

Стратегии поведения в конфликтной ситуации

Оксана Гуменная, психологиня, психотерапевтка, правозащитница (Молдова)

Очень много зависит и от нашей биологии, помимо того, чему мы научились в социальном взаимодействии. Мы знаем, что у нас доступны эти три вида биологических реакций “Бей”, “Беги”, “Замри”. Если, допустим, у меня такой тип нервной деятельности, что я по типу “Бей”, я могу часто использовать стратегию конкуренции. То есть когда я настаиваю на своем мнении, закидываю оппонента аргументами, тем более, если у меня, например, есть какая-то сила и власть, и я знаю, что мое слово значимо в этом обществе.

Я могу прийти даже в семью свою и сказать: “Я так сказал – всё, все меня слушайте”. Отец такой вот. У нас есть такой активист, дядя Вова, он именно такую стратегию применяет. Она помогает в ситуациях, когда надо быстро принимать решения или когда надо что-то, ну вот буквально, вынести эту точку зрения прямо сейчас, радикально быстро, но она не совсем, наверное, конструктивная для дальних каких-то целей и задач, и так далее.

В этом месте больше помогает, когда мы ведем все-таки переговоры и ищем консенсус. Консенсус – это когда и нашим, и вашим. А давайте найдем все-таки третье, удобное для нас решение, понимая, что, в конце концов, это наши дети, это наши граждане законопослушные. Лучше, если они будут работать, платить налоги и жить счастливо, чем будет происходить какая-то другая ситуация в их жизни.

Есть люди, которые избегают конфликтов. Такая стратегия избегания, она чаще всего связана с типом реагирования “Замри”, когда я просто как будто бы самоудаляюсь, никуда не вмешиваюсь, голову прячу в песок. Вряд ли такие люди идут в активизм в принципе. Но активистам важно учиться этой стратегии, потому что иногда, когда у тебя нет достаточно власти, сил, и ты видишь, что перед тобой агрессивный, деструктивный оппонент, то лучше просто закрыть тему. Уйти и ничего не делать, собирать больше информации, искать больше соратников, искать какие-то другие силовые инструменты, которые помогут тебе дальше победить дискуссию с этим оппонентом или в продвижении твоей активистской деятельности.

Есть еще такая стратегия, как компромисс, когда в принципе обе стороны понимают, что им как-то надо договориться, но пока у них нет решения. Это такая краткосрочная договоренность, которая устраивает обе стороны, но очень временная, короткая, чтобы подготовиться лучше к переговорам, для того, чтобы лучше подготовиться, привести дополнительные аргументы. Но в компромиссе все равно обе стороны достаточно ценят

отношения и не хотели бы потерять друг друга, Поэтому они идут на эти уступки до того, как прийти к консенсусу.

И есть еще одна стратегия, когда я подстраиваюсь. Такой конформизм, когда я выбираю не себя, не свои интересы, а интересы оппонента. Я думаю, что в активизме мы тоже редко находимся в этой позиции, потому что она совершенно не учитывает наши ценности, она совершенно не учитывает наши интересы, и мы как бы сами наступаем себе на горло. То есть, если так подходить четко, то в активизме чаще всего мы используем либо конкуренцию, когда нам надо там быстренько накидать аргументов сильных, компромисса, когда мы находим какие-то промежуточные варианты и консенсуса, когда найдено идеальное решение. Оно самое энерго- и ресурсозатратное, и нам нужно иметь определенный уровень подготовки, чтобы проводить такого уровня переговоры.

Но, наверное, это самая успешная стратегия в активизме, которая помогает нам действительно найти результаты, которые имеют бенефиты для всего общества. То есть для всех, все остаются абсолютно довольны и счастливы в этом решении.