

# 《瞬間贏得信任的冷讀術》

## 图书基本信息

书名：《瞬間贏得信任的冷讀術》

13位ISBN编号：9789864178575

10位ISBN编号：9864178571

出版时间：2007

出版社：天下遠見出版股份有限公司

作者：石井裕之

页数：190

译者：樂伊珍

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《瞬間贏得信任的冷讀術》

## 內容概要

善用「冷讀術」，讓你人際關係隨心所欲!

冷讀術，是一種瞬間打開陌生人心扉的方法，

不但能讓對方覺得「這個人真是了解我」，

也能贏得對方絕對的信任。

它是通往幸福與豐富人生的關鍵技巧，

幫助你「受人喜歡」、「增加自信」、「拒絕受騙」，

以及「成為理想的自己」。

本書介紹的冷讀術，是一種「了解對方心意」與「建立信任關係」的技巧，使用得當，能在瞬間就贏得陌生者信任。

目前整個社會的心理狀態，與其說是相信別人、接納別人，還不如說是偏向懷疑別人、批判別人。或許有人會說「為了騙人，我想要精通冷讀術」。但是，請你仔細思考一下：這個社會上欺騙、批判、操縱別人的人已經過多，也過於競爭了。

現在，社會上最供不應求的，毋寧是「了解我」、「信任我」、「接納我」這種類型的人。因此，如果你認真努力的去了解別人的心意，對社會來說，「物以稀為貴」，非但大家搶著成為你的朋友、想和你談戀愛、買你的商品，也會蜂擁而來尋找你。也因此，熟讀「冷讀術」能讓你在工作、戀愛、交友、家庭關係上都隨心所欲。

# 《瞬間贏得信任的冷讀術》

## 作者簡介

1963年出生於東京，精神療法師。領導以催眠療法和心理諮詢的義診經驗為基礎的獨特研究會。把能活用於人際關係、工作、戀愛、教育等的所有溝通、任何人都能輕易實踐的潛意識技巧對外公開。也受邀許多企業演講。主張「提升公司職員的工作動力、營業力及溝通技巧的嶄新Know-how」，受到很高評價。

著作有：暢銷書《瞬間讓對方相信的說話術—冷讀術》、《為什麼算命師會受人信任？》、《商用冷讀術》、《拯救無用的自己》、《職業精神療法師教你的秘密—戀愛指導》等。曾多次演出東京電視「心理分析！」、富士電視「奇蹟體驗！Anbiribabo」、讀賣電視「史上最強的戀愛練習」等。著作曾於《周刊Big-comics Spirits》（小學館）、《Gainer》（光文社）、《Chou Chou 關西》（角川書店）等連載。

# 《瞬間贏得信任的冷讀術》

## 書籍目錄

導讀：面試、購物、戀愛：讀你千遍也不厭倦 - 彭懷真

序：何謂可使工作、戀愛、友人、家庭關係順利進行的被禁止的技巧？ - 石井裕之前言  
讓工作、戀愛、人際關係隨心所欲的「冷讀術」，到底是什麼？

什麼是逆向溝通術？

「任何人」都能「輕易」使用冷讀術！

檢驗！這就是冷讀術的詭計！

要控制對方的心很簡單！

懂得利用潛意識，溝通超輕鬆！

懂得「會話策略」，你也可以改變人生！

特別企畫 1：「冒牌算命師」用冷讀術能做到什麼？PART1 為什麼冷讀術會有效力？

其實沒有人了解自己！「巴南效應」的祕密

星星和血型都無關緊要！

何謂「相信算命師的心理」？

騙人很簡單！何謂「受騙者心理」？

「選擇性記憶」的圈套

所有的記憶都是後來建立的！

何謂任何人都擁有兩張臉的「矛盾心理」？

特別企畫 2：使用冷讀術，在聯誼活動上大受歡迎PART2 任何人都會使用！冷讀術的基本技巧

順利交談的啟動方法——例行話題

實踐！請如此使用「例行話題」！

許多算命師都使用的技巧——「否定問句」

實踐！請如此使用「巧妙的否定問句」！

套出對方訊息的技巧——「巧妙質問法」

實踐！請如此使用「巧妙質問法」！

把「沒有說中」變成「說中」的技術——「擴大／縮小」說法

實踐！請如此使用「擴大／縮小說法」

絕對不會不準的——「巧妙的預言」

實踐！請如此使用「巧妙的預言」

特別企畫 3：使用「冷讀術」，打開了難以對付者的心扉PART3 你是哪一型的人？We / Me型

只要知道分類，就不會有溝通上的煩惱

你是哪一型？「判定We型 / Me型的測驗」

從外表區分We型 / Me型

打開「We型人」心的溝通方法

打開「Me型人」心的溝通方法

對We型人「可以做」與「不可以做」的事

對Me型人「可以做」與「不可以做」的事

特別企畫 4：使用「We / Me型」，人際關係變得輕鬆愉快了PART4 活用於日常生活的「冷讀術實踐講座」

「聯誼活動上受歡迎」的祕技

掌握對方心意的「E-mail寫法」

「受人信賴」、「討人喜歡」的稱讚方法

看穿對方「婚外情」或「說謊」的祕技

「攻陷」已有情人者的祕技

效果無限大！追求異性的搭話法

拒絕「難以拒絕的邀約或工作」的「但是」魔法

因應索賠的祕技

初次見面時快速融洽交談的祕技

## 《瞬間贏得信任的冷讀術》

超重要！商用E-mail的高明寫法後記：讓人感覺幸福的技巧 - 石井裕之

## 《瞬間贏得信任的冷讀術》

### 精彩短评

- 1、蛮无聊的，还不如《约会学》。。
- 2、要说此书完全没什么用，也是有失公允的。书中谈的各种技法，见仁见智吧。为毛书中好多段落都在反复暗示此书的“奇效”呢，是想让翻书的人赶紧买下嘛--
- 3、全在教套路 但真正想施展开有点不切实际
- 4、想挖多几本书，边看边实践
- 5、喜欢前几章，有清醒催眠之感，后几章写得有点像骗人术
- 6、是ME还是WE
- 7、看完就忘 不是好现象
- 8、利用人心的手段，不一定要会，但是一定要防。
- 9、没啥可借鉴的
- 10、学到了两点：挂电话与习惯从左到右
- 11、挺不错，不过我一直在研究怎么用肢体语言迷惑其他冷读我的货.....
- 12、这种东西嘛 看看就好 真的一一记下然后去用 好麻烦的
- 13、看看
- 14、现在 更想学“反冷读术”
- 15、冷读方法值得一读再读
- 16、被人冷读很不爽
- 17、就那样吧
- 18、有一定道理 话术
- 19、最后几句话很赞 信任我 理解我 接纳我 跟心理医生的角色很像
- 20、一般。就记得用来算命还好用。就是用语言诱导人跟随你的提示说出你想的。不要给她拒绝机会。
- 21、以为会很屌，读后发现没什么意思
- 22、《冷读术》是一本了解别人意愿，和他/她建立沟通的书，有些技巧挺适合实践一下~
- 23、看了好像没看的样子
- 24、我觉得me型人和we型人的划分不是特别准确，但还是值得一看，我很喜欢cold reading这个单词
- 25、一点用也没有。读它觉得浪费时间。
- 26、重新定义“会聊天”
- 27、一些经验性的内心小动作。
- 28、自从上了大学越来越内向..社交成为了极其消耗我的事情..学点招..调一调..
- 29、为了学习魔术我也是蛮拼的
- 30、A箱和B箱实验亲测过，不准，不知道是不是我没把握好
- 31、简单的心理学理论+一些沟通技巧。某些技巧还是很有实用价值。
- 32、不错，挺有意思
- 33、因为室友的杯子理论截图下载了这本书/只记得最好朋友是相反性格 其他的小实验结论太主观笼统也记不住
- 34、冷读术里写得最好的一本。
- 35、方法最需要的还是实践并变成习惯.
- 36、感觉像是说话的技巧，anyway，还是值得一读的
- 37、一些沟通技巧，比较杂乱，不过有点用处。
- 38、全书基本上没有结构，内容比较散，有点类似微博作家，也可能作者不便是有些不公开发布，面目全非。书主要是写心理总结的一些经验，实用性很强，包括算命，生活中察言观色，一些小测试等，作者如果可以深入剖析，能够举一反三就更好了。
- 39、多少有点用吧，我把东西分享给别人，结果被百度给封了，说这是危害社会的东西，你理解这意味着什么吧
- 40、略扯。

## 《瞬間贏得信任的冷讀術》

- 41、跟卡耐基一样贬低他人的独立人格
- 42、很有意思，能真正应用到这写技巧，应该很了不起吧，嘿嘿
- 43、工作读。扯。
- 44、有些平时有用，就是没那么系统化，平时用了也不觉得在意，但这样的效果的确要好点。
- 45、还是不错的
- 46、一些暗示技巧很有启发
- 47、这书看完能学到很多技巧。
- 48、作者说：但愿透过冷读术的实践，能使社会大众恢复一点风趣，这也是我出版本书的心愿。

我想说，你赢了。

- 49、大部分还挺有趣的 就是觉得有的point不太实际
- 50、简单易懂的入门书。

# 《瞬間贏得信任的冷讀術》

精彩书评



# 《瞬間贏得信任的冷讀術》

## 章节试读

### 1、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第56页

当对方吸气、吐气要开始说话的时候，你就跟着慢慢地点头。也就是说，并非针对说话的内容点头，而是配合对方的呼吸的节奏，深深地、慢慢地点头。

### 2、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第26页

例如，想要对方做a，又不愿被拒绝时——

1. 用不着拜托对方，而以已经决定做a为说话的前提
2. 然后，就a的具体做法，提示几个选项

### 3、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第10页

不管他们的言行是真是假，都无关紧要，因为他们拥有使人感到幸福的技术。

### 4、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第50页

人的自我评价是不可靠的。

### 5、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第27页

只要建立了信任关系，谎言会变成真话，真话也会变成谎言，往后你就能随心所欲了。

### 6、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第42页

“双重束缚”会话术。双重束缚技巧的重点，简而言之，就是“不要恳求对方”，因为只要有恳求对方的含义，就可能立刻引起“不”的反应。

想要对方做，又不想被拒绝时

- 1 用不着拜托对方，而已“已经决定做”为说话的前提。
- 2 然后，就具体做法，提示几个选项。

### 7、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第50页

“还是价格便宜的比较好”

“是的，但是安全性的考虑也很重要”

这种说法最大的问题是你以为你是在肯定对方，但是对方却觉得你是在全面的否定他。

### 8、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第30页

算命的时候，要防止被冒牌算命师或假通灵者诈骗，可以使用一个很有效的——完全不反应法。

## 《瞬間贏得信任的冷讀術》

### 9、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第25页

怎样才能封锁“no”呢？很简单，就是使用无法回答“no”的说法就行了，比如“双重束缚”的会话术。

“我们去吃饭还是去喝茶？”

“可是我没空。”

“那么就去喝茶吧！”

“嗯，喝杯茶倒还可以。”

### 10、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第50页

重点就在一边歪着头边说，营造一种我不是真的那么清楚的气氛，如果说重了就会有强烈的影响力，即使没说中，也只要点点头说这样啊，就行了

### 11、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第46页

你曾经被心爱的人背叛，正因为如此，人与人交往时多少保持着一段距离，你从经验中学到，坦率的相信人未必是对的，有时候怀疑也是必要的。

你曾经因坦率下决定而失败，如果那时耐心多等一下情况会好很多，但是失败中学到的东西，对你来说也是很珍贵的事情。

从你工作的内容来看，你对目前的薪水感到不满，你觉得没有受到客观且应有的评价。

家人的事令你担心，多多少少带来压力，你已经做了力所能及的事，其他的就是力有未逮之处，这时候让时间来解决是最好的。

你是个直觉敏锐的人，即使第一次见面，你也能马上掌握那个人的性格，但是有时因为过度敏感，知道对方的想法，反而不能轻松交往。

你真是个感情丰富的人，但不善于表达，因此有时会被别人误解或给人冷淡的印象。

你最近好像有经济上的问题。

即使面对危机已经以为无望时，最后还会忽然出现贵人相助，你过去的人生有好几次这样的事情，经常受到贵人的保护。

朋友或同事常找你商量事情吧？你真有受人青睐的特质。

你因为怕麻烦，有一点拖延该做的事情的倾向，其实你拥有难得的实力，最好积极采取行动。

最近你其他的事不能称心如意地进行，一直有点沮丧，那些事比你想像的要更花时间，不要着急，最好耐心的做下去。

即使你想隐藏，依然看得出你暗自期待事情发展到最佳状态，你的表情让人感受到希望之光。

## 《瞬間贏得信任的冷讀術》

### 12、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第36页

有一个慢慢打开心扉的办法，叫做使用同调语言，也就是在谈话中尽量模仿对方所用的特殊字句。对方说，今年想向各种事情挑战看看，那么你在谈话中就要尽量使用挑战这两个字眼。

### 13、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第13页

测试与对方距离感的杯子技巧

### 14、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第32页

A箱和B箱

因为人会害怕“潜意识在不知不觉中被他人控制了”这件事，所以无论如何不愿意承认。

### 15、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第22页

杯子技巧

透过杯子间的距离，就可测知两人的距离。

### 16、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第14页

也就是说，对方对你深信不疑，即使你说谎，他也会当真。而且，你还可以博得许多人的喜欢。

### 17、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第34页

被骗的时候，受骗者的心理总是希望这个人说的是真的

### 18、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第15页

但是，关心对方的谎言，若没有感情，理解，技术，是说不出来的。

### 19、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第53页

连续不断地使用巧妙的否定问句，使交谈熟络起来，只要猜中一项，你就能掌握对方的心

### 20、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第44页

第七个B型血

动态分叉

### 21、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第50页

“难道（歪着头说）最近宠物没有死吗？”

“（点点头）是啊，那我就放心了”

或“（点点头）是啊，你不是那种靠养宠物来医治自己的人”

“难道（歪着头说）最近没有和情人吵架吗？”

“（点点头），是啊，难怪现在气色很好”

### 22、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第33页

正如母亲配合婴儿睡觉中的呼吸轻轻拍打一样，跟着对方的呼吸节奏点头，对方的潜意识里就会感觉很安心

### 23、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第12页

简而言之，冷读术就是一种使人相信“这个人知道我的事”的技巧，也可说是一种赢得他人信任的手法。

### 24、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第48页

通过累积肯定性的反应，对方心中就会建立一条肯定并接受你说话的渠道。

例如谈生意之前，不断和对方寒暄，天气相当暖和了，工作很忙吧？贵公司上周推出新产品啦，等等，目的在于累积对方肯定的回答，如天气暖和了，托你的福工作忙得很等。

### 25、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第52页

“恩……你不是左撇子吗”？歪着头，装着有点无法理解的样子问

“不我惯用右手”

“是这样啊”点头表示同意

“为什么那样问？”

“呀，很奇怪，最近遇到的人都是左撇子，想不到今天不一样”

### 26、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第31页

若无其事地把手掌展示给对方看，对方的潜意识就能感受到“这个人并没有抗拒我，而是开诚布公对待我”。

### 27、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第26页

双重束缚技巧的重点，简而言之，就是不要恳求对方，因为只要有恳求的含义，就可能立刻引起no的反应。

### 28、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第37页

人绝不是根据事实做评价，而是按照自己的期望。

## 《瞬間贏得信任的冷讀術》

对咨询者来说并不是因为算命师说的很准收费才贵，而是因为收费贵，所以觉得算命师说的很准，并不是因为算命师厉害，才要排队等候，而是因为要排队等候，所以才觉得算命师很厉害。

### 29、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第52页

难道不是什么什么吗？  
人家不是说你是什么什么吗？  
对于什么什么，你不是心里有数吗？  
什么什么这种事，不是你的事情吗？  
什么什么这种事，都是我神经过敏吧？  
什么什么这种事，从没有发生过吗？  
什么什么这种事，你没有觉察到吗？

### 30、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第55页

先说出一个明确的答案，让对方来更正，就能顺利套出真正的讯息。

“你住在世田谷区吗？”  
“不是，我住在三亚区”

原因是人对于别人说错的事，都会想去订正，意识就不容易转向怀疑问为什么要问这个问题。

### 31、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第8页

通过透视争取成功的关键不是呈现自己，而是回答出让考试委员满意的答案。

### 32、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第22页

P22 杯子技巧 (Glass Technique) 找个和对方一起喝饮料的机会，闲聊一会儿之后，假装不经意地把自己的杯子移近对方的杯子，如果对方没有移动杯子的话，就可说两人的距离感缩短了。如果对方又默默把杯子移开的话，就表示他觉得两人还是维持现状就好，没有进一步的打算。

P26 特异时机 (Offbeat Timing) 闲谈时是对方戒心降低的时候 e.g. 是啊！我的一位客户，已经使用敝公司的商品十年了，他可是个狂热的足球迷呢！

P40 双重束缚 (Double Binds) 不要恳求对方！把已经决定要作的事当做前提！“我们去吃饭还是去喝茶？”“可是我没空。”“那么就去喝茶吧”。“嗯，喝杯茶倒还可以。”

P88 不用“但是”，改用“而且”。

P93 利用人会想订正被别人说错的心理。例如：如果你问对方“你住在世田谷区？”对方通常会毫无戒心地回答说“不是，我住在杉并区。”再如，初次见面时，可以说“你看起来好像喜欢黑人音乐？”

P124 人对于东西从左到右的移动感到自然，反之就会觉得突兀。可应用于拿出合同或礼物。

P149 询问对方想饲养什么宠物，问为什么，对方的这个理由就是他希望自己在别人眼里的样子。继续问，除了这个宠物还想养什么宠物，再问为什么，这个是对方的理想情人的样子。

P161 施以有压力的问题，然后盯着对方的眼睛，以得到真实答案，例如：我现在只问你一个问题，不会再问其他，请你一定要诚实回答。

P173 使用“但是”：(上司让你去开会) 回答“知道了，但是我想先完成明天的企划书后再参加。”

P178 “比方说”

P186 写电邮时先写委托的内容，然后才写奉承话。

### 33、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第22页

## 《瞬間贏得信任的冷讀術》

杯子技巧，亲密程度找个机会和对方一起喝饮料的机会，闲聊一会儿之后，假装不经意地把自己的杯

子移近对方的杯子，如果对方没有移动杯子的话，就可以说两人的距离感缩短了。如果对方又默默把杯子移开的话，就表示他觉得两人还是维持现状就好，没有进一步的打算。

特异时机，闲谈的重要性任何形式的会谈，不管是去拜访客户，还是参加正式会议，日常谈话都不会立刻

进入主题，多少会有一小段时间，让大家闲话家常、轻松聊几句。

一般人会把这段时间当成活络气氛的“热身运动”，忽略了这正是活用对方潜意识的最重要沟通机会。

原因很简单：这时候对方以为只是闲谈，所以完全没有戒心。

戒心暂时降低的状态，在冷读术上称为“特异时机（Offbeat Timing）”，是释放有用讯息的最佳机会。

对待算命先生。完全不反应法

巧妙法则，a箱b箱？我指。。。。

潜意识的印象比说服有用

行动比语言更有用，暗示既然潜意识比显意识强势，那么，如果你想彻底改变，成为“理想的自己”，最

好的办法就是从改变潜意识着手。怎么做呢？首先要了解，潜意识能理解的语言就是“暗示”（Affirmation）。

说到暗示，大家第一个想到的是言语，其实，行动的暗示效果更强烈。灿烂的笑脸比不断说着：“好高兴、好高兴”，更能表达高兴的心情。因此，如果你想

成为“理想的自己，只要每天的行为都“好像”理想的自己就行了。双重束缚技巧的重点，简而言之，就是“不要恳求对方”，因为只要有恳求的含

义，就可能立刻引起“No”的反应。当然，这也需要巧妙法则的技巧。

例如，想要对方做A，又不愿被拒绝时—

1.用不着摆脱对方，而以“已经决定做A”为说话的前提。

2.然后，就A的具体做法，提示几个选项。不论在恋爱或事业上，顺利沟通的第一步，就是让对方对你打开心扉。

为此，最重要的是要先开放自己的心胸。不过，开门见山地告诉对方：“我已经对你敞开心扉了”，是没有效果的，必须透过暗示传达给对方的潜意识才有效用。

在此教你一个最简单的方法。就是在交谈时，藉由变换姿势或做手势，尽可能露出你的手掌，让对方看到。大家都知道，狗要投降或向人撒娇时，都会露出自己最脆弱的肚子。而人的手掌，也具有同样的意义。若无其事地把手掌展现给对方看，对方的潜意识就能感受到“这个人并没有抗拒我，而是开诚布公对待我”。

反之，对方如果两手交叉，一直看不到手掌的话，就表示他还在防御状态中。

人最关心莫过于自己

晕倒。可能很多人都是这样假装的。事实上，人与人相互之间的印象，多半是在交谈以外的部分形成的。即使谈话很

愉快、顺利，也不一定能给对方好印象。

因此你最好学会从潜意识给对方好印象的技巧。

重点并不是在你说话的时候，而是在听对方说话的时候。

对方在说话的时候，一定会边说边“喘口气”吧？在一段话中间，一定需要换气、停顿、思考，然后再开始说话。

当对方吸气、吐气要开始说话的当儿，你就跟着慢慢地点头。也就是说，并非针对说话的内容点头，而是配合对方呼吸的节奏，深深地、慢慢地点头。

## 《瞬間贏得信任的冷讀術》

光看文字说明，你或许会觉得很难，但只要稍加练习，便会发现做起来出乎意料的容易。

正如母亲配合婴儿睡眠中的呼吸轻轻拍打一样，跟着对方的呼吸节奏点头，对方的潜意识里就会感觉很安心。骗人很简单！何谓“受骗者心理”？

希望那是真的

被骗的时候，受骗者的心理总是“希望这个人说的是真的”。“你不太能对人敞开心胸，这是很可惜的喔！其实你感情丰富而且很能逗人开心，是个极有魅力的人，只是还没有全部展现出来。”

冷读术的高明之处，好像很自然，其实是个设想周到的圈套。如果对方开门见山地赞美你：“你是个充满感情的人，而且拥有使人开心的魅力。”你应该会立刻提高警觉：“我才不会被好听的奉承话给骗了”吧！但是这个例子中，对方却说你：“……还没有全部展现出来”。

虽然只是有千里，但自己被人等是充满感情、有魅力的人，总是令人高兴，也一定希望这是真的。既然如此，你就会想办法把那个潜在的长处，进一步地表现出来。

怎么做呢？既然读心者惋惜你“不太能对人敞开心胸（所以无法发挥长处）”，因此要或用长处，你就“必须对人敞开心胸”，不是吗？

于是，不知不觉地，就对读心者轻易敞开心胸了。

看到这里，突然觉得真恐怖，如果我也全都熟练掌握了这些技能，并经常运用，其实也就等于一直在说假话，说出的话并非自己所想，而是希望自己成为“那样”的人，到最后结果可能真的是那样，但是我自己会开心吗？虽然事物没有绝对的对与错，但是人都有自己的原则，为了达到目的做一些改变是没有错，运用的多了，自己就很假了，甚至成为习惯，而这假正是我最讨厌的。

我不知道我该不该继续读下去，不过我怀疑就算我读完了全部我也不会变吧。。可我真的想成为“那样”的人呀，好矛盾。

晕倒，我还得给改pdf里的错别字，这打字的人也太不用心了，难道不检查的么。

这说法我赞同，之前就有同学模仿我用的字眼，的确越听越舒服。不过我貌似不愿意模仿别人用的字眼吧。。哎有一个慢慢打开心扉的办法，叫做使用“同调”语言，也就是在谈话中尽量模仿对方所用的特殊字句。

对方说：“今年想向各种事情挑战看看。”那么，你在交谈中就要尽量使用“挑战”这两个字眼。

例如，一边看菜单一边说：“我平常有点怕喝日本酒，但是今天决定‘挑战’看看。”“这道菜只看名称实在不知道是什么，不如‘挑战’看看吧！”

如果是工作上的事，就说：“现在的工作对我来说，相当具有‘挑战’性”

“我最尊敬有‘挑战’精神的上司了。”

每说道‘挑战’一次，对方对你的好感就会增加一次。透过好感的累积，对方的心情就会越来越好，对你越来越信任。

如何快乐地面对讨厌的上司

就想象他可笑的样子……

任何人都具有两面性

从相反的两面评判一个人绝对不会错

人在交朋友时大概都会选择与自己个性相似的人，但要进一步成为至交，通常是与自己相反类型的人会比较契合。

这也是矛盾心理的表现之一。在我们的潜意识里，都隐藏着与外在表现相反的自己，而人有把这个隐藏在潜意识里的自己，选为至交的倾向。

不知道说什么的时候，就从例行话题着手

就是适用于任何人的惯用语

积累例行话题，积累肯定答案，会增加认同和信任

## 《瞬間贏得信任的冷讀術》

是的，但是……

我知道，但是……

但是应该改成“而且”。即使语意上听起来有些勉强也没有关系，因为生活中的谈话，本来印象就比文法的正确性重要。

越看越觉得做人还真得这样吧。想要自如交际的话……人类智慧伟大啊，大多数人没看过这些自己就得出经验了，真的只要愿意研究学习什么都能做到呀，我做不到，是因为我不想，太抗拒了？没有说中也不成问题，但若说中，对方马上就会相信你所谓“巧妙质问法”，就是若无其事套出咨询者的讯息的方法。

比方说，若是你直接问对方：“你住在哪里？”对方肯定会提高警觉，猜想：“干嘛问这个？好像变态的跟踪者一样。”

但是，你若问他：“你住在世田谷区？”对方通常会毫无戒心地回答说：“不是，我住在杉亚区。”

先说出一个明确的答案，让对方来更正，就能顺利套出真正的讯息。

原因是人对于别人说错的事，都会想去订正，意识就不容易转向怀疑问什么要问这个问题。

当然，如果对方真的住在世田谷区，他不是回答“是的”，

就是回答“你怎么知道”，而且一定会万分佩服你的功力。

无论如何，你总会达到目的。感到紧张，愤怒，压力等负面情绪时，即使想镇静下来也是很难如愿，这是因为

你置身于不对的场所。

一般人都以为，心在身体里面，其实这种想法是错误的，反而应该说，身体在心里面。

请你把身体当作圆心，用想象力画出一个半径约一点五公尺的空间，把这个空间当作你的心，然后，再想象那空间里混乱的空气，逐渐沉淀下来。

就像倒进杯子的浑浊泥水，放置一会儿后，泥土渐渐沉淀下来，水就变得清澈了。

围绕在你身体周边空气中的不安，压力，愤怒等，也渐渐沉淀下来。

想像的时候，闭上眼睛或睁开眼睛都可以。不要小看这种想像，只要认真做，就能实际感受到效果。这是一种内心虽然不安，外表却依然能展现自信的技巧。

方法很简单，只要把徒劳无益的活动抑制到最小程度，所有的动作都尽量放慢就行了。

人在下意识中，总会觉得越是从容不迫的人，等级越高。上班族就是一个例子，匆匆忙忙到处奔波的人，职位一定较低。因此，只要把动作放慢，就可以营造出自信的气氛。

### 34、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第36页

我们平常用自己的头脑充分思考，生活。但是，当它与来自潜意识的冲动抵触时，也只能甘拜下风了。

### 35、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第1页

在读

### 36、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第52页

在交谈时，尽可能露出你的手掌，让对方看到。



## 《瞬間贏得信任的冷讀術》

若无其事地把手掌展现给对方看，对方的潜意识就能感受但“这个人并没有抗拒我，而是开诚布公地对待我。”

反之，对方如果两手交叉，一直看不到手掌的话，就表示他还在防御状态中。

37、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第1页

38、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第1页

### 瞬间赢得信任的冷读术

#### [书摘1]

在交谈时，藉由变换姿势或做手势，尽可能露出你的手掌，让对方看到。大家都知道，狗要投降或向人撒娇时，都会露出自己最脆弱的肚子。而人的手掌，也具有同样的意义。若无其事地把手掌展现给对方看，对方的潜意识就能感受到“这个人并没有抗拒我，而是开诚布公对待我”。反之，对方如果两手交叉，一直看不到手掌的话，就表示他还在防御状态中。

#### [书摘2]

因此你最好学会从潜意识给对方好印象的技巧。重点并不是在你说话的时候，而是在听对方说话的时候。

#### [书摘3]

当对方吸气、吐气要开始说话的当儿，你就跟着慢慢地点头。也就是说，并非针对说话的内容点头，而是配合对方呼吸的节奏，深深地、慢慢地点头。

#### [书摘4]

有一个慢慢打开心扉的办法，叫做使用“同调”语言，也就是在谈话中尽量模仿对方所用的特殊字句。

#### [书摘5]

因此，读心者只要严厉的说“你是个很好胜的人”之后，再说出反面的“但是，你得内心深处也拥有纤细温柔的一面”，那就一定“很准”。从咨询者来说，读心者看到了与显露与外的自己相反的“另一个自己”。人总是期望有人能理解他被隐藏在深处的痛苦和矛盾。

#### [书摘6]

冷读术有一个基本的技巧，可以说中初次见面者的至交是怎样的人。如果你在联谊活动上玩游戏时使用这个技巧，大家一定都会佩服得五体投地。秘诀就是，只要说出那个人完全相反的特征就可以了。

#### [书摘7]

人在交朋友时大概都会选择与自己个性相似的人，但要进一步成为至交，通常是与自己相反类型的人会比较契合。这也是矛盾心理的表现之一。在我们的潜意识里，都隐藏着与外在表现相反的自己，而人有把这个隐藏在潜意识里的自己，选为至交的倾向。

#### [书摘8]

这是一种内心虽然不安，外表却依然能展现自信的技巧。方法很简单，只要把徒劳无益的活动抑制到最小程度，所有的动作都尽量放慢就行了。

## 《瞬間贏得信任的冷讀術》

### [书摘9]

从主讲的你看来，面对你靠右边坐的人，属于 We型，靠左边坐的人，属于 Me型。也就是说，在说明活动时要诉诸感性的话术，像“客户一定会被这个商品感动”，就面向右边的人说；而要诉诸理论时，像“这是去年之前所有业绩的数据”，就面向左边的人说，这么做得到的效果最大。

### [书摘10]

E-mail要写得让对方感动，最简单的诀窍就是在信的内容里尽量频繁地写出对方的名字。

### [书摘11]

在对方喋喋不休时猛然挂断电话，对方恐怕会因自尊心受损而恼怒。因此，你要边说话边把电话挂断。你可以这么说：「啊，那是投资股票嘛，以前也有那种事……」接着突然把电话挂断。因为电话是在你说话时断掉的，对方只会感到一头雾水，不知道发生什么事，不至于伤了他的自尊心，自然也无从生气起了。当然，对方有可能再打电话来，到时你不要接就好了。

### [书摘12]

如果你直接说：“先生，请您确认一下配线有没有问题？”反而会让他更生气，因为他会觉得你认为都是他的错。遇到这种情况时，就要使用“比方说”。“先生，”比方说“，您是否可以确认一下配线？”

### [书摘13]

总之，先写委托的内容，然后才写奉承话，这就是有效商用 E-mail的书写诀窍。

### 39、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第50页

“还是价格便宜的比较好”  
“是的，而且对安全性的考虑也很重要”

不要用但是，而改用而且来连接前后的语句。

这是语音上听起来有些勉强也没有关系，因为生活中的谈话，本来印象就比文法的正确性重要。

### 40、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第26页

【本笔记不作摘编，只写些有关的思考，欢迎交流】

看到第26页，pdf版本的，书目前还买不到。

感觉此书所讲技巧有趣生动，不过照搬其实还是很成问题的，所以要适当深入的去思考一下书中所言技巧的内在原理。

从使用冷读的角度而言，首要的应该是“冷”，所谓cold...书中所言冷读术，Cold是“没有任何准备，当场就……”的意思。那首先要确定使用冷读书的场合是“没有准备的”，或是要制造出这样的场合或是氛围。不然贸然使用所谓冷读技巧，只会让人反感。

## 《瞬間贏得信任的冷讀術》

比如书中所说的双向束缚技巧，若是用在跟领导请假的场合，你以为你跟领导说“我请假一天呢还是请假半年呢”，领导就会给你二选一么？这不是找虐么？

话说为什么会这样呢？

因为在这种场合下，“请假”二字一出口，领导便有所准备了，所以就别去用什么技巧，遭人反感了。

由此可见对气氛的把握和场合的选择与制造，是比较重要的。

关于如何防备冷读书，想必就是不要“冷”，时刻准备着，这就要求一种敏感能力，一种经验积累，读此书自然对此有帮助。

.....分割线.....

目前只是看了开头没多少，到目前为止所讲的“技巧”还只是一种提升阅读兴趣的部分。

### 41、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第38页

既然潜意识比较强势，那么，如果你想彻底改变，成为“理想的自己”，最好的办法就是从改变潜意识着手。

行动的暗示效果更强烈。

因此，如果你想“成为”理想的在自己，只要每天的行为都“好像”理想的自己就行了。

### 42、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第44页

【本笔记不摘抄，写点阅读感想，欢迎交流】

看得pdf的44页，大概到“使用冷读术，在联谊活动上大受欢迎”这部分。

看到这部分，比较感慨书中对于一些人们固有心理的把握，将一些常见的心理运用到读心乃至赢得信任的技巧上。

记忆的不可靠、人的性格矛盾性格等，被创造性的运用。

尤其是关于对人矛盾性格的利用，与人交流，要对对方没有展现的那一面多做强调，对方会觉得你了解他，这点挺牛逼的。

还有一点体会，冷读是个过程，在交流的过程中一步步去试探，去发现沟通的契机，这很关键，没有一部到位的技巧，交流是一个用心的过程...

书中点点滴滴很多技巧，想要熟练运用，纯粹倍下来挺麻烦，也不治本，关键是要有一种对心理的把握，以及一种创造性的运用。

关于预防冷读的角度，那就是时刻明白，没有无缘无故的对话.....不过这样也挺累，做人不必处处设防，守好底线，不必敌视一切，人家对你冷读，也许只是喜欢你，想很好与你交流罢了。

对人也不必处处冷读，用来打开局面可以，天天这样与人交流，别人迟早会觉得你虚伪.....

## 《瞬間贏得信任的冷讀術》

.....分割线一下.....

话说此书所教技巧还是挺邪，尽管书中前半部分一直再强调它的正当性，但它就是邪，我也不想为看这本书的人的心理作什么辩护，谁让世界就是这样的呢？

### 43、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第33页

当对方吸气吐气要开始说话的当儿，你就跟着慢慢地点头，也就是说，并非针对说话的内容点头，而是配合对方呼吸的节奏，深深地慢慢地点头。

### 44、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第53页

万一对方真的是左撇子，那可不得了，他们几乎都会大叫，你怎么知道？

### 45、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第26页

戒心暂时降低的状态，在冷读术上称为“特异时机”，是释放有用讯息于无形的最佳时机。

### 46、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第11页

透过口试争取成功的关键不是呈现自己，而是回答出让口试委员满意的答案。

### 47、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第25页

被询问哪一种好却回答no，有点答非所问，因此对方的头脑里不会出现no的念头，态度就会稍微松懈下来，容易有“喔，只喝茶还可以，大概二十分钟就可以回来了”的想法。

### 48、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第54页

不论任何时代，人最关心的事既不是星座，也不是血型，而是“自己”。甚至可以说，没有比自己更令人开心地东西了。

如果你是菜鸟推销员，或许觉得“为什么客户都不关心我们公司的商品”？事实上，谁都不会关心你的商品，每个人关心的都是他自己。

也就是说，你只要设法让对方说出自己或公司的事，他就会被卷入你的推销布局中了。自己的事、自己工作的事、自己公司的事，都是人们很爱谈论的话题。

### 49、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第29页

如果感到不安，按摩自己的大拇指，就会平静下来。  
如果感到害怕，握住自己的食指，就能稍微安心。  
如果感到愤怒，拉拉中指就能安定下来。  
如果感到紧张，按摩小指就能放轻松。

### 50、《瞬間贏得信任的冷讀術》的笔记-第34页

“你不太能对人敞开心胸，这是很可惜的哦！其实你感情丰富而且很能逗人开心是个极有魅力的人，只是还没有全部展现出来”

# 《瞬間贏得信任的冷讀術》

# 《瞬間贏得信任的冷讀術》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)