，跟自己业务无关，饭局一天天 吃，结果，钱没增加，反而减少。实际上，去吃饭，也是浪费钱。

见人多了，以为都是机会，其实还不如在自己家里种田。只做自己 这点事，做好了，就来钱。比如，直播，做视频，收单子。这就是减法系统。

谁做减法，谁没有思想迷雾。

不要去关心别人的事情，只关心自己的事情，闲杂人等不搭理。不结交跟业务无关的朋友。不参加跟业务无关的酒局，任正非连摩根大通大佬都不见。

别说提升什么见识，就是浪费时间。

不听一些无聊，不赚钱的人乱引导。如果您觉得到处乱参加酒局、饭局，乱见人，乱听人说话可以提升自己，您就是愚蠢。最终结果就是偏离正道，不赚钱，继续迷茫。

减法系统要求所有人，只有业务一个环节，就开始赚钱，只做不得不做的事情，其他一切都砍掉。比如我们社群，只做社群营销，商会营销，其他一切都砍掉。

——减法系统

为什么我不喜欢见人，您身价高低，您的企业好坏，跟我有毛关系？ 我就是聚焦而已。老老实实聚焦自己的事业而已。聚焦营销商会，聚焦营销富人、老板圈层，不断地做减法。减法系统做到极致，只有一招，不断地找富人加入社群，跟着我们一起学习聚焦系统，减法系统，唯一系统，重复系统，36循环系统……万事大吉。

赚钱的核心，就是彻底聚焦，做减法。不聚焦的都是傻瓜，没流量, 没聊天，没收钱。只有彻底聚焦的人，才会赚钱。一切闲杂人等，不理。一切无关的事情，不做。专精于一艺，必有动人处。专精自己的流量，聊天，客户，收钱，万事大吉。

高手，都是人际关系单纯的人。或者只有跟自己业务相关的人，才交

往。我们呢，也只搞自己的项目，自己的业务，跟我们业务相关的人才交往。其他的人，交往，都是浪费时间，没什么意义。

54

我有一个学员，有时候收入非常高，有时候收入非常低。有天晚上, 我问他为什么？他说，有其他事情耽误了。我总想这样说，年轻人，您应该只顾工作，其他事情，少做，用钱解决。几千块，就能让其他人给您做事，干活。不要耽误自己重要的时间，要聚焦自己的业务。这个如果不懂，就很难混好。

不需要投资很多，就能富有

——减法系统——

所有赚钱的高手，都是极度狭小的定位，疯狂减少自己的业务，减少到不能再少，少得不得了，就是一个点。

你不需要投资很多东西才会富有。我们只需要投资极少的项目，确定这个项目能赚钱，然后确定，日日夜夜的搞36循环系统能赚钱，我们就直接干起来就行了。做社群营销的，就一辈子死磕一个关键词，比如，就死磕创业，其他事情，都别搭理。只通过视频，或者语音，不断地释放价 值，即可。

人们不容易创业成功，就是做的事情多，选择多。

有一个兄弟，做了一个月，就想放弃。还有一个兄弟，做了 2天，发现没赚钱，就想放弃，找其他项目做，这样的人，是极其不合格的。有一 个兄弟，跟我做社群营销5年了，从来没有其他小心思，收入越来越高。有很多兄弟，跟我做业务，心思非常多，结果收入不理想。就算以前有收入，也变得不理想了。

我一直在讲减法系统+聚焦系统，但是有几个人做呢？极少的。大家都特别搞笑，喜欢做加法，贪婪得很啊。我说，您就做36循环系统+广告尾巴系统就行了，剩下的，老师会帮您处理的，做减法吧。大家不干，非要什么都自己做了。结果如何呢？就是收入就那样，一直上不去，对吧? 因为您太贪心了，您不愿意别人赚钱。所有环节，都自己做了。您不懂分钱的魅力。贪心使人贫穷。

但是，人都被猪油蒙了心，您告诉他真理，他就讽刺，挖苦，嘲笑您。 下士闻道，大骂之，不骂，不足以为道。

——减法系统——

越简单，越有杀伤力

做减法，对大多数人来讲，是一种痛苦。大家都不愿意做减法。而真正的成功者，唯一的方法，就是做减法，就是聚焦。日日都要想着聚焦, 做减法。然后，开启合作模式。如此，赚钱速度，就会更快。

我有一个学员想提升收入，来找我了，说老师，我跟您混了3年了, 也赚了一些钱，房子买了，老婆娶了。但我感觉收入没再提升。我说，做减法啊，您环节多了。与人合作，与人对接，外包点出去，跟老师合作啊。 他说“老大，我心疼啊，我外包出去，这块利润都没了。但是我好像也懂您说做减法过后，收入会上升，但是我就是做不到啊。”我说，人性如此，贪婪！贪婪是贫穷的根源，您聪明都没用，真的。

赚钱是放弃的人，才能学会的。所谓舍得，就是舍弃，不断地舍弃多余的动作。有些钱不赚，我们才能赚到更多的钱，而不是每个环节的钱，都赚了。您只做36循环系统+广告尾巴系统，其他一切外包，收入就提升几倍。您太贪心了，啥都自己做，结果，就这样了，这一辈子，就只能混日子了。他说，老大，我去试一试。我知道，他完不成这个动作的。 为什么？因为，江山易改本性难移，这3年，几千几万个学员，最多只有 50个人做到了，做减法。做减法，是需要勇气的。

越少，心理负担也小，生活简单，也愉快。越多，求多，心理负担也 大，心情也不好了，也不赚钱了。当我做QQ、微博、微信、QQ群、讲课，以及各种项目的时候，我就会非常痛苦。而且什么也做不好。当我只做一个QQ空间的时候，我就能做得非常好。所以，您必须只有一个抖音平台36循环系统+一个内部转化广告尾巴系统，然后没了。如此模式，我们收入必然突飞猛进。简单=赚钱。复杂=亏本。

我知道人性的，无论我如何讲，您们要做减法，只做一个环节，最多一个半环节，其他都外包。但是，您们不愿意的，您们喜欢非常多的项目， 也喜欢非常多的环节。你们不愿意外包，哪怕分给别人仅仅一成的利润， 您们也不愿意，您们就是要全部拿到手里，然后把饼做小，然后自己获得更少。这样，您们心里就高兴了。人性可悲，可叹，真实不虚。

做减法，不是做加法

人最难的，就是聚焦，就是减法。人总是不舍得舍弃一些东西。断舍离，聚焦，做减法，砍环节，人就会有未来，否则，一无所有。做一个 点，做的越少越赚钱，做多了，保证没有利润。我们社群里的业务，都赚

钱，但是您只能选择一个点。

不用那么着急，做好小事，就能赚很多钱。做好流量，不断地找富人 聊天，就能赚钱了。做的越少越赚钱。求少，易斌老板社群，只求少, 求小，求聚焦，求减法，但求日减，不求日增。减得不可再减就是道。我 们干啥？只卖儒家思想，易斌方法。日日卖这个，在抖音上视频卖，直播卖，朋友圈卖，微博矩阵卖。

做减法，不要做加法，做加法要累死人，但求日减。动作不要多，要少，只有锁定富人，社交，搞流量，变现，其他动作，皆是费动作，您们聪明，故而一辈子贫穷，大道至简的动作您们不舍得做，只想投机取巧, 弄个核武器。

减法系统——

学多了，您也会稀里糊涂。一手让您拿起，一手让您放下，您就会变成大傻瓜。比如，我们老板社群，会不断地做减法，做聚焦，该探索的都探索了。现在，我们社群的项目、卖点，都很多。我们会慢慢的聚焦，聚焦，再聚焦，也就是，我们社群经过这么久的布局，开始收缩了，您们会慢慢感觉到我们社群的收缩，但也是不知不觉的。

做那么多干嘛？做少一点，做精一点。人求的是精通，比如，精通微博，精通抖音，精通讲师，就是一个精通了，则钱财无限，不精通，则狗屁不是。

做减法，才有激情，您的事情多，您的精力被耗散了，您就一无所有，而您做减法过后，您就会有激情了。您做减法过后，您就专注了，您也就水到渠成的干活了。人最怕事多，事多不赚钱，事情少，才赚钱。

越穷的人越喜欢做加法，他们想把所有的钱都赚走。而高手，知道聚

焦，做好一件事，分工合作，每个人都有钱赚，都做得精益求精，而穷人则不然，他们为了把所有的钱都赚了。

于是不愿意分工合作，于是，自己其实利润很低，客户也服务不好, 也做不大。

赚钱是聚焦的游戏，绝对不是做加法的游戏，只要您做加法，您就不赚钱。赚钱是做得很少，越少越好。而不是把很多事情弄到自己的头上, 愚蠢的人总是想做整个产业链，聪明的人，只做一个点。人啊，只能做少一点的事情。只能拥有一个点，一个环节，其他全部外包，这样就幸福。否则，没什么幸福可言。

减法系统

大多数人，都想要利益，都认为所有利益吃到自己嘴里好。别人没权利，也没有拿利益的必要。所以，大多数人的收入非常可怜。我们做了太多的加法，我们总是在业绩好的时候，就想着做加法，结果，业绩就开始变差。我们总是很贪婪。

所以，以后重点聊减法系统，看能不能很少点，再少点，而不是添加点什么。

少。一个环节，一个卖点，一个社群，大家一起做。只有一个城墙口， 没了，没其他进攻点了。所有人也只进攻这个城墙口，就这样，减法系统， 比如我们社群,只有一个卖点，就是商会圈子，高端老板圈子。这是唯 一的卖点，不再有其他任何卖点。

做减法，百分百是对的。

聚焦系统，百分百是对的。

信任就行了。不谈任何加法，不要乱拜老师，拜出加法了。我们只做减法。什么都对了。

59

只关心自己的事

非礼勿视，非礼勿听，非礼勿言，非礼勿动。

这四句话，是做人的根本。跟您无关的事情，不要关心，一点心思 也别放上去。做跟自己有关的事情，做好自己的事情，这才是高人。普 通人呢，被外物所牵引。天天关心跟自己无关的事情，白白浪费大好年华， 什么也没改变。

减法系统

不在其位，不谋其政。

儒家思想强调关心自己，做好自己的事情。不要成天去讨论别人的事情，讨论跟您无关的事情。您根本不知道别人掌握着什么资讯，别人的具体情况。您就做好您自己的事情。很多人的毛病是，自己的事情做不好, 成天批评别人。什么时候，开始关心自己的事情，把自己手上的具体工作做到极致了，什么时候，您的生活就会好起来。

如果您一直关心别人的事情，那么，您的生活就会越来越糟糕。

小而美的营销，才是我们追求的

我们追求的范围极小，极小，极小。我们的服务范围要小得可怜，我们的受众必须是非常非常小的一个需求点。我们只锁定一个非常小的需求点，进行价值释放。我们的落地方法，就是36循环系统，就这个系统， 做到极致即可。

我们凡事追求极致的小、精。

——减法系统

第五章 易斌方法**72**大营销系统之唯一专注系统

回家专心种自己的田，才是高人。 易斌

专注是我们唯一的出路

极度专注、认真，是赚钱的唯一秘密，所有人，都要专心致志的赚钱。

专注是我们唯一的出路。大家都必须在关键词这个概念上，不断地专注。只做自己最擅长的事情来吸粉，在核心渠道上，疯狂加码。垂直、细分化，是我们唯一的方法论。

赚钱的核心是什么？

唯一专注系统——

**1**、 资源集中。

**2**、 营销专注。

也就是我们所有的力量，都聚焦在一个关键词，一个项目，一个点上， 不断地爆破。我们会获得长期大量收益。任何一个方向，都可以赚到 钱，只要您够专注。所谓道场，就是只管自己这个场，其他的无所谓了。 一个人若心思不定，大概率，人生会迎来悲剧，自己嫁个男人，老想其他男人。做个项目，老想其他项目。营销一群人，老想其他人。这个人啊, 就是超级大废物了。

只专注我们自己的事情，我们心里面就舒服，就感觉能做好。要是心里不专注，搞其他的了，出了很多其他套路，抱歉，我们就惨了。所以, 我们必须聚焦、减法、专注、唯一、重复、36循环系统。

大家根据这个来干，百分百枯木逢春，起死回生，我们一定会拥有我们想拥有的。我们套路太多，太复杂，把自己给搞迷茫，搞懵圈了。现在， 我们开始追求唯一专注。

只专注自己的业务，只专注自己的直播，只专注自己的事情，其他一 概不专注。无聊的人，无聊的事情，无关的饭局，一概不搭理。回家种自己的田，才是高人。

**64**

志向要坚定。立志后，就不要换，就这唯一一个志向。换来换去，自 己就迷茫了，就废了。每天想着把自己手上的小事做好。不要想着其他无 关紧要的东西。

曾国藩，为什么那么厉害？就是呆、傻、憨而已。所谓：“结硬寨， 打呆仗。”

任正非为什么这么厉害？任正非自己说了，我们就是憨、傻，一直对着通信冲锋。

唯一专注系统

我觉得，我们老板社群，也一直对着老板社群冲锋就行了。老老实实 的干创业社群，推销儒家思想+易斌方法。

赚钱的本质，是工匠精神

我有一个学员，我让其去做短视频。其日日夜夜琢磨短视频如何做。 上了 12个账号。每个账号，每天3个原创视频。大量改编优秀同行。参考同行留联系方式。就是日日夜夜锁定老板社群这个关键词，不断地搞。其流量稳定在几百到几千每天。都是精准流量。刚刚开始做了不到2个月，收益非常可观。

他为什么能干起来？就是工匠精神，就是做深做透彻。专注、专业，专心致志，其他什么都不想而已。

只要您耐心的干，专注的干，您就会发现，有很多钱赚。

只做一件唯一的事情

人的一生，很短暂，不需要懂太多，也不需要卖太多。但求日减，不 求日增。人不是做得越多越好，而是做得越少越好。

人要的是简单，简单的一个卖点，唯一的一个卖点，可以卖一辈子, 而且是合法的卖。人最怕的是到处换项目。换项目，就没有复利效应，没有积累，也不好做矩阵。而只做一件唯一的事情，比如，我们社群，只卖儒家思想，易斌方法72大营销系统，易斌老板社群，就只卖这个东西，不贪图其他任何多余的东西。我们只搞干货，系列化，也就是我们是 专门卖儒家思想，卖易斌方法72大营销系统的。我们不哗众取宠，我们的一切语言系统，都是我们自己的，是我们自己的东西。我们不需要在外面去抄袭，改编别人的，我们自己的72大营销系统，以及儒家思想就够厉害了。

唯一专注系统

能不能把我们自己的东西卖好？内求，而不是外求。我们足够强大, 做好我们自己的事情。只为老板服务，这是唯一性。我们只服务我们的客 户，我们只讲对我们客户有好处的事情。

人的贫穷，大概都是贪婪，总是喜新厌旧，总是喜欢创新,总是以为其他项目更好。总是想换。自己拥有的已经很多了。自己这块资源耕种好，就能产生很大的效益了。

不要那么贪婪，不要那么喜欢创新。人的一生，不要那么贪婪，做小的事情，做唯一的事情，做一辈子，求少，少的抓住了，多的就抓住了。 如果求多，多的弄不到手，结果少的也没有。

每天只有唯一的东西去做。能不能讲的非常简单，能不能卖的非常简

**66**

单。能不能一辈子只重复这一个动作？

任何人都可以把技艺练到炉火纯青，先搞成卖油翁，再搞成庖丁解牛。 大家能不能有耐心，只做唯一的一件事？

所有伟大的企业，真正的成功，就是做好了一件事，彻底把这件事做到了极致。不要哗众取宠，不要以为其他地方更好。

我不见任何人，不见任何牛B的老板，我也不需要任何机会，就是老老实实的卖好儒家思想，易斌方法72大营销系统。别以为其他地方好, 到处都是坑。我不跟任何人打交道，我就做好这件事。这也是我的唯一 性。抓住了唯一性系统，就要一辈子不动摇，无论任何情况，皆不动摇，不要有动摇的心思。

唯一专注系统

唯一唯一，再唯一。动摇了，就不唯一了。追求唯一性，追求单点爆破。精诚所至金石为开。坚定的执行一辈子唯一性系统。

这是信仰，信仰才是真正的成功。

要学会拒绝，您才会有机会

如果您心里有其他事情，您就没办法好好工作。所以，心里纯洁，是做项目的首要特征。比如，您做微商，您就永远应该只有这件事在心里。 您的心思，就不应该被其他东西所吸引。

各位，都盯着自己的项目，自己的关键词，盯着自己的粉丝，自己的流量。否则，您就会变得毫无意义。

要学会拒绝，社会上机会特别多。去干他们的，就会被搞得晕头转向, 耽误正事。我们是因为先有了自己的事情，才有了这个机会，等到我们去

追逐机会，我们就荒废了自己。

比如您卖社群的，要明白一个道理，您只有社群一个机会，您就有很多机会。当您有了很多机会，您就没有机会，这是个哲学问题。很多机会看起来是真的，您去追求就是假的。手里这个机会，看似苦，看似不是好机会，做着做着，您会发现，这玩意就是您的衣食父母，牛B大矣。

唯一专注系统——

同样，当您赚钱了，就会有很多不赚钱的人来加您，不断地跟您聊天, 或者让您去做其他项目，这样，您就不赚钱了。本质上，当您赚钱了，有 人来让您做其他项目，本来就是使坏，导致您不赚钱。

68

第六章 易斌方法**72**大营销系统之大道至简系统

创业是做简单的事。 易斌

一切最美好的东西，都追求简单

大道至简，这个世界上，一切最美好的东西，都是追求简单的。赚钱也是如此，如果您赚钱感觉到特别困难，证明您走错了路。证明您的思维模式是错误的。也就是说赚钱本来是很简单的，做好一件事也是很简单的，而您想复杂了。

想得复杂是人的本性，人就是喜欢复杂，喜欢小道，不喜欢大道。因 为大道至简，简单了，人们就不相信了，人们自己给自己找麻烦，弄得自己心力交瘁，又不赚钱。

大道至简系统

我就拿我们社群举个例子，

易斌老板社群如何领悟大道至简系统呢？

1、 首先，所有的资源，比如内部的讲师资源、文案、儒家思想，以及易斌方法的72大营销系统，这些东西释放到抖音，朋友圈，您们就可以赚钱了。这些东西，本来就是系列化的，您们一集集的讲，就很有吸引力了。但是您们偏不，您们要用自己的思维去搞些乱七八糟的东西，给自己加戏。

2、 赚钱是搬运，最多只需要一点微创新，人也不需要那么累，就是不断地搬运社群里成熟的知识就行了。

3、 利用社群的资源证明自己的强大。这是媒婆系统的利用。也就是我们社群 就是很强大的，我们社群里有十几个老师天天讲课，这个非常非常强大。 您需要的是叙述我们社群强大，您根本不需要证明自己强大，您都可以赚钱了。因为您背后的资源强大。但大部分人永远在证明自己强大，故而走

得很累。

4、 人一定要追求简单，从营销，到模式，到话语，到文案、文章、 直播、视频，形式是不是够简单？自己是不是很累？累就错了。是不是又动了很多脑子，还是没什么成绩？相信简单的力量。相信做好一件小事的力量。相信少做事，少想事情，而做的事情对，有成绩的模式。这个有

点哲学，其实真正的赚钱，就是做的事情少，而收的钱多。

大多数人的动作是废动作，反动作，跟赚钱无关，浪费精力。对的事情一件没有做，光做了错误的事情。比如，易斌老板社群，现在就宣传好儒家思想+易斌方法72大营销系统，然后做系列化视频，这样就是最有前途的，但是好像很多人不会这样去做。

——大道至简系统

5、我们讲聚焦系统，减法系统，5大锁定系统都是为了让大家变得简单，只有一个项目、一个卖点、一个平台、一群人、一个老师、从一而终，一直做下去，就会有未来。想想自己不赚钱，是不是因为自己弄得太复杂？

6、人们不喜欢简单，因为简单就会怀疑人生，也会怀疑自己的智力。 所以，人们很难听话、照做、执行，也很难明白什么是复制、改编、优化。更难理解跟随的力量。一个简单的卖点，一直跟随，一直做即可。这样做，就会赚钱，但是太简单了。所以有些聪明人，就会给自己加戏，变得不赚钱。

7、 重复系统，也是要求大家领悟大道至简，也就是找到一件事，一个卖点，一群人，就一直重复这个卖点，重复这个事情。其他的不想了，不断地重复卖这个卖点，慢慢的您就变成了神。

8、我有三宝，一曰慈，二曰俭，三曰不敢为天下先。本质上也都是求简单的事情来做。简单了，自己脑袋就清晰了，然后什么事情都做好了。 人简单了，就能处理好各种关系，处理好自己的业务。简单本身就是神。一个问题简单了，一件事简单了，您会做，大家都会做，大家都跟随，然后您就做大、做强了。

网络营销，越简单越好

大道至简系统

网络营销，是越简单越好，简单到极致，简单到只有一件事。只有一 件事，我们才能生存。否则，我们毫无出路。什么时候，您只有一件事了， 您就会变成神。

理解了我们的业务范围非常小，我们的产品简单，才能有未来，否则，没有未来。简单才是力量，简单才是未来，才是真理。我们是简单赚钱学派的，绝对不搞复杂的事情。所有人跟着我学习，也是只研究一个点， 一个环节，其他环节，由社群里的其他人配合完成。

简单，聚焦=赚钱。复杂，分散=穷鬼思维。

人一定要追求唯一性，单点性，工作简单，生活简单，爆粉，直播, 收钱，完事了。不要复杂化自己的生命。简单才是真谛。能不能减少一点， 再减少一点，拉黑一切跟赚钱无关的人，拉黑一切无用的关系网。这样, 纯粹的追求一个唯一的点，人生就会幸福一点。

大道至简系统，一切都是敬天法祖，一切都是易斌老板社群，易斌方法72大营销系统，一切都是社群里现成的东西，不允许创新，大道 至简，简简单单的搞搬运系统，以及媒婆营销系统，潜营销系统，系列化系统，我们就天下无敌。

各位必须走大道。

您们不走大道，老想走小道，所以痛苦。

大道至简系统，也就是简单系统。人生简单，头脑简单，就愉快，就 轻松，就有信心。人生复杂，惶惶不可终日。

——大道至简系统——

创业是做简单的事情

创业是做简单的事情，绝不做复杂的事情。

大多数人正好相反，他们喜欢做复杂、难懂的事情，他们觉得这样才有成就感，他们觉得这样才有价值，结果把自己搞得昏天暗地的，结果也不好。

殊不知，大家忘了一件事，就是商人的本质，买卖的本质，那就是盈利，赚取利润。

在利润的前提下，去解决问题。“问题”，不是终极目标“利润”才是终极目标。

做少，做精，做透，做减法，做聚焦，做唯一性，简单化，都是为了在顾客心里形成唯一标识的差异化、品牌化。如此方法，不累且有成绩, 何乐而不为呢！

简单、*专一、*唯一。

这种思维模式，将让你的行为模式异常简单。当你的行为模式，思维模式都异常简单的时候，你就不会累。当你不累的时候，你的工作效率就会非常高。事情多了，自然杂乱无章，顾此失彼。送孩子上学，买菜，上 班，上班也是非常复杂的，做的事情非常多。这样的人，不可能有前途。 因为他没有办法做精，做透彻任何一件事。

很多创业者，一开始上来，什么环节都要做，什么环节的钱都想赚了， 所有环节都蜻蜓点水，没有一个环节做透彻了，然后又埋怨“我什么都做了，怎么还不赚钱？”岂不知，这就是你不赚钱的原因所在，就是你什么都做了。多，不一定“得”，反而会失去更多，就是把老本也赔进去了，自己的时间和精力也搭进去了。你只能选择一个环节中最重要的部分，其它的一律外包或合作。如此，则乾坤朗朗。

——大道至简系统——

创业，是做更少、极少，4的一備，当相到这伊，你就容易了。生活与工作，都容易了。

做一个简单的人

我以前听课的时候，总是想去写点东西。看微博的时候，吃饭的时候， 读书的时候，总是想在QQ空间、微信、微博上写点东西。我脑中时时刻刻都想着输出，想赚钱。以至于读书的时候，也想写点感想去赚钱。结果，我非常累，头脑累得不行了，根本就写不出来。以至于敲打几个字，故事， 想好了，也写不下去，确实太累了。

我现在的策略是听课的时候，绝对不写东西，也不碎片化的写东西了。

要写，就是一篇文章。我觉得，专心致志的写长篇文章，并不累，累的是随时随地的写碎片文字，写短篇文字，这就如永远在短跑，然后停下来， 继续短跑。永远在启动，停下来，启动，停下来之间循环，这是最累的。

人的工作形式越单纯越好。状态单一，则不累，而且会把这件事做好， 滴水穿石，水滴要单一的滴在一个点上。如果滴在多个点，到处滴，就很难穿石。我工作，也应该是只有读书+写文章。简单，才会让我们有成就。

我的文章，都由同事们做成音频、视频，上传到各大流量平台，做品牌化营销。我相信赚钱是通过长期努力，持续完成的。我相信内容有价值了，自然有人看。我的唯一业务，就是做老板社群。不再有其他任何业务，这样，我感觉力量满满。

大道至简系统

做一个简单到极致的人。我看书的时候，不再写说说，朋友圈。我在网络上看东西的时候，也不再及时复制，写点感想。我任何时候，都只有一件事。要么就是阅读，要么就是写点文章。我绝对不同时做两件事，做着这件事，想着那件事。我以前自己把自己搞累了，也就是经常看书，写东西，讲课，教员工，搞录音，搞视频。总之，我经常什么都干。结果，什么都干不好，而且不赚钱。

我绝对相信简单的力量。我相信一切成就是有方法论的，蛮干，只是浪费精力、时间，而且人会迷迷糊糊的，越来越倒霉。时间的使用，首先应该单纯，然后是大块大块的使用。碎片化自己的时间，是极其愚蠢的。 完全让自己的生命没有价值了。当今互联网是碎片化的时代，那可以用来碎片化别人的人生，但绝对不能用来碎片化我的人生。我的人生，应该是高质量的，是精简，简单到极致的，是要在一个方面有所成绩的。比如，我要做好老板社群，带着更多的人创业，学习互联网营销。

阅读就是阅读，写作就是写作。我的行为模式，完全改变了。经过试验，头脑感觉轻松了非常多。我以前边阅读，边写作，非常累。现在是阅读，就安安静静的阅读，当然，我阅读的时候，习惯性拿着一支笔写写画画，但我不再停下来在电脑上敲字了。我写作的时候，就专心致志的写作， 我也不会再去阅读。我读别人的微博的时候，也尽量不评论。到处找些微博来评论，也是费脑力的。我如果对其观点有想法，我就专门写篇文章去回应。不再专门在其微博下面评论。如此，会把我累死的。

精简的工作模式，生活模式，会让我精力旺盛。而复杂的，乱七八糟 的生活模式，让我感觉未老先衰。我以前在写作的过程中，想到问题了, 就会去处理问题。现在，我写作，就是一气呵成，写完再说。

大道至简系统——

我希望所有跟我搞老板社群的兄弟姐妹们，也是这个思路。搞推广， 就专心致志搞推广；搞语音，就专心致志搞语音；搞视频，就专心致志搞视频。

时间的使用法则，就是大块时间只做一件事。如此，我们不累，还能把事情干好。

把一切都变简单

成功是理解了成功是一件简单的事情。

赚钱是极其简单的。做流量，就是36循环系统，找到36个厉害的同行，不断地复制+改编+优化，就能解决流量问题。

内部营销文案做好，文案就是有价值的干货。直播做好，内部广告尾巴系统做好，就能自动成交。

**76**

人生是极其简单的，没那么复杂。人们惧怕简单，人们不相信，如此简单，就能赚钱，就能做生意，人们总是在寻找一个复杂的东西。而触手可及的真理，他们放弃了，他们不愿意跟随简单的真理。大道至简，就是流量+成交+其他外包，一切都解决了。

复杂的东西蒙蔽人的心智。人们喜欢到处学习复杂的东西，您告诉他简单的东西，他不会接受，这就是为什么很多人一辈子没前途的原因。人要找到一个极其简单的方法，然后不断地循环下去。这样才是高手。

简单的人生，是只有自己的项目，只关注同行，只复制、改编、优化同行，三句话不离本行，只做本行业的营销。只有流量+成单这两件事， 只有谈业务，成交这个事情。一切目的，都是围绕出单。其他没了。这就是简单的人生。

当您随便在网络上，乱吸收信息，您的脑袋，就会变成一个垃圾桶。 您们每个人都可以想一想，您们只会清理自己的房间，不懂得清理自己的头脑。结果自己的头脑成了一个大型信息垃圾桶。您当然就没什么前途了。

一切胡说八道的视频、音频、书籍、人，都不要接触，不要看。把这些统统删除。整理自己的头脑，只有同行，三句话不离本行，不断地搞36 循环系统，内部营销系统，广告尾巴系统，这个人就必定有前途。

一切把您头脑复杂化的，一切跟您的项目，业务不相关的信息，都是您的敌人。他们在盗取您的生命。一个人想要赚钱，只需要做一个项目中的一个最重要的环节，就是流量+变现。而不是做一个项目的所有环节，而不是做好几个项目。贪心是贫穷的原因，贪婪者必贫穷。所有大师、高

77

大道至简系统——

手，都是非常简洁的，从个人生活，到事业，皆是如此。

大道至简。

您简单不简单，就是您是不是靠近了道。

您讲的一切，都必须是顾客的刚需，只谈顾客的刚需，以客户为中心。 然后有一个差异化的特征，让客户记住。不要想十年后您要干啥。不要计划**3**天后，一周后的任务。也不要计划明天的任务。活在当下，这一刻, 这一个小时，这一分钟，您要干出什么成绩。这才是高手。很多人天天忙着计划，啥也不干。高手，只是活在当下，立刻，马上，行动。马上搞视频，搞流量，搞营销，出单。

——大道至简系统

高手把握现在，傻子总是后悔昨天，期待明天。价值观错误，人生毫无前途。

绝对不复杂化自己的团队，团队也要极度简单，一句话能讲清楚干 啥，就是高手。讲不清楚，这个人，这个团队，就没什么前途。所有人只围绕一个简单的事情干。比如36循环系统+广告尾巴系统+内部营销系统+直播系统，这就是我们的追求。

目标也要极度简单。

就是每天搞几个36循环系统，搞几百个流量，搞几单成交。别成天改变世界。目标要落地，要务实，只有务实的人才有前途。不要说好听的话，每句话，每个动作，落到实处。

成功的关键，是您会借助社群的资源、老师，包装自己。借力，而不是自己成长得有力。我们社群，借孔子的儒家思想的力量，借国学力量。 也可以借几十个讲师的力量。不会借力的人，毫无前途。他说的话，毫无

分量。您没有必要成长成巨人，您身后就是巨人，您只需要站上去。

比如，我们讲课也必须简单，我们的传播、视频、直播，都必须

简单，必须“白痴话”，也就是我们讲课，我们做视频，做直播，必须“白痴话”。简单，我们只追求简单的东西。我们只讲简单的话，简单但有用，这是最高明的。

大道至简。

——大道至简系统——

第七章 易斌方法**72**大营销系统之**36**循环系统

我们所有人的衣食父母，就是**36**循环系统。 易斌

36循环系统是我们创业的根基

我为什么提出36循环系统？这是整个自媒体创业，互联网创业，包 括线下企业，无论您做视频、音频、软文，还是跑客户，打电话，拜访, 都是您创业的根基。

我们所有人的衣食父母，就是36循环系统。

无论我们是搞自媒体的，还是搞社群的，还是卖产品，卖服务的，只要搞透彻并且执行36循环系统，则，日日出单，日日几万人民币的收入不在话下。

**36**循环系统

36循环系统，就是一切以产品、服务，为根基。易斌方法有很多系统，都是配合**36**循环系统的，比如聚焦系统、锁定系统、持久战系统、锁定关键词系统、尾巴系统、内部营销系统、图片系统，所有都是围绕36 循环系统建立的。

做生意，没了36循环系统，其他的都无从谈起。任何人，懂了，立刻执行36循环系统，内部营销系统慢慢打造。

36循环系统让您迅速赚到钱

36循环系统首先是从广告学入手的。广告的本质是服务，也就是您要通过广告、内容，给人好的东西，给人好的内容。

对大多数创业人来说，开始的目的，是要迅速搞一个产品、一个服务, 卖出去，能生存，能见到钱才是关键。

大多数创业者，都不适合投资很大，在家里搞研发。我曾经有一个客户，投资了 2000多万，搞一个化工产品的研究，失败了。还有一个是投 资了一千多万，搞一个医疗项目的研究，再过3个月，不能融资，就关门大吉了。我估计，很难融到资金。这种模式，都是把精力投入到研发的。

易斌方法强调的是从广告入手，从营销入手，求真务实。商人的本质，不是创造什么，而是搬运什么，而是广告什么。

没产品怎么办？代理解决。

**36**循环系统

没服务能力怎么办？代理，合作解决。华为一开始，都是代理别人的交换机，赚钱了，才自己搞研发。只要您方向对了，有市场，肯打广告，您自然有收益。

代理，搞广告，搞营销，先在别人那里拿折扣价，先去卖。

有些人不懂创业是怎么回事，认为所有东西都要自己弄，才划得来， 其实不是，您跟人合作，您才会有最大利益，做自己擅长的事情，自己不擅长的，千万别加入。

36循环系统是解决流量环节的根基

36循环系统，是专业解决大家业务流量问题的。

任何生意，本质就是流量。如果没有流量，一切都是扯淡。真正赚钱的企业无时无刻不在搞流量，做营销，做推广。所以我们所有的企业也好, 个人也好，你最重视也最应该做的环节就是搞流量。我们的36循环系统

就是解决流量环节的根基。

无论你是传统行业卖产品，还是互联网行业卖服务，只有依托这个36 循环系统。你就能在互联网上把流量做得风声水起，36循环系统甚至可 以运用到生活的方方面面。比如你的人际交往，线下地推等等。

**——36**循环系统——

36循环系统的具体做法

首先，36循环系统，永远是在流量大的平台，有增量的平台上做。 比如目前的情况，我们要踏踏实实在抖音上做。每天36个原创视频，6 个以上账号在抖音平台上日日夜夜循环。

做视频的，每天36个原创视频，6至12个账号操作。

做音频的，每天36个原创音频，6至12个账号操作。

做软文的，每天36篇原创软文，6至12个账号操作。

或者，36个帐号矩阵操作。

同时，朋友圈，每天36个文案，36张图片，36个广告尾巴系统，免责声明。（参照易斌方法其它系统）

36循环系统，是专业循环出单的。

1、 循环36个流量；

2、 循环36个社交；

3、 循环36个互关问好；

4、 循环36个聊天，回访；

5、循环36个客户培训；

日复一日的循环。一直循环下去，建立自己的客户数据库，您自然越做生意越好。

36循环系统，量化了我们每个人，每天要干的活。也就是流量必须是36个。如果没有具体的工作指标，每个人说他忙，都是在瞎忙。

为什么要干36循环系统？因为只有日复一日的干36循环系统，您才知道干啥。否则，您不知道干啥。您总是碌碌无为，总是稀里糊涂的。这就是我们为什么要提出36循环系统，并且日日干的原因。

这个系统，要求我们每个人做什么，都要锁定在数量36个。一点不 复杂。

**36**循环系统

把所有的视频平台找出来，重点研究排名前10的视频平台。每天搞36 个原创的短视频。然后每天平台搞6、12、36个账号。每个账号上传1、3、6个视频。可以是在一个平台，也可以是多个平台。最好聚焦一个平台循环36系统。

比如，你是专业做自媒体的，自媒体平台有百度百家、企鹅号、搜狐自媒体、今日头条。那么，你做视频，就是每日36个，一小时3个，日日循环在这个些平台上。同理，你做音频，比如喜马拉雅、懒人听书、蜻 蜓fm、企鹅fm上面不断地循环36个音频，每小时循环3个。

我认为，一个人一天，是能干好2个36循环系统的。我对人最低要求，是每天必须完成一个36循环系统。

做36循环系统，内容从哪里来？首先要挖掘出来每个平台的同行， 通过关键词挖掘。只要您会用关键词搜索，所有的同行，都会被您挖掘出来。同行就是您的老师，同时也是您要超越的对象。知己知彼，才能百战不殆。当你关注了几百个同行过后，借鉴他们的操作手法，改编、微创新出适合自己产品、服务的内容来。这样的话，您每天的内容是用不完的，别人怎么干您就怎么干。在没成为内行之前，不要创作。我讲的是普遍规律，您不要跟我讲例外，讲例外，我也会讲，但没有用，因为大多数人都不是那个“例外”。

线下地推，您可以而且必须在3天内，见到36个老板。也就是每天12 个老板，12个微信。其实，如果您每天能做到12个微信上的线下流量。 您的月收入就会破10万。线下见面，推销产品的流量也是非常凶猛的。

36循环系统能保证您有流量，不管线上，还是线下，没有流量，一

I 切等于零。如果有人说，他不愿意做流量，那么，他就不用赚钱了。流量，

36

f 就是客户。犹如一个传统企业老板说，他不需要客户一样可笑。任何不喜

环

i 欢做营销、做销售的人，都不适合发财。营销、销售，是想要赚钱的人必

I 须要干的，无论您愿意不愿意，您都得干。检查您工作的要点非常简单，

最终是出单。如果您刚开始做，检查您36循环系统干的是不是好，也非常简单，日流量是不是过了300,也就是您微信上，是不是有300人每天来加您。完成这个数字，您就及格了。

一切项目，都是建立在36循环系统之上。睡觉，吃饭，锻炼身体，

干36循环系统。每天必须保持12个小时，在搞36循环系统。高人，可 以保持16小时，干36循环系统。没有流量，就没有成交，毫无意义。**36** 循环系统的第一招，是流量循环，如果您足够强大，您就是36个抖音账号，日日循环，如果您不是足够强大，您就3个号，日日在抖音上循环， 循环直播，直播时间能长就长。朋友圈，每天必须更新36个文案、广告。微博，每天必须更新36张图片、美照，配合自己的高大上的话语，这就是信任感背书。

36循环系统，吸粉，搞流量，搞转化，是您唯一的东西。赚钱只有吸粉+搞转化，没有其他任何动作。36循环系统就是解决吸粉流量问题。

所有流量必须到微信或者QQ空间。不到QQ空间、微信的流量都是无用流量。没有任何人有资格迷茫，任何人都是干活。无论您是跟我做项目，还是自己做项目，您就是干36循环系统。

另外，有学员私下里找我说，赚钱能不能有捷径，有技巧。比如，一 个视频传播36次，就是一个36循环系统。或者，拍1个视频，用36个账号传播，就是一个36循环系统。对不起。这不是36循环系统，36循环系统是不能偷懒的。只有一个玩法，就是36个视频，都是原创，毫无疑问的原创，或者改编。音频也全部原创。

您要么用12个账号，每个账号，每天3个视频。要么搞36个账号， 丨

36 每个账号每天一个不同的视频去传播。任何想走捷径的人，都是笨蛋，任何自作聪明的人都是笨蛋。 8

I

执行**36**循环系统，是机械的，枯燥的，无味的，以苦作乐。真正的赚钱动作，就是无聊透顶的，就是单纯的重复。没有任何其他多余动作。 要聚焦到极致，只有一个36循环系统，要单纯到极致，一旦您做多了， 心就乱了。心乱了，就不赚钱了。您看看，您是不是一天做了很多动作？ 还是只有一个36循环系统？多加一个动作，就少赚一部分钱，动作越多， 就越不赚钱。少一个动作，就会多赚一部分钱。

5年前，就有人嘲笑我，说我只会拼命，只会干苦力，听我讲天天5 点起来，干到晚上10点，甚至12点睡觉，虽然能赚钱，但非常低级，没意思。当时，我就知道，嘲笑我的人，其实非常贫穷，赚不到钱。

我们社群的核心，就是36循环系统，也是易斌方法的核心，任何人，只要日日执行36循环系统，就有流量了。做做内部营销系统就能变现。任何想做好36循环系统的人，必须要舍得吃苦。吃苦，每天都干活， 开始不习惯，想玩游戏，想出去，坐不住，但是一旦您强迫自己，进入做事的状态，3个月您就习惯了。我们习惯了过后，每天收单子，别人请我

87

们出去，我们都不出去了。美女约都不去。陪美女还要花钱。自己还不能创造内容，亏本亏大了。累了，就休息一下，想一下，如何能迅速提高精准流量。

36循环系统要把内容做到极致

**36**循环系统——

做36循环系统，要保证自己的质量，不能因为觉得工作量大，就不保证质量。要真诚，真诚地去做服务。你真诚了，客户能感觉到，你才能赚钱。

所以，36循环系统要求必须把内容做到极致。

我本人做流量的模式，就是把内容做到极致。我让我的同事们做流量 的方式，也是把内容做到极致。音频内容、视频内容、自媒体内容都到了极致。

很多人不理解什么叫内容到了极致。内容到极致，就是您必须说一些 能具体帮助到您的客户、粉丝的套路，方法。客户实实在在获利了，客户就会持续关注你，在一定时候就买单了。不要主动跟客户聊什么，不要通 过不断地聊天去获取成交。你跟他聊天，帮助他，他就瞧不起你，他就觉得你骗他。

那么，我们的流量模式，就是通过做好36循环系统，不断地把内容做到极致而来的。

只问耕耘，不问收获，只要我们每天勤勤恳恳的种地，认认真真的浇花。抖音内容做到极致，喜马拉雅内容做到极致，极度聚焦，一直干下去，

然后做好了图片系统+尾巴系统，有流量到微信上，就一定有成交。

认认真真做内容吧，我的经验就是，内容到位了，就一直有人买单。

36循环系统是一个彻底执行系统

我们在网络上赚钱，循环系统是重中之重。要么是每天36篇原创文章循环，要么是每天36个视频循环，要么是每天36个音频循环。你每个小时，应该产出3个循环产品。每天工作12至16小时，至少是36个以上 的循环产品。产品要在保证数量的情况下，追求质量。如果是只追求质量， 没有数量，这样的人，我觉得，就是废物了，没什么用，一个月下来，就赚不了什么钱，自欺欺人。

36循环系统

上午循环累了，吃了饭，就睡一会，下午继续循环，晚上继续循环, 每天循环到36个，就睡觉。所谓创业，不过是具体动作而已，有了具体 动作，自然就吸粉了。吸粉了，就是尾巴系统做起来，内部营销系统做起来，文案系统、图片系统做起来。各种系统加起来，也就出单了。接下来， 就是找人合作了，我称之为合作系统。

36循环系统，要求大家不要自作聪明。太多的人，一直不进步，非常穷，也不赚钱，也学不会，就是自作聪明的。人最大的悲哀，就是自作聪明。因为自作聪明，很多话，就听不懂了，也听不进去，看到什么都要 分析分析，判断判断，一辈子也没混好，就是太聪明了。很多事情，也做不到位了，因为他对什么都有他的主观，他都怀疑。不懂得拿着好的方法，就听话、照做、执行。不具备执行力，不愿意听老师的话，也不想照做,

总是认为自己比老师聪明太多。结果一辈子就自以为是，抱怨没机会，抱怨命运，抱怨出身。

只要功夫深铁杵磨成针。要耐得住性子，要熏陶自己，要洗脑自己, 要常年坚持。比的就是谁能熬死谁，所谓剩者为王，就是这个意思。聪明人都跑了，剩下傻瓜在熬，最后把自己熬出来了。

36循环系统，对于任何一个创业的人来说，都必须学习、熟练使用, 并且不折不扣的执行。这是一个执行系统，您每天必须完成一套，这是最低标准。这个都做不到，就别创业，也别想通过创业过好生活。

不可偷懒，日日不断，滴水穿石，积少成多，积善成德，神明自得。

**36**循环系统

36循环系统为什么是36

我们的一切都嫁接文化母体，为什么是36循环系统，为什么取这个36?因为猪八戒有36番变化啊，36天罡，72地煞，108将，我们就玩这个。菩提老祖传给孙悟空的是72番变化，我们就玩这个。

大家要学会把我们社群的一切对接中国传统文化，神话营销的最高境界是神话传说，其实是传统文化传说。我们社群的一切知识点，都对接儒家思想、道家思想、佛家经典。我们只重复人类历史上最经典的数字、故事。

所以，我们叫做36循环系统，您牛,您就玩72循环系统，这是孙悟空的套路。

36循环系统用来打造团队

36循环系统也可以用来打造团队，打造公司系统。36循环系统也是绩效考核。

用36循环系统来打造团队，管理就变得简单。员工也有目标和标准了。我就是这样打造团队的。跟着我身边的人，我都让他们在平台上搞36循环系统。实际上，我们干了一周，就出单了。就几十个粉丝，就能出单。 当然，这有赖于我们的内部营销、尾巴系统等其它易斌方法里面的系统做得好，做得到位。

**36**循环系统!

大家跟着我学习36循环系统，也就是一切，都是36,如36个图片。 我们自己团队的人亲测过，比如做音频36循环系统，做一个3到5分钟的录音，20分钟是足够的。3分钟就能在网络上找到一个段子，比如我的文章、日志，以及我的语音里去找到一个段子，或者在悟空问答、知乎、 豆瓣、天涯里找到一个段子过后，就是改编，润色，加入自己的故事、见 解、理论。就可以在5分钟创造一个改编后的原创文章。此时，你只要开始拿着手机录音，录完12个就上传。一个上午绝对能完成这个工作量， 并且还能保证质量。下午做15个，晚上再做9个，就是36个。一天12小时最低工作量36个循环。早八到晚九，中午休息一个小时。事实上， 我们团队的人都是早5到晚12,除了吃饭、睡觉，就是不断地做36循环，想安逸的人就不要创业。

你要么做36个音频循环系统，要么做36个视频循环系统。可以多个平台、多个账号操作，也可以一个平台，多个帐号操作。如果你有人帮忙， 你就可以让另一个人帮你上传你的36循环系统,你只做检查。而我们自己呢，只是做36循环系统的内容。

91

36循环系统，这是我们的根基。我相信，36循环系统，能打败大部分做音频，做视频市场的兄弟。无论我们团队是3个人，还是30个人，以至于300个人，3000个人，我们都是36循环系统作为根基，作为内核。不干 36循环系统，没有计划，没有目标，就是混乱工作，不会出什么成绩的。

36循环系统建立在正确价值观基础之上

**——36**循环系统

您必须有使命感，您才能最高效率的创业。

比如，我的使命感是：让天下没有难创的业。我就搞老板社群，做营销辅导。如果您的目标仅仅是赚钱，您就会很快对赚钱失去兴趣，特别是当您能赚钱的时候。而且，您的同事，您的合作者，也会没劲，大家干着，干着，就特别累。但是如果您提出一个高大上，对社会有帮助的使命，让人感觉到有使命感，这个时候，人们就会一起合作，牺牲一点自己的利益，也在所不惜，毕竟我们是在帮更多的人学会创业、营销。

正确的价值观。

为了赚钱，不择手段；为了成功，不择手段，看似快，实际慢。

当您犯错了，比如违反法律了。您的生意、事业，就有非常大的风险， 不知道什么时候，您就进去了。当您拥有正确的价值观，您就不会受到非法手段赚大钱的诱惑，您是一个有是非观念的人。这非常重要。

愿景。

哪些是我们要干的，哪些是我们不干的，要分得清楚。比如，我本人

只服务老板，只写老板要看的文章，讲老板要听的话，做老板需要的视频。并且带领其他对创业辅导有兴趣的兄弟，一起做这个业务。建立社群，同时也带团队。

愿景非常重要，没有愿景，这社会机会非常多，您就会选择其他方向, 最终，导致您一事无成。因为那会浪费您的精力。高效创业，并不仅仅是您有多勤奋，多努力。而是，您的价值观、使命感、愿景有多具体。正所谓，方向不对，努力白费。

我们必须清楚：赚钱，只是在我们释放足够价值的情况下，客户自动买单的结果。我们只追求努力工作，只追求正确的价值观，客户自动买单。这也是我为什么把儒家思想作为社群根本的原因。

**36**循环系统

36循环系统的核心是打持久战

赚钱的核心，36循环系统，赚钱这个动作，必定是持久战，也必定是聚焦，也就是只有一个环节，就是36循环系统+变现。易斌方法每个系统都环环相扣。

每个人，都是执行36循环系统而已，无论老板还是员工，无论线上还是线下。每个人，都必须把自己的创业、营销，变成体力活，而不是智力活。少想，多干。多实践，实践出真知。不要急躁，别干一段时间, 就来问我为什么不出单？先干3个月、半年，日日循环，不间断。

大部分人没成就，就是太急了。太急的人，看似认真，其实非常懒惰。其实非常容易放弃。36循环系统的核心是持久，持续，您必须持续的搞3

93

个月到6个月。之后不是不循环了，而是您就知道36循环的魅力所在了， 您也见到真金白银了。只要能熬的人，日收入都会越来越高，越来越变态。 无论您是做线下，还是线上，经验以及金钱都是熬出来的。

持久战，就是我们循环任何一个动作，都是要循环3个月以上的，可以见到成绩，什么是成绩？就是日日出单了。循环的意思是，你必须循环 3个月以上。留上自己的微信号，用尾巴系统去变现。

自媒体创业想要成功，主要是要持续作战，很多人不赚钱的核心原因 是只能干几天，甚至1个月就放弃了。而我们是3年如一日的在干。而且 你只能锁定一个关键词，不能锁定几个关键词，这很重要。您永远在执行 36循环系统，这是任何一个想有点成就的人必须做的事情。

**36**循环系统——

人最难的，就是坚持，只要坚持下去，3个月，半年，每天都是几千， 几万的进账。36循环系统，一定要坚持下去，凡是坚持3年以上的，都是高手了。

我们做36循环系统，必须加上持久战系统。也就是我们是日日夜夜的干，也就是我们是不放假，不休息，不过年的。我们永远在循环我们的 36循环系统。这就是我为什么要加上循环两个字的原因。

什么时候，您算是摸到点36循环系统的皮毛呢？就是干满3个月。

日收入破2000加

什么时候，您算及格呢？就是干满3年，日收入破3万+。

努力、谦虚、谨慎、竭尽全力，天道酬勤，上天不会亏待努力工作， 努力付出的人。干36循环系统吧。

凡是在3个月内，不能吸粉，吸流量，养活自己的人，都是不合格的人，学习的本质是实践，是行动，是高质量的完成任务。学习不是看书、 听课，学习是通过努力干活，高质量的完成任务，搞到粉丝，搞到流量，做出来转化。这是学习唯一的正确姿势。我们讲课的目的，并不是让您们天天来听课，做笔记。而是变成具体的行动，也就是干活，最终变现。一 个不能变现的人，做啥都是错的。

36循环系统一定要干3个月，甚至6个月。牛人干一辈子。有的人 一开始，就问我，老师为什么我还没赚钱？因为您还在铺垫流量。实际上, 您3个月过后，开始赚的钱，有可能是您3个月前铺垫的。您一年过后赚的钱，有可能是您一年前铺垫的。有一个铺垫的过程。持久战系统，是必须完成的，做什么，都是从一而终，想好了，就是一辈子。大部分人只想收获，不想播种，所以他们一事无成，一无所有。高手，都是只问耕耘不 问收获，时间到了，功夫到了，自然收获满满。就是这么简单的道理，大 部分人都不懂。简单的道理是非常朴素的。也是非常管用的。道理非常简单，但就是没人愿意干。这是大部分人穷的原因。

**36**循环系统

36循环系统如何在抖音上创业

就目前来看，最赚钱的是短视频，是直播，现在就是短视频时代，就是直播时代。因为涨粉最快的是短视频。最火的那个平台，一天就能搞几 十万粉丝。

抖音是目前增长最快的流量池，算是一波红利。我们想要快速赚钱, 就要找那些平台流量正在迅速增长、增加的地方。抖音适合搞各种社群,

培训，这些都是零成本的，当然，卖货也行。

根据我们测试，就我们社群的项目来说，15万粉丝，每天有50个流量，150万粉丝，每天有500个流量到微信。一百个流量能成一个单子。 500个流量，能成5个单子，轻松实现日收入破几千，几万。现在做直播就更厉害了。

抖音的操作手法，依旧是36循环系统，也就是您保证每天是36个视频上传抖音。具体操作手法是，12至36个账号，每个账号不同时间段上传1至3个视频。

**——36**循环系统

我讲的这些，是一个人就能完成的。这是一个人的36循环系统。如果您有团队，有公司。那么，您就应该做到每个人都完成一个36循环系统。比如，您公司有10个人，那么，您就应该每日有360个视频。有 120至360个账号在抖音上操作。

抖音的创业模式，就是用36循环系统吸粉，吸粉过后，简介里留自己的微信号。然后微信里用尾巴系统做成交。只要您的内容足够聚焦，足够有价值，您就能赚钱。

第八章 易斌方法**72**大营销系统之内部营销自动成交系统

找到离变现最近的路径。——易斌

互联网营销追求的是自动成交

做互联网，不过是解决成交、流量的问题而已。

有的人一辈子解决不了流量问题，有的人一辈子解决不了成交问题, 有的人一辈子解决不了售后问题。做我们社群项目的，售后我帮您们解决，现在剩下两个问题，流量问题，成交问题。有的人能解决流量问题, 解决不了成交问题。这成交问题，其实比流量问题有难度。

内部营销自动成交系统

互联网营销，追求的就是图片、文案、广告、视频、音频到位的自动成交。做不到自动成交，玩互联网就没入门。自动成交是玩互联网的入门技巧。

内部营销系统，就是专业做自动成交的，越是自动成交，越是好。我们必须通过付出，通过不断地建立高等级的社交关系，达到自动成交。我们向孔子、李嘉诚学习。人情世故，我们要玩到极致。要让所有接触到我们的人彻底心服口服，达到自动成交。

当然，免责声明，是任何一个想长久做互联网的人都必须学会的，而且必须执行。免责声明系统是内部营销自动成交系统的保护系统。

我们只做被动成交，不做主动成交。何为被动成交？就是我朋友圈释放的价值够了。

我的广告尾巴系统到位了，自动成交即可。

营销应该是被动的，而不是主动的

大量的文案、视频、图片，吸引需要的人自动成交。不要主动推销， 太累了，而且，对方以为您迫切想赚他钱，浪费我们表情。很多人都自以为是，且聪明。与这样的人交流，心累，即便是成交了，后面合作或服务 也非常麻烦。老老实实利用文案、视频、图片征服人，让人心甘情愿的合作，买单更好些。

内部营销自动成交系统

专注自己的事情，修炼内功，一切靠缘分。互联网时代，是修炼佛系营销的好时代。

营销最核心的就是讲真话，每句话都是真的，都是有价值的真话。真话是有力量让您不断地成交的。一切成交，都是自然而然发生的，完全不 用刻意。只要内容足够有价值，每天都在更新，然后，放广告，就一定有人买单。

自动成交建立在信任基础之上

网络上，别人付费给您，是因为您可信，有能力，有本事。什么是可信？

您有公司，有头像，有头衔，有地址，有联系方式，有格局，有格调, 有境界，您就是比大家厉害。您有价值，您证明了您的业绩，别人就付费。

99

方方面面的细节做得到位。

比如，您的收款银行有工商、农业、建设、交通银行，收款有支付宝等等社交工具。

您是一个值得信任，且有规模的人。您不是一个骗子，拿钱，就跑了。 人们不付费，主要怕您是一个骗子，交钱了，不做服务，直接拉黑，或者您没什么价值，您不能展示您真正的价值。

真正的价值靠的是截图、视频、音频，您到底具体在做什么，您必须写明白，讲明白。您到底给客户带去了什么，越具体越好。

——内部营销自动成交系统

客户需要的是付费理由，您给不岀具体的理由，则客户不付费。注意， 找理由不是欺诈客户，而是您真正能做到的实际情况。不要欺诈任何人。

还有一个成交更快的方法。您的微信里，朋友圈里，来了厉害的人。 您实际上，是可以跟他聊天的。多聊几次，他就会付费，土豪会习惯性付费。真正有钱人，了解到价值了，就会付费。而这种聊天，又可以成为您做文案的案例素材。

每个文案，每个故事，每一场演说，必定要释放广告小尾巴，就是您 一定要收费，为什么收费，收费干啥？比如，我做老板社群，加入社群，进行交流学习，活跃思维，交流学习做讲师，做互联网营销，做社群等等。您必须明确告诉客户进群的好处。您必须明确告诉客户购买您产品或服务的好处。

真正的成交，是建立在真实的故事之上的，价值是通过故事、段子， 不翼而飞的。而段子是最具备杀伤力的，

成交是图片、视频、音频、整体形象等多方面的改进而促成的。是各种细节不断丰富的结果。

自动成交是不断地输出价值

成交的主要方法，其实是不断地输出文章、视频、音频等有价值的内容。因为您长期输出，日日夜夜的输出，人家就喜欢您了，觉得您讲的有道理，您的产品、服务也值钱。人家就付费了。

成交的主要方法，是赚有钱人的钱。除了自动成交，啥也别做。我们只做自动成交，不与客户多说话。有些人废话多，您们不要做这种人的生意，只做自动成交的生意。话多的人，一般都没什么钱，却有的是时间。 真正会付费的人，都是富人，有钱人，理智的人，他懂您，知道您，就直接付费了。需要跟您不断聊天，才付费的人，基本都是没钱的人，顾虑就非常多。您不用搭理，浪费时间。这种人的钱，您如果聊天太多，他付费了，他也是很不满意的，最终，给您带来麻烦。

内部营销自动成交系统

我们只追求自动成交，其他的事情，我们不追求。营销的目的，是只吸引主动流量。

打造影响力，打造品牌、吸引力、进行自动销售，这靠的是价值塑造。 所以我只研究这个。全面搞自动营销，要是不能做到自动营销，我就不去赚钱。这样很轻松。

找到离变现、离金钱最近的路径

大家都知道，创业，很多人不成功是因为您设计的创业逻辑本身就离变现非常遥远，可能要迈过几道弯，经过N次的辗转才能见到现金，甚至这个现金还不一定收得回来。所以，创业，我们最重要的是找到离变现、离金钱最近的路径。那么，我们做项目就是直接利用36循环系统搞到流量，导入到您的私人微信号，直接做内部营销。

内部营销自动成交系统

微信是一把成交神器，前所未有的成交神器。

有人用两个满微信号珠宝粉丝，可以做到一年成交一个亿！几个满微信号精准产品粉丝，可以做到年纯利润千万！若能洞悉人性付诸于术，无所不成交，只是大多数人节操还不愿放下，不愿做而已。

现在做生意，都是在微信朋友圈做成交。朋友圈的成交，主要是靠文案 +图片+广告尾巴+免责声明，这样一个模式去成交的。做图片，做文案，做广告尾巴，做免责声明，都有一套具体的方法论。

真正的高手绝不会去刻意营销任何一个人，把内部营销系统做好，所有的成交都是自动的，是别人求着您买单。是站着挣钱，而不是跪着挣钱。而且内部营销系统教我们精准定位有买单能力的人群，绝不会为您的业务惹上后续的麻烦。

内部营销系统做什么

第一、内部营销系统首先脱离不了 36循环系统。

第二、内部文案系统+图片系统+广告尾巴系统+免责声明系统+36循环系统=内部营销系统。所有系统都在易斌方法72大营销系统里，在本书中都找得到。

而36循环系统，和这几个系统是一体的，紧密不可分的。

内部营销自动成交系统

每天朋友圈至少36个文案，36个图片，36个广告尾巴系统，免责声明。

外部释放价值和内部营销系统，形成易斌方法系统。

内部营销系统，图片要多，广告尾巴系统要多，文案配好。这些东西， 就是让您不断地提升信用度，迅速变现的模式。比如图片系统，每天要36 张生活照+工作照。您如果想利用朋友圈做营销，还建议您找专业摄影师, 给自己拍500张照片，这样，您随时随地就可以上自己非常职业的形象照。 职业形象照，包装好了，也是非常有利于成交的。

免责声明，是帮大家成交的。免责声明这个话题，是应该每天都要更新到朋友圈的。更新到自己广告里的。免责声明写得越好，大家觉得您越真诚，您就越少麻烦。营销是不需要给客户承诺什么的，真正的营销是征服人心的，征服人心的，是“用之则行，舍之则藏。”

是让人给您钱了，就给您钱了，达到不求回报的境界，达到绝对认可的境界。这就是佛祖、儒家思想追求的境界，也是王道思想。

内部有了很多有价值的文案，文章；内部有了很多真实的图片、生 活图片、工作图片、高大上的图片，甚至家人图片；内部有了广告尾巴系统，也就是您做什么生意，就用什么价格，什么服务；写好免责声明。

103

这就是内部营销系统。

变现是长时间营销的结果，长时间释放价值的结果。只要您始终释放 价值，帮助人，别人看了您的文案，觉得有价值，就会直接付费了。

但变现要时间的，几周到几个月，甚至几年，变现的本质是真实、可*靠、*有信任度。

内部营销内容要量大、真实

内部营销自动成交系统

内部营销主要是您每天内容输出的量大，又有道理。然后配合尾巴系统，尾巴系统，是广告图片最好。比如，我们社群，加入群里，每天有课 程，群里问问题，老师回答。就这样简简单单的介绍就行了。

生活图片，工作图片多上。经常明确的表达您是干啥的，然后您的收费信息就行了。营销的本质，是卖人。而不是卖货，卖产品，卖服务。我每天制造大量内容，本质就是用来卖人设的，人卖出去了，随随便便出什么广告，都会成交。当然，您也可以专业化一些，天天在微信朋友圈里谈创业，或者谈婚恋，谈服务，谈价值。您可以找几十个同行进行改编。

原则上讲，内部内容，量越大越好，故事越多越好，文章越长篇越好。 您的背景图片必须介绍您的业务内容，服务内容。比如我们社群，那种能学习到什么的内容，写够10条到100条我们群里的真实情况即可。切记, 诚恳的和客户交流，一句假话也不能说。

现在市场上的营销，很多其实不是营销，是技巧，是奸诈的手段。我们不用这些。我们就是一切求真，用勤奋与诚恳来搞营销。您认可我了, 直接付费，付费后不退费，这些理念，才是真正的具有深入人心的营销理念。

内部营销与外部营销有什么差别呢？

外部吸粉，主要是差异化，差异化就会带来争议。一切营销的本质 战争，都是差异化。就是我跟您有什么不一样。所有核心竞争力，来自于不一样的品牌。您们都可以去建立自己的品牌，建立自己与众不同的 差异化，但是不要违法乱纪。讲述的永远是您跟别人有什么不同，这是吸粉策略。而内部营销系统就是展示自我、产品、服务的广告平台。

——内部营销自动成交系统

另外，您还可以百度一下“成交〃这个词，研究其百科，研究所有关于成交的网站，研究所有平台年收入几千万，几个亿的公司、同行，他们的成交文案、视频、音频，形象打造是如何做的？然后，结合自己企业的实 际情况进行改编。日日改编，改编了过后就成了您的成交文案了。重要的是每天都必须写成交心得，成交系统文案的修改方案，且把年入几千万的 公司的成交文案改编优化过后，原来的文案，新文案对比，保存。以便不断优化。

做好朋友圈的功力

您的朋友圈应该写什么？

写您为客户提供了什么服务、案例、故事、方法、技巧。写干货，客户就付费，不写干货，客户不付费。做不到36循环，每天只发几条，客户的朋友圈加了几百人，甚至几千人，每个人都在发，您只发几条，客户根本发现不了您，只在直播，抖音上知道您，但在微信上找不到您，您就不可能赚钱。

朋友圈图片要高大上，通过图片，能够认识到您是一个了不起的人， 精神积极向上，有思想。您有很多案例背书，故事背书，人物背书，老师 图片，文案的模式体现在朋友圈。

内部营销自动成交系统

做好朋友圈的功力，其实大于做直播，做流量的。一个能把朋友圈营销做到极致的人，其实，基本上是个营销大师，心理学大师，朋友圈要让人喜欢看，当故事，当小说去读，而不是仅仅有枯燥无味的短短几个广告。当您的朋友圈内容以图文、音频、视频模式展示，且丰富多彩 的时候，粉丝会天天读，当小说读。则您插入广告，自然成交。

朋友圈要有意思，有干货，有趣，有生活，要么扎心，要么有幽默的智慧。要么能让人看了直接赚钱。您的朋友圈能成为客户的信仰，他没事就来看看，则您出单就容易了。

朋友圈做好了，一万人，一年搞500万+都没什么难度。朋友圈做不好，一个月搞几千块都搞不到。朋友圈，应该也是要搞内容创作的，世界上最复杂的事情，就是人人都会做，看似极其简单，好像小孩子都会 做的事情。朋友圈就是如此。一个种田的老农民也能发朋友圈。关键是怎么发。

朋友圈，要丰富，朋友圈的作用，是沉淀客户，客户沉淀的时间长了， 也是能成交的。也有套路直接让其付费。

一般朋友圈的内容占比分成，**“3**分生活，**6**分专业，**1**分硬广”。

也就是生活化内容要有，这个主要是体现真实感；不一定天天写日记，但每天要写点有感悟的事，或对某事的感悟，偶尔发一张吃面条的照片可以，多发就有毛病了。内涵与气场相对欠缺的，多费点心做朋友圈是合适的。

还有要专业化内容，体现您的专业度，比如用软文体现您是一个叫座的人；最后就是硬广，适当的硬广也是必须的，要不然别人不知道您卖啥，每天都要有硬广，长期坚持，别人才能知道您是卖什么的。社交电商的核心，就是信任感，长期做。

朋友圈怪异，朋友圈不高大上，头像怪异。这是您们很多人不赚钱的核心。

内部营销自动成交系统

您们的朋友圈，头像一看，就非常让人感到惊恐，不舒服，您说别人 怎么给您钱？您的朋友圈的照片高大上了，谈单子，基本都是捡钱。您的 朋友圈照片不高大上，谈单子，基本大家觉得您是骗子。您首先要用照片在朋友圈震撼到客户，然后您谈单子就极其容易，同样，您的微博也是如此，您微博上的照片足够高大上，您就一天到晚都出单。

第九章 易斌方法**72**大营销系统之广告尾巴系统

产品是为广告服务的。 易斌

商业的本质就是卖广告

商业的本质就是卖广告、产品、服务、人、视频、直播、微信朋友 圈、微博、语音交流，一切都是为了广告服务。我们每天做价值，都是为了广告服务。

孔子说，您读了那么多书，对内不能管理，对外不能外交，您读那么多书干啥？意思很简单，您必须要有实际的利益搞到手，没有实际的利益， 您的一切都是错的。

广告尾巴系统

为什么我们很多人不赚钱，就是因为没搞清楚重点，广告才是重点, 其他的都不是重点。我们折腾着释放价值，折腾着搞视频、直播、朋友圈， 不就是为了卖广告？

要搞清楚我们的目的，就是为了赚钱，而当我们不赚钱的时候，一切都是错的，商业活动的本质，就是让客户买单，当然是合理合法的买单。

为了做好广告营销系统，我们专门幵发了很多卖广告的方法，比如潜意识营销、媒婆营销、故事营销，都是为我们的品牌服务的，都是为了我 们的付费环节服务的。我们要求每个人的视频里，都要有潜意识营销、媒婆营销、故事营销，我们要求每个人的直播、朋友圈、文案，都必须要有36广告尾巴循环系统。

赚钱，是研究与释放广告的过程，您的广告有多远？广告本身就是商业的本质

内容创业的本质是广告创业

内容创业的本质是广告创业，只有广告才能卖服务。卖服务，才能赚 钱，没有发广告，就没有收入。日日发广告，切记，一切文案、一切直播、 视频、图片的最终目的是为了发广告，您要是每天不发几十个，上百个广 告，您就不及格，创意性质的广告，故事性质的广告，是赚钱的根基。

如果您赚钱的时候，您去看抖音等无聊的东西，就会导致您不赚钱。 如果您每段文案，每个课程后面，都有很多广告，则您一定赚钱。比如： “加入我们商会是要付费的，不差钱的来。”这就是一个隐形广告，广 告可以隐形，也可以直接，建议大家直接上广告，比如：“商会收费多少钱，很多老板在里面。”这就是直接广告。

广告尾巴系统

赚钱一定是广告、广告、还是广告

一切内容是围绕广告，有价值，但必须插入广告，否则，没有广告洗脑，没人付费。这个是赚钱的核心要素，一切本质上是为了广告服务的要是理解不了这个，非常惨。

我们核心是玩广告的，没有广告，就没有收入。广告才是核心。不研究广告，不可能有收入。不做广告，不可能有收入，但是咄咄怪事，大家是不做广告的。所以我要开始天天吼36循环广告尾巴系统。

每个人都是循环这个，产品为广告服务，而不是广告为产品服务。任何内容，都是支撑36广告循环系统的，也就是说，无论是您的直播，还是文章、文案、视频、一切目的，最终是为了 36广告尾巴循环系统做服务的。

也就是说广告才是核心，而其他的都是为了丰富，支撑，营销广告的。如果本末倒置，抱歉，没有利润。很多人只是喜欢做内容，内容做到 精益求精了，客户也不买单，广告就是一切，本质上，所有公司，就是广告公司。

广告尾巴系统

36循环系统，主要是围绕广告进行循环，每天必须发出去36个广告尾巴系统。无论是直播发，还是朋友圈、QQ空间，您都必须发，您不发广告，抱歉，您什么也没有。没人给您付费。

成交一定要留尾巴，尾巴系统的打造

任何人，在做好36循环系统的同时，必须打造自己的广告尾巴系统。 尾巴系统包括您的真实姓名、您的支付宝、您的微信号、您的收费方式、您的服务内容。尾巴系统还要有免责声明（看免责声明系统）。

时间，每天早上、中午、晚上，必须出现尾巴。

尾巴系统，是在内部文章很优秀的情况下，才有用。成交尽量用长篇文章。只有长篇文章非常有价值，客户读了，觉得您确实好，客户才会付费。文章的长度，保持在800字左右。能多上图片与视频最好。包括，1、

**2**

**11**

**1A**

付费理由。2、介绍业务。3、证明自己的服务，产品质量过硬。

每篇文章，都必须带图片，可以是美女、自己的生活照片，以及风景照片。

广告尾巴系统，是每天必须做36个循环，通过图片表达，或者通过文字表达。

优秀的广告系统，是一个组合拳。

a、 自我介绍，您是干什么生意的，您多大，您有什么故事，您的创业，奋斗故事。

广告尾巴系统

b、 为什么要购买产品或服务。比如我们老板社群，您加入社群的好处，有讲课，有老师指导做项目等等。

c、 如果广告尾巴里，有您的家人、女朋友、老婆、父母、孩子、朋友，或吃饭照片，您的尾巴成交率会更高。

d、 如果您推广项目，那么广告尾巴里，有做项目的步骤，做社群的 步骤，都是货真价实的释放，这种成交率非常高。

然后，您必须讲真话，每句话都是真的。

广告尾巴系统，有条件的，一定要视频化、音频化，跟人交流，就打语音，打电话。

真正的高手，是通过释放价值做广告，是通过组合拳做广告。真正 的高手，每天必须有**30**分钟，在优化自己的广告。

开公司，留公司名字，留地址，这种广告最厉害。做社群的，群里聊天图片，每天上传录音图片，都要进行传播，对群进行真实描述，比如群有1000多人，有300多人，有700多人，进行真实描述。总之，您卖 什么，您就描述买什么，有什么具体的好处。

设置背景图，需要有文字版本，任何人加您，跟您聊天，最多聊三句话，然后就发布这个文字版的广告，图片版如果看得清楚也行。

做人态度要极度诚恳，要勤奋，要尊重人，要有爱。然后就是竭尽全力的搞36循环系统，视频加音频，做到日日出单，又算什么？其实，每天 100个流量，根据您行业情况，会出很多单。但只有尾巴系统认真做到极 致了，才会出单。好内容+小尾巴=日日出单。

一个人不做广告尾巴系统，基本写的文章，释放的价值，都没意义, 因为别人听了就跑了。您必须有广告尾巴，让人付费，切记，这个比什么都重要，本质上，每个人都在卖广告。各位，您们真想赚钱？就一定要理 解透彻我讲的尾巴系统，并且执行到位。只是内容好没有什么用的，这不会成交。

广告尾巴系统

以我们易斌高端老板社群举例尾巴系统：

我们是专业教人做社群营销的。

高级老板群\*\*\*元

（支付宝号码）姓名 唯一支付宝

（微信号）姓名唯一微信号

只收完全认可我的，完全认可培训收费不退费的人，凡是不完全认可

我的，请勿付费。

磨磨唧唧，东问西问的请勿打扰。

我们只收耿直、努力、上进、积极、聪明的老板来学习。

广告的本质，是购买理由

只要您找到了足够的购买理由，购买理由够有力，客户就会买单。所有高手，都是不断地广播购买理由给客户。

高手眼里，一切都是广告，有广告，才有一切，没有广告，就没有 一切，高手眼里，内容就是广告。内容不好，什么都没有，只有内容， 才是真相，才能生存，没有内容，怎么可能赚钱呢？好的内容，都是好的价值。尾巴系统如何做的？

广告尾巴系统

尾巴系统，就是购买理由与价格的组成。比如，我们做老板社群，您要不断地写，为什么要加入老板社群。您至少找出来100个理由，我们为 什么要加入社群。大家如果觉得很难，一点点简单的工作都完不成，自然 做不了成交。

举例：购买理由？

1、 加入我们老板社群，找到目标快。

2、 加入我们老板社群，每天都能忙碌起来，有事情做。

3、 加入我们老板社群，方向感明确，不再迷茫。

4、 加入我们老板社群，就是加入高端圈子

4个好处，是写广告尾巴系统的核心

广告尾巴系统

1） 直接给到你的好处；

2） 多岀来的额外好处；

3） 看不见的隐形好处；

4） 同行给不出的好处；

我们在网络上搞营销，每句话，都必须是真实言论。您没有必要说假话，就可以成交。通过说假话成交的人，是智力低下的人。

十分钟一次广告尾巴系统

十分钟一次广告，这是必须的，没有广告，就没有成交。直播、朋友圈，皆是如此。您必须不断地琢磨广告，研究广告，发广告。

十分钟，一个广告尾巴系统，这是我给所有想年赚千万的人的一个任务。跟着我的很多人，想当老板，想赚钱，但是他们不会做广告尾巴系统, 进入朋友圈，进入直播间，都没有广告尾巴系统。广告尾巴系统，体现在直播间，体现在朋友圈，体现在图片里，或者是暗示的，在平台审查严格 的时候，是暗示的，也可以请助理做。在审查不严格时，或者在自己的空 间里，这个广告尾巴系统是明明白白的打入粉丝的脑袋里的。

只要一个人每天能搞到一百个流量，能十分钟重复一次明示或者暗示

116

的广告尾巴系统，这个人日赚几万都正常。日赚几千，都是轻轻松松的。 所以，从现在开始，每个人都要修炼，十分钟释放一个广告。您们发广告的能力差，就不赚钱。要习惯性的讲广告，大家都应该是广告讲师, 广告写手。你们的广告能力不强，这是你们不赚钱的核心。要一直发广告。 不赚钱的核心，是广告做的不到位，其他工作猛做，但是从来不打广告, 广告打的不好，于是不收单。

广告尾巴系统

同行能赚钱的秘密在哪里？

同行能赚钱的秘密在哪里？

都在尾巴系统里，都在购买理由里。

您去同行那里看他的广告尾巴，您看看哪句话打动了消费者，消费者愿意付费？那就是我们要复制的核心。

一般情况下，客户买单，只是因为一句话，找到这句话，也就找到了做成交的秘密。

第十章 易斌方法**72**大营销系统之图片系统

无图无真相，有图才成交。 易斌

图片系统

120

创业者的图片系统为什么重要？

任何人，真的想成交率变高，必须做图片营销系统。

朋友圈，必须要有生活照、工作照片、工作笔记照片。

朋友圈，必须要有一切与您生活，与您工作，与您业务相关的照片。

每天必须搞够36张，如果没有图片，就没有说服力。

没有说服力，就很难成交。

无图无真相，移动互联网时代，大家希望在微信、QQ空间里，看见您的图片。图片多了，才能增加信任感，客户才能下单。我要求每个做微信，QQ空间，以及微博的人，每天上36张图片。

图片上一定要有一句话广告，也就是推销自己的产品或服务，价格以及付款方式。

图片包含哪些内容？

那么到底上些什么图片呢？

生活图片，吃饭、游泳、健身、买衣服，带孩子，逛街，喝咖啡，随 时随地都在扔图片。无图无真相，有图才成交。喝水，您的杯子、您的电脑、您的手机、您的床，您的工作环境、过路的地方，全部都是图片系统 的一环，您看到的花草鱼虫，都是您的营销图片。

原则上，我每一个文案后面必须有图片。我搞了 60个文案，就必须得搞60个图片。有精力的，应该请一个员工，专业搞图片。

1、读书图片，您读了什么书，比如《毛泽东文集》，您还可以在上面写点感想发出来。读书、买书的图片，自己手写的总结、笔记图片，都要上传到朋友圈。

2、 您种菜的图片，您种地的图片。比如，您的黄瓜长多大了。

3、 您吃饭的图片，在家里吃饭，在饭店里吃饭，请朋友吃饭，都可 以上图片。

4、 您旅游的图片，您去张家港旅游了，去韩国旅游了。

5、 您锻炼身体的图片，比如您去游泳，健身房图片。

6、 您跟朋友逛街，买衣服的图片。比如，您去逛恒隆广场了。

7、 您去5星级酒店住宿的图片。大家也喜欢看的。

8、 您跟合作伙伴，跟其他老板聊天的图片，也要搞出来。

9、 您跟女朋友打闹，跟小孩子打闹的图片。

10、您办公桌、公司的图片，都可以晒出来。

11、您发货的图片，都晒出来。

12、可以是QQ问答，微信问答模式。里面有什么？比如我们老板社群，学习内容，学习周期，学习方式，比如说YY上课，群里录音，群里老师回答问题。QQ、微信问答模式，可以体现客户想要知道的一切。我们的一切目的，都可以通过文字模式表达。但文字一旦做成QQ对话，微信对话，效果就会非常好。图片可以表达免责声明，问答模式的图片，可以把您想说的一切通过QQ、微信问答模式全部表达出来。与客户说话, 与老师说话，QQ群里聊天，我们的一切，都必须转化成图片模式，表达出来。您能想到的一切，都是图片。

13、图片还可以包括YY截图，抖音视频截图，每天截图，扔到朋友

圈。

14、 关注同行的图片系统。但是，切记不可直接抄袭，而是要头脑灵活的内化成我们自己的图片系统。

——图片系统

15、 尾巴系统，必须做成图片，保存在手机或电脑上，只要有文案， 就应该扔尾巴。或者每3个文案，有一个扔尾巴营销系统图片。日日36 个以上扔出去。

以上15点，如果您们做到了，只要做到位了，您们的收入，就会增加 2倍到3倍，毫无悬念的增加。但切记，大家不要上付款截图，收款截图， 避免上这个，以免有法律风险。

图片系统的目的，是增加信任度。

没图片，没真相。图片多了，大家相信您，您的生意就好做了。您们真想有粉丝，就一定要大量分享自己的美丽的照片。特别是您是美女的。 不分享您的照片，没人看的。

一句话推广内容

所有图片，健身、工作、对话截图，上面必须有一句话推广内容。 比如，“付费\*\*\*\*元加入高级老板社群学\*\*\*\*\*\*。支付宝\*\*\*\*\*\*"。 每张图片上，都必须如此，有如此水印。

任何图片，包括美女图片、风景图片上面，也必须出现一句话推广内容。图片的目的，就是销售，就是成单。切记，每张图片上，必须有水印,

122

进行一句话营销。所有图片必须是真实的，不可弄虚作假，切记切记，否则触犯法律。

我是怎么做图片的？

社群里有人加入，有人欢迎，有人发言，直接截图，手机电脑截图, 直接就扔到朋友圈了。效果非常好。

图片系统

我应该是3年前，就建议大家专门找一个员工，专门搞图片。这个员工工资也就4000块，绝对划得来。不过，现在开始，我希望您们自己先做做。想要赚大钱的，必须打造自己的合法的、真实的图片营销系统。

网络营销是建立在大量图片的基础上。我们每天都生产了非常多的内 部图片。各位一定要把这些图片打上一句话营销系统。日日重复这个动作， 要重视。我的话语体系，就能变成您们的物质基础。您们完全信任并执行， 您们才能富贵。否则，您们很难学会营销。

要做到日日截取图片，音频、视频，不断地释放。一日不可间断也。 我们只有这样，才能在互联网上生存。生存的唯一法门，就是竭尽全力的 拼命。这就是稻盛和夫的干法加活法。

第十一章易斌方法**72**大营销系统之免责声明系统

免责声明系统是我们的生命。 易斌

一个高手行走于世永不犯错

一个高手行走于世，永不犯错，永远不让任何人抓到把柄，这是一个高手行走于世的准则，请尊重法律法规,请尊重那些虎视眈眈的妖魔鬼怪。

免责声明，比什么都重要。切记，先说好，则后面不乱。否则，您就难受。

——免责声明系统——

想要玩指数级模式，必须要搞清楚法律风险，必须要搞清楚人性风 险，这玩意，也不是一般人能玩的。

做人，做生意，一定要讲规矩。规矩比钱重要，也比生意重要。不讲规矩，丢失的是信誉。规矩，保护自己，也保护客户。不讲规矩，一 时得利，长久失败。

所有网络营销高手，第一招，只学免责声明。如果做生意，连法律风险都不能避免，这个人就不用做生意了。这个人，就是给自己挖坑嘛。完全没必要。

所以，我希望所有知道我的老板，都要研究我的免责声明系统，并且自己活学活用，学透彻，然后建立自己的免责声明系统，防止有小人找事。

以下，我会以我们老板社群的免责声明系统为例，为大家讲解。各位老板参考，回去做自己企业的免责声明系统。

做生意的第一步，学会写免责声明

任何人做生意的第一步，是学会写免责声明。

不是什么人的钱都要赚。不要给自己惹麻烦，不要那么急躁，赚钱慢慢来。很多人在网络上做生意，做项目，为了出单，胡乱承诺，这种做生意的思维是非常愚蠢的。

自己心里是怎么想的，就非常坦诚的表达。比如知识付费、社群消费、 培训消费，付费后不退费，这种信息，要传递给客户，以及任何潜在的客户。不要怕客户看了不爽，看了不爽的人，本身就不是我们想要的客户。 客户付费，让其承担一切责任，比如学不会，学不懂，都是他们自己的事情，而不是我们的事情。这并不是说我们就不认真教学了。相反我们是非 常认真教学的，这样写的目标，同样是过滤掉不理解网络培训消费，知识消费不退费的人。同样是为了过滤掉胡搅蛮缠，不讲道理的人。剩下的, 就是那些理智、智慧，具有财富的人。这样的人，才是我们永恒的客户, 我们能幸服务好这些智慧、聪明、讲理，讲礼貌的人就万幸了，就非常 忙，很累了，没必要为了赚钱，破坏原则，胡乱承诺。

免责声明系统

做生意，要有原则，客户跟我们做生意，必须完全按照我们的教学, 我们的流程来。不按照我们的流程，不听我们的思想、知识、方法论，指手画脚的，我们根本不要这种客户。我们时间宝贵，也懒得争论。

我们要的是什么样的客户？长期了解我们，对我们人品肯定，觉得付费跟我们学习是非常值得的，什么心态？就是把这钱给我们，就当把这钱扔水里了，也值得的人，才加入我们的社群。无这种心态的人，不适合付费加入我们，学习任何课程。

免责声明的核心是什么?

免责声明的核心，就是出现任何问题，解释权在我们手上。我们永远对外是零承诺的。

我们会尽力做好我们的服务，但不会给顾客任何决定性的承诺。

为什么我们要这样做？

就是避免有些恶意分子，故意找我们麻烦。所以，大家必须把免责声明，发给您自己的客户。赚钱是小事，不要给自己找麻烦，才是大事。

——免责声明系统

比如，我们所有社群，都是自愿进群，都是被动成交，绝对不做主动成交。

所有在网络上做生意的老板，都应该请律师给自己搞免责声明，请 律师做合同，也发给您们的客户。出现任何问题，第一时间找律师即可。

任何人，都要在朋友圈里更新免责声明。

任何人，收人钱财之前，都必须是免责声明先行。

任何人，做直播，都要讲免责声明。

你们必须是懂法律的高手。你们不要给自己惹麻烦。要让您的客户没有任何办法找您麻烦。从法律上完全防止有人可以找您麻烦。

希望你们都成为年赚千万的高手，也希望你们一辈子平安，不要跟负能量的人接触，不要赚他们的钱。这个是每个做互联网创业的人必须讲到位的东西。

免责声明写得越好，成交率越高。

免责声明是可以赚大钱的。能把免责声明写仔细的人，成交率会提高几倍。因为，免责声明代表您的底牌，您的诚意，您的信用。

免责声明是您过滤人以及赚钱的纲领性文件。免责声明写得越好，成交率越高。而且，负能量的人越不会成交。

免责声明，首先保护自己。

免责声明系统

我有个学员，我让其做免责声明，他不做。

我说，您做了免责声明，成交率会更高，信不信？

他说，我免责了，别人就不加入了？还更高？赚钱，不都是多承诺吗？

我说，错误。您承诺的少，把道理讲清楚，智慧、聪明的人认可您, 这样，就会成交率高。而您不说清楚，老是承诺，没有免责声明，加入的都是些做白日梦的人。还喜欢找事，我们生意就做的越来越差。

免责声明，实际上是智力门槛。

而智力高的人，明白知识智慧这事，学不会是他们自己的事情，不是我们的事情，我们就是努力教，您认可这种模式，就来，否则，就别打扰了。

我这个学员最终还是听了我的话，结果以前3天出一单，现在一天出好几单了。

请各位做好免责声明，记住，不是什么人的钱都赚。免责声明做得好， 出单更精准，大家都快乐，都愉快。如果您们只是为了赚钱，对不起，您们根本赚不了什么钱，因为您的免责声明没做好。

其实免责声明是可以加速成交的，不要不敢做免责声明，这是成交

利器，是筛选器。

我们现在在网络上做社群营销生意，培训生意，都是发免责声明给客户看的，都是我们没有任何责任，付费后，不退费，讲清楚。

前几年，我们有的兄弟觉得，这样干，会导致我们的成交率变低，收入变低。其实并没有啊，反而收入在增长，麻烦也几乎没了。因为每个人 进群，学习，都有免责声明。也就是您喜欢找我们麻烦的，您干脆别来跟我们学习，我们懒得赚您的钱。您抱着把钱扔了的态度，来找我们学习。 说白了，您肯定值，不会亏。但是，您必须抱着学不到东西，也认了的态度，我们才收您。否则，您留着您的钱，我们价值观不一样，不交流得好。

免责声明系统

这就是儒家思想，谈得来，谈；谈不来，不谈。开始，就明明白白的讲清楚。收入下跌了吗？没有。一直在增长，成交率也在增长。

所以，人越坦诚越好。价值观必须正直，必须讲真话，一句假话都不能说，也只交往讲真话的人，身边讲假话的人，全部清理掉。不行贿，严格遵照规则，凡是喜欢打破规则的人，一律不交往。不要有丝毫跟价值观不正的人交往的念头，丝毫也不行。正直，不欺骗，是根本。

免责声明能提高成交率。写得越具体，越明白，成交率越高。做项目， 要坦荡，找客户也要坦荡。坦荡不是让您陪客户聊天，而是通过朋友圈, 通过广告尾巴系统坦荡。越坦荡，越明白，成交率就越高。不仅仅是要求自己，还要要求客户。客户看懂了自动买单。看不懂，我们也懒得搭理。 就用这个态度去做。

很多人不理解，为什么要做免责申明，这样搞，是不是成交率低了？

错了，看似条件苛刻，实际上筛选到了精准客户，筛选到了了解我们的高智力客户。这才是最高明的。做生意要绝对聚焦，对客户也聚焦，经营精准的优质客户，才能做得长远。什么客户都想抓，是自己给自己找麻烦。

每个人都必须写好免责声明，把一切法律风险降到最低，这是我们的生命。如今，在互联网上不做免责声明，不规避法律风险，进去，只是早晚的事。

做社群营销，找的是学习理由，而不是承诺

免责声明系统

做社群营销，不是努力承诺，而是可以学到什么。不是承诺别人可以 发财，财富自由等。不是承诺别人提高收入。前一种推销方式，吸引的是理智的、聪明的人。后一种推销方式，吸引的是好吃懒做的赌徒。

在网络上做社群服务，就是学习服务，学习微商，学习创业，学习网络营销，都是以“学习”打头的，人们进来学习。我们也只收那些想学习的人。大家付的是学费，就是这个思维。我们是卖课程，卖知识。以文字、 语音、视频，各种方式进行授课的社群。而有的人的广告，却老是收进来想一夜暴富，进群坐着就发财的人。进群马上就能成为富豪，进群马上就能一天赚几万，几千。这样搞广告，收进来的，就是这种人。

这种人到底是什么人？我是压根都不想接触的。我们收的，只是管理层，中小企业老板以上的人。我们根本就不想收那种没能力的人。这人能不能赚钱，完全是自身素质决定的。

不是付费加入我们群，就直接可以暴富的。

广告是这样写的：

学习如何做微商，

学习如何做朋友圈，

**11**

**3**

**11**

学习如何做微信营销， 学习如何用微信搞成交, 学习如何做社群营销。

这些，写几百条。

连广告都写不好，您们就别在网上做生意了，只会给您自己带来麻烦。 所以，我建议您们每个在网络上做社群营销的人，都去找律师。

《德鲁克管理思想精要》：“没有一个专业人员可以保证他一定能为顾客带来利益，能做的只是尽力而为而已，所以专业人员的首要责任是'不明知有害而为之'”。

免责声明系统

不骗人。也是为什么我总说两句话：打水漂，也认就行。

我从来不给客户任何保证。需要我承诺的，我都不服务您。客户只有完全认可我，觉得钱给我了，打水漂也认，我才收这样的客户做培训，做服务，做咨询。如果对我有要求，那就是不理解我。

我认真教您。但我不会承诺您什么。我就怕您跟我扯皮。这就是我们为什么不断地拒绝客户的原因。您让我承诺，我就不收您钱了。

做生意是有风险的。

您服务越好，越是给顾客承诺，您就会吸引到一些找事的人。比如我们办培训课，我们有的合作者给客户承诺多了，客户就会去告我们。所以， 您啥也别承诺。您就说，您有本事，您才来学习。我这里没有任何承诺, 觉得跟我学习，付费值得，就来。您没什么本事，赚不了钱，喜欢怪老师的，您千万别来。

我从来不喜欢改变谁的命运，我只跟强者沟通。所以，您是一个强者，

几千块对您来讲，毫无意义，您就付费加入。否则，您千万不要加入我的创业课程群里。我这里不给客户承诺任何事情，您聪明，您就跟我来学。 您自然会学到很多东西。否则，就别来，您想依靠我，拿我当拐棍，对不起，您不具备当老板的素质。我这里教您思维、方法、套路。您学不学得会，是您自己的事情，与我无关，理解不了这个，就别加入。

我们的社群课程服务，要少承诺，只能承诺我们真实服务的10分之一。人家搞培训的，就是3天2夜，收费几千、几万。我们是收费几千, 讲几年，辅导几年，所以大家不满意。大家会找我们麻烦。当然，大部分人还是有良心的，就是少部分人不懂感恩。不过现在越来越好了。都是企业家、老板跟着我们学习了。

免责声明系统

所以，在外面做社群推广的时候，一定要少承诺，接近零的承诺。甚至不承诺，自动成交。认可我们的，喜欢学习互联网营销的，才加入，就行了。看不懂的，就别搭理。

您们可能不理解，承诺的越少越赚钱，条件越苛刻越赚钱。来的都是精准客户。而承诺的越多，吸引来的都是负能量的人，因为他习惯了要别人给他保证。

谁能理解这个，谁基本都是年赚数百万以上的人了。

有几种钱，我不赚

1、 胡搅蛮缠的人的钱，我不赚。

2、 付费过后，希望改变命运，所有希望都寄托在我身上的人的钱,我不赚。

3、 自己不努力，希望一夜暴富的人的钱，我不赚。

4、 希望通过怪罪别人，不反思自己的人的钱，我不赚。

5、 不了解我的人的钱，我不赚。

您必须拒绝一些人，您才可能有所成绩，否则，您剩下的，只有霉运了。您必须写清楚您的声明，把自己的法律风险降到最低。当您把自己的法律风险降到零的时候，您的成交率就会高。而且您没什么麻烦。只要您公正，透明的做自己的业务就行了。做网络生意，必须有安全意识。

免责声明系统

只要您们，真正在做事，您们就会越来越厉害。

只要您们走正道，您们的钱就会越来越多。

我们在网络上做任何项目，都要做好免责声明，都要用儒家思想。绝对不得罪人，绝对不收那些喜欢抱怨，喜欢找我们麻烦的人的钱，一开始， 就要表明自己的态度。

切记，切记，只有这样，我们才能玩大，才能赚大钱。

举例：我们老板社群的免责声明系统：

易斌老板社群免责声明：

1. 因为是知识型消费，进群后恕不退费，如果压力比较大请慎重决定。
2. 我们更多的是提供方法和思维，具体操作需要自己付出持续努力, 并不是加入后什么都不干就能赚钱。
3. 看懂本人朋友圈、QQ空间、微博，认可我们的理念才加入，没看懂请您再多观察我几个月，看懂了再加入，没看懂千万不要乱付费。
4. 我们不做任何承诺，没有任何保证，赚不赚钱更多是看您付出多少努力，有没有严格执行我们课上所讲的方法。
5. 学习是自己的事情，不是老师的事情，您能理解，您就抱着把钱扔了的心态来试一试。千万别把钱当回事。

免费即是最贵，穷人把钱当命，富人把钱当工具。

1. 一切责任在您，不在我这里，我这里只是认认真真的教学，连这个都不能理解的，不适合进群学习互联网营销，互联网创业。

免责声明，是我们创业的防火墙系统

这个免责声明，学会了，就是保护您自己的。

免责声明系统

您以后做任何生意，都不会违法乱纪，也没有人可以找到您麻烦，您也可以找律师。如果做生意，不做免责声明，相当于一个美女深夜出行, 迟早碰到不好的事。

不会做免责声明系统的人，都不适合做互联网，都不适合互联网创业， 都不适合互联网营销，跟我学习第一步，就是学会做免责声明，这是创业的第一招。

未成行兵，先思败路。

此系统，越详细越好。主要是保护我们，我们必须在朋友圈不断地更新免责声明。每一个潜在客户，我们都要事先让其知道我们的免责声明。 每个付费客户，我们都要发免责声明。

人要懂得保护自己，这是混社会的基本常识。

不懂得保护自己的人，都被社会淘汰了。

生存还是灭亡，与善良无关。

我们做免责声明，就是为了保护自己。

我们远离低智力的人，也是为了保护自己。

我们远离负能量的人，也是为了保护自己。

免责声明要做到极致。现在做生意，还不做免责声明的，都会倒霉。 不做法律系统，免责声明系统，都会死无葬身之地。

免责声明属于法律框架的搭建。能搞法律框架系统的人，其实是聪明人。

我有好几个律师。保证我的钱赚得合法。认知能力不够的人，根本不会搞这个。搞的越有门槛，对我们越好。

免责声明系统

现在我的社群在免责声明基础上，又加了一份《自愿申请书》，也提高了入群门槛。会走的越来越稳，越安全。

任何人，做网络生意，都不要骗人

1、 做网络项目，做社群营销，每句话都必须是真话。

2、 必须做免责声明，免责声明必须做到极致。

3、 必须在朋友圈更新免责声明，必须让客户知道您们有免责声明。

4、 习惯性用假话成交的，都是傻瓜，脑子有问题。做人，连最基本的道理都搞不懂，没有办法做生意的。

第十二章易斌方法**72**大营销系统之听话照做执行系统

文明来自模仿。 易斌

学习的核心是什么？

学习的核心是什么？

1、 死记硬背。

2、 生搬硬套。

3、 听话、照做、执行。

——听话照做执行系统

为什么有的人听了我讲的课，没成绩？就是觉得自己牛B,喜欢融会贯通，喜欢灵活运用。人首先要听话，照做，执行，首先要傻傻的去执行 **36**循环系统。日复一日的工作，重复。这样才会有成绩。

善为天下公，道理很简单，不要有自己的理解，您才是高手。比如, 我让您每天去搞36个视频，6到12个账号，每个账号3到6个视频，去传抖音，去搞原创，您就去，别跟我扯犊子；我让您去搞36篇自媒体软文, 去6个大自媒体平台日日夜夜发，您就去；我让您先在抖音、自媒体、喜马拉雅FM上找出来50个、100个同行，您就去找。别跟我扯犊子，别跟我辩论。

一切真正有意义的知识，都不容讨论。就是生搬硬套，死记硬背，直 接干。凡是有脑子，喜欢反驳的人，一定没什么本事，也不会有什么成绩。

一切社会行为，都是人与人之间的模仿

您想学习社群营销创业，您想搞自媒体，搞抖音、喜马拉雅创业。您首先就必须跟老师、高手学习，进行模仿。文明来自于模仿。您不跟着模仿，您就不会做。您不会，您就永远也不赚钱。模仿学习，跟着老师学习，是非常非常重要的一环。

听话照做执行系统——

听话、照做、执行，六字真言，谁能做到，谁就天下无敌，必将成为牛人。听比您厉害的人的话。跟着比您厉害的人做事。执行高手的思想+方法。但是呢，这世上大部分人都不愿意听话，都认为自己牛。就算自己愚笨、贫穷、懒惰，还是不喜欢听比自己厉害的人的话。这就是大部分人没前途的原因。

听话、照做、执行，谁能如此面对圣人，面对牛人，谁就有前途。 一个人的德行，首先是顺从的德行。不愿意顺从，都是悲剧。

改变命运，就是听话、照做、执行而已

改变命运，就是跟高手学习，听话、照做、执行而已。就这六字真言， 没几个人学得会。每个人都认为自己聪明。即便是一年一百万都搞不到, 但有的人还是认为自己智慧啊，有个性啊，怀才不遇啊，没有机会啊。

听高手的话，感觉没面子。养成了贫穷的人的性格，习惯而不自知, 习惯性反驳高人，没执行力，不愿意干活，就算懂了，也不干。

其实盈利很简单，只需要找到一个有实践能力的导师，听话、照做、 执行就行了。只需要干这几件事。而不是自己在那里探索，或许瞎搞。

您聪明，您早就月入几百万了，是不是？您既然没这个本事，就老老实实听话。

我能有今天，全靠老实，跟着老师混，踏踏实实的干，虔诚，听话、照做、执行，而不是自以为是。这世界上，有很多自作聪明的人，这些人，基本都毫无前途，他们想法多，自以为是，要么乱整，要么浪费时间，反正，他们干啥，都干不好。即便是干好，也是一瞬间的事情，过一段时间，他们又干不好了。

听话照做执行系统——

认认真真搞单子，比如我们社群，很多老学员，都落下了。因为您们有自己的借口，有自己的见解，所以您们落下了。人落下，都是因为自作聪明。没办法，这是人的天性，太多人自作聪明，于是毫无前途，想想, 您们一开始为什么很赚钱，后来不赚钱了？因为一开始的时候，您听我的，后来，您觉得您学会了，您聪明了，所以您就不赚钱了，您变得普通。再后来，又有一些新人，刚接触我，听话、照做、执行，收入在增长。不过，过上半年，这些新人又会觉得自己聪明，又开始自作聪明了。于是，新一轮的轮回开始。脱离轮回？从戒掉自己的自作聪明开始。

石破天为什么那么厉害？也是听话，照做，执行而已。跟哪个师傅, 都是如此，就是跟着干，就行了。跟郭靖一个性格。凡是侠之大者，皆是如此。那些聪明、奸诈、狡猾之人，看似聪明伶俐，实在是让人失望的多啊。奸诈狡猾，欺师灭祖之辈，就算聪明，也赚不了几个钱。

听话、照做、执行，这种人少，结果却赚了有些人不敢想象的那么多钱。并不是他们有什么过人之处，只不过是做到了听话照做执行而已。

**40**

*11*

听话照做执行系统——

听话、照做、执行。这种事情，谁能听得懂？只有张无忌啊，马云啊, 任正非啊，彭蕾啊，这些角色听得懂。其他人？没几个人听得懂。只有郭靖这种大侠才听得懂。大部分人都是杨康，自以为自己很聪明。

我一直都不喜欢聪明人，我们社群这里，陆陆续续岀单猛的，赚钱快的，都是那些“笨蛋”。

愚而好自用，贱而好自专

愚而好自用，贱而好自专。自己想问题，自己干是最愚蠢的。

古人早就给我们想好了，说好了。不听老人言，吃亏在眼前。我这个人，就是老老实实的搞中国传统文化，我经商的策略，也是老祖宗说的, 慢慢来，不急，该我的，就是我的，不该我的，就不是我的，我并不是为了赚钱，我是为了征服人心。

不要自作聪明，老老实实跟着干，听话、照做、执行，收入就高了。 有些孩子聪明是聪明，就是喜欢耍小动作、小心机，告诉您，过几年，您会后悔。因为您会理解，原来我说的是真的。希望有些耍小心思的人，迷途知返。认认真真跟着干，听话、照做、执行，收单。

我们社群里有些人越来越厉害，不过就是理解了虔诚、感恩、老实。 而有些人本来有前途的，非要自作聪明，自以为是，导致自己收入下滑, 实在是可惜啊。

141

一个人什么时候能变成神？

如果您想变成神，您唯一要做的就是尊重规律，控制自己。一个人 什么时候能变成神？

虔诚、感恩、尊师重道，老实。听话、照做、执行。

做人老实一点，做人感恩一点，尊师重道一点，看似没有自己的观点， 实际上，这种人才是最厉害的。做人，习惯性听话、照做、执行，看似蠢， 实际上，最厉害。

——听话照做执行系统——

看看项羽与刘邦的区别。再看看张良碰到黄石公的态度，您们就明白什么是牛人。牛人，都是默默跟随，默默尊师重道，感恩、虔诚，听话、 照做、执行。傻瓜，正好相反，您们看看社会上那些混得差的人的人生, 是不是自作聪明的言语特别多？是不是说几句，他们就开始大声谈论自己 的牛叉观点了？其实牛人是知道自己不牛叉,那些感恩、低调、老实，尊师重道，听话、照做、执行的人，看似呆头呆脑，实际上是大智若愚，是真正领悟了混社会道理的老鸟。

我们社群有的学员基本稳定在日收入破万，为什么？极度听话。我说聚焦，就聚焦，永远在聚焦一个环节。几年来，一直在跟我合作，从来都是默默的支持我，甚至给我钱，发红包。这是因为相互之间啊，建立了信任关系。此人极度有耐心，我5点起床，他就5点起床，跟着我干。永远只干一个项目，一个环节，其他的不干。我说的每一个动作，都做到位, 说干免责声明，就立刻干。其他很多人，我要说很多次，他都不干，就是不执行。

赚钱，主要靠听话、照做、执行。

第十三章易斌方法**72**大营销系统之复制改编优化系统

原创+改编，是最赚钱的模式。 易斌

赚钱的核心机密是什么？

赚钱的核心机密是什么？非常非常简单，

从术的角度来讲，就是复制、改编、优化，听话、照做、执行。

从心法的角度来讲：虔诚、感恩、老实、尊师重道。

这几点您要做到了，您不是神？不可能的。您必将是大师。

——复制改编优化系统

赚钱靠的是什么？复制，复制，再复制，听话、照做、执行。按部就班，而不是投机取巧，而不是找捷径。跟着老师走最宽、最好走的路子, 而不是另辟蹊径。人是不需要灵感的，也不需要创新，一切按老祖宗说的 办，一切敬天法祖，一切按大师的思维模式搞。创新不过是工具的演变。 比如，我们社群的内核不变，我的本质思想不变。我们就是传播儒家思想，易斌方法72大营销系统，无论这个世界上的工具如何变，我们都不变。

我绝对不自己创造东西，我就是述而不作，信而好古。我的一切，都是复制、改编、优化大师的东西，我不做自己的创造。

您们要对世界宣传的，我们的儒家思想、易斌方法，都是述而不作，信而好古，我们不创新任何东西，只是整合老祖宗、历史上古今中外大师的精髓思想。我们不扯犊子，凡是来跟我们学习的学员，也不过是正本清源而已。从思想到营销，我们只不过翻译成大白话给您们。我们是思想、 营销界、企业家的终点站。仅此而已。

复制、改编、优化

人的语言系统、面相，都来自于自己的起心动念。

这人，有很多人都是聪明人，但是心念不对，不理解虔诚、老实、感 恩，尊师重道，理解不了服从，听话、照做、执行。理解不了复制、改编、优化。这人啊，就不好交流，也就是交流了也是白交流。

真正的赚钱模式，就是复制、改编、优化模式。真正的赚钱模式是直接贩卖知识。贩卖知识，才能赚钱。

复制改编优化系统

人生并不需要学多少。要相信市场，相信自己。商人不过是搬运就 行，企业家呢，需要创新+营销。最大的利润点是创新，最好做的创新是微创新。不要搞颠覆式创新，周鸿祎说过，我们就搞微创新。做一个现实主义者，能用就行，能立刻变现就行。赚钱的核心，是立刻行动。拿着别人的东西来创新。

复制。谁赚钱，复制谁，一切模式全面复制，复制广告，复制视频、直播、话术、朋友圈、音频。复制他的一切，动作、神态、穿着、逼格, 全面复制，高大上的复制。

改编。在复制的基础上，进行改编，改编成自己的话术、语言体系、风格，这样您就有了创新，别人就不告您了。其实，改编的本质，就是想要区别于别人，但您智力不够，就不赚钱。真正的高手，述而不作，信而好古，懂得改编与杂交的技术。所以，真正的高手，是全面复制、杂交。

优化。这是圣人、神仙才能做到的事情。其实，就是几个套路合编。

输出价值很简单，**1**、参考几百个同行。**2**、进行改编性质的原创。 最快的原创，一定是改编性质的原创。否则，您会被累死。我们之所以伟大，是因为我们站在了巨人的肩膀上。优秀的同行，就是我们的巨人, 也是我们的垫脚石。人的伟大，在于会找垫脚石。我不敢说我是你们的 垫脚石，但是还是可以帮你们站得高一点。

145

不要用自己的头脑，这将让您变得非常愚蠢。要用别人的头脑，要用大师的头脑。我们的目标，是让十亿人学会儒家思想，易斌方法。您们如果复制别人的东西，而不进行改编、优化，就会遭惹麻烦。所以，必须保证别人百分百看不出来才行。必须保证全部改编。

不要抄袭，抄袭是犯法的。记住，我说的是复制、改编、优化，并成为自己的原创，不是抄袭！切记！

复制改编优化系统

内容“军火库”

您们想做一个项目、一个概念，首先找到100个顶尖同行，然后全面复制，模仿，改编，优化，成原创。然后做成音频、视频或软文，不断地释放就行了。

我们社群的内部、外部讲师如何搞原创？ 一个是我的录音、文字、文章，您用自己的话讲一次，一个是改编一次。二是直接找同行，进行改编， 进行整合。

如何搜集100个同行？

抖音上面搜创业、商业、财商，以及所有与创业有关系的关键词。比如电商、微信、社交、社群、营销、自媒体创业；在喜马拉雅上搜索一 次，在微博上搜索一次，在天涯上搜索一次，在今日头条上搜索一次。您的内容军火库就足够厉害了。

**46**

**1A**

赚钱的核心，就是直接复制别人的内容、套路、流量、粉丝。为了 别人不找您麻烦，您就复制一百个人，并且改编成原创。

互联网时代，高手多得很。我们在抖音上找到高手，直接改编。踏踏实实跟高手一起做内容，做视频，做直播。您在我这里学习，就踏踏实实学习易斌方法、儒家思想。一日不可间断的改编我的内容，您是我的学员，您可以百分百复制，不用改编优化，我不追究您的法律责任。

其实互联网上真正能够打动人的还是文字，只有把文字弄好了，才是做生意的第一步，只不过好多人误解了，或许我们现在都太急功近利了。

原创+改编模式，是最赚钱的模式。而改编的东西，又可以拿去搞36循环系统音频+视频。

内容军火库，在网络上搜索关键词，各大平台APP里面搜索关键词。全平台都是你的资源，只找关键词，定位自己的品牌。关键词很重要，关 键词越小越聚焦，方向感就越强。

军火库的信息浩如烟海。归根结底要回归到产品本身，你的产品能为客户解决什么问题，它存在的价值和意义是什么？做产品的初衷就是你要聚焦的那个点。并且结合市场，找到目标客户，激发和强化他们的需求, 就能更快的引流，吸粉，变现。

我告诉大家，天涯上面那些精品老帖子，记住，一定是老帖子，都是非常厉害的军火库。

只要吃透了天涯上面的老帖子，您就是中国一等一的软文高手。写啥， 都有人付费。最牛B的内容，就是天涯上的老帖子、长贴，就是那种2年前，就断更的老帖子，是最牛B的。一个帖子更了 5年以上，这种帖子, 一个，就能让您年收入破百万。凡是老帖子，更5年以上的，尤其关于创业、商业、历史、谋略的，都是牛B帖子。凡是浏览量过几百万的，都是可以改编或者截取成一段段的，变成您的帖子。

复制改编优化系统

147

关于创业顼目的军火库，也可抓悟空问答。

我去看了一下悟空问答，里面有估计几万条关于创业的回答。这些回答都可以做成语音、视频，在音频平台，视频平台循环输出，记得一定要 改编优化一下。

悟空问答里，凡是关于商业财经的问题，都可以成为创业项目的军火库、数据库、文案、文章质量库。

复制改编优化系统

人们总是因为找不到素材，才会没有价值输出。你有能力就自己搞原创，没有能力，就搞伪原创，或者搬运。我当然是一直搞原创的，但是每个人都要吃饭，大家各有各的方法。

凡是悟空问答上，比较火的，质量高的帖子、问答，都可以用来做36循环系统。我觉得一个人只要吃透悟空问答+36循环系统，就一定赚钱了， 一定创业成功了。

我们的营销，只抓爆点。谁爆了，我们就抓谁；谁爆了，我们就复制谁；谁爆了，我们就拿谁来做模板。一切高手，都是述而不作。一切蠢货，都是自以为是。别人能爆，我们就能爆，我看到那些网红、大V, 全部是在视频平台、自媒体平台抓爆点进行复制、改编整合的，无一例外。

大家都在攻击，占领人的心智模式。一个爆点，说明就是占领着人的心智模式。真好，就是陆某抓的人的心智模式。现在我喊“真好”，您想起了谁？"真好”。

互联网的营销模式是什么？搜集同行的火爆视频，内容，改编成自己的。我们每天的工作，都是述而不作。都是改编，都是圈流量，都是执行

148

36循环系统。我们全面依靠流量最大的平台搞流量。这才是高手

举例：短视频平台改编，研究同行点击率高的视频，收集作品内容, 以及评论区客户的关注点，改编成自己的原创视频，看评论区大家关注的那个点，把他们关注的那个点和作品的视频内容结合一下，从而去做一个原创视频出来，这就是你的原创。

赚钱，是个诚心的过程

复制改编优化系统

每个人，都要把自己的事情做到极致，不断地吸粉。每个人，都要不断地模仿强者。

但每个人都认为自己聪明，我不喜欢那些自以为是的聪明者，先把自己的事情做好吧。

如果说有创新，那么创新就是不断地改编大佬。大佬改编多了，才有前途。不断地重新组合出来很多短视频，进行吸粉。

每天收入低，是相当危险的。这个道理很简单啊。否则，我们怎么混日子？我觉得，无论是我们社群的讲师们，还是每个学员，要是有我这个 心态，怎么一个月也得有点收入吧？

不断地微创新+改编+差异化。否则，没利润。不干36循环系统，没有干货释放，吸引不到人，大家都得饿着，干挺着。互联网时代,短视频时代，这是我们唯一的出路。

通过前面讲过的36循环系统，每个视频，不断地改编牛人同行，这是我们唯一的出路。

我们没办法，想要过得好，就只有这样。

*49*

**1A**

其实这互联网创业，就是改编同行，不断地参考同行，同行参考的多了，您就变成神。

要全身心投入，否则没出路。全身心投入最难，最痛苦。但是，等您真的全身心投入了，您就升华了。

干好，就是复制老手+改编老手。就是这样弄。您这样弄，就能变现。 其实就很简单，找到10个老手，您就发财了。死磕去，各位，真的要死磕自己。只有死磕，脱层皮，才能改变命运。

赚钱，是个诚心的过程。

复制改编优化系统——

您真的诚心，心心念念都做到36循环系统，释放价值了吗？我告诉你们，你们把世界级大师的理论，拿来改编，就能吸引到非常多的粉丝。 内部营销系统，搞搞文案，就变现了。我们是商人。商人是什么？商人就是找到最好的东西，改编一下，扔出去。商人，是用最小的利益，最小的风险，获取最大的利益，疯狂的提升效率，然后又不违规。

听话、照做、执行，也是华为精神。先学优秀的同行，赚钱的同行, 先复制，复制过后，稍微改编，优化。这样效率高，才能圈粉，然后直接搞直播变现。

互联网时代，大家都是农民

同行+复制+改编+优化=原创

根据长尾关键词，例如：创业，采集同行高质量软文，改编，留下广告尾巴系统（微信、QQ,微博），在高权重平台和自媒体天天搞36循

环系统。

对于草根来说，只要做好广告，天天研究广告，研究好免责声明，研究好同行的内容，不断地进行改编就好了。大家喜欢骂复制+抄袭，只是因为太明显了，改编一下，搞得面目全非，就没有人骂您了，这就是二次加工，视频平台到处都是二次加工发大财的案例。

记住，互联网时代，大家都是农民。只要肯干，就行了。以前的农民是在田里干。现在的农民，是在手机里干，在网络上干。以前舞动锄头是农民。现在，舞动文字、音乐、视频，所谓的艺术是农民。

复制改编优化系统

何谓农民？干的人多的事情，就是农民啊。农民与农民的区别，不外乎，有的农民利润高，有的农民利润低。现在，要当一个好农民，不过是日日夜夜勤奋的搞36循环系统。

复制流派才是高手

对于我们社群内部讲师来说，人才多，社群才能发展，要培养将军。

所谓将军，就是内部能讲课，讲到极致；外部能讲课，讲到极致，能日日出单的人。本来就能日日赚钱，有的人偏偏不日日赚钱。

讲师们必须保证把我写的儒家思想，易斌方法讲到炉火纯青。这都是我的原创，在法律上没问题，您们在外面收集的资料，改编不好，有可能有版权问题，有人举报，有可能有官司问题，这个您们要考虑。

复制，演说我原创的易斌方法7 2大营销系统，

151

没有版权问题。切记，不要抄袭。社会变了，您们并没有反应过来。

抄袭我，无所谓，随便抄袭。若是抄袭别人，您先掂量下您的运气。 或者，您让别人授权您抄袭也行。各位，行走江湖，基本法律常识还是要有的。特别是您们越来越厉害，越做越大了。抄袭，只要别人用律师举证您，您就是诈骗，板上钉钉，百分百跑不掉，希望各位不要抄袭。您抄袭我没关系，我不举证您，您要抄袭别人，别人直接用律师举证您盈利性诈骗，您直接坐牢、罚款，这是严重的刑事犯罪，很多孩子，没经验，也不听话，非要等到别人出杀招，才知道社会的颜色。

我告诉您的是复制+改编+优化=原创。核心是原创。

复制改编优化系统——

对于与我合作的，您可以完全复制我的内容。您们可以复制我任何文案、录音，去赚钱。我并不会收取任何版权。

复制是最简单的。只是，您复制其他人，其他人找您麻烦，你们复制我，我不找您们麻烦，就是如此。

您可以复制：

1、 复制我的老板社群。

2、 复制我的微博社群。

3、 复制我的易斌方法。

4、 复制我的讲师系统。

5、 复制我的广告文案系统。

6、 复制我的文章、文案。

7、 复制我的团队规模。

8、 复制我的营销系统。

9、 复制社群里的课程。

10、 复制社群里的内容。

11、 复制社群里的思维。

12、 复制社群里的文案。

13、 一切复制社群里的东西，直接收单。

真正的高手，就是复制流派。复制才是真正的高手。

同行数据库

我们做视频，做直播，不论什么形式，首先是搜集同行信息。您们收集同行，首先是买世界上最厉害企业家的营销套路，思维模式。同行数据库，不仅仅是内容，包括同行的所有信息。

复制改编优化系统

比如，我们的数据库，是建立10个大师级的人物的营销培训，这是我们社群的发展模式。绝对不是找几个小毛贼来学习。

在找到大师级的书籍过后，我们才收集一下小毛贼的套路。

在互联网行业中，如何获取大量的精准客源，是我们每一位互联网创业者每天在思考的问题，很多时候并不是你努力就一定干得过竞争对手。

除了努力、勤奋，还有一种思维，你要聚焦到一个点，你要寻找优秀的同行，这就是为什么我每天都在课上讲找同行的原因。你的一切问题, 都可以通过找同行解决。

营销的核心是参考同行。同行怎么搞推广，您就怎么搞推广。

当然，有些同行非常蠢，您就不要学，尽可能跟聪明的同行打交道, 您的收入才会突飞猛进。

不学习，只工作，人就会变得越来越蠢。人还是每天都要学习，每天都要工作的。不可因为工作，就放弃了学习，这样，工作会变得枯燥无味， 您就都不知道如何工作了，您会变成一个枯燥乏味的人。关注同行是非常

重要的。关注其他企业家、老板、管理者的讲话，是非常重要的。

无论您做什么，只要您参考100个厉害的同行，您就不缺内容，复制+改编+优化。

内容哪里找？找厉害的同行的内容。

图片哪里找？找同行优秀的图片。

视频哪里找？找优秀同行的视频加以改编。

一切您想做的业务、项目、生意，都可以找最优秀的同行。

赚钱最快的方法就是跟随赚钱的人，他做什么，您就做什么。即使您是榆木脑袋，也不会亏损。

复制改编优化系统

厉害的人只研究广告，同行的广告，自己的广告，看看别人做什么业务，然后对比自己的业务进行整合。整理自己的头脑，只研究同行，谈话三句话不离本行。

第十四章易斌方法**72**大营销系统之流量聊天收钱系统

搞流量，才是重中之重。 易斌

什么生意都是搞流量

流量是一切，所有工作，就是做流量。所有人的本质，就是干流量, 不干流量？钱哪里来？没有流量，没有粉丝，就意味着死亡。您只有找到有粉丝的同行，不断地模仿他们，您才会有粉丝，然后才会有流量，然后，用图片做转化。

流量聊天收钱系统——

做生意的重点在销售，而不是每天把一些没必要的细节研究很透彻, 什么都数据化。做生意的核心，就是流量模式，也就是你选择音频，还是视频？也就是你选择图片变现模式。然后选择大佬合作模式，其他的, 别研究了。

只要研究透彻流量，研究透彻图片变现模式，您基本就能一年搞几百万，甚至上千万。

注意法律风险，必须做正规项目，否则，容易倒霉。

记住，什么生意，都是搞流量。

精神好的时候搞流量，搞变现图片。永远都是重复这两个动作。不断地搞音频，搞视频。喜欢玩软文的，就去玩软文。只有如此，我们才能日日夜夜出单。无论如何，都要搞到流量，每天几千流量进账是必须的，没有流量，一切都等于零。

只要你们没有办法搞到流量，你们的项目就会死掉。泛流量、娱乐流量、游戏流量、情感流量。反正，什么流量大，您就搞什么流量。有的行

业、项目适合搞泛流量，有的只适合搞精准流量，根据每个行业或项目来

确定。

只要有流量，就能转化。

流量是我们生存的核心，您团队里的人，必须疯狂的做流量。无论如何，就是搞流量，一切目的，都是搞流量。

所有网红，本质上都是倒卖流量。所有生意的本质就是倒卖流量。 传统生意之所以不行，就是流量被互联网模式击垮了。

您的战略核心，就是流量问题。只有流量问题，是重要问题。阿里、 腾讯，不过是卖流量而已。

所谓流量，就是不断地直播、视频，或者其他手段，无所不用其极的拉流量。聊天，聊天就是塑造价值，发广告，佛系营销，或者进攻性营销。大单，佛系聊天，小单，进攻性营销，然后收钱。聊天，塑造价值的目的， 是为了让客户买单。

不搞流量，不搞变现，能发财吗？精力不在流量上，不在变现上，能暴富吗？只有死磕流量，才能变成神，喜欢搞流量，流量就是您的爷爷, 您的儿子，您的未来，您的希望。然后朋友圈搞搞更新，您就开始变成神了。

这世界上最恐怖的就是没有收入，低收入，还不愿意拼命。要喜欢拼命，喜欢搞流量，喜欢搞朋友圈，喜欢变现，喜欢变现喜欢得比什么都喜欢。要痴迷变现，乐于搞流量，修炼成赚钱之神。

要不断地追求流量+变现模式，要是没有流量，没有变现，则品牌没意义，项目没意义。所有人都要实干，不实干流量，不实干广告尾巴循环

流量聊天收钱系统

157

系统，则毫无意义。

赚钱不过就是天天搞流量，搞变现，搞营销。注意这个“搞”字，比琢磨，听课更有意思，就是搞。您必须搞起来，“搞”是一个有提手旁的字，也就是您要动手。搞，搞起来。搞，跟“干”也是一样的，干。不要只会琢磨，只听听课，您的36广告循环系统哪里去了。每天必须有50个 到100个社交，社交就是流量。流量少了，不可能变现多。

做大自己账号的流量，才是真的，其他的，都不是真的。几百个垂直账号，自己账号的流量，才是真的，这样，自己的流量大了，名气大了， 也就什么都有了。

流量聊天收钱系统

赚钱之道，就是爆粉，直播，流量变现。只有一个动作，流量变现, 没了。谁说有第三个动作，谁就是在骗人。最简单的赚钱模式，是什么？ 就是拉流量，聊天，收钱，自己的微博搞搞内容创作，有品牌，然后直接默默拉流量，聊天，收钱，就是这个模式。哪里有流量，我们就在哪里攻杀。抖音有流量，我们就在抖音攻杀，抖音+微信模式。就是我们现在赚钱的模式。任何生意，都是拉流量，聊客户，收单子，只要不做这3个动作，您是神仙，也没生意。

您每天踏踏实实的做，事情自然就会变得越来越好。您应该做的，就是拉流量，聊天，收钱，永远都是这个动作。其他动作，都是废动作。

生意，争夺的就是流量而已。大家不过是用各种方法吸引流量，变现流量而已。搞单子才是硬道理，拉流量，聊天，收钱，塑造价值，才是硬道理。对项目真认真，听话、照做、执行，赚钱速度飞速提升。

只有流量增长的地方有意义

做流量的核心，聚焦一个流量渠道；复制牛B同行的内容；可以付费加入10个搞流量的社群；学一招做流量的方法，然后每天死磕16小时。也就是，你虽然知道做流量的方法，但是你不舍得拼命干活，干具体的活， 你依然做不到流量。

只有流量增长的地方有意义，流量不增长的地方，都是失望。比如抖音出来，进攻抖音，哪个地方有流量池，流量在增长，我们就进攻哪里。 拼多多也是找到了流量增长的方法。

创业成功的核心，是取势。现在的势头在哪里？就是抖音上面。当然， 自媒体、音频平台依然有钱赚的。我们解决流量问题，变现问题，解决好了，我们就是神。

流量从哪里来？

流量聊天收钱系统

流量，从哪里来？

电脑端、地方论坛、各大分类网站热点，36循环系统；抖音、喜马拉雅等各大视频、音频平台，36循环系统；今日头条、百度系、腾讯系、网易、搜狐的自媒体模式的36循环系统。就这几条，免费流量足够您月

159

入10万，不过，只能找一个点去做，不可找几个点去做。

这些都做好了，在这个基础上，去搞付费推广。

内容是怎么解决的？

就是日日夜夜打造同行数据库，打造自己的书籍数据库。

成交是如何解决的？

打造自己的广告尾巴数据库。

任何事都是有系统工具解决的。只是，太多人太懒惰，一点点功夫都不愿意下，故而，不赚钱，一无所有，可怜得很啦。

——流量聊天收钱系统

专业化的内容价值输出，形成个人品牌引流；有趣好玩的内容能够带动用户的情绪形成引流；新奇的内容可以带起用户的好奇心跟随实现引流。

通过产品广告的形式来获取流量的机会越来越小，用户不再被广告引导而形成流量成交，如何让自己的广告不是广告，才是获取流量的关键！

所以，我们老板社群做流量的方式是36循环系统，一切都是锁定优质的内容，进行音频问答循环，视频问答循环，最后都是问答，都有为什么？这样的问答，我们是靠36循环系统做流量，做粉丝，靠尾巴系统变现的。

流量的获取就是在以上基础上，日日夜夜重复**36**循环系统。

每天36个视频，上传到抖音、快手等视频平台。视频要是有趣的，一个主题的，最好谈爱情、婚姻、家庭，大家喜欢争论这些。或许笑话也行，这是刚需。

每天搞36个音频，传播到喜马拉雅等音频平台。

如果持续的搞，可以搞贴吧、帖子、seo流量。

主题鲜明，找一个大主题，也就是大家都喜欢的主题，去做内容输出。

至少持续干3个月，您才能见到流量。天天在网络上研究30分钟，如何做到大流量。泛流量、精准粉都行。建议专注精准流量。

生意的本质，就是流量，不做流量一切等于零。

36循环系统，有以下几个要点。

1、 垂直，专精。

也就是您只能做一个关键词，比如，做创业。所有标题，都必须包含创业，所有内容，必须谈创业。越垂直，越专精，越赚钱。只有专精，才能让人记住。

跟做脑白金广告是一个道理，极度专精、垂直, 不断地重复一个关键词“送礼就送脑白金”是不是起鸡皮疙瘩？越是这样，越有前途。

潦量聊天收钱系统

2、 锁定一个平台。

只做一个平台，把这个平台做烂。做透彻一个系统，把这个系统研究透彻，把这个平台系统的功能研究透彻。这个系统的推广规则、热门规则、扩散规则，甚至是付费规则，都要摸透彻。

3、 只做一种形式，要么选择自媒体软文模式，要么选择音频，要么选择视频。目前来说，建议选择视频模式。视频传播起来最快，流量也是最大的。

4、 所有素材，都是原创，但是原创有一个法则，全部来自于同行。 也就是自己不搞创新，全面的创新，不搞。只是改编，这种模式，速度最快。提炼+改编+推广模式。提炼几个要点，整合一下，这个东西就成了您自己的了。若是做全面原创，则浪费时间。只要您能做到，别人抓不住您什么把柄，就行了。

记住我们是商人，我们是规模性质的吸粉，搞流量，搞成交，外部搞互动的。而不是表演艺术家。实际上，我们有的伙伴手上有几十个号，粉丝量数百万，数千万，比您们看到的那些明星还牛。每个号几十万到几百万粉丝不等，我们并不是为了出名。而是为了通过改编同行的模式，通过改编原创的模式，通过到处收集同行的模式，把高质量的内容做起来吸粉。 最后变现。时刻记住，自己是个搞流量的变现商人。而不是什么艺术家。不要忘记根本。

5、 一切流量，不过是霸屏而已。

流量聊天收钱系统

这是我们做sem、seo的时候，就懂得的道理。我们都是12个账号操作，每日每个号3个视频，不断地霸屏。当然，您的精力好，您还可以再多账号，再多视频。每天至少保证一个36循环系统。

6、 研究seo,只做有热度的关键词，只做大家关心的问题。人们关 心的问题，是有规律的，是有大数据的，这个您们可以查一查。按照大数据的问题，进行内容创作。

7、 能真人出镜最好，能每天直播最好，其次是图文声音模式。

8、 做流量，在于坚持，不要做一个月，没流量就放弃了，继续研究, 做3个月、半年，原则上，一个月就有流量了。如果您的流量做不到日流量过千，就是您的手法，努力程度有问题。买教程看一看，每天看10分钟教程就行了。其他时间，就是干活，研究规则，干活。参考同行。

9、 我的经验，做流量，一个人比几个人快。一个人专心致志的干， 就会有流量。几个人在一起吹牛，容易不做正事。建议初期的小伙伴，都是一个人开始做流量，一个人，一间屋子、一部手机、一台电脑，一把椅子，甚至，您站着也行。一个人，最容易做起来。人多了，不容易做起来。 成天都扯皮，不工作了。时间用不到正式工作上。

10、 做流量，只在最大流量池，最火的地方去做流量。增长最快的地方去做流量。这个，您们可以看一下对应平台的流量排行榜。做流量，永远是深挖一口井。不是到处挖井。大家都看过那个漫画图片，应该都能理解。有人一直深挖一口井，见到水了。而大部分人，都是这里挖挖，那里挖挖，总结下来，就是没水。

11、 做流量，就是做人心，俗气的人心，要理解人的心理。要研究哪些东西人们喜欢听，具有传播性，话题性。实际上，您动脑子，就知道，凡是具备传播性质的东西，他们都有一定的规律。都在击中了大众的某种情绪，某种痛点，某个需求，或者某种梦幻。比如那个小甜甜对男朋友的要求，就是“能带我吃饭就好〃。这就是击中了广大男性同胞的心，所以她有了流量。

潦量聊天收钱系统

如果您没达到这个高度，您就很难有大流量，大传播。这是为什么很多人努力也没流量的原因。所谓，我们搞流量的方式，就是研究为什么别人会火的原因。提炼出来，直接改编，马上运用到自己的视频、音频、软文里。

复制别人火的内在情绪结构，再配合前面10点，则可以做到大流量。

12、 我们所有人的目的，就是做到总共1000万粉丝，20万精准流量。 加满至少20个号。对，加满。您们不要成天给我讲迷茫，没事做，这就是事情。只要不违法，千方百计去完成这个目标。

永远要做精准流量

做生意，首先过滤客户，客户不对，啥都做不好。

我们只爱精准流量，我们的生命有限，不能哗众取宠，瞎搞。我们只尊重，爱护我们的精准流量。赚钱的本质，就是精准，精准，再精准，只搞系列化，干货。

您要做的，就是把现在的事情做好，不是昨天，也不是明天，就是现在。您现实一点，流量，变现，广告文案，您就发财。否则，一切都是空想。

流量聊.大收钱系统

看好了，再出手，不要瞎干，只搞精准流量。珍惜每一个精准流量, 运营好每一个精准流量，只做精准流量。运营好精准流量，就能赚爆了。 每一个精准流量，都是钱财。一切都是为了精准流量。

我在很早的时候，就有高人指点我，只做精准流量。这几年，又碰到一个高人，告诉我，做流量只做精准流量。

我们社群是如何做精准粉丝的呢？

首先，讲的一切话，只给精准客户听，明确召唤我们的精准客户， 比如，年入几百万的老板，年入几千万的老板。其次，所有的视频、标题， 都是干货，都是系列化，要么是儒家思想，要么是易斌方法7 2大营销系统，要么是易斌老板社群的发展故事，价值观、六脉神剑等。

永远不要怕没粉丝，您怕没粉丝，就会没粉丝，来的粉丝都是无用粉丝，您真正为精准客户做贡献的时候，精准客户自然会来。

系列化是个重点，我们讲的就是儒家思想，这个是系列化的。我们讲的易斌方法7 2大营销系统，这个也是系列化产品。只有系列化才会产生复利效应，照样爆粉。

为什么我们很多人不赚钱？不搞系列化作品，吸引来的粉丝浪费自己时间。您聊2 0个无用流量，不如聊一个精准流量。要想长治久安，这是我们必须选择的道路。我们有经验，所以我们只为老板、企业家、牛人服务。

一个人不赚钱，就是不精准，说白了，就是产生的废品多了，吸引到了无用流量，这样效率就不高。玩互联网，运营的就是流量，经营的就是流量，一切目的，都是为了精准流量，哗众取宠毫无意义。您哗众取宠一年，不如老老实实搞精准流量十天。我想，很多人已经有感触了。

只有实在人，才能吸引精准流量，您想想，您是不是实在人。您想想，您这个人说话，做事，是不是真为精准客户考虑的。

流量聊天收钱系统

记住，只做精准流量。语言系统、思想系统都是这样，只社交，吸引精准流量。不是精准流量的，不给任何机会。一切事情，只做精准事情, 不精准的事情，绝对不做。

比如，我们对外永远讲：1、自媒体营销，2、音频营销，3、视频营销，4、互联网营销。也就是我们永远都是搞营销课，搞老板社群。我们所有人，在外面搞流量，也是搞精准流量，只围绕营销来做内容。泛流量，意义不是很大。除非你做不了精准流量，才开始做泛流量。否则，这个品牌做起来，是没什么用的。

做抖音流量，要拼命熬，也要拼命学。做头条流量，也要拼命熬，也要拼命学。搞招商加盟也是这样。无论如何，您的微信上，每天都要加上几百人吧。

只运营精准流量百分百赚钱，而且赚大钱。只有高手会运营精准流量， 低手运营泛流量，哗众取宠。

狭窄精准营销定位

营销的核心，是精准化，是狭窄化。聚焦到极致，只锁定一种客户, 要搞精准定位，要不断地缩小自己要打击的范围，打击范围越狭窄，效 果就越好。

再缩小点卖点，再缩小点人群，是不是赚钱就更容易一些？是不是能不断地缩小呢？再缩小一点点？行不行啊？我们想的是如何缩小自己的客户群体，如何锁定，如何缩到最小？不断地缩小，不断地缩小自己的卖点，自己的人群。

流量聊天收钱系统

定位极其清晰，才能赚钱。不要让所有人来买单，只让一小部分人, 绝对精准的人来买单。这是规律，我们必须尊重这个规律。什么人的钱 都赚，是赚不到钱的根本原因。

定位精准客户，才是未来。

知己知彼，百战不殆，您想要做好业务，就要不断地了解客户的内心， 了解市场，了解自己的资源。成功就是个交往问题，接触问题，然后是一 个语言环境问题。如此，您讲的时候，就是精准投放语言营销的艺术。越专业，越具体，越有前途。赚钱就水到渠成。要是理解不了这几句话，您成天乱讲，是不赚钱的。

我们想要更成功，我们就只锁定一个卖点，比如，我们做个人品牌训练营，就只锁定一个人群。比如我们做微商团队长，其他的就都放弃。我 们追求的是唯一，则什么都容易了。比如我们做微博，我们就只追求医疗大V运营，个人品牌训练什么的则都放弃了。什么都放弃了，就得道成仙了。何其难？

定位要极其精准。卖什么，卖给谁，绝对精准，精准到您都觉得自己太固定了。这就对了。定位绝对精准，您的所有视频，语言，以及直播系统，就自然精细化，系列化，自然赚钱了。精准定位，您才能飞跃，只有精准定位，您才能赚大钱。只要思想不跑偏，赚钱就容易，也就是我们只精准定位我们的业务，我们只说我们自己的业务，其他的不说。

**6**

**6**

**1X**

我只相信专业的力量，专研的力量，我只相信一个领域的力量。我只相信精准聚焦的力量。

只做精准客户，只有精准客户是好客户，不精准，没有意义，浪费时间。

人与人之间，从来不是单纯的金钱关系。金钱之外的关系更多。更 多的是口碑、脾气、精力、情绪、未来，甚至命运相连的关系。越精准, 口子越小，搞定点聚集，利润就越好。

流量聊天收钱系统

不要怕没人关注您，关注您的人多，您不一定有财富。泛粉丝没什么意义。而所谓的智慧，就是找到对的人。精准营销，做精准流量，召唤精准客户，您不会很累，您的人生也会很单纯，但是收获不会少。

如果您感觉到沟通起来非常费力，劳心劳力的，那么说明您的客户就不精准。如果您的客户经常找您麻烦，而且您还没什么利润，那么就说明您的客户不精准，您做错了，需要调整。

精准定位，才能有利润。也就是您们从此过后，一上线，您拿着自己的微信，就知道自己该找谁，该跟谁聊天了。

所有成功者，都是绝对的精准定位，绝对的狭窄，垂直化定位。我 们相信越狭窄，越聚焦越有利润。

精准，精准，再精准，

狭窄，狭窄，再狭窄，

垂直，垂直，再垂直，

细分，细分，再细分。

这几个点我们做到了。我们一定能做的非常非常好。

品牌，必须是狭窄的聚焦。只做一个概念，把一个概念做透彻。比如， 我们玩自媒体创业。那么，我们的视频、音频、图片自媒体、微博自媒体、 美女IP自媒体，我们一切，不过是锁定自媒体创业，打造大流量。

只有不断地找到狭窄的概念，我们才可以品牌化，才可以立于不败之 地。

定位，首先是定位自己的言论，自己做什么客户，凡是不是我的，我就不要。弱水三千，我只取一瓢饮啊，李慢慢，大师兄，他就是颜回啊, 一箪食，一瓢饮，在陋巷，人不堪其忧，而回也不改其乐，这就是定位啊。 别以为李慢慢穷，他是修为的最高境界，王权富贵信手拈来，只是他不想去做而已，只是志不在此而已。而我们都是俗人，我们不是李慢慢，我们 收点香火钱，也足够各位，高头大马，廊腰鳗回，自得其乐，笑傲红尘了。

流量聊天收钱系统——

精准营销的3种方法

精准营销的3种方法：

1、互联网长尾关键词

精准营销最重要的是群体，您的精准群体可以通过论坛平台，短视频平台，视频平台，语音平台，各大APP平台获得。

比如：您在销售劳力士，那么您需要营销的就是能够买起劳力士的群体，这些群体在哪里？哪些平台有？都是什么地域的？关注品牌有哪些？对什么感兴趣？了解他们的痛点，这样您所做的营销才能触及他们。

2、 找到客户群体，知道他们的需求，制造话题，怎么触及到他们， 以什么形式展示到他们的眼前，这些都是需要您把具体细节做深做透的。

3、 当他们了解您的产品，有了信任背书，成交形式是什么样的？怎么成交？交易方式?售后服务的保证？这些细节也是需要您琢磨研究透彻的。

这些，需要老板利用前面讲过的易斌方法营销系统多方面下功夫, 全面搭建，才能帮助您获得更多的精准客户，获得更好的效果。这里就不展开了。

潦量聊天收钱系统——

变现营销思维

您每时每刻，都要想着变现，而不是投资、学习、消费。虽然这些 有好处，但是您必须每时每刻想着变现，行动变现。

很多人一辈子都在消耗自己，从来不想着变现，没有变现思维。每 一个动作，每一个步骤，都必须是变现的。这样的人才能赚钱，才能生 存。

对于普通商人来讲，您必须是这样的人，不要有高远的理想，有了高远的理想，您可能就要饿肚子了。现实一点，粉丝做了多少了？精准吗? 讲没讲广告，讲没讲潜意识营销，媒婆营销系统，聚焦系统？落地吗？

只有能变现的人，能落地的人，才有未来。不能变现的人，没有未来，可能还要啃老，坑害别人钱财。

人一辈子，就应该为了变现而奋斗。所谓变现，就是把东西卖出去, 做到精准流量、精准粉丝，卖点什么，搞点什么视频、文案、广告图片、直播，卖点什么。在群里聊天，做点什么素材，标注好，大家要付费来购买。

一个变现高手的每一个动作，都是要卖出去的。

您要加我QQ、微信、支付宝，来付费，鼓励别人买单。买谁的单子？ 买您的单子。您不鼓励别人买单，别人就不买单。很多人都是直白的，也没什么弯弯绕。我们也要直白的表达自己的观点，争取让每一个人深刻认识到，需要立刻付费给我们。

流量聊天收钱系统

变现的人总是一直忙着变现，消费的人总是一直忙着消费。消费是 一种愉快的活动，属于温度传递给别人。这是自然规律，是消亡的象征。 而变现，是收集资源到自己这里来，这就很累人，但这是生存规律。

您看到这，就应该立刻去搞粉丝，搞直播，搞朋友圈，去变现。

变现的人，手上、嘴上都在忙着，都在行动。不能变现的人总是在等待，他们总是希望坐等发财，坐等有人送钱给他，这是痴人说梦。

变现的人有“抢钱”的思维。

思维厉害的人，比如我们是用儒家思想、易斌方法，易斌老板社群这个圈子，以及精准定位老板群体来变现的。我们的变现模式更优雅而又直接。变现的人总是想着，现在，马上，立刻就要输出点什么，播种点什么，马上能变现最好，不能变现，我们要积累一点资源再变现。

变现的行动要快，动作要急，但是心里要稳，要能拖得起，要能等

第十五章易斌方法**72**大营销系统之文章营销系统

所有的文章都是用来取利的。——易斌

文章的本质是产品，是服务

文章的本质是产品，是服务。比如我搞创业项目，那么也就是说我的文章，必须给别人带去金钱。我做社群营销是赚钱的，那么我的文章，就教人搞社群营销，也就是我的文章，直接带大家赚钱。

文章写得文采飞扬，其实没什么鸟用。只有带着大家真正赚到现金, 才算有用。我的写作目标，是教会大家生存、营销，生活得更好。中国很多人都想要个服务、产品。于是我写作的东西，大家都越来越喜欢。写作的目的，一定是给人利益，让人得到金钱。讲课，做语音，做视频也是这样。

——文章营销系统——

当然，你教别人生孩子也行，因为这是繁殖的需求。你教别人赚钱, 也行，因为这是生存的需求。写作，是为了生存+繁殖，为最终目的服务。 你卖产品，你的文章就要写出产品能给客户带来的好处。所有人，都是为了最终目的服务。

生存，就是搞营销，卖产品，卖服务。

文章系统是用来成交的

文章系统释放到各大平台，是用来成交的。也是可以把内容做成视频、 音频，上传抖音、快手、喜马拉雅，去吸粉的。

比如：我的文章系统，可以用来讲课，可以用来做小尾巴赚钱，同时指挥我的社群群友赚钱。文章系统，只谈互联网营销，只谈赚钱。锁定老板这个概念。无论我写富人，还是写情感，都是锁定老板的，都是教大家做老板社群，我只教大家做老板社群，其他事情是不做的。而且只以文字的心思进行表达。

一切皆通过文章来表达，来行使。用文章，来指挥一切，来表达一切， 来驾驭一切。整个社群里的人，都是建立在我的文章里的方法论，文章里的步骤之上的。

文章营销系统

长篇文章才有杀伤力

短篇的文章没有杀伤力，短篇的朋友圈、说说，也没有杀伤力。真正有杀伤力，真正想洗脑，必须是长篇大论。

长篇大论，你的思维会越来越精深。而短篇文章、说说、朋友圈，你会越来越没有耐心，根基越来越浅薄。你就越来越不赚钱。

所有赚钱高手，靠的是长篇大论，当然有没有例外？有的，就是写诗词歌赋的那些家伙，不过，那些家伙是真正的有才情，用了心血的。

我想，对于普通创业者，我们还是采取长篇大论的形式来锻炼自己的

思维能力,

赚钱能力。

传播的核心是文化母体

文化母体的核心是什么？是历史故事、俗语、谚语、诗词歌赋。

为什么歌曲能流行？《我的将军啊》、《青花瓷》、《男人哭吧哭吧不是罪》，这些为什么会流行？有文化母体。李玉刚的《贵妃醉酒》为什么能流行？有文化母体。

所谓文化母体，就是这种东西，在历史上、现实里，都是家喻户晓的。谚语、俗语、历史故事，是不容反驳的。这样，人就容易接受。您有没有见过一个人，经常反对谚语的？反对历史故事的？反对俗语的？要么他是神经病，要么他是白痴，要么他是哗众取宠。一般他们都不会去反对文化母体。

文章营销系统

真正的高手，都是取势，这也是李嘉诚先生最重要的一招。也是雷军先生40岁的时候悟到的。任何东西，都有势。

所谓话术，不过是言语；所谓演讲，也不过是言语。言语、声音的势是什么？势就是千百年来，重复的东西。经常重复的东西，就形成了势。所以，高手取势，顺势而为。他的每一句语言，受到了秦皇汉武、唐宗宋祖，受到了伟人、诗人，乃至圣人的加持。

所以，古人讲"天行健，君子以自强不息。”这种话，有人反对吗？没人反对！为什么不反对？非不为也，势所不能也。

为什么《青花瓷》、《贵妃醉酒》这种歌曲如此流行？为歌手带去了非常多的财富、地位、名声？因为青花瓷，就是我们的文化母体。杨贵妃, 则家喻户晓。醉酒，这种事，在故事里、历史里、现实里，都经常发生。这些东西，都是文化母体。为什么《男人哭吧哭吧不是罪》这么牛B?因为这能唤起男人的心声。这在帮男人释放压力，这歌曲里的势能是相当大的。

所谓：“善用兵者，求之于势，不责于人。"就是最高明的将领、将军，永远是取势。人力显得非常可笑。您若聪明，您就会发现，世间所有高手，不过都是取势罢了。

我其实已经告诉您势在哪里了。如果您还不明白，我就推荐您些书籍。 中国人的文化基因、文化血液是什么？不过四书五经而已。不过各种传统书籍而已。不过诸子百家、儒佛道而已。这些东西，就是中国人的文化基 因，融入到中国人的血液当中了。

文章营销系统

易中天品《三国》能火，于丹读《论语》会火。那么，易中天品《多麻辣星座》会火吗？于丹读《母牛嘛星球》会火吗？不会火的，或者说,很难火，为什么？因为，这些东西，没有历史原型，没有被传颂千年。

真正的话术是什么？不过是历史故事、谚语、俗语、诗词歌赋、圣 人言行。然后把这些融入到您自己身上，晒给别人看，就自动成交了。 都不需要跟客户多说啥，就自动赚钱了。我的势是什么？儒家思想，《论语》而已。

中国所有出名的歌曲，厉害的东西，大部分来自于古典文化。所有的演讲，所有的文案、文章，想要厉害，一定穿插古典文化，或者有古典文化的影子。只有古典文化，才是文化母体，才是传播学的根基。

周杰伦的歌曲为什么那么牛？就是出名的歌曲，基本都是古典文案+文化。这也是我们演讲、传播的风格。我们必须研究传播学，必须研究文化母体，必须学习古典文化。并且运用古典文化去赚钱。

美好的东西，一定是传统经典，古代文化的演绎。比如《空空如也》。 这个词，就具有古代、经典的禅意。您要想红，要想传播，就必须搞传统经典，古代文化的现代演绎，才是传播学、营销学的精髓。

所有厉害的东西，都只是厉害的套路。所有高手，都是学到最厉害套路的人。

写对客户有帮助的内容

无论你在互联网上写什么，想想写岀来给谁看的。给总理看的，还是仅仅给你的客户看的，这个区间范围非常大，目标人群不一样，写岀来的内容必然不一样。或者同样的内容由于看的人不同，也会写出不一样的感 觉。我的建议是聚焦一个关键词去写，比如我们做创业社群，永远写创业,写营销，写自己的成长故事。

文章营销系统——

无论写给谁看的，想想，这件事有必要或值得写吗？比如，

1） 早上上班挤地铁，很挤，挤到你差点上不了车，要迟到。

2） 下班回来很晚了，肚子很饿，随便在家附近的小餐馆吃了碗拉面。

3） 今天接到三个客户咨询电话，苦口婆心的讲到眼冒金星也没成交。

这些东西对您的粉丝有好处吗？您写的东西能帮客户吗？比如，我写作的目的，是激励我的粉丝、群友去赚钱，所以我开发了 36循环系统、 广告系统、尾巴系统……我为了正心术，立正学，天天写《论语》给我的 群友、粉丝看。我写的东西是对我的群友有好处的。

写作的秘密

必须是一二三四，这样的写作模式。如此会让您有条理性。

必须只锁定一个关键词，比如我们讨论写作，就只讲写作。大篇文章, 几个小时，都在讨论这个话题，密集型讨论。

任何重大话题，都要扯到自己的主要关键词上面。

比如，您谈一谈，有的人为什么穷，写完一篇洋洋洒洒几百字的文章, 最后一句话，还是创业好。您谈一谈如何打工，最后，还是扯一句话，还是创业好。任何事情，最后都要扯到这个点上。

文章营销系统

品牌化自己的文案，您必须打造一个IP,可以以您自己的名字，或者公司关键词打造，来做营销。

能写好标题的人，基本都能赚钱。

建立标题收集数据库，对的，您只要有了自己的热点标题收集数据库, 在所有大流量平台上，不断地收集厉害的同行的标题，然后，按照这个标题去布局您的内容，您就会火，您想有多火，就能有多火。就这一招，足够让您流量多起来。文章标题，全部用疑问句模式，引起人们的注意。

文章开头，就要直接给出问题的答案，直接指出核心，后面再对问题的答案进行解释。

对话形式，交流形式的文章，最有吸引力，建议用这种写作模式。 要多用案例、故事来写文章，如同电视剧、电影、相声一样，大家才喜欢听。纯粹的讲理论，人们并不喜欢。

要靠写作赚钱，每天每个字都有利润，都有收入，您就会非常快乐。

**77**

*11*

我自己有一个经验，如果我的文字激发我一天赚了几千、几万块，我就会继续凶猛的写作。如果没赚到钱，我可能就会选择停下来，然后要用毅力。

文章营销系统

有了金钱奖励，我们可以靠兴奋赚钱。没金钱奖励，我们只能靠理性、 毅力赚钱。这就非常非常困难了。

我发现我烦心的时候，会非常高产。我发现我与人发生矛盾的时候, 也会高产。我发现我做了某件事，比如游泳了，健身了，早操了，吃饭了， 也会高产。写作应该是生活的提炼，没有生活经验的人没办法写作。

写作必须是功利的，他必须给您带来衣食无忧，带来名声金钱，带来团队，您才有必要继续写作。不功利的写作，普通人坚持不下去，也没什么意思。

通过写作，我们要建立一个网络团队。让网络团队里的每个人都赚钱。 都养家糊口，衣食无忧，这就更爽。

写作，也是如同玩游戏一样。要想着搞营销，精益求精。我写作的目的，就是完完全全的帮助我社群成员赚钱。除此之外，我别无其他目的。

写作的金字塔原理

直接给出一个结论。一句话表述清楚，观点越明确越好。您的观点越尖锐，越极端越好。真正吸粉的东西，甚至听起来是大众开始有点接受不了的明确观点。

结论过后，是一个故事，一个简单的故事，用来支撑您的观点。这个故事，必须是真实的发生在自己身上或者周边，或者客户的故事。

**78**

**1A**

开始列论据，支撑您的论点，一般列3到5条。列多了，大家记不住。

写作永远是先讲重点，后讲非重点，永远先说全面的，后说局部的。 先说结果，后说过程；先说结果，后说原因，人们喜欢走捷径，没多少人喜欢听您长篇大论，大家都想要结果。要第一时间告诉客户想要的东 西。

金字塔系统的本质是投其所好，体会客户意图，取悦客户。也就是客户想听啥？我们就讲啥，这是吸粉的核心，是演讲、写作的核心。

文章营销系统

金字塔系统的核心特征是，察言观色，揣摩人心，利用人性。为什 么短视频上美女火？为什么笑话火？这就是人心所向。人是很粗俗的，越粗俗越火。不食人间烟火的观点、做法，赚不了钱。

写作，演讲的目的，是以客户为中心，让其爽，让其快乐，只要能让客户爽的，快乐的，我们就写，我们就讲。前提是免责声明，不要违法乱纪。完全以客户的关注点、利益点为中心去写作，去演讲。写作演讲，不是自己讲的爽，只图自己爽，口嗨，自己嗨，没毛用的。只有客户爽，客 户的眼睛、耳朵爽了，客户才掏钱。一切写作大师，演讲大师，本质上， 是人性大师，是满足人心的大师。

收魂文案的写法

很多人写文案没有吸引力，然后给人群发消息也没有什么回应，经常还被人拉黑。特别是一些经常分销课程的朋友，可能常常遇到这样的情况。 为什么会这样呢？我总结了两点，一个是态度问题，一个是文案问题。

**79**

~~1-----4~~

态度问题。很多人做营销的时候，本身就是一种推销的心态，总是想把东西推给别人，满脑子想的都是你快买，买，买，满脑子想的是钱，而不是真正的站在客户的角度想着，我这个东西能帮助你什么，你为什么需要它？

没有人想被推销，你走在街上，很多时候，别人硬塞给你一种传单, 你心里一定是厌烦的，这个在微信上也是一样的。

更重要的是，当你有这种心态的时候，你一定是弱能量的，也就是所谓的低价值，因为你是被动的，主动权在别人手里。

文章营销系统

文案问题。文案要去制造好奇，不要去满足好奇，当一个人满足了, 你的文案就不能再促使行动了。很多人不理解，要么不知道制造好奇，要么总是去满足读者的好奇，自然很多时候，就得不到回应，得不到想要的结果。

那么要怎么解决呢？其实很简单，只要一个模板就能轻松的解决这个问题。之前我做软装项目操盘的时候，就经常使用这个模板，每次都能得到大量的回应和购买。分享给大家：好奇+结果+主动权。

比如这样一句话：最近研究了一套文案系统，测试100人，成交了 80 人，你用了一样可以做到！只开放三个名额，需要的请留言！

很简单的一句话，一个你想要的结果，但是你不知道怎么做到，既激发了你的欲望，又引发了你的好奇。后面加一个“只开放三个名额，需要请留言”，不是你想要我就给你，而是只有三个名额，你还要留言，这样就掌握了主动权。

主动权就意味着高价值感，因为你是给予的一方，就像你去做销售, 你总是求着他买，那么你能量就低，别人就不那么重视你是吧，如果这个

180

东西哪都买不到，就你这有的卖，那么就是客户求着你买，这样自然别人就重视你。怎么从你求着别人买，到别人求着你卖？其实关键点就在这里。

十封信营销文案

十封信营销文案就是根据前面所讲的诸项原则，写10篇优秀的营销文案，输出到各大文案平台，百度系、阿里系、腾讯系、搜狐，一点资讯等等，这会产生巨大的流量。也可以当做赠送的电子书，看完成交。

文章营销系统

十封信营销文案，只要做起来，无论是搞成语音、文案、文档、视 频还是图片，被人看到都是有绝对杀伤力的。

所以，我们要努力写好十封信，不断优化，优化到最精。一次观看, 终生记忆犹新的感觉，始终萦绕脑海。

所有人的电子书，必须是txt的格式，绝对不允许其他格式，否则, 非常难以传播，对方非常难于观看。

所有的十封信营销文案，必须是txt模式。

第十六章 易斌方法**72**大营销系统之持久战营销系统

赚钱的本质是持久战。 易斌

把一招练到极致

做一件事，*就是一辈子。*

没这点心思、水平，就别出来混。

凡是有成就的，都是数十年如一日，盯着一个点，不断地投入，不 断地做粉丝，不断地做转化。

脑白金如此，海飞丝也是如此。

持久战营销系统

成功不需要多精彩绝伦，需要的是粗俗的干，史玉柱就是这么干出来的。

一招练到极致，就足够您衣食无忧了。只是，您坚持不下去，坚持 下去了，也不愿意持续解决问题。

您能不能一直坚持下去，这是利润的根基。只有一直坚持下去，您 才可能有利润。否则，您做到一半就放弃了，您也就没有未来了。您必 须永不停息的营销，一直营销，永远都在营销，这样，您才会变得越来 越厉害。也就是，您要日日夜夜的死磕营销。永不放弃，如此，您才能 强大。

比如，我们社群，是专业教您营销理论的，我们就持续不断地教，一年365天持续教，天长日久永不停止做这件事，专业教老板，实体老板、 网络老板，各种老板需要的营销理论。打持久战，这辈子什么也不干了,就干这个，持久、持久、再持久。别人的项目再好，与我们无关，我们就在一件事情上打磨，打磨项目，打磨品牌，打磨资产，打磨自己。

真正的营销是持久战，也就是一直搞营销，永不停息，真正的营销

是让客户记住您，客户记住您了，您就会变成大神。

赚钱的本质，是持久战

营销是要持续做的，永远不要断。一直在一个行当死磕，您才会前 进，否则，您永远不会前进。您断断续续的，碰到不对，就放弃，您就 会把自己活成笑话。

持久战营销系统

想要赚钱，一定要时时刻刻的营销，一直营销。永远都在搞广告尾巴系统、文案系统、视频营销系统、直播系统也就是您不可去玩，不可放松。某些人虽然有能力整理文案、图片，但并没有持续营销的能力。这些人不会赚钱的。

努力本身是一种天赋。

有些人听懂了，也不会赚钱的，因为赚钱的本质，是持久战，是一直 辛苦的劳作。

您必须早睡早起，然后永远都在搞36循环系统，比如，您加入我们社群，就跟着我们死磕，血战到底，才会赚钱。做一个死磕侠，您才能成为真正的大侠，否则不过是个笑柄。干干停停，然后就不干了。这就是大多数人过不上好生活的原因。只能坚持几天，您让他坚持数月，都不行, 更不用说坚持数年，甚至一辈子了。大多数人不能持久战，因而也享受不到人生的复利。复利，与多数人无关。就是因为不能持久战！

比如，我们社群，一直以来，能一直跟着我干的，有几人？形形色色，

**5**

**8**

**11**

来去匆匆，一将功成万骨枯。枯骨，不过是自己的选择罢了，自己放弃战斗的结果罢了！所以，王阳明说，心外无物。

所谓持久，就是争分夺秒的干活。我能赚钱，都是因为我一直干到自己很累很累为止，然后睡一觉，继续干。我只有工作，睡觉，走路，吃饭，脑子里全都是工作，做梦都是工作，不需要做什么时间管理。我从来不岀去玩的，除非有很重要的事情。我因为工作，甚至重要的生意伙伴、女朋友都约不出去我。这就是持久战的核心。没有什么秘诀，哪有什么秘诀, 老师都告诉您了，您不做，还以为老师有什么秘诀没说。

持久战营销系统

您必须持续努力，这就是秘诀。您如果不持续努力，您就不会获得复利效应。您必须自己给自己找方法，找结果，去赚钱。而不是等着别人手把手扶持您。我们群里的课程，老师的分享，您赚钱的时候就听，边听边干。不是听完了，干两下，就不干了。像小猫钓鱼一样，最后鱼也没钓到。 只能两手空空。

任何事情，都不是干两天就能出成绩，就能赚钱的。不知道为什么这么简单的道理，一个成年人竟然不理解。有些人，根基实在是太浅了。浅的让人感觉这个人毫无智力。连春生、夏长、秋收、冬藏都不能理解。他们不理解一件事是需要播种，需要耕耘，需要浇灌，需要维护，需要熬一个自然规律才能有结果，才能收获。他们总是一上来，就要收获。忙着收获，从不愿意耕耘。

一个人，问我，为什么干了两天，还是没什么效果？我实在是无语, 我不知道如何跟这种智力低下的人说话。我只想问您，您想要个儿子，还需要播种，十月怀胎才能分娩吧，再养上十八年，是有一个过程的。您没办法，2天就完成这个目标吧。做项目何尝不是如此呢！

186

第十七章 易斌方法**72**大营销系统之行动力系统

行动的结果，就是赚钱了。——易斌

学而时习之

《论语》开篇讲：“学而时习之。”讲“学”，您必须学，不断地学习同行，学习牛人，增长见识。不断地借鉴，是成功的绝学。

习，何为习？练习，复习，重复，行动。很多人只知道学，一学就是几十年，还是家徒四壁，一无所有，说自己英雄无用武之地，怨恨学习没用。这实在是冤枉，因为他们没有搞懂“习”这个字。习，是要行动的, 是有具体行为的。财富事业，来自于行动，而不仅仅是学。

行动力系统

犹如，您天天通过电脑学习游泳，您什么知识都在脑袋里演绎过几万次了，没有什么鸟用的。您必须跳进水池里，不断地进行实践，必须有具体行动。这才是升官发财，成就事业的核心秘密。无行动者，无论他想要什么，都是空谈，都是意淫，都是幻想，都是梦幻空花，不可得。

而人最悲哀的是控制不了自己，人最怕的是，知道了还是不去做。这世界上，最愚蠢的，或许就是不赚钱。这世界上，最愚蠢的，或许就是控制不了自己，明知故犯。

要想去北京，您得买机票。您得走。要想发大财，您得干活。不干活， 是不行的。流量要拉，客户要聊，单子才能收，您不要等着客户来给您送单子，等待，只是空耗了年华。

《论语》里面一个重要的观点就是行动。强调一切都必须去做，去实行。“行有余力，则以学文。”听到啥，先做，做好了，做到极致了，我们再学下一招。而不是一辈子都在学习，并不做。所以，我们很多人都是思想的巨人，行动的矮子。我们很多人感觉自己学富五车，才高八斗，就是过不好这一生。原因很简单，您的行动力有问题，您应该培养您干活，做

事的能力，而不是不断地学习。无论您如何记忆，背诵知识，您也超不过互联网上的知识，您也超不过电脑上的知识。

行动，把事情做到极致，做好了，才算成功人士。不行动，徒事讲说, 最后，自己就变成笑话了。

人之所以迷茫，是因为闲着

没有执行力，什么都没有。

人若没有执行力，其生命体征都会越来越微弱。人若无能，没有执行力，则别人都抢光了所有资源，最终您就一事无成。资源都被抢掉了。

人不能控制自己，就被心魔控制。

人不能去努力实现自己的生存，繁殖计划，就会被社会消耗。

人之所以迷茫，是因为闲着，人不闲着，赚钱就来了。人要是忙起来， 什么都好了。一切都会变得非常好。人要是不忙，混着日子，就会越来越倒霉。拖延症会害死人，大家疯狂行动起来。

人最大的痛苦，就是无论怎么样，这个人都不行动。道理都懂，但是就是不行动，这种人，什么也干不成。

或许，行动是这个世界上最难的事情，大多数人，都愿意饿死，渴死，也不愿意行动。可是，过好生活的唯一办法，就是努力赚钱，一定要努力。 这个却是谁也逃脱不了的。没有行动力，一切等于零。

人不能在这个社会上立足，就会被立足的人消耗掉。社会现实残酷至极，人心，人的智慧不够，社会就会要您好看。大自然就会淘汰您。

行动力系统

189

一切金钱来自于行动

种下什么种子，收获什么果实。您每分每秒怎么度过，决定着您的收入。想赚钱，很简单，方方面面盯着项目，不断地搞流量，聊客户。方方面面都在营销，推销，销售。

一切金钱，来自于营销。一切金钱，来自于行动。不聊客户？想要钱？您说说怎么搞？与其坐而论道，不如起而行之。听其言，还要观其行。这是儒家思想。

行动力系统——

一个人必须行动，才会有成绩，而不是天天吹牛皮。我今天发了 36 个朋友圈吗？发了 36个社群广告吗？我今天做视频了吗？我今天做直播了吗？我是不是日日不断地在更新文案、广告、直播、视频？我是不是日日在易斌老板社群里学习儒家思想，易斌方法72大营销系统？是不是传播了，是不是变现了？

一切金钱都来自于行动。等待，只会衰老，后悔，让您痛哭流涕。人必须奋斗，因为没人会帮您奋斗。人到了一定的年纪，就必须明白，您必须靠您自己不断地奋斗。每天必须按质按量的去完成规定的动作。必须强 迫自己爱上工作。必须反思自己的行为。

人无压力轻飘飘，没有压力则对工作无所谓，工作做不好，生活就生活不好。行动要确定到每半小时，如果搞一天计划，一周计划，一月计划，一年计划，则您什么都做不好。您总是等待，所有拖延症患者，一辈子注定没有成绩。

行动是一切成就的根基。无行动，一切灰飞烟灭。行动是明明白白,具体的事情的推进，而不是吹牛皮。行动的结果，就是赚钱了。如果您没赚钱，就是没有任何行动，不容狡辩。人最可怕的是不行动。

行动是成功之母，就算给您一个好产品，好项目，您不行动，不去推广，是没意义的。您想谈恋爱，见到女孩子，不去行动，怕这怕那，这女孩子就跟别人跑了。您想辞工去创业，您如果不行动，您可能一直在打工，一晃时间几年就过去了。

人最怕的，就是心理有打算，手上、脚上，没行动，思想的巨人，行动的矮子。这种人，比真正的无思想，无行动的人还痛苦，还废物。

关系靠走动，微博靠互动，我们靠行动。一切利润，都来自于行动。

行动力系统

也就是具体行动。行动就是通过做内容营销，您做了具体的语音吗? 做了具体的视频吸粉了吗？记住，泛粉也是粉，精准粉，也是粉，您没粉, 就是罪大恶极。

知行合一

凡事彻底，知行合一，持续改善。

做音频，就踏踏实实做音频，就别做视频了。做视频，就踏踏实实做视频，就别做音频了。知道了就去干，别只是知道，不行动。持续优化自己的文章，自己的变现系统。持续的优化自己的广告系统，持续的优化自己的法律系统。

您要特别努力，才能过上理想人生。您不努力做营销，就没人买单。

191

您不努力找同行的内容，您就做不了好的内容，做不了大粉丝量。您的抖音就做不起来。您的喜马拉雅就做不起来。

您应该为梦想全力以赴。您应该每天工作16小时。您应该永不停息的搞流量，招商加盟，搞合作，搞团队。您应该集中精力的工作，为了项目而求道。

这是我们这些草根唯一的出路。

学习最难的是什么？就是知行合一。不要只知道日日吹牛，而是要干。

成绩是干出来的。知道的理论、方法论多了没用。跟着理论、方法论干，持续干，并干出成绩，才有意义。

——行动力系统

知行合一，我们社群力求所有知道36循环系统的，都知行合一。如果您知道一个营销的方法论，您不去用，您等于不知道，是浪费时间。我们永远都在干活，永远都在发表一些内容，一些音频，一些视频，不断地吸粉，打造团队，打造推广团队，尾巴系统要跟上，喜欢我们这套营销方法论的，喜欢36循环系统的，就可以跟着我们一起学习，一起推广，一起赚钱。

极度谦虚、谨慎、低调、努力，踏踏实实把36循环系统玩到极致，做到极致。反正，从早到晚，就是干活。就是吸粉，就是找同行，就是输出高价值的内容。然后搞好广告系统。

每个社群成员做项目，就是求道，日日夜夜的求道，修道，做苦行僧。

我只相信实干。我们这里只有儒家思想+实干家，没有吹牛的人。我们不要吹牛的人，就是非常非常实在的干活，凡是进入我的社群创业，首先理解执行36循环系统。

这个世界上，不知道为什么有那么多人，成天担心一些问题，喜欢从

理论上去想，而不实干。理论上想想，就否定了。就不去干了。

我这里，只要实干家，就是不断地实践，不断地找方法，不断地摸索。

而不是那种成天不干活，喜欢猜测生意。赚钱的核心，就是找到一个项目，从早到晚的干干干，干干干！

努力的最大好处，就在于您可以选择您想要的生活，而不是被迫随遇而安。

意识变革不会带来行动变革，只有行动变革才能带来意识变革。道理都懂，都感慨万千，都有共识，就是都不行动！只有行动才能改变思想, 达到知行合一。我们只讲36循环系统，并且行动。我们社群，只有行动方案，行动了，才有资格讲话。长期持续的锁定一个关键词，搞视频、音 频、文案、转化，才有资格说话。一个没行动的人，无资格说话。

行动力系统

干就完了！先具体到动作改变层面，再谈理念。知道东西，并没有什么了不起。能知行合一，才是我们的追求。老老实实搞36循环系统，日 日出单，才是了不起的人。您们做什么项目，就优化什么样的广告，拼命干吧。

疯狂行动

疯狂的搞流量，聊天，收钱，每天必须几百个新流量，否则，没有任何意义。流量，成交才是意义。

做单子，做单子，还是做单子，永远都在做单子。绝对不要停下来, 人一停下来，就凉了。您想凉，您就停下来。不想凉，就是永远做单子。

您必须从早到晚，都想着，出单，出单，还是出单。一辈子，就出单了。您必须日日夜夜循环36循环系统，您不这样干，您就不赚钱。我们都是疯子，干活的疯子，这样，我们才能生存。不然我们能怎么样？您家里有矿吗？

行动力系统

早上到下午，只搞流量。晚上1个小时，搞朋友圈，晚上2个小时, 搞搞价值，搞搞聊天，收单，就是这个模式，日日重复，日日搞到几十个流量是及格线，日日死磕。

每个人，都要老老实实做好自己手上的流量，变现，不要情绪化，努力干活，传播，多赚钱。认认真真释放价值，日复一日的去干。千万不要情绪化，一直坚持下去，才会有收益。

每日必须搞广告，这是急功近利的干法，但是这个干法，会让您们迅速赚钱。每天只管释放价值，这样培养长期粉丝，粉丝多了，自然变现, 但是这个方法让很多没有资本的人饿死了。什么模式，你们自己选。您要做的，就是把现在的事情，做好，不是昨天，也不是明天。就是现在，您现实一点，流量，变现，广告文案，您就发财。否则，一切都是空想。

有时大家喜欢嚷嚷着问，问过来问过去，但是不去摸索，实践，这导致寸步难行。光阴似箭，岁月如梭，您若不努力，今天一天又过去了。实际的行动，而不是空想，不是陷入虚幻，游戏，电影都是陷入虚幻的东西，我们不能陷入虚幻，而是实干。莫要只会吹牛，要实干。我们是实干的人。必须实干。

做人老实一点，机会就多一点；没事，我们就追求点现实的东西， 而不是虚幻，没事，我们就谋划点现实的东西，而不是不行动，只是空想。

不走任何捷径。懒惰，使一个人一事无成。如果您想有点成绩，您就

194

必须得比大多数人努力。聪明，智慧，固然重要。但行动起来更为重要。 很多智慧，真正能赚钱的招式，都是在实践中学会的，而不是空想。我不喜欢空想家，我也不愿意成为一个空想家。大家干活吧。

所有人，追求现实，而不是虚幻，所谓现实，就是您要立刻谋划好行动，做什么行动，获得什么结果，而不是虚幻，想象，羡慕嫉妒恨别人。用现实，用实际行动，去谋划自己想要的东西。用行动，而不是空想，不是虚幻。什么都有，看您如何谋划，谋划，然后行动，就得到结果，不谋划，不行动，一无所有。谋划好了，就行动。谋划，行动，做真正有意义，有用有效果的，现实的事情，而不是活在虚幻之中，每招必须落地，凡是不落地的全部砍掉。

想要什么，就行动，想要什么，就立刻去干，不行动的人，可耻。年纪大了，懂的那么多？又有什么用？还不是一无所有？变成了输家？网络上啥都有，要啥都有啥，您想获取，您付出，做出对应的动作就行了。为什么您又不行动呢？

想要什么，而不去努力，只是空想，就会把自己变成彻底的傻瓜。临渊羡鱼，不如退而织网，想要啥，我们就去搞。一定要努力去改变一些什 么，一定要拼命去干活，一定要赚钱。这个社会很现实，我们永远都在拼命，否则又能怎么办？知道了，就去做，而不是不做。争分夺秒的跑。

有执行力，项目才能做起来

行动力系统

做项目，做业务，其实比较枯燥。点子、套路就那么多，学完了，就要实践，而实践要消耗大量的精力、耐心，要随机应变，还要出钱。于是, 很多人只是听听，干活就不行了。这就是为什么很多人说，他懂了很多道理，他什么也懂，其实他们只是道听途说，那些道听途说的东西，也不属于他，属于那个讲述者。

**5**

**9**

**1-ix**

您让他一上手，做项目，做业务，他保证不行。这就是为什么他根本过不好一生的原因。实打实干活的人，遇到问题，就想到解决问题。所有的问题先从自身找原因，发现自己的知识储存不够了，知道马上去找获取知识的渠道和学习成功的思维，不管得到了什么，先去实践，通过实践总结出更成功的方法。

I 山珍海味不过盐，绫罗绸缎不过棉。生活就是柴米油盐酱醋茶。工

行

W 作就是搬砖，干体力。如此简单，任何人，只要劳动量够大，都会变成

i 卖油翁。手上炉火纯青，开始是小马过河。最后，都是卖油翁。

丨 赚钱的人必须付出实际行动。您说再好听的话，讲再好听的借口，您

行动力不行，也是抱歉，没有任何意义，您只能忽悠您自己。行动力强, 受益的是自己。懒惰，您忽悠的也是您自己。您只是和自己在跳舞，跟其他人无关。

树立了远大的目标，直接抬脚就走，就去追求。别说目标太远大，是梦。您去践行了，梦可能变成现实。您不去抬脚就走，只是感叹，哀叹, 打嘴炮，键盘侠。则您一辈子，都只能羡慕那些抬脚就走的追梦人。

世上无难事，只怕有心人。如果您真心去做一件事，您就能做成。只

是很多人心是假的，习惯性敷衍了事。他们开始是敷衍了别人，最后是 敷衍了自己。然后就一事无成。人只要上心，真心去做一件事，大概率 有成绩。

如果专心致志的工作，则钱就多一点，您一直在爆粉，直播，在搞朋友圈，搞广告，百分百有收入，您就努力的去弄，总是有人认可，有人付费。但是，您的心思没在业务上，就抱歉了。您不会有什么收入的，这就

196

是简单的真相。也是做业务的精髓。

为什么很多傻瓜说，学了东西没有用？他们搞错了。学了一招，马上执行，而且要长期执行。不执行，当然没有任何意义。不执行，当然没用。 不是学了东西没用。而是您不喜欢做事，您只想偷懒，您当然就没用了。 如果您学到了好的思想、方法论，不执行，一切都是假的。如果您学到了， 就执行，就干活，那么，一切都是真的。只有真的，才能让我们飞跃，假的，算了吧。不要招惹假的，只要真的。

行动力系统

人是如何成长的？

人是如何成长的？就是我必须要干，我一定要干，我立刻干，马上干， 说了就做。不断强化自己，知行合一，实践。比如，我说我马上要去游泳， 我就去了，这就能成长。如果不去干，实践，行动，这个人就是个白痴。 学再多，也没用。比如，我们学习儒家思想+易斌方法，也是如此，学了就干，才能成长成厉害人。

一日之计在于晨，我对大家的要求是早上5点起床，开始读书+锻炼身体+干活。人必须早起早睡。贪图睡眠的人，很难有什么成就。别听某大神说自然醒这种话。您自然醒，您一无所有，他自然醒，他君临天下。您到底要不要自然醒？我建议您，5点起床开始执行36循环系统。

大家要跟我学会的首要是做事，就是行动，行动，再行动。先行动， 别成天瞎比划。行动，就是干活。要问，我现在是不是干活了，是不是往

97

1IA

前面走了一步。每天都在往前走。没有时时刻刻的行动，您懂的再多，也是废物无疑。

不要告诉我您懂什么。不要告诉我您有什么思想。不要告诉我您明

白什么。我只看行动，您一天释放了多少语音，多少视频？多少文案，多 少图片？您不干活？您成天说您懂了什么有什么鸟用？行动，才是核心。我们每个人都必须是工作狂。何为工作狂？就是一直在释放东西，一直在干，一直在劳碌。总有人说我迷茫，我绝望，我不知道干什么。兄弟，行动。一刻也不能停下。子在川上曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜。”川流不息，什么意思？您没死，就干活。您想休息？生生不息啊。人死了，自然长眠，永久性的休息。您现在，就得干，就得行动。

——行动力系统

行动系统的本质，就是时时刻刻手上在写，在敲字。或者嘴里在讲, 或者在改编文章，或者在做图片，或者在锻炼身体，行动系统，就是永远在行动。行动系统，应该贯穿我们所有的系统当中。我们想要出单，就必须行动，知行合一。我们的所有系统，只讲如何干，也只强调干活。

儒家思想，一直都在强调行动。行动才是关键，行动造就思想。如果没有行动，思想是没有意义的。无行动力的人，是懦夫，一辈子只配低等生活。我们可以救自己，但我们不愿意。我们有拖延症，我们说话不算数， 我们不行动。任何人，都可以从现在开始改变自己的言行举止。但是，我们依然不愿意去改善。任何人，只要不断地改善，都可以成为高人。但是，日复一日，大家还是没有变化，这才是真正的阶层，才是真正的悲哀。

执行力的打造分两个方面

执行力的打造分两个方面，

其一，外部环境塑造。

其二，内部心态塑造。

下面我就这两个方面交叉着跟大家谈谈，希望大家竭尽全力的听话、 照做、执行。

内部心态塑造。

行动力系统

放大目标，比如我要搞到一千万粉丝，天天念经一样的讲，我要搞到一千万粉丝，一定要搞到。目标具体化，我要20个微信全部加满，这是第一步，然后是第二步，要50个微信全部加满。继续细化，我要做36循环系统，要参考同行，要改编同行。

为了配合内部心态变化，外部环境塑造。

办公桌子上，贴着自己的计划，对自己的要求。比如，我自己电脑下面一张纸条，上面就写了我要干啥的计划。大家也可以在自己的床头，自己的办公室，自己的厕所，所到之处，全部贴上自己想要干啥，必须要干啥。您没执行力，就是您忘记了您的目标。

外部环境塑造，断绝打扰您的人与事。比如，猪朋狗友，不能赚钱的人，朋友、亲戚，不来往。

我以前有个阿姨，经常给我打电话，一打就是一小时，聊些没用的家长里短。后来我意识到这样下去，我不能赚钱。浪费太多时间。她再打电话来，我就问她“您结婚了吗？ 〃"您离婚了吗？”"您是不是又养了一个儿子？”多次问候，过后，这个阿姨觉得我神经病，疯言疯语，就不再给我打电话了。

我以前有一个同事，也在当老板，经常约我到处走走，坐坐，后来我不怎么搭理他，不来往了。我这样做的原因，也是净化我的圈子，再后来，我赚得钱比他多多了。他也知道了。我们已经很长时间不联系了。

我以前有一些朋友，大学、初中、高中、小学同学，一些业务员，一 些领导，统统删除电话号码，从来不来往。同学聚会，大学同学邀约，从来不搭理。不闻不问。我就一心做项目。

我在公司，就是一个人一个办公室，不理人。只开会，不跟人套交情， 只问人要业绩。见人最多是满脸堆笑，但不跟人交流，只谈业务。我以前有一些大老板找，我那个时候想搭上他们的资源，后来发现，没用。现在是大老板发个微信，我回复一下，想约我，没戏的。头脑里永远在想，输出些什么？吸收东西，永远是为了输出，不断地输出。不断地帮助自己的粉丝、客户。其他任何事，跟我无关。

行动力系统

想要把自己的执行力打造好，外部环境必须改造，内部心态必须强化，

日复一日的搞这两个动作。我觉得孤独非常好，孤独能让您集中精力干活。为什么那么多企业家、作家，都喜欢在夜里工作？就是因为孤独。当然我不倡导您们夜里工作，我对您们的要求，就是白天工作，但是要给自己创造孤独的工作环境。

聚焦非常重要，只有一个点，就非常简单，简单了，您就有了执行力， 重复起来方便，会获得复利效应。而做的事情多了，您就会头晕脑胀。做不好，重复的效率低下。其他一切外包，吃饭、洗衣服，一切外包。没条 件的，先自己干。有条件的，立刻外包。

执行力极差的人，要朗读自己的目标。头脑是可以通过自己的声音朗读进行洗脑的。高手就是把自己洗脑到正确的方向。您必须洗脑您自

己。每个人都必须自己给自己洗脑。

孝敬，想想您的父母，想想您的老婆孩子，过的是什么生活，要给他们更好的生活，您需要多少钱。要去爱自己的家人，要爱自己的亲戚。这样，您的执行力会提升。

读传统经典《儒家思想》，这也能让您的执行力提升。坚持锻炼身体, 早睡早起，身体好，精力好，您的执行力会上升。断绝游戏，黄赌毒。一 切消磨自己意志的东西，都不要做。一切为了工作。

公开给每个人讲，自己要干啥，比如要做36循环系统，要搞到一千万粉丝。要赚到多少钱，要过什么样的生活。要加满20个微信号。要日日夜夜做互联网营销。您讲多了，您就不得不做了。不然，您就成了大家眼中的骗子。

行动力系统

最最重要的，空杯心态，尊师重道，这个学不会，一切枉然，骄兵必败，毫无疑问。听话、照做、执行。不要瞧不起同学、老师。您觉得您厉害，您不服气，OK,您就去找您服气的人学。您既然选择学了，就必须谦虚、低调、空杯心态，尊师重道。否则，您永远学不会六字真言，听话、 照做、执行。永远干不起来。越厉害的人，越知道服从，低调，谦逊。

拖延，是成功者最大的敌人，凡是有拖延毛病的人，基木都废了。人 应该时时刻刻的干，想好了就立刻行动，不要拖。其实很多事情非常简单， 您一摸就会了，就怕您不摸。一定要去摸。摸一摸，什么都好了，不摸, 对不起，根本没办法。大多数人喜欢找借口，到处找借口，这种人就毫无成就。人一定要果断，且迅速的干。想好了就行动。

201

第十八章易斌方法**72**大营销系统之勤奋系统

进步，来自于拼命。 易斌

所有的艺术，都是大量苦力时间的累积

世界上没那么多奇迹，都是靠自己不断地工作，死磕出来的业绩。 人也不需要多聪明，不需要懂多少，懂一点点，然后实践就行了。

所有的朋友圈、图片、视频、广告、直播，都是干出来的。所有的文案都是干出来的。

营销就是不断地占用客户的时间，用价值去占用客户的时间，这需要您不断地释放价值，搬运价值，说白了，营销是苦力活，大部分人以为这个是什么技巧。所有的艺术，都是大量苦力时间的累积。

勤奋系统

我刚做业务员的时候，是建材业务员，我听过一个业务高手一句话, 赚钱，不过是用脚去丈量城市。于是，我用我的双脚丈量了整个上海的很多工地。这就是做业务，我不需要任何业务知识，只需要去递名片，递资料，讨好各位材料员、经理、主管、老板。就是这么简单的事情，您在实践中自然就明白了。它是随机应变的，但是也是一个苦力活。

任何不舍得下苦功的人，都不可能知道、明白什么是营销，犹如，一个不健身的人，他永远理解不了健身是怎么回事，也理解不了身体健康的爽，他只会嚷嚷。不断地嚷嚷。

身体要健康，没什么技巧，就是健身，早睡早起，心情愉快，但，没人愿意做这些。大家都知道这个好，但真没几个人做。

当今时代，是一个非常好的时代，只要您愿意搞视频，搞直播，拉关系，释放价值，您就有钱赚，只是，您要日复一日，日日如此，您必须辛勤的劳动，营销，就是劳动！他不过是一种不断地劳动。

比如，某人的读书会，也是日日生产大量的读书内容，就可以做起来，这也是一个做影响力的方式，我马上会参与这个游戏，日日做些书籍分享，儒家思想分享，《孙子兵法》分享，《道德经》分享。当然，我的特长是做社群，做文章，做营销，这些，也都可以分享。大家都知道这个成功模式，但是，没几个人愿意一直做。

一个组织，只需要领导人带头劳动，下面的人跟着劳动，没人闲着，这个组织，就饿不死，就会赚钱。一切的好，都来自于勤奋，远离那些不劳动的人。

工作的唯一目标，就是净化自己的灵魂

一个人要活下去，而自己又没有活下去的能力的时候，他索取，盗窃，歹毒，就成了理所当然，就会认为自己是对的。当您周围有这样的人的时候，您就会发现，您会被这些人拖入到歹毒的环境当中。

长期穷苦的人容易扭曲。大家一定要集中精力，摆脱贫穷，集中精力， 做一个项目，锁定一个关键词，日日循环36循环系统。否则，时间长了, 您心里就扭曲了。

稻盛和夫说，净化自己灵魂的方式，就是努力工作，勤奋工作，用尽一切心思工作。

工作到底有什么好处？您可以娶老婆，买房子，过上好日子。别人在您周围工作，您也会越来越幸福。当您越来越优秀，您周围的人，就会越来越优秀。当您越来越垃圾,您周围的人，就会越来越垃圾。所以，当您通过工作，努力攀登上高峰的时候，您周围的人，都是灵魂优秀的人。

205

工作的唯一目标，就是净化自己的灵魂。当您认真工作，您的社会地位就会提高，收入提高。就算您得病了，也有钱医。而您没钱，您自然只能一无所有。

我不太同情那些一无所有的人。一般情况下，这些人都是不努力工作的。只有极其特殊的情况，才出现努力工作，也没什么收获，这些人是不应该同情和帮助的。我知道写这篇文章，会得罪很多人，但是我还是写了希望看到这篇文章的人，反思一下自己。

同时，我写文章，也是为了给自己看的，也是为了总结自己。我要认真工作，在可能的范围内，尽量帮助人变成一个正直的人，一个社会地位、财富都增加的人。

勤奋系统

时间是什么?

时间，就是金钱，也就是您用时间做业务，工作，您就有了金钱。 时间是我们的生命，也就是您浪费一天的时间，您就少一天。时间是我们的一切，因为我们的一切，本质都是时间构成与时间成就的。

我对不努力工作，不工作，不干活的状态是非常惊恐的。我们的年纪大了，必须有收入，而且是恐怖的收入。我们必须追赶时间。无论您多么想睡觉，多么想玩，您都玩不了了。

这个社会上，有一种人，认为有本事的人喜欢跟他讲话。他不懂，越有本事的人，时间越宝贵，不跟人说话，因为，时间就是金钱，我们都是要赚钱的。我们没有功夫跟人说话的。连这个都理解不了的人，注定一辈子也赚不了钱。我们有时间，都去搞视频。我们有时间，都去搞音频。我们有时间，都去搞推广。哪里有功夫跟您说话？我们有时间，都去培训自己的团队了。

优秀的人，时常都是积累和探索，提高自己能力或发挥价值。优秀的人，绝对没那么多时间去玩乐。因为工作的时间都不够。如果您经常性觉得自己的时间不知道如何用？您就是蠢人。

聪明人工作，执行36循环系统的时间是不够用的。抓紧时间干活， 吸粉，出单，只问耕耘不问收获。竭尽全力的奋斗。

把本该奋斗的大好青春拿去享乐，就有问题了。我们必须每天早上5 点起床，工作。搞36循环系统，我们必须积累金钱。我们还年轻的时候, 就必须不断地自我奋斗，先赚钱，先安身立命，先稳定自己的生活。我们所有赚钱的人，都是早上5点起来死磕了。然后，我们就有了比普通人高一点的收入。我们就是这样改变命运的。

勤奋系统

勤奋是干具体的事

学习、工作、生活都是具体的，如果我们总是是泛泛而谈，它们就会 一团糟，结果也会不如人意。所谓具体，就是您必须发一个帖子，您必须 做一篇文案。您必须搞一个文案，一个收费信息。您有一个老师带着，您在干活，每一个字，每一个语音，每一个视频，都是那么的具体。

您必须去研究流量平台，一个帖子发出去，可能带来几个流量，搞几

张图片，就可能有转化。

生活是具体的，这种具体是行动带来的。总是有些人说，怎么干？总是有人谈战略。然而，一个月下来，没什么进账，这就是骗子行为。这就是不具体的骗子行为。具体，不违法乱纪，踏踏实实搞推广，搞变现，搞流量，锁定一个项目，一辈子。我们用具体行动改变我们自己的命运。

人的无耻不是工作不好，而是工作干不好。工作比什么都重要，没 有什么比工作更重要了。不断地搞流量，出单，才是王道。其他事情， 我们根本不干。我们必须认真工作，谁比我们认真，我们就超过他。

努力不是一种情感，不是一种鸡血。而是一种实实在在的发贴，发语音，发视频。做帖子，做语音，做视频。努力是一种具体的，搞流量的行动。搞文案的行动，搞图片的行动。

总是有人告诉我，他努力了三个月，好苦，还没见到钱。我想说，努力是一种具体的工作。您没做具体的工作，当然没结果。您若真正按照我的要求去做具体工作，我真的不敢相信没结果。因为我就有结果。跟着我做事的人，也有很多有结果的。

任何人都很辛苦

我想过很好的生活。我知道大家都想过很好的生活。但是生活，是自己拼搏来的，克勤克俭来的。不过呢，没有几个人愿意克勤克俭吧。很多人都在醉生梦死，很多人都是混日子。

别想着依靠谁，要努力去做流量，做变现。否则，您就会一无所有。努力工作，不断地提升自己的实力。这是所有人都要做的工作。只有搞流 量，搞变现这件事，再也没有其他任何事了。不要装，装，是没什么意义的。

208

很多人都说工作辛苦。其实，任何人都很辛苦的。不想工作辛苦的

人，生活就过得辛苦。您不辛苦的工作，您的父母就辛苦的生活。您不辛苦的工作，您的老婆就惨了，吃得差，住得差。您不辛苦的工作，您的孩子就惨了，小小年纪，就要受到别人的鄙视。

您必须竭尽所能,才能拥有一个美好的家庭。您的父母才能过得好点。

您若稍微堕落，您将生存困难，您的家人，也将生存困难，没有地位。年轻人的时间是宝贵的。因为，您会发现，您很快就老了。就没什么机会了。

人的成功，应该来自于不断地自我奋斗。除非，您爹是王大人。可惜，

您爹不是王大人。所以，您也就做不了王少爷。所以，您必须得靠自我奋斗，勉勉强强存活在这个社会上。我们要写实，不要吹牛。写实，就是我们生存的异常困难。只有一点点的死磕，赚点小钱。聊以自慰。

进步，来自于拼命。没有钱，大家活不好。工作首先是为了自己。别

扯高大上的那些话，当然，我们必须竭尽全力的做好服务，服务好每一个 人，我们才能生存好。

我不认为工作是辛苦的，我认为工作是上帝赐予我们最好的礼物，要喜欢工作，才会有前途。

我希望大家勤俭节约。我希望大家努力拼搏。我希望大家赚钱养家。

我希望大家不要做屌丝。我希望大家知恩图报。我希望大家别做龌龊小人。

每个人都是一个人的儿子，还可能是一个人的爸爸，也可能是一个人的老公。您在外面孤独的奋斗，不过是为了阖家欢乐，不过是为了赚点钱。赚不到，对于您以及您周围的人，就是灾难了。我们在生存线上奋斗。而有些人，已经完全脱离了生存与繁殖，他们是纯粹娱乐型的选手。

聪明的人罗都是憨憨的干

双手改变命运。您必须去每天录制36个音频，36个视频，36个自媒体文章。您必须干活，用您的双手。

勤奋系统

很多学员问我，如何让自己快速发财？就是双手动起来。有能力的人， 都在干活，都在敲击键盘。无能的人双眼茫茫然，在等待。等待来的只是人老珠黄，死亡与贫穷。

只有勤劳的双手，运动起来，干活，才会改变命运。

逝者如斯夫？不舍昼夜。有的兄弟姐妹，跟着我搞社群营销，做一段时间，就不做了。没有恒心，就没有持续的收入。人必须选定一个目标, 不舍昼夜的干。直到死亡。

愚蠢的人，喜欢走捷径，问方法。聪明的人，都是憨憨的干。勤奋、 努力、扎实。我非常不喜欢跟那些不勤奋，不舍得吃苦的人多说什么。有些人非常幼稚，干几天抖音，就来问我要成绩，没粉丝，就抱怨，奇葩得很。人应该找自己的问题，而不是没粉丝，不赚钱，立刻抱怨，或者立刻开始怪老师。

贪巧求速，就会心存侥幸，就会一厢情愿，就会拔苗助长，就会自欺欺人，就会上当受骗。我们这群人啊，只是踏踏实实干36循环系统而已，其他任何事，我们都不干。我们知道踏实、认真、努力，一点点的制造内容，制造视频、音频，制造广告，就能成交。

**11**

**2**

只问耕耘，不问收获。先搞好36循环系统，先搞100个同行，先干3个月到6个月，先拼命。拼够了，自然有收获，一上来，就要问我要成绩，要岀单，要钱的人，没办法交流。所以，我也不希望一上来就要钱, 而不是先干活的人跟我交流。

我们都努力，力求让自己的项目出单。我们都努力点，力求让自己的粉丝多点。我们都努力的执行36循环系统，把学到的每一点知识都运用到极致。不要去找别人麻烦，多想想，别人能赚钱，我们也必须能赚钱。

只要您极度努力，您的收入就会变得极其高。当然，您可以选择天天玩，然后一无所有，养活自己，都养活不了。

曾国藩一生最强调就是治懒：“百种弊病，皆从懒生。懒则弛缓，弛缓则治人不严，而趣功不敏。一处迟则百处懈矣。"

一、 必须按计划做事，一件拖下来就和另一件撞车。

二、 必须每天总结今天的事情。

大事是小事的集合

人必须有一个目标，一个项目，一件小事。人有了这个小事，这个目

标，这个36循环系统过后，就是日日执行。人什么时候能心安？心安不过是永远记得自己有一件事情要做，而不是几件事。为什么很多人迷茫，慌张？不过是稀里糊涂的不知道自己要干什么而已。

在我这里，无非是做点小事。不要问我大事怎么干。先干小事，一个音频，一个文章，一个视频，您是不是搞好了？您是不是发布出去了？ 36个，您是不是搞定了？就这点小事，日日不断地干，您都不会，就不要问什么大事了。大事是小事的集合。

我从来不关心别人的事情，我只是带领大家关心现在手上这点小事。 就是干。不会收拾的人，不会工作。不能看到小问题的人，永远不能真正解决大问题。认为自己是解决大问题的，而不屑于解决小问题的人，他的时间效率不会超过**20%**。做小事的人有效率，做大事的人没效率，他们自己都不知道自己在干啥。

勤奋系统

易斌方法修身系统

第十九章 易斌方法**72**大营销系统之从一而终系统

不动，才是高手。 易斌

从一而终

跟一个人，就彻底的跟。无论对错，无论您现在理解不理解。别人牛,就是老老实实跟随。老老实实听话、照做、执行。人啊，越老实，越有前途。盲目迷信，崇拜，选好了，就跟着。人生最讨厌的是，一会儿怀疑，一会儿相信，到哪里都没朋友，没事业。如果您自己觉得自己顶尖聪明，喜欢反水。您这种人，人见人恨，还搞个毛的事业。

老天爷喜欢老实人，喜欢憨人。不信？您看看，很多成功的人，其实都是老实人。

从一而终系统

人必须从一而终，做一件事，做一个环节，做一个项目，日日不断地干。总是换老师，换项目，换人，您不疯，跟您的人也会疯掉。

人总是要定位，定位精准，持续玩下去，才会有结果。我不过是理解了持续的力量而已。很多人，开始跟我们同行，走不了几个月，或者，几年，他就放弃了。我见过太多放弃的穷人，他们生活艰难。但当您告诉他, 要从一而终，带着他一直在一个项目上拼杀，说这样，可以有成绩的时候。他们就开始骂您是骗子了。没办法，可怜之人，必有可恨之处。

人只能从一而终。选好一个环节，就一直弄。大部分人都差不多，大部分项目都差不多。就看谁能坚持。一个项目有没有利润？是看您能不能长期做精，做透彻。不是您换项目快。行行出状元，您无能，您就认为项目无能。

要锁定一个项目，锁定一个环节,无论天晴下雨，都不要有情绪。无论谁打击您，您都一直干。从一而终，师从一个老师，做一个项目，搞透彻一个环节。经常换老公的女人，能幸福，是小概率事件。没有多少人愿

216

意从一而终。比如我们说讲聚焦系统，就是一辈子；做社群营销，就是一 辈子；讲行动系统，就是一辈子；讲健身系统，就是一辈子；讲儒家思想, 就是一辈子；没有多少人愿意一辈子干一件事。别说一辈子，就是一年，他们也受不了。这就是为什么很多人一事无成的原因。

有些人不能做到从一而终，老是有自己的想法，老是不断地变化。故而，这样的人，没什么前途，收入极其不稳定。聚焦，从一而终，多么简单的词汇。但是，就是没几个人做得到。大家的心，都跟猴子一样千变万化。一会儿一个想法，故而，很难长时间高收入。

从一而终系统

一个人，锁定了一个关键词，一个社群，就是一辈子，永远也别换。 跟了一个老师，也是一辈子，永远也别换。动来动去，换来换去，就是傻瓜。牛的人，就是从一而终，聚焦到极致，干3年，啥都有了。

只要选好项目，就一万年不变了。不动，才是高手，习惯性乱动的人，都是白痴。只有极度愚蠢的人，才换项目。高手，都是从一而终。

国学思维要求我们持之以恒

国学思维要求我们持之以恒，也就是选定一个项目，就死磕到底。这里面还有很多秘密，跟一个人，彻底跟。选一件事情，彻底选，做一件事情，一辈子。这是改变命运的核心。这种话，愚蠢的人听了，反对。

有些人有前途，有些人没前途。有前途的人，做事认真，从一而终。没前途的人，三心二意，做一会就跑了，成天坑人。人啊，最难的就是持续做一件小事，从一而终，利出一孔。大多数人，都心猿意马，喜欢换, 换来换去，最后把自己换成傻子了。

217

真正的高手，都是从一而终，建立时间壁垒。也就是我在这个行业, 这件事情上不断地专研，成了专家。我花了三年，您也必须花三年。我花 了十年，您也必须花十年，才能赶上我。真正的高手，不会总是换行业, 换项目，换工作。而是把所有的时间都投入到一件事情上，把这件事做到极致，做到天下第一。自然什么都有了。

不要去寻找机会，您手上的事情，做到极致了，就是最大的机会。 敢问路在何方？路在脚下，路就在您的手上。远在天边近在眼前。

从一而终系统

有个小伙子，就是日日夜夜36循环系统，其他什么也不干。就是把 这一件事做到极致了。其每日都在出单。我希望他再接再厉，不要骄傲。这几年，我见到太多的人骄傲，开始有点成绩，后来放弃了，或者干其他 的去了。能从一而终的少啊。

有些人一直盯着一个项目做，一个业务做。做了好几年了。现在收入蛮不错。跟这个兄弟一起做业务的人，都不知道跑哪里去了。5年前，我带了一个小伙子，他能做到日收入几万，没能持续努力下去。如今，去打工了，这就是人生。不能持之以恒。

鸯马十驾，功在不舍。骐骥一跃，不能十步。

岳云鹏，郭德纲为什么能成为牛人？几十年如一日，说相声，琢磨相声而已。我们想要成为牛人，也是如此，几十年如一日的琢磨业务而已, 琢磨互联网营销而已。我们定然可以成为创业大师，创业导师级别大师。

218

第二十章 易斌方法**72**大营销系统之日日不断营销系统

做时间的朋友，就是最好的竞争壁垒。——易斌

日日不断，滴水穿石

日日不断，滴水穿石，从一而终，是统一的哲学关系。日日不断，必 须跟着我们的5大锁定系统结合。5大锁定系统，是我们赚钱的灵魂。谁领悟，而且执行，这一辈子不可能混得差。

做什么都要日日不断，不能说今天不想做了，也不能说今天的活干了， 明天就不干了。在任何时候，任何情况，都是工作要紧，卖点要紧。锁定一个卖点，日日不断地卖，日日不断地营销。

日日不断营销系统

多多少少，您都要干，也就是无论遇到什么情况，您都必须付出努力。

付出心血，日日不断地弄。人是要日日洗脑的，人必须日日纠正自己的错误，大多数人都不具备纠正自己错误的能力。

日日不断地想办法营销一点人，想办法增加一点粉丝，想办法做更多的业绩，想办法爆粉+搞直播+朋友圈变现，日日更新。谁断了，道场就断了。道场断了，一辈子水都烧不到**100**度。

我见过很多一直很努力的人，一辈子没什么成绩，重要的就是他们喜欢中断。所有的高手，对自己的工作极度热爱，所有的高手，都是日日不断地做，逝者如斯夫不舍昼夜。

某篮球巨星，只有在父亲去世的那天上午没有打篮球，下午又去打了。

某作家，总是日日不断地写作。

所有的高手，都是对工作极致的努力，无一例外。所有的神人，都是呕心沥血的工作，工作就是一切。生活、睡觉，都是为了工作。这样工作 做好了，才拥有一切。

无能的人会被淘汰，物竞天择适者生存。没有什么好可怜的，一个

220

人被淘汰了，说明他不适合这个社会，说明他懒惰。真正努力的人，不会被淘汰。

日日不断必须跟5大锁定系统结合起来。锁定一个平台，一个卖点, 一个团队，一群人，一个老师。日日弄，从一而终。其实这个世界上，做什么项目，都能做起来，什么卖点都能赚钱。不过就是看您会不会营销, 有没有日日不断地精神。

一个人没有执行力，就说明什么也不会。懂道理的真相是执行。也就是知行合一。否则，您看我写的日日不断营销系统也没意义，因为您不执行。

日日不断营销系统

您的任务是什么？把日日不断系统融入到自己的工作中。日日不断地重复一个卖点，且把日日不断营销系统融入血液。

事业是马拉松

任何成功，都是日日不断，细水长流。事业是马拉松，不是短跑，短期的奔跑没什么了不起，长期保持一定速度的奔跑才了不起。营销也是如此。

您必须日日更新36个朋友圈，以及36个广告尾巴循环系统。不要以为朋友圈没人看，始终有人去看。您必须日日坚持直播，内部、外部的坚持，不要因为任何事丢下，有时候，确实有困难，就少讲几分钟，但必须要讲。

人总是喜欢找借口，对我个人而言，我觉得我的时间就很多，大部分时间都被我浪费了，真正工作的没多少时间。我相信，任何人都是这样，其实，他们能挤岀来时间，早起早睡，不可能没有时间。唯有日日不断，滴水穿石，从一而终，才能做好营销工作。客户、粉丝的头脑，需要日日浸润。慢慢的，他们就喜欢我们，就赞同我们，就离不开我们了。

讲直播，讲视频，更新朋友圈，发广告，搞文案都要日日不断。您每天都在发信息，总是有人看的。看多了，习惯了，对方就买单了。不要着急。不要想着马上成交。努力工作，日日不断，把结果交给时间。

我们之所以要日日不断，也就是为了让客户日日不断地来看我们， 培养客户、粉丝跟我们交流的习惯。

日日不断营销系统

一件事，要么不开始，开始了，就日日不断，三番五次的改变、停顿， 这件事就很难做好。人的一生，也只需要坚持一件可以做一辈子的事情， 然后日日不断地去弄。坚持好这件小事，您就会有大成就。

我以前搞音频平台，每天一个，坚持3年，结果给我带来了数百万的收入。我就知道日日不断，滴水穿石的精神那么可怕。我们现在逼着所有 人搞36循环系统，无论是搞抖音，还是音频，还是自媒体，学的也是滴水穿石的精神。

想要创业成功，只要方向对了，比如我们就是搞社群营销创业。我们只要日日不断地干，就一定能滴水穿石，就一定能干出来。

任何一个项目，一个关键词，任何一个社群，只要持续一辈子锁定, 就一定有前途。反正，只要您持续锁定一辈子一个关键词，一个项目，您就必有所成。只是大多数人非常慌张，干几天，几周，几个月就不干了。 您问他，去干啥了？他也不知道他去干啥了。非常惊奇。

只要日日不断，一定可以滴水穿石。

滴水穿石，然后再干一辈子，日日不断之功，干一辈子一个项目，这样的人总是会有成就的。

赚钱靠一个“熬”字

日日不断营销系统

要相信自己每天不断地奋斗，努力工作，工作做到位了，就一定有效果。永不放弃的干活，专注、专心自己的工作。而不是想着没收入怎么办？而不是老是想着为什么不赚钱！有的人天天哀嚎，没有利润，他又不去做粉丝，又不去做直播，又不更新朋友圈，又不发广告，很多东西做的一塌糊涂，他还天天着急不赚钱。

真正的高手，日日不断地工作，他总是在做事，总是在干活，他能理解，一直干下去，他的水平提升了，他一定有收入。而普通人则不然，他做不了多久就放弃了。这是极其愚蠢的现象。

您每天都要早起早睡，锻炼身体，然后周而复始的工作，日日不断地干活。有些人的能力差，是在不断地锻炼过程中，才进步的。做一个项目，要永恒的干下去，要天天都去喊这件事，您才能提升自己。要永不放弃, 不能说我今天干的多，明天不干了。也不能说我明天使劲干，今天不干了。

要一直都在干。这样的人必定有成绩。

生意当然是有波动，时好时坏的，您不能说，生意好了我就骄傲。 生意差了，我就颓废，就难受。您只管一如既往，日日不断地把工作做的越来越好。把视频做爆了，把粉丝做多了，把直播讲好了。系列化，干货化，不要哗众取宠。这样日复一日的传播，我们就一定更强大。

日日不断，是每一个成功者必须理解的，也是儒家思想。滴水穿石, 绳锯木断。卖油翁，都是这个道理。要想出神入化，就在一个点上日日不断地深挖。赚钱全靠“熬”字，不断地熬项目，项目自然来利润。不要心急，慢慢熬。任何一件事，做到极致，都是暴利。但是，大家都不会去做的。一个业务，到了极致，就是暴利。没几个人会去极致化，主要是极致太难了。对我来讲，也是很难啊。对所有人来讲，也是很难。说实话，这几年来，我连广告都懒得写了，我真是堕落了。所以，只有偏执狂才能生存，您愿意把业务做到极致，您就赚钱。您做不到极致，您就不赚钱。

日日不断营销系统

一个人要做到严格要求自己。一个人要做到作息规律，一个人要做到聚焦一个环节。蛮难的。真的。大部分人都是知道规律，而不尊重规律。 我何尝不是如此？我们这种人，就是一会儿能坚持，过几天，做不到了，我们又读书，又自责，又反省，又能坚持几天。不过，如此，成就不会很大，慢慢我们就老了，追不上青春的尾巴了。如此反复，也追不上成功人 士的脚步。

人生总是那么苍白，大多数人，都会放弃，都没耐心，都不会坚持下去，大多数人都会找借口，没关系，他们喜欢放弃，就放弃。人生本来就是苍白的，连鬼谷子都会死。

赚钱，不过是看您够不够极端而已。没有**2/8**法则，*而是2%/98%*法则。也就是**98%**的人注定成为芸芸众生，只有**2%**的人，极度优秀。而我们社群，就是要打造2%的人的乐土。对，大多数人都没办法死磕，没办法极度极端。我玩过很多年的魔兽世界，魔兽世界当中能技艺超群的人, 都是极端的人，在赚钱路上依然如此，能赚钱的人，都是2%极端聚焦的

天无绝人之路，这是国学思维，一件事，只要您不断地去做，搞广告, 搞营销，搞粉丝，就会赚钱。不要觉得现在不赚钱就放弃了，继续搞，您就会赚钱。所有的神的修炼方式，都是日日不断地做一件事，对一个卖点进行滴水穿石。对一个卖点，进行从一而终。对一个卖点，进行**5**大锁定系统。

日日不断营销系统，要求我们每天都对着一个卖点日日弄，绝对不停下。不停下，不换卖点，日日弄，是最厉害的营销模式。日日扩散，日日练习，滴水穿石，从一而终，一定可以成功。这是朴素的哲学智慧，所有高手，都是这个模式。

积土成山，积水成渊

日日不断营销系统

有个人来找我，他是这样跟我交流的。他说，他努力程度绝对不低于我。为什么没有我有钱？其实我也是一个屌丝啊，但是我告诉您。别一上来，就说，我在各方面都比你努力，您太骄傲了。首先，我每天早上5点钟起床，干活。您起床了吗？我坚持每天做操。我告诉您，我日日夜夜不断地带着大家搞36循环系统，您做到了吗？

我敲击键盘的速度应该说是非常快。这是怎么练成的？这是日复一日， 数千、数万字的输出，造就我的速度的。我只相信熟能生巧。我一个同事的肌肉异常发达，为何？日日力量训练，永不停息。我还有些群友，日收入，每天都是几千、几万？为何？日日36循环系统而巳。

225

我们就是笨。傻傻的关注100个同行。傻傻的干36个视频或者音频, 或者自媒体。日复一日的锁定一个关键词，搞社群营销，天天推广。我们就只会干这点事，积累粉丝，做广告系统赚钱，其他的？我们不感兴趣。为什么很多人做不起来互联网项目？他们太聪明了。

问渠那得清如许？为有源头活水来。日日不断，滴水穿石，积土成山，积水成渊。积善成德，积少成多。

只问耕耘，不问收获，勿忘勿助，日日不断，滴水穿石，集义而生, 志有定向，至诚无息，止于至善，活在他人想象之外！

日日夜夜都是36循环系统，把内容做到极致。日日夜夜，都在做自 己的内部营销广告系统，把广告做到极致，等待自动成交。成交成本为零，成交成本为零的前提是，我们把外部流量系统+内部广告系统做到极致。 我们靠真实的力量成交。

日日不断营销系统

有多少人能学会日日不断，就有多少成功者，儒家思想，要求的就是日日不断，滴水穿石，我们卖儒家思想，易斌方法，易斌老板社群, 就一辈子卖这个，不要换。不换，就是神人。日日不断营销系统，非常非常重要，也就是选好了营销模式，一个卖点，就要日日不断，不要找借口。您只要找个借口，间断您的工作，您将要花很大力气，才能恢复。日日不断，绳锯木断，水滴石穿，道，就是不间断。您要间断了，一口真气就散了，又得重新聚集，做任何业务，包括我们的业务，永不间断是真理。

成功其实是选定一个方向的时间积累。急躁的人很难有什么成就。成功是水到渠成的事情，是心态上慢慢来，把事情做到极致了，自然有人买单，别人看着您盈利，想要达到您的高度，他也必须花时间，花精力来追上您。把工作做到极致，做时间的朋友，这就是最大、最好的竞争壁垒。 您去看世界上那些最成功的人，基本都是长时间在一个领域里浸泡，把工作做到极致了，有拿得出手的绝活。

儒家思想强调日日不断地用功。天行健，君子以自强不息。您努力几天，就玩几天，这是不行的。所有的东西，都在昼夜不停的向前奔跑。时间一去不复返，您想成为一个成功的人，就要一直坚持，永不停息。三天打鱼两天晒网，只能自娱自乐，一事无成。

营销高手是日复一日，永不停息的营销。绝对不放慢速度，也不会为不干活找借口。

日日不断营销系统

227

第二十一章易斌方法**72**大营销系统之尊重人系统

尊重人,让您发家致富。 易斌

尊重人系统

尊重别人罗其实是爱自己

任何时候，都要尊重人。尊重人不是为了别人，而是为了自己。素质教育，是为了自己。您的素质越高，您自己受到的伤害就越少。大多数人以为，尊重人是对别人的愉悦，其实，是对自己有利啊。

人性是需要您尊重他的，不要鞭打别人。而是尊重别人。

夫子循循善诱之。

一定要学会尊重人。对任何人，都使用尊称。也就是您，您好，祝福您，这种模式。对方哪怕是个白痴、坏蛋，也要对这种人有耐心，尊重。 如果您境界高，还可以如佛祖一般的感化他。

接受任何人的侮辱，骚扰，以及谩骂，以微笑面对一切。凡是跟我学的人，做生意的人，都要学会这一个系统。尊重人系统，是我新开发的系统。此系统，会让您们大道平坦，会让您们风调雨顺，会让您们一辈子安居乐业。

不要战争，要有爱。这个爱，不是爱别人，而是爱自己。任何情况下，都要尊重人，哪怕是敌人。这样，尊重敌人，就是尊重自己。不尊重 敌人，就是不尊重自己。一个人如果欺骗了我们，侮辱了我们，坑害了我们，我们依然尊重他。我们的时间是用来强大自己，而不是用来扯皮的。

我们付岀金钱、精力，只为了聚焦自己的业务，聚焦自己的粉丝，聚焦自己的环节，不断地出单。出单才能壮大我们，其他的事情，都没什么意义。

我们用尊重人的词语、符号，武装自己，用来尊重每一个人。

230

如何与客户交流?

1. 任何情况下，只讲正能量的话
2. 任何情况下，只讲好话。
3. 不要辱骂人，不要批评人
4. 任何情况下，都尊重人，都用尊重别人的符号，比如：“您”。
5. 不断地鼓励人，不断地帮助人，不要情绪化。

6.万不得已情绪化，也只帮人。只讲好话，尊重人。

如果您尊重我这6条建议，您的路越走越宽。您会发大财。

尊重人系统

我以前做生意，天天在网络上骂人。经常辱骂客户，老是觉得客户愚蠢，老是觉得我聪明，我是对的，经常教育客户，树敌无数，很多人都想搞我。我现在做生意，见谁都是尊重、尊敬，客客气气，就算客户故意找我麻烦，我依然客客气气，对谁都特别尊敬。

有一次，有一个客户来找我麻烦。对我辱骂，我依然客客气气，尊重

他。结果，他自己不好意思了。连连给我道歉，语气也软下去了。

在网络上，有人骂您，您不要不开心，话语犹如刀割。您可以心随境转，也可以境随心转。我们修道，不就是修的境随心转？所谓人定胜天, 心外无物，就是这个道理。

在外面混，无论是网络上，还是线下，都不要乱讲话。这个时代，越来越猛了。乱讲话的后果，是您的声音被人到处宣传，您的照片被人到处宣传，您就毁灭了。

做人只尊重人，只讲好话，只讲客气话，别给自己造孽。

永远尊重人，即便这个人是个垃圾，老是黑您，拆您的台，您也要尊重他。我为什么用“您”字？就是时时刻刻提醒我，我要尊重任何人。我为什么要修炼这个品质？是因为我吃过亏，上过当，还有的原因是误会，其实，很多人本来是跟您一伙的，您不尊重他，他就变成另一伙的了。

所以，时时刻刻，都要尊重人。对任何人，都要尊重，对仇人、坏蛋、 可恶的歹毒的人，都要尊重。无敌于天下的本质，就是无敌人。我不与人结仇。任何人都是我的朋友与老师。

在外面做人要低调，要尊重人，任何人都要尊重，莫要与人发生冲突。别讲道理。您有您的道理，他有他的道理。道理最后，就是比权量 力。人啊，低调点好。多赚钱，做做项目，盯着自己的事业。

尊重人系统

对人客气。人不分三六九等，都要客客气气，对滴滴司机、餐厅服务员、公司保洁，都要礼貌恭敬。见谁，都尊重，都极度尊重，有耐心，这不是为了尊重别人，而是为了自己。

此法为佛祖修炼法，为尊重人系统，用来行走在险恶的江湖。敬人者，人恒敬之。

找我们麻烦，我们依然和颜悦色。他强由他强，清风拂山岗，他横由他横，明月照大江。不惹事，不激怒任何人。做好免责声明。谦虚、谨慎、 极度低调。在这个基础上，做好自己的本分工作。

和气生财

和气生财，尊重人系统，绝对是非常犀利的为人处世，做生意的方法。

232

不要得罪任何人，对任何人都尊称。对任何人都有耐心，对任何人都帮助，对任何人都要礼貌，要表现在文字里，语音里，视频里，表现在行为上，语气里，以及标点符号里，以及表情里。

尊重老师，尊重客户，尊重粉丝，会做人。做到让接触到我们的任何人，心服口服，则盈利容易啊。

对任何人，我们都要尊重礼貌，不要说废话。有些大人物不喜欢开玩笑。人与人之间，还是清淡如水的好。少说话，多干活。

只说让大家开心的话，只说好话，不说人坏话。无论别人如何侮辱您， 逗您生气，糟蹋您，也尊重他。不要谩骂客户，任何人不得谩骂人。如果 碰见恶心的、歹毒的、可恶的人，依旧尊重，但悄然离去。

尊重人系统

如果这个尊重人系统学不会。您就不配跟我学习，不配加入我的社群， 不配跟我一起合作。您不配，您连尊重人系统都做不到。这系统做到了, 必成大器。

如果您们想大富大贵，必须修炼儒家思想，必须极度尊重人，必须 谦虚到极致。否则，没前途的，真的，没什么前途的。就算您非常努力, 非常拼命，也懂很多道理，有能力，有技巧，也只能小富，绝对没办法大富大贵。大富大贵的唯一出路，必须修炼好我上面说的几点。少一点，都毫无出路。

我这人，素质不够。有时候，心里不舒服，就容易得罪人。其实别人差，跟我没关系，我没必要指出来。对任何人，都是尊重，对任何人都说好话。别人想干啥，是别人的自由。我们就踏踏实实做好自己的事情就行了。

做生意，真的是和气生财。这几个字吧，少有人能读懂，更少有人 能践行。虽然，就是四个字：“和气生财”。

李嘉诚说“人情才是大学问，世情才是大学问。〃人与人之间的关系、 情绪、感情，别人为什么喜欢您？这些才是学问。其他的学问，跟这个比， 差太远了。

我觉得，每一个人只要学会尊重人，尊敬人，谦虚谨慎，就能过好这一生。我这段话，足够让很多人发家致富，我希望大家都这样做。

尊重人，用尊称，谦虚谨慎。得人心，比赚钱更重要。活到一定年纪， 我们才能明白，赚钱是一种修养，是素质问题。年轻的时候，以为努力就行了，不然。所以我开发了尊重人系统，见谁都尊重，极度谦虚，谨慎, 对任何人使用尊称。如果您非常讨厌这个人，不说话即可，但一说话，一交流，还是必须尊重他。

尊重人系统

尊师重道，养成习惯。您可以先拿我当靶子练习，对不对？我教您, 也算您商业方面的老师，创业方面的老师，您先尝试着尊重我，进而尊重所有人。能尊重人，您就能多赚钱。

和气生财，不是乱讲的。要爱自己的客户。传递正能量，价值观要正， 传播儒家思想。

第二十二章易斌方法**72**大营销系统之尊师重道系统

发家秘籍就是尊师重道。昌文

定要尊重强者

赚钱，不过是跟高手碰撞而已；赚钱，不过是跟着高手干活而已； 赚钱，不过是跟着高手布局而已。

对人一定要尊重；对老师一定要尊重；一定要尊重强者。强者说什么，就是什么。要老老实实的跟随，这样才有前途。

必须尊重老师，老师套路多，方法多；老师见识广，认识的牛人多。 尊重老师，才能合作，才能学习，才能进步。不尊重老师，瞧不起老师, 老师就不带我们玩了，不带我们玩，我们就一无所有了。

尊师重道系统

要深刻的认识到，我们的成功是靠老师。

用师者王，用友者霸，用徒者亡。

这世界上，有些人是超级高手，一定要尊重超级高手。跟着超级高手 学习，干活赚钱。

国学，要求我们极度的尊师重道；国学，要求我们老老实实的做人; 国学，要求我们做到感恩。做到这些的人，这辈子，都能过得好。

尊师重道，是国学思维。您不尊重老师，不尊重别人，您碰到厉害的 人，也学不会，您这一生也好不到哪里去。人要虔诚，要老实，要感恩, 要跪着学，才能学会。

但是大多数人都认为自己牛,眼睛往天上盯着，轻浮傲慢，这样, 学啥都学不会。

这个世界上贵人、牛人很多，为什么没人帮您，您也啥都学不到？

多反思反思自己的态度问题，您真的尊重老师吗？

有个哥们，拜了一个老师，付费很多，然后学了东西，就开始骂老师。结果那个老师有很多压箱底的功夫都没传给他。

还有一个兄弟呢，人品好，态度好，做人到位，认为拜了老师，交学费是应该的，诚诚恳恳，听话，不怀疑，跟着老师学。结果，老师又带他学会了更多的东西。

做人，永远记住别人的恩情，忘记一切仇恨。有时候，仇恨是不存在的，是您自以为是，是一种假象。不要被负面人物忽悠，负面人物可恶，断人慧命。您认为这个世界是如何的，这个世界，就是如何的。

跟不同的老师，就会学出来不同派系的本事。要对老师尊重，不要瞧不起老师，不要觉得老师没本事。

尊师重道系统

我自己拜老师也是这样。不要觉得老师只有一点点本事，您没耐心，就学不到真本事。很多人跟老师学习，还得罪老师，还成为仇人，这是最愚蠢的行为。

一般，您老老实实跟一个老师学习，诚恳，诚实，您都会学到非常多的东西。

跟一个老师学，就老老实实跟着一个老师学。尊重老师，不要诋毁老师。老师教您的东西，会越来越多。做人要正直，有些人，做人恶毒。学了一点，就开始到处诋毁别人。这是不对的，还到处宣传老师是坏人，这就更可恶。

我拜老师，就非常老实，我绝对不诋毁老师，就是诚心诚意的跟着老师学习，实践。我相信精诚所至，金石为开。我相信人品好，就会有未来。

一个人道德素质是非常重要的。道德素质过关了，再谈赚钱。

尊师重道，天地君亲师。

网络上牛的人非常多，不要到处拜老师，拜一个牛的老师，跟着学一辈子，就行了。

有道德标准的人，都是强者，一个有道德的人，就是人品好的人，就是素质高的人。这样的人，就是仁义礼智信，就是君子、大人，想弱都弱不了。

凡是尊重道德的人，就是尊重规律的人，必定顶天立地。

创业罗一定要有老师

尊师重道系统

想要创业，一定要拜老师，不然您会走很多弯路。您以为我在说服您付费？其实不是的。有付费意识的人比无付费意识的人聪明很多。

我自己给老师的学费是十几万、十几万的交。您以为我傻？扔那么多钱出去？其实不是的。我扔出去的钱，会加倍回来。

有些人非常有实力，人家在帮您，您就老老实实的跟着别人做事，学习，可不要找事。可不要以为自己非常牛。认认真真，老老实实的干吧。只要您极度认真,您的机会就会非常多。

我读书的时候，拜了很多老师，没什么用。他们自己都很穷，不过他们人很好。

我混社会的时候，拜了一个老师，千万富翁。他直接教我赚钱，我虽然也付出了高昂的学费，而且是多次。但是我的收益明显增加了很多。后来，我又拜了一个老师，付出了数万学费，非常大的一笔数字。他也是真心教我。我一直潜伏着跟他学习，没有告诉他，我其实自己也能赚点小钱，对普通人来讲，也不少了。他从某种程度上，认为我就是一个屌丝，我不在意别人的看法，我只想通过拜这个老师，学到真本事，我也不在意付出学费，因为我知道，会几百倍，几千倍的赚回来。因为，他确实有本事，也在耐心教导我一些经商、赚钱的心得。

我这个人是非常谦虚，也非常尊重他的。于是，这个老师，教授了我很多他不愿意教别的弟子的东西。

我这个人好像在哪里，都能得到老师的厚爱？为什么？不过是我非常尊重老师，也愿意给钱，发红包，也愿意听话而已。

不过，我自己教的学员当中，就有些刺头了。对于这些不尊重我的刺头，我也是不愿意教他们真功夫的。有牛的老师扶持，人生进步是非常快的。所以，在老师面前，一定要低调，一定要老实，一日为师，终身为父。

尊师重道系统

老师、师父，给了我饭碗，真的，是我的再生父母。我的衣食住行, 就是靠着老师的经验、项目，恩赐给我的。如果我还不打心底里尊重老师， 我跟畜生有什么区别？

尊师重道是国学中最重要的文化

我能有今天，全靠我绝对尊重老师，贵人扶持我，我才有今天，我要一如既往的尊师重道，唯有尊师重道，我才能多赚钱，才能有未来，欺师灭祖，是不好的，我绝对不做奸诈小人。老师教会了我太多，我感恩老师。

不虔诚，感恩，尊师重道，不老实的人，很难赚到钱，因为他会自以为是，他会觉得他聪明。有些人的性格，精神状态，注定他是贫穷者。我这里赚到钱的，不断地提升自己的收入的，全部是那种老老实实的人，全部是那种感恩，尊师重道，虔诚的老实人。基本无一例外。有些人特别聪明，但是，人性缺失，导致其起不来，看着都可惜。

要感谢老师，尊师重道，尊重别人，有人提携我，我混到今天，我自己没什么大本事，就靠做人到位，如果哪天我做人不到位了，我就覆灭了。

尊师重道是国学中最重要的文化，我必须尊重我的老师，必须尊师重道。老师给了我太多的东西，我不能贪心，不能有其他心思。做人要有良心，要感恩，才能走得长远。欺师灭祖，是恶毒的。

尊师重道系统——

尊重老师，才有前途，不要怀疑老师，不要不信任老师，不要乱猜, 乱整，猜想别人是小人。别人有别人的难处。人无千日好，花无百日红。 老师教我的太多。任何时候，必须尊重，尊师重道，就是国学思维。欺师灭祖，就是小人思维。

人一辈子，能跟一个牛的好老师，都是祖坟冒青烟。

老老实实尊师重道，老老实实尊重老师。老老实实跟老师混，老老实实听话、照做、执行，谦虚，低调，尊重人，仪式化，这才是高手，否则，这个人会倒霉，且无前途。

一定要向已经将钱赚到手的人学习，而不是向那些口吐莲花，巧舌如簧的，但很穷的所谓的老师学习！

赚钱的人，都是极度耐心，认认真真跟着一个老师死磕。认真分析, 执行老师说了啥，然后不断地工作，工作，还是工作。如此，就有成绩。否则，就生活非常惨淡。

人必须尊师重道，您才能学到东西，才能执行好。一个人没有尊师

重道的精神，内心不谦虚，傲慢，学习是怀疑的，这个人，就什么也学不进去。什么也学不进去，就会认为世界上就他聪明，他就不会进步。 用师者王，您必须尊师重道，谦虚，低调，然后努力工作。

我必须极度尊重老师。不尊重老师的人没有出息，我全靠老师们扶持。 没有老师，我就没有现在的一切。

养成退散的思维，养成道德素质高的思维，养成尊重老师的思维，绝对尊重，才能获得财富，否则一无所有。

比如，我的语录，做成视频、直播，也能赚很多钱。只是为什么没人这样去做？能放下身段、面子去赚钱的人，去尊重老师的人没几个。这就是大多数人没前途的原因。

尊师重道系统

五世韩相之后的张良，愿意给黄石公捡鞋子，穿鞋子了，而且是跪着。多学学吧。

德行长一分，能力长百倍。

尊重老师不是表面上尊重，尊师重道是发自内心的。尊师重道，发自内心，体现在行为上，您一生顺利，否则，您这个营销，太难了。

有老师教育就是好。老师聪明，有经验，跟着老师混，学会了，就无敌了。然后，就厉害了。

谦虚跟着老师混。老师思维无敌，团队好，经验好，就是要跟着老师混。老老实实跟着老师干活。老师比我厉害，比我思维聪明。老师社会关系厉害，团队厉害，跟着老师混，我就能吃肉。做人要谦虚，要学会喝汤。不说老师坏话，老师非常厉害。老师什么都懂，不能在老师面前骄傲。

老师非常好，老师道德素质高，老师赚钱厉害，老师有营销套路，老师无敌的，要跟着老师干。

老师厉害，老师为什么厉害？老师做大项目，有精力，会管理团队， 什么都懂。对国学，对人性，对营销都懂。碰到这样的老师，就好好跟着学，多沉默，别在老师面前装。

——尊师重道系统

老师帮我了很多，给予了我很多。我不应该小肚鸡肠，我不应该找事, 我不应该拖后腿，我就是要跟老师好好干，好好混，尊重老师。老师走的路多，有经验，我好不容易抓住一个老师。我要好好跟着混，跟着学。

学习，首先是信服老师

做人要尊重老师。连老师都不尊重，是个什么玩意？我觉得我就是蠢， 全靠老师扶持我。老师不扶持我，我的收入就低。我没有办法提升自己的 收入，我的收入全靠老师提升。所以我要老老实实的跟着老师混。

要对老师尊重，要对强者尊重，要谦虚、低调、沉默，不要装。多想 想别人的付出，不要小肚鸡肠，不要给高手、老师添堵，好好跟着老师学，跟着老师干，干出成绩。

对比自己厉害的人要尊重。对比自己厉害的人不尊重是愚蠢的行为。我的老师，就非常厉害，营销手段非常先进，思维模式深，比我有本事, 我必须谦虚，谨慎的听他的话。不断地前进，不要飘了。别人对我好，我就飘，真是人性的弱点。我必须在行为上，语言上，内心里，都心服口服，听话、照做、执行。

学习，首先是信服老师。您必须相信老师说的是对的，您才能努力学习，深入学习。您必须执行老师要求您要执行的东西，您若不信，您执行就难以到位。您必须坚持执行，如果您不是彻底信服，您干一会，就不愿意干了，您不可能学懂，学到老师的精髓。

如果您不愿意信服这个老师，您就别跟着学。现在很多人无知，没什么能力、本事，跟谁学，都怀疑。这样的人，毫无前途。您去找一个能让您信服的老师，好好学，您就有前途。动不动就怀疑，质疑，自以为聪明，实际上愚蠢透顶。

尊师重道系统

要想成功，您绝对要相信老师，跟着老师学，而且只能跟一个老师, 绝对不允许跟几个老师。因为每个老师的道不一样。而且，您不能换， 一辈子学到死，都在这条道上。如果您不相信老师，您就别学，您去找您相信的学。不相信还要学，您就心神不定。如果您喜欢跳来跳去，就会变 成跳梁小丑，一事无成。

发家致富的秘籍，就是尊师重道，跟着老师做，跟着老师学。找到一 个牛人，他也愿意教您，您就好好上道，即可。但是，现代社会，很多人都是急性子。尊师重道，早就忘记了。我们也不跟这些人交流。我们只与君子交往，只与善良的人交往，不与恶人交往。我们做任何项目，都是免责声明，不是完全认可我们的,都不要搭理我们。

做人，要学会跟随强人

尊重人是一种修养，要好好的尊重人。尊重人的人，才会有前途。

尊师重道系统

要修炼儒家思想，安身立命。要踏踏实实的大道至简，知行合一，而且要尊师重道。只有尊师重道的人有前途。对老师不尊重的人也没什么前途。这些系统，我们都要修炼，都要深入骨髓。我们的人生就会越来越好。

高手都知道自己是蠢货，需要谦虚，谨慎跟着更厉害的人学习，跪着学习，不是装孙子，而是真孙子。低手、挫货，没什么能力的人，就是有骨气，就是觉得自己厉害，谁也看不起，不愿意学，您让他态度好点，那是不可能的。

所以，谦虚比什么都重要，德行比什么都重要，儒家思想比什么都重 要，先学做人，先修德，再说做事赚钱。不老老实实学习，不尊师重道，一 上来就发脾气，连起码的尊师重道都做不到，还枉谈发展？

只要别人比您聪明，您就听话、照做、执行。要想想自己多蠢，要找到牛人老老实实跟随，不要鄙视牛人。不要觉得自己付出的几个钱太多， 实际上，您自己去摸索，几百万、几千万，不一定做得出来。

别人带您，看似别人赚钱了。实际上，最赚的是您自己。这个尊师重道系统理解不了，这个人就没什么前途。很多人特别“二”，自己没本事，

没智力，没能力，却老是觉得自己很厉害，看不起带自己的人。

我们要老老实实的尊师重道。人生要有跟随战略。强人叫您干啥，您就干啥，别自己想。这叫做跟随。

尊师重道系统

245

第二十三章 易斌方法**72**大营销系统之好话系统

说人好话难，所以富贵的少。 易斌

人说好话就能发财

人说好话就能发财，人说恶言就会倒霉。说恶言容易，所以倒霉的人多。说好话难，所以富贵的人少。

要讲好话，多说好话，这样您才厉害。要多帮助客户，帮助人，不要说人坏话。说人坏话，人就说您坏话，您就离心离德，没有必要，高手都是说人好话。

多一些感恩，多一些好话。

好话系统——

人际交往的精髓是什么？别人要什么？您给什么。如果您都搞不清楚别人要的，您还想交往别人，痴人说梦。

要习惯性讲好听的话，所有人都喜欢听好话，那我们就讲好话。鬼谷子的意思是，你要利用每一个人的人性。这人是什么心，你就用什么 话去跟他对话就行了。

不要太把能力看高了，能力强就目空一切，能力弱就低到尘埃，不必这样，中国是个人情社会，搞好关系比业务能力更重要。说你行，你就行，好多能力强的混得不一定比能力弱的好,想想为什么？不过就是会拉关系。

其实，我生活中，就发现一个现象，你只要讲人好话，大家就喜欢你，就给你钱，你说真话，反而得罪人。有很多时候，大家都不需要听到真话，而只需要听到顺耳的话。会讲顺耳的话的人，都是传播学大师，是高手，这样，您抖音也能做好了。

乱讲话，是要倒霉的

不要在背后说人坏话，这个坏话一定会传到那人的耳朵里，背后要多说人好话，好话也一定会传到那人的耳朵里。我们在生活中，一定要多讲人好话，一般情况下，我们就踏踏实实赚钱，踏踏实实做自己的业务，当然，我们要明白，我们一定要做正规项目，一定不要欺骗任何人，否则，就会倒霉。

您善于说好听的话，领导喜欢，就提拔您；朋友喜欢，就推荐给您 好工作，您就有更好地机会；女孩喜欢您，您就有更大概率找到老婆。 !

所以，懂得说好话，这就是资源，可以换取您想要的一切。

把自己培养成一个人品好的人，然后把别人培养成人品好的人，只跟人品好的人交往，就是功德无量。讲话，只讲正面的话，帮助人的话，对人有好处的话。

乱讲话，是要倒霉的。乱讲话，有人会找您麻烦，言语最容易伤人。 所以，大家一定要习惯性讲好话，讲正能量的话，对任何人都尊重，谦虚，谨慎。不给人把柄，不给人伤害我们的机会，做好免责声明。

我在网络上做生意，不想得罪任何人，就算这个人很愚蠢，没事找事， 我们也尽量好话讲给他听。不然我们有什么办法呢？人见多了，总是有人不上道。不上道的人，您如果跟他吵架，就是浪费时间，然后他就骂您， 跟这样的人没什么好说的。没必要招惹他。

要理解，人上一百，形形色色。忍一时风平浪静，退一步海阔天空。 看开点，看淡点。

我认识一个富豪，对谁都讲好话，和颜悦色。我开始不理解，觉得这

249

人啊，这样心累不？现在我明白了，不断地说人好话，和颜悦色，才会富啊。每个人都要谨言慎行，不要乱讲话，只讲正能量。只讲好话，不要碰敏感东西，不要自寻死路。

只讲人好话，只讲商业，只讲正能量。不碰敏感的东西。堂堂正正做人，正正经经经商。做好免责声明，别给自己找事。

只讲正面的事情、案例。只宣传儒家思想，只讲正能量的东西，拒绝任何负能量的东西。只跟高手交往。保护自己。

您永远在夸奖别人，永远在说别人好话。柔软语，赞叹语，多说好话， 就是言布施。大家喜欢您了，您就发财。有些家伙，每句话都在得罪人, 还想发财，这是不可能的。

好话系统

一个人，只要会不断地说好话，此人也会发财。这就叫做："言布施”。切记，在外面只讲好话，不讲坏话。讲坏话，即便是玩笑话，也会结仇。结仇就不好了。一切只讲好话。这样，大家赚钱就会越来越多。否则，就倒霉了。

网络上交际聊天，只讲人好话，不讲人坏话，不扫人面子。比如，我只讲儒家思想，孙子兵法，我只是不断地优化易斌方法，带着大家不断地赚钱。我们教人创业，做互联网营销，教人做社群。

第二十四章易斌方法**72**大营销系统之感恩系统

您感恩什么，什么就会增加。 易斌

只有感恩的人配得上财富

保持感恩之心，我们所获得的，就是好的。我们不能获得的，就不应该是我们的。

一定要感恩，只有感恩的人配得上财富，只有感恩老师的人，才会获得智慧。感恩老师，感恩他，是他给了我们财富，是他给了我们未来。是他帮助了我们成长，做人首先要有感恩之心，要尊师重道。

感恩系统

如果一个人不感恩，这人啊，基本就是废物。

您的收入低，是因为您配不上高收入，您有什么好抱怨的？

但是，您收入高了，就必须感恩、虔诚、老实，您必须认为是别人的功劳。如此，您才能走得更远。

过，是自己的，功，是别人的，此人就是国学思维，是高人。

一个人必须感恩，必须尊师重道，必须对您拥有的，帮过您的人感恩。 滴水之恩，当涌泉相报。

您感恩什么，什么就会增加。

您感恩您获得的财富，您的财富就会增加；

您感恩客户，客户就会增加；

您感恩粉丝，粉丝就会增加。

当然，您觉得都是靠您自己的能力获得这一切的，抱歉，这一切都会 离您而去。

任何一个成功者、牛人，都是感谢这个世界的。

一个人首先应该感恩父母，是父母给了我们生命。然后我们混社会, 有些人教育我们做人，教育我们赚钱。这些人如同我们的再生父母，我们必须感恩。一个人只有感恩了，才会虔诚，才会一辈子一起团结走下去。

没有感恩之心的人，做啥都觉得自己牛,自己亏了,理解不了什么是团结就是力量，最后只能分道扬镰，合则力大，分则力小，被人消灭。所以，只有感恩之心的人才能长期合作，团结下去。

有感恩之心的人，懂得合作，也能借助到团队的力量。无感恩之心的

人，容易发生背叛，拆台事件，容易给所有人都造成损失。

我本人是一个非常感恩老师、恩人的人。我走到今天，是因为太多的 高人帮助我。我也在总结，为什么高人不断地帮助我，是因为我这个人特别感恩，我对老师的感恩是溢于言表的，我也不计较，别人帮了我，或者有了什么交易，就算我亏了几十万，上百万，我还是会觉得我赚了。也就是说，我始终不觉得自己亏了。这样，老师们就更愿意帮助我，结果我获得了更大的财富，以及人脉关系。

您要感恩您的群友，您的粉丝，是他们加持了您，是他们跟您一起玩，

他们的每一个动作，都在帮您做营销，给您做证明，给您做广告。不要嫉恨任何人，不要讨厌任何人，您讨厌他们，只能证明您心胸狭窄，只能证明您格局小，只能证明您没有智慧，不会物尽其用。

感恩支持您的每一个人。只有您不断地感恩的时候，您才能活在幸福之中，活在资源丰富的地方。如果您感恩，您就会发现到处都是宝藏，您挖都挖不完。

相反，如果您仇恨大家，您就会发现每个人说的话，您都讨厌。每个人都在浪费时间。

比如我们社群，其实，在我们社群，无论是讲课老师，还是每一个成 员，他在这里，就是时时刻刻给您送钱，送图片，送广告，送素材，送人气的。只是您不理解，您被自己的愚蠢给蠢死了。

多些感恩，然后您就会少很多奸诈，您的行为就会获得很多人的认可，您也不会有很多内耗，您慢慢会感觉到大家实际上，或明或暗都在支持您。

您的力量就越来越强大了。

您的世界冷漠、悲惨，实际上是因为您的思想不对。没人支持您，也是因为您的思想不对。

当您真诚地去感恩我们社群的思想、营销方法，以及社群里的每个老 师，成员的时候，您就会发现，我们这里是非常温暖的。

您的内心世界，会完全映射到现实世界里。若是您贫寒，没有单子, 没有利润，大概是您内心枯萎了。尝试着日日感恩，试一试，您就会发现事情越来越好转了。

人生最大的“绝招”就是感恩

感恩系统

感恩是一种传统，是只有好人，有良心的人，才具有的一种基因，若您实在没有感恩之心，我希望您呢，有点交易之心，也就是别人付出了这么多，您起码说声，谢谢。

您也会得到成长，只是没有拥有感恩之心的人成长得快。

因为老师帮我，我才能有今天，如果我瞎搞，无感恩之心，说明我是个傻瓜。如果我对老师不满，那一定是我自己错了。我绝对要支持老师。 资金、精神、思维模式全面支持老师。

我最大的绝招，就是我老实、感恩、沉默，高手都愿意带我玩。这样，我的事业就能玩大。

大富豪圈子，必须是配合思维，不要趾高气昂。一个盘子，其实非常

**54**

**2**

复杂，并不是一个人能搞定的，您能力再强，您也搞不定一个盘子，这个时候，要的是很多牛人，相互都知道自己几斤几两，然后都为这个盘子出力。则每个在盘子里的人分到对应利润，大家过得就越来越好。

在穷人圈子，配合思维行不通，只会被吃得渣都不剩。

但在富人圈子，没有配合思维，没有“别人牛,自己跟随”的思维, 则会回到解放前，被富人圈子抛弃。

穷人要翻身，第一招是独立，独立于所有穷人圈子，当进入到富人圈子的时候，开始的时候，会趾高气扬，觉得自己也能靠自己翻身了，谁也不求谁了。注意，这个时候，您是从穷人圈子爬出来的，您这个思想是对的，但是当您进入富人圈子的时候，马上要换成配合思维、感恩思维。要理解事业是复杂的，不是一个人能干全局的，您需要其他高手帮助，配合, 甚至，您在这个盘子里，也只是一个配合者。

感恩系统

进入富人圈子，反而要的不是独立，而是配合。若进入富人圈子，还用独龙思维，则一定被其他富人用群龙战术干死。

或者，独龙思维也就只能保持自己的小富。

进入富人圈子，跟高手，要舍得吃亏，要配合，大家一起玩才能玩大。

进入团结模式，群狼战术模式，配合模式，知道自己几斤几两，千万不要在富贵圈子里面装。凡是大富豪，全部懂这个道理。

您们见到的所有大富豪，在富豪圈子，全部是配合思维，大家一起相互扶持，最终做大做强。

感恩就能得到贵人帮助

人毒辣了，高手就不跟您玩了。

人不知道感恩了，高手就不会带您了。

我的经验是，高手的智力比我高很多，如果我以为我能玩得动盘子, 那是我在自欺欺人。

最终我会失败，或者一夜回到解放前。

感恩系统

人走到一定的时候，靠的是配合，小人物能牛起来,主要是感恩高手, 跟着高手配合牛人，总是能得到贵人帮助，主要是感恩，知道自己几斤几两。

为什么很多人不翻身，主要是没有配合意识，没有感恩意识。什么都不懂，智力差，但是野心大，翅膀硬。这种人，毫无前途。

为什么高手帮我？

就是因为我感恩、虔诚、老实，我要感恩、谦虚、低调，尊重高手。 我蠢得很，我并没有什么特长，我就靠感恩，听话，老实活着，若是动歪脑筋，我就惨了。我就一事无成。

少部分人能成功。大部分人一辈子不会成功。成功者，专注、聚焦, 有耐力，懂感恩。不成功的人反着搞。您跟他说那么多干啥？还不如睡觉。

什么东西最值钱？高手的经验最值钱。高手的经验，随随便便就能搞几百万，几千万。如果有高手在述说经验，或者用他的经验帮您，相当于送您钱。人生是一个寻找高手的过程。是一个配得起跟高手一起渔猎的修炼过程。

早年的时候，刚混社会，我认为营销，就是多讲，说服别人，让别人买单，让别人跟自己混。

混了好多年，我慢慢学会了沉默，听别人讲话，高手说啥，就是啥。 营销不再重要，选择跟高手合作，听话，才重要。

我比较喜欢沉默，听别人说话，特别是听高手讲道理。我也不插嘴, 我讲话，怕自己讲错。

一来，我自己很多观念是错的。

二来，我优柔寡断，并不是杀伐果断的人。

三来，我并不聪明。

当我碰见很聪明的人，有成就的人的时候，我就明显发现，别人的头脑比我智慧，更理智，更具有功夫。

感恩系统

我做一个好人，好好沉默，听话即可，没必要发表我的意见，少说, 多听，多沉默，安静。

修炼感恩之心，不仅需要感恩老师，还要感恩直播间粉丝，感恩学员， 感恩给您人气的每一个人，不要有怨恨心，抱怨大家，要极度感恩，您的人气就会旺盛，路就会平坦。

创业要胸怀宽广，多感恩帮您的人，而不是索取，做人态度要好，别人给您的，您就感恩，不要觉得别人欠您的，这样，您才能真正的付出，做大，做强。

一定要具备感恩之心。有人帮了您，您就要感恩，好好跟着别人混。这样，您才能长久。

有些人智力高，能力强，您好好跟着混。做人不要有二心。为人谋而不忠乎？

人要识抬举

感恩。对于带着我玩的老板、企业家、学员、老师，我都要感恩。我本质是没什么本事的，全靠你们带着我。

大多数人都是不识抬举的。我也不识抬举。有人抬举我，我就翘尾巴， 一会就忘记了我们之间的社会地位差距。不过现在呢，由于我天天读《论 语》，自己也学会了谦虚、谨慎。不过还没学到骨子里去。什么时候，学到骨子里去了，我什么时候，才会大展宏图。

感恩系统

遇到高人了，我就要耐心的跟随，耐心的听话，耐心的牺牲一点东西。人要是都懂感恩，识抬举。这人发展的应该多快啊。

可惜，大部分人毫无感恩之心。索取无度，只想收获，不想付出。

这就是大多数人无论如何蝇营狗苟，也是毫无意义的原因。

我拜了一个恩师，我交了很多学费，我非常开心。我拜师的目的，并不是为了学到什么。我拜师的目的，不过是认认真真的跟着老师做事。 我认为一切学习，不过是实践。

我也带过很多学员。有的学员总是为难我,他们用各种问题来刁难我， 他们希望问倒我，以此来证明我的无能。真是幼稚啊。

跟老师学习，无非就是老师说咋干，您就咋干，不要跟一个小学生一样，以为自己还在读书呢。

我们混社会了，做好内容，吸引到粉丝，出单才是王道。连这个都听不清楚，那么这个人基本也是无用的啊。

第二十五章易斌方法**72**大营销系统之低调系统

谦虚、低调，是一种品德*。* 易斌

做人要摆正自己的位置

做人要老实，要善良，要低调，要沉默，不然，会很丢脸。

要低调，沉默不语。不要说话，一说话，就容易装，容易认为自己厉害。 这样，老师、高手就不跟我们玩了。

跟高手对话，吃饭，喝酒，聊天，电话，语音，都要习惯性保持沉默，多听高手言语。高手说怎么干，我们就怎么干，别自己觉得自己厉害。自己不厉害的，高手才厉害。做人低调点，才有前途。

低调系统——

跟高手交流，就是低调，沉默不语，听话，有点正常的回应，不要瞎讲，态度要端正，不要唇枪舌剑。

做人要摆正自己的位置。态度要端正，做人要低调、沉默。我没什么资本、资产、金钱，在高手面前嘚瑟。

我在社会上混，要老实点，低调点，沉默点，厉害的人很多。我要夹着尾巴做人。我能赚钱，收入在提升，全部是高手带我，是因为我做人到位，高手才带我，我要是不会做人，高手不带我了，我就收入下跌。

我本人要低调到极致，不说话，不言语，沉默。尊重老师，什么也不说。做人一定要低调、谦虚、沉默，多听牛人发言。

做人一定要尊师重道，要搞清楚自己的智力地位。我的智力地位较差， 我必须跟随智力高的人玩社会，才有一席之地。

社会上有能力的人非常多，我们必须靠近有能力的人，我们才能生存。 社会上的大人物才厉害，我们要老老实实的跟随。我们要发挥自己的才智，老老实实的跟着大人物干。

我全靠牛人帮我，扶持我，我的收入变成以前的几倍，还会持续增长。如果牛人不扶持我，我就啥也不是，要深刻的理解这个思维，我才能走得远。夹着尾巴做人。

牛人不帮我，我就是个傻瓜。所以，我必须尊重牛人，态度极度端正。 人品要好。我要可靠，值得信任，我要展现我的好人品，道德素质。切记，不要与品行差的人接触，否则，您会倒霉。

必须对老师尊重，必须尊重高手。必须对人客客气气，必须谦虚，态 度端正。只要这个人态度不端正，高手就不跟您玩了。这才是巨大的损失，先做人，后做事。

普通人总认为自己不赚钱是别人错了，老师错了，实际上，是您自己 错了。谁能早点领悟？谁就早日成为牛人。

成功，就是跟随高手，只要您能跟随高手，您就会变得越来越厉害。您必须持续的跟随高手，一起做事。

做人，一定要尊重老师，对老师礼貌，礼数都必须到位。绝对不说任何人坏话，只说人好话。不说同行坏话，不说老师坏话，低调、沉默不语，只听老师说，听大家说，听别人说。谦虚、谨慎、努力干活。

我能有今天，全靠高人帮忙，全靠老师帮忙，我自己的头脑是愚蠢的，我道行、交际能力较差，根基差，智力低下。我全靠高手，老师扶着我。我要低调、谦虚、沉默，多听老师、别人说。因为我自己一说话，一做事，就露馅了，没什么本事。而我听高手、老师的话，不说话，跟着干，我就赚大钱。

赚钱全靠聪明人的智慧，给您扶着，没人扶您，您是不可能赚钱的。 不要以为自己多聪明，全靠大家帮忙的。

对高手，一定要态度好到极致。不要惹怒高手，跟着高手混，学习高 手，让高手照顾自己，要沉默，不说话，不装。自己说多了，装多了，高手不带您玩了。我看您怎么办？

与高手交往，要低调、低调、再低调

不听高手的话语，是人的一个弱点，当然，也就是人性的弱点。有高手带您玩，是您的福分。但是如何听高手讲话，怎么听，态度如何好？让高手满意您？这个是一门学问。而我的做法，就是多沉默，多听高手的表达。

高手的思维模式，项目，是真能让您的收入暴增几倍的。您必须多听高手的语言、话语体系。您不听，按照以前自己的思维模式，则收入就上不去。

——低调系统——

要注意自己跟高手的关系，不要让高手讨厌您。战战兢兢，如临深渊，如履薄冰。要学会尊重高手，跟随高手，大家都是出来混口饭吃，有高手带您，是您修来的福分，而不是成天找事。

人要做到低调、谦虚、谨慎。人要做到沉默、寡欲、少说话。人一定要做到听高手的话，高手带着您玩，您才拥有一些金钱。千万不要骄傲, 不要觉得自己牛。

要清楚的认识到，我们的成就，全靠高手带我们玩。高手要是不带我们玩，我们必定一无所有。

这个世界上，牛人太多了。您必须低调、低调、再低调。您必须跟着高手混，高手带着您，您就有前途。哪天把高手得罪了。高手不带您了，您就傻眼了。

做人啊，一定要低调，要多为别人想想，别人也有付出。其实一个人的成就大多是别人帮您的，您自己有什么本事呢？如果太髙调，不会说话，别人就不带您玩了。

见到高手少说话，多做事，多听话。多听高手说啥，然后跟着变现，

赚钱即可，别太有自己的主见。

我全靠高手带我，我的收入才不断地增长。我总是在高手面前多言， 我要少说话。我要尽可能的听。别人误会我了，我也不发言，继续听。

做人态度要好，能听逆耳之言。别人说啥，就说啥，自己不爽也听着。

沉默，多沉默，多听，不要反驳高手。少说话，话多了，人的魂就跑了。人的魂跑了，心里就不舒服。少说话，多说实话，多沉默。人就充实，人的灵魂就舒服。过自己的日子，做自己的业务，只有一个小业务，这样的人生就舒服。钱有了，身体健康，建立人脉，什么都好。

除了工作，就应该闭嘴不言。老老实实干活，老老实实做项目，老老实实出单，人的实力，大概来自于您的事业，您的存款，您的团队关系。没有这个，什么都是白说。

话多，没什么好的，要话少，话真。不要言语。就是默默的搞自己的业务。要学会拼命，做人要高度谦虚，要实干，别吹牛。吹牛，别人就恶心您了。老老实实实干，老老实实做人。

谦虚低调，厉害的人多着呢，狂什么狂？见到牛人，老老实实听话、

照做、执行。闭嘴多听，不要吹牛。吹牛吹多了，别人看不起您。

别说话，干活，干点成绩，吹牛，别人听了又如何？您又不能致富。

就是干活。

要低调，低调，再低调，谦虚，谦虚，再谦虚。不要觉得自己牛。

一旦人有傲气，则变成傻子了，遭别人讨厌。

算计高手，是最愚蠢的行为，应该跟高手合作。跟高手合作，您才最

有前途。人必须谦虚，必须低调，必须务实。有些人说，这个时代，不需

要谦虚，这是乱讲。他们说，骄傲则机会多，这也是乱讲。谦虚，务实把

工作做好，聪明人自然懂您，您的机会自然多。通过骄傲引来的关注，其实价值不大，此人也不长久。

要老老实实给超级高手交学费，老老实实交，虔诚的学习，不要骄傲， 不要吹牛。老实点，低调、谦虚，此人就有前途。我呢，就有这样的机会，我自己没把握。从现在开始，我必须把握这种机会。

我本人也只教真正有德行、聪明、智慧的人，我只教一些具备尊师重道这种精神的人。有的人，就算他有机会暴富，我也要限制他快速跟进。 就是因为，我根本没有从他身上看到德行。跟人玩一段时间，主要是判断德行。某些大佬扶持我，也是长期交流，看到我有点德行，才给我一些机会。做人要低调，老实一点，不要造口业，不要肆意妄为。注意自己的言行。言语之间，机锋算尽。

低调系统——

很多人是没办法交流的，格局小，德行不够。格局+德行，是人性的问题。人性不过关，就算读了很多《论语》，也解决不了这些问题。贪嗔痴慢疑，这些毒素在身上，没办法改。就算一朝富贵，也是沐猴而冠。我啊，也是个猴子，在某些大佬面前，也是沐猴而冠。我躲起来，敲点字, 给有缘人吧。

第二十六章易斌方法**72**大营销系统之信用营销系统

君子不弄虚作假。 易斌

营销的核心是讲信用

信用、声誉，是非常非常重要的。不仅仅要做到不违法犯罪，还要做到保持自己的良好声誉、信用。

中国实体经济最紧要的就是诚信，对客户要有宗教般的虔诚。品牌的根本核心就是诚信，真诚。您要对客户的需求有宗教般的虔诚。诚信，只要您诚信，您就可以活下去。我们的经验说到底，就是一个诚信。

——信用营销系统——

真正厉害的人，是不骗客户的，是不乱搞的。因为，您乱搞，骗客户， 会造成您只能玩得了一次。即便是您特别聪明，您也只能玩几次。凡是真正的大公司，都是为客户服务的，都是认认真真的帮助客户的。只有这种认知，您的跟随者才会越来越多，您自然就能做大做强。牛人不是不要利润，而是知道，不能要了利润，而丢掉了客户的跟随。

一个人有了道德素质，才会受到别人的尊重。一个人没了道德素质, 无论穷富，都是灾难。

儒家思想，就是讲信用，不要诈骗，欺骗客户，因为我们追求的是复购，是长期走下去。如果您欺骗客户，信用破产，客户还可能去告您。所以，对我们的产品，要仔仔细细的看，仔仔细细的理解，然后去推销，您就会变成赚钱高手。

清清楚楚的叙述我们资源的价值，客户听明白了，客户自然买单。不要怕客户不买单，怕您自己叙述不清楚自己的价值。诚实正直，言行坦荡。 我们一切都透明化，绝对不说一句欺骗人的话。这是保护我们自己。欺骗别人，本质上是坑害自己，这个可能没多少人理解吧。当您做的越来越大，

**66**

您如果还欺骗人，您迟早倒大霉。只有小人才无所忌惮。君子，都是戒慎恐惧。言行坦荡，绝对不弄虚作假，不猥琐。是什么，就说什么，实在 不能说的，就沉默。

不知道为什么有些人在网络上，做生意，不顾自己的信用。不顾自己的信用，碰到钉子了，这个人如果对您发起攻击，您会怎么办？您能怎么办？实锤您了，您怎么办？全网搞您，您就死定了。不讲信用，您没碰到厉害的人罢了。要是碰到厉害的人，您怎么办呢？

其实，在网络上，堂堂正正的做服务，就可以赚到很多钱了。但有些人邪恶啊，非要通过骗术，陷阱来赚钱。沦陷，也是迟早的事。

信用营销系统

德行决定财富多少

信用必有德行。

很多人都不懂，素质、道德，才是赚钱的核心。有了这个，赚钱非 常轻松，要多少，有多少。能力跟素质、道德比，其实可有可无。凡是 能领悟这条的，就开始走进收入翻百倍的道路。

一旦您开始修炼自己的素质，您的收入就会疯狂增长。只是，大多数人根基浅薄，盛不住财富。一点点财富，就开始溢出了。这几句话，都是金玉良言。

有很多老板，有个几百万、几千万的，由于不谦虚，骄傲，乱投资, 更多

导致自己亏本，甚至负债。这群人，想要爬起来，就要开始修炼品行。1、 看得起人；2、谦虚谨慎；3、不乱投资；4、不乱借钱；5、不虚荣。

为什么作为一个企业家，会不断地培养新人。实在是因为旧部下跟不上道德素质，其德行只能盛一点点财富而已。

性格、人品、道德素质，决定了很大一部分财富地位，阶级地位。然后，才是能力、努力。能力、努力，甚至是机遇，这种东西，只是锦上添花，只是微小的助力。真正有意义的，就是道德素质，就是儒家思想。

信用营销系统

痛苦，源自于不对等的交易。失败的交易，就是赔。高明的人，选 择交易对象。与人交往，首先看人品、道德素质，然后才去思考利益， 思考合作。若此人道德素质、人品不过关，其他一切都白说。无论贫穷与富有，好看与丑陋，只要道德素质不过关，就不应该继续交往。无论男女朋友，以及合作伙伴，以及客户，皆是如此。

道德是最重要的。素质是最重要的。这个比努力工作，有什么技巧还重要。信用是建立在德行基础之上的。有德行，必有信用。

我经过了很多年，经过了地狱模式赚钱，经过手段模式赚钱，才理解这个道理。一切贫穷，或者起来过后，又倒下去的人，归根结底，是其道德素质出了问题。积德是非常重要的，比财商还重要。

只有高智慧的人才能理解，道德素质的重要性。道德素质，才能让我们走得更远。信用，才能让我们走得更远。没有素质、信用的人，走不远的。我们做错的事情，会加倍让我们偿还。我们做对的事情，也会加倍让我们得利。如果您不重视道德素质，您将很难爬到最高处，即便是上去了，也会下来。有些人，不值得交往。先看是不是能交朋友，再说谈生意。这样，您的营销境界就高几个等级了。

268

我们赚钱的时候，要区分对方的人品、人格、礼貌程度。我仔细看了暴雪公司，关于《魔兽世界》经典怀旧服的公告。我发现，凡是厉害的企业，他们首先追求的是道德的完美，而不是金钱。

我们社群，也是如此，我们先追求道德的完美，自己的道德完美，以及客户的道德完美。如果客户道德不完美，我们就不收。

这要求看起来严格，实际上，对我们好，对客户也好。只有道德素质高的人，才能在互联网上升官发财。

人必须讲仁义，讲道德，讲素质，讲信用，年轻的时候，我们以为靠自己的本事、能力、技术，就可以吃饭了。年纪大了，才发现，人其实要靠道德立身。儒家思想是最高的做人，做事，做业务的思想。谁有幸接触到真正的老祖宗的思想，谁真是福气大。有些人，一辈子都接触不到这个。

信用营销系统

可以从方方面面去打造信任感

除了自身道德品行的修为，还可以从语言、行动等方方面面去打造信任感。

因为您必须变成您学员的家人、您粉丝的亲人、您直播间的网红、大咖。信任是可以从方方面面的行为去打造的。

比如，

微商模式是什么？是称家人。

直销的模式是什么？是称朋友。

这些只是表面，不是根本。

真正厉害的营销模式是什么？是从行为上，让客户相信您，他就是您的家人。一切都是联想态，这个模式，才是最厉害的。真正的营销是利用人的想象力。

这个想象力，就会让人认为，他是相信您的，您也是相信他的。大家是彼此信任的。

信用营销系统

第二十七章易斌方法**72**大营销系统之真诚营销系统

所谓善意的谎言，不过是恶毒的真相*。* 易斌

圣贤的道理，不过是诚实、不过是光明

圣贤就是诚恳，诚实而已。您的言语、行为中，都是对人好的东西，您就是神佛，就是圣贤。您自然福报多。

圣贤的道理，不过是诚实，不过是光明。也就是说，这个人非常诚恳，非常积极、正面，这就是圣贤之道。

《阿甘正传》里的阿甘为什么成功了？他不过就是行了这圣贤之道而已。

所谓真诚，就是每句话都是真话，不要欺诈客户。

真诚营销系统

我营销客户从来都是慢慢来的，反正我讲我的易斌方法系列，讲我们的价值观、儒家思想，讲我们社群里的老师，我们的实事是什么。

一些人为了赚钱，夸大其词，这其实是非常愚蠢的。一个人看到了我们老板社群里有什么，确定真实可靠，才传播到自己的直播间、朋友圈， 以及视频里。

真诚、真实，本来就是最厉害的营销。一个人没有必要胡编乱造，这是浪费时间。人没什么假话好说的，每一句话，都可以截图，每一个实事，都可以截图给客户看。只讲事实，只说真话，只用诚恳之心营销客户，凡是有欺骗的地方，您不要说话。这样，才能赚钱，才能赚安心的钱。

营销这件事，不过是做人

营销这件事，不过是做人，会做人，自然会营销，能做一个有德行的好人，就能征服人心。

您是足够真诚吗？

您讲的话，每一句话都有据可查吗？

真诚营销系统

如果您是一个真正真诚的人，您从我们社群里直接利用搬运系统、嫁接系统，以及潜意识营销系统，就能让您赚钱了，而且您很轻松。如果您不够真诚，您天天编造谎言，您不仅仅累，客户也能感觉到，而且您也没什么成单率。

您做视频，做直播，做朋友圈，做广告，讲的每一句话，能真诚一点， 就真诚一点，再真诚一点，一句假话也没有，您就有未来。一个人讲假话，就是破财。

所谓善意的谎言，不过是恶毒的真相。我们要做到的，就是绝对诚心，绝对好。

人要真诚，要真诚到极致。这样，别人就不能欺骗您了。因为您知道真诚是什么样子。他不真诚，您就能立刻察觉。

儒家思想讲究一个“诚〃字。您做人做事是不是足够诚恳？比如营销, 其实没那么多花里胡哨的，您就老老实实说，您是卖啥的，您能做到什么服务。没必要欺骗顾客，非要成交这一单。

有些人，有些客户，不属于我们，不需要通过弄虚作假，让他强行跟我们合作。

我们只需要真心实意的表达自己，展现自己，实事求是，诚恳且真实 即可。这就是儒商。

真诚营销系统

第二十八章 易斌方法**72**大营销系统之专注沉默营销系统

习惯性沉默，习惯性专注。——易斌

人要习惯性不结交新人，机会并不在外部，而在内部

很多人总觉得自己要张扬，哗众取宠，用反人类语言提高黏性，让别人都知道您，这样才能赚钱。我则不然，我就是沉默，不跟人说话，所谓不跟人说话，是不跟认可我以外的人说话，无论内部，还是外部，尽可能不结交新人。为什么？因为结交新人浪费时间，一般他们也不可能带给我们财富增长的机会。

专注沉默营销系统

到底什么是财富增长机会？

就是自己的业务，自己的社群，对易斌老板社群来说，就是儒家思想，易斌方法72大营销系统，我们只专注卖这个，传播这个，至于其他的，您一提我就沉默了。

人要习惯性不结交新人，机会并不在外部，而在内部。

比如，我们竭尽全力的去用儒家思想，易斌方法72大营销系统， 在抖音上爆粉。爆粉的目的就是爆精准粉丝，直播的目的，也只是为了讲干货。所谓干货，易斌方法72大营销系统系列化。只为了精准粉丝，绝对不弄些垃圾信息，吸引无用粉丝。对于无用粉丝的提问，能拉黑就拉黑，能沉默就沉默。

沉默的人，才能知道自己想要啥

沉默的人，才能知道自己想要啥。总是叽叽喳喳乱说话的人，乱结交新人的人，注定一事无成。

最近这几年，我也参加一些高端聚会，里面也有些大佬。这些人问我做啥的，我说我做点小生意，养家糊口，就不再多说，只是傻笑。我没必要结交任何人，没必要做新项目，我也不想跟任何人做新项目。我们沉默而又专注的宣传易斌方法72大营销系统，盈利就行了。

专注沉默营销系统

别说那么多，特别是对与业务没有关系的人，见到这些人，傻笑，傻乐就行了。然后，快速结束对话，或者听这些傻子说，然后，回家去专注自己的工作，这样才能成长。

学会沉默的人才有力量，才能把一个业务深入到底。叽叽喳喳的，喜欢结交新人，喜欢跟一些无关紧要的人多说的人，这些人，大概率做不好自己的业务，也理解不了什么是专注。

只有习惯性沉默，习惯性清理自己的社交关系、杂事的人，才能进 入专注状态。而一个人要想事业成功，必须专注，求唯一性，求单点爆 破，求一针顶破天，求从一而终。人必须从一而终，人必须只为一个卖点服务。贪婪的人，往往贫穷，随着我经商的时间越长，我也感同身受。

可能我现在说贪婪的人必定贫穷，您还不能理解,可能我现在告诉您，拿得越少越赚钱，您也不能理解，您就喜欢多拿，我也就沉默了。

视频，直播为什么能做得好？讲儒家思想，易斌方法72大营销系 统。为什么可以出神入化？很简单，您极度专注了。赚钱并不需要您投入多少，而是看您对事业多专注。

希望所有人，都断绝一切跟业务没关系的乱七八糟的，让自己收入降低的社交关系。因为所有成功者，都是专注的人，都是不被打扰的人。

——专注沉默营销系统

第二十九章 易斌方法**72**大营销系统之实事求是营销系统

心术不正，此人废矣。 易斌

讲假话，就是诈骗

我们追求什么？

诚实，老老实实，每句话都老实，不欺骗客户，欺骗客户会被复仇, 会被报应。

对自己老实，每天要干活，要有具体动作。一个没有具体动作的人, 是不会有成就的。

——实事求是营销系统

一切求真。虚假，只会害人害己。

营销是如实描述，不断地通过真理洗脑凡人。而不是胡言乱语，骗傻子。喜欢一夜暴富，喜欢用夸大其词的说法，去忽悠一些傻子的人，本质是地狱众生。喜欢说谎，乱说，夸大其词的人，本质是智力低下，是弱智。

人讲老实话，就能赚钱了，为什么非要说谎，诈骗？

混社会，搞视频，开直播，搞文案，一句假话都不能讲。讲假话，就是诈骗，是人格错误，也是犯罪。我们社群只允许讲真话。夸大其词，都是诈骗，是犯罪。我们应该实事求是，保证有证据的事情才说。否则，您就是犯罪。

高手都是讲事实

真正的营销是讲真话，而不是弄虚作假。真话是最厉害的营销，真正的故事，而不是虚构。很多人，喜欢虚构事实，这些人是脑子不够用的, 没有逻辑的傻瓜。

高手都是讲事实。高手讲完事实，对方也买单。

儒家思想要求我们实事求是，伟人说，没有调査就没有发言权。

比如，您不知道别人的财力、身价、员工人数、资金动向，您就别瞎编。您看到的才说，没看到的都不要说，任何事，都要有据可查。无据可查的，保持沉默，低调，不说话。真正的高手，每一句话，都是摆事实，讲道理。绝不虚构任何故事，事实。一个人追求实际了，他的营销、讲话、文案，自然有力量。真实是最有力量的。

如果您老是在网络上说假话，您就会被曝光的。就算您的实力再强大， 您也会被曝光的。所以，我们做业务的核心策略，就是每句话，只讲真话， 半句假话也不说。真话，才能让我们长久。不吹牛，已经能赚很多钱了。 吹牛，没什么意义。

实事求是营销系统

281

天下武功，唯真不破

这世界，最可怕的就是虚假。

虚假粉丝，毫无意义，带不来欢乐，互动。

虚假的服务，欺骗顾客财富，顾客知道过后，以后就不跟您玩了。您的收入提升不起来。

虚情假意，注定不长久。天下武功，唯真不破。

实事求是营销系统

只有真实才能长远。

现在是互联网时代，在网络上，不要搞欺骗，不要吹牛，老老实实做人。每句话都是真的。否则，就是自取灭亡。

不要想着糊弄别人，您糊弄不了谁的，您糊弄的，只是相信您的人。 大家心里跟明镜似的，一个人，必须靠实在，靠真真实实的功夫来生存。

网络上有很多虚假，我痛恨虚假，我不喜欢虚假。虚假不能带来金钱。 我们每一刻，都必须完全真实。我知道，虚假是一种工具，是虚假的东西，都会被揭露的。我们要做的，就是实事求是，天下武功，唯真不破。

价值观必须正直

价值观必须正直，必须讲真话，一句假话都不能说，也只交往讲真话的人，身边讲假话的人，全部清理掉。

不行贿，严格遵照规则，凡是喜欢打破规则的人，一律不交往。不要有丝毫跟价值观不正的人交往的念头，丝毫也不行。正直，不欺骗，是根本。

在网络上，做什么生意，就说自己是做什么生意的。不要说大话，不要吹牛，不要装。不要说假话，除了自己的业务，其他的别谈。不要通过欺骗模式，塑造自己的高大上形象，没必要的。我本人，就是一个屈丝。 但是我做了一个数千人的互联网营销，创业社群。我带着这帮人在网络上做项目。希望所有人做项目，都要写免责声明，都要极度低调。不要给别人把柄，也不要给人口舌，更加不要炫富，特别是您根本就不富。

我们只追求把我们承诺的东西，做到即可。但是，即便是我们承诺的东西，我们也要发给客户免责声明。我们是纯粹的儒家思想践行者。 用之则行，舍之则藏。绝对不给人给我们捣乱的机会。

微博上，不要说大话，也不要炫富，更加不要装。老老实实做人，踏踏实实做事，讲讲自己的真实想法就行了。更加不要违法乱纪。否则，吃不了兜着走。装的人，炫富的人，说大话的人，都会倒霉。老祖宗讲的, 谦虚谨慎，低调做人，低调做事，蛮重要的。

实事求是营销系统

283

做人要讲良心

为什么不要在网络上骗人？

网络上有些人的力量非常强大，只是不搞您罢了。比如，我的力量, 就非常强大，我只是不搞您罢了。我可以组织几千人对您进行舆论攻击, 甚至人肉您，但是我不会这样干。即便是您欺负我，找我麻烦，我也不会 这样干。我认输。知道为什么吗？因为比我牛的人更多。

——实事求是营销系统

做人要讲良心的，没有良心，睡觉都睡不好。我们必须讲实话，实话就能营销，为什么要讲假话？

绝对不能在网络上乱说话，每句话，都要好好说，乱说话的后果非常严重。做什么都要真实，要真真实实的，不要虚假。一切都是实的，这个人最厉害。

真人，您叙述的所有人事物，必须是真的。真心，您的心必须是真的， 端正的，而不是诈骗。真本事，真能力。您释放的一切，必须是有效且实 践过的。如此，您说话就具备杀伤力。这样，就能赚钱了。

一切都是真的

大家都知道故事营销很厉害，我也讲过故事营销系统。但不是让大家

讲假故事，而是讲真故事。一切都是真的，每天发生的，这样的故事才有意义。万事万物，我们只追求一个真字，弄虚作假会得报应。

讲假话，不是对不起别人，而是对不起自己。灵魂无处安放啊。乱讲话，不说真话。人啊，有时候人在江湖，身不由己。我们尽可能避免一句假话也不讲，老老实实做自己的事情。

人一旦开始吹牛，灵魂就无处安放。老实一点，讲真话。有些话，本来不想多讲。但讲了，对自己就不好了。不要牺牲自己的灵魂、健康，去乱讲话。

不要讲假话，讲假话，是给自己挖坑。要实事求是，讲真话。否则, 就别讲。

实事求是营销系统——

不会说话，才是人最大的悲哀，不要乱讲话。讲出去的话，如同泼出去的水，不可改。不要瞎讲，老老实实做人，谦虚谨慎。乱说，破财。

营销话语不要乱讲。乱讲就是犯法，就是诈骗，有啥，就说啥。有些人智力低，喜欢乱讲话。做生意，都是佛系营销，儒家思想营销。都是讲清楚，让顾客心服口服的付费。客户会感恩我们。

一直讲真话的人，会受到很多人的信任

讲真话，是最难做到的。为什么？为了面子、虚荣，没有的，说有。

为了实现自己的欲望，欺骗别人，先答应别人，但知道自己没能力满足别人。假话讲多了，人就没信用，甚至会违法犯罪。很多人不理解讲真话有什么好处。一直讲真话的人，会受到很多人的信任，以后的事业会越来越好走。说假话，只是一时取得信任，以后会倒霉。讲真话，是智慧，且聪明。说谎，说假话，是愚蠢的行为。

讲真话，可以让我们获得很多。讲假话，就算得到了，也会失去，甚至会失去更多。

弄虚作假，就是侵权，就是诈骗，就是违法犯罪。必须一切都是真实的。名字、收款方式、图片，一切都必须是真实的。

——实事求是营销系统

不能做到真实的，不适合做生意。迟早倒霉。

一切求真，踏踏实实干内容，自然有流量。

一切求真，踏踏实实做广告尾巴系统，自然有成交。

一切求真，每天都做36循环系统，自然能把服务做好。

如此简单的事情，有谁能日复一日的重复呢？

每一句假话，都会被拆穿

有些人总是想用造假的艺术去做事。我的建议是，一切都是真的，别造假。只有真实，才能让我们盈利。只有真实，才能让我们走得更远。一 切都是真的，也盈利啊，而且利润还不低呢。

做营销，不过是一切求真。不讲半句假话，踏踏实实干就行了。此为营销的最高境界。一切求真务实。我们这样干，客户付费过后，基本不找我们麻烦。就算没在我们这里学到任何东西，客户也满意。这就是儒家思想厉害的地方。

做人不要装，要老老实实，要说实话。假话的后果极其严重。每一句 假话，都会被拆穿，最后让您颜面失去，最后让您信誉扫地，最后让您失去合作机会。

讲真话，就可以安身立命，就可以拥有非常多的物质了。绝对不骗人。 营销，一定是建立在每句话都是真话的基础上。绝对不瞎承诺，不多承诺, 没有必要。您不承诺，照样有人买单。

实事求是营销系统

有的客户，我们是要放弃的，不是谁都要。很多人，刚做生意，非常急切的想要出单，这都是不怎么聪明的人。有了原则、价值观，再出来做生意，才可以长久。

脑子不够用的人，喜欢通过撒谎赚钱，而被他骗的人，也是智力不过关。结果弄得两败俱伤。

本来，您老老实实做生意，讲规则，就会吸引到礼貌，懂规则，智力高的人，就可以远离愚蠢的人。

说假话的后果非常严重，假话说多了，是犯罪。

非也，这是邪道。一个真正的营销人，一切都是真实的，没有半句虚言。一个正直的合格的人，不是通过各种造假来赚钱，都是名副其实。绝对不欺骗任何一个人，这是人格。

不要钻到钱眼里去了，不要造假，一切都是真实的奉献。圈粉的原因是我们真的在帮助粉丝。我们贡献了，所以取得合理的回报。

营销不是欺骗，粉丝也不是工具，粉丝是活生生的人，有人格尊严的人。我们对粉丝好，粉丝回报我们金钱。我们做法布施，拿的是一点香火钱。切不可为了赚钱弄虚作假，讲假故事，不择手段做变现。心术不正， 此人废矣。

实事求是营销系统

第三十章易斌方法**72**大营销系统之保护能量系统

万物皆有能量，有大有小，有正有负。 易斌

万物皆有能量罗有大有小罗有正有负

万物皆有能量，有大有小，有正有负。

人当然也是有能量的。您当然也是有能量的，您跟负能量的人接触, 负能量的人就会吸食您的能量。您跟正能量的人接触，正能量的人就会给予您能量。

高手交往、交易，是相互给予力量。

保护能量系统

我们做生意，就是必须找到比自己能量高的人去服务，时刻提醒自己， 必须给人鼓励，给人善意，给人温暖，有耐心的去服务人。

愚蠢的人做生意，不看这个点，只管要钱，岂不知道，有些人不对, 他的能量是负的，虽然他有钱，但是您要了他的钱过后，他会纠缠您，会传播您的负面，造谣您，您看似赚钱了，实际上，赚了很多负能量到您身上。

在这个模式下，您其实是亏本了，属于严重亏损。拿自己的能量去换钱是非常非常划不来的。

一个只会看钱的商人，不是一个合格的商人，甚至可以说是一个失 *败的商人,*一个真正聪明的商人会看背后的能量涌动。

当我们做了一个正能量，一个善良的人，一个好人的生意的时候，我们的能量会被放大，同时我们的客户的能量也会放大，这是相互帮助的事情，双赢的事情，这才是我们应该的选择。

所以，各位做生意的时候，首先要判断这个人是正能量，还是负能量。 如果此人是负能量，我们就坚决不做他的生意。

内部要打造正能量的团队，外部要服务正能量的

客户

我现在做生意不是特别追求钱财了。而是慢慢来，选对了对象，选对了人，讲清楚了，钱自然来，而且来的人基本都是正能量的，赚钱反而更容易了。

负能量的人由于其负面，没有能量，也没什么耐心，对什么都不懂, 智力也欠缺，会导致您服务起来特别累，得不偿失，而且，大概率会进一 步搞破坏。

保护能量系统

每当您赚一笔负能量的人的钱，您就离破产近一步。

正能量的人，聪明、智慧、富有，有耐心，能坚持，懂感恩，虔诚, 尊师重道。您服务他，给您带来的都是好消息，这属于正向反馈，您就会越做越开心。

负能量的人是负面反馈，您最终会把自己做进地狱。

不要为智力低的人服务，这些人会给您带来无穷无尽的麻烦。

有的客户是魔鬼，有的客户是天使。不一样的。

在现实社会中，混得好的人，基本都懂得知恩图报。在现实社会中，混得差的人，基本都是喜欢抱怨，推卸责任的人。做业务，尽量都要远离这样的人。

保护能量系统，要求您时时刻刻提醒自己，保护好自己的能量，不 要跟负面的人接触，不要服务负面的人。只服务正面的人，正能量的人。

我刚做生意的时候不懂，什么人的钱都赚，结果，不仅仅收入低，而且负面缠身。后来我懂了，完全隔离负面人，只做正能量人的生意，不仅仅收入迅速增加，而且感恩我的人越来越多，生意越来越顺利，说我好话的人也越来越多。

内部要打造正能量的团队，外部要服务正能量的客户。唯有这样， 我们才能保护好我们的能量，让自己的事业越来越好，身心健康。

保护能量系统

第三十一章 易斌方法**72**大营销系统之圈层系统

强者的言论总比弱者的正确。 易斌

镜像世界

这个社会上，什么人都有，您是什么人，您周围就是什么样的镜像世界。人与人之间，是有圈层，有智力限制的。社群，就是圈层的演化。

当您接触的人越多，层面越高，您会发现：思想和境界越高端、越有教养的人，大都相互支持，抱团发展，因为您好了，大家都好。思想和境界越低的人，越是喜欢诋毁、嫉妒、拆台、鄙视，因为我不好，我也不想让您好。

——圈层系统

所以，影响一个人的首要因素是境界及思维。和一群有同样格局和 思维的人一起前行，才是最重要的。聪明人必定加入高端的圈层，跟思想境界高的人一起混，一起学习，一起合作。

愚蠢的人，思想境界都在低端层面，然后成天吼着，人人平等，人人 民主，人人一样，吼着您要尊重他，要给他面子。

远离这些人。学习聪明人、思想境界高阶层的人的思维模式、行为模式，最后变成高阶层的人。

不是一个层面的人来往，容易产生矛盾，友谊比较脆弱。发生危机， 各自打着小九九，就分崩离析了。

很多时候，您脱离不了社会底层，您喜欢的事情，大都是毫无价值的！比如喜欢玩，喜欢玩游戏，喜欢懒惰，喜欢看电视剧，喜欢闲逛，喜欢乱消费。什么事情，能让您暂时觉得安逸，您基本就会喜欢什么事情。 而社会高层的人，奋斗的人，必然喜欢工作，喜欢节约，喜欢进步，喜欢搞36循环系统，都是逆人性的动作。

所谓逆人性，就是听话、照做、执行，一直搞视频，一直搞音频，一 直搞软文出单。不偷懒，奋斗、奋斗、还是奋斗。

**29**

我们每个人要自强，要学习儒家思想。穷可以穷，但人格要完美。

如果一个人很穷，人格不完美，心里扭曲，就会给另一些人，带去痛苦、 烦恼。自己也会一蹶不振。

人品修炼大于工匠修炼

圈层系统——

人品，从一开始接触，看小事，看大事，都能看出来的。说看不出来, 只是自己不愿意承认某些事罢了。骗自己，最终自己倒霉。

人品低劣的人，一开始就不要交往。人品是分层次的，每个层次的智

力也是难以逾越的。每个人都认为自己是聪明的。知道自己聪明的人，不是真聪明的。知道自己笨的人，才是真聪明的。巴菲特、查理芒格的能力圈，就是最智慧的模式。

当然，最厉害的是儒家思想，做一个正人君子，则，无敌于天下， 人品修炼大于工匠修炼。

跟人交往，首先看人品，人品不过关的人，请勿再交往。

看一个人，不要看外表，漂亮、美丽、帅气，这些意义不大。判断一 个人人品，比如，有人借钱不还，有人说话不算数，这些人基本都是品行不过关的。

其实，这个社会机会非常多。有些人会给您赚钱的机会，只是您把握不住。就是很多人的人品、心理素质，管控自己的能力有问题，故而一无所获。

我这几年，无论是事业上，还是生活上，被坑的，总是因为我交往了那些人品差、素质差、道德水平差的人。而那些人品、素质、道德水平高的人，并没有坑我。

有些人，给我们带来了巨大的损失。但我们回想起来，开始的时候, 不过是我们自己没有根据良知良能，去离开一些人，或者去招惹一些人。 祸福无门，惟人自召，善恶有报，如影随形。

在生命中，我们总是会碰见一些人教训我们。然后我们要记住教训, 教训是可贵的，是宝贵的。以后不再犯错误，只有继续优秀自己，极度拼搏。因为，这是我们这样草根的人唯一的出路。

——圈层系统——

我们要做一个好人，但也不要被人坑。若是被人坑了，理解一下自己的判断力，自己识别人的能力是不是有问题。有些人，是负面能量，您会发现，您跟这些人在一起，就会破财，收入就会下跌，会耽误前途。碰到这样的人，就要远离。要果断，要快速。否则，时间耽误不起。

抓紧时间工作，努力赚钱，提升自己的层次、阶层，这样，您跟那些人品不好的人，就会远离。思想境界高的人，总体来说，质量高很多。越努力越幸运，混得越好。

能控制住自己，按照良知良能行动的人，才是高手。所以，儒家思想是根基，严格按照儒家思想来要求自己。儒家思想交友，必须交往人品过关的人，正心术，立正学，走正道。

创业是人性的修炼

我自己是个创业者，我也教一些创业者如何在网络上赚钱。有的人, 我教他，他不去做。时间长了，还是没什么收入，就开始怪我。更有奇怪的人，从一开始，就给我压力，说他做不起来是我的错。我真的很怕这样的人。

有些人没什么智慧，付出与索取不对等。

圈层系统

有些人，不付出，只想索取。这些人，我们必须远离。每一个人，都应该在自己的能力范围内进行享受。然而，您接触的人多了，您就会发现，大多数人，都是那种只付出一点点，就想要大回报的人，这样的人非常非常多。这就是为什么很多人创业不成功的原因。他们只是做了几天，就来问，为什么不出单？您看着这种人，真是哭笑不得。

我更加喜欢那种理智、勇敢、刚毅、积极向上，知道找自己问题，不断优化自己，不断努力奋斗的人。

其实，创业是人性的修炼，是人格的修炼。

一个君子人格的人，自然容易创业成功；一个小人人格的人，很难成功。君子是找自己的问题，做君子很难，但是是最智慧的选择。

以后的互联网世界，就是网络团队。网络团队都是精英，都是合作模式，可以轻松打天下。

不交往阻力型的人

有些人不值得交往。您会发现，您跟他们在一起的时候，您就会变得 没有动力，您就会变得萎靡，您也会心情不好。当这种事情发生的时候, 您就应该远离这种人。

每个人身边都有一些阻力型的人。这些阻力型的人价值非常低。但是也必须用一用。当我们用这种阻力型人的时候，就给出对应的金钱。然后， 这种阻力型的人，乱提高要求的时候，我们不要答应。我们只是给他干活干出来的金钱。这样，我们就好过。不要被阻力型的人拖入深渊。

您的人生不顺利，一定是您的管理方案出了问题。想办法修改自己 的管理方案，使这种管理方案，达到最优解。

跟人接触也是一样，要设定一个管理方案。如何把您的朋友、家人、 亲戚、同事管理好，如何把自己管理好，这是一门艺术。

为了面子坚持错误，是最没有面子的事情。我们必须回到价值判断。 必须按照规定，做出有价值的事情。人不可以漫天要价。要实事求是， 根据价值来做事。人必须做出自己想要价格的价值。您想成为什么人， 就必须具备对应的价值。

有些人，是绝对不应该交往的。我们愚蠢的时候，就永远不愿意改变这个错误。

我以前是一个天真可爱的孩子，不算计，什么都给别人好的，拿着一颗真心。于是，就被别人算计得体无完肤。被算计的多了，我就明白了。 我也要算计，把一个人的价值、价格算计清楚了，这样对大家都好，大家

都按照规矩来。

持续被别人占便宜，是愚蠢的，不是大度。特别是，持续被人占大便

宜。

人生最失败的，就是交往失败者

人生最失败的，就是交往失败者，失败者中，有三类人。

圈层系统

1、 骗子，谎话连篇，没一句实话，这种人不可交往。

2、 懒汉，成天只是玩，睡觉。

3、 愚蠢，什么也听不懂，也不懂得努力向上。

此三种人，不可交往。切记切记。

九交贵人，十养生。一个人交往错了人，他这一辈子基本就算毁灭了。

靠近愚蠢的人的结果，就是您会变得更加愚蠢。您没有办法拯救愚蠢的人。当然，愚蠢的人有愚蠢的用处。聪明智慧，是体现在各个方面的。愚蠢自私自利，也是体现在各个方面的。

我喜欢互联网这个时代,这个时代非常有意思，也就是您能交往到的， 都是跟您理念差不多，相互明白的人。我喜欢网络上的英雄，他们跟我素未谋面，但是一起拼命搞36循环系统，一起提升收入。线下筛选人的效率太低了。线上筛选人的效率极高。不讲信用的，您可以一瞬间筛选掉, 非常刺激。

如果您太聪明了，您就会发现您周围的人太愚蠢。因为始终保持进步的人少，原地踏步的人多。所以，人是需要换圈子的，不能够一直在低层

次的圈子里玩。收缩自己，只在对的圈子里进行工作。

圈子不一样，收获是完全不一样的

一个人一生的损失，精神损失，物质财富的损失，大概率，都是因为交往错了人。人错了，什么都错了。人对了，一切才会是对的。

——圈层系统——

人生的痛苦，大概都是因为接触错了人。

人生的喜悦，就是您的智商配得上您的圈子。

幸福，来自于您开始放弃一些人，而不是您在追求谁。

年轻的时候，以为靠自己努力，就能改变一些东西。年纪大了，才懂得，选择圈子非常重要。

有些人不懂，多跟他们沟通，往往带来的是尴尬。这些人，到处带给人尴尬，成天小聪明。与这种人一起，就很难成事。人生莫大的痛苦，往往都来自于您选错了客户，选错了伴侣，选错了合作伙伴。选错了，您的人生就彻底交待了。

有些人，交往的时间长了，您回家就想哭，心里就会隐隐作痛。有些人，您跟他交往，慢慢的，您就愤怒了，您就素质低下了。

人啊，跟什么人交往，就会变成什么样。不要以身试法，不要把自己变成了牺牲品。找对象，找合伙人，一开始，就必须对。开始错了，后果很严重的。

当我们付出的时候，我们选错了人，什么都打水漂了。我们要选择对

的人付出，而不是选择负面的人，不断地付出。要筛选。有些人，一开始您就知道应该放弃，然而，我们鬼使神差，犹豫不决，继续交往，于是损失扩大，机会丧失，青春不在。人生最重要的是眼光，判断力。否则，您的努力，都会付诸东流。

而一个能听忠告，能听好话的人，几乎百分百在社会上混得不错，有成绩。交往人是一个莫大的学问。大部分人都不知道如何交往人，该交往谁，所以一生命途多舛。而自己应该有什么原则，很多人也不清楚。

选择对应的人，对应的下属。

传统文化，要求选人。首先是选人，之后才是忠于人，此人不行，则不选。无论男女朋友，合作伙伴，以及下属，皆是如此。王者是带不动废铁的，既然带不动，不如不带。琴瑟合奏，要水平相当。我们应该找一个好人一起度过余生，事业与人生皆是如此。

一个人所获得的，就是他应得到的。您给出去什么，您就得到什么。

有人说，我给一个女人很多钱，她跑了，如何解释？答案很简单，您智力有问题，给错人了。所以，您得到了空空如也。若是您找到一个好女人， 您给她一颗种子，她还您很多。正所谓，春种一粒粟，秋收万颗子。主要是要找对人，做对事，播好种子。

我们见到一个人，首先问合适不合适，够不够格。达不到交往门槛就链接，一般都会后悔。

天下间一等学问，就是区分人的学问。这个学问弄好了，赚钱，找对

象，都对了。这个学问没搞对，人生就是消耗与损失。

看人不是看其欲望，而是看其品质，看其先天成本，看其现状，犹如区别金子、银子、泥巴、污泥一样，直接定性。

中人以下，不可语上。这是铁律，这是孔夫子说的，千万要尊重。人能分得清楚什么是值钱的，什么是不值钱的，就差不多是一个合格的理智的商人了。人能知道该与谁交往，该与谁断绝，差不多，就快靠近君子了。

社会上有很多错误的价值观，教给我们，让我们理解不了人的价值。 每一个人的价值都是千差万别的。而社会告诉我们生命无价，人人平等, 这些错误的观念，导致很多老板严重亏损，价值观混乱，导致业绩做不起来。人与之间的差距极大，我们只应该跟高价值的人搞对等交易。而不是与低价值的人发生链接，那是浪费时间。

圈层系统——

不要与配不上您的人交往，这句话是非常深刻的。文化有两个面， 您从小到大只学了一个面，而没有人传授给您另一个面，所以，您把自己修成了半个废人。

成功者有成功者的气魄、格局。成功者，有成功者的语言系统，发现此人不是这个类别，直接删除不来往。

还要知道什么人的钱不能赚，才是英雄，见到钱就赚的，是傻瓜，是笨蛋。

人必须加入一个圈子

人必须加入一个圈子，圈子里有各种各样的人，各种各样的朋友，各种各样的信息，您会在这里得到提升。

只有牛人才理解高端圈子的重要性，普通人理解不了高端圈子的重要性，理解不了信息的重要。

穷人没资源，所以很难启动。企图让别人投入，别人又不愿意投入。 富人有资源，可以启动项目，可以试错，于是玩得越来越好。跟人玩，混圈子，就找有资源的。因为有资源，您才能启动项目。

人的精力是用来跟金子打交道的。人的精力不是用来跟沙子打交道

的。只锁定金子，只讲金子能听懂的话，不是金子的，都放弃。

每个人都有对应的圈子，每个产品、服务，都有对应的人。不要成为一个教育家，而要成为一个企业家。企业家是选择优秀的人合作。教育家要想搞好，也是要得天下英才而育之，而不是蠢材。 :

加入一个优秀的圈子，必须跟优秀的人交朋友，绝对不跟不优秀的人接触，否则会给自己带来极大的痛苦、麻烦，以及时间成本。一个人的灾难，大多是不行的人带来的。也就是您交往的失败者越多，您的人生就越失败；您交往的成功者越多，您的人生就越成功。

所以，我们必须不断地提升自己的人脉关系网。所有优秀的人，无论他们在公开场合多么冠冕堂皇，随遇而安，本质上，他们都是只把时间分配给优秀的人。

做社群，做商业，做生意也是一样，我们的语言体系、思想体系、圈子体系、朋友圈子，时间，也只分配给优秀的、成功的老板。

人在一定的层次，要的是什么？要的是沟通成本低。任何事都是有成本的，世界上最大的成本是沟通成本。

为什么我们要求一个人虔诚、感恩、老实、尊师重道？只是为了降低沟通成本。否则，完全没必要见面。我们靠近了低智力的人，本质是自己智力低。

混社会首先学会选人

混社会，赚钱，做社群，首先学会选人，筛选。人对了，啥都对，人错了，您讲啥都没用。万事万物，皆是阴阳，拿了阴人的钱，就受阴人的罪。拿了阳人的钱，才会快乐。每天去晒晒太阳，不晒太阳,会生蛆。

人生最重要的，并不是努力赚钱，而是选人。

您能选对合作伙伴吗？

圈层系统

您能选对伴侣吗？

您能选对朋友吗？

很多人因为没有选人、看人的能力，再努力，也没用，一夜回到解放前。人生最大的错误，不是不努力，而是眼光错误。

1、 选错合作伙伴。

2、 选错伴侣。

3、 选错朋友。

这几个错，都是滔天大错。

选择是大于努力的。

选择什么样的女朋友，决定了爱情的质量。

选择什么样的人合作，决定了未来。

不会选择，就不要选择，一个人就挺好的。选错了，后果非常严重。 选择比什么都重要。选对项目，选最值钱的。只是很多傻瓜不懂。然后, 还谩骂那些会选择的只是运气好。选择，决定了您大部分财富，而不是努力。努力必不可少，但选错了，一夜回到解放前。

跟智力高，人心好的人在一起，您是快乐的，而且财富增长。

**04**

**3**

跟智力低，人心差的人在一起，就算此人漂亮、帅气，也是对您的精神污染，心里打击，您的人生从此灰暗，财富缩水。

选人，选客户，比什么都重要。

知道自己要死，知道这个世界上，是有坏人的，才能活好。要是觉得 这个世界上，没坏人，您就天真了。很多牛人都退了，都缩着了，为什么？ 不过是环境在变化，人也现实了。很多好的东西，开始束之高阁，您让我们怎么办？您教他，他要您命，您说您怎么办？躲，沉默。

上等玉石，与砖瓦水泥是不一样的。企业家首先要辨别的就是上等玉石与砖瓦水泥的区别。而不是试图让砖瓦水泥变成上等玉石。

企业家首先是研究人的，研究人，就是要对人分门别类。人也有几种品质、品类。企业家，首先要跟对的人合作，跟对的人玩。

能领悟人与人之间是有阶层的，有思维阶层、智慧阶层、认知阶层的人，已经跟普通人不一样了。越是低层次的人，越以为大家都一样。而越是高层次的人，越是笑而不语。德行是一种阶层，善良是一种阶层，语言也是一种阶层。

我们混社会，最重要的是，不要听蠢的人，没什么本事的人的言论。 听多了，您就会照着做，于是，您的生活就会变得跟他一样悲催。强者的言论总比弱者正确。物竞天择，适者生存，优胜劣汰。

益者三友，损者三友

圈层系统——

儒家思想，非常注重交朋友。益者三友，损者三友。

一个人交到了坏朋友，就会被影响成坏人。千万别以为自己可以“出淤泥而不染，濯清涟而不妖。”这是幻想自己的德行比普通人高，这是不可能的。远离坏人，德行差的人，尽量交往德行好的人。这才是一个儒者。 企图去改造坏人，是飞蛾扑火。无论是个人，还是事业，还是组织。就是 "亲贤臣，远小人”这六个字而已。注意了，就能飞黄腾达，不注意，可能粉身碎骨。

大多数人生的灾难，都是人祸。

首先是自己的眼光出了问题，交往错了人。

其次是自己的判断力有问题。

再次是自己优柔寡断，遇到了有问题的人，而不离开。

大多数灾难，都是交人不慎带来的。交朋友，不用那么快，慢慢来, 自己多努力，不要希望别人能给您带来什么。

人一辈子，有几个好的朋友，几个良师益友，就不得了了。不要随随便便就找个人，做您的朋友、合作伙伴，以及伴侣。特别是事业有成的, 能力比普通人强些的，更是如此。

李嘉诚说：“人情世故才是大学问。”经商不是什么大学问，虽然也很了不起，但没有人情世故了不起。

就说这个人吧，选择错了人，错误的跟人交往，就是人生灾难。

我活了这把年纪，才慢慢明白，我的每一步失误，基本都是因为自己 眼光有问题，选错对象，选错人。若是我没有选错人，选错对象，我的精神状态会好几十倍，我的财富，会是现在的几百倍。

**06**

**3**

选错人，带错人，跟错误的人交往，是一种愚蠢，更是一种灾难。

成为一个优秀的人，您必须离开那些不优秀的人。这点如果您不懂的话，您就很难进步。成为一个优秀的人，您要在一开始，就要躲避掉那些不优秀的人。人最重要的是看品德，看内涵。外在真的不是那么重要。比如女人，我们不要只看一个女人的外在，我们一定要首先看内在。

交往错误的人，会让您变得颓废。

错误的女性朋友，如果您感觉您交往一个女人，这个女人并没有给您带来幸福，上进的心思，那么，就放弃。好的女人，一定给您带来幸福。 差的女人，给您带来的是消耗。合伙人、朋友、同事，依然如此。如果这个人给您带来的是负面的东西，那么，立刻就应该放弃了。赚钱是放弃的艺术。懂放弃，才能聚焦，首先要放弃错误的人际关系。进步，是放弃低质量的人际关系。思想不对，性格不对，人际关系不对，一切不对的东西，都将影响自己的发量、肾功能、寿命、面相。我们必须找到真理，尊重真理，否则， 我们的身体与面相，精气神都会出问题。比如，您与一个垃圾在一起，您不仅仅是心里受到折磨，您的整个身体素质都会恶性化。

您的面相，会因为您的配偶、父母、孩子，以及您的合伙人、同事、 员工，您接触的朋友而发生变化的。要非常谨慎您接触的人。您接触的人会影响您的命运。您接触的人的命运会刻在您的脸上。去照一照镜子，您就会发现，您的脸、您的面相，上面到底刻着什么？是刻薄寡恩，是怨恨？ 是悲伤与失败？还是面有喜色，是感恩？我挣扎着做业务，写文案，搞图片，搞营销，多帮助人，就可以让我的面相变得好一点。您周围若都是面相不好的人，对不起，您会非常非常惨。远离那些面相不好的人。

如果没有区别人的能力，这个人跟瞎子差不多。即便是这个人能成为 一个企业家，能赚钱，也是个瞎子，迟早踩坑。人生的大半痛苦，都是由不合适的人际关系带来的。不可不慎重。

——圈层系统——

第三十二章 易斌方法**72**大营销系统之自律系统

一切成功者都是平凡自律的人。 易斌

一切成绩都是熬鹰战术

一个人能做到管好自己的业务，就是神。莫要去管别人。

一个人能不能出单，首先看这个人是不是一直在死磕。如果您足够努力，您就会获得极大的收益。

人要实在，牡丹花虽然好看，但是有什么用？枣子花虽然小，也不是 那么好看，但是结果了就可以吃。我们人啊，也要这样，要实在，实实在在拉流量，实实在在聊天，收钱。玩游戏、刷抖音虽然好玩，要是不挣钱，又有什么用呢？

自律系统

鱼为奔波始化龙。人要自律，才会成为人中龙凤。人一懒惰、放纵， 只能悲惨的活着。牛人自律、努力，一勤天下无难事。

大家并不是为了别人奋斗，而是为了自己。很多人一辈子都没搞清楚一个道理：拼命，也是为了自己，赚钱也是为了自己，单子也是为了自己谈判的。

如果我们放弃了战斗，那么我们就放弃了生命。只有不断地战斗，才能赚钱，并没有其他任何出路。只有去做事，无论您愿意不愿意，您都得去干。奋斗是我们唯一的人生。

不要松散，人啊，一闲下来就废了。小富由勤，大富由命，我们能不能先勤快点？

修德进业，有道德的人，自然有钱财，自然有事业。放假了，很多人

**O**

**1A**

**3**

就松散了，放纵自己，这就是悲剧。别人在努力，我们也在努力，别人在放假，我们也在努力，这样我们才有资格过好生活，享受高利润。否则我们不配，别说什么放假了，只要干活，在互联网上就永远都有人给您付费。 每一分钟，都是赚钱的机会。

我们要努力工作，除了努力工作，出单子，其他的不做。我们必须每天都出单，出单是人，不出单，活得就悲惨，成年人的世界，保护自己唯 一的方式，就是出单，赚钱。

如果人懒惰起来，什么都没有了。想想怎么多赚钱吧。抓住任何一个小点，都是有利润的。

自律系统

一个人不赚钱，首先理解一下，自己每天做了几十个广告吗？什么都不做？流量呢？是不是一直在做传播？ 一个赚钱的人是很忙碌的，他们不断地在链接新的客户，视频链接，广告链接，直播链接。可惜，大部分人说，我迷茫，我不知道干啥啊。他们不是迷茫，也不是不知道干啥，他们就是懒惰，就是想混日子。然后，这些人还想有钱。如果您一直在搞营销，直播，爆粉，那么您自然会赚钱。您啥也不想干，不是一直卖，则您没收入。

稻盛和夫的精神，就是成功的精神，谁能学，谁就能成，稻盛和夫要求的就是把工作做到极致。一切成绩都是熬鹰战术，我们的业绩都是靠自律熬出来的。

每个赚钱的人，都是死磕侠

稻盛和夫是真正的死磕侠。

要想人前显贵，必定人后受累，或者受罪。要想人生富贵，需下死功夫， 您认真拉流量，聊天吗？是不是从早到晚都在规律性死磕循环？啥都做不到，就一辈子羡慕别人收单。

自律系统

每个赚钱的人，都是死磕侠。要用心，用心到极致，虔诚、老实，死磕到极致，只问耕耘不问收获，老老实实的干，完全听话、照做、执行, 死磕。能忍住不说废话，日日做几十个文案，日日做几十个图片，日日做几十个流量，这样的人，就是高手。一天到晚说废话的，都是废物。出工不出力，骗自己而已。

我们修炼的是什么？业务能力，做人能力，会做人，虔诚、老实、感恩、拼命，自然赚钱。修炼自己的形象，打造自己的个人品牌，自然赚钱。 竭尽全力的战斗，心无旁鹫，学习稻盛和夫。

财富，是自律者的伤疤

没办法控制自己，您就走向地狱。能控制自己，您就走向天堂。我教

大家控制自己的一个简单方法，就是用语言不断地正向强化自己，且用

312

正能量的录音不断地洗脑自己。人的脑袋要反复洗，要用语言不断地洗， 然后自己痛定思痛，不断地沉思，这样逼迫自己前进。然后，一定要搞力量训练+有氧运动+戒色。这三招做到了，您的精神状态就会好。然后努力做项目，这样，就能改变您的命运。色情是最快速让一个人变成废物的途径。

一切失败，莫过于不能控制自己，任何一个人，只要愿意控制自己，都能有成就，大小不同而已。高手，不过是一直修炼控制自己的能力。

管好您自己的事情，就是对社会的贡献。自己的事情管不好的人，就对社会没什么贡献。我们轻易原谅了我们自己，我们一天天的拖下去。也不努力工作，也不做营销，也不搞广告，也不聚焦，也不锻炼身体。我们总是不断地拖拖延。 I

凡是长久厉害的人，都是自律的高手。曾国藩、李嘉诚都是这样。看他 们的作息，看他们对生活的态度，他们对欲望的控制，都是极其自律的，只有自律的人会有成就。无自律的人，只能随波逐流，变成凡夫，变成废物。

有些人能自律几天，就放弃了。问他们为什么放弃？他们说，没什么变化，还不如和以前一样。别太心急，什么事情都有过程，生孩子还得十月怀胎呢。自律的人，一天看不出来，一个月也看不出来，3个月初见成效， 一年呢？三年呢？十年呢？与那些不自律的人差距就拉开了。

成功不是一朝一夕的事情。

失败，也不是一朝一夕的事情。

物有本末，事有终始，知所先后，则近道矣。

大多数人是自律性太差，还不准别人说他，一说他，他就生气，就攻 击您。富人，是自律性特别强的人。李嘉诚，每日5点59起床，一直都在工作，或者锻炼身体。

自律包括，1、不说废话；2、不交废人；3、不偷懒；4、肯学习，肯专研；5、严格的作息；6、日复一日辛苦劳作。

不自律的人呢？干一会，就累了。连一周的自律都做不到。别说3个月，甚至3年了。我们想要出单，首先应该修炼自己的自律能力。

没错，自律是心灵的痛苦。您出去搭讪泡妞，我得在电脑旁边码字, 收单子。您出去旅游消费，我得搞文案，搞策划，沟通，备课。您出去看电影，陪妞玩。我得挣扎着去健身，游泳。我也不想干，太痛苦了。但我能怎么样？我一无所有，只剩下身体与头脑。我只能靠我自己呕心沥血, 只能靠我自己，控制着我的身体，走上一步。

自律系统

年轻的时候，都不知道存点软妹币。年纪大了，忽然我懂了，我要计划我的养老问题，以及很多直系血缘关系的各种问题。他们都需要软妹币。我这台机器，如果再不自律，就等于破铜烂铁。那么，您难道不是吗？

我们都想有彭于晏的身材，对不对？我们也想有李连杰的富有，还想拥有一个女神般的老婆。您羡慕别人的成功、富足。但是，您羡慕别人自律到自我虐待吗？别人炫耀豪宅、豪车、漂亮老婆，但是，您知道吗？这都是自虐的代价！

财富，是自律者的伤疤。伤痕累累的人才是英雄。身上无伤的人，只 能当普通人，您控制不了自己，就没办法拥有。再苦再累，无论如何，我们都要自律。否则，我们就只能沦为社会下层，被其他基因碾压，然后当成别人的养料，最后变成残渣。

什么是自由

什么是自由？

人生苦短，譬如朝露，去日苦多。您每一秒钟的放纵，都在积累真正的永久的痛苦。

自律，看似痛苦，但实际上，时间长了，会带来正面的效益，会带来心理的爽快，会带来收入。

放纵，带来的是一时的爽快，而心里更加纠结、痛苦。

自律系统

自律呢？带来的是身体不舒服，但是心里舒服。

人生没有两头甜，您选吧。您要折磨自己的内心，您就放纵，被欲望侵蚀。您要解放自己的灵魂，您就自律。

自律，任何人只要学会了这两个字，都可以取得成就。但我们总是拖延，说好了去健身，不去。我们总是不忌口，说好了，不要暴饮暴食，我们控制不住。我们说，我们要努力工作，但是我们欺骗自己而已。我们说了，我们要聚焦，做减法，要从一而终，做着，做着，又忘记了。

人的自律，不过就是早起早睡，管住嘴迈开腿，锻炼身体，努力工作。一切成功者，都是平凡的、自律的人而已。就这么点事！ 一个人做不到自律，其他的，都是白说。

能规律生活，能管住自己，只做正事的人，都天下无敌。其他人，都不怎么样。

第三十三章易斌方法**72**大营销系统之利他营销系统

利他，就是利己。 易斌

不想帮别人，就没有财富

人若无钱，生意不好做，没有人缘，大概是因为无德。进德修业，进德才能修业。

人如何能气运好？传播气运好的人与事，这叫播种福德。善待周围 的人与事，善待好人，这叫善待福德。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，也能过的好。命与运都不好, 这个人就有点累了。

利他营销系统——

用心对人好，积德行善，多帮助人，多布施，利他，在这个基础上, 赚点香火钱生存就行了。当然，您真这样去做，就会发现拥有无量福报。

德行教育是关键中的关键，有些人不注重这个。

小胜靠智，大胜靠德。

社交的本质，是帮助别人，利他。然后用自己的业务帮助别人，这样才能成交，否则，不会成交的。服务客户，帮助客户，不断地帮，帮的多了，您自然就赚钱了。

什么是帮？比如我们社群的讲师时时刻刻讲儒家思想，讲易斌方法, 就是帮。

合情合理，懂人情世故的人，赚钱才容易，不懂人情世故，不会站在对方立场想问题，不想帮别人，对人没利益输出的人，终究没有前途，没有财富。

有良心吗？有良心的人能暴富。没良心的人，就会觉得社会艰难。

什么是利他？

利他，顾名思义，就是帮助大家。

比如我们社群，帮助微商头子、社群头子、亿万富翁、牛人、老板, 有团队的人建立他们的盈利体系，让他们利用易斌方法72大营销系统+儒家思想，建立自己的公司，增加自己的业绩。

如果这些人要开一个培训公司，讲座的内容就是儒家思想+易斌方法72大营销系统。这些东西，可以讲给线下的老板，也可以公益讲座给大学生、创业者，让他们知道如何创业，赚钱，建立公司，搞营销。

——利他营销系统

我们也可以建立线下的研习会，是研习什么的？是研习儒家思想、易斌方法72大营销系统的，这个工作，并不是给我们社群现在的赚钱的老师去做的。而是在直播间、朋友圈，不断地公布这个方案，让有实力的老板去做这个事情，让外围粉丝跟我们结缘去做这个事情，而不是我们自己去做这个事情。

社会上有很多牛人，这些人接触到我们的儒家思想+易斌方法72大营销系统，他们有自己的公司、自己的社群、自己的微商团队，他们自己会去干的。我们在抖音里，有很多粉丝，我们也可以让他们去干。

发动有能力的人，利用我们的思想体系、学术体系，让他们去赚钱。这才是我们研习会建立的正确模式。

什么是利他？什么是对社会的贡献？我们宣传儒家思想+易斌方法72大营销系统，只要牛人、老板、有团队的人学会了这个，他们利用这个去经营自己的事业，实体事业，或者跟我们合作，他们能赚钱，这就是利他。

任何人，只要接触到我们社群的思想，对他都有好处。

对于我们社群里的人，只要不断地宣传易斌老板社群里的儒家思想+易斌方法7 2大营销系统，让很多人知道，理解，执行，这就是利他， 对您自己来讲，也是积累福德。

利他思想的本质，就是我们一定要想方设法的让我们的粉丝、我们 的群友能赚钱，对他们身心、事业有好处。

什么东西能赚钱？儒家思想+易斌方法72大营销系统，就可以卖钱，也可以打造一个讲师体系，这个讲师体系打造了，也可以建立咨询公司、培训公司，也是一个商业思想体系、商业帝国，甚至商学院，都可以用这个来建立。

——利他营销系统——

所以，只要您真正有能力，您愿意去讲，您愿意一辈子传播一个有意义的东西，您就可以获取利润，也可以利用我们社群现在有的东西去 利他。

很多人总是想收获，而不想着尽可能多传播，多帮助一点人。其实, 只要您有心思不断地帮助您的粉丝，然后发动您的粉丝去传播，去赚钱, 只要他们去传播，去赚钱了，您就能赚到更多的钱。赚钱这个游戏是您 必须让接触到您的人因为您赚到钱，那么，您就能赚到更多的钱。

粉丝得利了，您才会得利；学员得利了，您才会得利。您必须让接触到您的所有人都有办法，轻松借助易斌老板社群的思想力量、方法力量，去建立自己的盈利体系。让传统行业老板、实体老板，都因为我们赚到钱。

一个人有多牛**B,**就是看他对社会贡献了多少。贡献多的人牛**B,**贡 献少的人不牛**B,**说白了，就是看您有多利他。

易斌老板社群的儒家思想+易斌方法72大营销系统，足够利他,

只要您传播，并且驱动您的粉丝行动，建立他们自己的培训体系+盈利体系，他们获利了，最终都会反馈回来。

凡是跟易斌老板社群、易斌方法、儒家思想建立连接的人，我们都要对他们好。无论是他们离开了，还是在这里，无论是在直播间、视频里、朋友圈、社群里，都要去帮助他们。如何帮助？通过分享做视频的理念，做直播的技巧，做营销的技巧，不断地帮助他们。通过提供一些素材， 让他们搬运，比如，搬运我们的儒家思想、易斌方法，以及我们的文案，拿去赚钱就行了。

利他营销系统

所谓利他，就是生产一些真正有用的东西给大家，给社群内部成员， 给社群外部成员，教会他们做直播，赚钱。我们的儒家思想书籍，易斌方法72大营销系统书籍，就是一个教程系统，教我们的粉丝利用教程赚钱，利用我们的东西赚钱，他们直接用我们的东西赚钱就行了。

所谓利他，就是要时时刻刻的为客户考虑。我不是一个冷血的人， 看起来我很冷血，实际上，我不断地在帮助跟我链接的人赚钱。

这就是真正的利他。而一个真正可怕的人，就是看起来很温暖，很有情，实际上，对您一分钱价值都不产生，这没有意义。

我们存在的意义，就是让客户，让粉丝，让学员，让链接到我们的人， 都增加收入。如果不能帮助到跟我们链接的客户赚钱，那我们就不能说我们温暖，实际上不仅仅冷血，还可恶，因为浪费了大家的时间。

您是呕心沥血的帮助大家，还把这些搬上了直播间，还让这些东西变成了现金，您就是一个真正的利他主义者。

利他，就是教会我们的粉丝，我们的学员每一个赚钱的细节。教会我们的学员，每一个系统的运用，比如聚焦系统、搬运系统、潜意识营销系统、价值观改变营销系统，36广告尾巴循环系统，教会大家去赚钱，这样大家才有未来，才会真正的感谢我们。

要对我们社群里的每个人都感恩，您感恩他们，他们就赋能我们，我们就会更强大。对大家不是一个利用关系，而是一个赋能关系，一个培养关系，一个帮助大家成长的关系，要让大家不断地成长，强大。

没格局的人，努力也没用。有些人很聪明，也很努力， 可惜没格局，悲剧，小肚鸡肠，不知感恩，不知道合起来矩阵，借势。很多人，都以为是自己能耐强，这导致一辈子都没什么进步。赚钱首先是格局问题，不然您根本理解不了什么是利他。

利他营销系统

第三十四章 易斌方法**72**大营销系统之近悦远来营销系统

近悅远来是真正的营销思维*。* 易斌

真正的营销是营销现在的人

叶公问政，子曰：“近者悦，远者来。”这是政治的核心，也是营销的核心，也是做人，做管理，做组织的核心。

真正的营销，是营销现在的人。

比如我们易斌老板社群，内部课程要讲好，讲到炉火纯青，目的很简单，讲透彻儒家思想，易斌方法72大营销系统，首先为我们自己已经有的学员做出巨大的贡献。对内部人有了贡献，他们自然会去您的直播间，去看您的视频，去给您增加势能。您的视频、直播就会更火，更多的客户看到您的直播间案例反馈，视频下面的评论案例反馈，您的单子自然会越来越多。这就是一个近悦远来的过程。

——近悦远来营销系统

有很多人以为在内部课程是白讲，不好好讲，觉得自己亏了。这些人都是见识短浅的庸人。属于庸才、一点意义都没有的人。为人做贡献，才能有财富，大家喜欢您，本身就是价值，如果有这个思维，财富探囊取物尔，有那么难么？

一个人不赚钱，没人支持的本质，就是这个人做人不行，这个人态度不好。您讲课，听的人少，就证明您做的贡献小，您要是做的贡献大，自然听您课程的人多。您必须吸引更多的内部人去听您讲课，您必须吸引更多的、我们已经有的学员去听您讲课，您连已经有的学员都吸引不到，您凭什么去吸引陌生人？

您必须非常愉快的建立一个社群整体圈子，而不是小圈子。也就是整个社群，都必须建立成内部课程圈子，您要争取内部的所有人都支持您, 喜欢您，且从您身上获益。我们社群有强大的儒家思想，易斌方法72

大营销系统，您是不是把这个搬运好了？我们社群有强大的社群案例，社群发展故事，创业故事，这个您是不是都讲好了？这是内部知识系统，您是不是都精通了？

社群内部的学员是强大的资源，这些隐形资源谁利用的好，谁让这些人都链接到自己的直播间，谁就会赚到更多的钱，这是一个极其简单的道理。所以，您说话，做事的时候，是不是在为我们的内部人做贡献？不要以为内部的人不给您付费，就跟您没关系，只会看到钱的人，终究没有钱， 内部的每个人都是巨大的能量。都是巨大的潜营销，潜影响，他们可以直接影响您直播间的成交率，有多少人明白这个道理？

近悦远来营销系统——

您在内部的出镜率，您争取到内部的人支持越多，您就会越走越远。您能撬动的人，您先撬动，您就是优秀的人。很多人仇视内部人，仇视已经付费的人，这些人都是非常非常愚蠢的人。很多人仇视跟您接触到的人，这是非常愚蠢的。这些人，才是我们真正要讨好，要对他们好，要让他们受益的人，因为他们是我们的直接传播者、帮助者、支持者，要是您让这些直接接触者不爽，他们马上就变成您的仇人，泄掉您的势能，您就会越做越惨。

让我们内部的人支持您，然后您的直播间，视频势能就会增加，多少人能领悟？每次在内部讲课，也是争取大家喜欢您，内部的人喜欢您的多了，您直播间的人多了，视频的支持者多了，您的故事多了，您的案例就多了。外部的人一看，就来付费了。到时候，您不想赚钱都难。

如果连社群内部的人，都不爱您，不喜欢您，您这个人啊，就是独夫一个，难。这就是近悦远来。先让内部人支持您吧。可千万不要仇视内部人。如果连内部人都不支持您，您就要好好反思一下自己做人的问题了。

近悦远来，是王道思想

我们把自己的工作做好了，自己赚钱了，就有很多人来学习，人家就来了。我们对待自己周围的同事、朋友、合伙人好了，我们发达了，其他人自然来跟我们做朋友、同事，甚至伴侣的问题也解决了。

我们不用出去跑客户，我们也不用出去天天找人来给我们交钱。我们只要把内容做得足够好，足够有价值，人家自然给我们付费了。

近悦远来营销系统

近悦远来，是做生意的核心，是王道思想。

向内下苦功夫，各位都能活得越来越好。

向外求，求技巧、方法、策略、谋略，看似有用，实际上没什么用。

您把内容做好了，大家认可您了，您自然有流量，有粉丝，然后把尾巴系统做好，不卑不亢，自然有人买单。

不需要那么多技巧，不需要那么多谋略，我们做事就是行王道，踏踏实实的干，释放干货，一切都有了。

如果我们照顾不好我们已经有的粉丝，已经有的客户，我们就会一无所有，有的人都会跑掉。如果我们照顾不好跟着我们的员工、同事、合伙人，这些人都会跑掉。如果我们连自己都照顾不好，我们就会一无所有。

近悦远来。把自己管理好，把已经有的事情做好。也就是向内求，儒 家思想，总是向内求，而不是外求。

现在很多企业，自己的事情都没做好，成天在外面宣传。打铁还需自身硬，自己没真本事，即便是给您个机会，您也做不起来。自己不会营销， 即便是碰到好产品，也只有吃瘪。

近悦远来，意思就是要对身边人好，这样，大家就支持您。近悦远来的意思，就是珍惜现在拥有的，对现在拥有的好，您就会越来越多的拥有财富、权利，以及您的铁杆粉丝。

近悦远来是真正的营销思维，经营社群的经营思维，您必须让现在有的人开心，把现在能做的做好。不断地释放价值，这样进行自动传播，大家都喜欢您了，您的利润就高了。

近悦远来的意思，就是要让现在的社群成员、朋友们爱上我们。然后随随便便分享，出去就赚钱了。

近悦远来不是说我们放弃现在的，去讨好远处的，而是我们必须释放价值，对现在的人好，否则就是灾难。

近悦远来营销系统——

近悦远来的意思就是您首先要赢得社群里的人支持，连社群里的人都不支持您，您还做什么呢？社群里的人支持您的多，就赚钱，这是隐性财富。

如何做到近悦远来？

就是您必须说话、做事都对社群里的人有帮助。大家都喜欢您，大家都爱您，都去您的直播间，您的视频里看。您的流量高，然后自动给您带来更多的流量，更多的成交。您必须让社群里的所有人都爱您。

您做到了近悦远来，社群里的人都受您的恩惠，则您就会变得越来越强大。外部自然就会变得更强大。每个人，本来就已经站在财富的门口了。 只是有些人放弃了。

您要去爱真正对您好的人，然后展现这个东西给粉丝、直播间的人, 您自然就会富贵，成交。您必须爱对您好的人，这个就是近悦远来。如果对您好的人，您都不爱，您这个人坏透了。没人给您钱财的。

近悦远来营销系统

第三十五章 易斌方法**72**大营销系统之坦荡营销系统

君子坦荡荡，就是赚钱的核心。 易斌

德行是财富的主人

赚钱与其说是能力问题，不如说是人品问题，道德问题。一个人首先要纠正自己的人品、道德、发心、位置、定位，如果这个都搞不清楚，这个人就算讲话很厉害，也有才能，这一辈子也难。一个人要是搞清楚自己的发心、位置、定位、德行问题，这个人就算是没什么能力，也能借到大力，成就一番事业。

坦荡营销系统——

德行是财富的主人，也是才干的主人。财富、才干，不过是有德之人的奴隶。君子坦荡荡，小人长戚戚。一个君子，是什么就说什么，不 会藏着掖着。

人是靠感觉活着的，第六感非常厉害，它能区别这个社会上的一切。 比如，您追求一个女人，您的心里不舒服，即便是这个女人漂亮，您砸钱吸引到了，也跟他有了鱼水之欢，但是您最终会痛苦，分开是大概率事 件，这就是提前的感觉预告了结局，只是您没有注意。

而真正的坦荡之人，他从一开始就知道我对这个女人不爽，我不喜欢这个女人，我心里没有鬼胎，这种坦荡之人，会把一切讲明白。如果这个女人继续让这个坦荡之人不舒服，那么就早早的分开了，而不会陷入严重亏损与心理不高兴。

一个坦荡的人是直白的。人必须先坦荡，才会诚恳，才有力量。才 能借到一切力量。比如，您在我们社群做视频，做直播，您就明确告诉粉丝，这是从易斌那里学来的，易斌老板社群那里学来的。这样，您并不会渺小，相反，您的力量会更大，成交率会更高，大家会更信任您，会更喜欢您，所有人在这个系统里都受益。可惜，您格局小，心怀鬼胎，要把这一切都据为己有, 所谓贪天之功，在古代，您这种人是大罪。

坦荡营销系统

营销首先是个人品问题，营销首先是个德行问题，营销首先是个人 格问题，营销首先是个格局问题。一切都是合作关系，单打独斗难成大事。

这几句话，您要是读不懂，您这辈子，差不多就报废了，也不用努力 了，努力也是碌碌无为。

坦荡的本质就是诚恳

君子坦荡荡，小人长戚戚。人之视己，如见其肝肺然，则何益矣。

不坦荡的人，天天想着喧宾夺主，天天想着自己是主角，这戏就没发唱下去了。您演独角戏。您搞不清楚，这个社会，这个社群，其实是我们 所有人的力量才构成的。一个社群经营到这个规模，并不是一个人能搞定 的。您连这个团队意识都没有，难啊。您要搞清楚，您的成绩必须是大家 的，您也要搞清楚，您不借力您搞不起来。这就是坦荡。

当然，您不借力，能赚钱吗？能。不过，您会很难。有省力，有皆大欢喜的事情，您不做。您非要藏着，掖着。这或许就是您的人性自私的一面。

坦荡的本质就是诚恳。诚恳了，别人才信任您。您都不坦荡，何来对方给您钞票的信任？

君子坦荡荡，小人长戚戚。做人要坦荡，没什么好遮遮掩掩的。坦荡的人才心安，是什么就说什么。小人呢，眼神游离，满口谎言，您真不知 道跟这种人如何交流。有人说，要跟小人练心。我不跟小人练心，我远离 小人。小人没逻辑，乱整，把自己的生活弄得一团糟，谁跟他接触，谁的生活也会一团糟。我不跟这种人练心。我只跟躬行君子一起进步。

坦荡营销系统——

第三十六章 易斌方法**72**大营销系统之影响力营销系统 创业的初级阶段是卖产品、服务•，中级阶段是搞营销；高级阶段是搞 品牌•，更高阶的是搞影响力。

.易斌

影响力的建立罗首先是信任

想要在互联网上厉害，一定要打造自己的影响力。有影响力的人，做社交，好做。做营销，也好做。这个时代，是靠影响力打天下的时代，当然，也只有聪明人，知道影响力的重要性，知道自己的互联网影响力就是真金白银的财富。

您想要很多粉丝，首先要传递您的影响力。您想营销，首先要传递您的影响力。您没影响力，就没办法赚钱。

——影响力营销系统

影响力的建立，首先是信任，别人信任您，您才可以影响到别人。 也就是您承诺给别人的要做到。

说谎的人是愚蠢的。说谎，会导致别人揭穿您的谎言，导致您没有信任度，没有影响力。您言出必行，让人看到您说话算数，您的影响力就会越来越大。反之，您出尔反尔，经常狡辩，您的影响力就会灰飞烟灭。所以信用对一个打造自己影响力的人来讲，是极其重要的，不要乱说话。

做一个有影响力的人，首先要做一个好人，做一个善良的人，这样, 大家才会信任您，喜欢您。所以，在社交媒体上，不可口出恶言，只引人向善，这样喜欢您的人才越来越多。当您的粉丝越多，您说的话都必须全部是正能量的。您的人品好，您为粉丝出谋划策，粉丝看了您的言论受益， 则您具备粉丝影响力。反之，您人品差，不为粉丝着想，粉丝看了您的言论反而受害，则您不具备粉丝影响力。想要有粉丝影响力，您首先得为粉丝付出。

权威的建立，是建立在实力的基础上，真诚是实力的一部分，勤奋 工作也是实力的一部分。您只有拿出实际的东西，您说的话，别人才相

336

影响力营销系统

信；您做的动作，别人才会尊重您。如此，您才会影响到别人。

要做大家都喜欢的事情，比如，我天天讲创业的思想、思维方式，大家就喜欢，毕竟，这是帮大家赚钱，发家致富的东西。如果您让人非常讨厌，您也很难对别人施加您想要的影响力。

借助互联网工具，让您的影响力快速的传达。利用同事、员工，迅速传播您的影响力。也就是您一个人，很难快速的传播您的影响力，您必须组织一个利益共同体，来传播您的影响力。有了影响力，做好了尾巴系统, 自然就能赚钱。

想要有影响力，一定要有自己的文化主张

想要有影响力，一定要有自己的文化主张，要自成一派，如诸子百家, 每一派有厉害的理论、学说，就具有影响力。还有一种模式，就是直接师承一种价值主张，比如，您就一辈子宣传儒家思想，您就会具备一定的影响力。想要有影响力，一定要有明确的文化主张、价值主张，时间长了，您就会形成一种特有的影响力。

张仪、苏秦，舌辩群雄，王者之师，安天下几十年。庞涓、孙膑，干戈天下，创造了很多有趣的故事，如围魏救赵，田忌赛马。这几人都具有强大的影响力。于是他们的师父鬼谷子，当然也就有了影响力。

一个人想有影响力，教会几个人去风云天下，这个老师父，自然就具有影响力。这也是一条打造影响力的路子。

近代有一个人，就是这种模式，打造得自己很具有影响力，各种达官

337

贵人，都去他那里找他，其门庭若市，却也不见生人，实在有趣，我是佩服得很呐。

山雨欲来风满楼，黑云压城城欲摧。能吟诗作赋，句子优美，朗朗上口，能舌辩群雄，能骑马定乾坤者，必定是优秀人才，有影响力的人。也就是，此人，要么能文，要么能武，要么能文能武。要是啥都干不了，还想有影响力，此人是痴心妄想，白日做梦，想旱地拔葱呢？人啊，没有影响力，就去打磨自己的才华，以及业绩。

打造影响力的高手，是讲故事的高手，而不是讲理论的高手。人们喜欢听故事，只有故事才会传播，只有故事才会被人记忆，只有故事能感动人，能深入人心。打造谁的影响力，就讲谁的故事。打造曹操的影响力, 就讲曹操，打造您自己的影响力，就讲您自己的故事。

——影响力营销系统——

打造强者形象，增加影响力

打造影响力首先要亮成就，您有什么成就？您有什么值得骄傲的？您的粉丝在意什么？若您的一言一行都没什么出众的，您毫无成就，无论您怎么传播，您都不会有影响力。

只有冠军，才有影响力，做什么都必须做到行业第一。行业第二，没人关注，即便是很厉害，慢慢也被人遗忘了。一个人想要有影响力，就一定要追求行业第一，追求冠军，做冠军，有影响力。做第二，就被遗忘。

要立志做冠军，做行业第一，冠军的影响力非常巨大，人们几乎只能记住冠军，冠军拥有强大的品牌影响力，可以做广告，做代言，甚至接拍戏剧，而亚军可能就被人遗忘了。

想要拥有强大的影响力，就必须获得行业第一，获得冠军，以冠军的标准来要求自己。

打造自己的强者形象，会让自己的影响力增加。弱者都希望跟随强者，听从强者安排，这是人性的本能。高手从衣食住行，言谈举止之间都把自己打造或者模仿成强者形象。这个人的影响力就增加。

——影响力营销系统

自信心是影响影响力的重要一环。当您非常有自信心的时候，您的听众、跟随者，也会不知不觉的被您感染，觉得您说的就是这么回事，您的行为是对的，有一定道理的。一个领导，首先要修炼自己的自信心，才能修炼自己的影响力，您自己都不相信自己，您就没有影响力。

社交能力是提升影响力的重要一环

打造影响力的另一个套路是不断地混脸熟，您不断地出现在别人眼前, 社交媒体里，如微博里，别人不得不记住您，看到您，您就具有了影响力。

社交能力是提升影响力的重要一环，人们在乎您跟谁在一起，人们认为相同的人才会在一起。物以类聚，人以群分。所以，您想要有影响力， 就最好要有社交能力，多社交一些影响力大的人。想要打造自己的影响力， 首先要学会社交有影响力的高人，跟着高人混，则您就慢慢有影响力，近朱者赤，近墨者黑。

不过仅仅是社交有影响力的高人还不行，您还得拿出您的绝活与大家交换，您显得有专业价值，又能跟有影响力的人做朋友，则您的影响力与日俱增。

您学习那些具有影响力的人的衣食住行，言谈举止，也会让您琢磨到影响力的一些秘密。有影响力的人在衣食住行上，言谈举止上都会体现出来权威感，而这些东西其实是可以模仿的，如果您也这样做，您就会慢慢发现，您也会有一些影响力，您跟着学，可能最后会把自己修炼成影响力大师。

影响力营销系统——

让自己对社会有价值

您想要强大的影响力，在和平社会，不是让人怕您，而是让人喜欢您，这就是为什么很多明星具有影响力的核心。

说相声的为什么有影响力？让人喜欢，让人乐。您越让粉丝喜欢，您的影响力就越大。

锻炼自己的演讲能力是打造自己影响力的重要一环。如果您能演讲, 能释放有价值的视频、音频在互联网上，而且持续不断，则您的影响力也会与日俱增。

想要打造自己的影响力，首先想想，自己对社会有什么好处，有什 么贡献，自己的一言一行能让别人获益，您就会有影响力，让人获益越大，您的影响力就越大，影响力的产生本质是一个输出价值的过程。

收的徒弟多，影响力才会大，您的观念传播的越广，您的影响力越大。 所以，您要不断地帮助人，不断地传播您的观念。只关心自己的人，不可能有大的影响力。您设计的商业模式是要辐射到更多的人，才会有巨大的影响力。

影响力是一天天积累起来的，您每天都要发点图片、视频、文案，让人看到您的观点。如果您不发，则人们遗忘您，就没有什么影响力了。而且，发的东西最好是一个方向的，不要发很多方向的东西。聚焦才有影响力。日积月累，大家认识您了，认可您了，赞同了您的价值观，最后学习您的价值观，您就有了影响力。

影响力营销系统

唯一性是打造影响力的核心

唯一性是打造影响力的核心。只有唯一的东西大家才会珍惜，才会找您，所以，我们想要有不可替代的影响力，就要从唯一性方面下手，全面唯一化，只讲唯一性，不可复制性。如果别人能复制我们，要我们还有什么用？

聚焦才有影响力。您只做一件事，做到极致，慢慢的大家都知道您是干这个的，也只有您干得好，您就具有了行业影响力，专业影响力，在这方面，您说了算，大家都听您的，您就把自己打造成一个有影响力的人了。

注：72大营销系统分为上下两册，下册只提供给老板社群成员内部享有

成为易斌老板社群成员优势：

1、获得《72大营销系统全册》，并获得终身指导，有任何项目合作共赢。

2、网站所有资源免费下载享有，并且每天更新

3、收益翻倍，直接销售提成达30%，并且获得您自有网站所产生业绩的30%作为股权分红，即干股，平台与合伙人基本达到2/8分成，平台占两成，合伙人占8成，另外合伙人无需给他们发工资，平台后台自动结算。