

洗脑的最高境界

——108 个思想病毒《洗脑的最高境界》把自己的思想放进对方的脑袋

目录

- 第一个思想病毒：感官洗脑术
- 第二个思想病毒：情感洗脑术
- 第三个思想病毒：假设引导术
- 第四个思想病毒：价值观操控术
- 第五个思想病毒：限定思维操控术
- 第六个思想病毒：让步操控术
- 第七个思想病毒：认可操控术
- 第八个思想病毒：心理共鸣术
- 第九个思想病毒：恩惠引导术
- 第十个思想病毒：委婉洗脑术
- 第十一个思想病毒：程序控制术
- 第十二个思想病毒：封闭控制术
- 第十三个思想病毒：事实洗脑术
- 第十四个思想病毒：预设框架控制术
- 第十五个思想病毒：细节造梦术
- 第十六个思想病毒：读心术
- 第十七个思想病毒：好处引导术

第十八个思想病毒：等效替代术

第十九个思想病毒：一概而论术

第二十个思想病毒：强迫命令术

第二十一个思想病毒：时间过程对比术

第二十二个思想病毒：自我推测式

第二十三个思想病毒：删除还原法

第二十四个思想病毒：对比还原大法

第二十五个思想病毒：以偏概全法

第二十六个思想病毒：条件前置术

第二十七个思想病毒：机会引导术

第二十八个思想病毒：重事前置术

第二十九个思想病毒：肯定启发术

第三十个思想病毒：预置标签术

第三十一个思想病毒：回忆往事法

第三十二个思想病毒：夸张催眠心法

第三十三个思想病毒：可能性操控术

第三十四个思想病毒：感觉打开术

第三十五个思想病毒：痛苦导入法…

第三十六个思想病毒：佛教四谛（苦、集、灭、道）法

第三十七个思想病毒：基本叠加法

第三十八个思想病毒：强制因果法

第三十九个思想病毒：暗喻催眠法

第四十个思想病毒：身份烙印术

第四十一个思想病毒：人性驱动器。

第四十二个思想病毒：人物移魂大法

第四十三个思想病毒：焦点转移法

第四十四个思想病毒：预置后果法

第四十五个思想病毒：强化好处法

第四十六个思想病毒：专家速成法

第四十七个思想病毒：故事攻心术

第四十八个思想病毒：数字攻心术

第四十九个思想病毒：树立标准术

第五十个思想病毒：威望树立法

第五十一个思想病毒：列举方案术

第五十二个思想病毒：多重见证术

第五十三个思想病毒：趋势塑造法

第五十四个思想病毒：思维换框术

第五十五个思想病毒：三三分层术

第五十六个思想病毒：移花接木大法

第五十七个思想病毒：姓名应用法

第五十八个思想病毒：转换词汇法

第五十九个思想病毒：深挖动机法

第六十个思想病毒：反义洗脑术

第六十一个思想病毒：结果痛苦术

第六十二个思想病毒：多层结果引导术

第六十三个思想病毒：时空切换术

第六十四个思想病毒：境界提升术

第六十五个思想病毒：换位思考法

第六十六个思想病毒：上推概念法

第六十七个思想病毒：刨根问底术

第六十八个思想病毒：神笔马良术

第六十九个思想病毒：五官引导术

第七十个思想病毒：确认列外术

第七十一个思想病毒：话语驳回术

第七十二个思想病毒：条件驱动术

第七十三个思想病毒：万能赞美术

第七十四个思想病毒：天堂地狱术

第七十五个思想病毒：说服六步法

第七十六个思想病毒：欲望爆破 18 式

第七十七个思想病毒：勾魂想象术

第七十八个思想病毒：真诚祈求术

第七十九个思想病毒：心锚种植术

第八十个思想病毒：好奇诱发术

第八十一个思想病毒：潜意识强化术

第八十二个思想病毒：假设创造条件法

第八十三个思想病毒：直接了当术

第八十四个思想病毒：真诚表达术

第八十五个思想病毒：重点强调术

第八十六个思想病毒：时间流逝术

第八十七个思想病毒：美梦享受术

第八十八个思想病毒：扪心自问 6 步法

第八十九个思想病毒：应用知道术

第九十个思想病毒：注意力六大勾魂术

第九十一个思想病毒：曾经痛苦术

第九十二个思想病毒：条件引导术

第九十三个思想病毒：同甘共苦术

第九十四个思想病毒：现在强调术

第九十五个思想病毒：未来引导术

第九十六个思想病毒：语言子弹头

第九十七个思想病毒：借嘴生钱术

第九十八个思想病毒：风险前置术

第九十九个思想病毒：格局引导术

第一百个思想病毒：自我介绍术

第一百零一个思想病毒：赞同认可术

第一百零二个思想病毒：会销六问术

第一百零三个思想病毒：社交即兴讲话万能公式

第一百零四个思想病毒：循序渐进心法

第一百零五个思想病毒：限定条件术

第一百零六个思想病毒：意外惊喜术

第一百零七个思想病毒：阴阳平衡术

第一百零八个思想病毒：消除自我术

第一套：感官洗脑术

原理：

用导向型的句子，导入到你的想法和目的

公式：

- 1、你发现了吗 ？
- 2、你是否开始发现 ？
- 3、我想你会吃惊的发现 ？
- 4、一旦出现这样的情况，你就会发现 ？
- 5、可能你会很高兴的发现 ？
- 6、首先你会发现 ？

实例：

1、你发现了吗，一旦你掌握了这 108 套语言模式，你就能瞬间说服对方，你就能够把话说出去把钱收回来，会让你幸福一辈子，不是吗？

2、你是否开发现，投资脖子以上部分，要比投资脖子以下部分更划算，会让你越来越值钱，对吗？

3、我想你会吃惊的发现，要想真正得到这个人的爱，你必须要先学会爱她的本领！

4、一旦出现这样的情况，你就会发现，只有不断的学 习，才能改变自己的脑袋和命运！

5、可能你会很高兴的发现，由于你的不断努力，让你的整个家族，因为你的努力而更加幸福！

6、首先你会发现，你的所有竞争对手，都选择了我们的产品，这就是你生意不好的原因！ 练习：写下你的目的，然后利用 6 个句型，反复练习。

第二套：情感洗脑术

原理：

在对方认可的问句后面，加上魔力词，快速打动对方。

公式：

对不对？ 想不想？ 重要不重要？

是还是不是？…愿不愿意？ 可不可以？

好还是不好？

实例：

- 1、 传统的商业思维，已经无法再立足，对不对？
- 2、 有一套学习方法，可以让你的孩子每次考试，都能打 100 分，你想不想拥有？
- 3、 公司拥有一个好的规章制度，重要不重要？
- 4、 只有先改变自己的脑袋，才能充实自己的口袋，是还是不是？
- 5、 让你的家人过的更幸福，愿不愿意？
- 6、 给热爱学习、热爱生活的自己，一个掌声，可不可以？
- 7、 小朋友们，咱们一起做游戏，好还是不好？
- 8、 小朋友们，做完游戏后，中午咱们吃麦当劳，好还

是不好？

9、 小朋友们，那我们先把功课做完，可不可以？

这是幼儿园老师常用的催眠方法！

练习：写出你想得到的一个结果，然后利用 7 个魔术词汇来

练习(一手资源更新微信：ipip885)。

第三套：假设引导术

原理：

利用假设法，给对方圆梦。

公式：

假设

假如

实例：

1、假设你已掌握了 108 套语言模式的所有技巧，你有了很强的说服能力，你浑身充满了能量，你每到一处都是主角，鲜花和掌声永远和你相伴！这样的感觉，好还是不好？

2、假设你通过自己的努力，完成了 108 套语言模式里的所有练习，你的语言表达能力达到了前所未有的高度，你为自己的状态而感到自豪，你为你当初的选择而庆幸，这样的幸福感，正是你想要的、对吗？

3、假设有一套系统，可以让你的员工每天自动自发式

的 为你工作，你想不想拥有这个系统？

4、想想看，假如你今天的学习，能换回你每年多赚 100 万，有更多的时间跟家人享受休闲、浪漫的生活，这样的置 换你愿意吗？

5、假如有一套方法，能让你怎么吃也不胖，始终保持在 100 斤的苗条身材，让你成为大众眼中的女神，你想不想掌 握这个方法？ 练习：利用假设法，给你要说服的对象描述一个美丽诱惑的 场景。

第四套：价值观操控术

原理：

根据对方的价值观，做出假设，产生欲罢不能的状态。 公式：

因为（对方价值观）如果（你的目的条件） 因为 如果

实例：

1、因为你真的想成功，成为一个财务自由、时间自由 的人，所以如果你能下定决心认真学习 108 套催眠语言模式，并拿出 100%的执行力去反复的练习，那结果又会怎么样呢？

2、因为你知道健康对你很重要，所以如果你现在加入 我们健康俱乐部，会有很多奇迹发生在你的身上。

3、因为你是个热爱生活、乐于助人的人，所以如果

你要下决心，成为我们的爱心大使，那将是一个多美好的事情 对吗？

4、因为你知道拥有一个狼性团队的重要性，所以如果 邀请我，去给你们的企业，做一次销售内训，那结果又 怎么样呢？

练习：尝试分析对方的价值取向，然后写出你的目的，利用这个公式写出 10 套以上话术

第五套：限定思维操控术

原理：

在你的设计限定范围，无论对方怎么选择，你的建议都 是正确的。

公式： 除非你想要（对方价值观） 否则就不要（你的目的）
除非你想要 否则就不要

实例：

1、除非你想要多掌握一些语言技巧，否则就不要学习 我的语言模式。

2、除非你想要这样平平淡淡的一生，否则就不要学习 商业知识。

3、除非你想要你的身体特别健康，否则就不要吃我们的 健康食品了。

4、除非你想要考上你的理想大学，否则就不要浪费

时间了。

练习：写出你想要的所有目的，然后利用这个公式，大量练习。

第六套：让步操纵术

原理：

肯定对方事实的心理催眠，然后导入你的目的。

公式：

我知道 如果

实例：

1、我知道你觉得我让你一天掌握 108 套语言模式，可能太多了，或许的确如此。但换个角度想想看，既然这些说服语言模式这么有效，你又那么迫切想掌握，掌握后能快速提高你的能量，快速说服对方，这难道不是很好吗？如果你下定决心学习，报名后我将给你最大的帮助。

2、我知道你担心购买后的使用效果，因为很多厂商都是购买前做出很多承诺，购买后就不管不问。但想想看不能因为存在这样的事实，咱们就不考虑这个产品，对吧？如果我打消你这个疑虑，咱们今天就能把合同定下来吧？

3、我知道你感觉价格有些高，而且超出了你的预算。可问题是，你的确很想把公司业绩搞上去，希望每天都能客源爆棚，要想做到这一点，就得马上开始投资你的生意，对吗？如果你现在就购买我们的营销策划服务，我可以亲自到贵公

司办公指导。

练习：写出对方的反对意见或者担心的问题，然后用这个语言模式进行大量练习。

第七套：认可操控术

原理：

肯定对方事实的心理催眠，然后导入你的目的。公

式： 没错 但 如果

实例：

1、没错，学习我的 108 套语言模式的确需要不少时间和精力，但，你知道投入这些时间和精力会让你终身受益。如果，你真想让自己变的更有说服力，让自己的事业更成功，付出一点时间和代价是超值的，对吗？

2、没错，买这本书需要花掉你 1000 元，但，想想看通过这本书让你成为语言沟通高手，受益终身。如果，你真想要自己的人生发生改变，现在就是最好的机会，对吗？

3、没错，你的确没有做过这个工作，但，想想看通过这次锻炼让你的工作能力更加全能，同时薪水也得到了提高。如果，你真想要得到更多人的认可，现在就是证明你的机会，对吗？练习：写出对方的反对意见或者担心的问题，然后用这个语言模式进行大量练习(一手资源更新微信：ipip885)。

第八套：心理共鸣术

原理：

假设心灵经历的共鸣，然后导入你的目的

公式：

我真的希望你…我知道…但想想看，既然…难道不是吗？

实例：

1、我真的希望你能坚持学完我的催眠语言模式，我知道这的确要花很多的时间和精力，还要大量的练习，我在开始学习的时候跟你的感觉是一样的，中途想放弃，但想想看，既然相信这套语言模式的确有效果，并能改变我们的人生，让我们一生都受益，那为什么不坚持下去，难道不是吗？

2、我真的希望你能认真学习功课，我知道学习是非常枯燥乏味的，我在上学的时候跟你现在状态一样，厌倦学习中途想要退学。但想想看，既然知道只有上学才能学到更多的知识，知识才能改变我们的命运，那么我们就应该像战士样坚持下去，难道不是吗？我们一家人共同努力，好不好？练习：写出对方的反对意见或者担心的问题，然后用这个语言模式进行大量练习。

第九套恩惠洗脑术

原理：

欲让某人做某事，先说谢谢你，谢谢前置，让其

被动 接受你的谢意，想象一下，日常生活中，当别人说谢谢你的 时候，你会马上回复说“不客气”。

公式：谢谢你

实例：

1、谢谢你，小王劳驾你把垃圾倒掉。

2、谢谢你，我的老同学借我 1000 元吧，我快揭不开锅 啦。

3、谢谢你，张总感谢这些年对我的提携，我家里有些 困难，您看能在帮助我下吗？

4、谢谢您，最疼我、爱我的好妈妈，妈妈给我换一部 手机吧。 练习：不管在日常生活还是工作环境，你可以用谢谢前置的 力，写出至少 10 句以上话术。

第十套：委婉洗脑术：

用最绅士的方式，导入你的目的，让对方很舒服被动 接受。

公式：您觉得

实例：

1、您觉得，中午我们是吃火锅还是烤肉？

2、您觉得，我们的产品的确能帮助到贵公司，对吧？

3、您觉得，我们什么时候签合同适合？

4、你觉得，亲爱的我们是明年结婚还是后年结婚？

5、您觉得，要不要系统的跟肖肖鸿志老师学习下？

练习：在生活，工作中大量用，您觉得会让您的亲和力快速提升 100

倍，朋友们，开始大量练习吧。

第十一套：程序控制术

原理：

导入你的目的，只能在你设计的环境中认可。

公式：

越 则越

实例：

- 1、你越早日掌握 108 套语言模式，则越能早日获得成功。
- 2、你越不改变自己的思想，则越会更快的被社会淘汰。
- 3、你越是不听话，则越不给你买玩具。
- 4、你越是不努力工作，你的生活状况，则越会变得更糟糕。

练习：

利用这个模式，写出至少 10 句话来练习。

第十二套：封闭控制术

原理：

导入 2 种目的，只能在设定的范围选择

。

公式：

还是

实例： 1、你是买一套产品还是两套产品？

2、既然对我们的产品没有异议了，那么，您是刷卡还是现金支付？

4、你是要写作业还是要练钢琴？

5、你明天是上午有时间还是下午有时间？

6、你是要跟肖鸿志老师学习语言模式是销售扶巧？

第十三套：事实洗脑术

原理：

连续说 3 句公认的事实后导入你的目的。

公式： 事实+事实+事实+目的

实例：

1、108 套语言模式是一本书，是不是？

108 套语言模式是一本语言技巧书，是不是？

108 套语言模式是一本可以改变人心智模式的书，是不是？

我们需不需要，掌握一个超强说服本领，让你受益 终身？

需要的朋友，仅需要投资 1000 元，就可以拥有这 个本领！

2、现在大气污染，对我们身体非常有害，对不对？

现在食品安全问题，天天困扰着我们，是不是？

现在赚钱越来越难了，是还是不是？

大家如果选择我当市长，我就可以帮助大家解决这个问题，好不好？请

大家投我一票，支持我，就是支持你们的幸福生活！

练习：写出你的目的，然后列出大量公认的事实。多多练习后，你会感觉到有巨大的催眠威力。

第十四套：预设框架控制术

原理：

对你的目的进行假设，框住对方。

公式：

是…还是

实例：

- 1、你是在晚饭前还是晚饭后，写作业。 目的让孩子写作业
- 2、你是在我公司还是去贵公司，签合同。 目的要签合同
- 3、我猜你是先抬左脚还是先抬右脚。 目的是让对方抬脚
- 4、我猜你是给我生男孩还是女孩

目的是让女方生孩子

练习：列出你的目的，然后假设两种条件框住对方选择。

第十五套：细节造梦术

原理：

追求快乐幸福，逃离痛苦是人的本性。

公式：

给对方描述未来美好梦想，细节打造。

实例：

想想看,1 年后你成为了一名超级富翁，你每到一处都有鲜花和雷鸣般的掌声伴你左右，你厌倦了名利的生活，你带着你的家人定居在了一个环境优美的海滨别墅里，每天清晨当你推开窗户时，映入你眼帘的是一望无垠的大海和蔚蓝的天空，深深吸一口清新空气，瞬时让你感受到大海的博大胸怀，傍晚十分，你和你的家人一起在金色的沙滩上嬉闹玩耍，喝着香槟、享受幸福美好的人生，同时，你的银行账户里的财富，每天都在隐蔽式的增长！

练习：把你的目的，给对方带来的好处，把好处放大，用细节描述梦境(更多绝学+VX: ipip515)。

第十六套：读心术

原理： 我是在猜测你的内心想法，并用我的目的做暗示。

实例：

老实说，我相信你正在拿出 100%的努力，来学习我的催眠语言模式，你心里肯定在想，要是能把这 108 套模式都掌握了，应用到自己的生意中，一定会使我的销售业绩快速翻倍，将会有更多的时间去享受生活了。同时，你心里还会想 这

么好的书，千万不要让我的同行知道！

这个就是，我在用我的目的，猜测你的心里想法，并暗示赶快行动。

练习：列出你的目的，用这个心理暗示法，大量练习。

第十七套：好处引导术

原理：

把你的产品或者服务列出 3 大好处后，导入你的目的。

公式：

好处+好处+好处+目的

实例：

1、当你掌握了攻心语言模式后，你将有超强的说服力、拥有超强的能量、拥有把话说出去把钱收回来的技能，这时你就会认为我的这本书，是这个世界上最厉害的语言武器。

2、当你的企业能够降低成本、快速提高营业额、员工能够自动自发式的为你工作，这时你就会认为我们的营销模式是超值的。

3、当你考上一所好大学、毕业后找到一份好的工作、通过自己的努力找到满意的伴侣后，这时就会理解父母对你的严加管教。

第十八套：等效效应术

原理：

把两个不相关联的事物加上“等号”或者“是”

公式：

A=B, 你是富翁

实例：

- 1、 《洗脑的最高境界》=财富秘籍
- 2、 肖鸿志老师是我们的大救星
- 3、 百顺孝为先, 对老人的陪伴就是最大的孝顺。 我已经陪伴父母 10 年了！ 暗示听众, 我就是孝子。

练习：把你的产品或者服务, 给客户带来的终极好处捆在一起。

第十九套：一概而论术

原理：

用绝对性语言，导入你的目的

公式：

总是、每个人、所有人、从来、一直、永远

实例：

- 1、你总是这样自以为是！把工资，上缴吧！
- 2、全公司每个销售人员都完成了销售目标，你该努力了。
- 3、所有爱学习的人都购买了《洗脑的最高境界》这本书！
- 4、你从来都不听我的话，这次听我的吃火锅。

5 我永远都会效忠咱们公司，只要能我涨薪水。

6、你一直都是一个有眼光、有魄力的人物，您看下我们的产品吧！

第二十套：强迫命令术

原理： 强迫对方接受你的目的

公式： 必须、一定、需要、不能

实例：

1、你必须改变下自己了，否则你将是悲催的一生，建议你看看我的《洗脑的最高境界》这本书吧！

2、张总，您一定要跟我合作，因为我能帮助贵企业的销售业绩提升 2 倍、4 倍甚至更多！

3、你需要学习一下肖鸿志老师的 20 大商业思维，因为能打通你的商业格局。

4、你的企业不能这样下去了，需要学习创新了！

第二十一套：时间过程对比术

原理：

人性喜欢简单、不可思议的美好结果。

公式：

通过……时间段…让我过去…现在

实例：

1、通过系统学习《洗脑的最高境界》，1 个月的时间，

让我从销售菜鸟变成了月销售 10 万的销售冠军！

2、通过传奇英语单词速记法，让我现在 1 小时就能记住 100 单词，我现在已经是班级的英语小明星了！

3、自从和百度公司合作后,1 个月的时间，让我公司的业绩从原来的每个月 5 万元倍增到现在每个月 100 万元！

4、跟格格旅游公司，合作一个月，现在我和我的家人在旅游中轻松赚钱！ 练习：写出你的产品或者服务，用这个公式描述出你客户变化(一手资源更新微信：ipip885)。

第二十二套：自我推测术

原理： 按照自我感觉推出你的目的。

公式： 你一定很想知道

1、你一定很想知道，我是如何用《洗脑的最高境界》，变成无所不能的高手！

2、你一定很想知道，你同行竞争对手是如何用我的产品打败你的！

3、你一定很想知道，我接下来会收你做我的徒弟

4、你一定很想知道，马云成为中国首富背后的秘密。

练习：列出你的目的，用你一定很想知道??????句型大量练习。

第二十三套：删除还原术

原理：

针对语言表达模糊，可以进行事物真相还原解决。

公式：

抓住句子核心词，进行反问。

实例：

肖鸿志老师，你能告诉我怎么做生意赚钱吗？

还原步骤>

我：你是做什么生意的？

学生：我是做建材生意的，现在生意非常不好做。 我：生意不好做，是你的产品质量问题还是价格问题？ 学生：都不是，是我的销售主管把核心业务员都带走了。 整个事情是这样的，她是做建材生意，由于公司主管把业务员都带走了，导致生意不好，因此，她的问题核心是，请问肖鸿志老师，建材行业如何防止员工流失？
通过一步一步的还原，找到对方真正的意图后，然后进行说服！

练习：我的一生好悲惨啊！ 我的能力很强，怎么没有人认可我。 我好无聊！ 我好幸福！ 通过还原法，找到真正意图点。

第二十四套：对比还原法

原理： 通过进行事物的对比，还原真相。

公式： 您拿什么对比…………… 您通过什么判断的……………
您根据什么做的对比…………… 和什么比……………

实例：

1、你们的价格太高了？

还原步骤： 您是跟什么比较，我的价格太高了？

2、他现在的表现越来越差

还原步骤：

您根据什么做的对比，说他越来越差？主要是哪个方面差？

3、你太恶心了

还原步骤：

恶心是什么意思？和什么比较让你恶心？

练习：通过比较还原法练习如下： 没有想要这个东西 我很后悔 我很傻

第二十五套：以偏概全术

原理：让自己的认知，扩充到整个世界。

公式： 永远、没有、每一个、每天、从来没有、从来

实例：

1、你的命运永远不会发生变化，因为没有学习《洗脑的最高境界》。

2、男人没有一个好东西。 破解，包括你的儿子和父亲？

3、使用我的产品的每一个客户都成为了百万富翁。

4、爱老婆的男人每天给老婆做饭。

5、我的老师从来没有支持过我。

6、你从来都不关心我。

练习：列出你的目的，然后用这些词汇大量的练习。

第二十六套：条件前置术

原理：

人们永远关心自己的事情，站在对方角度说话，然后导入你的目的。

公式：

当你 一旦你 如果你

实例：

1、当你每天还在为订单发愁的时候，你是否有种孤独 和无助的感觉，我的很多客户在没有购买我的产品之前，都 是你这样的感觉！

2、一旦你想快速提高自己的说服力，想快速获得成功，而没有一个好的方法时，请你给肖鸿志老师打个电话吧！

3、如果你想学会一对多的批发式销售！

如果你想让你的员工自动自发的工作！ 如果你想彻底改变企业和整个家族的命运！ 你只有学习肖鸿志老师的《洗脑的最高境界》。

练习：写出你的目的，利用这个魔法句型练习吧！

第二十七套：机会引导法

原理：

让对方给你一个帮助他圆梦的机会。

公式：

给我一个机会

请给我（时间段）

实例：

1、给我一个机会，让你成为这个世界上最幸福的女人吧！

2、给我一个机会，让你每年都能多赚 100 万，一个月只需要工作 2-3 天，同时实现让你和家人周游世界的梦想！

3、请给我 5 分钟时间，让我给你说下，我们的产品如何让你远离疾病，健康享受生活吧！

4、请给我 10 分钟时间，让我给你说下，学会《洗脑的最高境界》给你带来的好处吧！10 分钟，如果你感觉我是在浪费你的时间，我将送你价值 980 元的大礼包一个，做为对你的补偿，这样公平吧！

练习：写出你的目的，利用魔法公式，大量练习。

第二十八套：要事前置术

原理：告诉对方什么是重要的事情，什么事情你做主。

公式：

真正重要的是

你最应该关注的是

实例：

1、真正重要的是，如何快速掌握一个赚钱的技能，让这

个技能 变成你的一技之长，而现在不应该纠结，我们的产品 价格问题。

2、真正重要的是，我怎么能够帮助你提高说服力，通 过 这样能力帮你快速的致富，这才是我关心的问题。

3、你最应该关注的是，我们的产品如何能够帮助你节 省 成本、提高销售业绩，而不是关注我们价格的问题，如果，我 们 的产品对你没有任何效果，我收你一分钱，我都会非常不 好意思。 练习：写出你的目的，导入到公式中大量练习。

第二十九套：肯定启发术

原理： 直接挑明，一语中的。

公式：

你比任何人都清楚

你比任何人都明白

你比任何人都精明

实例：

1、老实说，你比任何人都清楚，你最关心的不是价格 问题， 而是我们这个产品，如何能帮你快速赚钱、帮你降低 成本， 对吧？

2、老实说，你比任何人都明白，只有不断的学习，才 能彻底 改变自己的命运，在学习过程中不断的练习，只有这 样才能 把学到的知识转变成智慧，是还是不是？

3、老实说，张总，您比任何人都精明，因为您在商场

打拼了这么多年，您最想要的还是最终的效果，对吧？

练习：列出你的目的，用这个句型大量练习。

第三十套：预置标签书

原理：你希望对方是什么样的人，就想象他是什么人。

公式：

我能想象出你是 的人

实例：

1、我能想象出你是一个最有眼光、最爱学习的人，因为 我的
几万个学员，都是跟你一样。

2、我能想象出你是一个有爱心的人，因为每个跟你一样 有爱
心的人，都在帮助贫困地区的儿童。

3、我能想象出你是一个温柔善良、贤妻良母型的女孩， 这样
的女孩是最适合我了，嫁给我吧！我保证你一辈子天天 吃香
的、喝辣的！

练习：写出你的目的，然后导入到句型中大量的练习。

第三十一套：回忆往事法

原理： 把过去美好的回忆，导入到你的目的中。

公式：

回想一下 当时的印象/感觉

当你回到

回想一下当时的经历

当你想起当时的经历，你能感受到现在

你能想起 时候吗

实例：

1、回想一下，你是否有过一开始对这个产品怀疑，最后 过个产品给你带来大帮助后的那种感觉，我相言我 们的这个产品，也会让你有这样的感觉！

2、在你的人生当中，有没有因为自己的犹豫不决、错误 判断导致了非常遗憾的事情？回想下当时的痛苦经历吧，现 在机会就在你的眼前，看你如何去把握了，成功者绝不等待，等待者绝不成功！您是现金还是刷卡支付？

通过这个例子成交其实很简单！

3、你能想起第一次谈恋爱时候的幸福感吗？如果你能嫁 我，我天天都能让你拥有那种甜蜜的幸福感。

练习：别说你没有美好的回忆，把美好的回忆导入你的产品中，感受下那种威力吧。

第三十二套：夸张催眠心法

原理：

夸张而不虚假，强化对方的信念。

公式

更神奇的是

奇迹般的

天啊！

妈啊！神啊！太

实例：

1、自从学了肖鸿志老师的《洗脑的最高境界》后，让我的语言说服力提高了 10 倍以上，更神奇的是,3 分钟内我搞定了一个客户，让我赚了 58 万！我太感谢肖鸿志老师了...

2、我的爷爷自从用了这个膏药后，腰不酸、腿不疼了，奇迹般的是每天还能跟我打篮球了！

3、天啊！肖鸿志老师的《洗脑的最高境界》书的技巧太好用了。

4 妈啊！自从跟肖鸿志老师学习后，我的销售能力提高了 不好意思，一不小心，又签了一个 1000 万的大单！

5、这个产品太好用了，昨天已经有几百客户购买，您看下这是上个月，你竞争对手的购买记录！ 练习：这些夸张词汇，屡试不爽，赶快练习吧！

第三十三套：可能性操控术

原理：

给自己留有余地，让对方多些判断。 公式：

也许

或许

实例：

1、我这套《洗脑的最高境界》，也许会在你的事业上给你带

来很大的帮助。

2、也许你突然觉得，掌握一个好的语言技巧，会给你 的事业带来多大的帮助。

3、也许把你的思绪带回到 1999 年的时候，你是多么希望认识一个叫马云的年轻人。

4、当今市场竞争非常激烈，企业想获得突破性的发展，更是难上加难，或许我的商业模式能够帮助到你。

练习：写出你的目的，用公式大量练习吧(更多绝学+VX: ipip515)。

第三十四套：感觉打开法

原理：

感觉很关键，感觉到位，成功不迈

公式：

你感觉到

你感受到

你会感觉到有种冲动想要

实例：

1、你感觉到《洗脑的最高境界》这本书的价值？

2、当你感受到我们无微不至服务的时候，你肯定为今天的决定而感到开心。

3、你会感觉到有种冲动，想要来深圳和肖鸿志老师见一面， 因为《洗脑的最高境界》这本书，太实用了！ 练习：写

出你的目的，触发对方的感觉，大量练习吧。

第三十五套：痛苦导入法

原理：

医生看病靠的是“问”痛点，开场利用“问”，导入你的目的。

公式：

首先，问你几个问题：

第一 痛苦

第二 痛苦

第三 痛苦 你是……你应该

实例：

1、首先，问你三个问题：

第一：每晚睡觉你是否失眠多梦？第二：做梦的时候是否经常梦到捡钱？

第三：梦到捡钱后是否有怎么花也花不完的感觉？

你是缺钱导致的精神幻想症，你应该挂一个神经科。

2、首先，问你三个问题：

第一：你是否因为不会语言表达而丢失大量的订单？

第二：你是否感到老天对你不公，什么好事都没有你？

第三：你是否有喜欢的女孩，因为不会表达，最后成为别人的新娘？

你是由于缺乏语言说服力导致的被动，你应该系统的学习下肖鸿志老师的《洗脑的最高境界》。

练习：列出你的目的，利用病痛导入法练习吧！

第三十六套：佛教四谛（苦、集、灭、道）

原理：

佛教四谛：

1、苦：指人生很苦，主要有生老病死苦、爱别离苦、怨憎苦、求不得苦、五阴炽盛苦（即身心之苦）。

2、集：苦的原因是因为人有烦恼、有对情欲的执著，所以能导致人的生死，不出三界。

三界：欲界、色界、无色界。欲界众生执著于欲，色界众生执著于色（事物的形象），无色界众生执著于无色（没有形象的事物），均为执著，所以不能了生死。

3、灭：要灭掉苦，应该走向寂灭（指修行圆满）。

4、道：要圆满，就要修道，通过修道去掉对情欲的执著和各种烦恼。

佛学博大精深，通四谛就可看透人生！

实例：

1、你是否发现了社会竞争的残酷，钱越来越难赚了？你每天都是用生命来换取自己生存下来资格，深夜中你只能用酒精麻痹自己，换来短暂的安逸感！

2、产生这样的原因，就是因为你不爱学习、不爱思考、不想真正投资自己大脑导致的结果！

3、你想改变一切吗？如果真的受够了，真的想改变，只有学

了《洗脑的最高境界》后，所有的痛苦都将离你而去，你将成为一个无所不能的人物！

4、想想看当你掌握《洗脑的最高境界》所有的技巧后，你拥有超强的说服能力，赚钱对你来说跟呼吸一样的简单，你每到一个城市，迎接你的都是鲜花和掌声，你的整个家族会因为你的存在而更加自豪！

总结：这是一套不为人知的佛教心法，应用到生活工作中，有着超强的威力，心术不正的人容易误入歧途，因此，应用到正路上，你的人生将是幸福的一生。

第三十七套：基本叠加法

原理：

让对方感觉到，满足她的需求，对我们来说是最基本的事情。

你的要求是最基本的

实例：

1、肖鸿志老师学习你的课程，能让我提升销售能力？提升你的销售能力是最基本的，我们更重要的是打通你的语言思维，让你拥有超强的架构语言的能力，让你成为一个无所不能的人物！

2、你的化妆品能让我皮肤更白吗？你的皮肤美白是最基础的，我们的护肤品在美白的基础上会让你的肌肤更加有弹性、更加水润，同时打通你脸部的经络，让你的气血更充盈，

让你至少年轻 10 岁，让 你的老公天天粘着你！

3、你们的产品能给我带来订单？给你带来订单是最基本的，同时我们会帮助你建立 个垄断式的竞争模式，远远甩开你的竞争对手！

练习：写出你的产品或者服务能给客户带来哪些好处，然后利用这

个放大术，多多练习吧！

第三十八套：强制因果术

原理：

万事万物皆因果

公式： 因为

实例：

1、我着急上班，我要插队！ 对比

因为我着急上班，所以我要插队！ 大家可以对比一下，加上一个“因为”语言的威力 马上就发生了变化。

2、我饿了，我要吃火锅。 对比

因为我饿了，所以我要吃。

3、因为《洗脑的最高境界》是一本好书，所以你 应该学习。

4、因为你要改变命运，所以你要学《洗脑的最高境界》 练习：列出你的目的，把所有的句子开头加上“因为”。

第三十九套：暗喻催眠法

原理： 把两个不相关的事物联系在一起，发人深省。 实例：

1、你的书太贵了？

很多时候，我们买书学习，就好比买车一样，或许你觉得奥迪的确比奥拓要贵，可是想过没有，当你开着奥迪车会给你带来不同的人脉圈，更高层次的社交，更高的社会价值认同，那你还觉得奥迪车贵吗？

2、你的《洗脑的最高境界》有什么价值？

如果说价值，我认为我的书价值好比做人一样，要学会感恩、学会利他、学会传播正能量、学会传播爱。

3、肖鸿志老师你出这么多的书是不是为了炒作自己？你可以这么理解，人生就是要不断的炒作，只有不断的炒作才能让自己更有价值和存在的意义，如果你问我炒作的目的是什么，我会告诉你，我希望我炒作成太阳一样，像太阳一样去照耀，而不是去炫耀。

练习：拿一些不太相关联东西进行暗喻练习。

人生 汽车

马路 成功

书籍 光明

第四十套：身份烙印术

原理：

当你希望对方产生什么行为，就给对方贴什么身份标签。

公式：

最爱学习、最善良、最善解人意、最有眼光、最热爱生

活、最懂感恩、最有行动力、最懂投资、最有魄力等。

实例：

1、我最善良的老婆，帮我按摩按摩吧！ 2、一看您就是最懂投资、最有魄力的成功人士，您看我们这款金表特别符合您的气质和身份。

3、问候全场最有眼光、最有行动力、最具智慧的企业朋友们， 大家好！

4、亲爱的朋友友们：

你们是最感恩的人？

你们是最善良的人？

你们是最有行动的人？

大家看下，这位可怜孩子,7 岁父母双亡，现如今跟着一位体弱多病 80 岁的奶奶一起相依为命，假如这个孩子是你的亲人，你会怎么办？我们要不要拿出一份爱心，要不要拿出一份行动，要的话请把你们的手举高、举直，让我看下爱心大使在哪里。

举手的请上台，就这样你被催眠了！

练习：列出你要说服的对象，给贴上身份标签，大量练习！

第四十一套：人性驱动器

原理：

人的天性是追求快乐、逃避痛苦。

公式：

放大快乐，放大痛苦。

实例：

老师：同学们，大家一起来分析下，学习能给我带来什么好处？

学生：回答如下 能考上好大学、能成为一个有用的人才、能成为有钱人 能娶一个好老婆、能买好房子、能买宝马奔驰、能好好的孝顺父母、能受人尊重、能成为科学家

老师：同学们，那么不学习能给我们带采什么坏处？ 学生：回答如下

是一个没有本事的人、是一个穷人、打一辈子光棍、让人瞧不起、成为乞丐、吃不上喝不上、孝顺不了父母、成为小混混、坐牢等等 老师：同学们，那我们是要好好学习还是不好好学习？

学生：我们要好好学习！

老师：那么要好好学习同学，请把手举起来，把手 举高举直，我看看有多少未来国家的栋梁！

好，同学们让我们一起大喊口号，我们要好好学习！ 我们要好好学习！ 成功属于我们！

祖国的花朵就这样，被催眠了！ 练习：列出购买你的产品带来的好处和不购买你的产品带来 的坏处。

第四十二套：人物移魂法

原理：

用对方非常佩服的人，导入你的目的。

公式：

如果她（他）是你的话会

实例：

1、肖鸿志老师我的销售业绩总是做不好？ 在公司中有没有你非常佩服的销售冠军，如果这个 销售冠军是你的话，他会怎么来对待这个事情？

2、我最近很迷茫！

问：在你的人生当中有没有你最崇拜的人 答：有，我们伟大的领袖毛主席。 问：你为什么崇拜毛主席？

答：因为，毛主席有着惊人的毅力和永不服输的精神。 问：你现在很迷茫，如果换成毛主席的话，毛主席 会怎么做？

答：谢谢，我明白应该怎么做了！

练习：列出你佩服的人，写出每个人的特点和优势，然后大量做人物转换练习。

第四十三套：焦点转移法

原理： 人们喜欢关注“不”字后面的内容。

公式： 不就是

实例：

1、你每天学习《洗脑的最高境界》，不就是想获得 超强的说服力，让自己变得更值钱吗？

2、你说这句话的目的，不就是让我赶快离开你么？

3、张总，您说没有时间来学习，不就是您缺少管理时间的能力？因此，您更应该来学习！

4、张总，您说我们的产品价格高，不就是说您对我们的产品如感兴趣吗，如不感兴趣，您肯定也看不到，我们的产品能给你带来这么多的价值，对吧？

练习：写出你的目的，利用这个公式大量的练习。

第四十四套：预置后果术

原理：让对方清晰的看到后果。

公式 变成怎么样？ 会有什么结果？ 会有什么后果？

实例：老师我干什么事情都不自信 如果你一直持续这样的状态会有什么结果！ 2、我不喜欢学习 如果你一直这样下去，你将变成什么样。

3、我总是不好意思跟别人讲话 如果你一直这样下，你知道会有什么后果吗？

4、现在的生意都不好做 如果你一直有这样的想法，你知道会给你带来什么后果 吗？ 练习：列出一些负面的信念，利用这个公式大量的练习（一手资源更新微信：ipip885）。

第四十五套：强化好处法

原理：

写出你产品的好处，用修饰词放大好处。 公式：

好处+好处+好处

实例：

1、当你学完《洗脑的最高境界》后，你就会惊喜的发现，你的说服力提升了 100 倍，你的销售业绩倍增了 100 倍，你的能力在发生裂变。为这样的你，来些掌声吧！

2、老实说，也许我们的减肥产品会给你带来一些惊喜！每天晚上睡觉的时候，你会感觉到你的脂肪在燃烧，神奇的是在三餐中你可以大口吃肉，吃的越丰盛减肥效果越好，最关键的是你可以放心的把之前肥大的衣服全部扔掉！

3、我们的《王者企业运营系统》可以给你带来三大好处：第一个好处是，帮你建立垄断商业模式，甩开你的竞争对手十万八千里！第二个好处是，让你的员工自动自发工作，打不走 骂也不走！第三个好处是，提高工作效率，让你一个月有 25 天

旅游的时间！练习：列出你的产品或者服务的好处，然后在这个好处上加

夸张的修饰，会产生巨大的威力

第四十六套：专家速成法

原理：

问下自己当你去医院看病的时候，希望挂“专家号”还是“普通号”。

公式： 第一步，给你的产品或者服务，起攻心的名字。 第二步，行业经验+框架绝招+指令总结。

实例： 产品或者服务名称的命名

A 销售话术 对比 B 能量攻心销售话术

A 传统中式工艺 对比 B 传统中式皇室工艺

A 力管理系统 对比 B 人性驱动管理系统

A 美国心理学 对比 B 美国 FBI 心理学

A 企业杂志 对比 B 企业裂变秘籍

A 百度排名技术 对比 B 百度爆破引流排名技术 通过

以上几组名称的对比，相信你一定认为 B 要比 A 有震撼力，同时心理感受也不同，产生这样的结果，就是加入了一些“魔术词汇”，魔术词汇可以是名词、动词、字母 下面是一些“魔术词”供大家参考：

名词：皇家、宫廷、皇室、王者、密宗、光环、贵妃 黄金、钻石、王、秘籍、秘方、金方

动词：爆破、驱动、引爆、涌动、裂变、引导

数字字母结合：6S 6S 售后中心

4U 4U 财富报告 Nlp nlp 网站排名系统

行业经验+框架绝招+指令总结 行业经验：

这本《洗脑的最高境界》怎么样？普通人回答：我认为这书很好，非常适合你。

我觉得你应该购买，因为能让你的说服力提升。

我感觉这个产品你一定会满意。 普通人回答都是 我认为

我觉得 我感觉

专家回答：根据我 15 年的人类语言研究经验和 1 万名学员 100%满意度来看，我敢保证这本书也一定能帮助到你。你发现了吗？普通人和专家同样表达一件事情，产生的结果完全不同。专家说话的公式如下：根据我（多少年）（研究、历程）的经验和（你的客户 见证），我敢保证（产品或者服务）一定能帮助到你。

框架绝招（专家说话结构）：

框架（以结果为向导）+绝招（每一招都是武器） 框架，是事物发展的路线，并将路线分割几个节点，对 每个节点命名及结果描述。

绝招，为实现每个节点的预期结果，用数字说明有多少策略和方法，这些方法就成为“绝招”。

实例分析

1、英语拿高分 4 大步骤（框架） 第一步，听力快速提升训练, 4 大听力技术, 3 天让你 轻松识别所有音节。（绝招）

第二步，语法强化训练, 6 套语法训练公式, 10 天让你掌握 3 个学期语法逻辑。（绝招）

第三步, 100%解题训练, 4 种绝密的解题套路, 10 天让你轻松破解各种题型。（绝招）

第四步，阅读思维强化训练, 5 种快速阅读技术, 7 天让你扫除英文阅读障碍。（绝招）

2、《洗脑的最高境界》，3 天打造无所不能的你！（框架）

第一天，彻底颠覆你的语言思维, 108 套绝世武功招 招见血，让你语言表达思维系统化！（绝招）

第二天，彻底打通你的语言思维, 1080 个魔鬼死亡式训练，让你养成独特的语言表达习惯！（绝招） 第三天，引爆你的语言裂变思维，通过佛教“3 界法 则”让你轻松驾驭电商、微商、实体企业，让你真正成为无 所不能的超级战神！（绝招）

通过这两个案例学习，你觉得怎么样？

指令总结

指令总结是利用“第四十一套的人性驱动器”和“第十五套的造梦术”，把之前种在客户心理的心锚快速引爆。

实例分析：

专家描述法

通过 15 年对人类语言的研究，我把人类的语言分成 2 种类型，分为文案型和话术型

文案型的定义，文字是纸张上的语言，比如印刷品海报的文案、电影视频上的脚本。

话术型的定义，语言是外在的思想，比如一对一的面谈及一对多的公众演讲。

这两种类型语言是撬开人类大脑的唯一钥匙，枪炮可以穿透一个人的身体，而语言可以穿透一个人的灵魂。通过之前给大家的总结分析，掌握一个好的语言结构， 大家说

重要不重要?大家可以回溯一下，之前你因为说服 不够，你都失去了什么，如果始终都是这样，你的一生将 会

出现什么结果?大家发现了么?一旦掌握了超强的语言
说

服力，你的能力快速裂变，人际关系、做生意赚钱对你
来

跟呼吸一样的简单！我们要不要改变，我们要不要让我
们 的

人生更幸福！要改变的朋友，马上行动吧，你行动的速度
度 越快，则你成功的速度越快！

专家通过结尾指令套路，能够瞬间把你心理的炸弹引爆！

结尾的指令公式：

我的经验+概况总结+痛苦放大+幸福快乐放大+命令购
买 通过这一章的学习，只要能够把这个套路应用到自己身
上，瞬间可以让你成为专家，单独就这一章价值百万！练习：
给你的产品或者服务，起攻心的名字，至少起 30 个。

行业经验+框架绝招+指令总结，至少写 3 套。

然后把写好的进行交叉组合，你会有意外的惊喜！

第四十七套：故事攻心术

原理：

人都喜欢听真实、感人、离奇、幽默、大爱、正能量的
故事，在故事中把你自己的亲身经历融入到情景中，最终的

目的是把产品导入到故事中，通过故事中主人公形象的打造，建立感情信任，有了信任基础购买产品只是一个形式！ 公式：

3 个步骤

第一步：你是一个迷茫、无能力、家境不好、没钱、没学历这样的一个人，讲述你对生活的绝望、无助到那种受够了的状态。

第二步：在你迷茫的时候，出现了一个机会，这个机会可以是一个贵人、一件事情，通过这个机会你在最短的时间内，以最快的速度获得了巨大的成功，让所有认识你的人不敢相信、之前那么一个落魄的人，现在是多么的成功、有大的反差对比。

第三步：你是一个有爱的人，升华人生格局，让你的成功去回馈这个社会，每个人都喜欢跟有大爱的人交朋友。

练习：

写出你的悲催过去 写出你美好的现在（通过什么发生变化的）
格局放大后，导入你的目的 写出你故事，从此你也是一个有故事的人。

第四十八套：数字心理法

原理：

通过数字来表达，暗示对方你的价值感，思路清晰有深度。

公式：

阐述观点用数字阐述。

实例：

1、前面篇章的专家速成术里，专家说话喜欢用数字。 我通过 5 个指标来判断是否亚健康。

调理糖尿病需要 3 个步骤和 3 个注意。 排除体内湿毒需要 1 通、2 排、3 养。 我们公司的企业文化是“3 心 2 义”，3 心是爱心、 贴心、 热心,2 义是情义、 道义。

情圣告诉我们，想要追到心仪的女孩，需要 5 个步骤。

2、销售人员利用数字的威力 你们的产品怎么样啊？

您问这个问题，我肯定说这个产品好啊，好不好我说的 不算，买过这个产品的客户最有发言权，您看这个产品上 市 182 天，在这 182 天内销售了 3212 台，您看下这是我们 店的销售记录。这个产品从目前的返修率上，做到了 0 返 修率，您看我们店里有 3 位维修师傅，每天工作 8 个小时， 都是这么清闲。

感受到了数字的威力了吧！ 练习：列出你的产品或者服务的好处，用数字概况分类， 越精准越好。

第四十九套：树立标准术

原理：

标准为王，通过设立标准固化对方潜意识。

公式：

用你优势做标准。

实例：

模拟汽车销售情景

聪明的汽车销售顾问，会在客户来店看车时，告诉他买车时应该如何选择，衡量标准是什么。他们一般会这么说：“先生，您买不买我们的车子都没有太大关系，但是，您来我们这里看过车，就是我们的客人和好朋友。如果您信得过我，我可以跟您讲讲，买这个档次的 SUV 车型，别的客户都是怎么选择的。”

“一般来说，要看 6 个方面：一要看外观设计，自己喜欢不喜欢，二要看视野是否够开阔，三要看最小离地间隙是否超过 20 厘米，四要看底盘悬架是不是带脉冲减震的独立悬挂，五要看保修期有多长，六要看性价比。如果您在参考这款车的话，建议您从这 6 个方面来做综合比较。”客户听了这话之后，就会带着这 6 个标准到别的品牌车型去比较。

而提出这 6 个标准的销售顾问，所销售的车型刚好在这

6 个方面都占有很大的优势，但是竞争的车型就不一定了甚至刚好在这 6 个方面都处于弱势。这么一比较下来，还先提出标准的销售顾问获胜了。可见，在销售中，谁定标准谁就有主动权，最后成交也是顺理成章的事情。如果这时，能够拿出一些客户购买的见证数据，将更具有杀伤力！

练习：列出你的产品或者服务独特的卖点，然后用你的独特卖点作为标准。

第五十套：假借权威法

原理：

借用名人的威望为我所用。

公式：

据 说

据 报道

据 公布

实例：

1、据伟大领袖毛主席说过，只有不断的学习才能更好的为人民服务，那么我们要不要好好的学习下《洗脑的最高境界》，这样才能更好的服务你的客户！

2、据中国首富马说，今天的努力注定3年后你所站的高度，只要你按照《洗脑的最高境界》反复的练习简单的事情重复，你的成功指日可待！

3、据央视权威媒体报道，未来中国经济走势会更加稳定，因此，我们要把握好这个时代趋势，多学些技能，重要要？

4、据国家工商局中小企业统计部公布，中小企业平均寿命是2.5年，这个数据令人难过，如果你不想成为其中的一员，那就行动起来学习《洗脑的最高境界》吧，让知识武

装自己！

练习：如果让自己讲的话，更有权威性，就用“据”大量练习吧！

第五十一套：列举方案法

原理：

分析事物的本质，然后逐一分析列举，最后下达一个目的指令(更多绝学+VX: ipip515)。

公式：

分析问题+解决方案一+解决方案二…+目的指令 实例：

1、老师我的嘴比较笨 普通回答：你多多学习，多多练习就可以了。 高手回答：你的嘴巴笨主要原因是你大脑缺少语言结构 思维所导致，你应该通过三个步骤解决这个问题，第一步建立语言结构思维框架，第二步在语言结构思维架基础上丰富内容，第三步大量的张口训练，达到融汇贯通。我们很多 跟你一样的学员都是通过《洗脑的最高境界》这本书这样大量练习，都取得了成功，你看购买一本吗？

2、比如说你的腰椎痛

第一个理疗师跟你说：先生，那你坐下来我帮你按按。 第二个理疗师跟你说：你腰椎不舒服大部分原因是你久

坐不动所致，这是表面的原因，深层次的原因是你不健康的坐姿导致静脉压迫所致，你这个韧带是由外界受寒所

致…所以压迫了你的神经导致你的腰椎疼痛，基于这种原因，要想治疗的话我们必须从以下三个方面进行，第一个方面我们必须把你经络弹性找回来，第二个方面需要先用一些药水驱掉你身上的寒性，第三个方面要通过手法把你的气血疏通至穴位上来，当然你只按的话时间会稍微漫长一些，也是可以达 到效果的，但是用药敷的话就可以加速你的气血畅通，减少 你的疼痛感，所以，第一步给你做的是药敷，这个药敷的作用就是恢复你经脉的时候，能减少你的疼痛感，但是需要加 十元钱，你看需要敷吗？

练习：分析你的客户有哪些痛点，然后给出方案，最后导入你的产品。

第五十二套：多重见证法

原理：

先把最具说服力的事实展示出来，然后导入你的目的。

公式：

见证一+见证二+见证三+导入自己的目的

实例：

你们的《洗脑的最高境界》好用吗？老实说这本书或许能对你有效果！您看看我们的张三同学，他的问题是语言表达逻辑性 不够，这是典型的头脑缺少思维架构型，通过 3 天学习，现在已经能够很有逻辑性的表达自己的观点了！您看看我们的李四同学，他的问题是言表边模糊不 清，这是典型

的缺少语言指令思维，通过 7 天的指令 5 步 法的训练，现在已经能够轻松让对方明白核心观点了！您看看我们的王五同学，他的问题是不敢上台讲话，一上台就大脑缺氧一片空白，通过 7 天心结打开训练，现在已经能在台上口吐莲花、妙语连珠了！你属于哪种类型，让我帮助你梳理下，然后给你做一个训练计划(一手资源更新微信：ipip885)。

练习：把你的成功案例做好分类，每一类代表一个群体，通过先展示你的成功案例，要比一开始，吹自己多么牛，威力大 100 倍。赶快做你的客户案例系统吧！

第五十三套：趋势塑造法

原理：对未来进行预测，打造出迎合未来的趋势，树立自己的形象地位。

公式：由于……未来一定是…我们需要具备以下条件

实例：

1、由于社会的快速进步、互联网和移动互联网高速发达未来一定是社区粉丝经济，传统的做生意思维已经跟不上趋势，因此我们需要具备以下 3 个条件，才能不被淘汰，第一是布局思维，生意想要走的远必须学会布局。第二是整合思维，这个世界上你所缺的东西都在别人手里。第三是公众演说说服能力，丘吉尔说过“你能面对多少人讲话，未来就有多

大的成就！”，只有满足了这三个条件，未来才属于你！

2、由于生活品质的提高，现在我们都追求健康的生活。在追求健康生活的同时，不仅仅是休闲娱乐性质的按摩，更重要的是，我们要通过按摩改善我们的体质，我们现在很多人不愿意运动，我们可以通过外界物理的手法，让我们气血通畅，使自己的气血循环起来，经络疏通，未来一定是健康专家的时代，所以说，在未来一定是顾问式按摩的时代，你的身份不是按摩师的角色，而是顾客的健康顾问，所以未来是顾问式按摩时代。那作为健康顾问，我们必须具备以下按摩技能。第一我们必须精通各种按摩理念。第二我们必须精通各种按摩手法，以便于我们能够很好，作用于顾客的经络和穴位上面。第三我们能够很好地帮助客户诊断客户身体的疾病，并能够针对他的身体状况，给予改善的指导建议，这就是未来顾问式按摩时代。也就是健康顾问所必须掌握的知识点。

练习：利用这个趋势公式，至少做 3 套练习。

第五十四套：思维换框术

原理：

利用未来时间或者换一说法，改变对方思维。

公式：

想象一下（时间段、未来）

然后呢？

重新命名

实例：

1、太累了，竞争压力太大了，我支撑不住了！

常规回答：是啊，压力不小，坚持努力吧！

转换思维：想象一下当你 50 岁的时候，你怎么看待这个问题。

2、你在这样我就要杀了你！ 常规回答：有种你就杀！ 转换思维：杀了我，然后呢？你今后的日子怎么办？

3、我钱不够花！ 重新命名：说明你的赚钱能力，还有待提高。

4、我太瘦小了！ 重新命名：你的意思是，小的都是精华吧。

我总忘记事情 重新命名：凡是做大事的人，都是事情繁多，导致忘记一些不重要的事情。

练习：掌握时间拉伸和重新命名法，模拟一些环境大量练习。

第五十五套：三三分层术

原理：

人类的最佳记忆是记住 3 个问题，利用 3 点概况法能快速提高语言表达的逻辑性。

公式：

第一、第二、第三

一、

第一

1、

2、

3

第二

1、

2、

3

第三

1、

2、

3

实例：

1、

我认为成功人士需要具备 3 大核心特征：

第一：自律，每天严格要求自己，充分利用好 8 小时之外的时间。

第二：自燃，每当遇到好的商机的时候，总是浑身充满能量。

第三：自愈，每当遇到困难和挫折的时候，都能在 30 分钟之内，调整好自己的情绪。给大家分享一个活到 100 岁的秘诀：

第一：健康饮食

1、多吃菜 2、少吃肉 3、不吸烟不喝酒 2、 第二：多运动

1、饭后不做剧烈运动 2、多爬山 3、多游泳

2、 第三：心态好

1、少管闲事 2、多些兴趣 3、不讲坏话

2、 如果你的核心多于 3 点，就用大点细分小点。

练习：把你的产品好处用 33 分层法，罗列出来反复练习。

第五十六套：移花接木法

原理：

把没有必然联系的事物，强制作为自己的观点证明。

公式：

（陈述事实）因为（某特质），所以（得出一个不相关的结果）

实例：

1、各位，仙人掌削去皮的地方为什么很容易变黄色，因为有一种元素流失掉了，同样的道理，我们的皮肤为什么会暗淡或者变黄，也是因为缺少了这种元素，所以我们需要每天及时的补充这个元素，我们的美肤品能彻底解决你的皮肤暗黄问题。

这个所谓的专家，讲述自己的产品拥有这个元素，让客户感觉说的非常有道理，瞬被洗脑了，跳出这个逻辑，仙人掌能和人的皮肤一样？

2、孔子是中国儒家思想的创始人。他还是孩子的时候有一天他砍掉父亲的两棵果树。他父亲回来后，非常生气并暗自思量，“如果我查出谁砍了我的树，我要狠狠惩罚他，他父亲到处询问。当他问儿子时，孔子开始哭了起来。“我砍了你的树！”孔子说道，父亲抱起他的儿子说：“我好聪明诚实的孩子，我宁愿失去一百棵树，也不愿听你说谎。

正因为孔子从小的这种诚实特质，才让他成为了一个大圣人。

逻辑分析，因为孔子的诚实，所以成为了圣人，跳出真

相是不是诚实的人，都是圣人！

以上两个例子反复读几遍，你就会惊喜的发现催眠效果 巨大。

练习：从各种生活常识和历史典故，找出大量的素材，通过这个移花接木的心法对接到你的目的。

第五十七套：应用姓名法

原理：

记住对方的名字，快速拉近情感距离

公式：姓名

实例：

1、这本《洗脑的最高境界》可以快速提高你的说服力。

这本《洗脑的最高境界》可以快速高你的的说服力，钱总你会考虑吗？

对比这两句话，当你把对方的名字加上的时候，会引起他的高度注意力。

2、你好，咱们好像在哪里见过！

你好！钱总，咱们有过一面之缘！

对比这两句话，当你把对方名字记住时，你的人际关系将发生巨大的变化。

练习：挑战自己，每天记 2 个陌生人的名字，一年后你会发现各种惊喜不断涌来。

第五十八套：一语双关法

原理：

通过词语的转换，用不同的回答方式

改变对方思维式

公式：

通过 A 词，找出 A 词的近义词 b 和反义词 c

实例：

1、负责任

同义词，有爱心；反义词，不变通

语句：你真是个负责的人

回答一：是啊，我是全世界最有爱心的人，我帮助
了 100 个客户实现了梦想。

回答二：是啊，因为我的不变通，错失了很多商业 机会。

看到了吗？这就是文字游戏，怎么回答都能将对方，引
到你的思维路线上。

2、谦虚

同义词，低调：反义词，虚伪或者自卑

语句：成功人士都是非常谦虚 回答一：我非常认可
你的观点，越低调的人越有亲 和力。

回答二：是的，往往虚伪或者内心自卑的人，需要
系统学习，才能达到一定的高度。

、贵 同义词，价值高；反义词，便宜或贱 语句：

你们的价格太贵了！ 回答一：您是说我们的产品价值太高了吧，您看我们的产品能够给你带来 3 大好处，每年帮助你至少节省 10 万元！

回答二：对啊，便宜的产品也不符合您的身份和要求啊，便宜的产品，不仅效果大打折扣，而且会给你带来很多麻烦！

练习：找出你的客户心理抗拒点的词汇，提炼同义词和反义词。

第五十九套：深挖动机法

原理：

分析对方语言背后的动机，然后将注意力引到对自己有利的方向。

公式：

提炼对方话语中的核心关键词。

实例：

1、这么晚了，死鬼你别回来了！

核心词是“晚”，太晚了代表着亲人一种担心和关心这句话背后的意图是，太晚了不安全或者对方需要你 的陪伴。

引导术：放心吧，我知道你是关心我,1 个小时我就回去了，明天我休息一天好好陪陪你，好吧！

2、你这个任务我完成不了！

核心词是“完成不了”，完成不了有两种可能，一种是能力不足，一种是借口。

能力不足引导术：我非常欣赏你的坦诚，这个任务的确对你是个挑战，你认为你掌握一门新知识需要学习多久？

借口引导术：在什么条件下，你可以完成这个任务？练习：通过大量句型不断的练习，分析背后的动机，然后引导。

价格太贵了？

你们的产品有没有效果？

我没有时间！

我不需要！

第六十套：反义洗脑术

原理：

让对方换个方式表达。

公式：

替换词+反问

实例：

1、我太笨了，总是学不好数学。 不擅长的领域 替换 太笨了
新的挑战 替换 学不好数学

替换后 你的意思是，在你不擅长的领域，做新的挑战有难度是吗？除了这个难度，还有其他的办法？

瞬间把对方由于笨，学不好数学的问题，给转换了概念，让对方重新来表达。

2、我想离婚！ 找到替换词，重新开始新的幸福生活

我能理解并支持你重新开始新的幸福生活！ 还有其他

可以寻找幸福生活的途径？ 瞬间把对方负面情绪，引导到正面的幸福生活方向上。 练习：写出你身边人的负面信息，然后用这个洗脑术，重新引导。

第六十一套：结果痛苦术

原理：

利用痛苦的结果，引发对方思考。

公式：

会有什么结果？

1、你们的产品价格太贵不想购买！ 如果你一直是因为价格而购买产品，而忽略了产品 给你带来的价值，你会给你带来什么结果吗？甚至说 如果你一直保持这样的思维模式，会给你的实际生活和未来的人生带来什么结果？

2、我想在考虑一下！

你还要考虑下，证明我们的产品还是有价值的对吧？既然看到了价值，为什么不早投资早受益？你知道你的犹豫不决，会给你带来什么后果吗？

3、相信你已经知道不学习《洗脑的最高境界》会有什么后果了吧！ 练习：用这个公式，列出你要说服的对象。

第六十二套：多层结果引导术

原理：

人们的内心抗拒点，不可能一个利用多层引导逐个突破。

公式：

除了 还有其它问题

除了 还有其它方法

还有吗?还有吗?还有吗?

实例：

1、除了产品的价格问题，您还有其它问题？

除了产品的价格问题、质量问题，您还有其它问题？

除了产品价格问题、质量问题、售后问题，您还有 其它的问题？

假如，我能解决价格高的问题，咱们今天能签合同？

假如，我能解决刚才您关注的几个问题，咱们今天能 签合同？

2、学生：肖老师，我感觉我的能力不行！

回答：除了感觉能力不行，还有其它感觉不足吗？学生：有时不是很自信 回答：除了能力不行、不自信，还有其它不足吗？学生：没有了！ 回答：当你认为自己能力不行，导致不自信的时候，你有什么感觉?如果你的一生持续这样的状态，会有什么后果？

学生：老师，那我应该怎么做？

回答：看下《洗脑的最高境界》吧，能解决你所 有的问

题！ 练习：列出抗拒点，用另外一个结果逐层解决。

第六十三套：时空切换法

原理：

把对方从一个情景带到另外一个情景。

公式：

切换时间、空间、角度

实例：

1、老道士带小道士上山采药，途中遇一条河，见一美丽女子不敢过河。老道士便主动背上女子过了河，过河后老道士和小道士继续赶路，小道士终于忍不住说：“师傅您竟然背一个女子过河！你不是告诫我们，不近女色么？”

老道士回答道：“我早已放下，而你却是放不下过去！”

老道士通过时间框架，把小和尚从过去时切换到现在时！

2、女子庙中求签，下下签！ 问师傅如何摆脱痛苦？师傅抓了一把糖放到一碗水里，问她“甜不甜？”，女子回应“非常甜”，师傅又抓一把糖放到了一大桶水里，让女子再喝，又问“甜不甜？” 回答：“不甜”。

师傅说如果让自己多些美好，就把自己欲望放下，是你的欲望控制了你的痛苦！女子瞬间开悟！

师傅通过空间环境的切换，解除女子疑惑。

3、学生：肖老师我很穷，每个月工资 3 万元不够花！ 回应：农民可不这么认为！ 通过身份角度的切换，暗示对方生在福中不知福。 练习：列出问题，利用时间、空间、角度切换反复练习(一手资源更新微信：ipip885)。

第六十四套：境界提升术

原理：

高层次影响低层次。

公式：

不是……而是

或许你 是因为

这件事不一定 但我一定会 实例：

1、我没钱，买不起！ 你不是没有钱，而是你缺少赚钱的能力！

把没钱提升到能力

2、我最近比较忙，过段时间考虑！ 或许，你真的应该考虑下我们的产品了，因为我们 的产品能帮助你赚更多的钱，有更多的时间去享受生活！

暗示对方用我们产品后，让你成为大老板，小 老板都忙！

3、你的《洗脑的最高境界》真能让我成为高手？

学完这本书，不一定能让你成为什么高手，这些都 外在形式，但我一定会，让你通过《洗脑的最高境界》 获得内在思维格局的提高！

把高手转化为内在思维格局的提高！

练习：列出对方抗拒点或者负面信念，利用这套公式给予转变提升。

第六十五套：换位思考术

原理：

每个人都有不同的世界观，对事物有不同的观点和看法，通过不同的世界观来影响对方。

公式：

别人怎么看

实例：

1、我要离婚，过够这个日子了！我非常理解你的处境，但这件事情希望三思，想想看离婚后的情景！

你的孩子怎么看你？

你的同事怎么看你？

你的朋友怎么看你？

你的亲属怎么看你？全世界的人都认为你没有责任！

通过不同的身份切换，多重痛苦让其放弃原有想法。

2、一个女学员跟我说，肖老师你知道么？全世界的女人都想嫁给有钱人？

回应：你确定奥巴马的女儿也这么想吗？你确定比尔盖茨的女儿也这么想吗？

练习：列出一些观点，然后用不同的身份换位思考。

第六十六套：上推概念术

原理：

探索根源，类别上推。

公式：

汽车 上推 交通工具 实例：

1、你们的价格太贵了！ 分析：对方说价格贵，有两种可能性一种是他没钱实力不够，另外一种是整个国家经济不景气导致的投资很谨慎。

价格 上推 经济或金融 回应术：您说的对，现在大的经济环境不景气，导致很多企业不敢投资，结果失去了很多商机，最后整个公绩进入恶性循环，相信您一定不想看到这个结果吧？

把价格高向上转化成大的经济环境不好，转变对方的信念。

2、你的《洗脑的最高境界》有效果？

《洗脑的最高境界》是一本书 向上推属于 学习

回应：要问我学习有没有用，你可以想象一下是不是成功人士都有一个特点，就是爱学习！

把书有没有用上推到 学习有没有用。不攻自破！ 练习：找一些实物做向上推练习

碗 吃饭工具 生活物资 人类用品

第六十七套：刨根问底术

原理：

警察审问犯人用的方法，就是不断问为什么。 公式：

什么…还有吗？

实例：

学生：现在的生意都不太好做了！ 回应：为什么？

学生：竞争太激励了！

回应：为什么？ 学生：狼多肉少，竞争对手都是打价格战！ 为么都打价格战？ 学生：谁的便宜，客户就买谁的！ 回应：就是因为价格战问题导致生意不好做？还有 别的因素吗？

学生：老板的能力！ 回应：你的能力怎么样？

学生：不好！

回应：那应该怎么办？

学生：老师我知道了，收我为徒吧！

通过不断的向下推问，把生意不好做的主要因为定位到能力不足，然后突然大悟知道该怎么做了！

练习：给你一个向下推的思路，然后找一实物大量练习。

人… 男人… 大男人…有钱的大男人…很帅的有钱大男人

第六十八套：神笔马良术

原理：把物体赋予灵性或者把死的说成活的。

公式： 把物体的特性赋予人的精神。

实例：特征转化思维训练： 汽车的组成特征，有发动机、方向盘、油箱、后视镜 亲爱的同学们，我们要学习汽车精神！我们要学习汽车的发动机精神，让我们的每天都动力 十足！

我们要学习汽车的方向盘精神，我们要把握好人生的方向盘，不要误入歧途！

我们要学习汽车的油箱精神，只有不断给自己加油 才能走的更远！

我们要学习汽车的后视镜精神，定期的观望一下你与对手的距离！

狗的特征，嗅觉灵敏、忠诚。

狗是人类的朋友，我们要善待我们的朋友！ 我们要学习狗的嗅觉精神，让我们时刻有种危机感， 只有这样我们的人生才能未雨绸缪，对不对？我们要学习狗的忠诚精神，当今社会只有敢于忠诚自己的内心、忠诚自己的行为，你一定是一个有用之才！ 练习：把小草 大树 马 蛇 大象 鳄鱼 木头 石头特征 列出然后做赋予精神练习。

第六十九套：五官引导术

原理：

人类五官的判断存在一些不真实性，因此感性的判断 要理性的检测。

公式：

你看到过什么 你听说过什么

你嗅到什么 你感觉到什么

实例：

1、我之前用过类似的产品，一点用都没有！我非常理解你的心情，你因为过去的不好体验而担心；最重要的是，我们不能因为过去的担心，而影响现在的选择，就好像吃饭噎着了，以后再也不吃饭了，这样只能饿死，对吧！

2、你们的产品太贵了！我非常欣赏你的坦诚，其实价格高和便宜都是我们的一种感觉，这样的感觉只是一种内在的心理感受，其实我们购买任何东西，是为了追求一种外在的真实，假如这样的真实，帮你每年多赚 100 万、帮你企业越做越大、让你成为行业明星，这样的真实感你想不想拥有？

2、我听说你们是骗子公司！

对！我们这 10 年骗了 1000 个客户，属于行业里的老牌骗子公司了，凡是经过我们骗过的人，现在都成为了千万富翁和亿万富翁。

练习：找一些感觉上的判断，然后用真实的检测，还原真实性。

第七十套：确认例外术

原理：

找出正常规律中的例外。

公式：

是真的吗？

有没有例外呢？

实例：

1、你们的产品价格太贵！ 贵吗？你的竞争对手都说便宜，而且他们还说让赶快 涨价，或许你一开始认为有点贵，当这个产品给你的公司提 高效率、降低成本，那时你就觉得太值了！

2、一男学员说：“现在的女人都太物质了！ 回应术：是真的吗？你的母亲和妹妹也这样吗？

3、学员：由于国外反倾销的制裁导致我们这个行业市 场非常的低迷。

老师：你确定这个 100%是真的吗？你们的行业里一 个做的好的公司都没有吗？

学员：谢谢老师的开悟！

练习：找出 10 个以上的负面信息，用这个公式大量练习。

第七十一套：话语驳回术

原理：驳回对方，让其醒悟！

公式：我看到你……所以

实例：

1、你太讨厌了 是的，我看到你后我吐了，所以让你讨厌我！

2、我不想跟无赖说话 自从我看到你后，我也跟你有一样的感觉！

3、你们价格太贵了 是的，价格高，代表你没有钱，那么你更应

买我们的

产品为你赚钱了！

4、我没时间跟你学习 你连学习的时间都没有了，看来你的确需要好好提高自己了！

5、我对未来很迷茫

你能说出这么有魄力的话，看来你还是有药可救！ 这样的驳回术，会影响亲和力，要谨慎使用！

练习：我想杀你！ 你这个流氓！

不喜欢和没文化的人交流 傻 B

第七十二套：条件驱动术

原理：

条件欲望驱动行动

公式：

在什么情况下

在什么条件下

满足你什么条件

实例：

1、不好意思，我还需要在考虑考虑！ 回应：你主要担心什么？

满足你什么条件，咱们现在就可以签合同！

2、不好意思，我没有时间！ 回应：给你 100 万有没有时间过来拿！ 客户：不好意思，价格太贵！ 回应：免费送你要不要？ 客户：真的免费吗？(一手资源更新微信：ipip885)。

回应：是的，如果在一个月內，通过我的产品，你 没有
赚回投资成本，全额退款！

男：美女你能嫁给我么？ 女：你也不看看你的德行！ 男：我
有房

女：我也有房

男：我有 10 套别墅 女：可以，先交个朋友了解下！ 男：另
外我有一辆奔驰、一辆劳斯莱斯、一辆法拉利！ 女：明天登
记 世俗小感悟：所谓的忠诚，只是发码不够！

练习：列出抗拒点，反复练习。

第七十三套：万能赞美术

原理：

赞美别人，你就是主角！

公式：

我看到你 让我感觉到 我最欣赏你

我听到你 让我感觉到…… 我最崇拜你

通过 我能想象到…?…我最喜欢……

实例：

1、 通过两种表达方式对比 小妹，你太漂亮了！交个朋友
吧！ 小妹，我看到你穿着这一身职业装，让我感觉到你是
个做事精干的白领，我最欣赏你这样的有气质、有素质的女
性了！咱们交个朋友可以吗？

2、 我听到你的讲话，让我感觉到你是一个有商业思维、

能力超强的企业家，我最崇拜像你这的成功人士了！咱们可以交个朋友么？这是我的名片，以后多多指教！

3、 通过和你这几天的接触，我能想象到你是一个非常热心、有责任心、有事业心的人，我最喜欢和这样的人交朋友，

我相信咱们一生都是最好的朋友，对不对？

如果你想拥有一个好人缘，每到一处都有很多支持你的人，拥有不一样的亲和力，你只需要学会赞美即可！

练习：通过这三个公式，在工作生活中无时无刻的练习，你会惊喜的发现，你的好运连连！

第七十四套：天堂地狱法

原理：

人不知道痛苦，永远不知道改变，痛则通！

公式：

一上一下，一上一下，导入你的目的。推向天堂拉下地狱，推向天堂拉下地狱，导入你的目的。 实例：

1、揭秘算命流程 这位小姐，看你头圆项短、额高饱满、丰隆宽厚，你的一生属于皇后命啊！（推向天堂）

不过你嘴角边有个痣有些问题，这叫“恶痣”，易经 说有这样痣的人，因为口直心快，导致后半生财运不佳，严重的可能家庭破碎，你可以回想一下，在你过去的人生当中 是不是你经常被人误解，明明是好心，确得不到对方的认可。

（拉下地狱）

不要太悲伤从你的五官和生辰八字看，你是有福之人
每次遇到大的困难和挫折都有贵人相助，所以你的晚年生活
定会非常好！（再次推向天堂，暗示贵人）

不过最近的 3 年内，你一定要非常小心，因为这几年
你的宿命中“犯太岁”，所以会导致有很多小人给你使坏、
事业、家庭都不太顺利！（再次拉下地狱）

只要你熬过这 3 年后，你就会彻底走向辉煌，从此家
庭、事业、夫妻关系都将非常完美，所以，你要你心存向善 一
切都会好的！（条件铺设阶段）

那师傅，有没有什么办法，让我这 3 年好些？有是有，
不过天机不可泄露，你至少需要熬 6 年！

那怎么办啊，师傅！师傅！救救我吧！后面的故事你懂
的

2、销售流程模拟

客户：你们的产品有效果？ 回应：好不好我说的不算，
我通过 2 组数据给你剖析 下，用了我们产品和没用我们产
品的对比数据。

你看下这家公司是用我们产品后，一年后产生的变化
公司产值从原米的 500 万做到了产值 5 个亿，公司在全国
开 了 20 家分公司，公司人数从原来的 50 人增加到了 500
人 据说今年年底公司要上市，一开始这家公司的张总，跟您

样有些担心，但现在您看看取得的成绩！我相信您通过我们的产品，也同样能达到张总这样的高度。（拉向天堂）

你再看下这家公司咨询我们很久了，始终在犹豫考虑中，公司一直原地踏步走，由于这两年大的经济不景气，原材成本上升、人员工资上浮，他们公司员工开始大量裁员了。更令人担忧的是，其中有一个股东还撤资走人了，如果还不进行改变的话，我相信这家公司快要走到尽头了。李总，您也是身经百战的企业家，您肯定不想因为一次犹豫，把多年的积累付之东流吧！（一下拉向地狱）

客户：就是价格太贵了！

回应：您再看下刚才说的张总的公司，投资了 100 万，但仅仅用了一年的时间多赚了 1 亿，您说这还贵吗？现在张总每年都给我们公司送来锦旗，到时我相信你也一样给我们送锦旗！（再次拉向天堂）

您也可以想一下 100 万，如果咱们不投资给你带来什么样的损失，每年少赚 1 亿，公司裁员甚至面临倒闭，这样的情况您肯定不希望发生，对吧！（再次拉向地狱）

客户：有没有什么办法，让我前期少投入些，后期有些收益了，再补给你们！

回应：我可以跟公司申请一下，是否可以分 2 次付！稍等！

绣习：天堂--地狱 天堂--地狱 条件导入，如果你能掌握，你

将是一个神！

第七十五套：说服六步法

原理：

按照套路说，让对方很舒服的接受你的信息。

公式：

第一步：

据名人说或者权威机构

第二步：

也就是说

第三步：

做为一个

..的人

第四步：

既然

. 所以如果

第五步：

因为

. 所以如果

第六步：

这样比较好

，难道不是吗？

实例： 一步：据中国首富马云说，一个人能否成功，要看在 8 小时之外做什么。

二步：也就是说 8 小时之外你是选择投资自己的大脑还是选择休闲享受。

三步：做为一个有梦想的人 四步：既然知道创业是一条不归路，需要付出常人付

不起的努力，所以如果你满足现状，始终用传统的旧思维原地踏步，你将彻底被淘汰掉！

五步：因为如今属于智慧型社会，所以如果你能在 8 小时之外，用 30 天的时间把《洗脑的最高境界》

六步： 这样比较好，难道不是吗？

练习：利用六步说服法，一开始有些绕口，一旦熟练后，你就是说服大师！

第七十六套：欲望爆破 18 式

原理： 第一句话能否激发对方的欲望，决定你的说服的力度。

公式结合实例：

第一式：如何（ ） 如何赚 1000 万！ 如何让你更迷人！ 如何让学习成为乐趣！

第二式：如何（好处 1、好处叠加）时间段（迅速、精

准时间）保证（经验证）否则（全额退款双倍返款） 如何让你安全减肥、不吃药、不节食,15 天！保证减掉 20 斤，否则倒贴 1000 元！

如何降低企业成本、提高业绩、员工自动自发工作,15 天即可实现，保证有效，否则双倍退款！

第三式（）的秘诀（）的完整方案（）的指南大全 多活 10 年的秘诀 女性排毒的完整方案 企业永不倒闭的指南大全

第四式：问题解决方案 不用再（主要痛点），这个鲜为人知的（方法、产品、方案），速度（简单、快速）帮你到达（终极梦想）不用再为自己的能力不足而发愁，这个鲜为人知的《洗脑的最高境界》这本书，仅需 3 天，让你拥有超强说服力 赚钱跟呼吸一样简单！ 第五式：迅速得到好处，不管，你（多么卑微、不足、短处）3 天就可以学会《洗脑的最高境界》，不管你是否小学 毕业！ 第六式：解决问题 用（极其简单、神秘的）方法，打败（克服、解决），当前 的一种困惑。

自从学了《洗脑的最高境界》里面的技巧后，让我彻底 解决了，在客户面前不会说话的问题。

第七式：形象化 想象一下，你是一个（成功人士、超级演说家、行业专家、某种梦想的状态） 想象一下，用完我们的护肤品后，你每到一处都会吸引众多 异性的眼光，让大多一线明星自愧不如！

第八式：（具体数字）种（获得好处的）的方法原因

108 套攻心话术，让你成为说服大师的方法。 第九式：问题解决者

（把客户的一个核心需求变成问句）下面这种（已经证明、经过实践考验、100%安全）方法能帮助你。

你是否因为说服力不够，导致丢失大量客户？下面这本《洗脑的最高境界》，经过 10 万学员学习后 100%有效，我相信一定能帮助到你！ 第十式：如果（核心问题），那么我们会为你提供（好处叠加），以及（免费赠品）

如果你每天感到浑身乏力，那么我们会为你提供一次经络疏通按摩、一次湿毒净化以及终身免费的营养顾问服务！ 第十一式：欲扬先抑 一件非常愚蠢的事情，成就了我千万富翁的梦想！ 一次的小的失误，挽回了 100 万的投资。

第十二式：心理暗示 还有谁想要年赚 1000 万！ 还有谁想要《洗脑的最高境界》这本书！

第十三式：自己讲故事

（方法、事件）是如何使我（达到梦幻成功）的

《洗脑的最高境界》是如何让我成为说服大师的！ 第十四式：好奇心

你是不是

你是不是没有读过《洗脑的最高境界》？你有没有用过淑美华护肤品？

第十五式：针对性 如果你是（ ）的话，你就能（ ）了 如果你是美

国总统的话，你就能控制世界了。 如果你是肖鸿志老师学生的话，你想不成功都难！ 第十六式：大众暗示 现在有成百上千的人()，尽管他们() 现在有成百上千的人读过《洗脑的最高境界》这本书 尽管他们不知道肖鸿志老师是谁！

第十七式：警告

警告：(痛点的陈述) 警告：不要让你的企业亏损下去了！ 警告：不想提高自己能力的人，请走开！ 第十八式：条件承诺 给我()，那我就()。

给我 3 天时间，那我就你打造成为一个超级演说家！ 给我 1 个机会，那我就助你成为富翁！ 练习：通过这个 18 个招式，应用到你的广告中或者语言中， 你会惊喜的发现，你也是个广告达人！

第七十七套：勾魂想象术

原理：

通过想象创造一种感觉

公式：想象一下

请想象一下，在不久的将来

请再次想象一下

试想一下那样的感觉 当你梦想要

实例：

1、想象一下，当你成功以后，每到一处迎来的都是鲜 花

和掌声的幸福感！

2、请想象一下，在不久的将来，你和你的家人在海边度假，同时你的银行账户里的财富在隐蔽式的增长！

3、请再次想象一下，通过学习《洗脑的最高境界》后，让你成为无所不能的高手的画面吧！

4、通过你的敢想敢干，一年后的你，开着豪车、住着豪宅，试想一下那样的感觉！好还是不好？

5、当你梦想要成为一名成功人士后，所有的苦难，在你面前都将不堪一击！

练习：通过这五个公式结合你的想法，组合 10 个句子大量练习！

第七十八套：真诚祈求术

原理：利用别人举手之劳的动作，拉近你们之间的距离。

公式： 帮我一个忙好吗？我需要你

你愿意帮我一个忙吗？

请放下手中的事情好吗？我保证…… 否则

实例：

1、帮我一个忙好吗？我需要你给我一分钟的时间，我将告诉你如何通过《洗脑的最高境界》这本书，打造一个与众不同的你！

2、帮我一个忙好吗？我需要你给我一个让你成功的机会，

如果你能把握住这个机会，在你今后的人生当中你会幸福的不得了！

3、你愿意帮我一个忙？我需要你每天多一些开心、少些抱怨、多些运动、少些暴饮暴食，如果你能做到以上几点，你会长命百岁！

4、你愿意帮我一个忙？我需要你每天抽出 10 分钟的时间学习一篇《洗脑的最高境界》，这样 3 个月后，你会惊喜的发现各种奇迹发生在你的身上！

5、请放下手中的事情好吗？给我 1 分钟的时间，我将告诉你成功速成方法，我保证 100%有效，否则倒贴 1 万！练习：通过 3 个公式，导入你的目的，让对方无法抗拒你的请求。

第七十九套：心锚种植术

原理：

给对方种下心锚，产生条件反射链接到你的局中。公式：

第一步：你为什么

第二步：你有多想……选择题

第三步：你为什么选择这个

第四步：想象一下，如果你做到了，会出现什么结果？

第五步：对你来说为什么这个结果这么重要？

第六步：得到结果后，你将会和谁分享喜悦，如何奖励自己？

第七步：接下来你要做什么？

实例：

第一步：

问：你为什么要学习？

回：因为只有不断的学习，才能能够成功！

第二步：

问：你有多想成功？这里有三个答案 A 顺其自然

B 要成功 C 一定要成功

回：选择 C 一定要成功！

第三步：

问：你为什么要选择 C

回：因为，我相信我的能力，因为我要改变，在成功面前我没有讨价还价的资格，所以我一定要成功！

第四步：

问：想象一下，如果你成功了，会出现什么的结果？ 回：如果我成功了，会有很多人都尊敬我，很多 都愿意和我交朋友，我的家人会因为我的成功而自豪！ 第五步：

问：为什么成功的结果这么重要？

回：因为我们的梦想就是这个，这是我一生的追求，我愿意用我的生命来换！

问：你成功后，会第一时间和谁分享，如何奖励自己？

回：我会第一时间和我的家人分享，我要让家人 因为我

的成功而变的不同，我会带着家人去周游世界，过着 休闲浪漫的生活！

第七步：

问：接下来你将要做什么？

回：我将要报肖鸿志老师的课程，跟肖老师好好学习，只有紧紧跟随，才能学到精髓！

比通过以上七个步骤，从种下心锚，到最后引爆心锚，按照你的线路前行！

练习：牢记七步公式，反复在各种场景中模拟练习，掌握 这个方法，你会幸福一生！

算八十套：好奇诱发术

人们喜欢关注跟自己息息相关的事情。

好消息！我想告诉你关于…

我（行为）的目的，是为了告诉你一个

我就不告诉你

实例：好消息！我想告诉你关于如何倍增业绩、降低企业 成本、让员工自动自发的工作，你想不想掌握这个方法？

2、 我给你打电话的目的，是为了告诉你一个，如何通
过

《10 套攻心催眠话术》让你成为说服高手，你相不想成 为说
服高手？

3、 我就不告诉你，利用我们的护肤品，如何让你更加美丽、如何让你更加自信，除非你真的想知道！ 练习：列出你的目的，利用这三个公式至少做 10 个以上的句子。

第八十一套：潜意识强化术

原理： 人性喜欢很舒服的发现问题，而不喜欢强迫式。

公式：

- 1、 你或许已经发现了……不同……
- 2、 这或许是你 因为
- 3、 如果你对 感兴趣的话，这或许是你

实例：

1、 你或许已经发现了《洗脑的最高境界》与其它 书籍完全不同！因为，这本书是站在人性的角度，来破译人 性密码！

2、 这或许是你最好的一种学习方式了，因为一个好的习方式，决定着你获得智慧的多少！

3、 如果你对《洗脑的最高境界》感兴趣的话，这 是你走入成功的第一步！ 练习：通过 3 个公式，强化了你的目的。

“或许”这两个字 重点应用！

第八十二套：假设创造条件法

原理：

假设对方给你一个条件，为你的目的服务。

公式：

如果你能…并给我…我将非常感激，并将给你……保证没有风险！

如果你给我……你会…

如果你是……的人，那么接下来……

实例：

1、 如果你能给我 5 分钟的时间，并给我向你证明的机会 我将非常感激，并将给你系统讲解，如何让你业绩倍增、降低企业成本的 3 大核心操作步骤，保证没有任何的风险！

2、 如果你能给我一次用我们产品的机会，你会永远感激 我！

3、 如果你是敢想敢干的人，那么接下来我将告诉你如何利用《洗脑的最高境界》这本书，让你快速获得成功！ 练习：利用 3 个魔术公式，列出 10 个以上的句子。

第八十三套：直接了当术

原理：

开门见山说明好处，下达指令。

公式：这是一个（方法、策略、产品），可以（好处、好处），你值得拥有，快快带回（企业、家）！ 这是一个（方法、策略、产品），可以（好处、好处），它的价格不是价格），不是（价格），仅需（价格），就可以 带回（企业、家）！

实例：

1、 这是一个不为人知的营销策略，可以让你客源爆棚，

从此再也不用为订单发愁，可以让你拥有更多的时间去享受生活，财富和自由你值得同时拥有，赶快行动吧！偷偷的把这个策略带回家中，学习 3 天后，你会惊喜的发现，你已经 发生了蜕变！

2、这是一个让厨师失业、笨女人变成巧媳妇的神奇做饭机，可以让你炒的菜成为无与伦比的美食，可以让你煲的汤成为人间盛宴，如此神奇的做饭机，价格不是 9800 元，也不是 6800 元，甚至不是 3800 元，那么前 20 名打进电话的朋友，仅需 298 元，听好了，仅需 298 元就可以把这个神奇的做饭机带回家！ 这个广告套路你熟悉？把这个公式，掌握好你也可以！

练习：把你的产品或者服务，套入到这两个公式中，反复练习。

第八十四套：真诚表达术

原理：

诚实说话，从而建立一种潜意识的信任。

公式：

老实说

实例：

1、老实说，或许我的课程不一定帮助到你，但只要你 肯努力听话照做，你一定会跟我其它学员一样非常成功！ 老实说，或许我的护肤品不一定能让你更美白，但只要你严格 按照流程护肤，我相信你一定会变的更加美丽！

3、老实说，或许我的《洗脑的最高境界》不一定能让你快速成功，但只要按照书中的公式大量练习，我相信你的成功指日可待！

4、老实说，或许我们公司的售后服务，令你不太满意，但，只要你有任何问题，我们都会在 24 小时之内帮你解决！练习：如果你能把老实说做成你的口头禅，你在销售过程中，将会非常的厉害。

第八十五套：重点强调术

原理： 强调对方梦想，信念强化。

公式： 对你来说很重要吗？

实例：

- 1、快速提升你的说服力，对你来说很重要吗？
- 2、倍增你的销售业绩，对你来说很重要吗？
- 3、让你的家庭更幸福，对你来说很重要吗？
- 4、让你的皮肤更白皙，对你来说很重要吗？
- 5、让你的工作效率更高，对你来说很重要吗？
- 6、让你有个幸福的婚姻，对你来说很重要吗？

练习：列出对方想要的结果，利用这个公式大量的练习。

第八十六套：时间流逝术

原理：

利用人性对时间流逝的恐惧感，导入你的目的。

公式：

当时间一分一秒的过去，你越来越感到…… 当时间一分一秒的过去，你将知道

当看完产品资料时，您一定会想 ……

随着时间的流逝，你有种 感觉！

实例：

1、 当时间一分一秒的过去，你越来越感到，一种无助的

困惑和迷茫，如果你想要更充实的生活，那就放弃懒惰，加入肖鸿志老师的特训营，让自己变成一个有动力、有执行力 有激情的人吧！

2、 当时间一分一秒的过去，你将知道不用我们的产品给你带来的损失和你的竞争对手是如何打败你的！

3、 当看完产品资料时，您一定会想，幸亏我发现了这么好的产品，否则被竞争对手快速掌握，后果不堪设想！

3、随着时间的流逝，你有种想改变自己，但又不知从何改变的感觉！如果你能早日接触到《洗脑的最高境界》这本书，就不会有这样的感觉！

练习：利用 4 个时间流逝公式，导入你的目的，大量练习。

第八十七套：美梦享受术

原理：

心灵鸡汤！

公式：

请您尽情的享受这一刻

请您尽情的体验这次经历

实例：

1、请您尽情享受这一刻吧！这是你通过 30 天系统学习《洗脑的最高境界》得到的胜利果实，从现在起你会有 种成就感，这样的感觉会伴你一生！

2、请您尽情的体验这次经历，相信这次经历会让你终身难忘, 3 天 3 夜的训练让你从销售小白蜕变成销售达人，让你更加自信、这次经历一定让你，从此变得与众不同！

练习：利用这 2 个公式，导入你的目的，大量练习。

第八十八套：扪心自问六步法

原理： 一对一的沟通，换位思考，先把自己当成对方来问问题。好处是，能让你有更清晰的思路跟对方谈判。

公式：

第一步：你是谁？

第二步： 第三步： 第四步： 第五步：

你要跟我谈什么？ 你谈的事情对我有什么好处？ 如何证明你讲的是事实？ 为什么我要跟你合作？

第六步：为什么我要现在就跟你合理，理由？ 换位思考，利用反问法，自己说服自己！

第一步：你是谁？

我是拥有 15 年商业经验的营销策划师，帮助 上百家

实业，实现扭亏为盈。 二步：你要跟我谈什么？

假如有一套系统，在未来的 1 年内，能让你成本 降低 100 倍、业绩倍增 2 倍、4 倍甚至更多！这样的系统你 想不想拥有！

假如有一个方法，在未来的 1 年内，能让你公司 成为行业老大，建立一个垄断式的商业模式，远远甩开你的 竞争对手！这个方法你想不想拥有！

假如有一套模式，在未来的 1 年内，能让你一个 月只工作 7 天，就可以完成一个月的工作量！这个模式你想 不想学会！

看下这些策略和方法，对你是否有帮助！

第三步：你谈的事情对我有什么好处？

好处 1， 倍增业绩、降低成本

好处 2， 建立垄断商业模式

好处 3，让你有更多的时间享受生活 第四步：如何证明你讲的是事实？

事实证明 1：大量的客户视频见证和使用前后的数 据对比。

事实证明 2：大量权威媒体报道。

事实证明 3：我公司成立时间、规模。

第五步：为什么我要跟你合作？ 我们这套商业模式，业内首创，同时 100%保证效 果，否则双倍赔偿。

第六步：为什么我要现在就要跟你合作，理由？如果今天就能签约，我们将赠送价值 5 万元大礼包，同时提供一次企业内训服务。

当利用换位思考，自问这 6 个问题，如果自己能说服自己，则说明你已经做了充分的谈判准备。

练习：利用六步自问法，大量练习。

第八十九套：应用知道术

原理：

自己内心世界的想法，强加给对方。

公式：

我知道您有……感觉

我知道您对……有些想法

我知道您现在面临很多的问题

我想知道您是否注意到

我想知道您是否已经了解

实例：

我知道你有一种愧疚的感觉，不过没关系，请我吃顿饭就好了！

我知道你对父母的严厉有些想法，当你到我们的年龄的时候，你就会跟我们有一样的想法！

我知道您现在面临很多的问题，销售问题、管理问题、服务问题，如果你系统学习了我们的营销系统，这些问题都将

消失！

我想知道您是否注意到，现在的生意越来越难做了，
传统的思维模式已经跟不上新的趋势了！

我想知道您是否已经了解，《洗脑的最高境界》
这本书，帮助有梦想的人，快速实现梦想！

练习：我知道你掌握了这 5 个公式，然后能通过 5 个公式
更

换你的内容，大量练习对吧！

第九十套：注意力六大勾魂术

原理： 引发对方好奇心，把注意力吸引到你身上。

公式： 最好、最坏、最怕、最喜欢 缺点激发式 秘密激发式
残缺激发式 小人物爆发式 古怪问题式

实例：

1、最好的、最坏的、最怕、最喜欢

女孩辨别最好男人的技巧！

最坏的女人转变成最好的女人的心法！

男人最怕 3 种女人！

女人最喜欢一种男人！

2、缺点激发式 一个小学没有毕业的人，现成为清华大学客座
教授！ 我的第二个缺点是爱喝酒！ 不幸福的女人，都有一个
致命的缺点！

3、秘密激发式 嘘！我有个秘密要告诉你！ 有个秘密！我不

能说出来，因为担心会有很多人记恨我。

我发现你一个不为人知的秘密！

4、残缺激发式

你刚才讲的 10 问题，只讲对了 9 个，剩余的这个
问题关系到你的企业生死存亡，你想听吗？

你公司的产品缺少了一个核心元素！

你的骨子里缺少一样东西！

4、小人物爆发式

张三是一个普通的高中毕业生，高考落榜后在一家
设备公司做销售人员，很奇怪的是他没有任何销售经验，竟
然上班的第一个月成为了公司的销售冠军，业绩是几个老员
工的总和，更为神奇的是，竟然用一句话追到了单位里最漂亮
的女孩！

练习：上面的 6 大公式是否能激发你的兴趣，如果激发了，
赶快利用这公式大量练习吧！

第九十一套：曾经痛苦术

原理：追求快乐、逃离痛苦是人的天性，还记得之前学的“回
忆过去美梦法？这篇正好相反是回忆痛苦，然后导入你的目的。

过去曾有 感觉吗？

曾经有过 的事吗？

曾经有过 的经历？

实例：

1、你过去曾有过，暗恋一个女孩，始终不敢表达，最成为别人新娘的那种痛楚的感觉吗？现在有一个你非常喜欢的女孩，你应该怎么做？还想再痛苦一次吗？

2、曾经有过因为自己的犹豫不决，导致错失商机，至少少赚 100 万的事吗？想象一下，如果你的生活中多出来那 10 万，你将过什么样的生活？现在这样的一个商机，你应该把握住！

3、你曾经有过明明是好心，却被对方误解，由于自己嘴笨，有理讲不清的经历吗？现在有一个好的学习机会，你应该好好的把握一下！

练习：利用曾经魔法词汇，找到你过去的失败痛苦点，然后导入目的，自己说服自己。

第九十二套：条件引导术

原理：

给对方设置条件，引导到你的路径中。

公式：

只需、只要

你只需听话照做！成功指日可待！

我只需要你 3 分钟的时间，我将揭秘你这个行业的利润黄金区域！

我只需你做 3 件事，我将送你一套价值 9800 元大礼包！只要你敢想敢干！我的产品将是你事业的助推器！只要你肯嫁

给我！我保证你天天吃香喝辣！ 只要你系统的学习《洗脑的最高境界》，你会惊喜

的发出感叹，哎呦！不错哦！ 练习：列出你的目的，用这两个魔法词汇，大量练习。

第九十三套：同甘共苦术

原理：

让对方感觉你的存在、你的诚恳！

公式：

让我们

让我们一起探索新的

让我们重新了解 每个细节

实例：

1、让我们一起针对贵公司面临的各种问题，一起来解决吧！

2、让我们一起探索新的解决问题的方法吧！

3、们重新了解这个产品，在使用过程中的每个细节吧！

4、让我们一起承担痛苦、享受幸福吧！

5、让我们一起分析下肖鸿志老师的《《洗脑的最高境界》

这本书的价值吧！ 简单的一句话加上“让我们”，会拉近你和对方的距

离。

练习：让我们一起大量的练习，好吗？

第九十四套：现在强调术

原理： 制造紧迫感！

公式：

现在

现在请你想象一下 后果

现在请让我问你关于……的问题 现在考虑一下

实例：

语句对比 请注意 对比现在请注意 加上“现在”后，加重了语言效果。 现在！立刻！马上！行动！

现在停止抱怨吧！我们生活在这样一个繁荣富强的国家，我们要感谢我们的党、我们的领导人！

现在请你想象一下，由于你现在的不懈努力，导致 30 年后的你，老无所养的结果吧！

现在请让我问你，关于如何通过学习改变自己命运的 问题！

请现在考虑一下，你未来究竟要过什么样的生活？

现在，仅有 5 个名额！错失机会，你将悔恨一生！

练习：现在你知道做什么了吧！

第九十五套：未来引导术

原理：把对方的思维放大到未来的时间，引发思维的触动。

公式：

当你 当你读完……你将会被……所说服 当你分析……时候，你将很快感到……

当你浏览……的时候，你将发现一个新方法

实例：当你在正确的方向，做对了事情的时候，你的梦想就会成真！（一手资源更新微信：ipip885）

当你读完《洗脑的最高境界》后，你将会被里面 魔法公式所说服！

当你分析完竞争对手，快速发展的原因的时候，你将感到一种快被淘汰的恐惧！ 当你浏览我们的网页的时候，你将发现一个新方法，

这个方法可以让你的业绩倍增 100 倍！

练习：当你掌握了这个公式后，通过大量的练习，才能获得 成功。

第九十六套：语言子弹头 原理： 顾名思义，子弹头的作用是击中靶心，语言子弹头的 作用是，一语中的。

公式：

1、好处或者目的 解释好处或者目的

2、好处或者目的 解释好处或者目的

3、好处或者目的 解释好处或者目的

实例：

1、当你每次读完《洗脑的最高境界》之后，将会 有一种幸福感！

因为 108 套语言框架公式，每一招都堪称“绝世武功”！

2、当你系统学完《洗脑的最高境界》之后，能彻底打通

你的语言思维！

因为每套公式学习后，都有大量的练习，通过练习能让这种语言智慧，彻底烙印在你头脑中。

3、《洗脑的最高境界》不是一本书，而是一本菜鸟走向成功的圣经！

因为一旦你掌握了这些智慧，工作、学习、生活都将给你带来质的飞越。

练习：把你的好处、卖点、目的罗列出来，通过这个公式整理出 10 套，然后背诵下来。

第九十七套：借嘴生钱术 原理：

自己说好不是好，别人说好才是真的好。

公式：

某某说

实例：

1、你们的产品价格太贵了！ 不对啊！你们的竞争对手都说便宜，其中有一个你的朋友张三说，他通过用我们的产品已经赚到了 10 万元。

2、你们的这个化妆品有效果？有没有效果，我还真不知道，我根据你的肤质做个检测吧。您看这是上个月的一位大姐，她的肤质跟你一样 情况，仅用了 10 天，皮肤就特别好，她说，这是她有史以来用过最好的一个化妆品！

3、你是个好男人？这个问题还真不好回答你，不过你的

母亲说我孝顺、懂事，你的大哥说我仗义、够意思，你的姑姑说我英俊潇洒，你的父亲说我能力强。

练习：借用第三身份，说你的好，这样你才有可信度。

第九十八套：风险前置术

原理：

把对方可预知的风险，说在前头！

公式：

1、我向你保证，（时间）无条件 100%退款！

解释说明

2、在（时间）没有任何收获/改变/受益，否则倒贴（钱或者产品） 解释说明

实例：

1、我向你保证，365 天无条件 100%退款！ 你所投的每一分钱，在 365 天内，如果有任何不满 我们不会问你任何理由和原因，直接退款！绝不墨迹！

2、在 30 天内没有任何收获，否则倒贴你 1000 元！ 我们之所以，敢于这样的承诺，我相信我们产品的品质是无可挑剔的，如果你没有任何的收获，不管什么原因， 在 30 天内尽快跟我们联系，退回我们的产品，我们将 10% 退还你的金额，并倒贴 1000 元对你的补偿，不会有任何的纠纷和不爽！ 在这样的情况下，如果您还是担心的话，可以先少做 尝试，再决定是否真正的需要我们的产品，如果没有

任何效果，我们即使一分钱不收您，我们也会脸红！

练习：列出你的风险承诺话术，越详细越好，越敢于承诺生意越兴旺！

第九十九套：格局引导术

原理：

让对方感受到你的格局之大、胸怀之宽广、人们喜欢跟有大爱的人交朋友。

公式：

买你的产品等于爱国、公益事业

实例：

1、购买我的《洗脑的最高境界》这本书，书款我将以你的名义，捐给贫困山区的儿童，我的目标是销售 10 万本图书，帮助中国 1 万名需要帮助的儿童，也许你和我的力量都是有限的，但这种大爱是无限的，您愿意和我一起帮助这些需要帮助的孩子吗？

2、我们不是这个国家最赚钱的公司，但我们一定要成为这个国家贡献最大的一个公司，我们要爱国、要感恩、要利他、要传播正能量，我们要帮助这个社会上需要帮助的群体，让他们幸福快乐！我们的梦想是让全中国因为我们的存在而更加精彩！

练习：

积出你的格局、你的博大胸怀，从现在起，随时随地做

值的事情，做一些力所能及帮助他人的事情，慢慢你的 世界充满着爱和正能量。

第一百套：自荐好奇术 原理：

传统的介绍方式，无法在对方心中种下心锚。

公式：

假如有一人过去 现在 未来

实例：

1、假如有一人，过去非常不自信、经常抱怨，现在 充满自信、热情与爱心，并且拥有了 4 家美容院。大家想不想认识这个女人，这个人就是“我”，我叫“王芳”，王是 大王的王，芳是芳香的芳，我名字的含义是做一个百花丛中 的“女王”，希望从现在起，认识我王芳的朋友，事业顺利 家庭幸福，给我一些掌声好不好？

2、假如有一人过去非常内向、不敢在众人面前讲话，现在性格开朗，在舞台讲起话情清四射，同时有上万名学员 追随学习，未来希望通过自己的智慧帮助 10 万人。大家想 不想认识这个人，这个人就是“我”，我叫“肖鸿志”，肖是 “肖邦的肖”、“鸿是鸿浩之志鸿”，志是“志气”，我名字的含义是做一个受人尊敬的讲师，我希望能够帮助更多需要帮助的人，让这个世界因为我的存在而更加精彩！ 练习：按照这个魔法公式，写出 3 套以上的我已介绍。

第一百零一套：赞同认可术

原理：

认可对方的观点，可快速拉近双方距离感。

公式：

- 1、你这个问题问的非常好
- 2、我非常理解你此时此刻的心情
- 3、我非常认同你的观点
- 4、我非常尊重你的建议
- 5、非常感谢你的提议
- 6、我知道你一直都关照我

实例：

- 1、你们的产品怎么卖的这么贵？你这个问题问的非常好，贵就是好，好东西才贵对吧！
- 2、你们的质量靠谱？

我非常理解你此时此刻的心情，我们的产品远销 10 多个国家。

- 2、我没有时间

我非常认同你的观点，大多数企业老板都忙，没有时间，但你想一个老板连自己的时间都做不了主，是不是应该好好的学习了。

- 4、你们能分期付款？

我非常尊重你的建议，我去跟公司申请下。

- 5、你们能不能把售后服务再提高下？

非常感谢你的提议，这是赠送你的礼品

6、你们这个产品再给我便宜些！

我知道你一直都关照我的生意，这已经老朋友价格了！

练习：

利用 6 个公式，应明到工作和生活中，会给你带来 惊喜！

第一百零二套：会销问术

原理： 会销讲话没有一句是多余的废话，都是经过精心的设计。

公式：

1、问开始 2、问兴趣 3、问需求 4、问痛苦 5、问快乐 6、问成交

实例： 模拟主持人现场讲话的流程：

1、问开始 问候现场最爱学习、最有行动力、最智慧的企业家朋友，大家现在好！据说，热爱鼓掌的朋友，一生都是快乐幸福的人，你们是快乐幸福的人？

2、问兴趣 假设有一种方法，可以快速提高你的说服力，让你的 客户心甘情愿的把钱放入你的口袋！你想不想掌握这个方法？

假设有一种语言思维，可以让你成为超级演说家，能力四射，粉丝成群！你想不想学习？

3、问需求

在你未来的人生当中，你未来的人生方向是什么？在你

未来的人生当中，你要过什么样的生活、结识什么样的圈子？

在你未来的人生当中，你渴望学习什么样的技能？

4、问痛苦 大家回想一下，有没有因为当时的条件不允许，措施了一次好的机会？

大家回想一下，有没有因为自己的分析判断能力不足，导致丧失了很多成为大富豪的机会？

现在有这样的机会，大家要不要把握住？不要再成为遗憾！如果你的一生始终都是在错失、错失中度过，你想象一下后果吧！

5、问快乐 大家可以想象一下，如果你能把握住这次机会！这个世界上将又多了一个富翁，感受一下你和你家人周游世界的那种幸福感！好还是不好？

你每到一处都有记者采访，无数你的崇拜者为之倾倒，鲜花和掌声你早已习以为常，这样的幸福感！好还是不好？

5、问成交

今天这样的一个机会我们要不要把握？

要的朋友请把手举起，让我看下，敢想敢干的朋友在哪里？

好举手的朋友是付现金还是刷卡？

这就是会议销售高手的话术模板，只要按照这个流程设计你自己的内容和话术，那么成交是一件很轻松的事情。

练习：利用这 6 个问题步骤设计属于你自己的话术。

第一百零三套：社交即兴讲话万能公式

原理： 联络感情、拉近距离，把现场的所有人都夸奖一遍。

公式： 一谢、二借、三夸 一谢是感谢主办方或者主人 二借是借用大家的掌声，送给主办方。 三夸是夸人、夸环境（主办方或者主人的食物、用心安排）、夸自己，利用“三个不可思议”展开描述。

实例： 模拟参加商业活动聚会，突然你被叫上台讲几句话！

一谢 首先，感谢我的好朋友张总，搞的这个聚会让我结识了 更多的好朋友！

二借 借你们的贵手，让我们以最热烈的掌声，送个我们大家 共同的朋友张总，好不好？

三夸

今天来到这里，我倍感荣幸、激动万分！我有三个不可思议！

第一个不可思议：看到这么多来自各行各业的精英，从你们的身上让我看到了什么是成功人士的气场和素质，我能和你们成为朋友，是我的荣幸！

第二个不可思议：看到咱们的主角张总的精心安排、温馨舒适的环境、皇室宫廷般的美酒佳肴，可以看出张总为了这个聚会真是煞费苦心！

第三个不可思议：我需要夸下我自己，算卦的说我“一生贵人多”，看来今天我是来对了，我的贵人今天都在这里，

我太佩服我自己了！ 练习：利用一谢、二借、三夸万能公式，设计不同场合的讲话稿。

第一百零四套：循序渐进心法 原理：

连续不断的让对方，做一件力所能及的小事情，建立信任心锚，最后达到完全听从。

公式：

做一件力所能及的小事，间断性的重复 4-5 次。

实例：

模拟一个场景：

大家一定遇到过小孩子玩玩具，搞的狼藉一片的场景吧！

母亲每天都要收拾玩具，要花去半个小时的时间，一天母亲对小孩说，如果玩完玩具你不收拾，我今天一定要打你一顿，孩子不以为然，母亲期各哄骗和诱惑，孩子还是不以为然。

爸爸回来后，只用了一句话就轻松搞定了“宝贝乖，把玩具收起来！”，想知道这位爸爸是怎么做到的吗？

爸爸只用了 5 天，就给孩子心理建立了一个心锚。 第一天：爸爸让其收拾玩具，孩子不然，于是爸爸帮助收拾，剩下一块玩具的时候，爸爸说“还有一块，你自己装起来吧，装完后爸爸给你一个惊喜”，孩子很轻松的把最后一块收拾完毕，最后得到了爸爸的奖励。

第二天：同样，爸爸让孩子把剩余的 2 块收拾起来 孩子如愿以偿的得到了爸爸的奖赏！

第三天：让孩子独立收拾剩下的 3 块玩具并给以奖赏！

第四天：让孩子独立收拾剩下的 10 块玩具并给以奖赏！

第五天：非常关键的一天，爸爸跟孩子说，咱们一起 做一个挑战性的游戏好不好，挑战一下你自己，能否成为 名“超级战士”，把所有的玩具都收起来后，爸爸给你授予 “超级战士的”称号，好不好，就这样孩子非常顺利的完成 了挑战任务！

以后，每次只要爸爸一说“宝贝乖，把玩具收起来！ 孩子马上就会完成任务(一手资源更新微信：ipip885)。

这个例子，就是通过间断性的让对方完成力所能及的 小事，建立心理信任，当心错一旦被引爆后，对方就彻底的 被催眠征服！ 练习：列出你的目的，然后设计间断性的步骤。

第一百零五套：限定条件术

轻易得到的东西，对方不会珍惜！

公式： （条件）你将免费获得（利益）

实例：

1、我希望能够帮助更多渴望学习的人，我打算送给各位每人一套《洗脑的最高境界》这本书，好还是不好？但，想得到这个本书有个小小条件，你需要先付 198 元，当你把这本书学完后，写出 1000 字的心得发给我，我 将把这 198 元退给你并给你终身的指导！

2、今天我们公司感恩回馈新老客户，公司将送出价值 10 万元的大礼包，只要把我公司的产品，在你的微信朋友圈 展示 3 天，你可以凭截图来领取 500 元的奖品！人性对非常容易得到东西，往往不会太珍惜。因此，要学会布局设计小门槛，让对方感到来之不易。练习：学会将免费的东西，塑造“高价值、高诱惑”，然后设计得到条件。

第一百零六套：意外惊喜术

原理：

当你在迷茫、抱怨时突然给你一个大大惊喜，你会为这个惊喜而流泪，从而在内心建立忠诚！公式：

持续的痛苦，给予对方意想不到的惊喜。

实例：

1、一天公司经理说：“这周连续加班，一定要把这个订单的进度提上来，如果这周没有完成任务，这个月的工资扣掉一半并裁掉 5 个人”，就这样大家在劳累抱怨中完成了任务。在月底发工资的时候，经理给加班的员工每个人发了 1 万元的奖金，并给放假 7 天，让员工带着自己的家人去旅游，旅游费公司全部报销，这时每个员工都流下了幸福的眼泪。这家公司 10 年了，至今没有人员变动！

2、大是否发现在很多家庭中，女主人非常的漂亮贤惠，男主人整天无所事事，甚至还有有的时候有家暴，然而，女主人却一直不离不弃！

这里的心法就是这个男人会让女人一直牺牲牺牲牺牲，突然给惊喜和浪漫！这个女人会用幸福的眼泪去融化过去的伤痛，就这样一直不断的循环下去，一直到自己老去！练习：这个方法是一把双刃剑，用的得当会事半功倍，用的不当会伤及自己。

第一百零七套：阴阳平衡术 原理：

任何一件事情都有两面性，只追求一面性，将打破平衡的规律。

公式： 二分法则，将事情的优点和缺点说出来。

实例：

《洗脑的最高境界》这本书

优点是：

108 套话术公式，只要按照公式大量练习，你就可以成为说服高手！

108 套话术公式，都是遵循人性、洞悉人性开发出来的公式，这些公式，可以应用到工作和生活中，你会惊喜的发现，会有很多的奇迹发生在你的身上！

108 套话术公式，能彻底打通你的语言结构思维，让你轻松拥有自己独特的语言表达思维！ 缺点是：

由于语言太攻心催眠威力太大，担心这套语言模式，被不法分子利用，做伤天害理的事情！由于这本书里的公式，需要学习者大量的练习，才能

真正的掌握，很多没有毅力和执行力的人，建议不要购买这本书！

练习：列出你的产品或者服务优点和缺点，这样才能让对方感觉到诚恳。

第一百零八套：消除自我术

原理：

人们只对自己的事感兴趣，别拿自己当回事好吗？不要跟猪谈梦想，要跟猪谈饲料！

公式：

听（对方说），二说（说对方感兴趣的，而不是你感兴趣的）。

实例：

通过 2 个实例对比

例子 1：

在一个饭局中有 10 个人，其中一个人讲话滔滔不绝、连绵不断，其它人完全插不了话，这个人讲的都是自己多么牛逼，一年赚了多少钱，有哪个领导是他的好朋友，这个人看似能说会道，其实一点水准都没有，这样的你喜欢？在日常生活中，这样的人非常多，如果你不喜欢这样的人，请你不要做这样的人！

例子 2：

在一个饭局中有 10 个人，其中张三拿起酒杯，对大家

的到来，表示谢意。

张三：今天在座的各位，都是我学习的榜样！

大家可以看下我身边的这位路小姐，年纪轻轻就当上了公司主管，是一位不可多得的人才啊！

大家看看这位李大哥李总，公司产值每年几个亿，不议的是李总还到处去学习提高自己，大家说我们要不要学习李总的精神啊？

就这样一桌人都被张三夸了一遍后，一杯酒下肚，张三开始问第二轮问题。

张三：李总，您作为国内化工行业的零头羊，能不能给我们这些朋友讲一下您的成功秘诀是什么？您的优势是什么？你的公司还有哪些不足，需要提高的地方？

就这样张三不断的问李总问题，然后就是倾听和赞美，最后，张三成功的和李总达成了一次合作。

这里的心法就是通过倾听，让你学到更多的知识；通过赞美拉近你和对方的距离：通过问对方感共趣的问题或痛点，让你最终导入你的想法！练习：每到一场合赞美、倾听、问需求和痛点

尾记