

საქართველოს უზენაესი სასამართლო

ურთიერთობები სასამართლო სსდომის დარბაზში

სსდომის მართვის,
მხარეთა მორიგების
კომუნიკაციური და
სამართლებრივი ასპექტები

თბილისი
2010



კრებულზე მუშაობდნენ:

- მიხეილ გომივილი** – საქართველოს უზენაესი სასამართლოს თავმჯდომარის პირველი მოადგილე, სამოქალაქო საქმეთა პალატის თავმჯდომარე;
- მანია სულხანიშვილი** – საქართველოს უზენაესი სასამართლოს წევრი;
- ქეთევან მესხიშვილი** – იუსტიციის უმაღლესი სკოლის მსმენელი;
- ხათუნა ჯინორია** – საქართველოს უზენაესი სასამართლოს თავმჯდომარის პირველი მოადგილის თანაშემწე;
- რუსა გელაშვილი** – საქართველოს უზენაესი სასამართლოს თავმჯდომარის პირველი მოადგილის მთავარი სპეციალისტ-რეფერენტი.

დააკაბადონა **მარიკა მაღალაშვილმა**

წინასწარმოება

2005 წლიდან საქართველოს უზენაესი სასამართლოს თავმჯდომარის ბატონი კონსტანტინე კუბლაშვილის ინიციატივით საქართველოში მოწვეული იყო რამდენიმე სპეციალისტი გერმანიის ფედერაციული რესპუბლიკიდან. პროექტის მიზანს წარმოადგენდა სასამართლო სხდომის დარბაზში კომუნიკაციის ძირითადი ასპექტების განხილვა და ამ სფეროში ქართველი მოსამართლეების ცოდნისა და უნარის შემდგომი განვითარება.

პროექტის ფარგლებში ჩატარდა რამდენიმე სემინარი საქართველოს ყველა ინსტანციის სასამართლოს მოსამართლეთა მონაწილეობით. სემინარებში უზენაესი სასამართლოს მოსამართლეებიც მონაწილეობდნენ, რომელთა მიერ შეგროვებულ მასალასაც ეფუძნება ეს კრებული.

კრებული შედგება შესავლისა და თერთმეტი ნაწილისაგან. პირველი ნაწილი ეხება კომუნიკაციის ცალკეულ ელემენტებს, როგორცაა ანალიტიკური მოსმენა, ვერბალურ-არავერბალური კომუნიკაცია და ა.შ.

კრებულის მეორე ნაწილი მხარეთა მორიგების საპროცესო ინსტიტუტს ეთმობა და აქ განხილულია მორიგების საკანონმდებლო ასპექტები.

რაც შეეხება შემდგომ ნაწილებს, ისინი მთლიანად ეთმობა მხარეთა კომუნიკაციას მორიგების პროცესში და ამ პროცესში წარმოშობილ შესაძლო სირთულეებს (მოლაპარაკების წარმართვას, მორიგების ფსიქოლოგიურ ასპექტებს, მოლაპარაკების წესებს, მხარეთა პოზიციებს და ა.შ.). კრებულის

ბოლოს კი განხილულია ორი მაგალითი სასამართლო პრაქტიკიდან.

კრებული რეკომენდებულია საქართველოს საერთო სასამართლოების მოსამართლეთათვის, განურჩევლად მათი სპეციალიზაციისა, რადგან სასამართლო სხდომის წარმართვა და დარბაზის მართვა მოსამართლის მაღალი კვალიფიკაციის დამადასტურებელი ერთ-ერთი უმთავრესი ნიშანია.

კრებულის ავტორები იმედოვნებენ, რომ წარმოდგენილი მასალები დახმარებას გაუწევენ ქართველ მოსამართლეებს სასამართლო სხდომისა და მორიგების თაობაზე მოლაპარაკების პროცესის მართვაში, მოცემული კრებული იქნება კიდევ ერთი წინგადადგმული ნაბიჯი ამ სფეროში საქართველოს მოსამართლეთა ცოდნის, უნარებისა და გამოცდილების განვითარებაში.

ს ა რ ჩ ე ვ ი

| | |
|--|----|
| შესავალი | 7 |
| კომუნიკაციის ცალკეული თემები და შემაღვენელი ელემენტები | 11 |
| ანალიტიკური მოსმენა | 11 |
| ვერბალური კომუნიკაცია | 13 |
| არავერბალური კომუნიკაცია | 14 |
| სოციალური აღქმა | 18 |
| ემოციების მართვა | 21 |
| მხარეთა მორიგება | 27 |
| 1. მორიგების, როგორც საპროცესო სამართლებრივი ინსტიტუტის ზოგადი მიმოხილვა | 27 |
| 2. მორიგება ანუ ახალი გარიგება | 28 |
| 3. მორიგება სამართალწარმოების სხვადასხვა სტადიაზე | 29 |
| 4. საქმის წარმოების დასრულება გადაწყვეტილების გამოტანის გარეშე | 34 |
| 5. სასამართლო ხარჯების განაწილების წესი მორიგების დამტკიცების შემთხვევაში | 39 |
| მორიგების მიზანი | 41 |
| პარკარდის კონცეფცია | 43 |
| მოლაპარაკების წარმართვის ფსიქოლოგიური თავისებურებანი | 51 |
| თუ არ დაინტერესდნენ წინადადებით | 60 |
| დავით გოგოლაძისა და თემურ იმნაძის საქმე | 66 |
| ხრიკები მოლაპარაკებისას | 75 |
| მოლაპარაკებები თამაშის წესების თაობაზე | 76 |
| ცბიერი ტაქტიკა | 77 |
| გამიზნული ტყუილი | 77 |
| ფსიქოლოგიური ომი | 79 |
| ზეწოლის პოზიციური ტაქტიკა | 82 |
| ნუ გახდებით მსხვერპლი | 85 |

| | |
|--|------------|
| ს შირად დასმული შაკითხვები | 86 |
| რა ხდება იმ შემთხვევაში, თუ მხარეებს განსხვავებული წარმოდგენა აქვთ სამართლიანობაზე? | 87 |
| უნდა ვიყოთ თუ არა სამართლიანი, როცა არ მოგვეთხოვება? | 87 |
| როგორ უნდა მოვექცეთ იმ შემთხვევაში, თუ პრობლემა თავად მხარეა? | 88 |
| როდის არ აქვს აზრი მოლაპარაკებას? | 89 |
| როგორ მოვერგოთ მოლაპარაკებისას კულტურულ, პიროვნულ და ა.შ. განსხვავებებს? | 90 |
| სად უნდა შევხვდეთ? ვინ უნდა გააკეთოს პირველი ოფერტი? საიდან დავიწყოთ? | 91 |
| როგორ გადავიდეთ კონკრეტულ ვალდებულებებზე? | 92 |
| როგორ ვაწარმოოთ მოლაპარაკება, თუ მეორე მხარეს აშკარა უპირატესობა აქვს? აქვს თუ არა მოლაპარაკებას აზრი ასეთ დროს? | 94 |
| როგორ გავაძლიეროთ ჩვენი პოზიცია მოლაპარაკების წარმოებისას? | 95 |
| მაბალითი I | 98 |
| მაბალითი II | 106 |

საუნივერსიტეტო განათლების მიღების პროცესში ხდებოდა შესწავლა, თუ როგორი მოქმედება ჩაითვლებოდა საზოგადოებრივი ურთიერთობის დარღვევად და რა პასუხისმგებლობა დაეკისრებოდა თითოეულ მხარეს ასეთი დარღვევისათვის. მოსამართლის მთავარ ცოდნად მიჩნეული იყო მხოლოდ სადავო იურიდიული და ფაქტობრივი საკითხების გადაწყვეტა, მაგრამ მთავარი პრობლემა მხოლოდ ეს არ არის. დავის გადაწყვეტამდე მოსამართლეს უწევს მხარეთა ემოციებით დატვირთული და გაჯერებული სხვადასხვა საპროცესო სტადიის გავლა, რისთვისაც საჭიროა არა მხოლოდ საპროცესო ნორმების ცოდნა, არამედ მოსამართლის მიერ მხარეებთან, ასევე მხარეთა შორის წარმატებული კომუნიკაციის დამყარება.

ბევრი საკითხი, რაც განხილულია კომუნიკაციის ცალკეული თემის ფარგლებში, მოსამართლისათვის უკვე კარგადაა ცნობილი მისი ყოველდღიური პროფესიული საქმიანობიდან. აღნიშნული საკითხების გაცნობა დაეხმარება მოსამართლეს პროცესის უკეთ გაანალიზებასა და საკუთარი წარმატებებისა თუ წარუმატებლობების მიზეზის შეცნობაში.

აქ განხილული საკითხები შესაძლებელია ჩვენი პრაქტიკის დადასტურებად მივიჩნიოთ.

ამ თეორიაში გარკვევა გამოცდილი მოსამართლეებისთვისაც სასარგებლოა, ვინაიდან მათ შესაძლებლობა ეძლევათ, გააცნობიერონ ის, რასაც ნაწილობრივ ქვეცნობიერად იყენებენ და გამიზნულად მართონ საკუთარი ქმედება.

აუცილებელია კვალიფიკაცია კომუნიკაციის საკითხებში, თუმცა არავის უნდა ჰქონდეს იმის ილუზია, რომ აღნიშნული საკითხების შესწავლით მოსამართლე იქცევა სხდომის შესანიშნავ მმართველად.

საქმის განხილვისას აუცილებელია მხარეთა ურთიერთსაწინააღმდეგო ინტერესების გარკვევა და მათი დაბალანსების გზით წარმატებული კომუნიკაციის დამყარება. ამგვარი მრავალფეროვანი ამოცანების შესრულებისათვის მოსამართლეებს, ბუნებრივია, ესაჭიროებათ სხვადასხვაგვარი უნარები და კომპეტენციები:

1. ყველაზე ცნობილი და გავრცელებულია პროფესიული კომპეტენცია, რაც თავისთავად მოიცავს სამართლებრივ ცოდნას და ამ ცოდნის მის მიერ გადასაწყვეტი სამართლებრივი დავის ფარგლებში გამოყენების უნარს. ამასთან, პროფესიული კომპეტენცია გულისხმობს საქმის განხილვის მაღალ კვალიფიკაციას, რაც, თავის მხრივ, მოიცავს სხდომის მართვის, საუბრის წარმართვისა და მეთოდის ცოდნას. აქ ასევე მოიაზრება მორიგებასთან დაკავშირებული მოლაპარაკების წარმართვის უნარი. პროფესიული კვალიფიკაცია მოითხოვს საუბრის, არგუმენტირების და დარწმუნების უნარის ქონას.
2. მოსამართლის საქმიანობაში უფრო და უფრო დიდ მნიშვნელობას იძენს სოციალური კომპეტენცია. აქ პირველ რიგში მოიაზრება კომუნიკაციის უნარი, რომელსაც დღესდღეობით მოსამართლის ფუნქციებს შორის ყველაზე მნიშვნელოვნად მიიჩნევენ.

სასამართლო დარბაზი არის სოციალური სამყარო მინიატურაში. სამყარო, სადაც ყოველდღიურ ცხოვრებაში მიმდინარე სოციალური პროცესები წარმოჩინდება უფრო მკვეთრად, მხარეთათვის უმნიშვნელოვანესი შედეგებით.

მეცნიერება კომუნიკაციას ხსნის, როგორც ინფორმაციების, ფაქტების, შემეცნებების, აზრების, შეფასებების, გრძნობების, შეგრძნებების, მოლოდინისა და სურვილების ურთიერთგაცვლას.

სოციალური კომპეტენცია მოსამართლისაგან მოითხოვს მხარი დაუჭიროს და აამოქმედოს მხარეების მზადყოფნა კოოპერაციასთან დაკავშირებით, გაათანაბროს ურთიერთგანსხვავებული ინტერესები, გამოავლინოს პრობლემათა გადაჭრისა და მონაწილეთა მოტივაციის უნარი. აღნიშნული კომპეტენციის შემადგენელი ნაწილია პრობლემათა კომპლექსურობისა და სოციალური, ეკონომიკური თუ ტექნიკური მიმართებების აღქმა. სოციალური

კომპეტენცია ასევე მოიცავს კონფლიქტების მართვის უნარს (კონფლიქტების გადაჭრის მეთოდი);

3. პერსონალური კომპეტენცია გულისხმობს, რომ მოსამართლე უნდა ფლობდეს ბუნებრივ ავტორიტეტს, საზოგადოების წინაშე უნდა წარდგეს თავდაჯერებულად, გონივრულად და წინდახედულად, ასევე შეიცნოს საკუთარი ძლიერი და სუსტი მხარეები.

მოსამართლე მზად უნდა იყოს დიდი დატვირთვისათვის და უნდა მოახერხოს საქმის განხილვის ეფექტური სტრუქტურირება.

გარდა ზემოაღნიშნულისა, მოსამართლისათვის ასევე მნიშვნელოვანია ისეთი საკვანძო კვალიფიკაციები და უნარ-ჩვევები, როგორცაა ინტუიცია, თვდაჯერებულობა, კრიტიკისა და კონფლიქტის მოგვარების უნარი, სანდომიანობა, გუნდური მუშაობის უნარი, ანალიტიკური აზროვნება. ეს ცნებები ლიტერატურაში „ემოციური ინტელექტის“ სახელწოდებით არის ცნობილი. ემოციური ინტელექტის არსია ის, რომ ჩვენ ვისწავლოთ ჩვენი გრძნობებიდან. ამასთან, ამან ხელი არ უნდა შეუშალოს რაციონალურ აზროვნებას. აღნიშნული კომპეტენციები ქმნის ერთიან სისტემას, რომლის დახმარებითაც შეგვიძლია ვისწავლოთ საკუთარი ემოციების ანალიზი, მართვა და გამოყენება.

კომუნიკაციის, საუბრისა და პაექრობის თეორიული საფუძვლების დახმარებით სასამართლო სხდომაზე ადვილია იმის გაგება, თუ რისი თქმა სურთ მხარეებს სინამდვილეში.

ყოველივე მიზნად ისახავს იმას, რომ მოსამართლემ გარკვეული კავშირი დაამყაროს მისთვის მინდობილ ადამიანებთან და სხდომა მართოს ისე, რომ მხარეებმა საკუთარი თავი იპოვონ მათი სამართლებრივი დავის ფარგლებში. მხარეებს მიეცეთ საკმარისი შესაძლებლობა, რომ გამოხატონ და აღწერონ თავიანთი პრობლემები და ინტერესები.

კომუნიკაციის მეცნიერების წარმომადგენელი შულც ფონ თუნი ზემოთ აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით განმარტავს: „როდესაც ჩვენ ვურთიერთობთ ადამიანებთან, კიდევ უფრო მეტად ვურთიერთობთ საკუთარ თავთან. სოციალურ კომპეტენციათა (უნარ-ჩვევათა) მიზანია სხვებთან და საკუთარ თავთან ურთიერთობის დამყარება. ამიტომ აღნიშნული კომპეტენციები, უნარ-ჩვევები, ხშირად პროფესიულ უნარ-ჩვევებს უთანაბრდება.“

წარმატებული კომუნიკაციისა და სასამართლო სხდომის მართვისათვის

აუცილებელია მოსამართლემ გააცნობიეროს თავისი მიზნები, რისი მიღწევაც სურს მას საქმის განხილვისას. მხოლოდ იმ შემთხვევაში შეუძლია მას საქმის წარმართვა და მიზნის განხორციელების ხელშემშლელი პირობების აღმოფხვრა, თუ მოსამართლეს წინასწარ გაცნობიერებული და განსაზღვრული აქვს თავისი მიზნები.

ჯერ კიდევ საქმის მომზადებისას, მოსამართლემ მიზანშეწონილია, რომ გაიაზროს შემდეგი:

1. ისახავს თუ არა ის მიზნად მოკლე ან ხანგრძლივი პროცესის ჩატარებას;
2. სურს თუ არა მას საქმესთან დაკავშირებული საკითხების მოკლე ან სრული განმარტება;
3. რომელი პრობლემის თავიდან აცილება და რომელი პრობლემური საკითხის წინა პლანზე გადმოწევა სურს მას.

წარმატებული კომუნიკაციის საფუძველია მოსამართლის განწყობა და დამოკიდებულება პროცესის თითოეული მონაწილის მიმართ. სასამართლოში წარმატებული კომუნიკაციისათვის გადამწყვეტია, თუ როგორ წარდგება მოსამართლე მხარეების წინაშე და როგორ მოქმედებენ მხარეები მის მიმართ.

ქოვენიკსიის სალკაული თემატიკა და შეაადგენელი ელემენტები

ანალიტიკური მოსმენა

წარმატებული სასამართლო პროცესის ერთ-ერთი ძირითადი წინაპირობაა ის, რომ პროცესის მონაწილეებს ესმით რას ამბობენ და რისი თქმა უნდათ მოსარჩელეს, მოპასუხეს, ადვოკატებს, მოსამართლეებს. როდესაც მხარე საკუთარ სათქმელს ვერ გამოთქვამს მკაფიოდ, ან, თუ განცხადებების/ინფორმაციების განმარტება საუბრის პარტნიორის მიერ ხდება, ერთი მხარის ნათქვამი სხვა მონაწილეებს სხვაგვარად ესმით და ეს იწვევს გაუგებრობებს.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, შეიძლება ითქვას, რომ კომუნიკაცია მრავალშრიანია, ვინაიდან ერთ მესიჯში მოთავსებულია რამდენიმე გზავნილი, ინფორმაცია:

– საქმიანი ინფორმაცია, ანუ მშრალი ფაქტობრივი შინაარსი; ის, რის შესახებაც გვაწვდის ინფორმაციას მოსაუბრე.

– თვითგამოაშკარავება, რომლის ასპექტებიც მესიჯში მოცემულია ქვეცნობიერად ან მესიჯის ავტორის სურვილის საწინააღმდეგოდ კი. თვითგამოაშკარავების ასპექტი გამოხატულია ირიბი „მე – განცხადებით“ და გვაწვდის ინფორმაციას მესიჯის ავტორზე, მის განწყობაზე, შეხედულებებზე, ინტერესებსა და ასევე მის გრძნობებზე.

– ურთიერთობის/დამოკიდებულების სივანალები, რომელიც მიანიშნებს იმაზე, თუ რა განწყობა და წარმოდგენა აქვს მოსაუბრეს თანამოსაუბრეზე (შენ ხარ...) და ასევე მიუთითებს მათ ურთიერთდამოკიდებულებაზე. ბუნებრივია, იგივე

ვრცელდება მოსამართლეებზეც, როდესაც ისინი სასამართლო სხდომაზე ურთიერთობენ მხარეებთან, ადვოკატებთან, მოწმეებთან. საუბრისას ასევე მოსამართლეებიც (ცნობიერად თუ ქვეცნობიერად) გამოხატავენ თავიანთ განწყობას ნათქვამის ადრესატების მიმართ. პატივისცემა, როგორც წესი სახეზეა მაშინ, როდესაც მოსამართლე მხარეს აძლევს სიტყვას, ეკითხება მის მოსაზრებებთან დაკავშირებით, სერიოზულად უდგება მის განმარტებებს და აგრძნობინებს გარკვეულ ნდობასა და პატივისცემას მის მიმართ. ხოლო უპატივცემულობაა, როდესაც მოსამართლე იქცევა იმის საწინააღმდეგოდ, რაც წარმოადგენს პროცესის მონაწილის მიმართ პატივისცემით განწყობის გამოხატულებას.

ზემოთ აღნიშნულიდან გამომდინარე, მოსამართლისათვის უბრალოდ ნათელი უნდა იყოს, რომ სხდომის მართვისას და პროცესის მონაწილეებთან ურთიერთობისას, ისინი მუდმივად ეხებიან დამოკიდებულებების შრეს. მოსამართლეებმა, რომლებიც დაინტერესებულნი არიან, რომ სასამართლო დარბაზში შექმნან დადებითი კლიმატი, პროცესის ცალკეულ მონაწილესთან ურთიერთობა უნდა წარმართონ დადებითად. მოსამართლემ უნდა შეძლოს ნაკლებად წარმატებული პროცესის დადებითად შემობრუნება.

– *აპელირება/მოწოდება კონკრეტული ქმედების განხორციელებაზე.* მასში იგულისხმება ის, რისი მიღწევაც სურს მოსაუბრეს მისი პარტნიორისაგან. მოსაუბრე ადრესატს აგრძნობინებს, რომ, მისი აზრით, უნდა განხორციელდეს რაიმე ქმედება. ხშირად აღნიშნული ფარულად და ბრძანებითი კილოთი გამოიხატება: *დამეხმარეთ!.. მითხარით!.. დამიცავით!..*

წარმოვიდგინოთ მაგალითი: მხარე არ იზიარებს მოსამართლის სამართლებრივ შეფასებებს. მან საკმაოდ თავაზიანად უპასუხა მოსამართლეს: „იცით, ეს მე ჩემმა ადვოკატმა სხვაგვარად ამიხსნა“, რაზეც მოსამართლისაგან მიიღო მკვახე პასუხი: „ახლა ამ საკითხს თქვენ მე აგიხსნით! კარგად მომისმინეთ!“

როდესაც მოსამართლე ასე გამოხატავს საკუთარ აზრს, ამით შინაარსობრივად აცხადებს შემდეგს:

თვითგამოაშკარავების თვალსაზრისით იგი ამბობს, რომ *მე* ვიცი ეს უკეთ, *მე* ვიღებ გადაწყვეტილებას, *მე* არ მივცემ არავის იმის უფლებას, რომ ჩემს ცოდნაში შეიტანოს ეჭვი (*მე* – განცხადება).

რაც შეეხება მხარისადმი დამოკიდებულებას, აქ მხარე გაიგებს იმას, რომ მოსამართლეა აქ გადამწყვეტი და უფროსი და მას მართებს დამორჩილება

(შენ უნდა დამორჩილდე – შენ განცხადება). ამის გარდა, მოსამართლე აცხადებს, რომ – შენ იურიდიულად წამგებიანი პოზიცია გაქვს, შენი მოსაზრება მცდარია; მე არ ვიზიარებ შენს პროგნოზებს.

აპელირება/მოწოდება აქ შემდეგნაირია: დამიჯერე! მორიგდი!

აღნიშნულ მაგალითში მოსამართლემ საკმაოდ ბევრი გააკეთა იმისათვის, რომ კომუნიკაცია დამოკიდებულების სკალაზე მინუსისაკენ, ანუ უპატივცემულობის გამოხატვისაკენ წარმართულიყო, ამასთან მოსამართლემ მოახერხა ადვოკატის განაწყენებაც. ამას შედეგად მოჰყვება მოსამართლესა და მხარეს შორის დაძაბული კომუნიკაცია.

მოსამართლის მიერ იმის გაცნობიერება, რომ ნებისმიერი განცხადება შეიძლება შეიცავდეს სხვადასხვა მესიჯს, ჰქმნის სხდომის ეფექტურად წარმართვის წინაპირობას. როდესაც მოსამართლეს სხდომაზე მიმართავს პროცესის ერთ-ერთი მონაწილე, მან საკუთარ თავს უნდა დაუსვას შემდეგი კითხვები: რას ამბობს პირი (ცნობიერად თუ ქვეცნობიერად)? რისი თქმა უნდა მას (რა არის მნიშვნელოვანი მოსაუბრისათვის? რას მოელის იგი პასუხად?)?

ვერბალური კომუნიკაცია

ყველა იურისტის და ასევე მოსამართლის ყველაზე მნიშვნელოვანი სამუშაო იარაღი ენა და კანონმდებლობაა. სწორედ ამიტომაც, რიტორიკა მოსამართლისათვის აუცილებელი პროფესიული უნარ-ჩვევების შემადგენელი ნაწილია.

ხშირად მოსამართლეებს საუბრის მეტად რთული სტილი ახასიათებთ, რაც განპირობებულია მოჭარბებული ტერმინოლოგიის გამოყენებით. ამ დროს არ ხდება აზრის საკმარისად მკაფიოდ გამოხატვა, ადგილი აქვს აზრობრივად არათანმიმდევრულ საუბარსა და დაუსრულებელ წინადადებებს. ხდება ისეც, რომ მოსამართლე შეუფერებელ დროს აწყვეტინებს სიტყვას მხარეებს და საუბრობს მხოლოდ მონოლოგის სტილში.

სასამართლო პროცესზე ზემოხსენებულ ვერბალურ გართულებებს შეიძლება დაემატოს არავერბალური სისუსტეებიც: სწრაფი და ხმამაღალი საუბარი პაუზების გარეშე. ცუდი მეტყველება და არამელოდიური საუბარი ართულებს მოსამართლის ნათქვამის გაგებას.

კომუნიკაციის წამყვანი მეცნიერებისა და იურისტების აზრით, საუბარი გაცი-

ლებით გასაგები გახდება, თუ მოხდება შემდეგი ფაქტორების გათვალისწინება:

- **მარტივი/სადა საუბარი** (საპირისპირო: რთული საუბარი). მარტივი/სადა საუბარი სახეზეა, როდესაც ვიყენებთ მოკლე წინადადებებს, ნაცნობ სიტყვებს და უცნობი ტერმინოლოგიის გამოყენებისას ვხსნით მას;
- **გეგმა და წესრიგი/თანმიმდევრულობა** (საპირისპირო: არათანმიმდევრულობა, არეული საუბარი). პროცესის მონაწილეთათვის გასაგები უნდა იყოს მოსამართლის საუბრის სტრუქტურა და ლაიტმოტივი;
- **მოკლე და კონკრეტული საუბარი** (საპირისპირო: გაწელილი საუბარი). იგულისხმება კონცენტრაცია მნიშვნელოვან ინფორმაციაზე და პროცესის მონაწილეებისათვის მათი მოკლედ მიწოდება. მოსამართლე უნდა შემოიფარგლოს მხოლოდ არსებითით, რაც ბუნებრივია მოითხოვს იმის კარგად გააზრებას, თუ რაზე აპირებს იგი საუბარს;
- **თვალსაჩინოობა და საკითხთა საინტერესო წარმოდგენა** (საპირისპირო: უინტერესო საუბარი ყველანაირი სტიმულირების გარეშე). მოსამართლე საუბრობს გარკვევით და გასაგებად, როდესაც მისი ნათქვამი აღწევს ადრესატამდე. ამისათვის მან უნდა იცოდეს, თუ რა საფეხურზე დგას ადრესატი თავისი აზრებით და ნათქვამი უნდა ჩამოაყალიბოს შეძლებისდაგვარად თვალსაჩინოდ; მოსამართლემ თავისი ნათქვამი უნდა გაამდიდროს მაგალითებითა და სურათებით, რათა მთლიანობაში ინფორმაცია უკეთ იქნეს გაგებული ადრესატის მიერ. შესაძლებელია ამ დროს მოსამართლეს დაეხმაროს ჟესტიკულაცია, ამიტომ დიდი ყურადღება უნდა მიექცეს სხეულის ენას.

არავერბალური კომუნიკაცია

აღსანიშნავია, რომ საქმის განხილვის ნებისმიერ სტადიაზე დიდი მნიშვნელობა ენიჭება როგორც ვერბალურ, ისე არავერბალურ კომუნიკაციას.

არავერბალური კომუნიკაცია, ანუ სხეულის ენა გულისხმობს კომუნიკაციის იმ ნაწილსა და ელემენტს, რომელიც მოცემულია წარმოთქმული სიტყვის მიღმა. არავერბალური კომუნიკაცია გვეხმარება ჩვენი საუბრის, პარტნიორის გამონათქვამების უკეთ შეფასებაში. სხეულის ენა ხაზს უსვამს ნათქვამს და უფრო გასაგებს, მკვეთრს ან მკრთალს ხდის მას. აქედან გამომდინარე, სხეულის ენა ერთ-ერთი დამხმარე საშუალებაა ნათქვამის ინტერპრეტაციისას.

არავერბალური კომუნიკაცია ასევე გვეხმარება სწორი მომენტის შერჩევაში, სიტყვის წარმოთქმასა და საუბრის პარტნიორისათვის სიტყვის მიცემაში. სხეულის ენის სხვადასხვა სიგნალების აღქმამ შესაძლოა, გვაიძულოს სხვადასხვა ქმედების განხორციელება. ძირითადად, როგორცაა თანხმობის მოპოვება, სხვისთვის მეტი დროის დათმობა და ა.შ.

სხეულის ენა არსებობს ყოველგვარი ვერბალური კომუნიკაციის გარეშეც. სხეულის ენის საფუძველზე ხდება საუბრის პარტნიორის სიგნალების გაშიფვრა და გაგება. უმეტესად აღნიშნული პროცესი ქვეცნობიერად მიმდინარეობს, თუმცა როდესაც ადამიანი კარგად ეცნობა სხეულის ენის თეორიას, იგი უფრო ცნობიერად აღიქვამს სხეულის ენის სიგნალებს. შეგნებულად რეაგირებს მათზე და, აქედან გამომდინარე, კომუნიკაცია უფრო წარმატებულია.

სხეულის ენის სიგნალები, რომლებიც ადამიანისაგან მომდინარეობს გაყოფილია სხვადასხვა ჯგუფებად:

- ა. ის, რომ საუბარში მონაწილეობს სხეული, გამოიხატება *ჟესტიკულაციით*. აქ იგულისხმება მკლავის, ხელის, თითებისა და თავის მოძრაობები.

ჟესტიკულაცია გამოხატვის ბუნებრივი საშუალებაა. მისი გამოყენება სხვადასხვაგვარია და დამოკიდებულია ცალკეულ ადამიანებზე: უფრო ტემპერამენტული ადამიანები მეტად ჟესტიკულირებენ, ვიდრე წყნარი, მშვიდი ადამიანები.

ჟესტიკულაცია ადამიანს ეხმარება საუბრისას ბუნებრივად ცხადყოს დაძაბულობა და აღელვება. თუ ადამიანი ცდილობს თავის შეკავებას ჟესტებისაგან, მაშინ მისი აღელვება გამოხატვას იპოვის სხეულის სხვა ელემენტების მოძრაობაში. თუმცა ეს შეიძლება უფრო ხელშეშლელი იყოს, ვიდრე დახმარების გამწვევი. მაგალითად, ფეხის ქნევა, სკამზე მოძრაობა, ან რაიმე საგნით გართობა. მოსამართლეები ხშირად ერთობიან კალმისტრით ან ჩაქუჩით.

როდესაც საუბარია მკლავის მოძრაობაზე, აქ ძირითადად ვხვდებით მთლიანი მკლავის მოძრაობას ან მკერდის წინ მკლავების გადაჯვარედინებას. ხელების შემთხვევაში მიზანშეწონილია გავარკვიოთ ისრესს თუ არა პირი ხელებს, ან გამოხატავს თუ არა ხელის მოძრაობებით აღელვებას. თითების მოძრაობებიც სხვადასხვაგვარია, მაგ: კაკუნი, თითით საუბრის პარტნიორზე მითითება, თავის მოფხანა და ა.შ. თავის მოძრაობამაც შესაძლოა გაგვიწიოს დახმარება ინტერპრეტაციისას. სხვადასხვაგვარი დატვირთვა აქვს მოსარჩელის თავის სკეპტიკურ ქნევას, მოპასუხის მიერ თავის დახრასა და ადვოკატის მხრიდან დასტურის ნიშნად თავის დაქნევას;

ბ. შესტიკულაციის გარდა, სახის გამოძეტველება, ანუ მიმიკა, დამატებით ინფორმაციას გვაწვდის განსაკუთრებით პიროვნების შინაგანი განწყობის შესახებ. სიგნალები გამოძინარეობს სახის კუნთების, თვალების, შუბლის, ცხვირის, პირის, ტუჩების, კბილებისა და ნიკაპის მოძრაობიდან. სახის კუნთების მოძრაობიდან ვარკვევთ, გვიძზერს თუ არა პირი უჟმურად, ურეაქციოა იგი, თუ კონცენტრირებულად ადევნებს თვალყურს საუბარს ან იღიძის.

თუმცა, ღიძილის შემთხვევაშიც გასარკვევია, რამდენად გულითადი, კეთილგანწყობილი, თვითკმაყოფილი, თავდაჭერილი, ხელოვნური თუ ყალბია იგი.

ზემთ აღნიშნული გვიჩვენებს, თუ რაოდენ ღიძი ყურადღებით უწევს მოსამართლეს სასამართლო დარბაზში მიძინარე მოვლენებისა თუ საუბრების დაკვირვება და ინტერპრეტაცია, რათა თავი აარიდოს არასწორი დიაგნოზების დასმას.

მსგავსი მრავალფეროვნებით გამოირჩევა ასევე თვალბეც. მაგალითად, შეიძლება იყოს არაფრისძმთქმელი, გაბრწყინებული, მოჭუტული, ფართოდ გახელილი თვალბეც, თვალის ჩაკვრა და ა.შ. საქმის განხილვისას მოსარჩელეს შეუძლია თვალბეც აარიდოს ან მიაშტერდეს მოპასუხეს, ხან დახრილი, ხან კი ღია მზერით.

ინფორმაციისა თუ სიგნალების მოწოდების ძორიგ ცენტრალურ ელემენტად მიჩნეულია ასევე პირი, რომლის სხვადასხვა მოძრაობა შესაბამისი დატვირთვის მატარებელია;

გ. სხეულის ენის ფარგლებში სხვა ელემენტებთან ერთად საუბრობს ასევე თვითონ სხეულიც, ტორსი, რაც გამოიხატება ჯდომისას, სიარულისას და ღგომისას. შესაბამისი სიგნალები მოძინარეობს როგორც ზედატანიდან, ასევე ფეხებიდანაც, რაც მათი სხვადასხვაგვარი განლაგებისას შესაძლოა ნიშნავდეს დისტანციურობას ან კეთილგანწყობას, დაინტერესებას და ა.შ.

მიზანშეწონილია ამგვარი სიგნალის აღქმა და გაანალიზება, ვინაიდან ისინი შესაბამის დატვირთვას აძლევს სიტყვიერ საუბარს;

ღ. მსგავსი საინტერესო დეტალებითაა აღსავსე ადამიანის ხმა და საუბრის მანერა/ტონი. აქ მნიშვნელოვანია არა საუბრის შინაარსი, არამედ მანერა, ფორმა, რომლითაც ხდება ამ სიტყვების, შინაარსის გადმოცემა და ე.წ. ტრანსპორტირება.

საუბრის მანერა გულისხმობს საუბრის ტემპს (სწრაფი, შეყოვნებით, საშუალო, შესვენების გარეშე); ხმის სიძლიერეს (ხმამალალი, დაძაბული, მყვირალა); ხმის ტემბრს (დაბალი, მაღალი, მკვეთრი); მელოდიას (ცვალებადი, მახვილიანი, თანაბარი, მოსაწყენი); გამოთქმას (მკაფიო, არაკურატული, არამკაფიო);

- ე. ბოლო არავერბალურ სიგნალად მიჩნეულია ადამიანის გარეგნული მხარე. აქ იგულისხმება მისი ვარცხნილობა, ტანისამოსი და სხვა აქსესუარები, რომელიც თან ახლავს მას. ზოგჯერ ეს ნივთები სიმბოლოა, რომელიც ბევრის მთქმელია იმ პიროვნებაზე, ვინც მას ატარებს.

სასამართლო დარბაზში დატვირთვა აქვს ასევე იმ გარემოებას, რომ მოსამართლე ატარებს მანტიას, რაც გარკვეულწილად შესაძლებელია აისახოს პროცესის მონაწილეებზე. ასევე მნიშვნელოვანი შეიძლება იყოს სხვა ფაქტორებიც, მაგალითად, როგორცაა დარბაზის ინტერიერი, სკამების განლაგება.

სხეულის ენა პროცესის სხვადასხვა ეტაპზე გვაწვდის მნიშვნელოვან ინფორმაციას. ადამიანებს შორის პირველი კონტაქტი, განსაკუთრებით საწყის ეტაპზე, მათი ურთიერთსიმპათია თუ ანტიპათია უმთავრესად განპირობებულია არავერბალური სიგნალებით, რომელთა მნიშველობაც თანდათანობით იკლებს საუბარში.

არავერბალური კომუნიკაცია განსაკუთრებით მდიდარია ისეთი სიგნალებით, რომელთა მეშვეობითაც პროცესის მონაწილეებს შეუძლიათ შეიტყონ ურთიერთ-დამოკიდებულების შესახებ.

თანხვედრაზე საუბრობენ, როდესაც ვერბალური ნათქვამი ეხება არავერბალურ სიგნალებს. შეუთავსებლობა მოცემულია ნათქვამსა და სხეულის ენას შორის შეუთავსებლობისას. შეუთავსებელი ქცევა აბნევს საუბრის პარტნიორს, რომელმაც აღარ იცის დაუჯეროს თუ არა ვერბალურად ნათქვამს.

როდესაც საუბრის პარტნიორი ორჭოფობს ვერბალურ გამონათქვამსა და არავერბალურ სიგნალს შორის, იგი უმთავრესად საბოლოოდ მეტ მნიშვნელობას მიანიჭებს პირის არავერბალურ ქმედებებს. ყოველივეს მიზეზი კი გახლავთ ის, რომ სხეულის ენა წინ უსწრებს ვერბალურ გამონათქვამს, რაც თავისთავად, ავტომატურად, ქვეცნობიერად ხდება. თითქმის შეუძლებელია ვერბალური სიგნალებით სიცრუე, ვინაიდან ხელოვნურად გავარჯიშებული მოძრაობები არ გამოიყურება ბოლომდე ბუნებრივად. გერმანელი ფილოსოფოსი ნიცშე ამბობდა: „ადამიანი წარმატებულად ცრუობს პირით, ხოლო ის, რასაც იგი პარალელურად აკეთებს, ხშირად სიმართლეა“. მიმი სემი მოლჩომ ეს უფრო მარტივად გამოხატა: „სხეული არ იტყუება“.

მოსამართლის სხეული და ენა უნდა იყოს მუდმივ თანხვედრაში, რაც ნდობის საფუძველს აღძრავს, მაგრამ არსებობს სიტუაციები, როდესაც მოსამართლე მოკლე ხნით მაინც არ არის ან ვერ იქნება ავთენტური.

სხეულის ენის შინაარსობრივი განმარტება შესაძლოა იყოს არაზუსტი, რაც გამოწვეულია ინტერპრეტაციის სხვადასხვა ალტერნატივის არსებობით: ზემოთ აწეული მხრები შესაძლოა იყოს იმის მანიშნებელი, რომ ადამიანს ცივა და აუცილებლად არ მიუთითებს მის სიმხდალეზე.

კინეტიკა, ანუ მოძრაობის მოძღვრება, სხეულის ენის სიგნალებს ჰყოფს კოოპერაციის, ყოყმანის, უარყოფისა და აგრესიის მაჩვენებელ სიგნალებად. ცალკეულ სიგნალს შეიძლება ჰქონდეს სხვადასხვაგვარი მნიშვნელობა, ამიტომ მოცემულ შემთხვევაში მათი დატვირთვა ჩანს სხეულის ენის სხვადასხვა სიგნალების ერთობლიობიდან.

ცნობილი გამონათქვამია: „თუ გსურს გაიგო სხვა ადამიანის სხეულის ენა, ვერ საკუთარი უნდა გააცნობიერო“.

სოციალური აღქმა

სასამართლო პროცესებზე ხშირად ვხვდებით ისეთ სიტუაციას, როდესაც მოსარჩელე და მოპასუხე ერთსა და იმავე ფაქტობრივ გარემოებებს იმდენად სხვადასხვაგვარად აღწერენ, რომ არ შეიძლება „ობიექტურად“ ყველაფერი მართლაც ასე მომხდარიყო.

მოსამართლისათვის აუცილებელია იმის გათვალისწინება, რომ აქ არ არის საუბარი იმაზე, რომ ერთ-ერთი მხარე შეგნებულად იტყუება. ასეთ შემთხვევებში გადაწყვეტია ის, თუ რა იწვევს მხარეების მიერ ერთსა და იმავე მოვლენის ასე განსხვავებულად შეფასებას, აღქმასა და გადმოცემას.

მოსამართლისათვის არ არის საკმარისი იმის ცოდნა, რომ არ არსებობს მოვლენათა ობიექტური აღქმა. გამომდინარე იქიდან, რომ მას განუწყვეტლივ უწევს ფაქტობრივ გარემოებათა რეკონსტრუქცია, მოსამართლე ინტენსიურად უნდა დაკავდეს და ღრმად გაეცნოს აღქმით მოძღვრებას. აღნიშნული მოსამართლეს დაეხმარება იმაში, რომ მოწმის ჩვენება ავტომატურად არ მიიჩნოს სიცრუედ, როდესაც იგი გადაიხრება საქმეში არსებული მტკიცებულებებისაგან, არამედ გაითვალისწინოს, რომ ადამიანი აღიქვამს სუბიექტურად, რაც არის ცდომილების საფუძველი.

მოვლენათა აღქმა არ წარმოადგენს გარემოს ფოტოგრაფიულ ასახვას, არამედ ეს პროცესი დამოკიდებულია ცალკეულ ადამიანზე, მის პიროვნებაზე. აქ პირველ რიგში საუბარია იმაზე, თუ როგორ იღებს პირი ამა თუ იმ მოვლენას და როგორ გადაამუშავებს მას.

აღქმის ხარისხი დამოკიდებულია:

1. *აღქმის შესაძლებლობებზე* (ადგილმდებარეობა, დამორება, ამინდი, განათება, დამკვირვებლის ფიზიკური და სულიერი მდგომარეობა);
2. *აღქმის უნარზე* (ადამიანის ინტელექტუალური შესაძლებლობები);
3. *აღქმისათვის მზადყოფნაზე* (რამდენად არის მზად პირი ამა თუ იმ მოვლენის აღქმისათვის, მოცემულია თუ არა აღქმის ხელისშემშლელი ფაქტორები, რამდენად არის პირი დაინტერესებული შესაბამისი მოვლენის აღქმით).

აღქმისას დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ასევე გარკვეული წინასწარი ინფორმაციის ქონასა და მოლოდინს.

პროცესის მონაწილეები, თავიანთი როლიდან გამომდინარე, მოვლენებს აღიქვამენ „შესაბამისი როლის მფლობელის სათვალთ“, მაგალითად, როგორც დამსაქმებელი-დასაქმებული, მშობელი-შვილი, ხელოსანი-დამკვეთი.

საინტერესოა ის ფაქტი, რომ ადამიანები ახდენენ ნათქვამისა და მომხდარის ინტერპრეტაციასა და შეცვლას. ინტერპრეტაციები სხვა კრიტერიუმებთან ერთად განპირობებულია ადამიანთა ღირებულებებითა და განწყობით. აქედან გამომდინარე, ადგილი აქვს გარშემო მოვლენების კლასიფიკაციასა და მიკუთვნებას ამა თუ იმ ადამიანისათვის ჩვეული აზროვნებისა და პირადი ცხოვრებისეული ხედვის ფარგლებში.

ადამიანები უმეტესად ცდილობენ აღქმულს მიაკუთვნონ აზრი და ამ მიმართებით შეავსონ და გაამარტივონ იგი. ადამიანებს აქვთ ტენდენცია, რომ ერთმანეთს შეუსაბამონ ინფორმაციები.

„როდესაც ადამიანის გონებაში ერთხელ დამკვიდრდება ესა თუ ის წინადადება, იგი აიძულებს თავის თავს, რომ ახალი საფუძვლებითა და არგუმენტებით გაამყაროს იგი. მაშინაც კი, როდესაც საკმარისად არის მოცემული დამაჯერებელი საწინააღმდეგო არგუმენტები, მისთვის ბევრად უძვივრესია და მისაღები, რომ არ აღიქვას ისინი, იგნორირება გაუწიოს

მათ ან რაიმე შეზღუდვის მეშვეობით აარიდოს მათ თავი, ვიდრე დათმოს თავისი პირვანდელი მოსაზრება“.

(ინგლისელი ფილოსოფოსი ფრანსის ბეკონი, მე-16 საუკ.)

ბუნებრივია, რომ ყველა ზემოთ მოყვანილი განმარტება ვრცელდება მოსამართლეებზეც. მოსამართლე ამზადებს პროცესს ისე, რომ არ იცნობს მის მონაწილეებს. მომზადებისას მას უკვე უყალიბდება გარკვეული წარმოდგენა/სურათი ფაქტობრივ გარემოებებსა და პროცესში მონაწილე პირებთან დაკავშირებით. ამ დროს მოსამართლე დგას ყველა იმ საფრთხის წინაშე, რომელზეც ზემოთ ვისაუბრეთ.

მოსამართლე ჰქმნის თავის წარმოდგენაში „სხვის სურათს“, რომელიც განპირობებულია შემდეგი ტენდენციებითა და ასპექტებით:

1. *ირველი შთაბეჭდილება და სიმპათიასთან დაკავშირებული შეცდომები.* პირველი შთაბეჭდილება ძირითადად ქვეცნობიერია და დაახლოებით 3 წამს გასტანს. ამ ეტაპზე უკვე ყალიბდება სიმპათია და ანტიპათია, მაგრამ არის თუ არა პირველი შთაბეჭდილება ყოველთვის სწორი? ნამდვილად ღირს, რომ მოსამართლე ჩაუღრმავდეს ამ კითხვას და დაფიქრდეს შემდეგზე: პირი მესიმპათიურება, როდესაც იგი (ამბობს, აკეთებს, გამოიყურება, აქვს შემდეგი სახასიათო ნიშნები); პირი არ მესიმპათიურება, როდესაც იგი (ამბობს, აკეთებს, გამოიყურება, აქვს შემდეგი სახასიათო ნიშნები);
2. *კონკრეტულ სიტუაციაში პროცესის/პაექრობის პარტნიორი აღიქმება* მოსარჩელის (თავდამსხმელის) ან მოპასუხის (თავდამცველის) როლში. მოსამართლე მას ხედავს და აღიქვამს მხოლოდ ამ კონკრეტულ როლში;
3. *პროექცია, გაყინვა, ორმხრივი გავლენა.* პროექცია განიმარტება, როგორც საკუთარი შეცდომებისა და ნაკლოვანებების სხვაზე გადატანა, საკუთარი თავის ფსიქოლოგიური განტვირთვის მიზნით (ადამიანი საკუთარ თავში ვერ ამჩნევს ნაკლს, ხოლო სხვა ადამიანს იგივე ნაკლისათვის მძაფრად აკრიტიკებს). *გაყინვა* გულისხმობს, რომ მოცემულ შემთხვევაში ადამიანი გამომდინარეობს იქიდან, რომ ერთხელ უკვე ჩამოყალიბებული მიდრეკილებები და ქცევის ფორმები აღარ იცვლება (ვინც ერთხელ იცრუებს, მისი აღარ სჯერათ). *ორმხრივ გავლენაში* იგულისხმება ის, რომ სხვისთვის მიწერილი ჩვევა ღროთა განმავლობაში იმდენად დიდ გავლენას ახდენს ამ ადამიანზე, რომ შემდეგ იგი მართლაც ავლენს მას (ჩვევას)“;

4. *ფრაგმენტული აღქმა* – თეორია, რომელსაც ჩვენ ვემხრობით განაპირობებს იმას, რასაც ვხედავთ და ვაკვირდებით. მაგალითად, ერთ-ერთი გამოკვლევის ფარგლებში, მონაწილეებს უნდა გაეცლოთ მანძილი „ა“ პუნქტიდან „ბ“ პუნქტამდე და შემდეგ ეპასუხათ კითხვაზე, თუ რა შეამჩნიეს გზაში. პასუხები შემდეგნაირი იყო: 1 – ქუჩა ძალიან ბინძური იყო; 2 – ქუჩა მდებარეობდა საკმაოდ პრესტიჟულ უბანში; 3 – ქუჩას აქვს საკმაოდ საშიში მოსახვევი და მიკვირს, რომ იქ არ ხდება უბედური შემთხვევები. პირველი მონაწილე იყო ქალაქის დასუფთავების სამსახურის წარმომადგენელი, მეორე – უძრავი ქონების მაკლერი, ხოლო მესამე – საგზაო პოლიციის თანამშრომელი.
5. *ვარაუდი*, რომელიც ისევე როგორც ნანახის ან გაგონილის ინტერპრეტაცია, შესაძლოა ხშირად მცდარი იყოს. ყოველდღიურ ცხოვრებაში ყოველთვის დამოკიდებულები ვართ ვარაუდებზე, რაც მაშინ ხდება განსაკუთრებით სახიფათო, როდესაც ჩვენ ასეთ ვარაუდებს მივიჩნევთ ფაქტებად, უფრო ზუსტად კი – დადასტურებულ ფაქტებად. მაგალითად, „მე ის არათავაზიანად მომესალმა, ეტყობა არ ვესიმპათიურები“, სინამდვილეში კი იგი გართული იყო თავისი ფიქრებითა და ღარდებით.

„სხვისი სურათის“ სახე ხშირად განპირობებულია პირველი შთაბეჭდილებით. მოსამართლის შემთხვევაში ეს არის საქმის გაცნობა, სასამართლო დარბაზში პირველი ვიზუალური შეხება და პირველი ვერბალური კონტაქტი. პირველი შთაბეჭდილება განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია და მოსამართლეს ხელს უწყობს ნდობით გამსჭვალოს მხარეები მის მიმართ. ასეთი გავლენა გამოწვეულია იმით, რომ პირველი შთაბეჭდილება არის სიმპათიისა თუ ანტიპათიის საფუძველი.

იმისათვის, რომ სასამართლო დარბაზში ავიცილოთ ფუჭი კონფრონტაცია, მოსამართლის ფუნქციაა თავისი საუბრითა და სხდომის მართვის სტილით უზრუნველყოს მხარეების მიერ იმის შეგნება, რომ შესაძლებელია არსებობდეს რამოდენიმე სინამდვილე. ამასთან დაკავშირებით შემოგთავაზებთ მხიარულ გამონათქვამს: „არსებობს რამოდენიმე სინამდვილე/სიმართლე: მისი, შენი და სასამართლოს მიერ დადგენილი!“

ეპოციების მართვა

ყველამ ვიცით, რომ კონფლიქტები წარმოიშობა არა მხოლოდ დავის საგანთან დაკავშირებული ფაქტების განსხვავებიდან, არამედ ასევე მონაწილეების

სხვადასხვა მოსაზრებების, განწყობისა თუ გრძნობების საფუძველზეც.

გრძნობები ურთიერთგანსხვავებულია. მოლოდინის გამართლების შემთხვევაში საქმე გვაქვს ისეთ გრძნობებთან, როგორიცაა აუღელვებელი, გახარებული, ინსპირირებული. ეს გრძნობები სასიკეთოა პროცესზე მშვიდი გარემოს უზრუნველყოფისათვის, მაგრამ არსებობს გრძნობები გაუმართლებელი მოლოდინის შემთხვევაშიც. ასეთი ემოციები კლინდება მაშინ, როდესაც მხარე თვლის, რომ ვერ გაუგეს, არასამართლიანად მოექცნენ, გული ატკინეს, შეავიწროვეს, არ მიაქციეს ყურადღება ან შეურაცხყოფა მიაყენეს. ასეთი განწყობის შემთხვევაში მხარე არასოდეს იქნება მზად კოოპერაციისათვის. მოსამართლეები ხვდებიან ასეთ განწყობას, როდესაც პროცესზე დომინირებს მხარეთა გრძნობები და ემოციები.

ფსიქიკური მღელვარება შეიძლება გამოიწვიოს პირის ცხოვრებასა და თავმოყვარეობაში ისეთმა ჩარევამ, როგორიცაა საკუთარი სახის დაკარგვა ან სიცრუის ბრალდება.

მოსამართლისათვის მნიშვნელოვანია იმის გაცნობიერება, რომ ხსენებულ სიტუაციაში პირველ ეტაპზე შეიძლება განვითარდეს ჩვენგან უმართავი და არათვითნებური აფეთქება/ესკალაცია. ფიზიოლოგიური დაკვირვების მიხედვით, ამ დროს ადამიანის ტვინში ინთება ე.წ. „განგაშის სიგნალი“, რომელიც ზრუნავს სტრესის ჰორმონების მომეტებულ გამოყოფაზე, რომლებიც წამიერად ედება მთელ სხეულს და ორგანიზმი გადადის საგანგებო რეჟიმზე.

ამ შემთხვევაში მოსამართლემ უნდა შეძლოს სწრაფი რეაგირების მოხდენა ორიდან ერთ-ერთი გზით: ბრძოლა ან თავის არიდება.

მეცნიერებაში გამოკვლეულ იქნა, თუ რა გავლენას ახდენს მძიმე სიტუაციები ადამიანზე და შედეგად ჩამოყალიბდა 4 ნიშან-თვისება: აღქმა, კომუნიკაცია, განწყობა და ორიენტაცია ამოცანის/დავალების ამოხსნაზე. ამ ნიშნების საფუძველზე კი გაირკვა, თუ რა პროცესები მიმდინარეობს, როდესაც სასამართლო დარბაზში თუნდაც ერთ-ერთი მხარე იმყოფება მძიმე სიტუაციაში. განვიხილოთ ისინი:

1. ადამიანის აღქმისა და აზროვნების სფეროში ადგილი აქვს შევიწროვებას. ასეთ სიტუაციაში ადამიანს აღარ შესწევს დიფერენცირებული აზროვნების უნარი, იგი იზღუდება მარტივი ჰიპოთეზებითა და აზროვნების ვიწრო, ცალსახა სქემით. ფსიქოლოგიაში მას კოგნიტურ/ცნობიერ ახლომხედველობას უწოდებენ;

2. *ქმედებებისა და კომუნიკაციის სფეროში შესამჩნევია ან გარკვეული გადაჭარბება (გაუთავებელი ლაპარაკი), ან პირიქით, უკან დახვევა (თვალში-საცემი დუმილი, პასიურობა). ფსიქოლოგიიდან ცნობილია, რომ დაძაბულ ემოციურ ატმოსფეროში მხარეები გაუზრებლად ავლენენ წლების მანძილზე გამჯღარ რეაგირებისა და ქცევის სტილს;*
3. *რაც შეეხება ფსიქიკურ მდგომარეობას, ემოციებს, აქ პირიქით, გაღრმავება აღინიშნება. მატულობს ბრაზის, შიშისა და უსუსურობის განცდა. ეს გრძნობები ღომინირებენ გონებას (საქმიან, ფაქტობრივ შრეს). ბევრ ქვეყანაში არსებობს გამონათქვამი: „ის, რაც გრძნობებს შეურაცხყოფს, ვეღარ აღწევს გონებადღე“.*

დეესკალაციის მნიშვნელოვანი წესის მიხედვით, სანამ მხარესთან საქმიან შრეზე შესაძლებელი იქნება ამა თუ იმ საკითხის განხილვა ან საერთოდ ასეთ პრობლემაზე საუბარი, ჯერ საჭიროა განიტვირთოს ემოციური მდგომარეობა.

ყოველთვის, როდესაც მხარისათვის კონფლიქტი დიდი მნიშვნელობისაა, შეიძლება გამოვლინდეს შემდეგი ფსიქიკური რეაქციები:

1. *მიზეზ-შედეგობრივი მოდელი, ანუ ე.წ. „შმაკის ბორბალი“.* სასამართლოში ორივე მხარე დარწმუნებულია იმაში, რომ მეორე მხარემ წარმოქმნა კონფლიქტის მიზეზი, რომელზეც მან მხოლოდ რეაგირება მოახდინა. მაგალითად, ქალი და კაცი ხშირად კამათობენ. კაცი ფიქრობს: „რადგან ქალი გამუდმებით წუწუნებს და ნერვებს მიშლის (მიზეზი), ამიტომაც გავღივარ სახლიდან (შედეგი/რეაქცია)“. ქალი კი თვლის, რომ: „რადგანაც კაცი ხშირად გადის სახლიდან (მიზეზი), ამიტომაც ვარ უკმაყოფილო და ვწუწუნებ (შედეგი/რეაქცია)“;
2. *თავის მართლება.* ამ დროს ხდება საკუთარი ესკალაციის გამართლება მოწინააღმდეგე მხარის საქციელით;
3. *პერსონიფიკაცია და რეაქტიული გაუფასურება.* აღნიშნული გულისხმობს პროცესზე პირისა და მისი არგუმენტების დამცირება-გაუფასურებას. წინადადება მხოლოდ იმიტომ არის უარყოფილი, რომ იგი მომდინარეობს მეორე მხარისაგან;
4. *გავრცობა და განზოგადებული კონფლიქტი.* ხშირად მხარეები პროცესზე არსებული ესკალაციის გამო მიიჩნევენ, რომ კონფლიქტი არსებობს არა

მხოლოდ ერთ კონკრეტულ სფეროში, არამედ ყველა სხვა დანარჩენ სფეროებშიც. ამის შედეგად ხდება კონფლიქტში სხვა ასპექტებისა და პირების ჩართვა. დავა ხდება უფრო კომპლექსური, რის გამოც რთულდება შეთანხმების მიღწევა. ამის მაგალითია ის, რომ მხარე თავისი მოსაზრებების გასამყარებლად მიუთითებს მეორე მხარის უარყოფით ქმედებებზე: „ის ყოველთვის ასე იქცეოდა“ და ა.შ;

5. *გამარჯვებული-დამარცხებულის მოდელი.* როდესაც მხარეებს აქვთ საბრძოლო განწყობა, მათი აზრით არსებობენ მხოლოდ გამარჯვებულები და დამარცხებულები. ის, რომ შესაძლოა გაიმარჯვოს ორივე მხარემ, ან ორივე დამარცხდეს ასეთ სიტუაციებში არ განიხილება.

ყოველივე აღნიშნულის გარდა, ასევე ხშირია ისეთი სიტუაციაც, როდესაც მოსამართლე ხედავს და განიცდის *საკუთარ ემოციებს*, შესაბამისად, მნიშვნელოვანია, რომ მოსამართლემ მოახდინოს მათი შეცნობა-შეფასება, რათა უფრო გაგებით და მშვიდად მოახდინოს მათზე რეაგირება.

ამაში მას შეიძლება დაეხმაროს იმის გააზრება, თუ *რისი მიღწევა სურს მოსამართლეს პროცესზე და რა არის მისთვის მთავარი კონკრეტული წარმოების შემთხვევაში*. აქ ასევე იგულისხმება მოსამართლის პირადი განწყობა, ფასეულობები, შინაგანი პრინციპები და ასევე ის, რაც უარყოფითად განაწყობს მას. და ბოლოს, მოსამართლე უნდა დაფიქრდეს იმაზეც, თუ *როგორი შეფასება/დახასიათება სურს დაიმსახუროს პროცესის მონაწილეთა მხრიდან*.

მას შემდეგ, რაც მოსამართლე გააცნობიერებს თავის განწყობას, დამოკიდებულებას და მიზნებს, იგი შეატყობს, რომ ღიზიანდება მისთვის მნიშვნელოვანი საკითხების გაუთვალისწინებლობის შემთხვევაში და ემოციურად რეაგირებს მათზე. ამასთან, რაც უფრო მნიშვნელოვანია მისთვის თავისი შეხედულება და განწყობა ამა თუ იმ საკითხის მიმართ, მით უფრო ემოციურია მისი რეაქცია დარღვევაზე, მით უფრო, რომ დარღვევა ხორციელდება ყველანაირი გაფრთხილების გარეშე და, შესაბამისად, მოსამართლე არ არის მზად ამისათვის. აქ საკმარისი და მნიშვნელოვანია, რომ მოსამართლემ გაიაზროს აღნიშნული ურთიერთმიმართება და კავშირი, რათა უნებლიედ არ გაეხას *„ემოციების მახეში“*.

მისთვის ასევე მნიშვნელოვანია იმის შეცნობა და გააზრება, რომ მით უფრო სწრაფად დულდება ემოციები და გრძნობები, რაც უფრო მნიშვნელოვან ცხოვრებისეულ სფეროში ხდება სირთულეებისა და სტრესული სიტუაციების განვითარება.

ამჟამად ჩვენი განხილვის საგანია ცალკეული საშუალებები და ღონისძიებები, რომლებიც ხელს შეუწყობს სასამართლო დარბაზში სიტუაციის განმუხტვას. ამისათვის ყურადღება უნდა მიექცეს შემდეგს:

1. საქმის მშვიდი და წყნარი განხილვა შესაძლებელია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც მოსამართლე ცნობიერად, ვერბალურადაც და არავერბალურადაც იქცევა მშვიდად და გაწონასწორებულად: მხარეებს უნდა განემარტოთ საქმის განხილვის წესები და მოეთხოვოთ მათი დაცვა; წარსულზე საუბრის ნაცვლად ყურადღება გადატანილი უნდა იქნეს საქმის სამომავლო მოგვარებაზე; უნდა მოხდეს მხარეთა ინტერესების გამოვლენა, განხილვა და საუბარი საერთო ინტერესებზე;
2. ემოციების დუღილისას საჭიროა დროის მოგება, რათა დაცხრეს გრძნობები და აღელვება. ამისათვის შესაძლებელია, მაგალითად, შესვენების გამოცხადება, ასევე საჭიროა მხარის უარყოფით განცდებზე ყურადღების გამახვილება: „რამ გაგაბრაზათ?“, „თქვენ გაბრაზებული ხართ?“.

სასამართლოში უნდა მოხდეს მეტი ყურადღების მიპყრობა დავის მონაწილეებისადმი: თავიდანვე მხარეების ჩართვა წარმოებაში, მათთვის სიტყვის მიცემა. ამ საშუალებებით მათ შესაძლებლობა ექნებათ ცოტა განიტვიტონ ემოციებისაგან. სასამართლოს შეუძლია გაგებით მოექიდოს მხარის ამა თუ იმ საქციელს ყოველგვარი შეფასების გარეშე. მოსამართლე უნდა ეცადოს, რომ პროცესის ყველა მონაწილემ საკუთარი სახე შეინარჩუნოს.

იმ შემთხვევაში, თუ მოსამართლე თავად გახდება ესკალაციის გამომწვევი მიზეზი, მას შეუძლია ბოდიში მოიხადოს ამაზე, რითაც იგი დაამტკიცებს თავის სიძლიერეს;

3. მხარეებისათვის საერთო ინტერესებზე ხაზგასმა უნდა მოხდეს საკმაოდ ფრთხილად. ისეთი წინადადების შეთავაზების შემთხვევაში, რომელიც მოულოდნელი იქნება მხარეებისათვის, უმჯობესია, დაიწყოს ფრთხილი მითითებით მასზე. შემდეგ უნდა მოხდეს საუბრის თემის შეცვლა და ბოლოს ისევ ამ წინადადებაზე დაბრუნება. ამ დროს მხარეს ეძლევა საშუალება და დრო, რომ დაკავდეს მისთვის შემოთავაზებული ალტერნატივის განსჯით, წინააღმდეგ შემთხვევაში იგი პირდაპირ უარს განაცხადებს შეთავაზებაზე;
4. მეტაკომუნიკაცია. მოსამართლემ ყოველგვარი შეფასების გარეშე, ობიექტურად უნდა აღწეროს თუ რა მოხდა სასამართლო დარბაზში. შემდეგ მან უნდა

ისაუბროს თუ რა შთაბეჭდილება მოახდინა მომხდარმა მასზე, რაც ძირითადად „მე – განცხადების“ ფორმით მიმდინარეობს. ამ განცხადებას ახასიათებს ის, რომ მხარეები ვერ ედავებიან მას, რადგან ეს არის მოსამართლის სუბიექტური აზრი, ხოლო ყველა ადამიანი თავისებურად განიცდის მომხდარს. ბოლოს კი მოსამართლე ავრცელებს წინადადებას, რომელიც მოიცავს ალტერნატიული ქმედების შეთავაზებას, ან იგი სთხოვს მონაწილეებს, რომ თავად გააკეთონ ასეთი შეთავაზება. ორივე შემთხვევაში გზა იხსნება დიალოგისაკენ.

ყველა ზემოთ აღნიშნულ მეთოდთან ერთად მოსამართლეს შეუძლია გამოიყენოს საპროცესო კანონმდებლობით მინიჭებული ძალაუფლება. თუმცა, თუ შესაძლებელია სხვა ზემოთ აღწერილი საშუალებების ეფექტური გამოყენება, უმჯობესია, ამ გზით შეეცადოს სასამართლო შედეგის მიღწევას.

1. მორიგების, როგორც საპროცესო სამართლებრივი ინსტიტუტის ზოგადი მიმოხილვა

მორიგება უაღრესად მნიშვნელოვანი საპროცესო სამართლებრივი ღონისძიებაა, რომლის გამოყენება განსაკუთრებით აქტუალური 2007 წლის შემდეგ გახდა, მაშინ, როდესაც საქართველოს სამოქალაქო კოდექსში შევიდა ცვლილებები აღნიშნული ინსტიტუტის პრაქტიკაში ეფექტურად გამოყენების მიზნით. მორიგება, ერთი მხრივ, მნიშვნელოვანი სამართლებრივი ღონისძიებაა, ხოლო, მეორე მხრივ, მას უდიდესი ფსიქოლოგიური დატვირთვა გააჩნია. მისი გამოყენება დამოკიდებულია მოსამართლის გარკვეულ უნარებზე, რომელზეც უდიდეს ზეგავლენას ახდენს ის გარემოება, თუ რამდენად შეუძლია მოსამართლეს მხარეთა ფსიქოლოგიის აღქმა, მათ ნებაზე ზემოქმედება, მათი საქციელის მართვა და ა. შ. ამდენად, მოსამართლის უნარი, იყოს კარგი მომრიგებელი, დიდწილად დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად იცნობს იგი ადამიანების ფსიქიკას.

მორიგების ინსტიტუტი ფართოდ გამოიყენება სამართლებრივად განვითარებულ ქვეყნებში. მორიგების, როგორც სამართლებრივი ინსტიტუტის დანერგვის შედეგია სასამართლოთა განტვირთვა მარტივი კატეგორიის საქმეებისაგან, ასევე პროცესის დასრულება ორივე მხარის ნებისა და სურვილების გათვალისწინებით, რაც სასამართლო საქმის განხილვის გზით თითქმის შეუძლებელია.

2. მორიგება ანუ ახალი გარიგება

მორიგება, დისპოზიციურობის პრინციპის ერთ-ერთი შემადგენელი ელემენტია. მორიგებას აბსოლუტური ხასიათი აქვს სამოქალაქო სამართალწარმოების დროს, რაც იმას ნიშნავს, რომ მხარეებს შეუძლიათ მორიგდნენ საქმის წარმოების ნებისმიერ სტადიაზე მიუხედავად იმისა, თუ ვინ არიან სამართალწარმოების მხარეები, ფიზიკური პირები, ფიზიკური და იურიდიული პირები, თუ იურიდიული პირები, განსხვავებით ადმინისტრაციული საპროცესო სამართალწარმოებისაგან. ადმინისტრაციული საპროცესო კოდექსის მე-3 მუხლის მე-2 ნაწილის თანახმად, ადმინისტრაციულ სამართალწარმოებაში მონაწილე ადმინისტრაციული ორგანო უფლებამოსილია საქმე მორიგებით დაამთავროს, უარი თქვას სარჩელზე, ან ცნოს სარჩელი, მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ეს არ ეწინააღმდეგება საქართველოს კანონმდებლობას.

საჯარო სამართლებრივი შეზღუდვებიდან გამომდინარე, კანონმდებელმა მიზანშეწონილად მიიჩნია საპროცესო კოდექსით თავი დაეზღვია იმ შემთხვევებისაგან, როდესაც სახელმწიფო ორგანომ, როგორც საჯარო სამართლის სუბიექტმა, თავისი ქმედებით, მოცემულ შემთხვევაში მორიგებით, შეიძლება ზიანი მიაყენოს სახელმწიფოს. თუმცა, მორიგების, როგორც აბსოლუტური საპროცესო სამართლებრივი ბუნების მქონე უფლებაზე საუბრისას უნდა გავითვალისწინოთ, რომ მისი აბსოლუტური ბუნება გულისხმობს მორიგების შესაძლებლობას სამართალწარმოების ნებისმიერ სტადიაზე, სამართალწარმოების ნებისმიერი კატეგორიის მხარეებს შორის, მაგრამ არა ყველა სახის პირობაზე. აქვე უნდა აღინიშნოს, მიუხედავად იმისა, რომ მორიგების პირობებს მხარეები განსაზღვრავენ, იგი არ შეიძლება იყოს ამკარად კანონსაწინააღმდეგო, კაბალური ან/და აღუსრულებელი პირობების შემცველი.

მორიგება წარმოადგენს მხარეების მიერ ახალ გარემოებებზე შეთანხმებას. მხარეთა მორიგების შემთხვევაში წყდება სამართალწარმოება, უქმდება საქმეზე მიღებული ყველა გადაწყვეტილება და მტკიცდება მორიგება. აღნიშნული მორიგება უკვე მხარეთა შორის გამოხატული ახალი ნებაა, რაც ახალი გარიგების დადებას გულისხმობს. თუმცა მორიგება გარკვეულწილად განსხვავდება საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 50-ე მუხლით გათვალისწინებული გარიგებისაგან, კერძოდ, იგი გარიგებისაგან განსხვავებით არ შეიძლება იყოს ცალმხრივი ნების გამოვლენის შედეგი და არ უნდა იყოს მიმართული სამართლებრივი ურთიერთობის წარმოშობისაკენ. იგი, როგორც წესი, ორმხრივი ან მრავალმხრივი ნების გამოვლენის შედეგია, რომელიც მიმართულია სამართლებრივი ურთიერთობის შეცვლის ან შეწყვეტისაკენ. მორიგება უნდა

შედეგს წერილობითი ფორმით, რომელიც მტკიცდება სასამართლო განჩინებით. მხარეთა მორიგების საპროცესო სამართლებრივი შედეგია სამართალწარმოების შეწყვეტა. სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 272-ე მუხლის „დ“ ქვეპუნქტის თანახმად, სასამართლო მხარეთა განცხადებით ან თავისი ინიციატივით შეწყვეტს საქმის წარმოებას, თუ მხარეები მორიგდნენ. სასამართლო განჩინებაზე საქმის წარმოების შესახებ შეიძლება კერძო საჩივრის შეტანა. ამდენად, სასამართლოს მორიგების დამტკიცებისა და საქმის წარმოების შეწყვეტისას, პირველ რიგში, ევალება გაარკვიოს მხარეების შეთანხმება ხომ არ არღვევს კანონით დადგენილ წესსა და აკრძალვებს, ხომ არ ეწინააღმდეგება საჯარო წესრიგს ან ზნეობის ნორმებს, ანუ ადგილი ხომ არ აქვს მართლსაწინააღმდეგო ან ამორალურ მორიგებას. ამასთან, სასამართლო ასევე უნდა დარწმუნდეს, ხომ არ არის აღნიშნული მორიგების საფუძველი მოტყუება, იძულება ან შეცდომა. როგორც ზემოთ უკვე აღვნიშნეთ, მორიგების შედეგად საქმის წარმოება წყდება, რაც სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 274-ე მუხლის თანახმად, 12 დღის ვადაში ზემდგომი ინსტანციის სასამართლოში საჩივრდება.

3. მორიგება სამართალწარმოების სსკვალსსკვა სტადიაზე

როგორც ზემოთ უკვე აღვნიშნეთ, მორიგება დასაშვებია სამართალწარმოების ნებისმიერ სტადიაზე, თუმცა, აღნიშნული საკითხი გარკვეულ პრობლემებთანაც არის დაკავშირებული. კერძოდ, თუ მხარეები მორიგდნენ დაუსწრებელ გადაწყვეტილებაზე შეტანილი საჩივრის განხილვის ეტაპზე, შესაძლებელია თუ არა საჩივრის განხილვის გარეშე ასეთი მორიგების დამტკიცება, ამის გამო დაუსწრებელი გადაწყვეტილების გაუქმება და საქმის წარმოების შეწყვეტა, ან, თუ მხარეები მორიგდნენ კერძო საჩივრის შეტანის ეტაპზე, შესაძლებელია თუ არა საჩივრის განხილვის გარეშე მორიგების დამტკიცება. აღნიშნული კითხვების არსი მდგომარეობს იმაში, რომ მორიგების დამტკიცების დროს მოსამართლე არ ეცნობა საქმის არსებით მხარეს და შემოფარგლულია მხოლოდ კონკრეტული პროცესუალური მოქმედების განხორციელებით, რაც უკანონო მორიგების დამტკიცების საფრთხეს ქმნის. აქვე განმარტებულ უნდა იქნას თუ რა შეიძლება ჩაითვალოს უკანონო მორიგებად. მორიგება უკანონოა, თუ იგი არ გამომდინარეობს საქმის არსიდან და იგი იმ პირთა ინტერესებს ეხება, რომლებიც საქმეში არ მონაწილეობენ და ა.შ. ამდენად, მხარეთა დისპოზიციურობის პრინციპის დაცვის, სწრაფი მართლმსაჯულების განხორციელებისა და სასამართლოთა საქმეებისაგან განტვირთვის მიზნით, მორიგების დამტკიცება შესაძლებელი უნდა იყოს სამართალწარმოების

ნებისმიერ ეტაპზე, მათ შორის საჩივრებისა და კერძო საჩივრების განხილვის დროსაც. თუმცა, ამ უკანასკნელ შემთხვევებში მიღებულ უნდა იქნას ყველა ზომა, რათა თავიდან იქნეს აცილებული უკანონო მორიგების დამტკიცების საშიშროება. რაც შეეხება უკანონო მორიგების დამტკიცების თავიდან ასაცილებლად განსახორციელებელ ღონისძიებებს, სასამართლო საჩივრისა და კერძო საჩივრის დროს მორიგების დამტკიცების შემთხვევაში არ უნდა შემოიფარგლოს მხოლოდ კონკრეტული პროცესუალური მოქმედებით, უნდა გაცდეს საჩივრისა და კერძო საჩივრის მოთხოვნის ფარგლებს, უნდა შეისწავლოს საქმე და მხოლოდ ამის შემდეგ უნდა დაამტკიცოს მორიგება.

კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი საკითხი, რომელიც მორიგების ეტაპებს უკავშირდება, მდგომარეობს მორიგების საკითხის განხილვაში საქმის წარმოების განახლების ეტაპზე. ახლად აღმოჩენილ გარემოებათა გამო საქმის წარმოების დროსაც, როგორც სამართალწარმოების ნებისმიერ ეტაპზე, დისპოზიციურობის პრინციპი მოქმედებს, ანუ მხარეებს სამართალწარმოების მოცემულ ეტაპზეც აქვთ უფლება, განკარგონ თავიანთი მატერიალურ-სამართლებრივი უფლებები, რასაც თავისი პროცესუალურ-სამართლებრივი შედეგი მოჰყვება. ახლად აღმოჩენილ გარემოებათა გამო საქმის წარმოების დაწყებისას მხარეთა მორიგების შემთხვევაში შეიძლება წამოიჭრას ერთი პრობლემა, კერძოდ, სამართალწარმოების მოცემულ ეტაპზე სააღსრულებო ფურცელი შეიძლება უკვე გამოწერილი იყოს და, შესაბამისად, აღსრულებაც დაწყებული. მოცემულ შემთხვევაში მორიგების დამტკიცების განსხვავებული პროცედურა არსებობს, რაც „სააღსრულებო წარმოებათა შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-18 მუხლით არის გაწერილი, კერძოდ, კრედიტორი და მოვალე აღსრულების პროცესში მორიგებისას სასამართლო აღმასრულებელს გადაცემენ მორიგების შესახებ წერილობით შეთანხმებას, რომელსაც იგი სამი დღის ვადაში გადაუგზავნის სასამართლოს მხარეთა მორიგების დამტკიცების საკითხის გადასაწყვეტად.

თუ ახლად აღმოჩენილ გარემოებათა გამო საქმის წარმოების განახლების შემთხვევაში მხარეები მორიგდნენ და სააღსრულებო წარმოება დაწყებული არ არის, მაშინ მორიგება ჩვეულებრივი წესის შესაბამისად დამტკიცდება, კერძოდ, შეწყდება ახლად აღმოჩენილ გარემოებათა გამო საქმის წარმოება, გაუქმდება საქმეზე მიღებული ყველა სასამართლო გადაწყვეტილება და დამტკიცდება მორიგება.

აქვე აღსანიშნავია კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი საკითხი, კერძოდ, ახლად აღმოჩენილ გარემოებათა გამო საქმის წარმოებისას მორიგების დამტკიცება იწვევს მხოლოდ წარმოების აღნიშნულ ეტაპზე მიღებული ყველა გადაწყვე-

ტილების გაუქმებას, თუ აღნიშნული წარმოების დაწყებამდე კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილების გაუქმებასაც.

აღნიშნული საკითხი ერთმნიშვნელოვნად უნდა იქნეს გადაჭრილი მხარეთა დისპოზიციურობის პრინციპზე დაყრდნობით, რაც ნიშნავს იმას, რომ ვინაიდან მხარეები ახალ პირობებზე რიგდებიან, ამიტომ მოცემულ საქმეზე მიღებული ყველა გადაწყვეტილება უნდა გაუქმდეს, თუმცა აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით არსებობს განსხვავებული პოზიცია, რომელიც ახლად აღმოჩენილ გარემოებათა გამო საქმის წარმოების ეტაპზე მხარეთა მორიგების შემთხვევაში კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილების გაუქმებას გამოირიცხავს. აღნიშნული პოზიციის თანახმად, ახალი მორიგებით მხარეები საკუთარი სურვილით იკვეცენ გარკვეულ უფლება-მოვალეობებს, რიგდებიან ახალ პირობებზე, რაც კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილების გაუქმების აუცილებლობას არ იწვევს.

აღნიშნული მოსაზრება უარყოფილ უნდა იქნას, ვინაიდან მოცემულ შემთხვევაში იარსებებს ორი კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილება და, შესაბამისად, ორი კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილებიდან ამოწერილი (შეიძლება ურთიერთსაწინააღმდეგოც) სააღსრულებო ფურცელი. აღნიშნული საკითხის გადაჭრის ამოსავალ წერტილს კი ერთი მეტად მნიშვნელოვანი პრინციპი წარმოადგენს: სასამართლო სამართალწარმოების შედეგად აღსასრულებელი უნდა იყოს მხოლოდ ერთი კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილება. ამის ნათელი დადასტურებაა საკასაციო სასამართლოს პრაქტიკა, კერძოდ, საკასაციო სამართალწარმოების ეტაპზე მორიგების დროს საკასაციო პალატა, მიუხედავად შესაბამისი პროცესუალური ნორმის არარსებობისა, აუქმებს მოცემულ საქმეზე საკასაციო სამართალწარმოების დაწყებამდე მიღებულ ყველა ინსტანციის სასამართლო გადაწყვეტილებას, რათა აღსასრულებლად მისაქცევი არ გახდეს სასამართლოს ერთზე მეტი გადაწყვეტილება.

მიუხედავად იმისა, რომ მხარეთა მორიგება სამართალწარმოების ნებისმიერ ეტაპზე არის შესაძლებელი, ერთმანეთისაგან განსხვავდება მორიგების დამტკიცების შედეგები იმის მიხედვით, მიქცეულია თუ არა აღსასრულებლად კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილება. თუ კანონიერ ძალაში შესულ გადაწყვეტილებაზე ამოწერილია სააღსრულებო ფურცელი და საქმე აღსასრულებლად არის მიქცეული, მაშინ აღმასრულებლის შუამდგომლობის საფუძველზე სასამართლო, მართალია, მხარეთა მორიგებას ამტკიცებს, მაგრამ კანონიერ ძალაში შესულ სასამართლო გადაწყვეტილებას არ აუქმებს, აღნიშნული პროცედურის მარეგულირებელი ნორმები ნათლად არის „სააღსრულებო წარმოებათა შესახებ“

კანონში გაწერილი, რაც სააღსრულებო სამართალწარმოების თავისებურებით არის განპირობებული. რაც შეეხება მორიგების დამტკიცებას სამართალწარმოების იმ ეტაპზე, როცა გადაწყვეტილება კანონიერ ძალაშია შესული, მაგრამ აღსასრულებლად ჯერ არ არის მიქცეული, ანუ სააღსრულებო ფურცელი არ არის ამოწერილი, ასეთ შემთხვევაში სასამართლო მხარეთა დისპოზიციურობისა და კერძო და საჯარო ინტერესების გათვალისწინებით, უფლებამოსილია, დაამტკიცოს მორიგება და გააუქმოს საქმეზე მიღებული ყველა გადაწყვეტილება.

აღნიშნულთან დაკავშირებით განხილულ უნდა იქნეს კიდევ ერთი მოსაზრება, რომლის თანახმადაც, თუ გადაწყვეტილება კანონიერ ძალაშია შესული და აღსასრულებლად არ არის მიქცეული, ვინაიდან სასამართლო სამართალწარმოება უკვე დასრულებულია, ამიტომ მორიგების დამტკიცების თაობაზე მხარემ თვითონ კი არ უნდა მიმართოს სასამართლოს, არამედ აღმასრულებელმა. აღნიშნული პოზიცია უარყოფილ იქნა საპროცესო ეკონომიისა და მხარეთა ინტერესების გათვალისწინებით.

აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით აღსანიშნავია კიდევ ერთი მოსაზრება, კერძოდ, კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილების არსებობის შემთხვევაში, რომელიც აღსასრულებლად ჯერ არ არის მიქცეული, მხარეები შეიძლება მორიგდნენ, მაგრამ აღნიშნული მორიგების დამტკიცება ცდება სასამართლოს კომპეტენციას. აღნიშნული მოსაზრება დასაბუთებულ იქნა იმით, რომ მხარეებს ნებისმიერ დროს შეუძლიათ დადონ ახალი გარიგება (მორიგება), თუნდაც იმავე საკითხზე კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილების არსებობის შემთხვევაშიც და მათ არ წარმოეშობათ აღნიშნული გარიგების სასამართლო წესით დადასტურების ვალდებულება. მათ შეუძლიათ თავიანთი ახალი გარიგების (მორიგების) სანოტარო წესით დადასტურება. აღნიშნული პოზიციის საპირისპიროდ აღსანიშნავია ის არგუმენტი, რომ სადავოობის შემთხვევაში აღსრულებას დაექვემდებარება კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილება და არა სანოტარო წესით დადასტურებული გარიგება. ამდენად, როდესაც მხარეები ახალ გარიგებას დებენ, ანუ რიგდებიან და სასამართლოს აღნიშნული მორიგების დასამტკიცებლად მიმართავენ, სასამართლომ უარი არ უნდა განაცხადოს მხარეთა ახალი მორიგების დამტკიცებაზე იმ საფუძველით, რომ არსებობს კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილება და განსხვავებულ გარემოებებზე მხარეებს სასამართლოს გარეშე შეუძლიათ მორიგება. აქ გასათვალისწინებელია ერთი მეტად მნიშვნელოვანი გარემოება, რომ მხარეთა მორიგების დამტკიცების უფლება თავისთავად გულისხმობს მხარეთა უფლებას, გამოიყენონ სახელმწიფოს იძულებითი აპარატი თავიანთი მორიგების აღსასრულებლად.

ამდენად, გადაწყვეტილების კანონიერ ძალაში შესვლის შემდეგ მხარეთა მორიგების შემთხვევაში, თუ აღნიშნული გადაწყვეტილება მიქცეული არ არის აღსასრულებლად, მხარეებს შეუძლიათ მიმართონ სასამართლოს ახალი მორიგების დასამტკიცებლად. მოცემულ შემთხვევაში, სასამართლო ამტკიცებს მორიგებას, რა თქმა უნდა, მორიგების პირობების კანონიერების შემთხვევაში და აუქმებს კანონიერ ძალაში შესულ გადაწყვეტილებას, რათა აღსრულდეს მხოლოდ ერთი გადაწყვეტილება.

მორიგების დამტკიცების ეტაპებთან დაკავშირებით აღსანიშნავია კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი საკითხი, კერძოდ, შესაძლებელია თუ არა მორიგების დამტკიცება უზრუნველყოფის ღონისძიების განხილვის ეტაპზე, მაშინ, როდესაც სარჩელი ჯერ კიდევ არ არის აღძრული. აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით გასათვალისწინებელია ის გარემოება, რომ სასამართლოსთვის სამართალწარმოების აღნიშნულ ეტაპზე ცნობილი არ არის სარჩელის საგანი და საფუძველი, ამიტომ მორიგების დამტკიცებაც მოცემულ ეტაპზე დაუშვებელია მხარეებისა და დავის საგნის არარსებობის გამო.

მორიგებასთან დაკავშირებით აღსანიშნავია ერთი მეტად მნიშვნელოვანი საკითხი, კერძოდ, კანონიერ ძალაში შესული გადაწყვეტილებით დამთავრებულ საქმეზე მორიგების დამტკიცების განსჯადობა. როგორც წესი, მორიგებას ამტკიცებს გადაწყვეტილების გამომტანი სასამართლო, მაშინაც კი, როდესაც არსებობს ზემდგომი სასამართლოს განჩინება აღნიშნული გადაწყვეტილების უცვლელად დატოვების თაობაზე, ანუ მორიგების დამტკიცების დროს ანალოგიის წესით გამოიყენება ახლად აღმოჩენილ გარემოებათა გამო განცხადების განხილვის განსჯადობის წესები (სსსკ-ის 424-ე მუხლი), მაგრამ ამ შემთხვევაში გასათვალისწინებელია ერთი მეტად მნიშვნელოვანი გარემოება: თუ პირველი ინსტანციის სასამართლომ გამოიტანა გადაწყვეტილება და სააპელაციო და საკასაციო ინსტანციის სასამართლოებმა აღნიშნული გადაწყვეტილება დატოვეს უცვლელად, განსჯადობის ზემოაღნიშნული წესების შესაბამისად, მორიგების დამტკიცების საკითხს იხილავს პირველი ინსტანციის სასამართლო, მაგრამ იგი არ აუქმებს სააპელაციო და საკასაციო ინსტანციის სასამართლოების განჩინებებს, ვინაიდან მორიგების დამტკიცების დროს გაუქმებას ექვემდებარება მხოლოდ ის გადაწყვეტილება, რომელიც გარკვეული სამართლებრივი შედეგის დადგომას იწვევს, ანუ, რომელიც აღსრულებას ექვემდებარება.

მნიშვნელოვანია ასევე იმის განხილვა, თუ როგორ ხდება მორიგების დამტკიცება საარბიტრაჟო სასამართლოთა გადაწყვეტილებების არსებობის შემთხვევაში, აღნიშნულთან დაკავშირებით მოქმედებს იგივე წესები, კერძოდ, თუ სასარჩელო

წესით იხილება საარბიტრაჟო სასამართლოს გადაწყვეტილების კანონიერების საკითხი, მხარეთა მორიგების შემთხვევაში, მტკიცდება მორიგება და უქმდება საარბიტრაჟო სასამართლოს გადაწყვეტილება.

4. საქმის წარმოების დასრულება გადაწყვეტილების გამოტანის გარეშე

მორიგება საქმის წარმოების შეწყვეტის საფუძველია. მორიგების პირობები მტკიცდება საქმის წარმოების შეწყვეტის შესახებ განჩინებით. მიუხედავად იმისა, რომ მორიგების დამტკიცება სამართალწარმოების ყველა ეტაპზე დასაშვებია, კანონმდებელი განსაკუთრებულ ყურადღებას ამახვილებს მორიგებაზე საქმის მომზადებისა და მთავარი სხდომის ეტაპზე, კერძოდ, საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 205-ე მუხლის პირველი ნაწილის თანახმად, თუ წარმოდგენილი წერილობითი მასალები მოსამართლეს აძლევს ვარაუდის საფუძველს, რომ შეიძლება მხარეებმა საქმე მორიგებით დაამთავრონ, მოპასუხებ ცნოს სარჩელი ან მოსარჩელემ უარი თქვას სარჩელზე, აგრეთვე, თუ მოსამართლის აზრით, სასამართლო განხილვისას საქმის სათანადოდ მომზადების ინტერესები ამას მოითხოვს, მოსამართლე უფლებამოსილია მხარეთა წერილობითი მასალების მიღებიდან 5 დღის განმავლობაში დანიშნოს მოსამზადებელი სხდომა, რის შესახებაც განჩინების მიღებიდან 3 დღის ვადაში ეცნობება მხარეებს. ამავე კოდექსის 208-ე მუხლის პირველი ნაწილის თანახმად კი, თუ მოსამზადებელ სხდომაზე მხარეები მორიგდებიან, მოსამართლე გამოიტანს განჩინებას საქმის წარმოების შეწყვეტის შესახებ. მორიგების შემთხვევაში ამავე განჩინებით სასამართლო დამტკიცებს მორიგების პირობებს. იგივე წესი ვრცელდება სასამართლო განხილვის ნებისმიერ სტადიაზე. ამდენად, მოსამზადებელი სხდომის დანიშვნის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი საფუძველია მხარეთა მორიგება. აღნიშნული მუხლის ახსნა-განმარტებიდან გამომდინარე, შეიძლება ითქვას, რომ სასამართლომ საქმე კიდევ რომ მომზადებულად მიიჩნიოს, თუ არსებობს მხარეთა მორიგების თეორიული შესაძლებლობა მაინც, მას შეუძლია მოსამზადებელი სხდომა ჩანიშნოს.

როგორც აღვნიშნეთ, საქმის მორიგებით დამთავრების მიზნით:

1. მოსამართლე უფლებამოსილია თავისი ინიციატივით ან მხარის შუამდგომლობით გამოაცხადოს შესვენება სასამართლო სხდომის მიმდინარეობისას და სხვა პირთა დასწრების გარეშე მოუსმინოს მხოლოდ მხარეებს, ან მხოლოდ მათ წარმომადგენლებს;

2. მოსამართლეს შეუძლია მიუთითოს დავის გადაწყვეტის შესაძლო შედეგებზე;
 3. მოსამართლეს შეუძლია მხარეებს შეთავაზოს მორიგების პირობები.
1. პირველ შემთხვევაში შესვენების გამოცხადება არ უნდა ატარებდეს ფორმალურ ხასიათს, ის პროცესის მიმდინარეობის დროს წარმოშობილი პრობლემების მოგვარებას უნდა უწყობდეს ხელს, თუ პროცესის მიმდინარეობისას მორიგების პირობების განხილვისას გამოიკვეთა, რომ სამართლიანი მორიგების მიღწევაში ადვოკატის პოზიცია ხდება ხელისშემშლელი ფაქტორი, სასამართლოს შეუძლია მხოლოდ მხარეებთან დარჩეს და მათთან ადვოკატთა გარეშე გაარკვიოს მორიგების საკითხები. თუ გამოირკვა, რომ მხარის ინტერესების დაცვის მიზნით მხოლოდ წარმომადგენლებთან გასაუბრება ხელს შეუწყობს მორიგების მიღწევას, სასამართლოს შეუძლია გაესაუბროს მხოლოდ ადვოკატებს მხარეთა გარეშე. ასეთი გასაუბრებისას მცირდება ის ფაქტორი, როცა ერთ-ერთი სუბიექტის არასწორი დამოკიდებულების გამო, ვერ დგება მორიგება და მხარე შესაძლებელია დათანხმდეს მოსამართლის სამართლიან შეთავაზებას;
 2. როდესაც აშკარაა, რომ მხარეს არასწორი წარმოდგენა აქვს საქმის ფაქტობრივ გარემოებებზე, მის სამართლებრივ პოზიციაზე და სწორედ ამის გამო ხდება მის მიერ მორიგების შეთავაზებაზე უარის თქმა, სასამართლოს შეუძლია მიუთითოს დავის გადაწყვეტის შესაძლო შედეგზე: გარკვეული ფაქტობრივი გარემოებების დადგენისას რა სამართლებრივი შედეგები შეიძლება დადგეს, რომელი მტკიცებულების არსებობამ ან არარსებობამ შეიძლება გამოიწვიოს გარკვეული ფაქტობრივი გარემოებების დადგენა. ამ მოქმედების შესრულებისას აქცენტი კეთდება იმ მხარის პოზიციის სუსტ ადგილზე, რომელიც წინააღმდეგია მორიგებისა. ცხადია, ამგვარი მითითება ისე არ უნდა გაკეთდეს, რომ მეორე მხარემ, რომელიც თანახმაა საქმე მორიგებით დაამთავროს შეცვალოს მისი პოზიცია და ჩათვალოს, რომ მას „მოსარიგებელი არაფერი აქვს“, თუ საქმე ამ მდგომარეობამდე მივიდა მოსამართლეს ყოველთვის უნდა ჰქონდეს „შემონახული“ მეორე მხარისათვის მისათითებლად ის სუსტი ადგილები, რაც მხარის სამართლებრივ და ფაქტობრივ პოზიციაში არსებობს. აქ აქცენტი უნდა გაკეთდეს შესაძლო შედეგზე და არა გარდაუვალ შედეგზე. გარდაუვალი შედეგი ცნობილი ხდება მაშინ, როდესაც სასამართლო სათათბირო ოთახში გადის და გადაწყვეტილებაზე ყალიბდება. მორიგების დროს ყურადღება უნდა გამახვილდეს, რომ ვინც უარს ამბობს მორიგებაზე, ის გარკვეულწილად

რისკავს, რადგან რა გადაწყვეტილება იქნება მიღებული წინასწარ თვით სასამართლომაც არ იცის. შესაძლო შედეგი ისე არ უნდა მიეთითოს, რომ მხარეებმა დავა უკვე გადაწყვეტილად მიიჩნიონ. სასამართლომ შეიძლება შესაძლო შედეგებზე მითითებისას გამოიყენოს არსებული კანონი, სტაბილური პრაქტიკა, ან იურისტთა შორის და მეცნიერებაში ჩამოყალიბებული აზრი, თუმცა ამავე დროს აუცილებლად უნდა მიეთითოს, რომ პრაქტიკა და ჩამოყალიბებული აზრიც შეიძლება შეიცვალოს და ამაში დიდი ტვირთი თვით მხარემ უნდა იკისროს;

3. ხშირად, განსაკუთრებით გაჭიანურებული საქმეების განხილვისას, მხარეები შეზღუდული არიან დავისას და პროცესის მსველელობისას გამოთქმული აზრებით, დაფიქსირებული პოზიციებით. ამ პოზიციების შეცვლა მათ მიერ განიხილება, როგორც მორალური პასუხისმგებლობა მოწინააღმდეგე მხარისა და საზოგადოების წინაშე. ზოგჯერ მას ამ პოზიციის შეცვლას დავის წაგება ურჩევნია. ასეთ დროს სასამართლოს შეუძლია ძალიან დიდი როლი შეასრულოს. თუ სასამართლო თავის თავზე აიღებს მორიგების წინადადების ჩამოყალიბებას, მხარე თავისუფლდება აღნიშნული ტვირთისგან და შესაძლოა მორიგებასაც დათანხმდეს. ზოგიერთ შემთხვევაში მხარეს არ ესმის მორიგების სამართლებრივი მნიშვნელობა და აცხადებს, რომ ის მხარეს არ შეურიგდება, ან კიდევ მორიგების შემთხვევაში მხარე არ შეასრულებს ნაკისრ ველდებულებას. ასეთ დროს მხარეებს უნდა განემარტოთ, რომ მორიგება შერიგება არ არის. ეს არის მხარეთა ქონებრივ ან სხვა უფლებების განხორციელებაზე შეთანხმება, რომლის შესრულება ისევე სავალდებულოა, როგორც სასამართლოს გადაწყვეტილებისა.

მხარეთა შორის მორიგების პირობების განსაზღვრა არის სასამართლოს პასუხისმგებლობა. მოსამართლეს შეუძლია მხარეებს შეთავაზოს ნებისმიერი წინადადება, რომელიც კანონს არ ეწინააღმდეგება, მაგრამ ეს წინადადება მიზნიდან გამომდინარე უნდა იყოს საქმის არსთან ახლოს მდგომი, საქმის გარემოებებიდან გამომდინარე, მაგ. დავა ეხება სასესხო ვალდებულებას. მოსარჩელე აცხადებს, რომ მან მოპასუხეს ასესხა 5000 ლარი, წარმოდგენილი აქვს ხელწერილი, თუმცა მოპასუხე სადავოდ ხდის ხელმოწერის ნამდვილობას და მოითხოვს ექსპერტიზის დანიშვნას, მოსარჩელეს ჰყავს რამდენიმე მოწმეც. თუ სასამართლო შეთავაზებს მორიგდნენ 500 ლარის გადახდაზე, დიდი შესაძლებლობა არსებობს მოსარჩელემ არც განიხილოს ეს წინადადება, რადგან საქმის არსიდან აშკარად ჩანს, რომ მოპასუხეს მნიშვნელოვანი პიოზიცია აქვს. ეს არ არის საქმის არსთან ახლოს მდგომი წინადადება. ასეთ შემთხვევაში შესაძლოა გამართლებული იყოს 4500 ლარიდან 3500 ლარამდე შეთავაზება.

თუ მოსარჩელე უარს იტყვის, ჩვენ უნდა შევახსენოთ, რომ ხელწერილი სადავოდ არის გამხდარი და სასესიო ურთიერთობებში გადამწყვეტი წერილობითი მტკიცებულებებია. თუ მოპასუხე იტყვის უარს მორიგებაზე, მას უნდა შევახსენოთ, რომ მოსარჩელეს მოწმეებიც ჰყავს წარმოდგენილი. სასამართლოს ხშირად უწევს მხარეთა დარწმუნება მორიგების უპირატესობაში. ამ დროს აქცენტი უნდა გაკეთდეს სასამართლო ხარჯებზე, კიდევ ერთხელ შეხსენდეთ მხარეებს, რომ სასამართლოს არცთუ უმნიშვნელო ხარჯები დავის გავრძელების შემთხვევაში მათ მიერ უნდა დაიფაროს, ამავე დროს ხაზი გაესვას იმას, რომ მორიგების შემთხვევაში სახელმწიფო ბაჟი მხარეებს უნახევრდებათ ან მთლიანად უკან უბრუნდებათ. მხარეებს უნდა განემარტოთ, რომ სასამართლოში საქმის წარმოება მათგან დიდ დროსა და ენერჯიას მოითხოვს. ხშირად დიდ როლს ასრულებს დავის მონაწილეთა მორალურ მხარეზე ყურადღების გამახვილება, ეს ფაქტორი მაშინ მუშაობს, როდესაც დავის მონაწილენი ნათესავები, ერთი ოჯახის წევრები, მეზობლები ან მეგობრები არიან. ამ შემთხვევაში მნიშვნელოვანია საზოგადოებაში არსებულ ტრადიციებზე, წეს-ჩვეულებებზე მითითება. მოსამართლეს ყოველთვის უნდა ახსოვდეს, რომ მისი წინადადება უნდა იყოს საქმის არსთან ახლოს მდგომი სამართლიანი შეთავაზება, რაც გულისხმობს საქმის გარემოებების ზედმიწევნით კარგად ცოდნას, სწორედ საქმის გარემოებების კარგად ცოდნით და საქმის არსებით და თითოეული მხარისათვის მნიშვნელოვან მომენტებზე ყურადღების გამახვილებით მოიპოვებს მოსამართლე მხარეთა ნდობას, უყალიბებს მხარეებს რწმენას, რომ მათი პრობლემები მოსამართლის მიერ ახლოს არის მიტანილი და გაცნობიერებული, სწორედ ეს განწყობა განაპირობებს, რომ ის უსმენს მოსამართლეს და სერიოზულად და საფუძვლიანად განიხილავს მის თითოეულ წინადადებას. წინადადების შეთავაზებისას მას შეუძლია მხარეს შეთავაზოს ნებისმიერი რეგულირება, რომელიც კანონს არ ეწინააღმდეგება. შეთავაზებული უნდა იყოს ყველაზე სამართლიანი წინადადება, რომელიც ორივე მხარეს სამართლიანად მოეჩვენება და მიიღებს. თუ წინადადება არ არის მიღებული ერთ-ერთი მხარის მიერ, სასამართლომ უნდა მოისმინოს წინააღმდეგობის მიზეზი და კვლავ იმავე მეთოდებით ეცადოს მიაღწიოს კონსენსუსს. ხშირად წინააღმდეგობები უფრო ამბიციებს უკავშირდება, ვიდრე ქონებრივ ინტერესებს. მაგ: მხარეები შეთანხმდნენ თანხის გადახდაზე, მის ოდენობაზე. გადახდის ვადები არის შეუთანხმებელი. მოსარჩელე მოითხოვს ერთ თვეს, მოპასუხე ორს. მოსარჩელე მოპასუხის ბიძაა. სხდომათა დარბაზში ზის მოპასუხის ცოლი. აშკარაა რომ მეუღლის გარეშე მოსარჩელე გადაწყვეტილებას ვერ იღებს. მოსამართლე (ვითომ შემთხვევით) ეკითხება მოსარჩელეს სად იმყოფება მისი მეუღლე და მეუღლეს (ცოლს) სთხოვს ადგილი დაიკავოს ქმრის

გვერდით, ეს იმგვარად უნდა მოხდეს, რომ ქმარს რაიმე უხერხულობა არ შეექმნას. ქმარი და ცოლი ერთად იღებენ გადაწყვეტილებას, თუმცა პოზიციას მაინც არ თმობენ, მოსამართლე სთავაზობს მხარეებს რომ ვადა თვენახევრით განისაზღვროს. წინადადება დამაფიქრებელია, თანაც ორივე მხარის უსაფუძვლო კაპრიზებს წერტილს უსვამს, არც ერთის პოზიცია არ გადის და ორივე მხარე დუმს. მოსამართლე აღარ აგრძელებს ამაზე მსჯელობას და ადვოკატებს მოუწოდებს, შეადგინონ წერილობით მორიგების აქტი.

მორიგების აქტი – წერილობითი დოკუმენტია მხარეების სამოქალაქო უფლებებისა და ვალდებულებების განკარგვის შესახებ. იგი არსებით გავლენას ახდენს მხარეთა მოთხოვნებზე, სწორედ ამიტომ, აუცილებელია მისი წერილობით გაფორმება, მთელი რიგი მოთხოვნების დაცვით. მორიგების აქტის დამტკიცებისას სასამართლომ უნდა გამოიკვლიოს მისი გაფორმების საფუძველი (მხარეთა შეთანხმების მიზნები, ხომ არ გამოიწვევს აღნიშნული შეთანხმება მესამე პირების ინტერესების დარღვევას და ა.შ.), ვალდებულების მოცულობა (გარიგების კეთილსინდისიერების გასარკვევად), მონაწილე პირთა წრე.

სასამართლომ მორიგების პირობების სამართლიანობისა და კანონიერების შეფასებისას მორიგების აქტის შემდეგი მატერიალურ-სამართლებრივი ასპექტები უნდა მიიღოს მხედველობაში:

- მორიგების აქტით გათვალისწინებული ვალდებულებები აღსრულებადი უნდა იყოს. ამ პირობის დაცვა აუცილებელია შემდგომში სააღსრულებო ფურცლის გაცემისა და მისი უპრობლემოდ რეალიზაციისათვის;
- ვალდებულების მოცულობა, მისი შესრულების ვადები და პირობები დეტალურად უნდა იყოს აღნიშნული, უფლებებსა და ვალდებულებებთან დაკავშირებული გაუგებრობების აცილების მიზნით;
- მორიგების პირობები, რომლებიც მხარეთა უფლება-მოვალეობებს განსაზღვრავს, მესამე პირების უფლებებსა და კანონიერ ინტერესებს არ უნდა არღვევდეს. აქ იგულისხმება არ მხოლოდ კონკრეტულ წარმოებაში მესამე პირად ჩაბმული სუბიექტები;
- მორიგების პირობები, რომლებიც მხარეთა უფლებებსა და ვალდებულებებს ადგენს, კანონის იმპერატიულ მოთხოვნებს არ უნდა ეწინააღმდეგებოდეს;
- მორიგების მონაწილეთა სუბიექტური შემადგენლობა სრულად უნდა იყოს აღნიშნული, განსაკუთრებით საპროცესო თანამონაწილეობის შემთხვევაში.

პრაქტიკისათვის მნიშვნელოვანია სასამართლოს კომპეტენცია იმ შემთხვევაში, როდესაც მხარე მორიგების დამტკიცებისა და საქმის წარმოების შეწყვეტის შესახებ განჩინებას კერძო საჩივრით ასაჩივრებს. ასეთ შემთხვევაში, ზემდგომი სასამართლოს განხილვის საგანს წარმოადგენს თავად მორიგების, როგორც გარიგების ნამდვილობის საკითხი, კერძოდ, იყო თუ არა მხარეთა ნების გამოვლენა ნამდვილი, მორიგების აქტით გათვალისწინებული უფლება-ვალდებულებები ხომ არ არღვევს მესამე პირების ინტერესებს და ა.შ. რაც შეეხება მხარის მითითებას მორიგების მიზანშეწონილობაზე, გარემოების შეცვლის გამო მორიგების პირობების შეცვლის მოთხოვნას და მსგავსი შინაარსის არგუმენტებს, აღნიშნული მორიგების დამტკიცების შესახებ განჩინების გაუქმების საფუძველი ვერ გახდება.

სამოქალაქო საპროცესო კოდექსში 2007 წლის 29 დეკემბერს განხორციელებული ცვლილების შედეგად მოსამართლემ აქტიური როლი შეიძინა სასამართლო სამართალწარმოების პროცესში. იგი უფლებამოსილია, მხარეებს მორიგების სხვადასხვა ვერსიები შეთავაზოს, დაანახოს მათი პოზიციის სუსტი და ძლიერი მხარეები, დაარწმუნოს მორიგებით საქმის დასრულების უპირატესობაში და, რაც მთავარია, წინასწარ მიუთითოს მხარეებს დავის გადაწყვეტის შესაძლო შედეგებზე, რაც გარკვეულწილად ნოვაციაა სამოქალაქო სამართალწარმოებაში და ხელს უწყობს მოსამართლისა და მხარეების უფრო უშუალო ურთიერთობას და მათ დაახლოვებას კანონით განსაზღვრულ ფარგლებში. აღნიშნული უფლებამოსილების ეფექტურად გამოყენებით შესაძლებელია სასამართლო ნდობის ამაღლება საზოგადოების თვალში და, რაც მთავარია, სასამართლოსადმი რწმენის ჩანერგვა სასამართლოში.

5. სასამართლო ხარჯების განაწილების წესი მორიგების დამტკიცების შემთხვევაში

საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 54-ე მუხლის მე-2 ნაწილის შესაბამისად, თუ მხარეებმა მორიგების დროს თვითონ გაითვალისწინეს სასამართლო ხარჯებისა და ადვოკატის დახმარების გამო გაწეული ხარჯების განაწილების წესი, სასამართლო ამ საკითხს წყვეტს მათი შეთანხმების შესაბამისად.

მორიგების დროს სახელმწიფო ბაჟის გადახდის საკითხის გადაწყვეტისას უნდა ვიხელმძღვანელოთ იმ ნორმებით, რომლებიც საქმის წარმოების შეწყვეტის ეტაპზე სახელმწიფო ბაჟის განაწილების წესს განსაზღვრავს, კერძოდ, სამო-

ქალაქო საპროცესო კოდექსის 49-ე მუხლის პირველი ნაწილის თანახმად, თუ სასამართლოს მთავარ სხდომაზე მხარეები მორიგდებიან, სახელმწიფო ბაჟის ოდენობა ნახევრდება. ხოლო ამავე მუხლის მე-2 ნაწილის თანახმად კი, თუ სასამართლოს მთავარ სხდომამდე მორიგდებიან მხარეები, მაშინ ისინი მთლიანად თავისუფლდებიან სახელმწიფო ბაჟის გადახდისაგან.

თუ მხარეები მორიგების აქტის შედგენისას არ გაითვალისწინებენ ბაჟის საკითხს, აღნიშნული ვერ გახდება სასამართლოს მიერ მორიგების დამტკიცებაზე უარის თქმის საფუძველი, ამიტომ, მოსამართლემ მორიგების დამტკიცებამდე უნდა გაარკვიოს ბაჟის მხარეებს შორის განაწილების საკითხი. თუ მორიგება საქმის მომზადების ეტაპზე დამტკიცდება, საკითხი მარტივად წყდება, მხარეები თავისუფლდებიან ბაჟის გადახდისაგან ან, თუ გადახდილი აქვთ ბაჟი სარჩელის აღძვრის ეტაპზე, გადახდილი ბაჟი უკან უბრუნდებათ. საკითხი უფრო რთულადაა, როდესაც მხარეები მთავარ სხდომაზე რიგდებიან. ასეთ შემთხვევაში, თუ მოსარჩელეს სახელმწიფო ბაჟი უკვე გადახდილი აქვს, მაშინ მოპასუხეს მოსარჩელის მიერ გადახდილი ბაჟის 1/4 მოსარჩელის სასარგებლოდ ეკისრება. გარდა ამისა, მოსარჩელეს მის მიერ გადახდილი სახელმწიფო ბაჟის 1/2 სახელმწიფო ბიუჯეტიდანაც უნდა დაუბრუნდეს. მაგალითად, მოსარჩელემ საქმეზე გადაიხადა 200 ლარი სახელმწიფო ბიუჯეტის სასარგებლოდ.

მხარეები საქმის განხილვის მთავარ სხდომაზე მორიგდნენ. ამდენად, საქმეზე გადახდილი სახელმწიფო ბაჟი უნდა განახევრდეს ($200/2=100$) და თანაბარ წილად უნდა დაეკისროთ მოსარჩელესა და მოპასუხეს ანუ ამ შემთხვევაში მხარებს სახელმწიფო ბაჟის სახით ეკისრება 50-50 ლარის გადახდა. ვინაიდან მოსარჩელეს ნაცვლად 50 ლარისა, სახელმწიფო ბიუჯეტის სასარგებლოდ უკვე 200 ლარი აქვს გადახდილი, ამიტომ მოპასუხეს მოსარჩელის სასარგებლოდ 50 ლარის გადახდა უნდა დაეკისროს, ხოლო მოსარჩელეს დარჩენილი, ზედმეტად გადახდილი 100 ლარი უნდა დაუბრუნდეს სახელმწიფო ბიუჯეტიდან. მორიგების დროს ბაჟის განაწილების თვალსაჩინოებისათვის კიდევ ერთი მაგალითი უნდა განვიხილოთ, კერძოდ, საქმეზე სახელმწიფო ბაჟის სახით გადასახდელია 200 ლარი. ამასთან, მოსარჩელე გათავისუფლებულია სახელმწიფო ბაჟის გადახდისაგან და მთავარ სხდომაზე დამტკიცდა მორიგება. ასეთ შემთხვევაში, საქმეზე გადასახდელი 100 ლარიდან 50 ლარი უნდა გადაიხადოს იმ მხარემ, რომელიც სახელმწიფო ბაჟის გადახდისაგან გათავისუფლებული არ არის, ხოლო მეორე მხარე დარჩენილი 50 ლარის გადახდისაგან უნდა გათავისუფლდეს.

სამოქალაქო საქმეებზე მართლმსაჯულების განხორციელება ემყარება მხოლოდ ერთ მიზანს, მოწესრიგდეს და აღმოიფხვრას საზოგადოებრივ ურთიერთობებში წარმოშობილი კონფლიქტი, საზოგადოებრივი ურთიერთობების მონაწილეებმა ხელშეშლის გარეშე, მისთვის ხელსაყრელ და სასურველ პირობებში შეძლონ თავიანთი უფლებების განხორციელება. დამყარდეს სტაბილური საზოგადოებრივი ურთიერთობები და სტაბილური სამოქალაქო ბრუნვა. ამ მიზნისათვის სამოქალაქო საქმის განხილვისას ერთ-ერთი საუკეთესო საშუალება მხარეთა შორის მორიგების მიღწევაა.

სამოქალაქო საქმის განმხილველი მოსამართლე მუდმივად უნდა ეცადოს საქმე მორიგებით დაამთავროს. საქმის მორიგებით დამთავრების შემთხვევაში მხარეთა შორის წამოჭრილი დავა გადაწყდება არა მხოლოდ იურიდიულად, არამედ ფაქტობრივად, მაშინ, როდესაც, თუ დავა სასამართლო გადაწყვეტილებით გადაიჭრა, ეს, მართალია, იურიდიულად გადაჭრის ამ დავას, მაგრამ შესაძლებელია დავა მხარეთა შორის გაგრძელდეს და კიდევ უფრო გამწვავდეს.

ბოლო პერიოდში საქართველოს სამოქალაქო კოდექსში განხორციელებული ცვლილებები აძლიერებს დისპოზიციურობის ელემენტებს და განსაკუთრებული აქცენტი გადააქვს მხარეთა შორის მორიგების მიღწევაზე. საქართველოს სამოქალაქო საპროცესო კოდექსის 218-ე მუხლის თანახმად, სასამართლომ ყოველნაირად უნდა შეუწყოს ხელი და უნდა მიიღოს კანონით განსაზღვრული ყველა ზომა, რათა მხარეებმა საქმე მორიგებით დაამთავრონ. მორიგების

მიზნით საპროცესო მოქმედებების განხორციელება კანონმდებელმა სამოქალაქო საქმეთა სასამართლო განხილვის სავალდებულო პირობად მიიჩნია. „ყველა ზომაში“ რა იგულისხმება ეს კანონმდებლობით განსაზღვრული არ არის. აღნიშნულ მუხლში ჩამოთვლილია ცალკეული საპროცესო მოქმედებები.

აღნიშნული ჩამონათვალი წარმოადგენს ძალზედ მნიშვნელოვან საპროცესო მოქმედებებს, თუმცა მათი განხორციელება იმდენად ადვილი არ არის, როგორც სასამართლოს შემადგენლობის გამოცხადება ან თუნდაც ექსპერტიზის დანიშვნა ან სხვა ამგვარი მოქმედებები. აღნიშნული მოქმედებები კანონის ზუსტ ცოდნასთან ერთად მოსამართლისაგან მოითხოვენ სამართლიანობისა და გონივრულობის განცდას, ცხოვრებისეულ გამოცდილებას, ადამიანის ხასიათის ცოდნას, დროისა და მომენტის ზუსტ შერჩევას.

პარკარდის კონსენსუსი

პარკარდის კონცეფციის ავტორების, როჯერ ფიშერისა და ვილიამ ურის მთავარი მიზანი იყო მოეხდინათ ისეთი მეთოდის პრეზენტაცია, რომლის მეშვეობითაც შესაძლებელი იქნებოდა მორიგების პროფესიონალური და შედეგიანი წარმოება.

მათი კონცეფცია პირველად და მეტად წარმატებულად იქნა გამოყენებული 1979 წლის სექტემბერში ეგვიპტესა და ისრაელს შორის წარმოებული მოლაპარაკებების ფარგლებში, სადაც ამერიკა ასრულებდა მომრიგებლის როლს.

მათი ნაშრომი მოიცავს შემდეგ პრინციპებს:

- მხარეთა შორის ურთიერთობის გაუმჯობესება;
- პარსპექტივის შეცვლა წარსულიდან აწმყოსა და მომავლისაკენ;
- გონივრული კონსენსუსის მიღწევა, რომელიც მოიცავს ორივე მხარისათვის მისაღებ და სარგებლიან გამოსავალს.

მეთოდი შეიცავს 4 ძირითად პრინციპს:

1. ადამიანებისა და პრობლემების ერთმანეთისაგან გამიჯვნა – პროფესიული (ფაქტობრივი) საქმესთან დაკავშირებული საკითხებისა და ადამიანური დამოკიდებულება/ურთიერთობის შრის ურთიერთ-გამიჯვნა;

2. კონცენტრაცია ინტერესებზე და არა მოსაზრებებსა და პოზიციებზე – პოზიციების ნაცვლად დიდი ყურადღება უნდა გამახვილდეს პროცესის მონაწილეთა ინტერესებზე;
3. ორივე მხარისათვის სასარგებლო და მისაღები გადაწყვეტილების ალტერნატივების შემუშავება – ინტერესების გათვალისწინებით ისეთი შედეგების მოძებნა, რომელიც სარგებლიანია ორივე მხარისათვის;
4. ობიექტური კრიტერიუმების გამოყენება – მორიგება უნდა დაეყრდნოს კრიტერიუმებს/მასშტაბებს, რომლებიც მხარეთა ნებისაგან შეძლებისდაგვარად დამოუკიდებელი, მაგრამ მათ მიერ გადამოწმებადია.

განვიხილოთ თითოეული მათგანი:

1. ადამიანებისა და პრობლემების ერთმანეთისაგან გამიჯვნა – პროფესიული (ფაქტობრივი) საქმესთან დაკავშირებული საკითხებისა და ადამიანური დამოკიდებულება/ურთიერთობის შრის ურთიერთგამიჯვნა.

პროცესის ყველა მონაწილესთან შესაძლებელია ერთმანეთში არეული იყოს პირადი ურთიერთობანი და სამართლებრივ დავასთან, ანუ საქმესთან დაკავშირებული პრობლემები. აღნიშნული წამგებიანია საქმის განხილვისათვის, ვინაიდან რთულდება საქმის წარმოება საქმიან, პროფესიულ დონეზე და, შესაბამისად, ასევე რთულია დავის მოგვარების მისაღები ალტერნატივების შემუშავება. ემოცია ხშირად გვეკლინება კომუნიკაციის ხელშემშლელ ფაქტორად.

ურთიერთდამოკიდებულების მოგვარება იწვევს ადამიანების კონცენტრაციას საქმესთან დაკავშირებულ შრეზე.

როდესაც ორივე მხარე უდრეკად დგას თავის პოზიციაზე და ყურადღებას ამახვილებს მხოლოდ წინა პლანზე გამოხატულ ფულად ინტერესებზე, მაშინ ასეთი მიდგომით თითქმის შეუძლებელია შეთანხმების მიღწევა, ვინაიდან აქ ყველაფერი კატეგორიულად ეწინააღმდეგება ერთმანეთს. პოზიციებისათვის ბრძოლა გავს გარკვეული ფასეულობებისათვის დავას, როგორცაა, მაგალითად, სიმართლე და სიცრუე, სადაც გამორიცხულია კომპრომისი მარცხის გარეშე.

შესაბამისად, პროცესის მონაწილეთა ერთმანეთთან დასაახლოებლად მოსამართლემ უნდა გამოიკვილოს და გამოავლინოს მხარეთა ინტერესები და განიხილოს ისინი მათთან ერთად. ინტერესთა გამოვლენა უნდა დაიწყოს ჯერ კიდევ მოსამზადებელ სტადიაზე, როდესაც მოსამართლე გაითავისებს ორივე მხარის პერსპექტივას და დაფიქრდება თუ რა შეიძლება იყოს ამ

პერსპექტივიდან მნიშვნელოვანი. საქმის განხილვაზე კი თვითონ მხარეები აკეთებენ ახსნა-განმარტებებს, სადაც მოსამართლის კითხვებისა და მოხერხებული ტაქტიკის მეშვეობით შესაძლებელია, თვითონ წარმოადგინონ საკუთარი ინტერესები.

მხარეთა ინტერესების გამოკვლევისას მოსამართლეს დაეხმარება იმის ცოდნა, რომ ადამიანებს აქვთ გარკვეული ძირითადი მოთხოვნები და ღირებულებები, რომლებიც ღვას მათი პოზიციების მიღმა.

შედგენილია ასეთი მოთხოვნების პირამიდა, რომლის მიხედვითაც ადამიანი ილწვის შემდეგი ფასეულობებისაკენ:

- √ უსაფრთხოებისკენ;
- √ სოციალური აღიარებისაკენ;
- √ დამოუკიდებლობისა და თვითგანხორციელებისაკენ;
- √ ერთობლიობისა და თუნდაც ერთი ადამიანის ნდობისაკენ;
- √ პრინციპების დაცვისა და თვითპატივისცემისაკენ.

როგორც წესი, დასაწყისში მხარეები იმიტომ არ მიდიან პროცესზე სასამართლოში, რომ დათმონ თავიანთი მოთხოვნები და მორიგდნენ. მათ უმთავრესად იმიტომ შეაქვთ სარჩელი, რომ მორიგება შეუძლებელად მიაჩნიათ და სურთ სასამართლო გზით საქმის მოგვარება, რაც გულისხმობს იმას, რომ ერთი მხარის აზრით მეორემ უნდა წააგოს.

მოსამართლე დასაწყისში ღვას დიდი გამოწვევის წინაშე. მან საბრძოლო განწყობა კონსესუალური მიდგომით ნელ-ნელა უნდა შეცვალოს კოოპერაციული განწყობითა და მზადყოფნით.

მხარეების კოოპერაციული განწყობის მიღწევას მოსამართლე შეძლებს მხოლოდ პროცესის მონაწილეთა მხრიდან ნდობის მოპოვებით, როგორც მომრიგებელი, მიუკერძოებელი და სამართლიანი ძალა.

ჰარვარდის კონცეფციის ერთ-ერთი ძირითადი პრინციპია: „მკაცრი და კატეგორიული საქმესთან მიმართებით, ხოლო ადამიანური – ურთიერთდამოკიდებულებისა და დიალოგის ფარგლებში“. აღნიშნული პრინციპი ასევე ეხება კომუნიკაციას სასამართლო დარბაზში.

ადამიანური აღქმის თავისებურებათა შეცნობა მოსამართლეს შესაძლებლობას აძლევს გაითვალისწინოს და იმსჯელოს მხარეთა ურთიერთგანსხვავებულ შეხედულებებზე. ეს ასევე ნიშნავს, რომ მოსამართლე უნდა შეეცადოს, რომ მხარეები გაგებით მოეკიდონ ერთმანეთის ხედვასა და პერსპექტივებს. აუცილებელია სინამდვილის სხვისი თვალთ დანახვის მცდელობა.

2. კონცენტრაცია ინტერესებზე და არა მოსაზრებებსა და პოზიციებზე – პოზიციების ნაცვლად დიდი ყურადღება უნდა გამახვილდეს პროცესის მონაწილეთა ინტერესებზე;

ბევრი სამართლებრივი დავის ძირითადი პრობლემა განპირობებულია და გამომდინარეობს სწორედ მხარეთა ინტერესებიდან და არა სამართლებრივი გარემოებიდან, როგორც ამას იურისტები ფიქრობენ.

მხარეთა პოზიციები მარტივი შესამჩნევი და გამოსავლენია. სამოქალაქო პროცესში ისინი ძირითადად გამომდინარეობს სასარჩელო განცხადებიდან.

თითქმის ყოველთვის თითოეულ მხარეს აქვს მრავალმხრივი ინტერესები, რომლებიც მას მოლაპარაკებებში შემოაქვს. სწორედ ინტერესებს მივყავართ საბოლოო პოზიციებამდე, რომლებიც მიჩქმალულია, ანუ პოზიციებს მიღმაა. ეს ინტერესები იერარქიული სახით განლაგებულია „ინტერესთა ხეებში“. უფრო მნიშვნელოვანი და საფუძვლიანი ინტერესები ნაკლებად მნიშვნელოვანი ინტერესების დაბლა მდებარეობს. ამიტომ სასარგებლო იქნება თუკი უფრო შორს განვჭვრეტთ, ვიდრე მხოლოდ იმ ინტერესს დავინახავთ, რომელიც რომელიმე მხარის შეთავაზებას უღევს საფუძვლად. თუ ამ ინტერესთა ხეებს სიღრმეში ჩავყვებით, ვიპოვებთ იმ ინტერესს, რომელიც მოპირისპირე მხარესთან შეთანხმებადია, ანუ მოლაპარაკება შესაძლებელია. მაგალითად, განვიხილოთ მყიდველის „ინტერესთა ხე“ გამყიდველთან დავისას:

| გამყიდველის ინტერესები | მყიდველის ინტერესები |
|---|--|
| 1 ყიდვა-გაყიდვის შეთანხმების არანაირი დარღვევა; | 1 ყიდვა-გაყიდვის შეთანხმების დარღვევა; |
| 2 შეძლებისდაგვარად მაღალი შემოსავლის მიღწევა; | 2 შესყიდვის თანხის დაბრუნება; |
| 3 კლიენტის დაკარგვის თავიდან არიდება; | 3 არ დარჩეს მოტყუებული; |
| 4 მომმარაგებლის სერიოზული რეპუტაცია. | 4 თვითპატივისცემა. |

მოცემულ მაგალითში მყიდველისა და გამყიდველის ინტერესები თავიდანვე ეწინააღმდეგება ერთმანეთს. ამ შემთხვევაში შეთანხმება მიიღწევა მხოლოდ მაშინ, თუ ვინმე ინტერესთა სხვა დონეს გაითვალისწინებს, კერძოდ, გამყიდველის ინტერესს კლიენტის შენარჩუნების თაობაზე და კლიენტის ინტერესს – არ მოტყუვდეს. ეს ორივე ინტერესი ერთმანეთს მოერგება იმით, რომ გამყიდველი ნივთს დაიბრუნებს, კლიენტი კი კმაყოფილი დარჩება კრედიტით (მაღაზიის ვაუჩერით). უფრო ქვემოთ სხვა ინტერესებიც არსებობს, მაგრამ ასე ღრმად ჩასვლა საჭირო არ არის.

ინდივიდები (ჯგუფები) უფრო მეტ რესურსს ხარჯავენ მცდარ კურსში, თუ კი მათ თავი საჯაროდ დაივალდებულეს. ისინი ამას ჩადიან ადრინდელი ქმედებების გასამართლებლად ან გამოსასწორებლად, თუმცა ამასობაში მცდარი კურსის ხაფანგში ებმებიან.

ამის თავიდან ასაცილებლად, ორივე მხარემ კონცენტრირება უნდა მოახდინოს ინტერესებზე. ერთგვარი დახმარება იქნებოდა „ინტერესთა ბუღალტერია“:

| ერთი მხარის ინტერესები | მეორე მხარის ინტერესები |
|------------------------|-------------------------|
| 1 | 1 |
| 2 | 2 |
| 3 | 3 |

ამასთან ყველაზე კარგი დახმარება იქნებოდა, თუ ჯერ შეგროვდებოდა ინტერესები და შემდეგ მოხდებოდა იერარქიული თანმიმდევრობით (მნიშვნელობის მიხედვით) მათი დალაგება.

3. ორივე მხარისათვის სასარგებლო და მისაღები გადაწყვეტილების ალტერნატივების შექმნა – ინტერესების გათვალისწინებით ისეთი შედეგების მოძებნა, რომელიც სარგებლიანია ორივე მხარისათვის;

პოზიციებიდან ინტერესების გავლით შედეგამდე – ინტერესების გამოვლენის შემდეგ სასამართლო ცდილობს მიაღწიოს მოლაპარაკებების ისეთ შედეგს, რომელიც სარგებლიანია ორივე მხარისათვის.

ასეთი შედეგი ორიენტირებულია ორმხრივობის პრინციპზე, რომლის მიხედვითაც

უნდა მოიძებნოს ორივე მხარისათვის სასარგებლო გამოსავალი. ამ შემთხვევაში საკმარისია ისეთი შედეგის მიღება, სადაც არ იარსებებს გამარჯვებული და დამარცხებული, ანუ მიზანია კონფლიქტის მოგვარება დამარცხების გარეშე.

აღნიშნული მიზნის მისაღწევად ჰარვარდის კონცეფციის ფარგლებში მნიშვნელოვანია შემდეგი კომუნიკაციის ასპექტი:

1. პროცესის ყველა მონაწილეს უნდა ჰქონდეს შესაძლებლობა დაიცვას, შეინარჩუნოს საკუთარი სახე. ნებისმიერი სასამართლო პროცესისათვის გადამწყვეტია ყველა ადამიანის ღირსების დაცვა და სათანადოდ გათვალისწინება;
2. არანაკლებ მნიშვნელოვანია თანმხვედრი ინტერესების გამოვლენა. თუ მხარეთა ყველა ინტერესი ურთიერთსაწინააღმდეგოა, რაც უმეტეს შემთხვევაში ასეა, მაშინ გამოსავალი უნდა მოიძებნოს ყველა იმ პირის მონაწილეობით, ვისთანაც რაიმე სახით დაკავშირებულია მხარეთა ინტერესები;
3. ორივე მხარის დანაკლისი მინიმუმამდე უნდა იყოს დაყვანილი. დავისას ყოველთვის ასე ხდება, როგორც ორი დის შემთხვევაში, რომლებიც ერთ ფორთოხალზე დავობენ მაშინ, როცა ერთს აინტერესებს ფორთოხლის კანი ნამცხვრის გამოსაცხობად, ხოლო მეორეს – გული შესაჭმელად. ხშირად მოლაპარაკების მწარმოებელ პირებს მიაჩნიათ, რომ მთავარი შეკითხვა უნდა იყოს: ფორთოხლის რა წილს მიიღებს თითოეული მათგანი? და არა, როგორ უნდა განაწილდეს ფორთოხალი ისე, რომ მოგება ორივესათვის მაქსიმალური იყოს? „შეზღუდული ნამცხვრის“ ასეთ წარმოდგენას შედეგად მოსდევს პოზიცია: უფრო დიდი წილი მე, უფრო მცირე შენ.

რაც არ უნდა იყოს ასეთი წარმოდგენის საფუძველი, აუცილებელია გავანალიზოთ, რომ დავათა უმეტესობაში საქმე არ ეხება მხოლოდ ერთ კონკრეტულ საგანს, არამედ ინტერესთა მრავალფეროვნებას, რომლებიც მხარეთათვის სხვადასხვაგვარად არის მნიშვნელოვანი. ამით „ნამცხვარი აღარ არის შეზღუდული“ და ნულოვანი შედეგით თამაში შესაძლოა გადაიქცეს არანულოვანი შედეგით თამაშად.

გამოსავლის ძებნისას შესაძლოა გამოვიყენოთ 5 მეთოდი:

- მოძებნო შესაძლებლობები, თუ როგორ შეიძლება ნამცხვრის გადიდება,

სანამ მოხდება მისი გაყოფა, ანუ საუბარია მანევრირების მასის მოძიებაზე. მაგალითად, A ორგანიზაცია B ორგანიზაციას შესყიდვის ფასის გამო მოლაპარაკებების დროს ურიგდება იმით, ის მას გადახდის საკმაოდ ხანგრძლივ ვადებს სთავაზობს ან საგარანტიო ვადებს უგრძელებს. სამაგიეროდ B იხდის A-სთვის სასურველ შესყიდვის თანხას;

– გათანაბრების ტაქტიკა, ანუ თითოეული მხარე იღებს იმას, რაც უნდა, მაგრამ მეორე მხარეს სთავაზობს კომპენსაციას, თუმცა ეს არ უნდა იყოს ზუსტად იგივე თანხის სახით. მაგალითად, გამქირავებელი ქირის გაზრდის შესახებ სასამართლო წარმოებისას უარს ამბობს გაზრდილ ქირაზე, ამის სანაცვლოდ დამქირავებელი ივალდებულებს თავს, რომ ბაღს მოუაროს;

– იქ სადაც მხარეები დავობენ ისეთ საკითხებზე, რომლებსაც მათთვის აქვს სხვადასხვა პრიორიტეტი, მიზანშეწონილია მოხდეს კონცესია – ორივე მხარემ დათმოს ის პუნქტები, რომლებიც მათთვის ნაკლებად პრიორიტეტულია და მოახდინონ ე.წ. დათმობათა გაცვლა. მაგალითად, დამქირავებელი დაქირავებულს აძლევს ლამაზ ოთახს, მაგრამ არ უხდის მალალ ხელფასს.

– ხარჯთა ტაქტიკის დროს მცირდება დათმობის ხარჯები ორივე მხარის სასარგებლოდ. მაგალითად, სამშენებლო ფირმის მესაკუთრე უარს ამბობს სასამართლოში მორიგების სანაცვლოდ მის კუთვნილ გასამრჯელოზე (მშენებლობის დასრულების შემდეგ), დამკვეთი კი თავის თავზე იღებს პროცესის ხარჯებს მთლიანად ან ნაწილობრივ;

– ხიდის ტაქტიკა, რომელიც გამოიყენება იმ შემთხვევაში, როდესაც ვერც ერთი მხარე ვერ აღწევს თავისი პირვანდელი მოთხოვნის დაკმაყოფილებას და სწორედ ამ დროს რომელიმე მათგანს შემოაქვს წინადადება ურთიერთშეთანხმების ისეთ შესაძლებლობაზე, რომელიც ითვალისწინებს ორივე მხარის ინტერესებს და რომელიც აქამდე არ ყოფილა განხილული. დაუშვათ, რომ ორი მეზობელი დავობს ერთმანეთთან გადასასვლელის უფლების გამო. უეცრად ჩნდება იდეა, რომ ერთ-ერთ მხარეს ამ ნაკვეთის ყიდვა შეუძლია, ხოლო მეორე მხარეს კი თანხა ნამდვილად სჭირდება. ორივე მხარე თანხმდება ამ შესაძლებლობაზე, რომლის შესახებაც ცხარე კამათის გამო მანამდე საუბარი ვერ შედგებოდა.

ის, ვინც პრაქტიკაში იყენებს ჰარვარდის კონცეფციას, იცის, რომ ყოველთვის არ არის შესაძლებელი ორივე მხარის მოგების მაქსიმუმის მიღწევა.

ერთობლივი გამოსავლის საფუძველი ასევე შეიძლება იყოს შედარებით უფრო

სუსტი, ანუ დაბალი ხარისხის შეთანხმება, როგორცაა, მაგალითად, დროებითი, ნაწილობრივი, პრინციპული თუ პირობადებულ შეთანხმებები. რა თქმა უნდა გაცილებით სასურველია ინტერესების რაც შეიძლება მაქსიმალური თანხვედრა.

4. *ობიექტური კრიტერიუმების გამოყენება – მორიგება უნდა დაეყრდნოს კრიტერიუმებს/მასშტაბებს, რომლებიც მხარეთა ნებისაგან შეძლებისდაგვარად დამოუკიდებელი, მაგრამ მათ მიერ გადამოწმებადი.*

იმისათვის, რომ ურთიერთშეთანხმებას ჰქონდეს პროცესის მონაწილეების მიერ აღიარების შანსი, შეთანხმებასთან დაკავშირებული წინადადებები უნდა დაეყრდნოს ისეთ კრიტერიუმებს, რომელიც არ არის დამოკიდებული ორივე მხარის ნება-სურვილზე.

მორიგების მიღება-აქცეპტირება მხარეების მიერ მით უფრო სავარაუდოა, რაც მეტად მიიჩნევენ მას მხარეები სამართლიანად. შესაბამისად, უნდა მოიძებნოს სამართლიანი, ეფექტური, გონივრული, პროფესიონალური, საქმიანი და სტაბილური გამოსავალი, რომელიც გამოვლინდება მაშინ, როდესაც ნაპოვნი იქნება შეფასების ისეთი კრიტერიუმი, რომელიც გადამოწმებადია პროცესის ყველა მონაწილის მიერ: ხარჯები, საბაზრო ღირებულება, ჩამოწერის ღირებულება, სიითი ფასი, სამეცნიერო დასკვნების შედეგები, აღრინდელი ხელშეკრულებები, სტატისტიკა და სხვა. ასეთ კრიტერიუმებს, ჰარვარდის კონცეფციის მიხედვით, ობიექტურ კრიტერიუმებს უწოდებენ.

მოლაპარაკების წარმოებისას მოსამართლემ არ უნდა დაუშვას, რომ მხარეებმა მიმართონ ბაზრის შესაბამის ვაჭრობას. მან თითოეულ მხარეს უნდა ჰკითხოს, თუ რა გამოთვლებით მივიდა იგი მის მიერ შემოთავაზებულ ან მოთხოვნილ თანხამდე, როგორ ასაბუთებს და რა კრიტერიუმებს ეყრდნობა.

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, ჰარვარდის კონცეფციის თანახმად, პოზიციებს მიღმა არსებული ინტერესებიც უნდა იქნეს აღმოჩენილი და მოძიებული და უნდა შემუშავდეს კონფლიქტის მოწესრიგების შეძლებისდაგვარად ბევრი შესაძლებლობა, რომელიც დააკმაყოფილებს ორმხრივ ინტერესებს. ასევე აუცილებელია ყველა მონაწილე პირის თანამშრომლობა, რაც ხელს შეუწყობს კომუნიკაციას.

მოლაპარაკების ნარეკორდის ფსიქოლოგიური თავისებურებანი

მოცემული ნაწილი კონკრეტულად არ ეხება მოსამართლის ან სასამართლო სხდომის მონაწილეთა ურთიერთობებს. ეს ნაწილი ზოგადი ხასიათისაა და მიზნად ისახავს მოლაპარაკებებში მონაწილე თითოეული მხარის დამოკიდებულების ანალიზს მორიგების მიმართ, რომლის ცოდნაც გაუადვილებს მოსამართლეს მორიგების პროცესის წარმართვას და მიზნის მიღწევას. ასევე აქ მოცემულია რჩევები მორიგების მიზნით მოლაპარაკებებში მონაწილე პირებისათვის, რომლის ცოდნა ასევე მნიშვნელოვანია მოსამართლისათვის.

ადამიანი, თავისი ბუნებით, მომრიგებელია. ფაქტია, რომ მოლაპარაკება/მორიგება ცხოვრების ნაწილია. ადამიანები მოლაპარაკების პროცესში არიან მაშინაც, როდესაც ისინი ამის თაობაზე სრულიად არ ფიქრობენ. მოლაპარაკება ყოველდღიურ ცხოვრებაში წარმოადგენს ადამიანის მიერ საკუთარი სურვილების განხორციელების ძირითად შესაძლებლობას.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, მოლაპარაკება ყოველდღიური ცხოვრების ნაწილს წარმოადგენს, რასაც განაპირობებს ადამიანების სურვილი, იცხოვრონ საკუთარი შეხედულებებისამებრ. როგორც წესი, ადამიანები რადიკალურად განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან. მოლაპარაკება ადამიანებს შორის განსხვავების დაძლევის ძირითადი საშუალებაა. ძირითადად, მოლაპარაკების გზით მიიღება გადაწყვეტილებები ოჯახში, ბიზნესში, ხელისუფლებაში. მაშინაც კი, როდესაც მოდავე მხარეები სასამართლოში მიდიან, მათ შორის პერმანენტულად მოლაპარაკება მაინც მიმდინარეობს, რათა დავა

მორიგების გზით გადაწყდეს და არა სასამართლოს მიერ.

ადამიანები მოლაპარაკების პროცესში ხშირად დილემის წინაშე აღმოჩნდებიან ხოლმე. მათ წინაშე ძირითადად მოლაპარაკების ორი გზა არსებობს: *მსუბუქი* და *ძვირი*. პირი, რომელიც მორიგების *მსუბუქ* გზას ირჩევს, ყოველთვის სურს პიროვნული კონფლიქტების თავიდან აცილება და ხშირად დათმობებზე მიდის, მშვიდობიანი გზით სასურველი შედეგის მისაღწევად. პირს, რომელიც *ძვირი* გზას ირჩევს, მორიგების პროცესში ყოველთვის რადიკალური პოზიცია უკავია. იგი საკუთარ პოზიციებს არ თმობს და გამძაფრებულად ცდილობს თავისი მოსაზრების დასაბუთებას, რაც იწვევს მის ენერგიისაგან დაცლასა და ანტიპათიურად განაწყობს მოწინააღმდეგე მხარეს მის მიმართ. არსებობს კიდევ ერთი სახე, რომელიც *მსუბუქ* და *ძვირი* მორიგებას შორის დგას და შუალედური ადგილი უკავია. მორიგების აღნიშნულ გზას „პრინციპული მორიგება“ ეწოდება. პრინციპული მორიგების მიზანია საკითხის გადაწყვეტა მაღალი სტანდარტებისა და პრინციპების შესაბამისად, მაგალითად, კანონისა და მორალის საფუძველზე და არა იმის მიხედვით, თუ რა სურთ მხარეებს. ყველა მორიგება განსხვავდება ერთმანეთისაგან, თუმცა „პრინციპული მორიგება“ შეიძლება გამოყენებულ იქნეს ყველა სახის მორიგების დროს, ყველ კატეგორიის პირებთან, მიუხედავად მორიგების პროცესში მონაწილე მხარეთა რაოდენობისა და მორიგების ობიექტის სირთულისა.

მიუხედავად ამისა, მორიგება ემსახურება საოჯახო, სახელშეკრულებო, ადმინისტრაციულ თუ საერთაშორისო სამართლებრივ დავას, მხარეები თავიანთი პოზიციიდან აყენებენ მოთხოვნებს, ისინი, პირველ რიგში, თავიანთი პოზიციის დაცვას ცდილობენ, ხოლო საბოლოო ჯამში დათმობებზე მიდიან კომპრომისის მისაღწევად. მორიგების ყველა მეთოდი სამი მნიშვნელოვანი ელემენტისაგან შედგება:

1. წამოყენებულ უნდა იქნეს მორიგების გონივრული შეთავაზება, თუ, რა თქმა უნდა, მორიგება შესაძლებელია;
2. შეთავაზება უნდა იყოს ეფექტური და დავის გადაწყვეტას უნდა ემსახურებოდეს;
3. შეთავაზებამ უნდა გააუმჯობესოს მხარეებს შორის მოლაპარაკება. თუ არ გააუმჯობესოს, სულ მცირე, არ უნდა გააუარესოს მაინც.

მოლაპარაკების ყველაზე გავრცელებული ფორმაა მაქსიმალურად მომგებიანი პოზიციის დაკავება და შემდგომ პოზიციების თანმიმდევრული დათმობა.

მოსახერხებელია მორიგების პროცესის წარმართვა ორ მხარეს შორის, თუმცა, როგორც წესი, მოლაპარაკების პროცესი მიმდინარეობს ორზე მეტ პირს შორის, მაშინაც კი, როდესაც მოლაპარაკების მაგიდასთან მხოლოდ ორი პირი ზის. რაც უფრო მეტი პირია ჩართული მოლაპარაკების პროცესში, მით უფრო რთულია მოლაპარაკების წარმართვა, ვინაიდან, მოცემულ შემთხვევაში, ერთი მხარის პოზიცია შეიძლება რამდენიმე ან ათეული და უფრო მეტი პირის ინტერესში შედიოდეს, ამდენად, მოლაპარაკების პროცესი გათვლილი უნდა იყოს არა მხოლოდ მოლაპარაკებაში ჩართულ მხარეებზე, არამედ იმ პირებზეც, რომლებიც მოლაპარაკების პროცესში ფიზიკურად მონაწილეობას არ იღებენ, თუმცა, დაუსწრებლად პასიურად ჩართული არიან მასში.

განსხვავებულ სიტუაციებში სხვადასხვა სახის მოლაპარაკება გამოიყენება. არჩევანი ეკუთვნით მოლაპარაკების მხარეებს. მსუბუქი მოლაპარაკება მიზნად ისახავს კომპრომისის მიღწევას ისე, რომ არ გაუარესდეს მხარეებს შორის ურთიერთობა, უფრო მეტიც, გარკვეულწილად გაუმჯობესდეს კიდევ იგი. მსუბუქი მოლაპარაკება საუკეთესო შედეგს იმ შემთხვევაში იძლევა, როდესაც მოლაპარაკების ორივე მხარეს მორიგების აღნიშნული მეთოდი აქვს არჩეული ანუ, თუ მოლაპარაკების ყველა მხარისათვის პრიორიტეტი მხარეებს შორის კეთილგანწყობილი ურთიერთობის შენარჩუნებაა, ხოლო, თუ ერთ-ერთი მხარე მოლაპარაკების მძიმე მეთოდს ირჩევს, ამ შემთხვევაში მას, რა თქმა უნდა, დომინირებული მდგომარეობა უკავია მოლაპარაკების პროცესში და ყველაზე მეტად სავარაუდოა, რომ მოლაპარაკება მძიმე მომრიგებლის პოზიციის გათვალისწინებით წარმართოს. მოლაპარაკების ამგვარი პროცესი, ანუ მაშინ, როდესაც მოლაპარაკების მხარეებს მორიგების სხვადასხვა მეთოდი აქვთ არჩეული, მორიგება, რა თქმა უნდა, წარუმატებელი, ან მხოლოდ ერთ-ერთი მხარისთვის წარმატებული იქნება. აქვე აღსანიშნავი და გასათვალისწინებელია, რომ მორიგება შეიძლება შედეგს, მხარეები შეიძლება მორიგდნენ, მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ ორივე მხარე აუცილებლად კმაყოფილია მორიგების შედეგებით, თუმცა, მორიგება, სწორედ აღნიშნულ მიზანს ისახავს მიზნად.

კითხვაზე, თუ რომელი მეთოდია (მძიმე თუ მსუბუქი) უკეთესი მოლაპარაკების პროცესის ეფექტურად წარმართვისათვის, პასუხი ჟღერს ასე – „არც ერთი“. ეფექტური მორიგებისათვის თამაშის წესებია შესაცვლელი, კერძოდ, მორიგებისათვის საუკეთესო მეთოდს წარმოადგენს „პრინციპული მოლაპარაკება“ ანუ მოლაპარაკება, რომელიც მიზნად ისახავს მხარეთათვის შედეგების მიღწევას დამსახურების შესაბამისად. „პრინციპული მოლაპარაკება“ გამოიყენება ყველანაირ გარემოებებში, მოლაპარაკების მხარეთა რაოდენობისა და კატეგორიის მიუხედავად.

ყოველივე ზემოაღნიშნული ზოგადად აღწერს მორიგების სამ სახეს, ხოლო ქვემოთ მოცემული ჩამონათვალი დეტალურ ინფორმაციას იძლევა მორიგების სახეების საერთო და განმასხვავებელ ნიშნებზე:

მორიგების „მსუბუქ მეთოდს“ ახასიათებს შემდეგი ნიშნები:

1. მონაწილეები მეგობრები არიან;
2. მიზანი არის მოლაპარაკება;
3. მხარეები მიდიან დათმობაზე, რათა შეინარჩუნონ ან გააუმჯობესონ ერთმანეთს შორის ურთიერთობები;
4. ენდობიან მოწინააღმდეგე მხარეს;
5. თავის პოზიციას ცვლიან მარტივად;
6. მხარეები იძლევიან წინადადებებს მოლაპარაკების მიზნით;
7. მოლაპარაკების ძირითად მიზანს გულწრფელად აცხადებენ;
8. მათთვის ცალმხრივი დანაკარგები მისაღებია;
9. დაჟინებით ითხოვენ შეთანხმებას;
10. ცდილობენ, თავიდან აიცილონ ინტერესთა კონფლიქტი.

მორიგების „ძვირე მეთოდს“ ახასიათებს შემდეგი ნიშნები:

2. მონაწილეები მოწინააღმდეგე მხარეები (კონკურენტები) არიან;
3. მიზანი არის გამარჯვება;
4. მხარეები ითხოვენ მოწინააღმდეგე მხარის მხრიდან დათმობაზე წამოსვლას, როგორც მორიგების პირობას;
5. არ ენდობიან მოწინააღმდეგე მხარეს;

6. თავის პოზიციას არ ცვლიან და დაჟინებით ითხოვენ საკითხის გადაწყვეტას მათი შეხედულებით;
7. მხარეები იმუქრებიან;
8. მოლაპარაკების ძირითად მიზანს მალავენ;
9. ითხოვენ მათი პოზიციის დომინირებას, რათა მიღწეულ იქნას შეთანხმება;
10. დაჟინებით ითხოვენ პოზიციის დათმობას;
11. ცდილობენ გაიმარჯვონ ინტერესთა კონფლიქტში.

„პრინციპული მორიგების“ დამახასიათებელი ნიშნები:

1. მორიგების მონაწილეები არიან პრობლემის მომგვარებლები;
2. მიზანია მოლაპარაკების გონიერი შედეგი, რომელიც მიიღწევა ეფექტური და მეგობრული მოლაპარაკების შედეგად;
3. მხარეები ითხოვენ მოწინააღმდეგე მხარის მხრიდან დათმობაზე წამოსვლას, როგორც მორიგების პირობას;
4. მეტ ყურადღებას აქცევენ პრობლემას და ნაკლებს - ადამიანებს;
5. პრობლემის გადასაჭრელად იყენებენ ობიექტურ კრიტერიუმებს;
6. მიზნის მისაღწევად იყენებენ ნებაზე დამოუკიდებელ სტანდარტებს.

ყველასათვის ნათელია, თუ რამდენად რთულია პრობლემის მოგვარება, თუ ადამიანებს არ ესმით ერთმანეთის. მოლაპარაკების ძირითადი საწყისი არის ის, რომ მოლაპარაკების მხარეებს არ უნდა დაავიწყდეთ, რომ საქმე არ აქვთ საწარმოს ან ორგანიზაციის აბსტრაქტულ წარმომადგენელთან, მათ კარგად უნდა გაიაზრონ, რომ მოლაპარაკების მეორე მხარეზე ისეთივე ადამიანი დგას, როგორც თვითონ არის, მას ისეთივე ემოციები და ღირებულებები აქვს, როგორც თვითონ, გარდა ამისა, უნდა გაითვალისწინოს, რომ მეორე მხარეს, გარდა ბევრი საერთო ნიშნისა, შეიძლება გააჩნდეს რადიკალურად განსხვავებული შეხედულებები, მსოფლმხედველობა, მისწრაფებები და ისინი, როგორც წესი, არაპროგნოზირებადია. აღნიშნული წარმოადგენს მოლაპარაკების ადამიანურ

ასპექტს, რომელიც ყველა დონის მოლაპარაკების საწარმოებლად გასათვალისწინებელია.

ზემოაღნიშნული ადამიანური ასპექტი შეიძლება წარმოადგენდეს დამხმარე ფაქტორს მოლაპარაკების საწარმოებლად, ან პირიქით ხელისშემშლელი ზეგავლენა შეიძლება იქონიოს მასზე. განსაკუთრებით ხაზგასასმელი მოცემულ შემთხვევაში არის დრო. მაგალითად, როდესაც ადამიანებს შორის არსებობს სამსახურებრივი ურთიერთობები, სადაც ადამიანებს შორის პატივისცემა, დაფასება, ურთიერთნდობა ყალიბდება დროსთან ერთად, ამ შემთხვევაში მოლაპარაკების წარმოება ბევრად უფრო მარტივია, რადგან, როდესაც ორ მხარეს შორის არსებობს ამგვარი ურთიერთობა, მათთვის უდიდესი მნიშვნელობა აქვს ერთმანეთის აზრს, იმას თუ რას ფიქრობს ერთი მეორეზე, ამიტომაც უფრო ხილდება იგი ავტორიტეტისა და ურთიერთობის გაფუჭებას პარტნიორთან, შესაბამისად, მეტი ინტერესითა და ტოლერანტობით უდგება იგი მოწინააღმდეგე მხარის ინტერესსა და პოზიციას. ამდენად, პიროვნულ ფაქტორს უდიდესი მნიშვნელობა აქვს მოლაპარაკების პროცესში, თუმცა, აქვე აღსანიშნავია, რომ პიროვნული მომენტი მხოლოდ დადებით როლს არ თამაშობს მოლაპარაკების მიმდინარეობისას, ვინაიდან ხშირად ადამიანები დებრესიულები, მშიშრები, იმედგაცრუებულები არიან, ამდენად, მათი პიროვნული დამოკიდებულების ზემოქმედება მოლაპარაკებაზე შეიძლება დამლუპველი იყოს. ისინი სამყაროს განაწყენებული, იმედგაცრუებული თვალით უყურებენ და ხშირად, მათი შეხედულებები განსხვავდება რეალური მდგომარეობისაგან. ასეთ შემთხვევაში, ისინი მეორე მხარის მოსაზრებებს მახინჯ ინტერპრეტირებას უკეთებენ და არასწორად ესმით ჩამოყალიბებული პოზიცია თუ გამოთქმული მოსაზრება. შესაბამისად, არასწორად გაგებულმა თითოეულმა ფრაზამ შეიძლება ანტიპათიურად განაწყოს მოწინააღმდეგე მხარე და მწვავე რეაქცია გამოიწვიოს მასში. შესაბამისად, ასეთ შემთხვევაში პრობლემის რაციონალურად გადაჭრა თითქმის შეუძლებელია და, რა თქმა უნდა, ასეთ შემთხვევაში მოლაპარაკების პროცესი წარუმატებლად მთავრდება. ამდენად, ადამიანებს მოლაპარაკების პროცესში ფრთხილად უნდა მოვექცეთ, ვინაიდან ადამიანური ემოცია ხშირად გადამწყვეტ როლს თამაშობს მიზნის მიღწევაში. ამიტომაც, მოლაპარაკების ყველა სტადიაზე საკუთარ თავს უნდა ვუსვამდე შეკითხვას, საკმარის ყურადღებას ვაქცევთ თუ არა ადამიანების პრობლემებს.

მოლაპარაკების ყოველ მხარეს, ერთი მხრივ, სურს მიაღწიოს ისეთ შეთანხმებას, რომელიც დააკმაყოფილებს მის არსებით ინტერესს, ხოლო მეორე მხრივ, სურს კარგი ურთიერთობა დაამყაროს (შეინარჩუნოს) მხარესთან. აღნიშნული მსჯელობის ნათელსაყოფად კარგი მაგალითი იქნებოდა თუ ვაჭრებს

მოვიშველებდით. ძველად ვაჭრები სწორედ ორივე მიზნის განხორციელებას ცდილობდნენ, პირველ რიგში, სურდათ რაც შეიძლება მეტი სარგებელი ენახათ ქონების გაყიდვიდან და, მეორე რიგში კი, მყიდველი თავიანთ მუდმივ კლიენტად ექციათ. როგორც წესი, ნებისმიერი დონის მოლაპარაკებაში, მოლაპარაკების მხარისათვის გაცილებით დიდი მნიშვნელობა აქვს ურთიერთობებს, მოლაპარაკების პროცესის წარმატებულად წარმართვას და არა კონკრეტული მოლაპარაკების შედეგს, განსაკუთრებით, თუ მოლაპარაკების მხარეებს შორის გრძელვადიანი ურთიერთობა არის ჩამოყალიბებული.

მოლაპარაკების წარმოებისას მნიშვნელოვანია და განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს იმ გარემოებას, რომ მხარეებს, რომლებსაც განსხვავებული პოზიციები აქვთ და დავობენ ამა თუ იმ საკითხზე, ერთმანეთისაგან არ მიჯნავენ პოზიციას ადამიანებისაგან, ანუ განსხვავებული პოზიციის ადამიანს მოწინააღმდეგედ, კონკურენტად აღიქვან. აღნიშნული წარმოადგენს „ადამიანურ პრობლემას“ მოლაპარაკებების პროცესში.

მოლაპარაკების პროცესში კიდევ ერთ „ადამიანურ პრობლემას“ წარმოადგენს ის ფაქტი, რომ ადამიანები მოწინააღმდეგე მხარის მსჯელობიდან ხშირად წარმოსახვით დაუსაბუთებელ დასკვნებს აკეთებენ, რომელსაც ისინი მათ წინააღმდეგ მიმართულ კამპანიად აღიქვან. აღნიშნული პროცესი ავტომატურად მიმდინარეობს, ამიტომ ადამიანები და განსაკუთრებით მომრიგებლები განსაკუთრებული სიფაქიზით უნდა მოეკიდონ სწორედ ამგვარ ადამიანურ მომენტს მოლაპარაკების პროცესში.

მოლაპარაკების პროცესში უაღესად დიდი მნიშვნელობა აქვს მოლაპარაკების ხელოვნების გამოყენებას. მოლაპარაკების პროცესი უნდა ეფუძნებოდეს ფრთხილ შეგრძნებებს, თავისუფალ (ნათელ) კომუნიკაციას, გამიზნულ (მიზანდასახულ) პერსპექტივას. აუცილებელია, რომ ადამიანების პრობლემების მოგვარებას პირდაპირ შევეცადოთ და არ ვეცადოთ მორიგება აღიარებაზე ან დათმობებზე დავაფუძნოთ.

თუ ადამიანებს შორის დავა ფსიქოლოგიური პრობლემებით არის განპირობებული, მაშინ მათ შორის მოლაპარაკების პროცესი ფსიქოლოგიური ტექნიკის გამოყენებით უნდა წარიმართოს.

როდესაც ემოციები ჭარბობს ურთიერთობაში, მაშინ მორიგების პროცესში აუცილებელია ინახოს გზა ურთიერთობის დამშვიდებისათვის.

როდესაც ადგილი აქვს ვერბალურ გაუგებრობებს, მაშინ მოშველიებულ უნდა

იქნეს კომინიკაციის ტექნიკა.

იმისათვის რომ გავუმკლავდეთ უამრავ ადამიანურ პრობლემას, აუცილებელია, მოლაპარაკების პროცესში ვინელმდგანელოთ შეგრძნებებით, ემოციებითა და კომუნიკაციებით. ადამიანური პრობლემები სწორედ ერთ-ერთ ამ ელემენტს უკავშირდება და მასთან ბრძოლისა თუ გამკლავების მეთოდებიც სწორედ ამ სამ კატეგორიაში უნდა ვეძებოთ.

ადამიანები ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან თავიანთი მენტალობით, რაც მათ შორის გაუგებრობებისა და დავის წარმოქმნის ძირითადი საფუძველია. ის, რომ ერთი მხარე გაიგებს, თუ რას ფიქრობს მეორე მხარე, ეს თავისთავად არ ნიშნავს მორიგებას, ვინაიდან ისინი განსხვავებულად ფიქრობენ და აზროვნებენ და გაუგებრობაც სწორედ აქედან მოდის. ამდენად, მორიგების პირველი ეტაპი მაინც რეალური მდგომარეობის ნათელყოფაა.

როგორც წესი, ადამიანები იმას ხედავენ, რაც სურთ რომ დაინახონ. ასევე გასათვალისწინებელია, რომ გარესამყაროს აღქმა მნიშვნელოვანწილად დამოკიდებულია იმაზე, თუ საიდან აკვირდები მას. ადამიანები, ხშირად დამახინჯებულად აღიქვამენ და არასწორ ინტერპრეტაციას აძლევენ ფაქტებს, რათა ისინი თავინთ ინტერესებს შეუსაბამონ. ამ ლოგიკით, ადამიანებს შეუძლიათ ერთი და იგივე ფაქტი აღიქვან განსხვავებულად, თავიანთ სასარგებლოდ. მოლაპარაკების ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ნაწილია, დაინახო გარესამყარო და შეაფასო ფაქტები ისე, როგორც ამას აკეთებს მეორე მხარე. ამისათვის საკმარისი არ არის მხოლოდ იმის გაცნობიერება, რომ ადამიანები განსხვავებულად აღიქვამენ ფაქტებს, აუცილებელია, რომ მოლაპარაკების ერთმა მხრემ აღიქვას და გაიაზროს ყველაფერი მეორე მხარის თვალითა და გონებით. იმისათვის, რომ ზეგავლენა მოვახდინოთ მხარეზე, აუცილებლად უნდა ვიცოდეთ, თუ რამდენად ღრმად არის დარწმუნებული იგი თავის წარმოდგენებსა და შეხედულებებში. ამასთან, აღსანიშნავია, რომ მეორე მხარის პოზიციის გაგება და გააზრება თავისთავად არ ნიშნავს იმას, რომ მხარე ეთანხმება მას, თუმცა ისიც გასათვალისწინებელია, რომ მეორე მხარის პოზიციის კარგად გაგებამ და გააზრებამ შეიძლება მხარის მიერ საკუთარი პოზიციის შეცვლა თუ არა, მინიმუმ გადახედვა მაინც გამოიწვიოს.

ადამიანები ყოველთვის ვარაუდობენ იმას, რისი შიშიც აქვთ მათ ქვეცნობიერად. აღნიშნული წარმოდგენს იმის ერთ-ერთ გამომწვევ მიზეზს, რომ ადამიანები ხშირად მახინჯ ინტერპრეტირებას აძლევენ მორე მხარის საუბარსა თუ მომხდარ ფაქტებს.

გასათვალისწინებელია ის გარემოება, რომ ადამიანები, როგორც წესი, უკეთესად გრძნობენ თავს, როდესაც თავიანთ პრობლემებს სხვებს აბრალებენ, თუმცა, მაშინაც კი, როდესაც ბრალდება გამართლებულია, ანუ როდესაც ბრალდებისათვის რეალური საფუძველი არსებობს, აღნიშნული მეთოდი მოლაპარაკების პროცესში ნაკლებად პროდუქტიულია.

როგორც ზემოთ უკვე აღვნიშნეთ, გრძნობებს მოლაპარაკების პროცესში უფრო დიდი დატვირთვა შეიძლება ჰქონდეს, ვიდრე საუბარს. ხშირად ადამიანები უფრო მეტად ბრძოლისათვის არიან მზად, ვიდრე თანამშრომლობისათვის. ერთი მხარის ემოციამ შეიძლება მეორე მხარის ავტომატური ემოციის გენერირება მოახდინოს. ერთი მხარის შიშმა შეიძლება მეორის გაბრაზება გამოიწვიოს და პირიქით. ემოციების მეშვეობით შესაძლებელია მოლაპარაკების ეფექტურად წარმართვა ან პირიქით, უშედეგოდ დასრულება. ამდენად, მხარეთა ემოციების მართვას მოლაპარაკების პროცესში უაღრესად დიდი მნიშვნელობა გააჩნია და დიდწილად მომრიგებლის ხელოვნებაზეა დამოკიდებული, თუ როგორ შეძლებს იგი მხარეთა ფსიქოლოგიურ წვდომას და მათი ემოციებით მანიპულირებას.

თუ არ ღაინგაჩანსღნან ნინაღაღაგაბით

საუბარი ინტერესებზე, არჩევანზე, სტანდარტებზე შესაძლოა იყოს ეფექტური, მეგობრული და ბრძნული თამაში, მაგრამ რა მოხდება, თუ მეორე მხარე არ იქნება თანახმა ითამაშოს? იმ დროს, როდესაც თქვენ ცდილობთ განიხილოთ ინტერესები, გაზარდოთ ორივე მხარის მოგება, ისინი, დაინტერესებულები მხოლოდ თავისი მოგების გაზრდით, შესაძლოა თავს დაგესხან, გაღიზიანდნენ. რა შეგიძლიათ თქვენ ამ დროს მოიმოქმედოთ?

არსებობს სამი ძირითადი მიდგომა, რათა კონცენტრირება მოხდეს ღირებულებებზე. პირველი მიმართულია თქვენი შესაძლებლობებისაკენ. თქვენ შეგიძლიათ ყურადღება გაამახვილოთ ფასეულობებზე და არა არსებულ მდგომარეობაზე. თქვენ თვითონ შეგიძლიათ შეცვალოთ თამაში უბრალოდ ახალის დაწყებით.

თუ ეს არ იმოქმედებს და მხარეები გააგრძელებენ ტრადიციულ ვაჭრობას, თქვენ შეგიძლიათ მიმართოთ მეორე სტრატეგიას, რომელიც მიმართულია მხარეების შესაძლებლობებისაკენ. ეს მეთოდი ეწინააღმდეგება პოზიციებით ვაჭრობას და მხარეთა ყურადღებას ამახვილებს ფასეულობებზე. მესამე მიდგომა ყურადღებას ამახვილებს მესამე პირის შესაძლებლობებზე. თუ პირველმა ორმა სტრატეგიამ ვერ ჩააბა მხარეები თამაშში, მაშინ ამას აკეთებს მესამე პირი, რომელმაც იცის როგორ გაამახვილოს ყურადღება ინტერესებზე, არჩევანზე, კრიტიკიუმებზე. შესაძლოა ყველაზე ეფექტური გზა მესამე პირისათვის იყოს *შუამავლობა ერთი ტექსტით*.

როდესაც ერთი მხარე მყარად დგას თავის პოზიციებზე და იწყებს მეორის კრიტიკას, მეორე მხარეს უჩნდება სურვილი, დაიცვას თავი და ამავე დროს იწყებს პირველის კრიტიკას. თუ მხარეები ერთმანეთის კრიტიკას აწყვებიან, ისინი ჩაებმებიან ვაჭრობის პოზიციურ თამაშში. ერთმანეთისაგან თავის დაცვა მხოლოდ კეტავს და აშორებს მხარეებს. რა შეიძლება მხარემ მოიმოქმედოს ამ ჩაკეტილი წრიდან თავის დაღწევის მიზნით? – არსებობს ერთადერთი გზა: როდესაც ერთი მხარე იწყებს თავისი პოზიციის მტკიცებას, მეორემ არ უნდა დაიწყოს მათი უარყოფა. როდესაც ერთი მხარე თავს ესხმის მეორის აზრს, მეორემ არ უნდა დაიწყოს მისი დაცვა. მხარემ უნდა დააღწიოს თავი ჩაკეტილ წრეს კრიტიკაზე რეაქციის არქონით. ნაცვლად იმისა, რომ მოხდეს კრიტიკაზე რეაგირება, მხარემ უნდა მოახერხოს თავდასხმის მიმართვა პრობლემისაკენ. ნაცვლად იმისა, რომ ერთი მხარე შეეწინააღმდეგოს მეორის ძალას, მან უნდა მოახერხოს ამ ძალის წარმართვა ინტერესების გამოსაკვლევად, მომგებიანი ვარიანტების შესამუშავებლად და დამოუკიდებელი სტანდარტების მოსაძიებლად.

მაგრამ როგორ უნდა მოახერხოს მხარემ თავდასხმის აცილება? საერთოდ თავდასხმა შედეგება სამი მანევრისაგან: პოზიციების მყარი დაცვა, მეორე მხარის იდეებზე თავდასხმა, მეორე მხარეზე თავდასხმა. განვიხილოთ თითოეული მათგანი.

ნუ დაესხმებით თავს მოწინააღმდეგის პოზიციას, ყურადღება გაამახვილეთ თუ რა დგას მის უკან. როდესაც მოწინააღმდეგე მხარე აყალიბებს თავის პოზიციას, თქვენ არც უნდა დაეთანხმოდით და არც უნდა უარყოთ იგი. ამ დროს თქვენ უნდა ეძიოთ ინტერესები და პრინციპები, რომელიც ამ პოზიციის მიღმა დგას. ვთქვათ, მასწავლებლები იბრძვიან ხელფასების გაზრდისა და სკოლის მმართველობის მხრიდან მათი სამსახურიდან ერთპიროვნული დათხოვნის უფლების შეზღუდვისათვის. სკოლის მმართველობამ მასწავლებლებს შეთავაზა ხელფასების 50%-იანი ზრდა, მაგრამ დაიტოვა სამსახურიდან გათავისუფლების შესახებ ერთპიროვნული გადაწყვეტილების მიღების უფლება.

ამ დროს უნდა შეჯერდეს მოწინააღმდეგე მხარის ყველა პოზიცია: უნდა შეეკითხოთ მათ, თუ როგორ გადაჭრის შეთავაზებული წინადადება არსებულ პრობლემებს, თქვენ უნდა განიხილოთ მათი პოზიცია, როგორც ერთ-ერთი არჩევანი და ობიექტურად გააანალიზოთ ის დონე, სადაც მოხდება ორივე მხარის ინტერესების თანხვედრა. უნდა დაისვას ისეთი შეკითხვები, როგორიცაა – „როგორ დაეხმარება ხელფასის 50%-იანი მატება სკოლის კონკურენტუნარიანობას და ეყოლებათ თუ არა მოსწავლეებს მაღალკვალიფიციური

მასწავლებლები?“ „როგორ შეძლებთ დაარწმუნოთ მასწავლებლები გათავისუფლების პროცედურის სამართლიანობაში? ჩვენ ვთვლით, რომ თქვენ ხართ სამართლიანი, მაგრამ რა მოხდება, თუ თქვენ დატოვებთ თანამდებობას და მას სხვა დაიკავებს?“

მხარემ უნდა მოძებნოს მოწინააღმდეგის პოზიციის მიღმა არსებული პრინციპები: „რა მიზნით ხდება ხელფასების 50%-იანი ზრდა და არის თუ არა ეს სამართლიანი? შედარება ხდება სხვა სკოლებში არსებულ ხელფასებთან თუ სხვა ანალოგიური კვალიფიკაციის პირების ხელფასებთან?“ „როგორ ფიქრობთ რომელი პედაგოგი უნდა გათავისუფლდეს პირველად – რომელიც ნაკლებ კვალიფიციურია და ნაკლები ხელფასი აქვს, თუ რომელიც მეტად გამოცდილია და შესაბამისად მეტი ხელფასიც აქვს?“

ნუ დაიცავთ თქვენს იდეებს, დაიხმარეთ კრიტიკულობა და რჩევა. მოლაპარაკებების დროს ბევრი დრო კრიტიკაზე იხარჯება. იმის მაგივრად, რომ შეეწინააღმდეგოთ მეორე მხარის კრიტიკას, ჯობია დაეთანხმოთ მას. ნაცვლად იმისა, რომ სთხოვოთ მოწინააღმდეგე მხარეს დაეთანხმოს თქვენს აზრს, უნდა შეეკითხოთ რა არ მოსწონს მასში. მხარემ უნდა გამოიკვლიოს მოწინააღმდეგის უარყოფითი დამოკიდებულება, რათა გააცნობიეროს მისი ძირითადი ინტერესი და გააუმჯობესოს თავისი იდეები მოწინააღმდეგის თვალთახედვიდან. „თუ თქვენი კარგად მესმის, თქვენ შეგიძლიათ ხელფასები მხოლოდ ახალმიღებულ 100 მასწავლებელს გაუზარდოთ. რას იტყვით იმაზე, რომ დაიქირავოთ 100 სრულ განაკვეთიან მასწავლებელზე ნაკლები და დაზოგილი თანხებით მოძუშავე მასწავლებლებს დაუნიშნოთ ყოველთვიური ბონუსები?“

კრიტიკისათვის კონსტრუქციული მიმართულების მიცემის მეორე საშუალებაა სიტუაციის შემობრუნება და რჩევის კითხვა. შეეკითხეთ მათ, თუ როგორ მოიქცეოდნენ თქვენ ადგილას. „რას იზავდით თუ თქვენს სამუშაო ადგილს საფრთხე დაემუქრებოდა? როგორ მოიქცეოდით მასწავლებლების წარმომადგენელი რომ ყოფილიყავით?“ ამ გზით თქვენ აიძულებთ მათ გაიზიარონ თქვენი პრობლემის ნაწილი. ამასთან მათ შესაძლოა მოძებნონ თქვენი ამ პრობლემიდან თავის დაღწევის საშუალებაც. „პრობლემის ნაწილს წარმოადგენს ის, რომ მასწავლებლებს ჰგონიათ მათ არავინ უგდებს ყურს. გადაჭრის თუ არა ამ პრობლემას მასწავლებელთა და სკოლის მმართველობის რეგულარული შეხვედრები?“

თქვენზე თავდასხმა მიმართეთ პრობლემისაკენ. როდესაც მოწინააღმდეგე მხარე თქვენს საწინააღმდეგო აზრს ავითარებს, არ შეეწინააღმდეგოთ, მიეცით

დაწყნარების საშუალება. მოუსმინეთ მათ, აჩვენეთ, რომ ყველაფერი გესმით და შემდეგ ეს თავდასხმა მიმართეთ პრობლემისაკენ. „როდესაც თქვენ ამბობთ, რომ გაფიცვა ავნებს ბავშვთა განათლებას, მე ვგრძნობ რომ თქვენ ნერვიულობთ ახალგაზრდებზე. მინდა იცოდეთ, რომ ჩვენ ვიზიარებთ ამ აზრს, ჩვენ გვინდა გაფიცვის დამთავრება და მათთვის განათლების მიცემა, ამიტომ გვირჩიეთ, რა შეგვიძლია გავაკეთოთ, რომ სწრაფად მივალწიოთ შედეგს?“

დასვით შეკითხვა და გაჩერდით. არსებობს ორი ძირითადი ინსტრუმენტი მოლაპარაკებებში ჩასაბმელად. პირველი არის კითხვები მტკიცების ნაცვლად. მტკიცება იწვევს წინააღმდეგობას მაშინ, როცა შეკითხვებს მოჰყვება პასუხები. კითხვები საშუალებას მოგცემთ გაიგოთ და გააანალიზოთ მოწინააღმდეგის პოზიციები. კითხვები არ გამოიწვევს მოწინააღმდეგის გაღიზიანებასა და თავდასხმას. კითხვები არ აკრიტიკებენ, ისინი გაანათლებენ. „ხომ არ ფიქრობთ, რომ მასწავლებლები უკეთესად შეძლებდნენ მუშაობას, თუ ისინი მონაწილეობას მიიღებდნენ მმართველობით პროცესში, ვიდრე ისინი იმუშავებდნენ თავსმოხვეული აზრის პირობებში?“

სიჩუმე – თქვენი ერთ-ერთი საუკეთესო იარაღია. გამოიყენეთ იგი. თუ მოწინააღმდეგე არ აკეთებს გონივრულ დასკვნებს და თავს გესხმით, თქვენი საუკეთესო იარაღია გაჩუმება. თუ თქვენ დასმულ შეკითხვაზე მიიღეთ არასრული პასუხი, მხოლოდ დაიცადეთ. ადამიანებს აქვთ ტენდენცია არაკომფორტულად იგრძნონ თავი სიჩუმეში, განსაკუთრებით მაშინ როცა საკუთარი პასუხი არ აკმაყოფილებთ. მაგალითად, თუ მასწავლებელთა წარმომადგენელი სვამს კითხვას „რატომ არ უნდა გამოთქვან საკუთარი აზრი მასწავლებლებმა გათავისუფლებასთან დაკავშირებით?“, სკოლის მმართველობის წარმომადგენელი დაიბნევა „გათავისუფლება არის ადმინისტრაციული საკითხი... კარგია, რომ მასწავლებელს გააჩნია ინტერესი ამ გათავისუფლებების პოლიტიკასთან დაკავშირებით, მაგრამ ისინი არ არიან საკმარისად კვალიფიციურები გაარჩიონ კარგი და ცუდი მასწავლებელი... რაც შეეხება ჩემს სიძუნწეს...“

სიჩუმე ხშირად ქმნის მხარისათვის გამოუვალ მდგომარეობას. იგი იძულებულია უპასუხოს თქვენ მიერ დასმულ შეკითხვას. არ შეიძლება რამოდენიმე შეკითხვის ერთდროულად დასმა და ამავე დროს თქვენი მოსაზრებების გაზიარებაც. მოლაპარაკებისას ხშირად საუკეთესო რაც შეიძლება გააკეთოთ, არის – არ ილაპარაკოთ.

როდესაც მხარეთა შესაძლებლობები ამოიწურება, საჭირო ხდება მესამე პირის ჩარევა მოლაპარაკებებში. აღნიშნული შეიძლება გამოვხატოთ შემდეგ

მაგალითში: მოლაპარაკება ცოლ-ქმარს შორის, რომლებიც ცდილობენ ააშენონ სახლი.

ცოლი ფიქრობს ორსართულიან სახლზე საკვამურითა და ერკერით, ხოლო ქმარი კი თანამედროვე რანჩოს სტილის სახლზე გარაჟითა და დიდი სათავსოებით. მოლაპარაკებების პროცესში თითოეული სვავს მრავალ შეკითხვას: „შენი აზრით, როგორი უნდა იყოს მისაღები ოთახი?“, „ხომ არ შეცვლიდი შენს შეხედულებებს?“. ამ შეკითხვების შემდეგ ყალიბდება ორი განსხვავებული აზრი. შემდეგ ისინი მიმართავენ არქიტექტორს, რომელიც ადგენს ესკიზს. საბოლოო გეგმის შედგენამდე ხდება შეთანხმება, ცოლის მიერ უკანა შესასვლელის თაობაზე მოთხოვნის დათმობის სანაცვლოდ ქმარი თმობს გარაჟის მცირე ადგილს, მაგრამ არც ერთ მხარეს არ უნდა მნიშვნელოვან დათმობებზე წასვლა.

აღნიშნული წარმოადგენს პოზიციებით ვაჭრობის კლასიკურ შემთხვევას. თუ მხარეებს არ შეუძლიათ იპოვონ გამოსავალი, სრულიად შესაძლებელია, რომ ეს მოახერხოს მესამე პირმა. მესამე პირს ასევე შეუძლია გადაწყვეტილებათა რაოდენობის შემცირება და ორივესათვის მისაღების გაცილებით სწრაფად პოვნა. იმ პროცედურას, რომელსაც მესამე პირი ატარებს „ერთი ტექსტის პროცედურა“ ეწოდება.

ცოლ-ქმრის შემთხვევაში ეს მესამე პირი არის არქიტექტორი, რომელიც ადგენს გეგმას ორივე მხარის ინტერესების გათვალისწინებით, მაგრამ ყველა მესამე პირი არ იქცევა გონივრულად. მაგალითად, შესაძლოა ერთმა არქიტექტორმა ცოლ-ქმარს მისცეს ვადა მოსალაპარაკებლად და საბოლოო გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ შეუდგეს გეგმის შედგენას. არქიტექტორი, რომელიც იყენებს „ერთი ტექსტის პროცედურას“, პირველ რიგში იკვლევს მხარეთა ინტერესებს. იგი იძიებს არა იმას თუ რამდენად დიდი ერკერი უნდა ცოლს, ხოლო ქმარს გარაჟი და სათავსოები, არამედ იმას, თუ რატომ გაუჩნდათ მათ ეს სურვილი. არქიტექტორი ნათლად უხსნის ცოლ-ქმარს, რომ არ არის საჭირო მთლიანად პოზიციების დათმობა, იგი ცდილობს ორივესათვის მისაღები გზით დააკმაყოფილოს ცოლ-ქმრის ინტერესები. ბოლოს არქიტექტორი აჯამებს მეუღლეთა ინტერესებსა და მოთხოვნილებებს (დილის მზე, ღია ბუნარი, სიმყუდროვე, ხელსაწყოების შესანახი ადგილი, მანქანის გასაჩერებელი ადგილი და ა.შ.).

არქიტექტორი ადგენს გეგმას, წარუდგენს მას მეუღლეებს და სთხოვს, რომ დაიწყონ კრიტიკა. ამ კრიტიკის გათვალისწინებით იგი ადგენს მეორე გეგმას.

და ასე გრძელდება საბოლოო შედეგის მიღწევამდე. ცოლ-ქმარი ამ დროს არ ამბობს უარს საკუთარ ინტერესებზე, მაგრამ არც კამათობენ. ისინი ერთად განიხილავენ გეგმას და ერთად აყალიბებენ სახლის ფორმას. საბოლოოდ არქიტექტორი შეადგენს გეგმას და ეკითხება მეუღლეებს თანახმა არიან თუ არა ისინი. ამ დროს ცოლ-ქმარს აქვს ორი გზა: დათანხმდეს ან უარყოს გეგმა (კი ან არა). „ერთი ტექსტის პროცედურა“ ამ გზით საკმაოდ აიოლებს მოლაპარაკებებს.

ვინ შეიძლება იყოს მესამე პირი? ეს შეიძლება იყოს უბრალოდ შუამავალი, ან თუ მხარეთა რაოდენობა ორზე მეტია, შესაძლებელია ეს იყოს მორიგების მიღწევაში ყველაზე უფრო დაინტერესებული მხარე.

ერთი ტექსტის პროცედურას დიდი დახმარების გაწევა შეუძლია ორმხრივი მოლაპარაკებების დროს შუამავლის ჩარევით. ასევე დიდი როლი შეიძლება შეასრულოს მრავალმხრივი მოლაპარაკებების დროსაც.

დავით გოგოლაძისა და თემურ იმნაძის საქმე

მოკლე აღწერა: სექტემბერის დასაწყისში თემურ იმნაძემ და მისმა მეუღლემ დავით გოგოლაძისაგან 250 დოლარად იქირავეს სამოთახიანი კეთილმოწყობილი ბინა. ნოემბრის ბოლოს, როდესაც აცივდა და საჭირო გახდა ბინის გათბობა, აღმოჩნდა, რომ ბინაში არ მუშაობდა გათბობის სისტემა. თემურ იმნაძე იძულებული გახდა თავად გაელო ხარჯი და ნაქირავე ბინაში გაეკეთებინა გათბობა, რაზეც 500 დოლარი დაიხარჯა.

თემურმა მიმართა დავით გოგოლაძეს პრობლემის მოსაგვარებლად. თავიდან დავითი მტრულად იყო განწყობილი და არ აპირებდა მოქირავეს მოსმენას. რამოდენიმე ხანგრძლივი მოლაპარაკების შემდეგ იგი უფრო მეგობრული გახდა და დათანხმდა აენაზღაურებინა თემურისა და მისი ოჯახისათვის მიყენებული ზიანი.

თემურ იმნაძე იყენებდა პრინციპული მოლაპარაკებების მეთოდს. ქვემოთ ნაჩვენებია იქნება თუ როგორი გზით მიმდინარეობდა მოლაპარაკებები, ასევე გაანალიზებული იქნება თითოეული მათგანი.

„გთხოვთ, შემისწოროთ თუ ვცდები“

თემურ იმნაძე: ბატონო დავით, მე მხოლოდ ეხლა გავიგე – გთხოვთ შემისწოროთ თუ ვცდები – რომ ჩემ მიერ ნაქირავე ბინაში არ მუშაობს გათბობა. ჩვენ გვითხრეს, რომ ბინა იყო კეთილმოწყობილი და აღჭურვილი იყო ყველა საჭირო კომფორტით. ჩვენ ღეზინფორმირებულები ვიყავით?

ანალიზი. პრინციპული მოლაპარაკებების არსი მდგომარეობს ობიექტური

ფაქტებისა და პრინციპების განხილვაში. ობიექტური ფაქტების განხილვით თემური შეეცადა, რომ ღვაწლით ისინი გამოეყოფინა, თემურმა დაიწყო მიზეზებზე მიმართული დიალოგი. მან მოიწვია ღვაწლითი ჩართულიყო დიალოგში და დათანხმებოდა ფაქტებს ან წარმოედგინა სინამდვილეში არსებული გარემოებები. ეს თამაში ორივე მხარეს ხდის კოლეგებს, რომლებიც ფაქტების დადგენას ცდილობენ. ამ დროს დაძაბულობა განიმუხტება. იმ შემთხვევაში, თუ თემური დაიწყებდა ფაქტების მტკიცებას, ღვაწლითი შეეცდებოდა მათ უარყოფას და თავის დაცვას. მოლაპარაკებები არ იქნებოდა კონსტრუქციული. თუ თემური შეეცდებოდა, მისი შეცდომა მარტივად, გალიზიანების გარეშე მიიღება ღვაწლითის მიერ ადრევე ნათქვამი ფრაზის წყალობით.

„ჩვენ ვაფასებთ ყველაფერს, რაც გაგვიკეთეთ“

თემური იმნაძე: მე და ჩემმა ოჯახმა ვიცით, რომ ეს ბინა თქვენ ჩვენი ინტერესებიდან გამომდინარე მოგვაქირავეთ, ამიტომ ჩვენ ვაფასებთ თქვენ ძალისხმევას.

ანალიზი. დიდი მნიშვნელობა ენიჭება მეორე მხარის პირად მხარდაჭერას. ღვაწლითისათვის მაღლობის გადახდა ნათელს ხდის, რომ თემურს არაფერი აქვს პირადად ღვაწლითის საწინააღმდეგო. ამ დროს თემური ღვას ღვაწლითის მხარეს და არ აგრძნობინებს საფრთხის არსებობას. ამასთან, ღვაწლითი ფიქრობს, რომ იმსახურებს შექებას და იგი ეცდება იმოქმედოს უფრო ფრთხილად, რათა არ დაკარგოს ეს მდგომარეობა.

„ჩვენი მიზანია სამართლიანობა“

თემური იმნაძე: ჩვენ გვინდა დავრწმუნდეთ, რომ არ გადაგვიხდია იმაზე მეტი, ვიდრე უნდა გადაგვეხდა. როგორც კი დავრწმუნდებით, რომ ჩვენ გადავიხადეთ სამართლიანი ფასი ბინაში გატარებული დროის სანაცვლოდ, მაშინვე გადავალთ ბინიდან.

ანალიზი. თემური მიუთითებს თავის პრინციპზე და განზრახვაზე არ გადაუხვიოს ამ პრინციპს. ამავე დროს, ატყობინებს ღვაწლითს, რომ შესაძლებელია ჩაერთოს ამ პრინციპის განხილვაში.

თემური ითხოვს ბალანსის დაცვას მის მიერ გადახდილ თანხასა და ბინაში გატარებულ ღრის შორის. თუ იგი დარწმუნდება, რომ ეს ბალანსი დაცულია, მაშინვე დატოვებს ბინას, წინააღმდეგ შემთხვევაში, დარჩება მანამ, სანამ არ აღადგენს ბალანსს.

„ჩვენ გვინდა ეს საკითხი მოვაგვაროთ არა ეგოისტური ინტერესიდან, არამედ პრინციპებიდან გამომდინარე“

დავითი: სასაცილოა სამართლიანობაზე ლაპარაკი, როცა თქვენ და თქვენი ოჯახი ცდილობთ მხოლოდ ფულის მიღებას და არ აპირებთ ბინის დატოვებას. ეს ნამდვილად მალიზიანებს. ჩემი ნება რომ იყოს დღესვე გაგყრიდით ბინიდან.

თემური (აკონტროლებს სიბრაზეს): ალბათ ვერ მიმიხვდით რას ვამბობ. კარგი იქნებოდა მე და ჩემს ოჯახს დღესვე მიგველო ფული. ჩვენ ისიც შეგვეძლო, რომ ბინაში დავრჩენილიყავით გამოსახლებამდე, მაგრამ ეს არ არის გამოსავალი.

ჩვენთვის რამდენიმე დოლარზე მნიშვნელოვანი სამართლიანობაა. არავის მოსწონს იყოს მოტყუებული. ჩვენ შეგვეძლო მიგვემართა სასამართლო-სათვის, მაგრამ ნამდვილად არ გვინდა ღროისა და ფულის ზედმეტი ხარჯვა. დამიჯერეთ, თქვენც ასევე მოიქცეოდით.

ჩვენ გვინდა ეს პრობლემა სამართლიანად გადავწყვიტოთ ეგოიზმის გარეშე.

ანალიზი. დავითი არ ცდილობს მოლაპარაკებები აწარმოოს პრინციპების საფუძველზე. იგი მხოლოდ გამოთქვამს საკუთარ სურვილებს. თუ თემური გამოვიდოდა მდგომარეობიდან და დაემუქრებოდა სასამართლოსათვის მიმართვით, მოლაპარაკებები ჩაიშლებოდა. მაგრამ თემურმა მოლაპარაკებები ისევ ღირებულებებზე გააგრძელა.

თემური ღიად აჩვენებს დავითს თავის შესაძლებლობებს და ეუბნება რომ მათ გამოყენებას არ აპირებს არა კეთილშობილური თვისებებიდან არამედ უბრალო, პირადი ინტერესიდან გამომდინარე.

„ნდობა – ცალკე პრობლემა“

დავითი: თქვენ ჩემი არ გჯერათ? მას შემდეგ რაც მე თქვენთვის გავაკეთე?

თემური: ჩვენ ვაფასებთ რაც ჩვენთვის გააკეთეთ, მაგრამ პრობლემა აქ ნდობა არ არის. პრობლემა პრინციპია: ჩვენ ვიხდიდით ბინის რეალურ ღირებულებაზე მეტს. თქვენი აზრით რა გარემოებები უნდა მივიღოთ მხედველობაში ამ პრობლემის განხილვისას?

ანალიზი. დავითი ცდილობს თემური კუთხეში მოიმწყვდიოს, მაგრამ ამაოდ. თემური კიდევ ერთხელ გამოხატავს თავის მაღლიერებას და ნდობის შესახებ კითხვას მიიჩნევს შეუფერებლად. იგი ისევ უბრუნდება პრინციპებზე საუბარს და ეკითხება დავითს აზრს.

თემური საუბრობს პრინციპებზე ისე, რომ არ ადანაშაულებს დავითს, არასოდეს უწოდებს მას მატყუარას. იგი არასოდეს კითხულობს „თქვენ მოგვატყუეთ?“ არამედ ხაზს უსვამს, რომ იხდიდნენ საჭიროზე მეტს.

„შემიძლია დავისვით რამოდენიმე კითხვა, რათა დავრწმუნდე ფაქტების სისწორეში?“

თემური: შემიძლია დავისვით რამოდენიმე კითხვა, რათა დავრწმუნდე ფაქტების სისწორეში?

– იყო თუ არა ბინაში გათბობის სისტემა დაყენებული და მუშაობდა თუ არა იგი გაქირავებისას?

– ჩემი მეუღლე მუდმივად მეკითხება, ვართ თუ არა ჩვენ უკანონოებაში მონაწილე მხარე?

– ხელშეკრულების დადებისას შეატყობინა თუ არა ჩემს მეუღლეს ვინმემ, რომ ბინაში არ იყო გათბობა?

ანალიზი. ფაქტის მტკიცებას შესაძლოა მუქარის ხასიათი ჰქონდეს, ამიტომ ყოველთვის შესაძლებელია ამის მაგივრად დაისვას შეკითხვა. თუ თემური

იტყვოდა, რომ დავითმა გადაახდევინა მათ საჭიროზე მეტი, ეს გამოიწვევდა დავითის გაღიზიანებას.

კითხვითი ფორმის გამოყენება დავითს საშუალებას აძლევს, მონაწილეობა მიიღოს ფაქტების მტკიცებასა და შეფასებაში, უარყოს ან დაეთანხმოს მათ. ამ გზით თემური თავიდან იცილებს მუქარის გამოყენების აუცილებლობას.

„რა პრინციპით მოქმედებთ?“

თემური: ჩემთვის გაურკვეველია, რატომ დაგვიწესეთ ასეთი მაღალი გადასახადი – 250 ლლარი თვეში, მაშინ, როცა ბინაში არ იყო ელემენტარული კომფორტი – გათბობა. რა იყო ამის მიზეზი?

ანალიზი. პრინციპული შუამავალი არც უარყოფს და არც ეთანხმება მეორე მხარის პოზიციას. თემური არ ვარაუდობს რაიმე მიზეზის არსებობას, იგი დარწმუნებულია, რომ არსებობს სერიოზული საფუძველი. აღნიშნული აიძულებს მოწინააღმდეგეს, ეძებოს მიზეზები მაშინაც კი, თუ არ არსებობს. ეს იწვევს მოლაპარაკების წარმოებას პრინციპების საფუძველზე.

„მოდით ვნახოთ, გავიგე თუ არა თქვენი ნათქვამი“

თემური: მოდით ვნახოთ, გავიგე თუ არა თქვენი ნათქვამი ბატონო დავით. თუ სწორად მივხვდი, თქვენ მაღალ და სამართლიან ფასად გააქირავეთ ბინა, რადგან გააკეთეთ რემონტი და ამან მისი ღირებულება გაზარდა.

თქვენ ბინა მოგვაქირავეთ მხოლოდ ჩვენი ოჯახის ინტერესებიდან გამომდინარე და ეხლა ჩვენ ვიქცევით არასამართლიანად და ვითხოვთ ფულს ბინის დასაცლელად. რაიმე ხომ არ გამომჩა?

ანალიზი. პრინციპული მოლაპარაკებები საჭიროებენ კარგ კომუნიკაციას. როგორც კი მოწინააღმდეგე გრძნობს, რომ მისი პოზიცია გაიგეს, იგი მოდუნდება და შეეცდება პრობლემის კონსტრუქციულად მოგვარებას. დავითს უკვე აღარ შეუძლია უარყოს თემურის არგუმენტები მხოლოდ იმ მიზეზით, რომ

მას ვერ გაუგეს. თემური იწყებს ერთობლივ თამაშს, სადაც ორივე მხარე დარწმუნებულია, რომ ფაქტები გააზრებული აქვთ.

„მომეცით უფლება ხვალ გავაგრძელოთ“

თემური: ეხლა, როდესაც მე მესმის თქვენი პოზიცია, მომეცით უფლება ყველაფერი ავუხსნა ჩემს მეუღლეს და ხვალ გავაგრძელოთ მოლაპარაკება.

ანალიზი. კარგი შუამავალი არასოდეს მიიღებს გადაწყვეტილებას ადგილზე. ცოტაოდენი დრო და სიშორე გამიჯნავს ადამიანებს პრობლემისაგან. კარგი შუამავალი მოლაპარაკებას იწყებს, თუ დარწმუნებულია, რომ შეძლებს ადგეს და წავიდეს თავისი შეხედულებისამებრ. ამ შემთხვევაში ჩანს, რომ თემურმა იცის, რასაც აკეთებს და ითხოვს მოლაპარაკებათა განახლებას გარკვეულ ვადაში. იგი ამჟღავნებს არა მარტო გაბედულობას, არამედ კონტროლის უნარსაც მოლაპარაკების პროცესში. მოლაპარაკებების მაგიდისაგან შორს თემურს შეუძლია გადაამოწმოს ინფორმაცია და შეუთანხმდეს მეუღლეს. მას შეუძლია იფიქროს გადაწყვეტილებაზე და უკან დაბრუნებული იყოს უფრო ღმობიერი პიროვნებასთან და არა პრობლემასთან მიმართებაში.

„ნება მიბოძეთ აგიხსნათ, რატომ არ ვეთანხმები თქვენს აზრს“

თემური: ნება მიბოძეთ გაჩვენოთ, თუ რატომ არ ვეთანხმები თქვენს აზრსა და გამოთქმულ მიზეზებს.

ერთ-ერთი მიზეზი იყო რემონტი. თქვენ კარგად იცით თბილისში ბინებზე არსებული ფასები. თვეში 250 დოლარის გადახდა სამოთახიან ბინაში საკმაოდ მაღალი თანხაა. ჩემმა მეუღლემ თანხმობა განაცხადა კეთილმოწყობილი ბინის ქირაობაზე, სადაც იყო გათბობის სისტემა. თქვენ მოგეხსენებათ, რომ ჩვენ გვყავს ორი მცირეწლოვანი ბავშვი და ბინაში გათბობის საშუალების არსებობა გაცილებით მნიშვნელოვანია.

ანალიზი. პრინციპული მოლაპარაკებების დროს თქვენ უნდა წარმოადგინოთ თქვენი საფუძვლები წინადადების შეთავაზებამდე. თუ პრინციპები ბოლოს გამოჩნდება, ისინი გაიჟღერებს არა როგორც ობიექტური კრიტერიუმი, არამედ

როგორც უბრალო თავის მართლება მოცემული მდგომარეობისათვის.

თემური სანამ შეთავაზებდეს წინადადებას, დავითს აჩვენებს თავის მიზეზებს. შეთავაზებული წინადადების შემდეგ მიზეზების მოსმენა გაჭირდებოდა, რადგან დავითის ტვინი სხვა რამეზე იქნებოდა კონცენტრირებული, კერძოდ, ამ წინადადებიდან თავის დახსნაზე.

„შესაძლოა არსებობდეს ერთი სამართლიანი გადაწყვეტილება...“

თემური: მე და ჩემმა მეუღლემ განვიხილეთ ყველა გარემოება და მივედით ერთ-ერთ სამართლიან გადაწყვეტილებამდე, რათა ავინაზღაუროთ ჩვენ მიერ გათბობის სისტემაზე ზედმეტად დახარჯული თანხა. თქვენი აზრით, იქნება თუ არა ეს სამართლიანი?

ანალიზი: თემურმა გადაწყვეტილება წარმოადგინა არა როგორც თავისი, არამედ, როგორც სამართლიანი, რომელიც იმსახურებს ერთობლივ განხილვას. ამასთან, იგი ამ გადაწყვეტილებას უწოდებს არა ერთადერთ, არამედ ერთ-ერთ სამართლიან გადაწყვეტილებას.

„თუ შევთანხმდებით... თუ ვერ შევთანხმდებით...“

თემური: თუ შევთანხმდებით, მე და ჩემი მეუღლე დაუყოვნებლივ დავტოვებთ ბინას, ხოლო შეუთანხმებლობის შემთხვევაში, იურისტმა გვირჩია ბინაში დარჩენა ქირის გადაუხდელად, სანამ არ ანაზღაურდება ზედმეტად გადახდილი თანხა, და/ან სარჩელის შეტანა სასამართლოში. მე და ჩემს მეუღლეს არ გვინდა არც ერთი დასახელებული გზის არჩევა და გვჯერა რომ შევძლებთ სამართლიანი გადაწყვეტილების მიღებას, რომელიც ორივე მხარისათვის დამაკმაყოფილებელი იქნება.

ანალიზი: თემური ცდილობს გაუიოლოს დავითს მის წინადადებაზე დათანხმება. იგი ცდილობს ნათელი გახადოს, რომ პრობლემის გადასაჭრელად მხოლოდ დავითის თანხმობაა საჭირო.

ყველაზე საინტერესოა ის ფრაზები, რომლითაც ცდილობს თემური აჩვენოს

მოქმედების ალტერნატიული გზები. იგი ამ ალტერნატივებს აყალიბებს ობიექტურ პრინციპებზე და ამისათვის იყენებს იურისტის რჩევას. ამასთან, თემური არ ამბობს, რომ აუცილებლად მიიღებს ამ ზომებს. იგი უბრალოდ ტოვებს ამის შესაძლებლობას. და ბოლოს, იგი იტოვებს იმედს, რომ მიღებული იქნება სამართლიანი გადაწყვეტილება.

თემურს უკვე ნაქირავები აქვს სხვა ბინა და არც სასამართლოში სიარულის დრო აქვს. მიუხედავად ამისა, დავითისათვის ეს დაფარულია და თემური ცდილობს ეს მდგომარეობა არ გაამჟღავნოს.

„ჩვენ დიდი სიამოვნებით გადავალთ, როცა ეს თქვენთვის იქნება მოსახერხებელი“

დავითი: როდის გეგმავთ გადასვლას?

თემური: მოვრიგდებით თუ არა ქირის გადასახადზე თქვენთვის მოსახერხებელ დროს გავათავისუფლებთ ბინას. თქვენ როდის გირჩევნიათ?

ანალიზი: თემურმა, როგორც კი იგრძნო ერთობლივი სარგებელის მიღების შესაძლებლობა, მაშინვე მიუთითა, რომ მზადაა გაითვალისწინოს დავითის ინტერესები, რაც ბინის დაუყოვნებლივ დატოვებაში მდგომარეობს.

ის ფაქტი, რომ დავითის ინტერესები გათვალისწინებული იქნება გადაწყვეტილების მიღებისას, მას აგრძნობინებს, რომ რეპუტაცია არ შელახვია და, მიუხედავად იმისა, რომ ფულის გადახდა მოუწევს, იგი მაინც კმაყოფილი იქნება. მეორეს მხრივ, მას შეეძლება თქვას, რომ დამქირავებლები დროზე ადრე გააძევა ბინიდან.

„თქვენთან საქმის ქონა სასიამოვნო იყო“

თემური: მე და ჩემი მეუღლე ვაფასებთ, რაც თქვენ ჩვენთვის გააკეთეთ და მონარულები ვართ, რომ შევძელით ამ პრობლემის სამართლიანად და მეგობრულად გადაწყვეტა.

დავითი: გმადლობ ბატონო თემურ, ბედნიერ ზაფხულს გისურვებთ.

ანალიზი: თემური მოლაპარაკებებს ამთავრებს მეგობრული და შემრიგებლური ტონით. მათ წარმატებულად მოილაპარაკეს და არც ერთ მათგანს გაუჩნდება გადაწყვეტილების იგნორირების სურვილი. საქმიანი ურთიერთობები შენარჩუნებულია.

ხრიკები მოლაპარაკებისას

მნიშვნელობა არ აქვს იყენებთ თქვენ პრინციპულ მოლაპარაკებებს, თუ „ერთი ტექსტის პროცედურას“ მესამე პირის დახმარებით, შედეგი მაინც ერთია: თქვენ შეგიძლიათ იოლად ჩაითრიოთ მოწინააღმდეგე პრინციპული მოლაპარაკებების თამაშში.

პრინციპული მოლაპარაკებების წარმოება საკმაოდ ეფექტურია, მაგრამ რა მოხდება თუ მოწინააღმდეგე მხარე იტყუება და ცდილობს მეორის მდგომარეობიდან გამოყვანას? ან, თუ იგი ზრდის თავის მოთხოვნებს იმ მომენტში, როდესაც მოწინააღმდეგე უკვე მზად არის დასათანხმებლად?

არსებობს მრავალი ტაქტიკა და ხრიკი მოწინააღმდეგის მოსატყუებლად. ის შესაძლოა იყოს არაკანონიერი, არაეთიკური, ან უბრალოდ არასასიამოვნო. მათი მიზანია, დაეხმაროს პირს უპრინციპო შეჯიბრიდან მოგების მიღებაში.

როდესაც ადამიანი ხვდება, რომ მის წინააღმდეგ იყენებენ ბინძურ ხრიკებს, იგი ირჩევს ორიდან ერთ-ერთ გზას: (1) ბრახდება და პირობას აძლევს თავის თავს, რომ აღარასოდეს დაიჭერს საქმეს მასთან, ან ჩერდება და აძლევს დროს მოწინააღმდეგეს დამშვიდებისათვის; (2) იმეორებს იმას, რასაც აკეთებს მოწინააღმდეგე: თავდასხმას პასუხობს თავდასხმით, ტყუილს ტყუილით და ა.შ. ყველა შემთხვევაში დიდი რისკია, რომ მოლაპარაკებები ჩაიშალოს.

ხრიკების ტაქტიკა წარმოადგენს ცალმხრივ შეთავაზებას მოლაპარაკების წარმოებისათვის. ამის თავიდან ასაცილებლად უნდა ეცადოთ, რომ წამოიწყოთ პრინციპული მოლაპარაკებები.

მოლაპარაკებები თამაშის წესების თაობაზე

თუ ერთ-ერთი მხარე სარგებლობს ბინძური ხრიკებით, არსებობს თამაშის წესების თაობაზე მოლაპარაკებების წარმოების 3 საფეხური: დააყენეთ საკითხი ტაქტიკის არაკანონიერების თაობაზე და გამოთქვით მოლაპარაკებების სხვა ტაქტიკით წარმოების სურვილი.

უნდა შეეცადოთ გამოავლინოთ ის სპეციფიკური მახეები და ტყუილები, რომელსაც მეორე მხარე იყენებს მოწინააღმდეგის წინააღმდეგ. ხშირად მხოლოდ ტაქტიკის გამოცნობა ანეიტრალურს მას.

ტაქტიკის გამოცნობის შემდეგ, წარმოადგინეთ იგი სხვა კუთხით. „მე შეიძლება ვცდები, მაგრამ ისეთი გრძნობა მაქვს, რომ თქვენ კარგი ბიჭი/ცუდი ბიჭის თამაშს თამაშობთ. თუ თქვენ გჭირდებათ შესვენება და თქვენს აზრებში გარკვევა, ჯობია მითხრათ“. ტაქტიკის განხილვა ხდის მას ნაკლებ ეფექტურს და მოწინააღმდეგეს აიძულებს ანერვიულდეს. ტაქტიკის შესახებ ერთი კითხვის დასმაც კი შესაძლოა საკმარისი იყოს მისი გამოყენების შესაწყვეტად.

მესამე საფეხური მდგომარეობს თამაშის წესების თაობაზე მოლაპარაკებების წარმოებაში. ამ დროს უნდა მოხდეს მოლაპარაკების პროცედურის შესახებ ბრძნული და მეგობრული გადაწყვეტილების მიღება.

ერთმანეთისაგან გამიჯნეთ ადამიანები და პრობლემები. არ დაესხათ თავს მოწინააღმდეგეს მხოლოდ იმიტომ, რომ იყენებს თამაშის ბინძურ წესებს. როდესაც მხარეს მოუწევს თავის დაცვა, იგი არაფრით დათმობს არჩეულ ტაქტიკას. ნაცვლად ფრაზისა, „თქვენ მე გამიზნულად დამაყენეთ მზის ქვეშ“, საჭიროა გამოიყენოთ ფრაზა: „მზე პირდაპირ თვალებში მიჭყეტს და თუ ადგილს არ შევიცვლი იძულებული ვიქნები, მოლაპარაკებები დროზე ადრე შევწყვიტოთ და დასასვენებლად წავიდე“. გაცილებით იოლია მოლაპარაკებათა პროცესის შეცვლა, ვიდრე თვითონ მოწინააღმდეგე მხარის.

კონცენტრირება მოახდინეთ ინტერესებზე და არა პოზიციებზე. „რატომ ივლებთ თავს ამ მდგომარეობაში? ხომ არ ცდილობთ კრიტიკისაგან თავის დაცვას? თუ თავს თქვენზე პოზიციების ცვლილებისაგან იცავთ? არის თუ არა ჩვენი ორმხრივი ინტერესი, შეიცვალოს ტაქტიკა?“

ორივე მხარისათვის სასარგებლო ვარიანტების შეძუშავება. შეთავაზეთ მოწინააღმდეგეს ალტერნატიული თამაშის წესები. „რას იტყვით ჩვენს შეთანხმებაზე, რომ გადაწყვეტილების მიღებამდე არ გავაკეთოთ კომენტარები პრესაში?“

გამოიყენეთ ობიექტური კრიტერიუმები. პირველ რიგში დიდი ყურადღება მიაქციეთ პრინციპებს. „არსებობს რაიმე თეორია, რაც გაიძულებთ მე დამსვათ დაბალ სკამზე ზურგით კარისკენ?“ გამოიყენეთ ეს პრინციპი მათზევე. „სავარაუდოდ, ამ სკამზე ხვალ თქვენ იჯდებით“. ჩამოაყალიბეთ სტრუქტურა, რომლის მიხედვითაც ყოველი ტაქტიკის უკან იდგება პრინციპი, როგორც თამაშის წესი. „ყოველდღე რიგ-რიგობით დავუსხათ ერთმანეთს ყავა?“

საბოლოოდ აუცილებლად უნდა მიმართოთ თქვენთვის საუკეთესო ალტერნატივას. „ჩემი აზრით, თქვენ არ გაინტერესებთ შედეგიანი მოლაპარაკებების წარმოება. აი, ჩემი ტელეფონის ნომერი. მე მზად ვარ მოსალაპარაკებლად ნებისმიერ დროს. მანამდე კი დავემორჩილოთ სასამართლოს არჩევანს“. თუ თქვენ მოქმედებთ კანონის ფარგლებში და ისინი, დაინტერესებულნი მოლაპარაკებაში ცდილობენ თქვენს მოტყუებას, აუცილებლად დარეკავენ და მოითხოვენ მოლაპარაკებების განახლებას.

ცხიერი ტაქტიკა

ცხიერი ტაქტიკა შესაძლოა დაიყოს სამ კატეგორიად: გამიზნული ტყუილი, ფსიქოლოგიური ომი, პოზიციათა წნეხის ტაქტიკა. თქვენ მომზადებული უნდა იყოთ, რომ სამივე მათგანთან იქონიოთ საქმე.

გამიზნული ტყუილი

შესაძლებელია ბინძური ხრიკების ყველაზე გავრცელებული ფორმა იყოს ფაქტების, ძალაუფლებისა და განზრახვის დამახინჯებული გზით წარმოდგენა.

ყალბი ფაქტები. ბინძური ხრიკებით თამაშის დროს ყველაზე გავრცელებულია ცრუ განცხადებების გაკეთება: „ამ მანქანას გავლილი აქვს მხოლოდ 5 000 მილი. მას მართავდა პატარა ქალბატონი პასადენადან, რომელსაც არ გადაუჭარბებია 35 მილი საათში სიჩქარისათვის“. ყალბი ფაქტების წყალობით დაყოლიების საშიშროება საკმაოდ დიდია. რა შეიძლება ამ დროს გააკეთო?

გამიჯნეთ ადამიანები და პრობლემები. თუ არ არსებობს სერიოზული მიზეზი ნდობისათვის, არ ენდოთ. ეს არ ნიშნავს, რომ აუცილებელია მოწინააღმდეგეს უწოდოთ მატყუარა, უბრალოდ, ეს საშუალებას მოგცემთ გააგრძელოთ მოლაპარაკებები მიუხედავად ნდობისა. არ აფიქრებინოთ არავის, რომ თქვენი ეჭვი წარმოადგენს პირად თავდასხმას. არც ერთი გამყიდველი არ მოგყიდით

საათს მხოლოდ იმიტომ, რომ თქვენ არწმუნებთ ბანკში ფულის ქონაში. გამყიდველი აუცილებლად შეამოწმებს თქვენს კრედიტს, ისევე როგორც თქვენ უნდა შეამოწმოთ მოწინააღმდეგის განცხადებები. განცხადებების გადამოწმების ტაქტიკა, ამცირებს მოტყუების შესაძლებლობას.

არაერთმნიშვნელოვანი ძალაუფლება. მოწინააღმდეგე მხარე ეცდება დაგარწმუნოთ, რომ მათ შეუძლიათ ნებისმიერ დროს წავიდნენ კომპრომისზე, მაგრამ ამას არ აკეთებენ. როგორც კი თქვენ იფიქრებთ, რომ მიაღწიეთ მტკიცე შეთანხმებას, ისინი გეტყვიან, რომ საჭიროებენ სხვა პირის მოწონებას. ეს ტაქტიკა შემუშავებულია, რათა მათ მიეცეთ საშუალება, მიიღონ მეტი სარგებელი.

არავითარ შემთხვევაში არ უნდა იფიქროთ, რომ მოწინააღმდეგეს აქვს სრული ძალაუფლება, მხოლოდ იმიტომ, რომ მას მიჰყავს მოლაპარაკებები. შესაძლოა ცოტა ხანში მიხვდეთ, რომ ის, რასაც თქვენ მოლაპარაკების შედეგად მიღებულ გადაწყვეტილებას უწოდებდით მხოლოდ საძირკველი იყო შემდგომი მოლაპარაკებებისათვის.

ვიდრე დაიწყებდეთ ფიქრს კომპრომისზე, აუცილებლად უნდა გაიგოთ მოწინააღმდეგის ძალაუფლება. სრულიად კანონიერია იკითხოთ: „რა ძალაუფლებას ფლობთ ამ მოლაპარაკებების პროცესში?“ თუ პასუხი არაერთმნიშვნელოვანია, თქვენ შეგიძლიათ მოითხოვოთ რეალური ძალაუფლების მქონე პირთან დალაპარაკება და შეთავაზოთ თითოეული პუნქტის გადასინჯვა. თუ მოწინააღმდეგე მხარე პირდაპირ განაცხადებს, რომ ისინი ამ გადაწყვეტილებას თვლიდნენ, როგორც მოლაპარაკებების საფუძველს, თქვენ დაეთანხმეთ: „თანახმა ვარ განვიხილოთ გადაწყვეტილება ხელახლა. თუ თქვენი უფროსი მოიწონებს მას, მე თანახმა ვარ დავამტკიცოთ, ხოლო, თუ დაიწუნებს, ორივე მხარემ უნდა მოვახდინოთ პუნქტების კიდევ ერთხელ გადასინჯვა“.

საეჭვო განზრახვები. პრობლემა მდგომარეობს იმაშიც, რომ მოწინააღმდეგე მხარემ შესაძლოა დაამახინჯოს თავისი განზრახვა.

წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ ხართ ადვოკატი, რომელიც წარმოადგენს ცოლს განქორწინების საქმეში. თქვენს კლიენტს არ სჯერა, რომ მისი მეუღლე გაიღებს რაიმე თანხას ბავშვის სარჩენად. ის დრო და ძალისხმევა, რაც მას დასჭირდა სასამართლოში საქმის წარმოებისას, აიძულებს მას ხელი ჩაიქნოს. თქვენ რა შეგიძლიათ მოიმოქმედოთ?

პრობლემა წარმოაჩინეთ ნათლად და გამოიყენეთ მათი განცხადებები გარანტიის

მისაღებად. თქვენ შეგიძლიათ მიმართოთ ქმრის ადვოკატს: „ჩემი კლიენტი შიშობს, რომ ბავშვის სარჩენ ფულს ვერ მიიღებს, ამიტომ იქნებ მისთვის სახლი გადაგეცათ საკუთრებაში?“ ქმრის ადვოკატმა შესაძლოა გიპასუხოთ: „ჩემი კლიენტი იმსახურებს ნდობას, ჩვენ წერილობით დავადასტურებთ, რომ თანხას გადაიხდის რეგულარულად.“ თქვენ კი პასუხობთ: „ეს ნდობის საკითხი არ არის, თქვენ დარწმუნებული ხართ, რომ თქვენი კლიენტი გადაიხდის?“

„რა თქმა უნდა.“

„100%-ით დარწმუნებული ხართ?“

„დიახ.“

„მაშინ შევთანხმდეთ, რომ, როგორც კი თქვენი კლიენტი ორჯერ დაარღვევს თანხის გადახდის ვადას, სახლი გადავა ჩემი კლიენტის საკუთრებაში.“

ამ შემთხვევაში ქმრის ადვოკატისათვის რთული იქნება უარის თქმა.

არასრული გახსნილობა არ ნიშნავს ტყუილს. ფაქტებისა და განზრახვის შესახებ გამიზნული ტყუილი დიდად განსხვავდება არასრული გახსნილობისაგან. მოლაპარაკებების პატიოსნად წარმოება არ მოითხოვს სრულ გახსნილობას. შესაძლოა კითხვაზე – „რამდენს გადაიხდიდით ვალდებული რომ იყოთ?“ – საუკეთესო პასუხია – „მოდით ნუ შევიყვანთ თავს შეცდომაში. თუ თქვენ მიგაჩნიათ, რომ შეთანხმება შეუძლებელია, უმჯობესი იქნება მივმართოთ მესამე პირს, რომელიც გვეტყვის არის თუ არა შეთანხმება შესაძლებელი.“ ამ გზით შესაძლებელია იყოთ სრულიად პატიოსანი და ამავე დროს არ გაამჟღავნოთ დაფარული ინფორმაცია.

ფსიქოლოგიური ომი

ეს ტაქტიკა შემუშავებულია, რათა თქვენ თავი იგრძნოთ კუთხეში მომწყვდეულად და ეცადოთ, რაც შეიძლება სწრაფად დაამთავროთ მოლაპარაკება.

დაძაბული სიტუაცია. ბევრი დაწერილა მოლაპარაკებების დროს არსებულ ფიზიკურ მდგომარეობაზე. მნიშვნელობა ენიჭება იმას, თუ სად იმართება შეხვედრა: ნეიტრალურ ტერიტორიაზე, თქვენთან, თუ მოწინააღმდეგე მხარესთან. სრულიად შესაძლებელია, რომ მომგებიანი გამოდგეს შეხვედრა მოწინააღმდეგე

მხარის ტერიტორიაზე, რადგან ეს ფაქტი აიძულებს მათ თავი იგრძნონ თავისუფლად და გაიხსნან მოლაპარაკებისათვის. ხოლო თქვენ ნებისმიერ დროს გექნებათ შესაძლებლობა დატოვოთ მოლაპარაკების ადგილი.

თუ თქვენ გექნებათ შესაძლებლობა აირჩიოთ შეხვედრის ადგილი, კარგად გააანალიზეთ რა შედეგის მომტანი შეიძლება გახდეს ეს თქვენთვის.

შეეკითხეთ თქვენს თავს, გრძნობთ თუ არა ზეწოლას და რატომ. თუ ოთახი არის ზადმეტად ხმაურიანი, ცხელი ან ცივი, თუ არ არსებობს ადგილი კოლეგასთან პირადი მოლაპარაკებისათვის, უნდა მიხვდეთ, რომ ეს წინასწარ იყო გათვლილი, რათა სწრაფად დაგემთავრებინათ მოლაპარაკება.

თუ თქვენ თვლით, რომ ფიზიკურმა გარემომ შესაძლოა მოგაყენოთ ზიანი, აუცილებლად უნდა განაცხადოთ. თქვენ უნდა წარადგინოთ თქვენი წინადადებები გარემოსთან დაკავშირებით და შემდეგ განიხილოთ ისინი.

პირადი თავდასხმა. იმისათვის, რომ თავი ცუდად იგრძნოთ, გარდა შეუფერებელი გარემოსი, მოწინააღმდეგეს შეუძლია გამოიყენოს ვერბალური და არავერბალური კომუნიკაცია. მათ შეიძლება განსაჯონ თქვენი გარეგნობა და ტანსაცმელი: „თითქოს მთელი ღამე არ გიძინიათ. ოფისში საქმეები ცუდად მიგდით?“ მათ შეუძლიათ თავს დაესხან თქვენს სტატუსს და თქვენ იძულებული გახდეთ შეწყვიტოთ მოლაპარაკება. მათ შეიძლება იგულისხმონ, რომ თქვენ არ ხართ საქმეში გარკვეული, შეიძლება არ მოგისმინონ, თვალი აგარიდონ. ყველა შემთხვევაში, ტაქტიკის გამოცნობა დაგეხმარებათ შეცდომის თავიდან აცილებაში.

ცუდი ბიჭი/კარგი ბიჭი. ფსიქოლოგიური წნეხის ერთ-ერთი ფორმაა კარგი ბიჭი/ცუდი ბიჭის რუტინა. იგი მდგომარეობს შემდეგში: ერთ მხარეს მყოფი ორი პირი იწყებს ღავას. ერთი ამბობს: „ეს წიგნები 8 000 დოლარი ღირს და ნაკლებს არ მივიღებ“. მისი პარტნიორი შეწუხებულია: „ფრენკ, თქვენ არაკეთილგონივრულად იქცევით. ბოლოს და ბოლოს ეს წიგნები ორი წლის წინაა გამოცემული და ამასთან ნახმარია“. შემდეგ იგი მიმართავს მოლაპარაკების მეორე მხარეს და შეთავაზებს შეიძინოს წიგნები 7600 დოლარად. კონცესია ამ შემთხვევაში დიდი არ არის, მაგრამ სარგებელი მაინც იგრძნობა.

კარგი ბიჭი/ცუდი ბიჭის რუტინა წარმოადგენს ფსიქოლოგიური მანიპულაციის ფორმას. თუ თქვენ ამას გააცნობიერებთ, მოწინააღმდეგე ვერ აგიყოლიებთ. საჭიროა, რომ „კარგ ბიჭსაც“ და „ცუდ ბიჭსაც“ დაუსვათ ერთი და იგივე შეკითხვა: „დიდად ვაფასებ თქვენ ძალისხმევას, მაგრამ მაინც მაინტერესებს რატომ ფიქრობთ, რომ ეს სამართლიანი ფასია? მე გადავიხდი 8000 დოლარს,

თუ დამარწმუნებთ, რომ ეს სამართლიანია“.

მუქარა. მუქარა ხშირად გამოიყენება მოლაპარაკებების დროს. დამუქრება გაცილებით იოლია, ვიდრე შეთავაზება. საკმარისია ორიოდე სიტყვის წარმოთქმა, რომლის შესრულებაც სულაც არ არის სავალდებულო, მაგრამ ერთი მხარის მუქარამ შესაძლოა მეორის მუქარაც გამოიწვიოს და შედეგად მივიღოთ არა მარტო ჩაშლილი მოლაპარაკება, არამედ გაფუჭებული ურთიერთობებიც.

მუქარა წარმოადგენს ზეწოლას. ზეწოლა ხშირად იწვევს იმის საწინააღმდეგო შედეგს, რის მიღებასაც მხარე ვარაუდობს. ამ გზით გადაწყვეტილების მიღება ხშირად რთულდება. სხვადასხვა პირები ერთიანდებიან, რათა წინ აღუდგნენ იძულების უკანონო მცდელობას. შეკითხვა – „უნდა შევასრულოთ თუ არა ეს გადაწყვეტილება?“ იცვლება შეკითხვით – „უნდა დავემორჩილოთ თუ არა ზეწოლას?“

კარგი შუამავლები იშვიათად მიმართავენ მუქარას. ისინი ცდილობენ სხვა გზა გამონახონ იმავე ინფორმაციის მისაწოდებლად. კარგი იქნებოდა, თუ თქვენ შეეცდებოდით მოწინააღმდეგე მხარისათვის მათი ქმედებების შედეგების ჩვენებას არა ისე, როგორც თქვენ ამის გამოწვევა შეგიძლიათ, არამედ ისე, როგორც ეს დადგება თქვენი სურვილის მიუხედავად.

გაფრთხილება გაცილებით კანონიერია, ვიდრე მუქარა. „თუ ჩვენ შეთანხმებას ვერ მივაღწევთ, საინფორმაციო საშუალებები გაავრცელებენ საზიზღარ ისტორიებს და რადგან საზოგადოებას აინტერესებს ამ მოლაპარაკების შედეგი, ვერ ვხელავ საინფორმაციო საშუალებების გაჩუმების შესაძლებლობას, თქვენ?“

მუქარა რომ ეფექტური იყოს, იგი, შესაბამისად, უნდა იყოს მიწოდებული. თქვენ შეგიძლიათ იგნორირება გაუკეთოთ მუქარებს; ჩათვალოთ ისინი შეუფერებლად; შესაძლებელია ასევე მოგიწიოთ გარისკვა მოწინააღმდეგესთან დასაკავშირებლად. ვთქვათ, არსებობს ბევრი სატელეფონო მუქარა ნახშირის მაღაროს აფეთქების თაობაზე. ეს მუქარები საგრძნობლად შემცირდება როგორც კი ოპერატორი დაიწყებს შემდეგი ფრაზის გამოყენებას: „თქვენი ხმა ჩაწერილია, რომელი ნომრიდან რეკავთ?“

ზოგ შემთხვევაში მუქარა შესაძლოა გადაიქცეს თქვენს პოლიტიკურ უპირატესობაში. კავშირს შეეძლო, განეცხადებინა პრესისათვის: „მმართველობა ისეთი სუსტია, რომ უწევს მუქარის გამოყენება.“ შესაძლოა, საუკეთესო პასუხი მუქარაზე იყოს პრინციპული: „ჩვენ მომზადებული გვაქვს მოქმედების გეგმა მმართველობის მიერ განხორციელებულ მუქარაზე. მაგრამ ჩვენ არ

ვაპირებთ მოქმედების დაწყებას, თუ შევთანხმდებით, რომ მუქარა არ წარმოადგენს კონსტრუქციულ ქმედებას“, ან „მე მოლაპარაკებას ვმართავ ღირებულებებზე. მე არ ვაპირებ მუქარაზე პასუხის გაცემას ჩემი რეპუტაციის გამო.“

ზეფოლის კოზიციური ტაქტიკა

ეს არის ტაქტიკა, რომელიც შემუშავებულია იმისათვის, რომ მხოლოდ ერთმა მხარემ შეძლოს დათმობებზე წასვლა.

უარი მოლაპარაკებაზე. რა შეიძლება გააკეთოთ, როდესაც მეორე მხარე უარს აცხადებს მოლაპარაკებაზე?

პირველ რიგში უნდა ამოიცნოთ ეს ტაქტიკა, რომელიც საშუალებას აძლევს მხარეს, მოლაპარაკებები დაიწყოს უპირატესობით და გაიძულოთ წინასწარვე წახვიდეთ დათმობაზე.

მეორე, შეეცადეთ განიხილოთ ეს უარი. ურთიერთობა იქონიეთ პირადად ან მესამე პირის მეშვეობით. არ დაესხათ თავს მოლაპარაკებაზე უარის თქმის მიზეზით, პირიქით შეეცადეთ გაიგოთ თუ რატომ განაცხადეს უარი, ხომ არ ღელავენ ისინი თქვენი სტატუსის თაობაზე? ან იქნებ ვარაუდობენ, რომ ეს მოლაპარაკება დაარღვევს მათ მოჩვენებით ერთიანობას? ან უბრალოდ არ სჯერათ მოლაპარაკების შესაძლებლობაში?

თქვენ შეგიძლიათ შეთავაზოთ მათ მოლაპარაკება მესამე პირის მეშვეობით. ასევე შეგიძლიათ მიუთითოთ მათ პრინციპების გამოყენების აუცილებლობაზე და შეგიძლიათ ერთად იმსჯელოთ იმ პრინციპებზე, რომელიც ეხმაურება შექმნილ სიტუაციას.

გადაჭარბებული მოთხოვნები. შუამავლები ხშირად იწყებენ მოლაპარაკებას გადაჭარბებული მოთხოვნებით. ამის მიზანია თქვენი მოლოდინის შემცირება. ისინი ასევე იმედოვნებენ, რომ ასეთი დასაწყისი მათთვის გაცილებით მომგებიანად დამთავრდება. ამ მიდგომას აქვს თავისი ნაკლი: მოლაპარაკება შეიძლება საერთოდ ჩაიშალოს. თუ ისინი გთავაზობენ გაცილებით ცოტას, ვიდრე საჭიროა, თქვენ შეიძლება იფიქროთ, რომ ამის გულისათვის თავის შეწუხება არ ღირს.

ამ შემთხვევაში მათი ყურადღება უნდა მიაქციოთ ტაქტიკაზე. მოითხოვეთ მათი პოზიციის პრინციპული გამართლება.

მოთხოვნათა გაზრდა. თითოეული კონცესიის შემდეგ, შუამავალმა შესაძლოა უფრო და უფრო გაზარდოს მოთხოვნები. ასევე შესაძლებელია, რომ მან ახლიდან წამოჭრას, თქვენი აზრით, უკვე მოგვარებული პრობლემები. ამ ტაქტიკის მიზანია, რომ თქვენ იფიქროთ მოთხოვნების კიდევ უფრო გაზრდამდე სწრაფად მოამთავროთ მოლაპარაკებები.

როგორც კი ამოიცნობთ ტაქტიკას, შეატყობინეთ ეს მათ და შეისვენეთ, რათა გადაწყვიტოთ, თუ რას დააფუძნებთ მოლაპარაკებების შემდეგ ეტაპს. ეს საშუალებას მოგცემთ, თავიდან აიცილოთ ის იმპულსური ქცევა, რაც უკავშირდება მოწინააღმდეგის ქცევის სერიოზულობას. მოლაპარაკების განახლებისთანავე მიაქციეთ მათი ყურადღება პრინციპებზე და განაგრძეთ მოლაპარაკება სერიოზულად.

ჩაკეტილი ტაქტიკა. ამ ტაქტიკის კარგი მაგალითია დინამიკით დატვირთული ორი მანქანა, რომლებიც მოძრაობენ ერთმანეთის საპირისპირო მხარეს. საკითხავია, რომელი მანქანა დათმობს პირველად და აიცილებს შეტაკებას? უცებ ერთ-ერთი მძღოლი მოაძრობს საჭეს და გადაადგებს ფანჯრიდან. მეორე მანქანის მძღოლი დგას არჩევანის წინაშე: გადაუხვიოს გზას, ან აფეთქდეს. ეს არის მაგალითი ტაქტიკისა, რომლის საშუალებითაც მხარე კარგავს დათმობის შესაძლებლობას. რაც არ უნდა პარადოქსულად ჟღერდეს, თქვენ აძლიერებთ ვაჭრობაში თქვენს პოზიციებს სიტუაციაზე კონტროლის დაკარგვით.

ეს ტაქტიკა ხშირად გამოიყენება შრომით დავაში და საერთაშორისო მოლაპარაკებებში. კავშირის პრეზიდენტი სიტყვას აძლევს ამომრჩევლებს, რომ არასოდეს გაზრდის ხელფასს 15%-ზე ნაკლები თანხით. წინააღმდეგ შემთხვევაში მან იოლად შეიძლება დაკარგოს ამომრჩეველთა ნდობა, ამიტომ მას შეუძლია დააჯეროს მმართველობა 15%-ის ქონის აუცილებლობაში.

ჩაკეტილი ტაქტიკა წარმოადგენს აზარტულ თამაშს. თქვენ შეგიძლიათ გამოავლინოთ ტყუილი და მოითხოვოთ კონცესია.

როგორც მუქარის შემთხვევაში, ჩაკეტილი ტაქტიკის დროსაც დიდი როლი კომუნიკაციას ენიჭება. თუ მეორე მძღოლმა ვერ შენიშნა საჭის ფანჯრიდან გადაადგება ან დარწმუნებულია, რომ მანქანის მართვა სხვა გზითაც შეიძლება, მაშინ ეს ქმედება საჭირო ეფექტს ვერ გამოიწვევს.

იძულების ტაქტიკის საპასუხოდ თქვენ შესაძლებელია საერთოდ შეწყვიტოთ კომუნიკაცია. თქვენ შეგიძლიათ განმარტოთ იძულება, როგორც სისუსტე.

„როგორც ვხედავ ვაზეთებში განაცხადეთ, რომ თქვენი მიზანია 200 000 ლოლარის მიღება. ვფიქრობ ორივეს ჩვენ-ჩვენი მიზნები გვაქვს. გინდათ ჩემი გაგანდოთ?“ თქვენ შეგიძლიათ გამოიყენოთ ხუმრობები და არ მიიღოთ ჩაკეტილი ტაქტიკა სერიოზულად.

ასევე შეგიძლიათ შეეწინააღმდეგოთ აღნიშნულ ტაქტიკას პრინციპით: „მესმის, რომ თქვენ განაცხადეთ თქვენი წინადადება საჯაროდ, მაგრამ მე არასოდეს ვემორჩილები ზეწოლას. უმჯობესია, ვისაუბროთ პრობლემასთან დაკავშირებულ ღირებულებებზე“. უნდა შეეცადოთ, რომ ვალდებულება არ გახდეს ცენტრალური საკითხი და მიეცით მოწინააღმდეგეს უკან დახვევის საშუალება.

მკაცრი პარტნიორი. შესაძლებელია მხარე ვერ დაითანხმოს მოლაპარაკებაზე არა იმიტომ, რომ მას ეს არ სურს, არამედ იმიტომ, რომ მისი მკაცრი პარტნიორი ამას არ მოიწონებს. „მე გეთანხმებით, მაგრამ ჩემი მეუღლე წინააღმდეგი იქნება“.

ამოიცანით ტაქტიკა და იფიქრეთ „მკაცრ პარტნიორთან“ მოლაპარაკებაზე.

გამოთვლილი შეყოვნება. ხშირად ერთი მხარე აყოვნებს გადაწყვეტილების მიღებას, მათი აზრით, უფრო ხელსაყრელ მომენტამდე. შრომითი ურთიერთობების დროს მხარე დაყოვნებს გადაწყვეტილების მიღებას გაფიცვის უკანასკნელ ვადამდე, რათა უფრო გაზარდოს ფსიქიკური ზეწოლა და მმართველობა დამყოლი გახადოს. სამწუხაროდ, ხშირია შეცდომები დროის გამოთვლასთან დაკავშირებით. თუ გაფიცვა უკვე დაიწყო, მაშინ უკვე მმართველობა ეცდება ხელსაყრელი დროის მოძიებას, როგორცაა გაფიცულთა ფონდის ამოწურვა. ხელსაყრელი დროისათვის ლოდინი საკმაოდ ძვირადღირებული თამაშია.

შეყოვნების ტაქტიკის შემუშავება და გამოყენება ასევე გულისხმობს მეორე მხარის შესაძლებლობების ნალ-ნელა ამოწურვას. თუ თქვენ წარმოადგენთ კომპანიას, რომელსაც სურს შერწყმა სხვა კომპანიასთან, იწყებთ მოლაპარაკებას მესამესთან, რათა გაარკვიოთ მასთან შერწყმის შესაძლებლობა. მოიძიეთ ობიექტური პირობები, რომელიც დაგეხმარებათ საბოლოო ვადების განსაზღვრაში, როგორცაა გადასახადის გადახდის ვადა, ხელშეკრულების დამთავრება, საკანონმდებლო სესია და ა.შ.

„როგორც გენებოთ“. არაფერია ცუდი მოწინააღმდეგის მკაცრი არჩევანის წინაშე დაყენებაში. ფაქტობრივად საქმეთა უმრავლესობა ასე იმართება. თუ სუპერმარკეტში ხედავთ, რომ პური გაძვირდა, თქვენ არ ცდილობთ მოლაპარაკებები გამართოთ გამყიდველთან. ეს არის საქმის წარმოების

ეფექტური მეთოდი და არ წარმოადგენს მოლაპარაკებას. ამ შემთხვევაში დიალოგი გამოირიცხვება, მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ არ შეიძლება მოლაპარაკებების ბოლოს მიემართოთ ამ ტაქტიკას, მხოლოდ ზრდილობიანი ფორმით.

თუ მოწინააღმდეგე მხარე იყენებს მკაცრი არჩევნის ტაქტიკას, ყველაზე კარგი საშუალებაა იგნორირება. უნდა გააგრძელოთ საუბარი, თითქოს არ გავიგიათ ეს, ან შეცვალოთ საუბრის საგანი სხვა გადწყვეტილებების დასახელებით.

თუ თქვენ მოქმედებთ ამ ტაქტიკით, მოწინააღმდეგეს უნდა გააგებინოთ რისი დაკარგვა შეუძლია შეუთანხმებლობის შემთხვევაში.

ნუ გახდებით მსხვერპლი

ხშირად რთულია მიხვდეთ, თუ რას ნიშნავს პატიოსანი გზით მოლაპარაკების წარმოება. ადამიანები სხვადასხვაგვარად ფიქრობენ. უკეთესი იქნება, თუ საკუთარ თავს დაუსვამთ შეკითხვებს: გამოვიყენებდი თუ არა ამ მიდგომას კარგ მეგობართან ან ოჯახის წევრთან მოლაპარაკების დროს? შემრცხვება თუ არა ჩემი ნალაპარაკევი და ნამოქმედარი გაზეთებში რომ გამოქვეყნდეს? ასეთი საქციელი რომანის გმირს უფრო შეეფერება თუ ავაზაკს? ეს შეკითხვები დაგეხმარებათ ყურადღება გაამახვილოთ თქვენ შინაგან ფასეულობებზე. უნდა შეეკითხოთ თქვენ თავს, რას იტყვოდათ ანალოგიური ტაქტიკა მეორე მხარეს რომ გამოეყენებინა თქვენს წინააღმდეგ.

შესაძლოა სასარგებლო იყოს, რომ მოლაპარაკების დაწყებამდე დასვათ კითხვა: „შეიძლება ეს უცნაურად ჟღერდეს, მაგრამ მინდა გავიგო რა წესებით ვაპირებთ თამაშს. ორივეს გვინდა თუ არა სწრაფი და ეფექტური მორიგება, თუ ვაპირებთ ისეთი მოლაპარაკებების გამართვას, სადაც უფრო ჯიუტი იმარჯვებს?“

მნიშვნელობა არ აქვს თქვენ ქმედებებს, აუცილებელია მომზადებული იყოთ ბინძური ვაჭრობისათვის. თქვენ შეგიძლიათ იყოთ იმაზე მკაცრი, ვიდრე ხართ. გაცილებით იოლია პრინციპების დაცვა, ვიდრე უკანონო ტაქტიკის.

ხშირად დასვული შეკითხვები

პოზიციური მოლაპარაკება საწარმოებლად ადვილია, ამიტომ გასაკვირი არაა, რომ ხალხი ხშირად მიმართავს ამგვარ ფორმას. მას არ სჭირდება წინასწარი მომზადება და საყოველთაოდ გასაგებია, მაშინ როდესაც, მხარეების პოზიციების შეჯერებას, ორივე მხარის ინტერესების გამოკვლევას და ერთიანი გამოსავლის მოძებნას დიდი დრო და რესურსები სჭირდება, თუმცა, ნებისმიერ შემთხვევაში, ინტერესებზე დაფუძნებული მოლაპარაკებით ორივე მხარისათვის უკეთესი შედეგის მიღებაა შესაძლებელი. ამგვარი ტიპის მოლაპარაკების ასარჩევად, მნიშვნელოვანია ის, თუ რამდენადაა მხარე დაინტერესებული პრობლემიდან გამოსავლის პოვნით. გარდა ამისა, რაც უფრო რთულია საკითხი, მით უფრო ნაკლებად ეფექტურია პოზიციური მოლაპარაკება.

მეორე საკითხია, რამდენად მნიშვნელოვანია მხარისათვის საქმიანი რეპუტაცია. თუ მეორე მხარე მნიშვნელოვანი კლიენტი ან მომხმარებელია, მასთან საქმიანი ურთიერთობის შენარჩუნება ნებისმიერ გარიგებაზე მნიშვნელოვანი შეიძლება იყოს. აღნიშნული არ ნიშნავს, რომ საკუთარი ინტერესები ნაკლებად დაიცვათ, მაგრამ ასეთ შემთხვევაში დაშინებისა და ულტიმატუმების ტაქტიკას არ უნდა მივმართოთ. ასევე უნდა გაითვალისწინოთ პოზიციური მოლაპარაკების გავლენა მესამე პირებზე. დაუსვით საკუთარ თავს კითხვა, ხომ არ აისახება ეს მორიგება ცუდად თქვენს რეპუტაციაზე? გიღირთ ასეთი შედეგი?

გაითვალისწინეთ მეორე მხარის პოზიცია და ის, თუ

რამდენადაა შესაძლებელი რომ დათმობაზე წამოვიდეს.

პოზიციური მოლაპარაკებები ნაკლებად საზიანოა, თუ მხარეები, პირველ რიგში, ერთმანეთის ინტერესებს არაკვევენ, იკვლევენ ერთობლივი სარგებლის მიღების შესაძლებლობას და სამართლიანობის სტანდარტებს განიხილავენ.

1. რა ხდება იმ შემთხვევაში, თუ მხარეებს განსხვავებული წარმოდგენა აქვთ სამართლიანობაზე?

ამასთან დაკავშირებით უნდა აღინიშნოს, რომ მოლაპარაკების დროს არ არსებობს სამართლიანობის ერთიანი, უნივერსალური ცნება. თითოეულ ადამიანს საკუთარი შეხედულება აქვს ამ საკითხზე. ჩვეულებრივ, ერთი სტანდარტი უფრო დამაჯერებელია, ვიდრე სხვა დანარჩენი, გამომდინარე იქიდან, რომ შეიძლება უფრო მეტად იყოს დაკავშირებული პრობლემატურ საკითხთან, უფრო ფართოთ აღიარებული ან უფრო მოსახერხებელი დროის, ადგილისა და გარემოებების გათვალისწინებით. „საუკეთესო“ სტანდარტზე შეთანხმება სავალდებულო არაა. თუ მხარეები ვერ თანხმდებიან ერთ, შესაფერის სტანდარტზე, შესაძლებელია კომპრომისზე წასვლა.

2. უნდა ვიყოთ თუ არა სამართლიანი, როცა არ მოგვეთხოვება?

არის შემთხვევები, როდესაც ისეთი საქციელით, რომელიც სამართლიანად არ მიგაჩნიათ, უფრო მეტის მიღებაა შესაძლებელი. ამ შემთხვევაში საკუთარ თავს დაუსვით რამდენიმე კითხვა, რა არის ის მაქსიმუმი, რომელიც თქვენ სამართლიანად მიგაჩნიათ? რამდენად აუცილებელია ამ მაქსიმუმზე მეტის მიღება? აწონ-დაწონეთ შესაძლო მოგება და რისკი, რაც უსამართლო წინადადების შეთავაზებას ახლავს. გაითავალისწინეთ, თუ მეორე მხარე შემდეგში გაარკვევს, რომ გარიგება მისთვის უსამართლოა, შესაძლოა უარი განაცხადოს მის შესრულებაზე. აქვე მეორე საკითხი – სასამართლომ შესაძლოა არ დაამტკიცოს უსამართლო მორიგების პირობა. ისიც გასათვალისწინებელია, როგორ აისახება ეს არასამართლიანი პირობა თქვენს საქმიან ურთიერთობებსა და რეპუტაციაზე. აპირებთ იმავე მხარესთან მომავალში თანამშრომლობას? მაშინ, ურთიერთობის ამგვარად დაწყება მიზანშეწონილი არაა. და ბოლოს, ინანებთ თუ არა შემდგომში ამ საქციელს?

3. როგორ უნდა მოვიქცეთ იმ შემთხვევაში, თუ პრობლემა თავად მხარეა?

არსებობს მოსაზრება, რომ საქმე და პიროვნული დამოკიდებულება ერთმანეთისაგან უნდა გავმიჯნოთ, მაგრამ არის შემთხვევები, როდესაც პიროვნული ფაქტორი უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე გარიგების პირობები. რაც უფრო მეტი უთანხმოება გვაქვს ვინმესთან, მით მეტად მნიშვნელოვანია შეგვეძლოს ამ უთანხმოებასთან გამკლავება. საჭირო არაა უთანხმოებაზე თვალის დახუჭვა. ნურც დაშინების გზას მიმართავთ ურთიერთობის გამოსასწორებლად.

პიროვნული მომენტები უნდა გავმიჯნოთ შესაძლო შეთანხმების მატერიალურ-სამართლებრივი ელემენტებისაგან და პროცედურული ასპექტებისაგან. თითოეული მომენტი ინდივიდუალურ მიდგომას საჭიროებს. ქვემოთ მოყვანილი ჩამონათვალი ამ განსხვავების ილუსტრირებას ახდენს:

მატერიალურ-სამართლებრივი ელემენტები:

- ვადები;
- პირობები;
- ფასები;
- თარიღები;
- რიცხვები;
- ვალდებულებები.

ურთიერთობასთან დაკავშირებული საკითხები:

- ემოციისა და დასკვნების ბალანსი;
- კომუნიკაციის სიმარტივე;
- ნდობის ხარისხი;
- დათანხმების სურვილის სიძლიერე (ან უარყოფის);
- დარწმუნების სიძლიერე (ან იძულების);
- ურთიერთგაგების ხარისხი.

კარგი საქმიანი ურთიერთობა ორივე მხარისათვის სასურველი შედეგის მიღწევას უწყობს ხელს. ხოლო კარგი შედეგი კარგ ურთიერთობას კიდევ უკეთესს ხდის.

ზოგ შემთხვევაში უკეთესია დაეთანხმოთ მეორე მხარეს, თუნდაც მიგაჩნდეთ, რომ სამართლიანობა სხვაგვარად მოითხოვს.

თუ შესაბამისი მცდელობის მიუხედავად საქმიანი განწყობის შექმნა ვერ ხერხდება და პიროვნული პრობლემები კვლავაც პირველ პლანზე რჩება, მხარემ მათივე მეთოდები უნდა გამოიყენოს: გამოთქვას შეწუხება მეორე მხარის საქციელთან დაკავშირებით, თუმცა მოერიდოს ბრალდებებსა და განსჯას. ამის ნაცვლად უნდა ისაუბროს საკუთარ გრძნობებსა და მოსაზრებებზე და დაინტერესდეს მეორე მხარის პოზიციით. საჭირო არაა მეორე მხარის საქციელის გამეორება, ჯიბრში ჩადგომა. ამგვარ საქციელით შესაძლებელია კარგი გაკვეთილის მიცემა, მაგრამ შესაძლოა ეს ის „გაკვეთილი“ არ აღმოჩნდეს, რომელსაც მხარე ვარაუდობდა. მოლაპარაკების დაწყება საჭიროა რაციონალურად. პირველ რიგში გაარკვიეთ, რამდენად გონივრულად იქცევით თქვენ თვითონ. მხარეებმა უნდა შეაფასონ თავიანთი პოზიცია და გაითვალისწინონ, რომ, შესაძლოა, მეორე მხარე არარაციონალური კი არ იყოს, არამედ სხვაგვარად აღიქვამდეს ვითარებას: შესაძლოა, ერთი და იგივე საგნები სხვადასხვა ღირებულების მატარებელი იყოს მათთვის ან რაიმე გაუგებრობას ჰქონდეს ადგილი. ასეთ შემთხვევაში, მხარის გრძნობების სერიოზულად აღქმამ და მათი მოტივების მხედველობაში მიღებამ, შესაძლოა, ეფექტი იქონიოს.

4. როდის არ აქვს აზრი მოლაპარაკებას?

აქვს თუ არა მოლაპარაკებას აზრი და ღირს თუ არა ამაზე ჩვენი ძალისხმევის დახარჯვა, მთლიანად დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა ალტერნატივები გააჩნიათ. თუ არსებობს სხვა პერსპექტივა და მორიგეობაც არაფრის მომცემად გამოიყურება, აზრი არ აქვს მოლაპარაკებებზე დიდი ღრობის დახარჯვას. მეორეს მხრივ, თუ არჩევანი არ გაქვთ, საჭიროა ძალისხმევის გამოყენება თუნდაც მოლაპარაკება არაეფექტურად გეჩვენებოდეთ. ნუ ივარაუდებთ, რომ არჩევანი გაქვთ ან არ გაქვთ, ეს საკითხი ყურადღებით შეისწავლეთ!

არის შემთხვევები, როცა მეორე მხარესთან შეთანხმება შეუძლებელია. თუ მხარე ღროს აჭიანურებს ან აშკარად არაკეთილსინდისიერად იქცევა, მეორე მხარემ აღნიშნულის შესახებ სასამართლოს უნდა აცნობოს, რათა მოსამართლემ არაკეთილსინდისიერ მხარეზე გავლენა მოახდინოს.

5. როგორ მოვერგოთ მოლაპარაკებისას კულტურულ, პიროვნულ და ა.შ. განსხვავებებს?

ნებისმიერი მოლაპარაკებისას აუცილებელია მეორე მხარის ღირებულებების, ეთიკური ნორმების, განწყობის გათვალისწინება. რაც უფრო კარგად შევძლებთ მისი პოზიციის გათავისებას, მით მეტია მასზე გავლენის მოხდენის შესაძლებლობა. ძირითადი ქცევები, რომლებსაც მნიშველობა აქვს მოლაპარაკებისას არის შემდეგი:

- მოლაპარაკების ტემპი: ვიმოქმედოთ სწრაფად თუ ნელა?
- ფორმალურობა: რამდენად მკაცრი უნდა იყოს?
- საუბრისას ფიზიკური კონტაქტი: ახლოს თუ შორს?
- ზეპირი თუ წერილობითი შეთანხმება: რომელს უფრო მეტი ძალა აქვს?
- კომუნიკაციის გზა: პირდაპირი თუ ირიბი?
- ვადები: მოკლე თუ ხანგრძლივი?
- ურთიერთობის ხასიათი: მხოლოდ ბიზნესი თუ პირადულიც?
- ვინ აწარმოებს მოლაპარაკებას, სტატუსით თანაბარი პირები თუ ყველაზე კომპეტენტურები?
- პირობების სიმტკიცე: ექვემდებარება თუ არა ცვლილებას?

მორიგებისას მხედველობაში მისაღებია ტრადიციები და რწმენა, თუმცა სტერეოტიპები უნდა დავივიწყოთ. პიროვნებაზე წარმოდგენის შექმნა მხოლოდ იმ საფუძველზე, თუ რომელ ჯგუფს/საზოგადოებას ეკუთვნის, არასწორი და სარისკოა.

გაითვალისწინეთ იმ ადგილის თავისებურებები, სადაც მოლაპარაკება მიმდინარეობს, ეთნიკური, რელიგიური და ა.შ წარმოდგენები, აგრეთვე, წარსულის გამოცდილება და საკუთარი პოზიცია ამის შესაბამისად შეიმუშავეთ.

კითხვის ქვეშ დააყენეთ სხვა პირების თქვენეული შეფასება. მზად იყავით, რომ თქვენი წარმოდგენები შეიძლება არ გამართლდეს.

6. სად უნდა უმეხვდეთ? ვინ უნდა გააკეთოს პირველი ოფერტი? საიდან დავიწყოთ?

რაც შეეხება ისეთ პრაქტიკულ საკითხებს, როგორცაა შეხვედრის ადგილი, პირველი ოფერტი, მოლაპარაკებების სტარტი, ყველაფერი კონკრეტულ სიტუაციაზეა დამოკიდებული.

შეხვედრის ადგილი. რა არის პრობლემა? თუ ორივე მხარე ძალიან დაკავებულია და ამის გამო მოლაპარაკებები ხშირად წყდება, გამოსავალი შეიძლება იყოს იზოლაცია.

იმ შემთხვევაში, თუ პირი არასაკმარისად თავდაჯერებულია ან თანამშრომლების დახმარებას საჭიროებს, მისთვის უკეთესი იქნება შეხვედრის საკუთარ ოფისში ორგანიზება.

თუ საჭიროა დაფა ან სხვა ტექნიკური საშუალებები მოლაპარაკების პროცესში გამოსაყენებლად, სასურველია შეხვედრის საკონფერენციო დარბაზში ჩატარება.

ვინ უნდა გააკეთოს პირველი შეთავაზება? მცდარია მოსაზრება, რომ პირველი წინადადების გაკეთება ყოველთვის ეფექტური გზაა კონტროლის ხელში ასაღებად. ჩვეულებრივ, მხარეებს სჭირდებათ სიტუაციის შეფასება, ინტერესებისა და შესაძლებლობების გამოკვლევა, სანამ ოფერტს გააკეთებდნენ. მხოლოდ ამის შემდეგ გაკეთებული შეთავაზება იქნება კონსტრუქციული ნაბიჯი. თუ მხარე ცუდად მომზადებულია, ბუნებრივია, პირველი შეთავაზების ავტორობა არ ენდობება, იმ იმედით, რომ იქნებ მეორე მხარემ რაიმე კეთილშობილური შეთავაზოს. ამგვარი პოზიცია ძალიან საშიშვანია. აუცილებელია უფრო დეტალურად გარკვევა საგნების რეალურ ღირებულებაში მოლაპარაკების დაწყებამდე.

რაც უფრო უკეთესად არიან მხარეები მომზადებული, მით ნაკლებად მნიშვნელოვანია პირველ ნაბიჯს ვინ გადადგამს.

პირველ ნაბიჯთან დაკავშირებით მნიშვნელოვანია კიდევ ერთი საკითხი, **რამდენად „ზემოდან“ უნდა დავიწყოთ შეთავაზება?** ძალიან ხშირად, მოლაპარაკების წარმატებულობა ფასდება იმით, თუ რამდენი დათმო მეორე მხარემ. რაც არ უნდა აბსურდული ფასი შეთავაზოს გამყიდველმა, მყიდველი მაინც კმაყოფილი იქნება, თუ შეძენას თავდაპირველზე იაფად მოახერხებს. ამ პირობებში, მხარემ მოლაპარაკება იმ მაქსიმალური ერთეულით უნდა დაიწყოს, რომლის შეთავაზებაც სინდისის ქენჯნის გარეშე შეეძლება. მეორე კრიტერიუმში

ისაა, რომ მოლაპარაკება დაიწყო იმ მაქსიმალური ერთეულიდან, რომლის სამართლიანობაშიც, საჭიროების შემთხვევაში, დამოუკიდებელ მესამე მხარეს დავარწმუნებდით.

არაა საჭირო ამგვარი პირველი წინადადების გამკაცრება და მტკიცება, რომ იგი გადასინჯვას არ ექვემდებარება. რაც მეტად მოგიწევთ უკან დახევა სასტარტო ფასიდან, მით მეტად საეჭვო გახდება თქვენი სანდოობა.

მოლაპარაკების კონკრეტული სტრატეგია მომზადებაზე დამოკიდებული. თითქმის ყველა შემთხვევაში კონკრეტული სტრატეგია საკითხის დამუშავებისას წარმოიშობა. თუ კარგად მომზადებული ხართ, ღრმად გაქვთ შესწავლილი თქვენი ინტერესები, საჭირო სტრატეგიასაც თავისთავად ამოარჩევთ. თუმცა, გამომდინარე იქიდან, რომ წინასწარ დარწმუნებული ვერ იქნებით იმაში, თუ რა სტრატეგიას გამოიყენებს მეორე მხარე, ნუ დააფუძნებთ თქვენს სტრატეგიას მათ მხოლოდ ერთ შესაძლო მოქმედებაზე. განიხილეთ რამდენიმე ალტერნატივა.

7. როგორ გადავიდეთ კონკრეტულ ვალდებულებაზე?

სასურველია, მოლაპარაკების დაწყებისთანავე ვიფიქროთ მის დასასრულზე, საბოლოო შედეგზე. წინასწარ უნდა წარმოვიდგინოთ სასურველი შეთანხმება რა სახის შეიძლება იყოს. აღნიშნული დაგვეხმარება იმ საკითხების წინ წამოწევაში, რომლებზეც აუცილებელია მსჯელობა და მათი გადაწყვეტის გზების აღმოჩენაში. მოლაპარაკების პროცესში მუდმივად გახსოვდეთ თქვენი წარმოდგენილი გარიგება და შეცვალებით იგი შეთანხმების პროცესის მსვლელობის შესაბამისად.

მიზანშეწონილია ჩარჩო-ხელშეკრულების წინასწარ მომზადება, განსაკუთრებით, თუ მოლაპარაკების საბოლოო შედეგი წერილობითი გარიგების დადებაა. პროექტის შემუშავება ხელს უწყობს მსჯელობის კონცენტრირებულად წარმართვას, აგრეთვე, იმ საკითხების გამოვლენას, რომლებიც სხვაგვარად შეიძლებოდა მხედველობიდან გამოგვრჩენოდა, ამასთან, ხელს უწყობს შემდგომი გაუგებრობის თავიდან აცილებას.

ვალდებულებებზე ეტაპობრივად გადადით. მოლაპარაკების დაწყებისა და თითოეული საკითხის შესაბამისი შესაძლებლობა-სტანდარტის განხილვის შემდეგ, სასურველია, კონსესუსის მიღწევა, რომელიც მოლაპარაკებისას გაკეთებულ დასკვნებს დაეფუძნება და შეძლებისდაგვარად, ორივე მხარის

ინტერესს გამოხატავს. უკიდურეს შემთხვევაში, შესაძლებლობები მაინც გაცხრილეთ. ერთობლივი გამოსავალის მოძნების ხელშეწყობის მიზნით, თავიდანვე შეთანხმდით, რომ ნებისმიერი შეთანხმება ჯერ მხოლოდ წინასწარი ხასიათისაა. აღნიშნული ნათლად გიჩვენებთ პროგრესს მოლაპარაკების მსვლელობისას, ამასთან ავაცილებთ საშიშროებას, რომ ყველა შეთავაზება ვალდებულად იქნეს აღქმული.

მოლაპარაკების პროცესი არაა სწორხაზოვანი. მხარეებს ხშირად მოუწევთ ერთსა და იმავე საკითხთან რამდენჯერმე მიბრუნება. რთულ საკითხებს შეგიძლიათ რამდენჯერმე მიუბრუნდეთ, ან მათი გადაწყვეტა ბოლოს გადადოთ. მოერიდეთ მოთხოვნებსა და თვითშეზღვევას. ამის ნაცვლად შეთავაზეთ გარკვეული წინადადება, მოითხოვეთ მისი განხილვა.

იყავით დაჟინებული მეორე მხარის დარწმუნებისას, მაგრამ ნუ იქნებით ხისტი. ერთ-ერთი საშუალება სიმტკიცის გამოვლენისა კატეგორიულობის გარეშე არის ინტერესების გამიჯვნა მათი მიღწევის საშუალებებისაგან. როცა შეთავაზება განიხილება, ნუ „დაიცავთ“ მას, არამედ ახსენით მასთან დაკავშირებული თქვენი ინტერესები, მოტივები. გამოიკვლიეთ, შეუძლია თუ არა მეორე მხარეს უკეთესი გზის შემოთავაზება. თუ საკითხის გადაჭრა ვერ ხერხდება, დაინტერესდით რატომ უნდა მიენიჭოს მეორე მხარის ინტერესებს უპირატესობა. თუ მეორე მხარე არ გთავაზობთ დამაჯერებელ არგუმენტებს, თუ რატომაა ჩვენი მოსაზრებები არასრულყოფილი და შესაცვლელი, მიჰყევით საკუთარ ანალიზს, ხოლო, თუ მეორე მხარე თქვენს გადარწმუნებას ახერხებს, შეცვალეთ მსჯელობა ამის შესაბამისად. კარგად მომზადების შემთხვევაში, მეორე მხარის არგუმენტების წინასწარ განჭვრეტა შესაძლებელია და იმის გათვალისწინებაც, რა გავლენა ექნება მათ საბოლოო შედეგზე.

იმდენად, რამდენადაც მოლაპარაკების მიზანია არასაჭირო კამათისა და დაპირისპირების აცილება, უთანხმოების წარმოშობისას სათადარიგო ვარიანტები განიხილეთ. დარწმუნდით, რომ ორივე მხარის ინტერესები ნათლადაა განმარტებული. განიხილეთ სხვადასხვა მოსაზრებები და მათი შემოწმების გზები, ასევე შეეცადეთ მიაღწიოთ გარეშე მხრიდან დახმარებას.

მას შემდეგ რაც ინტერესები გამოკვლეული იქნება, ხოლო შესაძლებლობები განხილული, **შესაძლებელია ოფერტის გაკეთება.** შეთავაზება მოულოდნელი არ უნდა იყოს. იგი მოლაპარაკების ლოგიკურ შედეგს უნდა წარმოადგენდეს. პირველადი ოფერტი შესაძლოა კონცენტრირებული იყოს მხოლოდ ერთ-ორ ძირითად საკითხზე. ოფერტი ულტიმატუმის ხასიათს არ უნდა ატარებდეს,

თუმცა არც ღია წინადადება უნდა იყოს.

თუ, მთლიანობაში, შეთანხმება მიღწევადია, მაგრამ რამდენიმე საკითხი გადაუწყვეტელი რჩება, საჭიროა მოლაპარაკების დასრულების სამართლიანი გზის მოძიება. ერთ-ერთი საშუალებაა დამოუკიდებელი მხარის ჩართვა კონსულტაციისათვის.

ბოლო ეტაპზე გააკეთეთ კეთილშობილური შესტი, შეთავაზეთ მეორე მხარეს ისეთი რამ, რაც, თქვენი აზრით, მათთვის მნიშვნელოვანი იქნება, ამასთან გარიგების საერთო ხასიათს არ გაცდება. ნათლად დააფიქსირეთ, რომ ეს საბოლოო შესტია და არა ახალი ალტერნატივა მსჯელობისათვის. ამგვარი საქციელი საქმიანი ურთიერთობის გამყარებას უწყობს ხელს და მომავალი თანამშრომლობისათვის წინგადადგმული ნაბიჯია.

8. როგორ ვაჭარაოთ მოლაპარაკება, თუ მეორე მხარეს აშკარა უპირატესობა აქვს? აქვს თუ არა მოლაპარაკებას აზრი ასეთ ღრის?

მნიშვნელოვანი საკითხია, თუ როგორ უნდა წარმართოს მოლაპარაკება, როცა ერთ-ერთი მხარე მომგებიან მდგომარეობაშია. ის, თუ როგორ წარმართავთ მოლაპარაკებას (და როგორ ვემზადებით წინასწარ), არსებითად ცვლის სურათს, რაც არ უნდა პრივილეგიები ჰქონდეთ მხარეებს.

ბუნებრივია, გამოცდილებისა და მოლაპარაკების წარმართვის უნარის მიუხედავად, არის შემთხვევები, როცა შედეგის ამგვარად მიღწევა შეუძლებელია. მოლაპარაკება წარმატებული იქნება, თუ თქვენ უკვე არსებულ არჩევანზე უკეთესი წინადადების შეთავაზება შეგიძლიათ. თუ ეს შეუძლებელია, არც მოლაპარაკებას აქვს აზრი, მაგრამ იმ სიტუაციაში, როცა შეთანხმების შესაძლებლობა არსებობს, სწორად წარმართულ მოლაპარაკების პროცესს ბევრი რამის შეცვლა შეუძლია, მაგალითად, ვადების ან საბოლოო შედეგის. როცა მეორე მხარეს ყველა უპირატესობა ხელთ აქვს, მოლაპარაკების შედეგი მთლიანად ჩვენს ნიჭზეა დამოკიდებული.

ნუ დაიწყებთ მოლაპარაკებას იმის გარკვევით, თუ ვის აქვს მეტი ძალაუფლება. თუ მიხვალთ დასკვნამდე, რომ ძალაუფლება თქვენს ხელთაა, შესაძლოა, მოღუნდეთ და სათანადოდ აღარ მოემზადოთ, ხოლო, მეორე მხრივ, თუ გაარკვევთ, რომ უპირატესობა თქვენს მოწინააღმდეგე მხარეს აქვს, შესაძლოა წინასწარ ხელი ჩაიქნით და ისევე, არასათანოდოდ მოემზადოთ მოლაპარაკებისათვის.

რეალურად, ყოველთვის შეიძლება შეგხვდეს სიტუაცია, როცა მოწინააღმდეგე მხარეს ბევრად უკეთესი მდგომარეობა ექნება, მაგრამ თანამედროვე სამყაროში ყველაფერი ერთმანეთთანაა დაკავშირებული, ამდენად, თითქმის ყოველთვისაა შესაძლებელი რესურსებისა და პოტენციური კავშირების მოძიება. საუკეთესო ტაქტიკაა, იყოს ოპტიმისტი – ყოველგვარი ილუზიის გარეშე ირწმუნოთ, რომ ზოგ შემთხვევაში უბრალოდ ცდასაც აქვს აზრი, თუნდაც სასურველი შედეგი ვერ მიიღოთ.

9. როგორ გავაძლიეროთ ჩვენი პოზიცია მოლაპარაკების წარმოებისას?

ჩვენი პოზიციის სიძლიერე მრავალ ფაქტორზეა დამოკიდებული. ერთ-ერთია ის გარემოება, თუ რა არჩევანი გაგვანია. მეორე მხარის დასარწმუნებლად კარგი გზაა აღნიშნოთ, რომ უკეთესი ალტერნატივა გაქვთ, აგერეთვე, უკვე დასახელებული ოთხი ელემენტი – ხალხი, ინტერესები, შესაძლებლობები, ობიექტური კრიტერიუმები – ასევე მნიშვნელოვანია. თუ მეორე მხარე უფრო ძლიერია რომელიმე სფეროში, ცადეთ სხვა სფეროში უპირატესობის მოპოვება. ამ ხუთის გარდა არის მე-6 მნიშვნელოვანი საკითხი – ვალდებულებების გაწერა.

საკუთარი პოზიციის გასაძლიერებლად ეფექტურია კარგი საქმიანი ურთიერთობის ჩამოყალიბება. მორიგების ერთ-ერთი უპირატესობაა ახალი საქმიანი კავშირების დამყარების შესაძლებლობა. თუ მხარეებს კარგად ესმით ერთმანეთის, შესაძლებელია, რომ მათი ურთიერთობა ერთი შეთანხმებით არ დასრულდეს. ხშირ შემთხვევაში მეორე მხარის უნარი დაგარწმუნოთ, შესაძლოა უფრო სასარგებლო აღმოჩნდეს თქვენთვის. რაც უფრო სანდოა მხარე, მით მეტი დარწმუნების უნართაა იგი აღჭურვილი.

ეფექტური კომუნიკაცია განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მოლაპარაკებისას. მოსმენის უნარს შეუძლია დაგეხმაროთ პოზიციის გაძლიერებაში, იმდენად, რამდენადაც უფრო მეტ ინფორმაციას შეგვძენს მეორე მხარის ინტერესებსა და შესაძლებლობებსზე. მეორე მხარის გრძნობებისა და ჩანაფიქრების გაგების შემდეგ, შესაძლებელია მათზე აპელირება, ასევე მომავალი ურთიერთობისათვის გზების დასახვა. იმის დემონსტრირება, რომ თქვენ კარგად უსმენდით თქვენს მოწინააღმდეგე მხარეს დაგეხმარებათ მის დარწმუნებაში. როდესაც მეორე მხარეს ექმნება შთაბეჭდილება, რომ თქვენ გესმით მისი, თავადაც მზადაა მოვისმინოთ. ცხადია, რთულია იმის მოსმენა, რასაც არ ეთანხმებით, მაგრამ

სწორედ ამ დროსაა ეს განსაკუთრებით ეფექტური.

პოზიციის გაძლიერება შესაძლებელია ინტერესების გარკვევით. რაც უფრო უკეთ გავერკვევით მეორე მხარის საჭიროებებში, მით უფრო დიდი შანსია მათი დაკმაყოფილებისა, ჩვენთვის მინიმალური დანახარჯებით. გამოიკვლიეთ დაფარული მოტივები, რომლებიც შეიძლება მნიშვნელოვანი იყოს. დაინტერესდით, რა დგას კონკრეტული მოთხოვნის მიღმა. ზოგჯერ ყველაზე მიუღებელი პირობა იმ ინტერესს ემსახურება, რომელიც თქვენსას შეესაბამება.

მას შემდეგ, რაც გაირკვევა თითოეული მხარის ინტერესები, ხშირ შემთხვევაში, შესაძლებელია ამ ინტერესების დამთხვევა. ზოგჯერ აღნიშნულის განხორციელება შესაძლებელია ექსკლუზიური საშუალების მოფიქრებით.

მორიგების მხარეებს შეუძლით თავიანთი პოზიციის გამყარება პრეცედენტების, ან მესამე პირების მოსაზრების, ზოგადი პრინციპებისა და სხვა გარეშე კრიტერიუმების მოხმობით.

პოზიციის გაძლიერება შესაძლებელია სხვა არჩევანზე მითითებით. საუკეთესო საშუალება საკუთარი პოზიციის გასამყარებლად ალტერნატივების მოძიებაა. სხვა არჩევანი მნიშვნელოვანი არგუმენტია მეორე მხარის დასარწმუნებლად, რომ მეტის შემოთავაზება აუცილებელია.

საერთო ალტერნატივის გარდა, რომელსაც მიმართავთ, თუ მორიგება არ შედეგა, განიხილეთ მიკროალტერნატივები. თუ შეთანხმებას ამ შეხვედრაზე ვერ მიაღწევთ რას იზამთ? რა იქნება საუკეთესო შედეგი ამ შემთხვევაში?

ზოგჯერ შესაძლებელია, სრულიად კანონიერად, მეორე მხარეს არჩევანი მოუსპოთ. ეს ტაქტიკა გამართლებულია გარიგების იძულებისათვის, თუმცა, ზოგ შემთხვევაში, სამართლიანი შედეგის მიღწევაც შეიძლება უზრუნველყოს. საკუთარი ალტერნატივების გაზრდა და მეორე მხარის არჩევანის შემცირება საუკეთესო გზაა პოზიციის გასაძლიერებლად.

დარწმუნების კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი გზაა ვალდებულებების გაწერა. არსებობს სამი გზა ვალდებულებების გაწერისა: იმის დაფიქსერება თუ რას გააკეთებთ თავად (მაგალითად ოფერტის გაკეთება), ნეგატიური ვალდებულებების გაწერა ანუ იმის დაფიქსირება, რას არ გააკეთებთ და ბოლოს, იმის ზუსტად შეთავაზება თუ რა უნდა გააკეთოს მეორე მხარემ.

განსაზღვრეთ საკუთარი ვალდებულებები. ერთი გზა მეორე მხარის დასარწმუნებლად არის მყარი, დროული ოფერტი. ამგვარი ოფერტით მხარე

აფიქსირებს, რომ ეს არის ერთი შესაძლებლობა და არა დისკუსიისათვის ახალი საკითხი. შეთავაზება იმისა, თუ რას გააკეთებთ იმ შემთხვევაში, თუ მეორე მხარე დათანხმდება გარიგებას, ერთ-ერთი საშუალებაა მათი უნდობლობის გადასალახავად. რაც უფრო კონკრეტულია ოფერტი, მით მეტად დამაჯერებელია, შესაბამისად, წერილობით შეთავაზებას შესაძლოა, უკეთესი ეფექტი ჰქონდეს, ვიდრე სიტყვიერს. ზოგ შემთხვევაში მიზანშეწონილია იმის განმარტებაც, თუ რას გააკეთებთ, მეორე მხარე შეთავაზებაზე რომ არ დათანხმდეს.

განსაზღვრეთ, თუ რას არ გააკეთებთ. ზოგჯერ მეორე მხარის დარწმუნება უკეთესადაა შესაძლებელი, თუ განუმარტავთ, რომ მეტის შეთავაზებას არ აპირებთ, ან არ შეგიძლიათ. ამ შემთხვევაში მხარე არა მარტო ოფერტს აკეთებს, არამედ საკუთარ თავს მასში ცვლილებების შეტანის საშუალებას უზღუდავს. მეორე მხარის ინტერესებისა და შესაძლებლობების გამოკვლევის შემდეგ, ამგვარად ხელების შებოჭვა ნაკლებად სარისკოა. მხარესთან ურთიერთობაზე უკეთ აისახება თუ განუმარტავთ ასეთი სინისტის მიზეზებს.

ზუსტად გაწერეთ მეორე მხარის ვალდებულებები. განუმარტეთ, ზუსტად რა გინდათ მათ რომ შეასრულონ, წინააღმდეგ შემთხვევაში მხარემ შეიძლება არაფერი გააკეთოს იმის შიშით, რომ რამე ისეთი არ შეასრულოს, რაც მორიგებით არ ევალებოდა. ამგვარი შედეგის ასაცილებლად, მორიგების პირობები არ უნდა იყოს ორაზროვანი ან ბუნდოვანი.

ზოგ შემთხვევაში მოლაპრაკების მხარეები ყურადღებას ამახვილებენ ერთ უპირატესობაზე, რომელიც გააჩნიათ და მხოლოდ მისი მეშვეობით ცდილობენ შედეგის მიღწევას. ამგვარი მიდგომა არასწორია. გამოიყენეთ საკუთარი შესაძლებლობების მაქსიმუმი. გააკეთეთ საკუთარი შეთავაზება იმგვარად, რომ დატოვოთ ორმხირვი კომუნიკაციის შესაძლებლობა, არ ხელყოთ თავად ურთიერთობა და ა.შ. თქვენი პოზიცია უფრო დამაჯერებელი იქნება, თუ თავად გჯერათ იმის, რასაც ამბობთ.

საქმის გარემოებების მოკლე აღწერა:

მოსარჩელე ნინო ბერიძეს 1993 წლის პრივატიზაციის ხელშეკრულების საფუძველზე საკუთრების უფლებით გადაეცა ოროთახიანი ბინა. მოხუცებულობის პერიოდში, იმის გამო, რომ მას დააკლდა მხედველობა და დაუქვეითდა სმენა, იგი თავის დეიდაშვილიშვილს – მერაბ პაპიძეს შეუთანხმდა, რომ მოვლის სანაცვლოდ ქონებას მას დაუტოვებდა, რის შემდეგაც მ. პაპიძემ მოსარჩელეს შეთავაზა სანოტარო წესით სამისდღეშიო რჩენის ხელშეკრულების გაფორმება. ასეთივე ხელშეკრულების დადება შეთავაზა მოსარჩელის დას – მარიამ ბერიძეს, რომლის სახელზეც ირიცხებოდა ნ. ბერიძის ბინის გვერდით მდებარე ერთოთახიანი პრივატიზებული ბინა. აღნიშნული ხელშეკრულება გაფორმდა 2000 წლის 26 მაისს. ხელშეკრულების გაფორმებიდან ხუთ თვეში მარიამ ბერიძე გარდაიცვალა. მოსარჩელე დარჩა სრულიად მარტო და თავს ირჩენდა თავისი დის კუთვნილი ერთოთახიანი ბინის გაქირავების ხარჯზე.

2005 წლის 16 მარტს ნინო ბერიძესთან სახლში მისულმა მ. პაპიძემ მას აცნობა თანხის საჭიროების გამო მ. ბერიძის კუთვნილი ბინის იპოთეკით დატვირთვის აუცილებლობის შესახებ. აღნიშნულზე მოსარჩელემ ცალსახად უარი განაცხადა, რა დროსაც შეიტყო, რომ მისი და თავისი დის საცხოვრებელი ბინები უკვე მ. პაპიძის სახელზე ირიცხებოდა. ნ. ბერიძემ მოიპოვა დოკუმენტაცია, კერძოდ, 2000 წლის 26 მაისს მოპასუხესთან დადებული ხელშეკრულებების ასლები, რომლებიც სამისდღეშიო რჩენის ნაცვლად შემომითითებული ბინების მ. პაპიძის საკუთრებაში გადაცემას მიუთითებდა, ხოლო იპოთეკის ხელშეკრულებით ირკვეოდა სს „თიბისი ბანკის“ მთაწმინდის ფილიალში აღებული კრედიტის უზრუნველსაყოფად თავისი დის კუთვნილ ბინაზე იპოთეკის არსებობა.

მოსარჩელის მტკიცებით, ახლო ნათესაობა, განსაკუთრებული ნდობა და პატივისცემა, ასაკი, მხედველობისა და სმენის დაქვეითება – ეს ყველაფერი იმ ძირითად ფაქტორებს წარმოადგენდა, რამაც შინაარსის გაცნობის გარეშე მის მიერ ხელშეკრულებაზე ხელის მოწერა განაპირობა. რამდენადაც სხვა საცხოვრებელი არსად გააჩნდა, ნ. ბერიძე ბინის გაყიდვაზე არ დათანხმდებოდა. მან, რეალურად, ნება გამოავლინა სამისდღეშიო რჩენის ხელშეკრულების დადებაზე, თუმცა ხელშეკრულების დადების დღიდან მოპასუხე მის რჩენის მოვალეობას თავს არიდებდა.

მოთხოვნის დაკმაყოფილების საფუძვლად მოსარჩელემ მიუთითა სამოქალაქო კოდექსის 54-ე მუხლსა და 56-ე მუხლის მე-2 ნაწილზე და სადავო ხელშეკრულების, როგორც თვალთმაქცური, მართლსაწინააღმდეგო და ამორალური გარიგების ბათილად ცნობა მოითხოვა. მოგვიანებით, სარჩელის სამართლებრივ საფუძვლად სამოქალაქო კოდექსის 55-ე მუხლი დასახელდა, რომელიც ერთი მხარის მიერ ძალაუფლების ბოროტად გამოყენების გამო ხელშეკრულების ბათილად ცნობის შესაძლებლობას ითვალისწინებს.

მოპასუხე მ. პაპიძემ სარჩელი არ ცნო. მისი მოსაზრებით, 2000 წელს დადებული ხელშეკრულების ბათილობის მოთხოვნით სარჩელის 2007 წელს წარდგენა მოსარჩელის მიერ ხანდაზმულობის ვადის გაშვებაზე მეტყველებდა. ამასთან, მართალია, მოსარჩელის თავდაპირველ სურვილს ბინაზე სამისდღეშიორჩენის ხელშეკრულების დადება წარმოადგენდა, მაგრამ მოგვიანებით მან ბინაში მუდმივ საცხოვრებლად დარჩენის პირობით ნასყიდობის ხელშეკრულების დადება გადაწყვიტა, რის შედეგადაც ბინაც შეინარჩუნა და თანხაც მიიღო. ხელშეკრულების ტექსტი ნ. ბერიძეს ნოტარიუსმა ხმამაღლა წაუკითხა, რაზეც მან თანხმობა განაცხადა.

თბილისის საქალაქო სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა კოლეგიის 2007 წლის 8 აგვისტოს გადაწყვეტილებით ნ. ბერიძის სარჩელი არ დაკმაყოფილდა.

საქალაქო სასამართლომ საქმეზე დადგენილად მიიჩნია, რომ ნ. ბერიძის სარჩელი ხადაზმულია, ხოლო ის გარემოება, რომ ნ. ბერიძემ ხელშეკრულება არ წაიკითხა, საქალაქო სასამართლომ აღნიშნული ხელშეკრულების ბათილობის საფუძვლად არ მიიჩნია, მით უფრო, იმ პირობებში, როდესაც მოსარჩელე ნოტარიუსის მიერ ხელშეკრულების შინაარსის განმარტების ფაქტს თავადვე ადასტურებდა. იმ შემთხვევაში, თუ განმარტება მისთვის გაურკვეველი დარჩებოდა, მას შეეძლო გაცნობოდა ხელშეკრულების შინაარსს და ხელშეკრულებაზე ხელის მოწერის საკითხი ამის შემდგომ გადაეწყვიტა, რაც არ განუხორციელებია. ამასთან, სასამართლომ მიუთითა, რომ მოსარჩელის ფიზიკური შეუძლებლობის ფაქტი (ავადმყოფობა და სხვა), რომელიც ხელშეკრულების გაცნობას გაართულებდა, საქმის გარემოებებით არ დასტურდებოდა. ასევე არ დასტურდებოდა ორივე მხარის მიერ სხვა გარიგების დაფარვის ნება, რაც თვალთმაქცური გარიგების არსებობისათვის აუცილებელ პირობას წარმოადგენდა.

ნ. ბერიძის სააპელაციო საჩივარი არც თბილისის სააპელაციო სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა პალატის 2008 წლის 26 თებერვლის განჩინებით დაკმაყოფილდა და უცვლელად დარჩა თბილისის საქალაქო სასამართლოს

სამოქალაქო საქმეთა კოლეგიის 2007 წლის 8 აგვისტოს გადაწყვეტილება.

სააპელაციო სასამართლოს მოსაზრებით, პირველი ინსტანციის სასამართლომ სწორად მოუთითა სასარჩელო მოთხოვნის ხანდაზმულობასა და უსაფუძვლობაზე, რის გამოც გასაჩივრებული გადაწყვეტილება უცვლელად დატოვებას ექვემდებარებოდა.

სააპელაციო სასამართლოს განჩინება საკასაციო წესით გაასაჩივრა ნ. ბერიძემ, რომელმაც მოითხოვა გასაჩივრებული განჩინების გაუქმება და ახალი გადაწყვეტილებით სარჩელის დაკმაყოფილება, შემდეგი საფუძვლებით:

სასამართლომ არასწორად დაადგინა ფაქტობრივი გარემოება იმის შესახებ, რომ ვითომ ნოტარიუსმა ნ. ბერიძეს ხელშეკრულების ტექსტი წაუკითხა. საქმეში არსებული მტკიცებულებები ნასყიდობის ხელშეკრულების ბათილად ცნობის შესაძლებლობას იძლეოდა, რადგან სრულიად ცხადი იყო ნ. ბერიძის მიერ აღნიშნულ ხელშეკრულებაზე ხელის მოწერის განმეორებელი გარემოებები, კერძოდ, მოპასუხესთან მისი ახლო ნათესაობა, განსაკუთრებული ნდობის არსებობა, მისივე ფიზიკური უძლურება, რასაც სასამართლომ ყურადღება არ მიაქცია.

ნასყიდობის ხელშეკრულების არსებობის შესახებ შეტყობინებისთანავე ნ. ბერიძემ თავისი დარღვეული უფლების დასაცავად სასამართლოს მიმართა, რაც გამორიცხავს სარჩელის ხანდაზმულობას, შესაბამისად, ხანდაზმულობის ვადის ათვლა ხელშეკრულების დადების დღეს არ უნდა დაუკავშირდეს.

კასატორი ასევე გაღიზიანებული იყო იმ ფაქტით, რომ არც საქალაქო და არც სააპელაციო სასამართლოში არც ერთ პროცესზე არ მიეცა საკუთარი აზრის გამოთქმის საშუალება.

საკასაციო სასამართლოში საქმის განხილვისას მხარეები ერთმანეთის მიმართ არაკეთილგანწყობილნი იყვნენ და არ აპირებდნენ ერთმანეთის მოსმენას. რამოდენიმე ხანგრძლივი პროცესის შემდეგ კასატორი უფრო მეგობრული გახდა და დათანხმდა მოლაპარაკების წარმოებაზე.

სასამართლო შეეცადა მოეხდინა მხარეთა შორის ურთიერთობის გაუმჯობესება, შეცვალა პერსპექტივა წარსულიდან აწმყოსა და მომავლისაკენ და საბოლოოდ მიაღწია გონივრულ კონსენსუსს – საქმე დამთავრდა ორივე მხარისათვის მისაღები და სარგებლიანი გადაწყვეტილებით. ქვემოთ ნაჩვენები იქნება თუ როგორი გზით მიმდინარეობდა მოლაპარაკებები, ასევე გაანალიზებული იქნება თითოეული მათგანი.

აღნიშნული დავის განხილვისას თავიდანვე აშკარა იყო, რომ პროცესის მონაწილეთა შორის ერთმანეთში არეული იყო პირადი ურთიერთობანი და სამართლებრივ დავასთან ანუ საქმესთან დაკავშირებული პრობლემები. მხარეები წარმოადგენდნენ ახლო ნათესავებს – მოწინააღმდეგე მხარე იყო კასატორის დეიდაშვილის შვილი. მხარეებს, როგორც ახლო ნათესავებს შორის არსებული წყენა წამგებიანი იყო საქმის განხილვისათვის, ვინაიდან რთულდებოდა საქმის წარმოება საქმიან, პროფესიულ დონეზე და, შესაბამისად, ასევე რთულდებოდა დავის მოგვარების მისაღები ალტერნატივების შემუშავება.

მეორე მხრივ, მათი ახლო ნათესაური კავშირი შესაძლებელია გამოყენებული ყოფილიყო მორიგების მისაღწევად, მაგრამ ეს მხოლოდ იმ შემთხვევაში მოხდებოდა, თუ პირადი უსიამოვნებების თაობაზე საუბრის ნაცვლად პროცესზე განხილული იქნებოდა მხარეთა ინტერესები. სწორედ ამიტომ მოსამართლე თავიდანვე შეეცადა პროცესის მონაწილეთა ერთმანეთთან დასაახლოვებლად მოეძია მათი ინტერესები და განეხილა ისინი მათთან ერთად.

საქმის განხილვისას მხარეთა მიერ გაკეთებული ახსნა-განმარტებების თანახმად, გამოვლინდა მათი ერთადერთი ინტერესი, რომელიც კასატორისათვის იყო ბინის დაბრუნება, ხოლო მოწინააღმდეგე მხარისათვის კი – ამ ბინის შენარჩუნება. მხარეები მყარად იდგნენ თავიანთ პოზიციებზე და იცავდნენ მათ. დავა დაემსგავსა ბრძოლას სიმართლისა და სიცრუისათვის. არც ერთ მხარეს არ სურდა მოტყუებულად ეგრძნო თავი და ორივე საკუთარ სიმართლეს ამტკიცებდა. ამგვარი დავის დროს თითქოს შეუძლებელია ორივე მხარის ინტერესის დაკმაყოფილება, რადგან კასატორისათვის სიმართლეს ამ შემთხვევაში სადავო ხელშეკრულების მოწინააღმდეგე მხარის მიერ ძალაუფლების ბოროტად გამოყენებით დადება წარმოადგენს, ხოლო მ. პაპიძისათვის კი სიმართლე მდგომარეობს ნასყიდობის ხელშეკრულების წესების დაცვით დადებაში.

ეს ორი ინტერესი სრულიად ეწინააღმდეგება ერთმანეთს და ერთი შეხედვით შეუძლებელია ისეთი გამოსავლის მოძებნა, რომლითაც ორივე მხარე კმაყოფილი დარჩება და არც ერთი იგრძნობს თავს უსამართლობის მსხვერპლად.

მოსამართლემ გააანალიზა მხარეთა მოთხოვნები და ინტერესები და დაასკვნა, რომ შეუძლებელია კასატორის ერთადერთ ინტერესს ბინის დაბრუნება წარმოადგენდეს. იმ გარემოებების გათვალისწინებით, რომ ყოველ ადამიანს აქვს უსაფრთხოების მოთხოვნა, ხოლო ნ. ბერიძე არის მოხუცებული, უსინათლო და სმენადაქვეითებული ქალბატონი და მას არ გააჩნია არანაირი

შემოსავალი, მის ინტერესებში აუცილებლად იქნებოდა სურვილი, რომ ვინმეს ეზრუნა მასზე და, რადგან ყველა ადამიანს აქვს მოთხოვნილება ერთობლიობისა და თუნდაც ერთი ადამიანის ნდობისაკენ, მის ინტერესს წარმოადგენდა უახლოეს ნათესავთან შერიგების სურვილი, რადგან მას დის გარდაცვალების შემდეგ სხვა აღარავინ ჰყავდა.

მოსამართლემ ასევე გამოიკვლია მოწინააღმდეგე მხარის – მ. პაპიდის ინტერესები და მივიდა დასკვნამდე, რომ გარდა ბინის შენარჩუნების სურვილისა მის ინტერესებში შედიოდა მოხუცებულ ახლო ნათესავთან შერიგება, ასევე პრინციპების დაცვისა და თვითპატივისცემის მოთხოვნილების დაკმაყოფილება.

აღნიშნული ინტერესები მოსამართლემ იერარქიული სახით განალაგა. უფრო მნიშვნელოვან და საფუძვლიან ინტერესებს ნაკლებად მნიშვნელოვანი ინტერესების დაბლა მიუჩინა ადგილი და მიიღო შემდეგი ცხრილი:

| კასატორის ინტერესები | მოწინააღმდეგე მხარის ინტერესები |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – ნასყიდობის ხელშეკრულების გაუქმება და ბინის დაბრუნება; – არ დარჩეს მოტყუებული; – მასზე მზრუნველი და მარჩენალი პირის პოვნა; – ნათესავის დაკარგვის თავიდან აცილება. | <ul style="list-style-type: none"> – ნასყიდობის ხელშეკრულებისა და შესაბამისად ბინის შენარჩუნება; – მოხუცებულ ახლო ნათესავთან შერიგება; – პრინციპების დაცვისა და თვითპატივისცემის მოთხოვნილების დაკმაყოფილება. |

ამ ცხრილში ნათლად ჩანს, რომ ნ. ბერიძისა და მ. პაპიდის ინტერესები თავიდანვე ეწინააღმდეგება ერთმანეთს. და ამ პირობებში მორიგების მიღწევა შეუძლებელია. სწორედ ამიტომ, მოსამართლე შეეცადა, ეპოვა შედარებით თანმხვედრი ინტერესები. მაგალითად, კასატორის ინტერესს, იპოვოს მასზე მზრუნველი და მარჩენალი პირი, ასევე შეინარჩუნოს ახლო ნათესავი, საესებით მოერგება მოწინააღმდეგე მხარის ინტერესი, შეურიგდეს მოხუცებულ ახლო ნათესავს, დაიცვას პრინციპები და დაიკმაყოფილოს თვითპატივისცემის მოთხოვნილება.

ამასთან, მოსამართლე შეეცადა, რომ თავად მხარეებსაც გაეცნობიერებინათ როგორც საკუთარი, ისე მოწინააღმდეგის დაფარული ინტერესები. მან ეს მოახერხა პროცესის მსვლელობისას, სადაც მოსამართლის შეკითხვები

მიმართული იყო სწორედ ამ ინტერესებზე და მათ გაანალიზებაზე. წარმო-
ვიდგინოთ რამდენიმე შეკითხვას, რომელიც პროცესის მსვლელობის დროს
დაისვას.

| <p align="center">მოსამართლის შეკითხვები კასატორს</p> | <p align="center">მოსამართლის შეკითხვები მოწინააღმდეგეს</p> |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> – ქ-ნო ნინო, გაქვთ თუ არა რაიმე შემოსავალი? – ბინის დაბრუნების შემდეგ, შეძლებთ თუ არა საკვებისა და წამლების დამოუკიდებლად შექენას? – რა ურთიერთობა გქონდათ წლების განმავლობაში მ. პაპიძესთან? – ქ-ნო ნინო, გყავთ თუ არა ნათესავები ან სხვა სანდო პირები? | <ul style="list-style-type: none"> – ბ-ნო მერაბ, რა სახის ნათესაური კავშირია თქვენსა და კასატორს შორის? – რა მიზნით დადეთ აღნიშნული ხელშეკრულება და რა ვალდებულებები აიღეთ საკუთარ თავზე? – თანახმა იყავით თუ არა ნასყიდობის ხელშეკრულების სანაცვლოდ დაგედოთ სამისდღემშეო რჩენის ხელშეკრულება და ამ გზით მიგედოთ ბინა? |

აღნიშნული შეკითხვების შედეგად, არა მარტო სასამართლოსათვის, არამედ მხარეებისათვისაც შედარებით ნათელი გახდა ერთმანეთის ინტერესები, ანუ მხარეთა ინტერესები უკვე გამოვლენილად ჩაითვალა. ამის შემდეგ, სასამართლომ დაიწყო ისეთი შედეგის შემუშავებაზე ფიქრი, რომელიც სარგებლიანი იქნებოდა ორივე მხარისათვის.

საქმის გაცნობის დროს, მოსამართლე დარწმუნდა, რომ ნ. ბერიძე არავითარ შემთხვევაში არ აპირებდა მორიგებას. მან პირველ ორ სასამართლო ინსტანციაში მტკიცე უარი განაცხადა მ. პაპიძესთან მორიგებაზე. მოსამართლე დარწმუნდა, რომ გაცილებით იოლი იქნებოდა მორიგების თაობაზე საუბარი მოწინააღმდეგე მხარესთან, ვიდრე მოხუც გაფიქრებულ კასატორთან, რომელსაც იმედგაცრუების შიშის გამო აღარ სურდა, ვინმესთვის დაეჯერებინა და მინდობოდა.

მოსამართლე შეეცადა შეძლებისდაგვარად დაემყარებინა კავშირი ნ. ბერიძესთან. მან საშუალება მისცა მოხუც ქალბატონს პროცესის მსვლელობისას გამოეთქვა საკუთარი აზრი. თუმცა მისი საუბარი ნაკლებად უკავშირდებოდა განსახილველ დავას, მას ბოლომდე მიეცა თავისი ცხოვრებისა და გასაჭირის თაობაზე საუბრის საშუალება. ამან კასატორი სავსებით დააკმაყოფილა და დაამშვიდა.

მოსამართლემ ყურადღებით მოუსმინა და შეეცადა სხვადასხვა ფრაზებით გაემხნეებინა იგი, რის შემდეგაც ნ. ბერიძეს გაუჩნდა მოსამართლის ნდობა და პატივისცემა. მან განაცხადა, რომ მორიგების პირობების განხილვას მხოლოდ მოსამართლის ხათრით დათანხმდებოდა.

სასამართლო შეეცადა მორიგების შედეგად ორივე მხარის დანაკლისი მინიმუმამდე ყოფილიყო დაყვანილი. მხარეთა ინტერესებზე დაყრდნობით, სასამართლომ დაადგინა, რომ, მიუხედავად ერთი ბინის შენარჩუნების ინტერესისა, მხარეებს გააჩნიათ განსხვავებული მიზნები, კარძოდ, კასატორის მიზანია შემოსავლის ქონა თავის სარჩენად და მზრუნველი ადამიანის გვერდით ყოლა მოხუცებულობისას. რაც შეეხება მოწინააღმდეგე მხარეს, მას სურს ბინის შენარჩუნება. ამ შემთხვევაში, მოსამართლის მხრიდან სწორი იქნებოდა მსჯელობა არა ბინის რომელიმე მხარისათვის მიკუთვნების თაობაზე, არამედ ბინის ისეთი ფორმით განაწილების თაობაზე, რომ ორივე მხარემ მაქსიმალური შედეგი მიიღოს.

ამ შემთხვევაში მოსამართლემ გამოსავლის ძებნისას გამოიყენა სხვადასხვა მეთოდი და საბოლოოდ შეჩერდა დათმობათა გაცვლის მეთოდზე, სადაც ორივე მხარე თმობს იმ პუნქტებს, რომლებიც მათთვის ნაკლებად პრიორიტეტულია და ამ გზით მიიღწევა შეთანხმება.

პროცესის მსვლელობისას მოსამართლის დახმარებით მხარეებმა ნათლად გააანალიზეს საკუთარი ინტერესები და პრიორიტეტები. მათ ასევე შეიტყვეს მოწინააღმდეგის ინტერესების შესახებაც. ამასთან, მოსამართლემ განუმარტა მათ, რომ მორიგება არ გულისხმობს ორივე მხარის მოთხოვნათა დაკმაყოფილებას.

მოსამართლემ კარგად იცოდა, რომ იმ პირობებში, როცა ორივე მხარე მყარად იყო დარწმუნებული საკუთარ სიმართლეში და იბრძოდა სიცრუის წინააღმდეგ, ამო იქნებოდა მორიგებაზე ლაპარაკი, ამიტომ იგი შეეცადა ნათლად ეჩვენებინა მხარეთათვის საქმის განხილვის შესაძლო შედეგები.

მოსამართლემ კასატორ ნ. ბერიძეს განუმარტა, რომ არსებობს შესაძლებლობა, არ დაკმაყოფილდეს მისი სარჩელი, მით უმეტეს, რომ პირველ ორ სასამართლო ინსტანციაში განხილული დავა მისი მარცხით დასრულდა, ხოლო მოწინააღმდეგე მხარეს, მ. ჰაპიძეს, მოსამართლემ შეატყობინა, რომ სერიოზული განხილვა დასჭირდებოდა ხელშეკრულების დადებისას წარმოშობილ პრობლემებს და არსებობდა შესაძლებლობა, რომ სასამართლოს იგი ეცნო არა როგორც ნასყიდობის, არამედ, როგორც სამისდღემშო რჩენის ხელშეკრულება.

სწორედ ამიტომ მოსამართლის შეთავაზებაზე მორიგების შესახებ მხარეები ერთმნიშვნელოვნად წინააღმდეგები არ ყოფილან. ისინი დათანხმდნენ, რომ გარკვეული პირობების არსებობისას ნასყიდობის ხელშეკრულება შესაძლოა შეცვლილიყო სამისდღემშო რჩენის ხელშეკრულებით.

მიუხედავად ამისა, მხარეებს ჰქონდათ მორიგების პირობებისადმი უნდობლობა და შიში, რომ მეორე მხარის მიერ ისინი დაირღვეოდა. თითოეული მხარე ვარაუდობდა, რომ მოწინააღმდეგე შეეცდებოდა ისეთი პირობების წარდგენას, რომელიც მისთვის უფრო მეტი სარგებლის მომტანი იქნებოდა. სასამართლო შეეცადა განემარტა მხარეებისათვის, რომ მორიგების პირობები უნდა შემდგარიყო ერთობლივად და მასში აუცილებლად უნდა გამოყენებულიყო ობიექტური კრიტერიუმები, რომელთა დაცვასა და შესრულებასაც სასამართლო უზრუნველყოფდა.

სასამართლომ ჩამოაყალიბა მხარეთა მორიგების შემდეგი პირობები და წარუდგინა მათ:

სადავო ბინა რჩება მ. პაპიძის საკუთრებაში, ნ. ბერიძე სამუდამო საცხოვრებლად რჩება აღნიშნულ ბინაში. მ. პაპიძე იღებს ვალდებულებას, ნ. ბერიძეს ყოველთვიურად გადაუხადოს თანხა 300 (სამასი) აშშ დოლარის ექვივალენტი ლარი, რომელსაც ნ. ბერიძე გამოიყენებს თავისი შეხედულებისამებრ. ნ. ბერიძე იღებს ვალდებულებას, რომ მ. პაპიძეს არ შეუქმნის დაბრკოლებას მ. პაპიძის სახელზე რიცხული ბინის, მდებარე თბილისში, მ. ჯავახიშვილის ქ. №112, მე-2 კორპუსში, ბინა №8 (რომელიც მდებარეობს სადავო ბინის გვერდით) გაქირავებაში.

სასამართლომ განუმარტა მხარეებს, რომ პირობების შედგენისას მან გამოიყენა ისეთი ობიექტური კრიტერიუმები, როგორცაა საბაზრო ფასი და მხარეთა მიერ წინათ დადებული ხელშეკრულების პირობები.

არც ერთმა მხარემ არ გამოთქვა აშკარა უკმაყოფილება, რადგან დასახელებული თანხის რაოდენობა არ იყო დამოკიდებული მოწინააღმდეგის ნება-სურვილზე, არამედ იგი დაანგარიშებული იყო სასამართლოს მიერ ბაზარზე არსებული ფასების გათვალისწინებით, ამასთან გათვალისწინებული იყო მათ მიერ უკვე დადებული ხელშეკრულების პირობებიც.

საქმის გარემოებათა მოკლე აღწერა:

დავით იაშვილმა სარჩელი აღძრა სასამართლოში მათა იაშვილის მიმართ სამისდღეშიო რჩენის ხელშეკრულების ნაწილობრივ ბათილად ცნობისა და ბინის 1/2-ის თანამესაკუთრედ ცნობის შესახებ შემდეგი საფუძველებით: 1993 წელს ქ.თბილისში, შავი ზღვის ქ.№30-ში მდებარე №10 ბინა პრივატიზებულ იქნა გია იაშვილის სახელზე. აღნიშნულ ბინაში ჩაწერილები იყვნენ და ცხოვრობდნენ ძმები – დავით და გია იაშვილები და ბინა წარმოადგენდა მათ საერთო საკუთრებას. 2006 წლის 27 ივლისს გია იაშვილმა სამისდღეშიო რჩენის ხელშეკრულებით ბინა მთლიანად გადასცა ძმისშვილს –მაია იაშვილს, რისი უფლებაც მას არ გააჩნდა, რადგან ეკუთვნოდა ბინის მხოლოდ ნახევარი. 2008 წლის 15 იანვარს გია იაშვილი გარდაიცვალა.

მოპასუხემ სარჩელი არ ცნო შემდეგი დასაბუთებით: 1993 წლის 15 ივლისის პრივატიზაციის ხელშეკრულების საფუძველზე გია იაშვილს სადავო ბინა გადაეცა საკუთრებაში. ბინის პრივატიზების დროს დაცული იყო საქართველოს რესპუბლიკაში ბინების პრივატიზაციის (უსასყიდლოდ გადაცემის) შესახებ“ საქართველოს რესპუბლიკის მინისტრთა კაბინეტის 1992 წლის 1 თებერვლის №107 დადგენილების მოთხოვნები, კერძოდ, დავით იაშვილმა თანხმობა გამოთქვა, რომ მის ძმას – გია იაშვილს მოეხდინა ბინის პრივატიზება. აღნიშნული კი გულისხმობს საკუთრების მოპოვებაზე უარის თქმას. მოსარჩელე სადავო ბინაში რეგისტრირებული იყო ფორმალურად, ვინაიდან დაქორწინების შემდეგ, 1985 წლიდან, იგი საცხოვრებლად გადავიდა მეუღლის ბინაში შ. დადიანის ქუჩაზე. გია იაშვილი იყო სადავო ბინის ერთადერთი მესაკუთრე, 1985 წლიდან ის მარტო ცხოვრობდა და იყო აღრიცხვაზე როგორც მარტოხელა პენსიონერი. ამასთან, დავით იაშვილი სასარჩელო მოთხოვნა ხანდაზმულია, რადგან მას სადავო ბინაზე მოთხოვნის უფლება წარმოეშვა 1993 წლის 15 ივლისს.

თბილისის საქალაქო სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა კოლეგიის 2008 წლის 13 დეკემბრის გადაწყვეტილებით დავით იაშვილის სარჩელი დაკმაყოფილდა, მოსარჩელე ცნობილ იქნა სადავო ბინის 1/2-ის თანამესაკუთრედ, გია და მათა იაშვილებს შორის გაფორმებული სამისდღეშიო რჩენის ხელშეკრულება სადავო ბინის 1/2-ის მ. იაშვილის საკუთრებაში გადასვლის ნაწილში ცნობილ იქნა ბათილად, რაც მ. იაშვილმა გაასაჩივრა სააპელაციო წესით.

თბილისის სააპელაციო სასამართლოს სამოქალაქო საქმეთა პალატის 2009 წლის 20 მაისის განჩინებით სააპელაციო საჩივარი არ დაკმაყოფილდა და გასაჩივრებული გადაწყვეტილება დარჩა უცვლელად შემდეგ გარემოებათა გამო: სააპელაციო პალატამ ჩათვალა, რომ საქალაქო სასამართლომ საქმე განიხილა არსებითი ხასიათის საპროცესო დარღვევების გარეშე, არსებითად სწორად დაადგინა საქმის ფაქტობრივი გარემოებები და სწორი სამართლებრივი შეფასება მისცა მათ. სააპელაციო პალატამ არ გაიზიარა აპელანტის მითითება, რომ სადავო ბინის პრივატიზაციაში მონაწილეობაზე უარის თქმით დავით იაშვილმა ამ ბინაზე თავისი უფლება დათმო და სრულად დაეთანხმა საქალაქო სასამართლოს მსჯელობას პრივატიზებული სადავო ბინის თანამესაკუთრედ დავით იაშვილის ცნობის შესახებ, კერძოდ, აღნიშნულთან დაკავშირებით პირველი ინსტანციის სასამართლომ სწორად განმარტა „საქართველოს რესპუბლიკაში ბინების პრივატიზაციის (უსასყიდლოდ გადაცემის) შესახებ“ საქართველოს რესპუბლიკის მინისტრთა კაბინეტის 1992 წლის 1 თებერვლის №107 დადგენილების პირველი პუნქტი, ამავე დადგენილების მე-5 პუნქტის პირველი აბზაცი, როდესაც მიუთითა, რომ ამ დადგენილებით მინიჭებული უფლება, შესაბამისი წილის გათვალისწინებით, ვრცელდება დამქირავებელთან ერთად მცხოვრებ ოჯახის ყველა წევრზე, გარდა იმ შემთხვევისა, როცა პირი ამ ფართზე უფლებდაკარგულად არის ცნობილი ან პრივატიზაციის დროს ამოწერილია სადავო ბინიდან. მოცემულ შემთხვევაში სასამართლომ უდავოდ დადგენილად მიიჩნია, რომ სადავო ბინის პრივატიზაციის დროს დავით იაშვილი ჩაწერილი იყო ამ ბინაში და, იმ დროს მოქმედი საბინაო კოდექსის შესაბამისად, სადავო ფართზე უფლებდაკარგულ პირად ცნობილი არ ყოფილა, მას საკუთრებაზე უარი არ განუცხადებია და მხოლოდ თანხმობა გამოხატა სადავო ბინის ერთ-ერთი დამქირავებლის მესაკუთრედ აღრიცხვაზე. ამდენად, სადავო ბინის მხოლოდ გაა იაშვილის სახელზე პრივატიზაციის მიუხედავად, დავით იაშვილიც წარმოადგენდა აღნიშნული ბინის თანამესაკუთრეს, მიუხედავად იმისა, რომ თავისი საკუთრების უფლება არ დაურეგისტრირებია. სააპელაციო სასამართლომ არ გაიზიარა აპელანტის მითითება დავით იაშვილის მოთხოვნის ხანდაზმულობასთან დაკავშირებით და ამ ნაწილშიც სრულად დაეთანხმა საქალაქო სასამართლოს დასაბუთებას. პალატამ აღნიშნა, რომ მოცემულ შემთხვევაში მესაკუთრის უფლება, სათანადო წესით აღირიცხოს მესაკუთრედ, რაიმე ვადით შეზღუდული არ არის. სასამართლომ მიიჩნია, რომ სადავო სამისდლეშიო რჩენის ხელშეკრულება ნაწილობრივ მართებულად იქნა ცნობილი ბათილად და აღნიშნა, რომ მოცემულ შემთხვევაში სადავო უძრავი ნივთი წარმოადგენდა კანონის საფუძველზე წარმოშობილი საერთო საკუთრების ობიექტს, შესაბამისად, ვერ იქნება გაზიარებული აპელანტის ის მოსაზრება,

რომ პრივატიზაციის ხელშეკრულების ბათილობის გარეშე, საჯარო რეესტრში გიორგი ნასარიძის საკუთრების უფლების რეგისტრაცია ვერ მოხდებოდა. სამოქალაქო კოდექსის 959-ე მუხლის თანახმად, პალატამ ჩათვალა, რომ საზიარო საგნის მოწილეს არ შეუძლია თანამესაკუთრის წილი ქონების განკარგვა მასთან შეთანხმების გარეშე, ვთუ იაშვილმა კი თანამესაკუთრის – დავით იაშვილის გარეშე სადავო სამისდღეშიო რჩენის ხელშეკრულების საფუძველზე მართლსაწინააღმდეგოდ განკარგა მთელი ქონება (სადავო ბინა), რაც, სამოქალაქო კოდექსის 54-ე მუხლის შესაბამისად, ბათილია. პალატამ ასევე არ გაიზიარა აპელანტის მითითება მოცემულ შემთხვევაში სამოქალაქო კოდექსის 185-ე და 312-ე მუხლებით გათვალისწინებული დებულებების დარღვევის შესახებ და ამ ნაწილშიც სრულად დაეთანხმა გასაჩივრებული გადაწყვეტილების არგუმენტებს.

სააპელაციო სასამართლოს განჩინება მაია იაშვილის წარმომადგენელმა გაასაჩივრა საკასაციო წესით, მოითხოვა მისი გაუქმება და ახალი გადაწყვეტილებით სარჩელის დაკმაყოფილებაზე უარის თქმა შემდეგი საფუძველებით: დაუსაბუთებელია სააპელაციო სასამართლოს მოსაზრება იმის შესახებ, რომ მაია იაშვილისათვის ცნობილი იყო, რომ ვთუ იაშვილი სადავო ბინის ერთადერთ მესაკუთრეს არ წარმოადგენდა და ამ თვალსაზრისით საჯარო რეესტრის ჩანაწერი უსწორო იყო. პალატამ სამართლებრივად არასწორად შეაფასა ის გარემოება, რომ მაია იაშვილი, სამოქალაქო კოდექსის 185-ე მუხლის შესაბამისად, ვთუ იაშვილთან გაფორმებული სამისდღეშიო რჩენის ხელშეკრულების საფუძველზე სადავო უძრავი ნივთის კეთილსინდისიერ შემქმნის წარმომადგენდა. სამისდღეშიო ხელშეკრულების დადების მომენტში სადავო ქონების მესაკუთრედ რეგისტრირებული იყო მხოლოდ ვთუ იაშვილი, ამდენად, უძრავი ნივთის განკარგვა ნამდვილად უნდა ჩაითვალოს. სააპელაციო პალატის მსჯელობიდან გამომდინარეობს, რომ ქონების პოტენციური მესაკუთრის უფლებების არსებობა ავტომატურად წარმოადგენს საჯარო რეესტრის ჩანაწერის არასწორად მიჩნევის საფუძველს. რეალურად, ამგვარი უფლებების არსებობის მიუხედავად, საჯარო რეესტრის ჩანაწერი უტყუარად ჩაითვლება, თუნდაც შემქმნისათვის ცნობილი იყოს იმ მატერიალური უფლებების შესახებ, რომელიც არარეგისტრირებულ პირს გააჩნია ამა თუ იმ ქონებასთან მიმართებაში. ამდენად, უძრავ ნივთზე საკუთრების უფლების მოპოვების პოტენციური მატერიალური უფლებების ობიექტურად არსებობა თავისთავად არ ნიშნავს მესაკუთრეობას და აღნიშნულისათვის აუცილებელია საჯარო რეესტრში რეგისტრაცია. ამდენად, სასამართლომ არასწორად არ გამოიყენა სამოქალაქო კოდექსის 185-ე მუხლი და 312-ე მუხლის მეორე

ნაწილი იმ მოტივით, რომ მათ იაშვილმა იცოდა დავით იაშვილის მატერიალური უფლებამოსილების არსებობა. სააპელაციო სასამართლომ დაადგინა, რომ მათ იაშვილისათვის ცნობილი იყო საჯარო რეესტრის ჩანაწერის უსწორობის შესახებ, რასაც საფუძველად დაუდო მხარეთა შორის ნათესაური კავშირის არსებობა და ის ფაქტი, რომ, პალატის მითითებით, მათ იაშვილის წარმომადგენელმა პირველი ინსტანციის სასამართლოში საქმის განხილვისას აღნიშნული დაადასტურა. აღნიშნული მოსაზრება მცდარია, რადგან ნათესაური კავშირის არსებობა თავისთავად არ ნიშნავს, რომ მათ იაშვილისათვის ცნობილი იყო მისი ბიძის უფლებების არსებობის თაობაზე, მაშინ, როდესაც ბინა პრივატიზებული იყო 13 წლით ადრე და მთელი ამ ხნის განმავლობაში დავით იაშვილს არ განუცხადებია საკუთარი უფლებების თაობაზე. ამასთან, პრივატიზაციის ხელშეკრულების დადებისას დავით იაშვილი უკვე სხვა მისამართზე ცხოვრობდა საკუთარ ოჯახთან ერთად. რაც შეეხება სასამართლოს 2008 წლის 23 დეკემბრის სხდომის ოქმში დაფიქსირებულ ე.წ. აღიარებას, მოსამართლის შეკითხვაზე, იყო თუ არა მოპასუხისთვის ცნობილი სადავო ბინაში დავით იაშვილის რეგისტრაციის შესახებ, მოპასუხის წარმომადგენელმა განმარტა, რომ აღნიშნული მისთვის ცნობილი იყო, რის გამოც მიმართა რეგისტრაციის ორგანოს, რათა მოსარჩელე მოეხსნათ რეგისტრაციიდან, მაგრამ სამოქალაქო რეესტრმა უარი უთხრა ასეთი რეგისტრაციის არარსებობის გამო, რასაც სამისამართო სამსახურიდან გაცემული ცნობაც ადასტურებს. ამასთან, მათ იაშვილის მიერ სადავო გარემოების ცოდნა მაინც არ ჰქმნის საფუძველს იმისათვის, რომ არ იქნას გაზიარებული კასატორის არგუმენტი სამოქალაქო კოდექსის 185-ე მუხლის მეორე ნაწილიდან გამომდინარე. განსახილველი სარჩელის დაკმაყოფილებისათვის აუცილებელ პირობას წარმოადგენდა არა მხოლოდ იმის დამტკიცება, რომ მათ იაშვილმა იცოდა დავით იაშვილის მატერიალური უფლებამოსილების შესახებ ან იმ ფაქტების შესახებ, რომელზე დაყრდნობითაც დავით იაშვილს გააჩნდა მატერიალური უფლებები სადავო ქონებასთან მიმართებაში, არამედ უტყუარად უნდა დადასტურდეს, რომ ყველაფერი ეს მათ იაშვილისათვის ცნობილი იყო 2006 წლის 27 ივლისის სამისდღეშიო რჩენის ხელშეკრულების დადებამდე და მის საფუძველზე საჯარო რეესტრში რეგისტრაციის განხორციელებამდე. სასამართლოს ყურადღების მიღმა დარჩა ის ფაქტი, რომ 15 წელია გასული მას შემდეგ, რაც სადავო უძრავ ნივთზე არსებობს საკუთრების შესახებ ჩანაწერი სხვა პირთა სასარგებლოდ. ამდენად, სარჩელის დაკმაყოფილებას გამორიცხავდა ის ფაქტიც, რომ, ყველა სხვა არგუმენტის მიუხედავად, არსებობს საფუძველი შეძენითი ხანდაზმულობისათვის.

აღნიშნული საქმის გაცნობისთანავე აშკარა ხდება, რომ წინ არის წამოწეული ნათესაური ურთიერთობები. კასატორი წარმოადგენს მოწინააღმდეგე მხარის ძმის შვილს. ამ შემთხვევაში მხარეთა შორის ურთიერთობათა გაუმჯობესებამ შესაძლოა კარგი შედეგი გამოიღოს და მხარეებმა შეძლონ შეთანხმების მიღწევა. ამიტომ მოსამართლე პირველ რიგში უნდა შეეცადოს მხარეთა დაახლოებას, რაც შესაძლებელია მიღწეულ იქნეს მხარეთა მიერ ერთმანეთის ინტერესებისა და პრობლემების გათავისებით. თუ მხარეები შეძლებენ დაძლიონ ერთმანეთის მიმართ არსებული პირადი წყენა, მათ შეეძლებათ მოსამართლის დახმარებით დააყენონ საკუთარი თავი მოწინააღმდეგის ადგილას და დაინახონ სინამდვილე მისი თვალით. ასეთი მიდგომის წყალობით, მხარეები შეძლებენ ერთმანეთის ინტერესებში უკეთ გარკვევას.

როდესაც ორივე მხარე უდრეკად დგას თავის პოზიციაზე და ყურადღებას ამახვილებს მხოლოდ წინა პლანზე გამოხატულ ინტერესებზე, მაშინ ასეთი მიდგომით თითქმის შეუძლებელია შეთანხმების მიღწევა, ვინაიდან აქ ყველაფერი კატეგორიულად ეწინააღმდეგება ერთმანეთს. პოზიციებისათვის ბრძოლა ჰგავს გარკვეული ფასეულობებისათვის დავას, როგორცაა, მაგალითად, სიმართლე და სიცრუე, სადაც გამორიცხულია კომპრომისი მარცხის გარეშე.

აღნიშნულის გამო, მითითებული საქმის განხილვისას, მოსამართლემ პროცესის მონაწილეთა ერთმანეთთან დასახლოვებლად თავიდანვე დაიწყო მხარეთა ინტერესების გამოკვლევა, რათა შემდგომში შეძლებოდა მათი მხარეებთან ერთად განხილვა.

ის ინტერესები, რაც მხარეებს დაფიქსირებული აქვთ სარჩელში ან შესაგებელში, თითქმის ყოველთვის არასაკმარისია დავის განხილვისას, ამიტომ მოსამართლე შეეცადა სოციალური კომპეტენციის დახმარებით თავად გამოეკვლინა მხარეთა დაფარული ინტერესები. ამ საქმეში მოსამართლემ გაითვალისწინა, რომ ადამიანებს აქვთ გარკვეული ძირითადი მოთხოვნები და ღირებულებები, რომლებიც დგას მათი პოზიციების მიღმა. იგი შეეცადა არ დაეშვა, რომ დავის განხილვა გადაქცეულიყო პოზიციებისათვის ბრძოლად.

აღნიშნულ საქმეში სადავო იყო ბინის 1/2 ნაწილზე საკუთრების უფლება. დავით იაშვილი ედავებოდა კასატორ მათა იაშვილს ბინის 1/2-ს და ითხოვდა თანამესაკუთრედ ცნობას.

საქმის გარემოებებიდან გამომდინარე, დ. იაშვილი 1985 წლიდან აღარ ცხოვრობდა სადავო ბინაში, რომელიც მ. იაშვილს გადაეცა დ. იაშვილის ძმასთან – აწ გარდაცვლილ გია იაშვილთან დადებული სამისდღეშიო რჩენის

ხელშეკრულების საფუძველზე. კასატორის განცხადებით, გ. იაშვილი ცხოვრობდა მარტო, იგი დარეგისტრირებული იყო, როგორც სოციალურად დაუცველი პირი და იღებდა შემწეობას.

მოსამართლე შეეცადა გამოეკვლინა მხარეთა დაფარული ინტერესები. შედეგად შედგა ინტერესთა ცხრილი შემდეგი სახით:

| კასატორის ინტერესები | მოწინააღმდეგე მხარის ინტერესები |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – მთლიან ბინაზე საკუთრების უფლების შენარჩუნება; – არ დარჩეს მოტყუებული; – გაწეული ფულადი თანხებისა და ძალისხმევის დაკარგვის შიში; – ახლო ნათესავთან შერიგება. | <ul style="list-style-type: none"> – ბინის 1/2 ნაწილზე თანამესაკუთრედ ცნობა; – არ დარჩეს მოტყუებული; – სარგებლის მიღების სურვილი; – ნათესავის დაკარგვის თავიდან აცილება. |

აღნიშნული ცხრილის მიხედვით რთულად, მაგრამ მაინც შესაძლებელია თანმხვედრი ინტერესების გამოჩენა. მოსამართლემ ცხრილის მეშვეობით დაადგინა, რომ ორივე მხარე იღწვის პრინციპების დაცვისა და თვითპატივისცემისაკენ. დ. იაშვილს სურს სარგებლის მიღება ბინიდან, რომელშიც ჩაწერილია, ხოლო მ. იაშვილს არ სურს ფუჭად ჩაიაროს მის მიერ ბინის მისაღებად გ. იაშვილის მოვლისათვის დახარჯულმა თანხებმა და ძალისხმევამ. ეს ორი ინტერესი თითქოს ეწინააღმდეგება ერთმანეთს, მაგრამ, თუ კარგად დავაკვირდებით შესაძლებელია ორივე მხარისათვის სასარგებლო გამოსავლის პოვნა.

მხარეები თავიდან მტკიცე უარს აცხადებდნენ მორიგებაზე. ისინი არ ცდილობდნენ ერთმანეთის ინტერესების გათავისებას და დავას პოზიციებზე აგრძელებდნენ. მოსამართლე შეეცადა არ აყოლოდნენ ისინი ერთმანეთის კრიტიკას, რათა არ ჩაბმულიყვნენ პოზიციებით ვაჭრობაში. ერთმანეთისაგან თავის დაცვა მხოლოდ კეტავს და აშორებს მხარეებს. მოსამართლეს დიდი ძალისხმევა სჭირდება, რომ მხარეებს აარიდოს ერთმანეთის თავდასხმა და მათი ეს ენერგია მიმართოს პრობლემების გადასაჭრელად.

მოსამართლემ მხარეებს დაუსვა კითხვები, რომლებიც დაეხმარა მათ არა მარტო ერთმანეთის, არამედ საკუთარ ინტერესთა გაცნობიერებაში. კითხვები შერჩეული იყო დიდი სიფრთხილით.

მოსამართლე ცდილობდა არ დაესვა რამოდენიმე კითხვა ერთდროულად და დასმული კითხვის შემდეგ დიდხანს შეენარჩუნებინა სიჩუმე, რათა მხარეს ჰქონოდა სრული პასუხის გაცემის შესაძლებლობა. ადამიანებს აქვთ ტენდენცია არაკომფორტულად იგრძნონ თავი სიჩუმეში, განსაკუთრებით მაშინ, როცა საკუთარი პასუხი არ აკმაყოფილებთ.

მოსამართლე შეეცადა, შეეცვალა მხარეთა პერსპექტივა წარსულიდან აწმყოსაკენ. მან გააფრთხილა მხარეები, რომ საქმეზე არსებული გარემოებების გათვალისწინებით არ იკვეთებოდა რომელიმე მხარის უპირატესობა და ამიტომ შეუძლებელი იყო წინასწარ იმის განსაზღვრა, თუ ვინ მოიგებდა და ვინ წააგებდა დავას. მოსამართლემ განმარტა, რომ ორივე მხარე იღვას ყველაფრის დაკარგვის საშიშროების წინაშე.

მოსამართლემ ურჩია მხარეებს გაეცნობიერებინათ, რომ ერთადერთი შესაძლებლობა დანაკარგების მინიმუმადე დასაყვანად იყო მორიგება. მან მხარეებს განუმარტა, რომ ამ დავაში საქმე არ ეხება მხოლოდ ერთ კონკრეტულ საგანს, არამედ ინტერესთა მრავალფეროვნებას, რომლებიც მხარეთათვის სხვადასხვაგვარად არის მნიშვნელოვანი.

მოსამართლემ მხარეთა ყურადღება გადაიტანა მათ ინტერესებზე და დროებით ჩამოაშორა ისინი პოზიციებზე დავას. მან განუმარტა კასატორს, რომ, თუ მოწინააღმდეგე მხარე სრულად დაიკმაყოფილებდა საკუთარ ინტერესს, რისი შესაძლებლობაც საკმაოდ დიდი იყო, იგი დაკარგავდა ბინის მისაღებად გაღებულ მთელ თანხასა და ძალისხმევას, ხოლო მოწინააღმდეგე მხარეს განუმარტა, რომ, მიუხედავად პირველ ორ ინსტანციაში განცდილი მარცხისა, კასატორი საკმაოდ დამაჯერებლად იცავდა საკუთარ ინტერესებს და წინასწარ დავის დასრულების შედეგზე ვერავინ იქნებოდა დარწმუნებული.

მოსამართლემ შეთავაზა მხარეებს, რომ თავად სასამართლო შეადგენდა მორიგების პირობებს და შემდეგ მას მხარეები განიხილავდნენ. მორიგება მოხდებოდა მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ პირობები ორივე მხარეს დააკმაყოფილებდა. მოსამართლემ განმარტა, რომ მოცემულ შემთხვევაში შესაძლებელი იყო თითოეულ მხარეს მიეღო ის, რაც უნდოდა, მაგრამ მას მეორე მხარისათვის უნდა გადაეხადა კომპენსაცია. მოსამართლემ ასევე განმარტა, რომ მორიგებისას არ ხდება მხარეთა ინტერესების სრული დაკმაყოფილება და ამიტომ ეს კომპენსაცია ვერ იქნებოდა ზუსტად ის სარგებელი, რასაც მხარეები თავიდანვე ითხოვდნენ.

მხარეები მაინც ეჭვის თვალით უყურებდნენ მორიგების შესაძლებლობას, რადგან ორივე მათგანი დარწმუნებული იყო საკუთარ სიმართლეში. მოსამართლემ

განმარტა, რომ მორიგების მცდელობის უშედეგოდ დამთავრების შემთხვევაში, დავა ჩვეულებრივად გაგრძელდებოდა და სასამართლო გამოიტანდა შესაბამის გადაწყვეტილებას, ამიტომ მორიგების მცდელობით მხარეები არაფერს კარგავდნენ.

სასამართლომ შეადგინა მორიგების პროექტი და წარუდგინა იგი პესიმისტურად განწყობილ მხარეებს. მხარეებმა დაიწყეს გეგმის კრიტიკა. ამ კრიტიკის გათვალისწინებით, გეგმის გარკვეული პუნქტები შეიცვალა და ასე გაგრძელდა საბოლოო შედეგის მიღწევამდე. მხარეები ამ დროს არ ამბობენ უარს საკუთარ ინტერესებზე, მაგრამ არც კამათობენ. ისინი ერთად განიხილავენ გეგმას და ერთად აყალიბებენ მორიგების პირობებს. ყოველი შენიშვნის შემდეგ, მოსამართლე ცდილობდა გაეგო, რის საფუძველზე ითხოვდა მხარე მორიგების პირობის შეცვლას. იგი ცდილობდა, გაერკვია წარმოადგენდა თუ არა ეს საფუძველი ობიექტურ კრიტერიუმს.

მოსამართლე შეეცადა მხარეებისათვის აეხსნა, რომ პუნქტები ვერ შეიცვლებოდა მათი ნება-სურვილის გათვალისწინებით, რადგან მორიგების პირობები უნდა ყოფილიყო სამართლიანი ორივე მხარისათვის, ამიტომ მხარეები ცდილობდნენ კრიტიკასთან ერთად სათანადოდ დაესაბუთებინათ თავიანთი მოსაზრება.

საბოლოოდ მოსამართლემ შეადგინა გეგმა და შეეკითხა მხარეებს თანახმა იყვნენ თუ არა ისინი. მხარეები მთელი ამ დროის განმავლობაში იბრძოდნენ არა ერთმანეთის წინააღმდეგ, არამედ ერთად – მორიგების პირობების შესადგენად. სწორედ ამის გამო, მათ გაცილებით უფრო გაუიოლდათ ამ პირობებზე დათანხმება.

შედეგად მხარეთა შორის მიღწეულ იქნა მორიგება შემდეგი პირობებით:

1. მათ იაშვილი დავით იაშვილს 2010 წლის 10 თებერვლამდე გადაუხდის 10 000 (ათი ათას) აშშ დოლარს;
2. დავით იაშვილი თანახმაა, მათ იაშვილისაგან 2010 წლის 10 თებერვლამდე მიიღოს 10 000 (ათი ათასი) აშშ დოლარი;
3. მორიგებით მხარეებს შორის მოცემულ საქმეზე საქმის წარმოება წყდება და ამავე მხარეებს შორის დავა ამავე საგანზე და ამავე საფუძველებით არ დაიშვება;
4. მხარეთათვის ცნობილია, რომ მორიგების პირობების შეუსრულებლობის შემთხვევაში მოხდება იძულებითი აღსრულება. თანხის დაფარვამდე ბინაზე დადებული ყადაღა არ უქმდება.

საქართველოს უზენაესი სასამართლო
თბილისი 0110, ძმები ზუბალაშვილების ქ. №32 ტელ.: (995 32) 985172
www.supremecourt.ge

The Supreme Court of Georgia
32, Br. Zubalashvili str., Tbilisi 0110, Tel.: (995 32) 985172
www.supremecourt.ge

