



Метод компромисса



Судас Натальи



- **Компромисс** - вид соглашения, в котором обе стороны занимают средние позиции в рамках имеющихся расхождений и поля проблем.
- В демократических странах является классическим методом в разрешении конфликтов.
- **Суть метода:** управление конфликтом посредством достижения соглашения в ходе непосредственных переговоров сторон.



- **Применяется в случаях:**
- когда цели конфликта достаточно важны, но затрачивать еще больше усилий на его продолжение нет необходимости;
- когда оппоненты с равными силами действуют во взаимоисключающих направлениях и имеют прямо противоположные цели;
- достижения временных соглашений по комплексным проблемам;
- достижения целесообразных решений в условиях давления фактора времени;
- выхода из ситуации, когда сотрудничество или соперничество не дают успеха;
- когда обе стороны считают, что их цели могут быть лучше реализованы с помощью переговоров на основе соглашений типа: “дай-возьми”;
- если обе стороны имеют достаточно времени;
- ограниченности ресурсов;
- нежелательности исхода “выигрыш-проигрыш”.



- **Технология метода:**

- переговоры;
- каждая сторона вносит свой вклад в движение к компромиссу;
- поиск приемлемых решений.

- **Ограничения для применения метода компромисса:**

- нереалистичность первично занятой позиции по причине ее неадекватной оценки (например, преувеличения);
 - принятое решение слишком аморфно и не будет эффективным;
 - в случае оспаривания участниками принятых обязательств.
-
- **Результат компромисса:** нет откровенно проигравшей стороны и нет явного победителя.



- **Достоинства метода:**
- возможность решения спорных вопросов для обеих сторон;
- фокусирование внимания на взаимных интересах;
- использование объективного критерия в ходе переговоров;
- ведение переговоров на основе уважения достоинства обеих сторон;
- разработка взаимовыгодных решений.