

COLD READING COLD READING

冷读术的神奇魔力：

瞬间读懂他人内心

影响对方的潜意识

你怎么说，对方就怎么信

把没说中的变成说中的

怎样接近心仪的对象

选择性记忆的圈套



COLD READING

策划编辑：韩 龙

责任编辑：李 影

封面设计：一克米工作室



本书贴有激光防伪标志，凡没有防伪标志者，属盗版图书。

ISBN 978-7-121-14308-3



9 787121 143083 >

定价：28.00元

冷读术



電子工業出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

冷读术：瞬间赢得他人信任的沟通技巧/乔林编著. —北京：电子工业出版社，2011.10

ISBN 978-7-121-14308-3

I. ①冷… II. ①乔… III. ①人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第160851号

策划编辑：韩 龙 btseven@126.com

责任编辑：李 影 文字编辑：韩 龙

特约编辑：刘声峰

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司
装 订：

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：12.5 字数：150千字

印 次：2011年10月第1次印刷

定 价：28.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

目 录

Contents

第一章 揭开“冷读术”的神秘面纱	001
第一节 神奇的冷读术	003
第二节 瞬间读懂他人内心	005
第三节 影响对方的潜意识	010
第二章 练就属于你自己的冷读术	013
第一节 运用心理魔术，轻松窥探对方内心	016
第二节 面相识人	020
第三节 肢体动作中的识人读心之道	024
第四节 笔迹看穿对方性格	042
第五节 巧妙质问法	045
第三章 运用冷读术的沟通策略	047
第四章 运用冷读术的心理暗示	055
第一节 你怎么说，对方就怎么信	056
第二节 选择性记忆的圈套	058
第三节 若无其事的暗示	061
第四节 说服对方潜意识的七大法则	063
第五章 运用冷读术，一分钟获得对方好感	073
第一节 说对第一句话	075
第二节 看穿人心的细节	079
第三节 把话说到对方的心坎里	081

第六章 更进一步！充分获得对方信任	085
第一节 创造和对方产生共鸣的条件	088
第二节 赞美的艺术	094
第三节 持续交流，赢得充分信任	107
第七章 冷读术的心理策略	111
第一节 算命师的阴谋	112
第二节 冷读技巧	115
第三节 把没说中的变成说中的	118
第八章 商业中的冷读术	121
第一节 瞬间建立起信任	122
第二节 投其所好，对症下药	126
第三节 刺激顾客购买欲的法则	128
第四节 谈判高手	132
第五节 说话的艺术	134
第九章 职场中的冷读术	139
第一节 职场“冷读术”	139
第二节 与上司交往的策略	143
第三节 与同事交往的策略	150
第四节 如何做一个成功的领导者	156
第十章 爱情中的冷读术	161
第一节 怎样接近心仪的对象	162
第二节 如何展开聊天话题	166

第三节	判断对方是否喜欢自己的技巧	171
第四节	左手握紧右手——男女产生沟通问题的原因和解决技巧	173
第五节	如何经营爱情	176
第六节	如何度过爱情疲惫期	179
第十一章	日常生活中的冷读术	183
第一节	生活中勇敢说“不”	183
第二节	商用 E-mail 的高明写法	186
第三节	你是哪一型的人	188
第四节	做一个受欢迎的人	190
后 记		193

第一章 揭开“冷读术”的神秘面纱

累！很累！

我们常常会发出这样的叹息。错综复杂的人际关系常常让我们焦头烂额，无所适从。生活在这个充满压力的社会，需要不停地处理各种关系，朋友、同事、亲人，甚至是各种各样的陌生人。

我们经常会发出这样的感慨：我明明是对的，为什么上司不接纳我？明明我是为对方着想，对方居然不领情？我说了这么多，对方在想什么呢？……诸多这样的问题困扰着我们，有没有简单易行的办法，迅速揣摩出对方的心思并控制它，让他的心思跟随我们的节拍呢？

实际上，社会发展到今天，人们的知识水平不断提高，物质欲望增强，为了追逐利益，欺骗、批判、操纵别人的人已经越来越多。目前整个社会的心理状态，与其说是相信别人、接纳别人，还不如说是偏向怀疑别人、批判别人。

现在，社会上最常见的，大多是需要别人“了解我”、“信任

我”、“接纳我”这种类型的人。因此，如果你认真努力地去了解别人的心意，那么，不但大家抢着成为你的朋友，想和你谈恋爱，买你的商品，也会特意来寻找你。所以，熟读“冷读术”，能让你在工作、恋爱、交友及家庭关系等方面都随心所欲。

这本书只需要读一两遍，从中掌握一些读人的方法并应用于日常生活。通过读更多的人，让人信任你，就能改变自己，就有可能取得成功，本书的价值就在于此。

第一节 神奇的冷读术

在完全没有事先准备之下，为第一次见面的陌生人算命，立即推测出对方的心理。换句话说就是，一语说中不曾见面也不曾听说的人的现在、过去还有未来。

听起来是不是很神奇？不过，本书所说的冷读术，并不是运用灵感或所谓的超能力，而是使用技巧或策略来推测。

进行冷读的人，在这里称为“读心者”；接受推测的人，则称为“咨询者”。

在冷读过程中，仿佛是读心者能够说中咨询者现在和过去发生的事，猜测出他内心的想法，并且能预测他的未来。事实上，与其说这是“读心者知道咨询者的一切”，不如说是“读心者让咨询者相信他所说的一切”更为贴切。

正是因为读心者与咨询者建立了信任关系，所以咨询者可以被读心者操纵。

冷读术是一种使人相信“这个人知道我的事”的技巧，也可说是一种赢得他人信任的方法。冷读术是一种在与人的会话中，运用

心理策略与人建立信任关系的技巧。

在欧美，冷读术一直被认为是假通灵者、假算命师的伎俩，只有邪恶的宗教教祖才会使用的技巧。

然而在日本，与冷读术相关的书籍，大部分都成为了畅销书。来自上班族、家庭主妇、学生、商店店员、接线生、老师、职业妇女、医生、护士、服务生、歌舞女郎、律师及顾问等人的感谢，凸显出冷读术具有非常广泛的实用性。

神奇的冷读术也被大量使用在娱乐界的魔术秀中，使魔术变得很神奇，给观众带来惊奇和快乐。当然，有些冒牌的算命师、缺德的生意人或骗子也会使用冷读术，他们经常使用的诈骗技巧就是冷读术，我们应该都听过有人因为太信任推销员而买下价格高昂但品质低劣的商品的事。希望大家都通过了解冷读术，避免上当受骗。所以说，冷读术技巧本身并没有好坏之分，关键在于使用者的用心而已。

第二节 瞬间读懂他人内心

在日常生活中，我们会和形形色色的人打交道，读懂对方就显得尤为重要。一般情况下，我们能够马上看出自己的父母、子女想要做什么，而对于陌生人，我们又应该如何琢磨对方的心思呢？

在生活中，我们经常听到这样的感慨：

“人心隔肚皮，做事两不知啊，我被那家伙骗了，好惨啊。”

“知人知面不知心呀，只从外表看，哪看得出他会这么狠呐，真是瞎了眼了。”

如果我们在与人交往的过程中，能够很好地看透对方的内心，那么，一方面可以趋利避害，另一方面还可以很好地打通我们与他人之间的沟通渠道。这也说明了看透他人内心的重要性。

当我们想到一些可怕的事情或者受惊时，心跳就会变得剧烈，还会发生呼吸紊乱、血压上升，以及汗腺兴奋等肉眼看不见的生理变化。

心理学研究表明，人的一些心理变化，比如说紧张，或是想掩饰自己的过失和罪行，或是对一些事情表示关心等，都会引起

生理变化。这些生理变化参数包括心跳、血压、呼吸、动作及说话声音等。

冷读术就是在通过观察人的生理变化的基础上，轻易地透视他人内心的一种心理学技巧。

我们试试看，一个完全不懂算命的人使用冷读术，究竟能让人相信到什么程度呢？有人做过一个实验。

实验者拜托朋友四处宣传自己是个“高深的算命师”，然后请朋友介绍一位女性来找他算命。

作为咨询者，这位女性未满三十岁，个性看起来有点好胜。她似乎对算命没多大兴趣，只是半信半疑。

实验者把塔罗牌拿出来。

其实，实验者完全不懂塔罗牌，这副牌是上个月才买的。实验者将它短暂浸泡红茶后，接着在太阳下暴晒了数天，又用砂纸轻轻擦拭，之后看起来这副牌好像已经使用了数十年似的。

实验者慢慢地将纸牌一张张地放在桌子上。

“你相信同步性吗？”实验者问道。

“同步性？”

“就是本来没有关联的事件同时发生。例如，我今天算了八个人的命，这八个人的血型全是A型，你是第九个，当然也是A型。”

“是的，我是A型。你怎么知道？”这位女性很是惊讶。

“那就是同步性呀！表面上是偶然的事件，也会被我们不知道的法则引导而发生。”

这就是冷读术中相当高超的动态分叉技巧，需要绝妙的时机和很有弹性的说话方式。

当然，今天来算命的八个人都是A型这种话，完全是实验者胡扯的。而实验者一边说“八个人的血型全是A型”时，一边观察咨询者的表情。

如果咨询者没有太大的反应的话，就表示她不是A型。此时，只要说“好不容易遇到第九个人的你，不是A型”就好了。

但是此时，实验者看到她脸上掠过一丝惊讶，所以不用她开口，实验者就知道她是A型的人。

因此实验者立刻断言：“当然作为第九个人的你也是A型。”

“你现在正为人际关系而烦恼吗？”实验者接着问道。

“人际关系？”

“职场问题啦、亲子问题啦、恋爱啦……”

“没错，恋情是有点问题……”

“你好像不知道如何是好，感到很困惑？”

“是的，的确如此，你怎么知道？”这位女性又是惊讶异常。

“你心里几乎已有答案，但又缺乏自信。是不是这种状况？”

“是的。虽然已下决心分手，但他还是对我很体贴，所以就糊里糊涂地拖下去……”

“他……在社会上似乎是个有成就的人……嗯……不是一般的恋爱？”

“是的……他是同公司的事业部长……其实……”

“婚外情很辛苦吧？”

“是的……”

其实，实验者只是使用适合 Me 型女性的“例行话题”而已。

在冷读术中，只把咨询者分为两个类型：Me 型和 We 型。而例行话题则“一定适合”各种情况，也就是说，实验者只不过说了毫无针对性的一般说辞。

对话持续不久之后，咨询者哭了。对第一次见面的人，咨询者如此之快就吐露一直隐藏的烦恼和秘密，这令人吃惊。

我们看到，如果实验者动了坏念头，大概要咨询者做什么她就会做什么，要咨询者相信什么她就会相信什么。

但是，作为正派的读心者，绝不容许玩弄咨询者的纯真和信任。

“重要的不是算命结果，而是你要采取自己相信的行动。也许会受到伤害，也许会感到寂寞，但请你往自己认为正确的方向前进。只要能坚持下去，你一定会得到幸福的。塔罗牌这么说。”

“是的，谢谢你！”这位女性朋友很是开心。

这时候，气氛已经和刚见面时那种紧绷的感觉截然不同，咨询者脸上露出灿烂的笑容。只不过五分钟左右的算命，咨询者却道谢好多次才回家。

只要懂得技巧，谁都能够骗人，因此要做坏事并不难。但我们要把目标放在正确的地方，使人幸福更能体现人生价值，我们应该为使人幸福而磨练技巧。冷读术这个技巧不应该传给居心不良的人，也希望阅读本书的人能正确运用。

其实，刚才介绍的实验只想告诉大家，冷读术目的是马上识破对方的心知、心理活动，以便我们更好地与对方交流。而为了达到识破这个目的，我们可以发出一些魔法质问，这样可以加快我们了解对方。

举个简单的例子。读心者曾经对很多人做过测验，在第一次见面时，读心者一定歪着头，装着有点无法理解的样子问：“嗯？你不是左撇子吗？”

几乎每一个人都毫不犹豫地回答：“不，我惯用右手。”读心者听了后只说：“是这样呀。”并点头表示同意，然后，继续谈话。

只有很少读心者遇到过有人反问：“为什么那样问？”即使真有人问，只要读心者回答说“呀！很奇怪，最近遇到的人都是左撇子，想不到今天不一样”就行了，一点也不会影响后面谈话的顺利进展。

万一对方真的是左撇子，可就不得了，他们几乎都会大叫：“你怎么知道？”做这个测验的对象是女性时，她们被猜中时的反应特别激烈，其惊讶的程度有时反而会吓到读心者。有位女性当时已改用右手，但以前的确是左撇子，听到读心者问这句话时，这位女性甚至吓得从椅子上跳起来逃之夭夭，她说：“连那么久以前的事都能算出来，真是可怕！”

这么做只是可以达到先发制人的效果，如果对方恰恰不在你的发问之列也没有关系，因为后面几个章节会告诉你，在接下来的交流中，我们应该怎么做，注意对方哪些细节，以及如何应对等。

第三节 影响对方的潜意识

不知道您在日常生活中，有没有感觉到自己的意志受到了“另一种力量”的摆布，自己的行为很容易就被“外来的力量”影响了。

例如，在一些不重要的会议上致辞时，虽然明知没有人会认真倾听，还是会紧张兮兮。再例如，有时候很清楚，只要再努力一下，目标就会实现，但就是怎么也提不起劲儿来。

不论什么人，都可以感觉到这一股从内心深处打败自己理智的“外来的力量”。所谓“外来的力量”就是潜意识。如果你没有先发制人，那第二步您需要做的就是影响对方的潜意识。

再举一个例子。

“甲箱和乙箱”是在电视节目中或者一些场所经常做的“潜意识控制”表演，目的是让大家理解潜意识在沟通中的作用。

“请你想象一下，这里有两个箱子，甲箱和乙箱。”

表演者用手势指示了两个想象中的箱子的位置。

“请你凭直觉立刻想象其中一个箱子。”

被要求的人，会立刻回答说：“嗯，甲箱。”

“为什么选择甲箱？”

“没什么，就是觉得……”

表演者会带着微笑，非常理解地点头。

“你以为是自己选择了甲箱，其实不然——是我叫你选择甲箱的。”

“你叫我选的？什么意思呢？”

每次做这个简单的控制心理测验，总是有很多自愿者参加。其实可以轻易让对方选择表演者所指定的箱子，秘密就在于表演者用手势指示箱子位置的时候。

表演者先用左手指示“这里是甲箱”，再用右手指示“这里是乙箱”，然后放下双手。

接着问：“如果要立刻选择的话，你会选择哪一个？”

而在说到“立刻”时，要大胆举起左手指示甲箱的位置。如此，“甲箱”的印象就会跳进对方的潜意识里，被迫用直觉选择时，“甲箱”较容易浮现在脑海。当然，对方在意识上完全不会察觉，所以会以为是自己无意中的选择。

从潜意识涌现的意念比头脑思考还强势，这个事实用不着心理学家提醒我们，任何人从日常经验中就可以清楚地感受到。正因如此，不论是事业或私事，让对方在潜意识留下好的印象，比用理由说服对方更具有压倒性的效果。其实，控制对方的潜意识很简单，我们平常用自己的头脑也就是显意识来充分思考、生活，但是，当显意识与来自潜意识的冲动抵触，前者也只能甘拜下风了。