

冷读术

——瞬间赢得别人信任

此文档由@实用心理学 整理制作，更多心理学知识，请围观：

实用心理学围脖（51 万粉丝）：<http://t.sina.com.cn/1678862287>

实用心理学博客（320 万点击）：<http://blog.sina.com.cn/1678862287>

冷读术，是一种瞬间打开陌生人心扉的方法

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。

因此，如果你认真努力的去了解别人的心意，对社会来说，“物以稀为贵”



冷读术 1 “杯子技巧”

和对方的交情还属于暧昧不清的阶段，正确掌握和对方的距离感，是很困难的事。

最可怕的是，你觉得两人的感情已经不错，应该可以进入下一阶段了，但是对方却完全不这么认为。也就是两人的“距离感”有微妙的落差。此时，可以使用“杯子技巧”，探知对方的想法。

每天学点好玩的心理学！

关注 @实用心理学，下载更多心理学资料

找个机会和对方一起喝饮料的机会，闲聊一会儿之后，假装不经意地把自己的杯子移近对方的杯子，如果对方没有移动杯子的话，就可以说两人的距离感缩短了。如果对方又默默把杯子移开的话，就表示他觉得两人还是维持现状就好，没有进一步的打算。透过杯子间的距离，就可测知两人的距离。别小看这简单的技巧，请试试看，还蛮准的哦！

冷读术 2 “巧妙法则”

“A 箱和 B 箱”是我在电视或研讨会上做的表演，目的是让大家更理解潜意识在沟通上的重要性。

“请你想象一下，这里有两个箱子，A 箱和 B 箱。”

我用手势指示了两个想象的箱子的位置。

“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，A 箱。”

“为什么选择 A 箱？”

“没什么，就是觉得……”

我会带着微笑，非常理解地点头。

“你以为是自己选择了

A 箱，其实并不然

——是“我”叫你“选择”A 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你所指定的箱子，秘密就在于你用手势指示箱子位置的时候。

我先用左手指示

“这里有 A 箱”，再用右手指示

“这里是 B 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 A 箱的位置。如此，“A 箱”的印象就会跳进对方的潜意识里，被迫用直觉选择时，“A 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中的选择。

.....

利用潜意识，沟通超轻松

谁都没用察觉的技巧

- 巧妙法则的秘密

例如，把两份契约书摆在客户面前说明：“一份是一次付清的契约书，一份是分期付款的契约书

——请问你选择哪一种？”

“哪一种 ”时，一边看着客户的眼睛，一遍用手轻触

“一次性付清的契约书 ”。

当然，如果客户早已经决定要分期付款，那就另当别论。如果客户处于犹豫不决，不知选哪一种才好的阶段，他就会不由自主地选择

“一次付清的契约书 ”，而且不会怀疑那不是

“自己的想法”，即使一次付清对业务员是比较有利的。

如何？是否觉得有点可怕？

我们都是这样，可能在不知不觉中受到他人的操纵。

是否知道这种状况，会导致不一样的人生。因此，请务必精通冷读术。

.....

冷读术 3 "双重束缚"

“可以和你约会吗？”

“No，今天我很忙 ”

“一起喝杯茶如何？”

“我真的没空。”

“什么时候有空？”

“不知道。”

像这种邀约的方式，让对方的脑中有出现
” No” 的机会，也就是让对方的思绪进入了如何拒绝的模式。

因此，封锁最初

” No” 的反应非常重要。

怎样才能封锁

” No” 呢？很简单，就是使用无法回答

” No” 的说法就行了，比如

”

双重束缚

” 的会话术。

“我们去吃饭还是去喝茶？”

“可是我没空。”

“那么就去喝茶吧。”

“嗯，喝杯茶倒还可以。”

对”可以跟你约会吗？”这句话可以说”No”，但是对

”我们去吃饭还是去喝茶？”

这句话回答”No”，在文法上显然是错误的。

被询问”哪一种好？”却回答

”No”，有点答非所问，因此对方的头脑里不会出

现”No”的念头，态度就会稍微松懈下来，容易有

”喔，只喝杯茶还可以，打给二十分钟就可以回来了”的想法。

.....

冷读术 4 使用狡猾否定，命中对方心思

这个技巧的重点在于使用“否定疑问句”，不论有没有猜中对方的真实状况，都可以顺着对方的话说下去。例如针对客户公司正感到困扰的事情发问，如果猜中了，对话就可以像这样继续下去：

业务员：“董事长啊，您是不是正为了职员缺乏干劲而困扰呢？”

董事长：“就是说啊，最近管理干部很放松，害我没办法处理其它工作呢。”

业务员：“(点头)果然是这样没错。刚好我手边有一项研习活动，可以提高管理干部的干劲，您要不要听听看呢？”

当然，业务员也有可能碰到没猜中的情形；此时，运用“否定疑问句”，就能顺势继续话题，待问出对方真正需求时，便可以再针对这点进行提案。以下是没猜中对方心思时，可以展开的对话：

业务员：“董事长啊，您是不是正为了职员缺乏干劲而困扰呢？”

董事长：“现在不是没干劲的问题，根本连人手都不够了啊。”

业务：“(点头)果然是这样没错。看来我说明得还不够充分。贵公司的职员现在当然都是全心全力在工作上的。但是就因为这样，要是再不增加职员人数，迟早会影响到员工士气。本公司刚好有个人才聘雇项目，让我简单为您说明一下吧。”

.....

冷读术 5 用狡猾问题，故意搞错

这个技巧是在对话时故意搞错事实，让对方来订正，藉此套出对方的信息或真正的心意。例如：

我：“说到这里，小 A 课长应该是住在 X 附近吧？”

对方：“不是，是 Y。”

我：“是因为盖了新房子才搬家的吗？”

对方：“不是啊，我已经住在同一栋大楼好几年了。”

透过一连串“错误的猜测及提问”，就可以在无须提出“请问你住哪？”“住大楼还是透天厝呢？”这类直接问题的状况下，让对方基于想订正错误的心理，毫无戒心地主动透露出住在“Y”的“大楼”已经“好几年了”等等真实信息

冷读术 6 让自己看起来最美的办法

人的面貌并不是左右完全对称，总有一边看起来比较有魅力。如何展现自己比较美的那一面，值得好好研究。

请你仔细观察自己的相片或照镜子，确认一下自己的长相。

把连接两眼眼尾的线称作 A 线，连接两个嘴角的线称为 B 线。因为我们的脸孔大部分是左右不对称，所有 A 线和 B 线不会呈平行，有一边比较窄，另一边比较宽。

和人面对面或者拍照时，不要正面相对，稍微侧身，尽量把脸孔较宽的一侧往前，会使你看起来更美。

为什么呢？因为在一般人的认知中"远近法"的概念。人的眼睛，让越近的东西看起来越大，越远的东西看起来越小。因此，如果近处的脸孔比较窄小，就不合乎"远小近大"的认知，看起来就不自然。

把 A 线和 B 线之间较宽的一边朝向对方，你的脸会显得更自然、更美丽。

冷读术 7 慢慢打开心扉的办法 "同调"语言

有一个慢慢打开心扉的办法，叫做使用"同调"语言，也就是在谈话中尽量模仿对方所用的特殊字句。

对方说："今年想向各种事情挑战看看。"那么，你在交谈中就要尽量使用"挑战"这两个字眼。

例如，一边看菜单一边说："我平常有点怕喝日本酒，但是今天决定'挑战'看看。""这道菜只看名称实在不知道是什么，不如'挑战'看看吧！"

如果是工作上的事，就说："现在的工作对我来说，相当具有'挑战'性" "我最尊敬有'挑战'精神的上司了。"

每说道'挑战'一次，对方对你的好感就会增加一次。透过好感的累积，对方的心情就会越来越好，对你越来越信任。

冷读术 8 对话给对方留下好印象

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、顺利，也不一定能给对方好印象。

因此你最好学会从潜意识给对方好印象的技巧。

重点并不是在你说话的时候，而是在听对方说话的时候。

对方在说话的时候，一定会边说边"喘口气"吧？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、吐气要开始说话的当儿，你就跟着慢慢地点头。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，你或许会觉得很困难，但只要稍加练习，便会发现做起来出乎意

料的容易。

正如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，对方的潜意识里就会感觉很安心。

冷读术 9 骗人很简单！何谓"受骗者心理"？

被骗的时候，受骗者的心理总是"希望这个人说的是真的"。

比方说，孩子因意外或疾病死去，伤心欲绝的父母听到教祖说："这个孩子还没有死，一定会复活的。请用平常的方式对待他。"父母即使理智上知道那是一派胡言，心里还是会觉得"如果那是真的该多好"。

怎么也无法接受失去孩子的事实，只好依赖教祖的话度日，甚至把孩子的一体放置到变成木乃伊，还捐大笔钱给假宗教团体。这样的事，难道轻易地用"中这种全套实在太蠢了"就可以解释了？

这些父母之所以受骗，并不是因为愚蠢，而是因为真心的希望能够那个谎言是真的。不论在那个时代、何种情况下，受骗者的心中都强烈觉得"应该相信那个谎言"。

冷读术 10 可以让人不知不觉打开心扉

读心者会打开你的心扉

请看下面的例子。

"你不太能对人敞开心胸，这是很可惜的喔！其实你感情丰富而且很能逗人开心，是个极有魅力的人，只是还没有全部展现出来。"

冷读术的高明之处，好像很自然，其实是个设想周到的圈套。如果对方开门见山地赞美你："你是个充满感情的人，而且拥有使人开心的魅力。"你应该会立刻提高警觉："我才不会被好听的奉承话给骗了"吧！但是这个例子中，对方却说你："还没有全部展现出来"。

虽然只是有千里，但自己被人等是充满感情、有魅力的人，总是令人高兴，也一定希望这是真的。既然如此，你就会想办法把那个潜在的长处，进一步地表现出来。

怎么做呢？既然读心者惋惜你"不太能对人敞开心胸（所以无法发挥长处）"，因此要或用长处，你就"必须对人敞开心胸"，不是吗？

于是，不知不觉地，就对读心者轻易敞开心胸了。

冷读术 11 与难对付上司愉快交往的方法

职场上总有难对付的上司。严重一点的，光是看到他的脸，就足以让人失去工作的干劲。

不过，即使和这样的上司一起工作，也有保持愉快心情的简单技巧。

那就是与上司见面时，想象着他戴上秃头面具和贴上小胡须的模样，或者想象他戴上米老鼠帽子或穿上少女服饰，总之任何稀奇古怪的装扮都可以，只要有助于你发挥你最大极限的幽默感，在脑中勾画出上司看起来最可笑的蠢样。

想象上司带着秃头面具训斥你，或者穿这少女服饰对你口出恶言的滑稽模样，应该可以是你自然而然地露出笑容。

越是讨人厌的上司，越是能运用想象的落差增加"笑"果。

冷读术 12 任何人都拥有两张脸？

"因为你看起来很直率，所以大家对你通常都没有什么顾忌，就算是难听的话也会直说。其实，有时候你是很容易被这些小事情打败的，对吧？"

对看起来开朗、善于交际、又充满活力的人说这段话，大多时候都"说中了"，甚至可以得到不少"第一次见面，就这么了解我"的强烈反应。

人的心理本来就很矛盾，不用搬出矛盾心理(Ambivalence)这种专业术语就能知道，任何人都具有两面性。例如，一直越强的人，不能称心如意贯彻意志时的挫折感越大，越容易觉得自己意志薄弱。越温柔体贴的人，越容易对别人的迟钝、自私感到生气，觉得对方是个坏蛋，然后又因此念头而自责："我真是太不亲切了。"亦即，一个人某方面的个性特别显著，相反的另一面就同时强烈并存，以维持整体的平衡。

就因为任何人都具有这种两面性，冷读术才能发挥效果。亦即从相反的两面去评判一个人，一定不会说错。

冷读术有一个基本的技巧，可以说中初次见面者的至交是怎样的人。如果你在联

谊活动上玩游戏时使用这个技巧，大家一定都会佩服得五体投地。

秘诀就是，只要说出那个人完全相反的特征就可以了。

例如，如果那个人忠厚老实，你只要说："你的好朋友很喜欢热闹，属于爽朗型的人吧？"就行；如果那个人好像具有领导力，你就说："你的好朋友好像是比较老实、顺从型的人。"很多时候都不会错。这个技巧并不只限于性格，也适用于外表。如果那个人是短发的女性，你就说："你的好朋友留着长发吧？"说中的可能性也很高。

人在交朋友时大概都会选择与自己个性相似的人，但要进一步成为至交，通常是与自己相反类型的人会比较契合。

这也是矛盾心理的表现之一。在我们的潜意识里，都隐藏着与外在表现相反的自己，而人有把这个隐藏在潜意识里的自己，选为至交的倾向。

更多心理学知识，请围观：

实用心理学围脖： <http://t.sina.com.cn/1678862287>

实用心理学博客： <http://blog.sina.com.cn/1678862287>