

КОНСЕНСУС ТА КОМПРОМІС ЯК КУЛЬТУРНІ ІМПЕРАТИВИ КОМУНІКАЦІЇ

Вінницький національний технічний університет

Анотація

Стаття присвячена дослідженню особливостей понять компроміс та консенсус та їхню роль як культурних імперативів у комунікації.

Ключові слова: комунікація, консенсус, компроміс.

Abstract

The article is devoted to the study of the peculiarities of the concepts of compromise and consensus and their role as cultural imperatives in communication.

Keywords: communication, consensus, compromise.

Вступ

Різноманіття поглядів та інтересів людей у сучасному світі обов'язково призводить до наростання конфліктності у суспільстві, що робить актуальним цінність та необхідність таких форм комунікації як компроміс та консенсус. Проблема збільшення кількості конфліктів потребує негайного розв'язання і найчастіше розв'язання – це компроміс або консенсус. Компроміс та консенсус є важливими засобами запобігання соціально-політичним, етнічним, міжнародним зіткненням, пом'якшення конфронтації, подолання внутрішньополітичних криз, уникнення розколу в суспільстві.

Основна частина

Компроміс — це згода з ким-небудь у чомусь, що досягається взаємними поступками або ж поступкою заради досягнення спільної мети. Компроміс у політичній взаємодії є однією з суттєвих ознак демократичного суспільства, важливим, визначальним його принципом, згідно з яким учасники політичного процесу мають погоджуватися на поступки, вміти жертвувати певною другорядною часткою своєї позиції заради досягнення згоди у головному, для встановлення взаємної прийнятності намірів та рішень.

Політика компромісу є нагальною вимогою сучасного політичного процесу, коли за умов розвиненої соціальної багатоманітності будь-який безкомпромисний, не поступливий, «принциповий» курс, заснований на негнучких ідеологічних настановах та принципах, на «неухильній послідовності», призводить до ізоляції політичної спільноти й до виникнення кризових станів у ній.

Компроміс слід відрізнити від безпринципності, непослідовності та непередбачуваності [1].

Іноді бувають такі ситуації, коли у нас саме середній інтерес до інших людей та певної ситуації. Стратегія поведінки, яку ми зазвичай використовуємо при такому поєднанні інтересів і називається «Компроміс». Компроміс – це той момент, коли ми готові відмовитися від часто не дуже важливої для нас частини своїх інтересів на угоду іншій людині і у відповідь очікуємо, що інша людина відмовиться від такої ж частини якихось своїх вимог або очікувань, і знаходимо певне нове третє рішення, яке задовольняє нашу потребу і також потреби іншої людини.

Але нажаль часто, після того, як знайдений дорогоцінний компроміс, ми можемо відчувати себе некомфортно, бо спочатку ми хотіли чогось занадто більшого. Але для того, щоб знайти компроміс, ми від частини чогось відмовилися.

Насправді компроміс – надзвичайно ефективний та дуже корисний, але існує і мінус цієї стратегії. Він полягає у тому, що коли ми погоджуємося на компроміс, ми завжди повинні відмовитися від чогось. І тоді рішення конфлікту не призводить до повного задоволення наших потреб.

Компроміс це стиль поведінки обережних, раціонально мислячих людей, орієнтованих на збереження стабільних соціальних відносин на шкоду загальній меті та завданням. Люди з цим стилем прагнуть примирити суперечливі інтереси різних партнерів зі своїми власними. Протиріччя, що

викликало конфлікт, не дозволяється, а маскується і тимчасово заганяється всередину за допомогою часткових поступок і жертв з боку кожного учасника конфлікту.

Тактика цього стилю – поступове зближення інтересів і зведення їх до спільного балансу сил і потреб, що можливо тільки в разі, якщо інші учасники готові йти на поступки. Компроміс вимагає від людини ясного розуміння ситуації і здатності відслідковувати розвиток подій, що вимагає добре розвинутого інтелекту і адекватної високої самооцінки [2].

Консенсус - загальна згода, що характеризується відсутністю серйозних заперечень з суттєвих питань у більшості заінтересованих сторін та досягається в результаті процедури, спрямованої на врахування думки всіх сторін і зближення розбіжних поглядів. Консенсус не обов'язково є одноставним [3].

Компроміс являє собою спосіб розв'язання конфлікту, що досягається шляхом взаємних поступок. Іноді протиборчим сторонам вдається дійти згоди на підставі угоди — якщо не за всіма, то, принаймні, за тими питаннями, які викликали протистояння. В цьому випадку мова йде про так званий добровільний компроміс.

Прагнення сторін до миру може бути викликано неможливістю досягти поставленої мети або ж усвідомленням того, що продовження конфлікту менш вигідно, аніж його припинення. Така угода, яка укладається через обставини, що склалися, у сучасній політичній науці одержала назву компромісу вимушеного.

Так як процес прийняття рішення методом консенсусу не формалізований практичні моменти застосування цього способу розрізняються в різних групах.

Схема прийняття рішення методом консенсусу:

- Обговорення пункту. Питання обговорюється з метою з'ясувати всі думки і отримати інформацію по даній темі.
- Формулювання пропозиції. Виходячи з обговорення, виноситься пропозиція вирішення питання.
- Заклик до консенсусу.
- Дослідження відносин до пропозиції. Якщо консенсусу не досягнуто, кожний незгодний з висунутою пропозицією висловлює своє ставлення до цієї пропозиції, починаючи, таким чином, наступну частину обговорення, щоб передати свої сумніви іншим або розвіяти їх.
- Зміна пропозиції. Пропозиція коректується, перефразується або доповнюється, виходячи із ставлення до неї тих хто не приймають її.

Розглянемо консенсус і компроміс як імперативи політичної комунікації. В буденному розумінні політичний компроміс є деякою домовленістю, до якої після переговорів приходять дві (або більше) сторони, що мають несхожі позиції з питань, що обговорюються, і взаємними поступками, що здійснюються заради досягнення згоди. Політологи розрізняють компроміс у «вузькому» розумінні, як спосіб політичного розв'язання різних конфліктів, і в «широкому», який інакше називається «громадянською злагодою», — відображає зміст більшості трактувань політичного компромісу.

Політичний компроміс можна визначити як специфічний технологічний засіб та процес зняття соціально-політичних суперечностей, механізм досягнення політичної рівноваги, який гармонізує стратегію поведінки суб'єктів політики в ситуації протиборства, узгоджує поточні інтересів і передбачає вироблення взаємовигідного рішення, істотними ознаками якого є згода, націленість на отримання взаємовигідного результату на основі взаємних поступок. Існує проблема інтерференції понять «компроміс» та «консенсус». Так, останній може визначатися не тільки як згода, але і як «середнє вирішення» спірних питань [4].

Висновки

Отже, дослідивши питання консенсусу та компромісу у вирішенні конфліктів, можна зробити висновок, що у сучасних умовах різноманіття позицій та інтересів, більшість людей вирішує суперечки саме методами двосторонніх поступок для налагодження непорозумінь між учасниками конфлікту.

Розуміючи методику застосування розглянутих понять, можна з легкістю узгоджувати будь-які конфлікти у яких, здається, не має вирішення. Компроміс та консенсус також широко використовуються у політичній взаємодії, адже вони є надзвичайно ефективними та зрозумілими, для усіх учасників конфлікту, методами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Компромiс i консенсус, толерантнiсть i принциповiсть. StudFiles: [веб-сайт. URL: Компромiс i консенсус, толерантнiсть i принциповiсть – StudFiles \(studfile.net\)](#) (дата звернення 23.05.22)
2. Компромiс як спосiб вирiшення конфлiкту. Київський Пирiг: [веб-сайт. URL: Компромiс як спосiб вирiшення конфлiкту – Київський Пирiг \(pyrogiv.kiev.ua\)](#) (дата звернення 23.05.22)
3. Про стандартизацiю : Закон України вiд 05.06.2014 № 1315-VII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1315-18> (дата звернення: 23.05.2022)
4. Денисюк С. Г. «Комунiкологiя» : навчальний посiбник .Вiнниця : ВНТУ, 2015. - 35 с

Волошина Дана Олегiвна – студентка групи 1KITC-20б, факультет менеджменту та iнформацiйної безпеки, Вiнницький нацiональний технiчний унiверситет, м. Вiнниця, e-mail: voloshynadana11@gmail.com

Науковий керiвник: **Корнiєнко Валерiй Олександрович** – доктор полiтичних наук, професор, завiдувач кафедри соцiально-полiтичних наук, Вiнницький нацiональний технiчний унiверситет, м. Вiнниця, e-mail: valkorney1958@gmail.com

Voloshyna Dana Olehivna - student of group 1KITS-20b, Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: voloshynadana11@gmail.com

Supervisor: **Korniyenko Valeriy Oleksandrovych** - doctor of political sciences, professor, head of the department of socio-political sciences, Vinnytsia National Technical University, city of Vinnytsia. Vinnytsia, e-mail: valkorney1958@gmail.com