

<<冷读术的诡计>>

图书基本信息

书名：<<冷读术的诡计>>

13位ISBN编号：9787506487580

10位ISBN编号：7506487586

出版时间：2012-8

出版时间：中国纺织出版社

作者：吴琦

页数：223

字数：207000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<冷读术的诡计>>

前言

前言著名心理学家詹姆斯说过：“人类常常不幸沦为他人情绪和想法的牺牲品。他人的想法和情绪可以迅速地绕过你的思维结构，进入你的心理结构，激起你的各种情绪。这意味着，在这些时刻你在心理上处于弱势，自愿成为一个心理上的弱者。把自己的内心变成别人意志的跑马场！

”这段话描述的正是冷读术的实质。

冷读术是一种高超的人际交往技巧，它是通过改变人的潜意识，让人们在不知不觉中受到影响，从而使对方主动改变自己的思想和行为。

这种影响和控制是在潜移默化中产生和发生作用的，它不被人所察觉，却又实实在在地帮助我们实现了冷读他人的目的。

冷读术是综合心理学、语言学、社会科学等学科内容的人际交往技巧，是集解读对方、分析对方、影响对方、操控对方于一体的高效进行人际交往的战略技巧。

日本的精神治疗师石井裕之老师将这种能够活用于人际关系、工作、恋爱、教育等所有沟通，任何人都可以轻易掌握的潜意识技巧进行整合，让冷读术帮助我们在事先没有准备的情况下，通过读取、分析对方的心理，使用有效的应对技巧，最终达到轻松掌控对方思想和行为的目的。

高超的冷读者不是时时监视他人，但却善于观察和分析他人。

他们善于观察和分析他人的每一个表情、每一个举止，洞察他人每一句话蕴藏的真实含义。

高超的冷读者不一定是表现最多的人，但一定是最会表现的人。

他们说的每一句话、做的每一个动作、每一个表情都有特定的目的。

他们在读懂对方的心思后，便想办法表现出对对方的喜欢，获得对方的喜欢和信任，激发对方表达出内心的想法，并使用恰到好处的语言、行为和表情，来影响和改变对方的潜意识，从而轻易控制对方的思想和行为。

因为这些人懂得：人们最喜欢的人是自己，第二喜欢的人是喜欢自己的人，人人都愿意与喜欢自己的人交谈，并且更愿意表达自己内心的真实感受。

即便是面对陌生人，正确使用冷读术也能让我们迅速获得对方的信任和喜爱，打开对方的心扉。

A：“你好像十分热爱运动啊！”

”B：“是的，我不太喜欢待在室内，有一种太过压抑的感觉。”

”A：“看着你就觉得你一定是比较有活力、喜欢运动的人，你的身边一定有许多朋友吧？”

”B：“这你都知道！”

和你有一种一见如故的感觉呢！”

”无论是在职场上还是生活上，灵活运用冷读术都能让我们快速获得别人的信任和喜爱，使我们在交际中掌握主动权。

冷读术虽然能帮助我们掌控他人，但是我们也要知道，学习冷读术并不是为了诈人，而是为了防诈，不是为了奉承，而是为了他人更有效地沟通，不是不择手段，而是有技巧地引导他人。

本书的目的在于，帮助那些想要学习交际技巧的人，让他们在生活、工作、恋爱中与对方相处得更好。

通过书中冷读术技巧的介绍，相信读者在理论与实践结合之后，能够运用冷读术提高自己在人际交往中的能力，让冷读术不仅仅是纸上的技巧，而是能够深入他们生活，让其具有实际的操作性。

希望通过对本书的阅读，能够使你拥有掌控他人和谈话局面的能力，帮助你成为一个处处受欢迎、轻松赢得他人好感的交际高手！

最后，要感谢为本书成功出版付出辛苦的以下人员：宋红超、代明鑫、韩海静、李莹、安梁音、张永琴、包丽娟、马良吉、岳婷、袁华冰、杨莉。

作者2012年5月

<<冷读术的诡计>>

内容概要

冷读术是通过察言观色了解对方性格与心理，并建立信任关系，从而顺利沟通、赢取人脉的技巧。

在现代社会生活中，人际交往至关重要，冷读对于我们每个人都是一门必修课。冷读术可以帮你瞬间打开对方心扉，不但能让其觉得“这个人真是了解我”，也能赢得对方绝对的信任。

冷读术是通往幸福与成功人生的关键技巧，它可以让你增加自信和魅力，做最好的自己，还可以帮你赢取良好的人脉，使你的工作、恋爱、交友一切顺利，家庭幸福美满。

<<冷读术的诡计>>

书籍目录

第1章 看清冷读旋涡里的人们——解读冷读

- 1.冷读是判断而非猜谜
- 2.算命者都是赢取他人信赖的专家
- 3.识破骗子们惯用的伎俩
- 4.人际高手也是冷读高手
- 5.任何人都可以轻易使用冷读
- 6.成为焦点其实并不难
- 7.不说不问掌握对方信息
- 8.冷读教你把没说中变成说中

第2章 察言观色看透性格——冷读了解性格

- 1.形体语言泄露对方心里秘密
- 2.衣着打扮，彰显对方的个性
- 3.距离有远近，性格有差异
- 4.表情是写在脸上的心
- 5.从习惯动作看对方性格
- 6.要想知道别人，先要适当暴露自己
- 7.要想影响别人，先给自己一个客观评价
- 8.把自己完美和优秀的一面展示给对方
- 9.让自己成为众人信服的对象

第3章 与人交往零距离——冷读赢取信任

- 1.用心倾听让你轻松赢得信任
- 2.摊开手掌，表现你的坦诚
- 3.用对冷读，对方的心事你全懂
- 4.投其所好方能博得信任
- 5.巧妙设计提问，让对方连续回答“是的”
- 6.一语说中对方的过去、现在和未来
- 7.没有理由地总说好，会被当做恭维
- 8.用好否定，同样能赢得人心
- 9.双赢是博取对方信任的基础
- 10.要想赢得持续信任，就要灵活运用人们的选择性记忆

第4章 引羊入室与狼共舞——冷读操控对方

- 1.巴南效应不只警察能用，你也可以
- 2.练就一双鹰眼，瞄准猎物
- 3.号准对方心脉，牵着他的思路走
- 4.抓住主动权，让对方说“是”
- 5.你越请教对方，越能掌控整个形势
- 6.摸清对方的性格，灵活运用沟通方法
- 7.运用冷读战术，推断对方心理
- 8.掌握对方心理弱点，击中对方软肋
- 9.初次见面，巧妙掌握主导权
- 10.运用计谋，让对方跟着你走
- 11.在对方无意识时，轻松掌控局面

第5章 将交往进行到底——冷读得好感

- 1.完美的第一印象，让对方瞬间喜欢你
- 2.初次见面，要营造融洽气氛

<<冷读术的诡计>>

- 3.良好的开场白，是博得好感的开始
- 4.空谈道理没有用，利用同感打开对方心扉
- 5.营造相似印象，拉近交往距离
- 6.要赢得好感，就要配合对方的言行
- 7.谈对方感兴趣的话题，交往顺其自然
- 8.通过肢体动作，让对方感到你的友好
- 9.巧妙“照镜子”，让对方感到亲切
- 10.不是每一句赞美都能赢得对方高兴
- 11.注重细节，缩短交往距离

第6章 对方的感觉和潜意识接轨——冷读引导沟通

- 1.潜意识的力量无处不在
- 2.用潜意识引导对方接受不可接受的事
- 3.利用潜意识，给对方好印象
- 4.向对方渗透潜意识的诀窍
- 5.常用的潜意识沟通语言
- 6.在对方心里投入暗影，左右其潜意识
- 7.WE / ME型人潜意识沟通技巧
- 8.在闲聊中用潜意识引导对方
- 9.潜意识让吸引力法则重现奇效

第7章 让对方相信你——冷读会话术

- 1.双重束缚说服术，让你顺利约会
- 2.否定疑问句让你与对方顺畅沟通
- 3.谁都不能逃脱的例行话语
- 4.巧妙质问，让一切顺理成章
- 5.转折词可以轻松委婉拒绝别人
- 6.不着痕迹的赞美，让对方难以辩真假
- 7.让对方依赖你的同步语言
- 8.实用的搭讪法，让你避免被拒
- 9.话不需要太多，说到对方心里就行

第8章 让你处处受欢迎——冷读实践技巧

- 1.怎样在公司年会上备受关注
- 2.怎样在聚会中大受欢迎
- 3.怎样与上司搞好关系
- 4.怎样解决同事间的危机
- 5.怎样接近心仪的异性
- 6.怎样使你们的关系更进一步
- 7.怎样在面试中赢得好评
- 8.怎样在开会时保持好状态
- 9.怎样在陌生人面前表现自己
- 10.怎样在当众说话时不紧张

参考书目

<<冷读术的诡计>>

章节摘录

版权页： 在使用例行话题时，为了达到更好的效果，我们常常会根据交谈对方的外貌、气质和年龄、性别等灵活运用。

如老年人比较关心儿孙，对有关儿孙的话题比较感兴趣，面对老年人时可以这样说：“您孩子的事业现在已经小有成就，小时候一定是个聪明活泼的孩子吧？”

”如中年人比较注重家庭，面对他们时可以这样说：“您的家庭大体上是美满和谐的，但是也出现过一些小问题吧？”

”在和陌生人初次交谈时，我们可以根据他们的情况灵活采用例行话题，可以顺着例行话题使谈话继续进行下去，逐渐与对方熟稔起来。

（2）使没说中变成说中的否定问句 在冷读术中有一种说话技巧，就是用否定问句提问，不管你说中与否，最后都可以解释为说中。

当我们试图了解对方，却不知道对方是什么样的人时，用否定话题作为开场白是个不错的办法。当对方对你所说的话感到意外，不同意你说的观点时，他们就会做出解释，这样他们就陷进了你设计的例行话题圈套中。

也许你在认识一个人之前已经了解关于他的一些事情，即便一点儿不知道也没关系，例行话题会帮你引出谈话内容，扩宽谈话思路。

<<冷读术的诡计>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>