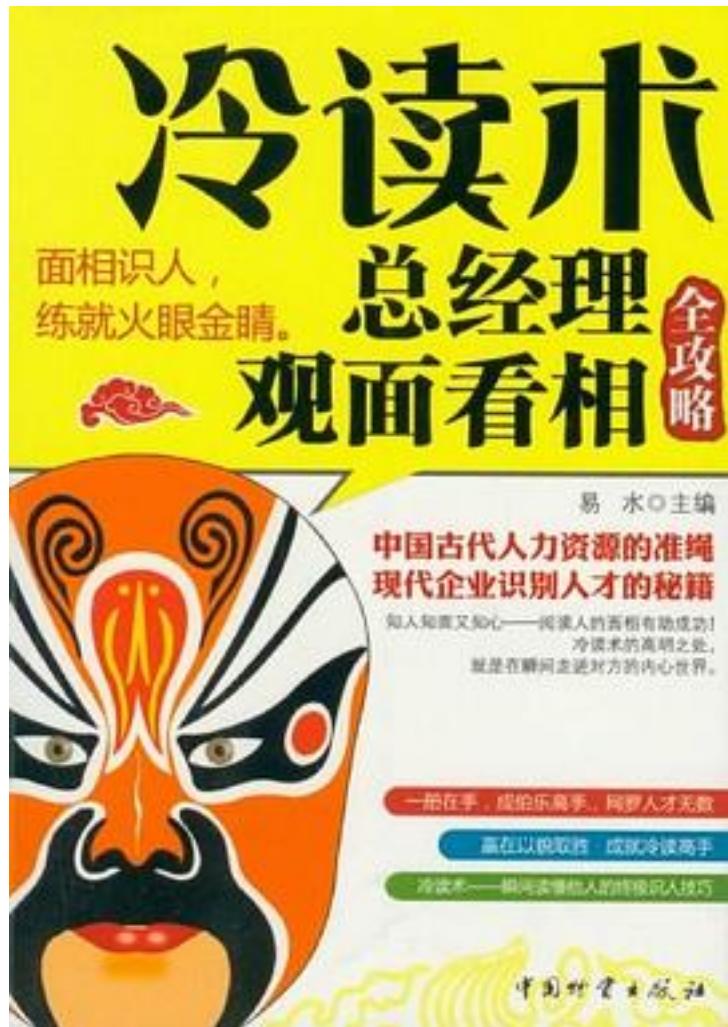


冷读术



[冷读术 下载链接1](#)

著者:石真语

出版者:电子工业

出版时间:2009-6

装帧:

isbn:9787121086649

《冷读术:瞬间赢得他人信任的终极社交技巧》在综合了心理学、成功学、社会科学和

营销学等学科内容精华的基础上，系统而全面地阐述了冷读术这种轻松通过行为、会话、心理策略等，迅速与他人建立信任关系的终极社交技巧。阅读和掌握《冷读术：瞬间赢得他人信任的终极社交技巧》的内容，能让您通过瞬间读心，读出对方心里所想，说中对方的心思，从而与对方达成心理共鸣，获得对方信任。

《冷读术：瞬间赢得他人信任的终极社交技巧》内容通俗易懂，有实际操作性，适合所有希望自己在工作和生活中处处受人欢迎的读者朋友阅读使用。

作者介绍：

华通管理咨询专家委员会特约营销专家，智源教育集团董事长，著名团队管理培训师和团队建设管理专家、营销和销售培训大师。荣获中国营销精英“十大营销风云人物”、“全国十大企业培训师”等称号。作为一名讲师，石真语老师以幽默的风格著称，深受学员们的欢迎。本书是石真语老师结合长期培训咨询工作中的体会和现今心理学研究的重要成果撰写而成，是适合各行各业人士发展和建设自身人际关系的指导性读物。

目录: 第1章 瞬间让人相信的沟通技巧 1.读懂他人内心 瞬间赢得他人信任的沟通技巧
如何把话说到对方心坎里 影响对方潜意识，迅速使对方打开心扉
2.透视对方内心的神秘力量 运用心理魔术，轻松窥探对方内心
察言观色，一分钟看透他人内心 支持冷读术的矛盾心理 3.人人都可以使用的冷读术
面相识人，练就火眼金睛 抢先占到座位或买到票 避免被拒，屡试不爽的搭讪法
安装蔡氏指令，轻松获取对方手机号码 4.运用冷读术的会话策略掌控生活
通过沟通产生理解和信任 提高人际交往中的会话能力 让我们拥有对事物的主动权第2章
透视并操控对方心思的技巧 1.你怎么说，对方就怎么信
巧妙运用巴南效应，轻松了解对方 打开对方的心扉，赢得对方的好感
选择性记忆的圈套，让对方相信 2.制造同步反应，获得对方的好感
投其所好，博得信任 营造相似印象，拉近交往距离 瞄准时机，配合对方言行
3.运用潜意识，不知不觉掌控对方的心 影响对方的潜意识，留下正面印象
让对方的潜意识感受到亲近 若无其事地在对方心里投入暗示 潜意识说服的7大法则
4.善于运用心理暗示，让对方认同 委婉暗示，让对方轻松接受
创造情境，形成自我暗示 心理暗示的3个技巧 5.只要让对方认为被说中就可以了
“被说中”的心理误区 巧妙构造“被说中” 巧妙规避“没说中” 第3章
3分钟内获得对方好感的技巧 1.第一句话说对很容易 给对方良好的第一印象
营造初次见面时的融洽气氛 妙用例行话题，轻松找准切入口 训练：轻松说对第一句话
2.运用细节表现引导对方的注意力 运用细节改善自我形象
制造引起对方注意的细节表现 巧妙排除不利于沟通的干扰性细节
3.外化个性，让对方主动记忆你 打造自己的个性名片 博得对方好感的几类“个性”
彰显个性的技巧 4.用快乐情绪缔造完美沟通的技巧 挖掘和表现沟通中的快乐情绪
生动地表现自己，让对方的心理获得放松 营造吻合对方心理感受的交流情境
5.句句说到对方心坎上，成为对方的知己 发掘对方的兴趣点
通过倾听，获得对方的心理认可 投其所好，说对方爱听的话 第4章
加深印象，让对方充分信任的技巧 1.通过闲聊一点一点打动对方 创造活跃的闲聊气氛
在闲聊中引导对方的技巧 从闲聊中加深彼此感情 2.创造与对方共鸣的沟通情境
“情境同一性”的妙用 引起共鸣的6个方法 向对方传递共鸣情绪的技巧
3.自然地赞美他的另一面 寻找对方性格的另一面 隐藏自己，赞美他的另一面
掌握赞美诀窍，让对方印象深刻 4.沟通中让人信任的反馈机制
适度称赞对方，不刻意逢迎 委婉地提出批评，体现真情实意
从否定到肯定，更能赢得人心 5.坚持尊重和互惠是赢得人心的基石
尊重他人，让对方感受到你的诚意 进行换位思考，权衡双方利益 训练：换位思考4步曲
形成互惠双赢的局面，赢得对方的信任 6.保持主动和客观，赢得持续的信任
积极主动地交往，给予对方持续的好感 6.保持主动与对方深入交流的技巧
保持合理的人际距离，尊重对方的心理空间

打造“客观”这一良好品格，赢得持续的信任

第5章 冷读术常用话术的心理策略

1.运用巧妙质问法探听对方讯息的技巧 选择性质问，让对方主动说出来

不知不觉中质问对方 故意弄错，套取信息 2.运用肯定问句主导对方思维的技巧

让对方回答“是的”的技巧 把“不是”变为“是的”的技巧 3种状况下的常用肯定问句

3.运用否定问句主导对方思维的技巧 运用情感型否定问句感染对方

运用否定问句说中对方心思 运用否定问句引导不合作者 4.把没说中的变成说中的技巧

扩大法使用技巧 缩小法使用技巧 扩大缩小法混合使用技巧

5.说中未来，让对方充分信任你的技巧 算命师的阴谋 预测未来的实战技巧

说中未来的6种常用话术 6.化危机为转机的通用沟通技巧

使用分割法，让对方心态恢复平衡 使用组合法，消除对方的抗拒心理

分割/组合的3组实战训练第6章 和不同类型的人深入沟通的技巧

1.和平和型性格的人深入沟通的技巧 识别平和型性格人士的技巧

利用平和型性格特征交流的策略 与平和型性格人士交往的心理技巧

2.和完美型性格的人深入沟通的技巧 识别完美型性格人士的技巧

利用完美型性格特征交流的策略 与完美型性格人士交往的心理技巧

3.和活泼型性格的人深入沟通的技巧 识别活泼型性格人士的技巧

利用活泼型性格特征交流的策略 与活泼型性格人士交往的心理技巧

4.和力量型性格的人深入沟通的技巧 识别力量型性格人士的技巧

利用力量型性格特征交流的策略 与力量型性格人士交往的心理技巧第7章

让冷读术助你成为生活和职场赢家 1.7种常见商业活动中的冷读技巧

谈判中的善意威胁话术 谈判中争夺发言权的技巧 使用具体数字说服的技巧

轻松处理会话失误的技巧 让对方主动开口的技巧 利用E-mail打动对方的技巧

给对方留下深刻印象的“告别”“技巧 2.玩转职场的8种常用冷读技巧

“讨好”上司的技巧 解决同事危机的技巧 快速融入工作环境的技巧 讨教问题的技巧

谈话中轻松占据上风的技巧 批评下属的技巧 讨好下属的技巧 增强下属执行力的技巧

3.日常交往活动中巧用冷读技巧 在聚会中轻松制造话题的技巧 识破他人口说谎的技巧

成功邀请对方的技巧 轻松拒绝他人的技巧 成功催人还款的技巧

4.成功与异性交往的冷读技巧 巧妙识别异性态度的技巧 巧妙规劝恋人的技巧

巧妙获得异性认同的沟通技巧 巧妙与异性搭话的技巧参考文献

· · · · · (收起)

[冷读术 下载链接1](#)

标签

心理学

冷读术

交际

心理

社交

冷读

沟通

中国

评论

操！买错书了！记得《冷读术》应该是日本人的原著，手里的这本看着看着竟然看到了刘谦的故事！顿时我就石化了！才发现作者是石真语，不是石井裕之！你妈，现在骗术都这么高明了！真辛苦出版社了！！这算是配套山寨吧！
2012.9.28读完！看完都想人肉：石真语这个垃圾了！！呸！

中計！

是抄袭的吗？

最近發現有人在用哦～

失望瞬间引起他人隔阂比较适合说教

蛮有意思的

海虫推荐的~不过没必要再看第二遍了。。pass

这是近期中招的烂书一本~

太过于功利与虚伪..冷读术应该是为了生活而应用的，到这里怎么就变得那么猥琐了呢。不过话说，这书不是抄日本的原版的么，难怪了。

通篇抄袭，语言滞涩不堪，作者水平之差无与伦比，不知道这么一本书怎么还能出版？？？

其实，这本书对我作用不大。。。。

手掌，杯子，双向选择题，点头，同调，双面脸，累计肯定答复，不用但是，用而且，建立未来信任，放慢节奏，宠物提问，作为OO，但是，作为OO，边说边挂电话，比方说，照镜子，奉承话放在最后写。

已入手，才发现是山寨版

没读几页就，发现作者论证冷读有效的方法是先举个吃闭门羹或者搭讪失败的例子，然后稍微改进了下话术，对方就瞬间跟你掏心掏肺，称兄道弟了。。。

心理小技巧吧。

里面比较详细的分析了算命的人说话时的技巧，还举例详述了一些说话的技巧。没以前想的那么深刻，写得过于浅显。不过里面会把心理学的一些基本理论和模型拿来说事，证明这本书不是一部谋杀时间的书。

真不是什么好书

抄就抄呗。。我们忍了小郭，我们忍了春哥，这年头还有什么不能忍的。。。

仅供参考的小技巧

粗略的读了一遍，感觉一般吧

[冷读术 下载链接1](#)

书评

本人曾在人资培训业界栖身多年，深知伪书祸害之滥、招数之烂（管理类伪书气候之大，人所共知），况且自从豆瓣成为本人购书第一站之后，就很少中招了，但前段时间网购图书时还是再一次中招。原书：瞬间赢得信任的冷读术 作者：石井裕之
<http://www.douban.com/subject/2244869...>

低价收购这本绝版书，联系扣扣610175827 谢谢了。低价收购这本绝版书，联系扣扣610175827 谢谢了。低价收购这本绝版书，联系扣扣610175827 谢谢了。

会话策略：双重束缚（Double Finds），不让对方有机会说No，重点是不要恳求对方，因为恳求对方就可能立刻引起No的反应
放开自己的心胸，必须透过暗示传达给对方的潜意识才有效用（比如，在交谈时，籍由变换姿势或做手势，尽可能露出你的手掌，让对方看到；以及在谈话...

开始俺也信了，天朝自古有面相之术，咱老祖宗玩这套比鬼子厉害的多。大侠说这玩意是女优国的邪门招式。（⊙o⊙）…不买了

(观察力) ----冷读 -----如何确认需求感 -----如何确立谈判格局
-----如何分清楚真假客户 -----如何看出对方最在乎的事
-----如何神化你所看出的事情

KEN学泰拳的时候，很怕看到别人的拳头，开始，就算别人没打中，就做出拳的动作，我也会双手护头。那时候， ...

[冷读术 下载链接1](#)