



冷读术

COLD READING

(白金珍藏版)

石真语 著



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

冷读术

(白金珍藏版)

COLD READING

瞬间抓住人心和操控人心的沟通技巧

石真语 著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书通过冷读术的真相、开启冷读系统、瞬间赢得信任、顺利启动交谈话题、内向和外向人的交流技巧等章节内容逐次解读了冷读术的奥秘以及运用方法,同时在本书的最后一章,集成了在人际交往中最为关键的9种冷读语言模式。读者只要学会这门技术并熟练运用它,就可以在见面瞬间说中不曾听说也不曾谋面的人的现在、过去和未来,轻易打开对方的心扉,瞬间获得对方的信任。

本书适用于需要改善人际关系、婚恋关系、职场关系、商业合作关系等人士阅读。

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:白金珍藏版/石真语著. —北京:电子工业出版社,2011.6
ISBN 978-7-121-13548-4

I. ①冷… II. ①石… III. ①心理交往—通俗读物IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第085598号

责任编辑:戴新

印刷:三河市鑫马印装有限公司

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

北京市海淀区翠微东里甲2号 邮编 100036

开本:720×980 1/32 印张:7 字数:173千字

印次:2011年8月第2次印刷

定 价:32.00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 zllts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。



前言

Preface

对于心理学来说，用于改善人际关系可谓是它最突出的作用之一。然而，许多心理学书籍除了提供一些专业的知识介绍外，并不能为大家提供更为准确和有效的应用技巧，这实在是一种遗憾。

针对心理学如何有效地应用于人际交往中，日本的石井裕之老师发展了一套更为实用的沟通技术——冷读术。它指“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”。通过这样的交流，即可达到瞬间赢得对方信任的目的。

我国读者对于这一技术，在各个网站、论坛众说纷纭，一些读者的研发和体验精神更是让人钦佩。即便如此，这门技术在国内的普及和应用还是十分狭窄，并不为广大心理学爱好者及人际交往困惑者所熟知，更不用说熟练应用了。

抱着学以致用为目的，笔者在长期研究应用心理学的基础上，对冷读术进行了系统化地学习和理解。在这门人际交往的技术中，“冷读术”只是一个概念，它的本质仍然是一些读心、诱导、催眠等心理学知识的应用。当我们洞察了这个秘密后，对于如何学习这门人际交往的技术将变得更为简单和有趣。

笔者充分整合了心理学、语言学、营销学等各学科知识，将冷读术这门人际交往技术进行了系统的梳理和构架。笔者从冷读术在日常生活中的应用说起，按照冷读术的真相、开启你的冷读系统、瞬间赢得对方信任、顺利启动交谈话题、外向和内向的秘密等内容逐

Preface

次解读了冷读术的运用方法，同时在本书的最后一章，集成了在人际交往中最为关键的9种冷读语言模式。当你掌握了这种瞬间读懂对方心思和掌控对方心理的技术，并熟练运用它时，你就会赢得无数人的真心，你的人脉关系将会变得更加滋润。

在日常生活中，我们也许正在为如何处理客户关系、如何与上司或下属沟通、如何与异性朋友建立亲密关系、如何发展更多的人脉资源等问题而苦恼。这本书只有一个目的，那就是帮助你解决这些问题：教会你如何与工作、生活中的人友好相处。通过阅读本书，你将会轻松掌握和运用这门人际交往中的技术，让你焕发出迷人的魅力，使你在生活中处处受人欢迎，轻松赢得他人的信任。



职场新鲜人，别碰壁

记得大学毕业，和同学们初入职场的时候，走了不少弯路。当时有一位同学面试了一个IT企业，回来后自我感觉良好，但第二天就被通知未录用。原来，当面试官问他出于什么原因对这个工作感兴趣的时候，他说想熟悉这个行业一两年，然后自己创业。现在想想，当时懵懵懂懂的样子，有些可笑……

面试的时候，面试官就是典型的冷读者，他在冷静地审视着你的一切举动和言谈。反过来你也要读他，了解他的需求，做出相应的变通，以实现你的求职意愿。

过了面试这关，初涉职场，到了一个陌生的环境，比较发怵的是如何与陌生的同事、陌生的客户交往，营造出一个轻松友好的工作氛围。这个时候，“冷读术”提醒你谨记一句话：表现出喜欢对方，就可以让你赢得他人的喜欢，营造轻松环境！初入职场的人，要学会和陌生人搭讪，比如下面这段运用冷读术的对话：

A：“你好像很喜欢听班得瑞音乐啊！”

B：“不是啊，我不太喜欢静音乐，平常听得更多的是R&B风格的。”

A：“看着你就是那种比较有活力的人，你身边一定有很多朋友吧？”

B: “对啊，你好像早就认识我啊。”

据说，人们第一喜欢的人是自己，第二喜欢的人是喜欢我们的人。研究表明，人们都愿意和那些喜欢自己的人待在一起，也更容易赞同那些喜欢自己的人的意见。

我比较认同上面的结论，但这和拍马屁不一样，喜欢赞扬别人也要真诚，不能太虚伪，那样自己都会觉得累。

职场达人，莫大意

其实，老职场们也不是做什么都游刃有余，时常能听到一些抱怨：新来的同事干劲足但工作上不好配合；新来的领导不好相处，严格要求；老客户越来越挑剔了，工作不好做……

另外，同事们在一起时，简单的话也可以不简单。说不定，正是一句简单的话，泄露了天机，把人耍得团团转呢。我们来看下面的例子。

试探者：“听说老总最近要裁人了，你知道吗？”

回答者 1：“是吗？怎么这么突然啊？都没听见风声。”

回答者 2：“不会吧，这么快啊？”

“冷读术”告诉我们，这一切的问题都可以归结到一点——沟通！工作中，沟通是个大问题，我们每时每刻都在和别人打交道，交往时也希望能与别人的关系更进一步。仔细看看这本书，它会给予我们更加实用、便捷的沟通指导。

编辑的第二次收获

《冷读术》这本书现在已经出到第二版了，作为这本书的编辑，我几乎把这个书稿翻烂了，当然，主要是出于工作需要，比如要检查结构的硬伤、句式的通顺程度和错别字，以及如何从包装等层面提升读者的阅读感。

还好，经过两个多月的努力，在杨老师和其他同事的帮助下，现在终于成书了。当我用一种轻松的非工作的心态再翻看这本书的时候，忽然发现，我成了这本书的粉丝。

记得编辑第一版的时候，我还不知道什么是“冷读”，这本书对我的感染是在不知不觉中进行的。在若干次被第二版中精彩、实用的章节引得拍手叫好的时候，我时不时会闪现一个念头：“要是早些看到这本书，或许能做得更好”。

要悦读，也要真诚

掌握了本书的冷读技巧，你就可以成为交际高手，再也不会担心和陌生人说不上话，和上司不好开口，和恋人不好交流……当你试着使用冷读技巧并初见成效时，你会觉得整个人犹如醍醐灌顶：原来与人相处并不难！

但作为本书的编辑兼读者，我也想分享一些忠告：

- 读心是为了防诈，而不是诈人；
- 读心是为了更好的沟通，而不是更好的奉承；
- 读心是为了看透虚伪，而不是变得虚伪；
- 读心是为了解，而不是诱导。

用爱去体会这个世界，用爱去交流。

反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可，复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为；歪曲、篡改、剽窃本作品的行为，均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人应承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序，保护权利人的合法权益，我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为，本社将奖励举报有功人员，并保证举报人的信息不被泄露。

举报电话：(010) 88254396；(010) 88258888

传 真：(010) 88254397

E-mail: dbqq@phei.com.cn

通信地址：北京市万寿路 173 信箱

电子工业出版社总编办公室

邮 编：100036



第一章 冷读术的真相/1

第一节 危险的技能/2

冷读的力量/2

谁是出卖自己的人/3

越捆绑，越相爱/6

潜意识诱导/7

赢得信任的心灵蜜语/11

第二节 认清周围的冷读者/13

算命师的秘密/13

刘谦也在演戏/16

间谍案中的攻与防/18

刁钻的面试官/20

左右逢源的人际高手/21

爱情也需要冷读/23

第三节 学会以诈防诈/25

开放的心灵/25

骗的就是你/27

以诈止诈/28

情商之舞/31

轻松地生活/32

第二章 开启你的冷读系统/35

第一节 训练你的观察力/36

由眉毛看穿人心/36

由下巴看穿人心/37

由面部看穿人心/39

由手势看穿人心/43

由体态看穿人心/44

第二节 适度地表现自己/46

用爱去交流/46

学会印象整饰/51

张开热情的双臂/52

摊开你的手掌/53

第三节 学会语言换框术/54

语言的体验/54

用语言改变体验/57

语言框架的转换技术/60

简单有效的转换模式/64

第四节 一句话中说对方/68

例行话题的秘密/69

算命师这样说/72

好使的否定问句/74

说不中的几率为零/76

一语说中对方的烦恼/78

第三章 瞬间赢得对方信任/81

第一节 说中对方的未来/82

这样说才准/82

感情的润滑剂/83

预言的魅力/86

第二节 志同道合的秘密/88

暗示的力量/89

焕发自信的光彩/91

语言也要自信/92

运用同步技术/93

让呼吸也同步/96

第三节 缺什么，给什么/97

人有两张脸/97

从相反的两面去说/99

缓解情绪的妙方/101

打开他人的心扉/103

第四章 顺利启动交谈话题/105

第一节 搭讪高手的实践/106

有效的开场白/106

展示高价值/109

适当地否定/110

建立基本联系/111

第二节 心灵交流的入口/113

心灵的入口/113

讨好顾客的秘密/114

由物及人/115

先让别人了解你/117

第三节 试试库存通用句/118

算命师的库存通用句/119

库存通用句的技巧/120

恋爱用“库存通用句”/122

业务用“库存通用句”/123

第四节 找到共同的话题/125

认同对方/125

问开放性问题/126

让对方侃侃而谈/128

巧妙挖掘共同点/130

第六章 超级有效的冷读话术/165

第一节 活学活用特异话术/166

聊天用的特异话术/166

商业用的特异话术/167

求人用的特异话术/170

第二节 连续肯定句的妙用/172

是的，是的，是的/172

回答“不是”也不怕/174

有效说服固执的人/175

第三节 关键转折词的妙用/177

先否定再肯定的技巧/177

巧妙拒绝不喜欢做的事/178

第四节 否定问句的妙用/180

说“不是”不等于拒绝/180

业务上活用“不是”技法/181

搞定爱习惯性否定的人/183

第五节 巧妙询问法/185

不知不觉地提问/185

激发对方的交流兴趣/186

第六节 潜意识捆绑说服术/187

潜意识渗透的诀窍/187

潜意识捆绑话术/188

第七节 “双重束缚”说服术/190

交友、搭讪屡试不爽的绝技/190

谨慎对待话术圈套/191

第八节 扩大/缩小法的妙用/193

活用“扩大法”的技法/193

变具体为抽象/194

活用“缩小法”的技法/195

忘记邀约时这样说/197

第九节 分割/组合法的妙用/198

把抱怨切割开的分割法/199

有效攻陷情人的心防/201

迅速处理危机分割法/202

引导反对意见的结合法/203

参考书目/206

第五章 外向和内向的秘密/133

第一节 两种性格的沟通方法/134

两种心理的秘密/134

一眼看穿外向或内向/136

外向型人的人际观/138

与外向型人沟通的方法/139

内向型人的人际观/141

与内向型人沟通的方法/142

第二节 两种性格的冷读系统/144

“就像框架”冷读术/145

外向型冷读系统/146

外向型的冷读实践/148

内向型冷读系统/153

内向型的冷读实践/155

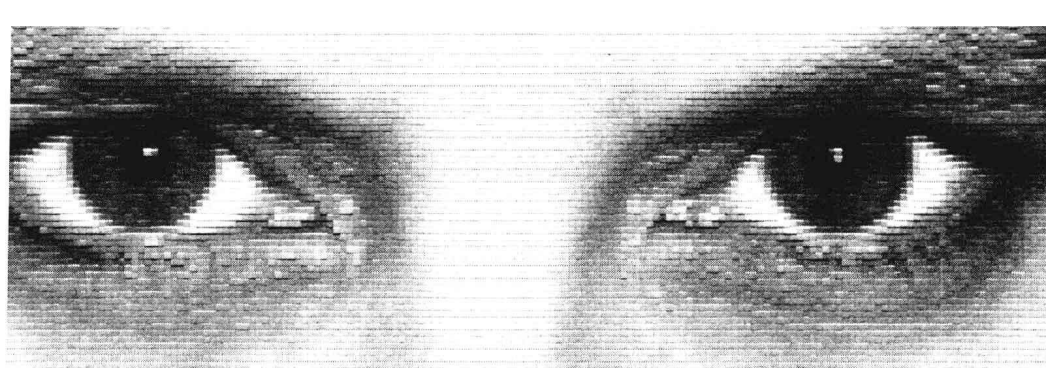
第三节 打通陌生人的心灵通道/159

从右手开始/160

一路称赞下去/160

巧妙置换情境/161

适当的变化/163



第一章

冷读术的真相

某谋略家说过：“生活经验只是个教养问题，而人的健全思维形成于阴谋中。”神秘的冷读术就是这样一种建立在心理学基础上的人际操控技巧，它可以让我们成为生活的受益者。

第一节 危险的技能

石井裕之老师这样定义冷读术：“在事先没有准备的情况下，读取对方的心理，并预言未来的事。”正因为冷读术具有这样的作用，所以它成了冒牌算命师和一些骗子的常用手段。

不过，在我们的日常生活和工作中，不管是为了讨得别人欢心，还是为了恰当地包装自己，亦或是为了自我保护，我们都需要利用冷读术与他人巧妙地交往，这样我们的生活才会更加顺利和惬意。

这时候，冷读术就不再是一种危险的技能了，而是一种让我们瞬间赢得他人信任的社交技巧。

冷读的力量

我们的目标不是说更多的话，而是追求更大的效果，成为生活的掌控者。

看看下面的例子，你就会知道自己是怎样不知不觉丢掉了本属于自己的话语权了。

“太太，您的气色真不错，是遇到什么高兴的事儿了吗？”

“是的，我将有一个长假。”

“听起来真不错，这让您看上去更加年轻了，可以看出您是个感情丰富的人，拥有让周围的人开心的能力。”

“是这样吗？”

“您看，您是不是自己都忽略这一点了，或者还没有完全展示出来。”

“或许吧！”

“等一下，您看起来没有休息好，是因为工作忙眼睛有些疲劳吗？”

“还好吧。”

“如果您不介意的话，可以尝试一下这个品牌的眼霜。”

这是一个利用冷读技巧的沟通陷阱。推销员首先通过读心技巧，猜中对方的心思，与这位女士建立信任关系，然后再完成对产品的推销。

如果你还不太信任这种冷读技巧的话，我们可以再举一个生活中的例子。

“明天不能见面了，有个紧急会议！”

“难道你忘记明天是我的生日了？”

“当然没有，我是打算临近午夜再来为你庆祝生日。”

“呵呵，好吧。”

怎么样，对方是不是就这样心甘情愿地被“俘虏”了？

这是一种语言换框的沟通技巧。在冷读术中，通过转换情境、意义等语言框架，进而改变沟通对象的内心体验，从而让冷读者轻松地获得话语的主导权。

谁是出卖自己的人

冷读术的奥秘在于利用人类的心理弱点，唤起人们内心深处的记忆，看似猜中了心思，从而与对方建立起心境相联的亲密关系。

为了解开其中的逻辑关系，各位不妨思考一个问题：

镜子中的自己与现实中的自己相比，哪个更英俊或美丽？

心理学给了我们答案——因为人们每天看到的都是镜子中的自己，日久生情，所以人们更容易喜欢上镜子中的自己。

这为我们揭示了一个秘密——其实人们最不容易认清的就是自己，每个人都需要通过外在的人或物来看清自己。而外人常常怀着各种目的，这就为冷读术提供了广阔的空间，使得一些人变得人见人爱，处处得心应手。

为了证明这个秘密，下面，请给自己7分钟的时间用不同的词语写出20个“我是一个什么样的人”的句式。

我是一个_____的人；

我是一个_____的人；

我是一个_____的人；

……

我是一个_____的人。

感觉如何？很容易写出吗？你所写的20个句子足以勾勒出你的样子吗？是否还有没涵盖的特质？是不是还有一些模棱两可的描述需要找熟悉你的人帮你确定一下？把这20个描述读给你的朋友，他们能认出这就是你吗？

我是谁？这是一个既古老又年轻的话题，许多人终其一生也没有找到答案。

其实，我们都是这样的人：

有时会出现不切实际的奢望。

有时很外向，与人侃侃而谈；有时很内向，遇事谨慎。

认为自己很理性，不会无根据地相信他人的观点。

喜欢不同程度上的变化和自由，但内心也会感到烦恼和不安。

虽然性格上有些缺点，但总体上还是较好的。

体内有未被激发出的潜力。

在某些地方对自己要求很严格。

希望被人喜欢、认可，且十分强烈。

性生活方面有不满意的地方。

读完上面这些描述，仔细想想，是不是好像在描述你？它们就那么随意地罗列着，却犹如读心术一样洞穿了你的前世今生，你的内心被柔软地刺痛了。

这就是“巴南效应”的心理学原理，它揭示出人们进行自我认知时的一种可爱现象——当用一些很普通、宽泛的词语描述一个人的性格时，人们常常会毫不犹豫地接受它，认为说的正是自己。

为了验证这个心理学原理的可靠性，美国心理学家培特郎·福瑞尔以自己的学生为对象做了一个试验。

他挑选了一批学生，让他们做一个人格测验，并说一个星期后会给每位学生一张人格素描。一个星期后，学生们对照自己的性格特征，为自己手中的人格素描的准确率打了分。最终，人格素描准确率为86%，学生们惊讶道：“测试真准。”

事实上，福瑞尔只是按照人的性格特征随意地从算命杂志上挑选了一些表述组合在一起，并且每个学生拿到的人格素描都是一样的。结果，学生们为了印证导师“这是你的测试”这句话，卷入了