

ფსიქოლოგიის გავება და გამოყენება მედიაციაში***

შესავალი

ეკონომიკური თეორები ფინანსურ გადანყვეტილებებთან დაკავშირებით, ტრადიციულად, ეფუძნება მოსაზრებას ადამიანების რაციონალურობისა და მათ მიერ გულისხმიერი, ლოგიკური გადანყვეტილების მიღების შესახებ. ფსიქოლოგებმა ამოს ტვერსკმა და დანიელ კანემანმა, კოლეგებთან ერთად, ამ მოსაზრებაზე ექსპერიმენტი ჩაატარეს და აღმოაჩინეს, რომ ადამიანები, რაციონალურად აზროვნების მიუხედავად, ფინანსურ გადანყვეტილებებს, სხვა ტიპის გადანყვეტილებების მსგავსად, სუბიექტურ და გაუცნობიერებელ ფაქტორებზე დაყრდნობით იღებენ.¹

ამასთან, მკვლევრებმა დაადგინეს, რომ გაცნობიერებული გადანყვეტილებებიც კი სუბიექტურია.² ექსპერიმენტების შედეგად მიღებული დასკვნები იმდენად მასშტაბური იყო, რომ ეკონომიკის დარგში მათ ნობელის პრემიაც კი მიიღეს. მიუხედავად იმისა, რომ ტვერსკი და კანემანი ფსიქოლოგები იყვნენ და არა ეკონომისტები, მათ შეარყიეს ეკონომიკური თეორიების ბაზისი.³ ამდენად, აუცილებელია, ვცნოთ გადანყვეტილების მიღების პროცესის არარაციონალური მხარე იურისტების მიერ ფინანსური გადანყვეტილების მიღებაში კლიენტთა დახმარებისას და მონინააღმდეგე მხარეზე ზეგავლენის მოხდენის მცდელობისას.

წინამდებარე სტატიაში გაანალიზებულია მედიაციის პროცესში მხარეებზე ყველაზე მნიშვნელოვანი ფსიქოლოგიური ფაქტორების ზეგავლენა.

მასის ნაწილად ყოფნის სურვილი (ჯგუფური აზროვნება)

ადამიანის ბუნება მიდრეკილია, იყოს ჯგუფის ნაწილი და იქცეოდეს მის შესაბამისად. ამ მიზიდულობას, შესაძლოა, შედეგად ირაციონალური და არაოპტიმალური გადანყვეტილებების მიღება მოჰყვეს. „ჯგუფური აზროვნების“ ცნება პირველად ფსიქოლოგმა ირვინგ ჯენისმა შემოიღო 1971 წელს – მას შემდეგ, რაც მისმა ექსპერიმენტმა აჩვენა, რომ ინდივიდები კონსენსუსისგან განსხვავებული მოსაზრების გამოთქმისგან ან წინააღმდეგობის გამოხატვისგან თავს იკავებდნენ.⁴ მაგალითად, ჯგუფში ექვს ადამიანს ეკრანზე ორი ხაზი აჩვენეს და ჰკითხეს, რო-

* ვაშინგტონის უნივერსიტეტის სამართლის სკოლის ლექტორი, მედიატორი, ადვოკატი. იხ. <<https://kiml-kimlaw.com/understanding-and-using-psychology-in-mediation/>> [12.12.2022].

** ედვარდსვილის სამხრეთ ილინოისის უნივერსიტეტის ლექტორი, მედიატორი, არბიტრი, იურიდიული მრჩეველი. იხ. <<https://kiml-kimlaw.com/understanding-and-using-psychology-in-mediation/>> [12.12.2022].

*** ნაშრომი წარმოადგენს კენ ჩექსისა და კიმ კირნის წერილის თარგმანს გამოცემიდან: Chackes K., Kirn K.L., Understanding and Using Psychology in Mediation, St. Louis Bar Journal Vol 67, №4 Spring 2021, <<https://kiml-kimlaw.com/understanding-and-using-psychology-in-mediation/>> [12.12.2022]. ინგლისურიდან თარგმანი შესრულებულია რუსუდან ჯანჯალაშვილის (ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დავის ალტერნატიული გადანყვეტის ეროვნული ცენტრის სტაჟორი) მიერ.

¹ Ben Yagoda, The Cognitive Biases Tricking Your Brain, The Atlantic, Sept. 2018.

² John Bargh, Before You Know It 125-151(2017).

³ Michael Lewis, The Undoing Project 103 (2017).

⁴ Groupthink, Psychology Today, <<https://www.psychologytoday.com/us/basics/groupthink>> (last visited March 3, 2021).

მელი მათგანი იყო უფრო გრძელი. სიგრძეში განსხვავება აშკარა იყო და ექვსივემ ხმამაღლა გასცა სწორი პასუხი. თუმცა, მოგვიანებით, ექსპერიმენტის მონაწილე ხუთმა პირმა განზრახ წარმოთქვა არასწორი პასუხი. ჩაძიების შემდგომ, 40%-75% შემთხვევაში, მეექვსე პირმა უგულებელყო საკუთარი მოსაზრება და ჯგუფის პასუხი გაიზიარა. კითხვების ნაკლებად ცნობილ საკითხებზე მოტანასა და გართულებასთან ერთად, მასის ნაწილად ყოფნის სურვილი უფრო იზრდებოდა.⁵

130-ზე მეტი მსგავსი ექსპერიმენტი 17 ქვეყანაში ჩატარდა. შედეგები მეორდებოდა – ჯგუფს მიკუთვნებადობის სურვილი დიდ გავლენას ახდენს გადანყვეტილებაზე.⁶

სულ ახლახანს, ორმა პროფესორმა წარმოაჩინა, რომ საფონდო ბირჟის ინვესტორები და მოუკიდებლად უკეთეს გადანყვეტილებებს იღებდნენ, ვიდრე მაშინ, როცა უფრო მეტი საჯარო ინფორმაცია ჰქონდათ.⁷ რატომ არსებობს ეს სურვილი? პროფესორი დანიელ ლევიტინი წერს, რომ ჩვენი „ძლიერი სურვილი, გავიმეოროთ სხვათა ქცევა, განპირობებულია სოციალურ ჯგუფებში ჩვენი მიღებისა და სასიამოვნო ადამიანებად თავის წარმოჩენის იმედით.“⁸ ეს სურვილი თავს იჩენს „ჩვენ მათ წინააღმდეგ“ გონებრივი მდგომარეობის შემთხვევაში – სწორედ ის, რაც სარჩელში გვხვდება. ჯგუფური აზროვნების მინიმალიზება შესაძლებელია ინდივიდების მხარდაჭერით, გააჟღერონ საკუთარი მოსაზრებები და აგრეთვე მათი პოზიციების პატივისცემით, თუნდაც ისინი რადიკალური იყოს.

პასუხისმგებლობა ლიდერს ეკისრება. მედიაციის პროცესში, უნდა განისაზღვროს, ვინ ხელმძღვანელობს ოთახს და რა ტიპის ლიდერული სტილი გააჩნია მას. როგორც იურისტმა ან/და მედიატორმა, შეგიძლიათ, სხდომის ოთახში დროებით ლიდერის ქუდი მოირგოთ და მოითხოვოთ უკუკავშირი. განსხვავებული აზრის გაჟღერებისას აქტიური სმენის მეთოდს მიმართეთ მოსაუბრესთან მიმართებით – გაიმეორეთ მათ მიერ გაჟღერებული კრიტიკა. თქვენ მიერ მათი მოსაზრების ცნობა სხვა პირებს საუბრის სტიმულს მისცემს და აქტიური დისკუსიისკენ ნაბიჯიც გადაიდგმება.

ჯგუფური აზროვნების წარმართვის მიზნით, უკეთესი იქნება, თუკი იკითხავთ, ვინ ესწრება შეხვედრას და დასწრების მიზნის გაჟღერების თხოვნით, პატივისცემას გამოხატავთ თითოეულის მიმართ. მხარი არ დაუჭიროთ მხარის გარდა, სხვა პირთა დასწრებას. საბოლოოდ, შესაძლოა, ამ შემთხვევაში, მოგინიოთ გარკვეული ზომების მიღება. მედიაციის ერთ-ერთ ბოლო საქმეში, მხარე ოჯახის ოთხ წევრთან ერთად გამოცხადდა „კომფორტისა და დახმარების უზრუნველყოფის“ მიზნით. ასეთ სიტუაციაში, საჭიროებისამებრ, მართებულია „კომფორტისა და დახმარების უზრუნველყოფი“ ჯგუფის გადაყვანა განმარტობით, საკონსულტაციო ოთახში. მხარეებს აუხსენით, რომ მეტი პირის მონაწილეობა პროცესს შეანელებს და რომ მათ ნახვას, როცა მოესურვებათ, მაშინ შეძლებენ. ასევე, ჯგუფს შეატყობინეთ, სად იმყოფებიან მხარეები და აცნობეთ მათ პროგრესის შესახებ. ეს პროცესი, მართალია, კომპლექსურია, თუმცა ჯგუფურ აზროვნებას შეამცირებს.

სტატუს კვოს ძალა

სამედიაციო პროცესში იურისტები მეორე მხარის აზრის შეცვლას ცდილობენ; კლიენტები მეუღლეებს ეკამათებიან, რომ საკითხზე კიდევ დაფიქრდნენ; ხოლო მედიატორი ყველას აზრის შეცვლას ცდილობს. გადანყვეტილებები კომპლექსურია და ზოგჯერ სწრაფად და მოუ-

⁵ Richard Thaler & Cass Sunstein, *Nudge* 55-60 (2008).

⁶ იქვე, 55-60.

⁷ Zhi Da and Xing Huang, *Harnessing the Wisdom of Crowds*, *Management Science*, Vol. 66, Issue 5 (May 2020), <<https://pubsonline.informs.org/doi/10.1287/mnsc.2019.3294>>.

⁸ Daniel Levitin, *The Organized Mind*, 157 (2014). See also Ken Schechtman, *Can Scientific Thinking and Progressive Activism Coexist?* *St. Louis Post – Dispatch*, Feb. 2, 2021.

ლოდნელად მიიღება. ყველაზე მარტივი გზა სტატუს ქვოს შენარჩუნებაა, მორიგებისგან დროებით თავის შეკავება, რითაც, შედეგად, საქმეში მეტი გარემოება ხდება ნათელი. ადამიანები ხშირად მიმართავენ ისეთ გამოსავალს, რომელიც ყველაზე მეტ ძალისხმევას ან წინააღმდეგობას მოითხოვს. ელოდეთ, რომ მრავალი დათანხმდება შემოთავაზებულ არჩევანს, მაშინაც კი, როდესაც ის მათი საუკეთესო ინტერესის წინააღმდეგ არის მიმართული.⁹

სტატუს კვო კომფორტისა და სტაბილურობის შეგრძნებას ზადებს; ცვლილებას კი არაერთი ახალი არჩევანი მოჰყვება, რაც დაურწმუნებლობისა და ბუნდოვანების განცდას ქმნის,¹⁰ რასაც, საბოლოო ჯამში, პარალიზი მოჰყვება.¹¹

მხედველობაში მიიღეთ შემდეგი კვლევა: სასურსათო მაღაზიამ მაგიდაზე განათავსა 24 სხვადასხვა გემოს ჯემის ნიმუში, მომდევნო დღეს – მხოლოდ 6. მიუხედავად იმისა, რომ მაგიდამ 24 არჩევნით მიიზიდა მეტი მომხმარებელი, შესყიდვები მეორე დღეს 10-ჯერ მეტი იყო. მრავალფეროვანი არჩევანი აბნევდა მომხმარებელს და ყიდვის სურვილს აკარგვინებდა.¹²

გაურკვევლობა მტერია, ამიტომ უშუალოდ დაუპირისპირდით მას. მედიაციაში, არჩევანთა სია ორ ან სამ მონაცემამდე დაიყვანეთ და მკაფიოდ წარმოადგინეთ. გამოიყენეთ კალამი, ქალაქი ან დაფა და, საჭიროების შემთხვევაში, თანხებისა და დროის გათვალისწინებით, ჩამონერეთ მორიგების შესაძლებლობები. კარგად გამოიყენეთ მოსმენის უნარები და დარწმუნდით, რომ თქვენი გზავნილი მიღებულია. გადანყვეტილებები შემოფარგლეთ მარტივი „კი“ და „არა“ კითხვებით. შეგიძლიათ, წინასწარ განსაზღვროთ სცენარი კრიტიკული ნაბიჯებისთვის.

უარყოფელი პოზიტივი

მედიაციაში მოსარჩელებს ხშირად განუცდიათ სერიოზული დანაკარგი – სამსახურის, სახსრების ზოგჯერ ფიზიკური შესაძლებლობის ან ადამიანურიც კი. შესაძლოა, მოპასუხეთაც – კარგი სამსახურებრივი ურთიერთობა დასრულდა, მომხმარებელი დაბრუნებას არ აპირებს, მომავალი საქმიანი შეთანხმების შესაძლებლობები დაკარგულია. ადამიანები, დანაკარგისა და მისი თანამდევნი სევდის განცდასთან ერთად, ეძიებენ პოზიტიურად აზროვნების გზებს, ტკივილისგან დისტანცირებისა და მისი ჩახშობისთვის.

პოზიტიურ დამოკიდებულებას აქვს დადებით შედეგამდე მისვლის პოტენციალი. პოზიტიური ფსიქოლოგიის თანახმად, ოპტიმისტი ადამიანები უფრო დიდხანს ცოცხლობენ, მეტს გამოიმუშავენ და უფრო ჯანმრთელებიც არიან.¹³ თუმცა, ყურადღასაღებია, რომ პოზიტივი ყოველთვის გამოსავალი სულაც არ არის – თუკი მისკენ მიმართული ხალისიანი ფრაზები ყალბი და ცალმხრივია, ადამიანი, რომელმაც დანაკარგი განიცადა, თავს უარესად იგრძნობს, თითქოს მისი ემოციები დახვედრილი პოზიტივით უარყოფილ იქნა.¹⁴ დაშავებული ადამიანისთვის ნათქვამი ოპტიმისტური ფრაზები, რომ ყველაფერი გამოვა; ცხოვრება ადამიანს ისეთს არაფერს მოუფლენს, რასთან გამკლავებაც შეუძლებელია, ან ყველაფერი რაღაც მიზნით ხდება – უარყოფელ პოზიტივს შეიცავს.

ერთ-ერთ უახლეს კვლევაში, ხალხს ჰკითხეს, მნიშვნელოვანი სიახლეების მოლოდინში მყოფთ, რა ეხმარებოდათ ყველაზე მეტად. მიუხედავად იმისა, რომ ზოგიერთი მადლიერებას

⁹ Thaler and Sunstein, *ib.* სქოლიო 5, 85-89.

¹⁰ Kim L. Kim, Why We Like Things to Remain the Same (September 10, 2019) <<https://kimlkirnlaw.com/why-we-like-things-to-remain-same/>>.

¹¹ Chip Heath & Dan Heath, *Switch* 52-72 (2010).

¹² იქვე, 50-51.

¹³ Martin Seligman, *Learned Optimism* (2013).

¹⁴ Tim Herrera and Anna Goldfarb, 8 Ways to Help You Live Smarter in 2020, N.Y. Times, Dec, 30, 2019, B5.

იჩენდა ოპტიმისტური ფრაზების მოსმენისას, გაცილებით მეტმა გამოკითხულმა აღნიშნა, რომ ამგვარი ფრაზები ცალსახად ალიზიანებდათ.¹⁵

ადვოკატისა და მედიატორისთვის დაზარალებულთა მოსმენა უკეთესი სტრატეგიაა.¹⁶ ნება მიეცით, მოჰყვეს საკუთარი ისტორია. თუკი მედიაცია წარმატებულია, ეს იქნება მათი საკუთარი „დღე სასამართლოში“, ამდენად, მნიშვნელობა მიანიჭეთ მას. შესაძლოა, აღნიშნულს დრო დასჭირდეს, მაგრამ კლიენტები, რომლებიც გრძნობენ, რომ მას მართლაც უსმენენ და პატივს სცემენ, დადებითი შედეგისკენ გადადგმული ნაბიჯია.

დაზარალებულს შეახსენეთ, რომ მართლაც რთულია; რომ გარშემო ყველასთვის რთულია. თუკი თავად გამოგიცდიათ რაიმე მსგავსი, მხედველობაში მიიღეთ მისი გაზიარება. აღნიშნული ამკვიდრებს ისეთ ურთიერთობებს, რაც საქმეს მორიგებისკენ წაიყვანს.

დიალოგის ხელოვნება მოთხოვნების წაყენების ნაცვლად

მედიაცია თითქმის ყოველთვის რთულ დიალოგებს მოიცავს – კლიენტთან, მეორე მხარესთან, მრჩეველებთან, ზოგჯერ მედიატორთანაც კი. ხშირად ეს სირთულეები გამოწვეულია შემდეგი მიზეზებით: განსხვავებული აზრები მომხდართან დაკავშირებით; მძიმე ემოციური მდგომარეობა; ან/და ისეთი შემთხვევები, როცა დისკუსია პირდაპირ ეხება პიროვნების იდენტობას, თვითშეფასებას ან/და გამოსახულებას. იურისტები, რომლებიც მოსარჩელებს მედიაციაში წარმოადგენენ, ხშირად აწყდებიან იმავე პრობლემებს.

ადამიანები თავს დაუცველად გრძნობენ, როდესაც საქმე მათ შელახულ იმიჯსა და თვითშეფასებას ეხება; მოსალოდნელი შედეგები კი ბუნდოვანია. ხაზი გაავლეთ მხარეებისთვის გზავნილის მინოდებასა და „დიალოგის სახით უფრო კონსტრუქციული მიდგომის სახით“.¹⁷ არსებობს დაკვირვება, რომ „რთული გზავნილის მიტანა ხელყუმბარის სროლის ტოლფასია“ და არ არსებობს მისი ტაქტიანად, შედეგების გარეშე სროლის გზა.¹⁸

როდესაც ადვოკატი მედიაციის პროცესში საუბრობს მომხდარზე (საქმის ფაქტობრივ გარემოებებზე), დაფიქრდით შემდეგზე: „ძიება იმისა, ვინ არის მართალი და ვინ არა, ჩიხში მიგვიყვანს“.¹⁹

მედიაცია არ ითხოვს საქმის ფაქტობრივ გარემოებებზე შეთანხმებას. ალტერნატივა გახლავთ ორივე მხარის აღქმებისა და ინტერპრეტაციების გაგებისა და ანალიზის მცდელობა. აღნიშნული მხარეებს შესაძლებლობას აძლევს, საკუთარი მიზნების წარმოდგენის ნაცვლად, დასვან კითხვები, გამოიკვლიონ, როგორ ხედავენ ისინი ფაქტებს. ადვოკატის ან მხარის აზრები მოხსენიებულ უნდა იქნას არა როგორც ობიექტური სიმართლე, არამედ როგორც ინტერპრეტაციები და აღქმები. იგივე პრინციპები ვრცელდება მეორე მხარის მიზნებთან,²⁰ ბრალთან ან პასუხისმგებლობასთან მიმართებით.²¹

შენწყვიტეთ დავა იმაზე, რომელია მართალი. ამის ნაცვლად, შეეცადეთ, კონცენტრირდეთ იმაზე, რომ თითოეულ მხარეს გააჩნია საკუთარი პერსპექტივა და ემოცია. მედიაციაში ადვო-

¹⁵ Kate Sweeny, The Downside of Positivity, The Psychologist, Vol 30 (Feb. 2017), <<https://the-psychologist.bps.org.uk/volume-30/february-2017/downsides-positivity>>.

¹⁶ Allen Rucker, Dismissive Positivity, (Feb 19, 2020), <<https://www.christopherreeve.org/blog/daily-dose/dismissive-positivity>>.

¹⁷ Douglas Stone, Bruce Patton & Sheila Heen, Difficult Conversations (1999).

¹⁸ იქვე, xvii.

¹⁹ იქვე, 10.

²⁰ “The error we make in the realm of intentions is simple but profound: we assume we know the intentions of others when we don’t.” იხ. იქვე, 11.

²¹ “[T]alking about fault is similar to talking about truth – it produces disagreement, denial, and little learning. It evokes fears of punishment and insists on an either/ or answer.... Talking about blame distracts us from exploring why things went wrong and how we might correct them going forward.” იქვე, 11-12.

კატს ამის მიღწევა შეუძლია დიალოგში მეორე მხარის ჩართვით, რათა საკითხის გარკვევაში დახმარება შეძლოს და მხარეებს აუხსნას, რომ ორივეს შეუძლია ერთმანეთისგან სწავლა. ამ გზით, უფრო მოსალოდნელია მეორე მხარის ღიაობა აზრის შეცვლისთვის. შესაძლოა, მხარეებმა შეიმეცნონ რამე ისეთი, რაც შეცვლის მათ მიერ პრობლემის გაგების გზებს.

დაიწყეთ მესამე პერსპექტივიდან

მედიაციის სესიის დაწყებისას მნიშვნელოვანია წარმოდგენილი პრინციპებით ხელმძღვანელობა. ადვოკატებს ვურჩევდით, შეხვედრა არ დაიწყონ თავიანთი კლიენტის პერსპექტივიდან დანახული ფაქტობრივი გარემოებების აღწერით, რამეთუ ეს მეორე მხარეში ნეგატიურ რეაქციასა და თავდაცვის მექანიზმის ამოქმედებას იწვევს. ამის მაგივრად, მიმართეთ მესამე პერსპექტივიდან: თუ როგორ აღწერდა ობიექტური დამკვირვებელი დავას; ამბით, რომელიც ორივე მხარის სიმართლეს შეიცავს. მესამე პერსპექტივიდან დავის აღწერა მოიცავს:

- განსჯისგან თავის შეკავებასა და განსხვავების აღწერას.
- ცნობას იმისა, რომ მხარეები სიტუაციას განსხვავებულად აღიქვამენ.
- დამსწრეთათვის იმის გაზიარებას, თუ როგორ ხედავთ თქვენ და თქვენი კლიენტი მოცემულ საკითხს და აღნიშვნა იმისა, რომ გსურთ მეორე მხარის თვალთაშორის აღქმულში მეტად გარკვევა.

- **მოიწვიეთ და ითხოვეთ, დაწესებისა და მოთხოვნის მაგივრად**

- შეთანხმების შესახებ წინადადებების წარმოდგენისთვის აუცილებელი პრინციპები მოიცავს:

- დიალოგში მეორე მხარის მოწვევას თქვენი მხარის შეხედულებების მტკიცების ნაცვლად.

- თხოვნას მოთხოვნის მაგივრად.

წარმოდგენილი პრაქტიკული რჩევები გამოსადეგია ნებისმიერ ისეთ სიტუაციაში, როდესაც პირს სურს, განიხილოს საკითხები, რომლებიც მოიცავს განსხვავებულ მიდგომას, პერსპექტივას, შელახულ გრძნობებსა და სმენის უნარების მომთხოვნ თემებს. აღნიშნული რჩევები ორმაგად სასარგებლოა იურისტებისთვის, რომლებიც კლიენტების წარმომადგენლობით საქმიანობას ახორციელებენ, მედიაციის ჩათვლით, და აგრეთვე მედიატორებისთვის საუბრების წარმოების პროცესში.

გააუმჯობესეთ მედიაციის პროცესი სტრესის შემცირებით

კარგად ცნობილია, რომ მედიაცია, შესაძლოა, მხარეებისთვის სტრესული იყოს. მეცნიერების დახმარებით, შესაძლოა სტრესის მიზეზების იდენტიფიცირება და მედიაციის პროცესში მისი საზიანო ეფექტების შემცირება.

კონფლიქტური სიტუაციები დაძაბულობას იწვევს, რასაც ადამიანის ქცევაზე როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი ზეგავლენა გააჩნია. სტრესის არსებობას განაპირობებს ორგანიზმისთვის მოსალოდნელ საფრთხესთან გამკლავების მიზანი.

ყველასთვის ნაცნობია ადრენალინის, კონფლიქტის საპასუხოდ გამომუშავებული სტრესის ჰორმონის, შესახებ, რომლის ერთ-ერთი ეფექტიც გახშირებული გულისცემაა.

კონფლიქტის შედეგად ასევე გამომუშავდება კორტიზოლი, რომელიც ადრენალინზე ნაკლებეფექტურია, თუმცა მნიშვნელოვანი და ხანგრძლივი ზეგავლენა აქვს განსჯის უნარზე. კორტიზოლს გააჩნია დადებითი ეფექტები, ადამიანს ეხმარება რა კონცენტრირების უნარისა და გონებრივი შესაძლებლობების გამახვილებაში, თუმცა დიდი ოდენობით გამომუშავებისას იწვევს განსჯის უნარის დაქვეითებას.²²

²² Tanz, Jill, Using Neuroscience to Understand Stress and Improve Mediation, <<https://www.mediate.com/articles/tanz-using-neuroscience.cfm>> (2019). Tanz is an attorney and mediator who has worked extensively on this

კვლევის თანახმად, მედიაციის პროცესში სტრესის ქვეშ მყოფი მხარე მეორე მხარეს აღიქვამს, როგორც უფრო საშიშსა და გაბრაზებულს და, შესაბამისად, მიდრეკილია მისი მიზნების არასწორად ინტერპრეტაციისკენ. კორტიზოლის მაღალმა დონემ, შესაძლოა, გამოიწვიოს საკუთარი პოზიციის გაღრმავებისკენ სწრაფვა და გაართულოს მეორე მხარის პერსპექტივის აღქმა.²³

წარმოდგენილი სტრატეგიების დახმარებით, იურისტებს შეუძლიათ მედიაციაში სტრესის ზეგავლენის შემცირება. ქვემოთ მოცემული მეთოდების გამოყენება შეუძლიათ როგორც ადვოკატებს თავიანთ კლიენტებთან მიმართებით, აგრეთვე მედიატორს მედიაციის პროცესში:

- საერთო სესიების შემთხვევაში, მედიაციის პროცესი დაიწყეთ თითოეულ მხარესთან ინდივიდუალური შეხვედრით.

- გაესაუბრეთ მხარეებს მედიაციასთან დაკავშირებული სტრესის თაობაზე და შესთავაზეთ აღნიშნულთან გამკლავების გზები, როგორებიცაა, მაგალითად, ღრმად სუნთქვა, შესვენებების მოთხოვნა ან ჩანანერების გაკეთება.

- შესთავაზეთ მხარეებს, დაასახელონ თავიანთი განცდები, ჰკითხეთ, რას გრძნობენ.

- გადანწყვეტილების მიღებამდე დრო მიეცით მხარეებს სტრესისგან გათავისუფლებისთვის. ისეთი სესიის შემდეგ, რომელიც, სავარაუდოდ, მხარე(ებ)ს სტრესის ქვეშ მოაქცევდა, მეტად ლალი ინტერაქციით, შესთავაზეთ შესვენება, სანამ გადანწყვეტილების მიღებას სთხოვთ.

- მინიმუმამდე დაიყვანეთ ემოციების ამოთქმა, მათგან დაცლა. ეს შესაძლოა ენინაალმდეგებოდეს მედიაციის შესახებ ლიტერატურაში გავრცელებულ მოსაზრებებს, თუმცა მკვლევრებმა დაადგინეს, რომ ემოციების ამოთქმა ორივე მხარეში აღძრავს სტრესულ რეაქციას და საკითხის მოგვარებას ნაკლებად სავარაუდოს ხდის. თუკი მხარეს დაუინებით სურს „საკუთარი აზრების ამოთქმა“, აღნიშნულის განხორციელება უმჯობესია მედიატორთან ინდივიდუალურ შეხვედრაზე.

- ამასთანავე, შეაჯამეთ ხოლმე მედიაციის პროცესში განხილული საკითხები, რათა მხარეებს დაეხმაროთ სესიაზე თქმულის ზუსტად გახსენებაში.²⁴

დასკვნა

იურისტებს მედიაციაში, მხარის წარმომადგენლის ან მედიატორის როლის შეთავსების შემთხვევაში, კლიენტებთან, მედიატორებთან ან ნებისმიერ სხვა პირთან ინტერაქციის გაუმჯობესების მიზნით, შეუძლიათ მიმართონ როგორც ფსიქოლოგიას, ასევე ადამიანური ემოციებისა და ქცევის ანალიზის შესახებ სხვა დისციპლინებს.

ინგლისურიდან თარგმნა

რუსუდან ჯანჯალაშვილმა

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დავის ალტერნატიული გადაწყვეტის ეროვნული ცენტრის სტაჟიორი.

topic with Prof. Martha K. McClintock, a neuroscientist, psychologist, and evolutionary biologist. See, e.g., Jill S. Tanz and Martha K. McClintock, *The Physiologic Stress Response During Mediation*, 32 *Ohio State J. Disp. Res.* 29 (2017).

²³ იქვე.

²⁴ Tanz, *ib. სქოლიო* 22.