

LENG DUSHU

DEGOU

吴琦 编著

人际交往中最有效的心理洞察术和最强悍的行为控制法

冷读术



诡计

冷读术——在他人毫无防备的情况下，看穿他人心思，说中他人所想！  
冷读术——左右他人思维，引导他人选择自己设计的答案！  
冷读术——影响他人的潜意识，进而影响他人的思想与行为！

 中国纺织出版社

LING GUO DU SHU DE GUI JI

吴琦 编著

人际交往中最有效的心理洞察术和最强悍的行为控制法

冷读术

的

诡计



冷读术——在他人毫无防备的情况下，看穿他人心思，说中他人所想！  
冷读术——左右他人思维，引导他人选择自己设计的答案！  
冷读术——影响他人的潜意识，进而影响他人的思想与行为！

中国纺织出版社

## 内容提要

冷读术是通过察言观色了解对方性格与心理，并建立信任关系，从而顺利沟通、赢取人脉的技巧。在现代社会生活中，人际交往至关重要，冷读对于我们每个人都是一门必修课。冷读术可以帮你瞬间打开对方心扉，不但能让其觉得“这个人真是了解我”，也能赢得对方绝对的信任。冷读术是通往幸福与成功人生的关键技巧，它可以让你增加自信和魅力，做最好的自己，还可以帮你赢取良好的人脉，使你的工作、恋爱、交友一切顺利，家庭幸福美满。

### 图书在版编目(CIP)数据

冷读术的诡计 / 吴琦编著. — 北京: 中国纺织出版社, 2012. 8  
ISBN 978-7-5064-8758-0

I. ①冷… II. ①吴… 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133807号

---

策划编辑: 曲小月 王 慧      责任编辑: 王 慧  
特约编辑: 鞠 婷              责任印制: 储志伟

---

中国纺织出版社出版发行  
地址: 北京东直门南大街6号 邮政编码: 100027  
邮购电话: 010-64168110 传真: 010-64168231  
http: //www. c- textilep. com  
E-mail: faxing @ c- textilep. com  
尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销  
2012年8月第1版第1次印刷  
开本: 710×1000 1/16 印张: 14.5  
字数: 207千字 定价: 26.00元

---

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

## 前言

## PREFACE

著名心理学家詹姆斯说过：“人类常常不幸沦为他人情绪和想法的牺牲品。他人的想法和情绪可以迅速地绕过你的思维结构，进入你的心理结构，激起你的各种情绪。这意味着，在这些时刻你在心理上处于弱势，自愿成为一个心理上的弱者。把自己的内心变成别人意志的跑马场！”这段话描述的正是冷读术的实质。

冷读术是一种高超的人际交往技巧，它是通过改变人的潜意识，让人们在不知不觉中受到影响，从而使对方主动改变自己的思想和行为。这种影响和控制是在潜移默化中产生和发生作用的，它不被人所察觉，却又实实在在地帮助我们实现了冷读他人的目的。冷读术是综合心理学、语言学、社会科学等学科内容的人际交往技巧，是集解读对方、分析对方、影响对方、操控对方于一体的高效进行人际交往的战略技巧。

日本的精神疗法师石井裕之老师将这种能够活用于人际关系、工作、恋爱、教育等所有沟通，任何人都可以轻易掌握的潜意识技巧进行整合，让冷读术帮助我们在事先没有准备的情况下，通过读取、分析对方的心理，使用有效的应对技巧，最终达到轻松掌控对方思想和行为的目的。

高超的冷读者不是时时监视他人，但却善于观察和分析他人。他们善于观察和分析他人的每一个表情、每一个举止，洞察他人每一句话蕴藏的真实含义。高超的冷读者不一定是表现最多的人，但一定是最会表现的人。他们说的每一句话、做的每一个动作、每一个表情都有特定的目的。他们在读懂对方的心思后，便想办法表现出对对方的喜欢，获得对方的喜欢和信任，激发对方表达出内心的想法，并使用恰到好处的语言、行为和表情，来影响和改变对方的潜意识，从而轻易控制对方的思想和行为。因为这些人懂得：人们最喜欢的人是自己，第二喜欢的人是喜欢自己的人，人人都愿意与喜欢自己的人交谈，并且更愿意表达自己内心的真实感受。

即便是面对陌生人，正确使用冷读术也能让我们迅速获得对方的信任和喜爱，打开对方的心扉。

A：“你好像十分热爱运动啊！”

B：“是的，我不太喜欢待在室内，有一种太过压抑的感觉。”

A：“看着你就觉得你一定比较活力、喜欢运动的人，你的身边一定有许多朋友吧？”

B：“这你都知道！和你有一种一见如故的感觉呢！”

无论是在职场上还是生活上，灵活运用冷读术都能让我们快速获得别人的信任和喜爱，使我们在交际中掌握主动权。冷读术虽然能帮助我们掌控他人，但是我们也要知道，学习冷读术并不是为了诈人，而是为了防诈，不是为了奉承，而是为了他人更有效地沟通，不是不择手段，而是有技巧地引导他人。

本书的目的在于，帮助那些想要学习交际技巧的人，让他们在生活、工作、恋爱中与对方相处得更好。通过书中冷读术技巧的介绍，相信读者在理论与实践结合之后，能够运用冷读术提高自己在人际交往中的能力，让冷读术不仅仅是纸上的技巧，而是能够深入他们生活，让其具有实际的操作性。

希望通过对本书的阅读，能够使你拥有掌控他人和谈话局面的能力，帮助你成为一个处处受欢迎、轻松赢得他人好感的交际高手！

最后，要感谢为本书成功出版付出辛苦的以下人员：宋红超、代明鑫、韩海静、李莹、安梁音、张永琴、包丽娟、马良吉、岳婷、袁华冰、杨莉。

作者

2012年5月

# CONTENTS 目 录

## 第1章

### 看清冷读旋涡里的人们

——解读冷读

1. 冷读是判断而非猜谜 2
2. 算命者都是赢取他人信赖的专家 5
3. 识破骗子们惯用的伎俩 8
4. 人际高手也是冷读高手 10
5. 任何人都可以轻易使用冷读 13
6. 成为焦点其实并不难 15
7. 不说不问掌握对方信息 18
8. 冷读教你把没说中变成说中 20

## 第2章

### 察言观色看透性格

——冷读了解性格

1. 形体语言泄露对方心里秘密 26
2. 衣着打扮，彰显对方的个性 28
3. 距离有远近，性格有差异 30
4. 表情是写在脸上的心 32
5. 从习惯动作看对方性格 34
6. 要想知道别人，先要适当暴露自己 37
7. 要想影响别人，先给自己一个客观评价 39
8. 把自己完美和优秀的一面展示给对方 41
9. 让自己成为众人信服的对象 44

## 第3章

### 与人交往零距离

——冷读赢取信任

1. 用心倾听让你轻松赢得信任 50
2. 摊开手掌，表现你的坦诚 52
3. 用对冷读，对方的心事你全懂 55
4. 投其所好方能博得信任 58
5. 巧妙设计提问，让对方连续回答“是的” 61
6. 一语说中对方的过去、现在和未来 64
7. 没有理由地总说好，会被当做恭维 67
8. 用好否定，同样能赢得人心 70
9. 双赢是博取对方信任的基础 73
10. 要想赢得持续的信任，就要灵活运用人们的选择性记忆 75

## 第4章

### 引羊入室与狼共舞

——冷读操控对方

1. 巴南效应不只警察能用，你也可以 80
2. 练就一双鹰眼，瞄准猎物 83
3. 号准对方心脉，牵着他的思路走 85
4. 抓住主动权，让对方说“是” 88
5. 你越请教对方，越能掌控整个形势 90
6. 摸清对方的性格，灵活运用沟通方法 93
7. 运用冷读战术，推断对方心理 96
8. 掌握对方心理弱点，击中对方软肋 99
9. 初次见面，巧妙掌握主导权 102
10. 运用计谋，让对方跟着你走 104
11. 在对方无意识时，轻松掌控局面 107

# CONTENTS 目 录 CONTENTS 目 录

## 第5章

### 将交往进行到底

——冷读博得好感

1. 完美的第一印象，让对方瞬间喜欢你 112
2. 初次见面，要营造融洽气氛 114
3. 良好的开场白，是博得好感的开始 117
4. 空谈道理没有用，利用同感打开对方心扉 120
5. 营造相似印象，拉近交往距离 123
6. 要赢得好感，就要配合对方的言行 125
7. 谈对方感兴趣的话题，交往顺其自然 128
8. 通过肢体动作，让对方感到你的友好 132
9. 巧妙“照镜子”，让对方感到亲切 134
10. 不是每一句赞美都能赢得对方高兴 136
11. 注重细节，缩短交往距离 138

## 第6章

### 与对方的感觉和潜意识接轨

——冷读引导沟通

1. 潜意识的力量无处不在 144
2. 用潜意识引导对方接受不可接受的事 146
3. 利用潜意识，给对方好印象 149
4. 向对方渗透潜意识的诀窍 151
5. 常用的潜意识沟通语言 154
6. 在对方心里投入暗影，左右其潜意识 157
7. WE/ME型人潜意识沟通技巧 159
8. 在闲聊中用潜意识引导对方 163
9. 潜意识让吸引力法则重现奇效 165



## 第7章

### 让对方相信你

——冷读会话术

1. 双重束缚说服术，让你顺利约会 170
2. 否定疑问句让你与对方顺畅沟通 173
3. 谁都不能逃脱的例行话语 176
4. 巧妙质问，让一切顺理成章 179
5. 转折词可以轻松委婉拒绝别人 182
6. 不着痕迹的赞美，让对方难以辩真假 184
7. 让对方依赖你的同步语言 187
8. 实用的搭讪法，让你避免被拒 190
9. 话不需要太多，说到对方心里就行 193

## 第8章

### 让你处处受欢迎

——冷读实践技巧

1. 怎样在公司年会上备受关注 198
2. 怎样在聚会中大受欢迎 202
3. 怎样与上司搞好关系 204
4. 怎样解决同事间的危机 207
5. 怎样接近心仪的异性 209
6. 怎样使你们的关系更进一步 212
7. 怎样在面试中赢得好评 214
8. 怎样在开会时保持好状态 217
9. 怎样在陌生人面前表现自己 219
10. 怎样在当众说话时不紧张 220

## 参考书目

# 第 1 章

## 看清冷读旋涡里的人们

——解读冷读

有些时候，再有力量的武器也战胜不了冷读的战术，再有计划的行动也抵不过一句撼动人心的语言。人与人之间的心理博弈才是最具有杀伤力和说服力的。很多人正是拥有了掌握他人心理、通晓与人交往的冷读诡计，进而左右对方行为！

## 1. 冷读是判断而非猜谜

在工作和生活中，我们常常遇到以下某种情况：面对电视中魔术师的精彩表演，我们百思不得其解；面对谈判对手强有力的说辞，我们不知如何应对；面对精明的讨价还价，我们总是无法完成最后一击；面对陌生人，拘谨、忐忑不安，找不到说话的机会；面对重要的约会，准备的台词一句话也记不起；偶遇崇拜和敬仰的人物，手忙脚乱、语无伦次……这一切都是因为我们不懂冷读。

冷读从广义上定义就是：在对方毫无事前准备的情况下，读取对方的心理，并预测对方的过去、现在和未来。从狭义上来说就是：利用心理，语言的特殊手法，让对方以为自己能够解读其人生或是心理的话术。正因为冷读术有这样的作用，所以它成了我们日常生活中一些人常用的技巧。

### (1) 你我都曾被冷读——看看冷读高手都是谁

其实，在我们周围潜伏着很多冷读高手，他们用冷读来读取他人内心、掌控他人行为。也许你并没有意识到这些人的存在，但你一定被冷读过。

算命者在我们的生活中并不少见，随便走到大街上就有无数的路边蹲客，等着为你算命，这早已是我们熟视无睹的事了。然而，偏偏有一些正在遭遇不顺的人，口袋里揣着钞票，端着自己的手掌去拜访算命者。这时，算命者充分地表现出他“神机妙算”的一面，仿佛全世界只有他最了解你的过去、未来，所以信誓旦旦地帮你指点迷津，而你也一步步走入他为你设定的圈套，殊不知，此时，他正在充分地冷读你。

魔术师的职业在我们普通人看来神乎其神、高深莫测，而通晓冷读术的人会很快速识破魔术师的秘密。魔术师的伎俩就是通过误导观众的注意力，预设一种现实结果，然后巧妙地影响观众，让观众随着他的指挥行动，最后达到令人吃惊的魔术效果，这期间他一直在用冷读术控制着观众，而观众却一无所知。

销售精英也是冷读高手。也许很多人会问，销售员怎么会跟冷读术联系在



一起呢？你不妨仔细想想，自己曾消费过的东西是否真的都是因为纯粹的需求而购买，或者只是自己的一厢情愿。如果是后者，无疑你被冷读了，因为销售精英所追求的就是：即便客户不需要这种产品，他也能让你欣然购买。在销售精英说服你的整个过程中，他利用的正是冷读战术。

每一个人际交往高手，也都能熟练地运用冷读术。在生活中，他们通过冷读术拥有众多朋友，这让他们在工作中更是得心应手。冷读让他们知道怎样成功搭讪一位陌生人，即便遭到拒绝，也不会给对方留下太差的印象。

生活中的冷读者随处可见，上面列的只是一小部分人。此外还有谈判高手、精明的面试官、狡猾的间谍等等，这些都是冷读术的直接受益者。我们在认清他们的同时，也要防止被他们冷读。

## （2）你的配合完成了冷读者的冷读

在生活中，任何人都不可能毫无根据地“算准”和“猜中”你的事。他们之所以对你的信息有所了解，其实是你自己给了他们机会，换句话说，是你配合完成了冷读者的行为而已。有点意外是吗？但事实就是如此！

要想成功冷读对方，有一点很关键，那就是：让对方产生渴望被他人理解或认清的心理。在这种心理的作用下，被冷读者会不知不觉地全力帮助冷读者做出对自己性格和心理的具体预测和判断。所以，双方交谈时，虽然冷读者的话语偏多，但是被冷读者却十分配合。在确定对方保持合作之后，冷读者将会察言观色判断对方性格和心理，或者提大量问题，被冷读者自己揭示出进一步信息，冷读者则从中继续开展更深的询问，并快速放弃没有效果的提问。冷读解释看似来自冷读者，实则大部分来自被冷读者。

一个化妆品销售员来到街心公园，与一位三十多岁的女士攀谈起来。

销售员：“今天的天气真不错，比昨天好多了！”

顾客：“是呀，今天最高气温25℃呢。”

销售员：“春天来了，天气好就应该多在室外转转。”

顾客：“对呀，我最喜欢春天了，也难得孩子不在家。”

销售员：“您家孩子多大了？”

顾客：“二岁了，小男孩，调皮得很呢。”



销售员：“小男孩吗，都调皮，不过也正是可爱的时候呢。”

顾客：“可不是吗。”顾客看着销售员微笑着。

销售员：“春天什么都好，就是有时候皮肤干燥，还会过敏。”

顾客：“可不是吗，这个最让人头疼了。”

销售员：“不如去我们公司听个讲座吧，关于春季如何保养皮肤的，就在附近。”

顾客：“好呀！”

这是一名经验丰富的销售员，在街心公园寻找到目标客户后，她并没有直接上前推销产品或者邀请其去听美容讲座，而是坐下来先与对方攀谈、聊天。通过聊天提问，顾客透漏了自己个人的一些资料：自己是一位二岁宝宝的妈妈、正在受皮肤干燥和过敏的影响、今天宝宝不在家。顾客对这种聊天并没有任何的防备，完全向销售员敞开心扉，销售员也就这样成功地冷读了顾客，顺利将其邀请到自己的公司去听美容讲座。

### （3）观察和捕捉别人心思是冷读的基础

每个人在举手投足、言谈举止间总会暴露自己的性格和心理，能否观察和捕捉别人的心思，并以此作为突破口打破人际交往的壁垒，是成功冷读的基础。当学会了有效地观察和捕捉他人心思，我们自然就知道了什么时候该说什么话。如果你能不断说中对方的心思或说出对方想听的话，那么，对方不但会认同你的观点，还会接受你的建议，按照你提供的方法去行动。此刻，你就实现了对其的冷读。



#### 冷读练习单

◎ 人要想隐藏真实感情时，就很容易引起指尖和脚的活动。例如，思维敏捷却不擅于演讲的人在电视里出现时，手和脚总是乱动，有些还会伴随不自觉的嘴部动作。

◎ 人在愉快时嘴会比较爱说，郁闷时则会变得沉默寡言。说话的速度和语调也都会受到内心感情的影响。

◎ 冷读前判断出对方的心理，然后对症下药，说出对方想听的话，再一步一步冷读对方。

◎ 将对方视为独一无二的人，对对方的一切都感到惊喜。被冷读者通过冷读者的表现，更加深信自己的能力，当被冷读者深信你的时候，也是他被冷读的开始。

◎ 在日常生活中，我们也许正在为说服客户、增进人际关系、破解魔术师的伎俩、识破算命者的诡计等苦恼，但通过获悉冷读，我们便能判断出那些依靠冷读为生的人们，防止受骗。当然，更重要的是，冷读术可以让我们瞬间读懂对方心理，说中对方的心思，与对方达成心理共鸣，从而提升我们的人际交往能力。

通过以上的解释，你明白了吗？很多想学冷读术的初学者常常认为冷读术就是“猜迷”。殊不知冷读术看似猜谜实则判断。有些初学者刚刚接触冷读知识，就觉得自己无所不能，他们以为赢得对方的信任，就是要读出对方的心事，并向对方炫耀：“怎么样？我很厉害吧！”如果以这种心态解读被冷读者，只会引起对方的反感。

## 2. 算命者都是赢取他人信赖的专家

人为什么要去算命，是因为他想了解自己更多，想知道更多关于自己的事情。其实，每个人最感兴趣的人都是自己。通常情况下，一个人去找算命者算命，都是自己在工作和生活中遇到了某些事情。而这些事情自己无法解决，所以想请算命者指点迷津。

### (1) 不是算得准，而是说出你心中所想

最常见的莫过于算命者往往能说出我们的心事，看出我们心中的秘密。为此，我们对他们深信不疑，以为他们真是能够预测过去和未来的神人，认为他们是能帮助我们解决问题和麻烦的“救世主”。

难道算命者真的知晓一切，并且主宰得了别人的命运吗？下面，我们以两



段对话为例，来揭开他们的冷读秘密。

“你是在工作方面出问题了吧？”

“……”点头。

“和同事有关？”

“你怎么会知道？有一个新来的同事不听从指挥，让我很头疼。”

在上述对话中，算命者没有说什么具有重点的话，但算命者深信对方看出了自己的烦恼。算命者总是在无意之中被算命者牵着鼻子走，好像被施了迷魂药，乖乖听从于算命者，慢慢向他们敞开心扉。

算命者通常让你伸出手掌，来看所谓的爱情线、事业线等。如果你在伸出手掌时，算命者对你说：“你的爱情线很旺啊！”“那是，我已经交了好多女朋友，从来没有像现在这个这么谈得来。”“恭喜你啊！只要你继续努力，很快就能结束单身生活。”

于是，你高兴地付给算命者算命费，感谢他的吉言。接下来，你按照算命者说的去做，沉浸在甜蜜的爱情中。这就更让你对他说的话深信不疑，甚至还把他推荐给朋友、同事。

其实，算命者不是算得准，而是说出了你心中想说的话，帮你做出了你潜意识中想要去做而下不了决心的事。

## (2) 是否算得准，取决于你是否配合得好

求助于算命者的人都有过这样的经历：被算命者算出自己过去发生的事，或曾经有过的情感，或者未来要去做的事。对方总是适时地出现在你“需要”的时候，好像他是你肚子里的蛔虫，你的内心所想几乎都能被他们识破，包括你所说的谎言。于是，你对他们信服得五体投地，期盼着他们能够给你指点迷津，以帮助你有一个好的未来。

事实上，算命者之所以能说出你的真实想法，是你给了他们机会，是你自认为他们很高明，在信任他们的同时，你也“配合”了他们，向他们透漏了重要的信息。

算命者：“当你走到一个十字路口，一边是阴郁的森林，一边是开阔的草原，你会选择向哪个方向走去呢？”

算命者：“十字路口……森林……草原……”这些词在你脑中飞快地旋转

着，你陷入了算命者的圈套。

算命者：“你遇到过这种情况……这个画面你也似曾相识过，对不对？虽然记得不是太清楚，但是会时不时浮现在你脑中。”

算命者：“想起来了，我半年前在郊游回来的时候……对，就是那次。”

算命者：“你终于想起来了。”

在算命者描述这个画面的时候，他始终抓住十字路口这个关键点，试图给你营造一种做出选择的意象，其实算命者什么也没说，那些信息都是从你自己的口中说出来的。

所以，算命者对于你的命运是否算得准确，不在于他的技艺多精湛，而在于你是否与他“配合”得默契。

### (3) 让算命者无法算命的秘诀

如果在算命者给你算命的时候，你采取不配合态度，就会使他陷入尴尬的境地而不知如何是好。换句话说就是：他无法冷读你了。



#### 冷读练习单

◎ 不做反应。不管算命者说什么，你都不要做任何反应，不管他说得正确与否，都不要做点头或摇头的动作。从头到尾，你控制好自己，观察他的反应。

◎ 让其先亮牌。如果他非要你做出回应的话，你就表明态度，告诉他们，先让他们说出推算的结果，你再透漏自己的信息或表达意见。

这种不做出反应也不配合的态度会成功地阻碍算命者惯用的逻辑，让他们感到压力。在这种不知如何接下去谈话的情景下，算命者或者会采取转移话题的方法，或者会说起另一个让你很感兴趣的话题，但是我们要坚持自己的意见，让他先对目前的问题做出回答，解决完现在的问题再去说另外的问题。







### 冷读练习单

◎ 善于识破谎言。在面对算命者的时候，要仔细观察他们的表情和肢体语言。如是否爱触摸自己，是否眼神飘忽不定，说话时的音量和声调是否会发生变化等，算命者的这些表现都能很好地帮助你识别他们是否在说谎。

◎ 不经意之间让算命者多次重复先前说过的话，也能让他们露出马脚。如果他们在说谎，他们很可能在重复之前的话时，前后的内容不能保持一致；或突然变得很暴躁：“我不是已经跟你说过了吗？怎么老问这个问题？”

在让算命者算命的时候，如能多学习一点识别的知识，仔细观察他们，并加以分析，就很容易识别和揭穿他们的谎言。让自己保持冷静，不要随着与他们的交谈陷入他们的思维逻辑轨道中，这样，我们就不会被算命者所左右了。

## 3. 识破骗子们惯用的伎俩

人为什么会被骗？大多数是为了贪图小便宜或者与骗子聊得很投机，相信了他们所说的话。而骗子惯用的骗术就是先让人们相信他，然后再根据不同的情况、不同人的性格采取不同的骗术。

下面，我们就来揭秘骗子的行骗秘诀，这不是告诉大家怎样去行骗，而是让我们在日常生活和工作中能更好地识别骗子的伎俩，以防上当受骗；或者让我们在人际交往中变得游刃有余，更好地与别人相处。

当一个人被满足“自我”心理的时候，他就会不知不觉地相信这个人，相信他所说的和所做的事，从而使行骗者更容易得手。

### (1) 你信得越多，被骗得就越多

骗子行骗的第一步是赢得对方的信任，然后利用信任去达到自己行骗的目的。所以说，你对骗子越信任，最后被骗得就越彻底。还记得小品《卖拐》中的那个厨师吗？好好的一条腿不但被骗子“忽悠”瘸了，而且最后把自行车和

