



Рис. 2.9. – частота вияву рівнів загального емоційного інтелекту за методикою EQ-і до та після розвивального впливу в експериментальній групі (%)

Таким чином перевірка ефективності психологічної програми розвитку емоційного інтелекту неповнолітніх засуджених довела позитивні зрушення у показниках їх емоційного інтелекту.

Бібліографічні посилання:

1. Аванесов Г.А. Криминология: учебник. Москва: Юнити-Дана, 2013. 576с
2. Євдокімова О.О., Приймаченко О.М. Особливості прояву емоційного інтелекту девіантних підлітків. Габітус. 2020. Вип.12. Т. 1. С.165-169.
3. Кальман О.Г., Козьяков І.М., Куц В.М., Лизогуб Б.В. Проблеми протидії злочинності: підручник – за ред. проф. О. Г. Кальмана. Харків: Вид-во ТОВ фірма «Новасофт». 2010. 352 с.
4. Приймаченко О.М. Специфіка емоційних бар'єрів спілкування у неповнолітніх засуджених. Теорія і практика сучасної психології. 2019. №5. Т. 1. С.224-227.
5. Приймаченко О.М. Особливості емоційності неповнолітніх засуджених. Теорія і практика сучасної психології. 2019. №6. Т.2. С.204-207.
6. Приймаченко О.М. Апробація програми розвитку емоційного інтелекту неповнолітніх засуджених у виховних колоніях України // Матеріали Міжнародної наукової конференції «Причорноморські публічно-правові читання» 10-12 вересня 2021 рік. Ч.ІІ.С.78-82

Ребриста Альона,

магістрантка заочної форми навчання
(спеціальність «Психологія»)
Дніпропетровського державного
університету внутрішніх справ

ПОНЯТТЯ МЕДІАЦІЇ ТА ОСНОВНИХ ЕТАПІВ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ В КОНТЕКСТІ ПСИХОЛОГІЧНОГО РОЗВ'ЯЗАННЯ КОНФЛІКТІВ

Медіація – це метод вирішення конфліктів, розроблений у 60-70 роки в США, що донині успішно застосовуються фахівцями в багатьох областях життя. Дослівно перекладі «медіація» означає «посередництво». Наразі мається на увазі посередництво незацікавлених третіх сторін, котрих визнають конфліктуючі сторони [1].

Спосіб вирішення конфлікту за допомогою посередника не є новим. Але хоча різні форми залучення третьої сторони для вирішення суперечок існували давно, ніколи досі потреба в цьому способі подолання розбіжностей не була настільки велика, як в даний час. Розробка і застосування методів посередництва стали в наші дні справою професійних конфліктологів-медіаторів [2].

Процес медіації є добровільним, а медіатор – вільно обраним. У ході медіації всі рішення приймаються тільки з обоюдної згоди конфліктуючих сторін, і обидві вони добровільно беруть на себе обов'язок виконувати прийняті ними спільно рішення. Зрозуміло, що сторони роблять це лише тоді, коли задоволені цими рішеннями [2].

Медіація націлена на пошук згоди; в ході неї сперечальники перестають шукати

«правого» і «винного»), а за допомогою посередника обговорюють різні варіанти вирішення конфлікту і спільно вибирають з них той, який вони обидва визнають найкращим.

Ризик медіації мінімальний, оскільки кожна сторона в будь-який момент може відмовитися від продовження процесу. Медіація проходить конфіденційно. Все залишається між конфліктуючими сторонами і медіатором. Він зобов'язується не розголошувати всі розмови і всю інформацію.

Медіація ефективна тільки тоді, коли обидві сторони хочуть врегулювати конфлікт. Якщо ця умова виконана, то ймовірність успішного вирішення конфлікту за допомогою медіації вельми висока: більше ніж в 80% випадків результатом її є міцна і довгострокова угода, яка дотримується обома сторонами [3]. Перший принцип медіації – добровільність. Ніхто не може змусити сторони брати участь у медіації, якщо вони не хочуть цього з якоїсь причини. Цей принцип проявляється і в тому, що всі рішення приймаються тільки за взаємною згодою сторін, і в тому, що кожна сторона в будь-який момент може відмовитися від медіації та припинити переговори.

Другий принцип – рівноправність сторін. Жодна з них не має процедурних переваг. Їм надається однакове право висловлювати свої думки, визначати порядок переговорів, оцінювати прийнятність пропозицій і умов угоди.

Третій принцип, який обов'язково повинен дотримуватися в процесі медіації, – принцип нейтральності медіатора. Важливо, щоб медіатор зберігав незалежне, неупереджене ставлення до кожної зі сторін і забезпечував їм рівне право участі в переговорах. Природно, що медіатор – людина, і у нього можуть виникати свої почуття і оцінки з приводу правильності чи справедливості поведінки однієї зі сторін, симпатії чи упередження щодо конфліктуючих сторін. Однак всі свої почуття і оцінки посередник зобов'язаний залишити за межами процесу медіації. У професіоналів є таке правило: на медіацію йти «порожнім», тобто без будь-яких упереджень. Якщо медіатор відчуває, що йому важко зберегти нейтральність, що йому не вдається позбутися від виникаючих у нього емоційних оцінок, він повинен відмовитися від ведення процесу.

Четвертий принцип медіації – конфіденційність. Дотримання цього принципу передбачає, що все, про що говориться або обговорюється в процесі медіації, залишається в середині цього процесу.

Наведемо поетапний опис, як протікає процес медіації.

Ось сторони прийшли на переговори, сіли за стіл, медіатор зайняв місце між ними і почав своє *вступне слово*. У вступному слові пояснюється, що таке медіація, принципи медіації, особлива увага звертається на конфіденційність процесу, що відбувається, розповідається про правила поведінки учасників, з'ясовується думка присутніх про те, чи всі сторони, від яких залежить прийняття рішення, присутні на переговорах, і пропонується учасникам підписати угоду про участь в медіації.

Мета вступного слова – зробити процес медіації ясным і передбачуваним для учасників переговорів, створити атмосферу довіри як до процесу, так і до самого медіатора.

Висновки: якщо сторони не готові до медіації і відмовляються підписати процедурну угоду (бо не довіряють медіатору або бояться «втратити своє обличчя» в разі неуспіху і т. д.), то краще медіацію взагалі не розпочинати [3].

Бібліографічні посилання:

1. Аболонин В. О. Три подхода к пониманию медиации. *Арбитражный и гражданский процесс*. 2017. № 10. С. 37–42.
2. Альтернативное разрешение споров: Учебник. Под ред. Е.А. Борисовой. М.: Издательский Дом «Городец», 2019. 416 с.
3. Єрьоменко Г. Медіація – альтернативний спосіб розв'язання конфліктів, або і вівці цілі, і вовки не голодні. *Маркетинг в Україні*. 2011. № 5. 67–70 с. URL: <http://www.ukrmediation.com.ua/files/Madiacija.pdf>. (дата звернення 15 січня 2021 року).