



尚未公开的心理学秘术，人际交往的超级核武器

每天学点  
**冷读术**  
全集

瞬间建立信赖关系的心理学技巧

郭建北 著

**比读心术更灵活，比攻心术更实用**  
让亿万人在工作、恋爱、交友、家庭关系上  
**随心所欲的超级畅销书**

冷读术是一种通过瞬间  
赢得对方信任和友谊的心  
升我们的交际能力，轻易

心思并加以引导，从而  
、暗示等手段，可以提  
系。

 新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

尚未公开的心理学术，人际交往的超级核武器

每天学点  
**冷读术**  
全集

瞬间建立信赖关系的心理学技巧

郭建北 著

**图书在版编目(CIP)数据**

每天学点冷读术全集 / 郭建北著. —北京:新世界出版社,2012.4

ISBN 978-7-5104-2601-8

I. ①每… II. ①郭… 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(2012)第 040324 号

**每天学点冷读术全集**

---

作 者:郭建北

责任编辑:陈 玮

责任印制:李一鸣 黄厚清

出版发行:新世界出版社

社 址:北京西城区百万庄大街 24 号(100037)

发行部:(010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总编室:(010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱:frank@nwp.com.cn

印刷:北京嘉业印刷厂

经销:新华书店

开本:710 × 1000 1/16

字数:230 千字 印张:17.25

版次:2012 年 5 月第 1 版 2012 年 5 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-5104-2601-8

定价:32.00 元

---

**版权所有,侵权必究**

凡购本社图书,如有缺页、倒页、脱页等印装错误,可随时退换。

客服电话:(010)6899 8638

## 前言

今天早晨，我陪同一位律师朋友去市郊的监狱拜访她的当事人——一位因为故意伤害他人而受到监禁的少年。

但凡这样的少年，大多是桀骜不驯的。在没有到达监狱之前，我与其他人一样，秉持着这种想法。

监狱里的他很干净，头发也梳理得整整齐齐，与一般的问题少年看起来有很大不同。他回答他人的问题时显得有些拘谨，但还算谦逊有礼，没有一丝穷凶极恶的痕迹。

但是，在后来的过程中，无论我的朋友怎样对他推心置腹，希望能为他开脱罪责，他却总是悲哀地微笑着，自始至终重复着一句话：“我这是罪有应得。”

最后，连一向好脾气的朋友也禁不住有些郁闷了，她冷冷地甩下了一句话：“就算不为了你自己，也该为你七十多岁的老奶奶想一想，你进了监狱，她以后的生活怎么办？”

谁知，不说还好，一说起这句话，那位少年突然如发怒的公牛般跳了起来，他眼眶发红，鼻翼张大，呼呼地喘了几口粗气，接着在看管人员的示意下，颓然地一屁股坐在椅子上，无论我朋友说什么，再也不发一言。

照常理说，进行到这种地步，谈话就已经进入了僵局。朋友颓然地收拾资料，准备无功而返。我阻止了她的动作，示意她到外面去等一等。

当我转过身来时，那位少年抱着胸，冷冷地坐在椅子上斜睨着我。

“你也不想待在这里，不是吗？”我微微侧头，将掌心向上，向他伸出手去，示意想要跟他握一握手，“不过，总有一些难以述说的原因压在你的心里，让你无法坦然地面对这些。”

“这跟你没关系！”他执拗地将头转了过去，眼神俯视着自己的脚尖。

“外面的阳光真好。”我眯起眼睛，从铁栅栏窗里向外眺望，“如果能够躺在青草地上，近距离地接触这阳光就好了，对吧？”

“也许吧。”我的话触动了他心底的某根弦，他放下了环抱着胸的双手，改为双手抱头的动作。

“虽然你看起来很温和，但实际上也有倔强、坚强和自立的一面。我看过你的资料，你从小就失去了父母，应该吃了不少苦吧？”看着他埋在双手间的肩膀开始轻微地抽动，我走上前去，轻轻地拍着他，“你不想说，我不会问的，我只是希望你能够对自己好一点，多为自己想一想，这些年你受的苦太多了……”

他突然抓住了我的衣襟，这个动作让我有了一瞬间的紧张，但是很快，我就舒缓了下来，他只是揪住我的衣襟，小声却痛苦地开始哭泣。

我轻轻地抚摸着他的背，递给他纸巾，柔声安慰着他：“这么大的压力，让你一个人背负，实在是太沉重了。事实上你也想要一个可以依靠、可以倾诉的人吧？但是你又怕被伤害……”

“我可以相信你吗？”他猛然抬起头来，打断了我的话。

我并没有回答，只是目光坚定地看着他，随着他鼻音浓重的呼吸深深地点着头。

……

半个小时之后，我从接待室里走了出来，而那位少年，已经被押回了看守所。不同于出来时的冷漠，在回去时，他的眼神里跳跃着一团小小的火苗，那是对生活的希望。

那位一直待在接待室里的狱警从始至终都以惊奇而敬佩的眼光看着我，这让我有些不好意思。我向他挥手道别时，他居然向我行了个礼。

“这是怎么回事？”对这一切的改变，朋友简直要疯狂了。她紧紧地抓住我的手，一定要让我告诉她，我是用了什么方法在短短半个小时里使得情况发生了戏剧性的改变。

事实上，我只是使用了冷读术而已。

冷读术到底是什么，也许很多人并不了解。

冷读术在西方，被叫做“cold reading”，当然，这并不是冷冷地去读的意

思，而是在完全没有任何准备的情况下，瞬间猜中对方心理，与对方建立起心境相连的信任关系这样的一种沟通技术。

这听起来有些玄，不是吗？但是，当你看见我跟那位少年对话的情景，你就会深切地感受到，拥有冷读技能的我是多么强大。

在这段简单的对话里，我用到了多种冷读术的技巧，让那位内心被坚冰和荆棘缠绕着的少年在敌视所有人的前提下，唯独对我卸下心防，敞开了心扉。

他是如此信赖我，以至于在那之后，无论我说什么，他都会由衷地信任并听从我的话。

而这一点，就是冷读术所能起到的关键作用。

生活在这个越来越快速、越来越冷漠的社会里，我们每个人都有着难以言喻的沟通问题。在与不熟悉的人谈话时，我们往往不知道该如何沟通；在与貌合神离的人交流时，我们很难让他卸下面具，降低心防；在面对霸道顽固的领导时，我们除了忍气吞声，什么也做不了；在他人畅快交谈、其乐融融时，我们却像隐形人一般被排斥在一边，难以融入进去……

上述的情况，你也碰见过吧？

在交往、职场、商场上，每个人都像蜗牛一般，为自己建筑起牢固的壳，如果你不能“透视”这层壳，那么你就会发现：自己总是看错人，说错话，被人排斥、讥笑，处处碰壁……

这样的失败，根本原因在于你没能看透人心、感动人心，并掌控人心。

而这正是你现在看这本书的目的，和你将要从这本书中学到的东西。

在这本书里，我研究了行为学、心理学和语言学的知识，将石井裕之大师所倡导的冷读术作了更进一步的扩充与发展。在这本书里，你可以通过浅显易懂的例子，深入了解如何运用冷读术，如何在观察与会话过程中读出对方心思，掌握对方习惯，迅速建立起与对方之间的信任关系。当有了信任之后，我们就可以轻松“虏获”我们周围人的心，让接下来的交流合作过程顺风顺水，事事如意。

这是一门强大的人际沟通艺术，而拥有这本书的你，就是将会在人生舞台上簇拥着鲜花与掌声的成功者与艺术家。

对了，差点忘记说那件事的后况：那位少年的父母早年离家，他被只有低

保的奶奶抚养长大。为了让他早些参加工作挣钱养家，奶奶拜托别人，把他户口上的年龄改大了两岁。事实上，他的年龄还不满十六周岁，在我国，未满十六周岁的未成年人刑事判决需酌量减免。

在发生了冲突之后，对方误导并威胁他，如果他不认罪的话，一旦这件事被揭发出来，他七十多岁的老奶奶会代替他去坐牢……

经过调和，他只被判了短时间的监禁，而不是原先判决书上长达五年的刑期。在这之后，当我遇见他时，他总会恭敬地叫我一声老师，露出向日葵一般灿烂的笑容。

人与人之间的关系，就应该是这样的，不是吗？

## 第一章

### 什么是冷读术：瞬间建立信赖关系的技巧

人与人之间的关系在于维系，在于互信互助，相互依赖。而铸就这一切的前提，就在于建立信赖关系。只有相互信赖的两个人，才能够心怀坦荡，无私帮助对方。但如今社会，人心隔肚皮，想要取得他人的信赖并不是一件十分容易的事。所以，每一个人都需要冷读术，这是一种能让你在和你想要交往的人之间迅速建立起信赖桥梁的终极技巧。

- 冒牌算命师不为人知的秘技：冷读术/002
- 骗子的哲学：先赢得信任，再开始行骗/006
- 建立信赖关系是人际关系的终极目标/009
- 运用冷读术，交到你想交的朋友/012
- 冷读术可以让你的人际关系随心所欲/015



## 第二章

### 冷读术的秘诀：一句话说中对方的心思

取得认知、取得信赖的第一步，在于相互了解。试想一下，如果有那么一个人，一句话就能够猜中你的心思，那你该是多么惊奇，说不定还会将他视为知己。事实上，这样能够洞悉人心的人并不是不存在的，只要掌握了冷读术的秘诀，你也能够做到这一点。

- 使用否定问句，轻易说中对方的事/020
- 四大“框架”一语说中对方烦恼/023
- 让对方陷入选择性记忆的圈套/026
- 巴南效应，例行话题的应用/029
- 只要让对方认为“说中了”就可以/032





### 第三章

## 冷读术的策略：把话说到对方心坎上

只会耐心地听朋友的倾诉是不够的，最多只会让他觉得你是个“出气筒”而已。想要让人觉得你可以信赖，可以依靠，就要将话说到对方的心坎上，让他觉得你真正理解他，并为他着想，从而对你深信不疑、言听计从。

说对方想听的话，听对方想说的话/036

运用分割法巧妙处理抱怨与危机/039

运用组合法引导对方的反对情绪/042

使用扩大法“拢住”对方心思/045

巧用缩小法命中关注的事项/048

库存通用句的三个原理/051



### 第四章

## 冷读术的目标：瞬间获得对方的信任

我们总是在抱怨：领导对我们有太多怀疑，同事对我们有太多猜忌，客户对我们有太多防备……实际上，这一切都源于你们之间没有信任关系。当两个人之间相互不信任时，合作任何事，都会事倍功半，这时候，只有冷读术能拯救我们。一些小小的具有暗示性的技巧，就是能够解决这些问题的灵丹妙药。

对对方的一切时刻保持惊喜/056

使用具有暗示性的肢体语言/059

模糊预言法让对方心悦诚服/062

吃透“两面性”，好印象很简单/065

运用同步反应开启信任通道/068



## 第五章

## 如何在不知不觉中打开对方的心扉

每个人的心里，都竖立着一道坚固的墙，它保护着柔软而脆弱的心脏，不被外来的恶意攻击所伤害，但同时，也阻碍了善意和友爱的进入。许多人都会在这道墙上碰得头破血流，伤痕累累，而聪明的人则会拿着一把钥匙，打开墙上的门锁，长驱直入地走进去。这把能够开启无数心灵的“万能钥匙”，就是我们接下来要详细叙述的冷读术技巧。

巧妙询问法开启初次交流之门/072

使用特异话术影响他人潜意识/076

用开放性话题引导对方侃侃而谈/079

灵活运用框架转换术，攻破心灵防备/082

关键转折词助你顺利达成目的/085



## 第六章

## 如何不露痕迹地操控对方的心理

做大事者，不仅要“辩人”“识人”，更要“控人”。然而，人毕竟不是机器，也不是牛马，不会乖乖地听他人摆布，对于居高位者来说，尤其如此。怎样在操控他人心理的过程中不引起对方的注意，又能收到良好的效果，正是这一章要讲述的问题。看完之后，你就会发现：解决逆反心理并不是难事，就算是掌控你的老板，也没有问题！

“双重束缚”让对方无处可逃/090

捆绑潜意识，影响对方思维/093

让人难以招架的“是的”组合/096

运用冷读术，有效说服固执的人/099

“空间”冷读术，操纵距离感/102

“巧妙法则”控制他人的潜意识/105



## 第七章

### 如何在不为人知的情况下读懂对方

读一个人，就像读一本书，不同的是，书可以捧在手上，慢慢研读，而他人如果知道你想要“读”他，就会产生强烈的防备心理，说不定还会故布疑阵来迷惑你。因此，如何在潜移默化、不知不觉中读懂对方，是辨析一个人真性情的关键。

- 观察关联反应，推断对方是否赞成/110
- 制造平和的氛围，让他人轻松吐露心声/113
- 兴趣指数测试：探知对方是否真的感兴趣/116
- 敌友测试：了解他是否会真心助你/119
- 对方是真的信心满满，还是在虚张声势/121



## 第八章

### 看穿对方小动作背后隐藏的秘密

他为什么总是在摸鼻子？她总是在拨弄她的手指，这代表着什么意思呢？这个人言语很热情，但总是抱着胸，该不该相信他？从言语来判断一个人是否在说真话，正确几率只有60%。但是，如果加上这些无意中所做出的小动作，正确率会达到100%。这是因为人们总是对自己的言语慎之又慎，但是对于能够透露出潜意识的小动作却习惯为之，浑然不觉会“出卖”自己。

- 瞬间流露的表情才是真实可信的/124
- 当人内心不安时会自然流露出小动作/127
- 从脚部动作可以看出对方的情绪波动/130
- 从躯干动作可以看出双方的信任关系/133
- 手臂动作就是对方的权力宣告/136
- 通过手势看出对方的自信程度/139

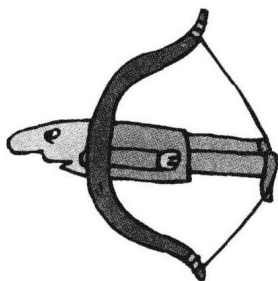


## 第九章

## 练就火眼金睛，识破对方的伪装

小时候总是很羡慕孙悟空的“火眼金睛”，能够一眼看穿妖怪的原形。长大之后，我们也需要有这么一双“火眼金睛”，这双“火眼金睛”的学名叫做冷读术，它能够帮助我们看破居心叵测者的伪装，让我们能够洞悉他人心理，保持头脑清醒，时时刻刻不上当。

- 投石问路，看出对方是否有隐瞒/144
- 突然来个强烈刺激，看对方的情绪反应/146
- 言多必失：想套话就让对方多说话/148
- 特意强调“巧合”的事可能是有意为之的/150
- 以“忙”为借口可能只是需要你的再三邀请/153

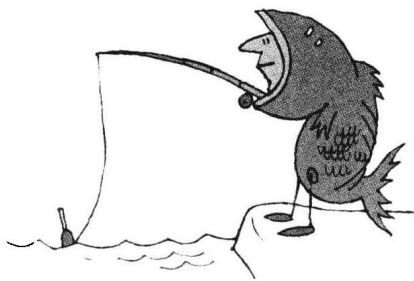


## 第十章

## 引诱术：鱼饵做得好，不怕鱼儿不上钩

这两年，有句话很流行：“不是你定力有多好，是因为你受到的诱惑还不够。”想要诱导一个人，只有明白他心中所想，现实所需，才知道怎样有的放矢，用最少的投资换来最大的效果。就像常在海边的老渔民，都知道用泸沽虾和沙蚕来钓鲈鱼，这种“狡猾”的鱼儿才会上钩。

- 懂得倾听的人，更容易受到赏识/158
- 赞美和恭维的话人人都爱听/161
- 说话留点空白，才更有韵味/164
- 巧妙应对人“贪婪”的本性/167
- 适度威胁，提醒对方不要错失良机/169
- 难以得到的东西，才会懂得珍惜/172



## 第十一章

### 暗示术：让你的想法侵入对方的头脑

对于“填鸭式”的说服方式，即使是出于好意，也往往会被人排斥。因为每一个人都喜欢被赞同，被拥护，而不是被批评教育。因此，利用暗示的方法直接侵入对方的潜意识，是“迫使”对方接受你观点的最佳途径，这不会遭到任何排斥，也不会产生任何误解。

说新观点时用“如您所知”抬高对方/176

利用自尊心，恭维对方使其就范/179

言在此而意在彼，拐弯抹角达到目的/181

丑话说在前头更容易得到他人的支持/184

模仿对方说话，使其在潜意识里相信你/186



## 第十二章

### 抓住性格弱点，牵着对方的鼻子走

在瑞典，曾发生过一起让人瞠目结舌的抢劫案，一个被劫持的银行女职员在获救后居然爱上了劫持她的劫匪，并与之订婚。这在心理学中，被称做斯德哥尔摩效应。这样不可思议的事例也从侧面反映出一个事实：只要你能够抓住对方的性格弱点，那么就可以牵着对方的鼻子走，即使是再无法想象的事，也不是不可能发生的。

需要先满足其自尊心再提意见/190

先取得对方的信任才能沟通/193

交流时可以反复对其进行暗示/196

要用温柔战术来打动爱好竞争的人/199

可以引用权威的话来压倒自以为是的人/201



## 第十三章

## 找准人性软肋，集中力量予以致命一击

每个人都有自己的“软肋”，只要能够找到这根“软肋”，积蓄力量，予以致命一击，即使是再强大的看似不可战胜的敌人，也会被你打倒，臣服在你脚下。冷读术，即是助你寻找到这根“软肋”的“外科手术刀”。

外表要尽量迷糊，内心要尽量清楚/206

一旦出手就要让小人魂飞魄散/209

突然大声说话能够扰乱对方心智/212

用“牵制法”事前堵死对方反驳的余地/215

以子之矛攻子之盾，对其造成超乎想象的打击/218



## 第十四章

## 欲擒故纵，后退一步是为了前进三步

如今社会，人人争强好胜，恨不得一马当先，只为了抢先一步，而拼得头破血流。但实际上，真正的赢家，更需要的是运筹帷幄，将天下大势掌握在方寸之中。有时候，小小的退让并不是怯懦的表现，反而能让你看清形势，制定策略，更快速地取得成功。

欲取先予，让对方难以推托你的请求/222

将心比心，善用“同理心”说服对方/225

给对方一个忠告，使其死心塌地相信你/228

激怒对方然后道歉，使对方接受苛刻的条件/231

把条件说成是对方的机会，使其无法拒绝/234



## 第十五章

### 知根知底，挖掘行为背后的心理根源

冷读术的一个重要能力就是可以教我们操控他人的行为，这听起来有些不可思议，但实际上并非不可能。因为人类的所有行为都是心理的外在表现，你一旦找到了他人行为背后的心理根源，那么操纵他人行为绝非困难。

互惠原理：你对我好，我就对你好/238

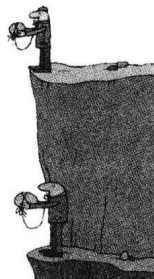
喜好原理：为什么人们会爱屋及乌/242

从众原理：被人孤立的滋味不好受/247

竞争效应：资源越是稀缺，人们争夺得越激烈/251

去个性化效应：为什么老实人也会变疯狂/254

服从权威：权威拥有强迫他人服从的权力/257





## 第一章

### 什么是冷读术：瞬间建立信赖关系的技巧

人与人之间的关系在于维系，在于互信互助，相互依赖。而铸就这一切的前提，就在于建立信赖关系。只有相互信赖的两个人，才能够心怀坦荡，无私帮助对方。但如今社会，人心隔肚皮，想要取得他人的信赖并不是一件十分容易的事。所以，每一个人都需要冷读术，这是一种能让你在和你想要交往的人之间迅速建立起信赖桥梁的终极技巧。



## 冒牌算命师不为人知的秘技：冷读术

在很长一段时间里，算命师都被认为是神的代言人，具有透视世情的能力。但实际上，他们只不过是精通冷读术这项强力而危险的技能而已。

“这位先生，您可以过来一下吗？”大厦停车场旁的入口处，一位穿着黑衣、将头发蒙在黑色斗篷下的女子叫住了匆匆走过的王彬。

“有什么事？”对于陌生人的搭讪，王彬还是很有防备心的，他停在离那个女子几步远的地方，疑惑地望着她。

“你相信同步性吗？”那个女子问了一个让王彬莫名其妙的问题。

“什么是同步性？”

“就是冥冥之中自有天意的事情。”女子看着王彬的眼睛，缓缓地说道，“我算出我今天会遇到六个属龙的人……”

这女子的前半句话让王彬哑然失笑，原来只是个算命的骗子，但是她的后半句话，却让他有了那么一丝惊奇，她怎么会知道自己是属龙的？

“……你正是第六个。”女子说完了她的话。

这也没什么大不了的！王彬转念一想，也许是那女子早就对自己做过调查，这年头，骗子也会为行骗做些准备工作。

看得出王彬对自己的言论不置可否，那女子话锋一转：“而且，你最近在为人际关系而苦恼。”

笑话！王彬简直要笑出来了。自己号称公司里的金牌销售经理，与客户和董事长都打成一片，何谈人际关系问题。

“你换个人去说吧。”看她是个女人，王彬没有说太难听的话，拔脚准备离开。

“好好想一想，最近在与沟通交流的问题上，真的没有遇到什么障碍吗？”

那女子的这句话让王彬停下了脚步，他的心由坚定转为半信半疑，自己与妻子一早才因为工作忙的事儿吵了一架。如果说这个女人连这都能调查到，那