

Мир науки. Социология, филология, культурология <https://sfk-mn.ru>

World of Science. Series: Sociology, Philology, Cultural Studies

2018, №4, Том 9 / 2018, No 4, Vol 9 <https://sfk-mn.ru/issue-4-2018.html>

URL статьи: <https://sfk-mn.ru/PDF/02SCSK418.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Куприянчук Е.В. Медиация в семейном конфликте // Мир науки. Социология, филология, культурология, 2018 №4, <https://sfk-mn.ru/PDF/02SCSK418.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

For citation:

Kupriyanchuk E.V. (2018). Mediation in family conflict. *World of Science. Series: Sociology, Philology, Cultural Studies*, [online] 4(9). Available at: <https://sfk-mn.ru/PDF/02SCSK418.pdf> (in Russian)

УДК 17.036.1

ГРНТИ 04.51.51

Куприянчук Елена Викторовна

ФГБОУ ВО «Саратовский национальный исследовательский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского», Саратов, Россия

Кандидат социологических наук, доцент

E-mail: elena-kupr@yandex.ru

РИНЦ: https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=782040

Медиация в семейном конфликте

Аннотация. Изложены результаты теоретического и эмпирического исследований особенностей процесса медиации, как одного из современных подходов к управлению конфликтным взаимодействием субъектов и представлены функции медиатора, выполнение которых и создает особые социально-психологические эффекты. Медиация рассматривается в работе, как организованный процесс взаимодействия, в котором один из участников облегчает коммуникацию между двумя и более противоборствующими, находящимися в эмоциональном противостоянии друг к другу и не способными самостоятельно и конструктивно решать проблему. Показано, что социотип человека, включающий уровень психического напряжения и акцентуацию, влияет на выбор медиатором методов и способов воздействия на клиента в процессе проведения медиативной процедуры. Раскрыто содержание правильно подобранных медиатором методов воздействия, которые способствуют наилучшему урегулированию конфликта, влияя на выбор клиентами сотрудничающих стратегий поведения. Представлены результаты эмпирического исследования, выполненного на выборке (n = 20, 21-30 лет; семейные пары, обратившиеся в юридическую клинику ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная академия права»). Установлено, что наиболее напряженные отношения демонстрируют пары, где бывшие супруги, имея противоположные социотипы, выбирают непродуктивные стратегии взаимодействия в конфликте. Медиативные процедуры проводились с учетом особенностей типов клиентов, уровня их нервно-психического напряжения, использовались соответствующие типу методы воздействия медиатора на каждого из клиентов, для оптимизации выбираемых ими стратегий поведения в конфликтном взаимодействии с бывшим супругом. Прикладной аспект исследуемой проблемы может быть реализован в практике служб досудебного урегулирования конфликтов для заключения медиативного соглашения на взаимовыгодных условиях для обеих противоборствующих сторон.

Ключевые слова: управление конфликтом; медиация; стратегии поведения в конфликте; акцентуации; ведущий социотип; оптимальные способы влияния

Медиация как способ разрешения противоречий, глубоко уходящий корнями в историю развития человечества, оформился как современная технология рассмотрения конфликтных ситуаций лишь во второй половине XX столетия. Данный метод, начиная с 70-тых годов прошлого века, широко используется в США, Германии, Италии, Дании, Англии, Швеции и других странах. Первые попытки применения медиации предпринимались, как правило, при разрешении споров в сфере семейных отношений. Впоследствии, медиация получила признание при разрешении споров самого широкого круга, начиная от семейных конфликтов и заканчивая сложными многосторонними конфликтами в коммерческой и публичной сферах. Сегодня в США с помощью процедур внесудебного урегулирования споров (ADR) разрешается до 80 % конфликтов. Причем из всех мировых решений 30 % дает арбитраж, а 70 % – медиация [1]. В России метод медиации или посредничества при разрешении межличностных конфликтов все еще не имеет широкого применения, т. к., по мнению многих авторов, нетипичен для современного российского менталитета [2].

Медиация – это организованный процесс взаимодействия, в котором один из участников облегчает коммуникацию между двумя и более противоборствующими, находящимися в эмоциональном противостоянии друг к другу и не способными самостоятельно и конструктивно решать проблему. Однако, при медитативной процедуре происходит и второй важный процесс – участники конфликта реализовывают свои интересы и потребности, ранее не удовлетворенные. Аллаhverдова О.В. выделяет несколько этапов в медиативном процессе. Первым, из которых является презентация сторон – рассказ каждой стороны, в чем суть их спора, разногласий, конфликта. Второй этап дискуссия по выработке вопросов для обсуждения и переговоров. Третий – кокус – индивидуальная работа медиатора с каждой из сторон. Затем дискуссия по выработке возможных предложений для урегулирования конфликта. И наконец, подготовка проекта соглашения и выход из медиации [3].

На каждом из перечисленных этапов, медиатор выполняет разные функции и роли. Подробно эти функции были рассмотрены нами в предыдущих публикациях на эту тему [4].

Таким образом, теоретическую базу нашего исследования составили работы отечественных и зарубежных ученых, прежде всего, медиаторов практиков, затрагивающие правила проведения медиативной процедуры, вопросы взаимодействия медиатора со спорящими сторонами (О.В. Аллаhverдова, Л. Паркинсон, М. Пель) [2, 3, 4]. Особое значение имеют работы, посвященные теории конфликта (А.Я. Анцупов, Н.В. Гришина, Д.П. Зеркин, Н.И. Леонов, А.И. Шипилов) [5, 6]. А также исследования вопросов субъективного благополучия и адаптации личности [7, 8, 9]. Заслуживают внимания также и работы, посвященные техникам воздействия на личность (Е.Н. Сидоренко, И. Лоза, Э. Цветков) [10].

Социальная сущность медиации заключается в том, что посредник должен последовательно и целенаправленно создавать такую ситуацию, при которой меняется ментальность, а за ней и поведение человека. Именно это определяет особый тип поведения всех участников в медиации. Недостаточная изученность оптимальных способов взаимодействия медиатора с клиентами и определило выбор темы настоящего исследования, проведенного в 2017 г. совместно с О.Ю. Ситковой на базе клиники ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная академия права».

Целью исследования явилось определение таких способов влияния медиатора на клиентов, которые способствовали бы выбору ими самими конструктивных способов взаимодействия друг с другом. Объектом исследования явилась медиативная процедура, проводимая по вопросам урегулирования семейных споров. Предметом исследования – способы оптимизации процедуры с целью определения выбора клиентами таких стратегий поведения, которые бы способствовали урегулированию конфликта. В исследовании участвовали 20 человек, семейные пары от 21 до 30 лет, клиенты юридической клиники ФГБОУ

ВПО «Саратовская государственная академия права». Гипотезой исследования явилось предположение о том, что социотип человека, включающий уровень психического напряжения и акцентуацию, влияет на выбор медиатором методов и способов воздействия на клиента в процессе проведения медиативной процедуры. Правильно определенные медиатором способы и методы воздействия способствуют наилучшему урегулированию конфликта, влияя на выбор клиентами сотрудничающих стратегий поведения. Применялись диагностические методы исследования с использованием опросника К. Леонгарда, Н. Шмишека, методики измерения стратегий поведения в конфликте К. Томаса, шкалы нервно-психического напряжения Т.А. Немчина. Проводилась стенограмма медиативных процедур с целью применения к психологическим типам клиентов именно тех методов влияния, которые стимулировали бы их использовать сотрудничающие или компромиссные стратегии поведения в конфликте. Исследование проводилось в два этапа. На первом, диагностическом этапе, выявлялись ведущие стратегии поведения в конфликте каждого испытуемого, затем, акцентуации характера и уровень нервно-психического напряжения клиентов, которых затем объединяли в группы по ведущим социотипам, определяя оптимальные способы влияния на каждый из них. На втором этапе, применялись те технологии влияния на социотип, которые могли привести к изменению у клиентов первоначальных, непродуктивных стратегий поведения в конфликте.

Результаты диагностического этапа показали, что женщины в конфликте демонстрируют различные поведенческие стратегии. К соперничеству в конфликте склонны три девушки, к избеганию – одна, к приспособлению – две, к компромиссу – три, к сотрудничеству – две. Ведущими стратегиями поведения в конфликте у женщин являются такие стратегии, как соперничество и компромисс. У мужчин четверо демонстрируют стратегию соперничества, трое – компромисс, трое – избегание, трое – сотрудничество. Наиболее напряженные отношения в конфликте демонстрируют пары, где бывшие супруги выбирают диаметрально противоположные стратегии взаимодействия. Например, в первой паре, где Жанна выбирает стратегию соперничества, а Роман – сотрудничества. Таким же напряжением отличались и взаимодействия в конфликте в восьмой паре, где бывший супруг Ратмир демонстрировал стратегию соперничества, а Любовь шла на компромиссы. В тех семейных взаимоотношениях, где один из супругов демонстрировал стратегию соперничества, а другой соглашался, уступая, или избегал ситуации напряжения, например, в третьей, четвертой, седьмой и десятой парах, наладить диалог между спорящими супругами было легче. Также продуктивна была работа с парами, где оба супруга были готовы к компромиссам, уступали друг другу, например в парах пятой и шестой. Девятая пара по сочетанию разнонаправленных стратегий была похожа на первую пару, с той только разницей, что в первом случае соперничала женщина, а в девятой паре – мужчина.

Результаты исследования по шкале, измеряющей нервно-психическое напряжение, показали у семнадцати человек слабую его выраженность, только трое, Ольга, Валерий и Марат, показали умеренный уровень, никто из испытуемых не показал чрезмерную величину этого показателя. Такие результаты свидетельствуют о незначительном состоянии дискомфорта у испытуемых, их достаточной психической активности, готовности действовать в соответствии с условиями ситуации.

Результаты по методике, исследующей акцентуации характера показали, что ведущим типом акцентуации у женщин является гипертимная, у мужчин – гипертимная и педантичная акцентуация. Наименее благоприятные сочетания противоположных акцентуаций в первой паре (гипертимная у женщины, педантичная у мужчины), седьмой паре (гипертимная у женщины, тревожная у мужчины), восьмой паре (гипертимная у женщины, застревающая у мужчины). Наиболее благоприятны сочетание одинаковых или близких, взаимодополняющих акцентуаций в третьей паре (возбудимая у женщины, гипертимная у мужчины), в четвертой паре (педантичная у обоих супругов), в пятой (застревающая у обоих супругов), в шестой паре

(эмотивная у женщины, гипертимная у мужчины), второй и девятой паре (гипертимная у обоих супругов), десятой паре (гипертимная у женщины, возбудимая у мужчины). Проведенный анализ позволил выявить взаимосвязи между наименее благоприятными сочетаниями противоположных акцентуаций характера в парах и выбором ими неоптимальных стратегий поведения в конфликте. Напряженные взаимоотношения в конфликте, близкие к критическим, демонстрировали первая и восьмая пары. В седьмой паре, несмотря на противоположные акцентуации, гипертимную у женщины и тревожную у мужчины, стратегии поведения в конфликте были взаимодополняющими: соперничество женщины и уступка мужчины.

На втором этапе исследования, распределив наших испытуемых по пяти группам, согласно акцентуациям характера, используя классификацию И. Лозы, мы определили психологические комплексы каждой из групп и методы воздействия на них [10]. Так лица с гипертимическими акцентуациями обнаруживали такие психологические комплексы: «любопытство», «слабо», «великодушие». В то время как психологических комплексов: «страх», «жадность» у них не обнаруживается. Лица с истероидными акцентуациями имеют психологические комплексы: «любопытство», «превосходство», «слабо», «жадность». Не имеют: «вины», «великодушия». Эпилептоиды имеют психологические комплексы: «превосходство», «жадность», «страх». Не имеют: «вины», «великодушия», «жалости». Шизоиды имеют психологические комплексы: «вина», «любопытство», «жалость», «справедливость», «страх», «стыд». Не имеют: «жадности», «слабо», «превосходства». Астеники имеют психологические комплексы: «вина», «жалость», «великодушия», «страх». Не имеют: «слабо», «превосходства», «любопытства». Затем мы проводили медиативные процедуры, учитывая особенности типов клиентов, уровень их нервно-психического напряжения, используя соответствующие типу методы воздействия, для оптимизации выбираемых ими стратегий поведения в конфликтном взаимодействии с бывшим супругом.

Приведем стенограммы двух проведенных медиативных процедур, в нашем случае с клиентами первой и восьмой парами, получившими на первом диагностическом этапе результаты, свидетельствующие о наличии наиболее напряженных взаимоотношений в конфликтном взаимодействии.

В первой паре, у супругов Жанны и Романа, спор при разводе возник по поводу раздела совместно нажитого имущества, антикварного серванта, который ни один из супругов не хотел отдавать другому. Жанна относится к гипертимному типу личности, с характерным соперничающим стилем поведения в конфликте. Роман – к шизоидному типу, со стратегией сотрудничества в конфликте.

Медиатор: «Итак, вы оба находитесь в состоянии стресса, вас тревожит, что ваш супруг не соглашается поделить имущество так, как этого хотелось бы вам.»

Роман: «Понимаете, антиквариат – это мое увлечение, и это я нашел этот сервант. Жанне вообще всегда были безразличны старые вещи, ее только шмотки интересуют. И вот теперь сервант ей понадобился!»

Жанна: «Да, понадобился! Хоть что-то оставить мне в память о нашей совместной жизни! Я хочу, чтобы этот сервант напоминал мне о тебе!»

Роман: «А что «Мерседес» не будет тебе напоминать обо мне?»

Жанна: «Таких машин миллионы, а шкаф один – как и ты у меня был один!»

Медиатор: «Жанна, так вы сказали, что этот сервант, как и ваш муж только один?»

Жанна: «Может быть, конечно, еще где-то есть такой шкаф, но это ручная работа.»

После того, как намерения сторон были определены, участникам конфликта было предложено перейти к кокусу, индивидуальным беседам. При беседе с Жанной медиатор использовал воздействие на психологические комплексы, присущие гипертимному типу: «любопытство», «слабо», «великодушие».

Медиатор: «Жанна, я вижу, что вы сейчас очень возбуждены и расстроены. Я хотела бы увидеть вас расслабленной и спокойной. Ведь в вашей жизни и так достаточно поводов для беспокойства и не стоит усложнять свою жизнь дополнительными проблемами в виде этого серванта. Намного лучше и полезнее почувствовать себя свободно, расслаблено. И сейчас вы просто отбросите все свои заботы, сядете здесь и сейчас, легко и расслабленно, так ведь?»

Жанна: «Да, я очень устала от всех этих проблем, возникших вдруг из-за развода. Я была к этому не готова и сейчас пытаюсь хоть как-то защитить себя.»

Медиатор: «Вероятно, сейчас вы проходите один из самых сложных этапов своей жизни. Но вы не поверите, как часто спустя примерно год люди обнаруживают, что их жизнь поменялась, причем поменялась так, как они совершенно не ожидали. Невозможно знать, как изменится наша жизнь и изменится ли вообще, но в реальности именно так и происходит. Все меняется и зачастую к лучшему. Чего вы опасаетесь больше всего? Что, как вам кажется, самое худшее, что могло бы произойти с вами сейчас?»

Жанна: «Самое худшее уже произошло, мой муж меня бросил! И я хочу, чтобы ему было, как и мне плохо, именно этот шкаф и поможет мне сделать это!»

Медиатор: «Жанна, если вы проявите свое великодушие по отношению к Роману и согласитесь на его условия, то тем самым сделаете лучше только себе? Ведь Роман не сможет не оценить по достоинству ваш великодушный поступок. Тем самым вы докажете всем, что великодушнее его! Давайте попробуем, и вы увидите, как он согласится на любые ваши условия. Ведь для него этот сервант – смысл жизни! Вы могли бы великодушно подарить ему этот смысл, и он будет признателен вам! Неужели вы со своей красотой, обаянием не сможете проявить такой великодушный поступок?»

В беседе с Романом медиатор использовал технологии влияния на его психологические комплексы: «вина», «любопытство», «жалость», «справедливость», «страх», «стыд».

Медиатор: «Роман, вы так возбуждены, что возможно на этом этапе вам и не нужно приходить к какому-либо соглашению. Возможно, лучше оставить все как есть?»

Роман: «Нет, что вы! Тогда она будет преследовать меня еще долго! Мне бы хотелось решить этот вопрос здесь и сейчас.»

Медиатор: «Так вы опасаетесь, что ваша супруга не оставит вас в покое, пока не добьется своего?»

Роман: «Да, конечно. Она всегда получает то, что хочет. Но только не в этом случае. Сервант должен остаться у меня при любых условиях!»

Медиатор: «Вы, вероятно, испытываете глубокое разочарование от того, что брак, в который вы столько вложили, не стал тем, чего вы от него ожидали. В такой ситуации многие начинают считать себя неудачниками. Однако, при расставании не всегда речь идет о неудачи. Возможно дело в различии ваших потребностей. Наверное, вам стоило больших усилий найти этот сервант и привезти его в Россию. Вы, я вижу, человек совестливый, сильный и щедрый. И вы хотите, чтобы ваш спор был разрешен по справедливости?»

Роман: «Конечно, хочу, я вообще за справедливое решение всех вопросов.»

Медиатор: «Ну, тогда, может быть, было бы справедливым уступить Жанне этот сервант. Ведь в качестве бонуса за него вы освободите себя от встреч со своей супругой и вероятных конфликтов, в случае, если не разрешите данный спор!»

Роман: «Нет, я не могу отдать ей этот сервант!»

Медиатор: «Тогда, возможно, в качестве компенсации вы могли бы уступить Жанне ваш дачный участок?»

Роман: «Вы думаете, что ее это устроит? Ведь Жанне не нужен этот сервант, ей хочется мне отомстить!»

Медиатор: «Могу ли я передать ваши условия Жанне или вы сделаете это сами и посмотрим, на что она готова согласиться ради вашего общего спокойствия.»

После проведения повторной совместной беседы стороны пришли к соглашению: сервант был передан Роману, а дачный участок – Жанне.

В другой медиативной процедуре, бывшие супруги восьмой пары нашего диагностического исследования, долго спорили о времени и порядке встреч отца с детьми после развода родителей. Отец Ратмир настаивал на своем справедливом, как ему казалось, праве встречаться с детьми всегда, когда он захочет. Однако, его бывшая жена, Любовь, возражала, мотивируя тем, что такое бессистемное вторжение в ее семейный ритм жизни, может пагубно сказаться на установленном режиме, впоследствии развитии детей. Хотя она готова была согласиться с четко установленным распорядком посещения детей отцом. На диагностическом этапе выяснилось, что Ратмир демонстрировал соперничество, Любовь могла быть более продуктивной, используя компромиссную стратегию. При индивидуальной беседе с Ратмиром медиатор использовал влияние на психологические комплексы, присущие его эпилептоидному типу: «превосходство», «жадность», «страх», для того, чтобы склонить его к более продуктивным поведенческим стратегиям в диалоге с бывшей супругой.

Медиатор: «Скажите, пожалуйста, как часто вы хотели бы встречаться с детьми? Каждый день?»

Ратмир: «Я хочу встречаться с детьми, когда захочу.»

Медиатор: «У вас, наверно, много работы, вы бизнесмен, и вы не имеете много свободного времени? А как часто вы имеете возможность посещать ваших детей?»

Ратмир: «Я работаю всю неделю, да и по субботам чаще всего занят. Мой топливный бизнес связан и с частыми командировками. Реально остается только один день – воскресенье. Но, возможно, у меня раз в месяц может появиться возможность встретиться с детьми в другое время, и я бы не хотел закапывать для себя такую возможность.»

Любовь согласилась на такой порядок общения отца с детьми: только по воскресеньям или в иное время раз в месяц, по предварительной договоренности.

Процедура медиации была проведена на основе знаний о социотипах ее участников. Это позволило медиатору выявить комплексы сторон и, используя методы воздействия именно на эти «струны», побудить участников к заключению медиативного соглашения на взаимовыгодных условиях.

Исходя из результатов проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что наиболее напряженные отношения в конфликте демонстрируют пары, где бывшие супруги выбирают диаметрально противоположные стратегии взаимодействия: соперничества – сотрудничества, соперничества – компромисса. В тех семейных взаимоотношениях, где один из супругов демонстрировал стратегию соперничества, а другой соглашался, уступая, или

избегал ситуации напряжения, наладить диалог между спорящими супругами было легче. Также продуктивна была работа с парами, где оба супруга были готовы к компромиссам, уступая друг другу. Проведенный анализ позволил выявить взаимосвязи между наименее благоприятными сочетаниями противоположных акцентуаций характера в парах и выбором ими неоптимальных стратегий поведения в конфликте. Благоприятны сочетания одинаковых или близких, взаимодополняющих акцентуаций. Наименее благоприятны сочетания противоположных акцентуаций: гипертимная у женщины, педантичная у мужчины; гипертимная у женщины, тревожная у мужчины; гипертимная у женщины, застревающая у мужчины. Медиативные процедуры проводились с учетом особенностей типов клиентов, уровня их нервно- психического напряжения, использовались соответствующие типу методы воздействия медиатора на каждого из клиентов, для оптимизации выбираемых ими стратегий поведения в конфликтном взаимодействии с бывшим супругом. Все медиативные процедуры закончились подписанием соответствующих соглашений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авимская О.В. Принципы медиации (посредничества) // Третейский суд. 2009. №5. С. 47-155. С. 135.
2. Аллахвердова О.В. Школа посредничества (медиации) // Третейский суд. 2007. №1. С. 161-163.
3. Аллахвердова О.В. Этапы развития медиации (из опыта работы Санкт-Петербургского Центра развития конфликтологии) // Третейский суд. 2007. №3. С. 146-152.
4. Куприянчук Е.В. Психологическая сущность медиации как особого вида современных коммуникативных практик // Интеграция науки и практики как механизм развития современного общества. Саратов: Саратовский источник. 2013. С. 149-159.
5. Блаkitная О.С. Правовое регулирование процедуры посредничества на общеевропейском уровне // Третейский суд. 2007. № 3. С. 102-116.
6. Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии. СПб.: Питер. 2004. 400 с.
7. Шамионов Р.М., Григорьева М.В. Психология субъективного благополучия и социальной адаптации личности. Саратов. Изд-во: Саратовского ун-та. 2014. 196 с.: ил.
8. Тарасова Л.Е. Социальные представления о благополучии в диалоге цивилизаций // Вестник Удмуртского университета. Серия Философия. Психология. Педагогика. 2016. Т. 26. № 4. С. 100-106.
9. Бочарова Е.Е., Тарасова Л.Е. Взаимосвязь субъективного благополучия и социальной активности личности: кросскультурный аспект // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 8. С. 53.
10. Лоза И. Мастер влияния. Ростов на-Дону: Феникс. 2006. 208 с.

Kupriyanchuk Elena Viktorovna

Saratov national research university N.G. Chernyshevsky, Saratov, Russia
E-mail: elena-kupr@yandex.ru

Mediation in family conflict

Abstract. The article presents the results of theoretical and empirical studies of the features of the mediation process as one of the modern approaches to the management of conflict interaction of subjects and presents the functions of the mediator, the implementation of which creates special socio-psychological effects. Mediation is an organized process of interaction in which one of the participants facilitates communication between two or more adversaries who are in emotional confrontation with each other and are not able to solve the problem independently and constructively. It is shown that the sociotype of a person, including the level of mental stress and accentuation, affects the mediator's choice of methods and ways of influencing the client in the process of mediation. The content of correctly selected methods of influence by the mediator, which contribute to the best settlement of the conflict, affecting the choice of customers cooperating strategies of behavior. The results of an empirical study performed on a sample ($n = 20$, 21-30 years; couples who have applied to the legal clinic of the Saratov state Academy of law). It is established that the most intense relations are demonstrated by couples where former spouses, having opposite sociotypes, choose unproductive strategies of interaction in the conflict. Mediation procedures were carried out taking into account the characteristics of the types of clients, the level of their neuropsychic tension, the appropriate type of methods of influence of the mediator on each of the clients, to optimize their chosen strategies of behavior in conflict interaction with the former spouse. The applied aspect of the problem under study can be implemented in the practice of pre-trial conflict resolution services for the conclusion of a mediation agreement on mutually beneficial terms for both warring parties.

Keywords: conflict management; mediation; strategies of behavior in conflict; accentuation; leading sociotype; optimal ways of influence

REFERENCES

1. Avimskaya O.V. (2009). Principles of mediation (mediation). *Arbitration Court*, p. 135, pp. 47-155 (in Russian).
2. Allakhverdova O.V. (2007). School of mediation (mediation). *Arbitration Court*, 1, pp. 161-163 (in Russian).
3. Allakhverdova O.V. (2007). Stages of development of mediation (from the experience of the St. Petersburg Center for the Development of Conflictology). *Arbitration Court*, 3, pp. 146-152 (in Russian).
4. Kupriyanchuk E.V. (2013). Psikhologicheskaya sushchnost' mediatsii kak osobogo vida sovremennykh kommunikativnykh praktik / Integratsiya nauki i praktiki kak mekhanizm razvitiya sovremennogo obshchestva. [*Psychological essence of mediation as a special type of modern communication practices / Integration of science and practice as a mechanism for the development of modern society.*] Saratov: Saratov source, pp. 149-159.
5. Blakitnaya O.S. (2007). Legal regulation of the mediation procedure at the pan-European level. *Arbitration Court*, 3, pp. 102-116 (in Russian).
6. Emel'yanov S.M. (2004). Praktikum po konfliktologii. [*Workshop on conflictology.*] Saint Petersburg: Peter, p. 400.
7. Shamionov R.M., Grigor'eva M.V. (2014). Psikhologiya sub'ektivnogo blagopoluchiya i sotsial'noy adaptatsii lichnosti. [*Psychology of subjective well-being and social adaptation of the individual.*] Saratov: Saratov University Press, p. 196.
8. Tarasova L.E. (2016). Social ideas about well-being in the dialogue of civilizations. *Bulletin of Udmurt University. Philosophy Series. Psychology. Pedagogy*, 4(26), pp. 100-106 (in Russian).
9. Bocharova E.E., Tarasova L.E. (2012). The relationship of subjective well-being and social activity of the individual: the cross-cultural aspect. *Modern research of social problems*, 8, p. 53 (in Russian).
10. Loza I. (2006). Master vliyaniya. [*Master of influence.*] Rostov-on-Don: Phoenix, p. 208.