

# 暗黑冷讀術



[暗黑冷讀術\\_下载链接1](#)

著者:石井裕之

出版者:世茂出版有限公司

出版时间:2013-4-30

装帧:平装

isbn:9789866097867

如果你已經對NLP很熟悉，那麼冷讀術，您一定要學會！！

本書所傳授的是在歐美日非常受歡迎的「祕密溝通術」，

學會它讓你明確了解「人類心理」與「顧客心理」，

以及「向對方的潛意識傳送訊息的方法」，

使工作？戀愛？生活處處無往不利。

碰上下列狀況的人請務必一讀！

- 必須經常和不認識的人見面
- 為職場上或私底下的人際關係煩惱不已
- 覺得與人見面很麻煩，甚至已經討厭與人見面
- 想要由自己來掌控自己的工作與人生
- 希望擁有一個輕鬆愉快的人生

閱讀本書，你也能使人生「隨心所欲」。

因為只要有「信賴關係」，謊言也能成真！

◎你知道「冷讀術」嗎？

它是一種能讓「工作及私人生活隨心所欲」的祕密溝通術。

算命師、靈媒、教祖、諮商師……等「特定的人」所使用的「話術」 & 「心理技巧」。

也是使工作．戀愛．私人生活無往不利的方法。

◎任何人都能使用！可運用於工作．戀愛．私人生活！

所謂冷讀術（Cold Readings），是「運用對話及心理詭計，瞬間建立起信賴關係的技巧」。

「跑業務」「待客」「轉職．求職」「做簡報」「處理客訴」「電子郵件」「電話」…  
…等等，可運用於上述所有狀況！任何人都能使用！

特別是在初次見面的場合裡，它能成為最強而有力的武器。

「只要受人信賴，於公於私都能隨心所欲」。

◎懂得「人類心理」與「顧客心理」！

讀者能夠透過本書明確了解「人類心理」與「顧客心理」。

你還能透過本書學會「向對方的潛意識傳送訊息的方法」。

特別是有許多成功者，都在無意識間使用冷讀術。

◎大多數人都不了解「建立信賴關係的方法」！

談到「信賴關係」，大多數人都只會想到「勤奮努力取得實際業績」，然後「獲得對方的信任」。

但真的是這樣嗎？

做任何事都是相同的道理。即便你勤奮努力，但只要你努力的方向錯誤，就絕對不會有成果。

「信賴關係」也是如此。

特別是在「人際關係」中，比起理論，「生理上的好惡」更為重要。

冷讀術即為最強力的「建立信賴關係的方法」。

它可以幫助你

- ．馬上和初次見面的人建立起信賴關係
- ．改善目前的人際關係

◎「說話術」「心理學」都已經過時了！

至今市面上出版了許多「說話術」「心理學」等書籍，  
作為改善溝通的方法。

但是上述這些技巧真的能使人際關係變得圓融嗎？

盡是些流於表面的技巧，可以說缺乏實際的功效。

因為對人類來說，「生理上的好惡」是最為重要的。

使用這種小聰明般的技巧，反而會令人抗拒、弄巧成拙。

然而，冷讀術卻是

「不給對方抗拒的餘地，往生理上的弱點長驅直入」的技巧。

作者介绍:

石井裕之

1963年出生於東京。

現為著名的個人激勵專家(Personal Motivator)、

治療師及催眠治療專家。

著有暢銷書《瞬間贏得信任的說話術——冷讀術》(FOREST出版)、

《有助溝通的催眠引導》(光文社)、《女人vs.女人，

絕對受歡迎的心理技巧》(方智)、

《強力領導者在無意識中驅策團隊》(VOICE)，

監修或翻譯書籍《為什麼愈努力的人愈無法成功？》

(FOREST出版)、《沉默的力量》(VOICE)等。

## 目录: 前言

瞬間建立信賴關係的技巧「冷讀術」再臨

算命師、教祖、靈媒使用的祕密溝通術

用於工作與生活的未公開危險技能／冷讀術為何能使工作、戀愛及人際關係更順利？／

冷讀術的機關／各式各樣的冷讀者們

## 第一章

學習冷讀術前須知

「操縱對方心靈的危險技能」

控制對方很簡單！

「A箱子」和「B箱子」／你可以控制對方的潛意識／現代人大多毫不設防！

人會受有別於自我意識的力量驅使

「潛意識」具有較強的力量／超越理性的魅力：「高價暢銷」「莫名有異性緣」的原因

讓人無法說「NO」：「雙重束縛」的祕密

絕對不會被拒絕的技巧／匯款詐騙也是一種雙重束縛／馬上就可以學會的雙重束縛

使對方敞開心房的機制

Rapport

原本的含意／以往的心理技巧已經過時！／瞬間塑造融洽氣氛的技巧／伸手觸摸對方／

只有放鬆還不夠／讓你看來充滿自信的技巧／該注視對方的哪裡才正確？／當言談暴露

出自信不足時／重要的是「一致性」／「花心露出馬腳時好用」的技巧／遞名片的手在

發抖？／最重要的是為對方著想的心情

## 第二章

每個人都學得會！

冷讀術的基本步驟

步驟1 建立精神感應

首先敞開自己的心

步驟2 借助通用話題加強信賴

通用話題的例子／籠統的說法也「有效」的理由／所謂「Yes-set語法」

步驟3 刺探煩惱的類別

能說中煩惱的才是冷讀者／煩惱只有「四大類別」！／如何刺探對方的煩惱類別？

步驟4 逼近煩惱的核心

善用「巧妙否定法」套出煩惱／若無其事提問的「巧妙探詢法」

步驟5 預言發生在未來的事

絕對不會出錯的預言是？／暗戀你的人

## 第三章

活用於日常生活中的冷讀術

贏得初次見面者信任的方法【業務篇】

活用於營業上的冷讀術基本步驟／關係在見面之前就已經展開／使對方共同參與的「Ye

s-set語法」的訣竅／讚美「其實……」的部分！／「為什麼如此厲害呢？」／煽動問

題意識／加深對自己的印象

贏得初次見面者信任的方法【接待篇】

心擁有入口／知道「心的入口」，結果大不同！

贏得初次見面者信任的方法【面試篇】

運用巧妙探詢法符合徵才需求

贏得初次見面者信任的方法【生活篇】

尋求共通的話題

在會議或發表場合掌握主導權的方法

活用「奧妙」／零風險、高報酬的技巧

拒絕「不想做的工作」、「不想參與的邀約」的方法

活用But的魔法／不希望對方抽菸時／出人意料的But使用法

活用冷讀術的電話溝通

想像對方的訣竅

活用冷讀術的電子郵件

首先從形式開始／稱呼對方的名字／靈活運用心情詞彙

## 第四章

祕冷讀術的高級技巧

「從失誤當中產生成功」的技巧

宛如指叉球／使用「有一點……」！／從分歧的失誤通往成功／讓對方的潛意識信任你！

強力分歧之所以強力的原因

在潛意識中反應的「表意馬達動作」／並不是讀心！／此時也能使用的「But的魔法」

在日常生活中活用強力分歧

「……一般人都會這麼說」

瞬間改變對話流程的技巧

「簡單看穿謊言」的技巧

複數的真實彼此交錯／多重涵義的冷讀範例／看穿花心的言語詭計／應用多重涵義的遊戲

「消除對方記憶」的技巧

消掉諮詢者的記憶！／催眠治療原本的用法／在冷讀術上的使用方法／剛開始的二十分

鐘內會忘記42%！／結構性失憶的冷讀範例／辨別類型後使用通用話題／刺探類別／時

間「倒流」／猶如未曾失誤般地繼續／結構性失憶就像廣告一樣

結語

．．．．．(收起)

[暗黑冷讀術\\_下载链接1](#)

## 标签

心理学

NLP

社科

心理思维学

@心理学

2

2017

## 评论

已购

-----  
基本点：强迫选择(奥秘法、惯性法)，强迫回答(否定法、探寻法)。  
基本步骤：建立信任，通用话题，核心归类，提供价值，为我所用。  
附赠：基于微表情心理学的强力分歧法，基于多元形式干扰的消除遗忘法。再加一个多重含义的冷读现象-说着无心听者有意。

-----  
看了石井裕之的第一本书，然后就把他的书全买了，结果发现很多重复了。不过没关系，只要有部分内容对我有用，这本书就值了。

-----  
[暗黑冷讀術 下载链接1](#)

书评

-----  
[暗黑冷讀術 下载链接1](#)