

微信聊天话术流程

注解：话术吸引构建（强化）——筛选——舒适感的建立——确定关系

吸引力的构建存在于方方面面的环节，话术是其中的一个部分，前期展示同样重要，当然还需要包括感情框架和内核的构建（当一个人内核构建不完整的情况下，会存在个性矛盾的情况，所以在不成熟的情况下，需要强化内核而并非改变，性格内向就保持内向，外向同理）。

名词解释：

废物测试：经常在潜意识下利用一个问题、要求或看似敌意的意见测试一个人，此话当真回答，就是低价值展示。

兴趣指标：在对你产生兴趣的时候发出的一种信号

服从性测试：是指给目标提出简单的要求，看看她对你的是否服从。

展示环节（略）讲解即可，重点是话术

1、话术随时随地使用，是为了强化，根据对方的反应，我们可以从顺着走，也可以中途返回到吸引或筛选，灵活运用。

2013-3-8（案例分享）

吸引阶段

我：头发理得不错，哪儿理的？（冷读试提问，表露兴趣指标）

目标：？（无效回应，不清楚她想表达什么，对我无任何兴趣）

我：就随便问问，不方便告诉我？（跟着第一个问题走，不转移话题，转移了就

暴露了自己另有所图，潜意识里，对方一开始肯定是有防备的，且敏感，一个比较稳妥的做法，根据对方的反应，来进行话题切入，当然越多越好。）

目标：你说的什么啊？（一般人看来是无效的回应，但连续两次，说明她可能是故意的，有很多可能性）

我：我才搬过来，不晓得哪儿有理发店，看你在附近，就问问。（对对方本身无需求，只是需要帮助，话题的一致性，这如果在挽回前期，同样应该是这样，在挽回中有些人就直接绕开说另外的了。）

目标：哦我也不晓得啊，我对这周围也不熟的。（这种直接的回答，往后就没话题了）

我：你也是才搬过来的？（根据对方反应，转移话题，这是社交直觉的体现，自然而然地去进行话题过度，展现的是一个兴趣指标提问，对方如果直接回答你的问题，表示对方对你有一定的认可，但很浅，属于可以结交的范畴，有创造吸引的机会）

目标：我电子科大的。（服从性测试 OK，知道了对方的位置）

吸引 —— 筛选阶段

我：那你平时就在学校里头哪儿也不去的乖娃娃：）外国语旁边那个？（很随意，顺便的去肯定对方，筛选对方，并继续找话题）

目标：对啊（得到肯定答复，服从性测试 OK，很好回应，+分）

我：XX 路这里？（前期价值吸引做得够，对方是会乐于对话，继续找话题即可）

目标：根本不认识，我就认识沃尔玛。（想用沃尔玛展示价值？）

我：：）说实话，这边的沃尔玛东西比其他地方的贵多了。（找到话题切入，打

压价值)

目标：真的假的？我就认识这(装傻，被打压成功)

我：真的，原来没细看，后来才发现，你离那远不？(小打压后，继续筛选话题)

目标：不远啊，我走的就可以去呢。(接受筛选)

我：我也可以走，大概 20 分钟，一般我还是不走，开车方便。(价值强化，高价值展示，能起到一定打压作用)

目标：好吧，贵也得买啊，我不认识别处。(高价值展示，有迎合我的价值的感觉)

目标：我也差不多，我又没车，只能走啊。(暴露稍强虚荣心)

我：你是在那条路上呢？(找其他话题，做服从性测试)

目标：XX 路(服从性测试 OK)

筛选——舒适感阶段

我：看起来我们很近的样子，我是草路，你是叶子路。(舒适感构建的铺垫，预热，幽默)

目标：哈哈，那你不知道我们学校？(暴露兴趣指标)

我：快认识了。(幽默，带一定心理暗示，与对方见面的可能。)

目标：哈哈，你明天在周围转一下应该可以发现我学校吧。(暴露兴趣指标)

我：学校附近有啥好吃的？(筛选学校话题)

目标：什么也没有，有点小摊还老有城管的。(傻乎乎，自我打压)

我：哎~我这附近也没的。(植入舒适感，舒适感就是找双方的共同点)

目标：我以前老去中海吃，现在懒得走，天天吃食堂。(高价值展示)

我：食堂便宜嘛，这附近太老火了，好久去城头吃好的。（打压式关怀）

目标：我对哪儿都不熟，就天天在学校待着。（缺爱，暴露需求）

我：那你空了还是要转转，不然白来了。（打压式关怀）

目标：嗯，可是去市里好远，等有时间去转吧。（暴露需求）

我：有微信么（时机合适）

目标：有啊

我，加我吧，XXXXX

舒适感阶段 回复速度至少 1 分钟一条，最长 10 分钟回一条。

目标：加上了

我：嗯，你叫什么（暴露需求感，服从性测试）

目标 iuX，你多大啊？（服从性没 OK）

我：比你大，喊哥哥。（打压调侃）

目标：比我大是多大啊？（暴露需求感）

我：这个典故美国人以前用过。（制造神秘感，做铺垫，用幽默的方式）

目标：额，到底多大嘛，不说不理你了。（树立框架）

我：以前一个中国专家考察美国军队，看到人家的导弹就问美国人，你们的导弹可以打多远，美国人说很远，然后中国专家问到底有多远，美国人回答：很远很远：）（幽默方式，转移话题，制造神秘感）

目标：不说我睡觉了，不理你了。（树立框架，服从性测试惹的祸）

我：那你先说为什么我不说你不理我了。（暴露需求，瓜的）

目标：睡觉啦，安。（树立框架）

我：：）安（舒适感构建不成功？）

-----半小时后

目标：你睡着了么？（暴露需求感）

我：刚洗完澡，你睡不着么？（诱惑潜意识，打压式提问）

聊得很愉快，此后无话题.....睡觉了。

-----第二天早上

舒适感 —— 出击阶段

目标：你在干嘛（暴露需求感）

我：昨天睡觉做梦梦见你了（推拉，打压，调侃出击，深入细节）

目标：切真假。

我：真的，梦见你和别人打架。（推拉，打压，调侃出击）

目标：哈哈，我人这么好，怎么会嘛。

我：你是被打的，好造孽哦。（推拉，打压，调侃出击）

目标：你讨厌，不理你了。

我：发了一串笑脸表情（情绪舒适感构建）

目标：吃饭了，哈哈。（情绪舒适感构建）

我：吃食堂？（冷读提问，找共同点）

我：外头的可以来吃食堂不（暴露对食堂的兴趣指标）

目标：可以吧，有饭卡就行（立框架）

我：我没了（我过服从性测试 OK）

目标：我有，哈哈（主动构建舒适感，要开大奖了。）

我：我吃你的（我过服从性测试 OK）

目标：食堂那么难吃，你想吃啊（推拉，废物测试）

我：怀旧嘛，好久没吃过了（过废物测试）

出击阶段

第一个回合

目标：切，我有时间就去中海那边吃，没时间才吃食堂。（高价值展示哦）

我：我一般都在家里吃，自己做。（打压）

目标：分外嫌弃（打压我）

我：是分外卫生（反打压+价值展示）

目标：我住寝室又没这条件嘛。（被打压成功）

我：是的，条件就那样，不好也不坏。（把情绪拉回来，平衡框架）

第二个回合

目标：我在看百变大卡秀。（暴露兴趣点）

我：不吃饭当神仙索。（调侃打压，当时弄错了，到这个阶段，偶尔出错无所谓）

我：晚上有我是歌手（难度太低，无视兴趣点）

目标：吃泡面，懒得走去食堂嘛。（高价值，低得可怜）

我：懒娃娃，我都没泡面吃，等会喝一杯牛奶。（一杯牛奶都把你比下去了，还

要被打压+调侃)

目标：根本不羡慕，哈哈(反打压)

我：那是，因为羡慕嫉妒恨(被打压)

目标：讨厌(中)

第三个回合

我：嘻嘻，你看我是歌手不(暴露兴趣指标)

目标：不看，不好玩，百变大咖秀好看，哈哈。(无视我的兴趣指标)

我：今天我看不成，唉。(打压对方，程度很低，带自己情绪)

目标：为什么啊？(暴露很强兴趣指标)

我：要去踢球锻炼。(价值展示，健康的生活态度)

目标：你生活好欢乐啊，我好无聊。(暴露强烈需求)

我：来陪我撒。(果断出击)

目标：我又不认识你(废物测试)

我：和照片上一样，不一样包退。(无视，继续出击)

目标：你那么大，我怕你欺负我，我知道你多大了，哈哈。(废物测试没过，中计！，被转移话题)

我：你还怕大欺小，其实小的最喜欢欺负大的，我才怕呢。(退回到舒适感构建阶段)

目标：你去玩吧，我在寝室洗衣服，嘿嘿。(被推了，退回到了舒适感阶段)

舒适感阶段——出击阶段

我：手搓？（冷读提问）

目标：没有洗衣机，只能自己洗。（暴露需求）

我：哎，我洗衣机就没洗过衣服，才买的，还不会用。（构建舒适感话题，打压她和自己）

目标：那你衣服怎么洗啊？（暴露兴趣指标）

我：目前的放在那儿，还没洗。（摆话题，做铺垫，被调侃打压）

目标：哈哈，懒死了。（调侃，打压）

我：因为我没买晾衣架嘛。（暴露需求）

目标：去沃尔玛买嘛（无兴趣指标）

我：改天去，我出去咯哈。（主动结束话题）

目标：嗯，拜拜~

目标：你在干嘛呢？（直接无视她）

目标：你是不是出去玩儿了啊？（暴露兴趣指标）

我：刚踢完球，回家路上。（健康生活态度，价值展示）

目标：真心宽（认同）

我：到家，看我是歌手咯。（立框架）

目标：分外嫌弃，寝室就我一个人。（废物测试）

我：我能理解一个人的感觉，因为我也是一个人。（无视废测，构建舒适感）

目标：哈哈（认同）

我：那么近，过来一起看我是歌手呗，我是高清光网的，效果好，羽泉脸上的疤都看得清。（出击，暴露需求）

目标语音：寝室就我一个人，无聊死了，抱个打电脑玩儿。（又被转移话题，用了语音，舒适感肯定是建立了）

我语音：我是歌手都唱到第二个了，真心好看，你以前一个人看没看出里面的乐趣，所以觉得不好看。（舒适感强化，用语音，体现比打字更真实）

目标：每周休息都自己一个人（寂寞，空虚）

我：叫你来你又不来，把衣服拿过来，我顺便试试我的洗衣机。（再次邀约）

目标：怕你欺负我嘛，我怕你是怪叔叔，哈哈（邀约不成功，但阶段强化到位，情绪调动到位）

我：你想多了，晚安。（拉，推技巧）

目标：晚安。

-----2013-03-09

目标：怪叔叔起床没有？（暴露兴趣指标）

我：起了啦

目标：你今天有去哪儿玩啊，你来找我玩吧，哈哈。（强烈兴趣指标？废物测试？）

我：女生寝室，你想让我去买个假发再来么，没安好心。（当废测处理，打压+调侃）

目标：你来找我出去玩嘛（强烈兴趣指标，我是买单陪你开心的？）

我：我钓鱼去了，以后再说。（推）

目标：额~~

目标：那我和同学去沃尔玛了，一会儿回来洗衣服。（主动汇报工作了，舒适感

阶段)

我：帮我买几个晾衣架。(间接邀约，服从性测试)

目标：衣架？我一会儿去看看，你来找我拿啊？(服从性测试 OK)

我：嗯

目标：我真一会儿帮你买咯(服从性测试 OK)

我：知道

目标：你把手机号告诉我，要不我卖完给谁去啊。(服从性测试 OK)

我:XXXXXXX

接下来是一段电话：主要内容是衣架买什么颜色，晚上几点拿的话，没有表露任何其他目的。

目标：你在干什么啊？(暴露需求)

我：钓鱼中

目标：哪儿钓啊(暴露需求)

我：水库呢

目标：好久回来嘛(暴露需求)

我：电话里说了啊，晚 8 点

目标：那你还来找我么(暴露需求)

我：太晚了就不来了，尽量吧。(推，拉，时间限定)

目标：大概几点啊(暴露需求)

我：8 点过吧(推，拉，时间限定)

目标：那么晚啊，到时候给我打电话吧（暴露需求）

我：嗯

目标：早点回来，太晚了我又不想出去。（暴露需求）

目标语音：你钓完你的鱼没有啊，我和同学在逛街。

我：回来路上，有点远，你见过市里面哪儿有水库的嘛。（打压）

目标：我刚逛完街，走的好累，正想晚上吃什么呢。（暴露需求）

我：这边还有街逛？（打压）

目标：一个兔斯基的表情，我也不知道啥意思。

1 个小时后

目标：在不在（暴露需求）

我：无视。

20 分钟后，打了个电话，告诉她我回来了，钓了好多鱼，一种收获的心情，用来比喻了学习和工作，她说她在吃饭，吃完了过来找我，我提醒她把晾衣架带上，她说她把衣服带过来洗，我说可以，但是洗衣机洗坏了要赔哦，两人电话里笑开了。

后来就到了我家.....