8

معالجة التصوّرات الموالية

جينيفر جيراردا براون *Jennifer Gerarda Brown*[*]

ملاحظة المحرّرين: *تركّز براون Brown على مشكلة أساسية في تدريس التفاوض: عندما يشير المفاوضون أو المسؤولون إلى "الوقائع"، ما يشيرون إليه فعلاً هو تفسير موالٍ لما تختاره الذاكرة من وقائع. فكيف نساعدهم على تخطّي هذه الحواجز الفكرية؟ تجد براون Brown مفارقة مثيرة للفضول في قلب المشكلة، وتقترح استراتيجية للتدريس.*

المقدّمة

غالباً ما يعجز الأطراف في نزاعٍ ما عن التوصّل إلى اتفاق لأنّهم يحافظون على تصوّرات أو ذاكرات أو تحاليل متباينة حول الحقائق الكامنة وراء الصفقة أو النزاع . في هذه الحالات، وكما صرّح روجر فيشر Roger Fisher والمؤلّفون المشاركون، " إنّ الجوانب الرئيسية للنزاع تُحدد بما يجري في عقول الأطراف وليس بمجموعة موضوعيّة من الحقائق". وبالتالي "فإنّ فهم كيفية رؤية الأطراف للصراع لا يقدر بثمن عندما يحاول التأثير عليهم" (فيشر Fisher ومؤلّفون آخرون 1997). "في النهاية"، قال فيشر Fisher وزملاؤه إنّ "تصوّرات الأطراف للتاريخ والوضع الحالي ومسارات العمل المختلفة المتاحة لهم والجاذبية النسبية لتلك الخيارات هي المشكلة".

عندما ينحاز الأشخاص في الصراع مع "طرفٍ" أو آخر، فإنّهم غالباً ما يصنّفون الوقائع وفقاً لانتماءاتهم. ويعلّق الموالون أهميّة كبيرة على الوقائع التي تدعم موقفهم ويتجاهلون الوقائع التي تقف ضدّهم أو يقلّلون من أهميتها (طومسون Thompson ولوينستاين Loewenstein 1992؛ لوينستاين Loewenstein ومؤلفون آخرون 1993).

---

[*] - جينيفر جيراردا براون Jennifer Gerarda Brown هي أستاذة جامعية في الحقوق ومديرة مركز تسوية النزاعات في كليّة الحقوق في جامعة كوينيبياك في هامدن، كونيكتيكوت. وهي أيضاً باحثة بارزة في كليّة يالي للحقوق في نيو هافن، كونيكتيكوت. بريدها الالكتروني: jennifer.brown@quinnipiac.edu.

يمكن *لتصوّر* الأشخاص للحقيقة أن يتأثّر بقوّة من خلال موقفهم مع طرفٍ أو آخر من النزاع وقد تكون هذه المشكلة من التصورات الموالية، حادة بشكلٍ خاص، في النزاعات التي تنطوي على القيم الراسخة. وهذه هي النزاعات التي يمكن أن تهدد بقوة معظم العناصر الأساسية لهويات الشعوب. في حالاتٍ كهذه، وحتّى قبل أن يلتقي الأشخاص بأخصامهم المستقبليّين، فإنّهم يرون أنفسهم جزءاً من مجموعة تدخل في نزاعٍ مع أفراد من مجموعة "أخرى".

ولذلك، وجد علماء النفس مراراً أنّ الموالين في "القضايا الساخنة" كعقوبة الإعدام والإجهاض، يمكنهم أن يُظهروا "تحيّزًا في استيعاب المعلومات الثابتة من خلال قبول معلومات متطابقة في ظاهرها ومقاومة الاعتقادات المتضاربة، والتحوّل إلى أشخاص أكثر استقطاباً في وجهات نظرهم عند تعرضهم لأدلة مختلطة" (كوهين Cohen، أرونسون Aronson وستيل Steele 2000، كوهين Cohen ومؤلّفون آخرون 2007).

وعندما تقوّض التصوّرات الموالية حلّ النزاع، يصبح تدخّل طرفٍ ثالث ضرورياً، لأنّه من الصعب على الأطراف أن يروا أنّ تصوّراتهم مشوّهة. وعلى الرغم من أنّها منحازة، تبدو التصورات دقيقة بالنسبة إلى الأطراف. وبالتالي، من المستبعد أن يرى الأطراف التحيز أو يقوموا بتصحيحه بمفردهم. يصف هذا الفصل بعض الطرق التي يستخدمها الوسطاء لمعالجة التصوّرات الموالية. ولأنّ تدخّل طرف ثالث ليس ممكناً دائماً أو مستحبّاً، غير أنّ هذا الفصل سيعالج أيضاً سبلاً كأن يطبّق المفاوضون تغيّرات على هذه الطرق عندما يكون الطرف الثالث غائباً. وأخيراً، سيقترح الفصل سبلاً لإدخال هذه الطرق في التدريب على التفاوض.

تحرّكات الوسيط لمعالجة التصوّرات الموالية

يُعتبر محو انحياز الأطراف، ومساعدتهم على تقبّل المعلومات المهدّدة، أحد أهمّ وظائف الوسيط. على الرغم من أن وجهات نظر الأطراف قد لا تكون متوافقة تماماً، إلاّ أنّه بمساعدة الوسيط يمكنهم فهم نظرة خصومهم للقضيّة بشكلٍ أفضل. ويمكن أن يعالج الوسيط التصوّرات الموالية من خلال مناقشة الانحياز مباشرةً مع الأطراف، كوصف استنتاجات علماء النفس بأن التصورات الموالية تعوق قدرة من تخصّهم التجارب على تذكر الحقائق المعاكسة. إضافةً إلى ذلك، وكما أشار راسيل كوروبكين Russell Korobkin، يمكن أن يجتمع الوسيط مع الأطراف على انفراد لمعرفة قضاياهم والإضاءة على نقاط الضعف. كما يمكن أن يطلب الوسيط من الأطراف أن يسجّلوا نقاط الضعف المرتبطة بقضاياهم أو الأسباب في أنّ "توقّعاتهم المتعلّقة

بحدثٍ مستقبلي يمكن أن تكون خاطئة" (بابكوك Babcock ومؤلّفون آخرون 1998؛ كوروبكين Korobkin 2006). ويستطيع الوسطاء أن يطلبوا من المحامين بشكلٍ خاص أن يتصوّروا ما قد يكون ردّ الطرف المعارض، بهدف مساعدتهم للانتباه إلى القانون والوقائع التي قد يميلون إلى تجاهلها (كوروبكين Korobkin 2006). وبالتالي، قد ينجرّ المحامون المعرّضين إلى التصوّرات الموالية تماما كموكّليهم، إلى مواجهة نقاط الضعف المحتملة في قضايا موكّليهم.

أصدر جيفري كوهين Geoffrey Cohen ومؤلّفون مشاركون آخرون، مؤخراً، نتائج أربع دراسات تقترح مقاربة واعدة أخرى. فقد وجدوا أنّ التحيّز في استيعاب المعلومات الثابتة انخفض عندما طُلب من الموالين أن يفكّروا "بقيمة شخصية هامة" أو عندما يتلقّون ملاحظات إيجابية حول مهارة قيّمة قبل سماع أدلة أو حجة مضادة لآرائهم. مع هذا التدخل "التأكيدي الذاتي" ، أصبح الأشخاص أكثر عرضة لسماع واستيعاب الأدلة، حتى لو هدّد ذلك نظام اعتقادهم (كوهين Cohen ومؤلفون آخرون 2007).

في كلّ الدراسات، عالج كوهين Cohen " الأهمية البارزة للهوية التي من شأنها أن تكون متّصلة بإعادة النظر في وقت لاحق، في تقريرٍ مقنع أو بالمشاركة في المفاوضات". في دراستين حول الوطنية وتقبل المعلومات المناهضة للولايات المتحدة، شكّل الجانب المتصل بالهوية مفهوماً ذاتياً للأشخاص كمواطنين أمريكين وطنيين. وفي دراستَين أخريين قامتا بقياس الاستعداد لتقديم تنازلات بشأن تشريعات من شأنها تقييد الإجهاض، شكّل الاعتقاد بالإجهاض الجانب البارز للهوية.

كما عالج كوهين Cohen أيضاً إثبات الذات وبهذا أكّد المشاركون قيمة شخصية لا علاقة لها بالمجال السياسي المتّصل بالموضوع وإلاّ تعرضوا لتهديد هذه القيمة". وقرأ الأشخاص لائحة من "الميزات الشخصية والمجالات الحياتيّة" كروح النكتة أو الإبداع ولكّنها لم تتضمّن ميزات تتعلّق بالمسائل الاجتماعية–السياسية أو بالهويّة الوطنية. وصنّفوا الميزات وفق الأهميّة الشخصية. ولإثبات الأشخاص، طلب منهم الباحثون أن يكتبوا عن "وقتٍ كانت فيه ميزتهم الشخصية الأولى أو مجال حياتهم مهمّين بالنسبة إليهم". أمّا الأشخاص الذين عُيّنوا في خانة "التهديد"، فطلب منهم أن "يصفوا وقتاً فشلوا في التوصّل خلاله إلى ميزتهم الشخصية الأولى أو مجال حياتهم".

وجد كوهين Cohen وزملاؤه إلى حد كبير أن إثبات الذات يحمل أثراً متحيّزاً يزيد من تلقّي الاشخاص للمعلومات والحجج التي تعاكس معتقداتهم. وكان التأثير المتحيّز لإثبات الذات أعظم

وقعاً في الاشخاص الذين يقعون ضمن مجموعة "الهويّة البارزة". واعتُبر هؤلاء الأشخاص من الذين يتمتّعون بخصائص مستقلّة في التقرير أو التفاوض، وتمّ إعدادهم للتفكير في أنفسهم من حيث الجوانب المتعلّقة بالهوية (الوطنيّة، القول أو تأييد حرية الإجهاض). لكي يكون لإثبات الذات مفعول القبول المتزايد بالبراهين المضادة والمعلومات، ما يساعد أكثر ممّا يعيق، هو فكرة أنّ المفاوضون موضوع الدراسة قد تمّ تحضيرهم لاعتبار أنفسهم كأشخاصٍ لديهم قناعات قويّة بشأن موضوع المسألة، الذي يدعم اعتقاداتهم.

وتقوم نظرية كوهين Cohen على أنّ إثبات الذات يسمح للأشخاص رؤية أنّ هويّاتهم كوطنيّين، أو مؤيدين لحرية الأجهاض، لا تحدّد حصرياً احترامهم لذاتهم بل هنالك أيضاً خصائص أو مهارات أخرى تمّ تأكيدها. ولكن ما يهمّ ايضاً هو أنّ بروز قناعاتهم وحسّهم الذاتي كأشخاص يدعمون اعتقاداتهم، يأخذ بعضاً من الضغط عن التمارين المعيّنة أو التفاعل. وليس عليهم استعمال هذا التقرير المعيّن أو التفاوض ليثبتوا لأنفسهم أنّهم وطنيّين أو موالين لحرية الإجهاض.

على العكس، ومخالفةً للحدس تماماً، فإنّ الاشخاص الذين تمّ تحضيرهم للتفكير على أنّهم "منطقيّين" قبل قراءة التقرير، أظهروا إمكانية أقلّ في تلقّي المعلومات التي تهدّد الهويّة. أمّا الذين تمّ تحضيرهم لرؤية أنفسهم "متعاونين" قبل التفاوض، فقاموا بتنازلات لا تُذكر. ومرّةً أخرى افترض كوهين Cohen والمؤلّفون المشاركون أنّ تقديم التفكير "المنطقي" على سواه، ساعد في تبرير مقاومة الأشخاص للمعلومات التي تهدّد الهوية. بينما أزال التفكير "المتعاون" الضغط عن التفاوض المحدّد، بهدف تشريع مفهوم الذات لدى الاشخاص بأنّهم متعاونون أو منطقيّون. واعتبر كوهين Cohen وزملاؤه أنّه "باختصار، أطلق إثبات الذات سراح الناس ليتصرّفوا ويفكّروا بطرقٍ تنحرف عن الهويّة الخاصة التي تمّ تحدّيها والتي كانت بارزة في هذه الحالة". وبالتالي، فإنّ الناس الذين اعتادوا التركيز على جانبٍ من هويّتهم المعرّض للتهديد ولكنّهم أيضاً أكّدوا القيمة المستقلّة، أصبحوا الآن مطلقي الحريّة في اعتبار المعلومات والحجج متضاربة مع هذه الهويّة. أمّا الاشخاص الذين أكّدوا التعاون كانوا أحرارًا في التصرّف بأقل تعاونًا.
يحاول بعض الوسطاء أن "يعدّوا" الأطراف ليس من خلال الإضاءة على المصالح المشتركة وحسب، بل من خلال التأكيد لهم بأنّهم أشخاص منطقيّين يمكنهم الاستماع للآخرين والتصرّف بتعاون. ويأخذ غاري فريدمان Gary Friedman الوسيط البارز الذي يعود إليه الفضل مع جاك هيملستاين Jack Himmelstein في نموذج وساطة "مبني على التفاهم"، مقاربةً مختلفةً نوعاً ما. ففي مستهلّ كلّ وساطة، اعتاد فريدمان Friedman على تأمين اتفاق من الأطراف أنّه

بالإضافة إلى الإصغاء ومحاولة فهم أخصامهم، عليهم دعم آرائهم وخياراتهم والدفاع عنها (فريدمان Friedman 1993؛ فريدمان Friedman وهيملستاين Himmelstein 2008). ويؤمّن العمل الاختباري لكوهين Cohen وزملائه بعض الدعم التجريبي لممارسة فريدمان Friedman. وبعد أن أكّد موكّلو فريدمان قدراتهم الجازمة في مستهلّ الوساطة، قد يصبحون أحراراً في التصرّف بتعاون مع تقدّم الوساطة. وتبدو مضامين بحث كوهين للوساطة واضحة. فعندما يكون الوسيط حاضراً، يمكنه إجراء تمارين إثبات الذات في الجلسات المشتركة المبكرة أو في المؤتمرات.

تحرّكات الوسيط لمعالجة التصوّرات الموالية

بالإضافة إلى مواكبة عمل الوسطاء، منحت اكتشافات كوهين وزملائه دروساً تساعد الوسطاء الذين يتولّون النزاعات الكبيرة والمعقّدة. ويركّز النزاع بدقّة على القيم المتنازع بها ولكن إن جلس الأطراف للتفاوض على حلّ، يمكن للمحادثات أن تتضمّن صورةً أوسع وأكثر تعقيداً عن الأشخاص المعنيّين. ومن الممكن أن يخلق هذا الأمر فرصاً لإثبات الذات.

وتقوم نتائج بحث كوهين القائلة إنّ إثبات الذات لديه تأثير كبير على الناس الذين أبرزوا الجانب المناسب من الهويّة (وطني أو موالي لحرية الإجهاض) باقتراح أنّ إثبات الذات قد يكون مفيداً بشكلٍ خاص عند مفاوضة تسوية الدعاوى القضائية. وتميل الدعوة القضائية عادةً إلى إبقاء العنصر المتنازع عليه للهويّة في الطليعة دائماً. وغالباً ما تقوم المفاهيم الذاتية للأطراف بتحفيزهم على المثابرة في تقديم الدعاوى القضائية أو الدفاع عنها (على سبيل المثال "أنا أمّ متفانية" أو "أنا رجل أعمال صادق"). وبالتالي، دائماً ما تزوّد الدعوى القضائية أرضيّة للتفاوض تبرز فيها عناصر الهويّة المتنازع عليها جليّاً بالنسبة للمفاوضين.

ولأنّ المحامون غالباً ما يفاوضون كوكلاء، يمكنهم استعمال إثبات الذات عندما يجرون مقابلة مع موكّليهم أو ينصحونهم في التحضير للتفاوض. على سبيل المثال، في حال كان المحامون يخشون أنّ موكّليهم يعانون من تصوّرات موالية غير ملائمة لمصالحهم، يمكنهم أن يزيدوا من تقبّل موكّليهم للمعلومات التي تهدّد الهويّة وقدرتهم على القيام بتنازلات من خلال تشجيع موكّليهم على إعلان جوانب إيجابية من حياتهم وشخصيّاتهم بعيدة عن تصادم القيم (مثلاً: أستاذ خلوق، متطوّع نشيط، ابن مطيع لأهلٍ متقدّمين في السن...).

ولكن، قد يجد بعض المحامون أنّه من الصعب أو من غير الأخلاقي جعل موكّليهم غير منحازين على هذا النحو. فإذا تسبّب إثبات الذات بتقديم الموكّل تنازلات فيما يبقى الطرف الآخر عازماً في موقفه الموالي، من الممكن أن يطال هذا الأمر مصلحة الموكّل. وقد يزيد عدم التحيّز المشترك والمتبادل من إرادة المحامين وموكّليهم على القيام بعملية تثبيت الذات. وقد يستوجب العمل ابتكار طريقة موثوقة لتأمين التبادل. ومن شأن الثقة وعلاقة عمل جيدة بين المحامين أن تساعد كما هي الحال بالنسبة إلى بعض الطرق القاضية بالتأكّد من أنّ كلّ منهم قام بتمرين لإثبات الذات مع الموكّل، قبل الشروع بالتفاوض.

سواء أتمّ إثبات الذات خلال الوساطة أو جلسات التفاوض المشتركة أو الاجتماعات الفردية بين الموكّلين ومحاميهم، فإنّه يطرح أسئلة مهمّة وشائكة حول كشف الوسيط ومعالجة المحامين وتحديد الذات من قبل الأطراف. وقد طرح مايكل موفيت Michael Moffitt أسئلة مهمّة حول تحكّم الوسيط بالأطراف المتنازعة (موفيت Moffitt 1997). ويخلق عدم التحيّز، من خلال إثبات الذات نقطة قرار أخرى يجدر بالوسطاء والمحامين أن يحدّدوا فيها كميّة المعلومات التي يتوجّب عليهم إفشاءها للموكّلين حول ما يجري، آخذين بعين الاعتبار الفعالية والشفافية.

وقد تنشأ تحفظات أخلاقية للمحامين الذين يتخذون موكليهم من خلال عملية إثبات الذات غير المنحازة، لكنهم لا يشرحون لم يقومون بذلك أو المفاعيل المرجحة على التفاوض المترتب. هناك القليل من الأطراف الذين قد يخضعون بشكل متعمد إلى تمرين مصمم لزيادة انفتاحهم، ما لم يتمّ تأكيد لهم أنّ تقبلهم قد يبادله الانفتاح ذاته من الجانب الآخر. من ناحية أخرى، قد تخفف الشفافية التامة الفعالية: هل يتم تخفيض منافع إثبات الذات المُثار من كوهين وزملائه إذا ما أُخبر الناس بأنه تم تأكيد قيمة واحدة لهم بحيث يصبحون أكثر ليونة في ما يخص الآخر؟

بمعنى آخر، إذا ما طلب من وسيط أو محامي/ممثل شرح الغرض من تمرين إثبات الذات، هل يبقى ذلك مفيدًا؟

اكتشف كوهين خلال بحث جارٍ مع ديفيد شيرمان David Sherman وآخرين، ببساطة هذه المسألة. وأظهر بحثهم، للأسف أن تأثير عدم الانحياز من إثبات الذات هو *مخفض* بشكل كبير عندما يعي من يخصّهم البحث الرابط بين إثبات الذات والأحكام المنحازة اللاحقة. بالفعل عندما يجري الأشخاص ربطًا بين الإثبات و"تقييم المعلومات المهددة، يكون قد تم إلغاء مفعول

الإثبات الخاضع للنظرية". وبالتالي، يستنتجون "أنّ مفتاح تدخل الإثبات الفعال قد يكمن في دقة تسليمه وتضاؤل إدارته" (شيرمان Sherman وآخرون 2009).

في حال كانت النتيجة الاختبارية لشيرمان والمؤلفين الشركاء متينة في المجال، قد يجد الوسطاء وربما محامو الأطراف في التفاوض أنهم يستطيعون تخفيض التصورات الموالية وانحياز الاستيعاب في التفاوض، في تبنّي تدخلات الإثبات التي لا يمكن كشفها من الأطراف. قد يخلق ذلك فئة أخرى من إجراءات الوسطاء تخسر الفعالية ما إن يصبح الأطراف على علم بها (موفيت Moffit 1997). بالنسبة إلى المحامين الذين يمثلون الموكلين في التفاوض، قد تتخطى "حدّة الذهن" التي يصفها شيرمان وغيره، الخط لتصل إلى التحكم غير المسموح بالموكلين. إن الإجابات على هذه المآزق الأخلاقية غير بديهية. ينبغي للتدريب على التفاوض أن يتضمن على الأقل، معلومات بشأن تدخلات الإثبات وفرصة لمناقشة القضايا.

تدريس إثبات الذات في التدريب على التفاوض

هناك سؤال أخير في هذا الفصل وهو كيفية دمج عملية إثبات الذات في التدريب على التفاوض. هناك نهج قد يردد التجربة بحد ذاتها التي تولاها كوهين وزملائه: يستطيع الطلاب أو المتدربين، التفاوض بشأن أحكام في التشريع متعلقة بقانون الإجهاض. قبل التفاوض، يستطيع المدرّس/المدرب استطلاع آراء الطلاب حول موقفهم من الإجهاض. باختيار العديد من الطلاب الذين يعرّفون عن أنفسهم كمؤيدين للإجهاض، يستطيع المدرّس/المدرب أن يخضع البعض وليس كل هؤلاء الطلاب إلى عملية إثبات الذات قبل التمرين على التفاوض. قد يتنبّأ كوهين وزملائه أنّ هؤلاء الطلاب المؤيّدين لحرية الإجهاض، والمثبّتين لذاتهم قد يجرون تنازلات أكثر من الطلاب المؤيدين للإجهاض غير المثبّتين لذاتهم. وخلاصة الموضوع، هو أنّ المتدربين يستطيعون معرفة ما إذا التشريع الناجم قد تغيّر بطرق تؤكد أبحاث كوهين، وتناقش الأسباب خلف حصول أو عدم حصول ذلك.

هناك طريقة إضافية لتدريس إثبات الذات كعلاج للتصورات الموالية، من شأنه خلق هوية مرتكزة على القيم القوية لطابع لا بد من لعبه من المتدربين في لعبة الأدوار. تبعا لأسلوب أبحاث كوهين وزملائه، من شأن تمرين لعب الأدوار أن يجعل هذا العنصر من الطابع ملحوظا. مرة أخرى قد يختبر بعض المشتركين عملية إثبات ذات بينما قد لا يتم تثبيت الآخرين (ويطرح ذلك أسئلة بيداغوجية مهمة بشأن ما إذا إثبات الذات سيكون له تأثيرا كبيرا على سلوك التفاوض في حال كان كل من القيم المعتمدة بقوة وإثبات الذات ناشئان عن الدور الخيالي بدل الهوية

"الحقيقية" للمشترك). يبيّن بحث ليغ طومبسون Leigh Thompson وجورج لوينشتاين George Loewenstein أنّه من الممكن تحفيز التصورات الموالية عندما يتم منح من يخصهم البحث دورا خياليا؛ يكون البحث أقل وضوحا بشأن فعالية إثبات الذات كتقنية عدم تحيز في تلك الوضعيات الخيالية. في حال تبيّن بالتالي أنّ المحاكاة غيرعملية لنقل الدروس لكوهين وزملائه (العمل المرتكز على القيم والخبرات الذاتية الحقيقية لمن يخصّهم البحث بدل المحاكاة)، وقد يكون ببساطة أفضل نهج، قيام الطلاب والمتدربين بقراءة هذا العلم الممتاز والمذهل.

ملاحظات:

i– ربما يكون المحامون عرضةً للتصورات الموالية تماماً كموكّليهم. ولكن، قد يكون من الصعب على المحامين أكثر من الحياديين أن يسهّلوا عملية عدم التحيّز. وأيضاً، من الممكن أن يكون بعض المحامون غير قادرين على النأي بأنفسهم أو بموكّليهم عن التحيّز. فهم يقدّرون الطريقة التي تقودهم بها التصوّرات الموالية مع موكّليهم للتركيز على نقاط القوّة في قضاياهم ودعم تطلّعاتهم وزيادة قدرة الإقناع. وكما لاحظ روبرت فرانك فإنّ اختلاق التفاؤل قد يكون صعباً ولهذا من شأن تنمية اعتقاد حقيقي في قضية ما أن تعود بالفائدة على الأطراف في التفاوض بمن فيهم المحامين (فرانك 1988).

المراجع:

بابكوك، ل. ج. لويشتاين، وس. إيساشاروف، Babcock, L., G. Loewenstein, and S. Issacharoff. 1999، Creating convergence: Debiasing biased litigants (خلق التناغم: إزالة التحيز من المتنازعين المنحازين) *Law & Social Inquiry* (*القانون والتحقيق الاجتماعي*)، 22 (4) : 913 – 925 .

كوهين، ج.، د. شيرمان، أ. باستاردي، ل. هسو، م. ماكغوي، ول. روس Cohen, G., D. Sherman, A. Bastardi, L. Hsu, M. McGoey, and L. Ross. 2007، Bridging the partisan divide: Self-affirmation reduces ideological closed-mindedness and inflexibility in negotiation (تجسير الانقسام الموالي: توكيد الذات يخفض الفكر المنغلق الإيديولوجي وعدم المرونة في التفاوض) *Journal of Personality and Social Psychology* (مجلة الشخصية والسيكولوجيا الاجتماعية) 93 (3) : 415 – 430.

كوهين، ج. ج. أرونسون، وس. ستيل، Cohen, G., J. Aronson, and C. Steele. 2000، When beliefs yield to evidence: Reducing biased evaluation by affirming the self (عندما ترتبط العتقدات بالأدلة: تخفيض التقييم المتحيز بتوكيد الذات) *Personality & Social Psychology Bulletin* (دليل الشخصية والسيكولوجيا الاجتماعية)، 26 : 1151 - 1164

فيشير، ر. أ. شنايدير، إ. بورغوارت وب. غانسون، Fisher, R., A. Schneider, E. Borgwardt, and B. Ganson. 1996، *Coping with international conflict: A systematic approach to influence in international negotiation* (*التماشي مع التنازع الدولي: نهج منهجي للتأصير في التفاوض الدولي*) Upper Saddle River، NJ: Prentice Hall.

فرانك، ر. Frank, R. 1988، *Passions within reason.* (*العواطف ضمن المعقول*)، نيويورك: Norton.

فريدمان، ج. Friedman, G. 1993، *A guide to divorce mediation: How to reach a fair, legal settlement at a fraction of the cost* (*الدليل إلى الوساطة في الطلاق: كيف السبيل للتوصل إلى تسوية عادلة، قانونية، بجزء من الكلفة*) نيويورك: Workman Publishing.

فريدمان، ج. وج. هيملشتاين Friedman, G. and J. Himmelstein. 2008، *Resolving conflict together: The understanding-based model of mediation* (*تسوية المنازعات معا: نموذج الوساطة المرتكز على التفاهم*)، شيكاغو: نقابة المحامين الأميركيين.

كوروبكين، ر. Korobkin, R. 2006، Psychological impediments to mediation success: Theory and practice (المعوقات السيكولوجية لنجاح الوساطة: النظرية والتطبيق)، *Ohio State Journal on Dispute Resolution* (*مجلة ولاية أوهايو حول تسوية المنازعات*)، 21 (1): 281 - 327.

لوينشتاين، ج. س. إساشاروف، س. كاميرير، ول. بابكوك، Loewenstein, G., S. Issacharoff, C. Camerer, and L. Babcock. 1993، Self-serving assessments of fairness and pretrial bargaining (تقييمات الخدمة الذاتية للعدالة والمساومة السابقة للمحاكمة)، *Journal of Legal Studies* (*مجلة الدراسات القانونية*)، 22 (1): 135 - 159.

لوبان، د. Luban, D. 1988، *Lawyers and justice: An ethical study* (*المحامون والعدالة: دراسة أخلاقية*) Princeton، NJ: Princeton University Press.

مفيت، م. Moffitt, M. 1997، Casting light on the black box of mediation: Should mediators make their conduct more transparent? (تسليط الضوء على الصندوق الأسود للوساطة: هل ينبغي للمتفاوضين جعل سلوكهم أكثر شفافية؟)، *Ohio State Journal on Dispute Resolution* (*مجلة ولاية أوهايو حول تسوية المنازعات*) 13 (1): 1 - 48.

شيرمان، د. ج.، ج. كوهين، ل. نيلسون، أ. نوسبوم، د. بنيان، وج. غارسيا Sherman, D., G. Cohen, L. Nelson, A. Nussbaum, D. Bunyan, and J. Garcia 2009، Affirmed yet unaware: Exploring the role of awareness in the process of self-affirmation (المؤكد عليهم لم يدركوا الأمر بعد: اكتشاف دور الوعي في عملية توكيد الذات) *Journal of Personality and Social Psychology* (*مجلة الشخصية والسيكولوجيا الاجتماعية*) (in press)

طومبسون، ل. وج. لوينشتاين، Thompson, L. and G. Loewenstein. 1992، Egocentric interpretations of fairness and interpersonal conflict (التفسيرات الأنوية للعدالة والنزاع البيشخصي) *Organizational Behavior and Human Decision Processes* (السلوك النظامي وعمليات القرارات الإنسانية)، 51 (2): 176 - 197.