

一语道破不曾谋面之人的过去、现在和未来

钟 硕 / 编著

冷读术

瞬间

赢得他人信任的 实用社交战术

抓住对方心里所想 说出对方心里想听 从而与对方达成心理共鸣
瞬间看透人心的技巧 赢得他人信任的秘籍 成为社交高手的法宝



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

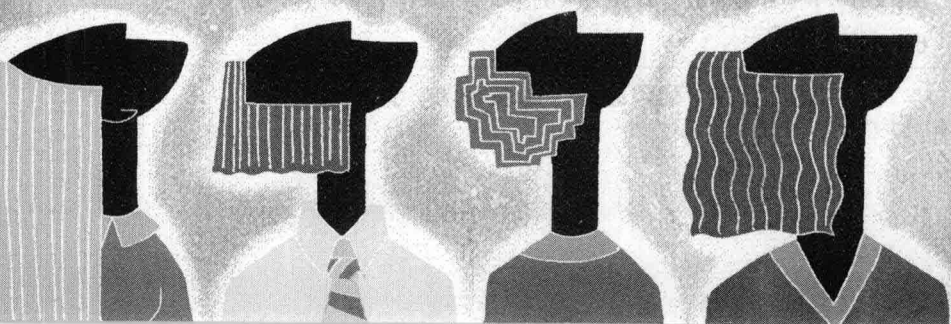


冷读术

瞬间

赢得他人信任的
实用社交战术

企业管理出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

冷读术：瞬间赢得他人信任的实用社交战术/钟硕
编著. —北京：企业管理出版社，2010. 3

ISBN 978 - 7 - 80255 - 228 - 9

I. ①冷… II. ①钟… III. ①人间交往 - 通俗读物
IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 036128 号

书 名：冷读术：瞬间赢得他人信任的实用社交战术

作 者：钟 硕

责任编辑：李 白

书 号：ISBN 978 - 7 - 80255 - 228 - 9

出版发行：企业管理出版社

地 址：北京市海淀区紫竹院南路 17 号 **邮编：**100048

网 址：<http://www.emph.cn>

电 话：出版部 68414643 发行部 68467871 编辑部 68428387

电子信箱：80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷：北京东海印刷有限公司

经 销：新华书店

规 格：170 毫米×240 毫米 16 开本 17 印张 220 千字

版 次：2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷

定 价：36.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前 言

你是否觉得与陌生人谈话，常常不知从何说起，难以沟通？

你是否觉得对方隐藏很深，而你却始终走不进他人的心里？

你是否觉得身在职场，却总是在融通的人际关系之外游离？

你是否觉得自己常常是集体中的一位孤独的旁观者？

你是否觉得自己总是看错人，说错话？

“人心隔肚皮”，每个人都在一张张面具的伪装下营造自己的壁垒，俗语说，“画虎画皮难画骨，知人知面不知心”。然而在当今社会，拥有良好的人际关系又是何等的重要。因此，我们需要掌握正确的社交方法，学会如何让对方揭开面具，卸下心防，也只有当你了解到对方所想，获得对方心理认同后，才会达到沟通交流的真正目的。正所谓，“月晕而风，础润而雨”，任何事情都是有迹可循的，绝非毫无征兆，特别是人心。人的感情，无论隐藏得多深，总会表露于外。比如简单的：眼神漂浮、面红耳赤、青筋暴起、声音发抖、语调变化、言辞闪烁……

那么，有没有一种方法能让我们抓住这些看穿人心的细节呢？有，这就是“冷读术”。“冷读术”读的是什么？读的就是人心！应该说这本名为“冷读术”的书是一本偏向心理学的教材。冷读术通过一定的会话策略、行为方法、观察技巧，从而达到透视人心，帮助你建立起良好人际关系的社交术。它是一种教你瞬间读懂对方心理，说中对方心思，获得对方信任的终极社交之法。



打 开他人心扉, 获得他人信任

本书涵盖内容广泛, 商业、职场、爱情、个人生活等等都有涉及, 大到人类整体的行为心理特征, 小到诸如一个小的习惯, 一个小的眼神。本书旨在帮助广大读者如何在工作、生活等各个方面全面提升人际交往水平, 成为一个受欢迎, 能顺利与他人达成各种良好关系的社交高手、成功人士。熟练运用冷读术可以让你瞬间走进陌生人的心灵, 赢得他人的信任和尊重, 看穿谎言, 增加自信! 善用冷读术的人绝对是社会交际的宠儿, 他们将立于生活和职场的不败之地!

编 者

CONTENTS

目录

Chapter1

揭开“冷读术”的面纱

- | | | |
|----|----------------------------|---|
| 01 | 这就是冷读术 | 2 |
| 02 | 看到了吗? 这就是神奇效果 | 3 |
| 03 | 选择性记忆, 冷读术只让你记忆有利的事情 | 5 |
| 04 | 没有人真正了解自己 | 6 |
| 05 | 精通冷读术, 你的人生就会不一样 | 7 |

Chapter2

一步一步拥有你的冷读术

- | | | |
|----|-----------------------------|----|
| 06 | 第一步: 建立精神共鸣 | 10 |
| 07 | 第二步: 把烦恼分门别类 | 17 |
| 08 | 第三步: 巧妙设问 | 19 |
| 09 | 第四步: 未卜先知——如此巧妙预言 | 22 |
| 10 | 向古人求经——再难对付的“硬石头”也会被你攻破 ... | 27 |

Chapter3 冷读术之人际沟通篇

- 11 从沟通开始 32
- 12 第一印象,生死攸关 33
- 13 冷读术会话策略 43
- 14 We 型/ Me 型人沟通技巧 48
- 15 说服之法 51
- 16 学会做一个听众 55

Chapter4 冷读术之火眼金睛篇

- 17 不再受骗! 冒牌算命师的骗术 60
- 18 你的好朋友也能被我说中 64
- 19 洞穿对方心理弱点 66
- 20 别对我说谎 70
- 21 习惯小动作的大秘密 76
- 22 字如其人 79
- 23 别被赞美冲昏了头脑 83
- 24 慧眼识才 85

Chapter5 冷读术之商业经营篇

- | | | |
|----|------------------|-----|
| 25 | 建立信任从“脚”开始 | 92 |
| 26 | 投其所好,对症下药 | 96 |
| 27 | 亡羊补牢,未为晚也 | 100 |
| 28 | 如何刺激顾客购买冲动 | 102 |
| 29 | 谈判高手 | 103 |
| 30 | 商业制胜三要素 | 110 |
| 31 | 商业心理战 | 114 |

Chapter6 冷读术之职场应对篇

- | | | |
|----|------------------------------|-----|
| 32 | 职场中的冷读术 | 122 |
| 33 | 与上司交往策略 | 123 |
| 34 | 与同事交往策略 | 130 |
| 35 | 办公室菜鸟修炼秘籍——与人相处黄金规则 35 条 ... | 141 |
| 36 | 成为冷读专家,做一个成功领导 | 144 |

Chapter7 冷读术之爱情篇

- | | | |
|----|----------------------------|-----|
| 37 | 怎样接近心仪的对象 | 150 |
| 38 | 冷读术支招之——怎样让自己变得人见人爱 | 151 |
| 39 | 冷读术支招之——经典电影示范:男生怎样追女生 ... | 155 |
| 40 | 怎样发展你们的关系 | 162 |

- | | | |
|----|---------------------------|-----|
| 41 | 怎样处理双方的矛盾 | 165 |
| 42 | 怎样度过恋爱疲劳季 | 170 |
| 43 | 冷读术爱情篇支招——怎样营造浪漫的气氛 | 173 |

Chapter8

冷读术之个人生活篇

- | | | |
|----|------------------|-----|
| 44 | 名片中的玄机 | 178 |
| 45 | 签名代表个性 | 181 |
| 46 | 怎样做一个受欢迎的人 | 184 |
| 47 | 我就是有个性 | 196 |
| 48 | “拒绝”之道 | 200 |

Chapter9

冷读术之相面篇

- | | | |
|----|--------------------|-----|
| 49 | 眼睛是心灵的窗户 | 207 |
| 50 | 眉毛与心境 | 213 |
| 51 | 解读鼻子 | 219 |
| 52 | 嘴形的识人门道 | 223 |
| 53 | 下巴的“抬高”和“收缩” | 228 |
| 54 | 不同的脸型 | 230 |
| 55 | 表情是写在脸上的心 | 233 |

Chapter10

冷读术之升华版

56	进入主题前先闲聊的“特异说话术”	240
57	E-mail 高明写法	244
58	从服装配饰阅读对方	246
59	淡定, 淡定——怎样消除负面情绪	252
60	冷读术实战演绎	256

尾 声

Chapter1

揭开“冷读术”的面纱



- 01 这就是冷读术
- 02 看到了吗？这就是神奇效果
- 03 选择性记忆,冷读术只让你记忆有利的事情
- 04 没有人真正了解自己
- 05 精通冷读术,你的人生就会不一样

冷读术的奥秘与技巧



01 这就是冷读术



冷读术是这样一种心理学技巧，是一种能顺利打开陌生人心扉，甚至赢得对方信任，从而建立起良好人际关系的技巧。为了让读者对冷读术有一个更感性的认识，也为了便于我们说清楚“冷读术”究竟是什么东西，让我们先看一个例子：

把两份契约书摆在客户面前，说明：“一份是一次付清的契约书，一份是分期付款的契约书，请问你选择哪一种？”

当说到“哪一种”时，一边看着客户的眼睛，一边用手轻轻触碰“一次性付清的契约书”。

当然，如果客户早已经决定要分期付款，那就另当别论。如果客户处于犹豫不决，不知选哪一种才好的阶段，他就会不由自主地选择“一次付清的契约书”，而且不会怀疑那不是“自己的想法”，即使一次付清对自己并没有什么好处，而对业务员是比较有利的。

不知不觉就让客户落入自己的“圈套”！

“一边看着客户的眼睛，一边用手轻轻触碰‘一次性付清的契约书’”这就是冷读的技巧之一。

说到这，你是否觉得有点玄乎？可能你会觉得这像算命师。不错！冷读术确实能像“算命师”一样看穿人心，“预知未来”。其实绝大多数算命师并不神秘，无非就是精通冷读术的佼佼者。

当你努力去了解到别人的心意之后，给对方树立起了你信任他，接纳他的形象，别人也才会对你投桃报李，对你掏心掏肺，这样的你才能在职场、商业、家庭等诸多社会关系中游刃有余。冷读术赋予你的绝不仅仅是看穿人心这么简单，而是以此为基础，深发出如何把话说到对方心坎上，如何让陌生人变成你无话不谈的朋友，如何在职场中处理好与上司、同事的关系，如何提升个人魅力，让你变得人见人爱……如能将冷读术运用自如，必定能改善你的人际关系，提高你的社交技能，让你在工作、恋爱、交友等关系上都能随心所欲。

精通冷读术，改变你的人生！

02 看到了吗？这就是神奇效果



你去找过算命师吗？是否觉得算得好准，完全说中？且慢，让我们看看“冒牌算命师”用冷读术能做到什么。

现有此一人，姑且先叫他甲吧。现在甲要做个试验，看看运用冷读术帮人算命，究竟能让对方相信到什么程度。再次强调甲完全不懂算命！

甲先制造一些舆论宣传，拜托朋友四处宣传他是个“神准的算命师”，以吸引人前来找他算命。上门的这个人我们姑且称之为乙。甲有模有样地把一副斑驳陈旧的塔罗牌拿出来。其实，甲完全不懂塔罗牌。请注意，“斑驳陈旧”已经在开始“布局”，目的是让乙相信甲是一个阅人无数，



经验丰富的“神准算命师”，而事实上这副牌是上个月才买的，甲只是将它短暂浸泡红茶后，接着在太阳下暴晒数天，再用砂纸轻轻擦拭，弄得这副牌好像已经使用了数十年似的。

算命开始，甲将塔罗牌一张一张地排开。

甲（故作神秘）：“你相信同步性吗？”

乙（困惑）：“同步性？”

甲（观察，镇定自若）：“同步性就是本来没有关联的若干事件同时发生。例如，我昨天算了六个人的命，这六个人的血型全是 B 型，你是第七个，当然也是 B 型。”

乙（一脸惊讶）：“我是 B 型。你怎么知道的？”

甲（十分自然）：“因为我是算命师，我当然知道。”

算命继续……

乙完全相信甲是个“神准的算命师”。

试验成功。

看到了吗？这就是神奇效果！为什么甲知道乙的血型是 B 型呢？这绝不是瞎猜的。这是冷读术中相当高段的动态分叉技巧，需要懂得察言观色，把握绝妙的时机和很有弹性的说话方式。这就是冷读术运用于“算命”的精髓之所在。

今天来算命的六个人的血型都是 B 型，这种话，完全是甲胡编的。关键就在于甲一边说“六个人的血型全是 B 型”时，一边观察乙的表情。

试验中的乙听到这句话时，脸上掠过一丝惊讶，这已经表示乙向甲暗示出他的血型也正好是 B 型，所以甲只需顺水推舟，“你是第七个，当然也是 B 型。”

当然如果乙没有太大的反应，就很有可能表示乙不是 B 型。此时，甲只要说“好不容易遇到你，你是第七个，不是 B 型”就好了，这也同样说中。

其实所有的信息都是你“主动告知”对方的，只是你自己浑然不知罢了。冷读者的厉害之处就在于能悄然无息地抓住这些信息，让你觉得你是被说中了，对方了解自己，而冷读者也就达到了走进对方心里，赢得对方信任的目的。

03 选择性记忆，冷读术只让你记忆有利的事情



何谓选择性记忆？

选择性记忆：人们往往只能记忆对自己有利的信息，或只记自己愿意记的信息，而其余信息往往会被遗忘。这种记忆上的取舍，就叫选择性记忆。

小玲前些日子碰到这样的情况，她很惊讶：为什么这段时间每次她看表的时候，总是跟“一”有关呢？不是十一点，就是一点，要不就是几点十一分？真的是这样吗？真的有这样巧合的事？这绝非偶然，不可能每次的时间都跟“一”有关，这种现象一定隐藏着什么含义。其实这就是选择性记忆。因为那段时间适逢十一月十一日的光棍节，而小玲至今还是单身，对这个“节日”特别敏感。所以“一”和“十一”就深深地存在于她那段时间的意识当中。看表时，如果偶尔出现了十一点或一点，她便会情不自禁地与光棍节联系起来，强烈地迎合了她的意识，以至于当后来回想起来时，就相信看表时常常是十一点、一点或是几点十一分。而另外一些时间，由于对于她没有任何意义，不能建立起任何联系，所以会被她的



记忆自动过滤遗忘。

同样的道理，冷读者也正是利用了选择性记忆的原理。当冷读者和咨询者之间建立起信任关系之后，咨询者自然而然地就会对冷读者说中的部分留下强烈的印象，没说中的部分由于没有符合咨询者的预先期望而被选择性忘却，最后咨询者很容易就觉得冷读者“全部”说对了。换句话说，人不是基于事实做出判断，而是基于内心的期望。

04 没有人真正了解自己



冷读术为什么有效？因为没有人真正了解自己。人的自我评价是不可靠的，人一旦被卷进某种特定情境中，就不能用绝对的理智做出冷静的判断了。所以冷读者要做的就是设定情境，“请君入瓮”。

1949年，心理学家培特郎·福瑞德做了这样一个实验。他聚集了一批学生，让他们做一个性格诊断测验。几天后，他把诊断报告交给学生，统计学生对诊断结果的有效度评定，即“你认为报告说中了多少分？”总分是5分，学生们的评定平均是4.3分。这一统计数字表明学生们认为诊断报告的准确率达86%，其中有41%的学生甚至认为：“这份报告完全吻合我的性格。”

其实，福瑞德交给学生的诊断报告是从车站小商店买来的算命杂志中，挑选几个句子拼凑而成的，每个学生的报告都完全相同。

这个实验充分证明：“人的自我评价是不可靠的”。学生之所以会被蒙

骗，是因为福瑞德说“这份报告是‘你的’测验结果”。学生潜意识里认为“这是为我而设定的”，心理上被卷入情境中，而不能做到“这东西是不是适用于任何人”的客观判断。

这种“受骗者心理”普遍存在，为什么我们意识不到自己受骗了呢？因为我们自己根本就没有察觉，而其实我们一直都在被同样的原理蒙骗。

没有人真正了解自己，只要你充分运用冷读术，你就能轻易掌控别人的内心。

05 精通冷读术，你的人生就会不一样



中国古代的军事家、政治家诸葛亮在《知人性》中说：“知人之道有七焉：一曰问之以是非而观其志，二曰穷之以辞辩而观其变，三曰咨之以计谋而观其识，四曰告之以祸难而观其勇，五曰醉之以酒而观其性，六曰临之以利而观其廉，七曰期之以事而观其信。”

可以说，古人对于怎样识人已有相当深刻的总结。而在当代社会更要意识到正确识人，建立起良好的人际关系对于自己的成功是多么的重要。冷读术，这种“识人之道”，正是助你成功的利器。

第一章只是“开胃菜”而已，真正的“大餐”马上为你呈上！究竟如何才能学会科学有效的冷读术，以下章节即将教你冷读术的具体妙招，准备接招了吗？