

<<冷读术>>

图书基本信息

书名：<<冷读术>>

13位ISBN编号：9787121143083

10位ISBN编号：7121143089

出版时间：2011-10

出版时间：电子工业

作者：乔林

页数：192

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：<http://www.tushu007.com>

## <<冷读术>>

### 内容概要

《冷读术：瞬间赢得他人信任的沟通技巧》无论是身在职场，还是日常生活中，我们总会遇到形形色色的陌生人，把对方变成朋友，还是继续陌生，甚至成为敌人，关键就在于你是否能看透对方、赢得对方信任。

冷读术是一种通过瞬间读心，抓住对方的心里所想，说中对方的心思，从而与对方达成心理共鸣的人际沟通技术。

善用冷读术，一方面可以用它对付生活中的各种骗局，避免自己受到伤害，另一方面也可以运用这种观察、引导、暗示的沟通技巧，提升我们的人际交往能力，让我们轻易打开他人心扉，瞬间赢得他人信任。

## &lt;&lt;冷读术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章揭开“冷读术”的神秘面纱第一节神奇的冷读术第二节瞬间读懂他人内心第三节影响对方的潜意识第二章练就属于你自己的冷读术第一节运用心理魔术，轻松窥探对方内心第二节面相识人第三节肢体动作中的识人读心之道第四节笔迹看穿对方性格第五节巧妙质问法第三章运用冷读术的沟通策略第四章运用冷读术的心理暗示第一节你怎么说，对方就怎么信第二节选择性记忆的圈套第三节若无其事的暗示第四节说服对方潜意识的七大法则第五章运用冷读术，一分钟获得对方好感第一节说对第一句话第二节看穿人心的细节第三节把话说到对方的心坎里第六章更进一步！充分获得对方信任第一节创造和对方产生共鸣的条件第二节赞美的艺术第三节持续交流，赢得充分信任第七章冷读术的心理策略第一节算命师的阴谋第二节冷读技巧第三节把没说中的变成说中的第八章商业中的冷读术第一节瞬间建立起信任第二节投其所好，对症下药第三节刺激顾客购买欲的法则第四节谈判高手第五节说话的艺术第九章职场中的冷读术第一节职场“冷读术”第二节与上司交往的策略第三节与同事交往的策略第四节如何做一个成功的领导者第十章爱情中的冷读术第一节怎样接近心仪的对象第二节如何展开聊天话题第三节判断对方是否喜欢自己的技巧第四节左手握紧右手--男女产生沟通问题的原因和解决技巧第五节如何经营爱情第六节如何渡过爱情疲惫期第十一章日常生活中的冷读术第一节生活中勇敢说“不”第二节商用E-mail的高明写法第三节你是哪一型的人？第四节做一个受欢迎的人

## 章节摘录

由此可见，翘大拇指一般都是称赞的意思。

但是在一些特定场合，用大拇指指人还有讥笑或贬低他人的意思。

例如，丈夫握着拳头而将大拇指指向妻子，扭头对其朋友说：“都知道的，女人呀，都是那样！”夫妻间的一场恶战可能就此爆发了。

因此，用大拇指斜着指人的动作会引起他人的不满，最好不用；面带微笑，将手平伸出去，将拇指上扬，才能表现态度谦虚乃至尊重，这才是真诚地赞赏和称赞他人。

由此看来，手势是一个人内心世界的反映，在交往中我们要想做到知人知面更知心，那就从多通过观察他人手势语言入手吧。

在生活中，每个人的举手投足都在反映他的心态状况和性格特征。

所以，只要我们用心观察，就可以通过一个人的一举一动来透视其内心的思想活动。

然而，从人的心理方面来讲，人的动作可以分为真动作和假动作两种，真动作是由心而发的，假动作则多是一种对自我心理心态的掩饰。

我们上面了解了通过肢体动作看穿他人内心，但是，对于一些假动作怎么识别呢？

一般来说，说谎者常用假动作。

这些假动作往常见于在求人者与被求者面对面时，被求者有时为了表示拒绝，可能编个谎话来搪塞

。大多数人是在事后才知道对方是在有意骗自己，而在当时被求者是毫无防备的，也许说谎者惯于此道，让人不由得相信。

但是总有一些动作或手势会显示出他们刚才说了谎话。

只是求人者没有留意观察而已。

……

<<冷读术>>

编辑推荐

《冷读术：瞬间赢得他人信任的沟通技巧》瞬间读懂他人内心、影响对方的潜意识、你怎么说，对方就怎么信、把没说中的变成说中的、怎样接近心仪的对象、选择性记忆的圈套。

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:<http://www.tushu007.com>