

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ეროვნული ცენტრი

დავის ალტერნატიული გადაწყვეტა

წელწიკულ

2020

სპეციალური გამოცემა



უნივერსიტეტის
გამომცემლობა

მედიაციის ფსიქოლოგია: IDR – დავის შინაგანი გადაწყვეტის ციკლი,
მედიაციის შემეცნების ახალი მოდელი*****

სტატიის პირველ ნაწილში განხილულ იქნა, რომ „სახის შენარჩუნების“ საჭიროება, „ეგოს“, „თვითშეფასებისა“ და „თვითიდენტობის“ საკითხები რთულად გადასალახ ფსიქოლოგიურ ბარიერს ქმნის მედიაციის ფარგლებში მისაღწევი შეთანხმებისთვის.¹ „სახის შენარჩუნების“ ინტერესი არა მხოლოდ განაპირობებს მხარეთა ინდივიდუალურ რეაქციას მოლაპარაკების პროცესში, არამედ არსებითად აყალიბებს დავის შინაგანი გადაწყვეტის - IDR-ის ციკლს. გთავაზობთ მცირე შესავალს აღნიშნულ კომპლექსურ საკითხთან მიმართებით.

IDR-ის ციკლი

მხარეები, როგორც წესი, ტიპურად ყველა მედიაციის პროცესში, გადიან ფსიქოლოგიური ინფლაციის (გადაჭარბებული თვითდაჯერებულობის), დეფლაციისა და, შეთანხმების შემთხვევაში, რეალისტური გამოსავლის² მიღწევის ფაზებს, რაც სახელდებულია დავის შინაგანი გადაწყვეტის (IDR) ციკლად. ხსენებული ფენომენის მიზეზები საფუძვლიანად არის განხილული ჩემი ავტორობით შესრულებულ სტატიაში, რომელიც პეპერდაინის [აშშ, კალიფორნია] დავის გადაწყვეტის სამართლის ჟურნალში³ გამოქვეყნდა. კერძოდ, დავის გადაწყვეტის აღნიშნული ციკლის არსებობა ფუნდამენტურად განპირობებულია ზოგადადამიანური მისწრაფებით, პიროვნულად მიიღოს კონფლიქტი და აღიქვას მედიაციის შედეგი, როგორც მისი პიროვნული ძლიერების, ღირსების გამოხატულება.

* მედიატორი, იურისტი, კონფლიქტის გადაწყვეტის პროგრამების მწვრთნელი. ელიზაბეტ ბეიდერი სერტიფიცირებულია ორას საათზე მეტი ხანგრძლივობის ფსიქოლოგიური ტრავების მართვის ტრენინგში. სამედიაციო პრაქტიკასთან ერთად, მას აქვს 30-წლიანი საადვოკატო საქმიანობის გამოცდილება კალიფორნიის უზენაეს სასამართლოში, ასევე მეცხრე ოლქისა და სხვა სასამართლოებში. ელიზაბეტ ბეიდერის სახელს უკავშირდება დაახლოებით თხუთმეტი პრეცედენტული მნიშვნელობის პროფესიული, სამართლებრივი მოსაზრების ავტორობა. ელიზაბეტ ბეიდერი ასევე არის ადვოკატთა ასოციაციის, იურიდიული საზოგადოების და თერაპევტების ჯგუფის ტრენერი. ევროპის მასშტაბით მისი შრომები გამოიყენება კულტურათაშორისო მედიაციის ტრენინგების პროგრამებში. ელიზაბეტ ბეიდერის კონფლიქტის გადაწყვეტის ცენტრი, 580 კალიფორნიის ქუჩა, სან ფრანცისკო, კალიფორნია email: elizabeth@elizabethbader.com.

** II ნაწილი. სტატიის პირველი ნაწილი გამოქვეყნებულია: Elizabeth E. Bader, *The Psychology Of Mediation, Part I: The Mediator's Issues Of Self And Identity*, January, 2010, <<https://www.mediate.com/articles/baderE2.cfm>>.

*** წინამდებარე ნაშრომი წარმოადგენს თარგმანს ელიზაბეტ ბეიდერის სტატიისა: *Elizabeth E. Bader, The Psychology of Mediation (II): The IDR Cycle, A New Model For Understanding Mediation*, November, 2010, <<https://www.mediate.com/articles/baderE3.cfm>>. სტატიის ვრცელი ვერსია გამოქვეყნებულია პეპერდაინის დავის გადაწყვეტის ჟურნალში: Elizabeth E. Bader, *The Psychology of Mediation: Issues of Self and Identity and the IDR Cycle*, 10 Pepp. Disp. Resol. L.J. Iss. 2 (2010), <<https://digitalcommons.pepperdine.edu/drlj/vol10/iss2/1>>.

¹ იხ. ციტირებული წყაროები ელიზაბეტ ბეიდერის სტატიაში: *Elizabeth E. Bader, The Psychology of Mediation: Issues of Self and Identity and the IDR Cycle*, 10(2) Pepp. Disp. Resol. L. J., 183-185, შენიშვნა 1, 10, 13 (2010).

² იხ. მითითებები იქვე.

³ იქვე.

ციკლის მარტივი მიმოხილვა შემდეგია: მხარეები პროცესში ერთვებიან გადაჭარბებული თვითდაჯერებულობით, ოცნებებითა და მოლოდინებით აღსავსენი. ეს იმედები კი პირდაპირ დაკავშირებულია მათ მიერ საკუთარი პიროვნების აღქმასთან, თვითშეფასებასთან. პროცესის მონაწილე თითოეული მხარე საკუთარი სამოქმედო დღის წესრიგით, სტრატეგიით ერთვება პროცესში. შესაბამისად, გარკვეულ ეტაპზე, როდესაც მოლაპარაკება სერიოზულ და ღრმა ფაზაში შედის, გარდაუვალია იმედგაცრუება და თვითშეფასების დეფლაცია. ხოლო დავის რეალისტური და რაციონალური გადანყვეტის ეტაპი ემთხვევა იმ პერიოდს, როდესაც მიიღწევა მხარეთამორალური რეაბილიტაცია, ღირსების ხელყოფისა და იმედგაცრუების განცდის განგათავისუფლება. შეთანხმების მიღწევის კვალდაკვალ მხარეებმა უნდა შეძლონ გაითავისუფლონ თავი პროცესში დავის გადანყვეტის შედეგთან მათი თვითიდენტიფიცირებისგან, ე.ი. ქვეცნობიერად უნდა დაიძლიოს განცდა, რომ სამედიაციო-მორიგება, რაზეც მხარეები დათანხმდებიან, გამომხატველი იქნება მათი პიროვნულობისა და ღირსებისა, მათი როლისა და მნიშვნელობისა მოდავე მხარეთა ურთიერთობაში. ინფლაცია, გადაჭარბებული თვითდაჯერებულობის ეტაპი - IDR ციკლის დასაწყისი დავის შინაგანი გადანყვეტის ციკლის - პირველი ეტაპი აპინფლაცია“, რომელსაც სოციალური ფსიქოლოგები გადაჭარბებულ თვითდაჯერებულობას უწოდებენ. მრავალმხრივი კვლევები ადასტურებს, რომ მედიაციის პროცესის დასაწყისში მხარეები გადაჭარბებული თავდაჯერებულობით გამოირჩევიან, მაშინაც კი, როდესაც მხარე ანგარიშს უწევს, აღიარებს სტრატეგიული პოზირების მნიშვნელობას პროცესში.

გადაჭარბებული თვითდაჯერებულობის შესახებ კვლევითი მიგნებები უმნიშვნელოვანეს მეცნიერულ მიღწევად განიხილება სოციალური აღქმისა და შემეცნების მიმართულებით ბოლო ორი ათწლეულის განმავლობაში განხორციელებულ კვლევებში.⁴

გადაჭარბებული თვითდაჯერებულობა კომპლექსური ფენომენია,⁵ რომელსაც აქვს რამდენიმე განმაპირობებელი მიზეზი:

- იმის მიხედვით, თუ როგორ ჩამოყალიბდა ბავშვობაში პიროვნების თვითიდენტობა, განაპირობებს ინტერპერსონალური კონფლიქტის აღქმას, როგორც საკუთარი პიროვნების ეგზისტენციურ და ღირებულებით საფრთხედ.
- კონფლიქტით გამონვეული შფოთის, ძლევარებისგან თავდაცვისთვის, პიროვნება მიისწრაფვის საკუთარი თავის აღზევებისკენ, თვითდარწმუნებისკენ, რომ ის გაუმკლავდება კონფლიქტის გამონვევებს და მიაღწევს გამარჯვებას.
- კონფლიქტით განპირობებული ფიზიოლოგიური გამონვევები, მოზღვავებული ადრენალინის ტალღის ჩათვლით, ემსახურება და განაპირობებს საწყისი ინფლაციის, გადაჭარბებული თვითდაჯერებულობის ფენომენალურ განცდას.

მედიატორს გადაჭარბებული თვითდაჯერებულობის ფაზის არსებობაზე მიუთითებს ისეთი გარემოებები, როდესაც:

- მხარეები გამოკვეთილ ძალისხმევას ავლენენ თვითდაჯერებულობის ამაღლებისთვის არა მხოლოდ პროცესში, არამედ საკუთარ თავში („მე გამარჯვებული ვარ“, „მე ძლიერი ვარ“).
- გადაჭარბებულად აფასებენ მათი საქმის ძლიერ მხარეებს და სამართლებრივ პერსპექტივას.

⁴ Russell Korobkin, Psychological Impediments to Mediation Success: Theory and Practice, 21 Ohio St. J. on Disp. Resol. 281, 284, 291 (2006). დამატებითი წყაროებისთვის იხ. Bader, დასახ. ნაშრომი, 203-205.

⁵ Bader, დასახ. ნაშრომი 205-206.

- არ სურთ და უპირისპირდებიან სამართლებრივი, თუ ფაქტობრივი რეალობის რეალისტურ აღქმას.

- უარყოფენ მათ მოწყვლადობას, არ ააშკარავენ მათ დაუცველ მხარეებს, მათ შორის მოსალოდნელ გამოწვევებს და რისკის შემცველ პერსპექტივას სამართალწარმოებაში.

თვითდაჯერებულობის ფაზის, და ზოგადად, IDR-ის ციკლის სწორ გააზრებას უდიდესი მნიშვნელობა აქვს მედიატორის საქმიანობისთვის მრავალმხრივი მიზეზის გათვალისწინებით. ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი მიზეზია, რომ ის მედიატორებს საშუალებას გვაძლევს ჩვენი ინტერვენცია შევუსაბამოთ მხარეთა საჭიროებებს. მაგალითად, გადაჭარბებული თვითდაჯერებულობის ფაზა არ არის ხელსაყრელი დრო, რომ შევუპირისპიროთ პროცესში მხარეთა სუსტი პოზიციები. ამ ეტაპზე მხარე არ არის მოწყვლადი, მას არ აქვს უნარი გააზიაროს მისი [ან საქმის] დაუცველი მხარეები, ის ვერ უსმენს მედიატორს და რის გამოც შესაძლოა დაკარგოს მის მიმართ რწმენა.

გადაჭარბებული თვითდაჯერებულობის ფენომენი განქორწინებისა და სხვა გრძელვადიან ურთიერთობებში წარმოშობილ დავებში

თვითდაჯერებულობა/ინფლაცია რთულად ამოსაცნობია, როდესაც მხარეთა ურთიერთობა ემოციურად დატვირთულია გრძელვადიანი, კონფლიქტური ურთიერთობის ისტორიით. მაგალითად, განქორწინებისა და მემკვიდრეობითი კატეგორიის დავებში სიძულვილი, წყენა, უსამართლობის განცდა, შური ფარავს ქვეცნობიერ ინფლაციურ დინამიკას. მიუხედავად ამისა, ზემოაღნიშნულ შემთხვევებში, თვითდაჯერებულობა იკვევება შემდეგი ემოციებით: მხარე დარწმუნებულია, რომ მას ერგება გამარჯვება სასამართლოში, რამეთუ უსამართლობა, რომელიც მის მიმართ განხორციელდა, დასაბუთებული და აშკარაა. ამდენად, IDR-ის ციკლი იკვებება და გამოვლინდება მხარეთა ემოციური რეაქციების გავლენით და მათ კვალდაკვალ. ამ მცირე წერილის ფარგლებშიც აუცილებლად უნდა აღინიშნოს, რომ ცალკეული კატეგორიის დავებში, მაგალითად, განქორწინების შემთხვევებში, რომელიმე მხარე შესაძლოა გადაჭარბებული თვითდაჯერებულობის ეტაპზე არც იმყოფებოდეს და დეფლაციის ემოციური კონდიციით დაიწყოს მოლაპარაკების პროცესი. ასეთ შემთხვევებში, ჩვენ, მედიატორებმა (ჰოპოკრატეს ფიცის ანალოგიით), „ზიანი არ უნდა მივაყენოთ“ ასეთი მხარის მგრძობიარე ბუნებას და წავახალისოთ ისინი, მიიღონ სათანადო მხარდაჭერა მედიაციის პროცესის სხვა მონაწილეებისგან, მათ შორის მათი წარმომადგენლებისგან.

დეფლაციის ფაზა

ტიპურ შემთხვევაში, დეფლაციის ფაზა იწყება პირველი ან კონტრშეთავაზების მიღების შემდეგ. ეს არის ეტაპი, როდესაც რეალობის დარტყმას იღებს მხარე. თითოეული მხარე იწყებს იმის გაცნობიერებას, რომ მეორე მხარე მოქმედებს როგორც დამოუკიდებელი სუბიექტი, სამართლებრივი აგენტი, რომელიც შეიძლება არ დაეთანხმოს მისთვის სასურველ, იდეალურ გადაწყვეტას მედიაციის პროცესში.

მედიატორს დეფლაციის ფაზის არსებობაზე მიუთითებს შემდეგი გარემოებები, რომელიც აღმოცენდება პირველი ან კონტრშეთავაზების მიღების შემდეგ:

- მხარე სასტიკი, მკაცრი ფორმით გაცნობებთ, რომ მეორე მხარის შეურაცხმყოფელი შეთავაზება მის ღირსებას პიროვნულად ხელყოფს.

- შესამჩნევად ირყევა მხარეთა რწმენა, რომ ისინი სასამართლოში მიაღწევენ სასურველ შედეგს.

- მხარე ადანაშაულებს მეორე მხარეს, ადვოკატებს, თვით მედიატორსაც კი იმაში, რომ საქმე ისე არ წარიმართება, როგორც „საჭირო“ და „მართებულია“.

დეფლაციის ფაზა სათუთი, საფრთხის შემცველი პერიოდია, როდესაც მხარეთა მიერ მედიატორის მიმართ ჩამოყალიბებული ნება გამოცდის წინაშე დგება. ეს არის დრო, როდესაც მედიატორმა უნდა გამოავლინოს გულწრფელი პატივისცემა მხარეთა მიმართ. პატივისცემის დემონსტრირება ბუნებრივი გამაყუჩებელი, დამამშვიდებელია შეურაცხყოფის განცდისა და დეფლაციისა. ამავდროულად, დეფლაციის ფაზა ის პერიოდია, როდესაც უმნიშვნელოვანესია, მედიატორმა მათი მძაფრი განცდების მიმართ რეაქციის გამოხატვის გარეშე, შეახსენოს მხარეებს რომ შეინარჩუნონ რაციონალურობა, ობიექტურობა გადაწყვეტილების მიღების პროცესში, რამდენადაც ეს შესაძლებელია კონფლიქტის ველში.

ჩიხი, როგორც ნარცისტული კრიზისი

დეფლაციურ დინამიკას ხშირად მივყავართ ჩიხურ სიტუაციამდე, რამეთუ ორივე მხარე შებოჭილია და თავს ვერ აღწევს შეურაცხყოფისა და ღირსების ხელყოფის განცდას. ტექნიკური ტერმინით, ჩიხი არის ნარცისტული კრიზისი, როდესაც თვითდაჯერებულობით განპირობებული გადაჭარბებული, არარეალისტური მოლოდინები და მხარეთა მიერ განხორციელებული ფსიქოლოგიური ინვესტიცია პროცესში, მოდის წინააღმდეგობაში ერთმანეთთან (ნარცისტული ამ შემთხვევაში გამოყენებულია ტექნიკური და არა დამამცირებელი, უარყოფითი მნიშვნელობით).

მხარეთა რეაქციები ჩიხის პროცესში იდენტურია დეფლაციის პერიოდში გამოხატული ქცევისა. თუმცა, აღნიშნულის გარდა, ჩიხის ეტაპზე გამძაფრებულია დათმობის მიმართ წინააღმდეგობა ან თვითგაკიცხვის სურვილი კომპრომისის შემთხვევაში.

მედიატორის მიერ ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი გამოსაყენებელი ტექნიკა ჩიხის პროცესში შეურაცხყოფის განცდის დეპერსონალიზაციაა. ასევე არსებითია, რომ მედიატორმა ხელი შეუწყოს შეთავაზებების ობიექტური სარგებლიანობის შეფასებას იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც დავის გადაწყვეტის ალტერნატივები მხარეთა მიერ საწყის ეტაპზე წარმოსახულ იდეალურ ვერსიას არ ემთხვევა.

მედიატორის თვითიდენტობისა და პიროვნულობის საკითხების მნიშვნელობა

სტატიის პირველ ნაწილში მე განვიხილავდი მედიატორის მიერ საკუთარი „სახისა“ და „ეგოს“ შეცნობის საჭიროებას, რომელიც დაკავშირებულია თავად მედიატორის თვითიდენტობისა და პიროვნულობის საკითხთან. ეს საჭიროება განსაკუთრებით აშკარაა ნარცისტული კრიზისის, დეფლაციისა და ჩიხის პირობებში ორი მიზეზის გამო:

პირველყოფლისა, ამ ეტაპზე თუ მედიატორი მხარეთა საუკეთესო ინტერესებისა და საჭიროებების დაცვის ვალდებულების აღსრულების ნაცვლად, მოემსახურება მის პიროვნულ იმიჯსა და შეთანხმებათა სტატიისტიკის გაზრდის ქვეცნობიერ ინტერესს, ის დაკარგავს შინაგან ეთიკურ ურღვევობას, მთლიანობას და პროცესის მხარეებსაც, რომელთათვის აღსაქმელია მედიატორის ნებისმიერი ქცევითი გადახრა.

მეორე მხრივ, განსაკუთრებით ჩიხისა და დეფლაციის პერიოდში, გადამწყვეტია მხარის მიერ გრძელვადიანი ინტერესის დაცვის საჭიროების გააზრება და არა ე.წ.

„ხელყოფილ ღირსებაზე ზრუნვა“. ამ მოცემულობაში ფუნდამენტურად არსებითი და შედეგის მომტანია, მხარეს გაეგზავნოს მთავარი მესიჯი: კომპრომისული, თანამშრომლობითი მიდგომის ამოქმედება საჭიროა არა იმიტომ, რომ ისინი პიროვნულად არაადეკვატურები არიან, არამედ იმ საჭიროებით, რომ ჩვენ ყველანი ვცხოვრობთ წინააღმდეგობრივი, ურთიერთგამომრიცხველი ინტერესების, „საკუთარი მესა და სხვისი“ ერთიანობით შემდგარ სამყაროში.

ეს ინტერვენცია კარგად წარმოჩინდება მედიატორის ქცევით და არა მხოლოდ სიტყვებით. იდეალური იქნება თუ შექმნილ მოცემულობაში შევინარჩუნებთ მხარეებს პროცესში მათთან ინტერპერსონალური თანამყოფობით, რომლის ფარგლებშიც მხარეებს უნევთ მედიაციის მონაწილე ყველა პირის, ერთმანეთის საჭიროებათა, მოლოდინებისა და შეთავაზებების მოსმენა და რეალისტური ანალიზი. თუ მედიატორები შევიბოჭებით ნარცისტული მისწრაფებით, ჩვენ დაგვარგავთ შესაძლებლობას ვიურთიერთობოთ მხარეებთან კომუნიკაციის უფრო ღრმა დონეზე, სადაც ისინი აღმოჩნდნენ კონფლიქტის გავლენით. ნარცისტული მდგომარეობა დაგვაკარგვინებს შესაძლებლობას, გავათავისუფლოთ მხარეები კონფლიქტის ბოჭვისგან და გადავიყვანოთ ისინი კომუნიკაციის ახალ ფაზაში - ამაღლებულ ზეგანზე.

რეალისტური გამოსავალი

საბოლოოდ, რეალისტური გამოსავლის ეტაპი არის საკუთარი თავისა და სხვისი მიმღებლობის თანაახსებობის ფაზა, როდესაც მხარეები პოულობენ დავის გადაწყვეტის ძალას. ამ დროს მხარეებს გადაეწერებათ არარეალისტური იმედი, მიაღწიონ მხოლოდ მათთვის სასურველ, იდეალურ მიზანს და დაუქვემდებარონ მეორე მხარე მათ სურვილებს. უმრავლეს დავაში, ეს ეტაპი განხილულ უნდა იქნეს, როგორც პრაქტიკული, ისე ფსიქოლოგიური გამარჯვების მიღწევა.

საკუთარი თავისა და სხვისი მიმღებლობის უნახი არის ადამიანის სიმწიფის სინჯი.⁶ ეს არის პიროვნული უნარი, რომლის განვითარებაზე ზრუნვა მთელი ცხოვრების განმავლობაში გრძელდება.⁷ მიუხედავად იმისა, რომ იდეალურია სხვათა მიმღებლობის უნარის მოპოვება მედიაციის პროცესში, ხშირად ეს მხარეთა მიერ გაცნობიერებული, კოგნიტური გადაწყვეტილებით არ მიიღწევა.

მედიაციის ახლებური მოდელის შესახებ

მედიაციის სასურველი მოდელი, რომელიც გამოიკვეთა წინამდებარე კვლევაში, არ არის დამოკიდებული სპეციალურ პროტოკოლზე, ის სავალდებულოდ არ მოითხოვს რომ მხარეებმა მედიაციის პროცესში აუცილებლად უნდა მიაღწიონ ემოციური სიმწი-

⁶ აღნიშნული მოსაზრების მხარდასაჭერად გაანალიზებულია ფსიქოლოგიური ლიტერატურა პეპერდაინის ზემოხსენებული ჟურნალის სტატიაში, რომლის კვლევის ვექტორი მიმართულია იმ როლის აღიარებისკენ, რაც აქვს კონფლიქტს საკუთარი თავისა და სხვათა მიმღებლობის უნარის განვითარებაში. იხ. მაგალითად პიტერ ფონაგის (Peter Fonagy) შრომიდან ამონარიდი: კონფლიქტი, უფრო მეტად მისი ადაპტირებული გადაწყვეტა, პროტოტიპულად გულისხმობს საკუთარი თავისა და სხვების საკუთარ თავთან მიმართებაში აღქმას, შემეცნებას, რომელიც ინდივიდებისგან მოითხოვს საკუთარი ლეგიტიმური მოთხოვნების სხვის მოთხოვნებთან, საჭიროებებთან შეთანხმებას, შესაბამისობაში მოყვანას. აღნიშნულის მიღწევა გულისხმობს „ფსიქოლოგიური რისკების მედიატორობის მნიშვნელოვანი პოტენციალის“ ფლობას. იხ. Peter Fonagy, et al., Affect, Regulation, Mentalization and the Development of the Self, 2004, 53-54.

⁷ Jay R. Greenberg & Stephen A. Mitchell, Object Relations in Psychoanalytic Theory 279 (1983), (განხილულია საკითხი, რასაც ფსიქოანალიტიკოსები უწოდებენ „ობიექტის მუდმივობის, შეუცვლელობის“ კონცეფციას.

ფის განსაზღვრულ დონეს. თითოეული მხარე მოქმედებს მედიაში ემოციური სიმნიფის მისთვის სასურველ და კომფორტულ ზღვრამდე. მედიატორის ვალდებულებაა, რომ გამოეხმაუროს მხარეთა ინდივიდუალურ საჭიროებებს. მედიაციის ფსიქოლოგიურ განზომილებათა სიღრმისეული ანალიზი მედიატორებს კონფლიქტის მართვისას გვანიჭებს მეტ მოქნილობას და, შედეგობრივად, დიდ სამსახურს უწევს კონფლიქტის მონაწილე მხარეებს.

თახმანი შეასხუდა
ნათია ჩიგაშვიძე*

* ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი, სამართლის დოქტორი; დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ეროვნული ცენტრის ექსპერტი, ტრენერი, აღმასრულებელი დირექტორი; სსიპ საქართველოს მედიატორთა ასოციაციის დამფუძნებელი, აღმასრულებელი საბჭოს წევრი; სასამართლო და კოლექტიური დავების მედიატორი.