

КОМПРОМІС ЯК ФОРМА КОМУНІКАЦІЇ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Визначено та описано компроміс.

Ключові слова: компроміс, комунікація, мовленнєва поведінка, сутичка, поведінка.

Abstract

A compromise is defined and described.

Keywords: compromise, communication, speech behavior, fray, behavior.

Вступ

На даний момент ми живемо у доволі цікаві часи, коли вирішення певної ситуації можете призвести як і до звичайної суперечки між товаришами, так і до війни між великими державами. Компроміс - це угода між сторонами конфлікту або між конкурентами, яка заснована на взаємних поступках і прийнятності умов.

Метою роботи є вивчення успішного розв'язку конфлікту за допомогою пошуку компромісу для усіх сторін.

Результати дослідження

Наше життя постійно складається із взаємодії з людьми, будь-то партнери, клієнти чи працівники. Розвиток емоційного інтелекту за останні декілька років став обов'язковим у переліку 10 необхідних навичок керівника. Коли ти краще розумієш власні емоції та емоції партнера, ти вільний від стереотипів і маєш змогу подивитися на конфлікт та компроміс під іншим кутом.

Багато експертів радять в момент переговорів, коли відчуваєш готовність до компромісу, поставити собі запитання — чого я боюсь? Що буде, якщо ми не домовимось? Самого лише усвідомлення страху в цей момент достатньо, щоб зупинитись і подумати, яке рішення прийняти [1].

У будь-якому бізнесі, який розвивається як система, є два стани: потреба в розвитку та стан стабілізації. Вони існують як протидія одна одному. В процесі експансії компанія завойовує певну територію — захоплює нових клієнтів, нову долю ринку, розширює географію присутності тощо. Відповідь, чи може тут бути win-win, закладена вже в самому слові «завойовує» — у війні немає місця компромісу. Якась зі сторін перемагає, якась — терпить поразку. Таким чином, компроміс — це відмова від зростання, від відкриття нових горизонтів, від пробивання особистої скляної стелі. Поставте собі запитання, а чи не плутаю я з компромісом бажання залишатися в зоні комфорту?

Компроміс у перекладі з латинської - угода з кимось про щось, яка досягається взаємними поступками. Але наскільки ці поступки можуть бути взаємними? Юристи відкрито говорять про те, що компроміс — це інструмент маніпуляції, підготовлений заздалегідь. Візьмемо робочу ситуацію з погодження бюджету будь-якого проекту. Як часто ми завідомо завищуємо цифри чи додаткові статті витрат, щоб потім створити ілюзію компромісу і врешті решт отримати суму, яку собі запланували? На дискусії ми жартували про те, що завжди виграє той, у кого рівень емоційного інтелекту вище — він спонукає до компромісу слабшого, який залишається переконаним, що обидві сторони чимось поступилися. Завжди будьте уважними до того, наскільки значними є поступки вашого опонента [2].

Для людей пострадянського простору існує заборона на конфлікт. Тому стратегія уникання конфлікту є такою поширеною. Ми боїмося зовнішньої оцінки наших дій і часто несвідомо готові погодитись на гірші для нас умови. Чи знайома вам побутова ситуація, коли водій таксі включає голосно музику чи офіціант приніс холодну їжу, а ви відмовчуєтесь і навіть пишаєтесь собою за це — мовляв, я ввічлива людина і не йду на конфлікт. У бізнесі звичка «виглядати правильно» працює аналогічно. Компроміс має оманливо позитивне забарвлення, якого треба остерігатись.

Висновки

Існує безліч ситуацій, контекстів та мотивів. Проте вирішення таких подій головне робити усвідомлено. Ви повинні усвідомити, чому обираєте саме такий сценарій розвитку ситуації, і впевнено йому слідувати, навіть якщо цей сценарій для вас програшний. Високий рівень емоційного інтелекту зробить вас «антикрихким» до пасток компромісів і звільнить від деструктивних емоцій та переживань. А отже, успішнішими та щасливішими!

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Полікарчик О. Пастки компромісів та як їх уникнути. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/kompromisi-chomu-ce-ne-zavzhd-dobre-ta-yak-viznachiti-chi-krashche-ce-rishennya-ostanni-novini-50200637.html>.
2. Т. О. Сенюшкіна . Компроміс політичний // Енциклопедія Сучасної України: електронна версія [онлайн] / гол. редкол.: І. М. Дзюба, А. І. Жуковський, М. Г. Железняк та ін.; НАН України, НТШ. Київ: Інститут енциклопедичних досліджень НАН України, 2014. [Електронний ресурс] . - Режим доступу: https://esu.com.ua/search_articles.php?id=4388.

Демчук Олександр Юрійович - студент групи ІСТ-20б, кафедра автоматизації та інтелектуальних інформаційних технологій, факультет комп'ютерних систем і автоматики, Вінницький національний технічний університет, Вінниця. e-mail: alex.2003.demchuk@gmail.com .

Науковий керівник: **Корнієнко Валерій Олександрович** — кандидат історичних наук, доктор політичних наук, професор, завідувач кафедри суспільно-політичних наук, академік Української Академії політичних наук. Вінницький національний технічний університет, Вінниця. e-mail: kornienko@vntu.edu.ua .

Demchuk Oleksandr Uriyovich— Faculty of Computer Systems and Automatics, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: alex.2003.demchuk@gmail.com .

Supervisor: **Kornienko Valeriy Oleksandrovych** - Candidate of Historical Sciences, Doctor of Political Sciences, Professor, Head of the Department of Social and Political Sciences, Academician of the Ukrainian Academy of Political Sciences. Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia. e-mail: kornienko@vntu.edu.ua .