

30 个心理暗示和 19 个感官诱导语句

30 个心理暗示语句

你可以跟你的客户说一些模糊的话，适合任何人。这会让他们感到你确实了解他们，可以创造信任，亲和跟信任，这使你看起来几乎是通灵的人！

01、我感到你……

02、我感受到你正……

03、我知道你……

04、我正看到你……

05、我感受到你……

06、我看到你的将来……

07、我看见你……

08、我看到你的过去……

09、你在这个画面……

10、现在你……

11、我了解你……

12、我可以听到你……

13、你可能感到……

14、我能看到你……

- 15、你可能看到……
- 16、你的过去……
- 17、你的未来……
- 18、现在……
- 19、回忆你……的时候
- 20、你不时的感觉到
- 21、记住当……的时候
- 22、你正坐在椅子上
- 23、你正看着我
- 24、你正顺畅地呼吸
- 25、你可以开始放松
- 26、我不知道你是否想继续看着地面，或者你愿意看着我
- 27、你想调整一个更舒服的姿势
- 28、既然……何不……
- 29、你想现在听还是晚点儿再听？
- 30、你越来越……

点击下方订阅邮件列表，会有更多绝密资讯分享：

http://list.qq.com/cgi-bin/qf_invite?id=174310de14d154a92cea35ff132b9d5245ebed0dade80976

19 个感官诱导语句

感官诱导器是你或其他人曾经看过，听过，尝过，闻过，或者甚至感受到过的。

你可以使用确切的资源或用一个普通的名字像书，电视，他，她，专家，等等。

这会让你的销售增加可信度，因为这不是你一个人的感觉。客户很愿意相信这个。

01、我在一份（资料）上读到……

02、我在一份资料上看过……

03、我在资料上听到……

04、我从……听说……

05、（某人）听说……

06、（某人）看到……

07、（某人）感觉到……

08、（某人）告诉我……

09、（某人）说……

10、（某人）说它尝起来像……

11、（某人）说它听起来像……

12、（某人）说他看起来像……

13、（某人）表达……

14、（某人）认为……

15、（某人）已经被证明

16、测试显示……

17、研究显示……

18、调查显示……

19、(某机构) 规定……

点击下方订阅邮件列表，会有更多绝密资讯分享：

http://list.qq.com/cgi-bin/qf_invite?id=174310de14d154a92cea35ff132b9d5245ebed0dade80976