

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ, ПОЛИТИЧЕСКАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

УДК 159.9

DOI: 10.18384/2310-7235-2021-3-39-47

РОЛЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО И ЮРИДИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ОБРАЗА МЕДИАТОРА

Ветлинская М. В.

*Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова
125009, г. Москва, ул. Моховая, д. 11, стр. 9, Российская Федерация*

Аннотация

Цель данной работы заключается в изучении представлений об образе успешного медиатора среди студентов психологического и юридического направлений.

Процедура и методы. В рамках исследования участникам предлагалось описать образ успешного посредника, а также заполнить перечень психологических методик, предназначенных для анализа их индивидуально-личностного профиля.

Результаты. Полученные данные показали не только различия в представлениях об образе успешного медиатора, которые складываются у студентов разных специальностей в процессе их обучения, но также различия между профессиональными группами согласно их личностным характеристикам.

Теоретическая и/или практическая значимость. Исследование дополняет понимание роли процесса обучения как одного из факторов повышения эффективности работы будущего медиатора. Обобщены предположения о значении личностных и профессиональных особенностей в рамках деятельности посредника.

Ключевые слова: медиация, посредничество, образ успешного посредника, поведение в конфликте, переговорные стили, студенты-психологи, студенты-юристы

ROLE OF PSYCHOLOGICAL AND LEGAL EDUCATION IN MEDIATOR IMAGE FORMATION

M. Vetlinskaya

*Lomonosov Moscow State University
11 Mohovaya ul., st. 9, Moscow 125009, Russian Federation*

© СС BY Ветлинская М. В., 2021.

Abstract

Aim of this paper is to examine perceptions of the image of a successful mediator among students of psychology and law.

Methodology. As part of the study, participants were asked to describe the image of a successful mediator, as well as to complete the list of psychological techniques designed to analyze their individual-personal profile.

Results. The data obtained showed differences not only in the perceptions of the image of a successful mediator, which develops among students of different specialties in the process of their training, but also revealed differences between professional groups, according to their personal characteristics.

Research implications. The study adds to the understanding of the role of the learning process as a factor in enhancing the effectiveness of the future mediator. Assumptions about the importance of personal and professional characteristics within the mediator's work are summarized.

Keywords: mediation, image of a successful mediator, conflict behavior, negotiation styles, psychology students, law students

Введение

В настоящее время мы можем наблюдать в обществе большой интерес к медиации как к альтернативному методу разрешения конфликтов, дополняющему судебные способы урегулирования гражданско-правовых споров. За последние несколько десятилетий можно увидеть превращение медиативной процедуры из малоизвестной практики в предмет многочисленных обсуждений, в которых одной из тем является попытка определения и концептуализации понятия «медиация». В данной работе мы будем придерживаться мнения О. В. Аллахвердовой, согласно которому медиация определяется как процесс переговоров с участием третьей нейтральной стороны и представляет особый социально-психологический процесс, ведущую роль в котором играет посредник – медиатор [1]. Он приводит стороны к соглашению, не вынося собственного суждения о существовании спора, не выдаёт никаких решений или заключений.

Как полагают многие специалисты, ситуация конфликтного взаимодей-

ствия носит неопределённый и довольно сложный характер, что позволяет подтвердить ключевую роль медиатора в процессе урегулирования споров [14], а также обратить внимание на те индивидуально-личностные особенности и, конечно, компетенции, которые могут быть связаны с эффективностью его деятельности [12]. Однако, мнения относительно основных компетенции посредника, которые определяются его базовым образованием, часто расходятся.

Согласно мнению профессора Карла Маки, возглавлявшего одну из крупнейших и старейших медиативных организаций мира – британский Центр эффективного разрешения споров (CEDR), медиаторами могут быть люди разной профессиональной ориентации, однако, согласно практическим данным, большинство из них являются адвокатами (около 75–85%). Профессор высоко оценивает профессиональные навыки медиаторов-психологов, говоря о том, что эти люди могут понять как динамику группы, так и некоторые нюансы взаимоотноше-

ний между людьми в конфликтах [7]. Е. В. Павлинская в своих исследованиях утверждает, что медиаторам-психологам в первую очередь следует заниматься спорами в области семейных взаимоотношений, т. к. именно в этой сфере они будут наиболее успешными в силу своей профессиональной подготовки. Р. Г. Мельниченко, напротив, утверждает, что участие представителей юридического профиля вне зависимости от области спора увеличивает шансы на успех в проведении медиативной процедуры. Е. Л. Жданович склонна считать, что именно адвокаты, прошедшие специальное обучение, в отличие от медиаторов-психологов, способны помочь людям разрешить их проблемы, используя знания в области конфликтологии [11]. Примечательно высказывание А. Е. Молотникова, касающееся этой проблемы: «наиболее эффективным медиатором может стать лишь тот кандидат, который обладает юридическими знаниями, имеет навыки психолога и мудрость судьи» [8]. Таким образом, все эти разнородные мнения показывают, что однозначного ответа на вопрос о профессиональной ориентации медиатора в данной ситуации пока не существует, особенно потому, что большинство авторов делают акцент на формировании медиативной компетентности в процессе обучения, а не на профессиональной ориентации посредника [1]. Безусловно, медиатор должен обладать знаниями в области психологии, чтобы выявить точки соприкосновений между сторонами, которые позволят разрешить конфликт. Но также медиатор должен владеть и специальными юридическими знаниями, необходимыми для заключения медиативного согла-

шения с опорой на законодательную базу [11].

Как показывает мировой опыт, необходимость в подготовке грамотных специалистов – одна из важнейших задач в области посредничества [15]. В России профессия медиатора только формируется, поэтому данная проблема требует особого внимания [5]. Считается, что эта профессия относится к тем профессиям, в которых в первую очередь должны доминировать коммуникативные и организаторские навыки; особую роль занимают и способности в анализе разрешения конфликтных ситуаций. Как отмечают зарубежные авторы, эффективный переговорщик-посредник должен уметь не только конструктивно анализировать интересы сторон и приводить их к рациональному разрешению спора, но работать с эмоциональным фактором, что подтверждает особую значимость эмоционального интеллекта при ведении переговоров [13]. Таким образом, данные особенности деятельности предъявляют значительные требования к личностным характеристикам посредника и его компетенциям, что нуждается в пристальном внимании и детальном изучении.

Целью данного исследования являются сравнение представлений об образе успешного медиатора у студентов, обучающихся на психологических и юридических факультетах, а также анализ того, как эти представления связаны с личностными особенностями студентов. Для реализации данной цели исследования была выдвинута **гипотеза**, согласно которой существуют различия в представлениях об образе успешного медиатора у респондентов с разной профессиональной принадлежностью.

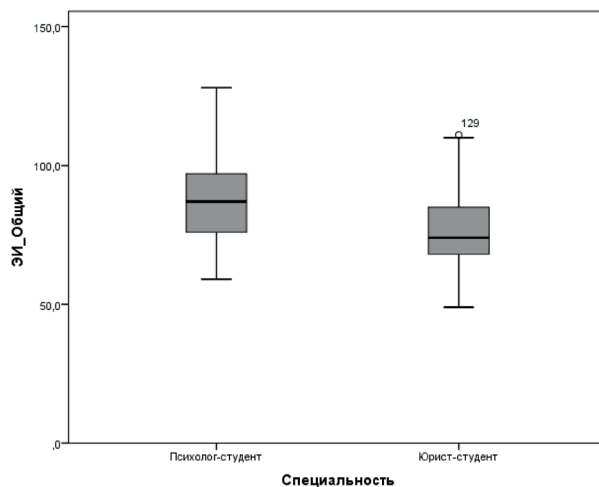


Рис. 1 / Fig. 1. Графическое представление значимых различий между подгруппами студентов по шкале общего эмоционального интеллекта / Graphic representation of significant differences between subgroups of students on the general emotional intelligence Scale

Источник: данные автора.

Методика исследования

Участники исследования. В исследовании приняли участие 129 человек: 1) 67 студентов юридического профиля (студенты юридического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, МИИТ имени Николая II (РУТ)); 2) 62 студента психологического профиля (студенты факультета психологии МГУ имени М. В. Ломоносова, обучающиеся по специализации «Психология переговоров и разрешение конфликтов»).

Методы исследования. Анкетирование – в исследовании респондентам была представлена специализированная анкета; наблюдение и анализ – участники получили список из 24-х качеств, умений и навыков, важных в работе посредника, который был составлен на основе литературного анализа, (было необходимо оценить образ «успешного медиатора»); психодиагностика – респонденты заполняли и психодиагностические методики:

«Тест описания поведения» К. Томаса [10], опросник «ЭМИн» Д. В. Люсина [6], методику определения переговорного стиля «МОПС» [9].

Результаты и их обсуждение

В рамках данного исследования нами был проведён сравнительный анализ общих представлений о профессии медиатора. Отметим, что хорошо осведомлённых по этой теме студентов-психологов оказалось практически в два раза больше (54,4%), чем осведомлённых студентов-юристов (28,2%). Большинство студентов не знают, хотели бы они связать свою будущую профессию с медиацией: по их мнению, медиаторами должны быть люди, имеющие как юридическое, так и психологическое образование. Вне зависимости от группы респонденты склонны полагать, что деятельность медиатора – это прежде всего призвание.

Нами также был проведён сравнительный анализ индивидуальных личностных характеристик меж-

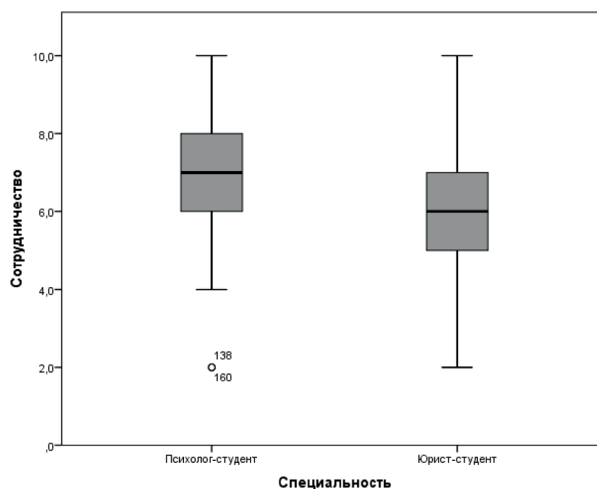


Рис. 2 / Fig. 2. Графическое представление значимых различий между подгруппами студентов по шкале сотрудничества / Graphic representation of significant differences between subgroups of students on the scale of cooperation

Источник: составлено автором.

ду профессиональными группами по данным психодиагностических методик. С помощью непараметрического U-критерия Манна-Уитни было выявлено, что студенты-юристы и студенты-психологи отличаются не только по общему уровню эмоционального интеллекта (рис. 1), но и по другим шкалам опросника «ЭМИн» друг от друга, за исключением показателя шкалы «управление эмоциями» ($p=0,53$).

В связи с этим мы можем предположить, что студенты-психологи могут лучше оценивать и распознавать как собственные эмоции, так и эмоции других людей. Анализ данных, полученных на основе методики «МОПС», показал, что студенты-психологи в большей степени ориентированы на интегративный стиль ведения переговоров, а студенты-юристы – на дистрибутивный ($\chi^2=10,629$ при $p=0,005$). Последний стиль обозначает нацеленность на достижение индивиду-

ального результата при ориентации на собственные интересы в противовес интегративному стилю, означающему стремление к достижению общего результата, ориентацию на партнёра по переговорам [9]. Сравнение данных результатов методики «Тест описания поведения» К. Томаса в двух группах показало, что респонденты выбирают отличные друг от друга стратегии поведения в конфликтной ситуации, а именно: студенты-юристы в большей степени ориентированы на стратегию соперничества и избегания, а студенты-психологи – на стратегию сотрудничества ($p=0,01$), когда все участники конфликта приходят к соглашению, удовлетворяющему интересы двух сторон (рис. 2). Аналогичные данные по выборке студентов-психологов были получены в исследовании М. В. Донцовой [4].

В работе стоит отметить и позиции ряда исследователей, которые отмечают особую роль эмоционального

интеллекта в рамках переговорной деятельности: средний и высокий уровни эмоционального интеллекта могут быть связаны с выбором модели сотрудничества как стиля поведения в конфликтной ситуации [2], а также с ориентацией на интегративный стиль при ведении переговоров [3].

Основная гипотеза исследования проверялась на основе анализа результатов, полученных респондентами при оценке особенностей личности предполагаемого образа «успешного медиатора» согласно представленному списку качеств, умений и навыков. На основе оценки количественной выраженности исследуемых критериев было получено, что студенты-психологи и студенты-юристы расходятся в некоторых позициях, но при этом они одинаково низко оценивают качества, связанные с интуицией, нестандартным мышлением и эрудированностью. Студенты-психологи выше оценивают следующие утверждения: умение обозначить проблему ($p=0,02$), психологическую устойчивость ($p=0,014$), умение работать с информацией ($p=0,07$), самоконтроль ($p=0,031$). В свою очередь, студенты-юристы выше оценивают способность расположить к себе ($p=0,014$). Можно предположить, что студенты-психологи предъявляют медиатору более высокие требования, в отличие от студентов-юристов.

Дополнительно в подгруппе студентов-психологов был проведён факторный анализ с помощью метода главных компонент (вращения Варимакс), состоящего из 24 критериев, характерных для образа «успешного» медиатора, который свидетельствует в пользу выделения восьми содержательных компонент, объясняющих 72,67% дис-

персии ответов респондентов. Первая (14,069%) и вторая (11,875%) компоненты, объясняющие наибольший процент дисперсии, являются наиболее согласованными. Сточки зрения содержательной интерпретации, мы можем полагать, что в подгруппе студентов-психологов в работе успешного посредника важны в первую очередь интеллектуальные (умение работать с информацией, умение прогнозировать) и когнитивные группы качеств (хорошая память, внимательность, наблюдательность), а также способности в области саморегуляции. В третью (9,396%) компоненту попали утверждения, связанные с репутацией и беспристрастностью, а в четвёртую (8,874%) вошли умения и способности, связанные с эмоциональным интеллектом. Объединить остальные факторы по содержательным критериям удалось не полностью. Выделенные компоненты слабо связаны между собой ($r = -0,07-0,08$, $p < 0,05$).

В свою очередь, в подгруппе студентов-юристов факторный анализ методом главных компонент результатов оценки данного списка критериев, характерных для посредника, свидетельствует в пользу выделения семи содержательных компонент, объясняющих 70,2% дисперсии ответов респондентов. Первая (16,532%) компонента, объясняющая наибольший процент дисперсии, является наиболее согласованной. Содержательная оценка данного фактора показывает, что в него вошли коммуникативные качества (коммуникабельность, умение аргументировать, способность расположить к себе, умение слушать), а также способности в области управления эмоциональным состоянием. Объединить осталь-

ные факторы согласно содержательным критериям удалось не полностью. Выделенные компоненты слабо связаны между собой ($r = -0,16-0,14, p < 0,05$).

Выводы

Исследование показало, что среди студентов-психологов число осведомлённых о профессии медиатора в два раза выше, чем среди студентов-юристов. В данном случае причиной этого является в первую очередь то, что в рамках специализации «Психология переговоров» факультета психологии МГУ, студенты которой были опрошены, теме «Медиация» уделяется специальное внимание как в области теории, так и при отработке практических кейсов, но очевидно, что его недостаточно. Было выявлено, что образ «успешного» медиатора пока сформирован не полностью, однако студенты-психологи дают более дифференцированный портрет посредника, выделяя в первую очередь качества, связанные с личным самоконтролем и анализом конфликтной ситуации, а студенты-

юристы отдают предпочтение коммуникативным качествам, подчёркивая, что в работе важна благоприятная атмосфера. В результате исследования нами также были получены данные, согласно которым можно отметить, что студенты-психологи обладают средним и высоким уровнями эмоционального интеллекта, ориентированы на интегративный стиль ведения переговоров и на модель поведения в конфликте, связанную с сотрудничеством, что свидетельствует о высоком потенциале при работе посредником. Таким образом, мы полагаем, что в первую очередь нужно обратить внимание на процесс обучения молодых специалистов технологиям посредничества в рамках вуза [1], а не на их профессиональную ориентацию, потому что именно благодаря такому посредничеству складывается не только образ профессионала, но и формируются соответствующие компетенции.

*Статья поступила
в редакцию 05.04.2021*

ЛИТЕРАТУРА

1. Аллаhverдова О. В. Медиация как социально-психологический феномен // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2007. № 6. С. 151–159.
2. Вышквыркина М. А. Стратегии поведения в конфликте студентов с разным уровнем эмоционального интеллекта // Мир науки. Педагогика и психология. 2019. № 6 (7). С. 1–9.
3. Гасимов А. Ф. Индивидуальные характеристики личности как предикторы прогнозирования хода предстоящих переговоров // Вестник Московского государственного областного университета. 2019. № 4. С. 104–118.
4. Донцова М. В. Конфликтные стратегии студентов-психологов // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 7 (75). С. 192–196.
5. Иванова Е. Н., Петрова Н. В. Обучение медиации как проблема // Конфликтология. 2017. № 12 (3). С. 219–234.
6. Люсин Д. В. Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭмИн // Психологическая диагностика, 2006. №4. С. 3–22.
7. Молотников А. Е. Медиация // Медиация. Новый подход к разрешению конфликтов (дайджест): практическое издание. Пермь: Ресурс, 2009. С. 79–85.
8. Молотников А. Е. Просто хорошая практика // Медиация и право, посредничество и примирение. 2007. № 4 (6). С. 46–51.

9. Солдатова Г. У., Гасимов А. Ф. Разработка и апробация методики оценки переговорного стиля (МОПС) // *Экспериментальная психология*. 2019. Т. 12. № 3. С. 92–104.
10. Тест описания поведения К. Томаса (адаптация Н. В. Гришиной) // *Психологические тесты: в 2 т. Т. 2* / под. ред. А. А. Карелина. М.: Владос, 2001. С. 69–77.
11. Халецкая Т. М. Должен ли медиатор быть юристом? // *Актуальные проблемы современных форм защиты прав и свобод человека и гражданина: материалы Международной научно-практической конференции, 23–24 марта 2017 г.* Новгород: Изд-во Новгородского государственного университета, 2017. С. 507–511.
12. Elfenbein H. Individual Differences in Negotiation // *Current Directions in Psychological Science*. 2015. Vol. 24 (2). P. 131–136.
13. Kelly E. J., Kaminskiene N. Importance of emotional intelligence in negotiation and mediation // *International Comparative Jurisprudence*. 2016. Vol. 2 (1). P. 55–60.
14. Mehrl M., Bohmelt T. How mediator leadership transitions influence mediation effectiveness // *Conflict Management and Peace Science*. 2021. Vol. 38 (1). P. 45–62.
15. Raines S., Pokhrel S. K., Poitras J. Mediation as a Profession: Challenges That Professional Mediators Face // *Conflict Resolution Quarterly*. 2013. Vol. 31 (1). P. 79–97.

REFERENCES

1. Allakhverdova O. V. [Mediation as a socio-psychological phenomenon]. In: *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta* [Saint Petersburg University Bulletin], 2007, no. 6, pp. 151–159.
2. Vyshkvyrkina M. A. [Behavior strategies in conflict of students with different levels of emotional intelligence]. In: *Mir nauki. Pedagogika i psikhologiya* [The world of science. pedagogy and psychology], 2019, no. 6 (7), pp. 1–9.
3. Gasimov A. F. [Individual personality characteristics as predictors of predicting the course of upcoming negotiations]. In: *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta* [Bulletin of the Moscow Region State University], 2019, no. 4, pp. 104–118.
4. Dontsova M. V. [Conflict strategies of psychologists-students]. In: *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta* [Tomsk State University Bulletin], 2009, no. 7 (75), pp. 192–196.
5. Ivanova E. N., Petrova N. V. [Teaching mediation as a problem]. In: *Konfliktologiya* [Conflictology], 2017, no. 12 (3), pp. 219–234.
6. Lyusin D. V. [A new technique for measuring emotional intelligence: the Emin questionnaire]. In: *Psikhologicheskaya diagnostika* [Psychological Diagnostics], 2006, no. 4, pp. 3–22.
7. Molotnikov A. E. [Meditation]. In: *Mediatsiya. Novyi podkhod k razresheniyu konfliktov (daidzhest)* [Meditation: A new approach for conflict solving]. Perm Resurs Publ., 2009, pp. 46–51.
8. Molotnikov A. E. [Just a good practice]. In: *Mediatsiya i pravo, posrednichestvo i primireniye* [Mediation and law, mediation and conciliation], 2007, no. 4 (6), pp. 46–51.
9. Soldatova G. U., Gasimov A. F. [Development and testing of the methodology for assessing the negotiation style (MOBI)]. In: *Eksperimental'naya psikhologiya* [Experimental Psychology], 2019, vol. 12, no. 3, pp. 92–104.
10. [Test of the description of the behavior of K. Thomas (adaptation by N. V. Grishina)]. In: Karelin A. A., ed. *Psikhologicheskie testy* [Psychological tests], 2001, vol. 2, pp. 69–77.
11. Khaletskaya T. M. [Should a mediator be a lawyer]. In: *Aktual'nye problemy sovremennykh form zashchity prav i svobod cheloveka i grazhdanina: materialy Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii, 23–24 marta 2017 g.* [Problems of Modern Forms of Human Rights and Freedom Security: materials of the International Scientific and Practical Conference, March 23–24, 2017]. Novgorod, Novgorodsky gosudarstvenny universitet Publ., 2017,

pp. 507–511.

12. Elfenbein H. Individual Differences in Negotiation. In: *Current Directions in Psychological Science*, 2015, vol. 24 (2), pp. 131–136.
13. Kelly E. J., Kaminskiene N. Importance of emotional intelligence in negotiation and mediation. In: *International Comparative Jurisprudence*, 2016, vol. 2 (1), pp. 55–60.
14. Mehrl M., Bohmelt T. How mediator leadership transitions influence mediation effectiveness. In: *Conflict Management and Peace Science*, 2021, vol. 38 (1), pp. 45–62.
15. Raines S., Pokhrel S. K., Poitras J. Mediation as a Profession: Challenges That Professional Mediators Face. In: *Conflict Resolution Quarterly*, 2013, vol. 31 (1), pp. 79–97.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Ветлинская Мария Викторовна – аспирант, инженер кафедры психологии личности факультета психологии МГУ имени М. В. Ломоносова;
e-mail: m.vetlinskaya@gmail.com

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Mariya V. Vetlinskaya – Postgraduate student, engineer; Department of the Psychology of Person; Lomonosov Moscow State University;
e-mail: m.vetlinskaya@gmail.com

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ

Ветлинская М. В. Роль психологического и юридического образования при формировании образа медиатора // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. 2021. № 3. С. 39–47.
DOI: 10.18384/2310-7235-2021-3-39-47

FOR CITATION

Vetlinskaya M. V. Role of psychological and legal education in mediator image formation. In: *Bulletin of the Moscow Region State University. Series: Psychological sciences*, 2021, no. 3, pp. 39–47.
DOI: 10.18384/2310-7235-2021-3-39-47