якісної освіти та побудови культури миру. В умовах сучасних суспільних викликів розвиток медіативних практик всіх учасників освітнього процесу є важливою складовою модернізації української системи освіти та її інтеграції до європейського освітнього простору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Верховна Рада України. (2021). *Про медіацію: Закон України від 16.11.2021 № 1875-IX*. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1875-20
2. Головня, В. О. (2015). Медіація як засіб профілактики жорстокості серед учнів основної школи. *Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка, 7*(296), ч. 2, 18–25. https://dspace.luguniv.edu.ua/xmlui/handle/123456789/7515
3. Мальцева, О. І. (2021). Служба медіації в школі: досвід зарубіжних країн та України. *Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. Педагогічні науки, 6*(344), ч. 1, 188–196. https://dspace.luguniv.edu.ua/xmlui/handle/123456789/9256
4. Міністерство освіти і науки України. (2026). *Причини булінгу: результати масштабного дослідження в українських школах*. https://mon.gov.ua/news/prychyny-bulinhu-rezultaty-masshtabnoho-doslidzhennia-v-ukrainskykh-shkolakh
5. Нова українська школа. (2024). *У 2023 році в Україні відкрили майже 100 справ про булінг у школах*. https://nus.org.ua/2024/01/29/u-2023-rotsi-v-ukrayini-vidkryly-majzhe-100-sprav-pro-buling-u-shkolah/
6. Gaffney, H., Farrington, D. P., Ttofi, M. M., et al. (2023). School-based anti-bullying interventions and their impact on students' health and well-being. *Pastoral Care in Education, 41*(4). https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/02643944.2023.2244500
7. Piskin, M. (2009). Examination of peer bullying among primary and middle school children in Turkey. *Procedia – Social and Behavioral Sciences, 1*(1), 770–773. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042809001153
8. UNICEF Ukraine. (2026). *Булінг та кібербулінг серед підлітків в Україні*. https://www.unicef.org/ukraine/bullying-cyberbylling-teens-Ukraine

Марія ЛОВКА
здобувачка вищої освіти ступеня магістр
програми «Медіація та менеджмент конфліктів»
Бізнес Школи КРОК
Університету «КРОК»
LovkaMH@krok.edu.ua

ОСОБИСТІСТЬ ТА ЇЇ ПОВЕДІНКА В КРИЗОВИХ ПЕРЕГОВОРАХ

Є різні стилі ведення переговорів, тактики , підходи ; вивчаючи запропоновані нам структури , алгоритми і етапи , я розмірковувала, що ж обумовлює результат? В чому криється «бажання» - «небажання» домовлятись ? Чому в одних випадках - сварка , крики і купа негативних емоцій, а в іншому- адекватна , доброзичлива і конструктивна розмова ? Що є головною умовою (умовами) і чи можемо ми впливати на це ? І якщо можемо , то як саме ? І чим більше я про це розмірковувала і вивчала , тим більше розуміла, що цих чинників величезна кількість . Вони великі і маленькі , очевидні і ні .

В медіації я бачу три основні складові :

1. Люди (сторони, з якими ведуть переговори)
2. Медіатор (переговорник)
3. Оточуюче поле (місце , де ведуться переговори)

В зв'язку із цим, я хочу розглянути три питання :

1. Що впливає на сторони (їх поведінку, рішення та реакції) в процесі медіації?
2. Як медіатор впливає на сторони медіації?
3. Як оточуючий простір впливає на учасників медіаційного процесу?

На мою думку, один з найвагоміших чинників, що обумовлюють хід переговорів , розмови і комунікації- це стан учасників переговорів . Уявімо дві ситуацію:

1. Ви прокинулись уранці, чудово поспали, смачно поснідали , нікуди не поспішаєте , у вас нова сукня , і ви закохані ,вийшли у магазин за морозивом , погода чудова. І от у черзі на касі вам наступають на ногу ! Яка буде Ваша реакція ? Більш вірогідно, що Ви навіть не звернете увагу , з посмішкою приймете вибачення , скажете «та нічого страшного!» , і продовжите насолоджуватись щастям .
2. Тепер уявімо наступне ,Ви прокинулись уранці , після жахливої ночі обстрілів , у Вас нежить , діти вередують , дружина/чоловік не відвіз їх у школу , вони голодні та не зібрані , запізнюйтесь . Дорогою до школи забігаєте у магазин ,щоб придбати їм снеки і хтось у черзі в касу наступає Вам на ногу . Звісно , найбільш вірогідною Ваша реакція буде протилежна до попередньої . І більш імовірно , що все закінчиться сваркою .

То що ж відрізняє ці два випадки ? Умовно , ситуація однакова - результат різний . Їх відрізняє стан людини. Тож, на мою думку саме «стан» буде дуже сильно буде впливати і на перебіг перемовин , і на результат (вивчивши цей аспект глибше , я потім зрозуміла , що є сенс дивитись ширше , не так точково, бо вплив на стан в певній точці- завжди результат дуже довгого ланцюга подій і умов)

Ніщо в сучасному світі не піддається розумінню, крім як під призмою людської еволюції (Феодосій Доброжанський) .Ніщо в поведінці не піддається розумінню , окрім як крізь призму нервової системи. (Р. Сапольські). Як мозок керує емоціями ? І як пов'язано з поведінкою ? Як це еволюціонувало ? Яка молекулярна біологія лежить в основі нейробіології емоцій. І як це все пов'язано?

Так наприклад, коли лімбічна система втрачає зв'язок із корою головного мозку - люди починають діяти як машини , і ухвалюють крижані , бездушні рішення. Емоція здатна змінити навіть кровотік. Прочитавши щемливу історію у книжці, відчувши глибокий сум , цим ми доводимо дієвість тих абстрактних інструментів, що винайшло людство (живопис , література, музика) .

Артур Арон провів експеримент і довів, що небезпека може провокувати пристрасть. Тобто , якщо в момент комунікації прискорити серцебиття- люди будуть здаватися більш привабливими .А дослідження «Голодних суддів» , опубліковано в відомому науковому журналі показало, що єдиним найкращим фактором , який визначав яке суддя прийме рішення- було відчуття голоду , скільки годин пройшло після останнього прийому їжі Після обіду судді випускали на умовно-дострокове звільнення в 60 % випадків. А через 3-4 години показник падав до 0. Мозок займає 3% маси тіла , але спалює 1/4 глюкози. Коли рівень глюкози падає - люди стають менш чуйними , менш щедрими , бо та частина мозку що відповідає за емпатію . Тобто , відчуття голоду , кількість глюкози у кровотоку , все , що йде від рептильного мозку, який керує вашою підшлунковою залозою , і отримує зворотні сигнали , саме це впливає, чи вийде людина на волю , чи ні . Це і є головний фактор судового рішення. Співробітники , що

ухвалюють рішення , шанси на схвалення позики вищі після обіду, та якщо візит затягується на кінець дня , наприклад, прийомі на роботу то чим вони головніші - тим менше витрачають часу на читання резюме . Коли людина під впливом емоцій, вона може схвалювати абсолютно безглузді рішення. Здоровий глузд відходить на другий план , якщо ви переживаєте надмірний стрес, втрачається контроль над імпульсами , відключаються виконавчі функції. Ділянка мозку , яка оцінює наскільки морально-огидний вчинок відбувся , це та ж ділянка мозку , що визначає , чи огидна , зіпсована їжа. Цей механізм захисту «за смакового відторгнення» вже функціонує 100 млн. Якщо в кімнаті тхне сміттям - ви стаєте більш консервативним. Керування огидою через стимулювання зони мозку , що відповідає за огиду (ледь помітний запах чогось у кімнаті чогось смердючого) .

Гіпоталамус регулює все Ваше тіло , впливає на гормони, автономну нервову систему ,регулює , змінює і контролює реакції організму на емоції. Між всіма цима частинами мозку відбувається постійна взаємодія, висхідна і низхідна . І якщо , наприклад, втрачений зв'язок між лімбічною системою і корою - людина може приймати крижані , безсердечні рішення. Як народжуються суперечливі емоції , внутрішній конфлікт та амбівалентність - бо різні структури лімбічної ситеми постійно змагаються за контроль.

Дофамінова система. Дофамін - це нейромедіатор у мезалімбічній системі мозку(кокаїн стимулює), пов'язаний з винагородою та не в момент ii отримання , а в момент очікування , коли Ви знаєте , що зробити , щоб була винагорода . При 50/50 збільшується вдвічі (на цьому спроєктовані казино(переривчасте підкріплення)). Найбільший рівень- коли карають особу , що порушила норму .Веретеноподібна звивина (розпізнає обличчя). Передньопоясна звивина (пов'язана з емпатією).Читаючи одне і те саме резюме , але сидячи на м'якому дивані, а не на жорсткому стільці, ви сприймете кандидатів негнучкими, твердолобими (дослідження опублікованої журналі)

Сенсорна інформація змінює нашу поведінку так, що ми навіть не здогадуємось про це. І впливає на наші рішення так , що ми навіть про це не знаємо. Якщо розмістити пару очей на стенді зупинки -вони менше читатимуть .Якщо вони спалахнуть на екрані під час комп'ютерної гри - гравець менше шахраюватиме.

Розуміння поведінки- це розуміння контексту, в якій вона відбувається. І якщо ми хочемо зрозуміти цю складну поведінку, ми повинні розглянути всі шари, чому саме така поведінка виникла?

- Що відбувається за секунду до цього ?
- Що відбулось за секунди в цьому сенсорному світі , що спровокувало ці нейрони?
- Що відбувається із рівнем гормонів до кілька годин до того ?
- І що зробило організм більш чутливим до сенсорних стимулів?
- Рухаємось до підліткового віку , до дитинства, до внутрішньоутробного життя.
- Яку культуру сформували наші предки, яку еволюційні цілі викарбували все це?

Людина приходить на перемовини не як «чистий розум», який спокійно аналізує аргументи. Її стан у цей момент формується величезною кількістю чинників , від сну й голоду до відчуття загрози, статусу та того, наскільки вона сприймає ситуацію як контрольовану. Сапольскі особливо підкреслює, що те, що людина робить у конкретну секунду, є результатом довгого ланцюга попередніх причин, а не лише свідомого вибору. У стані стресу це особливо помітно. У перемовинах людина може сприймати ситуацію як загрозу: втрати грошей, втрати статусу, приниження, втрати контролю, відмови, невизначеності, необхідності прийняти

рішення занадто швидко. У стані стресу активуються системи, пов'язані із загрозою, а робота префронтальної кори ,тієї частини мозку, яка допомагає утримувати мету, аналізувати варіанти, контролювати імпульси та змінювати стратегію, може погіршуватися. Для перемовин це означає: що сильніше людина відчуває загрозу, то менша ймовірність, що вона буде здатна спокійно розглядати складний компроміс. Відчуття контролю надзвичайно важливе. Стрес залежить не лише від того, що відбувається, а й від того, як людина сприймає власний контроль над ситуацією.

Контроль → менше відчуття загрози → більше можливостей для раціонального аналізу.

Статус та ієрархія. Якщо вона відчуває себе слабшою, залежною або приниженою, це може посилювати стрес. Це особливо важливо для конфліктів, тому що за матеріальною позицією часто стоїть потреба в повазі, визнанні, справедливості та відновленні контролю.

Сон, голод, біль, втома – теж частина перемовин. Здатність префронтальної кори нормально виконувати свої функції залежить навіть від таких фізіологічних факторів, як голод, низький рівень глюкози, втома та біль.

Тобто , те в якому стані вони приходять у перемовини ми не впливаємо . Але абсолютно точно ми можемо впливати на їх стан у самих перемовинах. Перше , через простір довкола. Друге , через медіатора (перемовника). Медіатор (перемовник) - це теж дуже цікаве питання , і тут величезний плацдарм для вивчення і дослідження . У перемовника дуже великий спектр впливу , майже через всі канали сприйняття: зір , слух, нюх, навіть , дотик. Впливає як він знаходиться в просторі (близько чи далеко від учасників процесу, що може створювати тиск , чи навпаки почуття безпеки , та навіть відчуженості) і немає єдиної відповіді , скільки ж сантиметрів має бути від нього до людини , це гнучкий аспект, і медіатор має теж це враховувати в процесі. Зовнішній вигляд медіатора , те , у що він одягнутий (колір, принт , фактура тканини , аксесуари) , тут може зіграти роль навіть форма оправи окулярів , так буває , що аксесуари мають дуже агресивну кутову графічну структуру, і це впливає на стан оточуючих , підсвідомо створюючи відчуття небезпеки . І натомість нейтральне вбрання - буде складати зовсім інше враження , викликаючи спокій , м'якість і довіру. Уявіть жінку , що вдягнена у силуетну чорну сукню-олівець , на гостроносих туфлях із високою шпилькою, з гладко зібраним пучком волосся, що заходить як медіатор . Вона справить враження суворої , формальної і ,навіть , жорсткої людини. І уявімо кежуал костюм із вовняного трикотажу , м'якого силуету з лоферами , замшевою , м'якої форми сумкою та трохи кучерявим волоссям - враження буде зовсім інше. Одяг , його колір , фактура, силуети і принти - дуже сильний інструмент впливу на людей , його роль важко переоцінити .Голос медіатора , те , з чим теж обов'язково потрібно працювати . Тембр , гучність , паузи , мова. Звук має прямий зв'язок з лімбічною системою (це «середній» шар мозку , що відповідає за емоції).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Sapolsky, R. M. (2017). Behave: The biology of humans at our best and worst. *Penguin Press.*

2. Sapolsky, R. M. (2023). Determined: A science of life without free will. *Penguin Press.*