

FBI高难度谈判课



[FBI高难度谈判课_下载链接1](#)

著者:加里 · 内斯纳 (Gary Noesner)

出版者:中国友谊出版公司

出版时间:2015-4-1

装帧:平装

isbn:9787505734951

作者介绍:

目录:

FBI高难度谈判课_下载链接1

标签

谈判

沟通

FBI

评论

读的是台海出版社的版本，学会倾听/眼神交流/适当运用沉默和不满/制造假象

有一些点不错，但整体缺乏逻辑：建立信任，积极聆听，拖延，找到问题，积极解决问题，克制，单方面沟通解决疑惑，简单重复…

很多道理大家都懂，但在不是每个人都能生活中是否能运用自如…
实际案例比较多，作者的职业相当于港片里的“谈判专家”，无聊时可以翻来看看，感觉一般

读完这本书并不能帮我成为一名FBI，但至少有一个事情是我正在学且很有必要坚持做的一个事情—学会聆听。最近上的心理课培训也是围绕这一点—不管对象如何，当你想要得到对方的信任，让对方跟你产生对话时，最关键的是放空自己，学会真诚的聆听。因为只有在认真聆听时你才能发现问题中的例外并在适当简易复述对方问题时让对方也找到这个例外，去帮助他重新认识问题～多听少说，有可能别人给你说TA的苦恼时并不是希望你能给到TA一些解决方式，而只是希望有一个人是知晓自己的痛苦并尊重着自己的～～对人来说最大的回报是肯定，而我们往往忽视了这点～～

怎么没人评价

其实什么也没学会

有所得。其实每本书都有其价值。只是看是否正好的读者需要的。6章和10章值得推敲。
。

刚看了一章，无感。和想象的不一样。感觉这种谈判技巧没什么奥妙。可能我没走心？

[FBI高难度谈判课 下载链接1](#)

书评

人类和动物之间最大的区别就在于人类的沟通能力。没有了言语，我们跟一群野兽差的也就不远了。咱么就先来讲讲战争这个问题。人们为什么要互相残杀哪？有很多原因，比如为了扩大领地，或者因为宗教的冲突，还有就是因为政治理念上的不同。但归根到底，战争只是各方为了证明自己...

[FBI高难度谈判课 下载链接1](#)