

<<冷读术>>

图书基本信息

书名：<<冷读术>>

13位ISBN编号：9787121135484

10位ISBN编号：7121135485

出版时间：2011-6

出版时间：电子工业

作者：石真语

页数：224

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

对于心理学来说，用于改善人际关系可谓是它最突出的作用之一。

然而，许多心理学书籍除了提供一些专业的知识介绍外，并不能为大家提供更为准确和有效的应用技巧，这实在是一种遗憾。

针对心理学如何有效地应用于人际交往中，日本的石井裕之老师发展了一套更为实用的沟通技术——冷读术。

它指“在事先没有准备的情况之下，读取对方的心理，并预言未来的事”。

通过这样的交流，即可达到瞬间赢得对方信任的目的。

我国读者对于这一技术，在各个网站、论坛众说纷纭，一些读者的研发和体验精神更是让人钦佩。

即便如此，这门技术在国内的普及和应用还是十分狭窄，并不为广大心理学爱好者及人际交往困惑者所熟知，更不用说熟练应用了。

抱着学以致用为目的，笔者在长期研究应用心理学的基础上，对冷读术进行了系统化地学习和理解。

在这门人际交往的技术中，“冷读术”只是一个概念，它的本质仍然是一些读心、诱导、催眠等心理学知识的应用。

当我们洞察了这个秘密后，对于如何学习这门人际交往的技术将变得更为简单和有趣。

笔者充分整合了心理学、语言学、营销学等各学科知识，将冷读术这门人际交往技术进行了系统的梳理和构架。

笔者从冷读术在日常生活中的应用说起，按照冷读术的真相、开启你的冷读系统、瞬间赢得对方信任、顺利启动交谈话题、外向和内向的秘密等内容逐次解读了冷读术的运用方法，同时在本书的最后一章，集成了在人际关往中最为关键的9种冷读语言模式。

当你掌握了这种瞬间读懂对方心思和掌控对方心理的技术，并熟练运用它时，你就会赢得无数人的真心，你的人脉关系将会变得更加滋润。

在日常生活中，我们也许正在为如何处理客户关系、如何与上司或下属沟通、如何与异性朋友建立亲密关系、如何发展更多的人脉资源等问题而苦恼。

这本书只有一个目的，那就是帮助你解决这些问题：教会你如何与工作、生活中的人友好相处。

通过阅读本书，你将会轻松掌握和运用这门人际交往中的技术，让你焕发出迷人的魅力，使你在生活中处处受人欢迎，轻松赢得他人的信任。

<<冷读术>>

内容概要

本书通过冷读术的真相、开启冷读系统、瞬间赢得信任、顺利启动交谈话题、内向和外向人的交流技巧等章节内容逐次解读了冷读术的奥秘以及运用方法，同时在本书的最后一章，集成了在人际交往中最为关键的9种冷读语言模式。

读者只要学会这门技术并熟练运用它，就可以在见面瞬间说中不曾听说也不曾谋面的人的现在、过去和未来，轻易打开对方的心扉，瞬间获得对方的信任。

<<冷读术>>

书籍目录

- 第一章 冷读术的真相
 - 第一节 危险的技能
 - 冷读的力量
 - 谁是出卖自己的人
 - 越捆绑，越相爱
 - 潜意识诱导
 - 赢得信任的心灵蜜语
 - 第二节 认清周围的冷读者
 - 算命师的秘密
 - 刘谦也在演戏
 - 间谍案中的攻与防
 - 刁钻的面试官
 - 左右逢源的人际高手
 - 爱情也需要冷读
 - 第三节 学会以诈防诈
 - 开放的心灵
 - 骗的就是你
 - 以诈止诈
 - 情商之舞
 - 轻松地生活
- 第二章 开启你的冷读系统
 - 第一节 训练你的观察力
 - 由眉毛看穿人心
 - 由下巴看穿人心
 - 由面部看穿人心
 - 由手势看穿人心
 - 由体态看穿人心
 - 第二节 适度地表现自己
 - 用爱去交流
 - 学会印象整饰
 - 张开热情的双臂
 - 摊开你的手掌
 - 第三节 学会语言换框术
 - 语言的体验
 - 用语言改变体验
 - 语言框架的转换技术
 - 简单有效的转换模式
 - 第四节 一句话说中对方
 - 例行话题的秘密
 - 算命师这样说
 - 好使的否定问句
 - 说不中的几率为零
 - 一语说中对方的烦恼
- 第三章 瞬间赢得对方信任
 - 第一节 说中对方的未来

<<冷读术>>

这样说才准
感情的润滑剂
预言的魅力

第二节 志同道合的秘密

暗示的力量
焕发自信的光彩
语言也要自信
运用同步技术
让呼吸也同步

第三节 缺什么，给什么

人有两张脸
从相反的两面去说
缓解情绪的妙方
打开他人的心扉

第四章 顺利启动交谈话题

第一节 搭讪高手的实践

有效的开场白
展示高价值
适当地否定
建立基本联系

第二节 心灵交流的入口

心灵的入口
讨好顾客的秘密
由物及人
先让别人了解你

第三节 试试库存通用句

算命师的库存通用句
库存通用句的技巧
恋爱用“库存通用句”
业务用“库存通用句”

第四节 找到共同的话题

认同对方
问开放性问题
让对方侃侃而谈
巧妙挖掘共同点

第五章 外向和内向的秘密

第一节 两种性格的沟通方法

两种心理的秘密
一眼看穿外向或内向
外向型人的人际观
与外向型人沟通的方法
内向型人的人际观
与内向型人沟通的方法

第二节 两种性格的冷读系统

“就像框架”冷读术
外向型冷读系统
外向型的冷读实践

<<冷读术>>

内向型冷读系统

内向型的冷读实践

第三节 打通陌生人的心灵通道

从右手开始

一路称赞下去

巧妙置换情境

第六章 超级有效的冷读话术

第一节 活学活用特异话术

聊天用的特异话术

商业用的特异话术

求人用的特异话术

第二节 连续肯定句的妙用

是的，是的，是的

回答“不是”也不怕

有效说服固执的人

第三节 关键转折词的妙用

先否定再肯定的技巧

巧妙拒绝不喜欢做的事

第四节 否定问句的妙用

说“不是”不等于拒绝

业务上活用“不是”技法

搞定爱习惯性否定的人

第五节 巧妙询问法

不知不觉地提问

激发对方的交流兴趣

第六节 潜意识捆绑说服术

潜意识渗透的诀窍

潜意识捆绑话术

第七节 “双重束缚”说服术

交友、搭讪屡试不爽的绝技

谨慎对待话术圈套

第八节 扩大缩小法的妙用

活用“扩大法”的技法

变具体为抽象

活用“缩小法”的技法

忘记邀约时这样说

第九节 分割组合法的妙用

把抱怨切割开的分割法

有效攻陷情人的心防

迅速处理危机分割法

引导反对意见的结合法

参考书目

章节摘录

版权页：真的消失了吗？

其实是我们的视觉表象出现了错误，“被自己骗”了。

我们在关注魔术师的动作时，随着他的手抬起，头往上看，我们配合着魔术师做着同样的动作。

而魔术师却在这动作的背后，不动声色地把硬币藏在了手心里。

如果我们不做同样的动作呢？

不往上看呢？

魔术的效果就不会出现。

这种假象，就是魔术师所利用的技巧。

在生活中你也经常遇到认知上的假象，被人利用也就防不胜防了。

同时，魔术师在表演中，总是重复着某些话，以此强化你心中的感觉。

这就是我们在看刘谦魔术表演时，感觉他更像。

位相声演员的原因所在。

“你有完全的自由选择，现在就做出决定吧。

”“我之所以让你做记号，是为了证明现在这个硬币是世界上‘独一无二’的。

”魔术师就是这样通过冷读技巧让你自然地接受他为你做的选择，然后你对他的表演效果惊叹不已。

当然魔术本身非常复杂，除了需借助冷读技巧外，还需要借助其他的手段达成效果。

间谍案中的攻与防除了优秀的魔术师擅长冷读技巧外，一些FBI侦探也是冷读高手。

说起FBI，大家脑海里浮现的可能是一幅幅神秘的影像。

他们那么厉害，也在使用冷读术吗？

1987年7月9日，美国发生了一起间谍案：一位士兵试图获取非常敏感的高度机密资料。

这些资料如果被泄露，将会对美国及其盟国造成不可挽回的损失。

经过审问，调查员确信这位士兵应该还有同谋。

而他虽然愿意承认自己涉及此案，但拒绝承认同谋的情况。

调查员尝试唤起这位士兵的爱国意识，希望他能数百万险些被他置于危难中的人民考虑，但不起任何作用。

事态陷入了僵局。

一位特工介入调查此案。

首先，他列出了所有可能的共谋者名单，其中包括32位有机会拿到那些高度机密资料的人。

然后把每个人的名字分别写在一张小卡片上给那位士兵看，一次看一张，并让他大致地描述一下他看到的每一个人。

特工其实并不关心士兵的回答是什么，而是注意观察他的脸部表情。

当士兵看到了其中两个名字时，他抬了下眉毛，瞳孔也缩小了。

这位有着多年侦查经验的特工自然知道抬眉毛意味着士兵认识这两个人，而瞳孔的缩小则表示他感受到了威胁。

这些就是特工真正想要的信息，于是收起卡片起身离开了。

第二天，特工带着那两张士兵有所反应的人的照片回来对士兵说：“跟我说说这个人，还有这个人。

”士兵的眼睛瞪得如同碟子般大，惊讶地问：“你是怎么知道的？

”特工说：“难道你真的认为你是唯一一个与我们合作的人吗？

”那一刻，士兵骂道：“这两个混蛋！

”接着，他开始一一如实招来。

最终，三个间谍都被定罪了。

这是一位在美国FBI工作了25年的资深警探乔·纳瓦罗在他的一部力作里谈到的例子。

特工在对士兵的调查中巧妙地利用了冷读术，侦破了这一个看似计划缜密、不可攻破的间谍案。

<<冷读术>>

编辑推荐

《冷读术(白金珍藏版)》：瞬间抓住人心和操控人心的沟通技巧人人都能轻松掌握的一门社交技术【
读心技巧】：学会察言观色，抓住沟通对象的细微心理变化。

【印象整饰】：制造让对方乐于接受的印象，获得对方的欣赏。

【搭讪实践】：掌握“寻找、搭话、展示、建立联系”的搭讪方法。

【移情换位】：学会用心交流，打开对方的心扉，引发对方的共鸣。

【语言换框】：为对方描绘出积极的心理画面，引导美好的沟通体验。

【例行话题】：一句话说中对方的过去、现在以及将来。

【心灵相通】：即使面对一个难缠的人，也能做到心灵相通。

【库存通用句】：用“适用于任何人”的交流话题引导交流过程。

【内外向冷读系统】：通过系统的冷读语言感动交流对象。

冷读术的妙用：快速提高社交会话能力、成功搭讪想认识的陌生人、快速与他人建立信任关系、在聚会中成为最受欢迎的人、在恋爱、交友中占据主导权、轻松搞定那些难以相处的人、让婚姻生活更加美满和甜蜜、在购物活动中识别销售陷阱、看穿谎言、欺骗、算命伎俩、在求职面试中轻松胜出、在工作中建立自己的影响力、在商业活动中打动客户的心、获得和掌控更多的人脉资源。

超级有效的9种冷读语言模式特异话术：通过闲聊的方式温和地渗透自己的观点。

连续肯定句：利用连续肯定问句，让对方给予肯定答复。

先否定再肯定：通过转折词的巧妙运用，改变不利事实。

否定问句：把没说中的话巧妙地转换为说中。

巧妙询问：让对方主动说出自己想得到的信息。

潜意识捆绑：通过潜意识捆绑，让对方接受自己的观点。

双重束缚：把对方的回应“束缚”进自己需要的答案内。

扩大，缩小法：灵活调整语言的边界，变说错为说对。

分割/组合法：切割掉事物不好的一面，保留好的一面。

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>