

Хотят «сесть» на шею? Искусство компромиссов

Человек живет в обществе. И как бы порой он не хотел от него сбежать куда подальше, все равно приходится находиться всю жизнь среди людей. То и дело возникают столкновения между представителями нашего социума. И так или иначе приходится эти конфликты решать – кого-то в тюрьму отправить, кому-то штраф, а с кого-то и взятки гладки. Высшим пилотажем в урегулировании конфликтов между людьми психологи считают компромисс.

В обществе такое человеческое качество, как компромиссность, приветствуется. Способность пойти на компромисс – это замечательная черта, признак сильного характера. Только слабовольные никогда не хотят сдвинуться с мертвой точки и решить прогрессивным методом возникший конфликт. Тем не менее здесь есть две стороны одной медали, компромисс может быть применен во благо и во зло. Обратимся к истоку понятия компромисса.

Компромисс (от латинского *compromissum* – соглашение) – подразумевает взаимные уступки. Это означает, что ни одна из сторон не будет в ущемленном состоянии, если пойдет на компромисс. Замечали такое явление, когда вами пытаются манипулировать в ситуации, напирая на то, что надо идти на компромисс. Уступчивость, говорят, надо проявлять при решении конфликта. Хочу заметить, что уступчивость и компромиссность имеют мало общего.

Уступчивость – общее понятие, которое отождествляется с неким стереотипом поведения. Уступчивый человек в любом случае отступает, это мягкий человек. Уступчивость – черта характера, проявляемая на эмоциональном фоне. Уступчивость – слабость. Компромиссность – конкретное понятие, которое связано с логикой. Просто разумные люди при возникновении трений интересов решают выйти каким-то образом из ситуации и обоюдно, подчеркиваю, обоюдно идут на уступки. Компромиссность – сила, проявление разумности, основанной на знании человеческих взаимоотношений.

Существует категория людей, которая не только пытается манипулировать людьми, зная, что есть компромисс, но и наглým образом пытается «сесть» на шею. И компромисс в этом случае потворствует «свешиванию ножек».

Когда нельзя идти на компромисс?

Оппонент давит на вас, отстаивая свои интересы, и не уступает вам ни на грамм. Оппонент говорит вам, что надо пойти на компромисс, а сам не проявляет компромиссности (лучшая защита в этом случае – сказать, что ему бы тоже следовало бы уступить).

Этот шаг нарушает ваши принципы (можно пойти на компромисс в ситуации, но на компромисс с совестью не пойдешь).

Существуют альтернативные варианты урегулирования конфликта, и они более выгодны, чем компромисс. Например, если всякий раз при общении с человеком приходится идти с ним на компромисс, то разумнее просто не разговаривать с ним, если это возможно.

Компромисс – это очень тонкая ниточка в культурном урегулировании проблем между представителями социума. Очень часто компромисс перерастает в отношения по типу рыночных: ты – мне, я – тебе. Но это не есть компромисс в чистом виде. Компромисс – это способность взаимного отказа от каких-то собственных интересов. Этот отказ не должен быть в чью-то пользу. Конечно, можно пожертвовать своими интересами во благо любимого субъекта. Но это уже не компромисс!

Компромиссами жонглировать очень сложно. Важно не перейти грань, разделяющую прогрессивное решение проблемы с переходом к паразитическим отношениям.

Автор - **Анна Дуварова**

[Источник](#)