

## 王牌對王牌-影片心得

任偉/二資工三/A10715005

影片《王牌對王牌》一開始就向我們展示了丹尼·羅曼精湛的談判技巧，在極其危險的時刻，以其沈著冷靜去面對罪犯，在不傷及人質的情況下，順利逮捕了罪犯。當一起工作多年的朋友內森在因調查殘疾基金問題被槍殺，而丹尼無端端地變成了替罪羔羊，並被冠上盜用殘疾基金的罪名。為了能為自己洗脫罪名，為了替自己死去的好友找出兇手，丹尼卻走上了一條較為極端的路，在警署大樓綁架了幾位疑似涉案高管。因為他的朋友尼科死前曾跟他說過，盜用殘疾基金的就是他的“朋友”。丹尼是名談判專家，他熟知警方的各項部署，熟悉警隊的人員，但他不知道到底是誰槍殺了尼科。當警方對丹尼束手無策的時候，丹尼提出要跟另一個出色的談判專家塞比安進行談判。在談判中，我們看到的是兩個談判專家如何進行智力與勇氣的較量。最後塞比安被說服幫助丹尼找出了兇手，找出了盜用殘疾基金的涉案警察。也許丹尼的行為有點極端，但是在本片中，我們看到了他和塞比安出色的談判技巧。在開端，丹尼在與罪犯談判中，通過罪犯的背景和交談去了解罪犯，然後先讓罪犯知道他的要求會被滿足，以此為籌碼，得到罪犯的信任。然後再對罪犯提出要求，這在常人看起來是理所當然的，通過幾番談話，最終把罪犯緝拿。丹尼關注到了罪犯的基本需要，提出了雙方都受益的方案，才使談判順利完成。

在丹尼與塞比安的談判中，塞比安無法了解環境情況，只能通過丹尼的上級了解丹尼的情況，在此次談判中，丹尼擁有更多的主動權。在塞比安第一次

進入丹尼所處的環境中與丹尼進行面對面交談時，艾爾局長卻下令進攻，讓其兩名隊員成為了人質之一。讓談判進去另一個局面，塞比安重新掌控整個局面時，他已經陷入了一個險境。此時丹尼選擇將其中一名擅闖者拉入一間單間裏面，將其打暈殺害。在所有人在看來，丹尼是在殺雞儆猴，警示警方不要擅自行動，增加自己的籌碼，給自己爭取到更多的主動權。

面對這樣的場面，塞比安再進行進一步的布置，努力奪回主動權。塞比安先斷了丹尼所在樓層的電，讓他無法了解外面的情況也無法利用電腦進行調查尼鮑姆所有的犯罪事實。此時，丹尼打電話下來，提出要求。塞比安對此表現出不屑的態度，曾幾次掛斷丹尼的電話，以此打破自己處於下風的局面，讓丹尼對並不了解的陌生人塞比安感到些許的恐懼。他不知道塞比安能否幫自己，能否為自己爭取跟多的時間，完成自己的調查。我覺得塞比安幾次掛斷電話的行為很明智，就因如此，他又再次獲得了主動權。接下來在與丹尼的談判中，他才能處於上風，才能更好地將談判進行到底，為自己最終獲得過談判的勝利奠定基礎。

回想電影情節，覺得談判本質上是一種涉及多項任務和目標的溝通和互動過程。每一次談判都存在著兩個條件，一個是最低條件，這是一方在談判中不可退讓的條件，因此被稱為“阻抗點”。另一個就是最高條件。《談判專家（TheNegotiator）》便將沖突與利益呈現出來，在談判中進行問題的解決。同時，展現了作為談判者應具有的素質與技巧。更深刻地，在談判這條明線的背後，影片更深刻地詮釋了人性的貪婪與醜陋。

影片中不斷體現的談判技巧，使影片更為精彩，印證了中文譯名——王牌對王牌。首先，我們注意到一個很有趣的細節，在談判中，電話，不僅有著溝通的作用，也成為兩人鬥誌鬥勇的平臺。Danny 聽見 Sabian 的手機發出電池不足的聲音，知道 Sabian 當時還在路上並未在 20 分鐘內趕到市政大樓，並向 Sabian 提出，表示自己有足夠的能力拆穿 Sabian 的小把戲。起到威懾的作用。

總結整部影片，其實談判就是一個雙贏的事件。讓雙方都能贏，談判才會成功。古語有雲：知己知彼，百戰不殆。所以談判前，搜集詳細的資料是必須的，同時也是致勝的基礎。其次，談判前的寒暄，有時能起到意想不到的作用。寒暄又叫打招呼，是人與人建立語言交流的方法之一。它能使不相識的人相互認識，使不熟悉的人相互熟悉，使單調的氣氛活躍起來。為雙方進一步攀談架設橋梁，溝通情感。在談判時，創造語言溝通渠道和良好氛圍，避免把氣氛弄得很緊，適當的幽默可以建立良好的氣氛。

當然，最重要的還是談判者本身的能力。一般說來，具有淵博知識的人，才可能有較強的語言表達能力。淵博的知識對一個談判者來說，非常重要。談判者口才的好壞，取決於談判者知識量的多少、知識面的寬容、知識層的深淺、掌握知識的完善程度和駕馭知識的能力的高低，等等。一個談判者，掌握了心理學知識，也就可以較準確地分析聽者的心理狀態，說出得體的話。一個人社會知識多了，他就懂得一些社會因素，心理因素，在談判中說話，就更得體和更有分寸。

談判要講究謀略，謙虛是一種笑裏藏刀的謀略。謙虛不僅是人的美德，從某種意義上說，謙虛還是談判的力量。相反的，在談判桌上趾高氣揚，高談闊

論，鋒芒畢露、咄咄逼人，很容易挫傷談判對手的自尊心，引起大家的反感，以致築起防範的城牆，從而導致自己的被動。柔和謙遜的說法，是語言優美的重要內容。還有，要學會拒絕。在談判過程中，當妳不同意對方觀點的時候，一般不應直接用“不”這個極具有強烈的對抗色彩的字眼，更不能威脅和辱罵對方，應該盡量把否定性的陳述以肯定的形式表達出來。

談判是一門學問。看了這部片子我深有體會。兩人沖突在事態的變化中不斷升級。但使談判得以延續的是兩人共同的利益。對方使用的技巧，一方能輕易看破，但大家都心照不宣，繼續著談判。所以在日後的工作和生活中，溝通，談判也是我們必不可少的一門生存的技巧，豐富的談判經驗還得靠不斷的學習和積累啊！