

<<冷读术>>

图书基本信息

书名：<<冷读术>>

13位ISBN编号：9787802552289

10位ISBN编号：7802552281

出版时间：2010-4

出版时间：企业管理出版社

作者：钟硕

页数：261

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>>

### 前言

你是否觉得与陌生人谈话，常常不知从何说起，难以沟通？

你是否觉得对方隐藏很深，而你却始终走不进他人的心里？

你是否觉得身在职场，却总是在融通的人际关系之外游离？

你是否觉得自己常常是集体中的一位孤独的旁观者？

你是否觉得自己总是看错人，说错话？

“人心隔肚皮”，每个人都在一张张面具的伪装下营造自己的壁垒，俗语说，“画虎画皮难画骨，知人知面不知心”。

然而在当今社会，拥有良好的人际关系又是何等的重要。

因此，我们需要掌握正确的社交方法，学会如何让对方揭开面具，卸下心防，也只有当你了解到对方所想，获得对方心理认同后，才会达到沟通交流的真正目的。

正所谓，“月晕而风，础润而雨”，任何事情都是有迹可循的，绝非毫无征兆，特别是人心。

人的感情，无论隐藏得多深，总会表露于外。

比如简单的：眼神漂浮、面红耳赤、青筋暴起、声音发抖、语调变化、言辞闪烁……那么，有没有一种方法能让我们抓住这些看穿人心的细节呢？

有，这就是“冷读术”。

“冷读术”读的是什么？

读的就是人心！

应该说这本名为“冷读术”的书是一本偏向心理学的教材。

冷读术通过一定的会话策略、行为方法、观察技巧，从而达到透视人心，帮助你建立起良好人际关系的社交术。

它是一种教你瞬间读懂对方心理，说中对方心思，获得对方信任的终极社交之法。

## <<冷读术>>

### 内容概要

现代社会，拥有良好的人际关系是何等的重要，如何社交是我们每一个人的必修课，同时也是一门高深的学问。

无论是身在职场，还是日常生活中，我们总会遇到形形色色的陌生人，把对方变成朋友还是敌人，或是继续陌生，全看你的社交功夫是否修炼到位。

看透对方、赢得信任，你的人生路会越来越宽，越走越顺。

本书将为你指点迷津，为你打开辨识、赢得人心的大门.....

书籍目录

Chapter 1 揭开“冷读术”的面纱 01 这就是冷读术 02 看到了吗?这就是神奇效果 03 选择性记忆,冷读术只让你记忆有利的事情 04 没有人真正了解自己 05 精通冷读术,你的人生就会不一样  
Chapter 2 一步一步拥有你的冷读术 06 第一步:建立精神共鸣 07 第二步:把烦恼分门别类 08 第三步:巧妙设问 09 第四步:未卜先知——如此巧妙预言 10 向古人取经——再难对付的“硬石头”也会被你攻破  
Chapter 3 冷读术之人际沟通篇 11 从沟通开始 12 第一印象,生死攸关 13 冷读术会话策略 14 We型 / Me型人沟通技巧 15 说服之法 16 学会做一个听众  
Chapter 4 冷读术之火眼金睛篇 17 不再受骗!  
冒牌算命师的骗术 18 你的好朋友也能被我说中 19 洞穿对方心理弱点 20 别对我说谎 21 习惯小动作的大秘密 22 字如其人 23 别被赞美冲昏了头脑 24 慧眼识才  
Chapter 5 冷读术之商业经营篇  
Chapter 6 冷读术之职场应对篇  
Chapter 7 冷读术之爱情篇  
Chapter 8 冷读术之个人生活篇  
Chapter 9 冷读术之相面篇  
Chapter 10 冷读术之升华篇  
尾声

## 章节摘录

《三国志》里面有这样一句话：“用兵之道，攻心为上，攻城为下。

”可见了解对方心理，打开对方心扉的重要性。

无论在哪个方面，敞开心扉都是顺利沟通的第一步。

想打开对方的心扉，首先必须先敞开自己的心扉。

常常会遇到这种情况，由于自己的紧张怯懦或是找不到话题，而不敢主动跟陌生人交流，如果是这样，那你们永远都是陌生人，而你永远都交不到新朋友。

微笑，开启沟通之门让我们试想这样一个情景，你去参加一个聚会，由于是第一次参加这样的活动，周围有很多陌生人，这让你一直不敢主动和别人打招呼。

在这样一个陌生的人群环境中，你茫然不知所措，你只好去拿杯饮料以消除内心的紧张。

“喝这个吧，女生喝这个对皮肤有好处哦。

”你回头一看，一个笑盈盈的女孩正拿起一杯果汁对你微笑。

“好哇，谢谢！”

”“你是第一次参加这个聚会吗？”

”女孩接着问。

“嗯，是第一次，你来了很多次了吗？”

”就这样，你和那个女孩儿开始聊了起来……怎样，你遇到过这种情况吧？”

看到女孩的善意和微笑，难道你还不想和她聊下去吗？

微笑永远都是一把打开陌生人心扉的万能钥匙！

真诚，让人收起冷漠“将心比心”，你以真诚待人，别人也会以真诚回馈你。

在人与人的相处原则中，真诚一直都是不变的最重要的原则之一。

也许你会说：“逢人只说三分话，莫要全抛一片心。

”如果我真诚待人，别人还我以虚伪，那我岂不是很吃亏？

诚然，这种情况也是有的。

社会上总有虚伪奸诈的小人，他们常常以怨报德，以恶报善。

但是这种小人毕竟不是社会的主流，他们玩弄心机之后得到的只会是众人的排斥和唾弃。

而你，吃亏过后收获的依然是众人的善待。

“吃亏是福”，“不吃小亏必吃大亏”。

如果你的真诚换来的是百分之八九十的回馈，那你的付出绝对情有所值。

真正打动人心的话不在于说得有多滔滔不绝，文采飞扬，而在于是否出于“真心”。

感动人的演讲不在于华丽的辞藻，流畅的表达，激扬的感情，而在于是否发自你的肺腑。

“沟通从‘心’开始”，这句广告词之所以成为经典，广为传诵，就在于它抓住了沟通最本质的东西——心。

人都是有感情的动物，每个人都渴望被别人真诚以待。

所以，要想打开对方的心扉，你自己必先真诚，切忌虚伪。

倾听。

赢得更多信任每个人都会向别人发表自己的观点，有些人甚至愿意向别人倾诉衷肠。

这时候，完全不顾对方，只管自己争辩和劝说，这是徒劳无益的。

你首先要做的是“倾听”，先静下心来听对方说，认真聆听对方都说了什么，你才能清楚地知道对方心中的感想。

没有倾听，何来沟通呢？

当别人正在表达自己的看法，而你又不肯苟同时，不要立刻指责，急不可待地抛出“但是我是这么想的……”，抢话是一种很不礼貌的行为。

当别人提高嗓门，心烦气躁时，你要保持心平气和，方能压制对方喷薄欲出的怒火，否则只是火上浇油。

当听到刺耳不中听的话时，记住“忠言逆耳”的警告，仔细想想，如果你不是对方关心的人，他是不

## <<冷读术>>

会向你提出忠告的。

交谈时，请认真地用心去听每一句话。

· 冷读技巧不知不觉的“引逗”请看下面的例子：面对一个内向的谈话人，身为冷读者的你可以这样说：“其实你是一个感情丰富、幽默风趣、充满魅力的人，只是你还没有完全表现出来哦。

”这就是冷读术的高明，一切“陷阱”和“圈套”皆藏于无形之中。

在这个例子中，冷读者指出了你的潜在的优点，“感情丰富、幽默风趣、充满魅力”，如此美丽的称赞当然能令你心花怒放，于是你会不知不觉地、想方设法地去发挥自己的这种长处，给人留下你“感情丰富、幽默风趣、充满魅力”的印象。

既然冷读者说“你还没有完全表现出来”，这句话又激发你去“完全表现出来”，如此一来，你便慢慢地敞开了你的心扉。

这就是冷读者使用的“手腕”，你会因为听到的“谎言”而听从冷读者，让对方达到了成功消除你的防卫心理的目的。

编辑推荐

《冷读术:瞬间赢得他人信任的实用社交战术》编辑推荐：一语道破不曾谋面之人的过去、现在和未来。抓住对方心里所想，说出对方心里想听，从而与对方达成心理共鸣，瞬间看透人心的技巧，赢得他人信任的秘籍，成为社交高手的法宝。

br 你是否觉得无法获得他人的信任？  
你是否常常困惑于自己拙劣的社交技巧？  
是否总有很多人让你无法看透？

愿《冷读术:瞬间赢得他人信任的实用社交战术》能帮你一解困惑，成为高水平的社交好手！

#### 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>