

<<每天懂一点实用的冷读术>>

图书基本信息

书名：<<每天懂一点实用的冷读术>>

13位ISBN编号：9787121161735

10位ISBN编号：7121161737

出版时间：2012-5

出版时间：电子工业出版社

作者：乔林

页数：253

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>

<<每天懂一点实用的冷读术>>

内容概要

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。

《每天懂一点实用的冷读术》中介绍的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，瞬间获得他人信任。

《每天懂一点实用的冷读术》由乔林编著。

<<每天懂一点实用的冷读术>>

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 运用心理技巧，轻松窥探对方内心
- 第二节 通过脸型、体型识人
- 第三节 肢体动作中的识人读心之道
- 第四节 通过笔迹看穿对方性格
- 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 让对方无法说“不”的心理招数
- 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 让自己热情洋溢地开始谈话
- 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 让人觉得跟你是同类
- 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

<<每天懂一点实用的冷读术>>

第五节 如何经营爱情

第六节 如何度过爱情疲惫期

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 你是哪一类型的人？

第四节 做一个受欢迎的人

后记

<<每天懂一点实用的冷读术>>

章节摘录

不知道您在日常生活中，有没有感觉到自己的意志受到了“另一种力量”的摆布，自己的行为很容易就被“外来的力量”影响了。

例如，在一些不重要的会议上致辞时，虽然明知没有人会认真倾听，还是会紧张兮兮。再例如，有时候很清楚，只要再努力一下，目标就会实现，但就是怎么也提不起劲儿来。

不论什么人，都可以感觉到这一股从内心深处打败自己理智的“外来的力量”。

所谓“外来的力量”就是潜意识。

如果你没有先发制人，那第二步您需要做的就是影响对方的潜意识。

再举一个例子。

“甲箱和乙箱”是在电视节目中或者一些场所经常做的“潜意识控制”表演，目的是让大家理解潜意识在沟通中的作用。

“请你想象一下，这里有两个箱子，甲箱和乙箱。”

”表演者用手势指示了两个想象中的箱子的位置。

“请你凭直觉立刻想象其中一个箱子。”

”被要求的人，会立刻回答说：“嗯，甲箱。”

”“为什么选择甲箱？”

”“没什么，就是觉得……”表演者会带着微笑，非常理解地点头。

“你以为是自己选择了甲箱，其实不然——是我叫你选择甲箱的。”

”“你叫我选的？”

什么意思呢？

”每次做这个简单的控制心理测验，总是有很多自愿者参加。

其实可以轻易让对方选择表演者所指定的箱子，秘密就在于表演者用手势指示箱子位置的时候。

表演者先用左手指示“这里是甲箱”，再用右手指示“这里是乙箱”，然后放下双手。

接着问：“如果要立刻选择的话，你会选择哪一个？”

”而在说到“立刻”时，要大胆举起左手指示甲箱的位置。

如此，“甲箱”的印象就会跳进对方的潜意识里，被迫用直觉选择时，“甲箱”较容易浮现在脑海。

当然，对方在意识上完全不会察觉，所以会以为是自己无意的选择。

从潜意识涌现的意念比头脑思考还强势，这个事实用不着心理学家提醒我们，任何人从日常经验中就可以清楚地感受到。

正因如此，不论是事业或私事，让对方在潜意识留下好的印象，比用理由说服对方更具有压倒性的效果。

其实，控制对方的潜意识很简单，我们平常用自己的头脑也就是显意识来充分思考、生活，但是，当显意识与来自潜意识的冲动抵触，前者也只能甘拜下风了。

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、很顺利，也不一定能给对方留下好印象。

重点并不在读心者说话的时候，而是在听对方说话的时候。

因此你最好学会从潜意识给对方好印象的技巧。

对方在说话的时候，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、吐气要开始说话的时候，读心者就跟着慢慢地点头。

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。

光看文字说明，或许会觉得很难，让我们联系一下生活中的一些情形，便会发现做起来出乎意料地容易。

就像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，就会让对方的潜意识里感觉很安心。

附和对方，这就是冷读术中的控制潜意识。

我们也可以理解成为物理学里的共振。

<<每天懂一点实用的冷读术>>

我们都知道，人除了呼吸、心跳、血液循环等都有其固有频率外，人的大脑进行思维活动时产生的脑电波也会发生共振现象。

类似的共振现象在其它动物身上也同样普遍地存在着。

我们声带发出的每个颤动，都是因为与空气产生了共振，才形成了一个音节，构成一句句语言，我们才能够用这些语言来表达我们的情感和进行社会交往。

所以学会附和是掌握对方潜意识的一个重要原则，掌握了对方的潜意识才有可能掌握对方的内心世界。

而由于每个人性格迥异，虽然在初次见面时，可以得心应手地学会附和，但随着交往的深入，我们需要随机应变，根据性格选择不同的方法。

P12-15

后记

在本书的编写过程中，参考了石井裕之先生的著作，向他表示感谢。

感谢您的阅读、购买，若本书能给您的生活带来些许积极的影响，不胜荣幸。

作者 2012年4月

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>