

最畅销作品系列销量在日本已突破**42**万册，台湾突破**10**万册

冷读术大师 石井裕之 **最新力作**

你是 冷读术高手

三十秒看穿人心

[日] 石井裕之◎著 林焕军◎译



向你透露无所不利的人际交往**秘技**
商业谈判最有效的**读心术**！

 二十一世纪出版社
21st Century Publishing House
全国百佳出版社

你是冷读术高手

三十秒看穿人心

[日] 石井裕之◎著 林焕军◎译



 二十一世纪出版社
21st Century Publishing House
全国百佳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你是冷读术高手：三十秒看穿人心 / (日) 石井裕之著；林焕军译.
—南昌：二十一世纪出版社，2011.10

ISBN 978-7-5391-6623-0

I. 你… II. ①石…②林… 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100710号

版权合同登记号14-2011-073

AITE NO SENZAI-ISHIKI KARA TOKIFUSERU! BUSINESS COLD READING

by Hiroyuki Ishii

Copyright © Hiroyuki Ishii, 2006.

All rights reserved.

First published in Japan by Nippon Jitsugyo Publishing, Tokyo.

This Simplified Chinese edition published by arrangement with Nippon Jitsugyo Publishing, Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo through Future View Technology Ltd., Taipei.

你是冷读术高手：三十秒看穿人心 (日) 石井裕之 著；林焕军 译.

责任编辑 周向潮

丛书设计 明名文化

出版发行 二十一世纪出版社 (江西省南昌市子安路75号 330009)
www.21cccc.com cc21@163.net

出版人 张秋林

经 销 新华书店

印 刷 江西华奥印务有限责任公司

版 次 2011年10月第1版

印 次 2011年10月第1次印刷

开 本 889mm×1194mm 1/32

印 张 5.75

字 数 80千

书 号 978-7-5391-6623-0

定 价 25.00元

赣版权登字-04-2011-310

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换。服务热线: 0791-6524997)

作者简介	8
序言 销售员凭什么成功?	9

第一章 人的感受性：We 型和 Me 型

特训 1 明确“对谁说”	16
两位客户，两种类型	16
昔日谈判技巧所忽略的重点	18
特训 2 人的感受性分为两类	21
We 型和 Me 型	23
We 型是重视群体的感性型	26
Me 型是重视个体的理性型	30
特训 3 让人际关系更顺畅的技巧	37
We 型的动力是“整体感”	39
Me 型的动力是“实现自我”	42
无论哪种类型的人，都需要理解和尊重	45
特训 4 三十秒分清对方类型	48
We 型擅长“右”	48
Me 型擅长“左”	50
活用 We/Me 型理论	54

特训5 学习观察和区分 We/ Me 倾向…………… 56

◎ 冷读术小课堂 …………… 59

第二章 瞬间赢得好感的技巧

特训1 第一印象最重要…………… 62

第一时间给对方留下好印象…………… 62

活用“闲谈”的技巧…………… 66

特训2 通过“YES 模式/NO 模式”，掌控对话流程…………… 74

YES 模式…………… 74

YES 模式失败时…………… 81

NO 模式…………… 87

特训3 让对方难以拒绝…………… 94

活用“But”的技巧…………… 94

双重暗示法…………… 102

◎ 冷读术小课堂 …………… 111

第三章 优雅地解决争端

特训1 将危机转变为机遇…………… 114

分解法…………… 114

结合法 126

活用法 137

特训2 历练，只会让自己变得更强大 145

◎ 冷读术小课堂 148

第四章 三十天，唤醒自身魅力

特训1 进入个人魅力时代 152

特训2 如何突破“自我屏障” 156

个人魅力养成训练 158

第一周 缓慢进食 158

第二周 不疾行 162

第三周 不争辩 166

第四周 准确表达自己的想法 170

◎ 冷读术小课堂 176

结 语 178

最畅销作品系列销量在日本已突破**42**万册，台湾突破**10**万册

冷读术大师 石井裕之 **最新力作**

你是 冷读术高手

三十秒看穿人心

[日] 石井裕之◎著 林焕军◎译



向你透露无所不利的人际交往**秘技**
商业谈判最有效的**读心术**！

 二十一世纪出版社
21st Century Publishing House
全国百佳出版社

你是冷读术高手

三十秒看穿人心



ビジネス コールドリーディング

三十秒内洞悉人心，第一时间赢得好感！

聪明的销售员为什么在初次见面时就能轻易地说服对方，顺利签下合约？他们使用的，正是能够瞬间赢得信任、被称为“冷读术”的心理技巧。

本书将以往商业谈判书籍不曾透露的沟通秘技全面呈现，让你成为交际达人！

30秒辨清对方个性类型，塑造最深谙人心的谈话模式，让你优雅地处理事务，
在生活中无往不利！

12种获取信任特训法，掌握冷读术技巧，看透Ta的思想，
掌控Ta的潜意识……谁也无法对你Say No！

30天个人魅力养成项目，轻松敲开对方心扉，在交往中获得先机！

上架建议：人际·心理·修养

ISBN 978-7-5391-6623-0



9 787539 166230

定价：25.00元

你是冷读术高手

三十秒看穿人心

[日] 石井裕之◎著 林焕军◎译



二十一世纪出版社
21st Century Publishing House
全国百佳出版社

作者简介	8
序言 销售员凭什么成功?	9

第一章 人的感受性：We 型和 Me 型

特训 1 明确“对谁说”	16
两位客户，两种类型	16
昔日谈判技巧所忽略的重点	18
特训 2 人的感受性分为两类	21
We 型和 Me 型	23
We 型是重视群体的感性型	26
Me 型是重视个体的理性型	30
特训 3 让人际关系更顺畅的技巧	37
We 型的动力是“整体感”	39
Me 型的动力是“实现自我”	42
无论哪种类型的人，都需要理解和尊重	45
特训 4 三十秒分清对方类型	48
We 型擅长“右”	48
Me 型擅长“左”	50
活用 We/Me 型理论	54

特训5 学习观察和区分 We/ Me 倾向…………… 56

◎ 冷读术小课堂 …………… 59

第二章 瞬间赢得好感的技巧

特训1 第一印象最重要…………… 62

第一时间给对方留下好印象…………… 62

活用“闲谈”的技巧…………… 66

特训2 通过“YES 模式/NO 模式”，掌控对话流程…………… 74

YES 模式…………… 74

YES 模式失败时…………… 84

NO 模式…………… 87

特训3 让对方难以拒绝…………… 94

活用“But”的技巧…………… 94

双重暗示法…………… 102

◎ 冷读术小课堂 …………… 111

第三章 优雅地解决争端

特训1 将危机转变为机遇…………… 114

分解法…………… 114

结合法 126

活用法 137

特训2 历练，只会让自己变得更强 145

◎ 冷读术小课堂 148

第四章 三十天，唤醒自身魅力

特训1 进入个人魅力时代 152

特训2 如何突破“自我屏障” 156

个人魅力养成训练 158

第一周 缓慢进食 158

第二周 不疾行 162

第三周 不争辩 166

第四周 准确表达自己的想法 170

◎ 冷读术小课堂 176

结 语 178

作者简介

石井裕之

日本著名心理咨询顾问，精神疗法专家，欧派联合（Opie Associates）有限公司董事长。以催眠疗法和心理治疗为基础，开设了独树一帜的研习课程，也曾接受多家企业的委托，开办演讲课程。致力于传授前沿的知识技巧，帮助企业员工提升工作能力、业务水平与沟通技巧，得到了极高的评价。

著作包括《瞬间让对方相信自己的说话术——冷读术》《为什么算命师会受人信任？》（以上均为 Forest 出版社出版），以及《用于沟通的催眠引导》《“女对女”的深层心理》（以上由光文社出版），《拯救没出息的自己》（祥传社出版）等多部畅销书，销量超过二十万本。

此外，他还在《周刊 Big-Comics Spirits》（小学馆）、《Gainer》（光文社）、《ChouChou 关西》（角川书店）等报刊杂志上开设连载专栏，也曾多次以心理咨询专家身份参与东京电视台《心理分析！》、富士电视台《奇迹体验！Unbelievable》、读卖电视台《史上最强恋爱练习》等节目。

石井裕之的官方网站：<http://sublimination.net>

序言 销售员凭什么成功？

如何成为顶尖的销售员？

如果你认为“一名成功的销售员必定能说会道”，那么请抛开这一观点。

如果你还认为“值得信赖的销售员必须善于倾听客户需求”，那么也请放弃这种观点。

要知道，客户并非因为欣赏你妙语连珠才和你商谈，也并不是想要在百忙之中抽出时间向你倾诉。因为他所面对的只是销售员，不是主播，也并非心理医生。

那么，优秀的销售员必须具备怎样的能力呢？让对方选择从自己这里“采购”的决定因素又是什么呢？

关于这点，其实客户自己“也并不清楚”。

当然，我们可以很轻易地找出许多理由，如“那位销售员很诚实”，或是“他的销售业绩很好”等。

但诚实的销售员并不鲜见，而业绩出众的销售人才也比皆是。那为什么客户只会从“这类”销售员手中购买商品呢？

如果一直追问下去，一定能找出最终的答案——被一种“莫名的感觉”影响了。

这里所说的“莫名的感觉”并不是“觉得合适就买

下”或是“看起来还行就买了”的意思，而是一种“毫无理由的莫名感觉”。

本书要与各位分享的，正是这种能够让客户和竞争对手，乃至上司、下属等产生“莫名感觉”的技巧。

什么是冷读术？

本书所介绍的，是一种叫做“冷读术”的心理技巧，过去常被那些冒牌的占卜师、通灵者、诈骗犯们所使用，是一种能让对方感觉“这个人非常了解我”的手段。

冷（Cold）这个字，带有“不进行任何准备、临场发挥”的意思；读（Reading），有“阅读对方的内心、卜算”之意。因此，冷读术是指“不进行任何事前调查，初次见面便可看透对方内心的方法”。

也就是说，冷读术是利用谈话技巧和心理技巧，在完全不了解对方的情况下，让对方感到你很了解他的“骗术”。

在当今时代，没有人会一开始就上当。可是当遇到使用冷读术的人，即使最初你内心的防御固若金汤，也

可能逐渐放松警惕，慢慢透露个人隐私。于是最终松了口，敞开了心扉，打开了自己的钱包。

但是，本书决不是要传授欺骗客户、上司和下属的骗术。

与此完全相反，本书想要告诉大家的其实是，如何通过应用冷读术这一技能，在对方的心里留下“您是一位优秀销售员”、“您是个好人”之类的好印象。

对此，你是否感到有些不可思议呢？

准备好了吗？接下来，请先大致浏览一下第一章的内容。如果你觉得“这果然是本很奇怪的书啊”，那么就请将此书放在一旁，忘了我所说的一切吧。

可是，如果你有“看了那些对话实例，觉得很有意思，想要实际运用”的想法，就请务必读完全书吧。