

Найважливіше місце серед персональних характеристик іміджу парламентаря займають **психологічні та професійні** якості. Центральне місце тут належить чотирьом основним вимірам.

- 1. *Комунікабельність* - уміння встановити контакт з партнером, здатність до розуміння позиції партнера, вміння вести конструктивний діалог.
- 2. *Сила* - вольові якості, які можна оцінити за шкалою жорсткість / м'якість або гнучкість / ухилення.
- 3. *Компетентність* - широка ерудиція, високий професіоналізм.
- 4. *Моральний авторитет* - бездоганна моральна репутація, особиста порядність.

Класики теорії переговорів радили удосконалювати **особистісні психологічні якості** в наступних напрямках:

- о *володіти* собою, щоб придушувати в собі непереборне іноді бажання висловитися до того, як зважив те, що задумав сказати;
- о *не* поспішати, щоб, заздалегідь поміркувавши, давати відповідь на зроблені пропозиції;
- о *проявляти* обережність, по можливості стримуючись в суперечці, щоб не розпалило в ході полеміки і не видати на захист своєї думки важливі секрети;
- о *приховувати* від опонентів, що володієте якоюсь секретною інформацією, демонструючи за столом переговорів відвертість і довіра, підтверджуючи це своїми вчинками, що не суперечать розробленим планам. Це непомітно змусить опонентів проявляти по відношенню до вас таке ж довіру в справах часто куди більш важливих;
- о *проявляти* твердість розуму і духу, щоб непохитно слідувати рішенню, прийнятому після ретельного обдумування, і не змінювати своєї поведінки під впливом різних думок і обставин, бо коливання і сумніви надзвичайно згубні для ведення великих справ. Тут потрібен рішучий розум, який, оцінивши різноманітні перешкоди, зумів би зробити свій вибір і твердо його дотримуватися;
- о *читати* невербальні знаки, розвиваючи проникливість, яка дозволить розгадувати душі людей і розпізнавати найменші рухи їхніх облич і вловлювати інші ознаки їх пристрастей, приховати які не в змозі навіть самий митецький удавальник;
- о *проявляти* винахідливість, необхідну для усунення зустрічаються труднощів і забезпечення дотримання ввірених інтересів;
- о *демонструвати* присутність духу, що дозволяє винахідливо діяти у відповідь на несподівані події і підходящими до випадку способами виплутуватися з утруднень;

- *о проявляти врівноваженість, спокій і терпіння, неодмінну готовність уважно слухати співрозмовника* (неодмінно більше слухати, ніж говорити);
- *о демонструвати відкритість, привітність, ввічливість і ввічливість, невимушеність і вкрадливість*, які в чималому ступені сприяють завоюванню розташування співрозмовників;
- *о проявляти акторські якості, гідно триматися в будь-яких обставин*; не залежати від свого настрою і своїх фантазій, але намагатися пристосовуватися до настроїв інших. Ефективний парламентар, подібно міфічному Протею, завжди повинен бути готовий прийняти будь-який вигляд залежно від випадку і потреби: бути веселим і люб'язним з молодими партнерами по переговорах, які люблять веселощі і задоволення, і серйозним - з солідними людьми. Всі його старання повинні бути спрямовані на досягнення єдиної мети - успіху у виконанні доручених йому справ;
- *о робити подарунки, проявляючи розсудливість і чемність*, щоб підвищити цінність дару умінням його підносити, і виробляти це так уміло, щоб особи, яким призначаються підношення, могли б приймати їх благопристойно і безпечно;
- *о отримувати вигоду з усіх вдалих збігів обставин*, якісь можуть представитися, і навіть прагнути створювати такі обставини до більшої користі справи; при необхідності спішно приймати рішення на місці, не зволікаючи, але намагатися передбачити всі можливі наслідки таких дій, проявляючи широту розуму.

Одним з головних якостей вправного парламентаря справедливо вважається вміння уважно і вдумливо слухати те, що йому хочуть сказати, точно і до місця відповідати на пропозиції, не поспішаючи при цьому оголосити про все те, що він знає і чого бажає.

"Великий секрет мистецтва вести переговори полягає в умінні по краплі наповнювати уми своїх партнерів тими ідеями, в які вони повинні увірувати, як того вимагає ваш інтерес".

Крім цього, успіх парламентаря найвищою мірою залежить від тієї довіри, яку він здатний вселити, ось чому так важливі на переговорах **високі моральні** якості: правдивість, порядність, скромність, делікатність і такт, вміння зберігати таємниці, тверезість. При цьому чесність, правдивість і порядність не мають на увазі необхідності розповідати на переговорах про все, що відомо, видаючи свої таємниці, - вони лише вимагають не робити помилкових тверджень: саме брехня часто породжує негаразди та плутанину в справах; двозначні мови ведуть до нездійснених надій, а вивуджені з безодні фантазії створюють уявні побоювання.

Навпаки, *особиста скромність і стриманість укупі з порядністю вельми сприяють успіху* переговорів. Навіть самі переконливі докази правоти, заявлені з зарозумілим і безапеляційним виглядом, можуть викликати негативну реакцію у партнерів по переговорах. Але якщо ви проявите скромність і стриманість, ваша думка скоріше буде прийнято прихильно. Експерти настійно радять переговорникам виявляти тактовність і делікатність у суперечках і дискусіях, по можливості підсолоджуючи гіркоту своїх контраргументів, адже люди не люблять, коли їм суперечать.

Таким чином, майстерний парламентар повинен знайти золоту середину між прагненням зберігати таємницю і бути правдивим, чесним і порядним у справах; між прагненням підтримувати дружні відносини, брати участь у застіллях і утримуватися від надмірностей. Саме це дозволить йому при всіх обставинах зберегти бездоганну репутацію, яка є запорукою успіху в кар'єрі переговорника.

Інший важливий рада переговорнику: *старанно вивчати коло спілкування, уподобань і звичок опонентів*. Можна багато чого зрозуміти в характері людини, вивчивши коло його друзів, улюблені книги і задоволення. Треба шукати нагоди спостерігати опонентів у неофіційній обстановці, вислухати їхні думки про книжки і пустелях, про вчинки інших людей, важливих історичних подіях. Всі ці спостереження дозволять глибше заглянути в душу опонентів, визначити склад їх розуму, напрям думок, здібності, надії і прагнення.