



«Кинофильм «Крестный отец» – как
блестящий пример переговоров

О фильме «Крестный отец»

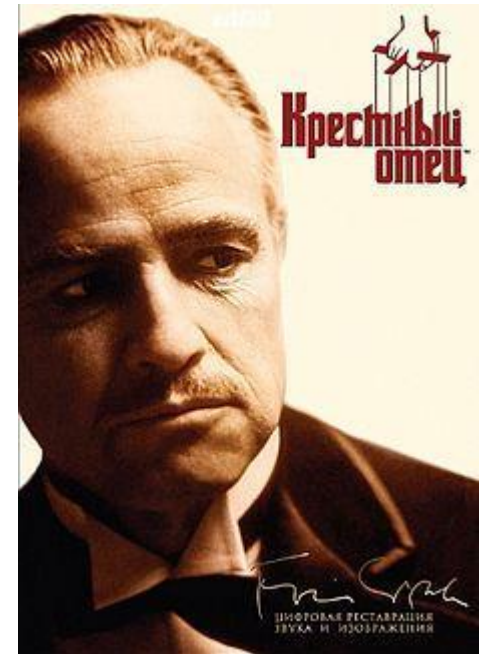
«Крёстный отец» — эпическая гангстерская драма режиссера Фрэнсиса Форда Копполы.

Главные роли исполняют Аль Пачино, Марлон Брандо, Джеймс Каан.

Стабильно входит в первую пятёрку 250 лучших фильмов.

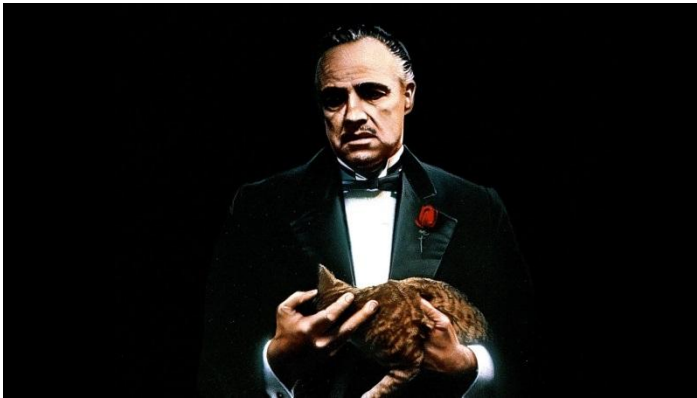
Фильм получил три премии «Оскар»: как лучший фильм года, за лучший адаптированный сценарий Пьюзо и Копполы, актёрскую работу Брандо — и ещё 19 различных наград и 17 номинаций. Также занимает вторую строчку в списке лучших фильмов за всю историю американского кинематографа.

Съёмки фильма проходили в течение четырёх месяцев в середине 1971 года. Премьера состоялась в марте 1972 года. При небольшом бюджете в 6 миллионов долларов фильм собрал в прокате 268,5 миллиона.



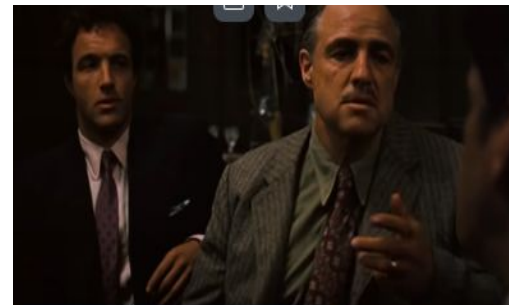
Блестящий урок переговоров

От того, насколько хорошо вы подготовились к переговорам, напрямую будет зависеть сам ход переговоров, наличие возражений — ну и, конечно, их успешность.



В этом фрагменте кинофильма “Крёстный отец” мы с вами имеем прекрасную возможность наблюдать переговоры между Агрессором и Virtuozом. Соллоцио относится к типу “Агрессор”, Дон Корлеоне – “Виртуоз”.

Сперва обратите внимание на то, как блестяще команда Дона Корлеоне подготовилась к переговорам....



Первый этап в любых переговорах – это сбор информации об оппонентах. Именно от этого этапа напрямую зависит ход переговоров.

Солоццио, применяющий силовую модель переговоров настроен на максимально быстрое и ультимативное предъявление собственного ресурса.

Обращает внимание на начало переговоров между Солоццио и Корлеоне.

Солоццио уверенно и агрессивно занимает позицию и предъявляет свой ресурс со слов:



– Итак, Дон Корлеоне, я ищу человека с влиятельными друзьями. Мне нужен миллион наличными, и политики которые у вас в кармане, вместе с мелочью.

Чёткая формулировка своих целей, вкупе с волевым и энергетическим посылом в голосе создает впечатление о Солоццио как о человеке который привык приказывать и управлять. Голосовое и волевое акцентирование в речи говорящего на личных местоимениях (мне, я, для меня) работает на создание впечатления о силе ресурса.

Стиль аргументации Солоццио полностью очищен от лишней информации (“эканья”, “нуканья” и т.д.) чем обычно грешит речь обычного гражданина.

Дон Корлеоне перехватывает управление переговорами со встречного вопроса и преподнесения своей жесткой позиции:

– *Каков интерес моей семьи?*



Дон Корлеоне встаёт, решительно пересекает комнату по центральной линии, подходит к столу с выпивкой (управляя пространством вокруг себя), берёт бутылку, наливает в преподнесенный Солоццо бокал вино, при этом проговаривая следующий ход.



И тем самым готовит почву для своего отказа от предложения оппонента:

– Я согласился на встречу, потому что знаю, что вы человек, которого следует уважать (ход-комплимент). Но, я вынужден отказать, и объясню почему (опережая встречный вопрос-ход оппонента, он сам указывает причины отказа)

Отказ в этих переговорах красиво упакован в обёртку уважительного отношения к оппоненту (“я знаю, вы человек которого следует уважать”).

Это правило профессиональных переговорщиков называется “отделять людей от проблем”. Комплимент – Солоццо, отказ – его предложению.

Приемы переговоров в фильме

- Прием “резюмирование мысли собеседника”
- Прием “ход в окопы”
- Прием “взять на слабо”

Приемы отказов в беседе

- 1. Отказ-опасение. Примеры фраз:
 - – Боюсь, что это невозможно;
 - – Есть большая опасность, что я не смогу принять ваше предложение;
 - – Меня пугает необходимость отказать вам.
- 2. Отказ-сожаление. Примеры фраз:
 - – Мне очень жаль, но я не смогу принять ваше предложение;
 - – Сожалею, но я не смогу согласиться с этим;
 - – Мне очень не хочется вас огорчать, но мой ответ “нет”;
- 3. Отказ- вынужденность. Примеры фраз:
 - – Я вынужден отказать от этого предложения;
 - – Увы. Другие мои обязательства требуют, чтобы я отказался от вашего предложения;
 - – Придётся всё же ответить вам отказом на ваше предложение.



Дон Корлеоне из культовой саги «Крестный отец» может научить тому, как можно вести жесткие переговоры с позиции силы спокойным и практически безэмоциональным тоном. Уже давно разобран на цитаты диалог из первого фильма трилогии. Мы лишь напомним ключевую фразу: «Ты пришел и говоришь: Дон Корлеоне, мне нужна справедливость. Но ты просишь без уважения, ты не предлагаешь дружбу, ты даже не назвал меня крестным отцом».

Выводы

«Крестный отец» — один из самых упоминаемых, узнаваемых и значимых фильмов в истории кинематографа.

Все мы помним, что в конечном счете собеседник Корлеоне был сломлен и полностью принял условия Дона. Все потому, что мафиозный босс в разговоре грамотно разложил по полочкам не только свои собственные интересы, но в первую очередь — обозначил цели собеседника и свою роль в их достижении. Позже о методах Крестного отца также прозвучит другая емкая фраза: «Отец сделал ему предложение, от которого он не смог отказаться».