

Особливе значення слід надавати вдосконаленню **комунікативних** якостей, таких як *вміння плідно спілкуватися і встановлювати ефективні зв'язки з громадськістю*. Мета вправного парламентаря - встановлення двосторонньої комунікації для виявлення загальних уявлень або загальних інтересів, досягнення взаєморозуміння. Слід при цьому пам'ятати про знаменитих "дев'яти правилах ефективного спілкування" Сема Блека, завдяки яким можна досягти успіху в мистецтві переговорів.

- 1. Завжди наполягайте на правді і повній інформації.
- 2. Ваше повідомлення повинно бути простим і зрозумілим для всіх.
- 3. Не перебільшуйте і не набивайте ціну.
- 4. Пам'ятайте, що половина вашої аудиторії - жінки.
- 5. Робіть процес спілкування захоплюючим, не допускайте нудьги.
- 6. Стежте за формою спілкування, не допускайте химерності або екстравагантності.
- 7. Не шкодуйте часу на з'ясування всіх нюансів громадської думки.
- 8. Пам'ятайте: спілкування має бути безперервним.
- 9. Намагайтеся бути переконливим і конструктивним на кожному етапі спілкування.

Подумайте, скільки знайомих вам фахівців по переговорах мають перераховані вище талантами та вміннями вправного парламентаря? Ймовірно, їх буде не дуже багато, та це й не дивно, адже піднятися на вершини майстерності дано далеко не кожному. І все-таки саме до цього необхідно прагнути, аби досягти успіху.

Не менш важливо добре знати, *чого слід уникати під час переговорів і які якості характеру необхідно виправляти, щоб вони не заважали вашій успішній кар'єрі* парламентаря. Список **негативних якостей і вчинків**, яких намагаються уникати досвідчені перемовники, досить великий:

- о слід уникати пихатого і холодного виду, адже похмуре і суворий вираз обличчя відштовхує і, як правило, викликає негативні емоції;
- о не варто проявляти надмірну балакучість, щоб не повторити помилку одного посла, який настільки похвалювався в суперечці, що найчастіше, розпалившись під час полеміки, видавав на захист своєї думки важливі секрети;
- о не варто здійснювати і помилку протилежного спрямування, до якої схильні деякі любителі таємниць, здатні зробити секрет з нічого і перетворити нікчемні дрібниці в предмети першорядної важливості;
- о не слід докучати своїм візаві чванливістю або поганим настроєм, погрожуючи їм без потреби явно чи приховано, висуваючи претензії лише для задоволення гордині;
- о не варто перебільшувати, роздавати нездійсненні обіцянки і набивати собі ціну, брехати;

- о не потрібно перебивати говорить; завжди слід дочекатися, поки він закінчить свою промову, і тільки тоді відповідати йому;
- о не слід хвалити самого себе, використовуючи фрази, що викликають подразнення ("наше щедру пропозицію", "наше терпляче очікування", "наше розсудливе попередження" і т.п.);
- о не варто робити образливих натяків на адресу опонентів;
- о не слід перегинати палицю з достатком аргументів на свою користь - вибирайте тільки найбільш вагомні доводи;
- о не поспішайте робити пропозиції і відповідати на зроблені вам пропозиції;
- о не поспішайте заявити про те, що ви з чимось не згодні, спочатку поясніть чому, які причини, які ведуть до вашим розбіжностям;
- о не слід проявляти неухажне ставлення до побоювань і інтересам іншої сторони;
- о не варто випускати з уваги фактор конкуренції.

Візьміть за правило після кожних переговорів перечитувати цей список і додавати в нього нові пункти з вашого особистого досвіду.

Не варто боятися помилок: зрештою, не помиляються тільки ті, хто нічого не робить. Багато в чому майстерність вправного парламентаря виростає з прагнення виправити свої помилки і наступного разу провести переговори на більш високому професійному рівні. Ставтеся до помилок конструктивно: нехай ваші помилки допомагають вам удосконалювати свій талант парламентаря!