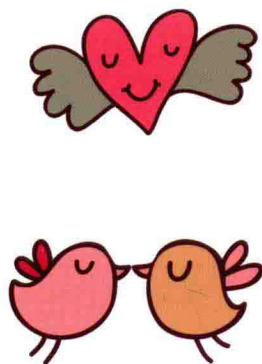


王莉◎著



# 这才是 真实的爱情



发现爱情中的另一个你，  
发现爱的真相和谎言  
用简单的方法，  
揭露爱情中隐秘的谎言

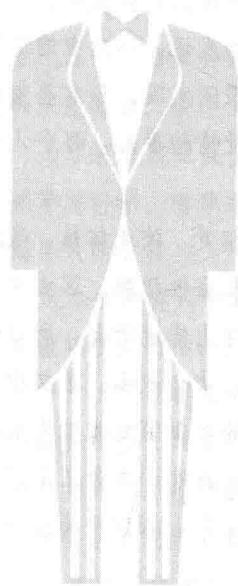


学会识谎，才能不畏流言，不惧谎言  
案例+警示+练习=识谎轻而易举

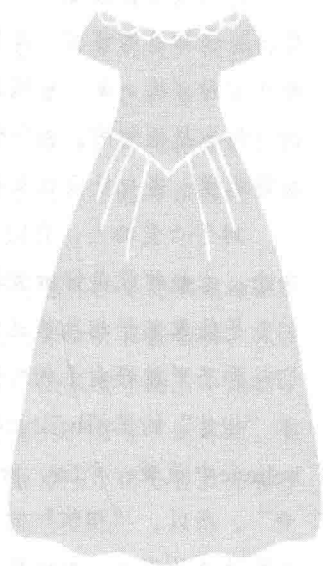


吉林文史出版社





# 这才是 真实的爱情



王莉◎著

吉林文史出版社

版权所有 侵权必究

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

这才是真实的爱情 / 王莉著. -- 长春 : 吉林文史

出版社, 2015.12

ISBN 978-7-5472-2897-5

I. ①这… II. ①王… III. ①爱情—通俗读物 IV.

①C913.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第225320号

## 这才是真实的爱情

---

著 者 王 莉

选题策划 余 雨

责任编辑 钟 杉 陈 昊

责任校对 陈 昊

封面设计 李彦生

印 装 北京鹏润伟业印刷有限公司

开 本 787mm×1092mm 1/16

字 数 253千字

印 张 16

版 次 2016年3月第1版 2016年3月第1次印刷

出版发行 吉林文史出版社 (长春市人民大街4646号)

联系电话 0431-86037541

网 址 [www.jlws.com.cn](http://www.jlws.com.cn)

书 号 ISBN 978-7-5472-2897-5

---

定 价 32.00元

# 目 录

## Part 01 抓谎，小心这些地雷

被无数人冤枉的脸红 010

最常见的抓谎地雷：脸红 011

没有目光对视 015

不看你，不等于有问题 016

为什么人们会把缺乏对视当成说谎？ 017

看起来紧张不安 020

忽视掉Ta的紧张 020

怀抱双臂或两腿交叉 025

封闭型姿势的真实含义 026

打断你的话 029

谁先说并不最重要 030

表现跟习惯不同 032

反常不等于欺骗 033

仅有基线是靠不住的 034

## Part 02 为什么被骗的总是你？

相信Ta不会骗你 038

有怀疑，才会有发现 038

要原谅背叛，也要保持警惕 040

感情骗子最常用的三种欺骗策略 043

影响型欺骗策略 043

如何对付影响型谎言? 045

节略型欺骗策略 047

如何识别和对付节略型欺骗策略? 049

犯罪型欺骗策略 052

如何发现犯罪型谎言? 054

### Part 03 爱情抓谎必须知道的三个原则

忽视真话原则 058

真话为什么会影响我们抓谎? 059

忽视真话, 才能发现真相 062

欺骗指标群组原则 065

什么是欺骗群组? 066

五秒原则 070

为什么首个反应必须限定在五秒之内? 071

### Part 04 抓谎的技巧

不问, 就得不到答案 078

询问是最简单有效的抓谎术 078

询问必须注意的事项 080

最有效的开场白 081

什么样的开场白才有效? 082

最有效的提问类型 086

威力强大的预设提问 087

预设提问的三要素 089

激发“心灵病毒”的诱饵提问 093

如何运用诱饵提问? 095

收集额外信息用开放式提问 100

为什么要少用“为什么”？ 101

想要确切答案用封闭式提问 105

如何解读封闭式提问的答案？ 107

预防遗漏用全包式提问 111

问完时别忘了全包式提问 112

**问Ta时必须避免的提问类型 115**

否定式提问 116

否定式提问不易发现真相的原因 117

复合式提问 120

一次只问一个问题 121

模糊问题提问 124

问题模糊，答案自然不清 125

必须避免的五种提问方式 126

**听出Ta的言外之意 130**

如何听出言外之意？ 131

**把关注的焦点扩大 135**

扩大焦点的原则：忽略先得到的信息 136

扩大焦点的优势：避免Ta背说谎台词 138

## **Part 05 感情骗子的语言特征**

**不直接否认问题 142**

完全无法否认 143

非特定否认 146

最隐蔽的否认：非特定否认 147

分散否认答案 150

**不正面回答问题 155**

如果Ta不正面回答怎么办？ 156

## 拒绝回答问题 159

拒绝回答意味着什么? 159

## 和事件保持心理距离 164

选择性修饰语 164

选择性记忆 170

当心Ta“不记得了” 170

诱饵提问是选择性记忆的克星 172

## 回答问题前先复述你的提问 176

复述提问,为编谎争取时间 177

如何避免Ta复述问题? 178

## 用表面可信的话回答 181

如何发现说服型陈述? 182

中立化Ta的说服型陈述 184

## 用过去美好的事来回答 186

强调过去,是为了让你相信现在 187

## 前后说法不一致 190

人人都有说话前后不一致的时候 191

怎样处理不一致的回答? 192

## 假装听不懂你的简单问题 195

假装听不懂的目的 196

## 纠缠问题的细枝末节 199

回答越详细,越可能有问题 200

与事实不符不等于没这回事 202

## 攻击你的提问动机 205

攻击是最好的防御 206

## 对你格外亲热 211



温柔的陷阱 211

不关心很严重的问题 215

因为不想负责，所以认为不重要 215

以人格作担保 219

人格是无价的，骗子也知道 220

## **Part 06** 几个值得注意的欺骗动作

整理衣服或仪容 226

如何处理多余的整理动作？ 227

清喉咙或咽口水 232

清喉咙和咽口水的真实含义 233

遮住眼睛或嘴巴 237

不想看、不想说的本能反应 238

手碰脸或挠痒 242

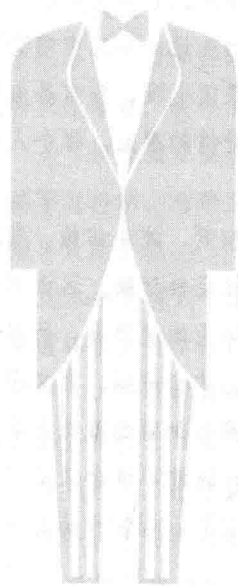
为什么说谎时脸会痒？ 243

回答问题不痛快 247

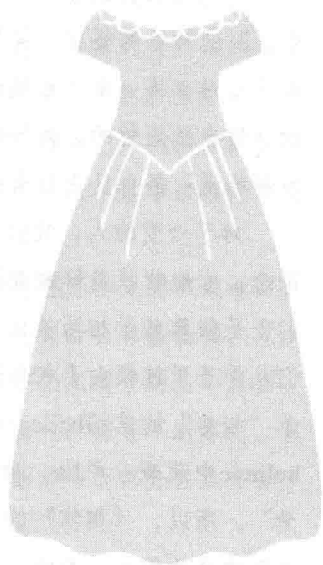
分清回答不痛快的情况 247

部分参考文献 253





# 这才是 真实的爱情



王莉◎著

吉林文史出版社

## 序言

### 一切为了美好的爱情

“我发誓，这辈子无论贫穷还是富贵，疾病还是健康，我都爱你、珍视你。”这神圣的誓言，是每个男女都憧憬的爱情、婚姻生活，热恋中的情侣都笃信对方将一辈子坦诚地爱自己、陪伴自己。可转眼便发现，誓言是美妙的，但也是短暂的。得知伴侣背着自己做了有伤两人爱情的事后，每个人都有种感觉：怪自己当初太单纯，太相信Ta了。

对于心爱的人，我们都是单纯的，因为只有真心相爱、彼此信赖、毫无杂念，才能收获美好的爱情。其实，因为我们人类是社会性动物，远古祖先们正是依靠基于相互信任的合作，才进化成了当今地球上的统治者，所以我们从骨子里就倾向于相信别人。可正是由于绝对相信，才会被骗，英文中表示“相信”的单词believe很好地表现了这一点。你只要稍加留意就能发现，believe中藏着一个lie，而剩下的beve，其主要部分bev的拉丁语含义是“接受”。所以，“相信”的本意是“接受藏在其中的谎言”。相信经历过一段失败情感的男女，对此更是深有体会。

有人说过，有爱情的地方就有谎言。单纯或热恋中的人可能并不认同这个观点。但不要让将来的你，后悔现在自己的单纯。

我们很少能及时发现爱情中的谎言。一方面是任性，因为我们深爱一个人时都乐观地认为对方也像自己一样真诚，所以从不怀疑。另一方面是纠结，因为我们深怕质疑会破坏信任，伤害感情。这两方面的原因，导致了我們往往对Ta的可疑行为视而不见。

而且，由于我们没有掌握发现和识别谎言的技巧，所以即使觉得Ta的某些行为可疑，但拿不出确凿的证据，或是问不出任何有用的信息，最终只好作罢。事实上，当我们问Ta是不是做了有伤爱情的事时，经常被Ta的一句“难道你不相信我吗？”就打败了。只要你学习了本书，就能一下听出其中的弦外之音，知道这是一种很常见的欺骗手法。

有些从没接受过识谎训练的人自信能发现任何谎言。不可否认，有的人确实有这方面的天赋，但多数人都不过是高估了自己的识谎能力。更严重的

是，这些人经常把一些错误的识谎方法用在心爱的人身上，比如他们通过脸红、冒汗或抢着回应来断定对方在欺骗自己。还有一些人因为阅读过有关微表情分析的书籍，所以如果对方面对质疑时怀抱双臂、两腿交叉，便自信满满地说：“别说了，我知道你心里在想什么。”

这些做法不但不公平，而且相当残忍，因为让十个有罪的人逃脱也比使一个无辜的人遭罪要好，更何况这个无辜的人还是自己心爱的人。这些最常见的识谎地雷，破坏了无数原本可以美满的爱情，终结了无数亲密关系。

为了避免造成误会，同时又不被欺骗，让你不畏流言，不惧谎言，你有必要学习科学、简单且有效的识谎技巧。为此，我们出版了这本亲密关系经营指导效能手册。

这本书共有六个部分。第一部分是指导我们如何避开常见的识谎地雷，以免破坏彼此的信任。第二部分分析了爱情中的人们为什么容易受骗，以及如何对付这些欺骗策略。第三部分强调了爱情识谎中必须遵守的三个原则。第四部分提供了最有效的抓谎技巧，这些技巧威力强大，需要不断练习。第五部分则总结了感情骗子的语言特点，非常实用。最后一个部分重点介绍了五类值得注意的欺骗动作。

需要特别提醒的是，在你刚接触这些识谎知识和技巧时，最好不要轻易用在关系亲密的人身上，因为这样做就像刚学开车的新手上高速公路一样危险。每个刚学会驾驶的人都有一种亲自尝试的强烈冲动。我至今还记得小时候我学骑自行车的情景。当我勉强能独自骑行时，我常常在月光下练到半夜，第二天也很早就起床骑着自行车到处跑。事实上，有一天我在公路的一个转弯处会车时因为操作不当，连人带车一头栽进了长满水稻的农田里，一群捕食的鸭子惊得嘎嘎地扑腾。

你刚学习识谎技巧时也一样，因为我们对一知半解的东西都有着强烈的尝试和验证兴趣，但这个时候也最容易错误地“操作”。赢得一个人的信任不容易，让Ta为了一朵鲜花甘愿放弃整个花园更不容易，但伤害一个人的信任却轻而易举，并且想再次赢得Ta的信任就十分困难了。所以，我们建议你只有学完并确实熟练地掌握了本书提供的识谎技巧，方可适度地运用于实战中。你只有不纠结、不任性，心怀“一切为了美好的爱情”的观念，科学地运用这些方法，才能发现真相，爱得更自由。

# 目 录

## Part 01 抓谎，小心这些地雷

被无数人冤枉的脸红 010

最常见的抓谎地雷：脸红 011

没有目光对视 015

不看你，不等于有问题 016

为什么人们会把缺乏对视当成说谎？ 017

看起来紧张不安 020

忽视掉Ta的紧张 020

怀抱双臂或两腿交叉 025

封闭型姿势的真实含义 026

打断你的话 029

谁先说并不最重要 030

表现跟习惯不同 032

反常不等于欺骗 033

仅有基线是靠不住的 034

## Part 02 为什么被骗的总是你？

相信Ta不会骗你 038

有怀疑，才会有发现 038

要原谅背叛，也要保持警惕 040

感情骗子最常用的三种欺骗策略 043

影响型欺骗策略 043

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 如何对付影响型谎言？      | 045 |
| 节略型欺骗策略         | 047 |
| 如何识别和对付节略型欺骗策略？ | 049 |
| 犯罪型欺骗策略         | 052 |
| 如何发现犯罪型谎言？      | 054 |

## Part 03 爱情抓谎必须知道的三个原则

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 忽视真话原则            | 058 |
| 真话为什么会影响我们抓谎？     | 059 |
| 忽视真话，才能发现真相       | 062 |
| 欺骗指标群组原则          | 065 |
| 什么是欺骗群组？          | 066 |
| 五秒原则              | 070 |
| 为什么首个反应必须限定在五秒之内？ | 071 |

## Part 04 抓谎的技巧

|               |     |
|---------------|-----|
| 不问，就得不到答案     | 078 |
| 询问是最简单有效的抓谎术  | 078 |
| 询问必须注意的事项     | 080 |
| 最有效的开场白       | 081 |
| 什么样的开场白才有效？   | 082 |
| 最有效的提问类型      | 086 |
| 威力强大的预设提问     | 087 |
| 预设提问的三要素      | 089 |
| 激发“心灵病毒”的诱饵提问 | 093 |
| 如何运用诱饵提问？     | 095 |
| 收集额外信息用开放式提问  | 100 |

为什么要少用“为什么”？ 101

想要确切答案用封闭式提问 105

如何解读封闭式提问的答案？ 107

预防遗漏用全包式提问 111

问完时别忘了全包式提问 112

**问Ta时必须避免的提问类型 115**

否定式提问 116

否定式提问不易发现真相的原因 117

复合式提问 120

一次只问一个问题 121

模糊问题提问 124

问题模糊，答案自然不清 125

必须避免的五种提问方式 126

**听出Ta的言外之意 130**

如何听出言外之意？ 131

**把关注的焦点扩大 135**

扩大焦点的原则：忽略先得到的信息 136

扩大焦点的优势：避免Ta背说谎台词 138

## **Part 05 感情骗子的语言特征**

**不直接否认问题 142**

完全无法否认 143

非特定否认 146

最隐蔽的否认：非特定否认 147

分散否认答案 150

**不正面回答问题 155**

如果Ta不正面回答怎么办？ 156

|                     |     |
|---------------------|-----|
| <b>拒绝回答问题</b>       | 159 |
| 拒绝回答意味着什么?          | 159 |
| <b>和事件保持心理距离</b>    | 164 |
| 选择性修饰语              | 164 |
| 选择性记忆               | 170 |
| 当心Ta“不记得了”          | 170 |
| 诱饵提问是选择性记忆的克星       | 172 |
| <b>回答问题前先复述你的提问</b> | 176 |
| 复述提问,为编谎争取时间        | 177 |
| 如何避免Ta复述问题?         | 178 |
| <b>用表面可信的话回答</b>    | 181 |
| 如何发现说服型陈述?          | 182 |
| 中立化Ta的说服型陈述         | 184 |
| <b>用过去美好的事来回答</b>   | 186 |
| 强调过去,是为了让你相信现在      | 187 |
| <b>前后说法不一致</b>      | 190 |
| 人人都有说话前后不一致的时候      | 191 |
| 怎样处理不一致的回答?         | 192 |
| <b>假装听不懂你的简单问题</b>  | 195 |
| 假装听不懂的目的            | 196 |
| <b>纠缠问题的细枝末节</b>    | 199 |
| 回答越详细,越可能有问题        | 200 |
| 与事实不符不等于没这回事        | 202 |
| <b>攻击你的提问动机</b>     | 205 |
| 攻击是最好的防御            | 206 |
| <b>对你格外亲热</b>       | 211 |



温柔的陷阱 211

不关心很严重的问题 215

因为不想负责，所以认为不重要 215

以人格作担保 219

人格是无价的，骗子也知道 220

## **Part 06 几个值得注意的欺骗动作**

整理衣服或仪容 226

如何处理多余的整理动作？ 227

清喉咙或咽口水 232

清喉咙和咽口水的真实含义 233

遮住眼睛或嘴巴 237

不想看、不想说的本能反应 238

手碰脸或挠痒 242

为什么说谎时脸会痒？ 243

回答问题不痛快 247

分清回答不愉快的情况 247

部分参考文献 253

## Part 01

### 抓谎，小心这些地雷

- ◆○ 脸红
- ◆○ 没有目光对视
- ◆○ 紧张不安
- ◆○ 怀抱双臂或两腿交叉
- ◆○ 抢着回应你的问题
- ◆○ 表现跟习惯不同