

《赎金谈判》

图书基本信息

书名：《赎金谈判》

13位ISBN编号：9787218075975

出版时间：2012-4

作者：[美] 本·洛佩慈

页数：226

译者：詹涓

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.tushu000.com

《赎金谈判》

内容概要

《赎金谈判》

作者简介

《赎金谈判》

书籍目录

作者简介 4

权威推荐 6

前言 13

第1章 绑架就是交易 榨干最后一个子儿

有两条金科玉律谈判专家永远都不应打破。首先，你不能使用枪支；其次，你本人不应参与人质交易。而在这场交易中，我即将打破一条曾经发誓永远都不能打破的铁律……

识破经典骗局 4

打破铁律 12

第2章 深入交易核心 别被表象迷惑

赎金谈判是场关于沟通的游戏，语言中暗藏游戏规则……朱莉安娜在诊所外停车时被绑架了。最终双方敲定4.1万美元赎金。当她平安回家后，丈夫却认为妻子曾遭强暴而疏离。我根据绑匪的用词，断定他是同性恋。

生而为“赎” 18

介入沟通游戏 30

最漫长的路：走出绑匪视线 45

第3章 交付赎金 永远不要太早妥协

赎金谈判是一场绝地武士心理战，不仅得把赎金数额大幅降低，还要让绑匪反过来乞求你感谢你……

先期行动 66

一不做，二不休 79

送赎金者干掉了绑匪独吞了赎金？ 104

第4章 绑架浪潮来袭 开价不能太“规整”

在伊拉克、阿富汗等战区工作的外国人频繁遇险，其中一些曝光率很高的案件，均以悲剧收场。而现在，接到身居高位的多伦多女商人来电后，我将深入这混乱的局面……

剥夺信息权 114

沟通混乱的恶战 127

第5章 事存龃龉 善用人性的弱点

心生龃龉后，人性会表现出怎样的丑陋一面？穷小子谢尔顿把自己所住的大楼封锁了起来，以一己之力对抗英国特警；百万富翁娇妻被绑却态度冷淡；被绑架的社交名媛对绑匪提出的赎金大为光火：

“100万卢布？我可不值这么点钱！你一定听错了，我值100万欧元！”

陷入僵局 140

你快回来 171

高净值目标 182

第6章 绑架的救赎 准备好打持久战

赎金换回生命或资产，是否同时也浇灌了绑架这朵罪恶之花？这场金钱游戏操控着人与人之间的感情，除非人类不再互相关爱，否则，绑架仍将是生活中的一部分。而这也注定是一条循环往复的救赎之路……

海盗法则 202

阴霾未尽 219

致谢 226

《赎金谈判》

精彩短评

- 1、读之前我先入为主地认为赎金谈判专家的工作就是让绑匪缴械投降。看完书我觉得不需此行，因为预判完全错误。当绑架发生时我们必须承认在此事上已经落了后手的事实，不要妄自尊大，不要惊慌失措，更不要轻易地试图快速了解。关键在于体会对方的立场，然后选出自己剩余利益最大化的举措。
- 2、书本身将将就就，文案实在太傻逼。
- 3、谈判是隐藏自己底线而不断探求别人的过程。哎哎太复杂了。
- 4、很好看
- 5、没错的。
- 6、能把一本谈判专家自传式的书包装成15个印张要价高达35元的经管类实用书，策划编辑还蛮厉害的哎.....
- 7、涉及非常多的谈判和心理技巧细节。非常有用。
- 8、这本书读的真是惊心动魄 心理学在很多行业都能连接的
- 9、跟电影中的绑架谈判非常不一样，没有持枪破门而入的英雄，更多的是对人的关怀和细节的关注。。
- 10、作者提到的几个案例中有一些闪光的技巧，但是也有好几个让人看不到这个专业领域真正的价值，感觉作者的观点也有失偏颇，对于任何一个单独的案件来说，谈判几乎总是比不谈或武力解决好，但是长远看来政府设定一个永不谈判的基调对减少此类犯罪十分有利，不过在现实的生命面前，一切没那么简单
- 11、很赞·
- 12、有个细节印象深刻，你要找到个属于自己的小鸡图腾。
- 13、阅后即丢
- 14、刺激，惊险.....
- 15、引人入胜，意犹未尽
- 16、that is okay

《赎金谈判》

精彩书评

《赎金谈判》

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.tushu000.com