

فیلم‌هایی برای یادگیری بهتر مذاکره (۲)

در اولین نامه‌ای که برای شما فرستادیم گفتیم که بسیاری از دانشگاه‌های دنیا، برای آموزش بهتر مهارت مذاکره، از فیلم‌های سینمایی استفاده می‌کنند. شاید یک کلاس مذاکره، حاوی ده‌ها پیام آموزشی و یک فیلم حاوی یک پیام مشخص و شفاف باشد، اما تجربه نشان داده است که مشاهده یک فیلم می‌تواند درک ما انسانها را از تعاملات انسانی، با سرعت و عمق بیشتری، توسعه دهد. در دومین ایمیل هم، چند فیلم دیگر را معرفی می‌کنیم. ایمیل سوم در مورد مذاکره عاطفی خواهد بود...

اگر به تاریخ سیاست و مذاکره‌های سیاسی علاقمند نباشید فیلم «سیزده روز» شما را خسته می‌کند. در IMDB هم رتبه‌ی این فیلم بین ۷ و ۸ است.

اما اکثر دوره‌های آموزشی معتبر در حوزه مذاکره، از این فیلم برای آموزش استراتژی در مذاکره، خصوصاً مذاکره‌هایی که سرمایه‌گذاری‌های سیاسی و اقتصادی و ایدئولوژیک کلان در آنها انجام شده، استفاده می‌کنند.

دیالوگ‌های کندی و خروشچف درباره کوبا، با دقت کامل و بر اساس اسناد تاریخی انتخاب شده‌اند.

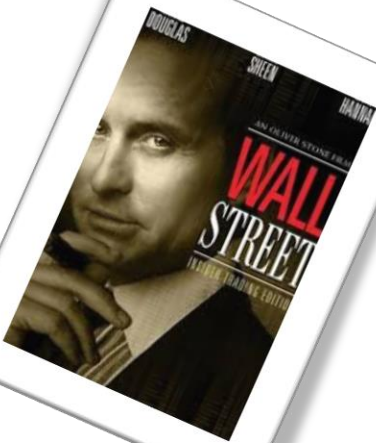
در نشریات آمریکایی، گفتگوهای کندی و خروشچف را با مذاکره‌های ایران و آمریکا در دوران اواما مقایسه می‌کنند. کندی با وجودی که امتیاز کمی داده بود حاضر شد در رسانه‌ها اعلام کند که امتیازهای زیادی داده است تا فضا به نفع «مذاکره» تغییر کند. اما اواما با وجود امتیازهای بیشتری که داده بود در نخستین مصاحبه رسمی‌اش اعلام کرد که هیچ امتیاز خاصی به ایران نداده.

دیدن این فیلم و مطالعه نقدها و مقایسه‌های بین اواما و کندی در نشریات آمریکایی می‌تواند مفید و آموزنده باشد.



ساکنان خیابان وال استریت، همیشه برای فیلمسازان جذابیت داشته‌اند. از فیلم وال استریت تا گرگ وال استریت اما اگر برای یادگیری مذاکره فیلم می‌بینید، اولین نسخه وال استریت تولید شده در سال ۱۹۸۷ بدون شک بهترین گزینه است.

این فیلم فرایند فریب خوردن و فریب دادن را به خوبی نشان می‌دهد و خوب نشان می‌دهد که کسی که فریب می‌خورد با «احساس» اش می‌بازد و نه با منطق. قطعاً این فیلم برای یک علاقمند به مذاکره ارزش دیدن دارد.



فیلم‌هایی برای یادگیری بهتر مذاکره (۲)

ثبت نام برای شرکت در سمینار پیامها در مذاکره، در سایت Negotiation.ir شروع شده است

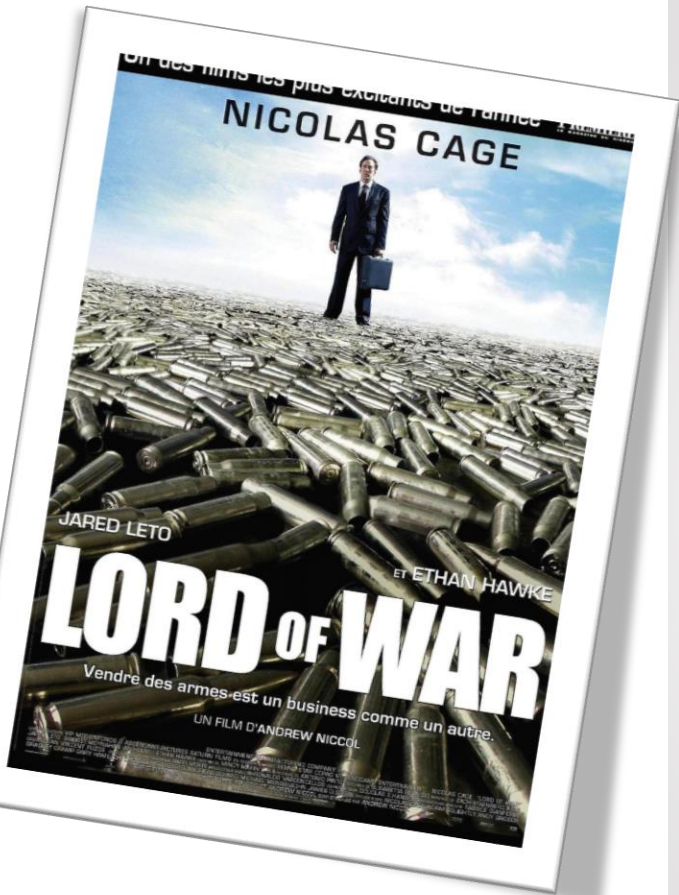
ارباب جنگ یا Lord of War داستان واقعی یک دلال اسلحه است. این فیلم دیالوگ‌های جذاب زیادی دارد که البته هیچ کدام ربطی به مذاکره ندارند!

برای استفاده از فیلم ارباب جنگ در دوره‌های آموزشی مذاکره، دو دلیل وجود دارد.

اولین دلیل، بحث «اخلاق در مذاکره» است. دلال اسلحه در این فیلم، مذاکره را بحثی «حرفه‌ای» و مستقل از اخلاق می‌داند. برای او مهم نیست که با گلوله‌ای که می‌فروشد، کمی آنسوتر، کودکان و خانواده‌ها کشته می‌شوند و باور دارد که به هر حال کسی این شغل را بر عهده خواهد گرفت. چه او باشد و چه نباشد.

برای یک مذاکره‌کننده حرفه‌ای، لازم است که یک بار به صورت جدی به این چالش مهم فکر کند.

دلیل دوم استفاده از این فیلم، بحث «رفتار حرفه‌ای مذاکره‌کننده و قوانین ثابت مذاکره» است. دلال اسلحه در این فیلم قوانینی دارد که می‌کوشد از آنها تخلف نکند. برخی از این قوانین برای او باخت‌های کوچک به همراه دارند اما در نهایت او را در مقایسه با هم‌صنف‌ها موفق‌تر می‌کنند...



Lie to Me سریالی است که به دلیل عدم اقبال مردم آمریکا مدت زیادی در فصل سوم متوقف شد. اما ظاهراً با توجه به تبلیغ گسترده ما در مورد این فیلم در دوره‌های مذاکره با شیطان، در ایران فراگیرتر از آمریکاست و تب آن هنوز هم ادامه دارد.

سریال خوبی است که پل اکمن - نفر اول علمی زبان بدن و علائم چهره در جهان - آن را می‌بیند و به فیلمنامه‌نویسان و بازیگرانش مشاوره می‌دهد و عملاً بازسازی دراماتیک زندگی پل اکمن است.

اما حرف خود اکمن را فراموش نکنیم: این یک سریال علمی است که به اندازه‌ی کافی در آن بزرگنمایی شده. این سریال تاکید می‌کند که دروغ در بدن نمایان می‌شود و همزمان هزاران بار تاکید می‌کند که تشخیص دروغ و خصوصاً تحلیل دروغ، فراتر از یک خیمه شب‌بازی شبه علمی است. حداقل یکی دو قسمت آن را ببینید.



ایمیل‌های آموزشی و خبری ما روزهای شنبه برای کسانی که ایمیل خود را در بخش خبرنامه سایت ثبت کرده‌اند ارسال می‌شود