

Anna Cybulko

Uniwersytet Warszawski

Ewa Gmurzyńska

Uniwersytet Warszawski

Aleksandra Winiarska

Uniwersytet Warszawski

PREFEROWANE PODEJŚCIA DO ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW WŚRÓD POLSKICH I AMERYKAŃSKICH STUDENTÓW PRAWA, W KONTEKŚCIE SYSTEMU KSZTAŁCENIA

WPROWADZENIE

Istnieje w świadomości społecznej – zarówno polskiej, jak i amerykańskiej – stereotyp prawnika jako osoby, która przystępuje do rozwiązywania konfliktów w sposób nastawiony na rywalizację. Można się zastanawiać, czy stereotyp ten ma ugruntowanie w specyfice edukacji prawniczej, jak również czy znajduje potwierdzenie w postawach i zachowaniach preferowanych przez studentów prawa. Celem tego artykułu jest wstępne rozpoznanie strategii rozwiązywania konfliktów wśród studentów prawa Uniwersytetu Warszawskiego, a także przyjrzenie się temu, czy podejście do konfliktu studentów polskich ma charakter specyficzny na tle studentów amerykańskich. W tym celu przeprowadzono badanie, w którym posłużono się kwestionariuszem Thomasa-Kilmanna, narzędziem do analizy preferowanych podejść do rozwiązywania konfliktu, opracowanym na gruncie amerykańskim, ale stosowanym również w innych częściach świata. Uzyskane w toku badania wyniki studentów polskich zestawiono z dostępnymi danymi na temat studentów amerykańskich. Ponadto, w celu przyjrzenia się specyfice zawodów prawniczych, wyniki studentów amerykańskich porównano z danymi dotyczącymi szerszej populacji. Badanie miało zweryfikować hipotezę, że podejmowanie zawodu prawniczego wiąże się z bardziej rywalizacyjnym podejściem do konfliktu. Badaczki interesowało również pytanie, czy nastawienie do konfliktu zmienia się w toku edukacji prawniczej.

Na wstępie artykułu została zarysowana specyfika zawodów prawniczych oraz szczególnie charakter edukacji prawniczej w amerykańskim i polskim sys-

temie kształcenia na podstawie istniejącej literatury. W dalszej części artykułu znajduje się opis zastosowanego narzędzia badawczego wraz z jego potencjałem w zakresie interpretacji wyników, ale również ograniczeniami. Następnie autorki prezentują przebieg badań oraz opisują najważniejsze wyniki i wnioski w odniesieniu do danych amerykańskich. Tekst zamyka analiza możliwych interpretacji oraz implikacji uzyskanych wyników. Trzeba przy tym podkreślić, że wnioski mają charakter wstępny i eksploracyjny oraz bazują na specyficznych próbach studentów prawa Uniwersytetu Warszawskiego oraz studentów amerykańskich. Należy zatem ostrożnie podchodzić do ich generalizacji na ogół przedstawicieli zawodów prawniczych.

SPECYFIKA EDUKACJI PRAWNICZEJ W POLSKIM I AMERYKAŃSKIM SYSTEMIE KSZTAŁCENIA

Przedstawiciele zawodów prawniczych, jak również cała profesja prawnicza, znajdują się w obszarze szczególnego zainteresowania opinii publicznej i mediów ze względu na ważną rolę społeczną w tworzeniu i interpretacji prawa oraz ochronie praw indywidualnych. Prowadzone badania potwierdzają funkcjonowanie w społeczeństwie pewnych stereotypowych ocen przedstawicieli tych zawodów, zgodnie z którymi są to najczęściej osoby, które dominują konwersację, są pewne siebie, racjonalnie patrzą na rzeczywistość, są mało empatyczne, a często rywalizujące, czy nawet agresywne¹. Z jednej strony podejście takie może wydawać się racjonalne ze względu na założone cele pracy prawnika, które na ogół zakładają zdystansowane i niezaangażowane emocjonalnie wspieranie klienta w rozwiązywaniu jego problemów prawnych. Z drugiej jednak strony postawy takie bywają oceniane krytycznie, jako że zarzuca się prawnikom brak empatii, niewystarczające umiejętności interpersonalne oraz pomijanie elementów emocjonalnych i relacyjnych, które mogą być dla klienta ważne przy rozwiązaniu sporu². Ponadto przypisuje się często prawnikom to, że bardziej niż przedstawicielom innych zawodów zależy im na sukcesie i prestiżu. Zarazem podkreśla się, że skłonność do konfrontacji i nastawienie na rywalizację mogą wynikać zarówno ze szczególnych właściwości osobistych, jak i specyfiki systemu edukacji prawniczej³.

¹ S. S. Daicoff, *Lawyers Know Thyself: A Psychological Analysis of Personality Strengths and Weaknesses*, Washington 2004, s. 26.

² R. Korobkin, C. Guthrie, *Psychology, Economics, and Settlement: A New Look at the Role of Lawyers*, „Texas Law Review” 1997, Vol. 76, s. 158.

³ S. S. Daicoff, *Lawyers Know Thyself...*, s. 27.

Niektórzy autorzy uważają, że prawnicy w wykonywaniu swoich zawodów kierują się standardami, które są oczywistym efektem wykształcenia prawniczego, polegającym na dominującym znaczeniu obiektywnych norm prawnych i dostosowaniu ich do sytuacji klienta (subsumpcji), co prowadzi do odsunięcia wartości pozaprawnych na drugi plan. Ponadto preferencja dla strategii rywalizacyjnych, takich jak polemizowanie z argumentami drugiej strony, traktowanie jej jak przeciwnika, zastosowanie ataków i walka o największą wygraną dla klienta, niezależnie od konsekwencji, jest odzwierciedleniem pewnych zasad kontradiktoryjnego charakteru procesu sądowego⁴.

Literatura amerykańska dostarcza wielu refleksji na temat cech osobowości oraz preferowanych strategii działania prawników, również w kontekście systemu edukacji. J. R. Coben sugeruje, że prawnicy, koncentrując się na prawie i jego interpretacji, uznają je za jedyną miarę sprawiedliwości⁵. Z kolei S. S. Daicoff studiująca osobowości prawników amerykańskich konstatuje, że prawnicy wyróżniają się spośród innych profesji dążeniem do sukcesu, a także preferencją do nieosobistych relacji, logicznego podejścia do rozwiązywania problemów, faworyzowaniem rywalizacji, położeniem nacisku bardziej na prawa i zobowiązania niż emocje i międzyludzkie relacje⁶. Według niej nawet przed rozpoczęciem studiowania na wydziałach prawa przyszli prawnicy wykazują tendencje do stosowania analizy, są zorientowani na wynik i dominację oraz są mniej zainteresowani relacjami międzyludzkimi niż pozostała część populacji⁷. L. Riskin z kolei ujmuje sposób myślenia i podejmowania przez prawników decyzji w kategoriach „standardowej mapy filozoficznej” będącej wypadkową osobowości i edukacji prawniczej. Charakterystyczna dla prawników „standardowa mapa filozoficzna” zakłada postrzeganie ludzi i zdarzeń przez pryzmat kategorii prawnych, dokonywanie analizy sytuacji w kontekście praw i obowiązków przewidzianych w przepisach, koncentrowanie się bardziej na zdarzeniach i faktach niż na ludziach i ich emocjach. L. Riskin wskazuje wręcz, że prawnicy „cierpią z powodu niedostatecznego rozwoju emocjonalnych zdolności”⁸. C. Guthrie argumentuje, że prawnicy mają inklinacje do „emocjonalnego dystansu” oraz „znajdują komfort w reżimie opartym na regułach i przepisach”⁹. Według R. Korobkina, który przeprowadził badania wśród studentów prawa w Stanach Zjednoczonych, przykładają oni wyż-

⁴ *Ibidem*.

⁵ J. R. Coben, *Summer Musings on Curricular to Change the Lawyer's Standard Philosophical Map*, „University of Florida Law Review” 1998, Vol. 50, s. 737.

⁶ S. S. Daicoff, *Lawyers Know Thyself...*, s. 28; S. S. Daicoff, *Making Law Therapeutic for Lawyers: Therapeutic Jurisprudence, Preventive Law and the Psychology of Lawyers*, „Psychology Public Policy and Law” 1999, Vol. 5, s. 815.

⁷ *Ibidem*.

⁸ L. Riskin, *Mediation and Lawyers*, „Ohio State Law Journal” 1982, Vol. 43, s. 43–44.

⁹ C. Guthrie, *The Lawyer's Philosophical Map and the Disputant's Perceptual Map: Impediments to Facilitative Mediation and Lawyering*, „Harvard Negotiation Law Review” 2001, Vol. 6, s. 155.

szą wagę do wartości ekonomicznych i materialnych niż do relacji, dóbr o charakterze niematerialnym, czy też wartości emocjonalnych lub psychologicznych¹⁰.

D. Peters wskazuje, że obowiązek prawników do tzw. gorliwej reprezentacji klienta (*zealous advocacy*), będący przez długi czas powszechnie obowiązującym standardem etycznym adwokatów, może powodować większą rywalizację, gdyż jest rozumiany jako „walka” o jak największą wygraną dla klienta w sensie materialnym¹¹. Pogląd o rywalizacyjności prawników jest jednak daleki od jednolitego. Niektórzy autorzy wskazują, że rywalizacja nie jest wcale podstawowym sposobem działania prawników. Na przykład M. L. Nelken doszła do wniosku, badając podejście amerykańskich studentów prawa do konfliktów, że stosują oni częściej strategię polegającą na kompromisie, niż te oparte na rywalizacji¹². G. R. Williams, badając w 1976 r. efektywność i style negocjacyjne prawników, stwierdził na podstawie wywiadów z pełnomocnikami stron, iż lepsze efekty w swojej pracy osiągają negocjatorzy nastawieni na współpracę, niż negocjatorzy nastawieni na rywalizację¹³. A. Kupfer-Schneider po ponad dwudziestu pięciu latach od studiów G. R. Williamsa potwierdziła, że reprezentowanie w negocjacjach stylu rywalizacyjnego i agresywnego przez pełnomocników jest coraz mniej skuteczne, z kolei stosowanie technik opartych na rozwiązywaniu problemu jest bardziej efektywne i coraz częściej takie podejście jest stosowane przez prawników¹⁴.

Niezależnie od przytoczonych wniosków, w świadomości społecznej w Polsce, podobnie jak w Stanach Zjednoczonych, a także w świadomości samych prawników i studentów prawa istnieje przekonanie, że edukacja na wydziałach prawa i aplikacjach, a wreszcie reprezentacja klientów szczególnie przed sądami, skłaniają do większej rywalizacyjności. Przekonanie o rywalizacyjności profesji prawniczych w Polsce wiąże się również między innymi z takim postrzeganiem ugody, w którym jest ona rozumiana jako strata i pozostawia uczucie niedosytu i przegranej¹⁵. W tym kontekście istotne wydaje się zbadanie predyspozycji i podejścia polskich prawników do rozwiązywania sporów. Trzeba przy tym zaznaczyć, że na podejście do rozwiązywania konfliktu składają się zarówno względnie stałe cechy osobowości¹⁶, jak i elementy zmienne, w tym umiejętności,

¹⁰ R. Korobkin, C. Guthrie, *Psychology...*, s. 79.

¹¹ D. Peters, D. Peters, *Forever Jung: Psychological Type Theory: the Myers – Briggs Type Indicator and Learning Negotiation*, „Drake Law Review” 1993, Vol. 42, No. 1, s. 250.

¹² M. L. Nelken, *The Myth of the Gladiator and Law Students Negotiation Styles*, „Cardozo Journal of Conflict Resolution” 2005, Vol. 7, No. 1, s. 3.

¹³ G. R. Williams, *Legal Negotiation and Settlement*, Saint Paul, Minnesota 1983, s. 16 i n.

¹⁴ A. Kupfer-Schneider, *Shattering Negotiation Myths Empirical Evidence on the Effectiveness of Negotiation Style*, „Harvard Negotiation Law Review” 2002, Vol. 7, No. 143, s. 152.

¹⁵ J. Nauaman, *Zbiór Zasad Etyki Adwokackiej i Godności Zawodu. Komentarz*, Warszawa 2012, s. 396.

¹⁶ S. S. Daicoff, *Expanding The Lawyer's Toolkit of Skills and Competences: Synthesizing Leadership, Professionalism, Emotional Intelligence, Conflict Resolution and Comprehensive*

których można nauczyć się w toku edukacji, takie jak: umiejętności interpersonalne, umiejętność pracy w grupach, czy umiejętność rozwiązywania problemów¹⁷. Trzeba również dodać, że rywalizacyjność jest podejściem ze swej natury sprzecznym z założeniami mediacji, która podkreśla nastawienie na współpracę, dialog z drugą stroną, czy też oparcie rozwiązania sporu na szerokich interesach obu stron. Rozwój polubownych metod rozwiązywania sporów wymaga zatem wskazywania nowych kierunków kształcenia rozwijających te umiejętności, które są potrzebne do efektywnego zastosowania metod polubownych oraz budujących pozytywne postawy prawników wobec wprowadzenia tych metod do systemu prawnego.

Jako że na polskich wydziałach prawa rzadko uczy się tzw. umiejętności miękkich, a raczej dominuje nauczanie w tradycyjnej dogmatycznej formie, można postawić tezę, że studenci prawa wypełniają luki w edukacji w zakresie kompetencji komunikacyjnych pewnymi zachowanymi i informacjami, które są im znane i dostępne z filmów, literatury, czy też obiegowych opinii¹⁸. E. Łojko zauważa, że również opinie społeczne o prawnikach są kształtowane głównie na podstawie mediów, a nie w wyniku bezpośredniego kontaktu z nimi¹⁹. Z jej badań wynika również, że dla wielu studentów prawa wybór studiów ma „kompensacyjne znaczenie i wiąże się z podwyższeniem własnej wartości”, co jest potwierdzeniem tezy, że prestiż jest jedną z podstawowych motywacji przy wyborze studiów prawniczych²⁰. Z innego badania, prowadzonego wśród prawników, którzy od 25 lat wykonują ten zawód, wynika z kolei, że najczęściej wymienianym miernikiem sukcesu są zarobki (57,9%) oraz samorealizacja w pracy (58,6%)²¹. E. Łojko zwraca jednocześnie uwagę, że studia prawnicze zmuszają do walki, uczą siły przebicia oraz podejścia konfrontacyjnego²².

Określone podejście do rozwiązywania konfliktu może przekładać się na ważne decyzje prawników w roli pełnomocników, w zakresie wyboru procedury negocjacji czy mediacji, a także ich przebiegu i wyniku. Bardziej rywalizacyjne podejście pełnomocnika może skutkować tym, że nie wybierze on mediacji, jako

Law, „Santa Clara Law Review” 2012, Vol. 52, No. 795, s. 831. Patrz także: J. D. Mayer, P. Salovey, D. R. Caruso, *Emotional Intelligence. New Abilities or Eclectic Traits?*, „American Psychologist” 2008, Vol. 63, No. 6, s. 503–517. W artykule autorzy opisują te umiejętności wchodzące w zakres inteligencji emocjonalnej, które są możliwe do nauczania.

¹⁷ S. S. Daicoff, *Expanding the Lawyer's Toolkit...*, s. 831.

¹⁸ *Ibidem*, s. 834.

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ E. Łojko, *O potrzebie badania wzajemnych relacji między prawnikami a dziennikarzami*, (w:) E. Łojko (red.), *Prawnicy i dziennikarze – współpraca, rywalizacja, manipulacja*, Warszawa 2012, s. 27.

²¹ E. Łojko, M. Dziurnikowska-Stefańska (red.), *Wartości a sukces zawodowy prawników – granice kompromisu*, Warszawa 2011, s. 97.

²² E. Łojko, *Opinie studentów prawa o Wydziale i jego kadrze*, (w:) E. Łojko (red.), *Studenci prawa o studiach i perspektywach zawodowych*, Warszawa 2011, s. 370.

efektywnej metody rozwiązania sporu, jeśli uważa, że kompromis jest stratą, a jego zadaniem jest taka reprezentacja klienta, aby wygrać dla niego jak najwięcej i nie okazywać słabości wobec drugiej strony. Ponadto podejście do konfliktów może wpływać na wybór osoby mediatora, a także zasady współpracy z klientem w mediacji. Preferencje w zakresie podejścia do konfliktu mogą wpływać na wybór strategii rozmów w czasie mediacji, traktowanie drugiej strony, stosowanie określonego rodzaju taktyk, nastawienie na wąskie – materialne – interesy klienta, czy też potraktowanie jego interesów szerzej. Ponadto, biorąc pod uwagę fakt, że prawnicy mają bardzo duży wpływ na decyzje swoich klientów, ich własny styl podejścia do konfliktów będzie w dużej mierze wpływał na wybory tych ostatnich, a także na to, jakie są ich oczekiwania wobec mediacji oraz tego, w jaki sposób powinna ona przebiegać²³.

OPIS ZASTOSOWANEGO NARZĘDZIA BADAWCZEGO TESTU THOMASA-KILMANNA

Jednym z instrumentów wykorzystywanych do badania studentów prawa i prawników w zakresie ich podejścia do rozwiązywania sporów jest test Thomasa-Kilmanna (TKI). Test ten wyjątkowo pod nazwą *MODE – Management-of-Differences Exercise*, aktualnie znany jako *TKI – Thomas Kilmann Instrument*, został stworzony przez R. H. Kilmanna i K. W. Thomasa w latach 70. XX w. jako narzędzie pomiaru strategii radzenia sobie z konfliktem.

Strategia radzenia sobie z konfliktem, utożsamiana przez część badaczy z podejściem do negocjacji, jest przez G. R. Shella definiowana jako „względnie stały zestaw zachowań i reakcji opartych na cechach osobowości, który uaktywnia się w sytuacji negocjacyjnej”²⁴. Tematyka strategii rozwiązywania konfliktu jest przedmiotem zainteresowania badawczego od lat 60. XX w., kiedy to pojawiła się w naukach społecznych klasyfikacja opierająca się na dwóch niezależnych wymiarach: współpracy – nastawienia na zaspokojenie potrzeb drugiej strony, oraz asertywności – nastawienia na zaspokojenie potrzeb własnych. Zgodnie z założeniami tej koncepcji zachowania jednostek będących w konflikcie, rozumianym jako postrzegana sprzeczność potrzeb i oczekiwań stron, można skategoryzować – w zależności od ich umiejscowienia na obu wymiarach – w postaci pięciu podejść:

²³ J. H. Goldfien, J. K. Robbenholt, *What if The Lawyers have Their Way? An Empirical Assessment of Conflict Strategies and Attitudes Toward Mediation Styles*, „Ohio State Journal on Dispute Resolution” 2007, Vol. 22, s. 287.

²⁴ G. R. Shell, *Bargaining Styles and Negotiation: The Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument in Negotiation Training*, „Negotiation Journal” 2001, Vol. 17, s. 155–156.

- 1) rywalizacji (wysokie nastawienie na zaspokojenie własnych potrzeb, przy niskim lub zerowym nastawieniu na zaspokojenie potrzeb drugiej strony),
- 2) współpracy (wysokie nastawienie na zaspokojenie zarówno potrzeb własnych, jak i drugiej strony),
- 3) kompromisu (średnie nastawienie na zaspokojenie potrzeb własnych oraz średnie nastawienie na zaspokojenie potrzeb drugiej strony),
- 4) unikania (niskie lub zerowe nastawienie na zaspokojenie potrzeb zarówno własnych, jak i drugiej strony),
- 5) ustępowania (niskie lub zerowe nastawienie na zaspokojenie własnych potrzeb, przy wysokim nastawieniu na zaspokojenie potrzeb drugiej strony).

Na podstawie przedstawionej koncepcji w Stanach Zjednoczonych powstały trzy narzędzia badania strategii radzenia sobie z konfliktem: Blake'a i Moutona (1969), Lawrenca i Lorsch'a (1967) oraz Halla (1969). Wspólnym problemem wszystkich tych narzędzi była duża podatność pomiaru na efekt oczekiwań społecznych. Konstrukcja testów sprawiała, że badani jasno odczytywali, które odpowiedzi prowadzą do wyników najbardziej pożądanym społecznie, co rzutowało na ich wybory²⁵. K. W. Thomas i R. H. Killmann podjęli próbę stworzenia narzędzia, którego pomiaru nie będzie zakłócać efekt oczekiwań społecznych. W rezultacie ich prac powstał test Thomasa-Killmanna, którego wyniki określają konfigurację strategii reagowania na konflikt: *rywalizacji, współpracy, kompromisu, unikania i dostosowania (ustępowania)*, w sposób możliwie najmniej zafałszowany przez społeczne preferencje. Badani uzyskują wyniki w pięciu współzależnych skalach, w przedziale między 0 a 12 punktów. Do rozdzielenia w teście jest 30 punktów, które na podstawie odpowiedzi udzielonych przez respondenta zostają przydzielone do właściwych skal. Analiza wyników może być prowadzona zarówno pod kątem natężenia (częstości) stosowania danej strategii (0–12 pkt), jak i pod kątem rozkładu częstości stosowania poszczególnych strategii, czyli ich konfiguracji. Najwyższy wynik w teście prezentuje preferowaną strategię respondenta, nazywaną także strategią dominującą, kolejny wynik jest definiowany jako strategia dodatkowa (uzupełniająca), wykorzystywana pomocniczo w sytuacji, w której strategia główna nie przynosi rezultatów²⁶. W większości przypadków badanego charakteryzuje jedna strategia główna – najczęściej stosowana, i jedna dodat-

²⁵ R. H. Killmann, K. W. Thomas, *Developing a Forced-Choice Measure of Conflict-Handling Behavior*, „Educational and Psychological Measurement” 1977, Vol. 37, No. 2, s. 309–325, <http://www.kilmanndiagnostics.com/developing-forced-choice-measure-conflict-handling-behavior-mode-instrument> (dostęp: 29.10.2018 r.); zob. także: R. H. Killmann, K. W. Thomas, *Comparison of Four Instruments Measuring Conflict Behavior*, „Psychological Reports” 1977, Vol. 42, No. 3, s. 1139–1145; N. A. Herk, R. C. Thompson, K. W. Thomas, R. W. Killmann, *International Technical Brief For The Thomas-Killmann Conflict Mode Instrument*, http://www.kilmanndiagnostics.com/sites/default/kilman-private-10020393424lksdjfksdjf1093u/TKI_International_Brief.pdf (dostęp: 14.09.2018 r.), s. 1.

²⁶ R. H. Killmann, *Frequently asked questions about the TKI Assessment*, <http://www.kilmanndiagnostics.com/frequently-asked-questions-about-tki-assessment> (dostęp: 14.09.2018 r.).

kowa – następna w kolejności preferencji, ale możliwe jest również posiadanie kilku równoważnych strategii głównych lub dodatkowych.

Narzędzie spełnia podstawowe wymogi formalne stawiane testom psychometrycznym, a autorzy wykazali jego trafność teoretyczną. Test zawiera 30 pytań wymuszonego wyboru prezentujących alternatywne sposoby reagowania na konflikt: respondent wybiera ten sposób reagowania, który jest bliższy jego preferencjom²⁷. Do tej pory nie zbadano w sposób wyczerpujący trafności zewnętrznej narzędzia, by móc odpowiedzieć na pytanie, czy i na ile wyniki TKI pozwalają przewidywać rzeczywiste zachowania w konflikcie. Wyrzykowe badania, które były do tej pory prowadzone, wskazują natomiast, że wyniki testu TKI pozwalają przewidywać różnice w zachowaniach kobiet i mężczyzn, a także różnice w podejściu studentów do konfliktów z udziałem wykładowców oraz konfliktów innego typu²⁸. Dostępna próba normalizacyjna testu została opracowana w 2007 r.²⁹ i opiera się na wynikach badań 8000 respondentów (dobranych losowo z próby 59 000 osób). Próba ma charakter reprezentatywny, jej skład odzwierciedla zróżnicowanie populacji dorosłych mieszkańców Stanów Zjednoczonych w zakresie płci, rasy, doświadczenia zawodowego oraz miejsca zamieszkania. Na podstawie przeprowadzonych badań stworzono skalę wyników standaryzowanych definiującą poziom wyników niskich, średnich i wysokich, jeśli chodzi o natężenie (pomiędzy 0–12) poszczególnych sposobów reagowania³⁰.

W 2011 r. powstało pilotażowe studium obejmujące wyniki badań prowadzonych w 16 krajach całego świata (Australia, Brazylia, Kanada, Chiny, Francja, Niemcy, Indie, Irlandia, Włochy, Japonia, Meksyk, Nowa Zelandia, Singapur, RPA, Szwecja i Wielka Brytania). Na podstawie tego pilotażu autorzy testu skonstatowali, że z zachowaniem pewnej ostrożności badawczej, dane amerykańskie mogą być wykorzystywane do porównań również w badaniach prowadzonych w innych krajach³¹. Jediną drobną różnicę zaobserwować można w przesunięciach wyników współpracy – mieszkańcy USA są nieco bardziej współpracujący od badanych z innych krajów, co przekłada się na to, że w próbie międzyna-

²⁷ Po wielokrotnych pomiarach itemy (stwierdzenia) w teście zostały dobrane w taki sposób, by żadna z odpowiedzi w diadzie nie sytuowała się wyżej na skali aprobaty społecznej. Rzetelność testu szacowana była metodą stabilności bezwzględnej (test-retest), a współczynnik alpha Cronbacha wynosi średnio ok. 0,66 – w zależności od strategii. Przy założeniu, że wyniki powyżej 0,7 wskazują na wysoką rzetelność skali, wartość 0,66 należy uznać za wystarczającą; zob. R. H. Kilmann, K. W. Thomas, *Developing a Forced-Choice Measure...*

²⁸ *Ibidem*.

²⁹ Pierwsze opracowanie walidacyjne dla tekstu zostało opublikowane przez K. W. Thomasa i R. H. Kilmanna w 1977 r. i bazowało na wynikach badań menedżerów i przedstawicieli biznesu. Na początku XXI w. uaktualniono i poszerzono pulę wyników.

³⁰ N. A. Herk, R. C. Thompson, K. W. Thomas, R. W. Kilmann, *International Technical Brief...*, s. 1–2.

³¹ R. H. Kilmann, *Frequently asked questions...*

wej do wyników średnich zalicza się wynik 5–7 punktów, a w próbie USA wynik 5–8 punktów³².

WYKORZYSTANIE TESTU THOMASA-KILMANNA W BADANIACH AMERYKAŃSKICH

Począwszy od lat 70. XX w. test TKI był wielokrotnie wykorzystywany w badaniach z zakresu prawa i nauk społecznych, w tym psychologii, socjologii i zarządzania. Narzędzie było najczęściej używane do badania przedstawicieli biznesu, menedżerów, pracowników instytucji oraz prawników. Z punktu widzenia niniejszych rozważań szczególnie istotne wydają się być badania stylów negocjacyjnych menedżerów prowadzone przez G. R. Shella z Wharton School na Uniwersytecie Pensylwanii³³, badania podejścia do konfliktu i negocjacji studentów prawa i prawników prowadzone przez M. Nelken w Hastings College of Law na Uniwersytecie Kalifornijskim, Boalt i Stanford Law School³⁴ oraz badania związku między podejściem do konfliktu pełnomocników prawnych a stylem mediacyjnym wybranego przez nich mediatora prowadzone przez J. H. Goldfiena z Hastings College of Law na Uniwersytecie Kalifornijskim i J. K. Robbennolt, profesor prawa i psychologii z Uniwersytetu Illinois³⁵.

Badania prowadzone przez G. R. Shella obejmowały wstępnie grupę 1682 osób korzystających z programów edukacyjnych dla menedżerów w Wharton School. Z czasem baza danych została poszerzona o wyniki kolejnych roczników studentów, obejmując wyniki 3528 osób (dane na 2005 r.)³⁶. Dane zebrane przez G. R. Shella mogą służyć jako próba normalizacyjna będąca źródłem porównań dla innych badaczy.

M. Nelken poddawała testowi TKI studentów prawa uczęszczających na zajęcia z mediacji i negocjacji na uczelniach: Hastings (n = 588), Boalt (n = 58) i Stanford (n = 108), uzyskując w sumie bazę wyników 754 respondentów. W celu sfalsyfikowania teorii mówiącej o niereprezentatywności studentów uczęszczających na fakultatywne zajęcia z ADR, badaczka przeprowadziła test TKI na

³² N. A. Herk, R. C. Thompson, K. W. Thomas, R. W. Kilmann, *International Technical Brief...*, s. 5.

³³ G. R. Shell, *Bargaining Styles and Negotiation...*; G. R. Shell, *Bargaining for advantage*, New York 2001.

³⁴ M. Nelken, *The Myth of the Gladiator...*

³⁵ J. H. Goldfien, J. K. Robbennolt, *What if the Lawyers Have Their Way? An Empirical Assessment of Conflict Strategies and Attitudes Toward Mediation Styles*, „Ohio State Journal on Dispute Resolution” 2007, Vol. 22.

³⁶ G. R. Shell, *Bargaining Styles and Negotiation...*, s. 163; G. R. Shell, *Bargaining for advantage...*

ogólnych wykładach dla studentów trzeciego roku ($n = 89$), przy czym 1/3 z tych studentów uczęszczała na zajęcia z ADR. Wyniki nie wykazały szczególnych różnic między studentami uczęszczającymi na zajęcia z ADR a pozostałymi studentami, co zdaniem M. Nelken oznacza, że uzyskane dane można uznać za reprezentatywne dla studentów prawa wskazanych uczelni³⁷.

Badania J. H. Goldfiena i J. K. Robbennolt obejmowały przede wszystkim sferę mediacji. Autorzy przyjęli założenie, że kluczową rolę w wyborze mediatora odgrywa pełnomocnik stron, i sprawdzali, czy istnieje związek między charakteryzującą prawnika strategią rozwiązywania konfliktu a stylem mediacyjnym polecanego przez niego mediatora. Pierwszym krokiem do zweryfikowania postawionej hipotezy badawczej było zebranie danych na temat podejść do konfliktu. W tym celu w wybranej grupie studentów prawa przeprowadzono test TKI. Uczestnikami badania było 68 studentów uczestniczących w zajęciach dotyczących: Teorii Konfliktu ($N = 23$), Nieruchomości i Trustów ($N = 22$), Negocjacji ($N = 16$) i Odpowiedzialności Zawodowej ($N = 7$) na dwóch wydziałach prawa³⁸. Ze względu na ograniczoną liczebność badanej grupy wyniki trudno uznać za reprezentatywne.

STUDENCI PRAWA W STANACH ZJEDNOCZONYCH (NA TLE SPOŁECZEŃSTWA AMERYKAŃSKIEGO)

WYNIKI STUDENTÓW AMERYKAŃSKICH OGÓLNE

Badania strategii radzenia sobie z konfliktem przez amerykańskich studentów prawa, prowadzone przez M. Nelken oraz J. H. Goldfiena i J. K. Robbennolt, wykazały, że studenci prawa chętniej wykorzystywali kompromis (średni wynik na skali kompromisu to 7,5 w badaniach M. Nelken i 7,64 w badaniach J. H. Goldfiena i J. K. Robbennolt) niż inne podejścia do konfliktu. Badania J. H. Goldfiena i J. K. Robbennolt wskazywały jednocześnie, że najsłabiej wykorzystywane było podejście współpracy (średni wynik: 4,93, przy pozostałych wynikach na poziomie zbliżonym do 6: rywalizacja – 5,79, unikanie – 5,86, ustępowanie – 5,76), nie potwierdzają tego jednak badania M. Nelken (średni wynik współpracy na poziomie 5,8 jest zbliżony do wyników pozostałych podejść: rywalizacja – 5,4,

³⁷ *Ibidem*, s. 8–10. Autorka zebrała również niewielką próbkę danych prawników praktyków ($n = 64$), która nie miała jednak charakteru reprezentatywnego, a ewentualne porównania wykorzystujące te dane będą miały co najwyżej charakter eksploracyjny, jako potencjalna podstawa do stawiania wstępnych hipotez wymagających dalszej weryfikacji badawczej; *ibidem*, s.10–13.

³⁸ J. H. Goldfien, J. K. Robbennolt, *What if the Lawyers...*, s. 292.

unikanie – 5,7, ustępowanie – 5,5)³⁹. J. H. Goldfien i J. K. Robbennolt uzyskali także dane mówiące, że kompromis jest strategią dominującą dla 42% badanych studentów prawa, a współpraca jedynie dla 17% badanych. Pozostałe podejścia znajdują się w spektrum preferencji pomiędzy 17% a 42%⁴⁰. Warto podkreślić, że zgodnie z założeniami testu TKI respondenci mogą mieć więcej niż jedną strategię dominującą. W badaniach J. H. Goldfiena i J. K. Robbennolt więcej niż jedną strategię dominującą miało mniej niż 25% badanych, natomiast 50% badanych dysponowało dwiema strategiami dominującymi, które dzielił 1 punkt lub mniej⁴¹.

W swoich badaniach M. Nelken odniosła wyniki studentów do grupy prawników praktyków. Dokonane porównania wskazują na wysokie podobieństwo studentów i prawników praktyków w obszarze ich preferencji dla rywalizacji, współpracy i ustępowania. Dostrzegalne różnice występują natomiast w przypadku kompromisu i unikania. W grupie prawników praktyków dodatkowo wzrasta preferencja dla kompromisu (strategii preferowanej również przez studentów) i nieznacznie maleje gotowość do unikania (kompromis: studenci – 7,5, prawnicy praktycy – 8,3; unikanie: studenci – 5,7, prawnicy praktycy – 5,3). Badaczka sugeruje, że takie rezultaty wynikają z praktyki i doświadczenia, a także pragmatycznego podejścia, które narzucają konieczność współpracy z innymi prawnikami w tym samym środowisku, niezależnie od normy „gorliwej reprezentacji”, interpretowanej jako walka o największy kawałek tortu dla klienta. Przedstawione wyniki pozostają w zgodzie z badaniami, w których zastosowano odmienną metodologię badawczą niż TKI, przeprowadzonymi wcześniej przez G. R. Williamsa i A. Kupfer-Schneider na próbie prawników pełnomocników. Z badań tych wynika, że większość z nich wpisuje się raczej w kategorię osób szukających kompromisu i rozwiązujących problem niż w kategorię osób rywalizujących, głównie dlatego, że strategie współpracujące okazują się bardziej skuteczne w negocjacjach⁴².

WYNIKI STUDENTÓW AMERYKAŃSKICH NA TLE POPULACJI AMERYKAŃSKIEJ

Wyniki amerykańskich studentów prawa warto odnieść do próby normalizacyjnej opracowanej przez K. W. Thomasa, R. W. Kilmanna i ich współpracowni-

³⁹ Warto podkreślić, że wyniki badań prowadzonych przez M. Nelken oraz J. H. Goldfiena i J. K. Robbennolt są zdecydowanie zbieżne w większości obszarów, z wyjątkiem miary współpracy, której wartość jest znacząco niższa w badaniach J. H. Goldfiena i J. K. Robbennolt.

⁴⁰ J. H. Goldfien, J. K. Robbennolt, *What if the Lawyers...*, s. 306–307.

⁴¹ *Ibidem*, s. 298–299.

⁴² G. R. Williams, *Legal Negotiation...*; A. Kupfer-Schneider, *Shattering Negotiation...*, s. 152.

ków⁴³. Porównanie wykazuje, że studenci prawa nie różnią się znacząco od innych mieszkańców Stanów Zjednoczonych: wszystkie uzyskane przez nich wyniki wpadają w przedział wyników średnich. Jest to wyraźnie widoczne w szczególności dla wymiaru kompromisu (7,5 pkt to mniej więcej 50 centyl), unikania (5,7 – ok. 45 centyla) i ustępowania (5,5 – ok. 55 centyla). Pewne odmienności można natomiast zaobserwować w obszarze rywalizacji i współpracy. Studenci prawa osiągają średnie wyniki rywalizacji plasujące ich w górnych rejonach tej kategorii (5,4 – ok. 62 centyla) oraz średnie wyniki współpracy w dolnych rejonach średnich tej kategorii (5,8 – ok. 38 centyla). Wydaje się zatem, że to właśnie podejścia rywalizacji i współpracy mogą potencjalnie stanowić o specyfice badanej grupy.

WYNIKI AMERYKAŃSKIE Z PODZIAŁEM NA PŁEĆ

Badania prowadzone przez M. Nelken wskazują na istnienie istotnych statystycznie różnic między podejściem do konfliktu typowym dla studentów prawa płci męskiej i żeńskiej. Wyniki badań potwierdzają powszechną opinię, że kobiety są bardziej niż mężczyźni skoncentrowane na budowaniu relacji i harmonii. Mają one niższe niż mężczyźni średnie wyniki na skali rywalizacji (kobiety – 5,1; mężczyźni – 5,8), natomiast dokładnie odwrotna sytuacja ma miejsce w przypadku skali ustępowania, gdzie średnie wyniki mężczyzn są wyraźnie niższe niż wyniki kobiet (kobiety – 5,8; mężczyźni – 5,1). Wskazane różnice są istotne statystycznie⁴⁴. W przypadku pozostałych podejść nie odnotowano różnic istotnych statystycznie.

Kierunek obserwowanych prawidłowości pozostaje w zgodzie z wynikami ogółu populacji USA. Wyższe wyniki studentów na skali rywalizacji oraz wyższe wyniki studentek na skali ustępowania odzwierciedlają prawidłowości zaobserwowane w społeczeństwie amerykańskim (zgodnie z danymi próby normalizacyjnej różnice między kobietami i mężczyznami w tych dwóch wymiarach mają charakter istotny statystycznie)⁴⁵. Warto natomiast zwrócić uwagę na ciekawą prawidłowość dotyczącą rywalizacji: o ile średnie wyniki studentów są wyższe niż wyniki ogółu mieszkańców USA i wynoszą 0,64 pkt (mieszkańcy USA – 5,16; studenci prawa – 5,8), o tyle w przypadku studentek różnica względem ogółu populacji mieszkank USA jest wysoka i wynosi aż 0,89 pkt (mieszkanki USA – 4,21, studentki prawa – 5,1). Oznacza to, że studentki wydziału prawa, choć mniej rywalizacyjne od swoich kolegów, charakteryzują się znacznie wyższym poziomem rywalizacyjności niż przeciętna mieszkanka USA.

⁴³ N. A. Herk, R. C. Thompson, K. W. Thomas, R. W. Kilmann, *International Technical Brief...*, s. 5.

⁴⁴ M. L. Nelken, *The Myth of the Gladiator...*, s. 10.

⁴⁵ N. A. Herk, R. C. Thompson, K. W. Thomas, R. W. Kilmann, *International Technical Brief...*, s. 5.

Warto przytoczyć tu również inne badania, przeprowadzone przez C. B. Cravera w 1990 r., w których badacz zauważył, że wpływ płci na wyniki negocjacji nie ma znaczenia statystycznego, niezależnie od istniejącego stereotypu, że kobiety są mniej rywalizujące niż mężczyźni⁴⁶. Biorąc pod uwagę te i inne badania dotyczące podejścia w negocjacjach, M. Nelken sugeruje, że wyniki jej badań demonstrują wprawdzie wyraźne różnice w podejściu mężczyzn i kobiet w wyborze sposobu rozwiązania sporu, jednak być może, analizując badania C. B. Cravera, nie wpływają one znacząco na wyniki negocjacji⁴⁷.

WYNIKI STUDENTÓW REPREZENTUJĄCYCH RÓŻNE LATA STUDIÓW

Innym obszarem badań M. Nelken było porównanie wyników studentów I oraz III roku, który jest ostatnim rokiem studiów prawniczych w Stanach Zjednoczonych. Badanie to miało na celu sprawdzenie, czy sposób edukowania przyjęty na studiach prawniczych przekłada się na podejście studentów do rozwiązywania sporów. Tendencje zaobserwowane w badaniach okazały się zgodne z dość powszechną opinią, że studia prawnicze prowadzą do zwiększania rywalizacyjnego nastawienia studentów. W porównaniu ze studentami I roku studenci III roku mają wyższe średnie wyniki na skali rywalizacji i współpracy, natomiast niższe na skali unikania i ustępowania (rywalizacja: I rok – 4,9, III rok – 5,4; współpraca: I rok – 5,5, III rok – 5,8; unikanie: I rok – 6,2, III rok – 5,8; ustępowanie: I rok – 6,0, III rok – 5,4) wyniki w obszarze kompromisu pozostają bardzo podobne (I rok – 7,3, III rok – 7,5). Zaobserwowane różnice nie mają jednak charakteru statystycznie istotnego⁴⁸.

Dostrzeżone różnice między studentami na początku i końcu studiów można przypisywać różnym czynnikom. Czynniki odpowiadającymi za wzrost poziomu rywalizacji mogą być m.in. przyjęta metodologia nauczania oraz kształtowanie rynku pracy. Podejściem chętnie wykorzystywanym w nauce prawa na uczelniach amerykańskich jest metoda sokratejska, która zakłada przedstawianie przez studentów argumentacji jednej i drugiej strony, dzięki czemu mogą bliżej poznać sporną naturę procesu opartego na dialektyce i przeciwnej argumentacji, co ma ich lepiej przygotować do wykonywania zawodu adwokata. Stosowanie tej metody powoduje jednak większą rywalizacyjność, gdyż studenci zawsze muszą opowiadać się po jednej lub drugiej stronie⁴⁹. Dla uczelni amerykańskich charak-

⁴⁶ C. B. Craver, *The Impact of Gender on Clinical Negotiation Achievement*, „Ohio State Journal on Dispute Resolution” 1990, Vol. 6, No. 1, s. 16.

⁴⁷ M. L. Nelken, *The Myth of the Gladiator...*, s. 10.

⁴⁸ *Ibidem*, s. 16, s. 25.

⁴⁹ Patrz ogólnie: dyskusja na temat edukacji prawniczej, w tym przyczyn rywalizacji wśród studentów na wydziałach prawa: E. Gmurzyńska, *Potrzeba nowych kierunków zmian w edukacji*

terystyczna jest także rywalizacja o oceny, jako że lepsze wyniki w nauce wpływają na otrzymanie lepszej oferty zatrudnienia, co jest szczególnie istotne na trudnym od wielu lat rynku pracy dla absolwentów prawa. Dodatkowo istotnym elementem edukacyjnym jest wymaganie od studentów, aby „zachowywali się jak prawnicy”, co dotyczy zasad etycznych i bardzo surowych kar za ich nieprzestrzeganie, nieuchybianie terminom w składaniu prac pisemnych, terminowym podchodzeniu do egzaminów, co prowadzi także do ich większej rywalizacyjności⁵⁰. Istnieją także czynniki, które odpowiadają z kolei za następujący między I a III rokiem studiów wzrost poziomu współpracy. M. Nelken przypisuje zwiększenie wyniku „współpraca” częstemu stosowaniu popularnej obecnie na uczelniach amerykańskich metody pracy w grupach, a także wprowadzeniu w ciągu ostatnich dwudziestu lat różnego rodzaju zajęć z zakresu negocjacji, mediacji, rozmowy z klientem i szeroko rozumianych metod ADR, które kładą nacisk na współpracę przy rozwiązywaniu problemów⁵¹.

METODA BADAŃ POLSKICH STUDENTÓW PRAWA

Badanie przeprowadzono wśród studentów Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego w październiku i listopadzie 2016 r. z wykorzystaniem kwestionariusza Thomasa-Killmana, przetłumaczonego na język polski. W związku z tym, że przedmiotem zainteresowania był m.in. potencjalny związek edukacji prawniczej z preferowaną strategią podejścia do konfliktu, przy doborze próby nacisk został położony na studentów pierwszych i ostatnich lat studiów. Respondenci byli dobierani do próby w sposób losowy podczas zajęć akademickich. Do analizy wykorzystano odpowiedzi 221 respondentów. W próbie znaleźli się studenci zarówno studiów stacjonarnych, jak i niestacjonarnych, w dalszej analizie ujmowani łącznie jako „studenci prawa”.

W badanej próbie było 97 mężczyzn (prawie 44%) i 124 kobiety (ok. 56%). Większość uczestników badania była pomiędzy 18. a 24. rokiem życia, niewielki odsetek badanych miał 25 lat lub więcej. Założeniem badań było porównanie studentów z początku i końca studiów, zatem do wypełnienia kwestionariusza zaproszono przede wszystkim studentów pierwszego roku oraz czwartego i piątego roku. W badanej próbie studentów prawa znalazło się ponad 53% osób z pierwszego roku oraz ponad 46% z czwartego i piątego roku. W próbie wystąpiła ponadto naturalna tendencja polegająca na tym, że im wyższy rok studiów,

prawniczej, (w:) Rola prawników w alternatywnych metodach rozwiązywania sporów, Warszawa 2014, s. 67–124.

⁵⁰ M. L. Nelken, *The Myth of the Gladiator...*, s. 16.

⁵¹ *Ibidem*.

tym starsi respondenci (na pierwszym roku najmłodszy, na czwartym i piątym najstarsi).

Przystępując do badania, postawiono następujące pytania badawcze:

1) Jakie są preferencje studentów prawa Uniwersytetu Warszawskiego w zakresie strategii podejścia do konfliktu (bazując na modelu pięciu strategii Thomasa-Kilmanna)?

2) Jakie jest natężenie poszczególnych strategii w badanej grupie?

3) Czy pomiędzy studentami polskimi a amerykańskimi występują różnice w zakresie preferowanych strategii podejścia do konfliktu?

4) Czy pomiędzy kobietami a mężczyznami wśród badanych studentów Uniwersytetu Warszawskiego występują różnice w zakresie natężenia poszczególnych strategii podejścia do konfliktu?

5) Czy pomiędzy osobami w różnym wieku występują różnice w zakresie natężenia poszczególnych strategii podejścia do konfliktu?

6) Czy pomiędzy osobami na różnych latach studiów występują różnice w zakresie natężenia poszczególnych strategii podejścia do konfliktu?

STUDENCI PRAWA W POLSCE NA TLE STUDENTÓW AMERYKAŃSKICH

WYNIKI STUDENTÓW POLSKICH OGÓLNE

Przeprowadzone przez nas badania wykazały znaczące podobieństwo studentów polskich do studentów amerykańskich. Najwyższe średnie wyniki polscy studenci prawa uzyskali w wymiarze kompromisu (6,87), najniższe w wymiarze ustępowania (5,15). Wyniki rywalizacji i unikania były do siebie bardzo zbliżone (odpowiednio: 6,15 i 6,16), nieco niższy od nich był średni wynik współpracy (5,64).

Nie dysponujemy normami polskimi, do których można by odnieść uzyskane wyniki, trudno więc odpowiedzieć na pytanie, jak wypadają studenci prawa na tle ogółu społeczeństwa. Można natomiast podjąć próbę porównania studentów prawa w Polsce do studentów prawa w Stanach Zjednoczonych i odnieść te wyniki do istniejącej amerykańskiej próby normalizacyjnej. Z przedstawionych danych (patrz: Tabela) wynika, że w obu populacjach studentów prawa – polskiej i amerykańskiej, konfiguracja podejść jest bardzo podobna: studenci są bardziej rywalizacyjni (studenci polscy mają w tym wymiarze jeszcze wyższe wyniki niż studenci amerykańscy) i mniej współpracujący (studenci polscy mają w tym wymiarze jeszcze niższe wyniki niż studenci amerykańscy) niż ogół społeczeństwa. Średnie wyniki unikania i ustępowania studentów prawa Uniwersytetu Warszawskiego w Polsce i studentów prawa Uniwersytetu Hastings w USA

nie odbiegają od średnich wyników populacji mieszkańców USA. Elementem, który do pewnego stopnia różnicuje omawiane konfiguracje, jest średni wynik w wymiarze kompromisu, który w przypadku polskich studentów prawa jest relatywnie nieco niższy niż w przypadku studentów prawa w USA (polscy studenci prawa: 6,87, tj. ~ 40 centyl, amerykańscy studenci prawa: 7,5, tj. ~ 50 centyl).

Tabela: Tabela wyników

	Studenci polscy			Studenci amerykańscy		
	Wynik surowy	Centyl	Przedział wyników	Wynik surowy	Siatka centylowa	Przedział wyników
Rywalizacja	6,15	~ 70	Średnie	5,4	~ 62	Średnie
Współpraca	5,64	~ 34	Średnie	5,8	~ 38	Średnie
Kompromis	6,87	~ 40	Średnie	7,5	~ 50	Średnie
Unikanie	6,16	~ 50	Średnie	5,7	~ 45	Średnie
Ustępowanie	5,15	~ 50	Średnie	5,5	~ 55	Średnie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabel wyników przedstawionych w artykule M. L. Nelken, *The Myth of the Gladiator and Law Students Negotiation Styles*, „Cardozo Journal of Conflict Resolution” 2005, Vol. 7, nr 1, s. 3, oraz danych z przeprowadzonych badań własnych.

WYNIKI POLSKICH STUDENTÓW Z PODZIAŁEM NA PŁEĆ

Uzyskane wyniki poddano analizie pod kątem różnic między kobietami a mężczyznami. Jedyńm obszarem, w którym zaobserwowano różnice istotne statystycznie, była rywalizacja: wśród badanych studentów prawa kobiety były znacząco mniej rywalizacyjne niż mężczyźni (odpowiednio: 5,63 i 6,82). Wynik ten pozostaje w zgodzie z wynikami uzyskanymi przez badaczy amerykańskich: M. Nelken oraz J. H. Goldfierna i J. K. Robbennolt, którzy wykazali, że wśród badanych przez nich studentów prawa mężczyźni byli bardziej rywalizacyjni niż kobiety.

Choć na pozostałych wymiarach nie zaobserwowano różnic znaczących statystycznie, to wyniki uzyskane w prowadzonych przez nas badaniach wykazują dużo zbieżności z wynikami badań amerykańskich. Kierunek różnic między wynikami studentek i studentów polskich i amerykańskich pozostaje taki sam: studentki uzyskiwały wyższe od studentów wyniki na skalach kompromisu i ustępowania, a niższe na skali unikania. Fakt, że w badaniach polskich nie udało się wykazać istotności statystycznej w zakresie różnic między kobietami i mężczyznami w przypadku kompromisu, unikania i ustępowania, może wynikać z niższej liczebności próby. W przypadku współpracy różnice między studentkami i studentami prawa obu krajów były niewielkie (w badaniach polskich wręcz minimalne) i nieistotne statystycznie.

PORÓWNANIE STUDENTÓW Z PIERWSZYCH I OSTATNICH LAT STUDIÓW

W badaniach polskich, podobnie jak amerykańskich, przedmiotem zainteresowania była potencjalna zmiana podejścia do radzenia sobie z konfliktem następująca w toku studiów prawniczych. Porównaniu poddano strategie wybierane przez studentów pierwszego oraz ostatniego roku studiów, czyli osoby zaczynające i kończące akademicką edukację prawniczą. Studentów poddanych badaniu dzieliły około cztery lata, czyli dwa razy więcej niż w badaniach amerykańskich, gdzie studia prawnicze trwają trzy lata, i porównywano studentów I i III roku.

Porównanie strategii radzenia sobie z konfliktami charakteryzujących polskich studentów prawa pierwszego i ostatniego roku nie przynosi jednoznacznych wniosków. Nastawienie na współpracę, kompromis i dostosowywanie z upływem lat praktycznie się nie zmieniało: wyniki studentów pierwszego i ostatniego roku były dosyć zbliżone. W sposób niezgodny z przewidywaniami, opartymi na badaniach amerykańskich, ukształtowały się natomiast rezultaty w zakresie rywalizacji i unikania. Wśród studentów polskich rywalizacja w toku edukacji akademickiej spadała (pierwszy rok – 6,55, ostatni rok – 5,7, różnica nieistotna statystycznie), natomiast unikanie rosło (pierwszy rok – 5,74, ostatni rok – 6,64, istotność na poziomie 0,022). Jest to kierunek zmian dokładnie odwrotny niż w badaniach M. Nelken, gdzie wraz z latami studiów poziom rywalizacji wzrastał, a poziom unikania spadał.

W badaniach zweryfikowano także tezę, mówiącą, iż strategii radzenia sobie z konfliktami zmieniają się wraz z wiekiem badanych. Porównano w tym celu wyniki trzech grup wiekowych studentów: najmłodszych: 18–20 lat ($n = 105$), starszych: 21–24 lata ($n = 101$) oraz najstarszych: powyżej 25 lat ($n = 15$). Ze względu na niską liczebność ostatniej grupy w toku dalszych analiz odrzucono dane osób powyżej 25. roku życia i porównano wyniki studentów młodszych i starszych. Badania te potwierdziły istnienie zależności w obrębie rywalizacji i unikania. Wśród badanych studentów prawa w grupie wiekowej 18–20 lat średnie natężenie strategii rywalizacji było istotnie wyższe niż w grupie wiekowej 21–24 lata (odpowiednio: 6,81 i 5,45, istotność na poziomie 0,012). Odwrotną prawidłowość można zaobserwować w przypadku unikania – średnie natężenie w grupie 18–20 lat wyniosło 5,69, a w grupie 21–24 lata wyniosło 6,72 (istotność na poziomie 0,006). Podsumowując, wśród badanych polskich studentów prawa z wiekiem natężenie rywalizacji spadało, a natężenie unikania rosło.

Ze względu na brak danych normalizacyjnych uzyskane wyniki nie pozwalają rozstrzygnąć, czy przyczyną zmian jest wiek i dojrzewanie osób badanych, czy też rodzaj odbieranej edukacji bądź jeszcze inne czynniki oddziałujące na badaną populację.

LICZBA I RODZAJ PREFEROWANYCH STRATEGII

W toku badań sprawdzono liczbę posiadanych przez badanych strategii głównych i dodatkowych. Przeważająca większość badanych polskich studentów prawa (ponad 80%) posiadała jedną strategię główną. Podobnie wygląda rozkład strategii dodatkowych: większość osób w próbie (ok. 70%) miała jedną strategię dodatkową. Z analizy danych wynika, że wśród studentów prawa dominowały trzy strategie główne: na pierwszym miejscu kompromis i rywalizacja, a zaraz za nimi unikanie.

Istotnym wnioskiem, jaki płynie z badań, jest to, że wśród badanych studentów prawa można dostrzec pewne zależności pomiędzy płcią a preferowaną strategią w sytuacji konfliktu. Trzeba przy tym zaznaczyć, że wśród badanych studentów prawa w grupie osób w wieku 18–20 lat jest nadreprezentacja mężczyzn (względem średniej w całej próbie dla tej grupy wiekowej), a w grupie 21–24 lata jest nadreprezentacja kobiet (względem średniej w całej próbie dla tej grupy wiekowej), co może wpływać na uzyskane wyniki oraz musi być uwzględnione w ich analizie. Większy odsetek mężczyzn (41%) niż kobiet (27%) dysponował rywalizacją jako jedyną główną strategią. Ponadto w grupie mężczyzn proporcjonalnie więcej respondentów dysponowało rywalizacją i ustępowaniem jako strategiami głównymi lub dodatkowymi. W grupie kobiet więcej respondentek dysponowało współpracą bądź unikaniem jako strategiami głównymi lub dodatkowymi.

WNIOSKI

Podsumowując wnioski z przeprowadzonych badań na temat preferowanych strategii podejścia do konfliktów, można stwierdzić, że studenci prawa Uniwersytetu Warszawskiego uzyskali najwyższe średnie wyniki w obszarze kompromisu, najniższe zaś w obszarze ustępowania. Jeśli chodzi o preferowane strategie główne, to na pierwszym miejscu znalazł się kompromis, dalej zaś rywalizacja i ustępowanie. Jest to zbieżne z wynikami studentów amerykańskich (przeprowadzonych na opisanych wyżej próbach uniwersyteckich), wśród których również występuje większe natężenie kompromisu niż rywalizacji. Co ciekawe, wśród studentów zarówno polskich, jak i amerykańskich można zaobserwować większą rywalizacyjność i słabszą współpracę niż wśród ogółu społeczeństwa (amerykańskiego), a także to, że kobiety charakteryzują się niższą średnią rywalizacją niż mężczyźni, za to wyższymi wynikami w zakresie ustępowania. Jednocześnie kompromis wśród polskich studentów jest słabszy niż wśród studentów amerykańskich. W przypadku studentów amerykańskich badania wskazują, że osoby

na starszych latach studiów mają wyższe średnie wyniki rywalizacji oraz współpracy niż studenci młodszych lat. Co zaskakujące, odwrotne wyniki zaobserwowano wśród studentów polskich, gdzie nasilenie rywalizacji na końcu studiów prawniczych było mniejsze, a unikanie wyższe. Podejmiemy w tym miejscu próbę postawienia hipotez wyjaśniających zaobserwowane zjawiska.

Wzrost rywalizacyjności wśród studentów amerykańskich w czasie studiów może być spowodowany tym, że na amerykańskich wydziałach prawa dominuje walka o wyniki w perspektywie późniejszej konkurencji o prestiżowe i dobrze płatne stanowiska na rynku pracy. Ponadto studenci, kończąc studia prawnicze, zaciągają pożyczki, które dochodzą do kilkuset tysięcy dolarów. Perspektywa ich spłacenia powoduje duży stres, który w konsekwencji prowadzi do twardej rywalizacji o oceny. Rywalizacja o oceny jest obecnie także charakterystyczna dla studentów prawa w Polsce, jednak studenci ci nie są pod tak dużą presją związaną z zobowiązaniami finansowymi.

Różnice można przypisywać także metodologii nauczania na wydziałach prawa. W Stanach Zjednoczonych jedną z głównych i tradycyjnie stosowanych metod nauczania jest *case study* – studia przypadku, a także orzeczeń sądowych. Podczas analizy spraw sądowych studenci zazwyczaj muszą przedstawiać przeciwną argumentację za powoda i za pozwanego oraz są stawiani po dwóch stronach prawniczego dyskursu. Według wielu autorów pogłębia to ich rywalizacyjność. Stosowanie tej metodologii nauczania jest konsekwencją amerykańskiego systemu prawnego *common law* opartego na precedensach. Na polskich uczelniach w ramach studiów prawniczych dominuje z kolei wykład teoretyczny oraz ćwiczenia praktyczne, gdzie główną metodologią jest omawianie i analiza przepisów nie z punktu widzenia jednej lub drugiej strony sporu, lecz raczej ich interpretacja i analiza z punktu widzenia „osoby neutralnej”⁵².

Z kolei zmniejszanie się rywalizacyjności wśród polskich studentów prawa w toku ich edukacji, a wzmocnienie takich podejść, jak unikanie czy kompromis, może wynikać na przykład z lepszego zrozumienia w czasie studiów roli prawników i prawa oraz pogłębianiu się, wraz z postępem edukacji, bardziej dojrzałego podejścia do rozwiązywania problemów prawnych, możliwości przyglądania się pracy prawników w kancelariach. Bardzo duży odsetek polskich studentów pracuje w kancelariach na trzecim, czwartym i piątym roku studiów, zdobywając wiedzę praktyczną o roli prawników i wykonywaniu zawodów prawniczych, przez co ich rywalizacyjność, charakterystyczna na początku studiów, może się zmniejszać⁵³. Praktykujący i doświadczeni prawnicy często wyrażają pogląd, że podejście rywalizacyjne w praktyce prawniczej nie jest skuteczne i nie przynosi oczekiwanych rezultatów.

⁵² E. Gmurzyńska, *Potrzeba nowych kierunków zmian w edukacji prawniczej*, (w:) *Rola prawników...*, s. 81 i n.

⁵³ E. Łojko, *Opinie studentów prawa o Wydziale i jego kadrze*, (w:) E. Łojko (red.), *Studenci...*, s. 28.

Z przytoczonych w artykule badań wynika również, że wśród studentów amerykańskich następuje wzrost preferencji do współpracy w czasie studiów prawniczych. Wśród studentów polskich w badaniach narzędziem TKI nie zauważano natomiast wzrostu tego podejścia. Można próbować to wyjaśniać specyfiką systemu edukacji. W Stanach Zjednoczonych często stosuje się metodologię nauczania, która wymusza na studentach współpracę podczas przygotowywania wspólnych projektów, opracowań czy opinii. Należy zwrócić uwagę, że system nauczania klinicznego jest w Stanach Zjednoczonych bardzo popularny i nie ogranicza się jedynie do kliniki prawa, lecz dotyczy także takich dziedzin, jak: ochrona środowiska, prawo imigracyjne, podatkowe, konsumenckie, inwestycyjne, gdzie również ważna jest współpraca między studentami oraz różnymi instytucjami zewnętrznymi. Na amerykańskich uczelniach są rozpowszechnione tzw. *study groups* mające charakter nieformalny, w ramach których studenci spotykają się i dyskutują nad określonymi zagadnieniami prawnymi i przygotowują się wspólnie do zajęć. Praktycznie każdy student należy do takiej nieformalnej grupy, a tego rodzaju forma przygotowania się do zajęć ma promować współpracę, przedstawianie różnych punktów widzenia, spieranie się, a także dochodzenie do konsensusu.

Trzeba również zwrócić uwagę, że w ciągu ostatnich 25 lat w znacznym stopniu wzrosła liczba zajęć na uczelniach amerykańskich dotyczących alternatywnych metod rozwiązania sporów. Według niektórych autorów zmiany, które zaszły w ostatnich dziesięcioleciach w edukacji prawniczej w odniesieniu do ADR, są tak daleko idące, że „przekroczyły wszelkie oczekiwania”⁵⁴. Zajęcia te są bardzo popularne wśród amerykańskich studentów prawa i praktycznie każdy student bierze udział przynajmniej w jednym takim kursie, co może powodować wzrost preferencji dla strategii współpracy. Chociaż przedmioty z zakresu ADR, takie jak np. mediacje w sporach prawnych, negocjacje czy klinika mediacji, są także popularne wśród polskich studentów prawa, w szczególności na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, to wciąż ze względu na ogólną liczbę studentów prawa, a także fakultatywny charakter tych zajęć liczba studentów biorących w nich udział wynosi około 10–15% ogółu.

Jedną z przyczyn popularności nauczania w zakresie ADR w Stanach Zjednoczonych jest to, że mediacja, arbitraż i inne metody ADR są wykorzystywane do rozwiązywania sporów prawnych w sądach i poza sądami. Tylko kilka procent spraw wnoszonych do sądów trafia na rozprawy, czego główną przyczyną są koszty tych postępowań, a ponad 95% spraw jest rozwiązywanych w ramach procedur o charakterze polubownym – negocjacjach, mediacjach, arbitrażu czy

⁵⁴ L. P. Love, *Twenty-Five Years Later with Promises to Keep: Legal Education in Dispute Resolution and Training of Mediators*, „Ohio State Journal on Dispute Resolution” 2002, Vol. 17; patrz także: ABA Section of Dispute Resolution, American Bar Association, Director of Law Schools Dispute Resolutions Courses and Programs (2002).

innych formach ADR⁵⁵. Tendencja ta została uwzględniona w zmianach programowych na amerykańskich uczelniach, które wzięły pod uwagę zalecenia ABA (*American Bar Association*), akredytującą wydziały prawa na wyższych uczelniach. ABA podkreśliła konieczność nauczania studentów prawa umiejętności rozwiązywania sporów, potrzebę zmiany postaw i dodanie do typowych ról prawników pomoc klientom w rozwiązywaniu sporów metodami koncyliacyjnymi, co spowodowało powszechność wprowadzenia do nauczania prawa tych metod⁵⁶.

Konkludując, coraz szersze stosowanie alternatywnych metod rozwiązywania sporów, w szczególności mediacji, wymaga jednocześnie nowego spojrzenia na tradycyjnie pojmowaną reprezentację klienta oraz standardy i wartości przyświecające wykonywaniu zawodów prawniczych – ugruntowane w systemie kształcenia zarówno prawników amerykańskich, jak i polskich. Mediacja jest obecnie w Polsce wpisana w system prawny i staje się istotną alternatywą wobec postępowań sądowych, ponadto dyskutuje się także nad możliwością wprowadzenia w niektórych sprawach mediacji quasi-obligatoryjnej lub obligatoryjnej. Z perspektywy prawników, aby móc efektywnie doradzać i pomagać klientom, istnieje zatem potrzeba posiadania odpowiednich umiejętności rozwiązywania sporów i podejścia do nich, które różnią się od strategii i technik stosowanych w tradycyjnym postępowaniu sądowym. Z kolei, z perspektywy projektowania procesu kształcenia, ważne jest badanie preferowanych strategii podejścia do konfliktów wśród studentów, aby stworzyć warunki do wzmocnienia takich postaw i podejść, które opierają się raczej na kompromisie i współpracy niż na rywalizacji.

BIBLIOGRAFIA

- Coben J. R., *Summer Musings on Curricular to Change the Lawyer's Standard Philosophical Map*, „University of Florida Law Review” 1998, Vol. 50
- Craver C. B., *The Impact of Gender on Clinical Negotiation Achievement*, „Ohio State Journal on Dispute Resolution” 1990, Vol. 6, No. 1
- Daicoff S. S., *Expanding The Lawyer's Toolkit of Skills and Competences: Synthesizing Leadership, Professionalism, Emotional Intelligence, Conflict Resolution and Comprehensive Law*, „Santa Clara Law Review” 2012, Vol. 52, No. 795
- Daicoff S. S., *Lawyers Know Thyself; A Psychological Analysis of Personality Strengths and Weaknesses*, Washington 2004

⁵⁵ M. Galanter, *The Vanishing Trial, What the Numbers Tell Us, What They May Mean*, „Dispute Resolution Magazine” 2002, Vol. 10, s. 3. i n.

⁵⁶ Patrz ogólnie: Legal Education and Professional Development. Report of the Task Force on Law Schools and the Profession: Narrowing the Gap, tzw. MacCrate Report, American Bar Association, Report of the Task Force on Law Schools and the Profession: Narrowing the Gap, Legal Education and Professional Development – An Educational Continuum, Chicago 1992; J. Rose, *MacCrate Report: A Restatement of Legal Education – The Need for Reflection and Horse Sense*, „Journal of legal Education” 1994, Vol. 44, s. 548.

- Daicoff S. S., *Making Law Therapeutic for Lawyers: Therapeutic Jurisprudence, Preventive Law and the Psychology of Lawyers*, „Psychology Public Policy and Law” 1999, Vol. 5
- Gmurzyńska E., *Potrzeba nowych kierunków zmian w edukacji prawniczej*, (w:) *Rola prawników w alternatywnych metodach rozwiązywania sporów*, Warszawa 2014
- Goldfien J. H., Robbenholt J. K., *What if the Lawyers have Their Way? An Empirical Assessment of Conflict Strategies and Attitudes Toward Mediation Styles*, „Ohio State Journal on Dispute Resolution” 2007, Vol. 22
- Guthrie C., *The Lawyer’s Philosophical Map and the Disputant’s Perceptual Map: Impediments to Facilitative Mediation and Lawyering*, „Harvard Negotiation Law Review” 2001, Vol. 6
- Herk N. A., Thompson R. C., Thomas K. W., Kilmann R. W., *International Technical Brief For The Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument*, http://www.kilmanndiagnostics.com/sites/default/kilmann-private-10020393424lksdjfksdjf093u/TKI_International_Brief.pdf (dostęp: 14.09.2018 r.)
- Kilmann R. H., Thomas K. W., *Comparison of Four Instruments Measuring Conflict Behavior*, „Psychological Reports” 1977, Vol. 42, No. 3
- Kilmann R. H., Thomas K. W., *Developing a Forced-Choice Measure of Conflict-Handling Behavior*, „Educational and Psychological Measurement” 1977, Vol. 37, No. 2, <http://www.kilmanndiagnostics.com/developing-forced-choice-measure-conflict-handling-behavior-mode-instrument> (dostęp: 29.10.2018 r.)
- Kilmann R. H., *Frequently asked questions about the TKI Assessment*, <http://www.kilmanndiagnostics.com/frequently-asked-questions-about-tki-assessment> (dostęp: 14.09.2018 r.)
- Korobkin R., Guthrie C., *Psychology, Economics, and Settlement: A New Look at the Role of Lawyers*, „Texas Law Review” 1997, Vol. 76
- Kupfer-Schneider A., *Shattering Negotiation Myths Empirical Evidence on the Effectiveness of Negotiation Style*, „Harvard Negotiation Law Review” 2002, Vol. 7, No. 143
- Love L. P., *Twenty-Five Years Later with Promises to Keep: Legal Education in Dispute Resolution and Training of Mediators*, „Ohio State Journal on Dispute Resolution” 2002, Vol. 17
- Łojko E., *O potrzebie badania wzajemnych relacji między prawnikami a dziennikarzami*, (w:) E. Łojko (red.), *Prawnicy i dziennikarze – współpraca, rywalizacja, manipulacja*, Warszawa 2012
- Łojko E., Dziurnikowska-Stefańska M. (red.), *Wartości a sukces zawodowy prawników – granice kompromisu*, Warszawa 2011
- Łojko E., *Opinie studentów prawa o Wydziale i jego kadrze*, (w:) E. Łojko (red.), *Studenci prawa o studiach i perspektywach zawodowych*, Warszawa 2011
- Mayer J. D., Salovey P., Caruso D. R., *Emotional Intelligence. New Abilities or Eclectic Traits?*, „American Psychologist” 2008, Vol. 63, No. 6
- Nelken M. L., *The Myth of the Gladiator and Law Students Negotiation Styles*, „Cardozo Journal of Conflict Resolution” 2005, Vol. 7, Vol. 1
- Nauaman J., *Zbiór Zasad Etyki Adwokackiej i Godności Zawodu. Komentarz*, Warszawa 2012
- Shell G. R., *Bargaining Styles and Negotiation: The Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument in Negotiation Training*, „Negotiation Journal” 2001, Vol. 17

- Riskin L., *Mediation and Lawyers*, „Ohio State Law Journal” 1982, Vol. 43
Peters D., Peters D., *Forever Jung: Psychological Type Theory: the Myers – Briggs Type Indicator and Learning Negotiation*, „Drake Law Review” 1993, Vol. 42, No. 1
Shell G. R., *Bargaining for Advantage*, New York 2001
Shell G. R., *Bargaining Styles and Negotiation: The Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument in Negotiation Training*, „Negotiation Journal” 2001, Vol. 17
Rose J., *MacCrate Report: A Restatement of Legal Education-The Need for Reflection and Horse Sense*, „Journal of Legal Education” 1994, Vol. 44
Williams G. R., *Legal Negotiation and Settlement*, Saint Paul, Minnesota 1983

PREFERABLE CONFLICT RESOLUTION APPROACHES AMONG THE POLISH AND AMERICAN LAW STUDENTS IN THE CONTEXT OF LEGAL EDUCATION

Summary

The purpose of this article is to initially identify conflict resolution strategies among law students of the University of Warsaw, as well as to compare their approach to conflict resolution to similar research done among US law students. In this study Thomas-Kilmann Test was used as a tool for analyzing the preferred conflict resolution approaches. The test was developed in the US but also used in other parts of the world. The results of test among the Polish students obtained during the study were compared with available data of US students. The study was conducted to verify the approach to conflict resolution for those who start legal profession carrier. The researchers were also interested in the question whether the attitude to the conflict changed during the legal education.

KEYWORDS

Approach to conflict resolution, dispute, conflict, Thomas-Kilmann test, law students

SŁOWA KLUCZOWE

podejście do rozwiązywania konfliktów, spór, konflikt, test Thomasa-Kilmanna, studenci prawa