

瞬间赢得信任的冷读术

作者：石井裕之

目录

卷首语：善用“冷读术”，让你人际关系随心所欲！5

导 读：面试、购物、恋爱：读你千遍也不厌倦6

序：可使工作、恋爱、朋友、家庭关系顺利进行的禁忌技巧9

前言：让工作、恋爱、人际关系随心所欲的《冷读术》，到底是什么？ ...11

- 什么是逆向沟通术？
- 任何人都可以轻易使用冷读术
- 检验！这就是冷读术的诡计！
- 控制对方的心很简单
- 利用潜意识，沟通超轻松
- 懂得会话策略，你也可以改变人生！

特别企划 1：“冒牌算命师”用冷读术能做到什么？

Part1 为什么冷读术有效？30

- 其实没有人了解自己！”巴南效应”的秘密
- 星座和血型都无关紧要！何谓”相信算命师的心理”？
- 骗人很简单！何谓”受骗者心理”？
- 选择性记忆的圈套
- 所有的记忆都是后来建立的
- 何谓任何人都有两张脸的矛盾心理？

特别企划 2：使用冷读术，在联谊活动上大受欢迎

Part2: 任何人都会使用！冷读术的基本技巧……………45

- 顺利交谈的启动方法 - 例行话题
- 实践！请如此使用例行话题！
- 许多算命师都是用的技巧——否定问句
- 实践！请如此使用巧妙的否定问句！
- 掏出对方讯息的技巧——巧妙质问法
- 实践！请如此使用巧妙质问法！
- 把没说中变成说中的技术——
- 扩大/缩小说法
- 实践！请如此使用扩大/缩小说法
- 绝对不会不准的——巧妙的预言
- 实践！请如此使用巧妙的预言

特别企划 3：使用冷读术，打开了难以对付者的心扉

Part3 你是哪一型的人？ we 型或 me 型……………74

- 只要知道分类，就不会有沟通上的烦恼
- 你是哪一型？判定 We/Me 型的测验
- 从外表区分 We/Me 型
- 打通 We 型人心的沟通方法
- 打开 Me 型人心的沟通方法
- 对 WE 型人可以做与不可以做的事
- 对 ME 型人可以做与不可以做的事

特别企划 4：使用 WE or ME 型分类法，人际关系变得轻松愉快了

Part 4 视情况使用！活用于日常生活的冷读术实践讲座……89

- 联谊活动上受欢迎的秘技
- 掌握对方心意的 E-mail 的写法
- 受人信任、讨人喜欢的称赞方法
- 看穿对方婚外情或说谎的秘技
- 攻陷已有情人者的秘技
- 效果无限大！追求异性的搭讪法
- 拒绝对以拒绝的邀约或工作的「但是」魔法
- 因应索赔的秘技
- 初次见面时快速融洽交谈的秘技
- 超重要！高用 E-mail 的高明写法

后记：让人感觉幸福的技巧……119

善用“冷读术”，让你人际关系随心所欲！

冷读术，是一种瞬间打开陌生人心扉的方法，不但能让对方觉得”这个人真是了解我“，

也能赢得对方绝对的信任。它是通往幸福与丰富人生的关键技巧，帮助你“受人喜欢”、“增加自信”、“拒绝受骗”，以及“成为理想的自己”。

本书介绍的冷读术，是一种“了解对方心意”与“建立信任关系”的技巧，使用得当，能在瞬间就赢得陌生者信任。

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。或许有人会说“为了骗人，我想要精通冷读术”。但是，请你仔细思考一下：这个社会上欺骗、批判、操纵别人的人已经过多，也过于竞争了。

现在，社会上最供不应求的，毋宁是“了解我”、“信任我”、“接纳我”这种类型的人。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”，非但大家抢着成为你的朋友、想和你谈恋爱、买你的商品，也会蜂拥而来寻找你。也因此，熟读“冷读术”能让你在工作、恋爱、交友、家庭关系上都随心所欲。

作者简介：

1963年出生于东京，精神治疗师。领导以催眠疗法和心理谘询的义诊经验为基础的獨特研究会。把能活用于人际关系、工作、恋爱、教育等的所有沟通、任何人都能轻易实践的潜意识技巧对外公开。也受邀许多企业演讲。主张「提升公司职员的工作动力、营业力及沟通技巧的崭新 Know-how」，受到很高评价。

著作有：畅销书《瞬间让对方相信的说话术—冷读术》、《为什么算命师会受人信任？》、《商用冷读术》、《拯救无用的自己》、《职业精神治疗师教你的秘密——恋爱指导》等。曾多次演出东京电视「心理分析！」、富士电视「奇蹟体验！Anbiribabo」、读卖电视「史上最强的恋爱练习」等。著作曾于《周刊 Big-comics Spirits》（小学馆）、《Gainer》（光文社）、《Chou Chou 关西》（角川书店）等连载。

面试、购物、恋爱：

读你千遍也不厌倦

彭怀真

在二零零六年，我主持了十次面试，又担任了十多次面试的评审委员。这些面试决定某些人能否获得社工员、就业辅导员、侨生辅导员或研究助理的工作机会。我也曾多次参与职员晋升的口试，评量某些人能否升迁。在学校，我透过面试挑选各种学生，决定他们可否考上某个班、继续深造，或能否代表学校出国、获得某些补助或奖学金。

我很喜欢面试，可说是乐此不疲。因为能够透过短暂的交谈来认识人。当然，在十几分钟的互动中就要立刻打分数，甚至可能就此决定对方的生涯，是个不简单的考验。所以我比一般人更需要较强的能力去“阅读”人，用这本书的概念来说，我需要具备较佳的“冷读术”。

其实，我们天天都在进行“面试”，购物时面试贩卖商品的人，卖东西时面试顾客。在职场上，我们不断注意上司与同事的想法，并持续传达自己的看法，这些看法又被对方所评量。如果能够多了解人，进而有效沟通，该有多好！

俗话说“知人知面不知心”，圣经上也说：“人心比万物都诡诈，谁能识透呢？”要完全了解一个人的心，恐怕比海底捞针还难。即使是平日的互动，我们也有吃亏上当的惨痛经验，在经历被欺骗的痛苦后，总会懊恼不已。

“女人心，海底针”；而男人的心，老早被权利欲望给蒙蔽了，更不容易认清楚。不过，多数的人际关系都不需要太深入的了解，只要能在短时间中有基本的认识就行了。为了各种面试与评量，也为了生活中的买卖、经营、管理，我总是试着多认识人。所幸，高中时代就养成的读书习惯，使我比一般人更敏锐些。

高中时，我很不快乐，各方面的表现也不尽理想。那是，我经常阅读日本通俗心理学的书籍，希望从中获得一些启发，借此来扭转自己的人生。许多观念也在此时烙印于脑海，例如“每天赢在起跑点——早起一小时就能成功”、“罢手还嫌太早——鼓励坚持下去”、“知人知又知心——阅读人的面相有助成功”等。受到这些书籍的影响，我变得更积极、更快乐、更渴望成功，之后的人生也越走越顺利。

日本人的好学举世皆知，许多人利用每天搭电车时看书，轻薄短小的通俗书籍因而大受欢迎。这本《图解版：瞬间赢得信任的冷读术》就属于这一类的作品，科学性不是那么强，学术性也不高，但是趣味性十足。

本书是日本通俗心理学的新作，讨论人与人初步接触时的沟通方法，尤其是透过“用心看”、“用心听”、“用心问”与“用心说”等沟通技巧，促进双方的互动效果，就连新潮的E-mail沟通的最佳方式都加以介绍。

一般人际或沟通书多半会强调要“顺势而为”、“因势利导”，注意互动中的情势而表达。这本书与其他书最大的不同，在于作者特别强调“你要主动造势”。包括运用类似推销员、算命师的方法赢得沟通对象的信任，进而接纳你。书中处处都是很容易运用的技巧。

人际沟通的成功关键不在于深奥的理论，重点是好学、好用。就像学习打网球或打棒球的人，透过“发球机”去回应各种情势，比较快就能掌握击球的诀窍，进而上场比赛。

通俗心理学的书籍多半有一些心理测验吸引读者练习，本书也不例外，书中最重要的是“We/Me型的区隔”。我也做了测验，得到了一个预期中的答案。我当然是属于“We型人”（否则怎么会如此轻易就答应编辑的邀请，为本书写导读？）我喜欢这种个性，也经常揭露自己，并渴望更多人如此。

近年来，我致力于推广“We(我们)”的概念，东海大学卓越教学计划中就有一个以“We are/We share/We care(我们是、我们分享、我们关怀)”为主题的关怀服务教育。

当前的教育环境充斥着“Me”的想法，太多人偏向自我中心，以至于人与人之间少了温暖，少了和谐。无数人的冷漠使人际关系处处是障碍，很多人只会读书而不知道如何读人。本书作者提醒多数属于“Me型”而有“工程师背景”者，这些人需要学习温暖、友善、自然的人际互动方法。

最近高铁通车，出状况的多半是管理部分，认为疏失与人际摩擦，使得这条台湾历史上最快速的火车甫上路就闹笑话，问题层出不穷。关键在于高铁内部的某些员工，依然故我地使用“Me”的心态做事。如果人人都有为顾客设想、为同事设想的周全思维，都能够具备更好的“读人”技术，高铁内部自然能走向“沟通无障碍”，给台湾人更好的交通服务。

当然，如果蓝绿政党与海峡两岸，彼此间多学习了解与尊重，知道如何发出“善意的好球”，能正确又心怀善意地解读其他人的想法，对国家、对社会与人民来说都是最好的发展。

人人都同意“寻求好的发展”，因为人往高处爬，大家都希望成功。不过，成功之路很窄，失败之门很宽；赚钱不容易，吃亏上当却经常发生。

如何能成功呢？就以本文一开始所举的“面试”来说，多数被面试者积极地表现自己，努力把自己长期准备的答案设法用最短的时间说出来。其实，这不是得到高分的秘诀，被面试者应该具备“冷读术”，在口试场合中观察口试委员，并且试着顺着委员的话来答复。透过透视争取成功的关键不是呈现自己，而是回答出让口试委员满意的答案。

谈恋爱也是如此，吹嘘自己的人无法相爱久久，懂得营造“情投意合”感受的人才可能永浴爱河。蓝绿之间、两岸之间，能更体谅对方，用本书所强调的方法，使用“是的组合（yes-set）”，多说“是、好、对”，总能创造较佳的沟通效果。

有首老歌“读你千遍也不厌倦”，这本书不需要读一千遍，只要从中学的一些读人的方法，应用到日常生活中，去读更多的人，就能改变原有的自己，成为让人信任的人。

本文作者为东海大学社会学博士

序:

可使工作、恋爱、朋友、家庭关系顺利进行的禁忌技巧

石井裕之

你还要辛辛苦苦地努力不懈吗？

现在的你，手里拿着这本书，可能正在书店、便利商店，或是在家里、车上阅读。

请你想象一下，成为沟通达人、大受异性欢迎、工作有成就、家庭和工作上的人际关系都很融洽的自己，是什么模样。

只要使用本书介绍的逆向沟通术——“冷读术（cold reading）”，不论是工作还是个人私事都能随心所欲。

冷读术就是这么强而有力，因为它不只是沟通术，也是建立信任关系的方法。

以往的书没有用

书店里，到处都能看到《XX 会话术》、《XX 沟通技巧》、《XX 心理术》之类的书，但都不具有彻底改变人生的冲击力。

为什么呢？其实原因很简单。

因为那些书只教你如何与别人顺利交谈，并没有涉及双方之间的关系。

但是，本书介绍的冷读术，是一种瞬间就能与陌生人建立新人关系的方法，之后不管你说什么、做什么，对方都会做善意的解读。

也就是说，对方对你深信不疑，即使你说谎，他也会当真。而且，你还可以博得许多人的喜欢。

成功或有人缘的人，是自然养成的

没有人可以相信自己、没有人了解自己，这种人生是最寂寞的。所以人经常在寻找这样的人，一旦找到了，就会觉得自己幸福无比。

我们所谓成功或有人缘的人，其实就是善于让人产生这种幸福感、让人感到舒服的人。

不管他们的言行是真是假，都无关紧要，因为他们拥有使人感到幸福的技术。

这个技巧无疑就是冷读术。

真话，即使傻瓜也会说；但是，关心对方的谎言，若没有感情、理解、技术，是说不出来的。你不觉得使人感到幸福的谎言，比伤人的真话更了不起吗？

为什么要了解冷读术？

冷读术是一种使用会话、心理策略建立信任关系的技巧。在欧美，一直被认为是“特定人士”，例如：假算命师、假通灵者、邪恶的宗教教祖才会使用的技巧。

然而在日本，我出版的相关书籍，都成为了销售量突破二十五万册的畅销书。我陆续接到来自学生、上班族、职业妇女、家庭主妇、商店店员、接线生、老师、医生、护士、律师、服务生、歌舞女郎、顾问、算命师……等人的感谢，这证明这本书具有非常广泛的实用性。

当然，有些冒牌的算命师、缺德的生意人或骗子会使用冷读术，这也是事实。正因为如此，我更希望大家都了解冷读术，以免受骗上当。

我以更简单、直截了当、更有趣的概念来写本书，希望各位学习冷读术愉快。

在工作、恋爱、人际关系随心所欲的《冷读术》，到底是什么？

为什么冷读术有用？

什么是逆向沟通术？

何谓冷读术（Cold Reading）？

Cold 是“没有任何准备，当场就……”的意思。reading 则是“占卜、读心”的意思。两个字合起来就是：

在事先完全没有准备之下，为第一次见面的人算命，立即推测出对方的心理。也就是说，一语说中不曾听说也不曾见面的人，他的现在、过去和未来。

不过，本书所谓的冷读术，并不是运用纯粹的灵感或超能力，而是使用技巧或策略来推测。

进行冷读的人，本书称为“读心者”（Cold Reader）。接受推测的人，英语称为 sitter（坐的人），本书则称为“咨询者”。

在冷读过程中，看起来读心者能够说中咨询者现在和过去发生的事，推测出他内心的想法，并能预测他的未来。但其实，与其说这是“读心者知道咨询者的一起”，不如说是“读心者让咨询者相信他所说的一切”比较正确。

point: 因为建立了信任关系，所以对方可以随你操纵。

冒牌算命师、教主、骗子惯用的逆向沟通术

冷读术是冒牌算命师、假通灵者、骗子等经常使用的诈骗技巧，大家应该都听过有人因为太信任骗子，而买下价格高昂但品质低劣的商品的事。但是另一方面，冷读术 也被大量使用在娱乐界的魔术秀中，带给观众很大的惊奇和快乐。所以，其实技巧本身并没有好坏之分，端视使用者的用心而已。

简而言之，冷读术就是一种使人相信“这个人知道我的事”的技巧，也可说是一种赢得他人信任的手法。

冷读术对工作、个人私事都大有帮助

对一般读者而言，学习冷读术，可以对健全的事业和人际关系有正面的影响。想想看，能让恋人觉得“他还真是了解我啊！”或让第一次见面的客户认为“这个业务员完全知道我的感受”，不是太棒了吗？接下来事情一定会发展得很顺利。

也就是说，只要受人信任，工作、恋爱、个人私事，都能随心所欲！



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。

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！

有人缘的人，善于人际关系的人、工作有成就的人，都自然而然地使用冷读术

.....

任何人都可以轻易使用冷读术

使用冷读术并不难

本书一方面揭穿冒牌算命师、假通灵者使用冷读术的诡计，一方面教你在工作、恋爱和人际关系上，活用冷读术的方法。

活用冷读术一点也不难，也不需要特别的训练。不论在事业或恋爱上，善于人际关系的人，都是在不知不觉中使用冷读术，因为它本来就是极自然的东西。

将冷读术运用自如，有以下好处：

- 能获得周围的人的信任，工作和恋爱得以顺利进行。
- 能知道如何写一封有效的 E-mail。
- 能提高工作上需要的会话技能，例如要求赔偿或者陈述事情。
- 在联谊活动或舞会上，能很快和初次见面的人混熟。
- 可赢得初次见面的人的信任，得益扩大人脉。
- 由于很能了解对方的心意，所以很受欢迎。
- 可轻松与不好相处的人交往。

不管什么人，只要提升人际关系，一定能获益。换言之，只要精通冷读术，任何人都能把人生变得有声有色。

【Point】：精通冷读术可以改变人生！

为什么要用公开禁忌的技巧？

冷读术时至今尚未被普遍公开的一种逆向沟通技巧。我曾经担心，如果把它写成书出版的话，会遭到读者的误解，认为我在“教授欺诈技巧”。

但是，那天发生的事，改变了我的想法。

我的一位顾客，上了缺德推销员的当，花了数百万日元存款买下了毫无价值的“教材”。当时她没有工作，整天闭居家中，只靠积蓄过活，这件事简直使她痛不欲生。

我知道后也非常震惊，仔细听她描述整件事的经过，越听越明白，缺德推销员使用的欺诈技巧，无疑就是冷读术。

我更是惊讶，痛心得说不出话来。

的确，能把冷读术运用自如的人，说什么都能让我相信。但是另一方面，如果我的顾客也知道冷读术的话，就不会失去辛辛苦苦积蓄起来的存款了。

因此，我才下定决心，觉得有必要把复杂的冷读术，尽量用浅显易懂的方式，让更多人知道。

冷读术可以用在哪些事

- 可是工作、恋爱、朋友、家人……各方面的人际关系顺利进行
- 知道有效 E-mail 写法
- 有助于与人交涉、应对、开会等
- 有助于就职、转职等的面试
- 追求异性
- 在联谊活动或舞会上，很快和人混熟
- 不怕与陌生人见面
- 因了解对方的心意而受欢迎
- 和难对付的人轻松交往

冷读术可以改变人生

有助于工作、恋爱的小技巧 2——进入主题前先闲聊的“特异说话术”

任何形式的会谈，不管是去拜访客户，还是参加正式会议，日常谈话都不会立刻进入主题，多少会有一小段时间，让大家闲话家常、轻松聊几句。

一般人会把这段时间当成活络气氛的“热身运动”，忽略了这正是活用对方潜意识的最重要沟通机会。

原因很简单：这时候对方以为只是闲谈，所以完全没有戒心。

戒心暂时降低的状态，在冷读术上称为“特异时机 (Offbeat Timing)”，是释放有用讯息的最佳机会。

例如闲聊到足球时，可以说：“啊！是啊！我的一个客户，已经使用敝公司的商品十年了，他可是个狂热的足球迷呢！”

这句“闲话”中隐藏的讯息是，“我有个来往十年的忠实客户”、“我们公司的产品优良，可以使用十年以上”。

这种方式称为“特异说话术”，在任何场合都可以使用，请务必试试看。

真话，傻瓜也会说！使用冷读术，关心对方的谎言就能顺利进行

.....

检验！这就是冷读术的诡计！

有了信任关系，谎话也会变成真话

诈骗谎言与工作、恋爱上的沟通有何关系？答案是，都是建立在信任关系上。两人之间如果有坚实的信任基础，不管你说什么、做什么，对方都会往好的方面解释。反之，如果双方互信薄弱，不管你说什么、做什么，对方都会往坏的方面解读。

爱关系中，受到信任的一方，即使劈腿晚归，只要找个“招待客户”的借口，就可了事。但是不受信任的人，即使真的是招待客户，也会被怀疑。

了信任关系，谎言会变成真话、真话也会变成谎言，往后你就能随心所欲了。

任关系的技巧就是冷读术。、冷读术是强而有力的，也是危险的。使用冷读术，可让对方认为“这个人了解我”，使交谈顺利进行，打开心扉接纳你。

【point】：建立过去未有的信任关系的技巧，就是冷读术！

不论最终目的是恶意的欺骗对方购买数千万日元的瓷器，还是想谈成一笔商业交易，或建立美好的恋爱关系，在使对方打开心扉之前的步骤，都是通用的。也就是说，一旦学会冷读术，往后就不会再有沟通上的烦恼，而能过着精彩的人生。

希望你一边享受窥视有危险之物的刺激，一边敞开心胸阅读本书。本书记载的实践技巧，在所有场合都可以使用。

冷读术是利用人的心里，所以强而有力。因此，在学习冷读术之前，请先了解有关人类的心理。你会知道，操纵对方的心、建立信任关系，决不是难事。

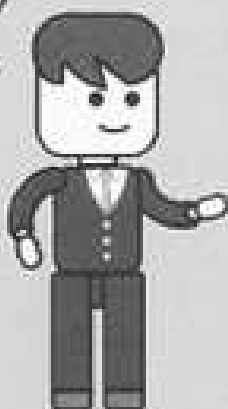
冷讀術的詭計

一語說中對方的過去、現在、
未來或對方所想的事。



對方以為
這個人了解我。

妳的過去、
現在、未來



這個人
了解我……



一下子讓對方打開心扉而獲得信任。

有助于工作、恋爱的小技巧 3——不被冒牌算命师诈骗的方法

算命的时候，要防止被冒牌算命师或假通灵者诈骗，可以使用一个很有效的——完全不反应法。

那就是——不管对方说什么，你都不要有任何反应，说中了不要点头，说错了也不动声色，始终默默听读心者说话。

读心者在占卜过程中，会使用一种你觉得不是在问问题的巧妙方法（此技巧在后面会介绍），假装若无其事地向你提问。例如说：“嗯，你的手相中出现了与水有关的纠纷。你应该有想到一些事吧？”

这时候，你不要回答他，只要微笑地说：“在我给你情报之前，请先说出你看到的事情吧！”

听到这种回答，任何读心者都会投降。

但是，即使你心里下定决心绝不反应，熟练的读心者还是会利用机会，在不知不觉间和你展开对答，千万要小心。

控制对方的心很简单

A 箱和 B 箱

“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的选择。

【POINT】：使用冷读术，能在不知不觉中控制对方

不知不觉中被他人控制心理

这项表演我做過百次以上，从来没有失敗过，对方全部选择了我暗示的箱子。

不过，又一个有趣的现象是，在我说明原理后，受试者通常会不以为然地反驳说：“那是因为你先说 A 箱，先听到东西印象会比较深刻。”而选择 B 箱的人则说：“因为 B 箱你后说，通常会记得最后一个选项。”要找理由这么说都行。

这是因为人会害怕“潜意识在不知不觉中被他人控制了”这件事，所以无论如何不愿意承认。

实际上，先说 A 箱或先说 B 箱根本无关紧要，我就是成功地让对方选择了我所指定的箱子，这是无可否认的事实。

仔细想想，这的却是可怕的事。



有助于工作、恋爱的小技巧 4——活用于商业上的 A 箱和 B 箱

你可以在营业现场试试看 A 箱和 B 箱的策略。

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。

相貌丑陋却很有人缘的人、口才不好却很会卖东西的推销员，都懂得利用潜意识
.....

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

A 箱和 B 箱的实验中使用的无法察觉的暗示技巧，就叫做”巧妙法则”
(Subtlety)。不知是算命师或读心者，包括能强烈吸引人心的沟通专家，也都能灵活运用巧妙法则。

坦白说，现代人的心几乎是完全不设防的。

然而，我们担心食物简直到了过度敏感的程度。例如，对于牛肉是哪里生产的、有没有使用化学添加物、有没有混入异物等等，非常小心。

我们对于进入胃的东西是这么的慎重，但对于进入心的东西，却迟钝得惊人。

对于从电视、网络、杂志等媒介传播的讯息，你曾经这么慎重地检视、过滤吗？如果答案是没有，那么对于穿透意识进来的巧妙法则，又怎能斩钉截铁地说自己完全不受影响？

现代人的心是完全不设防的，拥有把讯息放入最不设防之地的技术者，就是读心者。

【point】：懂得利用潜意识，绝对能超越他人。

潜意识比较强势

在日常生活中，自己的意志受”另一种力量”摆布的情况非常多。

例如，在结婚典礼致辞时，虽然明知没有人会认真倾听，还是会紧张兮兮；及时想记起，但思绪就是被喜欢的人霸占着，无法专心工作；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。

所谓”另一种力量”就是潜意识，就连不知道潜意识这个名词的小学生，也可以感觉到着一股从内心深处打败自己理智的力量。

我们平常用自己的头脑（显意识）充分思考、生活。但是，当它与来自潜意识的冲动地处时，也只能甘拜下风了。

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，任何人从日常经验就可以清楚地感受到。正因如此，不论是事业或个人私事，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。



有助于工作、恋爱的小技巧 5——成为“理想的自己”的方法

既然潜意识比显意识强势，那么，如果你想彻底改变，成为“理想的自己”，最好的办法就是从改变潜意识着手。怎么做呢？首先要了解，潜意识能理解的语言就是“暗示”（Aflimation）。

说到暗示，大家第一个想到的是言语，其实，行动的暗示效果更强烈。灿烂的笑脸比不断说着：“好高兴、好高兴”，更能表达高兴的心情。因此，如果你想成为“理想的自己，只要每天的行为都“好像”理想的自己就行了。

反过来说，如果你觉得不如意的事老是发生在自己身上，或许就是因为你一直采取“引发不顺遂”的相关行动。

请记住，你的行为就是对自己潜意识的暗示。从今天起，试着一点一滴地改变自己的行为吧。

懂得会话策略，你也可以改变人生！

绝对不会被拒绝的会话策略-「双重束缚」的秘密

「双重束缚」(Double binds)的会话策略，是不让对方有机会说”No”的技巧。

有人拜托你帮忙时，你第一件要考虑的事情是什么？ Yes 或 No，对不对？

如果是 Yes 自话，就进一步听对方解释详情；如果是 No，就想着要用什么理由拒绝。比如接到推销电话，大概很少人会想弄清楚对方到底是卖什么？通常是连听都不想听，一接到后就只想快快拒绝掉。

对方的脑中已经决定“No”，要再让他回心转意就很困难了，即使再怎么努力对应对方的理由，都没有用了。

“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。

这也是一种巧妙法则的技巧，一种极其细诱导心理转变的技巧。



有助于工作、恋爱的小技巧 6——你可以轻易使用的双重束缚技巧

只要稍微意识到双重束缚技巧，你也可以顺利进行沟通。至少不会被对方压制，而能冷静的做出判断和反应。

双重束缚技巧的重点，简而言之，就是“不要恳求对方”，因为只要有恳求的含义，就可能立刻引起“No”的反应。当然，这也需要巧妙法则的技巧。

例如，想要对方做 A，又不愿被拒绝时 -

1. 用不着摆脱对方，而以“已经决定做 A”为说话的前提。
2. 然后，就 A 的具体做法，提示几个选项。

“冒牌算命师”用冷读术能做到什么？

我是在石井老师那里学会了冷读术。

当然，活用冷读术可以提高日常生活的沟通效果，但我怎么也不能就此满足，很想尝试看看成为真正的“冒牌算命师”的滋味。完全不懂算命的我，究竟能使用冷读术让人相信到什么程度呢？我决定做个试验。我拜托朋友四处宣传我是个：“神准的算命师”，让后请他介绍一位女性来算命。

这位女性未满三十岁，个性看起来有点好胜。她似乎对算命没多大兴趣，但也并非完全不相信。

我把塔罗牌拿出来。

其实，我完全不懂塔罗牌，这副牌是上个月才买的。我将它短暂浸泡红茶后，接着在太阳下暴晒数天，再用砂纸轻轻擦拭，弄得这副牌好像已经使用了数十年似的。

这也是从石井老师那儿学来的“禁忌的秘密”之一。

我慢慢地将纸牌一张张地放在桌子上。

“你相信同步性（synchronicity）吗？”

“同步性？”

“就是本来没有关联的事件同时发生。例如，我今天算了六个人的命，这六个人的血型全是 B 型，你是第七个，当然也是 B 型。”

“是的，我是 B 型。你怎么知道？”

“那就是同步性呀！表面上是偶然的事件，也会被我们不知道的法则引导而发生。”

这就是冷读术中相当高段的动态分叉（Dynamic Forking）技巧，需要绝妙的时机和很有弹性的说话方式。

当然，今天来算命的六个人都是 B 型这种话，完全是我胡扯的。而我一边说“六个人的血型全是 B 型”时，一边观察她的表情。

如果她没有太大的反应的话，就表示她不是 B 型。此时，只要说”好不容易遇到第七个人的你，不是 B 型”就好了。但是此时，我看到她脸上掠过一丝惊讶，所以不用她开口，我就知道她是 B 型的人。

因此我立刻断言：“当然第七个人的你也是 B 型”

“你现在正为人际关系而烦恼吗？”

“人际关系？”

“职场问题啦、亲子问题啦、恋爱啦……”

“没错，恋情是有点问题……”

这就是冷读术的基本技巧之一 - 巧妙质问法 (Subtlety Question) 的应用. 所谓人际关系，其实可以做宽泛的解释，而把我说的人际关系这个模糊的主题，缩小到“恋爱烦恼” 的，并不是别人，而是她自己。

若无其事地从对方口中套出讯息，这就是巧妙质问法的技巧。

“你好像不知道如何是好，感到很困惑？”

“是的，的确如此，你怎么知道？”

“你心里几乎已有答案，但又缺乏自信。是不是这种状况？”

“是的。虽然已下决心分手，但他还是对我很体贴，所以就糊里糊涂地拖下去……”

“他……在社会上似乎是个有成就的人……嗯……不是一般的恋爱？”

“是的，、……他是同公司的事业部长……其实……”

“婚外情很辛苦吧？”

“是的……”

其实，我只是使用适合 Me 型女性的“例行话题” (Stock spiel) 而已。

在冷读术上，只把咨询者分为两个类型：Me 型和 We 型。而例行话题则”一定适合”各种情况，也就是说，我只不过说了 毫无针对性的一般说辞。

对话持续不久之后，她哭了。对第一次见面的人，她如此之快就吐露一直隐藏的烦恼和秘密，这样我很吃惊。

于是我想，如果我动了坏念头，大概要她做什么她就会做什么，要她相信什么她就会相信什么。

但是，作为正派的读心者，我的道德感绝不容许我玩弄她的纯真和信任。

“重要的不是算命结果，而是你要相信采取自己相信的行动。也许会受到伤害，也许会感到寂寞，但请你往自己认为正确的方向前进。只要能坚持下去，你一定会得到幸福的。塔罗牌这么说。”

“是的，谢谢你！”

这时候，气氛已经和刚见面时那种紧绷的感觉截然不同，她脸上露出灿烂的笑容。只不过五分钟左右的算命，她却道谢好多次才回家。

“使用冷读术的却可以成为冒牌算命师，但是……”我想起石井老师耳提面命的叮咛：“只要懂得技巧，谁都能够骗人。因此要做坏事并不难。但我们要把目标放在更高的地方，使人幸福要比骗人难得多，我们应该为使人幸福而磨练技巧。”

我细心领会冷读术的同时，也强烈觉得，这个技巧不应该传给居心不良的人。

（W. K, 三十五岁，作家）

part1

为什么冷读术有效？

只要了解人的心理，就能占绝对的优势。

人一旦被卷入情境中，就不能冷静判断了

.....

其实没有人了解自己！”巴南效应”的秘密

人的自我评价不可靠

一九四九年，心理学家培特郎·福瑞德（Bertarn Forer）做了一个实验。他聚集了一批学生，让他们做一个性格诊断测验。几天后，他把诊断报告交给学生，再统计学生对诊断结果有效度评定 - ”你认为报告说中了多少分？”

总分是五分，学生们的评定平均是四点三分。

也就是学生们认为诊断报告的准确率是百分之八十六，其中有百分之四十一的学生甚至评价为：“这份报告”完全”吻合我的性格，这份测验真了不起！”

其实，福特瑞交给学生的诊断报告是完全相同的，而且是从车站小商店买来的算命杂志的文章中，挑选几个句子平凑而成的。

福特瑞真正的目的，是想证明”人的自我评价是不可靠的”。

为什么学生会被蒙骗呢？

那是因为福特瑞说：“这份报告是”你的”测验结果”。当学生听到”这是只”只为你”准备的报告”，心理上就被卷入情境中，而不能做到”这东西是不是适用于任何人？”的客观判断。

时隔三十年，据说又做了一次同样的实验，结果还是一样。时至今日，人们仍持续被同样的原理蒙骗。而且因为受骗者并没有察觉，所以以为只有自己没有受骗。

【point】：把对方的心理卷入情境中，就可以随心所欲操纵对方！

卷入情境的魔力

看杂志上算命专栏的人，应不会有太多人觉得”这可真准啊！”但是，如果请街头上的算命师边看”你的手相”边推测，及时他说的和杂志上所写的一模一样，你也会觉得”说中了”吧！

算命师看着你的手相，只为你一个人推测。就因为你有这种感觉，心理上就卷入被推测的情境了。

巴南教授的性格诊断测验

你是——

- 有时会有相当不务实的奢望。
- 有时很外向，善于交际，与人相处和乐，有时有很内向，非常谨慎小心，深居简出。
- 你从过去的人生经验中学到：过度坦率的表现自己并非聪明的做法。
- 自认为很有自己的想法，不会毫无根据的相信他人说的话。
- 爱好某种程度的变化和自由，但内心也有烦恼和不安的一面。
- 曾有性方面的不满足。
- 对然性格上有些缺点，但大体上都还可以弥补。
- 体内沉睡者尚未被发掘的才能。
- 对自己又太过严格的地方。
- 希望被人喜欢，受认同的欲望强烈。

你吻合了多少？

有助于工作、恋爱的小技巧 7——打开对方心扉的技巧 1

不论在恋爱或事业上，顺利沟通的第一步，就是让对方对你打开心扉。

为此，最重要的是要先开放自己的心胸。不过，开门见山地告诉对方：“我已经对你敞开心扉了”，是没有效果的，必须透过暗示传达给对方的潜意识才有效用。在此教你一个最简单的方法。就是在交谈时，藉由变换姿势或做手势，尽可能露出你的手掌，让对方看到。大家都知道，狗要投降或向人撒娇时，都会露出自己最脆弱的肚子。而人的手掌，也具有同样的意义。若无其事地把手掌展现给对方看，对方的潜意识就能感受到”这个人并没有抗拒我，而是开诚布公对待我”。反之，对方如果两手交叉，一直看不到手掌的话，就表示他还在防御状态中。

使对方说出自己的事，他就会很快卷入情境之中

星座和血型都无关紧要！何谓“相信算命师的心理”？

你泄露自己的讯息？

冷读术并不是真的“说中”了咨询者的事，而是让咨询者“认为被说中了”。其实咨询者的情况，大部分都是自己透露出来的，但却根本没有察觉，而误以为被说中了。”我看见红色的地毯。你有没有想到什么？”

“红色地毯。。。 ”

“你好像在有红色地毯的地方寻找些什么。。。 ”

“啊！那是上个礼拜去电影院。没错，那里的确有红色地毯呀！”

“果然如此。就是电影院没错。”

在这段谈话中，读心者自始至终都带有提示“红色地毯”这个讯息，“上个礼拜去电影院”是咨询者自己说出来的。

不过，由于读心者巧妙的说：“虽然有些模糊或者看不清楚，但红色地毯清楚可见”才使得咨询者下意识认定，“这个算命师打从一开始就看到我去电影院”。

这是个简单的例子，之后会再介绍若无其事地套出情报的具体技巧。

任何人都最喜欢自己

上述的例子要说明的是，读心者其实只是布下一个模糊的情境，让咨询者套入自己的情况，共同参与这个预测，透露出自己的讯息。

不论任何时代，人最关心的事既不是星座，也不是血型，而是“自己”。甚至可以说，没有比自己更令人关心的东西了。

如果你是菜鸟业务员，或许会觉得“为什么客户都不关心我们公司的产品”？事实上，谁都不关心你商品，每个人关心都是他自己。

也就是说，你只要设法让对方说出自己或者公司的事，他就会被卷入你的推销布局中了。自己的输，自己工作的事，自己公司的事，都是人们很爱谈论的话题。

有助于工作、恋爱的小技巧 8——打开对方心扉的技巧 2

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。



被骗的人是怎么想、怎么行动的？

.....

骗人很简单！何谓”受骗者心理”？

希望那是真的

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”。

【point】：使用冷读术，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。

这就是读心者的目的。也就是说，你听从读心者的话，对他敞开心胸的最大原因，就是你相信”其实你感情丰富，是个很有魅力的人、别人和你在一起会感觉很快快乐”的”谎言”。

不著痕跡的奉承

例：「你對「施」比「受」更感到喜悅。」

「你有超優的靈感。」

「倚賴你的人真多呀。」

「你為人誠實，但遭到不少誤會。」

被單刀直入的奉承話騙的人並不多，
但被不著痕跡的奉承話所騙，
則是普遍的人類心理。



讀心者就是利用這樣的人類心理。

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“尽量”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。

人会刻意只记忆自己感兴趣的部分，人的记忆是暧昧的

.....

选择性记忆的圈套

恋爱容易受骗？

我在高中时爱上了一个同班的女同学，她的生日是一月二十三日。自此以后，不可思议的事发生了，每当我无意中看手表时，时间“一定”是一、二、三的组合，就像一点二十三分、十二点三分、三点二十一分等等。

“为什么每次看手表，都刚好是一、二、三有关的时间？”我很认真地思考这个问题，心想绝对不是偶然，一定隐藏着什么含义，甚至有什么启示。

尽管嘲笑我吧！当时的我只是个因为恋爱而过度兴奋的高中生，不择手段地想把她和我联系起来。当然，如果不是陷溺在爱情中，应该不会被这种蠢事给蒙骗的。每个人一天当中总要看好几次时间，经常有事没事就瞄手表一眼。我们对这种无意识的动作通常没什么感觉，比如对方说，要是时间是五点四十五分，甚至会忘记了曾经看过手表。

【point】：冷读术只让你记忆有利的事。

但是，如果偶尔是一点二十三分或者三点二十一分的话，这个“符合”就会强烈的欢迎我的意识，以至于当后来回想起来时，就相信“看手表时‘一定’会出现一、二、三的组合”。

当然，它们其实还留在潜意识里，只不过有时候是可以不去回想，有时候是想也想不起来。

没说中的事就忘记了

同样的道理，读心者喝咨询者之间若建立了信任关系，咨询者也智慧对说中的部分留下强烈的印象。也就是说，咨询者很容易觉得读心者“全部”说对了

因为去算命的人的想法是，特地花钱给你不准的算命师看相，当然不如给厉害的算命师看相合理。所以，自然容易只想起说中的部分，以符合心中的期待。

对咨询者来说，并不是“因为算命师说的很准，收费才贵”，而是“因为收费贵，所以觉得算命师说的很准”；并不是“因为算命师厉害，菜肴排队等候”，而是“因为要排队等候，所以才觉得算命师很厉害”

人绝不是根据事实做评价，而是按照自己的期望。

有助于工作、恋爱的小技巧 10——让自己看起来最美的办法

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。

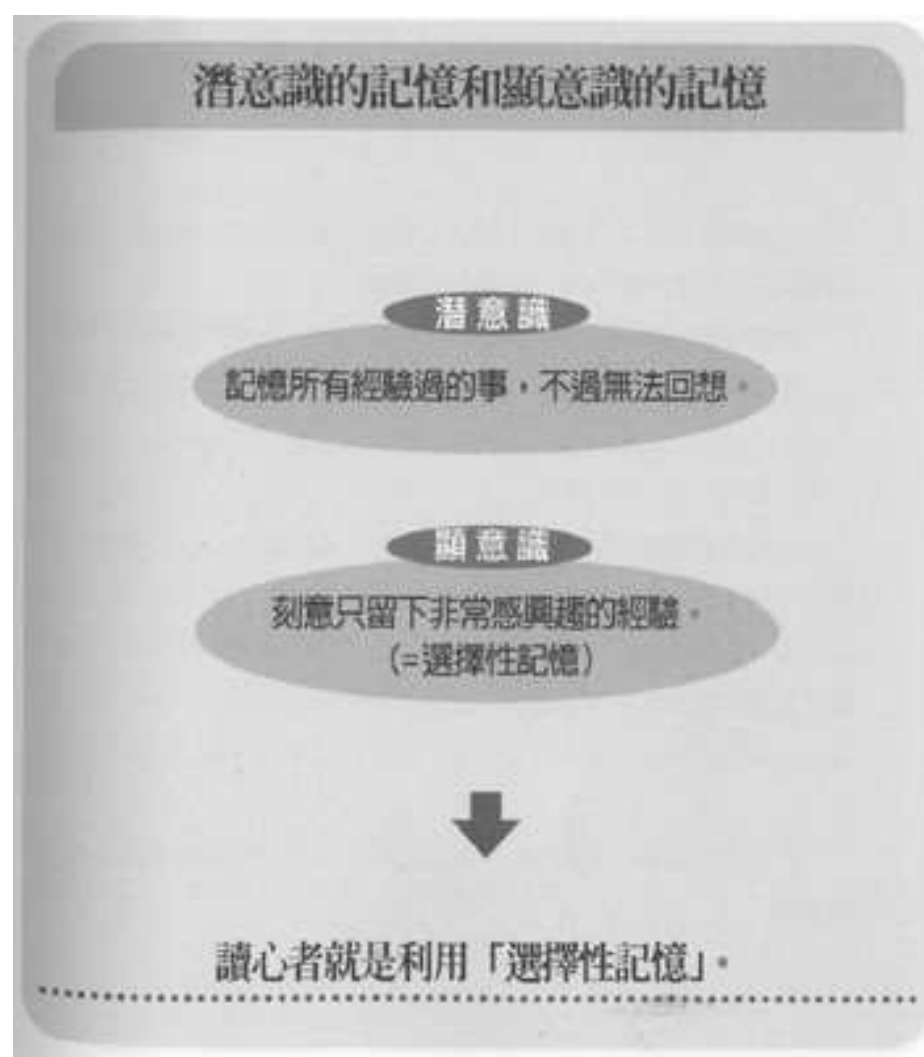
请你仔细观察自己的相片或照镜子，确认一下自己的长相。

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。



没有比人的记忆更暧昧的了——了解它就用不着害怕

.....

所有的记忆都是后来建立的

检验你的记忆

从人的选择性记忆可知，人记得的预期说是事实，不如说是印象。在算命的过程中也一样，对说中的事情印象越深，越容易忘记没说中的事。

或许你会怀疑：“人的记忆不会如此不可靠吧？”那么不妨来做个试验。

你昨天一定和很多人见过面，请你回想和其中某个人谈话的情形。这个人不管是同时、情人、或家人都可以，你还记得当时的情景嘛？请你回想周遭的情况，那是怎么样的场景？附近有什么？

不过是昨天的事，我知道你一定能想起来，而且在你回想的景象中，应该能看到“自己的身影”，对吧？

也就是说，你从第三的观点来回想的。

但是，请 i 仔细想一想，如果那个记忆是正确的话，你应该是“从自己视线所见影像”来回想的，自己不应该进入画面才对。

可是你却看到自己在影像中的画面，这表示你的记忆并不是据实记录，而是重新建立的。

【point】：即使有八成错误也不怕

记忆是在加工后，才回想起的

这么一想，你一位正确的记忆，是不是变得有点怀疑了？没有任何证据能让你相信所记得的事情是发生过的。

也就是说，记忆是“加工”后才回想起来的。而且，影响加工效果的，就是选择性记忆。

读心者就是以来这种选择性记忆，及时犯错或做了错误的推测也不怕。他们知道，就算有八成说错，只要有两成咨询者惊讶的准确率就绰绰有余了，咨询者心中还是会留下“一语中的”的印象。因此，读心者总是倾权利设法演出那两成的准确率。

回想記憶的機制

- ① 只蒐集經驗過的訊息。
- ② 把蒐集的訊息加工。
- ③ 記憶是被加工後才回想起來。



即使說錯八成，但由於人的記憶是曖昧的，
所以只要讓對方經驗二成具有震撼效果的事，



就可以做任何有利的加工！

有助于工作、恋爱的小技巧 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。

指出外显的部分和相反的不分，对方就会打开心扉

何谓任何人都有两张脸的矛盾心理？

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。

【point】：对与表象相反的事物给与赞赏

支持冷读术的矛盾心理

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。前面提到巴南效应的报告中，就有几点出自这个特性。例如：

- 有时很外向，善于交际，与人相处和了，有时又很内向，非常谨慎小心，深居简出。
- 外表看起来好像很自信，但内心也有烦恼和不安的一面。

就第一个例子来说，不论对个性是个内向还是外向的人，都不会说错。因为没有人不论何时都是外向的，也没有人任何时候都是内向的。指出这种矛盾的两面性，让地方觉得“啊！真是说中我啦！”，推测就宣告成功1了。

因此，读心者只要严厉的说“你是个很好胜的人”之后，再说出反面的“但是，你得内心深处也拥有纤细温柔的一面”，那就一定“很准”。

从咨询者来说，读心者看到了与显露与外的自己相反的“另一个自己”。人总是期望有人能理解他被隐藏在深处的痛苦和矛盾。

你也擁有兩張臉

滿懷信心



膽小軟弱



人必然擁有相反的兩個面貌



說出與表面相反的部分，對方一定很震驚。

例：「你看起來好像沒吃過什麼苦，很快樂。
其實你克服了很大的困難，對吧？」

有助于工作、恋爱的小技巧 12——初次见面就说中对方至交的技巧

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。

特别企划 2

使用冷读术，在联谊活动上大受欢迎

由于我从事电子业，很难在工作场合遇到女性，不得不到最容易认识女性的地方寻找机会。其中，我最常去的就是联谊活动。

每次的联谊活动，通常会有二十到三十位女生参加，所以与每个女生交谈时间，往往只有短短的二、三分钟，而我必须想办法在这么短时间内，给喜欢的女生留下好的印象。我向，如果谈的都是“你的兴趣是什么？”“假日都做些什么活动？”诸如此类的话题，对方大概完全不会对我有印象，更无法建立彼此的信任关系。

正在烦恼不已时，我得知冷读术的说话技巧，简直时大开眼界。我满怀希望，立刻付诸行动，结果效果真是好极了。

比如又一次，我在联谊活动上对 M 小姐说：“你看起来好像有点冷淡，其实两个人在一起时，你非常温柔。我想，你对以前的男朋友也是这样吧？”

“是呀，对喜欢的人，我都是全心全意。”

“果然不出所料啊！”

我看得出来，女生的反应非常，很快被我所吸引，连眼神也变了。

即使在一对一的短暂相处中，由于应用冷读术，我也能与对方建立信任关系，几乎每次都能成为情侣。

想来，以往的担心时多余的。

除了联谊活动，在短暂而有限的时间内，必须让那个初次见面的让人信任自己的时候也不少，一般而言，无论怎么竭尽诚意，都很难办到。但在我使用冷读术之后，轻而易举就克服了所有的困难。

自从使用冷读术以来，我的人际关系变得很顺利，我感到周围的人变了，生活也变了。现在的我非常快乐。

(M. N, 二十九岁, 系统工程师)

part2:

任何人都会使用！冷读术的 基本技巧

不知道说什么的时候，就从例行话题着手

.....

顺利交谈的启动方法 - 例行话题

大家都有相同的经验？

如果前面介绍巴南教授的假心理测验报告，事实上是谁都适用的泛泛之词，但因为被煞有介事地说出来，就让人觉得好准，这就是“例行话题”

也就是适用事先准备好的“可适用任何人的惯用语”，进行推测，冷读术都是先使用例行话题来取得对方信任，

以下介绍几个可使用的例行话题。

“某某小姐你是那种对方高兴会逼自己高兴来的更重要的人，对不？”

“某某小姐，其实你很在乎对方，但对方有时候会误解你的心意？”

“某某小姐，你在恋爱中曾经遭到背叛？”

“某某小姐，你一旦喜欢上对方，为了迎合他的期待，有时候会勉强自己？”

【point】：例行话题是交谈的入口

一般营造出真正感觉到对方心意的气氛，一边认真地说，就可以得到这样的反应：
“啊！你怎么知道”

而且对方会以为：“这个人，或许真能看到我内心深处。。。。”

而开始说起自己的种种。如此以来，一定会赢得对方的信任，使得交谈顺利进行。

例行话题是交谈的入口

有些算命师是透过电话，e-mail，或者写信等方式进行推测，他们主要就是或用例行话题，及时没有和咨询者直接见面，更可以用最少的咨询，在某种程度上说中对方的事。

面对面进行推测时，如果找不到谈话的引子，或缺乏推测的内容时，算命师更会使用例行话题来含糊其辞。

比如说，你房间放了每期必买但已停刊的杂志，你左膝上有旧伤、你有一直表坏了但没有修理、你有过期的药没有扔掉、你家中吱吱作响不好拉动的抽屉。

如果咨询者是女性，就说：你有衣服耳环掉了一只，现在还留着另一只，、你衣柜里面有买来但一次也没有穿过的衣服、你以前留长头发现在剪短了。。。等等。像这样的例行话题准确率都很高。

可以使用的例行话题

- 你曾经被信任的人背叛，正因为如此，你与人交往时多少保持着一段距离，你从经验中学到，坦率的相信人未必是对的，有时候怀疑也是必要的。
- 你曾经因坦率下决定而失败，如果那时少君耐心多等一下，情况会好很多。但是失败中学到的东西，对你来说也是很真过的事物。
- 从你工作的内容来看，你对目前的薪水感到不满，你觉得没有受到客观且应有的评价。
- 家人的事令你担心，多多少少带来压力，你已经做了能力所及的事，其它的就是力有未逮之处，这时候让时间来解决是最好的。
- 你是个直觉敏锐的人，即使第一次见面，你也能马上掌握那个人的性格，但是有时因为过度敏感，知道对方的想法，反而不能轻松交往。
- 你真是个感情丰富的人，但不善于表达。因此有时会被人误解或给人冷淡的印象。
- 你最近好像有经济上的问题。
- 即使面对危机，已经以为无望时，最后还会忽然出现贵人来相助，你过去的人生有好几次这样的事情，经常受到贵人的保护。
- 朋友或同事常找你商量事情吧？你真有受人依赖的特质。
- 你因为怕麻烦，有一点拖延该做的事情的倾向。其实你拥有难得的实力，最好积极采取行动。
- 最近你期待的事不能称心如意的进行，一直你有点沮丧，那些事比你想象的要更花时间，不要着急，最好耐心的做下去。
- 即使你想隐藏，依然看得出你暗自期待事情发展到最佳状态，你得表情让人感受到希望之光。

你也被说中了吧

看有助于工作、恋爱的小技巧 13——穿对方心理弱点的技巧 1

观察对方把戒指戴在哪一只手指上，就可看穿对方的心理弱点。

戴在大拇指的人，心中隐藏着某些不安。

戴在食指的人，心中感到某些恐惧。

戴在中指的人，心中压抑着某些愤怒。

戴在无名指的人，有情绪不稳定的倾向。

戴在小指的人，心中感到紧张、压力。

脑掌管手指的区域相当广，因此情绪容易显现在手指上。也就是潜意识中想用饰品防御心理脆弱的部分。

当然，如果你试图保护而不是攻击对方弱点的话，对方就会信任你。例如，对把戒指戴在大拇指的人，说些缓和不安的话，像是“放心吧”、“不用担心呀”、“有事随时可以找我商量”等等，效果会很好。

若要随心所欲的操纵对方，就拼命的使用“是的组合”（yes-set）

实践！请如此使用例行话题！

“是的组合”是例行话题的真正任务

使用例行话题的推测，像是“你曾经被信任的人背叛”，就算真的说中了，也没什么大不了的，并不具有破坏力。

但是，冷读术是把例行话题累积起来，例行话题的重要任务，与其说为了正确的推测，不如说为了建构“是的组合”，亦即使人表示肯定、同意之意。

从前有一种游戏叫“说十次‘pizza’”，玩法是连续说十次‘pizza’之后，立刻指着手肘问：“这是什么？”对方会条件反射地回答“hiza”

由此可见，反复总同样的事，思考就容易导往那个方向。

这个原理称为“渠道化原理”，也就是构筑渠道让对方做出肯定性的反应—想说 yes。

建立是的组合，就容易获得对方的信任

例如谈生意之前，不断和对方寒暄“天气相当暖和了”、“工作很忙把”、“贵公司上周推出新产品了”等等。目的在于累计对方肯定的回答，如“天气暖和了”、“托你的福，工作忙的很”等。

即使对方没有开口回答“是”、“没错”，只点头表示，效果也一样，只要能获得肯定性的反应就行了。

通过累积肯定性的反应，对方心中就会建立一条肯定并接受你说话的渠道。

例行话题的任务也就在此。虽然只是无关紧要的推测，咨询者也会留下“这个算命师说的没错”的印象，接下来就会放心相信算命师的说辞，就算推测有偏差，对方也会试图寻找说中的部分。

精神科医生和心理咨询师也经常用例行话题，只是话术稍有不同。人的烦恼和感受，在一般程度上并没有多少差异。

通常累积几年的诊断经验后，不论精神科医生或者咨询师，都会不知不觉建立一套自己的例行话题。

有助于工作、恋爱的小技巧 14——看穿对方心理弱点的技巧 2

前面提到的戒指法则，也可以反向应用。既然情绪会明显地表露在手指上，那么借着刺激手指，也能操控心里。

如果感到不安，按摩自己的大拇指，就会平静下来。

如果感到害怕，握住自己的食指，就能稍微安心。

如果感到愤怒，啦啦中指就能安定下来。

如果感到紧张，按摩小指就能放轻松。

或者，刻意把戒指戴在对应的手指上，也是个办法。对各手指的刺激会变成暗示，进而影响心理。

再怎么高喊”没有不安、没有不安”，反而会更加不安，但是借由刺激手指的暗示，就可以有效恢复心理的平衡。



许多算命师都是用的技巧——否定问句

一定能够说中的技巧

巧妙的问句（Subtle Negative），也是大家熟知的谈话圈套。不管推测说中了没有，都可以往说中的方向解释。例如：

“难道（边歪着头说）——最近宠物没有死吗？”

“啊！你怎么知道？上个礼拜金鱼死了。”

在这种情况下，读心者给对方的印象应该是：他好像凭灵感就看穿我失去金鱼的悲伤，”这个人可真厉害”第一回合就赢得信任。

但是，如果咨询者的宠物还活得好好的话，怎么办？此时，就会是这样：

“难道（边歪着头说）——最近宠物没有死吗？”

“没有。我养的猫很讲康，活得好好的。”

“（点点头）是呀，那我就放心了。”

因为说的是”没有死吗”“？所以也算是说对了。

那么，要是根本没有养宠物，那又该怎么说？

“难道（边歪着头说）——最近宠物没有死吗？”

“不，我没有养宠物。”

“（点点头）是呀，你不是那种靠养宠物来医治自己的人。”

日常生活上也能若无其事的使用巧妙的否定问句。例如：

“难道（边歪着头说）——最近没有和情人吵架吗？”

“完全没有。我们相处的很好呀。”

“（点点头）是呀，难怪现在气色很好。”

重点就在一边歪着头边说，营造一种”我不是真的那么清楚”的气氛，如果说中了，就会有强烈的影响力，即时没说中，也只要点点头说”这样啊”就行了。

【Point】：使用巧妙的否定用句，可轻易说中对方的事。

有助于工作、恋爱的小技巧 15——把谈话导向你的目标的技巧

交谈之中，许多人不知不觉地就犯了错误。比方说：

“还是价钱便宜的比较好。”

“是的。但是安全性的考虑也很重要。”

“是的。但是……”，”我知道。但是……”等，先肯定对方，随即有回头说”但是”的说法，屡见不鲜。

这种说法最大的问题是，你以为你是在肯定对方，但是对方却回觉得你是在全面的否定他。因为”但是”这个词，就表示否定前面的而腔调后面的语句。

像这种情况，改为如下的说法就行了。

“还是价钱便宜的比较好。”

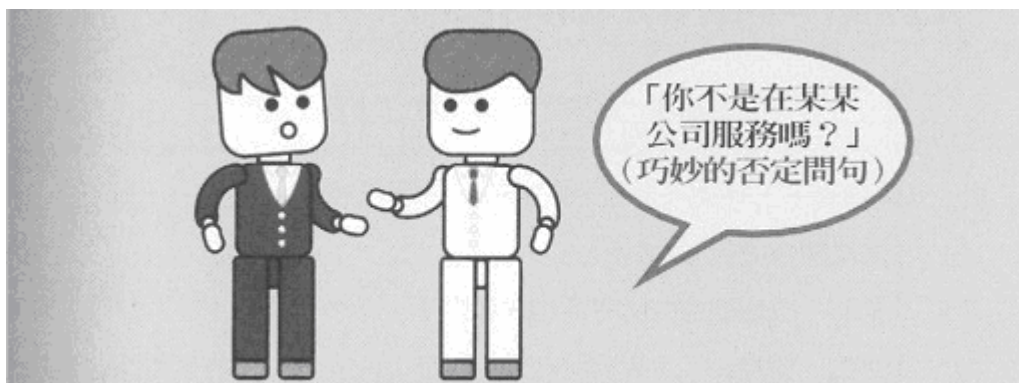
“是的。而且对安全性的考虑也很重要。”

也就是说，不要用”但是”，而改用”而且”来来连接前后的语句。

即使语意上听起来有些勉强也没有关系，因为生活中的谈话，本来印象就比文法的正确性重要。

.....

用巧妙的否定问句猜中公司名称



对方的反应有以下三种情况

- 和某某公司完全没有关系时
会放回答说：“不，我不在那种大企业工作”，此时读心者就边点头(表示果然如此)边说：“是啊！我曾经替某某公司的几个员工算命，但没有一个像你这样拥有创造力的手相，你本来就不是那种在大企业中，舒舒服服翘二郎腿的软弱型人物。”
然后，继续谈话就行。这种说法虽然没有猜中，但也不算猜错。
- 不是某某公司，却是同业
虽然没猜中，但也相当接近了。对方也许回答说：“同样是 IT 产业，但不是某某公司。”此时就边点头边说：“是啊，我的确感受到活跃于 IT 界的强烈波动。”
如此就算说中了，而且得到了对方在 IT 业工作的讯息、
- 正任职或曾经任职某某公司时
这是完全说中，推测样题(Sample Reading)教人这样接着说：“啊，果然不出所料，这就是在某某公司那种大企业发挥实力的人的手相，是在大舞台活跃的人的手相啊。”

没有说中也不成问题，但若说中，对方马上就会相信你

.....

使用故弄玄虚的否定问句，立即吸引对方

实践！请如此使用巧妙的否定问句！

使用巧妙的否定问句的诀窍

就某种意义而言，巧妙的否定语句就是在故弄玄虚。

“难道不是……吗？”

“人家不是说你是……吗？”

“对于……，你不是心里有数吗？”

“……这种事，不是你的事吗？”

“……这种事，都是我神经过敏吧？”

“……这种事，从没有发生过吗？”

“……这种事，你没有察觉到吗？”

读心者巧妙使用这些句子，只要猜中一项，在选者记忆的作用下，不但能给人留下深刻的印象，也能立刻博得咨询者的信任。

【point】：使用巧妙的否定问句，给人深刻的印象！

吸引对方的魔法质问

我自己刚学习这种巧妙的否定问句时，曾经怀疑是否有人会受骗。但是，经过实际的经验之后，发现它 3 的效果相当大。

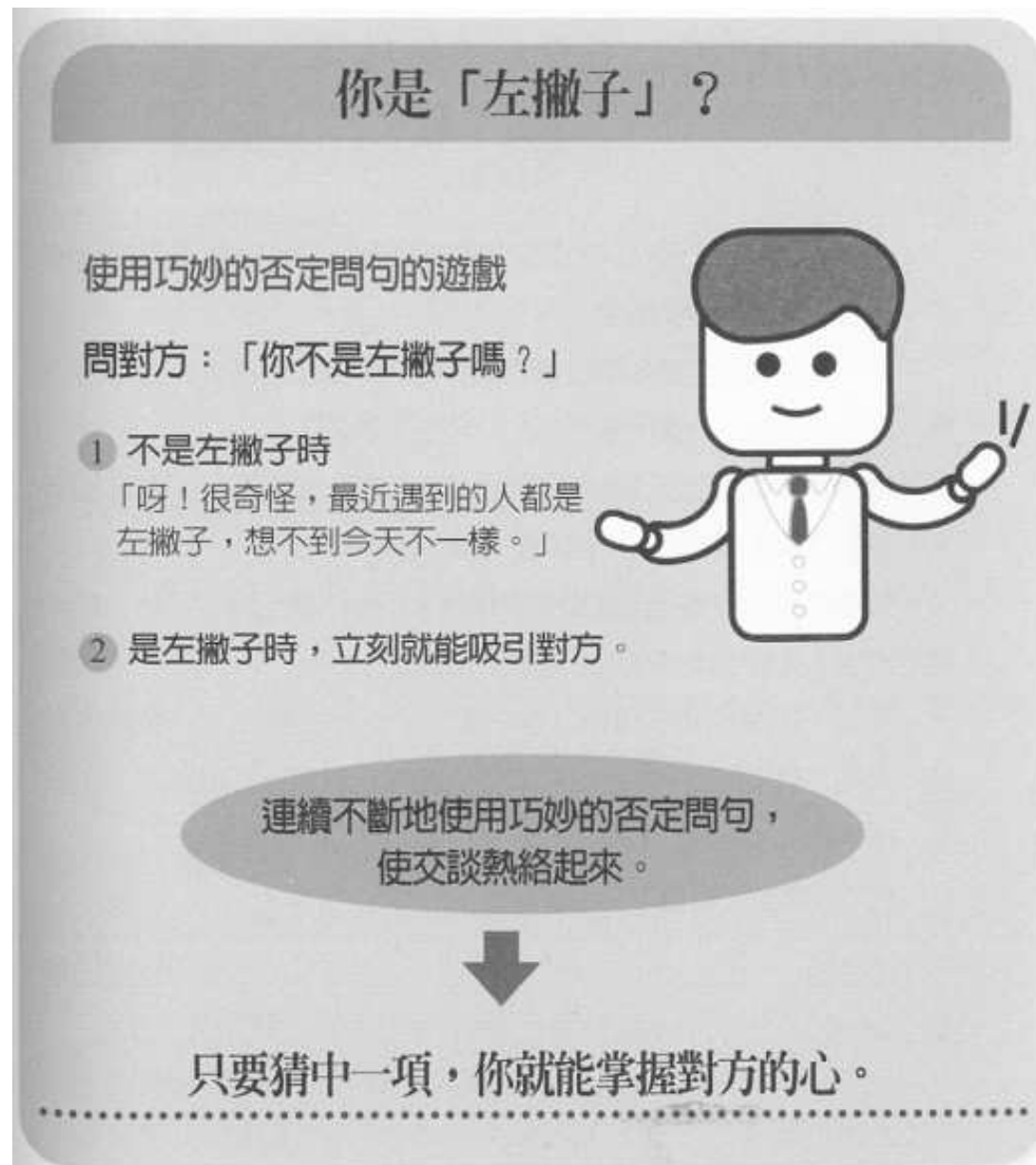
举个简单的例子。我曾经对十几位女性做过实验，第一次见面，我一定歪着头，装着有点无法理解的样子问：“恩……你不是左撇子吗？”

几乎每一个人都毫不犹豫地明确回答：“不，我惯用右手。”我听了只说：“是这样呀。”并点头表示同意。然后，就继续进行谈话。

至今还没有遇到过有人反问我：“问什么那样问？”即使真有人问，只要回答说：“呀！很奇怪，最近遇到的人都是左撇子，想不到今天不一样。”就行了，一点也不会影响后面谈话的顺利进展。

万一对方真的是左撇子，可就不得了，她们几乎都会大叫：“你怎么知道？”之所以针对女性做这个实验，是因为她们被猜中的反应特别激烈，其惊讶的程度有时反而会吓到我。

有位女性最让我印象深刻，到现在都已忘不掉，因为她当时已改用右手，但以前的确是左撇子。听到我问这句话时，她甚至吓得从椅子上跳起来逃之夭夭。她说：“连那么久以前的事都知道，真是可怕！”不过，我倒不清楚她所谓的“那么久”，究竟是多久。



有一个方法，一眼就能分辨出初次见面的人是左撇子还是右撇子，这也是冷读术的惯用手段。

那就是观看对方的领带。惯用右手的人，领带的三角结的下方尖角，往右边倾斜；而惯用左手的人，则往左边倾斜。

看到对方领带的三角结往左边倾斜，你就告诉他：“你是左撇子。”对方会惊讶的问：“你怎么知道？”

如果对方领带的三角结往左面倾斜，但却不是左撇子，那又是什么意思呢？这表示领带极有可能是别人替他打的。

因此，如果你看了领带之后判断：“你是左撇子？”而对方答说：“不，我惯用右手。”你可以立刻再度出生说：“这样啊……那么，领带是别人替你打的喽？”这一次猜中的可能性会很高。

对方也会对你的观察力很感兴趣。

想知道对方的内心对方的讯息时使用的质问技巧

掏出对方讯息的技巧——巧妙质问法

让对方不知不觉地泄露信息

所谓”巧妙质问法”，就是若无其事套出咨询者的讯息的方法。

比方说，若是你直接问对方：“你住在哪里？”对方肯定会提高警觉，猜想：“干嘛问这个？好像变态的跟踪者一样。”

但是，你若问他：“你住在世田谷区？”对方通常会毫无戒心地回答说：“不是，我住在杉亚区。”

先说出一个明确的答案，让对方来更正，就能顺利套出真正的讯息。

原因是人对于别人说错的事，都会想去订正，意识就不容易转向怀疑问什么要问这个问题。

当然，如果对方真的住在世田谷区，他不是回答”是的”，

就是回答”你怎么知道”，而且一定会万分佩服你的功力。

无论如何，你总会达到目的。

【point】：使用巧妙质问法，可以轻易打听出手机号码

不使人发觉那是在提问

巧妙质问法就是一种”不让对方发觉那是在提问”的提问技巧。

例如问对方：

“刚才，你的记忆闯进了我的脑中，我看到你很害怕动物的模样……你是否想起了一些事？”

先提出”害怕动物”这种任何人都可能有过的经验，再问”你是否想起了一些事”，就能诱使对方说出具体的事实。

“……是为什么呢？”

“……的意思，懂吗？”

“……是怎么回事？”

“对于……是否想起了一些事？”

“……对不对？”

“……有什么重要的意义？”

“所谓……究竟是什么？”

利用这些问句而不要直接打听，就是巧妙质询法。因为直接发问，要死弄错了，便会失去可信度。

別直接打聽，對方才會答話

想打聽對方的住處時，若直接詢問，對方會有戒心

✕ 「妳住在哪裡？」



○ 「妳住在世田區嗎？」
(巧妙質問法)

「不，我住在杉並區。」



↓

利用人會想訂正被別人說錯的心理。

感到紧张，愤怒，压力等负面情绪时，即使想镇静下来也是很难如愿，这是因为你置身于不对的场所。

一般人都以为，心在身体里面，其实这种想法是错误的，反而应该说，身体在心里面。

请你把身体当作圆心，用想象力画出一个半径约一点五公尺的空间，把这个空间当作你的心，然后，再想象那空间里混乱的空气，逐渐沉淀下来。

就像倒进杯子的浑浊泥水，放置一会儿后，泥土渐渐沉淀下来，水就变得清澈了。围绕在你身体周边空气中的不安，压力，愤怒等，也渐渐沉淀下来。

想像的时候，闭上眼睛或睁开眼睛都可以。不要小看这种想像，只要认真做，就能实际感受到效果。

使用巧妙质问法，套出对方的嗜好或手机号码

实践！请如此使用巧妙质问法！

最适用于想与初次见面的对方亲密交往时

在舞会或联谊活动里，想和第一次见面的人进一步交往时，大体上都会拼命从寻找共同的话题开始。因为双方如果有共同的兴趣与朋友等等，就不愁聊不下去。

那么，怎样寻找共同的话题呢？当然，像连珠炮似的问些“你的兴趣是什吗？”“假日都做些什么？”“听哪种音乐？”“喜欢运动吗？”这么泛泛的问题，也是可以找到一些连结点。但是，你不觉得稍欠优雅，说的太猴急了么？

其实不妨好好活用巧妙的质问法。

“你看起来好像喜欢黑人音乐？”

“啊？是吗？其实我平时喜欢听 Mr.Children 乐园的音乐。”

“哦，我也很喜欢，还买了新专辑喔。”

“哇，太好了！”

【point】：使用巧妙质问法，可让对方毫无戒心。

这种问法远比直接问“你喜欢什么音乐”自然。对话中你完全没有提出企图收集资讯的问题，不会给人在试探的印象。因此，对方也会毫无戒心地说出自己的喜好。”万一”对方刚好真的喜欢黑人音乐的话，那可是以外地大成功。

“你看起来好像喜欢黑人音乐？”

“哇！好厉害！你怎么知道的？”

“我也喜欢他们的音乐，所以可以感觉的出来。”

“你都听谁的？”

只要使用巧妙质问法，就不会给人”这个人拼命想寻找共同点”的印象，还可以问出你需要的资讯，请务必试试看。

使用巧妙质问法，也可轻易打听出对方的手机号码。

“上次见面时，你好像告诉我你的电话号码？”

“啊？恩……好像没有啊。”

“这样啊，那么，请你告诉我吧！”

“恩。*****”

故意弄错，可降低对方的警戒心，觉得告诉你电话号码是很自然的。

如果想从对方口中套出讯息，直接问是不行的。有效的做法是，特意吐露某些资讯，正确与否都没关系，表现得好像只是要和对方确认似的。这就是巧妙质问法的功效。

.....

面试时也可使用巧妙质问法

- 贵公司好像在寻找有丰富业务经验的管理人员
(用巧妙质问法试探对方寻找的人才。猜中的话你就立刻强调“那正是我最适合的职位”)

“喔，你知道这件事？是还没有决定，但是业务出身的管理人，似乎比技术出身的适合本公司的体质。”

“啊！果然如此，因为贵公司以业务能力强而闻名，即使是管理职，也需要像我一样有丰富业务经验的人才。”

- 贵公司好像在寻找有丰富业务经验的管理人员
(用巧妙质问法试探对方寻找的人才。没有猜中也不成问题，你可以按照下面的方式继续说下去)

“不，业务经验虽然重要，但实际上比较继续企划管理人员。”

“啊，果然如此，应征项目上虽然没有写，但像贵公司这样快速成长的企业，像我这样有企划管理经验的业务人员，一定比仅有业务经验的人更合适。”

“喔，你有企划管理的实际成绩吗？”

“严格来说，也许不能说是企划管理，但我曾经担任新近业务人员的教育规划。”

使用巧妙质问法，可以轻易套出对方的讯息

.....

即使是因为意外事故，不能用手而学会用脚趾头那笔写字的人，也会表现出和用手写字时一样的习惯。因为与其说人是用手写字，不如说是用脑写字。也就是说，人的笔迹会如实地暴露出你的潜意识。

写的字左边略微往上，亦即稍微往右倾斜的人，属于“感情型”。而且往右倾斜的幅度越大者，感情越丰富。在本书中称为“**We 型人**”（请参考 PART3）。

反之，写的字右边往上，亦即稍微往左倾斜的人，属于“理论型”。可判断为有抑制感情的倾向，在本书中成为“**Me 型人**”。

写的字既不偏左，也不偏右，完全像方正铅字般的人，是超乎必要的谨慎而过度压抑自己的人，几乎不会对别人敞开心胸。

虽然本人没有意识到，但不管在什么情况下，性格都会清楚地暴露在手写笔迹上。

“扩大/缩小”说话术

.....

把没说中变成说中的技术—— 扩大/缩小说法

把没说中变成说中的说话策略

冷读术是一种即使推测错误，也可以转变成说中的技巧。

“最近，你健康上有点问题？”

“没有啊，我很健康……”

“真的？心理健康方面不是有些失调吗？”

“啊，是的。事实上，新工作是有些压力……”

也就是说，把健康扩大解释到“精神健康”，这是利用 (Zoom Out) 说法。

“从你的口气中，感觉到你有人际关系的麻烦。”

“是的，不过现在没什么问题……”

“现在当然没有问题，因为已经克服了。但是，过去曾因与难对付的人的关系而苦恼？”

“是的。在以前的公司曾遭到老板的性骚扰……”

这是缩小 (Zoom In) 说法。也就是借由“人际关系的麻烦”缩小到“过去的麻烦”，若无其事地逃避没有说中的方法。

【poing】：忘记约会时也可以使用扩大/缩小说法。

下意识地使用扩大/缩小说法

前面说过，对说中的印象越深刻，越会忘记没有说中的，基于这样的心理作用，使用扩大/缩小说法，也就可以把事情说中。在日常生活上，我们也常不经意地使用扩大/缩小说法。

“明天有工作，所以不能见面……”

“什么？你忘记明天是我的生日？”

“当然知道呀！不过要午夜过后才能带礼物给你。”

“啊，深夜的约会。太好了！”

也就是说，把“明天”缩小解释为“午夜十二点为止”，也就可以摆脱困境了。而要从笼统的推迟逐渐缩小范围时，就可使用缩小说法。

“人际关系有问题？” “是的。”

“是女性问题吧？” “是的。”

“和恋爱有关？” “不……”

“那是年长的女性？” “是的。是公司的上司……”

“我知道了。和她相处不好，对吧？”

“是的，是个很难取悦的人……”

如此逐渐缩小推测的范围，慢慢就会逼近核心。

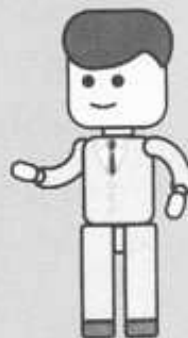
擴大／縮小說法

擴大說法 擴大說詞的意義就會「說中」。

例：「你最近好像為錢的問題而煩惱？」
「沒有啊，我今天是來問健康的問題……」
「但是，健康惡化下去，身體虛弱到無法工作，
在這層意義上，我覺得金錢才是問題。」

縮小說法 縮小說詞的意義就會「說中」。

例：「現在是非常艱困的時期，對吧？」
「不會啊！現在情況還好。」
「不，最辛苦的運勢就快要到了。你可能
還沒有察覺到，大約從下個月開始……」
「這麼說，我最近……」



从笔迹看穿对方性格的技巧 2

人的笔迹会如实地显露潜意识。

给你一张全新的纸，请对方在上面随意写些字。不论写什么都可以，例如自己的名字。

写的字的内容都无关紧要，实际上要观察的是，对方把字写在了什么地方。

字写在纸上方的人，性格积极；写在越下方的人，性格越消极。

写在偏右方的人，是未来取向的人，经常思考将来的事。写在偏左方的人，有拘泥于过去的倾向，是属于做任何事都以过去经验为基础的类型。

如果是混合型，例如字写在偏右上的人，可视为朝向未来、怀抱希望的行动型；偏左上方的人，是属于积极但不太敢冒险型；写在右下方的人，可说是可以预测未来，但内心感到不安型；写在左下方的人，则是没有自信，不太愿意挑战新事物的类型。

人的笔迹会如实地显露潜意识。

给你一张全新的纸，请对方在上面随意写些字。不论写什么都可以，例如自己的名字。

写的字的内容都无关紧要，实际上要观察的是，对方把字写在了什么地方。

字写在纸上方的人，性格积极；写在越下方的人，性格越消极。

写在偏右方的人，是未来取向的人，经常思考将来的事。写在偏左方的人，有拘泥于过去的倾向，是属于做任何事都以过去经验为基础的类型。

如果是混合型，例如字写在偏右上的人，可视为朝向未来、怀抱希望的行动型；偏左上方的人，是属于积极但不太敢冒险型；写在右下方的人，可说是可以预测未来，但内心感到不安型；写在左下方的人，则是没有自信，不太愿意挑战新事物的类型。

手打冷读术的一点感想

1. 冷读术是日本人写的，有些语言习惯不适合国人。但是道理是相通的。
2. 不要拘泥文字和理论，实践和运用才是最重要的。
3. 术，注意这个词。沟通需要的是真诚，术只是手段，千万不要舍本逐末。

以扩大/缩小说法套出对方的心情，烦恼

实践！请如此使用扩大/缩小说法

猜中对方烦恼的技巧

通常会向算命师求助的人，多半是遇到了麻烦或难题，希望求得建议或答案。因此如果算命师没有完成这个功能，就算使用例行话题说中咨询者的性格或现状，也不具多大的意义。因为算命师存在的价值，就在于提供困境的解答。即使只是一般人，如果能一语道破对方的烦恼，对方也会打开心扉。

但是，算命师总不能大刺刺的探问咨询者：“你要问什么事？”因为既然号称通灵、洞悉天机，总不能连对方在想什么都不知道吧！

就咨询而言，自己什么都没说，烦恼却被一语道破，拥有这种功力的算命师，才是值得信任的。

那么，该怎么做呢？

【point】：只要理解对方的烦恼，对方就能打开心扉

烦恼只有四个范畴

其实，人生所有的烦恼、痛苦，都不脱下列的四个范畴。

- 人际关系
- 金钱（包括一切的富足）
- 梦想（目标）
- 健康

例如，工作上所有的问题，都可以归类到“金钱”、“人际关系”、“梦想（目标）”三个范畴里：遭到裁员，正在找新工作，和“金钱”有直接关系；和新上司的个性不合，可说是“人际关系”的问题；因为不知是否该换工作而由于不决，就是和“梦想（目标）有关”。

如果是感情的问题，当然适用“人际关系”的范畴；如果是在工作或恋爱中左右为难，就和“人际关系”和“梦想（目标）”都有关；如果是同居人不想工作，死皮赖脸的要钱，像个吃软饭的，那么“金钱”也是重大的问题。

如果是最近心情消沉，提不起干劲，就是“心理健康”的问题，因此而无心工作，就与“金钱”有关；如果是对什么都失去兴趣，提不起干劲，便和“梦想（目标）”有关。

看出来了吗？几乎所有的烦恼、疑惑，都适用于这四个范畴中的一个。因此读心者只要使用“扩大/缩小说法”，推测出主要烦恼是归于哪个范畴，再逐步进行试探。

使用冷讀術打聽對方的煩惱問題

人的煩惱只有四種

人際關係

夢想

金錢

健康

猜中對方煩惱的技巧

「好像……有人際關係的問題？」

「不是，我現在是被經濟問題所苦。」

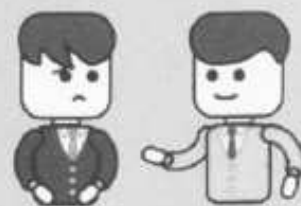
「（微微表示驚訝）這個問題和別人完全沒有關係嗎？
（擴大說法）」

「沒關係。」

「金錢本身不是罪惡，你深入想想就會發現，錢的問題
也是出於人啊！對不對？」

「的確如此。我這次會發生問題，就是因為太輕易聽信
朋友的話了。」

這個例子，先丟出「人際關係」來試探，
但是，諮詢者的煩惱卻是「金錢」，因此就
把「人際關係」擴大解釋為「雖然是金錢問
題，但和別人有關連吧？我想這才是真正的
問題所在。」用這樣微妙的差異來解釋。



前面提到，从字的倾斜方向和写在纸上的位置，可以推测对方的性格，而从写字的速度也可以推测对方的心理。

如同我们常说的，“见微知著”，仅仅从一个人的小动作，就能看出那个人的性格；只要看字的写法，就能相当准确地推测一个人的工作方式。

- 字迹潦草而且写字速度很快的人，工作也很快，难免就有些马虎粗糙的地方，但那是因为他认为“大略做好后再修改细节就好了”。这类型的人，适合做一贯作业的工作，对需要精雕细琢的工作就会感到不耐烦。
- 写字谨慎而慢的人，工作时也会一步一步边确认边进行。他会非常仔细、孜孜不倦地工作，然而一旦被催促加快速度时，就不能发挥原有的水准，甚至干劲全失了。

把这两种人混合编成一组，正好可以发挥互补的功能，快速做完之后，再仔细确认，让工作顺利完成。

告别前给个不会不准的预言，对方就能任你操控

.....

绝对不会不准的——巧妙的预言

任何人都会用的巧妙的预言 (Subtle Prediction)

如果读心者只说中过去或现在的事，你难免会怀疑他“说不定事先偷偷调查过了”。但如果是预测未来的事，而且真的应验了，你是不是对读心者的信任会加强？

事实上，使用冷读术的技巧可以作出“绝对不会不准的预言。”你相信吗？当然，世上没有绝对会说中的预言，但是，绝对不会不准的预言却是有可能的。例如：

“你的身边有个爱慕你的人，一直不敢向你表达心意。不过，这回他似乎下定决心要向你告白了。”

如果身边恰巧有那样的人，而刚好在下个月左右告白，这个预言就说中了。即使身边根本没有任何爱慕者，但要如何证明这个预言不准呢？

毕竟，你并不知道那个人是谁，也许那个人这回还是没有勇气，所以打消了告白的念头。总之，你根本没有任何证据可以断定这个人不存在。

也就是说，只有在刚好说中时，才能判断那个预言的真假。

因此，虽然不见得绝对说中，但绝对不会不准。而且，很多人即使被预言的事没有发生，也不会察觉：但是，当预言的某件事被说中时，就会强烈的意识到“那个预言说中了”。

也就是说，选择性记忆在这里承担了任务。

【point】：说中未来并不难

说中将来的震撼

“只要多加注意的话，下个星期左右，你会遇到带来好运的人。”就算下个星期根本没有碰到任何一个能带来好运的人，也只能说你没有注意到而已。如果刚好遇到的话，你就不得不因读心者的预言成真而感动。

「絕對不會不準的預言」的機制

巧妙的預言

做範圍廣大、只有說中時才察覺到的預言。

例

「近期内，會有好一陣子沒有聯絡的人突然和你來往。你要珍惜那個人才好。」

「近期内」，也許是一個星期內，也許是幾個月內。如果是失聯三十年的人，幾年內也算是「近期内」。（範圍廣大）

「好一陣子沒有聯絡的人」，如果交情好的話，一週也算是「好一陣子」。

「來往」，電話、E-mail、賀年卡、突然相遇等都算。（範圍廣大）

送礼物给情人，当她满怀希望地打开包装后，表情却突然一沉，不过马上又欢喜地说：“哇！好高兴！”

就算你问她：“是不是已经有了？”她也不正面回答，只是一味地说：“恩，太高兴了。”

像这种情况，有个方法可以打听出对方到底哪里不满意。

就是过一会儿后，若无其事地问她：“最近，是不是有什么令你失望的事？”

假如她回答：“是啊！奖金太少了。”由此可以推知，她认为你刚才送的礼物，“超乎想象的便宜”。

虽然她认为太便宜了，但因为不想被你当作贪婪的女人，所以就把不满的心情强自压抑下来。

压抑下来的心情，就和压进水中的球一样，一直等着浮上来的机会。一旦听到你的提问，那份不满之情不知不觉就会浮现出来了。

接着问别的问题，就可以打探出对方隐藏的心情。

先从容易说中的语言着手，如果目标是大的东西，就要累积预言

实践！请如此使用巧妙的预言

容易说中的预言

巧妙的预言是让人相信他能够预知未来的圈套。下面举的例子具有范围广，容易说中：即使没有说中，也无法证明没有说中；符合对方的心愿，并受好评等效果，请务必使用看看。

“近期内，应该会有……事。”

“今后……就会步入坦途。”

“A 先生会把……偷偷告诉你。”

“这星期内应该会突然遇到名叫 B 的人。”

“你身边的人应该很快就……”

“请多注意……。”

【point】：说中未来，可以让对方相信你说的任何事。

坏的读心者会积累巧妙的预言

不怀好意的读心者，为了确立信任感，会使用放长线钓大鱼的手法。他最后想“抢夺”的东西越大，就愿意花越长的时间运作。

假设有个算命师分别为十个人算命，而且在推测过程中都设置了巧妙的预言，结果十人当中说中了六个，那么这六个人迟早会回头来找他算命的。

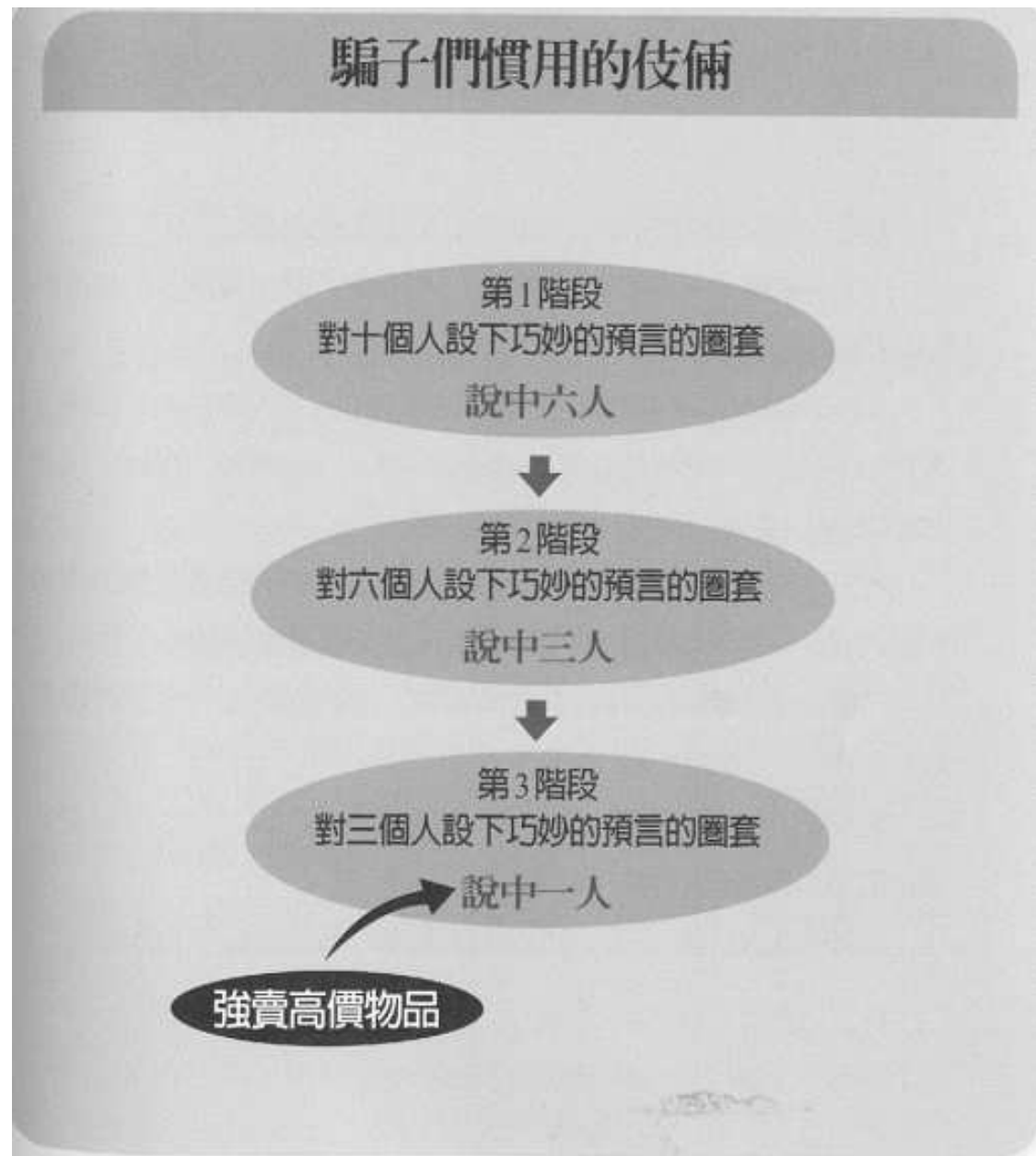
然后，在为这六个人推测的过程中，再度设置巧妙的预言，并且做出比上次跟大胆一点的预言。如此一来，虽然没有说中的可能性会稍微提高，但无形中也会增强说中时的震撼。

再假设这六人当中说中了三个人，这三个人对于连续说中他们未来的算命师，一定相当钦佩。此时，算命师再为那三人做出风险更高的大胆预言，而且假设完全说中其中一人。

连荒唐的预言也会相信

最后剩下的那个人，会如何看待整件事呢？

找这位算命师算了三次命，每一次的预言都应验了，而且一次比一次更具体，你很难不继续相信他下一次的预言，甚至连“你不买这个茶壶，就会遭遇到严重的意外”这么荒唐的预言，也会深信不疑了。



这是一种内心虽然不安，外表却依然能展现自信的技巧。

方法很简单，只要把徒劳无益的活动抑制到最小程度，所有的动作都尽量放慢就行了。

人在下意识中，总会觉得越是从容不迫的人，等级越高。上班族就是一个例子，匆匆忙忙到处奔波的人，职位一定较低。因此，只要把动作放慢，就可以营造出有自信的气氛。

例如抽烟时，把香烟慢慢送到嘴里，先吸一下在点火。抽的时候不要一口接一口，中间稍微停顿一会儿，让烟雾慢慢的飘散。

只要观察戏剧里的黑帮老大就知道，他们的动作一定从容不迫，没有一点多余的小动作。

走路时也一样，只要注意步伐，尽量慢慢地，大步地走，就会感觉到自己逐渐变得很稳重和有自信。

透过本身的行动，你的潜意识就会理解“我是个有自信的人。”

使用冷读术，打开了难以对付者的心扉

我有一位病人，经常被社服人员批评：“不好相处，过度谨慎小心，神经质。”

但是人似乎也有自觉，所以不时会说：

“因为我可以马上看穿对方的想法，所以大家都避着我。”

“我知道你们都说我不好相处，对我敬而远之。”

工作人员劝他做复健，他却说：“你们总是说“做得到，做得到”，说的倒轻松，哪里知道我使尽吃奶的力气，也只能走几步而已。”始终不肯积极去做。

这位女性属于“Me 型人”，所以跟她谈话时，要注意经常保持让对方优先选择的态度。比方说：

“你的身体你自己最清楚不过了。不要勉强，能做多少就做多少。”

“没有人能做到满分的。”

由于 Me 型人对于“我的事自己最清楚”的想法，比别人更强，我为了取得她的信任，自然非常尊重这一点，也使用许多例行话题，比如说：

“你很能掌握自己，对于无法理解的事无论如何也不愿去做，但一旦理解了，就会很有耐心的完成。”

“你能洞悉对方的念头，也因此很难与人相处。”

“其实你的感情比别人丰富，有时候太过老实，也很会照顾别人，对不对？”

“有时难免被别人误解……但从你的言谈中，我可以感觉到你的真情流露。”

最后看着她的眼睛说：“对不起，不管怎样，我只想把这些话告诉你。”

这时候，她的眼睛简直可以叫做闪闪发亮。

像这种觉得自己被刻意疏远，或被人批评难相处的人，一旦遇到理解她的人，会感到无比的高兴。

我深深感到冷读术的效果。

part3

你是哪一型的人？we型或 me型

血型、星座都已经过时了，最佳性格判断法——We/Me 型
.....

只要知道分类，就不会有沟通上的烦恼

人可分为两种类型

为了了解人的性格，我们习惯将人分类，找出共同特质。比如说用星座、血型，或是心理测试。

举个例子来说，如果你知道对方的血型是 a 型，就说“你看到神经迟钝的人就会感到不安”或是“你是个一丝不苟的人”，十之八九都会猜中。还有人使用以荣格的性格类型论为基础的性格检查法 (MBTI, Myers-Briggs Type Indicator)，或是按体型把人分为瘦长型、健壮型、肥胖型的雪而顿 (Sheldon) 体型分类法 (Somatotype)。

读心者看到咨询者的第一眼，就大致可以判断对方的性格。当然，读心者没有时间做心理测验，也没有管道知道咨询者的星座或血型。哪么，他们是如何办到的呢？以下，就介绍冷读书使用里最简单的性格分析法——We/Me 型。这种分类法是以南加州的催眠治疗师约翰卡帕斯 (john G. Kappas) 提倡的 E/P 型理论为基础所构成的。

我把 E/P 型理论活用于精神疗法已经有很长的时间，在实行过程中，有几个特有的发现，尤其是从外表区分 E/P 型的方法和身体特征方面，大半都脱离了卡帕斯的理论。为了避免混乱，我把类型的称呼从 E/P 型改为 We/Me 型。

单纯分为 We/Me 型的理由

谈到 We/Me 型，不免有人反驳我：“人是很法砸的，不可能用两种类型就说明清楚。”但是，从恋爱这件事来看，人只有男和女这两种性别，是否就可因此认为男女间的恋爱是简单的呢？当然不是，在没有比恋爱更复杂的事了。如果认为 We/Me 理论，只能做肤浅的分析和表面的推测，那就是成见了。



自然拿出合约的技巧

买卖洽谈到最后，要拿出合约请对方签署时，卖方的动作往往过于突兀，因为让买方感到气氛不对劲，甚至引起反感。

再次，叫你一个可以自然而快速出示合约的方法。那就是，从对方看来是从左往右（从你这边是从右往左）的方向，快速拿出合约来。

仅仅是这个动作，就能让合约的出现感觉很自然。

这是因为人对于从左往右的移动感到自然，反之就会感到突兀。例如喜剧的演出，当演员登场时，都是从左往右移动，除非是饰演反派角色。因为从右往左走，会稍微引起观众的反感，刚好符合反派角色登场的气氛。

因此，如果你要送情人礼物，反倒应该从对方看起来从右往左的方向拿出来，这个举动可以让情人感到更以外与惊喜。

你是哪一型

你是哪一型？判定 We/Me 型的测验

“你是哪一型？”的检查测验

从以下的测验中，可以判定你是哪一型。

请在适合自己的图案上打圈(O)，无法判断时，请想一想：“如果硬要选的话，会选哪一个？”如果还是无法作答，女性就选“A”，男性就选“B”。

问题 1

双手交叉互握的时候……

☒ A 左拇指在上面 ☐ B 右拇指在上面

问题 2

和人并肩行走时，对方在哪一边会让你觉得比较轻松？

☐ A 你的右手边 ☒ B 你的左手边

问题 3

身体的哪一边比较容易受伤？

☒ A 左半身 B 右半身

问题 4

小时候是否会向父母吐露自己的心情？

☒ A 据实以告 ☐ B 不会说

问题 5

小时候父母的朋友会不会来家？

☒ A 常常来 ☐ B 不常来

问题 6

如果养宠物，你会养狗或猫？

☒ A 狗 B 猫

问题 7

陷入困境时……

☒ A 希望有人听你说话 ☐ B 希望一个人静一静

问题 8

与小孩子（自己的孩子除外）在一起时……

☒ A 非常喜欢 B 感到棘手

问题 9

对于在团体中发言……

A 不会抗拒 B 因为会紧张，所以尽量避免

问题 10

被介绍给朋友的朋友时……

A 很快就能融洽地轻松交谈 B 过度在意对方不知如何评价自己

问题 11

排便状况

A 有便秘的倾向 B 有腹泻的倾向

问题 12

你朋友的人数？

A 很多 B 很少

问题 13

不知如何是好时……

A 先行动再说 B 慢慢思考，理解之后再行动

问题 14

如果要参加体育活动，你会选择……

A 团体比赛 B 个人比赛

问题 15

和情人……

A 在人前还是照样亲热地谈情说爱 B 只有两个人时才会亲热地谈情说爱

判定结果：

请比较一下 A 和 B 的数量。A 的数目比较多，你是——We 型；B 的数目比较多，你是——Me 型。数目的差异越多，该型的倾向越强。例如，如果 A 有十二个、B 有三个，表示 We 型倾向很强；如果 A 有七个、B 有八个，可视为温和的 Me 型。

可以从发型、服装、体型来判断

.....

从外表区分 We/Me 型

We 型人 稍胖？

判断一个人时，总不能特地请他来做测验。不过，光凭外表来观察，某种程度上也能区分出属于 We 型或 Me 型。

We 型人通常服装比较华丽，与人相处轻松愉快，在公众场合也敢大声说话。体型比较健壮或丰满，至少也是中等身材，真正瘦的人并不多。

这类型的人，包包有背在左肩的倾向，中心多在左脚，受伤的部位也大多在左半身。在会议室、电影院等场合里，大多坐在靠左边的座位（从本人来看）。两个人并行或并坐时，喜欢对方处于自己的右手边。为使右前额显得宽阔，头发的分线倾向于右边（从本人来看）。

Me 型人

身材苗条？

Me 型人比较喜欢传统而朴素的服装。与人在一起时，不喜欢太靠近，总会保持一点距离。身材苗条、瘦高，且脖子长的人很多。

这类型的人，包包有背在右肩的倾向，中心多在右脚，受伤的部位也大多在右半身。在会议室、电影院等场合里，大多坐在靠右边的座位（从本人来看）。两个人并行或并坐时，喜欢对方于自己的左手边。为使左前额显得宽阔，头发的发现倾向于左边（从本人来看）。

发旋的旋转方向不同

或许你会有点惊讶，Me 型或 We 型的人，头发的旋转方向竟然相反。Me 型人往顺时针方向旋转；We 型人往逆时针方向旋转。

因此，从一个人的前发分发，就可以判断出它的类型。头发发流分线时，Me 型人的左额头会露出来；We 型人的右额头会比较宽阔。当然，发型能自由改变，不能光由这点来判断，只能作为参考重点之一。

由此可见，Me 型人和 We 型的人，其特征宛如镜中的显影。

從外表區分類型的重點

	We 型	Me 型
站立位置	對方位於自己的右手邊	對方位於自己的左手邊
頭髮的分線	右分（露出右額頭）	左分（露出左額頭）
<u>聽見細微的聲音時</u>	以右耳傾聽	以左耳傾聽
視線	（從本人看來） 多往右移動	（從本人看來） 多往左移動
走路時	右手擺動的 <u>幅度大</u>	左手擺動的幅度大
手拿包包等	<u>拿在左手</u>	拿在右手
重心	<u>左</u>	右
兩手交叉時	左手拇指在上面	右手拇指在上面
眨眼睛時	<u>閉左眼</u>	閉右眼
在教室或電影院 等場所的座位	（從本人看來） 坐靠左邊的位子	（從本人看來） 坐靠右邊的位子
手寫的字	字的 <u>左側朝上</u>	字的右側朝上
服裝	喜歡華麗的服裝	喜歡一般的衣服
眼神交會時	多、長	少、短
和初次見面者的距離	伸手就可觸及的距離	伸手碰不到的距離

有助于工作、恋爱的小技巧 24——有效进行商品说明的技巧

We/Me 型的观点，也可以应用在工作上的商品说明时，参加者是第一次见面的人，尤其特别有用。

We 型人在会议室里，喜欢坐在左边（从本人看来），Me 型人喜欢坐在右边。从主讲的你看来，面对你靠右边坐的人，属于 We 型，靠左边坐的人，属于 Me 型。也就是说，在说明活动时要诉诸感性的话术，像“客户一定会被这个商品感动”，就面向右边的人说；而要诉诸理论时，像“这是去年之前所有业绩的数据”，就面向左边的人说，这么做得到的效果最大。

如此一来，可以让全部的参加者都留下好的印象。

掌握 We 型人的心，就要强调一体感

.....

打通 We 型人心的沟通方法

We 型人的特征——开朗的博爱主义者

We 型的人，是以「我们」为基准来思考、感觉和行动。

他们能立刻与人亲密地交往，重视和谐；即使在陌生的场合，也不会抗拒在人前说话；常自顾担任如宴会的干事、结婚典礼的主持人、庆祝会的司仪等。

感情表现丰富，时而泪流满面，时而勃然大怒。但不管如何的愤怒或悲伤，睡一觉起来就忘得一干二净了。

由于重视「我们」，倾向选择与人直接接触的工作，如业务员、教师、护士等。在人际关系方面要求一体感，强调大家要能团结一心，努力奋斗。在恋爱方面，认为彼此之间不该有任何隐瞒，分享所有的一切才是爱。在性爱方面，属于那咱做爱后也希望享受余韵、亲密接触的类型。

由于太过重视「我们」，以致不大有自己的意见，或是优柔寡断。受人信任，有人开口请托就无法拒绝，有几分领袖的气质。平常看起来好像很坚强，其实心里有点脆弱，被迫做重大决定时，有时会被压力击倒。

【point】：对待 We 型人，要从对方的右边进攻

对待 We 型人的方法

和这类型的人接触时，诉诸感情是最佳的方法。例如对他说「都是托你的福」或「大家都很感谢你」……等，他一定乐于为你做任何事。

因此，用以下的例行话题对付 We 型人颇为有效。

“你是任何人都会喜欢的类型，和初次见面的人也能立刻熟稔起来。”

“你即使和朋友或家人吵架，怒气也不会延续到隔天，是个非常爽朗的人。”

“你非常有行动力，总认为事情不如想象的那么难，与其没完没了地考虑，不如先做了再说。”

“工作场合中有不好相处的人，对吧？啊！那个人的影像又冒出来了，他很神经质，连一点小事也很在意。”

“你是个按照自己的步调进行工作，就能发挥能力的人。”

“你的心理压力很容易反应在身体上，一旦有了烦恼，立刻就会长痘痘、皮肤变粗糙、体重改变。”

“嗯，现在有个人的影像冒出来，是你遇到烦恼时经常商量的人……”
“你的左膝盖有旧伤？”

We 型人的特征

优点 ……协调性高、不拘泥、感情丰富
缺点 ……感情起伏激烈、依赖性大、情绪善变
思考、感觉方式……情绪性的
独处的时间 ……偶尔必要时
交友关系 ……多
说话方式 ……委婉、详细
理解方式 ……虚心领会别人的话
行动力 ……边行动边理解
激发干劲的方法……「你也会做。我们跟着你。」
别人的建议 ……希望
E-mail、电话……先闲聊再谈正事
适合的职业……老师、护士、业务员等与人接触的工作
工作……服务性质
家庭和工作……家庭优先
孩子……喜欢
宠物……狗
喜欢的书……非小说类的
运动……团体竞赛
饮料……茶类
游玩……户外活动
对恋爱、性爱的态度…… 一体感
黑色笑话……容易受伤
容易受伤的部位……左半身
排便状况……有便秘的倾向

有助于工作、恋爱的小技巧 25 - 看穿 S 型或 M 型的技巧

这里教你如何看穿对方是 S 型（虐待型）或 M 型（受虐型）的方法。在联谊活动上也可以当作游戏来玩。

首先，把你的手掌朝上，伸到对方面前，对他说：“请你把手放在我的手上面。”对方如果说「啊！这是在干什么？太可怕了！」由此就可判断那个人是 S 型。

假如对方按照你的要求，把手掌放上去，就顺势将他的手拉向你。此时，如果对方突然把手放开，那他就是 S 型；反之，如果对方配合你的动作，他就是 M 型。

S 型不喜欢被人操纵，如果你想领导他的话，他是不太愿意的。所以，他会一开始就说：「啊，真吓人！」而不愿立刻将手放在你的手上，他对于如果不清楚的事是无意顺从的，由此可判断出这种人具有强烈的 S 型倾向。

反之，M 型则会顺从对方的领导，因此，他会跟随你的行动。

欲掌握 Me 型人的心，就要强调“你”

打开 Me 型人心的沟通方法

Me 型人的特征——自我实现的超凡能力

Me 型的人，是以“我（自己）”为基准来思考、感觉和行动的。平常不爱说话，一旦进行一对一谈话时就变得格外轻松多话，较能表现自己。不大喜欢私人话题，但一提到工作或嗜好就显得兴致勃勃。少有感情表现，沉默寡言。由于话少，经常被误解为冷淡的人，但实际上容易感到寂寞，只要有人爽快地跟他打招呼，就会喜欢上对方。

由于重视“我”，所以比较适合从事独立性的工作，也偏向会选择那一类的工作。像工程师、工匠、律师……等专门性的工作，就适合 Me 型人。在人际关系上，也追求「我」，希望自己受到尊重。往坏的方面说，就是自我中心，讨厌被人指示去做任何事。不做自己无法理解的事，只要自己能够理解，就不需要别人的鼓励或建议。

Me 型人在恋爱上追求刺激和冒险。想要的异性一旦到手，之前的热情就会突然冷却下来。和 We 型人不同，Me 型人受人倚赖反而会觉得麻烦而溜掉。

【point】：对待 Me 型人，要从对方的左边进攻

对待追求自我实现的 Me 型人的方法

和谐类型的人接触时，与其诉诸感情，不如说些合理的理论来得好。Me 型人的工作动力是自我实现，因此，对他说：「这工作只有你才会做」、「不可以交给别人做」……等话，刺激他的自尊心，工作动力就会提高。反之，如果对他说明：「这是个简单的工作，请你做做看」，根本提不起他的干劲。

因此，运用如下的例行话题对付 Me 型人颇为有效。

“你严守时间，因此对约会经常迟到的人非常生气。”

“你虽然认为不打扫不行，却怎么也提不起干劲。但是一旦开始做了，你是个连细部也会彻底整理的完美主义者。”

“你喜欢一对一的交往关系甚于成群地交往。”

“职场中有不好相处的人？啊！那个人的影像浮现出来了。他是个不尊重别人隐私、丝毫不关心别人的人。”

“你还没有完全发挥自己的力量，好像还有什么秘密的企图？”

“你好像有用金钱收买人的经验？”

“你和别人交谈时好像不大听对方说话？因为你脑筋动得快，所以当对方说话速度慢时，你一定会感到焦急。”

ME 型人的特征

优点 ……具领导力、有责任感、头脑好
缺点 ……利己主义、冷淡、胆小
思考、感觉方式……理论性的
独处的时间 ……绝对必要
交友关系 ……少
说话方式 ……直接、事务性的
理解方式 ……揣度对方说话的真意
行动力 ……理解后才行动
激发干劲的方法……「只有你才会。希望你帮忙。」
别人的建议 ……不喜欢
E-mail、电话……必要时、事务时
适合的职业……工程师、律师、工匠等专业工作
工作……自我实现
家庭和工作……工作优先
孩子……不大喜欢
宠物……猫
喜欢的书……小说
运动……个人竞技
饮料……咖啡
游玩……室内活动
对恋爱、性爱的态度…… 刺激、发泄精力
黑色笑话……不在乎
容易受伤的部位……左半身
排便状况……有腹泻的倾向

有助于工作、恋爱的小技巧 26 - 从外表看穿对方性格的技巧

为了看穿对方的性格，冷读术经常使用一个方法，就是观察对方说话时的牙齿。

说话时，上排牙齿明显可见，而下排牙齿几乎看不见的，是善于付出的人，不论是精神或物质上，任何给与都会令他感到喜悦。虽然善于付出，却并不善于接受。因此，即使人家向他表达爱意，他也会觉得：“真会有人爱上像我这样的人吗？”

另一方面，下排牙齿明显可见，而上排牙齿几乎看不见的，是善于接受的人。虽然不善于表现自己，却善于察言观色。

上下排牙齿都平均可见的人，可说是付出与接受都能保持均衡的人。

虽然表情的丰富度会影响牙齿的可见方式，但只要照上述的技巧去观察，就可准确推测对方的性格。

对 WE 型人可以做与不可以做的事

对 WE 型人可以这样做

- 一边听他说话，一边给予肯定。
（经常肯定地说：“是的，确实那样”、“知道了，知道了”。）
- 一边频频用力地点头，一边看着对方的眼睛听他说话。
（表示同感）
- 不断地发问。
（无论是聊天性的话题或是无聊的事都可以。）
- 积极地提供建议。
（如「我想那时候这么做会比较好」……等。即使寻常的建议也要表现得真挚。）
- 轻轻地触摸对方的肩膀。
（保持轻柔，不可纠缠）
- 夸张地表现出吃惊或笑。
（让感情明显易懂地表现出来。）

对 WE 型人绝对不可以这样做

- 否定对方说的话。
（切忌说：“可是……”、“但是……”、“并不是那样……”）
- 谈论有关性格的事。
（不能用指责的语气说：“像你这种性格……”即使称赞的话也少说为妙。）
- 打听目标或梦想。
（WE 型人活在当下，不善于想未来的事。）
- 距离间隔太远。
（即使触摸不到，也要以近距离表现亲密。）
- 讲道理。
（会给予冷淡、工作似的印象。）
- 说别人的坏话。
（免得让对方觉得：“他是否在背后也这么说我？”）

对 ME 型人可以做与不可以做的事

对 ME 型人可以这样做

- 例如主动夹菜给对方，彻底做个绅士 OR 机灵的女人。
(不是讨好，而是成熟大人的作风。)
- 装出若无其事的样子观察对方，并及时给予关心。
(如果对方看起来好像感觉冷，就默默地请店员将冷气关小一点。)
- 先谈论自己。
(若从发问着手，对方会觉得好像被盘问，要尽量避免。)
- 尽快找出对方擅长的领域，并就此展开话题。
(积极地表现出感兴趣的模样，做个善于应答的人。)
- 被问到的自己的事时，就要谈实际的梦想或目标。
(重实际，同时也是个充满热情的人。)
- 即使不感兴趣，也要先对其他成员表现出成熟大人的关照。
(表现出自己是大人样的男生 OR 女生)

对 ME 型人绝对不可以这样做

- 一开始就诉诸自己的弱点，请求同情。
(「我这个人很没用呀」如此撒娇似的态度是行不通的；抱怨当然也不行。)
- 只顾着自己说话。
(要随时注意对方是否感到无聊。)
- 建议或说教。
(不可说：「那是常有的事」、「我也有经验」。)
- 随便碰触身体或是太靠近。
(不可过分亲昵)
- 强硬的态度或是大男人主义的态度。
(避免谈男人论、女人论，免得产生对立。)
- 对身体特征或是服装表示意见。
(即使赞美的话也少说为妙。)

使用 WE or ME 型分类法

人际关系变得轻松愉快了

一次出乎意外的机会，我参加了石井老师的研究会。

周围的参加者很快地学会了 WE OR ME 型分类法，并且试着去应用。

结果，试过的人都异口同声地表示：学会区分这两种类型实在管用，可以建立非常良好的人际关系。

例如，如果认为对方是 WE 型的话，就一边轻拍对方的身体一边说：“知道了，知道了”，表示心有戚戚焉。或稍微夸张地点头或微笑，如此一来，就连初次见面的人也能很快的亲密起来，真是不可思议。这让我高兴极了。

以前朋友来和我商量事情时，我总是拼命地提供意见，如果这个朋友是 WE 型的还好，若是 ME 型的就不如不给建议为宜。

对于一位 ME 型的朋友，在听了他的话之后，我尽管只说了：“这并不是像某某所想的那样就好，如果是你，绝对可以做得好。”

那个朋友听完却十分感谢地说：“今天很谢谢你，能和你谈谈真好，心情舒坦多了。”

把人区分为这两种类型简直是个创举，我尝试过好几次，总是很快就能分辨出对方属于 WE 型还是 ME 型。

我想，如果区分为四个或六个类型，我一定不想去学，而且也学不来。

（M*H，三十二岁，经营公司）

Part 4

视情况使用！

活用于日常生活的冷读术 实践讲座

只要知道对方想饲养的宠物，就可以知道他隐藏在内心的秘密

.....

联谊活动上受欢迎的秘技

知道对方“希望被人如何认同”，就可吸引他的心

请你若无其事地对想亲密交往的对象，提出以下的问题。

“最近我想饲养宠物，A小姐喜欢什么宠物？”

“如果要养的话，我想养猫。”

“嗯，养猫啊。你喜欢猫的什么地方？”

“喔，应该是猫的自由自在与随性吧。”

其实，想饲养什么并不重要，重要的是，选择那个宠物的理由。因为从中不知不觉透露出“自己希望被别人如何认同的心理。”也就是说，A小姐希望在别人的眼里是个“自由自在”与“随性”的女性。

因此，稍后将自由自在与随性转换成另一种方式去称赞A小姐，她一定会很高兴。比方说：

“在交谈中，我能感觉到A小姐的不拘小节，你真的过着自由自在的生活。”

像「我真的希望 别人是这样认同我」的这种愿望，很难对人启齿，平常都是压抑的。但是，一谈到宠物时，因为不太有戒心，所以压抑的愿望会不由自主地说了出来。

【POINT】：询问想饲养宠物的理由。

如何打探对方的理想情人形象

延续刚才的宠物问题，将会知道更意外的事。

“A 小姐，你说你喜欢猫，如果猫除外，你喜欢什么？”

“嗯，像是大蜥蜴啦，或是爬虫类我也蛮有兴趣的。”

“啊，为什么？”

“有危险的感觉才棒呢！”

由此得知她第二种喜欢的宠物为何。和前一个问题一样，选择那个宠物的理由才是重点，从中会不经意地透露出「理想的情人形象」。

也就是说，选择宠物时，第一次的选择暴露了「我希望这样被认同」的愿望，第二次的选择则是反映了「希望你是这个样子」的愿望。而这里所谓的“你”，就是指情人或结婚对象。

从这个例子来看，A 小姐心目中的理想情人是「有危险感觉」的男人。因此，想要追求 A 小姐的话，把自己弄成踏实而温和的男人是没用的，不妨表现得有点坏坏的样子，才能进入 A 小姐恋爱对象的好球范围。

第一种想饲养的宠物的理由＝得知对方希望别人如何认同

第二种想饲养的宠物的理由＝得知对方理想情人形象

技巧举例

「想饲养什么宠物？」

「应该是猫吧。」

「喜欢猫的什么地方？」

「自由自在与随性。」

（本人希望别人这样认同他）

打聽對方喜歡的動物，就知道進攻的方法

第一種想飼養的寵物的理由

=

得知對方希望
別人如何認同

第二種想飼養的寵物的理由

=

得知對方理想的
情人形象

技巧舉例

「想飼養什麼寵物？」

「應該是貓吧。」

「喜歡貓的什麼地方？」

「自由自在與隨性。」

(本人希望別人這樣認同他)



在联谊活动上如果有看中意的人，坐在这个人的左、右就变得很重要。

坐在容易迎合对方心情的那边，或是相反的另一边，这两者间交谈的兴致是截然不同的。

如果对方是 WE 型人，那么最好是坐在这人的右手边，要是弄错而坐在左手边的话，这人会一直跟坐在右手边的人说话而不会面向你这一边。

如果对方是 ME 型人，显然就要坐在这人的左手边最好。

在聚会中经常可以见到落单的可怜人，眼看着坐在自己左、右边的人都各自和相反方向的人交谈，感觉自己像是多出来的一样，非常尴尬。

相反的，如果能使 WE 型人坐在你的左手边，而 ME 型人坐在你的右手边，或许你就会被两边的人热情追求，而得以享受到「左右逢源」的最大幸福。

光是大家坐的位置，就能使联谊活动的气氛大不相同。因此，稍微动点脑筋，确保自己的最佳位置是十分值得的。

E-mail 的写法，也可能让你讨人喜欢

掌握对方心意的 E-mail 的写法

任何人都最喜欢自己

为什么算命师会受人信任？因为算命师说的话，都是咨询者的事。世上没有人对自己的话题不感兴趣，任何人其实都最喜欢谈论自己，也最喜欢自己。

直接见面交谈时，对方有时会插话，或露出无聊的表情，这些举动，都会让自己突然回过神来。但写 E-mail 时看不到对方的面孔，因此，很容易忘了对方的存在，而尽写自己的事。结果，在不知不觉间写出无视于对方的内容，恐怕会带给对方不甚愉快的感受。

E-mail 要写得让对方感动，最简单的诀窍就是——在信的内容里尽量频繁地写出对方的名字。

“今天我因为感冒而请假，没去上班，**（对方的名字），在这种季节感冒，真是很累人。”

如同上面这样，像是在叫唤对方般地把他的名字到处写，让对方一眼就能看见自己的名字在信上四处分布，就会觉得你的 E-mail 很亲近。

而且，只要想着非写对方的名字不可，写信时就会意识到对方的存在，而不会一味地光写自己的事。

【POINT】：积极呼叫对方的名字

针对 WE OR ME 型人，E-mail 的不同写法

ME 型人写 E-mail 时，大都写得很简短，只写重要的事。即使稍微长一点的信，也会把重点在开头。因此，如果对方是 ME 型人，你也要尽量写得简单扼要。如果你以为写长信才对的话，有时甚至会让他觉得：“竟然用闲聊来浪费我的时间？”

而给与负面的印象。

另一方面，WE 型人的 E-mail，不会一开头就写要事。他会先写一些无关紧要的“前言”，最后才写重要的事，也就是写些信的目的。因此，如果对方是 WE 型人，信的内容就尽量地拉长开头，最后才写出重要的事。如此，才能让对方感觉到这是一封充满了感情的信。使用表情符号或是彩色文字，或者夹杂“心砰砰跳”、“太棒了”、“高兴极了”带有感情的用词，效果也很好。

总之，在行文中使用对应这两种类型的例行话题，就可以写出让对方觉得“他真是了解我”的 E-mail。

依不同类型写出适合对方的 E-mail

- 对 ME 型人有效的例子

主旨：票买到了

由佳里，好久不见！我是贵志。

去年你说的那张票已经买到了。下个月二十日在横滨，我们一起去好不好？

由佳里，方便的话，请速与我联络。

等你的回覆喔！

- 对 WE 型人有效的例子

主旨：春天到了

由佳里，好久不见！我是贵志。最近好吗？

上星期突然遇到亚纪，她好像忙于打工，当伴游，觉得意外吧？

她说，很想与好久不见的由佳里见个面。

所以，我今天写了这封 mail 给你……

由佳里去年说的票，我已经买到了！

下个月二十日在横滨，我们一起去好吗？

方便的话，请速与我联络。

等你的回覆喔！

有助于工作恋爱的小技巧 27 - 邀约女性去喝茶的技巧

想追求女性的初学者，经常用的话是：“一起去喝茶好吗？”当然，这么说有时也会成功，不过，还有更好一点的说法。

因为对方不知道自己会被带去哪里，心里多少有些不安，即使想去一会儿也无妨，也会犹豫不决。

因此，你可以这么说：“我们到那家露天咖啡厅喝杯咖啡，十五分钟左右就好。”

在说这句话的同时，一定要用手指着眼前明显可见的那家咖啡厅。

对方因为可以看见将被带往之处，比较不会心生疑虑，也会降低戒心。

越不懂得如何追求女性的人，因为担心对方逃掉，越会把人追到绝境。但是人就像是象棋中的「将」般，越被追到走投无路时，就越会想尽办法逃跑。因此，选择路边可以看见行人来往甚至是露天咖啡厅，其效果都比约在高楼大厦或地下室的咖啡厅来得更好。

透过称赞方式、称赞地方，马上吸引对方

受人信任、讨人喜欢的称赞方法

能给对方强烈印象的称赞诀窍

大部分的人都会就表面所见的印象去称赞对方，例如，对身材好的女生说“A小姐的身材就像模特儿那么好。”

但是，这种赞美方式，并不具多大的效果。因为与别人的并无两样。再说，A小姐老是听到同样的赞美，自然不会留下深刻的印象。

要给对方强烈的印象，就非得让对方觉得：“这个人和其他人的着眼点很不同。”诀窍就是一反过来称赞对方的短处。

例如，A小姐虽然是个身材好的美人，但假定她给人有点高傲的印象，那么，高傲的反面是什么呢？不就是平易近人或是亲切吗？因此，在称赞A小姐时，不妨这么说：“A小姐，想不到你是个既亲切又平易近人的人啊。”由于从来没有人从这个角度去认同过A小姐，所以她一定会很高兴，认为“这个人了解我”。

每个人都会对认同自己新的一面的人产生信任。

【point】：只要称赞「其实……」的部分就好。

可以使用于推销、接待顾客或贩卖上

在推销时，如果客户的企业是以“崭新的尝试”闻名，在推崇它的同时，也要加上完全相反的评价。例如，“虽然具有革新性，其实也重视过去的技术”；或是“虽然在海外的知名度很高，其实反而最重视国内消费者的需要”

因为表面上的优势谁都能看见，也会针对这些特点大表赞美。然而，就犹如赛跑时为了做最后的冲刺，必须有相对应的地面摩擦力一样，某个层面特别耀眼时，在看不见的地方一定也有与其相反的要素，使两者以相同的力量保持平衡。

正因为迅速谈到“其实”的部分，对方才会感觉到：“啊，这个人真的看到了很不一样的地方。”

在销售、接待客户时也一样，只要称赞客户的「其实」部分，客户一定会敞开心胸地接纳。

稱讚對方的缺點，對方馬上就被你打動



人會信任並喜歡上認同自己「新的一面」的人。

不论是工作或是恋爱，为了能给对方好的印象，大部分的人都会留意自己的服装和发型。这当然有其必要，不过光是这样还不够。

在此，告诉你一个平常为人忽略却能给人好印象的技巧。

那就是一在自己的背后放置能给人好印象的东西。例如，餐厅都会确保几处能够看见夜景的美丽座位，但是比美丽夜景更重要的是，对方看到你的背景。当然，与你交谈时，对方是在看你，并不是在看背景。然而，周边视野带来的讯息，可以直接影响对方的潜意识。

因此，在你的背景里，如果有人品不好的客人或是有厕所门的话，不管你打扮得再漂亮，也会给对方的潜意识留下负面的印象。

虽然不需太神经过敏，但今后只要稍微注意到「现在我的背后有什么东西」，就能做最佳背景设定而给人好的印象。

只用一个问题就能判定黑白

.....

看穿对方婚外情或说谎的秘技

让谎话绝对会败露的问题

想刺探某人有无婚外情时，直接询问本人是最好的。但是，即使真的有婚外情，对方也不会轻易承认。

在此，教你一招揭露对方说谎的质问法。

“我现在只问你一个问题，不会再问其他，请你一定要诚实回答。”

施以这样的压力是很重要的。然后，就盯着对方的眼睛问：

“你有没有婚外情？”

如果对方简单地回答说：“没有。”那就是实话。也就是说，认为对方没有婚外情至少是不会错的。

如果对方回答说：

“你为什么会这么问？”

“我做了什么让人怀疑的事了？”

“不用说你也应该明白。”

诸如此类的回答，发生婚外情的嫌疑性就很高。

这是个只能回答“YES”或“NO”二选一的问题，所以，其他的回答都是可疑的。

【POINT】：以警察也使用的质问法看穿谎言。

善于说谎的人也会上当

即使是善于说谎的人，内心深处也会因为说谎而产生罪恶感。如果是复杂的谎言，他还可以敷衍过去，但如果是说 YES 或 NO 的简单谎话，他的内心难免动摇，而会想要回避回答。

问心无愧的人，通常在回答后会反问：“那你呢？”反观心虚的人，由于想尽办法逃避这个话题，自然不会有多余的心力来问了。

这是警察在盘问嫌疑犯时所用的技巧，正因效果如此有力，最好仔细考虑以后再使用。因为揭露婚外情未必有好处，而且，即使知道对方说谎，也能给与信任，有时反而可以导致好的结果。

看穿婚外情的質問

「你有沒有婚外情？」

可疑的回答：

「你為什麼這麼問？」

「我做了什麼讓人懷疑的事了？」

「不用說你也應該明白。」



可以簡單回答「Yes」或「No」的問題，
卻做其他回答就值得懷疑。

工作、恋爱的小技巧 29— 不知情人為何生氣，而不跟你說話時

情人之間一定發生過一種情形：你搞不清楚發生了什麼事，導致情人突然生氣而不跟你說話。你拼命追問：“拜托告訴我哪里做錯了？”但她仍然置之不理。

即使錯誤真的在你，然而不明白對方究竟是為何生氣，依旧无法挽回劣势。

在此，教你一个让情人开口说话的技巧，你只要照以下的话去说就行了：

“对不起，让你感到不愉快。但是，我只问一个问题，请你一定要告诉我。我的行为中，你“最”不能容许的是什么？”

经过这么一问，绝对不想开口说的这些“不容许的事”，就被分割为：第一不容许、第二不容许、第三不容许……等等；而被分割的部分，是比较容易说出口的。虽然对方不想说出全部，但最后还是会把“最不能容许的事”说出来。

比方说，“最不能容许的事？那就是你对某某小姐说我的坏话！”说出来之后，你要如何辩解使她息怒。自然又是另一个问题了。

好女人、好男人有情人是理所当然的，但要抢夺并不难

攻陷已有情人者的秘技

如果你是女性的话……

假定你是女性，爱慕公司的上司，想和这位意中人交往，或是诱惑他上床，但是他已有妻子和儿女。当然，他会以已婚为由拒绝你。即使如此，还是有「攻陷」对方的技巧。

“的确，”你作为一家之主“是不能有婚外情的。但是，“你做为男人”，真希望你永远为新恋情而兴奋。

只用这样的说词，就能使顽固的对方转变态度。这些话虽然简单，但确实很有效。

如果你是男性的话……

假定你是男性，想攻陷已有情人的女生，也可以运用这个技巧。

“的确，“你做为那家伙的情人”可不能不忠实。但是，“你做为独立的女性”，我不希望你就这样成为宠中鸟。”

总之，就是把本来是一个人的他（或她），分割成“你做为 00……，但是，做为 00……”。

人对于发现自己新的一面的人会抱持好感，尤其是对目前的恋情、婚姻感到束缚或疑惑的人，只凭这种说词，就足以攻陷对方。

当然，我并不是建议你去抢夺已有对象的情人，而陷对方的情人于不幸，那种痛苦迟早会回到你身上。因此，在使用此技巧之前，千万要有相当的心理准备。这个技巧也可活用于工作。遇到上司不采纳你的意见时，你可以这样说：

“的确，00 部长做为上司，我可以了解您对这个企划不感兴趣。但是，做为我的前辈，您真是这么想的吗？请您告诉我。”

也就是说，00 部长是你的上司，也是你的前辈。当你要求他以“前辈”的身份，而非组织中的“部长”

身分表示意见时，他自然就容易从不同的角度去思考。如此，他便很有可能改变过去顽固的态度。

只要多花心思，这种说法应该也可以应用在其他的情境上。

只憑這句話就可以搶奪那個人

「你做為○○……」，但是，「做為○○……」



發現對方新的一面，
讓對方從不同角度思考。

技巧舉例

「我並非邀請名花有主的妳約會，而是邀請同為電影迷的妳去看電影。」

「做為妹妹的妳，的確是不可能和姊姊以前的情人交往，但是我希望做為獨立女性的妳能坦率面對戀愛。」



「到昨天為止的你，忘不了以前的情人是當然的。但是，從我們倆相遇的今天開始，你不覺得沒必要再受到往事的束縛嗎？」

假定和情人已交往了一阵子，觉得该是结婚的时候了。心里虽想与她结婚，但是又怕对方没有意愿，或许一说出「结婚」两字，整个气氛就冷却了，所以总是迟迟不敢开口。

此时，可以运用如下的技巧：

「嘿，你说说看，理想的夫妻应该是怎样的？」

这句话的重点是，不用「结婚」这两个字，对方自然没有反驳的余地。

一用到「结婚」两字，难免让对方觉得好像被强迫履行义务似的，但「夫妻」这个字眼就没有那种意味。因此，对方比较不会心生排斥，而会回答你。

如果对方没有结婚的意愿，可能会回答说：「我还没有想过。」

此时你只要说：「是呀，还早呢。」

就能安然无事。

如果对方有结婚的意愿，可能就会谈到理想的夫妻形象，于是你开口说：「我们该结婚了吧？」也不至于遭到反驳。

搭讪的方向不同，反应也全然不同。

效果无限大！追求异性的搭讪法

对方的包包拿在哪一边？

教你一个让异性停下脚步的高效率搭讪法。

向对方搭讪时，如果从正面来，会引起对方的戒心，所以通常都从对方的侧边靠近。不过，从左边或右边搭讪，对方停下脚步的可能性将会不同。

技巧是，最好从对方没有拿提包或行李的一边近身搭讪。

人的右半身或左半身，有一边比较机敏，有一边比较迟钝。右半身比较机敏的人，左半身就比较迟钝；而左半身比较机敏的人，右半身就比较迟钝。这和惯用右手或左手没有关系，完全是因人而异。

而且，人对迟钝的一边，戒心较强。因此，提包会拿在较迟钝的一边，企图藉此来防御。此时若从对方拿提包的一边搭讪，也就是从迟钝、戒心高、有所防御的一边接近，遭到拒绝的可能性自然很高。

【POINT】：商业上也可以使用的追求异性法。

接待客户或销售商品时也可以使用

无法用包包或行李判断时，还有其它方法。例如观察对方头发的分线。

前额看来比较宽的一边，就是较机敏的一边，而前额隐藏的一边，则是较迟钝的一边。例如，头发右分，露出右额的人，就是右边比较机敏。因此，从右边搭讪较有效果；反之，从左边就会遭到拒绝。

这个搭讪法不光可用在追求异性时，在接待客户或销售商品时也可以使用。事实上，就有西服店的店员，在招呼客人时，因为发觉到这个方法，而使营业额大增。

再稍微谈谈与包包相关的问题。

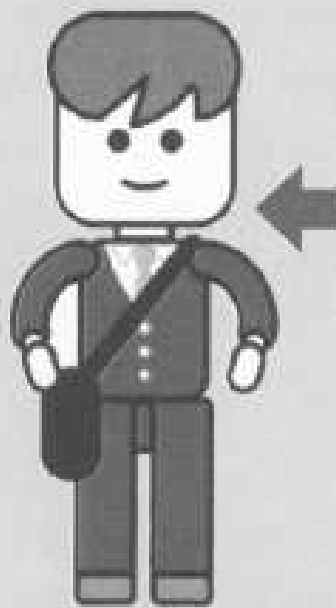
很多时候，包包是与对方之间的防御象征。例如，情人把包包入在你与她之间，这就表示她还没有充分接受你，或者也有可能是认为你在心理、身体上把距离拉得过近。或许你过于焦急想踏进对方的心。

如果看见对方有意把包包放在你和她之间，就要稍微减缓交往的速度，或是保持距离，不宜过于挨近。

每个人对接受别人所需的时间都不同，必须给与足够的时间，使对方自然而然地敞开心扉。

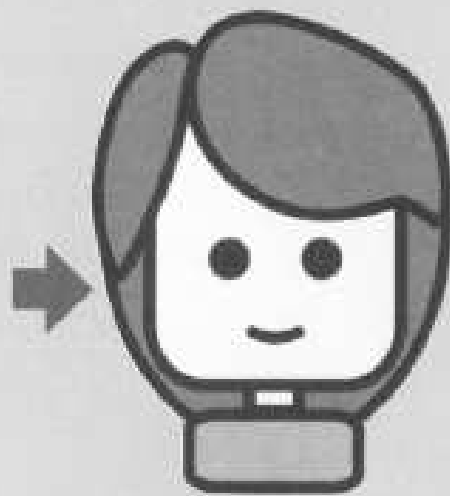
依類型改變搭訕的方法

包包



從沒有拿包包或行李的一邊
搭訕，成功率是兩倍以上。

髮線



從看得見前額的一邊
搭訕最好。

有助于工作、恋爱的小技巧—

第一次见面就能掌握主导权

第一次见面时，若有握手的机会，可透过握手的方式，掌握两人之间的主导权。

你可以边用右手握，边用左手轻轻地抓住对方的右胳膊。

这是潜意识暗示着「封锁对方的右手」犹如「无人能逃出我的手掌心」的说法，右手就是「我」的象征。所以封锁对方的右手，就是抑制对方的「我」，就能若无其事地暗示由你掌握了主导权。

当然，对身分高的人来说，这样的握手方式显得很没有礼貌。因为只适用于与自己身分相当的人。

不仅是握手，与人并肩行走或坐着时，也可经常走在对方的右手边，藉此掌握主导权。

观看马路上并肩行走的两个人，你就会发现走在右手边的人，大部分都在在半步关，也就是掌握上主导权。当然，彼此的意识上并没有察觉到这一点，但潜意识里就是把主导权拱手让给在右边的人了。

巧妙使用「但是」魔法，随心所欲掌控对方的潜意识

拒绝对以拒绝的邀约或工作的「但是」魔法

使用“但是”（but）魔法

我们经常会遇到一种状况一想拒绝但又难以拒绝。在此教你一个应付的技巧。

例如，上司叫你参加下午的会议。而你实在分身乏术，但这位上司是个稍微不顺他的意就会勃然大怒的人，于是你处于非得听从命令不可的状况。此时，你就按照下面的说法：

“知道了，但是我想先完成明天的企划书后再参加。”

这么一说之后，上司会不知不觉地说出：“啊，你好像很忙。那么叫田中参加好了。”这就是“但是”、“不过”、“然而”这些逆接词的特别作用。

也就是否定“但是”前面的说词，强调后面的说词。

如同前例：“知道了，但是……”，否定了“但是”前面的“知道了”，再若无其事地强调后面“先完成明天的企划书”的印象。

如果你直接说：“我很忙，不能参加会议”，恐怕会惹上司生气，但是透过“但是”的使用，就能让他不由得有“啊，这家伙好像很忙”的感觉。此时，传入上司潜意识里的讯息是：“不先完成企划书就不能参加会议”。但是，意识里听起来却是：“知道了，我完成企划书后就去参加会议”这种非常得体的讯息。因此，就连顽固的上司，也会考虑改叫田中参加。

【POINT】：只要精通“但是”的用法，就能拒绝不喜欢的事。

正因诉诸潜意识才有效果

如果对“但是”的作用还不太能理解的话，请你用心地把以下的两个句子说出来看看。

A：“虽然想飞黄腾达。但是也想有玩赏嗜好的时间。”

B：“虽然想有玩赏嗜好的时间，但是也想飞黄腾达。”

A 和 B 两个句子的意思其实差不多，但是感情显然不一样。“想飞黄腾达”和“想有玩赏嗜好的时间”是两个相等分量的要素。但是各自放在“但是”的前面或后面，给人的印象就完全相反。

A 的说法，让人觉得说话者对工作失去干劲；B 的说法，让人觉得说话者对工作充满干劲，原因就是潜意识（而非意识）的间接暗示所致。

使用「但是」最大限度的效果

「但是」：否定前面的說詞，
強調後面的說詞。

技巧舉例

「香菸？當然可以抽。
但是，抽太多不太好，要
注意身體健康呀。」

「明天要請假可以，但
是，企畫書星期五以前一
定要完成。」

「要看我的手機？當然
可以啊。但是，可不是懷
疑我有婚外情吧，我是那
麼不可靠的人嗎？」



我们偶尔会接到劝诱的电话，虽然很想挂断它，但由于对方口若悬河，总是抓不着适当的时机。

对方任性的打扰，照理说可以立刻挂断电话，但又有担心这么做会得罪对方，就是犹豫不决。

其实，有礼貌地拒绝对方是最好的。如果对方依然纠缠不清的话，教你一个非常手段。

在对方喋喋不休时猛然挂断电话，对方恐怕会因自尊心受损而恼怒。因此，你要边说话边把电话挂断。你可以这么说：「啊，那是投资股票嘛，以前也有那种事……」接着突然把电话挂断。

因为电话是在你说话时断掉的，对方只会感到一头雾水，不知道发生什么事，不至于伤了他的自尊心，自然也无从生气起了。

当然，对方有可能再打电话来，到时你不要接就好了。

冷读术最适用于因应索赔，在此介绍一个小诀窍

.....

因应索赔的秘技

冷读术也可活用于因应索赔上

相对于客观的事实，感情是属于纯粹个人的。就商品买卖而言，冷静而适度的抱怨者，追究的是商品或期限的问题；但情绪性地要求索赔的人，则是对自己的控诉。

也就是说，毫不掩饰感情而要求赔偿的客户，真正想追究的并非商品的缺陷或是延迟交货，而是自己的自尊心受到伤害。

因此，不管任何索赔，当客户在感情用事时，用之客观的事实是无法对付的，甚至于越那么做，客户的怒火也越烧越旺。

重点是，要满足客户的自尊心和被重视感，建议使用如下的媒介物。

【POINT】：懂得使用“比方说”，因应索赔免紧张。

使用“比方说”的魔法，对付对方的错误

冷读术常用的话术中，有个“比方说……”，乍听之下是无心的说词，却担任着非常重要的任务。

““比方说」你正起和朋友去旅行……”

这么说时，即使是不太恰当，也因为先说了“比方说”，话还是可以继续地说下去。

在因应索赔方面，「比方说」也十分好用。

例如，客户气呼呼地打电话来抱怨：“跟你们买的电脑坏了！”

询问了原因之后，听起来好像只是客户自己配线错误，并不是电脑坏了。

可是，如果你直接说：“先生，请您确认一下配线有没有问题？”反而会让他更生气，因为他会觉得你认为都是他的错。

遇到这种情况时，就要使用“比方说”。

“先生，” 比方说 “，您是否可以确认一下配线？”

也就是说，在“或许是我们的错；说不定是品质不良；说不定是运送时弄坏了；或许手册的说明不够详细……”等所有的可能性当中，只请客户确认一下配线有没有问题而已。在此，“比方说”传达了那种语感，可以在因应索赔上顺利指出客户的错误。

使用媒介物来因应索赔

何谓媒介物

一般在占卜时，大多使用手相、塔罗牌、卜卦、水晶、神符之石（Runestone）、钟摆或星座等道具。而凭灵感解答问题，也要看咨询者的灵气，或透过请守护之类的任何道具。

这些道具，就称为「媒介物」。

技巧举例

「你到底要怎么处理呀？我不是说耽误一天，后果就会很严重吗？」

「老实说，我也很惊讶……在我们的资料库里……咽……记载着对 00 先生，「要优先于一般客户，严格确认交货日期」。我想一定是新的负责人不知道 00 先生对我们来说是多么重要的客户，而把讯息弄错，先交了其他货品。」

「那你到底要怎么办？因为你的关系，我们失去了信用了呀！」

「是的，那是当然。00 先生一直颇受往来客户的好评，如果因为我们的错误而败坏名声，那可就不得了。请立刻让我查一查。」

「不能再等了！」

「即使停止其他作业，也一定会想办法最优先送给您，请让我来处理吧。这次出了大错，还请您多多包涵！」

「真的吗？那就请你马上处理吧。」

上面的例子，是把「客户的资料」当作媒介物使用。

为了修护客户的重要感和自尊心，如果你说：「是的。是有交代「要优先于一般客户，严格确认交货日期」。」那么，显然是你在说谎。

但是，如果说「……资料库里有记载」，其真假的责任并不在你，而是资料库。当然，实际上资料库里没有记载也没关系。

一个人的手机吊饰，也可反映出此人对人际关系的看法。

手机吊饰繁复的人，朋友很多，是属于怕寂寞、喜欢热闹的类型。

不过，那也是精神空虚的反映。虽然朋友环绕，看起来总是很开朗，但有点怕更深入内心深处的人际关系。事实上，这种人经常会感觉孤独。

没有配带手机吊饰，或即使有也是式样简单的人，有大喜欢和一大群人在一起吵吵嚷嚷，也不在重视表面的交友关系，是属于与少数能真正交心者长久交往的类型。

这种人极少与朋友往来，给人有点冷淡的印象，由于原本就小心谨慎，所以只想与亲密的朋友坦率交往。

在联谊活动上，不妨观察参加者的手机吊饰，玩点心里游戏也很有意思。

工作有成就的人、有人缘的人，在初次见面时就占上风

.....

初次见面时快速融洽交谈的秘技

使用“照镜子”技巧

在初次见面的商业谈判场合，彼此一定都很有戒心，难以融洽交谈。此时，使用“照镜子”技巧，就能自然营造融洽交谈的气氛。

做法很简单，只要若无其事地模仿对方的动作一如此而已。

例如，两个人面对面地坐着，如果对方用右手拿起咖啡杯，你就用左手拿起自己的杯子。亦即，从对方看来内子的动作好像映在镜子里。但不可让对方察觉到你在模仿他，只要让对方的潜意识感觉到就行。

由于在同一时间模仿对方的动作，难免显得不自然，最好稍后一下再模仿。如此，即使对方的意识没有察觉到，但潜意识里则不由自主地开始对你感到亲近和放心。两个人身体动作的波长一致，心自然就会产生共鸣。

就算不懂这种技巧，情投意合的伙伴也会下意识地做出同样的动作。换言之，刻意做出与对方相同的动作，自然就会涌现亲近感。

【POINT】：让对方的潜意识感受到亲近感。

更快速融洽交谈的方法

要打破初次见面时的紧张气氛，最直接的方法就是自己要放轻松。一旦自己放轻松，那种感觉自然就会传达给对方，产生融洽交谈的气氛。

不过，这实在是很难做得到。

例如来找读心者的咨询者，几乎都是初次见面的人。在这种一次就决胜负的情况下，彼此都没有充裕的时间去放轻松。此时，读心者所使用的技巧就是建立信任关系，心里想象着：

「伸出你的双手，去碰触对方的双肩。」

像这样试图用「心的手掌」去感应碰触，便有自我暗示的效果。

事实上，潜意识无法区别「实际触摸的感觉」和「想象的感觉」。因此，潜意识会把它解释为「啊，我跟这个人的关系是能碰触肩膀般的亲密」。

如此一来，就能很快放下防御的姿态。当你自然而然放松了，对方也会有所感应而随之放松下来。



有助于工作、恋爱的小技巧—

若无其事在对方心里投入暗示

介绍一个在一般交谈中，在对方的潜意识里投入暗示的技巧。

例如，想投入“心砰砰跳”的暗示时，你可以这么说：

“昨天，我被要求在一百个人面前说话。真是“心砰砰跳”，紧张死了。由于事前完全不知道，所以没有一点准备。”

而只在说“心砰砰跳”时，注视着对方的眼睛，并且稍微放慢说话的速度。

虽然对方的意识里是将它当作一般的话在听，但潜意识里只对“心砰砰跳”这几个字留下强烈的印象。

当然，还不是一次就能见效的，在说话时反复地插入“心砰砰跳”等字眼，同时注视着对方的眼睛，对方就会逐渐改变。

不过，老是用“心砰砰跳”这几个字，可能会引起对方的怀疑，不是不妨改说“内心很激动”或是“心里很不平静”、“心情亢奋”等等。

工作方面的书信很难写，因此，藉由技巧能见高下

超重要！高用 E-mail 的高明写法

使委托工作顺利达成的 E-mail 写法

用 E-mail 委托工作时，有可以提高对方工作干劲的写法。

大部分的人都是这样写的：

“前几天您所说的话，极具参考价值。有幸聆听不愧是在某个领域登峰造极的您说话，所有参加者都得到非常大的刺激，衷心感谢您。”

先如此奉承对方之后，接着再写：

“今天有件不想拜托您。为了刊登在敝公司杂志上的报导，不知可否探访您？事也突然，真是抱歉，可否在下周指定地点和时间接受我们的采访？”

如果你这样写，肯定就搞砸了。的确，对方看了前半段会觉得很舒服，但接着看到“今天有件事拜托您……”，马上会觉得“搞什么？原来前面写的只不过是奉承的话，真正的目的在此”而感到厌恶，不会高高兴兴地接受之后的“委托”。

【POINT】：话要最后才写。

奉承话要写在最后

因此，最好是把上述的例子前段倒过来写，先提「突然要求采访」之事，再写「奉承话」。这么一来，即使开头的要求让对方感到不悦，但看到后面的奉承话，心情就会好转起来：而且这种好的心情在看完信时成为印象留下来，自然就会答应你的请托。

总之，先写委托的内容，然后才写奉承话，这就是有效商用 E-mail 的书写诀窍。

由于写 E-mail 比用笔写信来得简单，有些人不自觉便会使用写私人信件的方式。但商业往来毕竟不同，必须彻底意识到那是商用文书，非得采用商用形式来写不可，否则难免使某些人感到不愉快。

尤其是寄给年长者的商用 E-mail 更需要特别注意。另外，在 E-mail 尚未成为一般沟通用具的时代长大的人，总会对草率而就的 E-mail 感到反感。

因此，书写商用 E-mail 时，基本上只要尽量模仿对方的写法就不至出错。例如，如果对方写得比较草率，你就以同等程度写得通俗易懂即可；反之，如果对方写得正经八百，你就非得配合地采用商用文书的形式来写才行。

至于个人 E-mail，不妨尽情表现自己。否则，难免给人一种好像在处理公事的冷淡印象。

书写商用 E-mail 的顺序

● 坏例子

主旨：多谢照顾

00 先生（小姐）

承蒙您经常照顾，感激不尽！

奉承话：（前几天的会议，托您怕福，那是个非常有意义的会议。

领教了您崭新的高见，全体员工都受到很大的刺激。）

委托：（而下次的会议已订于三十一日举行。百忙之中，请务必拨冗参加。）

.....

● 好例子

主旨：下次会议是三十一日

00 先生（小姐）：

承蒙您经常照顾，感激不尽！

委托：（下次的会议已订于三十一日举行。

百忙之中，请务必拨冗参加。）

奉承话（前几天的会议，托您的福，那是个非常有意义的会议。

领教了您崭新的高见，全体员工都受到了很大的刺激。）

想要人家做什么事时，有个高明的委托技巧。

例如，想请求 00 先生写企划书，一般都这样说：

“00 先生，请你撰写上次说的那件企划书。”

但是，这种说法多少会引起对方的反感。因此最好照下面这么说：

“因为我下午要开会，00 先生，请为我撰写上次说的那份企划书。”

即使下午的会议和企划书实际上毫无关系也不要紧，只要套用“因为我要做……，请你做……”的说法就行。

这么一来，00 先生会比较乐意动手写企划书。

之所以如此，是因为我们从小就被灌输了分工合作的观念，就好像“某同学擦窗户”、“某同学扫地”般，潜意识已被输入了：既然有人要做什么，自己就不可不做什么观念。

因此，可以让对方的反感降到最小的限度，顺利请对方帮你做事。

让人感觉幸福的技巧

从我的观点来说，冷读术归根究底就是“了解对方心意”与“建立信任关系”的技巧。

想了解你、能信任你的人，究竟有多少？

尽管有一起欢闹的伙伴，有因工作之故而联系的人，但几乎无人视你为独立的个体来了解你、信任你，顶多只有一、两个知心的朋友，就觉得幸福了，现状不就是这样吗？

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

或许有人会说“为了骗人，我想为精通冷读术”。但是，请你仔细看一看：这个社会上欺骗、批判、操纵别人的人已经过多，也早已供过于求了。

现在，社会上最供不应求的，是“了解我”、“信任我”、“接纳我”这种类型的人。因此，如果人认真努力的去了解别人的心意，对社会来说，“物以稀为贵”，非但大家抢着成为你的朋友、想和你谈恋爱、买你的商品，也会蜂拥而来亲近你，这绝非夸大之词。

但愿透过冷读术的实践，能使社会大众恢复一点风趣，这也是我出版本书的心愿。

最后，非常感谢你阅读这本书。

期待有朝一日能直接与你相见。

以上。本书完