



საქართველოს სოციალურ მუშაკთა ასოციაცია
GEORGIAN ASSOCIATION OF SOCIAL WORKERS

სოციალური ადვოკატობა

ავტორი: ნინო შატბერაშვილი

თბილისი, 2013

ავტორის შესახებ

ქალბატონი ნინო შატბერაშვილი არის საქართველოს სოციალურ მუშაკთა ასოციაციის ერთ-ერთი დამფუძნებელი და გამგეობის წევრი. იგი არის სოციალური მუშაობისა და სოციალური პოლიტიკის საერთაშორისო სადოქტორო პროგრამის დოქტორანტი. მის კვლევით ინტერესს წარმოადგენს სოციალური მომსახურებების როლი სიღარიბის დაძლევაში. ქალბატონმა ნინომ მიიღო სოციალურ მეცნიერებათა მაგისტრის ხარისხი ნიუ იორკის კოლუმბიის უნივერსიტეტიდან 2004 წელს, ძირითადი მიმართულებით – სოციალური მუშაობა, სოციალური პოლიტიკის სპეციალობით, დამატებითი მიმართულებით – საერთაშორისო სოციალური კეთილდღეობა.

სოციალურ საქმეში ქალბატონი ნინოს გამოცდილება, როგორც საქართველოში, ასევე ამერიკის შეერთებულ შტატებში მოიცავს მუშაობას დეინსტიტუციონალიზაციის პოლიტიკაზე, ოჯახს გარეთ მზრუნველობის პროგრამებში ჩართულ ბავშვებთან და მათ ოჯახებთან, ქუჩის ბავშვებთან, ქალებთან, შვილობილობისა და საერთაშორისო გაშვილების საკითხებსა და სოციალური მომსახურების ობიექტების აკრედიტაციის სტანდარტებზე.

ქალბატონმა ნინომ აქტიური მონაწილეობა მიიღო საქართველოში სოციალური მუშაობის საბაკალავრო და სამაგისტრო პროგრამების შემუშავებაში თბილისის ივანე ჯავახიშვილის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტსა და ილიას სახელობის უნივერსიტეტში. იგი არის თბილისის ივანე ჯავახიშვილის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასისტენტ-პროფესორი და ხელმძღვანელობს სტუდენტთა პრაქტიკის სწავლების კომპონენტს. ამავე დროს იგი კითხულობს სოციალური კეთილდღეობის პოლიტიკის, საერთაშორისო სოციალური კეთილდღეობის, საერთაშორისო სოციალური მუშაობის კურსს თბილისის ივანე ჯავახიშვილის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სოციალურ და პოლიტიკურ მეცნიერებათა ფაკულტეტზე და ილიას სახელობის უნივერსიტეტის მეცნიერებათა და ხელოვნების ფაკულტეტზე, სოციალური მუშაობის მაგისტრატურისა და ბაკალავრიატის სტუდენტებისათვის.

სარჩევი

რა არის სოციალური ადვოკატობა.....	4
განსხვავება სოციალურსა და სამართლებრივ სივრცეში ადვოკატობას შორის	4
დაუცველობის ფაქტორები	5
სოციალური ადვოკატობის სხვადასხვა მოდელი	5
შეზღუდული შესაძლებლობების გააზრების სამედიცინო და სოციალური მოდელი	8
გადაწყვეტილების მიღების მართებული პროცესი.....	9
ადვოკატობის მასშტაბები.....	10
მიზეზის ადვოკატობა	10
ბენეფიციარის ინტერესების დაცვის ხერხები შიგნიდან გარეთ ადვოკატობისათვის....	11
ადვოკატობა საკანონმდებლო დონეზე	13
ადვოკატობის ფუნქცია სოციალურ მუშაობაში	15
ადვოკატობის პროცესი.....	16
სოციალური ადვოკატობის წარმატების ბანაკირობებელი ფაქტორები	19
ლიდერული უნარ-ჩვევები.....	21
თვითგამოხატვის უნარ-ჩვევები.....	21
საკითხთა უპირატესობის დადგენის წესი.....	23
სოციალური ადვოკატობის საასპარეზო სივრცე.....	24
შეფასება სოციალურ ადვოკატობაში	24
დამოკიდებულება შეცდომებისადმი.....	26
ბამოყენებული ლიტერატურა	27

რა არის სოციალური ადვოკატობა

ბუნებრივია გაინტერესებთ რა არის სოციალური ადვოკატობა? რითი განსხვავდება ის ადვოკატობისაგან სამართლებრივ სივრცეში? დაუცველობის რა ფაქტორები არსებობს? რა ამოძრავებს ადამიანს, როდესაც ის უფლებათა დამცველი ხდება? როგორ არის უფრო ეფექტიანი ადამიანის უფლებების დაცვა? როგორ არის შესაძლებელი მანკიერი პრაქტიკის აღმოფხვრა? რა თვისებები უნდა ჰქონდეს ადამიანს, რომ ის კარგი უფლებათა დამცავი გახდეს? არის თუ არა სოციალური ადვოკატობა დამხმარე პროფესიების წარმომადგენელთა პროფესიული მოვალეობა? რა მასშტაბით ხორციელდება სოციალური ადვოკატობა? ამ და ბევრ სხვა კითხვაზე შევეცდები გავცე პასუხები ჩვენი წიგნის ამ თავში.

განსხვავება სოციალურსა და სამართლებრივ სივრცეში ადვოკატობას შორის

მოდით, თემის განხილვა დავიწყოთ სოციალურ ადვოკატობასა და სამართლებრივ სივრცეში ადვოკატობას შორის განსხვავებების მიმოხილვით. მიუხედავად იმისა, რომ მათ საერთო მახასიათებლები აქვთ, მაგალითად: ორივეს მიზანია დაიცვას კლიენტის ინტერესი, მიმდინარე პროცესით მინიმალური რისკი და მაქსიმალური სარგებელი მოუტანოს მას, მათ შორის განსხვავებებიც არსებობს. მთავარი განსხვავება მათ შორის ის არის, რომ სოციალური ადვოკატის უმთავრესი ფუნქციაა კლიენტი დაახელოვნოს საკუთარი უფლებებისა და ინტერესების დაცვაში. რაც უფრო ეფექტიანად ახერხებს იგი ამას, მით უფრო კარგ მუშაობაში ეთვლება. მის მიერ შესრულებული სამუშაოს საზომიც ის არის თუ რამდენად დამოუკიდებელი გახდა კლიენტი საკუთარი ხმა ადრესატს მიაწვდინოს. შესაბამისად, სოციალური ადვოკატი მაქსიმალურად ცდილობს კლიენტი არ გახადოს მასზე დამოკიდებული განსხვავებით ადვოკატისაგან სამართლებრივ სივრცეში (იფი, 2008).

განსხვავებულია ძალაუფლების დინამიკაც. ადვოკატობა სამართლებრივ სივრცეში „დაშორებულია კლიენტისაგან“ (ბეითმენი 2000:28 უილკთან 2012:21). კლიენტსა და ადვოკატს აქვთ ექსპერტისა და არაექსპერტის დამოკიდებულება. ლეგალური პროცედურები რთული გასაგები და ხელმისაწვდომია ფიზიკური პირისათვის. ამიტომაც, როცა ადვოკატს ვქირაობთ ამით ვყიდულობთ ლეგალურ სისტემასთან წვდომის საშუალებასაც. ურთიერთობა კლიენტსა და ადვოკატს შორის ხორციელდება ხელშეკრულებით და/ან ფინანსურ საფუძველზე, შესაბამისად, ფორმალურია. ადვოკატი სამართლებრივ სივრცეში კონცენტრირებულია კონკრეტული პრობლემის აღმოფხვრაზე, რომელიც დროის ჩარჩოშია მოქცეული. სოციალური ადვოკატი კი, ცდილობს იმუშაოს არა კონკრეტული პრობლემის დაძლევაზე, რომელიც დროის ამ მოცემულ მომენტში გვევლინება კლიენტის პრობლემად, არამედ ამ პრობლემის გამომწვევი მიზეზების გაანალიზებაზე, მათ აღმოფხვრაზე და კლიენტის გაძლიერებაზე, რათა სამომავლოდ ამგვარი რისკების წარმოქმნის შემთხვევაში მან თავად შეძლოს მათთან გამკლავება.

ამისათვის კი, აუცილებელია ნდობის დამყარება დასაცავ სუბიექტთან. შესაბამისად, ურთიერთობაც ნაკლებ ფორმალურია.

დაუცველობის ფაქტორები

დაუცველი ადამიანების ინტერესთა დაცვა განსაკუთრებულ ძალისხმევას მოითხოვს თითოეული ჩვენგანისაგან. **დაუცველობის ფაქტორი ორგანია:**

- გარემოთი გამოწვეული და
- პიროვნული უნარებით გამოწვეული.

ზოგიერთ შემთხვევაში პირველი დომინირებს, ზოგიერთში კი მეორე. ისეთი სიტუაციებიც ხშირია, როდესაც ორივეა სახეზე. ხშირია ასევე შემთხვევები, როდესაც ადამიანს არ აქვს გააზრებული საკუთარი უფლებები და საჭიროებები, რაც ამ უფლებებით სარგებლობას მოითხოვს. სოციალური ადვოკატის მოვალეობაა დაეხმაროს მას ამ უფლებებში გათვითცნობიერებაში და ასწავლოს საკუთარი უფლებებით სარგებლობა საკუთარი საჭიროებების დაკმაყოფილებისათვის.

სოციალური ადვოკატობის სხვადასხვა მოდელები

აუდი (აუდი 1995 უილკთან 2012) გამოარჩევს ადვოკატობის ორ ფორმას: *წარმომადგენლობითი და შესაძლებლობის მიმცემი* მოდელები. *წარმომადგენლობითი* ადვოკატობა, რომელსაც ახორციელებს ადვოკატი სამართლებრივ სივრცეში კლიენტის დასაცავად. ამ სიტუაციაში ადვოკატი სხვა ადამიანის შეხედულებას აჟღერებს, წარმოადგენს შემთხვევას, რომლისადმიც პირადი თავდადება არ გააჩნია. *შესაძლებლობის მიმცემი* ადვოკატობა კი მიზნებისადმი პირად თავდადებას გულისხმობს. ამ მიდგომის საფუძველი არის შემფოთებული მოქალაქის მიერ ცვლილებისათვის ლობირება პოლიტიკოსებთან ერთად, რომლებიც მოტივირებულნი არიან შედეგის მიღწევით გამოწვეული სარგებლით.

განსხვავებულია ეთიკური ვადლებულება ორივე შემთხვევაში. პირველ შემთხვევაში აქცენტი კეთდება ადვოკატობის პროცესზე, ხოლო მეორე შემთხვევაში ადვოკატობის მიზნები და ამ მიზნების მორალური ღირებულებაა მნიშვნელოვანი. ბეითმენი (ბეითმენი 2000 უილკთან 2012) გვთავაზობს 6 პრინციპს, რომელიც მისი აზრით სახელმძღვანელო ეთიკური პრინციპებია სოციალური სფეროს პროფესიონალებისათვის, რომლებიც საადვოკატო პრაქტიკას ახორციელებენ. იგი ათვითცნობიერებს სოციალური ადვოკატების წინაშე არსებულ გამოწვევებს, რომლებსაც უწევთ სოციალური ადვოკატობის ფუნქციის შესრულება სხვა პროფესიული ფუნქციების განხორციელების ფონზე. მისი აზრით, აუცილებელია მკაფიო ღირებულებითი საფუძვლის შექმნა, რომელზეც აღმოცენდება

პრაქტიკა. ეს კი, ბენეფიციარების ინტერესებისათვის ბრძოლის გზაზე აგვარიდებს „ოპრესიულ სისტემასთან გარიგების“ ცდუნებას (ბოილანი და დელრიმპლი 2009 უილკთან 2012:74). ბეითმენის პრინციპებია:

1. კლიენტის ჭეშმარიტი ინტერესის დაცვა
2. კლიენტის სურვილებისა და ინსტრუქციების შესაბამისად მოქმედება
3. კლიენტის ინფორმირება
4. ინსტრუქციების შესრულება გულისხმიერად და მაღალკვალიფიციურად
5. მიუკერძოებელი მოქმედება და გულითადი რჩევის შეთავაზება
6. კონფიდენციალობის შენარჩუნება

ბეითმენის პირველსა და მეორე პრინციპს შორის იგრძნობა გარკვეული წინააღმდეგობა. ერთი მხრივ, ავტონომიისა და კლიენტის სურვილებისა და ინსტრუქციების პატივისცემა, მეორე მხრივ კი მისი ინტერესები. ეს ორი კი შესაძლოა შეუთავსებელი იყოს და ადვოკატის პრეროგატივაა გადაწყვიტოს რომელია დომინანტი პრინციპი. მოდელის მესამე და მეოთხე ელემენტი ხაზს უსვამს გულისხმიერი დამოკიდებულებისა და ჯეროვანი კომუნიკაციის მნიშვნელობას. ბოლო ორი ელემენტი კი, მიუკერძოებელი ქმედებისა და კონფიდენციალობის შენარჩუნებისაკენ მოგვიწოდებს.

თუ ბეითმენის ადვოკატობის პრინციპებს *წარმომადგენლობითი და შესაძლებლობის მიმცემი* მიდგომის ფონზე განვიხილავთ, დავინახავთ, რომ პირველი ორი პრინციპი შედეგის სასურველობას ეხება და *შესაძლებლობის მიმცემი* მიდგომაა. ბოლო ოთხი კი ორიენტირებულია იმაზე, თუ როგორ წარმოვადგინოთ სხვისი ხედვა ეფექტიანად.

უილკი (2012) სოციალური ადვოკატობის შემდეგ მოდელებზე საუბრობს:

- თვითადვოკატობა
- თანასწორთა ადვოკატობა
- გუნდური ადვოკატობა

თვითადვოკატობა უნდა იყოს „ყველა სხვა ადვოკატობის მიზანი“ (ატკინსონი, 1999:6 უილკთან 2012). თვითადვოკატობა შესაძლოა ხორციელდებოდეს როგორც ინდივიდის, ასევე ჯგუფის მიერ, როდესაც ადამიანი ან ადამიანები იცავენ საკუთარ ინტერესებს. ამას სჭირდება გარკვეული უნარ-ჩვევები, მხარდაჭერი გარემო და პროფესიონალთა თავდადება პროცესისადმი. *სოციალური ზრუნვის ინსტიტუტი* (ლოუტონი 2007 უილკთან 2012) თვითადვოკატობის წარმატებისათვის მხარდაჭერის სამ ფორმაზე საუბრობს:

1. თვითადვოკატი ჯგუფების მიერ მომსახურების მიმღებთათვის თავიანთი საჭიროებების, ძლიერი მხარეებისა და უპირატესობების გააზრებაში, კომუნიკაციისა და ასერტულობის უნარ-ჩვევების განვითარებაში და პოტენციურ მხარდაჭერთა განსაზღვრაში დახმარება. თუმცა, გუნდურ მხარდაჭერასა და უნარების განვითარებას უნდა ახლდეს გადაწყვეტილების მიმღებთადმი ხელმისაწვდომობის შესაძლებლობაც.

2. სოციალური სფეროს პროფესიონალების მიერ ისეთი სისტემის განვითარება, რომელიც მომსახურების მიმღებს აზრის გამოხატვისა და მომსახურებაზე ზემოქმედების საშუალებას მისცემს.
3. მომხმარებელთა ორგანიზაციების მიერ თვითადვოკატი ჯგუფებისათვის გადაწყვეტილების მიმღებთაგან გზის გაკვალვაში დახმარება.

თვითადვოკატობა სამ მიზანს ემსახურება: ინდივიდუალურ განვითარებას, რომლის საშუალებითაც ადამიანი უფრო თვითდაჯერებული ხდება და ძლიერდება საკუთარი სურვილებისა და გრძნობების გამოხატვაში. ამავე დროს ეს არის პროცესი, როდესაც საერთო სატკივარის მქონე ადამიანები ერთიანდებიან საერთო მიზნისაკენ სვლაში. და მესამე მიზანია – სოციალური მოძრაობის ორგანიზება სოციალური სამართლიანობისათვის არა მხოლოდ საკუთარი, არამედ საზოგადო პრობლემების მოგვარების მიზნით (საიმონი 1992 უიკლთან 2012). თვითადვოკატობა საკუთარი ხმის ადრესატამდე მიტანაა, მაგრამ საკუთარი პრობლემის მოგვარების გზით სხვების პრობლემების მოგვარების პოტენციის მქონეც.

თანასწორთა ადვოკატობა ადვოკატებისადმი აღმოჩენილი მხარდაჭერა კონკრეტულ საკითხში ან საადვოკატო ტექნიკაში უფრო კომპეტენტური ადამიანების მიერ. ჩვეულებრივ, თანასწორთა მხარდაჭერა მასტიმულირებელი ელემენტია, რადგან ჩნდება რწმენა იმისა, რომ თუ სხვამ მიაღწია მიზანს, და ეს სხვა თანადგომასა და მხარდაჭერას გვიცხადებს, ჩვენც გვაქვს წარმატების შანსი. ამავე დროს, იგივე პრობლემის ან სატკივარის მქონე ადამიანი მეტად ახლობელი და კომპეტენტურია. გამოდის, რომ ეს თვითადვოკატობაა უფრო გამოცდილ თანამოაზრებთან ერთად, რომლებსაც იდენტური პრობლემა ჰქონდათ.

გუნდური ადვოკატობა სოციალური ადვოკატობის ერთ–ერთი ყველაზე პოპულარული მოდელია. სოციალურ ადვოკატთა უმრავლესობა იზიარებს მოსაზრებას, რომ ადვოკატობა გუნდური უნდა იყოს იმ მარტივი მიზეზის გამო, რომ დემოკრატიულ სახელმწიფოში ცვლილება მხოლოდ იმ შემთხვევაში ხდება თუ მას ამომრჩეველთა უმრავლესობა უჭერს მხარს. ამავე დროს ადვოკატობას თავდაუზოგავი შრომა სჭირდება და გუნდის წევრები მოვალეობებს გადაინაწილებენ. ამავე დროს, გუნდური მუშაობა იდეების ტესტირების საშუალებას იძლევა და საზოგადოებისა და მედიის ყურადღების მიპყრობაც ჯგუფებს მეტად ხელეწიფებათ ვიდრე ინდივიდებს. ბოილანი და დელრიმპელი (ბოილანი და დელრიმპელი 2009 უილკთან 2012) გუნდური ადვოკატობის 4 მოდელს გვთავაზობენ:

1. ავტონომიური მოდელი, როდესაც საადვოკატო გუნდი ნებეფიცარიებითაა დაკომპლექტებული და ფორმალური ორგანიზაციების გარეთ მუშაობენ;
2. შერეული მოდელი, როდესაც ბენეფიციართა გუნდური ადვოკატობა სოციალური ზრუნვის ორგანიზაციების ერთ–ერთი საქმიანობაა;
3. კოალიციური მოდელი, როდესაც ბენეფიციართა ინტერესების წარმომადგენელი ორგანიზაციები ერთიანდებიან გუნდური პრობლემის გარშემო;
4. მომსახურების სისტემის მოდელი, როდესაც ჯგუფები მომსახურების მიწოდების სისტემაში არიან ლოკალიზებული (ამის კარგი მაგალითია პაციენტთა საბჭოები).

რომელი მოდელია მეტად გამოსადეგი კონკრეტულ შემთხვევაზე დამოკიდებული.

შეზღუდული შესაძლებლობების გააზრების სამედიცინო და სოციალური მოდელი

დროა განვიხილოთ შეზღუდული შესაძლებლობების გააზრების სამედიცინო და სოციალური მოდელები. ხშირად ადამიანთა უმრავლესობა პასიურ, უმწეო და სხვაზე დამოკიდებულ როლში ხედავს ყველას, ვინც განსხვავებულია, მიუხედავად იმისა რამდენად ზღუდავს ეს განსხვავებულობა ამ ადამიანის შესაძლებლობებს იყოს დამოუკიდებელი და ფუნქციონერი. ოდნავ გადახვევა დაწესებული სტანდარტებისა და მიღებული ნორმებისაგან უკვე ამ ადამიანის უფლებას ზღუდავს თავად გადაწყვიტოს როგორ სურს ცხოვრება, ხშირად მის მაგივრად მისი ახლობლები წყვეტენ მას რა და როგორ სურს. ამ დროს შეიძლება ეს ადამიანი არის ბედნიერიც და/ან თავისუფლად უმკლავდება კიდევ ყოფას, და კიდევ უფრო უკეთესად იცხოვრებდა ვინმე რომ დაინტერესებულიყო მას როგორ წარმოუდგენია ან სჭირდება რომ იცხოვროს, რასაკვირველია ისე, რომ სხვისი ცხოვრების ან არჩევანის თავისუფლებაც არ შეზღუდოს.

შეზღუდული შესაძლებლობების მქონე პირები (შშმპ), რადგან განსხვავებულები არიან ხშირად მოიაზრებიან ადამიანებად, რომელთა ნაცვლად სხვამ უნდა გადაწყვიტოს რა, როგორ და როდის ესაჭიროებათ. ამას ითვალისწინებს შეზღუდულობის გააზრების სამედიცინო მოდელი. არადა, პრობლემებს უმეტესწილად მათი შეზღუდულობა კი არ წარმოადგენს, არამედ ის უამრავი ბარიერი, რაც მათ ნორმალური ფუნქციონირების საშუალებას არ აძლევს. ბარიერებში არა მხოლოდ ფიზიკურ გარემოს ვგულისხმობ (იქნება ეს მოუხერხებელი ინფრასტრუქტურა, არარსებული ქესტური ან ვიზუალური საშუალებები), არამედ დამოკიდებულებასაც, რაც ამ ადამიანთა სოციალური გარიყულობის მიზეზიც კი ხდება. მუდმივად ხდება მათ შეზღუდვებზე აქცენტირება და არა მათ ძლიერ მხარეებზე, მათ წარუმატებლობაზე და არა წარმატებებზე. ასე რომ არ იყოს არ იქნებოდა ასე ცოტა შშმპ დასაქმებული, ან ასე ცოტა არ აღმოჩნდებოდა ჩვენს გვერდზე კინოში, რესტორანში ან სპორტულ ღონისძიებებზე. ნელ–ნელა საზოგადოებამ დაიწყო იმის გააზრება, რომ შშმპ–ს აქვთ ძლიერი მხარეები, და ისინი უფრო გამოვლინდება თუ გარემო შეუწყობს მათ ამაში ხელს. სწორედ ამ იდეოლოგიაზეა გაღვივებული შეზღუდულობის გააზრების სოციალური მოდელი. ამ მოდელმა გარკვეულ წარმატებასაც მიაღწია უკვე: განვითარდა თემზე დაფუძნებული მომსახურებები, მოხდა დიდი ზომის სამედიცინო–სამზრუნველო დაწესებულებების დეინსტიტუციონალიზაცია, დაიწყო კონკურენტუნარიანი დასაქმების გარემოს ფორმირება.

გადაწყვეტილების მიღების მართებული პროცესი

დამეთანხმებით ალბათ, რომ რთულია სხვის მაგივრად მიიღო გადაწყვეტილება. კიდევ უფრო რთულია იყო დარწმუნებული ამ გადაწყვეტილების სანდოობაში.

ამიტომ, აუცილებელია ბენეფიციარს მივცეთ საშუალება აგვიხსნას რა პრობლემა აქვს, როგორია მისი დამოკიდებულება ამ პრობლემისადმი და როგორ ხედავს ამ პრობლემის გადაჭრის გზას. უნდა გვახსოვდეს, რომ ადვოკატობა არ ნიშნავს გადაწყვეტო ბენეფიციარის ნაცვლად რა არის მისი ჭეშმარიტი ინტერესი, არამედ მისცე მას საშუალება მისი ხმა გაიგონ. ხშირად ადვოკატისა და თავად ბენეფიციარის მოსაზრება იმაზე, თუ რა არის მისი ჭეშმარიტი ინტერესი კონფლიქტშია. ასევე ხშირია შემთხვევები, როცა ბენეფიციარის შეხედულება მის ჭეშმარიტ ინტერესზე მისთვისვეა რისკის შემცველი. ბუნებრივია ასეთ სიტუაციებში ადვოკატი უნდა შეეცადოს აუხსნას ბენეფიციარს მდგომარეობა, დაანახოს მოსალოდნელი საფრთხეები ან წარმატების შანსები. ეს გაცილებით ადვილია, როდესაც საქმე გვაქვს ბენეციფიართან, რომელიც არ არის შეზღუდული საკუთარი მოსაზრების გამოხატვაში ან/და ამ მოსაზრებისათვის ბრძოლაში. გაცილებით რთულია, როდესაც საქმე ისეთ შშმ-თან გვაქვს, რომელსაც საკუთარი აზრის გამოხატვა უჭირს ან საკუთარი საჭიროებების გააზრება. ასეთ შემთხვევაში ადვოკატს გაცილებით მეტი დრო დასჭირდება იმის გასარკვევად თუ რა არის ბენეფიციარის პრობლემა ან რა დამოკიდებულება აქვს მას ამ პრობლემისადმი. ამას დრო დასჭირდება, მაგრამ ამ საკითხის ბენეფიციარის ნაცვლად გადაჭრა უფრო მეტ სირთულეებს წამოჭრის. აი, წარმოიდგინეთ თქვენს უახლოეს მეგობრებს ან ოჯახის წევრებს ეკითხებით რაიმეს თქვენს შესახებ, რა მოგწონთ, რა უპირატესობები ან რა მოლიდინები გაქვთ, დარწმუნებული ვარ ისინი წარმოსახვით სცენარშიც კი ვერ პასუხობენ თქვენს მარტივ კითხვებს. აი, წარმოიდგინეთ თუ დაუსვამთ შემდეგ კითხვებს:

- რისი ჩაცმა მსურს
- როდის მსურს დასვენება
- მსურს თუ არა დაქორწინება ან განქორწინება
- რა მსურს სადილად
- დავთანხმდები თუ არა ახალ სამუშაო ადგილს
- როდის მსურს პენსიაში გასვლა
- რამდენი ფული გადავისროლე დანაზოგში

მაგრამ არის კითხვები, რომლებზეც უფრო ადვილია პასუხი, მაგალითად თანამშრომლისთვის, რომელიც თქვენს ოთახში ზის. თუ მას ვკიხავთ თქვენ დღის განმავლობაში რამდენჯერ მიირთმევთ ყავას, ის აუცილებლად უპასუხებს სწორად. ან თქვენი ოჯახის წევრისთვის, რომელიც თქვენთან ერთად ცხოვრობს. თუ ვკითხავთ რომელ საათზე იღვიძებთ, სავარაუდოდ სწორი პასუხი ექნება. რატომ? იმიტომ, რომ ეს დაკვირვების შედეგია, ამავე დროს ისეთ ქმედებაზე რომელიც ადვილი შესამჩნევია. მაგრამ ვერც თქვენი თანამშრომლი და ვერც თქვენი ოჯახის წევრი ვერ შეძლებს უპასუხოს ზევით

ჩამოთვლილ კითხვებზე თუ მას თქვენთან გულითადი საუბარი არ ჰქონია ან დიდი ხნის მეგობრობა არ აკავშირებს, და რაც მთავარია თუ თქვენ არ მოისურვებთ, რომ ის გაარკვიოთ ამ დეტალებში.

სწორედ აქ ჩნდება კითხვა, როგორ შევძლებთ ბენეფიციარის **ჭეშმარიტი ინტერესის ადვოკატობას**, თუ რთული დასადგენია რა არის მისი ჭეშმარიტი ინტერესი, მაგალითად თუ ის შშმპ-ია, რომელსაც უჭირს აზრის თავისუფლად გამოხატვა. ან როგორ მოვახერხებთ ამას ისეთ სცენარში, როცა ადვოკატი ნათლად ხედავს, რომ ბენეფიციარის სურვილი ან ქმედება მისთვისაა რისკის შემცველი ე.ი. არ ემსახურება მის ჭეშმარიტ ინტერესს? ორივე სცენარში ადვოკატმა უნდა დაიწყოს მუშაობა ბენეფიციარის დარწმუნებიდან და იმუშაოს მასთან „სიტყვის მიცემამდე“ ე.ი. მანამდე, სანამ ის არ გახდება უნარიანი გაიაზროს არსებული სიტუაცია და/ან რისკები და გამოხატოს საკუთარი პოზიცია (უილკი, 2012:24).

ადვოკატობის მასშტაბები

ადვოკატობა შეიძლება განხორციელდეს როგორც ინდივიდუალური ან ჯგუფის ინტერესების დაკმაყოფილებისათვის, ასევე ორგანიზაციული, სისტემური და საკანონმდებლო ცვლილებებისათვის. თუ პირველი კონკრეტული პრობლემის მოგვარებას ემსახურება, რაც ავტომატურად არ გამორიცხავს იდენტური პრობლემების მქონეთა პრობლემების მოგვარებასაც, ბოლო ორი უფრო მასშტაბური ცვლილებებისათვის ხორციელდება აპრიორი. მოდით, განვიხილოთ მიზეზის ადვოკატობა და ადვოკატობა საკანონმდებლო დონეზე.

მიზეზის ადვოკატობა

მოდით, ახლა მიზეზის ადვოკატობა განვიხილოთ. ეს უნდა დავიწყოთ სისტემისა და პოლიტიკის დონეზე ადვოკატობის მიმოხილვით და დავასრულოთ საკანონმდებლო დონეზე ადვოკატობით.

სისტემა რეგულირებადი ორგანიზებული საქმიანობის სფეროა, რომელშიც მოიაზრება ამავე სისტემაში მყოფ ადამიანთა და ორგანიზაციათა ზოგიერთი საქმიანობის მაკონტროლებელი ავტორიტეტისა და ძალაუფლების მქონე პირები და კონტროლს დაქვემდებარებული ორგანიზაციები და სუბიექტები. პოლიტიკა კი ზოგადი ან კონკრეტული გეგმაა, რომელსაც ორგანიზაცია ან ხელისუფლება იყენებს სამოქმედო მიმართულებად.

სოციალური ადვოკატი აქცენტს საზოგადოების წინაშე მდგარ ყველაზე მწვავე პრობლემებზე უნდა აკეთებდეს და არ უნდა შემოიფარგლებოდეს ინდივიდუალური საჭიროებების მოგვარებით. ეს კი ხშირად სისტემურ დონეზე ცვლილებების ინიცირებას მოითხოვს. ამით იზოგება დრო და ენერჯია, რადგან ის რაც პრობლემურია ერთისათვის და ამავე დროს პრობლემურია ოთხმოცდაცხრამეტისთვის ასე სოციალური ადვოკატის დამოუკიდებელი, თუნდაც გულანთებული ძალისხმევის შედეგადაც კი არ იძლევა იმის გარანტიას, რომ დამატებითი ასისათვის არ გახდება პრობლემური. ასეთ შემთხვევებში კი ძალისხმევის გაერთიანება, უფრო მობილიზებული და ანალიტიკური სამუშაოს ჩატარებაა საჭირო, თუნდაც უფრო დიდ დროს და რესურსების კონსოლიდაციას მოითხოვდეს (შატბერაშვილი, 2011).

როგორ შევცვალოთ სისტემა? შიგნიდან გარეთ, გარედან შიგნით, პრობლემის ანალიზის, ინფორმაციის მოძიებისა და ქმედებათა დაგეგმვის ელემენტების მოცვით თუ ძალაუფლების მქონეთა დარწმუნებით ცვლილების აუცილებლობაში?

ცვლილების მოხდენა შიგნიდან გარეთ ისეთი პროფესიის წარმომადგენელთათვის, მაგალითად როგორცაა სოციალური მუშაობა – პროფესია, რომლის დიდი ნაწილი სოციალურ ადვოკატობას უნდა ეთმობოდეს, უამრავ გაურკვევლობას უკავშირდება, მათ შორის სამსახურის დაკარგვის რისკს, რაც დღევანდელი უმუშევრობის ფონზე კიდევ უფრო რეალისტური და საფრთხილო რისკია. არსებობს ასევე დაწინაურების შანსის დაკარგვის შიში. სოციალური მუშაკებისათვის, რომლებსაც აქვთ ამბიცია მეტი აღიარება მოიპოვონ, მეტი ანაზღაურება მიიღონ, შიდა ადვოკატობის საფასური დრამატულად იზრდება, რადგან საფრთხის ქვეშ ექცევა მათი სტატუსის, უსაფრთხოებისა და ზემოთ მობილობის საკითხი. განსაკუთრებით კი ისეთ შემთხვევაში, როდესაც მათი მოთხოვნები შეუსაბამოა ორგანიზაციის მოთხოვნებთან.

ამავე დროს მომსახურების მიმღების სახელით საუბარი მოითხოვს იმის გათვალისწინებასაც თუ რა რესურსი არსებობს ორგანიზაციაში ამ მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად. თუ სოციალური კეთილდღეობისათვის სახელმწიფო ხარჯების შემცირების პოლიტიკა ტარდება ქვეყანაში, ამ ფონზე სულ უფრო მნელი ხდება ადმინისტრაციული წინაღობების გადალახვა. ხოლო თუ საპირისპირო სიტუაციაა, სოციალურმა ადვოკატმა საუკეთესო მომენტი უნდა განსაზღვროს და ამ მომენტის სარგებლობის შანსი არ უნდა გაუშვას.

ბენეფიციარის ინტერესების დაცვის ხერხები შიგნიდან გარეთ ადვოკატობისათვის

პატი (პატი 1974 შატბერაშვილთან 2011) გვთავაზობს რამდენიმე ხერხს, რაც სოციალურ მუშაკს დამჭირავებლების წინაშე ბენეფიციარის ინტერესების დაცვისას გამოადგება:

1. მას უნდა შეეძლოს პრობლემის ირგვლივ საკუთარი ცოდნის გამომჟღავნება. ეს მას საშუალებას აძლევს მას მოუსმინონ და მის მიერ შეთავაზებული გამოსავალი ყურად იღონ;
2. მას უნდა შეეძლოს მისი არგუმენტების დამჭირავებელი სააგენტოს ინტერესებთან შესაბამისობაში წარმოდგენა. თუ ორგანიზაციის მისიაა სამიზნე ჯგუფების ინტერესების დაცვა, მაშინ სოციალურ მუშაკზეა დამოკიდებული რამდენად ნათლად წარმოადგენს და დაასაბუთებს ბენეფიციარის ამ კონკრეტული პრობლემის მოგვარების ორგანიზაციულ მისიასთან შესაბამისობას;
3. იგი უნდა დაეხმაროს დამჭირავებელს „ერთობლივი“ ორიენტაციის ჩამოყალიბებაში. მათ მართებთ შეახსენონ დამჭირავებლებს, რომ ისინი უნდა გეგმავდნენ და ახორციელებდნენ *ხალხთან ერთად* და არა *ხალხისთვის*;
4. მან უნდა გაანათლოს ამ კონკრეტული საკითხის ირგვლივ კოლეგები, რომლებიც ამავე უწყებაში მუშაობენ, რათა ერთობლივად ჩამოყალიბდნენ დამჭირავებლისათვის პრობლემის მოგვარების შეთავაზების გეგმაზე;
5. ადვოკატობის ხარჯთ–ეფექტიანობა კარგი დამარწმუნებელი არგუმენტია მოთხოვნის დაკმაყოფილებისათვის;
6. ადვოკატობის სტრუქტურა უნდა ასახავდეს სააგენტოს ყველა უწყების კონტრიბუციის დონეს.

ბევრი სააგენტო ცვლილების მოთხოვნისადმი ლოიალური ხდება მხოლოდ მაშინ, როდესაც იძულებულია ან როდესაც მისი იგნორირება აღარ ხერხდება. ზოგადად ხშირია შემთხვევები, როდესაც ცვლილების მცდელობა წინააღმდეგობას აწყდება სტატუს კვოს დარღვევის შიშით. ბევრ სააგენტოში პრობლემას ის ქმნის, რომ სოციალური მუშაობის პრაქტიკა განსაზღვრულია მმართველი რგოლის მიერ, რომელშიც იშვიათად თუ არის წარმოდგენილი სოციალური მუშაკი. ჯეფი (1978) თვლის, რომ მენეჯერული რგოლის პრაქტიკაზე ზეგავლენა მდორე პრაქტიკის სინდრომის რაციონალიზაციას იწვევს.

ალბერტი (ალბერტი 1983 შატბერამვილთან 2011) გვთავაზობს ორგანიზაციაში დანერგილი წესებისა და რეგულაციების შესაცვლელად ფაქტების მოძიებისა და დაზუსტებისთვის კითხვებს:

- არსებობს თუ არა რაიმე საკანონმდებლო აქტი, რომელიც მოცემულ საკითხთან დაკავშირებული ცვლილებების გატარებისათვის სააგენტოს უფლებამოსილებას ანიჭებს?
- სააგენტოს შიდა რეგულაციები შესაბამისობაშია იმ საკანონმდებლო აქტთან, რომლითაც სააგენტო ოპერირებს?
- ადვოკატთა მიერ ინტერპრეტირებული რეგულაცია შესაბამისობაშია იმ საკანონმდებლო აქტთან, რომლითაც სააგენტო ოპერირებს?

გარედან შიგნით ადვოკატობას არ ახლავს ის რისკები, რაც შიგნიდან გარეთ ადვოკატობას, მაგალითად, თანამშრომლებთან ან ზემდგომებთან ურთიერთობაში წარმოქმნილი უხერხულობები, რისკი სამუშაოს დაკარვისა ან ზემო მობილობისა. ის

ადვოკატს მეტ თავისუფლებას ანიჭებს. თუმცა, შესაძლოა ადვოკატს, რომელიც სისტემურ ცვლილებას ამ სისტემის გარედან ცდილობს ქმედებათა გონივრულად დაგეგმვის ნაკლები შანსი ჰქონდეს, რადგან არ აქვს სისტემის შიდა დინებების შესახებ დეტალური ინფორმაცია.

ადვოკატობა საკანონმდებლო დონეზე

ახლა მოდით განვიხილოთ რას გულისხმობს **ადვოკატობა საკანონმდებლო დონეზე**. საკანონმდებლო დონეზე ადვოკატობა გულისხმობს სოციალური პრობლემების მოგვარებისათვის სამართლებრივი მექანიზმის შექმნას. დახვეწილი კანონმდებლობა ეფექტიანი აღსრულების მექანიზმით პრობლემების მოგვარების წინაპირობაა.

საკანონმდებლო დონეზე ადვოკატობისათვის აუცილებელია: კოალიციის შექმნა და მოლაპარაკებების წარმოება და კომპრომისი შეთანხმების მისაღწევად საკანონმდებლო განაცხადებსა და კანონპროექტებზე. არსებობს კანონპროექტის კანონად გადაქცევის სხვადასხვა, როგორც ხელისშემშლელი, ასევე ხელისშემწყობი ფაქტორი (შატბერაშვილი, 2007).

ხელის შემშლელი ფაქტორებია:

- დიდი ფისკალური ცვლილებები: კანონპროექტს დასჭირდება მნიშვნელოვანი ფულადი რესურსების გამოყოფა;
- დიდი სოციალური ცვლილებები: ბევრი ხალხი, ორგანიზაციები და პროგრამები დაზარალებიან. მომსახურებების მიწოდების სისტემა საგრძნობლად შეიცვლება და ბენეფიციართა რიცხვი კი საგრძნობლად გაიზრდება.
- არაპოპულარული შინაარსი: კანონპროექტი ეხება იმ ადამიანთა ჯგუფებს, რომლებიც მიიჩნევიან უვარგის, კორუმპირებულ ან სტიგმატიზირებულ ადამიანებად.

ხელის შემწყობი ფაქტორებია:

- მცირე ფისკალური ცვლილებები: განხორციელების ღირებულება დაბალია ან საერთოდ არ არსებობს.
- უმნიშვნელო ან არარსებული სოციალური ცვლილებები: შემოთავაზებული ცვლილებები მოითხოვს მინიმალურ შესწორებებს არსებულ რეგულაციებში.
- პოპულარული შინაარსი: საზოგადოება სიმპათიითაა განწყობილი ამ კანონის ბენეფიციართა მიმართ.

საჭიროა გავითვალისწინოთ კანონმდებელთა პირადი ინტერესები. წარმოდგენილ კანონპროექტს ან ინიციატივას მათთვის ან პირადი სარგებელი უნდა მოჰქონდეს ან აქტუალური იყოს სხვადასხვა მოსაზრებით: პოლიტიკური ან სოციალური მოტივით, ან მათთვის პოპულარობის მომტანი უნდა იყოს. მეტი ფულის მოთხოვნა, მეტი ძალაუფლების ან სოციალურ ადვოკატთა სამუშაო სტატუსის განმტკიცება არ არის

კანონმდებელთათვის საინტერესო მოტივაცია. კანონმდებელს უნდა ამოძრავებდეს არა მარტო კანონპროექტის გატანის ჟინი, არამედ ამ განაცხადის სხვა კანონმდებელთათვის “მიყიდვის” მოტივაცია.

საკანონმდებლო ადვოკატობაში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ფაქტების მიწოდებას. ფაქტები პოლიტიკის შექმნის პროცესის მამოძრავებელი ძალაა. საკანონმდებლო ადვოკატობაში ორი ტიპის ფაქტია გამოსადეგი:

- ფაქტები, რომლებიც თვით პრობლემას განსაზღვრავენ, და
- ფაქტები, რომლებიც იძლევიან ინფორმაციას, იმ ხალხზე, ვინც ამ პრობლემით დაზარალდა ან იმ ხალხზე, ვისაც აქვს ზეგავლენა მათ გადაჭრაზე.

აუცილებელია ბენეფიციარის ან ბენეფიციართა ჯგუფის საჭიროებების რაც შეიძლება ზუსტად და ზედმიწევნით აღწერა. პრობლემა უნდა შეფასდეს, დასაბუთდეს, გაანალიზდეს, გამოიკვლიოს გულდასმით, აღიწეროს მისი ისტორიული განვითარება და მასშტაბები, ზეგავლენა კლიენტებზე, ზეგავლენა საზოგადოებაზე და თემზე. ადვოკატები უნდა იცნობდნენ არსებულ კანონმდებლობას და აანალიზებდნენ მათ ნაკლსა და დადებით მხარეებს. სოციალურ ადვოკატს უნდა შეეძლოს დასაბუთებულად წარმოადგინოს განაცხადის უპირატესობა არსებულ, მოქმედ კანონებზე.

კანონპროექტს უფრო მეტად დამაჯერებელს ხდის და მის წარმატებას დიდწილად განაპირობებს პირადი თავდადება. ამიტომ, რაც უფრო მეტი დასაცავი ჯგუფის წარმომადგენელია ჩართული სამუშაო ჯგუფში, მით უფრო დამაჯერებელია ცვლილების მოთხოვნა. ეს კი გარკვეულწილად ცვლილებას რეალისტურადაც აქცევს.

ადვოკატმა კანონმდებელს დეტალური ფისკალური პროგნოზი უნდა წარუდგინოს. კანონმდებლებმა ზუსტად უნდა იცოდნენ რა ხარჯებთანაა დაკავშირებული კანონპროექტის განხორციელება, რამდენია საწყისი ღირებულება, ღირებულება ერთი წლის შემდეგ, მიმდინარე ხარჯები, საჭირო აღჭურვილობა. ასევე დაანგარიშებული უნდა იყოს რა იქნება ღირებულება თუ კანონპროექტი ვერ გავა.

გვახსოვდეს, კანონმდებლები უპირატესობას ისეთ პოლიტიკას ანიჭებენ, რომლის გატარების მცდელობაც იყო წარსულში. ასეთი კანონპროექტების მიღების საჭიროება უფრო ადვილი დასამტკიცებელია, ვიდრე სულ ახალი ინიციატივისა (შატბერაშვილი 2011).

ადვოკატობის ფუნქცია სოციალურ მუშაობაში

სოციალური ადვოკატობის განხორციელება სხვადასხვა პროფესიის ადამიანებს შეუძლიათ. ზოგიერთი მათგანისათვის ეს არჩევანია, თუმცა ზოგიერთებისთვის პროფესიული მოვალეობაა. სწორედ მოვალეობაა ადვოკატობა სოციალური მუშაკებისათვის. ეს მოვალეობა სოციალურმა მუშაკებმა ისტორიულად იკისრეს და წარმატებითაც ახორციელებდნენ მას, განსაკუთრებით კი წინა საუკუნის დასაწყისში. სოციალური მუშაკები აქტიურად იბრძოდნენ ქალთა საარჩევნო უფლებებისათვის, ქალთა ქონების ფლობის უფლებისათვის, თანაბარი ხელფასებისათვის. პაციფისტთა მოძრაობაც, რასაც დეაწლომოსილი სოციალური მუშაკები ახორციელებდნენ, გარკვეულწილად ხომ უფლება დაცვითი ხასიათის მატარებელია.

სოციალურ მუშაკთა ეთიკის კოდექსის მიხედვით კი, ადვოკატობა არის ამ პროფესიის წარმომადგენელთა ძირითადი პროფესიული ვალდებულება. საქართველოს სოციალურ მუშაკთა ასოციაციის განმარტებით კი:

სოციალური მუშაობის ძირითად მისიას წარმოადგენს ადამიანთა კეთილდღეობის ამაღლება და მოსახლეობის ძირითადი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება, ამასთან განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია სოციალურად დაუცველი ფენების კეთილდღეობაზე ზრუნვა.

შნაიდერისა და ლესტერის (2001) მიხედვით, ადვოკატობა სოციალურ მუშაობაში არის მომსახურების მიმღების (მიმღებების) ან მიზნულების ექსკლუზიური და ერთობლივი წარდგენა ფორუმზე, უსამართლო და უპასუხისმგებლო სისტემაში გადაწყვეტილების მიღების პროცესზე სისტემატიური ზემოქმედების მოხდენის მიზნით.

რადგან სოციალური მუშაობის მისიას წარმოადგენს არა მხოლოდ ადამიანზე ზრუნვა, არამედ ადამიანზე და მის სოციალურ გარემოზე, ლითზერფელნერი და პეტრი ერთმნიშვნელოვნად აცხადებენ, რომ „სოციალური სამუშაოს პროფესია მიიჩნევა ბენეფიციარის ადვოკატობას ეთიკურ პასუხისმგებლობად და სოციალური მუშაკის ძირითად ფუნქციად“ (ლითზერფელნერი და პეტრი 1997 შატბერაშვილთან 2010). ფრედოლინო და კოლეგები (ფრედოლინო და კოლეგები 2004 უილკთან 2012) სოციალურ მუშაკს, როგორც სოციალურ ადვოკატს შემდეგ როლს ანიჭებენ: ბენეფიტების მიღებაში დახმარება, მოწყვლადი ადამიანების დახმარება, ფუნქციონირების გამაძლიერებელი მხარდაჭერის აღმოჩენა, იდენტობისა და კონტროლის განცდის გაძლიერება.

ადვოკატობის პროცესი

ადვოკატობის პროცესი შედგება რამდენიმე კომპონენტსაგან: პრობლემის ანალიზი, მოკვლევა, ინფორმაციის მოძიება და ქმედების დაგეგმვა, წარდგენა და მოლაპარაკება და მდგომარეობის გაუმჯობესებისათვის ქმედების ფორმულირება ფორმალურ დონეზე (ბეითმენი და ბრანდონი 2001 უილკთან 2012). პროცესის ყველა ეტაპზე აუცილებელია რეფლექსური ინსტრუმენტის იდენტიფიკაცია, სუპერვიზია, ექსპერტთა რჩევები, თანასწორთა მხარდაჭერა, გადამისამართება სპეციალისტთა მომსახურებებთან და შეფასება.

პრობლემის ანალიზისას ადვოკატი სამი ძირითადი ასპექტზეა ფოკუსირებული:

1. ინტერესდება პრობლემის რაგვარობითა და მასშტაბით. აქვს საკმარისი ცოდნა ამ საკითხის მოგვარებისათვის, რამდენად შეძლო მომსახურების მიმღებმა პრობლემაზე მუშაობა ამ მომენტამდე?
2. მუშაობს მომსახურების მიმღებთან ურთიერთობის დამყარებაზე. მისი მთავარი ამოცანაა მომსახურების მიმღებისეული ხედვას გაეცნოს.
3. ორიენტირებულია მომსახურების მიმღების ძლიერ მხარეებზე, მისი წარმატების დადებით გამოცდილებაზე, ეცნობა რა მხარდამჭერთა ქსელი ყავს მომსახურების მიმღებს, რათა გაიაზროს პოტენციურ თანამებრძოლთა შესაძლებლობები.

მოკვლევის, ინფორმაციის მოძიებისა და ქმედების დაგეგმვა როლების გადანაწილებასთანაა დაკავშირებული. ადვოკატი მომსახურების მიმღებთან ერთად იაზრებს რომელი ამოცანის შესრულებისას უფრო ეფექტიანია მომსახურების მიმღები და რომელი ამოცანა განახორციელოს თავად. ქმედების დაგეგმვის პროცესი სამი კომპონენტისაგან შედგება: მიზანი, სტრატეგია და ტაქტიკა. ქმედება საჭირო კონტაქტების დამყარებასა და სამუშაოს შესრულებას გულისხმობს. მოგეხსენებათ, რომ ყველა ცვლილება ადამიანების საშუალებით ხორციელდება, ამიტომ პრობლემის გადაჭრა დიდწილადაა დამოკიდებული იმაზე თუ ვის ვიცნობთ. უნდა შევეცადოთ ვიყოთ კოლეგიალური და მეგობრული და შევქმნათ რესიპროკალური გარემო – დამეხმარები დაგეხმარები.

გვახსოვდეს, რომ სამოქმედო გეგმა, პარტნიორები და სამოქმედო დრო წინასწარ განსაზღვრული უნდა გვქონდეს. ბენეფიციარი უნდა ჩავრთოთ დაგეგმვის პროცესშიც, განსაკუთრებით ისეთ შემთხვევებში თუ მისი გამოცდილება პრობლემასთან მიმართებით მეტად ინდივიდუალურია, ჩვენ კი ამის გამოცდილება საერთოდ არ გვაქვს, მაგალითად, თუ ეთნიკური უმცირესობების წარმომადგენელთა სამსახურში ვართ და თავად უმრავლესობას წარმოვადგენთ, ან მაგნე ნივთიერებებზე დამოკიდებულ პირთა დაცვას ვახორციელებთ და თავად არასოდეს ვყოფილვართ მომხმარებელი, ან ისეთ შუამუშაობა პრობლემების მოგვარებაზე ვმუშაობთ, რომელიც ჩვენთვის უცხოა. ამიტომ, აუცილებელია გავუზიაროთ გეგმა კოლეგებს, ეს გეგმის დახვეწაში დაგვეხმარება (შატბერაშვილი 2011). გარდა ამისა, აუცილებელია გვქონდეს

ალტერნატიული გეგმაც არასოდეს იცი ზუსტად როგორ წარიმართება პროცესი, რაგინდ კარგადაც არ უნდა იყოს ის დაგეგმილი.

ადვოკატმა უნდა იცოდეს, რომ უკუკავშირის მიწოდება ცალმხრივი პროცესი არ არის და მისი მოვალეობა არ არის პროცესის შესახებ მომსახურების მიმღების მხოლოდ ინფორმირება, მისგან დასტურის მიღება და მოქმედების გაგრძელება. ასევე აუცილებელია, მან მოისმინოს მომსახურების მიმღებს უკუკავშირი და ერთად დაგეგმონ მომდევნო ქმედებები.

შემთხვევის წარდგენისა და მოლაპარაკების ეტაპზე კი მნიშვნელოვანია შეთანხმება იმაზე, თუ ვინ წარადგენს შემთხვევას და ვინ აწარმოებს მოლაპარაკებებს. რასაკვირველია, იდეალურ შემთხვევაში მომსახურების მიმღები არის მომზადებული საკუთარი ხმა გააჟღეროს გადაწყვეტილების მიმღების წინაშე, მაგრამ თუ ადვოკატიც და მომსახურების მიმღებიც ჩათვლიან, რომ ამ ეტაპზე ის ამისათვის მზად არ არის, არც მისი მომზადების დროა დარჩენილი, შესაძლოა ამ პროცესს ორივე ერთად ან მხოლოდ ადვოკატი გაუძღვეს. მაგრამ დაუშვებელია, რომ ადვოკატმა ინიციატივა ჩამოართვას მომსახურების მიმღებს, როდესაც იგი გაართმევდა თავს პროცესის გაძღვლას. რადგან ადვოკატს მუდამ უნდა ახსოვდეს მისი მთავარი მისია – გააძლიეროს მომსახურების მიმღები.

რას ნიშნავს მომსახურების მიმღების გაძლიერება? ამაზე საუბრისას აუცილებელია დავფიქრდეთ განსხვავებაზე *სტრუქტურულსა და ფსიქოლოგიურ* გაძლიერებას შორის. *სტრუქტურული* გაძლიერება ნიშნავს მატერიალურ ბენეფიტებზე ხელმისაწვდომობისადმი ბარიერების გაუქმებას, *ფსიქოლოგიური* გაძლიერება კი მომსახურების მიმღების ფსიქოლოგიურ მდგომარეობას ცვლის, მისი თვითდაჯერებისა და თვითშეფასების ამაღლებას ემსახურება. როგორც ვხედავთ მომსახურების მიმღების გაძლიერება ადვოკატობის უმთავრესი პრინციპია. როგორ დავაკავშიროთ წარმოდგენილი *ადვოკატობის პროცესი* გაძლიერების პრინციპებთან? არსებობს ამის რამდენიმე გზა.

გაძლიერება და ადვოკატობის პროცესი				
	პრობლემის ანალიზი	ინფორმაციის მოძიება და მოქმედებათა დაგეგმვა	შემთხვევის წარდგენა და მოლაპარაკება	ჩარევის განხორციელება
თვითდაჯერებისა და უნარების განვითარება	ძლიერ მხარეებზე ორიენტირება	მიღწეული შედეგის შეფასება&აღიარება	უნარების განვითარება, მომზადება, ასერტულობა	ჯგუფებთან მუშაობა, უნარების განვითარება & ცოდნის გადაცემა
მხარდამჭერთა ქსელთან დაკავშირება	გარე მხარდაჭერის სისტემების იდენტიფიცირება	თვით-დახმარების, თანასწორთა დახმარების მოძიება	თანასწორთა დახმარებით გააქტიურება, „ხმის ამოდება“	თანასწორთა დახმარების შეთავაზება სხვებისათვის

უფრო ფართო კონტექსტში ჩაბმა	პრობლემის უფრო ფართო სოციალური კონტექსტის შესწავლა	მხარდამჭერთა ჯგუფებთან და შემთხვევის ადვოკატებთან გაერთიანება	შემთხვევის ფართო კონტექსტში განხილვა&სხვა შემთხვევებთან დაკავშირება	აქტიური კამპანიის დაგეგმვა
პასიურიდან აქტიური როლის მორგება	საერთო ამოცანების იდენტიფიცირება	საერთო ამოცანების & კონსულტაციების მიღება	„ხმის ამოდებაზე“ და არა „შენს მაგივრად“ საუბარზე ფოკუსირება	ბენეფიციართა მიერ მართულ ადვოკატობის მომსახურებებში ჩართვა
<p>სულ უფრო და უფრო იზრდება მონაწილეობა და კონტროლი</p> 				

თუ წარმოდგენილ ცხრილს გადავხედავთ, დავინახავთ, რომ მომსახურების მიმღების ფსიქოლოგიური გაძლიერება – მისი თვითდაჯერებისა და უნარების განვითარება პრობლემის ანალიზის ეტაპზე იწყება და მთელი ადვოკატობის პროცესში პროგრესირებს. საჭიროა მუდმივად ვაკვირდებოდეთ და ვზომავდეთ მომსახურების მიმღების მიერ მიღწეულ პროგრესს. რაც შეეხება შემთხვევის წარდგენისა და მოლაპარაკების ეტაპს აქ დიდი მნიშვნელობა აქვს თვითგამოხატვის უნარს (რასაც დეტალურად ქვევით განვიხილავთ).

მხარდამჭერთა ქსელთან დაკავშირება შესაძლოა მოხდეს ფორმალობის დაცვის სხვადასხვა ხარისხით. შესაძლოა იყოს არაფორმალურიც. ფართო ქსელთან დაკავშირებით მომსახურების მიმღებები უკეთ იაზრებენ საკუთარ შესაძლებლობებს და აფასებენ საკუთარ ძალებს, და იმასაც თუ რამდენად ზემოქმედებს მათი ძალაუფლების შესუსტებაზე სოციალური სტრუქტურა. ამიტომ, ადვოკატის უმთავრესი მოვალეობაა, ხელი შეუწყოს მომსახურების მიმღების მხარდამჭერთა ქსელთან დაკავშირებას და მათი ურთიერთობის ფორმირებასა და გაძლიერებას, როგორც თვითადვოკატობის, ასევე თანასწორთა ადვოკატობის მხარდამჭერი მექანიზმის ამუშავებას.

უფრო ფართო კონტექსტში ჩაბმა კოლექტიურ ლობირებას გულისხმობს ცვლილებისთვის და ადვოკატობის განხორციელებაში სხვების დახმარებას. ადვოკატობის წარუმატებლობის მიზეზი ხშირად ის არის, რომ საკუთარი პრობლემის სოციალურ პრობლემათა ერთიან ჭრილში გააზრება არ ხდება ინდივიდის ან ჯგუფის მიერ. განურჩევლად იმისა, შემთხვევის ადვოკატობას ვეწევით, ჯგუფის თუ მიზეზის ადვოკატობას, აუცილებელია საკითხის განხილვა ფართო კონტექსტში პროცესის ყველა ეტაპზე. მაგალითად, მომსახურების მიმღებნი ხშირად არიან დისკრიმინაციისა და ჩაგვრის მსხვერპლნი მომსახურების ნებისმიერ სფეროში და ეტაპზე, რაც უმწიობის ფსიქოლოგიურ შეგრძნებას აღვივებს მათში. რა უფრო ეფექტიანი იქნება ადვოკატმა და/ან საადვოკატო ჯგუფებმა ერთეულთა პრობლემის მოგვარებაზე იზრუნონ მათი ფსიქოლოგიური და

სოციალური პრობლემების ინდივიდუალიზაციის გზით, თუ მსგავსი პრობლემის მქონეთა გაერთიანებით პრობლემის უფრო ფართო კონტექსტში განთავსებით სტრუქტურული ცვლილებებისათვის ბრძოლისათვის დაირაზმონ? რასაკვირველია, მეორე უფრო ეფექტიანი გალაშქრებაა და უფრო მასშტაბური ცვლილებების მოხდენის შანსის მქონეც.

პასიურიდან აქტიურ როლის მორგება ნიშნავს მომსახურების მიმღების მიერ ადვოკატობის პროცესზე კონტროლის საკუთარ ხელში აღებას და საკითხის თავად წარდგენას, ნაცვლად იმისა, რომ სხვამ წარადგინოს პრობლემა. რადგან სოციალური ადვოკატობის მიზანი მომსახურების მიმღებთან პარტნიორობიდან დამოუკიდებლობამდე გზაა „დამოუკიდებელი ინიციატივების მხარდაჭერა“ ადვოკატის უმთავრესი მოვალეობაა (უილკოქსი 1994 უილკოქსი 2012:99).

სოციალური ადვოკატობის წარმატების განმაპირობებელი ფაქტორები

ადვოკატობის წარმატებას რამდენიმე ფაქტორი განაპირობებს, მათ შორის ზოგიერთი დიდწილად. ასეთი ფაქტორებია: **გუნდური და კოორდინირებული მუშაობა, რომლის სათავეშიც ძლიერი ლიდერია, თვითგამოხატვის კარგი უნარი.**

გუნდური მუშაობა

ადვოკატობის ისტორიის მანძილზე იშვიათად თუ შევხვდებით ინდივიდუალური ადვოკატობის წარმატებულ შემთხვევებს, როდესაც ინდივიდმა შესძლო საზოგადოების ყურადღების მიპყრობა და ძალაუფლების მქონეთა დარწმუნება ცვლილების აუცილებლობაში. ადვოკატობა, განსაკუთრებით თუ ეს მარგინალურ ჯგუფებს ეხება, გუნდური უნდა იყოს. ადვოკატთა ჯგუფების სხვადასხვა ტიპები არსებობს:

- მიზნობრივი ჯგუფები;
- სავაჭრო ასოციაციები;
- პროფესიული ასოციაციები;
- კავშირები;
- საზოგადოებრივი ორგანიზაციები;
- რელიგიური და ეთნიკური ორგანიზაციები;
- გენდერულ საკითხებზე ორიენტირებული ორგანიზაციები;
- კოალიციები;
- მრჩეველთა საბჭოები.

ახალი ჯგუფის შექმნამდე დანიშნეთ საინფორმაციო შეხვედრა, რომელიც მოემსახურება საერთო ინტერესების გამოკვეთასა და საერთო პოზიციების დაფიქსირებას, რასაც ურთიერთთანხმებული სტრუქტურის განვითარება და სამოქმედო გეგმის შექმნა მოჰყვება. ადვოკატისათვის აუცილებელია გააფართოოს თავის მხარდამჭერთა წრე. რაც უფრო მეტი ადამიანი უჭერს მხარს ახალ ინიციატივას და რაც უფრო მეტია მათ შორის გავლენიანი პირი, მით უფრო იზრდება საკითხის წარმატებით მოგვარების შანსი. ამიტომ, კოალიციის შექმნა გამარჯვების ერთ-ერთი წინაპირობაა.

კოალიციის ორი სახეობა არსებობს: დროებითი, ერთჯერადი კოალიცია და ფორმალური, მუდმივმოქმედი კოალიცია. რა სახის კოალიცია წაადგება საკითხის წარმატებით გადაწყვეტას ამ საკითხის აქტუალობის, სიმწვავისა და მოცვის მიხედვით განისაზღვრება. მნიშვნელოვანია იმის გააზრებაც თუ რამდენად აერთიანებს ეს საკითხი კოალიციის წევრებს – ამჟამად თუ მუდამ. კონკრეტული პრობლემის მოგვარებისთვის ბრძოლა შესაძლოა კოალიციის ზოგიერთი წევრისათვის ამ ეტაპზე იყოს მომგებიანი და აქტუალური, სხვებისათვის კი ეს პროფესიული ვალდებულებაა და დროში არ ხუნდება მისი წარმატებით გადაჭრისაკენ მიმართული ბრძოლის ჟინი.

გვახსოვდეს, რომ მიუხედავად იმისა, ემთხვევა თუ არა კოალიციის წევრთა დამოკიდებულება და თავდადების ხარისხი მოცემული საკითხის მოგვარებისადმი არ არის ყოველთვის მნიშვნელოვანი. რადგან ამ ეტაპზე ეს თავდადება არსებობს ე.ი. ამ ეტაპზე ეს ერთობაც უფრო მეტი წარმატების მომტანია ვიდრე დამოუკიდებელი ბრძოლა (შატბერაშვილი 2011).

რასაკვირველია, წარმატების მისაღწევად აუცილებელია ჯგუფები და/ან ორგანიზაციები ჩამოყალიბდნენ როგორც იდეოლოგიურ საკითხებზე, ასევე პრაქტიკულზე. პირველი განაპირობებს როგორ არჩევანს აკეთებს ორგანიზაცია: პოლიტიკური ცვლილებებისთვის იბრძვის თუ მცირე პროგრამებისათვის. მაგალითად, შშმპ–თა ინტერესების დაცვისას კლიმატის მომზადებას ისახავს მიზნად საზოგადოებაში შშმპ–თა ინტეგრაციისათვის თუ კონკრეტული ინდივიდების პრობლემების მოგვარებას. სვლა პრაქტიკულიდან იდეოლოგიური ადვოკატობისაკენ პროცესის პოლიტიზირებას ნიშნავს. პრაქტიკული საკითხები (წევრობა, რესურსები) კი დიდწილად განსაზღვრავს იდეოლოგიური მიზნის მიღწევას. ლისაკისა და კაუფერტის აზრით (ლისაკისა და კაუფერტი 1999 მაკკოლთან და ბოისთან 2003), შშმპ–თა ადვოკატობის შემატორმუშებელი ფაქტორებია კონკურენცია შშმ ჯგუფებს შორის და შშმ და პროფესიულ ჯგუფებს შორის. ტოდი და კოლეგები კი (ტოდი და კოლეგები 2000 მაკკოლთან და ბოისთან 2003), შშმ ჯგუფების ადვოკატობის შემატორმუშებელ ფაქტორად სტრატეგიულ დაგეგმარებაში ცოდნის სიმწირეს, საბოლოო მიზანზე ბუნდოვან ხედვას და შშმ საკითხების ფართო სოციალურ კონტექსტში განთავსების უუნარობას მიიჩნევენ.

ბოისის აზრით (ბოისი 1998 მაკკოლთან და ბოისთან 2003) შშმპ–თვის წარმატებული ადვოკატობის განმაპირობებელი ფაქტორებია: ექსპერტიზა და გამოცდილება

ადვოკატობაში; ორგანიზაციული სტრუქტურა, რომელიც რესურსების ეფექტიან გამოყოფას და კოორდინაციას უზრუნველყოფს; განმასხვავებელი და ცნობადი ორგანიზაციული იდენტობა; საკმარისად ავტონომიური მმართველობა, უნარი იმოქმედოს დროულად და მოქნილად.

ლიდერული უნარ-ჩვევები

წარმატების მისაღწევად ასევე მნიშვნელოვანია სოციალური ადვოკატი **ძლიერი ლიდერული უნარ-ჩვევებით გამოირჩეოდეს**. მას უნდა შეეძლოს არა მარტო მოკვლევა და კრიტიკული ანალიზი, არამედ სამუშაოს დელეგირება და დიდი ამოცანის პატარა-პატარა კომპონენტებად დაყოფა, რათა პროცესი უფრო ადვილი სამართავი იყოს. ადვოკატობა არის ქმედება და არა მხოლოდ საუბარი, თუმცა ადვოკატობის ჯგუფში უნდა იყვნენ ორატორული ნიჭის მქონე ადამიანებიც. მოდით ამ საკითხს ჩავუღრმავდეთ.

თვითგამოხატვის უნარ-ჩვევები

ადვოკატობა მოითხოვს უამრავ შეხვედრებს, საჯარო დისკუსიებსა და გამოსვლებს. ამიტომ მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ იმ საკითხის ზედმიწევნით ცოდნა, რაზეც უნდა ვისაუბროთ, არამედ იმის ცოდნაც როგორ უნდა წარვადგინოთ ის, რომ უფრო მისაღები და საინტერესო ვიყოთ მსმენელისათვის. რადგან დროს ვხარჯავთ შეხვედრაზე ე.ი. მონაწილეთა მომხრეებად ჩამოყალიბება ან სულ მცირე მათი ინფორმირება გვსურს საკითხის შესახებ. ამიტომაც, მოდით **პრეზენტაციის ტექნიკებს** გავეცნოთ.

ნებისმიერი პრეზენტაციის მიზანს აუდიტორიის დარწმუნება და მოტივაცია წარმოადგენს იმ საკითხის სასარგებლოდ, რასაც ვლობირებთ. საკუთარი თავისა და სათქმელის ჯეროვნად წარდგენის გარეშე კი ჩვენი გრძნობების, დამოკიდებულებებისა და შეხედულებების გადაცემა მსმენელისათვის ძნელია. პრეზენტაციაზე მუშაობა შემდეგ ფაზებს მოიცავს: მომზადება, წარმართვა, შედეგების დამუშავება. პრეზენტაციის შინაარსი კი მოიცავს:

- შესავალს;
- ძირითად ნაწილს;
- დასასრულს.

პრეზენტაცია მისაღმებით უნდა დავიწყოთ. მისაღმების შემდეგ, შესავალ ნაწილში მსმენელს უნდა გავაცნოთ პრეზენტაციის მიზეზები, თემატიკა და მიზანი. ასევე, აუცილებელია მსმენელს მოვახსენოთ პრეზენტაციის მიმდინარეობის გეგმა. ეს მათ არა მარტო ინფორმირებულ და მომზადებულ მსმენელებად აქცევს, არამედ მათ მიერ ჩვენი პრეზენტაციისათვის დახარჯული დროის გამო მათ მიმართ ჩვენს ანგარიშვალდებულებას

გამოხატავს. მათ უნდა იცოდნენ როგორ არის დაგეგმილი ის დრო, რაც მათ ჩვენ დაგვითმეს.

ალბათ თავადაც გამოგიცდიათ, რომ რაგინდ საინტერესო თემაც არ უნდა იყოს მხოლოდ პასიური მსმენელის როლში ყოფნა დიდი ხნით ძნელია და აღქმის ხარისხსაც ამცირებს. ამიტომ კარგი პრეზენტატორი პრეზენტაციის დასაწყისშივე მონაწილეების მოტივირებას ცდილობს თემის ირგვლივ. ამის მიღწევა კი შესაძლებელია კითხვების დასმით, ინტერესის გაჩენით, პირადი სარგებლის აღნიშვნით, პროვოცირებით.

ამის შემდეგ გადავდივართ პრეზენტაციის ძირითად ნაწილზე. ეს ყველაზე მნიშვნელოვანი ნაწილია. ამ დროს მსმენელთათვის თემის სისტემატურად გადაცემა ხორციელდება. ამ ნაწილის დასასრულს აუცილებელია ძირითადი საკითხების დაჯამება.

დასასრულსაც დიდი მნიშვნელობა აქვს, რადგან ის ყველაზე უფრო შთამბეჭდავია. თუ დასაწყისში თქვენ მსმენელის ყურადღების მოპოვების მიზნით მათ „განაწყენებას“ ერიდებოდით, დასასრულს შეგიძლიათ „გააზრაზოთ“ კიდევ ისინი. ამ დაპირისპირების შედეგად კი მათ მიანდოთ დასკვნების გაკეთება. თუ „მომხრეთა“ წინაშე წარადგენთ თემას, მაშინ რაც შეიძლება ანალიტიკური პრეზენტაცია უნდა იყოს, რადგან მსმენელის „მომხრეებად“ გარდაქმნაზე დროის დაკარგვა აღარ არის საჭირო. ეს დრო შეგიძლიათ საკითხში ჩაღრმავებას დაუთმოთ.

პრეზენტაციის წარმართვისას დიდი მნიშვნელობა აქვს თქვენს გარეგნობასაც, ჩაცმულობასაც, მეტყველებასაც და ჯესტიკულაციასაც. მოდით თითოეული ცალ-ცალკე განვიხილოთ.

ჩვენი შინაგანი განწყობა და გარეგნობა ხშირაც ერთმანეთთან მჭიდრო კავშირშია. გამოდის, რომ როგორც გამოიყურებით, ისეთივე იქნება თქვენი პრეზენტაციაც. ალბათ არაერთხელ ყოფილხართ მდომარეობაში, როდესაც ძალიან ლამაზად გაცვიათ, მაგრამ თავს უხერხულად გრძნობთ. არის სიტუაციები, როცა ეს უხერხულობა მოთმენად ღირს, მაგრამ ჩვენს შემთხვევაში ეს ასე არ არის. თქვენ სათქმელზე ორიენტირებული უნდა იყოთ და ამ დროს თუ ის გაწუხებთ, რომ ღილი გაქვთ აწყვეტილი, ან ფეხსაცმელი გიჭერთ და ა.შ. თქვენს სათქმელზე ფიქრს ამ დისკომფორტთან გამკლავებისთვის დახარჯული ძალისხმევა ასუსტებს და შესაძლოა ისეთი შთამბეჭდავი ვეღარ აღმოჩნდეთ.

პრეზენტაციისას დიდი მნიშვნელობა აქვს თქვენს ხმას და საუბრის ტემბრს. ალბათ შეგიმჩნევიათ კიდევ, რომ ზოგიერთ ადამიანს უფრო მეტი ინტერესით უსმენთ ვიდრე სხვას, განურჩევლად იმისა, რას ლაპარაკობს. მოახდინეთ ხმის პროექტირება. ცვალებით საუბრის სისწრაფე და ტონი, რაც არსებითი პუნქტების გამოკვეთის საშუალებას მოგცემთ და საუბარიც ნაკლებ მონოტონური და მოსაწყენი იქნება.

დიდი მნიშვნელობა აქვს პრეზენტაციის ენას. ის დიდწილად განაპირობებს მსმენელთა ინტერესს. ისაუბრეთ მარტივი ენით, რომ ყველასათვის გასაგები იყოს

სათქმელი. თუ რაიმე ტერმინი დაგავიწყდათ, შეეცადეთ ის ახსნათ სხვა სიტყვებით, ამის გამო ნუ შეაყოვნებთ სათქმელს. არ შეეცადოთ დავიწყებული სიტყვის ჟესტით შეცვლას.

დიდი მნიშვნელობა აქვს ჟესტების ენასაც. პრეზენტაციისას ხელები თქვენსა და მსმენელს შორის დამაკავშირებელი საშუალებაა. ის ასევე თქვენი შინაგანი შფოთის შენიღბვაა. შეეცადეთ ძალიან არ გადატვირთოთ საუბარი ჟესტებით. უხერხულობის შესანიღბად ნურც ჯიბეში ჩაიყოფთ ხელებს, რადგან ეს უპატივცემულობად აღიქმება. ასევე აკონტროლეთ ხელებით რაიმე საგნის ან თქვენივე ტანსაცმლის ღილების ან რაიმე სხვა აქსესუარის წვალება. დიდი მნიშვნელობა აქვს ხელების ადგილმდებარეობას. მაგალითად, თუ ხელები წელის ხაზს ქვემოთაა ეს უარყოფით გავლენას ახდენს, ხოლო თუ მკერდის ხაზს ზემოთ დადებითს, ხოლო წელის ხაზსა და მკერდს შორის ნეიტრალური გავლენის მქონეა. ეს თითქოს წვრილმანებია, მაგრამ ეს წვრილმანები საბოლოო ჯამში დიდ ზეგავლენას ახდენს მსმენელზე. ამიტომ მათი გათვალისწინება თქვენი პრეზენტაციის წარმატების საწინდარია.

თუ წერილობით ადვოკატობას ვიყენებთ ე.ი. წერილობით გიწევთ თვითგამოხატვა აუცილებელია ტექსტი რაც შეიძლება ყოვლისმომცველი იყოს. პრეზენტაციისაგან განსხვავებით, სადაც სათქმელი გამდიდრებულია ჟესტებით, ხმითა და ვიზუალური ეფექტებით, ფურცელზე გადატანილი ტექსტი მხოლოდ შინაარსობრივი ნაწილით შემოიფარგლება. ამიტომ მნიშვნელოვანია იგი მოკლედ და გასაგებ ენაზე ჩამოაყალიბოთ. ერთ საკითხთან დაკავშირებული წერილი 1 გვერდს არ უნდა აღემატებოდეს, ეს დაახლოებით 500 სიტყვაა. მართალია სათქმელის მოკლედ გადმოცემა მეტ დროს მოითხოვს, ვიდრე ვრცლად, მაგრამ ზრდის ალბათობას, რომ წაიკითხავენ. ეს კი დროის დახარჯვად ღირს (შატბერაშვილთან 2011). ამაღე დროს გახსოვდეთ, რომ ერთ წერილში მხოლოდ ერთ კონკრეტულ საკითხზე ისაუბროთ.

საკითხთა უპირატესობის დადგენის წესი

დღესდღეისობით პრობლემათა მორევში მრავლადაა სოციალური პრობლემები და შესაბამისად გვამომდრავებს სურვილი იმისა, რომ მოვაგვაროთ რაც შეიძლება მეტი პრობლემური საკითხი თუ სიტუაცია. არადა ყოველი საკითხის მოგვარებისათვის სხვადასხვა დროსა და სივრცეში სხვადასხვა წარმატების შანსი არსებობს. ამიტომ აუცილებელია შეგვეძლოს მოცემულ დროში და მოცემული რესურსებით უდიდესი შანსის მქონე საკითხის იდენტიფიკაცია. საკითხთა უპირატესობის დასადგენად კი შემდეგი კრიტერიუმები უნდა გამოვიყენოთ:

- საკითხის რელევანტურობა ყველასათვის, ვის ინტერესებსაც ვიცავთ;
- საკითხის წარმატებულად წარდგენის შესაძლებლობა;
- საკითხის გადაჭრა არსებული რესურსების გათვალისწინებით;
- საკითხის დიდმნიშვნელოვნება საზოგადოებისათვის.

გვახსოვდეს, ნებისმიერი პოლიტიკური ინიციატივა საჭიროებს შეფასებას. ამის გარეშე შეუძლებელია დაშვებული შეცდომების მიზეზებისა და წარმატებების ხელისშემწყობი ფაქტორების გაანალიზება. ამის გარეშე კი შეუძლებელია დაგეგმვის, პრობლემის ფორმულირების, მისი განხორციელებისა და მოქმედების ეფექტიანობის გაზრდა. შეფასების დაწყება კი აუცილებელია საწყისი ეტაპიდანვე, რადგან შემდგომ ეტაპზე წინა ეტაპის მონაცემების მოპოვება შეუძლებელია. შეფასების ეტაპს დეტალურად ქვევით განვიხილავთ (შატბერაშვილთან 2011).

სოციალური ადვოკატობის საასპარეზო სივრცე

სად აწარმოებენ სოციალური ადვოკატები ადვოკატობას? ტექნოლოგიურმა წინსვლამ ადვოკატობასაც გაუფართოვა ასპარეზი. პირისპირ შეხვედრების აუცილებლობა ჩაანაცვლა ელექტრონულ სივრცეში კომუნიკაციის შესაძლებლობამ. რაზეც ადრე იხარჯებოდა დრო, ეხლა შესაძლებელია ის რაოდენობის ზრდასა და ხარისხის დახვეწას მოვახმართ. ინტერნეტი გასაოცარი საშუალებაა სასიკეთო ცვლილებების განსახორციელებლად. მისი საშუალებით არა მარტო ინფორმაციის გაცვლა-გამოცვლაა შესაძლებელი, არამედ კოალიციების შექმნაც.

შესაძლებელი გახდა სატელეფონო კონფერენციების მოწყობაც. ეს ინფორმაციისა და მხარდაჭერის მოპოვების შანსს ზრდის სხვადასხვა საადვოკატო პროექტებისათვის, კვლევის ჩატარებისათვის, პრობლემების გადაჭრაში სხვათა მონაწილეობის მოპოვებისათვის. ამიტომ პრაქტიკოსებს სჭირდებათ ტექნოლოგიური პროგრესის ფეხდაფეხ სიარული. კასტელსის თქმით (2006:131), ახალი ტექნოლოგიების საშუალებით, სხვადასხვა ერების და კულტურების გამაერთიანებელი ახალი ქსელების/კავშირების ჩამოყალიბება ქმნის მეოთხე სამყაროს. ეს კი უცილობლად გააჩენს ბევრ „შავ ხვრელს“ (ტერმინი კასტელსისაა), ანუ უფლებაწართმეულ ადამიანებს, რომლებსაც არ შეუძლიათ ამ ახალ ქსელში ჩართვა. ამიტომ სოციალურმა ადვოკატებმა უნდა იზრუნონ ციფრული დაყოფის აღკვეთაზე. ისინი უნდა შეეცადონ სხვაობის შემცირებას იმ ადამიანებს შორის ვისთვისაც ხელმისაწვდომია ტექნოლოგიური მონაპოვრები და ვისთვისაც ეს ჯერ კიდევ ხელმიუწვდომელია.

შეფასება სოციალურ ადვოკატობაში

როგორ შევაფასოთ ჩვენი ადვოკატობის ძალისხმევა? და რაში გვჭირდება შეფასება? ეფექტიანი ადვოკატობა გულისხმობს საადვოკატო ძალისხმევის სარგებლიანობისა და მიღწევების რეგულარულ შეფასებას. გვჭირდება ვიცოდეთ რამდენად მივაღწიეთ

დაგეგმილ მიზანს, რამდენად ეფექტიანი იყო გუნდური მუშაობა. თუ წარუმატებელი იყო რა არის ამის მიზეზი. კმაყოფილები დარჩნენ თუ არა დაცვის სუბიექტები. ამ კითხვებზე პასუხები დაგვეხმარება გავიაზროთ ჩვენი ძლიერი და სუსტი მხარეები, გავზომოთ ჩვენი მიღწევები წარმატების ინდიკატორებთან მიმართებით, გავიაზროთ რა არის შესაცვლელი.

როგორ დავიწყოთ შეფასება? შეფასება უნდა დავიწყოთ იმის განსაზღვრით თუ რისი შეფასება გვსურს. ჩვეულებრივ, პროგრამის ან ინიციატივის დასაწყისშივე უნდა ჩამოვაყალიბოთ მიზნის მისაღწევად საჭირო გაზომვადი ამოცანები, რასთან მიმართებითაც გავზომავთ ჩვენს ქმედებებს პროექტის ან ინიციატივის განმავლობაშიც და დასრულებისასაც. ალტმანის (ალმანი 1994 შატბერაშვილთან 2011) მიხედვით, სოციალური მუშაობის ადვოკატობის შეფასება სამგვარად შეიძლება:

- პროცესის გაზომვით;
- შედეგის გაზომვით და
- ზეგავლენის გაზომვა.

მოდით თითოეული ცალ-ცალკე განვიხილოთ:

პროცესის გაზომვა. პროცესზე ორიენტირებული ამოცანები ზომავენ რამდენად კარგად განხორციელდა ადვოკატობის პროცესი. რამდენად სწორად წარიმართა იგი? საკმარისი იყო თუ არა დაგეგმილი რესურსის გამოყენება? ეფექტიანი იყო კომუნიკაცია? ჰქონდა თუ არა მას საზოგადოების მხარდაჭერა? ადეკვატური იყო ხელმძღვანელობა? სხვა ჯგუფებმა თუ გაგიწიათ მხარდაჭერა? რა ხდებოდა კრიტიკული მოვლენებისას?

შედეგის გაზომვა. შედეგებზე ორიენტირებული ამოცანები ზომავენ რამდენად მიაღწია ადვოკატობის მცდელობამ სპეციფიკურ მიზნებს. ეს ჩვეულებრივ კონკრეტული და რაოდენობრივი მონაცემებია:

- მიწოდებული მომსახურებების ტიპი და სიხშირე. რამდენი შეხვედრა ჩატარდა? რამდენი ახალი მომსახურებაა ახლა ხელმისაწვდომი?
- საზოგადოების ან ჯგუფის ქმედებები. რამდენი გაფიცვა მოეწყო? რამდენი ადამიანი მონაწილეობდა ფორუმში? რამდენი მიტინგი გაიმართა ლიდერების მიერ?
- ცვლილებები პროგრამაში. განხორციელდა ცვლილებები პოლიტიკაში და/ან კანონმდებლობაში? დაინერგა ახალი მომსახურებები?
- ხელმისაწვდომობა მომსახურებებზე. უფრო მეტ ბენეფიციარს მოემსახურეთ? რა იყო ბარიერები?
- მიღწეულ შედეგთა რაოდენობა. პროგრამის ან ინიციატივის შედეგების გადახედვა და პროგრესის ჩანაწერების გაკეთება.

ზეგავლენის გაზომვა. ზეგავლენის გაზომვაზე ორიენტირებული ამოცანები ზომავენ რამდენად განხორციელდა ადვოკატობის შედეგად რეალური ცვლილებები. ამ შედეგების გაზომვა კი საბაზისო მონაცემებზე დაყრდნობითაა შესაძლებელი, რაც პროგრამის ან ინიციატივის დაწყებამდე უნდა შეგროვდეს.

შეფასების პროცესისთვის მნიშვნელოვანია საინფორმაციო ბაზის შექმნა, რაც გულისხმობს როგორც მონაცემების, კვლევის, აქტუალური ინფორმაციის ანკეტირებას, ასევე შეხვედრების ოქმების, ცნობილი და გავლენიანი ადამიანების მოსაზრებების დაფიქსირებას. დიდი მნიშვნელობა აქვს მომსახურებების მიმღებთა კმაყოფილების თუ საჩივრების ჩაწერას.

დამოკიდებულება შეცდომებისადმი

შეფასებისას რეალურად ხდება მთავარი: ჩვენ ვაანალიზებთ ჩვენს შეცდომებს. იმის მიხედვით თუ რა დამოკიდებულება გვაქვს შეცდომებისადმი შეგვიძლია ის ავირიდოთ ან ისევ დავუშვათ.

როგორია თქვენი დამოკიდებულება შეცდომებისადმი? ალბათ ყველა ვთანხმდებით იმაზე, რომ ის აუცილებლად მოგვივა როდესმე. ეს განსაკუთრებით მართალია ისეთი პროფესიის წარმომადგენელთათვის, რომლებსაც საქმე მუდმივ ცვალებად გარემოსთან აქვთ, განსხვავებული მოცემულობის ადამიანებთან სხვადასხვაგვარი პრობლემებით, მათ განსხვავებულ დამოკიდებულებებთან ამ პრობლემებისადმი და განსხვავებულ შესაძლებლობებთან მათი გადაჭრისათვის. ამიტომ მთავარია ჩვენ ვიცოდეთ არა მარტო ის, თუ როგორ უნდა ავიცილოთ შეცდომა, არამედ ისიც, თუ როგორ უნდა მოვიქცეთ როცა მას დავუშვებთ.

გვახსოვდეს, რომ ჩვენს შეცდომებში სხვა არ დავადანაშაულოთ. შეცდომის გამო მიზანს არ უნდა დავშორდეთ. როგორც ზევით ვთქვით, სწრაფად ცვლილებების მიღწევა შეუძლებელია, და ისიც შეუძლებელია, რომ წარმატებას შეუცდომლად მივალწიოთ მუდამ. შეცდომა ახალი გამოსავლის ძიების დასაწყისია და ის ქმედების დასასრულს კი არ წარმოადგენს, არამედ მიზნისაკენ მიმავალი ახალი გზების გააზრების დასაბამია (შატბერაშვილთან 2011).

გამოყენებული ლიტერატურა

- Albert, R. (1983). Social Work Advocacy in the Regulatory Process. *Social Casework*, 64, 473-479.
- Altman, D.G. (1994). *Public Health Advocacy: Creating Community Change to Improve Health*.
- Arlt, I. (1933). Charity Organization Quarterly: A Journal of Case-Work and Social Effort, II, 3-23. Palo Alto, CA:Stanford Center for Research in Disease Prevention.
- Bryer, D., & Magrath, J. (1999). New Dimentions of Global Advocacy. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28 (4th Supp.), 168-177.
- Castells, M. (2006). *The Network State and Information Politics*. Poicy Press
- Davis, K.E. (1993, March/April) The Need for Social Workers t Advocate. *Virginia NASW Newsletter*, 4.
- Freddolino, P.P. (1990). Mental Health Rights Protection and Advocacy. *Research in Community and Mental Health*, 6, 379-407.
- Freire, P. (1990). A Critical Understanding of Social Work (M. Moch, Trans.). *Journal of Progressive Human Services*, 1, 3-9.
- Grosser, C.F. (1965). Community Development Programs Serving the Urban Poor. *Social Work*, 7, 15-21.
- IFSW (2004). Ethics in Social Work, statement of Principles. Available at:<http://www.ifsw.org/en/p38000324.htm>
- Jaffe, E.D. (1978). On Problems of Loyalty: Who Owns Social Work? *International Social Work*, 21, 38-42.
- Litzelfelner, P., & Petr, C.G. (1997). Case Advocacy and Child Welfare. *Social Work*, 42, 392-402.
- Lourie, N.V. (1975). The Many Faces of Advocacy. In I.N. Berlin (Ed.), *Advocacy for Child Mental Illness*. New York:Brunner/Mazel.
- Lyons, K., Manion, K., Carlsen, M., (2006). International Perspectives on Social Work: Global Conditions and Local Practice. *Towards a New Equality: Social Division in a Global Context*, pp. 40 – 60. Palgrave Macmillan
- Maiss, M., & Panticek, P. (2009). Theory with Passion: Ilse Arlt and Current Questions in Social Work, 45-60.
- MCcoll, M.A. & Boyce, W. (2003). Disability Advocacy Organizations: a Descriptive Framework. *Disavility and Rehabilitation*, Vol. 25, 8, 380-392
- McCormick, M.J. (1970). Social Advocacy: A new Dimention in Social Work. *Social Caework*, 51(1), 3-11.
- მინდაძე, ი., (2009). ფსიქოლინგვისტიკა. არეტე
- Patti, R.J. (1974). Limitations and Prospects of Internal Advocacy. *Social Casework*, 55, 537-545.
- Pearlman, M.H., & Edwards, M.G. (1982). Enabling in the Eighties:The Client Advocacy Group. *Social Casework*, 63(9), 532-539.
- სოციალური სამუშაოს სიტუაციურმა ანალიზი (2011). *საქართველოს საზოგადოების დიალოგის გაუმჯობესება სოციალური სამუშაოს პოლიტიკის განსავითარებლად*. ღია საზოგადოება საქართველო.
- მატბერაშვილი, ნ., (2007). სალექციო კურსი საერთაშორისო სოციალური კეთილდღეობა. *სოციალური მუშაკის როლი სოციალურ ადვოკატობაში*.

- შატბერაშვილი, ნ., (2008). სალექციო კურსი საერთაშორისო სოციალური კეთილდღეობა.
სოციალური დაცვა საკანონმდებლო დონეზე.
- შატბერაშვილი, ნ., (2010). სალექციო კურსი სოციალური კეთილდღეობის პოლიტიკა.
საჭიროების თეორია.
- შატბერაშვილი, ნ. (2011). სოციალური ადვოკატობა სოციალური მუშაკებისთვის
- შატბერაშვილი, ნ., (2011). სალექციო კურსი საერთაშორისო სოციალური სამუშაოში.
საერთაშორისო პერსპექტივა სოციალურ მუშაკთა პრაქტიკაში
- Sherman, W.R., & Wenocur, S. (1983). Empowering Public Welfare Workers Through Mutual Support. *Social Work*, 28 (5), 375-379.
- Schneider, R.L., Lester, L., (2001). Social Work Advocacy. Webcom, limited
- Wilks, T. (2012). Advocacy and Social Work Practice. Open University Press