

<<冷读术>>

图书基本信息

书名：<<冷读术>>

13位ISBN编号：9787121186677

10位ISBN编号：7121186675

出版时间：2013-1

出版时间：电子工业出版社

作者：乔林 编著，曹利华 绘

页数：266

字数：170000

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>

前言

累！
很累！

我们常常会发出这样的叹息。
错综复杂的人际关系常常让我们焦头烂额，无所适从。
生活在这个充满压力的社会，需要不停地处理各种关系，朋友、同事、亲人，甚至是各种各样的陌生人。

我们经常会发出这样的感慨：我明明是对的，为什么上司不接纳我？
明明我是为对方着想，对方居然不领情？
我说了这么多，对方在想什么呢……诸多这样的问题困扰着我们，有没有简单易行的办法，迅速揣摩出对方的心思并控制它，让他的心思跟随我们的节拍呢？

实际上，社会发展到今天，人们的知识水平不断提高，物质欲望增强，为了追逐利益，欺骗、批判、操纵别人的人已经越来越多。

目前整个社会的心理状态，与其说是相信别人、接纳别人，还不如说是偏向怀疑别人、批判别人。

现在，社会上最常见的，大多是需要别人“了解我”、“信任我”、“接纳我”这种类型的人。因此，如果你认真努力地去了解别人的心意，那么，不但大家抢着成为你的朋友，想和你谈恋爱，买你的商品，也会特意来寻找你。

所以，熟读“冷读术”，能让你在工作、恋爱、交友及家庭关系等方面都随心所欲。

这本书只需要读一两遍，从中掌握一些读人的方法并应用于日常生活。
通过读更多的人，让人信任你，就能改变自己，就有可能取得成功，本书的价值就在于此。

<<冷读术>>

内容概要

我们平时的生活和工作中，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。

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，让我们能够轻易打开他人心扉，瞬间获得他人信任。

乔林编著的《冷读术(瞬间赢得他人信任的沟通技巧图解版)》，除了对原来的版本进行必要的修订之外，还特意邀请了优秀的插画师曲利华先生为本书绘制了大量的插画和辅助阅读的小故事，不仅增加了《冷读术(瞬间赢得他人信任的沟通技巧图解版)》的趣味性，也更便于读者朋友理解书中观点，希望能得到更多人的喜爱。

<<冷读术>>

作者简介

乔林，自由撰稿人，出版多部社科类畅销书，代表作为《情商的力量》、《每天懂一点实用的冷读术》等。

曲利华，插画师，自由撰稿人，曾为中央电视台“百家讲坛”系列图书《向诸葛亮借智慧》、《跟司马懿学管理》等绘制插图，并以绘画作者的身份出版《原来这是经济学》一书，此外，以自由撰稿人的身份出版有《职场危机厚黑学》一书。

<<冷读术>>

书籍目录

- 第一章 揭开“冷读术”的神秘面纱
 - 第一节 你不知道的神奇冷读术
 - 第二节 为什么有的人能瞬间读懂别人的心
 - 第三节 如何影响对方的潜意识
- 第二章 练就属于自己的冷读术
 - 第一节 如何用心理技巧打开一扇窗
 - 第二节 为什么说脸型和体型出卖了你
 - 第三节 为什么从肢体动作也能看到秘密
 - 第四节 告诉你如何沿着笔迹看性格
 - 第五节 挖个陷阱等着答案掉进来
- 第三章 不同型人的冷读术沟通攻略
 - 第一节 诚—完美型人的沟通攻略
 - 第二节 感恩—全爱型人的沟通攻略
 - 第三节 议—事业型人的沟通攻略
 - 第四节 赞—艺术型人的沟通攻略
 - 第五节 善意—智能型人的沟通攻略
 - 第六节 行动—忠诚型人的沟通攻略
 - 第七节 愉快—丰富型人的沟通攻略
 - 第八节 直接—能力型人的沟通攻略
 - 第九节 倾听—和平型人的沟通攻略
- 第四章 冷读术的心理暗示
 - 第一节 如何让对方无法说“不”
 - 第二节 告诉你什么是选择性记忆的圈套
 - 第三节 一些看似若无其事的暗示
 - 第四节 如何七步说服对方的潜意识
- 第五章 一分钟获得对方好感的冷读术
 - 第一节 为什么热情洋溢的谈话能博得好感
 - 第二节 为什么看穿人心的细节 容易拉近距离
 - 第三节 为什么把话说到心坎里可以获得成功
- 第六章 充分获得对方的信任
 - 第一节 告诉他：“原来我们是同类”
 - 第二节 不可不知的赞美艺术
 - 第三节 如何持续交流，获取充分信任
- 第七章 冷读术的心理攻略
 - 第一节 为什么算命师的阴谋总是奏效
 - 第二节 你一定要知道的冷读三大技巧
 - 第三节 如何把“没说中”的变成“说中”的
- 第八章 商业中的冷读术
 - 第一节 如何在一瞬间建立起信任
 - 第二节 就是要投其所好，就是要对症下药
 - 第三节 这样可以刺激顾客的购买欲
 - 第四节 成为谈判高手的技巧
 - 第五节 这就是用冷读术说话的艺术
- 第九章 职场中的冷读术
 - 第一节 你不可不知的职场“冷读术”

<<冷读术>>

第二节 其实你也可以这样与上司交往

第三节 必须知道的与同事相处的策略

第四节 你也可以是成功的领导者

第十章 爱情中的冷读术

第一节 冷读术助力爱情“三部曲”

第二节 不可不知的轻松聊天秘籍

第三节 如何知道她究竟喜不喜欢你

第四节 什么是男女沟通问题的根源

第五节 如何用五步去经营你的爱情

第六节 如何平稳度过爱情疲惫期

第十一章 日常生活中的冷读术

第一节 为什么生活中要勇敢的说“不”

第二节 什么是高明的商用E-mail写法

第三节 如何做一个受欢迎的人

后记

章节摘录

版权页：插图：4.高抬下巴走路的人有的人走路的时候喜欢高高地抬起下巴，很夸张地来回摆动手臂，腿就像踩高跷一样，显得比较僵硬，这样的步伐被人们称为“墨索里尼式”步伐。

他们的步子常常是稳重而迟缓，好像刻意要在别人的心目中留下深刻的印象。

一般说来，想与他们相处得好，在他们的面前最好表现得谦虚一点，这种人一般都很傲慢。

5.走路背手的人有的人走路时总低着头，最明显的是双手背在背后。

他们的脚步有时很慢，不时还会停下来踢一下石头，有时候捡起什么东西来看一下，然后又丢下。

从一般的情况看，或许他们正在为一件很棘手的事情而着急，有这种行为的人往往心事重重。

6.走路时身体前倾的人有些人走路时不是昂首挺胸，而总是习惯上体前倾。

这样的人一般性格比较内向和温和，为人也很有修养，凡事都不好张扬，平时很注意严格要求自己，性格比较谦虚。

7.走路笔直的人有的人在走路的时候头几乎不动，这样的人关心自己超过关心别人，很少会注意目的地之外的人和事。

<<冷读术>>

编辑推荐

《冷读术:瞬间赢得他人信任的沟通技巧(图解版)》只需要读一两遍，从中掌握一些读人的方法并应用于日常生活。

通过读更多的人，让人信任你，就能改变自己，就有可能取得成功。

瞬间打开对方心扉，赢得对方信任的终极社交技巧。

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。

在日本以及欧美很多国家，冷读术的应用都非常广泛。

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>