

致谢给

所有

热爱沟通的人

向往沟通的人

追求沟通的人

——作者：杨俊彪

目 录

| | |
|----------------------|-----|
| 前 言 | 1 |
| 第 1 章 关系的本质 | 5 |
| 为什么她人总是对你的聊天爱理不理? | 6 |
| 让别人喜欢跟你相处聊天的三个本质 | 13 |
| 第 2 章 进攻 | 19 |
| 何谓进攻 | 20 |
| 三秒钟瞬间识人 | 22 |
| 投其所好, 避其所厌 | 25 |
| 如何巧妙了解对方的基本信息 | 28 |
| 侧面洞察对方的隐私 | 31 |
| 让对方愉快说出自己个人信息的技巧 | 33 |
| 第 3 章 破防 | 37 |
| 何谓破防 | 38 |
| 回应技术——让对方对你一见如故的技巧 | 43 |
| 台阶技术——让对方敞开心扉不拘谨的技巧 | 53 |
| 呼应技术——让对方觉得你懂她的技巧 | 58 |
| 隐性赞美——让对方暗自窃喜的赞美技术 | 64 |
| 隐性感谢——让对方愿意为你持续付出的技巧 | 72 |
| 第 4 章 假动作 | 75 |
| 何谓假动作 | 76 |
| 信息假动作——让话题延续的沟通技巧 | 77 |
| 趣味假动作——让别人愿意接你的话题 | 82 |
| 兴趣假动作——如何让别人有聊天的欲望 | 91 |
| 经历假动作——瞬间与他人交心的聊天技巧 | 99 |
| 第 5 章 引诱 | 107 |
| 何谓引诱 | 108 |

| | |
|----------------------------|------------|
| 兴趣引诱——让对方乐意开口聊天的技巧····· | 114 |
| 请教引诱——让对方成就感爆棚的聊天技巧····· | 120 |
| 了解引诱——让对方话题持续下去的聊天技巧····· | 126 |
| 意义引诱——让对方兴奋热情的聊天技巧····· | 132 |
| 观点引诱——洞察对方观点想法的聊天技巧····· | 137 |
| 引诱过程的肢体细节····· | 142 |
| 案例巩固练习····· | 144 |
| 第 6 章 系统总结····· | 147 |
| 四大技巧概括总结····· | 148 |
| 综合技巧实战思路讲解····· | 156 |
| 第 7 章 实战案例流程参考····· | 163 |
| 案例一——学员案例讲解····· | 164 |
| 案例二——学员案例讲解····· | 167 |
| 案例三——三秒识人和假动作实战····· | 173 |
| 案例四——呼应技巧实战····· | 175 |
| 案例五——假动作加引诱实战····· | 177 |
| 案例六——请教引诱实战····· | 180 |
| 案例七——意义引诱实战····· | 181 |
| 案例八——了解引诱技巧实战····· | 183 |
| 案例九——综合技巧实战····· | 184 |
| 案例十——综合技巧实战····· | 189 |
| 案例十一——综合技巧实战····· | 193 |
| 案例十二——综合技巧实战····· | 196 |
| 案例十三——现场综合技巧实战····· | 204 |
| 案例十四——现场综合技巧实战····· | 208 |
| 案例十五——致命的开场····· | 217 |
| 案例十六——致命的赞美····· | 217 |
| 案例十七——现场与他人轻松打开话题实战····· | 219 |
| 后 记····· | 222 |

前言

在做教育的这些年，经常有很多人向我诉苦，有的人告诉我，自己做了发型师也三四年了，技术也不差，但是为什么别人总是业绩比他高？为什么技术投入的学费几千几万，但是最后回到现场做客，收获却远远不及当初的投入？有的则是说，看到身边很多业绩高的发型师，为什么技术一般般就可以做到？为什么有的发型师服务过程也是很认真，很真诚，可顾客还是很难留住，跑去别的地方？等等.....

他们整体给到我的感觉，是一种内心的不平衡，对自己目前的不甘于现状，当然，更多的是一种对未来的迷茫。

如果你是发型师，你真的很希望自己的业绩能持续的做的高，那么就需要有足够多的顾客认可你，追随你。想要顾客追随你，光靠技术现在已经是越来越乏力，因为现在发型师普遍的技术水平都差不多。前几年，都不注重技术，而是忽悠，然后近几年，很多人都开始注重技术的功底。这一家学习技术，那一家培训技术，当别人还停留在以前忽悠的时候，你技术做到了，那么你业绩自然就高了。不是么？但是现在大家技术都差不多的情况下，你该怎么做呢？如果你还停留在技术层面，你的竞争力，抓客能力，就已经很难跟别的发型师有区别了。而这个时候，顾客就会看谁家的价格便宜，就去哪一家，反正技术都差不多。当多年的付出最后为了竞争而被价格妥协，这是很痛苦的一件事情。最起码大部分发廊都是这样的情况。

所以在现在的形势下，如何抓客，增加指定客，如何能提升自己的客单价，顾客粘性，往往是目前发型师面临的最严峻的挑战。包括现在互联网的发展，大众点评等因素。一个好评多的发型师，顾客将会越来越多，差评多的发型师，顾客将越来越少，而且这样的发型师，不管去哪里，都很难做好。

曾经有一个故事。讲述的是有两家面条店。它们面对面竞争。如果一家比另一家好吃程度多了 0.1 倍，请问生意会比对面的高出多少呢？

很多人说，既然好吃一点，那就多一点点。好吃 0.1 倍，不就多了 0.1 倍的顾客生意呗。

实际上，这家生意会比另一家生意足足多出 9 倍以上！

因为顾客不是因为好吃一点，就只会多那么一点。如果你比对面的好吃一点，那

么十个顾客最起码会有九个顾客都会来，因为谁都想吃好吃的，这就是群众效应。这也是为什么街上好吃的门店，排队排半天，不好吃的门店，一直都是没有什么人。

如果现在普遍发型师技术都差不多，而你能跟顾客相处更愉快，更舒适，让顾客更加认可你，那么你将可能赢得几倍的指定客增长和业绩的提升。

试想一下下面的场景：

1、当顾客进来的时候，原本是很陌生冷漠的状态，当你在给她服务的过程中，她渐渐的开始跟你聊天，并且会跟你开玩笑，还会开始在乎你在这边做了多久，是哪人。你们越聊越开心，甚至忘记了时间，最后走的时候，还主动问你多少号，下次一定还来找你。并且还开心的说，今天跟你相处很愉快.....

2、一个陌生的顾客，比较不怎么爱说话，只是会礼貌的告诉你她的想法和要求。在剪发的过程中，通过你的聊天技巧，让她感觉和你聊的很投缘，不知不觉就聊了二十多分钟，开心聊天的过程中，她主动向你咨询，她适合做什么样的发型，适合什么样的颜色好看。当你简单的推荐一下后，她当场就做了！.....

3、你现在已经忙不过来了，身边的发型师都苦苦的微信群发消息，告诉顾客今天可以预约，然而上次找你剪过头发的顾客，这一次带了她朋友过来，就是因为感觉你这个人很健谈，人也很好，她很乐意帮你介绍身边的朋友过来，你之前都没有刻意的要求她帮你介绍，甚至你都已经忘记她是谁了，因为你的顾客实在太多了.....

如何做到上面的感觉呢？其实很简单，你只需要掌握跟顾客之间的相处技巧，沟通技巧，能让顾客跟你交流的过程中，跟朋友一样的感觉，跟朋友一样的信任你，那么只要你的技术不差，相信我，你一定会实现上面的状态，甚至更好！

这就是本书的内容和目标！

本书简单的说，就是告诉你，如何能跟陌生人相处愉快，跟朋友一样的交流，产生信任。从而达成后面的销售也业绩，将会给你在做客的现场中，助你一臂之力。帮助你在目前竞争残酷的美业当中，脱颖而出。同时，本书的沟通技巧，运用远远不止于美发现场，在生活中，恋爱中，甚至以后的事业中，都能运用，它就是一本教会你如何与别人相处交流的宝典。

只要有人，有沟通交流，这本书就能一直能有用武之地。

当然，因为本书重点偏重于美业的同胞，美业人平时学习时间有限，吸收也有限，

所以为了能让本书的内容更加易学，易懂，我们把所有的聊天技巧，分成了四个概念部分来进行教学。并且把这个概念形象的比喻成武功的四大招式。它们分别是：进攻、破防、假动作、引诱的招式。并且理论极少，案例偏多，这样可以帮助你更直观的去学习和更省时间掌握精髓部分。

全书主要通过四个章节来详细的讲解这些技巧分别代表什么，它们的具体用法，在本书的最后章节，我们还用一些实战的案例流程，来让你对全书的技巧内容进行一次系统的熟悉和运用。帮助你在现场现实中的理解和掌握。这些沟通技巧，你在学习的过程中就好像学习武功一样，你能够很清晰的有步骤的看到这些技巧，并且能形象的理解我们和她人聊天的过程中应该如何变招，出招。

所有教学的内容特点，就是把武功的概念融入到聊天当中。当你学习完并且理解后，你会发现你说的每一句话，都是有技巧的，都是有目的的，你甚至能把你说的每一句话属于什么招式，起到什么效果都能讲述出来，甚至如果你有兴趣成为领导者，讲师，或者当你以后成为沟通的传播者，那么这一套流程，也能使你很容易的分享传播出去。

最后伴随着你运用的越来越熟练，你就可以把沟通变得无招胜有招，灵活自如的聊天中得到她人的好感和信任。这是非常神奇的一件事情。经过嘿课沟通这三年的教学实践和经验，我很有信心给予你全新的聊天思维。

当然，由于本人更加注重技巧性的内容和教学，所以在对一些技巧的讲述中，比较缺少理论的板块，更没有去说服你，你为什么运用这些技巧，就好像我也没有花太多的文字去告诉你懂得沟通聊天的重要性，因为我相信，懂得人自然会懂，自然会珍惜和重视。而我要做的就是用最复杂的东西简单化，具体化，教学化，让你去吸收学习，以便更好的运用在你的工作中，生活中，人际关系中。

这才是我的首要任务和使命。

这本书里面的技巧方法，不像剪发等一些硬技术，可能你学习了，剪到四十岁就不剪了。也不是衣服，穿了一段时间就丢掉。它更是你的血液，你的灵魂，一旦你与它融合了，就是会伴随着你一辈子。我希望你能好好理解里面的每一个技巧，让它们成为你灵魂的一部分，在你现场业绩迷茫的时候，在你交友困扰的时候，在你事业挫折的时候，在你人际关系危机的时候，它能一直伴随着你，为你指引前方的明灯。

功夫聊天

关系的本质

第 1 章

为什么她人总是对你的聊天爱理不理

有一些人在与别人相处的时候，比如跟顾客聊天，顾客好像有点爱理不理。

跟异性微信、陌陌等软件聊天，好像也爱理不理，这是什么原因？

首先，对方表现出爱理不理，有很多因素，比如：

一、头衔/身份不够高

比如你是发型师，你会发现你跟顾客说话，跟以前当技师的时候，跟顾客说话所得到的反馈是不一样的。

为什么会这样？因为发型师相比技师，分量会足一点。这也是头衔的作用。以前我在现场做项目，别人说我是总部派来的老师，跟我是中国医学会派来的老师，感觉又是不一样的，说同样一句话，顾客的反应也是不一样。所以，如果你是技师，你跟顾客说话她爱理不理也是很正常，因为你的头衔不高，他也没有什么动力跟你聊天，所得通俗一点，跟你聊天他没有什么好处也不会有什么收获。也是下面要讲的第二点：动机不足。

二、动机不足

假如街上一个陌生人，你会求着他跟他聊天么？当然不会，那么你为什么想着在现场能跟顾客愉快的聊天呢？

原因很简单，因为你潜意识知道，跟顾客聊天开心了，想让她做项目就更好开口，对方也更容易接受。销售就更轻松。假如对方一直板着脸，你好意思跟他介绍项目么？介绍项目的时候他拒绝了，你还好意思继续介绍么？不可能的。所以我们跟顾客聊天，是因为我们有动机。

什么是动机？说的简单一点，就是好处。你对别人有好处，别人跟你聊天的动机就大，好处越多，动机越大。反之，如果你对别人没有好处，对方就跟你聊天的动机就少。

顾客也是一样，如果他今天来这里，第一不想做发型，第二不想办卡，可能只是

来单纯剪一下，那么他潜意识就会觉得跟你聊天没有必要。因为你对他实在没有什么好处，剪个头发谁都可以剪，几十块钱的事情，而且他本身也不稀罕什么发型好看不好看，除非是看的对眼的，真的是聊的来的，会聊起来，但是本身是没有太大欲望。

假如他准备去约会，那个女孩是他非常喜欢的类型，所以希望能把自己的形象弄好看一点，这个时候他的动机就有了，动机有了对你聊天的欲望就会强烈。因为他的潜意识会觉得跟你聊天愉快了，你就会帮他更好的修剪，帮他做发型就会更加细心，所以你对他是有好处的，这个好处就是可以帮助他提升女孩子喜欢他的成功率。这就好像我们去一些政府机关办事情，或者去一些医院看病一样，总是对医生和那些国家单位的人会比较礼貌和客气，甚至有的人会讨好，为什么？不就是因为讨好了，聊的开心了，就会更加用心帮你办好事情，对你更上心么？

所以，有的顾客本身是没有什么动机的，所以也就不想跟你聊天。

跟网上的异性聊天也是一样，她们可能已经有对象了，而且现在也跟对象感情很好，很满足，所以这个时候也是不会想着跟别人聊天的。所以你假如你加到了她，对方对你爱理不理也是正常，或者哪怕没有对象，说不定最近也是刚刚跟别的男人暧昧完，所以目前也是满足状态，不理人也是正常。

一只刚刚吃饱食物的野兽，对任何食物暂时不太感兴趣。这也是解释了为什么有的人开始跟她聊天爱理不理，最后却主动跟你聊天的原因，因为她开始饿了。

说这些的目的是想告诉你什么呢？就是本书虽然是教你怎么跟别人聊天，但是不是教你什么样的人你都要热脸贴着冷屁股，找准正确的人，正确的时机，再用最好的沟通技巧，才能有最大的收获。

所以遇到一些不想聊天的，心态也要放平常心，因为有时候真的不是你的沟通问题，也不是你个人的问题，而是有很多客观的因素。当然，还有的人有动机，也觉得你整体头衔还可以，但是还是不愿意跟你聊天，是为什么呢？就是下面要讲的第三点。

三、跟你聊天不舒服/很无聊/很没趣

这个是最主要的问题，很多人跟别人聊天，别人是不怎么想跟他聊的，为什么？

1、容易否定别人

女：我觉得周杰伦的歌很好听

(更多绝密电子书加微信：kc58567) 课程网址：<https://s.wsxc.cn/xK00zd>

男：以前好听，现在都有点过气了，毕竟老了。（否定对方）

女：我准备过段时间去杭州西湖旅游。

男：要去就去三亚，那边好玩，杭州人多的要死，也没什么好玩的。（否定对方）

女：这两天长胖了，要减肥。

男：干嘛要减肥呀，这样挺好呀？（跟对方想法不一样）

女：我上次在旁边做的发型，感觉还可以。

男：你这个发型可以是可以，只是太服帖了一点。整体感觉不够精神。（否定对方）

女：我这个洗发水是朋友在香港带给我的。

男：这个洗发水不好，有硅油，建议你用无硅油的洗发水。（否定对方）

女：我想以后做管理，所以我需要听主管的话。

男：管理太累了，而且还操心，最主要的是容易得罪人，还是别做的好。（否定对方）

不管你是出自利益去否定对方，还是出自善意去否定对方，都不能不承认，每个人都不喜欢被别人拒绝和排斥，这样自己会很没有安全感，同时会影响彼此之间的距离和聊天的氛围。良药是苦口，但是没必要见个人都要给她喝，真正的知己，并且那个人真的能接受你的建议，你才能给她好的良药，否则，请不要带着“我是为你好”，“我这个人说话就是比较直接”等来否定对方。

这是非常不明智的做法。

2、容易较真

有些人，你跟她聊天的时候，会发现她有个口头禅，就是：“也不是那样说.....”，“那也不一定.....”。（更多课程微信156066050）

比如：

女：感觉你口才挺好的，是不是多看书就可以提升了呢？

男：也不是这样说，看书还不如多看人，多看人不如多经历。（说的是实话，但是却让对方有一种被否定的感觉，就是因为他太严肃，太过于追求问题本身，而忽略了目的是想要跟对方相处好关系，有良好的沟通氛围）

女：这边门店生意真的不怎么好，如果能在市区开，生意就会很多了。

男：也不是这样说，开市区也是会有竞争的，而且租金更高，开销大，反过来其实是一样的。关键还是要靠能力。（这就是因为太过于较真，追求事物的本质，而忽略了这样其实是在打击对方的观点，在否定对方）

女：如果美发少了那些模式套路，估计这些年肯定比现在好很多很多。

男：那也不一定，没有那些模式套路，肯定有些人有别的花样，中国人急功近利，跟国外还是没法比的。（继续在否定对方，没有肯定对方，虽然说的可能是实话）

所以，通过上面简单的案例，你会发现，虽然有时候一个人的较真是看上去很有道理，但是过于较真的后果就是忽视了对方的感受和挫败感。这样会大大影响别人的聊天欲和与你相处的积极性。所以，如果你有这样的习惯，一定要调整。

你的目的是成为人际关系当中的佼佼者，而不是成为一名辩护律师。

3、习惯攀比对方

什么叫攀比对方呢？就是对方说这个东西好，他偏偏说那个东西更好，来打击对方的话题，让对方心里产生不愉快。

比如：

女：旁边新开的饭店香蕉飞饼很好吃。

男：那一般般的，我去年去印度吃的飞饼才叫正宗。（攀比、打击对方的话题）

女：我觉得沙宣剪发真的不错。

男：那个太基础了，我上次去学习的那个 xx 学院教的技术才厉害呢。（攀比、打击对方的话题）

女：我闺蜜找了一个对象真的对她很好，昨天还给她送了一个名牌包包。

男：那个算什么？我认识的一个哥们，在她对象生日的时候，直接送一个钻石的项链给她，好像要好几万。（攀比，打击对方的话题）

上面的男的聊天方式，就是在不断的攀比对方的话题，也会让对方产生挫败感。在这个男的心目中，也是没有恶意，只是单纯的讲述他认为真实的信息，但是他却完全没有考虑到对方的感受，和心理想法，这样的行为我们称之为情商低。所以这也是需要自我反思和注意的沟通细节。

4、太容易自我表现/抢话题

有些人，为什么别人不喜欢跟他聊天？因为有一个重要的原因就是自己爱出风头，喜欢抢话题。喜欢太过表现自己。比如：

女：我昨天遇到了一个明星好帅的。

男：啊？真的么？我上次去韩国玩的时候也遇到了一个明星。真的很酷。

女：是吧？

男：是呀，而且韩国好多好玩的地方，我们还吃了好多好吃的东西。里面的东西也是很不错呀。

女：哦。

男：比起韩国，我觉得还是比日本好一点，上次跟几个朋友去那边学习的时候，感觉那边的东西不好吃。

女：哦。

男：我还是比较喜欢吃老家的炒河粉，那味道真的没得多。

女：.....（心里想你说够了没有？）

这样的人现实中也实在太多太多，他们总是太过于分享自己的一些喜怒哀乐，而忽视了对方的心理感受，甚至没有思考过对方对我讲的这些话题到底感不感兴趣？我有没有必要继续说下去？可能开始对方还会礼貌性的配合你，听你说。但是一旦你没完没了的说的时侯，对方已经是心不在焉，甚至觉得继续跟你聊下去就是一种痛苦，一种折磨。

这就好像我们去歌厅唱歌一样，总有一些麦霸喜欢抢话筒，他们总认为自己的歌声是最动人的，然而却忽视了别人也是想唱歌的，哪怕不好听也是想唱。所以这样的人说他没注意到，不如说是自以为是，容易得意忘形，因为他很少会站在别人的立场考虑过。

最起码他根本没有看过这一本书。

5、太没趣，喜欢讲大道理

比如：

女：这个花挺好看。

男：花虽然好看，但是不实在，很多人就是喜欢花，玫瑰花，我觉得还是多看看书比较好。

女：感觉我这个发型做颜色不好看。

男：女孩子要懂得时尚一点，这样男孩子才会喜欢，而且女孩子对自己形象有要求，别人才会对你重视。自己都不在乎自己的形象，以后吃亏的还是自己。

女：好久没有吃方便面了，今天吃了一下，感觉又回到了以前上学的时光。

男：偶尔吃一下可以，但是方便面这个东西，真的不营养，而且是垃圾食品，以后还是少吃。

女：这两天没有上班。感觉好累，给自己请个假放松放松。

男：那是可以的。但是别老请假，不然老板会觉得你做事不认真，对你会有不好的印象的。

女：我在找门面。

男：嗯，今天找店面一定累坏了吧？

女：嗯。

男：晚上要好好休息，才有力气明天接着找，找店面这东西要的就是多逛，不能太着急，一定要找到自己满意的地方，对吧？（来自真实的案例，结果女孩子懒得回复了）（更多课程微信156066050）

为什么这样的聊天让对方不舒服呢？因为喜欢讲大道理的人，会给人一种自己好像什么都不懂一样的感觉，而且显得你自己好像什么都很好，什么都懂。别人跟你解释吧？太累。不解释吧，你那个行为对方实在心理不舒服。所以在这样的矛盾当中，对方就渐渐的不想跟你聊天，或者慢慢的疏远你，无视你的沟通。

6、容易出现质问型聊天

这是很多人聊天经常犯的问题，就是出现质问型聊天。比如：

男：你吃饭了么？

女：吃了。

男：吃的什么？

（更多绝密电子书加微信：kc58567）课程网址：<https://s.wsxc.cn/xK0Qzd>

女：随便吃的。

男：你自己做的么？

女：不是，叫的外卖。

男：好吃么？哪一家的？

女：不知道。

男：你平时都是叫外卖么？自己不做的是吧？

女：.....（你有完没完？）

男：在干嘛呢？

女：看电视。

男：自己买的电视么？

女：嗯。。。。。

男：什么牌子的？

女：你是不是有病？

男：在干嘛？

女：上班。

男：在哪上班？

女：手机店。

男：怎么去的？

女：电动车。

男：什么牌子的电动车？

女：艾玛。

男：自己买的么？

女：对滴。

男：多少钱买的？

女：2300.

男：刷卡还是现金？

女：刷卡。

男：刷的什么卡？

女：银行卡。（后面省去一万字聊天过程，自己可以脑补）

（更多绝密电子书加微信：kc58567）课程网址：<https://s.wsxc.cn/xk00zd>

虽然上面的案例比较极端，但是整体的感觉相信你能体会到，就是不断的了解对方的信息，这样会让对方很容易反感，并且觉得是跟一个警察叔叔在聊天，这不可怕，可怕的是自己像一个犯人。所以这样的沟通习惯和思维，也是需要改变调整的。

为什么上面的种种案例聊天会让对方觉得不想跟这个男的聊天呢？没有他找到两个人愉快聊天的本质，只有找到能相处聊天开心的本质，你会发现，你跟谁都可以很愉快轻松的相处聊天，并且你们的关系也会相处的越来越融洽，那么这个本质到底是什么呢？

让别人喜欢跟你相处聊天的三个本质

两个人相处，大致无非就以下几种结果：

第一：你和她刚认识，相处聊天，你觉得跟她聊不到一起，不投缘，最后关系慢慢疏远。虽然她想跟你相处。

第二：你和她刚认识，相处聊天，她觉得跟你聊不到一起，不投缘，最后关系慢慢疏远。虽然你想跟她相处。

第三：你和她刚认识，相处聊天，感觉来电，聊得来，投缘，然后不断熟悉相处，最后成为好朋友/情侣/知己。

这里有几个核心问题：

- 1、为什么有的人会潜意识觉得跟一个人聊天很投缘，关系很好？
- 2、为什么有的人却不喜欢跟一个人相处聊天，增进关系？
- 3、为什么有的人宁愿放弃一切，都愿意跟一个聊得来的人在一起？
- 4、这样的投缘技巧，里面到底是什么因素？可以不可以复制？人为的制造“投缘”、“关系好”？

5、聊得来和关系好的因素到底是什么？如何能找到里面的关键本质，然后掌握这个本质后，与谁都能聊得来？（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

在我从事那多年的美发现场销售中，我都能很愉快的与顾客进行聊天相处，并且最后总能很愉快的成交，顾客也是非常开心的离开，而且绝对不会觉得她被我销售过，更不会觉得我是想赚她钱，而是在真心帮助她。我在整个过程，其实都是在巧妙地聊天过程中，制造一种和她的“投缘感”。或者我想表达的是，所谓的“投缘感”，“聊

得来”是可以人为的制造的。

制造的方式，也是我们本书的核心教学所要讲解的，然后在你学习如何制造“投缘感”和“关系好”的过程中，首先需要掌握的，是明白为什么一个人会对另一个人产生这样的感觉。

不管是“聊得来”还是“关系好”，究其原因，本质主要是三种，它们分别是：

一、相互了解

请你现在仔细想一想，跟你目前关系最好的哥们或者姐妹，她老家是哪里的？他一个月收入多少？他喜欢吃辣椒吗？他性格好么？脾气好么？喜欢什么样的人？喜欢什么娱乐？喜欢喝酒么？爱干净么？有什么不好的坏习惯？比如袜子两三天都不换，.....这些你知道么？了解么？

我想大部分人对自己关系最好的人，对他生活中的一些东西，都是比较了解的。这就是关系由浅到深需要做到的因素。

如果你对一个人什么都不了解，或者只是了解一点点，你觉得你们的关系会很亲近么？实际上很难，因为了解的越多，安全感就越多，安全感越多，关系才会推进。不然都不知道你是干嘛的，是做什么的，是什么性格的，谁敢愿意和你建立良好的关系呢？万一你是隐世多年的采花大盗呢？

所以，我们在跟别人聊天的时候，要时不时的了解别人的信息，并且在了解别人信息的同时，也需要主动的表达自己的信息，这样才能不断的相互了解，为增进关系做准备。我们在后面会讲到怎么了解对方的信息和怎么让对方了解我们的信息。

但是，光了解信息还是远远不够的，比如我了解你从来不洗澡，但是不代表就跟你关系好不是么？因为我可能觉得你一直不洗澡很脏，就远离你，会嫌弃你，那么我们的关系肯定好不起来。所以想要关系好，除了相互了解之外，还需要下面的第二个本质。

二、相互接纳

如果你口吃，对方不喜欢口吃，你觉得你们关系会好么？

如果你脾气不好，对方不喜欢脾气差的，你觉得你们的关系会好么？

你没有钱，对方势利眼，就喜欢跟有钱的人在一起，你觉得你们的关系会好么？

你喜欢自由，钱多钱少无所谓，开心就行，对方却认为人活着要有责任心，要赚钱，努力工作，一生都应该拼搏，你觉得你们关系会好么？

你喜欢看书，对方说我看书就头疼，而且看书的都是书呆子，这个社会就是多经历，多看人。请问你跟他的关系会很好么？

当然，上面的案例只是单纯的从一个角度去探讨，因为关系好与不好，不是从某一个爱好不同，性格不同就可以决定的，但是这些因素，如果积少成多，就会影响最终的关系。(更多课程微信156066050)

所以，上面的案例主要是想告诉你，如果你的想法，跟对方的想法是不一样的。你的喜好跟对方的喜好也不一样，你们的意见也不一样，最重要的是，你们还都不支持对方。只认可自己。那么，你们的关系是不会好的。甚至会成为对手。

所以，想要关系好的第二个本质，就是要相互认可，接纳。

所谓的认可、接纳，就是对方不管喜欢什么，讨厌什么，有什么缺陷，还是有什么心事，不好的经历，你都能理解她，包容她，体谅她，支持她，那么她会觉得在你这里很有安全感，你是值得信任的，你们的关系就会有进一步的升级。

所谓的包容，不是对方杀人放火你都跟他说他是错的，而是不管他做什么，你都能接纳他，理解他的苦衷。否则就变成了赤裸裸的附和和讨好。

附和和讨好的行为，是不值得提倡的。

为什么上面我们说到，否定对方会让对方不想跟你聊天？因为否定本身就是意味着你是不接纳对方的，对方跟你就会有间隔，有距离感。因为谁会跟一个不喜欢自己的人，讨厌自己的人在一起呢？那不是自讨苦吃么？

包括攀比也是一样，你攀比对方的同时就是在打击对方的话题，也相当于不认可对方的想法和话题，对方也会心里不舒服，对你没有亲和感，就会远离你，关系自然也好不到哪里去。

所以本质找到了，很多别的问题就可以更多的避免，你说的每一句话，你都可以去思考，我这句话有没有伤害到她？否定了她？

假如对方说：“我平时很喜欢吸烟。”但是你自己本身不吸烟，而且你内心其实是很讨厌烟，你会怎么说呢？

你可以说：“我小时候也想学习吸烟，但是一直学不会，吸完后还会头晕，最后不得不放弃了。”这句话你让对方觉得你是不否认他的，最起码是接纳他的。对方听完反而会说：“别吸烟，吸烟不好，我都后悔了。”你看，你一个不吸烟的没有说吸烟不好，反而吸烟的自己说吸烟不好了。关系也能继续保持。

假如你说：“哎呀，你吸烟多少年了？吸烟伤身体。”这句话其实就已经暗示了你是排斥吸烟这个行为的，对方就会跟你有距离感了。

那假如对方说：“我很喜欢养狗。”但是你本身很讨厌狗，因为你觉得动物很脏，你会怎么说呢？

假如对方说：“我从小就是单亲家庭，而且我爸爸对我也很不好。”这个时候你会怎么说来让对方觉得你是接纳对方而不是在安慰对方呢？甚至不是可怜对方呢？

别着急，我们都会在本书破防章节，为你做详细的教学。帮助你知道怎么去让对方觉得你是接纳她的，认可她的。来帮助你们关系更融洽，更好的发展。

如果你能在聊天的过程中，不断的了解彼此，并且接纳彼此，那么恭喜你，你已经具备了和大部分人有基本关系的基础，但是此时只是画龙，却缺少眼睛。

为什么小朋友喜欢跟小朋友在一起玩而不喜欢跟成年人一起玩？成年人喜欢跟成年人在一起玩而不喜欢跟小朋友一起做相处？志同道合的人喜欢在一起玩？说的更火热一点，那些经常去夜店的人为什么喜欢跟去夜店的人玩？

1、因为相互比较了解

2、相互都是接纳的，去夜店的如果不接纳去夜店的人，他自己也就不会去了。而成年人之所以不喜欢跟小朋友一起玩，因为觉得他们的想法太幼稚，玩的东西太幼稚，所以是不接纳的。关系就不会亲近。

3、就是下面我们要讲到的，相互满足。

三、相互满足

关系的深浅，很多的一部分来自关系是否满足。什么是满足？就是你能给对方的

好处。

你说跟你关系最好的哥们或者姐妹，在你没钱的时候，他会借钱给你么？如果不借给你，你觉得你们关系会好么？

如果在一个人最需要钱的时候，他的最好的哥们借给他了，他就会说：“真的够哥们！”要是不借就会说：“真不够意思！”

如果你需要做一件事情需要帮忙，比如托关系报名嘿课课程有很大的福利。或者哥们够意思把这本书推荐给你，让你收获良多。那么你会觉得他够哥们，那么好的东西都会推荐不自己留着。但是如果对方遇到这么好的东西，害怕你学会了他就没饭吃了。你就会觉得他不值得相处。因为他自私自利，自私自利就意味着不会想着满足别人，只会想着自己。这也是为什么一个自私的人交不到朋友，就是这个道理。

那么关系的满足主要分成两种。

一个是外在满足。也称之为物质满足。

一个是内在满足，也称之为精神满足。

假如你谈个女朋友，你告诉她，我今年五月份定了两张票去马尔代夫的，到时候带你去看看那边的美好风景。她肯定会说：“亲爱的爱死你了。”这个关系直接升温。因为你满足了她外在物质。

假如你哥们在跟你一起吃饭的时候，跟你说：“旁边的那个女孩子喜欢么？人很好，家里有钱，还单纯，你要是喜欢，我帮你做媒，你一句话，我就去私下要她的微信给你。”你心里马上想：“这哥们真尼玛太好了，哪里找！”关系直接升温。

假如你谈个女朋友，她失业的时候，伤心的时候你都能给她安慰支持，并且让她找到了希望和信心，那么她会觉得你也是世界上唯一值得在一起的男人。这是内在精神满足。

假如你现在事业遇到低谷期，业绩不好，指定客不高，过年回家亲戚都对你指手画脚，你也很没有面子。但是我知道了你的情况后，跟你进行交流，给你最好的方法，还亲自为你辅导，让你重新拥有了信心，更重要的是，让你业绩开始飞速的提升，你也知道下一步如何发展和更进一步的突破。回去后面子倍儿大，你肯定会说：“老师，

走，带你去广东玩一圈。”这关系还会差么？

但是假如你学完后很厉害，收获很多，业绩倍增，但是偷偷的自己留着，不分享，占为私有，被我知道了，我们的关系就很普通，因为你没有给我带来更多的满足。只是单纯的买课程和卖课程的角度。所以关系也不会增进。就是这个道理。

但是因为本书主要是沟通为主，聊天为主，所以并没有分享怎么从物质满足来下手提升关系。而是告诉你，如何通过精神满足，来进一步的与对方拉近关系。

精神满足比物质满足还有一个好处，就是你不需要投入太多的精力和财力，就能够拉近你们关系，古人常常说的一句话：因利益而相聚最后一定也会因为利益而分开。但是因为精神在一起，粘性往往会更加可靠和持久。这是物质满足相比不了的。

有一句话是这样说的，我们不要跟橘子一样，因为橘子被榨干后，就会被人所抛弃。而是要做井水，这样对方才会持续不断地与你来往。

为什么人家心理不开心，压抑，找心理咨询师，都是按分钟收费？因为心理的需求比物质的需求更需要得到帮助。这年头，钱能解决的问题都不是问题。但是心理上的问题，往往很多时候是钱很难解决的。一个人痛苦，压抑，憋屈，消极，堕落，无助等这些问题，她们其实都希望找一个能帮助她们给她们最需要的精神帮助，如果这个时候你能挺身而出，而且能给她们积极向上，健康愉快的精神满足，那么你们的关系一定非常深入，甚至跟知己一样。

所以本书的后面部分，重点的分享了，我们该如何去满足对方的心理，包含怎么安慰对方，怎么让对方和你相处聊天的时候非常开心，愉快，有成就感，有收获感。来进一步对你产生依赖感，并且可能还会视你为知己。

总而言之，相互了解，相互接纳，相互满足这三个本质，是我们本书重点围绕的核心。

进攻技巧和假动作，主要目的是为了了解对方的同时，让对方也了解我们。

破防技术的主要目的则是为了让对方感受到我们对他们的接纳。

最后的引诱则是通过一些沟通的技巧，不断的给对方心理的满足。

我们会在接下来的内容中，详细的介绍每个技巧的运用和综合的实战运用，带你走进一场沟通的盛宴。(更多课程微信156066050)

进

第 2 章

攻

何谓进攻

在武术当中，进攻无疑是非常常见的战斗方式。没有进攻，就不可能赢得胜利。如何进攻，出拳怎么出，里面也是有学问和技巧。

而在沟通聊天当中，进攻就是指了解对方的信息，爱好，想法，思想的总称。为什么我们要去进攻对方？因为如果两个人相处，你都不知道他姓什么，哪里人，喜欢什么，什么背景，那么你们的关系也不会好到哪里去。

这就好像我们第一章讲到的，关系的第一个本质，就是相互了解。了解的越多，关系才有可能更近一步发展。特别是针对陌生人，进攻对方来了解信息变得非常关键和重要。

而且很多人在开始的时候，会不知道怎么打开话题，这也是很尴尬和苦恼的事情，但是好的进攻不仅可以去了解对方的信息，还可以帮助你们打开话题，产生聊天。如果两个人见面的三分钟都没有话题，那么这个过程其实就很容易形成死气沉沉的氛围，更容易以冷场告终。这样不管对做业绩还是交友，都是非常不利的。

那什么是进攻呢？当你问对方一个问题，比如“你住哪里？”这就是进攻对方的信息，同时话题也打开了。接着运用后面的三大技巧，你就能源源不断的打开话题，并且深入的聊下去。

包括我们在前面的章节也讲到了，人的关系的本质就是要有相互了解的过程，相互了解的不一定关系好，但是关系好的一定是都是有相互了解的。那为什么我们要了解对方呢？因为了解别人信息的同时，其实就是在了解对方的性格，了解对方的整体想法和处境，有助于关系的增进。

而且哪怕你跟对方的关系比较陌生，但是如果两人之间了解的多了，对方的潜意识也会有一种你跟他关系不错的感觉。

包括我们在相处朋友也好，还是跟顾客聊天也好，如果能多一点的了解对方的信息，无疑对我们本身来说也是一种很好的资讯。

举个简单的例子，有很多学员都遇到的问题，就是跟网上的女孩子聊天聊了有一

个多月了，但是居然还没有问她有没有男朋友，这是非常荒谬的事情。

因为当你没有了解她有没有男朋友的时候，你很有可能是她无聊的时候的一个替代品或者是陪聊的，有一些类似的女孩子，他们有男朋友，可能在外地，可能最近吵架，也可能她最近比较无聊，仅此而已，而在这样的情况下，她就会拿起手机，寻找一些解决心里寂寞的聊天对象，注意，仅仅是聊天对象，不可能有太多跨一步的进展。所以，当你进攻她，问她有没有男朋友的时候，她说没有，你才有必要进一步跟她聊天的目的。除非你自己也是无聊，只是想找个人聊聊天，但是我相信，你也绝非不是那么纯洁的人。

所以两个人从陌生到熟悉，了解彼此是一件非常重要的过程。如果在聊天中不断的了解对方，同时又不会显得你跟查户口是一样，也是需要一定的技巧。否则就会适得其反。

包括我们在现场的发型师或者助理，顾客进来就一直推销半天，介绍卡金，介绍项目护理等等，但是最不了解，顾客有没有在隔壁办过卡？最近有没有在别的地方买过护理套盒？如果这些都没有问就开始推销，那真的就是瞎猫碰到死耗子，或者说会很浪费自己的精力。因为当你跟一两个说完之后没有成交，你会发现后面就没有心情和精力了不是么？所以，我们一定要懂得去进攻，有目的的去聊天。

再比如你了解对方是妈妈带大的单亲家庭，那么你就不可能跟他聊别人的爸爸是怎么好怎么好，更也不会说现在的单亲家庭小孩都心理不健康，因为这样说就意味着你内心是否定对方的，是不接纳对方的，不接纳对方，关系就不好，因为关系的第二个本质就是互相接纳不是么？

而且你也可以说：“我也是单亲家庭，我从小六岁父母就离婚了。我是妈妈带大的。”你这样说，两个人关系就好了。而且你们很容易产生共鸣。当然也许你会说，我不是单亲家庭难道要我撒谎么？别着急，这都是我们第二章破防技巧会讲到的内容。（更多课程微信156066050）

总而言之，进攻对方是有很多好处，可以让我们调整自己的沟通内容，也可以针对对方的信息来沟通一些投其所好，对方喜欢聊的东西。这是为双方聊天愉快，关系增进起到重要的作用。

那我们刚才说了，进攻的意思是了解对方的信息，同时呢，也是比较常用的打开话题的方式。

那么我们一般进攻对方哪些信息呢？

同时到底怎么进攻去了解别人的信息对方不同意敏感呢？

包括我们到底怎么去通过进攻来打开话题不冷场呢？

很多人进攻中为什么导致话题难以进展，对方反感呢？

下面的内容将揭晓答案。

三秒钟瞬间识人

我们上一个章节讲到了，想要跟对方友好的相处成为朋友，就需要相互的了解，了解对方可以通过很多细节去做一些简单的判断，比如可以通过下面一些基础的信息度对对方进行了解。

一、家里多少兄弟

二、工作

三、作息时间

四、是否有去过外地（旅游或者上班）

五、之前谈过几个对象（如果和你聊天的人是你的追求者）

六、家庭条件怎么样

七、老家哪里的？

八、是一个人来还是跟朋友一起

当然，还有更多，但是目前来说，这些你都可以去尝试的了解，这将对你很有帮助。为什么这样说呢？

首先是家里兄弟姐妹几个：如果是老大，那么相对来说她会比较懂事，成熟一点。如果是在家里是老小，那么可能会柔弱一点，任性一点。因为这跟她的生长经历是离不开的，你想想，如果她是老大，小时候跟妹妹吵架，妈妈肯定说要让着小的，

有东西吃，要先给小的吃。有好玩的，小的一哭，她就没办法。慢慢的就会养成一种自强自立的性格（我是指大部分人）。所以，如果遇到是家里的老大，你就需要表现的成熟一点。如果遇到家里的老小，你就相对可以变得活跃阳光一点。

第二：工作

她从事的工作为什么要了解呢？工作可以说代表着一个人的能力范围。比如对方是做销售的，比如服装销售，化妆品销售，保险销售。那么她们的口才，沟通思想等相对来说会强一点。因为她们经常需要面对各种顾客。如果对方是文员，收银之类的。那么相对来说能力就会偏弱。因为每天只需要处理一些公司的琐碎的事情。同样的，这样的人都是相对来说比较安于现状，没有什么太大的追求。对此这些信息的了解都是有助于你对对方做一个初步了解。

第三：作息时间

你问她什么时候睡觉，她如果是十二点之后，这个人基本上都是比较不是很保守的，或者说还是比较爱玩的。甚至可以说自控力不是很好的。为什么这么说呢？我们都知道，晚上睡太晚对身体不好，熬夜，长痘痘，内分泌失调等等。特别是对女孩子来说，这几点的因素都是她们比较在意的。但是就算她们知道这些熬夜带来的后果，她们还不早点睡觉，嘴上还说睡不着，不想睡，说明什么？不自爱，贪玩，自控力不强等等。所以，只要是超过十二点之后睡觉的夜猫子，你都可以大概的认为是这样的女孩子。（最起码最初有一个这样的判断）。如果有两个女孩子让你选，一个是熬夜的，一个是早睡的，我宁愿选择早睡的，因为她们更自重，自爱，以后出轨的几率都小。忠诚度更高。当然，睡觉早晚也要看对方的下班时间，这里指的是六点下班的广大群体，如果是发型师，下班都十点十一点，这个就不针对了。

第四：是否去过外地

嗯，这个是什么意思呢，其实是让你了解对方的见识有多少。如果她去过北京，上海，深圳这样的城市，那么恭喜你，她的见识比只呆在县城的女孩子更加要高很多。阅历可能也会更高。当然，可能“经历”的也比较多。这点你要有一点心理准备。千

万别看对方的外表很保守，我认为所有的都需要从各方面观察，而不能仅仅通过对方的表面来判断。

第五：以前是否谈过对象

如果谈过，为什么分手。只要谈过的，一定有原因分手。要么她自己不完善，要么对方不完善。不可能一个好女孩子男孩子会轻易放弃。一定是这个女孩子本身有某些缺点。所以一定要侧面的了解对方为什么分手，如果是异地恋之类的。那这个没办法。但是如果女孩子说性格不合，那千万要注意了，这个女孩子可能本身性格也好不到哪里去。或者说这个女孩子可能有另外一些缺点。比如争强好胜，或者拜金女。（我遇到很多男孩子家里情况不错，但是不务正业，女孩子开始觉得家庭好其它都没什么，最后相处才觉得男孩子不行受不了就分手，所以，分手女方也一定是有某些问题的）。

同时，如果对方告诉你，她谈过三个。你就要小心了。这样的女孩子很容易对感情麻木。比较变得现实。甚至不怎么会对感情那么容易投入了。这还不算什么，最重要的是，她跟你说谈过三个。最起码实际上谈过超过三个，甚至多出很多。因为从心里学的角度出发，谈过三个的，一般会说只认真谈过一个。谈过五个以上的，说自己只谈过一个，实在昧着良心，就会说三个。（别问我怎么知道，这是实战中感受到的经验）（更多课程微信156066050）

第六：家庭情况

了解这个可以让你知道她大概的眼光在什么水平。如果是家庭一般的农村，那么眼光就不会高，如果你也是农村出身，就可以行动。如果对方是城市里面的，你是农村的，那么门槛太高，成功率就偏低。千万别信所谓的自己是农村想找个城市的女孩子做上门女婿之类的。这样的人也有，但是少之又少。所有的人都希望找比自己优秀的。城市的女孩子说不定想找个市中心的。以此类推。所以，提前了解对方的家庭情况，可以让我们节省更多的精力，以免造成不必要的行动。当然，除非你志向远大，癞蛤蟆想吃天鹅肉。

第七：了解她的老家

为什么要了解对方的老家？因为每个地方都有每个地方的风俗和习惯。东北相对比较豪爽，性格也比较直。那么跟这样的人说话就可以直接一点，或者称兄道弟。

南方人相对比较喜欢做生意，所以更多的是比较稳重一点，跟这样的人相处就不能油嘴滑舌，或者显得自己能说会道。而是要表现的沉稳。

包括不同的地方他们的饮食习惯，兴趣点都可能不太一样，东北喜欢喝酒。南方人喜欢喝茶。那么我们跟他们聊天的话题也是不一样。所以了解这些，是可以帮助我们调整话题的走向和思路。(更多课程微信156066050)

第八：是自己一个人来本地还是跟朋友一起来还是投靠这边的亲戚

如果是一个人来，相对这个人就是能力比较强，比较独立。如果是跟朋友一起来，就是相对比较没有安全感，独立性偏弱。如果是投靠亲戚，那么大部分也都是比较懂事理。因为投靠亲戚这里面需要注意很多的礼仪，做人做事。一个人做人做事不行，亲戚是不会喜欢的。所以能常年的跟亲戚在一起，肯定对这一块比较擅长。

其实要了解的信息还有很多，我在这里只是简单的举例，让你更好的理解进攻到底是什么意思，我们平时在聊天的过程中，到底为什么要问对方问题。能有一个清晰的目的。问问题表面是聊天，但是其实也是侧面了解的开始。

但可能你会跟我说，问是可以问，但是你总不能直接让我问对方，你谈过几个男朋友。你更不能直接问对方，你家庭情况好么？那样显得目的性太强，也很容易引起对方的不爽。放心，我会在接下来的小节中，将告诉你，怎么去更好的询问进攻。

投其所好，避其所厌

我们经常跟异性聊天也好，还是跟顾客聊天也好，经常都会问对方：

你平时喜欢逛街么？

你喜欢小狗么/你喜欢小猫么？

你喜欢看电视剧么？

你平时会看书么？

你喜欢什么运动？

你喜欢什么花？

你喜欢什么食物？

你喜欢什么服饰？

你喜欢什么化妆品？

你喜欢什么电影？

你喜欢什么音乐？

你喜欢什么明星？

你喜欢什么游戏等等。

很多人我相信都问过类似的问题。但是很少人能真正明白，他们本身问这样的问题的目的是为了什么？如果前面我们说进攻对方的基本信息是对对方做一个初步了解，那么进攻对方的喜好，是为了什么呢？难道只是没话找话么？当然不是，问对方的喜好，了解对方的喜好，有很多的好处：

第一：投其所好

比如对方喜欢唱歌。那么你跟她聊唱歌，她一定很喜欢跟你聊天。如果你说哪天请她唱歌，她就会很开心。但是如果她不喜欢唱歌。而你喜欢唱歌但是不知道她不喜欢的話，你跟她聊唱歌，或者约她出来唱歌，这样可能对方会拒绝。所以，了解对方的喜好，观察对方对某一件事物的喜好，可以很好的帮助你们之间的交流和相处。也同时避免产生距离感。（比如对方喜欢甜食，你却告诉她你不喜欢甜食，两个人就会有距离感）

第二：拉近关系

每个人都喜欢跟自己相似的人，就好像你喜欢网游，如果对方也喜欢网游，那么相信你们会很快打成一片。我认识一个朋友。人长得不咋地，也不会聊天。都快三十了还是单身，前段时间过年回老家遇到他的时候，居然已经结婚了，而且老婆长的也真的很温柔漂亮。我就很好奇的了解一下。才知道原来女孩子喜欢收留流浪狗，碰巧男孩子也喜欢收留流浪狗，两个人一聊到这个话题就情投意合，在一起了。就是这

（更多绝密电子书加微信：kc58567）课程网址：<https://s.wsxc.cn/xk002d>

么简单，有共同的爱好和话题，能快速的打破两个人之间的尴尬气氛，并且快速的拉近距离。当然，本书后面内容会有详细的破防技术，来告诉你具体拉近关系的技巧。

第三：有共同的话题

很多女孩子为什么单身？不是找不到条件好的，而是找的条件不错，但是总觉得聊不来，没共同话题。什么是聊不来，道理很简单。我喜欢唱歌，你不喜欢。我喜欢逛街，你觉得逛街累。我喜欢吴亦凡，你说他太小鲜肉不喜欢。两个人还有共同话题么？已经没有了。所以，提前的了解对方的喜好，对你们之间的关系进展，有很大的突破。（更多课程微信156066050）

所以前期两个人不了解的情况下，尽可能多去了解对方的喜好，这样我们就可以调整自己的话题，达到投其所好的目的。我们会在下一节讲述怎么去问对方的基本信息和兴趣爱好。在此之前，我想先让你对女性的普遍的兴趣爱好有大概的了解。

女性的兴趣爱好，简单的来归类的话，有以下几点可以参考（特别是你实在没有什么话题跟对方聊的情况下）

- 1、电视剧/电影
- 2、逛街/旅游
- 3、买首饰（耳环，项链，戒指，手表等）
- 4、吃饭（很多人真的是吃货）
- 5、宠物
- 6、拍照/自拍
- 7、情感类话题（女孩子都是比较八卦的）

通常女孩子都是比较喜欢上面这些。所以如果前期你真的不是很了解对方，可以往这几个话题下手，总不会有太多尬聊。

除了这些通常的女性爱好之外，我们也可以通过对方的朋友圈，平时的动态来了解对方的生活节奏和规律。比如你发现对方没事喜欢旅游，你就可以跟她聊旅游的话题。如果你发现对方朋友圈没事就会晒小吃，你就可以跟她聊吃的，聊你曾经吃过的一些好吃的，或者推荐别的一些好吃的给她，最后顺便说带她一起去吃，相信她会很

开心。所以，刚认识的人，一定要多看她的朋友圈动态，我们也讲过，越是发朋友圈的东西，不管她有没有拥有，都是她比较向往的东西。比如经常晒车子，哪怕不是她的，最起码她是向往买车的。如果朋友圈发在酒吧之类的场所，说明她也是很向往那种时尚无拘无束自由的生活。那么你都可以跟她们去聊这些东西。

很多人说那我对她们的兴趣不了解怎么办？很简单，你只需要百度一下，里面会告诉你很详细的内容。只要你有心想跟对方聊，那么里面都会有你想知道的一切关于对方爱好的信息。

如何巧妙了解对方的基本信息

我们在前面两节主要讲了我们为什么要进攻对方的信息和喜好，包括进攻这些能带来什么好处，但是如果错误的进攻对方，就很可能让对方敏感和反感，所以本节内容，主要告诉你进攻的几种方式。

第一种：自我暴露进攻法

自我暴露进攻，顾名思义，就是先讲自己的信息，喜好，然后问对方的技巧。这样可以让对方觉得你的进攻是没有目的性和侵略性。让对方更好接受和回答。

正常进攻：你叫什么名字？

自我暴露：我叫杨俊彪，你呢？

正常进攻：你喜欢看书么？

自我暴露：我没事的时候喜欢看书，你呢？

正常进攻：你兄弟姐妹几个？

自我暴露：我老弟今年准备结婚了都，我还没有谈对象呢，对了，你有弟弟么？/你兄弟姐妹几个？

正常进攻：你之前谈过多少男朋友？

自我暴露：我之前朋友给我介绍过一个，但是是异地恋，最后就分开了。还有一个是因为家里不同意。你呢？之前为什么分手呢？/谈过几个呢？

正常进攻：你平时喜欢干嘛？

自我暴露：最近天气不冷了，我没事休息的话会喜欢去逛街，你呢？

正常进攻：你会做饭么？

自我暴露：最近在看百度，学习做饭，有时候没有上班的话可以自己做饭吃，不需要叫外卖了。对了，你会做饭么？

正常进攻：你在干嘛？

自我暴露：今天我休息在家没事做，在写书呢，你呢？

正常进攻：你什么时候不上学的？

自我暴露：我当初因为不喜欢上学，所以初中毕业就出来上班了，你什么时候开始出来上班的呢？

正常进攻：你当初怎么想着做 xx 工作的呢？

自我暴露：我当初刚来这边的时候，朋友说我长的也比较斯文，感觉也比较臭美，所以推荐我去做美发。你呢？当初怎么想着做 xx 工作呢？

正常进攻：你喜欢看书么？

自我暴露：平时下班的话没事偶尔会看看书，感觉还是可以学到一些东西的，对了，你平时看书么？不看？我也是偶尔看看，主要还是听听歌，看看视频为主。看？你都喜欢看什么书？（这就是要跟着对方的话题喜好来调整话题的走向，如果对方不喜欢看书，你还跟她讲看书的一些的东西，对方会不太感兴趣，两个人聊天就会有距离感）

正常进攻：你平时休息喜欢去哪里玩？

自我暴露：这两天休息准备去 xx 地方玩玩去，听说那边挺好玩的。你去过那边么？去过？你觉得里面什么东西比较有特色？没去过？那你平时休息都喜欢去哪里玩呢？

正常进攻：你平时都看什么电视剧？

自我暴露：这两天晚上没事看了 xx 电视剧，感觉还挺不错。你看过么？看过？你觉得这个电视剧怎么样？没看过？嗯，那你平时都喜欢看什么电视剧呢？还是不怎么喜欢看电视剧呢？

以上的案例就是自我暴露的进攻技巧。自我暴露有个很好的用处，就是可以很好的降

低对方的警惕心，并且能更好的了解对方的信息。假如没有运用自我暴露，那么直接进攻就会显得非常的僵硬，而且极易让人反感。比如：

男：你在干嘛呢？（进攻）

女：没干嘛呀，在看电视剧。

男：什么电视剧呀？（进攻 x2）

女：随便看的，甄嬛传。

男：哦，怎么没出去玩呀？（进攻 x3）

女：不想出去，没什么好玩的。

男：明天也不上班么？（进攻 x4）

女：。。。。。（已经崩溃中）

上面的对话，很多不会聊天的男孩子经常会犯的问题。案例不同，但是类型差不多。问题在哪里？就是进攻的次数太多，而且进攻的太直接，这个时候就可以运用自我暴露的技巧柔和一下。比如：

男：吃饭了么？

女：没呢。

男：我也没吃呢，等下准备去吃烤乳猪去。（我们之前讲过，女孩子对吃的都比较感兴趣，所以可以自我暴露吃的信息）

女：不会吧？小日子还可以嘛。（这样话题就会慢慢打开）

男：还好，今天发粮了，等下准备吃完顺便去街上逛逛买点衣服去。你呢？（先说自己的目的，再问对方，就会降低目的性，并且让对方不会反感）

女：我没什么事情做。

男：我要去新东环步行街，你要不要也去看看？.....

通过这些案例，我不需要你掌握很多的了解技巧，因为后面的章节我们会有更多的技巧案例教学，目前你只需要把基础的进攻掌握和调整就可以了，改变掉以前的问对方的方式，就是进步和成长的开始。（更多课程微信156066050）

侧面洞察对方的隐私

如果你想了解一个人的隐私，那么你也可以运用暴露的进攻方式来进行了解。

比如你了解对方跟她的男朋友目前相处的怎么样。你不可能直接问：

你和你男朋友现在相处的幸福么？

为什么不好这样直接问呢？因为第一对方会觉得你有什么想法企图。第二就是对方好不好是对方的隐私，跟你没有关系，对方自然就不会告诉你。而且觉得你心理不正常。

所以类似的问题，一般情况下你无法直接去进攻了解。但是却可以运用自我暴露的技巧。可以暴露自己的感情或者你身边好友的感情来做诱饵，然后再去根据对方的回答来判断就可以了。如果自己你觉得不好暴露，那么可以重点暴露你身边的“朋友”。这个朋友不一定是真实的，可以是虚拟的。

假如我们要想了解对方跟她男朋友相处的怎么样，就可以通过很多的因素去了解。比如过情人节的时候，她男朋友有没有送她什么礼物？怎么过的？送的礼物贵重，说明相处的肯定好，因为男的重视她。如果送的一般的礼物，可能不怎么重视。或者说怎么过的？是带她去很多地方玩，吃的很多好吃的，过的很浪漫，那么不用说，相处的很好。反之就是不好。

这是思路，那么我们不可能直接问，你情人节男朋友送你什么东西，感觉太直接了。你这个时候就可以说你某一个男性朋友，对他女朋友特别好，而且她们的关系也很好，情人节的时候送了九百九十九朵玫瑰。女的当时都直接感动的哭了。两个人都相处有两三年了，还一直那么浪漫。

这个时候，就可以看对方的反应，对方反应很羡慕，说明自己的男朋友没有做到这些。如果对方说：“我们过情人节的时候，他虽然没有玫瑰花，但是送了我 xx 东西。”那么你就可以通过送的东西去做判断。

当然，如果她已经这样说，代表就是不羡慕，那么感情就是比较稳固。那假如对方没有说她的信息怎么办呢？没关系，这个时候我们再去直接进攻就可以了。

比如：“对了，那你情人节的时候，你男朋友怎么陪你过的呢？”

因为你已经跟她讲了你的朋友的事情，这就是已经暴露过了，对方觉得听了你的讲述，那么如果不回答你的问题，就好像你给了对方一颗糖，结果向她要一个果冻的时候，对方不给一样的道理。所以对方出于礼尚往来的心态，会比较容易回答你，然后再根据对方的回答进行判断就可以了。

下面是怎么去了解对方的情感状况的对话案例，以供参考。

a: 最近一直没睡好觉。

b: 怎么了？

a: 我哥们最近跟他对象闹情绪，现在吵着要离婚，才结婚一年不到，就闹成这样，我这两天都听他诉苦呢。

（暴露朋友的情感问题，其实是为了进攻对方的情感问题做准备）

b: 哎呀，那当初怎么能结婚的呢？

a: 谁知道呢？真的是不成熟呀！

b: 有小孩么？

a: 没有呢，有小孩估计就不会那样了。

b: 感情嘛，怎么说呢，如果觉得真的不适合，那最好也别迁就，特别是还没有小孩的前提下，如果有了小孩，那对双方都是不好的。（基本上这个回答就是比较偏消极的，那很有可能这个女孩子与老公的感情也是不怎么好，如果感情好很有可能会说，感情嘛，总有磨合期，这个很正常的，叫你哥们最好多忍忍，多让让，过日子没有那么好的，而且现在女孩子也都是差不多的。在一起本身就是缘分.....）类似这样的回答，就是比较积极。那么对方和老公的感情好的几率就偏大。

那如果你还是不确定对方的情感状况，就可以进攻对方了。

比如：“那你们当时在一起经常吵架么？”如果她跟她老公关系不好，会说：“开始不吵架的，都是后面才会吵架，但是为了孩子，都是忍让的。”这样回答，就是关系可能比较不好。

或者说：“开始都是会吵架的，但后面有了孩子，慢慢的也就不吵架了。”说明关系比较平稳，稳定。（更多课程微信156066050）

让对方愉快说出自己个人信息的技巧

我们上面也说过，直接进攻会显得目的性很强。比如我之前去现场，就遇到一个学员问顾客，大姐，你今年多大？对方说：干嘛问我年纪呢？这个问题让学员不知所措。是的，其实有时候我们的问题根本没有什么意思，但是别人可能会比较敏感，甚至会有不良的想法产生。比如工作现场中当你问对方：

你是做什么工作的？

对方就可能想：干嘛？问我做什么工作干嘛？我做什么工作和你帮我剪头发有关系么？

你问对方是单身么？

对方可能会想：干嘛？你想追我么？还是我长的不好看，你觉得我没人追？

你做管理做多久了？

对方可能会想：干嘛？你觉得我管理不行么？

也就是说，如果你直接进攻，那么很有可能对方注意力会全部放在这个问题本身，而没有一种轻松自在的聊天气氛。这样也会影响我们对她们信息的挖掘。那么除了上面的自我暴露的进攻方式，赞美的进攻的技巧可以很好的避免这样的问题。

第二种：赞美进攻法

正常进攻：你是做什么工作的？

赞美进攻：感觉你时间挺自由的，不知道是从事什么行业的呢？

正常进攻：你是单身么？

赞美进攻：感觉你挺有气质的，你男朋友一定也很帅气吧？

对方如果说，我没有男朋友啦。你就知道她没有对象。如果对方说，还好啦。说明她就有对象。

正常进攻：你是本地人么？

赞美进攻：感觉你普通话说说的挺标准的，不知道你是哪里人呢？

正常进攻：你一般衣服哪里买的呀？

赞美进攻：感觉你衣服穿这挺合身的，在哪里买的呢？

正常进攻：你家小狗一般给它喂什么？

赞美进攻：感觉你家小狗好有活力哦，你一般给它吃什么呢？

正常进攻：你做管理做多久了？

赞美进攻：感觉你处理问题考虑的挺周全的，不知道你做管理做了多久了呢？

正常进攻：你和你男朋友怎么认识的？

赞美进攻：感觉你们相处的好甜蜜，你们当初怎么认识的呢？

正常进攻：这个头发怎么剪？

赞美进攻：感觉你剪出来的发型都很有美感，怎么才能剪出这样的感觉呢？

正常进攻：你经常玩手机么？

赞美进攻：感觉你手机上面打字挺快的，你经常用手机么？

正常进攻：你喜欢看书么？

赞美进攻：感觉你懂的挺多的，你喜欢经常看书么？

正常进攻：你平时喜欢看电影么？

赞美进攻：感觉你穿的很时尚，你是不是喜欢看一些电影呢？（因为电影很多明星的服装可以借鉴）

正常进攻：你会做饭么？

赞美进攻：感觉你生活中挺细心的，你平时会做饭么？因为她们都说会做饭的女孩子心都比较细腻。生活也很有情趣。

最后，还需要告诉你，有一些问题可以赞美进攻，同时也可以自我暴露的进攻。

比如：

正常进攻：你晚上几点睡觉？

赞美进攻：感觉你每天都好有活力，你晚上都是几点睡觉的呢？

自我暴露进攻：这两天我经常失眠，老弄到晚上一两点才睡觉，你一般几点睡觉呢？

正常进攻：你和你男朋友怎么认识的？

赞美进攻：感觉你和你男朋友相处的好甜蜜，当初是怎么认识的呢？

自我暴露进攻：我跟我女朋友当初因为一次同学聚会认识的，真的是缘分，你呢？

正常进攻：你做这个工作做多久了？

赞美进攻：感觉你的工作挺自由的，不知道从事什么行业呢？

自我暴露进攻：我从08年就开始做这个行业了，到现在也有十几年了，你呢？

总而言之，进攻的技巧还是很多的，在这里就先说两种，不同的方式其实效果也是差不多，主要看你个人的习惯和偏好。如果你的问题比较严肃，隐秘，可以运用自我暴露的进攻。如果你的问题相对不是那么隐私，可以运用赞美进攻，赞美进攻能带来良好的气氛。而自我暴露进攻，可以更好的了解对方一些隐私的问题和更深入的了解对方的想法性格观点。

进攻之后，我们需要怎么接话，怎么深入的聊下去呢？我们会在后面的几个章节做进一步的讲解。

另外要申明一点，不管是自我暴露进攻还是赞美进攻，都是属于进攻的技术，既然是进攻，就不能一直不断的去运用，否则会影响聊天的效果，比如下面的案例：

男：很高兴认识你。

女：你好。

男： 我叫胡阳。你呢？（第一次暴露进攻）

女：杨玉玲，多指教，嘻嘻。

男：嘿嘿，你是从事什么行业呀？（第二次直接进攻）

女：我无业，你呢？

男：美发。你还是学生么？（第三次直接进攻）

女：不是呢。毕业很久咯。

男：哦。

女：恩呢，你几岁啦？你自己开的理发店么？

男：22了。不是，还在学习中。

女：嗯呢。那也正常。

男：那你是哪里人呀？（第四次直接进攻）

女：海口滴，你呢？

男：四川人。

女：恩呢。

男：对了，你是在上海么？

女：是的啊。（表现不耐烦）

男：应该是和家人或者男朋友在一起吧？（第五次直接进攻）

女：单身。跟闺蜜一起。（上面就是过多进攻的错误示范，请你运用的时候要避免，多结合后面的技巧来综合运用，本书内容前面四个章节是分散的把每个技术做讲解。但是不代表每个技术都是可以单独连续使用，而是需要综合穿插使用。所以请学习完这本书籍后，再去综合实践，效果会更好。如果在运用的过程中有困扰的地方，可以扫描书籍后面的二维码寻求帮助。（更多课程微信156066050）

破

第 3 章

防

何谓破防

如果你看过拳击比赛，你会发现有一些选手，更多的时间会采用防御的手段，来消耗对方的体力和耐力，导致对手毫无办法。因为如果遇到一些优秀的防御者，进攻方可以说几乎毫无办法。这样对于进攻方来说是没有任何优势和好处的。

聊天中，其实很多与我们聊天的人，如果我们过多的进攻了解对方的信息，她们也会出现警惕，并且开始出现防御的状态。当出现防御的状态后，我们就会很难继续后面的话题，整个聊天就会进入僵局。

比如：

男：在干嘛？

女：看电视。

男：看什么电视？

女：甄嬛传。

男：自己一个人么？

女：是呀。

男：没有去出去玩么？

女：不想出去。

男：你做什么工作的？

女：干嘛？.....

这就是连续的进攻之后，对方就会产生防御的心理，当有防御心理的时候，就开始对你产生抗拒和抵触，那么后面的聊天就会很难进展下去，也很有可能失去了跟对方聊天的机会。

再比如与刚认识没多久的不熟悉的女孩子聊天：

男：在干嘛呢？

女：在上班呢。

男：哦，下班准备干嘛？

女：回家呗，能干嘛。（这男的想干嘛？）

男：要不出来一起吃个饭呗？

女：不了。上班累。（这男的很奇怪耶？我跟你很熟么？干嘛跟你吃饭？谁知道你是什么人？）

男：好吧。（这女的也真是的，出来吃个饭都不出来，真不给面子）

为什么女孩子不愿意出来吃饭呢？因为内心有防御的心理。不仅这个案例女孩子出现防御的心理，生活中，每个人跟她人相处聊天都很有可能出现防御心理，原因主要来自以下几个方面：

第一、与对方不熟悉的情况下

什么叫不熟悉的情况下呢？比如朋友请吃饭，饭桌上有很多别的陌生的人，那你对她，或者她对你都会有可能出现防御心理。比如紧张，不知道说什么，拘谨等。都是防御心理的特征。

刚开始服务陌生顾客的时候，有的人也会紧张，拘谨，不知道说什么。这是你对顾客产生了防御心理。反过来，有的顾客，初次面对陌生的发型师的时候，也会有这样的防御心理。所以看到这里，你要反过来思考，别人跟你聊天，有的人也是很紧张，甚至不知道说什么，甚至都不如你的思路多。包括跟不熟悉的领导交流的时候，有的人也会有不自在的心理。这些心理都是防御心理。

第二、觉得自己不被认可的情况下

这个最常见的就是很多发型师或者助理遇到一些有腔调品质顾客的时候，会出现心理紧张，不知所措，不自在等问题，这就是一种防御心理，防御心理产生的话，会出现不放松，放不开等行为，出现这样的心理，很大一部分原因，就是担心这些顾客对他不认可。也许不认可他的技术，也许不认可他的为人，也许不认可他的做事风格等等。这其实都是缺少自信心的原因。

除此之外，同事之间也会有发生，比如对方不认可你的技术，说你哪里没有帮顾客剪好头发，这个时候很多人的心理就会产生防御的心理。

或者上级店长老板说你哪里做的不够好的时候，如果你本身对这个老板不是很熟悉，或者不是很喜欢，并且感受到他有点故意鸡蛋里挑骨头针对你的话，你内心可能也会产生防御的抵触心理。

包括小时候被家长说的時候、被老师教训的时候。

和异性接触的过程中，也会有很多不被认可的潜在因素。比如刚认识本身不熟悉，她喜欢旅游，你说旅游不好，交通不好，在家里好，这就对她来说有一种被不认可的感觉，这个时候也会产生防御心理。防御之后，她就会对你封闭自己，当随着封闭的层次增加，就会出现不再想与你聊天，就不会走心，两个人的共同话题就会越来越少，最后结局可想而知。（更多课程微信156066050）

第三、觉得对方有敌意的情况下

听好了，对方认为你对她有敌意，不代表你真的对她有敌意。举个简单的例子，店长要你把门店的卫生收拾下，你却说：“干嘛要我收拾呢？又不是我弄的。”这句话也许你是说的实话，当然，你肯定也没有别的意思，你只是觉得为自己打抱不平而已。但是在店长心理，可能就会产生一种想法：“怎么了？你是不是觉得看我不爽？觉得我这个店长你不放在眼里？故意跟我作对？不给我面子等。这样，在店长的心理，就会觉得你是对他有意见的，是有敌意的。那么你想一想，以后你们的关系还会好么？两个人之间会不会有隔阂？答案是肯定的。如果一件事这样，两件事这样，那么最后你们就真的会反目成仇。这是在同一个屋檐下上班的人来说，都不愿意发生的。

所以在跟对方聊天的过程中，需要注意自己的言行，到底会不会因为自己的情绪用事，导致让对方误解产生防御心理，最终影响彼此的交流。

第四、认为自己被贬低的情况下

曾经有一个学员跟顾客聊天，她们都是在北方地区。当时冬天，天气很冷。学员就跟顾客聊天说，这个天气，好多人都去南方三亚度假了。我看当时顾客听完后脸都黄了。明显不高兴了，为什么？因为学员说别的顾客都去三亚度假了。但是顾客自己却没有去，言外意思就是说顾客没有钱。这是非常隐藏的心理。其实学员根本没有想那么多，但是言者无心，听者有意。到最后顾客不理他了，他都不知道为什么，更别说做项目和办卡了。

（更多绝密电子书加微信：kc58567）课程网址：<https://s.wsxc.cn/xK00zd>

被贬低的情况还有类似在开会的时候，经常说别人做的很好，虽然没有说你，但是有的人听完其实心理也是会防御和反抗的，他可能会说，那个人运气好，那个人长的好，那个人会忽悠等等，他永远也不会觉得是自己的问题。最后就是还是该干嘛干嘛。这个有点类似小时候我们的父母，经常在我们面前说隔壁邻居的小明怎么怎么聪明，考试怎么优秀，在班里排名前几名。虽然她们想通过这个来刺激你，希望你能好好学习，但是实际上这样的行为会让小孩觉得被贬低，觉得不如对方，所以此时他们会产生防御心理，会找各种理由，各种借口。比如别的妈妈都接送他们，他没有，老师对他偏心，他的位置做的比较前面，看的清楚等等。除了上学时候经常发生这样的事情，恋爱的情侣之间，偶尔也会有类似的问题。比如男的会跟女的说，他的朋友找了个女朋友，性格怎么怎么好，会做饭，会洗衣服，通情达理等等。这样的语言，会让女方心理产生被贬低的感觉。此时也会产生防御的心理行为。觉得没有安全感。并且可能会反驳：你朋友女朋友那么厉害，那你也找一个跟她一样的不就好了么？还跟我在一起干嘛呢？此时两个人的感情就会疏远，如果经常发生这样的行为还不调整，就会影响最终两个人之间的感情。

所以希望通过这些案例，能让你更好的明白，每个人的心理，都是有自尊心的，我们在日常的聊天中，沟通中，一定要时刻小心。

第五、认为你有某种目的的情况下

这样的情况也是很多见的，比如很多顾客进门，总是小心翼翼，不跟发型师说话，有的发型师跟他聊天，他们也是爱理不理，这里面有很多原因，其中一个就是害怕被忽悠。为什么，因为他们可能去别的门店的时候，被发型师忽悠怕了。所以，只要你一开口，他们内心就会觉得你想办卡，让他们做项目，所以内心本能的处于防御状态。

除此之外，比如有的男孩子跟女孩子聊天，女孩子很快就想约男孩子出来，这个时候有一些男孩子也是非常谨慎的，为什么？因为酒托很多，他们很难弄清楚女孩子那么快就想约见面的目的。此时心理也是防御状态。

在防御状态下，他们是很难听进去你所说的事情。哪怕你真的想帮助他们改变

发型。所以，在这样的情况下，一定要先让他们放松，消除他们的防御心理。只有消除了对方的防御状态，双方才会互相信任，信任之后，不管做什么事情，都能更好的达到目的。所以我们下面的三大破防技巧，就是来化解以上的五大防御心理。帮助你跟你的聊天对象更加轻松愉快。(更多课程微信156066050)

下面的案例，你觉得她们会不会出现心里防御的情况呢？如果有，会是哪几条呢？

一、顾客小明接到理发店的电话，说有一个项目可能没有买单（他们的收银没有消费依据），所以想核实一下。但是小明心里记得清清楚楚自己买过单。请问此时小明内心会产生上面哪一条防御心理？

二、小明同学上学的时候，裤子烂了一个洞，同学们都看到了，都在笑话他。请问此时小明内心会产生上面哪一条防御心理？

三、小华非常喜欢玩游戏，但是家里人都说游戏机是浪费时间，浪费精力的行为，甚至会玩物丧志。请问此时小华内心会产生上面哪一条防御心理？

四、小月第一次做饭，结果她的哥哥说菜味道很咸，不好吃。请问此时小月内心会产生上面哪一条防御心理？

五、小花眼睛近视，看东西总是需要离得很近，因为戴眼镜不好看，所以一直都没有戴眼镜。有一次公司聚会唱歌，因为看不清屏幕上的歌词，所以离得很近。旁人了解情况，看到她的行为后感觉怪怪的。请问，看到旁人的异样目光，此时小花内心会产生上面哪一条防御心理？

六、小鹏跟几个刚认识的同事一起吃饭，结果一不小心打了一个很响的嗝，不一会又打了一个喷嚏。请问此时小鹏内心会产生上面哪一条防御心理？

七、小明上班的过程中，被顾客投诉，导致全店人都知道他今天被扣分，而且罚了三百块。请问此时小明内心会产生上面哪一条防御心理？

八、小鑫今天第一天到市区新应聘的地方上班。之前在农村上班，同事问他之前在哪里做的时候，他回答在农村。请问此时小花内心会产生上面哪一条防御心理？

九、小明跟刚认识的异性朋友聊天，异性朋友说今天大姨妈来了，不想去上班。

小明却说，大姨妈来了多大的事情，坚持坚持就好了。毕竟工作要有工作的态度。请问此时对方内心会产生上面哪一条防御心理？

十、小花喜欢一个明星，并且会去参加他的演唱会，别人却说小花实在太幼稚了，明星有什么好追的，你一点好处已没有。请问此时小花内心会产生上面哪一条防御心理？

总而言之，生活中，只要与人交流和相处，可能就会因为自己的某一些言行举止，在对方心里产生防御心理，不自在，不放松，自我封闭等心理状态，这样的状态不管对恋爱中的情侣，初次认识的异性，还是工作中的顾客，都有不好的影响。如果一个人对你没有防御心理，那么就会出现什么情况呢？她会什么话都会跟你说，什么样的心情都会跟你分享，把你当成红颜知己，或者最了解她的人。而且会对你敞开心扉，很随意的聊天，哪怕开一些过度的玩笑等等。所以，能让对方没有防御心理，是整个聊天需要去做的细节。

那么当一些话题，对方可能会产生防御心理的时候，我们该如何去避免和化解呢？最后能让对方从陌生拘谨到轻松愉快信任的状态呢？本章后面内容，我们会详细的告诉你三大消除对方防御心理的沟通技术。（更多课程微信156066050）

回应技术 让对方对你一见如故的技巧

我们上一节已经讲到，在五种不同的场景情况下，都可能让对方心理产生防御的心理。并且也表明了，如果一个人出现防御的心理，伴随而来的便是紧张，拘谨，怀疑，敌对等心理。所以，这一节，我们将讲述三种破防技巧中的第一种，回应技巧。来避免和消除对方的这些防御心理。

最重要的是，只要你运用的到位，回应技巧可以让你跟对方前期能快速的增进关系，感觉跟很久没有见面的老朋友一般。

什么是回应技巧呢？

回应技巧总共有四种方式，他们分别是：

一、事实相同

什么是事实相同，我们每个人都喜欢跟自己相似的人在一起，为什么相似的人就喜欢在一起呢？因为相似的人，潜意识中就代表了我们前面说的，相互接纳，相互了解了。

我举个例子，假如一个离过婚的女人，那么她不管去哪里，心理都是有阴影的，或者说她可能担心别人对她有排挤或者说闲话。是么？但是假如她遇到了一个也是刚离婚的女人，而且跟她是差不多经历的，岁数也差不多的，那么这样的被排挤，担心的心理就会少很多。两个人可能一见面，就不会有那么多的顾虑。为什么，因为我是离婚的，你也是离婚的，我的心情你能理解。你的心情我也能理解。最重要的是，我不会说你不好，也不会不认可你，更不会敌对你，因为我们是一条船上的人。就是这样的简单，这样就避免了出现防御的心理了。

那假如对方听到这个女的是离过婚的，就说：“啊？你离过婚啊？真不敢相信！”那么效果就会很不好。这个女的就会心想：“怎么了？离婚不好么？不行么？干嘛大惊小怪的？这年头离婚的人多的去了呢！”此时，两个人关系就会疏远。

在比如上班工作也好，还是上学也好，你都会发现，大部分的人都喜欢跟自己相近的人在一起玩。成绩差的喜欢跟成绩差的在一起玩。那为什么成绩差的不跟成绩好的在一起玩呢？因为他们觉得成绩好的看不起他们成绩差的，他们成绩好的心理不认可成绩差的，当有这样的心理的时候，就会对成绩好的同学抱有防御的心理了。但是成绩差的跟成绩差的在一起就不会有这样的心理。因为我成绩差，你也成绩差，我可能被父母打，被父母骂，你可能也有这样的遭遇。我们只会体会彼此的心情和痛苦。但觉不会嫌弃对方。所以两个人之间就不会有防御的心理。就可以更好的相处，交流。愉快的在一起玩耍。就是这个道理。所以，事实相同，可以帮助你及时的化解对方可能对你产生的防御心理。更好的拉近彼此之间的距离和亲 and 感。

实际当中怎么运用呢？

假如对方说，我眼睛近视。

对方说我眼睛近视，可不可能会产生防御心理呢？是有可能的，她可能会想，我近视，你可能不近视，那你会不会嫌弃我？觉得近视眼不好看？觉得近视眼也是一种视觉残疾？（真的有的人不喜欢近视眼，觉得近视眼是书呆子，特别是戴眼镜在工

厂上班，另外先说一下，我也是近视眼。）所以，对方此时很有可能会产生防御心理，觉得你知道她是近视之后会瞧不起她，不认可她等，这个时候，我们怎么办来化解这样的心理呢？其实很简单，你只需要告诉她：“哦，我也近视，我从初中就开始近视了。只是最近没戴眼镜。”这样一句话，你就等于把自己和她视为一伙人。那么此时她就不会有防御心理。慢慢的，就会放松。当然，不是说这么一句话就能完全让对方放松。如果说对方的话题越多，而你能及时了解每个话题可能产生的防御心理，那么及时避免的话，最后是完全可以做到对方非常轻松愉快的与你相处交流。

所以，回应技术的第一个技巧，就是事实相同。事实相同就是对方是什么样，你也是什么样，并且把她说出来即可。举例：

对方说：“我最近感冒了。”

你可以回应事实相同：“那你多喝点水，我最近也感冒了。挺难受的。”

对方说：“我一直很想去北京看天安门广场。”

错误回答：“什么？那里有什么好去的！/我早去过了，没什么好玩的。”

正确回应事实相同：“哦，那里确实是个值得留恋的好地方，我也一直很想去那边走走呢！”

对方说：“我是来自单亲家庭，从小妈妈就跟爸爸离婚了，我是妈妈带我长大的。”

错误回答：“那真可怜。”（对方可能会说，有什么可怜的，你才可怜呢，我活的好好的）

正确回应事实相同：“是么？我也是，我从小就是跟妈妈一起生活，他们在我三岁就离婚了。”

对方说：“我很喜欢小说。”

错误回答：“哦，我不怎么看，平时没有闲时间看。”（言外之意就是对方很闲，很无聊）

正确回应事实相同：“我也很喜欢看小说呢，你平时都看什么类型的小说？？推荐推荐呗？”

对方说：“我一般去公司都会利用没顾客的时候睡个懒觉。”

错误回答：“那样不太好吧，万一老板看到了就不好了，而且上班睡觉不舒服的。”

正确回应事实相同：“那你那边挺好的，还能睡觉，我平时没顾客的话，也会打个盹。”

对方说：“我最不喜欢吃的就是鱼，有很多刺，而且感觉没有嚼劲。”

错误回答：“我觉得鱼肉挺好的呀，而且有营养，比猪肉好多了。”

正确回应事实相同：“嗯，我也不怎么喜欢吃鱼，小时候爸爸去河里钓了好多，我都不怎么吃。”

对方说：“我希望以后能找一份稳定的工作，有固定的收入，就心满意足了。”

错误回应：“你这样也太容易满足了吧？我觉得人应该多去闯一闯，建议你去做销售锻炼一下，收入也不错。”

正确回应事实相同：“是的，如果有一份稳定的工作，然后能每年出去旅游几次，小日子过得其实是挺自在的，没必要那么折腾，给自己压力。反而还不开心。”

上面就是非常简单的用事实相同来进行回应的案例。如果对方的行为，状况正好跟你一致，你就可以把你的事实相同说出来。如果你不是事实相同，也可以说是事实相同。因为这样根本不会影响什么，但是却可以帮助你跟对方的关系更进一步。这不是很好的事情么？当然，如果你真的没有跟对方事实相同，而且你也确实不想说跟对方一样，怎么办？比如曾经有一个女顾客，告诉我她当年生小孩是剖腹产。这个时候我根本不可能用事实相同来回应。我一个大老爷们，总不能说我也是剖腹产。我相信那样的场面会非常的怪异。这个时候，可以运用第二个回应的技巧，就是第三方相同。

二、第三方相同

什么是第三方相同呢？就是我虽然跟你不一样，但是我有朋友，亲戚，伙伴跟你是一样的。就是那么简单。但是我们讲述完第三方后，有两个点需要注意。第一，你所讲的那个人，需要和对方的年纪差不多。比如对方是三十岁，你二十岁。那么对方说他近视的时候，你就可以说你有一个哥哥也近视。但是你千万不能说我有一个弟弟也是近视。这样对方感觉地位比你低了。

第二要注意的就是你讲述完第三方之后，还要表明你与第三方的关系。比如我也

有个哥哥也是近视。他现在在 xx 公司上班，人挺好的。看到你我就想到他了。这样一说，对方就会觉得跟你关系拉近了。因为我跟你哥哥很像，同时你很喜欢你的哥哥，那你也会喜欢我。这就潜意识当中让对方觉得你是认可他的，是对他没有敌意的。他就会更容易放松，自然。下面是一些案例，供你学习参考。

对方说：“我是剖腹产，当时疼的不得了。”

第三方回应：“我有个姐姐也是剖腹产，当时很紧张，但是看到孩子出来后，她说整个心才落下来，她对孩子和老公都挺好的，人也非常的贤惠。”

（千万不能说，我有一个朋友也是剖腹产，她人很不洁身自好，吸烟喝赌博样样精通，这样顾客会感觉很别扭）

对方说：“我眼睛近视。”

第三方回应：“我有个老弟，也是眼睛近视，不过他人长的挺帅的，也挺阳光的，每次我都羡慕他的活力四射的感觉。”

（千万不能说，我有个老弟也是近视，而且是个十足的书呆子）

对方说：“我是安徽人。”

第三方回应：“我有个老弟也是安徽的，前两天我们还一起去唱歌呢。他嗓子特别好，人也阳光，很多女孩子追他。”

（千万也不能说，我有个老弟也是安徽的，安徽人都喜欢吃喝嫖赌。他就是典型的代表）

对方说（四五十岁）：“我平时没事喜欢下围棋。”

第三方回应：“我有个大舅，也很喜欢下围棋，他没事就喜欢看国际围棋大赛，还叫我也跟他一起下。但是我不怎么会。”

（千万不能说，我有个大舅也喜欢下围棋，每次都输，脑子迟钝的很）

对方说：“我平时没事的时候喜欢打麻将。”

第三方回应：“我有个姐姐也很喜欢打麻将，我感觉她每次手气都好得很，总是赢得多，而且一赢钱只要我们在那边玩，就会带我们去唱歌。人挺大方的。”

（千万别说我有个姐姐也很喜欢打麻将，现在欠了一屁股高利贷跑路了）

对方说：“我是一名培训讲师。”

第三方回应：“我有个哥哥也是做培训讲师，他每次讲课台下的人都听的聚精会神的，而且状态特别好。”

（千万不能说，我有个哥哥也是讲师，口才很好，特别会忽悠）

对方说：“我喜欢嘿课老师，而且嘿课老师的沟通和书籍都太干货了！”

第三方回应：“我有个兄弟也是嘿课老师的粉丝，他每次都会和我分享嘿课老师的书籍，我感觉讲的实在是太实在，太到位了！”

以上就是非常简单的利用第三方回应的案例。第三方案例能够让对方感受到你是在间接的夸奖他。心情愉快的同时，对你的好感也会增加。好好利用这样的小技巧，可以在相处中如鱼得水。

如果你碰巧，对于对方的事物，自己不事实相同，同时也没有朋友跟他相同的时候怎么办呢？比如我在做培训的时候，很多美发学员会问我，老师，你现在也在做现场么？如果我直接回答我不是做现场。那么可能我们之间的距离感就会疏远。如果我告诉她们我不仅没有做过现场，而且还是做别的行业。那么可信度也会减少。所以，当遇到这样的回答，我会直接说，是的，我以前是做发型师出身的。言外之意就是我现在虽然没有做现场，但是对于现场的问题和处境，我都是很了解的。因为我亲自经历过。我想这也是发型师问这个问题的潜台词：你对我所做的工作了解么？你所培训的内容真的可以帮助我们解决现场问题么？（更多课程微信156066050）

所以，我就是利用了第三种回应的技巧：曾经相同。

三、曾经相同

如果你听过陈安之，你会发现他早期的视频中，会经常讲到这样一句话：

“二十五岁之前，我一无所有，但是二十五岁之后，我认识了我的人生导师，安东尼罗宾，最后成功了。”

这句话是非常具有暗示的效果。一般的人可能不会发现这句话有什么不妥，但是如果我把他的这句话改一下，也许听起来就没有那种感觉了。

“我二十五岁之前存款只有三百万，但是遇到了我的导师安东尼罗宾后，就更加成功了，存款一个亿。”

是不是感觉这句话听起来就没有吸引力了呢？为什么？因为第一个句子，他用到了曾经相同。什么相同？就是二十五岁之前一无所有。这不是很多没有成功的人士的一种现状么？基本上这个社会二十五岁之前有车有房有存款的少之又少。所以他们听完这句话会深感共鸣。啊，原来他以前也是和我一样的遭遇，那他是怎么改变的呢？哦，原来是有导师帮忙，学习了成功的方法么？那我也学习成功的方法是不是也可以跟他一样成功了呢？好！我报名成功学！（备注：成功学就是陈安之的收费课程）

所以一句话的力量有时候真的很强大。当一个人认为你现在或者曾经有过跟他一样的遭遇或者处境的时候，就会潜意识认为你是了解他的，他就会对你更加追随，更加认可。我们就可以利用这个技巧来进行聊天相处了。

当对方说：“我昨天去看了电影。”

曾经相同：“我前天也去看了电影，叫 xx 电影，感觉很不错。”（最好不要说电影不好看，不好看属于消极言语。聊天中记得时刻展示积极的言语，这样两个人之间的聊天才会有活力。哪怕对方话题消极，我们也要引导到积极的一面。比如下面的案例：

当对方说：“我的爸爸很烦人，只要我一在家，他就会叫我做家务。”

曾经相同：“我以前的时候也跟你一样，在家里老叫我做家务。当时也很烦。不过长大了很少回家，感觉回去一下为他们做家务变成了一种享受。（前面曾经可以跟对方一样，后面可以引导到积极的方向）

当对方说：“我真后悔跟她在一起，她的脾气比之前刚认识的时候暴躁多了，完全变了一个人，而且花钱的大手大脚。一点也不知道节约。”

曾经相同：“是么？我女朋友/老婆曾经也是这样，花钱大手大脚，脾气也不好，动不动我们就要吵架。但是时间久了，慢慢的也就好了。现在我们相处的也是很和谐。我想时间是可以慢慢改变的吧。”（对方的话题是非常消极的，我们利用曾经相同的同时，也把话题引到积极的一面。）

也许你会问，干嘛要把话题引到积极的一面呢？因为引导到积极的一面，会让对方心理产生积极的暗示。积极的暗示之后，对方就会变得更加的乐观。这样，久而久之，她就会把开心，愉快等心情与你联系在一起。我就是遇到这样的学员诉苦。他说

他喜欢一个女孩子，但是女孩子已经有男朋友了，结果这个女孩子只要一跟她男朋友吵架，就来找这个学员诉苦，学员就跟垃圾袋一样，被女孩子不断的倾诉。从表面上来看好像这样是挺好的，最起码学员能安慰女孩子。但是久而久之，等学员发现女孩子跟她男朋友分手后，却再也不来找他了。甚至连微信也删了。这位学员很郁闷，一直不知道自己做错了什么。他原以为，女孩子跟她男朋友分手后，会来找他跟他在一起。所以他跑过来问我为什么。这里面就是因为女孩子只要难受就会来找学员诉苦。久而久之，她只要一看到学员，就会想到以前男朋友的不好，并且开始进入痛苦的感觉。当她与男朋友分手后，这也是很痛苦的事情，她最希望的就是能把这个男朋友忘记。但是如果来找这个学员，就会帮助她重新联想到以往种种的不愉快。所以女孩子果断的把学员跟她男朋友通通删掉。都不在联系。

由此可见，我们一定要多跟顾客聊开心愉快的话题。这样每当他们与我们相处的时候，都是留恋的，充满回味的。

下面提供一些例子，来帮助你更好的理解曾经相同的运用。

对方说：“我的工作就是厨师。”

错误的曾经回应：“我之前也做过厨师，感觉太脏太累了，就没有做了。”

正确的曾经回应：“我之前也做过厨师，最后因为朋友介绍改行做了发型师。感觉能烧一手好菜也是很有成就感的事情。”（把话题引到积极的方向而不是消极的方向）

对方说：“我最近工作真的很不如意，工资低，又没有发展前景，老板人也不行。”

错误的曾经回应：“那还干什么，赶紧辞职呀！”

正确的曾经回应：“那确实挺不好的，我刚开始出来社会的时候也是跟你差不多，不过后面慢慢的就好了。”（这句话很简单，前面一句是为了跟他产生亲和感，最后一句是带有安慰的意思）

总而言之，曾经相同跟事实相同的区别在于，曾经相同更多的是运用在当对方产生消极情绪的时候运用，有一种我以前跟你是一样的处境，并且我也是理解你的，但是后面相信你会好起来的。这就好像小孩考试考的不好，爸爸就会说：“孩子，我跟

你这样大的时候，还考过连续三个零分呢。当时我都不敢去学校面对老师了，但是最后我不懈努力，最后还是考到了全班第三名。从此之后，老师他们都对我另眼相看。所以，现在考多少分其实没什么，主要是我们不要失落好不好？”其实这也是非常简单的曾经相同加上激励在一起。

而事实相同更多的是运用在跟对方有一致的爱好，习惯，特征。并没有太多安慰的成分。比如对方现在待遇不好，你现在也待遇不好，就说出来，突出的两个人有共同的处境。突出相似感。而不是安慰。当然，你后面也可以说：“我现在的待遇也不好，不过相信以后会好起来的，只要我们多用点心，不是么？”这样也能有积极暗示的效果。总而言之，不管是曾经相同还是事实相同，运用哪个，取决于你的习惯和爱好。

而假如对方说，我前段时间去了美国。这个时候，我们可以怎么回应呢？首先你没有去过美国，所以无法运用事实相同。你曾经也没有去过，也无法运用。碰巧的是你的朋友都是农村人，连城市也没有去过，更不用说国外了，这个时候怎么办呢？当然，你可以运用我们后面几节课所讲的《假动作》，《引诱》来进行沟通，但是这里我们还可以运用回应技术的第四种技巧：未来想相同。

四、未来想相同

举例：

对方说：“我前段时间去了美国旅游。”

错误回应：“哦，那不错。”（显得没有感情色彩，对方也不想跟你继续聊天）。

未来想相同：“美国么？那边应该很不错吧？我一直很想去美国，只是一直没有机会。可以跟我说一下在那边生活的感受么？”

这就是未来想相同，意思是告诉你的聊天者，虽然你没有跟她一样的经历，但是你内心是想的，是认可她的经历和行为的。这样，就会卸下她的防御意识。仿佛在告诉她，嘿，我跟你是一伙的，我也想加入你的组织。

对方说：“我在看电视呢。”

错误回应：“那个太费时间了，我没时间看。”

正确未来想相同：“哦？最近有什么好看的电视剧么？一直想找个好看的电视剧，就是找不到呢！”

对方说：“我最近刚买了苹果 x。”

错误回应：“有什么好的，就是做做样子的，攻能也都用不上，还死贵。”

正确未来想相同：“我也准备一直想买苹果 x，只是我现在的手机用的还可以，因为我也是比较念旧的人，等差不多了我也去换一部来用用。”

对方说：“我还在睡觉，不想起来。”

错误回应：“怎么跟猪一样，还不起来。这样人会长胖的。”

未来想相同：“哇，你真好，现在还能睡觉。我早上七点就起来准备上班坐车了。真羡慕你。”

对方说：“我正在学习嘿课老师的沟通书籍。”

错误回应：“哦，我对沟通不感兴趣。”

未来想相同：“嘿课老师的沟通么？我一直很想学习他的网络课程《嘿入人心》，感觉他讲的真的挺实在易懂的！”

总而言之，未来想相同代表的更多的是一种对对方的羡慕，憧憬，向往，欣赏，崇拜的感觉。

当然，未来想相同所需要注意的是当对方讲述不好的话题的时候，就不能运用了。比如：

对方说：“我很喜欢打架。”你千万不能说：“我也很希望自己能有一天也和别人打架，群殴。”

对方说：“日子没法过了，我得了忧郁症。”你千万不能说：“我也想有一天得忧郁症，感觉得了忧郁症的人都好帅。”

对方说：“我是一名医生。”

错误的未来想相同：“我也想成为一名医生，因为医生可以有很多的红包可以收，挺赚钱的。”

正确未来想相同：“我小时候一直想成为一名医生，因为可以帮助他们化解身体

的折磨和痛苦。”（未来想相同的背后，一定要跟上积极的原因和理由，就是你为什么想跟我的相同？你的理由是什么？说出来就可以了。

所以，以上就是回应技术的四种技巧。针对对方不同的话题，可以进行灵活的变通。根据你的习惯和爱好即可。（更多课程微信156066050）

台阶技术 让对方敞开心扉不拘谨的技巧

假如老板当着所有员工的面，来说你的工作的不足，你心理是什么滋味呢？

假如你很用心的上班，但是工资都没有别的行业收入高，请问你的心理是什么滋味呢？

假如你在比赛的时候，没有得到名次，虽然你之前已经为这一场比赛做了整整一个月的准备，你的心理会是什么滋味呢？

假如你的女朋友因为你没有钱，跟你提出分手，请问你内心是什么滋味呢？

假如你帮一个顾客的发型剪得不满意，顾客投诉你了，请问你心理是什么滋味呢？

假如你不小心在朋友聚会上把酒杯弄碎了，很多人都向你投来惊讶的目光，请问你心理是什么感受呢？

假如你刚来到一个新的城市，第一个月上班就拿了三千块钱。而你的同学现在却拿到八千块钱的工资，请问你的内心是什么感受呢？

不管怎么样的感受，如果一个人是心理正常的状态，那么遇到上面的情况，我相信心理都是不好受的，因为人的心理有一个非常重要但是却很常见的因素。这个因素就是自尊心。

每个人都有自尊心，什么是自尊心呢？其实通俗的解释就是不会承认自己比别人差。特别是不会承认比身边的人差。

而我们前面所讲到学员的案例，他给顾客服务的时候，说冬天很多人都去南方三亚度假了，其实就是给顾客觉得说她没有去度假，言外之意就是她没有钱。这样其实就是一种伤害对方自尊心的体现。虽然学员本身没有意识到这个问题。这样的情况下，我们该如何补救呢？也就是说，当感觉有一些话题，有点会伤害到对方的自尊心，或

者对方了一些话题，可能觉得自己的自尊心受到伤害的时候，我们可以运用台阶技术来进行补救。

什么是台阶技术呢？说的简单点，就是让对方有台阶下，不会让对方觉得自己没有面子，帮助对方挽回自尊的过程。

台阶技术有三种技巧，他们分别是：**找归因，找对比，吃不到葡萄说葡萄酸。**

第一个技巧 找归因

什么是找归因呢？就是把原因转移到别的身上，而不是当事人身上。举例：

对方说：“我业绩一直很低的，一直都不理想。”

这个时候你可以怎么说呢？总不能说，那你真不行。这样不就伤对方自尊了么？

正确找归因：“其实这也很正常，主要是这个行业最近不是很好做。”（把对方能力弱归因到客观的环境。归因到整个行业的问题，而不是他个人的问题）

对方说：“哎，活到那么大，都没有几万块存款。”

错误回答：“那你真不行，赶紧存钱。”

正确找归因：“这也没办法，这个社会普遍工资低，消费高，特别是在这样的大城市。”（把对方工资少，归因到整个社会都是像他这样的情况。这样就会让对方心理好受多了。）

对方说：“哎，最近又长胖了好几斤，他们都说我跟以前比变化太大了。”

错误回答：“是哦，是挺胖的，怎么这样？少吃点东西呀！”

正确找归因：“现在整个社会都是亚健康，而且都是不怎么爱运动，所以这样的情况也是正常的，没事的时候锻炼锻炼就好了。”

对方说：“哎呀，最近生意越来越难做了，不像前几年那样好做了。”

找归因：“是的，因为最近打击的也比较多，抓的也严，很多行业都受到牵连。不只是你的生意，很多生意都是不好做的。”（告诉他，不是他经营的问题，而是大环境是这样）

所以，找归因可以理解成，把对方本身的问题，归结到大环境的问题。

举例：小孩子成绩不好，不是他自己不爱学习，是现在的学习压力太大了。没有适当的放松。

打工赚不到钱，不是他个人能力问题，而是整个社会的钱都是难赚。

找的女朋友不是很好看，不是因为他眼光不行，而是整个社会好看的实在太少。
(虽然有点自欺欺人)

走路摔跤了，不是因为他笨，而是因为路面太滑了。

脸上长痘痘，不是因为他皮肤不好，而是因为现在很多食物激素太多了。导致很多年轻人都会长痘痘。

上面的因素，就是把对方的不足，转移到整个环境上。这样就避免了伤害对方的自尊心。平时跟顾客也好，还是异性也好，当有一些话题你发现可能会让对方觉得自尊的情况下，记得这样说，来帮助她挽回面子。当你帮助她找台阶的时候，她会记住你，觉得你这个人非常通情达理。从而能增加你们的关系相处，并且更容易打开心扉。(更多课程微信156066050)

第二个技巧 找对比

除了上面的第一种找归因，还有第二种技巧，称之为找对比。

这个就很好理解，你穷，我认识的小明，比你还穷。

你业绩不高，我的一个朋友，他的业绩比你还低。

你家小孩成绩不好，我家的孩子成绩比你还惨。

你脸上长痘痘，我一个朋友脸上长了很多斑。

总而言之，这个技巧也是可以帮助对方挽回面子。我们经常跟朋友聊天的时候，有的朋友会说：“哎，现在女孩子都现实的很，找一个合适的真不容易。”如果你说：“我觉得挺好找的呀，是你自己没本事，没能力吧，怎么能怪女孩子现实呢。”你这样说，我保证他内心会对你很不爽。所以这个时候，我们可以说：“是呀，现在的女孩子普遍都是很现实，不像十几年前的思想了。”(找归因)

当然你也可以说：“可不是么，我认识一个男孩子，条件也不算差了，长的也还

好，但是到现在三十岁了还是单身。真的没办法。”（这就是找对比。他单身找不到女朋友，你就说你身边的朋友或者你自己也找不到。这样对方心理就平衡多了。）

因为个人的自尊心有很大的一部分来自与他人进行对比。比如一个人身体残疾，那么他其实自尊心是很容易受到打击。因为他看到身边很多人都是健康的。但是假如全世界都是残疾人，那么他其实本身就不会有那样的感受了。所以，通过做对比，让对方心理舒服一点，并且让他觉得你理解他，认可他就可以了。这就是我们要达到的目的。

当然，不是所有的话题都是可以用做对比，比如上面提到的，学员说冬天很多人都去三亚玩了。这个时候顾客已经产生了自尊心受挫的情况。哪怕你说，不过我很多朋友都没有去。这样的一句话效果是不太好的。也无法安抚顾客的心情。所以这样的情况下该怎么办呢？这个时候就可以运用第三个技巧：吃不到葡萄说葡萄酸。

第三个技巧 吃不到葡萄说葡萄酸

请看下面的对话：

发型师：“美女，第一次来我们这边么？”

顾客：“嗯是的。”

发型师：“是要做造型么？还是剪发？”

顾客：“不需要剪，头发本来就很短了，你帮我弄卷就好了。”

发型师：“好的，没问题，现在天气很冷，我帮你弄一个大卷，这样披着还是非常好看的。”

顾客：“好的。”

发型师：“现在的天气还是一直很冷呀，感觉这几天比前几天明显冷了好多。”

顾客：“是的，我都在家里呆着，很少出去，这个天气。”

发型师：“我们这个地方，一到冬天基本上很多人都喜欢去三亚度假了，很少人留在家了。”

顾客：“嗯。”（这个时候自尊心开始受到打击了）

发型师：“不过我感觉南方那边也没有什么好玩的，而且去的人多了，就感觉太拥挤了，家里虽然冷一点，但是在家里感觉做什么事情还是比外面自由自在多了。你说呢？”（这就是非常简单的吃不到葡萄说葡萄酸，没有去三亚南方等地方，就说那边不好，说自己在家里好）

顾客：“嗯，是的呢，我觉得在家里呆着也是挺舒服的。”（顿时化解了防御心理）

上面就是非常简单的吃不到葡萄说葡萄酸的运用。为了让你更好理解，请看下面的例子。

当对方觉得自己收入比较低的时候，你就可以说：“工资高了也不一定好，你看那些老板，表面活的挺好，其实压力特别大，很多人都是得了忧郁症。（这就是吃不到葡萄说葡萄酸。帮助对方去化解苦恼。让对方觉得你是理解他的。）

当对方说自己从来都没有去旅游过的时候，你就可以说：“旅游其实还真的没什么好的，说白了就是你从自己活腻的地方到别人活腻的地方。而且都是高楼大厦，要么就是一些山水，除了拍拍照还真没啥意思，走来走去坐车还累人。（这也是吃不到葡萄说葡萄酸）

对方说自己很胖的时候，你就可以说：“古代杨贵妃不都是这样的么？现在的人都追求瘦，甚至皮包骨，那样很不健康。你这样有肉感，也健康，很多男孩子就是喜欢你这样的。”

当对方说自己脾气不好的时候（特别是很多女孩子总是喜欢说自己脾气不好），你就可以说：“要那么脾气好干嘛？很多人脾气好出去外面或者做事情总是受人气或者受人欺负。脾气不好出去才有安全感。”

当对方说自己没有能力买房的时候，你可以说：“买房有什么好的，很多人买了房子然后变成房奴，然后什么花销都舍不得，表面上都是风光，实际上真的压力大的很。还是没有买房的好，可以拿工资吃喝玩乐，多自在呢。人活着就要开心嘛！”

当对方说自己做菜不好吃的时候，你可以说：“现在干嘛要做菜好吃，想吃什么直接饿了么，什么都可以直接送上来，再说了，以后干脆直接找个做菜好吃的男朋友不就好了么？那些做菜好吃的，结婚之后不是变成大妈就是变成家庭主妇了。”

总而言之，吃不到葡萄说葡萄酸的意思，就是得不到的那个东西，把他的坏处说

出来，让对方心理好受，保护对方的自尊，这样的情况，在日常中，不管是跟顾客聊天，还是跟异性聊天，找到时机运用，是可以非常好的与对方建立好感。

为了能让你更好的熟悉和运用，下面将综合的给你一些案例，请锻炼作答。（可以运用三种台阶技巧，也可以只运用一种，最少运用一种方式）

当对方说自己脑子笨的时候，可以怎么找台阶呢？

当对方说，自己普通话说说的不标准的时候，可以怎么找台阶呢？

当对方觉得自己身高不是很高的时候，可以怎么找台阶呢？

当对方说自己唱歌不好听的时候，可以怎么找台阶呢？

当对方觉得自己长相不好看的时候，可以怎么找台阶呢？

当对方说自己阅历经验少的时候，可以怎么找台阶呢？

当对方觉得自己的口才表达比较弱的时候，可以怎么找台阶呢？

当对方被经理说服务不行的时候，你跟他交流的时候，怎么找台阶呢？

当对方说自己年纪已经三十多了，因为口才不好，一直没有找到对象，家里也催的紧，很烦的时候，可以怎么找台阶呢？

台阶技巧在实际运用的过程中，需要考验你对当前话题的判断能力，知道哪一句话可能会让对方自尊心受损，这样就可以很好的运用这个技巧。所以更多的是需要在实际的聊天中，去感受。当然，如果你有一些问题不明白，或者不清楚，可以添加书籍后封面辅导微信，寻求帮助。（更多课程微信156066050）

呼应技术 让对方觉得你懂她的技巧

曾经有这样一个笑话，一位男士去商场买皮带，然后问女营业员，“这个皮带多少钱？”

女营业员说：“两千三。”

当时男的吓了一跳，然后大声说：“他妈的怎么那么贵！？”

女营业员回答说：“这他妈的就是那么贵！”

当时男的愣了足足三秒钟，然后来一句：“好吧，买了……。”

这虽然只是一个笑话，但是却很好的讲述了呼应技术的精髓。

你是不是会有时候遇到一些人，总感觉他们很凶，很冷漠，很冷酷，或者很难缠？

最主要的是，你好像有一点点压不住场，但是你心又不甘，特别是他们有些人就好像上面案例中的男士刁蛮无理一样，那么，这个时候，你就完全可以运用呼应的技巧了，这个技巧，可以帮助你不管遇到任何人，你都能够瞬间跟别人平起平坐，而不会觉得低人一等。

不仅如此，呼应技术还可以帮助你很微妙的与对方产生亲和感，让对方觉得跟你聊天很舒服愉快，也是降低对方防御心理的重要技术。

那么，到底什么是呼应技术呢？专业点来说，就是配合对方的整体，让对方觉得你跟她是一样的人，相似的人，从而对你产生莫名的信任感。如果说，回应技术是针对对方话题来寻找相似。那么呼应技术就是针对对方的肢体动作声音等外在特征来寻找相似。

想象一下，你前面是一个小孩，你是会用粗狂的声音跟她说话还是也是比较活跃的声音跟她说话呢？

再想象一下，你前面是一位虚弱的老奶奶，你会用活泼的声音跟对方说话，还是非常轻柔的跟对方说话呢？（前提是对方不聋不哑）

为什么我们对小孩子要活泼一点说话，对老奶奶却要轻柔呢？

这是因为当我们跟活泼的小孩子也活泼的时候，他们会觉得你跟他们的想法状态是一样的，我们是一伙的，老奶奶面前看到你也是很轻柔的说话，她会觉得很舒服，不会有距离感，违和感。（更多课程微信156066050）

所以，呼应技术是通过模拟对方的整个感觉，来达到亲和感。通俗一点的做法，就是尽可能跟对方的动作，声音，语气相似。具体有哪些可以去模拟呢？

一、呼应对方的声音

人的声音有很多种音调，音量，小孩子声音音量比较大，但是音调比较高一点。所以我们跟他们交流就可以调整我们的声音。中年人的声音，音量比较中等，音调比较低，就是比较深沉的感觉。那么我们跟他们交流的时候，声音就可以变得深沉一点。如果对方是深沉的，你一上去音调很高，语速偏快，对方会觉得你不够稳重。不够成熟，那么你的磁场就会变弱。这都是对方的潜意识本能的感觉。同样的，如果你遇到

一个女孩，她说话比较嗲，那么其实你也可以适当的嗲一点。来配合她，她会觉得你很好玩，或者说跟她就是很亲近。虽然知道你是跟她开玩笑。当然了，这些技巧，如果你能看到我真人演示，你会马上就明白那种体会和感受。文字相对表现来说会弱一点。

我记得以前再现场的时候，有一位顾客，手纹纹身，一看就是黑社会的，后面跟着几个小弟。进来门店后，就冲着大喊：“来帮我剪发！”声音很大，不知道的以为是要来砸场子的。我那天是很倒霉的，因为当时轮到我的牌子。而且是要我剪短寸头。还不能推子。当时我真的欲哭无泪，心理也紧张。我上去后，那个大哥扫了我一眼，说：“是你帮我剪么？”声音很大，又带有一些怀疑。我当时立马想到，运用呼应的技巧。于是我没有很软弱的回答，而是跟他一样的大声回答：“是的！是我帮你剪！怎么了？大哥？”他愣了一下，真的是愣了一下，我当时的小心脏蹦蹦跳。因为我也不知道这个技巧用过到底怎么样，心理也没有底。但是结果真是出乎意料，他会：“嗯。”然后就不说话了。整个过程很漫长，但是再也没有提出什么问题和要求。”结果还是比较满意的。我当时就在想，如果我没有运用回应的技巧，并且软绵绵的回答，真的不知道会出什么样的糗。总而言之，我们可以适当的调整自己的声音，来呼应对方的声音，让对方感觉我们跟他们是一样的，是相似的。

二、呼应对方的心情/想法/感受

呼应对方的心情是非常重要的也是非常细节的技巧。如果你能够呼应对方的心情，对方就会觉得你很理解她，你很懂她，她会更加为你打开心扉。那么具体怎么运用呢？举例：

对方说：“我大姨妈来了，好难受。”

呼应对方的心情：“啊？那怎么办，估计都疼的想死的心都有吧？”

对方说：“这几天怎么老连续下雨呀。”

呼应对方的心情：“是呀，每天都下雨，饭都烦死了。”（把对方的心情通过自己表达出来）

对方说：“高考落榜了。”

这个时候你千万不能说：“没事的，再接再厉。”因为这样说就是一种风凉话，而

不是真正让对方感受到你了解她，懂她。那正确的应该怎么说呢？

你可以这样回应：“啊，怎么会这样呀！这一期的高考分数线怎么那么高呀？！”
(这样就是呼应对方的想法心情，把对方想表达的说出来，她就会觉得你理解她)

对方说：“我感觉自己的沟通好弱，每次跟别人聊天都不知道聊什么。”

呼应对方的心情：“是么？那真的是很让人苦恼呀，想聊又不知道聊什么的那种滋味，很不好受的。”(这是对对方的感受心情，你想一想，你遇到喜欢的也好，还是有钱的顾客也好，聊天卡壳，没话题，不聊天对方就离开你了，你心情是什么样子？所以，要学会怎么呼应对方的心情，就需要站在对方的角度思考问题。去感受她的喜怒哀乐，这样久而久之，当你不断的尝试体会别人的感受，你就会慢慢的变得通情达理，被人欢迎)

对方说：“我们家的二哈，今天又拆家了！弄得乱七八糟！”

千万不能说：“谁叫你当初自己要养的那条狗。”(这句话就是风凉话，不仅没有对方没有帮助和安慰，反而让别人嫉妒反感)

呼应对方的心情：“啊！那么可恶，那样的狗可以煮了吃了！”(这样就是表达对方的心情，对方会觉得你理解她。)

对方说：“食堂的饭真的难吃死了！”

你千万不能说：“有的吃就不错了，看你都胖的跟什么一样。还挑来挑去的！”

呼应对方的心情：“是呀，真的是难以下咽，弃之可惜！”(表示你也同样的认可，愤怒，让对方觉得你是和她有共鸣的)

对方说：“今天上班做地铁人多的要死，挤死了。”

回应对方心情：“那人多了，呼吸都难受，有时候站着都不能转身，真难受的。”
(也可以讲述自己的经历，并且说出同感的话，也能表示你理解她的感受心情)

对方说：“老板这两天又拖工资，上个月也拖工资！”

千万不能说：“省点花不就好了么？反正迟早会发的，急什么。”(这就是风凉话，而且会觉得你跟老板是一伙的)

呼应对方心情：“怎么可以这样呢？怎么一点都不守时的！？”(这样说，会让对方觉得你是站在她的立场帮她说话，心理会很高兴)

对方说：“昨天看一个新闻，一个孕妇因为医院不给签字剖腹产导致受不了直接跳楼了！主要她老公拒绝签字，真的是太残忍了。”

呼应对方的想法：“还有这样的事情？怎么可以这样呢？那也太残忍了吧？”（有时候回应对方的看法，只需要重复她所说的话即可）

对方说：“今天公司一个做建筑行业的小伙子被隔壁做微商的女孩子骗了六十万。才同居两个月而已。”

呼应对方想法：“真的假的？那也太夸张了吧，那个男的真的是太容易被骗了！”（只需要把对方想表达的，或者即将表达的说出来就可以了）

对方说：“哎，这两天老妈身体不好，老生病。”

呼应对方的心情：“啊，不要紧吧？老人家生病真的心里听不好受的。我之前妈妈生病的时候，我都好一阵子没有睡好。”（呼应对方的心情的同时，也可以加上自己的案例遭遇，结合回应的技巧，更加能让对方有共鸣）

对方说：“今天不小心把手机掉水里了。”

呼应心情：“不会吧，那真的是郁闷死了呀，运气真差！”（帮助对方把对方可能产生的心情表达出来，她也会觉得很舒服，而不会那么压抑，可能就会说，没事的，再换一个就好了）

对方说：“近几年犯罪率真的是很高呀！”

呼应对方的想法：“是的，前几天我们小区还有车子被偷了报警了呢！”（通过讲述一些具体的案例，来认可对方的观点想法，让对方觉得你很健谈，并且聊天很顺畅）

对方说：“这几年男人都越来越娘们了。”

你千万不能说：“谁说的？我觉得还好呀，那毕竟是少数。”（这样回答会让对方觉得和你没有话题可聊，并且有一种被否定感，心里是很不舒服的）

呼应对方的观点：“是的，特别是一些明星，都越来越没有男人味了，不像以前刘德华，古天乐那些。（认可对方的观点，并且说出具体的例子，能增加对方的认可感）

对方说：“这两天天气真的很冷！”

错误回答：“我觉得还好呀，在屋里一点都不冷。”（这样就是否定对方，没有呼

应对方，就很难产生亲和感，容易产生尬聊）

呼应对方的观点：“是的，我今天早上特意多穿了一件内衣。”（用你具体的行为来证明你是认可对方的观点，让对方觉得你不是附和，更有真实性）

对方说：“年轻人要多知道上进，可以多看点书，多学习新东西。”

错误回答：“我看不进去，一看书就想睡觉。”（这样的接话，让人家很难再继续对你产生兴趣，并且降低对方对你的好感，因为在他的观点中，看书的人才是值得相处交往的朋友，而你明显不是）

呼应对方的观点：“嗯，我也是这样认为的，我前两天还在网上买了一本叫《功夫聊天术》的书籍呢！”

对方说：“现在生意都很不好做呀！”

错误回答：“也要看什么行业，有的好做，有的不好做，不一定的。”（也许这样沟通能表示你是实事求是的性格，但是别忘记了，这里不是聊法律，你的目的是要跟对方产生共鸣，而不是跟他抬杠，也许最后你是对了，但是你们的关系就疏远了。对方也会觉得跟你聊天没有意思）

呼应对方的观点：“是呀，感觉今年普遍生意都没有去年好做了，我舅妈开的一家服装店生意也没有去年好了。”（通过一些朋友亲戚的案例，来表示你是认可对方的观点，至于对方说的到底是不是正确的，不重要。你的目的只有一个，跟她聊天愉快，而且，你这样聊天并没有去巴结对方，而是说让大家都能开心的相处，呼应技术不是附和，更不是巴结）

对方说：“我很烦，现在不要惹我。”

错误回答：“那你心情一定很不好吧？”（废话中的废话，虽然表面是呼应对方，但是实际上感觉你呆呆萌萌的，太官方）

呼应对方的感受：“是哪个王八蛋，让你那么烦的？不想混了！”或者：“是谁居然让你那么烦？什么意思？”哪怕最后对方说“就是你！”也没有关系，因为最起码她也消气了，你这个时候再去道歉认错就可以了。

总而言之，呼应的技术，我们已经通过很多的一些案例细节，来帮助你更好的理

解其中的奥秘。当然别忘记了，有一些话是可以呼应，有一些则可以用回应，两者要灵活运用，举例：

对方说：“我很喜欢看书学习，因为这样可以提升一个人的见识和内涵。”

回应技术：“是的，我也很喜欢看书。”

呼应技术：“是的，前段时间我刚买了一本嘿课的《功夫聊天》书籍，看完后自己的沟通确实提升了很多。

综合在一起：“是的，我也很喜欢看书，前段时间我还报名嘿课的网络视频课程，学完后自己业绩、指定客确实都提升了好多。”

总结来说。回应术更多的是针对对方的喜好，信息，经历。比如我喜欢什么，我是什么，我经历过什么。而此时你就可以回应我也喜欢什么，我也是什么，我也经历过什么，或者用曾经回应，第三方回应，未来想相同来回应都可以。

而呼应技术更多的是运用在对方的声音，想法，感受，特别是表达出一些情绪的时候。比如我觉得，我认为，我遭遇了什么，我看到了什么，我发生了什么，我在想什么之类。建议把上节课内容多复习几遍，加深印象。同时我们在书籍的最后章节，提供了实战的运用案例，帮助你更好的理解和运用。

隐性赞美 让对方暗自窃喜的赞美技术

很多人刚入社会的时候，不知道怎么和别人打交道，别人都会教他，多去赞美对方就可以了。但是很多人往往赞美不出口，这是为什么呢？因为他会觉得赞美对方实在太虚伪了，或者赞美起来对方觉得怪怪的。其实不是赞美本身不好，而是赞美的人用的方式不对，导致给人的感觉就变味了。实际上，好的赞美是有很多好处的，比如：

一、让别人开心、快乐

你夸对方，只要对方觉得是真实的，而不是虚伪的，对方自然会很开心，因为每个人活在这个社会都是希望能得到大家的认可。这本身也是生活的一种乐趣。而赞美就是能满足对方的被认可的需求，对方会非常开心，同时，会找机会回报你。

二、让他人更有自信心

小孩子虽然从小要打骂，但是很多实验跟踪研究都表明，大部分健康优秀的伟人，都是从小被不断的鼓励和激励下成长的。如果从小自己的兴趣也好，还是特长爱好，都没有被对方支持鼓励，那么在巨大的压力下，除了极少数人能成功以外，大部分都是失败收场。

三、有利于人际交往，创造良好气氛，人际关系的润滑剂

我曾经帮一个顾客做发型，结果她发现不是很喜欢，当场就有点不开心，当时气氛非常的尴尬，当时正巧的是她的妈妈来了，我一看到她的妈妈，真的很年轻，而且很慈祥，我不由自主的夸奖说：“阿姨长的真年轻，年纪跟我妈妈差不多，但是看起来好有活力。对方听完，脸色直接从青色变回来了。气氛也一下子缓和了好多。这些都是小细节，但是往往这样的小赞美，有时候是可以化解很多矛盾和紧张的气氛。

四、提高自己的说话能力，口语交际能力

很多人不知道怎么开场，或者不知道怎么跟对方聊天，而赞美技巧则可以起来开场的效果，而且是非常令人开心的开场，比如之前在现场来了一位美女，我当时就直接赞美她，我说：“你是不是演过电视剧？”对方有点懵，说没有呀？然后我说：“可是我觉得你跟里面的一个女演员长的好像！”对方就笑了。不管对方觉得我是认真的还是开玩笑，这都是能带来非常轻松的开场氛围。针对陌生顾客就可以运用。当然，前提是对方长的还可以，并且你说的电视剧的明星，最好也是漂亮的，而不是丑星。所以好的赞美是可以很好的帮助你在任何场合都可以运用。

在卡耐基的《人性的弱点》的书中，作者非常详细的讲解了赞美的好处和得到的效果，有兴趣的朋友可以去看看这本书，这本书虽然实际的方法很少，但是他却能告诉你一些简单但是却非常重要的道理。而这本书我当初写的定位，就是能多一些技巧和话术案例，以实际的方法为主，所以理论和为什么要去赞美的道理就不多说了，下面来介绍三种最经典的隐性赞美技巧。让对方觉得你说的真诚，自己心理也会偷着乐。
(更多课程微信156066050)

第一种赞美技巧 说出对方有的你没有的

为什么很多人说出来的赞美是如此虚假，并且让对方觉得不好接受呢？因为不走心，不是发自内心。该如何发出内心的赞美？有很多方式，但是说出对方有的，你没有的方式是非常简单但是却有很强大的效果。具体的话术模板是：我感觉你的 xx 很好/很厉害，我要是能有你这样的 xx 就好了。

举例：

看到对方口才好，而你知道自己的口才不好，这个时候你可以怎么赞美呢？

你可以说：“感觉你的口才真好，我要是有你这样的口才就好了。”

当你看到对方体格很强壮的时候，你可以怎么赞美呢？

你可以说：“你的身体真的很好，我要是有你这样的结实就好了。”

看到对方很有上进心，而你知道你有时候容易懒惰，这个时候你可以怎么赞美呢？

你可以说：“感觉你真的很上进，我要是有你这样的上进就好了。”

看到对方皮肤很白，而你知道你的皮肤不白，可以怎么赞美呢？

你可以说：“感觉你的皮肤真的好白，我要是能像你这样白就好了。”

看到对方打字很快，你自己打字不快，如何赞美？

你可以说：“感觉你打字真的好快，我要是能有你这样快就好了。”

看到对方衣服搭配的很好看，如何赞美？

你可以说：“感觉你的衣服搭配真的挺舒服的，我一直都不怎么会搭配，要是能跟你一样，能随意搭配出适合自己的服装就好了。”

听对方说会做菜，你可以怎么赞美呢？

你可以说：“你会做菜真好，能自己想吃什么都做什么，我要是也能跟你一样会做菜就好了。”

对方说自己刚从美国旅游回来。你可以怎么赞美呢？

你可以说：“能到处旅游一定很开心吧？我要是也能跟你一样有时间和精力去全世界旅游就好了。”（针对对方层次地位比你高的人可以运用，如果地位比你低，这样赞美会降低你的档次）

对方说我家小孩考试第一名，还在学校拿过很多奖，可以怎么赞美呢？

你可以说：“我老弟的儿子成绩差的很，怎么说都不行，要是能跟你家小孩一样就好了。”（针对你自己没有小孩的情况下，可以用第三方的小孩来赞美）

对方说：“自己平时喜欢学钢琴。”

你可以赞美：“从小就想能学钢琴，可惜至今都不会弹钢琴，如果也能跟你一样能弹自己喜欢的曲子就好了。那样表白成功率都高很多。”（可以先用未来想相同来回应，然后结合赞美技巧，就会更加容易获得对方的认可，切记需要多灵活运用，融会贯通）

对方说：“我在家里养了两条狗，因为有院子，比较方便。”

你可以说：“那真好，我也很喜欢狗，但是一直没地方养，都不方便，要是我家在这边，而且有院子的话，我也很想养一条。”（这个例子也是运用了回应技术先破防，然后通过表达自己没有而羡慕对方有来赞美顾客有院子和狗）

当你听对方说视力很好的时候，你可以怎么赞美呢？

你可以说：“你的视力真好，不像我近视三四百度，不戴眼镜看不清，戴了眼睛他们说不好看。带隐形眼睛又担心伤眼睛。”

对方说：“我当初不顾家人的反对，全身心投入美业，才有了今天的成绩。”

你可以这样赞美：“那你真的很有恒心，如果大部分美业人都有你这样的态度和决心，相信美业人都会更好！”（我们赞美对方，也不单单局限对方有，自己没有，也可以拿别人没有来进行赞美，这样的效果也是一样有效的，就好像这个例子一样，别人就是指大部分美业人）

当你遇到我的时候，你也可以这样赞美：“杨老师，感觉你的沟通实在太到位了！太简单易懂了！如果我也能跟你一样，能对沟通有这样深进浅出的功力，该有多好呀！”放心，如果你这样说，我一定会开心的跟你说：“走，我带你去旁边新开的牛排店吃饭去，我买单！”（更多课程微信156066050）

当然，赞美一定是积极正确的有意义的事情，你千万不能说：“看到你的老婆很漂亮，要是我的老婆有你的一样漂亮就好了。”这样对方会觉得你这个人比较花心，不稳重，不重感情，好色。

或者这样赞美：“感觉你家里那么有钱真好，要是我当时出身有你这样的身世该有都好。”这样也会显得你有一点不劳而获的想法，容易不被人认可尊重。所以这都是细节，需要注意。

第二种赞美技巧 说出具体的行为细节

很多人赞美就是非常简单，比如你长得很漂亮，你性格很好，你服务很好，你技术真好，你真厉害等等。这样的赞美往往很难进入到对方的心理，为什么呢？因为太虚伪，太不切实际，最主要的是对方本能会觉得你只是想跟她套近乎。其实反过来别人这样夸你不是也会有这样的感受么？

那我们除了上面所讲的技巧之外，还有什么方式能让对方感觉到很真实的赞美而不会觉得你很虚伪呢？就是要懂得赞美细节。

举例

普通的赞美：去饭店吃饭，跟服务员说，你的服务真好。

细节的赞美：你的服务真好，水还没有喝完就会帮我们加，谢谢了。（赞美具体的行为和细节）

普通的赞美：你很勤快，不错。

细节的赞美：早上起来我就看到你在打扫卫生，真的很勤快，不错。（具体怎么勤快的要说出来）

普通的赞美：你性格真好

细节的赞美：我看到你被别人踩到脚了也还是很有礼貌的跟别人说话，我觉得你的性格真的很好。（性格具体怎么好的行为要说出来）

普通的赞美：你挺卫生的。

细节的赞美：每次出去外面吃饭前你都会洗手，也会拿纸巾把桌子都擦干净，我觉得你挺卫生的。（怎么卫生的行为要说出来）

普通的赞美：我觉得你的口才真好。

细节的赞美：我看到你不管跟什么顾客都能聊的很愉快，而且还能成交项目，感觉你的口才真的很好。（为什么口才好的行为要说出来）

普通的赞美：你们家真舒服。

（更多绝密电子书加微信：kc58567）课程网址：<https://s.wsxc.cn/xK0Qzd>

细节的赞美：你们家有院子，还有阳台，还能种花，还能养宠物，感觉你们家真舒服。（把哪里舒服的细节说出来）

普通的赞美：感觉你长的很帅。

细节的赞美：你的鼻子很挺，很像英国人的鼻子，应该很多人都说过吧？长的真的挺帅的。（把哪里帅都可以说出来）

普通的赞美：你的手机真的好。

细节的赞美：你的手机一点都不会卡，缓存大了一样很流畅，拍照像素还高，真的是很好的一款手机。（手机具体怎么好的你要说出来）

普通的赞美：你的衣服真好看。

细节的赞美：你的衣服的款式真独特，而且和花纹颜色也很亮丽，真的挺好看的。（要把衣服具体哪里好看说出来）

普通的赞美：你烧的菜真好吃。

细节的赞美：你的这个红烧肉烧的真好吃，肥而不腻，而且入口有一种微甜的感觉。（具体哪里好吃了，是味道好，口感好，还是什么，要说出来）

普通的赞美：你的戒指真好看。

细节的赞美：你的戒指感觉款式很独特，特别是那个图案，真的很好看。（说出具体哪里你认为好看的地方，对方才能感受到）

普通的赞美：你真的挺文明的。

细节的赞美：你带狗出去的时候，狗狗大便了，你都会清理掉，这一点我觉得你做的真的挺好的。向你学习（说出具体的哪里文明了）

上面帮助你理解和熟悉的赞美技巧，就是具体赞美技巧。它同样也是非常简单，你只需要在赞美的最后，补充详细的行为和细节，对方就能感受到你的真心而不是虚伪。接下来还有第三种赞美的技巧。（更多课程微信156066050）

第三种赞美技巧 做比较赞美

这个同样很简单，但是我认为威力最大，比较赞美一说下去，只要你说的到位，对方心里是非常开心和有成就感的事情。原理就是把所有的人都说不行，然后她是最好的，来凸显你要赞美对方的那个优势。

（更多绝密电子书加微信：kc58567）课程网址：<https://s.wsxc.cn/xK0Qzd>

举例：看到对方口才好

你可以对比赞美：“我做了那么多年发型师，遇到很多口才好的坏的，但是我觉得你是我见过当中口才最好的。”

当你看到对方的身体体格很强壮的时候

你可以对比赞美：“我认识很多的朋友，你是当中身体体格最强壮最结实的。”

看到对方很有上进心

你可以说：“我的认识很多朋友，都比较上进，但是你是让我眼前一亮的。”

看到对方皮肤很白

你可以说：“感觉你是我见过的人当中，皮肤最白的了。”

看到对方衣服搭配的很好看

你可以说：“我认识很多卖服装的美女帅哥，但是总感觉他们自己搭配的服装还没有你搭配的好看。”

对方的菜很好吃

你可以说：“这道菜是我吃过当中最美味的，特别是它的香脆。”（可以结合具体细节赞美的技巧）

对方说我家小孩考试第一名，还在学校拿过很多奖

你可以说：“现在小孩都普遍比较贪玩，因为现在手机电子产品太多了，但是你家小孩真的是在这些孩子中相当的出色了。”（把对方的孩子跟现在整个社会的孩子做对比，贬低社会的大部分孩子来凸显她的孩子）

当你听完对方的弹的钢琴曲的时候

你可以赞美：“这首歌曲真的很好听，非常安静，同时又给人一种活力。这是我现场听过的钢琴曲中最舒服的。（把对方弹的钢琴跟你现场听别人的钢琴做对比，凸显对方）

对方说：“我当初不顾家人的反对，全身心投入美业，才有了今天的成绩。”

你可以这样赞美：“我也从事这个行业那么多年，遇到你真的让人眼前一亮，现在能有像你这样思维想法的人，真的很少。”（这句话也是利用对比赞美，告诉对方是很独特，是众人当中的突出者）

比如嘿课的课程很好，你可以说：“我学了很多的沟通课程，都感觉一般般，但是嘿课的课程，让我成长了很多。”（利用其他的课程来凸显嘿课的课程）

想夸你今天帮顾客做的发型效果

你可以说：“这个发型真的太棒了，是我今年做过的发型中最满意的！”（通过你以前的作品发型来对比凸显这一次的发型的精致程度）

当然，我们再次声明，任何的赞美要根据情况而说，比如你跟女孩子聊天，千万不能说：“你的性格真好，你是我相处那么多的女孩子中，性格最好的。”（对方会被你这句话直接吓跑，然后边跑边喊，救命，狼来了）（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

当然，你可以说：“你的性格真好，我们工作现场很多女同事的性格我觉得都没有你好。”这样就可以了。如果对方说，那你怎么不找你们同事的时候，这句话就代表了她很有可能对你有意思，因为她在试探你的找女朋友的标准，通过你说你们同事哪里不好，来判断你喜欢什么样的。所以这个时候你一定要谨慎回答，回答的好，就可以直接俘获她的心。当然，这个话题跑偏了，如果你想了解更多的恋爱心理，做客心理，可以在我的另外的课程中详细讲解。

总而言之，这三种赞美技巧我都举了一些例子，来帮助你更好的直观的了解。那么做对比赞美技巧跟说对方有的你没有的赞美技巧，两者有什么区别呢？如果对方的优点，真的很明显，你就可以运用做对比来凸显。如果对方的优点不是那么明显，但是比你厉害，你就可以用第一种赞美技巧。根据情况而定。举例：

对方皮肤很白。但是白也有程度。有一般的白，有很白。如果是一般的白，你说你是我见过的人当中皮肤最白的，对方会怀疑你是在非洲长大的。所以遇到一般白的，但是也不是特别白的，只是比你白，那么你就可以用第一种赞美技巧：“感觉你的皮肤真的好白，我要是能像你这样白就好了。”

假如对方的皮肤是真的很白，对方自己知道的，认可的，那么这个时候你就可以用做对比来凸显就可以了。当然，这三种赞美的技巧，我们还可以将他们融合运用，举例：赞美对方服务好

你可以说：“你们这里服务真的很好，别的家都是叫倒水才会倒水，你这里都会主动为顾客添加水，我们门店要是你们这样的服务意识就好了。（把对方的具体行

为赞美了，同时也做了对比，最后还用了你有我没有的赞美技巧)

赞美对方的口才好

你可以说：“你的口才真的太好了，别的发型师都是油嘴滑舌，一直推销都卖不出产品项目，你说话都没有说几句顾客就买了，我要是有你这样的口才能力就好了。”

(用别的发型师来做对比，然后通过细节来赞美，最后用对方有自己没有的赞美技巧)

赞美对方的穿衣搭配好

你可以说：“感觉你穿衣搭配真的好时尚，很多人都是要么牛仔体恤，要么是西装之类的，你这样给人感觉就好像服装设计师一样。我要是有你这样的眼光就好了。”

所以通过上面的内容可见，赞美是可以合并运用的，合并后的效果威力就会更强，就好像我们的所有的沟通技巧，都是在聊天中可以合并，并且灵活运用，就好像武功一样，虽然教学的时候是零散的招式，但最终需要的就是连贯的运用。所以，一定要多说，敢说，才能熟能生巧。光看一遍就会说是不可能的，因为沟通本身也是一门技术，跟我们剪发，染发，吹风是一样的。你也不可能看过别人一次剪发教学自己就会剪了，而是看完后感觉很简单，自己用的时候会卡壳，然后反复看，反复想，一点点的你就真正明白，真正掌握和熟练运用了。(更多课程微信156066050)

隐性感谢 让对方愿意为你持续付出的技巧

很多人在工作中或者是生活中，都会或多或少的得到别人的帮助，得到帮助本身是一件非常幸福的事情。然后如果我们当时没有及时的反馈我们的感谢之意，那么可能会影响别人第二次给予我们的帮助，因为人性当中，如果帮你一次，你没有回馈你的感谢之意，对方就会觉得你没有感恩之心，没有感恩之心，就意味着给你再多的帮助也是竹篮打水一场空。相当于对你的投入他们是没有回报的。那么就会结束对你的帮助。

因为人为什么要帮人？最简单的原因，就是希望你以后能有一些回报给她。不管这个回报是物质上面还是精神上面。但是帮了你，什么没有得到，你都不会跟别人提起这件事，也不会夸奖他，甚至当没这一回事。这是非常不好的。所以，得到别人的帮助，哪怕再小，都要及时的回馈你的感谢之心，不然会影响今后得到更多的帮助，

(更多绝密电子书加微信：kc58567) 课程网址：<https://s.wsxc.cn/xk00zd>

人没有别人的帮助，路是不好走的。

得到帮助，怎么感谢对方，也是一个非常重要的学问和技巧。但是感谢说的太直接，别人也觉得不好意思太客套。说的没有感谢的意思，又体现不出来你的感谢之心。所以这节内容，我们就来简单的分享一下，如何去感谢那些给你提供帮助的人，同时让对方觉得很有满足感。觉得帮助你真的是一件很开心的事情，并且后面还会愿意给你提供更多的帮助。如何感谢呢？有两种感谢的技巧。

一、你正好没有，对方正好给你

举例：1 对方在你生日的时候送给了你一个花瓶

传统：哇，这个花瓶真好看，谢谢你了。（具体真的觉得好看还是客套，对方不清楚，可能觉得你是客套）

隐性感谢：你怎么知道我准备要买花瓶的？你太了解我了！

2、对方送给了你一套西服

传统：这个衣服不错，挺好看的，谢谢！（不够真实生动，让别人也没有太大的感觉）

隐性感谢：哇，我一直想买这样风格的西装，你就送给我了，太感谢了！你懂得读心术么？

3、你沟通不好，对方送给了你一本《功夫聊天》

传统：这本书看上去不错，应该有用，谢谢了，我晚上好好看看。

隐性感谢：嘿课老师写的《功夫聊天》？我正准备买呢！他的沟通教的非常好，都是干货！兄弟你也喜欢他的东西么？太到位了！走，请你喝一杯！

4、对方告诉你某个剪发的细节怎么剪效果更好。

传统：好的，知道了，原来是这样，不错不错~！

隐性感谢：哎呀，原来是这样！这个问题困扰了我很久，一直不知道如何解决，你这分享的太及时了！太感谢了！

5、对方送给你一些零食。

传统：那么客气干什么？！

隐性感谢：你这太客气了，谢谢了！不过我女朋友正好很喜欢吃这个零食，前段时间刚吃完，也正准备买呢。

6、对方在晚上下班的时候说要开车送你一段路

传统：好的，那麻烦你了。

隐性感谢：我约车正好一直没有约到，那真的是麻烦了！

二、感谢对方给你带来的具体好处

1、对方送你一个花瓶

感谢好处：这个花瓶真好看，这样我的房间就更加有艺术气息了。

2、对方送你一套西服

感谢好处：这个西服真好看，我明天就可以更加帅气自信的迎接顾客了。

3、你请教了嘿课老师一个问题并得到了解答。

感谢好处：感谢老师，这样我就知道怎么能更好的做业绩了。

4、对方告诉你某个剪发的细节怎么剪效果更好。

感谢好处：谢谢了，这样我下次再遇到这样的发型我就知道怎么剪让顾客更加满意了！

5、对方送给你一些零食。

感谢好处：你真好，这样我无聊的时候就可以有东西吃来打发时间了。

6、对方在晚上下班的时候说要开车送你一段路。

感谢好处：那真的是谢谢了，这样我就不用花时间约车了。家里正好有点事可以早点回去处理一下了。

本节课所讲述的感谢技巧，针对对方给你的帮助越大，就越容易运用。如果你没有笔对方给了你一支，只需要说声谢谢就可以了。你完全没有必要按照本节内容来感谢。这样会显得多此一举和大题小做。

所以什么时候可以运用呢，你认为对方给你的帮助真的很大，很重要的时候，就可以运用上面的两种方式去表达你的感谢之意。(更多课程微信156066050)

假

第 4 章

动

作

何谓假动作

打拳击，除了不断的进攻对方，躲避对方的拳头，还有最关键的就是要有假动作，假动作的目的是干扰对方的注意力，让对方失去防备的时候，为后面的行动做准备。这一点李小龙演绎的非常的精致。如果你看过他的武打视频，你就会发现，他有时候的出招不仅快速，最主要的是他先会用拳头出击，在对方准备防御的时候，脚已经踢中对方。

而在古代的战役中，有一个场景我们都知道，就是诸葛亮的空城计，这也是一种假动作，让对方摸不着头脑，无兵似有兵。所以，不管在战役中，还是在沟通中，我们都需要真真假假，有虚有实，声东击西的本领和技巧。

所以假动作的理念，就是通过我们主动制造话题，而不是进攻对方的信息，让对方琢磨不透并且放松警惕的时候，为我们下一次的行动做准备。下次的动作可以是进攻，可以是后面所讲到的引诱。所以假动作更多的是准备和铺垫话题，并且让对方了解我们。

这本书开始我就提到过，人与人之间关系的本质就是相互了解，相互接纳，相互满足。而假动作也是一种让对方了解你的过程。怎么了解你呢？就需要主动的讲述自己的信息。自己讲述自己的信息，并且还去问对方的信息，一来一回，两个人就会慢慢了解。这个我们在接下来都会详细的讲解。你也能在本章最后，真正理解假动作的用意。

总而言之，通俗易懂的讲，假动作就是主动讲述自己的信息，并且制造更多话题，让对方主动跟随我们的话题，达到隐藏刻意与对方聊天的目的，并且让双方自然愉快的交流。

假动作的学习可以帮助你解决聊天卡壳，没有延续性，并且不知道下一句说什么等问题。我一直认为，聊天是需要双方共同去完成的，而不是一方拼命的寻找话题，不断的进攻对方，而对方只是啊，哦，嗯的回应。这样的聊天首先就是不愉快的，不和谐的。所以，本章内容的精髓就是帮助你更好的打开思维，特别是帮助你改变以往传统的聊天方式。让我们开始吧！

信息假动作 让话题延续的沟通技巧

我们上一小节简单的讲述了什么是假动作，包括假动作的目的和概念。那么这一节我希望通过简单的案例，让你能初期的掌握和理解假动作到底是什么。

在我们日常的聊天中，特别是跟陌生人聊天的时候，经常会有不断进攻的聊天思维。这也是导致很多人不会聊天，把话题容易聊死的原因。为了能让你更好的扭转思维，请先看下面的一些假动作初阶案例教学。

案例一

男：你吃饭了么？

女：吃了

男：吃的什么？（传统聊天思维）

男：你吃饭了么？

女：吃了

男：我也吃了，刚吃没有多久。（运用假动作讲述自己）

案例二

男：你是哪里人？

女：安徽的。

男：安徽哪里的？（传统聊天思维）

男：你是哪里人？

女：安徽的。

男：哦，我是福建的。（运用假动作讲述自己）

案例三

男：你兄弟姐妹几个？

女：五个。

男：五个？你是老几呢？（传统聊天思维）

男：你兄弟姐妹几个？

女：五个。

男：那么多？我们家里两个。我还有我姐姐。（运用假动作讲述自己）

案例四

男：你出来上班多久了？

女：三年了。

男：那你一直在这边么？（传统的进攻思维）

男：你出来上班多久了？

女：三年了。

男：嗯，差不多，我出来也有四年了。（假动作讲述自己）

案例五

男：你现在主要是从事什么行业呢？

女：化妆品这一块。

男：什么化妆品？（传统进攻思维）

男：你现在主要是从事什么行业呢？

女：化妆品这一块。

男：哦，我是从事美发行业，我是一名设计师。（假动作运用讲述自己）

案例六

男：你一般几点睡觉？

女：我一般十一二点。

男：那睡的也挺早，那早上几点起来呢？（传统进攻思维）

男：你一般几点睡觉？

女：我一般十一二点。

男：嗯，差不多，我一般也是十二点多睡觉。（假动作讲述自己信息）

案例七

男：你明天休息准备去哪里玩？

女：没事，准备跟闺蜜出去逛街。

男：去什么地方？（传统思维聊天）

男：你明天休息准备去哪里玩？

女：没事，准备跟闺蜜出去逛街。

男：这样呀，我一般休息的话会去健身。（假动作讲述自己信息）

案例八

男：你平时自己做饭吃还是在外面吃饭呢？

女：在外面吃。

男：哦，平时都喜欢吃什么菜？（传统进攻思维）

男：你平时自己做饭吃还是在外面吃饭呢？

女：在外面吃。

男：我们也一样，有阿姨烧饭的。（假动作讲述自己信息）

案例九

男：你是几月份的生日？

女：三月份的。

男：属什么的？（传统聊天思维）

男：你是几月份的生日？

女：三月份的。

男：那我比你月份大，我是五月的。（假动作讲述自己的信息）

案例十

男：你过年回去么？

女：回去的，只是呆不久。

男：准备呆几天？/为什么呆不久？（传统的刨根问底）

男：你过年回去么？

女：回去的，只是呆不久。

男：哦，我今年公司缺人，让我留在公司，等过完年才能让回去。（讲述自己的情况信息）

案例十一

男：平时喜欢听陈奕迅的歌么？

女：还行吧。没有很刻意的去听。但是他唱歌还是很好听的。

男：嗯是的，那你平时都喜欢听什么歌？（传统思维）

男：平时喜欢听陈奕迅的歌么？

女：还行吧。没有很刻意的去听。但是他唱歌还是很好听的。

男：是的，我没事的时候除了听他的歌曲外，还喜欢听一些抖音上面的歌曲。（主动讲述自己的喜好信息）

案例十二

男：你喜欢养狗么？

女：还行，就是太脏，不敢养。

男：你养过么？（传统思维）

男：你喜欢养狗么？

女：还行，就是太脏，不敢养。

男：哈哈，我也是这样觉得，我只要是小动物都喜欢。（假动作讲述自己的喜好信息）

案例十三

男：听说最近去旅游了？

女：是呀。去的三亚。

男：三亚好玩么？（传统思维聊天）

男：听说最近去旅游了？

女：是呀。去的三亚。

男：我也一直很想去，但是没时间，过段时间准备去近一点的黄山去爬山去。（假动作讲述自己信息）

案例十四

女：帮我吹一下头发

男：好的，想吹什么感觉的发型呢？

女：就自然一点的就可以了。

男：好的，你好像第一次来这边么？（进攻一次）

女：是的

男：那之前都喜欢去哪里呢？（连续进攻两次）

女：没有什么固定的，就是比较随便。哪里方便去哪里。

男：你头发一般哪里剪的呢？（连续进攻三次）

女：……（心里想说你烦不烦？）

这样的沟通也是现场常见的流程，这样的不断的询问，会很容易让顾客麻木，并且觉得这个发型师太职业化，没有趣味性，同时降低了对对方想聊天的欲望。最后就会啊，哦，嗯的简单回应。甚至会闭上眼睛。这都是不断询问进攻导致的问题。我们可以尝试利用假动作来改变聊天思维的习惯。（更多课程微信156066050）

女：帮我吹一下头发

男：好的，想吹什么感觉的发型呢？

女：就自然一点的就可以了。

男：好的，现在基本上都是比较流行自然一点的，包括睡不醒发型，还有 xx 发型都是比较自然。（假动作主动讲述现在流行的自然的发型）

女：什么样的？（被牵引思维）/哦。（说明对别的发型没有兴趣，或者暂时对发型的改变欲望不大）

男：那之前都喜欢去哪里呢？（当上面对方回答哦的时候）

女：没有什么固定的，就是比较随便。哪里方便去哪里。

男：是的，现在的设计师技术都不错，什么发型都会剪，都会吹，主要是发型能适合自己就可以了。

（这里面记得可以运用台阶技巧。如果不运用，对方会想，我不经常来你这里，你会不会就不认真帮我吹了，或者嫌弃我不是那么注重发型的人？因为有讲究的顾客或者明星都是有自己的发型师，而我没有找固定的发型师帮我做。所以，当你这样说的時候，就会化解对方的防御心理，起到破防的作用，其实就是在告诉顾客，你来不来都没有关系，因为你的行为是正确的，为什么正确？因为现在设计师都不错，找谁都一样，这样顾客的心理就会消除防御了。）

女：嗯，你说得对。（微笑）

通过这些案例，我希望你能有这样的思维和意识。知道我们不一定要一直的进攻对方，而是也可以问对方问题的时候，做自己的解答。这样原本可能只能聊三个回

合，但是你做了假动作之后，最起码可以聊六个回合。因为有自己的回答穿插。但是懂得这些还是远远不够的。因为如果你这样子聊，虽然避免了不断的进攻，让对方反感，但是光上面的假动作，还是很难带动气氛，为什么呢？因为你的话题没有趣味性。没有趣味性，对方也是有可能不好接话。对方不接话，那话题又要重新开始。所以，我们要在学会假动作的同时，要懂得把假动作做的更有趣味性，更新奇，更有话题参与感。具体怎么表达呢？下一节将告诉你具体的聊天思路。

趣味假动作 让别人愿意接你的话题

经过上节内容的介绍，相信你大致的明白假动作的基本的运用和思路，我们都知道，假动作的主要目的是为了延续话题，增加话题，并且能让对方主动的与你聊天。上节课的假动作，我主要告诉你，基本的思维转换，并且养成一种新的聊天思路，那就是当对方说一个话题的时候，我们也可以说我们的话题，而不一定要继续进攻，但是当我们说完自己的话题，有时候你会发现，对方并不一定会跟随你的话题进行，或者进攻你，比如：

男：你是几月份生的？

女：五月份。

男：哦，我比你月份大，我是六月份的。（假动作）

女：哦。好吧。（这个时候就会出现她们没有新话题延续，而这个时候我们也只能继续进攻，气氛也不会很好）

为什么会出现这样的情况呢？原因很简单，因为上面的假动作太单调，没有趣味性，也没有新奇性，所以对方不知道怎么接，有的不想接，有的是觉得这个话题没有意义。

假动作想要让对方接话，让两个人聊天更有氛围，那么就需要进行更深入的细节，那么这节我主要来告诉你，假动作的进阶细节。请看下面的案例：

案例一：

男：吃饭了么？

女：吃过了。

男（常见沟通）：哦，在干嘛？

男（正确假动作）：我也吃过了，吃的香巴脆。（香巴脆是一个比较新奇的词语，对方会感到很有趣，很新奇，从而跟你互动的欲望就会更强）

女：什么是香巴脆？（当对方问你问题的时候，就说明已经被你成功的吸引住。目的达成。同时越是好玩的话题，新奇的话题，成功率越高，反之可能越低）

比如：

男：吃饭了么？

女：吃过了。

男（传统沟通）：在干嘛？

男（假动作）：我也刚吃过了，叫的外卖。

女：哦。（虽然你改变了以往的继续询问对方的习惯，但是假动作的话题，实在乏味，对方就很难接话，或者不想跟你所聊的假动作继续接下去，所以很大几率会简单回复）

如果对方回复哦，也没有关系，这个时候就可以继续进攻，因为人的思维当中，都是有你来我往的惯性。我们称之为互惠心理。就好像今天你请我吃饭，我下次也一定想着请你吃饭，不然心理不舒服。或者超市里面很多试吃的产品，都是在利用你吃了，心理就有亏欠感，会不好意思，所以会花钱来买是一样的道理。所以聊天中也是这样，你问对方了，对方回答了，你也说了，那么你们就是公平的。但是你问对方了，对方说了，你再去问问，不就跟今天请你吃饭，明天我还要请你吃饭，下次我就不干了。所以你进攻对方了，还进攻，再进攻，对方就会想：干嘛老问我东西，你自己怎么不说呢？或者干嘛了解我的东西，你的东西我还不了解呢。

所以，我们的假动作就需要主动的讲述自己的话题，让双方都愉快的交流，并且尽可能说的有趣味性。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

案例二：

男：最近好像看你挺忙的，都没有更新朋友圈了。

女：是呀，最近加班培训，事情多。

男（传统沟通）：这样呀，吃饭了么？

男（假动作）：原来如此，我最近也挺忙的，昨天连续剪了三十个头发，睡觉手都是麻的（笑脸）。（这样的主动说自己的事情，就是假动作，而不是一味的进攻对方，最主要的是当你讲述一些比较新奇的话题的时候，可以带动聊天的气氛）

女：呵呵，怎么剪头发的人那么多？（当对方这样回复你的时候，说明就开始被你牵引着话题走了。这个时候才算是比较健康的沟通。）

案例三：

男：你是哪里的？

女：我是重庆的。

男（传统思路和本能）：重庆的火锅不错。

女：嗯，是的，还不错（对对方会聊这个话题，对方已经习惯了，因为之前不知道有多少人跟她这样开场）

男：那你应该很能吃辣吧？（连续不断的进攻，让对方觉得你是没话找话，没有吸引力）

如果我们这样聊：

男：你是哪里的？

女：我是重庆的。

男（假动作）：哦？我是福建的。那边玩的很多。而且那边人都很喜欢吃海鲜。（先暂时别顺着她的话题聊，因为真的没有话题的时候你还可以聊对方的老家，在此之前，你可以先聊聊你的家乡，如果对方顺你的话题，那么你就可以介绍你的老家的山水风景娱乐饮食等。话题就容易打开。）

女：有什么好玩的？（被你假动作引导成功）

女：哦。没去过（说明没有成功，那么你就可以继续进攻了。）

男：没去过也是很正常，很多人没有来过这边。听我朋友说你那边火锅很好吃？（第一句话，就是台阶技巧，让对方觉得没有来过也是很自然的事情，千万不能说，“福建那么好玩，你都没来过？”这样会让对方觉得你说她见识少，不懂娱乐。后面一句话，就是一种进攻，这个时候再去进攻就比较自然了）

案例四：

女：最近我们家狗生病了，老不吃饭。

男：什么病？

女：不知道，准备带它去医院看看。

男（传统聊天思路）：是什么狗？

女：泰迪。

男：好吧。（话题难以延续）

如果我们这样聊：

女：最近我们家狗生病了，老不吃饭。

男：怎么了？

女：不知道，准备带它去医院看看。

男（假动作）：我也想去医院看看了。（没有继续跟随对方的话题，而是将话题引到我们自身，去医院这样的话题，很容易让对方感到好奇，你怎么了。）

女：什么？你没事吧？（被你假动作引导）

男（假动作）：这两天店里也很忙，光昨天就做了五个烫发，忙的我真的想躺在医院的床上休息休息。（这就是假动作，从对方聊它的狗，你转过来聊你自己。同时你说你昨天做了五个烫发，可能是假的，但是却暗示了对方你的生意很好，生意很好说明赚钱，能赚钱的男人说不定跟你相处谈恋爱你会买礼物给她，会带她去玩等等。所以对方跟你聊天的动力就会更强。虽然我们这本书没有分享一些深入的聊天手段和目的，但是如果你想学习更深入的影响对方想法，改变对方思维的技巧，可以加入嘿课《暗示成交》网络课程。

女：那么辛苦呀，那你真的要多注意身体了。

男：好的，没办法，男人就要想办法多做事，做赚钱嘛。

这句话聊的好不好呢？其实不太好，为什么？因为有点此地无银三百两的感觉。而且让对方觉得你是有点故意显摆自己很伟大，自己很有想法的嫌疑，多心的女孩子并不喜欢这样的男人，而且有点在说教的感觉。所以往往对方关心你的时候，你就一带而过就可以了，比如：

女：那么辛苦呀？那你真的要多注意身体了。

男：嗯，知道了，都是小事情。那你家狗狗怎么样了？不会是昨晚睡觉它忘记盖被子了吧？（笑脸）

如果这样一带而过对方给你的关心，会让对方觉得哎呀，身体这样还不注重，怎么可以呢？对方就会更为你担心，然后心理会想，这个男人光会赚钱，但是却不会照顾自己，怎么办？我去照顾他就好了。这就是人的思维，你越不需要别人关心，别人越是心理痒痒的。这就是吸引力的产生。就好像一个人做了好事，他就说自己做了好事，使劲宣传。别人就会反感，有什么大不了的。但是假如一个人做了好事，但是过后却不当一回事，别人反而越觉得他很伟大。道理是一样。所以，千万别再女生面前过分的显摆，点到之后，就可以转移话题，对方就会觉得很有感觉。

别人关心你除了上面这样的方式应对之外，还可以另外一个技巧，来加深对方对你的关心，具体内容会在最后章节的实战案例当中讲到。

最后的最后来一些玩笑，能够把一些看起来很严肃的话题引到更开心的氛围。因为你要明白，除非是天大的事情，才去严肃的聊天。不然像一些感冒了，生病了，请假了，头疼之类的话题，都可以往积极的话题开心的方面引导。

比如：

男：哈哈，你干嘛呢？

女：躺着看暴走大事件。

男：好吧，一到晚上就这么闲么？还是只有你那么闲？（笑脸）

女：因为感冒了。起不了床，我现在很紧张，因为作业还没有交。

男：都感冒成这样子了，还死撑着，你请个病假不可以么？（已经第一次关心）

女：不容易，请假不容易。

男：是不给开还是什么？（第二次在意这个话题）

女：去医务室就可以了，但是医务室的老师不给开，如果不发烧，哎，再说吧，我也不想请假。请假意味着退后，作业还是没有做完。

男：好吧，心疼你一分钟。你要是想请假的话，我去帮你弄请假条，你们老师应该也不会这个不讲理吧。（第三次再聊这个话题）

女：没关系呢。

男：感冒了难受都不给假么？

女：主要是不想请假，作业还是要交.....

这个案例的男孩子，就是太过于在于对方的一些小问题，从而跟个家长一样的关心，很容易让对方觉得乏味，并且无聊。本来对方也只是随口这么一说的事情，我相信这个女孩子感冒虽感冒，但是一点大碍也没有。所以我们只需要关心一下就可以带过，然后聊别的有趣味的话题。不然最后双方都会很容易觉得聊天疲劳。

总而言之，你需要时刻铭记，你聊天的目的是为了什么？是为了拉近关系，同时最主要的是聊天开心。太多关心，不开心，那也是很痛苦的一件事情。谁会跟你聊天呢？我们说过，相处的第三个本质就是相互满足，开心就是最大的心理满足。所以聊天能多去带动氛围，让话题轻松愉快。这是很多人都希望的。

案例五：

撒贝宁采访汪涵案例

两个人聊到小纸条的话题

汪涵：小纸条，我特别喜欢的小纸条，读书的时候，好多好多的情感，都是通过小纸条传递的。

（汪涵利用假动作，主动讲述自己的喜好信息，引到小时候比较有趣味性的话题）

撒贝宁：那个时候的小纸条传递起来都是秘密的。

汪涵：但是传递的过程中老是让秘密就变成了公开。

案例六：

男：在干嘛呢？

女：睡觉。

男：怎么现在还在睡觉？

女：是呀，昨晚上夜班。

男：上夜班？你做什么工作的？

女：护士。

男：哦，那你们几点下班哦？

女：早上七八点。

男：那很辛苦吧？

女：还好啦。

男：哦。

女：嗯。

就这样简单的案例，我们可以看到，这个男孩子一直在运用进攻的聊天方式进行聊天。那么这样聊天的弊端我们也已经讲的很清楚了，趣味不足，让对方厌烦，最主要的是很容易将话题聊死。

那么我们该怎么办呢？假动作最简单的一个技巧，就是不去进攻的进攻，也就是要懂得讲述自己的信息情况。这样说你也许不明白，我们来举例子。

男：“在干嘛呢？”

女：“睡觉。”

男：“我也在睡觉呢。”（讲述自己的信息，这样可以起到缓冲话题，让对方也有跟你互动了解熟悉的机会过程）

女：“哦，你怎么也在睡觉？” / “哦。”（如果对方问你什么也在睡觉，这个时候就说明你的假动作已经成功，对方也开始顺着你的话题走了，而不会一直问对方问题，显得你很被动，如果对方回复哦，说明对你刚才的话题不是很感兴趣，又或者她现在的聊天欲望不是很强烈。这个时候，你再去进攻即可）

当女孩子回复，你怎么也在睡觉的时候，男可以继续假动作：“是呀，昨晚通宵唱歌，昨晚通宵加班做发型，昨晚朋友生日在庆祝，昨晚在追剧，昨晚.....”（当对方问你问题的时候，你就可以讲述自己的一些晚睡的原因，这个原因越有趣，对方就越容易与你打开话题，这个原因越乏味，对方跟随你的话题的几率就变低。具体该怎么讲述，我们后面会详细的讲到并且给你思路）

当女回复哦的时候，男这个时候就可以继续进攻：“怎么现在还在睡觉？”（因为男方前面也已经讲述了自己也很晚睡觉的信息，这个时候再去进攻询问对方的时候，对方相对就不会那么反感。因为你们是平等的。也就是你告诉我了，我也告诉你了，我并没有一直质问你）

女：是呀，昨晚上夜班。

男：哦，我昨晚上是因为朋友过生日，然后一直到三点多才睡觉。（抛开传统的继续询问，来引导出新的话题，让对方跟着你的思维走，传统是继续问，现在是缓一缓下个话题，先讲述自己的信息。相当于我问你一个问题，你回答了，我也来回答我问你的那个话题）

女：哦，朋友过生日还能玩到那么晚呀？（当女孩子这样说的时候，话题就会打开，这个时候你也可以跟聊她的生日，然后星座等话题，这些话题往往都是女孩子喜欢的话题。（更多课程微信156066050）

也许你会说，我有时候是这样说的，但是女孩子有的还是会说哦之类的怎么办？这里有几个原因，第一个就是当对方说哦的时候，说明你的话题比较无聊。第二就是对方不感兴趣。

假如对方说，我昨晚上夜班。你说哦，我昨晚也很晚睡，因为朋友在路上被别人撞了残疾了，结果司机逃逸了，你觉得对方不会继续跟你聊么？或者说，昨晚我逛淘宝，买了一套神奇智能机器，整整到凌晨三点才决定买下来。你觉得对方难道不会问，是什么东西么？所以，不是假动作没有效果，而是假动作要看你怎么做，怎么说，你说的越新奇，说的越神秘，说的越好玩，对方就越容易被你牵着话题走。反之，你说我昨晚三点睡觉，加班然后回去洗脸刷牙数星星数到三点才睡着。对方会觉得你不仅不会聊天，而且有神经病。

总而言之，多讲述自己的信息的时候，你要去思考，我该怎么说这一句话，对方能更有兴趣一点，或者说我这样说，对方会不会觉得无聊？当然，有的话题也许你真的想不出什么好玩新奇的事情，也没有关系，因为你还是可以继续进攻对方，最起码你已经主动的讲述了自己的一些信息状态。这个时候你就可以继续进攻对方

当男的说昨晚朋友过生日，女的说哦的时候，就可以继续进攻了：“上夜班？你做什么工作的？”

女：护士。

当女孩说我是做护士，我们也可以进行自我职业的假动作讲述，你可以说：“我

是做发型师的。”但是这样说好像有点平淡，或许我们可以想一想有没有更好的方式把发型师这个职位更有趣的说出来。

比如：“我也是护士。”（对方说真的假的，你就可以说真的，只不过是发型的护士，不是患者的护士，但都是护士。）感觉这样回答也是可以。

或者说：“我的工作不能见光。”（对方可能也会吓了一跳，你是干嘛的？工作环境那么阴森么？还不能见光？你这个时候就可以说，我们是发型师，每天早上太阳没起来我们就上班进店，晚上月亮出来我们才下班，所以都晒不到太阳光。）这样说感觉也是合情合理，而且把发型师这个职位比较有趣的说出来，增加聊天氛围。

所以，聊天也是需要思考，为什么有的人能聊的愉快？因为他内心是希望能愉快的与对方交流，其次就是动脑经了。而有的人光想和对方聊愉快，但是脑子不想动，就会聊天很死板。

女：呵呵，你真幽默。

男：谢谢欣赏，那你们几点下班哦？（这个时候就可以继续进攻，产生新的话题，当然，你也可以用引诱技巧，我们后面的章节会讲到，可以说，假动作只是产生话题，延续话题，但是最终想聊的开心，就需要用到引诱，可以说所有的技巧都是为引诱做准备，一个话题没有引诱技巧的运用，就好像画龙没有眼睛，开水没有烧开一样，那这个聊天是不完美的）

女：早上七八点。

男：“哦那很辛苦吧？”（这样回答有点不妥，为什么呢？因为刚认识的人，谁会在一个陌生人面前承认自己工作苦呢？特别是假如对方是比较好强的人，有自尊心的人，承认自己苦就意味着不如别人，所以除非对方说我工作辛苦你用呼应技术可以安慰，不然别一开始就说类似自以为在关心对方的话）

那我们可以怎么接呢？你可以说：“早上七八点？那时候我正好起来。咱两正好接班。”

（这样说是可以的，有点开玩笑，又不会太离谱，为什么很多人经常被人说不靠谱？浮夸？因为他开的玩笑虽然是好笑，挑逗，但是扯太远，而且不着边。那样的玩

笑适合十九二十岁的人，但是对于二十四五岁以上的，还是需要一点落地的玩笑，什么是落地的玩笑呢？就是这句话有意思，但是说的也是对的。就好像这句话，我们刚好接班。就是有道理的，你下班，我正好上班，不就是接班么？但是我不可能真接你的班，所以就是一种落地的玩笑）

你也可以这样说：“早上七八点？那回来不就睡觉了么？那你跟我一样也是见不得光呀？（笑脸）

（类似这样也是一种玩笑，但是也是比较合理，不会给人瞎扯的感觉。所以从这个案例你可以看到，有时候我们的进攻，破防，假动作，不一定每一句话都能用上，中间也需要穿插一些玩笑，或者一些别的话来沟通交流，而这些话是什么，就是因人而异，本书给的是一个基本的聊天的思路和方法，如果你想学习更深入的内容和语言当中的影响他人的技术，并且知道如何控住语言，掌握语言的奥秘，可以加入嘿课的《暗示成交》。让一切尽在不言中。）

本节小结：假动作的目的就是抛开传统的老问对方的聊天方式，改变成问完之后，自己也回答后，对方感兴趣，就继续一起聊更多话题。对方不感兴趣，就继续问，继续进攻，并且配合后面的引诱技巧，整个聊天系统就清晰了。

兴趣假动作 如何让别人有聊天的欲望

在本章假动作的前两节，我们讲到了，从传统的不断询问对方，到开始有意识的主动说自己的信息。并且在第二节我们讲到了，除了要讲自己的信息外，还要注意尽可能把自己的信息讲的有意思，有趣味，有新奇的感觉，这样才能让对方接话。那么是不是除了上面两种假动作就可以了呢？当然不是，除了上面两种技巧以外，还有一个可以打开思路的方式。也是能增加对方聊天的积极性的方式，就是兴趣假动作，讲的简单一点，就是你能自己讲的时候，讲出对方可能喜欢的话题。也就是说，虽然是在讲，其实你心理是想讲对方喜欢的话题，这样对方听完后，就更愿意接话，一旦接话，我们就可以运用后面的引诱技巧。

说了这些思路后，我们来开始案例示范。

案例一

男：你吃饭了么？

女：吃饭了。

男：

“我也吃饭了。”（基础假动作，虽然转变思维，但是这样对方回复的欲望和几率很低）

“我也吃饭了，吃的香巴脆。”（比较有趣味性的假动作，回复欲望和几率偏高）

“我也吃饭了，而且最后还吃了一个法式甜点，味道真的太好了。”（抛砖引玉，抛出关于饮食的话题，对方可能感兴趣）（更多课程微信156066050）

因为我觉得对方女孩子可能对点心之类的会感兴趣，所以我故意聊到这个话题，当然，也许你会说你没有吃过怎么办？这个很简单，百度一下，法国甜点，里面会有很多的介绍，你只要通过你的方式表达出来就好了。这样的假动作，对方回复的欲望会偏高）

当然，如果对方说，我不敢吃那些东西，太容易长胖了，怎么办呢？别忘记我们前面学习的回应技巧来进行破防。你可以说：“是的，我也是很少吃，今天同事她们心血来潮想吃一下，我就舍命陪君子，不然我也很少吃这些东西的，容易长胖。”就可以了。

除了上面的兴趣假动作，你还可以这样说：

“我也吃饭了，在外面吃的，我在吃饭的时候看到有一个人的衣服跟我穿的一样的。我当时好尴尬。”（这个话题也是女孩子比较感兴趣的，因为女孩子也可能会有撞衫的经历，这个时候，对方肯定会接话，而这个时候，你就可以用后面的引诱技巧，让他们尽情的能表达了。）

或者你也可以这样说：

“我还没有吃，我已经一天没有吃饭了，因为我发现最近长胖了两斤。”（这样也是很好的话题，因为女孩子很多都会探讨关于减肥的话题，所以你这样说她们跟你聊天的欲望会更强）

甚至你也可以这样说：

“我也刚刚吃了，而且我在吃的时候，你知道我看到什么了么？我看到一个两百斤的胖子。吓死我了！”（抛砖引玉，引出肥胖的话题，肥胖一直都是女性的热门话题）

因为女孩子有的没事就会讨论谁胖谁瘦，总想说谁胖来显得自己还是比较瘦，来寻求一点心理安慰，所以对这类话题都是比较感兴趣，都是可以说的）

案例二

男：今天没上班么？

女：上班呢。（上班的话题一直都是很无聊，所以要想办法转换话题，别一直聊上班的话题）

男：“哦，我今天休息。”（基础的假动作，转换思维，讲述自己，但是缺少趣味性，对方聊天欲望偏低）

“哦，我今天休息，经常上班上习惯了，突然休息发现整个人都茫然了，不知道要干嘛了（笑脸）。”（这样的聊天，就相对比较放松愉快，虽然没有太大的新奇感，但是给人一种你是比较有活力喜欢轻松聊天的一个人，这样的聊天也是可以感染对方。对方的聊天欲望中等）

“哦，我今天休息，现在在这边电玩城夹娃娃呢。”（抛砖引玉，抛出夹娃娃，这个夹娃娃可能有的女孩子比较感兴趣，所以可以说一下，女孩如果感兴趣，聊天的欲望几率是比较大的。）

当然，如果对方说哦，说明不怎么感兴趣，你就可以说，“我也是答应我老妹或者同事帮她夹娃娃的，她上次休息夹了半天都没有夹到，所以把这个遗愿托付给我了。”

（这样就能避免你跟对方产生距离感，而是通过回应技术，来回应对方不喜欢，你也不喜欢，只是为了帮忙同事。来化解这一段可能对你产生不良印象的处境，同时祝愿这个词语，也是比较有趣味性，很容易让对方放松愉快）

案例三

男：你是哪里人？

女：江西南昌的。

男：“我是福建的。”（非常简单的假动作，但是缺少趣味性，所以对方可能会回答哦。因为确实不知道了什么，可能她也对福建不了解，也可能对福建不感兴趣。）

“我是福建的，但是我有一点点英国血统，因为我的太奶奶是英国的。”（这个假动作就比较新奇，有趣）

如果你很白，那么这个对方就很容易相信，并且提升了自己价值，如果你不是很白也没有关系，小时候爬山晒太阳等谁不会皮肤变黑呢？虽然这句话不一定是事实，但是趣味性和新奇性比较大，对方跟你聊天的欲望就会偏大。因为假动作我们前面也说了，就是真真假假，如果都追求真实，就不会有电影了，电影如果追求现实，那么也就不会那么好看了，都是会添加艺术的成分，这样既可以让别人满足，自己也能有收获，不是两全其美么？所以不管生活中还是工作中恋爱中，你都有必要去思考自己的沟通方式，是不是人家跟你聊天会觉得有意思或者有新奇感，不然就要好好调整一下。曾经有一位学员向我展示了他跟女性的聊天，他的聊天几乎全都是玩笑，段子，但是这样也不太好，因为第一，这样会迷失自己，他为了取悦对方而一直这样聊天，自己会很累，而且对方也很容易厌倦，我认为聊天一定是有关心，有娱乐，有正经，有趣味。相互结合。

或者你也可以这样说：

“哦，我的老家在海边，我是海里出身的。”（抛砖引玉，带出对方可能感兴趣的大海的话题）

从对方感兴趣的话题下手，并且有点开玩笑的方式说出来，毕竟福建本身就是海比较多，你可以说你是海边出身。当然，假如你跟我是一样的出身地。如果你不是福建也没有关系，你可以说出你们老家的特点，新奇有趣的事情，并且你觉得对方可能感兴趣的点，说出来就可以了）

这个回答也还算可以，为什么，因为每个人都喜欢海，我相信大部分女孩子也喜欢海，所以你直接说我是来自大海，对方就会比较有跟你接下去聊天的欲望。她可能会说：“是哪里？”或者“大海？什么大海？”所以这样的假动作就是从对方感兴趣的话题下手。而后面你就可以通过后面的引诱技巧，来询问对方是否去过海边，是否

会游泳，当初学游泳是怎么学的，有没有呛水的经历等等，话题就会有很多了。

最后假如你说：“我老家是福建的，那边茶叶很多，也流行喝茶。”

你这样说，一般的女孩子很有可能就会回复“哦。”你会觉得很纳闷，为什么我用了假动作，也讲述了那边的一些事情，对方却好像爱理不理的呢？因为对方是女孩子，谁会对茶感兴趣呢？再说也不了解，所以她们接不上话，但是如果对方也是福建的，或者本身对茶叶茶道感兴趣，也很懂行，那我感保证他会跟你聊很多。最起码我就遇到这样的人。聊了半天，我一句话都插不上。所以对方不跟你聊天，或者聊不下去，有一部分是因为对方的原因，但是自己肯定也是有问题的，所以遇到这样的问题，不是技术教学本身的问题，而是需要去思考你表达的话题怎么样。

案例四

男：你出来上班多久了？

女：三年了。

男：

“哦，我出来上班有四年了。”

比较基础的假动作，但是缺少趣味性，新奇性，同时对方也对你出来几年不感兴趣，所以回复欲望偏低。

“哦，我出来上班有二十年了。”

比较有趣味性的回答，对方会说，不可能，你才二十多岁，怎么可能出来上班二十年了。这个时候你就可以说：“是的，因为我上班的时候感觉度日如年。”实际上班三四年，但是感觉已经干了二十年了（笑脸）。这样的适当的幽默玩笑，非常简单的聊天就会更有氛围，对方也更容易进入愉快聊天的积极状态。

或者你可以这样说：“我出来有五六年了，在上海，广州，北京都呆过。”（抛砖引玉，引出更多的一些话题，上海，北京，广州等）

这句话虽然没有什么趣味性，但是也是起到了抛砖引玉的作用，为后面的话题做了更多的准备，比如对方可能没有去过上海，或者她一直也很想去上海，那么她就会对上海感兴趣，这个时候你就可以跟她聊一聊上海的一些娱乐，建筑，风景，有趣的经历等等，所以是可以起到承上启下的作用。所以往往这个时候对方就很有可能会说：

“那你去过的地方还是蛮多的。”，这个时候你就可以介绍上海的一些事物了。或者对方也可能会说：“你在上海哪里呆过？我也在上海呆过。”这样就形成了共同的经历，两个人就有共同的话题了。

我举这些案例的目的，是要你前期先还要有一个这样的思路，并且抛开传统的聊天习惯，思路有了，再加上方法，就会真正掌握沟通的奥秘，而这也是基础的，真正的沟通也好，还是销售也好，都是要下陷阱，什么是陷阱，就是你能随便的把对方带到你想要带的任何地方，这就是引导的技巧。

当然，关于出来多少年了，其实这个话题本身确实比较乏味，所以相对能聊出对方感兴趣的点就会偏少，这个时候我们就可以进攻下个话题，一直找到对方比较感兴趣的或者你认为你能聊出比较有意思的话题才继续深入聊下去，我们后面实战运用案例中会有一些案例教学来做参考。(更多课程微信156066050)

案例五

女：“我这边这两天凉快点了，你那里呢？”

男：“嗯，我这里还是很热啊！？”

这样的回答，你说说你能让对方回答什么，你能让对方怎么接你的话呢？聊天是需要话题的，而话题是不会自己蹦出来的。如何制造话题是很重要的，但是单一的话题很容易被冷落，比如这样：

男：“我这里热的地上都能煎鸡蛋了。”（兴趣假动作，但是缺少太多话题点，对方很难接话）

女：“是啊，呵呵。”

上面这个对话，不能说男方回答的不好，但是女性还是很可能对这个话题无动于衷，原因很多，可能是前期聊得不顺畅，她对你的兴趣降低，可能是她微博刷得多，对这种看了好多遍的东西没啥兴趣；也可能她精神不好，对这种事情觉得没心情聊，等等。这时候，如果能够给对方多个话题，效果会好得多。

男：“这天气真的太热了，楞把我车里的香水瓶给晒炸了，受不了啊~~好想找个地方一口气游个200米啊！”（抛砖引玉，引出更多对方可能比较感兴趣的话题，比如香水，比如游泳）

这一句话里面，大意思是天热，围绕这个大主题，包含了两个小主题，一个是车里香水瓶晒炸了，一个是想去游泳。围绕每个小主题，对方可以有很多兴趣点，1. 你有车？什么车？（如果你以前没有提及这个话题的话）2. 香水瓶晒炸了？怎么可能？玻璃几百度都扛得住怎么炸的？玻璃片哪儿去了？伤没伤到人？车里什么味道？ 3. 你会游泳？能游 200 米体力一定不错吧？你身材一定很好吧？现在哪儿都人多，天这么热游泳池人一定更多，一定跟下饺子一样吧？

一句话里面夹带的信息越多，能提供的兴趣点就越多，这样就对方可以选择的话题就越多。她要是个普通女孩，听见个香水瓶炸了，一定会觉得很不可思议，大部分都会联想到香水瓶炸了那么一车的香水挥发出来会是什么味道啊？所以一定要问问你。而如果女孩子家里最近打算买车，她一定不会放过你有车这个话题，要问问你车的款式、价格、性能、驾驶感如何等等；如果这个女孩为减肥苦恼，曾经想过夏天游泳减肥但是一直没有实施，碰上你说游泳，自然会问问你游泳减肥塑形效果好不好啊，多长时间能见效，那里的泳池环境好价格便宜等等，运气好了你还能约她出去一起游泳。

一句话多话题的本质，就是广撒网，话题多了，总有一个是对方感兴趣的。

案例六

女：“我这两天感冒了。”

男：“那要多喝点开白水哦。”

女：“嗯，知道了。”

男：“前段时间我也感冒了好长一段时间。”（基础假动作，讲述自己的话题，只是并没有太大的新奇和新鲜感，所以对方聊天的欲望比较平淡）

也可以这样说：“我上次也感冒了，而且连续感冒了整整二十多天。准备申请吉尼斯记录，结果最后就好了。当时很失望。”（这样的回答，也是充满趣味性，虽然对方知道是假的，但是却足以激发对方的聊天欲望，并且每个人都会对生病的时间，特别是长时间的生病有兴趣和好奇，特别是一些怪病。最后还可以聊一聊关于吉尼斯记录的一切奇葩的事情，比如可以一起聊世界上最长的 xx 东西.....最大的 xx 东西之类的）

那也可以这样说：“我已经很久没有感冒了，小时候有一次发烧烧到接近四十度，然后奶奶不知道从哪里拿来的药方，直接放我喝了，结果到现在都没有生过病。”（抛砖引玉，抛出小时候的事情，增加更多的话题）

（这段话效果还是非常不错，因为这里面有一种新鲜，神秘，新奇的因素，所以很容易激起对方的聊天欲望，而且这句话起到承上启下的作用，后面你就可以聊你的奶奶，对你奶奶的印象，或者小时候的一些别的经历等等，然后可以用引诱来让对方也聊一聊她小时候的经历，她印象中的奶奶的一些回忆等等。这样就能产生非常多愉快的聊天，所以，在这里我需要再次强调，假动作的最终目的，就是为了引诱做准备，而假动作也是主要起来链接新话题，引导新话题的作用。关于引诱我们会在最后的章节详细讲解）

所以通过上面这个案例你可以联想到新的思维，就是我们可以通过一些话题，假动作到我们的话题，并且衍生到更多的话题，最后大家针对新的话题，特别是两个人都有兴趣的话题开展。

比如上面这个，从感冒，我们可以聊到我们感冒，然后聊到小时候感冒的事情，最后你就可以让对方聊她们的小时候的经历，所以只要有思路，话题就不容易死。在这里说的是不容易死，但什么事情都不是肯定的，因为能不能聊起来，除了跟话题有关系，也跟双方的状态有关系。有的人有的时候就是不想说话，不想聊天，这也是很正常的，所以，我们只要把自己的心态放平，尽可能的把我们自己的状态和技巧拿出来就可以了。当然，假动作的技术，在这里只是给你一个非常简单的思路的总称，那么想要真正控制对方的思维和话题，并且做到很自然的聊到某一个话题（比如想聊到项目，聊到好处，聊到一些暧昧话题等）这个时候就需要有引导的技术，什么是引导的技术呢？比如天气很好，这一句话我想聊到护理怎么聊？我想聊到我们去约会怎么聊？你总不能说，今天天气很好，你做个护理吧。或者，今天天气很好，你知道我们门店来了一款新的护理，效果很好。更不可能说，今天天气很好，我想和你出去约会吧，这样都是太直接了，对方也会觉得莫名其妙，而且很难接受。所以需要引导，然后一点点的聊天当中，把话题带到你想要的点，而且一切都是在对方毫无察觉的情

况话，很多人不会引导，但是会聊天，就会出现聊的是挺开心，但是没有聊到关键的项目上，导致业绩也不是很高，原因都是在这里。当然，本书的目的是前期要先跟顾客聊开心，跟异性聊开心，因为不然你聊都聊不好，就像引导对方的话题，这就好像不会走路就要跑步是一样的。所以我们的《暗示成交》系列课程中的三大引导技术，就是在这个基础上教学。如果你想变成一个引导高手，掌握对方想法，谈笑间控制对方想法的心灵魔术师，那么欢迎加入嘿课的教学平台。

好了，说到这里，也许你应该知道这节的案例内容的目的。目的当然不是让你背着照聊，而是给你一些启发和思路，让你知道聊天虽然很灵活，但是也是有一些规律和原理在里面，只要你用心，这些真的都不难，但是如果一个人不用心，他做什么都会做不好。所以这个跟智商是一点关系也没有，千万别说自己笨，说自己笨的人，是懒得花时间去学习而已。所以就会怪环境，怪自己，怪课程，怪任何事情，就是不会怪自己懒。这是真理。老祖宗说的一句话永远都是直接了当——功夫不负有心人。

经历假动作 瞬间与他人交心的聊天技巧

有没有感觉有时候跟她聊天总是不走心？没有共同的话题？不冷不热？哪怕你满腔热血想要表现，但是一直不知道怎么表达？本节内容还会给你一些思路和启发。首先来看下面一个案例：

有一个男孩是个生活在大草原上的牧民的儿子。从小的生活就是广阔的草原，蓝天白云，骏马奔驰。

而有一个女孩是个上海普通人家的女儿。从小在某个里弄长大，然后全家搬进高楼公寓，每天面对着车水马龙，摩天大楼座座起。

女孩和男孩大学碰到一起。他们有什么共同话题可聊的？女孩没见过草原，男孩没见过高楼。第一天，他们对彼此很感兴趣，讲的都是各自没有见过的生活。第二天，第三天，第四天呢？都听对方瞎白乎自己从没经历过的生活吗？女孩第一天听男孩讲骑马，觉得很有意思。听他讲一个星期，你看她觉得还有意思不？

假如我跟你见面，我一直跟你聊心理学，聊我喜欢的某个作者的书籍作品和他的

生活。你跟我聊发型的设计和最近几年的潮流。

我对发型不感兴趣，你对各种书籍不感兴趣，请问我们之间有共同话题么？这不就跟上面的男孩女孩是一个道理么？（更多课程微信156066050）

那也许你会说，我本来对书籍就是不感兴趣，而且我只对发型比较了解。那你要是喜欢，咱两没话题，我也是无能为力的。有什么办法能跟哪怕是没有共同爱好的人能产生共同话题和共鸣呢？

答案是有的，首先你想要跟对方有共同话题，就需要明白，什么是共同话题。因为可以说百分之九十九的人，都对“共同话题”产生了误解，当你知道了共同话题的本质，我相信你的思路会有很大的启发。

这也是为什么很多人的聊天，玩笑开的也挺溜，跟女孩子扯得也挺多，但是就是感觉两个人不走心，就是没有那种灵魂的交流。这也是因为她们之间没有找到所谓的“共同话题”。

只要你能理解这个“共同话题”，就能够让你明白，原来关系的增进，是如此的简单，这个技巧跟别的推拉课程，什么吸引力课程不同的地方在于，这个技巧实在是太简单了，简单到你看完后，只要想一想就能说出来，就能跟她、他还是顾客，都能临时现场运用出来。

那什么是共同话题？其实所谓的共同话题很简单，虽然上面男孩和女孩从小的成长环境截然不同。但他们都是人，都有七情六欲。他们一定都经历过：喜悦，悲伤，嫉妒，别离，背叛，苦苦追求一样东西而得不到…等等的经历和心情。

所以说，所谓的“共同话题”，就是你有和对方经历过相同的感受和经历的过程。我们很多人聊天是挺会聊，比如会开玩笑，会调侃对方，见多识广等等。但是却很难跟对方产生一种心灵上的共鸣。也就是很难产生情感上面的交流，原因就是他没有去讲述太多的一些经历和感受，而是过多的讲述一些比较客观的现象和事实。当你没有讲述太多自己的感受和经历的时候，对方就不会容易出现感性的情绪。那么两个人就感觉比较客套或者冷漠。说的通俗一点，就是没有感情的交流。

那什么是客观的现象和事实呢？比如：

我们店周末人很多

（你周末人很多，跟我好像没有什么关系，而且也很难产生什么情感）

我们顾客都很爱时尚

（哦，时尚挺好看，但是内心也不会有什么大的情感起伏）

这两天我去看了一部电影还挺搞笑的

（哦，知道了，但是如果我不喜欢看电影，这个话题就会显得太冷了）

我喜欢嘿课杨老师的课程

（我要是没有听过杨老师的课程，甚至我本身对沟通不感兴趣，这个话题是不会给我造成什么情感的起伏）

前边开了一家火锅店

（同样，我只会哦的一下敷衍过去，因为对别人开什么火锅店，我实在不感兴趣）

我买了一部小米的手机

（如果我对手机没有兴趣，我只会敷衍你）

这几天准备去公司培训技术

（你培训跟我好像没有什么关系，我的情感层面很难被打开）

我去过广东，深圳，上海，北京等城市

（我只是单纯的知道这个信息，但是你说的没有情感，我也没有什么情感在里面）

我之前学习技术是在上海 xx 学院学习的（你去哪里学习只是一个很简单的话题，我并不会对这个话题有什么情感感受）

上面的这些话题，我不是说不好，只是说这些话题都不是在情感上面出发，也就是说，这个话题你表达出来，是没有什么情感在里面的，而只是在传递一些信息和事物而已。这就好像上面的男孩跟女孩子说草原，女孩跟男孩说城市是一个道理。草原和城市本身是没有什么情感的。这个就跟“今天下雨了”是一个意思。

当你跟她一直聊这些没有情感的话题，那么你们之间也自然不会有情感的交流。两个人都没有情感的交流，怎么能走心呢？怎么有触动呢？

那么到底怎么聊才是属于情感的交流呢？其实很简单，所谓情感的交流，就是多聊一些你的经历和感受。多去谈谈自己的一些感想，这样不仅能让对方感受到真实的

你，而且更能让对方对你有一个直观的了解和认识。

怎么才能让对方感受到情感的交流

简单的说，让对方能产生情感的交流，主要是通过**经历+感受**来体现。

为了能让你更好的理解，当你在阅读下面的经历和感受的案例过程中，假如就是我在和你这样聊天，你自己可以去感受下，当我这样跟你说的时侯，你对我的一些感受感想。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

一、我收到一份最难忘的礼物，就是初恋送我的一个皮带，里面还放了很多的玫瑰，这是我当时收到最精细的礼物，因为之前没有人送过我礼物，当时感觉心里甜滋滋的，也有一点点感动。（第一次收到礼物的经历和感受）

二、开始工作没多久的时候，给自己买过最贵的礼物，就是联想的 z360 笔记本电脑，花了有四千多块钱。（当时工资也才每个月一两千）。买完后心里既心疼，又兴奋。（第一次给自己买东西的经历和感受）

三、小时候跟哥哥玩，结果小手指被玻璃划破了皮，当时血在不停的流。不知道哥哥从哪里学来的本领，看到我流血了，就不停的闭着眼睛念咒语，当时还真的以为他有魔力，虽然血没有止住，但是却不再害怕了。感觉能有个哥哥还真的是好。

（小时候跟兄弟姐妹一起玩的经历和感受）

四、在网上买了一个打折的东西，结果用了两个月就坏了，当时挺失望的，以后再也不会乱买便宜的东西了。（因为太便宜上当的经历和感受）

五、过年回去看到好多朋友的小孩满地跑了，就在想如果我的小孩有那么大，我会是什么样的感受。（看到别人比自己走在前面的经历和感受）

六、以前上学，身上零花钱没有别人多，整天都看别人吃一些好吃的，好玩的。感觉那个时候要是能有属于自己的一个玩具该有多好。

（自己没有能力而羡慕别人的经历和感受）

七、以前别人打架的时候，结果没有打过别人，伤口还比别人多，那个时候心里又气愤又无助。希望能有个人来帮我。（自己被欺负的经历和感受）

八、刚出社会的时候，身上没有多少钱，而且当时火车也没有什么高铁，飞机价

格想不用想，所以出社会的长途是做了二十二个小时的火车硬座去的。当时年轻，还感觉出远门做火车还挺厉害的。当时年少的单纯和向往有时候真的也是一件难得的回忆。（年少的冲动和青春的经历和感受）

九、第一次我站在台上给别人讲课的时候，感觉那个时候自信无比，现在想想都不知道当时讲的什么，感觉真的是初生牛犊不怕虎。现在不行了，每一次上台都要考虑很多因素，想很多的东西，做很多的准备。跟以前那样无忧无虑，想上就上的心态完全不同了。也回不去了。

（做没有做过的事情的经历和感受）

十、小时候跟几个表哥表弟去亲戚家串门，总是会因为亲戚对别的小孩好，心里就会妒忌和不平衡。然后总会不开心好久。（自己没冷落的经历和感受）

十一、当时没有钱，一个暗恋的女孩子叫我去唱歌，里面还有很多都是她的同学，我当时就不好意思去了。感觉那个时候没有钱心里其实挺心虚的。

（没有钱的经历和感受）

十二、最后一次妈妈拿皮带打我的时候，我装作很生气的夺走她的皮带假装还击，她当时愣住了，从那个时候开始就再也没有打过我了。其实那个时候我根本不会还手，只是想吓吓她，结果成功了，现在想想觉得父母都好脆弱，我不能伤她们的心，更应该呵护她们。（被父母教训的经历和感受）

十三、当时我的工资只有两千多块钱，结果女朋友知道了之后，就跟我分手了，我知道是因为我的收入不高被嫌弃了，当时感觉真的要好好赚钱，不然会被人看不起，也不会找到自己真正喜欢的人。

（能力弱被嫌弃的经历和感受）

十四、小时候和亲戚坐在一起的时候，会因为碰到对方的腿而敏感和不知所措，感觉当时性格真的挺内向的。

（讲述自己性格的经历和感受）

十五、当时在一个美发平台上面，发了一个帖子，结果有人看完后就加我微信，然后报名了，虽然当时报名的学费很便宜，但是当时我高兴的在屋子里跑了几圈，感觉特别的有成就感。现在想想真的很怀念。（努力得到认可的经历和感受）

十六、刚做美发学徒的时候，看到那些店里的创意总监和设计总监，感觉好崇拜他们，跟明星一样的看他们。现在想想感觉当时真的很天真单纯。

（单纯的经历和感受）

十七、小时候因为贪玩赌气离家出走，结果父母一晚上到处找我，感觉当时挺不懂事的。

（小时候做傻事的经历和感受）

十八、最有印象的一次过年收红包，是十二三岁的时候，当时一个亲戚给我们几个红包，让我们选要哪一个，里面的钱也不一样。我选的是最厚的那个，结果里面都是十块十块的装，钱也是最少的。最薄的都是一百一百的装。当时挺后悔的，不过还是很有感触，知道了不能什么事情不能光看表面，做什么事情也不能贪心。

（小时候的经历和感受）

十九、上小学的时候是留校上学，当时零花钱也少的可怜，每个周末校门口都会有卖一些小吃，当时印象最深的就是拿着两块钱，买了一个玉米，那个真的很甜，很香。每次都吃的干干净净，甚至把里面的水都吸干净了，可以说是我吃过最好吃的玉米了。

（得到一些东西心满意足的经历和感受）

二十、初中的时候做班长，上课前十分钟，我都会在讲台上，只要是有人讲话，我都会把对方的名字写在黑板上，结果这样的效果非常好，整个年级我管理的班是最安静的。当时感觉自己还是挺会借力来管理的。

（把事情做好的经历和感受）

二十一、上学参加演讲的时候，头几天都把稿子背得滚瓜烂熟，结果真正出场的时候，忘词了，当时全身冒冷汗，感觉心里特别紧张，最后什么名字都没有，感受心里实在很难受。（小时候失败的经历和感受）

二十二、当时跟同学在一起聚会，结果被同学灌酒，当时觉得别人叫你喝你不喝面子就过意不去，导致没喝过酒的我直接喝了两大杯子。连吐带睡折腾了一整天。感觉当时实在脸皮太薄，而且不好意思拒绝别人。（小时候无知的经历和感受）

二十三、第一次跟一群朋友吃烧烤的烤茄子，因为连皮带肉一起吃了，被他们笑死了，感觉特别丢人。以后出去做什么事情如果不懂的，都会先看别人怎么做自己才去做。

（对事物无知的经历和感受）

二十四、小时候看了奥特曼的动画片，跟别人打架玩的时候，都会把自己当成奥特曼一样来打对方，那个时候就会感觉自己浑身充满了力量，还有龙珠变身也是一样。感觉当时还挺入戏的哈哈。现在想想其实现实中不是我们不行，而是一直没有找到一个能够模仿或者给自己支持的心灵偶像。

（小时候单纯天真的经历和感受）

二十五、初中的时候，拿着假的十块钱想去买东西试一下，特意找了一个是老奶妈做生意的小卖部，结果成功了，当时对方找钱后，还记得自己跑的跟兔子一样。感觉当时真的太大了，现在想想觉得挺对不起那个老老奶妈的。

（小时候淘气的经历和感受）

二十六、小时候父母下班都比较晚，我放学都是自己回来开门。那个时候比较调皮，所以他们就会把钥匙挂个绳子套在我的脖子上，这样不管我再怎么好动都不会掉了。感觉当时挂着钥匙样子应该还挺萌的。（小时候的经历和感受）

二十七、我开始做课程的时候，没有一个人支持我，当时我其实很迷茫，也很无助，但是都是因为对沟通的喜好和想证明自己的信念，让我坚持了下来。

（遇到挫折仍然坚持的经历和感受）

二十八、出这本书的前两三个夜晚，由于发现案例整体比较缺少，担心看这本书的人吸收和理解不好，所以又临时取消了发售时间，赶了半个月。包括这些内容，都是临时加上去的，被别人催促的同时，又不断的完善东西。心情真的很复杂。因为别人只会看结果，而不会在乎你的过程。

（不被人理解的矛盾经历和感受）

假如此时此刻对方正在跟你聊这些，你感觉上面我跟你说的和跟你聊一些天气，火锅店等话题，有没有什么不一样呢？

上面总的句型就是讲述自己的经历加上自己当时的感受，心情，想法等。这样表达就会有情感的流露。对方听完你的分享，如果他也经历过跟你类似的场景和有过类似的心情体验，就会瞬间与你产生共鸣。当与你产生共鸣的时候，你们就已经开始交心了。就算对方跟你没有相似的经历和感受也没有关系，最起码你能让对方感受到你的真实，觉得你是一个有血有肉的男人。如果一直没有聊情感层面的话题，而是一直聊理性层面的话题，别人会觉得跟你相处没有什么人情味。

结合前面讲到的关系的本质，其中一个就是相互了解，当你能讲述自己的经历和感受的时候，实际上是让别人能对你有更深入的了解和认识。而且如果对方听完你的讲述，自己也开始讲述她的一些经历和感受，那么你们的关系不拉近都很难。所以，接下来，请你花十分钟时间，来回忆你从小到大的一些经历和感受，并且把它写下来，以后可以如果遇到合适的话题，就可以讲出来与她分享，来增进彼此的了解。

本节技巧如果你平时乐于跟别人分享自己以前的经历，那么对你来说就非常简单，假如你平时不善于表达，组织能力不强，那么说起来思路就会卡壳。思路卡壳不是因为你脑子笨，而是因为你的思维没有被打开，就好像以前人练武一样。任督二脉打开了，武功就好练习了。但是任督二脉打不开，学起来就不容易。如果你感觉你在表达的时候，思路不清晰，或者不知道怎么一个话题接着一个话题的铺垫聊天，建议你学习我网络的课程《暗示成交》，里面我会传授引导技术，针对聊天控制不住话题，容易顺着别人的思路走，而控住不了自己想聊的方向，这样不管是在生活聊天还是现场销售，都很难把对方的思维带到我们想聊的话题。从而会出现销售太直接，顾客很敏感等问题。我的微信号是 heikejiaoyu66，因为添加的人会比较多，为了能更好的区分，建议备注读者二字。(更多课程微信156066050)

引

第 5 章

诱

何谓引诱

再拳击手当中，如果你看过拳王阿里的比赛视频，你会发现拳王阿里的步伐轻盈，最主要的是，他每次的战斗，都会不断的通过消耗对方的体力来进行获胜，他不像泰森，靠的是极强的爆发，但是持久性不足，但是阿里就是会懂得这一点，每次他都会以躲避对方的进攻为主，等到对方打的精疲力尽的时候，他再给予对方致命的爆发。

而再我们聊天的过程中，我们把这样的战术，比喻成引诱。这个有点类似电影《羞羞的铁拳》最后，主人公翘起食指挑衅对方说：“你过来呀！”一样，引起对方的进攻欲望。所以，如果你的武功不是很厉害，就好像你的假动作和进攻不是很厉害，那么这一招，就非常的适合你，就是全程让对方说的多，你讲的少。但是往往这样的行为过程，顾客会觉得很开心，跟你聊天也会觉得很愉快。这个有点类似访谈类的主持人一样，永远都是让对方多说，对方说的多了，她们自己本身也是很开心，很愉快的过程。

如果你能让对方不断的说出自己经历的一些开心，难忘的，难过的，失落的，有成就的一些事情，比如对方得奖了，你让他说出来，他会很开心。比如让他分享这一路走来的一些心得经验，他也会很开心。让他聊一聊怎么跟现在的女朋友认识的，他也会很开心的愿意分享。而整个过程你只需要聆听，肯定，配合就可以了。这是非常简单的而又省精力的方式。如果你能做到这样子，那么你就真的变成一个沟通高手了。可以这么说，上面三个技巧的最终目的，都是为了这一步做准备。也就是说，如果你跟对方聊天的过程，永远是你说的多，对方说的少，那么这不算一个完美的聊天过程，除非你很肯定的说，我整个过程所聊的话题对他很有帮助，或者说能给他带来很多的开心。那么是可以的。但如果没有，我建议一定要好好的领悟这个章节的内容要点。

为什么这样说呢？因为我们开始就讲到了，人与人之间的关系本质是什么？

第一就是相互了解，这个我们可以通过进攻对方和不断的自我假动作来讲述自己的信息来做到这一点。

比如你进攻对方的名字：“怎么称呼你呢？”对方回答：“我叫小月。”这个时候

你就可以假动作：“哦，我叫杨光，很高兴认识你。”这就是非常简单的运用假动作来完成相互了解。

除了名字，我们上面也讲到了很多可以了解对方的信息。家庭，工作，生活，习惯，爱好等都是相互了解的因素。

第二就是相互接纳，这个我们可以通过破防技术来实现，并且通过假动作讲述自己的一些经历，来与对方产生共鸣。

比如对方说我是安徽的，很多人会觉得安徽人没有素质，或者说安徽人很穷。（因为之前在上海，很多流氓和一些诈骗都是安徽人做出来的名声）这个时候，我们就可以说：“我也是安徽的，或者说我朋友也是安徽的，他人很好，我们经常在一起共事等，来暗示对方你是接纳对方的，最起码对安徽人是比较积极的态度。这就是非常简单的破防。

再比如对方说我业绩不高，你说现在发型师普遍来说业绩都不怎么高，这个行业现在正在调整当中，相信以后会好起来的。你这样的台阶技巧一说，也是一种让对方知道你是接纳对方的。当你接纳他之后，他对你的安全感增加，你们的关系也会更加亲近。

但是关系光是靠上面两个是远远不够的，想要关系能快速，周期更短的建立，就需要有第三个本质，就是相互满足。

什么是相互满足，我们在本书的开头也很详细的讲解了。比如他没有钱，你有钱，你借钱给他，你就满足了他，那么你们的关系就好，他也会说，你真哥们，有钱会借给我。

再比如对方没有对象，很空虚，你给他介绍了一个对象，她们两个在一起了。你满足了他，他也会觉得你够意思，你们的关系也会增进。

或者说他现在业绩不高，口才不好，很困扰，你给他推荐了嘿课的暗示成交沟通，他学习后知道怎么跟顾客沟通了，怎么去无痕的销售项目了，最后不仅业绩提升了，还找到了很喜欢的女孩子，你满足了他，他不仅跟你关系增进，还觉得你人很好，会从内心感激你。

所以这都是关系的相互满足，当然上面这些案例，说的更多的是一种物质上的满足，但是除了物质上的满足，很多人还有一个更重要的，也是极度匮乏的因素，就是心理上的满足。

这个也是一种能够不需要通过金钱，物质来满足的因素，就是通过沟通就可以满足。为什么国外的心理学家，心理辅导者，一个小时都是几百上千块。因为国外比较重视这一方面，但是国内为什么相对不那么重视呢？因为很多人不愿意承认自己有病，不管是心理上的还是身体上的。实际上这个根本就不是疾病。而是一种宣泄和安慰。

假如你做到了全店业绩第一，但是没有人能够和你分享你的喜悦，没有亲戚朋友家人和你一起分享这个事情的话，就少了很多的味道，不是么？

为什么很多足球球迷喜欢在一起看球？因为当球进去之后，一起欢呼，一起喝彩。共同分享这个喜悦的时刻，球没有进的时候，大家一样可以一起失落，分享此刻难过的心情。所以，人的喜怒哀乐都是需要分享的，毕竟人是群居动物，个体都是需要自我体现，同时得到更多人的认可。

同样的，当你心情很难受的时候，总想找个人聊聊天，把自己的想法心情都说出来。而有一个能人聆听你的喜怒哀乐的时候，那么这个人的关系就会跟容易与你拉近。什么叫知己呢？就是懂自己，愿意接纳自己，同时自己有任何的事情都能与其分享的人，就是知己。

而引诱技巧，就是能快速的让对方容易对你产生知己的感觉，最起码来说，你会变成她人眼中通情达理，愿意与你倾诉的对象。因为在现在的社会，很多人有话都喜欢自己说，而不喜欢听别人说，每个人都喜欢自我表现，而忽略了让对方表现。总是喜欢抢风头，却没有让对方也试一试风头是什么感觉。

所以引诱就是一种思维的转变，一种你很想说一个话题，但是对方也很喜欢说的话题，那么就忍住，让对方说，让对方充分的表达。这样，你虽然失去了自我表现的机会，但是在他人眼中，你就是值得相处，很愿意与你聊天的人。那么后面不管你是有任何的目的和想法，对方都愿意帮助你。因为这个世界上没有人愿意跟自己抢风头的人相处，更不用说帮助了。

那么到底什么是引诱呢？通俗一点来说，就是当对方想表达一些事情的时候，我们就通过一些技巧，让对方尽情的，忘我的表达出来，并且让对方得到心理满足的过程。而不是跟很多不会沟通的人，当对方想表达的时候，她们根本没有意识到，还是会自己表达，结果对方忍住后，听你说，但是真的在听么？不一定，可能只是一种应付。但是你自己聊的很开心，结果以后你会发现，别人就不再那么想跟你聊天了。

那么，你可能会问，什么情况我才能知道对方是想表达的呢？或者说，什么情况，我才该用引诱技巧让对方说呢？这里面说难也难，说简单其实真的也很简单，主要就是下面几个因素，只要你大概按照下面的几个要点，你就能很容易找到对方想表达的时机，然后就可以运用引诱技术进行沟通。从而让对方持续不断的与你交流。那么什么时候对方才会喜欢表达，并且可以去引诱呢？

一、比较有趣味性的话题

所谓趣味性的话题，就是聊起来会比较愉快，开心，同时话题本身很有意思，对方很愿意聊起的事情

比如对方说自己一些地方玩一些好玩的东西，这些也是对方本身比较感兴趣的话题，你也可以引诱。对方喜欢玩游戏，当聊到游戏话题的时候，对方明显很积极的沟通，这个时候你就可以用引诱了。对方喜欢狗，养狗的过程中肯定也有很多的趣事，聊到狗的话题的时候，他也开始讲述他以前养狗的一些经历和趣事，这个时候完全可以听她说，你只需要用引诱的技巧就可以了。甚至有的人喜欢看电影，二次元等。也可以引诱对方聊一聊看过的一些有趣的、精彩的电影。

但是，有一些话题，可能表面上是兴趣，但是其实是没有什么好聊的话题，比如：我喜欢吃辣子鸡（你不可能去引诱对方，你为什么喜欢吃辣子鸡，这样很怪异。哪有那么多为什么？所以问这样的问题就会很尴尬）

总而言之，很多人说聊天要找到对方感兴趣的，这个当然是正确的，但是如果讲的详细一点的话，是当对方聊到自己喜欢的事情的时候，要聊到她在做这件事情的过程中发生的趣事。

比如有人喜欢养狗，那么就可以聊一聊狗到处大小便是一件什么样的感受，当很

久没有回到家，狗狗看到你会有什么反应。狗狗会不会拆家之类的话题都是比较有趣味性，对方聊起来也很开心愉快。(更多课程微信156066050)

二、对方比较擅长了解的话题

所谓擅长了解的话题，就是对某一件事或者一些东西比较了解熟悉，这个时候你用引诱的话，对方就容易回答，当回答你的一些问题的时候，内心就容易有满足感，觉得自己被认可，觉得自己被需要等良好的心理。那么每个人擅长和了解的事情都比较多，

比如他的毛笔字写的特别好，当他说到这个的时候，完全是可以运用引诱，让对方持续不断的说。

比如对方很懂一些网络运营，这个可能他不感兴趣，但是他很擅长，这个时候你也可以运用引诱技术，让对方说。

比如对方很擅长养花，养狗等一些生活技能，这个时候我们也可以运用引诱技巧，来让他不断的聊下去。

比如两个人聊到股票的话题，他相对表达的很多，你也感觉到他对股票有一定的了解，这个时候就完全有必要运用引诱技巧，让对方不断的说。

比如对方知道哪里买衣服性价比比较高，聊到这个话题了，就可以运用引诱技巧让对方来说了。

比如对方懂得理财投资，知道钱放哪里利息比较高，这个时候你也可以运用引诱技巧让对方来说。

比如对方懂得一些养生之道，那么当聊到一些关于养生的话题，你用引诱技巧，对方也会讲很多。

三、对方觉得有意义的话题

什么叫对他来说有意义的话题呢？就是比较难忘的，印象深刻的一些事情或者回忆

比如第一次和女孩子约会

比如拿过最多的零花钱是什么时候

比如第一次买电脑是什么时候

比如第一次上手剪头发的时候

比如第一次离家出走的时候

比如第一次偷偷跑去网吧被父母抓住的时候

比如考试得了全班第一名

比如做业绩做的最高的时候

比如第一次失恋的时候，或者第一次初恋的时候等等

这些事情都是对他来说有一定的回忆和意义纪念，这些都是有故事可以说的，都是愿意与大家分享的。

四、对方觉得有成就感或者得意的话题

成就感和比较得意的话题，简单的说就是对方比普通人更厉害的一些事情和技能。当聊到他们这一块的时候，你用引诱技巧，对方就会很乐意分享。

比如他说自己的业绩做的很高，这就等于在告诉对方，看我多厉害，来听我说说我是怎么做到这么厉害的吧？所以往往这个话题是很容易引诱的。

比如他某个游戏玩的很厉害，聊到游戏的时候，就可以运用引诱的技术让对方滔滔不绝。

比如他跳舞很厉害，在他的朋友圈里很出名，聊到这个话题的时候，我们也是可以运用引诱的技巧

比如他开服装店，运营的很好，知道哪里有好的衣服批发，并且也知道怎么跟顾客介绍服装，这些都是对方比较得意的事情，也是可以运用引诱技术

比如他唱歌很厉害，甚至公司晚会都会有他的唱歌节目，所以这个就是很有成就感，很得意的事情，只要你用引诱技巧，对方就会很乐意的不断的聊下去。

那么第四个有成就感和第二个擅长看似一样，其实也是有区别的。擅长的不代表一定就有成就感。比如我擅长打篮球，但是打篮球打的还可以，并没有获得什么奖，所以也没有什么成就感可言。

在比如我擅长开车，但是不代表开车对我来说很有成就感，但是假如我开车会漂

移，玩起来很帅，相比别人会开车的要厉害，所以这个时候就会有成就感。有自豪感，这个时候你再用引诱技巧，对方就会很乐意并且很开心的聊下去。

比如有的人牌技很厉害，懂得看牌，算牌，这也算比较有成就感的事情，当遇到这样的事情，也可以运用引诱技巧。

比如有的人懂得催眠（比如我），这个也是一般人不了解或者不会的，所以对于我来说是比较有成就感和得意的一件事，如果有人对这个感兴趣，并且运用引诱技巧的话，我相信我可以跟他聊个三天三夜不喝水。

总的来说，当对方有以上这些话题存在的时候，我们就可以运用下面要讲到的引诱技术，让对方尽情的表达，从而得到心理的满足感。而整个过程，你都不需要说太多话。我相信你也遇到类似的情况，就是跟顾客聊天的时候，有的顾客对某一个话题突然聊的很起劲，导致你整个过程都不需要说什么，但是顾客走后，对你的充满好感，并且感觉跟你关系很亲近。引诱就是让这样的情况从以前的无意到能刻意的再次发生。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

我们会在下面的章节，重点介绍了五种引诱的类型，五种类型的引诱技巧，针对不同的话题，可以运用不同的引诱技巧来应对，当你能熟悉的掌握和运用的时候，就能够手到擒来。并且我们在最后的章节，做了整个聊天过程中不同技巧运用的实战沟通流程，帮助你整体更好的灵活运用！那么，让我们开始吧！

兴趣引诱 让对方乐意开口聊天的技巧

什么是兴趣引诱？就是你对对方表示出一种好奇，感兴趣的态度，当你对对方表示出好奇，感兴趣的时候，对方的表达欲就会变强，因为她会感觉到在你的眼中，她是被重视的，是受欢迎的，是被人欣赏和喜欢的。

我们很多时候跟别人聊天，虽然内心是很想跟对方聊，但是往往内心的想法和真正给到对方的可能是截然相反的。也就是有着强烈激情的内心，但是外表确是冷漠无情。当对方感受不到你的热情和欢迎的时候，对方的表达欲望就会变低，因为谁会跟一个不喜欢自己，不欣赏自己的人聊天呢？那不是自找没趣么？

所以，想要愉快的聊天，首先最重要的就是让对方感受到你的热情和你愿意听对方分享的状态，只有这样，对方才能滔滔不绝的讲述她的喜怒哀乐。那么，我们该如何能让对方感受到我们是非常愿意听她分享她的喜怒哀乐。那么该如何提升她的聊天欲望呢？本节兴趣引诱会给你一些思路 and 技巧。

下面是比较常见的兴趣引诱句型和思路：

- 1、你什么时候开始做这个事情的呢？
- 2、当初怎么会想着做这个事情呢？/当初是因为什么缘由了解到这个事情的呢？
- 3、做这个事情感觉怎么样？
- 4、你觉得这个事情最吸引你的地方是哪里呢？
- 5、你对这个事情什么地方最感兴趣？
- 6、你喜欢做这个事情的理由是什么呢？
- 7、不是吧？真的假的？

举例讲解：

一、当对方说家里养了一条狗的时候

兴趣引诱：

你什么时候开始养这个宠物的呢？

那么多的品种，你比较喜欢什么品种呢？为什么？

这个宠物是别人送的还是去宠物店买的呢？

这个宠物平时能听懂你的话么？

你当初为什么挑中这只宠物而不是别的呢？你看中了这个宠物的什么特点？

当你出现危险的时候，或者装出有生命危险的时候，它们会有什么反应呢？你尝试过试探他们么？

二、当对方说自己遇到一件很有意思的事情时候。

(比如遇到跳楼大甩卖的商场活动)

兴趣引诱：

你什么时候知道那里有这个活动的？

那个活动的价格真的很低么？

真的假的？在哪里？有适合我穿的衣服么？

三、对方表示自己玩了很多年的股票

兴趣引诱：

你玩股票总共玩了大概多长的时间了呢？

真厉害，没想到你玩了股票玩了那么久，你当时是朋友介绍加入的还是自己无意中加入的？

感觉股票和理财投资给人有什么不同的感受呢？

感觉玩股票给你带来一种什么感受体验呢？

你身边的朋友玩股票的多么？

四、对方表示自己没事会玩游戏

兴趣引诱：

我也玩这个游戏，你什么时候开始玩这个游戏的？

当初你是怎么知道这一款游戏的？是身边的朋友在玩还是在哪儿了解到的？

你感觉这个游戏怎么样？设计的怎么样？操作怎么样？难么？

你喜欢用里面的什么角色？为什么？

你一般都什么时候玩的多一点？除了这个游戏，还玩别的游戏么？

有什么别的游戏好玩的推荐一下呢？我最近一直也想玩玩游戏放松放松。

五、对方说自己是没事会去健身房

兴趣引诱：

我最近也在健身，你什么时候开始健身的呢？

一般人都会比较觉得累也没有时间，你当初怎么会想着要健身的呢？

感觉健身之后，怎么样？

你觉得健身房里面什么器材你是比较常用的呢？是跑步机还是什么？

你平时还会游泳么？（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

你平时对饮食也有注意么？特别是在健身的这段时间？

你觉得健身之后和不健身前，自己有没有一些变化呢？哪里有变化呢？

六、对方表示自己最近在学习英语

兴趣引诱：

哦？你在学习英语？什么时候开始学习的呢？

怎么会突然想学习英语的呢？

学习英语感觉难不难？

现在学到什么程度了呢？看一些国外的电视剧或者电影的时候能听懂一些么？

那你现在的发音怎么样？标准么？

你觉得英语说起来的感受和普通话说起来感觉有什么不同呢？

如果让你重新生在一个国家，抛开贫穷之类的，你更喜欢什么语言呢？

除了英语，你还对什么国家的语言感兴趣呢？

七、当对方说到他从事的行业已经做了很久的时候

兴趣引诱：

感觉你说的自己已经在这个行业做了很久了，大概做了多少年呢？

那么多年？当时怎么会选择到这个行业的呢？机缘巧合还是？

做了那么多年，你觉得这个行业给你带来最大的收获是什么呢？

现在这个行业整体发展怎么样呢？

你们行业会不会也有潜规则之类的《笑脸》？

如果现在有新人准备加入这个行业，你是推荐呢还是有一些话准备跟他们说呢？

八、当对方说自己最近出去国外旅游了

兴趣引诱：

哦？什么时候出去的呢？

感觉外面怎么样？

当初怎么会选择去这个国家的呢？是他们的什么地方你觉得想去看看？风景？人文？还是什么？

你觉得他们那边跟我们国家最大的区别在于哪里呢？饮食？修养？生活方式？还是什么？（更多课程微信156066050）

游玩后，他们的整体感觉你觉得值得推荐别人去么？为什么？

九、对方喜欢看韩剧

兴趣引诱：

哦？我也很喜欢看韩剧，你是怎么开始喜欢上韩剧的呢？是哪一部电视剧让你入坑的呢？

哪一部韩剧你觉得比较值得推荐的？为什么呢？

你觉得里面哪个演员是你比较喜欢的呢？为什么呢？

你觉得韩剧跟英国的一些电视剧有什么区别么？区别在哪里？

除了韩剧，你还看别的电视剧么？比如？

十、对方说他当过兵

兴趣引诱：

哦？原来你当过兵，你什么时候去当的兵？

当时临走要去当兵的时候心情怎么样？

当兵的生活苦么？每天要做一些什么事情呢？

当兵的过程中有没有一些趣事你比较难忘的？

当兵那些年，你觉得给你哪方面带来收获呢？/你觉得你是否有一些改变和成长呢？

现在如果还有一次当兵的机会，你还愿意去么？为什么呢？

十一、得知对方刚来本地上班不久

兴趣引诱：

哦？你来这边多久了？

怎么会来这个城市呢？

你觉得这个城市跟别的城市有什么不一样呢？

你休息最喜欢去这里的什么地方玩？

感觉这样的饮食能习惯么？

来这边有没有想过最后带一个人回去？《笑脸》

十二、对方说他有女朋友

兴趣引诱：

哦？你们认识多久了呢？

当初是怎么认识的？网上还是相亲还是朋友介绍的呢？

感觉她性格怎么样？脾气好么？

你觉得谈对象之后跟没有谈对象生活有没有什么不一样？说来听听分享一下呗。

你们老家相差的远么？

平时你们应该不会吵架吧？

像她要是过生日，或者情人节，你都会怎么过呢？以后我也可以借鉴一下。

十三、对方是一名沟通培训老师

兴趣引诱：

感觉老师你的沟通真的很厉害，你是什么时候开始做这个教学的呢？

你之前应该也自己学习很久了吧？

当初怎么会想着做美业的沟通培训呢？机缘巧合还是？

最近几年做了，感觉最大的收获或者成就感是什么呢？

遇到他们很用心的学习，并且那么支持你，你内心是什么感受呢？

平时你的教学灵感都是来自哪里呢？（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

通过上面这些简单的案例，相信会给你一些新的思路和灵感，当然，你不需要把上面的问题全部问玩，而是可以跟后面的几个引诱穿插询问，这样就会更有灵活性，并且你会发现，当你开始掌握引诱之后，你甚至都不需要自己说什么，整个过程只需要听对方说就可以了。只要你的引诱问的到位，问的精彩。

当然，不是所有的话题都是适合兴趣引诱，兴趣引诱只是针对对方比较感兴趣的话题，或者对方本身喜欢的一些事物，当他们聊到这些事物或者话题的时候，运用兴趣引诱才有更好的效果，如果对方对一些事物或者话题不感兴趣，你去兴趣引诱，则

会大大减少引诱的效果。比如：

对方说他在工厂上班。

你千万不能这样兴趣引诱：

你为什么当初选择在工厂上班呢？

感觉怎么样？

你什么时候开始去工厂上班的？

这样的问题，对方是觉得你问的很白痴，因为为什么要去工厂上班？混口饭吃呗，如果有学历有文凭有能力，谁会在工厂上班呢？所以这样的问题是没有营养价值，更不是对方感兴趣的话题，所以千万不能去引诱，本身比较枯燥的话题，消极的话题，能过就过。不需要停留太久。否则会影响聊天的氛围。

所以，有一些问题和话题，是需要根据对方的喜好程度来进行衡量，是否需要引诱，那么具体如何判断，这个不是靠本书去讲解就可以的，而是需要通过自己不断的实践和感受，最后你就会很快找到感觉。当然，如果你真的不知道什么时候可以进行引诱，或者不知道什么话题不能进行引诱怎么办？将心比心，就是说，当你想引诱的时候，心理可以想一想，如果这个话题引诱自己这样的问题，我本身是否很开心的愿意回答？如果是，那么就大胆的去尝试，如果感觉不怎么想回答，那么可以考虑收敛。总而言之，实战出真理，任何的学习和知识，都不一定针对每一个人，只有找到最适合的，最恰当的方式，才算真正掌握里面的奥秘和精髓。

请教引诱 让对方成就感爆棚的聊天技巧

什么是请教引诱？顾名思义，就是向对方请教问题，让对方回答你。

针对对方对某一个话题比较了解和擅长的情况下，就可以运用这个技巧。很多人在聊天的时候有时候遇到这样的情况，就是对方聊的话题，自己不是很了解，也不是很擅长，这样的情况就会导致不知道说什么，其实如果对方聊的话题是他比较擅长的，那么你完全可以运用请教引诱来进行沟通，这样的好处是，你完全不会因为不知道而聊不下去，更重要的是你可以在引诱对方的过程中，自己也能学到很多东西，这是

两全其美的方式。当你通过请教引诱不断的了解更多的信息和掌握一些知识之后，后面你就可以主动的讲给别的不懂的人。那么当对方在讲一些他们比较擅长的话题，我们可以怎么去引诱呢？下面给你一些请教引诱有比较常用的句型和思路：

- 1、感觉你做起来好简单，但是我做起来就感觉好难，你是怎么做到的？
- 2、这个我也一直很想学，但是一直不知道怎么做，你这个是怎么做的呢？
- 3、这个是不是一般人学不好的？
- 4、想把这个做好需要什么条件么？
- 5、做这个有哪些需要注意的地方呢？
- 6、平时怎么做才能进步的更快呢？
- 7、我要是想把这个做好，需要学习什么？

举例说明：

1、当对方说自己做菜很厉害的时候

请教引诱：

我一直都不怎么会烧这道菜，你这道菜是怎么做的呢？

先放什么后放什么？需要什么调料呢？

过程还有什么细节需要注意的地方么？（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

2、当对方说自己玩股票玩了很多年的时候

请教引诱：

原来你是老股民，我也想尝试一下，现在怎么加入呢？

是需要下载什么么？办理什么手续么？

买股有没有什么技巧？需要注意什么呢？”

3、当对方说自己养了很久的宠物的时候

请教引诱：

看你养狗那么多年，经验一定很足，怎么防止狗狗随地大小便呢？

狗狗护食这样的行为怎么避免呢？因为小时候我被家里的狗狗护食的时候咬过。

狗狗是不是只能吃狗粮？好像不能给它们剩菜是么？

狗狗多久需要打一次疫苗呢？

4、当得知对方 ppt 做的很好的时候

请教引诱

我想学习 ppt，有什么资料或者什么平台可以学习的么？

需要报课程学习还是自学就可以呢？

ppt 的图文和文字的比例有讲究么？我看很多人做的 ppt 画面都挺干净简洁易懂。

ppt 你觉得哪个平台的教学比较靠谱呢？可以推荐一个么？

现在 ppt 用什么版本的软件比较好呢？为什么？

5、对方如果是一个健身爱好者或者健身教练

请教引诱

感觉我健身就是一一直坚持不下来，有没有什么方法能克服这样的心理呢？

像我们平时没有时间去健身房的人来说，有没有什么比较简单的自己就可以锻炼的方式呢？

对于健身的人来说，平时的饮食有没有一些注意的呢？

如果饮食有需要注意的话，是哪方面需要注意呢？

我一直在做俯卧撑，但是不知道标准的俯卧撑应该怎么做呢？双手应该怎么摆放呢？

身体的动作怎么样才算规范呢？

每天运用跑步多久你觉得才算是比较健康的运动呢？

6、对方在电脑城上班

请教引诱

我准备买一台电脑，但是不知道什么电脑现在的性价比比较高呢？

如果我只是想办公，看看视频，你觉得什么样的款式比较适合我呢？

对于处理器，市场上有很多型号，到底它们有什么区别呢？

买电脑，显卡，处理器，内存等，更应该注意哪个呢？

电脑买品牌的好还是组装机比较好呢？为什么？

联想的笔记本电脑怎么样？如果不好/好，为什么不好/好？

7、对方表示自己是街舞舞蹈老师

请教引诱

我经常感觉自己全身的韧性不是很好，有什么方法可以锻炼呢？

我一直对街舞比较感兴趣，你觉得我要是想学习，是看视频学习还是最好报个舞蹈班呢？

我时间比较少，韧性也不足，你觉得什么舞蹈比较适合我现在的状态呢？

一般你们跳舞什么样的歌曲比较有节奏感呢？

我看很多街舞的舞蹈，都会全身转动，那个是要练习多久呢？难么？

8、遇到对方是做管理的

请教引诱

对于公司人员的流失，不知道你那边都是怎么处理和预防的呢？因为我们美业很多时候人员流失是一个大问题。

对于有的人动不动请假，你们是怎么处理的呢？有什么好的方式尽可能留住而不会伤了和气？

像你们要是遇到员工工作偷懒或者不务正业，懒散等问题，你都有什么好的方式来处理呢？

遇到顾客因为产品质量问题投诉，你一般都怎么处理解决呢？能不能分享一下？因为我们现场也会偶尔遇到这样的问题。

如果像员工要离职，但是公司又缺人，这样的情况你会怎么做呢？因为我曾经的门店就遇到这样的问题。（更多课程微信156066050）

如果想辞职，你觉得怎么跟老板说会比较委婉同时又比较好走呢？

9、如果对方是一名老师

请教引诱

我也是偶尔会做店里的培训，当你遇到有一些学生注意力不集中的时候，你会怎

么处理呢？或者说怎么去提醒他呢？

你会在课堂中怎么去活跃气氛来保持他们的积极性呢？可以分享一下么？因为我有时候给他们培训技术的时候，有时候他们的积极性不是很强。

对于一些要点，你希望他们记住的时候，你一般都会采取什么样的方式呢？这里面有什么技巧么？

当你的教学现场，遇到学生不配合不听话的，你会怎么做呢？会体罚么？为什么？

10、聊到存款的话题

请教引诱：你觉得工资卡藏到哪里，才不会被老婆发现呢？（非常轻松又有意思的请教引诱）

11、当遇到沟通销售能力很厉害的人

请教引诱：

感觉你的沟通真的好厉害，沟通一直是我的弱项，想跟你请教一下，怎么能把沟通提升起来呢？

顾客说不需要的时候，到底是什么原因产生的呢？

针对顾客拒绝购买产品，我们有什么方法可以增加成交率呢？

每次跟顾客聊着聊着就不知道聊什么了，出现这样的问题是什么原因呢？

为什么每次跟顾客聊天很愉快，但是聊到产品的时候，顾客就感觉还是比较拒绝呢？

为什么我的顾客关系相处的还好，技术也不错，但是顾客还是容易流失去别的地方做发型了呢？（所有答案，我们都会在《暗示成交》教学讲解）

通过上面的案例，你可以看到，请教引诱的核心，就是向对方提出问题，在提出问题的時候，有几点需要注意：

一、提的问题不能太笼统，不然对方不好回答而很难接话。

比如你问对方怎么才能成功？成功这个词语太笼统，包含的因素太多，所以这样子问对方会很难回答你，从而就失去了表达欲。

我们可以问，怎么能更好的与人认识和相处，因为与人认识和相处掌握了，也是成功必要的一个因素。这样子对方回答就会比较有具体，也更好的为你解答。

再比如问对方怎么能把沟通提升，怎么做客？沟通和做客这些词语也是太笼统，对方也不好回答。我们可以问有什么技巧能在与人交流的时候，让对方对我们印象深刻。或者说，在给顾客服务的过程中，有哪些话可以让顾客下次还会想着来找我们呢？这些都是细节的问题，对方就会更容易回答。并且也觉得你是有思考过这个问题，而不是无脑的丢一个问题，然后就不管了。（更多课程微信156066050）

二、避免命令，要求的口吻请教问题

比如

告诉我，这个怎么做？

我不会做这个，你会么？

看你做的挺好的，教教我呗。

管理一直是个难题，你是怎么做的？

请教本身就应该带有一点点的谦卑的心态，并且对对方有充分的认可和尊重，所以当出现理直气壮的请教，并带有强迫要求的口吻的时候，对方是很不舒服的，就算回答你了，也是应付和草率。那么我们应该怎么样做呢？其实只要在请教的时候，自我暴露一下自己的弱点，就能引起对方的同理心。如果还能赞美一下对方再来请教引诱，效果会更好。

因为请教的时候，别忘记了，对方愿意帮你是善意，不帮你也是应该的。而不是帮你是理所当然的，不帮你是不对的。所以我们在请教引诱的时候，可以先说自己对这一块很弱，你能不能告诉我类似这样的感觉给到对方。比如

错误：你告诉我，怎么能提升客户回头率？（这样的请教引诱就显得太强势，而且对方觉得不舒服，自然而然就不想回答你的问题）

正确：我最近的顾客回头比较低，一直很苦恼，不知道你这边有没有什么好的方法来提升呢？如果你有时间的话。（这样的回答显得你很谦虚和礼貌，对方就更乐意回答你）

错误：告诉我怎么提升身体的韧性。

正确：我身体的韧性不是很好，可以简单分享一下如何能更好的简单的提升身体韧性的方法么？感觉你的韧性真的很棒。（讲述自己不足的同时，赞美对方来请教问题，对方就非常乐意回答你的问题。因为当你这样做的时候，对方回答你问题从凭什么到为你解答我表示很开心，很有成就感，体现自我价值）

了解引诱 让对方话题持续下去的聊天技巧

我们经常跟别人聊天，经常会出现聊天卡壳没话题，这里面有个非常重要的原因，就是你在聊天的时候，不知道怎么去深入一个话题，经常是一个话题没有聊几句，就开始问下一个问题。这样就好像烧一壶水，这一壶水没有烧开，就开始换下一壶水，这样水永远都烧不开，聊的也不会尽兴。想要话题能持续不断的维持，并且能不断的深入，就需要用到本节的引诱技巧之了解引诱。

什么是了解引诱呢？就是当对方在聊一个话题或者讲述一些事物的时候，我们要“刨根问底”，问出更多的细节，挖掘更多话题。具体的一些思路和句型如下：

具体是什么样的呢？

还有呢？

到底是什么呢？

怎么会这样呢？

当时是什么情况呢？

对于那个事物，当时你看到/听到/想到了什么？

举例讲解：

一、对方说他养了一条狗

了解引诱：

哦？养的什么狗？毛色是什么颜色？

平时喂它什么？

狗听话么？怎么听话的？

见到陌生人会怎么样？会很凶还是很温柔？怎么个凶法？怎么个温柔法？

二、对方说他出去旅游了

了解引诱：

去哪里旅游的呢？

好玩么？那边风景怎么样？如果好，具体是怎么好的呢？

人多么？

那边中午都怎么吃的呢？好吃么？跟这边有区别么？

怎么去的呢？自己自驾还是跟团呢？

你跟的什么团呢？价格怎么样？你觉得值得么？哪里值得？/哪里不值得？

总共去几天？分别都玩的什么呢？具体是怎么玩的呢？

比如对方说前段时间去西湖玩了。

了解引诱

人多么？

风景怎么样？

水清么？

有什么特别的景点呢？

具体是怎么特别呢？

还玩过什么别的地方呢？

怎么当初会想着去西湖呢？

你现在回想，西湖那个地方是你最值得推荐的呢？

除了西湖，还去过什么比较好玩或者难忘的地方呢？

怎么难忘呢？

怎么去的呢？

一个人去的么？

当时气候怎么样？

那边环境怎么样？（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

三、对方说她喜欢看书

了解引诱：

哦？你平时都喜欢看什么类型的书呢？（了解对方的喜好）

那个作者是谁呢？（了解这本书出自谁手）

作者除了写这本书还有什么书你觉得也是挺不错的呢？（了解更多关于书籍的资讯）

这本书主要是讲一些什么内容呢？（了解这本书的内容）

适合什么人群看呢？（了解什么人比较看的进去）

这本书出版有多久了呢？（了解这本书的出版时间）

四、对方说她前段时间去吃了一家很好吃的特色菜

了解引诱：

哦？什么样的特色菜？

味道怎么样？（了解这家店菜的味道怎么样）

他们那家店去的人多么？（了解这家店的生意人气怎么样）

环境怎么样？（了解这家店的装修档次怎么样）

里面的特色菜是什么菜呢？（了解特色菜到底是什么菜）

价格怎么样？（了解消费水平）

通过问对方所讲述的话题，我们问出更多的细节，这样可以更明白对方说表达的感受和事物，让对方更好的把她想分享的分享给我们，同时也能让话题更好的持续下去。

五、对方说她前段时间去相亲了

了解引诱：

哦？相亲顺利么？（了解整个过程）

遇到的是什么样的人呢？（了解相亲的人）

你觉得他怎么样？哪里不好呢？（了解对方到底不喜欢什么样的人）

当时是在什么场合见面的呢？（了解见面的地方）

那个男的性格怎么样？（了解相亲的人的性格怎么样）

六、对方说他喜欢玩游戏

了解引诱

哦？你都喜欢玩什么游戏呢？

这个游戏是对战的还是网络的呢？

这个游戏主要是什类型的呢？动作还是角色扮演？

里面哪个人物最受欢迎呢？

这个游戏玩的人多么？

你觉得这个游戏好玩在哪里？

你玩这个游戏玩了多久了？

是什么公司开发的呢？

七、对方说他前段时间出去学习了

了解引诱：

去的哪个地方呢？

感觉教的怎么样？老师教的细心么？内容实用么？

课程总共几天？

你当初是怎么会想着去报他的课程的呢？

他的课程的内容有什么核心的特点呢？

你在课余时间有去哪里玩么？那边有什么好玩的地方？有什么好吃的？

八、对方说他一直单身

了解引诱：

单身？不会吧？你喜欢什么样的女孩子呢？

长头发还是短头发呢？

性格喜欢什么样的？

如果是活泼，为什么喜欢活泼的呢？他们很多人都喜欢安静的淑女的。

那你谈过活泼的女孩子么？

什么时候谈的？

怎么认识的呢？

如果是网上，网上怎么认识的？那么有缘？现在网络很多人都不轻易相信别人的。

如果是漂流瓶，怎么加上微信的呢？发的什么的？写的什么呢？他回的什么呢？过程什么样的呢？（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

九、鲁豫采访韩庚（歌手）的了解引诱案例：

看到现场播放韩庚以前选秀的视频后

鲁豫：“当时应该是四五年前吧？感觉自己的变化大不大？”（观点引诱，下节会讲解）

韩庚：“自己的变化其实应该说是没有什么变化，但还是在观众的眼里，有可能是造型上会有些变化。”

鲁豫：“当时你去比赛，那个舞蹈是你自己准备的么？”（了解引诱，了解当时关于跳舞的一些详细细节）

韩庚：“嗯……对。”

鲁豫：“那是什么风格的舞蹈呢？”（继续了解引诱，来不断的让对方讲述细节）

韩庚：“那属于爵士，爵士舞蹈。”

鲁豫：“你自己编排的么？”（继续了解引诱，围绕舞蹈这个话题）

韩庚：“一个老师帮我编的。”

鲁豫（点头认可）：“哦~”

韩庚：“因为我们在北京的时候，因为当时毕业嘛，要去挣钱，所以去什么促销呀，台上的时候，照着跳。”

鲁豫：“促销？你还去促销过的？”（兴趣引诱，表示好奇这样引诱的好处是可以带出更多对方当时的经历，有更多的话题可以聊，因为每个人对自己的以前的经历都是比较喜欢聊的，除非这一段经历非常痛苦）

韩庚：“对，促销只是去跳舞，站台。”

鲁豫：“哦？促销过什么产品呢？”（了解引诱，从舞蹈到产品的话题，继续开始了解产品和他以前经历的一些细节内容）

韩庚：“什么化妆品之类的.....（笑脸）”

运用了解引诱需要注意的是，如果你跟对方聊的话题，是不是对方喜欢的，感兴趣的，擅长的，或者了解的，那么这样所谓的“刨根问底”就会让对方很反感。比如：

你吃了么？

吃的什么？

哪里买的菜？

自己做的么？

好吃么？.....

可以看到，上面这个话题，就是真正的刨根问底，很容易让别人反感。因为话题没有营养。相信你自己也能感受到。

在比如：

你在哪里上班？

做什么职位？

每天顾客多么？

男的多还是女的多？.....

这样的问题也是很容易让别人反感厌倦。

因为上面的话题都是很乏味，无趣。

但是如果一个嘿课的粉丝告诉你说：“你知道么？我前段时间见到了嘿课老师！”你就可以刨根问底了：

真的假的？在哪里？嘿课杨老师帅么？口才是不是可以把死人讲活？听说他很自恋？是真的么？当时他跟谁在一起？你们合影了么？.....

对方就会很愿意跟你继续聊天。为什么呢？因为对方对嘿课杨老师感兴趣。这就是两者的区别。在运用了解引诱的时候，千万不能为了运用而运用，而是要真的是对

对方的事情感兴趣，并且很真心的希望去了解，这样感觉才会散发出来，别人才会感受到，才会有表达欲。

意义引诱 让对方兴奋热情的聊天技巧

意义引诱的意思是，让对方回想他以前曾经发生的一些难忘的经历和事件，这些事件大多以开心，愉快，兴奋等为主，难过，失落，伤心的事件为辅。

当我们引诱对方这些话题的时候，对方的思维就会很容易重新回顾到以前的情感状态，特别是被引诱到一些好的事情的时候，对方就会重新表现出当时的心情。比如你问到对方以前愉快的经历，对方在聊到他以前愉快的经历的时候，现在的心情也会变得愉快。当他现在变得愉快的时候，他会觉得是跟你相处的很愉快，并且对你好感也会增加。所以这也是一件两全其美的事情。

意义引诱相对比较简单，只有几个句型，下面我将告诉你，意义引诱常用的句型和思路：

你最得意/难忘/印象深刻/难过/失落/幸福/兴奋的事情是什么？

你遇到最得意/难忘/印象深刻/难过/失落/幸福/兴奋的事情/事物是什么？

你第一次做某某事情是什么时候？

你做过最大胆/奇葩/后悔/霸气的事情是什么？

事情发生之后，你是怎么想的呢？心情怎么样？

举例：

一、对方说他养了一条狗

意义引诱：

你第一次养狗是什么时候呢？哦？养的什么狗呢？

你养过最久的一次狗养了几年呢？最后为什么没有养了呢？

你见过最大的狗是什么狗呢？什么时候的事情？

你有没有丢过狗的经历呢？如果有，当时怎么发生的呢？

你有被狗咬过么？什么时候呢？怎么会被咬的呢？

二、聊到小时候过年的话题

意义引诱

你拿过最多的一次红包是什么时候呢？多少钱呢？

你最难忘的一次过年是哪一年呢？还记得么？为什么说 he 很难忘呢？

过年最热闹的一次是哪一次呢？怎么热闹的？

让你最失落的一次过年是什么时候呢？为什么说 he 失落呢？

三、对方聊到股票的话题

意义引诱

你第一次炒股是什么时候呢？

你买过最多的一次股票是什么时候呢？

你买的股票涨的最厉害的一次是什么时候呢？当时什么感觉？

你印象最深的一次买股票是什么时候呢？为什么会让你印象深刻呢？

四、对方说他是老师

意义引诱

你一次开始给学生上课是什么样的心情呢？紧张么？

你遇到最不懂事的学生是什么样的呢？怎么不懂事呢？

你有遇到过很聪明的学生么？是怎么聪明呢？

你教过最多的一届学生是多少人呢？（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

五、聊到游泳的话题

意义引诱

你第一次游泳是什么时候呢？

有没有被水呛过呢？呛过最多的一次是什么时候呢？

你第一次学会游泳是什么游法呢？

你游过最长的一次是多少米大概？

你最多能憋多少时间呢？

六、对方聊到他的工作是销售的时候

意义引诱

你做过业绩最高的一次时候什么时候呢？怎么做的呢？

你第一次踏进销售行业是什么时候呢？当时什么心情呢？

你印象中最深的一次被顾客拒绝是什么感受呢？

你遇到最难缠的顾客是什么样的呢？怎么难缠的呢？

有没有遇到顾客送你礼物的呢？当时心里什么感受呢？

你做销售那么多年，中间有没有做过让自己突破最大的举动呢？是什么举动呢？

你做过那么多年的销售，去过很多家公司，让你印象最深刻的公司是哪一家呢？

为什么会印象深刻呢？

七、当聊到游戏的话题的时候

意义引诱

你最喜欢玩的是什么游戏呢？

你小时候玩过最好玩的游戏是什么游戏呢？

你买过第一台自己的游戏机是什么游戏机呢？

你为游戏充值花钱的第一个游戏是什么游戏呢？冲了多少钱呢？

你玩游戏连续玩过最久的是多久呢？

第一次通宵是什么时候呢？

第一次通宵什么滋味？

八、聊到出来外地的话题

意义引诱

你第一次工作是做什么工作呢？

你第一次出远门是什么时候呢？当时什么心情？

你第一次拿工资，当时是怎么花的呢？还有印象么？

九、对方出去旅游的话题

意义引诱

你第一次出去旅游的地方是哪里呢？当初怎么会想着去那里呢？

你觉得去过的最美丽的地方是哪里呢？

你遇到过旅游的时候人最多的一次是什么时候呢？怎么个多法呢？

你在旅游当中最值得回忆的事情是什么事情呢？

在旅游中发生过一些趣事么？什么趣事呢？

十、聊到创业的话题

意义话题

你第一次创业的时候，是怎么启动的呢？

当时刚创业的时候，是抱着什么目的和想法呢？

你在创业中有没有遇到一些挫折呢？如果有，让你印象最深刻的是哪一次呢？为什么让你印象深刻呢？

你在整个创业的过程中，最有成就感的一次是做了什么事情呢？

十一、聊到喝酒的话题

意义引诱

你第一次喝酒是什么时候还记得么？

你喝过最多的一次酒是什么时候呢？喝了多少呢？

你第一次喝醉是什么感觉呢？当时怎么会喝醉呢？

十二、对方是一名培训讲师

意义引诱

你第一次上台培训是什么时候还记得么？当时什么心情呢？

你讲过最多人数的一次是什么时候？多少人呢？当时心情怎么样？

你感觉你讲课最有激情最成功的一次是什么时候呢？当时发生了什么呢？

十三、撒贝宁采访汪涵案例

两个人聊到小纸条的话题

汪涵：小纸条，我特别喜欢的小纸条，读书的时候，好多好多的情感，都是通过小纸条传递的。

撒贝宁：那个时候的小纸条传递起来都是秘密的。

汪涵：但是传递的过程中老是让秘密就变成了公开。

撒贝宁：你原来上学的时候传过的最远的纸条大概隔了多少人？（意义引诱）

汪涵：三到四个人吧。你呢？

撒贝宁：我接到最远的纸条是老师传给我的，上面写了几个字“不要在写了！”

注意事项：意义引诱，引诱的一定是比较独特的事物或者经历。而不能引诱一些生活中比较普遍的事情，比如：

你第一次吃饺子是什么时候？这个引诱就不是很好，因为吃饺子很普遍，很多人都不知道自己什么时候吃的第一次饺子，就好像不知道自己什么时候第一次开口讲话，第一次走路一样。因为这样的行为太常见了，导致没有清晰的记忆和印象。但是如果你问对方你第一次恋爱是什么时候，这个恋爱就不是很生活化，而是比较有意义的一次经历。

通过上面的案例，我相信你能感受到，意义引诱的使用方式，意义引诱是一种回忆，或者说是了解对方的一些难忘的事件，我们通过聊天，把对方这些事件重新挖掘出来，让对方产生一种对以往回忆的怀念，这样的聊天氛围也会变得非常的愉快和放松，因为过去的事情，其实不管是好事还是不是隐私，对方都会很愿意的表达出来，这也是为什么一些创业成功的老板，总是跟人家讲他以前的一些创业失败的过程和案例，这都是体现自己的挫折和坚持的毅力。所以当对方现在处境还不错的时候，你向对方引诱他以前发生的一些经历和趣事，对方一定会很愿意和你分享的！当然，我们再次强调，引诱技巧那么多类型，比如兴趣引诱，意义引诱，请教引诱等等，不是每次聊天都只能运用一种，而是可以穿插使用，灵活运用，只是我们教学的时候，把他们拿出来单独的教学。具体怎么灵活运用，为了能让你更好的掌握，我们最后的章节会有一些实战案例帮助你打开思路。

观点引诱 洞察对方观点想法的聊天技巧

观点引诱，就是当你们讨论某一个话题或者一些事物现象的时候，把探讨的权利交给对方，让对方表达他对这个话题和事物现象的看法。当你运用观点引诱的时候，对方会觉得自己被重视，并且受到尊重。也是有一种自我表达的感觉在里面。在这个社会，很多人都活的很压抑，在公司被老板说，被顾客说，下班了，有老婆的被老婆说，回家了被父母说，导致很少能主动的表达出自己的一些看法和感受。当你能通过观点引诱，去让对方不断的表达自我感受和想法，就是帮助他舒缓内心的压力，或者说给他一种从没有过的自由感受，特别是这样的感受只有你给到他的时候，他会像爱上毒品一样的被你吸引。这是非常微妙的过程。而我们这节内容，主要就是告诉你，观点引诱的一些比较常用的思路和句型，帮助你更有意识的运用。

观点引诱常见的句型和思路：

你觉得 xx 事物怎么样？

对于某某行为，你是怎么看待的？

你觉得 xx 行为是好还是不好？为什么？

如果.....你会怎么样？为什么？

案例讲解

一、当聊到感情的话题

观点引诱

如果你的朋友偷腥，你觉得你应该告诉他的伴侣吗？

如果你的朋友偷腥，你会让他的伴侣知道吗？

你心目当中所认为的完美约会应该是什么样的呢？

你认为在恋爱中谁会占主导地位，为什么？

你认为男人的爱与女人的爱是不同的吗？

你觉得网恋靠谱么？

你支持同性恋么？

你认为姐弟恋能走到最后么？（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

（ 更多绝密电子书加微信： kc58567 ）课程网址：<https://s.wsxc.cn/xK0Qzd>

对象的颜值和性格，你认为哪个对你来说更重要？为什么？

二、当聊到生活的话题

观点引诱

你觉得人或者到底是为了什么呢？在你的观点当中。

你认为钱最重要的功能是？

当你陷入困境时会向谁请教？

在你最失落无助的时候，你都会怎么去调整或者去度过呢？

你觉得人们赚钱都是为了什么呢？

你认为什么样的生活是你比较理想的呢？

对于很多人为了金钱去偷窃甚至犯罪，你怎么看待那些人？

当你对某人有偏见时，你是怎么想的？

你曾犯下的最大的错误是什么？它是如何改变你人生的？

你认为生活中，工作中有必要有谎言么？如果没有，为什么没有？如果有，这个度是什么？

你觉得人活着一定要有自己的事业，还是更偏向于自由开心？钱够花就行？

你觉得现实中有鬼么？你信那些呢？

如果真能穿越的话，你希望回到哪一个时代？为什么？

三、聊到婚姻的话题的时候

观点引诱：

你认为一夫一妻制很重要吗？

什么因素会让你决定要一个孩子？

婚姻对你来说最重要的是什么？

什么因素会让你决定结婚？

你又是如何确定人选和时机的？

你会如何培养孩子的道德价值观？

你认为自身该在孩子的教育中扮演怎样的角色？

结婚后你是支持让老婆掌握金钱大权，还是各管各的呢？为什么？

四、聊到社会的话题的时候

观点引诱

对于现在的股票市场，你是怎么看待的呢？

对于现在很多加盟商，只要两万元加盟费就可以开店，你怎么看？

现在很多人都说外面的小吃有地沟油，你怎么看？你平时会吃吗？

有一些减肥项目说减不了肥可以无效退款，你觉得可信么？为什么？

对于很多女孩子宁愿在宝马车上哭，也不愿在自行车上笑，这句话你怎么看？

对于小三被原配暴打，你怎么看待这样的行为呢？

很多人都开始做直播，然后也有人给他们刷礼物，你怎么看待那些主播的呢？

你觉得买东西买品牌好还是只要能用质量好就行？

你对那些追星族是抱有什么样的态度？

你认为男孩子一定要有车有房才能结婚么？为什么？

通过上面这些案例，相信你能感受到，问对方对某一些事物的观点和看法，可以帮助你更好的了解对方，同时也能让对方充分的展示自我的想法。而不是遇到什么话题都要说自己的观点，自己的看法。那么，当对方表达出自己的观点或者看法的时候，你可以通过说：“你说的很有道理，我也是这么认为的。”来进行肯定，这样，对方就会更加得到认可，从而更加愿意与你继续交流。最后会感受到很愉快。

比如：

对方表达自己的观点说：“我觉得男人就得养家糊口，必须要有这样的责任！”

你就可以回应：“是的，你说的对，我也是这样认为的。”

对方表达自己的观点说：“我不喜欢同性恋，我反正自己不能接受，我觉得这是心理的扭曲。”

你就可以回应：“是的，你说的没错，我也是这样想的。”

对方表达自己的想法时：“我觉得股票没事是可以玩玩的，但是不要太痴迷就好了。”（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

你可以回应：“你说的没错，所以我都是这样的一种心态去玩。”

对方表达自己的观点说：“我觉得现在女孩子太现实了，要男的买车买房，也不看看自己有几斤几两。”

你可以回应：“是呀，现在女的真的是，我太认可你说的这句话了。”

对方说：“现在夫妻感情不稳定，也不能怪小三，毕竟有的女的到了一定的年纪就不怎么打扮，这样怎么能拴住一个男人的心呢？”

你可以回应：“是呀，你说的对，我也觉得女的不管什么时候，都要让自己有活力，这不仅对自己负责，也是对别人负责。”

对方说：“现在的美业市场，技术教育已经进入到一个饱和期，很多发型师技术也已经普遍提升了，之后就开始体现的是一个人的综合能力，所以现在发型师务必要提升沟通表达能力。”

你可以回应：“对，你说的很有道理，我也一直是这样认为的。”

很多人可能会问，如果对方的观点跟你的观点不一样怎么办？

比如针对同性恋的话题，有的人是支持的，有的人是不支持的。那假如你跟顾客聊到这个话题，顾客说我支持同性恋。但是你是不支持的，怎么办呢？

首先，你要明确你的目的是什么？如果你是希望能改变对方的观点，那么你就可以跟对方说你不支持的原因理由。你们的聊天将会变成一场辩论赛。甚至会变成一场争辩赛。最后当然关系也可能很紧张。如果这是你想要的，那么你就去否定对方。

当然，还有一种方式，就是不去否定对方，听着，不去否定对方，不代表你就是支持对方的。比如对方说我支持同性恋，因为她们之间的爱情是真爱，我们不可以用道德的压力去拆散一对真爱。而且她们也没有给社会带来什么危害。这讲的对么？对错其实不重要。因为任何一个事情，都是有好的一面和不好的一面。没有绝对的对，也没有绝对的错。所以，我们可以站在中间者的角度去看待对方的态度。

什么是中间者呢？就是你不支持对方，但是也不否定对方。而是以中立的角度去理解对方的想法，感受对方的想法。这样就可以了。

比如：有人跟我说：“我觉得沟通不重要。”这是对的还是错的呢？不一定错也不

一定对。假如他是技术现在很不好，那么在他目前的理解当中，会觉得技术好了什么都有了。或者说，在他的心目中，也许不需要沟通，用心把顾客服务好，也是可以的。不管怎么样。我知道这个时候我如果告诉他，沟通很重要，因为.....你觉得他会听进去么？很难。因为他还没有自己意识到。所以我就是站在中立的角度去认可他。说：“是的，你说的很对。你先把目前觉得重要的事情做好，我相信你会很优秀的。”这样就可以了。

具体他以后还会不会觉得沟通不重要，谁知道呢？说不定当他技术发现到一个瓶颈期了，摄影，微信营销都学习了，发现业绩还是不怎么好，那么就会开始反思了。是不是我的沟通不行？那个时候，他自然就会改变自己的想法了。那个时候他会主动的请求你教他沟通。这不是两全其美的事情么？

所以，首先要把自己修炼成中庸的角度。什么是中庸，就是一件事，你说他是对的，我就说他是错的。你说他是错的，那我就说他是错的。只要内心清楚，任何事物，都没有对错之分。而我主要的目的，就是能跟你走心，交流。听你分享，做你的心灵伙伴。

当然，假如遇到一些人的观点，确实很幼稚，很无知，甚至很强词夺理怎么办？最重要的是对方自己没有意识到。这个时候就需要用到心理的化解技巧了。这里面技巧实在太多，这里就不去讲解了。你只要记住，只要是顾客或者异性不是有很错误的观点和想法，都可以去接纳、理解对方。只有这样，你们的关系才能走心。

(嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66)

引诱过程的肢体细节

当我们在引诱对方的时候，并且对方也已经进入到不断聊天的积极状态，此刻我们不能在原地干瞪眼，而是需要通过我们的肢体语言等全部配合到位，这样才能让对方觉得，她在述说的过程中，我们是很积极也是很用心的在聆听。否则当对方在表达的过程中，发现我们东张西望，注意力没有放在她身上，那么对方就会认为你对她所聊的话题不感兴趣，聊天就会很容易陷入尴尬。所以我把对方在述说的过程中，我们需要注意的一些细节，在这一节内容做简单的分享。

一、对方在讲话的时候，眼睛要注视着对方的三角区之间

不是死死的盯着对方的双眼，而是灵活的在她的眼睛鼻子中间这个三角区就可以了。很多人跟别人聊天的时候，眼睛是不敢直视对方的，这样就会让对方觉得你没有自信，而且心虚，不坦诚。就会影响别人对你的信任感，当缺少信任感，话题就很难有进一步的深入，而只会聊一些比较浅的话题。其次就是当你注视着对方的时候，对方会觉得你很认真的在听她说话，这样对方就会更加愿意表达更多的东西。所以不管是现场还是你出去跟别人聊天，还是出去听老师讲课，如果你东张西望，眼睛不注视对方，那么你很有可能在别人的眼中就是可有可无的角色。因为你不重视别人，别人也不会重视你。所以，眼睛是细节，但是很重要。我们在线上课程《嘿入人心》当中，有详细的教学示范视频，来让你更好的感受这些细节。

二、当你引诱对方，对方在讲述的过程中，身体可以稍微往他的方向前倾

身体往对方的方向前倾，会让对方觉得你很想听清楚他的表达讲述，这是潜意识让他感受到的。假如你跟一个人聊天，他身体往后倾，眼睛不看着你，甚至双脚不停的抖动，你还会有兴致跟他继续聊天么？你会觉得他对你实在是一点兴趣都没有。所以我们跟对方聊天的时候，一定要注意这些细节，就是身体稍微往前倾。增加对方聊天的兴致。

三、眉毛稍微往上扬

这个细节非常重要，但是很少人能做到，我们在《嘿入人心》线上课程的视频中，也详细的做了示范，就是别人跟你聊天的时候，很多人眉毛一动不动，这样会觉得你对这个话题没有兴趣。因为在心理学的角度来说，一个人对某一样东西或者事物感兴趣的时候，首先瞳孔会变大，这是因为她们需要让更多的光线进来，吸收更多感兴趣的事物的信息。就好像男的如果在街上看到美女，你仔细观察也会发现，他们的瞳孔是会变大的。就是眼珠子中间那个黑色的圆圈。那么眉毛上扬说明什么？说明想让眼睛变大，为什么让眼睛变大？因为说明希望让眼前的景象更多的进入到眼睛里面。这就是潜意识会让对方感觉你是对她的话题感兴趣的，对她的整个人都是感兴趣的。这样就可以让对方更容易的进入状态并且更有兴致的聊天。因为谁都无法拒绝对自己感兴趣的人。

四、时不时的点头肯定

只要对方在被你引诱的过程中，讲一些话题，你可以点头来进行认可。点头也是非常简单但是直接的动作肯定。这样的肯定会让对方更有信心和愉快的跟你聊下去。但是有些人是忽略了这一点，特别是饭桌上面的时候，有些人在讲话，他就当作跟他没关系一样。玩着手机。玩着手机眼睛肯定就没有注视对方了，对方就会觉得你对他的话题不感兴趣。那么就会对那些看着他的人聊天。所以你忽视了对方，对方也会忽视你，你们的关系还能好么？因为这是最基本的尊重都没有了。另外一些人呢，眼睛是在注视对方，但是面无表情。也不知道他是真的在听还是想别的事情，跟这样的人聊天也是没什么劲。就是没有那种想聊天的激情。当对方说话的时候，你时不时的点头认可，说“对，是这样的。”“嗯，对。”等。对方就会知道，你是一直在认真听，那么就更有兴致的讲下去。

案例巩固练习

请通过下面的问题，然后判断该问题是属于哪一种引诱技巧：

- 1、你觉得世界上有鬼么？
- 2、你觉得手机是买国产的好还是国外的好？
- 3、你什么时候喜欢上周杰伦的？
- 4、你小时候看过感觉特别好看的动画片有哪些？
- 5、你觉得过年放炮有必要取消么？为什么？
- 6、你怎么当初会选择这个行业呢？
- 7、你说你从小当过班长？当时老师怎么会选举你来做班长的呢？当了多久呢？
- 8、这个颜色你有什么好的方式来调配出来么？我对这个实在很困扰。
- 9、网恋你觉得算正常的恋爱么？你看好网恋么？
- 10、你平时的穿着打扮，是从哪里学来的呢？感觉你的搭配挺时尚的。
- 11、你这个游戏人物怎么玩的？感觉你玩的好厉害？应该出什么装备比较好呢？
- 12、感觉你身体真好，你平时都是这么保养的呢？有什么好的饮食习惯可以借鉴的呢？我感觉我的体质不是很好。
- 13、你第一次给女孩子写情书是什么时候呢？
- 14、你说你给女孩写过情书？那个女孩子长的样子你还记得么？长的什么样呢？皮肤白么？个子高么？声音好听么？头发是长的还是短的？你们目前还有联系么？
- 15、如果你中了五百万，你会怎么做？
- 16、都说现在女孩子都拜金，你这么看？
- 17、你什么时候开始喜欢上弹钢琴的？
- 18、牛奶你比较喜欢喝什么牌子的？
- 19、假如街上有人说自己手机被偷了，问你借手机打电话，你会怎么做呢？
- 20、如果金钱不再是目标，你最大的追求会是什么？
- 21、你认为把办公室的笔或便笺本带回家算偷窃吗？
- 22、你人生中最后悔的事是？

23、最近读了哪本书？阅读它主要的原因是什么？

24、你养大过宠物吗？最爱哪一只？

25、每个人都会生气，但是我觉得你很会控制自己的情绪，对此你是怎么做到的呢？

26、如果让你重新出生在一个城市，你会选择哪个城市出生呢？为什么？

27、你最喜欢的一首歌是什么歌曲呢？

28、你看过让你最难忘最震撼的电影是什么电影？

29、你的初吻具体是什么时候没有的呢？当时发生了什么？

30、你第一次离家出走是什么时候？当时心理是怎么想的呢？

31、你现在住的地方环境怎么样？热闹么？有没有篮球场可以打篮球呢？

32、你看过让你最有收获的书是什么书呢？

33、你口才真好，是通过什么方式来提升的呢？

34、都说君子报仇十年不晚，如果有人得罪你了，你会怎么做呢？

35、你什么时候开始接触心理学的呢？你喜欢它的原因是什么呢？

36、像您经历了那么多人生百态，您觉得人活着到底是为了什么呢？

37、你是如何做到能一步到位的染多段色呢？

38、对于员工流失的问题，你怎么看？

39、有没有什么好的销售沟通方法，能让顾客觉得我们不是在推销他们东西而是在帮助他们呢？

40、你觉得嘿课的杨老师帅么？如果你能跟他见面，你最想跟他说的一句话是什么呢？

参考答案：

兴趣引诱：3、6、17、18、23、35

请教引诱：8、10、11、12、25、33、37、39

了解引诱：7、14、31

观点引诱：1、2、5、9、15、16、19、20、21、26、34、36、38、40

意义引诱：4、13、22、24、27、28、29、30、32

注：本答案仅供参考，有一些引诱问题划分不会那么明确。

（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

系 统 总 结

第 6 章

四大技巧概括总结

为了进一步打开你的思路，并且帮助你更灵活的了解和运用，这一节内容我们主要通过举一反三的案例，来让你有更系统深刻的印象。

案例一

进攻打开话题：中午吃的什么？

对方说：“我今天吃的红烧排骨。”

事实回应：我也吃的红烧排骨。

曾经回应：我前两天也吃的红烧排骨。

未来想相同回应：我好久没有吃红烧排骨了，这两天准备也想吃呢。

基础假动作：哦？我今天吃的红烧鱼。

趣味假动作：我最喜欢吃的就似乎红烧排骨，特别是我以前上班的地方前面开的一家饭店，红烧排骨真的很好吃。

兴趣假动作：我今天赶时间随便吃的，因为等下有个顾客明天要拍婚纱照，今天来找我做发型。（婚纱照一直是大众人的兴趣爱好，所以把吃饭引到婚纱照对她人来说是一个有趣味的话题）

兴趣引诱：你自己做的？真的假的？一定很好吃吧？

了解引诱：有放糖吗？是上海口味还是正常口味？

请教引诱：我一直不知道，做红烧排骨要用什么样的排骨做出来才好吃呢？

观点引诱：你觉得现在的猪肉有营养么？（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

案例二

进攻打开话题：这两天去哪里玩了呢？

对方说：“这两天我去三亚玩了。”

事实回应：我这两天也正好去那边玩了，刚回来。

曾经回应：我去年也带媳妇去那边玩了。

未来想相同：我一直很想去那边玩，那边海看上去还是比较干净的，气候也不错。真想去那边吃海鲜。

第三方相同：我有一个顾客前几天也刚去的那边，还拍了好多照片。最后还给我带了几个芒果。

信息假动作：我前段时间去的黄山爬山了。

趣味假动作：我之前也去那边玩了，而且只用三十分钟就学会了游泳。

（很有新奇的趣味性话题，对方一定会问你怎么能三十分钟学会游泳）

兴趣假动作：我不敢去那边玩，我对海鲜过敏，最主要的是我的身材害怕游泳沉下去。

（女性一直比较关注饮食和身材的话题，所以这样的假动作其实是为了身材减肥等对方喜欢的话题做铺垫）

兴趣引诱：什么时候去的？那么多地方，怎么会想起来去三亚呢？

了解引诱：那边气温怎么样？人多么？环境怎么样？海鲜好吃么？

请教引诱：我过段时间也准备去那边玩，你觉得哪里是可以推荐的呢？你会游泳么？学习游泳还真的一个大难题，有没有什么好的方式可以学的更快？前期游泳是随便游呢还是要标准的学习好一点呢？

意义引诱：你第一次游泳还记得是什么时候么？如果现在能让你去一个地方，你最想去哪里呢？为什么？

观点引诱：你觉得结婚后家里人一起一年出去几次是比较好的呢？为什么？/你觉得如果对象上班比较忙，而且不喜欢旅游，你喜欢旅游，那么你会怎么做呢？

当对方说出自己的一些有趣的事件，可以借鉴上面的模板进行变通。

案例三

进攻打开话题：感觉你挺有精神的，不知道是从事什么行业呢？

对方说：我做的是销售行业

事实相同：我做的工作也是销售行业哦。

曾经相同：我去年也是做的销售行业。

未来想相同：我也一直想挑战一下销售行业，她们说销售行业可以锻炼和提升一个人。

第三方相同：我有个哥们也是做销售行业的，人特别认真负责，顾客都很喜欢他，所以业绩也做的不错。

信息假动作：哦？我是做美发行业。

趣味假动作：我是做半个销售行业。因为在顾客眼里我是销售行业，在我眼里，是体力行业。

兴趣假动作：哦？我以前一个同事也是做销售的，人家几个月都没有开单，他刚去的时候，三天就开了两单，人家都把它当成神。

（销售行业的人都对谁能做业绩比较感兴趣）

兴趣引诱：哦？很多人都不敢做销售行业，你怎么当初会选择销售行业呢？

了解引诱：销售给什么类型的顾客呢？市场上同类型的产品多么？

意义引诱：你成交过最大的一单是什么时候？当时什么心情？怎么做到的？

请教引诱：有时候我给顾客推荐一些项目的时候，她们总是拒绝，或者说太贵了，怎么会出现这样的问题呢？是我哪里没有做到位么？

观点引诱：很多销售员认为要把顾客当成朋友，有的销售员却认为顾客永远是顾客，要分好界限，你是怎么看待销售跟顾客之间的关系呢？

当对方说他从事的工作的时候，可以运用上面的模板进行借鉴变通。

案例四

对方说：“我当过兵。”

进攻：当兵当了几年？什么时候当兵的？

事实相同：我也是当过兵的。

未来想相同：我当时没有上学的时候也很想当兵，但是最后被我亲戚带到外面来上班了。我一直觉得当兵的人都很有男人气魄。

第三方相同：我有个哥哥也是当兵的，他人很有男人味，而且挺酷的，也很讲义气。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

信息假动作：哦？我没有当过兵，我没上学的那个时候经常有事没事就打架。

趣味假动作：我以前也想去当兵，但是当时我哥哥去了，家里人觉得两个小孩都送走，挺冷清的，所以把我留在身边了。

兴趣假动作：我没有当过兵，但是我很喜欢去 ktv 的时候就点《咱当兵的人》那首老歌。每次唱的时候，她们都用另类的眼睛看着我。（笑脸）

（唱歌是很多人的共同兴趣话题，所以聊到唱歌可以很好的为后面的话题做铺垫。）

兴趣引诱：刚开始进去部队的时候什么感觉？

了解引诱：部队的生活怎么样呢？吃的好么？睡的好么？当时的主要娱乐项目是什么呢？

请教引诱：我看部队的床都折叠的很整齐，是不是很难折叠呢？

意义引诱：在部队发生让你印象最深的是什么事情呢？如果让你重新回到部队再体验一下当时的生活，你愿意么？

观点引诱：你认为现在年轻人有必要去部队锻炼一下么？为什么？

当对方讲述一些经历的时候，可以借鉴上面的模板进行变通。

案例五

进攻打开话题：感觉你的表达逻辑都挺好的，你平时喜欢看书么？

对方说：“我很喜欢看书，有一本叫人性的弱点，非常不错。”

事实回应：我也看过，确实是一本好书，当时我一口气看完的。还推荐给朋友同事看了。

曾经回应：跟上面相同。

第三方回应：我一个妹妹也好像给我推荐过，她也很喜欢看书，也跟我提到过这本书。

未来想相同：我听过这本书，好像评价都挺高的，我一直都想找个时间看，老是忙忘了，你这样说我等下就去买一本看看。

信息假动作：哦？我平时比较忙，主要是看一些视频多一点，或者一些人的演讲视频。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

（更多绝密电子书加微信：kc58567）课程网址：<https://s.wsxc.cn/xK00zd>

趣味假动作：我从小看书就头疼（笑脸），以前有一段时间工作压力比较大，经常失眠，然后每个晚上都会让自己看书，结果半个月失眠自动好了。（笑脸）

兴趣假动作：这个话题本身对方比较感兴趣，所以不建议引到别的兴趣的话题。

兴趣引诱：哦？真的假的？有那么好看？主要讲哪一方面的呢？你当初是从哪里了解到这本书的呢？

了解引诱：作家是谁呢？出版多久了呢？适合什么样的人看呢？

请教引诱：我平时沟通不太好，你这边有没有什么比较好的书籍推荐一下呢？

观点引诱：你是如何判断一本书到底是好还是不好呢？

意义引诱：你看过最有感触的书是什么书呢？

当对方说自己喜欢 xx 事情，最近在做一些事情，都可以运用上面的一些模板进行变通。

案例六

对方说：“我当时生小孩的时候是剖腹产。”

事实相同：我生小孩的时候也是剖腹产。（前提你也是女的，生过小孩）

曾经相同：同上。

未来想相同：我也一直想要个宝宝，但是最近工作还没有稳定，等过段时间再计划。

第三方相同：我有个姐姐当时也是剖腹产，她身体好得很，结果剖腹产第二天就跟没事的一样。生的孩子也是很聪明伶俐。

信息假动作：哦？我到现在还没有结婚呢。真羡慕你都有宝宝了。

趣味假动作：我小时候经常被我妈妈说我是石头里面蹦出来的，这个一直给了我很大的童年阴影。（笑脸）

兴趣假动作：我的表哥当初姑姑生他的时候也是剖腹产，他们说 he 刚生下来就接近十斤。很胖，现在体重也是一百六七十斤，真的是从小胖到大。

任何人都对肥胖等话题比较感兴趣。

兴趣引诱：当时出现什么情况导致选择剖腹产呢？

了解引诱：当时紧张么？她们医生护士会不会安抚你之类的？

观点引诱：现在开放二胎了，你认为正常家庭有必要再生个二胎么？为什么？/你觉得当了妈妈之后，和自己一个人心态有什么改变呢？

请教引诱：我也准备要小孩了，像准备要小孩前，女的需要注意一些什么来更好的迎接怀孕呢？

意义引诱：你第一次把小孩抱在怀里，是什么感觉呢？/小孩子出身到现在，让你最头疼的是什么事情呢？

案例七

进攻打开话题：你的这个手机挺好的，在哪里买的这个手机呢？

对方说：“在朋友的店里。”

事实相同：我也买了跟你一样的手机。

曾经相同：我以前也用的这个牌子的手机。

未来想相同：我这个手机不用的时候我就正好也想买这个手机，因为续航和系统都比较好。

第三方相同：我一个老哥也是买的这个手机，真的很好用，性能也好，看上去也很大气。

信息假动作：我现在很少用手机了，加上上班也不给用，所以平时我都更喜欢用ipad。

趣味假动作：我之前也用这个牌子的手机，结果之前去网吧上网的时候，上厕所的功夫就被偷了。所以以后买手机我都不怎么敢买好手机。

兴趣假动作：这个手机好，拍照也好看，而且拍照自带美颜功能，居家良药，出门必备的好东西。

照相一般都是女孩子比较喜欢交流的话题。

兴趣引诱：你什么时候买的这个手机？怎么会选择这个品牌的呢？

了解引诱：这个手机像素怎么样？反应快么？手感怎么样？

观点引诱：你觉得手机一般用多久可以考虑换新的呢？你认为手机那个性能是最重要的呢？是电池还是系统还是外观？

请假引诱：手机换新的了，旧手机你一般都会怎么处理呢？我也想换手机，但是一想到旧手机还好好的，不知道怎么处理。所以就一直又没换新手机。

意义引诱：你从小到现在用过的手机当中，觉得让你印象最深的一部手机是什么牌子的手机呢？/从小到现在用过的手机当中，觉得让你最喜欢的一部手机是什么手机呢？为什么喜欢呢？

案例八

对方说：“我会催眠术，让别人暂时失去记忆。”

事实相同：我也学过这个催眠术，懂得一点点原理。

曾经相同：我以前被杨俊彪老师催眠过，被催眠的感觉很好。

第三方相同：我有个心理学老师，他也能帮人催眠，他这个人跟人聊天给人感觉很舒服，人也特别好。我觉得只要是学习过心里学的人，为人都特别好。

未来想相同：我一直就很想被催眠并且学习催眠，只是一直学不会。感觉催眠真的好神奇。

假动作：因为这个话题具有非常强的新奇性和兴趣性，所以不需要自己太多的假动作就可以直接引诱对方。

兴趣引诱：你当初是通过什么方式学习到催眠技术的呢？

你什么时候开始学习这个的呢？

给人催眠的感觉怎么样？

了解引诱：给什么样的人催眠呢？什么样的人适合催眠呢？催眠需要什么道具么？

意义引诱：你催眠她人的过程中发生最难忘的事情是什么事情呢？

你第一次催眠的时候，成功还是失败？过程是什么样的呢？

观点引诱：你觉得催眠真的具有治疗的效果在里面么？

她们都说催眠是非常神秘神奇甚至有一些夸张，你怎么看？

请教引诱：我也一直很想学习催眠这门神奇的技术，有没有什么书籍可以推荐来简单的了解和入门呢？

案例九

进攻打开话题：感觉你也是挺时尚的，你喜欢的歌手是谁呢？

对方说：“我喜欢周杰伦。”

事实相同：我也很喜欢周杰伦，从初中就开始听他的歌曲了。

曾经相同：同上

第三方相同：我有一个好朋友，他特别喜欢周杰伦，是周杰伦的铁粉，屋子里面都是他的专辑，只要有演唱会也都会去。为人也热情的很。

未来想相同：我从小就很喜欢听周杰伦的歌曲，那个时候还经常模仿他的声音，每次去ktv也都会点他的歌。

信息假动作：周杰伦的歌曲是挺好听的，我除了周杰伦之外，我还喜欢刘德华的歌曲。（主动讲述自己的喜好信息）

趣味假动作：我也很喜欢他的歌曲，之前我跟我女朋友表白的时候，就是用他的简单爱表白的。

这个话题比较有趣味性，别人会很容易问你，当时是什么情景，成功了没有之类的。

兴趣假动作：这里其实对方已经表达了他的兴趣是听周杰伦的歌曲，所以没有必要假动作引到别的兴趣点。

兴趣引诱：你从什么时候开始喜欢上他的歌曲的？你当时对他什么歌曲是最喜欢的呢？他的什么歌曲让你印象深刻的呢？

了解引诱：你喜欢周杰伦的具体什么歌曲？喜欢他的电影么？什么电影？现在他出了什么新单曲？最近还有开演唱会么？

观点引诱：对于那些疯狂的追星族，你是怎么看待她们的行为的呢？你会因为喜欢一个歌手或者明星而去疯狂追星么？为什么？

意义引诱：你听过最好听的歌曲是什么歌曲呢？如果让你能跟周杰伦同台演唱一首歌，你会选择唱哪一首呢？（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

综合技巧实战思路讲解

一个好的话题，可以让对方滔滔不绝，一个不好的话题，没趣的话题，可能很难产生聊天的火花。所以，我们在这一节内容，还是要重点强调，我们所有的聊天过程中，要懂得及时的判断当前的话题是好话题然后进行继续深入聊下去，还是一个无趣的话题，应当避免或者转移话题。

为了让你更好的辨别什么是好话题，什么是不好的话题，以及怎么系统的运用所有的技巧，请看下面的案例：

对方说：这两天天气真热。

这个话题没有什么好聊的，也无法太大的深入聊下去。所以如果聊到这个话题我们应该怎么办呢？

首先你可以运用进攻。

比如 “那你们老家这个时候也是跟现在一样热么？”

进攻对方的老家也是一个好的思路，为什么？因为每个人都会对自己的老家有很多的回忆，包括小时候也会有很多的回忆。那么后面我们就可以聊他小时候在老家发生的一些事情。所以，如果是这样的思路，那么这句进攻就是可以的。因为它是为了后面的话题打开做了准备。

比如对方说：“我们老家还好，比这边凉快多了。”

那么你就可以继续进攻或者引诱。

比如用进攻：“哦这样子，对了，你们老家有什么好玩的呢？”

这样进攻可以聊关于他们老家的一些有趣的好玩的东西。基本上每个人都会列举一两个老家比较有趣好玩的一些景点或者特色。所以这个话题对方好接话，那么也是可以聊下去。所以这样进攻也是可以的，因为它是为了后面能让对方聊的更多做准备。

那么如果你不用进攻也可以。你可以运用假动作来带引对方聊到老家比较有趣的话题。

比如：“我们老家也不怎么热，因为我们老家偏北方，而且我们那边河很多，一到夏天就喜欢去河里游泳。”

这个假动作，就是我们主动把话题带到小时候的一些活动，比如游泳的趣事。这个是很多人可能都经历过的事情，所有对方参与这个话题就更容易，聊的也会多一点。所以假动作的目的，除了让对方了解我们以外，还起到主动带引对方到一些有趣的话题。

所以进攻是主动问一些有趣的话题，而假动作是自己主动讲述一些自己的有趣的话题，两者不管怎么变，核心就是永远把话题聊到有趣，新奇的话题，这样对方就更愿意聊天，当对方聊到他们的趣事，这个时候，我们就可以运用引诱了。

对方如果听完我们上面的假动作，可能会说：“是呀，小时候我们也是经常一到夏天就会去游泳。”

这个时候，你就要心理明白，你的目的达到了。达到什么？就是让对方讲述他的趣事。只要对方讲述的话题是他感兴趣的，擅长的，了解的，你都是可以引诱。也就是让对方一直说，这样对方聊完不仅自己开心，你也省掉了很多的口水。甚至可以想后面怎么用《暗示成交》的技巧来引到项目达成成交。

这个时候你可以引诱说：“哦？你几岁就去河边游泳了？”或者“你那个时候会游泳么？”或者“你那个时候游泳的河水干净么？”

这些都是可以聊的，聊天其实很简单，你只需要掌握三个本质就可以了。就是相互了解，相互接纳，相互满足。而且避免几个让对方不想跟你聊天的错误。比如抢话题，否定对方，攀比对方等等。

如果对方说：“我们小时候的河水很干净的，而且很多小鱼。”

你就可以继续引诱：“你们会抓鱼么那个时候？”

或者可以用破防回应：“是呀是呀，我们那个时候去河里游泳里面也是有好多鱼的。我们经常还会去钓鱼呢！”

如果聊到这个话题，通常就会出现一个问题，就是对方对这个话题很感兴趣，因为这是他童年的回忆，但是你对这个话题也很想聊，因为你也有很多的回忆。

这个时候该怎么办呢？是你聊还是让他聊？

让谁聊不重要，重要的是你聊完这个话题后，对方有没有接话的意思。比如对方

听完你说你小时候会经常钓鱼。他马上就说：“是的，那个时候我们喜欢在水沟里面钓龙虾，然后拿来煮着吃。”

当对方这样回答，说明他很感兴趣，也很想聊他那个时候的事情，所以这个时候你就必须要停止你的假动作和聊天，然后听他说，或者引诱他继续说。而不是自己说起来了，不然你这就属于抢话题，表现自己。对方就不想跟你聊天了。

道理就好像你先点一首歌，然后你看对方对这首歌反应大不大，反应很大，说明想唱，那就赶紧把麦克风给他，如果他好像没什么反应，你就唱给他听。你唱给他听，就是自己假动作讲述一些你的信息和经历。但是你自己唱别唱的很难听，这样给对方就是一种折磨。所以你的假动作也一定要有趣，新奇，有趣味性。否则对方听你说会觉得很累，很无聊。道理其实是一样的。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

当他说：“是的，那个时候我们喜欢在水沟里面钓龙虾，然后拿来煮着吃。”

这个时候我们应该抱着什么思路来聊呢？

首先你可以运用回应技术来破防拉近关系。

比如：“是的，我们那个时候也特别喜欢钓小龙虾，用一些诱饵来钓，很有意思。”

因为还记得么？关系的拉近需要不断的相互接纳，认可。所以回应技术在聊天中能用就用，来寻求双方的共鸣。

然后回应用完后，就可以继续进攻或者引诱对方。相当于你在对方的唱歌中，简单的帮他伴了一下奏，来凸显他的歌声，然后主唱还是他。道理是一样的。

当你说完后，如果对方接话了，就继续引诱他。如果对方说：“嗯，是的。”那么你也可以引诱他。

比如你回应完后可以继续引诱对方：“那你那个时候都喜欢用什么诱饵来钓小龙虾呢？”

或者引诱对方：“你那个时候除了钓龙虾外，还会抓一些别的么？”

这样话题就能继续维持在对方小时候的一些趣事，让对方一直保持有兴趣的聊下去。而你只需要点头认可。时不时回应一下，然后继续引诱就可以了。

那假如对方回答的很简单，比如：“也没有抓什么别的。”或者说：“具体用什么钓的我也忘记了。”

这样的情况下，我们很不好接下去，也不好一些引诱或者破防了，你总不能说：“为什么没有抓什么呢？”或者：“没有抓什么，那总会抓点什么吧？”这样实在太没话找话了。

那应该怎么办呢？后面的思路应该怎么聊呢？

这个时候就可以用进攻或者假动作来打开新话题。

就好像对方最开始聊的一句话：“这两天天气真热。”一样，我们会进攻对方或者假动作来产生有趣的话题。

那么当对方说：“具体用什么钓我也忘记了”这句话的时候，就要思考，需要产生新话题了，不然这个话题就会进行不下去。

这个时候我们可以进攻对方：“那你那个时候除了钓鱼游泳，还玩过什么别的好玩的东西呢？”来产生新的一些有趣的话题。让对方继续聊小时候愉快的一些事件。然后后面可以继续反复用破防和引诱深入。当感觉这个话题聊不下去的时候，就继续进攻产生新的有趣的话题。如此反复，这就是思路。

也可以直接用假动作来带引有趣的话题。比如：“是的，小时候有的事情确实都忘记了，但是我记得印象最深的一次是我们几个小孩子拿棍子互相打着玩。结果脑门被棍子打到了，结果鼓起来跟荔枝一样大。”

通过讲述自己有趣的话题，就好像对方不唱歌了，你先唱一首，最起码不会冷场，如果对方被你的主动带起来了，也唱歌了，那么就把话筒给他。如果没有主动，没关系，反正你唱的歌也是很好听。对方也是很享受。

那刚才说的假动作，就是将话题继续产生在新的有趣的经历上面，对方可能会联想到以前小时候的一些跟小朋友玩的一些经历，这个时候你就可以引诱对方了。然后话题聊的差不多，感觉不好引诱的时候，再进攻或者假动作，带到新的有趣的话题。反复如此。

比如当你假动作：“是的，小时候有的事情确实都忘记了，但是我记得印象最深的一次是我们几个小孩子拿棍子互相打着玩。结果脑门被棍子打到了，结果鼓起来跟荔枝一样大。”

对方说：“哈哈，那真的太不小心了，应该很疼吧？我那个跟他们去上山爬树，结果从树上掉下来，所幸没有什么大碍，就是把裤子弄了一个大口子。回来的时候都感觉好丢人。”

这个话题就是非常有趣味性的话题，那我们此时可以有什么思路来聊呢？

首先不可能进攻来产生新话题，因为进攻只有在一个话题实在聊不下去或一个话题没有新鲜感的时候再进攻来产生新话题。

也不能是假动作，因为对方已经开始讲述她的事情了，你假动作就有点抢话题的感觉了，那会破防对方积极聊天的欲望。就好像对方唱歌正有劲的时候，你把对方的话筒拿走了。或者你也拿着话筒在那边唱，是很破坏氛围的。

这个时候你只有两种比较好的选择，一个是破防，一个是引诱。

破防就好像你在来点声音伴奏，引诱就好像在给他鼓掌。

比如你可以破防说：“是呀，我以前小时候也是的，爬树掉下来，屁股摔的老疼了。走路都走不了。”或者破防说：“是呀，小时候经常没事就摔跤，腿上手上都每没有一处是好的。”

这就是回应对方，让对方知道你跟他是有相同的经历来拉近关系。

回应完后再去引诱。千万别回应完后自己又兴奋的聊起来了。很多人就是容易犯这样的问题。除非对方真的没有接上话题，你再去聊。如果对方也接话了，就一定要让他聊，然后引诱。就是这样的聊天思路。

那如果你不去破防直接引诱也是可以的。比如：“那你小时候那算是摔的最厉害的一次么？”或者意义引诱：“那你小时候最调皮的一次，受伤最让你印象深刻的一次是什么时候呢？”然后了解引诱：“当时害怕么？”、“第一时间你是怎么想的？”“会不会害怕家里人看到会骂你？”、“小时候你最怕谁呢？”等等来进行引诱。

所以，你会发现，引诱才是所有聊天的核心，其他的都是为了引诱做准备。

进攻是为了打开话题，寻找有趣的话题，顺便了解对方。

假动作是自己主动把话题带到一些有趣的话题，并且顺便让对方了解我们。

破防是对方聊一些话题的过程中，拉近关系。接纳彼此。

引诱就是对方开始对一些话题开始讲述和表示兴趣的时候，我们就不断的让对方说。这样对方就会很开心，而且我们只要默默的鼓掌就可以了。完事后，对方还会跟你说：“哎呀，今天跟你聊天真的太开心了！你实在是太会聊天了~！”实际上你都没有说什么话，全程都是对方在表达，这就是这本书的目的和精髓的本质。

所以如果你引诱不行，就重点去复习引诱章节，感受引诱到底有哪些问法。不然你会发现虽然有话题聊，但是总是聊不尽兴。

如果你进攻不行，就重点去复习进攻章节，怎么样去进攻能更好的开展话题，否则你会发现两个人没有话题，开场也开不好。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

如果你破防不行，就重点去复习本书破防章节，否则话题是有了，但是氛围感觉两个人很生硬客套，气氛也不是那么融洽。

如果你假动作不行，就重点去复习假动作章节，否则会出现你好像总是让对方自己说，自己都不说，这样对方会觉得怪怪的。总觉得你有什么目的样。

说的直白一点，两个人就好像一起去唱歌。

你的目的不是为了自己唱的开心，而是要让对方开心。但是让对方开心，不要表现的很明显。帮他点歌，要他唱歌。这样对方会敏感，不舒服。

而是去了之后，看对方点不点歌，不点，你就问她，你要唱什么歌曲？就好像进攻对方一样。

对方说，你先唱吧，不用管我。这就好像你进攻对方，对方不是很积极回答，而是“啊、哦、嗯”一样。说明现在他还没有进入状态。那这个时候你就别老逼着让对方唱。就好像别继续进攻对方一样。

而是可以主动的自己点歌先唱，让对方觉得压力焦点不会全在他身上。自己点歌唱，就是假动作，主动的聊自己的一些经历，信息，兴趣，或者最近看到的一些趣事等等。

对方感兴趣了，想唱歌了，就会自己跑去点了。这就好像你在假动作的时候，对方也开始会讲自己的事情了是一样的。

当对方开始点歌了，那你就明白，你的目的达到了。因为来唱歌，对方只有自己

唱才能愉快。来了一首不唱听你鬼哭狼嚎的，谁都觉得不愉快。好了，对方开始点歌了，那你要做什么？装作很投入的听他唱歌，然后含情脉脉的假装很陶醉在他的歌声之中。

就好像对方在讲述他的一些经历趣事的时候，我们要表现的很认真，目光直视三角区，眉毛上扬，身体前倾，时不时点头，让对方觉得自己讲述的趣事和经历太吸引人了。就好像他唱歌很好听一样。

你这样陶醉，他会更加自信，马上就会觉得自己是刘德华附体，张学友化生，然后加上你的鼓掌，最后还说：“再来一首，再来一首！”对方马上飘起来，潜力爆发，连续来个五六首。直到嘴巴唱干，干了马上喝了一瓶脉动继续唱。唱到结束。”

这就好像他在讲述他的话题，经历的时候，我们不断的给他引诱，让他越说越来劲是一样的道理。

好了，歌他唱够了，感觉今晚就是他的演唱会一样。流连忘返，但是想一想，大家一起来唱歌，我唱的是很尽兴，但是好像你们都没有怎么唱，心理马上感觉有歉意。觉得自己冷落了你们。怎么办？今晚他主动买单。说：“哥们，今晚实在太开心，我请客！啥也别说了！”（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

这就好像顾客一样，你都跟他聊的那么开心，他最后感觉今晚真的尽兴！最后想想，不行，人家一直在听我聊天，讲述我的辉煌人生，我总不能就这样走了吧，这样也太亏欠对方了，对了，要不办一张卡吧？正好头发也是要做的，颜色也是迟早要染的。那就办一张三千的卡就好了。不多不少。正好也算支持一下人家。”

这就是本书沟通的奥秘。表面看起来是沟通聊天，其实是一种生活中与人相处的智慧。当你能全身心为别人考虑，为对方着想的时候，你一定能得到对方的回报。不管是现在还是以后得到回报，都是迟早的事情。

实战案例 流程参考

第7章

案例一 学员案例讲解

这一次的案例我们先来看看比较没有太大感觉的聊天。

男：“现在在哪里浪呀？”

点评：这句话实在是让人觉得难受，因为虽然这句话是开玩笑，但是侧面的让女孩子觉得自己在对方的心目中是很随便很不安分的女孩子，这一点内心就会开始排斥，就会出现不爽。所以很多人喜欢开玩笑，没有错，但是开玩笑不能建立在对别人的侮辱和嘲笑之上，否则会影响两个人的关系和聊天的氛围。我们可以在开始的时候给与一些关心和问候，这样的开场虽然很简单，但是确实老少皆宜的万能膏药，比较保险。比如可以说：“最近怎么样？忙么？”或者：“好久没有联系了，突然看到你的朋友圈了，最近还好么？”等。

女：“上虞。”

男：“啥地方？”

女：“杭州绍兴。”

当对方说自己的所在地的时候，其实我们可以针对这个地方进行深入的聊天引诱。比如可以运用破防的回应技术：“我之前也去过浙江绍兴，那边是一个非常美丽的城市。”或者说：“我的一个很好的朋友也在那边，他说那边 xx 很不错哦！”这样来侧面认可对方当初选择去的城市来增加亲和感。

或者也可以运用了解引诱。比如你可以说：“杭州绍兴，我还真没有去过那边，一直想去那边看看，那边环境怎么样呢？”

或者运用兴趣引诱：“哦？你在那边呀？怎么会去那里的呢？”这样的兴趣引诱，建立在对方跟你有一定的熟悉度运用才比较合理，如果太陌生，你这样子引诱，对方会想：“我凭什么告诉你呢？”所以这是心理细节，需要注意。

当你兴趣引诱对方后，后面还可以用了解引诱继续深入：“那边有什么好玩的呢？比如说？感觉那边饮食怎么样？空气怎么样？热闹么？你觉得那边和之前的地方有什么区别么？”等等。

男：“浙江吧？日子过的不错呀？”

“日子过的不错呀？这句话，虽然表面上是一种赞美，但是实际上给对方是一种虚伪的浮夸的风凉话。为什么这样说呢？因为你根本就没有看到对方到底怎么样，就冒然的这样说，你以为你有千里眼么？还有就是其实年轻人在外面上班，有几个日子过的不错的？就算日子过得不错，但是每个人总是不会觉得自己的日子好，这是人性。所以这句话说出去，对方很容易在内心产生：“我并不好，你不了解我”的态度，这样会影响后面聊天的进展和氛围。

我们可以说：“浙江么？在那边还好么？”“在那边一个人么？平时会不会想家呢？”或者“在外面多注意身体哦”。总之开始的时候，多去关心安慰，可以让别人心理舒服的同时，也能营造一种很舒服的聊天氛围，让双方都放下拘谨感，陌生感。

女：“就那回事吧。”

经过上面男方的不会聊天，导致女孩子已经失去了聊天的耐性和欲望，回复只是一种敷衍。

男：“在那边做什么？”

第一次进攻。

女：“上班。”

男：“上什么班？”

连续第二次进攻。

女：“纹绣。”

男：“纹身？”

连续的第三次进攻，是非常不好的，就好像我们开始的时候就讲过，这样会让对方容易反感和觉得跟你聊天很乏味。

女：“纹眉。”

男：“可以啊，学会了么？”

三个字“可以呀”，又是一种附和和虚伪的认可，让对方觉得你这个人比较浮夸和不稳重。当对方说自己做纹眉的时候，我们可以怎么沟通呢？

1、可以运用破防的回应技术

“哦？我有一个老妹也是在做纹眉，做的很好看，顾客找她的人也很多，上次回去我妈妈的眉毛也是她做的呢。我觉得纹眉真的可以帮助人变得更加的精神和有气质！”

通过妹妹的回应，不仅增加了亲和感，最主要的是最后你说纹眉能给人带来精神和气质，这是让对方知道，你是认可对方的工作，没有排斥，并且给了对方一个积极的暗示。让对方觉得自己的工作被你认可，就相当于自己被你认可。

2、可以运用引诱技术

兴趣引诱：哦？纹眉？现在确实挺火的行业，你怎么会选择纹眉这个工作呢？

意义引诱：哦？纹眉？学起来快么？你第一次学的时候，是给谁纹的呢？《笑脸》

了解引诱：纹眉？难么？有男的学么？大概要学多久才能出师呢？

观点引诱：你觉得有的男的也纹眉，你觉得男的纹眉合适么？或者男的从事纹眉你觉得合适么？

我们可以在问的时候通过不同的引诱穿插使用，来达到让对方尽可能说。而不需要拼命的找话题。这样对方很累，你自己也会很累，最后就会不欢而散。

女：“会了。”

男：“你不如顺便学学美容了。”

点评：这句话是非常不好的。“你不如顺便学学美容了。”这句话有很多的意思给到对方。

1、你等于是告诉对方：“你这个纹眉不赚钱，行业不靠谱，还不如学习美容，这样以后哪怕纹眉不行了，最起码还会美容。”你这样说等于在否定对方目前的工作，对方能开心么？

2、有想挖人的嫌疑。你让我学习美容干嘛？是不是你们门店现在缺美容师？想让我过去学美容？我在这里做的好好的，前期刚投入了一两年学会了，开始赚钱了，你说让我去做就让我去做？你想的挺美，有在乎我的立场和感受么？

女：“不想学那个。”（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

男：“哦，早点睡吧。晚安。”

女：“嗯。”

通过上面的案例我们可以看到，有时候随便说的一句话，表面上说的是无心的，是习惯的，但是往往在别人的心理，会产生很大的不良影响。所以，我们尽可能说话简单礼貌，这样不会有任何把柄给对方，其次也比较中规中矩，万无一失。特别是在不是很熟悉的人面前，什么事情别太体现自己的性格和想法。就好像电影《教父》里面教父给他儿子说的一句话：“永远不要让你的敌人知道你在想什么。”

案例二 学员案例讲解

学员聊天案例：

男：下班下班。

女：到家了？

男：刚出门。

女：走路就别玩手机了。

男：嗯呢，几步路就到家了，不远。

女：嗯嗯。

男：天不好，想吃火锅（哭脸）。

女：哈哈，改天再吃吧，忍忍。要是实在想吃，你们那边有个小火锅，也挺好吃。到后半夜才关门呢。

男：嘿嘿，那等天好点再吃吧，大黑天的自己吃也没意思，你在家干嘛呢？是不是在追剧呢？

女：吃饭呢。

男：买的啥吃的？

女：就是中午点的，点的多，没有吃完。

男：哦哦，吃猫食的饭量。

女：嘿嘿，那我先吃饭了。

男：吃吧吃吧。

整体点评：

这个男孩子说自己很喜欢这个女孩子，同时觉得这个女孩子对自己也是有一点好感。只是聊天的时候总是感觉没有什么话题，所以咨询我，问题在哪里。

看完这几个聊天的片段，男孩子有几处地方没有做到位。

1、两个人缺少一些走心的聊天。

2、两个人没有深入的对一个话题聊下去，导致聊起来很零散，断断续续。

3、双方都没有进行一些彼此的了解，比如基本信息，爱好，经历，感受感想等。都是聊的很普通而且没有太多情感的话题。

4、有一处地方没有去台阶破防，导致女孩子有一点点防御和不良的心理。

剖析细节：

男：下班下班。

女：到家了？

男：刚出门。

女：走路就别玩手机了。

女孩子说这句话，表面是叫男孩子别玩手机，实际上是想告诉男孩子：“我在关心你。”从这句话其实是可以发现女孩子是对男孩子有一定的好感。

男：嗯呢，几步路就到家了，不远。

这样的回复显得平淡无奇，为什么？因为对方是关心你的，但是男孩子这句话并没有说明我知道你在关心我，所以女孩子的情感很难继续流露下去。这就好像对方想给你一个拥抱，你却视而不见。对方就会表示很无助。没有被接纳的感觉。所以当你别人给你一个拥抱的时候，你不仅要接住对方的拥抱，还要把这份情感的流露扩大。

那这样的情况，我们可以怎么回复呢？

比如你可以说：“好的，我平时走路都不玩的，上次走路玩手机在路上差点踩空摔跤了。”

这样说，会让对方更有关心你的欲望，会说：“啊？那么不小心呀，那你要小心了。”或者：“当时没事吧？那你还玩？”这样就会激起对方情感的继续流露，对你更

加关心，这就好像小孩子示弱来激发母爱是一个道理。一个母亲给小孩的母爱越多，两个人的情感就越深。同样的，你能让对方多关心你，那么你们的情感也会越深。在这里不是让你整天跟个小孩子一样或者跟个重度残疾人一样表示自己不行，那样会把人吓跑。而是在一些小事情上，能让对方有关心你的余地。

当对方继续关心你的时候，你就可以继续说：“所以我从那个时候走路都不玩手机的，这次玩不是因为跟你聊天嘛。”

这样说，就是情感的回馈了，对方关心你，你也表示重视她，对方就会很开心。关系就会升温，这就是走心的聊天，是带有内心情感的聊天。最主要的是整个过程不会觉得你花言巧语，而是比较稳重的带有情感的拉近。

在这里还是奉劝你一句，少看一些什么恋爱学的东西，里面东西是有用，也是有效果，就好像一个非常好的调料。但是这个调料不是每个菜都能用的到，也不是每个人都喜欢吃。可能这个调料只是适合一些小孩子十八九岁的人喜欢吃。但是油盐酱醋虽然平淡，但是确实每一餐都需要，每个人都需要。所以，嘿课主张的沟通也是这样。没有什么花俏的技巧，但是能让你更有人情味，更有稳重感，并且感觉跟你聊天会很舒服，愉快。这才是嘿课的精髓和核心。所以花俏的调料，是必须建立在油盐酱醋的基础上进行升华的，不然就是一道注定失败的菜品。

女：嗯嗯。

男：天不好，想吃火锅（哭脸）。

女：哈哈，改天再吃吧，忍忍。要是实在想吃，你们那边有个小火锅，也挺好吃。到后半夜才关门呢。

女孩子说这句话，已经透漏了她对这个地方了解的一种优越感和成就感，所以这个时候的表现欲就是出来了，所以这个时候是引诱的好时机。如果你忘记了什么时候是引诱的好时机，请复习前面的引诱内容。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

男：嘿嘿，那等天好点再吃吧，大黑天的自己吃也没意思，你在家干嘛呢？是不是在追剧呢？

女孩子想表达自己对那个火锅店有一定的了解，并且想告诉男孩子，我很得意的

发现了这么一家火锅店。这是女孩子的心里想法，但是男孩子却峰回路转，直接开始新的话题进攻。这样话题就一下子跑偏了，就好像一盆冷水浇在刚刚准备燃起的火焰上面。所以这样的回答，是让对方感觉跟你聊天没有劲，聊不尽兴，聊不到一个点。就会影响彼此的交流和相处体验了。如果这样的情况越来越多，那么对方就会对你好感度下降，最后会导致因为跟你“聊不来”而散场。

那这个时候男孩子可以怎么说呢？

可以运用教学里面的了解引诱说：“哦？你去吃过么？”、“感觉怎么样？”、“什么时候去的？”等等来继续这个话题。

当然，最后的时候，你也可以说：“听你这样说真的挺不错的，难得你这么极力推荐这么一个地点给我，那下次我要是去的话顺便也带你去吃吧，不然感觉会过意不去的。（笑脸）”

这样也是非常自然的约女孩子出去吃饭了。在这里说一些题外话，就是很多人约对方出来吃饭，总是很直接的说：“我觉得 xx 地方不错，你什么时候有时间一起出来吃个饭呗？”

这样的表达是非常不好的，为什么呢？

- 1、有一句话叫无功不受禄，别人没有给你什么帮助，无缘无故的让你请吃饭。从朋友的角度来说，对方会觉得不好意思，也不想欠你人情。
- 2、当你叫她出去吃饭，如果后面比较熟了还可以，但前期不了解的话，跟你出来就意味着有愿意给你交往的压力。不出去吧，万一以后对你了解了，感觉可能会影响以后的发展会后悔。出去吧，万一相处聊天后觉得你不怎么好，不怎么喜欢，就没有必要。所以她们是非常矛盾的。

所以当我们用上面这样的方式回答的时候，第一，你请她给了她一个理由，就是因为你推荐了一个好吃的地方给我，我欠你一个小人情，所以想请你吃饭，这样也就不会给对方什么心理压力。最起码人家跟你出来吃饭，不管以后能不能谈成，这只是一种朋友之间的礼尚往来而已。而不会给到她太多情感方面的压力。那你也可以利用这个私下见面相处的机会，用你的沟通聊天的魅力，成功让她进一步的对你产生好感。最后追到她。

女：吃饭呢。

男：买的啥吃的？

女：就是中午点的，点的多，没有吃完。

女孩子回答的这句话，里面有很多的信息和心理想法。

1、从女孩子这句话可以看出来，女孩子其实还是属于那种比较节俭或者过日子的类型，因为如果是大手大脚不节省的女孩子，可能吃剩的就丢掉了。所以这是识人的一个小信息。那么如果你想跟她能聊得来，最起码你可以在以后的聊天中，也让对方觉得你也是比较会过日子的类型。记住，会过日子不代表就是不会想着赚钱，更不是说你抠门。这个我就不在这里讲解了。

2、中午吃剩下的，晚上继续吃，其实并不是什么光彩的事情，甚至会有一点点的“节省寒酸”，所以是可能给别人一种不好的感觉。所以这个女孩子如果是那种比较爱面子的人，肯定不会跟别人说在吃中午剩下的。而是会说：“没有，随便吃的。”来一语带过。但这个女孩子却对一个不是很熟悉的男孩子这样说，足以说明这个女孩比较务实，不会花言巧语，人也挺实在，没有什么坏心眼。所以是性格是非常不错的，那么当我们知道女孩子大致的类型的时候，你也千万别对这样的女孩子花言巧语，显得自己很高高在上，更不需要过多的塑造自己的价值，俗称装逼。不然女孩子会觉得跟你不是一个类型，从而对你产生距离感。装逼是装给那些势利眼的女孩子，虽然这个社会每个女孩子都爱钱，但不代表每个女孩子现实中找对象就要找很有钱，很有逼格的。这就好像女孩子都喜欢韩剧里面的帅帅的欧巴，但不代表她们现实中就会找欧巴。因为她们也是会衡量自己，自己有什么条件，有多少资本。所以她们会找更加适合自己的。所以如何投其所好，并且快速的识人。我们在本书籍前面部分有一些思路 and 技巧，建议你多复习吸收。

3、对方说这句话，其实虽然是很实在，但是内心还是会缺乏一点点的安全感。她会觉得，我这样说，对方会不会觉得我比较节省？然后就会对我失去兴趣了呢？

这就好像一个人喜欢穿简单的衣服，这样的女孩子是比较淳朴的，但是她们出去的时候，跟别人交流的时候，内心也会在担心，对方会不会觉得我穿的比较朴素就不

喜欢我呢？这是每个人的心理都会产生的想法。

所以这是对对方的隐性心理，这个时候就需要去化解，否则对方会跟你感觉有间隔。但是男孩子的回答并没有化解这个间隔，没有消除对方的心理。所以是不够完美的。那可以怎么说呢？

比如：“这两天天气不好，感觉整天都没有食欲，我也是的，中午都没怎么吃，现在也一直没有什么胃口。”

这句话看起来很随意，其实是已经消除了对方可能产生的不良想法。因为你这样回答其实已经暗示对方，你吃中午剩下的饭，不是因为你节省故意这样，更不是因为你抠门，而是实在是这天气不想吃东西。不仅你是这样，我也是这样，大家都是这样。所以你不需要有任何心理负担。我都是接纳你的，认可你的。没有任何对你有不好的感觉。

所以，这样的回答，就可以让对方更加安心，并且更好的打开心扉了。我们在台阶技巧——让别人对你打开心扉不拘谨的教学里面，有详细的介绍三种化解的技术和对方在什么时候会产生不良的想法。如果你想提升对别人心理的洞察能力和感受能力，可以再去复习一遍。

男：哦哦，吃猫食的饭量。（比较平淡）

女：嘿嘿，那我先吃饭了。

男：吃吧吃吧。

总结：沟通其实每个人都会，说不会聊天呢？但是如果真想真正跟对方走心的聊天，愉快的聊天，觉得谈得来等。不管是对顾客还是异性，都是有很多的技巧细节。如果你在工作中，爱情中，能增加你与她人的相处能力，你以后的道路会非常顺利。如果你因为沟通跟同事相处不愉快，跟顾客关系一般般，跟异性也一般般，那么你以后的发展肯定也是很一般。这绝对不是夸张的说法，因为这个社会是人与人相处的社会。能跟别人相处好，感情好，那么你就会如鱼得水。

（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

案例三 三秒识人和假动作实战

场景：跟她相约咖啡厅

男：“这一家的咖啡还是比较好喝的。”

女：“嗯。”

男：“你平时喜欢喝咖啡么？”

（进攻对方的爱好，试探她到底喜欢不喜欢喝咖啡。同时其实也是试探她是一个比较顺从的人还是比较自我的人）

女：“不怎么喝。”

（这个回答说明了这个女孩子要么比较自我，要么性格比较直接。为什么这样说呢？因为如果是委婉礼貌的女孩子要是不喝咖啡就会说：“不用了，谢谢，不习惯喝咖啡。”这样说，也是拒绝，但是体现了她的有一些不好意思的成分和礼貌的成分在里面。为什么不好意思？因为男的说这一家咖啡好喝，说明男的很可能是爱喝的。他爱喝然后问你爱不爱喝，你说不爱喝，那对方肯定会尴尬。所以不是那么自我的人会受到这一点，拒绝就会变得客气和不好意思。但是这个女的就没有，拒绝的很干脆。说明她没有考虑到这些，所以说明性格要么自我，要么就是直性子，没什么心眼。由此可见，一句说话和回答，就可以大致的判断对方的为人。所以这是进攻的目的之一）

男：“哦？那你都喜欢喝什么呢？”

（继续进攻她的喜好，这个时候千万不能说：“咖啡好喝，没事可以喝一点提神。”这就是强人所难，对方不是从原始森林来的，咖啡能不能提神她自己还不知道么？不喜欢喝就是不喜欢喝，这样说很容易让对方尴尬。有的性子直接的会想：“我不想喝你这样说是让我顺着你呢？还是直接说我就是不喝呢？”所以这句话是很容易在对方心理产生负面影响，对两个人聊天的氛围也会有不好的影响，所以千万要要注意。）

女：“我饮料都比较少喝，都喜欢喝白开水偏多。”

（通过上一句的进攻，这女孩子的回答，说明对方是一个相对比较自重的女孩子。为什么这样说？因为不喝饮料喝白开水，开白水肯定是没有饮料好喝的，明知道不好喝还喝白开水，为什么？因为白开水健康。一个人注重健康，说明对自己比较自重。

很多人整天喝酒吸烟吃麻辣烫。这都是本身不够自重。或者说比较粗心。那这个女孩子心就比较细。而且也能大概的判断，这个女孩子不随便。因为自重自己健康的人跟别人鬼混的几率一定比不注重健康跟别人鬼混的几率要低很多。所以这是通过对方的回答大概判断的因素。我们进攻对方，就是除了要打开话题以外，去侧面的了解对方的整体性格，人品等一切信息，否则为了问问题而问问题，就失去了进攻的意义）

男：“嗯，我也是除非工作忙喝一点咖啡提神之外，平时都是喝白开水比较多。毕竟别的饮料都是对身体不好。”

（这里运用了破防回应和台阶技巧，来拉近彼此的距离和创造舒适的聊天氛围。什么是破防技巧，我们下一章会讲到）

女：“对是的，我基本上饮料都不喝的。”

男：“我之前最高一次一天喝了十三杯水。”

（这里面运用了趣味假动作，我们后面章节会介绍）

女：“不会吧？喝那么多？”

男：“那是上中学的时候，一到秋天脸就容易脱皮，然后那个时候学校举行演讲比赛，我但是是班长，就推荐我去参加。然后在网上看到说脸干是因为身体缺水，多喝水就能让脸不干了。于是提前比赛的前几天，都是只要有时间就喝水，最高一次喝了一天喝了十三杯水，笑死了。”

（这里面运用了假动作技巧来打开话题，产生更多的话题，具体什么是假动作后面的章节会讲解）

总而言之，你通过这个案例可以发现，进攻的目的是为了打开话题，和了解对方的信息，性格等全方面。也为了我们整体的聊天做了一些调整。就好像上面的女孩子说她不喜欢饮料。说明比较注重健康。

那么你肯定不能说：“我经常去吃麻辣烫。”

或者不能说：“我很喜欢喝啤酒和吸烟，还喜欢喝雪碧。”

也最好不要说：“我都是一两点才睡觉。”这都会让对方对你产生不良的印象和看法。最起码她本身不喜欢这样的人。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

案例四 呼应技巧实战

场景：女孩跟朋友一起吃饭，结果那个朋友不仅不自己买单，还说自己没钱叫这个女孩付钱，最后还说自己没钱又向这个女孩借了一百块。女孩子很生气，所以跟男孩子抱怨。

男：“还在喝么？”

女：“我没喝，昨晚的事情越想越生气！”

男：“是呀，这样的人，真的气人！”

呼应技术来呼应对方的心情。很多人安慰别人的时候，经常会说：“别生气了别生气了。”这样其实是不怎么好的，为什么呢？因为这样的安慰让别人感觉你是没有站在她目前的立场和心情出发，而是以局外人的身份跟自己聊天。这样对方会觉得你不够了解对方，不能感受对方。试想一下，你丢了一千块，心理很难受，别人却说：“别难受了，都过去了。”你心里真的会不难受么？你可能还会想：“又不是你丢钱，你肯定不难受，你丢个一千块看看？”所以这样两个人就很难亲近。所以这样当对方表示自己的心情很不好的时候，你只需要跟上面类似，直接跟她表达一样的心情就可以了。

女：“很恶心呀！说一起吃饭，结果让别人付钱。”

男：“是呀，我要是遇到这样的人，我都能被恶心到几天不能吃饭。”

其实在此时此刻，你不需要表示出多么的修养和文明，只要语言不要太下流，都可以用一些例子来体现你此时是如此的理解对方。这样的表达能让对方感受到你是理解她的，是站在她的一边。破防效果就会很好。

女：“还说给别人一个表现的机会，喝完酒就觉得世界是他的了。”

男：“怎么还会有这样的人？难道身边的朋友都没有人提醒过他么？怎么能有这样的行为呢？”

跟对方表示一起来批评这个人的行为来进行呼应。

女：“对呀，最后还向我借了100块钱。说要买车票，一百块都没有呀？”

男：“也太自以为是了吧？吃饭让别人请就算了，还像别人要钱？这都能干的出

来？”

呼应技术，来替对方打抱不平。让对方感受到自己的行为是正确的，而且你也是站在她这一边的。你是支持她的。

女：“昨天就是我朋友一直叫，昨天下雨了，本来没打算出去的，一直叫就出去了，然后那个人就开始了。”

男：“要是早知道他是这样的人，不知道谁还会跟他出去。”

女：“最后我一巴掌过去，我说你 xx 的喝了两杯酒世界都是你的了？他马上跟我道歉干嘛的。”

男：“这一巴掌打得真解气，总要给他一点教训，不然这样下去以后谁遇到谁倒霉！”

本来打人是不对的，但是此时你完全没有必要去说，顺着对方的意思想法去呼应就可以了。因为人在生气的时候，在向你抱怨的时候，她们需要的是理解认可而不是指责她们的过失。

当然，同时我们也可以通过这个女孩子的行为，初步看到这个女孩子也不是什么有修养的人。因为近朱者赤近墨者黑，虽然她不知道这个朋友是这样的人，但是总的来说，通过她对朋友的一巴掌和身边的社交环境可以看出，这个女孩子也不是很好的性格和为人。所以不适合相处对象过日子，只适合谈朋友。除非你是比较喜欢我的野蛮女友。当然，这一切你心理有数就好，而不需要跟对方讲出来。

通过上面的案例，我希望你能明白，在对方向你抱怨的时候，你只需要做的就是呼应对方的心情想法和感受，而不是给对方建议和无效果的安慰。

什么是建议呢？比如

你可以这样这样做，那样那样做。

你不该这样这样做，那样样做。

你应该这样这样做，那样那样做。

什么是无效果的安慰呢？

消消气。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

别生气了。

不要理他就好了。

把他当空气。

过去都过去了，不要去想就好了。

上面的类似的句型都不太适合去做。

因为最好的安慰，不是表面的安慰，而是在呼应对方的想法和心情（就类似本节案例的方式一样）的时候，对方其实就已经慢慢消气了。最后你会发现，她会主动的说：“算了，那样的人不要去管他了。”类似的话。那个时候就已经说明她已经消气了。而这个时候你就可以还装作很替他打抱不平的说：“真是的，以后别让我遇到这样的人，不然xxxx。”让对方觉得自己都没有生气你还在替她生气，她内心就会觉得你真的很在乎她，很理解她，关系就会进一步拉近。

案例五 假动作加引诱实战

场景：去朋友家做客，对方在包饺子。

男：“你还会包饺子？”

女：“那必须的。”

男：“我小时候就喜欢吃饺子，特别是我妈妈包的饺子。她非常喜欢包荠菜的饺子。”

非常简单的假动作，讲述自己的一些信息，来产生更多的话题。

女：“荠菜的是不错，挺好吃的。”

男：“我妈妈以前包的时候，会用荠菜，肉，还有豆芽，吃起来很脆，很有嚼劲。都好长时间没有吃她包的饺子了。”

又是假动作，来继续延续话题，让对方来接话。

女：“还有放豆芽？”

成功被假动作的表现之一就是对方会开始进攻你问题，对方被成功假动作的表现之二就是自己听完你的经历之后，也会开始说自己的经历。这也是成功假动作的表现。

男：“是的，我在外面很少吃到饺子放豆芽的。你这里面放的什么？”

假动作之后，可以连接进攻，这个时候进攻也显得比较舒服合理。

女：“种类比较多，有韭菜，有肉，有豆皮。”

男：“没有吃过，但是感觉肯定也很好吃。”

适当的赞美来让对方心情愉悦是非常有必要的。

女：“好不好吃你等下就知道了。（笑脸）”

男：“我妈妈还有个特别的做法，就是饺子馅不是包好才煮，而是直接先煮好才包。你没吃过吧？”

假动作来讲述以前妈妈的做法，来产生更多的趣味性和话题。

女：“还有这种包法？”

男：“是的，所以很特别，吃起来比较松软，但是里面料又比较脆，所以感觉真的完美。有机会你去我们老家，我叫老妈包给你吃。你们相互切磋切磋。（笑脸）”

假动作来主动介绍自己对妈妈的饺子的感受感想。

女：“这个可以有，那你应该也会包饺子吧？”

男：“我不会，甚至连下饺子怎么下我都不会。典型的只会吃，不会做。（笑脸）”

自嘲也是一种破防的方式，可以让对方不会那么拘谨，因为当你自嘲的时候，对方就会潜意识认为，“这个家伙既然能自嘲自己，说明心理承受能力比较强，那么我有什么话也可以直接说了，不用担心他会生气了。”所以，适当的自嘲，是可以拉近彼此的距离。

女：“哈哈，那你可以学习学习，以后可以包饺子给你女朋友吃。你妈妈那么好的手艺可不能失传呀！”

男：“我之前自己饿了买的饺子下，结果粘锅了。”

适当的暴露自己的无知也是一种活跃氛围的方式，有时候在朋友面前，没有必要装的什么都会，也不需要太严肃。适当的通过自己的无知来让对方有成就感也是一件很美好的事情。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

女：“哈哈，你真的笨。”

男：“有什么办法能让饺子不粘锅呢？”

请教引诱，来让对方继续拥有成就感。

女：“那还不简单，水煮开了才放饺子，放的时候别一下子放太多，就可以啦。”

案例点评：

包饺子这个话题，其实是比较生活化的话题，所以这个话题本身的趣味性和新鲜感都比较弱，针对这样的话题，就不太适合运用太多的引诱技巧，不然对方会觉得很无聊和乏味。最主要自己也很难引诱出什么有营养的话题。

比如

兴趣引诱：你怎么会喜欢上包饺子。（感觉怪怪的）

兴趣引诱：你什么时候开始包饺子的。（感觉也很白痴的问题）

意义引诱：你第一次吃饺子是什么时候？（这个问题就好像别人问你你第一次吃饭是什么时候一样的难回答，而且真的很尴尬。）

了解引诱：饺子皮在哪买的？（你问这个干嘛？）

观点引诱：你觉得吃饺子比吃饭好在那里呢？（虽然这个问题很有正式感，但是就好像一把屠龙刀用来杀猪一样的感觉）

所以，这个案例虽然很简单，但是我希望通过这个案例来表达引诱技巧到底比较适合什么样的话题。为了帮助你更好的加深印象，这里再讲解一遍，引诱技术，是针对有新奇的，特别的，对方擅长的，比较有兴趣的一些话题。当话题越是新奇，对方有兴趣，你去引诱得到的反馈就会越强烈。反之则越弱。所以当聊到一些比较平常的话题，我们可以多用一些假动作，来讲述自己的一些新鲜有趣或者新奇的话题，来帮助对方寻找新鲜的话题。当对方开始被我们的假动作带入聊天的状态的时候，再去多用引诱。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

案例六 请教引诱实战

女：我这两天没有出去吃，在家里自己做着吃的。

兴趣引诱：那不错哦，你自己原来还会烧菜呀？

女：是的，很早就会了，那么小看我。

兴趣引诱：你什么时候开始学做菜的？一直以为你不会做菜（笑脸）。（兴趣引诱，让对方说的更多关于做菜这个话题）

女：很早了，我也忘记什么时候了。干嘛？想拜师呀？（笑脸）

请教引诱：还真有那个想法，上次煮干饭结果煮成了稀饭，不知道水要放多少。（尴尬）

女：晕死，这个很简单的好么，基本上水有米的 1.5 倍就差不多了，实在不会可以百度嘛。

意义引诱：嗯嗯是的，最后看了百度勉强知道了。你最拿手的是什么菜？有没有个人招牌菜之类的？（笑脸）

女：都感觉差不多，但是小炒肉做的算比较好吃的。

具体引诱：小炒肉？用什么炒？

女：晕，当然用肉炒呀，肉炒青辣椒。这个菜你别告诉我你没有吃过。

欲情故纵：吃过是吃过，只是不知道你的做法跟普通的有什么不一样。（这样的激将法比较柔和，不会引起对方的反感，如果你说吃过是吃过，只是不知道你做的怎么样。这句话对方听了可能会想，反正我又不做给你吃，做的怎么样跟你也没有关系。所以 用上面这个比较柔和的方式来进行激将，效果会好一点）

女：怎么说呢，还是有一些不一样的。

了解引诱加请教引诱：哦？具体哪里不一样呢？有时间我也可以来做一下。（这样说，就是具体引诱，问出细节，然后通过请教引诱表示自己想学习）

女：嗯，就是炒的顺序不一样，别人先炒肉然后炒辣椒，我是先把肉单独的先用水煮一下，然后在炒，这样出来的效果肉就比较嫩，然后炒的时候肉炒久一点，这样最终的效果就会嫩中带焦的感觉。

了解引诱：原来是这样的细节，那么辣椒是选什么样的辣椒呢？我买的时候注意下（问出更多的细节，并且最后一句话“我买的时候注意下”来让对方感觉你是认真的想请教而不是玩耍对方）

女：嗯，就是尖椒最好，不是普通的青椒哦，不然辣味不够不好吃，当然，前提是要能吃辣。

回应加请教引诱：嗯嗯，我也一直很喜欢吃辣椒的，我们老家那边都是吃辣的，对了，那么猪肉有没有说要买什么部位的猪肉？（通过回应技术让对方知道你跟她一样也是很喜欢吃辣来拉近关系，然后用了解引诱获得更多的信息）

女：猪肉就是正常就可以了，但是如果想吃好一点的话，就可以买黑猪肉，肉更香一点。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

复述技巧：黑猪肉？普通的菜市场有卖的么？

女：是的，你要是想做，可以去买黑猪肉，味道烧起来很香的哦。

男：好，我记下来了。到时候出师了请你来吃。（笑脸）

案例七 意义引诱实战

郭德纲问贾冰：“如果让你真能回到过去，你会选择去哪一个时代？”

观点引诱，打开话题。这个问题如果我们好好的感受一下，你会发现这是一个很有深度而且比较广的话题，让人很容易也很多联想的回答。

贾冰回答：“十六七岁吧。十六七岁会选择另外一个行业。”

郭德纲：“你十六七岁的时候在干嘛呢？”

了解引诱，来了解更多的细节，深入话题。

贾冰：“当兵去了嘛。”

郭德纲：“嗯，当兵。”

贾冰：“常年不在家陪着爸妈，实际上我跟别人在一起的时间，比跟我妈在一起的时间要长的多得多。”

这里的贾冰回答非常的好，先不说他到底是不是这样的人，但是他的回答已经暗

示了他是一位孝顺的人，当他让大家觉得是孝顺的人的时候，大家就会更加拥护他，他也会得到更多人的认可，最主要的，一个重感情的人，往往都是知恩图报的人，所以这也会多多少少在到他在事业上面的别人的提拔和帮助。所以，一句话，看似简单，对于情商高的人来说，每一句都是有目的。

当然，为了让读者能专一的学习，所以我们暗示成交不会讲解太多，如果你想学习暗示成交的更多内容，还有塑造的更多技巧，可以加入《暗示成交》课程。

郭德纲：“哦~”。点头认可。

贾冰：“所以如果穿越的话，我肯定陪我妈陪我爸。”

郭德纲：“在这个舞台上到今天为止，你觉得谁是你最大的对手？”

观点引诱：“你觉得.....”。

贾冰：“说实话，在《欢乐喜剧人》能走到今天，站在台上都是非常棒的，不存在对手，要说对手只有自己。”

这句话回答也是非常不错，为什么？因为他说最大的对手是自己，体现了自己不会自以为是，或者说不会因为自己有了名字就高高在上的感觉，也在暗示所有人，我贾冰如果以后混好了，一定也是谦虚的人，尊重别人的人，而不会自以为是，高高在上的人，我会不断的虚心学习上进，把事情做好。所以你们尽管支持我，选举我就好了！所以，看似简单的一句话，却存在刻意的暗示，我重申一下，高手都是会侧面的暗示对方对他的感受和想法，让自己能更受欢迎和支持。实际上内心什么样？我不得而知，也不敢擅自做评论，因为懂暗示的人，不会轻易被别人影响，只会看对方的技巧和方式。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

郭德纲：“再接再厉，我看好你！”

其实心里在说：“小伙子，说的不错，还挺聪明，慢慢来！”

贾冰：“谢谢郭德纲老师，您也辛苦了。”

心里在说：“一定一定！谢谢老师认可支持！”

综合点评：聊天其实就是两个人互相摸底熟悉的过程，可能生活中工作中顾客不经意的一句问话，实际上在试探你的整体人品和能力。同时你不经意的一句回答，也

可能是会影响对方的思维和态度。所以都是相通的。就好像在赌场上，都是老千，但是都不会说自己是老千，而且还会暗示较量水平的高低。傻瓜当然就乖乖的输钱还自认到位，赢家往往给人的感觉永远是“运气好”，但是谁会知道里面的猫腻呢？只有他们自己心里最清楚。《暗示成交》就是让你变成心里明白，说的简单，但是处处充满暗示的言语。做到影响他人于无形。

案例八 了解引诱技巧实战

场景：鲁豫采访篮球运动员易建联

鲁豫：“你到那时候算是比较瘦的运动员吧？”

易建联：“嗯。”

鲁豫：“瘦的时候不太好吧？因为你撞不过人家？”

易建联：“对，因为对抗运动都需要身体。”

鲁豫：“那你需要增肥么？也不是增肥，就是变得更加强壮一点。”

易建联：“增加体重。”

鲁豫：“怎么增加体重呢？”

了解引诱，来深入话题，继续话题的延续性。

易建联：“练，练力量。”

鲁豫：“练就可以增体重么？”

这里用到了复述的技巧，有时候只需要重复的说一句话，对方就会做更多的补充。

易建联：“练肌肉，练你的力量，练你的对抗能力。”

鲁豫：“需要使劲吃么？”

了解引诱来了解更多的细节和内容。

易建联：“要。（笑脸）”

鲁豫：“你能吃么？”

继续了解引诱，通过吃来了解对方能不能吃。

易建联：“看当天胃口怎么样。”

鲁豫：“呵呵，在那里面苦不苦呢？在选秀之前。”

了解引诱，了解易建联在选秀的过程中的待遇。

易建联：“其实还算比较.....不是苦，是一种很有动力。”

点评：因为易建联是篮球运动员，跟很多 it 男一样，是不怎么擅长表达和聊天的，所以整体的聊天不是很完美，但是这个案例当中鲁豫的了解引诱算得上很好的展示了了解引诱的日常运用。

也许你会说，那我们不可能跟主持人一样跟顾客聊天吧？当然不可能跟她们一样聊天，如果你观察她们的聊天，你会发现，主持人都是引诱为主，她们不可能假动作来讲述自己的事情和经历，因为她们的目的是要带观众了解这些嘉宾。但是现实中，我们不仅可以通过引诱去了解对方，进攻去了解对方，我们还可以通过自己讲述自己的信息，假动作来让对方了解我们，这样也让整个聊天变得更加的轻松自然。所以本书的技巧，虽然有一部分的技巧来自专业的支主持领域，但是更生活化，现实化。

案例九 综合技巧实战

场景：对方前段时间去景德镇玩，和朋友从那边买回来很多的瓷器

我：“你们什么时候从景德镇回来的？”

女：“就昨天从那边出发的，今天早上到的家。”

我：“那边玩的怎么样？”（兴趣引诱）

女：“挺好玩的，瓷器好多好多。”

当对方说那边瓷器很多的时候，我们可以运用了解引诱来了解那边都有什么瓷器，有什么特点，价格怎么样？款式怎么样等等。也可以不聊瓷器，可以兴趣引诱这两天她们去景德镇玩了什么东西，吃了什么东西，和景德镇有什么风景特色，包括当初怎么会想着去景德镇等等。

我：“那边瓷器很多？那边瓷器怎么样呢？”（了解引诱，了解那边的瓷器的具体信息，让对方说的更多）

女：“是呀，那边是世界有名的，产陶瓷的，陶瓷很多的。”

这个时候，可以问她们去了这几天有买什么样的陶瓷，然后也可以请教引诱怎么分辨瓷器的好与不好等，当然，也可以用破防的回应技术，来增加关系，拉近举例，比如说我也很喜欢瓷器之类的。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

我：“我从小就很喜欢那些瓷器，那个时候我会用泥土捏成人物，然后烘干，感觉很有意思。”

这里我选择了回应技术加假动作，来展示自己小时候的一些经历，当然，由于大家一直在聊瓷器，对方也明显刚从景德镇回来，所以这个话题是值得去深入聊下去，所以我假动作只是为了把回应技术体现的更加真实，但不是为了去引开别的话题。所以我决定还是把景德镇的瓷器这样的话题深入聊下去而不引导到小时候的一些趣事。

女：“啊？你小时候还会这个？那你要是当初一直坚持的话，可以在那边出好多作品，那边都是玩泥巴的。”

对方有点被我的假动作引导过来，刚才说了，我并不想把话题接到我自己这边，加上她刚才又提到了景德镇，所以我决定把话题继续聊到景德镇的瓷器话题。

我：“那边都是卖瓷器的么？”

女：“对呀。一条街都是卖那个的。”

我：“你买了瓷器了么？”

我想通过对方买的瓷器，来深入的引诱下去，比如可以兴趣引诱她为什么买这件瓷器，观点引诱来问你觉得这个瓷器好在哪？了解引诱除了这个瓷器你还买了什么等等。

女：“买了。”

男：“买的什么？在哪里？我看看？”

记住说这些的时候，一定要有一些积极的状态，让对方觉得你是真的很想看，并且很好奇，氛围才会有，如果说这句话很普通，很马虎，对方也就没有聊天的氛围和积极性。所以氛围是需要双方一起带动的，那么你可以做先带动的这一方，仿佛在告诉对方：“嘿，我真的很想和你深入的聊这些东西，因为我真的很感兴趣，你可以给我看看吗？”

女：“好呀，等下，你看看。”

我：“这个颜色挺好看的，而且还是蓝色的，这么有特点的瓷器你怎么挑到的呢？”

在这里，我没有说这个好看的瓷器你怎么挑到，而是说这么有特点的瓷器你怎么挑到的，因为如果我说那么好看，可能有故意夸奖的嫌疑，为了让对方觉得夸奖的真实和隐秘，我运用了后者。这样其实潜在的夸了对方会很挑，但是没有直接夸，对方听完心里很开心，并且会有更强烈的表达欲望。

女：“（得意）我去人家厂里面挑的，厂里面有好多好多瓷器，好大的厂，我们几个人在里面买了好多好多，价格也便宜。”

对方开始聊的很多，而且这句话提供的信息也很多，比如工厂，好多人买了好多的瓷器。这个时候你有很多思路可以聊下去，你可以进行了解引诱，引诱对方在厂里看到的有没有别的有特点的好看的瓷器，再用了解引诱去了解怎么好看了？怎么特别了？也可以运用了解引诱引诱她的朋友买的什么瓷器，有什么特点之类。

我：“哦？那你还在里面看到什么比较好看的呢？”

我此时选择了了解引诱，去了解厂里的别的一些好看的瓷器，让对方继续介绍和聊天。

女：“都很好看，里面有手绘的，有贴花的，你看看我朋友买的这个，（拿出另一个朋友的瓷器）你看看这个多少钱？”

她想让我猜价格，这个是让人很为难的事情，猜低了不好，猜的太高又有点夸张，只能物色着猜的比实际买的价格多个一半就好了。

我：“嗯，四五百？”（其实我心里觉得差不多值个两百多）

女：“哈哈，差不多，你要到外面买估计要四五百，但是厂里都是批发，所以只要两百多就好了。怎么样？好看吧？”

我：“嗯，是挺好看的，而且这个纹路还有你看这个图案的做工细节，真的很到位。”

我进行了一番夸奖，运用了具体的夸奖技巧，我们前面的章节也讲过，夸奖要夸奖具体的细节，这样才会让对方觉得你的夸奖是真实的，而不是敷衍客套的。

女：“对呀，这个我朋友也是挑了很久的，你看看那个艺术品，我打开给你看。”

我：“这个一看就是好东西，还有证书？”

女：“是的，这是一个非常有名的艺术家的儿子的作品，这个叫笑面佛。”

我：“这个看起来很有喜气，而且能给人一种很愉快的感觉。”

我运用了呼应的技巧，也就是侧面赞同了笑面佛的名字。还记得呼应技巧的运用么？呼应对方的观点想法等。比如对方说天气真冷，你就可以说是的，我今早还多穿了一件衣服。所以刚才聊天的案例，对方说这个艺术品叫笑面佛，我就说他确实笑的很开心，而且看到了给人的心情也带来很好的影响，这就是呼应。

女：“你看看这个，再看看刚才给你看的那个普通的，你能看出来什么区别么？”

我：“嗯，我感觉它们的手感明显不一样，而且做工的细节真的不一样。你觉得呢？”

对方向你引诱的时候，你最好要好好的回答，别觉得被别人引诱不好，适当的被引诱，让对方觉得你也是很真实和实在，如果对方引诱你问题，你却说，我不知道，你说吧。这样的回答会让对方觉得扫兴。当然，在你说完之后，你还是可以把话题还给对方，就好像最后一句“你觉得呢？”一样。让对方重新变成话题的支配者。

很多人在别人问他们问题的时候，结果就开始叨叨没完，不显得自己知识渊博就不罢休一样。如果你肚子里没有太多的料，或者对这个话题真的不了解，最好还是多运用本书的技巧，这样你不仅能让对方聊的开心，自己也会觉得很有收获。何乐而不为呢？当然，本书不是不支持你有什么话都要让对方说，如果你真的对某一个事物或者知识比较在行，加上对方对这个事物或者知识感兴趣，那么当然是可以分享出来的，这样也是能增加双方的愉快的交流。但如果对方自己本身表达欲望很强烈，那么最好还是听别人说，自己适当的做一些补充就可以了。

女：“是的，你说的没错，然后折两个不是同一个类型，还不好怎么好比较，你看这两套茶具，一个便宜一个贵，你对比一下有什么不一样？”

我：“感觉好像差不多，我对这个不怎么懂行，你说一下，哪里不一样呢？这样以后我也会判断了。”（请教引诱）

在这里我运用了请教引诱。其实我知道哪里不一样，比如绘图的地方不一样，还有模具的标准也不一样，但是我并不想体现自己什么，我的目的是希望她能多说一点，让我的不知道来体现她的成就感。让对方开心。反正我本身也不是研究这些，对方也不会觉得你无知。有时候明明知道就是说自己不知道，让对方开心的展示自己，也是一种情商的表现。就好像马云说的一句话，真正情商高的人，就是明明自己知道自己是老大，就是不说自己是老大，永远只说自己是老二。因为当你时时刻刻都表现的比别人聪明的时候，别人都会讨厌你，远离你，你聪明又能怎么样呢？在生活中，你难道喜欢那些什么事情都逞强，就觉得自己比别人厉害的人么？所以这是一个做人的基本道理，该谦虚就谦虚，不是关键时刻，可以适当的隐藏自己。等到关键时刻，突然的展示，就会让所有人眼前一亮。

女：“你看这个茶具是不是很圆？那这个就有点点不是很圆？”

我：“（我表示很仔细的观察，毕竟想拿奥斯卡奖也是需要有一点付出的）还真的是！这个杯口很圆，而且很标准，这个相对有点点不是很圆。自己看还是能观察出来的！”

我表示了认可，让对方觉得他教会了我怎么分辨好坏的区别。

女：“是的，所以这就是判断的方式之一。”

我：“你是怎么会知道这些细节的呢？是买的时候老板告诉你的还是你之前就知的呢？”（兴趣引诱）

这里我运用了兴趣引诱，你当初怎么会做这件事情的原型。让对方继续聊天分享。

女：“其实我也不知道，是老板教会我的，不然我以前都觉得差不多，或者说好看精致就是好，这些细节原来也是很重要的判断依据。”

我：“是的，你说的很对，往往就是一些细节能体现东西的好坏之分。以后我买这些也算是有一点点入行了。（笑脸）（隐性感谢）

最后我用到了隐性感谢，我没有说：“谢谢你为我讲解这些。”因为这样说会显得怪怪的，而且显得太见外和客套，所以我说：“这下我以后遇到一些茶具我也能开始分辨出好坏了，避免自己被坑了。”这样就是一种隐性的感谢了，什么是隐性感谢呢？

就是要感谢对方的行为给你带来的好处，而不是只是谢谢两个字，如果只是说谢谢，会让人觉得你不够有诚意，对方也感受不到给你提供帮助能给你具体带来什么好处和价值，这样就会降低对方的成就感。当你能把对方给你的帮助的具体好处说出来，对方觉得真的是帮了你一个大忙，心里也会觉得很舒服很愉快，心里的成就感会得到满足。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

本次聊天案例点评：当与对方有一定的熟悉程度的时候，聊天的过程就不需要太多的破防和进攻，可以拥有更多的假动作和引诱来进行沟通聊天。如果对方跟你不是很熟悉和了解，可以适当的多一点破防和假动作来分散对方的注意力和聊天给对方带来的压力。因为不是每个人都会聊天，有的人可能跟我们一样，不知道说什么，容易卡壳，不会聊天等。所以我们多一些假动作，这样对方就不会尴尬，而且能接着我们的话题继续聊下去。

案例十 综合技巧实战

男：最近在干嘛呢？

女：没事呢，这两天学弹钢琴呢！

男：钢琴？（表现出难以置信，增加对方继续说下去的欲望）

女：是呀，我们搬新家，我爸爸的朋友送来的礼物。（通过这个事情可以看见她们家条件很好）

男：是不是你爸爸朋友提前就知道你喜欢钢琴就送的还是随机的？（笑脸）（试探对方是不是对钢琴感兴趣）

女：不知道，不过送来的时候，我确实感觉吓一跳。（笑脸）（这里面有一些可以引诱，可以引诱她当时为什么会吓一跳，是因为钢琴很好看吓一跳，还是没想到会收到这样的礼物吓一跳）

男：吓一跳？怎么会吓一跳呢？是钢琴跟别的钢琴不一样还是？（具体引诱，引诱出更多的话题和细节，因为对方说吓一跳的时候，肯定心理是有一些话想说的）

女：钢琴很大，而且也没有想到会送钢琴。（笑脸）这下我有的学了，正好有时候在家里没事干。

男：听起来好像很不错哦，那你学了多久了？（简单的夸奖认可，然后开始具体引诱，了解一些她学习钢琴的过程，因为这一段过程是对方觉得比较有兴趣和新奇的事情，所以可以引诱，对方也不会厌烦）

女：学了有两三个月了吧。（从这个回答可以看出学的时间不算久，还处在新鲜期）

男：感觉怎么样？难么？（兴趣引诱，了解对方对这个钢琴的感受，让对方持续的说这个话题，再次强调，这个话题本身对于这个女孩来说，是比较感兴趣和新鲜的话题，所以是可以引诱的，但是假如她说在写作业之类的话题，本身就不要引诱了，因为写作业类似这样的话题，本身很枯燥，其次每个人都会内心不想提及）

女：还好，我没有去专门的地方学，都是自己在家里看教学视频慢慢学的。

男：不会吧？自学的呀？如果是我，看到一些谱子，估计直接蒙圈了。（“不会吧”，是运用兴趣引诱的技巧，让对方觉得自己很优秀，从而增加对方的表达欲望，后面一句话则是用自己的不足来体现对方的优越感）

女：哪有那么夸张，其实很简单的，而且都是比较简单的曲子嘛。（这个时候，我们后面就可以运用具体引诱，来引诱对方都会弹什么曲子，也可以用意义引诱，来问对方，第一首学会的曲子是什么歌曲等）

男：哦？你现在弹的最多的是什么曲子？（开始兴趣引诱对方弹的歌曲是什么歌曲）

女：周杰伦的告白气球（笑脸）。

男：这个歌曲很好听，我这两天还在听呢，就是不知道钢琴曲怎么样。（利用回应技术进行回应拉近关系，并且第二句话起到试探性询问，钢琴曲肯定是很好听，但是没有说很好听，而是说不知道怎么样，这样会激发对方想对钢琴曲的一种认可，表达欲望就会强烈）

女：还不错，比较柔美，弹起来照着琴谱来的话还是很简单的。我之前弹过一首贝多芬的曲子，那才叫一个难。（如果对方这样回答的话，你可以引诱对方当时弹贝多芬的什么曲子，或者弹那么难的曲子，当时什么感受，或者引诱有没有别的一些歌曲比较简单而且好听的，甚至也可以引诱刚才的周杰伦的告白气球的话题）

男：嗯，还是告白气球比较好，就像你说的简单好听，我记得以前很喜欢周杰伦的一

首夜曲，不知道钢琴弹出来是什么样的滋味。（进行了假动作，从对方的告白气球，聊到自己以前听过的曲子，延伸出周杰伦的歌曲话题，如果对方对这类话题比较感兴趣，就可以继续深入引诱这类话题，如果对方只是弹过告白气球，但是不喜欢周杰伦这样的歌手，那么我们就引诱别的话题）

女：嗯，那首我也听过，但是没有弹过。（女孩子的回答告诉我们，她对这个曲子不是很擅长，同时也不是很感兴趣，所以这个话题就没有必要引诱下去，我们可以尝试用意义引诱来进行别的引诱话题）

男：那你弹的最拿手的是什么歌曲呢目前？（意义引诱，聊出她最喜欢的歌曲，然后后面可以继续不断的聊为什么喜欢这个歌曲，通过什么缘由学到这个歌曲的）

女：夏天听过么？summer。很好听的，我超级喜欢。（当对方说出这个歌曲的名字的时候，你可以百度快速的了解这个歌曲的信息，如果是面对面聊天不知道也没有关系，可以进行具体引诱，了解这个歌曲的一些相关信息和来历。

男：听过的，好像是日本作家的一首钢琴曲？（别做太多的介绍，你不是翻译官，你需要的是点到一下，然后引诱对方说就可以了）

女：对对，很好听的，听完整个人就会很舒服。（开始进入到一种聊天的状态了，只要有这样的状态，后面就好聊了）

男：嗯嗯，是挺好听，我经常在酷狗上面还会听呢。你什么时候开始学的这个曲子的？（第一句话是呼应加回应的技巧，让对方知道我不是在附和她，而是是真实的在听。后面一句则用到了兴趣引诱）

女：我当时有钢琴的时候，第一脑子就是想学这个曲子，但是可能基础功不足，所以这个曲子从学习到最后花了整整一个半月才会弹。

男：一个半月？那感觉也很久了哦。（话不要一下子说完，可以先说一点点，这里用到了兴趣引诱，表示不可思议，让对方继续说）

女：是呀，里面看起来很简单，但是伴奏的东西还是挺多的，最主要的是我手笨。（哭脸）（这个时候她表示了自己的心情，同时说自己的手笨，我们当然回答的时候不可能说你手确实挺笨，这个时候就可以运用破防的台阶技巧，让对方知道，新手弹钢琴，一个半月会弹一个完整的曲子也是很厉害的）

男：一个半月对于新手来说学会一首曲子，我觉得真的很厉害了，如果是我来学，估计最少也要半年（笑脸），那你当初是通过什么来学习这个曲子的呢？（开始用到了台阶技术，用自己的手笨来凸显对方是优秀的，让对方知道我们是任何她的，鼓励她的，而不会觉得她确实手笨，后面一句，继续运用了解引诱，来了解她当初学习的过程细节）

女：哈哈，我当初是下载一个 app 叫 xx 钢琴教学，里面会给你一些谱子，还有一些注意的细节等。感觉还是挺不错的，然后这个歌曲当时在里面属于热门歌曲，所以我就学的它。（聊到这里的时候，你可以运用请教引诱，比如如果我想学习，有没有在线上直接模拟的钢琴可以弹奏？或者你可以用未来想相同，说你也很想学习钢琴，只是一直没有时间，如果能不用买钢琴，在网上也能模拟的学习就好了）

男：那样好像很方便的感觉，我也一直很想学习钢琴，但是买钢琴是不太好实现了，但是一直不知道手机上有没有可以模拟的那种弹钢琴的软件。（请教引诱，相当于请教对方，有没有什么好的线上学习钢琴的软件可以推荐一下）

女：有的，有一个叫钢琴专家软件，没事的时候可以在里面弹着玩。

男：是什么样的？不是跟劲乐团那样的感觉吧？（笑脸）（适当的幽默一下）

女：当然不是啦，劲乐团跟那个完全不是一个类型好不好。

男：哦哦，开玩笑。那里面会有一些基本的教学么？比如我想学习但是看不懂谱子。（了解引诱，了解软件里面的一些细节）

女：有的，我以前没有钢琴的时候，在里面也是可以学习的，它里面会有模拟的谱子，跟劲乐团有点像，只是那个是真实的钢琴模拟的，符号到了就会提示你这样。你要是那个弹多了，以后遇到真钢琴不用谱子也会弹的。（通过引诱，对方的聊天话题明显增多）

男：哦，这样子，那我赶紧下载一些来试试，这样以后没事的时候也可以摸一把钢琴了。（笑脸）这个聊天过程，比较综合的运用各种技巧，包含了引诱和破防，在这里可以看到，引诱的运用，是整个聊天的重点，也是精髓，你可以把引诱理解成聆听技巧，但是不管怎么样，如果你能把引诱运用熟练，那么你将能变成一位不管在哪里都是受人欢迎的人。

案例十一 综合技巧实战

男：“这两天没有出去么？”

（进攻来进行了解对方这两天的活动信息，顺便打开话题）

女：“没有，天气太热了不想出去。”

（这个回答很平淡，没有太多的可聊性，所以这样的情况就别继续进攻了，可以先假动作来缓一缓话题，不然对方会觉得你在没话找话）

男：“是的，我也不怎么想出去，本来休息想出去逛街的，看到这天气还是退缩了。”

（这里用到了破防的事实回应，对方因为天气热不想出去，那么我也是天气热不想出去，这就是事实相同，来制造和谐的聊天氛围，同时也是暴露了自己这两天的活动情况，就是在家，这样也是为了后面的进攻做了准备）

女：“嗯是呀！”

男：“那你在干嘛呢？”

（上面自我暴露了自己在家里，那么这个时候就可以进攻了，有了上面的假动作缓和，现在进攻就不会有质问对方的感觉，对方也不会那么反感）

女：“玩玩手机，听听歌。”（这里如果聊手机好像没有什么可以聊的，但是歌曲还是相对比较有话题，可以聊一聊）

男：“我最近一直单曲循于文文的歌曲，才发现她的歌挺好听的。”

（这句话第一是运用了回应的技巧，因为对方现在在听歌，而自己也一直在单曲循环歌曲，说明自己也是在听歌，事实相同来增加亲和感。第二是把歌曲这个话题通过自己的假动作，来讲出具体的歌手，这样等下就可以问对方在听谁的歌曲。因为如果这个时候你直接问听什么歌，就会有连续进攻的感觉，这样就非常不好，所以先说自己听谁的歌，为后面进攻做准备）

男：“你喜欢听谁的歌呢？”

（进攻不是连续进攻，而是进攻一下自己回应一下或者假动作来缓和来保持进攻的节奏）

女：“我喜欢华晨宇。”

（这个回答非常好，虽然只有短短的几个字，但是这是一个对方比较感兴趣的话题，所以当遇到这样的话题，就开始要有引诱的准备，来把这个话题聊到一个小高潮）

男：“他很火的，我的一个表妹也是他的粉丝，每年开的演唱会他都会去，她从小就是对喜欢的事情比较热情。”

（这里先没有着急运用下面的引诱技巧，而是先运用回应技术的第三方回应来再次拉近关系，那么通过这个聊天，我相信你能大概感受到，回应技术是在过程中只要有合适的话题，都能够简单的运用一下，来不断的拉近彼此的关系和聊天的氛围，而不是说学习回应那么整个话题都是回应，那样别人很容易产生奇怪的感觉。比如：

a：我正在吃饭。

b：嗯，我也在吃饭，你吃的什么？

a：我吃的蛋炒饭。

b：那么巧，我也吃的蛋炒饭，你自己做的么？

a：是的呀，自己做的。

b：哦，我也是自己刚做的。你那里学的？.....（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

a：这样的回应就会太明显了，所以中间需要跟上面那样，需要加一些假动作来缓和目的）

女：“你老妹也喜欢他么？他是有很多粉丝的。”

男：“是呀，他有什么歌曲比较好听的推荐一下？一直想听，但是不知道哪一首好听。”

（这里运用了了解引诱和请教引诱，来了解这个歌手有什么歌曲好听，并且推荐一下。同时也融合了破防回应的未来想相同，表明你一直很想听他的歌，让对方知道你不仅认可这个歌手，而且还是有好感的，那么对方也会内心更加接纳你。聊天会更加愉快和谐）

女：“嗯，我个人很喜欢他的 let you go，花花自己写的曲，很鬼魅的一首歌，电子摇滚，流畅，听完很有感觉！”

（当如果对方这样表达的时候，说明进入到了一种聊天的状态，这个时候话题就是打开了）

男：“好，我现在就搜来听听！他的歌曲主要是欢快的还是比较激情的呢？”

（了解引诱，来继续深入话题）

女：“都有，他是个全能型才子，很多种风格都有，看你喜欢什么类型的。”

当聊到这里的时候，我们就可以多运用一些引诱的技巧了，因为此时我们聊的是对方感兴趣的话题，而且对方也是开始进入聊天的状态，所以是一个很好的机会。

那么后面你可以怎么引诱呢？比如：

“那你最喜欢他的哪一首歌曲？”——观点加兴趣引诱

“他的成名曲是那一首？”——了解引诱

“好像现在造型跟以前刚出道的时候变了？”——了解引诱

“现在不知道是什么发型？”——了解引诱

“你觉得出道到现在，什么时候的发型和风格是比较好看的呢？”——观点引诱

“如果他演唱会邀请你去跟他一起唱歌，你会选择唱那一首呢？”——观点引诱

这个时候千万注意，如果是真的没有话题，或者想不到什么引诱的问题，才能够进攻新的话题，如此反复，否则别轻易开始新的话题，否则就永远都聊不尽兴！

通过这个案例，我希望你能明白，这四个技巧，都是各自有各自的目的，当然，你不可能每句话都是这四种技巧的一种，有的话是没有什么技巧，但是这四个技巧是一个整体的框架。帮助你能更系统，更清晰的聊天。

开始运用进攻打开话题，然后可以假动作讲述自己的话题，或者破防来拉近关系，然后继续进攻，如果聊到一些对方感兴趣的，擅长的，了解的话题，那么就可以开始引诱对方说，说的差不多了，就重新进攻，如此反复。这就是整个系统的思路。

（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

案例十二 综合技巧实战

我：“麻烦帮我把头发剪一下，有接近一个半月没剪了都。”

发型师：“好的。”（开始剪发）

我：“咦？之前那个发型师今天好像没有看到？”

发型师：“哪个？”

我：“就是广东过来的那个，比较高的。”

发型师：“他呀？开了。”

我：“怎么了？技术不好还是怎么了？”

（了解引诱，因为之前找他剪的时候，确实感觉剪的不怎么整齐）

发型师：“做客人不行，价格喜欢谈高，很多顾客都向我们反应。”

我：“还有这样的事情？”

（表示一点点惊讶，来配合对方所讲的话题，也是希望对方能继续多聊一些）

发型师：“这边本来就是学生多，消费就不怎么高，一个学生五六百烫染，她直接谈到八九百，就想着业绩。”

我：“那确实不好，学生本来就没什么钱，你硬做高的话，确实伤客的。”

（呼应技术，来呼应对方的话题，让对方知道，我也是跟他想的一样。来拉近关系和破防）

发型师：“顾客都反应好多次，做顾客怎么能这样做。如果他是老板，会这样做么？”

（此时对方处于一种情绪发泄状态，这个时候我们只需要默默的聆听就可以，然后通过呼应来产生共鸣，拉近关系）

我：“这样确实不行，而且这附近理发店也是挺多的，竞争力还那么大。”

（通过这几句聊天可以很明显的发现这个人肯定是股东之一。所以我开始站在老板的角度去呼应他。这样说能让对方知道我是理解他的，是站在他的立场思考的，当对方觉得你是能站在他的立场思考的时候，会觉得你跟他是有共同话题和更容易产生共鸣）

发型师：“最主要的是他已经中间走过一次了，出去走了一圈又回来，我收了还是不行。都已经三十岁了，不仅没结婚，还一点存款也没有。”

我：“那这样还不调整下自己么？哎，三十岁了，这样下去还真的是不怎么好呀！”

（呼应技术，让对方觉得我跟他是一样的想法）

发型师：“没办法，基本已经成型了。”

我：“那他平时下班都会做些什么呢？”

（我内心其实也是想了解那位发型师的生活状态）

发型师：“下班就上网，玩游戏。我都不做到有什么好玩的，天天想工作哪里还有兴趣玩那个。”（更多课程微信156066050）

（通过这位发型师的沟通，我清楚他本身对游戏不感兴趣，而且当他说天天工作哪里有兴趣玩那个时候，说明这个人是比较喜欢做事用心踏实的人。所以如果你想跟这样的人相处，切记一定要让对方知道你是一个很上进工作很用心的人，当然，也是不喜欢玩游戏的人。所以对这样的人，千万别再跟他聊太多玩的话题。可以多聊聊工作，以后的规划，运营等话题）

我：“是呀，我也都好几年没有玩过电脑游戏了。他性格好像也是比较闷。”

（这里我用到了回应的技术。对方潜台词是他不喜欢玩游戏，也不喜欢玩游戏而不用心工作的人。所以我就说我不玩游戏很多年了。表面无意的回答，其实是在做基本的破防来拉近关系）

发型师：“跟顾客相处也不行，讲话比较冲。”

我：“性格确实比较闷，感觉性格也是比较直的。”

（这里做了非常简单的呼应认可）

此时话题终止。这个部分虽然聊的不是开心的话题，但是我也是希望通过跟这位发型师聊这些，来达成共识，让我和他能产生一些共鸣，拉近一些关系。

我：“感觉你挺年轻的，应该没多大吧？”

（我开始进攻对方的年纪，想产生新的话题。上面的话题目的已经达到，聊下去我觉得也没有什么好聊的了）

发型师：“三十少两岁。”（还挺委婉）

我：“三十减去二是二十八吧？还好我算数好，不然到时候多算几岁就尴尬了《笑脸》。”

（适当的一些简单的玩笑来缓解刚才过于严肃的气氛，聊天除非是一些重要的话题，否则尽可能要塑造放松活跃的氛围，这样双方才能聊得更开，话题也才更容易更多和深入，很多发型师不会聊天都是因为自己表现的太拘谨，不敢跟顾客开一些简单的玩笑，导致对方也不好跟你多聊天，因为她们会觉得你这个人很严肃）

发型师：“二十八也老了。（微笑）”

我：“那你结婚了么？”

通过聊之前发型师，我们也已经聊到了结婚、年纪的话题，所以这个时候反过来进攻就会显得比较柔和。话题也是能连贯起来。不会显得问的很突然。所以，如果你想进攻对方的时候，可以先聊一聊别人的信息。最后反过来进攻对方，对方就会比较容易接受。

发型师：“嗯，还没有，准备结婚。”

我：“哦，我也准备结婚。”

（非常简单的事实回应来进行破防）

我：“那你怎么跟你女朋友认识的？像你天天在店里，是以前同事？”

兴趣引诱进行深入话题，虽然这个话题有点进攻的意思，但是其实还是给到对方比较好回答，因为都是男的，问这些就是一种分享和八卦。没有涉及到什么隐私的问题。就算这些对他个人来说是隐私，但是两个大老爷们之间，这些真的可以不用顾虑。

发型师：“不是，这个其实真的是因为缘分。”

（当发型师说这句话的时候，面带微笑，脸色微微泛红，这是一种有表达欲望的表达，所以这个时候，其实代表对方很愿意分享这个话题，并且对当时的认识的过程充满美好的感受，所以也是我们运用引诱的最佳时机。这个时候千万不能用假动作或者进攻来引开话题，否则就会白白失去深入愉快聊天的大好机会！）

我：“哦？怎么说？”

兴趣引诱（我眼睛瞪大，眉毛上扬，做出非常感兴趣并且聚精会神的样子，这样能让对方更快的进入聊天状态，增强聊天欲望，具体详细示范可以通过嘿课网络课程视频教学了解）

发型师：“以前我再昆山上上班认识的顾客，然后最后没在那边做了，来到这边。她就从昆山来我这边找我做头发。当时真的两个人都没有什么想法，但是就那次以后不知道怎么的就开始聊上了。”

（怎么能快速的拉近关系？非常简单的技巧就是跟对方分享你的小秘密，而这个就是这位发型师的小秘密，当他告诉我越多，我们的关系进展的就越快，所以，如果找到机会，一定要想办法让对方分享一些她生活中的一些秘密）

我：“大老远从昆山来这边，真的只是想找你做个发型么？”

（试探的开个玩笑，来增加对方解释，对方越想解释，就会聊的越多，属于欲情故纵）

发型师：“我们两个是真的没有多想，我当时挺惊讶的，因为真的不知道她看上我哪里。她是医院上班。也算是正规工作了，我这个工作，当时心里说实话，还是觉得有点配不上她的。”

我：“缘分真的不在乎什么配不配，而且两个人更注重的是性格和人品。那你没有问她看上当初看上你哪里么？（微笑）”

第一句话我运用了台阶技巧。潜意识告诉对方，我认为你人品好，性格好才是最主要，而且我也不会觉得你哪里不如对方。侧面的让对方觉得我内心是认可他的人，认可他的行业。虽然我跟他接触没有多少分钟。

第二句我运用观点引诱，相当于问他，你觉得你女朋友看上你哪里？当然，你也可以把这段引诱理解成了解引诱。了解对方女朋友是看上这位发型师哪里。所以通过这个案例你会发现，引诱的分类只是为了能让你更好的认识和理解，但实际现实中，引诱的句型和方式有很多很多，是本书没有讲解的规律，所以这就需要自己去感受里面的细节和微妙的作用。本书只是给到你一些借鉴和模板。当然，随着时间的推移，我相信本书的内容会越来越完善和全面，来帮助你更好的学习更多的细节和方法。

发型师：“我没有，但是她反而问我了，问我看上她哪里。”

我：“真有意思，那你是怎么说的呢？”

了解引诱，并且表示出我对这个问题的兴趣，让对方更有欲望去回答。因为谈论的这些话都是他的美好的经历，所以趣味性和回忆性十足。所以这个话题你只需要全程保持兴趣，对方就会不断的被你随意引诱。

发型师：“我当时就说，缘分来了，挡都挡不住。”

我：“没了？还真直接，我想这也许是她喜欢你的其中一个原因吧。”

（这句话其实是在隐性的赞美对方，赞美对方是一个比较直爽干脆利索的人，我们赞美对方，最好是不用明说，除非你实在想不出什么好的赞美方式，再去明说，明说也要注意之前章节讲到的，要赞美细节，而不是大概）

发型师：“谁知道呢，所以说是感觉和缘分。”（脸上充满甜蜜的表情）

我：“那你们多久见一次面呢？”

发型师：“想见就直接可以见面了，因为昆山离这边很近的。”

我：“那真的挺羡慕你们的，我和女朋友是异地，见面时间实在太少了。”

隐性赞美——赞美对方有的你没有的。其实根本没有这回事，更没有异地恋，只是想借着这个话题让对方更加开心。（嘿课教育杨俊彪作者微信 heikejiaoyu66）

此时我感觉虽然这个话题很有意思，但是好像对方跟女朋友之间也没有太多可以挖掘的事情，而且如果再深入聊他们之间的感情，会觉得我比较八卦，甚至真的有一点想了解别人隐私的感觉，所以我觉得此刻需要转移新的话题，而不能再聊这个话题了。

我：“看你纹身挺不错。（他的手臂上全是纹身，很显眼，所以我想聊聊他的纹身）

发型师：“嗯，还行。”（感觉好像没有太大的回应，说明可能对这个话题比较敏感或者不想聊这个话题）

我：“我也准备弄一个，不知道怎么样。”

我其实并不想弄这个纹身，我这样说只是想侧面进攻了解对方对纹身的观点和看法。对方如果支持说明他对他自己的纹身很满意。然后会跟你聊纹身应该纹什么样的，

纹在什么部位之类的，甚至可能会开始聊他以前纹纹身的一些经历。如果对方对自己的纹身有点后悔或者不喜欢，就会不建议纹身。所以我这样说只是在试探对方对他纹身的态度。如果态度不好，那么我们就不能再聊这个话题了，否则会自讨没趣。

发型师：“别纹，我都后悔了。”（看来我的猜想是对的，对方对纹身确实后悔和不喜欢）

我：“这样呀，你那个也没关系的，到时候可以洗掉嘛。”

（我简单的做了一下台阶，给他找点后路。但是我知道这个话题是不好聊了，也没必要聊下去了。）

发型师：“主要是很疼。”

我：“也是，不过还好你是做美发行业，给人还是感觉比较时尚的，如果是别的工作就会不好。”

（在这里我给了他一个台阶，从侧面来认可他的选择其实也是好事，这也是给予对方一些积极的暗示，所以如果你跟对方聊天不小心聊到雷区，聊到对方不是很想聊的话题，能过就过，或者适当的给予一些积极的肯定，也就是找到好的一面说出来，然后跳转话题。）

发型师：“嗯，也是的，你是哪里的？”

我：“我是福建的，你呢？”

我开始进攻这位发型师。其实我此时回答我是福建的话，完全可以运用假动作来讲述我的老家的一些经历或则好玩的话题。但是因为我从小出身在福建，但是不是在福建长大，所以还真的对那边没有什么比较好玩的事情可以讲述。所以我们在现场运用假动作的时候一定要注意，除非你對自己假动作的话题觉得很有趣味或者有一些比较有趣新奇的事情，你认为可以自己聊很多，或者能给对方带来开心和产生更多的话题，否则尽量不要自己运用假动作，而是可以进攻对方或者引诱。所以此时我并不想去运用假动作，我希望能直接进攻对方，然后让对方来讲。

发型师：“苏州偏上一点。”

我：“哦，知道，上面哪里呢？”

发型师：“扬州那边。”

我：“盐城那边是吧？我去过那边出差。知道的。”

发型师：“xx 你听过么？”（名字没听过，所以后面就忘记具体是什么地名了）

我：“不知道，但是大概地方我是知道的。”（不想因为直接回答不知道，因为会冷场，所以后面补充了一下，做一下缓冲）

我：“怎么感觉你说你老家的时候不怎么自信？好像不怎么想让别人知道一样？”

这里我用到了冷读技术，冷读是一种能快速了解对方，让对方觉得你看透他一样，能快速的拉近关系，但是由于本书的定位目标是基础聊天的技巧，所以并不想把一些比较深入的沟通技术做详细的教学。虽然冷读很强大，但是运用的时机相对比较少，但是经过很多学员反应和强烈的要求，我会把冷读的实战案例和全部技巧，分享在微信《嘿入人心 3.0》的课程中。有兴趣的可以在微信进一步掌握了解。

发型师：“因为之前的时候，很多人都说那边的人不好，北方人嘛。”

当对方说这句话的时候，其实心里是会有一些的担忧，因为在他心目中，很多人是不看好他那边的人，所以可能对他自己本身产生了一种自卑和影响。所以这个时候，就是需要用到破防的技术，让对方知道你是支持他的，是认可他的，是不在乎他是哪里人。最起码在你心里，北方人和所有的人都是一样的，更不存在任何偏见。

我：“这个怎么能这样说呢？我觉得哪里都有好人和坏人，不能一概而括，而且我觉得只要自己是好的，根本不用在意那些事情。更不能因为过去他们个别人的行为来看待所有的人。你觉得呢？”

这里需要注意的就是，很多人常犯的一个问题，就是聊天该正经的时候没有正经，这个话题虽然对方不是很严肃，但是我们必须严肃的回答这个话题，这让对方会觉得我们是很认真的讲解这个事情，很重视这个事情。并且我也用到了破防的技术，来告诉对方，我是认可他的，不会在乎这些。那么他就会对我有安全感，就会更有信任感。同时我也算是安慰了他。

那么通过这个案例，我希望你能对整个聊天的思路和本质有更加深刻的了解。其实如果你仔细看这个案例，你会发现，整个过程就是了解—开心—接纳，进攻新话题，继续了解—开心—接纳的反复过程。（更多课程微信156066050）

（更多绝密电子书加微信：kc58567）课程网址：<https://s.wsxc.cn/xK00zd>

我通过这次聊天，我了解他的信息有：

- 1、他是有女朋友的
- 2、跟女朋友关系也比较好
- 3、他女朋友是在医院上班
- 4、他女朋友在昆山
- 5、他个人有点不够自信（说自己感觉配不上他女朋友这句体现，有自信有能力的人，是不会这样认为的）
- 6、他老家是 xx 地方的（虽然这个地方我忘记了）
- 7、他不喜欢玩游戏，不喜欢不务正业的人，喜欢跟积极向上的人相处
- 8、他后悔纹身（同时也说明其实他内心也不是那种有流氓气息的人，最起码现在不是了）
- 9、他们老家被很多人存在有不良的误解，导致他不好意思跟别人说他是哪里的。
- 10、他是店里的股东之一（通过他对待那位发型师的看法和角度来判断）

同样的，他了解我的有：

- 1、他知道我也是有女朋友，但是没有结婚
- 2、他知道我是福建的
- 3、他知道我是异地恋（虽然这个不是真实的）
- 4、他知道我有想纹身的打算，然后他觉得很及时的阻止我。避免我后悔。
- 5、他知道我是一个比较通情达理的人（认可他对同事的看法，认可他们老家跟他没有关系等等）

那么通过这次的聊天，他也能感受到，我是从内心认可他的（对同事的态度和老家的事情），欣赏他的（纹身），羡慕他的（跟女朋友相处的距离很近）。所以他内心也是比较开心和有成就感。满足了他的心理。

所以，这都是能拉近关系的方式。虽然这次的相处时间很短，但是经过这一次聊天，有了好的印象后，后面经常反复的去塑造和沟通，关系就会越来越好。这里需要注意的是，千万不要急于求成的指望一次聊天就能从陌生到很要好的朋友，那就好像

一口吃个胖子是一样的。感情也好，关系也好，都是时间积累而来的，只是我们要做的是能在最短的时间，把这个关系最大化的处理好。但是再快，也需要几次见面聊天的过程。

所以说，我们在聊天的过程中，每一次的进攻都是为了能了解对方，同时还要考虑到这个话题能不能产生愉快的氛围，能不能聊出有趣的事情，不管是自己假动作去聊，还是引诱对方去聊。如果进攻对方的时候，自己有故事和趣味的话题，就可以假动作自己聊天。如果对方好像对你进攻的话题也比较感兴趣，积极的乐意的回答，那么就引诱对方去聊天。在过程中时不时运用一些破防技巧来增加两个人之间的亲和感。增加认可感。(更多课程微信156066050)

总而言之，聊天就是大家能开心，能感觉互相能喜欢，并且能不断的深入了解的过程。只要找到这三个本质，聊就会有思路，因为万变不离其中。

案例十三 现场综合技巧实战

场景：服务新顾客

发型师：“你好，我是本店的三十五号发型师，很高兴为你服务。”

顾客：“嗯好。”

发型师：“请问有什么要求和想法呢？”

顾客（看了看镜子）：“你就帮我把头发修剪一下，不要剪太短，还能扎起来就好了。我这个没有剪多久。”

发型师：“好的，就是不要剪太短，还能扎起来，最好是扎起来有点形状，就可以了是吧？”

（再次确认对方的想法，让对方有安全感。）

顾客：“嗯，是的。”

发型师：“还有什么要求么？”

（再问一遍，万一对方有一些没有想到的，我们没有注意，可能最后会产生矛盾。而且再多问一遍的好处是万一顾客有一些潜在的想法，比如染颜色，做护理等也有可能表示出来。）

（更多绝密电子书加微信：kc58567）课程网址：<https://s.wsxc.cn/xK0Qzd>

顾客：“没有了，谢谢。就这样就可以了。”

发型师：“好的没问题，我先这样剪，你过程有任何问题随时告诉我就可以了哦。”

（这句话也是非常简单的破防，因为很多顾客害怕说太多要求后发型师会变得不耐烦或者反感，毕竟有很多发型师自以为是，总认为自己觉得好的就是好的，跟顾客总是融入不到一起去。甚至有一点高高在上的感觉。这样都会增加彼此之间的距离感。所以这一句话表示出你是一个很乐意接受别人想法的人，也是一位很尊重顾客的发型师。而且当顾客在你这里感觉安心的时候，她们如果内心想做一些发型，或者尝试一些发型，就更有可能与你探讨交流，所以前期的破防和拉近关系极为重要。）

顾客：“好的，没问题。”

发型师：“感觉听你说普通话挺标准的，不知道你是哪里人呢？”

（这里运用了赞美进攻的方式打开话题）

顾客：“我这还标准呀，一般般吧，我是江西的。”

发型师：“江西？我女朋友江西南昌那边的。那边的炒粉好像很出名。”

（这里利用了破防回应的技术，加上假动作来产生新的“炒粉”话题。）

顾客：“是的，我也是南昌那边的，那边的炒粉还是非常不错的。”

发型师：“哦？那真巧，好像只要是当地会做饭的，基本上都会做这道菜吧？”

顾客说：“是的。”

发型师：“偏偏我女朋友不会做。”

（假动作把话题引到自己的女朋友，为后面的销售做准备）

顾客：“哈哈，你女朋友不会做饭是吧？”

发型师：“是的，她不会做就算了，非要让我学着做南昌米粉给她吃。”

（适当的幽默来制造氛围）

顾客：“你女朋友挺霸气的。现在女孩子不做饭的也确实是挺多的。”

发型师：“是呀，开始认识的时候，好说话的很，我说什么就是什么，现在在一起久了，开始要我听她的了。”

（配合顾客的观点，进行具体案例的呼应）

顾客：“哈哈，这也是很正常的，毕竟热恋期都是好说话，结婚后就会慢慢磨合了。你结婚了么？”

发型师：“没有，准备今年年底结婚。之前是朋友介绍的，感觉也谈得来，主要性格总的来说也是不错，所以也就在一起了。”

（假动作带出性格的话题，详情见下文）

顾客：“那也挺好，感情就是缘分，主要性格好就好。”

发型师：“是的，你觉得找对象，性格要找什么样的比较好呢？站在你女方的角度。”

（观点引诱，引诱对方对寻找对象的看法和观点）

顾客：“怎么说呢，找要找个顾家的，最主要要爱自己的，才是最主要的。”

发型师：“性格呢？”

顾客：“性格也重要，但是只要讲道理，脾气好坏其实也都不是最主要的，我觉得最主要的是一个人的内在，比如要有责任感，要上进就好了。其他的都是可以磨合的。”

发型师：“感觉你说的确实是挺有道理的，我一直也是认为重要会过日子，又比较爱你的人，就可以了。”

（回应认可，增加彼此的关系，让氛围更加融洽）

顾客：“是的，如果不是从内心喜欢你，以后还是有可能会离婚的，你看现在离婚的人那么多，都是不负责任和不懂得珍惜对方造成的。”

发型师：“是呀，我有一个表姐，就是刚离婚没多久，其实他老公之前也是挺喜欢她的，但是结婚后，表姐就是比较顾家，带小孩之类的，结果不怎么爱打扮。姐夫开了一个公司，结果做的好了，应酬也多了，没想到居然在外面找了别人。我表姐被气得一个星期都没怎么吃东西，家里人都担心死了。”

（这句话是暗示的作用，虽然本书没有讲到暗示的技术。但是现场中，如果你想高价销售产品和项目，就需要通过一些案例暗示，或者提前的暗示来进行铺垫，先让对方有想改变的想法，再去聊如何改变。但很多发型师，介绍项目的时候，只会告诉顾

客改变后怎么好看，但是顾客却不知道我为什么要改变，动机不强，这也就产生一种顾客明明头发很不好看，但是就是不想改变的症状，我们会在《暗示成交》课程，讲到顾客的动机和欲望分别是什么。并且告诉你怎么去言语暗示刺激。让她们心动并且行动。）

顾客：“那你姐夫真的不负责任，心太花了。”

发型师：“是的，人我们看上去真的挺实在的一个人，谁能知道这样的事情会发生在他身上，他们都说当初看错人了。”

顾客：“那这件事情对你表姐确实打击挺大的，换成是任何人，估计也都会有很大的打击。”

发型师：“是的，不过现在她已经恢复过来了，而且很会打扮自己，每次都会让自己看上去很精神很时尚，上一次我带女朋友去她那里，她就告诉我女朋友，一定要懂得打扮自己，让自己保持美丽，自信，不管是结婚前还是结婚后。我女朋友被她说的都不知道回什么了。”

（比较明显的暗示，通过表姐对女朋友的聊天，其实是在暗示顾客，你自己也要改变自己了，不然可能下一个离婚的人是你自己。）

顾客：“你表姐说的是对的，女人不管怎么样一定要懂得打扮自己，男人都是视觉动物，关键时刻还是不可靠。”

（当顾客这样说，其实就已经被暗示成功，因为当顾客自己认为女人需要保持美丽，比你对她说一百遍女人要保持美丽效果来的多的多。）

发型师：“是的，你说的很对，我表姐也是这样说的，不管怎么样，今天我帮你修剪的好看一点，让你更加精神，好吧？”

顾客：“好的，谢谢你哦。对了，你看我的头发做什么颜色比较好看呢？一直准备做颜色，但是不知道做什么好看。”

当顾客被发型师已经成功的打开了想要改变的欲望的时候，再来讲述一些专业，当然，讲述的过程中，还需要用到专家式沟通，才能体现专业的同时，不会碰到让顾

客不想做的雷区。由于这些内容已经脱离了本书的教学内容，所以先不去讲解。如果你有兴趣学习暗示的技巧和核心的原理，来影响别人的思维和想法，那么，欢迎你加入我的团队。(更多课程微信156066050)

那么通过这个简单的案例，我们可以看到，假动作的目的是换一种思路，让对方跟着你的话题走，但是假动作只是一种打开话题的方式，具体要聊到什么点，聊到什么话题，就是需要有目的沟通。不管怎么样，如果你是聊天，假动作的运用绝对是够你链接整个话题和娱乐。希望你前期实践的时候，每个招数，都尽可能掌握熟悉，才能达到融会贯通的效果，到时候再去深入的学习全新的暗示技巧，这才是你的目标和方向。

案例十四 现场综合技巧实战

一、你好，头发有什么要求？

顾客：帮我 xx 地方修剪一下就可以了。

二、好的没问题。交给我身上。

三、怎么称呼呢？（进攻对方基本信息）

顾客：叫我 xx 就好了。

1、我有一个朋友也叫这个名字。（回应技术）

2、好的，我是本店的 xx 号发型师，你可以叫我 xx 就可以了。（假动作讲述信息）

3、你的名字起得挺有艺术气息的，如果对你不了解的人会以为你父母是做跟艺术这一块的工作。（隐性赞美）

四、听你口音好像不是本地人？（进攻产生新话题）

1、我老家也是那边的。（事实回应）

2、我老家离你那边不远。是 xx 地方，你听过么？（假动作讲述信息）

3、我有一个朋友也是你们那边的，上个月他还刚刚结婚，去喝的喜酒呢。（兴趣

假动作，让对方有结婚的话题聊)

4、你有参加过朋友的婚礼么？看到别人结婚你心理什么感受？有没有想过你的婚礼到时候怎么去举行？（了解引诱）

5、你们老家好像 xx 特产、地区挺出名的？你对 xx 了解么？去过么/吃过么？感觉怎么样？（了解引诱）

6、我一直很想去你们那个地方走走，听说你们那边的 xx 特产/地方很出名是么？（回应技术未来想相同）

7、上次我本来要去的，结果没有去成，最后去了另外一个城市 b，你去过 b 么？（假动作讲述自我信息）

8、你都去过什么地方？感觉哪里比较好玩？怎么好玩的？（了解引诱）

9、感觉自己趁着年轻，一定要出去多走走玩玩，不然以后老了就没有那个精力和兴致了。我最想去的地方，就是 xx 地方，因为我觉得那里的 xx 很好，xx 不错。（假动作主动讲述自己的爱好想法为后面进攻或者引诱做铺垫过度）

10、你最想去的地方是什么地方呢？为什么会想去那个地方呢？（兴趣引诱）

五、你怎么会想到要来这个城市呢？（进攻对方的信息产生新话题）

顾客：因为 xx 原因。

1、哦，我来这边的原因是因为 xx。当初刚毕业的时候，跟家里人赌气自己出来，身上就几百块钱，结果当时去了 xx 地方，做了整整接近二十个小时的火车，还是硬座。感觉当时真的是精力旺盛。现在随便熬个夜，身体都吃不消。（假动作之讲述经历和感受达到情感交流）

2、你什么时候出来的呢？（兴趣引诱）

3、你一般几点睡觉呢？怎么睡那么早？/晚？（了解引诱）

4、我晚上睡觉前都喜欢听歌，看看手机，这样才容易睡得香，不然很容易失眠或者做很多怪梦。（假动作讲述自己的信息同时带出新话题）

5、比如会做一些 xx 的梦，你呢？你睡觉会做梦么？（暴露进攻）

6、从小就会做/不做么？（了解引诱）

7、那你睡眠质量怎么样？真羡慕你，睡眠能那么好，我要是有你那么好就好了。

（隐性赞美对方有你没有的）

8、这应该是天生的吧？还是你有什么方法？（请教引诱）

六、感觉你精神状态都挺好的，不知道你是从事什么行业呢？（进攻对方信息产生新话题）（更多课程微信156066050）

顾客：我是从事 xx 行业的。

1、这个行业目前发展怎么样？对人有什么要求么？对长相有要求么？（了解引诱）

2、像我们这个行业，其实对长相也是有/没有要求，最主要的是看这个人的心态和努力不努力。据我所知，在我们圈内做的好的都没有我帅。虽然我本身长得很一般般。（假动作讲述话题顺便开一点玩笑活跃氛围）

3、以前我刚做这个行业的时候，我觉得自己长相一般，身材一般，口才也一般，当时其实挺自卑的。但是有一个发型师整天背后在同事面前嘲笑我，被我知道了，我当时就发誓，要超过他。最后就拼命的学习方法技术，最后他主动请我吃饭，跟我套近乎。感觉人有时候真的要有激励自己的人才会有动力。（假动作讲述经历和感受来进行情感交流）

4、你当初怎么会选择这个行业的呢？（兴趣引诱）

5、那你应该也学到了很多的东西了吧？你觉得做你们这个行业，能给人带来什么收获和提升呢？（观点引诱）

6、那你刚入行很现在对比差别大么？主要差别在哪里呢？（观点引诱）

7、像我们这个行业，能锻炼自己的动手能力，吃苦能力，还有审美的眼光。当然，还有一个好处，就是能接触各种各样的女孩子/男孩子。（假动作讲述自己行业信息，为后面话题做铺垫准备）

七、感觉你性格挺好的，应该有对象了吧？（赞美进攻产生新话题）

顾客：有/没有。

1、那挺好的，我们虽然接触很多人，但是因为太忙了，真正有缘分能走到一起的实在是少之又少，主要是没有时间和精力，有余心而力不足呀。（假动作讲述自己的情感状况，行业状况，为后面的引诱做准备）

2、对了，你和你对象是怎么认识的呢？（了解引诱）

3、xx 的方式认识的？那真的挺好的。在一起应该也很久了吧？（了解引诱）

4、你觉得找对象最主要的是看对方的哪个方面呢？为什么？（观点引诱）

5、我之前遇到一个女孩子，当时我刚上班出社会打工，我挺喜欢她的，人也很可爱，但是最后还是分手了，她说是性格不合适，但是我知道，她当时其实是觉得我的收入比较低，当时心里其实挺难受的，失落了好几天，因为第一次初恋，就那样告終了，当时的感觉感想就是男人不一定要有钱，但是没有钱真的是不行的。所以我觉得男孩子就要现有自己的一份收入和事业，不然真的不好找对象。特别是现在这个时代。（假动作讲述自己的经历和感受达到情感交流）

6、你觉得面包和爱情，哪个更重要呢？为什么？对，你说的真的很有道理，我也是这样认为的。（观点引诱加认可）

八、进攻新话题如此反复。

我希望在本书的最后一个案例，你能够再一次对本书讲解的系统有更直观的认识。通过上面的案例，我想传递给你的是，本书的所有技巧，都是相互穿插，而不是说必须要按着本书教学的顺序去跟顾客聊天。总的来说，大致流程就是进攻，进攻完了可以假动作也可以破防。然后引诱来深入话题。话题聊的差不多了，继续进攻新话题，然后破防或者假动作继续。如果这个话题好像对方不感兴趣，甚至敏感，那么就重新进攻新话题，如此反复。（更多课程微信156066050）

案例十五 致命的开场

男：很高兴认识你。（比较舒服自然的开场）

女：你好

男：我叫胡洋，你呢？（前期这样开场也是比较不错，用的自我暴露进攻）

女：杨玉玲，多指教，嘻嘻。

（女孩子说多指教，嘻嘻。代表着这个女孩子性格比较小女孩子，人也很谦虚随和，我们就可以在后面的聊天中，可以也跟她回复嘻嘻这两个字，来拉近关系。这是非常简单但是很实用的呼应技巧。除此之外，可以多观察对方习惯发什么表情包，你都是可以在回复聊天的时候，也时不时的用跟她相同的表情包，来拉近关系）

男：嘿嘿，你是从事什么行业呀？（这是第二次进攻，已经有点频繁了，所以如果对方回答，就需要做假动作或者针对对方的工作来深入聊天，否则后面再接进攻，就会很容易让对方敏感）

女：我无业，你呢？（通过女孩子的回答加上她的反问，可以发现这个女孩子算是比较喜欢跟他人沟通的人）

男：美发，你还是学生么？

（这是连续的第三次进攻，这样的聊天就会显得很乏味了，因为这样一问一答，对方也是不会聊天的一问一答，很容易导致聊天枯燥乏味，后面就会很难进展下去。这里就有几个问题：

1 回答的美发，显得太平淡无奇，这样会很难激发对方的聊天欲望，也没有轻松的愉快的聊天氛围，可以说，我是做外貌协会的。或者说，我的工作动刀子的。这样的回答就相对比较有趣味性，更能带动气氛一点。但是学员没有这样说，而是继续选择了进攻。就实在太频繁了

2 没有深入的聊一个话题，比如美发，就可以问对方，你觉得做美发怎么样？你怎么看待做美发的人？然后后面可以运用经历假动作，主动讲述自己美发生涯发生的一些经历加感受。如果你已经忘记了，可以回到教学部分，重新温习感受，这样就可

以加深两个人的交流和了解程度了)

女：不是呢，毕业有点久了。

男：哦。(这个回复就没有趣味性，也很难让话题延续，如果你真的不知道说什么。那么宁愿想一想，也别发类似哦，好之类的字眼，不然会影响两个人的聊天热情。对方说毕业很久了，我们可以有几种聊天接话下去。

比如可以先用回应技术：我也毕业很久了，感觉时间过得好快，一眨眼出社会都已经三四年了。后面就可以说，感觉出社会的生活跟学校的生活还是很不一样。后面就可以引诱对方，你在学校都发生什么好玩的，或者你先聊你之前在学校玩的一些经历和感受，来让对方也开始进入话题。然后再引诱也是可以。学校是一个很好的聊天话题，因为每个人都会或多或少的在校园发生一些难忘的事情。逃课，恋爱，补习，娱乐，趣事等等，实在太多太多的话题了)

女：你几岁啦？你是自己开美发店的么？(通过这样的询问，可以看出来女孩子还是比较喜欢跟别人聊天的)

男：23，不是自己开的。

(这样的回答，还是没有趣味性，而且没有假动作的成分，这样首先你后面的话题就难以进展了，没有话题聊了。其次就是对方也不知道接什么话题了。因为没有给对方一些话题的点接下去。所以这个时候我们需要假动作，来扩大话题的点，让对方或者自己能更好的接下去，聊下去。比如：

“我朋友开的，我过来帮忙的。这段时间他准备结婚了，时不时都不在店里面，弄得我都忙死了。”这样就带入了结婚的话题。后面就可以聊，你有没有想过什么时候结婚？现在好多结婚现场都布置的很好看，特别是抖音里面经常看，你看过么？你玩抖音么？等等话题

或者说：“我四年前十八岁，四年后二十六岁，你猜我几年多少岁呢？”看来你算数不错哦。这样的回答也会比较有趣味性，比死板的回答要好一些。也更容易带动话题。)

女：恩呢，那也正常。(女孩子用了一点点的台阶技巧，让男孩子觉得是可以理解

他给别人帮忙的行为，而没有嫌弃）

男：那你是哪里人呢？（不断的进攻，打开话题，然后没有深入继续进攻，这样话题就永远很难沉下来，很难交心）

女：海口滴，你呢？（这个女孩子也是不怎么会聊天，但是喜欢聊天，所以回答后习惯的反问，这里可以发现，女孩子很喜欢用滴这个字。所以回答的时候，就可以也用滴来进行呼应，拉近关系）

男：四川人。

（这样回答就是为了回答而回答，而不是为了聊天而回答。完全没有趣味性可言。这个时候可以怎么回答呢？比如：

我呀？我是四川滴。（笑脸）去过四川么？我们那边有 xx 东西很不错。或者 xx 东西很好玩，很出名等等。都是可以通过信息假动作来介绍，然后对方如果对你的介绍感兴趣，你就可以介绍的更多。如果对你的不感兴趣，就可以反过来进攻对方，那你老家有什么好玩的，好吃的东西即可。然后你可以注意，当你回复我是四川滴，跟回复四川的。给女孩子的感觉是不一样的。带“滴”，给人更有亲近感，感觉两个人聊得来，而没有就显得你这个人有点无聊冷漠。）

女：恩呢。（此时女孩子已经不知道怎么聊了，只能这样回复了）

男：以前就听说海口是个美丽的城市，只是一直没机会去，你能介绍下有什么好玩的地方么？（这里用到了请教引诱，但是用的不是很好，为什么，因为对于海口这个城市，是每个人都知道的地方，所以对方对这个问题会觉得很没有挑战性，而且觉得你好像有点知识短路。怎么会这么简单常识的问题还要问我呢？对方就会觉得你有点故意没话找话的嫌疑。假如你问：“海口目前哪个城市发展的比较好一点呢？或者说海口那个地方气温怎么样？气候怎么样？等等，相对还好一点。显得是比较自然的聊天。）

女：三亚，哈哈。

男：哦，我同事以前好像去过，说那边风景特别优美而且听说海南自产美女也比较多，但就是夏天去的话，可能容易被晒黑！

（前面运用的回应技巧还可以，只是后面这一句彻底的抹杀了前面这一句，我们讲过，聊天永远聊好的一面，积极的一面，而不是消极负面的话题。他问对方那里好，对方高度三亚好，他反而说三亚不好，这就好像你向我要一块糖果，我给你了，你却说糖果真不好吃。我一下子就懒得再给你了。太无趣了。道理是一样。所以当说到三亚自产美女比较多的时候。就可以停住了。）

女：正常。（此时这个女孩子已经表示出不想聊天的迹象了）

男：对了，你是在上海么？（因为上面的回应没有说好，导致女孩子也没有聊天的欲望，这个时候又只能重新进攻新话题，已经开始进入恶性循环）

女：是的啊。（表现出不耐烦。当对方回答出现了啊，呀，恩的时候，都是有不耐烦的迹象，或者对这个话题不感兴趣的迹象）

男：应该是和家人或者男朋友在一起的吧！？

（你问就问，还带！？这个符号干嘛呢？你还真把自己当警察了么？）

女：单身，跟闺蜜一起。（已经出现一问一答的恶性循环，此时女孩子大多都会出现敷衍的回复。已经对对方没有聊天的兴趣，因为磁场不合，简称聊不来）

男：那打算接下来从事什么行业呢？

女：没打算好。

男：看你头像，你的整个人看起来应该是亭亭玉立的吧。可能我都没有你高！笑脸（我们一定要注意，跟对方聊天，少用！这个惊叹号，因为会显得你聊天口气很重，会加重聊天的严肃感。让别人不容易放松，甚至觉得很不舒服。而且这句话我是女孩子可能也会失去对这个男孩子的吸引力。因为自我暴露了身高不高的事实，而且还是那么严肃的说出来）

女：我一米七。

男：哇！好高！幸好我比你高一点，不然要是我两站一起，我都好尴尬。（这句话请问是想夸对方还是损对方呢？还是自损呢？明显是损对方和自损）

女：是的。（已经不想聊了）

男：你那么漂亮，以前应该有过男朋友吧？

女：是的。（结束了）.....

点评：这个案例的聊天者，可以发现聊天的水平真的很不好，但是为什么拿来做案例，因为我相信有更多的人会或多或少出现上面的问题，从这个案例我希望让

你明白几点：

1 过多的连续进攻，是一种自寻死路的聊天方式。不管是现场还是网络聊天，都是让人反感排斥。

2 聊天不懂得假动作来带出新鲜的话题，有趣的话题，那么这个话题是很难进展下去，最起码生命力不强，很难持久下去。

3 当没有趣味的话题，没有新奇的话题的基础，引诱将会变得难以进展。我们说过，所有的技巧都是为了引诱做铺垫和准备。前面几个技巧不足，那么对方就会很难进入状态。引诱的时候，对方就很难投入进去。

4 所有的技巧都不能单独的重复的运用。连续进攻，对方会觉得被侵犯隐私，被质问，容易反感。连续假动作，就会觉得自己被冷落，老是在你说。过多的破防，对方觉得你有什么目的和企图，老是在附和对方。连续引诱，对方会觉得你有点怪怪的，有点意识到不正常。特别是一开始聊天就运用引诱，对方会有点莫名其妙。

总而言之，四大技巧，多结合我们本书的十七个案例，多看几遍，然后实践，在复习整本书的技巧，你会每一次看完都有新的启发和领悟。相信不久的将来，你也能发信息给我，然后对我说：“嘿课老师，真的谢谢你，你让我从一个不会聊天的人，变成了一个懂得与别人交流相处，并且受别人欢迎的人。”

我一直期待着你的那一条喜讯！（更多课程微信156066050）

案例十六 致命的赞美

学员：今天休息么？

女孩：不休息。

学员：优秀了还这么努力，上班忙碌的同时注意身体。

女孩：今天去固安，你也是哦

学员：固安在北京哪？

女孩：河北

案例剖析：

这个案例非常简短，但是却有一个细节很重要，学员没有意识到。就是这一句：“优秀了还这么努力，上班忙碌的同时注意身体。”

这句表面上是夸奖对方没错，但是实际上并没有起到什么好的效果，反而起到不好的效果。为什么这样说呢？

如果你现场服务顾客的时候赞美顾客：“感觉你真的很重视自己的形象和发型。”那么这是一个很好的赞美。因为假如对方本来不怎么在乎形象的话，你这一句赞美下去，对方不好意思不在乎形象。她会变得更加的积极去设计自己的形象。最起码在你这里是这样的。不然会觉得辜负了你的认可。这就好像小时候我们吃饭，妈妈说你真棒，一口气能吃这么多。结果大部分的人都会下次的时候继续吃很多。心态和道理是一样的。但是这个学员是想追这个女孩子的，那么这一句赞美就非常不好。原因如下：

1、每个人哪怕再优秀，也很少会觉得自己很优秀，因为她们身边总有很多比她更优秀的人。除非这个人是非常自以为是，非常自负的一个人。

所以当你说你真优秀的时候，对方会觉得说的很假，明显就是套近乎。而且对方心理就会说：“哪里，我并不优秀，比我优秀的人多的去了。”这样就会产生对你有一丝丝的否定感。对你是很不利的。

2、你夸对方很优秀，对方就会有一种心理压力。因为她要持续的在你面前表现的优秀。而且如果这个男孩子是想追求她，那么她就会有没有安全感。心理会想：“你到底是欣赏我的优秀？还是我的为人呢？如果哪一天我不优秀了你还会那么在意我

么？欣赏我么？”所以对方就会对你放不开，不想让你看到她不优秀的一面，这样你们的距离感就会持续存在。

3、再强的女强人，也有软弱的一面，脆弱的一面，松懈的时候。所以她们的心理，其实是希望能有一个值得依靠的男人，哪怕不想找一个依靠的男人，其实她们也是会有懒惰的时候，松懈的时候。所以你夸她很优秀还那么努力，以后她跟你聊天都不敢说自己松懈的事情，这样就好像需要带着面具跟你在一起相处，这是很累的一件事情。什么是真正的情侣？就是在一起能感觉很自然，很舒服，而且不会担心对方嫌弃自己。这也是相互接纳的本质。所以通过这个案例，我希望能明白相互接纳只是表面的本质，而最主要的是每一句聊天里面的细节。

那么当对方真的很努力在外面出差之类的，我们可以怎么去说呢？

比如上面这个案例。就可以这样说：“看你天天跑来跑去确实也挺磨练人的，适当的时候记得偷个懒，休息休息。女孩子嘛，没必要跟我们男孩子这样拼。”

这样说，其实是非常好的，为什么？因为你给了对方一个台阶下，让对方觉得自己哪怕偷懒，你也是认可的，支持的，喜欢的。这样对方会更加放松，对你也不会那么官方和拘谨。而是会慢慢的跟你打开心扉。

后面一句，女孩子没有必要跟我们男孩子一样拼，暗示对方，我叫你偷懒，不是我本身喜欢偷懒，而是只是关心你。同时，我也很勤快的，努力的。这样女孩子对你也不会有负面的想法。一举两得。

当然，暗示技术是比较深入的语言技巧，本书重点是基础的相处聊天为主，所以没有涉及到太多深入的技巧内容。

所以通过这个案例，你会发现，赞美虽然重要，但是也是要根据当时的话题和场合而定。所以每个人的沟通，都会或多或少有一些不足的地方，只是自己还没有意识到，当你能不断的磨去你沟通当中的边边角角，你会发现，你的人际关系和事业，会变得越来越顺利。(更多课程微信156066050)

案例十七 现场如何与她人轻松打开话题

现场我们跟顾客聊天如何通过整体的系统思路来打开话题呢？其实非常简单，我们可以通过四个方面来进行简单开场，它们分别是衣、食、住、行。

衣是什么？衣是指消费习惯和爱好。比如喜欢在哪里买衣服？在哪里消费？是在网上还是现实购买等。

食是什么？食是指饮食习惯，喜欢吃什么，不喜欢吃什么？自己做的多还是在外面的多？有没有经常去的一些地方？包括对一些饮食的见解和观点（后面引诱技巧会讲到）

住是什么？住就是从哪里来，到哪里去，来了多久，准备呆多久，对现在的环境什么感觉，对以前的感觉怎么样等。

行是什么？行是指活动，最近有没有去哪玩？休息都准备去哪里玩？以前去过哪里玩过？感觉怎么样等。

为什么从衣食住行开始？因为这几个方面都不涉及到对方的隐私，而且也比较好回答的同时，没有太多的压力。

如果你一上去就进攻：“你好，感觉你长的挺漂亮的，有对象了么？”

或者：“感觉你挺休闲的，你是做什么工作的？”这样的进攻方式，在前期还没有建立很轻松的聊天氛围的时候，对方回答是比较压抑和有压力的。甚至对你会有不良的想法和误解。

所以衣食住行是最基本也是最简单的打开话题的方式。

那么具体可以怎么说呢？按衣食住行顺序举例。

衣：感觉你的衣服搭配挺好看的，你平时都喜欢在哪里买衣服呢？

你平时是喜欢网购还是逛街去买呢？

有时候网上买衣服是很好看，但是有时候不知道到底适合不适合自己的，你都是怎么判断的呢？

你都比较喜欢穿什么风格的衣服呢？为什么喜欢穿那种风格的衣服呢？

食：你吃饭了么？自己做的么？

感觉你对吃的好像比较在行，像我一直没有时间到外面吃太多的东西，你觉得附近哪里有比较好吃的地方呢？

你什么时候学会做饭的？都是在哪学的呢？

感觉做饭难不难？我比较手残。

我也一直想学做饭，一直没有机会下手，你最拿手的是什么菜呢？

你希望你的对象是会做饭还是不会做饭呢？为什么？

你第一次做的感觉最好的菜是什么菜呢？有印象么？

住：感觉你普通话说说的挺好的，不知道你是哪里人呢？

你们那边房价现在怎么样呢？

你来这边多久了呢？怎么当初会选择来这边的呢？

感觉这边怎么样？你觉得这里跟你老家最大的区别是什么呢？

那你更喜欢老家还是喜欢这里呢？

行：感觉你们平时的空余时间都好多，不像我们都很少，那你平时休息都喜欢怎么打发时间呢？

有没有好玩的推荐一下？有时候休息感觉想去玩但是不知道哪里好玩。

你一般一个星期休息几天呢？那真的挺好的，我们一周才休息一天。

一般放长假有没有想着去哪里旅游呢？

你觉得哪些旅游是你去过后感觉不错的？我想过段时间给自己一个假期去玩一玩等。

上面的案例，实际上是结合了本书讲到的破防、引诱等技术的综合运用。相信能给你在现场带来新的思路和启发。

（更多课程微信156066050）

后记

非常感谢在写这本书籍的时候，家人们提供的真实案例，也非常感谢这么多年来，一直支持嘿课沟通的家人们。写书的过程中，我一直非常小心，不敢把案例写的太过“花俏。”比如一些玩笑、个人色彩个性的聊天在里面，因为整体是希望能把本书讲解的所有技巧都能自然的运用出来。而不是让你看完后觉得很厉害，但是自己却还是很难运用一样。就好像幽默的特性来说，这个东西实在很难复制。所以我也把日常沟通当中，那些能复制的，系统的东西，拿出来与你分享。当然，对于看书学习来说，我相信看的书籍越多，那么你将能领悟的东西会更多，更全面。如果只是单单靠一本书就能彻底掌握所有的技巧，这个实在是有点天方夜谭。所以为了当你能看完本书后更好的实践沟通技巧，也希望你在运用的过程中更加如鱼得水，下面是我给你推荐的一些书籍。希望能更好的帮助你得到提升。

一、人性的弱点——作者卡耐基

这是一本讲述关于如何与人相处的心态和道理。这也是本书比较欠缺的东西，因为我更注重技巧性教学。但是本书却是告诉你，你做的所有的事情都是为了什么？能给你到底带来什么好处。相信你看完这本书后，对你的心态和思维都会有一定的洗礼和升华。

二、活法——稻盛和夫

这是一本讲述正确的做人，做事的态度的书籍，当你对以后的生活比较迷茫，对现在的处境比较困扰的时候，可以看看这一本书。这一本书看完后，你会对身边的事物，不管是开心的，还是苦恼的事情，都会有全新的改变。

三、权利世界的丛林法则——葛拉西安

这是一本关于在这个世界上与人相处的过程中，需要注意的方方面面。读完这一本书，可以让你多一点“心眼。”让你知道有些事情怎么去处理更加完美。就好像本书说的：“橘子被榨干后，就会被抛弃，只有井水才会让人们每天都围着它。”也是来自这一本书的讲解。这本书更像是一位智者，在你困扰烦恼的时候，给你新的方向。



 扫码关注我的相册



扫一扫获取更多一手电子书
免费代找 电子书
新加好友、免费赠送 豪华书籍
