

知識的溫度： 從譯者視角看韓國科普出版趨勢

林又晞 文字工作者

「韓國孩子們的閱讀理解能力越來越差。」——這幾乎已成為韓國社會每年都會重複上演的憂心話題，新聞報導也年年關注，學生因無法正確理解韓語單字而鬧出笑話的事件也屢見不鮮，令人不禁感嘆，這是否已成為一個無法逆轉的趨勢？

然而，就在這樣的憂慮中，全球卻意外掀起了一股「閱讀熱潮」。Z世代年輕人（1990年代中後期至2010年代初期出生的世代）紛紛在社群網站上分享最近閱讀的書籍，各大網紅更是積極帶動風潮，讓閱讀重新成為「潮流時尚」。韓國自然沒有錯過這股趨勢，於是誕生了所謂的「Text Hip」——人們重拾紙本書籍，將閱讀視為一種品味的象徵。這不僅讓出版社重新迎來榮景，紙本書的銷量也大幅上升。去年，韓國作家韓江獲得諾貝爾文學獎，更將這股熱潮推向巔峰，她的書籍頓時躋身熱銷排行榜，無論是線上還是線下書店，皆是一書難求。

與此同時，人工智慧也以迅雷不及掩耳之勢席捲全球。過去只屬於專業領域的科技知識，如今透過科普走入日常，人人都能輕鬆理解並應用。這種「知識普及化」的現象，不僅限於科技領域，在心理人文等其他書籍領域亦有類似的變化。身為一名韓文譯者，我特別觀察到，除了去

年因韓江獲獎帶起的文學熱潮外，近年韓國的出版書籍趨勢主要集中於理財與心理書籍。這與韓國當前的社會氛圍密不可分——在經濟前景不明、政治風氣混亂的環境下，人們對於財富與心靈慰藉的需求比以往更為強烈。

雖然「科普」在韓語中並沒有明確對應的詞彙，但知識普及的概念早已悄然滲透到日常生活中。書籍不再是傳遞艱深知識的工具，而是幫助人們在焦慮或迷惘中了解自我、重新思考生活方式的媒介。無論是在臺灣還是韓國，科普書籍正在改變我們獲取知識的方式，也逐漸成為拓展視野的重要途徑。本文將以韓文譯者的視角，簡介幾本韓國的科普書籍，進而了解韓國科普書籍的出版趨勢，觀察其在內容呈現和表達方式上的特色與創新，希望能讓臺灣讀者對韓國科普出版有進一步的理解，並思考科普閱讀如何幫助我們開拓視野、跨越學科界線，讓知識與生活連結。

若從散文與非小說類別來觀察，目前韓國出版界較活躍的類型是「心理學相關書籍」，其中涵蓋了說話技巧、人際關係、療癒系作品與有錢人心理等領域。現代人們越來越重視這些區塊，從照顧好自己的心靈出發、練習說話技巧，到維護好身邊的人際關係，這些都是我們每一個人必須面對的人生課題。

目前已有不少此類韓國書籍在臺灣出版，例如：《任何人都說服、想挺你的 DISC 性格溝通學》、《話語公式》、《可不可以，不要跟別人相處？》、《我也不知道自己想要什麼》、《有錢人的書櫃總有一本心理學書》與《有錢人的書櫃總有一本人文書》等。以下我將以譯者的視角，簡單介紹幾本韓國譯作並進行分析。

《話語公式》：用「加減乘除」簡單掌握對話訣竅

首先要介紹的是《話語公式》，作者 Jasmine 以「加減乘除」的數學概念，將人們對話、溝通或協商時需要的對話技巧具體化，藉由各式各樣的實際案例，幫助讀者輕鬆地理解並共鳴。作者甚至還設計了提問和表格，讓讀者可以根據這些問題或表格來檢視自己，進而將所學的話語公式付諸實踐。例如，在「減法」篇章中，作者分享了一個實際案例——一名家庭主婦希望能夠前往歐洲攻讀人事管理碩士學位。為此，她需要接受入學處長的面試，說服對方，即便她缺乏人事管理相關經驗，她也有能力可以跟得上課程並完成學業。這個例子中提到了「說服」的概念，在說服的過程中，需要平衡兩個方面：紅色按鈕（增加對方的利益）和藍色按鈕（減少對方的不安）。紅色按鈕指的是展示進入學校後，她可以為學校帶來的好處，例如，促進學校的多樣性；藍色按鈕則是減少入學處長對她是否能跟上課程的擔憂，例如，她可以提前訂閱相關學術期刊、預習課程內容等。最後，這名家庭主婦透過

作者教導的紅色按鈕和藍色按鈕（加減方法）成功通過了面試，拿到入學許可。作者將抽象的、難以處理的說話技巧，透過加減乘除的概念簡單說明，再加上實際應用的例子，幫助讀者輕易了解並使用。



《可不可以，不要跟別人相處？》：精神醫師筆下的情感理解

接著是《可不可以，不要跟別人相處？》，這本書的作者是韓國權威精神科醫師金旼慶。書中沒有提及任何艱澀的精神醫學術語，而是透過作者豐富的諮商經驗，分享了許多來自諮商者的故事，並以簡單易懂的口吻，帶領讀者反思自己的情感與需求，進而了解自己的內心。例如，在其中的一個章節中，作者說明了「反射行動（reflection）」的概念，也就是反射對方的話語，這是一種能夠有效建立情感連結與溝通的方式。例如，當我們對孩子說話時，會下意識地重複他們的話。當小孩說：「媽媽，我口渴了！」

媽媽通常會回應：「哎呀，你口渴了？你要喝水嗎？」這種反射行動不僅是模仿，還是情緒上的回應，能讓孩子感到被理解，進而建立安全的依附關係。即使在一些極端的情況下，也是如此。比如在美國 FBI 與恐怖份子的協商中，專家為了說服在一間公寓裡和警方對峙的多名逃犯，也使用了反射話語的技巧來減少對方的戒心。專家沒有發出任何威脅，而是說：「你們真的很不想回監獄吧。」藉此反映對方的內心。此外，曾經有一名諮商者妄想要去韓國青瓦台揭發陰謀，面對這樣不切實際的要求，諮商師並沒有直接否定，而是透過反射話語，讓對方覺得被理解，甚至最後還讓對方自己放下了堅持。反射話語不是簡單的「鸚鵡學舌」，而是要帶著理解與共感去回應。像是「原來你這麼想啊」、「這的確會讓人很難受」這樣的說話方式，才能真正發揮同理心的效果。我們為什麼會覺得人際關係很困難？當我們出現特定情緒或遇到特定狀態的時候，應該怎麼處理？透過閱讀這本書，讀者或許可以找到適合自己的答案。



《有錢人的書櫃總有一本心理學書》：從心理學出發思考有錢人心理

最後，我想介紹的是《有錢人的書櫃總有一本心理學書》。即便我翻譯過的作品並不多，但這本書是我目前最喜歡的一本，讓我霎時發現自己的想法一直在原地踏步，與有錢人截然不同。作者認為，要想成為有錢人，我們應該首先了解「有錢人的心理」，而非單純依賴經濟學或投資理論等知識。有錢人的心理從出發點就與常人十分不同，而了解這些才是致富的關鍵。在〈窮人購買樂透，有錢人選擇保險〉篇章中，作者以紅遍全球的韓劇《魷魚遊戲》破題，指出有許多人都抱持著短視近利的心理，然而有錢人則持有長期目標，這就是他們致富的關鍵。例如，福特汽車創辦人亨利·福特早在 1907 年就已經預測汽車將取代馬車，因此設計出大眾汽車 Model T 並創立了現代化的生產線，徹底改變了交通產業。而星巴克前董事長則立志創造「第三空間」，將咖啡廳轉變為全球社交據點。這些成功人士並非單純追求眼前的金錢回報，而是秉持著遠大的夢想和願景，持續不懈地朝著目標邁進。書中提到，只有 2% 的窮人會堅持長期目標，而 99% 的白手起家有錢人卻同時擁有多個願望。這些目標不僅為有錢人帶來財富，更帶來自我實現、創新與影響力。在翻譯這本書的過程中，我逐漸領悟到自己也許一直以來都處於窮人的思考模式，而那些有錢人則跳脫了這種框架，他們自由奔放、無拘無束，只朝著自己的目標前進。作者將窮人

比喻為成群結隊往同一個方向奔跑的草食性動物，而有錢人則是絕不成群行動的猛獸。其實，這些心理與行為模式對我們來說並不陌生，只是我們可能未曾深刻意識到。相信這本書能讓讀者慢慢察覺、比較自己與有錢人之間的心理差異，並開始逐步調整自己看待目標與選擇的方式。



從心理學、溝通技巧到投資思想等等，這些來自韓國的書籍不再只是傳遞艱澀知識的工具，而是陪伴讀者面對現實、理解自我、重新思考生活方式的媒介。在翻譯這些作品的過程中，我常常感受到一種知識的「再人性化」，知識不再居高臨下、遙不可及，各個領域的專家試圖用最貼近人心的語言，幫助讀者在焦慮、迷惘或渴望成長的時刻，尋找適合自己的方式與前進方向。這些書籍就像是在人生轉角處的一盞燈，它或許不會明確告訴你 SOP，但它會帶領你去思考——當我感到不安時，我到底在怕什麼？當我不想再迎合他人，是不是代表我終於開始重視自己的感受？這種溫柔卻深刻的閱讀經驗，讓我在翻譯的

同時，也像重新走過了一段段生活的岔路口，獲得某種形式的自我療癒與成長。

這也提醒我，所謂「科普」的價值，或許並不只是知識的普及，而是一種深層的連結——是知識與生活的連結，是作者幫助讀者與自我內在做出連結，也是不同文化與語言之間產生共鳴的那一道橋梁。當知識不再冷冰冰地被傳遞，而是以貼近人心的方式被詮釋與理解，我們才更有可能在茫然或焦慮的時代中，看見自己真正在乎的是什麼，願意走向並接受那個真實的自己。當讀者在一本心理書中看見自己無法言說的情緒，在一本溝通書中找到與人對話的新線索，或在一本談論有錢人思想的書中重新思索個人的選擇邏輯，那便是知識真正發揮力量的時刻。身為譯者，我期待未來能有更多優秀的韓國作品進入臺灣市場，不僅豐富我們的閱讀視野，更讓這些兼具溫度與深度的知識，成為更多人生活的一部分。

延伸閱讀

1. 吳秀香著；Loui 譯。《任何人都說服、想挺你的 DISC 性格溝通學：請託、談判、商聊、提案，55 招擄獲人心的高效說話術》（臺北市：方言文化，2023）。
2. Jasmine 韓著；林又晞譯。《話語公式：只要會「加減乘除」，就能輕鬆掌握所有溝通！》（臺北市：平安文化，2023）。
3. 金旼慶著；林又晞譯。《可不可以，不要跟別人相處？：韓國權威精神科醫師親授，改變人生的「人際關係聖經！」》（臺北市：平安文化，2023）。
4. 全承煥著；簡郁璇譯。《我也不知道自己想要什麼》（臺北市：采實文化，2022）。
5. 鄭寅鎬著；林又晞譯。《有錢人的書櫃總有一本心理學書：打造你的「易富」體質，成為掌握財富的 5% 人！》（臺北市：平安文化，2024）。
6. 申相著；林又晞譯。《有錢人的書櫃總有一本人文學書》（臺北市：平安文化，2025）。