

和喜欢的女生聊天 15 分钟以后就找不到话题了怎么办？

做任何事情都需要技巧，和女孩聊天也不例外。

怎么做才能在聊天时快速打开话题呢？

第一个基本技巧就是「用例行话题开启对话」。

技巧一：例行话题

在生活中，我们跟初次见面、了解不深的人交谈时，总会觉得不知道说什么，让彼此陷入尴尬的气氛中，这个时候我们就需要使用例行话题来帮我们开启谈话。

在使用这个技巧的时候，我们需要由浅入深的进行提问，从一些最基本的寒暄开始。

比如说「最近天气开始暖和了」、「今天天气还挺好的」、「最近工作很忙吧」等，这个时候我们需要给出一些简单具体的问题。

也就是说，要直接地去问「最近工作很忙吧？」，而不是问「最近怎么样？」这种指向不明的问题，**因为简单直接的问题会大大减少对方回答的难度，使他不再紧绷。**

在建立起轻松氛围之后，我们可以慢慢地更深一步，选择另外的一些例行话题。

比如说「朋友或同事常找你商量事情吧?我感觉你身上有一种让人依赖的特质。」或者「最近你期待的事进展得不太顺利，让你有点沮丧，那些事比你想象的要更花时间，不要着急，可以继续做做看。」

在谈论例行话题的时候，我们不用太在意推测的结果，因为冷读术就是把例行话题积累起来，构建一个让对方作出肯定反应的渠道，这个原理被称为「渠道化原理」。

日常生活一些小游戏中也会用到这个原理，有一个游戏的玩法是让一个人连着说十遍「老鼠」。然后当另外一个人问：「猫怕什么？」的时候，他会反射性的说：「老鼠！」

然而，我们都知道其实老鼠是怕猫的。

从这个例子我们不难看出，当人反复做同样的事情的时候，思想就会不自觉地偏向哪个方向。

所以在谈话时，通过例行话题积累肯定反应，对方心里就会建立起一条肯定并接受你说话的渠道。

除了刚刚我们例子中提到的例行话题之外，还有一些例行话题可供选择和借鉴，例如「有时你会因为怕麻烦，有一点拖延的倾向」、「你是个感情丰富的人，但不太善于表达。所以有时会被别人误解或给人一种冷淡的印象」，或者是「虽然你有意隐藏，但还是看得出你心里对这件事情抱有挺高期望的」。

例行问题的选择可以根据你面临的不同状况进行不断地改进，有意的积累会帮助你形成一套自己的例行话题，因为就算是专业的精神科医生和咨询师，也需要拥有一定的诊断经验之后，才能建立起自己的例行话题。

技巧二：使用否定问句

冷读术的第二个基本技巧是巧妙地使用否定问句。

什么叫否定问句呢？就是类似于「对于.....，你不是心里有数吗？」、「.....这种事，你没有察觉到吗？」、「难道不是.....吗？」，这样的句式可以悄悄地把自己的推测表达出来，如果猜错了就只是一个时候不会被注意的插入话题，**但一旦猜中，就会让对方印象深刻，立刻提高她的兴致，让她觉得你是懂她的。**

有人对十几位女性做了实验，第一次见面，他都歪着头，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。」之后她只是说：「是这样呀。」并点头表示同意，谈话继续进行，却没有一个人反问他：「为什么这样问？」

即使真的有人问了，只要回答说：「没什么，只是最近遇到的人都是左撇子，想不到今天不是这样。」这样一点也不会影响后面的谈话。但万一对方真的是左撇子，就不得了，她们几乎都会特别吃惊问：「你怎么知道？」这个时候彼此之间的交流就会马上熟络起来。

所以说在交流中穿插一些否定问句，只要猜中一项，就能迅速掌握对方的心。

技巧三：巧妙质问法

冷读术的第三个基本技巧是巧妙质问法。

在日常生活中，如果你直接问一个人：「你住在哪里？」对方一般都会提高警觉，猜想「为什么要问这个？」，在心里拉起警报，但是如果你问他「你是住在海淀区吗？」对方一般就会没什么防备说：「不是啊，我住在东城区。」

这就是我们要谈的巧妙质问法，通常给出一个明确的答案，让对方来更正，就会在对方无意识的情况下得到真实的信息。

因为人对于别人说错的事情，会下意识地想去纠正，这个时候就不太有可能分散精力去怀疑对方为什么要这么说。

简单来说，掌握巧妙质问法的关键就在于不让对方意识到你是在提问。

如果你去参加舞会或联谊活动，想跟第一次见面的人有进一步了解时，你会怎么做呢？

大部分人都会尝试寻找共同话题，因为双方如果有共同的兴趣与朋友等等，就可以很快打开局面。那么，怎样寻找共同的话题呢？像连珠炮似的问些「你的兴趣是什吗？」「假期都做些什么？」「听哪种音乐？」这么泛泛的问题，虽然能找到一些连接点，但却会显得有些猴急，给对方带来一种无形的压力。

这个时候你不妨试试巧妙质问法，跟对方说「你看起来好像喜欢黑人音乐?」「这个时候对方很容易就回答」啊?是吗?其实我平时比较喜欢听 Taylor Swift 的歌。」

然后你就可以了解到对方的音乐品味，顺着聊下去了。这样你既不会给人留下「拼命想寻找共同点」的印象，又可以问出想得到的信息。

技巧四：扩大/缩小说法

冷读术的第四个技巧是扩大或者缩小说法把没说中的事情变成说中的，这主要是可以帮助我们对话的范围缩小。

我们之前讲过人总是自我关注多一点，所以自然而然也会更关注自己的烦恼，所以如果我们想要更深入交流，就可以把交流的重心慢慢转移到人生烦恼这个方面。

接下来的问题就是，我们应该怎样猜中对方的烦恼。这个时候我们就需要用到扩大或者缩小说法的办法来锁定对方的烦恼。

其实，人生所有的烦恼无外乎四个方面：人际关系、金钱(包括一切的富足)、梦想目标和健康。

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」：工作的不顺利、裁员，或者跟同事、上司之间出现了问题；

如果是感情的问题，当然适用「人际关系」的范畴，这个可以适用于跟父母亲属之间的关系、恋爱关系、工作关系等等；

如果是最近心情消沉，提不起干劲，或者很迷茫无措，就是「心理健康」的问题。

看出来了吗？几乎所有的烦恼和疑惑，都适用于这四个范围中的一个。我们只要使用「扩大/缩小说法」的方法来推测出主要烦恼是归于哪个范畴，然后再逐步进行试探，就可以锁定对方的烦恼。

在实际运用中，我们可以问谈话对象「最近，健康问题很困扰你是吗？」如果对方回答说「没有啊，我很健康.....」的时候，你就可以把健康的范畴扩大，把对方引导到精神健康问题上来，反问对方「真的吗？心理健康方面不是有些难以把握吗？「这个时候对方就会自然而然地顺着你的话往下说」啊，是的。最近工作上确实有些压力.....」。

在使用这个技巧的时候，我们也要注意观察对方的反应，尽量让自己的反问、质疑不动声色，用轻松不太在意的语气来引导对方，千万不要忘记你是在引导对方说出他的问题，而不是真的在「算命」。

技巧五：巧妙预言

接下来我们来聊冷读术的最后一个基本技巧：巧妙地预言。

如果一个读心者只是说中过去或现在的事，你难免会怀疑他「是不是已经偷偷调查过了」。但如果是预测未来的事情，而且应验了，你是不是会对读心者更加信任呢？

所以在一段对话进行到尾声的时候，不妨给出一个巧妙的预言，既能让对方觉得意犹未尽，也能让他无形中感受到你对他的关心，而且可以为下次见面埋下一个很好的话题作伏笔，因为更重要的是你们之间的关系有着怎样的进步。那么我们到底应该怎么去预测未来呢？

其实如果用心的话，不难发现在我们的生活中有些预言是不可能不准的，这种预言一般范围都很大，而且只有在说中的时候你才会突然想起这个预言的存在。

比如说：「近期会有好一阵子没联络的人突然跟你联系，你要好好珍惜啊。」这个预言首先给出了一个很模糊的时间范围，「最近」可能是几个星期，也可能是几个月。而「好一阵子没联络」同样也很难界定，因为如果是交情很好的朋友，就算只是一周没有联络，你可能也会觉得有「好一阵子」了，而且「联系」其实包含了很多种形式，比如说电话、微信、电子邮件、偶然的相遇，甚至朋友圈的一个赞，你都会觉得这是一种联络。

冷读术的重点：性格判断

在生活中，我们会谈到星座、血型之类的，会觉得不同的星座和血型会有不同的性格特点，我们通常就会觉得双鱼座的人感性善良、狮子座的人霸气自信、摩羯座的人认真严谨，这其实是一种简单性格分类，类似的属于性格分类的还有各种各样的心理测试、广泛应用于职业测试的「MBTI」指标等。

冷读术中为介绍了一种简单易行的性格分析方法，也是掌握冷读术的重点，We/Me 型，也就是「我们与我」的分类法。

这种分类法是以南加州的催眠治疗师约翰卡帕斯提倡的 E/P 型理论为基础所构成的，石井裕之在运用这个理论进行精神治疗的实践过程中将其优化，才形成了「我们与我」型分类法。

这个分类法把人分成两种类型，「我」型和「我们」型。

其中，「我们」型的人，是以「我们」为基准来思考、感觉和行动。他们能较快地把交往推进到亲密阶段，比较重视和谐，即使是在陌生的场合，也不会抗拒在人前说话。这一类型的人感情表现丰富，情绪变化比较快，但他们不管当时多么愤怒或悲伤，睡一觉起来基本就忘得一干二净了。

因为 We 型人，也就是「我们」型的人，很重视「我们」，所以会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，他们也认为爱人之间不该有任何隐瞒，分享所有的一切才是爱。

但因为太过重视「我们」，「我们」型的人不大有自己的意见，所以有的时候会优柔寡断。这类人很容易被人信任，不太擅长拒绝别人的请求，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。

而 Me 型，也就是「我」型的人，是以「自我」为基准来思考、感觉和行动的。

他们平常不爱说话，但是在进行一对一谈话或者小范围谈话时就变得格外轻松多话，比较能表现自己。「我」型人不太喜欢

私人话题，但一提到工作或爱好就显得兴致勃勃。感情表现不太外化，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，他就会很快喜欢上对方。

因为「我」型人重视「自我」，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.....等专门性的工作就很适合 Me 型人。

在人际关系上，他们也会追求「自我」，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，同时，一旦自己能够理解，就算没有别人的鼓励或建议，他们也会坚定地去做。

「我」型的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「我们」型的人不同，「我」型的人受人倚赖反而会觉得麻烦而溜掉。

简单来说，「我」型的人是以自我为中心进行思考的，而「我们」型的人则是以「我们」为中心来进行思考的。

那么如何来判断一个人是「我」型还是「我们」型呢？

第一种方法是测验法，这种方法中包含了 15 个问题，我们可以通过一个简单的测试一起来测一测自己是哪一型的人。

这 15 个问题包括：

双手交叉互握的时候你是左拇指在上面，还是右拇指在上面？

和人并肩行走时，对方在你的右手边还是你的左手边会让你觉得比较轻松？

身体的左半身和右半身，哪一边比较容易受伤？

被介绍给朋友的朋友时，你很快就能融洽地轻松交谈，还是过度在意对方不知如何评价自己？

和爱人在一起时，你会在人前还是照样亲热地谈情说爱，还是只有两个人时才会亲热地谈情说爱？

等等。

通过这 15 个问题，就能判断出你是「我们」型的人还是「我」型的人。

除此之外，我们还可以通过外表来做出一个大概的分类：

「我们」型的人通常会选择比较华丽的着装，跟人相处的时候相对轻松愉快，在公众场合也敢大声说话。他们的体型一般比较健壮或丰满，至少也是中等身材，真正瘦的人并不多。这类人有把包背在左肩的倾向，重心多在左脚，受伤的部位也大多在左半身。

在会议室、电影院等场合里，从被观察者的角度来看，大多坐在靠左边的座位，两个人并行或并坐时，喜欢对方处于自己的右手边；同时，为了使右前额显得宽阔，头发的分线倾向于他自己的右边。

而「我」型的人与之大体相反，他们比较喜欢传统而朴素的服装。与人在一起时，不喜欢太靠近，会习惯性地一点距离。身材苗条、瘦高，且脖子长的人很多。这类人有把包背在右肩的倾向，重心多在右脚，受伤的部位也大多在右半身。

在会议室、电影院等场合里，如果可以选择的话，大多会坐在靠右边的座位，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，他们的头发分线倾向于左边。

除此之外还有一个比较明显的特点，就是「我」型和「我们」型的人发旋的方向是相反的：「我」型人的发旋是顺时针方向旋转，而「我们」型人的发旋则是往逆时针方向旋转。

有了这两种判定方法，我们就可以很容易地判断出一个人大体上属于那种性格类型，从而针对不同的性格类型采取不同的沟通方法。

和「我们」型人接触时，诉诸感情是最佳的方法。

比如你对他说「都是托你的福」或者「大家都很感谢你」，他会觉得很开心，很乐意帮助你解决困难。在跟「我们」型人相处的时候，要注意在他们说话的时候，要一边给予肯定，一边看着对方的眼睛，频频用力地点头，表示同感。

在聊天的时候，你还可以不断地发问，可以是闲聊也可以是比较认真的内容，同时也可以适时地提供一些真挚的建议。在交流中，你可以自在地自己的情绪，比如吃惊或者笑。

在跟「我们」型人相处的时候，也要注意一些禁区：首先就是否定对方说的话。一定不要说「可是.....」、「但是.....」这种话；其次是不要谈论跟性格有关的事，不管是称赞还是责备，都不要说「像你这样的性格.....」；还有就是不要执着于打听他们的目标或梦想。

因为「我们」型人喜欢活在当下，不太善于想未来的事。不要跟这类人讲大道理，因为这会让他们觉得你很冷淡、很公事公办。尤其要注意，不要在「我们」型人面前说别人的坏话，因为他们可能会想：「他是不是在背后也这么说我？」

而在跟「我」型人接触时，我们应该选择谈论偏理性的东西，而不是倾诉感情。

因为「我」型人的工作动力是自我实现，所以称赞他工作、肯定他能力的话会让他十分受用，称赞和肯定会刺激他的自尊心，工作动力就会提高。

比如说，你可以对他们说「这工作只有你才能做」；反之，如果对他讲「这个工作挺简单的，你可以试着做一下」，那么你可能提不起他的干劲。

在日常交往的时候，也可以通过一些细节来促进跟「我」型人的沟通。

比如，你可以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。在对话开始的时候，可以先谈论自己。

因为你如果从发问着手，对方会觉得好像在被盘问。在谈话过程中，要尽快找出对方擅长的领域，并就此展开话题，表现出积极感兴趣的样子，做好一个聆听者。如果被问到的自己的事，尽量选择谈比较实际的梦想或目标，展现出自己在重实际的同时也是个充满热情的人。

当然，在跟「我」型人交往时，也要注意一些对方的雷区：

首先，不要一开始就倾诉自己的弱点，寻求同情；

其次是不管只顾着自己说话，要随时注意对方是否感到无聊。

在交流过程中，尽量避免建议或说教。在人际距离方面，不要随便碰触这类人的身体或者过分亲昵。尤其要注意，千万不要显露出强硬的态度，避免谈男人论、女人论，因为这样很容易产生彼此之间的对立，最后，不要对「我」型人的身体特征或是服饰表示意见，不管这些意见是赞美还是批评。

「我」型人与「我们」型人的分类方法，十分的简单易学，而且很实用，大家可以从身边的朋友入手，尝试去跟他们交流，观察他们的反应，看看这种方法有没有使你觉得你们之间的沟通更加顺畅。

以上就是有关性格分类的全部内容，接下来我们来谈一谈冷读术在日常生活中的实践技巧。

日常生活实践技巧

日常沟通

石井裕之在书中提到了很多可以应用在日常生活中的技巧，我们从三个方面来进行了解，首先第一个是有关日常沟通方面的小技巧。

你想让自己的称赞给别人留下深刻印象吗？石井裕之告诉我们可以试着「称赞对方的短处」。

因为大部分的人都会从表面所见的印象去称赞别人，比如对身材好的女生说「你的身材真好啊，不做模特都可惜了。」但是，这种赞美方式，并不具多大的效果。因为大家都这么说，这个女生肯定也听过很多这样类似的赞美，自然不会觉得印象深刻。

所以想要让对方印象深刻，就得让对方觉得：「这个人和其他人注意到的地方不一样」，所谓的「短处」就是这个跟其他人不一样的点。

比方说，假设 A 小姐是个身材好但让人感觉有点高傲的美人，那么，在称赞 A 小姐时，就可以说：「没想到你是个既亲切又平易近人的人啊」因为很少有人从这个角度肯定她，所以她不但会觉得很高兴，还会认为「这个人很了解我」。

在日常生活中，怎么在初次见面时就迅速进入愉快融洽的交流氛围呢？石井裕之提到了一个「照镜子」技巧，也就是若无其事地模仿对方的动作，因为人在面对跟自己相同的动作时会涌现出一种亲切感。

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，但不能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，不然他会觉得自己被冒犯了。

为了防止被察觉，可以跟对方动作岔开时间，对方做完这个动作之后，稍微等一会儿再模仿。这样的话，即使对方没有意识到，但他潜意识里已经不由自主地开始对你感到亲近和放心。

婚恋方面

第二个是婚恋方面的沟通。

如果在联谊活动上对一个人有进一步交往的意向，我们应该怎么吸引他，打探到对方理想的情人形象呢？

这个时候石井裕之建议我们利用「宠物」这个话题来打探对方喜好，我们可以若无其事地问他：「最近我想养个宠物，如果是你的话，你比较喜欢什么样的宠物呢？」在对方作出回答之后，紧接着就问：「嗯，这样啊，那你喜欢它什么地方呢？」

比如说他说喜欢猫的随行和自由自在，就说明他希望在别人眼里自己是个「自由随性」的人，之后我们就可以把自由随性转换成另外一种方法来夸赞他，给他留下深刻印象。

紧接着，我们还可以延续这个问题，问他「除了猫之外还喜欢什么样的宠物？」然后问原因，这时对方回答的答案是接近他理想中的情人形象的，这时你就可以迅速在心里对自己做出一个评估，明确自己应该朝哪个方向努力。

石井裕之还提到了一个帮助看穿婚外情或者说话的技巧——质问法。

首先很认真地跟对方说「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。」让对方感受到压力，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。」那他说的就是实话。

如果对方回答说：「你为什么会这么问？」、或者「我做什么了？」「你还不相信我吗？」这类回答，就很有可能已经发生了婚外情。因为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。

如果是复杂的问题，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，想要回避回答。而问心无愧的人，通常在回答后会反问：「那你呢？」心虚的人，因为在想尽办法逃避这个话题，所以就不会有多余的心力来问了。

E-mail 沟通

第三个方面是线上的 E-mail 沟通。

第一个技巧是要在邮件中尽量提到对方。

因为邮件不是实时的交流，我们在写邮件时没有办法知道对方的反应，很容易只写自己而忘了对方的感受，之前我们提到过很多次说，人总是最关注自己，所以这封只写自己的邮件可能让收件人觉得很不舒服。

因此，我们在邮件中最好能不断地提到对方，最简单的一个方法就是——频繁出现对方的名字或昵称，这样就会让他觉得这是一封很亲近的 E-mail。

然后，在给「我们」型的人和「我」型的人这两类人写邮件的时候，也要注意。给「我」型的人写 E-mail 时，最好写得简单明了，只写重要的事；

而给「我们」型的人写 E-mail 时，则要注意充满感情，可以拉长开头，最后再写重要的事，也可以使用表情符号或是彩色文字表达心情。

还有就是，在写工作 E-mail 的时候，可以先写请求的内容，然后再写奉承的话。因为如果是先写奉承的话，再写请求的内容，对方看了前半段会觉得很舒服，但紧接着看到「今天有件事拜托您.....」，马上会觉得「前面写的只是奉承，只是为了让我接受他的请求」。

但是如果反过来，虽然开头的要求让对方感到不悦，但看到后面奉承的话，他心情就会好转起来，这种好的心情也会在看完信后成为印象留下来，更容易答应你的请托。

以上就是一些冷读术的实际运用技巧，这些技巧都是把冷读术运用到日常生活和交流中的实践，可以让我们更顺畅地跟别人交流。

最后，我们要清楚：在沟通中最重要的是真诚，冷读术只是手段，帮助我们更好地表达自己，促进沟通和交流，千万不要舍本逐末。