

〔韩国心理学畅销书 韩国文化处大奖〕

隐藏的心理学

韩国最著名犯罪心理分析家传述的37种读心术

〔韩〕表昌园 著 千太阳 译

숨겨진 심리학



不要在我面前演戏，我知道你内心的底牌



山西人民出版社

隐藏的心理學

表昌園 / 著 千太陽 / 譯



山西人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

隐藏的心理/ (韩) 表昌园著; 千太阳译.——太原: 山西人民出版社, 2011.12

ISBN 978-7-203-07545-5

I. ①隐… II. ①表… ②千… III. ①商务谈判—商业心理学—通俗读物
IV. ①F713.55-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第269956号

著作权合同登记号 图字: 04-2011-042

숨겨진 심리학

Copyright © 2011, Pyo Changwon

Simplified Chinese translation edition © 2012, Beijing Wenyuan Cultural Development Company

ALL RIGHTS RESERVED.

Chinese simplified language translation rights arranged with Tornado Book Co., Ltd.

through Imprima Korea Agency and Qiantaiyang Cultural Development (Beijing) Co., Ltd.

隐藏的心理

著 者: (韩) 表昌园

译 者: 千太阳

责任编辑: 梁晋华

装帧设计: 蒋宏工作室

出 版 者: 山西出版传媒集团 山西人民出版社

地 址: 太原市建设南路21号

邮 编: 030012

发行营销: 0351-4922220 4955996 4956039

0351-4922127 (传真) 4956038 (邮购)

E-mail: sxskcb@163.com 发行部

sxskcb@126.com 总编室

网 址: www.sxskcb.com

经 销 者: 山西出版传媒集团 山西人民出版社

承 印 者: 三河市航远印刷有限公司

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 15.25

版 次: 2012年4月第1版

印 次: 2012年4月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-203-07545-5

定 价: 33.60

如果印装质量问题请与本社联系调换

风靡韩国商界的“犯罪心理学”

——把“犯罪现场”搬到“商场”

犯罪心理分析师，常常会通过读出犯人内心的想法，来找到侦破案件的突破口。而这些分析方法，刚好也是商业人士应该具备的谈判技巧。如今的商界，也是得人心者得天下。所以在激烈的心理战场上，为了取胜，必须要具备发现对方内心真实想法的能力。掌握通过现象看出本质的窍门，会让你在任何场合都能抓住事物的主导权。

案发现场几乎很难找出证据和线索，犯罪心理分析师却能以周密的分析能力和高超的心理战略，与犯人进行交涉。韩国国内最著名的犯罪心理分析师表昌园教授，通过这本书介绍了他本人通过多年实践、总结的心理分析经验，让读者学会看透人心的方法。犯罪心理学中的说服协商的方法、判断能力以及压倒对方的谈判技术，不仅适用于主导权决定成败的商务场合，对喜欢心理学的读者，也有不少的帮助。

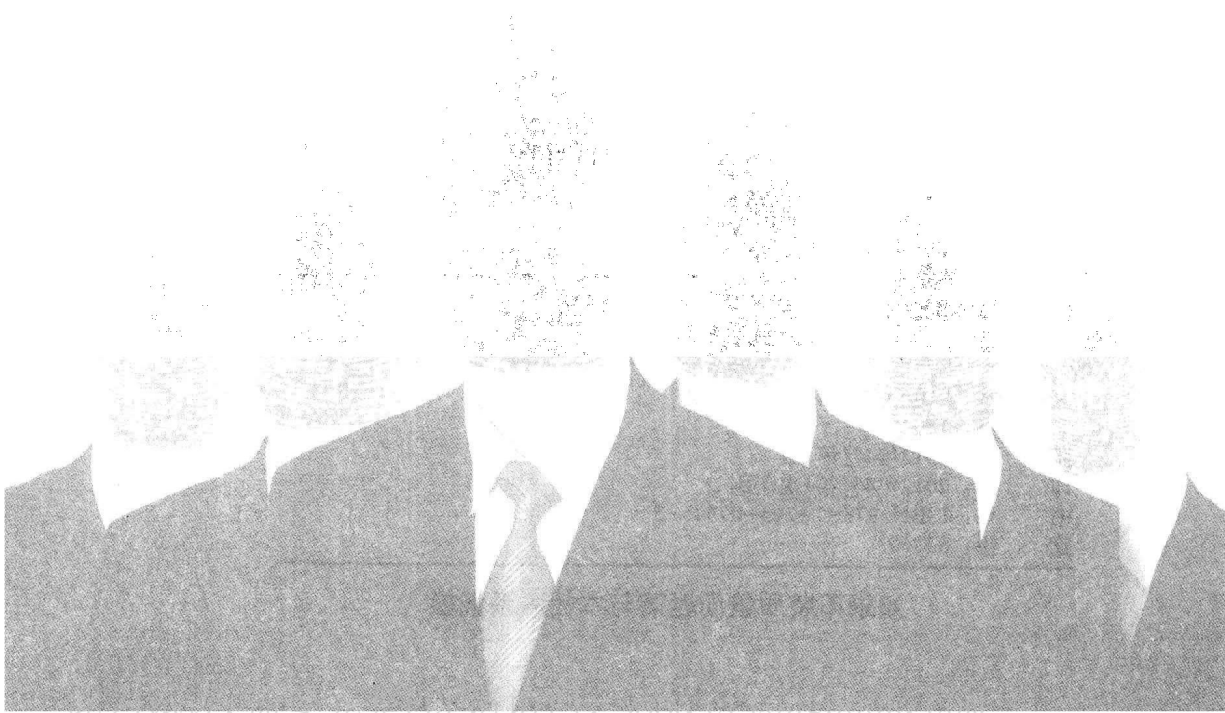
——韩国CJ集团 宣传部经理 申东辉

从商的人为了达到自己的目的勾心斗角。在这激烈的心理战上，为了取得胜利，需要很快地进入角色，并用最短的时间内去掌握对方的一切。本书根据表昌园教授的实战经验，介绍了如何具备冷静的思维能力，洞察力以及所需的心理战术。还提到相互竞争的同时，也不忘给予对方关怀和理解，并且通过“共鸣协商”的方法来达到目的。《隐藏的心理学》为需要面对心理战的商业人士提供了非常具体而实用的谈判技巧。

——韩国三星Techwin公司执行董事 都仁禄

风靡韩国商界的“犯罪心理学”
——把“犯罪现场”搬到“商场”

不要在我面前演戏，
我知道你内心的底牌



目 录

引言 想赢就要成为商务分析师!	/	1
-----------------	---	---

第一章 闻一知十

01 胜负由情报决定	/	7
02 分析过程的重要性	/	15
03 对习惯进行分析	/	24
04 学会怀疑已知情报	/	33
05 为恶魔辩护	/	38
06 学会利用空间和环境的力量	/	45
07 为对方制造弱点	/	54
08 通过心理战术鉴别情报	/	61

第二章 揭开对方的底牌

01 通过肢体语言把握事实	/	71
02 最先掌握眼神	/	80
03 让身体说出一切	/	86

- 04 身体不会撒谎 / 92
- 05 观察是最好的测谎仪器 / 97
- 06 从容对待对方的谎言 / 105

第三章 让对方说出实话

- 01 让对方供出所有 / 113
- 02 变形提问法 / 119
- 03 用和睦关系打开对方的心 / 126
- 04 从协商营救人质上得到的说服技巧 / 131
- 05 先解决感情问题，再说服对方 / 138
- 06 击垮对方的最佳替代方案（BATNA） / 147
- 07 分析技巧即是对话的技巧 / 151
- 08 利用视觉刺激对方 / 156
- 09 好警察、坏警察战略 / 160
- 10 形成共鸣的技巧 / 164
- 11 十大积极倾听阶段 / 168

第四章 掌握心理主导权

- 01 被强势的对手所吸引的心理 / 175
- 02 正确瞄准搜查对象 / 181
- 03 领受现场经验知识 / 186

- 04 我们周围的病态心理者 / 191
- 05 通过不断的自我攻击，提高逻辑能力 / 199
- 06 通过反馈主导沟通 / 202
- 07 抓住解决矛盾转折点 / 206
- 08 不要过分强调胜负 / 210
- 09 通过情报员找出突破口 / 214
- 10 说服人之前先说服时间 / 221
- 11 承认失败，领悟教训 / 224
- 12 最好协商技巧是不去协商 / 229

引言

想赢就要成为商务分析师!

犯罪心理分析师这个职业，之所以变得广为人知，正是通过电影《沉默的羔羊》。电影中的FBI(美国联邦调查局)见习特工克拉丽斯，与连环命案杀人犯汉尼拔博士，进行了激烈的心理游戏，观众也由此看到了犯罪心理分析师分析并最后抓获嫌疑犯的过程。最近十年，韩国也连续发生了令人毛骨悚然的连环杀人案。在解决命案的过程中，人们真正见识到了犯罪心理分析家在这些案件审理过程中发挥的重要作用。

这些分析家的作用，不分案件大小，都能发挥出来决定性的作用。假设在案发现场捡到了一个写有“××练歌厅”的打火机，但是无法确定这一物品是不是犯人留下的。这时，虽然

把打火机作为重要线索带回去，但对此事需要严加保密。等在嫌疑犯陈述过程中，把握到与此正好相关的情况，就立刻借机发挥。

“就我一个人在练歌厅唱歌。”

“在哪儿？××练歌厅吗？”

说到这句嫌疑犯肯定会吓一大跳。

“不，你怎么知道的？”

“别以为我们不知道。其实我们早知道了。就是给你机会自己说出口。所以最好老实交代，别拖时间。这样对你有好处。”

以这种方式进行对话，嫌疑犯会明白自己根本不是对手，所以只能坦白交代。另外，犯人一旦想到对方了如指掌，却给自己机会说出来，哪怕出于感激之情，也会好好配合。

反过来，如果从一开始拿出打火机威胁嫌疑犯，难以想象对方会做出什么反应。这样一来就很难得到真实的口供。

“这打火机是你的吧？”

“不是啊。”

“这就是你的！”

“凭什么说是我的啊？有证据吗？”

如果嫌疑犯以这种态度出来，不但会拖拉时间，而且很难找出证词。打火机这一证据就失去了其原有的利用价值了。犯罪心理分析家，正是可以找出这些证据的人。

由于这种非凡的能力，他们通常被人们加上麻烦终结者的头衔。但是，他们通常把自己描述成一个，可以“看穿人心的谈判大师”。犯罪案件的嫌疑犯，他们中的大多数，都不信任社会和其他人。所以不愿意吐露自己的心思。心理分析师则针对犯罪嫌疑人的这种心理特性，运用心理战术，从他们口中得到线索。一般说到分析师，都会想起冷静坚忍的形象。这也是他们谈判技巧的一部分。他们用这种心理战术，来打消犯罪嫌疑人编造假供的念头。之后，通过科学证据和逻辑推理，让嫌疑犯吐露实情。犯罪心理分析师，具备战略性的直观能力和科学洞察力，是站在谈判最前线的心理专家。

写本书的最大契机，就是在接触各行业商务人士的过程中，发现了犯罪心理学，不仅仅适用于犯罪上。在作者做的“犯罪学讲座”、“创意研讨会”等教育课程，以及各企业团体的演讲中，都涉及了有关犯罪心理学的内容。听讲座的人来自各行各业。除了商业人士以外，甚至还有电影导演，编剧、制片人、大学生、家庭主妇、教师等。他们渴望了解这方面的内容。不仅仅是为了积累有关的知识，而是尝试着把犯罪心理学理论，应用到自己所从事的行业，甚至从中得到启发，创造出新的想法。

在这些人当中，特别是很多商务人士，对心理分析能力以及与人沟通的技巧方式等问题，表示出极大的关心。由此，

作者也开始研究如何把心理学应用到商务领域。在研究的过程中，发现商业人士在进行谈判磋商时扮演的角色其实和犯罪心理分析师拷问嫌疑犯时的角色是一脉相通的。希望本书能帮助他们掌握对话主动权，走上成功商务谈判专家之路。

通过本书，作者想给更多的人讲述，长期以来他本人作为犯罪心理分析家的经验之谈。与此同时，作者也期待自己能够对读者们的问题给予反馈。希望读者朋友们能够通过此书，发现说服和协商的能力，在生活中发挥的作用。并且能感受到，通过心理战术化敌为友时的喜悦。

最后，向我的妻子和两个孩子表示衷心的感谢。为了照顾和陪伴特立独行的我，他们一直不辞辛苦地陪在我身边，心甘情愿地当我的实验对象。感谢上天让你们成为我永远的后盾，我生活中的好伙伴。

CHAPTER ONE

第一章 闻一知十

01 胜负由情报决定

现在的移动电话都有来电显示功能，但在过去，移动电话还没有被广泛使用的时候，在接起电话时，你无法判断出对方是谁。然而，有一件不为人知的事情，那就是当时的通讯公司出于试用，为包括研究人员在内的极少数人，提供来电显示服务。其中包括著名报社的记者。

当时，他作为健康福利部记者，写了一篇措辞严厉的报道，批判那些因为医药分成而集体罢工的医生。可是，在这篇报道登出去之后，他的手机突然响了。接通之后，听见电话那边有一位男同志又骂又喊，说完就挂了。于是，记者就打到电话上显示的号码。这次电话那头传来一个男子柔和的声音。让人简直无法相信，他们居然是同一个人。

记者对着电话说：“您好。我是刚才跟您通话的记者。刚才您在电话中威胁我吧？如果可以的话，我想见您一面。想听听您的真心话。”

对方顿时紧张起来，磕磕巴巴地说：“你怎么会知道我的电话号码？”

记者说：“关于你的名字，工作地点，具体开哪家医院我都了如指掌能。”这当然不是事实。就是因为那个人的态度实在太可气了，所以记者报复性地吓唬他而已。最后，那个人在无奈之下，只好向记者道歉。

之所以那个人会向记者道歉，就是因为记者掌握了他的信息。因为，对方掌握了自己的电话号码，所以担心自己的其他信息也有可能暴露了。可见，一个小小的信息所发挥出来的杠杆效应，可以产生多么大的影响。

如同上述，当你感受到自己被暴露出来时，会做出什么样的反应呢？你必然会变得手足无措。并且，不幸的是，人们还会不断地提供自己的信息。人们的言行举止已经吐露了情报。之所以有些人能读懂对方的心，或预知对方的行为，就是因为不会轻易漏掉这种情报。这种能力非常值得我们去学习，并且将其灵活运用到工作生活中。与人接触之前，如果了解到对方的企图，这与对其一无所知相比，就如同2.0视力者与盲人的视力之差。我们一定要努力了解更多的信息，不能成为商

业活动中的睁眼瞎。说服和沟通时代的生存之法，就是在对方掌握自己情报之前，率先捕捉到对方的情报。

掌握情报有助于识破对方心理，以及用不同的方式去建立关系。但是有一个必要条件。那就是要确保情报的可靠性。

如今，已不再是过去的洪水式信息时代，而是矛盾信息时代。上网一点击，就能看到一条信息之下带出的无数条信息。但唯有确切的信息，才能帮助我们更深层、更准确地了解对方。古语有云“闻一知十”。要想做到闻一知十，必须以掌握到一个准确的信息为前提。否则所掌握的情报，反倒会恶化所建立的关系。

找出证据物的新鲜度

在发生命案后，我们第一时间赶去的地方就是案发现场。因为那里隐藏有大量的情报信息，也是能够为我们提供最多犯罪线索的地方。案子的原因和犯人最后留下的情报，都可以在案发现场找到蛛丝马迹。但是，过了一段时间，现场肯定会被毁损。如果现场是在户外的情况，很容易受刮风下雨的影响。如果现场在客流量比较大的地方，很难保证现场不被任何人入侵。这时最重要的，就是搜集到完好无损的证据物。