

<<瞬间赢得信任的冷读术>>

图书基本信息

书名：<<瞬间赢得信任的冷读术>>

13位ISBN编号：9789862163580

10位ISBN编号：9862163585

出版时间：2009-06-30

出版公司：天下遠見出版股份有限公司

作者：石井裕之

页数：192

译者：樂伊珍

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>

<<瞬间赢得信任的冷读术>>

前言

石井裕之 何謂可使工作、戀愛、友人、家庭關係順利進行的被禁止的技巧？

現在的你，手裡拿著這本書，可能正在書店、便利商店，或是在家裡、車上閱讀。

請你想像一下，成為溝通達人、大受異性歡迎、工作有成就、家庭和工作上的人際關係都很融洽的自己，是什麼模樣。

只要使用本書介紹的逆向溝通術——「冷讀術（Cold Reading）」，不論是工作或個人私事都能隨心所欲。

冷讀術就是這麼強而有力，因為它不只是溝通術，也是建立信任關係的方法。

書店裡，到處都能看到《 會話術》、《 溝通術》、《 心理術》之類的書，但都不具有徹底改變人生的衝擊力。

為什麼呢？

原因其實很簡單。

因為那些書只教你如何與別人順利交談，並沒有涉及雙方之間的關係。

但是，本書介紹的冷讀術，是一種瞬間就能建立信任關係的方法，之後不管你說什麼、做什麼，對方都會做善意的解讀。

也就是說，對方對你深信不疑，即使你說謊，他也會當真。

而且，你還可以博得許多人的喜歡。

沒有人可以相信、沒有人了解自己，這種人生是最寂寞的。

所以人經常在尋找這樣的人，一旦找到了，就會覺得自己幸福無比。

我們所謂「成功」或「有人緣」的人，其實就是善於讓人產生這種幸福感、讓人感到舒服的人。

不管他們的言行是真是假，都無關緊要，因為他們擁有使人感到幸福的技術。

這個技術無疑就是冷讀術。

真話，即使傻瓜也會說；但是，關心對方的謊言，若沒有感情、理解、技術，是說不出來的。

你不覺得使人感到幸福的謊言，比傷人的真話更了不起嗎？

冷讀術是一種使用會話、心理策略建立信任關係的技巧。

在歐美，一直被認為是「特定人士」，例如：假算命師、假通靈者、邪惡的宗教教祖等才會使用的技巧。

然而在日本，我出版的相關書籍，都成了銷售量突破二十五萬冊的暢銷書。

我陸續接到來自學生、上班族、職業婦女、家庭主婦、商店店員、接線生、老師、醫生、護士、律師、服務生、歌舞女郎、顧問、算命師.....等人的感謝，證明這本書具有非常廣泛的實用性。

當然，有些冒牌的算命師、缺德的生意人或騙子會使用冷讀術，這也是事實。

正因為如此，我更希望大家都能了解冷讀術，以避免受騙上當。

我以更簡單、直截了當、更有趣的觀念來寫本書，希望各位學習冷讀術愉快。

<<瞬间赢得信任的冷读术>>

内容概要

善用「冷讀術」，讓你人際關係隨心所欲！冷讀術，是一種瞬間打開陌生人心扉的方法，不但能讓對方覺得「這個人真是了解我」，也能贏得對方絕對的信任。它是通往幸福與豐富人生的關鍵技巧，幫助你「受人喜歡」、「增加自信」、「拒絕受騙」，以及「成為理想的自己」。

《瞬間贏得信任的冷讀術(圖解版/新版)》介紹的冷讀術，是一種「了解對方心意」與「建立信任關係」的技巧，使用得當，能在瞬間就贏得陌生者信任。

目前整個社會的心理狀態，與其說是相信別人、接納別人，還不如說是偏向懷疑別人、批判別人。或許有人會說「為了騙人，我想要精通冷讀術」。

但是，請你仔細思考一下：這個社會上欺騙、批判、操縱別人的人已經過多，也過於競爭了。

現在，社會上最供不應求的，毋寧是「了解我」、「信任我」、「接納我」這種類型的人。因此，如果你認真努力的去了解別人的心意，對社會來說，「物以稀為貴」，非但大家搶著成為你的朋友、想和你談戀愛、買你的商品，也會蜂擁而來尋找你。也因此，熟讀「冷讀術」能讓你在工作、戀愛、交友、家庭關係上都隨心所欲。

<<瞬间赢得信任的冷读术>>

作者简介

石井裕之 1963年出生於東京，個人激勵專家、心理諮商師、Opie Associates有限公司董事長。以催眠療法與心理諮商的臨床經驗為基礎，開設獨特的研習課程親自進行指導。向大眾公開能活用於人際關係、商場、戀愛、教育等任何溝通場合，且任何人都能輕易實踐的潛意識技巧。

自2006年1月起於Forest出版社開設私塾「石井道場」，班班額滿，預約報名經常必須排到半年之後。

以擁有讓所愛的人幸福的關鍵技術與精神力為目標的人才培育講座「個人激勵專家養成講座」也場場爆滿，已經培育出700位個人激勵專家。

可謂是石井裕之臨床經驗集大成的目標達成計劃「Dynamite Motivation 6 Month Program」，即使價格不斐，也已經成為高達8000人珍藏的另一暢銷鉅作。

主要著作有暢銷書系列的《改變人生！

與「另一個自己」好好相處的方法》、《「心靈DNA」的培養法》、《放下「心靈煞車」的方法》；冷讀術系列的《瞬間贏得信任的冷讀術》、《你為什麼相信算命師？

》（以上Forest出版）等，以及《用於溝通的催眠誘導》（光文社）、《壞人猿變好人緣 自我暗示的奇蹟術》（祥傳社）、《超凡大師鼓動人心的12個方法》（三笠書房）等，撰述或監修的書籍達二十幾本，累計銷售量超過150萬本。

也經常參加日本電視台「Omoikkiri TV」、東京電視台「Saikora！

」、富士電視台「奇蹟體驗！

Unbelievable」與「SUTA MEN」、朝日電視台「Chan NEPU」、ABC電視台「BE-BOP！

HIGH HEEL」等節目的演出。

文章也常散見於《PRESIDENT》（PRESIDENT Inc.）、《ANAN》（MAGAZINEHOUSE）等雜誌。

<<瞬间赢得信任的冷读术>>

书籍目录

導讀：面試、購物、戀愛：讀你千遍也不厭倦 - 彭懷真序：何謂可使工作、戀愛、友人、家庭關係順利進行的被禁止的技巧？

- 石井裕之前言 讓工作、戀愛、人際關係隨心所欲的「冷讀術」，到底是什麼？

什麼是逆向溝通術？

「任何人」都能「輕易」使用冷讀術！

檢驗！

這就是冷讀術的詭計！

要控制對方的心很簡單！

懂得利用潛意識，溝通超輕鬆！

懂得「會話策略」，你也可以改變人生！

特別企畫 1：「冒牌算命師」用冷讀術能做到什麼？

PART1 為什麼冷讀術會有效力？

其實沒有人了解自己！

「巴南效應」的祕密 星星和血型都無關緊要！

何謂「相信算命師的心理」？

騙人很簡單！

何謂「受騙者心理」？

「選擇性記憶」的圈套 所有的記憶都是後來建立的！

何謂任何人都擁有兩張臉的「矛盾心理」？

特別企畫 2：使用冷讀術，在聯誼活動上大受歡迎PART2 任何人都會使用！

冷讀術的基本技巧 順利交談的啟動方法——例行話題 實踐！

請如此使用「例行話題」！

許多算命師都使用的技巧——「否定問句」 實踐！

請如此使用「巧妙的否定問句」！

套出對方訊息的技巧——「巧妙質問法」 實踐！

請如此使用「巧妙質問法」！

把「沒有說中」變成「說中」的技術——「擴大／縮小」說法 實踐！

請如此使用「擴大／縮小說法」 絕對不會不準的——「巧妙的預言」 實踐！

請如此使用「巧妙的預言」特別企畫 3：使用「冷讀術」，打開了難以對付者的心扉PART3 你是哪一型的人？

We / Me型 只要知道分類，就不會有溝通上的煩惱 你是哪一型？

「判定We型 / Me型的測驗」 從外表區分We型 / Me型 打開「We型人」心的溝通方法 打開「Me型人」心的溝通方法 對We型人「可以做」與「不可以做」的事 對Me型人「可以做」與「不可以做」的事

特別企畫 4：使用「We / Me型」，人際關係變得輕鬆愉快了PART4 活用於日常生活的「冷讀術實踐講座」

「聯誼活動上受歡迎」的祕技 掌握對方心意的「E-mail寫法」 「受人信賴」、「討人喜歡」的稱讚方法 看穿對方「婚外情」或「說謊」的祕技 「攻陷」已有情人者的祕技 效果無限大！

追求異性的搭話法 拒絕「難以拒絕的邀約或工作」的「但是」魔法 因應索賠的祕技 初次見面時快速融洽交談的祕技 超重要！

商用E-mail的高明寫法後記：讓人感覺幸福的技巧 - 石井裕之

<<瞬间赢得信任的冷读术>>

章节摘录

使用巧妙的質問法，套出對方的嗜好或手機號碼 實踐！
請如此使用「巧妙質問法」！

最適用於想與初次見面的對方親密交往時 在舞會或聯誼活動裡，想和第一次見面的人進一步交往時，大體上都會拚命從尋找共同的話題開始。

因為雙方如果有共同的興趣、共同的朋友等等，就不愁聊不下去了。

那麼，怎樣尋找共同的話題呢？

當然，像連珠炮似地問些「你的興趣是什麼？

」「假日都做什麼？

」「聽哪一種音樂？

」「喜歡運動嗎？

」這麼泛泛的問題，也是可以找到一些連結點。

但是，你不覺得稍欠優雅、太猴急了些嗎？

其實不妨好好活用巧妙質問法。

「妳看起來好像喜歡黑人音樂？

」「啊？

是嗎？

其實我平常喜歡聽Mr. Children樂團。

」「哦，我也很喜歡，還買了新專輯喔。

」「哇，太好了！

」這種問法遠比直接問「妳喜歡什麼音樂」自然。

對話中你完全沒有提出企圖蒐集資訊的問題，不會給人在試探的印象。

因此，對方也毫無戒心地說出了自己的喜好。

「萬一」對方剛好真的喜歡黑人音樂的話，那可是意外地大成功。

「妳看起來好像喜歡黑人音樂？

」「哇！

好厲害！

你怎麼知道的？

」「我也很喜歡他們的音樂，所以可以感覺得出來。

」「你都聽誰的？

」只要使用巧妙質問法，就不會給人「這個人拚命想尋找共同點」的印象，還可以問出你需要的資訊，請務必試試看。

打聽對方手機的祕訣 使用「巧妙質問法」，也可輕易打聽出對方的手機號碼。

「上次見面時，妳好像告訴過我妳的手機號碼？

」「啊？

嗯……好像沒有呀。

」「這樣啊，那麼，請妳告訴我吧！

」「嗯。

故意弄錯，可減低對方的警戒心，覺得告訴你電話號碼是很自然的。

如果想從對方口中套出訊息，直接問是不行的。

有效的做法是，特意吐露某些資訊，正確與否都沒關係，表現得好像只是要和對方確認似的。

這就是巧妙質問法的功效。

<<瞬间赢得信任的冷读术>>

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>