

“萌”懂龟系列
图表、公式请绕行

冷读术

(图解版)

瞬间赢得他人信任的沟通技巧

● 乔林 编著 ● 曲利华 绘



冷读术 (Cold Reading)

就是在事先完全没有准备之下
面对第一次见面的人

立即推测出对方的现在、过去和未来

这是一种瞬间打开对方心扉，赢得对方信任的终极社交技巧

在日本和欧美国家，冷读术被广泛应用，造就了一大批“神奇”的算命师



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

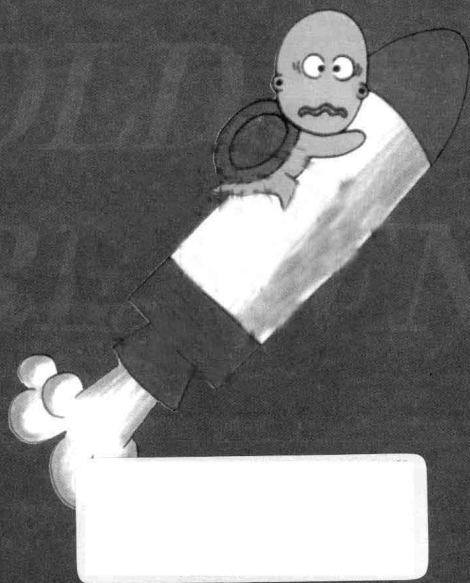
“萌”懂龟系列
图表、公式请绕行

冷读术

(图解版)

瞬间赢得他人信任的沟通技巧

• 乔林 编著 • 曲利华 绘



电子工业出版社

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：图解版 / 乔林编著；曲利华绘.
— 北京：电子工业出版社，2013.1

ISBN 978-7-121-18667-7

I. ①冷… II. ①乔… ②曲… 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(2012)第237832号

冷读术（图解版）：瞬间赢得他人信任的沟通技巧

乔 林 编著 曲利华 绘

策划编辑：韩 龙

责任编辑：李 影 文字编辑：韩 龙

印 刷：北京天宇星印刷厂

装 订：三河市鹏成印业有限公司

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 1/32 印张：8.625 字数：170千字

印 次：2013年1月第1次印刷

定 价：29.80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zlts@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

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。

目录

CONTENTS

第一章 揭开“冷读术”的神秘面纱

- 第一节 你不知道的神奇冷读术2
- 第二节 为什么有的人能瞬间读懂别人的心5
- 第三节 如何影响对方的潜意识12

第二章 练就属于自己的冷读术

- 第一节 如何用心理技巧打开一扇窗21
- 第二节 脸型和体型如何出卖了你26
- 第三节 从肢体动作也能看到秘密33
- 第四节 告诉你如何从笔迹看性格54
- 第五节 挖个陷阱等着答案掉进来58

第三章 不同类型人的冷读术沟通攻略

第一节	诚——完美型人的沟通攻略	62
第二节	感恩——全爱型人的沟通攻略	63
第三节	议——事业型人的沟通攻略	64
第四节	赞——艺术型人的沟通攻略	65
第五节	善意——智能型人的沟通攻略	66
第六节	行动——忠诚型人的沟通攻略	67
第七节	愉快——丰富型人的沟通攻略	68
第八节	直接——能力型人的沟通攻略	69
第九节	倾听——和平型人的沟通攻略	70

第四章 冷读术的心理暗示

第一节	如何让对方无法说“不”	75
第二节	什么是“选择性记忆的圈套”	81
第三节	一些看似若无其事的暗示	85
第四节	如何七步说服对方的潜意识	88

第五章 一分钟获得对方好感的冷读术

第一节	热情洋溢的谈话能博得好感	105
第二节	注重细节容易拉近彼此距离	110
第三节	把话说到对方心坎里	112

第六章 充分获得对方的信任

第一节	告诉他：“原来我们是同类”	120
第二节	不可不知的赞美艺术	129
第三节	如何持续交流，获取充分信任	146

第七章 冷读术的心理攻略

第一节	为什么算命师的阴谋总是奏效	153
第二节	你一定要知道的冷读三大技巧	158
第三节	如何把“没说中”的变成“说中”的	162

第八章 商业中的冷读术

第一节	如何在一瞬间建立起信任	169
第二节	就是要投其所好，就是要对症下药	174
第三节	这样可以刺激顾客的购买欲	177
第四节	成为谈判高手的技巧	183
第五节	这就是用冷读术说话的艺术	186

第九章 职场中的冷读术

第一节	你不可不知的职场“冷读术”	196
第二节	其实你也可以这样与上司交往	201
第三节	必须知道的与同事相处的策略	210

第四节 你也可以是成功的领导者	218
-----------------------	-----

第十章 爱情中的冷读术

第一节 冷读术助力爱情“三部曲”	227
第二节 不可不知的轻松聊天秘籍	232
第三节 如何知道她/他究竟喜不喜欢你	238
第四节 什么是男女沟通问题的根源	241
第五节 如何用五步去经营你的爱情	245
第六节 如何平稳度过爱情疲惫期	249

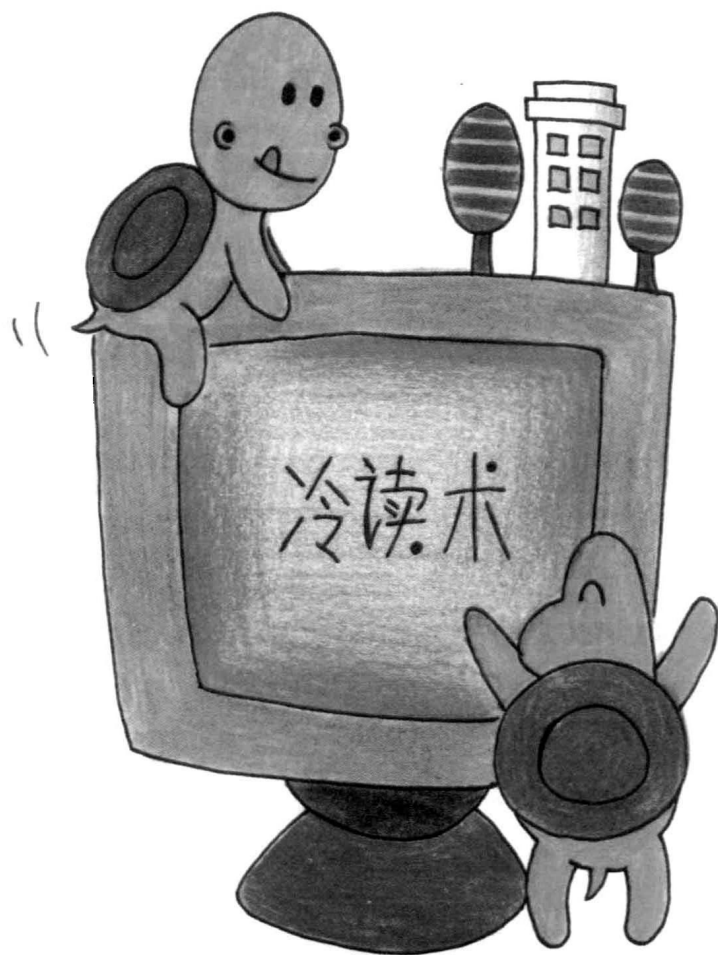
第十一章 日常生活中的冷读术

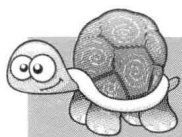
第一节 生活中要勇敢地说“不”	254
第二节 什么是高明的商用 E-mail 写法	258
第三节 如何做一个受欢迎的人	261

后 记	265
-----------	-----

第一章

揭开“冷读术”的神秘面纱





第一节 你不知道的神奇冷读术

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。

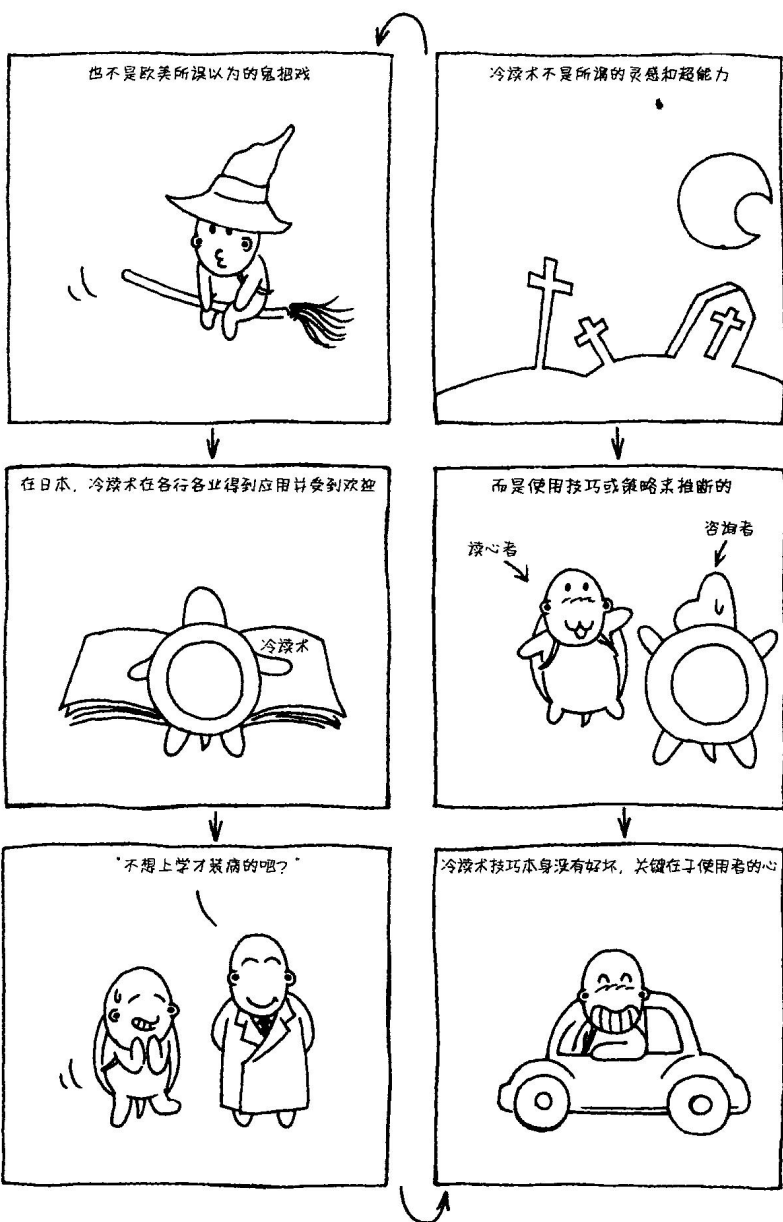
正是因为读心者与咨询者建立了信任关系，所以咨询者可以被读心者操纵。

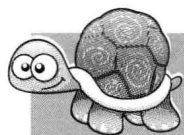
冷读术是一种使人相信“这个人知道我的事”的技巧，也可说是一种赢得他人信任的方法。冷读术是一种在与人的会话中，运用心理策略与人建立信任关系的技巧。

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

为什么有的人能瞬间读懂别人的心

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

I 为什么有的人能瞬间读懂别人的心

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。”

冷读术（图解版）| 瞬间赢得他人信任的沟通技巧

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……”

I 为什么有的人能瞬间读懂别人的心

“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。

冷读术（图解版）| 瞬间赢得他人信任的沟通技巧