

# 生活中

的

# 冷读策略

洞察人心奥秘

打开对方心扉，引导对方心路

操纵对方心理

陈璐 著

SHENGHUOZHONG DE  
LENGDU CELUE

**看透对方心思，打开对方心扉；  
引导对方心路，操纵对方心理。**

冷读术一种通过瞬间读心、秒杀攻心，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。

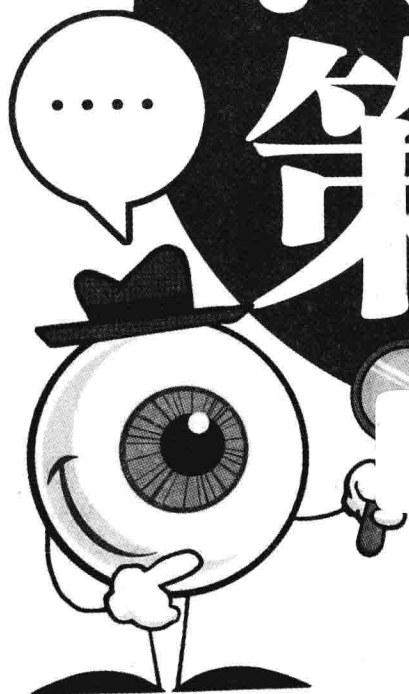
中国商业出版社

# 生活中

的

# 冷读策略

陈璐 著



中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

生活中的冷读策略/陈璐著. —北京:中国  
商业出版社,2013.6  
ISBN 978-7-5044-8079-8  
I. ①生… II. ①陈… III. ①心理交往 IV. ①C912.1  
中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第072390号

责任编辑:史兰菊

中国商业出版社出版发行  
(010-63180647 www.c-book.com)  
(100053 北京广安门内报国寺1号)  
新华书店总店北京发行所经销  
北京市凯鑫彩色印刷有限公司

\*

710×1000毫米 16开 16印张 200千字  
2014年2月第1版 2014年2月第1次印刷

定价:29.80元

★ ★ ★ ★

(如有印装质量问题可更换)

## 前言

所谓冷读术，是指在几乎没有任何准备的情况下，瞬间读懂对方的心理，猜中对方的过去和现在，甚至预知到对方的未来。这些虽然看似是不可能的事儿，但其实并不难，只要学习并掌握了本书所介绍的冷读术，普通人也可以变成生活中的读心高手，在让他人感受到神奇的同时还能给予信任。

下面我们可以看看生活中一个有关冷读术的例子：

某小区最近出现了一则爆炸性新闻：小区新开了一家小型心理诊所，这家诊所的主人神通广大，不仅知晓陌生人的过去，并且还具备预知未来的通灵功能，很多人都蜂拥而至。

小李是一个非常排斥迷信思想的人，他认为这其中肯定有诈，决定前去一探究竟。

在诊所门口排了很长时间的队之后，小李终于见到了这个传说中无所不能的人。双方进行简单的问候就坐后，小李都迫不及待地要想办法揭穿对方的真面目了，正要发话时，没想到对方先说了一句：“你看似文质彬彬，其实骨子里是一个非常叛逆的人。”

小李一惊：“你怎么知道？”

“不仅如此，你最近在感情生活上出现了一些问题。”

小李心想：“自己根本就没谈对象啊，这么容易就找到你的毛病了。”

于是，他便非常不屑地回应了一句：“您这可就说得不对了，我都单身一年多了，连对象都没有谈，哪有什么感情生活出现问题呢。”

“我说的出现问题是说你一直都想结束单身，你看着身边的朋友一个个都结婚了，你的感情经常会不由得因此失落。”

“这……”对方似乎还真是说中了小李的心事，他不由得犹豫起来，因为他的一个好朋友刚好在上周末结了婚。

“虽然你在平常看似十分理智和冷静，但是，当有些事情发生时，你的表现有时会像一个小孩子一样无所顾忌，不计后果，偶尔冲动一次。对吧？”

听到对方说中了自己，小李更加惊讶了，与对方才谈了不到十分钟，对方竟然对他的性格一清二楚。

这时，他早已从对对方最初的怀疑变成现在的深信不疑了，他恭敬地问了对方一句：“那请问我怎样才能摆脱目前这种状况呢？”

心理医生沉默了一分钟，缓缓地说道：“你身边有一个非常开朗幽默的好朋友，我觉得，多跟他接触接触，你现在的很多问题也能迎刃而解。”

小李不由得想起了自己最好的朋友吴永胜，他心想：“医生的确说得很对，吴永胜人脉很广，如果多跟他呆在一起，那么不仅能走出心理阴影，而且连终身大事都有可能尽快解决呢。”

……

有些朋友看到这里可能会觉得这位心理医生真的神通广大，但其实，从头到尾，这位心理医生其实只是在冷读对方而已，心理医生的所有答案其实都是对方提供的。

我们来简要分析一下。首先，心理医生通过表情分析判断出了对方的“来者不善”，接着，他又通过引导法得知对方目前感情状况，然后再通过对方的外貌和言行举止来推断对方的性格，最后，通过互补型人格说中了对方的一个与之性格完全相反的朋友……

总之，就是通过冷读术，心理医生轻易地猜中了对方的心事，解除了对方的心理防范。这就是冷读术的高明之处。

冷读术不仅可以用在心理咨询，生活或工作中同样可以运用。当然，我们在生活中运用冷读术知识的目的是为了赢得更好的人际关系和更快地获得成功，提升生活的质量，而不是为了坑蒙拐骗。反过来说如果我们在生活中能懂得一些冷读术知识，那么不仅能够轻易打开他人心扉，而且还

可以识别生活中的很多骗局，避免自己受到伤害。

当今社会大部分人的心理状态，与其说是信任和接纳别人，不如说是怀疑和提防他人，在这种心理的作用下，无论是对亲人、对朋友、对同事甚至是陌生人，在交往中大家都会觉得双方之间似乎隔着一点儿什么，始终无法真正获得对方内心深处的接纳。而如果正确地运用好了冷读术，就可以瞬间打开他人的心扉。当你可以瞬间获得他人信任而大部分人却很难做到时，你离成功就已经不远了。

日常生活中，或许你正在为如何拓展自己的人脉圈而感到苦恼，或许你正琢磨如何与上司进行更积极的沟通，或许你正遇到了人际关系问题但苦于找不到解决方法……而这本书的目的只有一个，就是帮助你更好地解决这些人际关系的问题。

通过本书，你将更加深入地了解冷读术，让它从一个陌生的概念变成一个强大而且有力的工具，通过对生活中的冷读策略的学习，你也将迅速学会读懂人心、打动人心的本领，轻松化解生活中的各种矛盾，将很多人际沟通方面的烦恼扼杀在摇篮之中。

除此之外，本书还公开了冷读术中一些让人心惊的秘技，能够帮助你在谈话中绝不冷场，并且在短时间内迅速赢得交谈对方的好感和信任感，甚至于影响对方的潜意识，软性操控对方的心理和行为，让对方心甘情愿地对你言听计从，并且丝毫察觉不到自己被你冷读了。

本书不仅有大量浅显易懂的例子让你更加深入地了解冷读术，而且还给你提供很多实用的冷读策略供你使用。只要你在生活中运用好了冷读术这门强大的逆向沟通工具，相信你将成为人生舞台上的最大赢家。

## 第一篇

### 冷读术：神奇又危险的心理学秘技

冷读术是西方现代心理学的一个研究分支，直至今日，冷读术的研究还不算完全成熟，但冷读术表现出的强大力量已经让世人震撼。然后令人遗憾的是，运用冷读术最多的不是科学家，也不是一些社会工作机构，而是很多以行骗为生的组织以及街头的算命师。在我们学习冷读术的同时，一定也要警惕着了冷读术的道儿。

#### 第1章 为什么冷读术那么神奇 / 003

1. 算命师的秘密：他真的能推算未来吗 / 003
2. 冷读术的本质是一种逆向沟通技巧 / 006
3. 通过潜意识的诱导，得到想要的信息 / 009
4. 只要建立了信任，一切皆有可能 / 012
5. 冷读的关键：“自我”意识的把握 / 015

#### 第2章 警惕你身边的那些冷读者 / 018

1. 诈骗团伙为什么能够屡屡成功 / 018
2. 别稀里糊涂地买下推销员的东西 / 022
3. 恋爱高手通常都是冷读高手 / 025
4. 面试官是如何了解你的过去的 / 028
5. 永远不要盲目地信任一个人 / 031

#### 第3章 正确运用冷读术快乐生活 / 034

1. 学会察言观色，让你更受欢迎 / 034
2. 运用冷读术，掌控人际交往中的主动权 / 038
3. 相信他人并获取信任，营造良好关系 / 042
4. 以诈止诈，看穿骗人的把戏 / 045
5. 掌握冷读技巧，争做恋爱达人 / 048

## 第二篇

### 一见面就让对方觉得你“与众不同”

冷读术的一个重要功能就是迅速拉近与他人的距离，取得对方的信任。那些善于运用冷读术的交际高手，他们仿佛拥有着神奇的个人魅力，能够给初次接触的人留下完美的第一印象，让对方觉得他是一个“与众不同”的人，从而为以后的交往打开一扇大门。

#### 第1章 引起注意并轻松打开话题 / 055

1. 孔雀理论：让人一见面就留下深刻印象 / 055
2. 运用例行话题开场，给他不一样的感觉 / 058
3. 双读术：把对方想象成某个熟悉的朋友 / 061
4. 观察对方特意打扮过的地方进行肯定 / 064
5. 安装蔡氏指令，引起对方的好奇心 / 067

#### 第2章 舒缓情绪让对方放松戒备 / 070

1. 运用开放的肢体语言，不对对方设防 / 070
2. 寻找共同点，拉近关系成为自己人 / 073
3. 与对方保持同步，实现潜意识里的共鸣 / 076
4. 尽量放缓节奏，体现你的自信 / 079
5. 适度表现自己，用爱去交流 / 082

#### 第3章 巧妙地套取你想要的情报 / 085

1. 巧妙提问法：故意问错得到正确的答案 / 085
2. 巧设断句法：让对方主动说出答案 / 088
3. 模糊语言法：用烟雾弹迷惑对方得到具体信息 / 091
4. 侧面迂回法：绕开主题从侧面得到真相 / 094
5. 假设命题法：诱导对方无意识地说出秘密 / 097



## 第三篇

### 运用冷读技巧彻底赢得对方的信任

信任是人际交往的第一要素，有了信任就有了一切。诈骗、谎言与职场、恋爱上的沟通有何关系？答案是，都是建立在信任关系上。两人之间建立起坚实的信任关系，不管你说什么、做什么，对方都会往好的方面解释。反之，如果双方缺乏信任，不管你说什么、做什么，对方都会往坏的方面解读。

#### 第1章 打开心门引起对方的情感波动 / 103

1. 有了情感波动，他才能对你印象深刻 / 103
2. 运用巴南效应，做最了解他的人 / 106
3. 赞美他的另一面，给他不一样的惊喜 / 109
4. 讲述牵动人心的故事，而不是讲道理 / 112
5. 痛说悲惨遭遇，引发对方同情 / 115

#### 第2章 说对方想听的话，让他记住你 / 118

1. 选择性记忆的圈套：人只会记住在意的事 / 118
2. 预测对方美好未来，给他留下深刻印象 / 121
3. 透露自己的小秘密，拉近与对方的心理距离 / 124
4. 在竞争中失败，要向对方表示祝贺 / 127
5. 替对方解围，帮助其脱离尴尬境地 / 130

#### 第3章 永远都能说中对方心思的秘密 / 133

1. 猜中的技巧：一语说中他心中的烦恼 / 133
2. 狡猾否定问句：永远都不会说错的诡计 / 136
3. 扩大法：扩大话题范围说中结果 / 139
4. 缩小法：缩小话题范围说中结果 / 141
5. 见微知著，从细节中窥视对方心理 / 144

## 第四篇

### 操控对方心理，软性控制他的行为

冷读术的终极目的不在于字面上的“读”，而在于操控，在于控制他人的行为。“读”其表，从而洞察其内心，将对方心理状况了然于胸，避其强，击其弱，将对方之行为操之在我，这才是我们研习冷读术的至高追求。

#### 第1章 悄无声息中影响对方的潜意识 / 149

1. 植入心锚：给他的潜意识里埋下一颗地雷 / 149
2. 箱子游戏：不经意间控制对方的潜意识 / 152
3. 双重束缚：让他只能做对你有利的选择 / 155
4. 得寸进尺：从小处入手一步步达到目的 / 158
5. 多次重复：谎话也会变成真理 / 161

#### 第2章 不动声色地进行语言暗示 / 164

1. 特异说话术：闲聊中透露重要信息 / 164
2. 语言框架术：用框架框死对方的行为 / 167
3. 适度否定对方，凸显自己的高价值 / 170
4. 共谋意识：将对方纳入“自己人”的范畴 / 173
5. 关联原理：由实入虚无形中操控对方 / 176

#### 第3章 发现并利用对方的心理弱点 / 179

1. 穷根究底，从根源上洞察他人弱点 / 179
2. 墨迹测试：映射出对方的内心世界 / 183
3. 让对方配合自己，看对方如何反应 / 186
4. 从众效应：让对方跟着大众走 / 189
5. 肯定对方，让对方自己说服自己 / 192

## 第五篇

### 换种表达方式，让他对你言听计从

冷读者都拥有着高超的语言技巧，他们在交流中更善于把握他人的心理，在无形中影响他人。无论是让对方接受自己的意见，还是诱导对方说出自己想要的答案，以及说服对方，使其放弃反对意见，达成自己的目的，完全都可以通过运用冷读术来实现。

#### 第1章 这样提出要求，对方无法拒绝 / 197

1. 活用“但是”技巧，让对方产生认同感 / 197
2. 不管有没有因果关系，都说“因为” / 201
3. 巧用“而且”，把谈话导向目标 / 205
4. 双重束缚：用“是……还是……”预设答案 / 208
5. 委婉暗示，让对方无法拒绝 / 211

#### 第2章 引导对方思路，控制他的答案 / 214

1. 肯定问句：引导对方一直说“是的” / 214
2. 否定问句：引导对方一直说“不是” / 217
3. 利用思维定势，引导对方的思考方法 / 220
4. 创造意境，引导对方自我暗示 / 223
5. 善用“别人”的力量，利用对方的从众心理 / 227

#### 第3章 巧妙组合置换，处理反对意见 / 230

1. 分割法：分割困难问题从而轻松处理 / 230
2. 组合法：巧妙引导反对意见 / 233
3. 置换法：多从“你”的角度说话 / 236
4. 框架效应：站在对方的角度说话 / 239
5. 肯定效应：学会适当“附和” / 242

## 第一篇

### 冷读术：神奇又危险的心理学秘籍

冷读术是西方现代心理学的一个研究分支，直至今日，冷读术的研究还不算完全成熟，但冷读术表现出的强大力量已经让世界震撼。然后令人遗憾的是，运用冷读术最多的不是科学家，也不是一些社会工作机构，而是很多以行骗为生的组织以及街头的算命师。在我们学习冷读术的同时，一定也要警惕着了冷读术的道儿。



## 第1章 为什么冷读术那么神奇

### 1. 算命师的秘密：他真的能推算未来吗

说起算命师这个行业，不少人会认为“都是些骗子，根本就是骗人的”，但不可否认的是：真的有一些算命师，能够让你“眼前一亮”，甚至“大吃一惊”，这种情况在算命已成产业的台湾地区尤其常见。

老刘去台湾出差，跟合作公司谈一项重要的业务，但到了目的地之后，对方马总却不急着跟他洽谈项目，而是先找了一个据说很准的算命师，算了算谈项目的最佳日期。

谈生意还要选黄道吉日？老刘对这种迷信做法嗤之以鼻，他决定当面拆穿那个装模作样的骗子。

“听说你是台湾很有名的算命师，那么你能看得出我最近发生了什么事吗？”老刘故意找碴儿。

“您最近的事业线很是旺盛啊。”算命师捏着下巴，并没有直接回答老刘的问题。

“那是，不过这个看也看得出来吧。”老刘有些得意，正是因为最近新荣升业务经理的关系，他才能取得这次来台湾谈判的资格。

“如果真要说发生了什么……那么，在感情问题上出了点小毛病吧？”算命师继续说道。

“哦……”老刘不由得有些惊讶，由于升迁的关系，工作忙，老婆已经有一段时间对自己不满了。

他怎么会知道这种事呢？老刘暗自揣度。

“你可要当心啊，这种事拖得越久对你越不利，很有可能会造成严重的后果。”

算命师这一番话，让老刘彻底慌了手脚。他想起上次吵架，老婆向自己大吼要离婚的情形。半信半疑之下，他尴尬地笑了笑：“你怎么会知道这种事呢？不过男人么……事业家庭总是无法兼顾的……”

“话可不是这么说的。”算命师的表情很严肃，“从你的命格来看，你是个重视家庭的人，可以说，对你来讲，家庭会是事业的助力。如果家庭破碎，那么你的事业也会一落千丈！”

“真的啊？”听他这么说，老刘的心顿时凉了半截。自从跟老婆结婚以来，老婆就被说是“旺夫相”，这些年，也正是有了她这个贤内助，自己的事业才能如日中天……这么说来，这算命师还真是有些本事，自己的情况被他看得一清二楚。

“大师。”这会儿老刘连称呼都变了，他再也没有了一开始对算命师的轻蔑之意，而是毕恭毕敬地将他请到一边，诚心地“讨教”了一番。

从老刘的遭遇来看，这个算命师确实有一些神奇。但是仔细想一想，老刘衣着光鲜，满面红光地奔赴台湾谈生意，那么事业旺盛本就是必然的事。而事业旺盛的男人，十有八九会忽略感情方面的事情，这也是人之常情。

再之后，关于家庭方面的信息，根本就是老刘自己透露出来的。算命师只不过运用了最基本的推理，含混地“恐吓”了一下老刘，就从他的表情看出他很重视家庭，从而做出了后面的“断定”。

由始至终，算命师始终没有说出老刘身上具体发生的任何一件事情，只是套着老刘的话，让他觉得自己什么都能看到，什么都知道，从而使老刘对他心悦诚服。

算命师所用的，其实是心理学中的一种神秘的沟通技巧，叫做冷读术。

实际上，没有任何一个人能够准确地说出另一个人身上所发生的事

情。那些所谓的算命师，不过是在与算命者的谈话过程中，诱导对方透露出自己的情况，并引导对方自动“配合”，让对方“觉得”他说中了而已。

我们每一个人都会有这样的经历：当有那么一个人说中了我们过去发生的事情，或者是现在正在经历的挫折时，那个人仿佛就成了世界上最了解我们的人。这时候，我们会放下心防，对他倾诉，相信并盼望着他能够为自己指点迷津，让自己能够少走一些弯路。

于是，当算命师取得了你的信任之后，再说出这样的话：

“虽然你求职路上有许多辛苦，但是这并不是什么大的障碍。”

“是吗？按您的意思，我一定可以获得称心的职位吗？”

“没错。不过在这之前，你会度过一些难熬的时光，如果你能通过这种考验，那么你的未来一定会是光明的。”

当听见这种话的时候，我们会坚信不疑，并且会信心百倍地为之努力。然后，生活可能会因为我们的努力而见了一些起色。如果运气好，获得了不错的职位，那么我们会更死心塌地地相信这个算命师。

而若是情况不如意，那么我们也会自动自发地想是不是没有通过算命师所说的“考验”，也不会对他产生怀疑。

于是，不管是说过去、现在还是未来，算命师都可以让我们觉得他“很准”，但实际上，不过是掉进了算命师的圈套而已。

大多数算命师，其实是精通心理学与冷读术的术士。正是由于我们的配合，他们才能够很容易地说中我们的心事。



## 2. 冷读术的本质是一种逆向沟通技巧

在石井裕之大师的著作里，冷读术被这样定义：“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。”

这样的定义对于不熟悉心理学的人来说未免有些玄妙，而实际上，冷读术是一种人人都能了解并且人人都能运用的心理学逆向沟通技巧。在谈话中，我们可以从对方的口中套出我们想知道的信息，然后再巧妙地反馈给对方，这样就能够让对方觉得“这个人可真是了解我”，从而对我们产生亲切感与信任感。

这样说有些不好理解，我们来举个例子：

一早上班，小吴遇到同事，看同事的脸色有些不大好，小吴问道：“人家都说早晨是新的一天的开始，可我怎么感觉你有心事呢？”

“唉，确实是这样，可是我也不知道从何说起啊。”同事叹了口气。

“这问题看来不小啊。可是如果不说出来，心里不就像塞着一团乱麻，会越来越难受吗？”

“没错。”同事点了点头，“可是从何说起呢？”

“如果没猜错的话，最近各个方面都出了些问题吧？是不是有种被压得喘不过气的感觉？”

“真是这样。我一直觉得我很有勇气，不管遇到什么情况都可以面对，始终会坚信自己的选择，但有时候，其他人并不认同我的看法。”

“其实你是个很在乎别人眼光的人吧？即使是按照自己的愿望去做事，也希望被他人承认，如果被反对，就会对自己产生一些怀疑。”

“真是看不出来，我们平时说话不多，你却这么了解我。”同事对小吴的印象大为改观。

“但实际上这些都不是什么难事，你仍然是那个很坚定的人，只不过