

<<一点就通的冷读术>>

图书基本信息

书名：<<一点就通的冷读术>>

13位ISBN编号：9787807337089

10位ISBN编号：7807337087

出版时间：2012-1

出版时间：苏州古吴轩出版社有限公司

作者：梁平，陈文 著

页数：211

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>

<<一点就通的冷读术>>

内容概要

算命师的超级骗术！
察言观色的识人宝典！
洞察先机的决胜秘技！
瞬间获得信任的秘密手段！
贯穿了人类历史的神奇经验！

……

是的！
这就是冷读术！
让你立于不败之地的冷读术！
让你成为标准城府达人的冷读术！

赶快来学习《一点就通的冷读术——社交中的新学问》吧！
让你纵横职场所向披靡的神奇秘笈就在这里！

<<一点就通的冷读术>>

书籍目录

第一章 冷读术——瞬间获取信任的沟通术

- 一、什么是冷读术
- 二、语言的魔力
- 三、学习冷读术的作用
- 四、你早已精通冷读术
- 五、说鬼话也要技巧
- 六、你要比他更了解他
- 七、我不是教你使诈

第二章 冷读术第一课——瞬间赢得信任和欢迎

- 一、赢得信任的重要性
- 二、远离“呆板”和“圆滑”
- 三、尽量做好准备工作
- 四、寻找共同点
- 五、学会倾听
- 六、学会适当地“附和”
- 七、赞成对方无关紧要的意见
- 八、机灵“小不懂”
- 九、用提问来回应对方
- 十、抱着以后还会见面的态度
- 十一、下意识地赢取信任(1)
- 十二、下意识地赢取信任(2)
- 十三、下意识地赢取信任(3)
- 十四、利用外在因素影响对方
- 十五、一定要重视对方

第三章 冷读术第二课——瞬间获得秘密的技巧

- 一、在倾听中获得线索
- 二、“互补原则”的秘密
- 三、善用“巴纳姆效应”
- 四、选择性记忆
- 五、从侧面得到真相
- 六、用“否定法”得到答案
- 七、回避即是肯定
- 八、用假设法来套取信息
- 九、借用第三人的意见
- 十、让对方开口的方法
- 十一、让对方接着说
- 十二、给对方纠错的机会
- 十三、我知道你不知道的
- 十四、让对方自己说出来
- 十五、逐步增加砝码

第四章 冷读术第三课——瞬间掌控他人的方法

- 一、潜意识的力量(1)
- 二、潜意识的力量(2)
- 三、影响对方的潜意识
- 四、利用思维定势

<<一点就通的冷读术>>

五、将自己的想法变成别人的

六、让对方自己修正

七、巧用“拆屋效应”

八、双重束缚的利用

九、为对方营造目标

十、考虑好后两步怎么走

第五章 冷读术职场应用

一、否定对方的方法

二、善用“不过”

三、方位的影响

四、“瞎忙”的必要性

五、用于曝露自己的缺点

六、框架效应的重要性(1)

七、框架效应的重要性(2)

八、事不可做尽

九、登门槛效应

十、学会夸张地提要求

十一、善用“大众”的力量

十二、多从“你”的角度说话

第六章 恋爱冷读术

一、搭讪圣经之语言

二、搭讪圣经之世态

三、搭讪圣经之训练

四、搭讪圣经之细节

五、索取联系方式的技巧

六、约会的技巧

七、学会深化的赞美

八、谣言的力量

九、爱情冷读秘笈(1)

十、爱情冷读秘笈(2)

十一、爱情冷读秘笈(3)

十二、必知的爱情格言

第七章 冷读术社交运用

一、学会适当的严肃

二、视线的力量

三、学会主动开口

四、改变和战胜现状的方法

五、道谢不道歉

六、不生气的技巧

七、提意见的技巧

八、为自己贴上“标签”

第八章 冷读术识破陷阱

一、不要企图“理解”骗子

二、不要让“良心”被利用

三、别相信天上掉下的馅饼

四、占卜的秘密

五、绝对不要容忍“得寸进尺”

<<一点就通的冷读术>>

- 六、不要迷信权威
- 七、小心骗子的“标签”
- 八、别相信太简单的承诺
- 九、越贵越买的心理误区
- 十、不要现场做出决定
- 十一、真理没有掌握在大多数人手中
- 十二、学会果断停止

<<一点就通的冷读术>>

章节摘录

版权页：插图： 大部分人都有同样的毛病，那就是“话匣子打开了就关不上”，即使对于内向的人这句断语也同样有效。

要不然就是不说，一旦开始说那就是滔滔不绝停也停不住了。

所以上文中提到的善于倾听不仅可以博得好感，还可以在谈话中探寻出对方的心理倾向和底限，为后面的谈判做好准备，以便自己发言时可以有的放矢。

警察审讯犯人时也有这种情况，嫌疑人不想开口的时候死活也不开口，而一旦打破了他们的心理底线，撬开了他的嘴巴，那就像竹筒倒豆子一样，把很久以前的旧账也能给供出来，很多陈年旧案就是这样侦破的。

这种情况在嫌疑犯身上一般用“精神崩溃”来形容，发生在常人身上用“精神宣泄”来形容，其实本质上都是对内心压力的一种释放。

所谓“酒逢知己干杯少，话不投机半句多”。

通过上述倾听、附和、赞同、求教、模仿等技巧的辅助，对方能够对你长篇大论的倾诉，那就表示基本上已经对你放松了警惕，这个时候你要做的就是。

让他随便说”。

这时候，你只要随着他的话题，在附和的时候加以适当的引导，基本就能得到你想要的答案。

例如向属下打探他们领导负责的投标内幕，就引导他宣泄工作中的种种不快，然后向你想要的答案靠近：“你这么辛苦，经理一定不会亏待你吧？”

”“唉，别提了，他吃肉连汤都不给我们留。

”“不会吧？”

你们经理赚了那么多钱也没想着你们？

这次投标他一定也会动手脚吧？”

”“这次投标啊，我告诉你，其实……”不要以为上了酒桌只是吃好喝好那么简单，诸如此类“顺竿子而上”的谈话中往往能获得很多重要的秘密。

二、“互补原则”的秘密 巴尔扎克曾经说过：“在各种孤独中间，人最怕精神上的孤独。

”鲁迅先生也曾经感叹道：“人生得一知己足矣。

”可见如此睿智的人们依然渴望着被人理解和认同。

其实每一个人都是这样，“你真是太了解我了”这句话往往是一段坚定的友谊或爱情的开端；“你根本就不理解我”则是家庭危机和感情破裂的预警信号。

所以在交际过程中，一旦你能抓住“人人都渴望知己”这个心理现象，打开一个人的心扉将成为一件很容易的事情。

<<一点就通的冷读术>>

媒体关注与评论

搞笑但是很严肃，诙谐的语言和对白总是让人忍俊不禁。
——书评人，图书策划人，作家，方模启先生力荐

<<一点就通的冷读术>>

编辑推荐

《一点就通的冷读术:社交中的新学问》通俗易懂的冷读术知识隆重登场了！
瞬间获得信任读懂他人的神奇天书！

<<一点就通的冷读术>>

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>