

Николай Гордийчук¹

**МЕДИАЦИЯ КАК «ОБМЕН ДАРАМИ»:
К ВОПРОСУ О ЗАЩИТЕ ИНТЕРЕСОВ РЕБЕНКА
В СЕМЕЙНЫХ СПОРАХ**

Аннотация. В статье предлагается анализ взаимодействия участников семейной медиации с точки зрения форм обмена, которые осуществляются между ними. Опираясь на исследования социальных антропологов по «экономике дара» в архаичных обществах, автор предлагает медиаторам способствовать таким формам взаимного обмена между участниками, которые в наибольшей степени будут соответствовать принципам добровольности и свободного самоопределения сторон, лежащих в основе медиации. Встречные шаги участников медиативной процедуры рассматриваются в антропологической оптике как форма «обмена дарами». Предлагаются практические способы инструментализации данных механизмов в процедуре медиации и обосновывается значение такого подхода при разрешении семейных споров как инструмента защиты прав и интересов ребенка.

Ключевые слова: медиация; семейные споры; реципрокность; экономика дара; защита интересов ребенка.

Nikolai Gordiychuk

**MEDIATION AS “GIFT EXCHANGE”:
ON THE PROTECTION OF CHILD’S INTERESTS
IN FAMILY DISPUTES**

Abstract. This article provides analysis of interaction between the parties in mediation of family disputes from the perspective of exchanges, in which they are involved. Based on research in social anthropology about “gift economy” in archaic societies, it is suggested that mediators should facilitate those forms of reciprocal exchange between the parties that conform with such principles of mediation as voluntariness and self-determination of the participants. Reciprocal steps of the parties are analyzed in anthropological perspective as a form of “gift exchange”. Practical ways of instrumentalizing these mechanisms in mediation are suggested, and relevance of such approach to protection of children’s interests in family disputes is explained.

Keywords: mediation; family disputes; reciprocity; gift economy; protection of children’s interests.

¹ © Н. Гордийчук, 2017.

Медиаторы, занимающиеся разрешением споров в области семейно-правовых отношений, часто имеют дело с конфликтными ситуациями в отношениях между расстающимися супругами, которые существенно затрагивают интересы ребенка и болезненно отражаются на его психологическом состоянии. Нелегко приходится и родителям, которые с одной стороны сами испытывают тяжелейшие переживания, связанные с разводом, а с другой, должны в первую очередь позаботиться о том, чтобы смягчить негативные последствия своего разрыва для детей. В этот момент им нужно достигнуть согласия по достаточно трудным вопросам: с кем из родителей в дальнейшем будут жить дети, каким образом будет осуществляться участие другого родителя в их воспитании и финансовом обеспечении. К сожалению, расстающиеся супруги нередко при этом попадают в ситуацию, которой предпочли бы избежать: в ситуацию торга. Полноценное общение ребенка с родителем, проживающим отдельно, оказывается увязано с выплатой алиментов, причем иногда стороны могут напрямую формулировать свои требования в терминах торговой сделки: «Ты будешь видеть ребенка два раза в неделю, если алименты составят не меньше 30 тысяч в месяц!»; «Я плачу тебе каждый месяц и имею право видеть ребенка, когда захочу». Однако сама эта или подобная ситуация вызывает неприятие у участников конфликта, испытывающих потребность в более человеческом и доверительном способе обсуждения и разрешения спорных вопросов, касающихся будущего детей и отношений с бывшим супругом. Ситуация торга переживается сторонами как неприятная и вынужденная — и в результате затрудняет ход переговоров.

Мне очень запомнилось, как во время отдельной сессии крупный бизнесмен, имеющий огромный опыт ведения переговоров и заключения коммерческих сделок, сказал мне: «Деньги в данном случае не имеют большого значения для меня, но я не хочу, чтобы она торговала нашими детьми». Настоящая статья представляет собой небольшой опыт рефлексии медиатора относительно того смысла, который вкладывал в свои слова участник медиации и каким образом следует действовать медиатору, чтобы способствовать удовлетворению этого запроса. Я более, чем уверен, что «торговать детьми» не хотелось и его жене, которая уже перестала жить с ним вместе, но еще не успела развестись, да и мне как медиатору не хотелось выступать посредником в подобной сомнительной сделке. Никто в комнате не желал допустить ситуации, в которой ребенок превратился бы в разменную монету в выяснении отношений между родителями. Однако, к сожалению, это происходит очень часто; в семейных спорах расстающихся супругов возникает серьезная угроза *коммодификации* ребенка, то есть рассмотрения его в качестве объекта в своеобразном товарно-денежном обмене между родителями. Эта проблема давно знакома медиаторам: пионеры семейной медиации в Великобритании Маргарет Робинсон и Лиза Паркинсон еще в 1985 г. отмечали, что «модель прямолинейного торга в переговорах приводит к тому, что дети начинают восприниматься как неодушевленная собственность, и не учитывается их роль в распавшейся семье» [Robinson, Parkinson 1985: 375]

Конечно, эта проблема возникает не в процессе медиации, а задолго до ее начала, и связана с известным несовершенством системы обеспечения прав ребенка при расторжении брака между родителями, социальным и гендерным неравенством, а также тяжелым психологическим состоянием пары в ситуации распада семьи. Несмотря на нормализацию развода в современных обществах, он, как правило, воспринимается участниками как одно из тяжелейших событий в жизни, состоящее из таких компонентов как острая эмоциональная реакция (чувство обиды, гнева, утрата доверия), юридические процедуры, раздел имущества и реорганизация частных финансов, выработка правил совместного участия в воспитании детей, влияние развода на сообщество (например, отношения с общими друзьями, родственниками бывшего супруга), восстановление психологической независимости супругов ([Bohannan 1971: 33] цит.по: [Roberts 2008: 30-31]).

В российских реалиях молодая женщина с одним или двумя маленькими детьми после развода зачастую оказывается в уязвимом, социально незащищенном положении и иногда бывает вынуждена рассматривать детей как главный инструмент защиты собственных прав и экономических интересов, «рычаг давления» на бывшего мужа. В свою очередь мужчины, не имея действенных инструментов защиты своих прав на полноценное участие в воспитании, пытаются «наказать» бывшую жену невыплатой алиментов, что приводит к новому витку эскалации конфликта и дальнейшему ухудшению положения ребенка. Это усугубляется тем, что нередко расстающимся супругам бывает трудно даже видеть друг друга, что уж говорить о проведении трудных и болезненных переговоров: этому мешает горькое разочарование, чувство обиды и жажда мщения.

Развод, который казался супругам в какой-то момент относительно простым решением проблем в отношениях между ними, довольно часто становится лишь началом нового этапа мучений, когда выясняется, что бывшие супруги остались связаны между собой родительскими обязательствами, а ресурса для выстраивания новых отношений у них уже нет. В результате участники подобных конфликтов попадают в парадоксальное, но очень типичное положение, когда они вынуждены отстаивать одни права ребенка путем ущемления в других, а вместо совместной заботы о будущем заняты взаимным шантажом и предъявлением претензий. В такой ситуации важным преимуществом медиации по сравнению с другими способами разрешения спора является то, что она «позволяет расстающимся супругам сфокусироваться на интересах своих детей, как самостоятельных личностей, и подумать не только о себе, но и о чувствах и потребностях детей» [Паркинсон 2016: 167].

Что же происходит? Если бы сторонам удалось самим добровольно договориться об условиях общения с ребенком и совместном участии в расходах на его воспитание, то от этого безусловно выиграли бы все: и родители, и ребенок. Ведь, как известно, добровольно достигнутые соглашения обычно более охотно выполняются сторонами, чем судебное решение, от исполнения которого они зачастую пытаются уклониться. Поэтому, как правило, участники подобных конфликтов бывают

действительно заинтересованы в достижении приемлемых для себя соглашений, однако до начала медиативного процесса этому многое мешает: и кризис коммуникации между сторонами, и накал эмоций, и ощущение собственной беспомощности, непонимание потребностей и интересов другого участника.

Мне бы хотелось обратить более пристальное внимание на характер «обмена», который происходит между участниками медиации и фасилитируется медиатором. А именно: какая форма «обмена» между родителями может считаться этичной в спорах, касающихся детей? И каким образом в такой ситуации должен действовать медиатор? Если бы речь шла о контексте коммерческой медиации и споре, связанном с поставкой какого-либо товара, то усилия медиатора по сближению позиций сторон с целью заключения сделки, наверное, были бы оправданны. Однако в контексте семейной медиации, касающейся интересов ребенка, обмен между родителями в виде «торговли ребенком» выглядит сомнительно с моральной точки зрения как для большинства опрошенных мной медиаторов, так и для самих участников процедуры. Конечно, можно указать на то, что в случае успешного заключения медиативного соглашения будут реализованы права ребенка на общение с обоими родителями и на финансовую поддержку, чего на практике часто не удается добиться другими способами. Однако такой подход, узко ориентированный на результат, на заключение договора между сторонами, не учитывает того, что качество последующего исполнения медиативного соглашения во многом зависит от качества самого медиативного процесса, с помощью которого оно было достигнуто. Медиатор, активно подталкивающий участников процедуры к трудному компромиссному соглашению, рискует тем, что такое соглашение может оказаться для них слишком трудным, или будет восприниматься как навязанное и просто не будет соблюдаться.

Итак, ребенок не может и не должен быть товаром и предметом торга между родителями. Тем не менее, в медиации должны быть обсуждены такие важные темы, как контакт с ребенком, с одной стороны, и выплата алиментов с другой, то есть конкретные суммы денег, режим выплат и т.п. Присутствие в предполагаемом обмене денежной составляющей может создавать у участников медиации ложное впечатление, что они находятся в ситуации, сходной с товарным обменом, ведь на деньги так часто «покупается» какой-то товар. В действительности эти представления нуждаются в уточнении, для чего нам потребуется ввести важные противопоставления, принятые в социальной антропологии, между «обменом товарами» и «обменом дарами», а также между «монетарным» и «не-монетарным» типами обменов. Монетарным обменом принято называть такой обмен, в котором в качестве хотя бы одного из обмениваемых объектов выступают деньги. Противопоставление «товарного обмена» и «обмена дарами» в действительности представляет собой довольно сложную и обсуждаемую проблему в экономической антропологии, но для наших целей отметим лишь некоторые из принципиальных различий: при товарном обмене отношения устанавливаются между обмениваемыми объектами, причем они носят количественный характер (например, между 100 рублями и чашкой кофе в кафе), в то время как при обмене дарами устанавливаются

ливаются межличностные взаимоотношения между субъектами обмена, которые носят качественный характер [Gregory 1982: 41].

В современной нормально работающей рыночной экономике товарный обмен чаще всего представлен в своей монетарной форме (как товарно-денежный, например), однако он может быть и не-монетарным, когда два товара обмениваются друг на друга через механизмы бартера. Что касается «обмена подарками», то он чаще всего бывает не-монетарным, но могут возникать и монетарные формы. Рассмотрим в качестве иллюстрации такой пример из жизни. Взрослая дочь подарила маме на Новый год французские духи; в свою очередь, ее мать, зная, что дочь сама любит выбирать вещи в магазине, подарила ей 10 тысяч рублей на покупку нового дорожного чемодана. Обмен подарками произошел одновременно и включал монетарную составляющую, но означает ли это, что таким образом мать приобрела за 10 тысяч рублей французские духи? По всей вероятности, нет, потому что внутренняя логика и смысл этого обмена были иными: поддержание личных, родственных отношений между родителем и взрослым ребенком с помощью обмена подарками. Устанавливая взаимосвязи между участниками обмена, а не между тем, чем они обмениваются, дар всегда остается личным и добровольным актом. И как отмечает антрополог Морис Годелье, именно по этой причине дар «присутствует во всех сферах социальной жизни, где личные отношения продолжают играть доминирующую роль» [Годелье 2007: 20] Еще одно важное свойство обмена дарами, благодаря которому он хорошо согласуется с принципами медиации – это его добровольность. Без добровольности и личных отношений не существует ни медиации, ни дара, ведь в противном случае акт дарения «сразу же превратится во что-то другое, в налог, например, или в вынужденный дар, в вымогательство» [Годелье 2007: 21].

Центральный тезис этой статьи заключается в том, что в контексте семейных споров, в частности затрагивающих интересы ребенка, в силу глубоко личного характера отношений между участниками медиации предпочтительной формой обменов между ними с типологической точки зрения является обмен дарами, а не товарный обмен, и медиатор своими действиями должен создавать условия, в которых стороны смогут производить между собой трансакции именно такого характера. Взаимодействия участников, более похожие на ритуал обмена дарами, чем на заключение «сделки», предполагающей товарные или товарно-денежные отношения, способствуют формированию между ними более доверительных и солидарных отношений, что в свою очередь гарантирует наилучшую защиту интересов ребенка.

Экономика дара и медиация

Обмен подарками — одна из старых и очень хорошо разработанных тем в социальной антропологии, оказавшая существенное влияние на современную экономическую науку, социологию, философию, теологию. В силу ряда причин истори-

ко-культурного характера эта линия исследований получила особое развитие во французской интеллектуальной традиции, при этом ее значение вышло далеко за рамки узких дисциплинарных рамок, и наряду с крупнейшими антропологами разных поколений (такими как Малиновский, Мосс, Леви-Стросс, Саллинз и др.) в обсуждении связанной с даром проблематики принимали наиболее влиятельные философы и интеллектуалы XX столетия (в том числе Батай, Левинас, Рикер, Бодрийяр, Деррида и др.), а также многие современные богословы, разрабатывающие «теологию дара» (Марион, Милбанк и пр.). Понятно, что в задачи настоящей статьи не может входить даже краткий обзор этого гигантского исследовательского поля, тем более, что весьма удачные попытки в этом направлении уже предпринимались и доступны на русском языке: основные социально-антропологические работы по данной тематике достаточно подробно анализируются в книге Мориса Годелье «Загадка дара» [Годелье 2007], а философские концепции дара обсуждаются в монографии Марселя Энаффа «Дар философов» [Энафф 2015].

Отправной точкой в обсуждении этой проблематики стала публикация в 1925 г. эссе французского антрополога Марселя Мосса «Опыт о даре». На огромном этнографическом и историческом материале Моссу удалось показать, что обмен в форме дара является «тотальным социальным фактом» для архаических обществ, пронизывающим всю их социальную организацию, структуру и функционирование, а также составляет подлинную основу их экономики [Мосс 2011 (1925): 134-285]. Институт обмена подарками настолько распространен в самых разных обществах, что его можно считать едва ли не универсальным явлением человеческой культуры, восходящим к очень архаичным ее пластам. Древние литературные памятники, будь то гомеровский эпос или «Махабхарата», свидетельствуют об огромном значении обмена подарками и большом разнообразии форм дара, существовавшем в то время; с уверенностью можно утверждать, что у древних индоевропейцев уже существовала целая система терминов, связанных с институтом обмена подарками [Бенвенист 1995 (1969): 61-69]. В то же время многочисленные исследования свидетельствуют о том, что практика обмена подарками оказывает большое влияние и на социальную психологию членов современного постиндустриального общества [Komter 2005]. Причем не всегда в современных обществах «экономика дара», и психологические механизмы с ней связанные, приносят однозначно положительные плоды в виде социальной солидарности и укрепления взаимосвязей внутри сообществ. Такое явление как коррупция, например, глубоко связано с логикой обмена дарами (необходимостью устанавливать личные отношения с представителями власти, благодарить за какие-то преференции и т.п.), и наиболее распространено как раз в тех странах, где эта форма социальных отношений сохраняет свое влияние.

Мосс выделил три обязательства, возникающих в связи с отношениями дара: 1) обязанность дарить подарки, 2) обязанность принимать дар и 3) обязанность его возместить [Мосс 2011 (1925): 152]. Силу каждого из этих обязательств может ощущать на себе и современный человек. Приведем простые примеры: каждый, навер-

ное, ощущал неловкость, приходя в гости к человеку, особенно по случаю какого-либо праздника, без подарка. Это пример первого обязательства: социальные нормы по-прежнему требуют от нас дарить друг другу подарки в целом ряде обстоятельств, мы обмениваемся подарками в кругу семьи, с друзьями и коллегами по работе, с деловыми партнерами, находясь в романтических отношениях с партнером, при знакомстве с людьми, с которыми хотим завязать деловые или личные отношения, а иногда — просто потому, что они нам понравились. Отказаться от подарка, в свою очередь, означает проявить неуважение к человеку и обидеть его, поэтому, пожалуй, второе обязательство действует на нас еще сильнее. И уж коль скоро мы приняли дар, мы чувствуем обязанность ответить на него взаимностью, иначе в глазах общества — да и в своих собственных, мы будем выглядеть неблагодарными, эгоистичными, думающими только о себе.

Но раз сила этих обязательств очень сильна, то, конечно, найдется много желающих с их помощью нами манипулировать, т.е. ставить в такую ситуацию, когда мы лишаемся реальной возможности свободно действовать, исходя из собственных предпочтений и интересов. В самой невинной форме это может быть простой вопрос: «А что ты подаришь мне на день рождения?» Ведь само собой разумеется, что подаришь, иначе ведь и быть не может: но о первом обязательстве Моссса современному человеку нужно иногда и напоминать. А вот пример другой манипуляции. Члены индуистской организации «Международное общество сознания Кришны» в разных странах по всему миру используют один и тот же простой, но действенный способ продавать свою религиозную литературу. Сначала случайному прохожему книгу предлагают в подарок (благодаря второму обязательству — отказать немного неудобно, особенно если не попадал в такую ситуацию раньше), а потом предлагают «пожертвовать» любую сумму (третье обязательство — нельзя же ничего не дать взамен человеку, которого, может быть, никогда в жизни больше не увидишь)². Другой известный пример такого рода манипуляций, хорошо известный в России — продажа моющих пылесосов бренда Kirby, когда продавец сначала «бесплатно» делает уборку в доме потенциального покупателя, а затем навязывает ему покупку дорогостоящей бытовой техники. Конечно, манипуляция в обоих случаях заключается в том, что под видом обмена дарами вас вовлекают в самый банальный товарно-денежный обмен, от которого вам труднее отказаться, чем если бы предложение было честным. Впрочем, в маркетинге существуют и более этически приемлемые способы использования социально-психологических механизмов обмена подарками. Например, многие компании делают реальным или потенциальным клиентам небольшие подарки, которые не создают необходимости немедленно вернуть дар и не носят характера «вымогательства» покупки. Подобные подарки, всевозможные «комплименты», тем не менее, помогают выстроить более личные отношения с покупателями и повысить уровень их лояльности, что следует признать совершенно нормальной практикой.

Механизмы обмена подарками хорошо известны профессиональным перего-

² Пример взят из книги Роберто Чалдини «Психология влияния» [Чалдини 2001: 38-40]

ворщикам и активно используются ими одновременно и как средство взаимных манипуляций, и как способ установить более личные отношения со второй стороной [Чалдини 2001: 34-66]. Важно понимать, что под обменом дарами мы понимаем не только и не столько обмен какими-то предметами (сувенирами и т.п.), что может являться частью делового этикета, но и взаимные уступки в ходе переговоров, которые могут восприниматься как проявление доброй воли сторон и нацеленности на сотрудничество. С этими психологическими механизмами, оказывающими огромное влияние на ход переговоров, разумеется, постоянно имеют дело и медиаторы – вопрос состоит только в том, насколько сами они осознают работу этих механизмов и способны задействовать их для того, чтобы участники медиативной процедуры могли прийти к согласию. При этом этические стандарты профессиональной деятельности медиаторов требуют от них избегать манипулирования сторонами, защищать принцип добровольности и содействовать самоопределению участников, принятию ими информированных и самостоятельных решений, основанных на осознании собственных интересов.

В литературе о медиации данные механизмы подробно не обсуждались, во всяком случае, в контексте данных социальной антропологии, тем не менее на практике они принимаются во внимание опытными медиаторами. Так, многие медиаторы следуют принципу достижения малых договоренностей, в соответствии с которым в процедуре обсуждаются сначала те вопросы, по которым проще достигнуть согласия, и лишь затем, когда стороны накопили достаточный опыт успешного взаимодействия и хотя бы частично восстановили доверие друг к другу, они переходят к рассмотрению более трудных тем [Лав, Сталберг 2013]. Выработка таких договоренностей требует от участников взаимных уступок, небольших «подарков» друг другу, которые могут начинаться даже с согласования каких-то формальностей, например, удобного для другой стороны формата проведения медиации. Более дружелюбный взгляд на медиацию как на процесс непрерывного реципрокного обмена между его участниками, с нашей точки зрения, близок к трансформативному подходу, как он понимается американскими медиаторами Джозефом Фолджером и Робертом Бушем. С точки зрения этого подхода эскалация конфликта представляет собой «порочный круг снижения уверенности в себе и демонизации», когда нормальные отношения «скатываются по спирали в негативное, деструктивное, отчуждающее и демонизирующее взаимодействие сторон» [Буш, Фолджер 2001: 53] (см. также [Гордийчук 2014]). Вмешательство медиатора, в свою очередь, приводит к трансформации конфликта и запускает встречную восходящую динамику в отношениях, которая сама себя подпитывает, но уже за счет энергии позитивного взаимодействия – взаимного признания и расширения личных возможностей. Стороны конфликта «выходят из круга слабости, становясь спокойнее, рассудительнее, увереннее, адекватнее, решительнее, меняясь от слабости к силе. Они уходят от замкнутости, становясь более внимательными, открытыми, доверяющими, и стараются лучше понять другую сторону — то есть в целом имеет место переход от эгоцентризма к отзывчивости» [Буш, Фолджер 2001: 57]. Однако мы добавим от себя, что движение по нисходящей и по восходящей спирали в отношениях,

описанное в трансформативной модели, происходит не само по себе, а в результате непрекращающегося взаимодействия между сторонами, обмена словами, жестами, поступками – либо все новыми колкостями, угрозами и оскорблениями, либо уступками, встречными шагами и подарками – однако в обоих случаях этот обмен носит в основном реципрокный, то есть взаимный характер.

Характер обязательства вернуть дар, однако, может существенно варьироваться. С одной стороны, в нашей культуре существует устойчивый идеал некоего абсолютно бескорыстного дара, то есть такого дара, когда дарящий не только не требует взаимности подобных отношений, но даже мысленно не ожидает какой-либо благодарности со стороны принимающего дар. Вероятно, в таком понимании дара он едва ли является чем-то возможным и достижимым, а философ Жак Деррида в связи с этим формулирует известную «апорию дара». Согласно Деррида, дар «заставляет мыслить о себе как о невозможном», потому что хотя люди и обмениваются друг с другом подарками, подлинный (то есть абсолютно бескорыстный, не ожидающий возмещения ни в какой форме) дар может состояться только в том случае, если одаривающий не знает, что он совершает дар, а одариваемый не знает, что он получает дар. «Чтобы дарение имело место, необходимо, чтобы дар не являл себя, чтобы он не был воспринят как дар» ([Деррида 1993: 29], цит. по: [Энафф 2015: 27]). На противоположном конце спектра возможных форм дара находятся отношения, описываемые латинской формулой *do ut des* («я даю, чтобы ты дал»), то есть подарок, требующий немедленного и определенного возмещения, встречного подарка – в этом случае, обмен дарами находится уже в той зоне, где он постепенно редуцируется до формы прагматичного обмена или торговли. Пользуясь словами американского антрополога Маршалла Саллинза «дух обмена кружит между бескорыстной заботой о другой стороне, взаимностью и эгоистическим интересом» [Саллинз 1999: 117]. Из своего опыта могу сказать, что в семейной медиации иногда происходят и акты безусловного и бескорыстного дарения, неожиданные уступки и жертвы, вызванные признательностью и любовью к близкому человеку; однако чаще все же стороны идут на просчитанные взаимные уступки, исходя из вполне рациональных и прагматичных соображений, проясняя и договариваясь о том, что они отдают и что хотят получить взамен.

Рассматривая континуум различных форм обмена, Саллинз вводит важную для нас идею связи между типом реципрокности и социальной дистанцией, разделяющей участников обмена. Первый тип Саллинз называет «генерализованной реципрокностью». Здесь предполагается высокая степень альтруизма дающего, а обязанность возмещать формулируется нечетко. Хотя дарение и создает определенные обязательства, они «не оговариваются ни во временном, ни в количественном, ни в качественном отношениях; ожидания реципрокации неопределенны» [он же: 177]. Эту схему можно сравнить с коммунистическим принципом «каждому по потребностям, с каждого по способностям», потому что «время и качество реципрокации определяются не только тем, что было предоставлено дававшим, но также и тем, что и когда ему понадобится, так же как и тем, что и когда сможет

дать ему получивший. Получение предмета накладывает нечеткие обязательства проявить реципрокность, когда это будет нужно дававшему и/или когда появится такая возможность у получавшего» [он же: 178]. Очень часто при данном виде реципрокности возникает цепочка, в которой члены сообщества «бескорыстно» удовлетворяют потребности друг друга: $A \rightarrow B, B \rightarrow C \dots X \rightarrow A$. В масштабах советской страны поддержание такого уровня социальной солидарности оказалось полностью утопическим проектом, однако медиаторам следует иметь в виду, что в отношениях внутри семьи, то есть среди наиболее близких людей, доминирует именно этот тип реципрокности. Это означает, что и стороны в семейной медиации могут «по привычке» иметь ожидания именно такого отношения к себе со стороны другого, и испытывать обиду от того, что в сложившейся конфликтной ситуации подобного больше не происходит.

Второй, промежуточный тип реципрокности Саллинз называет «сбалансированным». В этом случае «материальная сторона трансакций по меньшей мере настолько же важна, насколько социальная: ведется более или менее строгий учет даваемых вещей, которые должны быть возмещены в течение довольно короткого периода». Продолжительное одностороннее дарение в данном случае будет невозможно, так как отношения обмена будут прерваны при отсутствии реципрокации в соответствующих временных рамках и с соответствующей нормой эквивалентности [он же: 178]. Именно этот принцип имел в виду отец-американец, в ходе медиации по трансграничному семейному спору упрекавший свою супругу-россиянку в излишней несговорчивости: «Shouldn't it be a two way road?» («Разве сближение позиций не должно быть встречным?»). Этот тип реципрокции обычно принят в общении хорошо знакомых между собой людей: приятелей, друзей, проверенных и добросовестных деловых партнеров; постепенно укрепляется он и в сфере супружеских отношений, рассматриваемых как равноправное партнерство с очерченным набором прав и обязанностей.

Третий тип по Саллинзу – это «негативная реципрокность», когда участники пытаются «безнаказанно получить что-либо, ничего не отдавая взамен», сюда относятся «определенные формы присвоения и трансакций, затеваемых и осуществляемых ради чисто утилитарных выгод». Сюда относятся и воровство с грабежом, но также и не вполне добросовестные формы товарного обмена, если их участники «вступают во взаимодействие как носители противоположных интересов, и каждый из них стремится достичь максимальной выгоды за счет другого» [он же: 179]. Специалисты по переговорам увидят сходство в этом определении с той самой «игрой с нулевой суммой», которую медиаторам иногда бывает непросто преодолеть, чтобы сдвинуть процесс с мертвой точки.

Саллинз отмечает, что тип реципрокности более всего зависит от степени родства (правда оговоримся, что в целом контекст его рассуждений затрагивает в основном архаичные общества): «Реципрокность стремится к полюсу генерализованной по мере нарастания близости родства и к полюсу негативной по мере ослабления родственных связей» [там же]. В контексте семейной медиации этот принцип следует перефразировать: реципрокность стремится к полюсу негатив-

ной в результате сильной деградации отношений между сторонами, и к полюсу генерализованной по мере их восстановления.

От теории к практике

Предложенная антропологическая оптика, как мы надеемся, поможет медиаторам взглянуть на взаимодействие участников медиации с новой точки зрения. Какие же выводы мы можем сделать для практики проведения медиации?

Стремление сторон навязать друг другу невыгодные, неприемлемые условия соглашения служит само по себе одним из сигналов низкого уровня доверия между ними и существенной деградации взаимоотношений. В то же время совместное родительство в любом случае потребует от них постоянного сотрудничества в будущем, т.е. взаимодействия в духе «сбалансированной» реципрокности, а иногда и с элементами «генерализованной». Поэтому медиатору следует заниматься в таком случае не подталкиванием сторон к заключению соглашения, а постараться выяснить, как стороны могли бы начать больше доверять друг другу и какие шаги в этом направлении они готовы предложить.

Медиация — это быстрая процедура, позволяющая сторонам в короткие сроки разрешить имеющиеся у них противоречия. Обычно у сторон происходит не более двух-трех совместных встреч с медиатором. В то же время выстраивание более доверительных отношений и взаимный обмен «дарами» предполагает хотя бы незначительную отсрочку реципрокации (возмещения дара). Поэтому не стоит слишком потекать участникам, когда они увязывают свои уступки с немедленными встречными уступками другой стороны, так как это с большой вероятностью заведет переговоры в тупик. Обсуждение различных вопросов повестки не нужно смешивать. Вместо этого можно в формате отдельной беседы обсудить с каждой из сторон, что она была бы готова предложить другому участнику в качестве знака своей доброй воли и что они хотели бы сами получить в качестве «подарка», не требующего никаких встречных уступок. Пусть это будут какие-то незначительные вещи, которые можно осуществить в промежутке между встречами с медиатором: они в любом случае окажут положительное влияние на ход медиативного процесса. То же можно спросить у участников и на стадии подготовки к медиации, если по мнению медиатора стороны готовы. В некоторых случаях у участников медиации на фоне длящегося конфликта во взаимодействии присутствуют и нормальные, продуктивные взаимоотношения. В этом случае будет уместно задать вопрос о том, есть ли в отношениях с другой стороной в споре что-нибудь, за что они испытывают благодарность; и если да, то как бы они хотели/могли ее выразить.

Не стоит упускать из вида и того, что «подарок» может осознанно использоваться сторонами в качестве инструмента манипуляций. Сделав его, участник может начать давить на другую сторону, чтобы она немедленно ответила взаимностью и пошла на встречу: «Ты же видишь? Я иду тебе навстречу, а ты? В ответ ты должен/должна сделать то-то и то-то». К подлинному обмену дарами это не имеет отношения, как и к принципу свободного самоопределения сторон, лежащему в основе

медиации. Важное свойство обмена дарами заключается в том, что как правило реципрокация не происходит незамедлительно, а его участники обладают значительной свободой в том, как именно исполнить свое обязательство по возмещению дара. Поэтому медиатору следует создать условия, чтобы стороны могли сами осознать, испытывают ли они что-то похожее на чувство благодарности друг к другу и как они хотели бы ее выразить.

Представляется, что с точки зрения дальнейшего развития медиации в России и других странах постсоветского пространства обращение к механизмам реципрокности и их инструментализация в медиативной практике представляет собой большой интерес. Как известно, классическая модель медиации опирается на различие между позициями и интересами сторон, исходя из того, что участники медиации будут способны проявить гибкость в обсуждении конкретных позиций с целью наилучшим образом защитить свои реальные интересы [Шамликашвили 2013: 73-78]. Однако за пределами стран, в которых она исторически сформировалась (США, Западная Европа), эта прагматичная и рационалистичная модель нередко оказывается не столь эффективна и нуждается в значительных дополнениях и адаптации. В то же время обмен дарами представляет собой древнейший институт, лежащий в самом основании человеческих обществ и связанный с наиболее глубинными пластами нашей культуры; и опора на этот институт особенно важна для медиации в тех случаях, когда конфликт происходит между близкими людьми. Доверие и чувство благодарности, возникающее благодаря свободному и искреннему обмену дарами, способны стать надежным фундаментом для выстраивания взаимоотношений между участниками медиации.

Литература

Бенвенист 1995 — *Бенвенист Э.* Словарь индоевропейских социальных терминов. М.: Прогресс-Универс, 1995. — 456 с.

Буш, Фолджер 2007 — *Буш Р., Фолджер Дж.* Что может медиация? Киев: Издатель Захаренко В.А., 2007. — 264 с.

Годелье 2007 — *Годелье М.* Загадка дара. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 2007. — 295 с.

Гордийчук 2014 — *Гордийчук Н.* Трансформативная медиация: основные понятия и установки // Психологическая наука и образование. 2014. № 2. С. 41–48.

Сталберг, Лав 2013 — *Сталберг Дж., Лав Л.* Третий голос. Успешное разрешение конфликта. М: МЦУПК, 2013. — 224 с.

Мосс 2011 — *Мосс М.* Общества, обмен, личность. Труды по социальной антропологии М.: КДУ, 2011. — 416 с.

Паркинсон 2016 — *Паркинсон Л.* Семейная медиация. М: МЦУПК, 2016. — 400 с.

Саллинз 1999 — *Саллинз М.* Экономика каменного века. М: ОГИ, 1999. — 363 с.

- Чалдини 2001 — *Чалдини Р.* Психология влияния. СПб.: Питер, 2001. — 288 с.
- Шамликашвили 2013 — *Шамликашвили Ц.* Основы медиации как процедуры урегулирования споров. М.: МЦУПК, 2013. — 128 с.
- Энафф 2015 — *Энафф М.* Дар философов. Переосмысление взаимности — М: Издательство гуманитарной литературы, 2015. — 319 с.
- Bohannan 1971 — *Bohannan, P.* (ed.), *Divorce and After*. N. Y.: Doubleday, 1971. — 301 с.
- Derrida 1993 — *Derrida J.* Donner le temps. P.: Éditions Galilée, 1993. — 232 p.
- Gregory 1982 — *Gregory C.* Gifts and commodities. L.: Academic Press, 1982. — 242 p.
- Komter 2005 — *Komter A.* Social Solidarity and the Gift. Cambridge University Press, 2005. — 236 p.
- Roberts 2008 — *Roberts M.* Mediation in Family Disputes: Principles of Practice. Ashgate, 2008. — 292 p.
- Robinson 1985 — *Robinson M., Parkinson L.* A Family Systems Approach to Conciliation in Separation and Divorce // *Journal of Family Therapy* (1985) 7. — P. 357-377.
- References**
- Benvenist 1995 — Benvenist Je. Slovar' indoevropskih social'nyh terminov. M.: Progress-Univers, 1995. — 456 s.
- Bush, Foldzher 2007 — Bush R., Foldzher Dzh. Chto mozhet mediacija? Kiev: Izdatel' Zaharenko V.A., 2007. — 264 с.
- Godel'e 2007 — Godel'e M. Zagadka dara. M.: Izdatel'skaja firma «Vostochnaja literatura» RAN, 2007. — 295 s.
- Gordijchuk 2014 — Gordijchuk N. Transformativnaja mediacija: osnovnye ponjatija i ustanovki // *Psihologicheskaja nauka i obrazovanie*. 2014. № 2. С. 41–48.
- Stalberg, Lav 2013 — Stalberg Dzh., Lav L. Tretij golos. Uspeshnoe razreshenie konflikta. M: MCUPK, 2013. — 224 с.
- Moss 2011 — Moss M. Obshhestva, obmen, lichnost'. Trudy po social'noj antropologii M.: KDU, 2011. — 416 s.
- Parkinson 2016 — Parkinson L. Semejnaja mediacija. M: MCUPK, 2016. — 400 s.
- Sallinz 1999 — Sallinz M. Jekonomika kamennogo veka. M: OGI, 1999. — 363 s.
- Chaldini 2001 — Chaldini R. Psihologija vlijanija. SPb.: Piter, 2001. — 288 s.
- Shamlikashvili 2013 — Shamlikashvili C. Osnovy mediacii kak procedury uregulirovanija spоров. M.: MCUPK, 2013. — 128 s.

Jenaff 2015 — Jenaff M. Dar filozofov. Pereosmyslenie vzaimnosti — M: Izdatel'stvo gumanitarnoj literatury, 2015. — 319 s.

Bohannon 1971 — Bohannon, P. (ed.), *Divorce and After*. N. Y.: Doubleday, 1971. — 301 s.

Derrida 1993 — Derrida J. *Donner le temps*. P.: Éditions Galilée, 1993. — 232 p.

Gregory 1982 — Gregory C. *Gifts and commodities*. L.: Academic Press, 1982. — 242 p.

Komter 2005 — Komter A. *Social Solidarity and the Gift*. Cambridge University Press, 2005. — 236 p.

Roberts 2008 — Roberts M. *Mediation in Family Disputes: Principles of Practice*. Ashgate, 2008. — 292 p.

Robinson 1985 — Robinson M., Parkinson L. A Family Systems Approach to Conciliation in Separation and Divorce // *Journal of Family Therapy* (1985) 7. — P. 357-377.