

# ОТВЕТ НА КОНФЛИКТ: ЧТО СТОИТ ЗНАТЬ О СОБСТВЕННЫХ РЕАКЦИЯХ?

---

Базовые реакции на конфликт  
и возможные стратегии поведения

# Базовые реакции на стресс

Конфликт — это стрессовая ситуация.

В стрессовых ситуациях у нас активизируются базовые биологические программы реагирования: бей, беги, замри.

Нет универсальных стратегий.

Выбирайте стратегию исходя из контекста и вашей цели.

## Стратегия «Избегание»

Люди, которым свойственны реакции «беги» и «замри», обычно стараются как можно быстрее выйти из эмоционально дискомфортной ситуации. Часто это может приводить к тому, что важные для них вопросы не решаются.

Например, вы все время опасаетесь разговора с родственниками об ЛГБТК+ сообществе и тем самым лишаете их шанса отказаться от навязанных предрассудков.

При этом избегание может быть полезным сценарием в обстоятельствах, когда у вас недостаточно сил и власти для решения конфликта или происходящее воспринимается как насилие.

## Стратегия «Конформизм»

Для реакции «беги» также может быть характерно проявление конформизма. В таком случае мы присоединяемся к наиболее распространенной позиции и отказываемся отстаивать свои интересы, чтобы не сталкиваться с противостоянием.

Например, слыша гомофобные высказывания от своих коллег, вы соглашаетесь с ними и говорите, что вы тоже против однополых браков, хотя знаете, что у вашей дочери прекрасная однополая семья.

## Стратегия «Конкуренция»

Если для вас характерна реакция «бей», вы, скорее всего, склонны интерпретировать конфликт как конкурентную борьбу, в которой нужно выиграть.

Вы будете настаивать на своем, до последнего убеждать всех в своей правоте. Можете даже проявить агрессию и властность, что может быть вполне эффективно на коротких дистанциях.

Например, если у вас дома кто-то из членов семьи замалчивает свое отношение к правам ЛГБТК+ персон и просто голосует на выборах за консервативных политиков. Однако такой подход может быть неудачным для достижения стратегических целей.

# Стратегия «Переговоры»

Готовность к диалогу и стремление договариваться характерны для людей, которые осознают свои интересы, потребности и цели, а также понимают, что другой человек живет в своей системе координат.

Такие люди знают, что, чтобы чего-то добиться, нужно вступить в переговоры с другой стороной: «Давайте найдем вариант, который будет устраивать всех нас, ведь речь идет о нашей семье/стране».

Это становится возможным, когда вы перестаете воспринимать своих оппонентов как врагов.

# Стратегия «Компромисс»

Далеко не всегда удастся найти решение, которое устраивает обе стороны. И тогда речь идет о компромиссе.

Компромисс подразумевает, что все участницы проявляют готовность пойти на определенные уступки.

Обычно компромисс имеет срок годности и как оказываться шагом к следующему этапу решения проблемы, так и приводить к откату и обострению противоречий.

# Наблюдайте за собой

Чтобы лучше понять свои реакции в конфликтных ситуациях, понаблюдайте за собой в моменты, когда в общении начинает повышаться напряжение.

Если участие в конфликтах очень быстро становится для вас невыносимым, стоит обсудить это с психолог:иней.