

<<你是冷读术高手>>

图书基本信息

书名：<<你是冷读术高手>>

13位ISBN编号：9787539166230

10位ISBN编号：7539166231

出版时间：2011-10

出版时间：二十一世纪

作者：石井裕之

页数：179

字数：80000

译者：林焕军

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>

<<你是冷读术高手>>

前言

序言 销售员凭什么成功？

如何成为顶尖的销售员？

如果你认为“一名成功的销售员必定能说会道”，那么请抛开这一观点。

如果你还认为“值得信赖的销售员必须善于倾听客户需求”，那么也请放弃这种观点。

要知道，客户并非因为欣赏你妙语连珠才和你商谈，也并不是想要在百忙之中抽出时间向你倾诉

。因为他所面对的只是销售员，不是主播，也并非心理医生。

那么，优秀的销售员必须具备怎样的能力呢？

让对方选择从自己这里“采购”的决定因素又是什么呢？

关于这点，其实客户自己“也并不清楚”。

当然，我们可以很轻易地找出许多理由，如“那位销售员很诚实”，或是“他的销售业绩很好”等。

但诚实的销售员并不鲜见，而业绩出众的销售人才也比比皆是。

那为什么客户只会从“这类”销售员手中购买商品呢？

如果一直追问下去，一定能找出最终的答案——被一种“莫名的感觉”影响了。

这里所说的“莫名的感觉”并不是“觉得合适就买下”或是“看起来还行就买了”的意思，而是一种“毫无理由的莫名感觉”。

本书要与各位分享的，正是这种能够让客户和竞争对手，乃至上司、下属等产生“莫名感觉”的技巧。

什么是冷读术？

本书所介绍的，是一种叫做“冷读术”的心理技巧，过去常被那些冒牌的占卜师、通灵者、诈骗犯们所使用，是一种能让对方感觉“这个人非常了解我”的手段。

冷（Cold）这个字，带有“不进行任何准备、临场发挥”的意思；读（Reading），有“阅读对方的内心、卜算”之意。

因此，冷读术是指“不进行任何事前调查，初次见面便可看透对方内心的方法”。

也就是说，冷读术是利用谈话技巧和心理技巧，在完全不了解对方的情况下，让对方感到你很了解他的“骗术”。

在当今时代，没有人会一开始就上当。

可是当遇到使用冷读术的人，即使最初你内心的防御固若金汤，也可能逐渐放松警惕，慢慢透露个人隐私。

于是最终松了口，敞开了心扉，打开了自己的钱包。

但是，本书决不是要传授欺骗客户、上司和下属的骗术。

与此完全相反，本书想要告诉大家的其实是，如何通过应用冷读术这一技能，在对方的心里留下“您是一位优秀销售员”、“您是个好人”之类的好印象。

对此，你是否感到有些不可思议呢？

准备好了吗？

接下来，请先大致浏览一下第一章的内容。

如果你觉得“这果然是本很奇怪的书啊”，那么就请将此书放在一旁，忘了我所说的一切吧。

可是，如果你有“看了那些对话实例，觉得很有意思，想要实际运用”的想法，就请务必读完全书吧。

<<你是冷读术高手>>

内容概要

《你是冷读术高手(三十秒看穿人心)》简介：昔日商谈技巧书籍不曾教给我们的，今日心理大师石井裕之公开揭秘！

“冷读术”是一种心理技巧，能帮助你在最短时间内取得对方信任，进而达成所愿。带着善意，正确使用冷读术，能帮助你改善人际关系，在工作中赢得先机！

通过对方细微的表现来判断对方是We型还是Me型。

再进行对话；活用

“YES/NO模式”，使对方同意自己的提案；采取灵活的思维方式来处理矛盾冲突……当你通过《你是冷读术高手(三十秒看穿人心)》中丰富的事例，轻松掌握社交技巧，你，就是冷读术高手！

<<你是冷读术高手>>

作者简介

石井裕之 日本著名的心理咨询顾问，精神疗法专家，欧派联合有限公司(Opie Associates)董事长。

著有《瞬间赢得信任的冷读术》《你为什么相信算命师？》《用于沟通的催眠引导》《“女对女”的深层心理》《拯救没出息的自己》等畅销书。他还在日本多份刊物中开设连载专栏，也曾多次以心理咨询专家身份参与东京电视台《心理分析》、富士电视台《奇迹体验！Unbelievable》、读卖电视台《史上最强恋爱练习》等节目。

<<你是冷读术高手>>

书籍目录

作者简介

序言 那些销售员凭什么成功？

第一章 人的感受性：We型和Me型

特训1 明确“对谁说”

两位客户，两种类型

昔日谈判技巧所忽略的重点

特训2 人的感受性分为两类

We型和Me型

We型是重视群体的感性型

Me型是重视个体的理性型

特训3 让人际关系更顺畅的技巧

We型的动力是“整体感”

Me型的动力是“实现自我”

无论哪种类型的人，都需要理解和尊重

特训4 三十秒分清对方类型

We型擅长“右”

Me型擅长“左”

活用We/Me型理论

特训5 学习观察和区分We/Me倾向

冷读术小课堂

第二章 瞬间赢得好感的技巧

特训1 第一印象最重要

第一时间给对方留下好印象

活用“闲谈”的技巧

特训2 通过“YES模式/NO模式”，掌控对话流程

YES模式

YES模式失败时

NO模式

特训3 让对方难以拒绝

活用“ But ”的技巧

双重暗示法

冷读术小课堂

第三章 优雅地解决争端

特训1 将危机转变为机遇！

分解法

结合法

活用法

特训2 历练，只会让自己变得更强

冷读术小课堂

第四章 三十天，唤醒自身魅力

特训1 进入个人魅力时代

特训2 如何突破“自我屏障”

个人魅力养成项目

<<你是冷读术高手>>

第一周 缓慢进食

第二周 不疾行

第三周 不争辩

第四周 准确表达自己的想法

冷读术小课堂

结语

<<你是冷读术高手>>

章节摘录

让人际关系更顺畅的技巧 人际关系不好的原因是什么呢？

在我看来，这是由于在面对感受性与自己不同的人时，想要给对方施以“共感”所造成的。

这世上一定会有和自己持不同感受性的人，由于双方是从完全相反的角度来看待这个世界，才会始终无法产生共感。

当然，为了努力和对方产生共感而隐藏自我的行为又另当别论了。

那么，难道这两种人就永远无法做到相互理解了吗？

不。

当我们在面对和自己不存在利害关系的人时，即使无法产生共感，也是可以做到“理解对方”的。

而动物则不行。

猫要吃老鼠，但老鼠决不会就这样一动不动地被猫吃掉，所以它会逃；而猫决不会有“我明白老鼠的心情，这次就放过它吧”的想法。

老鼠当然也不会从猫的立场来理解“猫为了生存，吃我也是没办法的事”。

只有人类能够设身处地，从持有不同价值观的人的立场出发来看待问题。

这不是共感，而是“理解”。

这也正是能够使人际关系变得顺畅的最大秘诀。

正因如此，我希望大家都能够区分We型和Me型这两种典型的类型，并理解他们在思考方式、感受方式和行动方式上的差异。

那么接下来，我们就分别来看一下以上两种类型的具体特征吧。

这里需要特别说明的是，以下方法除了适用于会客商谈、同事沟通、指导下属等工作场合外，还可以用于处理恋爱、夫妻生活、子女教育等各种人际关系活动。

由于我也多次调解过恋人或夫妻间的矛盾，按经验来推断，几乎所有矛盾的产生都源自于We型和Me型的感性差异。

因此，如果能理解和自己不同类型的对方的想法、感受、行为方式的话，就能处理好各类人际关系。

.....

<<你是冷读术高手>>

编辑推荐

瞬间读取对方的想法，有策略地做到知己知彼，才是必胜之道！

最畅销读心术大师石井裕之最新力作，日本已突破50万册台湾破10万册！

苦练话术还不够，洞悉人心才是王道！

不辞辛劳地为顾客卖命跑腿的销售方式已经落伍，能够不着痕迹地完美掌握心理战术，才是永远的赢家！

30秒内就能判断出对方是We型还是Me型：We型喜“右”，Me型喜“左”……在交往中站对了位置，就更接近成功！

掌握“天气真好”“休息一下，喝杯茶吧”这些闲谈时刻，加深谈话印象，这是了解对方潜意识的最佳时机！

利用“ Yes/No模式”，让客户连续不断做出“肯定反应”或“否定反应”，掌控对话流程，最终达到自己的目的！

为期四周的特训课程，帮助你唤醒自身的魅力，迅速成为交际达人！

昔日商谈技巧书籍不曾教给我们的，今日心理大师公开揭秘！

<<你是冷读术高手>>

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>