

全人类，人手一本的商业圣经

说服的做高境界

封锁一个多世纪的说服真相

从未公开过的终极说服秘籍

伟大的一诺老师 20 多年呕心沥血的巅峰之作

一诺老师

目录

第一章 说服降龙十八掌.....	1
第一节 降龙第一掌好处降伏法.....	6
第二节 降龙第二掌情人降伏法.....	9
第三节 降龙第三掌时空降伏法.....	11
第四节 降龙第四掌追求降伏法.....	12
第五节 降龙第五掌贪婪降伏法.....	14
第六节 降龙第六掌犯贱降伏法.....	16
第七节 降龙第七掌悬念降伏法.....	17
第八节 降龙第八掌渴望降伏法.....	19
第九节 降龙第九掌权威降伏法.....	21
第十节 降龙第十掌思想病毒降伏法.....	25
第十一节 降龙十一掌舵性降伏法.....	30
第十二节 降龙十二掌欲望降伏法.....	31
第十三节 降龙十三掌懂你降服法.....	35
第十四节 降龙十四掌主见降伏法.....	37
第十五节 降龙十五掌授信降伏法.....	39
第十六节 降龙十六掌亲情降伏法.....	41
第十七节 降龙十七掌错过降伏法.....	43
第十八节 降龙十八掌情感炸弹降伏法.....	44
第二章 魔力诱惑原理.....	50
第一节 魔力诱惑公式一案例刺激法.....	52

第二节 魔力诱惑公式二因果关系法.....	54
第三节 魔力诱惑公式三设问引导法.....	56
第四节 魔力诱惑公式四悬念无果法.....	57
第五节 魔力诱惑公式五过程场景法.....	59
第六节 魔力诱惑公式六结果场景法.....	61
第七节 魔力诱惑公式免费刺激法.....	63
第八节 魔力诱惑公式八时间价值法.....	66
第九节 魔力诱惑公式九结果保证法.....	68
第三章 虐心大法.....	70
第一节 虐心大法一痛点放大法.....	74
第二节 虐心大法严重警告法.....	77
第三节 虐心大法三等产及相法.....	80
第四节 虐心大法认同攀比法.....	82
第五节 虐心大法五激发潜能法.....	85
第六节 虐心大法六情感冲突法.....	88
第七节 虐心大法七情感共鸣法.....	90
第八节 虐心大法八天堂地狱法.....	92
第四章好奇悬念.....	95
第一节 好奇悬念一震惊型模板.....	95
第二节 好奇悬念二神秘型模板.....	98
第三节 好奇悬念三有头没尾型模板.....	101
第四节 好奇悬念四有尾眉头形模板.....	102

第五节 好奇悬念五颠覆常规型模板.....	104
第五章 收服懒人.....	106
第一节 收服懒人一效率对比法.....	108
第二节 收服懒人二困惑指南.....	110
第三节 收服懒人三罗列排行.....	112
第六章 玉女心经.....	114
第一节 玉女心经 1 欲望勾魂法.....	114
第二节 玉女心经 2 催眠口头语.....	116
第三节 玉女心经 3 听众心声.....	120
第七章 故事共鸣法.....	122
第一节 讲故事的五大要素一主线.....	124
第二节 讲故事的五大要素二悬念.....	125
第三节 讲故事的五大要素三情景.....	127
第四节 讲故事的五大要素四冲突.....	129
第五节 讲故事的五大要素五感觉.....	131
第六节 如何讲自己的故事万能模板原理.....	133
第七节 如何讲自己的故事终极弟子演示.....	138
第八节 如何讲产品的故事？.....	143
第九节 如何讲企业的故事？.....	146
第十节 如何讲客户的故事？.....	149

第一章 说服降龙十八掌

在这个世界上同样是老板，然而有些老板只能坐公交车吃快餐，住贫民窟，所以老板跟老板是不一样的。在这个世界上，同样是讲师，然而有些讲师只能收可怜的几块钱，像乞丐一样去忽悠一群穷鬼。所以讲师跟讲师是不一样的，也只有一个伊诺老师的演讲能够不见面，就可以把两本书卖到 3980 元，不见面就能通过五个英雄帖招募上千位弟子，在这个世界上，再也没有人能像伊诺老师这样炉火纯青的演讲。也只有伊诺老师的演讲能让你醍醐灌顶，茅塞顿开。也只有伊诺老师的演讲能让你哭，让你笑，让你晚上睡不着觉。也只有一个伊诺老师能做到，仅仅通过音频演讲，就能把自己的思想放进别人的脑袋。

把别人口袋的钱放进自己的口袋。你不得不承认，伊诺老师不用跟你见面，也许伊诺老师在环游世界，也许在钓鱼，也许在游泳，也许在睡觉。但是你却通过伊诺老师的音频课程开悟了，失眠了，报名课程并购买书籍了。有没有，你不得不承认，伊诺老师的演讲能让活人听了。有死亡的危机，让死人听了有复活的希望，在这个世界上再也没有人能像伊诺老师一样，仅仅通过音频演讲，就能在一年内吸引千万粉丝。各位有时间你去看看那些所谓的大师，他们还在教别人营销和吸粉，结果自己的粉丝屈指可数，寥寥无几。公众号发布一条信息，一年的阅读量只有几百人。曾经有人说他能帮人吸粉学费只要 99 块。

李云东老师笑着说，大师啊，你不要这么贱卖自己好不好？什么

99 块，我给你 99 万，你帮我吸粉，你帮我们改变世界 APP，吸 99 万的粉丝，我给你 99 万。但是如果你做不到，你赔我 99 万，你敢吗？大师懵逼了，直接无语了。

很多人就是不会学习，整天被那些所谓的大师忽悠的晕头转向。如果你想跟他学营销，你看看他自己的平台营销的如何。什么是营销？营销不是推销东西，营销是让顾客主动的相信你，喜欢你，彻底爱上你，自己送上门主动购买你的产品或服务。当你看到那些所谓的大师还在到处推销，求别人买东西。请问你跟这样的人能学会营销吗？如果你跟他学习吸粉，你先要看看这位大师，他发布一条信息，有多少人浏览，你就知道了。这段时间很多奇葩很好笑，他教别人牛逼，营销万能吸粉。结果自己的公众号发布一条信息，半年才几百人的浏览量，一年后才一千多人的浏览量。可是这个世界就是傻子太多，聪明人明显不多用，居然这样低级的骗术。还有人相信这些人的脑袋都被驴踢了。还有一些所谓的大师教别人实体店吸粉。

说自己能给到实体店，每家 1000 个客户，十万个粉丝。当你看到这条微信公众号的信息左下角只有一百多的浏览量时，都不觉得打脸吗？这位大师都不害臊的，就是这样灼烈的忽悠，居然还有人相信还有一些所谓的大师教别人成功说你给我一份信任，我还你一个奇迹。奇迹，你个鬼自己都没房没车，甚至都在靠信用卡套现过日子，居然还叫别人成功。

太好笑了。还有一些所谓的大师发布一些跟豪车的合影，就是说这辆车是他的站在一栋别墅门前拍张照片。就是说别墅是他的，真不

要脸。如果你站在和谐号车头拍照，和谐号也是你的。还有更不要脸的大师在网上花 50 块钱找 PS 的人，把自己的人头移花接木，PS 一张跟某大师某名人某企业家的合影。其实明眼人一眼就看出来。那是假的，那是 PS 的，因为 PS 的照片头像跟身子不一样的。各位大家记住一句话，炫耀什么就缺什么。若是狮子何必炫耀。所以你会发现一诺老师讲课从来不拿房子和车子用来炫耀，这些都很低级，非常低级。

这样的大师跟跑江湖卖大力丸，胸口碎大石的骗子有什么区别？那一诺老师靠什么征服听众呢？靠实战的案例。第二靠催眠话术和带有病毒的语言。第三，靠征服性的演说公式。第四，靠一步一步引导别人说夜市的盈利。第五，靠征服人心的勾魂话术。第六，靠自动的营销系统。接下来伊诺老师会非常系统的带着各位弟子来百分之百的复制一诺老师的 6 种能力。

还记得这 6 种能力吗？说服能力、演讲能力、营销能力、融资能力、顾问能力、领导能力首先会复制你如何一步一步引导别人。说 yes 的能力，也就是第一个模块说服的最高境界。在这个模块是把演讲时用来说服别人的语言逻辑、公式和模板进行拆解，把演讲的整体素质拆解成一个个的模块分开练习。就像汽车一样，不是一下子造出来的，是一个个的零件分开生产制造再组装在一起就是一部汽车说服别人也是一样的道理。当你一步步的练习，把每一个模块，每一个公式和每一个模板都认真训练之后，在第二个模块里，伊诺老师在教你如何把每一个小的公式模板组装在一起。再教你如何训练一分钟演

讲，三分钟演讲，五分钟演讲，十分钟演讲，半个小时演讲一个小时演讲循序渐进的分模块，一步一步的教会大家。除此之外，第二个模块不只是组装，还要教你如何训练自己的声音，如何包装自己的形象，如何定位演讲方向，如何营销自己，如何设计 PPT，如何录制演讲，如何组织一场收钱的商业演讲。各位，商业演讲不能收钱，那跟放屁有什么区别？所以在后面一诺老师会教弟子商业演讲的前奏开场破冰。上半场洗脑中半场收魂，下半场收钱的非常系统的商业演讲模块，先给大家介绍最近要教大家的。

演讲最高境界这个模块的第一章是收钱收人，收心，收灵魂的终极密码，叫做降龙十八掌。有好处，降伏法，情人降伏法，时空降伏法，追求降伏法，贪婪降伏法，犯贱降伏法，悬念降伏法，渴望降伏法，权威降伏法。思想病毒降伏法，惰性降伏法，欲望降伏法，懂你降伏法，组建降伏法，授信降伏法，亲情降伏法，错过降伏法。情感炸弹降伏法第二章是瞬间引起注意力的九个公式和模板，叫做魔力诱惑，会教大家魔力诱惑原理、案例刺激法、因果关系法、社会引导法，悬念无国法。过程场景法、结果场景法免费刺激法时间价值法、结果保证法。

第三章是让人求死不得求生不能的虐心公式和模板叫做虐心大法会教你痛点放大法严重警告法尊严、激将法，认同攀比法潜能，激发法情感冲突法情感共鸣法。第四章是瞬间激发人好奇本能的五个公

式和模板叫做好奇。悬念会教你好奇悬念原理，震惊型模板，水密型模板有头没味型模板有味，没头型模板，颠覆常规型模板。真的是太多了，所以不能这样介绍了，直接念主题吧。第五章，教你如何收服懒人。第六章，教你如何讲故事讲故事的五大要素，如何讲自己的故事，如何讲公司的故事，如何讲产品的故事，如何讲客户的故事。当你灵活掌握之后，你可以讲故事。讲到让听众白天撞毁，讲到听众不买你的产品，每天忏悔。

接下来第七章云朵老师还要教你勾魂锁魂，点燃客户激情，爆破客户欲望的最高境界叫葵花宝典，说白了就是勾魂。学会这个之后，客户从今以后离不开你，对你欲罢不能。为什么？因为魂都被你勾走了。迪诺老师会教你勾魂原理，勾魂基本功，勾魂的魔力磁，勾魂的模板，以及如何每讲一句话都是在勾魂，甚至在一句话里可以放好几个勾魂的钩子。第八章，李云龙老师会教会你如何解决新来感的问题，叫做花鼓绵长。客户不买单，不成交不加盟，你就是不够相信你如何快速解决信赖感的问题呢？其实信任是一场布局，画骨绵长，就是教你信任布局。学会以后，你的客户会相信你，喜欢你，深深的爱上你。

只要你发布产品，客户就直接买买买。为什么？因为他相信你以上八章只是第一个模块中的一小部分。为了保障地址，的确。大部分内容还是留在弟子密训的课程当中讲，学习过程中请准备笔记本和笔。因为说服人是有逻辑的。椰糯老师把这些逻辑变成可复制、可套

用的公式和模板。因为每一个方法都是公式和模板，你需要记下来，然后自己按照公式和模板填写，让学习到的公式和模板能够为你所用。不用担心学，不会为了让大家听懂每个公式和模板，每教大家一个方法，一个老师都会准备 3、五个甚至十个八个案例，让你学的更彻底。这样你才能写出属于自己的说服话术。

接下来。终极弟子除了跟弟子们一起学习外，在六月的中下旬，伊诺老师会教终极地址，也就是全球合伙人如何从事教育行业，从如何入门，如何做。只需要一个小时就教会你。另外因为诺老师会把时间投入到已经精选出来的比较有实力的校长或终极弟子的项目中，或者银诺老师投资的项目。这些项目终极弟子不需要投资一分钱，就有机会拥有原始股。让终极弟子一边学习一边实操，跟着准上市公司的团队学习实操和成长。

各位学习永远不可能实现梦想，因为梦想是干出来。你要小的人看到才会相信，而伟大的人相信就能看到观望的人见证奇迹。相信的人跟着英朵老师创造奇迹，但胜利的果实永远不属于心动和观望的人，而属于行动的人。你准备好了吗？让我们一起来创造奇迹。

第一节 降龙第一掌好处降伏法

降龙第一掌好处降伏法，人们只对好处说，夜市人们不关心与自己无关的事情，客户不关心你的产品如何研发出来，以及你是谁，只

关心你对他有什么好处和结果。所以当你说服或发表魅力演说的时候，一定要利用两个字眼，一个是行动，另一个是好处。把这句话记下来，人性自私与自己无关的事情都漠不关心。给大家看一个公式，大家把它记下来。

当你括号行动，括号横线就会括号好处，括号横线。这个公式就是当你采取什么行动就会有什么好处来给大家用几个实际的案例来演示一下。第一个案例，当你把全球疯狂吸金，融汇贯通，金钱就会像潮水般向你涌来。当你行动就会有什么好处，是不是这个公式。所以在接下来以后的日子里，大家都要把公式写下。

再给大家看第二个案例，当你把猪买单学习 100 遍以上，奇迹就会在你的身上出现。第三个案例，当你拥有全球最最牛逼的收钱剧本，赚钱就像呼吸 1 样简单。第四个案例，当你学会演讲的最高境界，你就能把自己的思想放进对方的脑袋，把对方口袋的钱放进自己的口袋。这就是指令有什么好处。比如说我让你干什么，那肯定有好处，你才去干。当我学会演讲的最高境界，我就能把自己思想放进别人的脑袋，把别人口袋的钱放进自己的口袋，这就是好处。我们再看第五个案例，当你学会全球疯狂演讲，你就能拿起麦克风想到台下全发疯。你就是亿万富翁，看到没有？就是这个公式，当你干什么，你就有什么好处。比如说我让你学，只要你学会全球疯狂演讲，你就可以疯狂演讲切。

有什么好处？没好处干嘛要学呢？当我学会全球疯狂演讲，我就能拿起麦克风讲到台下全发疯。这不是重点，重点是我就能成为亿万富翁。这个好，对不对？大家感受一下。再给大家看最后一个案例，当你成为一诺老师的终极地址，你将会成为父母的骄傲，家族的荣耀，子女的榜样。

这就是这个公式，大家看到没有，这个公式。给大家布置这一课的作业，根据公式写出当客户拥有什么具体的产品或服务时，或者是他购买你的产品或服务。那你能给他带来什么好处呢？你再写一遍公式，可能以后就不会讲这么详细。这个公式我当我让你记公式的时候，你要把它记下来，要拿起笔和本子记住没有？

当你。括号行动括号也就是当你后面有一个括号，括号里面是行动写下来没有，这后面是行动，就是你给他什么指令，比如说当你买我的产品会有什么好处。当你买这个面膜，你就会变得非常白，回头率百分之百，懂吗？就是当你好处，当你干什么就有什么好处，当你做什么就有什么好处。当你买我什么产品，你就有什么好处。当你拥有我什么服务，你就有什么好处，没有好处谁干呢？

大家听懂没有？所以云云诺老师反复的强调好处，好处，好处到位了，一切都不是问题。有一点点好处，客户就有一点点行动。有很多好处，客户就有很多行动，有很大的好处，客户就会有大量的行动。

所以。你的练习是当你括号行动括号，然后后面是横线，横线的，上面就是写你让他干什么。

然后第二个就会。括号好处括号就会后面有一个括号，括号里面是好处。好处后面是横线，横线上是它能获得什么样的好处，听到没有？如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第二节 降龙第二掌情人降伏法

把客户心中的梦中情人卖给客户，人人都是有梦想的。如果把对方的梦想比喻成对方的梦中情人，那么伊诺老师要求你把他的梦中情人卖给他。所以当你说服别人或发表魅力演讲的时候，一定要会利用两个字眼，一个是好处，另外一个行动。把这句话记下来，把客户的梦中情人卖给客户自己。现在大家拿起笔和纸来记下这个公式。如果括号好处，括号横线一定括号行动括号横线。

如果你想要什么好处，就一定要做什么。大家听懂没有？好，我给大家演示一下，如果你想让金钱如潮水般向你涌来，一定要好好学习。全球疯狂奇迹再给大家演示一个，如果你想让奇迹发生在你的身上，一定要把猪买单学习 100 遍以上，那在这里大家发现没有？我让

他把猪买单看 100 遍以上，我给他什么好处。这就好比说来你想不想要一个亿，想要的话说三遍，我爱你，你看他说不说肯定说对不对？好处是什么，然后你只需要什么行动。第三个案例，如果你想让赚钱变得像呼吸 1 样简单，一定要拥有全球最牛逼的收钱剧本。

第四个案例，如果你想把自己的思想放进对方的脑袋，把对方口袋的钱放进自己的口袋，一定要学习演讲的最高境界。大家听懂没有，让对方有什么好处，他想要的好处就要让对方采取什么行动，再给大家演示两个案例。如果你想拿起麦克风，想到台下全发疯，成为亿万富翁，一定要好好学习全球疯狂演讲最后一个案例啊。如果你想成为父母的骄傲，家族的荣耀，子女的榜样一定要成为伊诺老师的终极地址就是好处加指令。现在给大家讲这堂课的作业，根据公式写出客户想要什么好处，就要采取什么样的行动。

公式是如果括号好处，括号横线一定括号行动，括号横线。就如果你要什么好处，一定要采取什么行动。大家听懂没有？看到没有？说服人是非常简单的，大家不要着急，跟着云朵老师的节奏，先把这降龙十八掌学会之后，你就知道你每一句话都不是废话。你都是在说服别人，你都是在勾魂，你都是在给他洗脑养成习惯之后不得了。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，赶紧把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第三节 降龙第三掌时空降伏法

让他看到未来的自己那糟糕的样子，利用时空技术，让他看到多年后自己的痛苦失败、风险，糟糕的样子，并因此而痛苦。用这种痛苦吓唬你的客户，先让他产生恐惧，再用你的产品帮助客户去排除恐惧。把这句话记下来，让他看到未来自己那糟糕的样子。公式不行动，横线时空横线糟糕横线就是三个讲三个主要的元素。

如果你不学习云朵老师的课程，20年后你继续穷困潦倒。父母因为你没有一个幸福的晚年，各位这是给大家演示，不用着急，慢慢的练。当你练到最后，你就可以加很多的东西进去。比如说这是你想要的吗？你希望看到父母没有一个幸福的晚年吗？当然了，这个还早，我会教你更多的话术。当你把这些话融会贯通之后，你就可以组合。那你说话就不一样，要么不开口，只要一开口秒杀全场，放倒一片，再给大家演示第二个案例。如果你不学习说服的最高境界，十年后客户对你说 no，员工对你说 no，投资人对你说 no，大家感受到没有？当你融会贯通之后，你以后就可以说这是你想要的吗？当然这是后面好看。第三个案例。

如果你不学习猪买单，当你老了老了是什么时空？如果你不学习猪买单是什么，不行动不行动就是你不学习猪买单时空就是当你老了，糟糕是一无所有的，你会被周围的人看不起，怎么样？很糟糕，对不对？好不行，动时空糟糕这三个环节来讲我们看第四个案例，如

果不学习演讲的最高境界，20年后你就继续穷困潦倒，懦弱而又无奈的在社会的最底层挣扎。

第五案例，如果不学习全球疯狂吸金，十年后你继续卖命的赚着辛苦的小钱，最后只配住在豪宅的贫民窟。最后一个案例，如果你错过成为伊诺老师的终极弟子的机会，十年后，当你看着那些当年做决定的人都成功了，只有你孤单单的在黑暗和后悔的记忆里流浪。

好，根据公式写出以下作业。再说一遍，公式不行，动横线时空横线糟糕，横线就是你不行到多少年之后，你会有多惨，大家听懂没有？练习一下，至少写出两个以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第四节 降龙第四掌追求降伏法

如何利用渴望好处、利益美的追求，你的产品有什么特征都列出来之后，一定要把每个特征给客户带来哪些具体的好处讲出来，一定要给客户营造一种感觉出来。因为商业的最高境界就是制造感觉的过程。每个客户购买产品都带有一个梦想而来的。你的任务就是帮助客户圆梦。把这句话记下来。人心的七大追求，健康、快乐、魅力、金

钱、自由、安全享受。我们要充分的利用这人性的七大追求，给我们的听众塑造好的画面。先把公式记下来，行动横线、好处横线画面横线给大家演示一个案例，当你成为一诺老师的终极地址，大家可以一起做项目。

而且你不用投资一分钱，人人都有机会持股。有一天我们在万众瞩目下，一起在纳斯达克敲响了上市的钟声。各位，只要你有什么行动就有什么好处。而且给他看到画面有没有。再给大家举一个案例，当你学会猪买单，你就可以花别人的钱办大家的事情，钱进自己的口袋。到那时你就可以喝茶聊天，和家人环游世界。第三个案例，当你学会演讲的最高境界，你就可以拿起麦克风想到台下全发疯。你就是亿万富翁。

到那时，你住在别墅游泳池美女红酒和心爱的人，看夕阳西下。各位在这里是简短的给大家讲，你可以去改变世界 APP 弟子内训专辑里面听英雄帖士梦想生活，感受一下伊诺老师用实力给你展示这一切。当然了，只要你跟着伊诺老师的节奏，你将会拥有同样的能力。伊诺老师将把这同样的能力复制给你。我们来记下这堂课的作业，根据公式写出。如果客户行动马上就会有什么好处。而且你要给他塑造一个唯美的被尊敬、崇拜或享受生活的画面，要画面。记住这个公式，行动横线好处横线画面横线就是你要什么样的行动就会有什么好处。除此之外还会有什么样的美好的画面，我们要把它带入那个画面。

是一种幸福的感觉，各位是感觉很重要。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第五节 降龙第五掌贪婪降伏法

人不喜欢便宜的东西，喜欢占便宜的感觉。越容易得到的东西越不珍惜，越不容易得到的越想拥有。所以你不要给对方没有价值的东西，不要给对方便宜的东西，不要给对方不值钱的东西。对方之所以想要，那是因为这个很值钱，很重要。比如说那地上有一陀狗屎，你让他去捡便宜了，他不想要，因为他觉得没有用。就像很多人去书店地摊都可以买很多书，对吧？但是那些书没有价值，十块钱他还觉得贵。但是银鹭老师的书几百块几千块，他觉得，如果你能送我一样东西就好了，那你可以去买便宜的。他不要为什么？因为他想要你的东西，他觉得你这个东西值，所以把这句话记下来。人不喜欢便宜的东西，喜欢占便宜的感觉。

先记下来这个公式，行动横线好处横线惊喜横线给大家演示一下，只要成为一诺老师，弟子，就可以百分之百的复制一诺老师价值六个亿的 6 种能力。并且只要一年内在自己 300 人以上的微信朋友圈公开转发一诺老师音频 100 条以上均有机会申请最高 100 万的奖学金。大家看到没有？行动好处，惊喜。行动就是只要你成为一诺老师

的地址就可以。什么好处呢？百分之百的复制一诺老师价值六个亿的6种能力。什么是惊喜呢？就只要你在微信朋友圈转发音频，对吧？你就有机会申请最高100万的奖学金。为什么最高100万呢？因为后面我们会恢复价格，可能10万20万、30万甚至100万来学习这六种能力。

所以最高有可能是申请100万，这是针对他消费而有的。再给大家演示。第二个，只要成为一诺老师，全球合伙人除了免费学习弟子班的全部内容之外，还能获得推广音乐老师、音频课程、书籍、培训资料等百分之百的收益。行动好处，惊喜，只要成为全球合伙人就有什么好处呢？免费学习跟弟子班一样的内容，还有什么惊喜呢？就是推广一诺老师的音频课程，书籍培训资料的百分之百的收益。

再给大家演示第三个案例，只要成为一诺老师的终极地址，除了能获得一诺老师亲自指导之外，还能参与一诺老师指导顾问的项目，并有机会获得免费股权。等到上市套现的那一刻，财富如同潮水般向你涌来。大家发现没有？这里面有行动好处，惊喜。

再给大家演示最后一个案例，一个老师的终极地址，除了获得推广课程及书籍百分之百收益外，还可以有机会参加一诺老师组织的游学活动。而这个游学一般人参加需要付费3到30万的学费来给大家布置这一堂课的作业。根据公式写出。如果客户行动现在就会有什么

好处？除了这些好处之外，还有哪些意外的惊喜？各位，什么叫惊喜？就是让他占便宜。听懂没有？好，记下这个公式，行动横线，好处横线惊喜横线只要你行动就有什么好处，还会有什么惊喜。各位记住，用这个公式来把它至少做两个以上。记住，这是为你做，不是为我做，你做的越多，掌握的越彻底，学习的越透彻。如果你想一步一步引导别人说，yes，一定要好好做作业，等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道。叫做一步一步引导别人说 yes。

第六节 降龙第六掌扣贱降伏法

越容易得到的东西越不珍惜。反之，越不容易得到的东西越珍惜。有句话叫做妻不如妾，妾不如妓，妓不如偷，偷不如偷不着。不要觉得这是在开玩笑，这就是人性。把这句话记下来。人之初，性本贱，要学会设置障碍和增加难度。例如常年供应，大量供应，随到随学，长期有效，这样都是很烂的话，好像随时都有。因此客户没有感觉，反正不着急，那怎么办呢？要限时限量限人。意思是只有今天只限今天还有多少小时，还剩下多少套，还有多少个名额只限会员或只有收到这条信息的人才才有资格购买，而且越来越涨价，让买到的人觉得自己赚大了。

没买到的人亏大了。接下来这个公式，限时横线限量横线资格横线讲价。横线横线后面就是让你写具体的针对这个词的一些句子，举

例于一诺老师出买单，刚问世的时候，当天 980 元 1 套，而且只有 100 套，只有老学员才有资格购买。第二天就是 1980 元，200 套后就是 2980，300 套后就是 3980。越涨价，客户越忠诚，不相信大家看看房地产，不相信看看旅游的景点是不是越来越涨，不相信看看油价越涨价，大家越买车。再举一个例子，全球疯狂吸金发行当天的话，我们会定价 298 元，第二天开始就 398。第三百本开始我们就 598。

后面一直涨到 998 1 本，这样可以让先买到的人有种占便宜的感觉，让他们觉得自己比别人聪明行动力强，下手快，总之感觉很爽，占了便宜。给大家的作业是根据公式写出，数量有限，时间有限，只有什么人才能购买，明天就恢复原价，后天就涨到什么价格。那大家用这个公式，限时横线限量横线资格横线涨价，横线横线后面就是留给你写的。大家把这个公式写到本子上，然后去做这个作业，一定要多做几遍。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由。

爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第七节 降龙第七掌悬念降伏法

人们对新鲜的事物未知的世界充满好奇心，好奇心害死猫。人性总是对各种不知道的新鲜事物保持着好奇心，这是一个人人自称屌丝而又希望自己变成高富帅和白富美的时代。然而，一没有钱，二没有

背景的屌丝逆袭谈何容易呢？所以他们更希望听到屌丝逆袭，白手起家，丑小鸭变白天鹅，癞蛤蟆吃上天鹅肉，从弱小走向强大，而且容易做到。把这句话记下来，人们对新鲜的事物和世界充满着好奇心，来记下这个公式。弱小横线强大横线、悬念横线给大家。举个例子，李云龙老师的例子，从负债 500 万到身价千万只用了三个月。他是如何做到的呢？

从负债百万，这就是弱小到身价千万，这就是强大。它是如何做到的呢？这就是悬念。所以弱小到强大。最后一句是悬念。再给大家演示一个例子，牛哥只说了三句话，就说服投资人当场给他 500 万。想知道那三句话是什么吗？案例 3，一个笼子用了三个方法成为世界一流的音乐家，他是如何做到的呢？笼子是弱势群体，是弱小者，成为音乐家，而且是世界一流的那就是强大。从笼子到音乐家是弱小走向强大，他是如何做到的呢？这就是悬念。我们再来看第四个案例，从人生低谷到华丽转身，只因为看过这本书，人生低谷，华丽转身是弱小到强大。只因为看过这本书，哪本书没说清楚，这就是血印。我们再看第五个案例，从口吃到超级演说家。只因为看过这本书，再看一个案例，从穷鬼到千万富翁的方法，其实就五个字。

穷鬼是弱小，千万富翁是强大。其实只用了五个字，哪五个字没说出来，这叫悬念。我们再看最后一个案例，从没有粉丝一年内拥有千万粉丝，只因为看过这本书叫做，然后是省略号。从没有粉丝，这

是弱小到一年内拥有千万粉丝，这是强大。只因为看过这本书，哪本书没有写出来，这叫悬念。当我们这样说话的时候，就会勾引起别人的兴趣。比如说我们在演讲的时候，就是来想要知道这个秘密的请举手。你想会不会举手，大家都有好奇心，对不对？好，所以留给大家的作业是根据公式写出屌丝逆袭，丑小鸭变白天鹅，癞蛤蟆吃天鹅肉，从弱小走向强大。而且很简单的方法，比如说就五个字，就一句话。

就三句话就七分钟，很简单，只因为看过一本书，只因为上过一堂课，这是不是很简单的。你说他从穷困潦倒到百万富翁，经过一辈子的辛苦打拼努力，头发都白了，胡子也白了，眼睛也花了。你想想别人有没有兴趣，肯定没有兴趣。这么惨，我还是不要了。好，大家记下这个公式，弱小横线强大横线，悬念横线在弱小后面强大后面悬念后面写下来相对应的句子。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等。

第八节 降龙第八掌渴望降伏法

在这个世界上，每个人都渴望爱与被爱。一个灵魂，无论是高尚的还是丑陋的一个人，无论是好人还是坏人，在内心深处都渴望爱与被爱。只有在爱中才会发现无爱的灵魂原来是那么孤单，也只有在爱中才发现孤单的灵魂，多么需要另一个灵魂来守护与陪伴。把这句话记下来，在这个世界上，每个人都渴望爱与被爱。是的人虽然是自私

的。

但是仍然会舍弃自己的利益来照顾和保护我们最亲的人，例如父母情、子女情、情侣情，在爱与保护他人的时候，也渴望自己被关爱和爱护。大家记下来这个公式，行动横线爱横线被爱横线给大家演示一个例子，成为诺老师的弟子，让自己的家人过上更好的生活，成为父母的骄傲和家族的荣耀。行动，是成为一诺老师的弟子。爱是让自己和家人过上更好的生活。这是爱自己和爱家人的表现。被爱成为父母的骄傲和家族的荣耀，这是一种被爱的感觉。再给大家举一个例子，喝汇仁肾宝，他好，你也好，行动是让你喝汇仁肾宝。二是他好，因为你爱他，那你也好，对吧？听得懂吗？好了，再给大家举个例子，喝敏王贡茶父母更健康，儿女少操心。行动是让你喝某种茶。喝敏王贡茶父母更健康，是爱自己的父母。

儿女少操心就是爱你自己嘛。其实你自己少操心是爱你自己的一种表现。再给大家举个例子，成为一诺老师的例子，就可以帮助别人，同时成就自己。行动是让你成为一诺老师的弟子，爱别人就是可以帮助别人实现梦想，帮助别人成功，对不对？同时帮助别人的时候是不是可以成就自己，这是爱自己的一个表现，就是爱与被爱。再给大家举个例子，成为一诺老师的终极地址，也就是全球合伙人帮助更多人实现梦想的同时，自己可以获得百分之百的分润。行动是让你成为一诺老师的终极地址。全球合伙人爱别人的表现是你可以帮助别人，帮助更多人实现梦想。那被爱是什么呢？就是在跟音乐老师合作的过程

当中，你可以获得百分之百的分润。这就是因诺老师爱你的表现，那就是你在爱别人同时。

获得伊诺老师的爱给大家看最后一个例子，伊诺老师弟子只要一年内在自己的朋友圈公开分享 100 条以上的音频，在自己的朋友圈就可以申请最高 100 万的奖学金。行动是让你成为一诺老师的弟子，分享音频，在朋友圈是爱别人的表现，同时也是爱茵诺老师的表现，就是爱的表现。就可以申请最高 100 万的奖学金，这是被爱的表现。

这一堂课留给大家的作业，根据公式写出采取行动后自己对别人对社会的贡献，同时自己又能获得什么样的好处？大家记下这个公式来练习一下，行动横线和横线被爱横线。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第九节 降龙第九掌权威降伏法

人总是盲目崇拜名人明星、专家。同样的一句话，亿万富翁说出来和一个普通人说出来，你会相信哪一个？当然是亿万富翁。把这句话记下来，人成功了，放个屁都是香的人失败了，说啥都是在放屁。那些权威明星专家能够帮助你迅速的拉近和消费者之间的距离。你可能会问了，英诺老师，请问如何做到呢？记住四句话，第一句话你很

牛逼。第二句话是很多人说你很牛逼。第三句话是说你牛逼的人很牛逼。第四句话跟你混的人都很牛逼，所以就是一诺老师常说的四牛理论。

公式顾客见证，媒体见证，名人见证。我们看一个案例，看过猪买单的人都知道书里面有讲到伊诺老师，俄罗斯籍犹太弟子叫丹尼尔。在拜读英国老师书籍之后，不远万里从俄罗斯专程来到中国拜师学艺。丹尼尔认为，一诺老师的书籍堪称东方塔莫德，甚至比塔莫德更实战，更落地。大家在书里面或者是公众号也有看到德国总统外敷推荐一诺老师的照片。毛家饭店创始人，他妈妈 88 岁，今年已经九十多岁了，推荐一诺老师的照片和媒体的报道。还有悉尼证券交易所的董事徐总裁，心仪证券交易所相当于深交所这种主板上市机构，他也曾经和英诺老师合作过，并隆重的推荐英诺老师。

还有大家听音乐老师音频的时候有听到。大家好，我是志玲姐，对吧？志玲姐都在推荐音乐老师，还有许少雄也在推荐音乐老师。你包括之前的英东老师的一些地址，大家也许看过之前的一些照片，我带着几十个地址跟明星合影的照片。比如说有跟主席的扮演者朱建平，北大的文艺院长，毛家饭店的创始人，著名香港影星许绍雄，还有很多的影星。推荐音乐老师的人非常多，在这里就不一一列出来了。彪悍的人生不需要解释，让更多人说你牛逼吧。有时候你自己有多牛逼，也许看不到，但是你跟很多牛逼的人在一起，那自然别人就会认

为你很牛逼，对不对？很多很牛逼的人都在推荐你，那自然显得你很牛逼。所以当很多人都在说你很牛的时候，你就可以做到彪悍的人生不需要解释。

是让更多人说你牛逼，留给大家的作业是第一个作业。首先你要让自己看起来很牛逼，来给大家举个例子，很多例子你去看看你的朋友圈，朋友圈当中也不一定是你自己，你看看你有没有坐公交车去吃一个几块钱快餐，然后随随便便照一张相片，显得很low，显得你很低级，显得你很没趣。去炫耀一些物质上的东西。一个包包，一个品牌，一辆车或者是一瓶酒，一份菜，你都去炫耀，这是非常低级的，不要乱发那些垃圾的东西，你的朋友圈就把你出卖了，再看看你的形象照。

有些人真的是没有形象可言，很多终极地址都有伊诺老师的微信都知道，伊诺老师从来不乱发朋友圈，就是跟名人合影都不发在朋友圈里没必要炫耀。但是作为你们在创业阶段的人不一样，你们可以炫耀一下，但是你要值得炫耀。比如说你跟一些明星合影，那将来的话我们的弟子很多，我们可以组织活动。比如说我们邀请哪个明星，给他几万块钱喝茶费，这样的话100个人是，我们每人才出几百块，你们就可以跟一个名人合影，相当于我们吃饭了，对不对？那这样的话，你可以跟很多名人合影。将来有一天你演讲的时候，你可以把这些照片发出来。你出书的时候可以发出来，你招商的时候可以发出来，

你在展示你自己实力的时候，吸引团队的时候，你可以发出来。这对于你来说都是可以展示自己实力的。

第二个作业是找很多人证明你很牛逼。比如说有人给你写感谢信，就像方一诺老师写感谢信的人非常多，以前有送锦旗的，有写感谢信的。当然了，特别是送过锦旗的那些人，我都会回馈感恩他。比如说我会送给他一本从来不公开的一本书。他很开心，因为帮一诺老师说好话的人太多了。如果我说你给帮我说一句好话，我就送你一本书，这就没有意义了。很多别人送锦旗录小视频都是主动的。然后还有很多助理告诉我，云朵老师，有一位你的铁粉，骨灰级的粉丝，他已经帮你转发几百条音频在他的朋友圈。后来他截图给我看，我非常感动。我说了他一本从来没有公开过的营销内幕，讲的全都是商业上的。不能说的话，连出版都出版不了的。

之前我都是传给那些终极地址，但是我看到这个人实在是太认可一诺老师了，所以你不要去做任何东西给别人交换。我都看得到的，不要想着别人给你好处，你才去做。当然了，这是我因为现在英国老师牛逼的人生不需要自我介绍了。有很多人在说我好话，有些只是说一句，但是有些人经常说持续说，那么就会让我感动。还有在此的话，我提醒一下我们的弟子有奖学金，大家在分享。在朋友圈的时候一定要公开分享的。你不要只是只让一部分人可见，不让谁看见，只给谁看见，那样都不算数的。一诺老师能教你这么多勾魂的话术，降服人

心的东西，心理学的东西、思想病毒以及催眠的语言。你想想英多老师对人性非常了解，可以说在我面前最好是我们大家都以诚相待。

不要刷小聪明，因为一诺老师睡着的时候都比你聪明。我希望我的诚心，我花的时间精力来整理这些演讲的绝学，可以帮助那些值得帮助，懂得感恩的人，而不是自作聪明去欺骗别人的人。我们再看一下作业，第一个作业让自己看起来很牛逼，就是一眼看上去就很牛逼。不管是照片也好，声音也好，新闻也好。第二个找很多人证明你很牛逼。对，找一些人。第三个你还要找一些已经很牛逼的人来证明你很牛逼。第四个你要找一些跟你混的人，他已经混的很牛逼，这样能够衬托你更牛逼。听懂没有？这个四个作业大家一定要去完成。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，等你把一诺老师的作业练习一百遍以上的。

你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第十节 降龙第十掌思想病毒降伏法。

有话不能直说直向曲中求。大家注意到没有？我们有时候下载一个软件，结果手机和电脑就会中病毒，但是这个病毒是经过伪装的，并不会直接写着病毒两字。编辑病毒软件的人如果这么弱智，你显然不会去点。因此这些程序会把病毒植入到某些看起来正常的软件里

面。我们来看一下全球疯狂演说家 108 个思想病毒，这里面的一个公式，举个例子，正常的语言是 OOA00 那病毒的语言应该怎么去伪装呢？OOXX0000 是伪装，就让你看起来很正常，中间不是 AA 吗？AA 就给它替换成 XXXX，这就是病毒。另外结尾的时候继续用 00 来伪装，所以高手做的病毒。

连一般的杀毒软件都觉察不到，那他是如何做到的呢？大家记下来这个公式，伪装横线指令横线伪装横线访问横线，这个指令就是病毒，就是你想让他干什么。给大家举个例子，演示一下。如果你想让自己的父母晚年过得更有尊严，一定要成为云朵老师弟子。毕竟你是一个孝顺的儿子，难道不是吗？大家拆开来看一下，伪装如果你想让父母晚年过得更有尊严，这是大家想的，那这就是伪装他想要的东西。指令就一定要成为英诺老师的地址，这是我们植入的思想病毒，也就是指令。结尾的时候我们要再伪装一下，毕竟你是孝顺的儿子，难道不是吗？他一听，是我是孝顺的儿子。假设我们没有最后的伪装，只有伪装加指令。

那就会变味了。比如说如果你想让父母晚年过得更有尊严，一定要成为一诺老师的弟子，难道不是吗？他会说，我为什么要成为，但是我们在结尾的时候加上一个伪装。因为你是一个孝顺的儿子，难道不是吗？所以前面是好处，后面是事实伪装，我们可以用好处和事实伪装，前面是好处，让自己的父母过得更有尊严，是好处，是他想要

的。那事实，比如说他是一个孝顺的儿子，他是一个有责任感的爸爸，他是一个爱老婆的丈夫，他是一个有责任感的人。那用这些事实是他不可否认的，所以用这些来进行伪装。在结尾的时候，别忘了加上一句，难道不是吗？你难道不是一个孝顺的儿子吗？我再给大家演示一个案例，如果你想让自己的爱人过上更有品质的生活，一定要成为一诺老师的终极地址。毕竟你是一位有责任感的人，难道不是吗？

他一听，是，对，我是有责任感的。所以大家拆开来看一下，如果你想让自己的爱人过上更有品质的生活，这叫好处。伪装一定要成为伊诺斯的终极地址，这叫指令。那只有好处，伪装加指令的时候，他说那我为什么要成为我可以去做生意，我可以去干其他事情，我干嘛要非要成为一个诺尔斯的终极地址呢？

我们还要再加一个伪装，毕竟你是一位有责任感的人，难道不是吗？我是有责任感的给他加了一个标签，难道不是吗？是我是有责任感的人，对不对？再给大家举一个例子，如果你想让自己的子女接受最好的教育，一定要成为诺老师的终极地址。毕竟你爱你的孩子，对吗？很多人会停留在最后一句哦，毕竟我爱我的还是对对对，是如果你想让自己的子女接受最好的教育，这是好处。伪装谁都想让自己的子女接受最好的教育，这是好处，一定要成为一诺老师的终极地址。这叫伪装思想病毒植入。毕竟你爱你的孩子，对吗？他说，对，因为他爱。这叫事实伪装，爱他的孩子是事实。我们用事实来伪装，所以

这个说话的逻辑大家掌握之后，你会发现非常牛，无形当中别人就被你洗脑了，无形当中别人就被你催眠了。

他不知不觉就喜欢你，相信你，爱上你离不开你，对你欲罢不能。最后就乖乖的交钱购买你的产品，加盟你的生意，成为你的合伙人。事实上很多人听了伊诺老师的演讲也是如此，你根本不知道为什么会相信喜欢爱上英诺老师的音频课程，然后不知不觉就买了课程，买了书籍，对不对？各位你知道英诺老师是修炼来的，这个来源于 20 年前的英诺老师的一个研究。我把它称为思想病毒。这个思想病毒的语言逻辑，云朵老师是受一个人的启发，这个人叫希特勒。第一次世界大战之后，希特勒为了夺权武装政变，最后失败了，被抓了起来。在法庭上，搞笑的是，审判台变成了他的演讲台。希特勒用他充满魔性的演讲当场给所有人洗脑。

最后，法官被洗脑到什么程度？本来是以卖国罪接受审判，可能会被枪毙的，然而希特勒只被判了五年，所有人哗然。更不可思议的是，希特勒在服刑期间，面对所有的囚徒和预警演讲结果，监狱的犯人变成了他的信徒。他不仅可以监狱里面四处走动，还有他的助理为他打字写书。他有独立的单间会客室，本来是来看惯他的预警，结果都被疯狂的洗脑，居然成为了他的警卫员。五年的刑期，最后像度假一样，六个月就被放了出来。希特勒出狱之后开始疯狂演讲，他的信徒自发组织起来，自己出钱买摩托车、买制服、买枪支、买武器、交会费。希特勒不仅不用给他们发工资，他们还要交会费。最后，希特

勒疯狂的给德国人洗脑，成为德国。

总统并发动第二次世界大战，6000 万德国人被希特勒洗脑并推向战场，被称为魔鬼的希特勒。你不得不承认他有独特的语言天赋。后来伊诺老师经过 3785 段希特勒的德语演讲，这些视频大多数是被禁止的，是特殊渠道获得的。网上你们根本就找不到。经过伊诺老师研究发现，原来希特勒演讲时，每句话都有病毒结构。通过伊诺老师 1300 多个日日夜夜的反复研究，将这些结构整理出 108 个思想病毒。今天教大家的只是这 108 个思想病毒中的一种，剩下的 107 个不能随便教别人为什么不能轻易传给别人。因为如果让坏人学到了世界文明，有可能面临再次被摧毁的危机。

这绝不是危言耸听，留给大家的作业啊有好处。伪装，加入病毒指令，加入思想，病毒也就是指令再用事实伪装。最后加一句反问句，大家用这个公式来完成这一堂课的作业。伪装括号好处括号横线我们要用好处来伪装指令括号病毒括号横线要用来发布指令呢？思想病毒。

伪装括号 40 括号横线我们要用 40 来伪装，最后是一句反问句。比如说难道不是吗？对吗？同意吗？对不对？好，大家一定要认真的完成这一堂课的作业非常的重要。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就

能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第十一节 降龙十一掌舵性降伏法

人性就是喜欢简单、便捷、高效，讨厌复杂和繁琐。所以大家记下来这个公式简单，行动横线很大，收获横线。给大家演示一个案例，只要你使用伊诺老师的方法，就能轻松提高收入十倍以上。简单行动就是只要你使用一诺老师的方法多简单，那什么样的收获很大呢？就能轻松提高收入十倍以上。再给大家演示一个案例，只要你把朱买单学习 100 遍以上，奇迹就会在你的身上出现，让他采取什么简单行动呢？只要你把猪买单，学习一百遍以上简不简单，简单。那每天看就可以有很大的收获，什么收获奇迹就会在你的身上出现。这个是有想象空间的。

第三个案例，只要你学会全球疯狂吸金，金钱就如潮水般向你涌来。简单行动就是只要你学会全球疯狂吸金，什么很大收获呢？金钱就会像潮水般向你涌来。这是一个很有想象空间的一句话，很有魔力。来我们再演示一个案例，只要你成为一诺老师的终极弟子，并听话照做，就能轻松实现财富自由。什么简单行动呢？只要成为音乐老师终极地址，听话照做就行，有什么很大收获呢？就能轻松实现财富自由。来再演示一个案例，只要你学会全球疯狂演讲，你就能拿起麦克风想到台下全发疯，你就是亿万富翁。这就是很简单了，简单行动就是只

要你学会全球疯狂演讲，很大收获是什么呢？你就能拿起麦克风讲到台下全发疯，最后成为亿万富翁。

再给大家演示一个案例，当你学会说服的最高境界，你就能在任何时间、任何地点，把任何产品卖给任何人，或者是只要你学会一诺老师的一步一步引导别人说 yes，你就能在任何时间、任何地点说服任何人。这个是简单行动很大收获再给大家演示最后一个案例。当你学会全球疯狂变现，赚钱就会变得像呼吸 1 样简单。大家可以反复的听，多听一些，在听的时候你可以跟我一起重复，跟着我一起说。当你说的次数够多的时候，你就能融会贯通留给大家的作业。根据公式写出，只需要对方很简单的动作，就可以有很大的收获。第一，简单行动，第二很大收获大家用。这个公式简单行动横线很大，收获横线采取什么样的简单行动就会有很大的什么样的收获。

大家把它写下来多写几遍。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第十二节 降龙十二掌欲望降伏法

人都有获得尊重欲望、攀比、爱慕、虚荣的需求。人活在这个世界上，有对自己的价值追求、地位的追求，看到别人没有自己有这样

的炫耀攀比心理，把这句话记下来，投其所好，满足对方的虚荣心。先写下这个公式，行动横线，满足括号虚荣心。括号横线那就是采取什么样的行动可以满足他的虚荣心，满足什么样的虚荣心。来现在一诺老师给大家演示一下案例，你就会更明白，当你学会全球疯狂演讲，你站在舞台上发表魅力演说，鲜花、掌声、红地毯，粉丝为你疯狂。

各位，当你融为贯通之后以后，你就会在这些句子后面加一下，这是不是你想要的这种感觉，你喜欢吗？对吧？那大家不要着急，跟着银诺老师的节奏以后，你会讲话越来越有魔力，越来越会俘虏人心。你的每一句话都会非常有魅力。再给大家演示一个案例。当你学会说服的最高境界，十年后客户对你说 yes，股东对你说 yes，豪车豪宅对你说 yes，把这句话说完之后，你可以说，这是不是你想要的这种感觉好不好？那在后面会给大家讲一些魔力的词，大家先跟着英诺老师的节奏，我们来剖析一下什么行动呢。当你学会说服的最高境界，这是让他采取的行动，满足他什么虚荣心呢？十年后，客户对你说 yes，股东对你说 yes，豪车豪宅对你说 yes。

对，当你闭上眼睛想一想，你的客户对你说夜市，你的股东对你说夜市，你的投资人对你说夜市你的豪车豪宅对你说夜市想一想这种感觉好不好？同样的，当你运用降龙十二掌欲望降伏术去说服别人的时候，你会感觉莫名其妙，别人就被你收心了，就被你降服了，就被你俘虏了。莫名其妙他就是刷卡了，买单了。加盟你的事业和项目了，

再给大家演示第三个案例，当你成为伊诺老师的弟子，十年后你躺在自家别业的躺椅上，看着喷泉、假山、泳池、高尔夫球场、别墅，你微笑着说。幸好当年成为一诺老师的弟子，各位让他采取什么行动呢？当你成为伊诺老师的弟子，满足他什么虚荣心呢？十年后，你躺在自家别墅的躺椅上，看着喷泉。

假山泳池、高尔夫球场、别墅。各位，当你能够家里面有假山、喷泉、游泳池，这毫无疑问肯定是超豪华的别墅，而且还有高尔夫球场，这得有多豪华。毫无疑问，这一定可以满足对方的虚荣心。当然了，对方一定要有欲望，如果没有欲望，他说，一天吃白菜，青菜也能吃饱是吧？只要有床睡，只要有钱花一点点能吃饱饭就行了。那这样没有欲望的人，你给他讲也没有用，但是大多数都有欲望的。各位你知道吗？有一句话是非常经典。在清朝的时候，中国的大使在国外，外国人跟中国人见面了。在聊天的时候，他沟通外国人和中国人的区别。中国大使说，欧洲人讲绅士风度，也就是绅士，中国人不讲绅士讲身份，对吧？当你拥有豪车、豪宅、别墅，别墅是超豪华的，有泳池、假山。

你想一想，你请你的朋友来做客有没有面子，这就是中国人要身份，我们就用这种欲望降伏法，再给大家举一个案例。当你学会领导的最高境界就会解放自己。你可以环游世界去东京铁塔、挪威森林、瑞士滑雪、巴黎香水、德国喝啤酒，拉斯维加斯 happy，这种感觉好

不好？当然了，这句话是假的，这种感觉好不好？这是不是你想要的，瞬间就收复人心。各位你发现没有跟一诺老师学习，将来你说话都是很有魔力的。再给大家演示纲领。当你成为一诺老师的全球合伙人，你除了拥有百分之百利润以外，还能受人尊敬。自由的时间躺在家里一边玩手机，跟心爱的人一起看电视，一起看电影，一起傻笑，幸福并快乐着。

手牵手去散步旅行，各位今后你融会贯通，在跟别人对话，在冲着很多人演讲的时候，你就可以说这种感觉好不好？这是不是你想要的。假如一定可以实现你的梦想，这种感觉好不好？我相信他们会为你俘虏。这节课留给大家的作业，根据公式写出，只要对方采取很简单的行动，就可以有很大的什么收获。记住这个公式，行动横线，满足括号虚荣心，括号横线就是他采取什么样的行动就可以满足他什么样的虚荣心。来，大家一定要多做几遍这个作业。如果你是终极地址，你就可以跟着一诺老师的节奏去反复的多读几遍。将来你无论在网上还是你在演讲的时候，你想要说服别人加盟我们的事业，你就可以用这些话来对付他。终极地址有一个好处，就是你不用再去自己想了，说服别人的话术都在这里，你就反复的读，跟着一诺老师读就 ok 了。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。

等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一

步引导别人说 yes。

第十三节 降龙十三掌懂你降服法

人为知己者死，女为悦己者容，男人愿意为赏识自己，了解自己的人付出一切，甚至是生命。女人愿意为欣赏自己，喜欢自己的人，精心打扮，倾其一生。客户愿意为懂自己的人买单，人总是喜欢同情同类，懂他的人。正所谓知己，把这句话记下来，人为知己者死，女为悦己者荣。这个荣就是梳妆打扮的仪容仪表的容。那如何做到这样呢？讲一个走心的故事，让对方通过你的故事了解你的过去，通过故事产生情感共鸣。何为走心？记住这句话，队伍演讲的真谛，真感情胜过好文章。来我们记下这个公式，走心的故事横线，情感共鸣横线。来一诺老师给大家举个例子，一个黑人小朋友问他妈妈。

我们为什么是穷人？他妈妈说那是因为你爸爸，你爸爸的爸爸从来就没有想过我们要成为富人，所以我们是穷人。黑人小朋友说，我一定要成为富人，其实在 20 年前，一诺老师第一次听这个故事的时候，是非常有感触的。有一种从头麻到脚的感觉，触电的感觉，这是一种走心的故事。当然了，很多人听过一诺老师的演讲，在演讲当中经过渲染，经过情绪的带入，会比现在更走心。再给大家举个例子，我为什么那么努力？因为我喜欢的东西都很贵，我想去的地方都很远。

各位，当你投入到这个情绪当中，你会有一种触电的感觉，那就

叫做走心。再举个例子，小时候家里实在太穷了，穷到吃不饱饭，经常饿到去街上捡破烂，卖了换东西吃。别人教我是捡垃圾的小男孩，我装听不见，但是在我内心里暗暗发誓，我将来一定要出人头地，让自己和家人过上有尊严的生活。各位在这里提醒一下，走心的故事，一定要讲自己的故事。情感的共鸣就是很多人跟你有类似的经历，就会有情感的共鸣。这一堂课的作业，根据公式写出一个走心的故事，引爆对方内心深处的情感共鸣。

用这个公式去写走心故事横线，情感共鸣横线。各位最近给大家布置的作业，每一天你都要坚持至少写出五个以上甚至 10 个以上的。因为你写的越多，对自己越有帮助。银诺老师在二十多年前学习演讲的时候，是没有这一套话术的，这都是一诺老师经过整理，经过总结，慢慢的形成这一套公式，这一套模板还有给大家分享一个秘诀。当你想要学习演讲的时候，最好是找一个榜样跟着他学说话。比如说音乐老师自己的音频演讲，针对一些陌生的课程，刚刚做出来的课程，我都要连续听一百遍以上，最多的听 300 遍以上。为什么？因为只有不断的听，然后跟着音频里面的声音不断的重复。

跟着音频里面的声音去说，说的多了自己就融会贯通了，自己就有感觉了。大家可以试试看。如果你喜欢音乐老师哪一个音频，你去跟他说说一百遍，你会发现原来演讲是这样的，不是听出来的，是练出来的。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，等

你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第十四节 降龙十四掌主见降伏法

人们讨厌被动推销或者接受某一个答案，人都有一种强烈的求知欲望，都希望通过研究分析判断得出答案。有些问题不要直接揭示答案，还要让听众看到过程和细节，引导你的听众一起去探索和发现答案，把这句话记下来。人们讨厌被动推销或者是接受某一答案。大家在接下来这个公式问题横线奖品横线。比如说我们提出一个什么问题，大家可以回答的话，有奖品一份，有神秘大礼，有奖励。英国老师的一本书籍来给大家演示一下，比如说我们在演讲的时候，或者是做活动的时候，你都可以去提问，引导别人去回答你的问题。比如说有哪一位朋友知道马斯洛人类需求的五个层次理论。

有知道的请举手来，你来回答。他回答出来的话就是奖励他一本英国老师的全球疯狂吸金，并有亲笔签名。各位，聪明人是自己想说的话，不要自己说出来，而要让对方帮你说出来，再给大家演示一个案例。有谁知道猪买单，第二部有多少头小猪知道的奖励诺老师的猪百单实操手册一本，这样就会互动。也许有很多人在现场没有买过主买单，根本就不知道主买单是什么。还有听到很多人说出来，出卖单。第二步有 36 头小猪，你还可以继续在现场互动。比如说说出五头以

上奖励什么，说出十头以上奖励什么，所以就引发别人去思考。再给大家演示一个案例，有谁知道伊诺老师的棒大款酒糟一共是哪几招？知道了奖励 1，诺老师全球疯狂演说一本。

这样就会互动，让你想说出来的话，要从对方嘴巴里说出来。这就是想要说服别人不要去说要去问会问的人才能够说服别人。有一句话叫问，对问题赚大钱。后面云朵老师会带着大家循序渐进去深入学习，再给大家举个案例，有谁知道云朵老师弟子班复试哪六大能力知道的奖励云朵老师的全球疯狂变现一本。将来我们去大学演讲的时候，就可以这样去互动。很多人就会很好奇全球疯狂变现是什么？伊诺老师弟子班哪六大能力？因为人都有好奇心，再给大家举个例子，有谁知道伊诺老师终极弟子的分润比例，知道了奖励英诺老师全球疯狂营销一本。这个时候就会引发好奇心。

原来跟音乐老师合作可以百分之百的分润。太好了，在这个世界上再也没有这样的好事，再也找不到这样大爱大格局的老师。所以就会引发别人的好奇心，去了解如何才能成为伊诺老师的终极地址。最后一个案例，由谁知道伊诺老师全球合伙人参与项目是否需要投资，知道的奖励 1，诺老师猪买了一本，别人就会很好奇了。对，成为英国老师终极地址。英国老师顾问的项目，投资的项目，参与的项目，指导的项目。如果银朵老师有股份，那么可不可以分给我们，那我们要不要再投资，当然是不用的。所以当大家知道成为英国老师，全球

合伙人有这么多好处，那就会心动来这一堂课的作业是根据公式写出，通过现场抛出问题。

引发现场听众的好奇心，公式是问题横线，奖品横线在问题和奖品横线上面写出对应的话术。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第十五节 降龙十五掌授信降伏法

人是一种喜欢征服异性的高级动物性的追求，是人性的最基本的追求。为什么人有钱了就容易变坏，这就是人性的驱动，这句话记下来，人是一种喜欢征服异性的高级动物。记下这个公式指令括号好结果，括号横线，否则括号坏结果括号横线什么意思呢？就是你听我话就有好结果，不听话就有坏结果就好像医生说吃药就能病，好，不吃药就会去死。那你听不听话呢？不听话有可能去死，只要做手术就能恢复。不做手术有可能会癌症。好可怕，那还是听话。给大家举个例子，男人不仅要在事业上征服女人，更要给你的女人足够的幸福。

否则有可能戴绿帽子，再给大家演示一个案例，女人一定要舍得为自己花钱，让自己变得更美丽更自信，否则你的老公有可能被小三抢走。大家看到没有？女人一定要舍得为自己花钱，指令是让你为自

己花钱好，结果就是让自己变得更美丽，更自信。想不想要想要。那如果你不听话照做怎么办呢？老公有可能被小三抢走，这是不听话就会有坏结果。再给大家演示一个案例，当你学会猪买单，你就能拥有豪车。豪宅，成为万千女性之偶像，否则你只能成为呕吐的对象。各位指令是你学会中买单。好，结果就是拥有豪车。豪宅成为万千女性之偶像。她如果不听话呢，否则你就只能成为呕吐的对象。

那我还是听话，再给大家演示一个案例。当你一步一步学会引导别人说 yes，你就会说服心仪的他，否则你就只能眼睁睁的看着他投入别人的怀抱。再给大家演示一个案例，男人除了给女人爱情，更要给女人实实在在的物质，否则在这个时代是很难找到爱人的。再给大家举个例子，如果你不跟英多老师一起迈向成功，或许等你很久的爱人将会离你而去。再给大家举个例子，女人只有让自己更有魅力，才能留住男人，否则你的男人有可能被小三拐走哈。这一刻演示的是两性感情的比较多，其实我们还可以用事业上的。比如说当你成为一诺老师的全球合伙人，你就可以获得百分之百的推广收益。否则你就只能眼睁睁的看着别人成功。

别人住豪车豪宅，而你只能住在豪宅的贫民窟来给大家布置作业。根据公式写出听话照做就有好结果，否则就会很糟糕。公式是指令括号好结果括号横线，否则括号坏结果括号横线如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，等你把一诺老师的作业练习一

百遍以上，你就能够拥有一切。包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第十六节 降龙十六掌亲情降伏法

把听众带入一种梦境，并引发情感共鸣。人是感性的动物，情感是人的一个基本属性。通过情感爱国利他正能量、孝道、亲情等方式能够引发人们情感上的共鸣。关键是要有代入感，梦境般的代入感，把这句话记下来，把它听众带入一种梦境，并引发情感的共鸣。大家记下了这个公式，带入梦境横线，情感共鸣横线前面的十五掌一诺老师都有或多或少的代入感，但因为太短了，可能你会感受不到。现在我们就来一段长的，让大家感受一下，我们来点音乐。

爱父母不能等孝敬父母，更不能等对他们表达你的爱更是刻不容缓。可能你现在会觉得他们啰嗦，跟他们说你的事情他们不懂。但如果有一天他们真的离开了你的一切，他们都无法再感受你所有的成就，他们都无法再分享。到那时再后悔就来不及了。掐指一算，父母还能给你多少年，总有一天，他们将离你而去。今天你回到家里还能叫一声爸，叫一声，妈是多么幸福。可是有多少人虽然已功成名就，但却失去了爱的权利，他们只能在清明节的时候跪在父母的坟前，哭喊着，爸妈，来看您了。

如今儿子有钱了，如今儿子买了大房子了，好想跟你一起住。可

是您再也不能分享 R 的成功了。无情的风将指挥吹向了天空，爸妈再也听不到你的话，再也看不到你的成功。而你终将一个人面对孤独的人生。只一笑而亲，不在人世间，最大的痛苦莫过于此。

不要让这一刻发生好，我们停下来，你自己要先入戏。记住这句话，人生如戏，全靠演技。你想要把戏演好，自己要先进入角色，要有代入感，自己要先进入角色，才能把别人带入真感情。过好文章。当大家融会贯通以后，你就可以在后面加很多的句子。比如说不要让父母等太久，现在就加入我们的事业，不要让父母等太久。现在就把这个保健品拿回家，不要让父母等太久，现在就入股我们的公司，跟我们一起成功。各位，当你跟着英多老师一起学习学到最后你会发现原来成交客户原来收钱的商业演讲是如此的简单。

好了，我们这一堂课的作业是把听众带入梦境并引发情感的共鸣。公式是带入梦境横线，情感共鸣横线大家一定要多练习几遍。当降龙十八掌录制完毕，前面的公式给大家讲了一遍之后，我就会让大家把作业交上来。我会一个一个的看。现在大家每一天都要练习，我希望你对自己要负责任。因为演讲不是学来的，演讲是练来的。以上我教给大家的所有的公式，英多老师至少练习 100 个以上。根据每一个公式都写出 100 个以上的不同的句子。然后我挑选最经典的每一个句子，我读上一百遍、200 遍甚至 300 遍，500 遍，我才能够融会贯通。我才能够每一次演讲发挥的淋漓尽致。只要你按照伊诺老师的

音频去练习，我相信下一个奇迹就是你如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业。等你把一诺老师的作业。

练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第十七节 降龙十七掌错过降伏法

因为错过了什么，所以后果很严重。人们之所以不做决定或者暂时没有做决定，那是因为他们都有一种惯性，再等等考虑，再想想再看看，等一等再说，等明天等下一个月。这是因为他们并不明白，因为自己的错过可能会面临什么样的损失。把这句话记下来。你要告诉客户，因为他错过你的产品或服务会有什么不好的结果，而且后果很严重。记下这个公式，因为错过横线后果很严重。横线来我们继续用代入感给大家演示一下。想象一下你已经 95 岁了，你在干什么？你躺在躺椅上正在晒太阳。夕阳很美。

可是他却要落，就像你的生命该怎。回首往事，你常常为自己，我这一生到底做了什么？错过了什么？是，回首往事，在 2019 年的四月，李一诺老师对你有一个邀请，原本你可以握住伊诺老师的手，做出自豪一生的决定，成为伊诺老师的弟子。把生意做到全世界，成为孩子的榜样，成为父母的骄傲，成为家族的荣耀。可是你胆怯了，懦弱了，每当回忆起这件事，你心里就好后悔。因为你看到所有终极

弟子几乎都成功了，唯独你错过了各位有没有这种感觉？如果详细的话，你应该听那四个英雄帖当中的英雄帖士梦想生活。那里面有几段都是类似的公式来给大家布置作业。顾客因为错过了什么，后果有多严重？记住要有画面感，要有代入感。如何代入别人，你自己的情感都不投入。更多一手资料微信 2219344884

你说因为你错过了将来，你可能会很惨，代入你自己都没有入戏，你想把别人带入是不可能的。我告诉你林诺老师见过很多很搞笑的类似的演讲，他想让别人哭，自己都没有掉眼泪，他想让别人兴奋，他自己都不兴奋。所以演讲最重要的是要有代入感。代入之前自己先入戏，记住了好了，记下这个公式，因为错过横线后果严重。横线如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第十八节 降龙十八掌情感炸弹降伏法

使用情感炸弹摧毁听众最后的心理防线，大家发现没有？在现实生活中，很多人被资金盘、比特币、区块链、非法传销、高利贷等搞得晕头转向。于是大家变得内心缺乏安全感，开始怀疑猜测，神经过敏，不信任他人，事事捕风捉影，对他人失去信心，失去信任。在这个信赖感严重缺失的时代，想要别人相信你变得越来越难。每个人都把自己包裹的严严实实，别人接触他，他都认为对他有意图。你会发

现当你演讲的时候，客户也听懂了，也认可了，但就是不买单，不加入，不交钱，不刷卡。有时候你百思不得其解，很多签单环节就这样错过了。这时候使用普通的武器已经无济于事，怎么办？使用绝招，情感炸弹，使用情感炸弹摧毁听众最后的心理防线。

情感炸弹伊诺老师曾经使用过 88 个聪明的人，就会发现尼诺老师的五个英雄帖至少植入十个以上的情感炸弹，不然绝对不会不见面。就有上千名弟子报名，但有的情感炸弹真的不能乱用，使用不当就会走火入魔。记得十年前一诺老师的一场演讲，现场有 1500 位听众，四天时间 30 个讲师轮流上去讲，每个人只能讲 8 到 45 分钟。所有的讲师都讲的口干舌燥，嗓子冒烟，甚至有的讲师都使用了犯贱成交法，给予听众下跪。然而台下的听众已经有免疫力了，无论讲师如何打鸡血、喊口号、苦苦哀求都无济于事。几乎所有讲师都一致认为台下是一群穷鬼。然而，当一诺老师出场之后，在 45 分钟内。

连续使用 5 颗情感炸弹，现场哭声一片，所有的人一边抹眼泪，一边刷卡排队交钱，当场成交 3500 万。但是因为伊诺老师现场连续使用了 5 颗情感炸弹，导致内伤，三个月不能演讲。今天李丽诺老师就给大家公布一个最常见的情感炸弹公式，叫做小型炸弹。大家接下来这个公式问话带入横线，画面带入横线，指令横线来。我们再给大家演示一下，我们来点音乐。

俗话说。树欲静而风不止，子欲孝而亲，不在孝顺不是义务，是机会啊。在做父母健在的举手看一下。

刚刚没有举手的，你就知道现在就是想喊一声爸，想喊一声，妈都没人答应了。2500年前，人们走进课堂，学的第一堂课不是ABC，不是一加一等于2，而是首孝悌。次谨信，泛爱众而亲仁，有余力则学文。意思是说让你先把人做好，有剩余的时间再学点文化。可是今天都学反了，小学生就开始学中学的课程中，学生学大学生的课程，大学读完了来干什么？再学小学的课程，学怎么做人。复旦的投毒案，博士马家爵杀掉宿舍，四名室友，为什么都大学生了，做人还是失败，一个人连孝道的根基都没打牢，越聪明，才干越大，对社会危害也就越大。更多资料微信 2219344884 你们同意吗？去年云朵老师跟北大的教授一起探讨人生，聊着聊着就聊到了孝道。

赵教授说，我已经65岁了，我妈今年87岁，很多次想把她接到城里，妈却说，哎呀，阿姥。哪都不想去了。如果你要是想妈了，你就留下来住几个。跟妈说说话，妈给你做饭。妈给你煮面。那天晚上。跟妈聊到了凌晨一点半，教授说妈。

您就睡，我要回城里了。他说，这么晚了，你就不要走了，要不你住一晚。教授说，妈呀，真不行啊。明天还要工作，我很忙的。那天晚上下着倾盆大雨，平时一个小时的山路，那天车开的特别慢，走

了三个小时。到了城里一看都快五点钟了。

教授心里还在犹豫。心想要不要给他？教授犹豫再三。还是给阿婆通了电。刚一拨通，妈就接了。妈说，你已经到家了吗？教授说，妈，你。怎么这么快就接电话，你没睡。妈说，外面雨这么大，自从你一走，妈就跪在菩萨面前，为你起伏。

保佑你平安。听到你平安的消息，把心里的石头就落了地。教授说，挂完电话，我心里真的很难受。老妈都快 90 岁的人了，冬天那么冷。妈在冰冷的地上蹲了三个小时啊。这一幕我都想着。后面教授就补。从那以后就是再忙，每周都会回家住一晚，陪妈说说话。教授说去年妈走了。

我一辈子听过很多的故事，听到最动听的就是妈给我讲过的几乎都能背下来的故事。我一辈子听到过很多的声音。最美的就是妈的唠叨声，但是妈不在了。原来我以为我的家是我的家，妈的家是妈的家。自从妈走了，我才发现妈在哪里，哪里才是家呀。

你的家在哪里？你家里有爸爸妈妈吗？他们开心吗？他们快乐吗？他们的今天就是你的明天，可是有多少人做丈夫的为婆婆买件衣服，就在唠叨，那得花多少钱，做媳妇的给岳母买点东西。丈夫就在嘀咕，你又花家里多少钱啊？有人说父母对孩子的爱，就好像是高山

流水总是那么的自然。而孩子对父母的爱就好像是水往高处流总是那么的困难。现在就加入伊诺老师的终极弟子，让伊诺老师帮助你，让你成为父母的骄傲，成为家族的荣耀，让父母过上更好的生活，更好的孝敬父母，你们愿意吗？

看一下有没有一种代入感。好，我们再来给大家演示一条很多年轻李一诺老师看到过一条报道，在贵州六盘水，18岁的女孩皮皮因为跟她男朋友分手，被硫酸泼在脸上，面部毁容，身上大面积烧伤。当爸妈赶到医院哭的泣不成声，医生说需要做植皮手术，爹妈跪在地上不停的磕头，说，医生就是砸锅卖铁卖血卖肾。我也恳求你把我的女儿救回来。医生说，重要的是谁肯把皮肤割下来，换给你的女儿啊，爹妈不停的抢着说，医生跟我的，医生跟我的最后选中了妈妈。首先割妈妈背上的皮，再割妈妈手臂上的皮，再割妈妈大腿内侧的皮。

然后再一点一点指在女儿的脸上和身上。手术持续了三个小时。为了保证皮肤的存活率，手术不能打麻药三个小时啊，浑身是血的妈妈就像被剥皮了一样，昏死过去六次，最后一次昏死过去。只问了医生一句话，医生。我的女儿。

疼不疼？也就是受了一点委屈，当妈的都会心疼。可是如果有一天躺在病床上的是你的爸爸妈妈，各位请问问你自己，你能不能做到？一个三岁的小让吃掉妈妈身上 1500 斤的乳汁，乳汁也被称为白

血，是红色的血液变成的很多男人去世的时候，留下又白又重的骨头。而一个母亲去世的时候，留下的是又黑又青的骨头。因为每个人我们都是吸着妈妈的血液长大的。

各位，就冲这一点，我们能够不疼爱我们的妈妈吗？就从这一点。我们能够不孝顺我们的婆婆吗？就从这一点。我们能够不善待我们的妻子吗？就冲这一点，怎么能不给天下所有的姐妹，所有的女性，所有的母亲，一个最真最爱最诚挚的掌声呢？

在这个时候，你觉得会不会有掌声，肯定有，这就是代入感，先自己入戏，再引爆别人的情感。各位一诺老师过去经常使用情感炸弹，最后总结出之所以情感障碍能够有效一个最重要的原因，那就是入戏写下这句话，队伍演讲的阵地，把这句话记下来。真感情胜过好文章，也要感动别人，先要感动自己。演说最核心的成功秘密不是靠口才，而是靠演技。这就是一诺老师经常说的，人生如戏，全靠演技。一诺老师后面有机会会把 88 个情感炸弹整理出来。但是由于这个情感炸弹杀伤力太强了。因为之前无论是哪位终极弟子，在演讲时，只要投入三个以上的情感炸弹，现场都能收到 500 万以上。

因此，这 88 个情感炸弹价值一个亿，但是歼敌一千，自损 800。当你使用情感炸弹的时候，内功不够深厚的人可能会走火入魔，伤及自己。为了避免这种情况，88 个情感炸弹只能将来有缘分传给见过

面，并且确定过对方心脏没有问题，没有高血压，没有高血脂，精神没有问题的终极地址。这一堂课的作业是根据公式设计一个代入感的文化，自己先进入画面，也就是入戏，然后再把听众带入画面。记住这个公式，问话带入横线什么样的问话呢？比如说来有父母的请举手再做爱，老婆的请举手，有责任感的请举手。爱自己。子女的请举手，对不对？我们可以发散很多，慢慢的跟璿珞老师学，你就会发现说服人原来是有公式的。只要你认真的练习，每一道练习一百遍以上，将来你的演讲将会无坚不摧。要么不说话，只要一开口秒杀全场。

晕到一片好公式，问话带入横线，画面带入横线画面带入，要自己先入戏才能带入别人入戏指令横线。什么是指令呢？比如说将指令于孝心捆绑，举个例子，成为一诺老师的弟子，让一诺老师牵着你的手，帮助你把生意做到全世界，成为父母的骄傲，成为家族的荣耀，你愿意吗？这就是指令跟孝心捆绑给你想要的结果捆绑好，大家一定要认真做这一课的作业。这一课非常重要。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等。

第二章 魔力诱惑原理

这个世界上存在一些奇怪的东西，你会为之疯狂而不能自己。而他之所以存在，是因为人的一生不断的被欲望所刺激着，所以我们都

被欲望诱惑着。人存在于世上首先最大的诱惑是物质上的诱惑，然后才是精神上的诱惑。精神诱惑是追求名利，执着于表现与突出自己，或者是在知识领域的过度的探索和追求。普通人面对的诱惑是权力、地位、名利、金钱，这些都让普通人抵挡不住。所以我们要利用人贪婪的本性，直接告诉你的听众，马上他就能得到什么样的好处和结果，用利益去诱惑他。把这句话记下来。人们只对好处说 yes。

很多弟子问我说，请问印度老师好处到底是什么呢？什么样的好处才能诱惑别人呢？经过樱桃老师研究发现，我们常见的好处如下，第一，物质方面，豪车、豪宅、金钱、珠宝、奢侈品等等。第二，身体方面的健康苗条，肌肉高大威猛，帅美白等等。第三，心灵方面，自由快乐、轻松尊重、认可成就的。第四是产品本身方面的，也就是你的产品给对方带来什么样的好处。那具体如何把这些好处用在我们的语言里，一两句话就能瞬间勾起别人的注意力呢？李一诺老师经过19年的研究和实操不断的升级改进。

整理成九个公式，让我们一起来领略这不可思议的魔力。诱惑的九个公式。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道。叫做一步一步引导别人说 yes。

第一节 魔力诱惑公式一案例刺激法

谁谁谁如何从丑小鸭变成白天鹅，这是什么原理呢？人们讨厌听道理 100 句大道理，不如一个案例来的实在。因此，我们要留心搜集身边的案例，特别是因为我们的产品或服务给客户带来的改变。把这句话记下来，一切说明不了，结果，只有结果能说明一切记下来这个公式之前多差横线，现在多好横线悬疑横线来给大家演示一下。春天一没有学历，二没有背景。三没有资金。不可思议的是，居然在短短五个月时间，屌丝逆袭，拥有千万身家，想知道他是怎么做到的吗？想知道的请举手，各位不举手才怪，这就是之前有多差。春天一没有学历，二没有背景，三没有资金。

这是一般人都面临的三大窘境。那现在有多好呢？屌丝逆袭拥有千万身家，这简直是不可思议。什么叫悬疑呢？悬疑是什么呢？就是吊他的胃口，想知道他是怎么做到的吗？想知道请举手。这时候台下的听众就被你调动了起来，再给大家演示一个案例。春天负债百万，学习了一诺老师的课程后，只用了五个步骤。人生华丽转身。三个月，身价千万，想知道这五个步骤吗？想知道的请举手，各位不举手才怪之前有多差呢？比没有学历，没有资金，没有背景，更惨，因为负债累累，对不对？负债百万，那现在有多好呢？身价千万，什么是悬疑呢？就是这五个步骤想知道的，请举手再给大家演示一个案例。小李一没有资金。

2、没有背景。三没有经验，居然三个月摇身一变成为千万富翁，他是如何做到的呢？瞬间诱惑了你的听众，之前有多差呢？一、没有资金，二没有背景。三没有经验，现在有多好呢？三个月摇身一变成为千万富翁，这都是很多人梦寐以求的，他是如何做到的呢？对，如何做到的呢？勾起了别人的蚕虫，诱惑了你的听众。还有没有公布结果再给大家演示一个案例。小微欠了一屁股的高利贷，整天被高利贷追债。后来五个月时间居然还清了所有债务，开上了法拉利。他是如何做到的呢？之前多长被高利贷追债对不对？现在多好还清所有债务，而且开上了法拉利悬疑市，他是如何做到的呢？再给大家演示一个案例，小丽不仅穷困潦倒

还为男朋友无情的抛弃，半年后居然年轻十岁，还成为千万富翁，他是如何做到的呢？各位有没有发现，你跟着一诺老师的节奏，你一句话就勾起了别人的兴趣，诱惑了别人的缠虫。所以很多人说话没人听，为什么你讲的这些有什么意思？很多人啰里八嗦唧唧歪歪，讲了十分钟，还不知道他讲的重点是什么。我们不要做那种垃圾讲师，我们要给他划清界限。我们要做到一句话，秒杀全场，三句话放倒一片这种效果把这句话记下来，你要讲别人想听的，而不是自己想说的。留给大家的作业。根据公式、实操模板以及自己的行业特点，完成以下作业之前多差横线，现在多好横线，悬疑横线你可以根据自己的行业特点。如果你是银总老师的终极弟子。

你就可以把以上那些案例重复的多说几遍，根据这样的模式多写几遍，多读几遍，今后你就会融会贯通。你在推广课程或书籍学习资料的时候，你就可以直接运用好。大家一定要把这堂课的作业练习100篇以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。当你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第二节 魔力诱惑公式二因果关系法

告诉对方，他只需要简单的怎么样就可以得到什么。人天生是懒惰的，不想动脑筋，你给他讲太多大道理，让他去领悟理解。然后在使用到实际的工作中，他显然做不到。因此不要跟他说太多，直接告诉他你只需要干什么就能有什么好处。把这句话记下来。讲话要讲重点，何为重点就是指令加好处。大家要记下来，这个公式只要干嘛就有什么好处，写下这个公式。

只要干嘛，横线什么好处？横线诱惑语言横线，你只要干嘛是指令，是让他采取什么样的行动，什么好处，也就是听话，照做之后会有什么好的结果。诱惑语言想不想要不要想要吗？想知道吗？来给大家演示一个案例，只要你认真学习伊诺老师的全球疯狂演说，你也可以拥有把话说出去，把钱收回来的能力，只要干嘛？只要他学习一诺老师的课程有什么好处呢？你就可以拥有把话说出去，把钱收回来的能

力。然后我们再加一句说话就能收钱的能力，这是你想要的吗？是，那他肯定想要，对不对？所以这就是诱惑语言，再给大家演示一个案例。只要你成为印度老师的终极弟子，你将会改变自己和家族的命运，成为父母和家族的荣耀。请问这是你想要的吗？

那肯定是对不对？只要干嘛？只要成为一诺老师的终极地址，好处是什么呢？你将会改变自己和家族的命运，成为父母和家族的荣耀，这是好处。什么是诱惑语言呢？请问这是你想要的吗？再给大家举一个案例，只要你学会全球疯狂吸金、赚钱，就会变得像呼吸 1 样简单循环测试你想要的吗？是

再给大家演示一个案例，只要你买猪买单，学习一百遍以上，你就能白手起家创业。创业不花一分钱，这是你想要的吗？是肯定是大家都想不劳而获，都想一劳永逸，对不对？再给大家演示一个案例，只要学会全球疯狂演说，你就能一边环游世界，一边自动吸引财富，自动赚钱，躺着赚钱，让钱追着你跑。请问这是你想要的吗？是给大家布置作业，根据公式和实操模板完成以下作业，只要干嘛横线就有什么好处。横线诱惑语言横线，那大家一定要练习一百遍以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，等你把老师的作业练习 100 遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福快。

快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引

导别人说 yes。

第三节 魔力诱惑公式三设问引导法

告诉对方，你不用很痛苦，就可以得到你想要的人总是矛盾的，又想好又想省，又想马儿跑，又想马儿不吃草，又想赚大钱，又不想投资，又想获得很大的收获。但是自己又不想付出，把这句话记下来，你的产品就是天上掉下来的馅饼。记下来这个公式不用痛苦，横线好处，横线诱惑语言横线给大家演示一下。比如说很多人想减肥对不对？又不想节食，又不想运动。好，我们就来一个案例。如果不节食，不运动，就可以十天减掉十斤脂肪。这样的方法你想知道吗？想不想肯定想，减肥的时候不能吃东西，还要拼命的运动，这样很痛苦。我们告诉他，你不用节食。

不用运动，好处是什么呢？又可以十天减掉十斤。他已经被你诱惑了，再来一句诱惑语言，这样的方法你想知道吗？他肯定想，如果你不告诉他，他会睡不着的。再举一个案例，假如有一种方法，30天可以倍增你的业绩十倍以上，你想知道吗？各位，这就是充满魔力的诱惑语言，你会发现有些人叽叽歪歪在台上讲，别人都睡着了，有些人一开口就让人眼睛发亮，这是什么原因呢？就是他懂得说话的艺术，只要大家跟着音乐老师的节奏，每一个公司都练习一百遍以上，将来你一开口就能勾起对方的残宠。你话说一半不告诉他，结果他都会睡不着。好，再给大家演示一个案例。假如有一种方法，你不用花

一分钱，就可以让顾客爆棚，知道吗？想不想。

讲再给大家演示一个案例，终极弟子不用投资一分钱，就有机会拥有伊诺老师投资和顾问项目的原始股。想不想知道是如何得到的呢？想对吧？当你把所有的练习学完之后，你就可以一环扣一环，每一句话都是钩子，每一句话都是诱惑，每一句话都是催眠，每一句话都是思想病毒不得了。再给大家演示一个案例，你不用投资一分钱，就能让天下万物被你所整合，你想知道是如何做到的吗？想不想啊？再给大家演示一个案例，即使你身无分文，也能够白手起家。只要你记住这句话，想知道这句话是什么吗？想不想想？

这样对方就被你诱惑了。所以人在演讲的时候，很多人演讲很烂，讲了十分钟不知道讲什么。当你运用伊诺老师的魔力诱惑，你一开口就把他诱惑了，他不听都不行。来给大家布置作业。根据公式和实操模板完成以下作业，不用痛苦。横线好处，横线诱惑语言横线大家一定要把这个练习一百遍以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，赶紧把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第四节 魔力诱惑公式四悬念无果法

你要学会通过一个秘密勾起对方的残宠人总梦想着不劳而获，路

上捡钱，祖上有遗产彩票中大奖，所以你要告诉对方，你知道如何不劳而获。中大奖一夜暴富的简单粗暴有效的秘密，但就是不公布结果，诱惑他把这句话记下来，不把听众的残琼勾出来。你讲的都是屁话，大家记下来这个公式，一个秘密横线诱惑语言。

螃蟹什么意思呢？举个例子，我知道如何可以百分之百中 500 万大奖的方法，只要你按照这个方法做，不中奖我倒赔你的本钱，想知道吗？那肯定想，没有损失，对不对？好，再给大家演示一下接下来一轮老师分享如何让你的收入瞬间提高十倍的方法来对这个话题感兴趣的请举手。不举手才怪，同意吗？那什么秘密呢？你跟老师分享如何让你的收入瞬间提高十倍的方法瞬间来对这个话题感兴趣的请举手，这叫魔力源。再给大家演示一个案例。接下来牛哥说了三句话，投资人立刻投资 500 万人民币，想知道这三句话是什么吗？想不想想，再给大家演示一个案例，下堂课一诺老师会分享如何融资一个亿，不用付利息，不用还本金的方法。对这个话题感兴趣的请举手。各位如果是你，你感不感兴趣，肯定感兴趣，融资一个亿，不用付利息，还不用还，那不感兴趣才怪来再给大家演示一个案例。

一诺老师用了五个情感炸弹，就能现场融资几千万。想知道这五个情感大战是什么的，请举手肯定举手同意吗？来再给大家演示一个案例，一，诺老师从身无分文，17 岁就成为百万富翁。只因为这句话想知道这句话是什么吗？想不想想，再给大家演示一个案例，一，

诺老师在负债千万的时候，只因为看过一本书，结果一年还清所有债务，三年成为 EFO 想知道这本书叫什么吗？来再演示一个案例。张总从穷困潦倒、负债累累，整天被高利贷追债，只因为一本书半年不到还清所有债务，还成为亿万富翁。来想知道这本书是什么吗？各位，假设你是一诺老师终极地址，你就可以用这些话或者是文字去诱惑你的听众。

诱惑你的客户不用很麻烦，几句话就把它诱惑过来了，来给大家布置作业。根据公式和实操模板完成以下作业。一个秘密横线诱惑语言横线，大家一定要把每一个公式练习 100 遍以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第五节 魔力诱惑公式五过程场景法

我们要设身处地的先考虑对方的好处，让听众知道，只要他按照你说的方法去做了，就有可能获得什么样的好处。好处不够，对方不心动，对方不心动就不会行动，对方不行动我们就没有好处。因此如果我们想要好处，就一定要让对方先有好处。如果对方没有好处，那么你就没有好处。把这句话记下来，一定要设身处地的先考虑对方的好处。

大家记下来这个公式过程场景横线好说，诱惑横线什么意思呢？给大家演示一下，大家就会明白，当你把全球疯狂吸金学习 100 天以上，你会惊奇的发现，赚钱像呼吸 1 样简单。什么叫过程场景呢？当你把全球疯狂细菌学习 100 遍以上，什么样的好处诱惑呢？你会惊奇的发现，赚钱像呼吸 1 样简单过程场景就是他要做什么事情，要做多少遍。比如说当你参加一诺老师三天三夜的线下课程，你会脱胎换骨，队伍商业阵地来再演示一个案例。当你跟着伊诺老师的全球疯狂演说，音频读一百遍以上，你就会拥有把话说出去，把钱收回来的能力来再演示一个案例。当你把出买单学习 100 遍以上。

金钱对你来说只是一个数字而已。再来一个案例，当你成为一诺老师的终极弟子，跟着一诺老师学习一年以上，你不仅能够复制伊诺老师的 5 种能力，还能获得推广伊诺老师课程及书籍百分之百的收益。过程就是成为英诺老师的终极地址。跟英诺老师学习一年以上好处诱惑就是不仅可以复制英诺老师的 6 种能力，还能获得推广英诺老师课程及书籍百分之百的收益。来最后一个案例，当你成为一诺老师的终极地址，你就有机会拥有一诺老师投资和顾问项目的原始股。上市以后，你将会身价倍增 10 到 1 万倍以上来给大家布置作业，根据公式和实操模板完成以下作业过程。场景横线好处诱惑横线过程场景就是你让他具体的做什么，经过多长时间。

比如说你让他参加健身一年，比如说你让他跟着你跳减肥操，跳

三个月。比如说他按照你的方法服用你的产品，三个月 1 个月会收到什么奇迹。比如说你让他用你的面膜，十天每天晚上坚持敷一片，十天以后会怎么样，这是过程。好，大家一定要把这个公式练习 100 遍以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第六节 魔力诱惑公式六结果场景法

我们要清晰描绘他未来最想要的美好画面。一个男人之所以被女人抛弃，大多数是因为女人在男人身上看不到未来。一个员工之所以跳槽，一位员工在这家公司看不到自己的未来，你一无所有。还有人跟着你，那是因为你有一种能力把这句话记下来，你要拥有清晰描绘出未来他想要拥有的美好画面。大家记下来这个公式，结果场景横线诱惑语言横线。

给大家举个例子，当你站在万人舞台上发表魔力演说，台下来鲜花掌声、崇拜呐喊声，这是你想要的吗？是肯定是对不对？什么样的结果场景呢？我们在描绘一个画面，一个在万人舞台上发表魔力演说的画面，台下来鲜花掌声、崇拜呐喊声。这是不是一个画面？这是你想要的吗？就是诱惑语言来再演示一个案例。当你成为万人敬仰的成功人士，新闻报纸媒体对你疯狂的报道，全球十一粉丝拜读你的

成功自传，请问这是不是你想要的结果？场景，就是当你成为万人敬仰的成功人士。新闻到此，媒体记者对你疯狂的报道和采访，这是一个什么画面呢？非常成功的人才会被记者和媒体追捧。

全球还有十亿粉丝拜读你的成功自传。各位这种场景好不好？非常好，对不对？诱惑语言就是请问这是你想要的吗？表演是一个案例。当你成为上市公司的股东，你跟着伊诺老师一起去纳斯达克纽交所敲响成功上市的钟声，轻松实现财富自由。你也可以像马云一样轻松的说，其实赚钱真的很简单，请问这是不是你想要的结果是对不对？来再演示一个案例，当你拥有被动收入成为亿万富翁时，你带着心爱的他环游世界，去英国伦敦、法国巴黎、瑞士滑雪、东京铁塔、非洲看狮子，夏威夷度假再也不用成为金钱的努力而成为金钱的主人。请问这是不是你想要的来给大家布置作业，根据公式和实操模板完成以下作业。

结果场景横线好处诱惑横线。结果场景就是他在成功的那一刻，他去哪里，他干什么，跟什么人对话，输入什么样的场合会听到什么声音，你都把它描绘出来，这就叫做结果的场景。结果场景就是一个画面感。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。当你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第七节 魔力诱惑公式免费刺激法

我们要给到对方免费的而且有吸引力的好处告诉他们，只要你做
什么就可以免费拥有什么好处。客户最大的抗拒就是钱，只要不花钱，
客户什么都想要。把这句话记下来给对方免费的，而且有吸引力的好
处。大家先记下来，这个公式简单行动横线免费好处横线什么意思
呢？给大家演示一下，只要你下载改编世界 APP，就可以获得云朵老
师一百堂免费课程，下载 APP 行动简不简单？简单。什么洋的免费
好处呢，就可以获得伊诺老师 100 堂免费课程。比如说终极地址在将
来推广的时候，改编世界的首席大弟子桑天老师已经在给大家准备 5
到 10 款的爆品。什么样爆品呢？防失联V：357607890

就是很经典的书是电子书，但不是你看到的那些垃圾的书。比如
说某些人把那些电子书上面全部刷的水印刷刷，你很恶心，对不对？
那我们不会刷水印，我们给到别人真真正正实实在在的好处。8 到 10
本电子书，而且还有几百套上千套的非爆款产品。但即使是这样，也
比那些市面上你所见到的地摊货，垃圾的产品，那些刷满水印的电子
书要强上 100 倍以上。无论从界面，从美观还是从阅读体验感，还是
从内容，我们都做了筛选一些垃圾的不好的，差的全部删掉。我们精
选的非爆款产品都要比网上你见到的爆款产品还要强上 100 倍。我们
出的爆款产品可以秒杀所有同行。

当你拥有这些爆款产品，你就可以加任何微信群。在任何的微信

里面，你只需要发上几本爆款产品。你说我有这样的好书，大家要不要的话，可以加我微信，就可以免费领几百套上千套这样的书。大家一看到你发的爆款产品，你每一天发一本，你十天发十本，别人对你就有感觉了，就会主动加你。我们不要去说卖不卖只送几千套免费的电子书，你觉得他会不会加你微信？当他加你微信之后，你每一天的朋友圈里刷刷什么呢？改变世界的音频，英语，诺老师的音频语音诺老师的课程，英诺老师的书籍，留下你的联系方式。别人想要购买音频，想要购买课程，想要购买书籍，想要购买资料，都会找你简不简单，像这样简单的免费的送好处的方法。我们还有很多，比如说我们跟几个出版社已经联系好。

大家都知道现在在外面出版一本书，审核费都要1万块，就是你这本书别人帮你审核审稿出版费要好几万甚至十来万，而且需要一年的时间才能出版。我们现在联系了几家出版社，可以给我们做信用背书，就是可以一个月之内让他的书出版，而且是免费的。什么意思呢？比如说在抖音，在喜马拉雅还有很多的平台，有很多的讲师，对不对？我们说免费给你出书免费的，你觉得他有没有兴趣？在免费的书里面加上你的二维码，是你的，加上你的二维码。但是我告诉大家，你不要用全球合伙人的名义去留二维码，你要用我们合作的出版社编辑的身份去留你的联系方式。只要别人加你二维码，扫描你的二维码，联系出版社的主编，就可以获得十本。

一百本甚至是几百本、上千本电子书。各位想想看，别人会不会去加你的微信呢？会作为很多讲师来说，免费帮他出书。你觉得他干不干肯定干，对不对？接下来我告诉你，一诺老师会出来一系列的，你根本想不到的，别人从来没有做过的。各位，当别人都做过的都有的很烂的方式。你觉得一诺老师会这么低级，教你去做别人都能做到的事情吗？想要成功就要做，别人根本想不到，根本做不到，根本别人都觉得不可能的事情。我们把它做到，我们就成功了。我们要想到别人前面，而且是免费的，直接把出版社的业务免费。我们靠其他方式去赚钱，让所有伊诺老师的全球合伙人先赚到钱。像这样的方法，再过几天，伊诺老师就会公布会发给伊诺老师的全球合伙人。

你会学习到前所未有的史无前例的，别人根本想都想不到的方法。而大家同时又多了很多的身份，比如说出版社主编的身份，像这些即使同行想到也很难复制。那么云朵老师会让你拥有好，再给大家举个例子，只要以诺老师的地址在自己的朋友圈公开转发 100 条以上一诺老师的免费音频，就有机会申请最高 100 万的奖学金。只要转发简不简单，免费好处是什么呢？就可以拥有最高 100 万的奖学金。比如说他交学费是 10 万，我们就按照最高奖学金 10 万，比如说他交 20 万，那最高奖学金就是 20 万。比如说他交 100 万，那最高奖学金就是 100 万。好，再演示一个案例，于诺老师的终极地址。只需要一个动作，不用花钱就可以拥有印度老师顾问或投资的准上市公司的原始股。

来再来一个案例，只需要加微信号码，123456 就可以免费拥有上千份学习资料。所以在将来你拥有这些电子书，不要刷上水印，那些很恶心，真的很垃圾。我们直接在前面加一个你想要拥有更多的像这么好的书，这么棒的学习资料，只需要你加这个微信就 ok 了。别人的体验感是一流的，觉得这资料太好了。比起那些垃圾的地摊货，刷一大堆水印的资料，要抢上 100 倍 1000 倍来。再来一个案例，只需要成为一诺老师顾问或投资项目的代理商，就可以免费学习一诺老师的弟子密训的课程。来最后一个案例，购买过猪买单书籍者只要转发朋友圈，每天一条，累计 30 条。因诺老师的免费音频就可以免费拥有一本价值 19800 元的猪买单实操落地手册一套。

来这堂课的作业，根据公式和实操模板完成以下作业，简单行动横线化费好处横线就是他只要听话照做就有什么好处。来这个练习大家一定要练习一百遍以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的道路，叫做一步一步引导别人说 yes。

第八节 魔力诱惑公式八时间价值法

我们要给结果设定具体的有诱惑性的参数，例如赚 100 万需要多久？如果 1000 年赚 100 万，你就没兴趣了，因为太遥远了。如果告诉他 30 天挑战 100 万，那就能够起到诱惑的作用。把这句话记下来。

客户要的是最短的时间产生最大的价值，把这个公式记下来，最短时间横线，最大价值横线。来举个例子，三个月融资 100 万的方法，想不想知道？

我们还可以更厉害一点，三个月融资 1000 万的方法，想一想，知道来再来一个案例，三句话，融资 500 万的方法，想不想知道，那他肯定想，对不对？什么是最短时间呢？三个月或 3 句话短不短，非常短。来再来一个案例，一本书成就了 100 位亿万富翁，想不想知道这本书是什么书，想对不对？这就是一句话，就扯对方诱惑了。再来一个案例，七分钟融资 2500 万，想知道他是怎么做到的吗？想不想想，时间短不短，七分钟融资 2500 万。再来一个案例，伊诺老师仅仅用了五个情感炸弹，就当场签约 3000 万。想知道这五个情感炸弹的公式吗？想不想想，来再来一个案例，你照着念念完就能疯狂收钱的魔力咒语，想知道这个魔力咒语吗？想不想。

想，每天三分钟，七天减肥 30 斤，想知道方法吗？想不想想，最短时间就是每天三分钟，七天减肥 30 斤，七天减肥 30 斤就是最大价值。再来一个案例，五大步骤，轻松搞定任何异性。想知道这五大步骤吗？来再来。最后一个案例，30 天屌丝逆袭空手道，整合 1.5 亿的方法，想知道这五个方法吗？想不想想肯定想来给大家布置作业。根据公式和实操模板，完成以下作业，最短时间横线，最大价值横线。什么是最短时间？只需要三分钟，只需要五个步骤，只需要

30 天。什么是最大价值？比如说 30 天空手道整合 1.5 亿的方法，这个就是最短时间和最大价值。如果 30 天赚到 1000 块，你感不感兴趣？

不感兴趣，因为价值不够大，所以时间要短，价值要大。来大家根据这个公式，把作业做到 100 遍以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第九节 魔力诱惑公式九结果保证法

告诉你的听众，只要听话就有好处及给到的结果，保证钢琴越来越缺乏安全感的时代，没有保证的忽悠大家见多了。因此，只要你能够勇敢的自信的给到对方，保证对方的钱袋，就会向你敞开。是什么让对方不可抗拒，把这句话记下来，只要干什么就有什么好处。最后结果保证，也就是我保证你有这样的好处来记下这个公式。

指令横线好处，横线，结果保证横线。举个例子，学会融资的最高境界，融资不用还，还不犯法，否则双倍赔你学费。各位假设你交了 1 万块，学习融资 100 万，不用还还不用利息，如果做不到，我赔你 2 万，你学不学肯定学。再给大家举个例子，成为一诺老师终极地址，让你赚到 1000 万，再补交 100 万学费。如果只赚到 999 万，你

都不用交，这剩下的学费再给大家。举个例子，只要听话照做，就能在一年内赚到 100 万，否则双倍赔你加盟费。各位假设你是微商，假设你是做项目，假设你有公司让别人加盟，只要他按照你的方法去做。一年内你保证他赚到 100 万，否则他加盟你 1 万块，你赔他 2 万，加盟你两万赔 4 万。这样的话，我告诉你。

会有很多人加盟。你再举个例子，我见过最雷人的，只要使用某某蟑螂药，蟑螂不死我死。你看他这个结果保证真的很雷人。来再来一个案例，只要服用这个减肥药，30 天狂瘦 10 到 50 斤，否则双倍退款。各位有没有保障，双倍退款，保证你 30 天内瘦 10 到 50 斤，否则双倍退费。再来一个案例，只要你投资我 1000 万人民币，我保证三年后让你赚到 5 倍，否则我就嫁给你。各位不是开玩笑，邻郡东老师参加过一个项目的路演，路演是一个女大学生，长得很漂亮。当投资人问他，如果我投资你亏了怎么办？那个大学生很有意思，他说我保证你三年后赚到 5 倍，如果做不到，我就嫁给你。那个投资人哑口无言，因为那个投资人已经秃顶了。

看起来六十多岁，他说好吧，立刻签约，这个真的很有意思。现场的人都被逗笑了，我现在想起来都觉得好笑，这个就是结果保证最后一个案例，只要加盟我们这个项目，就可以躺着收钱。而且一年保证回本，否则双倍赔给你。来这一堂课的作业，根据公式和实操模板，完成以下作业指令横线好处，横线结果保证横线只要你听话照做就有

什么好处。否则我怎么样听懂没有，大家一定要把这个练习一百遍以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等。

第三章 虐心大法

然而求死不得求生不能的虐心攻势原理，利用人害怕恐惧逃离痛苦的惯性。人性简单的理解就是逃离痛苦和追求快乐。我们要利用好痛苦这个武器可以快速抓住对方的注意力，把这句话记下来。人之本性是好意勿扰，趋利避害，给大家讲个故事。有一个狗主人坐在小狗的旁边，然后那个小狗一直在哀嚎，在那痛苦的叫。

路过的人问道，咦这只小狗怎么了？狗主人回答，因为他坐在钉子上面，那路过的人问，为什么他不离开钉子呢？狗主人回答道，因为他还不够痛苦，大多数人的情况和小狗一样，工作和生活都让他们无法忍受。但是为什么他们不愿意改变呢？因为痛苦还不够。人类行为学家告诉我们，逃避痛苦的驱动力是追求快乐的四倍，但是痛苦比快乐的影响力要大 3 万倍。韩信有力量，是因为认可自己，但却受胯下之辱。勾践之所以有力量，是因为他身为越王，却要清查粪便。我们都知道卧薪尝胆的故事，越王勾践被吴王放回国家之后，唯恐眼前的安逸消磨了自己的意志。

就命人把席子撤去，用柴草当褥子，在吃饭的地方挂上一个苦胆，每逢吃饭的时候就先尝一尝苦味。芸芸问自己，你忘记耻辱了吗？勾践用卧薪尝胆的方式提醒自己，不要忘记战败被俘的耻辱和愤怒。这种耻辱和愤怒带来的痛苦给勾践非常大的动力，让他实现了打败吴国的目标。记得二十多年前，一诺老师开始练习演讲。当时一个小组是十8位兄弟合租在一起，合租有三个全世界最变态的规矩，而就是这三个全世界最变态的规矩成就了伊诺老师的今天。当时我们住在四房一厅，房间只有四张床，但却住了18个人。你一定很好奇四张床如何睡得下18个人呢？

这是我最难忘的记忆之一，14个人睡在地板上，而每个人只有一张纸皮。什么叫纸皮呢？就是纸箱拆开来拖在地上，你可能很好奇，难道就不能用席子吗？不可以，只能睡在纸皮上面，这是第一个规矩，睡觉的规矩。第二个规矩是吃饭的规矩，只有四个人有资格在桌子上吃饭，而其他人一律坐在地上。你一定很好奇哪四个人有资格睡在床上，哪四个人有资格在桌子上吃饭呢？答案是小组业绩前四名。我们当时做业绩的方式跟别人不一样。我们打电话预约约各类业务型的公司或大型公司的市场部，告诉对方我们有免费的课程可以教会你的团队业绩倍增，说服客户改变命运等等。然后。

约到场地，我们就去对方的公司演讲。这种演讲跟一般的演讲不一样，是要求讲完话就能够收到钱，也就是现场收到学员，现场收到

别人的报名费学费。因为在我们的世界里讲完话，不能收到钱，跟放屁没什么区别。因此业绩最好的就有资格睡在床上。业绩差的就只能睡在纸皮上面。业绩好的，能在桌子上吃饭，业绩差的只能坐在地板上吃饭。更重要的是第三个规矩，整套房间住 18 个人，要是说话一定太吵了。因此，除了四个业绩好的人，其他的人只能选择闭嘴。当然了，你也可以不遵守这三个规矩，代价是你就可以滚了。其实这三个规矩是依据痛苦的力量，就是那一年。

由于诺老师的命运发生了魔术般的改变，能力提升是前 18 年的 100 倍以上。后来一诺老师就有了自己的企业，但是因为经营不甚合伙人跑路，李云诺老师负债一千多万，当时再一次运用了痛苦的力量。房间只放一张纸皮用来睡觉的，我坐在纸皮上，坐在地板上吃饭，而且一顿饭只能抓一把米放在锅里面煮，没有菜，甚至连咸菜都没有。我告诉我自己，这就是不成功的代价。因为我的失败不能给父母幸福的晚年，因为我的失败不能给子女幸福的生活。因为我的失败不能给国家做出贡献。一个不忠不孝不义的人，一个无能的人有什么资格睡在床上，一个背叛了自己梦想的人。

只配坐在地上吃饭，一个失败的人迎接他的只配是痛苦和折磨。记下这句话，改变你的命运。人生就是要对自己狠一点，不相信你看看韩信如何被胯下之路所激励着。不相信你看看勾践如何卧薪尝胆，不相信你，看看抒情的悬梁刺骨，哪一位成功人的背后，没有一段心

酸的血泪史。很多人之所以不成功，就是对自己不够狠，就是给自己的痛苦还不够，就是对自己太仁慈了。他选择逃避现实，选择安逸的现状，选择享受，却忽略了自己一步一步走向失败的深渊。曾经一诺老师的几位弟子老学员都认识，这里就不点名了。当时伊诺老师给他们提供上千万的豪宅住，本以为他们有好的环境。

会激励他们更努力。可是万万没想到的是，由于环境太好了，之前住在贫民窟的他们好不容易住在这么好的环境，忘乎所以，然早上起来打太极吃营养餐，折腾了半天之后都到十点了去买菜做午饭，然后睡午觉，睡到四点钟起来，下午练体操，晚上养生睡美容觉。I fully. 整整的两年，几乎都是这个节奏。后来我一看感觉不对，这不是在帮他们，这是害了他们。于是是一诺老师停止了对他们的赞助，把他们赶了出去。人生有两杯水，一杯苦水，一杯甜水，无论如何你总要喝完这两杯水，自己苦尽甘来。鱼子干净苦来，你可能会问了伊诺老师，一个意志比较坚定，信念比较强大的人可以明白并运用痛苦的力量改变自己的命运。但是很多能量薄弱，思想贫穷的人，他们如何运用痛苦的力量呢？别着急，李云诺老师教你全世界最最伟大的，最最实用的、最最落地的，最最有效的虐心大法。这是虐心的最高境界，你准备好了吗？

来吧，跟着音乐老师一起领略着不可思议的虐心大法。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的

作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第一节 虐心大法—痛点放大法

客户不行动，不改变，不买单就是痛苦不够。细菌很小，可是放大 1000 倍将会让人毛孔。纵然人的缺点很小，可是放大 100 倍会让我们无法忍受。癌细胞很小，可是扩散整个身体将会无药可救。我们要学会将对方可能面临的风险、挫折、不良后果等进行放大。虐其心，射其胆，把它架在火上烤油锅里煎熬。

让他仿佛身处于经济，从中因此痛不欲生。把这句话记下来，客户不行动，不改变，不买单就是痛苦不够。我们再记下来，这个公式不行，动横线痛苦横线来举个案例，现在不学习，不改变思维。企业将面临倒闭不行动是什么呢？如果你不学习，不改变思维，学习是我们植入的指令思想。病毒不改变思维，那夹在一起就是不行动。痛苦是什么呢？企业将面临倒闭的风险。

再来一个案例，你不学习猪买单，将来就会被同行消灭。再来一个案例，女人不做保养，女人不做美容，女人不选择某某化妆品。那小三即将登场。本来女人说要花钱，不舍得，要做美容这么麻烦，很多钱好贵。但是他一想，小三把自己老公抢走了，不得了，太痛苦了，对不对？所以让他行动的不是快乐，变得更美一点。难道你不想要

吗？算了吧，省一点钱。我还要给小孩花钱，我家里还要月供，我还要买车。但是你告诉他小三有可能会抢走你老公，太痛苦了，那还是不要了。

你不改变世界，就会被世界淘汰，我为什么要改变世界呢？很多人他不愿意为别人付出，不愿意去成就别人。那你告诉他，你不改变世界，就会被世界淘汰。住贫民窟。你可以举很多例子。再来一个案例，你不学习全球疯狂吸金，就只能以命换钱，做最廉价的劳动力是最差的快餐。住贫民窟，将贫穷的旗帜一代一代传下去，痛不痛苦？太痛苦了。所以要不要改变，要当你融会贯通，你就可以连起来。比如说后面我们会教大家，在痛苦之后要给他指令，所以这是你想要的吗？要不要改变，什么时候改变，要不要现在就改变，还是继续受十年的痛苦。再来一个例子，因为你的不努力，你的父母现在不能安享晚年，想想他们多大了，头发白了，没有皱纹，多了没有。如果继续十年下去，然后你父母继续受苦十年，这是你想要的吗？要不要改变？

这就是你融会贯通之后现在有点早了，有点跳跃了。大家不要着急，把前面的都练一练，后面我会教大家组装各位，我可以给你保证。如果你每一个不练 100 遍以上，在我们演讲的时候，我告诉你用什么方法，用什么方法，什么公式加什么公式。你说那是怎么样的，一路老师那是怎么样子，特别是终极弟子都会有机会。伊诺老师组织的游

学。在游学当中，我会给大家一边游山玩水，一边讲课，一边教大家知识。在我们入住酒店之后，我们会给大家演练，让大家演练，我会告诉你用什么方式，用什么方式，用什么方式，什么公式什么公式，什么模板什么模板加在一起组合来来一段。你说英杜老师是模板是什么样的？拜托，如果。

我们见面就那几天，我还要再把所有的模板，几百个模板，几百个公司讲一遍。那你太令我失望了，你应该把所有的公司和模板练一练。后面我会教你最雷人的招商成功的案例，用了什么方法融资成功的案例，众筹成功的案例等等。因为他们把每一个模板，每一个公式都融会贯通了。我告诉他们用哪几个模板你就 ok 了，就是一场非常有用的收钱演讲。因此大家一定要把一诺老师的每一个模板，每一个公式都练习一百遍以上。来再举一个例子，不成为伊诺老师的弟子，就只能一辈子碌碌无为，成为别人耻笑的对象。别人负面的教材。

再来一个案例，如果不成为伊诺老师的终极弟子，当你老了一无所有，只能望着夕阳唉声叹气，在记忆里后悔、懊恼、沮丧，不停的拍自己的大腿，不停的埋怨自己。你为什么当时不做决定？如果你再勇敢一点，当然了，这是后面加的，后面大家融会贯通就会加。如果你再勇敢一点，如果你再坚定一点，如果你再有魄力一点，成为英国老师的地址，让英国老师帮助你把生意做到全世界。你现在也不会是这个样子。各位，现在我教大家的都是演讲的说服的每一个环节拆开

来，就像汽车的每一个零件一样。现在还没有教大家组装，很多人问我这样讲有什么用。各位你要注意到，一个轮胎你坐上去它不会带你环游世界。但是把整部车组装起来，你就可以驾驶着它。

所以后面把所有的零件告诉大家之后，我会教你组装。大家一定要练习每一个案例，不要认为这个怎么组装，怎么用，不用担心。一诺老师是有步骤的，我敢保证在全世界没有任何一个讲师能够教你这么细致这么清晰的公式，这么实用的模板，这么细致的拆解。

来再举个案例，成功要趁早，不然父母老了，子女大了，花钱的地方多了，而你只能在夜不能寐时叹息着自己的无能。除此之外，你再也没有其他办法。当你融会贯通之后，你可以加，这是你想要的吗？来这一堂课的作业是根据公式和实操模板完成以下作业不行动横线痛苦横线。如果你想一步一步引导别人说 yes，更多一手资料微信 2219344884 一定要好好做作业哦。等你把老师的作业练习 100 遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes yes。

第二节 虐心大法严重警告法

我们一定要学会将它可能发生的不良后果，未来可能会多糟糕。把这些画面和场景用来警告他，或将别人已经发生的，将来有可能再次发生在他身上的痛苦，用来警告他人很脆弱的害怕不幸的事情发生

在他的身上。把这句话记下来，把可能发生在他身上的痛苦，用来警告他记下来这个公式痛苦横线警告横线是一个案例，一种全新的商业模式。

正在跨界打击你的市场，小心你的对手，他可能不是你的同行。因为这是每一个说服人的零件，那组合起来就会威力很大，给大家举个例子，假设你劝一个人要学习，要改变他，不愿意改变，他觉得我已经很好了，我公司现在效益很高，我现在很稳定，市场很成熟。为什么要听你的？比如说伊诺老师曾经在会场是这样引导台下的听众来各位听过诺基亚的请举手，当时全部举手。我说来大家看一看，往后看一下，前后左右看一下都举手，对不对？来手放下，现在还在用诺基亚的请举手，结果没有人举手。更多一手资料微信 2219344884 我说用过胶卷的请举手，全部举手。我说现在还用胶卷照相的，请举手，没有人举手听过大宝的请举手。

全部举手，我说现在还在用大宝的，请举手，结果没人举手。我问他们柯达强不强大，诺基亚强不强，大大宝强不强大，就是因为他们没有对手，聪明被淘汰了，所以这就是不学习的后果。各位你们要不要像柯达一样被淘汰，不要要不就像诺基亚一样被打垮，不要。所以大家要不要改变，要这就是一步一步引导别人说 yes 是有组件的，是很多个零件配合在一起才能完成整套的演讲逻辑。大家不用着急，跟着一诺老师的节奏来我们再练习。女人不舍得为自己花钱，一定有

人舍花钱，但那个人可能是小三小四小五。如果他不相信，你说看这个新闻，某某人身价千万，却因为老公沾花惹草。其实他可以花个几十万把自己变得更漂亮。

就有可能避免悲剧的发生。所以这就是他不改变的后果。难道你想像他一样下场吗？还是让你的老公更爱你，更疼你，让自己更美丽。哪一个。他说那我还是选择后一个，对不对？来再来一个案例，你不为企业设计未来，你的企业就没有未来再来一个案例，如果你不学习一诺老师的课程，你很可能被这个世界淘汰。到那时。零车对你说 no 豪宅，对你说 no 收入对你说 no 幸福和快乐对你说 no 美女对你说 no，金钱对你说 no，财富对你说 no，所有一切你想要的都对你说 no。请问这是你想要的吗？痛不痛苦？痛苦要不要改变？要好，再来一个案例：如果你不学习猪买单，你就只能眼睁睁看着别人拥有豪车豪宅。

而自己只能住在豪宅的贫民窟。来再看一个案例，如果你不把出卖单学习 100 遍以上，你这一辈子只能与贫穷相伴，这是你想要的吗？那不是有没有改变，要后面我们可以加，前面我先教大家痛苦和警告的公式，再来一个案例。如果你不学全球疯狂吸金，至少损失一个亿，这么严重，那看一看到底是因为什么我会损失一个亿呢？他会很好奇，对不对？再来一个案例，如果不学全球疯狂演讲，你只能穷一辈子，一辈子受穷，这是不是你想要的，不是，那要不要改变要这一

课堂的作业是根据公式和实操模板完成以下作业。痛苦横线警告横线。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，赶紧把一诺老师的作业。

练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第三节 虐心大法三尊严及相法

为了所谓的尊严，人们可能献出生命。俗话说，不吃这口馒头也要争这口气，争气这句话的含义就是要尊严。楚霸王为了尊严自刎乌江，人们为了所谓的尊严，没日没夜的干。为了所谓的尊严，有人甚至会卖血卖肾，出卖肉体 and 灵魂，只为了一部手机，一个包包、一个奢侈品，一辆车。因为在他们眼里，这就是有尊严，把这句话记下来。

为了所谓的尊严，有些人可能会搭上生命，把这个公式记下来。原因横线苦果横线来演示一下。不会全球疯狂演说的人，事业将会越来越差。什么原因呢？因为他不会全球疯狂演说，苦果是事业会越来越差。那缸以后与人对话的时候，演讲的时候，你没讲一句话，都是思想病毒，都是在虐心。可能你一句感觉不到。但是一场演讲下来三个小时，几千句话都是虐心的，都是洗脑的，都是勾魂的，都是思想病毒。那你想一想这个听众能不给你买单吗？能不购买你产品吗？能

不加盟你事业吗？能不投资你项目吗？好了，大家一定要认真的练习，再来一个案例。

没有梦想的人跟咸鱼有什么区别，原因是因为没有梦想，苦果是像咸鱼一样。我们想要别人有梦想，那就要用一系列的说服话术去一句一句的叠加在一起，形成一整套的演讲，一整套的说服逻辑来再来一个案例。女人不注意形象是导致离婚的罪魁祸首。再来一个案例，如果你不会融资，企业可能会破产。这是针对整套演讲的一句话，分成两个层面，一个是原因，一个是苦果。大家一定要仔细听，再来一个案例，一个不爱学习的人跟猪有什么区别。再来一个案例，不孝敬父母的人，简直是猪狗不如。再来一个案例，如果你不成为伊诺老师的终极弟子，靠自我摸索，也许一辈子只能碌碌无为，自生自灭。大家可能觉得比较。

来云朵老师给大家演示一个长的，让你体会一下用原因和苦果这种说话公式的魅力，因为你错过了伊诺老师的终极地址。有一天当你躺在医院的轮椅上，看着别人都成功了，唯独你错过了。当你的孙子问你说爷爷我们为什么是穷人，你如何回答他？难道你要告诉他，是因为你年轻时的懦弱彷徨、犹豫，决心不够才悔恨终生的吗？各位，这就是原因和苦果。来这堂课的作业，根据公式和实操模板完成以下作业原因横线。不过横线如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥

有一切，包括幸福。

快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第四节 虐心大法认同攀比法

让对方立刻觉得渺小和痛苦的公式。大家有没有发现一个现象，就是中国人妒忌心和攀比心是全世界最强的攀比心理，背后是什么呢？标准答案想被认同，被认同的感觉是快乐的、喜悦的、开心的。反之，不被认同的感觉是痛苦的、郁闷的、失落的。把这句话记下来，用别人的快乐去对比他的渺小和痛苦。记下这个公式，别人快乐。

横线刺激痛苦横线。来举个例子，为什么别人年入千万，你却连饭都吃不饱，这就是很明显的一个天一个地，对不对？先让之别再来一个案例，为什么别人山珍海味，而你只配吃盒饭，很痛苦。本来他吃盒饭没感觉的，你告诉他为什么别人可以山珍海味，而你只配吃盒饭。本来没感觉的这样一对比，太痛苦了。原来别人比我强那么多，就是不比不知道，一比吓一跳，人比人气死人就是一定要把它拉出来给别人做对比。再来一个案例，为什么别人好吃好穿，你却只能住在好窄的贫民窟。他本来住在贫民窟没感觉的，因为在他身边都是一样的人，他没有觉得他不好，甚至他有可能在贫民窟当中。

住的还算比较不错的一家。但是当他见识到什么叫做别墅，什么

叫做豪宅，那感觉就不一样了。我记得在 15 年前，李云朵老师曾经开过一门课程，叫财富自由。不过这个课都没有讲了，当时第一件事我给所有学员布置的作业是什么呢？就是你一定要去看别墅，我记得我亲自带过几位终极地址去看别墅，1 两个亿 1 套的别墅。他们看完之后觉得自己太渺小了，回去之后发誓要努力。各位，你一定不要给乞丐去比。如果你是百万富翁，你要跟千万富翁去比。如果你想成为亿万富翁，你一定要跟亿万富翁去比。再来一个案例，为什么别人开豪车，你只能坐公交和地铁呀？再来一个案例，为什么别人能够呼风唤雨，而你却两袖清风。

口袋空空脑袋空空，继续打工。来再来一个案例，凭什么别人可以成为老板，而你却只能努力的为别人打工。当你融会贯通，你就可以说，难道你不会成为老板吗？难道你不配拥有最好的生活吗？你可以拥有最好的一切，包括成为英国老师的终极地址，让英国老师来帮助你，让你成为家族的荣耀，成为子女的榜样，成为国家的栋梁。把生意做到全世界，你愿意吗？哈哈，当然这是以后融会贯通之后，你就知道怎么衔接了。现在还没有教大家组装，大家先去把每一个公司练一练，这个很重要。当一诺老师把所有的组件都拆解完毕之后，语音多老师就会让大家交作业，会给大家布置作业。现在的作业就是练习再练习，到时候我会让你哪一个组合跟哪一个组合跟哪一个组合。

刚开始是两个组合在一起，后来三个组合，后来五个组合。各位你想想 20 个组合就可以是三分钟演讲以后，我告诉你就是组合。结果你说一个老师怎么组，那是怎么样的，我忘记了，你能不能再讲一遍，我呸，就你这个鸟样还想成功。

你不要练习演讲了，真的你不配。我见过太多的人，曾经他在讲师群里，他叫我九万八去学演讲，他都不说话。这个世界上，我也不想形容了，不过有的人他甘愿堕落，你有什么办法？各位，就连诸葛亮也扶不起阿斗，一个人除非他自己想要改变自己想要成功，任何人都帮不了他。好了，再来几个案例，凭什么别人吃喝玩乐，还有花不完的钱，而你整天卖命的工作，却只能勉强糊口度日再来一个。为什么别人可以站在讲台上发表魅力演说，而你却吓得两腿发软，语无伦次。再来一个案例，为什么别人家的孩子像块宝，你家的孩子因为你的无能，只能像根草后面。当我们融会贯通之后，你会说这是你想要的吗？要不要改变？

简单，很多人让别人加盟说很赚钱的。来吧来吧，哎呀。你讲那些废话都没有杀伤力的话，有什么用？所以各位告诉大家，你千万不要把一诺老师这些模板给到别人。有些人他根本就不配学这些东西，他自己不愿意付出，自己总想不劳而获。来这一堂课的作业，根据公式和 10 套模板完成以下作业。别人快乐横线自己痛苦，横线别人的快乐来 PK 自己的痛苦。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要

好好做作业，等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第五节 虐心大法五激发潜能法

想要实现梦想，我们要学会激发出听众内心的不甘心，激励他，告诉他，只要他努力，他也可以做到。我们要给到对方，希望，让他觉得他也可以做到把这句话记下来。想要实现梦想，先把自己忽悠疯了再说。来记下这个公式，逆境横线，激励横线来举个例子，牡丹花下死，做鬼也风流。一个是逆境，一个是好处的激励。好，再来一个案例。

别人能够做到的事情，我也一定可以做到，这就是激励的。再来一个案例，不要觉得自己一无所有，你还有梦想，你已经是自己一无所有。吉利是你还有梦想。我们再来一个案例，我们不是为了吃苦才来到这个世界上。我相信我们来到这个世界上一定可以创造奇迹。你已经是很多奋斗者正在吃苦，但是你要告诉他，我们不是为了吃苦才来到这个世界上。我相信我们来到这个世界上一定可以创造奇迹，这是激励的。再来一个案例，不要因为今天的渺小，还有往日斐波爷爷都是从孙子走过来的。对于很多人现在正在像孙子一样的觉得很累，没有尊严就激励他再来一个案例，当我一无所有的时候，我告诉自己，只要有我就有千军万马再来一个。当公司缺钱。

缺资金缺人才的时候就对了。因为如果什么都不缺，还要你干嘛？这就是顺服那些缺钱、缺资金、缺人才的公司的老板，他们很痛苦，他们很迷茫，他们很无助。你告诉他，因为什么都缺，才显示你的价值。裴翔也对一个说服的高手先要说服自己。当你面对困境的时候，你不应该妄自菲薄，不应该抱怨，而应该哈哈大笑。为什么笑呢？

这么难说明竞争对手比我也好不到哪里去，只要我再坚持一下，竞争对手都纷纷死去，我就可以称霸整个行业，对不对？再来几个案例，遇到困难的时候告诉自己能行不行也得行。大家知道保险公司业务员的压力非常大，他们出去拜访一天，所有人都对他说，no，是不是逆境，所以他们就委屈的回来的时候在那里喊我行我行，我一定行。

不行也行，对，就是国内好几家公司都类似这种给业务员激励。大家知道这是一种说服的逻辑。保险公司就抓住这种说服的逻辑，逆境犀利，然后去给他的业务员打鸡血，去激励，去鼓舞士气。就好像有一部电视剧叫亮剑，其中李云龙在遇到鬼子的时候，李云龙说同事们，我们要冲锋，李云龙命令部下要冲锋。他的部下说，团长，这可是鬼子的精锐，意思是他们太厉害了，可能我们不行。驴肉怎么说呢？面对逆境的时候，激励他的部下，他说老子打的就是精锐，都他娘的是两个肩膀，扛一个脑袋，我就不相信了。对，这就是什么呢？在逆境的时候要激励，这是一种能力，大家一定要多多训练你训练要在逆境的时候激励自己。当你不断的激励自己，你就可以激励别人。

比如说之前有很多地址，我就不点名了，他们在逆境的时候都是我每一天给他们打气。如果不是我给他打气，哪有现在的那些商业模式大师、成交大师、营销大师，激励别人的能力，这是领导必备的。无论你是演讲家还是企业家，你都可以激励别人，激励自己。在二十多年前我遇到一个人，当时我一看这个人将来就能成就大事。因为他做事非常执着，因为他非常能够激励自己。那个时候大家是看报纸的。当时我看到大街上有一个人在卖报纸，非常有激情的人在那喊，我就给他买了一份报纸。因为是下雨，我就很同情并欣赏他的激情，给他买了一份报纸，把他手上的报纸所有的每样买一份。后来我问他，现在下雨，你为什么不去躲一躲。他说下雨算什么，就是天上下刀子我也不怕。

我说为什么？他说因为我是曹刚，后来叫曹刚的这个人，三年内就成为了千万富翁。因为他能够激励自己再来一个案例，如果我不行，我就一定要，如果一定要，我就一定行。这就是当我们做市场的时候，激励团队。当我们遇到困难的时候，激励自己。各位，当我们做 100 件事情成功可能就这么几件。很多人因为遇到了挫折就放弃了。因此在面对大多数的困难面前，如何激励别人，如何激励自己呢？在你不行的时候，你就告诉自己，如果不行，我就一定要，如果一定要，我就一定行。来这一堂课的作业，根据公式和实操模板完成以下作业，逆境横线激励横线。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，

包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第六节 虐心大法六情感冲突法

在社交场合，人会顾及面子，去选择性的战队，每个人都在寻求与他人建立情感联系以及隶属于某个群体，习惯在群体中寻找存在感、价值感、安全感，并试图在群体中得到重要的地位。云朵老师研究发现，人是群体动物习惯性的战队，而且总是喜欢站在正义的一边，特别是在公众场合，众目睽睽之下，更是需要一个高大上。

正能量情感归属，把这句话记下来。在社交场合，人因面子会选择性的战队冲突。横纵战队横线。什么叫冲突呢？比如说你想让他认为自己是好人，你要先说出一个坏人，让他去站队，让他证明他不是坏人，给大家演示一下，比如说我们在演讲的时候可以说不孝顺父母的人请离开。什么意思呢？就是留下来的都是孝顺父母的，对不对？那他肯定留下来想走的，这时候也不走了，为什么不孝顺父母的人才会离开，对不对？再来一个案例不认可不相信伊诺老师的人请离开。在众目睽睽之下，他离开别人都会用异样的眼光看着他。再来一个案例，行，远离那些不懂感恩，没有爱心的人来再来一个案例。

认为自己不可能成功的，永远只配在社会最底层挣扎的，就不要浪费一诺老师的时间了。如果是这样的人请离开，那别人就会站队，

对不对？再来一个案例，不想改变命运，不想成功的人，没有梦想的人请离开。再来一个案例，狼心狗肺，不知道回报社会的人请离开，这是不是有点狠啊？来，再来一个案例，不愿意让自己父母过上更好生活的人请离开，相当于你愿意让父母过上更好的生活，就要跟我一起就要站队过来加入我们的行列，对不对？再来一个不想让自己孩子过上好日子的，没有责任感的父母请离开。当你融会贯通之后，你就可以说来相反的认为自己是孝心的，有爱心的，有大爱的。

有格局的想让自己子女和父母过上更好生活的人，请举手。各位这时候不举手才怪，这就是用情感冲突让别人去战队，他自己都莫名其妙的就对你一步一步引导说：yes yes yes. 最后刷卡成交成交签单签单，哼，他就交费了。我们再来演示一个不爱父母的人，根本就不是人，像这种人，他不可能成功的，一个是不愿意帮助这种人。如果你是这种人，你就可以走了。那留下来的。如果你是愿意孝敬父母，愿意给自己父母更好生活的，请举手。各位这时候他不举手才怪，同意吗？来再来一个案例，没有素质，没有教养的人就可以走了。当你荣升贯通以后，你就可以加上认为自己是教养，有素质，想要提高自己能力。

让自己家庭更幸福更快乐的请举手。这个时候他就举手了，对不对？这就是情感冲突。什么叫做情感冲突呢？你不用直接说来认为自己是孝敬父母的，请举手。他有的人他就不举手。你说我这辈子最看

不起的就是那些不孝顺父母的一个，连父母都不孝顺的人，他会对你身边的人好吗？各位，如果你是一个有爱心，懂得感恩跟孝敬父母的人，请举手，这个时候他就举手了，为什么？因为前面是冲突，坏人不举手的就是坏人，所以他不得不举手，对不对？因为前后左右身边有这么多人看着他这堂课的作业，根据公式和实操模板完成以下作业。冲突横线战队横线什么战队呢？让他选择自己是好人还是坏人。先说一个坏人，然后。

有情感冲突的办法，让他战队就管你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，赶紧把一诺老师的作业练习一百遍以上，你才能够拥有一切。包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第七节 虐心大法七情感共鸣法

如果你能引发更多人的共鸣，就能得到更多人的支持。是人都很累，人类心更累，可谓是身心疲惫。世人都很苦，人苦心更苦，可谓是身心皆苦。何谓知音，就是你懂得他心里的苦闷累。有一个可以大道苦水的人，突然有一天你懂他，你就赢了。因为人为知己者死，客户为懂他的人买单。把这句话记下来。

你能引发多少人的情感共鸣，就有多少人支持你。接下来这个公式通过现象引发共鸣。举个例子，父母为你付出一生，而你为父母付

出了什么？这是一个现象。共鸣就是作为子女的人会想，对哦，我为父母奉献了什么？再来一个案例，想做什么就做什么，趁年轻宁可做错，不能错过，这是现象，对不对？好，后面一句是让人生没有遗憾，这是引发的情感共鸣。再来一个案例，现在的老板被房租、水电、人工、税务、债务压得喘不过气来。各位做老板容易吗？前面是现象，房租高，水电贵、人工贵，税务债务压得喘过来气是一种现象。

共鸣做老板累不累？各位一下子说到他心里去了，再来意大利，很多人被各种无良的培训机构忽悠的晕头转向。就像玻璃上的苍蝇，前途一片光明，可是永远找不到出口，这是一种现象。很多人参加各种培训，学完之后，试问在这个世界上有几个人能像伊诺老师一样教你的说服，能够真正的有公式，真正的有模板帮助你，让你开口就能秒杀全场。三句话，晕倒一片，再也没有人能够手把手的这样教你一个步骤，一个公式的来拆解，再也没有人能够像一个老师一样，百分之百的复制自己的6种能力。对仅仅通过这二十多课的音频课程，即使你交的是10万。

都值了，后面学的所有的东西都是赚的，同意吗？再来一个案例，本以为书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。可是万万没有想到，我们被很多假书忽悠的晕头转向，买过来根本看不懂，甚至是越看越糊涂。各位，想成功法就这么难。有没有一种现象就是太多的假书为了凑字数就是卖钱的，就是忽悠人的真正的好书像一诺老师这种书太少了。

再来一个案例长一点的，我们在社会的最底层挣扎，渴望改变自己和家族的命运，于是到处寻找机会。本以为遇到的都是贵人，可是万万没想到，接二连三的都是资金盘、虚拟币、区块链等庞氏骗局。每到半夜。

我就问自己，难道就没有一个真真正正能够帮助别人的机会吗？对最后一句话是情感共鸣，前面是社会现象来这一堂课的作业根据公式和实操模板完成以下作业，通过现象横线引发共鸣。横线如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第八节 虐心大法八天堂地狱法

痛苦和快乐之间的差距最有力量。单纯的快乐是一种驱动的力量。单纯的痛苦是一种驱动的力量，但是最大的驱动力是得到和失去的落差，这种驱动力是惊人的。也就是说我们要学会快乐和痛苦必用。因为当我们同时使用这两种驱动，会增加虐心的力度，把这句话记下来，得到和失去之间的落差，就是天堂地狱法。

来记一下这个公式，快乐画面横线痛苦画面横线。来举个例子，一，诺老师在年轻的时候上过体校练习散打，曾经还是散打冠军。当时我们的教练是全国三大冠军，每天早上我们五点钟起床去跑步，每

天早上跑二十里路，也就是 10 公里。铃声响起，大家拖拖拉拉起床穿衣服、上厕所、刷牙洗脸，待会儿半个小时大家都聚不起来。后来我们教练来了一招狠的绝招，铃声响起，三分钟就能全部到操场集合，那教练是怎么做的呢？拿一根棍子就是少林棍。铃声响起，教练看着表三分钟一到进了我们的宿舍，见人就打那一棍下去。

真的是皮开肉绽，连续了三个早上之后，大家被打怕了，只要铃声响起，三分钟之内所有的人都到操场上集合，这就是痛苦的力量。因为你告诉他，你能够得冠军，你好好练，将来会强身健体，没有用痛苦。还有我们教练在训练，我们跑步的时候也有痛苦，怎么训练呢？要求我们跑步速度要跑得上，所以有两个教练，一个教练开摩托车，另外一个教练拿着少林棍在后面跑，到最后一名的就要挨打，所以大家都拼命的往前跑。大家想想看，最后一名挨了一棍跑到前面去了，结果一定会有一个人又落后，结果又挨打，又跑到前面去，总会有人落后，这样的话就驱赶我们不断的要超越别人，永远不要落后，结果很有效果。后来训练到每天早上可以跑四五十里路。

这就是痛苦的力量。记得有一次比赛，校长说跑第一名，三个西瓜，第二名两个西瓜，第三名，一个西瓜，倒数最后三名罚在操场跑 50 圈。结果一个老师就得了第一名，为什么？第一我不想挨打，不想挨罚。第二我想要那三个西瓜，这就是痛苦和快乐同时使用的力量。还有我们在准备打省比赛的时候，那为什么因多老师是省冠军呢？因

为训练方法很特别，比如说要做俯卧撑，我们要做 500 个教练，拿着棍子少林棍一朗诵一下起来，二数到 499。我们以为快要 500 了，结果教练 498，497，这时候很多人就没劲了。教练看谁要是坚持不下去，就上去一棍。是那个痛苦的力量。

一下子就全身有力气了，所以我们的爆发力都跟别人不一样，这是痛苦驱动。凡是能够完成当日训练的第二天早上，三个鸡蛋，两个月油条，一瓶牛奶，当然还有其他的好吃的。这对于我们正在长身体的学生来说是很渴望的。如果完成不了训练，第二天早餐没有鸡蛋，没有牛奶，没有油条，没有肉，哈哈，这是很痛苦的，所以快乐和痛苦同时驱动我们去了七个人，有六个人得奖，包揽了六个级别的圣冠军，56 公斤级、60 公斤级、65 公斤级、70 公斤级、75 公斤级、80 公斤级。所以这就是快乐和痛苦的驱动。再给大家举个例子，学习全球疯狂吸金。当你学会伊诺老师的全球疯狂吸金，赚钱变得像呼吸 1 样简单。

否则，你可能一辈子一事无成。快乐画面就是赚钱，变得像呼吸 1 样简单痛苦。画面可能一辈子一事无成，说在贫民窟只配吃快餐，这就是快乐和痛苦。同时驱动。再来一个案例，现在就让自己拥有这套产品，让自己更美丽，更自信。年轻十岁让老公更爱你，这样好不好？否则的话，一个不爱自己的女人。最后老公也可能不爱你，甚至小三的出现，会把你老。

第四章好奇悬念

瞬间激发人性好奇本能的公式五个模板好奇悬念能够吸引注意力。我们要用不可思议的结果，瞬间激发听众的兴趣。人们天生对未知的事物具有好奇心。当你能够激发人性的好奇本能时，他们就能被你强烈的吸引人，对自己不了解的事物与情况有求知欲望，并且感到有兴趣，产生好奇，可以说是一种与生俱来的心理反应之本能。

能够满足知识欲和心灵反应的需求，得到兴奋与愉悦的感觉。那么人会对什么好奇呢？把这句话记下来，人对渴望知道，但留有悬念的事情感兴趣。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第一节 好奇悬念—震惊型模板

说话的最高境界让对方开始怀疑人生。什么样的语言能够瞬间高引起注意力呢？要让对方说的语言，即使对方嘴巴上不说，心里面也会为之一震说，总之一句话要让对方震惊，目瞪口呆，让对方觉得不可思议，让对方怀疑自己的耳朵是不是听错了，甚至怀疑人生，把这句话记下来，说话的最高境界，让对方开始怀疑人生。什么意思，就是觉得不可思议，记下这个公式，悲剧横线，喜剧横线。

举个例子，屌丝三个月，魔术般的改变命运，身价上亿。悲剧屌丝或者你可以说的更惨一些，对吧？这就是一个悲剧。喜剧改变命运，魔术般的改变命运，身价上亿，那怎么做到的呢？是谁？好不说这就是悬念，除了结果之外，什么都没有。再举一个例子，负债百万的人居然华丽转身成为亿万富翁，负债百万是一个悲剧，居然华丽转身成为亿万富翁，是一个喜剧。怎么做到的？谁在哪里？什么时间，什么地点通通没有，这就是悬念。再来一个例子，初中毕业的人竟然成为疯狂演说家。如何做到怎么做到多久，赚了多少钱都没有说。

再来一个例子，企业面临倒闭三个月竟然起死回生，企业面临倒闭是一个悲剧，三个月竟然起死回生是一个喜剧。随什么企业如何做到的？后来没有，这就是悬念。再来一个例子，63岁老太太居然嫁给了22岁法国男模。谁呢，如何做到的呢？那个女的是谁，男的是谁，通通没有。如果我们在演讲的时候，就可以说想了解吗？想要知道吗？你想要拥有吗？想知道他是怎么做到的吗？来对这个话题感兴趣的请举手。好，大家不要笑，这是一件真实的事情，是国内的一家美容院的老板娘。与其说老板娘，不如说他自己是老板，是一个几十岁的人了，他居然花钱几十万，整胸花了几百万，整脸花60万整屁股让屁股翘起来。然后最后法国的男模特居然深深的爱上了他，不可思议。这就是这家美容院在招商加盟，在吸引顾客的时候打出来了一张。

悬念牌非常有效，再来一个例子，一个老师五个情感炸弹居然当场收到 3000 万什么情感炸弹，什么时候在哪里，怎么说的？不知道这就是悬念。如果在演讲的时候，可以说想要知道吗？想要了解吗？对这个话题感兴趣的请举手。你猜一猜他们会不会感兴趣，肯定会再来一个例子，用这套方法一个月减肥 75 斤。肥胖本来是悲剧，但是减掉 75 斤绝对是一个喜剧，那怎么做到的，如何做到的，这是什么方法，没说感兴趣吗？想了解吗？肯定想对不对？再来一个例子，只说了三句话，小叁乖乖的退出，出现小三是婚姻的悲剧。用了三句话，小三退出，这是喜剧。哪三句话怎么说的，没说，这就是悬念。再来一个例子。同样一句话，既然一年征服 300 位女友，什么话如何征服的？未婚的人一定很感兴趣，对不对？再来一个案例。

12 岁通过演讲居然一场收钱 350 万。不可思议。再来一个例子，李玉诺老师终极弟子身无分文，人生华丽转身成为千万富翁。哎，什么原因怎么做到的？没说再来一个例子，一个残疾人靠演讲居然成为亿万富翁。根据公式和模板完成以下作业，悲剧横线、喜剧横线。很多人留言说，一诺老师，前面的降服术，魔力诱惑、虐心大法这句后面应该加什么？大家把这些记下来，我们在这些句子的后面加一些引导性的词汇，引导性的。例如你想了解吗？他本来可能听完没反应的，也不一定想知道的。你问他你想了解吗？他说想你知道吗？你想拥有吗？你想知道他是如何做到的吗？来对这个话题感兴趣的请举手。这时候对方就会被你引导好了，这堂课的作业一定要练习一百遍以

上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业。

练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第二节 好奇悬念二神秘型模板

人们对未知的新鲜事物有好奇心，好奇心是人们积极探究新鲜事物的一种倾向。新奇的内容、新奇的结构、新奇的功能、新奇的方法，都能够引起人们的好奇心，进而引发人的兴趣。把这句话记下来，人们对未知的新鲜事物有好奇心，强烈的好奇心会增强人们对外界信息的敏感性，对新出现的情况和新发生的变化及时的做出反应，发现问题并追根寻源，激发思考，引起探索欲望，开始创新活动。记下来，这个公式多牛横线秘密横线。举个例子，激励马云成功背后三个不为人知的秘密。多牛呢？马云是首富马，或者你可以说揭秘世界首富背后三个不为人知的秘密。

揭秘中国首富背后三个不为人知的秘密。是的，我们一定要拿一个很牛的人，也用名人的效应去说服你的听众。再来一个例子，全世界只有一诺老师能做到不见面，把两本书卖到 3980。你想知道一诺老师是如何做到的吗？来想知道的，请举手。好了，那大家就可以去听营销的最高境界。因为银诺老师从来不主动推销，不打广告，银座

老师的粉丝都是吸引来的，吸引靠的是营销、销售、推销都是主动找别人。你是想主动送上门求别人，还是让客户主动送上门来，求你哪一个想要后一个的请举手，对不对？这都是引导性的。好了，大家不用着急，慢慢的跟着银诺老师的节奏。当你把银诺老师的课程每一样练习 100 遍以上，奇迹也会在你的身上出现。

好，你看这就是说话的习惯，不知不觉就说成了催眠语言。好，再来一个例子，于一诺老师的演讲如何让你失眠的五个秘密。众所周知，牛逼的人生不需要自我介绍，伊诺老师的演讲能力选与任何人都知道。所以伊诺老师是如何让你哭，让你笑，让你晚上睡不着觉。有五个方法来想，不想知道想知道的请举手，你觉得会不会举手会好。再来一个例子，中国百亿富豪 108 个不为人知的成功秘密。你想不想拥有来，想要拥有的请举手或者是终极弟子在推广的时候来想要知道的。加微信，我免费的发给你。再来一个例子。孙正义成功背后不可告人的五个内幕，孙正义也算是亚洲首富吧。哎。孙正义成功背后不可告人的五个内幕。

想不想知道想知道的，请举手再来一个一诺老师破解了史玉柱成功的七个密码。来想不想知道想知道的请举手。各位终极地址在接下来大家推广的时候，比如说你在微信群里面发了一个销售性简短型的勾魂的，大概是几十个字，别人可能几秒钟就能看懂。上面说亚洲成功学权威陈安之迪拜七天七夜的培训课程已经整理成笔记。来。现在

大家加我微信就可以游泳，你觉得会不会有人感兴趣？你还可以说世界潜能激励大师安东尼罗宾弟子内训全部内容价值 300 万，想要拥有的加我微信，你觉得有没有人加你？那我们已经为终极弟子准备了几百本书籍课件以及 PPT，还有几百首世界大师在培训时抓住了。

他用的音乐背景音乐激励人的音乐，成交的音乐，跳舞的音乐。各位，当你发出来这些免费的好处，别人会不会加你微信？很多人很烂的在那里发广告，收钱，我们不收钱，我们给予。因为富有的人都是给予贫穷的人都是在索取。我们送东西给你送价值 100 万课程的全部录音给你。要不要送 100 万课程的书籍给你，要不要送弟子密训的书籍给你，要不要肯定要。所以我们接下来终极地址在微信群里吸粉，不用去发一些垃圾信息，直接送礼，这些话会在营销的最高境界里面给到终极地址，讲述你如何在别人的鱼塘里捞鱼，如何建自己的鱼塘。如何在自己的鱼塘里实现裂变，快速裂变。

30 个 50 个人的群，两天变成 500 人，500 人再次裂变。如何变成几千人？如何变成几万人？很简单，好了，这一堂课的作业根据公式实操模板完成以下作业，多牛横线 mini 横线。大家可以在后面加上，你想知道吗？你想知道吗？你想知道吗？你想知道他是如何做到的吗？对于这个话题感兴趣的请举手，大家一定要练习一百遍以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、

自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第三节 好奇悬念三有头没尾型模板

话说一半留住人心。话说完了，人就散了。人们不能容忍美丽的
事物有所缺陷，这就是人人都有的一种普遍心态。对于许多人来说，
追求尽善尽美是理所当然的。把这句话记下来，话说一半留住人心。
话说完了人就散了。所以我们要学会说话时，不要把话说完。话说完
了人就走就不听了。话说一半留住人心，能够勾起对方的完美心理。

让他采取行动，继续探索未知的答案来记一下这个公式。谁横线
行为横线悬念横线来举个例子，一个奇丑无比的人，整容之后竟然怎
么了？好，这就是悬念谁呢？奇丑无比的人什么行为呢？整容之后那
怎么样了，竟然不说了。再来一个例子，他仅仅学完了英国老师的初
级班，竟然发生了一件不可思议的事情。什么事情没说，这就是悬念。
再来一个例子，他听了一诺老师的音频 100 遍，竟然一场会议，众筹
资金多达省略号多少呢？不说了，来想知道是多少的，请举手，想知
道吗？想拥有吗？想知道答案吗？再来一个例子，他从负债累累看完
猪买单之后竟然怎么了。省略号。再来一个例子，一直被别人看不起
的人。

看完这本书，竟然省略号再来一个例子，曾经捡垃圾的小男孩学

完演讲之后，竟然竟然怎么了，不说这叫悬念。再来一个例子，曾经家贫如洗，穷困潦倒，上完一诺老师的课程之后，居然怎么了，省略号，这就是悬念。来这堂课的作业根据公式和实操模板完成以下作业。谁横线行为，横线悬念横线我们可以提升说话的威力，在句子后面加上引导性的词汇，记住是引导性的词汇。例如想了解吗？想知道吗？想拥有吗？想要知道答案吗？想知道它是如何做到的吗？来对这个话题感兴趣的请举手，大家一定要练习一百遍以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。

等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第四节 好奇悬念四有尾眉头形模板

很牛逼的结尾，勾起了对方想要了解的欲望。人们对不可思议的事情总想打破砂锅问到底，就像灰姑娘嫁给王子，因此人们才感兴趣，才会想要了解究竟是如何做到的。就好像是阿凡提的故事一样，大家有机会可以看看阿凡提的故事都是蛮吸引人的。来把这句话记下来，很牛逼的事情会勾起对方想要了解的欲望。接下来这个公式谁横线多牛横线、悬念横线来举个例子，更多一手资料微信 2219344884 牛哥只说了三句话，投资人立刻投资 300 万，谁呢？牛哥有多牛呢？只用三句话，马上得到 300 万。悬念其实没有结果。哪三句话说了什么？

都是悬念。再来一个例子，只用了一个模式，就让异性疯狂的追求。你想知道这个模式是什么吗？来想知道答案吗？想要了解吗？来想知道的请举手，对不对？这都是我们在讲话的时候可以去引导。再来一个例子，伊诺老师的音频会让人上瘾，想知道伊诺老师是如何做到的吗？谁呢？伊诺老师有多牛呢？让别人上瘾，悬念就是想知道是如何做到的吗？想要了解吗？加上了引导性的词汇就不一样了。再来一个例子，很多人听音乐，老师的音频夜不能寐，经常整夜整夜的失眠。这中间究竟发生了什么事情？再来一个例子，一，诺老师讲话能让人上瘾，能不知不觉给人催眠，想知道他是如何做到的吗？再来一个例子，一，诺老师使用了108个思想病毒语言。

因此，李诺老师在平时演讲时会不知不觉的加入108个思想病毒的语言。因此，只要听了音乐，老师音频的听众都会中毒，然后会疯狂的购买书籍和课程，我们还可以加上强力磁。想知道这108个思想病毒是什么吗？想拥有这108个思想病毒语言吗？你想免费学习吗？这都是强力引导词，来这堂课的作业，根据公式和实操模板完成以下作业，随横线多牛横线、悬念横线。我们在说服别人时，要学会在结尾加上引导性的词汇。例如你想要了解吗？想知道吗？想拥有吗？想知道它是如何做到的吗？来，想要免费学习吗？来对这个话题感兴趣的请举手都是可以的，大家一定要练习一百遍以上。

如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第五节 好奇悬念五颠覆常规型模板

要讲对方做梦都想不到，万万没想到的话，不要讲那些司空见惯的鸡毛蒜皮的闲事，也要讲别人想都不敢想的事情。当你讲的时候，被别人觉得不可思议，不可能的时候，这时候你就成功了一半，把这句话记下来。颠覆常规，就是要讲对方万万没想到的话，接下来这个公式谁横线颠覆横线，来举个例子，不可思议。小癌症奇迹般的痊愈了，谁呢？小李如何颠覆呢？癌症奇迹般的痊愈了。各位，癌症痊愈是不可思议的事情，对不对？再来一个案例，我万万没想到石头也能开口说话来想知道为什么吗？想要了解吗？加上引导性的词汇就不一样，现在云朵老师教大家的是基础的词汇，将来一诺老师会让大家进行组合。在演讲的时候一诺老师会教你开场的时候讲什么，中场的时候讲什么。每一句话开头的时候讲什么，成交之前讲什么，如何埋钩子，埋钩子的时候用哪些画都会教大家。所以今天大家一定要好好的练习，如果你不把每一样练习一百遍以上，我敢给你保证，你绝对不可能成为说服力专家，更不可能上台演讲就能收钱。

绝对不可能的。这个世界不是你知道多少，而是你能做到多少。

梦想不是用来想的，梦想是用来践行的。说服力是一门技术，是需要你每天练习，练习的多了，今后你一开口就会融会贯通，不知不觉当中就会引导别人，就会埋下思想病毒来。再来一个案例，一个穷鬼万万没想到，三个月竟成为千万富翁。那我们还可以加引导词，想知道他是如何做到的吗？来想要知道原因吗？想知道过程吗？你想要了解吗？再来一个例子，他家徒四壁，三年不见回家去买了别墅。我们还可以加引导词，想知道它是如何做到的吗？再来一个案例，笼子居然成为全世界最伟大的音乐家。

谁呢？笼子如何颠覆呢？居然成为音乐家，还是全世界最伟大的，是不是不可思议？所以我们要讲，别人觉得不可能，不可思议。当你这样讲话的时候，你就成功了一半。再来一个口吃，竟然成为魔力演说家，想知道他是如何做到的吗？想要了解过程吗？再来一个案例，哑巴做销售，一年说服 5000 名客户，业绩达到一个亿。各位谁呢？哑巴还能做销售，还能说服 5000 名客户，业绩还达到一个亿，不可能，不可思议，怎么可能？对，如果你都讲那些老生常谈，一个富二代用他父亲给的一个亿赚了一个亿，切，这关我屁事，我才不要了解。

对不对？好了，再来一个案例，52 岁老太太被 25 岁小伙子疯狂的追求着，不可能。对，我们就是要讲这些不可思议的事情，再来一个不可思议，居然这样喝水可以延长寿命十年以上来想要知道这个方

法吗？想不想再来一个，万万没想到这五种食品会致癌，那 5 种你还可以说万万没想到你每天吃的这五样食品居然是致癌的，哪五样不可能，我每天都吃。对，就是因为不可能才会勾起别人的注意力，懂不懂，来给大家布置作业，根据公式和 10 套模板完成以下作业。谁横线颠覆横线，大家一定要练习一百遍以上。

如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第五章 收服懒人

让人满血复活，疯狂吸金的公式，三个模板原理，人总想不劳而获，最爱享受懒惰至极。人的本性就有惰性，做事情总想投机取巧，偷懒走捷径，以最少的时间、最少的投入获得最大的收获，总想不劳而获，投机幻想。喜欢简单便利的事物，幻想不劳而获，幻想一步登天，幻想一夜成名，把这句话记下来，人总想不劳而获。

最爱享受懒惰自己。比如说有守株待兔的故事，就是一个人性赤裸裸的体现。还有小孩子不爱学习，总想着考试的时候抄别人的，不想研发产品，总想着去抄别人的。你会发现社会上很多的讲师，包括喜马拉雅，包括抖音上很多讲师，现在都在抄一诺老师的书籍，把一

诺老师书籍的内容讲成段子。你讲成段子也就算了，也没有告诉别人这是哪本书出来的。对作者最起码的尊重都没有，这就是人性。再看看最近几年从资金盘 3M 到各种各样的虚拟货币，躺着都能赚钱，动动手指就赚钱了。还有那些做传销的人，拉人天天听课，打电话发微信拉人头就可以赚钱。你再比如说股票。

只要买，然后就可以涨，有这么好的事，还能轮到你吗？所以只要别人告诉我，你什么都不用做，就可以赚钱。我是不会相信。但是这个世界上就是人傻钱多。比如说当时有一个财团派人到非洲考察，考察完了之后，这个人非常兴奋。但那个时候电话是不方便的，特别是非洲，那怎么办呢？拍电报，电报的回复只有几个字，人傻钱多速来不是吗？这个社会不仅是非洲、亚洲、中国的很多地方都是如此。这是一个人傻钱多的时代，傻子太多，聪明人明显不够用。还好你今天跟英文老师学习了，说服的最高境界，将来你就步入聪明人的行列，一步一步引导别人说 yes，把自己的思想放进别人的脑袋。

把别人口袋的钱放进自己的口袋。好了，接下来我们就学习如何收服懒人。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，赶紧把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第一节 收服懒人一效率对比法

只要我们能够帮助客户提高效率，就能够赢得更多客户。我们企业家的价值在于能够帮客户节省时间，节省成本，提高效率，提高收益，这样就能赢得更多的客户。把这句话记下来，帮助客户提高效率，就能赢得更多的客户。接下来这个公式实力横线多少倍的好处，横线举个例子，只要你学会全球疯狂演说，就可以提高成交率。

十倍以上什么是指令呢？只要你学会全球疯狂演说多少倍好处呢，就可以提高成交率 100 倍以上。不可思议，对不对？再来一个例子，学会一诺老师的课程，你将提升十倍以上的收入。什么指令呢？学会老师的课程有什么好处呢？多少倍呢？你就可以提升收入十倍以上。再来一个案例，当你学会全球疯狂吸金，你就可以提升十倍吸金的能力。或者说提升十倍赚钱的能力。什么指令让他学习全球疯狂吸金多少倍的好处呢？提升十倍赚钱能力。再来一个案例，学会全球疯狂融资，空手融资一个亿，不用还什么指令，让他学习全球疯狂融资。各位全球疯狂系列基本上都是书籍。

和公益课程最高境界就是正式课程品牌课程。比如说演讲的最高境界，说服的最高境界，融资的最高境界，这些都是课程全球疯狂系列的都叫书籍。那以后终极地址要记住，凡是对外发售的都叫全球疯狂，全球疯狂吸金，全球疯狂演说，全球疯狂融资、全球疯狂销售，全球疯狂变现等等。再来一个案例，学会音乐老师音频课程，提升能

力十倍以上。各位什么指令呢？学习诺老师音频课程什么好处呢？提升能力十倍以上。再来一个例子，只要买猪买单，学习一百例以上，你将会提高你空手道的能力 100 倍以上。什么指令呢？让他买猪买单，学习一百遍以上什么好处呢？

将会提升他空手道，也就是空手套白狼 100 倍以上的能力。再来一个例子，成为一诺老师的弟子，就可以百分之百复制一诺老师的 6 种能力，自信说服演讲能力都将提升几十倍以上。什么指令呢？让他成为伊诺老师弟子，有什么好处呢？就可以复制伊诺老师的六种能力有多少倍呢？自信演讲说服能力将提升几十倍。再来一个，只要成为伊诺老师的终极地址，就可以快速提升能力 1 到 1000 倍以上，当年有望增加收入 1 到 1000 倍以上。什么指令呢？成为银河老师的终极弟子，有什么好处呢？我们在这里有两个好处，第一个能力提升 1 到 1000 倍，第二个收入增加 1 到 1000 倍以上。所以好处可以给多个给大家布置作业。

根据公式和实操模板，完成以下作业指令横线多少倍好处横线。而且我们还可以在结尾的时候加上引导性词汇，你想要了解吗？想要知道吗？想要拥有吗？你想知道他是如何做到的吗？来对这个话题感兴趣的请举手，我们一定要练习一百遍以上。

如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你

把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第二节 收服懒人二困惑指南

我们要帮助更多迷茫的人改变命运，实现梦想。佛祖曰，众生愚昧，所以才普度众生。这句话一点不假，大多数人一辈子都没有方向。好不容易有个方向，有了梦想，但是如何做呢？就不知道了。很多人的能力配不上自己的野心。因此有一个老师觉得佛陀说的一点没错，大家大多数人都是无知的、迷茫的、无助的，但又渴望改变命运。因此，教育就是答疑解惑，一诺老师就是要普度众生来解救他们，帮助他们拨云见日，解开迷惑，让他们醍醐灌顶，改变自己和整个家族的命运。把 20 句话记下来。我们要帮助更多迷茫的人改变命运，实现梦想。

所以一诺老师的梦想就是实现你的梦想。伊诺老师的使命就是帮助更多人实现梦想。来接下来这个公式指南横线好处横线。来举个例子，学会全球疯狂演说，人生不再迷茫。指南是什么呢？就是方向就是让你学会全球疯狂演说有什么好处呢？人生不再迷茫。再来一个例子，学会猪买单，让你醍醐灌顶，满血复活。再来一个例子，当你成为诺老师，弟子成功指日可待。大家有没有发现，一诺老师说服别人的时候给到的好处多数都是精神世界，这是说服的最高境界。再来一

个例子，只要你把朱马丹学习一百遍以上，奇迹将会在你的身上出现。看到没有奇迹，这是充满想象力的词汇，非常有魔力的啊。再来一个例子，只要你学会全球疯狂吸金，赚钱就会变得像呼吸 1 样简单。

再来一个例子，当你学会说服的最高境界，你就能一步一步引导别人说 yes。来再来一个例子，只要你学会融资的最高境界，全世界的钱都将为你所用。当你学习一百遍以上，你将拥有永远化不完的钱。大家看到没有，指南好处，李一诺老师用了两个指南，两个好处。第一个指南只要你学会融资的最高境界，好处是全世界的钱都将为你所用。再来一个指南是，当你学习 100 天以上，好处是你将拥有永远也花不完的钱。各位，当你融会贯通之后，你可以指南好处指南好处指南好处就是让他干什么就有什么好处，让他干什么就有什么好处。重复多次，大家记住一句话，演讲的时候还有说服别人的时候，同样一个指令可以多说几遍。如果你在一场演讲当中放的指南和好处足够多，那么就会出现一种奇迹。

你的思想将会植入对方的脑袋，对方口袋的钱将会装进你的口袋。就像希特勒时期，德国的宣传部长戈培尔说过，谎话说一千遍就成了真理。更何况我们说的是事实，对不对？好了，给大家布置作业。根据公式和实操模板，完成以下作业指南横线好处横线。当然了，我们还可以加上引导性词汇，比如你想了解吗？你想知道吗？你想拥有吗？你想知道它是如何做到的吗？来对这个话题感兴趣的请举手。

好，李云东老师要求大家一定要练习 100 篇以上。

如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第三节 收服懒人三罗列排行

我们要告诉听众，只要你做什么就能得到什么好处。林诺老师经常说好处，好处有好处就有时间，没有好处就没有时间，好处留给时间。客户的时间当然也留给好处。好处到位了，一切都不是问题。因此，你究竟要给对方什么样的好处？几个好处最好用数字罗列出来，让他清晰的知道他有什么好处，把这句话记下来，告诉听众只要做什么。

就能得到什么好处，来记下这个公式指南横线好处横线举个例子，只要你加微信就可以免费拥有主买单 99 级音频课程指南，就是让你干什么，让你加微信就可以免费拥有出买单 99 级的音频课程来。再来一个例子，只要三个步骤就能免费成为一诺老师的弟子，我们就可以说来第一步骤填写申请表，第二步骤发送邮箱，第三步骤等待通知。多简单。来再举个例子，比方说终极地址将来在微信群推广的时候，你可以发一本全职的书电子书，而且是市面上没有的。比方说他

的内训，他的课程笔记整理出来的书，然后再加上一段几十字的钩子。比如说我们简单的说，我有一本安东尼罗宾弟子密训的笔记，你想要拥有。

就加微信来再来一个例子，加微信就可以拥有全职 100 万课程内训的全部内容。再举一个例子，加微信就可以拥有刘一秒所有免费课程。再来一个例子，加微信就可以拥有某某老师的内部培训资料。来再来一个例子，加微信就可以拥有 300 首培训课程音乐。大家听着感觉好不好？非常好，对不对？免费的指南是只要加微信，好处是有拥有什么书，拥有什么课件，拥有什么免费音频，拥有什么免费电子书，拥有什么免费音乐，对不对？来根据公式和实操模板，完成以下作业指南横线好处横线。我们还可以说想要拥有吗？想知道吗？你想知道是如何做到的吗？你想知道如何免费拥有吗？对不对？前面是指南，后面是好处。

而且还可以加上引导性词汇，难道你不想拥有吗？难道你想错过这个机会吗？难道你想错失良机吗？免费的难道你都不想拥有吗？对不对？好，我们可以创造很多这种词汇。大家一定要把这一课练习一百遍以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第六章 玉女心经

第一节 玉女心经 1 欲望勾魂法

激发兴趣，唤起欲望的三个模板。第一个模板，玉女心经一欲望勾魂法，刺痛内心和点燃欲望的终极公式及案例模板。各位给大家一个作业，你要把客户所有的痛点罗列出来，经过痛点找到客户的欲望，什么意思呢？我们要围绕客户的核心需求提出一系列的问题。这些问题一环套一环，把客户需要解决的问题，按照前因后果、主次分明的逻辑顺序，一条一条帮助客户找到他的欲望，把这句话记下来。痛点的反方向就是客户的欲望来先记下来这个公式引导词横线、痛点横线、欲望横线。来举个例子，什么叫引导词呢？比如说你知道吗？想知道吗？如何来想知道为什么，对，这就是引导词。

什么是痛点呢？比如说顾客想减肥，但是减肥要节食很痛苦，顾客想要苗条塑身，但是要健身很累，痛点就是很累。欲望就是想减肥，想塑身。比如说我们都知道跑步可以锻炼身体，但是跑步很累，比如说我们都知道早起有助于身心健康，但是早起很累，很痛苦，都想赖床，所以往往欲望是伴随着痛点，痛点背后一定有欲望。我们来演示一下，你知道如何不用投资一分钱就可以躺着赚钱吗？比如说我们再来一个，你知道如何不用节食就可以减肥吗？再来一个想知道如何不拉肚子就能够排肠毒吗？排肠毒可以健康，是很多人的欲望，但是要拉肚子。

很痛苦。再来一个例子，如何不花一分钱就能拥有 100 万粉丝。假设我们配合上一章节的引导词，我们可以在背后说想知道如何做到吗？想不想了解来想知道的请举手，对吧？大家要融会贯通，为什么我要让你每一节都要练习，就是这个原因。当你融会贯通了，你就能把音乐老师教你的所有的催眠词、勾魂词等等都串联起来。再来一个例子，如何不花钱让顾客主动帮你疯狂的转介绍客户呢？来想知道的请举手，想不想了解想知道吗？对不对？我们在结尾的时候都可以加引导词，前面可以是引导词，后面可以加强力引导词。来再来一个想知道屌丝如何空手道在三个月内成为千万富翁吗？来再来一个例子，想知道每天只用工作两天就可以月入百万的方法吗？来想知道的请举手。

你想要了解吗？来想要拥有吗？想要免费学习吗？对不对？这都是可以植入的强烈引导词。再来一个例子，想不想免费帮你改变自己和整个家族的命运来想不想来想的加微信，想的请加 QQ 都是可以的。今天给大家布置两个作业，第一个作业大家要做一张表格，表格的左边是痛点，右边是欲望。我们找到客户的痛点，再写出他的欲望，或者是先写出欲望，再写出痛点。无论是哪一个，你都要写出来。你也许先想到痛点，或者你先想到欲望不够没关系，写出来之后仔细的研究它。比如说我们做美容的顾客的欲望是什么呢？想变美痛点是什么呢？又要花钱很痛苦。比如说想减肥的人欲望是减肥，痛苦是不舍得花钱，而且又怕累，又不想锻炼身体，又不想节食。

对不对？比如说很多人想改变命运，但是他又不想花钱。比如说很多人想赚钱，但是又不想投资，有没有？那你一定要把这个写出来，写的越多，你就了解客户越多，因此你就能针对性的去设计，激发客户兴趣，唤醒欲望的话术作业。2，根据公式和实操模板，完成以下作业，引导词横线、痛点横线、欲望横线。好，大家一定要练习一百遍以上。防失联V: 357607890

如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第二节 玉女心经 2 催眠口头语

你看不出来，但绝对勾魂的 33 个说服力。专家常用的催眠口头语。这个口头语将来也是你拿起麦克风站上讲台，说服听众，批量的给听众催眠的一种口头语。我们去听演讲的时候，会遇到系列的催眠，例如签到、挂胸牌、排队进场，分组喊口号、灯光、音乐、舞蹈等等。这些都是村民，只不过普通人看不出来而已，这些只是前奏。更厉害的是，讲师在演讲的过程中。

不断的给你催眠，把这句话记下来。疑问词、悬疑词、秘诀词、因果词都有催眠的作用。20 年前，云云朵老师参加了一个老外的三

天三夜的培训。那个老外三天三夜培训过后，几乎所有的人都被催眠了，就连英国老师也当场被他成交 7 万人民币。后来英诺老师花了一年的时间，把那三天的演讲进行拆解。经过 1001 次的研究和 3500 次的践行，最后总结出行之有效、简单粗暴的 33 个催眠词。后来于一诺老师的弟子，凡是拥有这 33 个催眠词的，每天抄写一遍。一年后，无论跟任何人对话还是公众演讲，几乎没有人不被催眠。这些催眠口头语帮助一诺老师很多弟子一年内成为千万富翁亿万富翁。现在就公布这些价值连城的催眠词，我们在使用催眠词的时候。

大概是四种类型，大家可以把它记下来。疑问词、悬疑词、秘诀词、因果词。比如说因此所以说为什么要这样使用呢？前面你无论讲的是故事还是逻辑，后面你都可以说。所以说只要大家听话照做，就可以达到什么样的效果。因此大家只要记住这三个公式就可以怎么样。这时候别人就被你催眠了。还有一种词什么怎样，难道请问怎么样？那如何用呢？我们可以说，难道你要一辈子受穷吗？难道你不配拥有最美好的一切吗？特别是有一些讲师经常问来，请问各位，请问你当大师对你很礼貌的时候，请问你就被催眠了。好，还有一种词是什么呢？假设假如何时如何，假设有一种方法可以帮助你在一周内。

成为千万富翁。来大家感兴趣的请举手。假设有一种方法可以改变你的命运，让你整个家族都华丽转身，过上更美好的生活。来对这个话题感兴趣的请举手。比如说某某人他在一周内屌丝逆袭成为千万

富翁，他是如何做到的呢？如何两个字呢？就印在你的脑袋里了，不听也不行，因为你被催眠了。还有一种词是想知道吗，想要吗？想拥有吗？那我们跟前面的联系在一起，比如说我们在前面做铺垫，一诺老师的一位弟子 30 岁负债千万，但是用了伊诺老师五个步骤成为亿万富翁。屌丝逆袭他是如何做到的呢？来想知道的，请举手，想要了解这五个步骤的请举手。大家看到没有？催眠词可以连续用组合用。当你融会贯通之后，来，我们再看几个，你知道吗？

你明白吗？听懂没有？有没有听懂，各位，假设我们把前面的讲完之后，公布了三个秘诀，我们就可以问他来听懂没有？来听懂的请举手，还想不想要这就是后面连贯之后了，来我们再看几个词，到底究竟为什么什么原因呢？有一个穷困潦倒的屌丝只用了三个步骤，在三个月内成为千万富翁，他是如何做到的呢？到底用了什么步骤呢？是什么原因让他命运发生魔术般的改变呢？是的，这些词的用的方法很多。当你融会贯通来，我们再讲几个词，我将为你揭秘，我将为你破解，我将为你剖析。那怎么用呢？马云孙正义只见了七分钟，说服孙正义投资几千万。现在我将为你揭秘这七分钟内。

发生了什么？究竟是什么原因来想要了解吗？想要知道吗？有没有这种感觉，再来几个词，我将告诉你我将教会你，我将会让你明白各位，当你成为云朵老师的弟子，云朵老师将让你明白什么叫做演讲的最高境界，什么叫做说服的最高境界，看到没有？这是一种非常

有魔力的催眠词。好，再来两个，我给你透露，现在我就告诉你内幕，都有勾魂的效果。再来两个词，我现在帮助你，我立刻带领你。比如说我们在说服的人的时候，假如有一套方法，可以让你三个月内改变命运。假如有一套方法，可以让你从负债累累到人生华丽转身，还清所有负债。假如有一套方法，你不用投资一分钱，就可以拥有百万粉丝。假如有一套方法，你不用投资一分钱。防失联V：357607890

都可以融资千万上亿。假如有一套方法，你融资一个亿，十个亿都不用还来，你想拥有吗？我现在就为你破解，我现在立刻就帮助你再给大家一个词是英诺老师，经常用英诺老师的弟子也经常用来。现在就让英诺老师带你一起改变命运，来，现在就牵着因诺老师的手，就是这个类型，现在就跟我一直一起的意思，你可以说现在就让因诺老师带你一起。现在就让因诺老师帮助你，总之是一个类型的，来我给大家布置作业，这一堂课就是把这 33 个催眠词抄写并朗诵 300 遍以上。如果你没有抄写或朗诵 300 遍以上，那你将来演讲的时候就会忘记，就使用不出来。到时候你不要说，我忘记了，我都不记得了。到底有什么催眠词，还有我演讲的时候，我突然想不到什么词了。很多人。

站上讲台的时候都会情到词穷忘词，为什么？因为你不熟练，云朵老师再重复一遍这 33 个强烈的催眠词。因此所以说什么怎么样，难道请问怎么样？假设何时如何，你想知道吗？想要吗？想拥有吗？你知道吗？你明白吗？听懂没有？有没有听懂，到底究竟为什么什么

原因呢？我将为你揭秘，我将为你破解我将为你剖析。我将告诉你我将教会你，我将让你明白，我给你透露。我告诉你内幕，我现在帮助你，我立刻带领你让一诺老师带你一起好了，大家一定要抄写并朗诵300篇以上。如果你想一步一步引导别人说 yes。

一定要好好做作业，等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第三节 玉女心经 6 听众心声

我们要剖析听众的心声，罗列问题清单，编辑勾魂的话术，我们要进行市场调研，走到客户当中去了解客户的心声。他们有什么疑问、顾虑和不解，把这些问题罗列出来，把这句话记下来，剖析听众心声，罗列问题清单，编辑勾魂话术。接下来这个公式引导词横线勾环词横线。举个例子，你知道销售演讲的三个核心密码吗？引导词就是你知道。

就是我们前面讲的催眠常用的词语，勾环词是销售演讲的三个核心密码。来再来一个例子，你懂得晓将大师是如何破冰暖场的吗？对于很多人想学习演讲的人，他肯定想知道，再来一个，你有连续勾魂是自我介绍的公式吗？连续勾魂式自我介绍的公式，听起来感觉不可思议，好像很厉害的样子，对不对？再来一个例子，你知道如何讲故

事才能产生情感共鸣吗？再来个例子，你知道伊诺老师的演讲为什么能让人哭，让人笑，让人晚上睡不着觉吗？凡是云朵老师的粉丝，都知道云朵老师是有这个实力的，那肯定想知道。再来一个例子，想知道如何才能让投资人相信你，喜欢你，彻底爱上你吗？想再来一个例子，你知道如何才能让听众的情感。

上下起伏吗？再来一个例子，你知道如何才能快速成交，收钱，收入收心，收灵魂的方法吗？又收钱又收，人又收心，甚至连灵魂都收走了，这是不是有点勾魂呢？再来一个例子，你想知道如何空手道借到 100 万吗？不可思议，对不对？我们甚至可以说你想知道如何借到一个亿，不用还吗？各位壹壹诺老师的融资兵法，也就是现在改名成为融资的最高境界。之所以这么多人感兴趣，一诺老师主要研究的方向就是如何让表示空手道借到钱，不用还借到钱，甚至连利息都不用付，连本金都不用还，不可思议，对不对？你觉得这样会不会勾魂？当然勾魂了，因为现在全世界的人几乎都缺钱。你用赵本山的话来说，你不缺钱是吧？来走两步。

没人敢说自己不缺钱。那那除了和尚，和尚现在也要赚钱。好了，再来一个例子，你想知道如何快速催眠台下的听众吗？当然想有没有再来一个例子，你想知道如何在沟通时植入思想病毒吗？再来一个例子，你想知道如何在演讲时投放情感扎带吗？再来一个例子，你想知道如何快速成为亿万富翁吗？再来一个例子，你想知道如何免费成为

伊诺老师弟子吗？伊诺老师的演讲可以通过互联网不见面，不用打电话，不用催别人，他自己听了音频就会购买几百块几千块的书籍，几万块几十万的地址，交纳几百万的雇佣费。如果你可以百分之百付至莺多少，是不是这六种能力，你也可以一样在不影响自己生活，在环游世界，在云游四海的过程中。

可以在家赚全世界的钱，而且可以受人尊敬，帮助更多人实现梦想。所以你想不想呢？肯定想了这堂课的作业根据公式和实操模板完成以下作业，引导词横线高环词横线大家一定要练习一百遍以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第七章 故事共鸣法

讲故事的五大要素及四个模板讲故事的五大要素。我们可以画一个五角星，第一个是主线，第二个是悬念，第三个是情景，第四个是冲突，第五个是感受讲道理不如讲故事。我们要学会通过故事在线客户的心路历程与客户产生情感的共鸣。然后通过故事主角帮助客户找到解决办法，把这句话记下来，讲故事比讲道理更有效。

有一个驼背的小伙子叫莫西。有一天他去拜访一个商人，这个商

人有一个女儿叫弗西。墨西无药可救的爱上了伏羲。伏羲却因为他的驼背而拒绝了他在准备离开的时候，莫西鼓起了勇气，到楼上伏羲的房间，把握最后和他说话的机会。伏羲有着天使般的脸孔，但让莫西十分沮丧的是，弗西始终拒绝正眼看他。经过多次尝试性的沟通，伏羲都不理他。最后莫西问道，你相信缘分天注定吗？伏羲眼睛盯着地板答了一句相信，然后又反问莫西，你相信吗？莫西回答道，我听说每个男孩出生之前，上帝便会告诉他，他将来娶的是哪一个女孩。在我出生的时候，未来的新娘便已许配给我了。

上帝还告诉我，我的新娘是一个驼背。我立刻恳求上帝，上帝，一个驼背对女孩来说是一个悲剧。求你把驼背赐给我，再将美貌留给我的新娘。当时弗西看着墨西的眼睛，并被内心深处某些记忆所扰乱了。他把手伸向了莫西之后，变成了莫熙的妻子。把这句话记下来，故事一讲要啥有啥。莫西讲了一个故事，得到了自己梦寐以求的新娘。可口可乐讲了一个故事，成为世界第一。马云讲十八罗汉的故事，得到自己的商业帝国。香瑞米砸冰箱的故事，成就了海尔集团、百度的李彦宏、新东方的俞敏洪，小米的雷军，个个都是讲故事的高手。当今什么最值钱？标准答案，故事。放眼望去，现在信息爆炸广告是铺天盖地。

酒香不怕巷子深的时代已经一去不复返了。王婆卖瓜的时代来临了。在琳琅满目的世界中，在产能过剩的时代，产品本身不再是消费

者唯一关注的焦点。一个成功的品牌一定是一个会讲故事的品牌。把这句话记下来，卖什么都不如卖。故事马云、李彦宏、雷军、俞敏洪在卖励志的故事，史玉柱在卖华丽转身的故事，张瑞敏在卖质量的故事，德芙巧克力、玉兰油贩卖爱情的故事。怡云矿泉水在卖健康的故事，奔驰、宝马、宾利贩卖成功的故事。佛陀在卖极乐世界的故事，主耶稣在卖天堂的故事，老子在卖他的道一诺老师在卖梦想，你的故事是什么？一个成功的企业，必须是一家拥有精彩故事的企业。

一个成功的企业家，必须有一段励志的故事，现在就跟着伊诺老师的节奏学习如何讲故事。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第一节 讲故事的五大要素—主线

原理是讲故事。之前要先确定一个主线，这个主线就是价值主张。所有的故事情节都要紧紧围绕这个核心理念来展开。举个例子，德芙巧克力是什么故事？爱情的故事。所以它围绕爱情展开，而不是材料和工艺。为什么呢？因为材料与制作工艺很容易被复制，但是独特的爱情故事无法被盗版。再比如说一诺老师的音频都是以实战案例为主，而不是空洞的教条，并非不落地的成功学，更加不是鸡汤。很多人抄袭伊诺老师的课程并录制上传网上。那么伊诺老师如何反制呢？

伊诺老师近期录制的课程大家都有发现，租买单的课程从免费的公益课程开始都是长的，都不会再像之前的几分钟。

基本上都是十几二十分钟甚至几十分钟都在 5000 字、8000 字甚至 15000 字。而以往最多只有几百字、上千字，这就大大的增加了难度。把这么长的故事串联起来，真的不容易，想的生动，更不容易让别人能听懂，又能学到东西更加不容易。

第二节 讲故事的五大要素二悬念

原理是你不能上来就对顾客说，我给你讲个故事，别人为什么要听你讲故事，即使你讲了，也不会有什么效果。记住了，大家都讨厌讲道理，但是也不喜欢听你讲故事，你可以是讲故事，但是你千万不要说来。我给大家讲个故事，哇哇哇又在哄人了，又想给我洗脑了。所以你要设计血液，激发客户的好奇心，也就是之前的课程。林诺老师教大家的勾魂如何收复懒人、玉女心经、降龙十八掌。

虐心大法、好奇悬念等等。你在正式讲故事之前，一定要吊起别人的胃口，勾引起别人的馋虫。当别人对你不感兴趣的时候，你讲的一切都是废话。当别人对你感兴趣的时候，你讲的所有的东西都是真理，人们不喜欢雪上加霜，但喜欢雪中送炭。所以你要设置悬念，激发客户的好奇，引导他主动来探索。在讲故事之前，我们要设计一个悬念，吸引顾客进入你的故事情节。前面云朵老师都教大家了，在这

里云朵老师就不多讲了。比如说我们讲巧克力的故事，可以这样讲，你吃过巧克力吗？你知道巧克力是如何被发明的吗？其实巧克力的发明还蕴藏着一个凄美的爱情。我们换一种问法，客户是不是马上来兴趣了？

如果你单纯的说来，我给大家讲一下巧克力的爱情故事有没有人听，没人听。比如说怡云矿泉水，我们可以问各位，大家知道矿泉水中卖的最贵的是哪一种吗？除了巴黎水，就是依云矿泉水，大家知道依云矿泉水为什么卖的这么贵吗？这背后有一个重要的原因，我们是不是就可以引入故事。再比如说我们可以是各位一个负债百万，我们可以说的更严重一些，一个负债千万的人如何在三个月还清所有的债务，六个月扭亏为盈，并且成为千万富翁？他是怎么做到的呢？来现在跟着英诺老师的节奏一起剖析这背后的秘密，或者说因诺老师现在为你抛弃他成功的秘诀，那是不是大家就喜欢听了呢？所以不是你讲的故事没人听，是你不会引导别人。

感兴趣，当别人对你不感兴趣的时候，你讲的一切都是废话。当别人对你感兴趣的时候，你讲的所有的东西都是真理。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第三节 讲故事的五大要素三情景

原理是为什么有人讲故事，你觉得身临其境，而某些人讲的故事则干巴巴的让你毫无感觉呢？好故事的秘诀就是情景化，大家把它记下来，好故事的秘诀就是情景化，就是通过对场景细致的还原，从视觉、听觉、味觉、触觉、嗅觉知觉上做细节的描述。给大家举个例子，各位朋友，当你一口咬下去，你就知道这绝对是你吃过最香甜多汁

最让人垂涎欲滴的美味苹果，苹果穿着红色的外衣，好像在欢迎你品尝你吃的这个苹果是我 95 岁的外婆，精挑细选出来的，是他亲手从弥漫着阳光的金色果园里采摘的哦。大家有没有发现视觉穿着红色的外衣，听觉、味觉、触觉、嗅觉知觉上我们都能感受到。再来一个例子。

想象一下，父母正在医院遭受折磨，而你却无能为力。某天下午三点，你像往常一样来到医院二楼，看着黄色掉了漆的木门，心里一顿筹措。当当当一阵急促的敲门声后，没人。吱的一声，推开病房虚掩的放眼望去，雪白的床单上，瘦弱的妈妈正蜷缩着，一动也不动。扑鼻而来的酒精味和浓浓的药味。你喊了一声，妈，却没人回应你三步并做两步。扑通一声跪在妈的床前，握着那干枯的像松树皮一样的手。你看到上面长老人斑了，你顺着这只手望上去，发现妈妈的脸上全是皱纹，头发全白了，这就是养你三十多年的妈妈，如今静静地躺在那里，一动也不动，仿佛。

睡着了一样，你把妈妈抱了起来，吓了一跳，不是太重了，而是太轻。那一年。妈妈去了。永远的离开了你。一转眼，三年过去了，清明节那一天下了好大的雨，你跪在坟前。撑着黑色的雨伞，烧起了自己看着升起的纸花，像黑色的蝴蝶漫天在飞。你哽咽的声音捧着生狂的心说，妈。

如今儿子住大房子了，我好想你陪我一起来住。如今儿子有钱了，我好想你，陪我一起来花。我当了我爱喝的老酒，睁开眼睛收吧。回到老宅里，你习惯的喊了一声妈，却发现没人答应。原来你以为。你的家是你的家，妈的家是妈的家。

自从妈走，你才发现妈在哪里。你才是家。子欲孝而亲，不在人生最大的悲哀莫过于此。来看一下视觉，看着黄色掉了漆的木门有没有听觉。当当吱的一声推开门，更多一手资料微信 2219344884 有没有味觉扑面而来的酒精味和浓浓的药味触觉，我把妈抱了起来，吓了一跳，不是太重了，而是太轻了。知觉。我跪在坟前，撑着黑色的雨伞，烧起了纸钱，看着升起的纸花，像黑色的蝴蝶漫天在飞。我哽咽的声音捧着升腾的心说，那哎这就是知觉好了，大家一定要多练习。你可以跟着音乐老师的音频一起来说，这样有助于提升你讲故事的能力以及这一章情景的把控。如果你想一步一步引导别人说 yes。

一定要好好做作业，等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你
就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切
的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第四节 讲故事的五大要素四冲突

原理是什么呢？故事情节需要的另外一个重要的因素就是人物
之间相互的冲突，情感之间相互的冲突。有时候也可能是某个人为心
的冲突，信仰和愿望的冲突，选择性的冲突，把这句话记下来，没有
冲突的故事就不能扣人心弦。举个例子，可怜的妈妈面对一对儿女，
只能救一个，到底该选择救哪一个？这个时候大家就好奇了，对，怎
么会只救一个呢？

人们都会好奇，你会选哪一个呢？就好像有一个非常八卦的问
题，老婆跟妈妈掉进水里，你先救哪一个，是不是一样呢？有冲突就
会引发别人的思考，就会扣人心弦。再来一个例子，比方说讲师在演
讲的时候会说，当时我手里只有 1 万块，回家过年就不能报名伊诺老
师的课程。我问我自己究竟是回家过年重要还是改变命运重要？这时
候台下的听众都会进入这种角色，自己也会去选择。再来一个例子摆
在我面前的有两条路，一条是带着自己这 1 万块钱继续穷困潦倒，另
一条是交学费改变命运。假如人生是一种选择，各位你们觉得我会选
择哪一个？这时候就可以把听众往我们想要的方向去引导。再来一个
例子，25 岁到 35 岁是一个左右为难的阶段。

一方面要养家糊口，一方面还要为事业奋斗，究竟经历该如何分配，我陷入了深深的沉思。各位这种演讲不会让人枯燥，为什么？因为会有冲突，冲突的时候别人就会想，是，我好想知道你到底怎么选的。因为听众内心会有一个选择，他也希望你讲出他的心声。再来一个例子，减肥除了需要勇气，更需要付出金钱的代价。在金钱与美丽之间究竟要选择哪一个？我犹豫了各位啊。这也适用于美容行业，这就讲述很多女人在选择的时候左右为难，又想美又怕花钱。我们就可以在说服他的时候加入这一种冲突。再来一个例子，努力的过程很痛苦，但是不努力可能会更痛苦，都是痛苦。我该选择哪一个？我们演讲的时候，可以说各位如果是你们，你们会选择哪一个？

来选择前者的请举手。来选择后者的请举手。逐渐的我们会一步一步引导别人说 yes，知道再来一个例子，人生是一杯苦水和一杯甜水，你可以苦尽甘来，也可以甘尽苦。来，我们可以选择先安逸，在老年的时候后悔，或者是我们选择现在奋斗虽然很痛苦，但是老年的时候我没有无限美好的回忆和值得骄傲的结果。究竟选择哪一个？各位如果是你，你选择哪一个来选择，苦尽甘来的请举手，哈哈。

各位，你知道演讲不是乱讲的，讲故事是有逻辑的，不是在上面想自己有多苦自己哭了有什么用，自己惨了有什么用，别人一点感觉没有。大家不要着急跟着音乐老师的节奏，跟着音乐老师的每一个模板去练习来这一堂课的作业。一诺老师让你找出客户内心左右为难的

矛盾。在你讲故事的时候，加入这些冲突，就可以引导顾客做出我们想要的选择，教大家一些技巧。比如说他想减肥，心疼钱，但是我们要给他另外一个更好的好处，告诉他钱可以换来美丽。我们甚至可以用痛苦的方式减肥，可以让你更美丽，让你家庭更和谐，老公更爱你，否则的话你就会很丑。老公会离开你，不爱你。

来选择哪一个各位制造冲突和矛盾，我们要配合快乐和痛苦。前面已经讲过了，在这里就不多讲了，让我们讲故事的时候就要融入这些成分。如果你不会融会贯通，那是因为你练习的还不够，你一定要把每一项练习 100 遍以上。如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业，等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第五节 讲故事的五大要素五感觉

原理是我们在讲故事时，一定要用大量的文字描述故事。主人翁内心的痛苦、挫折、绝望、转机、兴奋、成功等每一个情节下的心理活动，都要详细的描述。然后我们讲的这个心理活动与目标客户越接近，就越能引起他的情感共鸣，触动他的内心就越能让他马上采取行动。来举个例子，妈妈用一只发抖的手捂住了眼睛，过了好半天。

才缓缓的移开。他觉得一秒钟如度过整个春夏秋冬一样，一连串

的泪水从妈妈悲伤的脸上无情的流下来。妈妈没有一点哭声，只任凭眼泪不停的往下流，强烈的情感如同泰山压顶般的向妈妈袭来。妈的手麻木了，血液快要凝固了，心脏也要窒息了，好像一把尖刀刺进他的心里，五脏六腑都要破裂了。这就是描述感觉的内心的感受有多痛苦，多悲伤。你要学会这种详细的表达的能力。想象一下，十年过去，爸爸妈妈正躺在病床上，需要 500 万的手术费，治疗费，可是你却拿不出来，你真的好恨自己。

看着医生用刀子 in 爸爸妈妈身上割来割去，看着父亲瘦弱的身体，看着妈妈苍白的头发，你真的好恨自己，为什么没有钱？如果能再回到 2019 年 4 月，你一定会做一个勇敢的决定，把生意做到全世界，成为诺老师的地址，找到全世界最最顶尖的商业解决方案。学会全宇宙说服的最高境界，演讲的最高境界、营销的最高境界、融资的最高境界，户外的最高境界，领导的最高境界，让自己成为父母的骄傲，成为孩子的榜样，成为家族的荣耀。可是子哥，你却只能眼巴巴的看着父母躺在床上，饱受病痛的折磨和即将来临的死亡。

你觉得生命中最大的痛苦莫过于此。这就是描绘出故事主人翁的感觉。我们讲故事的最高境界就是把对方带入这种感觉。在今后的演讲课程里面，你会学习演讲的最高的境界。好了，这一堂课的作业写出一个因为你失败，因为你可能会失败，不努力，可能将来会过上某种痛苦的生活。那种感觉是什么样子。我要求你把它写下来。如果你

想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第六节 如何讲自己的故事万能模板原理

想自己经历的一个故事，通过故事导入你的产品或服务来大家，一定要拿起笔和纸记下来。这一个讲自己故事的万能模板，一共分为七块。第一个是人生背景，第二个是人生低谷，第三个人生机遇，第四个华丽转身。第五，人生低谷。第六，人生高潮。第七，情感共鸣。我们来看第一个人生背景，什么样的背景呢？

假设我们讲一个王子的背景，一个公主的背景，一个富二代的背景，像王老五的故事，像华为的女儿的故事。你觉得你想听吗？没意思，这给我们普通老百姓相差甚远。大家不感兴趣，大家感兴趣的是自己跟我很像的人，什么人可以屌丝逆袭，什么样的人可以实现白手创业，什么样的人可以实现空手套白狼成为千万富翁，亿万富翁命运发生改变，这个是大家感兴趣的。因此我们要讲什么样的故事呢？人生背景是什么样的背景下呢？贫穷迷茫，没有人脉，没有关系，没有靠山，没有背景，没有经验。就像银罗老师小时候，爸爸穷，爷爷穷，爷爷的爷爷也是穷人。而且在我小的时候，我家住的是草房子。

长大了也没有住上什么好房子，是靠我自己的努力去买的房子，

而且给父母亲都买了房子，而且给丈母娘都买了房子。这就是我可以
说我的成功是被逼出来的，真的是被贫穷逼出来的。记得小时候睡在
床上，都可以看到天上的星星。那个草房子烂了，洞，黄鼠狼和老鼠
都从那个洞里钻来钻去，然后黄鼠狼去追那只老鼠，现在想想还蛮有
意思，但是一到下雨的时候就非常痛苦。下雨的时候我家里地上接的
都是盆，你床上都会淋到雨。

以前想想，其实心是很痛的，现在想想还挺感激那一段岁月的第
二个人生低谷，你已经很惨了。想象一下，如果这么惨的人又发生什
么意外事故重大疾病或者人生跌入了某种低谷，负债累累。比如说小
时候我家里就吃不起饭，父母亲离婚被人看不起，吃不饱，穿不暖，
住不好，在学校被别人瞧不起。而且那个年代是交学费，我家里是交
不起学费的，经常被老师赶出去。你想想，在那种情况下，你想的
是什么？肯定是想如何改变命运。所以这就是为什么因多老师一演讲
能够讲出很多人的心声。因多老师体验过贫穷的滋味，很多人他是没
有机会品尝这种滋味的。因为你看到的贫穷跟你体验。

体会到的贫穷是两种感觉。第三，个人生机遇，意外的收获，或
者是自己努力的结果，或者是偶遇的机遇，或者是贵人相助。其实在
我人生当中有很多位贵人都是在不同的阶段，也就是在我人生的低
谷，向我伸出援手，或者是给我某一个信息、某一个资讯，某一个改
变命运的机会。因为只有你真正的去经历过，你讲出来的才有感觉。

人生本来就很贫穷，很凄惨了，然后又雪上加霜。在这个时候，你知道一个机会会有多重要吗？第四个，华丽转身，物质上的可以是精神上的，可以是屌丝逆袭，可以是咸鱼翻身。所以你已经很惨，然后又雪上加霜，更惨。在这个时候遇到了你人生的贵人，或者是某一条致富的信息，某一条资讯，某一个机会。

让你的人生华丽转身，其实这是大多数屌丝，也代表着大多数人的内心的某种渴望。人们感兴趣这样的故事可是有一句话说的很对，如果你在太年轻的时候就有钱，这个财富是不稳定的。为什么？因为你太容易就成功了。就像唐僧去西天取经，取完经之后，那佛祖一算，还少一难，又给他来了一难。伊诺老师的人生蛮有意思，就是因为太年轻就成功了。17岁就赚了几十万。那时候的几十万相当于现在几百万，一千万，所以从此自己就变得很自负，觉得自己无所不能，什么都不怕。我们写下第五个，这是很多人都会经历的。第五，人生低谷，天有不测风云，再次受挫，跌入了人生的低谷。各位，你知道一个穷人翻身有多难吗？

一个富人被打回原形，一个屌丝翻身成为了百万富翁，千万富翁，然后拥有上亿的企业，然后拥有几千万的资产，突然又被打回原形，负债几千万。这一种落差是非常大的，很多人都难以自拔，很多人都爬不起来。那么正是这种再一次跌入人生低谷的这种挫折，让一个人能够再一次的爬起来。这种故事才有意思，就像电影一样的。第六个

人生高潮，当一个人从低谷再一次的华丽转身，而且这一次的蜕变比以往更美丽，更绚丽、更辉煌。这是带有励志色彩的，可以激励人心的。第七个情感共鸣。什么叫情感共鸣呢？给大家演示一下，大家就会清楚，比如说我们在演讲的高潮。

讲述了自己有多惨，然后雪上加霜，遇到贵人，人生华丽转身。因为一个意外，人生再次跌入低谷，又一次的华丽转身，魔术般的改变命运在大起大落之后，人生会有一些感慨。比如说之前一诺老师的弟子在演讲的时候，李易诺老师就为他设计了一个细节，在英诺老师的指导下，他是这样演讲的。可以配点音乐，来点音乐。今天我为什么要发起这个活动？那是因为我儿时有个梦想，小时候然后我赶着羊经过村子里的学堂，听到里面朗朗的读书声。我的心都要碎了，我不止一次的想像其他孩子一样坐在学堂里，可是家里没有钱。这个S的梦就被灭了，一天天我长大了，可是我心里有一个遗憾。在。

就是没有读多少书。今天我开这个公司卖这个保健品化妆品、美容护肤品。但是我想这并不是我真心想要的。直到去年3月17号，经过贵州六盘水，当我看到山区的孩子在那简陋的教室里面风雨飘摇中点着煤油灯。在读书那一刻，我的心被刺痛，我决定要山区的孩子为他们做点事情。所以今天我们这个现场你不光为自己买到优秀的保养品，最重要的是这笔钱一半捐给山区的孩子，让他们能有一个明亮的课堂。我有一个梦想，在有生之年建一万所希望小学，让天下充满

朗朗的读书声时，你们愿意支持我的梦想吗？你们愿意吗？来，愿意的请举手来举高止，让我看到你举手的请举例。

来举例子，站到我身边来，我们一起加入这个大型的献爱心的活动当中来。各位，你觉得这时候会不会起立？当然了，我们有了更厉害的杀手锏，没有起立的拉开讲台的帘子，海上站着一群山区的孩子，穿着校服，甚至打着补丁，带着红领巾，给所有的台下叔叔阿姨鞠躬。接下来，伊诺老师的弟子就开始讲了，现在让我们的小天使来到你的身边，为你献上这份爱心大使的勋章。这叫套牢。接下来请所有的爱心大使请起立，我们一起为山区的孩子做点事情。各位，你好意思不起来吗？还是人，对不对？好，不要讲什么道理，谈感情，谈情怀，谈到他哭，谈到他感动，谈到他不交钱都不好意思。各位，我们现在学习的还是说服，逐渐的从这一章节就过渡到演讲了。大家做好心理准备，从下一个章节所有的地址就到地址。

子班的演讲的最高境界，没有报名弟子班的，或者是你只报名了这一个班级的去联系一诺老师的助理。升级报名演讲的最高境界。接下来你会目瞪口呆，不可思议，每一个章节都是教你如何说服别人。这里面没有任何一句废话，全部是为收钱而设计的演讲。如果演讲不能收钱，那跟放屁有什么区别？好了，大家一定要记住讲自己故事的万能公式，并且练习 100 遍以上。

如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你

把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步的引导别人说 yes。

第七节 如何讲自己的故事终极弟子演示

他是如何演讲的。大家不要着急，来，现在提醒一下大家，所有的演讲都可以写出来，它都是一个剧本，就像演员一样。你只要练习再练习，练习的次数多了，你就可以融会贯通。其实你站在台上就是在表演现在更好。因为现在是互联网时代，我们都用互联网演讲。因此这一个稿子是上一次伊诺老师的一个终极地址。在互联网上照着读就行了。各位，你背不出来，你读会不会，你读的次数多了，你就熟练了，对不对？所以说服的最高境界教大家的，我们在需要说服别人的时候，一些公式。演讲是一整套的说服逻辑，先用什么后用什么。就好像一辆车一样演讲就是组装起来的。说服就是汽车的零件。如果你不去学演讲的最高境界，相当于你拿到了一堆汽车的零件。但是你想把它变成汽车有点难。因为说服教的你是一步一步引导别人说 yes。而演讲是系统的说服的逻辑。比如说如何把一段组合在一起，形成一整套的演讲逻辑。两个小时三个小时讲完之后就能够收到钱。所以大家一定要系统跟着下一个课程演讲的最高境界来学习。

如何组装这些话术？当然了，不止这一些，还有更多比较长的说服的公式。比如说一个公式可能会写出上百字、几百字乃至上千字的

这种演讲稿。就像演讲自己的故事一样的。很多人说我要学说服各位，你要记住讲道理不如讲故事，别人不喜欢听道理。但是人们从小就不抗拒故事，那么在后面的章节当中已经跟老师教大家的都是组合式的，甚至比这一个讲故事的逻辑还要长。所以他就属于演讲的范畴。如果你想改变自己的命运，如果你想通过互联网演讲，就能让他哭，让他笑，让他晚上睡不着觉。如果你想通过互联网演讲，就可以让别人疯狂的相信你，喜欢你，深深的爱上你，对你欲罢不能。如果你想通过演讲就能销售你的产品，让别人加盟你的项目，一定要学习。

演讲的最高境界。我们来演示一下，36年前我出生在一个贫寒的家庭里，小时候的我是一个非常内向自卑的人，可能是穷人家的孩子成熟早的缘故，家里农活忙的时候总是帮助父母干一些农活，不忙的时候总是喜欢一个人静静的坐在山岗上眺望着远方。那个时候，爸爸总会用他那带着老茧的大手轻轻的拍着我的小脑袋说，孩子记住，人生不怕穷，但要穷得有志气，不管做什么事情，坚持到底，绝不放弃。我是家中的独生子女，一家人把所有的希望都寄托在我的身上，偏偏天公不作美，随着我高考三次落榜，我不忍看着父母失望的泪水。2010年的春天，我背井离乡，只身一人来到北京，在祖国的首都，这个人人都向往的。

繁华大都市里住在那个阴暗潮湿的地下室里，每天只能透过体力劳动来换取自己生存资格。无数个夜不能寐的晚上，经常一个人爬

到工地的楼顶，孤独的看着远方，思念着远方的故乡和父母。每当身心急剧疲惫，快要撑不下去，想要放弃的时候，总会想起爸爸那句话，儿子啊不管做什么事情，坚持到底，绝不放弃。就在那一年的冬天，老板叫我去他办公室说家里来电话了，拿起电话那边传来了妈妈的哭声，儿子，快回家看看吧，你爸得重病了。当我回到家中，看着大山一样的父母亲倒下了，泪水模糊了我的双眼。在我和妈妈的悉心照顾下，父亲的病得到了控制，但却丧失了劳动力。我知道

从现在开始改变整个家族命运的一切，只能靠我自己了。在以后的日子里，我做过餐厅保洁、洗过车、发过传单，做过业务员。在2014年那年，我拥有了自己的公司，由于没有管理经验，短短四个月时间就亏损10万，同时又欠下了10万的高利贷。在无助中，父母把老家的几栋房子和庄稼地全卖掉了，同时又在亲友那里借了一部分，凑够了10万块。就这样，我们一家三口住在北京只有20平米的房子里，度过了2015年。2015年的年夜，我们过了一个仅仅只有一个土豆丝的春节。因为生活和工作的巨大压力，二十多岁的我看起来像五十多岁。经过两年的坚持，2016年生意逐渐有了好转。

但幸福似乎不太喜欢我。由于社会经验不足，我被一家公司骗走了30万，让我再次陷入了恐慌中。我不断的问我自己，我究竟做错了什么？老天爷为什么对我不公平，我该怎么办？绝望的我独自爬上了城市的顶楼，站在高高的楼顶，我看着远方的夕阳，夕阳很美，就

像天堂的天使在呼唤我。我的心在滴血，一切都结束吧，我受够了。

我受够了我闭上眼睛，无情的泪水划过了我的脸颊，我轻轻的抬起了我的左脚。就在这一刻，耳边突然响起了父亲的声音。如果你是懦夫，你就跳下去。还记得我跟你说过的话吗？不管什么事情坚持到底，绝不放弃。如果你跳下去，我和你妈妈也陪你一起跳。在父母的安慰下，我重振了旗鼓，钱没了可以赚。在一次社交中，我生命的贵人张总向我推荐了一诺老师的音频，醍醐灌顶，如梦方醒，终于明白了商业的阵地。当晚我失眠了，感觉自己前半辈子白活了。于是我反复的听伊诺老师的音频，认真的做笔记，把伊诺老师的音频看了三遍以上，并且参加了伊诺老师的课程。

经过一诺老师课程的现场辅导，彻底把我的思路打通了。我恍然大悟，我发现我多年苦苦追寻的结果，一下子有了清晰的线路。后来我使用了一个落实的方法，仅仅七个月的时间，公司就赚到了 300 万，赚到了 300 万，各位，我毫不犹豫的报名了伊诺老师的终极地址。伊诺老师看到我非常的勤奋好学，又把弟子密训的全套教材思想、病毒营销、内幕、梦想践行手册等弟子密训的所有内容全部传授给我。在伊诺老师的帮助下，我拜访了几十家世界 500 强企业和中国百强企业。深入的学习企业成功的经验，协助伊诺老师一起整理了融资兵法、商业模式、顶层设计等实战教材。更不可思议的是，现在我也像伊诺老师那样。

把我跟一诺老师学习的成功经验帮助给更多人。我现在随时随地都在做有价值的事情。我要把伊诺老师的爱国利他传播正能量的使命不断的放大，让全世界的中小企业因为我的存在而变得更加精彩。请问大家一个问题，企业的发展主要靠的是什么？为什么有的企业成功？为什么有的企业怎么努力都是失败。柯达、诺基亚的倒闭，他们究竟做错了什么？滴滴打车，美团的异军突起，他们做对了什么，大家想知道吗？真的想知道吗？来想知道的给些掌声可以吗？来想知道的请举手握紧拳头说 yes，让一个企业真正快速发展的秘诀是什么？就是企业领导人的领导力。领导力包含两个层次，一个是独一无二的盈利模式，另一个是领导的说服力和公众发表全球疯狂演说能力。

根据伊诺老师的知识，我发现很多中小企业缺少这样的商业系统，产品都不错，员工也非常努力，市场需求潜力非常大。但怎么努力还是无情的被市场淘汰，为什么呀？假如有这样一位老师，他有着丰富的教学经验和实践经验，可以帮助你的公司设计出最佳商业配置。请问各位想不想和他成为朋友？假如有这么一位老师，三天就可以打通你的语言逻辑，让你有超强的催眠说服力和全球疯狂演说能力。大家想不想和他成为朋友？假如有这么一位老师，可以教你如何白手起家创业，自己一分钱都不用花，却可以整合天下资源，教会你如何花别人的钱，用别人的时间办大家的事情。钱进你的口袋，大家想不想和他成为朋友？

这个人就是我我是一诺老师的终极弟子某某某，据说和我成为朋友的人，想不成功都难来，想要和我成为朋友的请举手来举，高举直，握紧拳头说，yes. 大家发现了没有，公众演讲成交，别人之前批量的成交客户之前一定要用这样的故事进行铺垫。故事是铺垫的，是引起共鸣的。大家记下来这个公式，人生背景横线，人生低谷横线，人生机遇，横线华丽转身横线人生低谷，横线就是再一次的跌入低谷，人生高潮横线就是再一次的蜕变，再一次的华丽转身。人生共鸣恒信好，大家一定要根据这一个写出一个属于自己的故事。那终极地址的话就可以根据这个模板，根据云朵老师前面讲的，你去反复的练习。

练习的多了你就懂了。在演讲的最高境界阶段里，李云诺老师会给你更明确的、更系统、更落地的、更完善的一步一步引导别人说yes。整套的收钱，演讲的系统。好，大家一定要练习一百遍以上。如果你想一步一步引导别人说yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说yes。

第八节 如何讲产品的故事？

我们这一堂课学习讲产品故事的万能公式原理，讲自己或客户与产品结缘的曲折过程，拉近听众对你产品的可信度。大家接下来这个公式痛苦起因，横线改变的动机，横线寻找过程横线失败挫折横线出

线转机横线，小心求证，横线得到好结果。横线给大家演示一个案例，是云朵老师之前的一位中级弟子。

根据伊诺老师的指导和课程的所有的组件上完演讲的最高境界之后，又根据自己企业写出来的产品的故事。我叫小雪，只有小学文化，不懂互联网，甚至打字都不会在 2015 年之前做一些临时工，每个月只能拿 2000 元的工资。人生极度的痛苦和迷茫，但是我不甘示弱，不愿意向命运低头，于是不断的挑战自我。摆过地摊，做过微商，做过小吃都没有成功，结果还把自己弄得负债累累。那时候我认为老天爷对我太不公平了，做什么都失败，我到底做错了什么该怎么办？我内心是崩溃的，对前途更加的迷茫。那时候有段时间甚至有轻生的念头，可是我不甘心就此放弃。

于是，我苦苦的挣扎，苍天不负有心人，一个偶然机遇，遇到了十多年前未见的老乡。见到老乡的时候，被他白皙的皮肤和倾国倾城的气质给震倒了。经过了解才知道这个老乡是做某护肤品呢。当时我非常怀疑这个老乡是不是在忽悠人，感觉他就是一个搞微商忽悠人的。在我的质疑下，老乡免费给了我一瓶水光护肤品，回家抱着试试看的态度试了一试。结果意想不到的事情发生了，用了五天时间，皮肤明显有一种紧致感，也变得水嫩了一些。当时真有一种喜出望外，如获新生的感觉，就这样，我又找老乡买了一些结果。在三月份的时候，我发现我的皮肤发生了翻天覆地的变化，整个人看起来年轻了十

岁。那时我就在想这么好的一个产品。

用效果说话，我如果也来卖这个产品，根本不用愁销量。就这样，我和这家护肤品公司成为了合作伙伴关系。在总部的大力支持下，手把手的教我如何做市场。经过一年多的市场打磨，也组建了自己的团队，没想到自己还能得到汽车这样的奖励，终于实现了自己多年的财富梦想。现在的我是信心十足，我要帮助更多像我这样的人早日成功。好，这堂课的作业根据公式写出自己的故事。痛苦起因，横线改变动机横线，寻找过程横线失败挫折横线出线转机横线，小心求证横线得到结果，横线横线后面写出来相关的故事。好，大家一定要认真写，而且要把它不断的。

修改、修改。你以为你是神笔马良，你以为你可以妙笔生花，一下子就完成的自己的故事，产品的故事，还有企业的故事。不管你讲什么故事，一个故事要反复的修改，反复的修改，反复的打磨，起码修改 100 遍以上，这只是开始。而且修改完毕之后，要不断的练习，不断的讲，在讲的过程当中，你会发现我可以这样改，我可以那样改，听懂没有？大家一定要练习一百遍以上。如果你不练习一百遍以上，在今后的日子里，在下一个课程演讲的最高境界，我们会系统的教你开始讲什么，用什么催眠话术，用什么方法破冰，用什么方法勾引听众的注意力，用什么方法给听众催眠，植入什么样的病毒语言。在演讲的最高境界，我们将系统的去讲，没有人有时间去教你这些细节。

所有的作业你们都要练习一百遍以上。否则的话当一诺老师在演讲的最高境界课程里告诉你，用这个用那一个你千万不要告诉我伊诺老师我该怎么用，什么意思，你再讲一遍，我呸，就你这种鸟样还想学习演讲，还想成为说服力大师。还想成为销讲大师。

我建议你找个没人的地方撒泡尿，淹死自己得了，你真的不配。你真的不配。我说的刚说过，不是我贬低你，不是我看不起你，真的，你不要走这条路，你不适合懂吗？如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第九节 如何讲企业的故事？

这一堂课，一个老师教你如何讲企业的故事，也就是企业故事的万能模板。什么原理呢？讲企业为什么要做这款产品的动机，或者是我为什么要创立这个品牌，创立这家公司？我们的品牌魅力是什么？大家记下来这个公式，一款好的产品或项目埋没了民间，这是第一个。第二个，一次偶然的机会被某个公司发现，也就是一个偶然的机会。你发现了这个产品。第三个得到权威认证。

经过市场的检验并成为行业的标准。围绕这三个万能公式去组织整个故事的逻辑，给大家演示一个案例，巴马水的故事。巴马瑶族自

治县被誉为世界长寿之乡，类似于广西壮族自治区河池市在广西的西北部，根据第二次和第五次全国人口普查，在巴马生活的百岁以上的老人占人口比例之高，居世界五个长寿区之首。说起巴马水有其独特的渊源，这还要从清朝说起。生于巴马的邓成才在大清朝廷为官，屡建军功，荣归故里。之后，他用自己的俸禄购买种子送给农民种植，造福百姓。1898年，光绪帝位于百岁高龄的邓成才新书四个大字为仁者寿。

并解密广西的提督冯子才送去牌匾，以树湘祀、邓成才感恩朝廷之余，还将巴马水、巴马、火麻等长寿特产进贡给光绪慈禧。慈禧在晚年时期尤其注重延年益寿，当慈禧使用之后，效果非常明显。于是乎，慈禧非常开心把巴马山泉、巴马火麻分为朝廷贡请。一次偶然的会，我们公司的老总去巴马旅游，在巴马待了一个月，体重由原来的200斤下降到160斤，三高也下来了。就是高血压、高血糖、高血脂，真是意外的惊喜。根据权威部门鉴定，巴马的水是一个传奇，属于小分子团水PH值一般在7.2至8.5之间，最接近人体血液的H值。巴马水系发达。

暗河密布，山泉水地下水由于反复进出地下溶洞而被矿化，使之含有十分丰富的矿物质，如锰、锶、偏硅酸、锌、硒等矿物质。巴马水中的矿物质及微量元素的均衡是长寿基因的保证，人们称之为营养水。好了，大家是不是有点感觉？当然了，这只是故事，我们下一个

课程演讲的最高境界里面，林诺老师会教你讲故事之前不要贪图的说，我给大家讲个故事，要有很多的前奏铺垫之后才能讲故事。讲完故事之后，我们还要讲什么，还要如何引导，还要如何的解除听众的抗拒，如何的贴标签，如何的植入思想病毒等等，这是一个非常系统的工程。大家不要着急，在演讲的最高境界里面，我们会系统的学习。当你学完演讲的最高境界。

你就可以拿起麦克风，想到台下全发疯。你就是亿万富翁。这堂课的作业按照公式写出自己的一个故事。故事的三个重点。第一个一款好的产品或项目埋没民间谁都不知道，被你发现。第二个，一次偶然的机会被某个公司发现，也就是你发现了，或者是你们公司的领导创始人发现了第三个得到权威的认证。经过市场的检验并成为行业的标准。什么意思？比如说像斑马水是经过市场的检验的，为什么？因为连慈禧连皇帝都在用，成为共情，这不可思议肯定是真的，对不对？而且还经过权威部门的鉴定，他的科学的数据好了，大家一定要根据这个公式和模板，再结合你自己企业的特点，产品的特点，写出一个自己产品的故事。好，大家一定要练习一百遍以上。

如果你想一步一步引导别人说 yes，一定要好好做作业哦。等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你就能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。

第十节 如何讲客户的故事？

这节课一老师将教会大家讲客户故事的万能公式。什么原理呢？客户通过使用产品发生了改变。比如说你卖的是美容护肤品，别人使用你这个之前跟使用之后一样的，那有什么意义？使用前皮肤很差劲，使用后年轻十岁。你卖减肥产品使用前非常肥胖，使用后连他妈都不认识他。特别是终极弟子在推广的时候，如何讲客户的故事呢？别人在学习诺老师课程之前。

是什么？学会之后，命运发生了魔术般的改变。我们要讲别人听起来的故事。接下来这个公式三点，第一，过去有多苦逼。第二使用产品的过程。第三，使用后发生的改变什么意思呢？第一个是过去有多苦逼，就是使用你产品之前有多痛苦，肥胖，被别人看不起，甚至被男朋友劈腿。在使用这个产品之前，自己很老很丑。使用产品之后年轻十岁，使用之前无人问津，甚至被男朋友抛弃。使用之后，走在大街上回头率 200%，被前男友倒回来，求着你复合。还有使用的过程。比如说使用的过程很美好，没有任何的副作用。第三个，使用之后发生的改变什么改变呢？年轻十岁，不可思议。

身材瘦了就是奇迹，我们要讲奇迹，惊讶不可思议的事情。比如说在整容之前没人理他，整容之后走在大街上都被别人吹口哨。整容之后有多美呢？使用产品之前很丑，使用产品之后在上飞机过海关的时候，居然都不给通过。理由是这是你吗？这是不是你妈的护照，或

者是你妈的身份证，不可能是你。我们要讲这样的故事。好了，给大家演示一个故事。我从事母婴行业 25 年，大家都知道这是一个朝气蓬勃的产业，特别是二胎政策的全面放开，让母婴行业迎来了飞速的发展。但是，如此好的市场环境下，我却将一副好牌打烂了，店铺面临着关闭，还欠下了巨额的债务。就在我极度颓废，心灰意冷，感觉前途渺茫，快要失去信心的时候。

一个偶然的机会，看到朋友圈有人推荐一诺老师的音频，不听不要紧，这已经当晚失眠了。李董老师的课程通俗易懂，通过一个又一个实战的案例，包裹着简单粗暴有效的商业秘密。我活到 35 岁，人生还是头一次醍醐灌顶、拨云见日的快感。我感觉这就是我想要的，甚至有一种相见恨晚的感觉。于是我通过网络搜索看到了有关于伊诺老师的新闻报道。伊诺老师穷极 20 年的研究经验，为企业家带来了一套超实用的实战教学案例，帮助企业家人快速走出困境，快速扭亏为盈。一个个鲜活的案例震撼着我的灵魂。一诺老师让我连续失眠三个晚上，我的信心再一次被点燃，第三天马上与英诺老师助理取得联系，并开始在改变世界商学院学习最实战、最落地的课程。

经过三天三夜脱胎换骨的学习，在云朵老师实战的教学中，我对商业有了更深层次的认识，并逐步将学到的商业模式顶层设计、商业计划书、股权原理、众筹融资等使用技术落到了企业当中。经过伊诺老师课程的洗礼，我感觉自己满血复活，我找回了往日的雄心壮志。

更重要的是，当我使用了伊诺老师的方法，从此我的命运发生了魔术般的改变。感觉自己的人生就像开了挂一样，仅仅通过一年的运作，我还清所有债务，并拥有 2 亿正资产。之前那些嘲笑我的人变得哑口无言，目瞪口呆。不仅如此，就连我的员工都感觉这一切太不可思议了，甚至开始怀疑人生。曾经有记者采访我，实现梦想的秘诀是什么？我笑着说，成功很简单，只要方法正确。当记者问我是什么正确的方法时。

我的回答是，你需要一位梦想教练，刘翔有没有教练，邓亚萍有没有教练，学王泰森学王，阿里有没有教练？世界冠军都有教练，我的教练是伊诺老师，那你的梦想教练是谁，想要实现梦想？很简单，你需要一位人生的梦想教练，莹莹乐老师是你最佳的选择。好了，根据这套公式写出一个自己的故事，再重复一遍公式过去有多苦逼。括号使用产品之前的痛苦括号横线你要描绘出来。第二个使用产品的过程，括号与产品结缘及使用体会。括号横线。第三个使用后发生的改变，括号奇迹顿号惊讶顿号不可思议，括号横线好了，大家一定要练习一百遍以上。如果你想一步一步引导别人说 yes。

一定要好好做作业，等你把一诺老师的作业练习一百遍以上，你才能够拥有一切，包括幸福、快乐、自由、爱情、成功、财富等一切的通道，叫做一步一步引导别人说 yes。