Hem parlat sovint de tècniques de gestió de conflictes, com ara el *win-win* (guanyar-guanyar a través de la col·laboració). I per què és important conèixer tècniques? Perquè **les situacions de conflicte són habituals -a casa, a la feina...- i hi intervénen els nostres interessos**, necessitats, objectius o valors, interferint amb l'altra part. Vaja, que **és habitual tenir prioritats diferents**, maneres de percebre-ho diferent. No hi ha res de dolent en això! Sovint, un conflicte presenta oportunitats de millora. Per tant, **és important comprendre (i aplicar) diferents tècniques de resolució de conflictes.**

Avui us presentem l'**estratègia del compromís**: **arribar a un pacte que satisfaci les dues parts a un nivell acceptable**.

Serveix:

- Per trobar un acord temporal sobre temes complexos.
- Quan les parts es coneixen poc i encara hi ha poca confiança.
- Ens permet relaxar l'ambient i guanyar temps abans no arribem al pas següent del *win-win*.

Cal tenir en compte, però, que:

- El compromís només és una solució temporal fins que no puguem arribar a la col·laboració, perquè a llarg termini cal arribar a la confiança.
- Requereix vigilància i control per garantir que es compleixen els acords.
- I, sobretot, cal vigilar per no derivar en una situació en què les dues parts no estiguin satisfetes amb el resultat (una situació perdre-perdre).