

**Детерминанты компромиссного поведения в переговорном процессе**

**Гасимов Антон Фаритович**

*Студент*

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Факультет  
психологии, Москва, Россия  
E-mail: gasimov\_anton@list.ru*

Поиск стратегий, обеспечивающих на разных уровнях накопление согласия, рост доверия, баланс интересов противоборствующих сторон, поддержку стратегий социальной консолидации и групповой сплоченности, выступает сегодня как приоритетная политическая, методологическая и междисциплинарная задача. Одним из традиционных институтов достижения согласия является социальный институт переговоров. [5]. Рассмотрение вопросов психологии переговоров следует строить с опорой на знания в области психологии личности, социальной психологии, психологии управления, культурологии, этнопсихологии, политологии, конфликтологии. Переговоры есть коммуникативное пространство для построения взаимоотношений, установления и изменения норм поведения [3].

При наличии различных определений основных элементов переговорного процесса отсутствует единое представление о сущности и механизмах данного феномена. На этот процесс оказывают влияние индивидуально-личностные, групповые, социокультурные особенности переговорного пространства, требующие учета и описания. В силу того, что конфликт и сотрудничество являются двумя полюсами взаимодействия субъектов, интерес к теме переговорного процесса и его процесса остается значимым и важным.

Психологическая проблема выбора продуктивной стратегии проведения переговоров как условия эффективного разрешения конфликта является актуальной и важной в теоретическом и прикладном планах. Одной из наиболее распространенных стратегий проведения переговоров является компромиссное поведение.

Под *компромиссом* понимают взаимные уступки, согласие на частичное удовлетворение собственных интересов в обмен на достижение частичных интересов другой стороны [4]. Формы проявления - стремление в равной степени получить что-то для себя участниками переговорного процесса, тактика «уступка за уступку». Компромиссное решение проблемы всегда носит временный характер. Оно будет пересмотрено, как только одна из сторон решит, что компромисс себя исчерпал [1].

Выделяют следующие условия эффективного использования стратегии компромиссного поведения: 1. Необходимо принять срочное решение при дефиците времени, а аргументы сторон одинаково убедительны. 2. Согласие на временное решение. 3. Слабая значимость цели переговоров, возможность изменить поставленную цель без ущерба для дальнейшей работы. 4. Недостаток ресурсов для однозначного решения вопроса в свою пользу, согласие на то, что лучше получить немного, чем потерять все [5].

Тактика переговоров, ведущихся в рамках компромисса, насчитывает ряд специфических приемов, методов и средств [2].

- *"Выражение согласия"* - подчеркивание общности во взглядах.

- *"Пакет"* для прояснения и последовательного обсуждения, увязки отдельных вопросов, их рассмотрения "пакетом".
- *«Постепенное повышение сложности»* обсуждаемых вопросов. Начало переговоров с обсуждения наиболее легких вопросов оказывает положительное психологическое воздействие на участников, демонстрирует возможность достижения договоренности.
- *"Разделение проблемы на отдельные составляющие"*, предполагающее совместное обсуждение с партнером сложности решаемой задачи. Сложную, многоуровневую и многоаспектную проблему стараются обсуждать и решать не целиком, а выделив в ней отдельные компоненты, приводящие к частичному соглашению сторон.
- *"Блоковая тактика"* заключается в согласовании своих действий с партнерами, выступающими единым блоком.
- *"Прямое открытие позиции партнерами"*, вынужденно или добровольно.
- *"Уточнение позиций партнеров"* - частично раскрывается и собственная позиция.
- *"Принятие первого предложения партнера"* с последующим переходом на этап согласования позиций
- *"Подчеркивание общности в позициях"* когда акцент ставится на общности позиций, а не на различиях в них.
- *"Поиск общей зоны решения"* с целью определения области совпадения при неочевидной близости интересов участников.

В качестве детерминант выбора стратегии компромисса в конфликтном взаимодействии выделяют:

- Уровень полномочий и ответственности представителей участвующих сторон. Чем ниже уровень полномочий, тем вероятнее выбор данной стратегии.
- Подотчетность перед другими участниками переговорного процесса, предполагающая оценку уровня компетентности членов переговорного процесса.
- Опыт ведения переговорного процесса, в частности, эффективности использования компромисса ранее.
- Ориентация переговорщиков на сотрудничество или соперничество. Установки переговорщиков на кооперацию или конкуренцию.
- Присутствие и оценка переговорного процесса наблюдателями. Эффект присутствия членов команды противника.
- Стратегия оппонента. Жесткая или мягкая стратегии переговоров была связана с величиной компромисса оппонента, скоростью и частотой согласия на компромисс.

- Величина различий в позициях участников. Чем больше различий в интересах участников, тем вероятнее использование компромисса с целью сближения позиций договаривающихся сторон.
- Значимость желаемого результата. Чем выше значимость желаемого результата переговорного процесса, тем выше вероятность выбора стратегии компромисса.
- Время ведения переговоров. Длительные переговоры или небольшое количество времени детерминируют выбор компромисса [7].

На основании анализа результатов переговорного процесса за 25-летний период выяснилось, что наибольшее влияние на выбор компромиссной стратегии ведения переговоров оказывают такие факторы, как ориентирование на переговоры, допереговорный опыт, давление временем, исходное различие позиций участников [6].

### **Литература**

1. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров. М.: Издательский дом «АвиаРус-XXI», 2007.
2. Мокшанцев Р.И. Психология переговоров. – Москва, Инфра-М, Сибирское соглашение, 2002.
3. Солдатова Г.В. Психология межэтнической напряженности. – М., 1998.
4. Спэнгл М., Айзенхарт М. Переговоры. Решение проблем в разном контексте. – Харьков, Гуманитарный центр, 2009.
5. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Как добиться «да» или Переговоры без поражения. Гарвардский метод – М.: ЭКСМО, 2007.
6. Хасан Б.И., Сергоманов П.А. Психология конфликта и переговоры. – М.: Академия, 2008.
7. Drucman D. Determinants of compromising behavior in negotiation. Journal of Conflict Resolution. September 1994. Vol.38, No.3. P.507–556.