

# 侧写师 2

最实用的判断术

PROOF

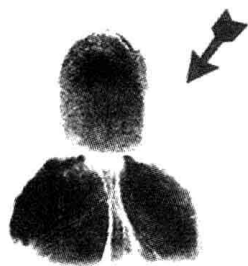
终身五星图书《侧写师》续篇！判断术，已经成为社会活动的**第一**必备要素！

侧写师强大的  
心理分析，  
抓住关键性的  
细节，  
决定性的  
胜利！

邓明  
著



化学工业出版社



# 侧写师 2

最实用的判断术

邓明 著



化学工业出版社

· 北京 ·

判断的秘密，成为商界的侧写师！

能够读取犯人自身也没有意识到的信息，判断内心，使他们在心理上屈服于侧写师。这种能力其实是在竞争激烈的商界人士需要具备的第一个条件。现代商界正在上演窃取对手思想和令对手心理屈服的心理战。为了在如此激烈的心理战获胜，需要具备迅速看清情况，瞬间作出判断，拥有侧写师一样的思考能力。

本书向人们传达了作者以专业心理学家的角度领悟到的沟通技术。不征服对手、就被对手征服的商界心理战中，最重要的就是不论遭遇任何对手，都可以灵活面对的沟通技术。本书介绍了很多以侧写师强大的心理分析，彻底捣毁对手情感防线的有趣故事，带领读者进入充满判断的世界中。

### 图书在版编目(CIP)数据

侧写师2——最实用的判断术 / 邓明著. —北京：  
化学工业出版社，2013.8  
ISBN 978-7-122-18021-6

I. ①侧… II. ①邓… III. ①犯罪心理学—通俗读物  
IV. ①D917.2-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第168164号

---

责任编辑：王 津 李岩松  
责任校对：宋 夏

装帧设计：芒果设计

---

出版发行：化学工业出版社（北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011）  
印 装：三河市双峰印刷装订有限公司  
880mm×1230mm 1/32 印张8<sup>1</sup>/<sub>4</sub> 字数280千字  
2013年9月北京第1版第1次印刷

---

购书咨询：010-64518888（传真：010-64519686）

售后服务：010-64518899

网 址：<http://www.cip.com.cn>

凡购买本书，如有缺损质量问题，本社销售中心负责调换。

---

定 价：28.00元

版权所有 违者必究

# 前言

## 侧写逻辑与谈判思维

侧写，可以根据一个人的行为方式，推断出他的心理状态，分析出罪犯的性格、生活环境、职业、成长背景等，最终锁定目标人。

侧写，能让你用最短的时间了解一个人，看穿他（她）的内心。

——这是我创作第一本《侧写师》的初衷和目的，单纯而直白。

后来，有天夜里，我正在潜心研究侧写师和他的侦破心理学在其他领域的实际应用。突然接到出版社编辑老师的电话：“恭喜你！《侧写师》获得了万千网友的点评。其中80%以上都是好评。你是否能再创作一本，更深入地讲一讲侧写师的逻辑？”我受宠若惊且语无伦次：“怎么深入？侧写师的逻辑和理论已经通过第一本书讲出来了啊？我并不打算卖重复的文字。”就这样，深夜电聊无果。

或许，每个作者骨子里都有一种对文字的偏执，和对责任

感与使命感的坚持。事后我有些后悔。一是觉得拒绝的方式欠妥，二是这并非我想表达的本意。

我始终觉得，任何一条伟大而有价值的理论，都应该有被举一反三，应用到其他领域的潜质。没错，我想写的，不是第一本《侧写师》的翻版，而是它的续集。我想表达的，完完全全是侧写逻辑在另外一个领域的应用。

事实上，在接到社编电话之前，我就已经在研究中发现，侧写的学问涵盖领域之广是超乎想象的。它涉及心理学、犯罪学、行为学、自然科学、谈判学、管理学，甚至是电影学。而我此次要讲的，是侧写逻辑在商业谈判中的实际应用。

首先，在侧写过程中，最常用、最有效的剖析他人心理的方法是 Crime Two Points——犯罪两分法。即通过凶手的犯罪行为推断其内心状态、性格特征、职业等，进行多角度分析。这一方法由约翰·道格拉斯始创。由于两分法是一种归纳法的手段，而且差异较大，能够快速进行犯罪侧写，因此，此方法也适用于商业谈判，具体表现为通过观察对手的谈判方式、行为，从而分析对方的心理状态。这种高级的判断术是侧写应用于实践的体现，也是谈判者成功征服任何人的必要手段！

其次，我还发现，在普通犯罪调查中，通常是依据已有的犯罪行为查找特定的犯罪嫌疑人。而预测性侧写则是在此之前，就试图推测有可能会犯罪的目标，以及可能会犯下的罪行，从而将罪行消灭于萌芽中。此法已获得美国联邦最高法院的认同。商业谈判亦如此，如果你仅仅在谈判事后做出反应，只会被对方牵着鼻子走。在初期主动进行监视，并试图洞察对

方潜在的心理台词，才能发现对手的蛛丝马迹，知己知彼。

此外，真正的高手总是运筹于帷幄之中，决胜于千里之外；真正的战争往往在战争爆发前就已成定局。当你掌握了对方的心理之后，还要尽可能多地了解对手的一切信息，站在全局高度才能在面对竞争对手时阵脚严密、言谈有度。在侧写中，所有信息都会以电子信息的形式汇总到一起，再根据不同的信息类别进行展开分析。谈判时亦应该根据对手的心理和搜集到的情报进行交叉类比，从而逐渐缩小信息范围。

另外，在侧写师眼中，任何人都可能是罪犯，任何人也都可能是受害者。罪犯与受害者往往有着相同的共性，侧写师为避免掺杂对某一案件的个人喜好与情感，通常会在侧写过程中进行多角度的针对性侧写，以击溃更加变态的心理，摧毁更加顽固的防线。而在谈判中，对手常常会使用一些技巧蒙蔽你的双眼。商场无人情，你能做的就是进行多角度的有针对性的侧写，拥有超越对手的力量才是当务之急。

然而，谈判桌上看到的也许并非事实。侧写的本意是“换位思考”，当谈判进行到白热化阶段时，有可能会进入死角，无论如何也越不过那道坎。这时你就要像侧写师一样，走到犯罪现场的背后，以第一视角近距离挖掘那些伪装面具下的真相，铲除那些没有羞耻感与负罪感的“恶魔”。

最后，据我了解，道格拉斯在研究侧写与犯罪心理时的信念是：“如果了解毕加索，你们就得研究他的艺术。如果你们想了解罪犯的个性，就得研究他的罪行。”他认为侧写并非单纯的心理治疗，而是通过研究对方的行为，纠正其错误心理

的推导过程，是“一个优秀的用于彻底调查的实用工具”。商业谈判也是一样，最好的征服方式不是强制说服，而是好似侧写师在进行侦讯一样，用自己强大的能量场于潜移默化中让对手主动妥协。

这么说来，侧写逻辑与谈判思维有着千丝万缕的联系。所以，在历经无数个暗夜通向光明的日夜中，《侧写师2——最实用的判断术》终于诞生了。它是我的孩子，也是我送给你们全新的礼物。

在这份礼物中，你可以看到以下内容。

谈判各个阶段在深层理论中的精确定义，以及在实际应用中的技巧。我尽量试着用通俗易懂的语言将其灵活地呈现。使你们最终接收到的谈判技巧精益求精。

商场如战场。那些在对手面前充满自信、屡战屡胜的谈判者总是能羡煞旁人，光彩夺目。事实上，我更希望在阅读兴趣的牵引下，带领你们一步步成为商业谈判的高手。

最后，我想我有必要像导游一样指引各位的阅读方向。

和第一本一样，本书共分六个篇章。我之所以始终不愿像有的书一样，做成“大全集”式的宝典，是因为我自己在当读者的时候，看着那样一本厚厚的类似辞海的东西，完全读不下去。

全书的六个章节，将侧写逻辑中的两分法，分别对应了谈判的导入阶段、概说阶段、明示阶段、交锋阶段、妥协阶段、协议阶段六大块。同时，站在侧写师的逻辑立场，对每一阶段做了详细的分析，提供了如何征服对手的实用方法。

本书的一大亮点是由浅入深的叙述方式，适合不同阶层、有着不同阅历的读者朋友阅读。无论你是在谈判之路上初出茅庐，还是已经有了自己的一套策略，章前概括会拨开你眼前缭绕的云雾；开篇的问题会带你进入一个无限深奥的知识空间，使你不知不觉带着问题去寻找答案；正文部分的案例会一扫文字给你带来的阴霾，让你对之前的疑问豁然开朗，同时悟出更多的道理；案例下面的点睛总结会让你在谈判桌上遇到的难题迎刃而解，使你的谈判技巧更上一层楼；而最后方法论部分的应用详解，则是为你最终走向谈判的战场决胜对手出谋划策！

借用侧写师道格拉斯常说的一句话结尾——侧写师如同一位具有传奇色彩的特工，犯罪嫌疑人是被侧写师锁定的沉默羔羊。通过惊人的细节、缜密的分析，向他人展示自己在侧写生涯中遇见的种种险象环生、扑朔迷离、充满挑战的侦破过程，是每一位侧写师的使命！

带着这种使命，我能做的，就是用侧写的逻辑，帮你分析商业谈判中的种种思维，使你的行动有利于获得理想的谈判结果，把你推向商业谈判的巅峰之位！



# 目 录

## Chapter I. 成功征服对方的判断术

——两分法在商业谈判中的实操术

任何人都可能成为你的谈判对手 · 3

“有组织型”与“无组织型”心理剖析法的应用 · 10

侦破人性心理弱点的技术 · 17

占领商业谈判高地的技术 · 24

用侧写术分析、判断谈判人 · 31

征服任何人，成为谈判专家 · 36

## Chapter II. 洞察对方暗涌的心魔

——在谈判初期对内心的预测性侧写

驶入神秘的“亚特兰蒂斯”地带 · 47

“犯罪”前会有心理障碍 · 52

对方忽略的事就是突破口 · 58

侵入对方的隐性心理 · 63

对内心的预测性侧写 · 69

蛛丝马迹是最可贵的线索 · 74

沙盘推演打响信息战 · 79

运筹帷幄在“心术”之间 · 85

### Chapter III. 真正的谈判始于侧写之前

——正式谈判前进行有根据的分析性侧写

针对不同的谈判展开排查 · 93

有没有机会源于“谈”与“不谈” · 99

搜集“证据”作为谈判材料 · 104

故意使“诈”进行情报反侦察 · 109

直击对方需求重点 · 116

意念捕手的心态 · 122

### Chapter IV. 一定要拥有超越对手的力量

——在谈判过程中进行多角度的针对性侧写

把自己放在攻击者（谈判对手）的角度 · 131

围师遗阙的平衡诱敌法则 · 137

此时此刻你要凸显自己的价值 · 143

彻查对手实力，小幅让步 · 149

嘘！他的身体不会撒谎 · 154

通过情绪干扰，推翻对手底牌 · 160

以退为进，关系是“套”出来的 · 165

## Chapter V. 撕毁“莫里亚蒂”伪装的面具

——谈判白热化时有必要进行破坏性侧写

真正流淌“犯罪”血液的人 · 173

引君入瓮的语言艺术 · 179

逼近对方阴谋底线 · 186

成为问题猎杀者 · 192

推出稳定的“识别标志” · 200

“红脸”“白脸”摸清底 · 208

## Chapter VI. 正能量控制最高点

——拥有强大能量场采撷谈判胜利之光

行为受思想支配，思想受行为引导 · 217

提升正能量无须强制征服 · 223

无形中利益最大化 · 227

“大智慧”压倒“小聪明” · 233

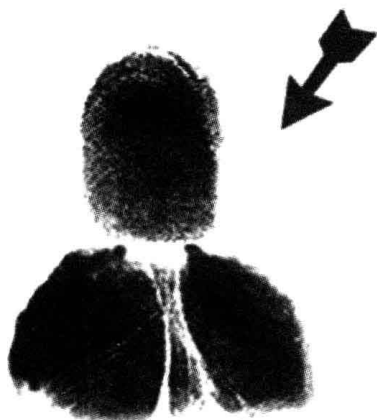
用“Yes! If…”代替“No!” · 238

时间能量场掌控谈判 · 243

获取回报不是坏事 · 248

Chapter

I



## 成功征服对方的判断术

——两分法在商业谈判中的实操术

在侧写过程中，最常用、最有效的剖析他人心理的方法是 **Crime Two Points**——犯罪两分法，即通过凶手的犯罪行为推断其内心状态、性格特征、职业等，进行多角度分析。这一方法由约翰·道格拉斯始创，由于两分法是一种归纳法的手段，而且差异较大，能够快速进行犯罪侧写，因此，此方法也适用于商业谈判。具体表现为通过观察对手的谈判方式、行为，从而分析对方的心理状态。这种高级的判断术是侧写应用于实践的体现，也是你在谈判桌上成功征服任何人的必要手段！

## 任何人都可能成为你的谈判对手

在筛选、确定罪犯的排查过程中，侧写师不会放过任何人。案件发生了，所有人都将是侧写师的怀疑对象，经过询问、调查、分析等步骤后，怀疑圈逐渐缩小，直至锁定最可疑的人。

在没有确凿证据时，绝不盲目地将嫌犯锁定，侧写师的冷静客观正是案件侦破的重要砝码。情感的掺杂很容易令人产生偏见，将无辜的人作为嫌犯，而真正的罪犯却逍遥法外。

在商务谈判最开始的时候，还不了解对方派出的谈判者中谁是真正有话语权的，就急着去和对手谈判，这是最忌讳的。在不确定谈判者时，必须观察确认之后再开始正式谈判，以免做无用功或出现不必要的损失。因为，任何人都可能成为你的谈判对手。

日本康达森下公司派了总经理小松一郎到美国采

购一批最新的设备。下飞机时，美方仅派了一名普通的女员工接待，安排下榻酒店，并被告知5天后美方才“有时间”与小松一郎进行洽谈。小松一郎感觉自己不受重视，心中很是愤愤不平，一路上对那位普通女员工不断抱怨。

“你们公司不是说好了董事长劳斯莱特亲自来接待我的吗？”小松一郎甩着一口日式英文结巴地嚷道。

“哦！很抱歉，我们董事长的行程我不了解，我只接到了上级指示吩咐在这接您。但您放心，董事长对您另有特殊安排，这五天我将带您四处观赏游玩一番。”女员工用一口流利的日文回答小松一郎。

小松一郎斜了她一眼，换回了熟悉的日语问道：“你学过日文？”

“是的，我曾经在日本留学5年，当地的风土人情我很是喜欢，尤其是日本樱花，景致美妙至极。”女员工赞美道。

小松一郎动动嘴角，显得有些不以为然：“那是当然。”但态度显然稍微缓和了一些。

女员工继续说道：“留学期间我还去很多公司兼职上班，贵公司我就曾经实习过一年。贵公司的福利待遇以及企业文化都是备受称赞的。”

“哦？你还曾是我们公司的员工？我们公司的确在行业内口碑极好。”小松一郎听到此处已有些高

兴，脸上却依旧是高傲的神情。

“能与贵公司合作，必定很合董事长之意。您的办事能力在业界也是有口皆碑，我对您这位行业内的知名人士，也是钦佩不已。”女员工看着小松一郎的表情越来越柔和，继续道：“在贵公司实习期间，我就发现员工们都十分尊重和敬佩您的能力，今日能由我来接待您真是我的荣幸！您有不满意的地方随时告诉我。”小松一郎听了后面这些话很是受用，频频点头。

随着交流的深入，小松一郎也渐渐不再抱怨，最后还与女员工畅快地聊起天来。接下来游玩休息的五天内，小松一郎不断向女员工打听董事长几号能回来，但女员工均以自己在公司“职位较低且权限受限”等理由回复了小松一郎，并且反过来还劝慰小松一郎“工作不要太拼命、尽情游玩，等董事长回来一切都妥当”。小松一郎想着也是，看她也没什么话语权，最后就卸下了心理防线，游玩过程中偶尔不经意间也会回答女员工的问题。

五天过去了，女员工已通过和小松一郎的交流了解到一个重大信息：这批新设备对于日本康达森下公司的新发展战略有重要作用，而且必须尽快谈妥。

第六天，董事长回来，亲自见了小松一郎后，派了代表与其正式开始谈判。然而，正式谈判中对方死咬住第一开价不动摇，小松一郎倍感艰难。小松一郎



佯装不予合作，谈判进入僵局。这时美国公司谈判方表示，领导将过来与小松一郎最后商谈。谈判室门开了，进来一个人，小松一郎目瞪口呆，正是陪他游玩五天的“普通”女员工！而她接下来用本土的英文做的自我介绍更令小松一郎无话可说：“您好，我是本公司首席执行官阿黛尔·贝西默。”在阿黛尔面前，小松一郎无法继续遮掩下去，因为她早已掌握了其公司急需此批设备的重要信息。

最后谈判没有花费多少时间，第六天下午合约便已签订。小松一郎带着一份沉甸甸的合同迈上了回国的飞机。

美国公司用了哪些手段，成功套取对方一些机密信息，最后在谈判中占得必胜优势，以高价签成了这笔大买卖呢？

(1) 在对方兴致勃勃、一切准备妥当来谈判时，给人一个出其不意的局面——董事长有事未亲临接待，并且推迟五天谈判。这与原本的计划完全不符，搅乱了小松一郎的原定计划。并且成功地令其心理状态不稳定——烦躁不堪、恼火，使其做出的一些判断受到了情绪等因素的干扰。

(2) 派一名身份完全不符的员工接待，这也使得小松一郎内心感觉“受挫”。原本谈判前“气焰高涨”的心理，被浇了一盆冷水，谈判的强劲势头也被削弱。而一个没有决策权和话语权的员工，在小松一郎眼里，简直“不屑一顾”，在其面前极容易去除戒备心理。