第一图书网, tushu007.com

<<危机谈判>>

图书基本信息

书名：<<危机谈判>>

13位ISBN编号：9787811393187

10位ISBN编号：7811393182

出版时间：2009-1

出版时间：中国人民公安大学出版社

作者：张明刚，何睿　主编

页数：179

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：http://www.tushu007.com

内容概要

当前，我国正处于经济转轨、社会转型的变革时期。
这个时期既是经济迅速发展的重要时期，也是各种社会矛盾凸显的特殊时期。
传统的安全因素和非传统的安全因素相互交织、碰撞，社会生活中的不稳定、不安定、不确定因素日益增多，各种突发的危机事件也越来越多，考验着各级政府应对突发事件的能力。
公安机关作为政府处置突发事件的重要力量也将面对越来越严峻的挑战，在一些涉及劫持人质、绑架勒索、恐怖袭击等社会影响重大的暴力犯罪、群体性事件等危害公共安全和社会稳定的突发事件中，警方往往都需要通过危机谈判为事件的妥善解决创造条件、争取时间进行化解，做到不战而屈人之兵，恢复社会秩序。
　本书将重点就危机谈判的历史发展、谈判的原则与程序、谈判的技巧、谈判机制的建立、谈判员的素质培养等方面展开探讨。
同时，通过引进国外谈判的先进经验和理念，并结合一些实际处置案例的剖析，普及危机谈判的基本知识和技巧。

<<危机谈判>>

书籍目录

导论 第一节 危机谈判的概念与特点 第二节 危机谈判的类型 第三节 危机谈判的功能 第四节 危机谈判的历史与现状第一章 危机谈判的基本理论 第一节 危机谈判的需要理论 第二节 危机谈判各方的心理关系 第三节 危机谈判双方的心理状态变化第二章 危机谈判的原则 第一节 危机谈判的总体原则 第二节 危机谈判的具体原则第三章 危机谈判中的沟通技巧 第一节 沟通概述 第二节“听”与“问”的技巧 第三节“答”与“说”的技巧第四章 危机谈判前的准备 第一节 情报收集 第二节 队伍分工 第三节 准备工作第五章 不同阶段下的谈判策略 第一节 初始谈判阶段的谈判策略 第二节 实质性谈判阶段的谈判策略 第三节 结束谈判阶段的谈判策略第六章 不同情势下的谈判策略 第一节 劣势下的谈判策略 第二节 均势下的谈判策略 第三节 优势下的谈判策略第七章 危机谈判僵局的处理 第一节 僵局形成的原因 第二节 潜在僵局的处理 第三节 打破僵局的技巧第八章 第三方介入 第一节 中介人的使用 第二节 临床心理学家的介入 第三节 危机技术专家的介入第九章 战术性谈判 第一节 战术性谈判的条件 第二节 攻击战术对谈判的要求 第三节 战术性谈判的策略第十章 危机谈判的外部协作 第一节 谈判与指挥的协调 第二节 谈判与武力攻击的配合 第三节 运送、接收、投降方案第十一章 预知对话 第一节 企图自杀事件中的预知对话 第二节 人质事件中的预知对话第十二章 其他类型的谈判 第一节 绑架勒索谈判 第二节 群体性事件中的对话第十三章 危机谈判人员与机构 第一节 谈判人员的素质 第二节 谈判队伍的组建 第三节 谈判人员的管理参考文献

章节摘录

第一章　危机谈判的基本理论之所以视谈判为现代危机事件处置中不可缺少的手段之一，是因为不论警方还是危机事件当事人，都有尽量和平解决事件的需要，即谈判的需要。
而专业化的谈判之所以能够在暴力劫持案件中实现“不战而屈人之兵”，是因为谈判员与劫持者在心理上既相互冲突，又相互依存，只要合理利用这些冲突与依存关系，就可以促使事件和平解决。
可见，谈判就是在谈判员与劫持者之间展开的心理较量、心理交流、心理变化，只有了解、控制、引导对方的心理活动，才能够获得谈判成功。
如何分析和把握对方的心理状态，是谈判中分量最重的内容之一。
因此谈判双方的心理需求理论是危机谈判的基本理论。
谈判的心理需求理论主要包括三个层面：一是需求是谈判得以展开的心理前提。
二是双方为维持谈判进行而产生的心理关系。
三是谈判过程中双方心理变化的基本规律。
深入了解危机谈判的心理基本理论，可以令谈判组成员对危机谈判充满信心，深刻理解谈判双方相互冲突与相互依存的心理关系，同时帮助谈判员在纷繁复杂的现场，找出联系冲突各方的线索，确立正确的切入点，有效地维持谈判关系，进而促使对方发生心理转变，摸索出通往和平的心灵之路。
第一节　危机谈判的需要理论没有需要就没有行动的动机，对谈判的心理需要是顺利展开谈判的前提。
深刻理解谈判双方的谈判需要，引导需要产生的动力，有利于克服谈判中遇到的各种障碍，实现谈判和平解决问题的目的。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《危机谈判》由中国人民公安大学出版社出版。

第一图书网, tushu007.com

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:http://www.tushu007.com