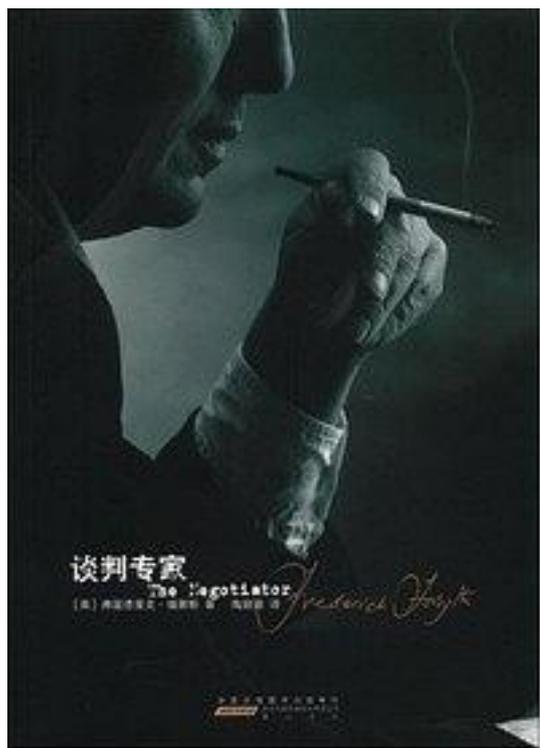


谈判专家



[谈判专家 下载链接1](#)

著者:[法]居伊·奥利维耶·富尔 (Guy Olivier Faure)

出版者:社会科学文献出版社

出版时间:2012-1

装帧:平装

isbn:9787509729861

二十一世纪已进入第二个十年，中国所面临的国际、国内情况日渐复杂，挑战与危机与日俱增。在全球化大趋势下，随着社会日益城市化，中国甚至整个世界都可能成为恐怖主义滋生和壮大的温床。社会不公和过度现代化等问题给人们造成的失败与挫折感，被恐怖组织大肆利用。面临危险，全人类要发动一场真正针对恐怖分子的战争，也要在特定条件下努力与之谈判，在这两方面，中国迫切需要借鉴国际先进经验。

《谈判专家(面对恐怖分子的战略战术与政策)》是国际谈判与冲突解决领域知名学者居伊·奥利维耶·富尔教授和美国约翰·霍普金斯大学的威廉·扎特曼教授共同编著的，

集合著名案例和前沿理论的经典文集。书中汇集了多位在国际谈判与反恐领域享有盛誉的专家学者的研究成果，重点探讨了如何通过谈判手段解决恐怖分子劫持人质事件，其中包括如何制定谈判策略、如何选择谈判时机、采用何种谈判程序等一系列问题。

通过《谈判专家(面对恐怖分子的战略战术与政策)》中所讨论的对恐怖主义的打击与预防，无论是中国还是整个世界才能更有信心地面对挑战，走向未来。

作者介绍:

居伊·奥利维耶·富尔 (Guy Olivier Faure) 教授在法国索邦大学 (巴黎五大)、中欧国际商学院 (CEIBS) 教授社会学和谈判学课程。他曾经主导或参与了多起重大的人质事件谈判，并担任许多国家政府及企业的谈判顾问。他在相关领域出版的著作达15种，被翻译成12种语言文字。

威廉·扎特曼 (I. William Zartman) 教授任职于美国约翰·霍普金斯大学，是国际组织与冲突解决领域的“雅各布·布劳斯坦”荣誉教授和国际区域冲突解决机制研究的杰出领导者，曾主持高级国际研究院的冲突管理项目。

富尔与扎特曼共同编著的主要著作包括：《接触极端分子：交易、时机和手段》(2011年)、《国际冲突的升级和谈判》(2006年)、《如何谈判：解决不同文化的争端》(2003年)、《文化与谈判：解决水资源争端》(1993年)等。

目录: 导言 与恐怖分子谈判

——谁是谁的人质

第一篇 如何谈判

——绑架劫持者

第一章 与恐怖分子谈判的方针

危机谈判

在谈判中考虑风险

管理风险：PACIFICA谈判法

危机谈判：培训经理人和管理者的重要工具

第二章 绑架与劫持事件谈判的定性定量分析

绑架事件与人质危机谈判

绑架事件谈判

绑架与劫持事件谈判的最佳做法

结论

第三章 与魔鬼晚餐

了解敌人

毫无新意？

现代恐怖/暴乱分子

袭击事件中的谈判

启示

最后的总结

第二篇 实践与战术

——营救人质

第四章 在黎巴嫩与恐怖分子谈判的战略

谈判环境

黎巴嫩的暴力活动

谈判情况

1979年11月—1991年11月

谈判分析

评估
经验教训
第五章 别斯兰谈判
谈判分析
评估
发动袭击的目的
不利于谈判的因素
有利于谈判的因素
谈判：失去的机会
教训
第六章 谈判中的公开议题与秘密议题
背景问题
框架要点
应对复杂局面
谈判分析
第七章 坎大哈人质谈判
事件全过程
谈判环境
谈判方
谈判内容
决策
实力
第三方
地点
民众情绪
谈判过程分析
谈判前阶段
确定解决方案
协议
评估
教训
结论
——行动教训
第一步 识别参与者身份：恐怖分子类型
第二步 确定战略：应对绝对型恐怖分子
第三步 确定战术：应对条件型恐怖分子
综述
参考文献
译后记
致谢
• • • • • (收起)

[谈判专家 下载链接1](#)

标签

谈判

心理学

国际政治

军事

恐怖分子

劫持

谈判学

心理

评论

其实我们很多人都是把自己作为“恐怖分子”在跟对抗不了的强权作斗争，父母不同意我们的要求，就绝食，工人拿不到工资，就跳楼，我们只能拿自己作为人质，以求得被压迫者看见我们的需求，我的父母直接使用武力解决，使得我知道用这种方式是行不通的，最终放弃了使用这种方式……书中较多谈论了恐怖分子的区别，政府的态度，谈判是否必要，感觉很重复，具体谈判方式，我印象比较深刻的是，1不要无条件答应给予好处，2态度真诚但是不承认合法性，3双方没有办法交流时可以由双方信任的第三方出面，4一次性提出要求一般双方会比较公平，不然会导致一方获利大于另一方，5谈判不一定是好的，当恐怖分子只是得到较少的回报，觉得不值得，不一定会鼓励它再次采用这一策略

这个内容比较少见。

有趣好读，国内少见

一般般吧！！

国内这方面的书太少了!

[谈判专家_下载链接1](#)

书评

社科文献出版社·甲骨文致力于为读者提供有价值的高品质读品。译介国外的经典社会科学类理论著作和学术畅销书是我们图书系列的主要方向。作为一个新的品牌，敬请广大读者关注、批评！您的任何意见可通过以下三种方式提供给我们：在我们的新浪微博[<http://weibo.com/oracode>（社...

在敏感议题上争取共识，稳住难以相处或要价过高的对手，解决合作者间的纠纷，这些不但是与恐怖分子谈判的目标，也同样是商业谈判和危机处理的立足点。谈判的过程，就是关于妥协、让步与交换的过程，就是不断在坚定不移与灵活处理间寻找平衡的过程。分歧虽大，却意味着存在通过...

2001年的9·11事件彻底打破了原有的世界格局。在国际政治的雷区，打击恐怖主义所带来的挑战日渐清晰而又真切。中欧国际工商学院客座教授居伊·奥立维·福尔(Guy Olivier Faure)将为您拨开迷雾，在他的新书《谈判专家：面对恐怖分子的战略、战术与政策》一书中就这一热点话题展...

人质谈判并不是什么新事物，但当代恐怖主义的活跃使得这个问题愈益受到关注。在谈判者一方看来，恐怖分子采用的是不可接受的手段，提出的是不可接受的要求。但在恐怖分子看来，其手段和要求即使从道德或宗教意义上来讲也是正当的。因此，双方的谈判空间很小，或者说，谈判几乎...

全球化时代，恐怖事件正前所未有的向人们靠近，它极大地改变着现代战争的方式，而如何与恐怖分子打交道，对于国际影响与日俱增的中国来说，已成为一门必修课。恐怖分子来自不同的文化背景，有独特的组织形态，利益诉求多元，此外他们总是处于高度紧张中，这意味着，事态随时...

这是富尔和扎特曼两人再次就这一重要的主题进行阐述。本书非常精彩，对于那些处理
与现代恐怖主义有关的理论与实践专家而言，非常有用！——亚马逊书评
任何一个了解“冲突解决”研究领域的人来说，威廉·扎特曼教授绝对是这一领域的一个...

[谈判专家_下载链接1](#)