

## 《每天学点冷读术全集》（郭建北）



**内容简介**  
在交往、职场、商場上，每个人都像蜗牛一般，为自己建筑起牢固的壳，如果你不能“透视”这层壳，那么你就会发现：自己总是看错人，说错话，被人排斥、讥笑、处处碰壁……

这样的失败，根本原因在于你没能看透人心，感动人心，并掌控人心。

这正是你现在看这本书的目的，和你将要在这本书上学到的东西。

在《每天学点冷读术全集》里，你可以通过浅显易懂的例子，深入了解到如何运用冷读术，如何在观察与会话过程中读出对方心思，掌握对方习惯，迅速建立起与对方之间的信任关系。当有了信任之后，我们就可以轻松“虏获”我们周围的人的心，让接下来的交流合作过程顺风顺水，事事如意。

这是一门强大的人际沟通艺术，而拥有这本书的你，就是将会在人生舞台上簇拥着鲜花与掌声的成功者与艺术家。

**编辑推荐**  
冷读术是一门至今尚未完全公开的学问，它可以轻松地实现“了解对方心意”和“建立信任关系”的双重目标。可以说，冷读术是读心术和攻心术的完美结合，首先借由读心术了解对方的心意，然后再使用攻心术建立信任关系，进而可以操控他人心理，随心所欲地达成自己的目的。

令人遗憾的是，最早使用冷读术的并非心理学专家，而是那些街边的算命师，以及一些专业的骗子，这也是冷读术迟迟未能公开的一个重要原因。

当然，真正的冷读术并不是教你诈，更不是教你骗，而是教你以对方为中心，感受对方的感受，站在对方的立场上思考问题，从而赢得对方的信任和友谊。

抱着一颗真诚的心，善用冷读术，能够让你在人际关系中随心所欲。而以骗术运用冷读术者，终将搬石头砸自己的脚。

**媒体评论**

**目录**  
第一章 什么是冷读术：瞬间建立信赖关系的技巧  
冒牌算命师不为人知的秘技：冷读术  
骗子的哲学：先赢得信任，再开始行骗  
建立信赖关系是人际关系的终极目标  
运用冷读术，交到你想交的朋友  
冷读术可以让你的人际关系随心所欲

第二章 冷读术的秘诀：一句话中说对方的心思  
使用否定问句，轻易说中对方的事  
四大“框架”一语说中对方烦恼  
让对方陷入选择性记忆的圈套  
巴南效应，例行话题的应用  
只要让对方认为“说中了”就可以

第三章 冷读术的策略：把话说到对方心坎上  
说对方想听的话，听对方想说的话  
运用分割法巧妙处理抱怨与危机  
运用组合法引导对方的反对情绪  
使用扩大法“拢住”对方心思  
巧用缩小法命中关注的事项  
库存通用句的三个原则

第四章 冷读术的目标：瞬间获得对方的信任  
对对方的一切时刻保持惊喜  
使用具有暗示性的肢体语言  
模糊预言法让对方心悦诚服  
吃透“两面性”，好印象很简单  
运用同步反应开启信任通道

第五章 如何在不知不觉中打开对方的心扉  
巧妙询问法开启初次交流之门  
使用特异话语影响他人潜意识  
用开放性话题引导对方侃侃而谈  
灵活运用框架转换技术，攻破心灵防备  
关键转折词助你顺利达成目的

第六章 如何在不露痕迹地操控对方的心理  
“双重束缚”让对方无处可逃  
捆绑潜意识，影响对方思维  
让人难以招架的“是的”组合  
运用冷读术，有效说服固执的人  
“空间”冷读术，操纵距离感  
“巧妙法则”控制他人的潜意识

第七章 如何在不为人知的情况下读懂对方  
观察关联反应，推断对方是否赞成  
制造平和的氛围，让人轻松吐露心声  
兴趣指数测试：探知对方是否真的感兴趣  
敌友测试：了解他是否会真心助你  
对方是真的信心满满，还是在虚张声势

第八章 看穿对方小动作背后隐藏的秘密  
瞬间流露的表情才是真实可信的  
当人内心不安时会自然露出小动作  
从脚部动作可以看出对方的情绪波动  
从躯干动作可以看出双方的信任关系  
手臂动作就是对方的权力宣告  
通过手势看出对方的自信程度

第九章 练就火眼金睛，识破对方的伪装  
投石问路，看出对方是否有隐瞒  
突然来个强烈刺激，看对方的情绪反应  
言多必失：想套话就让对方多说话  
特意强调“巧合”的事可能是有意为之的  
以“忙”为借口可能只是需要你的再三邀请

第十章 引诱术：鱼饵做得好，不怕鱼儿不上钩  
懂得倾听的人，更容易受到赏识  
赞美和恭维的话人人都爱听  
说话留点空白，才更有韵味  
巧妙应对人“贪婪”的本性  
适度威胁，提醒对方不要错失良机  
难以得到的东西，才会懂得珍惜

第十一章 暗示术：让你的想法侵入对方的头脑  
说新观点时用“如您所知”抬高对方  
利用自尊心，恭维对方使其就范  
言在此而意在彼，拐弯抹角达到目的  
丑话说在前头更容易得到他人的支持  
模仿对方说话，使其在潜意识里相信你

第十二章 抓住性格弱点，牵着对方的鼻子走  
需要先满足其自尊心再提意见  
先取得对方的信任才能沟通  
交流时可以反复对其进行暗示  
要用温柔战术来打动爱好竞争的人  
可以引用权威的话来压倒自以为是的

第十三章 找准人性软肋，集中力量予以致命一击  
外表要尽量迷糊，内心要尽量清楚  
一旦出手就要让小人魂飞魄散  
突然大声说话能够扰乱对方心智  
用“牵制法”事前堵死对方反驳的余地  
以子之矛攻子之盾，对其造成超乎想象的打击

第十四章 欲擒故纵，后退一步是为了前进三步  
欲取先予，让对方难以推托你的请求  
将心比心，善用“同理心”说服对方  
给对方一个忠告，使其死心塌地相信你  
激怒对方然后道歉，使对方接受苛刻的条件  
把条件说成是对方的机会，使其无法拒绝

**作者简介**  
郭建北，国内某传媒机构CEO，致力于心理学及人际关系学研究，在长期的学习和实践后曾慨叹：“世界上最难懂的是人心，世界上最容易懂的也是人心！”出版有《别跟我玩心计》、《看故事弄懂客户心理》、《少犯错误多拿单》等经典畅销书。

**前言**  
今天早晨，我陪同一位律师朋友去市郊的监狱拜访她的当事人——一位因为故意伤害他人而受到监禁的少年。

但凡这样的少年，大多是桀骜不驯的。在没有到达监狱之前，我与其他人一样，秉持着这种想法。

监狱里的他很干净，头发也梳理得整整齐齐，与一般的问题少年看起来有很大不同。他回答他人的问题时显得有些拘谨，但还算礼貌，没有一丝穷凶极恶的痕迹。

但是，在后来的过程中，无论我的朋友怎样对他推心置腹，希望能为他开脱罪责，他却总是悲哀地微笑着，自始至终重复着一句话：“我这是罪有应得。”

最后，连一向好脾气的朋友也禁不住有些郁闷了，她冷冷地下了一句：“就算不为了你自己，也该为你七十多岁的老妈妈想一想，你进了监狱，她以后的生活怎么办？”

谁知，不说还好，一说起这句话，那位少年突然如发怒的公牛般跳了起来，他眼眶发红，鼻翼张大，呼呼地喘了几口粗气，接着在看管人员的示意下，颓然地一屁股坐在椅子上，无论我朋友说什么，再也不敢一言。

照常理说，进入到这种地步，谈话就已经进入了僵局，朋友颓然地收拾资料，准备无功而返。我阻止了她的动作，示意她向外面去等一等。

当我转过身来时，那位少年抱着胸，冷冷地坐在椅子上斜睨着我。

“你也不想待在这里，不是吗？”我微微侧头，将掌心向上，向他伸出手去，示意想要跟他握一握手，“不过，总有一些难以诉说的原因压在你的心里，让你无法坦然地面对这些。”

“这跟你没关系！”他执拗地将头转了过去，眼神俯视着自己的脚尖。

“外面的阳光真好。”我眯起眼睛，从铁栅栏窗里向外眺望，“如果能够躺在青草地上，近距离地接触这阳光就好了，对吧？”

“也许吧。”我的话触动了他心底的某根弦，他放下了环抱着胸的双手，改为双手抱头的动作。

“虽然你看起来很温和，但实际上也有倔强、坚强和自立的一面。我看过你的资料，你从小就失去了父母，应该吃了不少苦吧？”看着他埋在双手间的肩膀开始轻轻地抽动，我走上前去，轻轻地拍着他，“你不想说，我不会问的，我只是希望你能够对自己好一点，多为自己想一想，这些年你受的苦太多了……”

他突然抓住了我的衣襟，这个动作让我有了一瞬间的紧张，但是很快，我就舒缓了下来，他只是揪住我的衣襟，小声地喃喃着开始哭泣。

我轻轻地抚摸着他的背，递给他纸巾，柔声安慰着他，“这么大的压力，让你一个人背负，实在是太沉重了，事实上你也想要一个可以依靠、可以倾诉的人吧？但是你又怕被伤害……”

“我可以相信你吗？”他猛然抬起头来，打断了我的话。

我并没有回答，只是目光坚定地看着他，随着他鼻音浓重的呼吸深深地点着头。

……  
半个小时之后，我从接待室里走了出来，而那位少年，已经被押回了看守所。不同于出来时的冷漠，在回去时，他的眼神里跳跃着一团小小的火苗，那是对生活的希望。

那位一直待在接待室里的狱警从始至终都以惊奇而敬佩的眼光看着我，这让我有些不好意思。我向他挥手道别时，他居然向我行了个礼。

“这是怎么回事？”对于这一切的改变，朋友简直要疯狂了。她紧紧地抓住我的手，一定要让我告诉她，我是用了什么方法在短短半个小时里使得情况发生了戏剧性的改变。

事实上，我只是使用了冷读术而已。

冷读术到底是什么，也许很多人并不了解。

冷读术在西方，被叫做“cold reading”，当然，这并不是冷冷地去读的意思，而是在完全没有任何准备的情况下，瞬间猜中对方心理，与对方建立起心境相应的信任关系这样的一种沟通技术。

这听起来有些玄，不是吗？但是，当你看见我跟那位少年对话的情景，你就会深切地感受到，拥有冷读技能的我是多么的强大。

在这段奇妙的对话里，我用到了多种冷读术的技巧，让那位内心被坚冰和荆棘缠绕着的少年在敌视所有人的前提下，唯独对我卸下了心防，敞开了心扉。

他是如此信赖我，以至于在那之后，无论我说什么，他都会由衷地信任并听从我的话。

而这一点，就是冷读术所能起到的关键作用。

生活在这个越来越快速、越来越冷漠的社会里，我们每个人都有着难以言喻的沟通问题。在与不熟悉的人谈话时，我们往往不知道该如何沟通；在与貌合神离的人交流时，我们很难让他卸下面具，降低心防；在面对霸道领导的领导时，我们除了忍气吞声，什么也做不了；在他人畅谈交谈、其乐融融时，我们却像隐形人一般被排斥在一边，难以融入进去……

上述的情况，你也碰见过吧？

在交往、职场、商場上，每个人都像蜗牛一般，为自己建筑起牢固的壳，如果你不能“透视”这层壳，那么你就会发现：自己总是看错人，说错话，被人排斥、讥笑，处处碰壁……

这样的失败，根本原因在于你没能看透人心、感动人心，并掌控人心。

而这正是你现在看这本书的目的，和你将要在这本书中学到的东西。

在这本书里，我研究了行为学、心理学和语言学的知识，将石井裕之大师所倡导的冷读术作了更进一步的扩充与发展。在这本书里，你可以通过浅显易懂的例子，深入了解如何运用冷读术，如何在观察与会话过程中读出对方心思，掌握对方习惯，迅速建立起与对方之间的信任关系。当有了信任之后，我们就可以轻松“虏获”我们周围的人的心，让接下来的交流合作过程顺风顺水，事事如意。

这是一门强大的人际沟通艺术，而拥有这本书的你，就是将会在人生舞台上簇拥着鲜花与掌声的成功者与艺术家。

对了，差点忘记说那件事的后况：那位少年的父母早年离家，他只有低保的奶奶抚养长大。为了让他早些参加工作挣钱养家，奶奶拜托别人，把他户口上的年龄改大了两岁。事实上，他的年龄还不满十六周岁，在我国，未满十六周岁的未成年人刑事案件均需酌量减免。

在发生了冲突之后，对方误导并威胁他，如果他不认罪的话，一旦这件事被揭发出来，他七十多岁的老奶奶会代替他去坐牢……

经过调和他，他已被判了短时间的监禁，而不是原先判决书上长达五年的刑期。在这之后，当我遇见他时，他总会恭敬地叫我一声老师，露出向日葵一般灿烂的笑容。

人与人之间的关系，就应该是这样的，不是吗？

**精彩书摘**  
冒牌算命师不为人知的秘技：冷读术  
在很长一段时间里，算命师都被认为是神的代言人，具有透视世情的能力。但实际上，他们只不过是精通冷读术这项强力而危险的技能而已。

“这位先生，您可以过来一下吗？”大厦停车场旁的入口处，一位穿着黑衣、将头发蒙在黑色斗篷下的女子叫住了匆匆走过的王彬。

“有什么事？”对于陌生人的搭讪，王彬还是很有防备心的，他停在离那个女子几步远的地方，疑惑地望着她。

“你相信同步性吗？”那个女子问了一个让王彬莫名其妙的问题。

“什么是同步性？”

“就是冥冥之中自有天意的事情。”女子看着王彬的眼睛，缓缓地說道，“我算出我今天会遇到六个属龙的人……”

这女子的前半句话让王彬哑然失笑，原来只是个算命的骗子，但是她的后半句话，却让他有了那么一丝惊奇，她怎么会知道自己是属龙的？

“……你正是第六个。”女子说完了她的话。

这也没什么大不了的！王彬转念一想，也许是那女子早就对自己做过调查，这年头，骗子也会为行骗做些准备工作。

看得出王彬对自己的言论不置可否，那女子话锋一转：“而且，你最近正在为人际关系而苦恼。”

笑话！王彬简直要笑出来了。自己号称公司里的金牌销售经理，与客户和董事长都打成一片，何谈人际关系问题。

“你换个人去说吧。”看她是女个人，王彬没有说太难听的话，拔脚准备离开。

“好好想一想，最近在与别人沟通的问题上，真的没有遇到什么障碍吗？”

那女子的这句话让王彬停下了脚步，他的心由坚定转为半信半疑，自己与妻子一早才因为工作忙的事吵了一架。如果说这些女人连这都能调查到，那她简直可以与中央情报局媲美了。

“你还知道些什么？”王彬转过头来，抱着胸望着她，别以为说这些我就会相信你。”

“其实，你的心里有一个一直难以决定的问题。”那女人一笑，“我今天来，就是为了这个问题，如果你没有做出正确的决定，那不仅今后的事业会一败涂地，妻离子散，还会连带一大群人跟着你遭殃。阿妈尼神指引我，让我来化解你的这一场灾厄。”

虽然不知道她所谓的“阿妈尼神”究竟是个什么神仙，但是听了这女子的话，王彬的心却如擂鼓般跳了起来。事实上，也许你看起来很软弱，但是实际上，你的内心存在着坚强的根基，你会为了心中所爱而坚持，但是，那取诸于这一切究竟值不值得。你的难过与恐惧只是一时的，只要你坚信，一直存在于你心灵深处的坚韧不拔的精神会帮你克服所有的逆境。”

“这是真的吗？”女人抬起眼来，眼睛虽然依旧还是通红的，但希望的光芒盖过了惊慌与恐惧。

“相信，更要相信自己。”算命师凝视着她的眼睛，似乎真的有一种神奇的力量，让那个原本不安的女人冷静下来，她的心悦诚服地感谢了算命师，带着坚定的眼神走了出去。

同上面那个例子一样，在这位算命师“算命”的过程之中，“神”是不曾出现的。她之所以能够看到那个女人的精神状态，并且“引诱”她说出所发生的事，完全是运用了冷读术的技巧而已。

通过对她精神状态的观察，算命师很容易就得出了她精神恍惚的结论。而精神恍惚的人，很容易打碎杯子、碟子这类东西，所以她运用了模棱两可的说法，对那个女人进行试探，让她自动自发地地将“碎片”这个因素套入自己的情况，果然一击击破了她的心防。

这就是冷读术能够产生的作用，它能让你在与人第一次见面时完全说中他的事，从而让他对你所说的话死心塌地，深信不疑。

……  
**插图**

[点击此处获得本书更多内容](#)