



瞬間贏得信任的

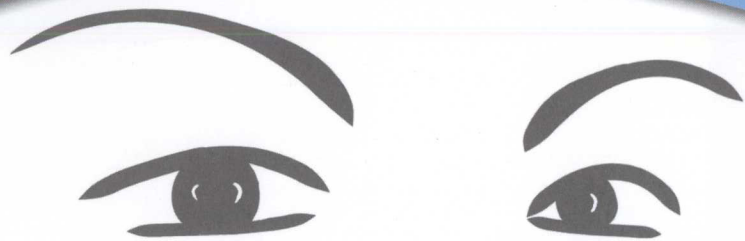
圖解版

# 冷讀術

なぜ、占い師は信用されるのか？

石井裕之◎著 樂伊珍◎譯

對不曾聽說也不曾見面的人，  
在完全沒有準備的情況下，  
卻能一語說中他的現在、過去和未來，  
這，就是冷讀術。



瞬間贏得信任的

圖解版

# 冷讀術

なぜ、占い師は信用されるのか？

石井裕之◎著 樂伊珍◎譯



# 目錄 |

導讀 面試、購物、戀愛：讀你千遍也不厭倦 彭懷真 008

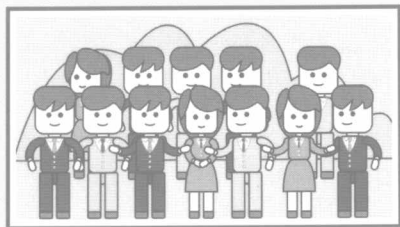
序 可使工作、戀愛、朋友、家庭關係  
順利進行的禁忌技巧 石井裕之 013

前言 讓工作、戀愛、人際關係隨心所欲的  
「冷讀術」，到底是什麼？ 017

- 什麼是逆向溝通術？ 019
- 任何人都能輕易使用冷讀術 023
- 檢驗！這就是冷讀術的詭計！ 027
- 控制對方的心很簡單 031
- 利用潛意識，溝通超輕鬆！ 035
- 懂得會話策略，你也可以改變人生！ 039

特別企畫 1

「冒牌算命師」用冷讀術能做到什麼？ 043



Part 1 為什麼冷讀術有效？ 047

- 其實沒有人了解自己！「巴南效應」的祕密 049
- 星座和血型都無關緊要！  
何謂「相信算命師的心理」？ 053
- 騙人很簡單！何謂「受騙者心理」？ 057
- 選擇性記憶的圈套 061
- 所有的記憶都是後來建立的 065
- 何謂任何人都擁有兩張臉的矛盾心理？ 069

特別企畫 2

使用冷讀術，在聯誼活動上大受歡迎 073

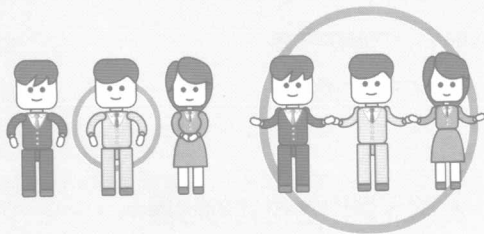
Part 2	<b>任何人都會使用！冷讀術的基本技巧</b>	075
●	順利交談的啟動方法——例行話題	077
●	實踐！請如此使用例行話題！	081
●	許多算命師都使用的技巧——否定問句	085
●	實踐！請如此使用巧妙的否定問句！	089
●	套出對方訊息的技巧——巧妙質問法	093
●	實踐！請如此使用巧妙質問法！	097
●	把沒說中變成說中的技術 ——擴大／縮小說法	101
●	實踐！請如此使用擴大／縮小說法	105
●	絕對不會不準的——巧妙的預言	109
●	實踐！請如此使用巧妙的預言	113
	<b>特別企畫 3</b>	
	<b>使用冷讀術，打開了難以對付者的心扉</b>	117

### Part 3 你是哪一型的人？We型或Me型 119

- 只要知道分類，就不會有溝通上的煩惱 121
- 你是哪一型？判定We／Me型的測驗 126
- 從外表區分We／Me型 129
- 打開We型人心的溝通方法 133
- 打開Me型人心的溝通方法 137
- 對We型人可以做與不可以做的事 142
- 對Me型人可以做與不可以做的事 143

#### 特別企畫 4

使用We／Me型分類法，人際關係變得輕鬆愉快了 144



**Part 4 活用於日常生活的冷讀術實踐講座** 147

- 聯誼活動上受歡迎的祕技 149
- 掌握對方心意的E-mail寫法 153
- 受人信賴、討人喜歡的稱讚方法 157
- 看穿對方婚外情或說謊的祕技 161
- 攻陷已有情人者的祕技 165
- 效果無限大！追求異性的搭訕法 169
- 拒絕難以拒絕的邀約或工作的「但是」魔法 173
- 因應索賠的祕技 177
- 初次見面時快速融洽交談的祕技 181
- 超重要！商用E-mail的高明寫法 185

**後記 讓人感覺幸福的技巧** 189



## 面試、購物、戀愛： 讀你千遍也不厭倦

彭懷真

在二〇〇六年，我主持了十次的面試，又擔任了十多次面試的評審委員。這些面試決定某些人能否獲得社工員、就業輔導員、僑生輔導員或研究助理的工作機會。我也曾多次參與職員晉升的口試，評量某些人能否升遷。在學校，我透過面試挑選各種學生，決定他們可否考上某個班、繼續深造，或能否代表學校出國、獲得某些補助或獎學金。

我很喜歡面試，可說是樂此不疲。因為能夠透過短暫的交談來認識人。當然，在十幾分鐘的互動中就要立刻打分數，甚至可能就此決定對方的生涯，是個不簡單的考驗。所以我比一般人更需要較強的能力去「閱讀」人，用這本書的概念來說，我需具備較佳的「冷讀術」。

其實，我們天天都在進行「面試」，購物時面試販賣商品的

人，賣東西時面試顧客。在職場上，我們不斷注意上司與同事的想法，並持續傳達自己的看法，這些看法又被對方所評量。如果能夠多瞭解人，進而有效溝通，該有多好！

俗話說「知人知面不知心」，聖經上也說：「人心比萬物都詭詐，誰能識透呢？」要完全瞭解一個人的心，恐怕比海底撈針還難。即使是平日的互動，我們也都有吃虧上當的慘痛經驗，在經歷被欺騙的痛苦後，總會懊惱不已。

「女人心，海底針」；而男人的心，老早被權力欲望給蒙蔽了，更不容易認清楚。不過，多數的人際關係都不需要太深入的了解，只要能在短時間中有基本的認識就行了。爲了各種面試與評量，也爲了生活中的買賣、經營、管理，我總是試著多認識人。所幸，高中時代就養成的讀書習慣，使我比一般人更敏銳些。

高中時，我很不快樂，各方面的表現也不盡理想。那時，我經常閱讀日本通俗心理學方面的書籍，希望從其中獲得一些啓發，藉此來扭轉自己的人生。許多觀念也在此時烙印於腦海，例如「每一天贏在起跑點——早起一小時就能成功」、「罷手還嫌太早——鼓勵堅持下去」、「知人又知心——閱讀人的面相有助成功」等。受到這些書籍的影響，我變得更積極、更快速、更渴望成功，之後的人生也越走越順利。

日本人的好學舉世皆知，許多人利用每天搭電車時看書，輕薄短小的通俗書籍因而大受歡迎。這本《圖解版：瞬間贏得

信任的冷讀術》就屬於這一類的作品，科學性不是那麼強，學術性也不高，但是趣味性十足。

本書是日本通俗心理學的新作，討論人與人初步接觸時的溝通方法，尤其是透過「用心看」、「用心聽」、「用心問」與「用心說」等溝通技巧，促進雙方的互動效果，就連新潮的E-mail溝通的最佳方式都加以介紹。

一般人際或溝通書籍多半會強調要「順勢而為」、「因勢利導」，注意互動中的情勢而表達。這本書與其他書最大的不同，在於作者特別強調「你要主動造勢」。包括運用類似推銷員、算命師的方法贏得溝通對象的信任，進而接納你。書中處處都是很容易運用的技巧。

人際溝通的成功關鍵不在於深奧的理論，重點是好學、好用。就像學習打網球或打棒球的人，透過「發球機」去回應各種情勢，比較快就能掌握擊球的訣竅，進而上場比賽。

通俗心理學的書籍多半有一些心理測驗吸引讀者練習，本書也不例外，書中最重要的是「We／Me型的區隔」。我也做了測驗，得到了一個預期中的答案。我當然是屬於「We型人」（否則怎麼會如此輕易就答應編輯的邀請，為本書寫導讀？）我喜歡這種個性，也經常揭露自己，並渴望更多人如此。

近年來，我致力推廣「We（我們）」的概念，東海大學卓越教學計畫中就有一個以「We are／We share／We care（我們是／我們分享／我們關懷）」為主題的關懷服務教育。

當前的教育環境充斥著「Me」的想法，太多人偏向自我中心，以致於人與人之間少了溫暖，少了和諧。無數人的冷漠使人際關係處處是障礙，很多人只會讀書卻不知道如何讀人。本書作者提醒多數屬於「Me型」而有「工程師背景」者，這些人需要學習溫暖、友善、自然的人際互動方法。

最近高鐵通車，出狀況的多半是管理部分，人為疏失與人際摩擦，使得這條台灣歷史上最快速的火車甫上路就鬧笑話，問題層出不窮。關鍵在於高鐵內部的某些員工，依然故我地用「Me」的心態做事。如果人人都有為顧客設想、為同事設想的周全思維，都能夠具備更好的「讀人」技術，高鐵內部自然能走向「溝通無障礙」，帶給台灣人更好的交通服務。

當然，如果藍綠政黨與海峽兩岸，彼此間多學習了解與尊重，知道如何發出「善意的好球」，能正確又心懷善意地解讀其他人的想法，對國家、社會與人民來說都是最好的發展。

人人都同意「尋求好的發展」，因為人往高處爬，大家都希望成功。不過，成功之路很窄，失敗之門很寬；賺錢不容易，吃虧上當卻經常發生。

如何能成功呢？就以本文一開始所舉的「面試」來說，多數被面試者積極地表現自己，努力把自己長期準備的答案設法用最短的時間說出來。其實，這不是得到高分的祕訣。被面試者應該具備「冷讀術」，在口試場合中觀察口試委員，並且試著順著委員的話來答覆。透過口試爭取成功的關鍵不是呈現自

己，而是回答出讓口試委員滿意的答案。

談戀愛也是如此，吹噓自己的人無法相愛久久，懂得營造「情投意合」感受的人才可能永浴愛河。藍綠之間、兩岸之間，能更體諒對方，用本書所強調的方法，使用「是的組合（yes-set）」，多說「是、好、對」，總能創造較佳的溝通效果。

有首老歌「讀你千遍也不厭倦」，這本書不需要讀一千遍，只要從其中學得一些讀人的方法，應用到日常生活中，去讀更多的人，就能改變原有的自己，成為讓人信任的人。

本文作者為東海大學社會學博士

## 序

終於登陸日本！

# 可使工作、戀愛、朋友、家庭關係 順利進行的禁忌技巧

石井裕之

你還要辛辛苦苦地努力不懈嗎？

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。

## 以往的書沒有用

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。

爲什麼呢？原因其實很簡單。

因爲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，是一種瞬間就能與陌生人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。

## 成功或有人緣的人，是自然養成的

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，因爲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？

## 爲什麼要了解冷讀術？

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，一直被認爲是「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。正因爲如此，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、更有趣的概念來寫本書，希望各位學習冷讀術愉快。



