图书基本信息

书名:《这才是真实的爱情》

13位ISBN编号: 9787547228976

出版时间:2016-3-8

作者:王莉

页数:256

版权说明:本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读,请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com

内容概要

本书提供了爱情抓谎中最常犯的五种错误,这些错误很可能破坏原本美好的爱情。总结了他犯错后常用的三种欺骗策略,识谎时必须遵守的三大原则,以及六大抓谎技巧,同时提供了人们说谎时常用的语言特征和动作特点。每种方法后面都有警示专栏,还配有强化练习,让你不冤枉一个好人,也不错过一句谎言,保障你的爱情健康成长。

作者简介

王莉,畅销书作家,对心理学深有研究,出版作品有《这辈子,你最应该知道的事:心理学家教你76个思考技巧》《最实用的趣味心理学:轻松揭秘日常生活中不可思议的心理现象》《青春期孩子的正面管教》《小众思维》《脆弱心理学》《没有你,我可以过得更好:最强大的分手指南》《这才是真实的爱情》《不懂好好爱,还想有人疼:懂爱的女人不孤独》等。

书籍目录

序言:一切为了美好的爱情 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

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介,请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com