

Общение

Подготовил: Макейчик Д.С.

-
- Без общения нет переговоров. Переговоры - это взаимное общение с целью достижения совместного решения. Общение никогда не бывает легким делом, даже для людей, у которых очень много общего в разделяемых ими ценностях и взглядах. У супругов, проживших вместе тридцать лет, все еще могут каждый день возникать разногласия. Поэтому нет ничего удивительного в том, что люди, плохо знающие друг друга и, возможно, относящиеся враждебно и подозрительно друг к другу, трудно общаются. Чтобы вы ни говорили, надо быть готовым к тому, что другая сторона почти всегда поймет вас по-своему.

-
- В общении есть три крупные проблемы. Первая - люди, ведущие переговоры, не говорят друг с другом или, по крайней мере говорят не так, чтобы быть понятыми. Очень часто каждая из сторон считает безнадежным делом объяснять что-либо другой стороне и больше не пытается наладить с ней какое-то серьезное общение. Они продолжают переговоры лишь с одной целью - произвести впечатление на третью сторону или на своих избирателей. Вместо того чтобы со своим партнером искать подходы к приемлемому соглашению, они пытаются поймать его в ловушку. Вместо того чтобы попытаться уговорить своего партнера сделать более конструктивный шаг, они стараются побудить следящих за ходом дела принять чью-то сторону.

-
- Если каждый играет на публику, эффективное общение между сторонами совершенно невозможно.
 - Даже если вы говорите ясно и прямо, вас могут не услышать. Это составляет вторую проблему общения. Заметьте, как часто кажется, что люди не обращают внимания на ваши слова. Пожалуй, столь же часто и вы не в состоянии повторить, что они сказали. Во время переговоров вы можете быть настолько заняты обдумыванием ответа на последовавшее замечание или того, каким образом сформулировать ваш следующий аргумент, что забываете слушать, о чем говорит в этот момент ваш партнер. Вас отчасти можно понять. Те, кого вы представляете, в конце концов, ждут вашего отчета о результатах переговоров. Именно их вы хотите удовлетворить. Не удивительно, что вы хотите уделять этому обстоятельству пристальное внимание. Но если вы не слышите, о чем говорит другая сторона, никакого общения нет.

-
- Третья проблема общения - это недопонимание. То, что говорит один, другой может не так понять. Даже если участники переговоров находятся в одной комнате, общение между ними может походить на подачу дымовых сигналов при сильном ветре. Там, где стороны говорят на разных языках, вероятность недопонимания увеличивается. Например, в персидском языке слово "компромисс" не обладает тем позитивным значением, которое оно имеет в английском ("половинчатое решение, с которым могут согласиться обе стороны"), но имеет лишь отрицательный смысл, например, "ее добродетель скомпрометирована" или "наше единство было скомпрометировано". Подобным же образом слово "посредник" в персидском языке означает "непрошенный и назойливый человек", который вмешивается в торг без приглашения.

-
- В начале 1980 г. Генеральный секретарь ООН Вальдхайм прилетел в Иран для урегулирования вопроса о заложниках . Его усилия были серьезным образом подорваны, когда иранское национальное радио и телевидение передали на персидском языке высказывание, которое он якобы сделал по приезде в Тегеран: "Я приехал в качестве посредника для выработки компромисса". Примерно через час после передачи его машину забросали камнями разгневанные иранцы.