

# 《电影中的谈判》教学大纲

侯佳儒编写

# 前言

## 一、课程的性质和任务

“电影中的谈判”是通过经典电影分析，来学习谈判的基本原理、谈判者的素质与能力、谈判的原则、谈判策略、谈判信息、谈判语言、谈判心理、谈判与文化等问题。

## 二、课程的目标

电影是学习谈判知识的载体。借助电影和谈判知识的学习，不仅使得学生在技能层面了解谈判的技巧，也促使学生更好的学会与人沟通、与人交流；通过学习，学会负责任的生活态度及进一步完善人格、充实自我。

## 三、课程的构想

主题：谈判、沟通、交际能力的提高和谈判型人格培养；

电影：谈判学习的载体；

互动：围绕主题和电影进行分析、研讨和感悟；

作业：每次主题课结束时，由同学完成一次作业并择优展示；

好书：课后推荐与主题相关的一本书籍，将成长延伸。

## 四、课程的预期效果

电影赏析与谈判理论学习兼得；谈判技巧提高与人际交往能力提高兼得；知识传授与人格养成兼得。“电影中的谈判”总学时 36 学时，共 2 学分。

## 五、课堂教学中选择的电影

美国电影《Civil Action》，《Negotiator》，《教父》，美剧《Shark》，国产电影《秋

菊打官司》等。

# 教学内容

## 第一讲 电影与电影中的谈判

课时分配：2 个课时

教学目的与要求：

理解学习谈判对个人成才的重要意义；学会利用电影媒体进行谈判学习的基本方法。

1.1 对谈判的不同理解

1.2 学习谈判的必要性

- 谈判与个人生活
- 谈判与法律职业
- 谈判与个人人格养成、社交能力培养

1.3 电影作为谈判学习的载体：如何运用？

思考题：

- 什么是谈判？它的主要特征是什么？
- 如何理解学习谈判对个人的意义？
- 你看过哪些有关谈判的电影？

## 第二讲 谈判过程及其策略

课时分配：6 课时

教学目的与要求：了解谈判从正式开局到达成协议所经历的四个阶段，

即开局阶段，报价阶段，磋商阶段，成交阶段，掌握各个阶段中的关键点、有关的谈判策略和技巧。

2.1 开局阶段的策略

2.2 报价阶段的策略

2.3 磋商阶段的策略

2.4 成交阶段的策略

思考题：

- 谈判开局阶段的基本任务和目的是什么？
- 为什么说磋商阶段是双方相互沟通和说服的阶段？
- 谈判为什么需要让步？什么情况下选择什么样的让步？
- 谈判僵局的形成因素是什么？如何突破谈判僵局？
- 谈判结束阶段的基本策略是什么？

### 第三讲 谈判的准备

课时分配：4 课时

教学要求： 要求通过本讲的学习，理解谈判准备对谈判进程和谈判结果的重要影响，掌握各项准备工作的原则、范围和方法。即能进行具体标的的可行性分析、谈判组织的组成与管理以及谈判计划的制定、模拟谈判等。

3.1 谈判可行性分析

- 谈判的环境分析
- 谈判对手的科学分析
- 谈判自身的科学分析

3.2 谈判计划

- 谈判目标
- 谈判议程
- 谈判地点

### 3.3 影片分析

思考题：

1. 社会环境因素会对谈判产生哪些影响？
2. 背景调查有哪些方法？
3. 谈判人员要具有哪些心理素质和思想素质？如何培养？
4. 谈判组织构成原则和人员配备方式是什么？
5. 如何对谈判对手进行分析？
6. 如何对客观地认识自身状况？
7. 谈判目标分哪几个层次？各有何意义？

## 第四讲 谈判类型与谈判策略

课时分配：6 学时

教学要求：认识谈判策略及其分类的重要意义；了解谈判的基本类型划分；了解在谈判过程中常用应对策略；根据对谈判具体情况分析，能比较准确地选择和运用相应的谈判策略，为今后在工作实践中进一步提高打下基础。

### 4.1 谈判策略概述

### 4.2 谈判对方作风应对策略与性格应对策略

### 4.3 自我中心型策略与双方满意型策略

思考题：

1. 如何理解谈判策略？
2. 判双方的地位平等时，采取哪些策略比较合适？
3. 判中遇到“不合作型”谈判对手是应采取哪些策略？
4. 谈判中遇到“虚荣型”谈判对手是应采取哪些策略？
5. 自我中心型谈判策略有何特点？
6. 原则型谈判策略有何特点？

## 第五章 谈判者心智

课时分配：6 学时

教学目的与要求：理解谈判者自身的智力结构与心理结构在谈判中的意义；理解个人性格如何影响谈判进程、沟通、与人际交往。

5.1 理想的谈判者模型

5.2 个人性格如何影响谈判？

5.3 谈判者的心理、智力等因素在谈判中的意义

思考题：

1. 什么叫谈判观念？应树立怎样的谈判观念？
2. 应建立怎样的谈判思维？
3. 什么叫谈判伦理？谈判伦理特征有哪些？

## 第六讲 谈判的沟通技巧

课时分配：6 课时

教学要求：理解谈判双方在谈判过程中的信息交流和传递方式，领悟听、问、答、叙、看、辩及说服等谈判技巧对于信息交流的重要作用，并且掌握这些谈判技巧。

6.1 谈判沟通的基本原理

6.2 无声语言的沟通技巧

6.3 有声语言的沟通技巧

6.4 谈判交往空间

思考题：

1. 谈谈语言艺术在谈判沟通中的作用？
2. 消极的听和积极的听有什么区别？
3. 如何进行积极的听？

4. 谈判中有哪些问题不宜向对方提出？
5. 交谈中有哪些常见的肢体语言，它们的含义是什么？
6. 什么叫谈判交往空间？

## 第七讲 跨文化谈判

课时分配：6 课时

教学要求：了解和熟悉世界各国主要国家商人从事谈判的基本风格，区分中西方客人谈判过程中存在的主要差异。

### 7.1 文化作为影响谈判的重要因素

### 7.2 不同民族的谈判风格

- 日本人的谈判风格
- 美国人的谈判风格
- 俄罗斯人的谈判风格
- 欧洲人的谈判风格
- 阿拉伯人的谈判风格
- 拉美人的谈判风格

思考题：

1. 在谈判的语境下，如何理解“文化”的含义与意义？
3. 何谓谈判风格？中西方谈判风格有何区别？