

გურამ ჯოლია

ეტიკეტის საფუძვლები

ზოგადი ნაწილი



თბილისი 2000

დღეს სხვა სივრცეში – მსოფლიო თანამეგობრობაში – ვცხოვრობთ. საზღვარგარეთთან დღითიდღე ვითარდება მრავალმხრივი კავშირებიც, რაც უცხო საზოგადოებაში საყოველთაოდ მიღებული ნორმებით ქცევას მოითხოვს.

თუ რეალურად გესურს მსოფლიო საზოგადოებრიობის კონსტრუქციული წევრობა, უნდა შეგვეძლოს საერთაშორისო სტანდარტების დონეზე თანამშრომლობა, სხვათა ქცევებისა და ზრახვების გაგება. ამ მიზანს ემსახურება ეს წიგნი. ეტიკეტი ზომ, თავაზიანი, ზნეობრივი ურთიერთობის წესებია. და თანაც, ყველასათვის აუცილებლად საჭირო.

წიგნში გაცნობით ეტიკეტის წარმოშობას. სახეებსა და თავაზიანი ქცევის „ოქროს წესს“; დიპლომატიურ საქმიანობას, კლასებსა და რანგებს, პრივილეგიებსა და იმუნიტეტებს, უფროს-უმცროსობას, კორესპონდენციებს; იერსახით ადამიანის შეცნობას; ადამიანთა ტიპოლოგიებს; ქცევის კულტურის მაგიურ ფორმულას; იმიჯსა და მისი შექმნის ფაქტორებს; მორწმუნეთა ქცევის თავისებურებებს; მოლაპარაკების სტრატეგიებსა და მეთოდებს; სამეფო კარის ეტიკეტსა და სხვა საინტერესო მასალას.

ვისთვისაა განკუთვნილი წიგნი? განათლების მიღების მსურველთათვის, განსაკუთრებით კი მათთვის, ვისაც უცხოელებთან ურთიერთობა აქვს ან მომავალში ექნება.

კონსულტანტი ილია ტაბაღუა – ისტორიის მეცნიერებათა დოქტორი,
პროფესორი

რედაქტორი სოსო ცინცაძე – ისტორიის მეცნიერებათა დოქტორი,
პროფესორი

რეცენზენტი ვაჟა მანჯგალაძე – ფსიქოლოგიის მეცნიერებათა
კანდიდატი, დოცენტი

წინათქმა	9
1. რა არის ეტიკეტი	11
⊙ რას ნიშნავს ეტიკეტი	11
⊙ ვინ მოიგონა ეტიკეტი	13
⊙ რამდენი სახის არის ეტიკეტი	15
⊙ რას გულისხმობს ზნეობრივი ქცევის „ოქროს წესი“	18
2. რატომ ვიქსევიტ ბანსხვაგვებულად	19
⊙ რატომ არის მსოფლიო მრავალფეროვანი	19
⊙ რომელი კულტურებია ცნობილი	19
⊙ სხვადასხვა ენა, თვალსაწიერი	22
⊙ ჩვენ კარგები, სხვები... ..	23
⊙ როგორ ესალმებიან ერთმანეთს	24
⊙ როგორ აფასებენ დროს	25
⊙ როგორ ხელმძღვანელობენ ხელქვეითებს	27
⊙ როგორ იყენებენ ეროვნულ ენას	29
⊙ როგორ ფიქრობენ და მეტყველებენ	30
⊙ როგორ იწყებენ მოლაპარაკებას	30
⊙ როგორ იქცევიან მოლაპარაკების დროს	33
⊙ როგორ წარმართავენ მოლაპარაკებას	34
⊙ როგორ იღებენ გადაწყვეტილებას	37
⊙ როგორ ასრულებენ შეთანხმებას	37
⊙ როგორ ეძებენ კომპრომისს	38
⊙ როგორ ისმენენ	38
⊙ რას მოელიან პრეზენტაციის დროს	40
⊙ როდის ჭამენ	42
⊙ როგორ იწყებენ ჭამას	42
⊙ რამდენ კერძს მიირთმევენ	42
⊙ სად და როგორ ჭამენ	42
⊙ რა უყვართ პირველ კერძად	43
⊙ რომელი კერძია ძირითადი	43
⊙ რას სვამენ	43
⊙ რა გვიშეულის	44

3. როგორ შევიცნოთ ადამიანი გარეგნულად.....	45
⊙ საიდან იქმნება უცნობზე პირველი წარმოდგენა	45
⊙ რა ინფორმაციულ ნიშნებს ფლობს ადამიანის სახე	45
⊙ რას გადმოსცემს მდუმარე და „ვოკალური მიმიკა“	50
⊙ რას მიგვიითიუბს ღიმილი, სიცილი	58
⊙ რას გვეუბნება ტუჩები.....	59
⊙ რას გვამცნობს ცხვირი	60
⊙ რას გვატყობინებს თვალები.....	61
⊙ რას მიგვანიშნებს წარბები	62
4. ადამიანთა ტიპოლოგია ლა ქცევის	
თავისებურებები	63
⊙ ასტროლოგიური ტიპოლოგია	64
⊙ გალენის ტიპოლოგია	66
⊙ კრეჩმერ-შელდონის ტიპოლოგია	68
⊙ პავლოვის ტიპოლოგია.....	72
⊙ არნეტის ტიპოლოგია	73
⊙ იუნგის ტიპოლოგია	74
⊙ ფსიქო-ბიოენერგეტიკული ტიპოლოგია	77
⊙ ფერთა გავლენა ადამიანის ქცევაზე.....	85
⊙ ადამიანის ქცევის სტრუქტურა	89
⊙ ინვერსიული (საპირისპირო) ქცევა	90
⊙ რას ნიშნავს კანუსური სიტუაცია და აფრონტი	97
⊙ როგორია ქცევის კულტურის მაგიური ფორმულა.....	97
5. როგორ იქმნება ჩვენი იმიჯი	99
⊙ რას ნიშნავს იმიჯი	99
⊙ რისთვის გეჭირდება იმიჯი	99
⊙ როგორი შეიძლება იყოს იმიჯი.....	99
⊙ როგორ გადაიცემა იმიჯი	100
⊙ როგორი იმიჯი გვსურს	100
⊙ რომელი უფრო მნიშვნელოვანია: პიროვნული თუ პროფესიული იმიჯი	101
⊙ როგორ ხდება იმიჯის ფორმირება.....	102
მერბალური იმიჯი.....	103
⊙ როგორ აღვიქვამთ და გავცემთ ინფორმაციას	103
⊙ როგორ მოვასდინოთ დადებითი შთაბეჭდილება	105

⊙ ჩვენი სიტყვა – ჩვენი ინტელექტი	106
⊙ საერთო ინტელექტი – ეს რაღაა	106
⊙ რატომ და როგორ ვმეტყველებთ	107
⊙ რით ხასიათდება ჩვენი ხმა	111
⊙ როდის არის უკეთესი საუბრის შეწყვეტა	112
⊙ როგორ ვისმენთ	113
⊙ როგორ დავარწმუნოთ პარტნიორი, რომ ვუსმენთ	115
⊙ როგორ მივესალმოთ	115
არაპირბაბლური იმიჯი	116
⊙ რას ნიშნავს თავის კინეტიკა	117
⊙ რას გვეუბნება თავისა და ტანის ურთიერთობა	120
⊙ ჩვენი იმიჯი – ჩვენივე ხელებით	121
⊙ როგორ „ვისაუბროთ“ ხელებით	130
⊙ როგორ დავდივართ	133
⊙ რას მიგვანიშნებს ფეხები	134
⊙ როგორ ვიცავთ ფსიქოლოგიურ სივრცეს	135
⊙ ეროვნული თავისებურებები	138
6. როგორ იმპევიან სხვადასხვა რელიგიის მიმდევრები	143
⊙ ქრისტიანები	145
⊙ მუსლიმანები	156
⊙ ბუდისტები	167
⊙ კონფუციანელები	170
⊙ იუდაისტები	173
7. რისთვისაა საჭირო დიპლომატია	179
⊙ რას გულისხმობს დიპლომატია	179
⊙ როდის ჩამოყალიბდა დიპლომატიური პროფესია	179
⊙ ვინ ითვლებიან დიპლომატიის ფუძემდებლებად	180
⊙ ვინ არის დიპლომატი	183
⊙ რა მოეთხოვება დიპლომატს	183
⊙ რას ნიშნავს დიპლომატიური კლასები და რანგები	185
⊙ რას გულისხმობს დიპლომატიური პრივილეგიები და იმუნიტეტები	187
⊙ რას წარმოადგენს დიპლომატიური წარმომადგენლობა	189
⊙ რას ნიშნავს საერთაშორისო თავაზიანობა	190
⊙ რა როლს ასრულებს დიპლომატიური პროტოკოლი	192

⊙ რომელი კატეგორიის ვიზიტებია პრაქტიკაში	197
⊙ რას ითვალისწინებს დიპლომატიური უფროს-უმცროსობა	199
⊙ როდის იწყება და მთავრდება დიპლომატიური საქმიანობა	199
⊙ როდის და როგორ ხდება ელჩის გაწვევა	201
⊙ როგორ იცავენ სახელმწიფო დროშის ეროვნულ ღირსებას ..	202
⊙ როგორ ხდება აეროპორტში საპატიო სტუმრის დახვედრა და გაცილება	204
⊙ რომელ ენაზე ტარდება საერთაშორისო ფორუმები	204
⊙ როგორ მონაწილეობს დიპლომატიური კორპუსი ოფიციალურ ცერემონიებში	207
⊙ როგორია უცხოელთა სამართლებრივი რეჟიმი	209
⊙ როგორ ხდება საქართველოში უცხოელთა შემოსვლა და გასვლა	212

8. როგორ წარმართოთ უცხოელებთან

ურთიერთობა	215
როგორ შევარჩიოთ უცხოელი პარტნიორი	215
როგორ ეთვალისწინებოდა უცხოელებთან უმსახვედრად	216
⊙ რა მიზნით ვხვდებით	217
⊙ რა გეგმირდება მოლაპარაკების დაწყებამდე	219
⊙ როგორ მოვემზადდეთ შინაარსობრივად, ორგანიზაციულად ...	220
⊙ რომელი სტადიებისაგან შედგება მოლაპარაკება	222
⊙ რა სახის პროგრამები უნდა შევადგინოთ	223
როგორ მივიღოთ უცხოეთის დელეგაცია	224
⊙ როგორ დავხვდეთ, მივესალმოთ და მივმართოთ	224
⊙ როგორ გავანაწილოთ სტუმრები მანქანაში	229
⊙ რას ნიშნავს თავაზიანობის ვიზიტი	231
როგორ ჩამატაროთ მოლაპარაკება	232
⊙ როგორ დავესვათ სტუმრები მოლაპარაკების მაგიდასთან	232
⊙ როგორ ვისარგებლოთ თარჯიმნით	237
⊙ როგორ წარმართოთ საუბარი	238
⊙ როგორ დავარწმუნოთ თანამოსაუბრე	240
⊙ რომელი ფსიქოლოგიური ასპექტები გავითვალისწინოთ	243
⊙ რომელი სტრატეგია ავირჩიოთ	248
⊙ რომელი ტაქტიკა შევარჩიოთ	250
⊙ როგორ მოვიქცეთ ექსპორტიორის როლში	253
⊙ როგორ მოვიქცეთ იმპორტიორის როლში	255

⊙ რას ნიშნავს შენიღბული ქცევა	255
⊙ როგორ დავიცვათ საკუთარი პოზიცია	257
⊙ როგორ დავასრულოთ საქმიანი საუბარი	259
⊙ როგორ ხდება საუბრის ჩაწერა	259
⊙ რას მივაქციოთ ყურადღება ურთიერთობის დროს (კარნევის რჩევები)	260
⊙ როგორ მოვიზიდოთ ადამიანები (კარნევის რჩევები)	261
უცხოელებთან ურთიერთობის სხვა ფორმები	261
⊙ რას გულისხმობს სავიზიტო ბარათი	261
⊙ რას ითვალისწინებს მოსაწვევი ბარათი	264
⊙ როგორ ჩავიცვათ	265
⊙ როგორ მოვიქცეთ თვითმფრინვაში	268
⊙ როგორ მივცეთ წერილმანი გასამრჯელო	269
⊙ რატომაა საჭირო საჩუქრები, სუვენირები	270
⊙ როგორ ვისაუბროთ ტელეფონით	273
⊙ როდის გამოიყენება ფაქსი	275
⊙ სად და რატომ აბრუნებენ დამატებულ ღირებულებას	276
როგორ მოვაგზავროთ კონფლიქტი	277

9. როგორ შევადგინოთ დიალოგატიური და

საქმიანი კორესპონდენცია 281

- ⊙ რამდენი სახისაა დიალოგატიური კორესპონდენცია
- ⊙ როგორ ხდება მათი გაფორმება
- ⊙ როდის იწერება ნოტა, სამახსოვრო ჩანაწერი,
მემორანდუმი
- ⊙ როგორ შევადგინოთ საქმიანი წერილი

10. როგორ გავუმასპინძლოთ უცხოელს 291

მიღების სახეები და სტუმართა მომსახურება 291

- ⊙ „შამპანურის ბოკალი“, „ღვინის ბოკალი“
- ⊙ „საუზმე“
- ⊙ „კოქტეილი“
- ⊙ „ალაფურშეტი“
- ⊙ „სადილი“
- ⊙ „სადილი-ბუფეტი“
- ⊙ „ვახშამი“
- ⊙ „ჟურფიქსი“
- ⊙ „ჩაი“, „ყავა“, „ბრანჩი“

⊙ „ბარბეკიუ“	294
⊙ როგორ ჩაეატაროთ ბანკეტი	294
⊙ როგორ დაესვათ სტუმრები შავიდასთან	295
⊙ რომელი მეთოდით მოვემსახუროთ	298
⊙ როგორ გავაწყობ სუფრა	299
⊙ რომელი სტილით ვისადილოთ	299
⊙ რას ითვალისწინებს სუფრის ეტიკეტი	303
⊙ როგორ წარმოეთქვათ სიტყვა	309
⊙ როდის შეიძლება სიგარეტის მოწევა	310
11. სხვადასხვა	311
⊙ როგორია სამეფო კარის ცხოვრება და ეტიკეტი	311
⊙ როგორ ხდება ნობელის პრემიით დაჯილდოება	343
⊙ ვის და როგორ ანიჭებენ „ოსკარს“	345
⊙ როგორ ირჩევენ რომის პაპს	351
⊙ სად, რა არ არის მიღებული	360
⊙ როგორ ცხოვრობენ თანამედროვე აბორიგენები	368
ბამოყენებული ლიტერატურა	373
დანართები:	
● ოფიციალური დოკუმენტების გაფორმების ნიმუშები	377
● საქართველოს საელჩოები და საკონსულოები უცხოეთში	385
● საზღვარგარეთის ქვეყნების საელჩოები საქართველოში	389
● მოლაპარაკების მონაწილის ინსტრუქცია	391

წინათქმა

უნდა შევისწავლოთ მხოლოდ აუცილებელი და არა ყველაფერი, რაც კსად შეგვხვდება.

ს/კრატი

ყოველი ჩვენგანი ჩვენივე ეროვნულ კულტურაში აღიარებული და საუკუნეებით დამკვიდრებული ქცევის ადათ-წესებით ცხოვრობს. თითოეულ კულტურაში არსებობს მოსაწონი და მოუწონარი, მისაღები და მიუღებელი, პატივსაცემი და საძმარისი და ა.შ. ისინი ხალხმა თავისი უახლოესი ადამიანებისაგან (მშობლები, ნათესავები, მასწავლებლები და სხვ.) შეიძინა. მართალია, უმეტესად ამ წესებს კანონის ძალა არა აქვს, მაგრამ მათი დარღვევა ნორმალური ადამიანისაგან მიუღებლად ითვლება. ჩვენ, მეტნაკლებად ვიცით, როგორ მოვიქცეთ საკუთარ სახლში, სუფრასთან, საქმიან, საზემო თუ სამგლოვიარო სიტუაციაში, მაგრამ როგორ მოვიქცეთ უცხოეთში ან უცხოელებთან? მათთან ურთიერთობის დროს, როგორც ჩვენი ქვეყნის წარმომადგენლებს (მიუხედავად იმისა, ვართ დიპლომატი, ჟურნალისტი, ბიზნესმენი თუ ტურისტი), გვსურს უცხოელს (მით უმეტეს სტუმარს) ჩვენი ადათ-წესები და მანერები ვაჩვენოთ. მაგრამ, ხშირად, რაც ერთ ქვეყანაში თაყაზიან, კარგ ქცევად ითვლება, სხვაგან ექსცენტრულად ან სულელურად მოჩანს. ამას ყველა ხვდება, როცა უცხოელებთან აქვს საქმე.

სამწუხაროდ, საერთაშორისო ეტიკეტი დღემდე არ შემუშავებულა. თუ ვინმე ქცევის უნივერსალური კოდექსის შექმნას მოინდომებს, უნებლიეთ საკუთარი ეროვნული ნორმებიდან შეეცდება ერთმანეთისაგან გამიჯნოს ლოგიკური, მისაღები და მიუღებელი. ასე რომ, ჩვენ ისევ იქ მივალთ, საიდანაც დავიწყეთ.

ყოველი ადამიანი ინდივიდუალურად, მარტო განხილული, მეტად უსუსური არსებაა. ჩვენ მხოლოდ სხვებთან ურთიერთობაში ანუ საზოგადოებაში ვპოვებთ ბედნიერებას. საზოგადოების შექმნისათვის კი საჭირო და აუცილებელია ვიცოდეთ და რეალურად ვითვალისწინებდეთ ურთიერთობის იმ ნორმებსა და ტრადიციებს, რაც თანამედროვე მსოფლიოში არსებობს.

არადა, ფართო საერთაშორისო არენაზე ჩვენი ქვეყნის გასვლამ, მსოფლიო ორგანიზაციების წევრობამ, საზღვარგარეთის ქვეყნებთან მრავალგვა-

რი (პოლიტიკური, ეკონომიკური, კულტურული, ტექნიკური და ა.შ.) ინტეგრაციული კავშირის განვითარებამ და ცხოვრების ყველა სფეროში უცხოეთთან სწრაფად მზარდმა კონტაქტებმა, ჩვენი საზოგადოება გარკვეული პრობლემის წინაშე დააყენა. თავი იჩინა ათეული წლობით კარჩაკეტილობისა და გარე სამყაროსაგან ხელოვნური იზოლაციის შედეგებმა. საზღვარგარეთის დიპლომატიურ და საქმიან წრეებთან საერთაშორისო სტანდარტების დონეზე წარმატებული ურთიერთობისათვის საზოგადოების ყველა ფენა, როგორც მოსალოდნელი იყო, მოუმზადებელი აღმოჩნდა.

ეტიკეტის საკითხები კომპლექსურია. იგი მოიცავს ადამიანის ქცევასთან დაკავშირებულ საერთაშორისო სამართლის, ეროვნული ეკონომიკის, ისტორიის, ფსიქოლოგიის, ცალკეულ ქვეყნებში გავრცელებული რელიგიებისა და ყოფა-ცხოვრების სხვადასხვა ასპექტს.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, კურსის ამოცანას შეადგენს მკითხველს გააცნოს ეტიკეტის არსი, სახეები და წარმოშობის პირობები, სახელმწიფოთა დიპლომატიური ურთიერთობის ისტორიული და სამართლებრივი საკითხები, თანამედროვე მრავალფეროვანი მსოფლიო, რეგიონული კულტურები, ადამიანთა ურთიერთობის ვერბალური და არავერბალური საშუალებები, ინდივიდთა თავაზიანი ქცევის ზოგადმიღებული ნორმები და პრინციპები, მორწმუნეთა ქცევის განმსაზღვრელი რელიგიური დოგმები და მცნებები, მოლაპარაკებათა წარმართვის სტრატეგიები, უცხოელთა მიღების ფორმები, დიპლომატიური და საქმიანი კორესპონდენციების შედგენისა და გაფორმების წესები და საერთოდ, ამ სფეროში არსებული ეროვნული თავისებურებები.



მოქეცი ნაცნობ ადამიანებს, როგორც უცნობებს,
სოლო უცნობებს -- როგორც ახლობლებს, და შენ
ვეელასე მოძიებლავ ადამიანად იქცევი ამ ქვეყანაზე.
ელ. ლევი

1. რა არის ეტიკეტი

რას ნიშნავს ეტიკეტი

ჩვენი ყოველდღიური ცხოვრება სხვა ადამიანებთან
კავშირებით ხორციელდება. ინდივიდთა ნორმალური
ურთიერთობა კი, ეტიკეტის ანუ ქცევის მიღებული
წესების გარეშე წარმოუდგენელია.

ადამიანთა შორის ზრდილობიანი, თავაზიანი, უკონფლიქტო ურთიერ-
თობა, „ლამაზი ქცევა“, უძველესი დროიდან დიდად ფასდებოდა. სწორედ ამ
მიზნით, ჯერ კიდევ ძვ.წ. 2350 წელს, ძველ ეგვიპტეში ადამიანთა ქცევის
წესების კრებული („ინსტრუქცია ქცევის შესახებ“) შეიმუშავეს, ხოლო
დიდმა ჩინელმა მოაზროვნემ კონფუციმ (ძვ.წ. მე-5-4 სს.) თავის ცნობილ
ფილოსოფიურ-რელიგიურ მოძღვრებაში (კონფუციანელობა) მას („ლი“) განსაკუთრებული როლი და მნიშვნელობა მიანიჭა. მისი აზრით, „ლიმ“
ინდივიდთა შორის პარამონიული ურთიერთობა უნდა ჩამოაყალიბოს და
სხვადასხვა ცხოვრებისეულ სიტუაციაში მათი ქცევა არეგულიროს. თუმცა
„ეტიკეტის“ დეტალურად დამუშავებული სისტემა გაცილებით გვიან, შუა
საუკუნეებში შექმნეს, ხოლო ტერმინი, საფრანგეთის გვირგვინოსანი მე-
ფის, ლუდოვიკო XIV-ის დროს, მე-18 საუკუნეში შემოიღეს, როცა მონარ-
ქის სასახლეში მიწვეულ სტუმრებს ქცევის რთული და მკაცრი წესების
ამსახველ სპეციალურ ბარათებს („ეტიკეტკები“) ურიგებდნენ და ქცევის
ნორმების დარღვევას დანაშაულადაც კი თვლიდნენ.

მამასადაძე, ეტიკეტი პირველყოფილი თემური წყობილების დროს ჩა-
ისახა, რომელიც აბსოლუტური მონარქიის პერიოდში დაიხვეწა და მკაცრად
დამკვიდრდა. მის ცოდნასა და შესრულების ხარისხზე იყო დამოკიდებული
ადამიანის არა მარტო კარიერა, არამედ სიცოცხლეც კი. ასეთი რამ ხდებ-
ბოდა ძველ ეგვიპტეში, ჩინეთში, რომში, მოგვიანებით რუსეთში (იმპერა-
ტორ პეტრე I-დიდის ბრძანებები ეტიკეტის დაცვის შესახებ).

აი, შემთხვევა, რომელიც ესპანეთში მე-16 ს-ში მოხდა: სასახლის კარ-
ზე, მეფის, ფილიპე II-ის თანდასწრებით (იგი აივანზე იმყოფებოდა) დედო-
ფალი ცხენიდან გადმოვარდა და ფეხი უზანგში გაეჭვდა. მრავალ მსახურ-
თაგან მისი შეხება ვერაინ გაბედა, რადგან ამისი უფლება არ ჰქონდათ.
ბოლოს ორმა მსახურმა დედოფალი გადაარჩინა, შემდეგ ისინი ცხენებს

მოახტნენ. სასახლიდან უგზო-უკვლოდ გადაიარგნენ და მეფის რისხვას მხოლოდ ასე გადაურჩნენ.

ეტიკეტი ისტორიული კატეგორიაა, რადგან ადამიანთა ქცევის წესები მათი ცხოვრების პირობათა კვალობაზე, კონკრეტული სოციალური გარემოს შესაბამისად იცვლებოდა.

ეტიკეტი (ფრანგ. *étiquette*) სხვადასხვა საზოგადოებაში ადამიანთა ქცევისა და ურთიერთობის მიღებული წესების კრებულია.

თანამედროვე ეტიკეტი საზოგადოებრივი ცხოვრების სპეციფიკური ინსტიტუტია. იგი ღვინდება ოჯახსა და საზოგადოებრივ სფეროებში (ინსტიტუტი, სკოლა, დაწესებულება, ეკლესია და ა.შ.) და უპირველეს ყოვლისა, შესაბამისი ადათ-ჩვევებით ყალიბდება.

ეტიკეტი დამოყიდებულია ადამიანთა ურთიერთობის რეგულირების ისეთ რთულ სისტემაზე, რომელიც მოიცავს ეთიკურ, სამართლებრივ და მორალურ ნორმებს. ასევე ტრადიციებსა და საზოგადოებრივ აზრს.

ეტიკეტი დიდი ზნეობრივი დატვირთვის მატარებელია. მისი საშუალებით ადამიანის პიროვნულ ღირსებათა აღიარება, მისდამი პატივისცემა გამოიხატება. თუ პიროვნება სახელმწიფოს ან კონკრეტული ფირმის წარმომადგენელია, მაშინ ეტიკეტით მასთან ურთიერთობა, მის რანგთან, სახელმწიფოსთან ან ფირმასთან მიმართებით განისაზღვრება.

თანამედროვე ეტიკეტი უკიდურესობებისა და მოძველებული ფორმალობებისაგან თავისუფალია. იგი ჩვენს ცხოვრებას კი არ ართულებს, არამედ უფრო ამარტივებს და სასიამოვნოს ხდის. ეტიკეტის წესები ისეთ ზნეობრივ კატეგორიებს ეფუძნება, როგორიცაა თავაზიანობა, ტაქტიანობა, კორექტულობა, წესრიგიანობა. მათი ათვისება ადამიანს ქცევის ტაქტის შეგროვებას უვითარებს, საკუთარი ღირსების დაცვას აჩვენებს და რთულ, კონფლიქტურ სიტუაციაშიც კი გარშემოყოფთა პატივისცემას სთხოვს, დიპლომატიური და საქმიანი კავშირების დროს კეთილსასურველ ფსიქოლოგიურ კლიმატს აყალიბებს და ურთიერთობას წარმატებულსა და მისაღებს ხდის.

ქცევის წესებს კულტურულ-ისტორიული თავისებურებები ახასიათებს. მაგ., ყოველი ევროპელი მიიჩნევს, რომ მამაკაცმა ქუჩაში გზა ქალს უნდა დაუთმოს, ხოლო ოჯახურ გარემოში თანაბარუფლებიანობა არსებობდეს. მამაკაცსა და ქალს შორის სხვა დამოყიდებულებაა აღმოსავლეთის ქვეყნებში. მათ ოჯახში განმკარგულებლები მამაკაცები არიან, ქალები მამაკაცებს გზას უთმობენ, შეხვედრაზე პირველები მიდიან და სხვ.

ინგლისელები და ამერიკელები დროს დიდად აფასებენ და რამდენიმე დღით ადრე ანაწილებენ. მაგ., სადილზე ათი წუთით დაგვიანებას დაუშვებლად თვლიან. საბერძნეთში კი, პირიქით. სადილად დანიშნულ დროზე მისვლა არაწესიერად მიიჩნევა – მასპინძელმა შეიძლება იფიქროს, რომ ჩვენ მხოლოდ საჭმელისათვის მივედით. როგორც ვხედავთ, კულტურული განსხვავებები ძალიან დიდია. ამიტომ, უცნობ ქვეყანაში მოხვედრის დროს, თავაზიანობის იმ წესების დაცვაა საჭირო, რომლებიც იქ მიღებულია.

აღზრდილმა ადამიანმა აუცილებლად უნდა იცოდეს წინაპართა ჩვევები, პატივი სცეს მათ და დაიცვას ქცევის ტრადიციული ნორმები. რა თქმა უნდა, საუბარი არ არის ყველა წესსა და ჩვევაზე. მრავალმა მათგანმა აზრი დაკარგა ან დღევანდელ ვითარებაში მიუღებელი გახდა. ულამაზო, არაკივი-ენური, ადამიანთა ღირსების დამამცირებელი ქცევის ნორმები წარსულს ჩაბარდა და ისინი თანამედროვე, უფრო დახვეწილი და ლამაზი ფორმებით შეიცვალა. უტყუარია მხოლოდ ერთი – ქცევის წესების ცოდნა. ამა თუ იმ საზოგადოებაში მიმართვის, საუბრის, ჯდომის, დგომის, სიარულისა და სხვა მანერები მრავლისმთქმელია. ეტიკეტი ზომ თავისებური ენაა, და თანაც, ენა – ადამიანთა ქცევის შესახებ.

ბევლ ჩინეთში ცერემონიის 30 ათასამდე სახეობას ით-
306 მოიბონა ვლიდნენ. კერძოდ, – როგორ დავეაყუნოთ კარებზე,
ეტიკეტი როგორ აუდგეთ, დაუჯდეთ, ავილოთ ფინჯანი ჩაი და
ა.შ. და ა.შ. ყველაფერი მკაცრად იყო განსაზღვრული. ფეოდალთა და დიდგვაროვანთა ბავშვები მათ ათვისებანზე საკმაო დროს ხარჯავდნენ. ასეთი არაბუნებრივი, ხელოვნური, გართულებული ეტიკეტი. მდიდრებსა და ღარიბებს შორის დაცილებას კიდევ უფრო ზრდიდა და ე.წ. „ჩინურ კედელს“ ქმნიდა.

ასე იყო არა მარტო ჩინეთში. ყველა ქვეყანასა და ყველა დროში, მმართველი, გაბატონებული კლასი მის ხელთ არსებული საშუალებებით, მათ შორის, მანერებითა და ქცევის ნორმებით ღარიბებისაგან განცალკევებას, გამოყოფას ცდილობდა.

სამეფო წოდებულებამ საკუთარი ღირსების კოდექსი, ზნეობრივი ნორ-
მები, ურთიერთობის რეგლამენტირებული წესები, მკაფიო წოდებრივი იე-
რარქია შექმნა. ყოველივე ეს კი, თითოეული ადამიანისაგან განსაზღვრული რიტუალის, სიმბოლოსა და ატრიბუტის დაცვას მოითხოვდა. ჩაცმულობის დეტალები, განსაკუთრებით თავსაბურავი, ადამიანის რანგს, სოციალურ სტატუსს ასახავდა. ომის დროსაც კი, ხელმწიფეს არა მარტო გამარჯვებისათვის უნდა ეზრუნა, არამედ საკუთარი ღირსება დაეცვა. მას მორალური

უფლება არ ჰქონდა სამეფო წოდებულების მქონე მოწინააღმდეგისათვის ზურგში დარტყმა მიეყენებინა, არათანაბარ პირობებში მყოფი – უიარაღო ან ცხენიდან გადმოვარდნილი – მოეკლა. ის ვალდებული იყო ყოფილიყო თავაზიანი, ეზრუნა სუსტისათვის, გამოეჩინა დიდსულოვნება.

გარეგნულ იერსახესა და მაღალი წრის მანერებს ყოველთვის უდიდესი მნიშვნელობა ენიჭებოდა. მაღალი საზოგადოების ადამიანთა იდეალს ფრანგული გამოთქმა „კომილფო“ – „comme il faut“ („როგორ უნდა“, „რიგიანად“) განსაზღვრავდა. იგი ეტიკეტის ყველა მოთხოვნის ვირტუოზულად შესრულებას ნიშნავდა.

„კომილფოს“ შესახებ ლ. ტოლსტოი წერდა, რომ იგი არსებობის აუცილებელი პირობა იყო, რომლის გარეშე არც დიდება და არც ბედნიერება არ შეიძლებოდა.

მამასადამე, ეტიკეტი, როგორც ადამიანებს შორის ურთიერთობის ფორმა, არისტოკრატებმა, ფეოდალებმა, მდიდრებმა, სამეფო ჩინოსნებმა შექმნეს.

ამასთან ერთად, არსებობდა უბრალო ხალხთა ქცევის წესებიც. რას ითვალისწინებდა ისინი? აი, რამდენიმე კონკრეტული მაგალითი: „ნუ შეგროვდებით ცხერებივით“; „დაიცავით სისუფთავე შენობაში“; „ექიმს მიმართეთ „თქვენო კეთილშობილება“; „წარჩინებულსა და დიდგვაროვანს ელაპარაკეთ მრავლობითი რიცხვის შესაძენ პირში“, მაგ., „მათთვის ხელსაყრელი“ და ა.შ.

ქცევის მრავალი წესი, როგორც მოხერხებული და გონივრული ფორმა, უძველესი დროიდან მოდის. მაგ., მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული წესია ხელის ჩამორთმევით მისაღება. ვარაუდობენ, რომ იგი სიფრთხილის, წინდახედულობის მიზნით სრულდებოდა – ხელჩამოშვებული ადამიანი საშიშროებას აღარ წარმოადგენდა.

გადიოდა დრო. მრავალი თაობის გამოცდილებით შემოწმებული ქცევის ნორმები თანდათანობით ჩვეულებად მკვიდრდებოდა.

მოლაყებებს არასოდეს და არსად პატივს არ სცემდნენ. ისტორიამ შემოგვინახა 15 საუკუნის დროინდელი ამბავი: ძველბერძნული სახელმწიფოს სპარტის მმართველებს სამხედრო დახმარებისათვის მებზობელი ქვეყნის ელჩები ესტუმრნენ. აზრის მოკლედ და გასაგებად გადმოცემის ნაცვლად, მათ ორსაათიანი მჭევრმეტყველური, მაგრამ აბლაუბდა სიტყვა წარმოთქვეს. ამაზე სპარტელებმა უპასუხეს: „თქვენი გრძელი სიტყვის დასაწყისი დაგვაიწყადა, ხოლო ბოლო ვერ გავიგეთ, რადგან დასაწყისი აღარ გვახსოვს“.

თანამედროვე ეტიკეტში მრავალია ისეთი წესი, რომელთა წარმოშობის ადგილისა და დროის დადგენა საკმაოდ რთულია. მაგ., რატომ იღებენ

პურის ნაჭერს ხელით და არა ჩანგლით? მისალმებისას მამაკაცები რატომ იხდიან ქულს? და ა.შ. უმეტეს შემთხვევაში, პასუხი ერთმნიშვნელოვანია – ასეა მიღებული!

რამდენი სახის არის ეტიკეტი განასხვავებენ ეტიკეტის შემდეგ სახეებს: დიპლომატიური, მაღალი საზოგადოების (სამეფო კარის), საქმიანი ურთიერთობის, სამსახურებრივი, სამხედრო, სპორტული, სუფრის, სამეცნიერო, სამედიცინო, სამოქალაქო და სხვ. ეტიკეტის ჩამოთვლილ სახეებს როგორც საერთო, ისე სპეციფიკური ნიშნები აქვთ. მათთვის საერთოა ის, რომ ყოველი მათგანი თავაზიანობისა და ზნეობრივი ქცევის ზოგადმიღებულ და საყოველთაოდ აღიარებულ პრინციპებს ეფუძნება, ხოლო სპეციფიკურობა კონკრეტული სფეროს თავისებურებებში რეალურად ვლინდება.

დიპლომატიური ანუ საერთაშორისო ეტიკეტი ეტიკეტის ისეთი სახეობაა, რომელიც ერთი რომელიმე ქვეყნის ფარგლებს სცილდება და მოცემულ ისტორიულ მომენტში რაიმე ნიშნის განურჩევლად (მაგ., ეროვნება, რასა, განვითარების დონე, რელიგია და ა.შ.) ზოგადმიღებული წესების, ჩვევებისა და ტრადიციების ერთობლიობაა.

თანამედროვე დიპლომატთა და ბიზნესმენთა ყოველდღიურ ურთიერთობაში დიპლომატიურ ეტიკეტს, ანუ უცხოელებთან ქცევის მიღებული წესების დაცვას, უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს.

დიპლომატიური ეტიკეტის კონკრეტული ფორმები ადამიანთა ურთიერთობაში ორ მხარეს – მორალურ-ეთიკურსა და ესთეტიკურს მიგვანიშნებს. პირველი ნიშნავს ზნეობრივი ნორმების (პატივისცემა, ყურადღება, თავაზიანობა და ა.შ.) დაცვას, ხოლო მეორე მის ესთეტიკურობას ანუ ქცევის ფორმების ლაზათიანობასა და სილამაზეს ასახავს.

დიპლომატიური ეტიკეტი არის ოფიციალური ცერემონიებისა და დიპლომატიური ვიზიტების დროს საზოგადოებაში მიღებული თავის დაჯერების, თავაზიანი მოპყრობის, ჩამოყვარებისა და სხვა წესები.

მაღალი საზოგადოების ეტიკეტი მონარქთა სასახლეში მტკიცედ დადგენილი ქცევისა და ურთიერთობის წესებია, აგრეთვე მომსახურების ფორმებია.

საქმიანი ეტიკეტი ბიზნესმენთა ეტიკეტია. იგი საქმიანი ურთიერთობის სპეციფიკური კულტურაა და თავის მხრივ გულისხმობს რიტუალსა და

სუბორდინაცია. სამსახურებრივ ეტიკეტს, ქცევის მანერას, წერისა და სატელეფონო საუბრის სტილს. საქმიანი ქაღალდების გაფორმებას, მოლაპარაკების წარმართვის ხელოვნებას, პრეზენტაციისა და რეკლამის კულტურას, კონკურენტის ეთიკასა და სხვ. მაშასადამე, იგი კომპლექსურია, რადგან წარმოადგენს ზოგიერთ ზემოხსენებულ ეტიკეტთა ერთობლიობას და ბიზნესში ქცევის წესების ისეთი ნაკრებია, რომელიც საქმიანი ურთიერთობის საგარეო მხარეს ასახავს.

საქმიანი ეტიკეტი ბიზნესის თავისებური საფუძველია. და თუ ადამიანმა ის სრულყოფილად ვერ აითვისა, მისი საქმიანობა, როგორც წესი, სულელურ ინსტინქტებს (მოტყუება, ცბიერება, მზაკვრობა, თვალთმაქცობა და ა.შ.) ეფუძნება.

საქმიანი თანამშრომლობის პრაქტიკაში მიღებული ეტიკეტის დაცვა საგარეო-უკონომიური პოლიტიკის განხორციელების ერთ-ერთი საშუალებაა, ბიზნესური ურთიერთობის შესრულების ხელოვნებაა, მისი ისე წარმართვაა, რომ კონსტრუქციული მოლაპარაკებით, საერთაშორისო კავშირების გაღრმავებითა და გაფართოებით, ურთიერთმისაღებ და სასარგებლო გადაწყვეტილებას მივალწიოთ. საგარეო ბიზნესში მისი მიზანია საკუთარი ქვეყნისა და ფირმის ამოცანების განხორციელება, საერთაშორისო არენაზე მოქმედ ქსელში უცხოელთა ინტერესებისა და უფლებების დაცვა.

უცხოელებთან საქმიანი ურთიერთობის დროს სახელმწიფო და კერძო სტრუქტურების წარმომადგენლები გარკვეულწილად დიპლომატების როლსაც ასრულებენ. ამიტომ მათი მოღვაწეობა პრაქტიკულად დიპლომატიური ეტიკეტის დაცვით წარმართება.

სამსახურებრივი ეტიკეტი სამუშაოზე ადამიანთა ქცევის წესია. ვინაიდან ყოველ მუშაკს კონკრეტული თანამდებობის შესაბამისი უფლება-მოვალეობა გააჩნია, მათი ქცევის სპეციფიკური ნორმებიც ამის მიხედვით დგინდება. სამსახურებრივი ეტიკეტი მოიცავს ხელმძღვანელობასთან, ხელქვეითებთან, კოლეგებთან და პარტნიორებთან ურთიერთობას.

სამხედრო ეტიკეტი სამხედრო მოსამსახურეთა საქმიანობისა და ცხოვრების ყველა სფეროში ზოგადმიღებული წესების, ნორმებისა და მანერების ერთობლიობაა.

სპორტული ეტიკეტი სპორტულ შეჯიბრებებში სპორტსმენთა სავალდებულო ქცევის დადგენილი წესია. ზოგჯერ სპორტსმენს, ეთიკური ნორმებიდან გამომდინარე, ეკრძალება სპორტული ილეთების სამოქალაქო სიტუაციაში გამოყენება. მაგ., კარატისტს ჩხუბი და სხვ.

სუფრის ეტიკეტი სუფრასთან ადამიანთა ქცევას განსაზღვრავს. მასში

იგულისხმება საცეებისა და სასმელის მიწოდების, მათი მირთმევის (რა და როგორ იჭმება ან ისმება), სუფრასთან მონაწილეთა დასმის, მაგიდაზე დანა-ჩანგლის. თუფების, სასმისებისა და სხვ. დაწეობისა და მოხმარების წესები.

მეცნიერული მოღვაწეობა, როგორც წესი, სამეცნიერო ნაშრომის (აღ-მოჩენა, გამოგონება, მონოგრაფია, დისერტაცია, რეფერატი და სხვ.) სახით ვლინდება. მისი დაწერა, გაფორმება, აპრობაცია (მოწონება, დადასტურება) და დაცვა გარკვეულ მეთოდოლოგიასა და ეტიკეტს ანუ მოთხოვნათა და აკრძალ-ვათა სისტემას ითვალისწინებს. რომელიც მთლიანობაში სამეცნიერო ეტი-კეტს გულისხმობს.

სამედიცინო ეტიკეტი მჭიდროდაა დაკავშირებული სამედიცინო დე-ონტოლოგიასთან ანუ მოძღვრებასთან მედიცინის მუშაკთა საქციელის, მო-ვალეობის, მორალისა და ეთიკის შესახებ.

მედიცინას მეცნიერებად მიიჩნევენ, ხოლო ექიმობას – ხელოვნებად და იქ, სადაც იგი იყარება როგორც ხელოვნება, მედიცინა – როგორც მეცნიე-რება, თავის მნიშვნელობას კარგავს. ამიტომაც შედამუშავთა დეონტოლოგიური აღზრდა და პროფესიული სწავლება ორგანულად ურთიერთდაკავშირებული.

ექიმისათვის აუცილებელია სულიერი კონტაქტი ავადმყოფთან, მის ოჯახსა და ნათესავებთან, კოლეგებთან. სათუთა პაციენტის განკურნება. თუ არ იქნება გაგებული ავადმყოფობის სპეციფიკა, თუ არ მოხდება ზუსტი დიაგნოსტიკა და არ შემუშავდება მკურნალობის ეფექტური ტაქტიკა. აუცი-ლებელია აგრეთვე ექიმის გულისხმიერება, კეთილმზრუნველობა, თავდადე-ბა, ხოლო ზოგჯერ თავგანწირვაც კი.

დიდმა ბერძენმა მოაზროვნემ და ექიმმა, ჰიპოკრატემ თავის ცნობილ „ფიცში“ პირველად ჩამოაყალიბა ექიმის პროფესიის მორალურ-ეთიკური და ზნეობრივი ნორმები, რაც 24 საუკუნეა ცოცხლობს და დღესაც თანა-მედროვეა, რადგან სრულყოფილი ძალის მქონე ზნეობრივი დოკუმენტია.

სამოქალაქო ეტიკეტი ყოველი ადამიანისაგან მოითხოვს საზოგადოე-ბაში მიღებული ქცევის იმ ნორმების დაცვას, რაც გათვალისწინებულია ქუჩაში, ტრანსპორტში, მაღაზიაში, რესტორანში, კინოთეატრში, გამოფენა-ზე, მუზეუმში, ბიბლიოთეკაში და ა.შ.

ქცევის რომელი წესები უნდა იცოდეს თანამედროვე განათლებულმა ადამიანმა – დიპლომატმა. ბიზნესმენმა ან უბრალოდ ყოველმა ჩვენგანმა? უპირველესად აუცილებელია გეანსოვდეს, რომ ეტიკეტი გულისხმობს ქცე-ვის კულტურის დაცვას. ქცევის საფუძვლად კი ზნეობრივი შეფასებაა მიჩნეული: ყოველი პარტნიორი კარგი ადამიანია თუ, რა თქმა უნდა, მან თავისი მოქმედებით საწინააღმდეგო არ დაამტკიცა.

რას გულისხმობს 8წობრივი ქსევის „ოქროს წესი“

არსებობს თუ არა ისეთი ზოგადსაკაცობრიო პრინციპი, რომელიც ყველა ქვეყნის, ერის, ადამიანთა სოციალური ჯგუფისა და ასაყისათვის იქნება ზნეობრივი ქცევისა და ურთიერთობის კრიტერიუმად მიჩნეული? ასეთი ერთიანი, ზოგადი წესი არ არსებობს. მაგრამ ცივილიზებული კაცობრიობის ისტორიის მანძილზე ცნობილია ზნეობრივი ურთიერთობის „ოქროს წესი“, რომელიც წერილობითი ფორმით ძვ.წ. მე-15 საუკუნის ძველბდურ ეპიკურ პოემაში („მაჰაბჰარატა“) შემოგვინახა ისტორიამ, ხოლო მოგვიანებით ღირსეულად დამკვიდრდა ქრისტიანულ და სხვა რელიგიურ ლიტერატურაში.

8წობრივი ქსევის „ოქროს წესი“:

„ყველაფერში, როგორც ბინჯათ, რომ თქვენ მოგაქმნან
ალამიანები, თქვენს ისევე მოქმადით მათ“ (მათე 7, 12).

ეტყეტი ყოველთვის ასრულებდა გარკვეულ ფუნქციას. მაგ., მისი მეშვეობით ადამიანებს ყოფდნენ წოდებების, გვაროვნული წარმომობის, ქონებრივი მდგომარეობისა და სხვათა მიხედვით. ეტიეტის წესებს განსაკუთრებით მკაცრად იცავდნენ და დღესაც იცავენ ახლო და შორეული აღმოსავლეთის ქვეყნებში, განსაკუთრებით იაპონიაში, ჩინეთში, კორეაში.

ინგლისელმა ფილოსოფოსმა ფრანსის ბეკონმა (1561–1626 წწ.) ეტიეტს სიმდიდრე უწოდა და ამით ხაზი გაუსვა მისი გონივრული გამოყენების შესაძლებლობას. ვინც იყენებს ქცევის კარგ, დახვეწილ მანერებს – არის თავაზიანი, აქვს პოტენციური შესაძლებლობა თავისი პოზიცია განიმტკიცოს და შედეგად დიდი სარგებლობაც მიიღოს. ეს კი ადამიანთა ურთიერთობაში ბევრს ნიშნავს. ამ თვისებებით განსაკუთრებით ეფექტურად სარგებლობენ იაპონელი და კორეელი დიპლომატები და ბიზნესმენები. ფლობენ რა უაღრესად რაფინირებული (დახვეწილი) და ზეთავაზიანი ურთიერთობის ხელოვნებას, ისინი პარტნიორებს თავის სასარგებლოდ და კეთილი სურვილებით განაწყობენ, სინამდვილეში მოსაუბრეს მრავალ ფინანსურ თუ კომერციულ ხაფანგს უგებენ და მათზე ფსიქოლოგიურ ზეწოლას ახდენენ, ოღონდ ყოველივე ამას შეუმჩნევლად, შენიღბულად და თავაზიანი ურთიერთობით აკეთებენ.

2. რატომ ვიძახებთ ბანსხვაეხუალ

რატომ არის მსოფლიო მრავალფეროვანი

მსოფლიოს კულტურათა ძირეული ნიშან-თვისებები მათი წარსულიდან მოდის. ამ მხრივ მნიშვნელოვან როლს ოთხი ფაქტორი ასრულებს: ქვეყნის კლიმატური პირობები, ისტორია, რელიგია და კომუნიკაციური ურთიერთობის ერთ-ერთი აქტიური ფორმა – ენა, მეტყველება. პირველი ადამიანის გარეგნულ იერსახეს აყალიბებს, მეორე – რეაქციას (წარსულიდან გამომდინარე), ხოლო მესამე და მეოთხე – გონებრივ წყობას, სამყაროს თავისებურ ხედვას, თვალსაწიერს. მათი გაერთიანებით კონკრეტული კულტურის ცხოვრებისა და ურთიერთობის ნორმები, ადათ-წესები და სტრუქტურა იქმნება, რაც ერის გადარჩენისა და შემდგომი აყვავების საფუძველია. მართალია, სხვადასხვა კულტურის ზღბი ერთი და იგივე ძირითად ცნებებს იყენებს, მაგრამ თითოეულ მათგანში მისთვის უფრო მისაღებ აზრს ითვალისწინებს. ეს კი განსაზღვრავს მათი ქცევის თავისებურებებს, რომლებიც სხვისთვის ხშირად გაუგებარი ან საწინააღმდეგოა. უცხოელთა განსხვავებულ ქცევას თავისი მიზეზები აქვს. თითოეულს განსაკუთრებული ნიშან-თვისებები, კანონზომიერებანი და ტრადიციები ახასიათებს. ამასთან, მრავალ ქვეყანაში (ძირითადად, ყოფილ სოციალისტურ ქვეყნებში) დღესაც ძირეული პოლიტიკური და ეკონომიკური ტრანსფორმაცია ხდება, რაც შეხედულებათა გადაფასებას იწვევს. ამიტომ, სხვა კულტურათა საბაზო თვისებებისა და ქცევის თავისებურებების პრაქტიკული შესწავლა-გათვალისწინება, მათთან დიალომატიურ და ეკონომიკურ-კულტურულ ურთიერთობას მნიშვნელოვნად გაგვიადვილებს.

რომელი კულტურებია ცნობილი

ინგლისელი კულტუროლოგის რ.ლუისის აზრით, მსოფლიოს ასეულობით ეროვნული და რეგიონული კულტურა პირობითად სამ ძირითად ჯგუფად იყოფა:

➤ *მონოაქტიური* – მკაფიოდ განსაზღვრულ საქმიანობაზე, კონკრეტულ დროში მოცემული ამოცანის შესრულებაზე ორიენტირებული;

➤ *პოლიაქტიური* – ენაწყლიან და გულღია ადამიანებზე ორიენტირებული;

➤ *რეაქტიული* – თავაზიან და პატივმოყვარე ადამიანებზე ორიენტირებული.

მონოაქტიური კულტურები. კერძოდ, გერმანელები, დანიელები, შვედები და შვეიცარიელები, მოცემულ დროში ერთ საქმეს აკეთებენ, მასზე არიან მთლიანად გონებამოკრეფილები და სამუშაოს წინასწარშედგენილი გრაფიკის მიხედვით ასრულებენ. ისინი მიიჩნევენ, რომ შრომის ასეთი ორგანიზაციის დროს უფრო ეფექტურად მუშაობენ.

პოლიაქტიური კულტურები, ძირითადად არაბები, ლათინურამერიკელები და სამხრეთ ევროპელები, პუნქტუალურობასა და სამუშაოს შესრულების გრაფიკს დიდ ყურადღებას არ აქცევენ და ისეთ სახეს იღებენ, თითქოს მას იცავენ, განსაკუთრებით მაშინ, როცა მონოაქტიური კულტურები აიძულებენ. თუმცა თვლიან, რომ დღევანდელ, სწრაფადცვალებად სამყაროში რეალურობა უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ადამიანის მიერ წინასწარშემუშავებული განრიგის მკაცრი და უპირობო დაცვა.

როცა მონოაქტიური და პოლიაქტიური კულტურის ადამიანები ერთად ცხოვრობენ ან მუშაობენ, ისინი ერთმანეთის მიმართ გაღიზიანებას მანამ გრძნობენ, სანამ ერთ-ერთი მხარე არ დათმობს. რაც იშვიათად ხდება. უმეტესად, მათ შორის, ხშირად კონფლიქტი წარმოიშობა. მაგ., რატომ არასოდეს დანიშნულ დროს არ მოდიან იტალიელები? – კითხულობენ გერმანელები; ან კიდევ, რატომ არ აკეთებენ მოცემულ დავალებას განსაზღვრულ დროში? რატომ არ ხელმძღვანელობენ დადგენილი გეგმის მიხედვით? და ა.შ. მეორე მხრივ, იტალიელები მიიჩნევენ: რატომ მივეჯაჭვოთ გეგმას, თუ ვითარება შეიცვალა? რატომ დავიცვათ დადგენილი ვადა და ამით გაეაუარესოთ პროდუქციის ხარისხი? რატომ ვინჩქართ ასეთი დიდი რაოდენობით საქონლის დამზადება, თუ ვიცით, რომ შემკვეთი ჯერ კიდევ არ არის მზად მათ შესაძენად? და ა. შ. და ა. შ.

როგორც ვხედავთ, თავიანთი ქცევის გასამართლებად, ორივე მხარეს აქვს სარწმუნო და გასათვალისწინებელი არგუმენტები. ამიტომ, უფრო მიზანშეწონილი ხომ არ იქნება, მათი დადებითი მხარეების გაერთიანება? ამით, მათ შორის საქმიანი ურთიერთობისა და თანამშრომლობის დროს არსებული დამაბულობაც განელდება და საერთო საქმეც მოიგებს. კერძოდ, იტალიელები შეიცნობენ, რომ წარმოების ვადებისა და საბიუჯეტო ხარჯების მკაცრად დაცვა, თეორიულად მაინც, მათ მიზნებს უფრო ნათელს გახდის, ხოლო გერმანელები, თავის მხრივ, მიხვდებიან, რომ ბაზარზე შეცვლილი სიტუაციიდან გამომდინარე, საჭიროა მოქნილად მანევრირება და იმ ხარვეზების შემჩნევა, რომლებიც გეგმების შედგენის დროს არ ჩანდა.

ცხრ. 2.1. რით ხასიათდება სხვადასხვა კულტურები?

მონოაქტიურიები	პოლიაქტიურიები	რეაქტიულები
<ul style="list-style-type: none"> • ინტრავერტები • მომთქენები • თანაბარზომიერები • თავისი საქმით დაკავებულიები • განმარტოების მოყვარულები • მომავლის სისტემატურად დამგეგმავები • მოცემულ დროში მხოლოდ ერთი საქმის შემსრულებლები • ფიქსირებულ დროში მომუშავეები • პუნქტუალურები • სამუშაოს შემადგენელ ნაწილებად დამყოფები • გეგმების მკაცრი დამცველები • ინფორმაციის მადიებლები • ფაქტებსა და სამუშაოზე ორიენტირებულები • გულგრილები, აუღელვებლები • დადგენილი პროცედურების დამცველები • მფარველობის უსიამოვნოდ მიმღებები • პატივმოყვარეები • კამათში ლოგიკის დამცველები • თავშეკავებული მიმიკისა და ფესტების მიმღევრები • მკაცრად დადგენილი დღის წესრიგის მოყვარულები და სხვ. 	<ul style="list-style-type: none"> • ექსტრავერტები • მოუთმენლები • ენაწყლიანები • გულღიები • არაკონკრეტულები • ერთდროულად რამდენიმე საქმის შემსრულებლები • ნებისმიერ დროში მომუშავეები • არაპუნქტუალურები • გეგმების შემცველები • ადამიანებზე ორიენტირებულები • ემოციურები • ჰირადი კავშირების გამომყენებლები • პროტექციის მოყვარულები • ყველაფრის ყველაფერთან დამკავშირებლები • ჩანიშვნების იშვიათად შემსრულებლები • საათობით მოლაპარაკებები • წამყვანი ფიგურის მადიებლები • ბიდიშის მოსახდელად ყოველთვის მზადმყოფები • თავშეკავებული ფესტებისა და მიმიკის მიმღევრები • არალოგიკურები • საუბრის ხშირი შემწყვეტელები და სხვ. 	<ul style="list-style-type: none"> • ინტრავერტები • მომთქენები • დემილის მოყვარულები • კარგი მსმენელები • ზოგად პრინციპებთან შესჯერებლები • სიტუაციის მიხედვით ცვალებადები • მოქნილი გრაფიკის დამცველები • პუნქტუალურები • კორექტივების შემტანები • ადამიანებზე ორიენტირებულები • ზედმეტად მზრუნველები • ცნობისმოყვარეები • არამიზანსწრაფები • სხვისი რეპუტაციის გამართხილებლები • სამელო პარტნიორობის მომხრეები • წარსულზე ყურადღების მიმქცეები • ხალისიანი განმზოგადებლები • პატიოსნები • პატივმოყვარეები • კონფორტაციის ამოღებლები • შეუშნეველი ფესტებისა და მიმიკების მომხრეები • საუბრის შეწყვეტის მოწინააღმდეგეები და სხვ.

მონოაქტიურ კულტურებს მიეკუთვნებიან ამერიკელებიც, მაგრამ მათი დაბოვიდებულება. დროსთან მიმართებაში, მეტად თავისებური და სხვათაგან განსხვავებულია. ისინი, უმეტესად, აწმყოთი და მომავლით ცხოვრობენ.

რეაქტიული ანუ მომთმენი კულტურებია: იაპონელები, ჩინელები, კორეელები, ტაივანელები. სინგაპურელები, თურქები, ფინელები, ზოგჯერ შვედები და ბრიტანელებიც. ისინი მოსაუბრეს ყურადღებით უსმენენ, საუბარს არ აწყვეტინებენ, მიღებულ ინფორმაციას ჯერ გონივრულად განსჯიან, შემდეგ ღინჯად, თანმიმდევრულად და უემოციოდ საუბრობენ. ყოველ პუნქტს დეტალურად განიხილავენ. მრავალჯერ აწონიან, შეაჯერებენ, შეათანხმებენ, კვლავ განიხილავენ და როცა არჩეული გზის ხელსაყრელობაში საფუძვლიანად და საიმედოდ დარწმუნდებიან, გადაწყვეტილებას ერთობლივად, კონსენსუსის წესით იღებენ. ისინი ინტრავერტები არიან, მრავალსიტყვაობას არ ენდობიან, არავერბალური კომუნიკაციების მნიშვნელობას ვირტუოზულად შეიცნობენ. მათი ამგვარი ქცევა სხვა კულტურებისათვის ზოგჯერ გაუგებარია, მიუღებელია, რადგან ხაზობრივ სისტემაში (კითხვა/პასუხი. მიზეზი/შედეგი...) ვერ თავსდება.

თუ მონოაქტიური და პოლიაქტიური კულტურები, ძირითადად, უპირატესობას აძლევენ დიალოგურ ფორმას, რეაქტიული კულტურები მისაღებად ასეთ ურთიერთობას მიიჩნევენ: მონოლოგი - პაუზა - გააზრება - მოფიქრება - მონოლოგი.

როგორ ესმის და რა აზრს გულისხმობს, ვთქვათ, **სხვადასხვა მნა, სიმართლეში სხვადასხვა კულტურა? ეს ცნება უნი-
თეპალსანირი** ვერსაღურია, მაგრამ მისი შინაარსობრივი დატვირთვა ცალკეული ერისათვის - განსხვავებული.

მაგ., როგორც გერმანელს, ისე ინგლისელს სურს, რომ მათი საქმიანი შეხვედრა წარმატებით დამთავრდეს, მაგრამ გერმანელის ცნობიერებით მოლაპარაკებაში წარმატების ცნება აბსოლუტურია ანუ სიმართლის დადგენაა, თუნდაც საშინელის, ხოლო ბრიტანელისთვის პირიქით, წარმატება მკვეთრი კონფლიქტების თავიდან აცილებაა. იაპონელისათვის კი სიმართლე საშიში ცნებაა, რადგან მისით შესაძლოა საკუთარი სახე დაკარგოს, გამიშვლდეს, ნიღაბი მოეხსნას და ვინმესთან კონფლიქტში მოვიდეს. აზიაში, აფრიკასა და სამხრეთ ამერიკაში სიმართლის თქმამ შეიძლება ადამიანთა შორის ურთიერთობა საგრძნობლად გააუარესოს და ა.შ.

გავარჩიოთ ფართოდ გავრცელებული იურიდიული დოკუმენტის - კონტრაქტის მნიშვნელობა. სიტყვა კონტრაქტი თითქმის ინტერნაციონალურია, მაგრამ მის შინაარსში განსხვავებულ აზრს ითვალისწინებენ. მაგ., შვეიცა-

რიელები, გერმანელები, სკანდინავიელები, ამერიკელები და ინგლისელები თვლიან, რომ კონტრაქტზე ხელის მოწერით მხარეები აუცილებლად შესასრულებელ ვალდებულებებს იღებენ. იაპონელები კი კონტრაქტს უყურებენ, როგორც წინასწარ დოკუმენტს, რომელიც შეიძლება შესწორდეს ან თავიდან დაიწეროს, თუ ამას შეცვლილი გარემოება მოითხოვს. სამხრეთ ამერიკელები დარწმუნებულნი არიან, რომ კონტრაქტი მიუღწეველია, იდეალია, რომელიც მხარეების მიერ იმიტომ ფორმდება, რომ მომავალში ზედმეტი კამათი იქნეს აცილებული და ა.შ.

ჩვენ კარგები სხვები... ყოველ ერს (მათ შორის ჩვენც) თავის თავზე განსაკუთრებული წარმოდგენა აქვს. ეს, ალბათ, ასეც უნდა იყოს, მაგრამ მან გაზვიადებული ხასიათი არ უნდა მიიღოს. არადა, დღევანდელი მსოფლიო საესეა ამგვარი შეხედულებებით. აი, რამდენიმე მაგალითიც:

ამერიკელები ფიქრობენ, რომ ამერიკა ყველაზე დიდი, ყველაზე კარგი, ყველაზე ახალგაზრდა და მდიდარი ქვეყანაა, ხოლო სხვები, მასთან შედარებით, არადინამიურები, ჩამორჩენილები, ძველმოდურები, ღარიბები და საერთოდ, პატარები არიან;

საკუთარ თავს ესპანელები ყველაზე გაბედულებად თვლიან (კორიდას სინდრომი), ფრანგები – ყველაზე ინტელექტუალურად მიიჩნევენ, ხოლო იაპონელები აბსოლუტურად დარწმუნებულნი არიან, რომ ყველაზე, მათ შორის ფრანგებზეც, უკეთესები არიან;

გერმანელები აღიარებენ, რომ გერმანია არც ისე დიდია, როგორც ამერიკა და არც ისე ცნობისმოყვარეები არიან, როგორც იაპონელები, რომ მათ არა აქვთ ფრანგებივით სასახლო ისტორია და ბრიტანელებივით კარგი მანერები, მაგრამ დღევანდელ ვითარებაში რა არის მთავარი? – შრომისმოყვარეობა, პუნქტუალურობა, საფუძვლიანობა, წესრიგი, თანამიმდევრულობა და სისტემატურობა – და ამაში მათ ვინმე შეედრება?

ბუნებრივია, როცა ესა თუ ის კულტურა რაიმე ეროვნულ უპირატესობას ხმამაღლა აცხადებს, სხვისას ნორმიდან გადახრად მიიჩნევა. მაგალითად, ფინელები იტალიელებს ძალზედ ემოციურებად თვლიან, რადგან ლაპარაკის დროს ხელებს ინტენსიურად იქნევენ; ესპანელებს შვეიცარიელები კანონმორჩილებად და მოწყენილებად მიაჩნიათ, იტალიელებს ნორვეგიელები – პირქუშებად, გერმანელებს ავსტრალიელები – უდისციპლინოებად, იაპონელებს ამერიკელები – უხეშებად, ბრაზილიელებს არგენტინელები – პატივმოყვარეებად და ა.შ. და ა.შ.

ახლა, ამ მაგალითებს სხვა კუთხიდანაც შევხედოთ: ექსპანსიური იტა-

ლიელი ესპანელს ნორმალურად ეჩვენება, ხოლო იტალიელისათვის პირქუში ნორვეგიელი, ფინელს – ჩუულებრივად; კანონმოყვარული შვეიცარიელი. გერმანელს – კარგ აღზრდილად; ფინელების ენაძვირობა მოსწონთ ბრიტანელებსა და იაპონელებს. მაგრამ ეცხოვრებთ პორტუგალიელებს, ბერძნებსა და ლათინურამერიკელებს და ა.შ.

ადამიანურ თვისებებსა და ცხოვრებისეულ მოვლენებზე სხვადასხვა კულტურის განსხვავებული, ზოგჯერ რადიკალური შეხედულებები, მათ ურთიერთობაში მნიშვნელოვან წინააღმდეგობებს ქმნის, რაც ინდივიდების ქცევაზე და ბუნებრივია, ეტიკეტზეც გარკვეულ გავლენას ახდენს.

როგორ ეტყვიან უპირველესი წესია მისალმება. თუმცა სხვადასხვა ხალხი განსხვავებულად ესალმება ერთმანეთს. ჩვენებური მისალმება ყველასათვის ცნობილია: დილა მშვიდობისა, საღამო მშვიდობისა, გამარჯობა და ა.შ.

ძველ დროში ჩინელები, მონღოლები და ეგვიპტელები შემხვედრს ასე ეკითხებოდნენ: „დღეს ჭამეთ?“ ან „თქვენი საქონელი ჯანმრთელია?“ არადა, ესეც თავისებური მისალმებაა. მათი ცხოვრების საფუძველი ჯანმრთელი საქონელი იყო, მისით იკვებებოდა ოჯახი.

ზულუსელები (სამხრეთ აფრიკის ერთ-ერთი ტომი) შეხვედრის დროს ერთმანეთს ასე მიმართავენ: „მე თქვენ გხედავთ“, გრენლანდიელები წარმოთქამენ: „კარგი ამინდი“, ხოლო აფრიკის ზოგიერთმა ხალხმა მისალმების მრავალი წესი დაადგინა: აკუშე – მომუშავეთათვის, აკუარე – დაღლილთათვის, აკურინ – მოგზაურებისათვის, აკვალეო – უცხოელებისათვის და სხვ. არსებობს განსაკუთრებული მისალმება მგდომარეებისათვის, მდგომელებისათვის, მწილარეთათვის, ბედნიერთათვის, დამწუხრებულთათვის და ა.შ.

მისალმების დროს მოძრაობა და ყესტები კიდევ უფრო მრავალფეროვანია. მაგ., ერთნი წელში იხრებიან, მეორენი შუბლით მიწას ეხებიან, სხვები ხელს შუბლზე იდებენ, ან ერთმანეთს ცხვირებით ეხებიან, ან ენას უჩვენებენ და ა.შ. წინათ სამეფო გვარდიის ოფიცრები ფეხის ქუსლებს მტკიცედ ურტყამდნენ ერთმანეთს; მაღალი საზოგადოების ქალბატონები ღრმა რევერანსებით ესალმებოდნენ; მამაცი მუშეეტერები სასიამოვნოდ იხრებოდნენ და თავიანთ დიდრონ შლაპებს განივად იქნევდნენ; გრაფები, პერცოგები და მათი ცოლები, ქალბატონები და კავალრები სრულიად სხვადასხვა მოძრაობას ასრულებდნენ; მეფეები ხელს მაღლა სწევდნენ; უძველესი რომის მონები გადაპარსულ თავებს აშიშვლებდნენ და ა.შ. ყველას ჩამოთვლა შეუძლებელია.

ხალხთა მისალმების შესტიყულაცია არც დღესაა ერთგვაროვანი. მაგ.,

ამერიკელები, ინგლისელები და რუსები მისალმების ექსტად ხელის ჩამორთმევას იყენებენ, ლათინურამერიკელები ერთმანეთს ეხვევიან, ფრანგები ლოყაზე კოცნიან, სამოელები ყნოსავენ, იაპონელები თავს უხრიან და ა.შ. ინდოელთა მრავალ ტომში უცნობის ხილვისას დღემდე შენარჩუნებულია ჩაცუცქული, ალაზე მანამ ჯდომა, სანამ ის არ მიუახლოვდება და არ შეაძწევს ამ მშვიდობისმოყვარე პოზას. ზოგჯერ, ამ დროს, ფეხსაცმელსაც იხდიან. ტიბეტელები მისალმებისას მარჯვენა ხელით იხდიან თავსაბურავს, მარცხენა ხელით ყურს იფარავენ, და კიდევ, ენას გამოყოფენ. უზბეკეთში მომუშავეს ასე მიმართავენ: „ხორმანგ“, რაც ნიშნავს „არ იღლებით?“ იგი კეთილი სურვილების გამოხატუეულია.

ჩვენთან მიმართვის ორი ფორმა გამოიყენება: შენ და თქვენ. ინგლისში კი მხოლოდ ერთი ფორმა, შევედეთსა და პოლონეთში უცხოოსათვის, განსაკუთრებით ასაკით უფროსისათვის, თქვენობით მიმართვა არათავაზიანად ითვლება. ამისათვის უფრო ზრდილობიანია მესამე პირის ფორმა. მაგ., „ქალბატონ მასწავლებელს სთხოვენ ტელეფონთან“ ან „ექიმს არ სურს ჩემი დახმარება?“ და სხვ.

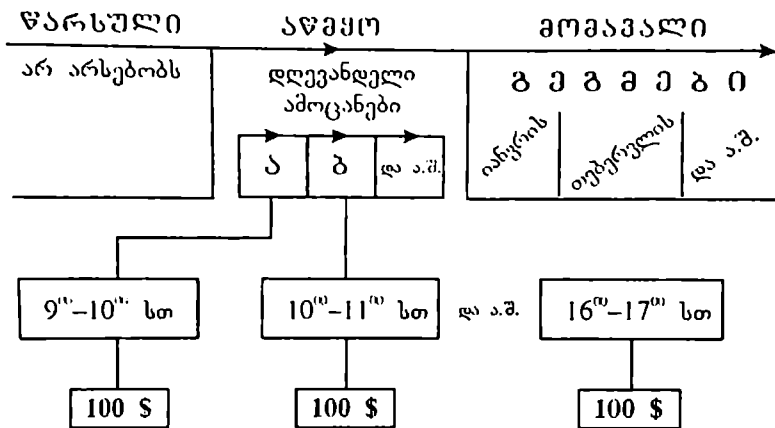
მიუხედავად ასეთი მრავალფეროვნებისა, ყოველი მისალმება, როგორც წესი, თავის მსუბუქი დახრით, მომღიმარი სახით, სასიამოვნო გამოხედვით, ხელის ჩამორთმევით და სხვათა თანხლებით სრულდება. ყველაფერი სიტუაციასა და ადამიანთა შორის ურთიერთობის დონეზეა დამოკიდებული.

როგორ აფასებენ დროს

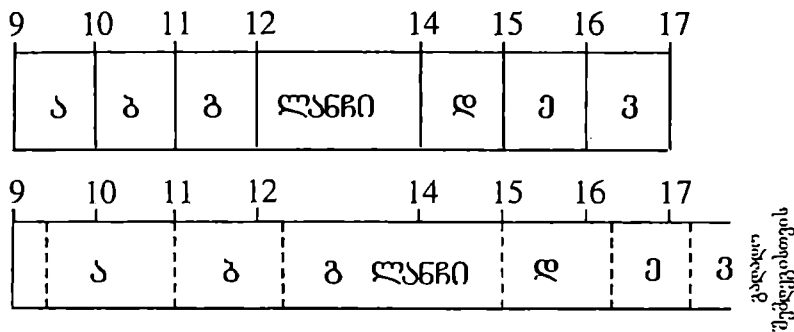
სხვადასხვა კულტურის ხალხი დროის მოცემულ ფონდს განსხვავებულად აფასებს. მაგ., ამერიკელებისათვის დრო ფულია – ამ სიტყვის ფართო გაგებით. მათ საზოგადოებაში დრო ყველაზე მეტად ფასობს. ის მთის მდინარესავით მისჩქეფს, მიიჩქარის და თუ მისგან, ვინმეს სარგებლის მიღება სურს, ძალიან სწრაფად უნდა იმოძრაოს. ამიტომ ისინი მოქმედების ხალხია, უსაქმურობა მათთვის აუტანელია. ამერიკელისთვის წარსული არ არსებობს, აწმყო კიდევ შეიძლება ნაწილობრივ შეიცვალოს, მთავარი მომავალია (ნახ. 2.1).

ამერიკელები დროს უმკაცრესად გეგმავენ და ყოველი საათის გამომუშავება-დანაკარგს დოლარებში ანგარიშობენ. დროის მიმართ ასეთივე ყადრი აქეთ გერმანელებს, შვეიცარიელებს, ბრიტანელებსა და სკანდინავიელებს.

სამხრეთ ევროპელები დროს სხვაგვარად ანაწილებენ. ისინი ერთდროულად რამდენიმე საქმეს პარალელურად აკეთებენ. მათთვის დროს მხოლოდ სიმბოლური მნიშვნელობა აქვს, პიროვნებათაშორისი ურთიერთობა უმთავრესია, დროის ინვესტირების საუკეთესო ფორმაა, თვით ადამიანთა შესვედრაა უმნიშვნელოვანესი, დანარჩენი ბუნებრივად მოგვარდება (ნახ. 2.2).



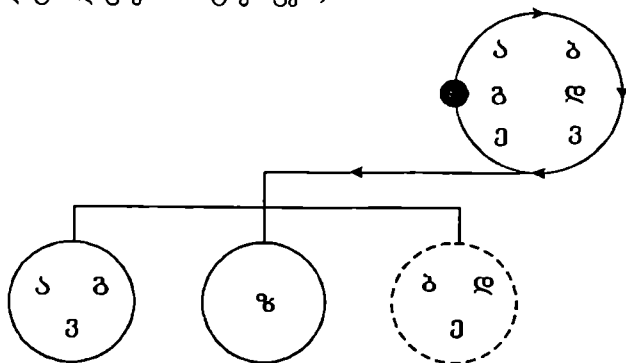
ნახ. 2.1. როგორ აფასებენ და ანაწილებენ ამერიკელები დროს



ნახ. 2.2. როგორ ანაწილებენ და იყენებენ დროს მონო და პოლიაქტიური კულტურები

რეაქტიული კულტურები დროსთან მიმართებაში მთავარ ყურადღებას მისდამი ადაპტაციას (შეგუება) აქცევენ. მათთვის დრო არც სწორხაზოვანია (დამახასიათებელი მონოაქტიური კულტურებისათვის) და არც ხალ-

ხთან და მოვლენებთან დაკავშირებული (ნიშანდობლივი პოლიაქტიური კულტურებისათვის), იგი ციკლობრივია, წრიულია (ნახ. 2.3). ისინი, ამ მხრივ, პარალელს ბუნებაში ხედავენ - მზე ყოველდღე ამოდის და ჩადის, წლის ერთ დროს მეორე ცვლის, ადამიანები ბერდებიან და კედებიან, მაგრამ მათი შვილები ყველაფერს თავიდან იწყებენ და ა.შ. მათთვის წარსული მეხსიერებაში რეალურად არსებობს, მისით ცოცხლობენ, მისით არსებობენ (უმთავრესად ტრადიციების პატივისცემა).



ნახ. 2.3. როგორ აღიქვამს რეაქტიული კულტურის ხალხი დროს

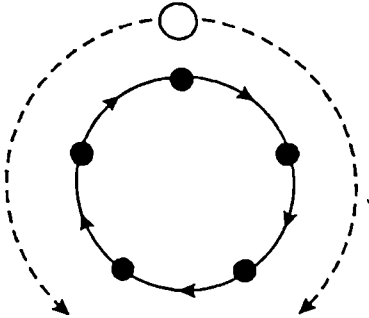
როგორც ნახაზიდან ჩანს, რეაქტიული კულტურის ხალხში საკითხის დეტალური და მრავალმხრივი განხილვით გამოიყვეთა სრულიად ახალი ამოცანა (ზ), რომელიც ადრე არ იყო გათვალისწინებული, ა, ბ და ვ ამოცანები უფრო დაზუსტდა, ხოლო ბ, დ და ე ამოცანები მომავლისათვის გადაიდო.

როგორ ხელმძღვანელობენ ხელქვეითებს ერთობლივ საწარმოში ან ტრანსეროვნულ კომპანიაში სხვადასხვა ერის წარმომადგენელი მუშაობს. ამიტომ საყურადღებოა ურთიერთობის ის ნორმები და მმართველობის სტილი, რომელიც სხვადასხვა კულტურის ხელმძღვანელსა და ხელქვეითს შორის არსებობს.

მონოაქტიური კულტურის მმართველები უპირატესობას აძლევენ ხელქვეითების ტექნიკურ ცოდნას, ფაქტებსა და ლოგიკაზე დაყრდნობას, შეთანხმების ოპერატიულად გაფორმებას, რეალურ შედეგებზე ყურადღების გამახვილებას, ორგანიზებულობას, დადგენილი დღის წესრიგის დაცვას და ა.შ.

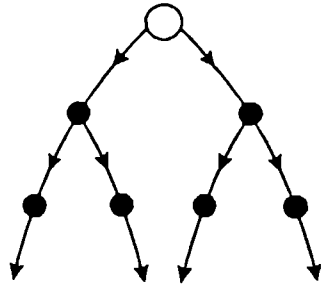
ბრიტანული

ლიდერობა მდგომარეობის მიხედვით



ამერიკული

სტრუქტურული ინდივიდუალიზმი, სინქარე, შეუპოვრობა



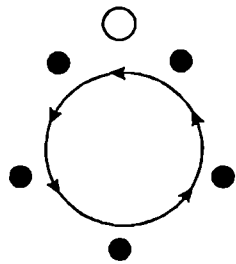
ფრანგული

ავტორიტული



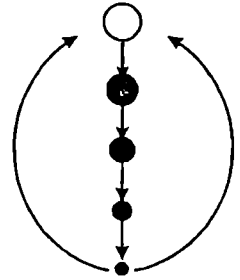
შვედური

თანაბართა შორის პირველი



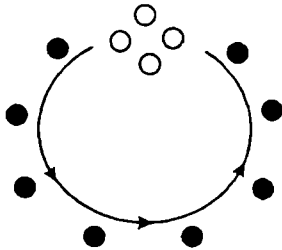
გერმანული

იერარქია და თანხმობა



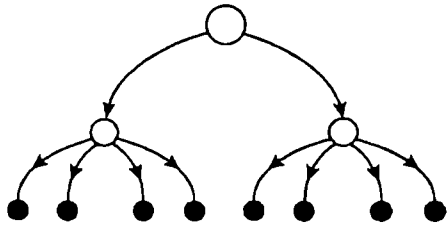
აზიური

კონსენსუსის წესით



რომანული და არაბული

შინაურული



ნახ. 2.4. ლიდერობის სხვადასხვა სტილი

პოლიაქტიური კულტურის წარმომადგენლები უფრო ექსტრავერტები არიან და მეტ მნიშვნელობას მასტიმულირებელ ფაქტორებს – მჭევრმეტყველებასა და დარწმუნების შესაძლებლობას ანიჭებენ.

რეაქტიულ კულტურებში წინა პლანზე გამოდის განათლება, მოთმინება და მშვიდი კონტროლი. მათი ხელმძღვანელები ხელქვეითებთან მოკრძალებულობასა და თავაზიანობას იჩენენ და ურთიერთობაში ჰარმონიული ატმოსფეროს შექმნას ცდილობენ (ნახ. 2.4).

ყოველი ქვეყნის მოსახლეობა ეროვნულ ენას გან-
როზორ იყენებენ სხვაეებულად იყენებს. იგი, როგორც კომუნიკაცი-
იროვნულ ენას ის საშუალება, თავისი სუსტი და ძლიერი მხარე-
ებით, ეროვნულ ხასიათსა და ნიშან-თვისებებს რე-
ალურად ასახავს. მაგ., ფრანგული ენა ცოცხალი, ზუსტი, მოქნილი და
ლოგიურია. ფრანგები მას, როგორც ხმალს, ვირტუოზულად იყენებენ და
დისკუსიებში უპირატესობის მიღწევას, გამარჯვებას ცდილობენ. თანაც,
ფრანგულში ყოველ სიტყვას ზუსტი მნიშვნელობა აქვს და ორაზროვანი
პასუხი შეუძლებელია.

ინგლისელებმა იცინან თავიანთი ეროვნული ენის უპირატესობები, მაგ-
რამ ფრანგებისაგან განსხვავებით, მას შეტევისათვის არ იყენებენ. ისინი
პირიქით იქცევიან – კონკრეტული პასუხისაგან თავს იკავებენ, საუბარს
მშვიდ ტონში წარმართავენ და ეროვნულ ღირსებებს ინარჩუნებენ.

ესპანელებისა და იტალიელებისათვის ეროვნული ენა მჭევრმეტყველ-
ების ბასრი იარაღია და საჭიროების შემთხვევაში, მისი წყალობით საუბარს
ფართო სპექტრით აშუქებენ. მათი ენა სითბოთი, ენერგიით, მგრძნობიარო-
ბით, ენთუზიანზმით, აღმაფრენითა და სიმპათიით სუნთქავს. თავიანთი იდეის
სრულად და ნათლად გადმოსაცემად, ისინი სიტყვათა დიდ რაოდენობასა და
არავერბალურ საშუალებებს (ჟესტები, მიმიკა, ხმის ინტონაცია...) აქტიურად
იყენებენ. ამით კი, საკუთარ განცდებში თანამოსაუბრეებს არწმუნებენ.

გერმანელები, ისევე როგორც ფრანგები, საუბარში ძირითადად ლოგი-
კას ეფუძნებიან, თუმცა, მათგან განსხვავებით, მეტი ინფორმაციის მიღებას
ცდილობენ. გერმანული სერიოზული, მძიმე და დისციპლინებული ენაა.

სკანდინავიელების ენა უმეტესად ფაქტებსა და დეტალებზეა ორიენტი-
რებული.

ამერიკული ინგლისური სარკაზმებითა (ხატოვანი გამოთქმები) და იდი-
ომებით (დაუშლელი გამოთქმები) არის დატვირთული და ამერიკული საზო-
გადოების ჩამოყალიბების ისტორიული კვალი ატყვია. ამერიკელების იუმო-
რი მოკლე და სხარტია.

რამდენადმე თავისებურია იაპონური ენა. რაც მოცემულ მომენტში იაპონელებისაგან ითქმება, საქმესთან არაერთი კავშირი არა აქვს. მათთვის ენა მხოლოდ კომუნიკაციის საშუალებაა და არა აზრის გადამტანი. თავიანთ სურვილებსა და გრძნობებს ისინი, ძირითადად, ურთიერთობის არავერბალური საშუალებებით (ღიმილი, პაუზა, თავის ქნევა, თვალების მოძრაობა...) გამოხატავენ.

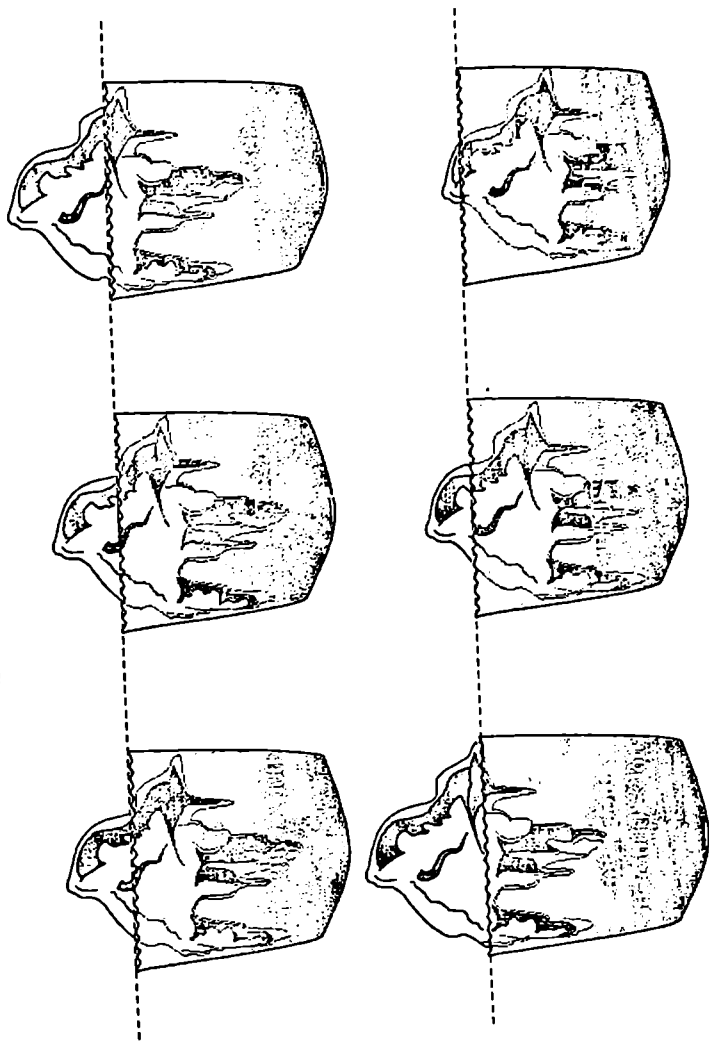
სხვადასხვა კულტურაში განსხვავებულია მეტყველების სტილიც, რაც თანამოსაუბრის მიერ ხშირად გაუგებრობის საბაბი ხდება. სახელდობრ, ინგლისელები და იაპონელები იტალიელებს შეიძლება არ ენდონ, რადგან ისინი გამუდმებით იქნევენ ხელებს, ასევე ესპანელებს – მათი ემოციურობისა და გაზვიადებული ქცევის გამო. ფრანგების უხეში პირდაპირობა და ცინიზმი ხშირად სხვათა გაღიზიანებას იწვევს. არავის არ შეუძლია ზუსტად იცოდეს რა თქვას ან იფიქრეს იაპონელებმა ან ფინელებმა. სიტყვა პირდაპირი მნიშვნელობით ესმის გერმანელს, რადგან იუმორისა და ირონიის ეშხს ვერ იგებს. ჩრდილოეთის ქვეყნების ხალხმა შესაძლოა ვერ შეიცნონ სამხრეთელთა ან აზიელთა მეტყველების მთავარი აზრი, ვინაიდან განსხვავებული ტემპით საუბრობენ, კერძოდ, ერთ წუთში ინგლისელი საშუალოდ 200 სიტყვას ამბობს, გერმანელი – 250, იაპონელი – 310, ხოლო ფრანგი – 350 და ა.შ.

ყველასათვის ცნობილია, რომ აისბერგის დიდი რიბორ შიქრობენ ნაწილი წყალშია. „მეტყველება-აზროვნების“ კონდა მატყველებენ ცეფციის აისბერგთან შედარება ასეთ სურათს იძ-

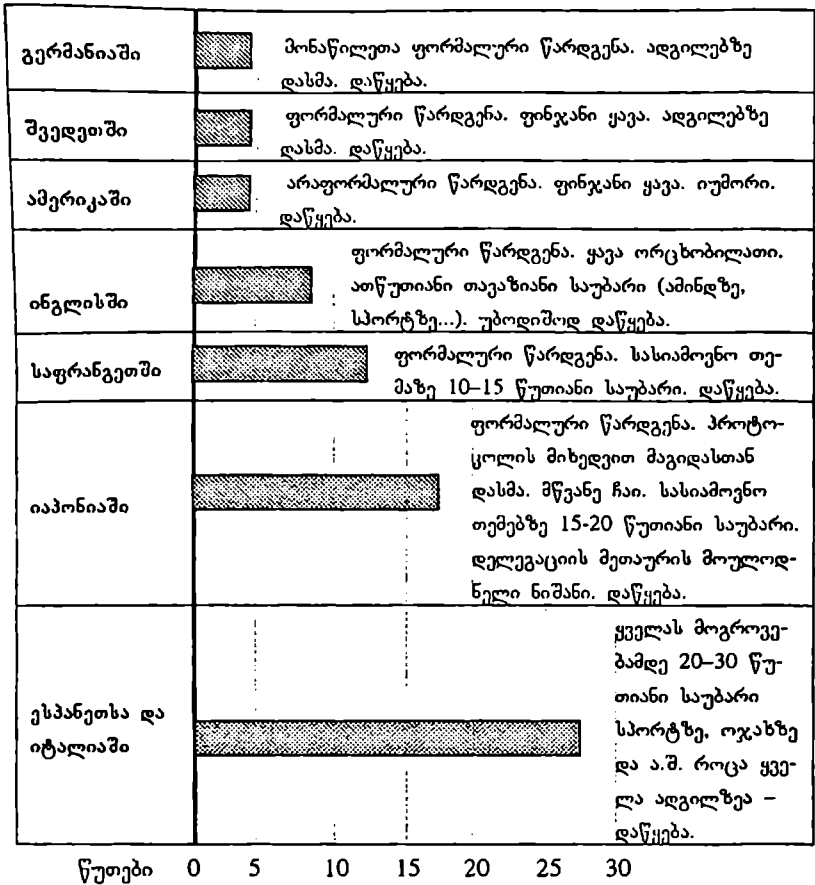
ლევა: ინგლისური და გერმანული აისბერგებისათვის „მეტყველება-აზროვნების წესი“ თითქმის ერთგვაროვანია; ფრანგული აისბერგის უფრო მეტი ნაწილი წყლის ზევითაა – სხვა ხალხთა ურთიერთობაში მათი მეტყველება ჭარბობს; სამხრეთ ამერიკული აისბერგი კიდევ უფრო მეტად არის წყლის ზემოთ; ფინური აისბერგი მათ ჩაკეტილ ხასიათს აჩვენებს, იგი თითქმის არ ჩანს, ხოლო იაპონური აისბერგით ირკვევა, რომ ისინი გაცილებით ცოტას ლაპარაკობენ, ვიდრე ფიქრობენ (ნახ. 2.5).

სხვადასხვა კულტურის ხალხში დიპლომატიური რიბორ ინყებენ ან საქმიანი მოლაპარაკება განსხვავებულად იწყებოლა: ზოგან პუნქტუალურად, სწრაფად და საქმიანად, სხვაგან ყველაფერზე საუბრის შემდეგ, ზოგან კი, საერთოდ რთულად ხორციელდება (ნახ. 2.6).

ნახ. 2.5. მოდელი: აისბერგი - „მეტყველება-აზროვნება“



ნახ. 2.6. როგორ იწვებენ მოლაპარაკებას



გერმანელებს, ამერიკელებსა და სკანდინავიელებს მოლაპარაკების ოპერატიულად დაწყება უყვართ. ამერიკელები საქმეს დილით ადრე, საუზმემდე იხილავენ, რაც ესპანელების აზრით, ბარბაროსული ქცევაა. მოლაპარაკების ამგვარი ტაქტიკა ინგლისელებში, ფრანგებში, ესპანელებსა და იტალიელებში არათავაზიან შთაბეჭდილებას ტოვებს. მათ უფრო ცივილიზებულად მიაჩნიათ მოლაპარაკების ძირითად საკითხზე თანდათანობით, უმტკივნეუ-

ლოდ გადასვლა ანუ მას შემდეგ, როცა ერთმანეთს კარგად გაეცნობიან და ზოგად შეხედულებებს გაუზიარებენ. ამ კულტურებთან სასურველია მოლაპარაკება თავისუფალი „მოთელვით“ დაეწყოთ.

რაზე ვისაუბროთ მოლაპარაკების დასაწყისში, პაუზის ან არაოფიციალური ნაწილის დროს?

არსებობს საკითხთა წრე, რომელთა შესახებ პარტნიორებთან საუბარი მიღებული არ არის. სახელდობრ, დასავლეთის ქვეყნების მოსახლეობა პოლიტიკით ნაკლებად დაინტერესებულია. ამიტომ პოლიტიკური დისკუსიები მათთან არასასურველია. თავი უნდა შევიკავოთ პარტიულობის, რელიგიური მრწამსის, შემოსავლების, პირადი ჯანმრთელობის, პრობლემებისა და ოჯახური მდგომარეობის შესახებაც. უმეტესად უნდა ვისაუბროთ გატაცებებზე (პოპზე), ბავშვებზე, მგზავრობაზე და ა.შ. თუმცა, აქაც არსებობს ეროვნული თავისებურებები. კერძოდ, თავისუფალი საუბრისათვის შედარებით მისაღები თემებია: ფრანგებთან – სპექტაკლები, წიგნები, გამოფენები, ტურიზმი, ქვეყნის ღირსშესანიშნაობები. განსაკუთრებით ფასდება პარტნიორის ცოდნა ფრანგული კულტურისა და ხელოვნების სფეროში; ინგლისელებთან – ადამიანური პრობლემები: ამინდი, სპორტი, ბავშვები და ა.შ. ეს პროცესი 30 წთ-მდე გრძელდება. იაპონიაში ამგვარი ბანალობა (არაორიგინალობა) აუცილებელია. ამისათვის არსებობს დროის დადგენილი შუალედი, რომლის გასვლის შემდეგ თანამდებობრივად უფროსი წარმოთქვამს: „დღევანდელი განხილვის საგანია...“ ამ მომენტში თავს ყველა მსუბუქად ხრის და მოლაპარაკების ოფიციალური ნაწილიც იწყება.

როგორ იქმნებიან მოლაპარაკების დროს

მრავალი დიპლომატიური ან საქმიანი შეხვედრა სხვადასხვა კულტურის ხალხთა შორის ხორციელდება. მათი ინტერესები ხშირად ურთიერთგანსხვავებულია, რაც მოლაპარაკების პროცესში მხარეთა ქცევაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს.

მაგ., გერმანელები ყველაზე რთულ შეკითხვებს მოლაპარაკების დასაწყისში იძლევიან. მეორე მხარემ ისინი შემოთავაზებული პროექტების რეალურობასა და მიმზიდველობაში, საქონლის მაღალ ხარისხსა და უწყვეტი მიწოდების მზადყოფნაში უნდა დაარწმუნოს. გერმანელებს სჩვევიათ პირველად საქონლის მცირე პარტიაზე შეკვეთის მიცემა. შემდეგ კი, პარტნიორის საიმედოობაში თუ დარწმუნდებიან, შეკვეთის მოცულობას გაცილებით გაზრდიან. ფრანგები ბიზნესში სწრაფად ერთვებიან და ასევე მოულოდნელად გადიან. შეიძლება ხშირად მოგვეჩვენოს, რომ ესპანელები შეთავაზებულ წინადადებას რეალურად ვერ აფასებენ. მათ ყველა წერილმანი არ

ანტერესებთ, სამაგიეროდ პიროვნებებს სწავლობენ და საქმიან კონტრაქტს მხოლოდ იმ შემთხვევაში აფორმებენ, როცა მათზე პარტნიორები კარგ შთაბეჭდილებას მოახდენენ. ამ თვალსაზრისით, ანალოგიურად იქცევიან იაპონელებიც. მათ პარტნიორის მიმართ კეთილგანწყობა უნდა შეექმნათ. წინააღმდეგ შემთხვევაში – არაეითარი შეთანხმება. გერმანელების მსგავსად, ისინიც ბევრ შეკითხვას იძლევიან, სახელდობრ, პროდუქციის ფასის, ხარისხისა და მიწოდების ვადების შესახებ. ამასთან, ამ შეკითხვებს მათი დელეგაციის წევრები სხვადასხვა სიტუაციაში, სხვადასხვა პიროვნებასთან მრავალჯერ იმეორებენ და პასუხებს სიტყვა-სიტყვით იწერენ. ამერიკელებისაგან განსხვავებით, იაპონელებს არ იზიდავთ დაუყოვნებელი, ოპერატიული მოგება. მათ ბაზრის პოტენციურად მიმზიდველი სეგმენტი და კომპანიის კარგი რეპუტაცია უფრო ხიბლავთ.

ფინელები და შვედები პარტნიორებისაგან ახალ იდეებს ელიან. მათ მოსწონთ, როცა სხვები თანამედროვეებად და მაღალტექნოლოგიურებად თვლიან. ამერიკელების საქმიანი მიდგომა კი იმაში ვლინდება, რომ ინვესტორების, ბიუჯეტებისა და მოგების განხილვაზე რაც შეიძლება სწრაფად გადადიან.

მრავალსაუკუნოვანი სავაჭრო ტრადიციების მქონე მცირე ერების წარმომადგენლები, მაგ., პოლანდიელები, პორტუგალიელები და სხვები, ჩვეულებრივ, კეთილმოსურნეები არიან, შექმნილ სიტუაციას ადვილად ეგუებიან და მოლაპარაკებას დიდი ენერჯითა და აღმაფრენით წარმართავენ. ბრაზილიელებს არ სჯერათ, რომ გარიგების დასაწყისში დასახელებული პროდუქციის ფასი საბოლოოა და მაჩნიათ, რომ პარტნიორი მას მოგვიანებით აუცილებლად შეაძცირებს და ა.შ.

როგორ დიპლომატიურ ან საქმიან შეხვედრებს თანამედროვე კულტურები თავისებურად წარმართავენ: მონაწილეთა წარდგენა დროსა და სიერცეში, საერთაშორისო პროტოკოლი – ყველაფერი მნიშვნელოვან როლს ასრულებს. როცა მოლაპარაკება მთელი სვლით მიდის, კულტურულ განსხვავებათა სიღრმისეული ნიშნები უმეტესად მაშინ ჩნდება.

რა წარმოშობს ამ წინააღმდეგობებს? მიზეზი მრავალია: მოლაპარაკების მონაწილეთა არასაკმარისი პროფესიონალიზმი, სხვა კულტურის შესახებ წინასწარშექმნილი ცუდი აზრი, განსხვავებული ინტერესები, პრიორიტეტები და სხვ.

ამერიკელები მოწადინებული არიან მიაღწიონ შეთანხმებას, რადგან მას

განიხილავენ, როგორც წუთიერ შესაძლებლობას, რომელიც შეიძლება აღარ გამოვრდეს. ამერიკული საზოგადოების აყვავება სწორედ არსებულ შესაძლებლობათა უსწრაფესად გამოყენებამ განაპირობა.

იაპონელებისათვის მიმდინარე პროექტი უფრო ტრივიალურია (სიახლეს მოკლებული), ვიდრე საბედისწერო. მათ აინტერესებთ მრავალი რამ, კერძოდ: თუ შეძლებენ სხვათა მიზნებისა და მუშაობის სტილის საკუთართან პარმონიაში მოყვანას; სწორ გადაწყვეტილებას იღებს თუ არა კომპანია? აქვს თუ არა შესაძლებლობა წინ წასწიოს ანუ მუდმივად გაზარდოს ბაზარზე საკუთარი წილი? და სხვ.

ცხრ. 2.2. მოლაპარაკების მიზნები

ამერიკელების	იაპონელების	სამხრეთაშორელებისა და ლათინურამერიკელების
<ul style="list-style-type: none"> • მიმდინარე შეთანხმება • სწრაფი ზრდა და მოკლევადიანი სარგებელი • შნიშვნელოვანი მოგება • დამოკიდებულება პარტნიორთან და სხვ. 	<ul style="list-style-type: none"> • პარმონიული ურთიერთობა და „მიმართულების“ არჩევა • ბაზრის სეგმენტის უზრუნველყოფა • გრძელვადიანი მოგება • მიმდინარე შეთანხმება და სხვ. 	<ul style="list-style-type: none"> • ეროვნული ღირსების დაცვა • ჯგუფის ხელმძღვანელის პირადი ავტორიტეტი • გრძელვადიანი ურთიერთობა • მიმდინარე შეთანხმება და სხვ.

ფრანგები, ესპანელები, ლათინურამერიკელები და იაპონელები მოლაპარაკებას საზოგადოებრივ რიტუალად განიხილავენ, რომელიც მის მონაწილეებთან, სტუმარმასპინძლობასთან, პროტოკოლთან, თაყაზიანობასა და შეთანხმების საბოლოო შედეგებთან არის დაკავშირებული. ამერიკელები, ბრიტანელები, სკანდინავიელები და ავსტრალიელები ამ პროცესს უფრო პრაგმატულად (პრაქტიკულად სასარგებლო) უდგებიან – საქმიან შეხვედრებს სოციალურ ასპექტებს არ უკავშირებენ; გერმანელები და შვეიცარიელები კი, მათ შუაში არიან.

ამერიკელებს გარეგნულად მომღიმარი და მეგობრული სახე აქვთ, მაგრამ მოლაპარაკების სწრაფად და მათთვის ხელსაყრელად დამთავრებას შეუპოვრად ცდილობენ; მოლაპარაკებაზე კომპეტენტურ ხალხს აგზავნიან, პარტნიორებს არწმუნებენ ფაქტებითა და ციფრებით, თუ აუცილებელია მზად არიან გარკვეულ დათმობაზეც წავიდნენ, მათ თავს

ახვევენ თავიანთ პროექტებს, კამათობენ, ვაჭრობენ. გამოუვალ მდგომარეობაში აყენებენ, ზოგჯერ უხეშობენ და ყოველივე ამაში ხედავენ პროგრესს. ისინი თვლიან, რომ მოლაპარაკების პროცესში თავმოყვარეობის შელახვას ადვილი არა აქვს: თუ მოიგებენ, ხომ კარგი, თუ არა და – ღმერთმა დალახვროს!

იაპონელები მოლაპარაკებას განიხილავენ როგორც შესაძლებლობას ცერემონიულად დააპტკიცონ ადრე ერთობლივად მიღებული გადაწყვეტილება. ისინი კამათისა და მჭევრმეტყველების მოტრფიალუ ხალხთან თავს უხერხულად გრძობენ. დადებითი დამოკიდებულება აქვთ პროტოკოლის, მდიდრული მიღებისა და პირად ღირსებათა შენარჩუნების მიმართ. მათთვის მთავარია საკუთარი ესთეტიური ნორმების დაცვა. დისკუსიაში ისინი ყველანაე მეტად სიმშვიდესა და „გვეუფურ აზროვნებას“ აფასებენ.

ფრანგებისათვის მოლაპარაკება რაღაც საზოგადოებრივი მოვლენაა, საზეიმო ფორუმია, სადაც თავიანთი საზრიანობისა და მიხედრილობის დემონსტრაცია ეძლევათ. ეროვნულმა ისტორიამ ისინი საერთაშორისო შუამავლობისათვის მოამზადა. მათი მიზანია არა ვაჭრობა, არამედ კარგად მოფიქრებული გადაწყვეტილების მომზადება. ფრანგებისათვის მნიშვნელოვანია ლოგია და რაციონალური არგუმენტაცია, ასევე დისკუსიის ესთეტიკური მხარე, რომელიც ჩაცმულობის გემოვნებასა და კამათის წარმართვის სანიმუშო სტილში აისახება.

ბრიტანელები მოლაპარაკებაზე უპირატესობას აძლევენ საკითხის მშვიდ, მოფიქრებულ და დიალომატიურ განხილვას და ა.შ.

საზოგადოდ, დასავლეთელი პოლიტიკოსები და ბიზნესმენები გაცილებით მეტ ყურადღებას უთმობენ შეკითხვებს, ვიდრე მოხსენებებს. ვრცელი შესავალი სიტყვის ნაცვლად, სიტუაციის ან ორგანიზაციის შესახებ მოკლე ვიდეოფილმის (7-10 წთ) ჩვენებას საკმაოდ ფართოდ იყენებენ. ამის შემდეგ ხდება კითხვებზე პასუხის გაცემა. როგორც ჩანს, ისინი ხელმძღვანელობენ პრინციპით: ასჯერ გაგონილს, ერთხელ ნანახი სჯობია.

საუბრის წარმართვის ინიციატივა, სტუმარმასპინძლობის ნორმებიდან გამომდინარე, მასპინძელს ეკუთვნის. სწორედ მან უნდა ადვენოს თვალყური იმას, რომ ხანგრძლივი პაუზები და შესვენებები არ იყოს. წინააღმდეგ შემთხვევაში, ამგვარი ღუმილი სტუმრებმა შესაძლოა ვიზიტის დამთავრების მინიშნებად მიიჩნიონ.

საუბრის დამთავრების ინიციატივა კი ყოველთვის სტუმრების პრეროგატივაა (უპირატესობა).

**როგორ იღებენ
ბაღაჩყვიტილებას** ნებისმიერი მოლაპარაკება გადაწყვეტილების მი-
ღებას მოითხოვს. ამ შემთხვევაშიც მნიშვნელოვან
თავისებურებებთან გვაქვს საქმე.

მაგ., ამერიკელებს სჩვევიათ გადაწყვეტილე-
ბის ოპერატიულად მიღება, რადგან დროის დაუკარგავად მოქმედებენ; ფრან-
გებს უყვართ საუბარი გადაწყვეტილებაზე, რომელიც შესრულდება ან არა;
იაპონელები ვერ იტანენ გადაწყვეტილების ოპერატიულად მიღებას და მას
სხვას უთმობენ. ამიტომ, მათთან მოლაპარაკება შეიძლება თვეობით გაჭი-
ნურდეს.

ხმელთაშუა ზღვისა და ლათინურამერიკული ქვეყნების დელეგაციები
გადაწყვეტილების მიღებას მათივე ლიდერებიდან ელოდებიან და მის პირად
ავტორიტეტზე არ კამათობენ. სრულიად საწინააღმდეგოა ბრიტანელებისა
და სკანდინავიელების ქცევა. თუ ახალი შესაძლებლობა გაჩნდება, ისინი
მოლაპარაკების პროცესშივე ცვლიან თავიანთ შეხედულებებს.

**როგორ
ასრულებენ
შეთანხმებას** ამის შემდეგ დგება საკითხი – მიღებული შეთანხმება
რამდენად არის საბოლოო და შესასრულებლად სა-
ვალდებულო? ბრიტანელების, გერმანელების, ამერიკე-
ლების, ფინელებისა და შვეიცარიელებისათვის შეთან-
ხმება საბოლოოა და აუცილებლად შესასრულებელი. იაპონელებისათვის
კი, კონტრაქტი, რომელსაც დიდი ფიქრისა და ორჭოფობის შემდეგ რო-
გორც იქნა მოაწერეს ხელი, მხოლოდ სავარაუდო განზრახვაა. მართალია
ისინი თავიანთ ვალდებულებათა შესრულებას ყოველმხრივ ცდილობენ, მაგრამ
თუ პოლიტიკური ან საბაზრო სიტუაცია საგრძნობლად შეიცვალა, არც
შეთანხმების დარღვევას თაკილობენ. ამერიკელებს უყვართ დაწვრილებითი
ხასიათის წერილობითი შეთანხმება, რაც მათ ყოველგვარი მოულოდნელო-
ბისაგან იცავს და კანონიერ კომპენსაციას (საზღაური) აძლევს. ამერიკაში
300 ათასი იურისტი რეგისტრირებული, იაპონიაში – მხოლოდ 10 ათასი.
იაპონელები კონტრაქტის დარღვევას გაუთვალისწინებელი გარემოების
(ფორსმაჟორი) მსხვერპლად განიხილავენ და მიიჩნევენ, რომ ასეთ სიტუა-
ციაში შეთანხმება გონივრულად და ერთობლივად უნდა გადამუშავდეს და
შეიცვალოს.

ფრანგები, ჩვეულებრივ, კონტრაქტის ვალდებულებათა მიმართ ჰუნ-
ქტუალურები არიან. სხვა რომანულენოვანი ქვეყნების წარმომადგენლები კი
მიიჩნევენ, რომ შეთანხმებას დიდი მოქნილობით უნდა მიუდგნენ. იტალიე-
ლები და არგენტინელები კონტრაქტს, როგორც იდეალურ საქმეს ისე უყუ-
რებენ და მის ნაწილობრივ დარღვევას მიზანშეწონილად თვლიან და ა.შ.

როგორ ექვემდებარება კომპრომისს

დიპლომატიური ან საქმიანი მოლაპარაკება ზოგჯერ რთულ ფაზაში შედის და გამორიცხული არ არის მისი მონაწილეები ჩიხში მოექცნენ. ასეთ სიტუაციაში სხვადასხვა ხერხს მიმართავენ. მაგ., ცვლიან შეხვედრის მონაწილეებსა და ადგილს, აწყობენ შესვენებებსა და სხვ. მნიშვნელოვანია ეროვნული თავისებურებებიც, კერძოდ: არაბები ლოცულობენ და უფრო მშვიდობის-მოყვარეები ხდებიან, იაპონელები თავიანთ ბოსებს უკავშირდებიან, შედეგები ოპონენტებთან ერთად სვამენ, ფინელები საუნაში მიდიან და ა.შ.

ასეთი მეთოდები საერთაშორისო მოლაპარაკებაზე ყოველთვის გამართლებული არ არის. უფრო მეტიც, ჩიხისებური სიტუაცია, ზოგჯერ, ორივე მხარის მიერაა წარმოქმნილი, რომლის დასაძლევად კომპრომისია (დათმობა) საჭირო. ამის დიდოსტატებად ბრიტანელები ითვლებიან, ამერიკელები კი, ორმხრივ კომპრომისს ემხრობიან. ამგვარ სიტუაციაში ფრანგები უფრო თავშეკავებულები არიან, ხოლო იაპონელები თავიანთ შტაბში მიღწეული კონსენსუსის (თანხმობა, ერთსულოვნება) დარღვევას ხედავენ.

ფრანგები პატივს სცემენ ლოგიკას, სამყაროს ირაციონალურად (კანონზომიერებას მოკლებული) თვლიან და თავიანთი მოქნილობით ამყობენ. მათ შეხედულებებს იზიარებენ პორტუგალიელებიც. ესპანელებისათვის დათმობაზე წასვლა უფრო რთულია. ასეთივე მიდრეკილებას ამჟღავნებენ სამხრეთამერიკელებიც და კომპრომისს პირადი ღირსების შელახვად მიიჩნევენ.

კომპრომისი შეიძლება განისაზღვროს როგორც „ოქროს შუალედი“ და ამისათვის არაბები, ჩინელები და იაპონელები შუამავლის ინსტიტუტს წარმატებით იყენებენ. იგი ხელსაყრელია დასავლეთელი ხელმძღვანელებისთვისაც. კონფრონტაცია (ურთიერთდაპირისპირება) მიუღებელია აზიელებისა და შვედებისათვის. ფრთხილ დიპლომატიაზე მაღლა მხოლოდ გერმანელებს (მათთვის „ჭეშმარიტება არის ჭეშმარიტება“), ფინელებსა და ამერიკელებს ძალუძთ საკითხის დაყენება.

გონიერი კომპრომისისათვის აუცილებელია მეორე მხარის აზროვნების წესის, ტრადიციებისა და კულტურის თავისებურებათა გათვალისწინება და მასთან შემდგომი ურთიერთობისათვის ნების გამოხატვა.

**როგორ
ისმინენ** საქმიანი ურთიერთობა ორმხრივი, თანაც აქტიური პროცესია. იგი პარტნიორებისაგან კომუნიკაციურ ჩვევებსა და ერთმანეთის საუბრის მოსმენას მოითხოვს. („ვისაც ყურები აქვს, ისმინოს!“ მათე, 11,15).

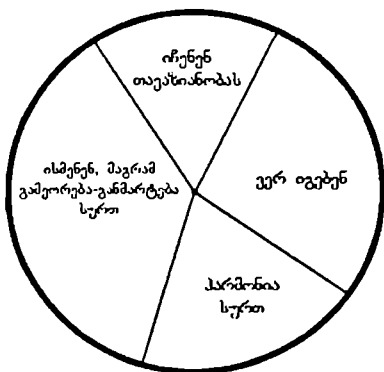
სხვადასხვა კულტურა არა მარტო განსხვავებულად მეტყველებს, არამედ

თავისებურადაც უსმენს. ამის მიხედვით მსოფლიო კულტურები არიან კარგი (გერმანელები, ფინელები, ინგლისელები), ყურადღებიანი (იაპონელები, ამერიკელები) და ცუდი (არაბები, ხმელთაშუა ზღვის ხალხი) მსმენელები (ნახ. 2.7).

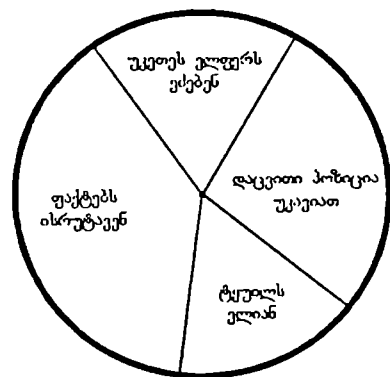
ფრანგები



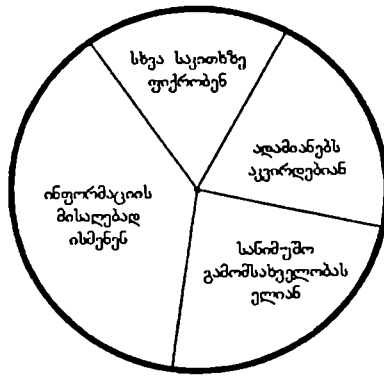
იაპონელები



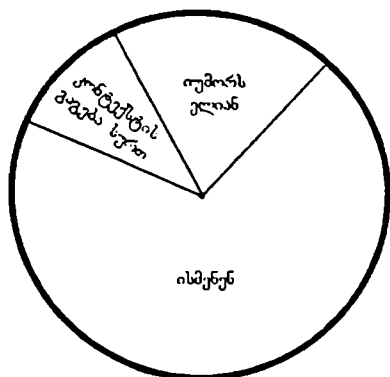
არაბები



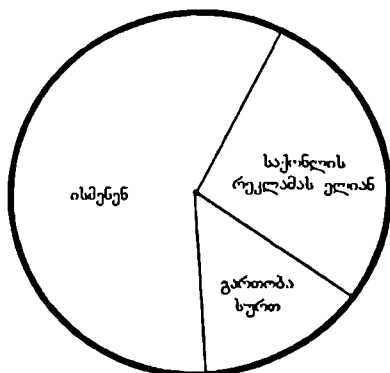
ხმელთაშუა ზღვის ხალხი



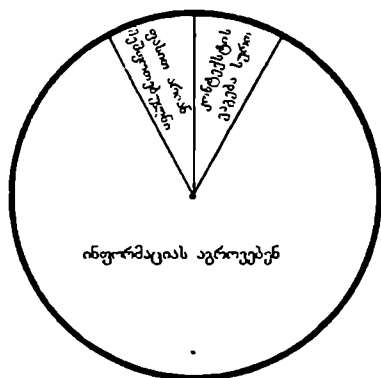
ინგლისელები



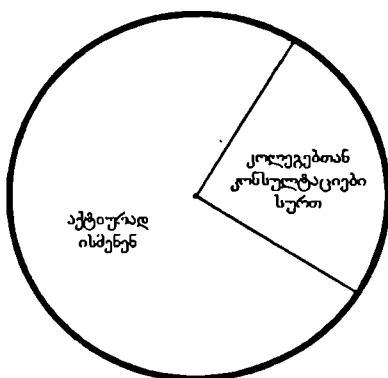
ამერიკელები



გერმანელები



შვედები



ნახ. 2.7. როგორ ისმენს სხვადასხვა კულტურის ხალხი

რას მოელოან პრეზენტაციის დროს

საქმიანი შეხვედრები ხშირად ახალი საქონლის (მომსახურების) პრეზენტაციის (წარდგენა) მიზნით ტარდება. სხვადასხვა კულტურის ხალხი ამ პროცესისადმი განსხვავებულ ინტერესს იჩენს და ყურადღებასაც განსხვავებულად უთმობს (ცხრ. 2.3).

ცხრ. 2.3. რას ელიან საქონლის პრეზენტაციის დროს

ამერიკელები	ინგლისელები	გერმანელები
<ul style="list-style-type: none"> • იუმორს, ხუმრობას • თანამედროვეობას • რეკლამას • დასამახსოვრებელ ფრაზებს • საქონლის იძულებით შეთავაზებას და სხვ. 	<ul style="list-style-type: none"> • იუმორს, ხარისხს • როგორ შეიქმნა საქონელი • „სანიმუშო“ საქონელს • გონივრულ ფასს • ტრადიციულზე ყურადღების გამახვილებას და სხვ. 	<ul style="list-style-type: none"> • კომპანიისა და საქონლის სოლიდურობას • ტექნიკურ ინფორმაციას, კონტექსტს • ბექღვით მასალას • არავითარ ხუმრობას • მისაღებ ფასს და მაღალ ხარისხს და სხვ.
ყურადღების ინტერვალი: 30 წუთი	ყურადღების ინტერვალი: 40 წუთი	ყურადღების ინტერვალი: 60 წუთი
შრანბები	იაონელები	არაბები და ხმელთაშუა ზღვის ხალხი
<ul style="list-style-type: none"> • ფორმლობის დაცვას • მოწინავე პროდუქტს • ხატოვნებას • პროდუქციის განსხვავებულ სტილს, მიმზიდველობას • პირად ელფერს და სხვ. 	<ul style="list-style-type: none"> • კარგ (მისაღებ) ფასს • საქონლის განსაკუთრებულ ღირსებას • თაუაზიანობას, პატივისცემას, სიმშვიდეს • კარგ ჩაცმულობას • ფორმლობის დაცვას • სქემებს და სხვ. 	<ul style="list-style-type: none"> • პირად კონტაქტებს • მჭვერეტეველებას • მაღალფარდოვნობას • ხალისიანობას • ხმამაღლობას • არაფორმალურ საუბრებს და სხვ.
ყურადღების ინტერვალი: 30 წუთი	ყურადღების ინტერვალი: 60 წუთი	ყურადღების ინტერვალი: ხანმოკლე
შედეგები	შინელები	აესტრალიელები
<ul style="list-style-type: none"> • თანამედროვეობას • ხარისხს • ღიზიანს • ტექნიკურ ინფორმაციას • მიწოდების ვადას და სხვ. 	<ul style="list-style-type: none"> • თანამედროვეობას • ხარისხს • ტექნიკურ ინფორმაციას • მორიდებულ ურთიერთობას • ღიზიანს და სხვ. 	<ul style="list-style-type: none"> • მეგობრულ დასაწყისს • არაფორმალურ ურთიერთობას • იუმორს • დამარწმუნებელ სტილს, სიმართლეს • ძირითადად ტექნიკურ ინფორმაციას • საცდელ ხელშეკრულებას და სხვ.
ყურადღების ინტერვალი: 45 წუთი	ყურადღების ინტერვალი: 45 წუთი	ყურადღების ინტერვალი: 30 წუთი

როლის ჭამენ სხვადასხვა ეროვნებანი განსხვავებულ დროს იყვებიან. მაგ., ჩრდილოეთ ქვეყნებში (შვედეთი, ნორვეგია, ფინეთი, გერმანია და ა.შ.), სადაც სამუშაოს ადრე იწყებენ, დილაადრიან მცირედ საუზმობენ და ლანჩსაც 11.30 სთ-ზე მიირთმევენ, მაშინ, როცა ევროპული ნორმა, ძირითადად 12.30–13.30 საათებს შორისაა. ესპანელები კი 14.00 საათამდე არ საუზმობენ, რომელიც დიდხანს გრძელდება.

კიდევ უფრო დიდი განსხვავებაა საღამოს კვების დროში. ფინელები, ბრიტანელები და იაპონელები 16.00–17.30 საათების ინტერვალში სადილობენ. ამერიკელები და ცენტრალური ევროპის მცხოვრებლები 19.30 საათზე, ხოლო ესპანელები და პორტუგალიელები 21.00–23.00 საათებს შორის ვახშმობენ. ჩინელების ვახშმობის დრო ცოტა უფრო ადრეა – 20.00–21.00 სთ და ა.შ.

როგორ იწყებენ ჭამას

უმრავლეს ქვეყანაში ჭამის დაწყების ნიშანს ოჯახის უფროსი ან დიასახლისი იძლევა. საფრანგეთში იგი ასე ჟღერს – „bon appetit“, გერმანიაში – „guten Appetit“, იტალიაში – „buon appetito“, ანგლოსაქსები უბრალოდ წარმოთქვამენ – „right“ ან საერთოდ არაფერს ამბობენ, იაპონელები – „itadakimasu“ („მე მივირთმევ“) და ა.შ.

რამდენ კერძს მიირთმევენ ანგლოსაქსები სამ ულუფას – საუზმეს, ძირითად კერძსა და დესერტს მიირთმევენ; ფრანგები უფრო მრავალფეროვან კერძებს ჭამენ; ბრიტანელებს კომპლექსური კერძები (ერთ თევზზე გაწყობილი) მოსწონთ; აზიაში (ჩინეთი, იაპონია) ათეულობით კერძები აქვთ პრაქტიკაში. თუმცა, ულუფების რაოდენობა საკმაოდ მცირეა და ა.შ.

სად ღა დადგენილი ჩვეების შესაბამისად, სხვადასხვა ქვეყანაში საკვებს მაგიდასთან, იატაკზე ან მიწაზე მჯდომარე მიირთმევენ. მაგ., იაპონიაში ჭამის დროს ტატიამის საფენზე ჯდებიან, არაბულ ქვეყნებში – ნოხებზე, ლინოლეუმზე ან ლაქირებულ იატაკზე, ხოლო ტონგასა და ფიჯში – ბალახზე ან მიწაზე. ევროპელები და ამერიკელები კი მაგიდასთან სხდებიან.

როგორ ჭამენ აღმოსავლეთის ქვეყნებში (ჩინეთი, იაპონია) ჩხირებით, ხოლო ევროპა-სა და ამერიკაში ჩანგლებითა და კოვზებით მიირთმევენ. არაბულ სამყაროში მხოლოდ მარჯვენა ხელით ჭამენ (მარცხენა ხელი – „ჭუჭყიანი საქმისათვის“). ვინც ცაციაა, მან ამის შესახებ მასპინძელი წინასწარ უნდა გააფრთხილოს. მისთვის მარჯვენა, მარცხენა ხელის შინაარსის მქონე იქნება.

რა უყვარს პირველ კერძად

იაპონიაში საუზმეზე ნელლი თევზი ყველაზე გემრიელ და ძვირადღირებულ კერძად ითვლება. ნელლი და მზუზე გამოყვანილი თევზი პოპულარულია სკანდინავიის ქვეყნებშიც. ფრანგებს მოსწონთ ახალი ბოსტნეული და ხილი, ამერიელებს – კარტოფილი, ბერძნებს – კარპას მარილიანი ხიზილალას პაშტეტი, თურქებს – იოგურტი, ესპანელებს – სადილამდე ინდუისტური მედიტაცია (დაფიქრება, ჭკრეტა) და ა.შ. მაგრამ, მთავარი, პირველი კერძი, თითქმის ყველგან სუპია, თუმცა, განსხვავებული შედგენილობით. სახელდობრ, ესპანეთში ეს არის gazpacho, რუსეთში – ბორშჩი, ჩინეთში – ზეიგენის სუპი, ჩრდილოეთის ქვეყნებში – ბარდის სუპი, იტალიაში – ქათმის სუპი ბოსტნეულით, გერმანიაში – ხარის კუდისაგან დამზადებული სუპი, აშშ-ში – ზღვის მოლუსკების წვნიანი და ა.შ. იაპონიაში სუპ „misoshiro“-ს ჭამის დასასრულს მიირთმევენ.

ჩვეულებრივ, სუპს ჭამენ ლითონის კოვზით, თუმცა, ჩინეთში განსაკუთრებული ფორმის კერამიკული კოვზებია გავრცელებული. იაპონიასა და კორეაში სუპიანი თეფში პირთან მიაქვთ და სითხეს ისე სვამენ. ამასთან, აქ მიღებულია წკლაპუნით ჭამა. ამავე ქვეყნებში ბრინჯს ჩხირების დახმარებით თეფშიდან ხმაურით შეექცევიან.

რომელი კერძია ძირითადი

ყველა კულტურას მისთვის დამახასიათებელი ეროვნული კერძი აქვს. ამიტომ მსოფლიოს სამზარეულო ძალიან მრავალფეროვანი და მდიდარია. სხვათა ეროვნული კერძებისადმი უცხოელების დამოკიდებულება ურთიერთსაპირისპიროა. ზოგი მოსწონთ, ზოგი არა. ზოგის დანახვა და გაგონებაც კი არ უნდათ, რაც სავსებით ბუნებრივია. მიუხედავად ამისა, თავაზიანობის ნორმა მოითხოვს, რომ სტუმრად ყოფნის დროს მოწოდებული ეროვნული კერძი ოდნავ მაინც გაესინჯოთ.

რას სვამენ

დიპლომატიური ან საქმიანი შეხვედრების დროს სტუმართა გამასპინძლებისათვის სპირტიანი სასმელებიც გამოიყენება. ამ სიტუაციაში, საერთაშორისო პრაქტიკაში, უმეტესად ვისკი და ჯინია გავრცელებული. მაგ., ფრანგები სვამენ ღვინოს, სკოტჩს, ინგლისელები – სკოტჩს სოდიანი ხსნარით, ამერიელები კი ყინულით, შოტლანდიელები გაუზავებლად, ზოლო იაპონელები – წყლით. გერმანელებს უყვართ თეთრი ღვინო, ესპანელებსა და პორტუგალიელებს – წითელი ღვინო, რუსებს – არაყი, სკანდინავიელებს – ყველაფერი, რასაც იარლიყი აქვს და ა.შ.

ევროპელები, აზიელები და ამერიკელები სხვადასხვა რა ბავშვების საკითხზე რეგულარულად ხედებიან ერთმანეთს, მაგრამ შეურაცხყოფას არ აყენებენ. პრობლემებს არ უქმნიან, თითოეული ისევ თავისად რჩება.

ისმის კითხვა: თუ ეროვნულ კულტურებში ასეთი მნიშვნელოვანი განსხვავებებია. როგორ ხდება უპრობლემოდ მათი ურთიერთობა? უცხოელებთან ურთიერთობის დროს არსებულ წინააღმდეგობათა დაძლევაში ყველაზე მეტად გულწრფელობა დაგვეხმარება.

ამერიკელები დიდბუნებოვანები და გულწრფელები არიან, ფრანგები გალანტები და გულწრფელები, გერმანელები მოღუშულები და გულწრფელები. იაპონელები მომღიძარები და გულწრფელები (თუმცა, ბევრი მათ ღიმილს არაგულწრფელად მიიჩნევს), იტალიელები ემოციურები და გულწრფელები და ა.შ. მაშასადამე, მათთვის საერთოა გულწრფელობა. ამიტომაც შეუძლიათ ერთმანეთთან ურთიერთობა, თანამშრომლობა. მართალია, გერმანელს ზოგჯერ აღიზიანებს ესპანელის, მექსიკელის, არაბის ან სხვათა არაპუნქტუალურობა, მაგრამ მან იცის მათი ეროვნული თვისებები და კიდევ ეგუება მას.

უცხოელებთან ურთიერთობის პირველივე დღეების შემდეგ, თითოეული ჩვენგანი საერთო, ორივე მხარისათვის მისაღები მოდელის მიგნებას ცდილობს, რომელშიც ადვილად ან/და ძნელად ასათვისებელი საკმაოდ ბევრია.

საკითხს ნაწილობრივ ისიც ართულებს, რომ ამ თემაზე იშვიათად საუბრობენ. ყველასათვის ცნობილია, რომ არაბულ სამყაროში ღორის ხორს არ ჭამენ და სპირტიან სასმელებს არ სვამენ, მაგრამ ცოტამ თუ იცის. რომ არაბის თანდასწრებით ფეხზე წინდის გასწორება ან მისი რომელიმე ცოლის ჯანმრთელობის მდგომარეობის მოკითხვა არ შეიძლება.

ან კიდევ, ევროპის ზოგიერთ ქვეყანაში (ბელგია, პოლანდია...), როცა ქალს ყვითელ ყვავილებს ჩუქნიან, ამით მას მიანიშნებენ, რომ ქმრის მოღალატეა;

ან კიდევ, ამერიკელები იმიტომ ჭამენ, რომ იცხოვრონ. ჰამბურგერსა და კოკა-კოლას ხშირად ოფისში ან „გადარბენით“ მიირთმევენ, ხოლო ფრანგები, პირიქით, კვებას უდიდეს სოციალურ მნიშვნელობას ანიჭებენ, ისინი ჭამისათვის ცხოვრობენ. ამიტომ მათი სადილი შეიძლება 2 საათი გაგრძელდეს. დღის ტრაპეზის დამთავრებას არც ესპანელები, პორტუგალიელები და ბერძნები ჩქარობენ და ა.შ.

3. როგორ შევიცნოთ აღამიანი გარემოება

**საიდან იქმნება უცნობი აღამიანი ჩვენში ზოგჯერ სიმპათიას,
უსწოვრად პირველი ზოგჯერ კი, პირიქით, ანტიპათიას იწვევს. რა-
ნარმოვანა ტომ? რის საფუძველზე? ჩვენ ხომ მას არ ვიც-
ნობთ?**

ქუჩაში მოდის უცნობი. და ჩვენ ძალაუნებურად ვაპყრობთ შხერას. რით დაიმსახურა მან ჩვენი ყურადღება? გარეგნობით, მანერებით, ქცევის თავაზიანობით, უმწიკვლო ვარცხნილობით... მან კარგი, სასიამოვნო შთაბეჭდილება დატოვა. ამით ჩვენ, ზოგადად მაინც, შეგვეძლება მისი გემოვნების, საქმიანობის სფეროს, ქცევის წესების ცოდნისა და სხვათა განსაზღვრა.

ხშირად აღამიანის გარეგნობა და შინაგანი სამყარო ერთი მთლიანია. აღზრდილობა, კარგი მანერები, მჭიდროდაა დაკავშირებული მის შინაგან კულტურასთან. რა თქმა უნდა, არის შემთხვევები, როცა ცუდი, არაწესიერი აღამიანი გარეგნულად, აღზრდილი ჩანს. ის ნიღაბს ატარებს და პირველსავე სიტუაციაში ამ ნიღაბს მოიხსნის, მის ნამდვილ სახეს გამოამჟღავნებს.

პირველ შთაბეჭდილებას წინათ უფრო აქცევდნენ ყურადღებას, ვიდრე ახლა. ჯერ კიდევ ძველ დროში, ანტიკური საბერძნეთის დიდი მოაზროვნე არისტოტელე ფიქრობდა, რომ აღამიანის სახე, გარეგნობა, თავისებური წიგნია, რომელშიც მისი ხასიათი ივითხება. იგი მიიჩნედა, რომ:

- ვისაც განიერი პირი აქვს. ის გაბედული და მამაცია;
- ვისაც გრძელი ხელები აქვს. პატიოსანი და ურთიერთობაში თავისუფალია;

- ვისაც ყალყზე დამდგარი თმები აქვს, მშობარა და მფრთხალია;
- ბრტყელცხვირიანი ზარმაცია, წვეტიანცხვირიანი – მოუსვენარია, არწივისებური ცხვირი გაბედულების, ხოლო კეხიანი ცხვირი დაძაბულობის ნიშანია და ა.შ.

შესაძლოა ეს საკითხი საკამათოა, მაგრამ ცხადია: აღამიანთა უმრავლესობა სხვასთან ურთიერთობის დროს უპირატესობას პირველ შთაბეჭდილებას ანიჭებს, რაც ინდივიდის გარეგნობითა და ქცევის მანერებით იქმნება.

**რა ინფორმაციულ აღამიანის სახეზე არსებული იდუმალი ინფორმაცი-
ნიშნებს ფლობს ული ნიშნების მნიშვნელობას შეისწავლის ფიზი-
აღამიანის სახე ოგნომიყა. იგი არის მოძღვრება აღამიანის გარეგ-**

ნულ შესახედობასა და მის ხასიათს შორის არსებული კავშირების შესახებ. ფიზიოგნომიკის ერთ-ერთ მამამთავრად დიდ ძველებერძენ ფილოსოფოსსა და მეცნიერს არისტოტელეს მიიხვეწენ (იგი ხომ სამხედრო მკურნალი იყო ალექსანდრე მაკედონელის კარზე). ამ მიზნით მან სპეციალური ტრაქტატი – „ფიზიოგნომიკა“ – დაწერა, რომელშიც აღნიშნავს რომ შინაგან, სულიერ და გარეგნულ სხეულებრივ თვისებებს შორის კანონზომიერი შეფარდება არსებობს. „ცოცხალი არსების ბუნების დათვალიერება, – წერს ის, – შესაძლოა, თუ ვადიარებთ, რომ ფიზიკური განცდები ერთდროულად ცვლიან სხეულსა და სულს.“ და კიდევ, „სხეული და სული შედუღებულია ერთმანეთთან ისე, რომ ერთმანეთისათვის ხდებიან ზიარი მიზნები უმრავლესი მდგომარეობისა: მართლაც, არავის არასოდეს უნახავს ცოცხალი არსება, რომელსაც ექნებოდა ერთი არსების სახე და მეორის სული. ყოველთვის, ვისი სხეულიცა აქვს, სულიც იმისია. ასე რომ, აუცილებელია, დავასკვნათ, ასეთ და ასეთ სხეულს აქვს ასეთი და ასეთი სული“.

ამასთან ერთად, არისტოტელე იმასაც მიუთითებდა, რომ, ჯერ ერთი, ზოგჯერ, სხვადასხვა ხასიათის ადამიანებს შეიძლება ერთგვაროვანი გამომეტყველება ჰქონდეთ, და მეორეც: განსხვავებულ გარემოში ის სრულიად საწინააღმდეგო მიმართულებით შეიცვალოს. ასეთ სიტუაციაში გამოგვაკვება პროფ. ე. ლებოს რჩევა: დავაკვირდეთ ადამიანს მაშინ, როცა მარტოა ოთახში. მხოლოდ თავის აზრებთან მარტო მყოფ ადამიანს უჩნდება სწორედ ის გამომეტყველება, რაც მისთვის ჩვეულია და მის ნამდვილ სულიერ მდგომარეობას ასახავს. მხოლოდ მაშინ, როცა ადამიანი თავისთავთანაა, ჩანს მისი ნამდვილი სახე, როგორც კი დაელაპარაკება ვინმეს, ანდა იცის, რომ მას უყურებენ, ბუნებრივი გამომეტყველება გაუჩინარდება და მთელი მისი ფიზიონომია მოცემული მომენტის შესაბამის იერსახეს მიიღებს. თუ შევძლებთ დავაკვირდეთ ადამიანს, როცა ის მარტოა, მაშინ მასზე შექმნილი ჩვენი აზრი ჭეშმარიტებასთან საკმაოდ ახლოს იქნება.

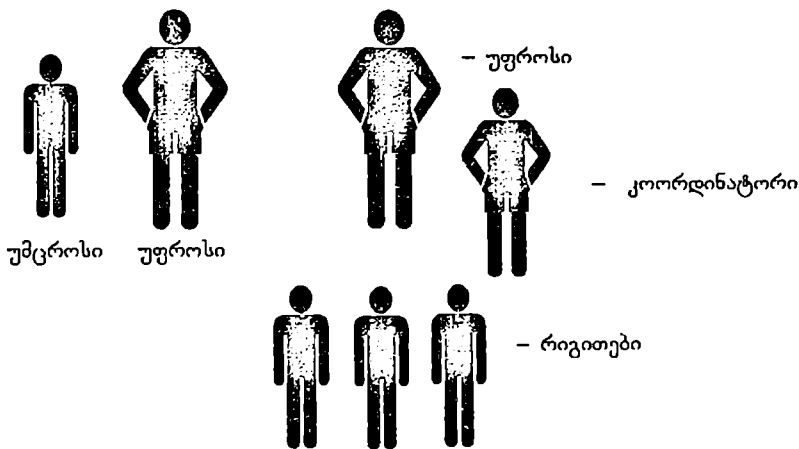
მაშასადამე, ადამიანის სახის მიხედვით შეიძლება მისი ხასიათი და განზრახულობა განვსაზვროთ. უპირველესად ყურადღება უნდა მივაქციოთ თვალებს, პირს, სახის წყობას და ა.შ.

უმჯელები დროიდან მეცნიერები ადამიანის სხეულს ვერტიკალური ხაზით ორ ნაწილად ყოფენ – მარჯვენა და მარცხენა. პირობითად ისინი სიმეტრიულია, თუმცა, სინამდვილეში ეს ასე არ არის. უმეტესად მხარეთა ასიმეტრია შეინიშნება, რაც ანალიზის საშუალებას იძლევა. მარჯვენა და მარცხენა მხარე შეესაბამება ორ საპირისპირო პოლუსს: „+“ და „-“, კეთილსა და ბოროტს, თბილსა და ცივს და ა.შ. ამასთან, ხარისხის მიხედვით ისინი

სქესის შესაბამისად განსხვავებულია – რაც კარგია კაცისათვის, ცუდია ქალისათვის, და პირიქით.

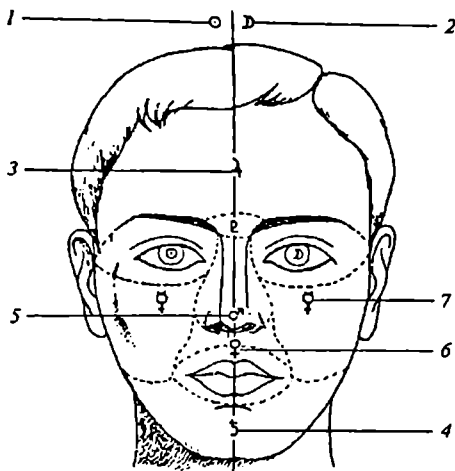
მიიჩნევენ, რომ ადამიანის მარჯვენა მხარეს ანუ მამრობით საწყისს მართავს პლანეტა მზე, მარცხენას ანუ მდედრობით საწყისს – მთვარე. ამიტომ მამაკაცისათვის მარჯვენა ნაწილი უფრო „კეთილია“, დადებითია, მის სქესთან თანხვედრია, ვიდრე მარცხენა; ქალისათვის კი. პირიქით, მარცხენა მხარეა „კეთილი“. დადებითად დამუხტული. მარჯვენა მხარე უკავშირდება სიმართლეს, ბედნიერებას, წარმატებას, მშვიდობიანობას, ხოლო მარცხენა – პირიქით. ამიტომაა ხალხთა ჩვევაში ფესვკადგმული მარჯვენათი მოძრაობის დაწყება, ზღურბლის გადაბიჯება, საჩუქრის გადაცემა, ტანსაცმლისა და ფეხსაცმლის ჩაცმის დაწყება, საწოლიდან ადგომა და ა.შ.

მრავალ ხალხში მარჯვენასა და მარცხენას არა მარტო მითოლოგიურ – რელიგიური, არამედ სოციალური გააზრებაც აქვს. ჩვეულებრივ, მარჯვენა მხარე უფრო მაღალ სოციალურ და ასაკობრივ სტატუსს შეესაბამება, ხოლო მარცხენა – დაბალს (ნახ. 3.1)



ნახ. 3.1.

უძველესი დროიდან, კარმული ასტროლოგიის მიხედვით, ადამიანის სახე 7 ნაწილისაგან შედგება (თითოეულ მათგანს კონკრეტული პლანეტა მართავს). ყოველი პლანეტა ადამიანის განსაზღვრულ ფსიქიკურ მდგომარეობას შეესაბამება (ნახ. 3.2).



ნახ. 3.2. მამაკაცის სახის ზონები კარმული ასტროლოგიის მიხედვით

1. მარჯვენა თვალი (მზე); 2. მარცხენა თვალი (მთვარე);
3. შუბლი (იუპიტერი); 4. ნიკაპი (სატურნი); 5. ცხვირი (მარსი); 6. პირი (ვენერა); 7. ღაწვები (მერკური)

თვალებს შემთხვევით არ უწოდებენ „სულის სარკეს“. მათი აგებულება ადამიანის მიერ ენერჯის აღქმასა და გაცემას, ასევე გარშემომყოფთა შორის კავშირს გვიჩვენებს. თვალები ასახავს ადამიანის შემოქმედებით საწყისს, მის მიხედვით განსაზღვრავენ ინდივიდის სულიერ განწყობილებას; შუბლის აგებულება ხსნის ადამიანის კავშირს რელიგიასთან, ფილოსოფიასთან, იდეოლოგიასთან, სამართალთან და მორალთან; ნიკაპი სიმტკიცის, გამძლეობისა და კონცენტრაციის მაჩვენებელია; ცხვირი – აქტიურობისა და ძალაუფლების; პირი – მგრძობიარობის, სიყვარულის, მეგობრობის, ხათრიანობის; ღაწვები კონტაქტში შესვლის, კომუნიკაბელურობის, გარე ინფორმაციის აღქმის, აზრთა, იდეათა გაცვლისა და ა.შ. ადამიანის სახე მისი ემოციური სამყაროა.

ადამიანის სახის „წაიკითხვა“ ინდივიდუალური პროცესია, რომელიც დამკვირვებლის ინტელექტზე, ინტუიციასა და გამოცდილებაზეა დამოკიდებული. ცნობილმა არაბმა ფიზიოგნომიკმა აბუ-ლ-ფარაჯმა (XIII ს.) სახის ნაკეთების მიხედვით ადამიანთა ასეთი კლასიფიკაცია ჩამოაყალიბა:

ძლიერი, გაბედული ადამიანი – ოდნავ მოგრძო სახის, ღრმად ჩამჯდარი თვალებით. დიდი შუბლით, „არწივისებური“ ცხვირით, ხეშეში თმებით, ხშირი, სქელი წარბებით, თხელი ტუჩებით;

მშიშარა, სუსტი – მრგვალი სახის, ფაფუკი თმებით, იშვიათი წარბებით, მოლურჯო თვალებით, მსხვილი ტუჩებით;

გონიერი – ლამაზი სახის, ანთებული თვალებით, თხელი ტუჩებით;

მოხერხებული – ღრმად ჩამჯდარი თვალებით, პატარა ყურებით;

ზღაზნია – ცხვირის ფართო ფუძით, დიდი ყურებით;

ზარმაცი – მაღლა ამყერილი ცხვირით;

დესპოტი – პატარა, ვიწრო თვალებით, მაღალი შუბლით, გრძელი წამწამებით, ფართო პირით, დახვეული თმებით.

ადამიანის სახის „წყითხვა“ ორი ხერხით სრულდება: გვერდიდან ანუ ნეიტრალური პოზიციიდან და თვით საუბრის პროცესში. მეორე მეთოდი უფრო ინფორმაციულია, ამიტომ უპირატესობაც მას ეძლევა. ორივე შემთხვევაში პირველად სახის ფორმას განსაზღვრავენ. სახელდობრ:

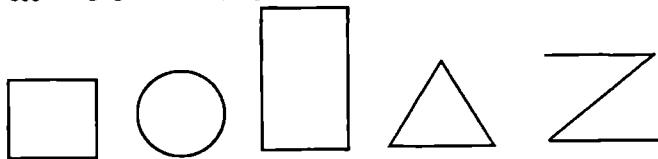
მოგრძო ანუ არისტოკრატიული სახე ინდივიდის ინტელექტზე, მგრძობელობასა და გაწონასწორებულობაზე მეტყველებს. ასეთი სახის ადამიანი ანგარიშიანი და გონიერია, აქვს ორგანიზატორული უნარი და მკაფიოდ გამოხატული მიზანი;

სახის მრგვალი ფორმის ადამიანი გურმანია (პირის პატივის მოყვარული), უყვარს კომფორტი, კარგი კამპანია და ძალაუფლების ხელში აღებას არ ცდილობს. მას პატივმოყვარეობა ახასიათებს;

სახის კვადრატული ფორმა, ჩვეულებრივ, მამაც, გაბედულ, მკაცრ და უგულო ადამიანს აქვს. ის, როგორც წესი, ჟინიანი, უხეში და მძიმედ მოაზროვნეა. ამასთან, წარმატების მიღწევის დაუცხრომელ წყურვილს გრძნობს;

სამკუთხა სახის ადამიანი მაღალი მგრძობიარობითა და ნიჭიერებით გამოირჩევა. მას ერთგულება და სიყვარული ნაკლებად ახასიათებს;

სახის ტრაპეციული ფორმის ადამიანს მრავალი საერთო აქვს სამკუთხა სახის ადამიანთან. გარდა ამისა, მას ინტელექტუალურად, არისტოკრატიულად მიიჩნევენ, თუმცა, ბრძოლისუნარიანობა არ ახასიათებს.



ნახ. 3.3.

ფსიქოლოგიური ტესტირების დროს, უპირატესობის პრინციპიდან გამომდინარე, ხშირად ადამიანი იმ ფორმას (კვადრატი, წრე და ა.შ.) ირჩევს, რომელიც მისი სახის მსგავსია (ნახ. 3.3). ასეთ შემთხვევაში ორგანიზმთან უკუკავშირის სისტემა მოქმედებს. კერძოდ, გამოსაცდელის მიერ არჩეული:

● **კვადრატი**, მის შრომისმოყვარეობას, ჟინიანობასა და მაღალ ინტელექტს ნიშნავს;

● **წრე** – კეთილმოსურნეობას, მაღალ მგრძობიარობასა და ემპათიის (თანაგრძობა) უნარს;

● **მართკუთხედი** – ცნობისმოყვარეობას, გაბედულებასა და მიზანსწრაფვას;

● **სამკუთხედი** – პატივმოყვარეობას, ძალაუფლების მოსურნეობას;

● **ზიგზაგი** – ინტელექტუალობას, აგზნებადობას, ხალხთა გაძლიერების უნარს და ა.შ.

რას გადმოსცემს მღუმარე და „მოკალური მიმიკა“ ადამიანი თავის ემოციურ მდგომარეობას მღუმარე ან ხმოვანი (ვოკალური) მიმიკით გამო-სახავს.

თვით მიმიკა არის ადამიანის სახის კუნთების სათანადო მოძრაობით (ცხრ. 3.1) მისი გრძობების, განცდებისა და განწყობილების გამოხატვის ხელოვნება.

მიმიკისათვის უმთავრესად დამახასიათებელია მთლიანობა და დინამიურობა. ეს ნიშნავს, რომ მისით გამოსახული ექვსი ძირითადი ემოციური მდგომარეობა – მრისხანება, სიძულვილი, ტანჯვა, შიში, გაკვირვება, სიხარული – სახის კუნთების მოძრაობით კოორდინირდება.

ფსიქოლოგები მიიჩნევენ, რომ განსხვავებული ეროვნებისა და კულტურის ადამიანები შესაბამის ემოციას, უმთავრესად, ერთგვაროვანი ფორმითა და სიზუსტით გამოხატავენ. და მიუხედავად იმისა, რომ ყოველი მიმიკა სახის მთლიანი კონფიგურაციაა, ძირითადად ინფორმაციულ დატვირთვას წარბები და ტუჩები იღებს. უფრო ადვილად სიხარულის, გაკვირვების, სიძულვილისა და მრისხანების, ხოლო რთულად მწუხარებისა და შიშის ემოციები ამოიცნობა.

ეს ემოციები მოკლე დროში არსებობს და რეალურად მაშინ ქრება, როცა სხვები გააქტიურდება. ფუნდამენტური ემოციები თანდაყოლილია. თუმცა, ემოციური ექსპრესიის განსაზღვრაში არანაკლებ როლს სოციალურ-კულტურული ფაქტორებიც ასრულებს.

ამასთან, ყოველი კულტურა ემოციათა გამოვლენის საკუთარ წესებს ფლობს. რომელია დარღვევას ან დივიდისათვის შესაძლოა სერიოზული შედეგებიც კი

ცხრ. 3.1. ემოციური მდგომარეობის მიმოხილვის კოდექსი

ალამიანის ემოციური მდგომარეობა						
სახის ნაწილები და ელემენტები	მრისხანება	სიძულვილი	ტანჯვა	შიში	გაკვირება	სიხარული
პირის მდგომარეობა	ღია ან დახურული	დახურული		ღია	ღია ან დახურული	
ტუჩები	კუთხეებამოშებული			კუთხეებანაწილი		
თვალების ყორმა	გახსნილი ან შევიწროებული	შევიწროებული		ფართოდ გახსნილი	მოკეული ან გახსნილი	
თვალების სიკაკაძე	ელვარე		ჩამქრალი, უსიცოცხლო	ელვარე		
წარბების მდგომარეობა	ცხვირის ფუტისკენ მიჩაული			მალდა აწეული		
წარბების კუთხეები	უშუქსად გარე კუთხეები აწეული	უშუქსად გარე ჩამოშებული	კუთხეები	უშუქსად შიგა კუთხეები აწეული		
ნიაკაი	ვერტიკალური ხაზები	პორიზანტალური ხაზები				
სახისა და მისი ნაწილების მოძრაობა	დინამიური	გაშუქებული, გაშუქებული		დინამიური		

მოკვეს. ეს კულტურული წესები. ზოგჯერ. ემოციის გაძლიერებას ან ნიღაბის გაკეთებას მოითხოვს. მაგ.. დასავლური ცივილიზაციის წარმომადგენლები უსიამოვნების დროს ხშირად ილიმებიან, ხოლო იაპონელები, რომლებიც სამურაის ცხოვრების ყაიდით არიან აღზრდილნი. მაშინაც კი ილიმებიან. როცა ღრმა მწუხარებას განიცდიან.

ამ თვალსაზრისით. არსებობს ორი სახის კულტურა: „კონტაქტური“ და „არაკონტაქტური“. პირველს მიეკუთვნებიან არაბები, ლათინურამერიკელები და სამხრეთ ევროპელები. ისინი საუბარში უშუალონი და ტემპერამენტანები არიან. მიისწრაფვიან ურთიერთშეხებისა და დაახლოებისაკენ, აქტიურად იყენებენ ვესტებს. შეხედველობა მიმართული აქვთ მოსაუბრისადმი: „არაკონტაქტური“ ინდოელების, ჩინელების, პაკისტანელების. იაპონელებისა და ჩრდილოეთ ევროპელების კულტურა. მათთან საუბრის დროს თვალებში ყურება არათავაზიანად ითვლება. ამიტომ მზერა უცხო საგანზე გადააქვთ.

მიმიკური გამომსახველობა ემოციების შესახებ სპეციფიკურ და უშუალო ინფორმაციას გადმოსცემს. მრავალი სახის მიმიკა უნებურად. ავტომატურად. როგორც საზოგადოდ ემოციური პროცესის შემადგენელი ნაწილი. ისე სრულდება. საინტერესოა ისიც. რომ ადამიანის სახეზე კუნთების რხევა ელექტროაპარატზე მაშინაც კი აისახება. როცა გარეგნულად თითქოს არაეითარი ცვლილება არ ხდება.

მიმიკის ნათელი ინდიკატორებია წარბები. ცხვირი. პირი, განსაკუთრებით – თვალები. ამიტომაც ადამიანის გამოხედვა ასე მრავალფეროვანი. ლ. ტოლსტოის „ომი და მშვიდობაში“ აღწერილი აქვს ოთხმოცდახუთნაირი გამოხედვა და ოთხმოცდაჩვიდმეტნაირი ღიმილი, რომელიც ადამიანის ემოციურ მდგომარეობას ასახავს. სახელდობრ, თვალთა გამოხედვა შეიძლება იყოს ბუნებრივი. ბოროტი. აღმაცერი. მოყრძალებული, დაკვირვებული, სევდიანი. გონიერი, დაღლილი. მოწყენილი. ცივი. ირონიული. ჭკვიანური. სასოწარკვეთილი. გამომწვევი. მიმზიდველი. შეშინებული. გაცოცხლებული. გაკვირვებული, უსიცოცხლო. მეგობრული. აღერსიანი. ურცხვი. მორცხვი. ყურადღებიანი. მედიდური. თანაგრძნობის გამომხატველი. თვალებგაბრწყინებული. მიბნედილი. გულდამშვიდებული. მელანქოლიური. ქედმაღლური. მორიდებული, უგრძობი. დამფრთხალი. მშვიდი. წყნარი. გამჭრიახი. შემფოთებული, გაუბედავი, შევედრებითი. კეთილი, მკაცრი. ზიზღიანი. ცნობისმოყვარე, ნაღვლიანი, პირდაპირი, გულუბრყვილო, ქორისებური. უაზრო. სასტიკი და ა.შ. და ა.შ.



ღანტყერეხება



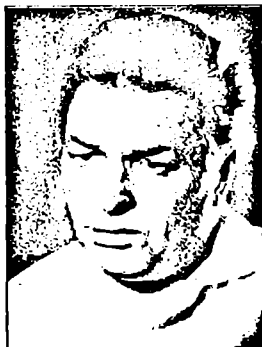
ღაჟიჟრება



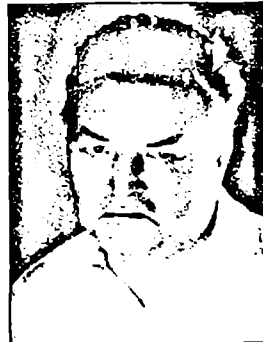
იგეღბასრება



ჟრტიჟული მოსმენა



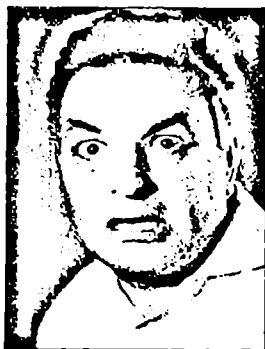
ტჟივილი



უჟაჟოჟიღება



გიზლი



ბაბრაშეა



ბაკვირეა



ბაოცეა



ქეაოვილა



ბახარეა

ზოგჯერ ადამიანის სახის გამომეტყველება ისეთ გრძნობებს ამჟღავნებს, რასაც სიტყვებითაც ვერ გამოვთქვამთ.

ინტერესი

აწეული ნარჩვი



აწეული წინა
(წინა) აწეული
ბაწკი

როდესაც ადამიანი ინტერესით უსმენს თანამოსაუბრეს, იგი მისკენ წინ გადახრილია და აზრის გაგება და გაზიარება სურს.

ღომინირება

თავი წინ ნაწიწეული,
წინააი უკან
ხმნეული

ნარჩვი ბარი
მხარე აწეული



აწიწიწეული
კეთილშობილი

ხმის დაბალი და ნელი ტონი პარტნიორზე საკუთარი აზრის თავსმოხვევას გვიჩვენებს.

სეფდა, ნაღველი

ნარჩვი მუცა მხარე აწეული



აწეული
წინააი

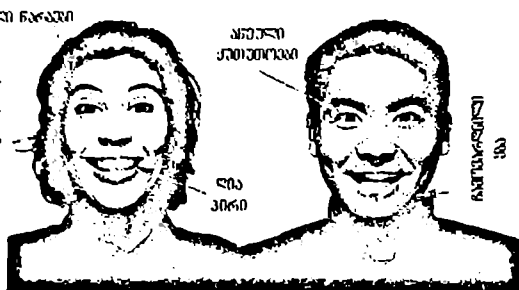
აწეული ბიწი

აწეული
წინააი

პესიმისტი და გულნატკენი ადამიანი ყოველთვის თვალებით კონტაქტს ეძებს.

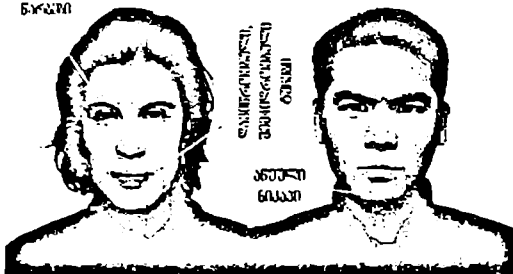
გაკვირვება, გარცხება

გულლია ღიმილი დადებითად ესადაგება ადამიანს გაცოცხლები გამოწვეულ სიხარულს. რაღაც მოულოდნელობა კი უსიამოვნებით. თვალის ქუთუთოს დაწვეით ხასიათდება.



ბრახი

ღიწაუი
ნაწაუი



სიბრახე შეიძლება ეშმაკური ღიმილით დაიფაროს.

შიში

ნაწაუი შიწაუი
შიწაუი აწაუი

ნაწაუი შიწაუი
შიწაუი აწაუი

გულწრფელი. ჭეშმარიტი შიში ძალზე იშვიათია.



სიძულვილი



ხანგრძლივი სიძულვილის შემთხვევაში. ადამიანის სახე წითელ ფერს იღებს.

ადამიანის ემოციებს თვალის გარდა. უმეტესად. მისი სახის მრავალი ორგანო ერთობლივად. კომპლექსურად გამოხატავს. ამიტომაც ინდივიდის გამო-მეტყველებაც ასე მრავალფეროვანი. კერძოდ: მოხდენილი. ეშმაკური. გულუბ-რყვილო. წყნარი. გულკეთილი. ალაღ-მართალი. მოყრძალებული. მშვიდი. მხე-ცური. მწყრალი, ლაჩრული, ფხიზელი, ნათელი. აღფრთოვანებული, ცივი. საამო. შემფოთებული. მოღუშული. სასოწარკვეთილი. დამფრთხალი. სასტიცი. გაქვავებული. დაღლილი. სერიოზული. უსიამოვნო. დამცინავი. უსიცოცხლო. გაბრაზებული, ყურადღებიანი, ცნობისმოყვარე. გაოცებული. მტკიცე, გაბორო-ტებული. გამწარებული, ფერწასული. გამოფიტული. არაბუნებრივი. ცუდი, კარგი. თავაზიანი. ნაღვლიანი, ცოცხალი, მწუხარე. საზეიმო, უმანკო. მოძლიმა-რი. გაფითრებული. ბოროტი. მოჩვენებითი. უზრუნველი. დაღლილი, გაბედული, ჯანმრთელი. გაგულისებული. ბედნიერი. დაღვრემილი. ჭკვიანური. გატანჯული. გამოცოცხლებული. ვაჟაკური. უწყინარი. ურყევი. ღრმამზროვანი. კმაყოფილი. გააფთრებული, საიდუმლო. სათნო. კელური. გულგრილი. მომხიბლავი. განამე-ბული, ადევნებული. იმედიანი. სასიხარულო. მღელვარე. ზარდაცემული. გულ-გრილი. აღტაცებული. ნამძინარევი და მრავალი სხვა.

„ყოველური მიმიკა“ ანუ ხმის ემოციური შეფერილობა ადამიანის ემოცი-ური მდგომარეობის შედარებით ფაქიზი და მნიშვნელოვანი სიმპტომებია. ყოველი ინდივიდის ემოციური აგზნებადობა გამომსახველი მომენტების მთელი გამით (სპექტრით) – ინტონაციით. რითმით. პაუზით. ხმის ამაღლებითა და ა.შ. ყალიბდება. ამის გამო, ადამიანის ხმა სხვადასხვა ელფერსა და შინაარსს იძენს. ამიტომ იგი შეიძლება იყოს: მაღალი. ბოხი. წრიპინა. წყრიალა. გაბედული. მტკიცე. მხიარული. გამომწვევი. მწუხარე. დაბალი. გაოცებული. შეშინებული. ტკბილი. სუსტი. საამო. მელოდირი. აკანკალებული. მჭექარე.

წყნარი, საცოდავი, სასოწარკვეთილი, მრისხანე, კმაყოფილი, ხრინწიანი, სასი-
ხარულო, სასამოვნო, ვაჟკაცური, მოხდენილი, ერთფეროვანი, ქაქანა, გაუბე-
დავი, საბრალო და სხვ.

ერთი და იგივე ხმა ადამიანებმა შეიძლება სხვადასხვა მნიშვნელობით
აღიქვან. მაგ., ხელქვეითთან ხელმძღვანელის მკაცრი ტონით საუბარი, გარკვე-
ულწილად მისთვის სასიამოვნოც არის (ძალაუფლების დემონსტრაცია). ხელ-
ქვეითისთვის კი სასტიკი, არასასიამოვნოა. ხოლო მესამე, უცნობი პირისთ-
ვის, არაფრისმთქმელია და ა.შ.

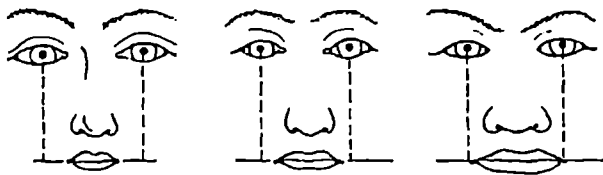
ლიმილი არის ადამიანის რაიმე გრძობის (სია-
რას მიბვიძითიძებს მოვების, დაცინვის...) გამომხატავი გამომეტ-
ლიმილი, სიხილი ყველება. ლიმილი უხმო სიცილია (სულხან-
საბა).

ერთიერთობის ყველაზე უნივერსალური არავერბალური საშუალებაა ლი-
მილი. „გაიღიმეთ“ – ამერიკელთა საყვარელი გამოთქმაა. ფსიქოლოგების
აზრით, ჩვენ ვიღიმებით არა მარტო იმიტომ, რომ რაღაც გვიხარია, არამედ
იმიტომაც, რომ იგი გვეხმარება თავი ვიგრძნოთ ბედნიერად და დარწმუნებუ-
ლად. ლიმილი, ხშირად, თან მიჰყვება სიტყვიერ მისაღმებას. სამწუხაროდ,
ჩვენს კულტურაში მცირე ყურადღება ექცევა ლიმილს.

ერთი შეხედვით, ადამიანის ლიმილი, მის დადებით ემოციურ მდგომარეო-
ბასა და კარგ განწყობილებას გამოხატავს. თუმცა, ყოველთვის, რეალურად ეს
ასე არ არის. ლიმილიც ძალზე მრავალფეროვანია. სახელდობრ: თავშეკავებუ-
ლი, ირონიული, ტკბილი, აღფრთოვანებული, მხიარული, თავაზიანი, ელვარე,
ხალისიანი, კმაყოფილი, ახალგაზრდული, მადლიერი, კეთილი, სასიამოვნო,
მომხიბვლელი, ნაზი, კეკლუცი, უნებური, მოჩვენებითი, ოდნავი, სასიხარუ-
ლო, ზიზღიანი, დამშვიდებული, მეგობრული, საამო, თამამი, დამცინავი,
გულკეთილი, ბოროტი, მოკრძალებული, სასოებითი, ცბიერი, მწარე, ღვთაებ-
რივი, უცნაური, უჩვეულო, გამოუცნობი, ნალვლიანი, ავადმყოფური, სკეპტი-
კური (უნდობლური), გაბრწყინებული, აღტაცებული, სულელური, ძმური,
თვალთმაქცური, პირფერული, ეშმაკური და ა.შ. და ა.შ.

ერთი და იგივე სახის ლიმილმაც კი შეიძლება სხვადასხვა შინაარსი
მიიღოს. საკმარისია გავიხსენოთ ლეონარდო და ვინჩის „ჯოკონდას ლიმი-
ლი“. რომელიც პრაქტიკულად, ერთმნიშვნელოვნად ჯერ კიდევ არ არის
შეფასებული.

სასაცილოს შეგრძნება და მისი გარეგნული გამოვლენა – სიცილი, ინდი-
ვიდუალობის მნიშვნელოვანი მახასიათებელია. სხვადასხვა სიტუაციაში სიცი-



ნახ. 3.4.

ლი შეიძლება იყოს სულელური, ყალბი, ცივი, გულწრფელი, თავაზიანი, თავხედური, ორაზროვანი, ისტერიული, მზიარული, გულიანი, იძულებითი, ფარული, თვალთმაქცური და ა.შ. სიცილი სისარულის, მზიარულების, კმაყოფილებისა და სხვათა გამოხატვაა სპეციფიკური წყვეტილი ხმებით. ამიტომ, სიცილის დროს ხმის მიხედვითაც შეიძლება ადამიანის ხასიათის გამოცნობა. მაგალითად, თუ სიცილში ისმის დაბოლოება „ე-ე, ე-ე“, იგი თავაზიანობისა და კარგი აღზრდის ნიშანია, ხმები – „ხო-ხო-ხო“ – გულუბრყვილობისა და მიაშიტობის, „ხე-ხე-ხე“ – თავმოყვარეობის, „ხი-ხი-ხი“ – ფუქსავატობის, დაუკმაყოფილებლობის, სიბოროტის, „ხა-ხა-ხა“ – ცბიერობის, მზაკვრობისა და გამჭრიახობის, ხოლო „უ-უ-უ“ – ფამილარობის (მოურიდებლობა) და ა.შ.



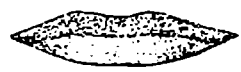
ა



ბ



გ



დ



ე



ვ



ზ

ნახ. 3.5.

რას გვეუბნება ტუჩები

ტუჩების ზომებისა და ფორმის მიხედვით ადამიანის შინაგანი ენერჯია განისაზღვრება.

ზომების მიხედვით ტუჩები შეიძლება იყოს პატარა, საშუალო და დიდი (ნახ. 3.4).

დიდი ტუჩები ნიშანია გამბედაობის, მატყუარობის, ძლიერი ნებისყოფის, ძნელად ზემოქმედების; პატარა – სუსტი ხასიათის.

მოკრძალებულობის. გარდა ამისა, მოკუმული ტუჩები სიმტკიცის, ღია პირი კი, სისულელის, უგუნურების გამომხატველია.

ტუჩების ფორმასა და სიდიდესაც თავისი ფსიქიკური დატვირთვა აქვს (ნახ. 3.5). სახელდობრ. ბანტისებური ტუჩები (ა) ქალებში ნიშანია კეკლუცობის, მგრძნობიარობის, არაგულწრფელობისა და მატყუარობის, კაცებში – პატივმოყვარეობისა და ფუქსაეატობის; სველი (ბ) – სიცოცხლისუნარიანობის, გულღიანობის, ტემაქარამენტიანობის. მგრძნობიარობის; პატარა (გ) – ღიღუნებოვნობის. აზრიანობის, პატიოსნების, მოკრძალების; თხელი (დ) – მახვილგონიერების, მჭევრმეტყველების. სიმკაცრის, ზოგჯერ უნამუსობის; ჰარმონიული (ე) – სენტიმენტალურობის, პოეტურობის, ინტელექტუალურობის; ასიმეტრიული (ვ) – ნაკლებმოციურობის, რაციონალური გონების; მსხვილი (გამობერილი) (ზ) – მგრძნობიარობის, სიმტკიცის, თვითონტროლუნარიანობის, სიმშვიდის, დაუკმაყოფილებელი მოთხოვნისა და ა.შ.

**რას გვამბობს
ცხვირი**

ცხვირი ადამიანის სახის ცენტრალური და მნიშვნელოვანი ნაწილია. მისი სიდიდისა და ფორმის მიხედვით ინდივიდის ფსიქიკური ნიშნები განსხვავებულია. სახელდობრ, გრძელი ცხვირი ნიშანია ინდივიდუალობის, საქმიანობის, ამაყიანობის, ძლიერი ნატურის, სიმკაცრის; მოკლე – ოპტიმისტურობის, გულღიანობის; მსხვილი და გრძელი – სიძლიერის, პასიურობის. ჩაკეტილობის, ზოგჯერ სიძუნწის; ძალზე წინ წამოწეული – ენერგიულობის; აპრეხილი – მიზეზიანობის, ახირებულობის, ზუსტურიანობის; იხვისებური – სუსტი ნებისყოფის, სიმხდალის; „კარტოფილისებური“ (მსხვილი და აპრეხილი) – სტიქიურობის, შეუპოვრობის (წყენის ადვილად გადავლით); ქორისებური – სიფიცხის, ფხუკიანობის, სიემშაკისა და ა.შ.

ცხვირის ფართო ნესტოები ნიშანია ენერგიულობის; პატარა – დამთმობლობის, ტრახაზობის, გაბერილი – ჭირვეულობის.



კენიანი ცხვირი: ჩამოთლილი წვეთით და ქვემო ნაწილში კე-

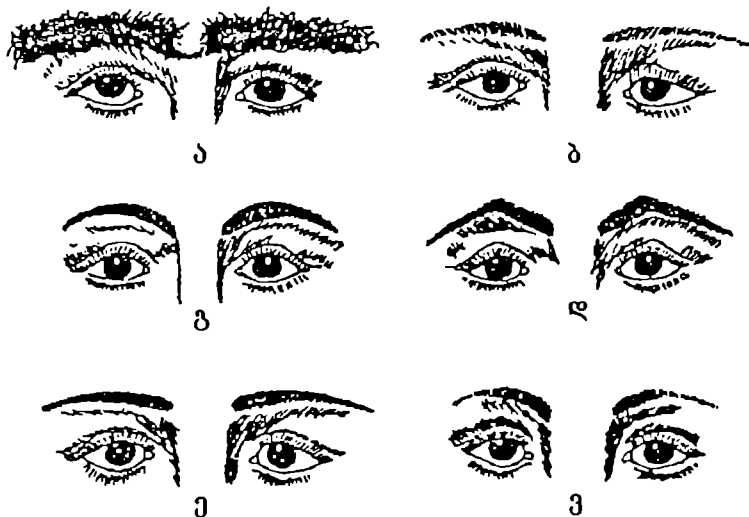
ნახ. 3.6.

ხით (ნახ. 3.6) ნიშნავს დარწმუნებულობას. თავდაჯერებულობას. შუა ნაწილში კეხით – კეთილშობილებას; ზედა ნაწილში. წარბთან – აგრესიულობას. სისასტიკესა და ა.შ.

რას ვპატყობინებს თვალები

თვალები ადამიანის „სულისა და სხეულის სარკეა“. მათი მეშვეობით ინდივიდის ზასიათის, წარსულის, ინტელექტის, ჯანმრთელობისა და სხვათა გამოცნობა შეიძლება. ადამიანის ემოციური მდგომარეობა. უპირველესად და ყველაზე

სიღრმისეულად, მის თვალებში აისახება. („თუ შენი თვალი სუფთაა. მთელი შენი სხეული ნათელი იქნება.“ მათე. 6.22). ამიტომაც ადამიანის გამოხედვა ასე მრავალფეროვანი.



ნახ. 3.7.

დიდი თვალები ნიშნავს სულის მგრძნობიარობის. შთაბეჭდილებიანობის. იშვიათად – მამაცობისა და ძალაუფლებისადმი სწრაფვის; თვალების დიდი ფერადი გარსი – სირბილისა და სიმშვიდის; პატარა თვალები – ჩაკეტილობის, თვითკმაყოფილების, ზოგჯერ სიჯიუტის. შურიანობისა და ა.შ.

მშრალი თვალები აქვს პატივმოყვარე, დიდების მაძიებელ ადამიანს; წყლიანი – მჭკვერმეტყველსა და წინდახედულს; მოუსვენარი – მატყუარასა და უსინდისოს; გვერდზე გამქცევი – დამნაშავეს; ჩაფიქრებული – თავაზიანს; გამობურცული – სულელს და ა.შ.

რას მიღვანიშნებს წარბები

განასხვავებენ მრავალი სახისა და ფორმის წარბებს (ნახ. 3.7). იდეალურია ფართო, გრძელი წარბები. მსხვილი წარბები (ა) ნიშნავს აგრესიულობის, სიჯიუტისა და ძალაუფლების მოყვარულობის; მქნხერი (ბ) – პირიქით, სისუსტისა და გაუბედაობის; რკალისებური (გ) – სიმჩატისა და სენტემენტალურობის; ტეხილი (დ) – კრიტიკულობისა და უნდობლობის; სწორი (ე) – გონივრულობისა და პირდაპირობის; კუდში შევიწროებული (ვ) – თანდაყოლილი ავადმყოფობის; მოკლე და სქელი – სწრაფი ავზნებადობის; საუბრის დროს გამუდმებით მოძრავი – მკვებარობის, თავმოწონების; თვალეზე დაკიდებული (ჩამოქინდრული) – უშმაკობისა და გერგილიანობის; წერილი და მოკლე – კეთილშობილების; გრძელი და უხეში – უბრალოებისა და ა.შ.



4.

აღამიანთა ტიპოლოგია და ქავეის თავისებურებები

ტიპოლოგია მოწესრიგებული, მეცნიერულად დასაბუთებული სისტემაა, რომელიც ადამიანებს შორის ურთიერთობის გაუმჯობესებისათვის გამოიყენება. იგი ყოველდღიური სიტუაციის ფართო სპექტრში, როგორც მეტად რთულ ცხოვრებისეულ ლაბირინთში. გზამკვლევის როლს ასრულებს. მისი ცოდნა სასარგებლოა პარტნიორებთან, მეგობრებთან, უახლოეს ადამიანებთან და ყველასთან ურთიერთობაში.

ტიპოლოგია ინდივიდებს არ ჰყოფს „კარგებად“ და „ცუდებად“. ყოველ ადამიანს აქვს ძლიერი და სუსტი მხარეები. სამყაროს მრავალფეროვნებისათვის ყველა ტიპია საჭირო. ტიპოლოგია მხოლოდ განსხვავებას იძლევა მათ შორის. ამასთან, მიგვიჩვენებს, მიგვანიშნებს ამა თუ იმ ფსიქიკური ტიპის დამახასიათებელ თავისებურებებზე და ამით, ხაზს უსვამს მათი გათვალისწინების აუცილებლობას.

მინც რატომღაც შესაძლებელი ქცევის მიხედვით ადამიანთა ტიპების დაჯგუფება? ამ კითხვაზე პასუხი შევიცარიელმა ფსიქიატრმა კ.იუნგმა გასცა. მან აღნიშნა ადამიანის ქცევის არაშემთხვევითი, ბუნებრივი ხასიათი და მისი კლასიფიკაციის შესაძლებლობაზე მიანიშნა.

თითოეული ჩვენგანი ყოველდღიურ ცხოვრებაში სხვადასხვა როლს ასრულებს. ჩვენ ერთდროულად ვართ: სამუშაოზე – კოლეგა, უფროსი ან/და უმცროსი; ოჯახში – შვილი, მშობელი და მეუღლე; ქუჩაში – რიგითი მოქალაქე; ტრანსპორტში – მძღოლი ან მგზავრი; თეატრში – მაყურებელი და ა.შ. და ა.შ. ამიტომ ჩვენი ქცევა სხვადასხვა გარემოში განსხვავებულია, სიტუაციის მიხედვით განსაზღვრულია. ჩვენი პლანეტის ყველაზე ძვირფასი კაპიტალი ხომ ადამიანია, მისი შესაძლებლობების მაქსიმალური გამოყენება კი ხალხთა კეთილდღეობის ამაღლების აუცილებელი პირობაა. აღნიშნულის დასტურად საკმარისია აღინიშნოს, რომ ადამიანთა ნერვული სტრესების შედეგად წარმოშობილი პრობლემების (შრომის ნაყოფიერების შემცირება, პროდუქციის ხარისხის გაუარესება და ა.შ.) გადასაწყვეტად ამერიკული კომპანიები ყოველწლიურად 150 მლრდ დოლარამდე ხარჯავენ. რა თქმა უნდა, ამით იმის თქმა სრულებით არ გეინდა, რომ მხოლოდ ადამიანთა ტიპოლოგიის ანუ ტიპმცოდნეობის გათვალისწინებით ეს პრობლემები აღარ იქნება, მაგრამ დარწმუნებით შეიძლება ითქვას, რომ მისი

გამოყენებით ურთულესი სადღეისო და სამომავლო ამოცანების უფრო უკეთ გადაწყვეტა შეგვეძლება. იგი დაგვეხმარება გავააქტიუროთ ჩვენი ძლიერი მხარეები. უკეთესობისაკენ ძირეულად შევცვალოთ სხვა ადამიანებთან ჩვენი ურთიერთობა, უფრო პარმონიული და ორგანული გავხადოთ ინდივიდებთან თანამშრომლობა და ამით სიყვითე მოვუტანოთ სხვებსაც და საკუთარ თავსაც.

ასტროლოგიური ტიპოლოგია

ადამიანის ტიპოლოგიას მრავალსაუკუნოვანი ისტორია აქვს. ჯერ კიდევ ძველინდურ მედიცინაში არსებობდა აურვედის (სანერისტული მეცნიერება ხანგრძლივი სიცოცხლის შესახებ) სისტემები, რომლებიც ყოველივე არსებულის საწყისად ხუთ პირველელემენტს – მიწას, წყალს, ცეცხლს, ჰაერსა და ეთერს მიიჩნევდნენ.

ადამიანთა ტიპოლოგია გვხვდება ასტროლოგიაში, რომელსაც პლანეტარული კლასიფიკაციაც ეწოდება. მის საფუძვლად ინდივიდის დაბადების მომენტში ციური სხეულების განლაგებას თვლიან. სპეციალისტების აზრით, ადამიანის სახის მორფოლოგიაზე, მიდრეკილებებსა და ხასიათზე მნიშვნელოვან გავლენას პლანეტები ახდენენ. ამის შესაბამისად გვაქვს ინდივიდთა შემდეგი ტიპები:

მარსის ტიპი (ნახ. 4.1) არის მაღალი, დაქანებული და დახრილი შუბლით. გამოკვეთილი წარბქვეშა რკალით, გამჭვრიახი, ღრმად ჩამჯდარი თვალებით, „არწივისებური ცხვირით“, წინ გამოწეული ნიკაბით.



ნახ. 4.1. მარსის ტიპი

ამ ტიპის ადამიანი ძლიერი, მბრძანებელი და ნიჭიერია; ფლობს დიდ სასიცოცხლო ენერგიას, ხელმძღვანელობის ტალანტს, გამოირჩევა გამბედაობით, აგრესიულობით, ოპტიმიზმით, კეთილსინდისიერებით, სწრაფი რეაქციით, ზოგჯერ უტაქტობით. მისი ტემპერამენტი ქოლერიკულია. უპირატესობას აძლევს წითელ ფერს.



ნახ. 4.2. სატურნის ტიპი

სატურნის ტიპი (ნახ. 4.2) – ვერტიკალურად გამოშვერილი სახით, წვრილი, მუქი, მიუკერძოებელი თვალებით, ჩაჭყლვტილი დაბოლოების გრძელი ცხვირით, შავი თმებით.



ნახ. 4.3. ვენერას ტიპი

იგი ჯიუტია, გამძლე და ამტანია, საკუთარ თავში ჩაეცტილია, სტაბილური და პედანტურია, ჩვეულებრივ შესანიშნავი მუშაკია, სამართლიანია, საიმედო სპორტსმენია, კარგი ადმინისტრატორია. მისი ტემპერამენტი მელანქოლიურია. უპირატესობას ანიჭებს ყავისფერს, შავ და თეთრ ფერებს.

ვენერას ტიპი (ნახ. 4.3) – მიმზიდველი გარეგნობით. ოვალური სახით, მაღალი შუბლით, დიდი, ღრმად ჩამჯდარი თაფლისფერი თვალებით, რბილი

ლოყებითა და მგრძნობიარე ტუჩებით.

ამ ტიპის ადამიანი მოდუნებული, ნაკლებენერგიული და გაწონასწორებულია; აქვს მსუბუქი ხასიათი და ნათელი გონება; გამოირჩევა ამაღლებული მისწრაფებებით, დიდი მგრძნობიარობით, პასუხისმგებლობის თავიდან აცილებით. მისი ტემპერამენტი სანგეინიურია. უპირატესობას აძლევს ღურჯ-ცისფერს, მერთალ მწვანეს, ლიმონისფერსა და ვარდისფერს.



ნახ. 4.4. მერკურის ტიპი

მერკურის ტიპი (ნახ. 4.4) – თხელი, გრძელი სახით, რამდენადმე გამობერილი მაღალი შუბლით, წვრილი თვალებით, თხელი ტუჩებითა და წაწვეტებულ ცხვირით.



ნახ. 4.5. მთვარის ტიპი

ამ ტიპის ადამიანი ურთიერთობაში პირდაპირი, უეშმაკო და უბრალოა; ამჟღავნებს გამომგონებლურ ნიჭს, მიდრეკილებას საბუნებისმეტყველო მეცნიერებისა და ილუმალი მოვლენებისადმი; ჩვეულებრივ, იგი ჭეშმარიტი მეცნიერი და

გამომგონებელია. მცირეოდენ პატივმოყვარეა. მისი ტემპერამენტი ქოლერიკულია. იზიდავს მუქი რუხი ფერი.

მთვარის ტიპი (ნახ. 4.5) – მრგვალი, მერთალი სახით, დიდი, რუხი თვალებით, აპრეხილი ცხვირით, ქერა თმებით.

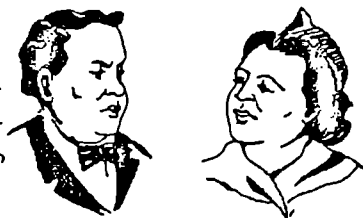


ნახ. 4.6. მზის ტიპი

ამ ტიპის ადამიანი გამოირჩევა სასიამოვნო გარეგნობით, მგრძნობიარობით, სიღინჯით, აუღელვებლობით, ზღაპრითა და სიზარმაცითა და ცვალებადობით; საქმეში ნაკლებად სასარგებლოა. მისი ტემპერამენტი ფლეგმატურია. უპირატესობას აძლევს თეთრს, მერთალ ცისფერსა და ვერცხლისფერს.

მზის ტიპი (ნახ. 4.6) – დიდი, გამოშახველი, მრგვალი თვალებით, მაღალი ყელით, განვითარებული შუბლით, გადახაზული წარბებით, ოდნავ მოღუნული ცხვირით.

ამ ტიპის ადამიანს აქვს მყარი, კეთილი ბუნება, საღი გონება. იგი გულწრფელია, პირდაპირია, ზოგჯერ, განსაკუთრებულ სიტუაციაში დესპოტურია. მისი ტემპერამენტი სანგვინიურია. იზიდავს ნარინჯისფერი და ყვითელი.



ნახ. 4.7. იუპიტერის ტიპი

იუპიტერის ტიპი (ნახ. 4.7) – მსხვილ-ხორციანი სახით, მაღალი შუბლით, დიდი თვალებით, მოცულობითი ცხვირითა და მსხვილი ტუჩებით.

ამ ტიპის ადამიანი ენერგიულია, მყარი, ინიციატივიანი და ფხიანია; აქვს დიდი გამბედაობა და მამაცობა; გამოირჩევა მაღალი ორგანიზებულობით და სხვათა დაქვემდებარების უნარით; როგორც წესი, პატიოსანი, სამართლიანი და მზიარულია. მისი ტემპერამენტი სანგვინიურია. უპირატესობას ანიჭებს წითელს, იისფერს, ზოგჯერ კი, მუქ ლურჯ ფერს.

ამ ტიპის ადამიანი ენერგიულია, მყარი, ინიციატივიანი და ფხიანია; აქვს დიდი გამბედაობა და მამაცობა; გამოირჩევა მაღალი ორგანიზებულობით და სხვათა დაქვემდებარების უნარით; როგორც წესი, პატიოსანი, სამართლიანი და მზიარულია. მისი ტემპერამენტი სანგვინიურია. უპირატესობას ანიჭებს წითელს, იისფერს, ზოგჯერ კი, მუქ ლურჯ ფერს.

ამ ტიპის ადამიანი ენერგიულია, მყარი, ინიციატივიანი და ფხიანია; აქვს დიდი გამბედაობა და მამაცობა; გამოირჩევა მაღალი ორგანიზებულობით და სხვათა დაქვემდებარების უნარით; როგორც წესი, პატიოსანი, სამართლიანი და მზიარულია. მისი ტემპერამენტი სანგვინიურია. უპირატესობას ანიჭებს წითელს, იისფერს, ზოგჯერ კი, მუქ ლურჯ ფერს.

ბალენის ტიპოლოგია

ძვ. წ. V ს-ში ბერძენმა ფილოსოფოსმა და ექიმმა, ემპედოკლემ ყოველივე არსებულის საწყისად ოთხი სტიქია – ცეცხლი, ჰაერი, მიწა და წყალი მიიჩნია. დიდმა პიპოკრატემ (ძვ.წ. V ს.) კი განსაზღვრა, რომ ორგანიზმში ამ სტიქიათა ურთიერთშერევა განსხვავებულ სითხეს გვაძ-

ლევს. ესენია: სისხლი (ლათ. sanguis), ნალველი (ლათ. cholericus), ლორწო (ლათ. phlegma) და შაკი ნალველი (ლათ. melancholia). თანაფარდობაში მათი მოჭარბების მიხედვით დიდმა არისტოტელემ (ძვ.წ. IV–III სს.) ტემპერამენტის ტიპები იყარაუდა.

ტემპერამენტის მიხედვით ადამიანის პირველი ტიპოლოგია შემუშავებულ იქნა ძვ.წ. II საუკუნეში რომაელი ექიმის, ბუნებისმეტყველისა და ფილოსოფოსის, კლავდიუს გალენის მიერ ნაშრომში: „ადამიანის სხეულის ნაწილების შესახებ“. მან გამოყო ტემპერამენტის რამდენიმე ტიპი, რომელთაგანაც ოთხი დღესაც განიხილება, როგორც ძირითადი. ეს ტიპებია: სანგვინიკური, ქოლერიკული, ფლეგმატური და მელანქოლიური.



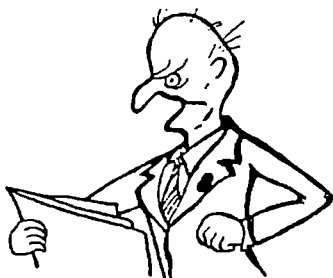
კლავდიუს გალენი



ნახ. 4.8. სანგვინიკი

სანგვინიკი (ნახ. 4.8) ისწრაფვის შთაბეჭდილებათა ხშირი ცვლისკენ, ადვილად და სწრაფად რეაგირებს გარემო მოვლენებზე. კონტაქტურია, გატაცებულია სიმოწხეების მიმნიჭებელი გარემოებით. მისი ემოციები ძირითადად დადებითია, რომლებიც სწრაფად წარმოიშვებიან და დიდხანს არ გრძელდებიან. იგი წარუმატებლობას ადვილად იტანს. მიმნდობი, ოპტიმისტი, მოძრავი. გულლია, გულუბრყვილო და ცვალებადია; ცხოვრებაში უმეტესად კარგს ხედავს. ხშირად უდარდელია. მისთვის დამახასიათებელია გრძნობების უშუალო გამოსახვა. ზოგჯერ იმპულსურია. ახასიათებს სწრაფი ვესტიკულაცია. არახელსაყრელ პირობებში მისი სიცოცხლისუნარიანობა შეიძლება დაქვეითდეს, საუბარი ზედაპირული მსჯელობითა და აჩქარებით შეეცვალოს;

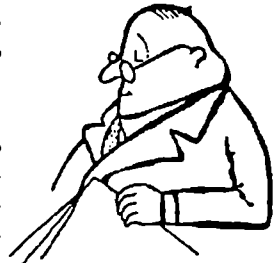
ქოლერიკი (ნახ. 4.9) ამეღანებს მიდრეკილებას გუნება-განწყობილების მკვეთრი ცვლილებისკენ. ენერგიული, სწრაფი და ფიცხია. ადვილად „უფიქლებს“. გაბედულად მოქმედებს; როდესაც სიტუაციაში შე-



ნახ. 4.9. ქოლერიკი

იძლება დაკარგოს თვითკონტროლი; ახასიათებს უარყოფითი ემოციები, მაღალი და ხანგრძლივი აგზნებადობა. იგი სანგეინიის საწინააღმდეგო ტიპია. ძირითადად პესიმიზტი;

ფლეგმატიცი (ნახ. 4.10) გულგრილი, დინჯი და მშვიდაა, ძნელად რეაგირებს გრძნობებით, უპირატესად გამოირჩევა მუდმივობით, გადაწყვეტილებას იღებს ნელა; ტანჯვა და წუხილი მოთმინებით



ნახ. 4.10. ფლეგმატიცი



ნახ. 4.11. მელანქოლიცი

გადააქვს, სხვისი განცდები ნაკლებად აღელვებს, წუწუნი იშვიათად ახასიათებს, საქმიანობის შეცვლა უჭირს, არასასურველ პირობებში შეიძლება აპათია (გულგრილობა) განუვითარდეს;

მელანქოლიცი (ნახ. 4.11) დეპრესიული, მოდუნებული, უხალისო, დათრგუნეილი პიროვნებაა, გარეგნულად სუსტად გამოხატავს თავის გრძნობებს, წარუმატებლობას ძალიან მტკივნეულად განიცდის და ძნელად მშვიდდება; არასასურველ პირობებში შესაძლოა აწეული ემოციური მგრძობიარობა და განრისხებულობა განუვითარდეს; ადამიანებსა და მოვლენებში უფრო უსიამოვნო მხარეებს ხედავს; ნაღვლიანია, მაგრამ არა სასოწარკვეთილი.

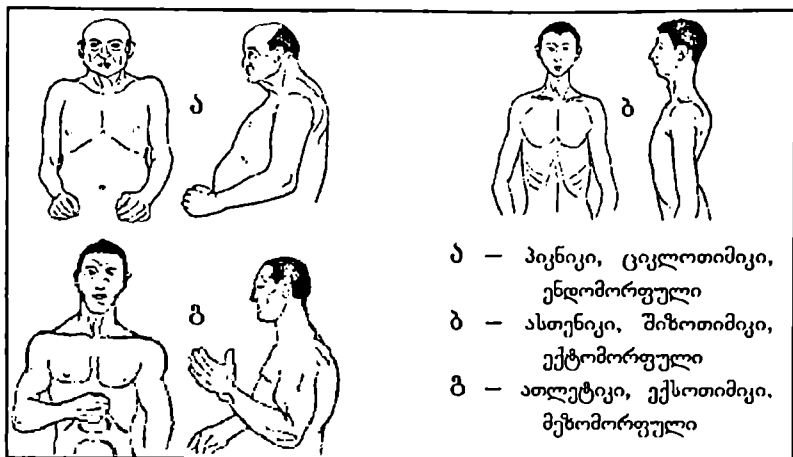
ადამიანთა უმრავლესობა შერეული ტიპია, ერთ-ერთი ტემპერამენტის რელიეფური სიჭარბით.

კრეჩმერ-შელდონის ტიპოლოგია

გალენის მიერ ჩამოყალიბებული ტიპოლოგიის საფუძველზე, გერმანელმა ფსიქიატრმა ე.კრეჩმერმა და ამერიკელმა ექიმმა და ფსიქიატრმა უ.შელდონმა შექმნეს ტემპერამენტის მოდელები. კერძოდ, ე.კრეჩმერმა გამოყო ადამიანის აღნაგობის სამი ტიპი:

* **ჰიენიცი (ბერძ. მსუქანი)** – საშუალო ან დაბალი სიმაღლის ადამიანი, დიდმუცელა, ქონმოდებული, გულმკერდის არე და თავის ქალა ქვემოთკენ გაგანიერებული, მოკლე ხელებითა და ფეხებით, ცხიმიანი კანით, მრგვალი თავით, მოკლე და სქელი კისრით, ფართო სახითა და თხელი ნაკეთებით (ნახ. 4.12-ა);

* **ასთენიცი (ბერძ. სუსტი)** – მაღალი, გამხდარი, სუსტად განვითარებული კუნთებითა და წვრილძვლებიანი კიდურებით, ვიწრომკერდა და ვიწრომხრება ადამიანი, შევარდნილი გულ-მკერდით, მოგრძო სახითა და გრძელი,



- ა — პიენიკი, ციკლოთიმიკი, ენდომორფული
 ბ — ასთენიკი, შიზოთიმიკი, ექტომორფული
 გ — ათლეტიკი, ექსოთიმიკი, მეზომორფული

ნახ. 4.12. ტემპერამენტის მოდელები (კრემერ-შელდონის მიხედვით)

თხელი ცხვირით, გრძელი კიდურებით (ნახ. 4.12-ბ);

* ათლეტიკი (ბერძ. მოჭიდავე) — ბრგე, ღონიერი ადამიანი, განიერი გულმკერდით, კარგად განვითარებული მუსკულატურით (ნახ. 4.12-გ).

ე. კრემერმა ადამიანის აღნაგობის ეს ტიპები შეუსაბამა ტემპერამენტის სამ ტიპს:

ციკლოთიმური (ციკლოთიმიკი) ადამიანი პიენიკური აღნაგობისაა, ემოციური და რეალისტია, გარშემოყოფებთან სირთულეების გარეშე ამყარებს ურთიერთობას (ნახ. 4.12-ა);

შიზოთიმური (შიზოთიმიკი) ადამიანი ასთენიკური აღნაგობისაა, გულჩათხრობილია, მგრძობიარეა, ჯიუტია, აბსტრაქციისადმი მიდრეკილია, ქედმაღალია, თავშეკავებულია, სერიოზული და საკუთარ თავში ჩაკეტილია. შიზოთიმიკთა შემდეგ ტიპებს განასხვავებენ: ძლიერ მგრძობიარენი, იდეალისტ-მეოცნებეები, გულცივი დესპოტები, ეგოისტები, უნებისყოფოები და გულგრილები (ნახ. 4.12-ბ);

ექსოთიმური (ექსოთიმიკი) ადამიანი ათლეტიკური აღნაგობისაა, მშვიდი და ნაყლებად შთაბეჭდავია, გრძობებსა და ჟესტებში თავშეკავებულია, რთულად ეგუება სიახლეებს (ნახ. 4.12-გ).

უ.შელდონმა გამოყო რამდენიმე ნიშანი (სიმსუქნე, სიმაღლე, სიმრგვალე) და მათ საფუძველზე შემდეგი ტიპები ჩამოაყალიბა:

ცხრ. 4.1. ადამიანის ტემპერამენტთა ტიპების დახასიათება

მასასისამიშველები	სანდამინიკი	ქოლერიკი	ულეგატიკი	მკლანქულეიკი
ლათინური შესატყვისი	სისხლი	ნადეკლი	ლარეწო	შავი ნადეკლი
შეღარებოთი ნიმუში	მდინარის მსლაური ნაკადის რბოლა	მდინარის მძლეური ნაკადი, კალაბოტიდან გადმოსულის უნართ	წყალუხვი მდინარის მშვიდი დინება	ნაკადული, ჭობად გადაჭყვის უნართ
განწინასწორებლობა	განწინასწორებული	განწინასწორებელი	მალთან	მალთან
ემოციური განცდები	ზედასორული, ხანმოკლე	ძლიერი, ხანმოკლე	სუსტი	განწინასწორებელი ღრმა, ხანგრძლივი
განწყობილება	სიცოცხლისმოყვარული, მღვრადი, მხიარული	არამღვრადი, მხნე	მღვრადი, ღიმი სხარეუ- ლასა და მუსხარების გარეშე	არამღვრადი, ქესიზმის სიჭარბით
შეტყველება	ხმამაღალი	ხმამაღალი	მონოტონური	წყარი
მოთმინება	ზოთიერი	ნაკლები, სუსტი	ძლიერი	მალთან სუსტი
შეგუება	ბრწყინებულე	კარგი	შეუნებელი	ძნელი, რთული
გულდიობა, კონტაქტურობა	ზოთიერად გულდია	მალთან გულდია	ნაკლებად გულდია	ჩაკტილი
აგრესიულობა	შეიღობისმოყვარე	აგრესიული	თაქმეკებული	ისტერიული
კრიტიკასთან დამოკიდებულება	წყარი	აგზნებული	გულვრილი	განწინებელი

ქბრ. 4.1-ის გაგრძელება

სიფრთხილისადმი დამოკიდებულება	უწიეს, გააჩნდნენუბრანია	შებრძელი, რასკანა	გუჯრანდი, მსყდის	გარეკანანი, დანერქლი
მისნის მიღწევის უნარი	ჩქარი, წინააღმდეგობის გამძლეობა	ქრეგული, სრული უმრეხობის უნარი	წყლი, მსყდის	სუსტი, წინააღმდეგობის გამძლეობა
თვითშეფასება	ზომიერად ეადამრბეული	ძალთან გადამრბეული	რეკლეჩნი	შეუწყისებელი
შთაგონება	მსყდის	ზომიერა	სუსტი	დადი
პიროვნული ღირსებები	სიყოხლისუნარიანი, მოხრაყი, მხარეული, მოლაპარაკე, განყოფილებული წარმოსახვითი უნარის, მსყდის სწრაფად ცვალებადი	დადალ ქრეგული, ძლიერი აგზებელი, ყოცხი, თავშეუცებელი, მოუთმეელი, სწრაფაზიერანი	ზნები, მსყდის, მძიმენი, აბჭანი, გრძობების სუსტად გაბრძობეული, საქმიანობის მსყდისად შეწყვედილი, საქმიანობის აღივლიად შეწყვედილი	გრძობების სუსტად გაბრძობეული, საქმიანობის მსყდისად შეწყვედილი, სიძრავილი, სიძრავის მიყვარეული, გადარწმუნეული, თავდარწმუნეული
საქმიანი თვისებები	პროდუქტიული, სხეების მიზნობრილობისუნარიანი, კარგი აღმოსაყნობის შესწრაფი	ენერგიული, ინოვაციუანა, სინქრონიზების სწრაფად გადაზღვრეული	მზამომდარითული, დამონებული და გააყნობეული, პრიორიტეული, მხალე	მდარწმუნეული, ყოფილსა-სურველი აგრძობისუნარიანი წარმოსახვითი
ნაკლი	ნაკლებად მზამომდარითული, ხშირად უუნარი და-ახიარების დაწყებული საქმი	ხედმეტად აქტიური, ემოციური, მინორტონური სამუშაოსადმი არაკეთილგანწყობილი	მხალე ასუსტისმგებლობის	მძიმეობა

* **ენდომორფული** – მრგვალი თავი, დიდი მუცელი, მრგვალი და რბილი სხეული. შესუსტებული მოქმედება, შენელებული რეაქცია, მომთმენი. კომფორტის მოყვარული (ნახ. 4.12-ა);

* **ექტომორფული** – მაღალი შუბლი. გრძელი სახე, ვიწრო გულ-მკერდი. მოძრაობა თავშეკავებული, გრძნობათა გამონატვაში ზომიერი, ტკივილებსადმი ძალზე მგრძნობიარე (ნახ. 4.12-ბ);

* **მეზომორფული** – მასიური თავი. ძლიერად განვითარებული კუნთოვანი სისტემით. ენერგიული, ხმის მაღალი ტემპრით, დარწმუნებული მოძრაობით, ზოგჯერ აგრესიული, თვითმყოფილი, რისიანი, ადამიანებთან ურთიერთობაში დომინირების მსურველი, ტკივილებისადმი გულგრილი (ნახ. 4.12-გ).

პაპლოვის ტიპოლოგია რუსმა მეცნიერმა ი.პაპლოვმა ადამიანის ტემპერამენტის ტიპი მის ნერვულ სისტემასთან დააკავშირა და ასეთი სახით ჩამოაყალიბა (ცხრ. 4.2):

I ტიპი: ძლიერი – გაწონასწორებული – მოძრავი;

II ტიპი: ძლიერი – გაუწონასწორებელი – მოძრავი;

III ტიპი: ძლიერი – გაწონასწორებული – ინერტული;

IV ტიპი: ძლიერი – გაუწონასწორებელი – მოძრავი ან ინერტული.

ცხრ. 4.2.

ნერვული პროცესების მახასიათებლები	ნერვული სისტემის ტიპები			
	I	II	III	IV
	სანაპინიანი	ქოლერიკი	ჟლემბატიკი	მელანქოლიკი
ძალა	ძლიერი	ძლიერი	ძლიერი	სუსტი
გაწონასწორებულობა	გაწონასწორებული, მოძრავი	გაუწონასწორებელი, მოძრავი	გაწონასწორებული, ინერტული	გაუწონასწორებელი, მოძრავი ან ინერტული
რეაქციის სისწრაფე	სწრაფი	სწრაფი	ნელი	ნელი
რეაქციის ძალა	ზომიერი	ზომაზე მეტი	ძლიერი	სუსტი

თითოეული ტიპი შემდეგ კომპონენტს შეიცავს:

ძლიერი – ხანგრძლივი და მძიმე შრომის ვითარებაში შრომისუნარიანობის მაღალ დონეს ინარჩუნებს. დაკარგულ ენერჯიას სწრაფად აღიდგენს. ემოციური ტონუსი კარგი აქვს. ყურადღების გამყარებულ გარემოებაზე არ რეაგირებს;

გაწონასწორებული – გონებამოკრებილი და მშვიდია, მუშაობს თანაბრად. ემოციებს ზომიერად გამოხატავს;

მომრავი – შექმნილ ვითარებას სწრაფად და ადექვატურად (სრული შესატყვისი) პასუხობს. უვარგის სტერეოტიპზე (შაბლონი) ადვილად ამბობს უარს. ახალ ჩვევასა და საქმიანობის სახეს იოლად ითვისებს. აქვს კარგი მეხსიერება.

I ტიპი ხასიათდება ნებისყოფისა და კომუნიკაციურ თვისებათა ოპტიმალური ბალანსირებით;

II ტიპი გამოირჩევა მაღალი შრომისუნარიანობით. სწრაფი რეაქციით. ამასთანავე გაუწონასწორებელია. ფეთქებადია. აგრესიული და თავშეუკავებელია;

III ტიპი ხასიათდება კარგი შრომისუნარიანობით. შინაგანი სტაბილურობით. ახალ გარემოში ადაპტაციის (შეგუება) სირთულით. ძველი ჩვევების ერთგულებით. ემოციების სუსტად გამოვლენით;

IV ტიპი გამოირჩევა დაბალი შრომისუნარიანობით. დასვენებისადმი მიდრეკილებით.

არნეტიის ტიპოლოგია გერმანელმა ფსიქოლოგმა არნეტმა ფერთა უპირატესობის მიხედვით ადამიანთა ასეთი ტიპოლოგია შეიმუშავა:

- **მოტორული (წითელი) ტიპი** არის პრაქტიკოსი. მხოლოდ აწმყოზე ორიენტირებული. ნათელი. საგნობრივ-პრაქტიკული აღქმის უნარით. ძლიერი ნებისყოფის. თავის თავზე დამოკიდებული. აგრესიული;

- **ელასტიური (ლურჯი) ტიპი** – მშვიდობისმოყვარე და გულდია. სუსტი ნებისყოფის. ძალიან ემოციური. კომპრომისების მოყვარული. ტრადიციების ერთგული;

- **დიფერენციული (ყვითელი) ტიპი** – დაძაბული. ჩაკეტილი. ძალიან მგრძნობიარე. აბსტრაქტული (განზოგადებული) აზროვნების. კონსტრუქციული. რაციონალური. თეორიული მსჯელობებისა და ინფორმაციის კრიტიკული შეფასების მომხრე. მიზანზე ორიენტირებული ნებისყოფით. ენერჯიისა და აზრის მთლიანად მომავლისაკენ მიმართული;

- **ელასტიურ-დიფერენციული (მწვანე) ტიპი** – ფანატიკოსი. ახალი

იდეების გენერატორი. მაგრამ, მუდმივი გაფანტულობის გამო, პრაქტიკაში განხორციელებას ვერაშე;

- დიფერენციულ-მოტორული (ნარინჯისფერი) ტიპი – აბსტრაქტულ-ლოგიკური აზროვნების, კვლევის ანალიტიკურ მეთოდებსა და პრაქტიკულ საქმიანობაზე ორიენტირებული, გონიერი. მტკიცე ხასიათის. ფხიზელი და ანგარიშიანი ემოციების;

- მოტორულ-ელასტიური ტიპი – ძლიერი ნებისყოფის, დიდი ენერჯის. პრაქტიკაში – სულიერი ბელადები და რეფორმატორები.

**იუნგის
ტიპოლოგია**

შვეიცარიელმა ფსიქოლოგმა კარლ გუსტავ იუნგმა (1875–1961) თავის წიგნში „ფსიქოლოგიური ტიპები“ პირველად წამოიწყო საუბარი ექსტრავერტებსა და ინტრავერტებზე (ექსტრავერტი – გარეთ მიმართული, ინტრავერტი – შიგნით მიმართული).

მთავარი იდეა დაახლოებით ასეთია: ამ სამყაროსთან შეგუების ორი გზა არსებობს. ერთია ექსპანსია: განივრცე, იბარტყე, გამრავლდი, განავითარე კონტაქტები, აქტიურად წაიწიე წინ, ხელიდან არ გაუშეა, რაც შეგვხვდება, დაიხარჯე; მეორეა – პირიქით: შეზღუდე კონტაქტები, შეიმაღლე საკუთარ თავში, ჩაიკეტე, მოიკრუნჩხე, გაიმიჯნე, ჩაჯექი საკუთარ ნიჟარაში, ყველაფერი აუცილებელი თან იქონიე, თავი შეინახე.

ეს გახლავთ სწორედ ექსტრავერსია და ინტრავერსია.

ყოველი ჩვენგანი დაბადებიდან ოთხი ალტერნატიულ-ფსიქიკური წყვილიდან ერთ-ერთს მიეკუთვნება. სახელდობრ:

- ექსტრავერტული (E) ან ინტრავერტული (I);
- სენსორული (S) ან ინტუიციური (N);
- მოაზროვნე (T) ან მგრძნობიარე (F);
- გაბედული (J) ან შემთვისებელი (P).

ეს ალტერნატიულ-ფსიქიკური წყვილები მხოლოდ უპირატესობის მინიჭებას ასახავს. ნათელსაყოფად შეიძლება შემარჯვენე და შემარცხენე (ცაცია) აღამიანი გავიხსენოთ. თუ შემარჯვენე ვართ. ეს იმას არ ნიშნავს, რომ მარცხენა კიდურს (ხელი, ფეხი) საერთოდ ვერ ვიყენებთ. ჩვენ მხოლოდ მარჯვენას ვანიჭებთ უპირატესობას. იგივე ხდება ფსიქიკური ტიპების მი-

ხედვითაც. ექსტრავერტული ტიპი ნიშნავს, რომ იგი უპირატესობას ანიჭებს ამ ტიპისათვის დამახასიათებელ თვისებებს. თუმცა, ზოგჯერ, ძალდაუტანებლად. ინტრავერტული ტიპისკენაც იხრება. მხედველობაში უნდა მივიღოთ ისიც, რომ ეს მახასიათებლები თითოეულ ჩვენგანს თანდაყოლილი გვაქვს. იგი ჩვენი ბუნებია. ფუჟია და მისი რადიკალურად შეცვლა პრაქტიკულად (უიშვიათესი გამონაკლისის გარდა) თითქმის არ შეგვიძლია. ე.ი. თუ ექსტრავერტი ვართ. არასოდეს გავხდებით ინტრავერტი. და პირიქით.

ამგვარ ტიპოლოგიაში არსებობს ოთხი ძირითადი უპირატესობა:

◆ **საიდან ვიძენთ ენერგიას** – გარე სამყაროდან (ექსტრავერტული ტიპი). თუ საკუთარი თავიდან (ინტრავერტული ტიპი):

◆ **როგორ ვაგროვებთ ინფორმაციას** – სიტყვასიტყვით და თანამიმდევრულად (სენსორული ტიპი). თუ ფიგურალურად (ხატოვანი. ქარაგმული) და თავისუფლად (ინტუიციური ტიპი):

◆ **როგორ ვიღებთ გადაწყვეტილებას** – ობიექტურად და მიუკერძოებლად (მოაზროვნე ტიპი). თუ სუბიექტურად და პიროვნებათაშორისოდ (მგრძნობიარე ტიპი):

◆ **ცხოვრების როგორ წესს მივსდევთ** – უპირატესობას ვაძლევთ რისკსა და მეთოდურობას (გაბედული ტიპი). თუ დამთმობლობას და უშუალობას (შემთვისებელი ტიპი).

აღნიშნულის მიხედვით შეიძლება ყოველი ალტერნატიული წყვილის ასეთი კლასიფიკაცია:

სხვადასხვა ტიპის ადამიანისათვის დამახასიათებელი ზოგიერთი საკვანძო სიტყვები: .

ექსტრავერტები (E)

- გულღია
- ურთიერთმოქმედება
- გარეგანი
- სიფართოვე
- ექსტენსიური
- ფართო კავშირები
- ენერგიის დახარჯვა

ინტრავერტები (I)

- ჩაკეტილი
- თავმოყრილი
- შინაგანი
- სიღრმე
- ინტენსიური
- შეზღუდული კავშირები
- ენერგიის დაზოგვა

- გარეგნული გამოსახვა
- თანაზიარი
- ჯერ ლაპარაკობენ, შემდეგ ფიქრობენ

- შინაგანი რეაქცია
- ჩაფიქრებულნი
- ჯერ ფიქრობენ, შემდეგ ლაპარაკობენ

სენსორები (S)

- კანონზომიერი
- აწმყო
- რეალისტური
- მძიმედ მუშაობა
- ფაქტობრივი
- მიწიერი
- ფაქტი
- პრაქტიკული
- კონკრეტული

ინტუიციურები (N)

- შემთხვევითი
- მომავალი
- კონცეპტუალური (აზრობრივი)
- აღმაფრენით მუშაობა
- თეორიული
- ზეციერი
- ფანტაზია
- ორიგინალური
- ზოგადი

მოაზროვნეები (T)

- ობიექტური
- მყარი
- კანონები
- უდრეკობა
- სამართლიანი
- მკაფიობა, გარკვეულობა
- ანალიტიკური
- განწყობა
- მიუდგომელი

მგრძნობიარეები (F)

- სუბიექტური
- რბილი
- გარემოებები
- დარწმუნება
- ჰუმანური
- ჰარმონია
- გულისხმიერი
- ზოგადსაკაცობრიო ფასეულობები
- თანამონაწილე

გაბედული (J)

- მოწესრიგება
- გადაწყვეტილი
- ცვლილებების ნაკლებად მოყვარული
- წარმმართველი
- ჩაკეტილი

შემთვისებელი (P)

- გადაუწყვეტელი
- მომლოდინე
- მოქნილი
- შეგუებადი
- ღია

- დაგეგმილი
- სტრუქტურა
- განსაზღვრული
- ზღვრული ვადა
- დაუმთავრებელი
- ნაკადი
- ორიენტირებული
- განუსაზღვრელი ვადა

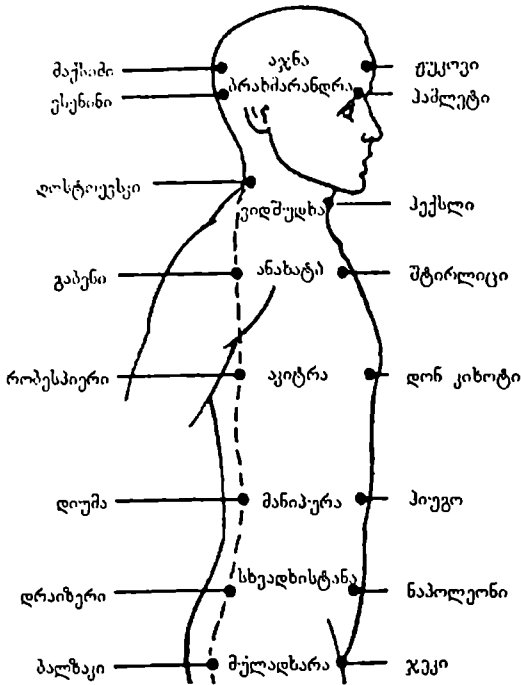
აღწერილ ტიპოლოგიურ წყვილთა დაჯგუფება ასეთ სურათს გვაძლევს:

		სენსორული (S)		ინტუიციური (N)	
		მოაზროვნე (T)	მგრძნობიარე (F)	მოაზროვნე (T)	მგრძნობიარე (F)
ინტრავერტული (I)	გაბედული (J)	ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
	შემთხვევითი (P)	ISTP	ISFP	INFP	INTP
ექსტრავერტული (E)	გაბედული (J)	ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ
	შემთხვევითი (P)	ESTP	ESFP	ENFP	ENTP

უსიქო-

ბიოენერგეტიკული ტიპოლოგია

მრავალი მეცნიერის აზრით, ადამიანის ფსიქიკური და გარეგნული ნიშნები ურთიერთკავშირშია, რასაც ინდივიდის ლოკალური ბიოენერგეტიკა უძევს საფუძვლად. ლოკალური ბიოენერგეტიკული რესურსების შესახებ პირველადი ცნობები ტიბეტურ ატლასშია მოცემული. ადამიანის სხეული 8 დონით (ჩაკრა) არის დაყოფილი (ნახ. 4.13). მეცხრეა სახასრარა, რომელიც ყოველ ინდივიდს თავზე აქვს და ენერგეტიკულად კოსმოსთან აკავშირებს.



ნახ. 4.13. ძველტიბეტური ჩაყრების განლაგება

მიიჩნევენ, რომ ამ ჩაყრების მეშვეობით ადამიანი კოსმოსური ენერგიით ივსება. ამასთან, კონკრეტულ ინდივიდს ერთი რომელიმე ჩაყრა ღია და აქტიური აქვს. სხვები – დახურული და პასიური. აქტიური ჩაყრა, როგორც წესი, ადამიანის სახეზე, ე.ი. მის გარეგნობაზე აისახება. ამ ნიშნის მიხედვით ინდივიდათა ტიპები ასე ჯგუფდება:

შუკოვის ტიპი (ნახ. 4.14) – (მსგავსნი: ს.კო-



ნახ. 4.14.

შუკოვის ტიპი



ნახ. 4.15.
მაქსიმის ტიპი

როლიოვი. ვლ.მაიაკოვსკი. ა.ლებელი. თ.ჩხეიძე და სხვ.) არის სენსორულ-ლოგიკური ექსტრავერტი. აქტიურია წინა აჯნა (შებლის ჩაკრა. „შესამე თვალი“).

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: გამობურცული მასიური შუბლი, ნებისყოფიანი პირი და კვადრატული ნიკაპი: ახასიათებს თავდახრილი ყოფნა, არ უყვარს თვალში მოსახვედრად ჩაცმა. უმეტესად საფუძვლიანი, რთული ბუნების ადამიანი; დიალოგში დაფიქრებული პასუხის მომხრე.

მაქსიმის ტიპი (ნახ. 4.15) - ს.დალი. ა.დელიონი. ა.კარპოვი. ლ.ფილატოვი. მ.საკაშვილი. კ.ჩიტაია და სხვ. ლოგიკურ-სენსორული ინტრავერტი. აქტიურია უკანა აჯნა.

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: გამოშვერილი ღაწვები. უემოციო სახე, საფუძვლიანი გამომეტყველება. ადამიანებთან ურთიერთობა რბილი. ფაქიზი. გარშემოვლითი. წესრიგის მოყვარული.

ჰამლეტის ტიპი (ნახ. 4.16) - ელ.ფირინოვსკი. ლ.ტროცკი. ი.რეპინი და სხვ. ეთიკურ-ინტუიციური ექსტრავერტი. აქტიურია წინა ბრახმარანდრა (ცხვირის ჩაკრა).



ნახ. 4.17.
ესენინის ტიპი

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: ეთნიკურად ჩამოყვალბებული კეხიანი ცხვირი. სახის ქვედა ნაწილი მოდუნებული. უსიცოცხლო: ჭირვეული. ფინიანი. ძალიან ემოციური. მუდმივად აუდიტორიის რეაქციაზე ორიენტირებული, ადვილად აგზნებადი. მოულოდნელი აფექტების მომხრე. მიუღებელ სიტუაციაში შებოჭილი, შებლუდული.

ესენინის ტიპი (ნახ. 4.17) - ი.გაგარინი, ნ.ბუხარინი. ნ.კირთაძე და სხვ. ინტუიციურ-ეთიკური ინტრავერტი. აქტიურია უკანა ბრახმარანდრა.

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: თანდაყოლილი ელევანტურობა და გრაციოზულობა. კარგად აღზრდი-



ნახ. 4.16.
ჰამლეტის ტიპი



ნახ. 4.18.

ქექსლის ტიპი

ლი და დელუცატური. უცნობ გარემოში ძალიან რბილი და თავზიანი. ზოგჯერ ეჭვიანი და მღელვარე. ახასიათებს მორცხვი ღიმილი. უახლოეს ადამიანთა წრეში რამდენადმე ჭირვეული და მოურიდელები.

ქექსლის ტიპი (ნახ. 4.18) – გ.კასპაროვი, ე.რიზანოვი, მ.ბოიარსკი და სხვ. ინტუიციურ-ეთიკური ექსტრავერტი. აქტიურია წინა ვიღმუღბა (ყელის ჩაყრა).

ძირითადი ნიშნები

და თვისებები: მზიარული თვალები, პირმცინარე; ყოველი კომპანიის სული და გული. მეგობრების ადვილად შემძენი. ადამიანებთან ნებაყოფლობითი ურთიერთობის მომხრე.

დოსტოვესკის ტიპი (ნახ. 4.19) – მ.მონრო, ა.სოლჟენიცინი და სხვ. ეთიკურ-ინტუიციური ინტრავერტი. აქტიურია უკანა ვიღმუღბა.

დოსტოვესკის ტიპი (ნახ. 4.19) – მ.მონრო, ა.სოლჟენიცინი და სხვ. ეთიკურ-ინტუიციური ინტრავერტი. აქტიურია უკანა ვიღმუღბა.



ნახ 4.20.

შტირლიცის ტიპი

ძირითადი ნიშნები და

თვისებები: გულცივი გამოხედვა, საკუთარ თავში დარწმუნებული. უსიამოვნო სიტუაციაში განმარტოების მოყვარული. წყენის ამტანი. არ უყვარს კამათი, ჩხუბი.

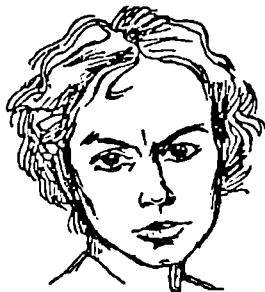
შტირლიცის ტიპი (ნახ. 4.20)

– რ.ზორგე, რ.რეიგანი, ა.სობჩაკი, ე.ტიხონოვი და სხვ. ლოგიკურ-სენსორული ექსტრავერტი.

აქტიურია წინა ანახატა (გულის ჩაყრა).

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: კოპწია, სპორტული. მოძრაობა კარგად კოორდინირებული – ოღნავ შებოჭილი; თავზიანი. წესიერი. მუშაობაში აკურატული.

გაბენის ტიპი (ნახ. 4.21) – ა.კრისტი, ე.პიეზა და სხვ. სენსორულ-ლოგიკური ინტრავერტი. აქტიურია უკანა ანახატა.



ნახ. 4.19.

დოსტოვესკის ტიპი



ნახ. 4.21.

გაბენის ტიპი

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: მასიური სხეული; ურთიერთობაში თავშეკავებული, ცივი, ემოციების გარეშე, ჯიუტი, სეპტიკური, უყვარს კომფორტი.



ნახ. 4.22.

ლონ კიხოტის ტიპი

ლონ კიხოტის ტიპი (ნახ. 4.22) – ა.სუეოროვი, ა.აინშტაინი და სხვ. ინტუიციურ-ლოგიკური ექსტრავერტი. აქტიურია წინა აკიტრა.



ნახ. 4.23.

რობესპიერის ტიპი

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: დიდი ბავშვის შესახელობა; ახალი იდეებისა და საქმეების მაძიებელი, გეგმების შექმნის მოყვარული, ინტერესდება მრავალი პრობლემით.

რობესპიერის ტიპი (ნახ. 4.23) – ფ.ძერჟინსკი, ა.ჩეხოვი, ს.რახმანინოვი, ჯ.იოსელიანი და სხვ. ლოგიკურ-ინტუიციური ინტრავერტი. აქტიურია უკანა აკიტრა.

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: სხეულისა და სახის ასთენიკური წყობა, ხშირად მოგრძო ცხვირით, აკურატული ჩაცმის მოყვარული, ქცევის რბილი მანერებით, თავშეკავებული და რამდენადმე გაუცხოვლებული; ცალკეულ შემთხვევაში მკვეთრი და კატეგორიული, ზნეობრივი ნორმების დამცველი, ლოგიკის, თეორიების, სისტემებისა და მოდულების შექმნის მოყვარული; დეტალები და ფაქტები არ აინტერესებს.



ნახ. 4.24.

პიუგოს ტიპი

პიუგოს ტიპი (ნახ. 4.24) – ა.ფირარდო, ჟ.ფილიპი და სხვ. ეთიკურ-სენსორული ექსტრავერტი. აქტიურია წინა მანიპურა (ჭიპის ჩაკრა).



ნახ. 4.25.

დიუმას ტიპი

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: სასიამოვნო გამომეტყველებისა და განწყობილების, ძალიან კეთილი, უყვარს საჩუქრების გადაცემა, თვლის, რომ კარგი



ნახ. 4.26.

ნაპოლეონის ტიპი

სიცოცხლით; უყვარს საღამოს გართობა.

ნაპოლეონის ტიპი (ნახ. 4.26) - მ.გორბაჩოვი, ა.პუშკინი და სხვ. სენსორულ-ეთიკური ექსტრავერტი. აქტიურია წინა სხვადხისტანა (ბოქვენისზედა ჩაკრა).

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: გამარჯვებული გამოხედვა, მრგვალი სახე, მოკლე ან „არწივისებური“ ცხვირი; ოპტიმისტური, გემოვნებიანი, ძალიან ენერგიული, ზოგჯერ მოურიდე-ბელი.



ნახ. 4.28.

ჯეკის ტიპი

ვარული, იშვიათად გულგახსნილი.

ჯეკის ტიპი (ნახ. 4.28) - ჯ. კენედი, ლ. ლან-დაუ და სხვ. ლოგიკურ-ინტუიციური ექსტრავერტი. აქტიურია წინა მულადხარა (შორისი ჩაკრა).

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: მამაცური,

განწყობილება სხვას უნდა უწილადო, ცუდი კი - დამალო.

დიუმას ტიპი (ნახ. 4.25) - ლ.ბრონევი, ო. ტაბაკოვი, ნ.ხრუშჩოვი, რ.გაბრიაძე, ა.ჯორბენაძე და სხვ. სენსორულ-ეთიკური ინტრავერტი. აქტიურია უკანა მანიპურა.

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: სრული ფიგურა, მრგვალი სახე, გემოვნებიანი, მეგობრული და კონტაქტური, დამოუკიდებელი ქცევაში, ხარობს და ტყდება



ნახ. 4.27.

დრაიზერის ტიპი

დრაიზერის ტიპი (ნახ. 4.27) - ლ. ბრენევი, ი. ტურგენევი და სხვ. ეთიკურ-სენსორული ინტრავერტი. აქტიურია უკანა სხვად-ხისტანა.

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: მიმზიდველი გარეგნობა, აღამიანებთან ურთიერთობაში დისტანციის დაცვის მოყ-



ნახ. 4.29.

ბალზაჰის ტიპი

სწორკუთხოვანი სახის, ოპტიმისტური გამომეტყველების, გაძლიერებული ფიზიკური და სექსუალური ღირსებებით, მოგზაურობებისა და საშინო პროფესიების მოყვარული, ენერგიული.

ბალზაკის ტიპი (ნახ. 4.29) – ი. ანდროპოვი, მ. კუტუზოვი და სხვ. ინტუიციურ-ლოგიკური ინტრავერტი. აქტიურია უკანა მულადხარა.

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: მძიმე წონის, ნელი მოძრაობის, შეჭმუხვნელი, უკმაყოფილო სახის, ურთიერთობაში დელიკატური და გარშემოვლითი, ზოგჯერ აგრესიული, ხშირად მელანქოლიური, უმეტესად პესიმისტი.

ადამიანთა ფსიქოლოგიური ტიპების კლასიფიკაცია შესაძლებელია ურთიერთობაში გამოვლენილი თვისებების მიხედვითაც. სახელდობრ:

პოზიტიური ადამიანი ყველაზე სასიამოვნო, კეთილსასურველი და შრომისმოყვარეა. მასთან საუბარი მშვიდად და საქმიანად მიმდინარეობს;

ბუზღუნა, მოჩხუბარი ადამიანი მოუთმენელი, თავშეუკავებელი და აგზნებული მოსაუბრეა. მისთვის დამახასიათებელია საუბრის თემიდან ხშირი გადახვევა. მასთან საქმიანი საუბრის დროს ფრთხილად უნდა ვიყოთ. ამ მიზნით შეიძლება რამდენიმე ვარიანტი გამოვიყენოთ. მაგ., ოფიციალურ შეხვედრამდე სადავო საკითხები წინასწარ შევათანხმოთ. პროვოცირების საშუალება არ მივცეთ, კონფლიქტურ სიტუაციაში შესვენება მოვითხოვოთ და სხვ. („თავი შეიკავეთ სისასტიკისაგან და იცოდეთ, რომ... გყავთ უფალი ცაში და მის წინაშე არ არის პირმოთნეობა.“ ეფესელთა, 6,9);

ვოვლისმცოდნე ადამიანი დარწმუნებულია, რომ ყველაფერზე ყველაფერი იცის. („ვინც ფიქრობს, რომ რაიმე იცის, მან ჯერ კიდევ არაფერი იცის ისე, როგორც უნდა იცოდეს.“ 1 კორინთელთა. 8,2). ნებისმიერ საკითხზე მას საკუთარი აზრი გააჩნია, რომელსაც დაუყოვნებლივ გამოთქვამს, ამიტომ გამუდმებით სიტყვას ითხოვს. მასთან ურთიერთობაში რეკომენდებულია სხვადასხვა ტაქტიკა გამოვიყენოთ. კერძოდ, შუალედური დასკვნების გამოტანის საშუალება მივცეთ, „პოზიტიური ადამიანის“ გვერდით დავესვათ და სხვ.;

მოლაყბესთან ურთიერთობა ხშირად ჭიანურდება, რადგან მეტწილად განსაკუთრებული მიზეზის გარეშე საუბარს წყვეტს. წარმოთქვამს უადგილო, ზოგჯერ უტაქტო შენიშვნებს. მასთან მოლაპარაკების დროს ეფექტურია ავტორიტარული პიროვნების გვერდით მისი დასმა და სხვ.;

მშობარას საჯარო გამოსვლის დროს დაურწმუნებლობა ახასიათებს. ის ფიქრობს, რომ უკეთესია გაჩუმდეს, რადგან მიიჩნევს, რომ მისი ნათქვამი

შეიძლება სისულელედ შეყვასდეს. მასთან ურთიერთობაში სასურველია საკუთარი აზრას გამოთქმაში დაკეხმაროთ. მარტივი ინფორმაციული კითხვები მაგციო და სხვ. („ნუ გეშინია ნურაფრის. რისი გადატანაც მოგიწევს.“ იოანე. 2.10):

გულგრილი ადამიანი თავის თავში ჩაეცტილია. საუბრის თემა და სიტუაცია მისთვის მიუწვდომელი. ყურადღების უღირსი მიაჩნია. საუბარში მისი ჩაბმისათვის რეკომენდებულია ასეთი კითხვის მიცემა: „შგონი თქვენ არ ეთანხმებათ... ასეთ მოსაზრებას. ჩვენთვის ძალიან საინტერესოა გავიგოთ. რატომ?“ და სხვ.:

უინტერესო ადამიანს საუბრის თემა საერთოდ არ აინტერესებს. ამიტომ ინფორმაციული კითხვები უნდა მიეცეთ:

„**რატომ**“ შეკითხვის მოყვარული ყოველთვის შეკითხვებს იძლევა, რომლის დასაცავად შეიძლება ვისარგებლოთ ამგვარი ტაქტიკით: თუ არ შევეიძლია საჭირო პასუხის გაცემა. სასწრაფოდ დავეთანხმოთ და სხვ.:

მანჭია ტიპის ადამიანი გადაწყვეტილების მიღებამდე თხოვნა-მუდარას მოითხოვს. ამიტომ მისგან პირველივე შეხვედრისას ერთმნიშვნელოვან პასუხს არ უნდა ველოდეთ. მას რამდენიმე ვარიანტი უნდა შეეთავაზოთ:

ყველაფრის სწრაფად გადამწყვეტი ტიპის ადამიანი. მანჭიასაგან განსხვავებით. პირიქით იქცევა – პირველივე შეხვედრაზე ყველა პრობლემას ოპერატიულად აგვარებს:

მზვერაკი ტიპის ადამიანი ჩვენზე და ჩვენს შეხედულებებზე გამუდმებით ყურადღებას იჩენს. რასაც კონკრეტული ინფორმაციის გამოძალვის მიზნით აკეთებს. სანაცლოდ კი, არაფერს გეთავაზობს. ასეთი ადამიანი მოპოვებულ მასალას ხშირად ინფორმატორის წინააღმდეგ იყენებს. მასთან ურთიერთობის დროს საუბრის თემა სისტემატურად უნდა ვცვალოთ ან შეკითხვები მიეცეთ:

მოდვარი, დამრიგებელი ტიპის ადამიანი ძალიან სასარგებლო პარტნიორია. მზვერავისაგან განსხვავებით. იგი გულწრფელია და მეტწილ შემთხვევაში სხვის დასახმარებლად მზადაა. მისი დამახასიათებელი ნიშანია ისეთი ფრაზების გამოყენება, როგორცაა: „მე თქვენ გირჩევთ, თუ როგორ...“ და სხვ.:

ბაქია ადამიანი გამუდმებით თავის მიღწევებზე. პროფესიონალურობასა და პირად ცხოვრებაზე ლაპარაკობს. („არ შეგფერით კეეხნა.“ 1 კორინთელთა. 5.6: „ის კი არ არის მოწონებული. ვინც თავს იქებს. არამედ – ვისაც უფალი აქებს.“ 2 კორინთელთა. 10.18: „ნუ ტრაბახობთ და ნუ ცრუობთ ჭეშმარიტებაზე.“ იაკობ. 3.16). იგი დარწმუნებული არ არის, რომ სხვანზე

უკეთესია და ამიტომ მსმენელთა ყურადღების მიქცევას ყოველმხრივ ცდილობს. ასეთ ადამიანთან სანამ მნიშვნელოვანი კომერციული საკითხების განხილვას შეუდგებოდეთ, თავის შექების საშუალება მივცეთ;

მთხრობელი ტიპის ადამიანი ყველაფერს (ზოგჯერ იმასაც კი, რასაც მოცემულ საკითხთან არაერთი კავშირი არა აქვს) დაწვრილებით გადმოსცემს. მისი საუბრის შეწყვეტა მიღებული არ არის. სასურველია მოთმინებით მოუესპინოთ, თუ, რა თქმა უნდა, ამას შევძლებთ;

მანიპულატორი ტიპის ადამიანი სიტუაციის კონტროლსა და თავისი ძალაუფლების დემონსტრაციას გაუდმებით ცდილობს. შინაგანად იგი დარწმუნებული არ არის, ამიტომ საქმიანი შესვედრის პროცესში წარმოთქმული ფრაზის ყოველმხრივ გამოყენებას ლაპობს;

წუწუნა, მომჩივანი ადამიანი ყველაფერს მუქ ფერებში ხედავს და სულ უსიამოვნებაზე ფიქრობს. მასთან ურთიერთობის დროს არასასურველია გაბადრული სახით ყოფნა და სხე.

ფერთა ბავლენა ადამიანის ქცევაზე

შეიცარიელმა ფსიქოლოგმა მ. ლუშერმა დაადგინა ადამიანზე გარემოს ფერთა ფსიქოლოგიური და ფიზიოლოგიური ზემოქმედება. ხანგრძლივმა გამოკვლევებმა დაადასტურა, რომ ფერები მჭიდროდაა დაკავშირებული ადამიანის კულტურასთან, რელიგიურ-მისტიკურ მნიშვნელობასთან, ადამიანის ფიზიკურ მდგომარეობასთან, მის ცნობიერებასა და ქვეცნობიერებასთან, ემოციურ სფეროსთან. სახელდობრ:

წითელი ფერი შინაგანად შეესაბამება ქოლერიკულ ტიპს, განაპირობებს ნერვული ცენტრების სტიმულაციას, ენერგიით ამარაგებს კუნთებსა და ღვიძლს, ამაღლებს სისხლის წნევას, აძლიერებს მაჯისცემას და სუნთქვის სიხშირეს.

წითელი ფერი წინააღმდეგობრივი და ალოგიური. ქრისტიანულ რელიგიაში იგი გულისხმობს წმინდა სულს და ადამიანთა გადასარჩენად დაღვრილ იესო ქრისტეს სისხლთან ასოცირდება; იუდაიზმში განასახიერებს განმასხვავებელ ცოდვებსა და საშინელი სამსჯავროს დღეს, მღვდელმთავრების ტანსაცმელი და სინაგოგების სახურავებიც წითელი ფერისაა.

წითელი ფერი ძირითადად გაიგივებულია მამაკაცურ აქტიურ საწყისთან, ცეცხლთან, სისხლთან, სიყვარულთან, ვნებასთან. იგი ხშირად იწვევს შფოთვის, მოუსვენრობას, აძლიერებს ნერვულ დაძაბულობას. ეს ფერი ეხმარება ადამიანს ცხოვრებისეული წინააღმდეგობების გადალახვაში, გამბედაობის გაძლიერებაში, ამტანობის ამაღლებაში და სხე;

ყვითელი ფერი შინაგანად შეესაბამება ტემპერამენტის სანგვინიკურ ტიპს. წითლის მსგავსად, იგი აძლიერებს სისხლის წნევას. ადამიანის ტენიის აქტივობას. იწვევს გარესსამყაროს მიმართ ინტელექტუალურ ინტერესს. ხელს უწყობს მხედველობითი აღქმის გაძლიერებას. არეგულირებს გულისცემას და სუნთქვის სიხშირეს, თუმცა, ნაკლები ინტენსივობითა და სტაბილურობით. გამოხატავს ექსპანსიურობას (გრძნობების გამჟღავნება), შეზღუდვებისაგან განთავისუფლებას; ასოცირდება მზის სითბოსთან, სიმზიარულსთან, ბედნიერებასთან. ამ ფერისადმი უპირატესობის მინიჭება მეტყველებს პიროვნების ისეთ მახასიათებლებზე, როგორცაა: კონფლიქტისაგან განთავისუფლების სურვილი, დამოუკიდებლობისაკენ ლტოლვა. ბედნიერების იმედი და მოლოდინი, სიახლისაკენ სწრაფვა. პატივისცემის მოპოვება და ა. შ.

ქრისტიანულ რელიგიაში ყვითელი ფერი ასოცირდება ქრისტეს შარავანდელთან. ბუდიზმში – ბუდის აურასთან. ინდუიზმში – უკვდავ ცხოვრებისეულ ჭეშმარიტებასთან. ჯანმრთელობის გაუმჯობესებასთან. თუმცა მუქი ყვითელი ფერი უნდობლობას, სიძუნწესა და ღალატს უკავშირდება (ეს ფერი იუდა ისკარიოტელის ფერია):

მწვანე ფერი შინაგანად შეესაბამება ტემპერამენტის ფლეგმატურ ტიპს. გამოხატავს ადამიანის მიზანსწრაფვასა და შეუპოვრობას. სიმყარეს, მუდმივობას, ცვალებათა მიმართ წინააღმდეგობას. ამ ფერის ემოციური მდგომარეობა სიამაყეა. ადამიანი, რომელიც უპირატესობას ანიჭებს მწვანე ფერს, თავისი შეხედულებებისა და მრწამსის გამარჯვებისაკენ, საკუთარ ღირებულებებში დარწმუნების გაძლიერებისაკენ, საზოგადოებრივი აღიარებისა და თავისი პოზიციების შენარჩუნებისაკენ ისწრაფვის.

მწვანე ფერი დაბადებასთან, სიყმაწვილესა და იმედთან ასოცირდება. ისლამში ეს ფერი წინასწარმეტყველი მუჰამედის წმინდა დროშას უკავშირდება.

მწვანე ფერი ხელს უწყობს სისხლისა და თვალის წნევის რეგულირებას. მაჯისცემისა და სუნთქვის სტაბილიზაციას, მხედველობის გაძლიერებას, ყურადღების კონცენტრაციას, ინტელექტუალური შრომისუნარიანობის ამაღლებას, ადამიანის დამშვიდებას, დადებითი ემოციების გამოვლენას, ჰიპნოზურ და ტკივილგამაყუჩებელ ზემოქმედებას;

ლურჯი ფერი შინაგანად ტემპერამენტის მელანქოლიურ ტიპს შეესაბამება და სიმშვიდესა და კმაყოფილების განცდას იწვევს. ამ ფერისადმი უპირატესობის მინიჭება სიწყნარის მოთხოვნილებას, დასვენების აუცილებ-

ლობასა და ძალთა აღდგენას ადასტურებს.

ლურჯი ფერი ტრადიციულად აზრთან და სამყაროსთან, ღვთიურ სიბრძნესა და ერთგულებასთან ასოცირდება. ქრისტიანულ რელიგიაში ეს ფერი მარიამ ღვთისმშობლის ფერია, იუდაიზმში – სამყაროს საერთო-საკაცობრიო ლოგიკის სიმბოლოა, ბუდიზმში – ღრმა აზროვნების ატრიბუტია.

აღამიანზე ხანგრძლივი ზემოქმედების დროს ლურჯი ფერი დადებითობასა და ღებრესიასაც იწვევს. ღრმა განცდების შემთხვევაში კი, ძალთა აღდგენას უწყობს ხელს;

ნაცრისფერი ნეიტრალურია და აღამიანზე არანაირ ფსიქოლოგიურ ზემოქმედებას არ ახდენს (არც აწყენარებს და არც აღაგზნებს). ამ ფერისადმი უპირატესობის მინიჭება მეტყველებს აღამიანის სურვილზე ჩაიკეტოს და გაემიჯნოს ყველასა და ყველაფერს, ხოლო მის უარყოფელ აღამიანებს ცნობისმოყვარეობა ახასიათებთ. ამ ფერს უპირატესობას ანიჭებენ ისინიც, რომელთაც საკუთარი ღირსების გამოვლენა არ სურთ.

ქრისტიანულ რელიგიაში ნაცრისფერი ასოცირდება სხეულებრივ სიყვდილსა და სულიერ უკვდავებასთან. ამ ფერთან არის დაკავშირებული აღმოსავლური ტრადიციაც – სამგლოვიარო ტანსაცმელი ნაცრისფერია, ისლამში – უბედურებისა და ზიანის მომტანია. შუა საუკუნეების ევროპაში იგი მაღალი საზოგადოების ფერად ითვლებოდა;

იისფერი წითელი და ლურჯი ფერების ნაზავს წარმოადგენს და თავის თავში მათ თვისებებსაც მოიცავს. ამ ფერს უპირატესობას ანიჭებენ ბავშვები, მოზარდები, ინტელექტუალურად და ემოციურად ჩამოუყალიბებელი აღამიანები, ხშირად სექსუალურ უმცირესობათა წარმომადგენლები. მისთვის უპირატესობის მინიჭება ადასტურებს შთაგონებისაკენ მიდრეკილებას, მოთხოვნილებას სწორად გაუგოს პარტნიორმა, სურვილს მოხიბლოს და მოაჯადოვოს აღამიანი ისე, რომ პასუხისმგებლობა თავიდან აიცილოს.

იისფერი რელიგიაში ასოცირდება წმინდანობასთან, თვითგანდგომასთან, მისტიკურ ცოდნასთან, ქალის მორჩილებასთან, თავგანწირულობასა და წინდახედულობასთან. ქრისტიანობაში ეს ფერი მარიამ მაგდალინელისა და კათოლიკეთა სამოსელის ფერია.

აღამიანებზე იისფერი განსხვავებულად ზემოქმედებს, ხშირად ინტელექტს კიდევაც აქეითებს და ღებრესიულ მდგომარეობას იწვევს;

ცისფერი აღამიანს ამშვიდებს, ადენებს, სისხლის წნევასა და სუნთქვის სიხშირეს ამცირებს. უფრო მუქი ცისფერისათვის უპირატესობის მინიჭება სიჯიუტეზე, ქედმაღლობასა და პიროვნების სისასტიკეზე მეტყველებს. ამ

ფერს გააჩნია ტკივილგამაყუჩებელი თვისება. თუმცა, მისი ხანგრძლივი ზემოქმედება დაღლასაც იწვევს.

ცისფერი ნათელ ცასა და გამჭვირვალე წყალთან ასოცირდება. ქრისტიანულ რელიგიაში წარმოადგენს ძე-ღმერთის ფერს. იუდაიზმში, თეთრის შემდეგ, თავისი მნიშვნელობით. მეორე ძირითადი ფერია;

ვაყისფერი ყვითულ-წითელი ფერების ნაზავია. ამ ფერისადმი უპირატესობის მიჩვენება დისკომფორტისაგან განთავისუფლების სურვილს გამოხატავს. იგი წარმოადგენს წმინდა მიწიერ ფერს. ძირითადად ასოცირდება ყოველდღიურობასთან. ქრისტიანობაში – სულიერ სიკვდილთან, ისლამში – დამლასა და დაღუპვასთან.

ყავისფერის პერიოდულად ინტენსიური ზემოქმედება სასარგებლოა იმ ადამიანებისთვის, რომლებიც ინტელექტუალურ საქმიანობას ეწევიან და მოდუნებასა და დასვენებას საჭიროებენ;

ნარინჯისფერი უშუალოდ დაკავშირებულია სითბოს აღქმასთან და ადამიანში ხასიათოვნო აგზნებებსა და კეთილდღეობის შეგრძნებას იწვევს.

ნარინჯისფერი ასოცირდება ალთან, ბედნიერებასთან, სიამოვნებასთან. ბუდიზმში იგი ღვთისმსახურთა სამოსელის ფერია და მორჩილებასა და ყოველგვარი მიწიერის სრულ უარყოფას ნიშნავს;

თეთრი ფერი ასოცირდება წმინდანობასთან და სიკვდილთან. ქრისტიანულ რელიგიაში იგი მამა-ღმერთის ფერია, ინდუიზმში – წმინდა ცნობიერებისა და სულიერი ამაღლებულობის, ბუდიზმში – თავშეკავებულობისა და სულიერი გარდასახვის, იუდაიზმში – ანგელოზების სამოსელისა და უმაღლესი წმინდა არსების ფერია;

შავი ფერი ფერთა სრული უარყოფის როლში გამოდის და გაუჩინარების იდეას, სრული განდგომის სურვილს გამოხატავს. ამ ფერისთვის უპირატესობის მიჩვენება მეტყველებს ადამიანის სურვილზე გავიდეს სამყაროდან, წინ აღუდგეს თავის ბედს და ამ მიზნების განსახორციელებლად გაბედულად, დამანგრეველად და აგრესიულად იმოქმედოს. ამ ფერის უარყოფა კი ნიშნავს ადამიანის სურვილს თავიდან აიცილოს რაიმეზე უარის თქმა, საყუთარი ქცევისა და გადაწყვეტილების გაკონტროლება.

შავი ფერის ტანსაცმელს ძირითადად ატარებენ პროტესტის ნიშნად ან აგრესიულად განწყობილი მამაკაცები. ისინი ჯიუტად ისწრაფვიან თავიანთი მიზნების მიღწევას. ამავე დროს ეს ფერი ძალიან პოპულარულია ქალებში.

შავი ფერი ხშირად უბედურებასთან, სტიქიასთან, სიცარიელესა და

ირაციონალობასთან ასოცირდება. ქრისტიანობაში შავი ფერით ჯოჯოხეთი და ემპაკი, ხოლო ბუდიზმში უცნობის არსებობა აღინიშნება.

ამგვარად შესაძლებელია დახასიათდეს ადამიანის ტემპერამენტის ურთიერთკავშირი ფერთა გამასთან, თუმცა, გასათვალისწინებელია მოდის მოთხოვნები. ცხოვრებისეული სიტუაცია, მატერიალური შესაძლებლობები და სხვ.

აღამიანის ძხვეწის სტრუქტურა
 ნებისმიერი ტემპერამენტის ადამიანის ქცევაში ერთდროულად სამი კომპონენტი ელინდება: მოაზროვნე-შემეცნებითი, ემოციურ-კომუნიკაბელური და პრაქტიკული. თუმცა ერთ-ერთი მათგანი, როგორც წესი, ჭარბობს თითოეულ პიროვნებაში. სწორედ ამ გაბატონებული კომპონენტის გამოვლენა საშუალებას იძლევა განისაზღვროს ქცევის ის ტიპი, რომელიც დამახასიათებელია.
 ცხრ. 4.3.

ძხვეწის სტრუქტურა	პიროვნების ტიპოლოგია		
	„მოაზროვნე“	„მოსაუბრე“	„პრაქტიკოსი“
ინფორმაციის წყარო (სენსორიკა)	საკუთარი თავი	სხვები	პრაქტიკა
აზროვნების თავისებურება	მკაცრად ლოგიკური, საკუთარი	სხვის აზრზე დაფუძნებული	პრაქტიკული მიდგომა
მძიმე წუთებში ემოციური მოთხოვნილება	განმარტობა	აღამიანებთან ყოფნა	მოქმედება
განცდათა გამოვლენა	დაფარული	გამოხატული	თავშეუკავებელი
სიარული	მოშვებული	ნარნარი	ენერგიული
პოზა	დაძაბული	მოშვებული	დარწმუნებული
უესტიკულაცია	თავშეუკავებელი	მდიდარი	გაბედული
მიმიკა	თვითკონტროლირებადი	შინაგანი განცდების შესაბამისი	არტისტული
მეტყველება	შენილებული, ხმადაბალი	ემოციური	ხმამაღალი, მკვეთრი, მკაფიო

თებელა ამა თუ იმ ადამიანისთვის. აზროვნების დომინირება ავლენს „მო-
აზროვნის“ ტიპს; ეპოციურ-კომუნიკაბელობა – „მოსაუბრის“ ტიპს; პრაქ-
ტიკულობა – „პრაქტიკოსს“.

„მოაზროვნე“ ტიპი (ძირითადად, ასთენიკი) უპირატესობას ანიჭებს გან-
სხვავებულ თემებზე მსჯელობას, შეიცნობს საკუთარ (შინაგან) სამყაროს
და გარემომცველ სინამდვილეს, ხშირად ოცნებობს. ამ ტიპის ადამიანები
ნაკლებკონტაქტურები არიან. მათ არ იზიდავთ ორგანიზატორული სამუშაო.

„მოსაუბრე“ (ძირითადად, პიენიკი) კომუნიკაბელურია, ახალ პირობებს
ადვილად ეგუება.

„პრაქტიკოსი“ (ძირითადად, ათლეტიკი) ორიენტირებულია მის წინაშე
არსებული ამოცანების ზუსტ შესრულებაზე, უპირატესობას ანიჭებს მმარ-
თველობის ავტორიტარულ სტილს მას ახასიათებს დაწყებული საქმის ბო-
ლომდე მიყვანა.

ტემპერამენტის ესა თუ ის ტიპი „სუფთა“ სახით ცხოვრებაში იშვიათად
გვხვდება. მოცემულ სიტუაციაში კონკრეტული ინდივიდი შესაძლოა რომე-
ლიმე ტიპისადმი გარკვეულ მიდრეკილებას იჩენდეს. ადამიანის ხასიათის
ჩამოყალიბება-სრულყოფაში გარემო პირობებსაც მნიშვნელოვანი ცვლილე-
ბები შეაქვს. ამიტომ, პარტნიორის ფსიქიკური ტიპის დადგენის დროს, ამ
ფაქტორების გათვალისწინება აუცილებელია.

საბოლოოდ კი ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ ადამიანის ტემპერამენ-
ტი მის ქცევაზე უდიდეს ზეგავლენას ახდენს. თუ შევიცნობთ პარტნიორის
ტემპერამენტის ტიპს. საშუალება მოგვეცემა, ინდივიდუალური თავისებუ-
რებებიდან გამოვძინარე, გავითვალისწინოთ მასთან ჩვენი ურთიერთობა და
მაქსიმალური შედეგი მივიღოთ ამ პროცესიდან.

**ინვერსიული
(საპირისპირო)
ქმევა**

რთულია ადამიანთა ურთიერთობის პროცესი. ამ
მიზნით, ზოგჯერ ვერბალური (სიტყვიერი), ზოგ-
ჯერ კი, არავერბალური (არასიტყვიერი) საშუალე-
ბები გვხვდება. პრაქტიკაში ადგილი აქვს მათ ერ-

თობლივ გამოყენებასაც.

ადამიანთა ურთიერთობაში, არცთუ იშვიათად, ჩაფიქრებული აზრის სხვის-
თვის გადაცემა ინვერსიული ანუ საპირისპირო ქცევით საკმაოდ ეფექტუ-
რად ხდება.

ინვერსია (ლათ. inversio) – გაღააღგილება, გაღაბრუნება.

ინვერსიულ ქცევას, ზოგჯერ შეუცნობლად, ხშირად მიმართავენ სხვადასხვა სფეროში: დიპლომატიკაში, ბიზნესში, იურისპრუდენციაში, ფსიქოლოგიაში, მხატვრობაში, პოეზიაში, კინოში, სამხედრო საქმეში და სხვაგან.

მრავალ შემთხვევაში, ადამიანის პირდაპირი ქცევა, წესიერების თვალსაზრისით, საძრახისი ხდება, ხოლო ყოველი ინვერსია ამაღლებულის რანგში გვევლინება. თუმცა ინვერსიის გამოყენება საკმაო სიფრთხილეს, ტაქტიკა და მახვილგონიერებას მოითხოვს.

ინვერსია, უმეტეს შემთხვევაში, სასიამოვნოა. იგი შეპრუნებული აზრის ინტრიგაა. ამასთან, საშუალებას იძლევა უფრო ღრმად და დარწმუნებით მივიყროთ სხვისი ყურადღება. წარმოთქმულის ან მოქმედების ძირითადი აზრის ოდნავი ცვლილებაც კი მის სიმწეავესა და უწყვეტობას უზრუნველყოფს. იგი ჩანაფიქრის დასაინტერესებლად და ადექვატური რეაგირების მისაღებად საკმაოდ საიმედო გარანტიაა.

აი, ინვერსიული ქცევის რამდენიმე ზოგადი მაგალითი:

* ერთმა მეგობარმა მარც ტვენისგან ფული ისესხა და შეპირდა „თუ ცოცხალი დარჩებოდა“ ვალს ერთ თვეში გაისტუმრებდა.

გავიდა თვე. ფული არ დაბრუნებულა. ამიტომ მარც ტვენმა გაზეთში ასეთი შინაარსის განცხადება გამოაქვეყნა: „ყველა მეგობარს ღრმა მწუხარებით ვაუწყებ გარი დუნჯანის გარდაცვალებას. მან ჩემგან 500 დოლარი ისესხა და შემპირდა ერთ თვეში ვალის დაბრუნებას, თუ ამ პერიოდში არ მოკვდებოდა. იმის გამო, რომ ჩემი მეგობარი გარი დუნჯანი ყოველთვის თავისი სიტყვის ერთგული იყო, უეჭველია ის არა უგვიანეს გუშინდლამდე მოკვდა. ღმერთმა აცხონოს“.

„გარდაცვლილი“ სასწაფოდ აღსდგა და ტვენმა თავისი ფული მიიღო.

* ლეონიდ ბრეჟნევი გამოდის ტელევიზიით:

– მოსკოვში ვრცელდება ცრუ ხმები, თითქოს ჩემს ნაცვლად მანქანით ფიტულს ატარებენ. პასუხისმგებლობით ვაცხადებ: ეს ცილისწამებაა! სინამდვილეში ფიტულის ნაცვლად მე მატარებენ.

* სასტუმროს ადმინისტრატორი ეუბნება კლიენტს:

– თუ არ დამიმტკიცებთ, რომ ეს ქალბატონი თქვენი ცოლია, თქვენი ერთად შესახლება არ შემიძლია.

– თუ თქვენ შეძლებთ დამიმტკიცოთ, რომ ეს ქალბატონი ჩემი ცოლი არ არის, სიკვდილამდე თქვენი მადლობელი ვიქნები – უპასუხა კლიენტმა.

* პოეზია მოლაპარაკე ფერწერაა, ხოლო ფერწერა – მდუმარე პოეზია (პლუტარქე) და ა.შ.

ინვერსია შეიძლება იყოს ბუნებრივი ან ხელოვნური. იგი ძალიან მრავალფეროვანია. ამასთან, არასწორხაზოვანია, დამარწმუნებელია, წონადია. რადგან შემხვედრ განმარტებებსა აგებული. ინვერსია გვეძახის, გვიწევს. გვიბრძანებს. გვაიძულებს, გვაფორიაქებს...

განვიხილოთ ინვერსიის ზოგიერთი მაგალითი:

უწინარის ან არარსებულის დანახვა. ზოგჯერ ადამიანს სურს სხვას რაიმე უთხრას, აჩვენოს, მიანიშნოს, ..., მაგრამ ამას აკეთებს არა პირდაპირ. ღიად, არამედ ფარულად, თითქოს მეორეხარისხოვნად, ყურადღების გაუმახვილებლად. თუმცა შედეგი უფრო ეფექტურია, მიზანმიმართული და შთაბეჭდავია.

მოსმენით „საუბარი“. უმეტეს შემთხვევაში ადამიანებს მოსმენა არ შეუძლიათ. ჩვენ გგონია რომ, როცა სხვები ლაპარაკობენ, ჩვენი ამოცანა დროდადრო შევაწყვეტინოთ საუბარი და მათი მეტყველება ჩვენით შევცვალოთ.

რას ნიშნავს ლაპარაკი? იგი ინფორმაციის დახურული ფორმიდან ღია ფორმით გადაცემის პროცესია. მაშინ, როგორ ხდება მოსმენიდან ლაპარაკზე გადასვლა? ძალიან მარტივად. ჩვენი მოსმენით, მოსაუბრესთან დამოკიდებულებას გამოვხატავთ და ამით, რეალურად საუბრის პროცესში ვერთვებით. საუბარი ხომ ინფორმაციათა გაცვლაა. საყურადღებოა მეორე უკიდურესობაც. კერძოდ, მოუსმენლობით მოსაუბრის გაღიზიანებასა და უკმაყოფილებას ვიწვევთ. ამიტომ სასურველია საუბარი აქტიური მოსმენით დაიწყოთ.

დუმილით „საუბარი“. გარეგნულად ისე ჩანს, თითქოს დუმილი საუბარში არ მონაწილეობს. მაგრამ ადამიანს დუმილი არ შეუძლია, გაჩუმება – კი. დუმილისათვის ძალისხმევაა საჭირო. იგი ყოველთვის ლაპარაკის თავშეკავებაზე მიზანმიმართული, ე.ი. ადამიანთა ურთიერთობაში გარკვეული პოლიტიკის რეალური განხორციელებაა. ამიტომ დუმილი შეიძლება სხვადასხვა მნიშვნელობის იყოს. იგი, ზოგჯერ, თანხმობის ნიშანია, ზოგჯერ – პირიქით, უთანხმოების, პროტესტის გამოთქმის თავისებური ფორმა („თავიანთი დუმილით, ისინი ყვირიან“ – წარმოთქვა ციცერონმა ლუციუს კატილინას წინააღმდეგ).

მხედველობაშია მისაღები ისიც, თუ ვინ დუმს, როდის, სად და რამდენ ხანს დუმს. ხშირად იგი კონფლიქტის წარმოშობის ან არსებული კონფლიქტის შემდგომი გამწვავების თავიდან აცილების საშუალებაა.

დათმობა გამარჯვებისათვის. აღამიანთა ურთიერთობაში ყოველთვის გამარჯვების მიღწევა შეუძლებელია. („მოიქცით თავდაჭერილად: ... არა ჩხუბით და შურით.“ რომაელთა, 13,13: „არაფერი გააკეთოთ ჯიბრით და პატივმოყვარეობით, არამედ თავმდაბლობით.“ ფილიპელთა, 2,3). ჩვენი ცნობიერება ისეა მოწყობილი, რომ წარმატების შემთხვევაში მიზანსწრაფვა იკლებს და ნაკლებტონცენტრირებული ვხდებით. ამიტომ, ზოგჯერ, პარტნიორის ყურადღების მოსაღწეებლად, სასარგებლოა წინასწარგამიზნულ, შეგნებულ დათმობაზე წასვლა და უფრო მთავარ საკითხზე მეტად მომზადება. ეფექტობთ, აღნიშნულის კარგი ნიმუშია დაოსიზმის ფუძემდებლის, დიდი ჩინელი მოაზროვნის ლაო-ძის შეგონება: „რაიმე რომ შეეკუმშოთ: ჯერ უნდა გავაფართოვოთ. რაიმე რომ დაეასუსტოთ: ჯერ უნდა გავაძლიეროთ. რაიმე რომ მოესპოთ: ჯერ უნდა აღმოვაცენოთ. რაიმე რომ მოვიმკათ: ჯერ უნდა გავცეთ.“

ამგვარი ინვერსიის გამოყენების დროს, მხედველობაშია მისაღები კონკრეტული სიტუაციაც, სახელდობრ, ჩვენი აქტიურობის შედეგიანობა, განხორციელებადობა.

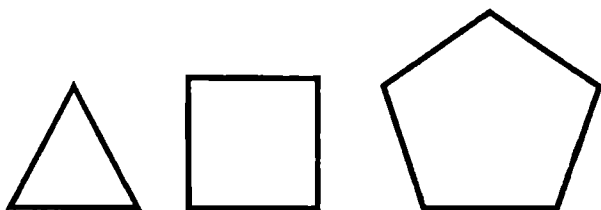
არყოფნით ვოფნა. აღამიანთა ცნობიერებაში მნიშვნელოვანი ადგილი წარმოსახვასა და მახსოვრობას უკავია. ზოგჯერ ჩვენს ქცევას კონკრეტულ ერთან თუ პიროვნებასთან ადრინდელი, ისტორიული ურთიერთობის ამსახველი მომენტები დიდად განსაზღვრავს. ისინი ჩვენს მეხსიერებაში არსებობით თავს გვახსენებენ, მიგვიითიებენ, ზოგჯერ გვაიძულებენ ასე მოვიქცეთ და არა პირიქით. წარმოსახვის შემთხვევები საკმაოდ ხშირია კულტურის სხვადასხვა სფეროში, პოლიტიკაში, რელიგიაში...

ყურადღებით ან უყურადღებობით ყურადღების მიქცევა. როდის მოექცევა აღამიანი ჩვენი ინტერესების სფეროში? არსებობს ორი უკიდურესობა, როცა: თვითონ გვაქცევს ყურადღებას ან თითქოს, საერთოდ არ გვაქცევს ყურადღებას.

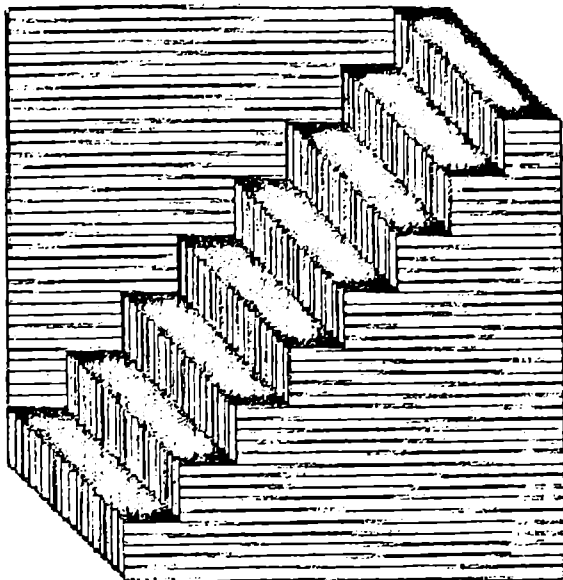
პირველი შემთხვევა უფრო ბუნებრივია და შესაბამისად ჩვენი ქცევაც — კანონზომიერი. იგი აღამიანური ურთიერთობის ნორმალური პროცესია. თუმცა პრაქტიკაში საწინააღმდეგო ანუ მეორე სიტუაციაც გვხვდება.



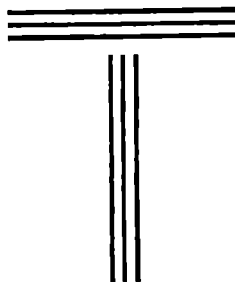
ხე და ?



გვერდების უთანაბრობის ილუსტრაცია

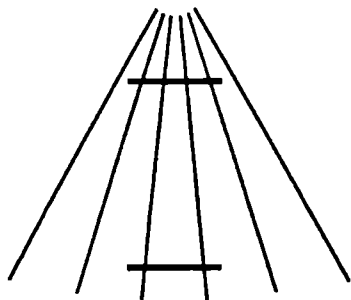
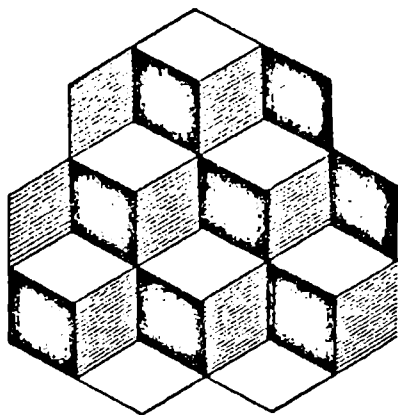


შრედერის უჩინარი კიბე



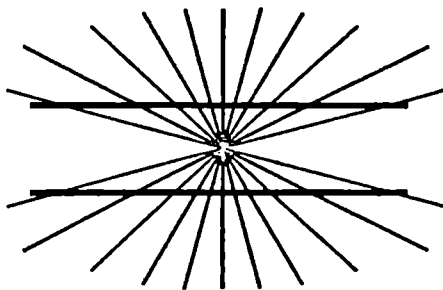
ჰორიზონტალური და
ვერტიკალური ხაზები
თანატოლია?

რამდენი კუბია?



რომელი პორიზონტალური
ხაზია უფრო გრძელი?

ეს პორიზონტალური
ხაზები პარალელურია?



რას ნიშნავს კაზუსური სიტუაცია და აფრონტი

კაზუსური (შემთხვევითი, უჩვეულო, სასაცილო) სიტუაცია არის უნებლიე შეცდომა, ხოლო აფრონტი – წინასწარგანზრახული შეგნებული მოქმედება. აი, კაზუსის რამდენიმე

კლასიკური მაგალითი:

- ვინმეს განმეორებით გაცნობა;
- ღვინიანი სირჩის უნებლიეთ ხელის გაკვრა და გადაპირქვაება;
- ასეთი კითხვა მაგიდასთან ჩვენს გვერდით მჯდომი ადამიანისადმი:

„ხომ არ იცით, ვინ არის ეს ყბედი ქერათმიანი მანდილოსანი?“ და ამგვარი პასუხი – „ეს ჩემი ცოლია“.

• გულისხმიერი კითხვა ნაცნობისადმი: „როგორ გრძობს თავს თქვენი მეუღლე?“ და პასუხი – „უკვე ერთი წელია, რაც გარდაიცვალა“ და ა.შ.

ასეთ შემთხვევაში პრობლემას წყვეტს ერთი სიტყვა – „მაპატიეთ“.

უფრო ძნელი გადასაჭრელია აფრონტის პრობლემა. იგი, ფაქტობრივად, ზრდილობის წესების შეგნებული დარღვევაა. მაგალითად,

- დემონსტრაციულად ნაცნობისადმი ხელის არ ჩამორთმევა;
- მიღებული წერილის ან საჩუქრის უკან გაგზავნა;
- შეურაცხმყოფელი ეპითეტებით მოწინააღმდეგის შემოება და სხვ.

რობორია ქცევის კულტურის მამიური ფორმულა

ქცევის კულტურა რთული ფენომენია. კონკრეტული შეფასების ერთი კრიტერიუმი კაცობრიობას ჯერ არ მოუგონია. ადამიანის ქცევის კულტურის განსაზღვრისათვის მრავალი ფაქტორი და გარემოება უნდა იქნეს

გათვალისწინებული. მიუხედავად ამისა, მათემატიკური მოდელის გამოყენებით, ზოგადად მაინც შეიძლება მისი გამოთვლა. აი, ეს მაგიური ფორმულა:

ქცევის კულტურა = მაღალი ზნეობა X პატივისცემა +
+ ქცევის წესების ცოდნა

შევეცადოთ, ყველანი დავეუფლოთ ამ ფორმულას!

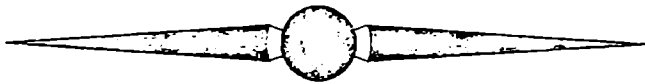
ფსიქოლოგებს მეტად საინტერესო ასეთი მაგალითი აქვთ: ადამიანი არაის წილადი, რომლის მრიცხველი ნიშნავს. თუ რამდენად (ეთქვათ, ათბალიანი შკალის მიხედვით) აფასებს იგი თავის თავს, ხოლო მნიშვნელი – რამდენად აფასებენ მას სხვები. რაც მეტია მრიცხველი და მცირეა მნიშვნელი. წილადის ციფრობრივი კონსტრუქცია მით უფრო არამყარია – სწრაფად გადავირავდება.

ახლა ვუპასუხოთ ასეთ კითხვებს:

● ვისი მრიცხველიც მეტია მნიშვნელზე, რას წარმოადგენს ასეთი ადამიანი?

● თუ მნიშვნელი მეტია მრიცხველზე?

● როგორ წილადს დაუწერდით საკუთარ თავს?



5. როგორ იქმნება ჩვენი იმიჯი

რას ნიშნავს იმიჯი

ყოველ ადამიანს საკუთარი იმიჯი აქვს. იმიჯის ცნება ჩვენში სრულიად ახალია და ძირითადად პიროვნების იერს ანუ შესახელობას, გარეგნობას ნიშნავს. თუმცა, ინდივიდის იმიჯი არა მარტო გარეგნობით, არამედ მისი ფსიქიკით, ხასიათით, ტემპერამენტით ყალიბდება. მოცემულ საზოგადოებაში პიროვნება თავისი იმიჯით შეიცნობა, აღიქმება და ფასდება.

ადამიანის იმიჯი რთული ფენომენია. იგი კომპლექსურია: დადებითი და უარყოფითი, პიროვნული და პროფესიული.

იმიჯის ცნება ადამიანის გარდა, ხშირად, ფირმასა და ქვეყანაზეც გამოიყენება. მათ შორის ურთიერთკავშირი არსებობს. ადამიანთა იმიჯი განსაზღვრავს ფირმის ან ქვეყნის იმიჯს, და პირიქით.

რისთვის გვაჩივდება იმიჯი

როცა ადამიანს მეორე ადამიანზე განსაზღვრული წარმოდგენა აქვს ჩამოყალიბებული, მასთან ურთიერთობაც მისი გათვალისწინებით ხდება. მაგ., თუ პიროვნება მოგეწონს, ე.ი მას ჩვენს ცნობიერებაში დადებითი იმიჯი აქვს, მასთან სიახლოვესა და ურთიერთობას ვცდილობთ (მორიდებით ვესაუბრებით, მის აზრს ვითვალისწინებთ, ვაფასებთ და ა.შ.).

მაშასადამე, ჩვენი იმიჯი ჩვენი „საეზიზიო ბარათია“ და გარკვეულწილად საზოგადოების შექმნის საფუძველია. ამ საკითხს დასავლეთის განვითარებულ ქვეყნებში განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევენ: სწავლობენ, ასწავლიან და ეუფლებიან.

როგორი შეიძლება იყოს იმიჯი

როგორც აღინიშნა, იმიჯი შეიძლება იყოს როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი. რეალურია ისეთი სიტუაცია, როცა კონკრეტულ პიროვნებაზე ადამიანთა ერთ ჯგუფს დადებითი აზრი აქვს, ხოლო სხვებს — უარყოფითი. ამიტომ, პიროვნების იმიჯი, სხვათა თვალსაზრისით. ძალიან სუბიექტურია. განსაზღვრავს თუ არა ადამიანთა სიმრავლე კონკრეტული პიროვნების შესახებ შეხედულებათა ობიექტურობას? ისტორიაში ცნობილია მრავალი ფაქტი, როცა ადამიანთა დიდ რაოდენობას, ზოგჯერ მთლიანად ქვეყანას, ამა თუ იმ პიროვნებაზე (მაგ., ქრისტე, ჰიტლერი და სხვ.) გარკვეული შეხედულება ჰქონდა. რომელიც, როგორც შემდეგ გაირკვა, ობიექტური არ იყო. ასე რომ, უმრავლესობის აზრი ობიექტურობის მაჩვენებელი ყოველთვის არ არის. უფრო რეალურია ისეთი სიტუაცია, როცა

კონკრეტულ პიროვნებაზე, ერთდროულად, როგორც დადებითი ისე უარყოფითი შეხედულება აქვთ. რადგან ადამიანის იმიჯი შეიძლება იყოს როგორც პიროვნული, ისე პროფესიული.

როზორ ჩვენი იმიჯის შესახებ სხვა ადამიანი სათანადო ინფორმაციას ძირითადად ჩვენგან იღებს. იგი **ბაღაინებამ იმიჯი** მოიცავს არა მარტო ჩვენს ფსიქიკას (ინტელექტი, ხასიათი, ტემპერამენტი, მსოფლმხედველობა და ა.შ.), არამედ გარეგნობას (ჩაცმულობა, ქცევა და სხვ.). მას პირდაპირი იმიჯშემქმნელი ინფორმაცია ეწოდება.

გარდა ამისა, ჩვენს იმიჯს შესაძლოა სხვა ადამიანებიც ქმნიდნენ. ეს კი ირიბი იმიჯშემქმნელი ინფორმაციაა. პრაქტიკაში გვხვდება გამონაკლისიც. მაგ., როცა ადამიანზე ჩვენი შეხედულება მისი წარსულში ნამოქმედართ (ისტორიული ფაქტი, მოვლენათა გადაფასება და ა.შ.) შეგვექმნება ან ადრინდელი აზრი შეგვეცვლება.

მაშასადამე, ყოველი ადამიანი თავის იმიჯშემქმნელ ინფორმაციას თვითონვე ქმნის და თვითონვე გასცემს, თანაც, ამას აკეთებს მიზანმიმართულად, სპეციალურად ან ქვეცნობიერად, თავისთავად ანუ სპონტანურად. თუმცა სხვისთვის გაგზავნილი ინფორმაცია შესაძლოა ამ უკანასკნელმა სხვა მნიშვნელობით გაიგოს, რაც ინფორმაციის მიმღების ინტელექტუალობაზე დამოკიდებული.

როზორი იმიჯი ყოველი ნორმალური ადამიანის სურვილია საზოგადოებაში კარგი იმიჯი ჰქონდეს. ჩვენს იმიჯშემქმნელ ინფორმაციას კი როგორც ცნობიერად, ისე ქვეცნობიერად გამუდმებით გაცემთ.

ახლა ეს პროცესი ინფორმაციის მიმღების მხრიდან შევაფასოთ. მისთვის რომელი ინფორმაცია უფრო სარწმუნოა: ცნობიერი თუ ქვეცნობიერი? რა თქმა უნდა, მეორე, რომელიც ჩვენი მოქმედებით ან უმოქმედობით იქმნება. ქვეცნობიერად გაცემულ ინფორმაციას ზოგჯერ ყურადღებას არ ან ვერ ვაქცევთ. ორივე სიტუაციაში ჩვენი ინტელექტუალური დონე სასურველზე დაბალია, რადგან კონკრეტულ გარემოსა და სიტუაციასთან შეუსაბამოა. მაგრამ, დაბატებით „ვერ“ შემთხვევაში, უმეტესად, ჩვენი არავერბალური (არასიტყვიერი) მოქმედება მუდამ ადრე, ვინაიდან იგი შეგნებულ კონტროლს უფრო ნაკლებად ექვემდებარება. მაშასადამე, ჩვენგან მიღებული არავერბალური ინფორმაცია სხვებისთვის უფრო საიმედო, ფასეული იქნება.

ორი ადამიანის ურთიერთობის დროს ინფორმაციათა გაცვლის ოთხი

ვარიანტია შესაძლებელი: ცნობიერი – ცნობიერი; ცნობიერი – ქვეცნობიერი; ქვეცნობიერი – ცნობიერი; ქვეცნობიერი – ქვეცნობიერი. საუკეთესო ვარიანტია მეოთხე ანუ, როცა ჩვენს მიერ ქვეცნობიერად გაცემულ ინფორმაციას ჩვენი თანამოსაუბრე ასევე ქვეცნობიერად აღიქვამს.

**რომელი უფრო
მნიშვნელოვანია:
პიროვნული თუ
პროფესიული იმიჯი**

როცა ამ კითხვით ჩემს სტუდენტებს მივმართავ, უმეტესი მათგანი ოპერატიულად ასე მპასუხობს: რა თქმა უნდა, პროფესიული.

მოდით, ერთად განვიხილოთ ეს სიტუაცია. ასეთ შემთხვევაში შეიძლება გექონდეს ოთხი ვარიანტი (იხილეთ ცხრ. 5.1):

ცხრ. 5.1.

იმიჯის სახე	ვარიანტი			
	1	2	3	4
პიროვნული	+	-	+	-
პროფესიული	+	-	-	+

უტყუარია, რომ იდეალურია პირველი ვარიანტი – „ძალიან სასიამოვნო, ინტელექტუალური ადამიანი და ამასთან ერთად, უმაღლესი დონის პროფესიონალი“. უტყუარია ისიც, რომ ყველაზე ცუდია მეორე ვარიანტი – „აუტანელი პიროვნება და სუსტი სპეციალისტი“.

ეს, ასე ვთქვათ, უკიდურესი ვარიანტები, და შესაბამისად, იშვიათი შემთხვევები რეალურად ცხოვრებაში. უფრო ხშირია ისეთი ვითარება, როცა იმიჯის ერთ-ერთი სახე სჭარბობს მეორეს (შესაძებ და მეოთხე ვარიანტი). ასეთ ვითარებაში, რომელს მივცვთ უპირატესობა ანუ რომელი უკეთურებაა ნაკლებად ცუდი?

პასუხის გასაცემად განვიხილოთ ორი მაგალითი:

მაგალითი პირველი: ვთქვათ, საქმე გვაქვს ექიმისა და პაციენტის ურთიერთობასთან. შედეგი უარყოფითი – პაციენტი გარდაიცვალა.

სიტუაცია პირველი: თუ ექიმის პიროვნული იმიჯი დადებითია (ავადმყოფთან ამჟღავნებდა გულისხმიერებას, სითბოს და ა.შ.), მკურნალობის სამწუხარო შედეგი ძირითადად მრავალ გარემოებას (მაგ., წამლების შეუთავსებლობას, დაგვიანებულ მკურნალობას, თვით პაციენტის სუსტი წინააღმდეგობის უნარს და სხვ.) დაბრალდება.

სიტუაცია მეორე: თუ ექიმის პროფესიული იმიჯი დადებითია, ხოლო პიროვნული უარყოფითი, წინა პლანზე წამოიწევს ექიმის უხეში, ზოგჯერ

სამართლიანი, მაგრამ ადამიანურად მიუღებელი ქცევის (მაგ., მიმართვის, გასინჯვის, ნუგეშისცემის და სხვ.) ნორმები და შედარებით მეორეხარისხოვნად მიიჩნევა მისი პროფესიონალიზმი.

იმ შემთხვევაში, თუ ავადმყოფი გამოჯანმრთელდა, ყველა გაიხსენებს ექიმის მხოლოდ დადებით ადამიანურ თვისებებს – თავაზიანობას, ყურადღებრიანობას, პეწიანობას და ა.შ. და ა.შ. პროფესიონალიზმი აქაც მეორეხარისხოვანი დარჩება.

მაგალითი მეორე: ვთქვათ, საქმე გვაქვს ადვოკატთან. შედეგი უარყოფითი – სასამართლო პროცესზე ბრალდებული დამარცხდა.

მხედველობაში უნდა მივიღოთ, რომ ადვოკატი არა მარტო იურისტიკა, არამედ პედაგოგია (მან უნდა დაარწმუნოს მსაჯულები, მოსამართლე), ანალიტიკოსია (აქ კომენტარი ზედმეტი), გარკვეულწილად ბიზნესმენი და ხელმძღვანელია (მეთაურობს მისი დაცვის ქვეშ მყოფის ქცევას საერთოდ, და კერძოდ. სასამართლო პროცესზე).

როცა ადვოკატის პიროვნული იმიჯი დადებითია, წაგებული საქმის მიზეზები, უმეტესად, ბრალდებულისა და მოსამართლის არამართლზომიერ ქცევაში, თვით კანონის არამართებულობასა და სხვა გარემოებაში მოიძებნება. ხოლო ადვოკატის მაღალი პროფესიულობის შემთხვევაში, ყურადღება მის შეუფერებელ ქცევას – უტაქტობას, ზედმეტ პირდაპირობასა და სხვა ფაქტორებს მიექცევა.

თუ ბრალდებული გამართლდა (მესამე ვარიანტის შემთხვევაში) სარწმუნო მოტივად წინა პლანზე წამოიწევს ადვოკატის ადამიანური ღირსებები – პატიოსნება, კეთილშობილება..., ხოლო მეოთხე ვარიანტის დროს, ბრალდებულის უდანაშაულობა, სასამართლოს ობიექტურობა და ა.შ.

როგორც ამ მაგალითებიდან ჩანს, ადამიანები ყოველთვის პიროვნულ იმიჯს მეტ ყურადღებას აქცევენ, ვიდრე პროფესიულს. ყურადსაღებია ისეთი ვითარება, როცა მოქმედებს სისტემა: ადამიანი – ადამიანი ანუ გარემო, როცა ადამიანთა შორის ურთიერთობაა უმთავრესი.

მამასადამე, პიროვნული იმიჯი ბაზისია, ხოლო პროფესიული – ზედნაშენი. აღნიშნულიდან გამომდინარეობს დასკვნა: უპირველესად საჭიროა პიროვნული იმიჯის გაუმჯობესება.

**როგორ ხდება
იმიჯის
ფორმირება**

რა ფაქტორები ზემოქმედებს ადამიანის იმიჯზე?
ყოველი პიროვნების შესახებ შეიძლება ვიმსჯელოთ, მისი:

• ხელოვნური საცხოვრისით – ბინით, კაბინეტით, ავტომობილით... ანუ გარემო იმიჯით. მისი ფორმირების პრინციპია: ოდნავ უკეთ, ვიდრე სხვები;

• გარეგნობით – ჩაცმულობით, ვარცხნილობით, კოსმეტიკით, მოხმარებული ნივთებით... ანუ ჰაბიტუსური იმიჯით (ლათ. habitus – გარეგნობა). ამ იმიჯის ფორმირების პრინციპი: ტანსაცმელი, ვარცხნილობა, მორთულობა და ა.შ. გარშემომყოფთა დადებით დამოკიდებულებას უნდა იწვევდეს;

• შექმნილი პროდუქციით – ნივთებით, მხატვრული ნაწარმოებით, სამეცნიერო ნაშრომით, ფერწერული ტილოთი, აღმოჩენით, გამოგონებით... ანუ განივთებული იმიჯით;

• ვერბალური „პროდუქციით“ – რას, როგორ და სად ლაპარაკობს, რას და როგორ წერს... ანუ ვერბალური იმიჯით;

• კინეტიკური „პროდუქციით“ (კინეტიკა – მოძრაობა) – სხეულის მოძრაობით, პოზით, ვესტით ანუ არავერბალური იმიჯით.

ზემოხსენებულ კერძო იმიჯთა ყველა სახეობა საინტერესოა, მაგრამ ჩვენი განხილვის საგანი ამჯერად მხოლოდ ვერბალური (ლათ. „verbum“ – სიტყვა, აქედან სიტყვათსწოება: „ვერბალური ინფორმაცია“, „ვერბალური ურთიერთობა“. „ვერბალური ინტელექტი“ და ა.შ.) და არავერბალური (არასიტყვიერი) იმიჯებია.

ვერბალური იმიჯი

„ვისაც სიცოცხლე უყვარს და კეთილი დღეების სიღვა, შეიკავოს ენა ბოროტისაგან და ბავებნი იტყვიან მსაკურულს.“

1 კორნ, 3,10.

**როგორ აღვიქვამთ
და ბავებნი
ინფორმაციას**

აღმნიანი ინფორმაციას სამი არხით იღებს და გასცემს. ეს არხებია:

- ⊙ ვიზუალური (მხედველობითი);
- ⊙ აუდიალური (სმენითი);

⊙ კინესთეტიკური (შეგრძნებითი).

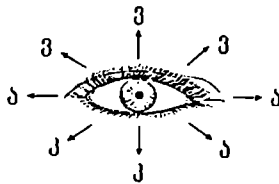
ამ სამი არხიდან ყოველ ჩვენგანს ერთ-ერთი უფრო აქტიური, პრიორიტეტული გვაქვს და საკუთარი მოდალობა გავგაჩნია. ამის გამო, ინდივიდები პირობითად იყოფიან: ვიზუალებად, აუდიალებად და კინესთეტიკებად. როგორ შევიცნოთ ისინი? ამაში თვით პარტნიორი დაგვეხმარება. სახელდობრ, თანამოსაუბრეს თუ ყურადღებით დავაკვირდებით და მოვუსმენთ. შეიძლება მისი უპირატესი არხიც განვსაზღვროთ. განსხვავება ვლინდება ხმის ტონალობით, ვესტყუალაციის თავისებურებებით, თვალის მოძრაობის მიმართულებით, გარკვეული სიტყვების ხშირი გამოყენებით ანუ პრედიკატებით და ა.შ. (იხ. ცხრილი 5.2).

ცხრ. 5.2. მოდალურობის ტიპების შედარება

მაჩვენებელი	ვიზუალი	აუდიალი	კინესთეტიკი
პრელაკატები	ეხედავ, წარმოიდგინეთ, ფოკუსში, ნათელი, პერსპექტივაში ა.შ.	ელაპარაკობ, მომისმინეთ, ლოგიკურია, წენარად, ხმამაღლა, ჟღერს და ა.შ.	მსუბუქად, მძიმედ, ვგრძნობ, სასიამოვნოა, გემრიელია და ა.შ.
ხმის ტონალობა	მაღალი	საშუალო	დაბალი
მეტყველების ტემპი	სწრაფი, არითმიული	საშუალო, თანაბარი, დინჯი	შენელებული, მღერადი
ხელების ჟესტი	სახის დონეზე	წელის დონეზე	არ არსებობს ან მენჯის დონეზე
თვალის მოძრაობის მიმართულება	ზევით პირდაპირი, ზევით მარცხრივ, ზევით მარჯვნივ, პირდაპირ	მარჯვნივ, მარცხნივ, ქვევით მარჯვნივ	ქვევით პირდაპირ, ქვევით მარცხრივ

მაგ., აუდიალი საუბარში ხშირად იყენებს ისეთ სიტყვებსა და ფრაზებს, როგორცაა: „მომისმინეთ“, „როგორც ამბობენ“, „მე თქვენ გეუბნებით“, „მე თქვენ გეკითხებით“ და სხვ.; ვიზუალი – „უყურეთ“, „შეხედეთ“, „ნუთუ ვერ ხედავთ, რომ...“, „როგორც ჩანს“ და ა.შ.; კინესთეტიკი – „მე ვგრძნობ, რომ...“, „ყოველთვის აღვიქვამ, როგორც...“ და სხვ. არც არის გასაკვირი, რადგან ვიზუალს მხედველობითი ორგანო უფრო აქვს განვითარებული, აუდიალს – სმენითი, ხოლო კინესთეტიკს – გრძნობითი. კარმონიულ პიროვნებას სამივე არხი თანაბრად აქვს განვითარებული.

რისთვის გვჭირდება ყოველივე ეს? თანამოსაუბრეს „თავისივე ენაზე“ უნდა ველაპარაკოთ. მაგ., ვიზუალთან საუბრისას სასურველია გამოვიყენოთ თვალსაჩინოებები (ღიაგარამები, სქემები...), აუდიალთან – მუსიკა, ხოლო კინესთეტიკთან – „მისივე სიტყვები“.



**ნახ. 5.1. პარტნიორის გამოხედვის მიმართულებები
(დამკვირვებლის მხრიდან)**

ა - აუდიალური, ვ - ვიზუალური, კ - კინესთეტიკური

**როგორ მოვახდინოთ
დადებითი
შთაბეჭდილება**

როგორც პრაქტიკამ დაამტკიცა, უცნობთან შეხვედრის დროს პირველი შთაბეჭდილება 10-15 წამში ყალიბდება, რომლის შეცვლას (თუ ის უარყოფითია) მთელი ცხოვრება სჭირდება.

აი. ზოგიერთი რეკომენდაცია კარგი შთაბეჭდილების შესაქმნელად:

⊙ ჩვენი პირველი ათი სიტყვა ძალიან მნიშვნელოვანი უნდა იყოს. შედარებით უფრო ეფექტურია მაღლიერების, კმაყოფილების გამოხატველი ფრაზების გამოყენება. მაგ., „გმაღლობთ. ბატონო..., რომ გამოძებნეთ დრო ჩემთან შესახვედრად“, „ბატონო..., ძალიან მოხარული ვარ თქვენთან შეხვედრის გამო“ და ა.შ. ამასთან, შეძლებისდაგვარად პირველ 10-12 სიტყვაში უნდა ვახსენოთ ჩვენი მოსაუბრის სახელი. მაგ., „დიდად კმაყოფილი ვარ კვლავ გიხილოთ ბატონო...“ მაშასადამე. საუბარი უნდა დავიწყოთ მაღლობის გამოხატვით და მოსაუბრის სახელის ხსენებით;

⊙ წარმოვაჩინოთ საკუთარი თავი მხნედ, დარწმუნებულად, მომღიძარის სახით;

⊙ დავაკვირდეთ ჩვენს სიარულს. უნდა ვიაროთ ენერგიულად, ცოცხლად;

⊙ ყურადღება მივაქციოთ ჩვენს გარეგნულ იერსახეს. ამ საკითხში მნიშვნელოვანია აკურატულობა ჩაცმულობასა და ვარცხნილობაში, სიტუაციასთან შესაბამისი მორთულობა (განსაკუთრებით, ქალებისათვის);

⊙ მოვერიდოთ ვულგარულ გამოთქმებს, ჟარგონებს, ქილიყს;

⊙ არასასურველია ფიზიკური შეხება. იგი გამართლებულია მხოლოდ მისაღმების დროს (ხელის ჩამორთმევა);

⊙ ნუ ვეცდებით ხელების დამალვას. მაგიდაზე დაწყობილი ხელები უფრო მიმზიდველია, ვიდრე ჯიბეებში ჩაწყობილი. თუმცა პირველ შემთხვევაშიც, მიზანშეწონილია ხელებით ნაყლები შესტეგულაცია;

⊙ ნუ ვლეჭავთ რეზინას. სამუშაო სიტუაციაში ასეთი ქცევა უზრდელობაა და სხვ.

ჩვენი სიტყვა - არსებობს აზრი იმის შესახებ, რომ ადამიანის სიტყვა, მეტყველება, მის ინტელექტს (გონებრივი განვითარების დონეს) გამოხატავს.

ჩვენი ინტელექტი პიროვნების ინტელექტუალურ დონე ფსიქოლოგები ინტელექტუალობის კოეფიციენტით ადგენენ. რომელიც არის ადამიანის ინტელექტუალური ასაკის (განისაზღვრება სპეციალური ფსიქოლოგიური ტესტებით) შეფარდება მის ბიოლოგიურ (საპასპორტო) ასაკთან. თუ ბიოლოგიური ასაკი ნათელია, ინტელექტუალური ასაკი, გამოხატული წლებით, გვიჩვენებს მოცემული სუბიექტი თავისი გონებრივი განვითარებით თუ როგორ შეესაბამება თავისი ასაკის მქონე ადამიანთა უმრავლესობას.

მაგ., ტესტირების მეშვეობით გამოვლინდა, რომ 20 წლის ადამიანის ინტელექტუალური ასაკი 25 წელია, ე.ი. ის გონებრივად ისეა განვითარებული, როგორც 25 წლის მქონეთა უმრავლესობა. ასეთ შემთხვევაში მოცემული ადამიანის ინტელექტუალობის კოეფიციენტი იქნება: $25 : 20 = 1,25$, ხოლო პროცენტობით - 125.

რა თქმა უნდა, კარგია, როცა ადამიანის ინტელექტუალური ასაკი მის ბიოლოგიურ ასაკთან შედარებით მაღალია ანუ, როცა ადამიანი თავისი გონებრივი განვითარებით თავის თანატოლებს აღემატება.

ინტელექტუალობის კოეფიციენტით ფსიქოლოგები ადამიანთა ასეთ კლასიფიკაციას ახდენენ: 131% და ზევით - გენიალურობა; 121-131 - განსაკუთრებული ნიჭიერება, ტალანტურობა; 111-120 - მაღალი ნორმა; 91-110 - საშუალო ნორმა; 81-90 - დაბალი ნორმა; 71-80 - სასაზღვრო ნორმა; 70-ზე ქვევით ოლიგოფრენია ანუ გონებრივი ჩამორჩენილობა. ამასთან, 70-50 - დებილურობა; უფრო დაბლა - იდიოტურობა.

**საერთო
ინტელექტი - ის
რაღაა**

კონკრეტული პიროვნების საერთო ინტელექტის განსაზღვრაში მონაწილეობას იღებს როგორც ვერბალური, ისე არავერბალური ინტელექტუალობის კოეფიციენტი (ეს მაჩვენებელიც სპეციალური ფსიქოლოგიური ტესტებით გაიანგარიშება). ადამიანთა უმრავლესობისათვის ეს ორი მაჩვენებელი ერთმანეთისაგან დიდად არ განსხვავდება (საშუალოდ 3 - 5 ერთეულით).

არსებობენ ისეთებიც, რომლებიც სიტყვათა მარაგის სიმცირის გამო ძნელად შეტყვევებენ, მაგრამ ძალიან საერთო ინტელექტი აქვთ, რასაც არავერბალური საშუალებების გააქტიურებით აღწევენ. ასეთ სიტუაციაში „დუმილი ოქროა“.

ჩვეულებრივ. ცოტა მოლაპარაკე ადამიანი ბრძენის შთაბეჭდილებას ახდენს, რადგან თუ არ ლაპარაკობს, მაშასადამე ფიქრობს, აზროვნებს, ხოლო მოაზროვნეს. მოფიქრალს, სხვაზე არასასიამოვნო შემოქმედება არ შეუძლია. თუმცა ისიც ცხადია, რომ შეტყვევების გარეშე ადამიანთა შორის სრულყოფილი ურთიერთობა შეუძლებელია.

რატომ და როგორ შეიტყველები

შეტყველება („ენა მზაკვარი.“ ფსალმუნი, 51,6) ბუნებრივად ბოძებული ფასდაუდებელი სიკეთეა, განძია, რომელსაც მხოლოდ ადამიანი ფლობს. იგი სხვასთან ურთიერთობისათვის აუცილებელია, თუმცა, ჩაფიქრებული აზრის გამოსახატავად, ხშირად სიტყვები არ გეყოფნის. თანამედროვე ცხოვრება გვარწმუნებს, რომ საუბრისა და მოსმენის უნარი როგორც დიპლომატიურ, ისე კერძო (პირად) მიღებებზე ძალიან მნიშვნელოვანია. ამიტომ შეტყვევებას გონიერი გამოყენება სჭირდება, რომელიც ძირითადად, მშობლიურ ენაზე ხორციელდება. სხვათა შორის, პატრიოტიზმი მშობლიური ენის სიწმინდის დაცვასაც ითვალისწინებს.

არის ენები, რომლებშიც სავალდებულო უტიყეტური გამოთქმებია მოცემული. ასეთია იაპონური ენა. ამ ენის თითქმის ყველა ზმნას, ხაზგასმულად თავაზიანი ან ფამილარული ფორმა ახასიათებს. მაგ., ერთი და იგივე ზმნა, „კეთება“; ორგვარად გამოითქმის: თავაზიანად – „სიმას“ და უხეშად – „სურუ“. გამოთქმის ფორმებს იაპონელები კონკრეტული სიტუაციის მიხედვით ირჩევენ.

ენა კულტურის იარაღია. ეს ძალიან კარგად ესმოდათ უძველესი დროიდან. ძველ საბერძნეთში ორატორული ხელოვნების სკოლები არსებობდა, სადაც ახალგაზრდებს აზრის მკაფიოდ და ლაკონურად გამოთქმას ასწავლიდნენ, ავარჯიშებდნენ, წვრთნიდნენ. წინათ ზეპირ შეტყვევებას არანაკლებ ყურადღებას აქცევდნენ ჩინეთში, ინდოეთში, აღმოსავლეთის ქვეყნებშიც.

ლინგვისტები მიიჩნევენ, რომ დღეისათვის მსოფლიოში 3 ათასი ენაა. აქედან, ზოგიერთი მათგანი მილიონობით ადამიანისათვის საერთოა, ზოგიერთზე – მხოლოდ რამდენიმე ათეული საუბრობს. მსოფლიოში ყველაზე გავრცელებულია ჩინური ენა, ინგლისურს 350 მლნ-მდე ადამიანი იყენებს; რუსულს – 240, ესპანურს – 210, ჰინდურ და ურდუ ენებს – 200, ინდონეზიურს – 130, არაბულს – 127, ბენგალიურს – 125, პორტუგალიურს – 115, იაპონურს – 111, გერმანულს – 100. ფრანგულს – 90,

იტალიურს – 65 მლნ და ა.შ. ვინც ეს 13 უდიდესი ენა იცის, მას თეორიულად, 2 მლრდ ადამიანთან საუბარი შეუძლია.

როგორი მნიშვნელოვანიც არ უნდა იყოს ადამიანთა გრძნობები და ემოციები, მათ შორის ინფორმაცია მეტყველებით ანუ ვერბალური ფორმით გადაიცემა. თუმცა ამ გზით, ხშირად, ინფორმაციის მთავარი აზრი იყარება ან მახინჯდება. ეს პროცესი ხუმრობით კარგადაა გადმოცემული მაგალითში: კაპიტანი – ადიუტანტი – კაპრალი – რიგითი ვარისკაცები.

კაპიტანი მიმართავს ადიუტანტს: „*როგორც იქით, ზვალ მოხდება მზის დაბნელება, რომელიც ყოველდღე არ ხდება. 5 საათზე შეკრიბეთ პირადი შემადგენლობა გემბანზე სამე ზაფრო ტანსაცმელში. მათ შეკვლვებით დააყვირდნენ ამ მოვლენას, მე კი მივცემ აუცილებელ განმარტებას. წვიმის შემთხვევაში საჩვენებელი არაფერი იქნება. ასეთ სიტუაციაში დატოვეთ ხაღიხი ყაზარმაში*“.

ადიუტანტი სერჟანტს: „*კაპიტნის ბრძანებით, ზვალ დილით მოხდება მზის დაბნელება სამე ზაფრო ტანსაცმელში. კაპიტანი გემბანზე მოგვცემს აუცილებელ განმარტებას. ეს კი ყოველდღე არ ხდება. წვიმის შემთხვევაში საჩვენებელი არაფერი იქნება, მაშინ მოვლენა ყაზარმაში შედგება*“.

სერჟანტი კაპრალს: „*კაპიტნის ბრძანებით, ზვალ დილის 5 საათზე, სამე ზაფრო ტანსაცმელში, გემბანზე მზე დაბნელდება. ამ მოვლენის შესახებ კაპიტანი ყაზარმაში მოგვცემს აუცილებელ განმარტებას. თუ წვიმა იქნება, რაც ყოველდღე არ ხდება*“.

კაპრალი ვარისკაცებს: „*ზვალ უთენია, 5 საათზე, მზე გემბანზე მოახდენს კაპიტნის დაბნელებას ყაზარმაში. წვიმის შემთხვევაში ეს იშვიათი მოვლენა სამე ზაფრო ტანსაცმელში შედგება, რაც ყოველდღე არ ხდება*“.

ინფორმაციის გადაცემისათვის აუცილებელია იდეა, რომელიც ჯერ აზრად ყალიბდება, შემდეგ – გამოითქმება.

ამ პროცესის ყოველ ეტაპზე ინფორმაციის მნიშვნელოვანი ნაწილის დაკარგვა ან დამახინჯება ხდება. დანაკარგის სიდიდე არასრულყოფილი მეტყველებით ანუ აზრის ზუსტად გამოთქმის შეუძლებლობით იზომება. ამის შესახებ რუს პოეტს ხატოვნად აქვს ნათქვამი: „სიტყვიერად გამოთქმული აზრი, სიცრუეა“ (თ. ტიუტჩევი). იგი მოსაუბრისადმი ნდობის არსებობით ან არარსებობით, ან პირადი მიზნებითა და მისწრაფებებით (როცა სასურველი სინამდვილედ მიიღება), ან სიტყვიერი მარაგის თანხვედრით ან არათანხვედრითა და სხვა გარემოებით განისაზღვრება.

სიტყვიერი ურთიერთობა გამუდმებით კორექტირდება. ამასთან, ვერბალური საშუალებების გამოყენებით ინფორმაციის (ცოდნა, ფაქტობრივი მასალა, მითითება, ბრძანება, აზრი და ა.შ.) არა მარტო გადაცემა, არამედ ურთიერთგაცვლა ანუ უკუკავშირის დამყარება ხდება.

ორატორული ხელოვნება, რომელიც უძველესი დროიდანაა ცნობილი, საშუალებას იძლევა ზუსტად ჩამოვაყალიბოთ აზრი, მოსაუბრისათვის გასაგებად გადმოვცეთ და მსმენელის რეაქციაზე ორიენტაცია მოვახდინოთ.

როცა ორატორი აუდიტორიას არ ითვალისწინებს, მაშინ იგი:

- ◆ სიტყვიერად გამოთქმამდე თავის აზრს არ აკონკრეტებს და სპონტანურად (თავისთავადი) ლაპარაკობს;

- ◆ დაურწმუნებლობისა და დაუდევრობის გამო, აზრის ვერ აყალიბებს, ამიტომ საუბარი მრავალაზროვან ხასიათს იძენს;

- ◆ საუბრობს ხანგრძლივად და ერთ ფრაზაში ძალზე ბევრის თქმას ცდილობს. შედეგად, ყოველი შემდგომი ინფორმაცია წინამდებარეს ანშობს და საუბრის დასაწყისში ნათქვამს მსმენელი ივიწყებს;

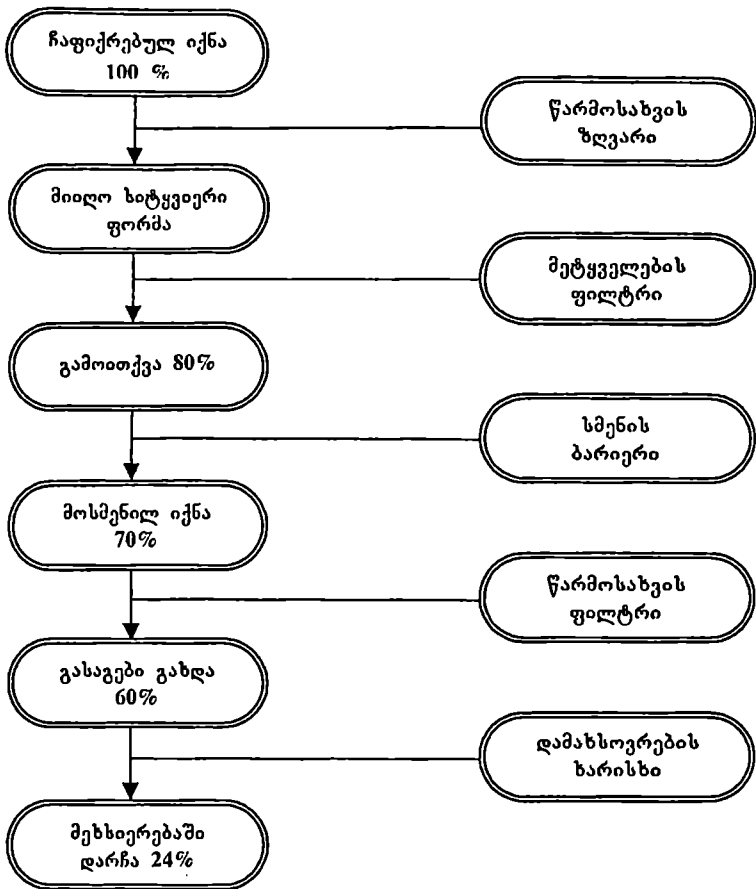
- ◆ მსმენელის უკურეაქციებს ყურადღებას არ აქცევს და სხვ.

ამგვარი ურთიერთობის შემთხვევაში. საუბარი მონოლოგის ფორმას იძენს, რომლის დროსაც ინფორმაციის თითქმის 50%, ხოლო ზოგჯერ, უფრო მეტიც – 80% იკარგება. მონოლოგური ურთიერთობა შემოქმედებით ინიციატივას ანშობს. შედარებით უფრო ეფექტურია მხარეთა შორის დიალოგი. იგი საშუალებას იძლევა თავისუფლად დავეუფლოთ მჭევრმეტყველებისა და არავერბალური სიგნალების აღქმის უნარს. დიალოგის საფუძვლად საკუთარ თავზე და სხვებზე კითხვების მიცემა მიჩნეული. იმის მაგივრად, რომ წარმოვიტყუათ უმისამართო მონოლოგები. გაცილებით ეფექტურია კითხვების სახით ჩვენი იდეების ჩამოყალიბება, შემდეგ თანამოსაუბრეებთან მისი აპრობირება და მათგან სათანადო რეაგირების გათვალისწინება.

დიალოგისათვის შეიძლება გამოყენებულ იქნეს ინფორმაციული (ღია), სარკისებური და ესტაფეტური კითხვები.

ინფორმაციული ანუ ღია კითხვები განსხვავებული აზრის წარმოშობას უწყობს ხელს. თუ მოცემული კითხვის პასუხად საკმარისია სიტყვა „ღია“ ან „არა“, იგი დიალოგის საშუალებას არ იძლევა. ასეთი კითხვა ინფორმაციულ ტიპს არ მიეკუთვნება. მაგ., კითხვა: „რა ზომები მიიღეთ მომსახურების გასაუმჯობესებლად? – ინფორმაციულია, ხოლო ასეთი კითხვა – „თქვენ დანამდილებით ფიქრობთ. რომ ყველა საჭირო ღონისძიება განახორციელეთ?“ – დახურული ტიპისაა.

ღია დიალოგის უწყვეტობის უზრუნველსაყოფად და საზღვრების გასაფართოებლად. შეიძლება გამოვიყენოთ სარკისებური კითხვები. ისინი საშუალებას იძლევა დავუბრუნდეთ თანამოსაუბრის მიერ ადრე წარმოთქმულ აზრს, განცდას ან მიხეზს. ამასთან. ამგვარი კითხვების გამოყენება ძალიან ფრთხილად და ტაქტიანად უნდა მოხდეს. რადგან იგი, ხშირად, შეგნებულად არათქმულის სფეროში გადადის.



ნახ. 5.2. ვერბალური საშუალებებით ინფორმაციის გადაცემის ხარისხი

ტექნიკურად, სარკისებური კითხვა მოსაუბრის მიერ უკვე თქმულის თავისებური გამეორებაა, ოღონდ განსხვავებული ინტონაციით, უმეტესად კითხვითი ფორმით. ის თანამოსაუბრეს აიძულებს წარმოთქმულს სხვა მხრიდან შეხედოს, მისი დისპროპორცია შეამჩნიოს და ხილული ასიმეტრია ახსნას. მაგ., ასეთი კითხვის ნიმუშია: – „ახლა მე ამისათვის საშუალებები არ გამაჩნია!“ – ახლა?

სარკისებური კითხვა სამუალებას იძლევა უხეშად არ შევეწინააღმდეგოთ თანამოსაუბრეს, არ უკუვაგლოთ მისი არგუმენტები, საუბარში შევიტანოთ ახალი ელემენტები და დიალოგს ჭეშმარიტი აზრი მივცეთ. ურთიერთობის ასეთი სტილი უფრო კარგ შედეგს იძლევა. ვიდრე უკუკითხვა – რატომ? რომელიც თანამოსაუბრის დაცვით რეაქციას იწვევს და ზშირად კონფლიქტურ სიტუაციას წარმოშობს.

ესტაფეტური კითხვები დიალოგს დინამიზმის ხასიათს ანიჭებს. მათი მეშვეობით შესაძლებელია პარტნიორის საუბრის ხელის შეწყობა. ასეთი კითხვები ზშირად მოსაუბრის პროოცირებას (გამოწვევა) იწვევს და მოცემულ საკითხზე უფრო მეტის ან სხვაგვარად თქმას აიძულებს. ესტაფეტური კითხვები მეტწილად რეპლიკის (წამოძახილი) ფორმას იღებს.

რით ხასიათდება ადამიანთა ურთიერთობის დროს მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ზმის ინფორმაციული მახასიათებლები (ხმამაღლობა, ტონი. ტემპრი, მახვილის ძალა და სხვ.) და ექსტრალინგვისტიკური სისტემა (პაუზა, სიცილი, ღიმილი, ტირილი, ხველება, სუნთქვა და სხვ.).

ენთუზიზმი, სიხარული და უნდობლობა, მრისხანება და შიში ჩვეულებრივ მაღალი ხმით გადაიცემა. მწუხარებისა და დაღლილობის შემთხვევაში ხმები დახშულია და ფრაზის ბოლოს დაბალი ინტონაციით ხასიათდება. მეტყველების სინქარეც გარკვეულად ასახავს მოსაუბრის გრძნობებს. სწრაფი მეტყველება აღელებების ნიშანია, ხოლო ნელი, ზოზინით საუბარი – ადამიანის მწუხარებასა და დაღლილობას მოწმობს.

ინტონაციის ცვლილების გარეშე ადამიანის ხმა მოსაწყენია და ეფექტური ურთიერთობისათვის გარკვეულ ბარიერს ქმნის. მოსაუბრემ ინტონაცია შეიძლება ისე ცვალოს, რომ იგი იყოს: გულწრფელი, სარკასტული (ირონიული, დაცინვითი), გაკვირვებითი, გამაღზიანებელი და ა.შ.

საუბრის ინტონაციაზე ადამიანის სახის გამომეტყველებაც მოქმედებს. მაგ., ღიმილის დროს ინტონაცია არის გულწრფელი; ჩაცინებისას – სარკასტული; წარბების აწევისას – გაკვირვებითი; მოლუშვისას – გამაღზიანებელი და სხვ.

საუბრის ტემპი ძალზე მნიშვნელოვანია, რადგან სწრაფი საუბრის გაგება რთულია, მეტყველების ნელი ტემპი კი, მსმენელთა ჩაძინებას იწვევს.

პაუზა. ზომიერი პაუზა, ზმის ინტონაციის ცვლილების პარალელურად, საუბრის ტემპის შეთანაწყობით, მეტყველებას სასურველ გამომსახველობას ანიჭებს.

ლულული. ადამიანი იმ შემთხვევაში ლულულებს, როცა მას თავისი

ნათქვამი არ სჯერა. საუბრის დროს უნდა ვუყუროთ მოსაუბრეს. თუ ჩვენ მზერას იატაკისაკენ გადავიტანთ, ჩვენს სიტყვებს ხალიჩა „მოისმენს“.

ჟარგონი. ჟარგონი პროდუქტიული ურთიერთობის მტერია. მიუხედავად ამისა, არსებობს წარმოებისა და საქმიანობის მრავალი დარგი, სადაც ახალ-ახალი ჟარგონები იქმნება. ასეთი ჟარგონების გაგება კი, მხოლოდ ვიწრო დარგის სპეციალისტებს თუ შეუძლიათ.

ლაყბობა. ურთიერთობის პროცესში ძალზე არასასიამოვნოა ლაყბობის ანუ ფუჭი საუბრის მოსმენა. („მოერიდეთ უშვერ ლაქლახს“. 2 ტიმოთე, 2,16). ლაყბობა მოსაუბრის არაგულწრფელობაზე მეტყველებს. ვისაუბროთ მხოლოდ იმაზე, რაც საჭიროა, თანაც დამარწმუნებლად, მოკლედ და არსებითად. თუ ჩვენ ნათლად ვმეტყველებთ, აზრის გამეორება ზედმეტია. გამონაკლისია ოფიციალური პრეზენტაცია, როცა გამეორება ზოგჯერ აუცილებელია.

სიტყვების შერჩევა. საუბრის დროს უნდა ვერიდოთ კატეგორიულ მტკიცებებს. („ნიმუში იყავი სიტყვაში...“ 1 ტიმოთე 4,12; „არავითარი უშვერი სიტყვა არ გამოვიდეს თქვენი პირიდან.“ ეფესელთა 4,29; „განიშორეთ ყოველივე ეს: რისხვა. მძინვარება, ბოროტება, გმობა, თქვენი ბაგეების ბილწისიტყვაობა.“ კოლასელთა, 3,8; რომაელთა, 6,4; ეფესელთა, 4,22). უმჯობესია მეტყველების პოზიტიური მანერა. მაგ., „მე ვფიქრობ“ ან „შე-საძლებელია“, ან „გამორიცხული არ არის“ და ა.შ. ასეთი ფრაზები უმტკი-ვენეულად აღიქმება და მოსასმენადაც მისაღებია.

არასასურველია ფრენია სიტყვების გამოყენებაც. მაგ., „მე ვიცი საიდან ქრის ქარი“ ან „თქვენ გინდათ თქვათ, რომ...“ და ა.შ.

პუნქტუაცია. წერის დროს ჩვენ ვიყენებთ სასვენ ნიშნებს (წერტილი, მძიმე და სხვ.). ზეპირმეტყველებაშიც სასურველია მათი ხმარება. ამასთან, საჭიროა მეტყველების დროს ცალკეული ელემენტის გამოყოფა, რომ მსმე-ნელმა უფრო მნიშვნელოვანი სიტყვები გაარჩიოს და მეტი ყურადღება მასზე გადაიტანოს. პუნქტუაციის გარეშე საუბარი მონოტონური, მოსაწყენი და ზოგჯერ, გაუგებარი ხდება.

როლის პრინ

სკეპთისი საუბრის შეწყვეტა

ცხოვრებისეული გამოცდილება გვკარნახობს, რომ სხვა ადამიანთან საუბრის დროს საკუთარ თავზე და კოლეგაზე უნდა ვისაუბროთ მხოლოდ მაშინ, როცა ამის შესახებ გვეკითხებიან.

თუ არაფერი ვიცით დისკუსიის თემის შესახებ, სჯობს გაკჩნდეთ („თუ სხვას იქ გამოეცხადება მჯდომთაგანს, პირველი გაჩუმდეს“. 1 კორინთელთა, 14,27).

შეიძლება საუბარში ვმონაწილეობდეთ და არ ვსაუბრობდეთ? შეიძლე-

ბა, თუ აქტიური მსმენელი ვიქნებით, ვესტების ენას გამოვიყენებთ, მხედველობით კონტაქტს დავამყარებთ და ა.შ.

როგორ შევცვალოთ ჩვენთვის არასასურველი საუბრის თემა? როცა ამგვარ სიტუაციაში აღმოვჩნდებით, მაქსიმალურად უნდა შევინარჩუნოთ ტაქტიანობა. მაგ., საუბარი დავეწყით, ვთქვათ ასე: „მე მოვისმინე, რომ თქვენ ადრე ახსენეთ..., თქვენ მგონი ბევრი იცით... შესახებ, ამიტომ გთხოვთ...“ და ა.შ.

როგორ ვისმენთ

აღამიანთა ურთიერთობა დიდადა დამოკიდებული არა მარტო საუბრის, არამედ მოსმენის უნარზეც. ყველასათვის ცნობილია, რომ მოსმენა სხვადასხვანაირად შეიძლება. „მოსმენა“ და „გაგონება“ ერთი და იგივე არ არის. მოსმენის უუნარობა ადამიანის დაბალ კულტურაზე მეტყველებს და უმეტესად, ხელმძღვანელისა და ხელქვეითის ურთიერთობის დროს გვხვდება.

თორიულად მოსმენა შესაძლებელია, რადგან ლაპარაკის სიჩქარეს (125 სიტყვა წუთში) და აზროვნების სიჩქარეს (შეგვიძლია აღვიქვათ 400 სიტყვა წუთში) შორის სხვაობა არსებობს. თუმცა ეს სხვაობა უყურადღებობის მიზეზიც შეიძლება გახდეს, მაგალითად, როცა ნელა ლაპარაკობენ.

მოსმენა რთული პროცესია. იგი მოითხოვს ყურადღების კონცენტრაციას, საუბარში აქტიურ მონაწილეობას. ამ დროს ყურადღებით ყოფნის აუცილებლობა ცხადია, მაგრამ სწორედ ესაა ყველაზე ძნელი მოსმენისას. ჩვენი ყურადღება ხშირად იხრება საუბრიდან. ყურადღების კონცენტრაცია განსაკუთრებით აუცილებელია ისეთ შემთხვევებში, როცა მხედველობითი კონტაქტი შეზღუდულია ან საერთოდ არ არის, მაგ. ტელეფონით საუბრისას და სხვ. გარდა ამისა, მსმენელის ყურადღება მოსაუბრესაც ეხმარება.

მოსმენა მნიშვნელოვან ფსიქოლოგიურ ენერგოდანახარჯებს საჭიროებს, რომელიც გარკვეულ ჩვევებსა და საერთო კომუნიკაციურ კულტურას მოითხოვს.

მოსმენის დროს რეკომენდებულია:

● არ გავექცეთ პასუხისმგებლობას. ადამიანთა ურთიერთობაში, როგორც მინიმუმი, ორი სუბიექტი მონაწილეობს, რომლებიც მონაცვლეობით საუბრობენ და ისმენენ. თუ ჩვენთვის ბუნდოვანია თანამოსაუბრის ლაპარაკი, მივცეთ დამაზუსტებელი კითხვები, ეთხოვოთ ნათქვამი სხვა ფორმულირებით გადმოსცეს;

● მოვეუსმინოთ „მთელი სხეულით“ – მივბრუნდეთ სახით მოსაუბრისაკენ; დავამყაროთ მასთან ვიზუალური (მხედველობითი) კონტაქტი. ჩვენი პოზითა და ვესტებით დავამტკიცოთ, რომ ყურადღებით ვუსმენთ. თანამოსაუბრის მიმართ დავეცავოთ მოხერხებული მანძილი;

● მივაპვროთ გულისყური იმას, თუ რას ლაპარაკობს თანამოსაუბრე. გვახსოვდეს, რომ ყოველ ადამიანს ყურადღების კონცენტრაცია მხოლოდ რამდენიმე წუთით შეუძლია (ეს მოსაუბრემაც უნდა გაითვალისწინოს);

● ვეცადოთ თანამოსაუბრის გრძნობებიც გავიგოთ. („თითოეულმა მარტო თავის თავზე კი არ იზრუნოს, არამედ სხვებზეც.“ ფილიპელთა, 2.4). დავაკვირდეთ მის არავერბალურ სიგნალებს ანუ გავვერცხეთ თანამოსაუბრის ინტონაციის. მიმიკის, ექსტეზისა და პოზის არსში. ყურადღება მივაქციოთ მისი ჩვენდამი მზერის სიხშირესა და ვიზუალური კონტაქტის ხასიათს; ხმის ტონსა და მეტყველების სიჩქარეს; ჩვენს შორის არსებულ მანძილს; საუბრის შინაარსზე არავერბალური სიგნალების თანხვედრას და სხვ.;

● ჩვენი დაინტერესება და კმაყოფილება თანამოსაუბრეს ვაგრძნობინოთ. მოლაპარაკე რაც უფრო მეტად იგრძნობს მსმენელთა მოწონებას, სასურველ აზრს მით უფრო ზუსტად და მკაფიოდ გამოთქვამს;

● მოვუსმინოთ საკუთარ თავს. როცა ადელევებული ვართ და შინა დიალოგს ვეწევი, სხვას ვერ მოვუსმენთ. თუ ეს ადელევება მოსაუბრის მიერაა გამოწვეული, უკეთესია სიბრაზის დაცხრომა, რომ მისი შემდგომი გამონათქვამის მოსმენა და გაგება შეუძლოთ.

მოსმენის დროს რეკომენდებული არ არის:

* თვალთმაქცობა. დაინტერესება ან მოწყენა მიმიკითა და პოზით დაუყოვნებლივ აისახება. („ნუ იცრუებთ ერთმანეთის მიმართ.“ კოლასელთა, 3.9; „განიშორე სიცრუე, ელაპარაკეთ თითოეულმა თავის მოყვასს ჭეშმარიტება.“ ეფესელთა, 4.25). თვალთმაქცობა განიხილება როგორც შეურაცხყოფა. გაცილებით უკეთესია გულახდილად ვაღიაროთ, რომ მოცემულ მომენტში სხვადასხვა მიზეზის გამო, არ შეგვიძლია მოსმენა;

* თანამოსაუბრის ლაპარაკის შეწყვეტინება. ადამიანთა უმრავლესობა (განსაკუთრებით ხელმძღვანელები – ხელქვეითებს, კაცები – ქალებს, ასაკით უფროსები – უმცროსებს და ა.შ.) ერთმანეთს საუბარს გაუაზრებლად აწყვეტინებს. („თუ ვინმე ლაპარაკობს ენებით, ილაპარაკოს ორ-ორმა, ან უმრავლესი, სამმა, ერთიმეორის მიყოლებით, და ერთმა განმარტოს.“ 1 კორინთელთა, 14,27);

* ნაჩქარევი დასკვნებისა და საწინააღმდეგო აზრის გამოთქმა. ჩვენი სუბიექტური შეფასება თანამოსაუბრეს აიძულებს დაცვიით პოზიცია დაიკავოს, რაც კონსტრუქციულ ურთიერთობას სწრაფად დაარღვევს;

* ერთდროულად ბევრი შეკითხვა თანამოსაუბრეს თრგუნავს, ინიციატივასა და მიზანსწრაფვას ართმევს და დაცვიით პოზიციისაკენ უბიძგებს;

* არასასურველი რჩევები, რომელსაც, ჩვეულებრივ, ის ხალხი იძლევა, რომლებსაც რეალური დახმარება არ შეუძლიათ. უპირველესად აუცილებელია დავადგინოთ – რა სურს თანამოსაუბრეს: ერთობლივად ვიპრობოთ, ვიმსჯელოთ თუ კონკრეტული ინფორმაცია მიიღოს.

* ნეგატიური გამონათქვამები. ვეცადოთ ყოველთვის გექონდეს ოპტიმისტური განწყობილება, თუნდაც მაშინ, როცა სკეპტიკურ (უნდობლური) ხასიათზე ვართ. ვისაუბროთ იმაზე, რომ გვიყვარს და არა, რომ ვერ ვიტანთ. („პირიდან გამოსული... გულიდან გამოდის და ეს ბილწავს ადამიანს.“ მათე, 15,18; იაკობ, 3,6). საუბრის ტონი უნდა იყოს დამაინტერესებელი და არა ცინიკური. თუ არ შეგვიძლია კარგის თქმა, სჯობს გაჩუმდეთ. მოვერიდოთ ისეთი ნეგატიური სიტყვებისა და ფრაზების გამოყენებას, როგორცაა: არ შემიძლია; არ გეაქეთებ; შეუძლებელია; არასოდეს; დაუშვებელია და ა.შ.

**როგორ
დავარწმუნოთ
პარტნიორი, რომ
ვუსმენთ**

პარტნიორის დასარწმუნებლად, რომ ეუსმენთ, რეკომენდებულია:

- მისი საუბრის დამთავრებიდან 2 წამის შემდეგ დავიწყეთ ლაპარაკი;
- ვეცადოთ ვისაუბროთ პარტნიორის „ტალღაზე“, კერძოდ, ვიზუალს – მხედველობითი აღქმის ნიმუშებით (ვთქვათ, დიაგრამებით, სქემებით და ა.შ.), აუდიალს – ხმის სასიამოვნო ჟღერადობით, კინესთეტიკს – მისივე სიტყვებით;

• ნაწილობრივ გავიმეოროთ მოსმენილი, თანაც, გავითვალისწინოთ პარტნიორის მოდალური ტიპი. სახელდობრ, თუ თანამოსაუბრე ვიზუალია, მივმართოთ, ვთქვათ ასე: „მე ვხედავ, რომ...“, ან „ეს გამოიყურება, როგორც...“; აუდიალის შემთხვევაში – „ეს ჟღერს როგორც...“, ან „მე მოვისმინე, რომ...“; კინესტიკის დროს – „მე ვგრძნობ, რომ...“ და ა.შ.

**როგორ
მივასალმოთ**

ადამიანთა ურთიერთობაში მეტად მნიშვნელოვანია პირველი შეხვედრა, რომელიც მისალმებით იწყება. ამ სიტუაციაში სასარგებლოა რიგი ნიუანსების

გათვალისწინება:

- თუ ვზივართ, ყველა შემთხვევაში უნდა წამოვდგეთ, ამით ხაზს ვუსვამთ იმ გარემოებას, რომ პარტნიორს მთლიანად ვუთმობთ ყურადღებას. ეს მოთხოვნა ქალბატონებსაც ეხება;
- დავამყაროთ მხედველობითი კონტაქტი. ამით ერთდროულად შევძლებთ თავდაჯერებული ადამიანის სახით საყუთარი თავის წარმოჩენას და როგორც ყურადღებიანი და კარგი მსმენელი პიროვნების ჩვენებას;

- გავაღიძოთ. იგი ასობით სიტყვასთან შედარებით უფრო ეფექტურია და პარტნიორზე დადებით ზემოქმედებას ახდენს;
- დავასახელოთ საკუთარი სახელი და გვარი. ეს მით უფრო აუცილებელია, როცა ვინმეს პირველად ვხვდებით. თუმცა შესაძლებელია მისი გამოყენება დიდი ხნის წინათ შეხვედრილ ადამიანთანაც. თანაც ასეთი ფრაზის დამატებით: „მოხარული ვარ კვლავ გიხილოთ ბატონო...“ რამდენ ხანს შეიძლება გაგრძელდეს ხელის ჩამორთმევა? რამდენიც მისალმების წარმოთქმას ჭირდება.

არავერბალური იმიჯი

ადამიანის არავერბალური ქცევა მის ფსიქიკურ მდგომარეობასთანაა დაკავშირებული. ამ გზით აიხსნება პიროვნების შინაგანი სამყარო, მისი ინდივიდუალურ-ფსიქოლოგიური და სოციალური თვისებები. შეცვლილი ვითარებიდან გამომდინარე, ადამიანი ახალ ვერბალურ ქცევას გაცილებით სწრაფად ითვისებს (სხვაგვარად შეტყვევებს), სხულის „ენა“ კი ნაკლებად პლასტიკურია. ერთი შეხედვით ისე ჩანს, თითქოს არავერბალური საშუალებები ნაკლებად მნიშვნელოვანია. მეორეხარისხოვანია, მაგრამ რეალურად ეს ასე არ არის. თუ ინფორმაციის ამ ორ წყაროს (ვერბალური და არავერბალური) შორის წინააღმდეგობა წარმოიშობა, ე.ი. ადამიანი ერთს ამბობს, ხოლო მის სახეზე მეორე იკითხება, მაშინ მეტ ნდობას არავერბალური ინფორმაცია იმსახურებს. მეცნიერთა გამოკვლევებით მიჩნეულია, რომ ვერბალური საშუალებებით ინფორმაციის მხოლოდ 7% გადაიცემა, ბგერებით (ხმის ტონი, ინტონაცია) – 38%, ხოლო მიმიკით, ექსტებითა და პოზით – 55%. საყურადღებოა ისიც, რომ სიტყვიერი არხით სუფთა ინფორმაცია გადაიცემა, ხოლო არავერბალური საშუალებებით პარტნიორთან დამოკიდებულება აისახება. ამიტომ, არავერბალური ინფორმაცია უფრო სარწმუნოა.

არავერბალური საშუალებებით ინფორმაციათა გაცვლა საკმაოდ ინტენსიურად ხდება. ამასთან, კონფლიქტების უმრავლესობა ამგვარ საშუალებათა არასწორი გაშიფვრით წარმოიშობა. ხშირად ადამიანები საქმის არსს კი არა, ურთიერთობის არავერბალურ ფორმას მეტ ყურადღებას აქცევენ, მასზე რეაგირებენ და დიდხანს იმახსოვრებენ.

ადამიანს 1000-მდე პოზის მიღება შეუძლია. მათ შორის, კულტურული ტრადიციების განსხვავებათა გამო, ზოგიერთ ხალხში ამა თუ იმ პოზის მიღება აკრძალულია, სხვათა მიერ კი, დაკანონებულია. ადამიანის პოზა

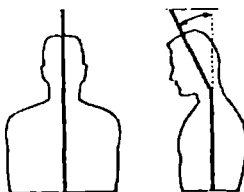
თვალნათლივ გვიჩვენებს, ირგვლივ მყოფთა მიმართ, თუ როგორ აღიქვამს იგი თავის სტატუსს. ამიტომ, უფრო ძალაღი სტატუსის მქონე პირი, ხელქვეითებთან შედარებით თავისუფალ, ძალდაუტანებელ პოზას იღებს.

არავერბალურ საშუალებებს მრავალი ნიშნის მიხედვით აჯგუფებენ. შედარებით მნიშვნელოვანია სხეულის მოძრაობითი საშუალებები (მიმიკა, პოზა, ექსტი, სიარულის მანერა). ისინი ადამიანის მხედველობით აღიქმება.

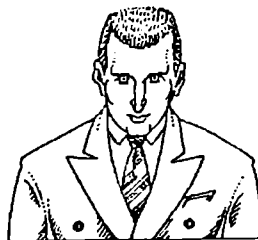
რას ნიშნავს თავის კინეტიკა

ადამიანთა ურთიერთობის დროს პარტნიორთა თავის მდებარეობას ოთხი ძირითადი პოზიციით განსაზღვრავენ:

აგრესორის თავი (ნახ. 5.3). ცხოვრებაში ხშირად ვხვდებით თანამოსაუბრის თავის ამგვარ. აგრესიულ პოზას. („მოეშე მრისხნებას და მიატოვე გულისწყრომა; ნუ გამძვინვარდები, რათა არ გაბოროტდე.“ ფსალმუნი, 36,8; „ნუ განრისხდები, ნუ შესკოდავთ.“ ეფესელთა, 4,26). რატომ ხდება ასე?



საქმე იმაშია, რომ ადამიანის სხეულს აქვს ერთი სუსტი, მოწყვლადი ადგილი – ხორხი, სადაც სასუნთქი მილი გადის. იგი დაცულია პატარა ხრტილოვანი ფირფიტებით, რომელთა ხელით დაზიანება საკმაოდ ადვილია. და ეს. „იცის“ რა ადამიანმა, როცა საშიშროება ემუქრება, ინსტიქტურად ქვემოთ სწევს ნიკაპს და ამ გზით მისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი სუსტი ადგილის დაცვას ცდილობს. ასევე იქცევა აგრესიის დროსაც.

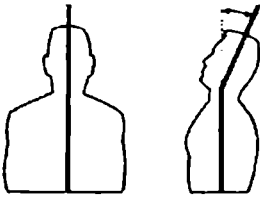


ნახ. 5.3. აგრესორის თავი

ასე რომ, როცა ადამიანი აგრესიულობას იჩენს (პირველადს ან მეორადს – სხვისი აგრესიისადმი რეაქციას), იგი ქვეცნობიერად ელოდება წინააღმდეგობას. საპირისპირო შეტევას. ამიტომ თავდაცვას ნიკაპის დახრითა და შუბლის ქვემოდან გამოხედვით ცდილობს.

მამსადაძმე. „აგრესორის თავი“ დაცვით-აგრესიული გრძნობის ბიოლოგიურად განპირობებული გამოვლინებაა. იგი შეიძლება იყოს როგორც სიტუაციური, ისე ფუნდამენტური მდგომარეობა;

მბრძანებლის თავი (ნახ. 5.4). ადამიანის ასეთი პოზა პირველის საპირისპიროა. იგი უშიშროების, საკუთარ ძალაში დარწმუნების, თავდაჯე-



რუბულობის მიზნისმხედელია. ამგვარი პოზა არავისთვის სასიამოვნო არ არის. („იყავ ძლიერი მადლში.“ 2 ტიმოთე, 2,1; „ქედმადლობას ნუ გამოედევნებით, არამედ მიჰყევით მორჩილთ, დიდი წარმოდგენა არ გქონდეთ თქვენს თავზე.“ რომაელთა, 12,16).



ნახ. 5.4. მბრძანებლის თავი

სათვის.“ ებრაელთა, 10,24). წარმოვიდგინოთ ჩვენს თანამოსაუბრეს თავი ოდნავ დახრილი, წინ წამოწეული და გვერდზე გადაწეული აქვს. რას გეიწვევებს თავის ამგვარი მდგომარეობა? პარტნიორის ყურადღებიანობას, გულისყურიანობას და ეს ხდება მაშინ, როცა საინტერესოზე, მნიშვნელოვანზე საუბრობენ;

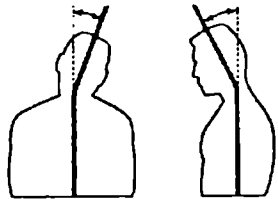
პრეზიდენტის თავი (ნახ. 5.6). ეს დასახელება უფრო ფიგურალურია, ქარაგმულია, ხატოვანია, ვიდრე პირდაპირი.

ასეთ სიტუაციაში თავი გვერდზე გადაწეული (ყურადღებიანობის პოზა) და მალა აწეული (მბრძანებლის პოზა), ე.ი. თავის ამგვარი მდგომარეობა ერთდროულად დადებით და უარყოფით პოზიციებს იკავებს და მისი შემსრულებელი თითქოს გვეუბნება: „მე თქვენ ყურადღებით გისმენთ და თანაც, არც ის დაგვიწყდეთ, თუ ვინ ვარ მე!“ ანუ გარშემოცოფთა ყურადღება პირად ღირსებებთან არის შერწყმული.

მაშასადამე, თავის გვერდზე გადაწევამ

ასეთ შემთხვევაში მოქმედებს უკუკავშირის სისტემა. კერძოდ, როცა ადამიანი თავის თავში დარწმუნებულია, იგი თავს მალა სწევს, მაგრამ, ხშირად, ამგვარი ვარჯიში ინდივიდს უფრო თავდაჯერებულს ხდის. ამიტომაც ჯარისკაცებს სულ თავაწეულ მოძრაობას აჩვენებენ;

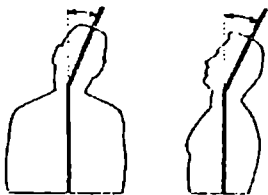
ყურადღებიანის თავი (ნახ. 5.5). („ყურადღებით მოვეყრით ერთმანეთს, წაეახლისოთ სიყვარულისა და კეთილი საქმეებისათვის.“



ნახ. 5.5.

ყურადღებიანის თავი

მბრძანებლის თავმოწონეობა, თვითგამაყოფილება ისეთ ადამიანად წარმოადგინა, რომელმაც საკუთარი თავის ფასიც იცის და ამასთან ერთად. სხვის ღირსებას კი არ ამცირებს. არამედ პირიქით, ამაღლებს, რადგან ყურადღებით უსმენს.



თავის ასეთი მდგომარეობა ყველა სიტუაციაშია პოზიტიური? რა თქმა უნდა, არა. უპირატესად გასათვალისწინებელია თუ ვინ არის ჩვენი მსმენელი, თანამოსაუბრე.

ასეთი პოზა ნეგატიურია ბავშვებთან, შეზინებულ, დაბეჩაყებულ და დამცირებულ ადამიანებთან ურთიერთობის დროს, ხოლო პოზიტიურია საერთო შეკრების (ვთქვათ, კონფერენციის და სხვ.) ხელმძღვანელობის, სასამართლოს თავმჯდომარეობის, პარტნიორთან პირადი საუბრის შემთხვევაში და ა.შ.



ნახ. 5.6.

პრეზიდენტის თავი

(„მაგალითი იყავით სამწყსოსათვის.“ 1 პეტრე, 5,3; „იყავით... გულშემმატკივარნი, მათა მოყვარენი, შემწყნარებელნი, თავდაბალინი.“ 1 პეტრე, 3,8).

ინფორმაციის გადაცემაში განსაკუთრებული როლი ეკუთვნის მიმიკას, რომელსაც „სულის სარკეს“ უწოდებენ. მიმიკით ანუ სახის კუნთების მოძრაობით, როგორც უკვე განვიხილეთ, ადამიანის რამდენიმე ემოციური მდგომარეობა გამოისახება: მრისხანება, სიძულვილი. ტანჯვა, შიში, გაკვირვება, სიხარული და სხვ.

მიმიკასთან მჭიდროდაა დაკავშირებული გამოხედვა ანუ ვიზუალური კონტაქტი. რომელსაც ურთიერთობის პროცესში მეტად მნიშვნელოვანი როლი აკისრია. როცა ადამიანი აზრს აყალიბებს, ის უმეტესად სივრცეში იყურება; როცა აზრი მთლიანად მომზადებულია – მოსაუბრეს მისჩერება; როცა რთულ (მტკივნეულ) საკითხზე საუბრობს – თანამოსაუბრეს ნაკლებად უყურებს, ხოლო როცა სირთულეები გადალახულია – მეტად და ა.შ. საერთოდ ის, ვინც მოცემულ მომენტში ლაპარაკობს, პარტნიორს ნაკლებად მისჩერება (მხოლოდ იმისათვის, რომ მისი რეაქცია და დაინტერესება შეამოწმოს). მსმენელი კი მოსაუბრეს მეტად უყურებს და უკუკავშირის სიგნალებს უგზავნის.

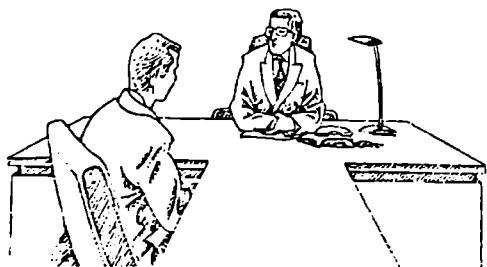
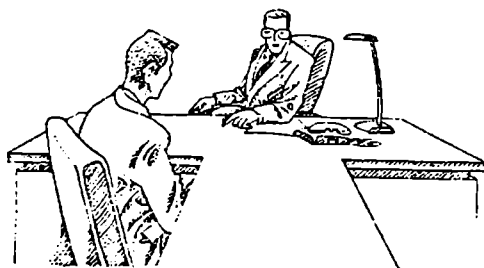
თვალის გუგების გაფართოება-შევიწროება ცნობიერ კონტროლს ნაკლებად ექვემდებარება. ამიტომ მათი მეშვეობით ადამიანის ფსიქიკური მდგომარეობა

რეობის ამსახველი ზუსტი სიგნალები გადაიცემა. აგზნების ან დაინტერესების დროს ადამიანის თვალის გუგები თითქმის 4-ჯერ ფართოვდება. და პირიქით. უკმაყოფილო. მოწყენილ მდგომარეობაში მნიშვნელოვნად ვიწროვდება.

მიუხედავად იმისა, რომ ადამიანის სახე მისი ფსიქიკური მდგომარეობის ამსახველია. მრავალ შემთხვევაში იგი სხეულთან შედარებით ნაკლებად ინფორმაციულია. ეს იმითაა გამოწვეული, რომ ადამიანის მიმიკური გამომსახველობა ცნობიერ კონტროლს უფრო უკეთ ექვემდებარება. ვიდრე სხეულის მოძრაობა.

რას გვეუბნება თავისა და ტანის ურთიერთობა

ზოგჯერ ჩინოვნიკი მოსაუბრისადმი თითქოს მთელი ტანით არის მიმართული. თავი კი სწორად უჭირავს - არც დახრილია და არც გადახრილი. მაგრამ პირისაზე პარტნიორისავენ კი არა აქვს. არამედ პირდაპირ იხედება (ნახ. 5.7). რას ნიშნავს ეს პოზა? ჩინოვნიკს პარტნიორთან ურთიერთობა ნაკლებად აინტერესებს და ამგვარ პოზას ცნობიერად ან არაცნობიერად ასრულებს.



ნახ. 5.7. პარტნიორთან ტანითა და სახით „საუბარი“

ამავე ნახატის მეორე ვარიანტზე საპირისპირო სიტუაციაა წარმოდგენილი. ჩინოვნიკი მოსაუბრისადმი პირისახით არის მიმართული, თუმცა. სხეულის კორპუსით - ნაკლებად.

ამ სიტუაციებიდან რომელში უფრო მკვეთრად და პარტნიორისადმი კეთილგანწყობა გამოსახული? რა თქმა უნდა, მეორეში. რადგან მოსაუბრესადმი პირისახით შებრუნება გაცილებით მეტს ნიშნავს (გავიხსენოთ ცხოვრებისეული საპირისპირო სიტუაცია - სახის მორიდება. თვალის არიდება და ა.შ.). ვიდრე ტანით.

ჩვენნი იმიჯი - ჩვენნივე ხელეებით

ადამიანის ხელები მისი მეორე ენაა. თანაც იერ-სახესთან შედარებით ისინი ცნობიერ კონტროლს კიდევ უფრო ნაკლებად ექვემდებარებიან. და ვინაიდან ასეა, ხელები სშირად ისეთ ინფორმაციას ამჟღავნებენ, რომელთა გამოაშქარავება შესაძლოა მოცემულ სიტუაციაში სასურველი არ იყოს. ამიტომ ასწავლიან დიპლომატებს ურთიერთობის დროს ხელების მოძრაობის მინიმზაციას, რომ ყველასათვის ნათელი არ გახდეს მათი... როგორც პეტრე I დიდი ბრძანებდა.

თითოეული ჩვენგანი, მეტად თუ ნაკლებად, ხელებით „ვლაპარაკობთ“. ზოგიერთებისათვის, მაგ., დირიჟორებისათვის იგი პროფესიული მოვალეობის შესრულების დროს სავალდებულოა, ზოგიერთებისათვის კი, სხვასთან სიტყვიერი ურთიერთობის დანამატია. თუ რა მივანიშნოთ თანამოსაუბრეს ჩვენი ხელების მდებარეობითა და მოძრაობის ინტენსივობით ქვეცნობიერად ჩვენზეა დამოკიდებული. ამიტომ ჩვენს კინეტყურ იმიჯს ჩვენვე განვსაზღვრავთ.

აღნიშნულიდან გამომდინარეობს ასეთი სტრატეგია: ვისწავლოთ ჩვენი პოზიტიური შეხედულებების თანხედრი კინეტყური ფესტების გააქტიურება. ხოლო ნეგატიურის ბლოკირება მოვახდინოთ.

განვიხილოთ ზოგიერთი მათგანი:

რას გვიჩვენებს ხელებგადაჭდობილი ანუ ნაპოლეონისებური პოზა? (იგი საკმაოდ გავრცელებულია). უმეტესად იგი ნიშნავს სიტუაციიდან გასვლას. განრიდებას, განდგომას, ზოგჯერ თავდაცვას. აქედან დასკვნა: თუ გვსურს თანამოსაუბრეს ვაჩვენოთ, რომ მისი საუბარი არ გვინტერესებს, მაგრამ ამის პირდაპირ თქმას ეტიყეტი არ გვაძლევს. ძალიან მარტივია ხელები გულმკერდზე გადავიჭდოთ და თანამოსაუბრეც (რა თქმა უნდა, თუ კინეტყური ენა იცის) გაუცხოვების ნიშანს მიხედება (ნახ. 5.8).



ნახ. 5.8.

„ნაპოლეონისებური“ პოზა



ნახ. 5.9. გულწრფელობა

მაგრამ, სამწუხაროდ, ამგვარ, დახურულ ჰოზას ადამიანები ხშირად ქვეცნობიერად იღებენ და კონკრეტულ სიტუაციაში თანამოსაუბრიდან განდგომა-განრიდება რეალურად არ სურთ, ე. ი. ადგილი აქვს შეუთავსებლობას.

„ღია“ ჰოზები (დგომით – ხელის მტევანი გახსნილი, ხელისგულთი ზემოთ და ჯდომით – ხელები გაშლილი, ფეხები გაჭიმული). რომლებიც თანხმობის, ნდობის, კეთილი სურვილებისა და კომფორტის სიგნალია.

მნიშვნელოვანი ინფორმაცია გადაიცემა ფესტების ანუ ხელებისა და თავის ერთობლივი მოძრაობით.



ნახ. 5.10. გულგატეხილობა, იმედგაცრუება

რატომ აკეთებს ადამიანი სხვადასხვა ფესტებს? არ შეიძლება მათ გარეშე? არ შეიძლება. ფესტი ავსებს ჩვენს მეტყველებას და ურთიერთობის კარგი საშუალებაა. მრავალი მეცნიერი მიიჩნევს, რომ ჯერ შეიქმნა ფესტების ენა, ხოლო შემდეგ – მეტყველება.

ფესტებთან დაკავშირებით ზოგიერთი წესი ასეთია. ფესტიკულაცია არ უნდა იყოს უწყვეტი და ბუნდოვანი. კარგად გამომსახველმა და ზუსტმა ფესტმა ჩვენი სიტყვა შეიძლება დაამშვენოს. შებოჭილი, უხალისო, მოდუნებული ფესტი კი ისევე უღამაზოა, როგორც ზედმეტი ყბედობა და უწესრიგობა.



ნახ. 5.11 ნეგატიური დამოყიდებულება

ძალზე ბობოქარი ფესტიკულაცია აფრთხობს გარშემომყოფთ. მამასადაძე, აქაც, ისევე როგორც ყველაფერში, საჭიროა ზომიერება.

საქმიანი შეხვედრების, საუბრებისა და მოლაპარაკების დროს, ერთი მხრივ, აუცილებელია საკუთარი მოძრაობისა და მიმიკის კონტროლი, მეორე მხრივ – პარტნიორის რეაქციის შეფასება. ამიტომ სასარგებლოა ურთიერთობის არავერბალური „მეტყველების“ კომპონენტების შესწავლა. შემთხვევითი არ არის, რომ ცნო-



ნახ. 5.12 უპირატესობის დემონსტრირება



ნახ. 5.13.

**სიმტიციის
დემონსტრირება**

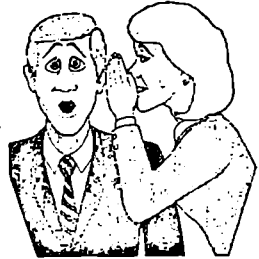
ბილი პოლიტიკური მოღვაწეები და ბიზნესმენები შესანიშნავად ფლობენ არავერბალურ მეთოდებს, ხოლო მსოფლიოს პრესტიჟულ უმაღლეს სასწავლებლებში სპეციალურ კურსებს კითხულობენ და პრაქტიკულ მეცადინეობებსაც ინტენსიურად ატარებენ.

ფესტების, პოზებისა და არავერბალურ ურთიერთობათა სხვა კომპონენტების ინტერპრეტაცია (განმარტება, ახსნა) ყოველთვის ერთგვაროვანი არ არის. ურთიერთობის პროცესში აუცილებელია საუბრის საერთო ატმოსფეროსა და მისი შინაარსის გათვალისწინება.

ურთიერთობის არავერბალური კომპონენტები ძალიან მნიშვნელოვანია გაცნობის პირველივე წუთებში. სწორედ ამ დროს ყალიბდება ადამიანზე წარმოდგენა,

რომლის შეცვლა შემდეგში ძნელი ხდება. ამ პერიოდში უპირველესად საჭიროა თანამოსაუბრეს ვაჩვენოთ, რომ დაინტერესებული ვართ მასთან საუბრით, კონსტრუქციული თანამშრომლობით, ახალი იდეებისა და წინადადებების მოსმენისა და განსჯისათვის.

უთქვამთ, ჩვენს წინ ზის ადამიანი, რომელსაც მზის მუქი სათვალე უკეთია და საბუთებზე ხელუბი აქვს დაფარებული. ჩვენ უხერხულად ვივრძობთ



ნახ. 5.14. დაუშვებელი ქცევა

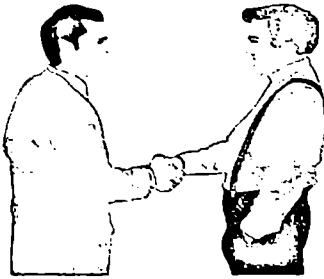
თავს, რადგან პარტნიორის დაფარული თვალებიდან ჩვენთვის მნიშვნელოვან ინფორმაციას ვერ ვიღებთ და ურთიერთობის ნორმალური ატმოსფეროც ირღვევა. ამიტომ, საქმიანი შეხვედრების დროს, ყურადღება უნდა მივაქციოთ სხეულის პოზას, გამოხედვას, ფესტებს. ქცევა უნდა იყოს ბუნებრივი, ძალდაუტანებელი.

მოლაპარაკების დროს არ უნდა მივიღოთ ჩაკეტილი და აგრესიული პოზა: მოღუშული წარბები, ოდნავ დახრილი თავი, მაგიდაზე ფართოდ გამლული იდაყვები, შეკრული მუშტები და ა.შ.

საუბრის მონაწილეთა პოზები მათ სუბორდი-



ნახ. 5.15. ორჭოფობა



ნახ. 5.16.

მისაღმებისას ხელის მაღლა დაჭერა - დარწმუნებულობა, უპირატესობა; დაბლა დაჭერა - დაქვემდებარებულობა

მელ ადგილას (თავში, გვერდზე) ზის პიროვნება. ამიტომ შემთხვევითი არ არის, რომ მოლაპარაკებებს ხშირად მრგვალ მაგიდასთან ატარებენ.

ყესტები ძალიან ინფორმაციულია. მათი მეშვეობით შეხვედრის დაწყებისა და დამთავრების სიგნალები შეიძლება გადაეცეს.

უთანხმოება. მოსაუბრისადმი უთანხმოება ადამიანმა შეიძლება სხვადასხვა საშუალებით გამოხატოს. ყველაზე მარტივია თვალების მოჭუტვა. ზოგჯერ გვერდზე გახედვა, უმეტესად ჭერის ყურება. თავის პორიზონტალურად გაქნევა, წარბების შეკუმხვნა, სათვალის მოხსნა და ტუჩებთან მიტანა და სხვ.

გულგრილობა ან გაღიზიანება. გაღიზიანება ჩვეულებრივ ადვილად გამოსაცნობია - მსმენელი მოძრაობას ხშირად იმეორებს. მაგ., ფეხებს აბაკუნებს, თითებით აკაკუნებს, გულმკერდზე ხელებს იჭდობს, საათზე ან გვერდზე იყურება, ოხრავს და სხვ.

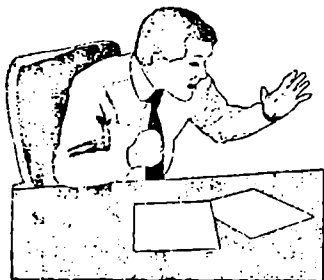
ნუგეშისცემა. როცა ადამიანი სიმტკიცეს ან რწმენას კარგავს, ის გარშემომყოფებს ვიზუალურ სიგნალებს უგზავნის და მხარდაჭერას სთხოვს. უმეტესად ასეთ სი-

ნაციას ასახავს. ძალიან მნიშვნელოვანია ფსიქოლოგიური სუბორდინაციის დაცვა. მოსაუბრემ თავისი პოზით მის სტატუსსთან შესაბამისი მდგომარეობა (დომინირებული ან დაქვემდებარებული) უნდა დაიცავოს.

ადამიანის დომინირებული მდგომარეობის გამომხატველი პოზებია: ორივე ხელი მენჯებზე; ფეხები ოდნავ გაშლილი; ერთი ხელი მენჯზე, მეორე - რაიმე საგანზე (კარები, კედელი) მიყრდნობილი; თავი ოდნავ აწეული და ხელები ზურგზე დაწყობილი და ა.შ. ამგვარ მდგომარეობას განსაზღვრავს ისიც, თუ მაგიდის რო-



ნახ. 5.17. უპირატესობის დემონსტრირება. ურთიერთობა: უფროსი - ხელქვეითი. რომელი რომელია?



ნახ. 5.18. ძალაუფლების დემონსტრირება (ვარიანტი)

გვადაკრული, შავი ფერის, დიდი სახელურებითა და მაღალი საზურგეთი. ასეთი სავარძლები ჩვეულებრივ ღრმაა. მასში ადამიანი თითქმის წევს. ვერაუნი ვერ შეძლებს თავისი უპირატესობის დემონსტრაციას, თუ დაბაღ სკამზე იჯდება.

ამასთან ერთად, უპირატესობის დემონსტრაციას ახდენს მაგიდაზე ხელის დაყრდნობა, სკამის საზურგეზე მტკიცედ მიყრდნობა ან ოდნავ უკან გადახრა, თანამოსაუბრის თვალებში ხანგრძლივად ყურება (რომელიც, ზოგჯერ, გამოწვევის ან აგრესიის სახეს იღებს), პარტნიორის მხარზე ხელის დადება ან ჩამოყრდნობა და სხვ.

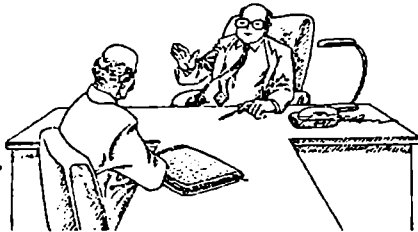
სახე. სხვა ადამიანთან საუბრის დროს ადამიანს საკუთარი სახის დაფარვა არ ძალუძს. მოსაუბრეს ზოგჯერ ჰგონია, რომ გონება მოკრებილად და მცოდნედ გამოიყურება, მაგრამ გარშემომყოფნი ამ აზრს უმეტესად უარყოფენ.

თანამოსაუბრისადმი ინფორმაციის გადაცემას ემსახურება ხელისგულის, ნების მიმართულება. როცა ჩვენ რაიმეს წამოვწევთ, ხელისგული ზევით არის აშვერილი, ხოლო როცა ვახშობთ, ვკრძალავთ, ვამცირებთ – ქვევით (ნახ. 5.19).

ხელისგულის მდებარეობას ყურადღება უნდა მივაქციოთ ხელის ჩამორთმევის დროსაც. უფრო ნეიტრალურია მისი ვერტიკალური ვარიანტი.

დანიშნულების მიხედვით გამოყოფენ ოთხი ტიპის შესტს:

შესტები – სიმბოლოები. მაგალითად, ცერითა და საჩვენებელი თითით გამოსახული ფორმა „0“ აშშ-ში ნიშნავს „ყველაფერი წესრიგშია“ („ო კეი“). თუმცა, ეს შესტი ზოგადმიღებული არ არის, რადგან იგი საფრანგეთში ნულის, იაპონიაში ფულის, ხოლო ტუნისში – „მე შენ მოგკლავ“ შინაარსის გამომხატველია. საერთოდ, ამ ტიპის შესტები, ამა თუ იმ



ნახ. 5.19. მოსაუბრეზე ხელით მინიშნება

ხოლო იაპონელები - შეკრული მუშტით ჩაქნევით და ა.შ.

ფესტები - ილუსტრატორები ნათქვამის გარკვევისთვის გამოიყენება. მათი მეშვეობით ურთიერთობის ესა თუ ის მომენტი ძლიერდება, საუბრის საკვანძო მომენტებს ხაზი ესმება და ადვილად დასამახსოვრებელი ხდება. ამგვარი ფესტების შედარებით ტიპური მაგალითია ხელით მოძრაობის მიმართულების ჩვენება. ფესტიკულაციის ინტენსიურობა ადამიანის ტემპერამენტზეა დამოკიდებული. ამიტომ ხალხთა შორის მთავარი კულტურული განსხვავება ფესტების გამოყენების სიხშირით ვლინდება. მაგ., ჩრდილო და ცენტრალურ ევროპელებთან შედარებით ხმელთაშუა ზღვის ხალხთათვის დამახასიათებელია მათი აქტიური გამოყენება. ამგვარი ფესტების „წაკითხვა“ უფრო ადვილია, რადგან ისინი სიტყვიერად გამოთქმულს განმარტავენ, აზუსტებენ. მინიშნებენ.

ფესტები - რეგულატორები მნიშვნელოვან როლს საუბრის დასაწყისსა და დასას-

კულტურის მიხედვით, მეტად განსხვავებულია. ზოგჯერ, ესა თუ ის ფესტი სხვა კულტურაში არ გვხვდება. მაგ., საულის არაბეთში ქორჩორზე კონცა ბოდიშის მოხდას გულისხმობს; იორდანიაში ცერა თითის ფრჩხილის კბილებთან მოძრაობა შეზღუდულ ფინანსურ შესაძლებლობას ნიშნავს და ა.შ. არის ისეთი სიტუაციაც, როცა ერთი და იგივე მნიშვნელობას სხვადასხვა ფესტი გამოხატავს. მაგ., ამერიკელები თვითმკვლელობას თავზე (მეტწილად კეფაზე) საჩვენებელი თითის მიჭერით მინიშნებენ, პაპუა - ახალი გინეას მცხოვრებლები - ყელზე ხელის ოდნავ მოჭერით, ხელის მკვეთრი ვერტიკალურად



ნახ. 5.20. უნდობლობა, ვჭვინათობა

რულს ასრულებს. ერთ-ერთი ამგვარი ფესტია ხელის ჩამორთმევა. იგი მისალმების ტრადიციული და უძველესი ფორმაა, ამასთან ძალიან ინფორმაციულია. ამიტომ, გერმანელმა ფილოსოფოსმა ე. კანტმა ხელს „ტეინის ხილული ნაწილი“ უწოდა.

ადამიანთა ურთიერთობის დროს ხელის ჩამორთმევა არა მარტო მისალმების, არამედ პარტნიორის ნდობის, პატივისცემისა და შუთანხმებისათვის გამოიყენება. ამ პროცესის ინტენსიურობა და ხანგრძლივობა მნიშვნელოვანი კომპონენტებია. ხელის ჩამორთმევით ადამიანი თავის ემოციებს ამჟღავნებს. ამიტომ არსებობს მისი მრავალი სახე: მედიდური, გულგრილი და ა.შ.

ფესტები – რეგულატორები საუბრის პროცესის შენარჩუნებას ან მის დამთავრებას მიანიშნებს. მაგ., თავის ჩქარი ვერტიკალური ქნევა საუბრის დაჩქარებას ნიშნავს, იგივე მოძრაობა შენელებული ტემპით – საუბრით დაინტერესებას, პარტნიორის თანხმობას, ოდნავ ზეაწეული საჩვენებელი თითი – მოსაუბრის მყისიერ შეჩერებას და ა.შ.

ფესტები – ადაპტორები ჩვეულებრივ ადამიანთა გრძნობებსა და ემოციებს თან ერთვის. ისინი ბავშვურ რეაქციებს მოგვაგონებს და სტრესულ სიტუაციაში ვლინდება. მაგ., თუ ადამიანი აგზნებულია შეიძლება ყურის ბიბილოს ან ტანსაცმლის სრესა, კეფის ფხანა დაიწყოს და ა.შ.

ლინგვისტი რ. ვოლოსი ფესტების ასეთ კლასიფიკაციას იძლევა:

„შე-ფესტები“ ისინი ადამიანის შინაგანი მდგომარეობის გამოხატელობაა. მაგ., ფესტი დავიწყების გამომსახველი – მსუბუქი დარტყმა თითებით შუბლზე; საგონებელში ჩავარდნის ან არცოდნის – მხრების აწევა; სიამოვნების ან განჭვრეტის – ენით ტუნების მოლოკვა და სხვ.

„ფესტი-გამამძლიერებლები“ – ხელების ფშვნიტა, კეფის ან ყურის მოფხანა;

„რაოდენობრივი ფესტები“ – სიმადლის, სიგანის ან სხვათა მიმნიშნებელი ფესტები და სხვ.

„შეფასებითი ფესტები“ – ხელის მტეკნების



ნახ. 5.21. დრმად ჩაფიქრებულობა



ნახ. 5.22. განზრახვის დაფარვა

ბრუნვითი მოძრაობა – გაუგებრობის ნიშანი; საჩვენებელი თითის კეფაზე ბრუნვა – ვადაცის გონებრივი მდგომარეობის არასახარბიელოდ შეფასება და სხვ.

საუბრებისა და მოლაპარაკებების დროს მეტად მნიშვნელოვანია, თუ რომელ მომენტში გამოვლინდება ესა თუ ის ფესტი.

მიუხედავად იმისა, რომ სხვადასხვა კულტურის ხალხი ფესტებს განსხვავებულად აღიქვამს, ზოგიერთი გამონაკლისის გარდა, არსებობს ყველასათვის მსგავსი ფესტებიც, სახელდობრ:

- კომუნიკაციური (მისაღება, დამშვიდობება, ყურადღების მიქცევა, აკრძალვა, დარწმუნება, უარი, თანხმობა და სხვ.);

- შეფასებისა და ურთიერთობის (მოწონება, დაუკმაყოფილებლობა, ნდობა, უნდობლობა, დაბნეულობა და ა.შ.).

სხეულის ენა ზუსტ მეცნიერებათა რიგს არ მიეკუთვნება. ზოგჯერ, იგი ადამიანის ფსიქიურ განწყობას ზუსტად არ ემთხვევა. ამიტომ არავერბალურ საშუალებებათა ლექსიკონის შედგენის მრავალჯერადი მცდელობა უშედეგო გამოდგა.

ჩვენი სხეულის მდგომარეობიდან და ფესტებიდან გამომდინარე, სიგნალები, გარევეულწილად, „ინფორმაციის ფარული გადინებაა“. ადამიანი შეიძლება ერთს ლაპარაკობდეს, მაგრამ მისი არავერბალური სიგნალები სხვას მეტყველებდეს.

ნეგატიური რეაქციების გამომხატველი პოზები:

- ხელების ანდა ფეხების გადაჯვარედინება;
- გულმკერდზე საქალაღის ან წიგნების მიხუტება;
- დაძაბული პოზის მიღება;
- სკამის კუთხეში ჯდომა;
- თითების მტკრევა (ტკაცუნი);
- ფეხების ბაკუნი;
- ფეხის ვერტიკალური ქნევა;
- მაგიდაზე თითების კაკუნი;
- ფრჩხილების კენჭა;
- თითებით თმების წვალება;
- საუბრის დროს ხელით პირის დაფარვა;
- სკამზე ცქმუტვა;

- თმების ხშირი ვარცხნა;
- პალსტუნის წამდაუწუმ სწორება;
- ჯიბეებში ხელების გამუდმებით ჩაყოფა;
- მოსაუბრეზე გამომწვევად ყურება;
- თითებით ჩვენება;
- მუშტებით ყოფნა;
- მოსაუბრეზე ჩამოწოლა, დაყრდნობა;
- საუბრის დროს მუშაობის გაგრძელება;
- ხმამაღლა ქოშინი, ხენემა;
- სხვისი საუბრის შეწყვეტინება;
- ჩაცინებით საუბარი;

- ჩურჩულით საუბარი;
- თანამოსაუბრესთან ძალიან ახლოს დგომა;
- შეხვედრის დაუმთავრებლად მაგიდის ალაგება;
- გადიდგულება;
- საუბრის დროს საათზე ხშირი დახედვა;
- სხვის უკან დგომა და მისი საქმიანობის თვალთვალი;
- სხვის სამუშაო მაგიდაზე ჩამოვდომა;
- სხვათა საუბარში უბოდიშოდ ჩართვა;
- სხვის პირად სივრცეში სიგარეტის მოწევა;
- მისალმებისას მტკივნეულად ხელის მოჭერა;
- წამოყვირებით თანამოსაუბრის შეშინება;
- საეარძელზე გადაზნექვა;
- მაგიდაზე ფეხების შეწყობა;
- თვალმოუცილებლად ვინმეს ყურება;
- ნებისმიერი შეუსაბამო შეხება;
- ჭამის დროს საუბარი;
- შეხვედრაზე ან ლექციაზე ჩართული პეიჯერით ან მობილური ტელეფონით ყოფნა და სხვა მრავალი.

მრავალი ჩვენგანი ჩივის, რომ არ შეუძლია ლაპარაკი, თუ ზედა კიდურები არ ამოძრავა. შესტები სასარგებლოა, როცა მათი გაკონტროლება შეგვიძლია. თუ ისინი მეტყველებას ემატება, საუბარი უფრო დამაჯერებელი და საინტერესო ხდება.

როცა ადამიანები საკუთარ თავს ტელევიზორის ეკრანზე უყურებენ, თვალებს არ უჯერებენ. გაცეხული არიან – ნუთუ მართლა ასე იქცევიან? პრობლემა სწორედ იმაშია, რომ სხვებმა ეს იციან, ჩვენ კი არა.

ჩვენი სხეულით, ჩვენი საუბრის შინაარსი უნდა განმტკიცდეს. წინააღმდეგ შემთხვევაში, სასწრაფოდ რაღაც უნდა შეიცვალოს. ძალზე დაფინებულ და ქედმაღლური შესტები თანამოსაუბრეს აღიზიანებს და მის უარყოფით რეაქციას იწვევს.

ქედმაღლური, ამპარტაენული შესტები:

- თავჩაქინდრული საუბარი;
- თვალდახუჭული საუბარი;
- სათვალეების ზემოდან გამოხედვით საუბარი და სხვ.

უაზრო შესტები:

- საუბრის დროს ხელების უკონტროლოდ ქნევა;
- პიჯაკის ღილების ან საათის სამაჯურის ხშირი გახსნა და შეკვრა;
- ხელებით სახის გაწმენდა;
- ცხვირისა და ყურების ფხანა;
- ხუმრობაზე სიცილის ნაცვლად მაგიდაზე კაკუნი;

● ფეხსაცმლის სრულად ან ნაწილობრივ გახდა და სხვ.

პოზიტიური შესტები:

- გახსნილი ხელის მტევენებით შესრულებული შესტები;
- იღლიაში საქაღალდეებით დოკუმენტების ტარება;
- ყურადღებანი მსმენელის შესტები: თვალეში ყურება, თავდახრა, მოწონების შემთხვევაში თავის ვერტიკალური ქნევა, ტანით ოდნავ წინ გადახრა და სხვ.

ზოგჯერ შესტებს შეუძლიათ დაგვეხმარონ ვიყოთ თავაზიანი ისეთ სიტუაციაში, როცა საუბარი არ შეგვიძლია. მაგ., თუ ტელეფონით ვსაუბრობთ და ამ მომენტში ჩვენთან ვინმე შემოვიდა, შეგვიძლია თავის დაქნევით მივესალმოთ ან თითის მადლა აწვევით მივანიშნოთ – ერთი წუთით, და არა საუბრის დამთავრებამდე უყურადღებოდ დავტოვოთ.

ურთიერთობის პროცესში საყურადღებოა კონგრუენტულობა ანუ შესტებისა და სიტყვიერი გამოთქმების თანხვედრა. მათ შორის წინააღმდეგობა საცრუის სიგნალია.

როგორ

**„პისსაპროთ“
ხელებით**

ძველებერძენმა ფილოსოფოსმა არისტოტელემ ხელებს „იარაღთა იარაღი“ უწოდა. ბრწყინვალე შედარებაა. ხელს შეუძლია შეასრულოს როგორც მძიმე, ასევე ძალიან ფაქიზი სამუშაო. ამასთან, ადამიანს შესტების მეოხებით როგორც მარტივი, ისე რთული ინფორმაციის გადაცემა ძალუძს.

შეიძლება ითქვას, რომ ხელები თითქმის „ლაპარაკობენ“. განა ჩვენ არ ვიყენებთ მათ იმისათვის, რომ გამოვხატოთ მოთხოვნა, თხოვნა, შეპირება, გამოწვევა. დამუქრება, ორჭოფობა. რაიმეს მოცულობა, ზომა, რაოდენობა და ა.შ. ისევე როგორც ენა ლაპარაკობს ყურისათვის, ხელი „ლაპარაკობს“ თვალისათვის.

შესტების დახმარებით ინფორმაციის გადაცემის ამგვარ კოდებს „ნიშნური ენები“ ჰქვია. ისინი პირობითად ოთხ ჯგუფად იყოფა: შედარებით გავრცელებულია დემოტიკური (ბერძ. ხალხური) ენა. ასევე არსებობს პროფესიული ენები, რომლითაც სარგებლობენ, მაგ., აუქციონერები, მძღოლები, ამწეთა ოპერატორები, კრუპიეები და სხვები. უფრო თავსამტკრევი ალტერნატიული ნიშნური ენები. მას ავსტრალიელი აბორიგენები და ჩრდ. ამერიკის ინდიელები იყენებენ. და ბოლოს, პირველად ნიშნურ ენებს ყრუმუნჯეები ხმარობენ.

დემოტიკური ენების უმრავლესობა ილუსტრაციულია, რომლებსაც, ხშირად, ჩვენი მეტყველების პარალელურად და გაუცნობიერებლად ვასრულებთ. განვიხილოთ ზოგიერთი მათგანი:

„V“ ნიშანი (ნახ. 5.23) ყველაზე უფრო დიდ ბრიტანეთშია გავრცელებული, თანაც როგორც დადებითი. ისე უარყოფითი მნიშვნელობით. პირველი აზრით იგი მშვიდობის ან გამარჯვების (ინგ. Victory) ნიშანია. მას ორი გამწვანებული თითით აჩვენებენ, ამასთან ხელისგული, ნები, ჩვენგან არის შებრუნებული. ამ უკანასკნელის ჩვენსკენ მოქცევის შემთხვევაში, (სურათის ვარიანტი), ჟესტს შეურაცხყოფელი აზრი აქვს.



„ხელი იდაყვიდან“ და ნიშანი „ერთი თითი“ (ნახ. ნახ. 5.23.

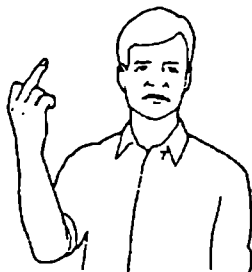
5.24; 5.25). ეს ჟესტები თავიანთი მნიშვნელობით ვულგარულ „V“-თან ახლოსაა. მათი წარმოშობის ისტორია 20 საუკუნეს ითვლის. მიიჩნევენ, რომ რომის იმპერატორი კალიგულა მხოლოდ ერთ თითს მაშინ იშვერდა, როცა მოახლოებულის მიერ საპატიო კოცნა სურდა. ბოლო პერიოდში ეს ჟესტი აშშ-ში დიდად პოპულარულია.



ნახ. 5.24.

უფრო ემოციურია ჟესტი „ხელი იდაყვიდან“. იგი სხვადასხვა ინტენსივობითა და მიმართულებით (პირდაპირ, გვერდით ან დიაგონალურად) სრულდება. ნებისმიერ ფორმაში ეს ჟესტი ნიშნავს, რბილად რომ ვთქვათ, „რომ შენ...“ მას სამხრეთ ევროპაში (განსაკუთრებით მალტაში) შეურაცხყოფელი აზრი აქვს, ხოლო დიდ ბრიტანეთში სექსუალური ღირსებების შესაფასებლად და თავისებურ კომპლიმენტადაც კი გამოიყენება.

უფრო ემოციურია ჟესტი „ხელი იდაყვიდან“. იგი სხვადასხვა ინტენსივობითა და მიმართულებით



ნახ. 5.25.

რქიანის ემბლემა (ნახ. 5.26). ორმა თითმა შეიძლება „რქების“ ფორმა მიიღოს. იგი როგორც პორიზონტალურად, ისე ვერტიკალურად სრულდება. მოუხედავად იმისა, რომ ეს ჟესტი ცოლქმრულ დალატს ან ვისაც უდალატეს იმას ნიშნავს, იტალიაში გათვალის საწინააღმდეგოდ ხმარობენ. ირონიული მნიშვნელობით ეს ჟესტი ხანგრძლივი დროის განმავლობაში მამაკაცური ძლიერების სიმბოლო იყო და ამიტომაც ხარის თავის ფორმა მიიღო. დღეს კი, უპატივცემულობის, აბუჩად აგდების ნიშანია.



ნახ. 5.26.

ფიგა, ბრაწი (ნახ. 5.27). ეს ჟესტი - „ცერა თითი საჩვენებელ და შუა თითებს შორის“ - ევროპის რიგ ქვეყნებში შეურაცხყოფის ნიშანია, თანაც, სექსუალური შეფერილობით. თუმცა, ბრაზილიაში წარმატების სურვილს ნიშნავს. ხოლო იტალიაში გათვალის საწინააღმდეგოდ გამოიყენება. ამ ჟესტის წარმოშობის ისტორია უცნობია. არსებობს მხოლოდ XII ს-ის ლეგენდა: „საღეთო რომის იმპერიიდან“ დამოუკიდებლობის გამოცხადების დროს მილანის მცხოვრებლებმა იმპერატორი ფრიდრიხ I ბარბაროსა ჯორჯზე შესვეს და ქალაქიდან გააგდეს. როცა ბარბაროსამ კვლავ დაიპყრო მილანი, მთელი მოსახლეობა შეკრიბა და სიკვდილის შიშით თითოეულს ჯორის უკანაღზე მიმაგრებული ლეღვის ფოთოლის კბილებით ჩამოსხნა უბრძანა.



ნახ. 5.27.

წრე (ნახ. 5.28). ეს ჟესტი, რომელიც რომაელმა მასწავლებელმა კინტილიანემ შემოიღო, დაკავშირებულია სიტყვა „ო კეი“-სთან („ყველაფერი კარგადაა“). იგი ცერა და საჩვენებელი თითების შეერთებით კეთდება და ნულის ფორმას იღებს. მას დიდ ბრიტანეთსა და აშშ-ში მოწონებისა და აღფრთოვანების ნიშნად ხმარობენ, თუმცა, სხვა ქვეყნებში განსხვავებული მნიშვნელობა აქვს. კერძოდ, ბრაზილიასა და პარაგვაიში შეურაცხყოფელია, იაპონიაში - ფულს, სიცილიაში - არაფერს, გერმანიაში - ვირის უკანაღს ნიშნავს, ხოლო კოლუმბიაში პიროვნება, რომელზედაც მიანიშნებენ - ჰომოსექსუალისტია.



ნახ. 5.28.

ზეამვერილი ცერი (ნახ. 5.29), როგორც მოწონების ნიშანი, დიდ ბრიტანეთში ფართოდაა გავრცელებული, იგივე ჟესტი კი, ოღონდ თავდაყირა, დაწუნებას გულისხმობს. მიიჩნევენ, რომ ეს ჟესტი ძველ რომში გლადიატორების ბრძოლის დროს წარმოიშვა. ამ სიტუაციაში პუბლიკა იმპერატორს თავის აზრს მაღლა აშვერილი თითით უჩვენებდა, რაც სიცოცხლის შენარჩუნებას, ხოლო პირიქით, სიკვდილს ნიშნავდა. დღეს ეს ჟესტი საბერძნეთში, ავსტრალიასა და ნიგერიაში შეურაცხყოფის ნიშანია, ხოლო ესპანეთში ბასკი სეპარატისტების მხარდაჭერას გულისხმობს.



ნახ. 5.29.

გადაჯვარდინებული თითები (ნახ. 5.30) ახალი წელთაღრიცხვის დასაწყისში პირველ ქრისტიანთა შორის წარმოიშვა. იგი ჯვრის იდუმალ

გამოსახვას ნიშნავდა და მორწმუნეები თვალთვალის დროს ერთმანეთს მისი მეშვეობით ცნობდნენ. დღეს ამ ჟესტმა სხვა მნიშვნელობა შეიძინა. კერძოდ, ინგლისსა და აშშ-ში იგი ნიშნავს: „მისურვე წარმატება“, საბერძნეთში – „მე შენი მეგობარი აღარ ვარ“, თურქეთში – ურთიერთობის გაწყვეტის მოახლოებას, ხოლო პარაგვაიში – შეურაცხყოფას. ეს ჟესტი, ოდნავ მოდიფიცირებული ფორმით, სახელდობრ, საჩვენებელი და შუა თითების შეერთებით, ეგვიპტეში გულისხმობს ასეთ შეკითხვას: „ხომ არ ვსურთ ჩემთან დაწოლა?“ ხოლო კოლიეუდში მარცხს ნიშნავს და სხვ.



ნახ. 5.30.

რობორ დავლივართ

ყოველი ჩვენგანი განსხვავებულად დადის. სიარულის მანერას, გარკვეულწილად, ადამიანის საზოგადოებრივი მდგომარეობა (თანაბრება, სტატუსი, მატერიალური მხარე და სხვ.) განაპირობებს. სიარული შეიძლება იყოს (ნახ. 5.31–5.35):

⊙ **პასიური** – თავი დახრილი, მხრები მოხრილი, ხელები ჯიბეებში ღრმად ჩაყოფილი, ქაღალდები ან დოკუმენტები გულმკერდზე მიხუტებული;

⊙ **აგრესიული** – გრძელი და მძიმე ნაბიჯები, ხელის მტევენები შეკრული, თავაწეული;

⊙ **ფუსფუსა, მოუსვენარი** – პატარა და სწრაფი ნაბიჯები, ხელის მტევენები გულმკერდთან ჩაკიდებული;

⊙ **დიდგულა, გულზვიადი** – მოქნილი ნაბიჯები, თავაწეული, სხვისი ყურადღების გამოძვწევი;

⊙ **ჩაფიქრებული** – თავდახრილი, უკან ხელებდაწყობილი, მხრებში ოდნავ მოღუნული და სხვ.

ადამიანის სიარულის მანერით ანუ გადაადგილების სტილით შესაძლებელია მისი ემოციური მდგომარეობის შეცნობა. ფსიქოლოგების აზრით, ყველაზე „მძიმე“ სიარული მრისხანებისა და გულისწყრომის, ყველაზე „მსუბუქი“ – სიხარულის, ყველაზე გრძელი ნაბიჯი – სიამაფის, ხოლო უხალისო, დაჩაგრული სიარული – ტანჯვა-წვალების დროს შეინიშნება.



ნახ. 5.31.

პასიური



ნახ. 5.32.

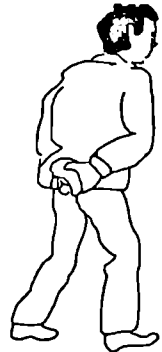
აგრესიული



ნახ. 5.33.
ფუსფუსა,
მოუსვენნარი



ნახ. 5.34.
დიდგულა,
გულზვიადი

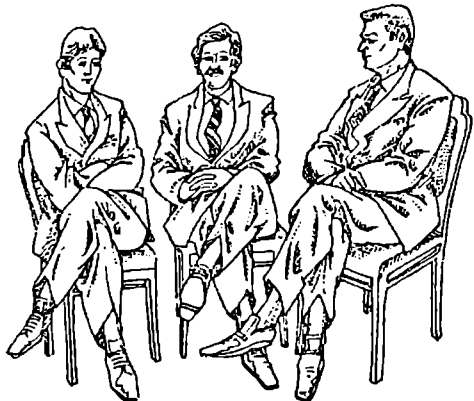


ნახ. 5.35.
ჩაფიქრებული

რას მიგვანიშნებს ფეხები

ინფორმაციის გადაცემას ემსახურება ადამიანის ფეხებიც, თანაც ყველაზე ობიექტურად.

ნახ. 5.36-ზე სამივე მამაკაცს ერთგვაროვანი პოზა უკავია, მაგრამ ერთმანეთის მიმართ სრულიად სხვადასხვა დამოკიდებულებას ამჟღავნებენ. კერძოდ, შუაში მჯდომი მამაკაცი თავისი სხეულის კორპუსით მიმართულია მის მარჯვნივ მყოფი ადამიანისაკენ, ხოლო მოუხერხებლად ზის მარცხენასთან ურთიერთობისათვის. ახალგაზრდა ყმაწვილი კორპუსით მარჯვნივ არის მიმართული, იქით კი არაინაა. მაშასადამე, მას ამ ადამიანთა ჯგუფში ურთიერთობა ნაკლებად სურს. საპირისპირო ნიშნის მატარებელია მარჯვნივ მჯდომი მამაკაცის სხეულის პოზა: მას ამ ადამიანებთან სიახლოვე და საუბარი იზიდავს.



ნახ. 5.36. ფეხების მიმართულებით განსხვავებული დამოკიდებულება

როგორც ვხედავთ, ადამიანის სხეულის მიმართულებას მისი ფეხების მდებარეობა განსაზღვრავს. საემარისია სა-

მივე მათგანმა თავიანთი ფსიქიკური განწყობა საწინააღმდეგო მიმართულებით შეცვალონ და გადადებულ მარცხენა ფეხს ქვეცნობიერად მარჯვენათი შეცვლიან.

„ფეხების ენა“ ნაკლებად გამომსახველია. საზოგადოდ პოზიცია – „ფეხები ერთად“ – ფორმალურ ატმოსფეროში უფრო დაცვითია, თავაზიანი ან დაქვემდებარებითია. ეს პოზიცია ინგლისელების, გერმანელებისა და იაპონელებისათვის პირველი შეხვედრის დროს არის დამახასიათებელი.

ამ საკითხს უკავშირდება ფეხების დაბიჯებაც. იგი სხეულის ყველაზე „წესიერი“ ნაწილია. როცა ჩვენ ვაკონტროლებთ მეტყველებას, თავისა და თვალების მოძრაობას, ყურადღების გარეშე გერჩება ფეხები. ისინი გარკვეულ ინფორმაციულ სიგნალებს აგზავნიან: იატაკზე ფეხების ბაკუნი (მოწყენილობა, ზოგჯერ აგზნებულობა), ფეხის ქნევა (წასვლის სურვილი), ტერფის აწევა (წასვლის კიდევ უფრო მძაფრი სურვილი). იატაკზე ფეხის მრავალჯერადი დარტყმა (მოსაუბრზე დარტყმის სურვილი) და ა.შ.

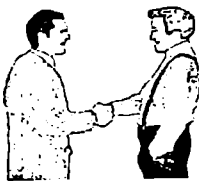
როგორ ვისაყვი ფსიქოლოგიურ სივრცეს

ადამიანთა ურთიერთობა ყოველთვის სივრცეშია ორგანიზებული. პარტნიორების ორიენტაცია და მათ შორის დისტანცია სივრცით მახასიათებლებს მიეკუთვნება. ამ საკითხში მნიშვნელოვანია კულტურული და ეროვნული ფაქტორების გავლენაც.

თითოეულ ჩვენგანს საკუთარი სივრცითი ტერიტორია გვაქვს და უხერხულად ვგრძნობთ თავს, როცა უცნობი (ზოგჯერ ნაცნობიც) მის საზღვრებს გადმოლაზხავს. ეს ჩვენი ფსიქოლოგიური სივრცეა, „კომფორტის ზონა“ და ჩვენიც, მის ხელშეუხებლობას ვიცავთ.

მაღალი თანამდებობისა და საზოგადოებრივი მდგომარეობის ადამიანები მეტ სივრცეს მოითხოვენ. ამიტომ ხალხთა მასაში თავს უსიამოვნოდ გრძნობენ და ხშირად უკმაყოფილებას, ზოგჯერ კი, აგრესიას ამჟღავნებენ.

ჩვენთან ერთად გადაადგილდება ჩვენი კომფორტის ზონაც, რომელიც ოთხი შრისაგან შედგება (ნახ. 5.37). მათი დარღვევა საგრძნობ დისკომფორტს იწვევს. ეს შრეებია:



საპირი (ოფიციალური)
სოციალური
საუბრის
საუბრის
საუბრის
საუბრის
საუბრის

ნახ. 5.37. ადამიანთა „კომფორტის ზონები“

პირველი – ინტიმური კონტაქტების შრე (20–45 სმ) ოჯახის უახლოესი წევრებისა და შეყვარებულებისათვისაა გათვალისწინებული;

მეორე – მეგობრული კონტაქტების შრეს (46–120 სმ) ამ კატეგორიის ადამიანებთან იცავენ;

მესამე – სოციალური კონტაქტების შრეს (121–360 სმ) არცთუ უახლოეს. მაგრამ ნაკლებად ნაცნობ ადამიანებთან იყენებენ;

მეოთხე – საჯარო ანუ ოფიციალური კონტაქტების შრეს (360 სმ-ზე მეტი) უცნობ ადამიანებთან ან აუდიტორიასთან ურთიერთობის დროს ითვალისწინებენ.



როცა ვინმე მისთვის საზოგადოდ მინიჭებულ საზღვარს გადმოლახავს, თავს უხერხულად ვგრძნობთ. ამის საპასუხოდ ჩვენი სხეული თავისდაუნებურად „გაქცევას ან ბრძოლას“ ლამობს – ხშირდება სუნთქვა, ძლიერდება გულისცემა და სხვ.



მაშასადამე, რაც უფრო მცირეა სუბიექტებს შორის არსებული მანძილი (რა თქმა უნდა, მათივე სურვილით), მით უფრო თბილია მათი ურთიერთობა და პირიქით. სწორედ ამიტომ, შემთხვევითი არ არის ის, რომ დიპლომატიური შეხვედრისათვის პროტოკოლის შედგენის დროს, ხშირად ასეთ საკითხს იხილავენ: მისაღებისას გადაეხვიონ თუ არა ერთმანეთს? თუ მხოლოდ ხელის ჩამორთმევით მიესალმონ? ან საერთოდ ხელის ჩამოურთმევლად მიესალმონ? (როცა ერთმანეთს ხვდებიან მტრულად განწყობილი მხარეები). ეს დიპლომატებთან. რიგითი ჩინოფნიკების კაბინეტში მთხოვენელთა მიღებისათვის არაერთარი პროტოკოლი არ იწერება, იქ



ნახ. 5.38. სიერციით დისტანციის ცვლილება

ველაფერს და მათ შორის, ფსიქოლოგიურ სივრცესაც. პირადი დამოკიდებულება განსაზღვრავს.

ნახ. 5.38-ზე მოცემული ჩინოენიკებიდან საუბრის დროს არც ერთი არ ფიქრობს მათ მიერ შექმნილ ფსიქოლოგიურ სივრცეზე.

დიდი ფსიქოლოგობა არაა საჭირო იმის მისახვედრად, რომ პირველი სურათის ჩინოენიკი საუბრით (შეიძლება პერსონათი) მეტადაა დაინტერესებული. ვიდრე მეორე, ხოლო ეს უკანასკნელი უფრო მეტად, ვიდრე მესამე.

პრაქტიკაში ხშირად აჯგუფებენ, ერთი მხრივ, ინტიმურ და პირად, ხოლო მეორე მხრივ – სოციალურ და ოფიციალურ დისტანციებს. ამის შედეგად, გამოყოფენ ახლო და შორ მანძილებს. ამერიკელებისთვის ახლო დისტანციად მიიჩნევა 15 სმ-დან 120 სმ-მდე, ხოლო შორ დისტანციად – 120 სმ-დან 3 მეტრამდე მანძილი. ამ საკითხში ეროვნული თავისებურებების გარდა მრავალი ფაქტორია მნიშვნელოვანი. სახელდობრ, მოსაუბრეთა სქესი, სტატუსი, მათი ურთიერთობის ხარისხი და სხვ. საყურადღებოა პარტნიორის სურვილებისა და რეაქციის გათვალისწინებაც.

საზოგადოდ, დისტანციის ოპტიმალურ დონედ ითვლება: ევროპაში (ინგლისის გარდა) – 80-100 სმ; ინგლისში – 110-140 სმ; ლათინურ ამერიკაში – 40-45 სმ.

სხვადასხვა კულტურის ხალხში დისტანციის ნორმები განსხვავებულია (იხილეთ ცხრ. 5.3):

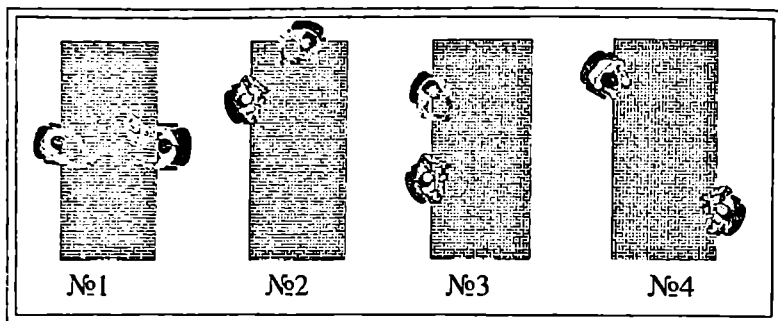
ცხრ. 5.3.

დისტანცია	ერები
ახლო:	არაბები, იაპონელები, სამხრეთ-ამერიკელები. ფრანგები, ბერძნები, ესპანელები, ზანგები, იტალიელები
საშუალო:	ინგლისელები, შვედები, შვეიცარიელები, გერმანელები, ავსტრიელები
შორი (დიდი):	აშშ-ის თეთრკანიანი მოსახლეობა. ავსტრალიელები, ახალი ზელანდიელები

შესაბამის სიტუაციაში ოპტიმალური დისტანციის დარღვევა უარყოფითად აღიქმება.

ორიენტაცია გულისხმობს პარტნიორთა მდებარეობის განსაზღვრას. თუ ურთიერთობა მეტოქეობით ან დაცვით ხასიათს ატარებს, მაშინ ადამიანები მაგიდასთან პირისპირ სხდებიან (ნახ. 5.39. №1); მეგობრული საუბრისას – კუთხის პოზიციებს იკავებენ (№2); კოოპერატიული ქცევისას – მაგიდის

ერთ მხარეს საქმიანი ურთიერთდამოკიდებულების პოზიციას აძლევენ უპირატესობას (№3). ხოლო, დიაგონალური განთავსებით დამოუკიდებელ პოზიციებს გამოხატავენ (№4).



ნახ. 5.39. ადამიანთა ორიენტაციის ვარიანტები

ეროვნული თავისებურებები სხვადასხვა კულტურის ხალხი არავერბალურ ქცევას განსხვავებულად ასრულებს და აღიქვამს. მაგ., ბერძნები, თურქები და ბულგარელები ვერტიკალურად თავის დაქნევით უარყოფის ნიშანს გამოხატავენ, იგივე ქცევა იაპონელებში ნიშნავს – „ყურადღებით გისმენთ“, ხოლო სხვა ხალხში თანხმობას ითვალისწინებს.

ერთი და იგივე ფესტი სხვადასხვა ხალხში განსხვავებულ რამეს გულისხმობს. მაგ., ფესტი, რომლითაც რუსი ჭმუნვით ახდენს დანაკარგის ან მარცხის დემონსტრირებას, ზორვატისათვის როგორც კმაყოფილებისა და გამარჯვების ნიშანია. თავისთავზე ლაპარაკის დროს ევროპელი თითო მკერდზე მიიღებს, იაპონელი – ცხვირზე.

მალა აშვერილი ცერა თითი როგორც ჩვენთან, ისე რუსეთში, უმაღლესი შეფასების გამოხატველია. იგივე ფესტი აშშ-ში, ერთი მხრივ, ნიშნავს „ყველაფერი წესრიგშია“, მეორე მხრივ – თანამგზავრი მანქანის გაჩერების სურვილს, ხოლო საბერძნეთში – გაჩუმი და ა.შ.

აფრიკის ზოგიერთ მხარეში, მაგ., სიცილი, გაკვირვებისა და დაბნეულობის მაჩვენებელია და არა აუცილებელი სიხარულისა. აზიის ზოგიერთ ქვეყანაში სტუმრისაგან ჭამის შემდეგ ბოყინს ელიან, ნიშნად იმისა, რომ ის მაძლარია. ანალოგიური ფესტის შემდეგ ამერიკელის ოჯახში სტუმარს იშ-

ვითად მიიპატივებენ. იაპონელები თვალების ფართო გახელით უკმაყოფილების გამოხატვას არიან მიჩვეულები და ხშირად არ ძალუძთ გაიგონ, რატომ არიან ევროპელები მუდამ გაბრაზებულნი.

ინდოეთის ჩაჰანტას ტომში ასეთი წესი აქვთ: თეთრკანიანის დანახვა-მახლოებისას ადგილობრივები ცხვირზე იჭერენ ხელს. მათ სწამთ, რომ ბოროტი სული თან დაყვება თეთრ ადამიანს და ეშინიათ მათ სხეულში ცხვირიდან არ შევიდეს. ასე რომ, ეს ქესტი გამოხატავს არა იმდენად ზიზღს, არამედ თეთრი ადამიანის ბოროტი სულის წინაშე შიშს, რომლის-განაც ინდოელი დაუცველია.

ხმის ტემბრის მიხედვითაც არსებობს განსხვავებები. მაგ., აშშ-ში დაბალი ხმა მამაკაცურობისა და საკუთარ თავში დარწმუნებულობის, ხოლო იტალიაში საიდუმლო საუბრისა და დაეჭვების საბაბია.

ქესტი – სიმბოლოების გამოყენების ინტენსივობა სხვადასხვა კულტურაში დიდად განსხვავებულია. მაგ., აშშ-ში აქტიურად გამოიყენება 100-მდე, ხოლო ისრაელში – 250-მდე ქესტი. ქესტების ენა ძალიან განვითარებულია არაბულ სამყაროშიც.

მოლაპარაკების ადგილი შეიძლება დადებითი ან უარყოფითი ფაქტორი გახდეს. ყოველი ადამიანი სახლში და სტუმრად თავს განსხვავებულად გრძნობს. როგორ ვზივართ? – ამასაც აქვს მნიშვნელობა. (ამბობენ, რომ ფრანგები პარტნიორებს შედარებით დაბალ სკამებს სთავაზობენ). ამერიკელი მენეჯერები ჩვეულებრივ, მოლაპარაკებაზე პარტნიორებთან კონფრონტაციულ სტილში – ერთმანეთის პირისპირ სხდებიან და მოსაუბრეებს გამუდმებით თვლებში უყურებენ. მათგან განსხვავებით, იაპონელები პარტნიორებთან გვერდიგვერდ ზიან და მზერა მესამე საგანზე (იატაკი, ყვავილი...) გადააქვთ.

მოსაუბრის შეხება კომფორტული ზონის დარღვევას უკავშირდება. ესპანელები იდაყვიში ხელის მოჭერით პარტნიორისადმი ნდობას გამოხატავენ, აფრიკელებმა საუბრის დროს შეიძლება ხელი ჩაგვკიდონ, მხოლოდ იაპონელები ვერ იტანენ ვერანაირ შეხებას, რადგან არაკივიერად თვლიან. მათ ნაწილობრივ ეთანხმებიან ფინელები, შვედები, გერმანელები, ბრიტანელები და სხვები.

ამ მხრივ ამერიკელები საწინააღმდეგოდ იქცევიან. ისინი პარტნიორს მოურიდებლად ეხებიან, მხარზე ხელს უთათუნებენ, ხუმრობით ხელსაც

კრავენ. ფეხგადაჯდობილები სხედან. ცქმუტავენ და სხვ. ფრანგები ვერ იტანენ. როცა პარტნიორი პირველსავე შეხვედრაზე პიჯაკს იხდის ან ქალსტუხის მარყუჟს ასუსტებს. თავის მხრივ, იაპონელები და ფინელები თავიანთი ზედმეტი სიმშვიდით ოპონენტებისათვის დისკომფორტს ქმნიან.

დუმილი. საუბრის პროცესში თუ როგორ ვუსმენთ თანამოსაუბრეს, შეიძლება მნიშვნელოვანი როლი შეასრულოს. ფინელები და იაპონელები თვლიან, რომ კულტურულ-ორიენტირებული დუმილით მოლაპარაკებაში თავიანთი წვლილი შეაქვთ. „ვინც იცის არ ლაპარაკობს, ვინც ლაპარაკობს – არ იცის“ – ლაღადებს ძველინდური ანდაზა. მოლაპარაკების დროს ჩინელებისათვის უფრო მეტი მნიშვნელობა აქვს იმას, თუ რა არ ითქვა, როდის გააკეთეს პაუზა და ა.შ. სხვათა დუმილით, ისინი მიიჩნევენ, რომ უსმენენ, სწავლობენ და მათდამი პატივისცემას გამოხატავენ.

ამერიკელები მიჩვეული არიან „ხმამაღლა დუმილს“, ფრანგები მჭკვერმეტყველებით არტისტობენ, იტალიელები ლაყბობით „სულს უხსნიან“ პარტნიორებს, არაბები რიტორიკაში ეჯობებიან ერთმანეთს და ამით ყველანი დუმილის საწინააღმდეგოდ იქცევიან.

სხეულის მოძრაობის ენა. სახის გამომეტყველება, ხმის ტონალობა ან ქცევის მანერა, ისეთი კულტურული ფაქტორებია, რომლებსაც მოსაუბრის მწყობრიდან გამოყვანა შეუძლია. მაგ., ესპანელთა დელეგაციის წევრებმა ოპონენტების თანდასწრებით შეიძლება „სამკვდრო-სასიცოცხლოდ“ იყამთონ, ხოლო რამდენიმე წუთის შემდეგ ერთმანეთს მეგობრულად გადაეხვიონ. მოლაპარაკების დროს გერმანელების, ბრიტანელების, სკანდინავიელების ღიმილი შესაძლოა პროგრესს ნიშნავდეს, იაპონელთა ღიმილი მათთვის მრისხანებას ან უხერხულობას გამოხატავდეს, ხოლო ამერიკელების – პირფერობას. იაპონელების ხშირ თავდახრას ამერიკელები ლაქუცად, ლაციცად თვლიან, მაშინ, როდესაც საზოგადოებაში დასავლეთელი ბიზნესმენების ცხვირის მოხოცვა, იაპონელებში ზიზღს იწვევს, რომლებიც ამისათვის ოთახიდან დაუყოვნებლივ გადიან და სხვ.

ანთროპოლოგები ამტკიცებენ, რომ ადამიანები თავდაპირველად ერთმანეთთან კონტაქტს ჟესტებითა და მიმიკებით ამყარებდნენ და მხოლოდ მოგვიანებით, მათ დასაზუსტებლად დაიწყეს მეტყველება. შესაძლოა ამიტომაცაა არავერბალური ფაქტორები ასე ბუნებრივი, რეალური და ადამიანის ემოციური განწყობილების სრულად ამსახველი.

პოლიაქტიური ერები – ფრანგები, არაბები, აფრიკელები, ხმელთაშუა ზღვის ხალხი. სამხრეთ და ცენტრალურამერიკელები – ეესტებისა და მიმიკების ვრცელ არსენალს ფლობენ. რომელიც რეაქტიული კულტურის ხალხებისათვის მიუღებელია.

ფინელებსა და იაპონელებს „სხეულის მოძრაობის“ ენა საერთოდ არ აქვთ. მათ ქვეყნებში ხალხი თავიდანვეა მიჩვეული, რომ მოერიდონ ეესტი-კულაციას, თავიანთი ემოციები და გრძნობები (მწუხარება, სიყვარული, სიძულვილი, აღფრთოვანება...) აშკარად არ გამოხატონ. ყოველივე ეს მათი სხეულის მოძრაობას (მიმიკა, ეესტი და ა.შ.) იმდენად ფარულს ხდის, რომ მათი შემჩნევა თითქმის შეუძლებელია.

თვალეები ადამიანის სახის ყველაზე გამომსახველი ნაწილია. პოლიაქტიურ კულტურებში, სადაც ხალხთა შორის „კომფორტული ურთიერთობის სივრცე“ დიდია, მოსაუბრეები ინფორმაციის გადაცემის დროს ერთმანეთს უყურებენ. ეს განსაკუთრებით შეიმჩნევა ესპანეთში, საბერძნეთში და არაბულ ქვეყნებში. ასეთი მჭიდრო მხედველობითი კონტაქტი გაელენას ახდენს მოსაუბრეზე და მოლაპარაკების შეტყობინების მსვლელობასა და პოზიციას უსვამს ხაზს. იაპონელები საუბრის დროს მხედველობით კონტაქტს გაურბიან, როცა უსმენენ მოსაუბრეს ყელზე მისჩერებთან, ხოლო როცა თვითონ საუბრობენ, საკუთარ ფეხსაცმელს ან მუხლებს დასცქერიან.

იერარქიული ტრადიციების საზოგადოებებში თვალების მოძრაობით აღვილად შეიძლება საუბრის მონაწილეთა „რანგების“ განსაზღვრა. უფრო დაბალი რანგის ადამიანი ცდილობს იმას მიბაძოს, რომელსაც უფრო მაღალი რანგი აქვს. ამიტომ მას ხშირად უყურებს. უფროსი კი, ხელქვეითს უმეტესად იგნორირებას უკეთებს, მით უმეტეს, თუ პირადად მას არ ესაუბრება.

ხმელთაშუა ზღვის ხალხი ეფექტის მისაღწევად თვალეებს მრავალმხრივ იყენებს. სახელდობრ, მრისხანებისათვის მძვინვარე გამოხედვა, გულწრფელობისათვის – ბრწყინვალეობა თვალეებში, კონფიდენციალობისათვის – თვალით ნიშნება (რომელიც ძალიან გავრცელებულია ესპანეთსა და საფრანგეთში) და ა.შ. ამ ქვეყნებში გაკვირების, მოუწონლობის, აგრესიულობისა და სხვათა მიზნით, ასევე ხშირად ამოძრავებენ წარბებს, ვიდრე ჩრდილოეთში.

ტირილი კომუნიკაციისათვის იშვიათად გამოიყენება. იგი ფაქტობრივად არ არის გავრცელებული ფინეთში, კორეასა და იაპონიაში. ცრემლუ-

ბი ხშირად შეიძლება ვიხილოთ რომაულ და არაბულ ქვეყნებში, ზოგჯერ გამოყენებული იყო დიდი ბრიტანეთისათვის კრიტიკულ პერიოდში (ცნობილია, რომ უინსტონ ჩერჩილს პუბლიკის წინაშე ცრემლების ღვრა უყვარდა).

ცხვირი და ყურები. ფრანგები და ესპანელები ხშირად ეხებიან და ამოძრავებენ ცხვირს. პორტუგალიელები აწვალავენ ყურის ბიბილოებს და ამით კერძის სიგემრიელეს აჩვენებენ. ამავე ფესტს იტალიაში სექსუალური მნიშვნელობა აქვს, ესპანეთში იგი იმას ნიშნავს, რომ ვიღაცამ თავისი სასმელის ღირებულება არ გადაიხადა, ხოლო მალტაში დამსმენს მიუთითებს.

პირი. აღნიშნავენ, რომ ადამიანის პირი სხეულის ყველაზე დაკავებული ნაწილია, მაგრამ არა ფინეთში, სადაც იშვიათად იყენებენ (მხედველობაში არ არის, როცა ჭამენ ან სვამენ). ისინი ფრანგებივით ტუჩებს არ კეცავენ, იტალიელებივით არ ბერავენ და სხვ. ისეთი ფესტები, როგორცაა თითის ბოლოების კოცნა შექების გამოხატვისათვის (რომაულ ხალხში) ან შებურვა (საუღის არაბეთში) სიჩუმის მოთხოვნისათვის, სკანდინავიელებისა და იაპონელებისათვის უცხოა.



6.

როგორ იქმნებიან სხვადასხვა

რელიგიის მიმდევრები

გუფრთხილდი მობარებულს, ცანერიდე
უშუერ ლაქლაქს და ცრუმეცნიერულ კამათს.

1 ტიმოთი, 6.20.

მსოფლიოს ხალხთა ჩვევებზე, ზნეობასა და ქცევაზე რელიგია ყოველთვის უდიდეს გავლენას ახდენდა და დღესაც ახდენს. აღნიშნულს უმთავრესად განაპირობებს შემდეგი:

პირველი - რელიგიაში მოცემულია ადამიანთა უძველესი ზნეობრივი ნორმები;

მეორე - მასში განმტკიცებულია სხვადასხვა სოციალური ჯგუფის (სამღვდელოება და მრევლი, მშობელი და შვილი და ა.შ.) ქცევის წესები;

მესამე - რელიგიური მცნებები კულტურულ-საყოფაცხოვრებო ხასიათის მრავალ ისეთ მითითებასა და ტაბუს (აკრძალვა) შეიცავს, რომლებიც ადამიანთა ურთიერთობის, მათი კვების, ოჯახური თანაცხოვრების, შრომის, დასვენების... შესაბამის ქცევას განსაზღვრავს.

პრაქტიკულად, ნებისმიერი რელიგიური მოძღვრება განიხილავს არა მარტო სამყაროს შექმნის, ინდივიდის არსებობის აზრის, ღმერთისა და ადამიანის ურთიერთობის საკითხებს, არამედ საყოთარ ზნეობრივ კონცეფციას ანუ ადამიანთა ქცევისა და ურთიერთობის წესებსაც აყალიბებს. რელიგიურ დოქტრინათა (თეორია) შესაბამისად, ადამიანის ქცევა წარმოადგენს აუცილებელ პირობას მისი სულის გადასარჩენად, გარანტიას იმქვეყნიური უკეთესი ცხოვრებისათვის.

ღმერთის რწმენასთან ერთად, რელიგიის ძირითად ნაწილს შეადგენს რელიგიური მორალი და საწესჩვეულებო რიტუალები, კულტების სამსახური. საამისოდ ყოველ რელიგიას აქვს უფლის სახლები - ტაძრები, ეკლესიები, მეჩეთები, სინაგოგები, პაგოდები და სხვ.

რელიგია ესაა ძალა, რამაც გაანათლა ქვეყნები, თაობები, ააკვინა კულტურის კერები, კლდიდან გამოაკვეთინა მონოლითური ბუმბერაზები, შექმნა ფილოსოფიურ-ეთიკური მოძღვრებები და ასობით ენაზე თარგმნა, გაყო და კომპაქტურად შეკრა ხალხთა დიდი ოჯახები, განაგო ომისა და მშვიდობის საქმეები, დაიმორჩილა სახელმწიფოები, ანუგეშა უმწეონი...

რელიგია ესაა კულტურა - ზნეობრივი, ეთიკური, მსოფლმხედველობი-

ცხრ. 6.1. მსოფლიო რელიგიების გავრცელება ქვეყნების მიხედვით

რელიგია	ქვეყნები
ქრისტიანობა: კათოლიციზმი	ირლანდია, საფრანგეთი, ნიდერლანდი, ბელგია, ლუქსემბურგი, გერმანია, შვეიცარია, ავსტრია, პორტუგალია, ესპანეთი, იტალია, უნგრეთი, ჩეხეთი, სლოვაკეთი, პოლონეთი, ლიბანი, ფილიპინები, ცენტრ. აფრიკის რესპ-კა, კამერუნი, გაბონი, ზაირი, ანგოლა, ბოტსვანა, ნამიბია, მოზამბიკი, კენია, კანადა, მექსიკა, აშშ, კუბა, არგენტინა, ჩილე, პერუ, ბრაზილია, ვენესუელა, კოლუმბია, ეკვატორი, ურუგვაი, პარაგვაი.
მართლმადიდებლობა	საბერძნეთი, ბულგარეთი, რუმინეთი, უნგრეთი, რუსეთი, საქართველო, უკრაინა, ბელარუსია.
პროტესტანტიზმი	ფინეთი, შვედეთი, ნორვეგია, დანია, ისლანდია, დიდი ბრიტანეთი, გერმანია, შვეიცარია, სამხრ. აფრიკის რესპ-კა, კანადა, აშშ, ავსტრალია, ახალი ზელანდია.
ისლამი: სუნიზმი	ალბანეთი, თურქეთი, სირია, იორდანია, საუდის არაბეთი, იემენი, იორდანია, ომანი, არაბთა გაერთ. საამიროები, კატარი, ბაჰრეინი, ქუვეითი, ერაყი, აელანეთი, პაკისტანი, ბანგლადეში, მალაიზია, ბრუნეი, ინდონეზია, ალჟირი, ლიბია, ეგვიპტე, მაროკო, მავრიტანია, მალი, ნიგერი, ჩადი, სუდანი, სომალი, სენეგალი, ყაზახეთი, უზბეკეთი, ყირგიზეთი, ტაჯიკეთი, თურქმენეთი, აზერბაიჯანი.
შიიზმი	იემენი, ირანი.
ბუდიზმი	მიანმა, ტაილანდი, ლაოსი, კამბოჯა, ვიეტნამი, სინგაპური, მონღოლეთი, იაპონია, ჩინეთი, კორეა.
კონფუცანელობა	ვიეტნამი, ჩინეთი, კორეა.
იუდაიზმი	ისრაელი.
ინდუიზმი	ინდოეთი, ნეპალი.
დაოსიზმი	ჩინეთი, ვიეტნამი.
სინტოიზმი	იაპონია.

თი კულტურა. ესაა თავისებური ფენომენი, რომელმაც რწმენით შექმნა ხელოვნების უნიკალური საგანძურები... ამიტომ რელიგია და კულტურა ერთიანია. კულტურა არის ყველაფერი, რაც გამოხატავს ადამიანის ბუნებას, მის შიდასამყაროს, სულიერ რაობას, მის დამოკიდებულებას გარესამყაროსთან: ხელოვნებაც, მწერლობაც, მეცნიერებაც, განათლებაც, ყოველდღიური ყოფაც, ტრადიციებიც, წეს-ჩვეულებებიც, ზნეობაც, ქცევაც სხვა ადამიანებთან ურთიერთობისას ან თუგინდ ჩაცმა-დახურვისა და ჭამა-სმის ჯეროვანი წესიც.

რელიგია მრავალი უხილავი ძაფითაა დაკავშირებული ხალხთა კულ-

ტურასთან. მისი გავლენით ყალიბდებოდა თაობათა მსოფლხედვა, ენა და ადათები. ბიბლიის უხენაესი იმპერატივია – „სიმართლეს, სიმართლეს მიჰყვი...“ (მეორე რჯული, თ. 16, მ. 20). ეს დებულება გულისხმობს პიროვნების ზნეობრივ სიწმინდეს, სამართლიანობის მწვერვალისაკენ სწრაფვას ადამიანთა ურთიერთობაში, აგრეთვე ცალკეულ პიროვნებასა და იმ კოლექტივს შორის, რომელშიც იგი ცხოვრობს.

რელიგია შეიცავს ფილოსოფიურ-ეთიკურ ცნებებს, მორალურ შეფასებებს. ყოფის წესებს, ღვთისმოსაობის კანონებს, ეხება წმინდა სამეცნიერო საკითხებს – მედიცინას, ჰიგიენას, ასტრონომიას, ეკონომიკას, სახელმწიფოს მართვას და სხვ.

რელიგია ადამიანს ასწავლის მშობელთა პატივისცემას, სასიკეთო და სასიყვარულო საქმის კეთებას, ავადმყოფის მოვლას, სტუმართმოყვარეობას, გარდაცვლილის წინაშე მოვალეობის მოხდას, მოქიშპეთა შერიგებას, ცოლ-ქმარს შორის კეთილგონიერულ ურთიერთობასა და სხვ.

მსოფლიო რელიგიები (ქრისტიანობა, ისლამი, ბუდიზმი და სხვ.) დედამიწაზე ადამიანთა თანასწორუფლებიანობას აღიარებენ. ამიტომაც ქვეყნის წესები ყველა მოკვდავისათვის ერთიანია. კერძოდ ქრისტიანული დოქტრინით ყველა ადამიანი „ცოდვამია თანასწორი“, ბუდიზმით – „თანასწორია ტანჯვამი“, ისლამით კი „ყველანი თანასწორი არიან ღმერთის წინაშე მორჩილებასა და თაყვანისცემაში“.

ქრისტიანები

ქრისტიანობა ანუ ქრისტეს მოძღვრება უდიდესი მსოფლიო რელიგიაა. იგი დაახლოებით ორი ათასი წლის წინათ აღმოცენდა რომის იმპერიის განაპირა ოლქის იუდეას პროვინციაში. ახ. წ. IV საუკუნეში ქრისტიანობა ოფიციალური სახელმწიფო რელიგია გახდა. დღეისათვის მას აღიარებს მილიარდზე მეტი ადამიანი (მათ შორის: კათოლიკეები – 600 მლნ-მდე, პროტესტანტები – 400 მლნ-მდე, მართლმადიდებლები – 150 მლნ-მდე) და ძირითადად გავრცელებულია ევროპაში, ჩრდილოეთ და სამხრეთ ამერიკაში, ცენტრალურ და სამხრეთ აფრიკაში.

ქრისტიანობის დამფუძნებელია ღმერთთა შვილი ქრისტე, მესია, მაცხოვარი, მსხენელი, სამების მეორე წევრი. იგი უფლის ნებით შვა უბიწო ქალწულმა მარიამმა. მან ბავშვობა გაატარა ებრაელთა შორის. ძე ღვთისა, მირონცხებული იესო მღ. იორდანიაში მონათლა იოანე ნათლისმცემელმა; პალესტინაში იქადაგა ახალი მოძღვრება (სიყვითე, სამართლიანობა, მოყვა-



ჯვარი – ქრისტიანობის
სიმბოლო

სის სიყვარული და სხვ.); გაიჩინა მოწაფეები (12 მოციქული); განიცადა ხინედრიონის (იუდაეში: უხუცეს მღვდელმთავართა საბჭო) სასტიკი დევნა, ბოლოს იუდა ისყარიოტელის ღალატით შეიპყრეს, აწამეს, ეკლის გვირგვინი დაადგეს, გოლგოთის გზაზე ჯვარი აზიდვინეს და ორ ავაზაკთან ერთად ჯვარს აცვეს. სამი დღის შემდეგ მისი საფლავი გაიხსნა და ცად ამალღდა.

იესო ქრისტეს მთავარი ტრაგედია იყო მისი მწვავე კონფლიქტი მშობლიურ ებრაელ ხალხთან. მას არ აპატიეს, რომ თავს უფლის ძედ თვლიდა, სრულად ახალ ხარწმუნობას ქადაგებდა. ძველი რელიგიიდან ბევრი რამ გაამარტივა – წინ აღუდგა მოსეს კანონს და ა.შ.

ქრისტიანული რელიგიის მიმდევართა საღმრთო წიგნია ბიბლია, რომელიც ძვ. წ. მე-13 ს-დან ახ. წ. მე-2 ს-მდე იქმნებოდა. იგი ორი მთავარი ნაწილისაგან შედგება: ძველი აღთქმა (საკუთრივ ბიბლია, ძვ. გაგებით) და ახალი აღთქმა – საქრისტიანოს კანონიერ წიგნთა კრებული. ძველ აღთქმას ცნობს როგორც ქრისტიანები, ისე იუდეველები, ხოლო ახალ აღთქმას – მხოლოდ ქრისტიანები.

ახალი აღთქმა შედგება 27 „წიგნისაგან“: 4 სახარება (მათეს, მარკოზის, ლუკასა და იოანესი), რომლებშიც მცირეოდენი განსხვავებებით მოთხრობილია ქრისტეს შობის, ცხოვრების, სასწაულების, ქადაგების, ვენების, ჯვარცმის, აღდგომისა და ცადამალლების ამბები; „მოციქულთა საქმეები“, დამრიგებლური და მამხილებელი ხასიათის წერილები, სულ 21 ეპისტოლე. კერძოდ მოციქულების: იაკობის, პეტრეს, იოანეს, იუდასა და პავლეს წერილები რომაელთა, კორინთელთა, გალატელთა და ეფესელთა მიმართ და სხვ. ახალი აღთქმის წიგნები ზეგარდმო ნაკარნახევ საღმრთო წიგნებად ითვლებიან და ქრისტიანული ეკლესია მათ თავიანთი მოძღვრებისა და მორალის პრინციპების დასამკვიდრებლად იყენებს.

ქრისტიანული მორალის საფუძველია რელიგიური მცნებები, რომლებშიც ადამიანთა ქცევის ძირითადი პრინციპები და წესები ჩამოყალიბებული. მათ შორის, უმთავრესი სათნოებით გავიმეორეთ:

① შეიყვარე უფალი ღმერთი შენი ყოვლითა გულითა შენითა და ყოვლითა სულითა შენითა და ყოვლითა გონებითა შენითა (მათე, 22,37);

② შეიყვარე მოყვასი შენი, ვითარცა თავი შენი (მათე, 22,39);

③ უფალს, შენს ღმერთს ეცი თავყვანი და მხოლოდ მას ემსახურე (მათე, 4,10);

④ პატივი ეცი მამას და დედას, რათა დღეგრძელი იყო მიწაზე, რომელიც უფალს, შენს ღმერთს მოუცია შენთვის (გამოსვლა, 20,12);

① არ მოკლა, არ იმრუშო, არ მოიპარო, არ იყო ცრუმოწმე (მათე, 19,18);

② არ ინდომო შენი თვისტომის სახლი; არ ინდომო შენი თვისტომის ცოლი, არც მისი ყმა, არც მისი მხევალი, არც მისი ხარი, არც მისი სახედარი. არც არაფერი მისი ქონებიდან (გამოსვლა, 20,17).

პირველი სამი მცნება უფალს ეხება და ღვთისადმი ადამიანის დამოკიდებულებას განსაზღვრავს, მეოთხე – მშობლების პატივისცემას, ხოლო დანარჩენი ჩვენს ამქვეყნიურ ყოფა-ცხოვრებას ეძღვნება და იმ ნორმებს აწესებს, რითაც ყოველმა კაცმა უნდა იხელმძღვანელოს.

გარდა ამისა, ქრისტიანული მოძღვრება, როგორც ადამიანთა სულიერი აღზრდის იდეოლოგია, დიდი სიბრძნე, ინდივიდთა ქცევის შესახებ მრავალ საყურადღებო შეგონებას, მოთხოვნას, გაფრთხილებას, მითითებასა და რჩევა-დარიგებას მოიცავს (ზოგიერთი მათგანი წინამდებარე წიგნის შესაბამის კონტექსტშია მითითებული), რომელთა გათვალისწინება ჩვენს ურთიერთობას მნიშვნელოვნად გააუმჯობესებს და გააკეთილშობილებს. უფრო საამოს გახდის ყოფას, თანაცხოვრებას, მომავალს. აი, ისინიც:

- ყველაფერში. როგორც გინდათ, რომ თქვენ მოგექცნენ ადამიანები, თქვენც ისევე მოექცით მათ (მათე, 7,12);
- არაფერია დაფარული, რომელიც არ გაცხადდება და საიდუმლო, რომელიც არ შეიტყობა (მათე, 10,26; მარკოზი, 4,22; ლუკა, 8,17; 12,2);
- შეურიგდი შენს მეტოქეს სასწაფოდ (მათე, 5,25);
- ერიდეთ სიმართლის კეთებას ადამიანის თვალწილ (მათე, 6,1);
- თუ შენი თვალი სუფთაა, მთელი შენი სხეულიც ნათელი იქნება (მათე, 6,22);
- პირიდან გამოსული... გულიდან გამოდის და ეს ბილწავს ადამიანს (მათე, 15,18; იაკობ, 3,6);
- თუ შენი ძმა შესცოდებს, მიდი და ამხილე იგი. როცა ორივენი მარტო იყოს (მათე, 18,15; ლუკა, 17,3);
- ვინც თვით ამაღლდება, დამდაბლდება, ხოლო ვინც თვით დამდაბლდება – ამაღლდება (მათე, 23,12; ლუკა, 14,11);
- ყველა ვინც მახვილს აიღებს, მახვილით დაიღუპება (მათე, 26,52);
- ყოველი ადამიანი იყოს სმენაში მარდი, სიტყვაში ნელი და რისხვაში ნელი (იაკობ, 1,19);
- იყავით სიტყვის შემსრულებელნი და არა მხოლოდ მომსმენნი თავის მოსატყუებლად (იაკობ, 1,22);

- მოიშორეთ ყოველგვარი უწმინდურობა და ბოროტი ნაშთი (იაკობ, 1,21);
- თუ პირფერობთ. ცოდვას იქმთ (იაკობ, 2,9);
- ვინც სიტყვით არ ცდება, სრულყოფილი ადამიანია (იაკობ, 3,2);
- ნუ ტრაბახობთ და ნუ ცრუობთ ჭეშმარიტებაზე (იაკობ, 3,14);
- სადაც შური და შეტოქეობაა, იქ ქაოსი და ყოველგვარი ბოროტმოქმედებაა (იაკობ, 3,16);
- ნუ ძრახავთ ერთმანეთს (იაკობ, 4,11);
- ვინ ხარ შენ, სხვას რომ ასამართლებ? (იაკობ, 4,12);
- ყოველი... ამპარტაუნობა ბოროტებაა (იაკობ, 4,16);
- ნუ აპყვებით თქვენი უცოდინარობის წინანდელ გულისთქმებს (1 პეტრე, 1,14);
- იყავით წმინდანი ყოველ ქცევაში (1 პეტრე, 1,15);
- მოიშორეთ ყოველგვარი ბოროტება, ყოველგვარი მზაკერობა და პირფერობა, და შური და ყოველგვარი ავენინაობა (1 პეტრე, 2,1; კოლასელთა, 3,8);
- მტკიცედ, სუფთა გულით გიყვარდეთ ერთმანეთი (1 პეტრე, 1,22);
- იყავით... გულშემატკივარნი, ძმათა მოყვარენი, შემწყნარებელნი, თავდაბალნი (1 პეტრე, 3,8);
- ნუ მიაგებთ ბოროტს ბოროტისა წილ და ლანძღვას ლანძღვისა წილ (1 პეტრე, 3,9);
- ვისაც სიცოცხლე უყვარს და კეთილი დღეების ხილვა, შეიკავოს ენა ბოროტისაგან და ბაგეები ნუ იტყვიან მზაკერულს (1 პეტრე, 3,10);
- იყავით ერთმანეთის მიმართ სტუმართმოყვარენი წუწუნის გარეშე (1 პეტრე, 4,9);
- ახალგაზრდებო, დაემორჩილეთ ხუცესთ და თავმდაბლობით შეიმოსეთ ერთმანეთთან დამორჩილებით, რადგან ღმერთი ამპარტაუნებს ეწინააღმდეგება, თავმდაბლებს კი მადლს ანიჭებს (1 პეტრე, 5,5);
- ერთმანეთს მიესალმეთ სიყვარულის ამბორით (1 პეტრე, 5,14);
- გიყვარდეს ერთმანეთი, რამეთუ ღმერთისაგანაა სიყვარული, ხოლო ყოველი, ვისაც უყვარს, ღმერთისაგან არის შობილი და იცნობს ღმერთს (1 იოანე, 4,7);
- პირფერობას იჩენენ სარგებელს გამოდევნებულნი (იუდა, 1,16);
- პატივისცემაში ერთმანეთს დაასწართ (რომაელთა, 12,10);
- დიდი წარმოდგენა არ გქონდეთ თქვენს თავზე (რომაელთა, 12,16);

- თუ გსურს, რომ ხელისუფლებისა არ გეშინოდეს, კეთილი აკეთე და ქებას მიიღებ მისგან (რომაელთა, 13,3);
- არავისი არაფერი დაგედოთ ვალად, გარდა ერთიმეორის სიყვარულისა (რომაელთა, 13,18);
- ყველანი წარედგებით ღმერთის სასამართლოს წინაშე (რომაელთა, 14,10);
- არ შეგფერით კვებნა (1 კორინთელთა, 5,6);
- ნუ გახდებით ადამიანთა მონები (1 კორინთელთა, 7,23);
- ვინც ფიქრობს, რომ რაიმე იცის, მან ჯერ კიდევ არაფერი იცის ისე, როგორც უნდა იცოდეს (1 კორინთელთა, 8,2);
- როცა ერთად შეიკრიბებით საჭმელად, ერთიმეორეს დაელოდეთ (1 კორინთელთა, 11,33);
- სიყვარული არასოდეს არ მთავრდება (1 კორინთელთა, 13,8);
- თუ ვინმე ღაპარაკობს ენებით, ილაპარაკოს ორ-ორმა, ან უმრავლესი, სამმა. ერთიმეორის მიყოლებით, და ერთმა განმარტოს (1 კორინთელთა, 14,27);
- თუ სხვას იქ გამოეცხადება მჯდომთაგანს, პირველი გაჩუმდეს (1 კორინთელთა, 14,30);
- ის კი არ არის მოწონებული, ვინც თავს იქებს, არამედ – ვისაც უფალი აქებს (2 კორინთელთა, 10,18);
- ვინც ძუნწად თესავთ, ის ძუნწად მოიძმის (2 კორინთელთა, 9,6);
- სიყვარულით ემსახურეთ ერთმანეთს (გალატელთა, 5,13);
- განიშორეთ სიცრუე, ღლაპარაკეთ თითოეულმა თავის მოყვასს ჭეშმარიტება (ეფესელთა, 4,25);
- არავითარი უშვერი სიტყვა არ გამოვიდეს თქვენი პირიდან (ეფესელთა, 4,29);
- ყოველგვარი გამწარება, მძინვარება, რისხვა, ყვირილი და გმობა მოშორდეს თქვენგან ყოველ სიბოროტესთან ერთად (ეფესელთა, 4,31);
- იყავით კეთილნი ერთიმეორის მიმართ, თანაუგრძნეთ და აპატიეთ ერთმანეთს (ეფესელთა, 4,32);
- ნუ იქნებით უგუნურები (ეფესელთა, 5,17);
- ნუ დათვრებით ღვინით. რომელშიც აღვირახსნილობაა, არამედ აღივსეთ სულით (ეფესელთა, 5,18);
- მთელი თავმდაბლობით, სიმშვიდით და სულგრძელობით შეიწყნარეთ ერთმანეთი სიყვარულით (ეფესელთა, 4,2);
- მამებო ნუ გააღიზიანებთ თქვენს შვილებს (ეფესელთა, 6,4);

- თავი შეიკავეთ სისასტიკისაგან და იცოდეთ, რომ... გყავთ უფალი ცაში და მის წინაშე არ არის პირმოთნეობა (ეფესელთა, 6,9);
- არაფერი გააკეთოთ ჯიბრით და პატივმოყვარეობით, არამედ თავმდაბლობით. საკუთარ თავზე მეტად შერაცხეთ ერთმანეთი (ფილიპელთა, 2,3);
- თითოეულმა მარტო თავის თავზე კი არ იზრუნოს, არამედ სხვებზეც (ფილიპელთა, 2,4);
- თქვენი თავმდაბლობა ცნობილი იყოს ყოველი ადამიანისათვის (ფილიპელთა, 4,5);
- ყოველივე, რაც ჭეშმარიტია, რაც პატიოსანია, რაც მართალია, რაც წმინდაა, რაც საყვარელია, რაც საქებარია, ყოველივე, რაც სათნო და ქებულია, იმაზე იფიქრეთ (ფილიპელთა, 4,8);
- განიშორეთ ყოველივე ეს: რისხვა, მძინვარება, ბოროტება, გმობა, თქვენი ბაგეების ბილწსიტყვაობა (კოლასელთა, 3,8);
- ნუ იცრუებთ ერთმანეთის მიმართ (კოლასელთა, 3,9);
- შეიწყნარეთ ერთიმეორე და მიუტყვეთ ერთმანეთს (კოლასელთა, 3,13);
- დაარიგეთ უწესონი, ანუგეშეთ სულმოკლენი, მხარი დაუჭირეთ უძლურთ და სულგრძელნი იყავით ყველას მიმართ (თესალონიკელთა, 5,14);
- მოერიდეთ ყოველგვარ ბოროტებას (თესალონიკელთა, 5,22);
- ნიშუში იყავით სიტყვაში, საქმეში, სიყვარულში (1 ტიმოთე, 4,12);
- ყოველგვარი ბოროტების ფესვია ვერცხლის მოყვარეობა (1 ტიმოთე, 6,10);
- გაუფრთხილდი მობარებულს, განერიდე უშვერ ლაქლაქს და ცრუმეცნიერულ კამათს (1 ტიმოთე, 6,20);
- სულელურ და უმეცრულ დავას მოერიდე, იცოდე, რომ ისინი დავიდარაბას წარმოშობენ (2 ტიმოთე, 2,24);
- ვიცხოვროთ ამ წუთისოფელში აზრიანად, სიმართლით და ღვთისმოსაობით (ტიტე, 2,12);
- გმართებს მეტი გულისყურით ვიყოთ მოსმენილისადმი (ებრაელთა, 2,1);
- ყურადღებით მოვეპყროთ ერთმანეთს, წაეხაღისოთ სიყვარულისა და კეთილი საქმეებისათვის (ებრაელთა, 10,24);
- არ დაივიწყოთ ქველმოქმედება (ებრაელთა, 13,16);
- მოუსმინეთ თქვენს წინამძღოლებს და დაემორჩილეთ მათ (ებრაელთა, 13,17);

- ნუ უკუაგდებთ მოლაპარაკეს (ებრაელთა. 12.25);
- შეიკავე შენი ენა სიბოროტისაგან და ბაგენი შენნი – ცბიერი სიტყვებისაგან (ფსალმუნი. 33.14);
- მოეში მრისხანებას და მიატოვე გულისწყრომა; ნუ გამპეინვარდები. რათა არ გაბოროტდე (ფსალმუნი. 36.8);
- შეიყვარე სიმართლე და შეიძულე ბოროტება (ფსალმუნი. 44.8);
- არ შეგეშინდეს. თუ გამდიდრდეს კაცი. თუ გამრავლდეს მისი სახლის დიდება. რამეთუ. როცა მოკვდება. ვერაფერს წაიღებს. თან არ ჩაყვება მისი დიდება (ფსალმუნი. 48.18) და სხვ.

თავდაპირველად ქრისტიანული ეკლესია ერთდროულად იყო როგორც კათოლიკური (მსოფლიო. საყოველთაო). რადგან იმ დროის წარმოდგენით მოიცავდა ადამიანთა ყველა დასახლებას (ბერძ. „ოიკუმენე“). ისე „მართლმადიდებლური“. რადგან უკანონოდ აცხადებდა მწვალებლობას. ადრე გაბატონებული რელიგიის საეკლესიო დოგმატებს (ბერძ. „ერესი“) და თავისი მოძღვრების სისწორეს იცავდა.

დღეისათვის ქრიატიანობას სამი მთავარი მიმართულება აქვს: კათოლიციზმი. მართლმადიდებლობა და პროტესტანტიზმი.

კათოლიციზმი და მართლმადიდებლობა ქრისტიანობის ორი მთავარი მიმართულებაა. რომლებიც საგრძნობი განსხვავებით უპირისპირდებიან პროტესტანტულ ეკლესიებს. თუმცა მათ შორისაც არსებობს მრავალი წინააღმდეგობა, რომელიც გაღრმავდა და ბოლოს სრული გაყოფა. გათიშვა (ბერძ „სქიზმა“) მოხდა (1054 წ.). მათ წესებსა და დოგმებში განსხვავება დასავლეთისა (რომის) და აღმოსავლეთის (ბიზანტიის) იმპერიებს შორის არსებულმა იდეოლოგიურმა, სოციალურ-პოლიტიკურმა და კულტურულმა ფაქტორებმა. ასევე პირველობისაკენ სწრაფვამ განსაზღვრა.

მთავარი განსხვავება სამების პირთა (მამა-ღმერთი. ძე-ღმერთი და სულიწ-



კათოლიკური ეკლესია. პარიზი.

მიდა) თანაფარდობის. ანუ ე.წ. საკითხი „ფილიოკვეს“ (ლათ. Filioque - „და ძისაგან“) შესახებ.

კათოლიკური ეკლესია ამტკიცებს, რომ ქრისტე არის ღმერთადი. ჭეშმარიტი ღმერთი. თანაარსი მამა-ღმერთისა და ამასთან ერთად სრულქმნილი (ე.ი. ჭეშმარიტი) ადამიანი. მათი აზრით სულიწმიდა მხოლოდ გამოდის არა მარტო მამა-ღმერთისაგან. არამედ „ძისაგანაც“. მართლმადიდებლური ეკლესია კი კატეგორიულად უარყოფს „ფილოკვეს“ და მიიჩნევს, რომ სულიწმიდა მხო-



გელათის მონასტერი. საქართველო.

ლოდ მამა-ღმერთისაგან მოდის. კათოლიციზმში ხსნას ღვთისმსახურთა შემწეობით ქადაგებს. ამ დოგმატით იგი იესო ქრისტეს მამა-ღმერთს უტოლებს და ამით, რომის პაპის, დედამიწაზე როგორც ქრისტეს ჭეშმარიტი ნაცვალის, ავტორიტეტს ამაღლებს.

კათოლიციზმში მეტად პოპულარულია ღვთისმშობლის (მადონა) კულტი და შობის დღესასწაული. მართლმადიდებლობაში - აღდგომა. მართლმადიდებლობა ერთმანეთისაგან არჩევს თეთრ და შავ სამღვდელოებას (მონაზვნები). ამ უკანასკნელთ ქორწინების უფლება არა აქვთ. კათოლიციზმში კი, სრულ ცელიბატს (უქორწინობა) აცხადებს.

მართლმადიდებლობისაგან განსხვავებით, კათოლიციზმში სამოთხისა და ჯოჯოხეთის გარდა შუალედურ რგოლს - განსაწმენდელს (სალხინებელი) აღიარებს. მისი მოძღვრების საფუძველს წარმოადგენს „საღვთო წიგნი“ - ბიბლია. რომლის მხოლოდ ლათინური ტექსტი ითვლება წმინდად.

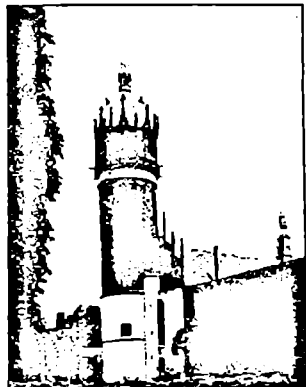
განსხვავებულია კათოლიკური და მართლმადიდებლური ტაძრების არქიტექტურა. ეკლესიათა როგორც გარეგნული, ისე შინაგანი მორთულობა. პირველში ქანდაკებებს შევხვდებით. მეორეში - არა; კათოლიკურ ეკლესიაში ორღანი უკრავს. მართლმადიდებლურში - გუნდი გალობს. კათოლიკურ

ეკლესიაში ღვთისმსახურება მხოლოდ ლათინურ ენაზე სრულდება, მართლ-მადიდებლურში - ეროვნულ ენაზე. მართლმადიდებელი სამღვდლოება წვერს ატარებს. კათოლიკეები - არა. განსხვავებულია პირჯერის გამოსახვის წესი. მღვდელმსახურთა ტანსაცმელი. ჯვარიც. ოდნავ სხვაგვარად ტარდება ნათლობის, მირონცხებისა და ზიარების საიდუმლოებანიც.

მიუხედავად იმისა, რომ კათოლიკურ და მართლმადიდებლურ მიმდინარეობებს შორის არსებობს განსხვავება სჯულთმოდღერებაში, დოგმატებში, კულტში, ტრადიციებსა და წეს-ჩვეულებებში. ამავე დროს. მათ ბევრი რამ აერთიანებს. მაგ.. ორივე ცნობს 7 საიდუმლოს. ღვთისმეტყველები ამტკიცებენ. რომ ამ საიდუმლოებათა მორწმუნეს უხილაუად გადაეცემა ღვთიური მადლი, რომლის მეოხებითაც ადამიანს შეუძლია მეტი წარმატებით იბრძოლოს ბოროტი ძალების წინააღმდეგ. იოლად შევიდეს უფლის სასუფეველში და ა.შ. ეს საიდუმლოებია: ნათლობა (ნათლისღება), მირონცხება, ზიარება, სნანული (აღსარება), მღვდლობა, ქორწინება და ზეთის კურთხევა. მათგან უმთავრესი და უმნიშვნელოვანესია ნათლობის საიდუმლო, რომლის შესრულებითაც ადამიანი ქრისტიანულ სარწმუნოებას ეზიარება.

ბევრია საერთო ლიტურგიულ წეს-ჩვეულებათა შორისაც. მაგ.. ბზის კურთხევა და ბზის პროცესია. ჯვრის თაყვანისცემა, მთელი მარხვის პერიოდი (განსაკუთრებით ენების კვირა). მრავალი ლოცვა. ჰიმნი და სხვ.

პროტესტანტიზმი (ლათ. „პროტესტანს“ - ვინც დავობს, პროტესტს აცხადებს) ქრისტიანული რელიგიის მესამე მთავარი მიმართულებაა. იგი შეიქმნა გერმანიაში მე-16 საუკუნეში. დიდი რეფორმატორის, სწავლული ღვთისმეტყველისა და მწერლის მარტინ ლუთერის ხელმძღვანელობით. პროტესტანტიზმი ითვალისწინებდა ქრისტიანობის გადახალისებას, დროსთან შეგუებას. მ. ლუთერმა დაგმო კათოლიკური ეკლესიის მიერ ინდულგენციებით (ჰაპის მიერ გაცემული მიმტყეპელი სიგელი) უსირცხვილოდ ვაჭრობა და მიიჩნია, რომ ეკლესიას ჰაპის გარეშეც შეუძლია არსებობა. მან წამოაყენა 3 ახალი პრინციპი: პირადი რწმენით ხსნა, ყოველი მორწმუნის სიწმინდე და ბიბლიის შეუვალე ავტორიტეტი. რასაც შეიძლება ყველა ეზიაროს.



პროტესტანტული ეკლესია. ვიტენბერგი. გერმანია.

ლუთერის აზრით „ადამიანს ამართლებს მხოლოდ რწმენა“. უარყოფილია საეკლესიო იერარქია. მღვდელი საეროს უტოლდება. დრომოჭმული დოგმები უქმდება ან კატეგორიულად იცელება. კათოლიკურ-მართლმადიდებლური შიდი საიდუმლოდან უარყოფილია 5 (მირონცხება, სინანული, მღვდლობა, ქორწინება, ზეთის კურთხევა). რჩება 2 – ნათლობა და ზიარება. მათი ეკლესიის კოშკე ოქროს მამალია – ნიშნად იმისა, რომ იგი პროტესტანტებს ეკუთვნის. როგორც სიმბოლო პროტესტისა და მაცდუნებლისაგან განდგომისა.



ოქროს მამალი –
პროტესტანტების
ემბლემა

პროტესტანტობას მრავალი განშტოება აქვს. სახელდობრ. ანგლიკანობა, ლუთერანობა, კალვინიზმი, ცინგლიანობა, მეთოდისტები, პრესვიტერიანობა, ბაპტიზმი

და სხვ. თითოეულ მათგანს ახასიათებს საკუთარი და ეთიკურადაც განსხვავებული დოქტრინები. მოკლედ განვიხილოთ ზოგიერთი მათგანი:

* ბაპტიზმები უარყოფენ ხატებს, წმინდა ნაწილებს, ჯვარცმას, მღიღრულ შემოსილებას. მათი წესია საზოგადო ლოცვა, სასარგებლო საუბრები, გალობა, ნათლობა ხდება მოზრდილთა (შეგნების ასაკში). აღნიშნავენ შობას, საშობას, მოსავლის დღეს. სარწმუნოების მთავარ წყაროდ ბიბლიას თვლიან:

* ლუთერანობა გავრცელებულია გერმანიაში, უარყოფს კათოლიკური ეკლესიის ფუფუნებას, ამარტივებს ღვთისმსახურებას, 7 საიდუმლოდან ცნობს მხოლოდ ნათლობასა და ზიარებას;

* ადვენტიზმები უარს ამბობენ ზოგიერთ საკვებზე. მაგ., ღორის ხორცზე, ყავაზე და სხვ.. მკაცრად ითხოვენ ლოცვას და ბიბლიური მეოთხე მცნების დაცვას – შაბათის დასვენებას;

* კალვინიზმი უარყოფს ეპისკოპოსებს, ჯვარს, ხატს, საკურთხეველს, სამღვდლოების სამოსელს. 7 საიდუმლოდან შენარჩუნებულია მხოლოდ ორი – ნათლობა და ზიარება. გავრცელებულია საფრანგეთში, ინგლისში (პურიტანები). გერმანიაში, პოლონეთში. უნგრეთში...

* კვაკერები, როგორც პროტესტანტული სექტა. დაარსდა ინგლისში

(მე-17 ს.). მათი მტკიცებით, ჭეშმარიტება ვლინდება არა საეკლესიო მოძღვრებით, არამედ ყოველი მორწმუნის „შინაგანი წესით“. „სულიწმიდის მოფენით“ მის შინაგან არსებაში, და ესაა ქრისტეს არსებობა ყოველ მორწმუნეში. ამ პირადი შექმნისილებით, გამოსხივების აქტით იცვლება გარეგნული ღვთისმსახურება, არც მღვდელია საჭირო და არც რამე მორთულობა სამლოცველოში. მათი მორალური ქადაგება, ზნეობრივი სიწმინდე, მოვალეობისა და ცოლქმრული ერთგულების მოთხოვნა ასკეტიზმამდე მიდის. ითხოვენ თანასწორობას. კონფლიქტების მშვიდობიანად გადაწყვეტას. სარწმუნოების ერთადერთ წყაროდ ბიბლია მიაჩნიათ, ხოლო „მარადიულ ჭეშმარიტებათა“ წიგნად – სახარება. გაერცვლებულია ინგლისში, კანადაში, აღმოსავლეთ აფრიკასა და აშშ-ში;

* მეთოდისტები მიზნად ისახევენ ბიბლიის შესწავლას მეთოდურად, წესების დაცვით. ცხოვრობენ აშშ-ში, ესტონეთში.

გარდა ამისა, არსებობს მრავალი დამოუკიდებელი ქრისტიანული სექტა, რომელთა მორწმუნეებისათვის დამახასიათებელია განსხვავებული სარიტუალო წესები და რელიგიური დოგმები. მაგალითად:

* დუხობორები (სულისთვის ჰებრძოლნი ანუ სულიერი ქრისტიანები) ძველი რუსული სექტაა (შეიქმნა მე-18 ს.). ისინი არ ცნობენ ბიბლიას, მართლმადიდებლურ ეკლესიას, ტაძრებს. სასულიერო იერარქიას, ხატ-ჯგერას, სამოთხეს, მარხვას, ბერობას, 7 საიდუმლოს. ე.ი. ქრისტიანული დოგმებისა და წესების უდიდეს ნაწილს, აღიარებენ მხოლოდ ქრისტეს – არა როგორც ღმერთს, არამედ როგორც უბრალო ადამიანს, რომელშიაც ყველაზე ძლიერ გამოვლინდა ღვთიური სული და გონი. მათთვის ღმერთია მარადიული სიყვარული, სიბრძნე და სიყეთე. ამასთან, აღმერთებენ თავიანთ ბელადებს, რადგან მათში „ქრისტეს სული ცოცხლობს“. აქვთ გამართლებული წესები. სწამთ სულის უკვდავება და ზიარებას იღებენ „სულიერად“, სიტყვის სახით. საღვთო საუბრებს ღია ცის ქვეშ ატარებენ;

* მალაენები სულიერ ქრისტიანთა სექტაა. შეიქმნა რუსეთში მე-18 საუკუნეში. მათთვის დამახასიათებელია მართლმადიდებლური წესების, სამღვდელეობის, ხატ-ჯგერის, მარხვის. წმინდა ნაწილთა, წყლით კურთხევის უარყოფა. მორწმუნეს შეუძლია უშუალოდ მიმართოს ღმერთს, მღვდელი და ბერი ზედმეტია. უარყოფენ გარყვნილებას, თამბაქოს წევას, ლოთობას, ბილწისიტყვაობას. მათი რწმუნის ერთადერთი წყაროა ბიბლია. სახლობენ ციმბირში, ყირიმში, კავკასიაში (მათ შორის, საქართველოშიც).

**ცხრ. 6.2. უმთავრესი ქრისტიანული დღესასწაულები
და სამახსოვრო დღეები**

დღესასწაულები	მართლმადიდებ- ლური	კათოლიკური	პროტესტანტული
ქრისტეშობა	07.01.	25.12.	25.12.
ნაილისღება უფლისა	19.01.	10.01.	06.01.
მირქმა უფლისა	15.02.	02.02.	არ აღინიშნება
აზობა	აღდგომის წინა კვირა	აღდგომის წინა კვირა	არ აღინიშნება
ხარება	07.04.	25.03.	არ აღინიშნება
დიდი (წითელი) პარასკევი	არ აღინიშნება	არ აღინიშნება	09.04
ბრწყინვალე აღდგომა ქრისტესი	მოძრავი	მოძრავი	მოძრავი
გიორგობა	06.05. 23.11.	არ აღინიშნება	არ აღინიშნება
ამაღლება უფლისა	აღდგომის მე-40 დღე	აღდგომის მე-40 დღე	აღდგომის მე-40 დღე
სულთმოფენობა	აღდგომის 50-ე დღე	აღდგომის 50-ე დღე	არ აღინიშნება
ყოვლადწმიდა სამება	არ აღინიშნება	30.05.	არ აღინიშნება
ფერისცვალება	19.08.	არ აღინიშნება	არ აღინიშნება
მიძინება ღვთისმშობლისა, მარიამობა	28.08.	15.08.	15.08.
ყველა წმინდათა დღე	არ აღინიშნება	01.11.	01.11.
ღვთისმშობლობა	21.09.	არ აღინიშნება	არ აღინიშნება
ჯგერთამაღლება	27.09.	არ აღინიშნება	არ აღინიშნება
სეპტიცხოვლობა	14.10.	არ აღინიშნება	არ აღინიშნება
წმინდა ოჯახი - იესო, მარიამი და იოსები	არ აღინიშნება	27.12.	არ აღინიშნება

მუსლიმანები მუსლიმანების რელიგია ისლამია (არაბ. - მორჩილე-ბა, უფლის მონობა). იგი მსოფლიოს ერთ-ერთი უდი-დესი და ყველაზე სწრაფად გავრცელებადი რელიგიაა. მას ერთ მილიარ-დამდე ადამიანი აღიარებს. აქედან აზიაში ცხოვრობს 573 მლნ მუსლიმანი, ჩრდილოეთ აფრიკაში - 133 მლნ, შუა აღმოსავლეთში - 65,3 მლნ. მრავალ ქვეყანაში ისლამი სახელმწიფო რელიგიად არის დადგენილი.



მსოფლიოს 23 ქვეყანაში მოსახლეობის 90% და ზევით მუსლიმანია, 3 ქვეყანაში (კომორის კუნძულები, დასავლეთი საპარა, მალდივი) მოსახლეობის 100% მუსლიმანია; 6 ქვეყანაში - 80% და ზევით; 2 ქვეყანაში (ალბანეთი, სუდანი) - 70% და ზევით; 3 ქვეყანაში (გვინეა, ლიბანი, ბრუნეი) - 60%-ზე მეტი; 3 ქვეყანაში (მალაიზია, სიერა-ლეონე, ჩადი) - 50% და ზევით.

ისლამის სიმბოლო

მუსლიმანური ქვეყნებიდან ნათობით ყველაზე მდიდარია არაბთა გაერთიანებული საამიროები, ბრუნეი, კატარი და ქუვეითი. ამ ქვეყნებში ცხოვრების დონე შედარებით მაღალია.

თანამედროვე მსოფლიოში მუსლიმანური სახელმწიფოები შემდეგი რაოდენობით არის წარმოდგენილი: აზიაში - 23, ოკეანეთში - 2, შუა აღმოსავლეთში - 13, ჩრდილოეთ აფრიკაში - 7, არაარაბულ შუა აღმოსავლეთში - 3, საპარის სამხრეთ აფრიკაში - 39, ევროპაში - 1 (ალბანეთი).

ისლამი ჩაისახა მე-7 საუკუნეში, დასავლეთ არაბეთში. სარწმუნოება მუსლიმანთა ღმერთის - ალაჰის - ნებით თითქოს გაანდო მთავარანგელოზმა ჰაბრაილმა (გაბრიელმა) წინასწარმეტყველ მაჰმადს (მუჰამედს), ისტორიულ პიროვნებას. ისლამი, როგორც მონოთეისტური რელიგია, ადგილობრივ რწმენა-წარმოდგენებზე, იუდაიზმსა და ქრისტიანობაზე დაყრდნობით აღმოცენდა.

მუსლიმანურ სამყაროში ისლამი არა მარტო რელიგია, არამედ ადამიანისა და საზოგადოების კავშირურთიერთობის რთული სისტემაა, მათი ცხოვრების წესის განმსაზღვრელია.

ისლამის მოძღვრება შეიცავს 7 დოგმას, სახელდობრ, რწმენას: ერთიანი ღმერთისა და ანგელოზებისა, ყველა საღვთო წიგნისა, ალაჰის ყველა წარგზავნილისა, ქვეყნის აღსასრულისა, განგებისა და მკვდრეთით აღდგომისა. ყველაფერი რაც მოხდა და მოხდება ალაჰის ნება (სამყაროს დაღუპვამდე და მეორედ მოსვლამდე).

მუსლიმანური პრაქტიკის ანუ მოქმედებების საფუძველია ხუთი მცნება: რწმენის დეკლარაცია - შაჰადა ანუ დამოწმება; რიტუალური ლოცვები - სალათი ანუ ნამაზი; სარიტუალო მოწვევლების გაღება - ზაქათი; რამადანის (რამაზანი) თვის მარხვა - საუმი და მოლოცვა მექაში - ჰაჯი.

შაჰადა ფაქტობრივად მუსლიმანს ნიშნავს, რომელიც სრული შთავგნებითა და დარწმუნებით უნდა გამოითქვას: „არ არს ღმერთი გარდა ალაჰისა და მუჰამედი მოციქულია ალაჰის“ (არაბულად: „ლა ილაჰა ილლა ლლაჰე ეა მუჰამმადუნ რასულუ ლლაჰ“).

თუ რაოდენ მნიშვნელოვანია ისლამის დოგმებში ლოცვა, ამას დღეში 5-ჯერ მისი შესრულება ადასტურებს (განთიადსა და მზის ამოსვლას შორის. შუადღით, ნაშუადღევს, საღამოს და დაძინების წინ). ამასთან, იგი უაძრავი პედანტური წესისა და მკაცრი რიტუალის დაცვით უნდა შესრულდეს. ლოცვის დაწყებამდე მორწმუნემ უნდა დაიბანოს პირი, ხელები იდაყვებამდე და სხვ. ლოცვა მუსლიმანთა სამლოცველო სახლში – მეჩეთში სრულდება. თუმცა, დასაშვებია მის გარეთაც – ღია ცის ქვეშ, მაგრამ არა სასაფლაოზე ან სასაკლაოზე, ასევე უსუფთაო ადგილებში. ლოცვის დროს სხეულის მოძრაობა ზუსტად დადგენილი წესით უნდა შესრულდეს და გარკვეული სიტყვები (რელიგიური ფორმულები) არაბულ ენაზე წარმოითქვას. გარდა კანონიკურისა, მუსლიმანურ რელიგიას არასაეკლდებულო ლოცვებიც აქვს. მაგ., ღამის ლოცვა (უმეტესად რამადანის თვეში), ლოცვა მიცვალებულის პატივსაცემად, წვიმის „მოსაყვანად“ და სხვ. მათთვის ლოცვა არის ვალდებულება და აუცილებლობა. მისგან დროებით თავისუფლდებიან ავადმყოფები.

მარხვა ისლამის ერთ-ერთი ძირითადი მოთხოვნაა. რამადანის ერთთვიანი მარხვა საყოველთაოდ ითვლება. მარხვისაგან თავისუფლდებიან მოგზაურები, მეომრები (ომის დროს), ფეხმძიმეები, ტყვეები, ავადმყოფები (დროებით) და ბავშვები.

სხედასხვა ისლამურ ქვეყანაში რამადანი სხვადასხვა დროს დგება. იგი ღელადიწის გეოგრაფიულ მდებარეობასა და მთვარის ფაზაზეა დამოკიდებული. რასაც თეოლოგები ყურადღებით აკვირდებიან და ყოველ წელს მარხვის დაწყებას ოფიციალურად აცხადებენ.

რამადანი ჰიჯრის (მუსლიმანური კალენდარი) მეცხრე თვეა. წელთაღრიცხვა ამ კალენდრის მიხედვით მუჰამედის ქ. მექადან ქ. მედინაში გადასვლით. ე.ი. 621 წლის 16 ივლისით აღინუსხება. რელიგიური გადმოცემის თანახმად, ამ თვეში მორწმუნეებს „ზეგარდმოვლენილი“ ყურანი ებოძათ.

მუსლიმანები ტრადიციულ მარხვას განსაკუთრებით მკაცრად იცავენ. ამ დროს არ შეიძლება ჭამა, სმა, თამბაქოს მოწევა, არომატულ სურნელუბათა შესუნთქვა. წამლის დაღვევა. არასასურველია პირში მტვრის ან წვიმის წვეთის მოხვედრაც კი. დაუშვებელია ინტიმური ურთიერთობანი. გარდა ამისა, მორწმუნეს რამდენიმე მორალურ-ეთიკური მოთხოვნაც აქვს წაყენებული: აკრძალულია გინება, სიცრუე, ცილისწამება, ცუდი ფიქრები; უმძიმეს ცოდვად ითვლება ალკოჰოლური სასმელის მიღება, რაც სადავდლებშიც იკრძალება; შიმშილის დასაოკებლად რეკომენდებულია ყურანისა და სხვა რელიგიური ლიტერატურის კითხვა. ეს აკრძალვები დღის განმავ-

ლობაში უნდა შესრულდეს. დაბინდებისთანავე იხსნება კაფე-რესტორნები, იხურება მაღაზიები და ყველა სულის მოსაბრუნებლად გარბის. ქუჩები თვალის დახამხამებაში ცარიელდება.

მარხვის მკაცრი მოთხოვნების შესრულება დიდ ამტანობასა და ნებისყოფას მოითხოვს. ამიტომ რამადანის დღეებში სამუშაო დღე მოკლეა.

რა ელით მარხვის დამრღვევებს? თითქმის არაფერი, გარდა სინდისის ქენჯნისა. მათ ცოდვის გამოსყიდვის შესაძლებლობა ეძლევათ, მაგრამ უნდა იმარხულონ უკვე არა 30 დღის, არამედ 60 დღის განმავლობაში. ნამდვილი მარხვის დროს გამოჩენილი სულსწრაფობის გამო ჩადენილი ცოდვის გამოსასყიდ მარხვას „კაფარა“ ეწოდება.

რამადანის შემდეგ იწყება ბაირამობა (მხიარულება), რომელთა შორის მნიშვნელოვანია ურაზა-ბაირამი. იგი მარხვის შემდეგ იმართება და ხსნილობის დღესასწაულად მიიჩნევა. ამ დღესასწაულიდან 70 დღის შემდეგ აწყობენ 4 დღიან დიდ დღესასწაულს – ყურბან ბაირამს. რომლის დროსაც ადამიანთა ცოდვების გამოსასყიდად ღმერთს მსხვერპლს სწირავენ. ამ დღეებში იყრიბებიან მეჩეთში, ისმენენ მოლების ლოცვა-ქადაგებებს, კითხულობენ ყურანს და სხვ.

ისლამი ფართოდ აღნიშნავს მუჰამედის დაბადების დღეს – შეელუდს. ასევე სამელოვიარო რელიგიურ ცერემონიალს – „შაჰსეი-ვაჰსეის“ (ძირითადად, შიიტები), ანუ „შაჰ-ჰუსეინ, ვაჰ ჰუსეინ“, ე.ი. „მეფე ჰუსეინ, ვაჰ ჰუსეინ“. ეს დღესასწაული წინასწარმეტყველ მუჰამედის შვილიშვილის, ჰუსეინის მოწამებრივი სიკვდილის გამო დაწესდა და მისი ხსოვნის პატივსაცემად აღინიშნება.

„შაჰსეი-ვაჰსეის“ ცერემონიალის განსაკუთრებული მომენტია მორწმუნე მუსლიმანის მიერ თვითგვემა, სხეულის ამა თუ იმ ადგილის (მათ შორის, თავ-პირის) დანით თუ ხმლით ჩეხვა. კანში წამახილებული რყინის გაყრა და საკუთარი თავის დამახინჯება. მათ მიაჩნიათ, რომ ასეთი საქციელი ღვთის სათნო და სამადლო საქმეა, ალაჰის ერთგულების დამადასტურებელია. ჩადენილი ცოდვების გამომსყიდველია და ა.შ.

მოწყალეობა ანუ ზაქათი ისლამის მნიშვნელოვანი მცნებაა. იგი თავდაპირველად მოწყალეობის სახით გაიცემოდა და შეეხებოდა ყველა მუსლიმანს, ვისაც რაიმე საკუთრება გააჩნდა. ბოლოს მან სავალდებულო გადასახადის სახე მიიღო და საერთო შემოსავლის ან ქონების 10%-ით განისაზღვრებოდა. მოწყალეობა განკუთვნილი იყო დატაკებისთვის და თავიდან ნატურის სახით, შემდეგ კი, ფულით გაიცემოდა.

ყურანი მოითხოვს, რომ ყოველმა მუსლიმანმა მოწყალეობა დიდი სიხა-

რულით. სიამოვნების გრძნობით გაიღოს, რადგან „არ უყვარს ისინი, რომელნიც მოწყალებას საჩვენებლად გასცემენ“ (ყურანი, 4.42).

მოლოცვა ანუ ჰაჯი (სამლოცველო მოგზაურობა) არ არის მორწმუნისათვის ყოველწლიურად სავალდებულო შესასრულებელი მოთხოვნა ისლამში. მაგრამ აუცილებელია ყველა ჯანმრთელი მუსლიმანი სიცოცხლეში ერთხელ მაინც ეწვიოს ქ. მექას (საუდის არაბეთი) წმინდა ადგილების მოსახულებლად და ალაჰის სადიდებლად მიჩნეული ქააბას საამბორებლად.

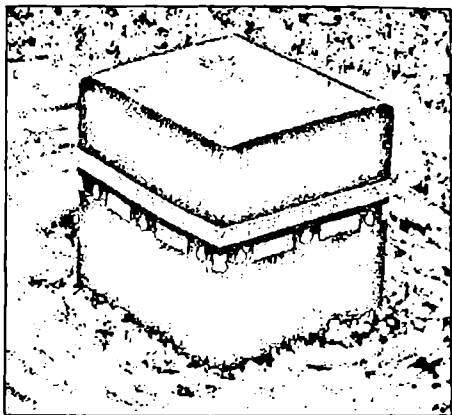
მუსლიმანთა სალოცავი – ქააბას წმინდა ტაძარი. ქააბა არაბულად კუბს ნიშნავს, თუმცა ტაძრის ნაცრისფერი ქვის ნაგებობა პარალელეპიპედის ფორმისაა (ზომებით: სიგრძე – 12 მ, სიგანე – 10 მ, სიმაღლე – 15 მ). იგი უძველეს დროში აგებული, დაახლოებით 3000 წლის წინათ და ქ. მექაში „სანუკვარი მჭეთის“ – „აღ მასჯიდ ალ-ჰარამის“ კომპლექსის ცენტრში დგას. ტაძარს გადაფარებული აქვს შავი

ქსოვილი, რომელზეც ყურანის ტექსტი ოქროსფერადაა ამოქარგული.

ქააბას ტაძარი მუსლიმანთა უმნიშვნელოვანესი სალოცავია. იგი მათი მსოფლიო ცენტრი და საღმრთო ორიენტირია. ამიტომ ყოველი ლოცვა პირისახით მხოლოდ მისი მიმართულებით უნდა მოხდეს, რასაც „ქიბლა“ ჰქვია.

მუსლიმანური ტრადიციით, ყოველი წლის წმინდა თვის („ზულ-ჰიჯა“) დასაწყისში ტაძარს ეგვიპტიდან ჩამოტანილი თეთრი საბურველით შემოსავენ – რიტუალურად წმინდა მდგომარეობაში მოაქცევენ, ხოლო ძველს ჭრიან და სუვენირებად ყიდიან. ამავე თვის 7-13 რიცხვებში ჰაჯის შესასრულებლად მექაში მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხიდან მილიონობით მომლოცველი მიდის.

ქააბა არც სასახლეა და არც აკლდამა. მასში მორთულობა არ არის. მისი შიდა სივრცე მორძალბებულია – არავითარი ავეჯი. ტაძრის აღმოსავლეთ კუთხეში ჩამონტაჟებულია ვერცხლისფერ არშიაშემოვლებული წმინდა შავი ქვა, რომელიც ისლამში ღვთაებრივი დანიშნულებისაა: ტრადიციის



წმინდა ტაძარი ქააბა. მექა.
საუდის არაბეთი.

თანხმად, წმინდა ქვის – თეთრი იაგუნდის – მეშვეობით შესაძლებელია სამოთხის დანახვა. იგი ალაჰმა მისცა ადამს, როცა სამოთხიდან გამოგდებული მექაში მივიდა. ადამიანთა ცოდვების გამო თეთრი ქვა მოგვიანებით გაშავდა. მუსლიმანური რწმენით, ყოველი მორწმუნე, რომელიც ამ ქვის გამჭვირვალობით სამოთხეს დაინახავს, სიყვდილის შემდეგ იქ მოხვდება.

ტაძრის შიგნით ზის სამი სვეტია და ყურანის მე-7 საუკუნის ხელნაწერი ინახება. ქააბას ცარიელ სივრცეს მუსლიმანთათვის განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს. მან მორწმუნეს უხილავის არსებობა უნდა გაასენოს. ინტერიერის სიღარიბე კი მიგვანიშნებს იმას, რომ მთავარია სამყაროს არა ფორმა, ნივთები, არამედ უხილავი, სულიერი მხარე.

მუჰამედმა მექა წმინდა ქალაქად გამოაცხადა და იქიდან თუნდაც ერთი პეშვი მიწის გატანა კატეგორიულად აკრძალა. მის ტერიტორიაზე არ შეიძლება ყოველივე ცოცხალისადმი ზიანის მიყენება (თუ ადამიანისათვის საშიში არ არის. მაგ., მწერები, ქვეწარმავლები და სხვ.). მომლოცველი მექაში შესვლამდე განიბანება და ეკურთხება. რასაც იპრაში ეწოდება. იგი ტანზე იცვამს სპეციალურ თეთრ ტანსაცმელს, აუცილებლად უნაკეროს, რომელსაც ასევე იპრაში ჰქვია. პილიგრიმი (მორწმუნე) დადის თავშიშველი, ფეხზე სანდლებით. ქალები მთლიანად ჩადრში არიან გახვეულები. იპრაში წმინდა მდგომარეობის დროს დასაშვებია კეება, სმა, ძილი, დაბანა, ვაჭრობა და სხვ., იკრძალება სქესობრივი ურთიერთობა, ჩხუბი, ბილწისიტყვაობა, სისხლისღვრა, ნადირობა...

ჰაჯის მისაღებად მლოცველი მიმართავს ალაჰს, ასრულებს მსხვერპლშეწირვას, შეიღჯერ შემოუვლის ტაძარს, რასაც „ტაჟაფი“ ეწოდება, მის კედელთან ლოცულობს და სხვა რიტუალებს ასრულებს.

მუსლიმანი, რომელიც ჰაჯს შეასრულებს, თეთრი ჩაღმის ტარების (მწვანე ჩაღმები წინასწარმეტყველ მუჰამედის მეშვეიერებს აქვთ) უფლებას, ხოლო სახელთან საპატიო წინსართის – ჰაჯის დანამატს იღებს.

ყურანი. მორწმუნე მუსლიმანები ხელმძღვანელობენ ყურანით (არაბ. „ალ კურან“ – „ხმამდლა საკითხავი“), რაც მათი წარმოდგენით მარადიულად არსებული რელიგიური წიგნია, უნივერსალური ენციკლოპედიაა. იგი ასახავს არაბების ცხოვრებას, მათ ტრადიციებს. მითოლოგიას და წმინდა ისტორიას, ქცევის წესებს, კანონმდებლობის საფუძვლებს, ფილოსოფიასა და ესთეტიკას, საზოგადოებრივი და საოჯახო შრომისადმი დამოკიდებულებას, თაობათა ურთიერთობას, სხვადასხვა ხალხთან ურთიერთდამოკიდებულებასა და მრავალ სხვა საკითხებს. ამასთან. ყურანი აღმოსავლური ლიტერატურის შუა საუკუნეების ჭეშმარიტად მნიშვნელოვანი ნაწარმოებია.

კლასიკური არაბული ენის ნიმუშია, არაბ-მეცნიერთა გამოკვლევების ფას-დაუღებელი წყაროა.

ყურანი წინასწარმეტყველ მუჰამედის მიერ წარმოთქმული სიტყვების ჩანაწერია. მუჰამედმა მორწმუნეებს დაუბარა: „გი ეტოვებთ ორ რამეს – ყურანსა და ჩემს პირად მაგალითს. ყველა მორწმუნე ძმია. მოყვარით ერთმანეთს კეთილად“.

ყურანი არაბული ენის მექას დიალექტზეა დაწერილი. ორთოდოქს მუსლიმანებს მხოლოდ არაბულად დაწერილი მიაჩნიათ წმინდა წიგნად. ყურანის ჩანაწერების ოთხი ევემპლარია შემონახული. ორი მათგანი, როგორც წმინდა რელიკვია, მკვლევართათვის მიუწვდომელია. ერთი ინახება მექაში. ქაბას ტაძარში, მეორე – მედინაში, მუჰამედის აკლდამის გვერდით, დანარჩენი ორი – ტაშკენტსა და კაიროში.

ყურანი დიდ ყურადღებას უთმობს მითითებებსა და შეზღუდვებს. სახელდობრ, მოითხოვს მშობლების პატივისცემას, მრუშობას ცუდ საქციელად თვლის, დაუშვებლად მიიჩნევს ქორწინებას დედაზე, საკუთარ ქალიშვილებზე, დედაზე, მამიდა-დეიდეზე, ბიძებზე, სიდედრებზე, ორ დაზე და ა.შ.: კრძალავს ღვინის სმას, მკითხაობას, ასევე გარკვეული ხარისხის ზორცის ჭამას. კერძოდ: ბუნებრივი სიკვდილით მკვდარი ცხოველის, ღორის ზორცის, დამხრჩეალის, დარტყმისგან მოკლულის, სიმაღლიდან გადმოვარდნილის, რქით დაგლეჯილის, მტაცებელი მხეცის მოკლულისა და სხვ. მოითხოვს წინადაცვეთას (7-10 წლის ასაკში).

როგორც ვხედავთ, ისლამს ორი ძირითადი მოთხოვნა აქვს: პირველი – რწმენა, მეორე – მოქმედება. მათი მეშვეობით ადამიანი ცხოვრებისადმი გარკვეულ დამოკიდებულებას, სხვა ადამიანებთან ურთიერთობის ჩვევებს გამოიმუშავებს.

ისლამს აქვს სამი ძირითადი რელიგიური მიმდინარეობა: სუნიზმი, შიიზმი და სუფიზმი, რომლებიც პოლიტიკური მოსაზრებებით შეიქმნა.

მუსლიმანური ქვეყნებიდან უმრავლესობა სუნიტურია. მნიშვნელოვანად ნაკლებია შიიტური სახელმწიფოების რაოდენობა. კიდევ უფრო მცირეა ისეთი ქვეყნები, სადაც მოსახლეობის უმრავლესობა როგორც სუნიტები, ისე შიიტებია. თუმცა გავრცელებულია სხვა რელიგიებიც, მაგ., იუდაიზმი, ქრისტიანობა. არის პირიქითაც – უმრავლესობაა იუდეველები და ქრისტიანები, ხოლო უმცირესობა – მუსლიმანები.

მე-9 საუკუნეში ირანელმა მეცნიერებმა, არაბულ ტრადიციებზე დაყრდნობით, მუჰამედის ცხოვრების ანალოგიებით, მოსამართლეთა საკუთარი ინტუიციითა და გადმოცემებით, შექმნეს ყურანის აუცილებელი დანართი –

სუნა, რომელიც შემდეგში რჯულის წიგნად იქცა სუნიტებისთვის (ისლამის განშტოება). იგი უარყოფს შუამავლობის შესაძლებლობას ალაჰსა და ადამიანებს შორის მუჰამედის სიკვდილის შემდეგ.

ისლამური რელიგიის მეორე მიმდინარეობა – შიიზმი – არაბეთში ჩაისახა, მაგრამ დასრულებული სახით ერაყში ჩამოყალიბდა. არაბეთის დაპყრობითი პოლიტიკის შედეგად ასევე სწრაფად გავრცელდა ირანშიც და იმდენად მოერგო ირანელთა ცხოვრებას, რომ იქ სახელმწიფო რელიგიად გამოცხადდა.

შიიტები თვლიან, რომ ადამიანის გონებას არ შესწევს უნარი ისლამური დოგმების საიდუმლოება გაიგოს, ამიტომაც ერთადერთი სწორი პოზიცია შეიძლება იყოს მხოლოდ თავისუფალ განსჯაზე დამყარებული აზრი. ისინი ყურანს ქარაგმულად განიხილავენ. განსაკუთრებით პატივს სცემენ მუჰამედის შვილიშვილ ალის და სასულიერო ხელისუფლების მემკვიდრედ მხოლოდ მას თვლიან.

შიიტი სამღვდლოება ქვეყნის საერო ხელისუფალის სულიერ წინამძღოლობას შეუძლებლად მიიჩნევს. მათ მიაჩნიათ, რომ სასულიერო ძალაუფლება საეროზე მაღლა დგას, ის წმინდაა და ხელშეუხებელი. იგი ხომ ალაჰისა და მისი მოციქულის ნების გამოვლენაა, საერო მმართველობა კი დროებითია და უკანონობას ეფუძნება. მათ სწამთ სულების გადასახლება. თვლიან, რომ იმამებში (ღვთისმსახურთა ხელმძღვანელებში) მუჰამედის სულია ხორცშესხმული. მისაღებად მიიჩნევენ დროებით ქორწინებას, რაც გარკვეულ გარიგებასთან არის დაკავშირებული.

სუნიტებისაგან განსხვავებით, შიიტები მორწმუნეთა მიმართ უფრო მომთხოვნე და სხვა სარწმუნოების მიმდევრებისადმი შეურიგებელნი არიან. ისინი მათი ღვთაებრივი მაღლით აღვსების იდეას თავდადებით იცავენ, რაც დღეს ცოცხალი იმამისა და ათათოლას (უმაღლესი სასულიერო პირის ტიტული) განსაკუთრებულ მდგომარეობას განაპირობებს.

ისლამის მესამე ძირითად მიმართულებას – სუფიზმს – მუჰამედის მოძღვრების თავისებურ გაგებას – ღმერთის წვდომის მისტეიურ-ასკეტური გზა უღვეს საფუძვლად.

ყურანისა და სუნას მითითებებისა და აკრძალვების გათვალისწინებით ჩამოყალიბდა მუსლიმანური რელიგიური სამართალი – შარიათი. იგი მრავალი მნიშვნელობისაა: „მუსლიმანური ცხოვრების წესი“, „სარწმუნოების კანონები“, „სწორი გზა“ და სხვ. შეიძლება ასეც ითქვას: შარიათი არის ყურანსა და სუნაში მოცემული წესების ერთობლიობა, რომლითაც უნდა იხელმძღვანელოს მუსლიმანმა ყველა სიტუაციაში, რომ მიადწიოს ზნეობრივ

სრულყოფას. საყოველთაო კეთილდღეობას და სამოთხეში მოხვედეს. მასში საუბარია არა მარტო ჩვეულებათა დაცვაზე. არამედ ყოველი მუსლიმანის პირად ღირსებაზე, რწმენაზე, მრწამსზე, ქცევის წესებსა და მოტივებზე.

შარიათი მუსლიმანური სამართალმცოდნეობის („ფიქჰა“) რელიგიურ-ეთიკური ღერძია. კონკრეტული ქცევის წესების თეორიული საფუძვლებია. მასში თავმოყრილია უამრავი რჩევა და აკრძალვა. იმის თაობაზე, თუ როგორ უნდა მოიქცეს ალაჰის მიმდევარი სხვადასხვა გარემოებაში.

მუსლიმანთა სამლოცველო – მეჩეთი. პირველი მეჩეთი ააშენეს მედინას დასახლება კუბაში მუჰამედის გადასვლისთანავე. ხოლო მეორე – 623 წელს წინასწარმეტყველის სახლის გვერდით. თვით მედინაში.

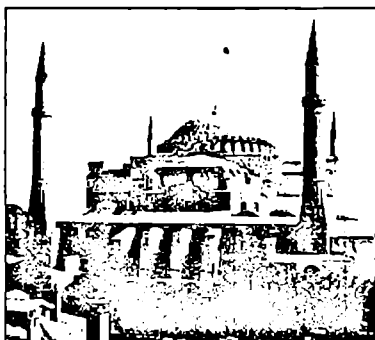
მე-8 ს-ში დაიწყო მეჩეთის გვერდით მინარეთების (არაბ. „მანარა“ – შუქურა) აგება. საიდანაც ლოცვისთვის იწვევენ. მეჩეთს შეიძლება რამდენიმე მინარეთი ჰქონდეს. ტრადიციის მიხედვით არა უმეტესი, ვიდრე მეჰაში (სულ 5). იგი შესაძლოა მეჩეთთან ერთად ერთიან ანსამბლს ქმნიდეს ან ცალკე იდგეს (ასეთ შემთხვევაში მას თავისი სახელი ჰქვია).

მეჩეთის შიგნით. მექის მხარეს არსებულ კედელზე ნიშს აკეთებენ. რომელსაც „მიჰრაბი“ ეწოდება. მლოცველის სახე „მიჰრაბისაკენ“ უნდა იყოს მიმართული. რადგან მის წინ დგომა ღმერთის წინაშე დგომას ნიშნავს. „მიჰრაბის“ მარჯვნივ „მინბარი“ – მქადაგებლის კათედრა – დგას.

თავიდანვე მეჩეთი არა მარტო სამლოცველო. არამედ საზოგადოებრივი დანიშნულების შენობაც იყო. მასში ინახავდნენ მნიშვნელოვან დოკუმენტებს. აცხადებდნენ ბრძანებებს. ატარებდნენ სასამართლოებს. ასწავლიდნენ რელიგიურ დისციპლინებს. ათევენენ ღამეებსა და სხვ. ისლამი მეჩეთს წმინდა ნაგებობად არ მიიჩნევს. ამიტომ მისი სხვა მიზნით გამოყენება

შეკრებლობად. შეურაცხყოფად არ ითვლება. ამასთან. იგი საჭიროდ არ თვლის ღმერთსა და ადამიანს შორის შუამავლის არსებობას. ამიტომ ჩვენებური გაგებით საეკლესიო ტიპის ორგანიზაცია არ გააჩნია. მუსლიმანთა მეთაურია იმამი. რაც არაბულად „წინამძღოლს“ ნიშნავს.

მეჩეთში შემსვლელს რიტუალური სისუფთავე მოეთხოვება: მლოცველი უნდა იყოს ფაქიზად, სუფთად ჩაცმული. ფეხზე აუცილებლად გახდილი. ქალები ლოცულობენ მეჩეთის ფარდით გამოყოფილ ნაწილში ან იზოლირებულ გალერეაში.



აია-სოფიას მეჩეთი.
სტამბოლი. თურქეთი.

მუსლიმანური არქიტექტურის განვითარების კვალობაზე გამომუშავდა ვსთეტეური ცნება-სიმბოლოები: „ჯამალი“ – ღვთაებრივი სიმბოლო, გამო-სახული მეჩეთის გუმბათით; „ჯალალი“ – ღვთაებრივი განდიდება, წარმოდ-გენილი გრანდიოზული მინარეთებითა და „სიფატი“ – ღვთაებრივი ატრიბუ-ტები ანუ მეჩეთის კედლების წარწერები.

სამლოცველო მიწვევა – „აზანი“. ქრისტიანულ ეკლესიებში საეკ-ლესიო მსახურებას ზარების რეკით აუწყებენ, ხოლო მუსლიმანებს სა-ვალდებულო ლოცვის წინ მუეძინის (მოლა) სიმღერა იწვევს. ამ დროს იგი მინარეთის გაღერებაშია, პირით შექასავენ, ყურებზე ხელები აქვს აფარებუ-ლი და აზანს კითხულობს. ამის გამგონე მორწმუნე ვალდებულია გაჩერდეს და გაიმეოროს იგი. აზანის შემდეგ, ლოცვის უშუალო დაწყების წინ, გაის-მის „აჰამა“ – მეორე მიწვევა ლოცვისათვის.

ყურანი და ისლამური ხელოვნება. ისლამური ხელოვნების განვითა-რებაზე უდიდესი გავლენა მოახდინა ყურანმა, რომელშიც გარესამყაროს მხატვრული ასახვის მთავარი წესებია მოცემული. ისლამი ცნობს ერთადერთ შემოქმედს – ალაჰს. ამიტომ მხატვრის, არქიტექტორის, ხალიჩის მქსოვე-ლის, მეთუნესა და სხვათა ამოცანაა უზენაესის ინსტრუმენტი გახდეს. მუსლიმანთა რწმენით ხელოვნება, ლიტერატურა და არქიტექტურა ღმერ-თის მიერ არის შთაგონებული, ხოლო ადამიანს, ღმერთის ნებით, მხოლოდ დამატება-შეესება შეუძლია.

ისლამი ჰიცხავს ცოცხალ არსებათა მხატვრულ გამოსახვას. ამიტო-მა მეჩეთის კედლებზე, ნოხებზე, ასევე დროშებსა და ჭურჭელზე საოცრად ლამაზი წარწერები, რომლებიც მხოლოდ მოგვაგონებენ, მიგვანიშნებენ ფრინ-ველებს, ცხოველებს, რადგან თავი არ აქვთ დახატული.

საჰმლის მიღების რიტუალი. ისლამური სამართალი – შარიათი – დეტალურად აღწერს იმ პროდუქტებს, რომელთა მიერთმევა კატეგორიუ-ლად აკრძალულია, ასევე რეკომენდებულ, არარეკომენდებულ და იმ პრო-დუქტებს, რომელთა ჭამა განხილვას ექვემდებარება. მაგ., აკრძალულია შევარდენის ან ოფოფის ხორცის ჭამა, ხოლო წეროსი – შეიძლება. დასაშ-ევებია ქერცილიანი თევზის ჭამა, უქერცილოსი კი სიტუაციის მიხედვით გადა-საწყვეტია. აკრძალულია ბაყაყისა და გველის ჭამა, მაგრამ შეიძლება კა-ლიისა და ხელიკის საკვებად გამოყენება. ყველაზე კარგ პროდუქტებად თაფლი და რძე მიიჩნევა. არ იკრძალება, მაგრამ არც წახალისდება ცხენისა და ვირის ხორცის ჭამა. ღორის ხორცი შეიძლება მხოლოდ უკიდურეს შემთხვევაში მიირთვან.

მუსლიმანებისათვის დიდ ცოდვად ითვლება სპირტიანი სასმელებისა და იმ ნაწარმთა მიღება, რომელთა დასამზადებლად ღვინოა გამოყენებული.

ჭამის წინ და მის შემდეგ მუსლიმანმა უნდა დაიბანოს ხელები. ამისათვის პირდაპირ მაგიდასთან ბავშვებს მიაქვთ წყლიანი ღოჭი და ტაშტი. საკვების მიღება იწყება ტრადიციული რიტუალური ლოცვა-ფორმულით: „ბისმილლიაჰ არ-რაჰმანი არ-რაჰიმ“ („ვეულმოწყალო ღმერთის სახელით“) ოჯახის უფროსი ტრაპეზს იწყებს პირველი და ამთავრებს უკანასკნელი.

ჭამის დროს მიუღებელია ხმამაღალი, ემოციური და არასასიამოვნო თემებზე საუბარი.

საჭმელს ჭამენ მარჯვენა ხელით. ჩანგლით, კოვხით ან თითებით, მაგრამ არა ორი თითით. მიუღებელია ცხელი კერძის სულის შებერვა, ასევე ცხელი და ცივი საკვების ერთდროულად მირთმევა. საჭმელს ხშირად აყოლებენ წყალს. არ შეიძლება ჭიქის გარეშე წყლის დაღვევა.

როგორც წესი, ტრაპეზი პურით (ძირითადად ლავაში) იწყება. დაუშვებელია მისი დანით დაჭრა. იგი ხელით უნდა დაიტეხოს. პური წმინდა პროდუქტად ითვლება და სათანადო მოპყრობას მოითხოვს. ტრაპეზი ასეთი რიტუალური ფორმულით მთავრდება: „აღ-ჰამდუ ლი-ლლაჰი აღ-ლანი ატამან ვა საკანა ვა ჯაალანა მუსლიმინ“ („მადლობა ღმერთს, რომელმაც გამომიგზავნა საკვები, სასმელი და შეგვექმნა მუსლიმანებად“).

ქორწინება და ოჯახური ცხოვრება. შარიათი ქორწინებას ღმერთის წინაშე ვალდებულებად განიხილავს, ხოლო მრავალრიცხოვან შთამომავლობას – როგორც ღმერთის წყალობას. ისლამის რელიგიით ქორწინებაში მყოფს ღმერთის თვალში დაუქორწინებელთან შედარებით უპირატესობა აქვს, ხოლო მკვდართა შორის ის უფრო ცუდია, ვინც უცოლოდ მოკვდა.

ისლამში მრავალცოლიანობა დასაშვებია, თუმცა სავალდებულო არ არის. ცოლების შესაძლებელი რაოდენობა ოთხითაა განსაზღვრული. ყველა მათგანს ერთნაირი უფლებები აქვს და ერთნაირ პირობებში ცხოვრობენ.

მეუღლეებისათვის მუსლიმანი მამაკაცი სავალდებულო გადასახადს (არაბ. „მჰარ“, თურქ. „კაალიმ“) იხდის. ამასთან, ქორწინებამდე პატარძლის მშობლებს ამ თანხის ნახევარს აძლევს. მეორე ნახევარს კი იმ შემთხვევაში გადაიხდის, თუ გაყრას გადაწყვეტს.

შარიათის მიხედვით განქორწინების პროცედურა მარტივია. თუ ქმარი ეტყვის ცოლს „გეყრები“ (არაბ. „ტალაქ“), იგი უკვე გაცილებულად ითვლება. ასეთ სიტუაციაში, როგორც წესი, ცოლი თავის მშობლებთან მიდის, მაგრამ ვალდებულია ქმარს დაუბრუნდეს, თუ იგი თავის გადაწყვეტილებას შეცვლის. სამჯერ გამეორებული სიტყვა „გეყრები“, ცოლ-ქმრის შერიგებას შეუძლებელს ხდის.

ყურანისა და სუნას მიხედვით, საოჯახო ყოფა უცხოთა ყურადღებისა-

გან დაცული უნდა იყოს. ქალთა ხელოვნური გამოყოფის წესი მათი განდევნილობის, კარჩაეცტილობის საფუძველია. საზოგადოებრივ ადგილებში ქალები ჩადრს ატარებენ, ხოლო სახლში, მამაკაცებისაგან იზოლირებულად, ცალკე ცხოვრობენ.

ისლამის რელიგია აღმოჩნდა ის ძალა, რომელმაც პირველმა შეძლო არაბეთის თვალუწყედნელ უდაბნოში მიმოფანტული მომთაბარე და ერთმანეთზე გადაკიდებულ ბედუნთა ტომების სახელმწიფოებრივი ერთობის შექმნა.

თავისი ხასიათით, მომთაბარე ტომების ყოფის თავისებურებებთან მისადაგებული ისლამური დოგმები ადვილად დაეუფლა მასების გონებასა და განწყობილებას. იგი მალე მთელ არაბეთში გავრცელდა, მის გარეთაც შეიძინა მომხრეები და ბოლოს ძლიერ, აგრესიულ რელიგიად იქცა. საქმე ისაა, რომ ისლამის ერთ-ერთი უმთავრესი დოგმა „ჯიჰადი“ – წმინდა ომი არამუსლიმანების წინააღმდეგ – მათ „ჭეშმარიტ“ რწმენაზე სხვათა მოქცევას გულისხმობს. მე-7 საუკუნიდან მოყოლებული, მუსლიმანებისათვის მსოფლიო ორ ნაწილად გაიყო: „დარ-ალ-ისლამად“ ანუ ისლამის მიწად და „დარ-ალ-ჰარბად“ ანუ საომარ მიწად.

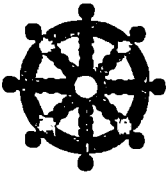
ბუდისტები ბუდიზმი ანუ ბუდას (სანკრ. Buddha – გაღვიძებული, განათლებული) მოძღვრება მსოფლიო რელიგიათა შორის ერთ-ერთი უძველესი და გავლენიანი რელიგიაა.

იგი შეიქმნა ინდოეთში ძვ. წ. I ათასწლეულის შუა ხანებში. დიდი გავრცელება მიიღო სამხრეთ-აღმოსავლეთ და შუა აზიაში, შორეულ აღმოსავლეთში. მის დამფუძნებლად ითვლება სიდჰართა გაუთამა ანუ ბუდა.

ბუდიზმის მოძღვრებით, სიცოცხლე ყველა თავისი სახით არის ბოროტება, რასაც მხოლოდ ტანჯვა მოაქვს. ტანჯვის მიზეზია ადამიანის ვეელა გრძნობა, სურვილი, ვნება, მისი გარდასახვა მარადიულ წრებრუნვაში. სულთა ამ გარდასახვა-გადაქცევას სანკრისტულად (ძველი ინდური სამწერლობო ენა) ეწოდება „სანსარა“ (იწერება „სამსარა“ – „ხეტიალი“). სიძნელეთა გადალახვით,



ბუდა



ბოროტებისადმი წინააღმდეგობის გაუწევლობით, გარდაქმნით ადამიანი ქმნის ისეთ კარმას (საზღაური), რაც, ბუდღიზმის თანახმად, იწვევს არყოფნას – „ნირვანას“, აბსოლუტურ სიმშვიდეს, გაქრობას, ხსნას, რეასაფეხურიან გზაზე დადგომას, რაც ძირითადად გულისხმობს უარის თქმას ვნებებზე. ქონებზე, ცოლ-შვილზე, საკუთარ თავში

ბუდღიზმის სიმბოლო ჩაკეტვას. ეს საერო პირს შეუძლია, თუ ბერებს უხვად დაასაჩუქრებს და შეასრულებს 5 მცნებას: ნუ იქმს ავს, ნუ იცრუებს, ნუ იქურდებს, ნუ იმრუშებს და ნუ დაღვევს.

როგორც ვხედავთ, ბუდღიზმში განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება ადამიანის ისეთ ქცევას, რომელიც მას შესაძლებლობას აძლევს გადალახოს თავისი დაუკმაყოფილებლობა და შეიცნოს ბედნიერება, გასხივოსნება, შინაგანი თავისუფლება.

ბუდღიზმის ძირითადი მოთხოვნებია:

თანამიმდევრულობა. იგი ადამიანის დატვირთვის თანდათანობით და თანამიმდევრულ გადიდებას ითვალისწინებს;

უსწვეტობა, რომელიც წინსვლის გარანტიად ითვლება და სისტემატურობას გულისხმობს;

ზომიერება, რომელიც წარმატებისათვის აუცილებელია ყველაფერში – კვებაში, შრომაში...

თვითონტროლი და გამძლეობა. ყოველ სიტუაციაში საჭიროა სიმშვიდისა და თვითდაუფლების შენარჩუნება. დაუშვებელია უმართავი ემოციების – აგრესიულობის, ეგოცენტრიზმისა და სხვათა გამოვლენა. ექსტრემალურ სიტუაციაში რეკომენდებულია გაბედულება, შეუპოვრობა, საკუთარი ძალების რწმენის შთაგონება;

თავაზიანობა, ზრდილობიანობა. მიიჩნევა, რომ აუცილებელია მორწმუნე იყოს საღი გონების, დისციპლინებული, ქცევის წესების მკაცრად დამკვიდრებული, რანგითა და ასაკით უფროსთა მიმართ ღრმა პატივისცემისა და მოწიწების გამომხატველი და მათი მითითებების დაუყოვნებლად შემსრულებელი.

თანამედროვე ბუდღიზმს სამი ძირითადი მიმართულება აქვს. ესენია:

ინდო-ბუდღიზმი (სამხრეთული და სამხრეთ-აღმოსავლური ბუდღიზმი);

დაო-ბუდღიზმი (შორეული აღმოსავლეთის ბუდღიზმი);

ტანტრიკული (ცენტრალური აზიის ბუდღიზმი).

პირველი მიმართულება რელიგიური ადგილებისა და სიმბოლოების, ასევე ბუდას, იგივე სიღაპრათა გაუთამას ლეგენდარულ ცხოვრებასა და თავყვანის-

ცემას ეფუძნება: მეორე – ბრძენთა იდე-
ალებზეა დამყარებული, რომელთაც ხალ-
ხის გადარჩენა ძალუძთ; მესამე – სუ-
ლიერ მოძღვართა (ცოცხალი ღმერთე-
ბი ანუ ლამაები) ხელმძღვანელობით იო-
გების გზაზე მიჰყავთ მრევლი.

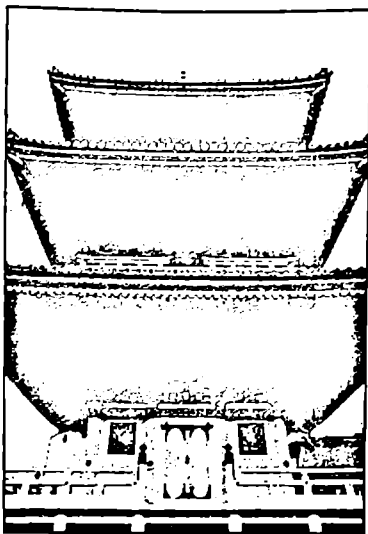
ბუდიზმში 40-მდე საეკლესიო ტი-
ტული არსებობს. უმცირესია „პრა სა-
მუხა პანდიტი“. შემდეგ მოდის „პრა
ბარიანი“ (რომელიც 7 რანგისაა), „პრა
კრუ“ (20 რანგი) და „პრა რაჩაკხანა“
(9 რანგი: დჰამმა, დეჰა, რაჩა და ა.შ.).
უმაღლესი საეკლესიო პირია პატრი-
არქი. ბუდისტების საკულტო და მემო-
რიალურ ნაგებობას „პაგოდა“ ჰქვია.

სხვადასხვა ქვეყანაში ბუდიზმის
დღესასწაულები და ცერემონიები გან-
სხვავებული თავისებურებებით ტარდე-
ბა. თუმცა, მათ შორის საერთოც ბევ-
რია. კერძოდ, დღესასწაული თითქმის

ყოველ თვეში იმართება. ამასთან, ისინი ჩვეულებათა და ცერემონიათა
ერთიანი კომპლექსია. მარტის ბოლოსა და აპრილის პირველ ნახევარში,
მთვარის კალენდრის მიხედვით, ახალი წელი აღინიშნება. ამ დროს ბუდის-
ტურ ქვეყნებში აწყობენ გამოფენებს, ბაზრობებს, სილამაზის კონკურსებს.
ბუდას ქანდაკებებს წყალს აპყურებენ და სხვ.

აპრილ-მაისში ყველა ბუდისტურ მონასტერში ბუდას სამების (დაბადე-
ბა, გაბრწყინება და ნირვანის მიღწევა) წლისთავს დღესასწაულობენ. აწყო-
ბენ საზეიმო სვლებს, ბერები მთელ ღამეს ლოცვებს კითხულობენ, მორ-
წმუნეებს ბუდას ცხოვრების ისტორიას უყვებიან და სხვ.

წვიმის სეზონის დასაწყისში (ივნის-ივლისი) ერთობლივად მიდიან მო-
ნასტერში. იქ ათენებენ ღამეებს. სეზონის დამთავრებას აღნიშნავენ ბუდას
მიწაზე დაშვების ცერემონიალით. ამ დროს საესე მთვარეა, მოედნები,
ქუჩები და სახლები. მონასტრები ანთებული სანთლებითა და ელექტრონა-
თურებითაა განათებული. ზოგჯერ ფანფარების თანხლებით ბუდას ქანდაკე-
ბას ქუჩაში დაატარებენ და ამით მიწაზე მისი დაშვების სიმბოლურ აქტს
აღნიშნავენ. ამ დროს მონასტრებში ყვითელ დროშებს გამოფენენ.



პაგოდა – ბუდისტების
სალოცავი

ნოემბერ-დეკემბერში აღნიშნავენ დღესასწაულს. რომლის დროსაც ბერები მსურველებს ბუდას ცხოვრების ცალკეულ ეპიზოდებს უკითხავენ. ამ პერიოდში მრავალი მორწმუნე საცხოვრებლად მონასტერში გადადის - იქ ჭამს და ძინავს. ტექსტების კითხვა მხოლოდ ლოცვისა და კვების დროს წყდება. მონასტრების ტერიტორიაზე საზეიმო ატმოსფერო სუფევს. აქვე ყოფიან ტკბილეულს, ხილს, სათამაშოებს და სხვ.

იანვარ-თებერვალში ბუდას ნირვანაში გადასვლას აღნიშნავენ. თებერვალშია ყველა წმინდანის დღე. ამ დროს ხდება მონასტრებში საკულტო ნაკებობისა და ახალი შენობებისათვის ფუნდამენტის ჩაყრა.

აღნიშნულ დღესასწაულთა შორის უმთავრესია ბუდას დღე - ყველა ბუდისტისათვის ყველაზე წმინდა და მნიშვნელოვანი. იგი მაისში აღინიშნება. ამ დღესასწაულის დროს მასობრივად რგავენ მცენარეებს - ხეებს. ყვავილებს. ატარებენ სამხიარულო წარმოდგენებს და ა.შ.

წვიმის სეზონის ბუდისტები მარხვად მიიჩნევენ. ამ დროს ქორწინების ცერემონიები არ იმართება. დიდი დღესასწაულის შემდეგ აღინიშნება ცეცხლის დღესასწაული, რომელიც სამი დღე გრძელდება. ცეცხლი ბუდას მიწაზე დაბრუნებას განასახიერებს. მორწმუნეები ანთებული სანთლებით, ფანფარებითა და წმინდა წყლით მიდიან და ლოცულობენ პავოდებში. ამ თვეს კიდევ „კადოს“ (ღვთიური) თვესაც უწოდებენ. არსებობს ლოცვისა და მორჩილების პოზა, რომელსაც ასევე „კადო“ ჰქვია.

ბუდისტურ ქვეყნებში ადამიანის დაკრძალვის ცერემონიალი ძალიან ხანგრძლივია. იგი შეიძლება რამდენიმე თვესაც გაგრძელდეს. უმეტესად გარდაცვლილის კრემაციას ახდენენ.

კონფუციანელები უდიდესმა ჩინელმა მოაზროვნემ კონფუციმ (ჩინურად კუნ-ფუ-ძი - „ბრძენი კუნი“) შექმნა უძლიერესი ეთიკურ-ფილოსოფიური მოძღვრება - კონფუციანელობა. რომელიც დღესაც აზიის ქვეყნების, განსაკუთრებით ჩინეთის იდეოლოგიის ერთ-ერთი საფუძველია.

კონფუციმ, როგორც თავისი დროის (ძვ.წ. მე-6-5 სს.) დიდად განათლებულმა ადამიანმა, სახელმწიფო მოხელემ და მასწავლებელმა, განსახლვრა „ბრძენი ხელმძღვანელისა“ და ქვეშევრდომების ქცევის წესები. მას 3000-მდე მოწაფე ჰყოლია. აქედან 72 საგანგებოდ გამოირჩეული, რომლებმაც მასწავლებლის სიკვდილის შემდეგ მისი საუბრები შეკრიბეს და გაავრცელეს სათაურით „ლუნ იუი“ („საუბრები და მსჯელობანი“).

კონფუცის მოძღვრება ძალზე მრავალფეროვანია. იგი მოიცავს ადამიანთა სულიერი და სოციალური ნორმების ერთობლიობას. რომელიც თით-

ქმის 25 საუკუნეა თაობიდან თაობას გადაეცემა. მისი შეხედულებები უმეტესად ეხება ინდივიდის აზროვნებას. მის აღზრდას, ქცევას ოჯახში, სამეშაოზე, საზოგადოებაში.

კონფუციანელობის საფუძველი წინაპართა და ტრადიციათა კულტია. ჰუმანურობასა და წმინდა მოვალეობაზე დამყარებული რიტუალია ანუ ცხოვრების უნივერსალური ნორმები და წესებია, რომელსაც ნებისმიერ სიტუაციაში უნდა მისილოს ადამიანმა.

კონფუციმ დაამკვიდრა ხალხთა ურთიერთობის სრულიად ახალი კულტურა. მან ასწავლა ადამიანებს არა მარტო უძველესი ტრადიციებით ტკობა, არამედ ამ პროცესს ახლებური, აღმოსავლური სული შთაბერა. მას უპირველეს ამოცანად მიაჩნდა ადამიანის სულიერი მდგომარეობის განმტკიცება, მისი აღზრდა, ქცევის ნორმების სრულყოფა.

კონფუციის მოძღვრებით მეტად მნიშვნელოვანია თუ ვინ არის ქვეყნის მმართველი. ამიტომ ამ პოსტზე ღირსეულად მხოლოდ კეთილშობილ პიროვნებას თვლიდა. მისი ერთ-ერთი მოწაფის შეკითხვაზე, თუ რას ნიშნავს ხალხის მართვა, იგი ასე პასუხობს: მართო, ეს ნიშნავს - იმოქმედო სწორად. და თუ ამას შეძლებ, ვინ გაბედავს არასწორად მოიქცეს?

კონფუციმ შექმნა ადამიანთა ურთიერთობის ისეთი თეორია, რომლის საფუძველია პასუხისმგებლობის გაძლიერება და ფუნქციების გამოიყენება. ყოველმა ადამიანმა საზოგადოებაში თავისი ადგილი უნდა იცოდეს და სუბორდინაციას იცავდეს. მისი აზრით, სახელმწიფო სრულად იმეორებს ოჯახს: ქვეყნის მმართველი „ხალხის მამა“, ქვეშევრდომები - „შვილები“. იგი მათ ზრდის და მზრუნველობს, შვილებიც, თავის მხრივ, ერთგულებით პასუხობენ.

კონფუცი თვლიდა, რომ ბუნებაში ობიექტურად არსებობს ცხოვრების უნივერსალური ნორმები - „ლი“ („რიტუალი“, „ცერემონიალი“, „ქცევის წესები“), რომლის დაცვა როგორც ინდივიდს, ისე სახელმწიფოს მხოლოდ წარმატებას მიუტანს, ხოლო იგნორირება - სიკვდილს დააჩქარებს.

კონფუციის „ლი“ საუკუნეების განმავლობაში დაყურსულ-დაწმენდილი, ათასგზის გამოცდილი და შემოწმებული ქცევის მოდელია, რიტუალია, რომლის თანმიმდევრული შესრულებაც ადამიანებს ჭარბი გრძნობების, ემოციების, ვნებებისა და აფექტების გამოვლენისაგან იცავს და, საბოლოო ჯამში ქცევის კულტურას უზრუნველყოფს.

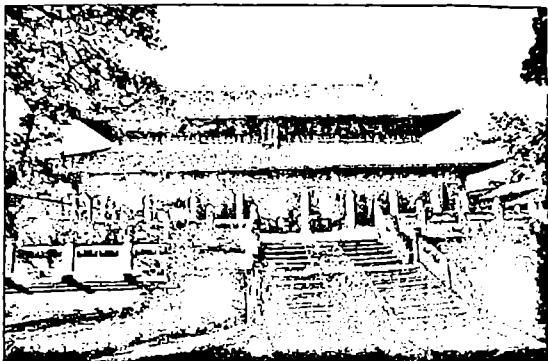


კონფუცი

„ლუნ იუიში“ ნათქვამია: „მოკრძალებას, თუ მას თან არ ახლავს რიტუალი. უაზრო ფაციფუცთან მიყვავართ; სიფრთხილეს, თუ მას თან არ ახლავს რიტუალი. შიშთან მიყვავართ; მამაცობას. თუ მას თან არ ახლავს რიტუალი. შფოთსა და არეულობასთან მიყვავართ; პირდაპირობას, თუ მას თან არ ახლავს რიტუალი. უკმეხობასთან მიყვავართ“.

სწორედ ამ პირველადი გრძნობების გამაკეთილშობილებელი თვისებების გამო, კონფუცი „ლის“ წესების განუხრელ შესრულებას უდიდეს მნიშვნელობას ანიჭებდა და მათდამი უაღრესად კეთილსინდისიერი დამოკიდებულების მაგალითს თვითონ იძლეოდა.

„ლი“ დაახლოებით 10 ათასი წესისა და მოთხოვნისგან შედგებოდა. არ არსებობდა საზოგადოებრივი ურთიერთობის ისეთი



კონფუციანელთა სამლოცველო

სფერო. რომელიც სრულიად თავისუფალი ყოფილიყო ეტიკეტისა და რიტუალისაგან. „ლი“ განსაზღვრავდა მკაცრ ნორმებს მუსიკაში, ლიტერატურასა და ფერწერაში, ასევე ადამიანის ჩაცმულობას, ვარცხნილობას, სიარულს, თავდაჭერას. მიმიკას, მისალმებას, ხმის მოდულაციას და მრავალ სხვა წერილმანს. ყველა ეს წესი და ნორმა ყოველ ჩინელს კარგად უნდა სცოდნოდა. ნიშანდობლივია, რომ ძველად ჩინეთში სახელმწიფო თანამდებობის დასაკავებლად კონფუციის მოძღვრებებში სახელმწიფო გამოცდების ჩაბარების სისტემა მოქმედებდა, რადგან ჩინეთის კონსტიტუცია იმპერატორს კონფუციანელობაში განსწავლული ჩინოვნიკებით ქვეყნის მართვას ავაღდებულებდა.

კონფუციის რიტუალის ცნება მეტად რთულია და მრავალმხრივი. ამიტომ იგი თვლიდა, რომ ძნელია მისდით მას. მაგრამ არსებობს ქვეყნის განსაზღვრული ნორმები, რომელიც ყოველმა ადამიანმა უნდა დაიცვას. ესაა კაცთმოყვარეობა, ვალდებულება, ერთგულება, გულწრფელობა. შვილობრივი მზრუნველობა, უმცროსებისადმი ზრუნვა, პატიოსნება. აი. ამ ღირსებებს ეფუძნება კონფუციის ეთიკური მოძღვრება, რომელიც შემდგომში მძლავრი სოციალური და პოლიტიკური დოქტრინა გახდა.

ოჯახში ქცევის ნორმები კონფუციმ სახელმწიფოს დონეზე განაზოგადა და განაცხადა: „მთელი ცისქვეშეთი – ერთი ოჯახია“. როგორც ოჯახში, ისე სახელმწიფოშიც უნდა მეფობდეს მმართველის წინაშე ვალდებულება და მოწინებება, რომელიც, თავის მხრივ, მათ მიმართ მოვალეა გამოიჩინოს მამობრივი მზრუნველობა, სამართლიანობა, კმაყოფილება და გულმოწყალება. კეთილსასურველი ურთიერთობის მისაღწევად კონფუცი მთავარ ღერძად კაცთოყვარეობას თვლიდა და ქვეყნის პარმონიული განვითარების საფუძვლად ყველა დონეზე ვალდებულებების პირნათლად შესრულებას მოითხოვდა. ამიტომ მიიჩნევდა, რომ „მმართველი უნდა იყოს მმართველი, მამა – მამა, შვილი – შვილი“. ეს იმას ნიშნავს, რომ მეფეს, სახელმწიფო მოხელეს, მამას, ვაჟიშვილს და ა.შ. ეს სახელი კი არ უნდა ერქვას მხოლოდ, არამედ მათ უნდა გააჩნდეთ ამ სახელის შესაბამისი ყველა თვისება და ყოველდღიურ საქმიანობაში იხელმძღვანელონ იმ ზნეობრივი პრინციპებითა და ქცევის ნორმებით, რომლებიც ყოველი მათგანის საზოგადოებრივი მდგომარეობიდან გამომდინარეობს.

კონფუცი აღმოსავლეთის ხალხთა ცოცხალი სიმბოლოა, რომელმაც მათ განსაკვიფრებელი სულიერი საზრდო დაუტოვა.

კონფუციანელობის პრინციპებით დღესაც ცხოვრობენ არა მარტო ჩინეთში, არამედ იაპონიაში, კორეაში, ვიეტნამში, სინგაპურში. ამასთან, მისი მოძღვრების პრინციპები ისე ორგანულად შეერწყა ამ ქვეყნების ეროვნულ კულტურას, რომ ადამიანები ხშირად ვერც კი ამჩნევენ როგორ ლაპარაკობენ კონფუციის სიტყვებით.

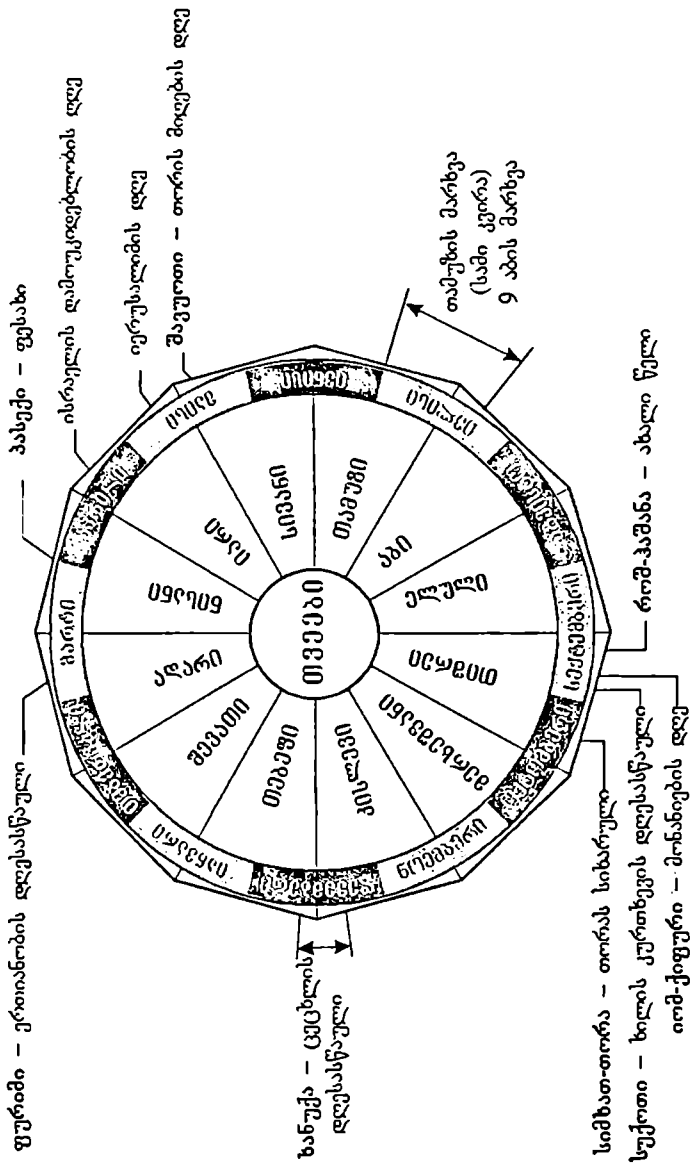
დღეს ხშირად ისმის კითხვა: არის თუ არა კონფუციანელობა რელიგია. ამ მოძღვრებაში არსად არ არის ნახსენები ღმერთი. კონფუციანელობა გამოსახავს რელიგიური შემეცნების ახალ, აღმოსავლურ ტიპს. სწორედ ამიტომ, რომ ერთ ტაძარში ერთდროულად თაყვანს სცემენ როგორც კონფუციის, ისე ბუდას, მუჰამედსა და ქრისტესაც. თუმცა კონფუციანელობა შეიცავს რელიგიურ მსოფლმხედველობას: გარდაცვლილთა სულებს, წინაპართა კულტს, ამასთან, მასში არ არის წმინდანებისა და წმინდანობის ცნებაც.

ამგვარად, კონფუციანელობა სრულიად განსხვავებული მსოფლმხედველობაა, რომელიც დღესაც აქტიურად გამოიყენება აღმოსავლეთის ხალხთა პირად და საზოგადოებრივ ცხოვრებაში.

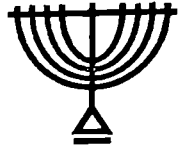
იუდაისტიზმი

იუდაიზმი ებრაელი ხალხის რელიგიაა, რომლის მთავარი პრინციპებია ერთიანი ღმერთის იაჰვეს რწმენა, მესიის (ციური მხსნელი) მოლოდინი, ძველი აღთქმისა და თალმუდის აღიარება წმინდა წიგნებად.

ნახ. 6.1. ებრაული კალენდარი



იუდაიზმი ერთ-ერთი უძველესი რელიგიაა. იგი წარმოშვა ძვ. წ. I ათასწლეულში რომის პროვინცია პალესტინაში და უმთავრესად ებრაელთა შორის გავრცელდა. ტერმინი „იუდაიზმი“ ბერძნულია და თავდაპირველად აღნიშნავდა ებრაელთა რელიგიურ წეს-ჩვეულებებსა და პრაქტიკას. მორწმუნეთა უმრავლესობა ცხოვრობს ისრაელსა (5 მლნ) და აშშ-ში, თუმცა, ებრაელები მთელ მსოფლიოში არიან გაფანტული.



მენორა – იუდაიზმის სიმბოლო

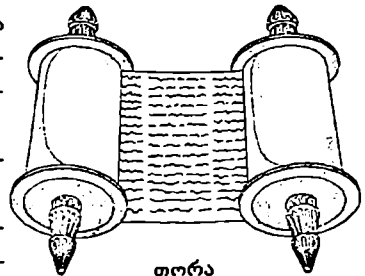
იუდაიზმის ძირითადი რელიგიური დოგმებია: მონოთეიზმი. – იაჰვეს აღიარება ერთადერთ ღმერთად; რწმენა იაჰვეს და ებრაელთა შორის დადებული აღთქმისა (შეთანხმებისა); „ისრაელის ძეთა“ შიჩნევა ღმერთის რჩეულ ერად; ღვთის გამოცხადება სინას მთაზე; მესიანის და სხვ.

იუდაიზმმა დიდი გავლენა მოახდინა ქრისტიანობასა და ისლამზე. აღრინდელმა ქრისტიანობამ იუდაიზმისაგან გადმოიღო სარწმუნოების ძირითადი დოგმატი – რწმენა მესიისა – ცხებულისა, რომელიც მოვლინებულია კაცობრიობის მხსნელად და სხვ.

გასულ საუკუნეში იუდაიზმის რეფორმა გატარდა, რაც მის მოდერნიზაციაში გამოიხატა – შეამსუბუქეს ღვთისმსახურების ზოგიერთი, მხოლოდ გარეგნული, ტრადიციული რიტუალი. იუდაიზმის ძირითადი პრინციპები კი არსებითად ხელუხლებელი დარჩა. იუდაიზმი არ ცნობს ტაძრებს; არ გააჩნია სასულიერო იერარქია, სინაგოგები არსებობს მორწმუნეთა ხარჯზე. ის ისრაელის სახელმწიფო რელიგიაა.

იუდაიზმი წერილობითი სახით თორასა და თალმუდში გაცხადდა.

თორა არის ძველი აღთქმის პირველი 5 წიგნი, ხუთწიგნეული (დაბადება, გამოსვლა, ლევიანნი, რიცხვნი, მეორე რჯული), რომლის ავტორობა მოსეს მიეწერება. იგი შემდგომში გახდა სარწმუნოების დასაბამი ჯერ იუდეველთათვის, შემდეგ კი ქრისტიანთა და მუსლიმანთათვის.



თორა

თორა იყო თამამი ნახტომი მომავალში. მან გიგანტური მასშტაბებით გაუსწრო ყოველივეს, რაც კი მანამდე არსებობდა. მისი კონცეფცია –

„კანონის წინაშე ყველა თანასწორია“, რომელიც წერილობით იყო დაფიქსირებული. უდიდესი პროგრესული ნაბიჯია კაცობრიობის ისტორიაში, რადგან არც შუმერთა კანონი. ძვ. წ. 2500 წლით რომ არის დათარიღებული და არც ხაშურაბის კანონი, ბაბილონელებმა რომ გადაამუშავეს 500 წლის შემდეგ. არ შეიცავს იმ დემოკრატიულ სულს, რომელიც მოსეს კანონებშია ჩადებული. მოსესეული თორა ჭეშმარიტად იურიდიული წერილობითი კანონებია კრებულია, რომელიც დიდად აღმატება წინარე შექმნილ კანონებს ყოვლისმომცველი პუშანზმით, გულმხურვალე სამართლიანობითა და დემოკრატიულობისაკენ სწრაფით. თორამ ჩამოაყალიბა ისრაელთა ეროვნული ხასიათი და მათი აზროვნება ახალი მიმართულებით წარმართა, წარმოშვა ახალი კატეგორიები: სახელმწიფო, უფლება და რელიგიური ფილოსოფია, ე.ი. ადამიანთა თანაარსებობის, ადამიანსა და სახელმწიფოს, ადამიანსა და ღმერთს შორის მარეგულირებელი კანონი.

თორა ყველა ებრაელის საკითხავი წმინდა წიგნია. იგი თარგმნილია 1700 ენასა და დიალექტზე. მას იცნობს მსოფლიო მოსახლეობის 80%. თორა ებრაელებს ებოძათ ძვ. წ. 1313 წელს, ეგვიპტიდან გამოსვლის 49-ე დღეს.

თორა კიდევ იმითაც არის გამორჩეული და განსაკუთრებული უძველესი ისტორიული ძეგლი, რომ იგი შემორჩენილია პირველყოფილი სახით, როგორც ცოცხალი მატრიანე ცოცხალი ხალხისა, რომლის შთამომავალნი, საუკუნეების განმავლობაში და დღესაც. ეცნობიან და შეგნებით სწავლობენ მას. მათი მუყაითი შრომითა და ერთგულების წყალობით გახდა ბიბლია მსოფლიო კულტურული კაცობრიობის საერთო საკუთრება, უძვირფასეს განძეულობათა შორის ერთ-ერთი ყველაზე უნიკალური ძეგლი.

თორა შეიცავს პასუხებს ყველა თანამედროვე კითხვაზე. მეტიც, მასში არის პასუხი ნებისმიერ კითხვაზე, რომელიც შეიძლება წამოჭრას ცხოვრებაში მომავალში. ოლონდ, ამისათვის საჭიროა მისი გულმოდგინედ შესწავლა, მისი სიბრძნის სიღრმეში ღრმად წედომა, რის გამოც ადამიანი ღვთაებრივი სიბრძნის თანაზიარი და სწავლული გახდება.

თალმუდი ებრაელთა მრავალტომიანი წიგნია, სასულიერო-დოგმატური, ფილოსოფიური, უფლებრივი, საკულტო და იდეოლოგიურ-ყოფითი ტრაქტატების კრებულია, რომელიც მრავალი საუკუნის (ძვ.წ. მე-4 – ახ.წ. მე-5 სს.) განმავლობაში იქმნებოდა. იგი დღემდე ითვლება იუდაიზმის კანონთვრებულად, ნორმად. მასში მოცემულია მრავალი მითი, ზღაპარი, ლექსი, სამედიცინო ცნობა, იგავი და ა. შ. შეიცავს 365 აკრძალვას, 248 ბრძანებას.

ცხრ. 6.3. ებრაელთა ძირითადი რელიგიური დღესასწაულები

დღესასწაული	მინაარსი და აკრძალვები
როშ-პაშანა	საერო დღესასწაული, ახალი წელი.
იომ-ქიფური	მკაცრი რელიგიური დღესასწაული, აკრძალვის, მონანიების დღე, მარხვისა და ლოცვის დღე (ყოფათა მიტევების გამოსათხოვრად. აღინიშნება ახალი წლის მე-10 დღეს. ამ დღეს მორწმუნემ არ უნდა ჩაიკვას ტყაყის ფეხსაცმელი, არ გამოიყენოს კოსმეტიკა, არ დაიბანოს და ყოველგვარი საბუშაოს შესრულებას მოერიდოს.
სუქოთი	ხილის კურთხევის დღესასწაული. იგი 7 დღეს გრძელდება. მორწმუნეები დროებით საცხოვრებელში, ლამაზად მორთულ კარეებში არიან.
სიმხაბ-თორა	თორას სიხარული.
ხანუკა	კურთხევა, 8 დღიანი რელიგიური დღესასწაული, რომელიც ბერძენ-სირიელებთან გამარჯვებასა (ძვ. წ. II ს.) და დამოუკიდებლობის აღდგენას ეძღვნება. იგი დარჩა სამარადჟამო დღესასწაულად, როგორც სიმბოლო, გამარჯვება სუსტიხა ძლიერზე. მკირეიტცხოვანთა – მრავალრიცხოვნებზე, სისწინდისა – ბიწიერზე. ამ დღეებში მხოლოდ სანთლები ინთება. ისრაელში ხანუკა ძალიან პოპულარულია.
ფურიმი	ებრაელთა სასიხარულო და ერთიანობის დღესასწაული. აღინიშნება მტრისგან, ბოროტი ამანსაგან გადარჩენის ნიშნად. ამ დღეს ყველა ებრაელი გულუხვად ნადიმობს, მზიარულობს, ეხმარება ღარიბებს, ობლებს, ქვრივებს. აწყობენ კარნავალს, ლოცულობენ, კითხულობენ თორას.
ფესახი, პასეჟი	უდიდესი ებრაული დღესასწაული. იგი ისტორიულად ეგვიპტიდან ებრაელთა გამოსვლას ეძღვნება.
ისრაელის დღე	ისრაელის დამოუკიდებლობის დღე.
შაეუოთი	თორის მიღების დღე, აღინიშნება პასეჟის 50-ე დღეს. ეძღვნება მიწათმოქმედებას.
9 აბის მარხვა	გლოვის დღე ებრაულ ტრადიციამი. ამ დღეს, 9 აბს, ბაბილონის მეფე ნაბუქოდონოსორმა დაანგრია იერუსალიმი და სოლომონის ბრწყინვალე ტაძარი (ძვ.წ. 586 წ.), ხოლო ახ.წ. 70წ. 9 აბს რომელმაც მხედართმთავარმა ტიტუსმა დააქცია ებრაელთა წმინდა ტაძარი.

თალმუდის ძირითადი ბაზისია ღვთის სიტყვა, ბიბლია, რომელიც მოუწოდებს ადამიანებს იყვნენ კეთილნი, თავი აარიდონ ბოროტებას, ცდუნებას და საკუთარ თავში განავითარონ სიყვარული სხვა ხალხებისა და

ღვთის მიერ წარმოშობილ ყველა ქმნილებათა მიმართ. თალმუდში შეტანილია მრავალი მეცნიერული მასალაც.

თალმუდში არის ისეთი თავები, რომლებიც განაცვიფრებს ადამიანს რელიგიური აზრის აღმფრენითა და იურიდიული ნორმების გაბედული კონსტრუქციებით. რაც გონების მოწიფულობასა და სიმახვილეს მოწმობს.

იუდაიზმის მიმდევართა რელიგიურ ცხოვრებაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს დღესასწაულები: შაბათი (სრული დასვენების დღე. ამ დღესასწაულის დაწესება დაკავშირებულია ღმერთის მიერ სამყაროს შექმნის მითთან და ებრაული ტრადიციით, ღმერთისა და ადამიანის კავშირის გამობატულებას წარმოადგენს), პასეჟი, ფურიმი, შავუოთი, სუქოთი, „მონანიების დღე“ – იომ-ქიფური და სხვ. (ცხრ. 6.3).

ებრაელთა ცხოვრების ყოველდღიური წესი მოცემულია მე-16 საუკუნის ებრაელი მოღვაწის იოსეფ ბენ-ეფრაიმ კაროს უზარმაზარ ნაშრომში, რომელსაც „შულხან ყარუხი“ ჰქვია. მასში განხილულია ებრაელთა საყოველთაო ცხოვრების წესი. მაგ., დილით ადგომისთანავე მან უნდა ადავლინოს ხოტბა და მადლობა ღვთისადმი, რომ გაღვიძებულს სული დაუბრუნდა და წარმოთქვას: „მოდე ანი ლეფანება, მელებ ხაი ვეკაიამ. შეეხაზართ ბი ნიშმათი ბეხემლა; რაბა ემუნთება“ (მადლობას გწირავ შენ, ცოცხალ და მარადიულო მეფევ, რამეთუ შენი მოწყალებით სული დამიბრუნე. უსაზღვროა ჩემი რწმენა შენდამი). გარდა ამისა, ამ კრებულში განსაზღვრულია სხეულის სისუფთავის მოთხოვნები, ყოველი საქმის შესრულების წესი, ლოცვების რიტუალი, ზომიერების დაცვა ყველაფერში, სუფრასთან და დღესასწაულებზე მოქცევა, შაბათის სიწმინდის დაცვა, ებრაელთა დადებითი თვისებები: მშვიდი ხასიათი, გულითაღობა, ცოტა ლაპარაკი – „ლო მაცათი ლეგუფ ტობ მიშთიყა“ (ვერ ვპოვე ადამიანისათვის დუმილზე უკეთესი). მშობლების, მასწავლებლებისა და უხუცესების პატივისცემა და სხვ.



7. რისტვისსაა საჭირო დიპლომატია

რას გულისხმობს დიპლომატია

დიპლომატია არის საგარეო საქმიანობის განხორციელების მშვიდობიანი ფორმა. იგი პრაქტიკული მეთოდებისა და ღონისძიებების ერთობლიობაა, რომელიც კონკრეტული პირობების ან გადასაწყვეტი პრობლემების ხასიათის შესაბამისად გამოიყენება.

ვიწრო გაგებით „დიპლომატია“ გულისხმობს მოლაპარაკებათა წარმართვის ხელოვნებას, რომელიც გათვალისწინებულია საერთაშორისო კონფლიქტების გადასაჭრელად, სახელმწიფოთა ინტერესების დასაბალანსებლად და საერთაშორისო ურთიერთობების გასაუმჯობესებლად.

დიპლომატია დაფუძნებულია საერთაშორისო სამართლის ნორმებსა და მოთხოვნებზე და მის შესაბამისად ხორციელდება. ამასთან, თავის მხრივ, იგი წარმოადგენს სამართლის ახალი ნორმების შექმნისა და განხორციელების საშუალებას.

დიპლომატიის ყველაზე გავრცელებული ფორმებია უმაღლეს დონეზე ჩატარებული ოფიციალური ვიზიტები და მოლაპარაკებები, დიპლომატიური კონგრესები და კონფერენციები, ორმხრივი და მრავალმხრივი ხელშეკრულებების მომზადება და გაფორმება, საერთაშორისო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობა, სახელმწიფოს დიპლომატიურ წარმომადგენლობათა საზღვარგარეთ მუშაობა, დიპლომატიური მიმოწერა და სხვ.

სახელმწიფოს დიპლომატიურ საქმიანობას ზოგადად ხელმძღვანელობს ქვეყნის მთავრობა, ხოლო უშუალოდ – საგარეო საქმეთა უწყება. სხვადასხვა ქვეყანაში მას განსხვავებული სახელი აქვს: მრავალ სახელმწიფოში – საგარეო საქმეთა სამინისტრო, ინგლისში – საგარეო და თანამეგობრობის საქმეთა სამინისტრო, საფრანგეთში – საგარეო ურთიერთობათა სამინისტრო („კე დ'ორსე“), აშშ-ში – სახელმწიფო დეპარტამენტი, არგენტინაში – საგარეო ურთიერთობებისა და კულტურის სამინისტრო და სხვ.

როდის ჩამოყალიბდა დიპლომატიური პროფესია

დიპლომატიური პროფესია ძალიან ძველია. ხალხთა შორის მშვიდობის დამყარებისა და ურთიერთკავშირის ამსახველი მასალები უძველეს ისტორიულ ძეგლებსა და ხელნაწერებშია ნაპოვნი. ხანგრძლივი დროის განმავლობაში ადამიანთა სხვადასხვა ტომებს, ხოლო მოგვიანებით, ფეოდალურ ჯგუფებს შორის ურთიერთობა, უმეტე-

სად. ეპიზოდური ხასიათის იყო. მუდმივი დიპლომატიური წარმომადგენლობის ინსტიტუტის ჩამოყალიბებამდე. სხვა ქვეყანაში, საქციალური მისიით, რაიმე გარკვეული სახელმწიფოებრივი მნიშვნელობის დაეალების შესასრულებლად (დიპლომატიური მოლაპარაკება, ხელშეკრულების გაფორმება, სამხედრო დახმარება და სხვ.), საგანგებო პირს ან პირთა ჯგუფს დროებით წარგზავნიდნენ ხოლმე. არც სახელმწიფოთა მთავრობებს სურდათ, რომ მათ ქვეყანაში უცხოელები მუდმივად ყოფილიყვნენ.

სახელმწიფოთა შორის ურთიერთობებში ძირეული ცვლილებები მას შემდეგ მოხდა, როცა მთავრობებმა უცხო სახელმწიფოთა დელაქააქებში მუდმივი მისიების ანუ მუდმივი დიპლომატიური წარმომადგენლობების დაარსება დაიწყეს. ევროპაში ეს პროცესი მე-17 საუკუნეში, ვესტფალიის ზავის (1648 წელი) შემდეგ ფართოდ გავრცელდა, რადგან ქვეყნებს შორის მშვიდობიანი ურთიერთობების განვითარებამ შესათანხმებელი და გადასაწყვეტი პრობლემების არეალი საგრძნობლად გააფართოვა.

მუდმივ წარმომადგენლობათა შექმნის იდეა დიპლომატიის მნიშვნელოვანი მონაპოვარია. ასეთ დროს ელჩი უცხო ქვეყანაში თავისი მთავრობის სახელით გამოსვლის უფლებას ფლობს. იგი ორ სახელმწიფოს შორის ოფიციალური შუამავალია. ელჩის კომპეტენციაში შედის იმ კორესპონდენციათა მიღება და გაგზავნა, რომლითაც მთავრობები კონკრეტულ საკითხზე ერთმანეთის აზრს ეცნობიან, თხოვნით მიმართავენ, თანადგომას უცხადებენ. ეროვნულ დღესასწაულს ულოცავენ, სამძიმარს ან პროტესტს გამოთქამენ და სხვ.

თანამედროვე პირობებში, ადამიანთა ურთიერთობების სხვა სფეროების მსგავსად, დიპლომატიების საქმიანობა რამდენადმე გართულდა და უფრო საპასუხისმგებლო გახდა. მხედველობაშია საერთაშორისო სამართლის სუბიექტების (სახელმწიფოები) რაოდენობრივი მატება, ახალი საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და სახელმწიფოთა ეკონომიკური და პოლიტიკური კავშირების დაარსება, გლობალური ხასიათის თანამედროვე საერთაშორისო პრობლემების წარმოშობა, ინფორმაციის გადაცემის ოპერატიულობა და სხვა მრავალი.

ვინ ითვლებიან დიალომატიის უშკემდეგლებად

მე-17 საუკუნემდე უცხოელებთან ურთიერთობაში გარკვეული ქაოსი და ანარქია შეინიშნებოდა. ამ სფეროს მოწესრიგებას მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი იმ დროის მსოფლიო ასპარეზზე ჰოლანდიელი სახელმწიფო მოღვაწის, საერთაშორისო სამართლის თეორეტიკოსის, ჰუგო დე გროციუსისა და საფრანგეთის სახელ-

მწიფო მოღვაწის, კარდინალ არმან ჟან რიშელიეს ახალმა, პროგრესულმა შეხედულებებმა.

ჰუგო გროციუსმა საერთაშორისო ურთიერთობების რეგულირების რამდენიმე მნიშვნელოვანი პრინციპი წამოაყენა. მან პირველმა მიუთითა, რომ მწვავე რელიგიური კონფლიქტების ეპოქაში ერთმანეთზე საყუთარი დოგმების იძულებით თავსმოხვევა უაზრობაა და, რომ ბუნებითი სამართალი უფრო მაღლა დგას, ვიდრე იმპერატორის ან პაპის ძალაუფლება. მისი აზრით, თუ კაცობრიობა არ შეიცნობს და არ მიიღებს ბუნებითი სამართლის აუცილებლობას, საერთაშორისო ანარქიის თავაშვებულობის შერჩევა გარდაუვალია. გროციუსის იურიდიული ტრაქტატი (გამოქვეყნდა 1609 წ.) „De jure praedac“, რომლის ერთი ნაწილი ღია ზღვის თავისუფლებას ეხებოდა, თანამედროვე საზღვაო სამართლის საფუძვლად მიჩნეული.

მეორე უმნიშვნელოვანესი ტრაქტატის – „ომისა და მშვიდობის უფლების შესახებ“ – გამოქვეყნების შემდეგ გროციუსი საერთაშორისო სამართლის მამად აღიარეს. ამ ნაშრომში განხილული სამი ძირითადი პრინციპი – სუვერენიტეტი, საერთაშორისო თანამშრომლობა და ჰუმანიზმი – თანამედროვე საერთაშორისო სამართლის საფუძველს წარმოადგენს.

გროციუსის ასეთი შეხედულებები იმ დროის საზოგადოებრივი აზრის საერთო მდგომარეობას საგრძნობლად წინ უსწრებდა. ამიტომ გასაკვირი არ უნდა იყოს, რომ პოლიტიკურ-რელიგიური ომების დროს მას საშუადამო პატიმრობა მიუსაჯეს. ციხიდან დრამატული გაქცევის შემდეგ, გროციუსი საფრანგეთში ცხოვრობდა და 62 წლის ასაკში გარდაიცვალა.

საფრანგეთის პირველმა მინისტრმა, კარდინალმა არმან ჟან რიშელიემ თავის „პოლიტიკურ ანდერში“ დაამუშავა „მუდმივი მოლაპარაკებების“ თეორია, რომელშიც პირველად დაასაბუთა, რომ მოლაპარაკების ხელშეწყობა უწყვეტი საქმიანობაა და არა დროდადრო ბჭობის საგანი. ამით მან მიუთითა, რომ დიპლომატია არ არის ერთჯერადი აქტი, იგი მუდმივი, პერმანენტული პროცესია. „Их не следует – ამბობდა რიშელიე – прерывать ни в мирное время, ни в периоды военных действий. Осмелюсь дерзко сказать, что следует вести переговоры непрерывно, открыто и повсюду“.* იმ დროისათვის ეს დიდი აღმოჩენა იყო. რიშელიე თავის ელჩებს აეკლებდა, რომ ხელშეკრულების გაფორმება განეხილათ როგორც მეტად სერიოზული და საფრთხილო საქმე და მიიჩნევდა, რომ თუ შეთანხმება მიღწეულია, ხოლო ხელშეკრულება გაფორმებული, ხელმოწერილი და რატიფიცირებულია, მაშინ იგი კიდევაც უნდა შესრულდეს. ამიტომ მოითხოვდა, რომ

* Борисов Ю. В., Дипломатия Людовико XIV. М., 1991, გვ. 36.

ელჩებსა და მოლაპარაკების სხვა მონაწილეებს არასოდეს გადაეჭარბებინათ მიცემული ინსტრუქციებისათვის და ამით სუვერენის კომპრომეტირება (სახელის გატეხა) არ მოეხდინათ.

დიპლომატიურ აზროვნებასა და პრაქტიკაში რიშელიმ გარკვეულობის ელემენტი შემოიტანა. იგი მიიჩნევდა, რომ მოლაპარაკების დასაწყისშივე ორივე მხარე დარწმუნებული უნდა იყოს მეორე მხარის სუვერენულ ძალაუფლებაში. და თუ რომელიმე მათგანი არ არის დაჯერებული, რომ ხელმოწერილი შეთანხმება რატიფიცირებული და ცხოვრებაში განხორციელებული იქნება, მაშინ მოლაპარაკების დროს აზრი ეკარგება დათმობაზე წასვლას, ხოლო საერთაშორისო შეხვედრები გართობის საშუალება გახდება.



არმან ჟან რიშელიე

რიშელიე თვლიდა, რომ ელჩების საქმიანობის ხელმძღვანელობა ერთ უწყებაში უნდა ყოფილიყო თავმოყრილი. ამიტომ, 1626 წლის 11 მარტის დეკრეტით მან საგარეო ურთიერთობების წარმართვა და მთელი პასუხისმგებლობა საგარეო საქმეთა სამინისტროს დააქისრა და მისი მეთვალყურეობის არედან არასოდეს გაუშვია.

რიშელიეს დიპლომატიაში პირველ ადგილზე სახელმწიფო ინტერესები იყო. მან შეიმუშავა ეროვნული საგარეო პოლიტიკის პრინციპები და რეალურად განახორციელა ცხოვრებაში.

დიპლომატიის თეორიის განვითარებაში მნიშვნელოვანი წვლილი მიუძღვის ფრანგ დიპლომატს, ლუდოვიკო XIV-ის ერთ-ერთი გენერლის შვილს, ფრანსუა დე კალიერს. 1716 წელს გამოცემულ ნაშრომში – „სახელმწიფოებთან მოლაპარაკების წარმართვის შესახებ“ – მან პირველმა გაილაშქრა დიპლომატიაში სიცრუისა და მზაკვრობის გამოყენების წინააღმდეგ. ამით იგი ამტკიცებდა, რომ სერიოზული დიპლომატია ნდობას ეფუძნება და თავის მხრივ, კეთილი ნების გამოვლენა უნდა იყოსო. მოლაპარაკების ამოცანად მას დაინტერესებული მხარეების ჭეშმარიტი ინტერესების ჰარმონიაში მოყვანა მიაჩნდა. მისთვის მიუღებელი იყო მუქარა და ზეწოლა, ხოლო გამოთქმის – „დიპლომატიური გამარჯვების“ გამოყენებას რეკომენდებულად არ თვლიდა და წერდა: „Посол должен добиваться успеха прямыми и честными путями. Если он пытается одержать верх хитростью или высокомерием, то он обманывает сам себя“.*

* Никольсон Гарольд, Дипломатическое искусство. М., 1962, гл. 82.

ფრანსუა დე კალიერმა მოგვცა ელჩების სასარგებლო და აუცილებელი თვისებების დახასიათება, რომელთა გათვალისწინება ღღესაც საჭირო და მისაღებია.

ვინ არის დიპლომატი სახელმწიფო თანამდებობის პირი, რომელიც ახორციელებს საქმიანობას თავისი და უცხო სახელმწიფოების ოფიციალურ ურთიერთობებთან დაკავშირებით. როგორც წესი, იგი არის საგარეო ურთიერთობათა უწყების (ცენტრალურის ან საზღვარგარეთის) თანამშრომელი, რომელიც მუდმივად ან დროებით უშუალოდ მონაწილეობს ამ უწყების ოფიციალური ფუნქციების განხორციელებაში.

ვენის 1961 წლის კონვენციის - „დიპლომატიური ურთიერთობების შესახებ“ - თანახმად, დიპლომატი ანუ დიპლომატიური წარმომადგენლობის პერსონალი, ამავე დროს არის დიპლომატიური აგენტი, რადგან უშუალოდ მონაწილეობს დიპლომატიურ საქმიანობაში.

დიპლომატები თავიანთი მთავრობების მითითებებს ასრულებენ და სხვადასხვა მხარეს შორის ურთიერთხელსაყრელ გადაწყვეტილებათა მიღებას ცდილობენ. ამავე დროს, როცა აუცილებელი და შესაძლებელია, ეროვნულ ინტერესებსა და პრესტიჟსაც იცავენ.

მრავალი ღღესაც თვლის, რომ დიპლომატები თავიანთ მიზნებს ცბიერობით აღწევენ, ჭეშმარიტ განზრახვებს ხელოვნურად ფარავენ და თანამოსაუბრენი შეცდომაში შეჰყავთ. უფრო მეტიც, ხალისით იმეორებენ მე-16 საუკუნის ინგლისელი დიპლომატის, პენრი უოლტონის მახვილგონიერულ სიტყვებს: დიპლომატი წესიერი ადამიანია, რომელსაც სხვა ქვეყანაში იმიტომ ვზავნიან, რომ თავისი სამშობლოს საკეთილდღეოდ იცრუოს. აღორძინების ეპოქაში მართლაც ასე იყო. ღღეს სხვა დროა. თანამედროვე დიპლომატს მაღალი პროფესიონალიზმი და კეთილშობილური ადამიანური თვისებები მიუთხოვება. მისი სიტყვა სარწმუნო უნდა იყოს და უცხო ქვეყნის მთავრობის ნდობას იმსახურებდეს. დიპლომატმა არასოდეს არ უნდა იცრუოს, თუმცა, არასასურველ სიტუაციაში საუბრის მიმართულების უმტკივნეულოდ შეცვლა უნდა შეძლოს. უფრო მეტიც, თუ დიპლომატს კადნიერი შეკითხვა მიეცა, მან პირდაპირ პასუხს თავაზიანად თავი უნდა აარიდოს, მწკავე პრობლემებზე აქტიურ და ხანგრძლივ პოლემიკაში ემოციურად არ უნდა ჩაერთოს და სხვ.

რა მოეთხოვება დიპლომატს

დიპლომატს უნდა შეეძლოს მოლაპარაკების პროფესიულ დონეზე ჩატარება. მოლაპარაკების წარართვა კი ყოველთვის ინდივიდუალური და სუბი-

ექტურია. ეს პროცესი მიმზიდველი, მაგრამ, ამავე დროს, დიპლომატიური სამუშაოს აძალელებელი და მეტად საბასუხისმგებლო მხარეა. სწორედ ამ დროს ვლინდება ადამიანის შორისმჭვრეტელობა, გონიერება. ვითარების ნათლად შეფასების უნარი, პროფესიული ოსტატობა და სხვ.

დიპლომატი ვალდებულია კეთილსინდისიერი იყოს. მას მხოლოდ მაშინ მოუსმენენ. მის აზრს გაითვალისწინებენ და ურთიერთობებში კარგ შედეგებს მიაღწევენ. როცა თანამოსაუბრეები დარწმუნდებიან, რომ იგი ობიექტურად აფასებს სიტუაციას, ზუსტად გამოხატავს თავისი ქვეყნის მთავრობის პოზიციას და გულწრფელად სურს გონიერი და ურთიერთმისაღები გადაწყვეტილების მიღება.

ელჩი უნდა იყოს ინტელექტუალური, ერუდირებული და ტაქტიანი, მშვიდი, თავშეკავებული და გაწონასწორებული, გამჭრიახი გონებისა და საღი აზროვნების ადამიანი. მას უნდა შეეძლოს ვითარების სწრაფად შეფასება და კონკრეტულ სიტუაციაში სწორად მოქმედება; კარგად უნდა ერკვეოდეს გლობალურ ეკონომიურ და სოციალურ საკითხებში; საუბრობდეს მარტივად და გასაგებად; თავს არიდებდეს ემოციურ კამათს და თავის პოტენციურ შესაძლებლობებს ურთიერთმისაღები და სამშვიდობო გადაწყვეტილებების მისაღწევად წარმართავდეს; ფლობდეს უცხო ენებს; ჰქონდეს ფართო თვალსაწიერი და ადგილობრივ მკვიდრთა მიმართ სიმპათიას, კეთილსასურველ და ზომიერ ინტერესს იჩენდეს.

დიპლომატიის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ღირსებაა თავაზიანობა. დიპლომატების საზოგადოება ეს კარგად შერჩეული, განსაზღვრული წრის ადამიანებია, თითქოს იზოლირებული, თავისი მკაცრი, თუმცა, დაუსწრელი ეტიკეტის წესებითა და პროფესიული თავაზიანობით.

უცხო ქვეყნის ხალხთა თვალში დიპლომატები თავიანთ ქვეყანას წარმოადგენენ. ამიტომ მათი ქცევა როგორც საზოგადოებაში, ისე პირად ცხოვრებაში უზადო უნდა იყოს. დიპლომატთა მორალური ღირსებები მათი შერჩევისა და დანიშვნის დროს მთავარი კრიტერიუმი უნდა გახდეს. დიპლომატის საპატიო რანგში უღირსი ადამიანის დანიშვნით, სახელმწიფო საკუთარ თავს არ სცემს პატივს.

უცხოეთში მომუშავე დიპლომატი თავის თანამოქალაქეთა უსაფრთხოების დამცველი და ორ სახელმწიფოს შორის არსებული ხელშეკრულებებისა და შეთანხმებების შესრულების ხელშემწყობი უნდა იყოს.

დიპლომატებს ეკრძალებათ ადგილობრივ მთავრობათა წინააღმდეგ საჯაროდ გამოსვლა, საღანძღავი ფორმით მათი კრიტიკა ან საზიანოდ მოქმედება, ქვეყნის საშინაო საქმეებში ჩარევა, საიდუმლო ინფორმაციების მიღე-

ბა და სხვ. დიპლომატების ასეთი ქმედება შეიძლება შეფასებულ იქნეს როგორც ვალდებულებათა უხეში დარღვევა და მიმღები ქვეყნის მთავრობამ მათი გაწვევა მოითხოვოს. ამასთან ერთად, ყოველი ქვეყნის მთავრობამ უცხოეთში საკუთარი წარმომადგენლობები აუცილებელი საშუალებებით უნდა უზრუნველყოს, რომ დიპლომატებმა, საჭიროების შემთხვევაში, ოფიციალური და არაოფიციალური მიღებები ღირსეულად მოაწყო.

რას ნიშნავს დიპლომატიური კლასები და რანგები

დიპლომატიურ პრაქტიკაში ჩამოყალიბებულია და საერთაშორისო სამართლით განმტკიცებულია სახელწოდებანი დიპლომატიური წარმომადგენლობათა მეთაურისა, რომლებიც შეესაბამება მათ მიერ წარმოდგენილ წარმომადგენლობების კლასსა და სახელწოდებას. ამა თუ იმ დიპლომატიური კლასისადმი მიყუთვნება განაპირობებს დიპლომატიური წარმომადგენლის მდგომარეობას ადგილსამყოფელ სახელმწიფოში.

ენის 1961 წლის კონვენციის – „დიპლომატიური ურთიერთობების შესახებ“ – მე-14 მუხლის თანახმად, წარმომადგენლობათა მეთაურობა სამ კლასად იყოფა, კერძოდ:

- ელჩებისა და ნუნციების კლასი (აყრედიტებულნი სახელმწიფოს მეთაურებთან);
- დესპანებისა და ინტერნუნციების კლასი (აყრედიტებულნი სახელმწიფოს მეთაურებთან);
- საქმეთა რწმუნებულები (აყრედიტებულნი საგარეო საქმეთა მინისტრებთან).

ამავე კონვენციის მე-15 მუხლის თანახმად, დიპლომატიური წარმომადგენლობის მეთაურის კლასი, როგორც წესი, წარმომადგენლობის დონით განისაზღვრება. სახელმწიფოები, ჩვეულებრივ, ერთმანეთთან ურთიერთობას ამყარებენ დიპლომატიური წარმომადგენლობის ერთსა და იმავე დონეზე და ცვლიან ერთი და იმავე კლასის წარმომადგენლებს.

დიპლომატიური რანგები სამსახურებრივი წოდებებია, რომლებიც ენიჭება საგარეო საქმეთა უწყებებისა და საზღვარგარეთ არსებულ დიპლომატიურ წარმომადგენლობათა პერსონალს.

დიპლომატიური თანამდებობის პირებისა და დიპლომატიური რანგების კატეგორიები ყველა ქვეყანაში ეროვნული კანონმდებლობით განისაზღვრება. როგორც წესი, დიპლომატიურ რანგს შეესაბამება ის თანამდებობა, რომელიც დიპლომატს უკავია.

საქართველოს კანონით – „დიპლომატიური სამსახურის შესახებ“ (1999

წლის 22 ივლისის (ცვლილებებით) – დაწესებულია დიპლომატიური თანამდებობის შემდეგი პირები:

- სახელმწიფო-პოლიტიკური თანამდებობის პირი;
- უმაღლესი დიპლომატიური თანამდებობის პირი;
- უფროსი დიპლომატიური თანამდებობის პირი;
- უმცროსი დიპლომატიური თანამდებობის პირი.

სახელმწიფო-პოლიტიკური თანამდებობის პირია საქართველოს საგარეო საქმეთა მინისტრი.

უმაღლესი დიპლომატიური თანამდებობის პირები არიან:

- საქართველოს საგარეო საქმეთა მინისტრის პირველი მოადგილე და მოადგილეები;
- საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს დეპარტამენტის დირექტორი;
- საქართველოს საგანგებო და სრულუფლებიანი ელჩი;
- საქართველოს მუდმივი წარმომადგენელი საერთაშორისო ორგანიზაციაში;
- საქართველოს დიპლომატიური მისიის ხელმძღვანელი;
- საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს საგანგებო დავალებათა ელჩი.

უფროსი დიპლომატიური თანამდებობის პირები არიან:

- საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს დეპარტამენტის დირექტორის მოადგილე, სამინისტროს ტერიტორიული ორგანოს ხელმძღვანელი, სამინისტროს დამოუკიდებელი სამმართველოს უფროსი;
- საქართველოს საგანგებო და სრულუფლებიანი დესპანი, საქართველოს გენერალური კონსული;
- საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს სამმართველოს უფროსი, უფროსის მრჩეველი, საქართველოს კონსული, სამხედრო ატაშე, საჰაერო ატაშე, საზღვაო ატაშე;
- საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს სამმართველოს უფროსის მოადგილე, მრჩეველი.

უმცროსი დიპლომატიური თანამდებობის პირები არიან:

- სამმართველოს განყოფილების გამგე, ვიცე-კონსული;
- პირველი მდივანი, საკონსულო აგენტი;
- მეორე მდივანი;
- მესამე მდივანი;
- ატაშე.

დიპლომატიურ სამსახურში დაწესებულია დიპლომატიური რანგების შემდეგი კატეგორიები:

- უმაღლესი დიპლომატიური რანგები:
 - საგანგებო და სრულუფლებიანი ელჩი;
 - საგანგებო და სრულუფლებიანი დესპანი.
- უფროსი დიპლომატიური რანგები:
 - უფროსი მრჩეველი;
 - მრჩეველი;
 - უმცროსი მრჩეველი.
- უმცროსი დიპლომატიური რანგები:
 - პირველი მდივანი;
 - მეორე მდივანი;
 - მესამე მდივანი;
 - ატაშე.

დიპლომატიური თანამდებობისა და მათთან გათანაბრებულ პირებს (საქართველოს პარლამენტის წევრები, სახელმწიფო კანცელარიის ან სხვა უწყების შესაბამისი სახელმწიფო მოხელეები), საქართველოს საგარეო საქმეთა მინისტრის ბრძანებით, მათი სამსახურებრივი მდგომარეობის, ნამსახურევი წლების, პროფესიული მომზადებისა და დამსახურების შესაბამისად ენიჭებათ უფროსი ან უმცროსი დიპლომატიური რანგები.

უმაღლესი დიპლომატიური რანგები ენიჭებათ შესაბამისი დიპლომატიური თანამდებობისა და მათთან გათანაბრებულ პირებს, საქართველოს პრეზიდენტის მიერ, საგარეო საქმეთა მინისტრის წარდგინებით.

დიპლომატიურ წარმომადგენლობასა და საკონსულო დაწესებულებაში, როტაციის (ურთიერთშენაცვლება) წესით, სამუშაო მივლინების თითოეული ვადა დიპლომატიური წარმომადგენლობის მეთაურისა და გენერალური კონსულისათვის განისაზღვრება 4 წლით, ხოლო დიპლომატიური თანამდებობის ყველა სხვა პირისათვის – 3 წლით.

**რას გულისხმობს
დიპლომატიური
პრივილეგიები
და იმუნიტეტი**

დიპლომატიური პრივილეგიები და იმუნიტეტები არის ის უფლებანი და უპირატესობანი, რომლებიც ენიჭებათ დიპლომატიურ მუშაკებს, სპეციალურ მისიებსა და სახელმწიფოთა წარმომადგენლებს საერთაშორისო ორგანიზაციებში. მათი მემკვიდრეობით ისინი ფექტურად ახორციელებენ თავი

ანთ საქმიანობას საერთაშორისო სამართლის ნორმების შესაბამისად, ადგილსამყოფელი სახელმწიფოს ხელისუფალთა კონტროლის გარეშე.

თანამედროვე საერთაშორისო სამართალში არსებობს რიგი საერთო შეთანხმებები. რომლებიც დიპლომატიურ პრივილეგიებსა და იმუნიტეტებს არეგულირებენ. კერძოდ. ვენის 1961 წლის კონვენცია „დიპლომატიური ურთიერთობების შესახებ“, ვენის 1963 წლის კონვენცია „საკონსულო ურთიერთობათა შესახებ“. ვენის 1975 წლის კონვენცია „სახელმწიფოთა წარმომადგენლების ურთიერთობების შესახებ უნივერსალური ხასიათის საერთაშორისო ორგანიზაციებთან“ და სხვ.

დიპლომატიური პრივილეგიები და იმუნიტეტები რამდენიმე ჯგუფად იყოფა. სახელდობრ:

- პირადი დიპლომატიური პრივილეგიები და იმუნიტეტები, რომლებითაც სარგებლობენ დიპლომატები და მათი ოჯახის წევრები. იგი მოიცავს პიროვნების ხელშეუხებლობას, საცხოვრებლის ხელშეუხებლობას, ადგილსამყოფელი სახელმწიფოს სისხლის სამართლის იურისდიქციიდან ამოღებას. სამსახურებრივი მოვალეობის შესრულების დროს სამოქალაქო და ადმინისტრაციული იურისდიქციიდან ამოღებას, ადმინისტრაციული ორგანოების საქმიანობიდან ამოღებას, ფისკალურ (საგადასახადო) იმუნიტეტს. პრივილეგიებს განეკუთვნება ე.წ. საბაჟო პრივილეგიებიც (ბაჟის გარეშე ბარგის გადატანა, დათვალიერებისაგან განთავისუფლება და სხვ.);

- დიპლომატიური წარმომადგენლობის პრივილეგიები და იმუნიტეტები მოიცავს მათი შენობებისა და მიმდებარე ტერიტორიის ხელშეუხებლობას, კორესპონდენციებისა და არქივების ხელშეუხებლობას, საბაჟო პრივილეგიებს წარმომადგენლობის ბარგისათვის, ადგილსამყოფელ სახელმწიფოსთან შეუფერხებელი კავშირების დამყარებას, საოქმო პრივილეგიებს (შენობაზე მთავრადიტიბელი სახელმწიფოს გერბისა და აღმის მიმაგრება);

- ადმინისტრაციულ-ტექნიკური პერსონალისა და მათი ოჯახის წევრების პრივილეგიები და იმუნიტეტები ძირითადად ფუნქციონალური ხასიათისაა, – მოქმედებს მხოლოდ მათ მიერ სამსახურებრივი მოვალეობის შესრულების დროს (გამონაკლისია ბაჟისა და გადასახადისაგან განთავისუფლება);

- საერთაშორისო ორგანიზაციათა პრივილეგიები და იმუნიტეტები;

- საერთაშორისო ორგანიზაციათა თანამშრომლების პრივილეგიები და იმუნიტეტები;

- საერთაშორისო ორგანიზაციებთან სახელმწიფოების წარმომადგენლობათა პრივილეგიები და იმუნიტეტები.

საერთაშორისო სამართლის საფუძველზე, დიპლომატიური პრივილეგიები და იმუნიტეტები სრული მოცულობით ენიჭებათ სახელმწიფოთა მეთაურებს, საგარეო საქმეთა მინისტრებსა და სხვა მაღალი სახელმწიფო თანამდებობის პირებს.

ადგილსამყოფელი სახელმწიფოს ტერიტორიაზე მოქმედი იმუნიტეტები არ ვრცელდება მააყრედიტებელი სახელმწიფოს ტერიტორიაზე და არ ათავისუფლებს დიპლომატებს სახელმწიფოს იურისდიქციისგან.

რას წარმოადგენს დიპლომატიური წარმომადგენლობა

დიპლომატიური წარმომადგენლობა არის სახელმწიფოს საგარეო ურთიერთობათა საზღვარგარეთული სახელმწიფო ორგანო, რომელსაც დიპლომატიური წარმომადგენელი ხელმძღვანელობს. იმისდა მიხედვით, თუ ვინ მეთაურობს მას, განასხვავებენ წარმომადგენლობის დონესა და ტიპს: დიპლომატიურ წარმომადგენლობას, რომელსაც ხელმძღვანელობს ელჩი, პქვია საელჩო, ხოლო დიპლომატიურ წარმომადგენლობას, რომელსაც მეთაურობს დესპანი ან მუდმივი საქმეთა რწმუნებული – დიპლომატიური მისია. ამ ორ სახეობას შეესაბამება პაპის წარმომადგენლობა – ნუნციატურა და ინტერნუნციატურა, რომელთაც, შესაბამისად, ნუნცია და ინტერნუნცია (ნუნციუსი და ინტერნუნციუსი) ხელმძღვანელობს.

ვენის 1961 წლის კონვენციით – „დიპლომატიური ურთიერთობების შესახებ“ – განსაზღვრულია დიპლომატიური წარმომადგენლობის სამართლებრივი სტატუსი. ამ კონვენციის მე-3 მუხლის თანახმად, დიპლომატიური წარმომადგენლობის ფუნქციებში შედის:

- წარმოადგინოს მააყრედიტებელი სახელმწიფო ადგილსამყოფელ სახელმწიფოში;

- ადგილსამყოფელ სახელმწიფოში დაიცვას მააყრედიტებელი სახელმწიფოსა და მისი მოქალაქეების ინტერესები;

- აწარმოოს მოლაპარაკება ადგილსამყოფელი სახელმწიფოს მთავრობასთან;

- კანონიერი გზით გამოიკვლიოს ადგილსამყოფელ სახელმწიფოში მიმდინარე მოვლენები და მათ შესახებ აცნობოს მააყრედიტებელ სახელმწიფოს;

- ხელი შეუწყოს მააყრედიტებელ და ადგილსამყოფელ სახელმწიფოებს შორის მეგობრული ურთიერთობების წახალისებასა და ეკონომიკის, კულტურისა და მეცნიერების სფეროში თანამშრომლობის გაღრმავება-განვითარებას და სხვ.

დიპლომატიური წარმომადგენლობის ნაგებობანი, ინვენტარი, სატრანსპორტო საშუალებები, არქივი და დოკუმენტები ხელშეუხებელია (კონვენციის მუხლი 22, 24). არ შეიძლება მათი გაჩხრეკა, რეკვიზიცია (ჩამორთმევა ანაზღაურებით), ყადაღის დადება და აღსრულებითი მოქმედება.

**რას ნიშნავს
საერთაშორისო
ოიკუმენი**

წერილობითი ხელშეკრულებები, რომლებშიც საერთაშორისო ურთიერთობების დროს სახელმწიფოთა ქცევის წესებია დაფიქსირებული, საერთაშორისო ანუ დიპლომატიური ეტიკეტის განსაკუთრებული ნაწილია. იგი სხვადასხვა სახელმწიფოს

წარმომადგენლებს შორის ოფიციალური კონტაქტების ყველა ფორმას განსაზღვრავს.

არქეოლოგიური გათხრებით დადგენილ იქნა უძველესი წერილობითი ხელშეკრულება კაცობრიობის ისტორიაში, რომელიც გაფორმებული ყოფილა ძვ.წ. მე-13 საუკუნეში ეგვიპტის ფარაონის რამზეს II და ხეთების (უძვ. სახელმწიფო ახლანდელი თურქეთის ტერიტორიაზე) მეფის ხათუსილი III მიერ. ამასთან, საყურადღებოა, რომ ხელშეკრულების ტექსტი ორ, ერთგვაროვან ვებემპლარად, ვერცხლის ფურცლებზე მომზადებულია. ერთს რამზეს II, ხოლო მეორეს, ხათუსილი III გამოსახულება აქვს და ურთიერთგაცვლილია.

დადგენილია, რომ ძველი ეგვიპტელები და აღმოსავლეთის სხვა ხალხები, ერთმანეთთან ზეპირ და წერილობით მოლაპარაკებებს აწარმოებდნენ, ურთიერთშორის აგზავნიდნენ და იღებდნენ ელჩებს, ომს უცხადებდნენ, შერიგებას სთხოვდნენ, საზღვარს ადგენდნენ, ზავს აფორმებდნენ, ტყვეებს ცვლიდნენ და სხვ. ყველა ამ საერთაშორისო (სახელმწიფოთაშორისო) მოქმედებებს გარკვეული ჩვეულებების დაცვით, და თანაც, საზეიმო ვითარებაში ახორციელებდნენ.

კაცობრიობის არსებობის გარიჟრაჟზე სხვა სახელმწიფოებთან ურთიერთობისათვის სპეციალური პირების – ელჩების – გამოყოფა დაიწყო. იმ დროის „ელჩის ცერემონიალი“ დიდი ზეიმით ტარდებოდა. მაგ., ძველ საბერძნეთში ელჩების, ისევე როგორც მოგზაურებისა და ვაჭრების მფარველად ღმერთი ჰერმესი ითვლებოდა. ამიტომ ელჩები „ჰერმესის კვერთხს“ ატარებდნენ. კვერთხის წვერზე მიმაგრებული ფრინველის ფრთები და ორი ურთიერთგადახლართული კვანძი მანევრირების, მოძრაობის, ეშმაკობისა და სიმარჯვის სიმბოლოს გამოხატავდა.

უცხოეთში გაგზავნილ ელჩსა თუ დესპანს, სპეციალური რწმუნებულების საბუთს, წარწერებიან ორეც დაფას ანუ დიპლომატს (ბერძნ. diploma) აძლევდნენ. თანამედროვე მნიშვნელობით ეს ტერმინი მე-18 საუკუნეში დამკვიდრდა.

ძველ რომში ელჩების გაგზავნის ცერემონია არანაკლებ საზეიმო იყო. ელჩები ჯგუფებად (სამი და მეტი) იგზავნებოდნენ. თითოეული მათგანი ოქროს ბეჭედს იღებდა, რაც საზღვარზე ბარგის უბაჟოდ გადატანის საშუალებას აძლევდა. ზღვით მგზავრობის შემთხვევაში, ელჩების გემებს საპატიო ესკორტი აცილებდა. თვით რომში უცხოელი ელჩების მიღების ორგანიზაციისათვის სპეციალური თანამდებობა – „ცერემონიალის მაგისტრი“ – არსებობდა. უცხოელი ელჩების პატივსაცემად ყოველთვის დღესასწაული იმართებოდა. რომის სენატი მათ საზეიმო დარბაზში იღებდა და მოლაპარაკებისათვის სპეციალურ კომისიას ნიშნავდა. ელჩების სამშობლოში გამგზავრების დროს სღებოდა საჩუქრების გაცვლა.

* * *

ქართული სახელმწიფო-სამთავროები უცხო სახელმწიფოებთან სადავო საკითხების გადაწყვეტას ისტორიულად მოლაპარაკების გზით წარმართავდნენ. დიპლომატიური მეთოდებით წყდებოდა ომის მოშავადების. ზავის დადებისა და სხვა საკითხები. ლეონტი მროველის ცნობით, იბერიის (ქართლი) მეფე ფარნავაზმა (ძვ. წ. III ს.) მოციქულები გაუგზავნა „ასურეთის“ (უძვ. სახელმწიფო აზღანდელი ვრავის ტერიტორიაზე) მეფეს ბერძნებთან მომავალი პერსპექტივების დასაზუსტებლად. ჯუანშერის მიხედვით, ვახტანგ გორგასალი იყენებდა „მოციქულთა გავებას“ (დავის გადაჭრას ელჩების მეშვეობით).

საქართველოს ისტორიის შემდგომ პერიოდშიც დიდი მნიშვნელობა ენიჭებოდა დიპლომატიურ ურთიერთობებს (მოლაპარაკება-ჯღობა, დიპლომატიური მიმოწერა, ხელშეკრულებათა მოშავადება-დადება, საზავო შეთანხმება, სამხედრო კავშირი, დინასტიური ქორწინება, მძევლების ინსტიტუტი და სხვ.). ქართველი მეფეების მიერ დადებული ხელშეკრულებებიდან აღსანიშნავია მოსკოვ-კახეთის 1587 წლის მფარველობის ხელშეკრულება და განსაკუთრებით, 1783 წლის მფარველობითი ტრაქტატი. მოგვიანებით დამოუკიდებელი ქართული დიპლომატიის არსებობა შეწყდა.

* * *

შემდგომში ვითარება შეიცვალა. კერძოდ, შუა საუკუნეებში უცხოელი ელჩების მიღების მიზანი უმთავრესად იმპერიის ძლიერების დემონსტრირება და ზეგავლენის მოხდენა იყო. ზოგიერთ ქვეყანაში ამ პროცესს მეტად დამამცირებელი ფორმაც ჰქონდა. მაგალითად, შუა საუკუნეებში იაპონია

დანარჩენი მსოფლიოსათვის ჩაკეტილი იყო. საქმიანი ურთიერთობის მსურველ უცხოელ კომერსანტს თუ ვაჭარს, უთუოდ იმპერატორს წარუდგენდნენ. ეს საეკლესიო პროცედურა უცხოელისათვის ძალზე შეურაცხმყოფელი იყო. უცხოელი მისაღები დარბაზის შესასვლელი კარიდან, მისთვის განკუთვნილ ადგილამდე მუხლებზე ფორთხვით უნდა მისულიყო, ხოლო მიღების (!) დამთავრების შემდეგ, კიბოსავით უკუსვლით, კარის უკან დამალულიყო. ბუნებრივია, მიღების ასეთი უღირსი ფორმა უცხოელთათვის მოსაწონი არ იყო და შედეგად უარყოფითი ჰქონდა.

ქცევის შესახებ პირველი ცნობილი ტრაქტატი – „კლერკალის დისციპლინა“ – შემუშავებულ და გამოცემულ იქნა 1204 წელს, ესპანელი მღვდელმსახურის პედრო ალფონსოს მიერ. იგი სასულიერო წრისათვის იყო განკუთვნილი. მის საფუძველზე მოგვიანებით გამოიცა დამხმარე სახელმძღვანელოები ინგლისში, პოლანდიაში, რომში, საფრანგეთში და სხვაგან.

შუა საუკუნეების ბოლოს საერთაშორისო ურთიერთობებში ეტიკეტის გამოყენების სფერო უფრო გაფართოვდა. გახშირდა არა მარტო დიპლომატების, არამედ სამეფო ოჯახების, ვაჭრების, მოგზაურებისა და მეცნიერების სახელმწიფოთაშორისი მიმოსვლა. ეტიკეტის წესების კანონმდებელი თავდაპირველად ეკლესია იყო, მოგვიანებით კი პარიზის, ლონდონისა და სხვა ქალაქების სამეფო სასახლეები გახდა.

მე-18 საუკუნის დასაწყისში, პეტრე I დიდის მეფობის დროს, რუსეთში ამ მიზნით მრავალი წიგნი დაიბეჭდა, რომლებშიც მიმართვის, მისაღების, მაგიდასთან ჯდომისა და ქცევის, ჰიგიენის დაცვისა და სხვა საყოფაცხოვრებო საკითხები იყო განხილული.

გადიოდა წლები და ყოველ ერს საერთაშორისო ეტიკეტში თავისი სპეციფიკა და ეროვნული კოლორიტი შეჰქონდა. ზოგიერთი მათგანი სხვა ხალხთა მიერ მიღებულ და აღიარებულ იქნა, ზოგიერთი კი, ისევე ეროვნულ ნიშნად დარჩა. მაგ., სკანდინავიის ქვეყნებიდან მსოფლიოში ფართოდ გავრცელდა ყველაზე საპატიო ადგილზე მთავარი სტუმრის მიწვევის პრაქტიკა. მაშინ, როდესაც, თუ რაინდების ეპოქაში მაგიდასთან ქალბატონებისა და მათი კავალრების წყვილ-წყვილად დასმა, ერთი საერთო თეფშიდან ჭამა და ერთი ბოკალიდან სმა კარგ ტონად ითვლებოდა, დღეს ასეთი ჩვეულება. საერთოდ, და მით უმეტეს საერთაშორისო დონეზე, მიუღებელია.

**რა როლს ასრულებს
დიპლომატიური
პროტიკოლი**

არც ერთი საზოგადოებრივი ფორმაცია იერარქიის, ხოლო ცივილიზაცია ცერემონიის გარეშე არ არსებულა. საზოგადოების აღმოცენებამ წესრიგისა და დისციპლინის აუ-

ცილებლობა წარმოშვა, საზოგადოებრივმა ურთიერთობებმა კი ურთიერთ-მისაღები წესების შემოღება მოითხოვა. დისციპლინისა და სტაბილურობის შესანარჩუნებლად ყოველი სახელმწიფო მმართველობის საკუთარ იერარქი-ას ქმნიდა და მისთვის მისაღებ ნორმებს ადგენდა.

საერთაშორისო ურთიერთობათა განვითარების მრავალწლიანმა გამოც-დილებამ სხვადასხვა ქვეყნის ხელმძღვანელთა შორის ურთიერთობის ძირი-თადი წესები დაადგინა და ქცევის ნორმები განსაზღვრა. ეს წესები და ნორმები თავმოყრილია დიპლომატიურ პროტოკოლსა და ეტიკეტში.

დიპლომატიური პროტოკოლის გარეშე პრაქტიკულად შეუძლებელია სახელმწიფოებს შორის ნორმალური ურთიერთობა, რომელიც ზოგადფუ-ძემდებლურ და აღიარებულ შემდეგ ძირითად პრინციპებს ეფუძნება:

- სახელმწიფოთა სუვერენიტეტის პატივისცემა;
- თანასწორუფლებიანობა;
- ტერიტორიული მთლიანობა;
- საშინაო საქმეებში ჩაურევლობა.

ამასთან დაკავშირებით, ხშირად ისმის კითხვა: როგორი ფორმით უნდა მიმართოს ერთმა სახელმწიფომ მეორეს, და თანაც, არ შეურაცხყოს სხვი-სი და საკუთარი ეროვნული ღირსება? ამ და კიდევ სხვა მრავალ კითხვანუ პასუხს დიპლომატიური პროტოკოლი იძლევა.

დიპლომატიური პროტოკოლი არის ზოგადმიღებული წესების, ტრადიციებისა და დამთავლობების ერთობლიო-ბა, რომელსაც იცავენ სახელმწიფოთა მთავრობების, საბა-რემო საქმეთა უწყებების, დიპლომატიური წარმომადგენ-ლობებისა და სხვათა ოფიციალური პირები საერთაშორი-სო ურთიერთობათა კროცვსში.

მამასადამე, დიპლომატიური პროტოკოლი ოფიციალური დიპლომატი-ური სამსახურის თანამშრომელთა ქცევის წესია. ის სულ უფრო მტკიცედ იყავებს ადგილს სხვადასხვა სამთავრობო თუ არასამთავრობო ურთიერთო-ბებშიც. ამასთან, სახელმწიფოსა და კერძო სტრუქტურების საქმიანი ურ-თიერთობების განხორციელების პრაქტიკაში განსაკუთრებული, დამოუკი-დებლად მოქმედი სახელმძღვანელო წესები და ნორმები დღემდე არ არსე-ბობს. ამიტომ, ასეთ შემთხვევაში, მათი მმართველი მუშაკები სამთავრობო დიპლომატიური სამსახურების მიერ წლების განმავლობაში ჩამოყალიბებუ-ლი, დამკვიდრებული და აღიარებული ნორმებითა და წესებით ხელმძღვა-

ნელობენ. უპირატესად საკითხი ეხება უცხოელი სტუმრების დახვედრის, გაცნობის, საქმიანი საკითხების განხილვის, შეთანხმების თაობაზე წერილობითი დოკუმენტის (კონტრაქტი, ხელშეკრულება) გაფორმების, სუვენიერების გადაცემის, მიღების (გამასპინძლება), გაცილების, საქმიანი მიმოწერისა და სხვათა პრაქტიკას. ყურადსაღებია ის გარემოებაც, რომ ქცევისა და ურთიერთობათა დღეისათვის დამკვიდრებული და აღიარებული მეთოდები და ხერხები დროის მოთხოვნების შესაბამისად გარკვეული ევოლუციის (თვისებრივი ცვლილება) შედეგია. ამასთან, ჩვენი მრავალეროვანი მსოფლიოს ცალკეულ ქვეყანასა და ეროვნებაში. ზოგჯერ ეთნიკურ ჯგუფშიც. განსხვავებული ტრადიციები შეინიშნება, რაც ინდივიდუალურად შესასწავლი და პრაქტიკულად გასათვალისწინებელია.

თანამედროვე ეტაპზე დიპლომატიური პროტოკოლის წესების მკაცრი დაცვა საკვალდებულოა:

- სახელმწიფოს დიპლომატიური ცნობის დროს;
- სახელმწიფოთა შორის დიპლომატიური ურთიერთობების დამყარებისას;
- დიპლომატიურ წარმომადგენლობათა ხელმძღვანელების დანიშვნისას;
- ელჩის მიერ რწმუნების სიგელის გადაცემისას;
- დიპლომატიური ვიზიტების განხორციელებისას;
- უცხოელებთან საუბრებისა და მოლაპარაკებების ჩატარებისას;
- დიპლომატიური და პირადი მიმოწერისას;
- სახელმწიფოთა შორის ხელშეკრულებებისა და შეთანხმებების ხელმოწერისას;
- ოფიციალური დელეგაციების დახვედრისა და გაცილებისას;
- საერთაშორისო თათბირებისა და კონფერენციების მოწვევისას;
- სადღესასწაულო და სამგლოვიარო დღეების დროს და სხვ.

დიპლომატიური პროტოკოლის წესები სახელმწიფოთა სუვერენული თანასწორობის ზოგადმიღებულ საერთაშორისო-სამართლებრივ პრინციპებს ეფუძნება და დამოკიდებული არ არის სახელმწიფოს პოლიტიკურ წყობაზე, ტერიტორიის სიდიდეზე, მოსახლეობის რაოდენობასა და ეკონომიკურ სიმდიერეზე.

სახელმწიფოთა სუვერენიტეტი ისეთი ნორმებით გამოიხატება, როგორცაა პატივისცემა სახელმწიფო დროშისა და გერბისადმი, ჰიმნის შესრულებისადმი და ა.შ.

სახელმწიფოთა თანასწორუფლებიანობა ელინდება დიპლომატთა მი-
ღების თანამიმდევრობის დაცვაში, საერთაშორისო კონფერენციებზე, სიმ-
პოზიუმებსა და კონგრესებზე დელეგაციების, ხოლო ოფიციალურ მიღებებ-
ზე – დიპლომატების განლაგებაში.

დიპლომატიური პროტოკოლის წესების საფუძვლად საერთაშორისო
თავაზიანობის პრინციპია მიჩნეული. მიუხედავად იმისა, რომ ამ პრინციპს
იურიდიული ძალა არა აქვს, დიპლომატები მის დაცვას მაქსიმალურად
ცდილობენ. ამასთან, დიპლომატიური პროტოკოლი საქმოდ მოქნილია და
დიპლომატიურ პრაქტიკაში ანუ ზოგადმიღებული ნორმების ჩარჩოებში მნიშ-
ვნელოვანი გადახვევები შესაძლებელია. მაგ., სახელმწიფოებს შორის არსებულ
ურთიერთობათა მდგომარეობიდან გამომდინარე, პროტოკოლის წესები შე-
იძლება განსხვავებული ხარისხით შესრულდეს (ეთქვათ, დღესასწაული ფარ-
თოდ ან შედარებით მოკრძალებულად აღინიშნოს, ოფიციალურ ცერემონი-
ებზე მონაწილეთა რაოდენობა გადიდდეს ან შემცირდეს და სხვ.). თუმცა
დამყვიდრებული ნორმებიდან და ტრადიციებიდან ყოველი გადახვევა შეუმ-
ჩნეველი არ რჩება და სათანადო ახსნა ეძლევა.

ამგვარად, დიპლომატიური პროტოკოლის წესების მკაცრად დაცვა სა-
ხელმწიფოებს შორის ნორმალური ურთიერთობის დამყარება-შენარჩუნების
საქმეში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს.

საერთაშორისო ეკონომიკური კავშირების განვითარება-გაფართოების
კვალობაზე, როცა ქვეყანათა მრავალმხრივი თანამშრომლების პროცესში
სულ უფრო აქტიურად ერთვება სუბიექტთა დიდი რაოდენობა, დიპლომატი-
ური პროტოკოლისა და ეტიკეტის მკაცრი წესები და ძირითადი პრინციპები
დიპლომატიური ურთიერთობების სფეროს სცილდება და საქმიან სამყარო-
შიც ფართოდ გამოიყენება.

ამიტომ საქმიანი პროტოკოლი დიპლომატიური პროტოკოლისგან პრაქ-
ტიკულად არ განსხვავდება. იგი ისეთივე წესების ერთობლიობაა, რომელიც
უცხოელების დახვედრასა და გაცილებას, მათთან საუბარსა და მოლაპარა-
კებას, მიღების ორგანიზაციას, საქმიანი წერილების გაფორმებასა და სხვა
საკითხებს აწესრიგებს.

საქმიანი პროტოკოლი ნაკლებად კონსერვატიულია, უფრო მოქნილი
და თავისუფალია. თუმცა ეს სრულიად არ გამორიცხავს დიპლომატიური
პროტოკოლის წესების მკაცრად დამოყენებას ბიზნესის სფეროში და ასეთ
შემთხვევაში შეცდომად არ მიიჩნევა.

საერთაშორისო ურთიერთობებში საქმე სხვაგვარადაა. დიპლომატიური
პროტოკოლი ერთი რომელიმე ქვეყნის ან დიპლომატთა ჯგუფის გამოგონი-

ლი არ არის. იგი სახელმწიფოთა მრავალსაუკუნოვანი ურთიერთობის შედეგია. პროტოკოლი ისტორიული კატეგორიაა.

როგორც დიპლომატიის შემადგენელი ნაწილი, პროტოკოლი კლასობრივი ხასიათისაა. კაცობრიობის ხანგრძლივი ისტორიის მანძილზე, იგი ამა თუ იმ სახელმწიფოს კლასობრივ ინტერესებს გამოხატავდა. დროის ცვლილების შესაბამისად დიპლომატიური პროტოკოლიც იცვლებოდა, თუმცა, ცერემონიალის დათქმულობებში უმეტესად დიდი სახელმწიფოების ინტერესები ფიგურირებდა.

თავისი დანიშნულებით დიპლომატიური პროტოკოლი საერთაშორისო კატეგორიისაა. მისი ძირითადი ნორმები ყველა სახელმწიფომ მეტ-ნაკლებად უნდა დაიცვას. ამასთანავე, დიპლომატიურ პროტოკოლს ყველა ქვეყანაში თავისი ეროვნული თავისებურებები გააჩნია. ცალკეულ სახელმწიფოებს ისტორიული ტრადიციების, ხალხთა ეროვნული ფსიქიკის, იდეოლოგიისა და სხვათა გამო, მასში თავისი შესწორებები, ცვლილებები და დამატებები შეაქვთ.

დღეს სახელმწიფოთა დამოუკიდებლობისა და თანასწორუფლებიანობის საყოველთაოდ მიღებული და აღიარებული პრინციპები პრაქტიკულად ხორციელდება. ქვეყნებს შორის წარმოქმნილი უთანხმოებები უმთავრესად ძალის გამოყენების გარეშე, მშვიდობიანი მეთოდებით, მოლაპარაკებათა მეშვეობით წესრიგდება. ეს კი სახელმწიფოთა შორის ურთიერთობისა და ამ დროს, ზოგადმიღებული პროცედურების ანუ ცერემონიალის მკაცრად დაცვას მოითხოვს, რასაც საერთაშორისო პრაქტიკაში განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება.

ყველასათვის ცნობილია, თუ როგორი გულმოდგინებითა და პასუხისმგებლობით ემზადებიან ქვეყანათა მთავრობები მნიშვნელოვანი საერთაშორისო შეხვედრების, სახელმწიფოთა და მთავრობათა მეთაურების, საგარეო საქმეთა მინისტრების, დიპლომატებისა და სხვათა ოფიციალური ვიზიტებისათვის. კარგად ორგანიზებული ამგვარი შეხვედრები, ორმხრივ წარმატებათა მიღწევის გარკვეული გარანტიაც არის. ასეთ დროს უცხო ქვეყნის სახელმწიფო თანამდებობის პირის, დროშისა და გერბის პატივისცემა, დიპლომატიურ წარმომადგენლობათა იმუნიტეტებისა და პრივილეგიების დაცვა, საზეიმო და საქმიანი ატმოსფერო, გულკეთილი მასპინძლობა, ოფიციალურ სიტყვათა წარმოთქმა, ჯილდოების, საჩუქრებისა და სუვენირების გადაცემა და სხვა ურთიერთობები, მხარეებს შორის მეგობრული თანამშრომლობისა და ურთიერთგაგების სურვილს გამოხატავს. რეალურად იგი უცხო ქვეყნის პოლიტიკური დამოუკიდებლობის ცნობის მაჩვენებელია. სხვა

სიტყვებით, დიპლომატიური პროტოკოლისა და ცერემონიალის ზუსტი დაცვის შედეგად სახელმწიფოთა შორის მოლაპარაკებისათვის კეთილგანწყობილი ვითარება იქმნება. ეს კი ბევრს ნიშნავს.

დიპლომატიური პროტოკოლი საერთაშორისო ურთიერთობებში დამკვიდრებული თავაზიანობისა და უფროს-უმცროსობის წესებია. იგი, როგორც სახელმწიფოთა ურთიერთპატივისცემის გამოხატულება, იმ წესების ერთობლიობაა, რომელთა მეშვეობით სახელმწიფო ხელისუფლების წარმომადგენლები სხვადასხვა სახის დიპლომატიურ ცერემონიებს აწესრიგებენ. მას იცავენ მოლაპარაკებების დროს, შეთანხმებათა მომზადების, ვიზიტების ჩატარებისა და სხვა მრავალ შემთხვევაში. პოლიტიკურ და ადმინისტრაციულ სტრუქტურებში პროტოკოლი მმართველ რგოლს თავის კუთვნილ ადგილს მიუჩენს, თანამდებობის პირებს კი მათი უფლებების გამოყენების საშუალებას აძლევს.

ცერემონიული მხარის გარდა, დიპლომატიური პროტოკოლი განსაზღვრავს ურთიერთობათა მეთოდებს, ჩარჩოებს, ეტიკეტს, ოფიციალური მიმოწერის წესებს, ჩაცმულობის ფორმასა და სხვ. მაშასადამე, ადგენს ყველაფერს, რაც აუცილებელია სახელმწიფო მოღვაწეთა და დიპლომატთა ურთიერთობების დროს.

დიპლომატიური პროტოკოლის წესები სხვადასხვა სახელმწიფოში განსხვავებულია. მისი აღსრულებისათვის ყველა ქვეყნის მთავრობაში, აგრეთვე საგარეო საქმეთა უწყებაში სპეციალური საპროტოკოლო სამსახურია შექმნილი.

ვიზიტი შეიძლება იყოს:

რომელი კატეგორიის ოფიციალური, საქმიანი, გავლითი და არა-ვიზიტებია პრაქტიკაში ოფიციალური.

ოფიციალური ვიზიტი ტარდება მაღალი სახელმწიფო თანამდებობის პირის უცხო ქვეყანაში პირველი სტუმრობისას ან იმ შემთხვევაში, როდესაც მხარეები პოლიტიკური თვალსაზრისით მიზანშეწონილად მიიჩნევენ ვიზიტის უმაღლეს დონეზე ჩატარებას.

საქმიანი ვიზიტის დროს უცხოელი სტუმრები ეწვევიან ქვეყანას მოლაპარაკებისა და პოლიტიკური კონსულტაციებისათვის, ასევე ხელშეკრულების ხელმოსაწერად, საიუბილეო თარიღების აღსანიშნავად და ა.შ.

გავლით ვიზიტს განეკუთვნება მაღალი დონის უცხოელი სტუმრების სატრანზიტო ვიზიტი ქვეყანაში.

არაოფიციალური ვიზიტების დროს მაღალი დონის უცხოელი სტუმ-

რები ქვეყანაში ჩამოდიან გამოფენების ან რაიმე სხვა ობიექტების გახსნაზე, საერთაშორისო თათბირებსა და კონფერენციებში მონაწილეობის მისაღებად, დასასვენებლად, სამკურნალოდ, სპორტულ შეჯიბრებებსა და კონკურსებზე დასასწრებად, პირადი საქმეებისათვის ან სტუმრად საყუთარი ქვეყნის ელჩთან.

ვიზიტის ხასიათისა და ვადების შესახებ მხარეები წინასწარ თანხმდებიან.

ვიზიტის კატეგორიის მიხედვით გათვალისწინებულია შესაბამისი საპროტოკოლო ცერემონიალის ჩატარება, რომელიც ძირითადად მოიცავს:

- აეროპორტისა და სტუმართათვის განკუთვნილი რეზიდენციის მომზადებას;

- აეროპორტში სტუმართა დახვედრას;

- სტუმრისა და მისი თანმზლები პირების ქალაქში უსაფრთხო ტრანსპორტირებას და სამთავრობო რეზიდენციაში ან სასტუმროში მათ დაბინავებას;

- საზღვარგარეთის ქვეყნის დელეგაციასთან საუბრების, მოლაპარაკებების, ხელშეკრულებებზე ხელმოწერისა და პრესკონფერენციების ჩატარებას;

- სტუმართა პატივსაცემად ოფიციალური სადილის ან საუზმის გამართვას; მათთვის კულტურულ-სანახაობითი ღონისძიებების ჩატარებასა და სამახსოვრო საჩუქრების გადაცემას;

- სტუმართა დელეგაციის საზეიმო გაცილებას.

საქართველოს პრეზიდენტის 1996 წლის 23 ივლისის ბრძანებულებით დამტკიცებულია საზღვარგარეთის ქვეყნების სახელმწიფო მეთაურების, მთავრობებისა და პარლამენტების თავმჯდომარეების, საგარეო საქმეთა მინისტრების, მათი ხელმძღვანელობით სახელმწიფო, საპარლამენტო და სამთავრობო დელეგაციების ვიზიტების დროს „საქართველოში საპროტოკოლოლო ღონისძიებათა მოწყობის წესი“.

გარდა ამისა, ამავე ბრძანებულებით განსაზღვრულია საქართველოს პრეზიდენტისათვის საზღვარგარეთის ქვეყნების საგანგებო და სრულუფლებიანი ელჩების მიერ რწმუნებათა სიგელების გადაცემის წესი, საქართველოს პრეზიდენტის მიერ საპატიო მოქალაქის წოდების მინიჭებისა და საპატიო ვიწროს გადაცემის ცერემონიის საპროტოკოლოლო პროცედურა; საქართველოს პრეზიდენტის საზღვარგარეთ ოფიციალური ვიზიტების ორგანიზება და საერთაშორისო ფორუმებში მონაწილეობა.

**რას
ითვალისწინებს
დიპლომატიური
უფროს-უმცროსობა**

პუნისათვის კოლექტიური უპირატესობის (უფროსობის) მინიჭება საჯარო ღონისძიებათა ჩატარების დროს; დიპლომატიურ წარმომადგენლობათა და ადგილსამყოფელი სახელმწიფოს ხელისუფალთა შორის; დიპლომატიური წარმომადგენლობის დიპლომატთა შორის უფროს-უმცროსობა და სხვ.

წარმომადგენლობათა მეთაურებს შორის დიპლომატიური უფროს-უმცროსობა განისაზღვრება დიპლომატიური წარმომადგენლის მიერ ადგილსამყოფელ ქვეყანაში ჩასვლის ან „რწმუნების სიგელის“ (იხ. დანართი) გადაცემის თარიღით. ზოგიერთ ქვეყანაში (განსაკუთრებით, კათოლიკურ სახელმწიფოებში), ტრადიციულად უპირატესობა ენიჭება პაპის ნუნციას, „რწმუნების სიგელის“ ჩაბარების დროის მიუხედავად. აქედან გამომდინარე, დიპლომატიური კორპუსის (უცხო სახელმწიფოთა წარმომადგენლობების მეთაურთა ერთობლიობა) დუაიენიც (მეთაურთა შორის მთავარი, უხუცესი), სწორედ ნუნცია გახლავთ.

დიპლომატიური წარმომადგენლობის ფარგლებში უფროს-უმცროსობა მაკრედიტებული სახელმწიფოს სამნაო კანონმდებლობით დგინდება, ამასთან, ის საერთაშორისო სამართლებრივი ნორმებიც გაითვალისწინება, რომელთაც სახელმწიფოთა აბსოლუტური უმრავლესობა იცავს ანუ მხედველობაში მიიღება დიპლომატიური რანგები შემდეგი თანმიმდევრობით: ელჩი, მრჩეველი, ატაშე, სპეციალური საკითხების დარგში სამხედრო ატაშე, მდივნები და ა.შ.

**როლის იწყება
და მთავრდება
დიპლომატიური
საქმიანობა**

ყოველი ქვეყნის მთავრობა, უცხო ქვეყანაში თავისი დიპლომატიური წარმომადგენლობის მეთაურის (ელჩი და სხვ.) დანიშვნამდე, დიპლომატიური არხებით, მიმღებ მთავრობას აწვდის მასალებს ახალი კანდიდატურის შესახებ მისი „პერსონა გრატა“ (სასურველი პიროვნება) შესაძლო ცნობისათვის და თანხმობას ანუ აგრემანს (იხ. დანართი) სთხოვს. დასტურის მიღების შემდეგ ხდება კანდიდატის თანამდებობაზე დანიშვნა, რაც პრესაში ქვეყნდება.

უცხო ქვეყანაში დიპლომატიური წარმომადგენლობის ახალი მეთაურის ჩასვლამდე, საქმეთა რწმუნებული მიმღები ქვეყნის საჯარო საქმეთა მინისტრს ატყობინებს მისი ჩამოსვლის დღეს, საათს და მასთან პირველი ვიზიტის დროს ათანხმებს.

დიპლომატიური წარმომადგენლობის ახალი მეთაურის უცხო ქვეყნის დედაქალაქში ჩასვლა რაიმე საგანგებო ცერემონიალთან არ არის დაკავშირებული. წარგზავნილი დიპლომატი ახალ გარემოში მანამ ითვლება ინკოგნიტოდ (ფარული, უცნობი), სანამ თავის „რწმუნების სიგელს“ მიმღები ქვეყნის მეთაურს არ გადასცემს. თუმცა, მის მიმართ, საბაჟო პროცედურებთან დაკავშირებით, ადგილობრივი ხელისუფლება გარკვეულ ყურადღებას იჩენს.

შეთანხმებულ დროს დიპლომატიური წარმომადგენლობის ახალი მეთაური პირველ ვიზიტად ქვეყნის საგარეო საქმეთა მინისტრთან მიდის და თავისი მთავრობის „რწმუნების სიგელის“ პირს (ასლი) გადასცემს.

პროტოკოლის მიხედვით, „რწმუნების სიგელი“ შეიცავს ცნობას მიმღებ სახელმწიფოში დიპლომატიური წარმომადგენლობის ახალი მეთაურის აკრედიტების (რწმუნების მიცემა), ასევე თხოვნას მისდამი სრული ნდობის გამოხატვის შესახებ.

საგარეო საქმეთა სამინისტროს პროტოკოლის სამსახური „რწმუნების სიგელის“ გაცნობისა და მოწონების შემთხვევაში, დიპლომატიური წარმომადგენლობის ახალ მეთაურს მიმღები სახელმწიფოს მეთაურთან აუდიენციას (ოფიციალური მიღება) უნიშნავს.

დათქმულ დროს დიპლომატიური წარმომადგენლობის ახალი მეთაური მიმღები სახელმწიფოს მეთაურს კონვერტში ჩადებულ, დალუქულ და ბეჭედდასმულ „რწმუნების სიგელს“ გადასცემს. ეს მომენტი დიპლომატიური წარმომადგენლობის ახალი მეთაურის ოფიციალური ცნობის აქტად ითვლება. პროტოკოლის სამსახურის მიერ ორგანიზებული ამგვარი ცერემონიალი მოიცავს პროცესიის შემადგენლობისა და მსვლელობის დადგენა-დაცვას, დიპლომატიური წარმომადგენლობის მეთაურისა და სახელმწიფოს მეთაურის სიტყვათა წარმოთქმას და სხვ.

ამის შემდეგ, დიპლომატიური წარმომადგენლობის ახალი მეთაური მიმღებ ქვეყანაში დიპლომატიური კორპუსის დუაიენსა და თავის უცხოელ კოლეგებს „რწმუნების სიგელის“ გადაცემასა და დაკისრებულ ვალდებულებათა შესრულების დაწყებას წერილობით აუწყებს. მისი პირველი ოფიციალური ვიზიტი საგარეო საქმეთა მინისტრთან და სამინისტროს აპარატთან შეხვედრით იწყება. შემდეგ კი, უცხოელ კოლეგებსა და ადგილსამყოფელი ქვეყნის ოფიციალურ პირებს გაეცნობა.

ყველა ვიზიტის დასრულების შემდეგ, დიპლომატიური წარმომადგენლობის ახალი მეთაური საგარეო საქმეთა მინისტრს თავისთან იწვევს.

უცხო ქვეყანაში დიპლომატიური მოღვაწეობა შეიძლება სხვადასხვა

მიზეზით შეწყდეს. სახელდობრ, დიპლომატიის სამუშაო მივლინების ვადის (დიპლომატიური წარმომადგენლობის მეთაურისა და გენერალური კონსულისათვის 4 წელი, ხოლო დიპლომატიური თანამდებობის ყველა სხვა პირისათვის 3 წელი) გასვლის, დიპლომატიის სხვა სამუშაოზე გადაყვანის, თადარიგში გასვლის, გარდაცვალების, მააგრედიტებულ და ადგილსამყოფელ სახელმწიფოებში მომხდარი მნიშვნელოვანი ცვლილებების (დამოუკიდებლობის დაკარგვა, შიდაპოლიტიკური რეჟიმის შეცვლა, სუვერენის გარდაცვალება ან გადაყენება და ა.შ.), ან ამ ქვეყნებს შორის დიპლომატიური ურთიერთობის გაწყვეტისა და სხვა შემთხვევაში.

ახალი „რწმუნების სიგელის“ გადაცემა აუცილებელია დიპლომატიური წარმომადგენლობის მეთაურის დიპლომატიური რანგის ცვლილების დროს. სუვერენის გარდაცვალება ან გადაყენება ახალი „რწმუნების სიგელის“ გადაცემის აუცილებლობას არ მოითხოვს. ასეთ სიტუაციაში საკმარისია ოფიციალური წერილის გაგზავნა, რითაც დიპლომატიური წარმომადგენლობის მეთაურის თანამდებობრივი უფლებამოსილება კვლავ დასტურდება.

თუ ელჩი ადგილსამყოფელი ქვეყნიდან საბოლოოდ მიდის, ადგილობრივი პროტოკოლის მიხედვით, მან სახელმწიფოს მეთაურს „გაწვევის სიგელი“ (იხ. დანართი) უნდა გადასცეს. ასეთი აუდიენცია არაოფიციალურ, პირად ხასიათს ატარებს. სახელმწიფოს მეთაური ყოფილ უცხოელ ელჩს გაწეული მუშაობისათვის მადლობას უცხადებს, ზოგჯერ ორდენით აჯილდოებს ან სამახსოვრო სუვენირს გადასცემს. ელჩის გამგზავრებამდე ქვეყნის საგარეო საქმეთა მინისტრი მის პატივსაცემად სადილს მართავს. ყოფილი ელჩის თავის სამშობლოში გამგზავრება ოფიციალური გაცილების გარეშე, უცერემონიოდ ხდება.

როგორც წესი, დიპლომატიური წარმომადგენლობის ახალი მეთაური უცხო ქვეყანაში მისი წინამორბედის წამოსვლამდე არ ჩადის. გამონაკლისია ისეთი შემთხვევა, როცა ყოფილი დიპლომატი, სხვადასხვა მიზეზის გამო, აგრედიტებულ სახელმწიფოში მუდმივად რჩება.

როლის და რობორ უცხო ქვეყნიდან ელჩის სამშობლოში გაწვევა იმ შემთხვევაში ხდება, როცა:
ხდება ელჩის ბანქევა ● ელჩის თავისი ქვეყნის მთავრობა სხვა თანამდებობაზე დანიშნავს, ან თადარიგში გაუშვებს, ავადმყოფობის ან სხვა მიზეზის გამო გაათავისუფლებს;

● ადგილსამყოფელი ქვეყნის მთავრობის მოთხოვნით დიპლომატი „პერსონა ნონ გრატა“ (არასასურველი პიროვნება) გამოცხადდება ან ამ სახელმწიფოებს შორის დიპლომატიური ურთიერთობა შეჩერდება, ან შეწყდება.

თუ სამშობლოში ელჩის გაწვევა მაკარედიტებელი (წარმგზავნი) ქვეყნის მთავრობის ინიციატივით ხდება, ადგილსამყოფელი სახელმწიფოს მეთაურის სახელზე „გაწვევის სიგელი“ იგზავნება. იგი „რწმუნების სიგელის“ მსგავსად ფორმდება და წარმგზავნი სახელმწიფოს მეთაური აწერს ხელს. როგორც წესი, „გაწვევის სიგელი“ ეძლევა ახლად დანიშნულ დიპლომატს, რომელიც ადგილსამყოფელი სახელმწიფოს მეთაურს თავის „რწმუნებას სიგელთან“ ერთად მასაც გადასცემს.

როცა ელჩი ქვეყანას ადგილობრივი მთავრობის მოთხოვნით ტოვებს, სახელმწიფოს მეთაურთან მისი გამოსამშვიდობებელი ვიზიტი არ იმართება. ასეთ შემთხვევაში, დიპლომატის პრესტიჟის შენარჩუნების მიზნით, იგი სამშობლოში კონსულტაციისათვის გაიწვევა.

**როგორ იცავენ
სახელმწიფო დროშის
მროვნულ ღირსებას**

ყველა ქვეყანა საერთაშორისო არენაზე სახელმწიფო დროშით, გერბითა და ჰიმნით არის წარმოდგენილი. მათი, როგორც სახელმწიფოს სიმბოლოების შეურაცხყოფა კა-

ნონით ისჯება.

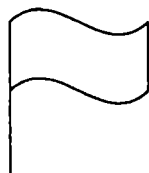
ეროვნული დროშის ზომა, ფერი და სხვა ელემენტები, უნდა შეესაბამებოდეს იმ აღწერილობას, რომელიც შესაბამისი სახელმწიფოს კონსტიტუციაში ან საერთაშორისო ორგანიზაციების დოკუმენტებშია მოცემული.

სახელმწიფო დროშისადმი განსაზღვრული პატივის მიგება ზოგადმიღებული საერთაშორისო ნორმაა. მაგ., როცა იგი დარბაზში შემოაქვთ ან დარბაზიდან გააქვთ, ყველანი ფეხზე დგებიან, მოძრაობასა და საუბარს წყვეტენ. ანალოგიური პატივია სახელმწიფო ჰიმნისადმიც.

სახელმწიფო დროშა ყოველთვის კარგ მდგომარეობაში უნდა იყოს. დაუშვებელია მას ჰქონდეს ლაქები, ჩახეხვები.

როგორც წესი, სახელმწიფო დროშა აღიმართება მზის ამოსვლისას, უმეტესად დილის 8 საათზე, და ეშვება მზის ჩასვლის დროს. თუ დროშა ღამითაც არის აღმართული, იგი ხელოვნურად უნდა იყოს განათებული.

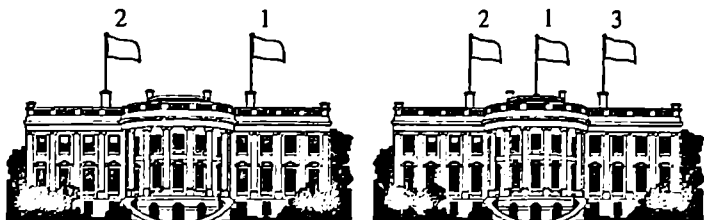
4 2 1 3 5



ნახ. 7.1. ეროვნული სახელმწიფო დროშა (1)

სახელმწიფო დროშის აღმართვის დროს სამხედრო პირები პატივს მიაგებენ სამხედრო წესით, სამოქალაქო პირები კი ქუდს იხდიან.

სახელმწიფო დროშა ფლაგშტოკის (აღმის აღსამართავი ლატანი) ზედა ნაწილამდე სწრაფად უნდა აღიმართოს, ხოლო ქვემოთ ნელა დაეშვას. რამდენიმე სახელმწიფო დროშის ერთდროულად აღმართვის შემთხვევაში, დაცული უნდა იქნეს შემდეგი მოთხოვნები: დროშების ზომები და მათი აღმართვის დონე აბსოლუტურად თანაბარი უნდა იყოს; არც ერთი დროშა, სხვებთან შედარებით, არ უნდა მაღლდებოდეს. დროშების განლაგების დროს საპატიოა ცენტრალური ადგილი (ნახ. 7.1) ან უკიდურესი მარჯვენა მხარე. უფრო გავრცელებულია ისეთი პრაქტიკა, როცა ეროვნული დროშების განლაგება შესაბამისი სახელმწიფოების დასახელებათა ალფაბეტის (ლათინური ან ადგილობრივი სახელმწიფო ენის) ან დიპლომატიურ წარმომადგენლობათა უფროს-უმცროსობის ადგილობრივი მოთხოვნებით ხდება. ყველა შემთხვევაში, პირველი საპატიო ადგილი მასპინძელი წარმომადგენლობის ეროვნულ დროშას მიეკუთვნება (ნახ. 7.2).



ნახ. 7.2. საელჩოთა შენობებზე ეროვნული დროშების განლაგება

სახელმწიფო დროშები აღიმართება ეროვნული დღესასწაულების, ოფიციალური ვიზიტების, საერთაშორისო ღონისძიებების ჩატარებისა და სხვა დროს. ყოვლად დაუშვებელია რამდენიმე სახელმწიფო დროშის ერთ ფლაგშტოკზე, ერთმანეთის ქვემოთ განლაგება.

დიპლომატიურ წარმომადგენლობებს თავიანთ შენობებსა და ელჩების რეზიდენციებზე (თუ ისინი ცალ-ცალკეა) ეროვნული სახელმწიფო დროშის აღმართვის უფლება აქვთ.

პრაქტიკაში გამოიყენება შემცირებული ზომების ეროვნული დროშებიც. ისინი იდგმება ელჩებისა და საერთაშორისო ორგანიზაციების წარმომადგენლობის მაგიდაზე, მაგრდება აეტომანქანაზეც. იმ ქვეყანაში, სადაც მოძრაობა ქუჩის მარჯვენა მხარესაა, დროშა მანქანის მარჯვენა ფრთაზე კეთდება (წინ, ცენტრში ან თავზე).

**როგორ ხდება
აეროპორტში საპატიო
სტუმრის დახვედრა
და გასილება**

ოფიციალური ვიზიტის დროს, საპატიო სტუმარს თბილისის აეროპორტში ხვდება და აცილებს ჩვენი ქვეყნის შესაბამისი თანამდებობრივი რანგის ხელმძღვანელი და მისი თანმხლები სხვა ოფიციალური

პირები (ნახ. 7.3; 7.4).

თბილისის აეროპორტში საპატიო სტუმრის დახვედრისა და გაცილების საპროტოკოლო ღონისძიებათა მოწყობის წესები დადგენილია საქართველოს პრეზიდენტის სპეციალური ბრძანებულებით, რომელიც ითვალისწინებს:

⊙ დამხვედრთა შემადგენლობის განსაზღვრას და აეროპორტში მათ მიერ შესაბამისი ადგილების დაკავებას;

⊙ სტუმრის ქვეყნისა და საქართველოს სახელმწიფო დროშების გამოფენას;

⊙ საპატიო სტუმრისადმი საპატიო ყარაულის უფროსისადმი პატიკის ჩაბარებას;

⊙ სტუმრის ქვეყნისა და საქართველოს სახელმწიფო ჰიმნების შესრულებას;

⊙ საპატიო სტუმრისა და მისი თანმხლები პირების მანქანებში განაწილებას;

⊙ ქალაქის ქუჩებში, აეროპორტიდან რეზიდენციამდე და პირიქით, სტუმართა ავტოკოლონის მოტოციკლისტთა ესკორტით გაცილებას და სხვ.

რომელ ენაზე

ტარდება

საერთაშორისო

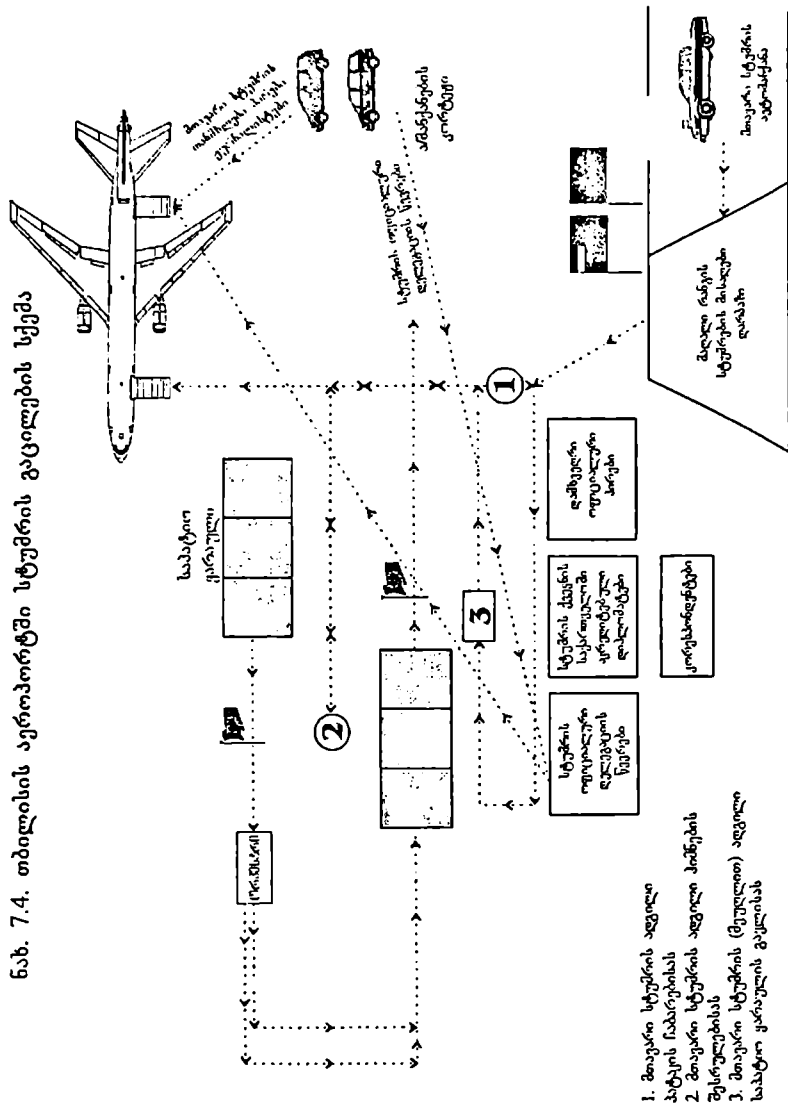
ფორუმები

მრავალმხრივი საერთაშორისო შეხვედრები (კონფერენციები, კონგრესები, სამიტები და სხვ.) დღეს სხვადასხვა ენაზე ტარდება. თუმცა საერთო დიპლომატიური ენის პრობლემა შედარებით მოგვიანებით წარმოიშვა.

შუა საუკუნეებში სახელმწიფოებს შორის მოლაპარაკებები ლათინურ ენაზე მიმდინარეობდა, რადგან იგი ცივილიზებული სამყაროს საერთო ენა იყო. მოგვიანებით, ვესტფალიის ზაეის (1648 წ.) განხილვის დროს, ლათინური ენის გარკვეული შეზღუდულობა გამოვლინდა. მისი სალექსიკონო მარაგი არ მატულობდა, ხოლო სიტყვათა წარმოთქმა სხვადასხვა ქვეყანაში იმდენად განსხვავდებოდა, რომ იგი საერთაშორისო ურთიერთობათა პრაქტიკულ საშუალებად აღარ გამოდგებოდა. ამიტომ, მოლაპარაკების მონაწილეები იძულებული გახდნენ ერთმანეთისათვის იმ დროს უფრო გავრცელებული და თანამედროვე ენით მიემართათ.

მე-16 საუკუნეში, ევროპის განათლებულ საზოგადოებაში ფართოდ გა-

ნახ. 7.4. თბილისის აეროპორტში სტუმრის გაცილების სქემა



1. ზოგჯერ სტუმრის ადგილი პატკის ნაბარებებისას
2. ზოგჯერ სტუმრის ადგილი პატკის შესრულებისას
3. ზოგჯერ სტუმრის (მეუღლით) ადგილი საბატიო ყარაულის გეკლისას

მოიყენებოდა ფრანგული ენა. მისი მკაცრი სინტაქსური წესები, წინადადებათა სიზუსტეს უზრუნველყოფდა, ხოლო სალექსიკონო მარაგი, საფრანგეთის აკადემიის მუდმივი ყურადღების ცენტრში იმყოფებოდა. ყოველივე აღნიშნულმა ფრანგულ ენას საერთაშორისო ავტორიტეტი მოუპოვა, რის გამოც მე-18 და მე-19 საუკუნეებში იგი საერთაშორისო ურთიერთობების ერთადერთი საშუალება გახდა.

მოგვიანებით, ასეთი უფლება სხვა ენამაც მოიპოვა. დღეს საერთაშორისო ურთიერთობებისათვის გამოიყენება: ინგლისური, ფრანგული, ესპანური, რუსული, არაბული და სხვ.

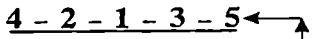
**როგორ მონაწილეობს
დიპლომატიური
კორპუსი ოფიციალურ
ცერემონიებში**

რადგან დიპლომატიური წარმომადგენლობების მეთაურები სახელმწიფოს მეთაურებთან არიან აკრედიტებულები, დიპლომატიური კორპუსი სრული შემადგენლობით ესწრება იმ ეროვნულ დღესასწაულებსა და

ცერემონიებს, სადაც სახელმწიფოს მეთაური პირადად მონაწილეობს.

ყოველ ქვეყანაში ოფიციალურ ცერემონიებს სახელმწიფოს პროტოკოლის სამსახური ხელმძღვანელობს. იგი განსაზღვრავს მისი ჩატარების ფორმას, წესსა და თანამიმდევრობას.

ცერემონიის მსვლელობის დროს, თუ ოფიციალურმა პირებმა გარკვეული მანძილი ფეხით უნდა გაიარონ, მაშინ თავისუფალი საეალი სივრცე ფარდაგებით იფარება. ოფიციალური პროცესია, ჩვეულებრივ, მისი ჩატარების ადგილის მიხედვით ორგანიზდება. როგორც წესი, ოფიციალური პირების რაოდენობა პროცესიის პირველ რიგში ან ტრიბუნაზე ხუთზე მეტი არ უნდა იყოს. თუ ეს რიცხვი კენტია, ყველაზე საპატიო ადგილი ცენტრშია, ხოლო რიგში უფროსობის წესი ასეთია: 4-2-1-3-5. პირველ რიგში მონაწილეთა ლუწი რაოდენობის შემთხვევაში, ყველაზე საპატიო ადგილი მარჯვნიდან მეორეა ანუ 4-2-1-3. როცა პროცესია შეკრების ადგილიდან ტრიბუნისაკენ მოძრაობს, იგი ისე უნდა წარიმართოს, რომ სვლის დამთავრების შემდეგ, მონაწილე პირები მათთვის განკუთვნილ ადგილზე აღმოჩნდნენ (ნახ. 7.5).



- 4
- 2'
- 1
- 3
- 5

ნახ. 7.5.

ეროვნულ დღესასწაულებთან დაკავშირებულ ოფიციალურ ცერემონიებში დიპლომატიური კორპუსი უშუალოდ ცე-

რეზონის მეთაურის უკან იყავებს ადგილს. ამასთან ერთად, დაცული უნდა იქნეს შემდეგი წესები:

- დიპლომატიური კორპუსი სულაში არ მონაწილეობს. ის მისთვის განკუთვნილ შენობაში (ოთახში) შეგროვდება და თავის ადგილზე წარსდება;

- სამხედრო და სამოქალაქო ადღუმების ჩატარების დროს დიპლომატიური კორპუსი, წარდგენის შემდეგ, სახელმწიფოს მეთაურს ადღუმის ადგილამდე აცილებს და მისგან მარჯვენა მხარეს იყავებს;

- როცა ადღუმი ღია ცის ქვეშ ტარდება, დიპლომატიური კორპუსი ტრიბუნის წინ, მარჯვენა მხარეს ამაღლებულ ადგილზე განთავსდება. დიპლომატიურ წარმომადგენლობათა მეთაურები ადგილებს იყავებენ უფროს-უმცროსობის მიხედვით, ამასთან, უფრო საპატიო ადგილად პირველი რიგის მარჯვენა მხარე ითვლება (ნახ. 7.6).

ა ღ ღ უ მ ი

<p>ადგილობრივი ხელისუფლების წარმომადგენლები</p>	<p>სახელმწიფოს მეთაური და მთავრობის წევრები</p>	<p>დიპლომატიური კორპუსი</p>
---	---	-----------------------------

ნახ. 7.6.

რელიგიური ცერემონიების ანუ საზეიმო და სამგლოვიარო ღვთისმსახურების დროს ადგილებს თვით ეკლესია ანაწილებს.

უფრო საპატიო ადგილია ცენტრალური გასასვლელიდან საკურთხევის მარცხნივ (ნახ. 7.7).

მთავარი საკურთხეველი
საეკლესიო ხელისუფლება

<ul style="list-style-type: none"> • სახელმწიფოს მეთაური ან მისი წარმომადგენელი • პარლამენტის ხელმძღვანელობა • მთავრობის წევრები • დიპლომატიური კორპუსი • სახელმწიფო აპარატის მოწვეული წარმომადგენლები და სხვ. 	<p>გასასვლელი</p>	<p>ადგილობრივი ხელისუფლების წარმომადგენლები</p>
---	-------------------	---

ნახ. 7.7.

სამგლოვიარო ცერემონიების პროცესუალურ ნორმებს ყოველი სახელმწიფო დამოუკიდებლად განსაზღვრავს. ასეთ სიტუაციაში, დადგენილი დროის განმავლობაში, ეროვნული დროშა ფლაგმწოკზე ნახევრამდე ჩამოშვებულია ან კედელზე მიმაგრებული დახრილია.

ეროვნული გლოვის ხანგრძლივობა ყველაზე ხანმოკლეა (ერთი დღე), როცა სახელმწიფოს არჩეული მეთაური (პრეზიდენტი, რომის პაპი) გარდაიცვლება. ზოგადმიღებული ჩვეულებებით, ეროვნული დროშა სამი დღით უნდა იქნეს ჩამოშვებული სუვერენის (მონარქი) გარდაცვალების შემთხვევაში.

აკრედიტებული სახელმწიფოს მეთაურის გარდაცვალების დროს, მიმღები სახელმწიფოსა და მთავრობის მეთაურები ღრმა მწუხარებისა და თანაგრძნობის გამოხატვისათვის, ამ ქვეყნის საელჩოში მაღალი თანამდებობის პირებს აგზავნიან (შესაძლოა თვითონაც ესტუმრონ), ხოლო საგარეო საქმეთა მინისტრი თავის თანაგრძნობას პირადი სტუმრობით გამოხატავს. გარდა ამისა, სახელმწიფოს მეთაური, მთავრობის მეთაური, პარლამენტის თავმჯდომარე და საგარეო საქმეთა მინისტრი შესაბამისი ქვეყნის სახელმწიფო და სამთავრობო ორგანოებში ტელეგრამებს აგზავნიან.

ოფიციალური გლოვის შემთხვევაში, მაღალი თანამდებობის პირები საელჩოში არსებულ ჩანაწერების წიგნში თავიანთ ჩანიშნებს აკეთებენ, ხელს აწერენ და სავიზიტო ბარათებს ტოვებენ. სანაცვლოდ ელჩი ყველა მათგანს თავის სავიზიტო ბარათს უგზავნის წარწერით PR („მადლობის გადახდა“).

როგორია უცხოელთა სამართლებრივი რეჟიმი უცხოელად ითვლება კონკრეტული სახელმწიფოს ტერიტორიაზე მცხოვრები ყველა პირი, რომელსაც არ გააჩნია ამ სახელმწიფოს მოქალაქეობა. ამ კატეგორიას პირველ რიგში მიეკუთვნება უცხოელი მოქალაქე, ე.ი. პირი, რომელსაც გააჩნია სხვა სახელმწიფოს მოქალაქეობა, და მოქალაქეობის არმქონე პირები.

მოცემულ სახელმწიფოში მცხოვრები უცხოელი მოქალაქეების უფლება-მოვალეობათა ერთობლიობას „უცხოელთა რეჟიმი“ ეწოდება. იგი ძირითადად ყოველი სუვერენული სახელმწიფოს შინაგანი კანონმდებლობით განისაზღვრება. იმის გამო, რომ ყოველ უცხოელს მისი სახელმწიფო იცავს, განაპირობებს იმას, რომ სახელმწიფოები ამ საკითხის მოგვეარებას ურთიერთშეთანხმებით ცდილობენ. ამიტომ უცხოელთა რეჟიმის დეტალურ რეგლამენტაციაში მნიშვნელოვან როლს სხვადასხვა სახის ხელშეკრულებანი და შეთანხმებანი ასრულებს. აღნიშნულის შედეგად, სახელმწიფოთა სა-

ერთაშორისო სამართლებრივი თანამშრომლობის საფუძველზე პრაქტიკაში ძირითადად ჩამოყალიბდა უცხოელთა რეჟიმის ორი სახე:

ეროვნული რეჟიმი – უცხოელთა სამართლებრივი მდგომარეობის ადგილობრივ მოქალაქეებთან გათანაბრება;

უმეტესი ხელშეწყობის რეჟიმი – უცხოელისათვის ისეთი უფლების მინიჭება, რომლითაც სარგებლობენ ამ რეჟიმის მომცემ სახელმწიფოში სხვა სახელმწიფოს ყველაზე მეტი უფლების მქონე მოქალაქენი.

ორივე რეჟიმი უნდა ეყრდნობოდეს „ნაცვალგების პრინციპს“. არსებობს მატერიალური და ფორმალური ნაცვალგება. პირველ შემთხვევაში უცხოელს ეძლევათ ზუსტად ისეთივე უფლებები, რაც ადგილობრივი სახელმწიფოს მოქალაქეებს უცხოეთის სახელმწიფოში. უფრო ფართოდ გამოიყენება ფორმალური ნაცვალგება – უცხოელებს ენიჭებათ ეროვნული ან უმეტესი ხელშეწყობის (მფარველობა) რეჟიმი, ამ რეჟიმის მოცულობის დაზუსტების გარეშე, იმ პირობით, რომ ასევე მოიქცევა მათი მშობლიური ქვეყანა.

ნაცვალგების პირობა განისაზღვრება როგორც შიდასახელმწიფოებრივი კანონმდებლობით, ასევე საერთაშორისო ხელშეკრულებებით. თუ აღმოჩნდა, რომ უცხო სახელმწიფო არ იცავს ნაცვალგების პრინციპს, დაზარალებული სახელმწიფო უფლებამოსილია გამოიყენოს დამნაშავეს მიმართ რეტორსია („სამაგიეროს მიძღვნა“) და შეზღუდოს დამნაშავე სახელმწიფოს მოქალაქეთა უფლებანი იმ ფარგლებში, რა ფარგლებშიაც არის შეზღუდული მისი მოქალაქეების უფლებანი ამ ქვეყანაში*.

ასეთია უცხოელთა სამართლებრივი რეჟიმის ზოგადი მოდელი, რომელიც ყველა ქვეყანაში გარკვეული თავისებურებებით ხასიათდება.

უნდა აღინიშნოს, რომ უცხოელთა რეჟიმი მოიცავს სამოქალაქო სამართლებრივ უფლება-მოვალეობებს, რომელთა მოცულობა შედარებით მერყეეა. სამაგიეროდ უცხოელზე ვრცელდება სისხლის სამართლის ყველა ნორმა. ამ მხრივ უცხოელი და ადგილობრივი მოქალაქე სავსებით გათანაბრებულია.

უცხოელთა სამართლებრივი რეჟიმის საფუძველად მიჩნეულია საერთაშორისო სამართლით მიღებული და პრაქტიკულად ყველა სახელმწიფოს შინაგანი კანონმდებლობებით გამოყენებული შემდეგი პრინციპები:

1) პრინციპი პირველი – სხვა სახელმწიფოს ტერიტორიაზე უცხოელი მოქალაქის მიმართ ამ სახელმწიფოს იურისდიქციის გავრცელება.

ყოველი სუვერენული სახელმწიფო დამოუკიდებლად განსაზღვრავს თავის

* ალექსიძე ლ., თანამედროვე საერთაშორისო სამართალი. თბ., 1998, გვ. 183-185.

ტერიტორიაზე უცხოელთა შესვლისა და გასვლის წესებს, და მათგან, ამ წესების დაცვას მოითხოვს.

ქ პრინციპი მეორე – მოცემული სახელმწიფოს მიერ თავის მოქალაქეთა თანაბრად მის ტერიტორიაზე მყოფ უცხოელთა, ასევე საზღვარგარეთ თავის მოქალაქეთა უფლებებისა და კანონიერი ინტერესების დაცვა.

ყოველი სახელმწიფო მის ტერიტორიაზე მყოფ უცხოელთა მიმართ ადგენს გარკვეულ უფლებებსა და ვალდებულებებს. საქართველოში უცხოელთა სამართლებრივი რეჟიმი განისაზღვრება საქართველოს კონსტიტუციით, საქართველოს 1993 წლის 3 ივნისის კანონით „უცხოელთა სამართლებრივი მდგომარეობის შესახებ“, აგრეთვე საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებებითა და ადამიანთა უფლებების დაცვის საყოველთაოდ აღიარებული საერთაშორისო-სამართლებრივი ნორმებით.

უცხოელებს საქართველოში ადგილობრივ მოქალაქეთა თანაბარი უფლება-მოვალეობები აქვთ. ისინი თანასწორი არიან კანონის წინაშე მათი წარმოშობის, სოციალური და ქონებრივი მდგომარეობის, რასის, ეროვნულობის, სქესის, განათლების, ენის, რელიგიის, პოლიტიკური თუ სხვა შეხედულებების, საქმიანობის სფეროსა და სხვა გარემოებათა მიუხედავად. თავის მხრივ, საქართველო, როგორც დამოუკიდებელი და სუვერენული სახელმწიფო, იცავს თავის ტერიტორიაზე მყოფ უცხოელთა სიცოცხლეს, ჰირად ხელშეუხებლობას, უფლებებსა და კანონიერ ინტერესებს.

უცხოელს საქართველოში აქვს შრომითი საქმიანობის, დასვენების, ჯანდაცვის, სოციალური უზრუნველყოფის, ქონებრივი საკუთრების დაცვის, განათლების მიღების, კულტურული ღირებულებებით სარგებლობის, სარწმუნოების თავისუფლების, საქორწილო და საოჯახო ურთიერთობების, თავისუფალი მიმოსვლის, საცხოვრებელი ადგილის არჩევის, სასამართლოში მიმართვისა და სხვა უფლებები.

ამავე დროს უცხოელი ვალდებულია დაიცვას საქართველოს კონსტიტუცია და საქართველოს კანონები, პატივი სცეს ქართულ ენას, ქართველი ერის კულტურას, ტრადიციებსა და წეს-ჩვეულებებს, გაუფრთხილდეს საქართველოს ისტორიისა და კულტურის ძეგლებს, აგრეთვე სხვა კულტურულ და სულიერ ღირებულებებს.

უცხოელს ეკრძალება საქართველოში მოქმედი პოლიტიკური გაერთიანების დაფუძნება, არსებულში გაწევრიანება, მათ საქმიანობაში მონაწილეობა. მას არა აქვს უფლება აირჩიოს ან იყოს არჩეული საქართველოს პარლამენტში და სხვა არჩევით სახელმწიფო ორგანოში; არ შეუძლია საერთო-სახალხო კენჭისყრაში (რეფერენდუმი) მონაწილეობა და ვალდებული არ არის იმსახუროს საქართველოს შეიარაღებულ ძალებში.

უცხოელმა, რომელმაც საქართველოს ტერიტორიაზე ჩაიდინა დანაშაული. ადმინისტრაციული ან სხვა სამართალდარღვევა, პასუხისმგებლობა ეკისრება საქართველოს კანონმდებლობის შესაბამისად, თუ საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული.

საზღვარგარეთ თავისი მოქალაქეების უფლებებისა და კანონიერი ინტერესების დაცვის ყოველი სახელმწიფო, და მათ შორის საქართველოც, უცხოეთში თავისი დიპლომატიური და საკონსულო წარმომადგენლობების მეშვეობით ახორციელებს.

**· როგორ ხდება
საქართველოში
უცხოელთა შემოსვლა
და გასვლა**

საქართველოს კანონი „უცხოელთა სამართლებრივი მდგომარეობის შესახებ“ (მუხ. 23, 24) განსაზღვრავს საქართველოში უცხოელთა შემოსვლისა და გასვლის წესებს.

საქართველოში შემოსვლისათვის უცხოელმა შემოსასვლელი ვიზის, ნებართვის ან სხვა შესაბამისი დოკუმენტის მისაღებად განცხადებით უნდა მიმართოს საზღვარგარეთ არსებულ საქართველოს დიპლომატიურ ან საკონსულო წარმომადგენლობას ან საამისოდ კომპეტენტურ სხვა ორგანოს, წარუდგინოს საზღვარგარეთის მოქმედი პასპორტი ან მისი შემცვლელი დოკუმენტი.

საერთაშორისო ხელშეკრულებით გათვალისწინებულ შემთხვევებში უცხოელთა შემოსვლა საქართველოში შეიძლება უვიზოდაც.

უცხოელ მოქალაქეს საქართველოში შემოსვლა შეიძლება აეკრძალოს:

- თუ ჩადენილი აქვს დანაშაული მშვიდობისა და კაცობრიობის წინაშე;
- თუ უკანასკნელი 5 წლის განმავლობაში ჩადენილი აქვს მძიმე სისხლის სამართლის დანაშაული;

● სახელმწიფო უშიშროების უზრუნველყოფის ან საზოგადოებრივი წესრიგის დაცვის ინტერესების თვალსაზრისით;

● თუ ეს აუცილებელია საქართველოს მოქალაქეთა და სხვა პირთა უფლებებისა და კანონიერი ინტერესების დასაცავად;

- თუ ის მხილებულია საქართველოს წინააღმდეგ მოქმედებაში;
- მოსახლეობის ჯანმრთელობის დაცვის ინტერესების თვალსაზრისით;
- თუ საქართველოში წინანდელი ყოფნის დროს დაარღვია საქართველოს კანონთა მოთხოვნები;

● თუ საქართველოში შემოსვლაზე შუამდგომლობის აღძვრისას წარადგინა ყალბი ცნობები;

● საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებულ სხვა შემთხვევებში.

საქართველოში მუდმივად მცხოვრებმა უცხოელებმა საქართველოდან გასვლისას შესაბამის კომპიუტერულ ორგანოში უნდა წარადგინონ საზღვარგარეთის მოქმედი პასპორტი და მიიღონ საქართველოდან გასვლის ვიზა ან ნებართვა.

უცხოელ მოქალაქეს საქართველოდან გასვლა ეკრძალება:

- ◆ თუ მისი გასვლა ეწინააღმდეგება სახელმწიფო უშიშროების უზრუნველყოფის ინტერესებს – ამ გარემოებათა მოქმედების შეწყვეტამდე;
- ◆ თუ იგი ეჭვმიტანილია ან ბრალდებულია დანაშაულის ჩადენაში, – მის მიმართ საქმის წარმოების შეწყვეტამდე;
- ◆ თუ გასამართლებულია დანაშაულისათვის – სასჯელის მოხდამდე ან სასჯელისაგან განთავისუფლებამდე და სხვა შემთხვევებში.

უცხოელებს საქართველოდან გასვლაზე უარი შეუძლიათ გაასაჩივრონ 10 დღის ვადაში სასამართლო წესით.

უცხოელები საქართველოდან შეიძლება გაძევდნენ (მუხ.29):

◆ თუ აღარ არსებობს საქართველოში მათი შემდგომი ყოფნის საფუძველი;

◆ თუ ისინი უკანონოდ შემოვიდნენ ან იმყოფებიან საქართველოს ტერიტორიაზე;

◆ თუ მათი ყოფნა საქართველოში ეწინააღმდეგება სახელმწიფო უშიშროების ინტერესებს და საზოგადოებრივი წესრიგის დაცვას;

◆ თუ ისინი განზრახ სისტემატურად არღვევენ საქართველოში მოქმედ კანონმდებლობას;

◆ თუ ეს აუცილებელია საქართველოს მოქალაქეებისა და საქართველოში მყოფ სხვა პირთა ჯანმრთელობის, უფლებებისა და კანონიერი ინტერესების დაცვისათვის და სხვა შემთხვევებში.

საქართველოდან უცხოელის გაძევების შესახებ გადაწყვეტილებას იღებს იუსტიციის მინისტრი შინაგან საქმეთა, პროკურატურის ორგანოების, სასამართლოსა და საგარეო საქმეთა სამინისტროს წარდგინების საფუძველზე.

ყველა ქვეყანა თავის ტერიტორიაზე უცხოელთა შესვლისა და ტერიტორიიდან გასვლის პასუხისმგებლობას განსხვავებულად განსაზღვრავს. მაგ., რუსეთში მოქმედი კანონი უცხოელის უფლებებისა და ვალდებულებების დარღვევაზე გარკვეულ პასუხისმგებლობას იმ ორგანიზაციებსაც აკისრებს, რომლებმაც ეს უცხოელი რუსეთში მიიწვია; იტალიაში უნებართვოდ შემსვლელი პირი ფულადი ჯარიმით ან თავისუფლების აღკვეთით ისჯება, სავალდებულო წესით ქვეყნიდან გაძევდება და 5-10 წლით ქვეყანაში შესვლა აეკრძალება; საფრანგეთში – ათ წლამდე ვადით ქვეყანაში შესვლა

აეკრძალება; ნორვეგიაში – სასამართლოს გადაწყვეტილებით დაჯარიმდება, შუამდგომლობიდან გაძევდება და ნორვეგიაში შესვლა სამუდამოდ აეკრძალება; შვედეთსა და ფინეთში – დაჯარიმდება და ქვეყნიდან გაძევდება და ა.შ.

* * *

მე-19 საუკუნემდე უცხოელი პრაქტიკულად პოტენციურ მტრად ითვლებოდა და მის მიმართ ყოველგვარ დისკრიმინაციულ ზომებს მიმართავდნენ. სახელდობრ, შუა საუკუნეებში ფეოდალები უცხოელების (უმეტესად ვაჭრების) ხარჯზე გამდიდრებას ცდილობდნენ. მათ მთელი რიგი „უფლებები“ ჰქონდათ, რითაც უცხოელებს უუფლებო არსებებად აქცევდნენ. მაგ., „მოულოდნელი მოგების უფლება“ ფეოდალს მის ტერიტორიაზე გარდაცვლილი უცხოელის ქონების მითვისების უფლებას აძლევდა: „სანაპირო უფლება“ ზღვის (ოკეანის) ტალღების მიერ სანაპირო გამოირიყულ გემს მთელი მისი ქონებით, ეკიპაჟითა და მგზავრებით ადგილობრივ მმართველს აკუთვნებდა; თუ უცხოელი ზუსტად არ დაიცავდა სხვა სახელმწიფოში ყოფნის გარკვეულ ვადას, იგი ადგილობრივი ფეოდალის ყმა ხდებოდა; ხშირი იყო უცხოელთა მარცხის შემთხვევები და ა.შ. უცხოელების დაცვითი სიგელები და სახელმწიფოთა შეთანხმებები გამონაკლის ხასიათს ატარებდა. საყურადღებოა ის, რომ მუსლიმანურ ქვეყნებში უცხოელის მნიშვნელობა სხვა რჯულის (სარწმუნოება) მიმდევარს გულისხმობდა, ხოლო უცხოელი მუსლიმანი „ძმად“ მიიღებოდა და ადგილობრივთა თანაბარი უფლებებით სარგებლობდა*.

ამ მხრივ საქართველოში ყოველთვის სრულიად განსხვავებული ვითარება იყო. ჩვენს ქვეყანაში უცხოელები მუდამ პრივილეგიებით, ლმობიერებითა და გარკვეული მფარველობით სარგებლობდნენ. ჩვენი მეფეები მათ მიმართ განსაკუთრებულ რჯულშემწენარებლობას იჩენდნენ და უცხოელებს დიდი პატივისცემით ეპყრობოდნენ. საქვეწოდა ცნობილი დიდი ქართველი მეფის, დავით აღმაშენებლის, დამოყვებულება სხვა ერისა და სარწმუნოების ხალხთა მიმართ. კაცთმოყვარეობის სანიმუშო მაგალითია მოცემული ევროპაში ქართველი დესპანის, სულხან-საბა ორბელიანის მიერ საფრანგეთის მეფისადმი მიწერილ წერილში: „თავისი გულმოდგინებისა და სახერების გავლნით თუ აწ ინებებს ყოვლად ქრისტიანი ხელმწიფე და შეეწყა ამ მეფეს, საკეთილ საშუალებას ამისა სისრულეში მოყვანისათვის ის არის, რომ ინებოს და ერთი თავისი საიმედო პირი გაგზავნოს და მასვე გაატანოს ვახტანგისათვის საჭირო ნივთიერა შემწეობა, რათა მან შეიძლოს სპარსელთა მოწინავე პირთა გულის მოგება, ვერაუთე სპარსეთის მეფეს ერთი წიგნი მისწეროს და სთხოვოს, რომ მან უბრძანოს საქართველოს მმართველებს, რათა ფრანგებს, რომლებიც თქვენს გაატარებენ თავიანთ საქონელს სპარსეთში წასაღებად, შიში არაფერისა ჰქონდეთ“.

* ალექსიძე ლ., დასახელებული ნაშრომი. გვ. 183.



როგორ წარვმართოთ უცხოელთან ურთიერთობა

როგორ შევარჩიოთ უცხოელი პარტნიორი

როგორც აღინიშნა, სახელმწიფოთა შორის პოლიტიკური საკითხები მუდმივი დიპლომატიური წარმომადგენლობების მეშვეობით რეგულირდება. გაცილებით უფრო თავისუფალია საქმიანი პარტნიორის არჩევა. თუმცა, მისი არა მარტო მოძიება, არამედ საიმედოობის თვალსაზრისით ფინანსური მდგომარეობის დადგენა მეტად აქტუალურია. დროული და ობიექტური ინფორმაცია რისკის ფაქტორს ამცირებს და თაღლითობის შესაძლებლობას რამდენადმე გამორიცხავს. ინფორმაცია აუცილებელია ნელდუელის მომწოდებლების, მზა პროდუქციის მყიდველებისა და სხვათა შემთხვევაში. როცა საკითხი უცხოელ პარტნიორებს ეხება, ამოცანა კიდევ უფრო რთულდება, რადგან ჩვენს ქვეყანაში მათ შესახებ ინფორმაციის შეკრება-მოძიების ორგანიზებული სისტემა ჯერ კიდევ ჩამოყალიბებული არ არის. ამგვარი ინფორმაციის მიღების ორი გზაა შესაძლებელი:

პირველი – საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატის ინფორმაციის შეკრება და დამუშავება, უცხოეთის საელჩოების ეკონომიკური განყოფილებების, კომერციული ბანკების, სპეციალური საცნობარო მასალების, საქმიანი ჟურნალებისა და გაზეთების პუბლიკაციების გამოყენება. ეს შედეგებით შრომატევადი სამუშაოა. იგი დაკავშირებულია მრავალ სატელეფონო საუბართან, ფაქსების გაგზავნასთან, საცნობარო მასალების დამუშავებასთან, რაც საკმაოდ დიდ დროსა და თანხას მოითხოვს;

მეორე – საზღვარგარეთის საინფორმაციო სპეციალური ფირმების მომსახურებათა გამოყენება. ასეთი ფირმები ცალკეულ კომპანიათა საქმიანობის ამსახველ მრავალფეროვან მასალებს ფლობენ.

მეტად აქტუალურია პოტენციური პარტნიორის შესახებ ინფორმაციის მიღების დროის დადგენა. ეს განსაკუთრებით საჭიროა უცხო ფირმასთან პირველი კონტაქტის დამყარებამდე, რომ გამოირიცხოს მოსალოდნელი გაუგებრობა და ფირმამ ფუჭად არ დახარჯოს დრო და თანხები არასასურველ პარტნიორთან ურთიერთობის შემთხვევაში. მამასადამე, საიმედო ინფორმაცია საჭიროა მოლაპარაკების დაწყებამდე.

მნიშვნელოვანია იმის გარკვევა, თუ როგორი ინფორმაციის მიღებაა აუცილებელი. ჩვეულებრივ, საინტერესო ანგარიშსწორების ანგარიშზე თუ რა რაოდენობის თანხას ფლობს პოტენციური პარტნიორი. დაუშვათ, ამ-

გვარი ინფორმაცია მივიღეთ. განა ეს საკმარისია? ხომ შეიძლება ფირმას ანგარიშზე მნიშვნელოვანი ფინანსები ჰქონდეს, მაგრამ ისინი ნასესხები საშუალებები ან უძრავ მდგომარეობაში იყოს, ან მცირე ოდენობით გააჩნდეს. მაგრამ მათ ეფექტურად იყენებდეს და ბრუნვაში ჰქონდეს? შესაძლებელია ერთიც და მეორეც. მაშასადამე, მოცემულ მომენტში პოტენციური პარტნიორის ანგარიშზე არსებული კონკრეტული თანხა მნიშვნელოვანი დასკვნის გამოტანის საშუალებას არ იძლევა.

ასეთ სიტუაციაში საჭიროა ფირმის საკრედიტო ისტორიის შესწავლა. ამგვარ საშუალოს განვითარებულ ქვეყნებში იურიდიული და ფიზიკური პირები ასრულებენ. ისინი იკვლევენ, თუ ფირმამ სესხად მიღებული სახსრები როგორ გამოიყენა და რამდენად კეთილსინდისიერად დაუბრუნა მსესხებელს. საკრედიტო ისტორიაში მითითებულია ვადები, თანხები, შეფერხებები და ჯარიმები. იგი საშუალებას იძლევა დაკრედიტების რისკი შეფასდეს. განვითარებულ ქვეყნებში ყოველი გაცემული კრედიტი მრავალ დამოუკიდებელ საინფორმაციო წყაროში რეგისტრირდება. ყოველი ფირმა, რომელიც ინფორმაციის შეკრებაშია დახელოვნებული, ნებისმიერი ფირმის საკრედიტო ისტორიის მიღების შესაძლებლობას ფლობს.

ფირმის გადახდისუნარიანობა განისაზღვრება წლების განმავლობაში დაფიქსირებული საბუხჩალტრო ანგარიშების მიხედვით. იგი შეიძლება შესრულდეს დამოუკიდებლად ან მოწვეული ფინანსისტების მიერ. ფირმის ფინანსურ მდგომარეობაზე ეკონომიკურ (ძირითადად საწარმოო) ფაქტორებთან ერთად შეიძლება პოლიტიკურმა ფაქტორებმაც იმოქმედოს.

მაშასადამე, მოლაპარაკების დაწყებამდე პოტენციური პარტნიორის შესახებ საიმედო ინფორმაციის მიღება საშუალებას იძლევა შემცირდეს ხარჯები და შეწარმეობითი საქმიანობა უფრო მომგებიანი გახდეს.

როგორ მოვემგალოთ

უცხოელებთან შესახვედრად

სახელმწიფოთა შორის ურთიერთგაგების გაღრმავებისა და სადავო საკითხების მოწესრიგების მიზნით მოლაპარაკებები ხორციელდება. ეს პროცესი საგარეო საქმეთა სამინისტროსა და დიპლომატიური წარმომადგენლობების მეშვეობით ტარდება.

ყველა ქვეყანაში საგარეო ურთიერთობების საერთო ხელმძღვანელობა, ასევე მოლაპარაკებათა წარმართვა და საერთაშორისო შეთანხმებების დადება, აღმასრულებელი ხელისუფლების პრეროგატივაში (უფლება) შედის.

მოლაპარაკების ჩატარება და შესაბამისი პასუხისმგებლობა საგარეო საქმეთა სამინისტროს ეკისრება. პრაქტიკულად ყველა შემთხვევაში, თანახმად სახელმწიფოს მეთაურის მიერ მიცემული უფლებამოსილებისა, სწორედ საგარეო საქმეთა მინისტრი ან მისი ნდობით აღჭურვილი წარმომადგენელი აწერს ხელს საერთაშორისო შეთანხმებას, რომელიც შემდეგ რატიფიკაციისათვის (დამტკიცება) სახელმწიფოს მეთაურსა და პარლამენტს წარედგინება.

ორმხრივი მოლაპარაკების შემთხვევაში, თითოეული სახელმწიფო ერთმანეთს დელეგაციის პერსონალურ შემადგენლობასა და ყოველი წევრის რანგს (ხელმძღვანელი, წევრი, მათ შორის: სპეციალისტი, ექსპერტი და სხვ.) წერილობით აცნობებს. მრავალმხრივი შეხვედრების (მაგ., კონფერენციებისა და სხვ.) დროს, ასეთი ინფორმაცია მიმღებ სახელმწიფოს გადაეცემა. ამასთან, იმისათვის, რომ ყოველმა სახელმწიფომ, დელეგაციის ხელმძღვანელად შესაბამისი თანამდებობრივი რანგის პირი შეარჩიოს, შეხვედრის ორგანიზატორები მხარეებს მონაწილეთა დონეს წინასწარ აცნობებენ.

რა მიზნით უცხო სახელმწიფოთა და ფირმათა წარმომადგენლების მხედობით საგარეო ვიზიტის მიზანი შეიძლება იყოს:

• კონტაქტების დამყარების შესაძლებლობების გაკვეთა;

- მოლაპარაკების ჩატარება;
- ხელშეკრულების ან შეთანხმების ხელმოწერა;
- სემინარების, გამოფენების, ბაზრობების და სხვათა ორგანიზაცია.

დელეგაციის ვიზიტის მიზანი, პერსონალური შემადგენლობა და წარმომადგენლობა დიპლომატიური პროტოკოლის თვალსაზრისით ძალზე არსებითია, რადგან სწორედ ეს მომენტები განსაზღვრავს დელეგაციის დონესა და მიღების თავისებურებებს. სხვა სიტყვებით, დელეგაციის მიღების ფორმა ვიზიტის მიზანსა და მისი მეთაურის რანგზეა დამოკიდებული.

საქმიანი შეხვედრები საუბრებისა და მოლაპარაკებების მიზნით ტარდება. საუბრის დროს მხარეთა შეხედულებებისა და მოსაზრებების ურთიერთგაცვლა ხდება. მაგ., მხარეები შეიძლება ზოგადად შეთანხმდნენ თანამშრომლობის შესახებ და მისი განხორციელების პრაქტიკული გზები დასახონ. მოლაპარაკება კი ისეთ კონკრეტულ საკითხზე გადაწყვეტილების მიღებას გულისხმობს, რომელიც ორივე მხარისათვის საინტერესოა.

როგორც წესი, საუბრები და მოლაპარაკებები წინასწარ იგეგმება. მათი მომზადების დროს უკიდურესი (ძალზე კატეგორიული) მოთხოვნები უნდა გამოირიცხოს. მიზანშეუწონელია წინასწარი მოუშაღებლობაც და ამ პროცესში მხოლოდ იმპროვიზაციასზე დაყრდნობა. ასეთ სიტუაციაში ინიციატივა პარტნიორზე გადავა და მას ჩვენზე არაკომპეტენტურობის შთაბეჭდილება

შექმნება. ამიტომ სასურველია მომავალი საუბრისა და მოლაპარაკების თაობაზე მხოლოდ ძირითადი, საკვანძო მომენტების განსაზღვრა და შესაძლებლობის ფარგლებში სათანადოდ მომზადება.

საუბრის ძირითადი მიზანი ინფორმაციითა გაცვლაა. ამიტომ განსახილველ თემაზე მხარეები წინასწარ თანხმდებიან. საუბრის მომზადების ეტაპზე აუცილებელია:

- ◆ სასაუბრო თემატიკის შეთანხმება;

- ◆ საუბრის პროცესში საჭირო დოკუმენტების მომზადება. ნაწილი ინფორმაცია პარტნიორს შეიძლება ზეპირად, ნაწილი კი – წერილობით ეცნობოს. მაგ., სამახსოვრო ჩანაწერების, სარეკლამო პროექტების, პროდუქციის ნიმუშებისა და სხვათა სახით;

- ◆ პარტნიორთან გასარკვევი საკითხების მონიშვნა და სხვ.

მოლაპარაკების მომზადება შედარებით უფრო რთული და საპასუხისმგებლო პროცესია. იგი მოიცავს:

- ურთიერთსაინტერესო სფეროების გამოვლენას;

- პარტნიორთან ნორმალური სამუშაო ატმოსფეროს დამყარებას;

- ორგანიზაციული საკითხების გადაწყვეტას (შეხვედრის დღის წესრიგის, ადგილისა და დროის განსაზღვრა);

- ურთიერთხელსაყრელი პოზიციის მოფიქრებას და განსახილველ საკითხზე გადაწყვეტილებათა ვარიანტების ფორმულირებას.

მოსამზადებელი სამუშაო ორ ძირითად მიმართულებად იყოფა:

- ◆ მოლაპარაკების შინაარსობრივი ნაწილის ფორმირება;

- ◆ ორგანიზაციული საკითხების გადაწყვეტა.

ამ მიმართულებათა შორის განსხვავება ძალზე პირობითია. მოლაპარაკების ხასიათი ზოგჯერ მის ორგანიზაციულ მხარეზე ახდენს გავლენას. მაგ., თუ მოლაპარაკების პროცესში აუცილებელია, ვთქვათ, ექსპერტების მონაწილეობა, მაშინ საჭიროა ჯერ მათი თანხმობა, შემდეგ მოწვევა, გაწეული შრომის ანაზღაურება და სხვ. თავის მხრივ, ამ ეტაპზე ცუდად მომზადება მოლაპარაკების პროცესში საკითხის განხილვას ართულებს.

ამერიკელი მეცნიერის ჯ. სპერბერის აზრით, მოლაპარაკების პროცესის მიმდინარეობაზე გარკვეულ გავლენას გარემომცველი ატმოსფეროს ფერთა გამაც ახდენს. მაგ., ოფისის თეთრი ფერი მოლაპარაკების მონაწილეთა გაღიზიანებას იწვევს, ამიტომ საჭიროა მას ოდნავ ჩალისფერი გადაყრადეს; კედლების ლურჯი ფერი მასპინძელთა უპირატესობის გარემოს ქმნის და სტუმრებს თავისუფლად ყოფნის საშუალებას არ აძლევს; ჩალისფერი და ღია ყავისფერი უფრო ნეიტრალური ფერებია, ხოლო მუქი ყავისფერი და ნაცრისფერი დეპრესიას იწვევს; წითელ ფერს ადამიანის აგზნების ტენ-

დენცია აქვს და მუქარის გამოხატველად აღიქმება და სხვ.

ფერად გამაზე უპირატესობის მინიჭება გარყვეულად ადამიანთა კულტურულ ტრადიციებზეა დამოკიდებული. მაგ., იაპონელები უპირატესობას ანიჭებენ პასტელის, ხოლო ჩინელები – მკვეთრ ფერებს და ა.შ.

რა გეჭირდება მოლაპარაკების შედეგი შრავალ გარემოებზეა დამოკიდებული, კერძოდ, მონაწილეთა პირად თვისებებზე (ქცევის კულტურა, ურთიერთსიმართა და ა.შ.), მისი ჩატარების ორგანიზაციასა და სხვ.

ამიტომ თავდაპირველად სასურველია განსახილველი საკითხისა და პოტენციური პარტნიორის შესახებ მაქსიმალურად შესაძლებელი ინფორმაციის მიღება, რომელიც დიპლომატიურ ურთიერთობებში „სასაუბროს“, ხოლო საქმიანი შეხვედრებისას „მარკეტინგული გამოკვლევის“ სახით არის ცნობილი. ამ მიზნით დასავლეთის მოწინავე კომპანიები თანხებსა და ძალისხმევას არ იშურებენ. მოძიებული ინფორმაცია სასურველია შეიცავდეს პარტნიორთა პირადი ინტერესების სფეროსაც. კერძოდ, მათი კომპეტენციის დონეს, გემოვნებას, გატაცებას, პოლიტიკურ და რელიგიურ მრწამსს და სხვ. კომპანიის შესახებ ინფორმაციის მიღების წყაროდ გამოიყენება საცნობარო ხასიათის მასალები, პრესის პუბლიკაციები, სავაჭრო-სამრეწველო პალატის ინფორმაციები, სხვა ფირმებთან პარტნიორი კომპანიის ურთიერთობის ამსახველი მასალები, სახელმწიფო საგარეო-სავაჭრო სტრუქტურების მონაცემები და სხვ.

საქმიანი მოლაპარაკების დაწყებამდე აუცილებელია ხელთ გექონდეს ისეთი საცნობარო ინფორმაცია, როგორიცაა:

- საჯალღუტო კურსის უახლესი დონე;
- საბაჟო და სატრანსპორტო ტარიფები, საფრახტო განაკვეთები;
- პარტნიორის ქვეყანაში მოქმედი ზომა-წონის საზომი ერთეულები.

ასევე სასურველია გვეცნოთ გაეროს კონვენციის (ვენის კონვენცია, 1980 წ.) – „საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების შესახებ“ – ძირითად პრინციპებს, რომელიც გულისხმობს:

● ჩვენი ფირმისა და გარიგების საგნის შესახებ პარტნიორისთვის სრულყოფილი და სარწმუნო ინფორმაციის გადაცემას;

- გარიგების საგნის თავისუფალ მიწოდებას;
- საქმიანი ეთიკის დაცვას;
- სახელშეკრულებო ვალდებულებების შესრულებას და სხვ.

მოლაპარაკების დაწყებამდე მიზანშეწონილია უცხოეთის დელეგაციას დოკუმენტურად (და არა სიტყვიერად) გაეაცნოთ ჩვენი ფირმის შესახებ არსებული მასალები: წესდება, საკუთრების ფორმა, აუდიტური დასკვნა,

დელეგაციის ხელმძღვანელის რწმუნება ხელშეკრულების ხელმოწერის უფლების შესახებ და სხვ. ეს საშუალებას მოგვცემს ანალოგიური დოკუმენტები მოეთხოვოთ პარტნიორს, რაც მომავალში მრავალ გაუგებრობას აგვაცილებს.

ძირითადი საკითხით მოლაპარაკების დაწყება სასურველი არ არის. უპირველესად აუცილებელია კეთილსასურველი, ძალდაუტანებელი ატმოსფეროს შექმნა. ამიტომ რეკომენდებულია, მით უფრო თუ პარტნიორთან პირველი შეხვედრაა, განსახილველი საგნის საბაზრო სიტუაციის შესახებ უახლესი ინფორმაციების გაცვლა, მოლაპარაკების პროგრამის გაცნობა, პარტნიორის სურვილებისა და შთაბეჭდილებების მოსმენა და სხვ. თუ პარტნიორები ერთმანეთს პირველად არ ხედებიან, მიზანშეწონილია ბოლო შეხვედრის შემდეგ ფირმაში მომხდარი ცვლილებების ზოგადად განხილვა, აგრეთვე მიმდინარე ეკონომიკური და კულტურული ცხოვრების შესახებაც საუბარი.

მოლაპარაკების საგნის განხილვა სასურველია პარტნიორის დაინტერესების ხარისხის გარკვევით დავიწყოთ. იგი მოლაპარაკების ტაქტიკის შესარჩევად გამოიყენება. ყოველი მოლაპარაკება მონაწილეთა რთული ფსიქოლოგიური ურთიერთობებით ყალიბდება. ამიტომ ეს პროცესი ისე უნდა წარემართოთ, რომ პარტნიორმა ჩვენი სურვილები გაიგოს.

**როგორ მოვემგალოთ
მინაარსობრივად,
ორბანიგაციულად**

მოლაპარაკების შინაარსობრივი მომზადება შემდეგი საკვანძო საკითხების გადაწყვეტას მოითხოვს:

- პრობლემის ანალიზი და სიტუაციის განსაზღვრა;

• საერთო მდგომარეობის, ძირითადი მიზნებისა და ამოცანების ფორმირება;

• მოლაპარაკების დროს პარტნიორისთვის მისაღები პოზიციის შერჩევა. პრობლემის გადაწყვეტის შესაძლო ვარიანტების განსაზღვრა და ინტერესების შეთანხმება;

- წინადადებათა ფორმირება და მათი არგუმენტაცია.

ამ საკითხთა შორის უმთავრესია პრობლემის ანალიზი და სიტუაციის განსაზღვრა. ასევე მეტად მნიშვნელოვანია არა მარტო ჩვენი, არამედ პარტნიორის ინტერესების გათვალისწინება.

მოლაპარაკების ორგანიზაციული მომზადება გულისხმობს:

- დელეგაციის ფორმირებას;
- მოლაპარაკებაზე ქცევის სტრატეგიული მეთოდების შერჩევას.

დელეგაციის ფორმირება მისი რაოდენობრივი და პროფესიონალური

შემაღენლობის განსაზღვრას, ასევე დელეგაციის მეთაურის დანიშვნას გულისხმობს. ორმხრივი მოლაპარაკების დროს, როგორც წესი, მონაწილეთა რიცხობრივი თანასწორობის პრინციპს ითვალისწინებენ.

დელეგაციის რაოდენობრივი და ხარისხობრივი შემაღენლობის განსაზღვრაზე მრავალი ფაქტორი ახდენს გავლენას. სახელდობრ, განსახილველი საკითხების მრავალგვარობა, ექსპერტთა მონაწილეობის აუცილებლობა, პარტნიორთა წარმომადგენლობა, ფინანსური შესაძლებლობა და სხვ. ის მხარე, რომელსაც დელეგაციაში მეტი წარმომადგენელი ჰყავს, გარკვეულ ინფორმაციულ უპირატესობას იღებს, რაც ხშირად პარტნიორის სამართლიან უკმაყოფილებას იწვევს. ამიტომ, სასურველია მოლაპარაკებაზე მხარეები მონაწილეთა თანაბარი ოდენობით დაკომპლექტდეს. ზოგჯერ მოლაპარაკებას ერთი-ერთზე აწარმოებენ (ამერიკული მიდგომა), რაც სუბიექტურ ფაქტორს არ გამორიცხავს. უფრო მიზანშეწონილია დელეგაციის რიცხოვნობა 4-5 წევრს არ აღემატებოდეს. ამასთან, დელეგაციის ფორმირებისას აუცილებელია მისი ყოველი წევრის მთავარი ფუნქცია განისაზღვროს.

ფსიქოლოგიური მნიშვნელობა აქვს შეხვედრის ადგილის შერჩევას (საკუთარ ქვეყანაში თუ სტუმრად), რადგან მასპინძელი მხარე შემდეგ უპირატესობას იღებს:

- ◆ სრულად აკონტროლებს სიტუაციას და მოლაპარაკების მსვლელობაზე ზემოქმედების მრავალ საშუალებას ფლობს (მაგ., მოლაპარაკების ოთახის შერჩევა, კულტურული პროგრამის მიზნობრივად შედგენა და სხვ.);

- ◆ თავს უფრო დამაჯერებლად და დამოუკიდებლად გრძნობს;

- ◆ მოლაპარაკებას ძირითადად ეროვნული პროტოკოლისა და ეტიკეტის თავისებურებათა გათვალისწინებით ატარებს. ამასთან, ამ მხრივ, რაც უფრო მეტია მხარეებს შორის განსხვავება, ეს ფაქტორი მით მნიშვნელოვანია.

ეროვნულ ქვეყანაში მოლაპარაკების ჩატარებას, უპირატესობასთან ერთად, მთელი რიგი გართულებანიც აქვს. კერძოდ:

- მასპინძელ მხარეს, ინფორმაციის უქონლობის მოტივით, გადაწყვეტილებათა მიღების გადადება ნაკლებად შეუძლია;

- სტუმარ-მასპინძლობის ეთიკიდან გამომდინარე, მასპინძელი მხარე გარკვეულ დათმობაზე უნდა წავიდეს;

- შეხვედრის ორგანიზაციულმა მომენტმა ძირითად საკითხზე მიმდებარის ყურადღება შეიძლება მოადუნოს და ა.შ.

მოლაპარაკება შესაძლოა ნეიტრალურ ადგილზეც ჩატარდეს. დიპლომატიურ პრაქტიკაში იგი საკმაოდ გავრცელებული ფორმაა, მით უმეტეს, თუ მხარეებს შორის კონფლიქტური სიტუაცია არსებობს.

საქმიანი ურთიერთობის დროსაც შეიძლება ნეიტრალური ადგილის გამოყენება. ასეთი არჩევანი შესაძლოა არა მარტო კონფლიქტური სიტუაციის, არამედ რომელიმე ქვეყანაში მხარეების ერთდროული ჩასვლითაც იყოს განპირობებული.

მოლაპარაკების ჩატარების დრო და ადგილი, ასევე სასაუბრო ენა, მონაწილეთა ურთიერთშეთანხმებით შეირჩევა. ამასთან, ერთ-ერთმა მხარემ შეორეს თავს არ უნდა მოახვიოს თავისი წინადადება. მოლაპარაკების დროის შეცვლის შემთხვევაში აუცილებელია ყველა მონაწილის წინასწარი შეტყობინება.

მხარეები წინასწარ თანხმდებიან შეხვედრის საგანზეც, რომ მოემზადონ. მოაგროვონ და შეისწავლონ საჭირო დოკუმენტები.

შეხვედრები, განსაკუთრებით ოფიციალური წარმომადგენლობისა, სასურველია სპეციალურად მომზადებულ შენობაში ჩატარდეს.

მოლაპარაკების მაგიდაზე არ უნდა იყოს არაერთიანი ზედმეტი ნივთი, დოკუმენტი. აუცილებელია ბლოკნოტები, ფანქრები, მინერალური წყლები და ბოკალები. მაგიდაზე შეიძლება იყოს ყვავილები დაბალ ლარნაკებში.

მოლაპარაკების მომზადების პროცესში ხშირად ტარდება თათბირები, სადაც დეტალურად განისაზღვრება მონაწილეთა რაოდენობრივი და ხარისხობრივი შემადგენლობა, დგინდება მოლაპარაკების ამოცანა, მიზანი და ჩატარების ტაქტიკა. ამ მიზნით შეიძლება გამოყენებულ იქნეს საქმიანი ან იმიტაციური თამაშები და კომპიუტერული ტექნიკა.

გარდა ამისა, უცხოეთის დელეგაციის მიღების ორგანიზაციული მხარე გულისხმობს: მოსაწვევების დაგზავნას, სტუმართა დახვედრას, სასტუმროში დაბინავებას, მიღების სახის განსაზღვრას, მენიუს შერჩევას, ოფიციალური სიტყვის მომზადებას, სტუმრებისთვის სუვენირების შერჩევა-შემქნას, კულტურული პროგრამის შემუშავებას, სტუმრების გაცილების ორგანიზაციას, ხარჯთაღრიცხვის გაანგარიშებას, სათანადო თანხების გამოყოფას და სხვ. თითოეული ზემოაღნიშნული საკითხის გადაწყვეტა გარკვეულ გარემოებათა მხედველობაში მიღებას მოითხოვს. მაგ., მიღების დროის შერჩევისას გასათვალისწინებელია, რომ ის სახელმწიფო და რელიგიური დღესასწაულის, დასვენებისა და ეროვნული გლოვის დღეებში არ შედგეს.

**რომელი
სტადიებისაგან
შედგება
მოლაპარაკება**

მოლაპარაკების პროცესი, ძირითადად, სამი სტადიისაგან შედგება:

- მოლაპარაკების მომზადება;
- მოლაპარაკების ჩატარება;
- მოლაპარაკების შედეგების ანალიზი და მიღ-

წვეულ შეთანხმებათა შესრულება.

დებლომატიური პროტოკოლის მოთხოვნები, ძირითადად, პირველ ეტაპზე ანუ მოლაპარაკების მომზადების პროცესში წარმოიშობა, როცა დელეგაციის ფორმირება, მოლაპარაკების დროისა და ადგილის შერჩევა და სხვა საკითხების მომზადება ხდება.

რა სახის პროგრამები უნდა შევამზადოთ

უცხოეთის დელეგაციის ჩამოსვლამდე მიძღვნილი მხარე ორ პროგრამას ადგენს:

- საერთო პროგრამას სტუმრებისთვის;
- დეტალურ პროგრამას მასპინძლებისთვის.

საერთო პროგრამაში შედის:

- ◆ დელეგაციის დახვედრა;
- ◆ პროგრამის საქმიანი ნაწილი (მოლაპარაკებები, საუბრები);
- ◆ უცხოელთა გამასპინძლება (საუზმე, სადილი, ვახშამი და ა.შ.);
- ◆ კულტურული ღონისძიებები;
- ◆ შეხვედრის შედეგების შეჯამება და სტუმართა გაცილება.

დეტალურ პროგრამაში აუცილებელია უცხოეთის დელეგაციის მიღებასთან დაკავშირებული ყველა ორგანიზაციული საკითხი გეგმავით, რომ გამოირიცხოს მოსალოდნელი გაუგებრობები და ხარვეზები. მაგ., დელეგაციის დახვედრის დროს მასპინძლებმა უნდა გავითვალისწინოთ:

- დამხვედრთა პერსონალური შემადგენლობა;
- მასმედიის წარმომადგენლების მონაწილეობა;
- სტუმარ-ქალთათვის ყვავილების მირთმევა;
- მისასალმებელი სიტყვის მომზადება;
- სტუმრების ტრანსპორტირება, სასტუმროში დაბინავება და ა.შ.

ამ პროგრამის ყოველი პუნქტი დეტალურ დამუშავებასა და თითოეულ მათგანზე პასუხისმგებელი შემსრულებლის განსაზღვრას მოითხოვს.

იმ შემთხვევაში, თუ დელეგაციის მეთაური მეუღლითურთ ჩამოდის, მასპინძლებმა სპეციალური პროგრამა უნდა შევადგინოთ ან საერთო პროგრამაში სტუმრის მეუღლისა და მისი გამცილებელი პირებისათვის ცალკე ღონისძიებები დაეგეგმოთ.

ვიზიტის საქმიანი ხასიათის მიუხედავად, პროგრამაში არაოფიციალური შეხვედრებიც უნდა გავითვალისწინოთ. მათ, როგორც წესი, პირველად მასპინძელი მხარე ატარებს. ანალოგიური ღონისძიების მოსაწყობად, საერთო პროგრამაში უცხოელებისთვის ერთი თავისუფალი საღამო უნდა შეირჩეს.

ყოველი დღის პროგრამაში სასურველია მე-2 საუზმისა და პირადი საქმეების მოსაგვარებლად თავისუფალი დრო განისაზღვროს.

მოკლევადიანი ვიზიტით (2-3 დღე) უცხოეთის დელეგაციის მიღება

მიზანშეწონილია კვირის სამუშაო დღეებში შედგეს. წინააღმდეგ შემთხვევაში. დასვენების დღეებში დატვირთვა პროგრამაში უნდა აისახოს.

ამასთან ერთად, პროგრამის შედგენისას მასპინძელი მხარის ყურადღება გადატანილი უნდა იქნეს დელეგაციის ვიზიტის ძირითად მიზანზე (საუბრები, მოლაპარაკებები და ა.შ.). ყველაზე მთავარია პრობლემის ოფიციალურ და არაოფიციალურ დონისძიებათა დაბალანსება. ერთი მხრივ, იგი უნდა აკმაყოფილებდეს დელეგაციის წევრების პროფესიულ ინტერესებს, ხოლო მეორე მხრივ, ზოგადსაგანმანათლებლო ხასიათს ატარებდეს.

როგორ მივიღოთ უსხოეთის დელეგაცია

როგორ დავხვედეთ, მივსალგოთ და მივმართოთ

მასპინძელი მხარის დელეგაციის მეთაურის რანგი და თანამდებობა უნდა შეესაბამებოდეს სტუმართა დელეგაციის მეთაურის რანგსა და თანამდებობას. სახელდობრ, ვთქვათ, ჩამოდის უცხო ქვეყნის საგარეო საქმეთა

მინისტრი. მას უნდა დახვდეს მასპინძელი ქვეყნის საგარეო საქმეთა მინისტრი, ფირმის პრეზიდენტს – ფირმის პრეზიდენტი და ა.შ.

დახვედრისთვის, ჩვეულებრივ, მიმღები მხარე 2-3 კაცს აგზავნის. თუ საპატიო სტუმარი მეუღლითურთ ჩამოდის, მაშინ მიმღები მხარის დელეგაციის მეთაური ასევე მეუღლითურთ უნდა დახვდეს.

სტუმრებს პირველად გაეცნობა მიმღები მხარის დელეგაციის მეთაური და თუ მასთან ერთად დასახვედრად იმყოფება მისი მეუღლე, იგი მას წარუდგენს სტუმრებს.

შემდეგ მასპინძელ მხარეს წარუდგება სტუმრების დელეგაციის მეთაური და გააცნობს თავის მეუღლეს.

ამის შემდეგ, მიმღები მხარის დელეგაციის მეთაური სტუმრებს გააცნობს დამხვედრთა შორის დელეგაციის წევრებს, მათი დამავალი რანგების მიხედვით. თუ დამხვედრთა შორის არიან ქალები, მათ სტუმრებს პირველ რიგში წარუდგენენ. ანალოგიურად იქცევა სტუმართა დელეგაციის მეთაურიც.

აეროპორტში ან რკინიგზის სადგურზე დელეგაციის დახვედრისას მასპინძლებმა ყველა სტუმარ-ქალს ყვავილები უნდა მიართვან (ამ სიტუაციაში ყვავილები ცელოფანის პარკში შეხვეული მიეწოდებათ. მამაკაცებს ყვავილებს არ ჩუქნიან, გამონაკლისია – იუბილარები).

სტუმართა დელეგაციის გულთბილი დახვედრა და გაცილება ხალხთა შორის ურთიერთობის მნიშვნელოვანი ელემენტია. ისინი ხელს უწყობენ სამუშაო პროცესში მეგობრული ატმოსფეროს შექმნას. ამიტომ სტუმრები საზეიმო ვითარებაში უნდა მივიღოთ და გავაცილოთ.

მისაღმების ფორმები მსოფლიოში ძალზე მრავალფეროვანია. მაგ.. ახალი ზელანდიის მარის ტომის მცხოვრებლები მისაღმებისას ერთმანეთს ცხვირით ეხებიან. ტიბეტელები მარჯვენა ხელით თავსაბურავს იხდიან. ხოლო მარცხენა ხელით ყურს იფარავენ და ენას გამოყოფენ; იაპონიაში სამი სახის თავდახრას იყენებენ: ყველაზე მდაბალი, საშუალო (30"-ით) და მსუბუქი (15"-ით); ევროპელები. ჩვეულებრივ. მარცხენა ხელით ოდნავ იხდიან ქუდს და თავს მსუბუქად ხრიან და სხვ.

როგორც არ უნდა იყოს მისაღმების ეროვნული ჩვევები. ამ საკითხში საერთაშორისო უტიყეტი არსებითად ერთნაირია და შემდეგ წესებს ეფუძნება:

- პირველად კაცი ესაღმება ქალს. თუმცა. ინგლისში ეს პრივილეგია ქალს ეკუთვნის;

- ასაკით უმცროსი – უფროსს, ასაკით უმცროსი ქალი – მასზე რამდენადმე უფროსს მამაკაცს;

- თანამდებობრივად უმცროსი თანამშრომელი – უფროსს.

თუმცა. უფრო მიზანშეწონილია ზოგიერთი ქვეყნის არმიაში დამკვიდრებული წესი – ერთი და იგივე წოდების ორი ოფიცირიდან პირველი ესაღმება ის. რომელიც უფრო ზრდილობიანი და აღზრდილია. („ერთმანეთს მიესაღმეთ სიყვარულის ამბორით.“ | პეტრე, 5,14).

რაც შეეხება გაცნობის პროცესს. ამ შემთხვევაშიც არსებობს გარკვეული წესი: პირველად წარუდგენენ უცნობ ადამიანს. ახლად მოსულს – შეკრებილებს. მამაკაცს – ქალს. ნაკლებად ცნობილს – უფრო ღირსეულს (სამსახურებრივი მდგომარეობის მიხედვით და ა.შ.).

უფროსი ასაკის ადამიანთა გაცნობისას. ჩვეულებრივ. მათ ტიტულებსა და წოდებებს ასახელებენ, კერძოდ. ოფიციალურ ღონისძიებებზე დამსწრეთა წინაშე პიროვნების წარდგენის დროს. ამ შემთხვევაში მადლობას არ იხდიან, მხოლოდ ესაღმებიან და ხელს ართმევენ ერთმანეთს. მამაკაცები ამას აკეთებენ ყოველთვის, ხოლო ქალები – ორმხრივი თანხმობის შემთხვევაში.

როცა მამაკაცს აცნობენ ქალს. პირველად ქალი უწვდის ხელს. იგივე პრიორიტეტი ეკუთვნის შედარებით ასაკოვან ადამიანს. ასაკით უფროსი ქალი ხელის ჩამორთმევით ესაღმება უმცროსს, ხელმძღვანელი – ხელქვეითს და ა.შ.

თუ ერთმანეთს ხედება მეუღლეთა წყვილები. მაშინ პირველად ესაღმებიან ქალები. შემდეგ მამაკაცები ქალებს და: მხოლოდ ამის შემდეგ – მამაკაცები ერთმანეთს. ქალი პირველად ესაღმება მეუღლეთა წყვილს.

თუ მისაღმება ხელის ჩამორთმევით ხდება. მამაკაცი ყველა შემთხვევაში მარჯვენა ხელზე იხდის ხელთათმანს. ქალი კი ამას აკეთებს მაშინ, როცა ხელზე ნაქსოვი ან ბეწვის ხელთათმანი უკეთია.

სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებულად მიმართავენ სამოქალაქო პირებს (ცხრ. 8.1).

მისაღმებისას გათხოვილი ქალის ხელზე კოცნა დღეს მრავალ ქვეყანაში არ გამოიყენება. ეს ჩვევა შენარჩუნებულია იტალიელებთან და პოლონელებთან, რომლებიც ქალის მიმართ ამგვარ ქცევას განსაკუთრებულ პატივისცემის გამოხატვად მიიჩნევენ და შეხვედრას დღესასწაულის ხასიათის ანიჭებენ. ეს ცერემონია მხოლოდ შენობაში სრულდება.

ცხრ. 8.1. როგორ მიმართავენ სამოქალაქო პირებს

	მამაკაცს	გათხოვილ ქალს	ახალგაზრდა ქალს
ქართული შესატყვისი: ქვეყანა	ბატონი/ ბატონო	ქალბატონი/ ქალბატონო	ქალიშვილი/ ქალიშვილო
საფრანგეთში	მესიე, მუსიე (გვარის წინ)	მადამ (გვარის წინ)	მადმუაზელ (სახელის ან გვარის წინ)
იტალიაში	სინიორ (ე) (გვარის წინ)	სინიორა (გვარის წინ), დონა (სახელის წინ)	სინიორინა (სახელის ან გვარის წინ)
ესპანეთში	სენიორ (გვარის წინ), დონ (სახელის წინ)	სენიორა (გვარის წინ), დონია (სახელის წინ)	სენიორიტა (სახელის ან გვარის წინ)
პორტუგალიაში	ე სენიორ (სახელის წინ)	ა სენიორა (სახელის წინ)	—
გერმანიაში	ჰერ (სახელისა და გვარის წინ)	ჰრაუ (სახელის ან გვარის წინ)	ჰროვილიან (სახელის ან გვარის წინ)
ინგლისში, აშშ-ში	მისტერ (გვარის წინ), სერ (სახელისა და გვარის გარეშე)	მისიზ (გვარის ან სახელისა და გვარის წინ), მადამ (სახელისა და გვარის გარეშე)	მისს (სახელის ან გვარის წინ, ან მათ გარეშე)

ცხრ. 8.1-ის გაგრძელება

ფინეთში	პერა (გვარის წინ)	როუვა (გვარის წინ)	_____
შვედეთში, ნორვეგიაში	პერნ/პერ (სახელისა და გვარის წინ)	დამ/ძრუ (სახელის ან გვარის წინ)	ფრეკენ (სახელის ან გვარის წინ)
რუსეთში	გასპადინ (სახელისა და მაძის სახელის, ან გვარის წინ)	გასპაჟა (სახელისა და მაძის სახელის, ან გვარის წინ)	_____
პოლონეთში	პან (გვარის წინ)	პანი (გვარის წინ)	პანა (გვარის წინ)
თურქეთში	ბად, ეფენდი (სახელის წინ)	ბადინ, პანიმეფენდი (სახელის წინ)	_____
სომხეთში	პარონ (გვარის წინ)	ტიკინ (გვარის წინ)	ორიორთ (სახელის ან გვარის წინ)
საბერძნეთში	კირიე (სახელის წინ)	კირია (სახელის წინ)	დესპინის (სახელის წინ)
ისრაელში	გვეერ (სახელის წინ), მარ (თანამდებობის წინ)	გვერეთ (სახელის წინ), მარ (თანამდებობის წინ)	_____
იაპონიაში	სან (სახელის ან გვარის შემდეგ)	სან (სახელის ან გვარის შემდეგ)	ტიან (სახელის შემდეგ)
ჩინეთში, კორეაში	მისტერ (გვარის წინ)	_____	_____

დიპლომატიური პროტოკოლი და ეტიკეტი მკაფიოდ განსაზღვრავს იმ წესებს, რომელთა მეშვეობით სახელმწიფოს მეთაურებს, მინისტრებსა და ელჩებს მიმართავენ.

მაღალი თანამდებობის პირებს გვართ და სახელით არ მიმართავენ. მათთვის მიღებულია მიმართვის ასეთი ფორმა: თქვენო უდიდებულესობაე, თქვენო უმაღლესობაე; საგანგებო და სრულუფლებიან ელჩს – თქვენო აღმატებულებაე; ვატიკანის პაპს – თქვენო უწმინდესობაე (ცხრ. 8.2); პრეზიდენტსა და მის მეუღლეს – ბატონო პრეზიდენტო და ქალბატონო + გვარი.

ცხრ. 8.3. როგორ მიმართავენ თავდაზნაურული ტიტულის მქონე პირებს

	ოფიციალური ტიტული	ტიტულით მიმართვა	ტიტულის გარეშე მიმართვა
პერცოგს (პერცოგინიას)	მისი უმაღლესობა ... (საპერცოგოს დასახელება) პერცოგი (პერცოგინია)	თქვენო უმაღლესობავ	მილორდ – პერცოგ (მაღამ)
მარკიზს (მარკიზას)	ფრიად პატივცემული ... (გეოგრაფიული დასახელება) მარკიზი (მარკიზა)	თქვენო მოწყალეზავ	მილორდ – მარკიზ (მაღამ)
გრაფს (გრაფინიას), ვიკონტს (ვიკონტესას)	ფრიად პატივცემული ... (გეოგრაფიული დასახელება) გრაფი (გრაფინია); ვიკონტი (ვიკონტესა)	თქვენო მოწყალეზავ	მილორდ (მაღამ)
ბარონს (ბარონესას)	ფრიად პატივცემული ... (გეოგრაფიული დასახელება) ლორდი (ლედი)	თქვენო მოწყალეზავ	მილორდ (მაღამ)
რაინდს (რაინდის მეუღლეს)	სერ (ლედი)	თქვენ	სერ (სახელი, გვარი). ლედი (სახელი)

დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში მისალმებისას მიღებულია წოდებისა და თანამდებობის ხსენება. მაგ., ბატონო პროფესორო, ბატონო დოქტორო და ა.შ. მრავალ ქვეყანაში შეიძლება თანამდებობის მინიშნებაც: ბატონო მერო, ბატონო დოქტორო და ა.შ. გამონაკლისია გერმანია, სადაც ყველა შემთხვევაში გამოყენებულია გვარი. ქალებს მეუღლის წოდების მიხედვით მიმართავენ.

საყურადღებოა სტუმართა დელეგაციის წევრების მანქანაში განაწილების დაპყვიდრებული პრაქტიკა. თუ მანქანა სახელმწიფოა. ყველაზე საპატიო ადგილი, სადაც სტუმართა მეთაური ანუ პრიორიტეტული

როგორ გავანაწილოთ სტუმრები მანქანაში

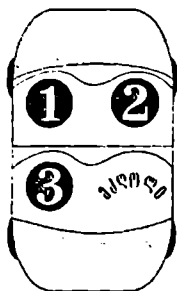
პირი უნდა მივიწვიოთ, უკან მარჯვენა საეარძელია. ის, ვინც დელეგაციას დახვდა, მარცხენა საეარძელში უნდა მოვითავსოთ (ნახ. 8.1), ხოლო მძღოლის გვერდით მეორეხარისხოვანი პირი – სტუმრის ბარგის (დიპლომატი და სხვ.) მომტანი დაკვავათ. თუ დამხვედრი მთავარი პირი თვითონაა საჭესთან, საპატიო სტუმარს მძღოლის გვერდით მოვითავსებთ, მაშინ მეორე საპატიო ადგილი უკანა მარჯვენა, მესამე – უკანა მარცხენა, ხოლო მეოთხე ადგილი – მეორესა და მესამეს შორის იქნება.

პირველი ჯდება და გადმოდის ის მგზავრი, რომელსაც მანქანაში შედარებით უფრო საპატიო ადგილი უკავია.

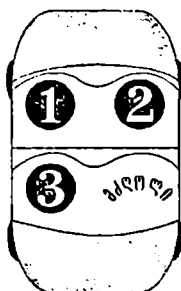
თუ სტუმარი მეულლითურთ ჩამობრძანდა, მაშინ მანქანაში მათი განაწილება ხდება ნახ. 8.2-ის მიხედვით.

თუ სტუმრების დასმა მრავალადგილიან მანქანაში სრულდება, მაშინ ნახ. 8.3; 8.4; 8.5 და 8.6-ის მოდელები გამოყენება.

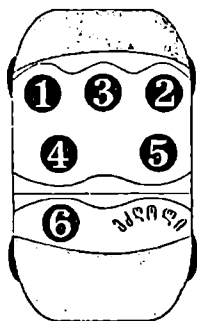
დიპლომატიური პროტოკოლი ითვალისწინებს აეროპორტიდან ან რეინიგზის სადგურიდან სტუმართა დელეგაციის სამთავრობო რეზიდენციაში ან სასტუმროში მიყვანას, დაბინავებასა და თავაზიანობის ვიზიტის შეთანხმებას.



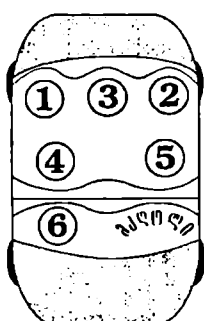
ნახ. 8.1.



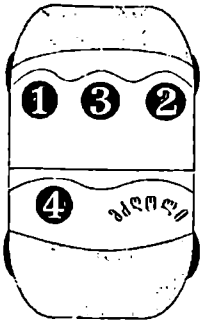
ნახ. 8.2.



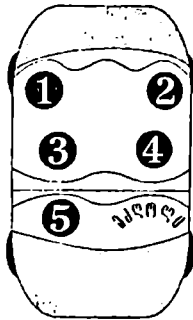
ნახ. 8.3.



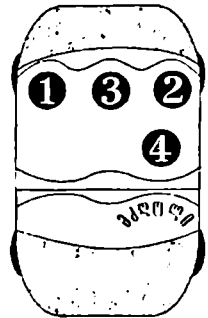
- ① - სტუმართა დელეგაციის მეთაური;
- ② - მასპინძელთა დელეგაციის მეთაური;
- ③④⑤ - თარჯიმანი, თანმხლები პირები;
- ① - სტუმართა დელეგაციის მეთაურის მეუღლე;
- ② - მასპინძელთა დელეგაციის მეთაურის მეუღლე;
- ③④⑤ - თარჯიმანი, თანმხლები პირები.



ნახ. 8.4.



ნახ. 8.5.

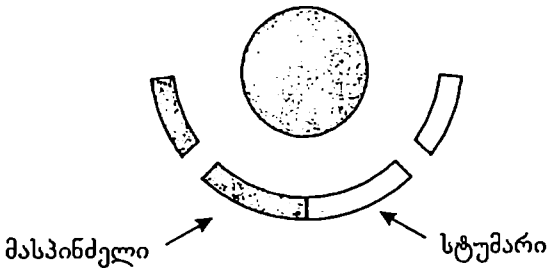


ნახ. 8.6.

**რას ნიშნავს
თავაზიანობის
ვიზიტი**

ზოგადმიღებული პრაქტიკის შესაბამისად, ვიზიტის საქმიანი ნაწილის დაწყებამდე, საპატიო სტუმარი (დელეგაციის მეთაური) მასპინძელ მხარეს თავაზიანობის ვიზიტით ხვდება. იგი თავისებური პასუხია იმ დახვედრისა, რომელიც მასპინძელთა მხარემ სტუმართა მიმართ გამოიჩინა. თავაზიანობის ვიზიტის დროს დელეგაციათა მეთაურები ვიზიტის პროგრამას საბოლოოდ აზუსტებენ და მასში აუცილებელი კორექტივები შეაქვთ. ამ საქმეში გადამწყვეტი სიტყვა სტუმართა მხარეს ეკუთვნის.

შეთანხმებულ დროს სტუმარს ეესტიბიულში ხვდება პროტოკოლის სამსახურის თანამშრომელი, უფროსის მდივანი ან თანამემწე, რომელიც მას ორგანიზაციის ხელმძღვანელამდე აცილებს. ეს უკანასკნელი თვითონ სტუმარს მხოლოდ განსაკუთრებულ შემთხვევაში ეგებება (როცა ძალიან საპატიო პიროვნება ჩამოდის).



ნახ. 8.7.

დიპლომატიური პროტოკოლით განსაზღვრულია ხელმძღვანელის კაბინეტში სტუმრის მიღებისთვის სპეციალურად განკუთვნილი ადგილი, რომელიც უმეტეს შემთხვევაში, დივანი და რბილი სავარძლებია. სტუმრისთვის უფრო საპატიო ადგილად დივანია მიჩნეული. მასპინძელი დივანის მარცხნივ მდებარე სავარძელში თავსდება. თუ სტუმარი და მასპინძელი დივანზე დასხდებიან, სტუმარი მასპინძლისაგან მარჯვნივ უნდა იჯდეს (ნახ. 8.7).

თავაზიანობის ვიზიტის დამთავრების შემდეგ მასპინძელი სტუმარს დერეფანადე, ლიფტამდე ან კიბემდე აცილებს. მათი შემდეგი შეხვედრა უკვე მოლაპარაკების მაგიდასთან ხდება.

როგორ ჩავატაროთ მოლაპარაკება

საუბრის წარმართვის უნარი – ეს ნიჭია.

სტენდალი

დანიშნულ დროს, მსგავსად თავაზიანობის ვიზიტისა, სტუმართა დელეგაციას ვესტიბიულში უნდა შეხვდეს მიმღები მხარის პროტოკოლის განყოფილების თანამშრომელი, ორგანიზაციის მდივანი ან ხელმძღვანელის თანაშემწე. იგი სტუმართა დელეგაციას მოლაპარაკების იმ ოთახამდე მიაცილებს, სადაც მიმღები მხარის დელეგაცია სრული შემადგენლობით ელოდება.

სტუმრები შემოვლენ შემდეგი თანმიმდევრობით: წინ დელეგაციის მეთაური. ნახევარი ნაბიჯით უკან და მარჯვნივ – მისი მოადგილე, მარცხნივ – თარჯიმანი. დელეგაციები პირისპირ დგებიან. მასპინძელთა თარჯიმანი სტუმრების ენაზე მათი დელეგაციის წევრებს წარმოადგენს, რომელსაც სტუმრებთან მყოფი თარჯიმანი დამხვედრთა ენაზე გადათარგმნის, შემდეგ კი, მასპინძელი სტუმრებს მიმღები დელეგაციის წევრებს წარუდგენს.

ამის შემდეგ, მასპინძელი სტუმართა დელეგაციის წევრებს მოლაპარაკების მაგიდასთან, სახით ფანჯრისაკენ იწვევს. დელეგაციის მეთაურები პირისპირ სხდებიან, მათგან მარჯვნივ მოადგილეების (რეფერენტები, კომპეტენტური პირები), ხოლო მარცხნივ – თარჯიმნების ადგილებია.

როგორ დავსვამთ

სტუმრები

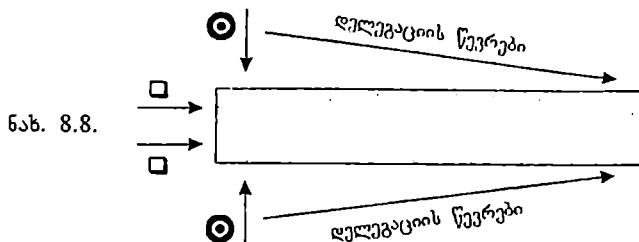
მოლაპარაკების

მაგიდასთან

მოლაპარაკების მაგიდასთან მონაწილეთა დასმა ზოგადმიღებული წესების დაცვით უნდა მოხდეს. ამ სიტუაციაში მხედველობაში მიიღება მონაწილეთა რანგი და მათი სამსახურებრივი მდგომარეობა.

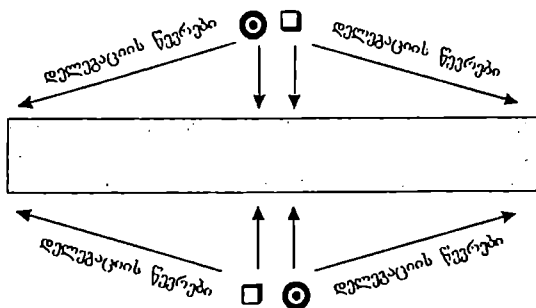
მოლაპარაკების მაგიდასთან მონაწილეთა დასმის რამდენიმე ვარიანტი არსებობს. დელეგაციის მეთაურები შეიძლება მაგიდის თავში დასხდნენ, ხო-

ლო მათ გასწვრივ. დელეგაციის დანარჩენი წევრები რანგების მიხედვით განლაგდნენ (ნახ. 8.8).



⊙ დელეგაციის მეთაური; □ თარჯიმანი.

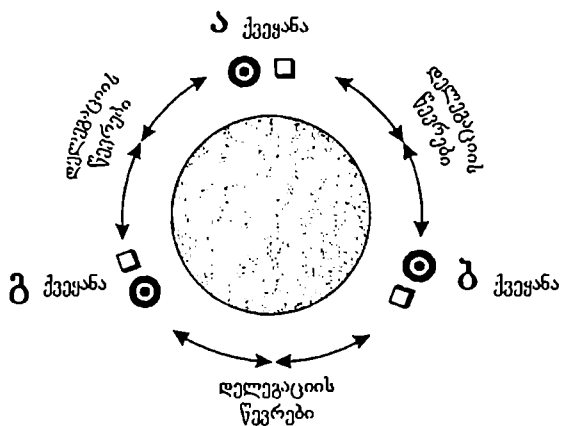
ხშირად გამოიყენება სხვა ვარიანტიც - დელეგაციის მეთაურები მაგიდის ცენტრში ერთმანეთის პირისპირ სხდებიან. ხოლო დანარჩენი წევრები ადგილებს მათ მარჯვნივ და მარცხნივ იკავებენ (ნახ. 8.9).



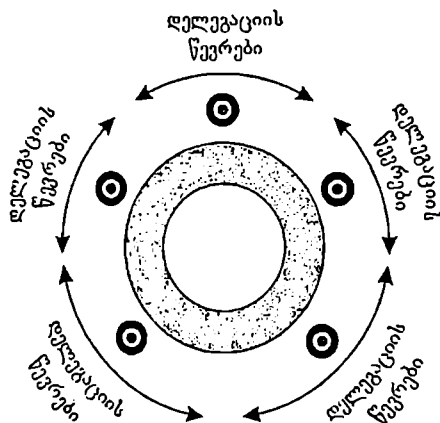
ნახ. 8.9.

თუ მოლაპარაკებაში საპი ან მეტი მხარე მონაწილეობს. მაშინ ისინი ქვეყნის დასახელების შესაბამისად, ალფაბეტის მიხედვით, საათის ისრის მოძრაობის თანხვედრით, მრგვალ მაგიდასთან სხდებიან (ნახ. 8.10). შეხვედრას თავმჯდომარეობენ ალფაბეტის მიხედვით ან პირველ სხდომას თავმჯდომარეობს მასპინძელთა მეთაური. ხოლო შემდეგ - ალფაბეტის მიხედვით.

ნახ. 8.10.

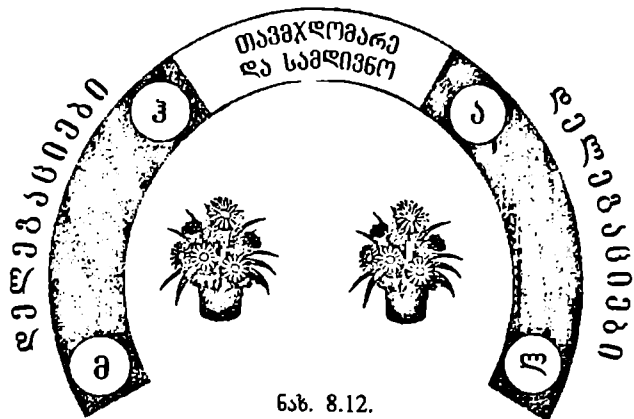


ნახ. 8.11.

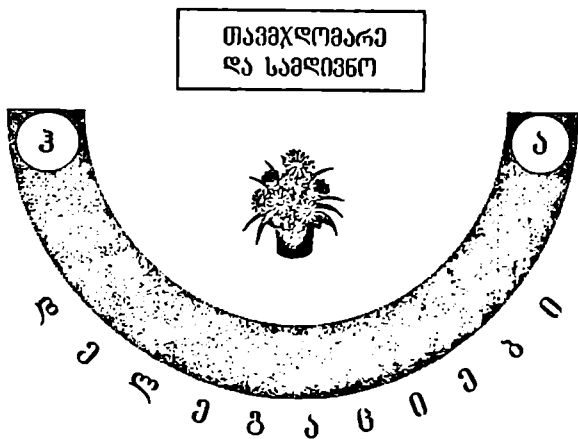


მოლაპარაკების მაგიდასთან დელეგაციის დასმის სხვა ვარიანტიც არსებობს. მაგ., როცა მაგიდასთან სხდებიან დელეგაციების მეთაურები, ხოლო მათ უკან – დანარჩენი წევრები. ასეთ შემთხვევაში გამოიყენება „ბლითის“ („ბუბლიკი“) ტიპის მაგიდა (ნახ. 8.11).

როცა სახელმწიფოთა დელეგაციები ერთმანეთს საერთაშორისო ფორუმებზე ხვდებიან, ნალისებური ფორმის მაგიდები გამოიყენება (ნახ. 8.12; 8.13).

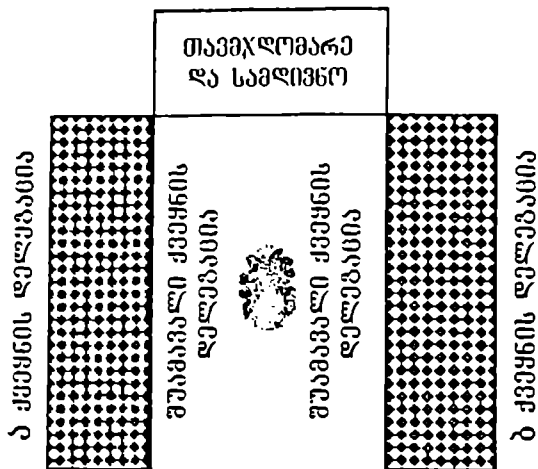


ნახ. 8.12.

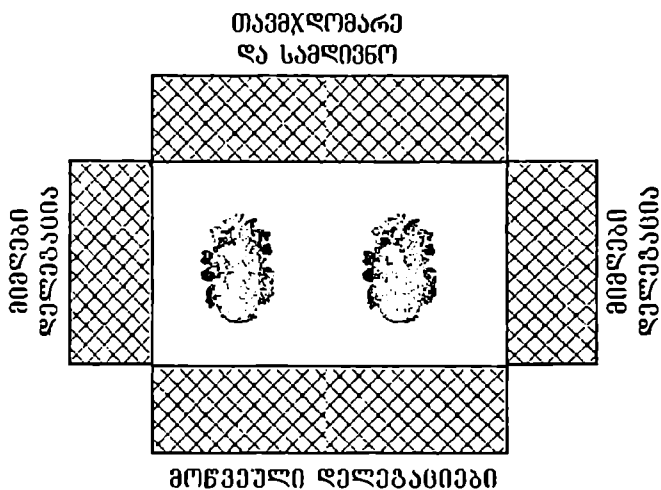


ნახ. 8.13.

შუამავალი ქვეყნის მონაწილეობით, სახელმწიფოთა შორის კონფლიქტური სიტუაციის განხილვა-მოგვარების დროს, რეკომენდებულია ერთმანეთისაგან დაცილებული პარტუტხა მაგიდების გამოყენება (ნახ. 8.14; 8.15).



ნახ. 8.14.



ნახ. 8.15.

მაგიდის ფორმას ფსიქოლოგიური მნიშვნელობაც აქვს. მაგ., მრგვალი მაგიდა თავისუფალ ატმოსფეროს ქმნის. იგი სასარგებლოა ერთობლივ

პროექტზე მუშაობის დროს. თუმცა, ასეთი მაგიდა მოლაპარაკების მონაწილეთა შორის სტატუსურ (მდგომარეობრივი) განსხვავებას შლის, რადგან დელეგაციის მეთაურები და რიგითი წევრები ფსიქოლოგიურად ერთ ღონეზე იმყოფებიან. მრგვალ მაგიდასთან მონაწილეთა დასმის დროს მნიშვნელოვანია მონაწილეთა შორის სამუშაო სივრცის თანაბრად განაწილებაც.

მართკუთხა მაგიდამ შეიძლება მონაწილეთა შორის შეჯიბრის ატმოსფერო შექმნას ან დაცვითი რეაქცია გააძლიეროს. ასეთი მაგიდა კარგია ხანმოკლე საქმიანი განხილვის დროს. მარჯვნივ მსხდომი ადამიანები უფრო მეტად იქნებიან ჩვენთან თანამშრომლობისათვის განწყობილნი, ვიდრე მარცხნივ მსხდომნი, ხოლო საპირისპიროები სავარაუდოა, რომ ოპოზიციურ მდგომარეობას დაიკავენ.

მაგიდის ზომებსაც აქვს გარკვეული ფსიქოლოგიური დატვირთვა. რაც უფრო დიდია ის, მით მეტია მონაწილეთა შორის როგორც ფიზიკური, ისე ფსიქოლოგიური დისტანცია და უფრო ადვილია უთანხმოების გამოხატვა.

ვინ იწყებს საუბარს? რა თქმა უნდა, მასპინძელი. პირველ რიგში იგი სტუმართა დელეგაციის მეთაურს თავაზიანი კითხვებით ასე მიმართავს: „როგორ იმგზავრეთ“? „იმგზავრობის შემდეგ როგორ გრძნობთ თავს“? „როგორ მოუწყვეთ სასტუმროში“? და სხვ. შემდეგ ხდება საეიზიტო ბარათების გაცემა. საყურადღებოა ერთი გარემოებაც: იაპონელებსა და კორეელებს საეიზიტო ბარათი ორივე ხელით უნდა მიეწოდებოდეს და გამოვართვათ. ეს აღმოსავლური ტრადიციაა და პატივი უნდა ვცეთ.

მოგვიანებით იწყება საქმიანი საუბარი. შეხვედრის დაწყებიდან 20-30 წუთის შემდეგ უნდა მივართვათ ჩაი ან ყავა. ფინჯანი პირველი მიეწოდება სტუმრების მეთაურს, შემდეგ კაბინეტის პატრონს, სტუმართა დელეგაციის წევრებს და ბოლოს, მასპინძლებს. როცა მოლაპარაკება ხანგრძლივად მიმდინარეობს, დელეგაციის წევრებს უნდა გავუმასპინძლდეთ ჩაით, ყავით, მინერალური წყლებით, ბუტერბროდებით, ხილით და ა.შ. სასურველია იგი სხვა ოთახში მოხდეს.

როგორ ვისარგებლოთ თარჯიმნით

ზმირ შემთხვევაში, უცხოელებთან საქმიანი საუბარი ან მოლაპარაკება თარჯიმნის მეშვეობით ხორციელდება. ასეთ ვითარებაში რეკომენდებულია დავიცვათ შემდეგი წესები:

● საუბრის დაწყებამდე თარჯიმანს უნდა გავაცნოთ ის ძირითადი საკითხები, რომელიც უცხოელებთან განიხილება. ყველა დარგის მცოდნე თარჯიმანი პრაქტიკაში არ არსებობს. ამიტომ საჭიროა მას თემატიკის სპეციალური ტერმინები წინასწარ განუმარტოთ. უშუალოდ საუბრის დროს თუ

სირთულეები წარმოიშვა, თარჯიმანი მოვალეა მოსაუბრეს სხვა სიტყვებით აზრის გამოთქმა სთხოვოს;

⊙ ვეცადოთ დინჯად და ზუსტად ვისაუბროთ. ამასთან, გამონათქვამი ორპარტიანი არ უნდა იყოს;

⊙ ზედიზედ ორ წინადადებაზე მეტი არ უნდა ვთქვათ. წინააღმდეგ შემთხვევაში თარჯიმანს მისი სრულად დამახსოვრება შეიძლება გაუჭირდეს და თარგმანი შეამოკლოს ან თავისებური ინტერპრეტაცია (სხვაგვარი განმარტება) მისცეს;

⊙ ვეცადოთ საუბარში ანდაზები და კალამბურები (სიტყვათა თამაში) არ გამოვიყენოთ. სრულყოფილად და ოპერატიულად უცხო ენაზე მათი გადათარგმნა ყველას არ შეუძლია. თანაც, შესასლოა პირდაპირი თარგმანი მეორე მხარისათვის მიუღებელი, ზოგჯერ კი, შეურაცხმყოფელი იყოს, რაც კონფლიქტის წარმოშობის მიზეზი გახდეს;

⊙ ყურადღება უნდა მივაქციოთ თუ როგორ რეაგირებს პარტნიორი თარჯიმნის მეშვეობით მიწოდებულ ჩვენს სიტყვებზე. დაეკვირდეთ პარტნიორის სახეს და დაუყოვნებლივ მივიღოთ ზომები თუ შევამჩნივთ, რომ მოსაუბრემდე ჩვენი ნათქვამი დამახინჯებულად მიდის ან საერთოდ გაუგებარია და სხვ.

რ ო ბ ო რ წ ა რ ვ მ ა რ ტ ი ო ტ ს ა ს უ ბ ა რ ი

საქმიანი საუბარი რამდენიმე ეტაპს მოიცავს: პრობლემის გაცნობა და მისი გადმოცემა; გადაწყვეტილების მიღებაზე მოქმედი ფაქტორების დაზუსტება; გადაწყვეტილების შერჩევა; გადაწყვეტილების მიღება და მოსაუბრემდე მისი დაყვანა.

საქმიანი საუბარი წარმატებით წარიმართება, როცა მხარეები იჩენენ კომპეტენტურობას, ტაქტიანობას, კეთილმოსურნეობას, პრობლემის ოპერატიულად და ურთიერთმისაღებად გადაწყვეტის მცდელობას.

საქმიანი საუბრის მონაწილეები შეიძლება სხვადასხვა ასაკის, საზოგადოებრივი მდგომარეობისა და ფსიქიკის ადამიანები იყვნენ. საუბრის დასაწყისში სასურველია ვიზუალურად შეფასდეს მოსაუბრის ფსიქოლოგიური მდგომარეობა, ჩამოყალიბდეს ნათელი წარმოდგენა პრობლემის ძირითადი არსის შესახებ, შეირჩეს საუბრის ფორმა, ტონი და სხვ.

უნდა შეგვეძლოს მოსაუბრის მოსმენა. კითხვები საუბრის შინაარსისა და მიმართულების განმსაზღვრელია. თუ აუცილებელია უფრო დაწვრილებით გავიგოთ პრობლემის არსი და მისი დეტალები, მიზანშეწონილია ღია ტიპის ასეთი შეკითხვების მიცემა: რა? სად? როდის? როგორ? ვინ? რატომ? ამ კითხვებზე შეუძლებელია ერთმნიშვნელოვანი პასუხის („დიახ“, „არა“) გაცემა.

თუ მოსაუბრე ენაწვლიანობით გამოირჩევა და მთავარ თემას შეგნებულად

გვერდს უელის, შეიძლება დახურული ტიპის ამგვარი კითხვები მიეცეთ: შესაძლებელია კი? იყო კი? ექნებათ კი? და სხვ. ასეთი კითხვები ერთმნიშვნელოვან პასუხს მოითხოვს. პრაქტიკიდან ცნობილია ისიც, რომ, რაც უფრო გრძელია კითხვა, მით მოკლეა პასუხი, და პირიქით.

საუბრის ტონი უნდა იყოს მშვიდი, ნეიტრალური. არ შეიძლება უარით ან პრობლემათა გადაწყვეტის შეუძლებლობით საუბრის დაწყება. ჩვეულებრივ ეს იწვევს უკუერექციას და კონფლიქტურ სიტუაციას წარმოშობს. თანამოსაუბრე უნდა დარწმუნდეს, რომ მეორე მხარემ შესაძლებელიდან ყველაფერი გააკეთა, მაგრამ მოცემულ შემთხვევაში საკითხი დადებითად ვერ გადაწყვიტა.

პარტნიორს საუბარი არ უნდა შევანყვეტინოთ, ამ დროს სხვა პრობლემით არ უნდა დაუსაქმდეთ. ტელეფონით საუბარი მხოლოდ იმ შემთხვევაშია სასურველი, როცა მცირეოდენი პაუზა მოსაუბრეს დაამშვიდებს და აზრს მოაყრებინებს.

არათავაზიანად ითვლება სხვათა საუბარში მისვლისთანავე ჩართვაც. („თუ სხვას იქ გამოეცხადება მკდომთაგანს, პირველი გაჩუბდეს.“ | კორინთელთა, 14,30).

მიუღებელია მოსაუბრის აზრის მკვეთრი კრიტიკა, რადგან ის შეიძლება უფრო ახლოს იყოს ჭეშმარიტებასთან. („ნუ უკუაგდებთ მოლაპარაკეს.“ ებრაელთა, 12,25). შენიშვნის მიცემისთვის აუცილებელია უწყინარი ფორმისა და შესაფერისი მომენტის შერჩევა. თუ თანამოსაუბრე მწვავე კამათის მოყვარულია, უნდა მოვიკრობოთ ძალა, მოვითმინოთ და აგრესიას აგრესიით არ უუპასუხოთ. უნდა გვახსოვდეს, რომ კამათი აძლიერებს სირთულეებს. („მონას ღმერთისას არ მართებს ჩხუბი, არამედ წყნარი იყოს ყველას ბიძართ, განმსწავლელი, შემწყნარე.“ 2 ტიმოთე, 2,25; „სულელურ პაექრობას... და დავას მოერიდე, ვინაიდან უსარგებლო და ამაოა.“ ტიტე, 3,9). თუმცა შესაფერის სიტუაციაში თანამოსაუბრეს უნდა ვაგრძნობინოთ, რომ ის არასამართლიანად და არაკორექტულად მოიქცა.

არასასურველია გამოვიყენოთ ძალზე მშრალი ფორმულირებანი, მაღალფარდოვანი ფრაზები, მონაგონი, ყურმოკრული ამბები. საიდუმლო მონაცემები. არგუმენტაცია უნდა იყოს არა მარტო არსებითად მართალი, არამედ შეძლებისდაგვარად ზუსტი. არ უნდა მივიდოთ ისეთი სახე, თითქოს ჩვენ ვიცით მეტი, ვიდრე შეგვიძლია ვთქვათ. უბრალოება საქმიან საუბარში წარმატების საწინდარია.

თანამოსაუბრის აზრის გადმოცემისას უნდა ვიყოთ ყურადღებით, რომ ნათქვამის გამეორებით დახუსტება არ მოგვიწიოს. წამახალისებელი შენიშვნების მიცემა მხოლოდ საუბრის პროცესში შეიძლება. სახელდობრ, „მესმის“, „ეს საინტერესოა“ და ა.შ.

ჩვენი სახე, პოზა, ჟესტები და ხმის ტონი უნდა გამოხატავდეს თავაზიანობას – შეხვედრისას, ინტერესს – მოსმენისას, ყურადღებას – აზრთა გაცვლისას, თანაგრძობასა და ტაქტს – შენიშვნის მიცემისას.

საუბრის ეფექტურად წარმართვისათვის დეილი კარნეგი გვიჩვენებს:

• არ ითვალთმაქცოთ („თუ პირფერობთ, ცოდვას იქმთ.“ იაკობ, 2,9; „მოიშორეთ ყოველგვარი ბოროტება, ყოველგვარი მზაკვრობა და პირფერობა, და შური და ყოველგვარი აუცილობა.“ 1 პეტრე, 2,1; „პირფერობას იჩენენ სარგებელს გამოდევნებულნი.“ იუდა, 1,16);

- გულწრფელად დაინტერესდით სხვა ადამიანებით;
- გაიღიმეთ;
- გახსოვდეთ, რომ ადამიანს ძალიან უყვარს თავისი სახელი;
- უსმინეთ და აღაპარაკეთ;
- ილაპარაკეთ იმაზე, რაც აინტერესებს თქვენს მოსაუბრეს;
- გულწრფელად აგრძნობინეთ თქვენს მოსაუბრეს მისი მნიშვნელობა და ღირსება.

**როგორ
დავარწმუნოთ
თანამოსაუბრე**

თანამოსაუბრეთა დარწმუნების რამდენიმე წესია პრაქტიკაში გამოყენებული:

წესი პირველი (პომეროსის წესი)

მოყვანილი არბუმენტაციის რიგითობა გავლენას ახდენს მოსაუბრის დამაჯერებლობაზე. უფრო ეფექტურია არბუმენტაციის ასეთი რიგი: ძლიერი – საშუალო – ერთი ყველაზე ძლიერი.

ამ წესიდან ჩანს, რომ სუსტი არგუმენტების გამოყენება სასურველი არ არის. მათ ზიანის მოტანა უფრო შეუძლიათ, ვიდრე სარგებლობის.

წესი მეორე (სოკრატეს წესი)

ჩვენთვის მნიშვნელოვან საკითხზე დადებითი გადაწყვეტილების მისაღებად მოსაუბრეს ისეთი კითხვა მივსცით, რომელზეც დადებით პასუხს გაგვცემს. ამის შემდეგ მთავარი კითხვა დავსვამთ.

24 საუკუნეა, რაც ეს წესი არსებობს, და დღესაც იმიტომ „ცოცხლობს“, რომ სწორია. დადგენილია, როცა ადამიანი ლაპარაკობს ან ისმენს სიტყვა „არას“, მის სისხლში ადრენალინის ჰორმონები გამოიყოფა და იგი საბრძოლველად განეწყობა. სიტყვა „ღიახ“ კი, პირიქით – „სიამოვნების ჰორმონების“ (ენდორფინები) გამოყოფას იწვევს. ორი „ულუფა“ ამგვარი ჰორმონების მიღების შემდეგ თანამოსაუბრე დუნდება, კეთილად განეწყობა და მისთვის თანხმობის თქმა ფსიქოლოგიურად უფრო ადვილი ხდება.

წესი მესამე (პასკალის წესი)

ნუ მივაჩვენებთ თანამოსაუბრეს კუთხეში. მივხატო საშუალება „შინაარჩუნოს საკუთარი სახე“.

ზოგჯერ თანამოსაუბრეს სურს დაგვეხმაროს, მაგრამ ამის საშუალებას საკუთარი ღირსება არ აძლევს. ამიტომ მივაწოდეთ გადაწყვეტილების ისეთი ვარიანტი, რომელიც მას რთული მდგომარეობიდან გამოსვლის საშუალებას მისცემს.

წესი მეოთხე

არბუმენტების დამარწმუნებლობა მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული დამარწმუნებლის იმიჯსა და სტატუსზე.

ერთია, როცა დამარწმუნებელი ავტორიტეტული პირია, ხოლო სულ სხვაა, როცა იგივე როლში რიგითი მოქალაქე, ჩვეულებრივი პიროვნება გამოდის.

წესი მეხუთე

ნუ მივიჩვენებთ საკუთარ თავს კუთხეში, ნუ დავიბნირებთ ჩვენს სტატუსს.

საუბარში ხშირი ბოდიშის მოხდით საკუთარ თავს ვიმცირებთ.

წესი შეექვსე

ნუ დავამსირებთ თანამოსაუბრის სტატუსს.

თანამოსაუბრის მიმართ ნებისმიერი უპატივცემულობა მის სტატუსს ამცირებს და, როგორც წესი, მისი მხრიდან უარყოფით რეაქციას იწვევს. („ვინ ხარ შენ. სხვას რომ ასამართლებ?“ იაკობ, 4,12).

წესი მეშვიდე

თანამოსაუბრის მიერ ნაშრომებზე ჩვენთვის სასიამოვნო არგუმენტებს შემწყნარებლურად ვუღებებით, ხოლო არასასიამოვნოს – ათვალწუნებით.

ამიტომ საჭიროა თანამოსაუბრეს ჩვენს შესახებ ჩამოეუყალიბოთ სასიამოვნო წარმოდგენა, კერძოდ, პატივისცემით, ყურადღებიანი მოსმენით, კარგი მეტყველებით. დახვეწილი მანერებით, გარეგნული სახით და სხვ.

წესი მერვე

თუ გვსურს თანამოსაუბრის ღარწმუნება, ღაწმუნოთ ისეთი მომენტებით, რომლებშიც ჩვენი ოპონენტის აზრს ვიზიარებთ.

ეს წესიც თანამოსაუბრის კეთილგანწყობის მიზნითაა მიღებული, და თუ ასეთი არგუმენტები არ მოიძებნება (რაც იშვიათია), მაღლობა გადაეუხადოთ მას იმისათვის, რომ თავისი პოზიცია შეაფიოდ და ნათლად ჩამოაყალიბა, რომ ჩვენთვის მეტად საინტერესო იყო ამ პრობლემაზე მისი აზრის გაცნობა და ა.შ. შემდეგ კი, აუხსნათ ჩვენი არგუმენტები.

წესი მეცხრე

ბამოვიჩინოთ ემპათია.

ემპათია არის სხვა ადამიანის ემოციური მდგომარეობის გათვალისწინება. („ვინც თვით ამალღდება, დამდაბლღდება, ხოლო ვინც თვით დამდაბლღდება – ამალღდება.“ მათე, 23,12).

წესი მეათე

ვიყოთ კარგი მსმენელი.

ამით თანამოსაუბრის ყურადღებას დავიმსახურებთ და მას ჩვენს მიმართ კეთილად განვაწყობთ.

წესი მეთერთმეტე

შევაპროწმობთ, სწორად ბავიბავთ თანამოსაუბრის აზრი?

ზოგიერთ სიტყვას სხვადასხვა მნიშვნელობა აქვს. ამიტომ აუცილებელია თანამოსაუბრის აზრის დაზუსტება.

წესი მეთორმეტე

ყურადღება მივაქსიმით ჩვენი და თანამოსაუბრის ქმნა-ბაზასა და აკოზას.

მეტყველებისა და მიმიკისაგან განსხვავებით, ჩვენ ვერ ვაკონტროლებთ საკუთარ უესტებსა და მიღებულ პოზას. ამიტომ საჭიროა მათზე ყურადღების გამახვილება. (ამის შესახებ აღინიშნა მე-5 თავში).

წესი მეცამეტე

მოვერიდეთ კონფლიქტობენებს.

კონფლიქტოგენებს მიეკუთვნება ისეთი სიტყვები. მოქმედებები ან ზოგჯერ უმოქმედობა. რომლებიც კონფლიქტს იწვევს. („ნუ ძრახავთ ერთმანეთს.“ იაკობ. 4.11).

**რომელი
უსიძლოვობიური
ასაქებტაბი
ბავითვალისწინით**

ურთიერთობის დაწყებამდე აუცილებელია ჩვენი მზადყოფნა ღიმილით. თანამოსაუბრისაკენ შეტრიალებული სხეულითა და თავის მდებარეობით გამოუხატოთ. ქცევის მოდელის ამორჩევამდე აუცილებლად უნდა დაეაყვირდეთ თანამოსაუბრეს: მის სახეს, ხელებსა და მოძრაობას. ჩვენ თავს

კი დავუსვამთ ასეთი კითხვები: რას წარმოადგენს თანამოსაუბრე? რა მდგომარეობაში იმყოფება იგი? რომელი მხარე (რაციონალური თუ ემოციური) უფრო მეტად სჭარბობს მასში? როგორია მისი ცხოვრებისეული გამოცდილება და სულიერი ღირებულებები? როგორ მივიდა იგი იმ პოზიციამდე. რომელსაც წარმოაჩენს? და ა.შ. ასევე სასურველია ვიცოდეთ ჩვენი თანამოსაუბრის სახელი. გვარი. მამის სახელი. თანამდებობა და წოდება.

საუბრის დაწყებამდე. ფსიქოლოგები სასარგებლოდ მიიჩნევენ დავიც-
ვათ შემდეგი პრინციპები:

- **რაციონალურობა.** აუცილებელია გამოვიჩინოთ თავშეკავება იმ შემ-
თხვევაშიც კი, როცა თანამოსაუბრე უარყოფით ემოციებს ამჟღავნებს. („შეიკავე
შენი ენა სიბოროტისაგან და ბაგენი შენი – ცბიერი სიტყვებისაგან.“ ფსალმუნი,
33.14). ამგვარი ემოციები დადებითი გადაწყვეტილების მიღებას აფერხებს;

- **ურთიერთგაგება.** შევეცადოთ გავუგოთ თანამოსაუბრეს. მისი შე-
ხედულებების მიმართ უყურადღებობის გამოხატვა ურთიერთხელსაყრელი
გადაწყვეტილების მიღებას ზღუდავს;

- **ურთიერთობა.** საუბრის გაადვილების მიზნით, იმ შემთხვევაშიც კი,
როცა თანამოსაუბრე არ გვისმენს, შევეცადოთ მისი ყურადღების მიპყრობას;

- **დამრიგებლური ტონის უარყოფა.** ნუ ეეცდებით ჭკუა დაეარიგოთ
პარტნიორს. ვიყოთ გახსნილი მისი არგუმენტების მიმართ და შევეცადოთ
მის დარწმუნებას;

- **უეჭველობა.** ნუ მოვიშველიებთ მცდარ ინფორმაციას იმ შემთხვე-
ვაშიც კი, როცა მას ჩვენი თანამოსაუბრე გვაწოდებს. („განიშორეთ სიცრუე.
ელაპარაკეთ თითოეულმა თავის მოყვასს ჭეშმარიტება.“ ეფესელთა, 4.25).
ასეთი ქცევა არგუმენტაციის ძალას ასუსტებს და მომავალ ურთიერთობას
ართულებს;

- **ინტერესების და არა პოზიციების პრიორიტეტი.** საუბრის მიზა-
ნია არა გამოთქმული პოზიციების დაცვა (გატანა). არამედ რეალური ინტე-
რესების დაკმაყოფილება. თანამოსაუბრის მიერ მიღებულ პოზიციაში მისი
სურვილი ხშირად ფარულია. რაც საუბრის მიზნის მიღწევას ხელს უშლის
და სხვ.

საუბრის მსვლელობისას უნდა გავითვალისწინოთ:

- თითოეულ მხარეს აქვს ორგვარი ინტერესი: საკუთარი დამოკიდებუ-
ლება საქმის არსისა და პარტნიორის შესახებ;

- ყურადღებით მოეუსმინოთ და გამოგვეკლინოთ, რომ ეუსმენთ და
გავიგეთ პარტნიორის ნათქვამი (მაგ., „სწორად გაგიგეთ თუ არა, როდესაც
თქვენ ბრძანეთ...“); გამოვთქვათ საკუთარი აზრი, გაგება იმისა, რასაც
გულისხმობდა ჩვენი პარტნიორი (მაგ., „თქვენი აზრი მე გავიგე შემდეგნა-
ირად ...“);

- ვისაუბროთ საკუთარ თავზე და არა პარტნიორზე. უკეთესია ვთქვათ:
„მე მოტყუებულად ეგრძნობ თავს“. ეიღრე – „თქვენ დაარღვიეთ თქვენი
სიტყვა. პირობა“;

● ვისაუბროთ ინტერესებზე. თანამოსაუბრემ შეიძლება არც კი იცოდეს, როგორია ჩვენი ინტერესები. ჩვენ კი ვერ მივხვდეთ მის ინტერესებს;

● ვიყუროთ წინ და არა უკან. ვისაუბროთ იმის შესახებ, თუ რა გვსურს მომავალში და არა. რას ვფლობდით წარსულში და სხვ.

საუბრის პროცესში ვეცადოთ არ დაეუშვათ ასეთი შეცდომები:

● წინასწარი მსჯელობა. არაფერია უფრო შემაფერხებელი. ვიდრე თავიდანვე კრიტიკული განწყობა. რომლის დროსაც მზად ვართ მოვეჭიდოთ ნებისმიერი იდეის რაიმე ნაკლს:

● დარწმუნებულობა პარტნიორისადმი კომპრომისზე წასვლის შეუძლებლობაში:

● აზრი იმის შესახებ, რომ თანამოსაუბრის სირთულეები მისი პრობლემაა;

● მობოდიშებით საუბრის დაწყება. მაგ.. „მე არა ვარ ორატორი“, „მე არა ვარ სპეციალისტი“ და ა.შ.

საუბარი ისე უნდა წარვმართოთ, რომ თანამოსაუბრემ ის აზრი გამოთქვას, რომლის მოსმენაც ჩვენ გვსურს. ამისათვის შევეცადოთ პრობლემა „მისი თვალებით“ დავინახოთ. ადამიანის ყურადღების მიქცევის ყველაზე უფრო საიმედო ხერხია საუბარი იმ საკითხზე, რომელიც მას აღელვებს.

საუბრის მსვლელობისას სირთულეს წარმოადგენს საყუთარი მოსაზრების გატანა. ამ მიზნით ყოველად დაუშვებელია ცხარე კამათი. („სულელურ და უმეცრულ დავას მოერიდე. იცოდე, რომ ისინი დავიდარაბას წარმოშობენ.“ 2 ტიმოთე. 2.24). ჩვენს მიზანს მხოლოდ ტაქტიკისა და სხვათა შეხედულებების გაგებით შეიძლება მივაღწიოთ.

შეცდომისაგან დაზღვეული არავენაა. ასეთ შემთხვევაში უნდა გავითვალისწინოთ ის, რომ ადამიანის დადანაშაულებით უფრო ვაფერხებთ საქმეს. სჯობია თანამოსაუბრეს თავის შეცდომაზე ტაქტიკიანად მივანიშნოთ და მივმართოთ. ეთქვათ. ამგვარად: „მე ვფიქრობ სხვანაირად. რასაკვირველია. შესაძლოა მეც ვცდებოდე. მეც მომსვლია ასე... იმედი მაქვს. თუ რამეში არ ვიჭნები მართალი, თქვენ შემისწორებთ“. ვიდრე ფრაზებით: „თქვენ ცდებით და ამას ახლავე დაგიმტკიცებთ“ ან „მე თქვენზე უფრო ჭკვიანი ვარ“ და ა.შ. ვუშვებთ რა შეცდომის არსებობას ჩვენი მხრიდან. თავიდან ვიცვილებთ სიტუაციის შესაძლო გართულებას.

კამათის თავიდან ასაცილებლად ფსიქოლოგები მიიჩნევენ:

■ მოსაუბრეს კატეგორიულად ნუ განვეუცხადებთ, რომ ის ცდება. („ყოველგვარი გამწარება, მძინვარება. რისხვა. ყვირილი და გმობა მოშორდეს თქვენგან ყოველ სიბოროტესთან ერთად.“ ეფესელთა. 4.31);

■ თუ ჩვენ ვცდებით, ამის შესახებ აუცილებლად ვაღიაროთ;

■ საუბარი მეგობრულ ტონში წარუმართოთ. („ყოველი ადამიანი იყოს სმენაში მარდი. სიტყვაში ნელი და რისხვაში ნელი.“ იაკობ. 1.19);

■ ისე ავაწყოთ ფრაზები, რომ ძირითადად დადებითი პასუხები მივიღოთ:

■ ვისაც ვარწმუნებთ მოიწონოს ჩვენი იდეა. მივაწოდოთ ისეთი ფორმით, თითქოს ეს იდეა მას ეკუთვნის (დეილ კარნეგი);

■ სიტუაციის გაგებას ჩვენი ოპონენტის პოზიციიდან შევეცადოთ;

■ მოწინააღმდეგის თითოეულ არგუმენტს მაქსიმალური ყურადღება მივაქციოთ და სხვ.

როცა კამათი გარდაუვალია. ფსიქოლოგები საჭიროდ თვლიან:

◆ ვისაუბროთ მხოლოდ უთანხმოების გამომწვევ ფაქტებზე და ნუ შევეხებათ ოპონენტის პიროვნებას:

◆ ნუ გამოვიყენებთ შეურაცხყოფელ სიტყვებს. („ნუ მივაგებთ ბოროტს ბოროტისა წილ და ლანძღვას ლანძღვისა წილ.“ 1 პეტრე, 3.9);

◆ შენიშვნის მიცემამდე შევაქოთ პარტნიორი;

◆ სხვის გაკრიტიკებამდე ჯერ საკუთარ შეცდომებზე მივანიშნოთ;

◆ ვაღიაროთ ჩვენი ნაკლი. ამით განვაიარალებთ მოწინააღმდეგეს და სხვ. საუბარი უფრო დამაჯერებელი რომ იყოს. უნდა:

● მნიშვნელოვან სიტყვებს დაუუქვემდებაროთ მეორეხარისხოვანი სიტყვები:

● საჭიროებისამებრ ვცვალოთ საუბრის ტონი და შეტყვევების ტემპი;

● მნიშვნელოვანი აზრების გამოთქმამდე გადავკეთოთ პაუზები და სხვ.

საუბრის მსვლელობისას თანამოსაუბრემ შეიძლება ჩვენს მანიპულირებას მიმართოს. ამის თავიდან ასაცილებლად საჭიროა:

■ პარტნიორის ტაქტიკის ამოცნობა;

■ განსახილველი საკითხის ღიად (აშკარად) დასმა;

■ ასეთი ტაქტიკის კანონიერებისა და სასურველობის ეჭვის ქვეშ დაყენება. განვიხილოთ ამგვარი. არასამართლიანი სიტუაციები და მათი თავიდან აცილების საშუალებები:

შეგნებული ტყუილი. ვთქვათ, პარტნიორი გვიმტკიცებს აშკარა სიცრუეს. არაჭეშმარიტებას, თუმცა, როდესაც ჩვენ მასზე მივანიშნებთ. გვაპსუბოხს წყენითა და შეურაცხყოფელი თავმოყვარეობის დემონსტრირებით. („განიშორეთ სიცრუე. ელაპარაკეთ თითოეულმა თავის მოყვასს ჭეშმარიტება.“ ეფესელთა. 4.25).

ცხრ. 8.4. რა გავითვალისწინოთ საუბრის დროს

სასურველია	არასასურველია
<ul style="list-style-type: none"> • მოქმედებათა აღწერა; • პრობლემის ხედვა და მისი გადაჭრის გზების ძებნა; • საკუთარი და სხვათა მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება; • პარტნიორის ღირებულების ხედვა და მისი „მე“-ხატის პატივისცემა; • მოქნილად ყოფნა; • ადამიანის მოთხოვნილებათა აღიარება და თვითდამკვიდრების პატივისცემა; • თანხმობის განწყობის შექმნა. „დიხ“ პასუხის კითხვათა დასმა; • ემოციების მართვა და თანასწორუფლებიანობის დაცვა; • საერთო ინტერესების მოძებნით „პოზიციური ომიდან“ გამოსვლა; • პარტნიორის არგუმენტების გამოყენება და ვარიანტების არჩევანის წამოყენება; • პარტნიორის პოზების, ყვესტების, გამონათქვამების აზრის გაგება; • შეთანხმების მისაღებად ობიექტური ნიადაგის ძებნა; • საკუთარი და სხვათა წინადადებების „+“ და „-“ მომენტების ხედვა და სხვ. 	<ul style="list-style-type: none"> • მოქმედებათა შეფასება; • ადამიანის დანაშაულში პრობლემის მიზეზის ხედვა; • მხოლოდ საკუთარი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება; • პარტნიორის „მე“-ხატის შეხება; • მკვახედ საუბარი; • ადამიანის უფლებათა უპატივცემულობა; • „არა“ პასუხის კითხვათა დასმა; • აფეთქებების დაშვება. დამცირებულად ან ქედმაღლურად თავის დაჭერა; • საკუთარი პოზიციის ჭირვეულად დაცვა; • პარტნიორზე ჩვენი არგუმენტების თავსმოხვევა; • პირველსავე მისაღებ ვარიანტზე შეჩერება; • პარტნიორის მდგომარეობის იგნორირება; • ილუზიებში ყოფნა; • შეთანხმების მისაღებად სუბიექტური შეფასებებისა და კრიტიკიუმების გამოყენება; • დადებითად მხოლოდ საკუთარი შეხედულებების მიჩნევა და სხვ.

გამოსავალი სიტუაციიდან: საუბრის დაწყებისთანავე ხაზგასმით უნდა აღვნიშნოთ, რომ ერთმანეთისაგან ვმიჯნავთ ადამიანურ და საქმიან პრობლემებს. ვაცნობთ პარტნიორს, რომ ვაპირებთ შევამოწმოთ მისგან მოწოდებული ყველა ინფორმაცია;

თამაში უფლებამოსილებაზე. ვთქვათ, იმ მომენტში, როცა უკვე შეთანხმება მიღწეულია. პარტნიორი გვიცხადებს, რომ მას საბოლოო გადაწყვეტილების მიღების უფლებამოსილება არ გააჩნია და მისთვის აუცილებელია უფროსის თანხმობა.

გამოსავალი სიტუაციიდან: უპირველეს ყოვლისა, უნდა დავუსვათ ასეთი კითხვა – „რა უფლებები გააჩნიათ კონკრეტულ სიტუაციაში?“ თუ მივიღებთ თავისამრიდებელ პასუხს, დავიტოვოთ შეთანხმების ნებისმიერი პუნქტის გადასინჯვის უფლება და მოვითხოვოთ იმ პირთან შეხვედრა, რომელსაც რეალური ძალაუფლება აქვს. თუ მსგავსი სიტუაცია ურთიერთობის დამსარულებელ სტადიაზე წარმოიშვა, მაშინ შეგვიძლია ასე ვთქვათ: „თუ თქვენი ხელმძღვანელობა ხვალ დაეთანხმება ამ გადაწყვეტილებას, ჩავთვალოთ, რომ შეთანხმება შედგა. წინააღმდეგ შემთხვევაში, თითოეულ ჩვენგანს გადაწყვეტილებაში სათანადო ცვლილებების შეტანა შეუძლია“;

განზრახვათა ეჭვქვეშ დაყენება. ვთქვათ, პარტნიორი ისეთ რამეს გვთავაზობს, რის შესრულებას იგი, ჩვენი აზრით, რეალურად არც აპირებს.

გამოსავალი სიტუაციიდან: გადაწყვეტილებაში შევიტანოთ მკაცრი პუნქტი ვალდებულებათა შეუსრულებლობის შემთხვევაში.

საუბრის წარმართვის რეკომენდაციებს შემოკლებულად ასახავს 8.4. ცხრილი.

საქმიანი საუბრის დროს, ზოგჯერ, ადამიანები ზეპირ, ე.წ. ჯენტლმენურ დაპირებას უხვად იძლევიან, რომელიც შეთანხმებულ წერილობით ტექსტში არ ფიქსირდება. ამის გამო, მის შესრულებას ხშირად ივიწყებენ ან ადრე თქმულს სხვა ინტერპრეტაციას აძლევენ და ა.შ. როგორ უნდა მოვიქცეთ ასეთ შემთხვევაში (როცა პარტნიორს რაიმეს ზეპირად ვპირდებით)? პასუხი მხოლოდ ერთადერთია: ყოველი დანაპირები აუცილებლად უნდა შევასრულოთ. ამასთან, მუდამ უნდა გვახსოვდეს რელიგიური შეგონება: „იყავით სიტყვის შემსრულებელნი და არა მხოლოდ მომსმენნი თავის მოსატყუებლად“ (იაკობ, 1,22).

რომელი სტრატეგიაა აპირჩიოთ

მოლაპარაკება საქმიანი კონტაქტის განუყოფელი ნაწილია. ამერიკელი სპეციალისტები მოლაპარაკებას „მწვავე ეკონომიკურ ურთიერთობას“ უწოდებენ. განხილვის საგნის ცოდ-

ნასთან ერთად, მოლაპარაკების ჩატარების სტრატეგიის დაუფლებას არანაკლები მნიშვნელობა აქვს.

ამ თვალსაზრისით, ჩვენი და საზღვარგარეთული სიტუაცია მკვეთრად განსხვავდება. განვითარებულ ქვეყნებში მოლაპარაკების ჩატარების შემსწავლელი კურსების ფართო ქსელია შექმნილი. ამ მიზნით აშშ-ის მრავალ ქალაქში საკვლევი, სასწავლო და საკონსულტაციო ცენტრები ფუნქციონირებს, დიდი ტირაჟითა და მრავალფეროვნებით იბეჭდება სპეციალური ლიტერატურა და სხვ. გარდა ამისა, ახალგაზრდებს თითქმის ბავშვობიდანვე ასწავლიან მოლაპარაკების პროცესის მართვას, ჩვენთვის კი, ყოველივე ეს, ჯერ კიდევ უცნობი სფეროა. ამიტომ, ჩვენთან მოლაპარაკების მომზადება-ჩატარებისადმი ყურადღებაც ნაკლებია და შესაბამისად, საერთო შედეგიც არასახარბიელო. ერთ შემთხვევაში, ქართული მხარე დაბნეულობას იჩენს. ხოლო მეორე შემთხვევაში, იმ მიდგომებს იყენებს, რომლებიც კომანდურადმინისტრაციული სისტემისთვის იყო დამახასიათებელი. შედეგად მოლაპარაკებანი ჩვენთვის სასურველი მიმართულებით არ ტარდება, ხშირად კი, ხელსაყრელი კავშირების დამყარების შესაძლებლობას ვკარგავთ. გამოსავალი მხოლოდ ერთია – ვისწავლოთ მოლაპარაკების ჩატარების ხელოვნება.

მოლაპარაკებათა მსვლელობის დროს პრაქტიკაში ცნობილია პარტნიორთა ქცევის სხვადასხვა სტრატეგია. სახელდობრ:



„ვინ-ვის“ ანუ „თოკის გადაძალვა“. ამ სტრატეგიის მომხრეები

მაქსიმალურად ცდილობენ მათთვის სასურველი სიტუაციის გამოყენებას, პარტნიორის მხრიდან დათმობათა მიღებას და სხვ. ამ დროს მოლაპარაკების მონაწილეებმა თავი შეიძლება უხერხულად იგძნონ, რადგან მოლაპარაკების ერთ საკითხზე „გამარჯვება“, პარტნიორის მხრიდან, მეტწილად, მეორე საკითხზე „რევანშის“ აღების სურვილს იწვევს. ეს სტრატეგია კონფრონტაციულ (დაპირისპირებული) ხასიათს ატარებს;



მეგობრული პოზიციის დაკავება. შედარებით სუსტი მხარე მოლა-

პარაკებას უფრო პირფერულად წარმართავს და პარტნიორისგან „მეგობრულ“ ურთიერთობას ელის. ეს სტრატეგია პრაქტიკაში იშვიათად გვხვდება;



პარტნიორული. იგი მხარეთა მიერ ურთიერთმისაღებ გადაწყვეტი-

ლებათა ძიებაში მდგომარეობს. პრაქტიკაში ეს სტრატეგია „პარტნიორული მოლაპარაკების“ სახელითაა ცნობილი. ამ დროს მხარეები ერთობლივად ანალიზებენ სიტუაციას და გადაწყვეტილებასაც ერთად იღებენ. ამგვარი მიდგომა პროდუქტიულია (ნაყოფიერია), მაგრამ პარტნიორთა მხრიდან დიდ

ნდობას მოითხოვს. აღნიშნული არ ნიშნავს, რომ პარტნიორები ალტრუიზმის (უანგარო ზრუნვა სხვისი კეთილდღეობისთვის) მიდრეკილებას ამჟღავნებენ. საქმისადმი მათი ამგვარი მიდგომა, უფრო მეტად საერთო ინტერესებს ითვალისწინებს.

ამ სტრატეგიის საფუძვლად „გონივრული ეგოიზმის“ თეორია მიიჩნევა, რომელიც ფრანგმა განმანათლებლებმა ჯერ კიდევ მე-17–18 საუკუნეებში წამოაყენეს. მისი არსი კი იმაშია, რომ საზოგადოებრივ წარმატებათა შედეგად, პარტნიორთა პირადი ინტერესები სრულად უნდა იქნეს რეალიზებული.

რეალურად იშვიათია ზემოხსენებულ სტრატეგიათა ცალსახად გამოყენება. უფრო გვხვდება მოლაპარაკების ორიენტაცია ერთ-ერთი სტრატეგიისადმი. და მაინც, პოლიტიკური და საქმიანი სამყარო უფრო მეტ ინტერესს პარტნიორულ ურთიერთობაზე იჩენს.

რომელი ტაქტიკა შევიარჩიოთ

უმრავლეს შემთხვევაში ხელსაყრელია ურთიერთობა საერთო ინტერესებისა და სფეროების ანალიზით დავიწყოთ და მათი მეშვეობით, შეთანხმების ზონათა შესაძლებლობების განსაზღვრაზე გადავიდეთ.

ზოგჯერ მოლაპარაკება შედეგიანად მთავრდება, თუ იგი მარტივი საკითხების განხილვით იწყება. ამგვარი ტაქტიკა მოლაპარაკების მონაწილეებზე დადებით ფსიქოლოგიურ ზემოქმედებას ახდენს და მხარეთა მიერ საერთო შეთანხმების რეალურად მიღწევის შესაძლებლობას ავლენს.

ხშირია შემთხვევა, როცა მხარეები თავდაპირველად პრინციპული საკითხების „გადაწყვეტის საერთო ფორმულაზე“ თანხმდებიან და შემდეგ, ცალკეულ დეტალებს ერთობლივად აზუსტებენ. მოლაპარაკების წარმართვის ამგვარი ფორმა დროის მნიშვნელოვან ეკონომიას განაპირობებს.

მოლაპარაკების დროს, ზოგჯერ, სასარგებლოა „პრობლემის ცალკეულ შემადგენელ ნაწილებად დაყოფა“ და მისი ეტაპობრივად გადაწყვეტა. ასეთ სიტუაციაში მხარეები ცალკეულ საკითხზე შეთანხმების შესაძლებლობას უფრო ნათლად ხედავენ.

ზოგჯერ მხარეები ერთმანეთს ურთიერთდაკავშირებული რამდენიმე წინადადების განხილვას სთავაზობენ, რომელიც საერთაშორისო პრაქტიკაში „პაკეტური მეთოდის“ (ამერიკელთა ტაქტიკა) სახელითაა ცნობილი. მოლაპარაკების პროცესში ორი სახის „პაკეტი“ გამოიყენება. პირველი ვაჭრობის კონცეფციას (მიდგომა), ხოლო მეორე – პარტნიორთან ერთად პრობლემის ანალიზს გულისხმობს.

არსებობს მოლაპარაკების „ბლოკური ტაქტიკაც“, რომელიც ამ პროცესზე მრავალი მხარის მონაწილეობის დროს გამოიყენება.

როგორ მოვიქცეთ, როცა პარტნიორი ჩვენთვის მოუღებელ ტაქტიკას მიმართავს? ეს საკითხი ძალიან რთულია. მისი გადაწყვეტის მზა რეცეპტი არ არსებობს. ერთ-ერთი წესი, რომელსაც ამგვარ სიტუაციაში უნდა მივმართოთ, ისაა, რომ ანალოგიური მეთოდით არ ვუპასუხოთ. მეორე, უნდა გაეანალიზოთ ის მიზეზები, რომლებმაც პარტნიორის ასეთი ქცევა გამოიწვია და მისგან გამომდინარე, შემდგომში ჩვენი ქცევაც განსაზღვროთ.

შესაძლებელია სხვა ვარიანტიც, სახელდობრ, ალტერნატიული წინადადების მოშვებულება და პრობლემის ცალმხრივად გადაწყვეტა ან პარტნიორთან ერთად საკითხის განხილვა. ამგვარ სიტუაციაში „კარების მიჯახუნების“ პოლიტიკა საუკეთესო გამოსავალი არ არის, რადგან დიალოგის შემდგომ გაგრძელებას ძალიან ართულებს.

კონფორტაციული (დაპირისპირებული) მიდგომის პირობებში მიზანშეწონილია „თამაშის წესები“ შევცვალოთ და მეორე მხარეს პრობლემის გადასაწყვეტად გზების ერთობლივი ძიება შევთავაზოთ. ამასთან, ყოველივე ეს, ზედმეტი დემონსტრაციის გარეშე, რაციონალურად და არგუმენტირებულად უნდა გავაკეთოთ.

მოლაპარაკების პროცესში აუცილებელია პარტნიორს ყურადღებით მოევსინოთ, თუ რაიმე გაუგებარი დარჩა, სჯობს პირდაპირ შევეკითხოთ: „რა გაქვთ მხედველობაში?“, ან პარტნიორის მიერ თქმული სხვა ფორმულირებით წარმოვთქვათ და დავაზუსტოთ: „მი თქვენი აზრი სწორად გავიგე?“ მხედველობის გარეშე არ უნდა დავტოვოთ დეტალებიც. თუ ისინი სპეციალურად არ განხილულა, ეს არ ნიშნავს, რომ ჩვენი შეხედულებისამებრ უნდა გავიგოთ. სასურველია სხვადასხვაგვარი გაგების თავიდან აცილება და არა უკვე აღებული ვალდებულებების შემდეგ მათზე დაბრუნება. თუმცა, აქაც ზომიერებაა საჭირო. პოზიციების დაზუსტება თვითმიზნად არ უნდა გადაექციოთ. წინააღმდეგ შემთხვევაში მოლაპარაკების მსვლელობა ტემპს დაკარგავს და პარტნიორებს შორის უნდობლობის ატმოსფეროს გააძლიერებს.

მოლაპარაკების ჩატარება მხარეების აქტიურობას მოითხოვს. პასიურობა საკუთარი პოზიციის უქონლობას, სისუსტეს, მოუზმადებლობას ან მოლაპარაკებაში იძულებით მონაწილეობას ნიშნავს. არც ძალზე აქტიურობა მიზანშეწონილი, სახელდობრ, პარტნიორი ვაიძულეთ მხოლოდ ჩვენი იდეები და პოზიციები განიხილოს. საჭიროა გვახსოვდეს, რომ მოლაპარაკება, უპირველეს ყოვლისა, თანაბარუფლებიანი მონაწილეების დიალოგია.

მოლაპარაკება მხარეთა საქმიან ურთიერთობათა დასაწყისია. პიროვნებათაშორისი სიმპათიები და ანტიპათიები მის მსვლელობაზე გარკვეულ გავლენას ახდენს.

თუ მოლაპარაკება დიდხანს გრძელდება და ურთიერთხელსაყრელი გადაწყვეტილების მიღება ვერ ხერხდება, შეიძლება შესვენების გამოცხადება სასარგებლო აღმოჩნდეს. იგი საშუალებას იძლევა დელეგაციის წევრებმა კონსულტაციები გამართონ. მეორე გამოსავალი მოცემული საკითხის განხილვის მოგვიანებით გადატანა, როცა სხვა პრობლემები იქნება გადაწყვეტილი.

მოლაპარაკების მსვლელობისას პარტნიორის მხრიდან გარკვეული დათმობა არ შეიძლება მის სისუსტედ მივიჩნიოთ. პირიქით, სასურველია ვაჩვენოთ, რომ პარტნიორის ასეთი ქცევა მომავალში შესაძლო გართულებებს გამორიცხავს და პრობლემების გადაწყვეტას მნიშვნელოვნად შეუწყობს ხელს.

განსაკუთრებით საყურადღებოა შედარებით ძლიერ პარტნიორთან მოლაპარაკების ჩატარება. ხშირად ამგვარ პარტნიორთან მოსალოდნელი შეხვედრა განგაშსა და დაურწმუნებლობის გრძობას იწვევს. ასეთ სიტუაციაში მრავალი კითხვა იბადება: ღირს კი საერთოდ მოლაპარაკებაში მონაწილეობა? და თუ ღირს, რომელი პრინციპები და მეთოდები უნდა ავირჩიოთ და ა.შ.

უნდა აღინიშნოს, რომ არც სახელმწიფოს ძლიერება და არც ფირმის ფინანსური მდგომარეობა არ შეიძლება ამ სიტუაციაში გადამწყვეტი აღმოჩნდეს. მოლაპარაკების პროცესში თვით ძლიერი პარტნიორის მონაწილეობის ფაქტიც კი იმაზე მიუთითებს, რომ იგი ამ ურთიერთობაში რაღაცით დანტერესებულია. მაშასადამე, პარტნიორები მოლაპარაკების მაგიდასთან ყოველთვის თანაბარი არიან და ასეთ დროს კითხვა ამგვარად უნდა დავსვათ: როგორ მოვიქცეთ, თუ პარტნიორი თავისი ძალის დემონსტრაციას მოახდენს და ამით, მისთვის უკეთესი გადაწყვეტილების მიღებას შეეცდება?

ასეთ სიტუაციაში სპეციალისტებს სასარგებლოდ მიაჩნიათ:

პირველი – ძლიერი მხარისთვის საერთაშორისო სამართლის ნორმების, სამართლიანობის პრინციპების, ასევე ანალოგიური სიტუაციის გადაწყვეტის ისტორიული ფაქტების მინიშნება-შეხსენება;

მეორე – ამ მხარესთან ხანგრძლივი ისტორიული ურთიერთობის გახსენება და მისი სამომავლოდ გათვალისწინება. მაგ., განვითარებადი ქვეყნები თავის ყოფილ მეტროპოლიებთან მოლაპარაკების დროს ხშირად ხაზს უსვამენ საერთო ენას, კულტურის ელემენტებს, საერთო რელიგიის, ძველ ტრადიციულ კავშირებსა და ა.შ.:

მესამე – ძლიერ პოზიციასთან სუსტი პოზიციის მიბმა. ხშირად, ერთ საკითხში მოლაპარაკების სუსტი მხარე, მეორე საკითხში ძლიერ პოზიციას ფლობს. ამიტომ იგი საერთო პრობლემის გადაწყვეტას ითხოვს და ამით, მხარეთა ძალების „დაბალანსებას“ ცდილობს;

მეოთხე – თავიანთი პოზიციების გასაძლიერებლად მოლაპარაკების

სუსტი მხარეების (რა თქმა უნდა, თუ ისინი მრავალია) გაერთიანება და კოალიციის შექმნა.

საქმიანი ურთიერთობის ტექნოლოგიის დამატებითი მასალები მოლაპარაკების მონაწილის ინსტრუქციაშია მოცემული (იხ. დანართი).

როგორ მოვიქცეთ იმპორტიორის როლში

საქმიან ურთიერთობათა უმრავლესობა პროდუქციის ყიდვა-გაყიდვას ეხება. ამ შემთხვევაში ერთი მხარე ექსპორტიორია (გამყიდველი), ხოლო მეორე – იმ-

პორტიორი (მყიდველი).

საბაზრო ურთიერთობათა პირობებში, უპირატესობა იმპორტიორს აქვს, რადგან ბაზარი თითქმის გაჯერებულია (ყოველ შემთხვევაში განვითარებულ ქვეყნებში), კონკურენცია მძაფრია და პროდუქციის რეალიზაცია საკმაოდ რთული.

პროდუქციის გაყიდვისთვის აუცილებელია მას ჰქონდეს მაღალი სამომხმარებლო თვისებები ანუ იყოს პირადი და საზოგადოებრივი მოხმარებისთვის სასარგებლო და კონკურენტუნარიანი, ე.ი. მისი ყიდვა იმპორტიორისთვის შედარებით ხელსაყრელი და მოსახერხებელი. კონკურენტუნარიანობა განისაზღვრება ტექნიკური მაჩვენებლებით (ხარისხით), კომერციული პირობებით (ფასის დონე, მიწოდების ვადები, გადახდის პირობები, საბაჟო პროცედურები, გამყიდველის პასუხისმგებლობა, გარანტიები და სხვ.), მიწოდების ორგანიზაციული პირობებით, მოხმარების ეკონომიურობით და ა.შ. იმპორტიორი ყოველთვის ისეთი საქონლის შექმნას ცდილობს, რომელიც მას მაქსიმალურ სარგებლობას მოუტანს. ყურადსაღებია ისიც, რომ საქონლის კონკურენტუნარიანობა ცვალებადია. მასზე მრავალი ფაქტორი ზემოქმედებს. მაგ., ზოგიერთი საქონელი სეზონის გასვლის შემდეგ კონკურენტუნარიანობას ნაწილობრივ კარგავს; ახალი, უფრო მოდერნიზებული საქონლის გამოჩენისას ძველ მოდელზე მოთხოვნა იკლებს და საქონელი ნაკლებკონკურენტუნარიანი ხდება და სხვ.

ექსპორტიორმა მოლაპარაკების პროცესში იმპორტიორი გარიგების გაფორმების სარგებლიანობაში რომ დაარწმუნოს, ამისათვის მოცემული საქონლის ტექნიკური, სამომხმარებლო, ღირებულებითი, ორგანიზაციული და სხვა ღირსებები და უპირატესობანი წინა პლანზე უნდა წამოსწიოს.

საჭიროა წინასწარი მომზადება და კონკურენტის საქონლის შესახებ ბაზრის არსებული ინფორმაციის (ძირითადად კონიუნქტურის – მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობა) აქტიური გამოყენება. მიუღებელია კონკურენტის საქონლის ძაგება. აუცილებელია კონკრეტული ციფრებითა და მაგალითუ-

ბით საკუთარი საქონლის უპირატესობის დაბეჯითებით ჩვენება. ფასის შესამცირებლად პროდუქციის კრიტიკას იმპორტიორი შეასრულებს.

გარიგების გაფორმებისათვის რეკომენდებულია რამდენიმე მეთოდი. სახელდობრ:

● პირდაპირი და არაპირდაპირი რჩევა – მყიდველზე შეთავაზებული გარიგების ხელსაყრელობის შესახებ მოსაზრების მიწოდება;

● ალტერნატიული მეთოდი – მყიდველზე რამდენიმე წინადადების შეთავაზება, რომელთა შორის უფრო ხელსაყრელის არჩევა მისი გადასაწყვეტია:

● იმპორტიორის წინადადების მიღება – მის ზოგიერთ შემოთავაზებულ წინადადებაზე დათანხმება;

● გამაფრთხილებელი მეთოდი – საუბარი მიწოდების ვადებზე, გადახდისა და გარიგების სხვა პირობებზე. ჩვენ შეგნებულად არ ვიყენებთ სიტყვებს – „გაყიდვა“ ან „შესყიდვა“, თითქოს ეჭვი არ გვეპარება იმპორტიორის მიერ საქონლის შეძენაში;

● საპირისპირო მეთოდი – იმპორტიორის საწინააღმდეგო აზრის შემთხვევაში, ისეთი კითხვების მიცემა, რომელთა მეშვეობით პარტნიორმა საკუთარი მოსაზრებები უნდა უარყოს და სხვ.

თუ იმპორტიორს გარიგების პირობებზე სხვა მოსაზრება აქვს, ნერვიულობა არ შეიძლება. მამსაღაძმე, ის დაინტერესებულია გარიგებით და თავისი ინტერესების დაცვას ცდილობს. დამაჯერებელი მოსაზრების პოვნა ჩვენი ამოცანაა. მოლაპარაკებაში საჭიროა მოთმინება და გამძლეობა.

საქონლის ექსპორტირების დროს მთავარი მისი სარეალისტული ფასია. ამ მიზნით რეკომენდებულია სხვა ბაზარზე არსებული ფასის გამოყენება, კონკურენტების პროდუქციის ფასის დასახელება, ბაზრის მოთხოვნების გაძლიერებული ტენდენციების მოხსენიება, პროდუქციის ხარისხისა და უპირატესობის, ეკონომიკურობის, შეფუთვის საიმედოობის, ეკოლოგიურობისა და სხვა ტექნიკურ-ეკონომიკური პარამეტრების გამოყენება.

გარიგება მხარეებისთვის ურთიერთსასარგებლო უნდა იყოს. იმპორტიორის ფსიქოლოგია კი ისეთია, რომ ის ყოველთვის ყოყმანობს, ფიქრობს – ხელსაყრელ ფასში იძენს თუ არა საქონელს? ძალზე მნიშვნელოვანია ამგვარი ეჭვების გაფანტვა, რომ მას არ დარჩეს ისეთი შთაბეჭდილება, თითქოს შეთავაზებული გარიგება მხოლოდ ერთი მხარისთვის არის სასარგებლო. ცალმხრივად მომგებიანი გარიგება ხშირად უკანასკნელი ხდება. არ უნდა დაგვაიწყდეს, რომ ბაზარზე მთავარი კანონმდებელი, როგორც წესი, იმპორტიორია.

როგორ ემოციებით იმპორტიორის როლში

უპირველესად საჭიროა სასურველი ექსპორტიორის შერჩევა. მოლაპარაკების მსვლელობისას ყურადღება უნდა გავამახვილოთ

შესაძენი საქონლის ხარისხზე (განსაკუთრებით რთული ტექნიკის შემთხვევაში), მის ტექნიკურ სიახლეზე, ექსპლუატაციის დროს ეკოლოგიურ მოთხოვნათა უზრუნველყოფაზე, გარანტიის საკითხებზე, ტექნომონიტორებაზე და ა.შ. აუცილებელია შეთანხმება პროდუქციის ხარისხის შემოწმების მეთოდებზე. პრეტენზიის წარდგენის წესებსა და სხვა პირობებზეც.

მოლაპარაკების დროს მეტად მნიშვნელოვანია პროდუქციის მიწოდების ფასზე შეთანხმება. პირველი, რასაც საქმიან შეხვედრაზე უნდა მივაღწიოთ, პროდუქციის მიწოდების ფასის დაკლებაა. აუცილებელია გვახსოვდეს, რომ ფასდაკლების სიდიდე მრავალი ფაქტორით განისაზღვრება. სახელდობრ, ბაზრის კონიუნქტურით, მისი ტევადობით, საწარმოო სიმძლავრეების დატვირთვით, მხარეთა შორის ჩამოყალიბებული ურთიერთობებით, ფირმის ტრადიციებით და სხვ., რომელთა ცოდნა მოლაპარაკების წარმატებით ჩატარებისთვის სასარგებლოა.

მიწოდების ფასდაკლების შეთანხმების შემდეგ საჭიროა სხვა ფასდაკლებაზე მოლაპარაკების გავრძელება, კერძოდ, შესყიდვის რაოდენობის, მიწოდების ვადების, გადახდის პირობების, სეზონურობისა და სხვათა შესახებ.

როცა ექსპორტიორისა და იმპორტიორის ფასები მაქსიმალურად უახლოვდება ერთმანეთს, კონტრაქტში საბოლოო ფასის დასადგენად, საერთაშორისო ურთიერთობათა პრაქტიკაში მიღებული სავაჭრო წინადადების – „ფიფტი-ფიფტის“, ე.ი. ფასთასხვაობის თანაბრად გაყოფის პირობა წარმოიშობა.

მოლაპარაკების მსვლელობის დროს უნდა გვახსოვდეს, რომ სასარგებლოა შესყიდვის დაკავშირება საკუთარი საქონლის გაყიდვასთან (თუ მისი რეალიზაცია რთულია), რომელსაც შემხვედრ ვაჭრობას უწოდებენ. საერთაშორისო საქონელბრუნვის 40%-მდე შემხვედრი ვაჭრობით სრულდება. უმეტეს შემთხვევაში, იმპორტიორის ზეწოლით, ექსპორტიორი თავის თავზე იღებს შემხვედრ ვალდებულებას, რომლის რაოდენობა შესყიდული საქონლის ღირებულების 5-დან 100%-მდე მერყეობს.

რას ნიშნავს

შენიღბული ქიჟვა

მოლაპარაკებებზე პარტნიორთა ქცევა ხშირად არ გამოირჩევა სხვადასხვა სახის „ფარული ხრიკების“ გამოყენებას. ამიტომ, აუცილებელია მათი

ცოდნა და განეიტრალების უნარის ათვისება. ასეთი ფარული ხერხებია:

- ◆ საწყისი დონის მაქსიმალური ამადლება. მოლაპარაკების პრო-

ცესში ერთ-ერთი მხარე ამ უკიდურესი პოზიციის შენარჩუნებას ხანგრძლივად ცდილობს. ხშირად ეს ხერხი ისეთი პუნქტების ხელოვნურად ჩართვას ითვალისწინებს. რომელთა განხილვიდან ამოღება უმტკივნეულოდ ხდება და პარტნიორისადმი შეგნებულ დათმობად მიიჩნევა. დამთმობი მხარე პარტნიორისგანაც ანალოგიურ დათმობას ითხოვს (მისი მიზანიც ეს არის). ეს მეთოდი ხშირად უარყოფით შედეგებს იძლევა, რადგან პარტნიორის ამგვარი ქცევა მეორე მხარის უნდობლობას იწვევს;

◆ საკუთარ პოზიციასთან ცრუ აქცენტების მინიშნება და პარტნიორისთვის აშკარად მიუღებელი წინადადების შეთავაზება. ამ ტაქტიკის არსი მდგომარეობს იმაში, რომ შედარებით მეორეხარისხოვანი საკითხის რთულად დასმით, პარტნიორი უხერხულ მდგომარეობაში ჩააყენოს, შემდეგ თვითონ დემონსტრაციულად დაუთმოს და ამით, მოლაპარაკების უფრო არსებით საკითხზე დაიყოლიოს;

◆ გამოძალვა ანუ პარტნიორის გამოუვალ მდგომარეობაში ჩაყენება. ეს მეთოდი არსებითად ზემოაღწერილი მეთოდების მსგავსია. განსხვავება მხოლოდ იმაშია, რომ, თუ პირველი და მეორე მიდგომები მოლაპარაკების დასაწყისში გამოიყენება, გამოძალვა პრაქტიკულად მის დასასრულს გვხვდება. ზოგჯერ ამ მეთოდს „უკანასკნელ წუთს ახალ მოთხოვნათა წამოყენებასაც“ უწოდებენ, რადგან იგი მოლაპარაკების დამამთავრებელ ეტაპზე გამოიხვეწი.

ამ მეთოდის გამოყენებელი ვარაუდობს, რომ პარტნიორი მიღწეული შეთანხმების ხელმოწერითაა დაინტერესებული და დათმობაზე უფრო იოლად წავა. ამგვარი ქცევის შედეგი ნათელია. შეიძლება შეთანხმება მართლაც მოხდეს, მაგრამ ახალი მოთხოვნის ინიციატორის რეპუტაცია შეილახება;

◆ მოთხოვნების ულტიმატურობა (კატეგორიულობა) ანუ საკითხის მხოლოდ ერთწახნაგოვნად დაყენება: „ან ამ მოთხოვნას შეასრულებთ, ან ვწყვეტ მოლაპარაკებას“. ურთიერთობის ეს მეთოდი მოლაპარაკება არ არის. იგი ერთის სასარგებლოდ საკითხის გადაწყვეტის მცდელობაა და პრაქტიკულად პარტნიორისადმი მუქარაა;

◆ ზრდადი მოთხოვნების წამოყენება. როცა ერთი მხარე გრძობს, რომ მის მოთხოვნებს პარტნიორი თანხმდება, იგი ახალ-ახალ მოთხოვნებს აყენებს და ხშირად ამას გარკვეული „ულუფებით“ აკეთებს. მაგ., ასეთი ფრაზით: „ჩვენ თანახმა ვართ, მაგრამ არის კიდევ ერთი პატარა პრობლემა...“;

◆ საკუთარი შეფასებებისა და ინტერესების თანდათანობითი მიწოდება. ამ მეთოდის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ პარტნიორი აიძულოს

თავისი აზრები პირველად გამოამჟღავნოს, ხოლო თვითონ მის მიხედვით იმოქმედოს. ეს მეთოდი მოლაპარაკების ხანგრძლივობას ხელოვნურად ადიდებს;

◆ მცდარი ინფორმაციის მიწოდება განვითარებულ ქვეყნებს შორის იშვიათად გვხვდება, რადგან თანამედროვე პირობებში მისი დადგენა საკმაოდ ადვილია;

◆ საკუთარ წინადადებაზე უარის თქმა, როცა პარტნიორი უკვე მზადაა მის მიხედვად, და ახალი წინადადების წამოყენება. ამ მეთოდის მიზანი შეიძლება ორგვარი იყოს: მოლაპარაკების განხგრძლივება (დროის მოგება) ან ახალი, მისთვის უფრო სასარგებლო გადაწყვეტილების მიღება;

◆ ორგვაროვანი განმარტება. ზოგჯერ პარტნიორი ხელშეკრულებაში ჩაწერილ ტექსტს შეგნებულად სხვაგვარ განმარტებას აძლევს და ამას, მისთვის სასარგებლოდ და ხელსაყრელ სიტუაციაში იყენებს, გარეგნულად კი ხელშეკრულებას არ არღვევს და სხვ.

შენიღბული მეთოდების გამოყენების თავიდან ასაცილებლად და ურთიერთმისაღები პარტნიორული კავშირების დასამყარებლად, მიზანშეწონილია განსახილველი პრობლემის ერთობლივი ანალიზი. ამისათვის კი საჭიროა, საკითხის შესახებ არსებული სრულყოფილი ინფორმაცია შეხვედრის ყველა მონაწილისათვის ხელმისაწვდომი იყოს.

როგორ ღაჰიღვათ საკუთარი კოჰიღია

მოლაპარაკების პროცესში საკუთარი შეხედულებებისა და მოსაზრებების დასაბუთებისათვის აუცილებელია სარწმუნო არგუმენტებისა

და კონტრარგუმენტების გადმოცემა ვიცოდეთ.

განვიხილოთ მეთოდები, რომლებიც გამოიყენება საკუთარი პოზიციის დაცვისა და ოპონენტის მოსაზრებების განეიტრალებისათვის:

● ფუნდამენტური მეთოდი – ფაქტებითა და ციფრებით თანამოსაუბრის გაცნობა. განსაკუთრებით დამარწმუნებელია ციფრები, როგორც ყველაზე საიმედო დამამტკიცებელი საბუთი;

● შედარების მეთოდი ერთ-ერთი ვეღაზე ეფექტურია, განსაკუთრებით, თუ შედარება მარჯვედ არის შერჩეული;

● დასკვნების გამოტანის მეთოდი – არგუმენტების ისეთი ლოგიკური თანამიმდევრობით გადმოცემა, როცა ყოველი შემდეგი მოსაზრება წინათქმულიდან გამოდის. ამით ჩვენ, თანდათანობით, ნაბიჯ-ნაბიჯ, სასურველ მოსაზრებას ვუახლოვდებით;

● შეკამათების მეთოდი დაცვის მიზნით გამოიყენება. მიზანი – ოპონენტის არგუმენტაციაში წინააღმდეგობის გამოვლენა;

● დანაწილების მეთოდი კონტრარგუმენტაციის დროს გვხვდება. ამ ვითარებაში პარტნიორის საუბრის თემატიკა დანაწილდება და ცალკეული მომენტები მოკლედ დახასიათდება. მაგ., „ამაში თქვენ სრულიად მართალი ხართ... მაგრამ მეორე საკითხთან დაკავშირებით, ვმისობ, ექსპერტებს ვჭვი წარმოეშვებათ“ და სხვ. შემდეგ, ოპონენტის ძლიერი არგუმენტების შეუსებლად, შეიძლება სუსტი არგუმენტების საფუძვლიანი და დეტალური კრიტიკა;

● იგნორირების მეთოდი. თუ ოპონენტის მიერ სარწმუნო არგუმენტად წამოყენებული ფაქტის იგნორირება (უარყოფა) შეუძლებელია, მისი პროვოზირება წარმატებით შეიძლება;

● მოჩვენებითი მხარდაჭერის მეთოდი. დავეუშვათ, ოპონენტის არგუმენტაციაში სუსტი ადგილი შევამჩნიეთ. ჩვენ წინააღმდეგობას არ ვუწევთ, პირიქით, ყველას გასაკვირად ოპონენტის სასარგებლოდ ახალ მოსაზრებებს გამოვთქვამთ და ამით მას, ჩვენს მიმართ კეთილად განვაწყობთ. მაგ., „თქვენ მართალი ხართ კიდევ იმიტომ, რომ..., ასევე უტყუარად მიგვაჩნია...“ ამის შემდეგ, ვიწყებთ ჩვენთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხის გადმოცემას. მაგ., „მაგრამ თქვენ, სამწუხაროდ, ყურადღებიდან გამოტოვებ...“ და კონტრარგუმენტების რიგიც დგება.

ამ მეთოდის გამოყენებით ოპონენტს ექმნება ისეთი შთაბეჭდილება, რომ ჩვენ მისი პოზიცია მასზე უფრო კარგად მოვიფიქრეთ და ღრმა ანალიზის საფუძველზე მის არახელსაყრელობაში დავერწმუნდით. ეს მეთოდი საკმაოდ ეფექტურია, თუმცა, გულდასმით მომზადებას მოითხოვს.

არგუმენტირების დროს საკმაოდ ხშირად გვხვდება არაკორექტული, სპეკულანტური მეთოდებიც. სოლიდურ ბიზნესმენს, რომელიც თავის რეპუტაციას უფროთხილდება, მათი გამოყენება არ ეკადრება, მაგრამ არაკეთილსინდისიერ პარტნიორთან დისკუსიის დროს, ამგვარი ფანდებისაგან თავის დასაცავად მზად უნდა ვიყოთ. ასეთ სიტუაციაში რეკომენდებულია შემდეგი ხერხები:

● იზოლიაცია. ამ დროს კონტექსტისაგან ცალკეული ფაქტები გამოიყოფა და როგორც მთავარი აზრი ისე მიეწოდება. ამ გზით პარტნიორის ჭეშმარიტმა მოსაზრებამ შეიძლება სრულიად საწინააღმდეგო მნიშვნელობა მიიღოს.

● ანეკდოტი. მოხერხებულმა და დროულმა ხუმრობამ პარტნიორის უხადოდ ლოგიკური, დეტალურად არგუმენტირებული მოსაზრება შეიძლება გააქარწყლოს.

● ავტორიტეტის გამოყენება. ცნობილი ავტორიტეტების გამონათქვამთა ციტირება, მაშინაც კი, როცა ისინი მოცემული საკითხის დამამტკიც-

ცებელ გარემოებად ნაკლებად მიიჩნევა, მსმენელზე სარწმუნო არგუმენტის შთაბეჭდილებას ტოვებს.

⊙ მიმართულების შეცვლა. იმის მაგივრად, რომ ჩვენს არგუმენტებზე უპასუხოს, პარტნიორი სხვა საკითხზე გადადის, რომელსაც განსახილველ პრობლემასთან არსებითი კავშირი არა აქვს.

⊙ პარტნიორის დისკრედიტაცია. როცა ჩვენს ოპონენტს საკითხის თაობაზე არსებითად არაფრის თქმა არ შეუძლია, მან შეიძლება ჩვენი პიროვნების კრიტიკა დაიწყო. ასეთ სიტუაციაში, მასთან კამათი რეკომენდებული არ არის, დამსწრეებს მშვიდად უნდა განუეძმართოთ, თუ რამდენად უღირსია ამგვარი ქცევა ანდა პარტნიორის გამოსტომები მხედველობაში საერთოდ არ მივიღოთ და სხვ.

როგორ

დავასრულოთ

საქმიანი საუბარი

მეტად მნიშვნელოვანია საქმიანი საუბრის დასკვნითი სტადია. ასეთ შემთხვევაში შეიძლება რამდენიმე ვარიანტი გამოვიყენოთ:

⊙ ჰიპოთეზური (საუარაუდო) მიდგომა. საპასუხისმგებლო გადაწყვეტილების მიღება ყოველთვის რთულია. პარტნიორის დასახმარებლად შესაძლოა კავშირებითი კილოს გამოყენება. მაგ., „დაეუშვათ, რომ...“ ან „თუ...“ და სხვ. ჰიპოთეზური ვარიანტი, რომელიც პასუხისმგებლობას არ ითვალისწინებს, ადვილად მისაღებია;

⊙ ალტერნატიული გადაწყვეტილება. ასეთ შემთხვევაში პარტნიორს ჩვენთვის მისაღები რამდენიმე ვარიანტი უნდა შევთავაზოთ;

⊙ საკვანძო საკითხი. თუ ჩვენი პარტნიორი საბოლოო გადაწყვეტილებას ვერ იღებს, ამასთან, რეალურ ალტერნატივასაც ვერ ხედავს, შეიძლება ამგვარი უწყინარი კითხვა მივცეთ. მაგ., „თქვენ რომელ ვარიანტს აირჩევდით?“ ან „ასეთ შემთხვევაში თქვენ როგორ მოიქცეოდით?“ და სხვ.

პასუხის მოსაფიქრებლად პარტნიორი გარკვეული დროით ფსიქოლოგიური პასუხისმგებლობისაგან განთავისუფლდება და გადაწყვეტილებასაც უფრო სწრაფად და უმტკივნეულოდ მიიღებს.

როგორც ცნობილია, დასკვნითი სიტყვა ყველაზე უფრო დამახსოვრებადია. ამიტომ მოლაპარაკების დროს რეკომენდებულია პრაქტიკაში უკვე აპრობირებული ფრაზების გამოყენება.

როგორ ხდება

საუბრის ჩაწერა

დიპლომატიური პროტოკოლის მიხედვით, მოლაპარაკების დამთავრების შემდეგ, საუკეთესოდ შერჩეული პირი (დღეგაყვანის მეთაური, წევრი ან სტენოგრაფისტთა ჯგუფი) საუბრის დაწერილებით ჩანაწერს აფორმებს. მასში

ფიქსირდება: უცხოეთის დელეგაციის წარმომადგენლობა (ქვეყნისა და კომპანიის დასახელება), მოლაპარაკების ადგილი, თარიღი და დრო; შეხვედრის ყველა მონაწილის თანამდებობა და გვარი; განხილული საკითხები და მხარეთა აზრი მათ შესახებ; მიღწეული შეთანხმება და პარტნიორთა პოზიციები; გადაცემული დოკუმენტის შინაარსობრივი ჩანაწერი ან პირი და სხვ.

შეხვედრის შედეგები ოქმით ფორმდება, დელეგაციის ხელმძღვანელები მას ხელს აწერენ. ერთმანეთს წარმატებებს უსურვებენ, მაღლობას უცხადებენ და სუვენირებს გადასცემენ.

საუბრის ჩანაწერს დიდი მნიშვნელობა აქვს, რადგან, ხშირად, საჭირო ხდება ადრინდელი ჩანაწერების წაკითხვა და ამა თუ იმ საკითხზე ინფორმაციული წყაროს დადგენა. ამიტომ, რეკომენდებულია საუბრის ჩანაწერის ოპერატიულად გაფორმება.

იმ შემთხვევაში, როცა მოლაპარაკების ჩატარება ოპერატიულად არ ხერხდება, შეთანხმება ოფიციალურ პირებს შორის შეიძლება სატელეფონო საუბრით იქნეს მიღწეული. იგი მათ პირად შეხვედრას უტოლდება. თუ ასეთი საუბრის დროს მნიშვნელოვანი საკითხები არსებობდა განიხილეს, ამის შესახებ აუცილებელია საუბრის ჩანაწერის შედგენა. როცა სატელეფონო საუბრით მიღწეულია შეთანხმება, საჭიროა მეორე მხარეს დაუყოვნებლივ გაეგზავნოს წერილი, რომელსაც იგი წერილობით დაადასტურებს ან განხილულ საკითხზე თავის აზრს დამატებით გამოთქვამს.

რას მივაქსიმომ

ყურადღება

ურთიერთობის დროს

(პარნეგის რჩევები)

● არ იცრუოთ. („განიშორეთ სიცრუე, ელაპარაკეთ თითოეულმა თავის მოყვასს ჭეშმარიტება.“ ეფესელთა, 4,25);

● არ იპირფეროთ. („პირფერობას იჩენენ სარგებელს გამოდევნებულნი.“ იუდა, 1,16;

„მოიშორეთ ყოველგვარი ბოროტება, ყოველგვარი მზაკვრობა და პირფერობა, და შური და ყოველივე ავენიანობა.“ 1 პეტრე, 2,1);

● იყავით ზომიერად გულახდილი, მაგრამ არა ფამილარული;

● ეძიეთ თანაგრძნობა, მაგრამ არ ეხვეწოთ;

● პატივი ეცით პარტნიორის ღირსებას;

● გაუფრთხილდით სიტყვებს. („არ შეგფერით კვებნა.“ 1 კორინთელთა,

5,6; „სიყვარულით ემსახურეთ ერთმანეთს.“ გალატელთა, 5,13);

● მოეპყარით ადამიანებს ინდივიდუალურად;

● შეეცადეთ გაუგოთ და დაეხმაროთ ადამიანებს;

● ჩათრევას, ჩაყოლა არჩიეთ;

● არ გამოხატოთ უპატივცემულობა მესამე პირისადმი;

- არ შეგეშინდეთ ურთიერთობის;
- ილაპარაკეთ პარტნიორის ენაზე, ოღონდ თქვენი აზრებით;
- უარს პირში ნუ მიახლით.

„სიმხიარულე არასოდესაა გადაჭარბებული, იგი ყოველთვის სასარგებლოა და პირიქით, – მელანქოლია ყოველთვის ცუდია“, – ბენედიქტე სპინოზა.

**როგორ მოვიგიღოთ
აღამიანები
(პარნების რჩევები)**

◆ კამათში გამარჯვების ერთადერთი ზერზი, კამათის თავის აცილებაა. („სულელურ და უძეცრულ დავას მოერიდე, იცოდე რომ ისინი დაუიდარაბას წარმოშობენ.“ 2 ტიმოთე, 2,24);

- ◆ პატივი ეცით მოსაუბრის შეხედულებას. არასოდეს უთხრათ ადამიანს, რომ იგი არ არის მართალი;
- ◆ თუკი მართალი არა ხარ, გადაწყვეტით და სწრაფად აღიარეთ ეს;
- ◆ თავიდანვე დაიცავით მეგობრული ტონი;
- ◆ იმთავითვე ეცადეთ გიპასუხონ „დიახ“;
- ◆ დაე მოსაუბრემ ჩათვალოს, რომ ეს აზრი მას ეკუთვნის;
- ◆ გულწრფელად შეეცადეთ შეხედოთ მოვლენებს მოსაუბრის თვალთ;
- ◆ თანაგრძნობით მოექეცით სხვის მისწრაფებებსა და აზრებს. („ყურადღებით მოვეპყროთ ერთმანეთს, წავახალისოთ სიყვარულსა და კეთილი საქმეებისათვის.“ ებრაელთა, 10,24; „იყავით კეთილნი ერთიმეორის მიმართ, თანაგრძნობით და აპატიეთ ერთმანეთს.“ ეფესელთა, 4,32);
- ◆ დაეყრდენით კეთილშობილურ მოტივებს ადამიანში;
- ◆ შეეცადეთ ეფექტურად წარადგინოთ თქვენი იდეები;
- ◆ გამოიწვიეთ, შეეხეთ მნიშვნელოვანს.

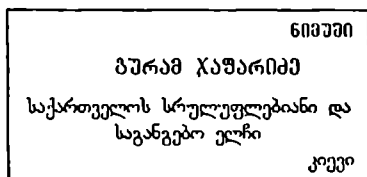
**უცხოელებთან ურთიერთობის
სხვა ფორმები**

**რას ტულისხმბოს
სავიგიტო ბარათი** საქმიანი კონტაქტების (მოლაპარაკება, მიმოწერა და ა.შ.) გარდა, საპროტოკოლო წესები და თავაზიანობის ზნე-ჩვეულებები ურთიერთობის სხვა ფორმებსაც ითვალისწინებს. მათ მიეკუთვნება: დღესასწაულის მილოცვა, სამძიმრის გამოთქმა და სხვ., რომლებიც საეიზიტო ბარათების გამოყენებით ხდება.

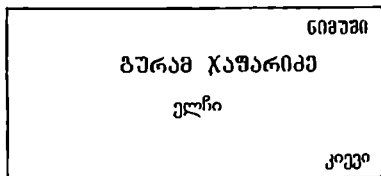
საეიზიტო ბარათი მუყაოს სქელი ფურცელია, ზომებით – 5X9 სმ,

ქალებისათვის (მეუღლეთა რანგში და არა თანამდებობის პირის) – 4X8 სმ. უმაღლესი თანამდებობის პირთა საეიზიტო ბარათები, ზოგჯერ, უფრო დიდია – 6X10 სმ. ამ შემთხვევაში მათი მეუღლეების საეიზიტო ბარათები 1 სმ-ით უფრო პატარაა. თუმცა ასეთი პრაქტიკა ყველგან არ არის დამკვიდრებული. მაგ., დიდ ბრიტანეთში ქალის საეიზიტო ბარათი უფრო დიდია.

ოფიციალური პირის, განსაკუთრებით დიპლომატის, საეიზიტო ბარათზე მხოლოდ სახელი, გვარი და თანამდებობა (სრულად ან შემოკლებით) იბეჭდება, ტელეფონის ნომერი, სამსახურისა და ბინის მისამართი არ მიეთითება. მათი საეიზიტო ბარათები ასეთია:



ან



მესამე სახის საეიზიტო ბარათი არაოფიციალურ შემთხვევაში გამოიყენება. მასზე დიპლომატის სახელი და გვარი იბეჭდება. ასეთი საეიზიტო ბარათი მხოლოდ ქალებს ევზავნება.

საქმიანი ადამიანების (ბიზნესმენები) საეიზიტო ბარათებში, როგორც წესი, სახელი და გვარი, სამუშაო ადგილი, თანამდებობა, მისამართი, სამსახურის ტელეფონი, ტელექსი და ტელეფაქსი მიეთითება.

საეიზიტო ბარათის შრიფტი მკაცრად არ არის რეგლამენტირებული. იგი ადგილობრივი პრაქტიკით განისაზღვრება. ბარათის ტექსტი ეროვნულ ენაზე ან საეიზიტო ქვეყანაში გავრცელებულ ენაზე, ხოლო მეორე მხარეს – ინგლისურად იბეჭდება. საპროტოკოლო მოთხოვნის მკაცრი დაცვით საეიზიტო ბარათი მხოლოდ ერთ მხარეზე იბეჭდება, მეორე მხარე კი თავისუფალია. ამიტომ იგი სხვადასხვა ენაზე ცალ-ცალკე მზადდება.

ფერის მიხედვით საეიზიტო ბარათი შეიძლება იყოს: ვარდისფერი, ცისფერი, თეთრი, შავი და სხვ. თუმცა საპროტოკოლო მოთხოვნები მხო-

ლოდ თეთრ ფერს ითვალისწინებს. ბარათზე პიროვნების რეკვიზიტებთან ერთად, ზოგჯერ, მისი ფოტოსურათიც არის. საეიზიტო ბარათის გაფორმების მკაცრი მოთხოვნები ჯერჯერობით მხოლოდ დიპლომატიურ პრაქტიკაშია დაცული. საქმიანი ადამიანები, ამ მხრივ უფრო თავისუფლები არიან.

უცხოელებთან საქმიანი ურთიერთობის დამყარების დროს, განსაკუთრებით პირველი შეხვედრისას, საეიზიტო ბარათი აუცილებელი ატრიბუტია. ისეთ ქვეყნებში, როგორცაა იაპონია, ჩინეთი, ჰონგკონგი, კორეა და სხვ., საეიზიტო ბარათი, ხშირად, მრავალ დოკუმენტს ცვლის. მაგ., იაპონიაში ადამიანი მის გარეშე, უბრალოდ, როგორც პიროვნება, არაფერს წარმოადგენს, რადგან საქმიან სამყაროში მას იცნობენ მხოლოდ იმ ფირმის მიხედვით, სადაც მუშაობს. საეიზიტო ბარათითა და ჰიჯაკის ლაცკანზე საფირმო ნიშნით, ყოველი მუშაკი წარმოაჩენს თავის ფირმას, მიუხედავად იმისა, თუ რა თანამდებობა უკავია მას. სანამ იაპონელს საეიზიტო ბარათს არ გადაეცემთ, მანამ ჩვენთან საქმიან ურთიერთობას არ ისურვებს. ამიტომ ყოველ დიპლომატსა და ბიზნესმენს თავისი საეიზიტო ბარათი თან უნდა ჰქონდეს.

ფოსტით ან სხვისი მეშვეობით საეიზიტო ბარათის მიღებისას, ეტიკეტი ითვალისწინებს, რომ საპასუხოდ 24 საათის განმავლობაში ადრესატს ჩვენი ბარათი გავუგზავნოთ.

საეიზიტო ბარათებს უმეტესად პირადად გადასცემენ. ამასთან, ბარათის გადამცემი და მიმღები პირები მსუბუქი თავდახრით გამოთქვამენ კმაყოფილებას. ბარათის მიღებისას უნდა ხმამაღლა წაევითხოთ პარტნიორის სახელი, გვარი და თანამდებობა. არაერთარ შემთხვევაში არ შეიძლება მისი დაყეცვა, ტექსტის წაშლა, მასზე ჩანაწერების გაკეთება და მეპატრონის თვალწინ ფრიალი. ასეთი მოქმედება აღიქმება, როგორც უპატივცემულობა და მეტად არათავაზიანი საქციელი.

მოლაპარაკების დროს საეიზიტო ბარათს პირველად აძლევს მასპინძელი. ამ წესს განსაკუთრებით მკაცრად იცავენ იაპონიასა და კორეაში.

საეიზიტო ბარათზე ხელის მოწერა და თარიღის დასმა არ შეიძლება. იგი გაცნობის, მილოცვის, სამძიმრის გამოთქმის, მადლობის გადახდის, ქვეყნიდან წასვლის, პიროვნების წარდგენის, მისამართის შეცვლის ან სხვა შემთხვევაში გამოიყენება. მისივე საშუალებით უგზავნიან საჩუქრებს, ყვავილებს, წიგნებს, ალბომებს, თეატრის ბილეთებს. ფოტოსურათებს და ა.შ.

საეიზიტო ბარათის მარცხენა ქვედა კუთხეში შესაძლოა აღნიშნული იყოს საერთაშორისო სტანდარტული სიმბოლო, რომელიც ფრანგული ფრა-

ზის შესაბამისი პირველი ასოებია. ეს სიმბოლოებია:

P.F. – მილოცვა (pour feliciter);

P.R. – მადლობის გადახდა (pour remerciier);

P.C. – სამძიმრის გამოთქმა (pour condolance);

P.F.N.A. – ახალი წლის მილოცვა (pour feliciter Nouvel An);

P.P.C. – გამოთხოვება გამგზავრების წინ, თუ პირისპირ გამოთხოვება არ ხერხდება (pour prendre conde).

საეიზიტო ბარათზე, ოფიციალურ შემთხვევაში, მხოლოდითი რიცხვის შესამე პირში, ქვემოთ ან მეორე მხარეს შესაბამისი ტექსტი იწერება. მაგ., „გილოცავს ეროვნულ დღესასწაულს“, „გილოცავს ახალ წელს“, „მადლობას გიხდის ყურადღებისთვის“ (მიღებულ საჩუქარზე საპასუხოდ), „მადლობას გიხდის მილოცვისთვის“, „საუკეთესო სურვილებით“ (სუენირის გაგზავნის დროს) და სხვ. კონკრეტულ შემთხვევასთან დაკავშირებით შეიძლება სხვა წარწერაც იყოს.

თუ საეიზიტო ბარათის პატრონი თავად ტოვებს მას, გადაიყვება ბარათის მარჯვენა მხარე მთლიანად, ზოგიერთ ქვეყანაში კი – მარჯვენა ან მარცხენა ქვედა კუთხე. ეტიკეტის უხეშ დარღვევად ითვლება, თუ გადაკეილ ბარათს შეირიყს ან მძლოლს გაუატანთ. სხვისი მეშვეობით მხოლოდ გადაკეცვაკვი ბარათი იგზავნება. გარდა ამისა, თუ საეიზიტო ბარათს მისი პატრონი პირადად ტოვებს, კონვერტზე წარწერა ფანქრით, ხოლო ფოსტით გაგზავნის შემთხვევაში – მელნით კეთდება.

რას ითვალისწინებს მოსაწვევი ბარათი როგორც წესი, ყოველი საქმიანი საოქმო შეხვედრა მოსაწვევი ბარათის მიღებით (ან გაგზავნით) იწყება. მოსაწვევი შეაფიოდაა მინიშნებული, თუ ვინ უკეთებს მიღებას ორ-

განიზაციას, რა მიზნით ეწყობა იგი (დელეგაციის მიღება, ფირმის პრეზენტაცია (წარდგენა), ხელმძღვანელის შეცვლა და ა.შ.), ვინ არის მიწვეული შეხვედრაზე (მეუღლე ქალბატონებს ცალკე მოსაწვევი არ ეგზავნებათ. მათი მიწვევა მამაკაცის ბარათში აღინიშნება), სად და როდის ტარდება და სხვ. მოსაწვევის მარჯვენა ქვედა კუთხეში ზოგჯერ იწერება “R.S.V.P.” („გთხოვთ, გვიპასუხოთ“). ასეთ შემთხვევაში მიღებაზე მონაწილეობის დადასტურება (ან შეუძლებლობის შეტყობინება) აუცილებელია. ზოგჯერ წერია ფრაზა – “regres only” („მხოლოდ ბოდიშის მოხდა“). ამ დროს მიღებაზე მონაწილეობა მასპინძელს შეიძლება არ შევატყობინოთ, ხოლო თუ ვერ შევძლებთ მისვლას, აუცილებლად უნდა ვაცნობოთ. იმ ქვეყნებში, სადაც სტუმართა

გამასპინძლება უფრო მეტად ფეხზე დგომითაა გათვალისწინებული, მოსაწვევეში მიუთითებენ „სადილი დასხდომით“, რომ სტუმარმა დანიშნულ დროზე მისვლა გაითვალისწინოს.

სხვისთვის მოსაწვევის გადაცემა მიღებული არ არის. მაგრამ თუ სიტუაციის გამო იგი აუცილებელია, ამის შესახებ ღონისძიების ორგანიზატორებს წინასწარ უნდა შევატყობინოთ.

საუზმისა და სადილის ტიპის მიღებებზე მოსაწვევეებს 10-15 დღით ადრე უგზავნიან. მიწვევაზე პასუხი წერილით ან ღია ბარათით უნდა ვაცნობოთ (სავიზიტო ბარათის გაგზავნა უტაქტობად ითვლება).

მოსაწვევე ბარათზე, მიღების სახესთან (მაგ., „კოქტილი“ და სხვ.) ერთად, ტანსაცმლის ფორმასაც აღნიშნავენ. ზოგჯერ მოსაწვევეზე მითითებულია “white tie” („თეთრი ყელსახვევი“) ან “black tie” („შავი ყელსახვევი“). პირველ შემთხვევაში იგი ნიშნავს ფრაკს, ხოლო მეორეში – კოსტიუმს, სმოკინგს. ქალებისთვის ტანსაცმლის ფორმას არ მიანიშნებენ. მაგრამ, თუ მამაკაცებისთვის მითითებულია, ქალებმა საღამოს გამოსასვლელი ტანსაცმელი უნდა ჩაიცვან.

მიწვევა მესამე პირში იწერება, რომლის დასაწყისად გამოიყენება ასეთი გამოთქმა: „აქვს პატივი მიგიწვიოთ...“

როგორ ჩავეხმებათ

პირველ მსოფლიო ომამდე, სახელმწიფოთა უმრავლესობა დიპლომატიებისათვის სპეციალურ საფირმო ტანსაცმელს ითვალისწინებდა. ჩაცმულობის საპარადო ფორმა სერთუკს, ზოლიან შარვალს, ბუმბულიან შლაპასა და დაშნას მოიცავდა. ტანსაცმლის არაოფიციალური ფორმა, უმეტესად, მუქი ნაცრისფერი სერთუკის ან ამოქარგული სამხრეებიანი კიტელის, ასევე ბუმბენტიანი (სირმიანი) მუნდირისაგან შედგებოდა. ცხელ კლიმატურ ქვეყნებში სპეციალური ფორმა ტროპიკული იყო.

დროთა განმავლობაში, სახელმწიფოებმა ჩაცმულობის სპეციფიკურ ფორმაზე უარი თქვეს და დიპლომატებს ყველა სიტუაციაში სამოქალაქო ფორმით აგზავნიდნენ. თუმცა, ზოგიერთ, განსაკუთრებით მონარქიულ ქვეყნებში, სამეფო კარის ეტიკეტით, საფირმო ტანსაცმლის ტარება დღესაც შეინარჩუნეს. ეს მოთხოვნა დიპლომატიურ პერსონალსაც ეხება. ისინი ვალდებული არიან თავიანთი ქვეყნის სამხედრო ზომადღზე ოფიციალური ვიზიტის დროს საფირმო ჩაცმულობით გამოცხადდნენ. სამხედროები მხოლოდ ასეთ შემთხვევაში აძლევენ საქვემეზო საღუტებს.

ცხრ. 8.5. დიპლომატთა ჩაცმულობის ატრიბუტები

	ტანსაცმლის ფორმა	პერანგი	კალსტუხი	საყელო	ხელთათმანი	თაკსაბურავი	ფეხსაცმელი	ბალტი
ლ დ ი ს ც ე რ ე მ (I ნ ე ბ ი (19 საათამდე)								
ოფიციალური	ფრაკი, შავი ფილექტი	თეთრი, გახამბეული	თეთრი	ღამდგარი	ლაიკის	ცილინდრი	შავი	შავი, აბრეშუმის ლატკანით
"	შავი საყიზიტო სურთუკი და ზოლიანი შარკალი	თეთრი	ნაცრისფერი ან შავი	გადაკეცილი	ლაიკის ან თეთრი	"	"	შავი
სამელოფიარო	"	"	შავი	"	შავი	"	"	"
ს კ ე ლ ე მ (I ს ც ე რ ე მ (I ნ ე ბ ი (19 საათის შემდეგ)								
ოფიციალური	ფრაკი, თეთრი ფილექტი	თეთრი, გახამბეული	თეთრი	ღამდგარი, გადმოკეცილი ბოლოებით	თეთრი ზამშის (ნატე)	ცილინდრი	შავი, ლაქირებული	"
არაოფიციალური	სმოკინგი, შავი ფილექტი	გახამბეული ან რბილი	შავი ან ბაფთა	გადაკეცილი			"	"

დიპლომატების მიერ საფირმო ტანსაცმლის ტარება განსაკუთრებულ სიტუაციებში შეიძლება საჭირო გახდეს. მაგ., სუვერენის კორონაციის (მეფედ კურთხევა), გარდაცვალების ან პროტოკოლის სამსახურის მოთხოვნის შემთხვევაში.

დიპლომატები, რომლებიც საფირმო ტანსაცმელს არ ატარებენ, ფრაკს და შავ ფილტს (ინგლისში თეთრი ფილტი) იცვამენ და ჯილდოებს იყუთებენ (ცხრ. 8.5).

დიპლომატიური პროტოკოლისაგან განსხვავებით, საქმიანი ურთიერთობის მონაწილეთა ტანსაცმელი უფრო დემოკრატიულია. თუმცა გასათვალისწინებელია რიგი გარემოებები. სახელდობრ, ნებისმიერ მიღებაზე აუცილებელია ერთფეროვანი კოსტიუმი (ზაფხულში ღლის მიღებაზე ღია, ზოლო საღამოს – მუქი ფერის) და კალსტუხი, პერანგი სასურველია თეთრი. ფეხსაცმელი დახურული ფორმისა და მუქი ფერის უნდა იყოს (ცხრ. 8.6).

ცხრ. 8.6. მამაკაცის ტანსაცმლის ელემენტების ურთიერთშეხამება

კოსტიუმი	პერანგი	კალსტუხი	ფეხსაიმილი	წინდაგი
ღია ნაცრისფერი	თეთრი, ცისფერი	ნაცრისფერი, წითელი, ცისფერი და სხვ.	შავი	კალსტუხის ტონის შესაბამისი
მუქი ნაცრისფერი	თეთრი, სპილოს ძელის ფერი	წითელ-შავი	შავი	შავი
ცისფერი	თეთრი, სპილოს ძელის ფერი	ნაცრისფერი, წითელი, ბორდოსფერი	შავი, მუქი ყავისფერი	ნაცრისფერი, ბორდოსფერი
მუქი ლურჯი	თეთრი	წითელი, ცისფერი	შავი	მუქი ცისფერი, ბორდოსფერი
მუქი მწვანე	სპილოს ძელის ფერი	წითელ-მწვანე, ყავისფერი	ყავისფერი	ყავისფერი
ყავისფერი	თეთრი, ჩალისფერი, თამბაქოს ფერი	ყავისფერი, წითელ-შავი	ყავისფერი	ბორდოსფერი
შავი	თეთრი	მოკერცხლისფრო-მონაცრისფრო, წითელ-შავი	შავი	ნისლისფერი, შავი, მუქი იისფერი

მსოფლიოს მოწინავე ქვეყნების საქმიან ადამიანებს ჩაცმულობის გარკვეული სტილი აქვს. მისი ცოდნა და გამოყენება ნებისმიერი პიროვნებისთვის სავალდებულოა, რადგან უგულებელყოფის შემთხვევაში მარცხიც კი მოსალოდნელია. და მაინც, როგორ უნდა გამოიყურებოდეს საქმიანი ადამიანი, რომ არსად, არც ერთ ქვეყანაში საკუთარი ჩაცმულობის გამო უხერხულობა არ იგრძნოს?

დასავლეთის ქვეყნების საქმიან სამყაროში, ჩაცმულობის მკაცრად განსაზღვრული ეტიკეტი არსებობს. მაგ., ქალებისთვის შავი კოსტიუმის ჩაცმა მხოლოდ დღისით ან დაკრძალვაზე შეიძლება. მამაკაცები ლაქირებულ ფეხსაცმელს ფრაკთან, სმოკინგთან ერთად ან დაკრძალვაზე იცვამენ. ასევე, მხოლოდ შავი პალსტუხი სამგლოვიარო სიტუაციაში გამოიყენება.

თუ პიჯაკს ორი ღილი აქვს, საყმარისია ზედა იყოს შეკრული, სამი ღილის შემთხვევაში კი – შუა. არც იმის შესახებ უნდა დავეივიწყოთ, რომ მთლიანად გახსნილი პიჯაკი, შესაძლოა პარტნიორმა, მოლაპარაკების წარმატებულ მსვლელობად მიიჩნიოს.

საქმიანი ქალის ღირსება დიდადაა დამოკიდებული მისი ჩაცმულობის სტილსა და ქცევის მანერებზე. სხვადასხვა ქვეყანაში საქმიანი ჩაცმულობის სტილი საკმაოდ ინდივიდუალურია და ქვეყნის ტრადიციებიდან გამომდინარეობს. თუმცა, ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ დღის მიღებაზე საღამოს გრძელი კაბის ჩაცმა ქალებისთვის რეკომენდებული არ არის. სასურველია მორთულობათა მინიმალური რაოდენობაც.

საქმიანი ადამიანების ელევანტურობას პერანგი, პალსტუხი და ფეხსაცმელი განსაზღვრავს. ჩაცმულობის ეტიკეტი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია აღმოსავლეთის ქვეყნებში (იქ, სადაც ძირითადად მუსლიმანური სარწმუნოებაა). ამ სახელმწიფოებში აკრძალულია მიღებაზე ქალი იყოს შარვლით, ქურჩასა და საზოგადოებრივ ადგილებში – წინდის გარეშე. ხოლო მამაკაცი – მკვეთრი ფერის პალსტუხით.

როგორ მოვიქნათ თვითმფრინავში

საკაერო ტრანსპორტით მგზავრობა ყოველი მგზავრისაგან სპეციფიკურ მოქცევას მოითხოვს. მაგ., თუ თვითმფრინავის სალონში ხშირად უნდა ვიმოძრაოთ, სასურველია დასაჯდომი ადგილი

გასასვლელთან შევარჩიოთ;

თუ კოლეგასთან საუბარი გვსურს მასთან გვერდითი ადგილი დავეიკოთ და სხვ.

მრავალ ჩვენგანს, განსაკუთრებით ექსტრავერტებს, უცნობ გვერდით მჯდომ მგზავრთან გასაუბრება გვსურს. ამ სიტუაციაში გამოვადგება უცნო-

ბის იერსახით მისი განწყობილების შეცნობა. თუ იგი ჩვენს შეკითხვაზე მოკლედ გვაპასუხობს ე.ი. საუბარი არ სურს.

თავაზიანად უნდა მიემართოთ ბორტგამცილებელს. ჩვენთვის სასურველი კითხვა უმჯობესია მაშინ მიეცეთ, როცა გვემსახურება. ღილაკის მეშვეობით მისი გამოძახება მხოლოდ უკიდურეს შემთხვევაში შეიძლება.

მგზავრობის დამთავრების შემდეგ ტრადიციად არის დამკვიდრებული საპაერო ლაინერის ეკიპაჟის წევრებთან ღიმილით მადლობის გამოხატვა და „მომავალ შეხვედრამდე“ კეთილი სურვილების გამოთქმა.

როგორ ჩავიცვათ თვითმფრინავში? თუ სამუშაო დღის პერიოდში მიეფრინავთ, სასურველია საქმიანი კოსტიუმი, დღის ბოლოს კი, ყოველდღიური ტანსაცმელი. ყველა შემთხვევაში უნდა გვახსოვდეს ერთი რამ – როგორც გვაცვია ისე გვხვდებიან და გვექცევიან.

როგორ მიმხმეთ წვრილმანი ბასამრჯელო

მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში წვრილმანი გასამრჯელოს გადახდა, როგორც მომსახურების გაწევისათვის კმაყოფილების გამოხატვის ფორმა (ის მე-18 საუკუნიდან არსებობს), საკმაოდ პოპულარულია.

მისი ტარიფები დაახლოებით ასეთია: სასტუმროს მეტრდოტელს – 10-20 დოლარი (რესტორანში ჩვენთვის სასურველი მაგიდის შენახვისათვის), ოფიციანტს – დანახარჯის 10-20%, სტიუარდს (ღვინის მიმტანი) – 3-5 დოლარი, მეგარდირობეს – ყოველ ნივთზე 50 ცენტი, ავტობუსის მძღოლს (აეროპორტიდან სასტუმროში მიმყვანი) ტაქსის ღირებულების 15%, სასტუმროს მოახლეს – დღეში ერთი დოლარი, ტაქსის გამოძახებულ შეიყარს – ერთი დოლარი, თეატრის ბილეთის მომტანს – 5-10 დოლარი, ტაქსის მძღოლს – მგზავრობის ღირებულების 5% და ა.შ.

წვრილმანი გასამრჯელოსათვის შესაბამისი ფულადი კუპონები წინასწარ უნდა მოვამზადოთ. თანაც, მისი მიცემის დროს სათანადო თავაზიანი ქცევაც არის საჭირო. კერძოდ, არ შეიძლება გასამრჯელოს გამოთვლისათვის კალკულატორის ღიად გამოყენება და სხვ.

თუ შეიძლება უნადლო ანგარიშსწორების დროს წვრილმანი გასამრჯელოს გათვალისწინება? შესაძლებელია, როცა საკრედიტო ბარათით ვიხდით და იმასაც მივანიშნებთ, თუ როგორი განაწილება გესურს.

შეიძლება საჩუქარმა წვრილმანი გასამრჯელოს როლი შეასრულოს? შეიძლება, მხოლოდ დღესასწაულების დროს, თანაც, უნდა ვიცოდეს იმ ადამიანის გემოვნებანი.

რატომბა საჭირო საჩუქრები, სუპენიონები

ზშირად სტუმრებს საჩუქრებსა და სუპენიონებს გადასცემენ. ამ ტრადიციის დაცვა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია აზიულ, სამხრეთამერიკელ, არაბ და აფრიკელ

დიპლომატებთან და ბიზნესმენებთან. ისინი საჩუქარში რელიგიური კულტის აღმსარებლობას ხედავენ. ევროპელებსა და ჩრდილოამერიკელებზე საჩუქრის გადაცემა მეტ სიფრთხილეს მოითხოვს. თუმცა, პარტნიორი ფირმის ხელმძღვანელისთვის სუპენიონის მომზადება აუცილებელია. ეტიკეტის თანახმად, პირველი შეხვედრის დროს საჩუქარს მთავრად მასპინძლები და არა სტუმრები. შემდგომში საჩუქართა გაცვლა სავალდებულოა და მიზანშეწონილია იგი შეხვედრის დასასრულს შესრულდეს.

სუპენიონების შერჩევას სერიოზულად უნდა მივუდგეთ. იგი ფირმის საქმიანობის სახეს, სპეციფიკას ან მის ადგილსამყოფელს უნდა შეესაბამებოდეს. ერთი და იგივე საჩუქრის მირთმევა ეტიკეტის უხეშ დარღვევად ითვლება. თუმცა, ეს არ ეხება ალკოჰოლიან სასმელებს, მით უმეტეს, თუ ვიცით, რომ მან ადრე პარტნიორის მოწონება დაიმსახურა. საჩუქარი უფრო მნიშვნელოვანი გახდება, თუ მასზე ფირმის ემბლემა ან გამგზავნი პირის ინიციალები იქნება აღნიშნული.

ოფიციალურ შეხვედრებზე საჩუქრები პირად ურთიერთობას გამოხატავს და სუბორდინაციის დაცვით გადაიცემა. სახელდობრ, ფირმის პრეზიდენტსა და მის ხელქვეითებზე ერთნაირი საჩუქრის მირთმევა შეიძლება შეფასდეს როგორც შეურაცხყოფა ან ეტიკეტის უცოდინარობა. ამ მხრივ მეტად მგრძობიარენი არიან იაპონელები, კორეელები, ჩინელები და საერთოდ, აზიის იმ ქვეყნების წარმომადგენლები, რომელთა სახელმწიფოებში მმართველობის მკაცრი იერარქია ბატონობს. განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მივაქციოთ საჩუქრის შეფუთვას. მიმზიდველი შეფუთვის გარეშე უცხოელმა პარტნიორებმა საჩუქრის ჭეშმარიტი ღირებულება შეიძლება ვერც შეიტყონ.

სხვა ქვეყნებში დიპლომატიური თუ საქმიანი ვიზიტის დროს, მიღებულია მხატვრულად გაფორმებული სამამულო ნაწარმის გადაცემა. ამ დანიშნულებით მიზანშეწონილია პატარა ქანდაკებები, ჭედური ხელოვნების ნაქეთობები, გრაფიურები, კედლის თეფშები, წიგნები, გრამფირფიტები, მინის, კერამიკის, ტყავისა და ლითონის ნაწარმი. ტანსაცმლიდან უმეტესად დასამკვებია პალსტუხის ჩუქება.

აუცილებელია ყურადღების გამახვილება საჩუქრის ფერზე, რადგან სხვადასხვა ქვეყანაში ფერების მიმართ განსხვავებულ დამოკიდებულებას

იჩენენ. მაგ.. წითელი ფერი უყვართ მექსიკაში, ნორვეგიაში, ერაყში, მაგრამ არ მოსწონთ ირლანდიაში. ჩინეთში ეს ფერი წარმატების, ბედნიერების, დღესასწაულის, ღირსების ნიშანია, ინდოეთში – მოქმედების, სიცოცხლის, ერთუზიანების სიმბოლოა. სამხრეთ ამერიკის ქვეყნებში – სამგლოვიარო ფერია.

ვარდისფერი ამერიკელებში კოსმეტიკის შევარძნებას იწვევს. ნარიჯისფერი ძალიან მოსწონთ პოლანდიელებს. ყვითელი ფერი ყურადღებას ყველაზე მეტად იპყრობს და დიდხანს რჩება მესსიერებაში. ამიტომ ბრაზილიაში ეს ფერი სასოწარკვეთილების, ხოლო იისფერთან შეერეული – ავადმყოფობის შევარძნებას ბადებს. სირიელ მუსლიმანებში იგი სიკვდილის სიმბოლოა, რუსეთში – ღალატის, განშორების ნიშანია, ხოლო ჩინეთში წითელი ფერის შემდეგ – ყველაზე პოპულარულია.

მწვანე ფერი უყვართ მექსიკაში, ავსტრალიაში, ირლანდიასა და ეგვიპტეში. მუსლიმანები მიიჩნევენ, რომ ეს ფერი მათ გათვალვას იწვევს. მორუხო-მომწვანო ფერი ძალიან სძულთ საფრანგეთში. ცისფერი ამერიკელებში ერთგულების, ხოლო ინდოეთში სამართლიანობის ასოციაციას ახდენს. ამასთან, იგი ჩინეთში ერთ-ერთი სამგლოვიარო ფერია, ბრაზილიაში მწუხარების სიმბოლოა, ხოლო პერუში დიდი მოწონებითა და პოპულარობით არ სარგებლობს.

თეთრი ფერი მექსიკელებისთვის ერთ-ერთი საყვარელი ფერია, ხოლო ჩინეთში, პირიქით – მწუხარებისა და შიშის ნიშანია. არაბებისთვის შეურაცხყოფელია თეთრისა და ცისფერის შეხამება, რადგან ისინი ისრაელის ეროვნული დროშის ფერებია და ა. შ.

საჩუქრის მიწოდება თავდაჭერილად უნდა მოხდეს. ამ პროცესს ზომიერად წინ უნდა უძღოდეს სასიამოვნო სიტყვები, სურვილები ან ხუმრობა. მატერიალური საშუალებები საკმარისიც რომ გექონდეს, ძვირადღირებული საჩუქრის მირთმევა მიღებული არ არის. ამით შესაძლოა ჩვენი პარტნიორი უხერხულ მდგომარეობაში აღმოჩნდეს.

საჩუქრის მიღებისას გარკვეული ტაქტიკა საჭირო. ხშირად საჩუქარი გაუხსნელად სადმე, შორეულ კუთხეში მიაქვთ. ქცევის ასეთი ფორმა იმ ადამიანების შეურაცხყოფაა, რომლებიც საჩუქრის არჩევისას ჩვენზე ფიქრობდნენ. ეტიკეტით მიღებულია შეფუთული საჩუქრის გახსნა. პარტნიორის ყურადღებისა და გემოვნების შეფასება და კიდევ ერთხელ მაღლობის გადახდა.

საჩუქარმა. თუ ის ძვირადღირებულია, შესაძლოა ქრთამის ფორმაც მიიღოს. ამიტომ ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგა-

ნიზაციის წევრმა ქვეყნებმა 1997 წელს პარიზში მიიღეს შეთანხმება, რომელიც კომპანიებს უკრძალავს უცხოელი საზოგადო მოღვაწისათვის (პარლამენტარები და სახელმწიფო სტრუქტურის ხელმძღვანელები) ქრთამის მიცემას ხელსაყრელი კონტრაქტის გაფორმების მიზნით.

საჩუქრის მიღებაზე უარი მხოლოდ იმ შემთხვევაშია დასაშვები, როცა იგი ძალიან ძვირადღირებულია და გვაიძულებს თავი მოვალედ ჩავთვალოთ. ასეთ შემთხვევაში განსაკუთრებული ტაქტია საჭირო: მაღლობის გამოხატვით ხაზი უნდა გაუსვათ გაწეულ ყურადღებას და რაც შეიძლება თბილად და რბილად დაეხმებოდნენ ჩვენი უარი. ამასთან, უნდა ვიყოთ თანამიმდევრული და დაყინებითი თხოვნის მიუხედავად არ მივიღოთ საჩუქარი. საყურადღებოა ისიც, რომ ზოგიერთ ქვეყანაში (მაგ., ისრაელი, ჩინეთი, დიდი ბრიტანეთი) კანონით აკრძალულია გარკვეულ ღირებულებებზე ძვირი საჩუქრის მიღება.

საჩუქრის სახით ხშირად გვხვდება ყვავილები, რომელსაც, როგორც წესი, ქალებს ჩუქნიან. ყვავილებთან დაკავშირებით არსებობს გარკვეული, საკმაოდ რთული სიმბოლიკა. სახელდობრ, იორდასალაში მეგობრობის ნიშანია, ვარდები და მიხაკები – სიყვარულის, ასტრა – სევდის, ქრიზანთემები – ერთგულებისა და მწუხარების, მაჩიტა – განშორების, ცისანები – ხსოვნის, ზამბახი – სიმპათიის მოპოვების, იასამანი – განუყრელი სიყვარულისა და სხვ. გეორგიებს გათხოვილ ქალებს მხოლოდ მათი მეუღლეები ჩუქნიან. დიდ პატივშია გლადიოლუსები. წითელი ფერის გლადიოლუსებს ახალნაშობიარე ქალს ვაჟის, ხოლო სხვადასხვა ფერისას – გოგონას დაბადებისას მიართმევენ. განშორებისას მიღებულია წითელი ფერის ყვავილის ჩუქება. მშვიდობიანი მგზავრობის ნიშნად ლურჯ ღიღილოებს გადასცემენ. მიხაკები და ქრიზანთემები ხაზს უსვამენ გათხოვილი ქალისადმი პატივისცემას. ღრმად პირადულის მისანიშნებლად თაიგულში ყვითელი ფერის ყვავილებსაც ურევენ.

დასავლეთ ევროპის ზოგიერთ ქვეყანაში დიდი სიფრთხილეა საჭირო დღესასწაულზე ქრიზანთემების მირთმევისას. მაგ., ესპანეთში, საფრანგეთში, საბერძნეთში, გერმანიასა და უნგრეთში ისინი მწუხარების დროს მიაქვთ, იტალიაში კი, მხოლოდ საფლავეებსა და ძეგლებზე დებენ. საფრთხილოა მიხაკებთან ურთიერთობაც. იგი არავითარ შემთხვევაში არ უნდა მივართვათ ფრანგებს, რადგან უბედურების ნიშნად მიიჩნევენ. საფრანგეთში მიღებულია თეთრი ფერის ყვავილთა ჩუქება. ევროპელებისთვის თეთრი აკაცია საქორწილო საჩუქარია. იგი ამაღლებულ, წმინდა სიყვარულს განასახიერებს. სამეფო ყვავილად ითვლება შრომანი, რომელიც საპატარძლოს

თაიგულში სიყვარულისა და უმანკოების ნიშანია. ჩინელებსა და თურქებს არ უყვართ თეთრი და ცისფერი ყვავილთა თაიგული, ხოლო მწვანისა და წითელი ფერებისაგან შერჩეული დეკორატიული ყვავილები მათთვის დიდი სიხარულია.

ინგლისში ტრადიციულად სტუმრები საჩუქრის გარეშე მიდიან, მაგრამ ვიზიტის შემდეგ ოჯახს აუცილებლად უგზავნიან კმაყოფილებისა და მადლობის გამომხატველ დია ბარათს ან წერილს, რომელიც ადრესატს დაახლოებით 6 საათის განმავლობაში გადაეცემა.

**რობორ ვისაუბროთ
ტელეფონით**

წერილთან შედარებით სატელეფონო საუბარს ერთი მნიშვნელოვანი უპირატესობა აქვს: მონაწილეთა დაშორების მიუხედავად, იგი უწყვეტ და ორმხრივ ინფორმაციათა გაცვლას უზრუნველყოფს. მაგრამ საქმიანი სატელეფონო საუბარიც გულმოდგინე მომზადებას მოითხოვს. ეს კი ნიშნავს, საუბრის დროს მთავარი საკითხის გამოყოფას, აზრის ლაკონურად და საქმის ცოდნით გადმოცემას, რაც ამ პროცესის ხანგრძლივობას 20-30%-ით ამცირებს.

სპეციალისტები მიიჩნევენ, რომ ბიზნესმენტა დროის დანაკარგის 15 მთავარ მიზეზთა შორის პირველ ადგილზე სატელეფონო საუბარია. მისი ხანგრძლივობა მოსაუბრეთა ემოციურ დატვირთვაზე დამოკიდებული. ჭარბი ემოციურობა უსარგებლო და ზედმეტ ფრაზებს წარმოშობს, რითაც საუბრის დრო მნიშვნელოვნად იზრდება.

ხანგრძლივი სატელეფონო საუბარი ხშირად იწვევს ურთიერთობის მოყვრებას, რაც შესაძლოა მხარეთა შორის დაძაბულობის წყარო გახდეს. ამიტომ ზომიერების დაცვაა საჭირო. სასურველია დროულად დავასრულოთ საუბარი და არ მივიღოთ ყბედისა და ენაჭარტალას რეპუტაცია. („მოერიდე უშვერ ლაქლაქს.“ 2 ტომითე, 2,16). ამით მოსაუბრისა და საქმიანი წინადადებისადმი ინტერესი შეილახება.

სატელეფონო საუბრის წარმართვის ხელოვნებაც სწორედ ის არის, რომ მოკლედ და მკაფიოდ შევატყობინოთ პარტნიორს აუცილებელი ინფორმაცია და გარკვევით მივიღოთ პასუხი. ამ მხრივ უცხოურ ფირმებში საკმაოდ მკაცრი მოთხოვნები აქვთ დაწესებული. მაგ., იაპონიაში იმ თანამშრომელს დიდხანს არ შეინარჩუნებენ, რომელიც საქმიან საკითხს ტელეფონით 3 წუთში ვერ გადაწყვეტს.



წარმატებული სატელეფონო საუბრის საფუძველია კომპეტენტურობა, ტაქტიანობა. კეთილგანწყობა, საუბრის წარმართვის ეფექტური მეთოდების ფლობა, პრობლემის ოპერატიულად და ხელსაყრელად გადაწყვეტის მცდელობა. მნიშვნელოვანია ისიც, რომ სამსახურებრივი, საქმიანი სატელეფონო საუბარი მშვიდ და თავაზიან ტონში სრულდებოდეს და დადებით ემოციებს იწვევდეს.

ფსიქოლოგების აზრით, დადებითი ემოციები თავის ტვინის ტონუსს ამაღლებს და რაციონალურ აზროვნებას განაპირობებს, უარყოფითი ემოციები კი. სიტყვებისა და არგუმენტების ლოგიკურ კავშირებს არღვევს და პარტნიორის წინადადებათა არასაიმედო შეფასების პირობებს ქმნის. ამიტომ ეფექტური სატელეფონო საუბარი მოსაუბრის ემოციურ მდგომარეობასა და მის განწყობაზე დამოკიდებული. უნდა შეეძლოს ხმით, ტონით, ტემპრითა და ინტონაციით პარტნიორის დაინტერესება. ფსიქოლოგები მიიჩნევენ, რომ ამ არავერბალური საშუალებებით ინფორმაციის 55–65% გადაიცემა. აუცილებელია მხოლოდ ამ „წერილმანებზე“ ყურადღების გამახვილება. სასურველია სატელეფონო საუბარი წარვმართოთ თანაბრად, თავშეკავებულად. არ ვეცადოთ პარტნიორისთვის სიტყვის შეწყვეტას. („ნუ უკუვადებთ მოლაპარაკეს.“ ებრაელთა. 12.25).

სატელეფონო საუბრისას დროის 30–40% ზედმეტი სიტყვების, ფრაზებისა და პაუზებისთვის იყარება. ამიტომ ამ პროცესისათვის მომზადება ყველა შესაძლო მასალისა და საჭირო დოკუმენტის წინასწარ მოძიებას გულისხმობს, კერძოდ, საწერი კალმის, ქაღალდის, კალენდრის, სატელეფონო ბლოკნოტისა და ა.შ.

სატელეფონო საუბრის დაწყებამდე აუცილებელია ზუსტად განსაზღვროთ საუბრის მიზანი და მისი წარმართვის ტაქტიკა. საჭიროა სამოქმედო გეგმის შედგენა, გადასაწყვეტი საკითხებისა და მისაღები ინფორმაციის ჩაწერა და სხვ. პირველივე ფრაზიდან უნდა შევეცადოთ მოსაუბრის დაინტერესებას. მეხსიერებაში უნდა აღვიდგინოთ საუბრის თემასთან დაკავშირებული ოფიციალური და სტატისტიკური მასალები, მათი თარიღები და ნომრები, მოვემზადოთ თანამოსაუბრის მოსალოდნელ შეკითხვებზე პასუხის გასაცემად და სხვ. როცა რამდენიმე საკითხი გვაქვს განსახილველი, ჯერ უნდა დავასრულოთ ერთი და შემდეგ გადავიდეთ მეორეზე. საკითხის დასასრულს შევეცადოთ ერთი საკითხი გამოვყოთ მეორისგან. მაგ., „მამასადამე, ამ თემაზე ჩვენ მოვილაპარაკეთ?!“ ან „შემიძლია მივიჩნიო, რომ ამ საკითხზე უკვე შევთანხმდით?!“ და ა.შ. ყოველ საკითხზე საუბარი უნდა დავემთავროთ ისეთი შეკითხვით, რომელიც პარტნიორისაგან მხოლოდ ერთმნიშვნელოვან პასუხს მოითხოვს.

სატელეფონო საუბრის შემდეგ უნდა გაეანალიზოთ მისი შინაარსი, ჩავინიშნოთ მნიშვნელოვანი მომენტები და შევადგინოთ მოკლე ჩანაწერი.

რეკომენდაციები სატელეფონო საუბრის დროს, როცა გვირეკავენ:

არასასურველია:

- ყურმილის ალების დიდი ხნით დაყოვნება;
- საუბრის დაწყებისას წარმოეთქვათ: „სალამი“, „დიხ“, „ილაპარაკეთ“ და სხვ.;
- ვიკითხოთ: „შემიძლია რაიმეთი დაგეხმაროთ?“
- ორ ტელეფონზე ერთდროული საუბარი;
- ტელეფონის ყურმილის გადადება;
- ჩანიშვნებისთვის ქაღალდის ნაგლეჯების, კალენდრის ფურცლების ან სხვათა გამოყენება;
- სხვისთვის ყურმილის მრავალჯერ გადაცემა;
- წარმოთქმა: „ყველანი სადილობენ“, „არაეინა“, „გამეორებით დარეკეთ“ და სხვ.

სასურველია:

- ◆ ყურმილის მეოთხე ზარამდე ალება;
- ◆ საუბრის დაწყებისას წარმოეთქვათ: „დილა მშვიდობისა“ (ან სხვ.) და წარუდგინოთ ჩვენი თავი;
- ◆ აზროვნების კონცენტრაცია და საუბრის ყურადღებით მოსმენა;
- ◆ თუ საკითხის გასარკვევად დრო გეჭირდება, შეეთავაზოთ ხელახლა დაკავშირება;
- ◆ სატელეფონო საუბრებისათვის განუთვნილი ბლანკების გამოყენება;
- ◆ თანამოსაუბრის ტელეფონის ნომრის ჩაწერა;
- ◆ მიღებული ინფორმაციის ჩანიშვნა და სხვ.

როდის

გამოიყენება ფაქსი

ნებისმიერი საქმიანი კონტაქტი ფაქსის გარეშე წარმოუდგენელია.

ამერიკული ტრადიციით მიღებულია გეჭონდეს პირველი გვერდის სტანდარტული ფორმა ფაქსის გაგზავნისთვის. ეს ფორმა, როგორც წესი, ფირმის ბლანკზე კეთდება. ბლანკი უნდა იყოს ასეთი: ზედა ნაწილში ფირმის ემბლემა, ხოლო ქვემოთ, მთელი სტრიქონის გასწვრივ – ფირმის მისამართი, ტელეფონები და სხვა რეკვიზიტები.

გადასაცემი ინფორმაცია ასე ფორმდება (ერთ-ერთი ვარიანტი):

თარიღი (რიცხვი, თვე, წელი);

დრო (საათი, წუთი);

ადრესატის გვარი, სახელი;

ადრესატის ფაქსის ნომერი და კომპანია, რომელსაც იგი წარმოადგენს; გასაგზავნი გეერდების რაოდენობა;

გამოყენებული ფაქსის ნომერი.

ამის შემდეგ იწერება სიტყვა – კომენტარები (Comments) და ტექსტი. იგი იბეჭდება ხელის მანქანაზე ან კომპიუტერზე და ხელი მოეწერება. ყოველი გეერდი (მეორედან დაწყებული) ინომრება. თუ გასაგზავნი ინფორმაცია ოფიციალური დოკუმენტია, მასზე ბეჭდის დასმა საჭიროა (პირიქით – არა). საპასუხო ინფორმაციის გაგზავნის შემთხვევაში სასურველია ადრესატს ერთი ფრაზით გადაეუხადოთ მადლობა.

და ბოლოს, ყოველთვის უნდა ეუპასუხოთ წერილს ან ფაქსს, იმ დროსაც კი, როცა პასუხის გაცემა გეიჭირს. საქმიან სამყაროში მათ, ვინც კორესპონდენციას არ პასუხობს, უპასუხისმგებლოდ მიიჩნევენ და არ ენდობიან.

სად და რატომ აბრუნებენ დამატებულ ღირებულებას

უცხო ქვეყანაში შეძენილ საქონელში დამატებული ღირებულების გადასახადი (დღგ – VAT) შედის, რომლის გადახდა უცხოელს არ ევალება. ამიტომ უნდა და-

გიბრუნონ ეს თანხა. ამისათვის კი საჭიროა საქონლის შეძენისას ჩეკთან ერთად მოითხოვოთ TAX-FREE-ის გაფორმება. ქვეყნიდან წამოსვლისას საქონლის ჩეკს და TAX-FREE-ის მებაეეებს წარუვადგინოთ ბეჭდის დასასმელად. ამასთან, ნაყიდი საქონელი უხმარი, გაუხსნელი უნდა იყოს. TAX-FREE-ის გაფორმება შეიძლება ავსტრიაში, ბელგიაში, დიდ ბრიტანეთში, გერმანიაში, საბერძნეთში, დანიაში, ირლანდიაში, იტალიაში, ისლანდიაში, ესპანეთში, ლუქსემბურგში, ნორვეგიაში, პორტუგალიაში, სლოვენიაში, ფინეთში, საფრანგეთში, შვედეთსა და შვეიცარიაში.

ფულის მიღება შესაძლებელია აეროპორტში, რკინიგზის სადგურში, ყველა სასაზღვრო პუნქტში, სადაც კი არის EUROPE TAX-FREE SHOPPING-ის ოფისი. ზოგ ქვეყანაში არსებობს შვზლუდვა ნაღდი ფულის დაბრუნებაზე. მაგ., გერმანიაში ნაყიდ საქონელზე ნაღდ ფულს 1000 მარკაზე მეტს არ აბრუნებენ. საბერძნეთში – 2000 დრაკმაზე მეტს და ა.შ.

რა თანხის უნდა იყოს ნაყიდი საქონელი, რომ ღირებულების ნაწილი დაგიბრუნონ? მაგ., გერმანიაში 50 მარკაზე მეტი თუ გადავიხადეთ, აუცილებლად მოგვცემენ TAX-FREE-ის. ევროკავშირის ქვეყნებში საქონლის ღირებულების 15-18%-მდე აბრუნებენ.

როგორ მოვაგვაროთ კონფლიქტი

პარტნიორებს შორის მიღწეული შეთანხმებით და აღებული ვალდებულებები ხშირად არ სრულდება. რაც დავის წარმოშობის საბაბი ხდება. ამ შემთხვევაში საქმე შეიძლება სასამართლოში აღიძრას. და მაინც, დასავლეთის ქვეყნების პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ სამოქალაქო სამართალთან დაკავშირებული მრავალი კონფლიქტი მოლაპარაკებისა და შუამავლების მეშვეობით უფრო სწრაფად და ადვილად წყდება. ხოლო იმ შემთხვევაში, როცა მოლაპარაკების შესაძლებლობები მთლიანად ამოიწურება, მხარეები სასამართლოს მიმართავენ.

სასამართლოში საქმის აღძვრა ორი მიზეზის გამო სასურველი არ არის. პირველი, აუცილებელია სასამართლოს ხარჯების გადახდა. და მეორე, შესაძლებელია სასამართლოს ცალსახა (კანონით გათვალისწინებული) გადაწყვეტილება არც ერთი მხარისთვის მისაღები არ აღმოჩნდეს. ურთიერთშეთანხმებით კი მხარეებს მეტი შესაძლებლობა ეძლევათ გადაწყვეტილების მრავალი ვარიანტიდან მათთვის მისაღები შეარჩიონ. სხვა სიტყვებით, სადავო საკითხების გადაწყვეტის დროს უშუალო მოლაპარაკებები და შუამავლების მონაწილეობა უფრო მოქნილი მექანიზმია.

ჩვეულებრივ, შუამავლობის მნიშვნელობის ქვეშ იგულისხმება მესამე, ნეიტრალური მხარის მონაწილეობა. მისი მიზანია მოლაპარაკების პროცესის ოპტიმიზაცია და მოდავე მხარეთათვის სასურველი გადაწყვეტილების მოძიება.

მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში ფუნქციონირებს საშუამავლო მომსახურების სახელმწიფო და კერძო სტრუქტურები. ორივე მხარის თანხმობით შუამავლად შეიძლება ავტორიტეტული პირი, ორგანიზაცია ან სახელმწიფო იქნეს შერჩეული.

შუამავალი მოდავეთა შორის კონფლიქტის მოწესრიგებით არის დაკავებული. ამ პროცესში მისი როლი შესაძლოა განსხვავებული იყოს. მან კონფლიქტურ მხარეებს შეხვედრისა და მოლაპარაკების ჩასატარებლად ნორმალური პირობები უნდა შეუქმნას ან უშუალოდ თვითონ მონაწილეობდეს ამ პროცესში.

შუამავალთან შედარებით, დამკვირვებელი უფრო ნაკლებადაა დაინტერესებული კონფლიქტის მოგვარებით. თუმცა, თვით მესამე პირის მონაწილეობის ფაქტი მხარეებს აკა-



კებს ადრე მიღებული შეთანხმების დასარღვევად ან ერთმანეთს შორის მტრული მოქმედების გასაგრძელებლად. მამასადამე, მესამე მხარე გარკვეულ პირობებს, თუნდაც მინიმალურს ქმნის მოლაპარაკების გზით სადავო საკითხების გადასაწყვეტად.

ერთმანეთისგან განსხვავდება შუამავლისა და არბიტრაჟის როლი. პირველის მონაწილეობა გულისხმობს მხარეებისათვის რეკომენდაციების მიცემას, ხოლო მეორეს შესასრულებლად სავალდებულო დასკვნა გამოაქვს, რაც, შეიძლება არც ერთი მხარისთვის არ იყოს მისაღები. პრაქტიკაში შესაძლებელია პირველად საშუამავლო, და თუ მან შედეგი არ გამოიღო, შემდეგ საარბიტრაჟო პროცედურების გამოყენება.

შუამავალი უნდა იყოს კომპეტენტური, ნეიტრალური და კონფლიქტური მხარეების მიერ ნდობით აღჭურვილი პირი. ამასთან, კომპეტენტურობის მნიშვნელობის ქვეშ იგულისხმება როგორც საშუამავლო პრობლემების, ისე მოლაპარაკების წარმართვისა და საშუამავლო პროცესუალური ასპექტების ცოდნა. ნეიტრალურობა კი გულისხმობს, რომ შუამავალი კონფლიქტის მონაწილე მხარეთაგან არც ერთ მათგანს მიეკრძობებულად მხარს არ უჭერდეს.

თუ შუამავალი ეჭვმიტანილია ერთ-ერთი მონაწილესადმი სიმპათიაში, მისი მომსახურებით არ ისარგებლებენ.

შუამავალი მხარეებს უნდა დაეხმაროს წამოჭრილი წინააღმდეგობების დაძლევაში. მან ურთიერთხელსაყრელი გადაწყვეტილებების მისაღებად მოლაპარაკების პროცესი უნდა შეამსუბუქოს. მისი ერთ-ერთი მთავარი ამოცანაა ეფექტური „კომუნიკაციური არხების“ შექმნა, რითაც კონფლიქტის მონაწილეებს შესაძლებლობა მიეცემათ თავიანთი მოსაზრება მოწინააღმდეგე მხარეს გადასცენ. ხშირად მხარეები პრობლემის განხილვაზე უარს აცხადებენ და მხოლოდ ერთმანეთის გამტყუნებასა და მუქარას უნდებიან. სწორედ ამგვარ სიტუაციაშია საჭირო და აუცილებელი შუამავლის გამოყენება.

რომ არ დაირღვეს მოლაპარაკების პროცესის სტრუქტურა, შუამავალმა მხარეებს ერთმანეთის შეხედულებებისა და აზრების გაცნობის შესაძლებლობა უნდა მისცეს. ურთიერთობის დამყარება შეიძლება სხვა მეთოდითაც განხორციელდეს. მაგ., შუამავალი მხარეებს ცალ-ცალკე შეხედეს, ხოლო შემდეგ საუბარი ერთობლივად გამართოს და სხვ.

თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ ასეთ სიტუაციაში უშუალო კონტაქტი აუცილებელია. მხარეთა მოსაზრებებისა და შეხედულებების პირდაპირი გაცემა მხოლოდ მანამ არის ნაყოფიერი, სანამ მათ შორის წინააღმდეგობა

მაღალ ფაზაში არ გადასულა. მხარეთა მკვეთრი პოლარიზაციის შემთხვევაში. მოლაპარაკების დაუყოვნებელმა ჩატარებამ შეიძლება ურთიერთგამტყუვნება-დადანაშაულების სახე მიიღოს და კონფლიქტური სიტუაცია კიდევ უფრო გაამწვავოს. ასეთ შემთხვევაში, ვითარების განმუხტვის მიზნით, შუამავალმა ცალკეულ მხარესთან კონსულტაციები თვითონ უნდა ჩაატაროს.

შუამავალი კარგი ფსიქოლოგი უნდა იყოს. კონფლიქტურ სიტუაციაში მყოფი მხარეები ხშირად იჩენენ ურთიერთმტრობას, გამოხატავენ ნეგატიურ ემოციებს, მუქარას და ა.შ. ყოველივე ხელს უშლის საკითხის გადაწყვეტის კონსტრუქციული გზების ძიებას. ამიტომ შუამავლის უმთავრესი ამოცანაა მოლაპარაკებაზე საქმიანი და მშვიდი ატმოსფეროს შექმნა.

ამერიკელი სპეციალისტები (რ. ფიშერი და ს. ბრაუნი) აღწერენ მოლაპარაკების მონაწილეებს შორის შესაძლო ურთიერთობის სამ ვარიანტს: მტრული, მეგობრული და პარტნიორული. სწორედ ეს უკანასკნელია უფრო მისაღებად მიჩნეული, რადგან პრობლემის გადაწყვეტას ორმხრივად უწყობს ხელს. ამ მიზნით გამოყოფენ ექვს ძირითად ელემენტს, რომელთა საფუძველზე მხარეთა შორის პარტნიორული ურთიერთობა მყარდება. ეს ელემენტებია: რაციონალურობა, ურთიერთგაგება, დამრიგებლური ტონის არ არსებობა, უტყუარობა, ურთიერთობა და განსხვავებული შეხედულების მიღებისადმი მზადყოფნა.

შუამავლის მეორე ფუნქცია მდგომარეობს იმაში, რომ დაეხმაროს მხარეებს არსებული პრობლემა პარტნიორის თვალით დაინახოს. ამ მიზნით იგი, მათ იმ საკითხებზე მიანიშნებს, რომლებიც შესაძლოა მხედველობიდან გამორჩათ (ან შეგნებულად გამოტოვეს) და ამით ძალთა გათანაბრებას უწყობს ხელს. თუმცა, ეს საკმარისი არ არის. შუამავლის მნიშვნელოვანი ფუნქციაა ისიც, რომ პრობლემა გააანალიზოს და მისი გადაწყვეტის შესაძლო ვარიანტები შეიმუშაოს. ამისათვის მრავალჯერ მიდგომა პრაქტიკაში გამოყენებული. ზოგჯერ პრობლემას ეტაპობრივად, ნაწილ-ნაწილ იხილავენ ან საკითხს დროებით აკონსერვებენ და სხვ. მთლიანობაში ორივე მხარისთვის მისაღები ახალი იდეების მოფიქრება საკმაოდ რთულია, მაგრამ შუამავლის პროდუქტიულობის მიმნიშნებელია. ხშირად პრინციპულად ახლებური გადაწყვეტის გზის მოძებნა სავალდებულო არ არის. ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით, ზოგჯერ, კონკრეტულ წინადადებას მეორე მხარე იმიტომ არ იღებს, რომ იგი მისმა მოწინააღმდეგემ შესთავაზა. იგივე წინადადება კი ნეიტრალური მხრიდან შეიძლება მისაღები აღმოჩნდეს.

ზოგჯერ ერთი მხარის წინადადებაში მეორე მხარე რაციონალურ

მარცვალს ვერ ხედავს. ამ შემთხვევაში შუამავლის ამოცანაა წინადადების სხვაგვარი ფორმულირება. რომ იგი მეორე მხარისათვის გასაგები და მისაღები გახდეს.

გარდა ამისა შუამავალი ხშირად შეთანხმების შესრულების კონტროლსაც ახორციელებს. თუმცა, ეს ფუნქცია შუამავალს ყოველთვის არ ეძლევა. შეთანხმების მიღწევის შემდეგ, მხარეებს დამოუკიდებლად შეუძლიათ ამ საკითხების მოწესრიგება.

შუამავლის ფუნქციები წმინდა ტექნიკური თვალსაზრისითაც მნიშვნელოვანია. მაგ., მხარეებისთვის მოსაფიქრებელი დროის განსაზღვრა, ჩიხში მოქცეული მოლაპარაკების დროებით გადადება, მხარეების თანხმობით ამ პროცესში აქტიურად ჩართვა და სხვ.

და კიდევ ერთი არსებითი მომენტი. შუამავლის ამოცანაში არ შედის კონფლიქტის წარმოშობაში მტყუნ-მართალის გარჩევა. ასეთი ძიება დაძაბულ სიტუაციას კიდევ უფრო ამწვავებს. ამიტომ ყურადღება ძირითადად გადატანილი უნდა იქნეს ორივე მხრიდან უმცირესი დანაკარგებით, თუ როგორ მოგვარდეს პრობლემა.



9.

როგორ შევაღვივოთ დიპლომატიური და საქმიანი კორესპონდენცია

რამდენი სახისაა დიპლომატიური კორესპონდენცია

დიპლომატიური კორესპონდენცია ორგვარია: ოფიციალური და ნახევრად ოფიციალური. ოფიციალურია ნებისმიერი წერილი ან სხვა სახის კორესპონდენცია, რომელიც მთავრობათა დონეზე, ოფიციალური პირის ხელმოწერით უცხოეთში იზღავნება. პრაქტიკაში იგი სხვადასხვა ქვეყნის სახელმწიფო ორგანოზაციებსა და დიპლომატიურ წარმომადგენლობებს შორის ინფორმაციათა გადასაცემად გამოყენება. ასეთი კორესპონდენციებია: ნოტა, მემორანდუმი, სამახსოვრო ჩანაწერი და სხვ.

კორესპონდენცია ნახევრად ოფიციალურია თუ იგი შინაარსობრივად ადმინისტრაციულ საკითხებს ეხება. მასვე ეკუთვნის საქმიანი (კომერციული) წერილიც, რომელიც უცხოეთის ფირმებთან კონტაქტების დროს გვხვდება.

ოფიციალური მიმოწერის სტილი სხვადასხვა ქვეყნის ტრადიციებისა და ენის შესაბამისად განსხვავებულია, თუმცა, ზოგადად, საერთაშორისო პრაქტიკითა და პირობებით განსაზღვრულ წესებს ემორჩილება.

ოფიციალური მიმოწერის დროს საერთაშორისო პროტოკოლი სახელმწიფოთა შორის თანასწორუფლებიანობას, ურთიერთპატივისცემასა და კორექტულობას, ასევე კორესპონდენციის გამგზავნისა და მიმღების რანგების დაცვას ითვალისწინებს. ოფიციალური წერილის ფორმა ხშირად ისევე მნიშვნელოვანია, როგორც თვით შინაარსი.

როგორ ხდება მათი ბაჟორმება

ნებისმიერი დიპლომატიური დოკუმენტი რამდენიმე საჯაროდებულო პოზიციას შეიცავს (იხ. დანართი). სახელდობრ:

მიმართვა (*ინგლ. - Salutation, ფრანგ. - Appel*) ოფიციალურ ტიტულს მიუთითებს. მაგ., „პატივცემულო“, „ბატონო“ და ა.შ. დიპლომატიური პროტოკოლი მკაფიოდ განსაზღვრავს მიმართვის წესებს. რომლის მიხედვით სახელმწიფოს მეთაურებსა და მინისტრებს მიმართავენ „თქვენო უმაღლესობა“, მონარქებს – „თქვენო უდიდებულესობა“. საგანგებო და სრულუფლებიან ელჩებს – „თქვენო აღმატებულება“, კათოლიკურ კარდინალსა და პაპის ნუნციას – „თქვენო უწმინდესობა“ და სხვ.;

ადრეს-ტიტული (*ინგლ. - Title of address, ფრანგ. - Traitement*)

ადრესატის საპატიო ტიტულია. მაგ., „თქვენო უმაღლესობავ“ (ინგლ. – *Your Majesty*; ფრანგ. – *Votre Majesty*). „თქვენო აღმატებულებავ“ (ინგლ. – *Your Excellency*; ფრანგ. – *Votre Excellence*) და ა.შ.:

კომპლიმენტი (ინგლ. – *Complimentary Close*, ფრანგ. – *Courtoisie*) თავპიანობის გამოხატვის ფორმაა, რომლითაც მთავრდება წერილი. დოკუმენტის ტექსტის მიხედვით კომპლიმენტი შეიძლება განსხვავებული იყოს. მაგ., „პატიონო ელჩო, თქვენდამი ღრმა პატივისცემის ნიშნად მიიღეთ...“, „ღრმა პატივისცემით“ (ინგლ. – *Very respectfully*, ფრანგ. – *Je prie Votre*), „გულწრფელად თქვენი“ (ინგლ. – *Very truly yours*) და ა.შ.;

ხელმოწერა (ინგლ. ფრანგ. – *Signature*) მოცემული დოკუმენტის რეალობას ადასტურებს. უფლებამოსილი პირის გვარი დოკუმენტის ბოლოს იბეჭდება:

თარიღი (ინგლ. ფრანგ. – *Date*) რიცხვს, თვეს, წელსა და წერილის შედგენის ადგილს მიუთითებს. ეს მონაცემები ყოველთვის სრულად (შეუმოკლებლად) იწერება;

მისამართი (ინგლ. – *Address*, ფრანგ. – *Reclame, Adresse*). დოკუმენტის გამგზავნის გვარი. ტიტული და მისამართი წერილის პირველ გვერდზე, მაღლა ან ქვემოთ სრულად აღინიშნება.

გარდა ამისა, ოფიციალური ან საქმიანი კორესპონდენციის გაფორმებისას, სასურველია შემდეგი ზოგადმიღებული წესების დაცვა:

- სამსახურებრივი წერილი ბლანკზე ან სუფთა ფურცელზე იწერება;
- საერთაშორისო პრაქტიკით მიღებულია მოკლე ტექსტის წერილების გაგზავნა. თუ წერილის ტექსტი ერთ გვერდზე მეტია, მაშინ გვერდის ბოლოს მიეწერება ფრაზა: „გაგრძელება შემდეგ გვერდზე“;
- ყოველი გვერდი, პირველის გარდა, არაბული ციფრებით ინომრება;
- სამსახურებრივი წერილები იბეჭდება ხელის მანქანაზე (ან კომპიუტერზე). ველის სიგანე ტექსტის მარცხენა მხარეს არ უნდა იყოს 2 სმ-ზე ნაკლები. თვით ტექსტი უნდა დაიბეჭდოს 1,5 ან 2 ინტერვალით, აბზაცი 5 ასონიშნულის დაცილებით, ხოლო ადრესატზე მიმართვა – აბზაცის გარეშე;
- ჩასწორებები ტექსტში დაუსმეხებელია;
- ოფიციალური ხასიათის გასაგზავნი ინფორმაცია არ უნდა შეიცავდეს რაიმე დამატებით აღნიშვნებს, შეკვდავის ინიციალებს, ტელეფონის ნომრებს და ა.შ. ამგვარი რამ დასაშვებია დოკუმენტის მე-2 და მე-3 პირებზე, რომლებიც „საქმეში“ ინახება;
- კონვერტი უნდა იყოს შესაბამისი ზომის. სამგლოვიარო კონვერტი მხოლოდ დანიშნულებისამებრ გამოიყენება;
- ყველა სახის შემოსულ კორესპონდენციაზე რეზოლუცია კეთდება

ფანქრით ან ცალკე ფურცელზე, რომელიც დოკუმენტს მიემაგრება:

- სასურველია შედარებით მნიშვნელოვანი წერილი კონვენტში დაუკავად ჩაიღოს. ნაკლებმნიშვნელოვანი კი დაიკეცოს;

- ხელის მოწერა მხოლოდ ოფიციალური მილოცვის დროს არის აუცილებელი;

- სატელეფონო შეკითხვაზე აუცილებელია პასუხი სამ. ხოლო წერილზე – 10 დღის განმავლობაში გაიცეს. თუ შეკითხვა დეტალურ განხილვას საჭიროებს, ადრესატს 3 დღის განმავლობაში უნდა ვაცნობოთ, რომ წერილი მიღებულია ცნობად და საბოლოო პასუხს ... დღეში (საშუალოდ 30) მიიღებს.

როდის იწერება ნოტა, სამახსოვრო ჩანაწერი, მემორანდუმი

ტერმინი „ნოტა“ ტრადიციულად მოიცავს დიპლომატიურ წარმომადგენლობებსა და მთავრობებს შორის ოფიციალური მიმოწერის ყველა სახეს. ნოტა შეიძლე-

ბა დაიწეროს პირველ ან მესამე პირში. იყოს ოფიციალური ან არაოფიციალური.

პირველ პირში დაწერილი ნოტა (პირადი ნოტა) ძალზე მნიშვნელოვან და პრინციპულ საკითხზე, ან რაიმე მოვლენის ინფორმირებისათვის გამოიყენება. მას წერილის ფორმა აქვს და ხელს აწერს გამგზავნი. ნოტა იწყება მიმართვით და მთავრდება კომპლიმენტით.

მესამე პირში დაწერილი ვერბალური (ზეპირი, სიტყვიერი) ნოტა ფართო წრის საკითხების (პოლიტიკური, ეკონომიკური და ა.შ.) განხილვის დროს გამოიყენება. მასში ხშირად ორმხრივი ან მრავალმხრივი პირობებია გადმოცემული. ასეთი ნოტებით (იხ. დანართი) ხდება ვიზების გამოთხოვება, საელჩოებზე მრავალგვარი ინფორმაციის მიწოდება და სხვ.

ვერბალური ნოტის ტექსტი ხელმოწერულია და ზეპირ განცხადებას უტოლდება. იგი საგარეო საქმეთა სამინისტროს, საელჩოს, სავაჭრო წარმომადგენლობის ან სხვათა სახელით იწერება და მიმართვით იწყება. რომელიც კომპლიმენტს შეიცავს. ნოტა ზოგადმიღებული ზრდილობიანი ფორმით მთავრდება. ამგვარი სახით გაგზავნილი ნოტა ნაკლებად ოფიციალურია, ვიდრე პირადი ნოტა. მაგრამ უფრო ოფიციალურია, ვიდრე მემორანდუმი ან სამახსოვრო ჩანაწერი.

ნოტა შეიძლება იყოს ხელმოწერილი ან პარაფირებული (წინასწარი, მხოლოდ ინიციალებით ხელმოწერილი. ოფიციალურ ხელმოწერამდე). თარიღი ისმება ცალკე სტროფზე, ტექსტის ბოლოს, რაც განსაკუთრებულ პატივისცემად მიიჩნევა. მას გამგზავნის ბეჭედი ესმება.

ნოტა მრავალი სახისაა. სახელდობრ:

კოლექტიური ნოტა (ინგლ. – The Collective Note) დიპლომატიური კორესპონდენციის განსაკუთრებით ავტორიტეტული ფორმაა. იგი რამდენიმე ქვეყნის წარმომადგენლის ერთობლივი მოსაზრების ერთი ქვეყნის მთავრობაზე გადასაცემად გამოიყენება. კოლექტიური ნოტა ერთ ეგზემპლარად იწერება და ადრესანტების მიერ ხელი მოეწერება;

იდენტური ნოტა (ინგლ. – The Identical Note) ნაკლებად ავტორიტეტულია. მართალია ყოველი დიპლომატიური წარმომადგენლობა ერთ მისამართზე თავის ნოტას აგზავნის. მაგრამ ტექსტის ფორმასა და ლეტალების მიხედვით ისინი შეიძლება განსხვავებული იყოს. აუცილებელი არ არის ასეთი ნოტები ადრესატს ერთდროულად გადაეცეს;

ცირკულარული ნოტა (ინგლ. – The Circular Note) საერთაშორისო სამართალში დიპლომატიური წერილობითი მიმართვაა ერთდროულად რამდენიმე სახელმწიფოსადმი;

მანიფესტი (ინგლ. – A Manifesto) ისეთი ნოტაა, რომელიც გამოსაქვეყნებლად არის გათვალისწინებული;

ულტიმატუმი (ინგლ. – An Ultimatum) ერთი სახელმწიფოს მიერ მეორისადმი რაიმე საკითხზე წერილობითი სახის კატეგორიული მოთხოვნა.

ოფიციალური წერილები და ნოტები, ჩვეულებრივ, ადრესანტის ენაზე იწერება, რომელსაც ადრესატის ენაზე გაფორმებული ტექსტი მიემაგრება ან მხარეთა ურთიერთშეთანხმებით, ეს პროცესი რომელიმე საერთაშორისო ენაზე ხორციელდება.

სამახსოვრო ჩანაწერი სხვადასხვა მიზნით გამოიყენება, კერძოდ:

● საუბრის დროს ზეპირი გამოსვლისა და შეთანხმების დასადასტურებლად. რადგან მან არ მიიღოს სხვაგვარი განმარტება;

● განხილულ საკითხზე ყურადღების გამახვილებისა და მასზე რეაგირების გასაძლიერებლად და სხვ.

სამახსოვრო ჩანაწერი იბეჭდება უბრალო ქაღალდზე, ნომერი და ბეჭედი არ ესმება, მისამართი არ მიეთითება. ტექსტზე იწერება სათაური – „სამახსოვრო ჩანაწერი“. იგი არ შეიცავს მიმართვასა და კომპლიმენტს. მასზე ხელს არ აწერენ. ტექსტის ქვემოთ, მარცხენა მხარეს, აღინიშნება მისი შედგენის ადგილი (ქალაქი) და გაგზავნის დრო. სამახსოვრო ჩანაწერის გადაცემის ფაქტი მოლაპარაკების ოქმში ფიქსირდება და მისი პირიქითან ერთვის.

მემორანდუმი წარმოადგენს დოკუმენტს, რომელშიც საკითხის ფაქტობრივი და იურიდიული მხარე დეტალურად განიხილება. იგი შეიძლება

რაიმე სიტუაციას ან პოლიტიკას ასახავდეს. მემორანდუმი წერილის ფორმით იწერება და ზრდილობიანი მიმართვის ზოგადმიღებულ ფორმებს არ შეიცავს. იგი შესაძლოა იყოს ნოტის დანართი ან დამოუკიდებელი დოკუმენტი. უმეტეს შემთხვევაში, მემორანდუმი შემდგომი მოლაპარაკების განხილვის დოკუმენტია. როცა მემორანდუმი დამოუკიდებელი დოკუმენტია და ადრესატს პირადად ან კურიერის მეშვეობით გადაეცემა, მასზე ნომერი და ბეჭედი არ ისმება, ხელი არ ეწერება და მხოლოდ გაგზავნის ადგილი (ქალაქი) და თარიღი აღინიშნება.

როგორ შევაღბინოთ საქმიანი წერილი

საერთაშორისო ურთიერთობათა პრაქტიკაში მიღებული მიმოწერის თანამედროვე ფორმები 150 წლის წინათ შეიქმნა. მისი სამშობლო ინგლისია. სწორედ აქედან იწყებს სათავეს კორესპონდენციათა შედგენის ეტი-

კეტის ძირითადი მოთხოვნები. ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ საზღვარგარეთ კორესპონდენციების შედგენის ფორმალურ მხარეს განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებენ. ამიტომ მიმოწერის ეტიკეტის დაცვას მეტი ყურადღება სჭირდება. ამით ჩვენი თავაზიანობა და პარტნიორის პატივისცემა გამოიხატება.

საქმიანი წერილი ფირმის ან ორგანიზაციის ბლანკზე იბეჭდება. მასზე გამგზავნის რეკვიზიტები აღინიშნება. გარეგნულად ბლანკი ფირმის თავისებური სავიზიტო ბარათია, მისი სახეა.

ყოველგვარი წერილი კონვერტზე ადრესატის მისამართის აღნიშვნით იწყება. იმისათვის, რომ წერილი მან დროულად მიიღოს. მისამართის სრულყოფილად მითითებაა საჭირო. ჩვენთან დამკვიდრებული პრაქტიკისაგან განსხვავებით, თითქმის მთელ მსოფლიოში, მისამართზე პირველად აღინიშნება „ვის“, ხოლო შემდეგ – „სად“. ადრესატის მისამართი იწერება ორჯერ: კონვერტზე, მარჯვენა ქვედა მხარეს და წერილის ზედა მარცხენა კუთხეში.

თუ წერილი ისეთ კონვერტში თავსდება, რომელსაც გამჭვირვალე „ფანჯარა“ აქვს, მისამართი მხოლოდ ერთჯერ, წერილის ზედა მარცხენა კუთხეში უნდა დაიწეროს. ამასთან, წერილი კონვერტში ისე უნდა ჩაიდოს, რომ მიმღების მისამართი კონვერტის გამჭვირვალე სიურცეში გამოჩნდეს.

შემდეგ აუცილებელია ადრესატის ინიციალებისა და გვარის დაწერა. პირველად იწერება ინიციალები, შემდეგ გვარი. თავაზიანობა მოითხოვს ინიციალების წინ შემოვლებით დაიწეროს „ბ-ნ“ (ბატონ), „ქ-ნ“ (ქალბატონ) ან „ბ-ნებს“ (ბატონებს).

გარკვეული სირთულეები წარმოიშობა იმ შემთხვევაში, როცა ადრესა-

ტის სქესი უცნობია. ამ სიტუაციაში ზოგჯერ ადრესატის გვარი გამოგვადგება. მაგ., ისლანდიაში გვარის ნაცვლად მამის სახელი იწერება, რომელსაც ემატება სიტყვები "dottir" (ქალიშვილი) ან "son" (ვაჟი). მაგ., ვიდვის იონდოტტირ ნიშნავს ქალს, ხოლო პეტერ იონსსონი – მამაკაცს. გარდა ამისა, ისლანდიაში პირველად წერენ სახელს. ხოლო შემდეგ – გვარს.

არაბულ ქვეყნებში სახელთან ერთად წინაპრებიც მოიხსენიება. მაგ., ახმედ იბნ (ვაჟი) მუჰამედ იბნ ჰასან იბნ ჰუსეინ ან ფატიმა ბინტ (ქალიშვილი) ჰასან და ა.შ.

მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში მიღებულია პირველად სახელის, ხოლო შემდეგ გვარის დაწერა. თუმცა არის გამონაკლისიც. სახელდობრ, უნგრეთსა და ჩინეთში ჯერ წერენ გვარს. შემდეგ სახელს. იაპონიაში კი პირიქით, პირველად სახელი, შემდეგ კი გვარი იწერება. თუ უნგრული გვარი ბოლოვდება „-ნი“-თი, ეს ნიშნავს, რომ იგი გათხოვილი ქალია. მაგ., იშტვანი მამაკაცია, ხოლო იშტვანი – მისი მეუღლე.

თუ ადრესატს რაიმე საპატიო ტიტული ან წოდება აქვს, მაგ., დოქტორი, გრაფი, მაგისტრი და ა.შ., მაშინ მიმართვა „ბატონოს“ ნაცვლად, მისი ტიტული ან წოდება მიეთითება. სახელდობრ, დოქტორ მ.სმიტს, პროფესორ ა.შრუდერს, გენერალ დ.შულცს და ა.შ. დასავლეთ ევროპის ქვეყნებსა და აშშ-ში როგორც ზეპირი, ისე წერილობითი მიმართვის დროს ტიტულისა და წოდების მიუთითებლობა არათავაზიანად ითვლება. თუმცა მიმართვის ერთობლივი ფორმა, სახელდობრ, ბატონო + ტიტული + გვარი, მსოლოდ გერმანიაშია გავრცელებული.

წერილობითი მიმართვისას სიტყვები „ბატონო“ და „ქალბატონო“ ყოველთვის შეკვეცილად გამოიყენება, გვარის გარეშე კი არასოდეს იხმარება. მეორე მხრივ, სამეფო და დიდგვაროვანთა ისეთი საპატიო ტიტულები, სამხედრო და სამეცნიერო წოდებები, როგორიცაა ლორდი, ქერცოგი, მარკიზი, გრაფი, გენერალი, პოლკოვნიკი, პროფესორი და ა.შ., უმჯობესია სრულად დაიწეროს.

ასევე არ იკვეცება მიმართვის შემდეგი ფორმები: „თქვენო უდიდებულესობა“, „თქვენო უმაღლესობა“, „პრინცი“, „პრინცესა“, „მთავრობა“, „ადმინისტრაცია“ და სხვ. ინგლისსა და აშშ-ში ოფიციალურ წერილში მიმართვის ფორმები შეკვეცილად იწერება.

ინგლისში მიმართვისას, გვარის შემდეგ, სიტყვა ბატონოს გარეშე, ხშირად გამოიყენება თავაზიანი ფორმა ესკვაირი (საპატიო ტიტული), ხოლო საფრანგეთსა და ინგლისში, ადრესატის სათავადაზნაურო ტიტული მხოლოდ კონვერტზე მიეთითება.

ნახ. 9.1. საქმიან წერილში კომპონენტების განლაგება

აღრუსანტი ორგანიზაციის
ღასახელაბა

წერილის
მიმღაბი

გაგზავნის
თარიღი

აღრუსანტის
მისამართი

თავაგმიანი
მიმართვა

წერილის შინაარსის ღასახელაბა

წერილის კირითაღი ბაქსტი

კოგალიმენტი

კოგალიმენტი

ხელგონწერა

ხელგონწერა

ღანართის
ჩამონათვაღი

ან

ასლის მიმღაბი
პირი

თუ წერილი მხოლოდ ადრესატმა უნდა მიიღოს, საჭიროა გეარის შემდეგ კონვერტზე მივანიშნოთ „პირადად“ (ინგლისში – “Private”, აშშ-ში – “Personal” ან ორივეში – “Confidential”).

ამის შემდგომ, საჭიროა იმ ორგანიზაციის დასახელების დაწერა, სადაც მუშაობს ადრესატი. შემდეგ უნდა მივითითოს ფირმის საფოსტო მისამართი: სახლის ნომერი, ქუჩის, ქალაქის, შტატის (საგრაფოს, კანტონის, მხარის და ა.შ.) დასახელება, საფოსტო ინდექსი და ქვეყანა.

მცირე მოცულობის ბროშურის ან ბუკლეტის გაგზავნის შემთხვევაში კონვერტზე იწერება „ნაბეჭდი პროდუქცია“.

წერილის სტრუქტურა. გამგზავნი ფირმის რეკვიზიტების ოდნავ ქვემოთ, მარჯვენა მხარეს, წერილის გაგზავნის თარიღი სრულად აღინიშნება. მაგ., 7 დეკემბერი, 1999 წელი. აშშ-ში, თარიღის მითითების დროს, პირველად იწერება თვე, შემდეგ რიცხვი და წელი (ნახ. 9.1).

ოვით წერილი იწყება მარცხენა ზედა კუთხეში წერილის მიმღები პირის ქვემოთ, ადრესატის მისამართის სრული მითითებით (როგორც კონვერტზე). უფრო ქვემოთ, აზვაციის გარეშე, მარცხენა მხარეს იწერება თავაზიანი მიმართვა. იგი ტრადიციულად სამი სიტყვისაგან შედგება: „ძვირფასო (ან პატივცემულო) ბ-ნო (ან ქ-ნო) + გვარი“, ან „ძვირფასო დოქტორ + გვარი“, ან „ბატონებო“. ან „პატივცემულო ბატონებო“.

ოფიციალურ წერილში შენობითი მიმართვა მიღებული არ არის.

თუ წერილი გერმანიაში იგზავნება, აუცილებელია გამოვიყენოთ ასეთი მიმართვა: „ძვირფასო ბ-ნო დოქტორ + გვარი“. ხოლო ავსტრიაში და შვეიცარიაში საემარისია – „ძვირფასო ბ-ნო დოქტორ“. თავაზიანი მიმართვის შემდეგ იწერება მძიმე და არა ძახილის ნიშანი.

შემდეგი სტრიქონი გათვალისწინებულია წერილის შინაარსის გადმოსაცემად. ამისათვის საჭიროა ჯერ დაიწეროს Re: (“Reference”), რუსული ექვივალენტი – “Качественно” ან “Кач.”, ქართული შესატყვისი – „პასუხად“, მაგ., Re: „თქვენი 2000 წლის 11 აპრილის, ტელექსის პასუხად“.

ამის შემდეგ იწყება წერილის ტექსტი, რომელიც კომპლიმენტით მთავრდება. მაგ., „გულწრფელად თქვენი“, „კეთილი სურვილებით“ და ა.შ.

თავაზიანი მიმართვისა და კომპლიმენტის ფორმულირების დროს, მხედველობაში მიიღება ნაცვალგების პრინციპი. განსაკუთრებით ეს ეხება საპასუხო წერილს, რომელშიც გამოიყენება ისეთი გამოთქმები, რომლებიც გამოგზავნილ წერილშია ასახული. წერილის დამამთავრებელი ფორმა ბევრადაა დამოკიდებული ადრესანტის და ადრესატის ურთიერთობის ხარისხზე. მათ განწყობაზე, ურთიერთობის სტილსა და სხვა ფაქტორებზე.

კომპლიმენტის ქვემოთ, 2-2.5 სმ დაშორებით, იბეჭდება ადრესანტის თანამდებობა, გვარი და ხელი მოეწერება.

თუ წერილს რაიმე მასალა ან დოკუმენტი თან ერთვის, ისინი ფურცლის მარცხენა მხარეს, დანართის მინიშნებით და თითოეულის ფურცელთა რაოდენობის მითითებით ჩამოითვლება. მაგ., „დანართი: 1. კონტრაქტი (5 გვ.); 2. სადაზღვევო პოლისი (3 გვ.)“ და ა.შ.

დანართის ქვემოთ, საჭიროების შემთხვევაში, წერილის პირის (ასლის) მიმღების გვარი და თანამდებობა იწერება.

წერილის შედგენა. უკანასკნელ წლებში, კომუნიკაციური ტექნიკის განვითარებამ მნიშვნელოვნად შეცვალა პარტნიორებს შორის საქმიანი მიმოწერა. კარგად შედგენილი საქმიანი წერილი და შიდასამსახურებრივი ჩანაწერები (მოსხენებითი ბარათები, თათბირზე მიღებული გადაწყვეტილებები, განაწილებული ვალდებულებები და სხვ.) სულ უფრო იშვიათი ხდება. ბერისათვის უფრო ადვილია ადამიანებთან ზეპირი ურთიერთობა, ვიდრე საქმიანი წერილის დაწერა. დღეისათვის საქმიანი წერილები და სამსახურებრივი ჩანაწერები ახალ მნიშვნელობას იძენს და ხშირად ფირმის სამომავლო ტაქტიკის საფუძველი ხდება.

კარგად დაწერილი და გაფორმებული კორესპონდენცია ბიზნესის მნიშვნელოვანი ნაწილია. საქმიანი წერილი უპირველესად საინტერესო უნდა იყოს მისი მკითხველისათვის და არა ავტორისათვის.

საქმიანი წერილი უფრო დამარწმუნებელი იქნება, თუ გამოვიყენებთ „მაგიურ სიტყვებს“ ანუ ისეთებს, რომლებსაც ადრესატი კეთილმოსურნედ აღიქვამს და მასში დადებით ემოციებს აღძრავს. ასეთი სიტყვებია: გულწრფელი, შესანიშნავი, მიმზიდველი, მთავარი, მხურვალე, დაუეიწყარი, სასიამოვნო, საკვირველი, ენერგიული, აქტიური, ამაღლებული და ა.შ. შესაფერის კონტექსტში ამ სიტყვებს აერთიანებს ერთი რამ – უზრუნველყოფენ წარმატებას. ისინი საქმიან წერილს დამაჯერებლობას მატებენ და ადრესატის პატივისცემას იმსახურებენ.

უნდა გვახსოვდეს, რომ ყოველი დაწერილი სიტყვა მისი ავტორისა და ფირმის სახეა. შეუფერებელ ადგილას გამოყენებულმა სიტყვამ, რა გინდ მაგიურიც არ უნდა იყოს, შეიძლება უარყოფითი რეაქცია გამოიწვიოს.

ყოველი წერილი მკაცრად ინდივიდუალურია. მის შინაარსზე გავლენას ახდენს თვით ადრესატი, კონკრეტული სიტუაცია, წერილის ავტორის პიროვნება და თანამდებობა. ეს საქმე. გარკვეული ფორმით, შემოქმედებითი ხასიათისაა. მიუხედავად ამისა, მაინც არსებობს საქმიანი წერილის შედგენის ზოგადი მოთხოვნები: სახელდობრ, პირამიდი – იგი უნდა იყოს მკაფიო და ლაკონური, მაქსიმუმ 1,0-1,5 ნაბეჭდი გვერდი; მიწორი – რთული სიტყვებისა და ბუნდოვანი აზრების გარეშე; მისამამ – უნდა ასახოს ფირ-

მის სპეციფიკა: **მედიის** – მასში გათვალისწინებული უნდა იქნეს ადრესატის ინტერესები და სურვილები. საჭიროა გვახსოვდეს, რომ საქმიანი მიმოწერის დროს წერილმანები არ არსებობს. ყურადღება უნდა მივაქციოთ კონვერტს. ბლანკს. ტექსტის შინაარსის თანამიმდევრობას. მართლწერას, კორექტურულ შეცდომებს, წერილის დასაწყისშივე პარტნიორის კეთილგანწყობლების შექმნას და სხვ.

კორესპონდენციის მომზადების მრავალი ხერხი არსებობს. გამოვიყოთ ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხები:

- რა სურს პოტენციურ პარტნიორს?
- რა არის მისი ძირითადი საზრუნავი?
- როგორია პარტნიორის ფინანსური შესაძლებლობა?
- როგორია მისი სამომავლო მიზნები და სხვ.

ნებისმიერი საქმიანი წერილი რაიმე გარიგების მიზნით იწერება. პრაქტიკაში არსებობს მისი შედეგის მაგიური წესი, რომლითაც ადრესატის ყურადღება მახვილდება და შემდგომი მოქმედება სტიმულირდება. ამ წესით, საქმიანი წერილი ასეთი სქემით შედგება:

ყურადღება → ინტერესი → თხოვნა → მოქმედება

მაგალითი:

ყურადღება: „მსურს გაცნობოთ მეტად მნიშვნელოვანი ...“

ინტერესი: „გთავაზობთ ..., რომელიც არსებითად შეცვლის ...“

თხოვნა: „ჩვენ გვესაჭიროება იმ ადამიანების დახმარება, რომლებიც ...“

მოქმედება: „მოგიწოდებთ შეუერთდეთ ათასობით...“

ყველაზე რთულია წერილის დაწყება, პირველი ფრაზის დაწერა. მან ადრესატის ყურადღება უნდა მიიპყროს. ამიტომ სასურველია მიმღების სურვილების, პრობლემების, მიზნებისა და სხვათა გათვალისწინება. თუ შევძლებთ ადრესატის ყურადღების მიქცევას, შემდეგ საჭიროა მისი დაინტერესება. რასაც შეიძლება ურთიერთმისაღები და სასარგებლო პერსპექტივები ჰქონდეს. ამას უნდა მოჰყვეს წერილის ავტორის თხოვნა ან წინადადება. მიზანშეწონილია წერილი დამთავრდეს კონკრეტული მოქმედების შეთავაზებით. ამასთან, უნდა გვახსოვდეს კიდევ ერთი რამ – თხოვნის ფორმულირების დროს ადრესატს ვარიანტების არჩევის საშუალება უნდა მივცეთ (სასურველია ვარიანტები რაც შეიძლება მცირე იყოს).

ხშირად, წერილს აქვს პოსტსკრიპტუმი (მინაწერი ხელმოწერის შემდეგ – აღინიშნება შემოკლებით P.S.), რითაც ადრესატის ყურადღება და დაინტერესება კიდევ უფრო მახვილდება.

10. როგორ გავუმასპინძლოთ უცხოელს

სტუმართა გამასპინძლების (მიღების) ცერემონიალი დიპლომატიურ პროტოკოლსა და ეტიკეტს ეფუძნება. იგი საეციფიყური თავისებურებებით ისტორიულად ჩამოყალიბდა და საქმიანი კონტაქტების განვითარებაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს. ამასთან, მიღების ძირითადი შინაარსია საქმიანი ურთიერთობების გაღრმავება-განვითარება და არაოფიციალურ ატმოსფეროში საჭირო ინფორმაციის მოპოვება. უცხოელთა მიღებისთვის აუცილებელია გულმოდგინედ მომზადება. მოსაფიქრებელია ვისთან და რაზე ვისაუბრებთ, ვის გავეცნობით, ვის წარვადგენთ და ა.შ. უნდა მოვემზადოთ მოსაუბრის მხრიდან შესაძლო კითხვებზე პასუხის გასაცემადაც და სხვ.

მიღების დროს ეტიკეტის დაცვას განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს. ამ სიტუაციაში ნებისმიერი შეცდომა საზეიმო პარმონიას არღვევს და სტუმართა უკმაყოფილებას იწვევს. არადა, მაღალი დონის მიღებას ყველა გულისყურით ელის.

მიღება ოფიციალურად ითვლება, თუ მოწვეული არიან განსაკუთრებით მაღალი თანამდებობების ოფიციალური პირები. ასეთ დროს სტუმრები, თავიანთი თანამდებობების გამო, მიღებაზე მეუღლეების გარეშე მიდიან.

ოფიციალური მიღება ფორმით განსხვავდება არაოფიციალურისაგან. მოსაწვევზე სტუმრის მხოლოდ ტიტული აღინიშნება, ხოლო ტექსტში მიეთითება: „აქვს პატივი მოგიწვიოთ...“

მიღების სახეები და სტუმართა მომსახურება

საერთაშორისო ურთიერთობათა მრავალწლიანმა პრაქტიკამ მიღების სახეები, მათი მომზადების მეთოდები და ეტიკეტი დაადგინა. იგი შეიძლება ჩატარდეს დღისით ან საღამოს.

დღის მიღება შეიძლება იყოს:

„მამკანსურის ბოკალი“,
„ღვინის ბოკალი“

მიღების ეს სახეები ეროვნული დღესასწაულის შემთხვევაში, უცხოური დელეგაციის ჩამოსვლის პატივსაცემად, ელჩის გამგზავრებასთან დაკავშირებით ან სხვა სიტუაციაში გამოიყენება. მათი ჩატარების დრო 9 საათიდან იწყება და ერთ საათს გრძელდება. სასმელე-

ბიდან სტუმრებს უმასპინძლებიან შამპანურით (ან ღვინით), წვენებითა და მინერალური წყლებით, რომლებსაც ოფიციალტები ჩამოატარებენ. საკვებიდან გამოიყენება ღვეხელი. ბუტერბროდი, კაკალი და ა.შ. მიღება ტარდება ფეხზე დგომით. ორგანიზაციული თვალსაზრისით, იგი ყველაზე მარტივია, რადგან დიდი მომზადება არ სჭირდება.

„ღვინის ბოკალისთვის“ დადგენილია ასეთი წესი: სტუმრებს თუ წითელ ღვინოს მივაწვდით, საკვებად უნდა იყოს წითელი თევზი, წითელი ხორცი. თეთრი ღვინოს შემთხვევაში – თეთრი თევზი, თეთრი ხორცი. ტანსაცმლის ფორმა ყოველდღიურია.

„საუზმე“ 12-დან 15 საათებს შორის ტარდება და 1-1,5 საათი გრძელდება, აქედან ერთი საათი მაგიდასთან და 30 წუთი ჩაითა და ყავით გამასპინძლებას ეთმობა. მენიუში შედის ერთი-ორი სახის ცივი საუზმე, თევზის ან ხორცის ერთი კერძი და ღვინო. მიღების დასაწყისში სტუმრებს მივართმევთ აპერიტივს (სუსტი სპირტიანი სასმელი მადის მოსაყვანად), საუზმის დამთავრებისას – ჩაის, ყავას. კონიაკსა და ლიქიორს. ტანსაცმლის ფორმა ყოველდღიურია.

საუზმე, რომელზეც სტუმრები მეუღლეებით არიან მოწვეულები, არა ოფიციალურად ითვლება.

სალამოს იმართება შემდეგი მიღებები:

„კოქტილი“ 17 საათიდან იწყება და ორი საათი გრძელდება. იგი ფეხზე დგომით სრულდება. მოსაწვევზე მიუთითებენ მიღების დასაწყისსა და დამთავრების დროს. სტუმრებს ნებისმიერ დროს შეუძლიათ წასვლა. ნორმალურად ითვლება 1,5 საათი დაყოვნება. ეტიკეტის უხეშ დარღვევად მიიჩნევა ხელმძღვანელზე უფრო გვიან მისვლა. ოფიციალტებს დააქვთ სასმელები და ცივი საუზმე (უმეტესად პატარა ბუტერბროდები). შეიძლება ცხელი კერძებითაც გამასპინძლება. ხშირად ეწყობა ბუფეტი, სადაც მსურველებს სასმელებს სთავაზობენ. ტანსაცმლის ფორმა ყოველდღიურია.

„ალაფურშეტი“ (à la fourchette) ფრანგულად ნიშნავს „ალაფურშეტი“ „ჩანგლით“, ე.ი. მაგიდაზე მხოლოდ ისეთი საუზმეულია, რომელიც მხოლოდ ჩანგლით მიირთმევა. იგი „კოქტილის“ ანალოგიურ საათებში ტარდება და მისგან იმით განსხვავდება, რომ მაგიდეზე საუზმეული და ცხელი კერძები ეწყობა. მიღება ფეხზე დგომით მიმდინარეობს. საზეიმო ელფერის გასაძლიერებლად, მიღების ბოლოს, სტუმრებს შამპანურით, აგრეთვე ნაყინითა და ყავით უმასპინძლებიან. ტანსაცმლის ფორმა ყოველდღიურია.

„სადილი“ მიღების შედარებით უფრო საპატიო და ოფიციალური ფორმაა. ის სახელმწიფოს მეთაურის, მთავრობისა და დიპლომატიური კორპუსის წევრების პატივსაცემად იმართება. სადილი, რომელზეც დიპლომატიურ წარმომადგენლობათა მეთაურები შეუძლებით არიან მოწვევულები, ზოგჯერ განიხილება როგორც ოფიციალური, რადგან შეუძლებელია ოფიციალურ მდგომარეობას თანახმად იყოფენ. იგი, ჩვეულებრივ, 19-21 საათებს შორის ტარდება და 2-2,5 საათი გრძელდება. მენიუ შეიცავს ცივ საუზმეს, რომელიც ორი-სამი კერძისგან შედგება. სტუმრებს სთავაზობენ პირველ კერძებს, მოხარშულ ან შემწვარ თევზს, შემწვარ ხორცსა და დესერტს. ღვინო იგივეა, რაც საუზმის დროს. სადილის დაწყებიდან ერთი საათის შემდეგ სტუმრები მეორე დარბაზში გაჰყავთ ან იქვე ტოვებენ სასაუბროდ, სადაც ყავითა და ჩაით უმასპინძლებიან. მამაკაცებისთვის ტანსაცმლის ფორმაა სმოკინგი, ფრაკი; ქალებისთვის – საღამოს კაბა.

„სადილი-ბუფეტი“ „სადილი-ბუფეტი“ „სადილის“ ნაირსახეობაა (ფაქტობრივად „შვედური სუფრა“), რომლის დროს სტუმრები 4-6-ადგილიან მაგიდებთან სხდებიან. ცალკე მაგიდაზე გაწყობილია საუზმე, ხოლო სასმელებისთვის არის ბუფეტი. სტუმრები თვითონ იღებენ საუზმეს, სასმელს და მაგიდებთან თავიანთი სურვილისამებრ სხდებიან. მენიუ შეიცავს ცივ საუზმეს, პურს, სალათებს, ხილს, ორცხობილას, საკონდიტრო ნაწარმს, გამაგრილებელ და მინერალურ წყლებს, წვენებს. საერთო მაგიდის კუთხეში დაწყობილია სირჩები, ბოკალები, დანა-ჩანგალი, ხელსახოცები და ა.შ. ასეთი მიღება ნაკლებად ოფიციალურია, ვიდრე სადილი. ტროპიკულ ქვეყნებში იგი შეიძლება ღია ცის ქვეშ, ვერანდაზე ან ბაღში ჩატარდეს. ტანსაცმლის ფორმა ფოველდლიურია.

„ვახშამი“ 21 საათზე ან უფრო გვიან იწყება და სადილისგან მხოლოდ მიღების დაწყების დროით განსხვავდება.

„ჟურფიქსი“ (ფრანგ. jour fixe - განსაზღვრული დღე)

„ქმრფიქსი“ ისეთი მიღებაა, როცა მისი ჩატარების დღე მთელი სეზონის განმავლობაში წინასწარ იგეგმება. მოსაწვევი მხოლოდ ერთხელ, სეზონის დასაწყისში (უმეტესად იანვრის ან სექტემბერის პირველ ნახევარში) იზახუნება. მასში სტუმრების მისაღებად კვირის კონკრეტული დღე და საათია მინიშნებული. ასეთ მიღებას, მეტწილად, დიპლომატიური სამსახურების ხელმძღვანელთა შეუძლებელი და დიდგვაროვანთა ოჯახის წევრები აწყობენ. „ჟურფიქსს“ ხშირად მიმართავენ სიმპოზიუმებისა და კონფერენციების შესვენების დროსაც. სტუმრებს საუზმე, წვენები და ცხელი სასმელები მიეწოდებათ.

„ჩაი“, „ყავა“,
„ბრანჩი“

საერთაშორისო ურთიერთობის პრაქტიკა, საზეიმო მიღებების გარდა, ნაკლებად ოფიციალურ ვითარებაში შეხვედრებსაც ითვალისწინებს. მათ მიეკუთვნება „ჩაი“ ან „ყავა“. სტუმრებს უმასპინძლებიან ნამცხვრებით, შოკოლადით, ხილით, სადესერტო ღვინითა და, რა თქმა უნდა, ჩაით ან ყავით. იგი 16-18 საათებს შორის ტარდება და 1-1,5 საათი გრძელდება.

ზოგჯერ პრაქტიკაშია მიღების არაოფიციალური სახე „ბრანჩი“ („Brunch“). იგი საუზმესა და ლანჩს (მეორე საუზმეს) შორის ტარდება. აქედანვეა წარმოშობილი მისი დასახელებაც: პირველი ორი ასო აღებულია სიტყვა საუზმიდან („Breakfast“), ხოლო დანარჩენი – გაერთიანებულია სიტყვა ლანჩიდან („lunch“). ბრანჩი, ჩვეულებრივ, გამოსასვლელ (დასვენების) დღეებში ტარდება და მასზე ხშირად უახლოეს მეგობრებს ოჯახებით იწვევენ. მიღების ეს სახე პარტინორების თავისუფალ, მეგობრულ ატმოსფეროში გაცნობის კარგი საშუალებაა. კერძებისა და სასმელების რაოდენობა და ნაირსახეობა ძირითადად საუზმისა და ლანჩის მსგავსია. შესაძლებელია კვერცხის, სოსისის, ბეკონის, თევზის, ბლინურას, მოშუშული ხორცის, ჩაის, ყავის, წვენების, გამაგრილებელი სასმელებისა და ღვინის მიწოდება.

მიღება „ბარბეკიუ“ ზაფხულის პერიოდში ღია ცის
„ბარბეკიუ“ ქვეშ ტარდება (ჩვეულებრივ, კვირა დღეს). სტუმრებს შემწვარი ხორცი, ღვინო და გამაგრილებელი

სასმელები მიეწოდებათ.

როგორ

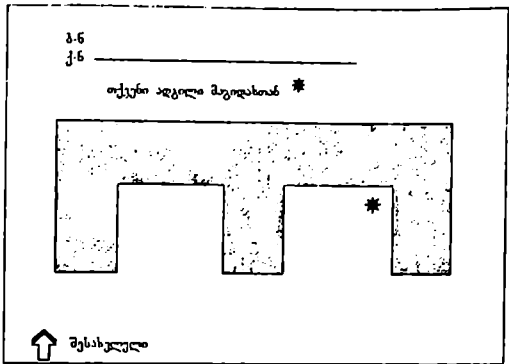
ჩავატაროთ ბანკეტი

სტუმართა გამასპინძლება გულდასმით მომზადებას საჭიროებს, რომელიც მოიცავს: მიღების სახის არჩევას, მოსაწვევ პირთა სიის შედგენას, მოსაწვევების დაგზავნას, მაგიდასთან მათ განაწილებას, მენიუს შედგენას, სუფრის გაწყობას, სტუმართა მომსახურებასა და წარმოსათქმელი სიტყვის ტექსტის მომზადებას.

მიღების სახიდან გამომდინარე, პირველად განისაზღვრება სტუმართა საერთო რაოდენობა, რომელიც საბანკეტო დარბაზის ფართობზე და მომსახურების შესაძლებლობაზე დამოკიდებული. ამის შემდეგ სტუმრებს საეციალურ ბლანკზე სტამბურად დაბეჭდილი მოსაწვევი ბარათები ეგზავნება.

ოფიციალური ბანკეტის დროს აუცილებელია ორი დარბაზი. ერთში თავს მოიყრიან სტუმრები, ხოლო მეორეში თვით ბანკეტი გაიმართება. პირველში ანუ ავანდარბაზში იდგმება სავარძლები, პატარა მაგიდები სიგარეტებით, ასანთით, საფერფლეებით. ოთახის შუაგულში საჭიროა პატარა მაგიდა, საბანკეტო დარბაზის მაკეტით, მასში მონაწილე სტუმართა გვარებით. ხშირ შემთხვევაში, პიროვნებას არა მარტო მოსაწვევ ბარათს, არამედ

პატარა მუყაოს ბარათ-საც უგზავნიან საბანკეტო დარბაზის ნახაზითა და ისრით მინიშნებული ადგილით (ნახ. 10.1). გარდა ამისა, მაგიდაზე ყველაზე მაღალ ბოკალზე ან სადილის ინსტრუმენტების გვერდით, სტუმრის გვარის მიმნიშნებელი კუვერტული ბარათი იდება. სტუმრის თუფშთან არის მენიუც.



ნახ. 10.1. მაგიდის სქემისა და ადგილის მიმნიშნებელი ბარათი

საბანკეტო დარბაზში შესვლამდე, ავანდარბაზში სტუმრებს ვუმასპინძლებით აპერიტივით – პირის გასასველებლად და მადის მოსაგვრელად.

ცნობილია სამი სახის აპერიტივი – ორდინალური, კომბინირებული და შერეული. ორდინალური აპერიტივი შეიცავს მხოლოდ ერთ სასმელს – ღვინოს, შამპანურს ან ვერმუტს. კომბინირებული აპერიტივი რამდენიმე სასმელისაგან შედგება: სხვადასხვა წვენები, ღვინო, კონიაკი ან არაყი. შერეული აპერიტივი ძირითადად კოქტეილია.

როგორ დავსკაო სტუმრები მაგიდასთან

უცხოელთა გამასპინძლების დროს, საყურადღებოა მაგიდასთან მათი დასმის მიღებული პრაქტიკის გათვალისწინება.

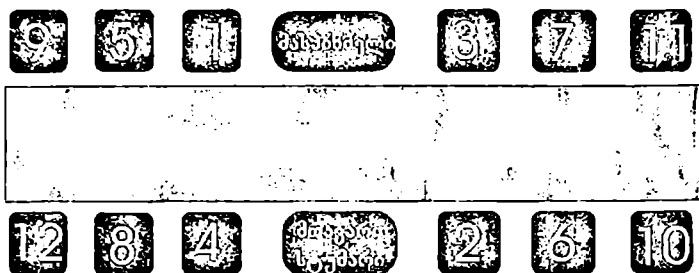
ამ მიზნით რამდენიმე ვარიანტი გამოიყენება (ნახ. 10.2; 10.3; 10.4; 10.5; 10.6).

ისეთი სახის მიღებებზე, როგორცაა „საუზმე“, „სადილი“ ან „ვახშამი“, მამაკაცი სტუმრები მაგიდასთან მათი რანგების მიხედვით ნაწილდება. ოფიციალურ საუზმესა და ვახშამზე თანამდებობის პირი-ქალბატონები მამაკაცებს შორის მათი რანგების გათვალისწინებით განაწილდება. როცა ქალბატონები მიღებაზე მეუღლეთა სტატუსით არიან მიწვეულები, ამ შემთხვევაში მათი რანგი მეუღლეთა რანგს უტოლდება.

მაგიდასთან ადგილები საპატიოდ და ნაკლებ საპატიოდ იყოფა. ყველაზე საპატიო ადგილია მარჯვნივ დიასახლისისა (როცა მიღებაზე ქალბატონებიც მონაწილეობენ) და მასპინძლისაგან (როცა მიღებაზე მხოლოდ მამაკაცებია). თუმცა, ამ პრაქტიკას გამოჩაყლისიც აქვს. მაგ., ჩინეთში მიღებაზე საპატიო ადგილად ითვლება მასპინძლისაგან მარცხნივ და სხვ.



ნახ. 10.2. მონაწილეობენ მხოლოდ მამაკაცები. მასპინძელი მაგიდის შუაში ზის



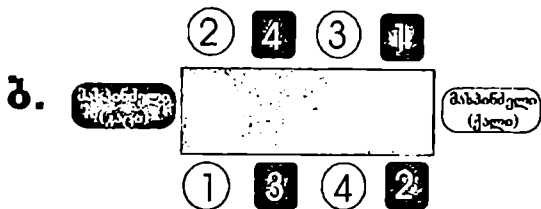
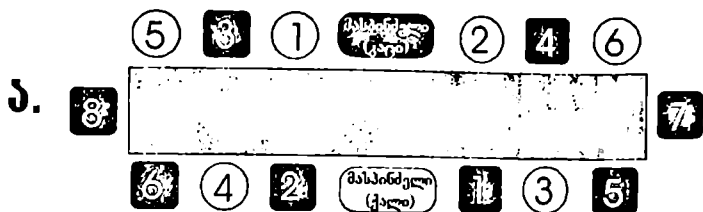
ნახ. 10.3. მონაწილეობენ მხოლოდ მამაკაცები. მასპინძლის პირდაპირ მთავარი სტუმარი ზის

მასპინძელებისაგან თანდათანობითი დაშორებით დასაჯდომი ადგილი უფრო ნაკლებსაპატიო ხდება. მიღებაზე სტუმართა დასმის მთავარი წესი ასეთია: ყველაზე საპატიო ადგილი – ყველაზე საპატიო სტუმარს.

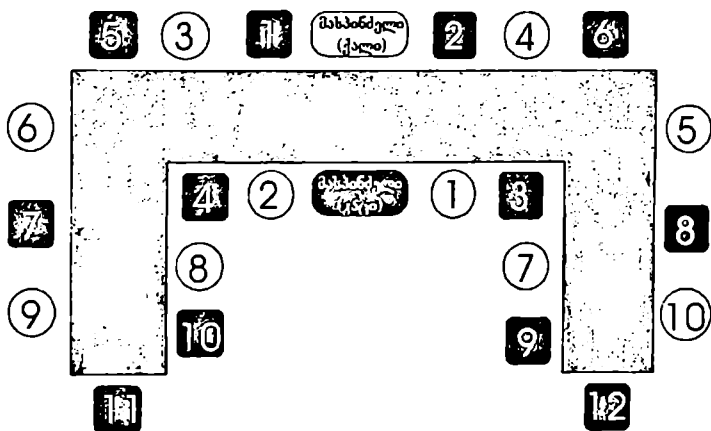
მაგიდასთან სტუმართა განწილების დროს შემდეგი წესი უნდა იქნეს დაცული:

- მამაკაცის გვერდით ქალბატონი ჯდება;
- მეუღლეები ცალ-ცალკე სხდებიან;
- ერთი ქვეყნის ორი უცხოელი ერთმანეთის დაშორებით ჯდება;
- მაგიდის ბოლო (კუთხის) ადგილებს მასპინძელი მხარის მამაკაცები იკავებენ და სხვ.

მაგიდასთან პირველად ჯდება დიასახლისი, შემდეგ – სტუმრები. საუზმის ან სადილის დამთავრების დროს ასევე პირველი ჯდება და სასადილო ოთახიდან გადის დიასახლისი, შემდეგ – სტუმრები.

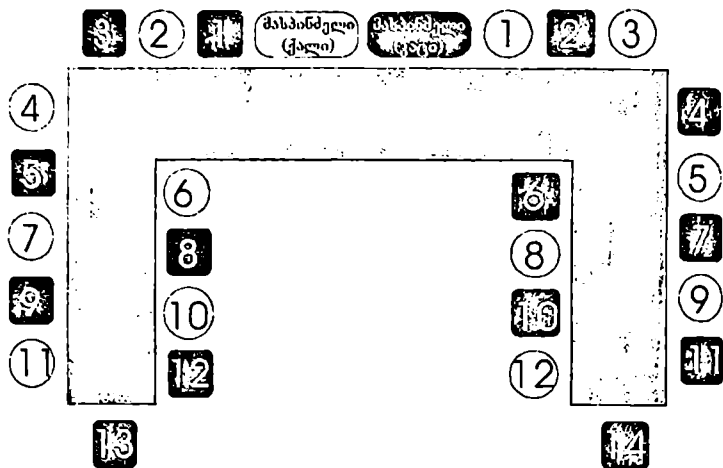


ნახ. 10.4. მონაწილეობენ მამაკაცები და ქალები. მასპინძლებს მაგიდის ცენტრში (ა ვარიანტი) ან თავში (ბ ვარიანტი) მოპირდაპირე ადგილები უკავიათ*



ნახ. 10.5. არაოფიციალურ მიღებაზე, II-ს მაკვარი მაგიდის შემთხვევაში, მასპინძლებს საპირისპირო ადგილები უკავიათ

* 1 - მამაკაცი; ① - ქალი. ერთნაირი ციფრებით მეუღლეებია აღნიშნული.



ნახ. 10.6. არაოფიციალურ მიღებაზე, II-ს მაგვარი მაგიდის შემთხვევაში, მასპინძლებს გვერდიგვერდი ადგილები უკავიათ

რომელი მეთოდით მოვიმსახუროთ

მიღებაზე სტუმრების მომსახურების სამი მეთოდი არსებობს. პირველი მეთოდი გულისხმობს კერძების სამზარეულოში დაფასოებას და მზა ფორმით სტუმრებზე მოწოდებას. იგი

რესტორანში მომსახურების მსგავსია.

მეორე მეთოდი ფრანგული სტილია. ის უფრო ოფიციალურია. ამ შემთხვევაში ოფიციანტის მომსახურება საეაღდებულოა. იგი სტუმართან მარჯვენა მხრიდან მიდის. მარცხენა ხელში დაფასოებული კერძი უკავია, ხოლო მარჯვენათი – კოფი. მასვე გადააქვს სტუმრის თეფშზე კერძის ნაწილი. ოფიციანტი მარჯვენა მხრიდან ასხამს ღვინოს, ამასთან, სტუმარი ღვინის ბოთლის (ან სხვა სასმელის) ეტიკეტს უნდა ხედავდეს. თუ სტუმარმა სასურველი ულუფა საერთო კერძიდან უნდა გადაიღოს, ამ შემთხვევაში, ოფიციანტი მას მარცხენა მხრიდან ემსახურება.

მესამე მეთოდია „ოჯახური“ სტილი. ასეთ სიტუაციაში დიასახლისი სტუმრებს გარნირს ურიგებს. ხოლო მასპინძელი მამაკაცი ხორცის ნაჭრებს ჭრის და აწოდებს. ასეთი მომსახურება ნაკლებად ოფიციალურია.

სადილის დროს, ზოგჯერ, ცალკე კერძად მიეწოდებათ ყველი. ამ შემთხვევაში ეროვნული თავისებურებები მნიშვნელოვანია. მაგ., ფრანგები

მიიჩნევენ. რომ ის დესერტის წინ უნდა მიირთვან. სხვა ქვეყნებში, კერძოდ. ინგლისში ყველს დესერტის შემდეგ მიირთმევენ. ხოლო პოლანდიაში – საუბმესა და ლანჩზე ძირითად კერძად თვლიან.

როგორ გავაწყობოთ სუფრის გაწყობის სხვადასხვა ვარიანტი
სუფრა არსებობს, რაც კერძების რაოდენობაზეა დამოკიდებული (ნახ. 10.7; 10.8; 10.9; 10.10).

პირველი კერძი, ჩვეულებრივ, მაგიდაზე მიაქვთ მანამ, სანამ სტუმრები თავიანთ ადგილებს დაიკავენ. ხელსახოცი იდება ჩანგლების მარცხნივ, ხოლო საფერფლე – თეფშის წინ.

მეორე კერძი. არაოფიციალური სადილის მენიუ ნაკლებად მკაცრია. ის შეიძლება ორიდან ხუთ სახეობამდე იყოს.

მესამე კერძად, უმეტესად, სალათებს არიგებენ. ამ მიზნით სპეციალური დანა გამოიყენება.

მეოთხე კერძად ხილი და ნამცხვარი მიეწოდება. თეფშის წინ, მარცხნივ, ხმელი საჭმელი ლაგდება, მარჯვნივ – სასმისები.

არაოფიციალურ მიღებაზე სტუმარი ბუფეტებიდან მისთვის სასურველ კერძს იღებს და თავის ადგილს იკავებს.

ოფიციალური სადილის დროს სასმისების რაოდენობა ოთხამდეა: წყლისთვის, თეთრი, შავი და სადესერტო ღვინისთვის. ზოგჯერ, მხოლოდ შამპანური მიეწოდებათ. მაგიდაზე საფერფლე არ არის.

რომელი სტილით სუფრასთან ქცევა ბევრის მთქმელია. ამ ვითარებაში პიროვნების სახე რეალურად ჩანს და იმის მიმნიშნებელიცაა, თუ როგორ წარმართავს თავის საქმეს, როგორ აქცევს ყურადღებას ცხოვრებისეულ დეტალებსა და ა.შ.

არსებობს სადილობის ამერიკული და ევროპული სტილი.

სადილი ამერიკულად. მოქმედება პირველი: ხორცის ნაჭრის მოსაჭრელად მარცხენა ხელით ვიღებთ ჩანგალს, ხოლო მარჯვენათი დანას და თეფშზე დადებულ ხორცს ვუსვამთ.

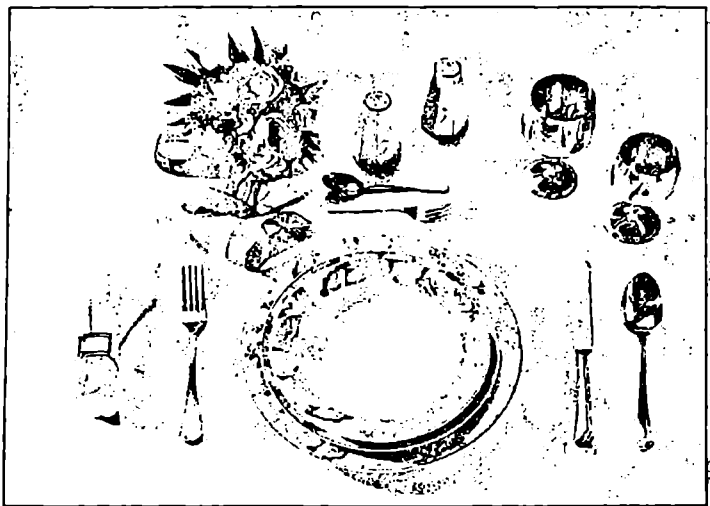
მოქმედება მეორე: ხორცის ნაჭრის მოჭრის შემდეგ დანას თეფშის ზედა ნაწილზე განივად ვდებთ, ხოლო ჩანგალი მარჯვენა ხელში გადავკაქვს.

მოქმედება მესამე: ხორცის ნაჭერს ჩანგლით ვიღებთ და ვღებავთ. შემდეგ პირველ, მეორე და მესამე მოქმედებებს ვიმეორებთ.

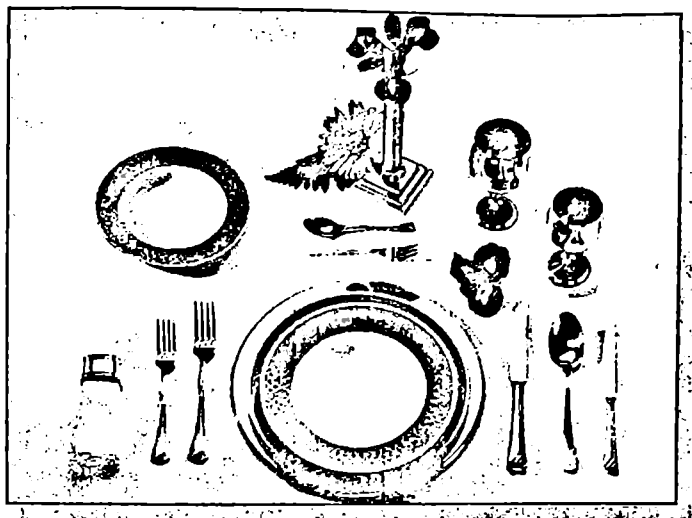
მოქმედება მეოთხე: როცა შესვენება გვსურს, დანა-ჩანგალს თეფშზე ნახ. 10.11-ის 1-ლი სქემის მიხედვით ვალაგებთ.



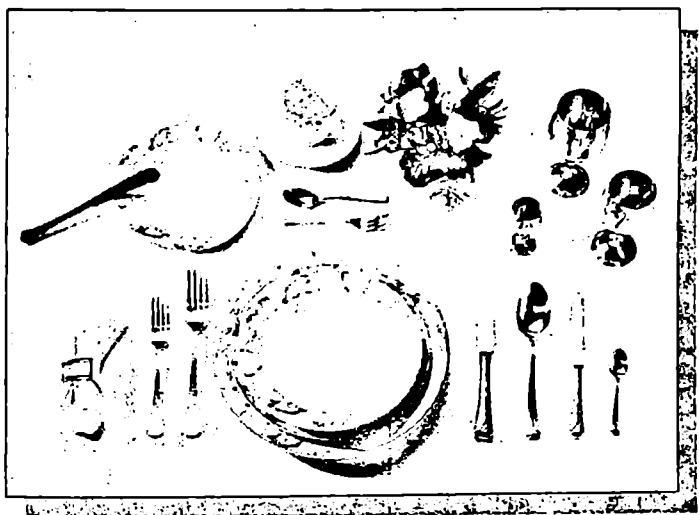
ნახ. 10.7. სუფრის გაწვობა ორი კერძისათვის



ნახ. 10.8. სუფრის გაწვობა სამი კერძისათვის



ნახ. 10.9. სუფრის გაწეობა ოთხი კერძისათვის



ნახ. 10.10. სუფრის გაწეობა ხუთი კერძისათვის

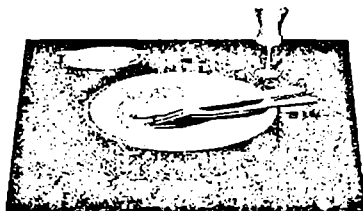
ამერიკული

სქემა 1



შესვენება

სქემა 2



დამთავრება

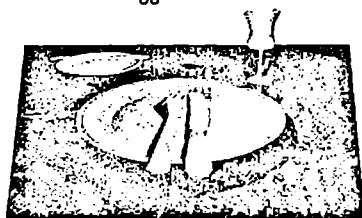
ევროპული

სქემა 3



შესვენება

სქემა 4



დამთავრება

მოქმედება მებუთე: სადილის დამთავრების შემდეგ დანა-ჩანგალს თუფშზე პარალელურად ვდებთ (სქემა 2).

სადილი ევროპულად. მოქმედება პირველი ამერიკულის მსგავსია.

მოქმედება მეორე: ჩანგალი მარცხენა ხელში გვიჭირავს და მისი დახმარებით სასურველ ნაჭრებს მივირთმევთ.

მოქმედება მესამე: პირველი და მეორე მოქმედებებს ვიმეორებთ.

მოქმედება მეოთხე: შესვენებისათვის თუფშზე ჯერ ვდებთ დანას, შემდეგ მასზე ჯვარდინად – ჩანგალს (სქემა 3).

მოქმედება მეხუთე: სადილის დამთავრების შემდეგ დანა-ჩანგალს თეფშის შუაში, ერთმანეთის პარალელურად ვაწყობთ (სქემა 4).

რას ითვისებს სუფრის ეტიკეტი*

იმისათვის, რომ ჯეროვნად მოვიქცეთ სუფრასთან, უპირველესად აუცილებელია მისი გასაწყობი ატრიბუტების ცოდნა. მაგიდაზე

იდება ფაიფურის ჭურჭელი, თეფშები ცივი და ცხელი საუზისთვის, ღრმა თეფშები სხვადასხვა წვნიანი კერძისთვის, ფინჯნები ბულიონისა და ზოგიერთი წვნიანი კერძისთვის, პატარა თეფშები მეორე ცხელი კერძისთვის, ასევე პურის, ღვეზელის, ხაჭაპურის, მჭადისა და სხვა პურ-ფუნთუშეულისთვის. დესერტის თეფშებით ხდება ტკბილეულით, ნამცხვრითა და ხილით გამასპინძლება. თეფშთან ერთად მაგიდაზე აწყობენ დანებს, ჩანგლებსა და კოვზებს. ყველა დანას თავისი შესაფერისი ჩანგალი აქვს. დანა-ჩანგლით მიირთმევენ ხორცსა და ხორცისგან დამზადებულ კერძებს, აგრეთვე ბლინებს, ღვეზელსა (გარდა ტკბილეულისა) და გარნირს. დანა თავისი ზომით სუფრის პატარა თეფშის ზომას შეესატყვისება.

თევზულის საჭმელად გამოიყენება სპეციალური დანა-ჩანგალი. რომლის უქონლობის შემთხვევაში ორ ჩანგალს ხმარობენ. თევზულისთვის ისინი სუფრის დანა-ჩანგალთან შედარებით მოკლეა, დანა ბლაგვია და ბრტყელთავიან ნიჩაბს წააგავს, ჩანგალს კი ოთხი მოკლე და ბრტყელი კბილი აქვს.

საუზმის დანა-ჩანგლით მიირთმევენ სხვადასხვა სახის ხორცს, თევზსა და ბოსტნეულის კერძებს.

დესერტის დანა-ჩანგლით მიირთმევენ ნამცხვრებს, საზამთროს და სხვ.

გარდა ამისა, მაგიდაზე აწყობენ კოვზებსაც. მას ხმარობენ წვნიანი კერძისათვის, რომელსაც ღრმა თეფშიდან მიირთმევენ. დესერტის კოვზი განკუთვნილია ტკბილი კერძისთვის, აგრეთვე ფინჯანში ჩასხმული წვნიანისათვის. ჩაის კოვზს ხმარობენ ჩაის, ყავისა და კაკაოს მიერთმევისას. მას ხშირად დესერტის კოვზადაც იყენებენ.

სასმელებისთვის ტრადიციულად გამოიყენება მინის ან ბროლის ჭურჭელი.

ჭიქების სიდიდე უშუალოდ სასმელზეა დამოკიდებული – რაც უფრო მაგარია სასმელი, მით პატარაა ჭიქა. სტუმარი ვალდებული არ არის შესევას სასმელი, ეს მის სურვილზეა დამოკიდებული.

* მოცემული საკითხი ძირითადად აღებულია ბ-ნ პ. ჭიპაშვილის წიგნიდან: „დიპლომატიის ანბანი“. თბ., 1993, გვ. 121-130.

სასმელის დაძალება. დიპლომატიური ეტიკეტისთვის მიუღებელია.

თუ გათვალისწინებული არ არის ალკოჰოლიანი სასმელები, მაშინ მათთვის მაგიდაზე ჭიქებს არ აწყობენ. უალკოჰოლო სასმელების ტემპერატურა 8-12 გრადუსს არ უნდა აღემატებოდეს.

მაგიდაზე თეთრ ან ფერად გადასაფარებელს აფარებენ. საზეიმო მიღების დროს ტრადიციულად მიღებულია ქათქათა, ოდნავ გახამებული სუფრა. ხოლო ჩაის დროს – ფერადი სუფრა.

სუფრა 25-30 სანტიმეტრით უნდა იყოს გადმოშვებული მაგიდიდან.

სუფრის გაწყობისთვის უმნიშვნელოვანესი დეტალია ხელსახოცი. არის მაგიდისა და ჩაის ხელსახოცი. ისინი ზომით განსხვავდებიან ერთმანეთისგან. მაგიდის ხელსახოცის ზომა ოდნავ დიდია. სამკუთხედად ან მართკუთხედად დაკეცილ ხელსახოცს პურის თეფშის ქვეშ დებენ.

მაგიდის გაწყობა უნდა შეესაბამებოდეს მიღების სახეს – საუზმეს, სადილს ან ვახშამს.

მაგიდაზე ჯერ სუფრას აფარებენ, შემდეგ ალაგებენ თეფშებს, დანა-ჩანგალს, დებენ მინის ჭურჭელს, ხელსახოცებსა და ვაზებს ყვავილებით.

ყოველი ადგილის წინ დებენ საუზმის თეფშს იმ ვარაუდით, რომ მანძილი მაგიდის კიდიდან თეფშის კიდემდე 2 სმ იყოს, შემდეგ მისგან 10 სმ-ის დაშორებით, მარცხნივ დებენ თეფშს პურისთვის. საუზმის თეფშის მარჯვენა მხარეს ალაგებენ დანებს ასეთი თანმიმდევრობით: თეფშთან ახლოს – სუფრის დანა, მის მარჯვნივ, თევზის დანა, შემდეგ – საუზმის დანა. დანის პირები თეფშისკენ უნდა იყოს მიმართული. წვნიანი კერძის დროს, საუზმის დანასა და თევზის დანას შორის, დებენ სუფრის ან დესერტის კოვზს. თუ თევზის კერძი არ არის გათვალისწინებული, მაშინ კოვზი იდება საუზმისა და სუფრის დანებს შუა. თეფშის მარცხნივ დებენ დანების შესაფერ ჩანგლებს, კბილებით მაღლა – სადილის, თევზისა და საუზმისთვის.

დანა-ჩანგლები თავსდება ერთმანეთის პარალელურად, სუფრის კიდის პერპენდიკულარულად.

დესერტის დანა-ჩანგალი თეფშის წინ იწყობა, ჯერ დანა, შემდეგ – ჩანგალი და კოვზი. დანასა და კოვზს თეფშიდან ტარი აქვს მარჯვნივ, ხოლო ჩანგალს – მარცხნივ.

თუ მიღებაზე სასმელად მხოლოდ წყალია გათვალისწინებული, მაშინ თეფშის წინ, ოდნავ მარჯვნივ, იდება წყლის ჭიქა. თუ მიღებაზე არაფი ან ღვინოც იქნება, მაშინ წყლის ჭიქის მარჯვნივ სხვა ჭიქებიც დაიწყობა. ერთ

რიგში სამ ჭიქაზე მეტის დალაგება მიღებული არ არის.

მოწვეული ცოლ-ქმრიდან მასპინძლებს პირველად ქალი ესალმება – ჯერ მასპინძელ მამაკაცს, შემდეგ ქალს; ქმარი, ცოლის მისალმების შემდეგ, ესალმება ჯერ ქალს, შემდეგ – მამაკაცს.

იმ შემთხვევაში, როცა ბევრი სტუმარია დაპატივებული, არ არის აუცილებელი ყველას ერთმანეთთან გაცნობა. საკმარისია მოსული სტუმრის გვარისა და სახელის წარმოთქმა. სტუმარი ყველას თავის დაკვირვებით ესალმება. როდესაც მოწვეულ სტუმართა ნახევარია შეკრებილი, აუცილებელია მათი გამაგრილებელი წყლებით გამასპინძლება. სტუმრები ერთმანეთს თავისუფლად ესაუბრებიან. როცა ყველა სტუმარი თავშეყრილია, მასპინძლები მათ მაგიდასთან იწვევენ.

ოთახში, სადაც სუფრაა გაწყობილი, პირველი შედის ოჯახის დიასახლისი, რომელიც სკამის საზურგესთან დგება და სტუმრებს სთხოვს დაიკავონ ადგილები იმ ვარაუდით, რომ ქალის გვერდით მამაკაცი აღმოჩნდეს. სულაც არ არის აუცილებელი ცოლ-ქმრის ერთმანეთის გვერდიგვერდ დასმა.

ქალები მიდიან თავიანთ სკამებთან და ელოდებიან, როდის შესთავაზებენ მათ სკამებს დასაჯდომად. მამაკაცი მას შემდეგ ჯდება, როდესაც ქალს დასვამს მაგიდასთან. მიუღებელია სუფრასთან დაჯდომისთანავე ჭამა. („როცა ერთად შეიკრიბებით საჭმელად, ერთმანეთს დაელოდეთ.“ | კორინთელთა, 11,33). მამაკაცი სუფრაზე განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობს მის მარჯვნივ მჯდომ ქალს: აწვდის კერძებს, უსხამს სასმელს, ართობს საუბრით. საზოგადოდ, სადილის დროს, საერთო კერძის თეფში, მარცხნიდან მარჯვნივ, საათის ისრის საწინააღმდეგო მიმართულებით მოძრაობს. ასეთი წესი შეესაბამება სუფრასთან სტუმრების განაწილების პრინციპებსაც. თუ საერთო თეფში ჩვენ ავიღეთ და გვსურს იგი სხვას მივაწოდოთ, ის ჯერ მარცხნივ მჯდომს უნდა შეეთავაზოთ, შემდეგ ჩვენ გადავიღოთ და ბოლოს, მარჯვნივ გადავაწოდოთ.

ვინაიდან საუბრის, სადილისა და ვახშმის დროს მაგიდასთან ყოფნის ხანგრძლივობა ერთ საათს აჭარბებს, საჭიროა სკამზე მოხერხებულად ჯდომა, სკამის საზურგეზე ოდნავ მიყდნობა. ჭამამდე ან შესვენების დროს ხელები უნდა გვეწყოს მუხლებზე ან სკამის სახელურზე, ჭამის დროს კი – ტანს არ უნდა შორდებოდეს; წინააღმდეგ შემთხვევაში უხერხულ მდგომარეობაში ჩაეაყენებთ სუფრის მეზობლებს. ეტიკეტით მიუღებელია მაგიდაზე იდაყვით ან ხელზე ნიკაპით დაყრდნობა. იგი სხვა სტუმართა მიმართ უპატივცემუ-

ლობად ითვლება. სკამზე არ შეიძლება მოშვებით ჯდომა, მეზობლის სკამის საზურგეზე ხელის გადადება.

მაგიდაზე დადებული ხელსახოცის გვერდზე გადადება რეკომენდებული არ არის. კარგად გარეცხილი და გახამებული ხელსახოცი საზეიმო ელფერს მატებს სუფრას. მაგრამ მისი დანიშნულებაა დაიცვას ტანსაცმელი კერძის შემთხვევითი შხეფებისგან. ჭამის დაწყების წინ ხელსახოცი იხსნება და მუხლებზე იფინება. მას ცხვირის საწმენდად არ იყენებენ. მიუღებელია ხელსახოცით თეფშების ან დანა-ჩანგლის გაწმენდა.

სუფრასთან ყოფნის დროს უმჯობესია სერიოზულ თემებზე არ ვისაუბროთ. ეტიკეტის მიხედვით საუბარი მიუღებელია ცხელი კერძის მირთმევის დროს. სტუმრები საუბრობენ მხოლოდ ცივი საუზმეულის, დესერტისა და ჩაის დროს. სუფრასთან არ კამათობენ და თუ ასეთს მაინც აქვს ადგილი, მასპინძლებმა, სიტუაციის განმუხტვის მიზნით, სტუმართა ყურადღება სხვა თემაზე უნდა გადართონ. სუფრასთან უწმაწურ ანეკდოტებს არ ჰყვებიან. მიუღებელია ერთმანეთთან ჩურჩული, ქირქილი, ასევე მთელი ტანით შებრუნება და მეზობლისთვის ზურგის შექცევა. უნდა ვისაუბროთ დაბალ ხმაზე და სხვასაც მიეცეთ აზრის გამოთქმის შესაძლებლობა.

ქართული სუფრის ტრადიციად თამადის რიტუალი. მასში გამოხატულია არა მარტო ქართველი კაცის ბუნება. არამედ მდიდარი ტრადიციებიც. თუმცა, ისიც აღსანიშნავია, რომ ხშირად თამადის მომამზრებელი და ნაკლებად გონივრული სადღეგრძელოები, თანაც ღვინის დამალვებით, სუფრის წევრებისთვის მეტად მძიმე ასატანია.

საჭიროა სადღეგრძელოს ყურადღებით მოსმენა. მიღების დროს სადღეგრძელოს მამაკაცები ფეხზე მდგარნი, ქალები კი – დამსხდარნი უსმენენ.

მიუღებელია წვინანის წკლაპუნით, საჭმლის ხრამუნით მირთმევა, საესე პირით საუბარი, ორივე ყბითა და აჩქარებით ჭამა ან დაუღეჭავი ღუკმის ყლაპვა.

არაპიგიურია საერთო კერძიდან საკუთარი დანა-ჩანგლით გადაღება. მამაკაცი მარჯვნივ მჯდომ ქალს ეკითხება, თუ რომელი კერძის გადაღებას ისურვებდა, შემდეგ მარცხენა ხელით იღებს კერძიან თეფშს და მარჯვენა ხელით გადააქვს ქალისთვის. მას შემდეგ, რაც მამაკაცი ქალს გადაუღებს, შემდეგ თავს უფლებას აძლევს თვითონ გადაიღოს საჭმელი. ქალს თვითონაც შეუძლია გადაიღოს კერძი. ამ შემთხვევაში ის სთხოვს მამაკაცს მიაცილოს კერძი.

ყველა საჭმელი არ გადაიღება დანა-ჩანგლით ან კოვზით. მაგ., პურს, ღვეზელს, ნამცხვარს, ხილს, პომიდორსა და კიტრს, აგრეთვე შაქარს (თუკი არ არის მათი ასაღები) ხელით იღებენ.

და ბოლოს, რა რაოდენობით უნდა გადავიღოთ საჭმელი? ყოველთვის უნდა გავითვალისწინოთ შეხვდება თუ არა იგი სხეებს. კარგ ტონად არ ითვლება თეფშზე საჭმლის დატოვება. გადმოდებული ნებისმიერი კერძი ბოლომდე უნდა შევჭამოთ. მიუღებელია პურით თეფშის მოპრიალება. თუ არ მოგეწონს კერძი, შეგვიძლია უარი თქვათ მასზე, მაგრამ კერძის მიმართ ეჭვის გამოთქმა ან კრიტიკა არ შეიძლება. ამან შეიძლება მასპინძლის განაწყენება გამოიწვიოს.

პური დევს მარცხნივ თეფშზე ან სალფეთქზე. მარჯვნივ დადებული პური მუზობელს ეკუთვნის. არ შეიძლება მარჯვენა ხელით პურის აღება, ასევე დაუშვებელია მთლიანი პურის ნაჭრის პირში ჩადება.

ცივ საუნძეულს, კერძოდ თევზს, ხორცს ან ბოსტნეულს დანა-ჩანგლით მიირთმევენ. მათ პატარა ნაჭრებად ჭრიან, შემდეგ დანის დახმარებით ჩანგალზე დებენ და ისე ჭამენ.

ბულიონს ფინჯანიდან სვამენ. ფინჯანი იღება თეფშზე, მისი სახელური მარჯვენა მხარეს არის მოქცეული. ბულიონს დასაწყისში კოვზით, ხოლო შემდეგ ჩაისავით სვამენ. თუ ფინჯანს ორი სახელური აქვს, მაშინ ბულიონი კოვზით უნდა მივირთვათ. წვნიანი კერძის ჭამის დროს თეფში იხრება მაგიდის ცენტრისკენ.

მოხარშულ ან შემწვარ თევზს, რომელიც ძვლებთან ერთადაა მომზადებული, ჯერ ზედა რბილ ნაწილს აცლიან და ჭამენ, შემდეგ ძვლებსა და ხერხემალს გვერდზე დებენ და დარჩენილ ნაწილს მიირთმევენ.

ხორცის პატარ-პატარა ნაჭრებად ერთბაშად დაჭრა და შემდეგ ჭამა არ არის რეკომენდებული. დაეპილ ხორცს, კატლეტს, შნიცელსა და ბიფ-შტექსს ჩანგლით ჭამენ.

ფრინველის ხორცის ჭამის დროსაც დანა-ჩანგალს ხმარობენ: ძვალს ჯერ რბილ ხორცს აცლიან, ხოლო შემდეგ ძვალზე დარჩენილ ხორცს ხელით მიირთმევენ. თითებს იბანენ თბილი წყლით, რომელიც სპეციალურ ჯამშია და იწმენდენ ხელსახოცით.

ღესერტის ჭამის დროს კურკებს ლამბაქზე კოვზით დებენ. თუ ნაყინს თავზე აქვს ნამცხვარი, მაშინ მას იღებენ მარცხენა ხელით. საზამთრო კანთან ერთად დაჭრილი მოაქეთ და დანა-ჩანგლით ჭამენ.

კაშლს საერთო ვამიდან მარცხენა ხელით იღებენ. დანით შუაზე ჭრიან. შექმდე გათლიან ან ოთხ ნაწილად ჭრიან და დანა-ჩანგლით მიირთმევენ. ატამსაც ხელით იღებენ საერთო ვაზიდან, დანით აცლიან კანს, შემდეგ კი ჭრიან ნაწილებად. ყუნწიანი ბალის ჭამის დროს კურკას ხელში აგროვებენ და თეფშზე დებენ. თუ ბალი ყუნწის გარეშეა შემოტანილი, მას კოვზით ჭამენ. კურკები იყრება კოვზზე. შემდეგ კი თეფშზე. ყურძენს ხელით ჭამენ. ფორთოხალს დანით აცლიან კანს სპირალურად, შემდეგ დანითვე ჭრიან ნაწილებად. ანანასი მოაქვთ დაჭრილი, კანის გარეშე, მას დანა-ჩანგლით მიირთმევენ.

ტორტი და ნამცხვრები მაგიდაზე მოაქვთ ლანგარით. ტორტი შეიძლება წინასწარ იყოს დაჭრილი.

ჩაი მოაქვთ ფინჯანით ან ჭიქით, რომელიც სპეციალურ ჩასადგამშია ჩადებული. მისი სახელური სტუმრის მარცხნივ უნდა იყოს. შაქრის კოვზით ჩაის მორევა უხმაუროდ ხდება. შემდეგ კოვზით ისინჯება გემო, რის შემდეგაც ჩაის ჭიქას აბრუნებენ მარჯვნივ. ხელის მოსაკიდებლად. თხლად დაჭრილი ლიმონი ცალკე ლამბაქზე დევს. ლიმონის ნაჭერს ჩანგლით დებენ ჩაიში. ჩაის დალევის შემდეგ ლიმონის დაღუჭვა მიუღებელია.

საუზმის დროს სვამენ არაყს, წვნიან საჭმელთან – მადერას, პორტეინს, თევზის ცხელ კერძთან – თეთრ ნატურალურ ღვინოს, ხორცის კერძთან – წითელ ღვინოს, დესერტთან – შამპანურს ან დესერტის ღვინოს, ჩაისთან – ლიქიორს, ყავასთან – კონიაკს. ყველა სასმელს შესაფერისი ჭიქა ახლავს. სუფრის გაწყობის დროს ჭიქები ეწყობა მენიუში აღნიშნული კერძების რიგის მიხედვით. მაგ., პირველ რიგში მარჯვნიდან მარცხნივ დაიდგამება არყის. მადერისა და მინერალური წყლის ჭიქები, მეორე რიგში, რეინევი-ნის. ღვინისა და შამპანურის ჭიქები. თეთრი ღვინო მაგიდაზე შემოაქვთ ოდნავ ჩაცივებული – ზამთარში 12-14 გრადუსით, ზაფხულში 8-10 გრადუსით. წითელი მშრალი ღვინო ზამთარში უნდა შეთბეს 20 გრადუსამდე. ზაფხულში – 18 გრადუსამდე. ხერესი და მადერაც თბება. შამპანური აუცილებლად ჩაცივებული უნდა იყოს. არაყს სვამენ მადისთვის. სადღევრძელოს შესმის დროს ხშირად ჭიქებს უჭახუნებენ. ამ შემთხვევაში ქალთან და ასაკით უფროს მამაკაცთან შედარებით ახალგაზრდა ვაჟს, პატივისცემის ნიშნად, ჭიქა უფრო დაბლა აქვს დაწეული.

ოფიციალური სამთავრობო და დიპლომატიური მიღების გარდა გავრცელებულია. აგრეთვე. საქმიანი მიღება. ასეთი მიღება განსაკუთრებით სასარ-

გებლო ბიზნესმენტა დაახლოებისა და აზრთა გაზიარებისათვის. მიღებაზე იწვევენ ამა თუ იმ ფორმის წარმომადგენელს კონსულტაციის მისაღებად. მიწვევა ხდება ტელეფონით ან წერილობით. მიღება ტარდება კაბინეტში. მაგიდის ერთ მხარეზე სხდებიან მიწვეული სტუმრები, ხოლო მეორე მხარეს – მიღების მომწყობნი და სხვა მონაწილენი.

ოფიციალური მიღებები უცხო სახელმწიფოს მეთაურის, მინისტრებისა და დიპლომატების ვიზიტების, ხოლო არაოფიციალური, მეგობრული შეხვედრებისა და საოჯახო ზეიმების დროს ეწყობა.

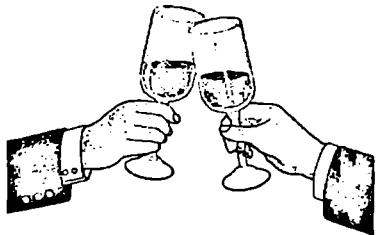
მიღებაზე ხშირად გამოდინ სიტყვით, ხოლო სადილსა და ვახშამზე მასპინძელთა ხელმძღვანელი ოფიციალურ სადღეგრძელოს წარმოთქვამს. ეს ცერემონია შეიძლება სადილისა და ვახშამის დასაწყისში (მიღებიდან 10-15 წუთის შემდეგ) ან ბოლოს (დესერტის შემდეგ) შესრულდეს. არსებობს ლოკალური სადღეგრძელოებიც. პირველად სიტყვას ამბობს მასპინძელი, შემდეგ – სტუმარი.

როგორ

წარმოვითქვათ სიტყვა

საპატიო სტუმრის მიმართ; საერთო დებულებებს, რომლებიც შეხვედრის მიზენი გახდა; საყოველთაოდ მიღებულ ფორმას – საპატიო სტუმრისადმი გამოთქმული კეთილი სურვილების, მისი ქვეყნის აყვავებისა და ხალხის ბედნიერების თაობაზე და ა.შ.

მასპინძლის სიტყვა ან სადღეგრძელო უნდა შეიცავდეს: მისაღმებას საპატიო სტუმრის მიმართ; საერთო დებულებებს, რომლებიც შეხვედრის მიზენი გახდა; საყოველთაოდ მიღებულ ფორმას – საპატიო სტუმრისადმი გამოთქმული კეთილი სურვილების, მისი ქვეყნის აყვავებისა და ხალხის ბედნიერების თაობაზე და ა.შ.



საპატიო სტუმრის საპასუხო სიტყვა უნდა შეიცავდეს: მადლობას გაწეული მასპინძლობისთვის; კმაყოფილებას შეხვედრით ორმხრივი დაინტერესების გამო და რწმენას, რომ მეგობრული გრძობები ორივე მხარისთვის საერთოა; კეთილ სურვილებს მასპინძელი ქვეყნისა და ხალხის მიმართ.

სადღეგრძელოების წარმოთქმის დროს არ შეიძლება საუბარი, სასმელის დასხმა, ჭამა და სხვ. ოფიციალურ საუბრებზე, სადილსა და ვახშამზე, ჭიქების მიჭახუნება მიღებული არ არის. ასევე არათავაზიან ქცევად ითვლება სტუმრის მიერ სხვა სტუმრის სადღეგრძელოს წარმოთქმა, ქალის მიერ პირველად მამაკაცის სადღეგრძელოს შესმა და სხვ.

სადღევრძელო უნდა იყოს საინტერესო, მოკლე, კონკრეტული და დროული.

მნიშვნელოვანია სტუმართა გემოვნების, მათი ეროვნული და რელიგიური ტრადიციების გათვალისწინება გემართებს.

რა თქმა უნდა, სტუმართა მიღების პერიოდი გამოყენებული უნდა იქნეს საქმიანი ურთიერთობის მოსაწესრიგებლად და გასამტკიცებლად, მაგრამ დაუშვებელია სადილზე, ვახშამზე და ა.შ. მკაცრი ტონით, შეტევით, აგრესიულად საუბარი. მით უმეტეს, თუ სპირტიანი სასმელი გვაქვს დალეული.

მაგიდასთან საუბრის დროს უნდა მოვერიდოთ ოჯახურ პრობლემებზე, წარუმატებლობაზე, აუადმყოფობაზე, პოლიტიკაზე, რელიგიასა და შემოსავლებზე საუბარს.

როლის შეიძლება სიგარეტის მოწევა

მიღების დროს მაგიდასთან სიგარეტის მოწევა დიასახლისის უპატივცემულობად ფასდება. ეტიკეტის თანახმად, სადილსა და ვახშამზე მოწევა მხოლოდ დიასახლისისა და დამსწრეთა თანხმობით შეიძლება. გარდა ამისა, სიგარეტის მოწევა დესერტის შემდეგაა რეკომენდებული.

თუ მიღების დროს მაგიდაზე საფერფლე არ არის, მოწევა მიზანშეუწონელია. სიგარეტის მოწევას სხვადასხვა ქვეყანაში რიგი თავისებურება ახასიათებს. მაგ., დიდ ბრიტანეთში, განსაკუთრებით ოფიციალურ ბანკეტებზე, მოწევა მხოლოდ დედოფლის სადღევრძელოს შემდეგ შეიძლება და სხვ.



11. სხვადასხვა

როგორია სამეფო კარის ცხოვრება და მტიკეტი

ვინ არის მონარქი. მონარქი სახელმწიფოს ერთპიროვნული მმართველია. მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში მათი ტიტულები განსხვავებულია – მეფე, იმპერატორი, სულთანი, რაჯი, ფარაონი, პრინცი, ხანი, შაჰი და სხე.



უძველესი დროიდან ტომებსა და თემებში არსებობდნენ ხალხთა წინამძღოლები – ბელადები და ლიდერები. უმეტესად, ასეთებად ხდებოდნენ ისინი, რომლებიც თავიანთი საომარი ხელოვნებითა და გონიერი მონადირეობით თანატოლებში მეტი პოპულარობით სარგებლობდნენ. რიგით ადამიანებს სჯეროდათ, რომ მათი ბელადები განსაკუთრებულ, ზებუნებრივ ძალას ფლობდნენ. რომელსაც მათი ქვეყნისათვის წარმატება და აყვავება მოჰქონდა. შემდგომში, მრავალ ქვეყანაში, უმაღლესი ძალაუფლება მემკვიდრეობითი გახდა.

მონარქების ირგვლივ ყოველთვის იყო მსახურთა მნიშვნელოვანი რაოდენობა. რომელთა საქმიანობა, უმეტესად, სუვერენთა სურვილებსა და კაპრიზებზე იყო დამოკიდებული. ზოგიერთი მათგანის სამსახურებრივ მოვალეობაში არცთუ ისე რთული სამუშაო შედიოდა. მაგალითად, ოსმალეთის სულთანის აბდულაზიზის (მე-19 ს.) ათასობით მსახურთაგან, ერთ-ერთს მონარქის ფრჩხილების დაჭრა ევალებოდა: საფრანგეთის მეფის ლუდოვიკო XIV-ის მრავალ მსახურთაგან ზოგის მოვალეობა მეფის ტანსაცმლის ხელში დაკავება იყო, ზოგ-ზოგების პარიკის დახვევა, გაპუდრვა, მეფემდე მიტანა, ჯოხის დარაჯობა, სადილობის დროს მეფისთვის საღმფეთქის მიწოდება და ა.შ.

მრავალ სასახლეში სამეფო ოჯახის წევრებთან მსახურთა ქცევის მკაცრი წესები არსებობდა. მაგალითად, სიამის (ამჟ. ტაილანდი) მეფის სასახლეში მსახურებს მეფისა და დედოფლის ხელით შეხება ეკრძალებოდა. ერთხელ დედოფალ სენანდას (მე-19 ს.) ნავი წყალში გადაბრუნდა, მსახურებმა მისი მიყარება ვერ შეძლეს და დედოფალი დაიხრჩო.

მონარქები ხშირად ქცევის ახალი მანერებისა და მოდის (ჩაცმის, დახურვის, მორთულობის...) ტონის მიმცემნი იყვნენ. მსახურები მათ ბაძვდნენ და ამით ახალ სტილს ავრცელებდნენ. მაგალითად, ყველასათვის ცნობილია, რომ მე-18 საუკუნეში საფრანგეთის მეფის სასახლეში დიდი პოპულარობით სარგებლობდა თმის განსაკუთრებული ვარცხნილობა – „პომპადური“ (მეფის ფავორიტის, მაღამ დე პომპადურის ინიციატივით).

თავიანთი მრავალფეროვანი მოღვაწეობისა და რწმენის შედეგად, მონარქებმა ისტორიაში სხვადასხვა კვალი დატოვეს. ამის გამო, ხალხმა მათ განსხვავებული თიყუნი (მეტსახელი) უწოდა. აი, ზოგიერთი მათგანი:

ღმერთები და მეფეები. მრავალ კულტურაში მონარქები ღვთაებრივ კულტებთან მჭიდროდ იყვნენ დაკავშირებულნი. ზოგიერთ ქვეყანაში მათ ღმერთებად ან მის შვილებად, ზოგჯერ მოადგილეებად მიიჩნევდნენ. მაგალითად, იაპონელი იმპერატორები მზე იამატოს პირდაპირ მეჭვიდრეებად ითვლებოდნენ. ისინი აბსოლუტურ უმაღლეს პოლიტიკურ და სასულიერო ძალაუფლებას ფლობდნენ. იმპერატორი ხიროხიტო 1946 წლამდე ღმერთადაც კი მიიჩნდათ:

ინგლისის მეფეები, აკობ I (მე-15–16 სს.) და მისი შვილი კარლოს I, თავიანთ ღვთაებრიობაში გულწრფელად იყვნენ დარწმუნებულნი. ისინი აცხადებდნენ, რომ არავის აქვს მათი გადაწყვეტილებისა და ქცევის ეჭვის ქვეშ დაყენების უფლება. მეფეთა ამგვარი შეხედულება სამოქალაქო ომის მიზეზი გახდა, რაც კარლოს I-ის სიკვდილით დასჯით (1649) დამთავრდა:

ინის (შანის) ეპოქაში (ძვ.წ. მე-17-11 სს.) ჩინეთის მეფეებს (ვანები) თავი შანდის (უზენაესი ციური ღვთაება) შთამომავლად მიაჩნდათ. ისინი „ცის შვილის“ ტიტულს ატარებდნენ და სწამდათ, რომ ღვთაებთან უფრო ახლოს და უფრო მჭიდროდ უნდა ურთობდნენ. ჩინელები კი თვლიდნენ, რომ მათი მეფეები ქვეყანას „ცის ლოცვა-კურთხევით“ მართავდნენ. ეს კი ნიშნავდა, რომ ღმერთები მეფეთა ყველა წამოწყებას მხარს უჭერდნენ;

მონარქთა ღვთაებრივი ძალაუფლების რწმენა ხალხში მყარად იყო გამჯდარი. ძველად ფრანგები და ინგლისელები თვლიდნენ, რომ საყმაწვილო სენისაგან (ე.წ. „სამეფო ავადმყოფობა“) იმ შემთხვევაში განიკურნებოდნენ, თუ მონარქის ხელი შეეხებოდათ. უკანასკნელი ბრიტანელი სუვერენი, რომელსაც ამ მიზნით თხოვნით მიმართავდნენ, დედოფალი ანა (მე-17-18 სს.) იყო;

ტიბეტელთა მმართველად დღესაც ითვლება დალაი-ლამა. რომელიც მათი პოლიტიკური და რელიგიური ლიდერია. ისინი ბუდისტები არიან. მათი ღრმა რწმენით დალაი-ლამას სხეულში ღვთაებრივი არსების, ბუდას სულია ჩასახლებული და სხვ.

მეომარი მონარქები. ძველად მონარქები საბრძოლო მოქმედებებს ხშირად თვითონ წინამძღოლობდნენ. მათ შორის მრავალი იყო გამოჩენილი ან მარცხიანი მხედართმთავარი. ისინი, არა მარტო იცავდნენ თავიანთ სამფლობელოებს, არამედ სახელმწიფო საზღვრებს აფართოებდნენ და უძლიერეს იმპერიებს ქმნიდნენ. მაგალითად, ეგვიპტის ფარაონი თუტმოს III (ძვ.წ. მე-15 ს.) სამხედრო ხელოვნებას ბავშვობიდანვე დაეუფლა. ის წარმატებული მხედართმთავარი იყო. მან 17 საომარი კამპანია განახორციელა და თავისი დროის უძძლავრესი იმპერია შექმნა;

თემუ-ჩინმა (მე-12-13 სს.) მონღოლ-თურქული ტომები გააერთიანა, რისთვისაც დიდ ყაენად ანუ მონღოლთა სახელმწიფოს უზენაეს მბრძანებლად გამოაცხადეს და ჩინგიზ-ყაენის, ე.ი. შუდრეკელის ტიტული უწოდეს;

მაკედონიის მეფე ალექსანდრემ (ძვ.წ. მე-4 ს.), როგორც გენიალურმა ტაქტიკოსმა, მტერთან ბრძოლაში მოულოდნელი შეტევის წყალობით მრავალ გამარჯვებას მიაღწია და უზარმაზარი სამფლობელო დააარსა;

ინდოეთის ყველაზე გამოჩენილმა იმპერატორმა დიდმა აქბარმა (მე-16 ს.) უდიდესი ტერიტორიების დაპყრობით „ადამიანთა მოდგმის დამცველის“ ტიტული მიიღო;

ფრიდრიხ II პრუსიელმა (მე-13 ს.) მთელი თავისი ცხოვრება ბრძოლაში გაატარა. მან ფრანკებთან და ავსტრიელებთან გამარჯვებით თავისი სამეფოს საზღვრები მნიშვნელოვნად გააფართოვა. ბრწყინვალე სტრატეგიულმა ტალანტმა და მამაცობამ ისტორიაში მას გამოჩენილი მხედართმთავრის რეპუტაცია მოუპოვა;

ფრანკთა იმპერატორმა კარლოს დიდმა (მე-8-9 სს.) დასავლეთ ევროპის გასაერთიანებლად მრავალი ბრძოლა გადაიხადა, ქრისტიანობა აქტიურად გაავრცელა და სხვ.

მშენებელი მონარქები. მრავალი მონარქი მშენებლობასა და არქიტექტურას მფარველობდა, რომლებიც ისტორიაში ცნობილი არიან, როგორც უდიდესი ისტორიული ძეგლების, გრანდიოზული ნაგებობებისა და მთელი ქალაქების ამშენებლები. მაგალითად. ეგვიპტის ფარაონებმა ააგეს უდიდესი მონუმენტები, ე.წ. პირამიდები, რომლებიც მათი საქვალის, აკლამის როლსაც ასრულებდა. მათ შორის ყველაზე დიდია ხეოფსის პირამიდა (ძვ.წ. 25-ე ს.); ბაბილონის მეფე ნაბუქოდონოსორ II (ძვ.წ. მე-6 ს.) იმ დროისათვის უძვირფასესი და ულამაზესი ქალაქი ააშენა, რომელიც დაკიდული ანუ „სემირამიდას ბალებითა“ ცნობილი; ჩინეთის იმპერატორმა ცინ შიხუანდიმ (ძვ.წ. მე-3 ს.) უდიდესი ჩინური კედელი (სიგარძე 6320 კმ, სიგანე 4,5-12 მ, სიმაღლე 9,8 მ) ააშენა; რუსეთის იმპერატორმა პეტრე I დიდმა (მე-17-18 სს.) იმპერიის ახალი დედაქალაქი, სანკტ-პეტერბურგი ააგო და სხვ.

მეცენატი მონარქები. მონარქებთან ხშირად ახლოს იყვნენ ნიჭიერი და ჭკვიანი ადამიანები. მრავალი მონარქი ისტორიაში იმით დარჩა, რომ მათი წყალობით შეიქმნა კულტურისა და ლიტერატურის შედევრები, განხორციელდა ახალი აღმოჩენები და სხვ. მაგალითად, პორტუგალიის პრინცმა პენრიმ (მე-14-15 სს.) მთელი თავისი სიცოცხლე უცნობი მიწების კვლევას მიუძღვნა. მისი მხარდაჭერითა და თაოსნობით დასავლეთ აფრიკის სანაპიროს შემსწავლელი მრავალი ექსპედიცია ჩატარდა; ინგლისის დედოფალი ელისაბედ I (მე-16-17 სს.) ხუთ ენაზე საუბრობდა, ბევრს კითხულობდა, გატაცებული იყო მუსიკით, ცეკვებითა და პოეზიით. უილიამ შექსპირმა თავისი პიესა „მეთორმეტე ღამე“ სპეციალურად მისთვის დაწერა; ინგლისის მეფემ კარლ I (მე-17 ს.) სამეფო სასახლეში ფლამანდიელი მხატვარი ვან დეივი მიიწვია და პენსია დაუნიშნა. მხატვარმა ინგლისში პორტრეტული ფერწერის უდიდესი მემკვიდრეობა დატოვა; საფრანგეთის მეფე ლუდოვიკო XIV, მისი ფავორიტის, მადამ პომპადურის მეშვეობით, რომელსაც ძალიან უყვარდა ლიტერატურა და ხელოვნება, დიდად ეხმარე-

ბოდა მხატვრებსა და არქიტექტორებს. მეფის ფინანსური მხარდაჭერით ფართოდ განვითარდა ფაიფურის მანუფაქტურა; ბეარის მეფე ლუდვიგ II აფინანსებდა გერმანელ კომპოზიტორს რიხარდ ვაგნერს და სხვ.

ტრაგიკული ბედის მონარქები. მონარქების ცხოვრება ყოველთვის საშიშროებასთან იყო დაკავშირებული. ზოგიერთი მათგანი აღზევებისთანავე დაღუპულა, სხვები კი, გარშემომყოფთა მოღალატური საქციელის მსხვერპლი გამხდარა.

ტრაგიკულად დასრულდა რომის იმპერატორების გაიუს იულიუს კეისრის, ტიბერიუსის, კალიგულას, ნერონის, გალბას, ოტონის, დომიციანეს, კომოდუსის, კარაკალას, მკერინუსის, პელიოგაბალის, სევერუსის, მაქსიმუს, გორდიანეს, ავრელიანეს, პრობუსის, აცტეკების მეფის მონტესუმას, ინგლისის მონარქების ედუარდ II-სა და კარლოს I-ის, საფრანგეთის მეფე ლუდოვიკო XVI-ის, რუსეთის მეფის ნიკოლოზ II-ისა (თავისი ოჯახით) და სხვათა მოღვაწეობა. მრავალი მონარქის, პრინცისა და სამეფო ოჯახის წევრის მკვლელობის ფაქტი დღესაც საიდუმლოებითაა მოცული.

შემლილი მონარქები. ზოგიერთი მონარქი ფსიქიკურად დაავადებული იყო. მაგალითად, რომის იმპერატორმა კალიგულამ თავი იუპიტერად გამოაცხადა და შესაფერისი თაყვანისცემის ეტიყეტიც დააწესა: მუხლებზე დაჩოქება, მიწამდე თავის დაყვრა, ფეხებზე კოცნა და სხვ. იგი თეატრალურ და საციკო წარმოდგენებზე ხალხს ეცხადებოდა ხან როგორც ელეა-მეხით აღჭურვილი იუპიტერი, ხან როგორც პერკულესი, მხრებზე ლომის ტყავით და ხელში კომბლით, ხან კიდევ, როგორც ღვთაებრივი ქნარით დამშვენებული აპოლონი. მან რომში ყველა ქანდაკებას მოხსნა თავი და საკუთარი გამოსახულება დაადგა. კალიგულამ თავისი ცხენიც კი ღმერთად გამოაცხადა და ამ „ღმერთზე“ ამხედრებული „იუპიტერი“ ხშირად სენატის სხდომაზეც შეჯირითდებოდა; საფრანგეთის მეფე კარლ VI-ს (მე-14-15 სს.) თავი მინის ეგონა (!) და რომ არ დამსხვრეულიყო, ხელით შეხებას ყველას უკრძალავდა; ბეარის მეფე ლუდვიგ II თავის თავს გედად თვლიდა; რომის იმპერატორმა ნერონმა (I ს.) საკუთარი დედის, ცოლისა და მრავალი სენატორის მოკვლის ბრძანება გასცა. ზოგიერთი ისტორიკოსი თვლის, რომ მან გააჩინა რომში ხანძარი და შენობათა 2/3 გაანადგურა და სხვ.

თვითმარქვია მონარქები. მრავალი მონარქი სამეფო ტახტს უკანონოდ ფლობდა. მონარქად მათი აღზევება სხვადასხვა გზით ხდებოდა: ქორწინებით, შეიარაღებული აჯანყებით ან არჩევნებით. ისტორიამ შემოგვინახა

მათი სახელები: ფრანკთა მეფე ჰიპინ მოკლე (მე-18 ს. აჯანყებით), შოტლანდიის მეფე რიბერტ ბრიუსი (მე-14 ს., თვითგამოცხადებით), რუსეთის იმპერატორი ეკატერინე II (მე-18 ს. ქორწინებით), საფრანგეთის იმპერატორი ნაპოლეონ ბონაპარტი (მე-18-19 სს., აჯანყებით), ფრანკთა მეფე ჰუგო კაპეტინი (მე-10 ს. ყოფილი მეფის, რობერტ ძლიერის ერთ-ერთი შთამომავალი, არჩევით) და სხვ. სწორედ აჯანყებულის სულისკვეთება იგრძნობა ნაპოლეონ ბონაპარტის სიტყვებში. რომელიც მან სამეფო გვირგვინის თავზე დადგმის დროს წარმოთქვა: „ღმერთმა გვირგვინი მომცა, ვაი იმას, ვინც ხელს ახლებს ამ გვირგვინს“.

ინტრიგები და სასივგარულო თავგადასავლები. სასახლის კარი ხშირად გამხდარა ინტრიგობის, მლიქვნელობის, მუხანათობისა და უნდობლობის ასპარეზი.

ხშირად მონარქები არა სიყვარულით, არამედ პოლიტიკური მოსახრებებით ქორწინდებოდნენ. ზოგიერთი მათგანი საყვარელ ადამიანზე დაქორწინების უფლებისათვის თავგამოდებით იბრძოდა:

საქვეყნოდაა ცნობილი რომის იმპერატორობის ერთ-ერთი პრეტენდენტის, ტრიუმვირ მარკუს ანტონიუსისა (ძვ.წ. I ს.) და ეგვიპტის დედოფლის, ულამაზესი კლეოპატრას ადამიანური ვნებების თავაშვებული ტრფიალი. მეორე ტრიუმვირმა, ოქტავიანემ, ანტონიუსი ანტირომაულ საქმიანობაში ამხილა (ამ უკანასკნელმა რომის აღმოსავლეთი პროვინციები კლეოპატრასა და მის შვილებს აჩუქა, შემდეგ პართიასა და სომხეთში წარმოებულ ლაშქრობათა აღსანიშნავი ტრიუმფები ალექსანდრიაში გამართა და ამით ქვეყნიერებას, რომის მაგიერი, ახალი მსოფლიო სატახტო ქალაქის აღიარება ამცნო) და ომში სასტიკად დაამარცხა. ანტონიუსმა და კლეოპატრამ თვითმკვლელობით დაასრულეს სიცოცხლე;

ოსმალეთის სულთან სულეიმან I კანუნის (მე-16 ს.) მეუღლემ, რუსული წარმოშობის ქალმა როქსოლანამ, ქმარი დაარწმუნა, რომ ტახტის მემკვიდრე (პირველი ცოლიდან), მუსტაფა, შეთქმულებას უწყობდა და საკუთარი შვილი მოაკვლევინა;

ინგლისის მეფე ელუარდ VIII ადრე ქორწინებაში მყოფი ქალის, გვარად სიმპსონის, ცოლად შერთვის მიზნით სამეფო ტახტიდან გადადგა და უინძორის ჰერცოგის ტიტული მიიღო და სხვ.

მეფეთა უცნაური ბრძანებები. როგორც „ისტორიის მამა“, ჰეროდოტე, მოგვითხრობს, ბერძნების წინააღმდეგ ამხედრებულმა ძველი სპარსეთის მბრძანებელმა კსერქსემ (ძვ.წ. მე-5 ს.) მდინარე ჰელესპონტის მეორე ნაპირზე ლაშქრის გადასაყვანად ფინიკიელებსა და ეგვიპტელებს ხილები

გაადებინა. მაგრამ მოულოდნელად ამოვარდნილმა ქარიშხალმა ისინი ერთიანად დაანგრია. განრისხებულ მეფეს უბრძანებია მდინარისათვის 300 მათრახი დაერტყათ (!?). მის წყალში წყვილი ბორჯილი ჩაეგდოთ და დაედაღათ კიდევ. ხოლო იმათთვის. ეინც ხიდების მშენებლობას ხელმძღვანელობდა. თავები დაეჭრათ.

უფრო ადრე. სპარსეთის მბრძანებელმა კიროს II დიდმა (ძვ.წ. მე-6 ს.) სიკედილიც კი მიუსაჯა მდინარე დიალას. რომლის ტალღებმაც მისი საყვარელი ცხენი დაახრჩო. ეს უცნაური განაჩენი პრაქტიკულად აღასრულეს კიდევ – საგანგებოდ გათხრილ 360 არხში გადაგდებულ-ჩაწრეტილმა მდინარემ. რომელიც ერაყის მოწყურებული მიწის დიდ ნაწილს რწყავდა. მთელი ათასი წლით შეწყვიტა არსებობა. ის ძველ კალაპოტს მხოლოდ მას შემდეგ დაუბრუნდა. როცა მისი არხები უდაბნოს ქვიშით ამოივსო... თუმცა მდინარე რა ყოფილა. როცა დიდი და სახელოვანი ქალაქის, ბაბილონის მიწა. მისი დამატკეპარის, ასურეთის მეფის სინახერიბის (ძვ.წ. მე-7 ს.) ბრძანებით. ხომალდებს დაუდეს. გამარჯვებულ ქვეყანაში ჩაიტანეს და პაერში გაანიავეს და სხვ.

მონარქების დაკრძალვა. სხედასხვა კულტურაში მონარქების დაკრძალვის განსხვავებული წესი არსებობდა. ეს პროცესი წარმოდგენელი ბრწყინვალეობითა და დიდებულებით სრულდებოდა. მეფეთა უკვდავსაყოფად გრანდიოზული მონუმენტები შენდებოდა. უძველეს ხალხს სწამდათ. რომ მათ გარდაცვლილ მონარქს მარადიულ სასუფეველში სიმდიდრე და მომსახურება სჭირდებოდა. ამიტომ საფლაეში დიდძალ განძეულობას (უმეტესად ოქროს ნაკეთობებს). საკვებს. ცხოველებს (ცხენს, ხარს...) და მონებსაც ატანდნენ. მაგ.. 1922 წელს არქეოლოგმა პოვარდ კარტერმა აღმოაჩინა ერთ-ერთი ძველევგეოპტური ფარაონის ტუტანხამონის (ძვ.წ. მე-14 ს.) უმდიდრესი სამეფო აკლდამა. 1974 წელს ჩინელმა გლეხებმა ციანის პროვინციაში. ჭის თხრის დროს. უდიდეს მიწისქვეშა კომპლექსს მიაგნეს. იგი ჩინეთის ერთ-ერთი ძლევამოსილი იმპერატორის ცინ შიხუანდის (ძვ.წ. მე-3 ს.) სამეფო აკლდამა აღმოჩნდა და სხვ.



თანამედროვე მონარქიული სამყარო. მე-20 საუკუნე მონარქიის დამ-
ხობის საუკუნეა. პირველი მსოფლიო ომის წინ დაემხო იმპერატორული
ჩინეთი. 1917-18 წლებში არსებობა შეწყვიტა ავსტრია-უნგრეთის, რუსე-
თის, მონღოლეთის იმპერიებმა და გერმანიის რაიხმა. 1931 წელს დაემხო
ესპანეთის მეფე ალფონსო XIII. მოგვიანებით დიქტატორ ფრანკოს ანდერ-
ძით. მისი სიკვდილის შემდეგ, ყოფილი მეფის შვილიშვილმა, დემოკრატმა
ხუან კარლოსმა 1975 წელს დაიბრუნა სამეფო ტახტი.

მეორე მსოფლიო ომმა მოსპო მონარქია ბულგარეთში (1944 წ.),
იუგოსლავიაში (1945 წ.), ალბანეთსა და იტალიაში (1946 წ.), რუმინეთსა
(1947 წ.) და ეგვიპტეში (1953 წ.). 70-იან წლებში რესპუბლიკელთა იდეები
აზიასაც მოედო. მონარქიები დაემხო: აელანეთში (1973 წ.), ლაოსსა (1975 წ.)
და ირანში (1979 წ.).

მიუხედავად ამისა, დღეისათვის დედამიწის 450 მლნ ადამიანი მონარქი-
ულ სახელმწიფოებში ცხოვრობს. ეს ქვეყნებია: ევროპაში – ბელგია, დიდი
ბრიტანეთი, დანია, ლიხტენშტაინი, ლუქსემბურგი, მონაკო, ნიდერლანდი,
ესპანეთი, ნორვეგია, შვედეთი; აზიაში – საუდის არაბეთი, ბაჰრეინი, ბრუნეი,
ბჰუტანი, იორდანია, კამბო-
ჯა, კატარი, ქუვეითი, მალა-
იზია, ნეპალი, არაბთა გაერ-
თიანებული საამიროები, ომა-
ნი, ტაილანდი, იაპონია; აფ-
რიკაში – ლესოთო, მავრიკი,
მაროკო, სეაზილენდი; ამერი-
კაში – კარიბის აუზის მრავ-
ალი პატარა სახელმწიფო
და კანადა (ფორმალურად
ისინი დიდი ბრიტანეთის
შეერთებული სამეფოს დო-
მინიონებია); ოკეანეთში –



შვედეთის მეფე და დედოფალი

ავსტრალია და ახალი ზელანდია (ასევე დიდი ბრიტანეთის დომინიონები),
დასავლეთ სამოა და ტონგოს სამეფო.

ძირითადად, მონარქიის ორი სახე არსებობს: აბსოლუტური და კონს-
ტიტუციური. აბსოლუტური მონარქიის ქვეყნებში (ომანი, კატარი, საუდის
არაბეთი, ბრუნეი) მონარქი მართო მეფე კი არა, ქვეყნის ერთპიროვნული
მმართველია. ამავე დროს, სამეფო ოჯახის წევრები სახელმწიფოს ყველა
ძირითად თანამდებობასაც ფლობენ.

კონსტიტუციურ მონარქიულ სახელმწიფოებში (დიდი ბრიტანეთი, ესპანეთი, ბელგია, დანია, შვედეთი, ნორვეგია, იაპონია და სხვ.) სუვერენი ერის ტრადიციული სიმბოლო უფროა და პრაქტიკულად, თავისი ძალაუფლების მოხმობა თითქმის არ უწევს.

კონსტიტუციურ მონარქიულ სახელმწიფოებს შორის განსაკუთრებული ადგილი უჭირავს დიდ ბრიტანეთს. ამიტომ მონარქის უფლებების, მოვალეობებისა და სამეფო კარზე მიღებული ქცევის დადგენილი ნორმების განხილვას, მის მაგალითზე შევეცდებით.

რისთვისაა საჭირო მონარქია. ინგლისელები მონარქიას ერის სიმბოლოდ თვლიან. პრეზიდენტებისაგან განსხვავებით, რომლებსაც ხალხი ირჩევს და ცვლის, მონარქის არჩევა ან შეცვლა არ შეიძლება. „მონარქი არასდროს არ კვდება“ – მიიჩნევენ ინგლისელები. შეიძლება ერთი მეფე მოკვდეს. მაგრამ ქვეყანას იმავდროულად მოველინება მეორე. ასე რომ, ზოგადად მეფე არ კვდება, და თუ „მეფე მოკვდა“, მაინც „გაუმარჯოს მეფეს“.

მონარქი ხელს უწყობს სახელმწიფოს სტაბილურობას, სიმბოლიზაციას უკეთებს სახელმწიფოებრივი ძალაუფლების მექანიზმებს. აერთიანებს წარსულსა და აწმყოს მომავალთან. თავისი არსებობით მონარქია თითქოს ამტკიცებს: მე ვიყავი, ვარ და ვიქნები. ის არ შეიძლება გაქრეს, მუდამ შენარჩუნდება – თვლიან ინგლისელები, მაგრამ არა იმიტომ, რომ იგი უცვლელია. პირიქით. იმიტომ, რომ იგი უწყვეტად რალაციტ იცვლება და თავის საფუძველში უცვლელი რჩება. მათი აზრით, ძველი სახელმწიფო ინსტიტუტები, კერძოდ მონარქიები, ადვილად ეგუებიან აუცილებელ რეფორმებს და ერს ანარქიისა და რევოლუციისაგან იცავენ. მონარქია უფრო მეტს ნიშნავს. ვიდრე მონარქი.



დიდი ბრიტანეთის
დედოფალი

ინგლისელები უფრო ხილდებიან თავიანთ ინსტიტუტებს, თავიანთ ტრადიციებს, სწორედ მათ უძლეველობაში ხედავენ ისინი რალაც მაგიურ ძალას. როცა ინგლისელები თავიანთ სახელმწიფოზე საუბრობენ, არ ავიწყდებათ, რომ მართლმსაჯულების სახლი 400 წელია რაც არსებობს, პარლამენტი – 500, ხოლო მონარქია ორჯერ უფროსია მათზე. ინგლისელებს კარგად ახსოვთ და კიდევაც ამყობენ იმიტომ, რომ მრავალი

სახელმწიფო მათ მეფეს თავიანთ მონარქად თვლის. და თუ ქვეყნის პრემიერ-მინისტრს პატივს სცემენ იმიტომ, რომ ის ძლიერი პრემიერია (თუმცა, ერთი ქვეყნის). მონარქს პატივს სცემენ იმიტომ, რომ ის მრავალ სახელმწიფოთა – თანამეგობრობის წევრთა მეთაურია, და იმიტომაც არის ასეთი, რომ ბრიტანეთის მონარქია.

მაშინ, როცა ევროპის მრავალი მონარქია პოლიტიკური სცენიდან გაქრა. უინძორების დინასტია დღესაც აგრძელებს მეფობას. უდიდეს ევროპულ სახელმწიფოთა შორის მხოლოდ ბრიტანეთმა შეინარჩუნა მონარქია.

ბრიტანელთა უმრავლესობა თვლის, რომ მონარქია მათი ეროვნული სიამაყეა. ამიტომ შემთხვევითი არ არის, რომ პირველმა ინგლისელმა კოსმონავტმა, პელენ შარმმა, კოსმოსში თავის თილისმასთან ერთად, დედოფალ ელისაბედ II-ის პორტრეტიც წაიღო და ამით „მისი უდიდებულესობა“ გახდა პირველი მონარქი, რომელმაც უცხო სამყაროში „იმოგზაურა“.

დედოფალი რომ ერის სიმბოლოა ნათლად ჩანს მრავალი გარემოებიდან: გირვანქა სტერლინგზე დედოფლის გამოსახულებაა. ქვეყანაში აღმართულია უკანასკნელი მონარქების (ედუარდ VIII გარდა) მონუმენტები, სიტყვა „სამეფო“ („Royal“) არის ყველაზე საპატიო და გავრცელებული ინგლისში, სახელდობრ, სამეფო სახელწოდებისაა ხელოვნების ეროვნული აკადემია, მეცნიერებათა ეროვნული აკადემია, გრინვიჩის ობსერვატორია, ინგლისის აგრარული საზოგადოება, საერთაშორისო ურთიერთობათა ინსტიტუტი, ფილოსოფიის ინსტიტუტი, შოტლანდიის ხელოვნების აკადემია, მუსიკის აკადემია, შექსპირის თეატრი, საბალეტო დასი, ქორეოგრაფიული საზოგადოება და სხვ.

და თუ ინგლისში მონარქიის პოლიტიკური როლი დროთა განმავლობაში მცირდება, სანაცვლოდ მისი სიმბოლური როლი იზრდება. მონარქია თავისი პოპულარობით ხელს უწყობს ბრიტანეთის ძლიერებას. მისი გავლენა განისაზღვრება არა რეალური ძალაუფლებით, არამედ იმ სარგებლიანობით, რომელიც მას ბრიტანეთისა და თანამეგობრობის ქვეყნებისათვის მოაქვს. მონარქიაში, ისევე როგორც რელიგიაში, მრავალთათვის არის რაღაც მისტიკური, იდუმალი, რომელიც ხალხს იზიდავს. ბრიტანელთათვის ეროვნული სახელმწიფო ხშირად ასოცირდება მისი რომელიმე ნაწილით – ინგლისით, შოტლანდიით, უელსით ან ჩრდილოეთ ირლანდიით, მაგრამ თითქმის ყველასათვის ის ურთიერთდაკავშირებულია მონარქიით, დღეს კონკრეტულად, დედოფალ ელისაბედით. იგი ქვეყნის ერთიანობის სიმბოლოა. ბრიტანეთის ოთხივე ნაწილი ძალზე განსხვავებულია, მათ შორის ენის, ეკონომიკური განვითარებით, კულტურითა და ხალხთა ხასიათით, მაგრამ ყველას

აერთიანებს მხოლოდ ერთი რამ – მეფის გვირგვინი. ინგლისელთა ეროვნული ჰიმნი – ეს მონარქიის ჰიმნია. იგი პირველად 1755 წელს შესრულდა.

ტახტისადმი სიყვარული და პატივისცემა (უმეტესად მეორე), ხშირად განსხვავებულ შეხედულებათა პიროვნებას აერთიანებს. ბრიტანეთის ეროვნული დროშა („იუნიონ-ჯეკ“) სამი სხვადასხვა გადაჯვარედინებული დროშაა – ინგლისის, შოტლანდიისა და ჩრდ. ირლანდიის (უელსის დროშის გარეშე, რადგან ბრიტანეთის დროშა უფრო ადრე შეიქმნა, უელსი კი მოგვიანებით შევიდა შეერთებულ სამეფოში), რომელიც მთელ ქვეყანას სრულად არ წარმოადგენს. ოფიციალურ ეკლესიას ანგლიკანურს კი უწოდებენ, მაგრამ იგი ფართო გაგებით ეროვნული არ არის, რადგან ქვეყანაში სხვა ეკლესიებიც არსებობს. არც პარლამენტია გამაერთიანებელი ფაქტორი – ის დაყოფილია პარტიებად. გარდა ამისა, მრავალი ინგლისელი მას პატივს არ სცემს და „მოლაპარაკეთა“ და „პოლიტიკანთა“ ცენტრად მიიჩნევენ. დიდ ბრიტანეთში არის მხოლოდ ერთადერთი – მონარქი, რომელიც ყველას მიერაა აღიარებული. ამასთან, პარადოქსი იმაშია, რომ იგი უმეტესად პოპულარულია არა იმით, თუ რას აკეთებს, არამედ იმით, რასაც არ აკეთებს, ანუ თავს უფლებას არ აძლევს გააკეთოს ის, რაც პატიოსან ადამიანს ზიზღს მოგვრის.

მას პატივს სცემენ იმიტომ, რომ პირადად წარმოადგენს როგორც ის არის, როგორც ადამიანი, როგორც მეოჯახე. ინგლისელთა თვალში მონარქი (მოცემულ დროში დედოფალი ელისაბედ II) წესიერი ადამიანია, გონიერია, კარგი მეოჯახეა, მთელი მისი ცხოვრება ერის თვალთახედვის არეშია. ის გულმოწყალეა.

დედოფალი პოლიტიკოსი არ არის, ამიტომ მას არ უხდება გარემო პირობებთან შეგუება, ზოგჯერ ცბიერება და მოტყუებაც კი. მან არ უნდა გამოთქვას საკუთარი აზრი პოლიტიკურ საკითხებზე, უფრო მეტიც, მას ამის უფლება არა აქვს. ოფიციალურად ის არავის წინაშე არ არის ანგარიშვალდებული, რაც მას საშუალებას აძლევს სხვათა ზეგავლენის ქვეშ არ მოექცეს, იმოქმედოს მხოლოდ თავისი შეხედულებებით. ამიტომ მიიჩნევენ ბრიტანელები, რომ დედოფალი ერის სინდისია.

მონარქის სახელთან ყოველ ბრიტანელს უფრო მეტი კარგი აკავშირებს, ვიდრე ცუდი. მას არაეინ არ გაუნაწყენებია, მრავალს კი კმაყოფილება და ბედნიერება მიანიჭა. მართალია მონარქის სახელთან დაკავშირებულია მართლმსაჯულება, და შესაბამისად დასჯაც (მისი უდიდებულესობის ხასამართლო), მაგრამ ამას მონარქის არა ძალადობად, არამედ განაჩენის სამართლიანობად მიიჩნევენ.

ბრიტანეთში მონარქიას. უპირველესად, მორალთან აკავშირებენ. მათ უყვართ თავიანთი მონარქის ღირსებების, სახელდობრ, სიკეთის, გამბედაობის, პატიოსნებისა და სხვათა ხაზგასმა.

მონარქიას არსებითად რეალური ძალა არა აქვს. მაგრამ ხალხზე მნიშვნელოვანი სულიერი ზემოქმედება შეუძლია. იცავს მათ იდეალებსა და ყოფა-ცხოვრების სტილს.

როგორ ხდება კორონაცია ანუ მეფედ კურთხევა. კორონაცია არის ცერემონიალი. რომლის დროსაც ახალი მონარქი სახელმწიფოს მართვის კანონიერ ძალაუფლებასა და სტატუსს სიმბოლურად იღებს. ამის შემდეგ იგი სრულიად განსაკუთრებული ადამიანი ხდება.

მონარქის სიკვილის ან გადადგომის შემთხვევაში. სამეფო ტახტზე დაუყოვნებლივ აირჩევა მისი მემკვიდრე. მემკვიდრეობის სხვადასხვა წესი არსებობს. უმეტეს შემთხვევაში, სამეფო ტახტი მეფის უფროს ვაჟიშვილს გადაეცემა.

მრავალ კულტურაში მეფედ კურთხევა ანუ კორონაცია სხვადასხვა ფორმით რელიგიური ლოცვა-კურთხევის რიტუალსა და ახალი მონარქის სამეფო რევალიებით (გვირგვინი, კვერთხი და სხვ.) შემკობას გულისხმობს.

დღევანდელი მონარქებიდან მეფედ კურთხევა ყველაზე სრულყოფილად დიდ ბრიტანეთში. „მისი უდიდებულესობის“. დედოფალ ელისაბედ II-ის შემთხვევაში ჩატარდა. იგი ხუთ ეტაპად შესრულდა:

პროცესია – „მის უდიდებულესობა“ დედოფალს „დიდი სახელმწიფო ოქროს კარეტა“ მიართვეს და ხალხის მისალმების გავლით ეესტმინტერის სააბატოში წააბრძანეს. კარეტაში სამეფო სასახლის 3 წყვილი ცხენი იყო შებმული. პროცესიას ბიფიტერები (ლეიბ-გვარდიელები) და წითელტანსაცმლიანი მცველები აცილებდნენ. დედოფალს ეცვა ოქროს ძაფებით მორთული ყოლოსფერი ხავერდის კაბა. თავზე ეხურა ძვირფასი ქვებით მორთული გვირგვინი;

გამოცხადება – არქიეპისკოპოსმა „მისი უდიდებულესობა“ დედოფალი სამეფო ოჯახის წევრებს, ლორდ-ჩემბერლენს, ქვეყნის პრემიერ-მინისტრს, თანამეგობრობის სახელმწიფოთა წარმომადგენლებსა და საპატიო სტუმრებს წარუდგინა და მისი კანონიერ ხელმწიფედ ცნობა სთხოვა;

ფიცის მიღება – „მისმა უდიდებულესობამ“ დედოფალმა დადო ფიცი;

მირონცხება – „მისმა უდიდებულესობამ“ მოიხსნა მანტია და ეპისკოპოსმა დედოფლის ტანზე, სიმბოლურად, მირონით ჯვრის ნიშანი მოხატა;

კორონაცია – „მისი უდიდებულესობა“ დედოფალი სამეფო ტანსაცმლით შემოსეს. არქიეპისკოპოსმა თავზე დაადგა სამეფო დიადემა და გადას-

ცა სუვერენის სიმბოლოები: ციური მნათობის ფორმის ძვირფასი ქვებით მორთული ოქროს ჯვრებიანი სფერო, სამეფო სკიპტრა – „სამართლიანობისა და გულმონყალების კვერთხი“, ბრილიანტებიანი ხმალი და ბეჭედი. დამსწრე პრინცებმა და პრინცესებმა იმღერეს – „ღმერთო უშუელე მეფეს“. მონარქმა დაიკავა სამეფო ტახტი და ანგლიკანური ეკლესიის მეთაურის რანგში ჯერ ეპისკოპოსებისაგან, ხოლო შემდეგ სამეფო ოჯახის წევრების, ლორდების, პერებისა და ბოლოს, ქვეყნის პრემიერ-მინისტრისაგან ერთგულების ფიცი მიიღო. ამით კორონაციის პირველი ნაწილი დამთავრდა. საღამოს სადღესასწაულო სადილი გაიმართა.

გარდა ამისა, ამ მოვლენის აღსანიშნავად კორონაციის დღე დასვენების დღედ გამოაცხადეს; უცხოეთში ბრიტანეთის საელჩოებმა ოფიციალური მიღებები გამართეს; ქვეყანაში გრანდიოზული სამხედრო საავიაციო საზღვაო პარადი ჩაატარეს; ბუკინჰემის სასახლეში პარლამენტის წევრების მიღება მოაწვეეს; ინგლისის ყველა ეკლესიაში საზეიმო ღვთისმსახურება შეასრულეს; საეციალური საფოსტო მარკები გამოუშვეს; ინგლისელმა ალპინისტებმა დედამიწის უმაღლესი მწვერვალი, პირქუში ევერესტი დაიპყრეს და სხვ.

მეფის (დედოფლის) კორონაცია სამეფო ტახტზე ასვლიდან, დაახლოებით ერთი წლის განმავლობაში ხდება. ამის მისი მიზეზი მრავალია: იგი რთული რიტუალია და სერიოზულ მომზადებას საჭიროებს, თანაც მრავალ სახელმწიფოს ეხება. კარგია მზიანი ამინდიც, რადგან ამ მეტად იშვიათ, სანახაობრივად მიმზიდველ ცერემონიაში, ასი ათასობით ადგილობრივი მოსახლეობა და მრავალი სტუმარი მონაწილეობს. ამიტომ სასურველია იგი ზაფხულში ჩატარდეს. გარდა ამისა, კორონაცია საზეიმო, სასიხარულო მოვლენაა და იგი გლოვისაგან (უმეტესად, წინანდელი მონარქის გარდაცვალების გამო) დროში დაცილებული უნდა იქნეს.

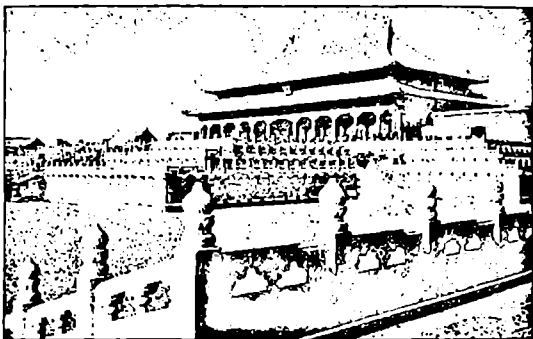
„მისი უდიდებულესობის“, დედოფალ ელისაბედ II კორონაცია 1953 წლის 2 ივნისს, ვესტმინსტერის სააბატოში ჩატარდა. აქ სამეფო ტახტი ერთ-ერთი უძველესია ევროპაში. იგი თითქმის 700 წლისაა. გარდა ამისა, ქვეყანაში კიდევ ექვსი სამეფო ტახტია: მეორე – ძვირფასი და ლამაზი – ლორდთა პალატაშია. პარლამენტის გახსნის დროს მასზე დაბრძანებული მონარქი სეფე-სიტყვას წარმოთქვამს; მესამე ტახტიც ლორდთა პალატის სპეციალურ შენობაშია, რომელიც სეფე-სიტყვის წინ მეფის სადღესასწაულო მორთვისთვის გამოიყენება; მეოთხე, ყველაზე ფასეული და მდიდრული – სენ-ჯეიმის სასახლეშია (მონარქთა ყოფილი რეზიდენცია); მეხუთე – ბუკინჰემის, ხოლო მეექვსე და მეშვიდე (სპილოს ძეგლის) – უინძორის სასახლეში.

სად ცხოვრობენ მონარქები. მონარქები და მათი ოჯახის წევრები შესანიშნავ შენობებში. სამეფო სასახლეებში ცხოვრობენ. აქვე ტარდება სახელმწიფო ცერემონიები და ზოგიერთი რელიგიური რიტუალი. მრავალი სამეფო სასახლე ჯამთა სულამ ან საომარმა მოქმედებებმა დაანგრია და გააცამტვერა. ნაწილი კი, დღესაც არსებობს და არქიტექტურული ხელოვნების უზადო ნიმუშს წარმოადგენს. სახელდობრ:

● საფრანგეთის უმდიდრესი ვერსალის სასახლე (მდებარეობს პარიზის მახლობლად). რომელსაც აქვს 1400 შადრევანი. მარმარილოს იატაკი და კედლები, გრანდიოზული სარკეებიანი დარბაზი (სიგრძე 58 მ, 375 ფანჯარა);

● პეკინის ე.წ. „აგრძალული ქალაქის“ სამეფო კომპლექსი. საიდანაც საუკუნეების განმავლო-

ბაში ჩინეთის 24 იმპერატორი მართავდა ქვეყანას. კომპლექსი 27 კაზუა გაშენებული. აქვს 8000 დარბაზი და ოთახი. 17 სასახლე. პავილიონები. ტაძრები. ბიბლიოთეკები. ბაღები და სხვ. უკანასკნელი ვინც ჩინელი იმპერატორებიდან აქ ცხოვრობდა. იყო პუ ი. იგი 1924 წ. გააძევეს ქვეყნიდან;



„აგრძალული ქალაქი“. პეკინი. ჩინეთი.

● ბრუნეის სულთანის სამეფო სასახლე, რომელიც ყველაზე დიდია მსოფლიოში. მის მშენებლობაზე 460 მლნ ამერიკული დოლარი დაიხარჯა. სასახლეს აქვს 1788 დარბაზი და ოთახი, 257 ტუალეტი და გარაჟი. სადაც 110 ავტომობილი ეტევა და სხვ.;

● დიდი ბრიტანეთის დეოფალი. „მისი უდიდებულესობა“ ელისაბედ II. წლის სხვადასხვა პერიოდში ხუთ რეზიდენციას იყენებს. უმეტეს დროს იგი ბუკინჰემის სასახლეში ატარებს. ყოველი კვირის ბოლოს, როგორც წესი. უინძორის სასახლეში მიემგზავრება, აქვეა შობისა და აღდგომის დღესასწაულებზე. ახალ წელს ზედება სანდრიკემის, ზაფხულის ბოლოსა და შემოდგომის დაწყებას – ბალმორალის, ხოლო ადრეულ ზაფხულს – პოლირუდ-ჰაუზენის სასახლეში. ამათგან ორი – ბალმორალისა და სინდრიკემის – პირადად მას ეკუთვნის.

ქვეყანაში უმთავრესია ბუკინაშტის სასახლე, რომელიც 1703 წელს ააგეს. აქ არის მდიდრულად მორთული სამეფო ტახტის დარბაზი (სასახლეში 12 დარბაზია), მუსიკალური სალონი, სურათების გალერეა, სულ 200 ოთახი. სასახლეს რამდენიმე შესასვლელი აქვს: ძალიან მაღალი დონის (ოფიციალური) სტუმრებისათვის, ჩინოვნიკებისა და სამეფო კარის მომსახურე პერსონალისათვის. სპეციალური საბალო შესასვლელი განკუთვნილია დედოფლისა და მისი ოჯახის წევრებისათვის. ყოველ დილით, თორმეტის ნახევარზე, სასახლის წინ, ბუნების დიდ ქუდებში გამოწყობილ გვარდიელთა საპატოო ყარაული იცვლება.

სასახლეში დედოფლის ყოფნის დროს, მასზე აღმართულია მეფის შტანდარტი (ალამი) და მონარქის პირადი დროშა. შესასვლელში ოთხი მცველი (დედოფლის არყოფნის შემთხვევაში - ორი) დგას. დედოფლის სამუშაო ოთახები სასახლის პირველ სართულზეა.

ქვეყანაში ერთ-ერთი უდიდესი და უმდიდრესია უინძორის სასახლე, რომელიც ლონდონიდან 40კმ-ის დაშორებითაა. იგი მე-10 საუკუნეში ააგეს, თუმცა, დღევანდელი სახე მე-18 საუკუნის დასაწყისში მიიღო. მას 611 ოთახი და გოთური სტილის 151 კოშკი აქვს, თავისი ფანჯარა-სათოფეთი.

სანდრიკემის სასახლე აღმოსავლეთ ინგლისში, ზღვის მახლობლად მდებარეობს.

პოლირუდის სასახლე (ქ. ედინბურგი, შოტლანდია) მე-15-16 საუკუნეებშია აგებული და დედოფლის ოფიციალურ რეზიდენციად ითვლება. სასახლის ისტორია საზვიამო და ტრაგიკული მოვლენებით მდიდარია. მისი კედლები საშინელი სცენების მოწმეა, რომელიც, უმეტესად, მარიამ სტიუარტის სახელთანაა დაკავშირებული.

ჩრდილოეთ შოტლანდიაში მდებარე ბალმორალის სასახლეში სამეფო ოჯახი, ძირითადად ზაფხულობით, ზოგჯერ კი, ზამთრობითაც ისვენებს. მას 70 ბუხარი აქვს.

სამეფო სასახლეებში ცხოვრებას და დედოფლის ოფიციალური ფუნქციების შესრულებას მრავალრიცხოვანი და გამოცდილი პერსონალი ახორციელებს, კერძოდ, ბუკინაშტის სასახლის დეპარტამენტი - ლორდ-ჩემბერლენის ოფისი, დედოფლის პირადი მდივანი, საფინანსო დეპარტამენტი და საჯინიბოს შტატი.

პირადი მდივანი დედოფალთან სახელმწიფო მოღვაწეების ვიზიტებსა და მიღებებს ამზადებს, მონარქს აცნობს მსოფლიოში მიმდინარე უმნიშვნელოვანეს საბაზოებს, რედაქტირებას უკეთებს მისი გამოსვლის ტექსტს და ა.შ.

ლორდ-ჩემბერლენი ხელმძღვანელობს სამეფო ოჯახის უსაფრთხოებას, სასახლეებში. შტატების დაკომპლექტებას, ოფიციალური ვიზიტების, ცერე-

მონიებისა და მიღებების ჩატარებას. პარლამენტის გახსნის ცერემონიას და სხვ. მასვე ექვემდებარება დიპლომატიური კორპუსის მარშალი.

სამეფო კარის მსახურებს სპეციალური ფორმა აცვიათ. მათი ტანსაცმელი ცისფერია. ველვეტის საყელოებით. დედოფლის ნიშნებით გამოსახული თითბერის ღილებით. უფრო მაღალი რანგის პირებს კი, მუქი ცისფერი საყელოებითა და წითელი ღილებით. ისინი ანაზღაურებას შედარებით ცოტას იღებენ. ამიტომ აპარტამენტებში სტუმრების გაცილებისას, თითოეული მომსვლელისაგან. თავაზიანად, მაგრამ დაჟინებული მზერით, წვრილმან გასამრჯელოს – 5 გირვანქა სტერლინგს ელოდებიან.

როგორ ცხოვრობენ მონარქები. დიდი ბრიტანეთის დედოფალი. „მისი უდიდებულესობა“ ელისაბედ II იშვიათი ავტორიტეტითა და შეუდარებელი სიყვარულით სარგებლობს. მას ინგლისელების უმრავლესობა აფასებს და პატივს სცემს.

ინგლისის სამეფო ტახტზე ქალი გამონაკლისია. იგი სულ 40 მონარქს ეკავა. მათ შორის მხოლოდ ხუთი იყო ქალი (მე-16 ს. – მარია და ელისაბედ I, მე-18 ს. – ანა. მე-19 ს. – ვიქტორია და ბოლოს. ელისაბედ II).

„მისი უდიდებულესობა“. ელისაბედ II დიდი ბრიტანეთის მონარქი გახდა 1952 წლის 7 თებერვალს. იგი უინძორების დინასტიის მეოთხე წარმომადგენელია. მანამდე სამეფო ტახტი ეკავათ ჰანოვერის (1714–1901) და საქსენ-კობურგ-გოთას (1900–1917) დინასტიებს. უინძორების დინასტია 1917 წლიდან მეფობს. რომელიც 1960 წლიდან უინძორ-მაუნთბეთენის (ეს უკანასკნელი დედოფლის მეუღლის. ედინბურგის ჰერცოგის. ფილიპეს გვარია) დინასტიად გადაკეთდა.

ელისაბედ II უინძორი 1926 წლის 21 აპრილს დაიბადა. პრინცესას ელისაბედ-ალექსანდრა-მერი, ხოლო ტრადიციის მიხედვით, მოფერებითი სახელი – ლილიბეთი დაარქვეს. სახელი ელისაბედი მას დედის. მერი – ბებიისა და ალექსანდრა – დიდედის პატივსაცემად მიენიჭა. მას სამეფო ეტიკეტი



დედამ ასწავლა. ბავშვობაში, სამეფო კარზე დაეუფლა ფრანგულ და ლათინურ ენებს, გეოგრაფიას, ეკონომიკის საფუძვლებსა და იურისპრუდენციას. სწავლაში იჩენდა გულმოდგინებასა და სიბეჯითეს. მისი პოპია ცხენოსნობა.

1947 წელს იგი ცოლად გაჰყვა ბრიტანეთის ფლოტის ოფიცერს, საბერძნეთისა და დანიის პრინცს, ფილიპე მუნთბეთენს.

მიუხედავად იმისა, რომ დედოფალ ელისაბედ II-ს სამეფო ტახტი თითქმის ნახევარი საუკუნეა უკავია და ეს დრო საქმარისი უნდა ყოფილიყო მისი ცხოვრების, ხასიათისა და შეხედულებების გასაცნობად, რეალურად მკვლევარები მრავალი სირთულის წინაშე დგანან და უფრო მეტი კითხვა აქვთ, ვიდრე პასუხი გააჩნიათ. ერთი შეხედვით, ისეთ მარტივ საკითხზე, როგორცაა ქვეყნის პოლიტიკურ ცხოვრებაში მისი როლის შესახებ, ერთმნიშვნელოვან პასუხს თითქმის ვერ მივიღებთ. ამ მხრივ სრულიად საწინააღმდეგო მოსაზრებები არსებობს: ერთნი მას ხატავენ, როგორც ქალს, რომელიც პოლიტიკაში არავითარ როლს არ ასრულებს, როგორც პერსონას წმინდა ცერემონიული ფუნქციებით და სახელმწიფო საქმეებისადმი მის გულგრილობას მიუთითებენ; მეორენი, პირიქით, აღნიშნავენ. რომ დედოფალი არა მარტო დაკავებულია პოლიტიკით, არამედ კარგად იცის მისი წვრილმანები და სხვა ქვეყნის პოლიტიკურ მოღვაწეებზე უკეთ აფასებს სიტუაციას.

საერთოდ დიდი ბრიტანეთის მონარქები ყოველთვის იყვნენ და დღესაც რჩებიან როგორც ყველაზე არათავისუფალი ადამიანები, რომლებიც უცხო თვალის გარეშე ერთ ნაბიჯსაც ვერ გადადგამენ. თუმცა, აღნიშნული ისე არ უნდა გავიგოთ, თითქოს მონარქის ყოველ ნაბიჯს ვინმე უთვალთვალბდეს და ფარულად აფიქსირებდეს. პირიქით, სწორედ ამაშია მონარქის ცხოვრების პარადოქსი – მისი პოლიტიკური თუ პირადი ცხოვრების შესახებ ერთდროულად ვიცით და არ ვიცით სრულად.

ინგლისელები აღნიშნავენ დედოფლის გულღიაობას და დემოკრატიულობას.

არც დედოფალი და არც მისი მეუღლე სიგარეტს არ ეწევიან, მიღებებსა და სადილებზე, უმეტესად ხილის წვენს მიირთმევენ, ზოგჯერ, ბოკალ ლუდს ან სირჩა ჯინს სვამენ. ძალიან უყვართ ჩაი. საპარადო მიღებების გარდა, სადილისათვის სპეციალურად არ იცვამენ, ზურგს უკან მოსამსახურეები არ უდგანან, ამიტომ თავისუფლად საუბრობენ.

ევროპის სხვა მონარქებისაგან განსხვავებით, ინგლისური მონარქია ქორწინებაში სამეფო წარმომავლობის შენარჩუნების პრინციპს იცავს. მორგანატიკული (სამეფო სახლის წევრის ქორწინება არა სამეფო გვარის ქალთან, ტახტის მემკვიდრეობის უფლებას არ აძლევს არც ცოლს, არც

შვილებს) ქორწინებანი დაუშვებელია. სკანდინავიისა და ევროპის სხვა მონარქიულ ქვეყნებში ამგვარი შეზღუდვები აღარ არის. მაგ., შვედეთის მეფე კარლ XVI გუსტავი, უბრალო წარმომავლობის გერმანულ სილვია ზამერპარტზე დაქორწინდა და ამით ტახტს არ ჩამოცილებია; ნორვეგიის მეფე პაროლდ V დაქორწინდა ქალზე, რომელსაც არავითარი „ციხფერი სისხლი“ არ ჰქონდა და სხვ.

სხვათა შორის, შვედეთის დღევანდელი სამეფო დინასტიის დამაარსებელი იყო არა შვედი, არამედ ფრანგი – ჟან ბატისტ ჟიულ ბერნადოტი, ცნობილი ნაპოლეონისდროინდელი მარშალი და მასონი. 1810 წელს იგი იშვილა შვედეთის მოხუცმა მეფემ კარლ VIII და რიქსდაქის სპეციალური გადაწყვეტილებით ჯერ სამეფო ტახტის მემკვიდრე, ხოლო მონარქის სიკვდილის შემდეგ, შვედეთის მეფე კარლ XIV გახდა. იგი შორსმჭვრეტელი და ჭკვიანი პოლიტიკოსი გამოდგა – არასოდეს უომია და შვედეთის ნეიტრალიტეტს ჩაუყარა საფუძველი. მისი სიკვდილის შემდეგ, სხეულის განბანისა და ბალზამირების დროს, სამეფო კარი შოკირებული აღმოჩნდა – მათი სათაყვანებელი მეფის მკლავზე ტატიერებული იყო სიტყვები: „სიკვდილი მეფეებს!“

მრავალი დასავლეთ ევროპელი მონარქი ინგლისელებთან შედარებით უფრო თავისუფალ ცხოვრებას ეწევა. მაგალითად, დანიის დედოფალი და პრინცი სასახლეში რეგულარულად აწყობენ პრეს-კონფერენციებსა და ტელეინტერვიუებს და არც ერთ კითხვას უპასუხოდ არ ტოვებენ. ესპანეთის მეფე ხუან კარლოს I თავის სიტყვას თვითონ ამზადებს, ვინც მოსწონს მასთან საუბარში სწრაფად გადადის მიმართვის შენობით ფორმაზე და ზოგჯერ მოსაუბრეს მხარზედაც კი ხელით ეხება. მისი მეუღლე, დედოფალი სოფია მცირე ამალით ხშირად დადის მუზეუმებსა და სამახსოვრო ადგილებში, საუბრობს უბრალო მნახველებთან, სადილობს რესტორანის საერთო დარბაზში ხალხთან ერთად ანუ მათთან ახლოს ყოფნას ყოველმხრივ ცდილობს. რიგით ინგლისელს კი, აზრადაც არ მოუვა, რომ მათი დედოფალი რესტორანში ან სასაუბრეში შევიდეს.

შვედეთის მეფე ყოველ დილით ქალაქგარეთიდან სტოკჰოლმის სასახლეში თვითონ მგზავრობს. მისი შვილები ჩვეულებრივ სკოლაში სწავლობენ, ხოლო მშობლები სასკოლო კრებებსა და ღონისძიებებში რეგულარულად მონაწილეობენ. ესპანეთის მეფე ხუან კარლოს I-მა უარიც კი განაცხადა ძველი, ავარიული იახტის ახლით შეცვლაზე, რადგან მიიჩნია, რომ ქვეყანას ხარჯებში თავშეკავება მართებს.

სკანდინავიის ქვეყნების მონარქები როგორც უბრალო, რიგითი ადამი-

ანები ისე ეწევიან საოჯახო მეურნეობას, თვითონ ამზადებენ საუზმესა და სადილს. ასევე იქცევა ბელგიის მეფე ბოდუინი და სხვებიც. საზოგადოდ, ინგლისელებისაგან განსხვავებით, სხვა ევროპელი მონარქები უფრო დემოკრატიები არიან. რიგითი ინგლისელისათვის ძალიან დიდი პატივია მონარქის შეხედვა, მისალმება, ხელის ჩამორთმევა, ხოლო სასახლეში მიწვევა – ეს რაღაც ზებუნებრივი მოვლენა, განსაკუთრებული დამსახურება და ოჯახის რელიკვიაა.

ინგლისელი მონარქი ტახტზე და საოჯახო გარემოში არსებითად ორი სხვადასხვა პიროვნებაა. სახლში ის უბრალო ადამიანია მთელი თავისი სისუსტეებითა და ნაკლოვანებებით. ამიტომ იგი გაორებული ცხოვრებით ცხოვრობს: ერთი – ხალხისათვის, მეორე – თავის ოჯახში. მას უბრალო მონარქად ცხოვრება არ შეუძლია. ალბათ მუდმივად ძალიან ძნელია თავის დაჭერა, ყოველი სიტყვის მხოლოდ მოფიქრებულად წარმოთქმა.

დედოფალი ელისაბედ II უცნობ ადამიანებთან თავს თავისუფლად ვერ გრძნობს. მაღალი ეთიკური ნორმების მომხრე მონარქი, მოსაუბრისგანაც ანალოგიურ ქცევას მოითხოვს. მისი ყოველი საუბარი შინაგანი სულიერი დამაბულობის წყაროა. ის კრიტიკისადმი ძალიან მგრძობიარეა, და ალბათ, ამიტომაც დიდად არ უყვარს პრესა.

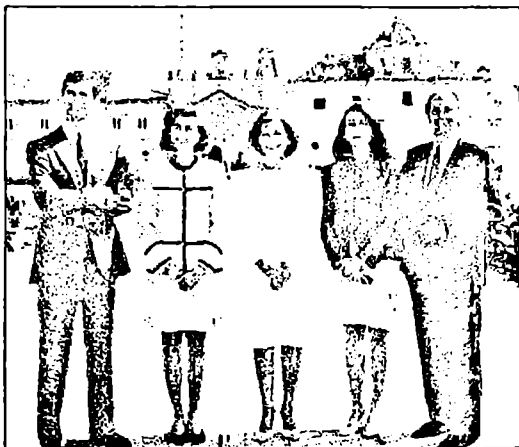
დედოფალი ჟურნალისტებს ინტერვიუს არასოდეს არ აძლევს, კითხვებზე საჯაროდ არ პასუხობს, პირადი სახელით (გარდა საშობაო მილოცვისა) არ წარმოთქვამს სიტყვას. მისი ყველა სიტყვა, „მისი უდიდებულესობის“ მთავრობის – მინისტრთა კაბინეტის მიერ მომზადებული სიტყვაა. მაგრამ, დედოფალი ხომ მრავალრიცხოვან საუბრებს ატარებს? მიუღებლად ითვლება დედოფლის ნათქვამის დამოწმება, გაკრიტიკება ან რაიმე საიდუმლოს გამჟღავნება. როცა იგი, ჩვეულებრივ, ერთი-ერთზე ან სამეფო კარის „ზემდუმარე“ ქვეშევრდომებთან ერთად, უცხოელ დიპლომატებს ხედება, სტუმრებს წინასწარ აფრთხილებენ, რომ ამ საუბრის გამჟღავნება არ შეიძლება. თუ რას ფიქრობს დედოფალი, იცის მხოლოდ მან და მისმა უახლოესმა ადამიანებმა. თუ შეიძლება დედოფალს პოლიტიკოსი ეწოდეს, დედამიწაზე ის ყველაზე მდუმარე პოლიტიკოსია.

დედოფლის მაგალითს იცავენ მისი ქვეშევრდომებიც. მათ შეიძლება, სამეფო ოჯახის თაობაზე, პირად საუბარში რაღაც თქვან, მაგრამ უტაქტობად ითვლება თვით დედოფლის შესახებ კითხვების მიცემა, გარდა ისეთებისა, რომლებიც პროტოკოლსა და ეტიკეტს ეხება. „მისი უდიდებულესობის“ გარემოცვა ყოველნაირად ცდილობს დედოფლისა და სამეფო კარის ცხოვრება უცხო თვალისათვის მიუწვდომელი გახადოს. და ეს შემთხვევითი

არ არის. ამგვარი პოლიტიკის შედეგად, რიგით ინგლისელს დედოფლის შესახებ უფრო ამაღლებული წარმოდგენა უყალიბდება და სამეფო კარის მიმართ იდუმალი ინტერესი უჩნდება. მართალია, უკანასკნელ წლებში, მათ ცხოვრებაში ფართოდ შეიჭრა ტელევიზია. მაგრამ ეს გადაცემები მკაცრად რეგულირდება, ძალიან რეგლამენტირებულია და მხოლოდ ერთი მიზანი აქვს – სამეფო ცხოვრებისა და მისი (დედოფლის) განსაკუთრებულობის პარადული მხარე აჩვენოს. სამეფო ოჯახის ნამდვილი ცხოვრება კი, „რეინის ფარდებითა“ დახურული. ამის გამო, მათ შესახებ მრავალი ჭორი და გამოჩინი მავანთა და მავანთა მითქმა-მოთქმის საბაბი ხდება.

როგორ შევხვდეთ სამეფო ოჯახს. დედოფალთან ან მისი ოჯახის წევრებთან შეხვედრა ყველასათვის საკმაოდ ამაღლებული და დიდი პატივია. ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს სამეფო ეტიკეტით გათვალისწინებული მთელი რიგი წესების უცილობელ დაცვასთან – მისალმებიდან დაწყებული, თავზიანი საუბრით დამთავრებული.

დედოფლის ან დედოფლის მიერ სამეფო სასახლეში მიწვევა (მიპატივება) უფრო ბრძანებითი ხასიათისაა და მასზე უარის თქმა უტაქტობად ითვლება. მიწვევაზე პასუხი მხოლოდ წერილობით უნდა ეცნობება. ამასთან, აუცილებელია სამეფო ოჯახის იმ წევრის მითითება, ვინც მიგივინვია.



ესპანეთის სამეფო ოჯახი

სამეფო კარის ეტიკეტის თანახმად, დედოფლისა და დედა-დედოფლის მიწვევაზე პასუხი ასეთი უნდა იყოს: „დიდი პატივი მაქვს დაეთანხმდე „მისი უდიდებულესობის“ ბრძანებას“; სამეფო ოჯახის სხვა წევრების მიპატივებაზე კი – „თანახმა ვარ მისი „სამეფო აღმატებულების“ საწყალობელ მიწვევაზე“. წერილი დედოფლის პირად მდივანს გადაეცემა.

მიწვევას თან ერთვის ინსტრუქცია სამეფო კარზე ეტიკეტის ძირითადი

მოთხოვნების შესახებ. იგი მოიცავს ჩაცმულობის (ხაზგასმულია ელევანტურობა), მისალმების, საუბრის წარმართვის, სუფრასთან ქცევისა და სხვა საკითხებს.

სამეფო კარზე ეტიკეტის დაცვას ლორდ-ჩემბერლენი ხელმძღვანელობს.

სამეფო ოჯახთან შეხვედრისას განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა მისალმების დროს და ფორმას. მისალმება ძირითადად რევერანსის სახით ხდება. მამაკაცებისათვის მისალმება თავის დახრით, წელის მსუბუქი მოძრაობითა და ხელების გვერდზე გაწევით სრულდება. ქალებისათვის ტრადიციული მისალმება შედარებით რთულია: სხეულის წინ მდგომ ფეხზე ოდნავ დაყრდნობით და ხელების მიერთებით.

სტუმრის მისალმების დროს პირველად ხელს, სამეფო ოჯახის წევრი უწვდის.

რუმორ სადილოვგდა საშრანგაითის

მეფე - ლუდოვიკო XIV

შესაბამის საათზე სამეფო დაცვის გვარდიელთა მთავარი მეკარე ხმა-მალლა გასძახებდა:

„ბატონებო, გაანყვეთ სუფრა მეფისათვის!“ ყოველი ოფიცერი მისთვის განუთვნილ ნივთს იღებდა და პროცესია სასადილო დარბაზში სელას იწყებდა. სანამ მაგიდა მთელი მორთულობით გაიწყოდა, მორიგე კამერგენი პურს დაჭრიდა და სუფრას შეამონებდა. როცა დარწმუნდებოდა, რომ ყველაფერი ნესრიგში იყო, მთავარ მეკარეს ნიშანს მისცემდა და ისიც, გვარდიელების მისამართით, კვლავ მაღალი ხმით გასძახებდა: „ბატონებო, შემწვარი მეფისათვის!“

პროცესია, რომელსაც მთავარი კამერგენი მეთაურობდა, სასადილო დარბაზისაყენ მოძრაობას იწყებდა. მთავარი კამერგენის შემდეგ, მორიგე კამერგენი მოდიოდა, რომელსაც შემწვარი მოჰქონდა, მეორე კერძს მეფის მაგიდის მეთვალყურე შემოიტანდა, მესამე კერძს - სამზარეულოს ინსპექტორი და ა.შ. ყოველ კერძს საზეიმოდ გამონყობილი გვარდიელები ორივე მხრიდან. მიაცილებდა.

როცა მაგიდის განყოფილება დამთავრდებოდა, მეფეს აცნობებდნენ, რომ საჭმელი მორთმულია და ძვირფასეულობებით აღჭურვილი „ქარავანი“ სასადილო დარბაზში შევიდოდა. სუფრას ექვსი წარჩინებული კამერგენი ემსახურებოდა: ერთი შემწვარს ნაჭრებად ჭრიდა, მეორე თევზზე აწყობდა, მესამე მეფეს აწოდებდა...

სამეფო ოჯახის წევრების საუბრის შეწყვეტა უტაქტობად ითვლება. მათთან მიმართვისას გაპოიყენება „თქვენო აღმატებულებაჲ“ ან „თქვენო სამეფო უდიდებულესობაჲ“ (პრინც ჩარლზისათვის), ან „თქვენო უდიდებულესობაჲ“ (დედოფლისა და დედა-დედოფლისათვის). სამეფო ეტიკეტი გვიჩვენებს, რომ ვისაუბროთ მოკლედ. გარკვევით და ზედმეტი კითხვების გარეშე. მკაცრადაა განსაზღვრული სუფრასთან ქცევაც. სასადილო ოთახში (ან დარბაზში) პირველი ყოველთვის შედის დედოფალი და ასევე პირველი ტოვებს მას.

სამეფო ოჯახის წევრების ჭამის დამთავრების შემდეგ სტუმრის მიერ მისი გაგრძელება არასასიამოვნო ქცევად ითვლება. ამიტომ, „მისი უდიდებულესობა“ დედოფალი საკვებს შედარებით ნელა მიირთმევს. სუფრიდან გასვლა (თუნდაც აუცილებლობის შემთხვევაში) ძალიან არათავაზიან ქცევად მიიჩნევა.

სტუმრის მიერ სამეფო კარზე მიღებული ეტიკეტის დარღვევისას, სამეფო ოჯახის წევრები ძალიან თავაზიანად იქცევიან და ისეთ გამომეტყველებას იღებენ, თითქოს მას ვერ ამჩნევენ.

რა უფლებები აქვს დედოფალს. გარკვეული მნიშვნელობით დიდი ბრიტანეთის დედოფალი დიპლომატიური იმუნიტეტით სარგებლობს. სახელდობრ, არ შეიძლება მისი სამართალში მიცემა ან სასამართლოში მოწმედ გამოძახება, რადგან ეს მისი „სამეფო“ სასამართლოა და შეუძლებელია მონარქმა საკუთარი თავი გაასამართლოს. პოლიციას უფლება არა აქვს უნებართვოდ შევიდეს მეფის სასახლეში. სუვერენს არ სჭირდება პასპორტი: მისი ქვეშევრდომების პასპორტები დედოფლის სახელით გაიცემა. მონარქის სარგებლობაში არსებული ოფიციალური მანქანები სიჩქარის შეზღუდვას არ ექვემდებარება. სამეფო ოჯახის წევრები ანალოგიური „სამეფო პრივილეგიებით“ არ სარგებლობენ და საგზაო მოძრაობის წესებს ემორჩილებიან.

დედოფლის ზუთი ოფიციალური მანქანიდან არც ერთს არა აქვს ნომერი და მონარქი მათი ფლობის გადასახადს არ იხდის. მისი სატელეფონო საუბრების ხარჯებს სახელმწიფო ფარავს. ამასთან, ეს საუბრები შეუფერხებელი პრივილეგიებით სარგებლობს.

ინგლისში არ არის „სამეფო მატარებლები“. საჭიროების შემთხვევაში დედოფლისათვის ცალკე ვაგონი გამოიყოფა, ხოლო მისი გამცილებლები ჩვეულებრივი ვაგონებით მგზავრობენ.

სამეფო სასახლის ოფიცრები და მოსამსახურეები სასამართლო დევნი-საგან განთავისუფლებული არიან და სამოქალაქო სამართალდარღვევათა შემთხვევაში დაპატიმრებას არ ექვემდებარებიან.

არსებობს მონარქის უფლებების განსაზღვრული შეზღუდვებიც. ზოგჯერ, საკმაოდ კურიოზული და ჩვენთვის ნაკლებად გასაგები. მაგ., მიუღებელია დედოფლისთვის რაიმე ნივთის ჩუქება, გარდა ყვავილებისა, ისიც ძირითადად მინდვრის, რომლის შექმნა „მისი უდიდებულესობის“ სპეციალურ მდარზაში შეიძლება. თვით დედოფალს, როგორც წესი, არ შეუძლია ვინმეს რაიმე აჩუქოს, გარდა თავისი პორტრეტისა.

მონარქი შეზღუდულია ქვეყნაში თავისუფლად გასეირნებას, ე.ი. იმის გაკეთებას, რასაც ნებისმიერი ინგლისელი ძალიან უბრალოდ შეძლებს. სუვერენი მხოლოდ რჩევის, წახალისებისა და გაფრთხილების უფლებას ფლობს.

მისი ეს უფლება ნაწილობრივ გაუაღებს უფლებასაც ნიშნავს. დედოფლის პრეროგატივები კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი თავისებურებით ხასიათდება – განსაკუთრებულ, ექსტრემალურ სიტუაციაში იგი საგრძნობლად დიდდება. ამ გარემოებას ინგლისელები სუვერენის „სასწრაფო ძალაუფლების ფაქტორს“ უწოდებენ. ასეთ პირობებში მონარქი კონსტიტუციური კანონმდებლობის ერთადერთი ბურჯი ხდება.

მთავრობის კაბინეტის გადაწყვეტილებათა შესახებ მონარქს თავისი აზრის გამოთქმისა და რჩევის მიცემის უფლება აქვს. მასვე შეუძლია მოითხოვოს, რომ მისი შეხედულება მოხსენდეს და განხილულ იქნეს კაბინეტის სხდომაზე. ამ თვალსაზრისით, იგი მთავრობის წევრია და თანაც, ერთადერთი ისეთი წევრი, რომელიც არც ერთ პარტიას არ ეკუთვნის.

ქვეყნის პრემიერ-მინისტრი, თავისი კაბინეტით, მონარქის „ლოიალურ მსახურებად“ ითვლება და თავის მხრივ, მათ სუვერენზე მხოლოდ „რჩევისა და რეკომენდაციის“ და არა ბრძანების უფლება აქვთ.

ინგლისში მთავრობა – ეს „მისი უდიდებულესობის“ არა მარტო მთავრობა, არამედ ოფიციალური ოპოზიციაა, არა დედოფლისადმი ოპოზიცია, არამედ „მისი უდიდებულესობის“ ოპოზიცია. ამ სიტყვათა თამაშში ღრმად აზრია ჩაქსოვილი. სანამ დედოფალი პარლამენტში სეფე-სიტყვას, „მისი უდიდებულესობის“ მთავრობის სიტყვას წარმოთქვამდეს, დარბაზში შემოდინან „მისი უდიდებულესობის“ პრემიერ-მინისტრი და „მისი უდიდებულესობის“ ოპოზიციის ლიდერი თავიანთი კაბინეტის წევრებთან ერთად და ფეხზე მდგომნი მონარქის სიტყვას ისმენენ. და ეს გარემოება, აუცილებლობა იმისა, ერთდროულად რომ იყოს თავისი მთავრობისა და მთავრობის ოპოზიციის მეთაური – დედოფლის საქმიანობას ძალზე თავისებურსა და მძიმეს ხდის. ზომ შეიძლება ოპოზიციის დღევანდელი ლიდერი ხვალ „მისი უდიდებულესობის“ მთავრობის პრემიერი გახდეს, და დედოფალმა მას მხა-

რი უნდა დაუკვიროს. მონარქი რომელიმე ერთ პარტიას კი არა, მთელ ერს წარმოადგენს და ეს დელიკატური მდგომარეობა მისგან გარკვეულ ტაქტს, დიპლომატიას, მოთმინებას, გამსლეობასა და მაღალ პროფესიონალიზმს მოითხოვს.

მონარქი ქვეყნის უმაღლესი მთავარსარდალი და ანგლიკანური ეკლესიის მეთაურია. ის პრემიერ-მინისტრის წარდგინებით ნიშნავს ტაძრების წინამძღვრებს, ხოლო სამღვდლოება ფიცს დებს მის წინაშე. საყურადღებოა ისიც, რომ დედოფალი შოტლანდიის ტერიტორიაზე ყოფნის დროს, პროტესტანტიზმის კალვინისტური მიმართულების მქადაგებელი ეკლესიის მეთაურიც ხდება. აღნიშნული კიდევ ერთხელ ადასტურებს ინგლისელების პრაგმატიზმს ზოგადად, და კერძოდ, მონარქიის მიმართ.

მონარქს უფლება აქვს მთავრობის წარდგინებით პიროვნებებს თავადაზნაურული ტიტულები უბოძოს და ორდენებით დააჯილდოვოს.

რამდენადმე თავისებურია თვით დაჯილდოვების სისტემა. ეს პროცესი წელიწადში ორჯერ ხდება – ახალი წლის წინ და დედოფლის დაბადების დღეს. ზოგიერთი ორდენით დაჯილდოვება შეზღუდულია. მაგ., წვივსაყრავისა და ნარშაეის ორდენები ერთდროულად შეიძლება მხოლოდ 24 ბრიტანელს ჰქონდეს.

დასაჯილდოვებლად რეკომენდაციის მიცემა ყველა ინგლისელს, საზოგადოებრივ ან სახელმწიფო ორგანიზაციას შეუძლია. წინადადებას იხილავს საიდუმლო საბჭოს 3 წევრისაგან შემდგარი საეკიალური კომიტეტი (მასში მთავრობის წევრების მონაწილეობა არ შეიძლება). კომიტეტის სხდომა დახურულია. გადაწყვეტილებას პრემიერ-მინისტრი ამტკიცებს.

დედოფალი ორდენებით აჯილდოვებს და თავადაზნაურულ წოდებებს ანიჭებს უცხოეთის მოღვაწეებსაც და თვითონაც იღებს ჯილდოებს. ამასთან, მონარქს ორდენის ჩამორთმევის უფლებაც აქვს.

რას აკეთებს დედოფალი. დედოფლის სამუშაო დღე ადრე იწყება (იღვიძებს დილის 8 საათზე). საუზმის დროს მის საყვარელ სპორტულ გაზეთს კითხულობს. 9 საათზე თავის სამუშაო კაბინეტშია, ეცნობა პრესას, სახელმწიფო ქაღალდებს (მასთან დღეში ორჯერ, „წითელი ყუთით“ მიაქვთ ყველაზე მნიშვნელოვანი დოკუმენტები): მინისტრთა კაბინეტისა და სამინისტროების მასალებს, ელჩების მოხსენებებსა და ლონდონიდან მათდამი გაგზავნილ მითითებებს. სამუშაო დღე, ჩვეულებრივ, 6-7 საათი გრძელდება.

დედოფალი ყოველდღე სასახლეში იწვევს და ესაუბრება მნიშვნელოვან პიროვნებებს. მასთან მიღებაზე მიდიან სახელმწიფო პოსტზე დასანიშნად შერჩეული კანდიდატები ან ისინი, ვინც გადადგომა გადაწყვიტა. სა-

საუბროდ იწვევენ უცხოეთში ბრიტანეთის ელჩებს, მოსამართლეებს, ეპისკოპოსებს, სამხედროებს. თანამეგობრობის ქვეყნების პრემიერ-მინისტრებსა და სხვ. იგი წელიწადში, საშუალოდ, 500-მდე მიღებას ახდენს და მრავალ ცერემონიაში მონაწილეობს.

რაგორც წესი, დედოფალი საუბარს ერთი-ერთზე ატარებს, რაც ამ პროცესს საიდუმლო ხასიათს აძლევს. თუმცა ურთიერთობის ასეთი ფორმა მას საუბრის თემატიკაში კარგად გარკვევას აიძულებს.

საფრანგეთის ბპირგპინოსანი მეფის,

ლუდოვიკო XIV ერთი დღე

...დილა. „მისი უდიდებულესობა“ ჯერ ლოგინშია. დერეფანი სავსეა ხალხით. თითოეულს თავისი ადგილი და ფუნქცია აქვს. ზოგჯერ უბრალო, მაგრამ საპასუხისმგებლო: კარის გაღება, რევერანსით მისაღება, რამდენიმე სიტყვის თქმა. ირგვლივ მოქმედებათა უმცირესი იერარქია სუფევს. ერთი კრავს პალსტრუსს, მეორეს პალტო უჭირავს, მესამეს – ხელჯოხი, მეოთხე ძაღლებს უვლის, მეხუთე სათამაშო ბურთებს ინახავს... ლუდოვიკოს 198 ადამიანი ემსახურება.

დადგა ადგომის დრო, რომელიც მეფემ დაანესა. ოთახში შემოდიან სამეფო ოჯახის წევრები – „საფრანგეთის შვილები“. იწყება ადგომის ცერემონია. მეფე ნაკურთხი წყლით იბანს ხელებს და შემდეგ ირჩევს პარიკს, იცვამს ხალათს და სავარძელში ჯდება. ორი მოსამსახურე ხდის ღამის პერანგს. სანაცვლო „საფრანგეთის შვილებს“ შემოაქვთ. დილის ტუალეტი დამთავრდა. მეფე ლოცულობს. უკვე ითვლება, რომ „მისი უდიდებულესობა“ ადგა.

მეფე ჯერ მესას (ნირვას) ესწრება, შემდეგ – სახელმწიფო საბჭოს სხდომას. 13 საათისათვის, ორ მოსამსახურეს მეფის ოთახში განყოფილი მაგიდა შემოაქვთ (მეფე მარტო სადილობს). ამ დროს მას დოკუმენტებს უკითხავენ. სადილის შემდეგ მონარქი ბაღში სეირნობს ან სანადიროდ მიდის.

დღის მეორე ნახევარში მეფე მინისტრებს ეთათბირება. 22 საათისათვის ვახშობს. მასთან ვახშამზე მოხვედრა ძალიან ძნელია. უფრო მეტად კარდინალებსა და ეპისკოპოსებს უმართლებთ. მაგიდასთან ყველას შლაპები ახურავთ. შლაპას ის იხდის, ვისაც მეფე დაელაპარაკება. სავარძელში მხოლოდ მისი უდიდებულესობა ზის, სხვები – ცაშებზე.

23 საათისათვის მეფე ერთ-ერთ ფავორიტთან მიდის. დაძინების ცერემონია გვიან სრულდება. ღამით, გვირგვინოსანი მეუღლე, როგორც ქვეშარიტი ქრისტიანი და მორალისტი, კანონიერ მეუღლეს ლოგინამდე აცილებს... მეფის სამუშაო დღე დასრულდა.

ინვესტიტიურის (თანამდებობაზე დამტკიცების იურიდიული აქტი) გადაცემა და პიროვნებასთან თუნდაც ხანმოკლე საუბარი. დედოფლის მნიშვნელოვან დროს მოითხოვს. მასთან სახელმწიფო მოღვაწეების შეხვედრის განრიგი ძალიან გადატვირთულია, იგი რამდენიმე თვით ადრე იგეგმება. მისი „სასახლის მეურნეობა“ ერთ-ერთი ყველაზე გეგმიანია მსოფლიოში. სადაც ყველაფერი წინასწარ არის განსაზღვრული. ერთი შეხედვით, დედოფალი, როგორც ყველაზე დამოუკიდებელი პიროვნება, სინამდვილეში ყველაზე მეტად თავის განრიგზე დამოკიდებული.

დედოფალი წელიწადში ერთხელ პარლამენტში წარმოთქვამს სეფე-

სიტყვას - თავისი მთავრობის პროგრამას, რომელიც მინისტრთა კაბინეტის მიერ არის მომზადებული. ეს პროცესი ლამაზი სანახაობაა: მონარქის გვერდით მისი მეუღლე, ედინბურგის პერცოვი ზის. მონარქისგან ხელმარჯვნივ, ოდნავ მოშორებითა და ქვემოთ კი - პრინცი ჩარლზი. სეფესიტყვას უსმენენ ოფიციალური და ოპოზიციური



მთავრობის წევრები, სამეფო ოჯახის წევრები, ლორდები, ეკლესიათა წარმომადგენლები და უცხოელი ელჩები.

დედოფალი, როგორც შეიარაღებული ძალების უმაღლესი მთავარსარდალი, ხშირად ახდენს ქვეყნის სახმელეთო, საზღვაო და საჰაერო ძალების ინსპექტირებას (შემოწმებას).

დედოფალი თვითონ. ან მისი დავალებით სამეფო ოჯახის რომელიმე წევრი. ხსნის ლონდონში მიმდინარე საერთაშორისო კონგრესებსა და კონფერენციებს. იგი ყოველდღიურად იღებს მთხოვნებლებს, კითხულობს და პასუხობს მის სახელზე უცხოეთიდან გამოგზავნილ ბარათებს და ა.შ.

დედოფალი თვეში ერთჯერ, ბუკინჰემის სასახლეში საიდუმლო საბჭოს სხდომას თავმჯდომარეობს. ეს საბჭო ნამდვილად საიდუმლოა. რადგან მთლად ნათელი არ არის, თუ რას აკეთებს იგი. მასში 300-მდე კაცია, უმეტესად ყოფილი პრემიერ-მინისტრები, მინისტრები, პრინცები, უმაღლესი სასამართლოს ჩინოვნიკები. საბჭოს მეთაურს, პრემიერ-მინისტრის რეკომენდაციით ან

პირადად ნიშნავს მონარქი. გამორიცხული არ არის, რომ კრიტიკულ მომენტში საიდუმლო საბჭომ არასაპარლამენტო გადაწყვეტილება მიიღოს.

დედოფალი უცხოეთის ქვეყნების ელჩების რწმუნების სიგელებს იღებს და ინგლისიდან მათი გამგზავრების აღსანიშნავ შეხვედრებს მართავს.

დედოფალთან უცხოელი დიპლომატების მიღება ბუკინჰემის სასახლეში ხდება. რწმუნების სიგელის გადაცემას წინ უძღვის „ელჩის სწავლება“, რომელსაც სამეფოს კარის დიპლომატიური კორპუსის მარშალი ახორციელებს. „სწავლება“ ამ ცერემონიის საპროტოკოლო ღონისძიებათა თავისებურების გაცნობაა. ინგლისელები რეალისტურად მოაზროვნე ხალხია და ელჩისა და დედოფლის უხერხულ მდგომარეობაში ჩაყენება არ სურთ. ამიტომ, სასახლის სასიამოვნო გარეგნობის მარშალი, ელჩს საელჩოში წინასწარ ამზადებს, რეპეტიციას უტარებს, აცნობს სასახლეში შესვლისას, თუ რა და როგორ უნდა გააკეთოს: რამდენი ნაბიჯი გადადგას წინ, როგორ მიესალმოს (მსუბუქი თავდახრით) დედოფალს და როცა „მისი უდიდებულესობა“ გამოუწვდის ხელს, მიუახლოვდეს და რწმუნების სიგელი გადასცეს. (არსებობს ცნება „სამეფო ხელის ჩამორთმევა“, რომელიც მონარქთან მრავალი მონაწილის მისალმებისას გამოიყენება. ამ დროს მონარქი მხოლოდ ხელის თითებს გამოიშვერს, რომ ვერ შეძლონ მისი მაჯის ძლიერ ჩაჭიდება). ამის შემდეგ ელჩი რამდენიმე ნაბიჯით უკან იხევს და დედოფალთან საუბარს იწყებს. თუმცა საუბრის ინიციატივა, რა თქმა უნდა, სუვერენს ეკუთვნის. ამ დროს, როგორც წესი, პოლიტიკური საკითხები არ განიხილება, მაგრამ ელჩმა დედოფალს თავისი მისიის შესახებ უნდა აცნობოს. მთელი ეს ცერემონია, ჩვეულებრივ, 15-20 წუთი გრძელდება.

დედოფალთან ელჩის შეხვედრის დღეს, დიპლომატიური კორპუსის მარშალი სამეფო კარეჯით საელჩოში მიდის. მას სასახლეში მხოლოდ ელჩი მიჰყავს, ხოლო სხვები მანქანებით მიემგზავრებიან. ელჩსა და მის თანმხლებ პირებს სასახლის მოსაცდელ დარბაზში შეიყვანენ, საიდანაც სამეფო კარის ლორდ-ჩემბერლენი დედოფალთან შესახვედრად მიიწვევს. ამის შემდეგ სრულდება ზემოაღწერილი ცერემონიალი.

დედოფალი დიდ დროს უთმობს საქველმოქმედო საქმიანობას, გულმონწყალების საზოგადოებებში მონაწილეობას.

დედოფლის საქმიანობის შესახებ კიდევ ერთი გარემოება არსებობს. არაჟინ, არც პრემიერ-მინისტრმა და არც რომელიმე დარჯის მინისტრმა, არ იცის ქვეყნის პოლიტიკისა და ცხოვრების საკითხები ისე ვრცლად, როგორც მონარქმა. საქმე ისაა, რომ ქვეყანაში მოქმედებს მეტად ორიგინალური კანონი – მთავრობის მეთაურსა და კაბინეტის წევრებს მათი წინამორბედების საქმიანობის ამსახველი დოკუმენტების გაცნობის უფლება არა

აქვთ. გამონაკლისი მხოლოდ განსაკუთრებულ შემთხვევაში დაიშვება. ასეთ წესს ინგლისელები იმით ხსნიან, რომ ამით ყოველი მმართველი პარტია მოკლებულია შესაძლებლობას გააკრიტიკოს ადრინდელი მთავრობის საიდუმლო საქმიანობა და ზიანი მიაყენოს ქვეყანას. მაშასადამე, მოქმედი მინისტრთა კაბინეტი მხოლოდ მიმდინარე ინფორმაციას ფლობს. თუმცა ეს არ ნიშნავს, რომ ყოველი ახალი მთავრობა თავის მოღვაწეობას ნულიდან იწყებდეს. ყოველ სამინისტროში არსებობს მინისტრის მოადგილის მუდმივი თანამდებობა, რომელიც პოლიტიკურ ბატალიებში არ ერევა და ერთი პარტიიდან მეორეში ძალაუფლების გადასვლის დროს თანამდებობიდან არ თავისუფლდება.

როგორია მონარქისა და პრემიერის ურთიერთობა. მეტად თავისებურია მონარქისა და პრემიერის ურთიერთობა, რომელიც მხოლოდ ტრადიციით რეგულირდება. ამასთან, ეს პროცესი დროთა განმავლობაში გარკვეულ ცვლილებებს განიცდის. საყურადღებოა ისიც, რომ მათი ურთიერთობა მეტწილად მონარქის მბრძანებლური ხასიათითა და პრემიერის ავტორიტეტით განისაზღვრება.

ყოველი კვირის სამშაბათს, საღამოს 6 საათზე დედოფალი ისმენს პრემიერ-მინისტრის მოხსენებას ქვეყანაში მიმდინარე მოვლენების შესახებ. განსაკუთრებულ, ექსტრემალურ სიტუაციაში მათი შეხვედრა შეიძლება სხვა დროსაც შედგეს. ეს ტრადიცია თითქმის 3 საუკუნეა გრძელდება.

მონარქთან შესახვედრად პრემიერი ბუკინჰემის სასახლეში 20 წუთით ადრე ცხადდება და სასტუმრო ოთახში მიიწვევა. სამეფო კარის მსახური მას დალოდება სთხოვს. დედოფლიდან ნებართვის მიღების შემდეგ, იგი მთავრობის მეთაურს აცნობებს: „დედოფალი მზადაა“, შემდეგ მონარქის კაბინეტამდე მიაცილებს, კარებს გაუღებს და წარმოთქვამს: „პრემიერ-მინისტრი, თქვენო უდიდებულესობავ“. პრემიერი შედის დედოფლის ოთახში, რომლის კედლებზე სამეფო ოჯახის წევრებისა და ყოფილი მონარქების სურათებია ჩამოკიდებული, მორიდებით ხრის თავს და ესალმება დედოფალს: „საღამო მშვიდობისა, თქვენო უდიდებულესობავ“. პასუხად მონარქი პრემიერს ხელს ართმევს და სავარძელს სთავაზობს. სამეფო კარის მსახური ღვამს თითო ბოკალ სასმელს და სახელმწიფოსა და მთავრობის მეთაურების საუბარიც იწყება.

დედოფლისა და პრემიერ-მინისტრის შეხვედრას მათ გარდა არავინ ესწრება და არც საუბარი იწერება. საუბრის შინაარსი მხოლოდ მათ იცინან. შეხვედრის ხანგრძლივობა რეგლამენტირებული არ არის. ამ დროს კაბინეტში შესვლის უფლება ყველასთვის შეზღუდულია. საუბრის დამთავრების შემდეგ, კარების გაღების უფლება მხოლოდ მათ აქვთ.

პრემიერთან შეხვედრას მონარქი, უმეტესად, ბუკინჰემის სასახლის მეორე სართულზე (ინგლისური ტერმინოლოგიით – პირველ სართულზე, რადგან ინგლისში პირველ სართულს „ქვედა სართულს“ უწოდებენ) ატარებს.

რაზე საუბრობენ სახელმწიფოსა და მთავრობის მეთაურები? მათი შეხვედრა სრულიად კონფიდენციალურია. საუბრის თემატიკა რამდენადმე წინასწარ იგეგმება. ზოგჯერ დედოფალი, თავისი პირადი მდივნის საშუალებით, პრემიერს იმ საკითხებს აცნობებს, რომელთა შესახებაც სურს მოისმინოს პასუხი. თავის მხრივ, პრემიერ-მინისტრი, პირადი მდივნის მეშვეობით, მონარქს წინასწარ ატყობინებს, თუ რომელ საკითხებზე ისაუბრებს დედოფალთან.

ყოფილი პრემიერების მემუარებიდან ირკვევა, რომ მათთან საუბრების დროს დედოფალი იჩენდა მალალ პროფესიონალიზმს, მომთხოვნელობას, საკითხთა განხილვის ფართო ინტერესს, იუმორს. ზოგჯერ იძლეოდა მოულოდნელ კითხვებს. რაც მასთან შესახვედრად მიმავალ პრემიერს, ზოგჯერ, მძიმე მდგომარეობაში აყენებდა.

როგორ იცვამს დედოფალი. თითქმის 40 წელია დედოფალი ელისაბედ II ტანსაცმელს ერთი და იგივე მოდელიორთან იყრავს. მისი წინამორბედებისაგან განსხვავებით, იგი უპირატესობას კლასიკური სტილის, მოხერხებულ, ზომიერად მოდურ და ამავე დროს, ყურადღების მიმქცევ ტანსაცმელს ანიჭებს.

დედოფალი კოსმეტიკას ძალიან ზომიერად იყენებს. მაკიაჟისათვის ხუთ წუთს ხარჯავს და არავის რჩევას არ იღებს. თითქმის 20 წელია მისი დალაქი ყოველ ორშაბათს უკეთებს თმის ვარცხნილობას. მას ოდნავ გაჭაღარავებული მუქი წაბლისფერი თმა აქვს.

დედოფალს ძალიან უყვარს პატარა შლაპები, რადგან მიიჩნევს, რომ ხალხს მისი სახის დანახვა უნდა შეეძლოს. ამავე მოსაზრებით, მზის სათავლეს არ ატარებს. იცვამს დაბალქუსლიან ტუფლებს. ერთი სიტყვით, იგი მოხერხებულად აბალანსებს ექსტრავაგანტურ და ზომიერ სტილთა შერწყმას. ამიტომ, მნიშვნელოვან სა-



აი, როგორ აღწერს მ. ტენი, თავის მოთხრობაში - „უფლისწული და მათხოვარი“ - მეფის ჩაცმის მომაბეზრებელ ცერემონიალს: „თავდაპირველად პერანგი აიღო ლორდმა მეჯინბეთუხუცესმა და გადასცა პირველ ლორდ ბაზიეროუხუცესს. მან, თავის შორივ, გადასცა მეორე ლორდ პირისფარეშს. იმან - უნიორის ტყის მთავარ მეტყვეუს. ამან გადასცა მესამე დარბაზბატონს, იმან - მთავარ პირისფარეშს, იმან ნორროის პეროლდმთავარს, რომელმაც ტაუერის კომენდანტს გადასცა. ამან კი - ლორდ გამრიგეს, იმან - ხელსაზოცის მეგვიდრეობით გამკეთებელს, ამან - ინგლისის ლორდ ადმირალს, - იმან - კენტერბერის არქიეპისკოპოსს, ამან გადასცა ლორდ მესანოლეთუხუცესს, რომელმაც აიღო პერანგი, ან უკეთ, რაც პერანგისაგან დარჩა, და ტომს ჩააცვა“.

ზეიმო ცერემონიებზე, განსაკუთრებით პატივისაცემ სტუმრებთან შეხვედრების დროს, როცა მის მორთულობას ცნობილი საგვარეულო ძვირფასეულობები ამშვენებს, იგი საუცხოოდ და ნატიფი გემოვნებით არის გამოწყობილი. და კიდევ ერთი დეტალი. მონარქი ინტერესით, მაგრამ მეფური დელიკატურობით ათვალერებს თავისი სტუმრების, განსაკუთრებით, ქალების ჩაცმულობას და ნათელია, რომ მოსწონს კარგად, გემოვნებით გამოწყობილი ადამიანები.

დედოფლის ტანსაცმლის ფერებში მკვეთრი, ნათელი ფერები ჭარბობს. რადგან მიიჩნევს, რომ მუქი ტონები მოსაუბრეზე მწუხარების ზემოქმედებას ახდენს.

დედოფალი ძვირფასეულობებს იშვიათად, მხოლოდ განსაკუთრებულ, საზეიმო შემთხვევაში, თანაც ძალზე მოკრძალებულად, შეიძლება ითქვას, სიმბოლური მნიშვნელობით ატარებს.

ვინ ითვლება სამეფო ოჯახის წევრად. ბრიტანეთის მონარქია ეს არა მარტო დედოფალია, არამედ სამეფო ოჯახია, რომელშიც შედიან: დედოფლის მეუღლე - ედინბურგის პერცოგი ფილიპე მაუნთბეთენი. იგი კემბრიჯის, ედინბურგისა და სელფორდის უნივერსიტეტების კანცლერია, სამეფო ქონების მენეჯერია, გარეული ცხოველების დაცვის ფონდის პრეზიდენტი.

პერცოგს არა აქვს უფლება სახელმწიფო საქმეებში ჩაერიოს, საიდუმლო „დიპლომატის“ მასალებს (მინისტრთა კაბინეტის დოკუმენტები) გაეცნოს, რაიმე სახელმწიფოებრივი გადაწყვეტილება მიიღოს და ლორდთა პალატაში სიტყვით გამოვიდეს (თუცა მისი წევრია). იგი პალატაში მხოლოდ მაშინ მიდის, როცა დედოფალი სეფე-სიტყევას წარმოთქვამს, ის კი მას გვერდს უმშვენებს. მაშ. რისი უფლება აქვს ედინბურგის პერცოგს? - თან ახლდეს დედოფალს და აუცილებლად ერთი ნაბიჯით უკან იყოს, მისი

თანდასწრებით ჩრდილში ყოფნა შეძლოს, ცივილური ფურცლის მიხედვით ყოველწლიურად 180 ათასი გირვანქა სტერლინგი მიიღოს (დედა-დედოფალზე ორჯერ ნაკლები) და მხოლოდ დედოფლის შეხედულების თან-მხვედრი აზრი გამოთქვას:

დედოფლის დედა - დედა-დედოფალი ელისაბედი (დაიბადა 1900 წ.);

დედოფლის შვილები: ტახტის მემკვიდრე. „მისი სამეფო უმაღლესობა“. უელსის პრინცი ჩარლზი; პრინცესა ანა; იორკის პერცოგი. პრინცი ენდრიუ; დედოფლის და - პრინცესა მარგარეტი.

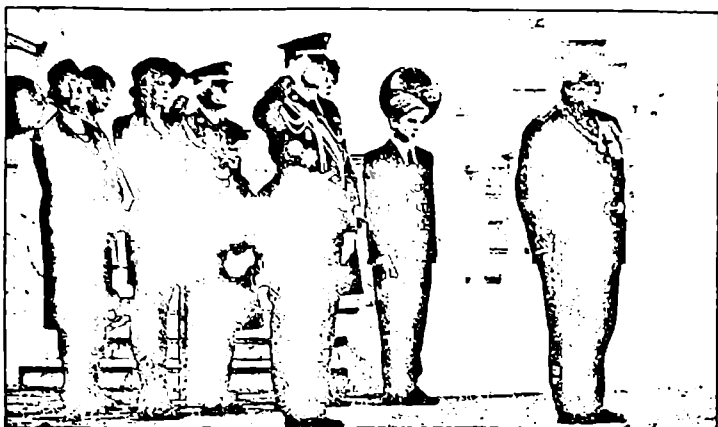
სამეფო ოჯახის წევრები თავიანთ თავს „დედოფლის ფირმას“ უწოდებენ. ისინი მრავალ შემთხვევაში ოფიციალურ. უპირველესად ცერემონიულ ფუნქციებს ასრულებენ. „კოლექტიურ მმართველობას“ ახორციელებენ და დედოფალთან უშუალოდ არიან დაკავშირებულნი: მათი წარმატებები მთელი მონარქიისა და უმთავრესად, დედოფლის წარმატებაა, შეცდომები და მარცხი - დედოფლის წარუმატებლობაა. მონარქიის ავტორიტეტი არა მარტო სუვერენის, არამედ მისი ოჯახის წევრებისა და მათ შორის, კეთილი ურთიერთობით იქმნება. თუმცა, უკანასკნელ პერიოდში, სამეფო ოჯახის წევრების ქცევა უფრო სუვერენული და დამოუკიდებელი გახდა.

დედოფლის გარდა, სამეფო ოჯახის წევრები სახელმწიფოს მართვის უფლებას იურიდიულად არ ფლობენ (გამონაკლისია, როცა ისინი მონარქს დროებით ცვლიან ან მისი დავალებით მოქმედებენ). რეალურად მათ უფლება აქვთ აქტიურად ჩაერთონ სახელმწიფოებრივ საქმეებში და საპროტოკოლო. ცერემონიული ხასიათის მრავალი ფუნქცია შეასრულონ, განახორციელონ საზოგადოებასთან კავშირი - მონაწილეობა მიიღონ ახალი ნაგებობების, თეატრების, გამოფენების, მუზეუმებისა და სხვათა გახსნის პროცესში.

რა სახსრებით არსებობს სამეფო ოჯახი, კონკრეტულად არაინ იცის სამეფო ოჯახის პირადი ქონება და რეალური შემოსავლები. ჯერ ერთი, დასავლეთში ფინანსურ და კომერციულ საიდუმლოებას მკაცრად იცავენ, და მეორე, სამეფო ოჯახის რელიკვიების, კოლექციებისა და ხელოვნების უძველესი ნიმუშების, ძეგლთა უფროსებისა და სხვათა შეფასება საკმაოდ ძნელია.

მონარქსა და სახელმწიფოს (პარლამენტის სახით) შორის არსებობს შეთანხმება, ე.წ. ცივილური (სამოქალაქო, სამტატო) ფურცელი. რომლის საფუძველზე, უძველესი დროიდან, მეფეს „მემკვიდრეობითი ქონებისა და შემოსავლების“ მართვის უფლება ეძლევა. ხოლო სახელმწიფო სამეფო ოჯახის წევრებს „ცხოვრებისა და წარმომადგენლობისათვის“ გარკვეულ თანხას უზღის (მარტო დედოფალს დაახლოებით 8 მლნ გირვანქა სტერლინგს).

გარდა ამისა, დედოფალი ელისაბედ II, ევროპელ მეფეთაგან განსხვავებით, პირადი ქონების გადასახადისაგან განთავისუფლებულია, რაც მრავალი ბრიტანელის გაკვირვებას იწვევს.



მონაკოს პრინცი ოჯახით

დედოფალ ელისაბედ II-თან შედარებით, სხვა ევროპელი მონარქები მეტად ღარიბულად გამოიყურებიან. მაგალითად, ნორვეგიის მეფე ულოფ V. როცა ფინანსურ სიძნელეებს განიცდიდა, სახელმწიფო იძულებული გახდა მეფისა და მისი მეგვიდრის, ამჟამინდელი მეფის, პაროლდის ბიუჯეტის დეფიციტი დაეფარა; შედეგით მეფე კარლ XVI გუსტავი მხოლოდ 25 მლნ შვედურ კრონს ფლობს, ხოლო ესპანეთის მეფის, ხუან კარლოსის მდგომარეობა არცთუ ისე სახარბიელოა. პოლანდიის სამეფო ოჯახი სახელმწიფოდან ყოველწლიურად 3,5 მლნ გირვანქა სტერლინგს, შედეგით – 4,4. ხოლო ესპანეთის სამეფო ოჯახი 3,3 მლნ გირვანქა სტერლინგს იღებს.

ამასთან დაკავშირებით, საყურადღებოა ორი გარემოება: პირველი, ევროპის სხვა მონარქებს (განსაკუთრებით სკანდინავიის ქვეყნების) „ცერემონიული ძალაუფლებაც“ კი არა აქვთ, და მეორე, ინგლისი ტურიზმის ქვეყანაა. ამ სფეროდან ყოველწლიური სახელმწიფო შემოსავლები 10-15 მლრდ დოლარს შეადგენს. ამასთან, მნიშვნელოვანი რაოდენობის მოსახლეობასაც ასაქმებს. უცხოელ ტურისტებს ინგლისში ძირითადად იზიდავთ არა ადგილობრივი კურორტები, რომლებიც კონტინენტალურ დასასვენებელ ადგილებს ვერც კი შეედრება, არამედ ქალაქები და, რაც მთავარია, ბრიტანულ მონარქიასთან უშუალოდ დაკავშირებული ისტორიული ადგილები: მეფის სასახლეები, სურათების გალერეა, დედოფლის დაბადებისა და კორონაციის დღეების აღმნიშვნელი ულამაზესი საიუბილეო აღლუმები და ცერემონიები, სამეფო რეგალიები. „სამეფო ქალაქი“ ედინბურგში და მრავალი სხვა, რაც მხოლოდ ინგლისშია შემონახული.

როგორ ხდება ნობელის პრემიით დაჯილდოება

ყოველი წლის შემოდგომაზე ჰლანდის მოაზროვნე კაცობრიობა გენიალურობაზე აბარებს გამოცდას - შევდეთის სამეფო მეცნიერებათა აკადემიის ნობელის კომიტეტი აცხადებს ლაურეატებს - მსოფლიოში ყველაზე პრესტიჟული და ცნობილი ჯილდოს მფლობელებს.

შვედმა ინჟინერ-მექანიკოსმა, მრეწველ-მა და „დინამიტის“ გამომგონებელმა ალფრედ ნობელმა (1833-1896 წწ.) სიყვდილამდე ერთი წლით ადრე, ადვოკატების და უხმარებლად შეადგინა ანდერძი. რომლის თანახმად მისი ქონებით, დაახლოებით 9 მლნ დოლარით, საპრემიო ფონდი შეიქმნა. ცნობისათვის: ნობელმა თავისი ქონებიდან მეგობრებსა და ნათესაეებს მხოლოდ მცირედი უანდერძა (მას ცოლ-შვილი არ ჰყოლია). რადგან მეგვიდრეობით მიღებული სიმდიდრე უსაქმურობის მიზეზად მიაჩნდა.



ნობელის ქონება ნაღდ ფულად „დახურდა“ და ფასიან ქაღალდებში დაბანდა. ანდერძის თანახმად, მათგან მიღებული ყოველწლიური მოგება ექვს ტოლ ნაწილად იყოფა და პრემიის სახით იმ პირებს ენიჭებათ, რომლებმაც უფრო მეტი სარგებლობა მოუტანეს კაცობრიობას. ეროვნების, რასის, სარწმუნოებისა და სქესის განურჩევლად პრემია გაიცემა განსაკუთრებული აღმოჩენისათვის ფიზიკაში, ქიმიაში, ეკონომიკაში (ანიჭებს შევდეთის სამეფო მეცნიერებათა აკადემია). ფიზიოლოგიაში ან მედიცინაში (ანიჭებს კაროლინის სამეფო ქირურგიული ინსტიტუტი), მხატვრულ ლიტერატურაში (ანიჭებს შევდეთის აკადემია). ასევე ხალხთა შორის მშვიდობის განმტკიცებისათვის (ანიჭებს ნორვეგიის პარლამენტის ნობელის კომიტეტი).

ყოველი წლის შემოდგომაზე მსოფლიოს ასობით აკადემიკოსს, წინა წლის ლაურეატებსა და საერთაშორისო აღიარების მქონე მეცნიერებს ეგზავნებათ წერილები შესაძლებელი კანდიდატების დასახელებისათვის. თებერვალში შესაბამისი კომიტეტები იწყებენ შემოთავაზებული პიროვნებების დამსახურებათა შესწავლას და ამზადებენ დაწერილებით მოხსენებებს ძირი-

თადი პრეტენდენტების შესახებ. წარდგენილი ნამუშევრების განხილვა და კონჭისყრა მკაცრად გასაიდუმლებულია. კომიტეტების წევრთა მოსაზრებები წერილობით არ ფიქსირდება. პრესაში მხოლოდ საბოლოო გადაწყვეტილება და მოკლე მოტივირება ქვეყნდება. ლაურეატების დასახელება ხდება შემოდგომანვე. ოქტომბრის ბოლოსწინა ხუთშაბათს, ხოლო დაჯილდოების საზეიმო ცერემონია სტოკჰოლმსა და ოსლოში 10 დეკემბერს, ალფრედ ნობელის გარდაცვალების დღეს ეწყობა.

დადგენილი წესის თანახმად, ლაურეატმა პრემია პირადად უნდა მიიღოს. იმ შემთხვევაში, თუ იგი ვერ შეძლებს საზეიმო ცერემონიაზე ჩასვლას, პრემია ლაურეატის ქვეყნის დიპლომატიურ წარმომადგენელს გადაეცემა.

გადაწყვეტილება პრემიის მინიჭების შესახებ საბოლოოა და გასაჩივრებას ან ჩამორთმევას არ ექვემდებარება. პრემია მხოლოდ სიცოცხლეში ენიჭება.

პრემიის მინიჭების წესდების მე-4 მუხლის თანახმად, ლაურეატი ვალდებულია პრემიის მიღებიდან 6 თვის განმავლობაში, თავისი მოდერაწობის სფეროში, სტოკჰოლმში ან ოსლოში პოპულარული ლექცია წაიკითხოს.

მშვიდობის პრემიის გარდა, ყველა პრემია ინდივიდუალურად, ე.ი. ცალკეულ პირს ენიჭება. თანაც მხოლოდ ერთხელ (არსებობს გამონაკლისიც, მაგ. მ.სლოდოვსკაია-კიურიმ ჯილდო ორჯერ მიიღო – 1903 და 1911 წლებში).

საზეიმო დღეს ლაურეატები სტოკჰოლმის რატუსის (ქალაქის თვითმმართველობის შენობა) საუკეთესო დარბაზში, სადაც 1300 კაცი ეტევა, საპატიო სტუმრებისა და შედედეთის სამეფო ოჯახის თანდასწრებით, სათითაოდ, ფრაკებში გამოწყობილები ადიან პოსტამენტებზე, რომლებზეც ამოტვიფრულია ასო „N“ და მეფის ხელიდან იღებენ ალფრედ ნობელის გამოსახულებიან ოქროს მედალს. საპატიო დიპლომსა და დადგენილი ფულადი ჯილდოს შესაბამის ჩეკს. (მეორე დღეს ხდება პრემიის ფულადი ჯილდოს ექვივალენტის გადაცემა). პრემიალური თანხის რაოდენობა ცვალებადია. იგი დამოკიდებულია ნობელის ფონდის მოგებაზე, რომელიც ლაურეატებს შორის თანაბად ნაწილდება. (ცნობისათვის, 1999 წელს გერმანელმა მწერალმა გოუნტერ გრასმა 900 ათასი დოლარის ჩეკი მიიღო). იცვლება თვით ფონდის მოცულობაც.



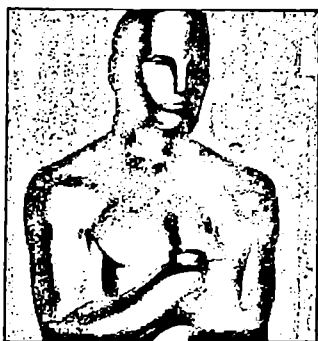
თუ თავდაპირველად იგი 31 მლნ შვედური კრონი იყო. დღეისათვის 80 მილიონს აღემატება.

ლაურეატთა დაჯილდოების ცერემონიალის შემდეგ, საპატიო სტუმრებს ბანკეტზე იწვევენ. მოწვეულთა რაოდენობა მკაცრად განსაზღვრულია და ყოველ ლაურეატს. მაქსიმუმ. ათი მსხებლის მიყვანის უფლება აქვს.

საზეიმო ბანკეტი ერთი საათი გრძელდება. სუფრასთან ადგილს პირველად შედეთვის მეფე იყავებს და ასევე პირველი ტოვებს მას. მიღებაზე კერძებს სამჯერ ცვლიან. ბანკეტს. რომელსაც საეციალური შეკვეთით დამზადებული ჭურჭლით აწყობენ. 250 კაცი ემსახურება.

მის და რომორ ანიჭებენ „ოსკარს“

კინოხელოვნების დარგში მრავალი პრიზია დაწესებული, კერძოდ. კანის ფესტივალის „ოქროს პალმა“. ფრანგული კინოს უმაღლესი ჯილდო „ცეზარი“, ვენეციის კინოფესტივალის „ოქროს ლომი“, ბერლინის კინოფესტივალის „ოქროს დათვი“ და სხვ. მათ შორის ყველაზე ძვირადღირებული.



პრესტიჟული და პოპულარული ამერიკის კინოაკადემიის ყოველწლიური ჯილდო – „ოსკარი“. მისი გადაცემის ცერემონიალი. რომელსაც მილიარდობით ადამიანი ადევნებს თვალს. ნამდვილი ზეიმია პოლიუდის ვარსკვლავებისათვის. იმავდროულად, იგი კარგი საშუალებააა ფეშენებელური ავტომობილების. დაქირავებული ძვირფასი სამკაულების. ბრწყინვალე. თვალისმომჭრელი ჩაცმულობის. ვარცხნილობისა და გარეგნობის წარმოსაჩენად. მათზე ზრუნავენ მსოფლიოში ცნობილი მოდელების სახლები. ამასთანავე. სა-

კუთარ პროდუქციასაც უწევენ რეკლამას. ყველაფერი ოფიციალური ცერემონიის დაწყებამდე ხდება. ამ დროს ტელერეკლამაში 1 წუთის ფასი რეკორდულია – 750 ათასი დოლარი. ხოლო ფირების რაოდენობა – საკმაოდ მრავალი. ტყუილად როდი ამბობენ. რომ მხოლოდ ამ ერთი დღის შემოსავლით კინოაკადემია მთელ წელიწადს ირჩენს თავსო. ტელეარბი ეი-ბი-სი ცერემონიის მსვლელობის დროს რეკლამიდან მიღებული 70-75 მლნ დოლარიდან. 37 მლნ-ს კინოაკადემიას უხდის. ცერემონიის მოწყობაზე დაახლოებით 10 მლნ დოლარი იხარჯება. დანარჩენი – წმინდა მოგებაა.

ცოტა რამ ისტორიიდან: ისეთი პრესტიჟული ორგანიზაციის შექმნა, როგორცაა ამერიკის კინოაკადემია – AMPAS (The Academy of Motion Picture Arts and Sciences), პოლიუდის გიგანტის, სტუდია „მეტრო-გოლდვინ-მაიერის“ ლიდერის ლუის ბ. მაიერის ოცნება იყო. მან კინოაკადემია 1927 წელს დაარსა და თავის ამოცანად ამერიკული კინოპროდუქციის საგანმანათლებლო, კულტურული და ტექნიკური დონის ამაღლება დაისახა.

ამჟამად კინოაკადემია დაახლოებით 6 ათასამდე წევრს ითვლის, რომელთა შორის არიან ამერიკის ყველაზე გამოჩენილი კინოხელოვანები და ადმინისტრაციული მოღვაწეები: მსახიობები და ადმინისტრატორები, რეჟისორები და კომპოზიტორები, ხელმძღვანელები, პრეს-ატაშეები, საზოგადოებასთან ურთიერთობის სპეციალისტები, საპატიო წევრები – ვეტერანი კორიფეები და სხვები. ყველანი შერჩეულია კინემატოგრაფიის სხვადასხვა დარგში შემოქმედებითი დამსახურებისათვის.

აკადემია შედგება 12 სექციისაგან: სარეჟისორო, სამსახიობო, სასცენარო, კომპოზიტორთა, პროდიუსერთა და სხვ. მას გააჩნია თავისი არქივი, ბიბლიოთეკა, კინოდარბაზი. ატარებს საინფორმაციო და სალექციო მუშაობას.

ყოველწლიურად „ოსკარს“ გადასცემენ როგორც საუკეთესო ამერიკულ, ისე უცხოურ ფილმებს. პრიზით აჯილდოებენ, აგრეთვე, არა კონკრეტულად რომელიმე ფილმისათვის, არამედ საერთოდ, კინოხელოვნებაში დიდი დამსახურებისათვის.

ითვლება, რომ პოლიუდის წარმატებათა პროგნოზირება პრაქტიკულად შეუძლებელია, ვინაიდან ის ასახავს არა მრავალმილიონიანი მასობრივი მაყურებლის (ძირითადად მოზრდილების), არამედ კინოაკადემიის წევრთა გემოვნებას.

გამარჯვებული ვლინდება 23 ნომინაციაში (დასახელება). ესენია: მხატვრული ფილმი, რეჟისურა, მამაკაცისა და ქალის მთავარი როლი (ცალცალკე), მამაკაცისა და ქალის მეორეხარისხოვანი როლი (ცალცალკე), მხატვრული ნამუშევარი. ორიგინალური კინოსცენარი, მონტაჟი, უცხოური ფილმი, სპეციალური ეფექტები, კომპოზიტორი, სიმღერა, გრიმი, კოსტიუმები, ხმოვანი ეფექტები, მხატვრული გაფორმება, ორიგინალური ლიტერატურული ნაწარმოების სასცენარო დამუშავება, მოკლემეტრაჟიანი მხატვრული ფილმი, სრულმეტრაჟიანი დოკუმენტური ფილმი, მოკლემეტრაჟიანი დოკუმენტური ფილმი, მოკლემეტრაჟიანი მულტფილმი, ასევე სამეცნიერო-ტექნიკური მიღწევა.

„ოსკარის“ ფიგურა (მხატვარი სედერიქ გიბონსი, მოქანდაკე ჯორჯ

სტენლი) 30 სმ-ის სიმაღლისაა და 4 კგ-მდე იწონის. ქანდაკება ოქროს წყალში ამოვლებული. კუნთმაგარი და ფართომხრებიანი მამაკაცია. რომელიც კინოფირის ყუთზე დგას და მასზე დაბჯენილს ჯეაროსანთა მახვილის ტარზე ხელები აქვს გადაჯვარედინებული. პრინის ნომინალური ღირებულება 100 დოლარია. ქანდაკებას ტრადიციულად ჩიკაგოს მახლობლად მდებარე პატარა ქალაქ კრისტალ ლეიქში ამზადებენ. ამ პროცესს დღედაღამ დარაჯობენ. რომ არ მოხდეს ქანდაკების ფალსიფიცირება, ან ვინმემ არ მოიპაროს და ასლი არ გადაიღოს. თითოეული ეგზემპლარი დანომრილია და სპეციალური დამლითაა აღბეჭდილი.

„ოსკარის“ სახელთან დაკავშირებით მრავალი ლეგენდა არსებობს. თავდაპირველად, მას უბრალოდ „სტატუეტი“ ეწოდებოდა. ერთ-ერთი ლეგენდით, აკადემიის ბიბლიოთეკარმა მარგარეტ პერიქმა, როცა ქანდაკება დაინახა, წამოიძახა: იგი ძალიან წააგავს ჩემს ბიძას – „ოსკარს“. არსებობს მეორე ვერსიაც, თითქოს ჟურნალისტმა სიდნეი სკოლსკიმ მას თავისი ქმრის სახელი დაარქვა და ა.შ. დღემდე არავინ იცის სიმართლე. ასეა თუ ისე, კინოსამყაროში გაჩნდა ყველაზე პრესტიჟული. წმინდა ამერიკული ჯილდო, რომლის სახელიც ასოცირდება მოყაყაშე ვარსკვლავივით დამაბრმავებელ წარმატებებთან. რაც კინემატოგრაფიის ისტორიაში უმაღლესი მწვერვალის დაპყრობას ნიშნავს.

„ოსკარი“ გამოჩენისთანავე იყო და დარჩა ამერიკული კინოს მოვლენად. იგი განსაკუთრებულ ყურადღებას დღესაც იმსახურებს და ყველაზე პრესტიჟულ და საპატიო ჯილდოდ ითვლება აშშ-ის კინემატოგრაფიაში გაწეული მუშაობისათვის.

„ოსკარის“ პოპულარობის ერთ-ერთი მიზეზი ის ფაქტია, რომ მას ანიჭებენ თვით კინომუშაეები ანუ ფილმს შეფასებას აძლევენ არა ჩინოვნიკები, არამედ თვითონ კოლეგები. კინემატოგრაფიის აღიარებული პროფესიონალები. პოპულარობის მეორე ფაქტორია ის მითი, რომელიც მის გარშემო შეიქმნა. „ოსკარის“ შოუ მუდამ აღსაესე იყო სენსაციური „მოულოდნელობებით“. თვითონ პატარა ფიგურა კი, სრული ამ სიტყვის მნიშვნელობით, საოცრებას ახდენდა მის მფლობელებზე. მათი შემოქმედებითი კარიერა ცაში აყავდა და მათთვის დიდება მოჰქონდა, ან პირიქით, ბევრს ჰპირდებოდა და არაფერს აძლევდა.

როგორ ხდება ყოველივე ეს?

ყოველი წლის მარტის ოცეშე გამარჯვებულთა დაჯილდოების სახეიმი ცერემონიალი ტარდება. მინამდე კი, მეტად დაძაბული და ამღელვებელი პროცესი მიმდინარეობს.

„ოსკარის“ მინიჭების სისტემა საკმაოდ მარტივი და ლოგიკურია, მაგრამ არა უმწიველო. პოლიეუდში ყოველწლიურად 400-მდე ფილმს უშეებენ. აქედან. ასარჩევია მხოლოდ ხუთი. უპირველესად, ყოველი პროფესიული საზოგადოება თავიანთ დარგში ნომინანტებს ანუ ხუთეულს ავლენს: მსახიობები – მსახიობებს, რეჟისორები – რეჟისორებს და ა.შ. კენჭისყრა ხდება დაუსწრებლად, ფოსტით. ამ ეტაპზე შიდაპროფესიულ ურთიერთობებს, რანგების ბრძოლას, სხვადასხვა სახის ლობირებასა და ზეწოლას უდიდესი მნიშვნელობა აქვს.

კონკურსის მეორე ეტაპზე პოლიეუდის კინოთეატრებში ნომინანტ ფილმს დღეში ორჯერ უჩვენებენ. აკადემიის წევრებს მათი გასინჯვა ხმის მიცემამდე სამი კვირის განმავლობაში შეუძლიათ. პოლიეუდში ეს თითქოს მოლოდინში განაბული „განაჩენის“, სინამდვილეში – ყველაზე „შფოთიანი“ პერიოდია. ერთმეორეს მიჰყვება სარეკლამო საღამოები, საპროგრამო განცხადებები, აკადემიის წევრები ყველგან სასურველი სტუმრები ხდებიან – მიდის მათი სავეულდაგულო დამუშავება. ყოველი ხმა ოქროდ ფასობს.

დასასრულ. „განსასჯელი დღეც“ დება. ნომინანტთა სიები, ანბანური თანამიმდევრობით ჩამოთვლილი, აკადემიის წევრებს პირადად ეგზავნება. ისინი ხმას აძლევენ ორჯერ: საუკეთესო ფილმსა და თავისი პროფილის მიხედვით. ამისათვის ერთ-ერთი ნომინანტის დასახელებას „V“ ნიშნით აღნიშნავენ და ამ მასალას სპეციალურ იურიდიულ ფირმას ფოსტით უგზავნიან. აქ ყოველივეს აჯამებენ და საზეიმო ცერემონიის დაწყებამდე, ანუ გამარჯვებულთა ოფიციალურ გამოცხადებამდე, 2 საათით ადრე ლოს-ანჯელესის პავილიონს, „დოროთი ჰენდლერს“ საიდუმლოდ აწოდებენ. სახელდობრ, დალუქული კონვერტები იურიდიული ფირმის თანამშრომელს მანქანით, ტრადიციულად, ერთი და იგივე მარშრუტით მიაქვს. ფირმაში მზადყოფნაშია მეორე თანამშრომელიც დუბლირებული დოკუმენტებით, იმ შემთხვევაში, თუ გზაში ორიგინალებს რაიმე გაუთვალისწინებელი შეემთხვევა. საბედნიეროდ. ჯერჯერობით, დუბლიკატები არასდროს დასჭირვებიათ.

განსაკუთრებით საინტერესო სიტუაცია იქმნება უცხოენოვანი (არაინგლისურენოვანი) ფილმების მიმართ. ისინი ინგლისურენოვანი ფილმების თანაბარ პირობებში პრაქტიკულად არ არიან. მათთვის მხოლოდ ერთი პრიზია გამოყოფილი (ანიჭებენ 1947 წლიდან), რაც დღესაც საყოველთაო დისკუსიის საგანია, თუმცა, ამერიკელებს ეს სრულიად არ ადევლებთ. საქმე იმაშია, რომ „ოსკარის“ ამ პრეტენდენტის შერჩევა სამსაფე-

ხურიანია. ყოველი ქვეყანა ამერიკის კინოაკადემიის შესაბამის კომიტეტს თავისი წარმოების მხოლოდ ერთ სურათს სთავაზობს. კომიტეტის სპეციალისტები ხუთ ფილმს გამოყოფენ, რომელთა შორის საუკეთესოს აკადემიის წევრები ირჩევენ.

საზეიმო ცერემონიის დაწყებამდე რამდენიმე საათით ადრე, პავილიონ „დოროთი ჰენდლერის“ შესასვლელში, ლოს-ანჯელესის მიუზიკლ-ცენტრში, თავს იყრიან კინოქომაგთა ჯგუფები და მოწვეულები. ისინი პავილიონის შიგნით, მორთულნი, ბრწყინვალენი. აღლევებულ რჩეულ ხალხს წარმოქმნიან. უნიფორმით შემოსილი მომსახურენი მწყობრად ჩამწკრივდებიან და იწყება სახელგანთქმულ პირთა სვლა – პოლიგუდის დიდი დღესასწაული.

კულისებში ყველაფერი უფრო მარტივია. სცენის ორივე მხარეს, მაყურებელთა დარბაზის გასასვლელისაკენ, რომელსაც პოლიციელები იცავენ, სპეციალურ მაგიდაზე მწკრივად გაშუშებულან „ოსკარის“ ფიგურები. ჭერქვეშ გამავალ იარუსებზე თავსდება ორკესტრი — მიდის საბოლოო სამზადისი.

დარბაზში სპეციალურ კოსტიუმებში გამოწყობილი ხალხი დადის. ისინი მსახიობების მიერ განთავისუფლებულ ადგილებს იკავებენ, რომ მოძრავმა კამერამ არც ერთი თავისუფალი ადგილი არ აღბეჭდოს. ჩვენთვის ეს ინფორმაცია ახალია და უცნობი, რადგან პირველად 1998 წელს მოგვეცა საშუალება პირდაპირ ეთერში გვეხილა კინოხელოვნების საოცრად დახვეწილი, პომპეზური, თეატრალური, სანახაობითი და ყველაზე ძვირადღირებული, თითქმის ერთსაათიანი შოუ.

და აი, ისიც დაიწყო. სცენაზე „ოსკარებს“ გადასცემენ შოუს მონაწილეებს. ისინი, თავის მხრივ, დარბაზში თავმოყრილთა და ასეული მილიონობით ტელემყურებელთა თვალწინ, კონვერტებს ხსნიან, ნომინაციებში გამარჯვებულებს ასახელებენ და პრიზებს ურიგებენ. დაჯილდოებულებს 40 წამი ეძლევათ სამადლობელო სიტყვისათვის. მოვიანებით „ოსკარები“ გრავიორთან მიაქვთ, რომელიც მათზე ლაურეატის სახელს ამოტიფერავს და საბოლოოდ მხოლოდ ამის შემდეგ მოხდება მისი მფლობელის ხელში.

„ოსკარის“ გადაცემის პირველ წლებში პრიზორებს უფლება ჰქონდათ, ნებისმიერად მოქცეოდნენ მას. 1941 წლიდან „ოსკარს“ პატენტი დაედო და ახალი დებულებით მისი გაყიდვა ან გადაცემა აკრძალა. ამასთან, თითოეული ლაურეატი ფიცს დებს და ხელშეკრულებაზე აწერს ხელს, რომლის მიხედვით მას არა აქვს უფლება გაყიდოს ან გააჩუქოს საკუთარი პრიზი.

შეუძლია მხოლოდ მიჰყიდოს ისევე კინოაკადემიას 10 დოლარად. თუმცა მოოქროვილ ფიგურებს აუქციონზე ოქროს ფასი აქვს.

ყველასთვის ცნობილია, რომ „ოსკარი“ არავითარ ფულად ჯილდოს არ ითვალისწინებს. ის თვითონ არის ყველაზე პრესტიჟული ჯილდო, მაგრამ, სანაცვლოდ, შემდეგი კონტრაქტის გაფორმების დროს არსებით დანამატს იძლევა, რაც, თავის მხრივ, მაღალმხატვრული ნაწარმოების გაქირავების ფინანსურ შედეგებს აუმჯობესებს.

„ოსკარის“ პირველი გადაცემა, ხმოვანი კინოს გარიჟრაჟზე, 1929 წ. 16 მაისს შედგა. ცერემონია პოლიუდის სასტუმრო „რუზველტში“ ბანკეტის დროს ძალიან წყნარად ჩატარდა. მონაწილეთა რაოდენობა იყო 250, ხოლო ბილეთის ფასი – 10 დოლარი. საუკეთესოდ აღიარეს რეჟისორ უილიამ უელმანის ფილმი „ფრთები“. სხვა დაჯილდოებულთა შორის იყო ჩარლი ჩაპლინიც – უნივერსალობისთვის, მწერლური, სამსახიობო, რეჟისორული და პროდიუსერული გენიისათვის, ფილმში „ციკოი“.

კინოაკადემიას მუშაობა არ შეუწყვეტია არც მეორე მსოფლიო ომის დროს. საინტერესოა, რომ ამ პერიოდში ქანდაკება, უსახსრობის გამო, თაბაშირისგან მზადდებოდა.

დღემდე „ოსკარის“ 2300-ზე მეტი საპრიზო ქანდაკება გაცემული. ამასთან, ამ ხნის განმავლობაში, ოფიციალურ გამოცხადებამდე, არასდროს გამჟღავნებულა გამარჯვებულის სახელი.

ყველაზე მეტი „ოსკარი“ მიღებული აქვს „გაცოცხლებული ნახატის მბრძანებელს“, ტიტანური ენერჯისა და დაუშრეტელი ფანტაზიის მქონე ადამიანს, უოლტ დისნეის – 26 სტატუეტი, მათ შორის, ერთი სიკვდილის შემდეგ.

საზღვარგარეთის ქვეყნებიდან „ოსკარის“ ლაურეატთა შორის ლიდერობს იტალია და საფრანგეთი.

ქართული კინოს ისტორიაში პირველად 1997 წელს, რეჟისორ ნანა ჯორჯაძის ფილმი – „შეყვარებული კულინარის 1001 რეცეპტი“ – დასახელებულ იქნა უცხოენოვან ნომინანტთა ხუთეულში, რაც უდაოდ დიდი წარმატებაა. იმედია, მომავალში ლაურეატიც გვეყოლება.

კათოლიკური ეკლესიის მეთაურია რომის პაპი. იტალიური ტერმინი „Papa“ მომდინარეობს ლათინური „Papa“-საგან, რომელიც, თავის მხრივ, ბერძნული სიტყვა „Papas“ ლათინიზებული ვარიანტია და ნიშნავს „მამას“. ადრეულ პერიოდში მორწმუნეები ასე უწოდებდნენ სასულიერო ხელმძღვანელებს, მღვდლებს, ეპისკოპოსებს (მარცელინი (მე-3-4 სს.) იყო პირველი რომაელი ეპისკოპოსი, რომელმაც თავის თავს „პაპი“ უწოდა).

მე-11 საუკუნიდან „პაპის“ ტიტულის ტარების უფლება მარტო რომის ეპისკოპოსს მისცეს. თუმცა, კათოლიკურ საეკლესიო სამართალში მიღებული ოფიციალური სიტყვა „პაპის“ ნაცვლად რომის პონტიფექსს (Romanus Pontifex) ანუ რომის ქურუმს ან უზენაეს ქურუმს იყენებენ. ეს გამოთქმა პაპის ორ მნიშვნელობას გამოხატავს: ერთი, რომ იგი არის რომის ეპისკოპოსი და მეორე, იმავდროულად „პონტიფექსიც, ე.ი. სრულიად კათოლიკური ეკლესიის ქურუმი ანუ მეთაური.

რომის პირველ ეპისკოპოსებს ხალხი და სამღვდელეობა ირჩევდა. ამის შემდეგ არჩეული ეკურთხებოდა ეპისკოპოსად. უკვე მე-5 საუკუნეში დაიწყო რომის ეპისკოპოსის არჩევნებში საერო პირების ზემოქმედება. მოგვიანებით იგი მხოლოდ სამღვდელეობის პრეროგატივა გახდა. კერძოდ, მე-14 საუკუნის ბოლოს გადაწყვიტეს, რომ ეპისკოპოსის არჩევის უფლება გადაეცათ რომის სამღვდელეობის ელიტისათვის, ანუ კარდინალთა კოლეგიისათვის. დაუშვებელი იყო გარედან ნებისმიერი სახით ჩარევა. სწორედ ამ დროიდან გამკაცრდა საარჩევნო პროცედურისადმი მოთხოვნა, რაც შემდეგმა გარემოებამ განაპირობა.

1268 წ. გარდაიცვალა პაპი კლიმენტ IV. ქ. ვიტერბოში კარდინალთა კოლეგიამ ორი წლისა და ცხრა თვის განმავლობაში ვერ შეძლო ახალი პაპის არჩევა. კარდინალთა ქცევით აღშფოთებულმა მორწმუნეებმა საფრანგეთის მეფის, ფილიპე I-ის რჩევით სასახლის ოთახში (ლათ. „კონკლავი“) გასაღებით ჩაკეთეს „მღვდელმთავრები“ და გააფრთხილეს, რომ ისინი იქ დარჩებოდნენ მანამ. სანამ ახალ პაპს არ აირჩევდნენ. ამან საქმეს ვერ უშველა. კარდინალებმა ერთმანეთში ისევ განაგრძეს დავა და კინკლაობა. მაშინ ქალაქის მცხოვრებლებმა სასახლეს სახურავი ახადეს და კონკლავის მონაწილეები მხოლოდ წყალსა და პურზე დატოვეს. ზამთარი

* მოცემული საკითხი ძირითადად შედგენილია პროფ. მ. პაპაშვილის წიგნის (საქართველო-რომის ურთიერთობა“, თბ., 1995, გვ. 10-29) მიხედვით.

იყო. სიცივემ და შიშშიღმა ისინი აიძულა შეთანხმებულიყვნენ და რომის პაპად გრიგოლ X აირჩიეს. სწორედ ამ პაპმა იმისათვის, რომ მომავალში კარდინალებს ძალე აერჩიათ პაპი. 1274 წელს გამოსცა განსაკუთრებული კანონი კონკლავის (მოგვიანებით ასე ეწოდა გარე სამყაროსაგან თავისუფალ კარდინალთა კრებას, რომელიც ირჩევს პაპს) შესახებ, რომელიც მცირეოდენი შესწორებებით დღემდე მოქმედებს.

ამ კანონის თანახმად კონკლავი ანუ კარდინალთა კრება პაპის გარდაცვალების მეთე დღეს უნდა მოიწვიონ. ათი დღე ეკლესია ვალდებულია დაიცვას გლოვა. ამ დროის განმავლობაში ყოფილი პაპი უნდა დაიკრძალოს იმ ქალაქში, სადაც გარდაიცვალა. კონკლავი კი უნდა შეიკრიბოს იმ შენობაში, რომელიც გარდაცვლილი პაპის რეზიდენცია იყო. კონკლავის დროს კარდინალებს მათთვის განკუთვნილ დაგმანულ სათავსში ათავსებენ. თითოეულს დასვენებისათვის ცალკე ოთახი ეძლევა. თუ სამი დღის შემდეგ ისინი არ არჩევენ პაპს, მომდევნო ხუთი დღე კვების რაციონი ეზღუდებათ. თუ ამ ხნის განმავლობაშიც არ იქნა პაპი არჩეული, კარდინალები მარტოოდენ პურზე და წყალზე მანამ დარჩებიან, სანამ პაპის არჩევა არ მოხდება. ამგვარად, კონკლავის ამოცანას შეადგენს მხოლოდ კათოლიკური ეკლესიის მეთაურის არჩევა და არა სხვა რომელიმე საკითხის გადაწყვეტა.

პაპის გარდაცვალებიდან წმინდა პეტრეს ტახტის დაკავებაამდე ანუ ახალი პაპის არჩევამდე (ამ პერიოდს ეწოდება *sede vacante* – თავისუფალი ტახტი) ვატიკანის ჩინოვნიტთა მოღვაწეობა წყდება, მთავარი მოსამართლისა და კამერლეგოს (კარდინალთა კოლეგიის თავმჯდომარე) გარდა, ყველა ხელმძღვანელი ავტომატურად გათავისუფლებულად ითვლება. განსვენებული პაპის პალატა ილუქება, ხოლო სალარო შესანახად კამერლეგოს გადაეცემა, რომელსაც კონკლავის თანხმობის გარეშე არ შეუძლია მისი გამგებლობა.

კონკლავში მონაწილეობის უფლება აქვს 80 წლამდე ასაკის კარდინალებს – „ეკლესიის თავადებს“, მათ შორის იმასაც, ვინც ადრე ეკლესიიდან იყო განკვეთილი. პაპის ასარჩევად აუცილებელია კონკლავში მონაწილე კარდინალთა ხმების არანაკლებ 2/3-ს პლუს ერთი ხმა. პაპად შეიძლება არჩეულ იქნეს კონკლავზე დამსწრე ან არდამსწრე კარდინალი ან ნებისმიერი პირი. მაშასადამე, თეორიულად პაპი შეიძლება გახდეს არა მხოლოდ კარდინალი ან რიგითი მღვდელი, არამედ საერო პირიც.

პაპის არჩევა ხდება სამუდამოდ, სიყვდილამდე. თუმცა მას გადადგომის უფლება აქვს. ეს კანონიკური კოდექსითაცაა გათვალისწინებული, მაგრამ გადაწყვეტილება უნდა მიიღოს თავად, ყოველგვარი ზეწოლის გარეშე.

კონკლავის მონაწილეებს კონკრეტული კანდიდატის სასარგებლოდ ეკ-

რძალებათ დაპირების მიცემა. საკუთარ თავზე ვალდებულებების აღება, რაიმე გარიგებების ან კავშირების დამყარება. მსგავსი ქმედება უკანონოდ ითვლება.

მე-16 საუკუნიდან პაპის არჩევნები ტარდება ვატიკანში, სამოციქულო სასახლის (არქიტექტორი დ. ფონტანა, XVI ს.) მარცხენა მხარეში, იქ, სადაც არის დიდი მიქელანჯელოს მიერ დახატული სიქსტეს კაპელა. კარდინალებიდან თითოეულს უფლება აქვს კონკლავეზე აიყვანოს ორი თანაშემწე – ერთი სასულიერო და ერთი საერო პირი, თუ იგი ამას საჭიროებს. გარდა ამისა, პალატაში, სადაც მიმდინარეობს კონკლავის სხდომა, იმყოფება რამდენიმე ათეული მომსახურე პერსონალი: ოფიცინანტები, მზარეულები და ა.შ. სულ, დაახლოებით, 300 კაცი.

როცა კონკლავის ყველა მონაწილე მოიყრის თავს, მაშინ კამერლენგო შემოივლის სათავეს ძახილით: „Extra omnes!“ („ზედმეტებს ვთხოვთ გავიდნენ გარეთ“). ამის შემდეგ სათავეს იგმანება. მკაცრად იკრძალება რაიმე ინფორმაციის წერილით ან ზეპირად გადაცემა. ახლა კარდინალებს გარე სამყაროსთან დაკავშირება შეუძლიათ მხოლოდ იმ მოწყობილობის საშუალებით, რომელსაც ეწოდება „რუოტა“ (თვალი) – ხის რგოლი დახურული უჯრით. ის კონსტრუირებულია ისე, რომ ადამიანებმა, რომლებიც კარის ორივე მხარეს დგანან, ერთმანეთი ვერ დაინახონ. „რუოტის“ საშუალებით ყოველ დილით კონკლავის მონაწილეებს გადასცემენ ახალ პროდუქტებს, ხილს, ბოსტნეულს, მედიკამენტებს. აკრძალულია გაზეთის, რადიომიმდების, მაგნიტოფონის, კინო და ფოტო აპარატის გადაცემა. წესის დამრღვევი ისჯება ეკლესიიდან განკვეთით.

სიქსტის კაპელაში კარდინალებისათვის დგამენ „ტახტებს“ – სავარძლებს, რომლებზეც წითელი ხავერდია გადაფარებული. ყოველი სავარძლის წინ დგას პატარა მაგიდა, იისფერი გადასაფარებლით. სავარძელზე მიმაგრებულია იისფერი ბალდახინი, რომელსაც ძირს დაუსვენებენ პაპის არჩევის შემდეგ. ძირს დაუსვენებული რჩება მხოლოდ ახალად არჩეული პაპის სავარძელზე მიმაგრებული ბალდახინი. კაპელის საკურთხეველის წინ არის მაგიდა, რომელზეც გადაფარებულია მწვანე საფარი. მასზე დგას ოქროს თასი, რომელიც ბიულეტენებისათვის ყუთის როლს ასრულებს. აქვეა თუნუქის ღუმელი ბიულეტენების დასაწვავად. საკუთრივ ბიულეტენი წარმოადგენს სქელ ზოლიან ქაღალდს გადმოყეცილი კუთხით. მის დახურულ ნაწილში მოცემულია ხმის მიმცემი კანდიდატის გვარი, გერბი და რიცხვი. ახალი პაპის არჩევისათვის საჭიროა კარდინალთა ხმების 2/3, პლუს ერთი. ხმის დასათვლელად ირჩევენ კომისიას.

კენჭისყრამდე კარდინალები ილოცებიან, პაპის არჩევის წესებს კითხულობენ. ერთობლივად ვახშობენ და ერთმანეთთან კონსულტაციებს მართავენ.

თავის ადგილზე მჯდომარე ყოველი კანდიდატი ავსებს ბიულეტენს, ამასთან ხელწერის შეცვლას ცდილობს, შემდეგ საკურთხევისაკენ მიემართება. ილოცება და ბიულეტენს ურნა-თასში აგდებს.

კენჭისყრა მიმდინარეობს ყოველდღიურად – დილით და საღამოს. ყოველი კენჭისყრის შემდეგ კარდინალთა თანდასწრებით ბიულეტენებს წვავენ. თუკი კანდიდატებიდან ვერც ერთმა ვერ მიიღო ხმების საჭირო რაოდენობა, მაშინ ცეცხლმოკიდებულ ბიულეტენებს აყრიან ნელა ჩაღას და ძნებს, შედეგად საკვამურიდან ამოვა შავი კვამლი („სფუმატა“). ეს წმინდა პეტრეს მოედანზე თავშეყრილი მომლოცველების, რომაელების, ჟურნალისტებისა და ცნობისმოყვარეებისათვის იმის ნიშანია, რომ პაპი ჯერ კიდევ არჩეული არ არის. თუ არჩევნები ერთ-ერთი კანდიდატის გამარჯვებით დამთავრდა, მაშინ ბიულეტენებს თეთრი ჩალით წვავენ. შედეგად საკვამურიდან ამოვა თეთრი კვამლი, რაც იმის მაუწყებელია, რომ კარდინალები შეთანხმდნენ და კათოლიკური ეკლესიის ახალი მეთაურის სახელი ძალე იქნება ცნობილი.

ამჟამად მოქმედი ცერემონიალის თანახმად, მას შემდეგ, რაც კამერლენგო კარდინალებს გამოუცხადებს არჩეული პაპის გვარს, ამ უკანასკნელს ეკითხება: „ხართ თუ არა უზენაესი პონტიფექსის თანამდებობაზე არჩევის თანახმა?“ როგორც წესი, არჩეული ეთანხმება. მაშინ კამერლენგო მას ეკითხება, რომელი სახელის დარქმევას ინებებს?

არჩევის შემდეგ პაპი იცვლის ნათლობის სახელს და ახალ სახელს იღებს. მას შეუძლია ნებისმიერი თავისი წინამორბედის ან სრულიად სხვა სახელი აირჩიოს. მათგან ახალი პონტიფექსი ირჩევს იმ პაპის სახელს, რომლის გარკვეული კურსის მიმართ აპირებს მხარდაჭერას. ამით იგი პატივს მიაგებს თავის ერთ-ერთ წინამორბედს.

ბოლოს იწყება არჩეული კანდიდატის პაპის ტანსაცმლით (რაც წინასწარ სამი ზომის – დიდი, საშუალო და პატარა – მზადდება) შემოსვის ცერემონიალი და თაყვანისცემის აქტი – აღორაცია. ამ დროს კარდინალები რიგრიგობით მიდიან ახალ პაპთან, ემთხვევიან მას ფეხზე, პირსა და ბეჭედზე, რომელზეც გამოსახულია თევზი – თავდაპირველი ქრისტიანობის სიმბოლო.

შემდეგ პაპთან ერთად ყველა კარდინალი გამოდის სამოციქულო სასახლის აივანზე, საიდანაც კამერლენგო აცხადებს ახალი პაპის სახელს: „გაუწყებთ თქვენ საამურ ცნობას – ჩვენ გვყავს პაპი (ესა და ეს!) („Nuntio

vobis gaudium magnum – habemus Papam!“) – და ხალხს წარუდგენს მას, ხოლო პაპი აღუვლენს ლოცვას „ქალაქსა და მსოფლიოს“ – „urbi et orbi“. ამ ტრადიციული ქადაგებით გამოდის პაპი ყოველ კვირას 12 საათზე წმინდა პეტრეს საყდრის აივნიდან.

საეკლესიო კანონის თანახმად, პაპი უნდა იყოს მხოლოდ მამაკაცი. ამ მხრივ საინტერესოა ერთი შემთხვევა: მე-9 საუკუნეში პაპის ტახტი 2 წელი და 7 თვე ეკავა ინგლისელ ქალს იონას, ნახევრად ლეგენდარულ, ნახევრად ისტორიულ პიროვნებას. მან თავის მსახურთან შესცოდა და საზეიმო პროცესის დროს ქუჩაში შვა ბავშვი, თვითონ კი იქვე გარდაიცვალა.

მე-11 საუკუნიდან საკადმებულოდ ერთი ასეთი უხერხული ცერემონიალი შემოიღეს: ახლად არჩეულ პაპს ზეიმის დროს სევამდნენ საგანგებოდ გახერეტილ მარმარილოს საეარძელში, რათა ხალხი დარწმუნებულიყო, რომ პაპი მამაკაცია. მას ორი ექიმი შეამოწმებდა და შესძახებდა: „ჰქონია ტესტიკულებიო!“ ამანვე ხალხი და სამღვდელოება იგრიალებდა: „მაღლობა უფალსო!“*

საეკლესიო ისტორიკოსების მტკიცებით, 264 პაპიდან დაახლოებით 200 წარმოშობით იყო იტალიელი, ხოლო დანარჩენი – უცხოელი, მათ შორის: ყველაზე მეტი ბერძენი და ფრანგი (7-7), გერმანელი (6), ესპანელი (2), პორტუგალიელი, ინგლისელი, პოლონელი, პოლანდიელი და აფრიკელი (თითო-თითო).

შუა საუკუნეებში რომის პაპები წვერს ატარებდნენ. ამ პერიოდში წვერი ასკეტური ცხოვრების ნიშანი იყო. ამასთან, აღორძინებისა და ბაროკოს დროიდან წვერი მამაკაცის სამკაულად ითვლებოდა და მას გულმოდგინედ უვლიდნენ. პაპები არ სარგებლობდნენ პარიკით, მაგრამ განუყრელად ატარებდნენ ბეწვით შემოქობილი წითელი ხავერდის თავსაბურავს – მანროს.

ძველი ტრადიციის თანახმად, რომის პაპი მრავალ მნიშვნელოვან ტიტულს ფლობს: „რომის ეპისკოპოსი“, „იესო ქრისტეს ნაცვალი (ვიგარი)“, „მოციქულთა მთავრების მემკვიდრე“, დასავლეთის პატრიარქი“, „ღვთის მსახურთა უდიდესი“, „იტალიის პრიმასი“, „რომის პროვინციების არქიეპისკოპოსი და მიტროპოლიტი“, „ქალაქ-სახელმწიფო ვატიკანის სუვერენი“ და სხვ. იგი წარმოადგენს ერთადერთ აბსოლუტურ მონარქს მსოფლიოში, რომელიც საკანონმდებლო, აღმასრულებელ და მართლმსაჯულების ძალაუფლებას აერთიანებს.

* პარადისისი აღ., ბალთაზარ კოსა. თარგმანი აკ. გელოვანისა. თბ., 1992, გვ. 301.

მრავალი პაპი წმინდანად და მარტვილად (მოწამე, წამებულის) არის აღიარებული. რვა პაპს ჰქონდა „ნეტარის“ ტიტული, ხოლო ორს – „ეკლესიის დოქტორის“. ადრეული აღორძინების პერიოდიდან პაპებს მიმართავდნენ ასე: „წმინდა მამაო“, ანდა „თქვენო უწმინდესობაჲ“. ამ შემთხვევაში განსაზღვრება „წმინდა“ ეხება მხოლოდ პაპის საღმრთო ფუნქციას.

საუკუნეების განმავლობაში მუდმივად იცვლებოდა პაპთა სამოსელი. შუა საუკუნეებიდან, საერთაშორისო არენაზე რომის ეპისკოპოსთა მნიშვნელობის ზრდასთან ერთად, შეინიშნებოდა მათ მიერ უფრო დიდებული სამოსელის ხმარების ტენდენცია. განსაკუთრებით ეს ეხებოდა იმ სამოსელს, რომელსაც პაპები ატარებდნენ საზეიმო ღვთისმსახურების დროს ანდა ოფიციალურ ცერემონიებში.

განსაკუთრებული ღვთისმსახურების (კორონაცია, დიდი საეკლესიო დღესასწაულები და ა.შ.) დროს პაპები იხურავენ თავსაბურავს – ტიარას, რომელსაც ზვიგენისმაგვარი ჩაფხუტის ფორმა აქვს. იგი მზადდება მკვრივი და უხეში ქსოვილისაგან და მდიდრული ოქროს ნაქარგობა ამკობს. ტიარას ოქროს სამი დიადემა ამშვენებს და პაპის უზენაესობას, საერო და სასულიერო ძალაუფლებას სიმბოლურად გამოხატავს.

პაპის სამოსელის განმასხვავებელი ელემენტია თეთრი შალის ფართო ლენტის – პალია, რომელსაც ყელზე ჩამოიცვამენ. მისი ერთი ბოლო ჩამოშვებულია გვერდზე, ხოლო მეორე – მხრის საშუალებით შურგზე. მას ბატენის მატყლისაგან ქსოვენ და შავი მაუდისაგან დამზადებულ ჯვარს აკერებენ.

ლიტურგიული ცერემონიის დროს პაპს ხელზე უკეთია წითელი ხელთათმანი, რომელზეც ამოქარგულია ჯვარი, ხოლო ფეხზე ლალის ქვებით დამშვენებული და ოქროთი მოქარგული ფეხსაცმელი აცვია. სახლში პაპის ჩასაცემელს წარმოადგენს თეთრი სუტანა (ქრისტეს თეთრი ტუნიკის სიმბოლო). კარში გამოსვლისას იგი იცვამს წითელ ლაბადას და წითელ თავსაბურავს იხურავს.

რომის პაპი მრავალრიცხოვანი რეზიდენციით სარგებლობს. კერძოდ, მისი სასახლეებია ლატერანში, გაეტში, ნეაპოლის ახლოს, ანანში, ვიტერბორში, ფლორენციაში, პერუჯაში, კასტელ-განდოლოში, ავინიონში (საფრანგეთი). 1870 წლიდან ისინი ძირითადად ვატიკანში ცხოვრობენ.

ქრისტიანობის პირველ საუკუნეებში პაპების ასაფლავებდნენ კატაკომბებში (მიწის ქვეშ არსებული გალერეები, კორიდორები, სადგომები). მე-4 საუკუნედან მათ საფლავებს ათავსებენ ლატერანის. ვატიკანისა და რომის სხვა ტაძრების მიწისქვეშეთში.

პაპი თავის ხელისუფლებას ახორციელებს მთელი რიგი დაწესებულებების მეშვეობით, რომელსაც პაპის კურია ეწოდება. იგი რომის კათოლიკური ეკლესიის ცენტრალური ადმინისტრაციული აპარატია პაპის მეთაურობით. კურია ქმნის კონგრეგაციებს, ტრიბუნალებს, სამდივნოებს, საბჭოებს. კომისიებს, ბიუროებს, მმართველობებს, ვატიკანის სამოქალაქო საგუბერნატოროს. კურიის მთავარი დაწესებულებაა სახელმწიფო სამდივნო (ფაქტობრივად ვატიკანის მთავრობა), რომლის მეთაურია კარდინალ-გამგებელი ანუ პადრონე.

რომის კურიის გარდა პაპთან არსებობს ორი სათათბირო ორგანო: კარდინალთა კოლეგია (140-ზე მეტი კარდინალით) და პაპის საკონსულტაციო სტრუქტურა – ეპისკოპოსთა სინოდი (მასში შედიან ეროვნულ საეპისკოპოსთა წარმომადგენლები და საერთაშორისო კათოლიკური ორგანიზაციები. სინოდს იწვევენ პაპის ინიციატივით. იგი გადაწყვეტილებას იღებს ხმების 2/3-ით და ძალაში შედის მხოლოდ პაპის დამტკიცების შემდეგ).

საინტერესოა პაპის მიერ კარდინალების დანიშვნის პრაქტიკა. ახალ დანიშნულ კარდინალს პაპი პირადად გადასცემს მანტიასა და მეწამული (მუქი წითელი) ფერის თავსარქმელს, ასევე ძვირფასი ქვებით (საფირონი) მორთულ ბეჭედს. ამასთან, პაპი კარდინალს უღებს და უხურავს პირს ნიშნად იმისა, რომ ამის შემდეგ იგი იმედოვნებს მეწამულისმატარებლის როგორც სინდისზე, ისე ღუმელზე.

მრავალი სახისაა პაპის ოფიციალური დოკუმენტები. მათ შორის ყველაზე მნიშვნელოვანია აპოსტოლიკური (სამოციქულო) კონსტიტუციები და ბულები. დოკუმენტთა მეორე ჯგუფშია ე.წ. „ბრევე“ ანუ პაპის „შეკვეცილი“ ფორმის კერძო ხასიათის (პარტიკულარული) დადგენილებები. მესამე კატეგორიისაა ეპისტოლეები, რომლებიც ორგანიზაციულ ანდა საეკლესიო მმართველობის პრობლემებს ეხება. ზოგიერთ ეპისტოლეს, რომელიც შეიცავს მნიშვნელოვან დადგენილებებს „დეკრეტი“ ეწოდება. 1740 წლიდან საერთაშორისო არენაზე გამოჩნდა პაპის მიმართვა – ენციკლიკა, რომელიც საღირეპტივო მნიშვნელობისაა და მსოფლიოს ყველა ან ერთი ქვეყნის კათოლიკეებს ეგზავნება. იგი მხოლოდ ლათინურ ენაზე იწერება. მას საპროგრამო ხასიათი აქვს და შეიძლება რელიგიურ, საზოგადოებრივ-პოლიტიკურ, მორალურ და სხვა საკითხებს მიეძღვნას.

ზოგიერთი დოკუმენტი დამოწმებულია პაპის საეციალური ბეჭდით, რომელსაც „მებადურის ბეჭედი“ ეწოდება (მასზე ამოკვეთილია მებადურ პეტრეს ფიგურა).

პაპი, როგორც ვატიკანის სახელმწიფოს მეთაური, სარგებლობს „რა-

ინდული ორდენებით“ დაჯილდოების უფლებით. ორდენებით დაჯილდოება დასტურდება შესაბამისი „სამოციქულო ეპისტოლეით“. ყველაზე ძვირფას ჯილდოდ ითვლება ქრისტეს უმაღლესი ორდენი, შემდეგ ოქროს ღვინის ორდენი. პიუსის ორდენი, წმინდა გრიგოლ დიდის ორდენი, წმინდა სილვესტრის ორდენი. გარდა ამისა, არის რამდენიმე სახის წარჩინების ნიშნები. ასეიებია: „ჯვარი ეკლესიისა და პაპისათვის“. „მედალი დამსახურებისათვის“. წარჩინების ნიშანი „ოქროს ვარდი“ და სხვ.

* * *

პაპების მუდმივი რეზიდენცია მდებარეობს ქ. რომის ცენტრში, მდ. ტიბროსის მარჯვენა ნაპირზე, დამოუკიდებელ ქალაქ-სახელმწიფო ვატიკანში. ტრაპეციის ფორმის ეს ტერიტორია, რომელიც 44 ჰექტარს შეადგენს, პაპ პიუს XI-ს 1929 წელს აჩუქა მუსოლინიმ. ვატიკანის მოსახლეობა შეადგენს 1000 მცხოვრებს. მმართველობის ფორმაა არჩევითი სახის აბსოლუტური მონარქია. პაპი თავის ხელისუფლებას ახორციელებს სახელმწიფო მდივნის, გუბერნატორის, ჟანდარმერიის უფროსისა და ცენტრალური საბჭოს საშუალებით.

ვატიკანის ტერიტორიაზე არსებული წმ. პეტრეს ტაძარი (არქიტ. დ. ფონტანა, XVI ს.) დაახლოებით 10 ათას კაცს იტევს. იგი ასი წელი შენდებოდა და მშენებდებოდა, რაშიც მონაწილებას იღებდნენ გამოჩენილი არქიტექტორები და მხატვრები: ბერნინი, მიქელანჯელო, რაფაელი. ტაძარს აკრავს წმ. პეტრეს მოედანი, რომელსაც შემოვლებული აქვს ბერნინის ცნობილი კოლონადა 280 სვეტისაგან. იგი მორთულია 164 ქანდაკებით. ტაძრის გარსშემორტყმული აპოსტოლიკური სასახლე 5,5 ჰექტარს იკავებს და ითვლის 3 ათას ოთახს, 8 საპარადო და 200 ჩვეულებრივ კიბეს, 200 ეზოს. პაპის პირადი პალატი (19 ოთახი) არის სასახლის მე-2 სართულზე. აქვეა სიქსტეს კაპელა, სადაც მე-15 საუკუნიდან ირჩევენ პაპებს.

ვატიკანში მცხოვრებთა 2/3 მამაკაცია. სახელმწიფო ენა იტალიურია, ხოლო ოფიციალური აქტები ლათინურ ენაზე იწერება. ვატიკანს აქვს უმდიდრესი არქივი და ბიბლიოთეკა, რომელშიც უძველესი ხელნაწერები და 800 ათასი წიგნი ინახება, ხოლო იმ თაროების საერთო სიგრძე, სადაც საიდუმლო არქივია განლაგებული 50 კმ-ს შეადგენს. არქივში მუშაობის უფლება მხოლოდ ვატიკანთან დიპლომატიური ურთიერთობის მქონე სახელმწიფოთა მოქალაქეებს აქვთ.

ვატიკანშია პაპის მეცნიერებათა აკადემია – „ანგელიკუმი“, ინსტიტუტი და კოლეჯები.

ვატიკანს აქვს ოფიციალური სახელმწიფო დროშა, თავისი გერბი, ჰიმნი (მუსიკა ეკუთვნის ფრანგ კომპოზიტორს, შარლ გუნოს), ფოსტა, საფოსტო მარკები, რკინიგზა (სიგრძე – 850 მ), რადიო (გადაცემებს აწარმოებს 34 ენაზე, კვირაში საერთო ხანგრძლივობით – 242 სთ), ტელეცენტრი, გაზეთი – „ოსსერვატორე რომანო“ (70 ათასი ეგზემპლარი ტირაჟით, ყოველკვირეული დანამატით ფრანგულ, ინგლისურ, ესპანურ, პორტუგალიურ, გერმანულ და პოლონურ ენებზე), ჰყავს თავისი შვეიცარიული გვარდია (დაცვა) – 100-მდე ჯარისკაცი, რომლებიც თვით დიდი მიქელანჯელოს ესკიზით შეკერილი ყვითელ-წითელ-ლურჯი ფერების სპეციალური ტანსაცმლით არიან გამოწყობილი.

პაპის პორტრეტი და გერბი ვატიკანის ყველა საზოგადოებრივ ადგილშია გამოყენებული. კანონები პონტიფექსის სახელით გამოიცემა, ოფიციალურ დოკუმენტებში მისი მეფობის წლები აუცილებლად მიეთითება. როცა პაპი თავის გვარდიელს ჩაუვლის, ჯარისკაცი მას ცალ მუხლზე დაჩოქებით ესალმება, ხოლო როცა ტოვებს ვატიკანს და რომში მანქანით მიემგზავრება – მოტოციკლისტების საპატიო ესკორტი აცილებს, უცხოეთში ვიზიტის დროს როგორც უმაღლეს სახელმწიფო ხელმძღვანელს სამხედრო აღლუმით ხვდებიან და სხვ. პაპის მანქანა შავი ფერის მერსედესია, ნომრით SCV-1 (Stata della Citta del Vaticano ქალაქ-სახელმწიფო ვატიკანი).

ვატიკანის ჩინოვნიკების სამუშაო დღე ხანმოკლეა (9⁰⁰–13³⁰ სთ.). შაბათ-კვირასა და რელიგიური დღესასწაულის დღეებში ისინი ისვენებენ.

ვატიკანში არის მაღაზიები, სადაც ფასები უფრო მცირეა, ვიდრე რომში. მისი ფულის ერთეულია ვატიკანის ლირა, რომელიც იტალიის ლირას ეკვივალენტია და თანაბარ ბრუნვაშია ვატიკანის ტერიტორიაზე.

ვატიკანს დიპლომატიური ურთიერთობა აქვს მსოფლიოს 100-ზე მეტ ქვეყანასთან (მათ შორის, 1992 წლიდან საქართველოსთან). პაპს ამ ქვეყნებში აურეღილებული ჰყავს მუდმივი დიპლომატიური წარმომადგენლები – ნუნციუსები (ლათ. Nuntius – მაცნე). მათი რანგი შეესაბამება საგანგებო და სრულფუნქციონირებელი ელჩის დიპლომატიურ რანგს და აღჭურვილი არიან კათოლიკურ მორწმუნეებზე განსაზღვრული იურიდიული უფლებებით. ნუნციუსის თანამდებობასა და მის საცხოვრებელ ადგილს ნუნციატურა ეწოდება. მრავალ კათოლიკურ ქვეყანაში ნუნციუსი დიპლომატიური კორპუსის უფროსია, ე.წ. დუაინია. იგი უფრო მაღალი რანგისაა, ვიდრე ინტერნუნციუსი ანუ დროებითი დესპანი.

სად, რა არ არის მიღებული

საზრანგაეში

- ოფიციალური ნაწილით მოლაპარაკების დაწყება
- მოლაპარაკების პროცესში დუმილი, სიტყვაძუნწობა
- პარტნიორთან შორი (დიდი) დისტანციიდან საუბარი
- ჩაცმულობის მორუხო-მომწვანო ფერი
- ქრინანთემებისა და მიხაკების ჩუქება, ასევე თეთრი ფერის ყვავილუბის მირთმევა
- არამოდურად და სამკაულების გარეშე ჩაცმა
- საჭმლის თეფშზე დატოვება
- მოლაპარაკებაში აჩქარება
- მოკლევადიანი გარიგებები
- საუბარსა და წერილობით დოკუმენტებში უზუსტობების დაშვება
- პროტოკოლის მოთხოვნების დაუცველობა
- ინდივიდუალურად (ერთი-ერთზე) საკითხის გადაწყვეტა
- მოლაპარაკებაზე მოუმზადებლად მისვლა
- ფინანსური რისკების გაწევა
- მოლაპარაკების დროს ვაჭრობა
- მათთვის ყველაზე მეტად საინტერესო საკითხით მოლაპარაკების დაწყება
- სარწმუნოებაზე, პირად პრობლემებზე, სამსახურებრივ და ოჯახურ მდგომარეობაზე, შემოსავლებსა და ხარჯებზე, ასევე პოლიტიკურ შეხედულებებზე საუბარი
- მაღალ საზოგადოებაში ხელოვნური ქსოვილის ტანსაცმლის ჩაცმა
- წინასწარ შეუთანხმებლად საკითხის განხილვა
- მოლაპარაკების პროცესში მოულოდნელი ცვლილებების შეტანა
- ზოგადი კონტრაქტები, დაუზუსტებელი ფორმულირებები
- არაეროვნულ ენაზე მოლაპარაკების წარმართვა
- არაოფიციალურ ატმოსფეროში ყავის მირთმევაამდე საქმეზე საუბარი
- ვახშამზე ზუსტად დანიშნულ დროს მისვლა (დაგვიანება დასაშვებია 15 წთ.)
- ოჯახში ვახშამზე მოწვევის დროს საჩუქრის გარეშე მისვლა (საჩუქრად მიღებულია ყვავილები, შამპანური და შოკოლადი)

- რესტორანში შესვლის დროს ოფიციანტის მითითების გარეშე თავისუფალი მაგიდის დაკავება
- რესტორნის დარბაზში თავსაბურავითა და პალტოთი (ლაბადით) შესვლა
- ტაშის დაკვრით ან მაგიდაზე კაკუნით ოფიციანტის დაძახება
- რესტორანში წვრილმანი გასამრჯელოს (დანახარჯის დაახლოებით 10%) ხაზგასმით გადახდა
- მოსაუბრისადმი მხოლოდ სახელით მიმართვა და სხვ.

დიდი ბრიტანეთში

- მოლაპარაკების პროცესში მრავალსიტყვაობა, მჭევრმეტყველება, კამათი
- არაპუნქტუალურობა, არათანამიმდევრობა
- ემოციური, ხმამაღალი საუბარი
- ოფიციალური ნაწილით მოლაპარაკების დაწყება
- საზოგადოებრივ ადგილებში მოღუშული ყოფნა
- პარტნიორთან ახლო ან შორი დისტანციიდან საუბარი
- პარტნიორისთვის ძვირადღირებული საჩუქრის მიერთმევა
- სტუმრად ოჯახში საჩუქრით მისვლა
- ოფიციალურ ბანკეტზე დედოფლის სადღეგრძელომდე სიგარეტის მოწვევა
- დედოფლის ხელზე კოცნა
- დედოფლის მიწვევაზე უარის თქმა
- მიღებული ეტიკეტის დაუცველობა, უტაქტობა, ტრაბახი
- სარეკომენდაციო წერილის გარეშე, წინასწარ შეუთანხმებლად ვინმესთან ოჯახში მისვლა
- მოლაპარაკების დროს ცბიერობა, მზაკვრობა
- მოლაპარაკებაზე მოუმზადებლად მისვლა
- მოლაპარაკების პროცესში მევეთრი დაპირისპირება
- სამუშაო დროის დამთავრების შემდეგ საქმეზე საუბარი
- ყოველდღიურად ხელის ჩამორთმევა (დასაშვებია პირველად, გაცნობის დროს)
- საუბარში სიტყვა ჯენლტმენის გამოყენება (მათ შიანიათ, რომ ის არის ჯენლტმენი, რომელიც ამ სიტყვას არ იყენებს)
- შოტლანდიელებისა და ირლანდიელების ინგლისელებად მოხსენიება (ისინი თავს ბრიტანელებად თვლიან)

- მაღალ საზოგადოებაში ოფიციალურ სადილზე დღისით სმოკინგის, ხოლო საღამოს – ფრაკის გარეშე მისვლა
- უცნობებთან საუბარი
- პირველსავე შეხვედრაზე საბოლოო გადაწყვეტილების მიღება
- შინაური ცხოველებისადმი უხეში მოპყრობა
- სამუშაო საათების შემდეგ ბინაზე საქმიანი სატელეფონო საუბარი
- საზოგადოებაში ქალისათვის კომპლიმენტის თქმა
- სუფრასთან კერძო საუბარი და ხელების მაგიდაზე დაწყობა
- საქციალური ნებართვის გარეშე ვინმესთვის სახელით მიმართვა
- საკუთარი თავის საპატიო ტიტულით მოხსენიება
- შენობაში ხელთათმანით ყოფნა
- საქმიანი ურთიერთობის დროს თავისუფალი სტილით ჩაცმა
- მისალმების დროს ქალის ხელზე კოცნა
- სუფრასთან დანისა და ჩანგლის ხელიდან ხელში მონაცვლეობა, დანის მარჯვენა ხელში, ხოლო ჩანგლის მარცხენა ხელში დაჭერა
- რესტორანში მომსახურების გასამრჯელოს ხაზგასმით გადახდა და სხვ.

ბერმანიამში

- ურთიერთობის მონოლოგური ფორმა
- ურთიერთობაში არათანამიმდევრობა, არაპუნქტუალურობა, არასერიოზულობა, უწესრიგობა, არაორგანიზებულობა, არალოგიკურობა, თავშეუკავებლობა
- ოფიციალურ შეხვედრაზე იუმორი და ღიმილი
- ოფიციალური ნაწილით მოლაპარაკების დაწყება
- მოლაპარაკების დროს აჩქარება
- წინასწარ შეუთანხმებლად შეხვედრის მოწყობა
- საქმიანი ურთიერთობის დროს საჩუქრების მიერთმევა
- სხვათა ოჯახური მდგომარეობის გარკვევა
- პარტნიორთან ახლო ან შორი დისტანციიდან საუბარი
- ქრიზანთემების ჩუქება
- რესტორანში ან კაფეში ზედმეტი გასამრჯელოს გადახდა
- ექსტრავეგანტური, არასოლიდური ან არააკურატული ჩაცმულობა
- საერთო ცხოვრების ნორმების დარღვევა
- შინაური ცხოველებისადმი უხეში დამოყიდებულება
- შუამავლის გარეშე საქმიანი ურთიერთობის დაწყება
- პარტნიორისადმი სახელით მიმართვა

- საუბარში მარტივი წინადადებების გამოყენება
- პარტნიორის საუბრის შეწყვეტა
- რეკლამაში მყვირალა ლოზუნგების ან მხატვრული ილუსტრაციების გამოყენება
- სიტყვიერი შეთანხმების შეუსრულებლობა
- ურთიერთმიმართვაში ფორმალობის დაუცველობა
- საქმიან შეხვედრებზე ხმამაღალი საუბარი
- გერმანელი მუშაკისათვის ხელფასის ოდენობის შეკითხვა
- სუფრასთან მარჯვენა ხელში ჩანგლის, ხოლო მარცხენაში დანის დაჭერა
- მაგიდიდან ხელების აღება (ორივე მაჯით უნდა ვეხებოდეთ მაგიდას)
- ომის თემაზე საუბარი
- ოჯახში მიწვევისას დიასახლისთან ყვაილის გარეშე მისვლა და სხვ.

იტალიაში

- ემოციების დაფარვა
- ზედმეტი პუნქტუალურობა
- ტრადიციებისა და არქიტექტურული ძეგლებისადმი უპატივიცემულობა
- დაბალხარისხიანი ფეხსაცმლის ჩაცმა
- უბრალო ბიუტერიის გაყვება
- ქუჩაში ხელის აწევით ტაქსის გაჩერება
- სუფრასთან გრძელი სადღეგრძელოს წარმოთქმა
- დაბალი ხმით, ჩურჩულით საუბარი
- საქმიანი შეხვედრის დროს ქალის ხელზე კოცნა
- საქმიან შეხვედრაზე თავისუფალი სტილით ჩაცმა
- ოფიციალური ნაწილით მოლაპარაკების დაწყება
- პარტნიორთან შორი დისტანციიდან საუბარი
- აეროპორტში ან რეინიგზის სადგურში საკუთარი ბარგის ტარება
- ტაქსში მძღოლის გვერდით დაჯდომა
- ნაცნობებთან შეხვედრის დროს პირველად მათი ჯანმრთელობის მოკითხვა (სასურველია ჯერ ბავშვები მოვიყითხოთ)
- ქრიზანთემების ჩუქება და სხვ.

ქსპანეთში

- მოლაპარაკების დილით ადრე დაწყება
- ოფიციალური ნაწილით მოლაპარაკების დაწყება
- პარტნიორთან შორი დისტანციიდან საუბარი
- ფაზილარული (შინაურული) ურთიერთობა
- ძველი რელიგიური ღოგემებისა და მცნებების დაუცველობა
- პირადი ღირსების შელახვა
- ხშირი რეფორმების გატარება
- წინასწარ შეუთანხმებლად ვინმეს ოჯახში მისვლა
- გაუწმენდავი ფეხსაცმლის ჩაცმა
- სიტყვაძუნწობა
- ქრიზანთემების ჩუქება
- ზედმეტი პუნქტუალურობა და სხვ.

შვედეთში

- ურთიერთობის მონოლოგური ფორმა
- ურთიერთობაში მრავალსიტყვაობა, მჭევრმეტყველება
- არაპუნქტუალურობა, არაორგანიზებულობა
- თქვენობითი მიმართვა (უფრო მისაღებია მესამე პირის ფორმა)
- კონფრონტაციული ურთიერთობა, ტრაბანხი
- ცხარე კამათი, უხეშობა, ემოციურობა
- პარტნიორთან ახლო ან შორი დისტანციიდან საუბარი
- სადილის დამთავრებამდე მასპინძლის დღევრძელობა
- ყავის სმის შეწყვეტინება
- შეხედრის პროგრამის წინასწარ შეუთანხმებლობა
- ურთიერთობაში დისტანციისა და სუბორდინაციის დაუცველობა
- გადაწყვეტილების ერთპიროვნულად მიღება და სხვ.

იაპონიაში

- მჭევრმეტყველება, მრავალსიტყვაობა, კამათი
- არაპუნქტუალურობა
- მისაღმებისას ხელის ჩამორთმევა
- ემოციური საუბარი, მოუთმენლობა
- არათავაზიანობა, არათანამიმდევრობა, უხეშობა
- ჟესტებითა და მიმიკებით აქტიური საუბარი

- აგრესიულობა, ეგოცენტრულობა
- ტრაბაზი
- მოკლევადიან სარგებელზე ორიენტაცია
- გადაწყვეტილების ოპერატიულად მიღება
- გამუდმებით თვალბეჭეში ყურება, ხშირი ეიზულური კონტაქტი
- პარტნიორთან შორი დისტანციიდან საუბარი
- მკვეთრი ფერები, კონტრასტულობა
- სავიზიტო ბარათის გარეშე ყოფნა
- სახელით მიმართვა (გვარის შემდეგ ემატება „სან“)
- ხანგრძლივი სატელეფონო საუბარი
- თანამოსაუბრესთან დაცემინება
- სინტონისტური რელიგიური ცერემონიების დროს გაღიმება
- ჯდომის დროს ფეხის ფეხზე გადადება (იგი ნიშნავს, რომ პარტნიორის საუბარი არ გაინტერესებთ)
- ავტორიტეტებისადმი დაუმორჩილებლობა, უპატივცემულობა
- უყურადღებობა, არათავაზიანობა
- ფინანსური რისკების გაწევა
- მოლაპარაკებაზე მოუმზადებელი ყოფნა
- ძალიან სწრაფი საუბარი
- მოლაპარაკებაზე საკუთარი „კარტების“ გახსნა
- უმრავლესობის დიქტატი
- კამათის დროს შემტევი მანერები
- შეუჩერებელი საუბარი, თავშეუკავებლობა
- გრძელი სიტყვის წარმოთქმა
- გაუაზრებლად ლაპარაკი, ერთმნიშვნელოვანი ფრაზები
- აზროვნებისა და მეტყველების კატეგორიულობა
- თანამოსაუბრის პიროვნული ღირსების შელახვა
- პარტნიორის საუბრის დროს დუმილი
- ნამდვილი სახის გამოჩენა
- ემოციების დაუფარაობა, თავშეუკავებლობა
- მოსაუბრეზე ხელით შეხება
- მოლაპარაკების დროს დაპირისპირება, მუქარა, ზეწოლა
- მჩუქებლის თანდასწრებით საჩუქრის გახსნა და სხვ.

საბერძნეთში

- დადგენილი დღის წესრიგის ზუსტად დაცვა
- ფინანსურ რისკზე წასვლა
- შუამავლების გარეშე საქმიანი კონტაქტების დამყარება
- კომპრომისების დაშვება
- მიღებული ნორმების ზუსტად დაცვა
- პარტნიორთან შორი დისტანციიდან საუბარი
- კრიზანთემების ჩუქება და სხვ.

აშშ-ში

- ურთიერთობის მონოლოგური ფორმა
- დროის დაუფასებლობა, არაპუნქტუალურობა
- მოლაპარაკების არაოპერატიულად დაწყება
- გრძელვადიანი გარიგებები
- მოლაპარაკების გაჭიანურება
- არაკომპეტენტურობა
- სამუშაოზე მოდუშული, უხალისოდ ყოფნა
- პარტნიორთან ახლო ან საშუალო დისტანციიდან საუბარი
- ხმამაღალი საუბარი
- უპასუხისმგებლობა
- საზოგადოებრივი ნორმების დაუცველობა
- ზედმეტი თავდაჭერილობა, სიჩუმე
- მინიშნებითი ურთიერთობა
- მოდუნებული ყოფნა
- მოლაპარაკების პროცესში მოულოდნელი სიტუაციების წარმოჩენა და სხვ.

ჩინეთში

- აგრესიულობა, ეგოცენტრულობა
- არათანამიმდევრობა
- სავიზიტო ბარათის გარეშე ყოფნა
- პარტნიორისთვის სახელით მიმართვა (გვარს წინ ემატება „მის-ტერ“)
- გამუდმებით თვალბში ყურება, ხშირი ვიზუალური კონტაქტი
- საჩუქრის თეთრი ფერის შესახვევში შეხვევა
- თეთრი და ცისფერი ყვავილების ჩუქება

- წერილობით მიმართვისას ჯერ სახელის, შემდეგ გვარის დაწერა
- ეგზოტიკურ კერძზე უარის თქმა
- მოლაპარაკების ოპერატიულად წარმართვა
- კონფრონტაციული ურთიერთობა
- მოკლევადიანი შეთანხმებები
- გადაწყვეტილებათა ინდივიდუალურად მიღება
- ძვირადღირებული საჩუქრის მიერთმევა
- ტრაბახი
- საერთო თეფშიდან უკანასკნელი ნაჭრის აღება
- წერილმანი გასამრჯელოს გადახდა და სხვ.

არაბულ ქვეყნებში

- ხმადაბალი საუბარი
- ღორის ხორცისა და სპირტიანი სასმელების დემონსტრაციულად (განსაკუთრებით რამადანის პერიოდში) მიღება
- ხელის ჩამორთმევის დროს თვალებში ყურება
- გადაწყვეტილების სწრაფად მიღება
- პირადი ღირსების შეურაცხყოფა
- არათავაზიანობა, მოუთმენლობა
- ტრადიციების დაუცველობა
- უცნობ არაბ ქალთან რაიმე ურთიერთობა
- ემოციის გარეშე მოლაპარაკების წარმართვა
- ერთმნიშვნელოვანი პასუხი, კატეგორიულობა
- საჩუქრის გარეშე გამგზავრება
- მარცხენა ხელით საჭმელის ჭამა, საჩუქრის ან რაიმე ნივთის გადაცემა
- მჯდომარე პოზაში ფეხის ფეხზე გადადება
- დანით პურის დაჭრა
- მეჩეთში უსუფთაოდ, ასევე ფეხსაცმელებით შესვლა
- მასპინძლის ცოლის (თუნდაც ერთ-ერთის) ჯანმრთელობის მოყითხვა, შექება
- მასპინძლის რაიმე ნივთზე აღფრთოვანების გამოხატვა, მის სახეზე უფრო მაღლა ხელის აწევა
- მუსლიმანთა აბანოში შიშველი დაბანა (ამ მიზნით სპეციალური ტანსაცმელი არსებობს)
- რელიგიასა და პოლიტიკაზე საუბარი

- პარასკევს მუშაობა (ამ დღეს ისინი ისვენებენ)
- შენობის გარეთ ნაცნობის გადაკოცნა (დასაშვებია ხელის ჩამორთმევა)
- თურქეთში პარტნიორის მიერ ოჯახში მიწვევისას ყვავილების გარეშე მისვლა
- ჩაიხანებში საჭმელის ჭამა
- მუსლიმანებთან წინ და მარჯვნივ, ასევე ქაბას მიმართულებით გადაფურთხება
- მოლაპარაკების დროს შემოთავაზებული წინადადების, ვთქვათ, სიგარეტის მოწვევის, ყავის დალევის და ა.შ., მიუღებლობა
- პარტნიორთან შორი დისტანციიდან საუბარი და სხვ.

როგორ ცხოვრობენ

თანამედროვე აბორიგენები

საოცარია, მაგრამ ფაქტია, რომ 21-ე საუკუნის მიჯნაზე, უახლესი ტექნოლოგიების ეპოქაში, ჯერ კიდევ არსებობენ ქვის ხანის ადამიანები – თანამედროვე აბორიგენები, რომლებიც დედამიწის სხვადასხვა კონტინენტზე – ავსტრალიაში, აფრიკასა და სამხრეთ ამერიკაში თავისთვის ცხოვრობენ.

საზოგადოდ, აბორიგენები ამაყი, მხიარული ბუნებისა და ღიმილის მოყვარული ხალხია. მათ მაგარი მუხლი და ამტანი სხეული აქვთ. ისინი სექციებად არიან დაყოფილნი და ქორწინებისა და ჩამომავლობის განსაზღვრის თავიანთი წესებით ხელმძღვანელობენ, რაც ღვიძლი დამძისა და უახლოესი ნათესავების შეუღლებას გამორიცხავს.

აბორიგენტა რელიგიური ფილოსოფია ძირითადად წარმართულია – სწამთ ჯადოქრობისა. მათთვის არ არსებობს გადაუჭრელი პრობლემა: თუ არ ძალუძთ რაიმე მოვლენის ახსნა, ზებუნებრივ რწმენას მოიშველიებენ – „აქ რაღაც იდუმალი არისო!“.

აბორიგენტებს აურაცხელი ტაბუ აქვთ. სჯერათ ტელეპათიისა. ისინი თვლიან, რომ არსებობს წმინდა ხეები, რომლებსაც ქერქს ვერ



აბორიგენტა
წინამძღოლი



აბორიგენტა ჯგუფი

ააცლიან და მის წვენს ვერ დაღვევენ, რადგან ტაბუს დაარღვევენ და მათ თავზე ცოდვა დატრიალდება; ასევე წმინდა ადგილები (უმეტესად პატარა სერები), სადაც ნადირობა აკრძალულია და სხვ. ასეთი ადგილების განზრახვან შემთხვევით წაბილწვა დიდ ცოდვად მიაჩნიათ. წესის დამრღვევს ფარულად კლავს ტომის ჯალათი, რომელიც უხუცესების მიერ საიდუმლოდ და მონაცვლეობით განისაზღვრება. ჯალათად განწესების გამო, კაცი ტოვებს ოჯახს და თავისი ნებით ტყე-ღრეში გადაიხვეწება, სადაც ცხოვრობს მართოდმართო, მალვით და ფარვით, ყველასაგან მოკვეთილი, დამალული და შერისხული, ვიდრე თავის მსხვერპლს წესს აუგებს და დადებული ფიცისაგან გათავისუფლდება. მას ჰყავს საიდუმლო დესპანები, რომლებიც ტომის ოფიციალურ დავალებებს ასრულებენ.

აბორიგენტები, რომლებიც კარგად იცნობენ საკუთარი თავის გადარჩენის მთავარ კანონს - სიფრთხილეს, ძირითადად ტყეში, მდინარის პირას, გარეულ ცხოველებთან - კენგუროებთან, შხამიან ქვეწარმავლებთან, ნიანგებთან და სხვებთან ერთად ცხოვრობენ. ისინი ზომ, საკუთარ ოჯახს, მხოლოდ ნანადირევითა და ველური მცენარეული ნაყოფით არჩენენ. ნადირობა მათი არსებობის წყაროა. სანადიროდ მთელი ოჯახით დადიან - წინ მამაკაცები, უკან ქალები და ბავშვები. საბრძოლო იარაღად შუბებსა და კომბლებს იყენებენ, რომლებიც სხეულის კიდურის თავისებური გაგრძელებაა. მათ შუბები სიმადლის, წონისა და ხელის სიგრძის მიხედვით აქვთ მორგებუ-

ლი. ამით ხელის სიგრძეს ხელოვნურად იმატებენ და ტყორცნის ძალა-სიზუსტეს ზრდიან. გამზადებულ შუბებს ცხოველთა სისხლითა და ჟანგმით ფარავენ. მათი რწმენით, ასეთ შუბს ცხოველი ანდამატივით ეტანება. შეიძლება ეს წესი ჩვენ სასაცილოდ გვეჩვენოს. მაგრამ განა თანამედროვე ცივილიზებული მონადირეები გასროლის წინ ტყვიას არ კოცნიან?

აბორიგენები ნანადირევს დადგენილი წესით ანაწილებენ. მაგ., მოკლული ცხოველის ქედი. თავი და კუდი მონადირისაა, მარჯვენა ფეხი მისი დედის ძმას ეკუთვნის. ცალ-ცალკე არჩევენ ნაჭრებს ავადმყოფებისა და დაჭრილებისათვის, მშობლებისა და ახლო ნათესავებისათვის. მათი ცხოვრების წესი ურთიერთდახმარების სისტემას გულისხმობს – თითოეული იღებს მოთხოვნილების მიხედვით, სანაცვლოდ, საერთო დოვლათის შექმნაში თავისი წვლილი შეაქვს.

აბორიგენებმა არ იციან სურსათ-სანოვავის შენახვა. რასაც ნადირობით მოიძიებენ. სწრაფადვე მოილხენენ და არც მომავლისათვის ზრუნავენ. ისინი დედიშობილა დადიან, საკვირაო და საგარეო ტანსაცმელს ვინ ჩივის, საერთოდ არაფერი აცვიათ. უფროსებს თეძოსზედა სახვევის გარდა.

აბორიგენტთა ცხოვრებაში ყველაფერი რთულ, მკაცრ განაწესს ემორჩილება. ტომის დაუწერელმა კანონებმა, რომლებიც თაობიდან თაობას საუკუნეების განმავლობაში სიტყვიერად გადაეცემა, დათმობა არ იცის. ისინი არაფერს ივიწყებენ, ყველა ჩადენილი ცოდვისათვის დაუყოვნებლად შურს იძიებენ, თანახმად სისტემისა: „მე-შენ, შენ-მე“. აკი უფალიც ასე სჯიდა, როცა მოსეს უთხრა: „თვალი თვალის წილ, კბილი კბილის წილ, ფეხი ფეხისა წილ, დამწვრობა დამწვრობის წილ...“ (გამოსვლა, თ. 21).

აბორიგენტთა ყოველ ტომს თავისი საგანგებო „შიკრიკები“, ასე ვთქვათ, „დიპლომატიური წარმომადგენლები“ ჰყავს, რომლებიც მუზობელ ტომებშია აკრედიტებული. „შიკრიკი“ მიდის კვერთხ-უსტარით – პრეზიდენტის ერთგვარი ნოტიო, გზადაგზა კოცონს ანთებს და ამით, სხვა ტომს თავის მიახლოებას ატყობინებს.

აბორიგენები წელიწადის სხვადასხვა დროს მეტად თავისებურად აღნიშნავენ, სახელდობრ, მათ უწოდებენ „წვიმის პერიოდს“, „სიცივის პერიოდს“, „სიცხის პერიოდს“, უფრო დაზუსტებისათვის – „ხასხასა ბალახის პერიოდს“, „მაღალი ბალახის პერიოდს“ და ა.შ. მათვე შეუძლიათ ტყისა და მიწის „წაკითხვა“ – ყველანაირი ნადირის ნაკვალევის შემჩნევა და გამოცნობა, რადგან მხედველობა და სმენა ძალიან მახვილი აქვთ.



აბორიგენი
მონადირეები

აბორიგენი ქალი უსიტყვოდ ემორჩილება მის ბატონ-პატრონს — ქმარს. იგი არის კაცის მოძრავი ქონება. მისი შვილების ინკუბატორი და უხმოდ ასრულებს იმას, რასაც ტომის ადათ-წესები კარნახობს. მათთან მრავალწლიანობა დასასმეებია. პოლიგამია ერთგვარი სადაზვევეო პოლისია. რომელიც მამაკაცებს სიბერის დუხჭირისაგან იცავს. კაცს, რომელსაც რამდენიმე ცოლი ჰყავს. შეუძლია არხეინად იყოს: უპატრონოდ არ დარჩება. ხოლო ცოლს თუ გაყიდის ან ვინმეს დროებით ათხოვებს(!?). სანაცვლოდ ყოველთვის ექნება საჭმელი.

აბორიგენისათვის ცოლის გაყრა უფრო ადვილია, ვიდრე, ვთქვათ. მუსლიმანისათვის. რომელმაც საყმარისია სამჯერ უთხრას ცოლს: „გეყრები, გეყრები, გეყრებიო“ და თავისუფალი გახდეს. იგი ერთხელ რომ ეტყვის ცოლს ერთადერთ სიტყვას „წადიო“, უკვე უცოლო კაცია. დედაკაცებს გაყრის უფლება არა აქვთ, გარდა იმ იშვიათი შემთხვევისა. როცა ქმრები დონ-ჟუნები გამოდგებიან და მექალთანეობას არ იშლიან. ცოლქმრული ღალატი ყველა გაყრის თავიდათავია.

აბორიგენთა ქორწინებას მამის მხრიდან ნათესაობრივი ურთიერთობა აწესრიგებს. ამ წესების დაცვა სავალდებულოა.

ავსტრალიის ალავის ტომის მამაკაცს უფლება არა აქვს ქორწინებამდე და მას შერეც, სახეში შეხედოს ან ხმა გასცეს სიდედრს. მათ მიაჩნიათ, რომ ამით აუარებელ ენერგიას ზოგავენ. ეს წესი მამინ დააწესეს. როცა სიდედრებთან განსაკუთრებით დიდი უთანხმოება ატყდა. ბრძენკაცთა მოთხოვნით. აკრძალვა მთელი სიცოცხლის მანძილზე ძალაში. როგორც ყველა კანონს. მასაც აქვს ერთი დასაძრომი — სიდედრს შეუძლია დაელაპარაკოს სიძეს, რომელმაც გვერდზე უნდა გაიხედოს და მხოლოდ თავის მოძრაობით უპასუხოს.

სიძე-სიდედრის განრიდებულობა ერთ-ერთი ჩვეულებაა. რომელიც ზღუდავს ურთიერთობას ცოლ-ქმრის ნათესაეებს შორის. იგი ფართოდაა გავრცელებული არა მარტო ავსტრალიელ, არამედ ბევრ სხვა ხალხში. მას სხვადასხვანაირად ხსნიან. ზოგიერთი მეცნიერის აზრით. ეს ჩვეულება იმისათ-

ვის განა, რომ აღკვეთილიყო სქესობრივი კავშირი იმ პირთა შორის, რომლებსაც ადათობრივი სამართლის ნორმებით ეკრძალებოდათ ასეთი ურთიერთობა. აბორიგენებს თავისებურად ესმით და მკაცრად იცავენ უფალი ღმერთის მითითებას სამუელისადმი: „არა უჭვრეტლე სახესა მისსა“.

ისინი აქტიურად იყენებენ ურთიერთობის არავერბალურ საშუალებებს. აბორიგენებს მრავალი რელიგიური რიტუალი აქვთ, რომელთა შესრულების წესებს უმკაცრესად იცავენ. ეს საზეიმო პროცესები, ხშირად, თევობით გრძელდება. რიტუალის მონაწილეები ტატუირებულ ტანს სისხლით უზუსტესად და საზეიმოდ ინატავენ (ყოველ ცეკვას თავისებური მოხატვა უნდა). ცეკვავენ და მღერიან, ზოგჯერ მხოლოდ ცეკვავენ. მათი ერთადერთი აკომპანიმენტი ჯოხების რაკარუკია. ამ დროს დაუსრულებელ ამბებს ჰყვებიან და თაობიდან თაობას წინაპართა ადათ-წესებს გადასცემენ. თავიანთი მხიარულებით ადიდებენ დედამიწას – დედღმერთს, რომელიც მათი სიცოცხლის, ენის, კულტურის, კვების, კანონების, თვით ყოფა-ცხოვრების წყაროდ მიაჩნიათ. უმეტეს რიტუალში მხოლოდ მამაკაცები მონაწილეობენ. ქალებს უფლება არა აქვთ დაინახონ როგორ ასრულებს ათობით მოხატული მამაკაცი ფეხების ბაკუნით, ხელების ქნევითა და პანტომიმური მოძრაობებით იდუმალ რიტუალებს. ისინი ამზადებენ საჭმელს, რომ სიცოცხლის აღორძინების საზეიმო რიტუალის აღსრულებით დაკავებულ მამაკაცებს ენერგია არ მოაკლდეთ. თუმცა, ქალებსაც თავიანთი საზეიმო რიტუალები აქვთ, რომლებიც სიყვარულის, სიმღერისა და როკვის თავისებური ზეიმია. ეს გართობა-მხიარულება თითქმის ერთ თვეს გრძელდება. ქალები ქმრისადმი ან სატრფოსადმი სატრფილო სიმღერებს ენერგიის დაუზოგავად მღერიან, რომელსაც ჯოხების ბრახუნსა და ტაშს აყოლებენ. ზოგიერთ ტომში, ქალების ზეიმში კაცებს მონაწილეობის უფლება არა აქვთ.

აბორიგენთა სარიტუალო ზეიმს თავისი რეჟისორ-განმკარგულებელი ჰყავს. იგი საკულტო თანამდებობაა, რომელსაც რიტუალის ჩატარების ხელმძღვანელობა, საქმეთა მოსამართლეობა და მღვდელთმსახურებაც ევალება. იგი იღებს რიტუალის ახალ წევრებს, სჯის კანონის დამრღვევთ, ნათლავს მის ზონაში მოხვედრილ მოგზაურებს, რომ კურთხეული წყაროების წყლის დალევა შეძლონ. აბორიგენებს არ ჰყავთ მეფეები და დედოფლები. მეფის ძალაუფლებას უზენაესი განმკარგულებელი ასრულებს, რომელსაც ტომის უზუცესები ირჩევენ. მათ სწამთ რელიგიური შვეკონებისა: „მომისმინეთ, მე უფალი ვარ! მე არ ვიცვლები“.

არც ისინი იცვლებიან და დღესაც, თავიანთი ადათ-წესების ერთგულნი რჩებიან.

გამოყენებული ლიტერატურა

- ენის 1961 წლის კონვენცია „დიპლომატიური ურთიერთობების შესახებ“.
საქართველოს 1993 წლის 3 ივნისის კანონი „უცხოელთა სამართლებ-
რივი მდგომარეობის შესახებ“.
- საქართველოს 1999 წლის 25 ივნისის კანონი „დიპლომატიური სამსა-
ხურის შესახებ“ (1999 წ. 22 ივლისის ცვლილებებით).
- საქართველოს პრეზიდენტის 1996 წ. 23 ივლისის ბრძანებულება „სა-
ქართველოს საპროტოკოლო ღონისძიებათა მოწყობის წესის“ შე-
სახებ.
- ქართული დიპლომატიური ლექსიკონი. ტ. I და II, თბ., 1998–2000.
ახალი აღთქმა და ფსალმუნნი. ბიბლიის თარგმნის ინსტიტუტი.
სტოკჰოლმი. 1985.
- ბიბლია. საქართველოს საპატრიარქო. თბ., 1989.
- ალექსიძე ლ., თანამედროვე საერთაშორისო სამართალი. თბ., 1998.
- ბარათაშვილი ვ., ზღვიდან დანახული მსოფლიო. თბ., 1972.
- გვილავა ოთ., ისფაჰანი, შირაზი, ქაშანი... თბ., 1980.
- დუგლასი მ., მე აბორიგენი ვარ. თბ., 1995.
- ებრაელთა ცხოვრების კანონები. იბ. ლვენერის წიგნის „შულხან
ყარუხის“ მიხედვით. თარგმანი ეკა ხუციშვილისა. თბ., 1996.
- ელშტეინი ნ., დიალოგი მედიცინაზე. თარგმანი მ. მაღრაძისა. თბ.,
1988.
- კანდელაკი ნ., ქართული საელჩო მჭევრმეტყველება. თბ., 1966.
- კოლომინსკი ი., საუბარი ფსიქიკის საიდუმლოებებზე. თარგმანი ნ.
ალანისა. თბ., 1983.
- ლაო-ძი. დაო დე ძინი. თარგმანი ლ. ალიმონაკისა. თბ., 1983.
- პაპაშვილი მ., საქართველო-რომის ურთიერთობა თბ., 1995.
- პრონიკოვი ვ., ლადანოვი ი., იაკონელები. თარგმანი ნ. ბელთაძისა.
თბ., 1991.
- რურუა ი., დიდი რეგატა. თბ., 1986.
- შამილაძე ვ., ეს საოცარი ამერიკა. თბ., 1995.
- ჭიპაშვილი ჰ., ეტიკეტი და დიპლომატიური სამსახური. თბ., 2000.
- ჭიპაშვილი ჰ., დიპლომატიის ანბანი. თბ., 1993.

- კაში ნ., გზები და შეხვედრები. თბ., 1979.
- ჯოლია გ., ეტიკეტი. თბ., 1998.
- ჯოლია გ., დიპლომატიური და საქმიანი ეტიკეტი. თბ., 1999.
- ჯოლია გ., ეტიკეტის საფუძვლები. წიგნი I და II. თბ., 2000.
- Аграменков А., Психология на каждый день. М., 1997.
- Алѣшина И., Паблик рилсѣшнз. М., 1997.
- Алѣхина И., Имидж и этикет делового человека. М., 1996.
- Баева О.А., Ораторское искусство и деловое общение. Мн., 2000.
- Борисов Ю.В., Дипломатия Людовико XIV. М., 1991.
- Борунков А.Д. Дипломатический протокол в России. М., 1999.
- Вельховер Е. С., Вершинин Б. В. Тайные знаки лица. М., 1998.
- Вилсон Г., Макклафлин К. Язык жестов – путь к успеху. М., 2000.
- Вольф И., Современный этикет. М., 1997.
- Всѣ об этикете. Ростов-на-Дону, 1996.
- Вуд Дж. и Серре Ж., Дипломатический церемониал и протокол. М., 1976.
- Гнатенко П., Национальный характер. Днепропетровск, 1992.
- Грачев Ю., Ведение переговоров с инофирмами. М., 1997.
- Деловой этикет. Киев. 1998.
- Джуди Джеймс, Эффективный самомаркетинг. М., 1998.
- Джоунз Бриджит. Полное описание: Приѣмы, торжества и банкеты. М., 1999.
- Друзик Я.С., Мировая экономика на финише века. Мн., 1997.
- Зарайский Д., Управление чужим поведением. Дубна, 1997.
- Ковалев Ан.Г., Азбука дипломатии. М., 1988.
- Кузин А.Ф., Имидж бизнесмена. Практическое пособие. М., 1997.
- Кузин А.Ф., Делаите бизнес красиво. М., 1995.
- Крегер Отто, Тьюсон Дженет М., Типы людей и бизнес. М., 1995.
- Левин Д.Б. Дипломатия. Еѣ сущность, методы и формы. М., 1962.
- Люшер М., Цвет вашего характера. М., 1996.
- Льюс Р. Д., Деловые культуры в международном бизнесе. М., 1999.
- Максимовский М.В. Этикет делового человека. М., 1994.
- Мир: Страны, народы, достопримечательности. Словарь, М., 1999.

- Народы и религии мира. Энциклопедия. М., 1999.
- Ниденберг Д., Как читать человека, словно книгу. Баку, 1992.
- Никольсон Гарольд, Дипломатическое искусство. М., 1962.
- Нобору Кавадзоэ, Японская архитектура. М., 1993.
- Панасюк А.,Ю., Вам нужен имиджмейкер? Или о том, как создавать свой имидж., М., 1998.
- Пиз А., Язык телодвижений. Н. Новгород, 1994.
- Пилкингтон С.М. Иудаизм. М., 1999.
- Прикладная конфликтология: Хрестоматия. Мн., 1999.
- Сатоу Э., Руководство по дипломатической практике. М., 1961.
- Сем Блэк. Введение в публич рилейшнз. Ростов Н/Д. 1998.
- Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса. М., 1999.
- Сёстры Сорины. Необходимый имидж. М., 1999.
- Сёстры Сорины. Истоки имиджа. М., 1999.
- Сухарев В., Сухарев М., Психология народов и паций. Сталкер, 1997.
- Сухарев В.А., Мы говорим на разных языках. М., 1998.
- Страны мира: Справочник. 1999. М., 1999.
- Соловьев Э.Я. Этикет делового человека. Мн., 1994.
- Социальная психология и этика делового общения. М., 1995.
- Таранов П.С., Дерзкие тайны общения: Поведение наоборот, или 25 законов инверсии. Симферополь, 1997.
- Теппер Р., Как обладать искусством делового письма. М., 1997.
- Поусст Э., Американский этикет. Кн. I. Киев. 1991.
- Шейнов В., Как управлять другими. Как управлять собой. М., 1997.
- Фишер Р., Юря У. Пусть к согласию, или Переговоры без поражения. М., 1992.
- Фоли Дж., Энциклопедия знаков и символов. Пер. с англ. М., 1997.
- Честара джон. Деловой этикет. М., 1997.
- Ханиф Сюзан. Что должен знать каждый об Исламе и мусульманах. Киев. 1998.
- Холопова М.И., Лебедева М.М., Протокол и этикет для деловых людей. М., 1995.

- Ягер Джен. Деловой Этикет. М., 1994.
- Энн Мэри Сабат. Бизнес-этикет. М., 1998.
- Этикет у народов Передней Азии. Сб. ст. М., 1988.
- Этикет. М., Рольф, Астрис-пресс, 1998.
- Экман П., Психология лжи. Пер с англ. М., 2000.
- Эмили Пост. Этикет. М., 1996.
- Энциклопедия для детей. т. VI. Религии мира. М., 1999.
- Эррикер К., Буддизм. М., 1999.
- Iran - M.T. Faramarzi, Tehran, 1997.
- Lewis D. The Secret Language of Success: How to Read and Use Body-Talk. -L, 1990.
- Fisher R, Brown S. Getting Together: Building a Relationship That Gets to Yes. - Boston: Houghton Miffling, 1998.
- Feltham R. G. Diplomatic handbook. Seventh Edition. London and New York. 1998.
- Fodor's Israel; Editor; Cabasin Linda; Travel publication. 1997.
- Political Culture in the Islamic Republic. London, 1993.

ოფიციალური დოკუმენტების
გაფორმების

ნიმუშები



ს ა ქ ა რ თ ვ ე ლ ო

GEORGIA
MINISTRY OF
FOREIGNE AFFAIRS

N 000

საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო გამოხატავს თავის
პატივისცემას ***** საელჩოსადმი და აქვს პატივი
აუწყოს *****

საგარეო საქმეთა სამინისტრო სარგებლობს შემთხვევით და კვლავ
უდასტურებს პატივისცემას ***** საელჩოს.

***** საელჩო.

თბილისი.

თბილისი,....წლის.....

/სამინისტროს ბეჭედი/

/კანცელარიის უფროსის ვიზა/

№001

საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო *****
***** და
აქვს პატივი აცნობოს შემდეგი:
საქართველოს მთავრობა თანახმაა მისი აღმატებულება
***** დაინიშნოს საქართველოში *****
საგანგებო და სრულუფლებიან ელჩად.

თბილისი, 2000 წლის

*** საზღვარსარაღიერ დასახელება *** საელჩო

(ქალაქი)

I კვერდი
(ტიტული)

საქართველოს პრეზიდენტი

სასელი გვარი

******სახელმწიფოს დასახელება****** პრეზიდენტს,
მის აღმატებულებას ბატონ
******სახელი, გვარი******

II გვერდი
(ტიტული)

ქვირფასო ბატონო პრეზიდენტო

მსურს რა ხელი შევუწყო და განვამტკიცო მეგობრული ურთიერთობები, რომლებიც კეთილად ვითარდება საქართველოსა და **სახელმწიფოს დასახლება** შორის, მე და ვინმე ბატონი **სახელი, გვარი** საქართველოს საგანგებო და სრულუფლებიან ელჩად.

ვაძლევ რა ბატონ **სახელი, გვარი** აკრედიტაციას ამ სიგელით, გთხოვთ მიიღოთ იგი კეთილგანწყობილად და ენდოთ ყველაფერში, რისი მოხსენების პატივიც ექნება მას თავისი სახელმწიფოს – საქართველოს სახელით.

პატივისცემით

დაამოწმა

საქართველოს საგარეო საქმეთა
მინისტრი

თბილისი

„...“, 2000 წელი



საქართველოს პრეზიდენტი სახელი გვარი

*****სახელმწიფოს დასახელება***** პრეზიდენტს
მის აღმატებულებას ბატონ
*****სახელი, გვარი*****

ძვირფასო ბატონო პრეზიდენტო,

ჩემი გადაწყვეტილების თანახმად, ბატონი *****საბელი, გვარი***** გამოწვეულ იქნა *****საბელმწიფოს დასახელება***** საქართველოს საგანგებო და სრულუფლებიანი ელჩის თანამდებობიდან, სხვა სამსახურში გადასვლასთან დაკავშირებით.

დარწმუნებული ვარ, რომ ბატონმა *****საბელი, გვარი***** პირნათლად შეასრულა დაკისრებული მისია, რათა განემტკიცებინა ორ ქვეყანას შორის არსებული მეგობრული ურთიერთობები.

გთხოვთ მიიღოთ ბატონ *****საბელი, გვარი***** გაწვევის სიგელი.

პატივისცემით

დაამოწმა

საქართველოს საგარეო საქმეთა
მინისტრი

თბილისი

„___“, „_____“, 2000 წელი



ს ა ქ ა რ თ ვ ე ლ ი

საგარეო საქმეთა
მინისტრი

თბილისი, 2000 წლის

თქვენო აღმატებულებავ,

მსურს გამოვხატო ჩემი გულწრფელი მილოცვა *****სახელმწიფოს დასახელება***** ეროვნული დღესასწაულის - *****რიცხვი, თვე***** დაკავშირებით.

პატივისცემით,

*****სახელი, გვარი*****

მის აღმატებულებას
ბატონ *****სახელი, გვარი*****
*****სახელმწიფოს დასახელება*****
საგარეო საქმეთა მინისტრს
*****ჯალაჯი*****

საქართველოს პრეზიდენტი

ბ რ ძ ა ნ ე ბ უ ლ ე ბ ა

№ _____ 2000 წლის _____

ქ. თბილისი

*****ინიციალი, გვარი***** თვის უფლებამოსილების მინიჭების თაობაზე

მიენიჭოს უფლებამოსილება საქართველოს *****თანამდებობა*****
*****ინიციალი, გვარი*****, რათა ხელი მოაწეროს „*********
********* შეთანხმების დასაბეჭდება*********“.

(ინიციალი, გვარი)

(დარგის მინისტრის ვიზა, თარიღი)

(იუსტიციის მინისტრის ვიზა, თარიღი)

(დაინტერესებული სამინისტროს ხელმძღვანელის ვიზა, თარიღი)

საქართველოს საელჩოები და საკონსულოები უცხოეთში

ავსტრიაში საქართველოს საელჩო და ვენაში განლაგებულ
საერთაშორისო ორგანიზაციებში საქართველოს წარმომადგენლობა
მისამართი: ქ. ვენა, 1130, Vien, Marokkanergasse 16.
ფაქსი: (431) 710-36-10 ტელეფონი 710-36-11
E-Mail: georgia@magnet.at

აზერბაიჯანში საქართველოს საელჩო
მისამართი: ქ. ბაქო, აზადლიგის პრ. 1, სასტუმრო „აზერბაიჯანი“, მე-
13 სართული.
ფაქსი: (8922) 98-94-40 E-Mail: cmb@georgian.baku.az

აშშ-ში, კანადასა და მექსიკაში საქართველოს საელჩო
მისამართი: ქ. ვაშინგტონი, 1511 1651 New Hampshire Ave. N. W.
Suite 300, Washington, D.C. 20009 ფაქსი: (202) 393-45-37 ტელ: (202)
393-59-59; 387-91-50; 387-91-56
საკონსულო: ტელ. (202) 387-91-50 ფაქსი: 393-60-60
E-Mail: 73324. 1007 @compuserve.com

ბენილუქსის ქვეყნებში საქართველოს საელჩო
მისამართი: ქ. ბრიუსელი, Rue Vergote 15, 1030 Bruxelles. Belgium
ფაქსი: (322) 732-85-47 ტელეფონი: (322) 732-85-50
E-Mail: gcoemb.bru@skynet.be

გერმანიაში საქართველოს საელჩო
მისამართი: ქ. ბონი, Bundesrepublik Deutschland, Am Kurpark 6,
53177 Bonn.
ფაქსი: (49 228) 95-75-120 საკონსულოს ფაქსი: 95-75-121
E-Mail: geobotger@aol.com

დიდი ბრიტანეთისა და ჩრდ. ირლანდიის გაერთიანებულ სამეფოში
საქართველოს საელჩო
მისამართი: ქ. ლონდონი, 3 Hornton Place Kensington London W8 4LZ
ფაქსი: (44 171) 938-41-08 ტელ: (44 171) 937-82-33
E-Mail: 100712.1247@compuserve.com

ეგვიპტეში საქართველოს საელჩო

მისამართი: ქ. კაირო, სად ელ-ალის 28, Dokki Cairo, Egypt

ტელ: (202) 335-90-24; 335-93-34; E-Mail: gemsilag@hotmail.com

თურქეთში საქართველოს საელჩო

მისამართი: ქ. ანკარა, Ankara, Gaziosmanpasa, Büyük Esat cadesi, ulubey sok. N28.

ფაქსი: (90 312) 447-17-24 ტელ: (90 312) 447-17-20/21

E-Mail: gab-o@servis2.nct.tr.

ირანში საქართველოს საელჩო

მისამართი: ქ. თეირანი, Tehran, Farmaniye, Lavasani Ave., Hosseini str., Mottaghian st. 36. P.O. Box 19575-379

ფაქსი: (9821) 229-51-35/36; 228-28-68

დასვენების დღე: პარასკევი, შაბათი.

ისრაელში საქართველოს საელჩო

მისამართი: ქ. თელ-აივი, 74/5 Hei Be'lyar KIKAR. HAMEDINA, TEL AVIV. 62198.

ტელ: (9723) 604-32-32 ფაქსი: (9723) 602-15-42

E-Mail: geoemba@netvision. net.il

იტალიაში საქართველოს საელჩო

მისამართი: ქ. რომი, Plazzo Pierret, Piazza di Spagna n. 20 Roma 00187

ფაქსი: (396) 699-419-42

რუსეთში საქართველოს საელჩო

მისამართი: ქ. მოსკოვი, 121069, მალი რუევსკის შეს. 6.

ფაქსი: (095) 291-21-36, 291-41-29, 291-13-59, 203-07-24

E-Mail: ineza@got.mmtel.ru

საკონსულო

მისამართი: მოსკოვი, არბატის 42, ფაქსი: (095) 203-14-78

საბერძნეთში საქართველოს საელჩო

მისამართი: ქ. ათენი, 24, AGIOU DIMITRIOU DTR., 154 52 PALEO PSIHIO, ATHENS.

ფაქსი: (301) 671-67-22 ტელ: (301) 671-67-37, 672-78-87

E-Mail: embassygeo@hol.gr.

საფრანგეთში, ესპანეთსა და „იუნესკოში“ საქართველოს საელჩო
მისამართი: ქ. პარიზი, 104 Avenue Raymond Poincare, 75116 Paris
ფაქსი: 01 45-02-16-01 / 45-02-12-51 ტელ: 01 45-02-16-16
თვის ბოლო შაბათი – ღია დღე.

სომხეთში საქართველოს საელჩო

მისამართი: ქ. ერევანი, ნალბანდიანის ქ. 5.
ფაქსი: (8852) 56-41-83; 56-43-57; 50-59-86 AT&T: (3742) 151838
E-Mail: Georgia@arminco.com

უზბეკეთში საქართველოს საელჩო

მისამართი: ქ. ტაშკენტი, ტარაბის ქ. 16.
ტელ: (3712) 54-16-68, 54-54-08; (317) 137-57-83/84
ფაქსი: (3712) 54-65-35; (317) 137-57-85

უკრაინასა და მოლდოვაში საქართველოს საელჩო

მისამართი: 252035, ქ. კიევი, კუდრიაშოვის ქ. 9.
ფაქსი: (044) 246-10-68, 246-10-74; ტელ: (044) 276-80-53
E-Mail: saelgeo@public.ua.net

ვაზახეთში საქართველოს საელჩო

მისამართი: ქ. აგმოლა 473 000 მ/რ კარაოტკელი, კორპ. A/3.
ფაქსი: (3172) 37-11-17

შვეიცარიაში საქართველოს საელჩო და ჟენევაში განლაგებულ
საერთაშორისო ორგანიზაციებში საქართველოს მუდმივი წარმო-
მადგენლობა

მისამართი: ქ. ჟენევა, 1202 Geneve, Switzeland, Rue Ruchard Wagner 1.
ფაქსი: (41 22) 733-90-33 ტელ: (41 22) 919-10-10
E-Mail: gcomission.geneva@bluewin.ch

დსთ-ს აღმასრულებელ სამდივნოსა და ბელორუსიაში საქართველოს
მუდმივი და სრულუფლებიანი წარმომადგენლობა

მისამართი: ქ. მინსკი, კიროვის ქ. 17. ფაქსი: (017) 233-30-90

ევროკავშირთან საქართველოს მუდმივი წარმომადგენლობა
მისამართი: ქ. ბრიუსელი, Ave. Orban 58, 1150 Bruxelles, Belgium.
ტელ: (322) 761-11-90/91 ფაქსი: (322) 761-11-99

ევროსაბჭოსთან საქართველოს მუდმივი წარმომადგენლობა
მისამართი: ქ. სტრასბურგი, office 1516 Council of Europe 67075
Strasbourg.

ტელ./ფაქსი: (33-3) 88-41-36-79

თურქმენეთში საქართველოს პრეზიდენტის საგანგებო რწმუნებული
მისამართი: ქ. აშხაბადი, ქოროღლის ქ. 14.

ტელ: (3632) 39-57-20 ფაქსი: (3632) 39-57-21, 39-55-61

საქართველოს გენერალური საკონსულოები:

ქ. ათენში

მისამართი: ქ. ათენი, 85, Mikhalakopoulou Str. 11528 Athens.

ფაქსი: (301) 748-91-81 ტელ: (391) 748-91-80 E-Mail: geogr@hol.gr

ლიტვაში

მისამართი: ქ. ვილნიუსი, გედიმინოს პროსპექტი 45-6.

ფაქსი: (0122) 62-69-03

ქ. ოდესაში

მისამართი: ლანჟერონისკვას ქ. 21. ტელ: (0482) 22-00-75 ფაქსი:
(0482) 22-53-83

ქ. სტამბოლში

მისამართი: İnönü cad. 55, Marmara apartamenti, D.2, Gümüsüsuyu/Taksim.

ტელ: (90-212) 244-26-26 ფაქსი: (90-212) 244-40-10

ქ. ტრაპიზონში

მისამართი: გაზი ფაშა ჯადესი, 20.

ტელ: (0462) 326-22-26 ფაქსი: (0462) 326-22-96

საზღვარგარეშის ქვეყნების საელჩოები საქართველოში

დიპლომატიური მისია, საერთაშორისო ორგანიზაცია	საელჩოს, ორგანიზაციის მისამართი	ტელეფონი, ფაქსი
კერძანის საელჩო	დ. აღმაშენებლის გამზ.166	95-09-36; 95-33-26 ფაქსი 4316029695 მთ: 77-86
საბერძნეთის საელჩო	არაყიშვილის მე-2 ნიხი 5	93-89-81 ფაქსი: 93-89-81
სომხეთის საელჩო	ტეტელაშვილის ქ. 4	95-94-43; 95-78-66; 96-42-90 ფაქსი: 99-01-26
ირანის საელჩო	ზოვრეთის ქ.16	29-46-95; 29-45-02 ფაქსი: 98-69-93
აზერბაიჯანის საელჩო	მუხადის ქ.4	23-40-37 ფაქსი: 23-40-37
რუსეთის საელჩო	დ. აღმაშენებლის გამზ.61	94-16-04; 95-59-11; 95-17-54; 95-53-53 ფაქსი: 95-52-33
ჩინეთის საელჩო	ბარნოვის ქ. 52	99-80-11; 98-39-53 მთ:75-29 ფაქსი: 93-12-76
საფრანგეთის საელჩო	გოგებაშვილის ქ.15	98-78-23; 99-99-76 ფაქსი: 95-33-75
დიდი ბრიტანეთის საელჩო	„შერატონ პალასი“	95-54-97; 99-84-47; 98-87-96 ფაქსი: 95-54-97
თურქეთის საელჩო	დ.აღმაშენებლის გამზ. 61	29-23-19; 95-20-14; 95-18-10 ფაქსი: 95-18-10
ისრაელის საელჩო	დ.აღმაშენებლის გამზ. 61	96-44-57; 95-17-09; 96-02-13 ფაქსი: 95-17-09
წმინდა საყდრის სადესპანო	ჟღენტის ქ. 40	94-13-05 ფაქსი: 29-39-44
პოლონეთის საელჩო	ძმები ზუბალაშვილების ქ. 19	92-03-98; ფაქსი: 92-03-97
ამერიკის შეერთებული შტატების საელჩო	ათონელის ქ. 25	98-99-67; 98-99-68; 93-38-03 ფაქსი: 93-37-59

უკრაინის საელჩო	ონიაშვილის ქ.75	98-93-62; ფაქსი: 98-93-62
რუმინეთის საელჩო	გამსახურდიას ქ.25	25-00-97
წითელი ჯერისა და წითელი ნახევარმთვარის საერთაშორისო წარმომადგენლობა	თველორე მღვდლის ქ. 35	95-09-45; 35-11-67; 34-08-57; 95-14-04 ფაქსი: 23-71-76
წითელი ჯერის საერთაშორისო კომიტეტის წარმომადგენლობა	ღუბუ მგვრელის ქ.1	93-55-11/13/15/17
გაეროს წარმომადგენლობა UNHCR UNDP UNWFP UNICEF	ერისთავის ქ.9 ყაზბეგის გამზ. 2ა ერისთავის ქ. 9 ამაღლების ქ. 35ა	99-85-58; 98-23-28 98-62-02; 98-54-63 25-11-26; 25-11-28 95-99-51; 93-42-59
გაეროს დამკვირვებელთა მისია	ზემო ვეპისის ქ.8	99-78-33
ეუთოს-ს მისია	კრწანისის რეზიდენცია სახლი 5	98-82-05; 98-99-04 ფაქსი: 98-82-05
ეუთოს-ს მთიანი ყარაბაღის მისია	ზოვრეთის ქ. 20	37-61-61 ფაქსი: 98-77-22
ევროკომისიის დელეგაცია	ლალიძის ქ.5	99-96-02; 93-27-74; 93-55-82 ფაქსი: 99-08-33
მიგრაციის საერთაშორისო ორგანიზაციის წარმომადგენლობა	ქიქოძის ქ. 8	93-67-61 ფაქსი: 98-99-81
საერთაშორისო სავალუტო ფონდი	ინგოროყეას ქ. 7	93-66-01; 98-67-52 ფაქსი: 98-99-04
მსოფლიო ბანკი	ჭონჭაძის ქ.18ა	94-22-13
შვეიცარიის სააგენტო	ნუცუბიძის ქლატო	99-56-99

მოლაპარაკების მონაწილის ინსტრუქცია*

ყურადღება: ცუდად ორგანიზებული მოლაპარაკების შედეგი:

- მატერიალური დანაკარგები
- რეპუტაციის შელახვა

1. მოლაპარაკებისთვის მომზადება

ყურადღება: სერიოზულად მოემზადეთ მოლაპარაკებისთვის

1.1. პრობლემის ანალიზი

1.1.1. განსაზღვრეთ მოლაპარაკების საგანი;

1.1.2. დაადგინეთ პოტენციურად შესაძლებელი პარტნიორი:

● მიიღეთ აუცილებელი ინფორმაცია პარტნიორის შესახებ: მისი საიმედოობა, ანალოგიურ მოლაპარაკებაში მონაწილეობის გამოცდილება. ფინანსური მდგომარეობა და სხვ.

1.1.3. გამოაელვინეთ პოტენციური პარტნიორის ალტერნატივები:

თუ შეიძლება პრობლემის გადაწყვეტა

დამოუკიდებლად

სხვა პარტნიორთან ერთად

1.1.4. განსაზღვრეთ ექსპერტების მოწვევის საჭიროება:

აუცილებელია

აუცილებელი არ არის

ექსპერტების მოწვევის შემთხვევაში:

● განსაზღვრეთ მათი საქმიანობის სფერო (სამართლებრივი, ეკონომიკური, ფინანსური, ტექნიკური და ა.შ.). ჩამოაყალიბეთ ექსპერტების ამოცანები, მოქმედების ვადები.

1.1.5. მოახდინეთ პრობლემის შინაარსობრივი ანალიზი (აუცილებლობის შემთხვევაში ექსპერტებთან ერთად):

● როგორია თქვენი და პარტნიორის ინტერესები?

* Холопова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет для деловых людей. М., 1995, стр. 335-345.

● რამდენადაა დაინტერესებული თქვენი პარტნიორი მოლაპარაკების ჩატარებით? (აქვს თუ არა მას უკეთესი ალტერნატივები?);

● განსაზღვრეთ პარტნიორთან ინტერესების დამთხვევისა და შეუთანხმებლობის სფერო.

1.2. მოლაპარაკების დაგეგმვა

1.2.1. დაგეგმეთ მოლაპარაკების შინაარსობრივი ასპექტები:

1.2.1.1. ჩამოაყალიბეთ მოლაპარაკების სფერო:

- განსაზღვრეთ თქვენი მიზნები და ამოცანები;
- მიიღეთ ინფორმაცია პარტნიორის შესახებ;
- მიუცით თქვენს შესახებ ინფორმაცია პარტნიორს;
- გააფორმეთ შეთანხმება, ან
- გააგრძელეთ არსებული შეთანხმება, ან
- გადასინჯეთ ადრე გაფორმებული შეთანხმება, ან
- შეიტანეთ კორექტივები არსებულ შეთანხმებაში.

1.2.1.2. შეასრულეთ საფინანსო-ეკონომიკური გაანგარიშებები;

1.2.1.3. მოამზადეთ აუცილებელი ტექნიკურ-საცნობარი დოკუმენტაცია;

1.2.1.4. განსაზღვრეთ პრობლემის გადაწყვეტის შესაძლებელი ვარიანტები;

1.2.1.5. ჩამოაყალიბეთ თქვენი წინადადებები და დასაბუთეთ ისინი;

1.2.1.6. ჩამოაყალიბეთ თქვენი პოზიცია (ან პოზიციები). ამ მიზნით მოამზადეთ ხელშეკრულების პროექტი, საჭირო იურიდიული, საფინანსო და სხვა დოკუმენტები.

1.2.2. დაგეგმეთ მოლაპარაკების ორგანიზაციული ასპექტები:

1.2.2.1. შეარჩიეთ მოლაპარაკების ჩატარების ადგილი:

**ეროვნულ
ქვეყანაში**

**პარტნიორის
ქვეყანაში**

**ნეიტრალურ
ქვეყანაში**

● შეაფასეთ თითოეული მათგანის დადებითი და უარყოფითი მხარეები.

1.2.2.2. განსაზღვრეთ დელეგაციის პერსონალური შემადგენლობა (სპეციალისტები, მოწვეული ექსპერტები, ტექნიკური მუშაკები) და მისი ხელმძღვანელი.

1.3. პირველი კონტაქტი პარტნიორთან

1.3.1. დაამყარეთ სამუშაო ურთიერთობა პოტენციურ პარტნიორთან:

- დაახუსტეთ განსახილველი საკითხები;
- პარტნიორისაგან მოითხოვეთ (თუ აუცილებელია) დამატებითი ინფორმაცია (მაგ., ტექნიკური დოკუმენტაცია).

1.3.2. შეათანხმეთ პარტნიორთან მომავალი მოლაპარაკების ორგანიზაციული მომენტები:

- მოლაპარაკების მსვლელობის დონე (დაახუსტეთ უცხოეთის დელეგაციის მეთაური, ფირმის ხელმძღვანელი, მისი მოადგილე და ა.შ.);

- მოლაპარაკების ჩატარების ადგილი;

- დელეგაციის რაოდენობრივი და პერსონალური შემადგენლობა.

1.3.3. გადაეცით პარტნიორს თქვენი წინადადებები მოლაპარაკების დღის წესრიგის შესახებ (განსახილველი საკითხები მათი თანამიმდევრობით).

2. მოლაპარაკებების ჩატარება

2.1. მოლაპარაკების ჩატარების პროტოკოლი

2.1.1. განსაზღვრეთ მოლაპარაკების მაგიდასთან მონაწილეთა განლაგება:

- თუ დელეგაციის მეთაური დაჯდება მაგიდის ცენტრში, მაშინ მის პირდაპირ იქნება პარტნიორი დელეგაციის მეთაური (განიხილეთ სხვა ვარიანტიც);

- დელეგაციის მეთაურისაგან მარჯვნივ დასხდებიან რანგით მეორე პირები, მარცხნივ – თარჯიმნები.

2.1.2. განსაზღვრეთ საუბრის მიმდინარეობის ხასიათი:

- ისაუბრეთ მშვიდად, აუღელვებლად (იმ შემთხვევაშიც კი, როცა პარტნიორი ავზნებული და აგრესიულია);

- ყურადღებით მოუსმინეთ პარტნიორს.

2.1.3. განსაზღვრეთ მოლაპარაკების მონაწილეთა გამასპინძლების ფორმები:

- მოლაპარაკების დაწყებიდან 5-10 წუთის შემდეგ მონაწილეებს მიაწოდეთ ჩაი, ყავა (ერთი საათის შემდეგ იგივე გაიმეორეთ);

- შეარჩიეთ სტუმართა მიღების ფორმა;

- მოლაპარაკების დამთავრების შემდეგ მოაწყვეთ სტუმრების მიღება.

2.2. მოლაპარაკების ჩატარების ტექნოლოგია

2.2.1. დაადგინეთ მოლაპარაკების ჩატარების ეტაპები:

2.2.1.1. პირველი ეტაპი – დააზუსტეთ მოლაპარაკების მონაწილეთა ინტერესები, პოზიციები და მიზნები;

● დააზუსტეთ პარტნიორის პოზიციაში გაუგებარი მომენტები.

2.2.1.2. მეორე ეტაპი – განიხილეთ პოზიციები;

● მოახდინეთ შემოთავაზებული გადაწყვეტილებების არგუმენტაცია.

2.2.1.3. მესამე ეტაპი – შეთანხმეთ პოზიციები.

2.2.2. შეარჩიეთ მოლაპარაკებაზე გამოსაყენებელი მიდგომები:

რბილი მიდგომა	შკაძრი მიდგომა
⓪ მონაწილეები – მეგობრები	⓪ მონაწილეები – მოწინააღმდეგეები
⓪ მიზანი – შეთანხმება	⓪ მიზანი – გამარჯვება
⓪ ურთიერთობის გაგრძელებისათვის დათმობებზე დათანხმება	⓪ ურთიერთობის გაგრძელებისათვის დათმობების მოთხოვნა
⓪ მონაწილეთა შორის ნდობის ატმოსფეროს შექმნა	⓪ მონაწილეთა შორის უნდობლობა
⓪ პოზიციის ადვილად შეცვლა	⓪ თავის პოზიციაზე მყარად ფოფნა
⓪ წინადადებების მიცემა და სხვ.	⓪ დამუქრება, დაშინება და სხვ.

პრინციპული მიდგომა

(პარტნიორთან ერთად პრობლემის ანალიზი)

- პრობლემების ერთობლივად გადაწყვეტა
- მიზანი – ორივე მხარისთვის მისაღები გონიერული შეთანხმება
- აღმინებთან ურთიერთობაში რბილი კურსის შერჩევა, პრობლემის გადაწყვეტისას კი – შკაძრი მიდგომა
- კონცენტრირება ინტერესებზე და არა პოზიციებზე
- ინტერესების გაანალიზება
- პრობლემის გადაწყვეტის მრავალი ვარიანტის დამუშავება და სხვ.

2.2.3. შეარჩიეთ ტაქტიკური ხერხები:

რბილი მიდგომის შემთხვევაში:

- * პრაქტიკულად პარტნიორის ნებისმიერი წინადადების მიღება
- * მნიშვნელოვანი დათმობები
- * „საკუთარი კარტების პირდაპირ გახსნა“ და სხვ.

შკაჯიერი მიდგომის შემთხვევაში:

- ◆ გადიდებული პირველდაწყებითი მოთხოვნები
- ◆ საკუთარ პოზიციაში ცრუ აქცენტების შეტანა
- ◆ გამომძაღველობა
- ◆ გამოუვალ მდგომარეობაში პარტნიორის ჩაყენება
- ◆ მოთხოვნის ულტიმატურობა
- ◆ მუქარა
- ◆ გადიდებული მოთხოვნების თანდათანობით წამოყენება
- ◆ საკუთარი წინადადების უარყოფა
- ◆ ორმაგი მნიშვნელობის ფრაზების გამოყენება და სხვ.

პრინციპული მიდგომის შემთხვევაში:

- ◆ პრობლემის დეტალური ანალიზი
- ◆ მონაწილეების გამაერთიანებელი მომენტების გამოვლენა
- ◆ გადასაწყვეტი პრობლემების თანდათანობითი გართულება
- ◆ ორმხრივი ინტერესების დასაკმაყოფილებლად წინადადებების შემოტანა და განხილვა
- ◆ გადასაწყვეტი პრობლემების შემადგენელ ელემენტებად დაყოფა და თითოეულის გადაწყვეტა და სხვ.

ყურადღება: მოლაპარაკებებზე სხვა მიდგომებიც გამოიყენება, რომელთა შერჩევა ორივე მხარეზეა დამოკიდებული.

რჩევები:

იმ შემთხვევაში, თუ პარტნიორი კონსტრუქციული დიალოგისთვის არ არის განწყობილი:

■ შეეცადეთ თვითონ მოიქცეთ კონსტრუქციულად და მოლაპარაკების დროს შექმნათ საკმისი ატმოსფერო;

■ შეთავაზეთ პარტნიორს შესვენება, რომლის დროსაც ჩაატარებთ კონსულტაციებსა და არაფორმალურ შეხვედრებს;

■ მოიფიქრეთ საკითხის განხილვის ალტერნატიული ვარიანტი (მაგ., სხვა პარტნიორთან ურთიერთობა და სხვ.).

უფრო ძლიერ პარტნიორთან მოლაპარაკების დროს სასურველია:

■ პარტნიორის დაინტერესების გაძლიერება;

■ განსახილველ საკითხზე სხვა ისეთი საკითხის მიბმა, რომელშიც თავს უფრო ძლიერად გრძნობთ.

პარტნიორთან სამუშაო ატმოსფეროს შექმნისთვის საჭიროა:

■ თავი შეიკავოთ ნეგატიური ემოციებისგან;

■ შეეცადეთ გაუგოთ პარტნიორს;

■ არ მიაწოდოთ პარტნიორს ყალბი ინფორმაცია;

■ შეეცადეთ მყარი არგუმენტებით დაარწმუნოთ პარტნიორი;

■ მოერიდეთ დამრიგებლური ტონით საუბარს და სხვ.

3. მოლაპარაკების დამთავრების შემდეგ

3.1. ჩაატარეთ მოლაპარაკების შედეგების ანალიზი:

* რამ განაპირობა მოლაპარაკების წარმატებით (წარუმატებლად) ჩატარება?

* ამ პროცესში რა სირთულეები და მოულოდნელობები წარმოიშვა და როგორ დაძლიეთ ისინი?

* როგორ იყო შეხვედრა ორგანიზებული?

* რამდენად ოპტიმალურად იყო შერჩეული მოლაპარაკების სტრატეგია და ტაქტიკა? და სხვ.

3.2. მოლაპარაკების დამთავრების შემდეგ შეადგინეთ მისი ანგარიში.

3.3. შეასრულეთ ადებული ვალდებულებები:

* გაუთვალისწინებელი გარემოებების გამო, შეთანხმების სრულად ან ნაწილობრივ შეუსრულებლობის შემთხვევაში, წინასწარ შეატყობინეთ პარტნიორს და შესთავაზეთ მისი კომპენსაციის ვარიანტები.

გარეკანის პირველ გვერდზე:

იანუსი. რომაული მითოლოგიის მიხედვით დროის, ყოველგვარი დასაწყისისა და დასასრულის ღვთაება; გამოისახებოდა ორი პირისახით, რომელთაგან ერთი წინ ჰქონდა მოქცეული, მეორე – უკან. დღეს იგი განიხილება, როგორც საზოგადოებრივ-პოლიტიკური ტენდენცია, რომელიც მიიჩნევს წარსულისაკენ მიხედვას, რომ მომავალში ჩვენი ქცევა უფრო ზნეობრივი, დასაბუთებული და დამარწმუნებელი იყოს.

ტექნიკური რედაქტორი ა. ბაკურაძე

წიგნი აიწყო და დაკაბადონდა გამოცემლობა „ლეგიაში“
თბილისი, უზნაძის ქ. 70. ტელ.: 96-54-82
E-mail legia@access.sanet.ge

ავტორის ტელეფონი თბილისში: 23-06-83

ტირაჟი 200

ფასი სახელმწიკრულებო