

<<冷读术>>

图书基本信息

书名：<<冷读术>>

13位ISBN编号：9787121086649

10位ISBN编号：7121086646

出版时间：2009-6

出版时间：电子工业

作者：石真语

页数：267

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>

前言

两年前，我在给一家企业做内训时，有人对我说：“我真害怕和自己的领导沟通，他顽固而且霸道，开会发言，处处压制……”同样，在为一些企业打造销售团队时，我也听到一些声音：“销售员害怕听到顾客的拒绝，不能和自己的客户打成一片……”在不断的接触和交流中，我深有感触，不管是在日常生活，还是在社会交往、职场、商业活动中，每个人都在修筑着自己的堡垒，把自己和自己的心思都隐藏了起来。

我们发现想了解对方，和对方建立信任关系是如此之难！

在长期的咨询和培训实践中，我总结了一些与人沟通的技巧——在我的企业内训体系中称之为共识系统，并在职场交流、推销等领域进行了一些实战培训。

庆幸的是，我的努力得到了客户的赞誉，我甚至被业界朋友谬称为“幽默大师”。

但我知道，要让我的培训能够解决“瞬间看懂他人内心，轻松赢得对方信任”这一终极社交需求”的问题，还有些路要走。

那么到底有没有一种可以瞬间与对方——甚至是陌生人，达成信任关系的社交技巧呢？

直到去年年中，我终于找到了答案——这就是冷读术。

冷读术在心理学领域已经被深入研究，它是一种轻松地通过行为、会话、心理策略等，迅速与他人建立信任关系的终极社交技巧。

它是通过瞬间的读心，读出对方的心里所想，说中对方的心思，从而与对方达成心理共鸣的人际沟通艺术。

我们掌握和使用它后，就可以瞬间轻松地洞察并“俘虏”我们的朋友、恋人、伙伴、客户、上司的心。

因为信任，我们的一言一语都会得到善意的解读，从而事事如意。

这不正是我们要寻找的答案吗？

<<冷读术>>

内容概要

《冷读术：瞬间赢得他人信任的终极社交技巧》在综合了心理学、成功学、社会科学和营销学等学科内容精华的基础上，系统而全面地阐述了冷读术这种轻松通过行为、会话、心理策略等，迅速与他人建立信任关系的终极社交技巧。

阅读和掌握《冷读术：瞬间赢得他人信任的终极社交技巧》的内容，能让您通过瞬间读心，读出对方心里所想，说中对方的心思，从而与对方达成心理共鸣，获得对方信任。

《冷读术：瞬间赢得他人信任的终极社交技巧》内容通俗易懂，有可操作性，适合所有希望自己在工作和生活中处处受人欢迎的读者朋友阅读使用。

书籍目录

第1章 瞬间让人相信的沟通技巧1.读懂他人内心瞬间赢得他人信任的沟通技巧如何把话说到对方心坎里影响对方潜意识,迅速使对方打开心扉2.透视对方内心的神秘力量运用心理魔术,轻松窥探对方内心察言观色,一分钟看透他人内心支持冷读术的矛盾心理3.人人都可以使用的冷读术面相识人,练就火眼金睛抢先占到座位或买到票避免被拒,屡试不爽的搭讪法安装蔡氏指令,轻松获取对方手机号码4.运用冷读术的会话策略掌控生活通过沟通产生理解和信任提高人际交往中的会话能力让我们拥有对事物的主动权第2章 透视并操控对方心思的技巧1.你怎么说,对方就怎么信巧妙运用巴南效应,轻松了解对方打开对方的心扉,赢得对方的好感选择性记忆的圈套,让对方相信2.制造同步反应,获得对方的好感投其所好,博得信任营造相似印象,拉近交往距离瞅准时机,配合对方言行3.运用潜意识,不知不觉掌控对方的心影响对方的潜意识,留下正面印象让对方的潜意识感受到亲近若无其事地在对方心里投入暗示潜意识说服的7大法则4.善于运用心理暗示,让对方认同委婉暗示,让对方轻松接受创造情境,形成自我暗示心理暗示的3个技巧5.只要让对方认为被说中就可以了“被说中”的心理误区巧妙构造“被说中”巧妙规避“没说中”第3章 3分钟内获得对方好感的技巧1.第一句话说对很容易给对方良好的第一印象营造初次见面时的融洽气氛妙用例行话题,轻松找准切入点训练:轻松说对第一句话2.运用细节表现引导对方的注意力运用细节改善自我形象制造引起对方注意的细节表现巧妙排除不利于沟通的干扰性细节3.外化个性,让对方主动记忆你打造自己的个性名片博得对方好感的几类“个性”彰显个性的技巧4.用快乐情绪缔造完美沟通的技巧挖掘和表现沟通中的快乐情绪生动地表现自己,让对方的心理获得放松营造吻合对方心理感受的交流情境5.句句说到对方心坎上,成为对方的知己发掘对方的兴趣点通过倾听,获得对方的心理认可投其所好,说对方爱听的话第4章 加深印象,让对方充分信任的技巧1.通过闲聊一点一点打动对方创造活跃的闲聊气氛在闲聊中引导对方的技巧从闲聊中加深彼此感情2.创造与对方共鸣的沟通情境“情境同一性”的妙用引起共鸣的6个方法向对方传递共鸣情绪的技巧3.自然地赞美他的另一面寻找对方性格的另一面隐藏自己,赞美他的另一面掌握赞美诀窍,让对方印象深刻4.沟通中让人信任的反馈机制适度称赞对方,不刻意逢迎委婉地提出批评,体现真情实意从否定到肯定,更能赢得人心5.坚持尊重和互惠是赢得人心的基石尊重他人,让对方感受到你的诚意进行换位思考,权衡双方利益训练:换位思考4步曲形成互惠双赢的局面,赢得对方的信任6.保持主动和客观,赢得持续信任积极主动地交往,给予对方持续的好感6个主动与对方深入交流的技巧保持合理的人际距离,尊重对方的心理空间打造“客观”这一良好品格,赢得持续信任第5章 冷读术常用话术的心理策略1.运用巧妙质询法探听对方讯息的技巧选择性质问,让对方主动说出来不知不觉中质问对方故意弄错,套取信息2.运用肯定问句主导对方思维的技巧让对方回答“是的”的技巧把“不是”变为“是的”的技巧3.运用否定问句主导对方思维的技巧运用情感型否定问句感染对方运用否定问句中对方心思运用否定问句引导不合作者4.把没说中的变成说中的技巧扩大法使用技巧缩小法使用技巧扩大缩小法混合使用技巧5.说中未来,让对方充分信任你的技巧算命师的阴谋预测未来的实战技巧说中未来的6种常用话术6.化危机为转机的通用沟通技巧使用分割法,让对方心态恢复平衡使用组合法,消除对方的抗拒心理分割/组合的3组实战训练第6章 和不同类型的人深入沟通的技巧1.和平和型性格的人深入沟通的技巧识别平和型性格人士的技巧利用平和型性格特征交流的策略与平和型性格人士交往的心理技巧2.和完美型性格的人深入沟通的技巧识别完美型性格人士的技巧利用完美型性格特征交流的策略与完美型性格人士交往的心理技巧3.和活泼型性格的人深入沟通的技巧识别活泼型性格人士的技巧利用活泼型性格特征交流的策略与活泼型性格人士交往的心理技巧4.和力量型性格的人深入沟通的技巧识别力量型性格人士的技巧利用力量型性格特征交流的策略与力量型性格人士交往的心理技巧第7章 让冷读术助你成为生活和职场赢家1.7种常见商业活动中的冷读技巧谈判中的善意威胁话术谈判中争夺发言权的技巧使用具体数字说服的技巧轻松处理会话失误的技巧让对方主动开口的技巧利用E-mail打动对方的技巧给对方留下深刻印象的“告别”技巧2.玩转职场的8种常用冷读技巧“讨好”上司的技巧解决同事危机的技巧快速融入工作环境的技巧讨教问题的技巧谈话中轻松占据上风的技巧批评下属的技巧讨好下属的技巧增强下属执行力的技巧3.日常交往活动中巧用冷读技巧在聚会中轻松制造话题的技巧识破他人说谎的技巧成功邀请对方的技巧轻松拒绝他人的技巧成功催人还款的技巧4.成功与异性交往的冷读技巧巧妙识别异性态度的技巧巧妙规劝恋人

<<冷读术>>

的技巧巧妙获得异性认同的沟通技巧巧妙与异性搭话的技巧参考文献

章节摘录

第1章 瞬间让人相信的沟通技巧 1.读懂他人内心 阅读正文之前，我们先做一个测验。

“你的朋友有点傻，很单纯，你将来会有好运。

” “你的妈妈很善良很好，爸爸很倔，你的命很好。

” 阅读完之后，闭上眼睛，慢慢回想一下他们是不是这样…… 怎么样，这两句话是不是比较符合你现在的状况？

即使你是一个从来不信命的人，在一个比较神秘的气氛中，当一位算命师一字一句对你这样说时，很有可能这两句话正好说对了你的现状。

这就是算命师常用的冷读技巧。

一些人相信算命师，就在于算命师仿佛看透了他们的内心，一语道出了他们心中的困惑，进而让他们产生了强烈的心理认同感。

难道算命师真的有看透人心，解读前世今生的特殊力量？

随着心理学的深入研究和不断发展，这层神秘的面纱终于被揭开了：算命师只不过是利用心理学上的冷读技巧，通过测试者的心理作用，做到了类似于“偷梁换柱”的这样一种测算效果罢了。

瞬间赢得他人信任的沟通技巧 熟悉算命师内幕的朋友都知道，算命师的“执业第一守则”就是“取得求算者的信任”。

为了达成这一目的，许多算命师利用冷读技巧，通过制造气氛、装酷、摆架子，说一些模糊往事、寻常的感慨……一点一点地探试求算者的心思，逐渐获得求算者的信任。

事实上，当一个人在求助算命师时，其内心已经处于一种渴望得到别人认同和理解的极不自信状态，只要对方说出一些稍微靠谱的话，他就会认为对方真的说中了自己的心事。

算命师非常清楚求助者的这种心态并加以利用，在测算过程中通过观察求助者的眼神、谈吐、行为，即可轻易看穿对方的心事。

<<冷读术>>

编辑推荐

冷读术在心理学领域已经被深入研究，它是一种通过瞬间读心，抓住对方的心里所想，说中对方的心思，从而与对方达成心理共鸣的人际沟通技术。

也就是说，当我们掌握了冷读术的会话策略以后，我们可以一语说中以前不曾听说也不曾见面的人——他的过去、现在和未来。

善用冷读术，一方面可以用它对付生活中的各种骗局，避免自己受到伤害，另一方面也可以运用这种观察、引导、暗示的沟通技巧，提升我们的人际交往能力，让我们轻易打开他人心扉，瞬间获得他人信任。

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>