112

გურამ ჯოლია

დიპლომატიური და ბიზნეს-ეტიკეტი

უცხოელებთან ურთიერთობის
ზოგადი წესები

- დიპლომატია
- მოლაპარაკება
- კორესპონდენცია
- იმიჯი
- ზნეობა
- რელიგია
- ტიპოლოგია
- მიღება

ზნეობა საქციელები არ ბნელობს, არის ნათელი,
კამკამებს დაუფარავად, ვითა წყვდიადში სანთელი,
ეს უნდა კაცმან იცოდეს, მის-მის დროს რაა საქნელი.
ნ ლი.

ფქ

– 1832 –

გურამ ჯოლია

აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის შემკვლევის სამსახურის
საკონსტიტუციო, მართლწესრიგის და საკანონმდებლო საკითხთა კომიტეტში
შემოსული № 112
«——» ——— 200 წ.

დიპლომატიური და ბიზნეს-ეტიკეტი

უცხოელებთან ურთიერთობის ზოგადი წესები

საქართველოს რესპუბლიკის პარლამენტის ბიბლიოთეკის ინვენტარი
№ 1832 –

თბილისი 2004

172.1
ჯ 674

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

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

წიგნში გაეცნობით ეტიკეტის წარმოშობას, სახეობებსა და თავაზიანი ქცევის „ოქროს წეს“; 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; მაღალი საზოგადოების ეტიკეტსა და ეროვნულ თავისებურებებს.

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

რედაქტორი **სოსო ცინცაძე** – დიპლომატიური აკადემიის რექტორი, ისტორიის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი

რეცენზენტი **ვაჟა მანჯგალაძე** – საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს გენერალური მდივნის მოადგილე, საგანგებო და სრულუფლებიანი დესპანი, ფსიქოლოგიის მეცნიერებათა კანდიდატი, დოცენტი

© გურამ ჯოლია 2003

შ ი ნ ა ა რ ს ი

წინათქმა ანუ რისთვის გვჭირდება ეტიკეტი 9
1. რა არის ეტიკეტი 11
- რას ნიშნავს ეტიკეტი 11
- ვინ მოიგონა ეტიკეტი 13
- რამდენი სახეობისაა ეტიკეტი 14
- რას გულისხმობს ზნეობრივი ქცევის „ოქროს წესი“ 16

2. რატომ ვიქცევით განსხვავებულად 17
- რატომ არის მსოფლიო მრავალფეროვანი 17
- რომელი კულტურებია ცნობილი 17
- სხვადასხვა ენა, თვალსაწიერი 19
- ჩვენ კარგები, სხვები... 20
- როგორ ესალმებიან ერთმანეთს 21
- როგორ აფასებენ დროს 22
- როგორ ხელმძღვანელობენ ხელქვეითებს 24
- როგორ იყენებენ ეროვნულ ენას 25
- როგორ ფიქრობენ და მეტყველებენ 26
- როგორ იწყებენ მოლაპარაკებას 28
- როგორ იქცევიან მოლაპარაკების დროს 29
- როგორ წარმართავენ მოლაპარაკებას 30
- როგორ იღებენ გადაწყვეტილებას 32
- როგორ ასრულებენ შეთანხმებას 33
- როგორ ეძებენ კომპრომისს 33
- როგორ ისმენენ 34
- რას მოელიან პრეზენტაციის დროს 35

3. როგორ შევიცნოთ ადამიანი გარეგნულად 37
- საიდან იქმნება უცნობზე პირველი წარმოდგენა 37
- რა ინფორმაციულ ნიშნებს ფლობს ადამიანის სახე 37
- რას გადმოსცემს მდუმარე და „ვოკალური მიმიკა“ 40
- რას მიგვითითებს ღიმილი, სიცილი 45

4. ადამიანთა ტიპოლოგია და ქცევის თავისებურებები 47
- პლანეტარული ტიპოლოგია 48

- გალენის ტიპოლოგია 50
- არნეტის ტიპოლოგია 52
- იუნგის ტიპოლოგია 55
- ფსიქო-ბიოენერგეტიკული ტიპოლოგია 56
- რა გავლენას ახდენს ფერი ადამიანის ქცევაზე 62
- როგორია ადამიანის ქცევის სტრუქტურა 66
- რა არის ინვერსიული ქცევა 67
- რას ნიშნავს კაზუსური სიტუაცია და აფრონტი 71
- როგორია ქცევის კულტურის მაგიური ფორმულა 71

5. როგორ იქმნება ჩვენი იმიჯი 73

- რას ნიშნავს იმიჯი 73
- რისთვის გვჭირდება იმიჯი 73
- როგორი შეიძლება იყოს იმიჯი 73
- როგორ გადაიცემა იმიჯი 74
- როგორი იმიჯი გვსურს 74
- რომელი უფრო მნიშვნელოვანია: პიროვნული თუ პროფესიული იმიჯი 75
- როგორ ხდება იმიჯის ფორმირება 76

ვერბალური იმიჯი 77

- როგორ აღვიქვათ და გავცეთ ინფორმაცია 77
- როგორ მოვახდინოთ დადებითი შთაბეჭდილება 79
- ჩვენი სიტყვა – ჩვენი ინტელექტი 79
- საერთო ინტელექტი – ეს რაღაა 80
- რატომ და როგორ ვმეტყველებთ 80
- რით ხასიათდება ჩვენი ხმა 83
- როდის არის უკეთესი საუბრის შეწყვეტა 85
- როგორ ვისმენთ 85
- როგორ დავარწმუნოთ პარტნიორი, რომ ვუსმენთ 87
- როგორ მივესალმოთ 87

არავერბალური იმიჯი 88

- რას ნიშნავს თავის კინეტიკა 89
- რას გვეუბნება თავისა და ტანის ურთიერთობა 92
- ჩვენი იმიჯი – ჩვენივე ხელებით 92
- როგორ „ვისაუბროთ“ ხელებით 100

- როგორ დავდივართ 102
- რას მიგვანიშნებს ფეხები 103
- როგორ ვიცავთ ფსიქოლოგიურ სივრცეს 103

6. როგორ იქცევიან სხვადასხვა რელიგიის მიმდევრები 107

- ქრისტიანები 108
- მუსლიმანები 117
- ბუდისტები 125
- კონფუციანელები 128
- იუდაისტები 131

7. რისთვისაა საჭირო დიპლომატია 137

- რას გულისხმობს დიპლომატია 137
- როდის ჩამოყალიბდა დიპლომატიური პროფესია 137
- ვინ ითვლებიან დიპლომატიის ფუძემდებლებად 138
- ვინ არის დიპლომატი და რა მოეთხოვება მას 140
- რას ნიშნავს დიპლომატიური კლასები და რანგები 142
- რას გულისხმობს დიპლომატიური პრივილეგიები და იმუნიტეტები 144
- რას წარმოადგენს დიპლომატიური წარმომადგენლობა 145
- რას ნიშნავს საერთაშორისო თავაზიანობა 146
- რა როლს ასრულებს დიპლომატიური პროტოკოლი 149
- რომელი კატეგორიის ვიზიტებია პრაქტიკაში 153
- რას ითვალისწინებს დიპლომატიური უფროს-უმცროსობა 154
- როდის იწყება და მთავრდება დიპლომატიური საქმიანობა 154
- როდის და როგორ ხდება ელჩის გაწვევა 156
- როგორ იცავენ სახელმწიფო დროშის ღირსებას 157
- როგორ ხდება აეროპორტში საპატიო სტუმრის დახვედრა და გაცილება 158
- რომელ ენაზე ტარდება საერთაშორისო ფორუმები 161
- როგორ მონაწილეობს დიპლომატიური კორპუსი ოფიციალურ ცერემონიებში 161
- როგორია უცხოელთა სამართლებრივი რეჟიმი 163
- როგორ ხდება საქართველოში უცხოელთა შემოსვლა და გასვლა 166

8. როგორ წარვმართოთ უცხოელებთან ურთიერთობა 169

როგორ შევარჩიოთ უცხოელი პარტნიორი 169

როგორ მოვემზადოთ უცხოელებთან შესახვედრად 170

- რა მიზნით ვხვდებით 171
- რა გვჭირდება მოლაპარაკების დაწყებამდე 172
- როგორ მოვემზადოთ შინაარსობრივად, ორგანიზაციულად ... 174
- რომელი სტადიებისაგან შედგება მოლაპარაკება 176
- როგორი პროგრამები უნდა შევადგინოთ 176

როგორ მივიღოთ უცხოელის დელეგაცია 177

- როგორ დავხვდეთ, მივესალმოთ და მივმართოთ 177
- როგორ გავანაწილოთ სტუმრები მანქანაში 183
- რას ნიშნავს თავაზიანობის ვიზიტი 184

როგორ ჩავატაროთ მოლაპარაკება 185

- როგორ დავსვათ სტუმრები მოლაპარაკების მაგიდასთან 185
- როგორ ვისარგებლოთ თარჯიმნით 189
- როგორ წარვმართოთ საუბარი 190
- როგორ დავარწმუნოთ თანამოსაუბრე 192
- რომელი ფსიქოლოგიური ასპექტები გავითვალისწინოთ 195
- რომელი სტრატეგია ავირჩიოთ 200
- რომელი ტაქტიკა შევარჩიოთ 201
- როგორ მოვიქცეთ ექსპორტიორის როლში 204
- როგორ მოვიქცეთ იმპორტიორის როლში 205
- რას ნიშნავს შენიღბული ქცევა 206
- როგორ დავიცვათ საკუთარი პოზიცია 208
- როგორ დავასრულოთ საქმიანი საუბარი 209
- როგორ ხდება საუბრის ჩაწერა 210
- რას მივაქციოთ ყურადღება ურთიერთობის დროს (კარნეგის რჩევები) 211
- როგორ მივიზიდოთ ადამიანები (კარნეგის რჩევები) 211

ურთიერთობის სხვა ფორმები 212

- რას გულისხმობს საგიზიტო ბარათი 212
- რას ითვალისწინებს მოსაწვევი ბარათი 214
- როგორ ჩავიცვათ 215

- როგორ მივცეთ წვრილმანი გასამრჯელო 218
- რატომაა საჭირო საჩუქრები, სუვენირები 218
- როგორ ვისაუბროთ ტელეფონით 221

როგორ მოვაგვაროთ კონფლიქტი 223

9. როგორ შევადგინოთ დიპლომატიური და საქმიანი კორესპონდენცია 227

- რამდენი სახეობისაა დიპლომატიური კორესპონდენცია 227
- როგორ ხდება მათი გაფორმება 227
- როდის იწერება ნოტა, სამახსოვრო ჩანაწერი, მემორანდუმი 229
- როგორ შევადგინოთ საქმიანი წერილი 231

10. როგორ გავუმასპინძლდეთ უცხოელებს 237

მიღების სახეები და სტუმართა მომსახურება 237

- „შამპანურის ბოკალი“, „ღვინის ბოკალი“ 237
- „საუზმე“ 238
- „კოქტეილი“ 238
- „ალაფურშეტი“ 238
- „სადილი“ 238
- „სადილი-ბუფეტი“ 239
- „ვახშამი“ 239
- „ჟურფიქსი“ 239
- „ჩაი“, „ყავა“, „ბრანჩი“ 239
- „ბარბეკიუ“ 240
- როგორ ჩავატაროთ ბანკეტი 240
- როგორ დავსვათ სტუმრები მაგიდასთან 241
- რომელი მეთოდით მოვემსახუროთ 243
- როგორ გავაწყოთ სუფრა 244
- რომელი სტილით ვისადილოთ 244
- რას ითვალისწინებს სუფრის ეტიკეტი 246
- როგორ წარმოვთქვათ სიტყვა 251

11. სხვადასხვა 253

- როგორია მაღალი საზოგადოების ეტიკეტი 253
- როგორ ხდება ნობელის პრემიით დაჯილდოება 271
- ვის და როგორ ანიჭებენ „ოსკარს“ 273

- როგორ ირჩევენ რომის პაპს 277
- სად, რა არ არის მიღებული 284
- როგორ ცხოვრობენ თანამედროვე აბორიგენები 290

გამოყენებული ლიტერატურა 294

უნდა შევისწავლოთ მხოლოდ აუცილებელი და არა უველაფერი, რაც გზად შეგვხვდება.

სოკრატე

წინათქმა ანუ რისთვის გვჭირდება ეტიკეტი

ყოველი ჩვენგანი ჩვენივე ეროვნულ კულტურაში აღიარებული და საუკუნეებით დამკვიდრებული ქცევის ადათ-წესებით ცხოვრობს. თითოეულ კულტურაში არსებობს მოსაწონი და მოუწონარი, მისაღები და მიუღებელი, პატივსაცემი და საძრახისი 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, მეტ-ნაკლებად ვიცით, როგორ მოვიქცეთ საკუთარ სახლში, სუფრასთან, საქმიან, საზეიმო 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 თავაზიან, 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. თუმცა ყველაზე დიდი სასწაული ამქვეყნად ადამიანია, ყველაზე ამოუცნობი, ამოუხსნელი, დაუძლეველი... 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 მრავალგვარი (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, მისი სახეობები 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.

მოექეცი ნაცნობ ადამიანებს, როგორც უცნობებს, ხოლო უცნობებს – როგორც ახლობლებს, და შენ ყველაზე მომხიბლავ ადამიანად იქცევი ამ ქვეყანაზე.

ეკ. 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 ურთიერთობა, „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), ადამიანის ქცევას განსაკუთრებული როლი და მნიშვნელობა მიანიჭა. მისი აზრით, მან ინდივიდთა შორის ჰარმონიული ურთიერთობა უნდა ჩამოაყალიბოს და სხვადასხვა ცხოვრებისეულ სიტუაციაში ჩვენი ყოფა მოაწესრიგოს. თუმცა, „ეტიკეტის“ დეტალურად დამუშავებული სისტემა, გაცილებით გვიან, შუა საუკუნეებში შექმნეს, ხოლო ტერმინი, საფრანგეთის გვირგვინოსანი მეფის, ლუი XIV დროს, მე-18 საუკუნეში შემოიღეს, როცა მონარქის სასახლეში მიწვეულ სტუმრებს ქცევის რთული და მკაცრი წესების ამსახველ სპეციალურ ბარათებს („ეტიკეტკები“) ურიგებდნენ და ქცევის ნორმების დარღვევას დანაშაულადაც კი თვლიდნენ.

მაშასადამე, ეტიკეტი პირველყოფილი თემური წყობილების დროს ჩაისახა, რომელიც აბსოლუტური მონარქიის პერიოდში დაიხვეწა და მკაცრად დამკვიდრდა. მის ცოდნასა და შესრულების ხარისხზე იყო დამოკიდებული ადამიანის არა მარტო კარიერა, არამედ სიცოცხლეც კი. ასეთი რამ ხდებოდა ძველ ეგვიპტეში, ჩინეთში, რომში, მოგვიანებით რუსეთშიც (იმპერატორ პეტრე I დიდის ბრძანებები ეტიკეტის შესახებ).

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

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

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

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

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 შეგრძნებას უვითარებს, საკუთარი ღირსების დაცვას აჩვევს და რთულ, კონფლიქტურ სიტუაციაშიც კი გარშემომყოფთა პატივისცემას სთხოვს, დიპლომატიური და საქმიანი კავშირების დროს კეთილსასურველ ფსიქოლოგიურ კლიმატს აყალიბებს და ურთიერთობას წარმატებულსა და მისაღებს ხდის.

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

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

ვინ მოიგონა ეტიკეტი

ძველ ჩინეთში ცერემონიის 30 ათასამდე სახეობას ითვლიდნენ. კერძოდ, – როგორ დავაკაკუნოთ კარებზე, როგორ ავდგეთ, დავჯდეთ, ავიღოთ ფინჯანი ჩაი და ა.შ. და ა.შ. ყველაფერი მკაცრად იყო განსაზღვრული. ფეოდალთა და დიდგვაროვანთა ბავშვები მათ ათვისებაზე 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 ხელთარსებული საშუალებებით, მათ შორის, მანერებითა და ქცევის ნორმებით ღარიბებისაგან განცალკევებას, გამოყოფას ცდილობდა.

სამეფო წოდებულებამ საკუთარი ღირსების კოდექსი, ზნეობრივი ნორმები, ურთიერთობის რეგლამენტირებული წესები, მკაფიო წოდებრივი იერარქია 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.

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

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 ქუდს? და ა.შ. უმეტეს შემთხვევაში, პასუხი ერთმნიშვნელოვანია – ასეა მიღებული!

რამდენი სახეობისაა ეტიკეტი

განასხვავებენ ეტიკეტის შემდეგ სახეობებს: დიპლომატიური, მაღალი საზოგადოების (სამეფო კარის), საქმიანი ურთიერთობის, სამსახურებრივი, სამხედრო, სპორტული, სუფრის, სამეცნიერო, სამედიცინო, სამოქალაქო და სხვ.

ეტიკეტის ჩამოთვლილ სახეობებს 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 დიპლომატთა ეტიკეტია. მისი მოთხოვნები ერთი რომელიმე ქვეყნის ფარგლებს სცილდება და მოცემულ ისტორიულ მომენტში რაიმე ნიშნის განურჩევლად (მაგ., ეროვნება, რასა, განვითარების დონე, რელიგია და ა.შ.) ზოგადმიღებული წესების, ჩვეულებისა 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 ცერემონიების დროს საზოგადოებაში მიღებული თავის დაჭერის, თავაზიანი მოპყრობის, ჩაცმულობისა და სხვა წესები.

მაღალი საზოგადოების ეტიკეტი მონარქთა სასახლეში მტკიცედ დადგენილი ქცევისა და ურთიერთობის წესებია.

საქმიანი ეტიკეტი ბიზნესმენთა ეტიკეტია. იგი საქმიანი ურთიერთობის სპეციფიკური კულტურაა და თავის მხრივ გულისხმობს რიტუალსა და სუბორდინაციას, სამსახურებრივ ეტიკეტს, ქცევის მანერას, წერისა და სატელეფონო საუბრის სტილს, საქმის ქალაქდების გაფორმებას, მოლაპარაკების წარმართვის ხელოვნებას, პრეზენტაციისა და რეკლამის კულტურას, კონკურენციის ეთიკასა და სხვ.

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.

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

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 მათი ცხოვრების ყველა სფეროში ზოგადმიღებული წესების ერთობლიობაა.

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

სუფრის ეტიკეტი სუფრასთან ადამიანთა ქცევას განსაზღვრავს. მასში იგულისხმება საკვებისა და სასმელის მიწოდება, მათი მირთმევა (რა და როგორ იჭმება ან ისმება), სუფრასთან მონაწილეთა დასმა, მაგიდაზე დანა-ჩანგლის, ოყუშებისა და სასმისების დაწყობა, მოხმარება და სხვ. წესები.

მეცნიერული მოღვაწეობა, როგორც წესი, სამეცნიერო ნაშრომის (აღმოჩენა, გამოგონება, მონოგრაფია, დისერტაცია, რეფერატი და სხვ.) სახით ვლინდება. მისი დაწერა, გაფორმება, აპრობაცია (მოწონება, დადასტურება) და დაცვა გარკვეულ მეთოდიკასა და ეტიკეტს ანუ მოთხოვნათა და აკრძალვათა სისტემას ითვალისწინებს, რომელიც მთლიანობაში **სამეცნიერო ეტიკეტს** გულისხმობს.

სამედიცინო ეტიკეტი მჭიდროდაა დაკავშირებული სამედიცინო დეონტოლოგიასთან ანუ მოძღვრებასთან მედიცინის მუშაკთა საქციელის, მოვალეობის, მორალისა და ეთიკის შესახებ.

დიდმა ბერძენმა მოაზროვნემ და ექიმმა, ჰიპოკრატემ თავის ცნობილ „ფიცში", პირველად ჩამოაყალიბა ექიმის პროფესიის მორალურ-ეთიკური და ზნეობრივი

ნორმები, რაც 24 საუკუნეა ცოცხლობს და დღესაც თანამედროვეა, რადგან სრულყოფილი ძალის მქონე ზნეობრივი დოკუმენტია.

სამოქალაქო ეტიკეტი ყოველი ადამიანისაგან მოითხოვს საზოგადოებაში მიღებული ქცევის იმ ნორმების დაცვას, რაც გათვალისწინებულია ქუჩაში, ტრანსპორტში, მაღაზიაში, რესტორანში, კინოთეატრში, გამოფენაზე, მუზეუმში, ბიბლიოთეკაში და ა.შ.

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

რას გულისხმობს ზნეობრივი ქცევის „ოქროს წესი“

არსებობს თუ არა ისეთი ზოგადსაკაცობრიო პრინციპი, რომელიც ყველა ქვეყნის, ერის, ადამიანთა სოციალური ჯგუფისა და ასაკისათვის 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-15–14 საუკუნეების ძველინდურ ეპიკურ პოემაში („მაჰაბჰარატა“) შემოგვინახა ისტორიამ, ხოლო მოგვიანებით ღირსეულად დამკვიდრდა ქრისტიანულ და სხვა რელიგიურ ლიტერატურაში.

„ყველაფერში, როგორც გინდათ რომ თქვენ მოგექცენ ადამიანები, თქვენც ისევე მოექეცით მათ“ (მათე 7,12).

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

ინგლისელმა ფილოსოფოსმა ფრანსის ბეკონმა ეტიკეტს სიმდიდრე უწოდა და ამით ხაზი გაუსვა მისი გონიერული 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.

2. რატომ ვიქცევით განსხვავებულად

რატომ არის მსოფლიო მრავალფეროვანი

მსოფლიოს კულტურათა ძირეული ნიშან-თვისებები მათი წარსულიდან მოდის. ამ მხრივ მნიშვნელოვან როლს ოთხი ფაქტორი ასრულებს: ქვეყნის ბუნებრივ-კლიმატური პირობები, ისტორია, რელიგია და კომუნიკაციური ურთიერთობის ერთ-ერთი აქტიური ფორმა – ენა, მეტყველება. პირველი, ადამიანის გარეგნულ იერსახეს აყალიბებს, მეორე – ეთნიკურ ფსიქოლოგიას, 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 ხალხი ერთსა და იმავე 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 სოციქვეყნებში) დღესაც ძირეული პოლიტიკური და ეკონომიკური ტრანსფორმაცია ხდება, რაც შეხედულებათა გადაფასებას იწვევს. ამიტომ, სხვა კულტურათა საბაზო თვისებებისა და ქცევის თავისებურებების პრაქტიკული შესწავლა-გათვალისწინება, მათთან ურთიერთობას მნიშვნელოვნად გაგვიადვილებს.

რომელი კულტურებია ცნობილი

მსოფლიოს ასეულობით ეროვნული და რეგიონული კულტურა პირობითად სამ ჯგუფად იყოფა:

- ***მონოაქტიური*** – მკაფიოდ განსაზღვრული საქმის კონკრეტულ დროში შემსრულებელი;
- ***პოლიაქტიური*** – ენაწყლიან ადამიანებზე ორიენტირებული;
- ***რეაქტიული*** – თავაზიან ადამიანებზე გათვალისწინებული.

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 პირობებში უფრო ეფექტურად მუშაობენ.

სსიპ-ვეროვნული ბიბლიოთეკა

პოლიაქტიური კულტურები, ძირითადად, არაბები, ლათინურამერიკელები და სამხრეთ ევროპელები, პუნქტუალურობასა და სამუშაოს შესრულების გრაფიკს დიდ ყურადღებას არ აქცევენ. ისინი თვლიან, რომ დღევანდელ, სწრაფადცვალებად სამყაროში, რეალურობა უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ადამიანის მიერ წინასწარშეშუშავებული განრიგის მკაცრი და უპირობო დაცვა.

როცა მონოაქტიური და პოლიაქტიური კულტურის ადამიანები ერთად ცხოვრობენ ან მუშაობენ, მათ შორის, ხშირად, კონფლიქტი წარმოიშობა. მაგ., რატომ არასოდეს დანიშნულ დროს არ მოდიან იტალიელები? – კითხულობენ გერმანელები; ან კიდევ, რატომ არ აქცევენ 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 გავუარესოთ პროდუქციის ხარისხი? რატომ ვიჩქაროთ 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 გასამართლებლად, 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 დაძაბულობაც განელდება და საერთო საქმეც მოიგებს. კერძოდ, იტალიელები შეიცნობენ, რომ წარმოების ვადებისა და საბოლოო ხარჯების მკაცრად დაცვა, თეორიულად მაინც, მათ მიზნებს უფრო ნათელს გახდის, ხოლო გერმანელები მიხვდებიან, რომ ბაზარზე შეცვლილი სიტუაციიდან გამომდინარე, საჭიროა მოქნილად მანევრირება და იმ ხარვეზების შემჩნევა, რომლებიც გეგმების შედგენის დროს არ ჩანდა.

მონოაქტიურ კულტურებს მიეკუთვნებიან ამერიკელებიც, მაგრამ მათი დამოკიდებულება დროსთან მიმართებაში მეტად თავისებურია. 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 დინჯად, თანამიმდევრულად 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 (ურთიერთშეთანხმებით) წესით იღებენ. ისინი ინტრავერტები არიან, მრავალსიტყვაობას არ ენდობიან, არავერბალური (არასიტყვიერი) კომუნიკაციების

ცხრ. 2.1. **სხვადასხვა კულტურების მახასიათებლები**

მონოაქტიურები	პოლიაქტიურები	რეაქტიულები
• ინტრავერტები • მომთმენები • თავისი საქმით დაკავებულები • მოცემულ დროში მხოლოდ ერთი საქმის შემსრულებლები • ფიქსირებულ დროში მომუშავეები • პუნქტუალურები • გეგმების მკაცრი დამცველები • ინფორმაციის მაძიებლები • ფაქტებსა და სამუშაოზე ორიენტირებულები • გულგრილები, აუღელვებლები • დადგენილი პროცედურების დამცველები • კამათში ლოგიკის დამცველები • თავშეკავებული მიმიკისა და ჟესტების მიმდევრები • მკაცრად დადგენილი დღის წესრიგის მოყვარულები და სხვ.	• ექსტრავერტები • მოუთმენლები • ენაწყლიანები • არაკონკრეტულები • ერთდროულად რამდენიმე საქმის შემსრულებლები • არაპუნქტუალურები • გეგმების შემცველები • ადამიანებზე ორიენტირებულები • ემოციურები • პროტექციის მოყვარულები • წამყვანი ფიგურის მაძიებლები • ბოდიშის მოსახდელად ყოველთვის მზადმყოფები • თავშეუკავებული ჟესტებისა და მიმიკის მიმდევრები • არალოგიკურები • საუბრის ხშირი შემწყვეტელები და სხვ.	• ინტრავერტები • მომთმენები • დუმილის მოყვარულები • კარგი მსმენელები • სიტუაციის მიხედვით ცვალებადები • პუნქტუალურები • ადამიანებზე ორიენტირებულები • ცნობისმოყვარეები • სხვისი რეპუტაციის გამფრთხილებლები • საიმედო პარტნიორობის მომხრეები • წარსულზე ყურადღების მიმქცევები • პატივმოყვარეები • კონფრონტაციის აშრიდებლები • შეუმჩნეველი ჟესტებისა და მიმიკების მოშხრეები • საუბრის შეწყვეტის მოწინააღმდეგეები და სხვ.

ნიშანსვლობას ვირტუოზულად შეიცნობენ. მათი ამგვარი ქცევა სხვა კულტურებისათვის ზოგჯერ გაუგებარია, მიუღებელია.

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

სხვადასხვა ენა, თვალსაწიერი

როგორ ესმის და რა აზრს გულისხმობს, ვთქვათ, სიმართლეში სხვადასხვა კულტურა? ეს ცნება უნივერსალურია, 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 მცეთრი კონფლიქტების თავიდან აცილებაა. იაპონელისათვის კი სიმართლე საშიში ცნებაა, რადგან მისით შესაძლოა საკუთარი სახე დაკარგოს, გაშიშვლდეს, 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., შვეიცარიელები, გერმანელები, სკანდინავიელები, ამერიკელები და ინგლისელები თელიან, 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 სავსეა 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 არიან;

საკუთარ თავს ესპანელები ყველაზე გაბედულებად თვლიან (კორიდას სინდრომი), ფრანგები – ყველაზე ინტელექტუალებად მიიჩნევენ, ხოლო იაპონელები დარწმუნებულნი არიან, რომ ყველაზე უკეთესები არიან;

გერმანელები აღიარებენ, რომ გერმანია არც ისე დიდია, როგორც ამერიკა და ისინი არც ისე ცნობისმოყვარეები არიან, როგორც იაპონელები, რომ მათ არა აქეთ ფრანგებივით სასახელო 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 ჩამოაღლა აცხადებს, სხვისას ნორმიდან გადახრად მიიჩნევს. 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: ესპანსიური იტალიელი ესპანელს ნორმალურად ეჩვენება, ხოლო იტალიელისათვის პირქუში ნორვეგიელი, ფინელს – ჩვეულებრივად; კანონმოყვარული შვეიცარიელი, გერმანელს – კარგ აღზრდილად; ფინელების ენაძვირობა მოსწონთ ბრიტანელებსა და იაპონელებს, მაგრამ ეუცხოებათ 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 ესალმებიან ერთმანეთს

ეტიკეტის 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 შეხვედრს ასე ეკითხებოდნენ: „დღეს ჭამეთ?“ ან „თქვენი საქონელი ჯანმრთელია?“ არადა, ესეც თავისებური მისალმება ყოფილა. მათი ცხოვრების საფუძველი ჯანმრთელი საქონელი იყო, მისით იკვებებოდა ოჯახი.

მისალმების დროს მოძრაობა და ჟესტები 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 მუშკეტერები სასიამოვნოდ იხრებოდნენ და თავიანთ დიდრონ შლაპებს განივად იქნევდნენ; გრაფები, ჰერცოგები და მათი ცოლები, ქალბატონები და კავალრები, სრულიად სხვადასხვა მოძრაობას ასრულებდნენ; მეფეები ხელს მაღლა სწევდნენ და ა.შ. ყველას ჩამოთვლა შეუძლებელია.

ხალხთა მისალმების ჟესტიკულაცია არც დღესაა ერთგვაროვანი. მაგ., ამერიკელები, ინგლისელები და რუსები მისალმების ჟესტად ხელის ჩამორთმევას იყენებენ, ლათინურამერიკელები ერთმანეთს ეხვევიან, ფრანგები ლოყაზე კოცნიან, საბოელები ყნოსავენ, იაპონელები თავს უხრიან და ა.შ. ინდოელთა მრავალ ტომში უცნობის ხილვისას დღემდე შენარჩუნებულია ჩაცუცქული,

ალაზე მანამ ჯდომა, სანამ ის არ მიუახლოვდება და არ შეაჩნევს ამ მშვიდობისმოყვარე პოზას. ზოგჯერ, ამ დროს, ფეხსაცმელსაც იხდიან. ტიბეტელები მისალმებისას მარჯვენა ხელით იხდიან თავსაბურავს, მარცხენა ხელით ყურს იფარავენ, და კიდევ, ენას გამოყოფენ.

ჩვენთან მიმართვის ორი ფორმა გამოიყენება: შენ და თქვენ, ინგლისში კი მხოლოდ ერთი. შველეთსა და პოლონეთში უცხოსათვის, განსაკუთრებით, ასაკით უფროსისათვის, თქვენობით მიმართვა არათავაზიანად ითვლება. ამისათვის უფრო ზრდილობიანია მესამე პირის ფორმა. მაგ., „ქალბატონ მასწავლებელს სთხოვენ ტელეფონთან“ 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.

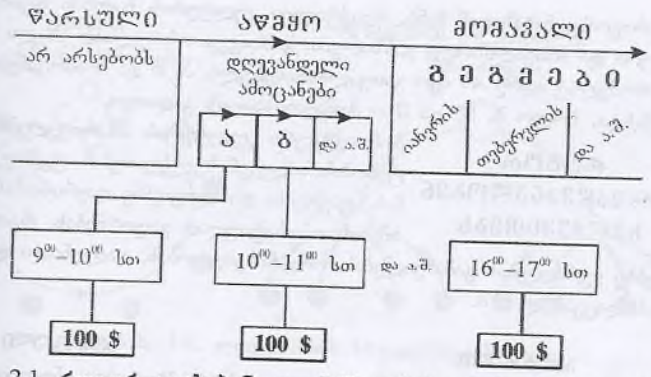
როგორ აფასებენ დროს

სხვადასხვა კულტურის ხალხი დროის ფონდს განსხვავებულად აფასებს. მაგ., ამერიკელებისათვის დრო ფულია – ამ სიტყვის ფართო გაგებით. მათ საზოგადოებაში დრო ყველაზე მეტად ფასობს. ის მთის მდინარესავით მისჩქეფს, მიიჩქარის და თუ ვინმეს მისგან, 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).

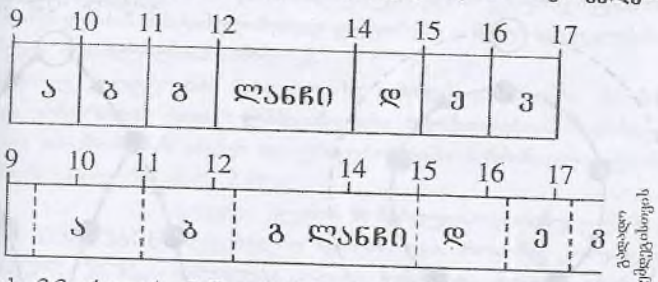
ამერიკელები დროს უმკაცრესად გეგმავენ და ყოველი საათის გამომუშავება-დანაკარგს დოლარებში ანგარიშობენ. დროის მიმართ ასეთივე ყაღრი აქვთ გერმანელებს, შვეიცარიელებს, ბრიტანელებსა და სკანდინავიელებს.

სამხრეთ ევროპელები დროს სხვაგვარად ანაწილებენ. ისინი ერთდროულად რამდენიმე საქმეს პარალელურად აკეთებენ. მათთვის დროს მხოლოდ სიმბოლური მნიშვნელობა აქვს, პიროვნებათაშორისი ურთიერთობა უმთავრესია, დანარჩენი ბუნებრივად მოგვარდება (ნახ. 2.2).

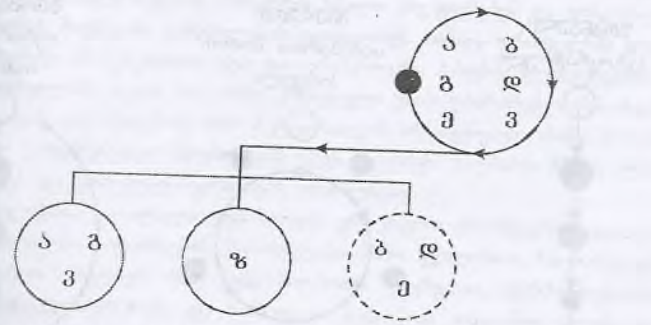
რეაქტიული კულტურები დროსთან მიმართებაში მთავარ ყურადღებას მის დამი ადაპტაციას (შეგუება) აქცევენ. მათთვის დრო არც სწორხაზოვანია (დამახასიათებელი მონოაქტიური კულტურისათვის) და არც ხალხთან და მოვლენებთან დაკავშირებული (ნიშანდობლივი პოლიაქტიური კულტურისათვის), იგი ციკლობრივია, წრიულია (ნახ. 2.3). ისინი, ამ მხრივ, პარალელს ბუნებას ხედავენ – მზე ყოველდღე ამოდის და ჩადის, წლის ერთ დროს მეორე ცვლის. ადამიანები ბერდებიან და კვდებიან, მაგრამ მათი შვილები ყველაფერს თავიდან იწყებენ და ა.შ. მათთვის წარსული მეხსიერებაში რეალურად არსებობს, მისი ცოცხლობენ, მისით არსებობენ (უმთავრესად, ტრადიციების პატივისცემა).



ნახ. 2.1. **როგორ აფასებენ და ანაწილებენ დროს ამერიკელები**



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



ნახ. 2.3. **როგორ ალიქვამენ დროს რეაქტიული კულტურები**

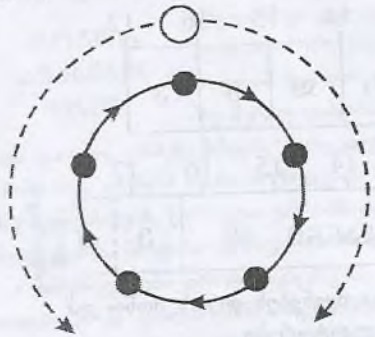
როგორც ნახაზიდან ჩანს, რეაქტიული კულტურის ხალხში საკითხის დეტალური და მრავალმხრივი განხილვით გამოიკვეთა სრულიად ახალი ამოცანა (ზ), რომელიც ადრე არ იყო გათვალისწინებული, ა, ბ და ვ ამოცანები უფრო დაზუსტდა, ხოლო ბ, დ და ე – მომავლისათვის გადაიდო.

როგორ ხელმძღვანელობენ ხელქვეითებს

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.

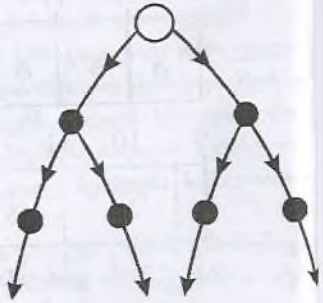
ბრიტანული

ლიდერობა მდგომარეობის მიხედვით



ამერიკული

სტრუქტურული ინდივიდუალიზმი, სიჩქარე, შეუპოვრობა

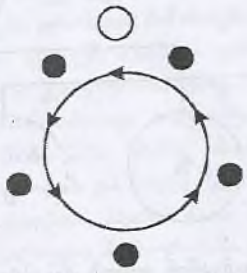


ფრანგული

ავტოკრატიული

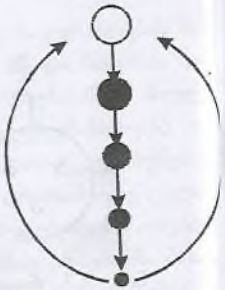
შვედური

თანაბართა შორის პირველი



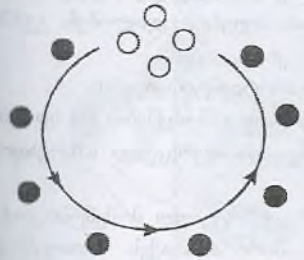
გერმანული

იერარქია და თანხმობა



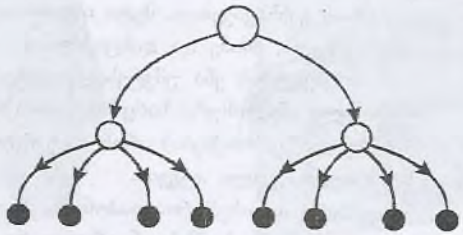
აზიური

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).

როგორ იყენებენ ეროვნულ ენას

ყოველი ქვეყნის მოსახლეობა ეროვნულ ენას განსხვავებულად იყენებს. იგი, როგორც კომუნიკაციის საშუალება, თავისი სუსტი და ძლიერი მხარეებით, ეროვნულ ხასიათსა და ნიშან-თვისებებს რეალურად ასახავს. მაგ., ფრანგული ენა ცოცხალი, ზუსტი, მოქნილი და ლოგიკურია. ფრანგები მას ვირტუოზულად, როგორც ხმალს ისე იყენებენ და დისკუსიებში უპირატესობის მიღწევას, გამარჯვებას ცდილობენ. თანაც, ფრანგულში ყოველ სიტყვას ზუსტი მნიშვნელობა აქვს და ორაზროვანი პასუხი შეუძლებელია.

ინგლისელებმა იციან თავიანთი ეროვნული ენის უპირატესობები, მაგრამ 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 მჭევრმეტყველების ბასრი იარაღია და საჭიროების შემთხვევაში, მისი წყალობით, საუბარს ფართო სპექტრით აშუქებენ. მათი ენა სითბოთი, ენერგიით, მგრძნობიარობით, ენთუზიაზმით, აღმაფრენითა და სიმპათიით სუნთქავს. თავიანთი იდეის სრულად და ნათლად გადმოსაცემად, ისინი სიტყვათა დიდ რაოდენობასა და არავერ-

ბალურ საშუალებებს (ჟესტი, მიმიკა, ხმის ინტონაცია...) აქტიურად იყენებენ. ამით კი, საკუთარ განცდებში თანამოსაუბრეებს არწმუნებენ.

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

სკანდინავიელების ენა უმეტესად ფაქტებზეა ორიენტირებული.

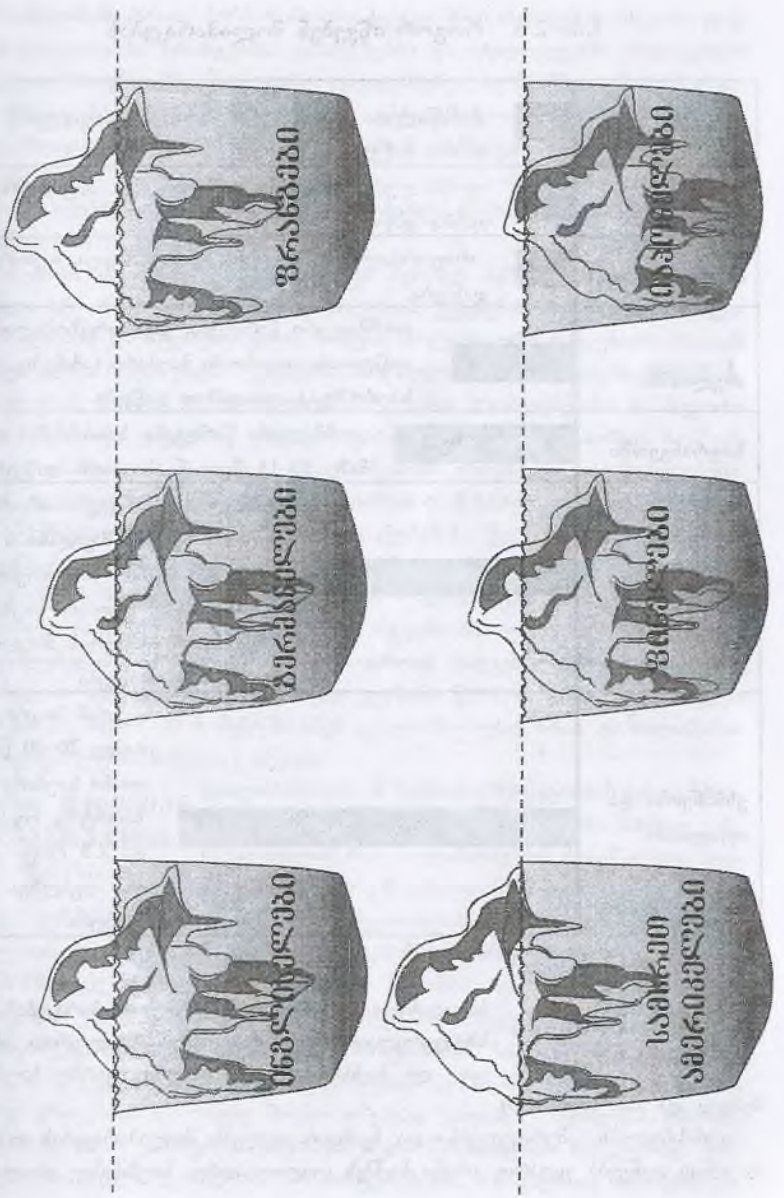
ამერიკული ინგლისური სარკაზმებითა (ხატოვანი გამოთქმები) და იდიომებით (დაუშლელი გამოთქმები) არის დატვირთული და ამერიკული საზოგადოების ისტორიული კვალი ატყვია.

რამდენადმე თავისებურია იაპონური ენა. რაც მოცემულ მომენტში იაპონელებისაგან ითქმება, საქმესთან არავითარი 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 თქვეს 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.

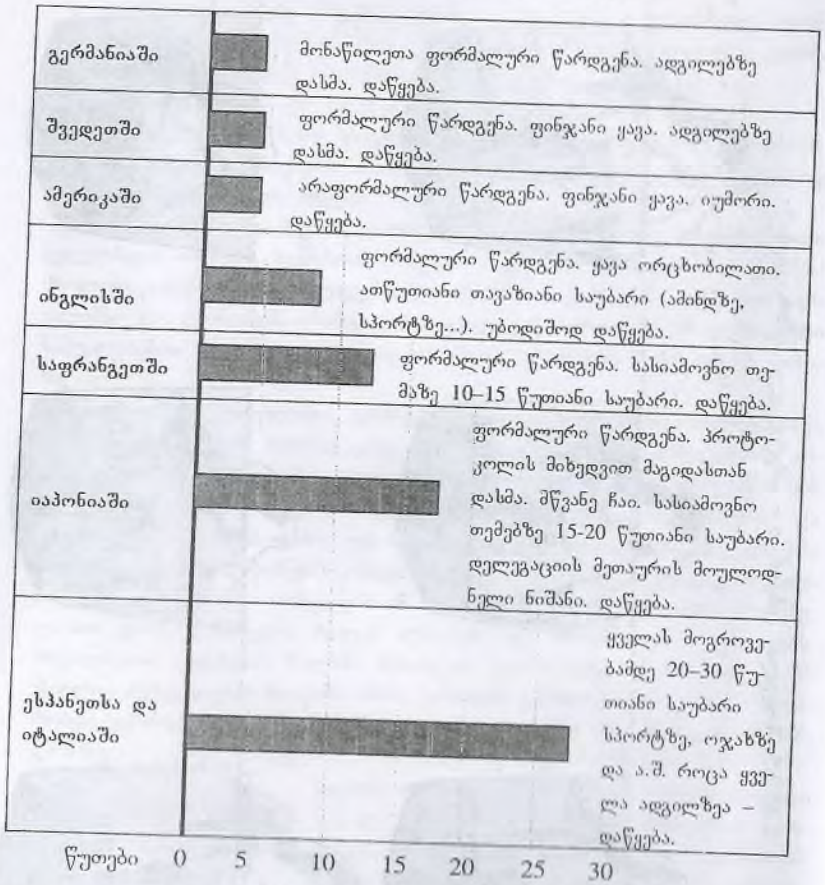
როგორ ფიქრობენ და მეტყველებენ

ყველასათვის ცნობილია, რომ აისბერგის დიდი ნაწილი წყალშია. „მეტყველება-აზროვნების“ კონცეფციის აისბერგთან შედარება ასეთ სურათს იძლევა: 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).



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

ნახ. 2.6. **როგორ იწყებენ მოლაპარაკებას**



როგორ იწყებენ მოლაპარაკებას

სხვადასხვა კულტურის ხალხი მოლაპარაკებას განსხვავებულად იწყებს: ზოგი პუნქტუალურად, სწრაფად და საქმიანად, სხვები ყველაფერზე საუბრის შემდეგ და ა.შ. (ნახ. 2.6).

გერმანელებს, ამერიკელებსა და სკანდინავიელებს მოლაპარაკების ოპერატიულად დაწყება უყვართ. ისინი 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, უმტკივნეულოდ გადასვლა ანუ მას შემდეგ, როცა ერთმანეთს კარგად გაეცნობიან და ზოგად შეხედულებებს გაუზიარებენ.

რაზე ვისაუბროთ მოლაპარაკების დაწყებამდე, 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, შეხედულებების, პირადი ჯანმრთელობის, ოჯახური პრობლემებისა და მდგომარეობის შესახებაც. უმეტესად უნდა ვისაუბროთ გატაცებებზე (ჰობზე), 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. 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 იქცევიან მოლაპარაკების დროს

დიპლომატიური ან საქმიანი შეხვედრების დროს სხვადასხვა კულტურის ხალხთა ინტერესები ხშირად განსხვავებულია, რაც მოლაპარაკების მონაწილეთა ქცევაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს.

მაგ., გერმანელები ყველაზე რთულ შეკითხვებს მოლაპარაკების დასაწყისშივე ამზადებენ. მეორე მხარემ ისინი შემოთავაზებული პროექტების რეალურობასა და მიმზიდველობაში, საქონლის მაღალ ხარისხსა და უწყვეტი მიწოდების მნიშვნელოვნობაში უნდა დაარწმუნოს. მათ 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 მოგესმინოთ, რომ ესპანელები შეთავაზებულ წინადადებას რეალურად ვერ აფასებენ. მათ ყველა წვრილმანი არ აინტერესებთ, 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 – არავითარი 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 ჰასუხებს სიტყვა-სიტყვით იწერენ. იაპონელებს არ აზიდავთ 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 თვლიან. ამერიკელების საქმიანი მიდგომა კი იმაში ვლინდება, რომ ინვესტორების, ბიუჯეტებისა და მოგების განხილვაზე რაც შეიძლება სწრაფად გადადიან.

მრავალსაუკუნოვანი საჯაჭრო ტრადიციების მქონე ჰოლანდიელები, პორტუგალიელები და სხვები, ჩვეულებრივ, შექმნილ სიტუაციას ადვილად ეგუებიან და მოლაპარაკებას დიდი ენერგიითა და აღმფრენით წარმართავენ. ბრაზილიელებს არ სჯერათ, რომ გარიგების დასაწყისში დასახელებული პროდუქციის ფასი საბოლოოა და მიაჩნიათ, რომ პარტნიორი მას მოგვიანებით აუცილებლად შეამცირებს და ა.შ.

როგორ წარმართავენ მოლაპარაკებას

დიპლომატიურ ან საქმიან შეხვედრებს თანამედროვე კულტურები თავისებურად წარმართავენ: მონაწილეთა წარდგენა დროსა და სივრცეში, საერთაშორისო პროტოკოლი – ყველაფერი მნიშვნელოვან როლს ასრულებს. როცა მოლაპარაკება მთელი სვლით მიდის, კულტურული განსხვავებები, 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 შესაძლებლობას, რომელიც შეიძლება აღარ გამეორდეს. ამერიკული საზოგადოების აყვავება სწორედ არსებულ შესაძლებლობათა უსწრაფესად გამოყენებამ განაპირობა.

იაპონელებისათვის მიმდინარე პროექტი უფრო ტრივიალურია (სიახლეს მოკლებული), ვიდრე საბედისწერო. მათ აინტერესებთ: თუ შეძლებენ სხვათა

მიხნებისა და მუშაობის სტილის საკუთართან ჰარმონიაში მოყვანას; სწორ გადაწყვეტილებას იღებს თუ არა კომპანია? აქვს თუ არა შესაძლებლობა მუდმივად გაზარდოს ბაზარზე საკუთარი წილი? და სხვ.

ცხრ. 2.2. **მოლაპარაკების მიზნები**

ამერიკელების	იაპონელების	სამხრეთევროპელებისა და ლათინურამერიკელების
• მიმდინარე შეთანხმება • სწრაფი ზრდა და მოკლევადიანი სარგებელი • მნიშვნელოვანი მოგება • დამოკიდებულება პარტნიორთან და სხვ.	• ჰარმონიული ურთიერთობა და „მიმართულების“ არჩევა • ბაზრის სეგმენტის უზრუნველყოფა • გრძელვადიანი მოგება • მიმდინარე შეთანხმება და სხვ.	• ეროვნული ღირსების დაცვა • ჯგუფის ხელმძღვანელის პირადი აუტორიტეტი • გრძელვადიანი ურთიერთობა • მიმდინარე შეთანხმება და სხვ.

ფრანგები, ესპანელები, ლათინურამერიკელები და იაპონელები მოლაპარაკებას საზოგადოებრივ რიტუალად განიხილავენ, რომელიც მის მონაწილეებთან, სტუმარმასპინძლობასთან, პროტოკოლთან, თავაზიანობასა 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, ხანგრძლივ უხეშობენ და ყოველივე ამაში ხედავენ პროგრესს. ისინი თვლიან, რომ მოლაპარაკების პროცესში თავმოყვარეობის შელახვას ადგილი არა აქვს: თუ მოიგებენ, ხომ კარგი, თუ არა და – ღმერთმა დალახვროს!

იაპონელები მოლაპარაკებას განიხილავენ როგორც შესაძლებლობას ცენტრალიზებულად დაამტკიცონ ადრე ერთობლივად მიღებული გადაწყვეტილება. ისინი კამათისა და მჭევრმეტყველების მოტრფიალე ხალხთან თავს უხერხუ-

ლად გრძნობენ. დადებითი დამოკიდებულება აქვთ პროტოკოლის, მდიდრული მიღებისა და პირად ღირსებათა შენარჩუნების მიმართ. მათთვის მთავარია საკუთარი ესთეტიკური ნორმების დაცვა. დისკუსიაში ისინი ყველაზე მეტად სიმშვიდესა და „ჯგუფურ ახროვნებას“ აფასებენ.

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

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

საზოგადოდ, დასავლეთელი პოლიტიკოსები და ბიზნესმენები გაცილებით მეტ ყურადღებას უთმობენ შეკითხვებს, ვიდრე მოხსენებებს. ვრცელი სიტყვის ნაცვლად, სიტუაციის ან ორგანიზაციის შესახებ მოკლე ვიდეოფილმის (7–10 წთ) ჩვენებას საკმაოდ ფართოდ იყენებენ. ამის შემდეგ ხდება კითხვებზე პასუხის გაცემა.

საუბრის წარმართვის ინიციატივა, სტუმარმასპინძლობის ნორმებიდან გამომდინარე, მასპინძელს ეკუთვნის, ხოლო მისი დამთავრება სტუმრების პრეროგატივაა (უპირატესობა).

როგორ იღებენ გადაწყვეტილებას

ნებისმიერი მოლაპარაკება გადაწყვეტილების მიღებას მოითხოვს. ამ შემთხვევაშიც მნიშვნელოვან თავისებურებებთან გვაქვს საქმე.

მაგ., ამერიკელებს სჩვევიათ გადაწყვეტილების ოპერატიულად მიღება, რადგან დროის დაუკარგავად მოქმედებენ; ფრანგებს უყვართ საუბარი გადაწყვეტილებაზე, რომელიც შესრულდება ან არა; იაპონელები და ჩინელები ვერ იტანენ გადაწყვეტილების ოპერატიულად მიღებას და მას სხვას უთმობენ. ამიტომ, მათთან მოლაპარაკება შეიძლება თვეობით გაჭიანურდეს.

ხმელთაშუა ზღვისა და ლათინურამერიკული ქვეყნების დელეგაციები გადაწყვეტილების მიღებას მათივე ლიდერებიდან ელოდებიან. 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 სავალდებულო? ბრიტანელების, გერმანელების, ამერიკელების, ფინელებისა და შვეიცარიელებისათვის შეთანხმება საბოლოოა და აუცილებლად შესასრულებელი. იაპონელებისათვის კი კონტრაქტი, რომელსაც დიდი ფიქრისა და ორჭოფობის შემდეგ როგორც იქნა მოაწერეს ხელი, მხოლოდ სავარაუდო განზრახვაა. მართალია ისინი თავიანთ ვალდებულებათა შესრულებას ყოველმხრივ ცდილობენ, მაგრამ თუ პოლიტიკური ან საბაზრო სიტუაცია საგრძნობლად შეიცვალა, არც შეთანხმების დარღვევას აყალიბებენ. ამერიკელებს უყვართ დაწვრილებითი წერილობითი შეთანხმება, რაც მათ ყოველგვარი მოულოდნელობისაგან იცავს და კანონიერ კომპენსაციას (საბღაური) აძლევს. ამერიკაში 300 ათასი იურისტია რეგისტრირებული, იაპონიაში – მხოლოდ 10 ათასი. იაპონელები კონტრაქტის დარღვევას გაუთვალისწინებელი გარემოების (ფორსმაჟორი) მსხვერპლად განიხილავენ და მიიჩნევენ, რომ ასეთ სიტუაციაში შეთანხმება გონივრულად და ერთობლივად უნდა გადაწყდეს.

ფრანგები, ჩვეულებრივ, კონტრაქტის ვალდებულებათა მიმართ პუნქტუალურები არიან. სხვა ლათინურენოვანი ქვეყნების წარმომადგენლები კი მიიჩნევენ, რომ შეთანხმებას დიდი მოქნილობით უნდა მიუდგნენ. მაგ., იტალიელები და არგენტინელები კონტრაქტს, როგორც იდეალურ საქმეს ისე უყურებენ და მის ნაწილობრივ დარღვევას მიზანშეწონილად თვლიან და ა.შ.

როგორ ეძებენ 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 მშვიდობისმოყვარეები ხდებიან, იაპონელები თავიანთ ბოსებს უკავშირდებიან, შვედები 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, ორივე მხრივ კომპრომისს ეძრობიან. 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 ამაყობენ. მათ შეხედულებებს იზიარებენ პორტუგალიელებიც. ესპანელებისათვის დათმობაზე წასვლა უფრო რთულია. ასეთივე მიდრეკილებას ამჟღავნებენ სამხრეთ ამერიკელებიც და კომპრომისს ღირსების შელახვად მიიჩნევენ.

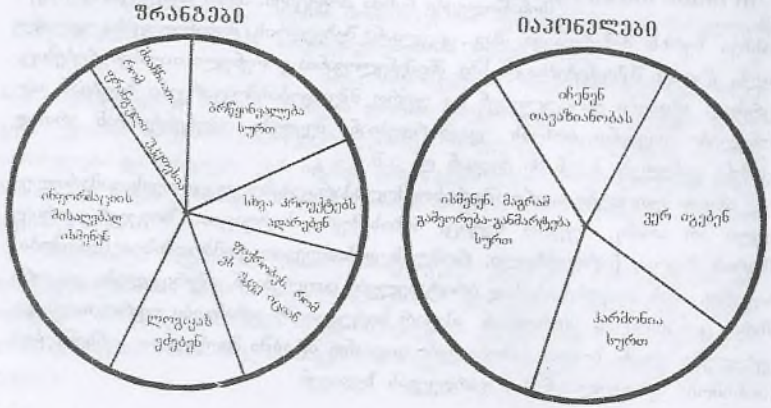
კომპრომისი შეიძლება განისაზღვროს როგორც „ოქროს შუალედი“ და ამისათვის არაბები, ჩინელები და იაპონელები, შუამავლის ინსტიტუტს წარმატებით იყენებენ. იგი ხელსაყრელია დასავლეთელი ხელმძღვანელებისთვისაც. კონფრონტაცია (ურთიერთდაპირისპირება) მიუღებელია აზიელებისა და შვედებისათვის. ფრთხილ დიპლომატიაზე მაღლა მხოლოდ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

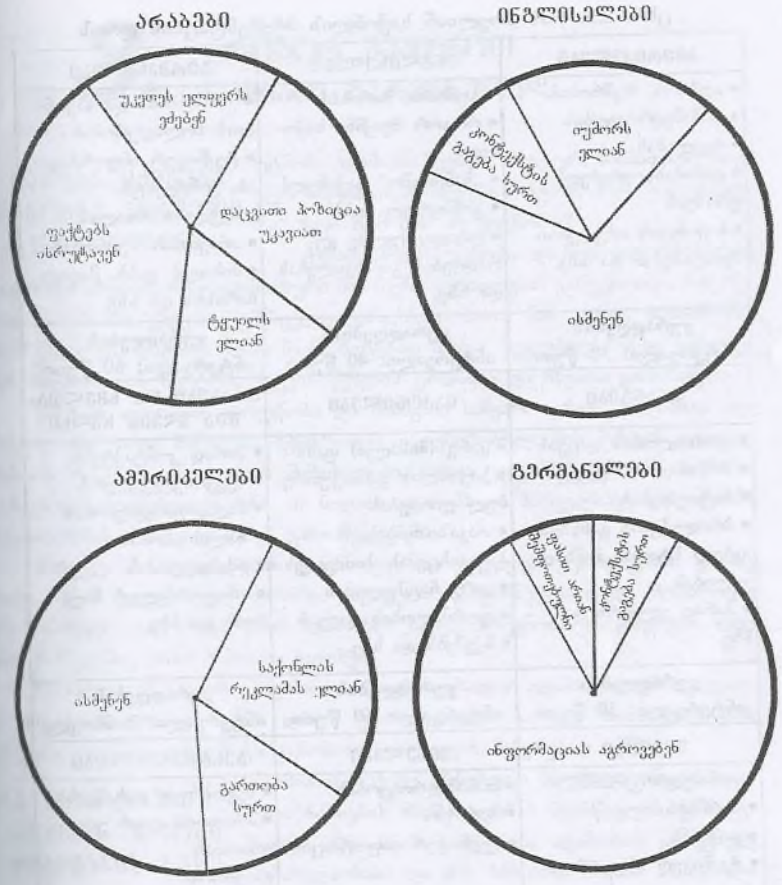
გონიერი კომპრომისისათვის აუცილებელია მეორე მხარის ჰბროვნების წესის, ტრადიციებისა და კულტურის თავისებურებათა გათვალისწინება და მასთან შემდგომი ურთიერთობისათვის სათანადო ნების გამოხატვა.

როგორ ისმენენ

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).





ნახ. 2.7. **როგორ ისმენს სხვადასხვა კულტურის ხალხი**

რას მოელიან პრეზენტაციის დროს

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

ცხრ. 2.3. **რას მოელიან საქონლის პრეზენტაციის დროს**

ამერიკელები	ინგლისელები	გერმანელები
• იუმორს, ხუმრობას • თანამედროვეობას • რეკლამას • დასამახსოვრებელ ფრაზებს • საქონლის იძულებით შეთავაზებას და სხვ.	• იუმორს, ხარისხს • როგორ შეიქმნა საქონელი • „სანიმუშო“ საქონელს • გონივრულ ფასს • ტრადიციულზე ყურადღების გამახვილებას და სხვ.	• კომპანიისა და საქონლის სოლიდურობას • ტექნიკურ ინფორმაციას, კონტექსტს • ბეჭდვით მასალას • არაკითარ ხუმრობას • მისაღებ ფასს, მაღალ ხარისხს და სხვ.
ყურადღების ინტერვალი: 30 წუთი	**ყურადღების ინტერვალი: 40 წუთი**	**ყურადღების ინტერვალი: 60 წუთი**
შრანგები	**იაპონელები**	**არაბები და ხმელთაშუა ღვინის ხალხი**
• ფორმალობის დაცვას • მოწინავე პროდუქტს • ხატოვანებას • პროდუქციის განსხვავებულ სტილს, მიმზიდველობას • პირად ელფერს და სხვ.	• კარგ (მისაღებ) ფასს • საქონლის განსაკუთრებულ ღირსებას • თავაზიანობას, პატივისცემას, სიმშვიდეს • კარგ ჩაცმულობას • ფორმალობის დაცვას • სქემებს და სხვ.	• პირად კონტაქტებს • მშვერმეტყველებას • მაღალფარდოვნობას • ხალისიანობას • ხმამაღლობას • არაფორმალურ საუბრებს და სხვ.
ყურადღების ინტერვალი: 30 წუთი	**ყურადღების ინტერვალი: 60 წუთი**	**ყურადღების ინტერვალი: ხანმოკლე**
შვედები	**შინელები**	**ავსტრალიელები**
• თანამედროვეობას • ხარისხს • დიზაინს • ტექნიკურ ინფორმაციას • მიწოდების ვადას და სხვ.	• თანამედროვეობას • ხარისხს • ტექნიკურ ინფორმაციას • მორიდებულ ურთიერთობას • დიზაინს და სხვ.	• 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**

3. როგორ შევიცნოთ ადამიანი გარეგნულად

საიდან იქმნება უცნობზე პირველი წარმოდგენა

უცნობი ადამიანი ჩვენში, ზოგჯერ, სიმპათიას, ზოგჯერ ანტიპათიას იწვევს. რატომ? რის საფუძველზე? ჩვენ ხომ მას არ ვიცნობთ?

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

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

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

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

რა ინფორმაციულ ნიშნებს ფლობს ადამიანის სახე

ადამიანის სახეზე არსებული იდუმალი ინფორმაციული ნიშნების მნიშვნელობას შეისწავლის ფიზიოგნომიკა. იგი არის მოძღვრება ადამიანის გარეგნულ შესახედაობასა და მის ხასიათს შორის არსებული კავშირების შესახებ. ფიზიოგნომიკის ერთ-ერთ მამამთავრად დიდ ძველბერძენ ფილოსოფოსსა და მეცნიერს არისტოტელეს მიიჩნევენ (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 ვაღიარებთ, რომ ფიზიკური განცდები ერთდროულად ცვლიან სხეულსა და სულს.“

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 გამოგვადგება 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 განვსაზღვროთ. უპირველესად ყურადღება უნდა მივაქციოთ თვალებს, პირს, სახის წყობას და ა.შ.

თვალებს შემთხვევით არ უწოდებენ „სულის სარკეს“. მათი აგებულება ადამიანის მიერ ენერგიის 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 – მგრძნობიარობის, სიყვარულის, მეგობრობის, ხათრიანობის; ღაწვები კონტაქტში შესვლის, კომუნიკაბელურობის, გარე ინფორმაციის აღქმის, აზრთა, იდეათა გაცვლისა და ა.შ. ადამიანის სახე მისი ემოციური სამყაროა.

ადამიანის სახის „წაკითხვა“ ინდივიდუალური პროცესია, რომელიც დამკვირვებლის ინტელექტზე, ინტუიციასა და გამოცდილებაზეა დამოკიდებული. ცნობილმა არაბმა ფიზიოგნომიკმა აბუ-ლ-ფარაჯმა (XIII ს.) სახის ნაკვთების 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;

ზლაზნია – ცხვირის ფართო ფუძით, დიდი ყურებით;

ზარმაცი – მაღლა აშვერილი ცხვირით;

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

ადამიანის სახის „წაკითხვა“ 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:

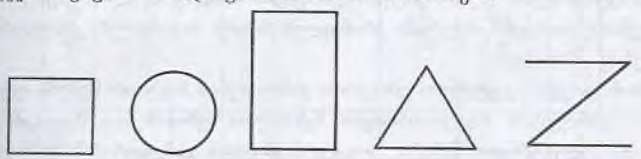
მოგრძო ანუ არისტოკრატიული სახე ინდივიდის ინტელექტზე, მგრძნობელობასა და გაწონასწორებულობაზე მეტყველებს. ასეთი სახის ადამიანი ანგარიშიანი და გონიერია, აქვს ორგანიზატორული უნარი და მკაფიოდ გამოხატული მიზანი;

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 უშფოთველო ადამიანს აქვს. ის, როგორც წესი, ჟინიანი, უხეში და მძიმედ მოაზროვნეა. ამასთან, წარმატების მიღწევის დაუცხრომელ წყურვილს გრძნობს;

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

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



ნახ. 3.1.

ფსიქოლოგიური ტესტირების დროს, უპირატესობის პრინციპიდან გამომდინარე, ხშირად ადამიანი იმ ფორმას (კვადრატი, წრე და ა.შ.) ირჩევს, რომელიც მისი სახის მსგავსია (ნახ. 3.1). ასეთ შემთხვევაში ორგანიზმთან ურთიერთკავშირის სისტემა მოქმედებს. კერძოდ, გამოსაცდელის მიერ არჩეული:

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

- **წრე** – კეთილმოსურნეობას, მაღალ მგრძნობიარობასა და ემპატიის (თანაგრძნობა) უნარს;
- **მართკუთხედი** – ცნობისმოყვარეობას, გაბედულებასა და მიზანსწრაფვას;
- **სამკუთხედი** – პატივმოყვარეობას, ძალაუფლების მოსურნეობას;
- **ზიგზაგი** – ინტელექტუალობას, აგზნებადობას, ხალხთა გაძღოლის უნარს და ა.შ.

რას გადმოსცემს მდუმარე და „ვოკალური მიმიკა“

ადამიანი თავის ემოციურ მდგომარეობას მდუმარე ან ხმოვანი (ვოკალური) მიმიკით გამოსახავს.

თვით **მიმიკა** არის ადამიანის სახის კუნთების სათანადო მოძრაობით (ცხრ. 3.1) მისი გრძნობების, 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, რომელთა დარღვევას ინდივიდისათვის შესაძლოა სერიოზული შედეგებიც კი მოჰყვეს. ეს კულტურული წესები, ზოგჯერ, ემოციის გაძლიერებას ან ნიღაბის გაკეთებას მოითხოვს. მაგ., დასავლური ცივილიზაციის წარმომადგენლები უსიამოვნების დროს ხშირად იღიმებიან, ხოლო იაპონელები, რომლებიც სამურაის ცხოვრების ყაიდით არიან აღზრდილნი, მაშინაც კი იღიმებიან, როცა ღრმა მწუხარებას განიცდიან.

ამ თვალსაზრისით, არსებობს ორი სახეობის კულტურა: „კონტაქტური“ და „არაკონტაქტური“. პირველს მიეკუთვნებიან არაბები, ლათინურამერიკელები და სამხრეთ ევროპელები. ისინი საუბარში უშუალონი და ტემპერამენტიანები არი-

ცხრ. 3.1. ადამიანის ემოციური მდგომარეობის მიმიკური კოდები

სახის ნაწილები და ელემენტები	ემოციური მდგომარეობა						
	მრისხანება	სიძულვილი	ტანჯვა	შიში	გაკვირვება	სიხარული
წარბის მდებარეობა	ღია ან დაბნეული	დახრილი		ღია	ღია ან დაბნეული	
ტუჩები	კუთხეებშეშებული			კუთხეებწაწეული		
თვალების ფორმა	გახსნილი ან შეკუმშული	შეკუმშული		ფართოდ გახსნილი		ნორმალური
თვალების მაკავშირებელი	ელვარე		ჩაბნელებული, უსიცოცხლო		ელვარე	
წარბების მდებარეობა	ცხვირის ფუძისაკენ მიწეული			მაღლა აწეული		
წარბების კუთხეები	უმეტესად გარე კუთხეები აწეული		უმეტესად გარე კუთხეები ჩაწეული		უმეტესად შიგა კუთხეები აწეული	
ნაკეცი	ვერტიკალური ხაზები			ჰორიზონტალური ხაზები		
სახისა და მისი ნაწილების მოძრაობა	დამძიმებული		გაშეშებული, გაშტერებული			დამძიმებული

დაინტერესება

დაფიქრება

იმედგაცრუება

პრიტიკული მოსმენა

ტკივილი

უკმაყოფილება

ზიზღი

გაბრაზება

გაკვირვება

გაოცება

კმაყოფილება

გახარება

ან, მიისწრაფვიან ურთიერთშეხებისა და დაახლოებისაკენ, აქტიურად იყენებენ ჟესტებს. მხედველობა მიმართული აქვთ მოსაუბრისადმი; „არაკონტაქტურია“ 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, არავითარი ცვლილება არ ხდება.

მიმიკის ნათელი ინდიკატორებია წარბები, ცხვირი, პირი, განსაკუთრებით – თვალები. ამიტომაა 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, ალმაცერი, მოკრძალებული, დაკვირვებული, სევდიანი, გონიერი, დაღლილი, მოწყენილი, ცივი, ირონიული, ჭკვიანური, სასოწარკვეთილი, გამომწვევი, მიმზიდველი, შეშინებული, გაოცებული, გაკვირვებული, უსიცოცხლო, მეგობრული, ალერსიანი, ურცხვი, მორცხვი, ყურადღებიანი, მედიდური, თანაგრძნობის გამომხატველი, თვალებგაბრწყინებული, მიბნედილი, გულდამშვიდებული, მელანქოლიური, ქედმაღლური, მორიდებული, უგრძნობი, დამფრთხალი, მშვიდი, წყნარი, გამჭრიახი, შეშფოთებული, გაუბედავი, შეუვდრებითი, კეთილი, მკაცრი, ზიზღიანი, ცნობისმოყვარე, ნაღვლიანი, პირდაპირი, გულუბრყვილო, ქორისებური, უაზრო, სასტიკი და ა.შ. და ა.შ.

ადამიანის ემოციებს თვალის გარდა, უმეტესად, მისი სახის მრავალი ორგანო ერთობლივად, კომპლექსურად გამოხატავს. ამიტომაა ინდივიდის გამომეტყველებაც ასე მრავალფეროვანი, კერძოდ: მოხდენილი, ეშმაკური, გულუბრყვილო, წყნარი, გულკეთილი, ალალ-მართალი, მოკრძალებული, მშვიდი, მზეცური, მწყრალი, ლაჩრული, ფხიზელი, ნათელი, აღფრთოვანებული, ცივი, საამო, შეშფოთებული, მოღუშული, სასოწარკვეთილი, დამფრთხალი, სასტიკი, გაქვავებული, დაღლილი, სერიოზული, უსიამოვნო, დამცინავი, უსიცოცხლო, გაბრაზებული, ყურადღებიანი, ცნობისმოყვარე, გაოცებული, მტკიცე, გაბოროტებული, გამწარებული, ფერწასული, გამოფიტული, არაბუნებრივი, ცუდი, კარგი, თავაზიანი, ნაღვლიანი, ცოცხალი, მწუხარე, საზეიმო, უმანკო, მომღიმარი, გაფითრებული, ბოროტი, მოწვენებითი, უხრუნველი, დაღლილი, გაბედული, ჯანმრთელი, გაგულისებული, ბედნიერი, დაღვრემილი, ჭკვიანური, გატანჯული, გამოცოცხლებული, ვაჟკაცური, უწყინარი, ურყევი, ღრმააზროვანი, კმაყოფილი, გააფთრებული, საიდუმლო, სათნო, ველური, მომხიბლავი, გაწამებული, აღელვებული, იმედიანი, სასიხარულო, მღელვარე, ზარდაცემული, გულგრილი, აღტაცებული, ნამძინარევი და მრავალი სხვა.

„ვოკალური მიმიკა“ ანუ ხმის ემოციური შეფერილობა ადამიანის ემოციური მდგომარეობის შედარებით ფაქიზი და მნიშვნელოვანი სიმპტომებია. ყოველი ინდივიდის ემოციური აგზნებადობა გამომსახველი მომენტების მთელი გამით (სპექტრით) – ინტონაციით, რითმით, პაუზით, ხმის ამაღლებითა და ა.შ. ვლინდება. ამის გამო, ადამიანის ხმა სხვადასხვა ელფერსა და შინაარსს იძენს. ამიტომ იგი შეიძლება იყოს: მაღალი, ბოხი, წრიპინა, წკრიალა, გაბედული, მტკიცე, მხიარული, გამომწვევი, მწუხარე, დაბალი, გაოცებული, შეშინებული, ტკბილი, სუსტი, საამო, მელოდიური, აკანკალებული, მშვიდარე, წყნარი, საცოდავი, სასოწარკვეთილი, მრისხანე, კმაყოფილი, ხრინწიანი, სასიხარულო, სასიამოვნო, ვაჟკაცური, მოხდენილი, ერთფეროვანი, ქაქანა, გაუბედავი, საბრალო და სხვ.

ერთი და იგივე ხმა ადამიანებმა შეიძლება სხვადასხვა მნიშვნელობით აღიქვან. მაგ., ხელქვეითთან ხელმძღვანელის მკაცრი ტონით საუბარი, გარკვეულწილად მისთვის სასიამოვნოც არის (ძალაუფლების დემონსტრაცია), ხელქვეითისთვის კი სასტიკი, არასასიამოვნოა, ხოლო მესამე, უცნობი პირისთვის არაფრისმთქმელია და ა.შ.

რას მიგვითითებს ღიმილი, სიცილი

ღიმილი არის ადამიანის რაიმე გრძნობის (სიამოვნების, დაცინვის...) გამომხატავი გამომეტყველება. ღიმილი უხმო სიცილია (სულხან-საბა).

ურთიერთობის ყველაზე უნივერსალური არავერბალური საშუალებაა ღიმილი. „გაიღიმეთ“ – ამერიკელთა საყვარელი გამოთქმაა. ფსიქოლოგების აზრით, ჩვენ ვიღიმებით არა მარტო იმიტომ, რომ რაღაც გვიხარია, არამედ იმიტომაც, რომ იგი გვეხმარება თავი ვიგრძნოთ ბედნიერად და დარწმუნებულად. ღიმილი, ხშირად, თან მიჰყვება სიტყვიერ მისალმებას. სამწუხაროდ, ჩვენს კულტურაში მცირე ყურადღება ექცევა ღიმილს.

ერთი შეხედვით, ადამიანის ღიმილი, მის დადებით ემოციურ მდგომარეობასა და კარგ განწყობილებას გამოხატავს. თუმცა, ყოველთვის, რეალურად ეს ასე არ არის. ღიმილიც ძალზე მრავალფეროვანია. სახელდობრ: თავშეკავებული, ირონიული, ტკბილი, აღფრთოვანებული, მხიარული, თავაზიანი, ელვარე, ხალისიანი, კმაყოფილი, ახალგაზრდული, მადლიერი, კეთილი, სასიამოვნო, მომხიბვლელი, ნახი, კეკლუცი, უნებური, მოჩვენებითი, ოდნავი, სასიხარულო, ზიზღიანი,

დამშვიდებული, მეგობრული, საამო, თამამი, დამცინავი, გულკეთილი, ბოროტი, მოკრძალებული, სასოებითი, ცბიერი, მწარე, ღვთაებრივი, უცნაური, უჩვეულო, გამოუცნობი, ნაღვლიანი, ავადმყოფური, სეპტიკური (უნდობლური), გაბრწყინებული, აღტაცებული, სულელური, ძმური, თვალთმაქცური, პირფერული, ეშმაკური და ა.შ. და ა.შ.

ერთგვაროვანმა ღიმილმაც კი შეიძლება სხვადასხვა შინაარსი მიიღოს. საკმარისია გავიხსენოთ ლეონარდო და ვინჩის „ჯოკონდას ღიმილი“, რომელიც პრაქტიკულად, ერთმნიშვნელოვნად ჯერ კიდევ არ არის შეფასებული.

სასაცილოს შეგრძნება და მისი გარეგნული გამოვლენა – სიცილი, ინდივიდუალობის მნიშვნელოვანი მახასიათებელია. სხვადასხვა სიტუაციაში სიცილი შეიძლება იყოს სულელური, ჟალბი, ცივი, გულწრფელი, თავაზიანი, თავხელური, ორაზროვანი, ისტერიული, მხიარული, გულიანი, იძულებითი, ფარული, თვალთმაქცური და ა.შ. სიცილი ხომ სიხარულის, მხიარულების, კმაყოფილებისა და სხვათა გამოხატვაა სპეციფიკური წყვეტილი ხმებით. ამიტომ, სიცილის 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 მიამიტობის, „ხე-ხე-ხე“ – თავმოყვარეობის, „ხი-ხი-ხი“ – ფუჭსავატობის, დაუკმაყოფილებლობის, სიბოროტის, „ხა-ხა-ხა“ – ცბიერობის, მზაკვრობისა და გამჭრიახობის, ხოლო „უ-უ-უ“ – ფამილარობის (მოურიდებლობა) და ა.შ.

4. ადამიანთა ტიპოლოგია და ქცევის 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, მიგვითითებს, მიგვანიშნებს ამა თუ იმ ფსიქიკური ტიპის დამახასიათებელ თავისებურებებზე და ამით, ხაზს უსვამს მათი გათვალისწინების აუცილებლობას.

მაინც რატომაა შესაძლებელი ქცევის მიხედვით ადამიანთა ტიპების დაჯგუფება? ამ კითხვაზე პასუხი ცნობილმა შვეიცარიელმა ფსიქიატრმა კ.იუნგმა გასცა. მან აღნიშნა ადამიანის ქცევის არაშემთხვევითი, ბუნებრივი ხასიათი და მისი კლასიფიკაციის შესაძლებლობაზეც 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. ასტომ 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 გვინდა, 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 გავაქტიუროთ ჩვენი ძლიერი მხარეები, უკეთესობისაკენ ძირეულად შევცვალოთ

სხვა ადამიანებთან ჩვენი ურთიერთობა, უფრო ჰარმონიული გავხადოთ ინდივიდებთან თანამშრომლობა და ამით, სხვებსაც და საკუთარ თავსაც სიკეთე მოვუტანოთ.

პლანეტარული ტიპოლოგია

ადამიანის ტიპოლოგიას მრავალსაუკუნოვანი ისტორია აქვს. ჯერ კიდევ ძველინდურ მედიცინაში არსებობდა აურვედის (სანჯრისტული 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 საფუძველად 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, გამჭრიახი, ღრმად ჩამჯდარი თვალებით, „არწივისებური ცხვირით“, წინ გამოწეული ნიკაპით.

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;

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

ნახ. 4.2. **სატურნის ტიპი**

იგი ჯიუტია, გამძლე და ამტანია, საკუთარ თავში ჩაკეტილია, 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.

ნახ. 4.3. **ვენერას ტიპი**

ამ ტიპის ადამიანი მოდუნებული, ნაკლებენერგიული და გაწონასწორებულია; აქვს მსუბუქი ხასიათი და ნათელი გონება; გამოირჩევა ამაღლებული მისწრაფებებით, დიდი მგრძნობიარობით, პასუხისმგებლობის თავიდან აცილებით. მისი ტემპერამენტი სანგვინიკურია. უპირატესობას აძლევს ლურჯ-ცისფერს, მკრთალ მწვანეს, ლიმონისფერსა და პარდისფერს;

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

ნახ. 4.4. **მერკურის ტიპი**

ამ ტიპის ადამიანი ურთიერთობაში პირდაპირი, უშმაკო და უბრალოა; აშკარავნებს გამომგონებლურ ნიჭს, მიდრეკილებას საბუნებისმეტყველო მეცნიერებისა და იდუმალი მოვლენებისადმი; ჩვეულებრივ, იგი ჭეშმარიტი მეცნიერი და გამომგონებელია, მცირედენ პატივმოყვარეა. მისი ტემპერამენტი ქოლერიკულია. იზიდავს მუქი ფერი;

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

ნახ. 4.5. **მთვარის ტიპი**

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

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

ნახ. 4.6. **მზის ტიპი**

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

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

ნახ. 4.7. **იუპიტერის ტიპი**

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 მხიარულია. მისი ტემპერამენტი სანგვინიკურია. უპირატესობას ანიჭებს წითელს, იისფერს, ზოგჯერ კი, მუქ ლურჯ ფერს.

გალენის ტიპოლოგია

ძვ. წ. V ს-ში ბერძენმა ფილოსოფოსმა და ექიმმა, ემპედოკლემ ყოველივე არსებულის საწყისად ოთხი სტიქია – ცეცხლი, ჰაერი, მიწა და წყალი მიიჩნია. დიდმა ჰიპოკრატემ (ძვ.წ. V ს.) კი განსაზღვრა, რომ ორგანიზმში ამ სტიქიათა ურთიერთშერევა განსხვავებულ სითხეს გვაძლევს. ესენია: სისხლი (ლათ. sanguis), ნაღველი (ლათ. cholericus), ლორწო (ლათ. phlegma) და შავი ნაღველი (ლათ. melancholia). თანაფარდობაში მათი მოჭარბების მიხედვით დიდმა არისტოტელემ (ძვ.წ. IV–III სს.) ტემპერამენტის ტიპები ივარაუდა.

კლავდიუს გალენი

ტემპერამენტის მიხედვით ადამიანის პირველი ტიპოლოგია შეიმუშავა ძვ.წ. II საუკუნის რომაელმა ექიმმა, ბუნებისმეტყველმა და ფილოსოფოსმა, კლავდიუს გალენმა ნაშრომში: „ადამიანის სხეულის ნაწილების შესახებ“. მან გამოყო ტემპერამენტის რამდენიმე ტიპი, რომელთაგანაც ოთხი დღესაც გამოიყენება, როგორც ძირითადი. ეს ტიპებია: სანგვინიკური, ქოლერიკული, ფლეგმატური და მელანქოლიური.

ნახ. 4.8. **სანგვინიკი**

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

ნახ. 4.9. **ქოლერიკი**

ქოლერიკი (ნახ. 4.9) ამჟღავნებს მიდრეკილებას გუნება-განწყობილების მკვეთრი ცვლილებისაკენ, ენერგიული, სწრაფი და ფიცხია, ადვილად „ფეთქდება“, გაბედულად მოქმედებს, რთულ სიტუაციაში შეიძლება დაკარგოს თვითკონტროლი; ახასიათებს უარყოფითი ემოციები, მაღალი და ხანგრძლივი აგზნებადობა. იგი სანგვინიკის საწინააღმდეგო ტიპია. ძირითადად პესიმისტია;

ნახ. 4.10. **ფლეგმატიკი**

ფლეგმატიკი (ნახ. 4.10) გულგრილი, დინჯი და მშვიდია, ძნელად რეაგირებს გრძნობებით, უპრატესად გამოირჩევა მუდმივობით, გადაწყვეტილებას იღებს ნელა; ტანჯვა და წუხილი მოთმინებით გადააქვს, სხვისი განცდები ნაკლებად აღელვებს, წუწუნი იშვიათად ახასიათებს, საქმიანობის შეცვლა უჭირს, არასასურველ პირობებში შეიძლება აპათია (გულგრილობა) განუვითარდეს;

ნახ. 4.11. **მელანქოლიკი**

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

ადამიანთა უმრავლესობა შერეული ტიპია, ერთერთი ტემპერამენტის რელიეფური სიჭარბით.

არნეტის ტიპოლოგია

გერმანელმა ფსიქოლოგმა გ.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 გულღია, 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, ენერგიისა და აზრის მთლიანად მომავლისაკენ მიმართული;
- **ელასტიურ-დიფერენციული (მწვანე) ტიპი** – ფანატიკოსი, ახალი იდეების გენერატორი, მაგრამ, მუდმივი გაფანტულობის გამო, პრაქტიკაში განხორციელების გარეშე;
- **დიფერენციულ-მოტორული (ნარინჯისფერი) ტიპი** – აბსტრაქტულლოგიკური აზროვნების, კვლევის ანალიტიკურ მეთოდებსა და პრაქტიკულ საქმიანობაზე ორიენტირებული, გონიერი, მტკიცე ხასიათის, ფხიზელი და ანგარიშიანი ემოციების;
- **მოტორულ-ელასტიური ტიპი** – ძლიერი ნებისყოფის, დიდი ენერგიის. პრაქტიკაში – სულიერი ბელადები და რეფორმატორები.

ცხრ. 4.1. ადამიანის ტემპერამენტის ტიპების დახასიათება

ტემპერამენტის ტიპები	სანგვინიკი	ქოლერიკი	ფლეგმატიკი	მელანქოლიკი
ფსიქიკური პროცესების ინტენსივობა	სისხლი	ნაღველი	ლორწო	შავი ნაღველი
შეგრძნებათა ნაკადის რიცხვი	მდინარის მძლავრი ნაკადის რიცხვის ტოლი	მდინარის მძლავრი ნაკადი, კალაპოტიდან გადმოსვლის უნარით	წყალუხვი მდინარის მშვიდი დინება	ნაკლებად ჭარბად გადაქცევის უნარით
გაწონასწორებულობა	გაწონასწორებული	გაუწონასწორებელი	ძალიან გაწონასწორებული	ძალიან გაუწონასწორებელი
ემოციური განცდები	ზედაპირული, ხანმოკლე	ძლიერი, ხანგრძლივი	სუსტი	ღრმა, ხანგრძლივი
განწყობილება	სიცოცხლისმოყვარული, მდგრადი, მზიარული	არამდგრადი, მზე	მდგრადი, დიდი სიხარულის და მწუხარების გარეშე	არამდგრადი, პესიმიზმის საჭარბო
მეტყველება	ხმამაღალი	ხმამაღალი	ძინოტონური	წყნარი
მოთმინება	ზომიერი	ნაკლები, სუსტი	ძლიერი	ძალიან სუსტი
შეცდომა	ბრწყინვალე	კარგი	შენელებული	ნელი, რითმული
გაუფასობა, კონტაქტურობა	ზომიერად გაუფასობა	ძალიან გაუფასობა	ნაკლებად გაუფასობა	ჩაკეტილი
ცხოველური	ცხოველისმოყვარე	ცხოველური	ცხოველისმოყვარე	ცხოველისმოყვარე
ფრთების ფერი	წითელი	ყვითელი	მწვანე	განსხვავებული

(ცხრ. 4.1-ის გაგრძელება)

სიფრთხილისადმი დამოკიდებულება	ურიასკი. გაანგარიშებიანი	მეტრიული, რისკიანი	გულგრილი, თავდაჯერებული, მშვიდი	განგაშიანი, დაბნეული
მიზნის მიღწევის უნარი	ჩქარი, წინააღმდეგობის გამძლეები	ენერგიული, სრული უკუგების უნარით	ნელი, შეუპოვარი	სუსტი, წინააღმდეგობის გამქრალი
თვითშეფასება	ზომიერად გადაჭარბებული	ძალან გადაჭარბებული	რეალური	შეუფასებელი
შთაგონება	მცირე	ზომიერი	სუსტი	დიდი
პიროვნული დარხევები	სიცოცხლისუნარიანი, მოძრავი, მხიარული, მოლაპარაკე, განვითარებული წარმოსახვითი უნარის, ემოციების სწრაფად ცვალებადი	დიდად ენერგიული, ძლიერ აგზნებადი, ფიცხი, თავშეკავებული, მიუღებელი, სწორხაზიანი	ზანტი, მშვიდი, მოშიმენი, ამჩნევი, გრძნობების სუსტად გამოხატული, საქმიანობის ადგილად შემცველი	გრძნობების სუსტად გამოხატული, საქმიანობის ძნელად შემცველი, ჩაკეტილი, სძალტული, გადაუწყვეტელი, თავდაუჯერებელი
საქმიანი თვისებები	პროდუქტიული, სხვების მოხიბვლისუნარიანი, კარგი აზროვნების შემქმნელი	ენერგიული, ინიციატიანი, სიმონდენების სწრაფად გადაქცევადი	მიზანმიმართული, დაფიქრებული და გაცერპებული, პრიორიტეტული, მაღალი პასუხისმგებლობის	მოდუნებული, ემოციასურველ აღმოსავლეთში წარმატებით მოქმედი
ნაკლი	ნაკლებად მიზანმიმართული, ხშირად უუნარო დამაგვირის დაწყებული საქმე	ზედმეტად აქტიური, ემოციური, მოხერხებული სამუშაოსადმი არაკეთილგანწყობილი	პასიური, დროებით გულგრილი, ნაკლებად აქტიური	სიმარტივის მოყვარული, მშიმარა, გადაუწყვეტელი, თავდაუჯერებელი

იუნგის ტიპოლოგია

ცნობილმა 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 გაუშვა, რაც შეგხვდება, დაიხარჯე; მეორეა – პირიქით: შეზღუდე კონტაქტები, შეიმალე საკუთარ თავში, ჩაიკეტე, მოიკრუნჭხე, 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 მინიშნებას ასახავს. ნათელსაყოფად შეიძლება მემარჯვენე და მემარცხენე (ცაცია) ადამიანი გავიხსენოთ. თუ მემარჯვენე ვართ, ეს იმას არ ნიშნავს, რომ მარცხენა კიდურს (ხელი, ფეხი) საერთოდ ვერ ვიყენებთ. ჩვენ მხოლოდ მარჯვენას ვანიჭებთ უპირატესობას. იგივე ხდება ფსიქიკური ტიპების მიხედვითაც. 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 ბაზისია, უცვლელი და რადიკალურად მისი შეცვლა პრაქტიკულად (უიშვიათესი გამონაკლისის გარდა) თითქმის არ შეგვიძლია, ე.ი. თუ ექსტრავერტი ვართ, არასოდეს გავხდებით ინტრავერტი, და პირიქით.

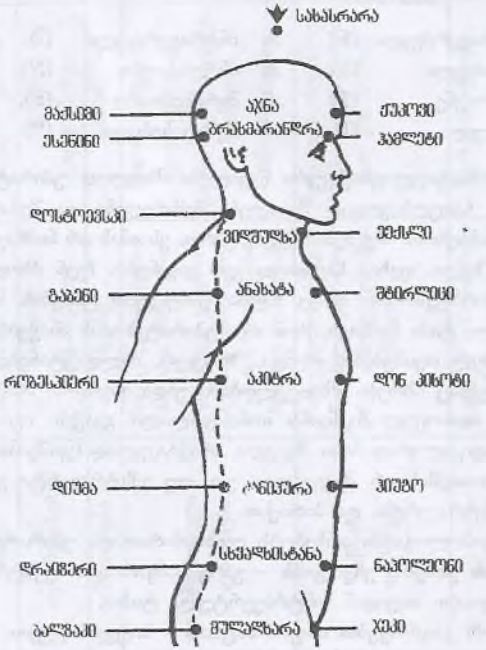
ამგვარ ტიპოლოგიაში არსებობს ოთხი ძირითადი უპირატესობა:

- **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 ინტუიციურად (ინტუიციური ტიპი);

- **როგორ ვიღებთ გადაწყვეტილებას** – ობიექტურად და მიუკერძოებლად (მოაზროვნე ტიპი), თუ სუბიექტურად და პიროვნებათაშორისად (მგრძნობიარე ტიპი);
- **ცხოვრების როგორ წესს მივსდევთ** – უპირატესობას ვაძლევთ რისკსა და მეთოდურობას (გაბედული ტიპი), თუ დამთმობლობას და უშუალობას (შემთვისებელი ტიპი).

ფსიქო-ბიოენერგეტიკული ტიპოლოგია

მრავალი მეცნიერის აზრით, ადამიანის ფსიქიკური და გარეგნული ნიშნები ურთიერთკავშირშია, რაც ინდივიდის ლოკალური ბიოენერგეტიკა უდევს საფუძვლად. ლოკალური ბიოენერგეტიკული რესურსების შესახებ პირველადი ცნობები ტიბეტურ ატლასშია მოცემული. ადამიანის სხეული 8 დონით (ჩაკრა) არის დაყოფილი (ნახ. 4.12), მეცხრეა სახასრარა, რომელიც ყოველ ინდივიდს თავზე აქვს და ენერგეტიკულად კოსმოსთან აკავშირებს.



ნახ. 4.12. **ძველტიბეტური ჩაკრების განლაგება**

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

ნახ. 4.13. **ჟუკოვის ტიპი**

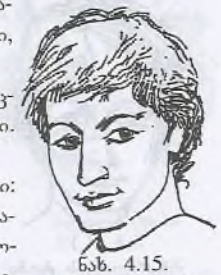
ჟუკოვის ტიპი (ნახ. 4.13) – (მსგავსნი: ს.კოროლიოვი, ვლ.მაიაკოვსკი, ა.ლებედი და სხვ.) არის სენსორულ-ლოგიკური ექსტრავერტი. აქტიური აქვს წინა აჯნა (შუბლის ჩაკრა, „მესამე თვალი“).

ნახ. 4.14. **მაქსიმის ტიპი**

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

მაქსიმის ტიპი (ნახ. 4.14) – ს.დალი, ა.დელონი, ა.კარპოვი და სხვ. ლოგიკურ-სენსორული ინტრავერტი. აქტიური აქვს უკანა აჯნა.

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



ნახ. 4.15. **ჰამლეტის ტიპი**

ჰამლეტის ტიპი (ნახ. 4.15) – ვლ.ჟირინოვსკი, ლ.ტროცკი, ი.რეპინი და სხვ. ეთიკურ-ინტუიციური ექსტრავერტი. აქტიური აქვს წინა ბრახმარანდრა (ცხვირის ჩაკრა).

ნახ. 4.16. **ესენინის ტიპი**

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

ესენინის ტიპი (ნახ. 4.16) – ი.გაგარინი, ნ.ბუხარინი, ნ.კირთაძე და სხვ. ინტუიციურ-ეთიკური ინტრავერტი. აქტიური აქვს უკანა ბრახმარანდრა.

ნახ. 4.17.
ჰექსლის ტიპი

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: თანდაყოლილი ელეგანტურობა და გრაციოზულობა, კარგად აღზრდილი და დელიკატური, უცნობ გარემოში ძალიან რბილი და თავაზიანი, ზოგჯერ ეჭვიანი და მღელვარე, ახასიათებს მორცხვი ღიმილი, უახლოეს ადამიანთა წრეში რამდენადმე ჭირვეული და მოურიდებელი.

ჰექსლის ტიპი (ნახ. 4.17) – გ.კასპაროვი, ე.რიაზანოვი, მ.ბოიარსკი და სხვ. ინტუიციურ-ეთიკური ექსტრავერტი. აქტიური აქვს წინა ვიდშუდხა (ყელის ჩაკრა).

ნახ. 4.18.
დოსტოევსკის ტიპი

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: მხიარული თვალები, პირმცინარე; ყოველი კომპანიის სული და გული. მეგობრების ადვილად შემძენი, თავაზიანი, ადამიანებთან ნებაყოფლობითი ურთიერთობის მოშხრე.

დოსტოევსკის ტიპი (ნახ. 4.18) – მ.მონრო, ა.სოლჟენიცინი და სხვ. ეთიკურ-ინტუიციური ინტრავერტი. აქტიური აქვს უკანა ვიდშუდხა.

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

ნახ. 4.19.
შტირლიცის ტიპი

შტირლიცის ტიპი (ნახ. 4.19) – რ.ზორგე, რ.რეიგანი, ა.სობჩაკი, ვ.ტიხონოვი და სხვ. ლოგიკურ-სენსორული ექსტრავერტი. აქტიური აქვს წინა ანახატა (გულის ჩაკრა).

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

ნახ. 4.20.
გაბენის ტიპი

გაბენის ტიპი (ნახ. 4.20) – ა.კრისტი, ე.პიეხა და სხვ. სენსორულ-ლოგიკური ინტრავერტი. აქტიური აქვს უკანა ანახატა.

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

დონ კიხოტის ტიპი (ნახ. 4.21) – ა.სუვოროვი, ა.აინშტაინი და სხვ. ინტუიციურ-ლოგიკური ექსტრავერტი. აქტიური აქვს წინა აიტრა.

ნახ. 4.21.
დონ კიხოტის ტიპი

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

რობესპიერის ტიპი (ნახ. 4.22) – ფ.ძერჟინსკი, ა.ჩეხოვი, ს.რახმანინოვი, ჯ.იოსელიანი და სხვ. ლოგიკურ-ინტუიციური ინტრავერტი. აქტიური აქვს უკანა აკიტრა.

ნახ. 4.22.
რობესპიერის ტიპი

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

ჰიუგოს ტიპი (ნახ. 4.23) – ა.ჟირარდო, ე.ფილიპი და სხვ. ეთიკურ-სენსორული ექსტრავერტი. აქტიური აქვს წინა მანიპურა (ჭიპის ჩაკრა).

ნახ. 4.23.
ჰიუგოს ტიპი

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: სასიამოვნო გამოცდილებისა და განწყობილების, ძალიან კეთილი, უყვარს საჩუქრების გადაცემა, თვლის, რომ კარგი განწყობილება სხვას უნდა უწილადო, ცუდი კი – დამალო.

ნახ. 4.24.
დიუმას ტიპი

დიუმას ტიპი (ნახ. 4.24) – ლ.ბრონევოი, ო. ტაბაკოვი, ნ.ხრუშჩოვი, რ.გაბრიაძე, ა.ჯორბენაძე და სხვ. სენსორულ-ეთიკური ინტრავერტი. აქტიური აქვს უკანა მანიპურა.

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: სრული ფიგურა, მრგვალი სახე, გეშოვნებიანი, მეგობრული და კონტაქტური, დამოუკიდებელი ქცევაში, ხაროობს და ტკბება სიცოცხლით; უყვარს საღამოს გართობა.

ნახ. 4.25.
ნაპოლეონის ტიპი

ნაპოლეონის ტიპი (ნახ. 4.25) – მ.გორბაჩოვი, ა.პუშკინი და სხვ. სენსორულ-ეთიკური ექსტრავერტი. აქტიური აქვს წინა სხვადხისტანა (ბოქვენისზედა ჩაკრა).

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

დრაიზერის ტიპი (ნახ. 4.26) – ლ. ბრეჟნევი, ი. ტურგენევი და სხვ. ეთიკურ-სენსორული ინტრავერტი. აქტიური აქვს უკანა სხვადხისტანა.

ნახ. 4.26.
დრაიზერის ტიპი

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: მიმზიდველი გარეგნობა, ადამიანებთან ურთიერთობაში დისტანციის დაცვის მოყვარული, იშვიათად გულგახსნილი.

ჯეკის ტიპი (ნახ. 4.27) – ჯ. კენედი, ლ. ლანდაუ და სხვ. ლოგიკურ-ინტუიციური ექსტრავერტი. აქტიური აქვს წინა მულადხარა (შორისი ჩაკრა).

ნახ. 4.27.
ჯეკის ტიპი

ძირითადი ნიშნები და თვისებები: მამაცური, სწორკუთხოვანი სახის, ოპტიმისტური გამომეტყველების, გაძლიერებული ფიზიკური და სექსუალური ღირსებებით, მოგზაურობებისა და საშიში პროფესიების მოყვარული, ენერგიული.

ბალზაკის ტიპი (ნახ. 4.28) – ი. ანდროპოვი, მ. კუტუზოვი და სხვ. ინტუიციურ-ლოგიკური ინტრავერტი. აქტიური აქვს უკანა მულადხარა.

ნახ. 4.28.
ბალზაკის ტიპი

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

ადამიანთა ფსიქოლოგიური ტიპების კლასიფიკაცია შესაძლებელია ურთიერთობაში მათ მიერ 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);

ყოვლისმცოდნე ადამიანი დარწმუნებულია, რომ მან 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 გამოქმებით სიტყვას ითხოვს. მასთან ურთიერთობაში რეკომენდებულია სხვადასხვა ტაქტიკა გამოვიყენოთ. კერძოდ, შუალედური დასკვნების გამოტანის საშუალება მივცეთ. „პოზიტიური ადამიანის“ გვერდით დავსვათ და სხვ.;

მოლაპარაკებასთან 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.;

მშიშარას საჯარო გამოსვლის დროს დარწმუნებლობა ახასიათებს. ის ფიქრობს, რომ უკეთესია გაჩუმდეს, რადგან მიიჩნევს, რომ მისი ნათქვამი შეიძლება სისულელედ შეფასდეს. მასთან ურთიერთობაში სასურველია საკუთარი აზრის გამოთქმაში დავეხმაროთ, მარტივი ინფორმაციული კითხვები მივცეთ და სხვ. („ნუ გეშინია ნურაფრის, რისი გადატანაც მოგიწევს.“ იოანე, 2,10);

გულგრილი ადამიანი თავის თავში ჩაკეტილია. საუბრის თემა და სიტუაცია მასთან მიუწვდომელი, ყურადღების უღირსი მიაჩნია. საუბარში მისი ჩაბმისათვის რეკომენდებულია ასეთი კითხვის მიცემა: „მგონი თქვენ არ ეთანხმებით... ასეთ მოსაზრებას. ჩვენთვის ძალიან საინტერესოა გავიგოთ, რატომ?“ და სხვ.;

უინტერესო ადამიანს საუბრის თემა საერთოდ არ აინტერესებს. ამიტომ ინფორმაციული კითხვები უნდა მივცეთ;

„რატომ“ შეკითხვის მოყვარული ყოველთვის შეკითხვებს იძლევა, რომლის დასაცავად შეიძლება ვისარგებლოთ ამგვარი ტაქტიკით: თუ არ შეგვიძლია 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 შევთავაზოთ;

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

მზვერავი ტიპის ადამიანი ჩვენზე და ჩვენს შეხედულებებზე გამუდმებით ყურადღებას იჩენს, რასაც კონკრეტული ინფორმაციის გამოძალვის მიზნით აკეთებს. სანაცვლოდ კი, არაფერს გვთავაზობს. ასეთი ადამიანი მოპოვებულ მასალას ხშირად ინფორმატორის წინააღმდეგ იყენებს. მასთან ურთიერთობის დროს საუბრის თემა სისტემატურად უნდა ვცვალოთ ან შეკითხვები მივცეთ;

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

ბაჭია ადამიანი გამუდმებით თავის მიღწევებზე, პროფესიონალურობასა და პირად ცხოვრებაზე ლაპარაკობს. („არ შეგფერით კვეხნა.“ 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 სხვაზე უკეთესია და ამიტომ შმენელთა 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 არავითარი კავშირი არა აქვს) დაწვრილებით გადმოსცემს. მისი საუბრის შეწყვეტა მიღებული არ არის. სასურველია მოთმინებით მოვუსმინოთ, თუ, რა თქმა უნდა, ამას შევძლებთ;

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

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

რა გავლენას ახდენს ფერი 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, აძაღლებს სისხლის წნევას, აძლიერებს მაჯისცემას და სუნთქვის სიხშირეს.

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

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

ყვითელი ფერი შინაგანად შეესაბამება ტემპერამენტის სანგვინიკურ ტიპს. წითელის მსგავსად, იგი აძლიერებს სისხლის ნწევას, ადამიანის ტვინის აქტიურობას, იწვევს გარესამყაროს მიმართ ინტელექტუალურ ინტერესს, ხელს უწყობს მხედველობითი აღქმის გაძლიერებას, არეგულირებს გულისცემასა და სუნთქვის სიხშირეს, თუმცა, ნაკლები ინტენსიურობითა და სტაბილურობით, გამოხატავს ექსპანსიურობას (გრძნობების გამჟღავნება), შეზღუდვებისაგან გათავისუფლებას; ასოცირდება მზის სითბოსთან, სიმხიარულესთან, ბედნიერებასთან. ამ ფერისადმი უპირატესობის მინიჭება მეტყველებს პიროვნების ისეთ მახასიათებლებზე, როგორიცაა: კონფლიქტისაგან გათავისუფლების სურვილი, დამოუკიდებლობისაკენ ლტოლვა, ბედნიერების იმედი და მოლოდინი, სიახლისაკენ სწრაფვა, პატივისცემის მოპოვება და ა. შ.

ქრისტიანულ რელიგიაში ყვითელი ფერი ასოცირდება ქრისტეს შარავანდედთან, ბუდიზმში – ბუდას 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. ცვლილებათა მიმართ წინააღმდეგობას. ამ ფერის ემოციური მდგომარეობა სამაყეა. 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 მუჰამადის 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 აუცილებლობასა 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.

ადამიანზე ხანგრძლივი ზემოქმედების დროს ლურჯი ფერი დაღლილობასა და დეპრესიასაც იწვევს, ღრმა განცდების შემთხვევაში კი – ძალთა აღდგენას უწყობს ხელს;

ნაცრისფერი ნეიტრალურია და ადამიანზე არანაირ ფსიქოლოგიურ ზემოქმედებას არ ახდენს (არც აწყნარებს და არც აღაგზნებს). ამ ფერისადმი უპირატესობის მინიჭება მეტყველებს ადამიანის სურვილზე ჩაიკეტოს და გაეძიჯნოს ყველასა და ყველაფერს, ხოლო მის უარმყოფელ ადამიანებს ცნობისმოყვარეობა ახასიათებთ. ამ ფერს უპირატესობას ანიჭებენ ისინიც, რომელთაც საკუთარი ღირსების გამოვლენა არ სურთ.

ქრისტიანულ რელიგიაში ნაცრისფერი ასოცირდება სხეულებრივ სიკვდილსა და სულიერ უკვდავებასთან. ამ ფერთან არის დაკავშირებული აღმოსავლური ტრადიციაც – მათი სამგლოვიარო ტანსაცმელი ნაცრისფერია, ხოლო მუსლიმანებისათვის – 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 ადამიანები, ხშირად, სექსუალურ უმცირესობათა წარმომადგენლები. მისთვის პრიორიტეტის მინიჭება ადასტურებს შთაგონებისაკენ მიდრეკილებას, მოთხოვნილებას სწორად გაუგოს პარტნიორმა, სურვილს მოხიბლოს და მოაჯადოოს ადამიანი 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.

ადამიანებზე იისფერი განსხვავებულად ზემოქმედებს, ხშირად, ინტელექტს კვეთაც აქვეითებს და დეპრესიას იწვევს;

ცისფერი ადამიანს აშშვიდებს, აღუნებს, 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 დეპრესიასაც იწვევს.

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

ყავისფერი ყვითელ-წითელი ფერების ნაზავია. ამ ფერისადმი უპირატესობა დისკომფორტისაგან გათავისუფლების სურვილს გამოხატავს. იგი წარმოადგენს წმინდა მიწიერ ფერს, ძირითადად ასოცირდება ყოველდღიურობასთან, ქრისტიანობაში – სულიერ სიკვდილთან, ისლამში – დაშლასა და დაღუპვასთან.

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

ნარინჯისფერი უშუალოდ დაკავშირებულია სითბოს აღქმასთან და ადამიანის სასიამოვნო 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 წმინდანების ფერია;

შავი ფერი ფერთა სრული უარყოფის როლში გამოდის და გაუჩინარების ფერს, განდგომის სურვილს გამოხატავს. ამ ფერისთვის უპირატესობის მინიჭება მეტყველებს ადამიანის სურვილზე გავიდეს სამყაროდან, წინ აღუდგეს ცის ბედს და ამ მიზნით გაბუქდულად, დამანგრეველად და აგრესიულად იმოქმედოს. შავი ფერის უარყოფა კი ნიშნავს ადამიანის სურვილს თავიდან აიცილოს რაიმეზე უარის თქმა, საკუთარი ქცევისა და გადაწყვეტილების გაკონტროლება.

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

შავი ფერი ხშირად უბედურებასთან, სტიქიასთან, სიცარიელესა და ირაციონალობასთან ასოცირდება. ქრისტიანობაში შავი ფერით ჯოჯოხეთი და ეშმაკი, ხოლო ბუდიზმში უცნობის არსებობა აღინიშნება.

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

როგორია ადამიანის ქცევის სტრუქტურა

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

ცხრ. 4.2. **სხვადასხვა ტიპის ადამიანთა ქცევის თავისებურებები**

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

დამახასიათებელია ამა თუ იმ ადამიანისთვის. აზროვნების დომინირება აულენს „მოაზროვნის“ ტიპს; ემოციურ-კომუნიკაბელობა – „მოსაუბრის“ ტიპს; პრაქტიკულობა – „პრაქტიკოსს“ (იხ. ცხრ. 4.2).

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

„მოსაუბრე“ კომუნიკაბელურია, ახალ პირობებს ადვილად ეგუება.

„პრაქტიკოსი“ ორიენტირებულია მის წინაშე არსებული ამოცანების ზუსტ შესრულებაზე, უპირატესობას ანიჭებს მმართველობის ავტორიტარულ სტილს. მას ახასიათებს დაწყებული საქმის ბოლომდე მიყვანა.

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

დასასრულ, უნდა აღინიშნოს, რომ ადამიანის ტემპერამენტი მის ქცევაზე უდიდეს ზეგავლენას ახდენს. თუ შევიცნობთ პარტნიორის ტემპერამენტის ტიპს, საშუალება მოგვეცემა, ინდივიდუალური თავისებურებებიდან გამომდინარე, გავითვალისწინოთ მასთან ჩვენი ურთიერთობა და ამ პროცესიდან მაქსიმალური სარგებელი მივიღოთ.

რა არის ინვერსიული ქცევა

რთულია ადამიანთა ურთიერთობა. ამ მიზნით, ზოგჯერ, ვერბალური (სიტყვიერი), ზოგჯერ, არავერბალური (არასიტყვიერი) საშუალებები გვხვდება. პრაქტიკაში ადგილი აქვს მათ ერთობლივ გამოყენებასაც.

ადამიანთა ურთიერთობაში, არცთუ იშვიათად, ჩაფიქრებული აზრის სხვისთვის გადაცემა ინვერსიული ანუ საპირისპირო ქცევით საკმაოდ ეფექტურად ხდება.

ინვერსია (ლათ. inversio) – გადაადგილება, გადაბრუნება.

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

პრავალ შემთხვევაში, ადამიანის პირდაპირი ქცევა, წესიერების თვალსაზრისით, საძრახისი ხდება, ხოლო ყოველი ინვერსია ამაღლებულის რანგში

გვეკლინება. თუმცა ინვერსიის გამოყენება საკმაო სიფრთხილეს, ტაქტსა და მახვილგონიერებას მოითხოვს.

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

აი, ინვერსიული ქცევის ორი ზოგადი მაგალითი:

✱ ერთმა მეგობარმა მწერალ მარკ ტვენისგან ფული ისესხა და შეპირდა „თუ ცოცხალი დარჩებოდა“ ვალს ერთ თვეში გაისტუმრებდა.

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

„გარდაცვლილი“ სასწაფოდ აღსდგა და ტვენმა თავისი ფული მიიღო.

ინვერსია შეიძლება იყოს ბუნებრივი ან ხელოვნური. იგი ძალიან მრავალფეროვანია, ამასთან, არასწორხაზოვანია, დამარწმუნებელი და წონადი, რადგან შემხვედრ განმარტებებზეა აგებული. ინვერსია გვეძახის, გვიწვევს, გვიბრძანებს, გვაიძულებს, გვაფორიაქებს...

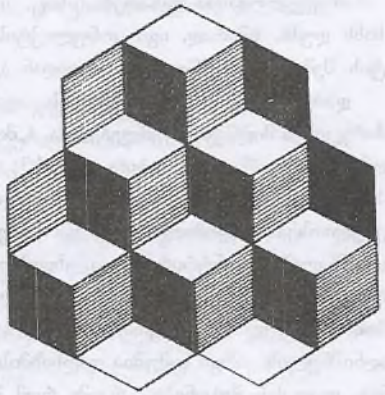
განვიხილოთ ინვერსიის ზოგიერთი მაგალითი:

უჩინარის 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 შთამბეჭდავი.

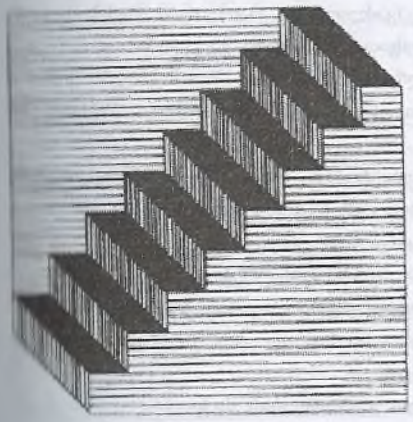
მოსმენით „საუბარი“. უმეტეს შემთხვევაში ადამიანებს მოსმენა არ შეუძლიათ. ჩვენ გვგონია რომ, როცა სხვები ლაპარაკობენ, ჩვენი ამოცანაა დროდადრო შევაწყვეტინოთ საუბარი და მათი შეტყველება ჩვენით შევცვალოთ.

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

ხე და ?



რამდენი კუბია?



შრედერის უჩინარი კიბე

დუმილით „საუბარი“. გარეგნულად ისე ჩანს, თითქოს დუმილი საუბარში არ მონაწილეობს. მაგრამ ადამიანს დუმილი არ შეუძლია, გაჩუმება – კი. დუმილისათვის ძალისხმევაა საჭირო. იგი ყოველთვის ლაპარაკის თავშეკავებაზეა მიზანმიმართული, ე.ი. ადამიანთა ურთიერთობაში გარკვეული პოლიტიკის განხორციელებაა. ამიტომ დუმილი შეიძლება სხვადასხვა მნიშვნელობის იყოს. იგი, ზოგჯერ, თანხმობის ნიშანია, ზოგჯერ – პირიქით, უთანხმოების, პროტესტის გამოთქმის თავისებური ფორმაა („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 საშუალებაცაა.

დათმობა გამარჯვებისათვის. ადამიანთა ურთიერთობაში ყოველთვის გამარჯვების მიღწევა შეუძლებელია. („მოიქეცით 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 ნაკლებკონცენტრირებული ვხდებით. ამიტომ, ზოგჯერ, პარტნიორის ყურადღების მოსადუნებლად, სასარგებლოა წინასწარგამიზნულ, შეგნებულ დათმობაზე წასვლა და უფრო მთავარ საკითხზე მეტად მოშზადება. ვფიქრობთ, აღნიშნულის კარგი ნიმუშია დაოსიზმის ფუძემდებლის, დიდი ჩინელი მოაზროვნის, ლაო-ძის შეგონება: „რაიმე რომ შევკუმშოთ: ჯერ უნდა გავაფართოვოთ. რაიმე რომ დავასუსტოთ: ჯერ უნდა გავაძლიეროთ. რაიმე რომ მოვსპოთ: ჯერ უნდა აღმოვაცენოთ. რაიმე რომ მოვიმკათ: ჯერ უნდა გავცეთ.“

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

არყოფნით ყოფნა. ადამიანთა 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, მიგვითითებენ, ზოგჯერ გვაიძულებენ ასე მოვიქცეთ და არა პირიქით. წარმოსახვის შემთხვევები საკმაოდ ხშირია კულტურის სხვადასხვა სფეროში, პოლიტიკაში, რელიგიაში...

ყურადღებით ან უყურადღებობით ყურადღების მიქცევა. როდის მოექცევა ადამიანი ჩვენი ინტერესების სფეროში? არსებობს ორი უკიდურესობა,

რომლის: თვითონ გვაქცევს ყურადღებას ან თითქოს, საერთოდ არ გვაქცევს ყურადღებას.

პირველი შემთხვევა უფრო ბუნებრივია და შესაბამისად ჩვენი ქცევაც – ჩვეულებრივია. იგი ადამიანური ურთიერთობის ნორმალური პროცესია. უმეტეს პრაქტიკაში საწინააღმდეგო ანუ მეორე სიტუაციაც გვხვდება.

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 გადაპირქვავება;
- 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 გრძნობს თავს თქვენი შვილი?“ და პასუხი – „უკვე ერთი წელია, რაც გარდაიცვალა“ და ა.შ.

ასეთ შემთხვევაში დაძაბულობას განმუხტავს ერთი სიტყვა – „მაპატიეთ“. უფრო ძნელი გადასაჭრელია აფრონტის პრობლემა. იგი, ფაქტობრივად, ზნეობის წესების შეგნებული დარღვევაა. მაგალითად,

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

როგორია ქცევის კულტურის მაგიური 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 გამოთქმა. აი, ეს ფორმულაც:

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

შევეცადოთ, ყველანი დავეუფლოთ ამ ფორმულას!

* * *

ფსიქოლოგებს მეტად საინტერესო ასეთი მაგალითი აქვთ: ადამიანი არის წილადი, რომლის მრიცხველი ნიშნავს, თუ რამდენად (ვთქვათ, 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 გადაყირავდება.

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 შესახედაობას, გარეგნობას ნიშნავს. თუმცა, ადამიანის იმიჯი არა მარტო გარეგნობით, არამედ მისი ფსიქიკით, ხასიათით, ტემპერამენტით ყალიბდება. მოცემულ საზოგადოებაში პიროვნება თავისი იმიჯით ფასობა, 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 გვჭირდება იმიჯი

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

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

როგორი შეიძლება იყოს იმიჯი

როგორც აღინიშნა, იმიჯი შეიძლება იყოს როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი. რეალურია ისეთი სიტუაციაც, 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 მოსაზრებათა ობიექტურობას? ისტორიაში ცნობილია მრავალი ფაქტი, როცა ადამიანთა დიდ რაოდენობას, ზოგჯერ მთლიანად ქვეყანას, ამა თუ იმ პიროვნებაზე (მაგ., ქრისტე, ჰიტლერი და სხვ.) გარკვეული შეხედულობა ჰქონდა, რომელიც, როგორც შემდეგ გაირკვა, ობიექტური არ იყო. ასე რომ, უმრავლესობის პირი ობიექტურობის მაჩვენებელი ყოველთვის არ არის. უფრო რელურია ისეთი სიტუაცია, როცა კონკრეტულ პიროვნებაზე, ერთდროულად, რო-

გორც დადებითი ისე უარყოფითი შეხედულება აქვთ, რადგან ადამიანის იმიჯი შეიძლება იყოს როგორც პიროვნული, ისე პროფესიული.

როგორ გაღაიცემა იმიჯი

ჩვენი იმიჯის შესახებ სხვა ადამიანი სათანადო ინფორმაციას ძირითადად ჩვენგან იღებს. იგი 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 არის **ირიბი იმიჯშემქმნელი ინფორმაცია.** პრაქტიკაში გვხვდება გამონაკლისიც. მაგ., როცა ადამიანზე ჩვენი შეხედულება მისი წარსულში ნამოქმედარით (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 ინტელექტუალობაზეა დამოკიდებული.

როგორი იმიჯი გვსურს

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

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, დამატებით, „ვერ“ შემთხვევაში, უმეტესად, ჩვენი არავერბალური (არასიტყვიერი) მოქმედება მეღავნდება, ვინაიდან იგი შეუნებულ 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 სტუდენტებს მივმართავ, უმეტესი მათგანი ოპერატიულად ასე მპასუხობს: რა თქმა უნდა, პროფესიული.

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

ცხრ. 5.1.

იმიჯის სახეობა	ვ ა რ ი ა ნ ტ ი			
	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 სახეობა სჭარბობს მეორეს (მესამე და მეოთხე ვარიანტი). ასეთ ვითარებაში, რომელს მივცეთ 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 პროფესიული იმიჯი უარყოფითია, ხოლო პიროვნული დადებითი (იგი ავადმყოფთან ამყარებდა გულისხმიერებას, სითბოს და ა.შ.), მკურნალობის სამწუხარო შედეგი ძირითადად მრავალ გარემოებას (მაგ., ექიმის შეუთავსებლობა, დაგვიანებული მკურნალობა, თვით პაციენტის სუსტი ჯანმრთელობის უნარი და სხვ.) დაბრალდება.

სიტუაცია მეორე: თუ ექიმის პროფესიული იმიჯი დადებითია, ხოლო პიროვნული უარყოფითი, წინა პლანზე წამოიწევს ექიმის უხეში, ზოგჯერ სასტიკი ქცევა, მაგრამ ადამიანურად მიუღებელი ქცევის (მაგ., მიმართვის, გამოკვლის, ნუგეშისცემის და სხვ.) ნორმები და შედარებით მეორეხარისხოვნად მიჩნეული მისი პროფესიონალიზმი.

ამ შემთხვევაში, თუ ავადმყოფი გამოჯანმრთელდა, ყველა გაიხსენებს ექიმის მხოლოდ დადებით ადამიანურ თვისებებს – თავაზიანობას, ყურადღები-

ანობას, 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 იურისტია, არამედ პედაგოგია (მან უნდა დაარწმუნოს მსაჯულები, მოსამართლე), ანალიტიკოსია (აქ კომენტარი ზედმეტია), გარკვეულწილად ბიზნესმენი და ხელმძღვანელია (მეთაურობს მისი დაცვის ქვეშ მყოფის ქცევას საერთოდ, და კერძოდ, სასამართლო პროცესზე).

როცა ადვოკატის პიროვნული იმიჯი დადებითია, წაგებული საქმის მიზეზები, უმეტესად, ბრალმდებლისა 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.

მაშასადამე, 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 ასეთია: გარშემომყოფთა დადებითი დამოკიდებულება;

• შექმნილი პროდუქციით – ნივთებით, მხატვრული ნაწარმოებით, სა-

მეცნიერო ნაშრომით, ფერწერული ტილოთი, აღმოჩენით, გამოგონებით... ანუ **განსჯათებული იმიჯით;**

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

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

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

„ვისაც სიცოცხლე უყვარს და კეთილი დღეების ხილვა, შეიკავოს ენა ბოროტისაგან და ბაგეები ნუ იტყვიან მზაკვრულს.“

1 პეტრე, 3,10.

ვერბალური იმიჯი

როგორ აღვიქვათ და გავცეთ ინფორმაცია

ადამიანი 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 მოდალურობა (უპირველობა) გაგვაჩნია. ამის გამო, ადამიანები 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 ტემბრალობით, ჟესტიკულაციის თავისებურებებით, თვალის მოძრაობის მიმართულებით (ნახ. 5.1), გარკვეული სიტყვების ხშირი გამოყენებით ანუ პრედიკატებით და ა.შ. (იხ. ცხრილი 5.2).

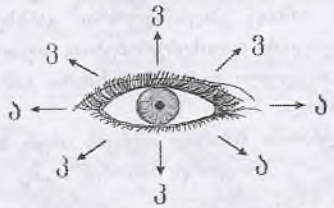
მაგ., აუდიალი საუბარში ხშირად იყენებს ისეთ სიტყვებსა და ფრაზებს, როგორიცაა: „მომისმინეთ“, „როგორც ამბობენ“, „მე თქვენ გეუბნებით“, „მე ვამბობ, გეკითხებით“ და სხვ.; ვიზუალი – „უყურეთ“, „შეხედეთ“, „ნუთუ ვერ ხედავთ, რომ...“, „როგორც ჩანს“ და ა.შ.; კინესთეტიკი – „მე ვგრძნობ, რომ...“, „ვფიქრობ, მესმის“, „როგორც...“ და სხვ. არც არის გასაკვირი, რადგან ადამიანის მხედველობითი ორგანო აქვს უფრო განვითარებული, აუდიალს –

ცხრ. 5.2. **მოდალურობის ტიპების მახასიათებლები**

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

სმენითი, კინესთეტიკს – გრძნობითი, ჰარმონიულ პიროვნებას კი – სამივე თანაბრად.

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



ნახ. 5.1. **პარტნიორის გამოხედვის მიმართულებები**
(დამკვირვებლის მხრიდან)
ა – აუდიალი, ვ – ვიზუალი, კ – კინესთეტიკი

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 მადლიერების, კმაყოფილების გამომხატველი ფრაზების გამოყენება. მაგ., „გმადლობთ, ბატონო..., რომ გამოძებნეთ დრო ჩემთან შესახვედრად", „ბატონო..., ძალიან მოხარული ვარ თქვენთან შეხვედრის გამო" და ა.შ. ამასთან, შეძლებისდაგვარად, პირველ 10-12 სიტყვაში უნდა გახსენოთ ჩვენი მოსაუბრის სახელი. მაგ., „დიდად კმაყოფილი ვარ კვლავ გნახოთ ბატონო..." მაშასადამე, საუბარი უნდა დავიწყოთ მადლობის გამოხატვით და მოსაუბრის სახელის ხსენებით;
- წარმოვაჩინოთ საკუთარი თავი მხნედ, ჯანმრთელად, დარწმუნებულად, მოკრძალებული სახით;
- დავაკვირდეთ ჩვენს სიარულს. უნდა ვიაროთ ენერგიულად, გამართულად, ცოცხლად;
- ყურადღება მივაქციოთ ჩვენს გარეგნულ იერსახეს. ამ საკითხში მნიშვნელოვანია აკურატულობა ჩაცმულობასა და ვარცხნილობაში, სიტუაციასთან შესაბამისი მორთულობა (განსაკუთრებით, ქალებისათვის);
- მოვერიდოთ ვულგარულ გამოთქმებს, ჟარგონებს, ქილიკს;
- არასასურველია ფიზიკური შეხება. იგი გამართლებულია მხოლოდ მისალმების დროს (ხელის ჩამორთმევა);
- ნუ ვეცდებით ხელების დამალვას. მაგიდაზე დაწყობილი ხელები უფრო მიმზიდველია, ვიდრე ჯიბეებში ჩაწყობილი. თუმცა, პირველ შემთხვევაშიც, გამაშეწონილია ხელებით ნაკლები ჟესტიკულაცია;
- ნუ ვღეჭავთ რეზინას. სამუშაო სიტუაციაში ასეთი ქცევა უზრდელობაა და სხვ.

ჩვენი სიტყვა – ჩვენი ინტელექტი

არსებობს აზრი იმის შესახებ, რომ ადამიანის მეტყველება მის ინტელექტს (გონებრივი განვითარების დონე) გამოხატავს.

პიროვნების ინტელექტუალურ დონეს ფსიქოლოგები ინტელექტუალობის კოეფიციენტით ადგენენ, რომელიც არის ადამიანის ინტელექტუალური ასაკის განსაზღვრება სპეციალური ფსიქოლოგიური ტესტებით) შეფარდება მის ბიოლოგიურ (საპასპორტო) ასაკთან. თუ ბიოლოგიური ასაკი ნათელია, ინტელექტუალური ასაკი, გამოხატული წლებით, გვიჩვენებს მოცემული სუბიექტი თავისი 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 მჭონეთა უმრავლესობა. ასეთ შემთხვევაში მოცემული ადამიანის ინტელექტუალობის კოეფიციენტი იქნება: 25 : 20 ანუ 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 – ზღვრული ნორმა; 70-ზე ქვევით ოლიგოფრენია ანუ გონებრივი ჩამორჩენილობა. ამასთან, 70-50 – დებილურობა; უფრო დაბლა – იდიოტურობა.

საერთო ინტელექტი – ეს 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 ერთეული).

არსებობენ ისეთებიც, რომლებიც, მცირე სიტყვათა მარაგის გამო, ძნელად შეტყველებენ, თუმცა მაღალი საერთო ინტელექტი აქვთ, რასაც არავერბალური საშუალებების გააქტიურებით აღწევენ. ასეთ სიტუაციაში „დუმილი ოქროა“.

ჩვეულებრივ, ძუნწად მოსაუბრე ადამიანი ბრძენის შთაბეჭდილებას ახდენს, რადგან თუ არ ლაპარაკობს, მაშასადამე ფიქრობს, აზროვნებს, ხოლო მოაზროვნეს, მოფიქრალს, სხვაზე არასასიამოვნო ზემოქმედება არ შეუძლია. ისიც ცხადია, რომ მეტყველების გარეშე ადამიანთა შორის სრულფოფილი ურთიერთობა შეუძლებელია.

რატომ და როგორ ვმეტყველებთ

მეტყველება („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 გვყოფნის.

თანამედროვე ცხოვრება გვარწმუნებს, რომ საუბრისა და მოსმენის უნარი როგორც დიპლომატიურ, ისე კერძო (პირად) მიღებებზე ძალიან მნიშვნელოვანია. ამიტომ მეტყველებას გონიერი გამოყენება სჭირდება, რომელიც, ძირითადად, მშობლიურ ენაზე ხორციელდება. სხვათა შორის, პატრიოტიზმი მშობლიური ენის სიწმინდის დაცვასაც ითვალისწინებს.

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 ზეპირმეტყველებას 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 შეუძლია საუბარი.

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

კაპიტანი მიმართავს ადიუტანტს: *„როგორც იცით, ხვალ მოხდება მზის დაბნელება, რომელიც ყოველდღე არ ხდება. 5 საათზე შეკრიბეთ პირადი შემადგენლობა გემბანზე საშუალო ტანსაცმელში. მათ შეეძლებათ დააკვირდნენ ამ მოვლენას, მე კი მივცემ აუცილებელ განმარტებას. წვიმის შემთხვევაში საჭიროება არაფერი იქნება. ასეთ სიტუაციაში დატოვეთ ხალხი ყაზარმაში“.*

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

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

კაპრალი – ვარიანტებს: *„ხვალ უთენია, 5 საათზე, მზე გემბანზე მოახდენს კაპიტნის დაბნელებას ყაზარმაში. წვიმის შემთხვევაში ეს იშვიათი მოვლენა საშუალო 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 გაშუქდებით კორექტირდება. ამასთან, ვერბალური საშუალებების გამოყენებით ინფორმაციის (ცოდნა, ფაქტობრივი მასალა, მითითება, ბრძანება, აზრი და ა.შ.) არა მარტო გადაცემა, არამედ ურთიერთგაცვლა ანუ უკუკავშირის დამყარება ხდება.

სწორედ ამაშია ორატორული ხელოვნების მიზანიც. იგი 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, აზრს ვერ აყალიბებს, ამიტომ საუბარი მრავალაზროვან ხასიათს იძენს;
- საუბრობს ხანგრძლივად და ერთ ფრაზაში ძალზე ბევრის თქმას ცდილობს. შედეგად, ყოველი შემდგომი ინფორმაცია წინამდებარეს ახშობს 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 ახშობს. შედარებით უფრო ეფექტურია მხარეთა შორის დიალოგი. იგი საშუალებას იძლევა თავისუფლად დავეუფლოთ მჭევრმეტყველებისა და არავერბალური სიგნალების აღქმის უნარს. დიალოგის საფუძვლად საკუთარ თავზე და სხვებზე კითხვების მიცემაა მიჩნეული. უმისამართო მონოლოგების ნაცვლად, გაცილებით ეფექტურია კითხვების სახით ჩვენი იდეების ჩამოყალიბება, შემდეგ თანამოსაუბრესთან აპრობირება და მისი 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 „დიახ“ 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 დანამდვილებით 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 მიზეზს. ამასთან, ამგვარი კითხვების გამოყენება ძალიან ფრთხილად და ტაქტიანად უნდა მოხდეს, რადგან იგი, ხშირად, შეგნებულად არაარსებულის სფეროში გადადის.

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 საშუალებას იძლევა უხეშად არ შევეწინააღმდეგოთ თანამოსაუბრეს, არ უკუვაგდოთ 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 ხშირად კონფლიქტურ სიტუაციას წარმოშობს.

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

რით ხასიათდება ჩვენი ხმა

ადამიანთა ურთიერთობის დროს მნიშვნელოვან როლს ასრულებს **ხმის ინფორმაციული მახასიათებლები** (ხმამაღლობა, ტონი, ტემბრი, მახვილის ძალა და სხვ.) და **ექსტრალინგვისტიკური სისტემა** (პაუზა, სიცილი, ღიმილი, ტირილი, ხველება, სუნთქვა და სხვ.).

ემოციებში, სიხარული და უნდობლობა, მრისხანება და შიში, ჩვეულებრივ, ხმით გადაიცემა. მწუხარებისა და დაღლილობის შემთხვევაში ხმები დაბალია და ფრაზის ბოლოს დაბალი ინტონაციით ხასიათდება. მეტყველების

სიჩქარეც გარკვეულად ასახავს მოსაუბრის გრძნობებს. სწრაფი მეტყველება აღელვების 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, გამაღიზიანებელი და ა.შ.

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

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

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

ლუღლუღი. ადამიანი იმ შემთხვევაში ლუღლუღებს, როცა მას თავისი ნათქვამი არ სჯერა. საუბრის დროს უნდა ვუყუროთ მოსაუბრეს. თუ ჩვენ მზერას ათატაკისაკენ გადავიტანთ, ჩვენს სიტყვებს ხალიჩა „მოისმენს".

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

ლაებობა. ურთიერთობის პროცესში ძალზე არასასიამოვნოა ლაყბობის ანუ ფუჭი საუბრის მოსმენა. („მოერიდეთ უშვერ ლაქლაქს". 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, მძვინვარება, ბოროტება, გმობა, თქვენი ბაგეების ბილწსიტყვაობა." კოლასელთა, 3,8; რომაელთა, 6,4; ეფესელთა, 4,22). უმჯობესია მეტყველების პოზიტიური მანერა. მაგ., „მე ვფიქრობ" ან „შესაძლებელია", ან „გამორიცხული არ არის" და ა.შ. ასეთი ფრაზები უმტკივნეულოდ 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 საუბრის დროს ცალკეული ელემენტის გამოყოფა, რომ მსმენელმა უფრო მნიშვნელოვანი სიტყვები გაარჩიოს და მეტი ყურადღება მასზე გადაიტანოს. პუნქტუაციის გარეშე მეტყველება მონოტონური, მოსაწყენი და გაუგებარი ხდება.

როლის არის შეკეთესი საუბრის შეწყვეტა

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

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

შეიძლება საუბარში ვმონაწილეობდეთ და არ ვსაუბრობდეთ? შეიძლება, თუ აქტიური მსმენელი ვიქნებით, ჟესტების ენას გამოვიყენებთ, მხედველობით კონტაქტს დავამყარებთ და ა.შ.

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

როგორ მოისმენთ

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

ეფექტურად მოსმენა შესაძლებელია, რადგან ლაპარაკის სიჩქარესა (125 სიტყვა წუთში) და აზროვნების სიჩქარეს (შეგვიძლია აღვიქვათ 400 სიტყვა წუთში) შორის სხვაობა არსებობს. თუმცა ეს სხვაობა უყურადღებობის მიზეზად 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. ჩვენი ყურადღება ხშირად იხრება საუბრიდან. მისი კონცენტრაცია განსაკუთრებით აუცილებელია ასეთ 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 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 აზრი, მივცეთ დამაზუსტებელი კითხვები, ვთხოვოთ ნათქვამი სხვა ფორმულირებით გადმოსცეს;
- **მოვუსმინოთ „მთელი სხეულით“** – მივბრუნდეთ სახით მოსაუბრისაკენ; დავამყაროთ მასთან ვიზუალური (მხედველობითი) კონტაქტი. ჩვენი პოზითა და ჟესტებით დავამტკიცოთ, რომ ყურადღებით ვუსმენთ. თანამოსაუბრის მიმართ დავიკავოთ მოხერხებული მანძილი;
- **მივაპყროთ 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 გავერკვეთ თანამოსაუბრის ინტონაციის, მიმიკის, ჟესტებისა 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 აღელვებული ვართ და შინა დიალოგს ვეწევით, სხვას ვერ მოვუსმენთ. თუ ეს აღელვება მოსაუბრის მიერაა გამოწვეული, უკეთესია სიბრაზის დაცხრომა, რომ მისი შემდგომი გამონათქვამის მოსმენა და გაგება შევძლოთ.

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 აწყვეტინებენ. („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 დაცვითი პოზიცია დაიკავოს, რაც კონსტრუქციულ ურთიერთობას სწრაფად დაარღვევს;
- **ერთდროულად ბევრი შეკითხვა** თანამოსაუბრეს თრგუნავს, ინიციატიასა და მიზანსწრაფვას ართმევს და დაცვისაკენ უბიძგებს;
- **არასასურველი რჩევები,** რომელსაც, ჩვეულებრივ, ის ხალხი იძლევა, რომლებსაც რეალური დახმარება არ შეუძლიათ. უპირველესად აუცილებელია დავადგინოთ – რა სურს თანამოსაუბრეს; ერთობლივად ვიაზროვნოთ, ვიმსჯელოთ, თუ კონკრეტული ინფორმაცია მიიღოს.
- **ნეგატიური გამონათქვამები.** ვეცადოთ ყოველთვის გვქონდეს 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). საუბრის ტონი უნდა იყოს დამაინტერესებელი და არა ცინიკური. თუ არ შეგვიძლია კარგის თქმა, სჯობს გავჩუმდეთ. მოვერიდოთ ისეთი ნეგატიური სიტყვებისა და ფრაზების გამოყენებას, როგორიცაა: არ შემიძლია; არ გავაკეთებ; შეუძლებელია; არასოდეს; დაუშვებელია და ა.შ.

როგორ დავარწმუნოთ პარტნიორი, რომ ვუსმენთ

პარტნიორის დასარწმუნებლად, რომ ვუსმენთ, რეკომენდებულია:

- მისი საუბრის დამთავრებიდან 2 წამის შემდეგ დავიწყოთ 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...“; კინესთეტიკის დროს – „მე ვგრძნობ, რომ...“ და ა.შ.

როგორ მივესალმოთ

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

- თუ ვხვართ, 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 საკუთარი თავის წარმოჩენას და როგორც ყურადღებიანი და კარგი მსმენელი პიროვნების ჩვენებას;
- გავიღიმოთ. 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 გახილოთ ბატონო...“ რამდენ ხანს შეიძლება გაგრძელდეს ხელის ჩამორთმევა? რამდენიც მისალმების წარმოთქმას ჭირდება.

არავერბალური იმიჯი

ადამიანის არავერბალური ქცევა მის ფსიქიკურ მდგომარეობასთანაა დაკავშირებული. ამ გზით აისხნება პიროვნების შინაგანი სამყარო, მისი ინდივიდუალურ-ფსიქოლოგიური და სოციალური თვისებები. შეცვლილი ვითარებიდან გამომდინარე, ადამიანი ახალ ვერბალურ ქცევას გაცილებით სწრაფად ითვისებს (სხვაგვარად მეტყველებს), სხეულის „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 7% გადაიცემა, ბგერებით (ხმის ტონი, ინტონაცია) – 38%, ხოლო მიმიკით, ჟესტებითა და პოზით – 55%. საყურადღებოა ისიც, რომ სიტყვიერი არხით მხოლოდ ინფორმაცია გადაიცემა, ხოლო არავერბალური საშუალებით პარტნიორთან დამოკიდებულება აისახება. ამიტომ, არავერბალური ინფორმაცია უფრო სარწმუნოა.

არავერბალური გზით 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.

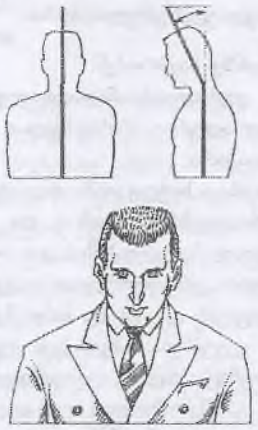
ადამიანს 1000-მდე პოზის მიღება შეუძლია. მათ შორის, კულტურული ტრადიციების განსხვავებათა გამო, ზოგიერთ ხალხში ამა თუ იმ პოზის მიღება აკრძალულია, სხვათა მიერ კი დაკანონებულია. ადამიანის პოზა თვალნათლივ გამოკვეთს, ირგვლივ მყოფთა მიმართ, თუ როგორ აღიქვამს იგი თავის სტატუსს. ამიტომ, უფრო მაღალი სტატუსის მქონე პირი, ხელქვეითებთან შედარებით თავისუფალ, ძალდაუტანებელ პოზას იღებს.

არავერბალურ საშუალებებს მრავალი ნიშნით აჯგუფებენ. შედარებით მნიშვნელოვანია **სხეულის მოძრაობითი საშუალებები** (მიმიკა, პოზა, ჟესტი, სიარულის მანერა). ისინი ადამიანის მხედველობით აღიქმება.

რას ნიშნავს თავის კინეტიკა ადამიანთა ურთიერთობის დროს პარტნიორთა თავის მდებარეობას ოთხი ძირითადი პოზიციით განსაზღვრავენ:

დაცვით-აგრესიული პოზა (ნახ. 5.2). ცხოვრებაში ხშირად ვხვდებით თანამოსაუბრის თავის ამგვარ, აგრესიულ პოზას. („მოეშვი მრისხანებას და მიატოვე გულისწყრომა; ნუ გამძვინვარდები, რათა არ გაბოროტდე.“ ფსალმუნი, 36,8; „ნუ გაბრისდები, ნუ შესცოდავთ.“ ეფესელთა, 4,26). რატომ ხდება ასე?

საქმე იმაშია, რომ ადამიანის სხეულს აქვს [illegible] სუსტი, მოწყვლადი ადგილი – ხორხი, [illegible] სასუნთქი მილი გადის. იგი დაცულია [illegible] ხრტილოვანი ფირფიტებით, რომელთა [illegible] დაზიანება საკმაოდ ადვილია. და ეს, [illegible] რა ადამიანმა, როცა საშიშროება ემუქრება, ინსტინქტურად ქვემოთ სწევს ნიკაპს და [illegible] მისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი სუსტი ადგილის დაცვას ცდილობს. ასევე [illegible] აგრესიის დროსაც.

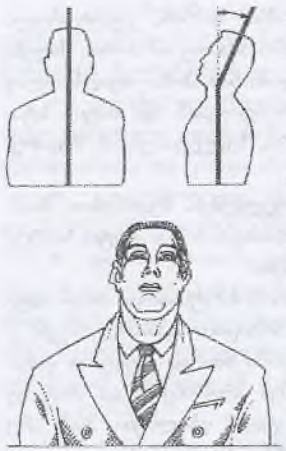


ნახ. 5.2. **დაცვით-აგრესიული პოზა**

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

[illegible] დაცვით-აგრესიული პოზა ბი[illegible] განპირობებული გრძნობის გამოვლინებაა. იგი შეიძლება იყოს [illegible] სიტუაციური, ისე ფუნდამენტური მდგომარეობა;

თავდაჯერებული პოზა (ნახ. 5.3). პირველი პოზის საპირისპიროა. იგი [illegible] საკუთარ ძალაში დარწმუნების, თავდაჯერებულობის მიმნიშნებელი [illegible] პოზა არავისთვის სასიამოვნო არ არის. („იყავ ძლიერი მადლში.“



ნახ. 5.3.
თავდაჯერებული პოზა

2 ტიმოთე, 2,1; „ქედმაღლობას ნუ გამოედევნებით, არამედ მიჰყევით მორჩილთ, დიდი წარმოდგენა არ გქონდეთ თქვენს თავზე.“ რომაელთა, 12,16).

ასეთ შემთხვევაში მოქმედებს უკუკავშირის სისტემაც. კერძოდ, როცა ადამიანი თავის თავში დარწმუნებულია, იგი თავს მაღლა სწევს, მაგრამ, ხშირად, ამგვარი ვარჯიში ინდივიდს უფრო თავდაჯერებულს ხდის. ამიტომაა ჯარისკაცებს სულ თავაწეულ მოძრაობას აჩვევენ;

ყურადღებიანი პოზა (ნახ. 5.4). („ყურადღებით მოვეპყროთ ერთმანეთს, წავახალისოთ სიყვარულისა და კეთილი საქმეებისათვის.“ ებრაელთა, 10,24). წარმოვიდგინოთ ჩვენს თანამოსაუბრეს თავი ოდნავ დახრილი, წინ წამოწეული და გვერდზე გადაწეული აქვს. რას გვიჩვენებს თავის ამგვარი მდგომარეობა? პარტნიორის ყურადღებიანობას, გულისყურიანობას და ეს ხდება მაშინ, როცა საინტერესოზე, მნიშვნელოვანზე საუბრობენ;

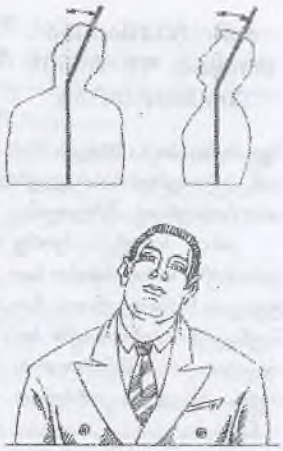
ყურადღებიან-თავდაჯერებული პოზა (ნახ. 5.5). ეს დასახელება უფრო ფიგურალურია, ქარაგმულია, ხატოვანია, ვიდრე პირდაპირი.

ასეთ სიტუაციაში თავი გვერდზე გადაწეული (ყურადღებიანი პოზა) და მაღლა აწეულია (თავდაჯერებული 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 დაგავიწყდეთ, თუ ვინ ვარ მე!“ ანუ გარშემომყოფთა ყურადღება პირად ღირსებებთან არის შერწყმული.

მაშასადამე, თავის გვერდზე გადაწევამ თავდაჯერებულის თავმომწონეობა და თვითკმაყოფილება 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 სიტუაციაში პოზიტიურია? რა თქმა უნდა, არა. უპირატესად გასათვალისწინებელია თუ ვინ არის ჩვენი მსმენელი, თანამოსაუბრე.

ნახ. 5.4.
ყურადღებიანი პოზა



ნახ. 5.5.
ყურადღებიან-თავდაჯერებული პოზა

ასეთი პოზა ნეგატიურია ბავშვებთან, შეშინებულ, დაბეჩავებულ და დამცირებულ ადამიანებთან ურთიერთობის დროს, ხოლო პოზიტიურია საერთო შეკრების (ვთქვათ, კონფერენციის და სხვ.) ხელმძღვანელობის, სასამართლოს თავმჯდომარეობის, პარტნიორთან პირადი საუბრის შემთხვევაში და ა.შ. („მაგალითი იყავით სამწყსოსათვის.“ 1 პეტრე, 5,3; „იყავით... გულშემატკივარნი, ძმათა მოყვარენი, შემწყნარებელნი, თავდაბალნი.“ 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 ენიჭება. როცა ადამიანი აზრს აყალიბებს, ის უმეტესად სივრცეში იყურება; როცა აზრი მთლიანად მომზადებულია – მოსაუბრეს მისჩერებია; როცა მტკივნეულ საკითხზე საუბრობს – თანამოსაუბრეს ნაკლებად უყურებს, ხოლო როცა ემოციულები გადალახულია – მეტად და ა.შ. საერთოდ ის, ვინც მოცემულ მომენტში ლაპარაკობს, პარტნიორს ნაკლებად მისჩერებია (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 მდგომარეობის შესახებ ზუსტი სიგნალები გადაიცემა. აგზნების ან დაინტერესების დროს თვალის გუგები თითქმის 4-ჯერ ფართოვდება, და პირიქით, უკმაყოფილო, დაწუხებულ მდგომარეობაში მნიშვნელოვნად ვიწროვდება.

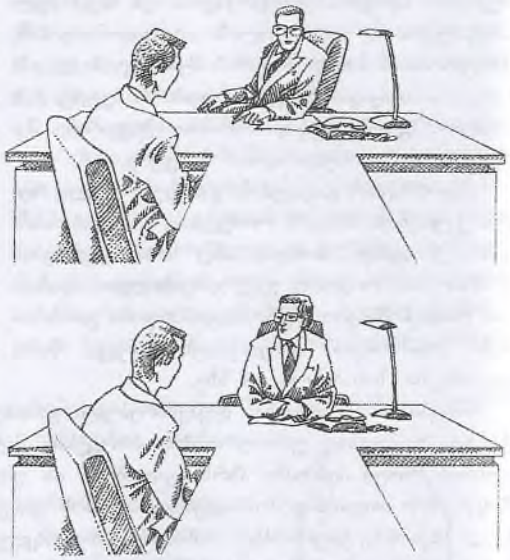
მიუხედავად იმისა, რომ ადამიანის სახე მისი ფსიქიკური მდგომარეობის მაჩვენებელია, მრავალ შემთხვევაში იგი სხეულთან შედარებით ნაკლებად ინფორმაციულია. ეს იმითაა გამოწვეული, რომ ადამიანის მიმიკური გამომსახველობა ცნობიერ კონტროლს უფრო უკეთ ექვემდებარება, ვიდრე სხეულის მოძრაობა.

რას გვეუბნება თავისა და ტანის ურთიერთობა

ზოგჯერ ჩინოვნიკი მოსაუბრისადმი თითქოს მთელი ტანით არის მიმართული, თავი კი სწორად უჭირავს – არც დახრილია და არც გადახრილი, მაგრამ პირისახე პარტნიორისაკენ კი არა აქვს, არამედ პირდაპირ იხედება (ნახ. 5.6). რას ნიშნავს ეს პოზა? ჩინოვნიკს პარტნიორთან ურთიერთობა ნაკლებად აინტერესებს და ამგვარ პოზას ცნობიერად ან არაცნობიერად ასრულებს.

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

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



ნახ. 5.6. **პარტნიორთან ტანითა და სახით „საუბარი“**

ჩვენი იმიჯი – ჩვენივე ხელებით

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

თითოეული ჩვენგანი, მეტად თუ ნაკლებად, ხელებით „ვლაპარაკობთ“. ზოგიერთებისათვის, მაგ., დირიჟორებისათვის იგი პროფესიული მოვალეობაა, სხვათათვის კი სიტყვიერი (ვერბალური) ურთიერთობის დანამატია. თუ რა

ნახ. 5.7. **„ნაპოლეონისებური“ პოზა**

მივანიშნოთ თანამოსაუბრეს ჩვენი ხელების მდებარეობითა და მოძრაობის ინტენსივობით ქვეცნობიერად ჩვენზეა დამოკიდებული. ამიტომ ჩვენს კინეტიკურ იმიჯს ჩვენვე განვსაზღვრავთ.

აღნიშნულიდან გამომდინარეობს ასეთი სტრატეგია: ვისწავლოთ ჩვენი პოზიტიური შეხედულებების თანხვედრი კინეტიკური ჟესტების გააქტიურება, ხოლო ნეგატიურის ბლოკირება მოვახდინოთ.

განვიხილოთ ზოგიერთი მათგანი:

რას გვიჩვენებს ხელებგადაჭდობილი ანუ ნაპოლეონისებური პოზა? (იგი საკმაოდ გავრცელებულია). უმეტესად, ნიშნავს სიტუაციიდან გასვლას, განრიდებას, განდგომას, ზოგჯერ თავდაცვას. აქედან დასკვნა: თუ გვსურს თანამოსაუბრეს ვაჩვენოთ, რომ მისი საუბარი არ გვაინტერესებს, მაგრამ ამის პირდაპირ თქმას ეტიკეტი არ გვაძლევს, ძალიან მარტივია ხელები გულმკერდზე გადავიჭდოთ და თანამოსაუბრეც (რა თქმა უნდა, თუ კინეტიკური ენა იცის) გაუცხოვების ნიშანს მიხვდება (ნახ. 5.7).

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

„ღია“ პოზები (დგომით – ხელის ზურგი გახსნილი, ხელისგულით ზემოთ და ყველომით – ხელები გაშლილი, ფეხები გაჭიმული), რომლებიც თანხმობის, ნდობის, კეთილი სურვილებისა და კომფორტის სიგნალია.

ნახ. 5.8. **გულწრფელობა**

მიუხედავად ინფორმაცია გადაიცემა ჟესტების ანუ ხელებისა და თავის ფართო ამპლიტუდით მოძრაობით.

რატომ აკეთებს ადამიანი სხვადასხვა ჟესტებს? არ შეიძლება მათ გარეშე? ის შეიძლება. ჟესტი ავსებს ჩვენს მეტყველებას და ურთიერთობის კარგი საშუალებაა. მრავალი მეცნიერი მიიჩნევს, რომ ჯერ შეიქმნა ჟესტების ენა, და შემდეგ – მეტყველება.

ნახ. 5.9. **გულგატეხილობა, იმედგაცრუება**

ჟესტებთან დაკავშირებით ზოგიერთი წესი ასეთია: ჟესტიკულაცია არ უნდა იყოს უწყვეტი და ბუნდოვანი. კარგად გამომსახველმა და ზუსტმა ჟესტმა ჩვენი სიტყვა შეიძლება დაამშვენოს. შებოჭილი, უხალისო, მოდუნებული ჟესტი კი ისევე ულამაზოა, როგორც ზედმეტი ყბედობა და უწესრიგობა. ძალზე ბობოქარი ჟესტიკულაცია აფრთხობს გარშემომყოფთ. მაშასადამე, 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 ცნობილი პოლიტიკური მოღვაწეები და ბიზნესმენები შესანიშნავად ფლობენ არავერბალურ მეთოდებს, ხოლო მსოფლიოს პრესტიჟულ უმაღლეს სასწავლებლებში სპეციალურ კურსებს კითხულობენ და პრაქტიკულ მეცადინეობებსაც ინტენსიურად ატარებენ.

ნახ. 5.10. **ნეგატიური დამოკიდებულება**

ნახ. 5.11. **უპირატესობის დემონსტრირება**

ჟესტების, 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 საჭიროა თანამოსაუბრეს ვაჩვენოთ, რომ დაინტერესებული ვართ მასთან საუბრით, კონსტრუქციული თანამშრომლობით, ახალი იდეებისა და წინადადებების მოსმენისა და გასჯისათვის.

ეთქვათ, ჩვენს წინ ზის ადამიანი, რომელსაც მზის ჩქერი სათვალე უკეთია და საბუთებზე ხელები აქვს დაფარული. ჩვენ უხერხულად ვიგრძნობთ თავს, რადგან პარტნიორის დაფარული თვალებიდან ჩვენთვის მნიშვნელოვანი ინფორმაციას ვერ ვიღებთ და ურთიერთობის ნორმალური ატმოსფეროც ირღვევა. ამიტომ, საქმიანი შეხვედრების დროს, ყურადღება უნდა მივაქციოთ სხეულის პოზის, გამოხედვას, ჟესტებს. ქცევა უნდა იყოს ბუნებრივი, მედიატანებელი.

ნახ. 5.12. **სიმტკიცის დემონსტრირება**

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

ნახ. 5.13. **ორჭოფობა**

საუბრის მონაწილეთა პოზები მათ სუბორდინაციას ასახავს. ძალიან მნიშვნელოვანია ფსიქოლოგიური სუბორდინაციის დაცვა. მოსაუბრემ თავისი პოზით მის სტატუსთან შესაბამისი მდგომარეობა (დომინირებული ან დაქვემდებარებული) უნდა დაიკავოს.

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

ნახ. 5.14. მისალმებისას ხელის მაღლა დაჭერა – **დარწმუნებულობა, უპირატესობა;** დაბლა დაჭერა – **დაქვემდებარებულობა**

ჟესტები ძალიან ინფორმაციულია. მათი [illegible] შეხვედრის დაწყებისა და დამთავრების სიგნალები შეიძლება გადაეცეს.

უთანხმოება. მოსაუბრისადმი უთანხმოება [illegible] შეიძლება სხვადასხვა საშუა-

ლებით გამოხატოს. ყველაზე მარტივია თვალების მოჭუტვა, ზოგჯერ გვერდზე გახედვა, უმეტესად ჭერის ყურება, თავის ჰორიზონტალურად გაქნევა, წარბების შეჭმუხვნა, სათვალის მოხსნა და ტუჩებთან მიტანა და სხვ.

ნახ. 5.15. **უპირატესობის დემონსტრირება.** ურთიერთობა: უფროსი – ხელქვეითი. რომელი რომელია?

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 სიტუაციაში ადამიანი თვითდამშვიდებას ძიძართავს – ხელს ისვამს კეფაზე ან ისრისავს ყურის ბიბილოს, თითებით ივარცხნის თმებს, კვნეტს კალმისტარს, ქალები ისწორებენ ბლუზის საყელოს, მამაკაცები ჰალსტუხს და სხვ.

ნახ. 5.16. **ძალაუფლების დემონსტრირება** (ვარიანტი)

უპირატესობის, ძალაუფლების დემონსტრაცია. ადამიანის ძალაუფლების, უპირატესობის დემონსტრაციის სავარძლის ზომა-ფორმა ახდენს. ხელმძღვანელებს დიდი, მაღალი საზურგეები უყვართ, უმეტესად ტყავგადაკრული, შავი ფერის, დიდი სახელურებითა და მაღალი საზურგეთი. ასეთი სავარძლები ჩვეულებრივ ღრმაა. მასში ადამიანი თითქმის წევს ვერავინ ვერ შეძლებს თავისი უპირატესობის დემონსტრაციას თუ დაბალ სკამზე დავჯდება.

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

ხელისგული. თანამოსაუბრისადმი ინფორმაციის გადაცემას ემსახურება ხელისგულის, ნების მიმართულება. როცა ჩვენ რაიმეს წამოვწევთ, ხელისგული ზევით არის აშვერილი, ხოლო როცა ვახშობთ, ვკრძალავთ, ვამცირებთ – ქვევით (ნახ. 5.17).

ნახ. 5.17. **მოსაუბრეზე ხელისგულით მინიშნება**

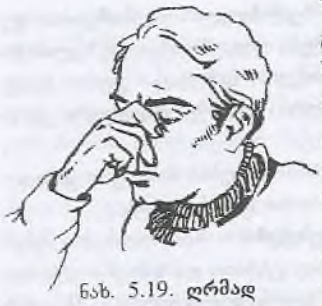
ხელისგულის მდებარეობას ყურადღება უნდა მივაქციოთ ხელის ჩამორთმევის დროსაც. უფრო ნეიტრალურია მისი ვერტიკალური ვარიანტი.

დანიშნულების მიხედვით გამოყოფენ ოთხი ტიპის ჟესტს:

ჟესტები – სიმბოლოები. მაგალითად, ცერითა და საჩვენებელი თითით გამოსახული ფორმა „O“ აშშ-ში ნიშნავს „ყველაფერი წესრიგშია“ („ო ქეი“). თუმცა, ეს ჟესტი ზოგადმიღებული არ არის, რადგან იგი საფრანგეთში ნულის, იაპონიაში ფულის, ხოლო ტუნისში – „მე შენ მოგკლავ“ შინაარსის გამომხატველია. საერთოდ, ამ ტიპის ჟესტები, ამა თუ იმ კულტურის მიხედვით, მეტად განსხვავებულია. ზოგჯერ, ესა თუ ის ჟესტი სხვა კულტურაში არ გვხვდება. მაგ., საუდის არაბეთში ქოჩორზე კოცნა ბოდიშის მოხდას გულისხმობს; იორდანიაში ცერა თითის ფრჩხილის კბილებთან მოძრაობა შეზღუდულ ფინანსურ შესაძლებლობას ნიშნავს და ა.შ. არის ისეთი სიტუაციაც, როცა სხვადასხვა ჟესტი ერთი და იგივე მნიშვნელობას გამოხატავს. მაგ., ამერიკელები თვითმკვლელობას კეფაზე საჩვენებელი თითის მიჭერით მიანიშნებენ, ხოლო იაპონელები – შეკრული მუშტით ხელის მკვეთრი ვერტიკალურად ჩაქნევით და ა.შ.

ჟესტები – ილუსტრატორები ნათქვამის გარკვევისთვის გამოიყენება. მათი მეშვეობით ურთიერთობის ესა თუ ის მომენტი ხაზგასმულია, საუბრის საკვანძო მომენტებს ხაზი ესმება და ადვილად დასამახსოვრებელი ხდება. ამგვარი ჟესტების შედარებით მკაფიო მაგალითია ხელის მოძრაობით მიმართულების ჩვენება. ჟესტიკულაციის ინტენსივობა ადამიანის ტემპერამენტზეა დამოკიდებული. ამიტომ ხალხთა შორის მთავარი კულტურული განსხვავება ჟესტების

ნახ. 5.18. **უნდობლობა, ეჭვიანობა**



ნახ. 5.19. **ღრმად ჩაფიქრებულობა**

სიხშირით ვლინდება. მაგ., ჩრდილო და ცენტრალურ ევროპელებთან შედარებით, ხმელთაშუა ზღვის ხალხთათვის დამახასიათებელია მათი აქტიური გამოყენება. ამგვარი ჟესტების „წაკითხვა“ უფრო ადვილია, რადგან ისინი სიტყვიერად გამოთქმულს განმარტავენ, აზუსტებენ, მიანიშნებენ.

ჟესტები – რეგულატორები მნიშვნელოვან როლს საუბრის დასაწყისსა და დასასრულს ასრულებს. ერთ-ერთი ამგვარი ჟესტია ხელის ჩამორთმევა. იგი მისალმების ტრადიციული და უძველესი ფორმაა, ამასთან, ძალიან ინფორმაციულია. ამიტომ, ცნობილმა გერმანელმა ფილოსოფოსმა ე. კანტმა ხელს „ტვინის ხილული ნაწილი“ უწოდა.

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

ჟესტები – რეგულატორები საუბრის პროცესის შენარჩუნებას ან მის დაძრებას 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.

ჟესტები – 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, ან კეფის ფხანა დაიწყოს და ა.შ.

ნახ. 5.20. **განზრახვის დაფარვა**

განთქმული ლინგვისტი რ. ვოლოსი ჟესტების ასეთ კლასიფიკაციას იძლევა:

„მე-ჟესტები“ ადამიანის შინაგანი მდგომარეობის გამომხატველია. მაგ., ჟესტი დავიწყების გამომსახველი – მსუბუქი დარტყმა თითებით შუბლზე; საგონებელში ჩავარდნის ან არცოდნის – მხრების აწევა; სიამოვნების ან განჭვრეტის – ენით ტუჩების მოლოკვა და სხვ.

„ჟესტი-გამაძლიერებლები“ – ხელების ფშვნეტა, კეფის ან ყურის მოფხანა;

„რაოდენობრივი ჟესტები“ – სიმაღლის, სიგანის ან სხვათა მიმნიშნებელი ჟესტები და სხვ.

„შეფასებითი ჟესტები“ – ხელის მტევნების ბრუნვითი მოძრაობა – გაურკვევლობის ნიშანი; საჩვენებელი თითის კეფაზე ბრუნვა – ვიღაცის გონებრივი ჩამორჩენილობის შეფასება და სხვ.

საუბრისა და მოლაპარაკების დროს მეტად მნიშვნელოვანია, თუ რომელ კონტექსტში გამოვლინდება ესა თუ ის ჟესტი.

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

- **კომუნიკაციური ჟესტები** – მისალმება, დამშვიდობება, ყურადღების მიქცევა, აკრძალვა, დარწმუნება, უარი, თანხმობა და სხვ.;
- **შეფასებისა და ურთიერთობის ჟესტები** – მოწონება, დაუკმაყოფილებლობა, ნდობა, უნდობლობა, დაბნეულობა და სხვ.

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

ჩვენი სხეულის მდგომარეობის თუ ჟესტებიდან გამომდინარე, სიგნალები, არასრულწილად, „ინფორმაციის ფარული გადინებაა“. ადამიანი შეიძლება ერთს ლაპარაკობდეს, მაგრამ მისი არავერბალური სიგნალები სხვას მეტყველებდეს.

მრავალი ჩვენგანი ჩივის, რომ არ შეუძლია ლაპარაკი, თუ ზედა კიდურები არ ამოძრავა. ჟესტები 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. გაცებული 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 დაჟინებული და ქვემაღლური ჟესტები თანამოსაუბრეს აღიზიანებს და მის უარყოფით რეაქციას იწვევს.

ქვემაღლური, ამპარტავნული ჟესტები:

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

უაზრო ჟესტები:

- საუბრის დროს ხელების უკონტროლოდ ქნევა;
- პიჯაკის ღილების ან საათის სამაჯურის ხშირი გახსნა და შეკვრა;
- ხელებით სახის გაწმენდა;
- ხუმრობაზე სიცილის ნაცვლად მაგიდაზე კაკუნი;
- ფეხსაცმლის სრულად ან ნაწილობრივ გახდა და სხვ.

პოზიტიური ჟესტები:

- გახსნილი ხელის მტევნებით შესრულებული ჟესტები;
- იღლიაში საქაღალდეებით დოკუმენტების ტარება;
- ყურადღებიანი მსმენელის ჟესტები: თვალებში ყურება, თავდახრა, მოწონების შემთხვევაში თავის ვერტიკალური ქნევა, ტანით ოდნავ წინ გადახრა და სხვ.

ზოგჯერ ჟესტებს 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 მაღლა აწევით მივანიშნოთ – ერთი წუთით, და არა საუბრის დამთავრებამდე უყურადღებოდ დავტოვოთ.

ურთიერთობის პროცესში საყურადღებოა ჟესტებისა და სიტყვიერი გამოთქმების თანხვედრა. მათ შორის წინააღმდეგობა სიცრუის სიგნალია.

როგორ „ვისაუბროთ“ ხელებით

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

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

ჟესტების დახმარებით ინფორმაციის გადაცემის ამგვარ კოდებს „ნიშნური ენები“ ჰქვია. ისინი პირობითად ოთხ ჯგუფად იყოფა: შედარებით გავრცელებულია **დემოტიკური** (ბერძ. – სახალხო) ენა. ასევე არსებობს **პროფესიული** ენები, რომლითაც სარგებლობენ, მაგ., აუქციონერები, მძღოლები, ამწეთა ოპერატორები, კრუპიეები და სხვები. უფრო თავსამტვრევია **ალტერნატიული** ნიშნური ენები. მას ავსტრალიელი აბორიგენები და ჩრდილოეთ ამერიკის ინდიელები იყენებენ. დასასრულ, **პირველად** ნიშნურ ენებს ყრუ-მუნჯები ხმარობენ.

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

„V“ ნიშანი (ნახ. 5.21) ყველაზე უფრო დიდ ბრიტანეთშია გავრცელებული, თანაც როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი მნიშვნელობით. პირველი აზრით იგი მშვიდობის ან გამარჯვების (ინგ. – Victory) ნიშანია. მას ორი გაშლილი თითით აჩვენებენ, ამასთან ხელისგული, ნები, ჩვენგან არის შებრუნებული. ამ უკანასკნელის ჩვენსკენ მოქცევის შემთხვევაში (სერათის ვარიანტი), ჟესტს შეურაცხმყოფელი აზრი აქვს.

ნახ. 5.21.

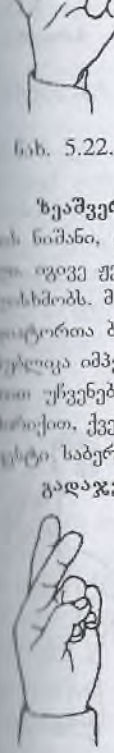
წრე (ნახ. 5.22). ეს ჟესტი, რომელიც რომაელმა მასწავლებელმა კვინტილიანემ შემოიღო, დაკავშირებულია სიტყვა „ო ქეი“-სთან („ყველაფერი კარგადაა“). იგი ცერა და საჩვენებელი თითების შეერთებით კეთდება და ნულის ფორმას იღებს. მას დიდ ბრიტანეთსა და აშშ-ში მოწონებისა და აღფრთოვანების ნიშნად ხმარობენ, თუმცა, სხვა ქვეყნებში განსხვავებული მნიშვნელობა აქვს. კერძოდ, ბრაზილიასა და პარაგვაიში შეურაცხმყოფელია, იაპონიაში – ფულს, სიცილიაში – არაფერს, გერმანიაში – ვირის უკანალს ნიშნავს და სხვ.

ნახ. 5.22.

ზეაშვერილი ცერი (ნახ. 5.23), როგორც მოწონების ნიშანი, დიდ ბრიტანეთში ფართოდაა გავრცელებული. იგივე ჟესტი კი, ოღონდ თავდაყირა, დაწუნებას გულისხმობს. მიიჩნევენ, რომ ეს ჟესტი ძველ რომში გლადიატორთა ბრძოლის დროს წარმოიშვა. ამ სიტუაციაში ბრბოს იმპერატორს თავის აზრს მაღლა აშვერილი თითით უჩვენებდა, რაც სიცოცხლის შენარჩუნებას, ხოლო საპირისპიროდ, ქვემოთ დახრილი სიკვდილს ნიშნავდა. დღეს ეს ჟესტი საბერძნეთში, ავსტრალიასა და ნიგერიაში შეურაცხყოფის ნიშანია.

ნახ. 5.23.

გადაჯვარედინებული თითები (ნახ. 5.24) ახალი წელთაღრიცხვის დასაწყისში პირველ ქრისტიანთა შორის წარმოიშვა. იგი ფარულად ჯვარს გამოსახავდა და მორწმუნეებისათვის ურთიერთშეცნობის საშუალებას წარმოადგენდა. 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 გსურთ ჩემთან დაწოლა?“ და სხვ.



ნახ. 5.24.

როგორ ვავლინოთ

ყოველი ჩვენგანი განსხვავებულად დადის. სიარულის მანერას, გარკვეულწილად, ადამიანის საზოგადოებრივი მდგომარეობა (თანამდებობა, სტატუსი, მატერიალური მხარე და სხვ.) განაპირობებს. სიარული შეიძლება იყოს (ნახ. 5.25–5.29):

- **პასიური** – თავი დახრილი, მხრები მოხრილი, ხელები ჯიბეებში ღრმად ჩაყოფილი;
- **აგრესიული** – გრძელი და მძიმე ნაბიჯები, ხელის მტევნები შეკრული, თავაწეული;
- **ფუსფუსა, მოუსვენარი** – პატარა და სწრაფი ნაბიჯები, ხელის მტევნები გულმკერდთან ჩაკიდებული;
- **დიდგულა, გულზვიადი** – მოკლილი ნაბიჯები, თავაწეული, სხვისი ყურადღების გამომწვევი;
- **ჩაფიქრებული** – თავდახრილი, უკან ხელებდაწყობილი, მხრებში ოდნავ მოღუნული და სხვ.

ნახ. 5.25. **პასიური**

ნახ. 5.26. **აგრესიული**

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 – სიამაყის, ხოლო უხალისო, დაჩაგრული სიარული – ტანჯვა-წვალების დროს შეინიშნება.

ნახ. 5.27. **ფუსფუსა, მოუსვენარი**

ნახ. 5.28. **დიდგულა, გულზვიადი**

ნახ. 5.29. **ჩაფიქრებული**

რას მიგვანიშნებს ფეხები

ინფორმაციის გადაცემას ემსახურება ადამიანის ფეხებიც, თანაც ყველაზე ობიექტურად.

ნახ. 5.30-ზე სამივე მამაკაცს ერთგვაროვანი პოზა უკავია, მაგრამ ერთმანეთის მიმართ სრულიად სხვადასხვა დამოკიდებულებას ამჟღავნებენ. კერძოდ, შუაში მჯდომი მამაკაცი თავისი სხეულის ტრიპუსით მიმართულია მის მარჯვენა მხარეს ადამიანისაკენ, ხოლო მოუხერხებლად ზის მარცხენასთან ურთიერთობისათვის. ახალგაზრდა ყმაწვილის კორპუსით მარჯვენა არის მიმართული, იქით კი არავინაა. მაშასადამე, მას ამ ადამიანთა ჯგუფში ურთიერთობა ნაკლებად სურს. საპირისპირო ნიშნის მატარებელია მარჯვენა მჯდომი მამაკაცის სხეულის ნახევარი: მას ამ ადამიანებთან სიახლოვე და საუბარი ახიდავს.

ნახ. 5.30. **ფეხების მიმართულებით განსხვავებული დამოკიდებულება**

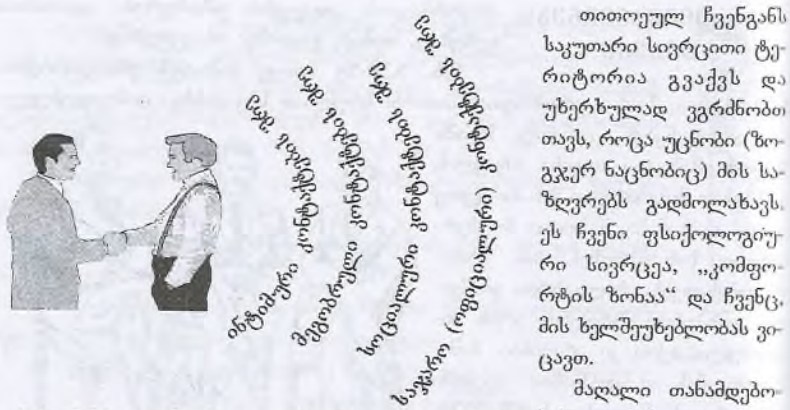
როგორც ვხედავთ, ადამიანის სხეულის მიმართულებას მისი ფეხების მდებარეობა განსაზღვრავს. საკმარისია სამივე მათგანმა თავიანთი ფსიქიკური განწყობა სწრაფადმდეგო მიმართულებით შეცვალოს, გადადებულ მარცხენა ფეხს ქვეცნობიერად მარჯვენათი დაუყოვნებლივ შეცვლიან.

„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 „ცნობიერი" ნაწილია. როცა ჩვენ ვაკონტროლებთ მეტყველებას, თავისა და ხელების მოძრაობას, ყურადღების გარეშე გვრჩება ფეხები. ისინი გარკვეულ ინფორმაციულ სიგნალებს აგზავნიან: იატაკზე ფეხების ბაკუნი (მოწყენილობა, ნერვული აგზნებულობა), ფეხის ქნევა (წასვლის სურვილი), ტერფის აწევა (წასვლის კიდევ უფრო მძაფრი სურვილი), იატაკზე ფეხის მრავალჯერადი დარტყმა (მოსაუბრეზე დარტყმის სურვილი) და ა.შ.

როგორ ვიცავთ ინტიმურ სივრცეს

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



ნახ. 5.31. **ადამიანთა „კომფორტის ზონები“**

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

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

ჩვენთან ერთად გადაადგილდება ჩვენი კომფორტის ზონაც, რომელიც ოთხი შრისაგან შედგება (ნახ. 5.31). მათი დარღვევა საგრძნობ დისკომფორტს იწვევს. ეს შრეებია:

პირველი – ინტიმური კონტაქტების შრეს (20–45 სმ) ოჯახის უახლოეს წევრებთან ვითვალისწინებთ;

მეორე – მეგობრული კონტაქტების შრეს (46–120 სმ) ამავე კატეგორიის ადამიანებთან ვიცავთ;

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

მეოთხე – საჯარო ანუ ოფიციალური კონტაქტების შრეს (360 სმ-ზე მეტი) აუდიტორიასთან ურთიერთობის დროს ვითვალისწინებთ.

როცა ვინმე მისთვის საზოგადოდ მინიჭებულ საზღვარს გადმოლახავს, 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: მისალმებისას ეამბორონ თუ არა ერთმანეთს? თუ მხოლოდ ხელის ჩამორთმევით მიესალმონ? ან საერთოდ ხელის ჩამოურთმევლად მიესალმონ? (როცა ერთმანეთს

სდებან მტრულად განწყობილი მხარეები). ეს დიპლომატებთან. რიგითი ჩვეულებრივების კაბინეტში მთხოვნელთა მიღებისათვის არავითარი პროტოკოლი არ იწერება, იქ ყველაფერს და, მათ შორის, ფსიქოლოგიურ სივრცესაც, პირადი დამოკიდებულება განსაზღვრავს.

ნახ. 5.32-ზე მოცემული ჩინოვნიკებიდან საუბრის დროს არც ერთი არ ფიქრობს მათ მიერ შექმნილ ფსიქოლოგიურ სივრცეზე.

დიდი ფსიქოლოგობა არაა საჭირო იმის მისახვედრად, რომ პირველი სურათის ჩინოვნიკი საუბრით (ტელეფონით 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 შესაბამად, 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.

ნახ. 5.32. **სივრცითი დისტანციის ცვლილება**

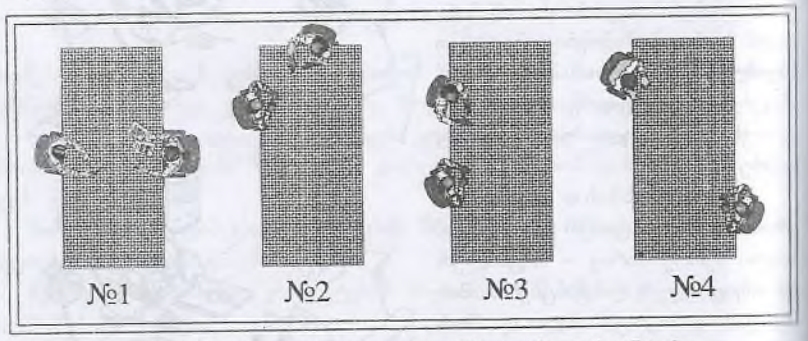
საზოგადოდ, დისტანციის ოპტიმალურ დონედ ითვლება: ევროპაში (ინგლისის გარდა) – 80-100 სმ; ინგლისში – 110-140 სმ; ლათინურ ამერიკაში – 40-45 სმ.

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.



ნახ. 5.33. **ადამიანთა ორიენტაციის ვარიანტები**

ორიენტაცია გულისხმობს პარტნიორთა მდებარეობის განსაზღვრას. თუ ურთიერთობა მეტოქეობით ან დაცვით ხასიათს ატარებს, მაშინ ადამიანები მაგიდასთან პირისპირ სხდებიან (ნახ. 5.33. სიტუაცია №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).

გაუფრთხილდი მობარებულს, განერიდე უშვერ ლაქლაქს და ცრუმეცნიერულ კამათს.

1 ტიმოთე. 6.20.

6. როგორ იქცევიან სხვადასხვა რელიგიის მიმდევრები

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

პირველი – რელიგიაში მოცემულია ადამიანთა უძველესი ზნეობრივი ნორმები;

მეორე – მასში განმტკიცებულია სხვადასხვა სოციალური ჯგუფის (სამფლობელოება 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, დასვენებისა და სხვათა შესაბამის ქცევას განსაზღვრავს.

პრაქტიკულად, ნებისმიერი რელიგიური მოძღვრება განიხილავს არა მარტო სამყაროს შექმნის, ინდივიდთა არსებობის აზრის, ღმერთისა და ადამიანთა ურთიერთობის საკითხებს, არამედ საკუთარ ზნეობრივ კონცეფციას ანუ ადამიანთა ქცევისა და ურთიერთობის წესებსაც აყალიბებს. რელიგიურ დოქტრინათა უმრავლესობა 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. ნებისმიერ ყოველ რელიგიას აქვს უფლის სახლები – ტაძრები, ეკლესიები, მეჩეთები, სინაგოგები, პაგოდები და სხვ.

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

რელიგია ესაა კულტურა – ზნეობრივი, ეთიკური, მსოფლმხედველობითი კულტურა. ესაა თავისებური ფენომენი, რომელმაც რწმენით შექმნა ხელოვნების უსაყვარესი საგანძურები... ამიტომ რელიგია და კულტურა ერთიანია.

კულტურა არის ყველაფერი, რაც გამოხატავს ადამიანის ბუნებას, მის შიდა-სამყაროს, 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 კულტურასთან. მისი გავლენით ყალიბდებოდა თაობათა მსოფლხედვა, ენა და ადათები. ბიბლიის უზენაესი იმპერატივია – „სიმართლეს, სიმართლეს მიჰყევი,...“ (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 კეთილგონივრულ ურთიერთობასა და სხვ.

მსოფლიო რელიგიები (ქრისტიანობა, ისლამი, ბუდიზმი და სხვ.) დედამიწაზე ადამიანთა თანასწორუფლებიანობას აღიარებენ. ამიტომაც ქცევის წესები ყველა მოკვდავისათვის ერთიანია. კერძოდ, ქრისტიანული დოქტრინით ყველა ადამიანი „კოდვაშია თანასწორი“, ბუდიზმით – „თანასწორია ტანჯვაში“, 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 პროვინცია იუდეაში. ახ.წ. IV საუკუნეში ქრისტიანობა სახელმწიფო რელიგია გახდა. დღეისათვის მას აღიარებს მილიარდზე მეტი ადამიანი (მათ შორის: კათოლიკეები – 600 მლნ-მდე, პროტესტანტები – 400 მლნ-მდე, მართლმადიდებლები – 150 მლნ-მდე) და გავრცელებულია ევროპაში, ჩრდილოეთ და სამხრეთ ამერიკაში, ცენტრალურ და სამხრეთ აფრიკაში.

ჯვარი – ქრისტიანობის სიმბოლო

ქრისტიანობის დამფუძნებელია ღმერთკაცი ქრისტე, მესია, მაცხოვარი, მხსნელი, სამების მეორე წევრი. იგი უფლის ნებით შვა უბიწო ქალწულმა მარიამმა. მან ბავშვობა გაატარა ებრაელთა შორის, ძე ღვთისა, მირონცხებული იესო, მდ. იორდანეში მონათლა იოანე ნათლისმცემელმა; პალესტინაში იქადაგა ახალი მოძღვრება (სიყვარულ, სამართლიანობა, მოყვასის სიყვარული და სხვ.); გაიჩინა მოწაფეები (12 მოციქული); განიცადა სინედრიონის (იუდეაში: უზენაესი მღვდელმთავართა სასჯელ) სასტიკი დევნა, ბოლოს, იუდა ისკარიოტელის ღალატით შეიპყრეს, აწამეს, ეკლის გვირგვინი დაადგეს, გოლგოთის გზაზე ჯვარი აზიდვინეს და ორ ავაზაკთან ერთად ჯვარს აცვეს. სამი დღის შემდეგ მისი საფლავი გაიხსნა და ცოცხალი ამაღლდა.

იესო ქრისტეს მთავარი ტრაგედია იყო მისი მწვავე კონფლიქტი მშობლიურ ებრაელ ხალხთან. მას არ აპატიეს, რომ თავს უფლის ძედ თვლიდა, სრულიად ახალ სარწმუნოებას ქადაგებდა.

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 – ქრისტიანების კანონიკური წიგნთა კრებული. ძველ აღთქმას ცნობს როგორც ქრისტიანები, ისე იუდეველები, ხოლო ახალ აღთქმას – მხოლოდ ქრისტიანები.

ახალი აღთქმა შედგება 27 „წიგნისაგან“: 4 სახარება (მათეს, მარკოზის, ლუკასი და იოანესი), რომლებშიც მცირეოდენი განსხვავებით მოთხრობილია ქრისტეს შობის, ცხოვრების, სასწაულების, ქადაგების, ვნების, ჯვარცმის, აღდგომისა და ცადამაღლების ამბები; „მოციქულთა საქმეები“, დამრიგებლური და მაცხოვნებელი ხასიათის წერილები, სულ 21 ეპისტოლე, კერძოდ, მოციქულების იაკობის, პეტრეს, იოანეს, იუდასა და პაველეს წერილები რომაელთა, ებრაელთა, გალატელთა და ეფესელთა მიმართ და სხვ. ახალი აღთქმის წიგნები ზეგარდმო ნაყარანახევ საღმრთო წიგნებად ითვლებიან და ქრისტიანული ეკლესია მათ თავიანთი მოძღვრებისა და მორალის პრინციპების დასამტკიცებლად იყენებს.

ქრისტიანული მორალის საფუძველია რელიგიური მცნებები, რომლებშიც ასახულია ქცევის ძირითადი პრინციპები და წესებია ჩამოყალიბებული. მათ შორის, უმთავრესი სათნოებით გავიმეოროთ:

- შეიყვარე უფალი ღმერთი შენი ყოვლითა გულითა შენითა და ყოვლითა სულითა შენითა და ყოვლითა გონებითა შენითა (მათე, 22,37);
- შეიყვარე მოყვასი შენი, ვითარცა თავი შენი (მათე, 22,39);
- ეუბნებოდა, შენს ღმერთს ეცი თაყვანი და მხოლოდ მას ემსახურე (მათე, 4,10);
- პატივი ეცი მამას და დედას, რათა დღეგრძელი იყო მიწაზე, რომელიც ღმერთმა შენს ღმერთს მოუცია შენთვის (გამოსვლა, 20,12);

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

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

პირველი სამი მცნება უფალს ეძღვნება და ღვთისადმი ადამიანის დამოკიდებულებას განსაზღვრავს, მეოთხე – მშობლების პატივისცემას, ხოლო დანარჩენი ჩვენს ამქვეყნიურ ყოფა-ცხოვრებას ეხება 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 მოექეცით 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);
- ერიდეთ სიმართლის კეთებას ადამიანის თვალწინ (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 იყოთ (მათე, 18,15; ლუკა, 17,3);
- ვინც თვით ამაღლდება, დამდაბლდება, ხოლო ვინც თვით დამდაბლდება – ამაღლდება (მათე, 23,12; ლუკა, 14,11);
- 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);
- 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 მეტოქეობაა, იქ ქაოსი და ყოველგვარი ბოროტმოქმედებაა (იაკობ, 3,16);

- ნუ ძრახავთ ერთმანეთს (იაკობ, 4,11);
- ვინ ხარ შენ, სხვას რომ ასამართლებ? (იაკობ, 4,12);
- ყოველი... ამპარტავნობა ბოროტებაა (იაკობ, 4,16);
- ნუ აჰყვებით თქვენი უცოდინარობის წინანდელ გულისთქმებს (1 პეტრე, 1,14);
- იყავით წმინდანი ყოველ ქცევაში (1 პეტრე, 1,15);
- მოიშორეთ ყოველგვარი ბოროტება, ყოველგვარი მზაკვრობა და პირფერობა, და შური და ყოველგვარი ავენიანობა (1 პეტრე, 2,1);
- 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 მზაკვრულს (1 პეტრე, 3,10);
- იყავით ერთმანეთის მიმართ სტუმართმოყვარენი წუწუნის გარეშე (1 პეტრე, 4,9);
- ახალგაზრდებო, დაემორჩილეთ ხუცესთ და თავმდაბლობით შეიმოსეთ ერთმანეთთან დამორჩილებით, რადგან ღმერთი ამპარტავნებს ეწინააღმდეგება, თავმდაბლებს კი მადლს ანიჭებს (1 პეტრე, 5,5);
- ერთმანეთს მიესალმეთ სიყვარულის ამბორით (1 პეტრე, 5,14);
- გეყვარდეს 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 დაასწარით (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);
- არ შეგფერით კვეხნა (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);

- თუ ვინმე ლაპარაკობს ენებით, ილაპარაკოს ორ-ორმა, ან უმრავლესი, სამმა, ერთიმეორის მიყოლებით (1 კორინთელთა, 14,27);
- თუ სხვას იქ გამოეცხადება მჯდომთაგანს, პირველი გაჩუმდეს (1 კორინთელთა, 14,30);
- განიშორეთ სიცრუე, ელაპარაკეთ თითოეულმა თავის მოყვასს ჭეშმარიტება (ეფესელთა, 4,25);
- არავითარი უშვერი სიტყვა არ გამოვიდეს თქვენი პირიდან (ეფესელთა, 4,29);
- ყოველგვარი გამწარება, მძვინვარება, რისხვა, ყვირილი და გმობა მოშორდეს თქვენგან ყოველ სიბოროტესთან ერთად (ეფესელთა, 4,31);
- იყავით კეთილნი ერთიმეორის მიმართ, თანაუგრძნეთ და აპატიეთ ერთმანეთს (ეფესელთა, 4,32);
- 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 (ფილიპელთა, 2,3);
- თითოეულმა მარტო თავის თავზე კი არ იზრუნოს, არამედ სხვებზეც (ფილიპელთა, 2,4);
- 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, მძვინვარება, ბოროტება, გმობა, თქვენი ბაგეების ბილწსიტყვაობა (კოლასელთა, 3,8);
- ნუ იცრუებთ ერთმანეთის მიმართ (კოლასელთა, 3,9);
- შეიწყნარეთ ერთიმეორე და მიუტევეთ 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);
- ნიმუში იყავით სიტყვაში, საქმეში, სიყვარულში (1 ტიმოთე, 4,12);
- გაუფრთხილდი მობარებულს, განერიდე უშვერ ლაქლაქს და ცრუმეცნიერულ კამათს (1 ტიმოთე, 6,20);

- სულელურ და უმეცრულ დავას მოერიდე, იცოდე, რომ ისინი დავიდარაბას წარმოშობენ (2 ტიმოთე, 2,23);
- ვიცხოვროთ ამ წუთისოფელში აზრიანად, სიმართლით და ღვთისმოსაობით (ტიტე, 2,12);
- გვმართებს მეტი გულისყურით ვიყოთ მოსმენილისადმი (ებრაელთა, 2,1);
- ყურადღებით მოვეპყროთ ერთმანეთს, წავახალისოთ 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);
- მოუშვი მრისხანებას და მიატოვე გულისწყრომა; ნუ გამძვინვარდები, 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 ჩაჰყვება მისი დიდება (ფსალმუნი, 48,18) და სხვ.

თავდაპირველად ქრისტიანული ეკლესია ერთდროულად იყო როგორც [illegible]ური (მსოფლიო, საყოველთაო), რადგან იმ დროის წარმოდგენით [illegible]და ადამიანთა ყველა დასახლებას (ბერძ. „ოიკუმენე"), ისე „მართლმა[illegible]ური", რადგან უკანო[illegible]ადებდა მწვალებლობას, [illegible]გაბატონებული რელიგიის [illegible]ური დოგმატებს (ბერძ. [illegible]") და თავისი მოძ[illegible]ის სისწორეს იცავდა.

[illegible]ისათვის ქრისტიანო[illegible] მთავარი მიმართულება [illegible]კათოლიკობა, მართლმა[illegible]ობა და პროტესტან[illegible]ა.

„საკრე-კიორის" („სანუკვარი წმინდა გული") კათოლიკური ეკლესია. პარიზი.

კათოლიკობა და მართლმადიდებლობა ქრისტიანო[illegible] მთავარი მიმართულე[illegible]ებიც საგრძნობი გან-

წმ. გიორგის ეკლესია.
გელათი. საქართველო.

სხვაებით უპირისპირდებიან პროტესტანტულ ეკლესიებს. თუმცა მათ შორისაც არსებობს მრავალი წინააღმდეგობა, რომელიც გაღრმავდა და ბოლოს (1054 წ.), სრული გაყოფა, გათიშვა (ბერძ. „სქიზმა“) მოხდა.

მათ შორის მთავარი განსხვავება არის სამების პირთა (მამა ღმერთი, ძე ღვთისა და სულიწმიდა) თანაფარდობის, ანუ ე.წ. საკითხი „ფილიოკვეს“ (ლათ. Filioque – „და ძისაგან“) შესახებ. კათოლიკური ეკლესია ამტკიცებს, რომ ქრისტე არის ღმერთკაცი, ჭეშმარიტი ღმერთი, თანაარსი მამა ღმერთისა და ამასთან ერთად, სრულქმნილი (ე.ი. ჭეშმარიტი) ადამიანი. კათოლიკეთა აზრით სულიწმიდა გამოდის არა მარტო მამა ღმერთისაგან, არამედ „ძისაგანაც“. მართლმადიდებლური ეკლესია კი კატეგორიულად უარყოფს „ფილიოკვეს“ და მიიჩნევს, რომ სულიწმიდა მხოლოდ მამა ღმერთისაგან მოდის. კათოლიკობა ხსნას ღვთისმსახურთა შემწეობით ქადაგებს. ამ დოგმატით იგი იესო ქრისტეს მამა ღმერთს უტოლებს და ამით, რომის პაპის, როგორც დედამიწაზე 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. კათოლიციზმი კი, სრულ celibatს (უქორწინობა) აცხადებს. კათოლიკობა სამოთხისა და ჯოჯოხეთის გარდა აღიარებს შუალედურ რგოლს – განსაწმენდელს (სალხინებელი).

განსხვავებულია კათოლიკური და მართლმადიდებლური ტაძრების არქიტექტურა, ეკლესიათა როგორც გარეგნული, ისე შინაგანი მორთულობა. პირველში ქანდაკებებს შეეხვდებით, მეორეში – არა; კათოლიკურ ეკლესიაში ორღანი უკრავს, მართლმადიდებლურში – გუნდი გალობს. კათოლიკურ ეკლესიაში ღვთისმსახურება, ძირითადად, ლათინურად სრულდება, მართლმადიდებლურში – ეროვნულ ენაზე. მართლმადიდებელი სამღვდელოება წვერს ატარებს, კათოლიკეები – არა. განსხვავებულია პირჯვრის გამოსახვის წესი, მღვდელმსახურ-

ია ტანსაცმელი, ჯვარიც, ოდნავ სხვაგვარად ტარდება ნათლობის, მირონცხებისა და ზიარების საიდუმლოებანიც.

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

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

პროტესტანტობა (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 წარმოსწინებდა ქრისტიანობის გადახალისებას, დროსთან შეგუებას. მ. ლუთერი დაწყო კათოლიკური ეკლესიის მიერ ინდულგენციების (პაპის მიერ გაცემული მიმტევებელი სიგელი) უსირცხვილოდ ვაჭრობა და მიიჩნია, რომ ეკლესიას პაპის გარეშეც შეუძლია არსებობა. მან წამოაყენა 3 ახალი პრინციპი: პირადი რწმენით ხსნა, ყოველი მორწმუნის სინდისის თავისუფალი ავტორიტეტი, რასაც შეუძლია ყველა ეზიაროს.

პროტესტანტული
ეკლესია. ვიტენბერგი.
გერმანია.

მ. ლუთერის აზრით „ადამიანს ამართლებს მხოლოდ რწმენა“. უარყოფილია საეკლესიო იერარქია, ძველი საეროს უტოლდება, დროთა განმავლობაში დოგმები უქმდება ან კატეგორიულად იცვლება. კათოლიკურ-მართლმადიდებლური შვიდიდან უარყოფილია 5 (მირონცხება, მღვდლობა, ქორწინება, ზეთის კურთხევა), რჩება 2 – ნათლობა და ზიარება. ეკლესიის კოშკზე ოქროს მამალია – ნიშ-

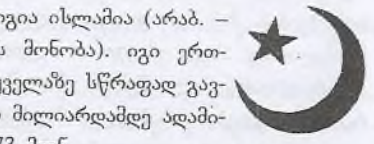
ნად იმისა, რომ იგი პროტესტანტებს ეკუთვნის, როგორც სიმბოლო პროტესტისა და მაცდუნებლისაგან განდგომისა.

პროტესტანტობას მრავალი განშტოება აქვს, სახელდობრ, ანგლიკანობა, ლუთერანობა, კალვინიზმი, ცვინგლიანობა, მეთოდისტები, პრესვიტერიანობა, ბაპტიზმი და სხვ. თითოეულ მათგანს ახასიათებს საკუთარი და ეთიკურად განსხვავებული დოქტრინები.

ცხრ. 6.1. **უმთავრესი ქრისტიანული დღესასწაულები და სამახსოვრო დღეები**

დღესასწაული	მართლმადიდებლური	კათოლიკური	პროტესტანტული
ქრისტეშობა	07.01.	25.12.	25.12.
ნათლისღება უფლისა	19.01.	10.01.	06.01.
მირქმა უფლისა	15.02.	02.02.	არ აღინიშნება
ბზობა	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
ჯვართამაღლება	27.09.	არ აღინიშნება	არ აღინიშნება
სვეტიცხოვლობა	14.10.	არ აღინიშნება	არ აღინიშნება
წმინდა ოჯახი – იესო, მარიამი და იოსები	არ აღინიშნება	27.12.	არ აღინიშნება

მუსლიმანები



ისლამის სიმბოლო

მუსლიმანების რელიგია ისლამია (არაბ. – მორჩილება, უფლის მონობა). იგი ერთ-ერთი უდიდესი და ყველაზე სწრაფად გავრცელებადი მსოფლიო რელიგიაა. მას ერთ მილიარდამდე ადამიანი აღიარებს. აქედან აზიაში ცხოვრობს 573 მლნ მუსლიმანი, ჩრდილოეთ აფრიკაში – 133 მლნ, შუა აღმოსავლეთში – 65 მლნ. მრავალ ქვეყანაში ისლამი სახელმწიფო რელიგიად არის დადგენილი.

ისლამი ჩაისახა მე-7 საუკუნეში, დასავლეთ არაბეთში. სარწმუნოება მუსლიმანთა ღმერთის – ალაჰის – ნებით თითქოს გაანდო მთავარანგელოზმა ჯაბრაილმა (გაბრიელმა) წინასწარმეტყველ მაჰმადს (მუჰამადს), ისტორიულ სინამდვილეს. ისლამი, როგორც მონოთეისტური რელიგია, ადგილობრივ რწმენა-წარმოდგენებზე, იუდაიზმისა და ქრისტიანობის მცნებებზე 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 ალლაჰისა და ანგელოზებისა, ყველა საღვთო წიგნისა, ალაჰის ყველა წარგზავნილისა, ქვეყნის აღსასრულისა, განგებისა და მკვდრეთით აღდგომისა. ყველაფერი რაც მოხდა და მოხდება ალაჰის ნებაა (სამყაროს დაღუპვამდე და ბოლომდე მოსვლამდე).

მუსლიმანური პრაქტიკის ანუ მოქმედებების საფუძველია ხუთი მცნება: **შაჰადის დეკლარაცია – შაჰადა ანუ დამოწმება; რიტუალური ლოცვები – სალათი ანუ ნამაზი; სარიტუალო მოწყალების გაღება – ზაქათი; რამადანის (რამაზანი) თვის მარხვა – საუმი ანუ ურაზა და მოლოცვა წმინდა ქაბაში – ჰაჯი.**

შაჰადა ფაქტობრივად მუსლიმანს ნიშნავს, რომელიც სრული შთაგონებით და დარწმუნებით უნდა გამოითქვას: „არ არს ღმერთი გარდა ალაჰისა და მუჰამედი მოციქულია ალაჰის“ (არაბულად: „ლა ილაჰა ილლა ლლაჰე ვა მუჰამადუნ რასულუ ლლაჰ“).

ასე რაოდენ მნიშვნელოვანია ისლამის დოგმებში **ლოცვა,** ამას დღეში 5-ჯერ მაინ შესრულება ადასტურებს (განთიადსა და მზის ამოსვლას შორის, შუადღით, ნაშუადღევს, საღამოს და დაძინების წინ). ამასთან, იგი უამრავი ტექნიკური (ფორმალური) წესითა და მკაცრი რიტუალით უნდა შესრულდეს. ლოცვის დაწყებამდე მორწმუნემ უნდა დაიბანოს პირი, ხელები იდაყვებამდე და ფეხები. 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 მოხდეს და გარკვეული სიტყვები (რელიგიური ფორმულები) არაბულ ენაზე წარმოითქვას. მუსლიმანთათვის ლოცვა არის ვალდებულება და აუცილებლობა. მისგან დროებით თავისუფლდებიან ავადმყოფები.

მარხვა ისლამის ერთ-ერთი ძირითადი მოთხოვნაა. რამადანის ერთთვიანი მარხვა საყოველთაოდ ითვლება. მისაგან თავისუფლდებიან მოგზაურები, მეომრები, ფეხმძიმეები, ავადმყოფები (დროებით) და ბავშვები.

სხვადასხვა ისლამურ ქვეყანაში რამადანი სხვადასხვა დროს დგება. იგი დედამიწის 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 მუჰამადის ქ. მექადან ალაჰი მოციქულის ქალაქში ანუ მედინაში გადასვლით, ე.ი. 622 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 სურნელებათა შესუნთქვა, წამლის დალევა. 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 სადაგ დღეებშიც იკრძალება; შიმშილობა დასაოკებლად რეკომენდებულია ყურანისა და სხვა რელიგიური ლიტერატურის კითხვა. ეს აკრძალვები დღის განმავლობაში უნდა შესრულდეს. დაბინდებისთანავე იხსნება კაფე-რესტორნები, იხურება მაღაზიები და ყველა სულის შისანარუნებლად გარბის.

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.

რამადანის შემდეგ იწყება ბაირამობა (მხიარულება), რომელთა შორის მნიშვნელოვანია **ურაზა-ბაირამი.** იგი ხსნილობის დღესასწაულად მიიჩნევა

დღესასწაულიდან 70 დღის შემდეგ აწყობენ 4 დღიან დიდ დღესასწაულს – **ყურბან ბაირამს**, რომლის დროსაც ადამიანთა ცოდვების გამოსასყიდად ღმერთს მსხვერპლს სწირავენ.

ისლამი ფართოდ აღნიშნავს მუჰამადის დაბადების დღეს – **მავლიდს.** ასევე სამგლოვიარო რელიგიურ ცერემონიალს – **„შაჰსეი-ვაჰსეის“** (ძირითადად, შიიტები). ეს დღესასწაული მუჰამადის შვილიშვილის, ჰუსეინის მოწამებრივი სიკვდილის გამო დაწესდა და მისი ხსოვნის პატივსაცემად აღინიშნება.

„შაჰსეი-ვაჰსეის“ ცერემონიალის განსაკუთრებული მომენტია მორწმუნე მუსლიმანთა თვითგვემა, სხეულის ამა თუ იმ ადგილის (მათ შორის, თავისა) დანით თუ ხმლით ჩეხვა, კანში წამახვილებული რკინის გაყრა და სხვადასხვა თავის დამახინჯება. მათ მიაჩნიათ, რომ ასეთი საქციელი ღვთის სათნო და სამადლო საქმეა, ალაჰის ერთგულების დამადასტურებელია, ჩადენილი ცოდვების გამომსყიდველია და ა.შ.

მოწყალება ანუ **ზაქათი** ისლამის მნიშვნელოვანი მცნებაა. იგი თავდაპირველად მოწყალების სახით გაიცემოდა და შეეხებოდა ყველა მუსლიმანს, ვისაც რაიმე საკუთრება გააჩნდა. ბოლოს მან სავალდებულო გადასახადის ფორმა მიიღო და საერთო შემოსავლის ან ქონების 10%-ით განისაზღვრებოდა. მოწყალება განკუთვნილი იყო ღატაკებისთვის და თავიდან ნატურით, შემდეგ კი ფულის სახით გაიცემოდა.

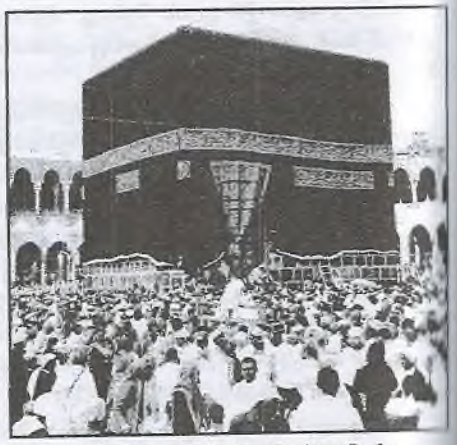
ყურანი მოითხოვს, რომ ყოველმა მუსლიმანმა მოწყალება დიდი სიხარულითა და სიამოვნებით გაიღოს, რადგან „არ უყვარს ისინი, რომელნიც მოწყალების საწევნებლად გასცემენ“ (ყურანი, 4.42).

მოლოცვა ანუ **ჰაჯი** (სამლოცველო მოგზაურობა) არ არის მორწმუნისაგან წელწლიურად სავალდებულო შესასრულებელი მოთხოვნა ისლამში, მაგრამ სასურველია ყველა ჯანმრთელი მუსლიმანი სიცოცხლეში ერთხელ მაინც ეწვიოს ქ. მექას (საუდის არაბეთი) წმინდა ადგილების მოსანახულებლად და ალაჰის სადიდებლად მიჩნეული ქააბას საამბორებლად.

მუსლიმანთა სალოცავი – წმინდა ტაძარი ქააბა. ქააბა არაბულად კუბს ნიშნავს, თუმცა ტაძრის ნაცრისფერი ქვის ნაგებობა პარალელეპიპედის ფორმისაა (მისი სიგრძე – 12 მ, სიგანე – 10 მ, სიმაღლე – 15 მ). იგი უძველეს დროშია აგებული, დაახლოებით 3000 წლის წინათ და ქ. მექაში „სანუკვარი მეჩეთის“, იგივე ალ-ჰარამის (ბაითულ-ლაჰის) კომპლექსის ცენტრში დგას. ტაძარს გადაფარებული აქვს შავი ხალიჩა, რომელზეც ყურანის ტექსტი ოქროსფრადაა ამოქარგული.

ქააბას ტაძარი მუსლიმანთა უმნიშვნელოვანესი სალოცავია. იგი მათი სულიერი ცენტრი და საღმრთო ორიენტირია. ამიტომ ყოველი ლოცვა პირისპირ მხოლოდ მისი მიმართულებით უნდა მოხდეს, რასაც „ქიბლა“ ჰქვია.

მუსლიმანური ტრადიციით, ყოველი წლის წმინდა თვის („ზუ'ლ-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.



წმინდა ტაძარი ქააბა. მექა. საუდის არაბეთი.

ქააბა არც სასახლეა და არც აკლდამა. მასში მორთულობა არ არის. მისი შიდა სივრცე მოკრძალებულია – არავითარი ავეჯი. ტაძრის აღმოსავლეთ კუთხეში ჩამონტაჟებულია ვერცხლისფერ არშიაშემოვლებული წმინდა შავი ქვა, რომელიც ისლამში ღვთაებრივი დანიშნულებისაა: ტრადიციის თანახმად, წმინდა ქვის – თეთრი იაგუნდის – მეშვეობით შესაძლებელია სამოთხის დანახვა. იგი ალაჰმა მისცა ადამს, როცა სამოთხიდან გამოგდებული მექაში მიეიდა. ადამიანთა ცოდვების გამო თეთრი ქვა მოგვიანებით გამაუქმებელი მუსლიმანური რწმენით, ყოველი მორწმუნე, რომელიც ამ ქვის გამჭვირვალობაში სამოთხეს დაინახავს, სიკვდილის შემდეგ იქ მოხვდება.

ტაძრის შიგნით ხის სამი სვეტია და ყურანის მე-7 საუკუნის ხელნაწერი ინახება. ქააბას ცარიელ სივრცეს მუსლიმანთათვის განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს. მან მორწმუნეს უხილავის არსებობა უნდა გაახსენოს. ინტერიერის სიღარიბე კი მიგვანიშნებს იმას, რომ მთავარია სამყაროს არა ფორმა, ნაკეთობი, არამედ უხილავი, სულიერი მხარე.

მუჰამადმა მექა წმინდა ქალაქად გამოაცხადა და იქიდან თუნდაც ერთი ჰექტარი 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 „იჰრამი" ეწოდება. იგი ტანზე იცვამს სპეციალურ თეთრ ტანსაცმელს, აუცილებლად უნაკეროს, რომელსაც ასევე იჰრამი ჰქვია. მამაკაცი პილიგრიმი (მორწმუნე) დადის თავშიშველი, ფეხშიშველი სანდლებით. ქალები მთლიანად ჩადრში არიან გახვეულები. იჰრამის წმინდა

მდგომარეობის დროს დასაშვებია კვება, სმა, ძილი, დაბანა, ვაჭრობა და სხვ., აკრძალულია სქესობრივი ურთიერთობა, ჩხუბი, ბილწსიტყვაობა, სისხლისღვრა, ნადირობა...

ჰაჯის მისაღებად მომლოცველი მიმართავს ალაჰს, ასრულებს მსხვერპლშეწირვას, შვიდჯერ შემოუვლის ტაძარს, რასაც „ტავაფი" ეწოდება, მის ფეხებთან ლოცულობს და სხვა რიტუალებს ახორციელებს. ამის შემდეგ არაბების წმინდა მთაზე ადის, იქ ქვებს აგროვებს და ჰაჯის მეორე ფაზას (სიმბოლურად აღმართულ სვეტებზე, როგორც ეშმაკზე, ქვების სროლა) ასრულებს.

მუსლიმანი, რომელიც ჰაჯს შეასრულებს, თეთრი ჩალმის ტარების (მწვანე ჩალმები წინასწარმეტყველ მუჰამადის მემკვიდრეებს აქვთ) უფლებას, ხოლო სახელთან საპატიო წინსართის – ჰაჯის დანამატს იღებს.

ყურანი. მორწმუნე მუსლიმანები ხელმძღვანელობენ ყურანით (არაბ. „ალ ყურან" – „ხმამაღლა საკითხავი"), რაც მათი წარმოდგენით მარადიულად არსებული რელიგიური წიგნია, უნივერსალური ენციკლოპედიაა. იგი ასახავს ადამის ცხოვრებას, მათ ტრადიციებს, მითოლოგიას და წმინდა ისტორიას, ადამის წესებს, კანონმდებლობის საფუძვლებს, ფილოსოფიასა და ესთეტიკას, საზოგადოებრივი და საოჯახო შრომისადმი დამოკიდებულებას, თაობათა ურთიერთობას, სხვადასხვა ხალხთან ურთიერთდამოკიდებულებასა და მრავალ სხვა საკითხს. ამასთან, ყურანი აღმოსავლური ლიტერატურის შუა საუკუნეების ძეგლად მნიშვნელოვანი ნაწარმოებია, კლასიკური არაბული ენის ნიმუშია. მუსულმანთა გამოკვლევების ფასდაუდებელი წყაროა.

ყურანი წინასწარმეტყველ მუჰამადის მიერ წარმოთქმული სიტყვების ჩანაწერს მორწმუნეებს დაუბარა: „მე გიტოვებთ ორ რამეს – ყურანსა და ჩემს ბაგალითს. ყველა მორწმუნე ძმაა. მოეპყარით ერთმანეთს კეთილად".

ყურანი არაბული ენის მექას დიალექტზეა დაწერილი. ორთოდოქს მუსლიმანებს მხოლოდ არაბულად დაწერილი მიაჩნიათ წმინდა წიგნად.

ყურანის ჩანაწერების ოთხი ეგზემპლარია შემონახული. ორი მათგანი, ისევე როგორც წმინდა რელიქვია, მკვლევართათვის მიუწვდომელია. ერთი ინახება ქააბას ტაძარში, მეორე – მედინაში, მუჰამადის აკლდამის გვერდით, ხოლო ორი – ტაშკენტსა და კაიროში.

ყურანი დიდ ყურადღებას უთმობს მითითებებსა და შეზღუდვებს. სახელმძღვანელოს მშობლების პატივისცემას, მრუშობას ცუდ საქციელად თვლის, ქორწინებად მიიჩნევს ქორწინებას დედაზე, საკუთარ ქალიშვილებზე, დებზე, ბიძაშვილებზე, ბიძებზე, სიდედრებზე, ორ დაზე და ა.შ.; კრძალავს ღვინის მოხმარებას, ასევე გარკვეული ხარისხის ხორცის ჭამას, კერძოდ: ბუნებრივი სიკვდილით მკვდარი ცხოველის, ღორის ხორცის, დამხრჩვალის, მტაცე-

ბელი მზეცის 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. მნიშვნელოვნად ნაკლებია შიიტური სახელმწიფოების რაოდენობა. კიდევ უფრო მცირეა ისეთი ქვეყნები, სადაც მოსახლეობის უმრავლესობა როგორც სუნიტები, ისე შიიტებია.

მე-9 საუკუნეში ირანელმა მეცნიერებმა, არაბულ ტრადიციებზე დაყრდნობით, მუჰამადის ცხოვრების ანალოგიებით, მოსამართლეთა საკუთარი ინტუიციით და გადმოცემებით, შექმნეს ყურანის აუცილებელი დანართი – სუნა, რომელიც შემდეგში რჯულის წიგნად იქცა სუნიტებისთვის. იგი უარყოფს შუამავლობის შესაძლებლობას ალაჰსა და ადამიანებს შორის მუჰამადის სიკვდილის შემდეგ.

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 მუჰამადის შვილიშვილ ალის და სასულიერო ხელისუფლების მემკვიდრედ მხოლოდ მას თვლიან.

შიიტი სამღვდელოება 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. მათ სწამთ სულთა გადასახლება. თვლიან, რომ იმამებში (ღვთისმსახურთა ხელმძღვანელებში) მუჰამადის სულია ხორცშესხმული.

სუნიტებისაგან განსხვავებით, შიიტები მორწმუნეთა მიმართ უფრო მოთხოვნი და სხვა სარწმუნოების მიმდევრებისადმი შეურიგებელნი არიან. ისინი ღვთაებრივი მადლით აღვსების იდეას თავდადებით იცავენ, რაც დღეს ცოცხალი იმამისა და აიათოლას (უმაღლესი სასულიერო პირის ტიტული) განსაკუთრებულ მდგომარეობას განაპირობებს.

ისლამის მესამე ძირითად მიმდინარეობას – სუფიზმს – ღმერთის წვდომის მისტიკურ-ასკეტური გზა უდევს საფუძვლად.

ყურანისა და სუნას მითითებებისა და ტრადიციების გათვალისწინებით ჩამოყალიბდა მუსლიმანური რელიგიური სამართალი – შარიათი. იგი იმ წესების ერთობლიობაა, რომლითაც უნდა იხელმძღვანელოს მუსლიმმა ყველა სიტუაციაში, რომ მიაღწიოს მაქსიმალურ სრულყოფას, საყოველთაო ტოლერანტობასა და სამოთხეში მოხვედრას. მაგრამ საკმარისია არა მარტო ჩვეულებათა დაცვაზე, არამედ ყოველი მუსლიმანის პირად ცხოვრებაზე, რწმენაზე, მრწამსზე, ქცევის წესებსა და მოტივებზე.

აია-სოფიას მეჩეთი. სტამბოლი. თურქეთი.

შარიათი მუსლიმანური სამართალწარმოების („ფიქჰი") 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 ბინადრებმა კუბაში მუჰამადის გადასვლისთანავე, ხოლო მეორე – 623 წელს წინასწარმეტყველის სახლის გვერდით, თვით მედინაში.

VII-VIII ს-ში დაიწყეს მეჩეთის გვერდით მინარეთების (არაბ. „მანარა" – შუქური) აგება, საიდანაც ლოცვისთვის იწვევენ. მეჩეთს შეიძლება რამდენიმე მინარეთი ჰქონდეს. ტრადიციის მიხედვით არა უმეტესი, ვიდრე შვიდში (სულ მცირე, შესაძლოა მეჩეთთან ერთად ერთიან ანსამბლს ქმნიდეს ან ცალკე იდგეს ისეთ შემთხვევაში მას თავისი სახელი ჰქვია).

მეჩეთის შიგნით, მექას მხარეს არსებულ კედელზე ნიშს აკეთებენ, რომელსაც „მიჰრაბი" ეწოდება. მლოცველის საზე „მიჰრაბისაკენ" უნდა იყოს მიმართული, რადგან მის წინ დგომა ღმერთის წინაშე დგომას ნიშნავს. „მიჰრაბის" მარჯვნივ „მინბარი" – მქადაგებლის კათედრა – დგას.

თავდაპირველად მეჩეთი იყო არა მარტო სამლოცველო, არამედ საზოგადოებრივი ცხოვრების შენობაც. მასში ინახავდნენ მნიშვნელოვან დოკუმენტებს, ატარებდნენ ბრძანებებს, ატარებდნენ სასამართლოებს, ასწავლიდნენ რელიგიის დისციპლინებს, ათევდნენ ღამეებსა და სხვ. ისლამი მეჩეთს წმინდა ნაგებობად არ მიიჩნევს, ამიტომ მისი სხვა მიზნით გამოყენება მკვრეხელობად, 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.

სამლოცველო მიწვევა – „აზანი“. ქრისტიანულ ეკლესიებში საეკლესიო მსახურებას ზარების რეკვით აუწყებენ, ხოლო მუსლიმანებს სავალდებულო ლოცვის წინ მუეძინის (მოლა) სიმღერა იწვევს. ამ დროს იგი მინარეთის გალერეაშია, პირით მექასაკენ, ყურებზე ხელები აქვს აფარებული და აზანს კითხულობს. ამის გამგონე მორწმუნე ვალდებულია გაჩერდეს და გაიმეოროს იგი.

ისლამური ხელოვნება. ისლამური კულტურის განვითარებაზე უდიდესი გავლენა მოახდინა ყურანმა, რომელშიც გარესამყაროს მხატვრული ასახვის მთავარი წესებია მოცემული. ისლამი ცნობს ერთადერთ შემოქმედს – ალაჰს, ამიტომ მხატვრის, არქიტექტორის, ხალიჩის მქსოველის, მეთუნესა თუ სხვათა ამოცანაა უზენაესის ინსტრუმენტი გახდეს. მუსლიმანთა რწმენით ხელოვნება, ლიტერატურა და არქიტექტურა ღმერთის მიერ არის შთაგონებული, ხოლო ადამიანს, ღმერთის ნებით, მხოლოდ მისი დამატება-შევსება შეუძლია.

საჭმლის მიღების რიტუალი. ისლამური სამართალი – შარიათი – დეტალურად აღწერს იმ პროდუქტებს, რომელთა მირთმევა კატეგორიულად აკრძალულია, ასევე რეკომენდებულ, არარეკომენდებულ და იმ პროდუქტებს, რომელთა ჭამა განხილვას ექვემდებარება. მაგ., აკრძალულია შევარდენის ან ოფოფის ხორცის ჭამა, ხოლო წეროსი – შეიძლება. დასაშვებია ქერცლიანი თევზის ჭამა, უქერცლოსი კი სიტუაციის მიხედვით გადასაწყვეტია და სხვ. ყველაზე კარგ პროდუქტად თაფლი და რძე მიიჩნევა. ღორის ხორცი შეიძლება მხოლოდ უკიდურეს შემთხვევაში მიირთვან და სხვ.

მუსლიმანებისათვის დიდ ცოდვად ითვლება სპირტიანი სასმელებისა და იმ ნაწარმთა მიღება, რომელთა დასამზადებლად ღვინოა გამოყენებული.

ჭამის დროს მიუღებელია ხმამაღალი, ემოციური და არასასიამოვნო თქმა მეზე საუბარი. თეფშზე საკვების დატოვება არ შეიძლება.

საჭმელს ჭამენ მარჯვენა ხელით, ჩანგლით, კოვზით 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 დალევა.

როგორც წესი, ტრაპეზი პურით (ძირითადად, ლავაში) იწყება. დაუშვებელია მისი დანით დაჭრა. იგი ხელით უნდა დაიტეხოს. პური წმინდა პროდუქტად ითვლება და სათანადო მოპყრობას მოითხოვს.

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 ცდათა შორის ის უფრო ცუდია, ვინც უცოლოდ მოკვდა.

ისლამში მრავალცოლიანობა დასაშვებია, თუმცა სავალდებულო არ არის. ცოლების შესაძლებელი რაოდენობა ოთხითაა განსაზღვრული. ყველა მათგანს თანაბარი უფლებები აქვს და ერთნაირ პირობებში ცხოვრობენ.

შეუღლებისათვის მამაკაცი სავალდებულო გადასახადს იხდის. ამასთან, ქორწინებამდე პატარძლის მშობლებს ამ თანხის ნახევარს აძლევს. მეორე ნახევარს კი იმ შემთხვევაში გადაიხდის, თუ გაყრას გადაწყვეტს.

ყურანისა და სუნას მიხედვით, საოჯახო ყოფა უცხოთა ყურადღებისაგან დაცული უნდა იყოს. ქალთა ხელოვნური გამოყოფის წესი მათი განდეგილობის, კონსერვატორობის საფუძველია. საზოგადოებრივ ადგილებში ქალები ჩადრს ატარებენ, ხოლო სახლში, მამაკაცებისაგან იზოლირებულად, ცალკე ცხოვრობენ.

ისლამის რელიგია დაარსებიდან მალე მთელ არაბეთში გავრცელდა, მის ტერიტორიაც შეიძინა მომხრეები და ბოლოს, ძლიერ, აგრესიულ რელიგიად იქცა. საჭირო ისაა, რომ ისლამის ერთ-ერთი უმთავრესი დოგმა და რელიგიური მოვალეობა „ჯიჰადი“ – „საღვთო ომი“ არამუსლიმანების წინააღმდეგ – მათ „ჭეშმარიტ“ რწმენაზე სხვათა მოქცევას გულისხმობს. მათთვის მსოფლიო ორ ნაწილად იყოფა: „დარ-ალ-ისლამად“ ანუ „ისლამის მიწად“ და „დარ-ალ-ჰარბად“ ანუ „ომის მიწად“.

ბუდიზმი

ბუდიზმი ანუ ბუდას (სანკრ. Buddha – გაღვიძებული, განათლებული) მოძღვრება ერთ-ერთი უძველესი და გავლენიანი. იგი შეიქმნა ინდოეთში ძვ. წ. I ათასწლეულის შუა ხანებში. დიდად გავრცელდა შორეულ აღმოსავლეთში, სამხრეთ-აღმოსავლეთ და შუა აზიაში. მის დამფუძნებლად ითვლება სიდჰართა გაუთამა ანუ ბუდა.

ბუდიზმის მოძღვრებით, სიცოცხლე ყველა თავისი სახეობის ბოროტება, რასაც მხოლოდ ტანჯვა მოაქვს. ტანჯვის მიზეზია ადამიანის ყველა გრძნობა, სურვილი, ენება, რაც გარდასახვა მარადიულ წრებრუნვაში. სულთა ამ გარდასახვის გადაქცევას სანკრისტულად (ძველი ინდური სამწერლობო ენა) ეწოდება „სანსარა“ (ხეტიალი). სიძნელეთა გადალახვით, ბოროტებისადმი წინააღმდეგობის გაწევით, გარდაქმნით, ადამიანი ქმნის ისეთ კარმას (ბედისწერა), რაც, ბუდიზმის თანახმად, იწვევს არყოფნას – „ნირვანას“,

ბუდიზმის სიმბოლო

ბუდა

აბსოლუტურ სიმშვიდეს, გაქრობას, ხსნას, რვასაფეხურიან გზაზე დადგომას, რაც ძირითადად გულისხმობს უარის თქმას ვნებებზე, ქონებაზე, ცოლშვილზე, საკუთარ თავში ჩაკეტვას. ეს საერო ჰირს შეუძლია, თუ ბერებს უხვად დაასაჩუქრებს და შეასრულებს 5 მცნებას: ნუ იქმს ავს, ნუ იცრუებს, ნუ იქურდებს, ნუ იმრუშებს და ნუ დალევს.

როგორც ვხედავთ, ბუდიზმში განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება ადამიანის ისეთ ქცევას, რომელიც მას შესაძლებლობას აძლევს გადალახოს თავისი დაუკმაყოფილებლობა და შეიცნოს ბედნიერება, გასხივოსნება, შინაგანი თავისუფლება.

ბუდიზმის ძირითადი მოთხოვნებია:

თანამიმდევრულობა. იგი ადამიანის დატვირთვის თანდათანობით გაღრმავებას ითვალისწინებს;

უწყვეტობა, რომელიც წინსვლის გარანტად ითვლება და სისტემატურობას გულისხმობს;

ზომიერება, რომელიც წარმატებისათვის აუცილებელია ყველაფერში – კვებაში, შრომაში...

თვითკონტროლი და გამძლეობა. ყოველ სიტუაციაში საჭიროა სიმშვიდისა და თვითდაუფლების შენარჩუნება. დაუშვებელია უმართავი ემოციების – აგრესიულობის, ეგოცენტრიზმისა და სხვათა გამოვლენა. ექსტრემალურ სიტუაციაში რეკომენდებულია გაბედულება, შეუპოვრობა, საკუთარი რწმენის შენარჩუნება;

თავაზიანობა, ზრდილობიანობა. მიიჩნევა, რომ აუცილებელია მორწმუნე იყოს საღი გონების, დისციპლინებული, ქცევის წესების მკაცრად დამცველი, რანგითა და ასაკით უფროსთა მიმართ ღრმა პატივისცემისა და მოწიწების გამომხატველი და მათი მითითებების დაუყოვნებლად შემსრულებელი.

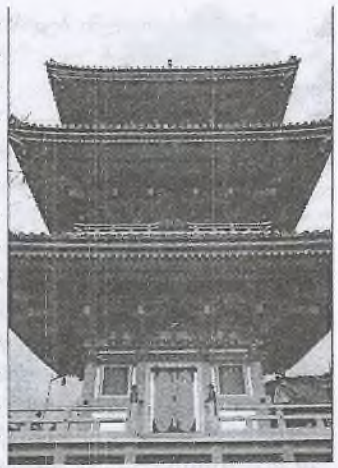
თანამედროვე ბუდიზმს სამი ძირითადი მიმართულება აქვს. ესენია:

ინდო-ბუდიზმი (სამხრეთული და სამხრეთ-აღმოსავლური ბუდიზმი);

დაო-ბუდიზმი (შორეული აღმოსავლეთის ბუდიზმი);

ტანტრიკული (ცენტრალური აზიის ბუდიზმი).

პირველი მიმართულება რელიგიური ადათ-წესებისა და სიმბოლოების, ასევე ბუდას ლეგენდარულ ცხოვრებასა და თაყვანისცემას ეფუძნება; მეორე – ბრძენთა იდეალებზეა დამყარებული, რომელთაც ხალხის გადარჩენა ძალუძთ; მესამე – სულიერ მოძღვართა (ცოცხალი ღმერთები ანუ ლამაები) ხელმძღვანელობით იოგების კვხაზე მიჰყავთ მრევლი. ბუდისტების საკულტო და მემორიალურ ნაგებობას „პაგოდა" ჰქვია.



პაგოდა – ბუდისტების სალოცავი.

სხვადასხვა ქვეყანაში ბუდიზმის დღესასწაულები და ცერემონიები განსხვავებული თავისებურებებით ტარდება. თუმცა, მათ შორის საერთოც ბევრია. კერძოდ, დღესასწაული თითქმის ყოველ თვეში იმართება. ამასთან, ისინი დღესასწაულთა და ცერემონიათა ერთიანი კომპლექსია. მარტის ბოლოსა და აპრილის პირველ ნახევარში, მთვარის კალენდრის მიხედვით, ახალი წელი აღინიშნება. ამ დროს ბუდისტურ ქვეყნებში აწყობენ გამოფენებს, ბაზრობებს, სილამაზის კონკურსებს, ბუდას ქანდაკებებს წყალს აპკურებენ და სხვ.

აპრილ-მაისში ყველა ბუდისტურ მონასტერში ბუდას სამების (დაბადება, განმანათლებლობა და ნირვანის მიღწევა) წლისთავს დღესასწაულობენ. აწყობენ სანახაობრივ სვლებს, ბერები მთელ ღამეს ლოცვებს კითხულობენ, მორწმუნეებს ბუდას ცხოვრების ისტორიას უყვებიან და სხვ.

წვიმის სეზონის დასაწყისში (ივნის-ივლისი) ერთობლივად მიდიან მონასტერში, იქ ათენებენ ღამეებს. სეზონის დამთავრებას აღნიშნავენ ბუდას მიწაზე დაშვების ცერემონიალით. ამ დროს სავსე მთვარეა, მოედნები, ქუჩები და მონასტრები ანთებული სანთლებითა და ელექტრონათურებითაა განათებული. ზოგჯერ, ფანფარების თანხლებით, ბუდას ქანდაკებას ქუჩაში დაატარებენ და ამით მისგან მის დაშვებას სიმბოლურად აღნიშნავენ, მონასტრებში კი ყვითელ ფერებს გამოფენენ.

ნოემბერ-დეკემბერში ბერები მსურველებს ბუდას ცხოვრების ცალკეულ ეპიზოდებს უკითხავენ. ამ პერიოდში მრავალი მორწმუნე საცხოვრებლად მონასტერში გადადის – იქ ჭამს და ძინავს. ტექსტების კითხვა მხოლოდ ლოცვების და კვების დროს წყდება. მონასტრების ტერიტორიაზე საზეიმო ატმოსფერო სუფევს: აქვე ყიდიან ტკბილეულს, ხილს, სათამაშოებს და სხვ.

იანვარ-თებერვალში ბუდას ნირვანაში გადასვლას აღნიშნავენ. თებერვალშია ყველა წმინდანის დღე. ამ დროს ხდება საკულტო ნაგებობებისათვის ფუნდამენტის ჩაყრა.

აღნიშნულ დღესასწაულთა შორის უმთავრესია ბუდას დღე – ყველა ბუდისტისათვის ყველაზე წმინდა და მნიშვნელოვანი. იგი მაისში აღინიშნება. ამ დროს მასობრივად რგავენ ხეებს, ყვავილებს, ატარებენ სამხიარულო წარმოდგენებს და ა.შ.

წვიმის სეზონს 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 პაგოდებში ლოცულობენ. ამ თვეს კიდევ „კადოს" (ღვთიური) თვესაც უწოდებენ.

კონფუციანელები

უდიდესმა ჩინელმა მოაზროვნემ კონფუციმ (ჩინურად კუნ-ფუ-ძი – „ბრძენი კუნი") შექმნა უძლიერესი ეთიკურ-ფილოსოფიური მოძღვრება – კონფუციანელობა, რომელიც დღესაც აზიის ხალხთა, განსაკუთრებით, ჩინელთა იდეოლოგიის ერთ-ერთი საფუძველია.

კონფუციმ, როგორც თავისი დროის (ძვ.წ. მე-6–5 სს.) დიდად განათლებულმა ადამიანმა, სახელმწიფო მოხელემ და მასწავლებელმა, განსაზღვრა „ბრძენი ხელმძღვანელისა" და ქვეშევრდომების ქცევის წესები. მას 3000-მდე მოწაფე ჰყოლია, აქედან 72 საგანგებოდ გამორჩეული, რომლებმაც მასწავლებლის სიცოცხლის შემდეგ მისი საუბრები შეკრიბეს და გააერცელეს სათაურით „ლუნ იუი" („საუბრები და მსჯელობანი").

კონფუცის მოძღვრება ძალზე მრავალფეროვანია. იგი მოიცავს ადამიანთა სულიერი და სოციალური ნორმების ერთობლიობას, რომელიც თითქმის 25 საუკუნეა თაობიდან თაობას გადაეცემა. მისი შეხედულებები უმეტესად ეხება ინდივიდთა აზროვნებას, მათ აღზრდას, ქცევას ოჯახში, სამუშაოზე, საზოგადოებაში.

კონფუციანელობის საფუძველი წინაპართა და ტრადიციათა კულტია. პუმანურობასა და წმინდა მოვალეობაზე დამყარებული რიტუალია ანუ ცხოვრების უნივერსალური ნორმები და წესებია, რომელსაც ნებისმიერ სიტუაციაში უნდა მისდიოს ადამიანმა.

კონფუციმ დაამკვიდრა ხალხთა ურთიერთობის სრულიად ახალი კულტურა. მან ასწავლა ადამიანებს არა მარტო უძველესი ტრადიციებით ტკბობა, არამედ ამ პროცესს ახლებური, აღმოსავლური სული შთაბერა. მას უპირველეს ამოცანად მიაჩნდა ადამიანის სულიერი მდგომარეობის განმტკიცება, მისი აღზრდა, ქცევის ნორმის სრულყოფა.

კონფუცი

კონფუცის მოძღვრებით მეტად მნიშვნელოვანია თუ ვინ არის ქვეყნის მმართველი. ამიტომ ამ საკითხს 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 გაცნობიერება და ფუნქციების გამიჯვნა. ყოველმა ადამიანმა საზოგადოებაში თავისი ადგილი უნდა იცოდეს და სუბორდინაციას იცავდეს. მისი აზრით, სახელმწიფო სრულად იმეორებს ოჯახს: ქვეყნის მმართველი „ხალხის მამაა", ქვეშევრდომები – „შვილები". იგი მათ ზრდის და პასუხისმგებლობს, 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.

კონფუცის „ლი" საუკუნეების განმავლობაში დაყურსულ-დაწმენდილი, ათასწლეულების გამოცდილი და შემოწმებული ქცევის მოდელია, რიტუალია, რომლის ინსტინქტურად შესრულებაც ადამიანებს ჭარბი გრძნობების, ემოციების, ენერგიისა და აფექტების გამოვლენისაგან იცავს და, საბოლოო ჯამში ქცევის კულტურას უზრუნველყოფს.

„ლუნ იუიში" ნათქვამია: **„მოკრძალებას**, თუ მას თან არ ახლავს რიტუალი, უპირო ფაციფუცთან მივყავართ; **სიფრთხილეს**, თუ მას თან არ ახლავს რიტუალი, შიშთან მივყავართ; **მამაცობას**, თუ მას თან არ ახლავს რიტუალი, მეომისა და არეულობასთან მივყავართ; **პირდაპირობას**, თუ მას თან არ ახლავს რიტუალი, უკმეხობასთან მივყავართ".

სწორედ ამ პირველადი გრძნობების გამაკეთილშობილებელი თვისებების გამო, კონფუცი „ლის" წესების განუხრელ შესრულებას უდიდეს მნიშვნელობას ანიჭებდა და მათდამი უაღრესად კეთილსინდისიერი დამოკიდებულების მაგალითს ყველას ითხოვდა.

„ლი“ დაახლოებით 10 ათასი წესისა და მოთხოვნისგან შედგებოდა. არ არსებობდა საზოგადოებრივი ურთიერთობის ისეთი 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 მოდულაციასა და მრავალ სხვა წვრილმანს. ყველა ეს წესი და ნორმა ყოველ ჩინელს კარგად უნდა სცოდნოდა. ნიშანდობლივია, რომ ძველად ჩინეთში სახელმწიფო თანამდებობის დასაკავებლად კონფუცის მოძღვრებაში სახელმწიფო გამოცდების ჩაბარების სისტემა მოქმედებდა, რადგან ჩინეთის კონსტიტუცია იმპერატორს კონფუციანელობაში განსწავლული ჩინოვნიკებით ქვეყნის მართვას ავალდებულებდა.

კონფუცის რიტუალის ცნება მეტად რთულია და მრავალმხრივი. ამიტომ იგი თვლიდა, რომ ძნელია მისდიო მას. მაგრამ არსებობს ქცევის განსაზღვრული ნორმები, რომელიც ყოველმა ადამიანმა უნდა დაიცვას. ესაა **კაცთმოყვარეობა, ვალდებულება, ერთგულება, გულწრფელობა, შვილობრივი მზრუნველობა, უმცროსებისადმი ზრუნვა, პატიოსნება**. აი, ამ ღირსებებს ეფუძნება კონფუცის 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 მოწიწება, რომელიც, თავის მხრივ, მათ მიმართ მოვალეა გამოიჩინოს მამობრივი მზრუნველობა, სამართლიანობა, კმაყოფილება და გულმოწყალება. კეთილსასურველი ურთიერთობის მისაღწევად კონფუცი მთავარ ღირძად კაცთმოყვარეობას თვლიდა და ქვეყნის ჰარმონიული 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, ვაჟის

კონფუციანელთა სამლოცველო

გადის და ა.შ. ეს სახელი კი არ უნდა ერქვას მხოლოდ, არამედ მათ უნდა ცხოვრებაში ამ სახელის შესაბამისი ყველა თვისება და ყოველდღიურ საქმიანობაში ახელმძღვანელონ იმ ზნეობრივი პრინციპებითა და ქცევის ნორმებით, რომლებიც ყოველი მათგანის საზოგადოებრივი მდგომარეობიდან გამომდინარეობს.

კონფუცი აღმოსავლეთის ხალხთა ცოცხალი სიმბოლოა, რომელმაც მათ განსაცვიფრებელი 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 კონფუცის 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 ამიტომაა, რომ ერთ ტაძარში ერთდროულად თაყვანს სცემენ როგორც კონფუცის, ისე ბუდას, მუჰამადსა 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.

იუდაისტები

იუდაიზმი ებრაელი ხალხის რელიგიაა, რომლის მთავარი პრინციპებია ერთიანი ღმერთის იაჰვეს რწმენა, მესიის (ციური მხსნელი) მოლოდინი, ძველი აღთქმისა და თალმუდის აღიარება წმინდა წიგნებად.

იუდაიზმი ერთ-ერთი უძველესი რელიგიაა. იგი წარმოიშვა 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 იაჰვესა და ებრაელთა შორის დადებუ-

ნახ. 6.1. **ებრაული კალენდარი**

ფურიმი – ერთიანობის დღესასწაული — **პასექი** – ფესახი

ისრაელის დამოუკიდებლობის დღე

იერუსალიმის დღე

შავუოთი – თორის მიღების დღე

თამუზის მარხვა (სამი კვირა) 9 ავის მარხვა

ხანუკა – ცხებლის დღესასწაული

სიმხათ-თორა – თორას სიხარული — **როშ-ჰაშანა** – ახალი წელი

სუქოთი – ხიზნის კურთხევის დღესასწაული

იომ-ქიფური – მონანიების დღე

ლი აღთქმისა (შეთანხმებისა); „ისრაელის ძეთა“ მიჩნევა ღმერთის რჩეულ ერად; ღვთის გამოცხადება სინას მთაზე; მესიანიზმი და სხვ.

თორა

იუდაიზმმა დიდი გავლენა მოახდინა ქრისტიანობასა და ისლამზე. ადრინდელმა ქრისტიანობამ იუდაიზმისაგან გადმოიღო სარწმუნოების ძირითადი დოგმატი – რწმენა მესიისა – ცხებულისა, რომელიც მოელინებულია კაცობრიობის მხსნელად და სხვ.

მე-19 საუკუნეში იუდაიზმის რეფორმა გატარდა, რაც მის მოდერნიზაციაში გამოიხატა – შეამსუბუქეს ღვთისმსახურების ზოგიერთი, მხოლოდ გარეგნული, ტრადიციული რიტუალი. იუდაიზმის ძირითადი პრინციპები კი არსებითად ხელუხლებელი დატოვეს. 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 იყო თამამი ნახტომი მომავალში. მან გიგანტური მასშტაბებით გაასწრო ყოველივეს, რაც კი მანამდე არსებობდა. მისი კონცეფცია – „კანონის წინაშე ყველა თანასწორია“, რომელიც წერილობით დაფიქსირდა, უდიდესი მნიშვნელოვანი ნაბიჯი იყო კაცობრიობის ისტორიაში, რადგან არც შუმერთა კანონი, ძვ. წ. 2500 წლით რომ არის დათარიღებული და არც ჰამურაბის კანონი, ბაბილონელებმა რომ გადაამუშავეს 500 წლის შემდეგ, არ შეიცავს იმ დემოკრატიულ სულს, რომელიც მოსეს კანონებშია ჩადებული. მოსესეული თორა ჭეშმარიტად იურიდიული წერილობითი კანონების კრებულია, რომელიც ფუძედ აღემატება წინარე შექმნილ კანონებს ყოვლისმომცველი ჰუმანიზმით, დემოკრატიულობისაკენ სწრაფვით. თორამ ჩამოაყალიბა ისრაელთა ეროვნული ხასიათი და მათი აზროვნება ახალი ცნებებით წარმართა, წარმოშვა ახალი კატეგორიები: სახელმწიფო, უფლება და რელიგიური ფილოსოფია, ე.ი. ადამიანთა თანაარსებობის, ადამიანსა და სახელმწიფოს, ადამიანსა და ღმერთს შორის მარეგულირებელი კანონები.

ცხრ. 6.2. **ებრაელთა ძირითადი რელიგიური დღესასწაულები**

დღესასწაული	შინაარსი და აკრძალვები
როშ-ჰაშანა	საერო დღესასწაული, ახალი წელი.
იომ-ქიფური	მკაცრი რელიგიური დღესასწაული, აკრძალვის, მონანიების დღე. მარხვისა და ლოცვის დღე ცოდვათა მისატევებლად. აღინიშნება ახალი წლის მე-10 დღეს. ამ დღეს მორწმუნემ არ უნდა ჩაიცვას ტყავის ფეხსაცმელი, არ გამოიყენოს კოსმეტიკა, არ დაიბანოს და ყოველგვარი სამუშაოს შესრულებას მოერიდოს.
სუქოთი	ხილის კურთხევის დღესასწაული. იგი 7 დღე გრძელდება. მორწმუნეები დროებით საცხოვრებელში, ლამაზად მორთულ კარვებში არიან.
სიმხათ-თორა	თორას სიხარული.
ხანუქა	კურთხევა, 8 დღიანი რელიგიური დღესასწაული, რომელიც ბერძენ-სირიელებთან გამარჯვებასა (ძვ. წ. II ს.) და დამოუკიდებლობის აღდგენას ეძღვნება. იგი დარჩა სამარადჟამო დღესასწაულად, როგორც სიმბოლო, გამარჯვება სუსტისა ძლიერზე, მცირერიცხოვანთა – მრავალრიცხოვნებზე, სიწმინდისა – ბინძურზე. ამ დღეებში მხოლოდ სანთლები ინთება. ისრაელში ხანუქა ძალიან პოპულარულია.
ფურიმი	ებრაელთა სასიხარულო და ერთიანობის დღესასწაული. აღინიშნება მტრისგან, ბოროტი ამანისაგან გადარჩენის ნიშნად. ამ დღეს ყველა ებრაელი გულუხვად ნადიმობს, მხიარულობს, ეხმარება ღარიბებს, ობლებს, ქვრივებს. აწყობენ კარნავალს, ლოცულობენ, კითხულობენ თორას.
ფესახი, პასექი	უდიდესი ებრაული დღესასწაული. იგი ისტორიულად ეგვიპტიდან ებრაელთა გამოსვლას ეძღვნება.
ისრაელის დღე	ისრაელის დამოუკიდებლობის დღე.
შავუოთი	თორის მიღების დღე, აღინიშნება პასექის 50-ე დღეს. ეძღვნება მიწათმოქმედებას.
9 აბის მარხვა	გლოვის დღე ებრაულ ტრადიციაში. ამ დღეს, 9 აბს, ბაბილონის მეფე ნაბუქოდონოსორმა დაანგრია იერუსალიმი და სოლომონის ბრწყინვალე ტაძარი (ძვ.წ. 586 წ.), ხოლო ახ.წ. 70წ. 9 აბს რომაელმა მხედართმთავარმა ტიტუსმა დააქცია ებრაელთა წმინდა ტაძარი.

თორა 1700 ენასა და დიალექტზეა თარგმნილი და ყველა ებრაელის საყვარელი წიგნია. იგი 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 მატიანე 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 ერთი ყველაზე უნიკალური ძეგლი.

თორა შეიცავს პასუხს ყველა თანამედროვე კითხვაზე. მეტიც, მასში არის პასუხი ნებისმიერ კითხვაზე, რომელიც შეიძლება წამოჭრას ცხოვრებამ მომავალში, ოღონდ, ამისათვის საჭიროა მისი გულმოდგინედ შესწავლა, ღრმად წვდომა, რის გამოც ადამიანი ღვთაებრივი სიბრძნის თანაზიარი და სწავლული ხდება.

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 კანონთრებულად, წესად. მასში მოცემულია მრავალი მითი, ზღაპარი, ლექსი, სამედიცინო ცნობა, იგავი, აკრძალვა, ბრძანება და ა.შ.

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 შემოქმედებილ ყველა ქმნილებათა მიმართ. თალმუდში შეტანილია მრავალი ფილოსოფიური მასალაც.

თალმუდში არის ისეთი თავები, რომლებიც განაცვიფრებს ადამიანს რეალური აზრის აღმაფრენითა 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 წესები დაკავშირებულია ღმერთის მიერ სამყაროს შექმნის მითთან და ებრაული ტრადიციით, ღმერთისა და ადამიანის კავშირის გამოხატულებას წარმოადგენს), პასექი, ფურიმი, შავუოთი, სუქოთი, „მონანიების დღე“ – იომ-ქიფური და სხვ. (ცხრ. 6.2).

ებრაელთა ცხოვრების ყოველდღიური წესი მოცემულია მე-16 საუკუნის ცნობილი მოღვაწის იოსეფ ბენ-ეფრაიმ კაროს უზარმაზარ ნაშრომში, რომელსაც „შულხან ყარუხი“ ჰქვია. მასში განხილულია ებრაელთა საყოველთაო ცხოვრების წესი. მაგ., დილით ადგომისთანავე მან უნდა აღავლინოს ხოტბა და

მადლობა ღვთისადმი, რომ გაღვიძებულს სული დაუბრუნდა და წარმოთქვას: „მოდე ანი ლეფანეხა, მელეხ ხაი ვეკაიამ, შეეხაზართა ბი ნიშმათი ბეხემლა, რაბა ემუნთეხა“ (მადლობას გწირავ შენ, ცოცხალო 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, გულითადობა, ცოტა ლაპარაკი – „ლო მაცათი ლეგუფ ტობ მიშთიკა“ (ვერ ვპოვე ადამიანისათვის დუმილზე უკეთესი), მშობლების, მასწავლებლებისა და უხუცესების პატივისცემა და სხვ.

7. რისთვისაა 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 პრინციპებზე და მის შესაბამისად ხორციელდება. ამასთან, თავის მხრივ, იგი ხელს უწყობს სამართლის ახალი ნორმების შექმნისა და განხორციელების სამუშაოებს.

დიპლომატიის ყველაზე გავრცელებული ფორმებია უმაღლეს დონეზე ჩატარებული ოფიციალური ვიზიტები და მოლაპარაკებები, დიპლომატიური კონგრესები და კონფერენციები, ორმხრივი და მრავალმხრივი ხელშეკრულებების დადება, საერთაშორისო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობა, დიპლომატიურ წარმომადგენლობათა მუშაობა, დიპლომატიური მიმოწერა და სხვ.

სახელმწიფოს დიპლომატიურ საქმიანობას ზოგადად ხელმძღვანელობს მისი მთავრობა, ხოლო უშუალოდ – საგარეო საქმეთა უწყება.

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, უმეტესად, ეპიზოდური იყო. მუდმივი დიპლომატიური წარმომადგენლობის ინსტიტუტის ჩამოყალიბებამდე, სხვა ქვეყანაში, სპეციალური მისიით გაგზავნილი სახელმწიფოებრივი დავალების შესასრულებლად (დიპლომატიური მოლაპარაკება, ხელშეკრულების გაფორმება, სამხედრო დახმარება და ა.შ.) საჭიროებდა პირს ან პირთა ჯგუფს დროებით წარგზავნიდნენ ხოლმე. არც ხელისუფალთა მთავრობებს სურდათ, რომ მათ ქვეყანაში უცხოელები მუდმივად ცხოვრობდნენ.

სახელმწიფოთა შორის ურთიერთობებში ძირეული ცვლილებები მას შემდეგ მოხდა, როცა მთავრობებმა უცხო სახელმწიფოებში მუდმივი დიპლომატიური წარმომადგენლობების დაარსება დაიწყეს. ევროპაში ეს პროცესი გესტაპოს ზავის (1648 წელი) შემდეგ გაცილებლად, 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 გამოდის. იგი ორ სახელმწიფოს შორის ოფიციალური შუამავალია. ელჩის კომპეტენციაში შედის იმ კორესპონდენციათა მიღება და გაგზავნა, რომლითაც მთავრობები კონკრეტულ საკითხზე ერთმანეთის აზრს ეცნობიან, თანადგომას უცხადებენ, ეროვნულ დღესასწაულს ულოცავენ, სამძიმარს ან პროტესტს გამოთქვამენ და სხვ.

თანამედროვე პირობებში დიპლომატების საქმიანობა რამდენადმე გართულდა და უფრო საპასუხისმგებლო გახდა. მხედველობაშია საერთაშორისო სამართლის სუბიექტების მატება, ახალი საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და სახელმწიფოთა ეკონომიკურ-პოლიტიკური კავშირების დაარსება, გლობალური ხასიათის საერთაშორისო პრობლემების წარმოშობა, ინფორმაციის გადაცემის ოპერატიულობა და სხვა მრავალი.

ვინ ითვლებიან დიპლომატიის ფუძემდებლებად

მე-17 საუკუნემდე უცხოელებთან ურთიერთობაში გარკვეული ქაოსი შეინიშნებოდა. ამ სფეროს მოწესრიგებას მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი საერთაშორისო სამართლის თეორეტიკოსის, ჰოლანდიელი ჰუგო დე გროციუსისა და საფრანგეთის სახელმწიფო მოღვაწის, კარდინალ არმან ჟან რიშელიეს ახალმა, პროგრესულმა შეხედულებებმა.

გროციუსმა საერთაშორისო ურთიერთობების რეგულირების რამდენიმე მნიშვნელოვანი პრინციპი წამოაყენა. მან პირველმა მიუთითა, რომ მწვავე რელიგიური კონფლიქტების ეპოქაში ერთმანეთზე საკუთარი 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 აუცილებლობის ანარქიის თავაშვებულობის შეჩერება გარდაუვალია.

გროციუსი უმნიშვნელოვანესი ტრაქტატის – „ომისა და მშვიდობის კანონების შესახებ“ – გამოქვეყნების შემდეგ 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 სამუდამო პატიმრობა მიუსაჯეს.

არმან ჟან რიშელიე

საფრანგეთის პირველმა მინისტრმა, კარდინალმა არმან ჟან რიშელიემ, თავის „პოლიტიკურ ანდერძში“ გამოაცხადა „მუდმივი მოლაპარაკებების“ თეორია, რომლის პირველად დაასაბუთა, რომ მოლაპარაკების წარმოება უწყვეტი საქმიანობაა და არა დროდადრო ჩატარების 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, всегда и повсюду“.* იმ დროისათვის ეს დიდი აღმოჩენა იყო. რიშელიე თავის ელჩებს ავალებდა, რომ ხელშეკრულების გაფორმება განეხილათ როგორც მეტად სერიოზული და საფრთხილო საქმე და მიიჩნევდა, რომ თუ შეთანხმება მომგებიანია, ხოლო ხელშეკრულება გაფორმებული, ხელმოწერილი და რატიფიცირებული, მაშინ იგი კიდევაც უნდა შესრულდეს. ამიტომ მოითხოვდა, რომ ელჩებს არასოდეს გადაეჭარბებინათ მიცემული ინსტრუქციისათვის და ამით მოლაპარაკების (მონარქი) კომპრომეტირება (სახელის გატეხა) არ მოეხდინათ.

დიპლომატიურ აზროვნებასა და პრაქტიკაში რიშელიემ გარკვეულობის ელემენტი შემოიტანა. იგი მიიჩნევდა, რომ მოლაპარაკების დასაწყისშივე ორივე მხარე დარწმუნებული უნდა იყოს მეორე მხარის სუვერენულ ძალაუფლებასა და იმაში, თუ რომელიმე მათგანი არ არის დაჯერებული, რომ ხელმოწერილი ხელშეკრულება რატიფიცირებული და ცხოვრებაში განხორციელებული იქნება, მოლაპარაკების დროს აზრი ეკარგება დათმობაზე წასვლას, ხოლო საერთაშორისო შეხვედრები გართობის საშუალება გახდებაო.

რიშელიე თვლიდა, რომ ელჩების საქმიანობის ხელმძღვანელობა ერთ ადგილას უნდა ყოფილიყო თავმოყრილი. ამიტომ, დიპლომატიური ურთიერთობების წარმართვა საგარეო საქმეთა სამინისტროს დააკისრა და მისი მეთვალყურეობის არედან არასოდეს გაუშვია.

რიშელიეს დიპლომატიაში პირველ ადგილზე სახელმწიფო ინტერესები დააყენა. მან შეიმუშავა ეროვნული საგარეო პოლიტიკის პრინციპები და რეალურად განახორციელა ცხოვრებაში.

დიპლომატიის თეორიის განვითარებაში მნიშვნელოვანი წვლილი მიუძ-

* Бирюков Ю. В., Дипломатия Людовико XIV. М., 1991, გვ. 36.

ლვის ფრანგ დიპლომატს, ფრანსუა დე კალიერს. 1716 წელს გამოცემულ ნაშრომში – „სახელმწიფოებთან მოლაპარაკების წარმართვის შესახებ" – მან პირველმა გაილაშქრა დიპლომატიაში სიცრუისა და მზაკვრობის 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. იგი რეკომენდებულად არ თვლიდა გამოთქმის – „დიპლომატიური გამარჯვების" გამოყენებას და წერდა: „Посол должен добиваться успеха прямыми и честными путями. Если он пытается одержать верх хитростью или высокомерием, то он обманывает сам себя".*

ფრანსუა დე კალიერმა მოგვცა ელჩების სასარგებლო და აუცილებელი თვისებების დახასიათება, რომელიც დღესაც გასათვალისწინებელია.

ვინ არის დიპლომატი და რა მოეთხოვება მას

დიპლომატი არის 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 შუდმივად ან დროებით უშუალოდ მონაწილეობს ამ უწყების საქმიანობაში.

ვენის 1961 წლის კონვენციის – „დიპლომატიური ურთიერთობების შესახებ" – თანახმად, 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 დღესაც თვლის, რომ დიპლომატები თავიანთ მიზნებს ცბიერებით აღწევენ, ჭეშმარიტ განზრახვებს ხელოვნურად ფარავენ და თანამოსაუბრეთა ინგლისელი დიპლომატის, ჰენრი უოტტონის მახვილგონიერულ სიტყვებს: დიპლომატი წესიერი ადამიანია, რომელსაც სხვა ქვეყანაში იმიტომ გზავნიან, რომ თავისი სამშობლოს საკეთილდღეოდ იცრუოსო. აღორძინების ეპოქაში მართლაც ასე იყო. დღეს სხვა დროა. თანამედროვე დიპლომატს მაღალი პროფესიონალიზმი და კეთილშობილური თვისებები მოეთხოვება. მისი სიტყვა სანდო უნდა იყოს და უცხო ქვეყნის მთავრობის ნდობას იმსახურებდეს. მას არ უნდა იცრუოს, თუმცა, არასასურველ სიტუაციაში საუბრის მიმართულებას უმტკივნეულოდ უნდა შეცვალოს. უფრო მეტიც, თუ დიპლომატს კადრის

* Никольсон Гарольд, Дипломатическое искусство. М., 1962. გვ. 82.

ინფორმაცია მიეცა, მან პირდაპირ პასუხს თავაზიანად თავი უნდა აარიდოს, მაგრამ საჭიროთა პრობლემებზე აქტიურ და ხანგრძლივ პოლემიკაში ემოციურად არ ჩაერთოს და სხვ.

დიპლომატმა უნდა შეძლოს მოლაპარაკების პროფესიულ დონეზე ჩატარება. მოლაპარაკების წარმართვა კი ყოველთვის ინდივიდუალური და სუბიექტურია. ეს პროცესი მიმზიდველი, მაგრამ, ამავე დროს, მეტად ამაღელვებელი და დამღლელია. სწორედ ამ დროს ვლინდება დიპლომატის შორსმჭვრეტელობა, გონიერება, ვითარების ნათლად შეფასების უნარი, პროფესიული ოსტატობა და სხვ.

დიპლომატი ვალდებულია კეთილსინდისიერი იყოს. მას მხოლოდ მაშინ დაუჯერებენ, მის აზრს გაითვალისწინებენ და ურთიერთობებში კარგ შედეგებს მიაღწევს, როცა თანამოსაუბრეები დარწმუნდებიან, რომ იგი ობიექტურად აფასებს სიტუაციას, ზუსტად გამოხატავს თავისი ქვეყნის მთავრობის პოზიციას და ადეკვატურად სურს გონიერი და ურთიერთმისაღები გადაწყვეტილების მიღება.

ელჩი უნდა იყოს ინტელექტუალური, ერუდირებული და ტაქტიანი, მშვიდი, თავშეკავებული და გაწონასწორებული, გამჭრიახი გონებისა და საღი მსჯელობის ადამიანი. მას უნდა შეეძლოს ვითარების სწრაფად შეფასება და რთულ სიტუაციაში სწორად მოქმედება. იგი კარგად უნდა ერკვეოდეს საერთაშორისო ეკონომიკურ 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 ადეკვატურად მკვიდრთა მიმართ სიმპათიას, კეთილსასურველ და ზომიერ ინტერესს ამჟღავნებდეს.

დიპლომატიის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ღირსებაა თავაზიანობა. დიპლომატის საზოგადოება ეს კარგად შერჩეული, განსაზღვრული წრის ადამიანებისაგან შემდგარი, მაგრამ მოსის იზოლირებული, თავისი მკაცრი, თუმცა, დაუწერელი ეტიკეტის წესებითა და პროფესიული თავაზიანობით.

ყველა ქვეყნის ხალხთა თვალში დიპლომატები თავიანთ ქვეყანას წარმოადგენენ. ამიტომ მათი ქცევა როგორც საზოგადოებაში, ისე პირად ცხოვრებაში მაღალი უნდა იყოს. დიპლომატთა მორალური ღირსებები მათი შერჩევისა და დანიშვნის დროს მთავარი კრიტერიუმი უნდა გახდეს. დიპლომატის საპატიო წოდების ულირსი ადამიანის დანიშვნით, სახელმწიფო საკუთარ თავს არ სცემს პატივს.

ცხოვრებაში მომუშავე დიპლომატი თავის თანამოქალაქეთა უსაფრთხოების გარანტი და ორ სახელმწიფოს შორის არსებულ შეთანხმებათა შესრულების გარანტი უნდა იყოს.

დიპლომატებს ეკრძალებათ ადგილობრივ მთავრობათა წინააღმდეგ საგა-
როდ გამოსვლა ან საზიანოდ მოქმედება, საშინაო საქმეებში ჩარევა, საიდუმლო
ინფორმაციების მიღება და სხვ. დიპლომატების ასეთი ქმედება შეი-
ფასებული იქნეს როგორც ვალდებულებათა უხეში დარღვევა და მიმღები
ქვეყნის მთავრობამ მათი გაწვევა მოითხოვოს. ამასთან ერთად, ყოველი ქვეყნის
მთავრობამ უცხოეთში საკუთარი წარმომადგენლობები აუცილებელი საშუალე-
ბებით უნდა უზრუნველყოს, რომ დიპლომატებმა, საჭიროების შემთხვევაში,
ოფიციალური და არაოფიციალური მიღებები ღირსეულად მოაწყონ.

რას ნიშნავს დიპლომატიური კლასები და რანგები

დიპლომატიურ პრაქტიკაში ჩამოყალიბებულია და საერთაშორისო სამართლით განმტკიცებუ-
ლია სახელწოდებანი დიპლომატიურ წარმო-
მადგენლობათა მეთაურისა, რომლებიც შეესა-
ბამება მათ მიერ წარმოდგენილ წარმომადგენლობების კლასსა და სახელწოდე-
ბას. ამა თუ იმ დიპლომატიური კლასისადმი მიკუთვნება განაპირობებს დიპლო-
მატიური წარმომადგენლის მდგომარეობას ადგილსამყოფელ სახელმწიფოში.

ვენის 1961 წლის კონვენციის მე-14 მუხლის თანახმად, წარმომადგენლო-
ბათა მეთაურობა სამ კლასად იყოფა, კერძოდ:

- ელჩებისა და ნუნციების კლასი (აკრედიტებულნი სახელმწიფოს მეთა-
ურებთან);
- დესპანებისა და ინტერნუნციების კლასი (აკრედიტებულნი სახელმწი-
ფოს მეთაურებთან);
- საქმეთა რწმუნებულები (აკრედიტებულნი საგარეო საქმეთა მინის-
ტრებთან).

ამავე კონვენციით (მუხლი 15), დიპლომატიური წარმომადგენლობის მე-
თაურის კლასი, როგორც წესი, წარმომადგენლობის დონით განისაზღვრება.
სახელმწიფოები, ჩვეულებრივ, ერთმანეთთან ურთიერთობას ამყარებენ დიპლო-
მატიური 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 წარ-
მომადგენლობათა 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" –
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 საგა-
რეო საქმეთა მინისტრი.

უმაღლესი დიპლომატიური თანამდებობის პირია:

- საგარეო საქმეთა მინისტრის მოადგილე;
- საგარეო საქმეთა სამინისტროს დეპარტამენტის დირექტორი;
- საგანგებო და სრულუფლებიანი ელჩი;
- მუდმივი წარმომადგენელი საერთაშორისო ორგანიზაციაში;
- დიპლომატიური მისიის ხელმძღვანელი;
- საგარეო საქმეთა სამინისტროს საგანგებო დავალებათა ელჩი.

უფროსი დიპლომატიური თანამდებობის პირია:

- საგარეო საქმეთა სამინისტროს დეპარტამენტის დირექტორის მო-
ადგილე, სამინისტროს ტერიტორიული ორგანოს ხელმძღვანელი, სამი-
ნისტროს სამმართველოს უფროსი და მისი მოადგილე;
- საგანგებო და სრულუფლებიანი დესპანი, გენერალური კონსული;
- საგარეო საქმეთა სამინისტროს უფროსი მრჩეველი, მრჩეველი, კონ-
სული და ატაშე (სამხედრო, საჰაერო, საზღვაო).

უმცროსი დიპლომატიური თანამდებობის პირია:

- სამმართველოს განყოფილების გამგე, ვიცე-კონსული;
- პირველი მდივანი, საკონსულო აგენტი;
- მეორე მდივანი, მესამე მდივანი, ატაშე.

დიპლომატიური რანგების შემდეგი კატეგორიებია:

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 იმუნიტეტები

დიპლომატიური პრივილეგიები და იმუნიტეტები არის ის უფლებანი და უპირატესობანი, რომლებიც ენიჭებათ დიპლომატიურ მუშაკებს, სპეციალურ მისიებსა და სახელმწიფოთა წარმომადგენლებს საერთაშორისო ორგანიზაციებში. მათი მეშვეობით ისინი ეფექტურად ახორციელებენ თავიანთ საქმიანობას საერთაშორისო სამართლის ნორმების შესაბამისად, ადგილსამყოფელი სახელმწიფოს ხელისუფლების 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 ურთიერთობების 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 პიროვნებისა და მისი საცხოვრებლის ხელშეუხებლობას, ადგილსამყოფელი სახელმწიფოს სისხლის სამართლის იურისდიქციიდან ამოღებას, სამსახურებრივი მოვალეობის შესრულების დროს სამოქალაქო და ადმინისტრაციული იურისდიქციიდან ამოღებას, აღმასრულებელი ორგანოების საქმიანობიდან ამ-

ების, ფისკალურ (საგადასახადო) იმუნიტეტს. პრივილეგიებს განეკუთვნება ასევე საბაჟო პრივილეგიებიც (ბაჟის გარეშე ბარგის გადატანა, დათვალიერებისგან გათავისუფლება და სხვ.);

- **დიპლომატიური წარმომადგენლობის პრივილეგიები და იმუნიტეტები** მოიცავს მათი შენობებისა და მიმდებარე ტერიტორიის, აგრეთვე კორესპონდენციებისა და არქივების ხელშეუხებლობას, საბაჟო პრივილეგიებს წარმომადგენლობის ბარგისათვის, ადგილსამყოფელ სახელმწიფოსთან შეუფერხებელი კავშირების დამყარებას, საოქმო პრივილეგიებს (შენობაზე მაკრედიტებელი სახელმწიფოს გერბისა და ალმის მიმაგრება) და სხვ.;

- **ტექნიკური პერსონალისა და მათი ოჯახის წევრების პრივილეგიები და იმუნიტეტები** ძირითადად ფუნქციონალური ხასიათისაა, – მოქმედებს მხოლოდ მათ მიერ სამსახურებრივი მოვალეობის შესრულების დროს (გამონაკლისია ბაჟისა და გადასახადისაგან გათავისუფლება);

- **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 მაკრედიტებელი სახელმწიფოს ტერიტორიაზე და არ ათავისუფლებს დიპლომატებს სახელმწიფოს იურისდიქციისგან.

რას წარმოადგენს დიპლომატიური წარმომადგენლობა

დიპლომატიური წარმომადგენლობა არის სახელმწიფოს საგარეო უწყების საზღვარგარეთული ორგანო, რომელსაც დიპლომატიური წარმომადგენელი ხელმძღვანელობს. იმისდა მიხედვით, თუ ვინ მეთაურობს მას, განასხვავებენ წარმომადგენლობის დონესა და ტიპს: დიპლომატიურ წარმომადგენლობას, რომელსაც ხელმძღვანელობს ელჩი, ჰქვია **საელჩო,** ხოლო დიპლომატიურ წარმომადგენლობას, რომელსაც მეთაურობს დესპანი ან მუდმივი საქმეთა რწმუნებული – **დიპლომატიური მისია.** ამ ორ სახეობას შეესაბამება პაპის წარმომადგენლობა – ნუნციატურა და ინტერნუნციატურა, რომელთაც, შესაბამისად, ხელმძღვანელობს ნუნციუსი და ინტერნუნციუსი) ხელმძღვანელობს.

ვენის 1961 წლის კონვენციით (მუხლი 3) განსაზღვრულია დიპლომატიური წარმომადგენლობის საშართლებრივი სტატუსი, რომლის ფუნქციებში შედის:

- წარმოადგინოს მაკრედიტებელი (წარმგზავნი) სახელმწიფო ადგილსამყოფელ (მიმღები) სახელმწიფოში;
- ადგილსამყოფელ სახელმწიფოში დაიცვას მაკრედიტებელი სახელმწიფოსა და მისი მოქალაქეების ინტერესები;
- აწარმოოს მოლაპარაკება ადგილსამყოფელი სახელმწიფოს მთავრობასთან;
- კანონიერი გზით გამოიკვლიოს ადგილსამყოფელ სახელმწიფოში მიმდინარე მოვლენები და აცნობოს მაკრედიტებელ სახელმწიფოს;
- ხელი შეუწყოს მაკრედიტებელ და ადგილსამყოფელ სახელმწიფოებს შორის მეგობრული ურთიერთობების წახალისებას, ეკონომიკისა და კულტურის სფეროში თანამშრომლობის განვითარებას და სხვ.

დიპლომატიური წარმომადგენლობის ნაგებობანი, ინვენტარი, სატრანსპორტო საშუალებები, არქივი და დოკუმენტები, ხელშეუხებელია (ვენის კონვენციის მუხლი 22, 24). არ შეიძლება მათი გაჩხრეკა, რეკვიზიცია (ჩამორთმევა ანაზღაურებით), ყადაღის დადება და აღსრულებითი მოქმედება.

რას ნიშნავს საერთაშორისო თავაგიანობა

წერილობითი ხელშეკრულებები, რომლებშიც საერთაშორისო ურთიერთობების დროს სახელმწიფოთა ქცევის წესებია დაფიქსირებული, საერთაშორისო ჩვეულებითი სამართლის ნორმების კოდიფიცირების განსაკუთრებული ნაწილია. იგი სხვადასხვა სახელმწიფოს წარმომადგენლებს შორის ოფიციალური კონტაქტების ყველა ფორმას განსაზღვრავს.

არქეოლოგიური გათხრებით დადგენილ იქნა უძველესი წერილობითი ხელშეკრულება კაცობრიობის ისტორიაში, რომელიც გაფორმებული ყოფილა ძ.წ. მე-13 საუკუნეში ეგვიპტის ფარაონის რამზეს II-ისა და ხეთების (უძვ. სახელმწიფო ახლანდელი თურქეთის ტერიტორიაზე) მეფის ხათუსილი III-ის მიერ. ამასთან, საყურადღებოა, რომ ხელშეკრულების ტექსტი ორ ეგზემპლარად, ვერცხლის ფურცლებზე მომზადებულა. ერთს რამზეს II-ის, ხოლო მეორეს, ხათუსილი III-ის 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 ურთიერ-

ობისათვის სპეციალური პირების – ელჩების – გამოყოფა დაიწყეს. 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 განსახატავდა.

უცხოეთში გაგზავნილ ელჩსა თუ დესპანს, სპეციალური რწმუნებულების სახეობის, წარწერებიან ორკეც 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 უფლებას აძლევდა. ზღვით მგზავრობის შემთხვევაში, ელჩების გემებს საპატიო ესკორტი აცილებდა. თვით რომში უცხოელ ელჩთა მიღების ორგანიზაციისათვის სპეციალური თანამდებობა – „ცერემონიალის მაგისტრი" – არსებობდა. უცხოელი ელჩების პატივსაცემად ყოველთვის დღესასწაული იმართებოდა. რომის სენატი მათ სპეციალურ დარბაზში იღებდა და მოლაპარაკებისათვის სპეციალურ კომისიას ნიშნავდა. ელჩების სამშობლოში გამგზავრების დროს ხდებოდა საჩუქრების ბეჭედა და სხვ.

* * *

ქართული სახელმწიფო-სამთავროები უცხო სახელმწიფოებთან სადავო საკითხების გადაწყვეტას ისტორიულად მოლაპარაკების გზით წარმართავდნენ. დიპლომატიური მეთოდებით წყდებოდა ომის მომზადების, ზავის დადებისა და სხვა მნიშვნელოვანი საკითხები. მაგ., XI -ის საუკუნის ქართველი მოღვაწის, ეფესის ეპისკოპოსის, ლეონტი მროველის ცნობით, იბერიის (ქართლი) მეფე ფარნავაზმა (ძვ. წ. III ს.) მოციქულები გაუგზავნა „ასურეთის" (უძვ. სახელმწიფო ახლანდელი ერაყის ტერიტორიაზე) მეფეს ბერძნებთან მომავალი პერსპექტიული დასაზუსტებლად, ხოლო XI -ის ქართველი ისტორიკოსის, ჯუანშერის მიხედვით, ვახტანგ გორგასალი იყენებდა „მოციქულთა გაგებას" (დავის გადაჭრის ელჩების მეშვეობით) და სხვ.

საქართველოს ისტორიის შემდგომ პერიოდშიც დიდი მნიშვნელობა ენიჭებოდა დიპლომატიურ ურთიერთობებს (მოლაპარაკება-ელჩობა, დიპლომატიური მიმოწერა, ხელშეკრულებათა მომზადება-დადება, საზავო შეთანხმება, სამხედრო ალიანსი, დინასტიური ქორწინება, მძევლების ინსტიტუტი და სხვ.). ქართველი მეფეების მიერ დადებული ხელშეკრულებებიდან აღსანიშნავია მოსკოვ-ყაენთის

1587 წლის მფარველობის ხელშეკრულება და განსაკუთრებით, 1783 წლის მფარველობითი ტრაქტატი. მოგვიანებით დამოუკიდებელი ქართული დიპლომატიის არსებობა თითქმის ორი საუკუნე 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 ფორმა ჰქონდა. მაგალითად, შუა საუკუნეებში იაპონია დანარჩენი მსოფლიოსათვის ჩაკეტილი იყო. საქმიანი ურთიერთობის მსურველ უცხოელ კომერსანტს უთუოდ იმპერატორს წარუდგენდნენ. ეს სავალდებულო პროცედურა უცხოელისათვის ძალზე შეურაცხმყოფლად სრულდებოდა. იგი, მისალები 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 შედეგიც უარყოფითი ჰქონდა.

ქცევის შესახებ პირველი ცნობილი ტრაქტატი – „კლერიკალის დისციპლინა“ – შემუშავებულ და გამოცემულ იქნა 1204 წელს, ესპანელი მღვდელმსახურის პედრო ალფონსოს მიერ. იგი სასულიერო წრისათვის იყო განკუთვნილი. მის საფუძველზე მოგვიანებით გამოიცა დამხმარე სახელმძღვანელოები ინგლისში, ჰოლანდიაში, რომში, საფრანგეთში და სხვაგან.

შუა საუკუნეების ბოლოს საერთაშორისო ურთიერთობებში ეტიკეტის გამოყენების სფერო უფრო გაფართოვდა. გაბრძნდა 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, მისალმების, 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 ხალხებმა მიერ მიღებულ და აღიარებულ იქნა, ზოგიერთი კი ისევ ეროვნულ ნიშნად დარჩა. მაგ., სკანდინავიის ქვეყნებიდან მსოფლიოში ფართოდ გავრცელდა ჭურჭლაზე საპატიო ადგილზე მთავარი სტუმრის მიწვევის პრაქტიკა. მაშინ, როდესაც, თუ რაინდების ეპოქაში მაგიდასთან ქალბატონებისა და მათი კავალერების წყვილ-წყვილად დასმა, ერთი საერთო თეფშიდან ჭამა და ერთი ბოკალიდან სმა

კარგ ტონად ითვლებოდა, დღეს ასეთი ჩვეულება, საერთოდ, და მით უმეტეს საერთაშორისო დონეზე, მიუღებულია.

რა როლს ასრულებს დიპლომატიური პროტოკოლი

არც ერთი საზოგადოებრივი ფორმაცია იერარქიის, ხოლო ცივილიზაცია ცერემონიის გარეშე არ არსებულა. საზოგადოების აღმოცენებამ წესრიგისა და დისციპლინის აუცილებლობა წარმოშვა, საზოგადოებრივმა ურთიერთობებმა კი ურთიერთმისაღები წესები მოითხოვა. დისციპლინისა და სტაბილურობის შესანარჩუნებლად ყველა სახელმწიფო მმართველობის საკუთარ იერარქიას ქმნიდა და მისთვის მისაღებ ნორმებს ადგენდა.

საერთაშორისო ურთიერთობათა განვითარების მრავალწლიანმა გამოცდილებამ სხვადასხვა ქვეყნის ხელმძღვანელთა შორის ურთიერთობის ძირითადი წესები და ნორმები განსაზღვრა. ისინი თავმოყრილია დიპლომატიურ პროტოკოლსა და ეტიკეტში.

დიპლომატიური პროტოკოლის გარეშე პრაქტიკულად შეუძლებელია სახელმწიფოებს შორის ნორმალური ურთიერთობა, რომელიც ზოგადფუძემდებლურ და აღიარებულ შემდეგ ძირითად პრინციპებს ეფუძნება:

- სახელმწიფოთა სუვერენიტეტის პატივისცემა;
- თანასწორუფლებიანობა;
- ტერიტორიული მთლიანობა;
- საშინაო საქმეებში ჩაურევლობა.

ამასთან დაკავშირებით, ხშირად ისმის კითხვა: როგორი ფორმით უნდა ისარგებლოს ერთმა სახელმწიფომ მეორეს. და თანაც, არ შეურაცხყოს სხვისი და საკუთარი ეროვნული ღირსება? ამ და კიდევ სხვა მრავალ კითხვაზე პასუხს დიპლომატიური პროტოკოლი იძლევა.

დიპლომატიური პროტოკოლი არის ზოგადმიღებული წესების, ტრადიციებისა და დამკვიდრებების ერთობლიობა, რომელსაც იცავენ სახელმწიფოთა მთავრობების, საგარეო საქმეთა უწყებების, დიპლომატიური წარმომადგენლობებისა და სხვათა ოფიციალური პირები საერთაშორისო ურთიერთობათა პროცესში.

მაშასადამე, დიპლომატიური პროტოკოლი დიპლომატიური სამსახურის თანამშრომელთა ქცევის წესია. ის სულ უფრო მტკიცედ იკავებს ადგილს ურთიერთსასარგებლო სამთავრობო თუ არასამთავრობო ურთიერთობებშიც. ამასთან, სახელმწიფოსა და კერძო სტრუქტურების საქმიან ურთიერთობათა განხორციელების პრაქტიკაში განსაკუთრებული, დამოუკიდებლად მოქმედი სახელმძღვანე-

ლო წესები და ნორმები დღემდე არ არსებობს. ამიტომ, ასეთ შემთხვევაში მათი მმართველი მუშაკები სამთავრობო დიპლომატიური სამსახურების მიერ წლების განმავლობაში ჩამოყალიბებული, დამკვიდრებული და აღიარებული ნორმებითა და წესებით ხელმძღვანელობენ. უპირატესად საკითხი ეხება უცხოელი სტუმრების დახვედრას, საქმიანი საკითხების განხილვას, შეთანხმების თაობაზე წერილობითი დოკუმენტის (კონტრაქტი, ხელშეკრულება) გაფორმებას, სუვენირების გადაცემას, მიღებას (გამასპინძლება), გაცილებას, მიმოწერასა და სხვ. ყურადსაღებია ის გარემოებაც, რომ ქცევისა და ურთიერთობათა დღეისათვის დამკვიდრებული მეთოდები, 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 სავალდებულოა:

- 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 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 სიძლიერეზე.

სახელმწიფოთა სუვერენიტეტი ისეთი ნორმებით გამოიხატება, როგორიცაა პატივისცემა სახელმწიფო დროშისა და გერბისადმი, ჰიმნის შესრულებისადმი და ა.შ.

სახელმწიფოთა თანასწორუფლებიანობა ვლინდება დიპლომატთა მიღების თანამიმდევრობის დაცვაში, საერთაშორისო კონფერენციებზე, სიმპოზიუმებსა და კონგრესებზე დელეგაციების, ხოლო ოფიციალურ მიღებებზე – 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 საკმაოდ მოქნილია და დიპლომატიურ პრაქტიკაში მნიშვნელოვანი გადახვევები მაინც შესაძლებელია. მაგ., სახელმწიფოების შორის არსებულ ურთიერთობათა მდგომარეობიდან გამომდინარე, პროტოკოლის წესები შეიძლება განსხვავებული ხარისხით შესრულდეს (ვთქვათ, ვიზიტის ხანგრძლივობა ნაკლებად ან შედარებით მოკრძალებულად აღინიშნოს, ოფიციალურ ცერემონიებზე მონაწილეთა რაოდენობა გაიდიდდეს ან შემცირდეს და სხვ.). თუმცა, დამკვიდრებული ნორმებიდან და ტრადიციებიდან ყოველი გადახვევა შეუმჩნეველი არ რჩება და სათანადო ახსნა ეძლევა.

ამგვარად, დიპლომატიური პროტოკოლის წესების მკაცრად დაცვა სახელმწიფოებს 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, დიპლომატიური პროტოკოლისა და ეტიკეტის მკაცრი წესები და ძირითადი პრინციპები დიპლომატიური ურთიერთობების სფეროს სცილდება და საქმიან სამყაროშიც ფართოდ გამოიყენება.

ამიტომ საქმიანი პროტოკოლი დიპლომატიური პროტოკოლისგან პრაქტიკულად არ განსხვავდება. იგი ისეთივე წესების ერთობლიობაა, რომელიც უცხოელების დახვედრასა და გაცილებას, მათთან საუბარსა და მოლაპარაკებას, 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 გამოყენებას ბიზნესის სფეროში და ასეთ შემთხვევაში ნაკლებად არ მიიჩნევა.

საერთაშორისო ურთიერთობებში საქმე სხვაგვარადაა. დიპლომატიური პროტოკოლი ერთი რომელიმე ქვეყნის ან დიპლომატთა ჯგუფის გამოგონილი 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 საკითხებში 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 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 ურთიერთობის დროს ზოგადმიღებული 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 ნორმების 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 მშართველ 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 პროტოკოლის სამსახურია შექმნილი.

რომელი კატეგორიის ვიზიტებია პრაქტიკაში

ვიზიტი შეიძლება იყოს: ოფიციალური, საქმიანი, გავლითი და არაოფიციალური.

ოფიციალური ვიზიტი ტარდება უცხო ქვეყანაში მაღალი სახელმწიფო თანამდებობის პირის 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 ტრანზიტო ვიზიტი ქვეყანაში.

არაოფიციალური ვიზიტების დროს მაღალი დონის უცხოელი სტუმრები ქვეყანაში ჩამოდიან გამოფენების ან რაიმე სხვა ობიექტების გახსნაზე, საერთაშორისო თათბირებსა და კონფერენციებში მონაწილეობის მისაღებად, დასასვენებლად, სამკურნალოდ, სპორტულ შეჯიბრებებზე დასასწრებად, პირადი საქმისათვის ან სტუმრად საკუთარი ქვეყნის ელჩთან.

ვიზიტის კატეგორიის მიხედვით, რომელზეც მხარეები წინასწარ თანხმდებიან, გათვალისწინებულია შესაბამისი საპროტოკოლო ცერემონიალის ჩატარება, რომელიც ძირითადად მოიცავს:

- აეროპორტისა და სტუმართათვის განკუთვნილი რეზიდენციის მომზადებას;
- აეროპორტში სტუმართა დახვედრას;
- ქალაქში სტუმართა უსაფრთხო ტრანსპორტირებას და სამთავრობო რეზიდენციაში ან სასტუმროში მათ დაბინავებას;
- უცხო 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 საპროტოკოლო 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 ჯილდოს გადაცემის ცერემონიის საპროტოკოლო პროცედურა; საქართველოს პრეზიდენტის საზღვარგარეთ ოფიციალური ვიზიტების ორგანიზება და საერთაშორისო ფორუმებში მონაწილეობა.

რას ითვალისწინებს დიპლომატიური უფროს-უმცროსობა

დიპლომატიური ოქმით განმტკიცებულია ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი წესი, რომელსაც მკაცრად იცავენ სახელმწიფოთაშორისო ურთიერთობების დროს. იგი გამოიხატება რამდენიმე ფორმით: დიპლომატიური კორპუსისათვის კოლექტიური უპირატესობის (უფროსობის) მინიჭება საჯარო ღონისძიებათა ჩატარების დროს; დიპლომატიურ წარმომადგენლობათა და ადგილსამყოფელი სახელმწიფოს ხელისუფალთა შორის, ასევე თვით დიპლომატიური წარმომადგენლობის დიპლომატთა შორის უფროს-უმცროსობა და სხვ.

წარმომადგენლობათა მეთაურებს შორის დიპლომატიური უფროს-უმცროსობა განისაზღვრება დიპლომატიური წარმომადგენელის მიერ ადგილსამყოფელ ქვეყანაში „რწმუნების სიგელის“ 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), სწორედ ნუნცია გახლავთ.

დიპლომატიური წარმომადგენლობის ფარგლებში უფროს-უმცროსობა მარეგულირებელი სახელმწიფოს საშინაო კანონმდებლობით დგინდება. ამასთან, ის საერთაშორისო სამართლებრივი ნორმებიც გაითვალისწინება, რომელთაც სახელმწიფოთა აბსოლუტური უმრავლესობა იცავს ანუ მხედველობაში მიიღება დიპლომატიური რანგები შემდეგი თანამიმდევრობით: ელჩი, დესპანი, მრჩეველი, მდივნები, ატაშე და ა.შ.

როდის იწყება და მთავრდება დიპლომატიური საქმიანობა

ყოველი ქვეყნის მთავრობა, უცხო ქვეყანაში თავისი დიპლომატიური წარმომადგენლობის მეთაურის (ელჩი და სხვ.) დანიშვნამდე, დიპლომატიური არხებით, მიმღები ქვეყნის მთავრობას აწვდის მასალებს ახალი „კანდიდატურის შესახებ მისი „პერსონა გრატად“ (სასურველი პიროვნება) შესაძლო ცნობისათვის და თანხმობას ანუ აგრემანს ითხოვს. დასტურის მიღების შემდეგ ხდება კანდიდატის თანამდებობაზე დანიშვნა, რაც პრესაში ქვეყნდება.

უცხო ქვეყანაში დიპლომატიური წარმომადგენლობის ახალი მეთაურის ჩასვლამდე, საქმეთა რწმუნებული მიმღები ქვეყნის საგარეო საქმეთა მინისტრს ატყობინებს ელჩის (დესპანის) ჩასვლის დღეს და მასთან პირველი ვიზიტის დროს ათანხმებს.

დიპლომატიური წარმომადგენლობის ახალი მეთაურის უცხო ქვეყანაში 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) თაობაზე, 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 მიდის 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, დიპლომატის სამუშაო მივლინების ვადის გასვლის, დიპლომატის სხვა სამუშაოზე გადაყვანის, თადარიგში გასვლის, გარდაცვალების, მააკრედიტებელ 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, მან სახელმწიფოს მეთაურს „გაწვევის სიგელი“ უნდა გადასცეს. ასეთი აუდიენცია არაოფიციალურ, პირად ხასიათს ატარებს. სახელმწიფოს მეთაური ყოფილ უცხოელ ელჩს გაწეული მუშაობისათვის მადლობას უცხადებს, ზოგჯერ ორდენით ავჯილდოებს ან სამახსოვრო სუვენირს გადასცემს. ელჩის გამგზავრებამდე ქვეყნის საგარეო საქმეთა მინისტრი მის პატივსაცემად სადილს მართავს. ყოფილი ელჩის 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, აკრედიტებულ სახელმწიფოში მუდმივად რჩება.

როდის და როგორ ხდება ელჩის გაწვევა

უცხო ქვეყნიდან ელჩის სამშობლოში გაწვევა იმ შემთხვევაში ხდება, როცა:

- ელჩს თავისი ქვეყნის მთავრობა სხვა თანამდებობაზე დანიშნავს ან თადარიგში გაუშვებს, ავადმყოფობის ან სხვა მიზეზით გაათავისუფლებს;
- ადგილსამყოფელი ქვეყნის მთავრობის მოთხოვნით დიპლომატი „პერსონა ნონ გრატად“ (არასასურველი პიროვნება) გამოცხადდება ან ამ სახელმწიფოებს შორის დიპლომატიური ურთიერთობა შეჩერდება, ან შეწყდება.

თუ სამშობლოში ელჩის გაწვევა მააკრედიტებელი (წარმგზავნი) ქვეყნის მთავრობის ინიციატივით ხდება, ადგილსამყოფელი სახელმწიფოს მეთაურის სახელზე „გაწვევის სიგელი“ იგზავნება. იგი „რწმუნების სიგელის“ მსგავსად

ფორმდება და წარმგზავნი სახელმწიფოს მეთაური აწერს ხელს. ასეთ დროს, „გაწვევის სიგელი“ ეძლევა ახლად დანიშნულ დიპლომატს, რომელიც ადგილსამყოფელი სახელმწიფოს მეთაურს თავის „რწმუნების სიგელთან“ ერთად ასაც გადასცემს.

როცა ელჩი ქვეყანას ადგილობრივი მთავრობის მოთხოვნით ტოვებს, სახელმწიფოს მეთაურთან მისი გამოსამშვიდობებელი ვიზიტი არ იმართება. ასეთ შემთხვევაში, დიპლომატის პრესტიჟის შესანარჩუნებლად, იგი სამშობლოში განსულტაციისათვის გაიწვევა.

როგორ იცავენ სახელმწიფო დროშის ღირსებას

ყველა ქვეყანა საერთაშორისო არენაზე სახელმწიფო დროშით, გერბითა და ჰიმნით არის წარმოდგენილი. მათი, როგორც სახელმწიფოებრივი სიმბოლოების შეურაცხყოფა კანონით ისჯება.

ეროვნული დროშის ზომა, ფერი და სხვა ელემენტები, უნდა შეესაბამებოდეს იმ აღწერილობას, რომელიც შესაბამისი სახელმწიფოს კონსტიტუციაში ან საერთაშორისო ორგანიზაციების დოკუმენტებშია მოცემული.

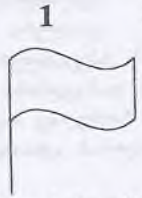
სახელმწიფო დროშისადმი განსაზღვრული პატივის მიგება ზოგადმიღებული საერთაშორისო ნორმაა. მაგ., როცა იგი დარბაზში შემოაქვთ ან დარბაზიდან გაქვთ, ყველანი ფეხზე დგებიან, მოძრაობასა და საუბარს წყვეტენ. ანალოგიური პატივია სახელმწიფო ჰიმნისადმიც.

სახელმწიფო დროშა ყოველთვის კარგ მდგომარეობაში უნდა იყოს. დაუშვებელია მას ჰქონდეს ლაქები ან ჩახევები.

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.

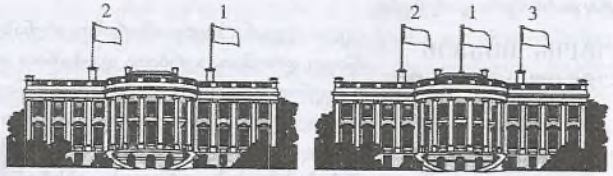
სახელმწიფო დროშის აღმართვის დროს სამხედრო პირები პატივს მიაგებენ სამხედრო წესით, სამოქალაქო პირები კი ქუდს იხდიან.

სახელმწიფო დროშა ფლაგშტოკის (ალმის 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



ნახ. 7.1. **ეროვნული სახელმწიფო დროშა (1)**

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 ალფავიტით (ლათინური ან ადგილობრივი სახელმწიფო ენის) ხდება. ყველა შემთხვევაში, პირველი საპატიო ადგილი მასპინძელი მხარის ეროვნულ დროშას მიეკუთვნება (ნახ. 7.2).



ნახ. 7.2. **საელჩოთა შენობებზე ეროვნული დროშების განლაგება**

სახელმწიფო დროშები აღიმართება ეროვნული დღესასწაულების, ოფიციალური ვიზიტების, საერთაშორისო ღონისძიებათა 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.

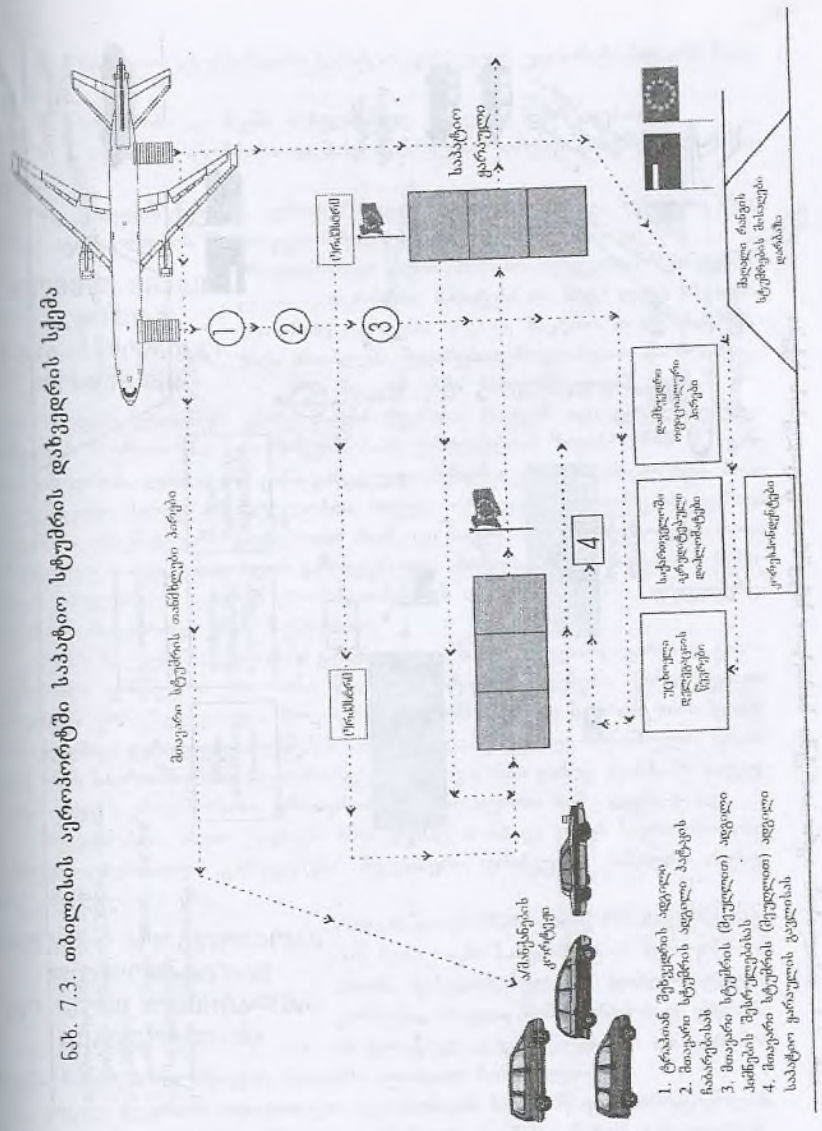
პრაქტიკაში გამოიყენება შემცირებული ზომების ეროვნული დროშებიც. ისინი იდგმება ელჩებისა და საერთაშორისო ორგანიზაციების წარმომადგენლობის მაგიდაზე, მაგრდება ავტომანქანაზეც. იმ ქვეყანაში, სადაც მოძრაობა ქუჩის მარჯვენა მხარესაა, დროშა მანქანის მარჯვენა ფრთაზე კეთდება (წინ, ცენტრში ან თავზე).

როგორ ხდება აეროპორტში საპატიო სტუმრის დახვედრა და გაცილება

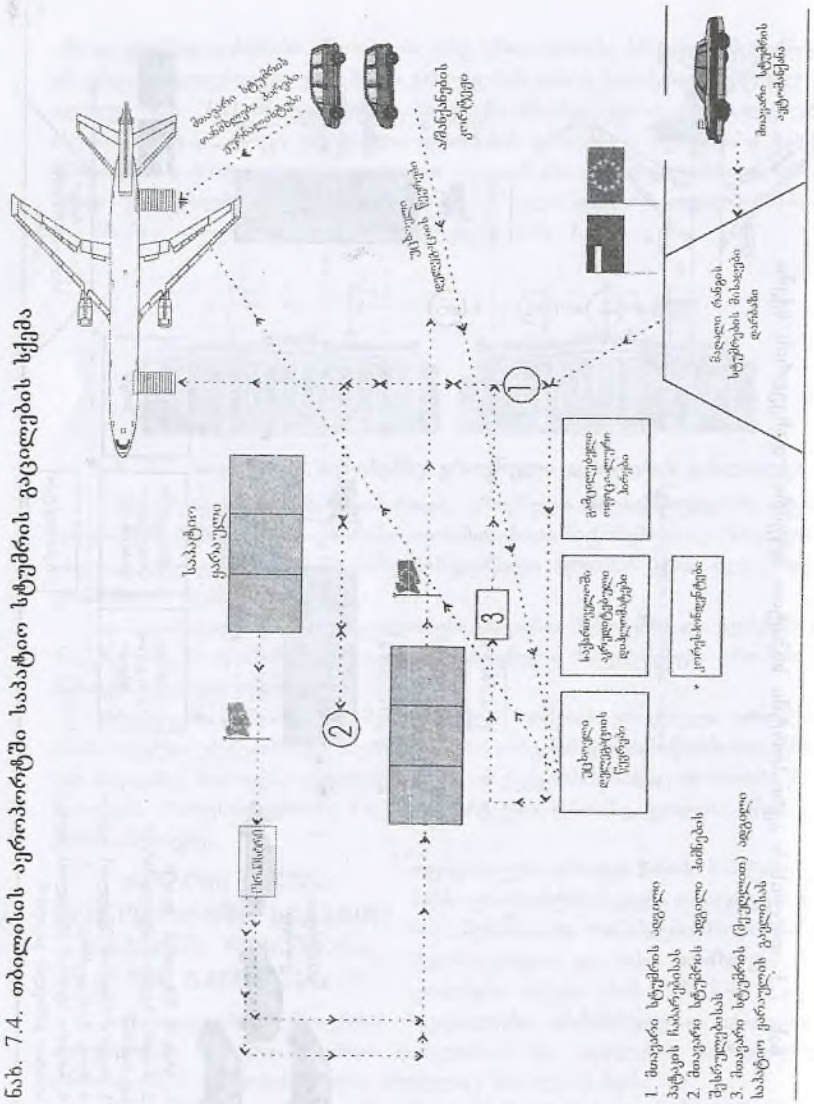
ოფიციალური ვიზიტის დროს, საპატიო სტუმარს აეროპორტში ხვდება და აცილებს ქვეყნის შესაბამისი თანამდებობრივი რანგის ხელმძღვანელი და მისი თანმხლები ოფიციალური პირები (ნახ. 7.3; 7.4).

საქართველოს პრეზიდენტის სპეციალური ბრძანებულებით დადგენილია აეროპორტში საპატიო სტუმრის დახვედრისა და გაცილების საპროტოკოლო ღონისძიებათა მოწყობის წესები, რომელიც ითვალისწინებს:

- დამხვედრთა შემადგენლობის განსაზღვრას და აეროპორტში შესაბამისი ადგილების დაკავებას;
- სტუმრისა და ჩვენი ქვეყნის სახელმწიფო დროშების გამოფენას;



ნახ. 7.3. **თბილისის აეროპორტში საპატიო სტუმრის დახვედრის სქემა**



ნახ. 7.4. თბილისის აეროპორტში საპატიო სტუმრის გაცილების სქემა

- საპატიო სტუმრისადმი საპატიო ყარაულის უფროსის პატაკის ჩაბარებას;
- სტუმრისა და ჩვენი 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 ზავის (1648 წ.) გახელვის 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 გამოიყენებოდა 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-18–19 საუკუნეებში იგი საერთაშორისო ურთიერთობის 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 სპეციალური ხელმძღვანელობს. იგი განსაზღვრავს მისი ჩატარების ფორმას, წესსა და თანამიმდევრობას.

ცერემონიის მსვლელობის დროს, თუ ოფიციალურმა პირებმა გარკვეული მანძილი ფეხით უნდა გაიარონ, მაშინ თავისუფალი სავალი 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 წარმართოს, რომ სვლის დამთავრების შემდეგ, მონაწილე პირები მათთვის განკუთვნილ ადგილზე აღმოჩნდნენ (ნახ. 7.5).

4 – 2 – 1 – 3 – 5

4
2
1
3
5

ნახ. 7.5.

ეროვნულ დღესასწაულებთან დაკავშირებულ ოფიციალურ ცერემონიებში დიპლომატიური კორპუსი უშუალოდ ცერემონიის მეთაურის უკან იკავებს ადგილს. ამასთან ერთად, დაცული უნდა იქნეს შემდეგი წესები:

- დიპლომატიური კორპუსი სვლაში არ მონაწილეობს. ის მისთვის განკუთვნილ შენობაში (ოთახში) შეგროვდება და თავის ადგილზე წარსდგება;
- სამხედრო და სამოქალაქო აღლუმების ჩატარების დროს დიპლომატიური კორპუსი, წარდგენის შემდეგ, სახელმწიფოს მეთაურს აღლუმის ადგილამდე აცილებს და მისგან მარჯვენა მხარეს იკავებს;
- როცა აღლუმი ღია ცის ქვეშ ტარდება, დიპლომატიური კორპუსი ტრიბუნის წინ, მარჯვენა მხარეს ამაღლებულ ადგილზე განთავსდება. დიპლომატიურ წარმომადგენლობათა მეთაურები ადგილებს იკავებენ უფროს-უმცროსობის მიხედვით, ამასთან, უფრო საპატიო ადგილად პირველი რიგის მარჯვენა მხარე ითვლება (ნახ. 7.6).

რელიგიური ცერემონიების ანუ საზეიმო და სამგლოვიარო ღვთისმსახურების დროს ადგილებს თვით ეკლესია ანაწილებს.

ა ღ ლ უ მ ი

ადგილობრივი ხელისუფლების წარმომადგენლები	სახელმწიფოს მეთაური და მთავრობის წევრები	დიპლომატიური კორპუსი

ნახ. 7.6.

უფრო საპატიო ადგილია ცენტრალური გასასვლელიდან საკურთხევლის მარჯხივ (ნახ. 7.7).

მთავარი საკურთხეველი
საეკლესიო ხელისუფლება

ნახ. 7.7.

• სახელმწიფოს მეთაური ან მისი წარმომადგენელი • პარლამენტის ხელმძღვანელობა • მთავრობის წევრები • დიპლომატიური კორპუსი • სახელმწიფო აპარატის მოწვეული წარმომადგენლები და სხვ.	გასასვლელი ↑	ადგილობრივი ხელისუფლების წარმომადგენლები

სამგლოვიარო ცერემონიების პროცესუალურ ნორმებს ყოველი სახელმწიფო დამოუკიდებლად განსაზღვრავს. ასეთ სიტუაციაში, დადგენილი დროის განმავლობაში, ეროვნული დროშა ფლაგშტოკზე ნახევრამდე ჩამოშვებულია ან ტრიბუნაზე 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 მონარქის გარდაცვალების შემთხვევაში.

აკრედიტებული სახელმწიფოს მეთაურის გარდაცვალების დროს, მიმღები სახელმწიფოსა და მთავრობის მეთაურები ღრმა მწუხარებისა და თანაგრძნობის გამოსახატავად, 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 სადელის ჩანაწერების წიგნში თავიანთ ჩანიშვნებს აკეთებენ, ხელს აწერენ და სამძიმო ბარათებს ტოვებენ. სანაცვლოდ, ელჩი ყველა მათგანს თავის სამძიმო 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 მოგვარებას ურთიერთშეთანხმებით ცდილობენ. ამიტომ უცხოელთა რეჟიმის დეტალურ რეგლამენტაციაში მნიშვნელოვან როლს სხვადასხვა სახეობის ხელშეკრულებანი და შეთანხმებანი ასრულებენ. აღნიშნულის შედეგად, სახელმწიფოთა საერთაშორისო სამართლებრივი თანამშრომლობის საფუძველზე, პრაქტიკაში ჩამოყალიბდა უცხოელთა რეჟიმის ორი სახეობა:

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 უცხოელებს 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 დამნაშავის 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 მერყეობს. სამაგიეროდ უცხოელზე ვრცელდება სისხლის სამართლის ყველა ნორმა. ამ მხრივ უცხოელი და ადგილობრივი მოქალაქე სავსებით გათანაბრებულია.

უცხოელთა სამართლებრივი რეჟიმის საფუძვლად მიჩნეულია საერთაშო

* ალექსიძე ლ., თანამედროვე საერთაშორისო სამართალი. გვ. 183-185.

სამართლით მიღებული და პრაქტიკულად ყველა სახელმწიფოს შინაგანი კანონმდებლობებით გამოყენებული შემდეგი პრინციპები:

პრინციპი პირველი – სხვა სახელმწიფოს ტერიტორიაზე უცხოელი მოქალაქის მიმართ ამ სახელმწიფოს იურისდიქციის გავრცელება.

ყოველი სუვერენული სახელმწიფო დამოუკიდებლად განსაზღვრავს თავის ტერიტორიაზე უცხოელთა შესვლისა და გასვლის წესებს, და მათგან, ამ წესების დაცვას მოითხოვს.

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, პირად ხელშეუხებლობას, უფლებებსა და კანონიერ ინტერესებს.

უცხოელს საქართველოში აქვს შრომითი საქმიანობის, დასვენების, ჯანმრთელობის, სოციალური უზრუნველყოფის, ქონებრივი საკუთრების დაცვის, განათლების მიღების, კულტურული ღირებულებებით სარგებლობის, სარწმუნოების თავისუფლების, საქორწილო და საოჯახო ურთიერთობების, თავისუფალი გადაადგილების, 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 ფასეულობებს.

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 დაცვას 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 სააბისოდ 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 წინააღმდეგ;
- 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 აღძრისას წარადგინა ყალბი ცნობები;
- საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებულ სხვა შემთხვევებში.

საქართველოში მუდმივად მცხოვრებმა უცხოელებმა ქვეყნიდან გასვლისას უნდა წარადგინონ პასპორტი და მიიღონ საქართველოდან გასვლის ვიზა ან ნებართვა.

უცხოელ მოქალაქეს საქართველოდან გასვლა ეკრძალება:

- თუ მისი გასვლა ეწინააღმდეგება სახელმწიფო უშიშროების დაცვის ინტერესებს – ამ გარემოებათა მოქმედების შეწყვეტამდე;
- თუ იგი ეჭვმიტანილია ან ბრალდებულია დანაშაულის ჩადენაში, – მის მიმართ საქმის წარმოების შეწყვეტამდე;
- თუ გასამართლებულია დანაშაულისათვის – სასჯელის მოხდამდე ან სასჯელისაგან გათავისუფლებამდე 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 უცხოელთა უფლებებისა და ვალდებულებების დარღვევაზე გარკვეულ პასუხისმგებლობას იმ ორგანიზაციებსაც აკისრებს, რომლებმაც ასეთი ქვეყანაში მიიწვია; იტალიაში უნებართვოდ შემსვლელი პირი ფულადი ჯარიმით ან თავისუფლების აღკვეთით ისჯება, საჯალდებულო წესით ქვეყნი-

დან გაძევდება და 5-10 წლით ქვეყანაში შესვლა აეკრძალება; საფრანგეთში – ათ წლამდე ვადით ქვეყანაში შესვლა აეკრძალება; ნორვეგიაში – სასამართლოს გადაწყვეტილებით დაჯარიმდება, შემდეგ ქვეყნიდან 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 ანიჭებდა; „სანაპირო უფლება" ზღვის (ოკეანის) ტალღების მიერ ნაპირზე გამორიყულ 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 ძარცვის 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 რჯულშეწყნარებლობას იჩენდნენ და უცხოელებს დიდი პატივისცემით ეპყრობოდნენ. საქვეყნოდ ცნობილი დიდი ქართველი მეფის, დავით აღმაშენებლის, დამოკიდებულება სხვა ერისა და სარწმუნოების ხალხთა მიმართ. კაცთმოყვარეობის სანიმუშო მაგალითია მოცემული ევროპაში ქართველი დესპანის, სულხან-საბა ორბელიანის მიერ საფრანგეთის მეფისადმი მიწერილ წერილში: „თავისი გულმოდგინებისა და სახიერების გაელენით თუ ვინებებს ყოვლად ქრისტიანი ხელმწიფე და შეეწევა ამ მეფეს, საუკეთესო საშუალება ამისა სისრულეში მოყვანისათვის ის არის, რომ ინებოს და ერთი თავისი საიმედო პირი გაგზავნოს და მასვე გაატანოს ვახტანგისათვის საჭირო ნივთიერი შემწეობა, რათა მან შეიძლოს სპარსელთა მოწინავე პირთა გულის მოგება, ეგრეთვე სპარსეთის მეფეს ერთი წიგნი მისწეროს და სთხოვოს, რომ მან უბრძანოს საქართველოს მმართველებს, რათა ფრანგებს, რომლებიც იქ გაატარებენ თავიანთ საქონელს სპარსეთში წასაღებად, შიში არაფრისა ჰქონდეთ".**

* ალექსიძე ლ., დასახელებული ნაშრომი. გვ. 183.

** თამარაშვილი მ., ისტორია კათოლიკობისა ქართველთა შორის. თბ., 1904. გვ. 323.

8. როგორ წარვმართოთ უცხოელებთან 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 მნიშვნელოვნად ამცირებს და თაღლითობის შესაძლებლობას რამდენადმე გამორიცხავს. ინფორმაცია აუცილებელია ნედლეულის 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, ქვეყნის კომერციული ბანკების, სპეციალური საცნობარო მასალებისა და ჟურნალ-გაზეთების პუბლიკაციათა გამოყენება. ეს შედარებით 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 გამორიცხოს მოსალოდნელი გაუგებრობა და ფირმამ ფუჭად არ დახარჯოს დრო და თანხები არასასურველ პარტნიორთან ურთიერთობის შემთხვევაში. მაშასადამე, საიმედო ინფორმაცია საჭიროა მოლაპარაკების დაწყებამდე.

მნიშვნელოვანია იმის გარკვევაც, თუ როგორი ინფორმაციის მიღებაა აუცილებელი. ჩვეულებრივ, საინტერესოა ანგარიშსწორების ანგარიშზე რა ოდენობა ფლობს პოტენციური პარტნიორი. დავუშვათ, ამგვარი ინფორმაცია მივიღეთ. განა ეს საკმარისია? ხომ შეიძლება ფირმას ანგარიშზე მნიშვნელოვა-

ნი ფინანსები ჰქონდეს, მაგრამ ისინი ნასესხები 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 სამუშაოს 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 საბუღალტრო ანგარიშების მიხედვით. იგი შეიძლება შესრულდეს დამოუკიდებლად ან მოწვეული ფინანსისტების მიერ. ფირმის ფინანსურ მდგომარეობაზე, ეკონომიკურ (ძირითადად, საწარმოო) ფაქტორებთან ერთად, შეიძლება პოლიტიკურმა გარემოებებმაც იმოქმედოს.

მაშასადამე, მოლაპარაკების დაწყებამდე პოტენციური პარტნიორის შესახებ საიმედო ინფორმაციის მიღება საშუალებას იძლევა შემცირდეს ხარჯები და მეწარმეობითი საქმიანობა უფრო მომგებიანი გახდეს.

როგორ მოვემზადოთ 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, 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 ერთმანეთის 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, ისიც საკმარისია, რომ ყოველმა სახელმწიფომ, დელეგაციის ხელმძღვანელად შესაბამისი თანამდებობრივი რანგის პირი შეარჩიოს, შეხვედრის ორგანიზატორები მხარეებს მონაწილეთა დონეს წინასწარ აცნობებენ.

რა მიზნით ვხვდებით

უცხო სახელმწიფოთა და ფირმათა წარმომადგენლების საგარეო ვიზიტის მიზანი შეიძლება იყოს:

- კონტაქტების დამყარების შესაძლებლობათა გარკვევა;
- მოლაპარაკების ჩატარება;
- ხელშეკრულების ან შეთანხმების ხელმოწერა;
- სემინარების, გამოფენების, ბაზრობებისა 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 გარიცხოს. მიზანშეუწონელია წინასწარი მოუმზადებლობაც და ამ პროცესში მხოლოდ იმპროვიზაციაზე დაყრდნობა. ასეთ სიტუაციაში ინიციატივა პარტნიორზე გადავა და მას ჩვენზე არაკომპეტენტურობის შთაბეჭდილება შეექმნება. ამიტომ სასურველია მომავალი საუბრისა და მოლაპარაკების თაობაზე მხოლოდ ძირითადი, საკვანძო მომენტების განსაზღვრა და შესაძლებლობის ფარგლებში სათანადოდ მომზადება.

საუბრის ძირითადი მიზანი ინფორმაციათა გაცვლაა. ამიტომ განსახილველ საკითხზე 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 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 გადაკრავდეს; 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 ტენდენცია აქვს და მუქარის გამომხატველად აღიქმება და სხვ.

ფერად გამაზე უპირატესობის მინიჭება გარკვეულად ადამიანთა კულტურულ ტრადიციებზეა დამოკიდებული. მაგ., იაპონელები უპირატესობას ანიჭებენ პასტელის, ხოლო ჩინელები – მკვეთრ ფერებს და ა.შ.

რა გვჭირდება მოლაპარაკების დაწყებამდე

მოლაპარაკების შედეგი მრავალ გარემოებაზეა დამოკიდებული, კერძოდ, მონაწილეთა პირად თვისებებზე (ქცევის კულტურა, ურთიერთსიმპათია და ა.შ.), მისი ჩატარების ორგანიზაციასა და სხვ.

ამიტომ თავდაპირველად სასურველია განსახილველი საკითხებისა და პარტნიორის შესახებ მაქსიმალურად შესაძლებელი ინფორმაციის მოპოვება, რომელიც დიპლომატიურ ურთიერთობებში „სასაუბროს“, ხოლო საქმიანი შეხვედრებისას „მარკეტინგული გამოკვლევის“ სახით არის ცნობილი. ამ მიზნით დასაელეთის მოწინავე კომპანიები თანხებსა და ძალისხმევას არ იშურებენ. მოძიებული ინფორმაცია სასურველია შეიცავდეს პარტნიორთა პირადი ინტერესების სფეროსაც. კერძოდ, მათი კომპეტენციის დონეს, გემოვნებას, ტრადიციებს, პოლიტიკურ და რელიგიურ მრწამსს და სხვ. კომპანიის შესახებ ინფორმაციის მიღების წყაროდ გამოიყენება საცნობარო ხასიათის მასალები, ბანკის პუბლიკაციები, სავაჭრო-სამრეწველო პალატის ინფორმაციები, სხვა ფირმებთან პარტნიორი კომპანიის ურთიერთობის ამსახველი მასალები, საგამოწერო საგარეო-სავაჭრო სტრუქტურების მონაცემები და სხვ.

საქმიანი მოლაპარაკების დაწყებამდე აუცილებელია ხელთ გვქონდეს ისეთი საცნობარო ინფორმაცია, როგორიცაა:

- საავალუტო კურსის უახლესი დონე;
- საბაჟო და სატრანსპორტო ტარიფები, საფრახტო განაკვეთები;
- პარტნიორის ქვეყანაში მოქმედი ზომა-წონის საზომი ერთეულები.

ასევე სასურველია გავეცნოთ გაეროს კონვენციის (ვენის კონვენცია, 1980 წ.) „საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების შესახებ“ – ძირითად პრინციპებს, რომელიც გულისხმობს:

- ჩვენი ფირმისა და გარიგების საგნის შესახებ პარტნიორისთვის სრული 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) გავაცნოთ ჩვენი ფირმის მასალები: წესდება, საკუთრების ფორმა, აუდიტური დასკვნა, დელეგაციის ხელმძღვანელის უფლებამოსილება ხელშეკრულების ხელმოწერაზე უფლების შესახებ და სხვ. ეს საშუალებას მოგვცემს ანალოგიური დოკუმენტები მოვთხოვოთ 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 შესახებ უახლესი ინფორმაციების გაცვლა, მოლაპარაკების პროგრამის გაცნობა, პარტნიორის სურვილებისა და შთაბეჭდილებების მოსმენა და სხვ. თუ პარტნიორები ერთმანეთს პირველად არ ხვდებიან, მიზანშეწონილია ბოლო შეხვედრის შემდეგ ფირმაში მომხდარი ცვლი-

ლებების განხილვა, აგრეთვე მიმდინარე ეკონომიკური და კულტურული ცხოვრების შესახებაც საუბარი.

მოლაპარაკების საგნის განხილვა სასურველია პარტნიორის დაინტერესებათა გარკვევით დავიწყოთ. იგი მოლაპარაკების ტაქტიკის შესარჩევად გამოიყენება. ყოველი მოლაპარაკება მონაწილეთა რთული ფსიქოლოგიური ურთიერთობებით ჭალიბდება. ამიტომ ეს პროცესი ისე უნდა წარვმართოთ, რომ პარტნიორმა ჩვენი სურვილები გაიგოს.

როგორ მოვემზადოთ შინაარსობრივად, ორგანიზაციულად

მოლაპარაკების შინაარსობრივი მომზადება შემდეგი საკითხების გადაწყვეტას მოითხოვს:

- პრობლემის ანალიზი;
- ძირითადი მიზნებისა და ამოცანების ფორმირება;
- პარტნიორისთვის მისაღები პოზიციის შერჩევა, პრობლემის გადაწყვეტის შესაძლო ვარიანტების განსაზღვრა და ინტერესების შეთანხმება;
- წინადადებათა ფორმირება და მათი არგუმენტაცია.

ამ საკითხთა შორის უმთავრესია პრობლემის ანალიზი ანუ 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 შემადგენლობის განსაზღვრას, ასევე დელეგაციის მეთაურის დანიშვნას გულისხმობს. ორმხრივი მოლაპარაკების დროს, როგორც წესი, მონაწილეთა რიცხობრივი თანასწორობის პრინციპს ითვალისწინებენ.

დელეგაციის რაოდენობრივი და ხარისხობრივი შემადგენლობის 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 მონაწილეობა 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 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 მიმდები მხარის 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 მეორეს არ უნდა მოახვიოს თავისი წინადადება. მოლაპარაკების დროის შეცვლის შემთხვევაში, აუცილებელია ყველა მონაწილის წინასწარი შეტყობინება.

მხარეები წინასწარ თანხმდებიან შეხვედრის საგანზეც, რომ მოემზადონ, გაეცნონ და შეისწავლონ საჭირო დოკუმენტები.

შეხვედრები, განსაკუთრებით ოფიციალური წარმომადგენლობისა, სასურველია სპეციალურად მომზადებულ შენობაში ჩატარდეს.

მოლაპარაკების მაგიდაზე არ უნდა იყოს არავითარი ზედმეტი ნივთი, დეკორატიული. აუცილებელია ბლოკნოტები, ფანქრები, მინერალური წყლები და ჭიქები. მაგიდაზე შეიძლება იყოს ყვავილები დაბალ ლარნაკებში.

მოლაპარაკების მომზადების პროცესში ხშირად ტარდება თათბირები, სადაც დეტალურად განისაზღვრება მონაწილეთა რაოდენობრივი და ხარისხობ-

რივი 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 სახეობის განსაზღვრას, მენიუს შერჩევას, ოფიციალური სიტყვის მომზადებას, სტუმრებისთვის სუვენირების შეძენას, კულტურული პროგრამის შემუშავებას, სტუმრების გაცილების ორგანიზაციას, ხარჯთაღრიცხვის გაანგარიშებას, სათანადო თანხების გამოყოფასა და სხვ.

თითოეული ზემოაღნიშნული საკითხის გადაწყვეტა გარკვეულ გარემოებათა მხედველობაში მიღებას მოითხოვს. მაგ., მიღების დროის შერჩევისას გათვალისწინებელია, რომ ის სახელმწიფო და რელიგიური დღესასწაულის, დასვენებისა და ეროვნული გლოვის დღეებში არ შედგეს.

რომელი სტადიებისაგან შედგება მოლაპარაკება

მოლაპარაკების მთლიანი პროცესი სამი სტადიისაგან შედგება:

- მოლაპარაკების მომზადება;
- მოლაპარაკების ჩატარება;
- მოლაპარაკების შედეგების ანალიზი და მიღწეულ შეთანხმებათა შესრულება.

დიპლომატიური პროტოკოლის მოთხოვნები, ძირითადად, პირველ ეტაპზე ანუ მოლაპარაკების მომზადების პროცესშია გათვალისწინებული, როცა დელეგაციის ფორმირება, მოლაპარაკების დროისა და ადგილის შერჩევა და სხვა საკითხების განხილვა ხდება.

რომელი პროგრამები უნდა შევადგინოთ

უცხოეთის დელეგაციის ჩამოსვლამდე მიმღები მხარე სხვადასხვა 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 გავარკვიოთ, 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 შეუადგინოთ ან საერთო პროგრამაში სტუმრის მეუღლისა და მისი გამცილებელი პირებისათვის ცალკე ღონისძიებები დაგეგმოთ.

ვიზიტის საქმიანი ხასიათის მიუხედავად, პროგრამაში არაოფიციალური ხასიათის ღონისძიებებიც 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 გათვალისწინებული უნდა იქნეს დელეგაციის ვიზიტის ძირითად მიზანზე (საუბრები, მოლაპარაკებები და ა.შ.). ყველაზე მთავარია პრობლემის ოფიციალურ და არაოფიციალურ ღონისძიებათა დაბალანსება. ერთი მხრივ, იგი უნდა აკმაყოფილებდეს დელეგაციის წევრების პროფესიულ ინტერესებს, ხოლო მეორე მხრივ, ზოგადსაგანმანათლებლო ხასიათს ატარებდეს.

როგორ მივიღოთ უცხოეთის დელეგაცია

როგორ დავხვდეთ, მივესალმოთ 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 სასტიო 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 დამაყალი 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.

მისალმების ფორმები მსოფლიოში ძალზე მრავალფეროვანია. მაგ., ახალი ზელანდიის მაორის ტომის მცხოვრებლები მისალმებისას ერთმანეთს ცხვირით ეხებიან, ტიბეტელები მარჯვენა ხელით თავსაბურავს იხდიან, ხოლო მარცხენა ხელით ყურს იფარავენ და ენას გამოყოფენ; იაპონიაში სამი სახის თავდაბრას იყენებენ: ყველაზე მდაბალი, საშუალო (30°-ით) და მსუბუქი (15°-ით); ევროპელები, ჩვეულებრივ, მარცხენა ხელით ოდნავ იხდიან ქუდს და თავს მსუბუქად ხრიან და სხვ.

როგორიც არ უნდა იყოს მისალმების ეროვნული ჩვევები, ამ საკითხში საერთაშორისო ეტიკეტი არსებითად ერთნაირია და შემდეგ წესებს ეფუძნება:

- პირველად კაცი ესალმება 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 ოფიცრიდან პირველი ესალმება ის, რომელიც უფრო ზრდილობიანი და აღზრდილია. („ერთმანეთს მიესალმეთ სიყვარულის ამბორით.“ 1 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 მაღლობას არ იხდიან, მხოლოდ ესალმებიან 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 ესალმება უმცროსს, ხელმძღვანელი – ხელქვეითს და ა.შ.

თუ ერთმანეთს ხვდება მეუღლეთა წყვილები, მაშინ პირველად ესალმებიან ქალები, შემდეგ მამაკაცები ქალებს და, მხოლოდ ამის შემდეგ – მამაკაცები ერთმანეთს. ქალი პირველად ესალმება მეუღლეთა წყვილს.

თუ მისალმება ხელის ჩამორთმევით ხდება, მამაკაცი ყველა შემთხვევაში პირველი ხელზე იხდის ხელთათმანს, ქალი კი ამას აკეთებს მაშინ, როცა ხელზე ნაქსოვი ან ბეწვის ხელთათმანი უკეთია.

სხვადასხვა ქვეყანაში საოქალაქო პირებს განსხვავებულად მიმართავენ (ცხრ. 8.1).

ცხრ. 8.1. **საოქალაქო პირებისადმი ზრდილობიანი მიმართვის ფორმები**

	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), **დონა** (სახელის წინ)	**სენიორიტა** (სახელის ან გვარის წინ)
პორტუგალიაში	**ე სენიორ** (სახელის წინ)	**ა სენიორა** (სახელის წინ)	———

ცხრ. 8.1-ის გაგრძელება

გერმანიაში	**ჰერ** (სახელისა და გვარის წინ)	**ფრაუ** (სახელის ან გვარის წინ)	**ფროილაინ** (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)
ფინეთში	**ჰერა** (გვარის წინ)	**როუვა** (გვარის წინ)	———
შვედეთში, ნორვეგიაში	**ჰერნ/ჰერ** (სახელისა და გვარის წინ)	**დამ/ფრუ** (სახელის ან გვარის წინ)	**ფრეკენ** (სახელის ან გვარის წინ)
რუსეთში	**გასპადინ** (სახელისა და მამის სახელის ან გვარის წინ)	**გასპაჟა** (სახელისა და მამის სახელის ან გვარის წინ)	———
პოლონეთში	**პან** (გვარის წინ)	**პანი** (გვარის წინ)	**პანა** (გვარის წინ)
თურქეთში	**ბაი, ეფენდი** (სახელის წინ)	**ბაიან, ჰანიმეფენდი** (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	**გვერ** (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)	———	———

ცხრ. 8.2. სასულიერო პირებისადმი ზრდილობიანი მიმართვის ფორმები

	აშშ-ში	დიდ ბრიტანეთში	საფრანგეთში
როშის პაპს	თქვენო უწმინდესობავ	თქვენო უწმინდესობავ	წმინდაო მამაო
კარდინალებს	თქვენო მაღალყოვლადსაძღვდელოესობავ ან მაღალყოვლადსაწყალობავ სერ	მილორდ კარდინალ	ბატონო კარდინალო
პატრიარქებს: კონსტანტინეპოლის	თქვენო უწმინდესობავ	თქვენო უწმინდესობავ	მონსენიორ
სხვა პატრიარქებს	თქვენო უწყალობავ	თქვენო უწყალობავ	მონსენიორ
არქიეპისკოპოსებს და ეპისკოპოსებს: ანგლიკანური	მილორდ არქიეპისკოპოსო	მილორდ არქიეპისკოპოსო	ბატონო არქიეპისკოპოსო
კათოლიკური	თქვენო ალმაღლებულებავ	მაღალყოვლადუსამღვდელოესობავ სერ	ალმაღლებულებავ
მართლმადიდებელი ეკლესიების: არქიეპისკოპოსებს	თქვენო უწყალობავ	თქვენო უწყალობავ	თქვენო უწმინდესობავ
ეპისკოპოსებს	მაღალყოვლადსაძღვდელოესობავ სერ	უსამღვდელოესობავ სერ	მონსენიორ
კათოლიკურ და პროტესტანტულ საძღვდელოებას, ეძრაულ რანგებსა და სხვა სასულიერო პირებს	მაღალღირსებავ სერ	მაღალღირსებავ სერ, რაბინს – სერ	ბატონო ამაღ ბატონო პასტორ ბატონო რაბინ
ქუსლმაღლები სასულიერო პირებს		თქვენო უმაღლესობავ	

ცხრ. 8.3. **თავადაზნაურული ტიტულის მქონე პირებისადმი ზრდილობიანი მიმართვის ფორმები**

	ოფიციალური ტიტული	ტიტულით მიმართვა	ტიტულის გარეშე მიმართვა
ჰერცოგს (ჰერცოგინიას)	მისი უმაღლესობა ... (საჰერცოგოს დასახელება) ჰერცოგი (ჰერცოგინია)	**თქვენო უმაღლესობავ**	მილორდ – ჰერცოგ (მადამ)
მარკიზს (მარკიზას)	ფრიად პატივცემული ... (გეოგრაფიული დასახელება) მარკიზი (მარკიზა)	**თქვენო მოწყალებავ**	მილორდ – მარკიზ (მადამ)
გრაფს (გრაფინიას), **ვიკონტს** (ვიკონტესას)	ფრიად პატივცემული ... (გეოგრაფიული დასახელება) გრაფი (გრაფინია); ვიკონტი (ვიკონტესა)	**თქვენო მოწყალებავ**	მილორდ (მადამ)
ბარონს (ბარონესას)	ფრიად პატივცემული ... (გეოგრაფიული დასახელება) ლორდი (ლედი)	**თქვენო მოწყალებავ**	მილორდ (მადამ)
რაინდს (რაინდის მეუღლეს)	სერ (ლედი)	**თქვენ**	სერ (სახელი, გვარი), ლედი (სახელი)

მისალმებისას გათხოვილი ქალის ხელზე კოცნა დღეს მრავალ ქვეყანაში არ გამოიყენება. ეს ჩვეცა შენარჩუნებულია იტალიელებთან და პოლონელებთან, რომლებიც ქალის მიმართ ამგვარი ქცევით განსაკუთრებულ პატივისცემას გამოხატავენ და შეხვედრას დღესასწაულის ხასიათს ანიჭებენ. ეს ცერემონია მხოლოდ შინობაში სრულდება.

დიპლომატიური პროტოკოლი და ეტიკეტი მკაფიოდ განსაზღვრავს იმ წესებს, რომელთა მეშვეობით სახელმწიფოს მეთაურებს, მინისტრებსა და ელჩებს მიმართავენ.

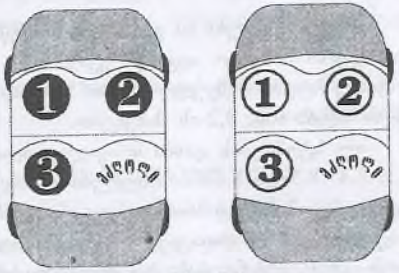
მაღალი თანამდებობის პირებს გვარით და სახელით არ მიმართავენ. მათთვის მიღებულია მიმართვის ასეთი ფორმა: თქვენო უდიდებულესობავ, თქვენო უმაღლესობავ; საგანგებო და სრულუფლებიან ელჩს – თქვენო აღმატებულებავ; რომის პაპს – თქვენო უწმინდესობავ (ცხრ. 8.2); პრეზიდენტსა და მის მეუღლეს – ბატონო პრეზიდენტო და ქალბატონო + გვარი.

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 რექტორო და ა.შ. გამონაკლისია გერმანია, სადაც ყველა შემთხვევაში გამოყენებულია გვარი. ქალებს მეუღლის წოდების მიხედვით მიმართავენ.

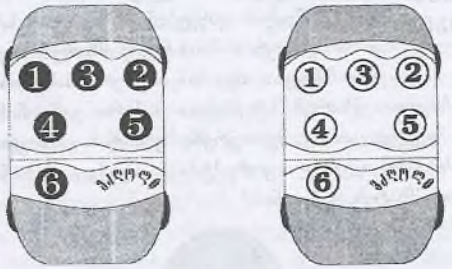
როგორ გავანაწილოთ სტუმრები მანქანაში

საყურადღებოა სტუმართა დელეგაციის წევრების მანქანაში განაწილების დამკვიდრებული პრაქტიკა. თუ მანქანა სახელმწიფოა, ყველაზე საპატიო ადგილი, სადაც სტუმართა მეთაური პირი უნდა მივიწვიოთ, უკანა მარჯვენა სავარძელია. ის, ვინც დელეგაციას დახვდა, მარცხენა სავარძელში უნდა მოვათავსოთ (ნახ. 8.1), ხოლო მძღოლის გვერდით მეორეხარისხოვანი პირი – სტუმრის ბარგის (დიპლომატი და სხვ.) მომტანი დავსვათ. თუ დამხვედრი მთავარი პირი თვითონაა საჭესთან, საპატიო სტუმარს მძღოლის გვერდით მოვათავსებთ, მაშინ მეორე საპატიო ადგილი უკანა მარჯვენა, მესამე – უკანა მარცხენა, ხოლო მეოთხე ადგილი – მეორესა და მესამეს შორის იქნება.

ნახ. 8.1.



ნახ. 8.2.



ნახ. 8.3.

❶ – სტუმართა დელეგაციის მეთაური;
❷ – მასპინძელთა დელეგაციის მეთაური;
❶❹❺❻ – თარჯიმანი, თანმხლები პირები;
① – სტუმართა დელეგაციის მეთაურის მეუღლე;
② – მასპინძელთა დელეგაციის მეთაურის მეუღლე;
①④⑤⑥ – თარჯიმანი, თანმხლები პირები.

ნახ. 8.4.

ნახ. 8.5.

ნახ. 8.6.

პირველი ჯდება და გადმოდის ის მგზავრი, რომელსაც მანქანაში შედარებით უფრო საპატიო ადგილი უკავია.

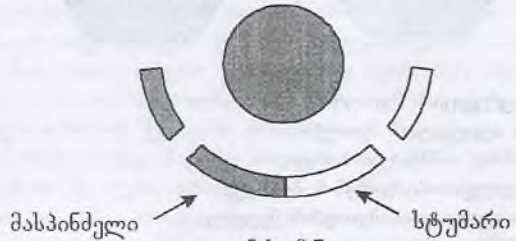
თუ სტუმარი მეუღლითურთ ჩამობრძანდა, მაშინ მანქანაში მათი განაწილება ხდება ნახ. 8.2-ის მიხედვით.

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 რკინიგზის სადგურიდან სტუმართა დელეგაციის სამთავრობო რეზიდენციაში ან სასტუმროში მიყვანას, დაბინავებასა და თავაზიანობის ვიზიტის შეთანხმებას.

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.



ნახ. 8.7.

შეთანხმებულ დროს სტუმარს ვესტიბიულში ხვდება პროტოკოლის სამსახურის თანამშრომელი, უფროსის მდივანი ან თანაშემწე, რომელიც მას ორგანიზაციის ხელმძღვანელამდე აცილებს. ეს უკანასკნელი სტუმარს მხოლოდ განსაკუთრებულ შემთხვევაში ეგებება (როცა ძალიან საპატიო პიროვნება ჩამოდის).

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 დერეფნამდე, ლიფტამდე ან კიბემდე აცილებს. მათი შემდეგი შეხვედრა უკვე მოლაპარაკების მაგიდასთან ხდება.

საუბრის წარმართვის უნარი – ეს ნიჭია.
სტენდალი

როგორ ჩავატაროთ მოლაპარაკება

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 თანამიმდევრობით: 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.

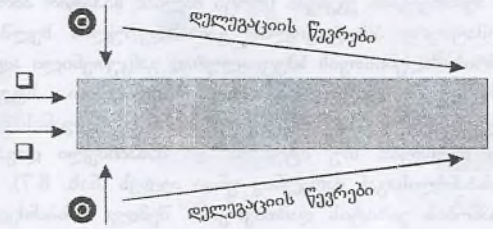
ამის შემდეგ, მასპინძელი სტუმართა დელეგაციის წევრებს მოლაპარაკების მაგიდასთან, სახით ფანჯრისაკენ იწვევს. დელეგაციის მეთაურები პირისპირ სხდებიან, მათგან მარჯვნივ მოადგილეების (რეფერენტები, კომპეტენტური პირები), ხოლო მარცხნივ – თარჯიმნების ადგილებია.

როგორ დავსვათ 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, ხოლო მათ გასწვრივ, დელეგაციის დანარჩენი წევრები რანგების მიხედვით განლაგდნენ (ნახ. 8.8).

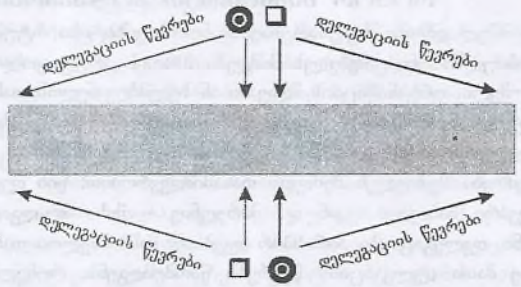
ნახ. 8.8.



◉ დელეგაციის მეთაური; ❑ თარჯიმანი.

ხშირად გამოიყენება სხვა ვარიანტიც – დელეგაციის მეთაურები მაგიდის ცენტრში ერთმანეთის პირისპირ სხდებიან, ხოლო დელეგაციის წევრები ადგილებს მათ მარჯვნივ და მარცხნივ ფავებენ (ნახ. 8.9).

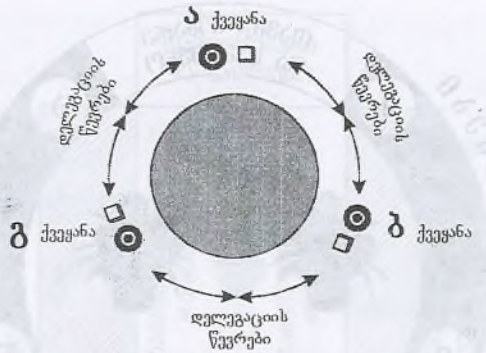
ნახ. 8.9.



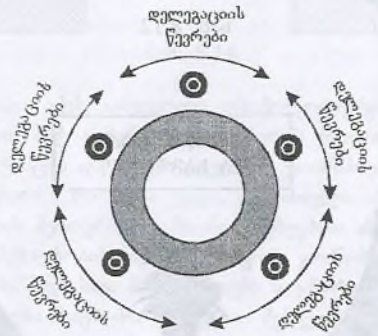
თუ მოლაპარაკებაში სამი ან მეტი მხარე მონაწილეობს, მაშინ ისინი თავიანთი ქვეყნის დასახელების შესაბამისად, ალფაბეტის მიხედვით, საათის ისრის მოძრაობის თანხვედრით, მრგვალ მაგიდასთან სხდებიან (ნახ. 8.10). შეხვედრას თავმჯდომარეობენ ალფაბეტის მიხედვით ან პირველ სხდომას თავმჯდომარეობს მასპინძელთა დელეგაციის მეთაური, ხოლო შემდეგ – ალფაბეტის მიხედვით.

მოლაპარაკების მაგიდასთან დელეგაციის წევრთა დასმის სხვა ვარიანტიც არსებობს. მაგ., როცა მაგიდასთან სხდებიან დელეგაციების მეთაურები, ხოლო მათ უკან – დანარჩენი წევრები. ასეთ შემთხვევაში გამოიყენება „ბლითის“ („ბუბლიცა“) ტიპის მაგიდა (ნახ. 8.11).

ნახ. 8.10.



ნახ. 8.11.



როცა სახელმწიფოთა დელეგაციები ერთმანეთს საერთაშორისო ფორუმებზე ხვდებიან, ნალისებური ფორმის მაგიდები გამოიყენება (ნახ. 8.12; 8.13).

შუამავალი ქვეყნის მონაწილეობით, სახელმწიფოთა შორის კონფლიქტური სიტუაციის განხილვა-მოგვარების დროს, რეკომენდებულია ერთმანეთისაგან დაცილებული მართუთხა მაგიდების გამოყენება (ნახ. 8.14).

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 დონეზე იმყოფებიან. მრგვალ მაგიდასთან მონაწილეთა დასმის დროს მნიშვნელოვანია მონაწილეთა შორის სამუშაო სივრცის თანაბრად განაწილებაც.

ნახ. 8.12.

ნახ. 8.13.

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, სავარაუდოდ, ოპოზიციურ მდგომარეობას დაიკავებენ.

ნახ. 8.14.

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“? „მგზავრობის შემდეგ როგორ გრძნობთ თავს“? „როგორ მოეწყვეთ სასტუმროში“? და სხვ. შემდეგ ხდება სავიზიტო ბარათების გაცვლა.

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, დასასრულ – 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

ხშირ 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 განვუმარტოთ. უშუალოდ საუბრის დროს თუ სირთულეები

წარმოიშვა, თარჯიმანი მოვალეა მოსაუბრეს სხვა სიტყვებით აზრის გამოთქმა სთხოვოს;

◉ ვეცადოთ დინჯად და ზუსტად ვისაუბროთ. ამასთან, გამონათქვამი ორაზროვანი 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, შესაძლოა პირდაპირი თარგმანი მეორე მხარისათვის მიუღებელი, ზოგჯერ, შეურაცხმყოფელი იყოს, რაც კონფლიქტის წარმოშობის მიზეზი გახდეს;

◉ ყურადღება უნდა მივაქციოთ თუ როგორ რეაგირებს პარტნიორი თარჯიმნის მეშვეობით მიწოდებულ ჩვენს სიტყვებზე. დავაკვირდეთ პარტნიორის სახეს და დაუყოვნებლივ მივიღოთ ზომები თუ შევამჩნევთ, რომ მოსაუბრემდე ჩვენი ნათქვამი დამახინჯებულად მიდის ან საერთოდ გაუგებარია და სხვ.

როგორ წარვმართოთ საუბარი

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 ენაწყლიანობით გამოირჩევა და მთავარ თემას შეგნებულად გვერდს უვლის, შეიძლება დახურული ტიპის ამგვარი კითხვები მივცეთ: შეიძლება 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 უკურეაქციას და კონფლიქტს წარმოშობს. თანამოსაუბრე უნდა დარწმუნდეს, რომ მეორე მხარემ შესაძლებელიდან ყველაფერი გააკეთა, მაგრამ მოცემული საკითხი დადებითად ვერ გადაწყვიტა.

პარტნიორს საუბარი არ უნდა შევაწყვეტინოთ, ამ დროს სხვა პრობლემით არ უნდა დავსაქმდეთ. ტელეფონით საუბარი მხოლოდ იმ შემთხვევაშია სასურველი, როცა მცირეოდენი პაუზა მოსაუბრეს დააშვიდებს და აზრს მოაკრებინებს.

არასასურველია სხვათა საუბარში მისვლისთანავე ჩართვაც. („თუ სხვას იქ გაბოეცხადება მჯდომთაგანს, პირველი გაჩუმდეს.“ 1 კორინთელთა, 14,30).

მიუღებელია მოსაუბრის აზრის მკვეთრი კრიტიკა, რადგან ის შეიძლება ყველა ახლოს იყოს ჭეშმარიტებასთან. („ნუ უკუაგდებთ მოლაპარაკეს.“ ებრაელთა, 12,25). შენიშვნის მიცემისთვის აუცილებელია უწყინარი ფორმისა და შესაფერისი მომენტის შერჩევა. თუ თანამოსაუბრე მწვავე კამათის მოყვარულია, უნდა მოვიკრიბოთ ძალა, მოვითმინოთ და აგრესიას აგრესიით არ ვუპასუხოთ. უნდა გვახსოვდეს, რომ კამათი აძლიერებს სირთულეებს. („მონას ღმერთისას არ ჭირთებს ჩხუბი, არამედ წყნარი იყოს ყველას მიმართ, განმსწავლელი, მოთმინარე.“ 2 ტიმოთე, 2,24; „სულელურ პაექრობას... და დავას მოერიდე, ვინაიდან უსარგებლო და ამაოა.“ ტიტე, 3,9). თუმცა, შესაფერის სიტუაციაში თანამოსაუბრეს უნდა ვაგრძნობინოთ, რომ ის არასამართლიანად მოიქცა.

არასასურველია გამოვიყენოთ მშრალი ფორმულირებანი, მაღალფარდოვანი ფრაზები, ყურმოკრული ამბები, საიდუმლო მონაცემები. არგუმენტაცია უნდა იყოს არა მარტო არსებითად მართალი, არამედ შეძლებისდაგვარად ზუსტი. არ უნდა მივიღოთ ისეთი სახე, თითქოს ჩვენ მეტი ვიცით, ვიდრე შეგვეძლია დავამტკიცოთ. უბრალოება წარმატების საწინდარია.

თანამოსაუბრის აზრის გადმოცემისას უნდა ვიყოთ ყურადღებით, რომ საქმიანის დაზუსტება არ მოგვეწიოს. 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, ანგარიშსწორებასა და ტაქტს – შენიშვნის მიცემისას.

საუბრის ეფექტურად წარმართვისათვის დეილი კარნეგი გვირჩევს:

- არ ითვალთმაქცოთ („თუ პირფერობთ, ცოდვას იქმთ.“ იაკობ, 2,9; გამოიმორეთ ყოველგვარი ბოროტება, ყოველგვარი მზაკვრობა და პირფერობა,

და შური და ყოველგვარი ავენიანობა.“ 1 პეტრე, 2,1; „პირფერობას იჩენენ სარგებელს გამოდევნებულნი.“ იუდა, 1,16);

- გულწრფელად დაინტერსდით სხვა ადამიანებით;
- გაიღიმეთ;
- გახსოვდეთ, რომ ადამიანს ძალიან უყვარს თავისი სახელი;
- უსმინეთ და ალაპარაკეთ;
- 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 (ჰომეროსის წესი)

მოყვანილი არგუმენტების რიგითობა გავლენას ახდენს მოსაუბრის დამაჯერებლობაზე. უშრო ეფექტურია არგუმენტების 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 დაღებითი გადაწყვეტილების მისაღებად მოსაუბრეს ისეთი კითხვა მივცეთ, რომელზეც დაღებით პასუხს გაგვცემს. ამის შემდეგ მთავარი კითხვა დავსვათ.

24 საუკუნეა, რაც ეს წესი არსებობს, და დღესაც იმიტომ „ცოცხლობს“, რომ სწორია. დადგენილია, როცა ადამიანი ლაპარაკობს ან ისმენს სიტყვას „არას“, მის სისხლში ადრენალინის ჰორმონები გამოიყოფა და იგი საბრძოლველად განწყობა. სიტყვა „დიახ“ კი პირიქით – „სიამოვნების ჰორმონების“ (ენდორფინები) გამოყოფას იწვევს. ორი „ულუფა“ ამგვარი ჰორმონების მიღების შემდეგ თანამოსაუბრე დუნდება, კეთილად განწყობა და მისთვის თანხმობის თქმა ფსიქოლოგიურად უფრო ადვილი ხდება.

წესი მესამე (პასკალის წესი)

ნუ მივამწყვდევთ თანამოსაუბრეს კუთხეში. მივცეთ საშუალება „შეინარჩუნოს საკუთარი სახე“.

ზოგჯერ თანამოსაუბრეს სურს დაგვეხმაროს, მაგრამ ამის საშუალებას საკუთარი ღირსება არ აძლევს. ამიტომ მივაწოდოთ გადაწყვეტილების ისეთი ვარიანტი, რომელიც მას რთული მდგომარეობიდან გამოსვლის საშუალებას მისცემს.

წესი მეოთხე

არგუმენტების დამარწმუნებლობა მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული დამარწმუნებლის იმიჯსა და სტატუსზე

ერთია, როცა დამარწმუნებელი ავტორიტეტული პირია, ხოლო სულ სხვაა, როცა იგივე როლში რიგითი მოქალაქე გამოდის.

წესი მეხუთე

ნუ მივიმწყვდევთ საკუთარ თავს კუთხეში, ნუ დავიმცირებთ ჩვენს სტატუსს.

საუბარში ხშირი ბოდიშის მოხდით საკუთარ თავს ვიმცირებთ.

წესი მეექვსე

ნუ დავამცირებთ 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 წამოყენებულ ჩვენთვის სასიამოვნო არგუმენტებს შემწყნარებლურად ვუდგებით, ხოლო არასასიამოვნოს – ათვალწუნებით.

ამიტომ საჭიროა თანამოსაუბრეს ჩვენს შესახებ ჩამოვუყალიბოთ სასიამოვნო წარმოდგენა, კერძოდ, პატივისცემით, ყურადღებიანი მოსმენით, კარგი მეტყველებით, დახვეწილი მანერებით, გარეგნული სახით და სხვ.

წესი მერვე

თუ გვსურს თანამოსაუბრის დარწმუნება, დავიწყოთ ისეთი მომენტებით, რომლებშიც ჩვენი ოპონენტის აზრს ვიზიარებთ.

ეს წესიც თანამოსაუბრის კეთილგანწყობის მიზნითაა მიღებული, და თუ ასეთი არგუმენტები არ მოიძებნება (რაც იშვიათია), მადლობა გადავუხადოთ მას იმისათვის, რომ თავისი პოზიცია მკაფიოდ და ნათლად ჩამოაყალიბა, რომ ჩვენთვის მეტად საინტერესო იყო ამ პრობლემაზე მისი აზრის გაცნობა და ა.შ. შემდეგ კი ავუხსნათ ჩვენი არგუმენტები.

წესი მეცხრე

გამოვიჩინოთ ემპატია.

ემპატია არის სხვა ადამიანის ემოციური მდგომარეობის გათვალისწინება („ვინც თვით ამაღლდება, დამდაბლდება, ხოლო ვინც თვით დამდაბლდება – ამაღლდება.“ მათე, 23,12).

წესი მეათე

ვიყოთ კარგი მსმენელი.

ამით თანამოსაუბრის ყურადღებას დავიმსახურებთ და მას ჩვენს მიმართ კეთილად განვაწყობთ.

წესი მეთერთმეტე

შევამოწმოთ, სწორად გავიგეთ თანამოსაუბრის აზრი?

ზოგიერთ სიტყვას სხვადასხვა მნიშვნელობა აქვს. ამიტომ აუცილებელია თანამოსაუბრის აზრის დაზუსტება.

წესი მეთორმეტე

ყურადღება მივაქციოთ ჩვენი და თანამოსაუბრის ჟესტებსა და პოზას.

მეტყველებისა და მიმიკისაგან განსხვავებით, ჩვენ ვერ ვაკონტროლებთ საკუთარ ჟესტებსა და მიღებულ პოზას. ამიტომ საჭიროა მათზე ყურადღების გამახვილება. (ამის შესახებ აღინიშნა მე-5 თავში).

წესი მეცამეტე

მოვერიდოთ კონფლიქტოგენებს.

კონფლიქტოგენებს მიეკუთვნება ისეთი სიტყვები, მოქმედებები ან ზოგჯერ უმოქმედობა, რომლებიც კონფლიქტს იწვევს. („ნუ ძრახავთ ერთმანეთს.“ იაკობ. 4,11).

რომელი ფსიქოლოგიური ასპექტები გავითვალისწინოთ

ურთიერთობის დაწყებამდე აუცილებელია ჩვენი მზადყოფნა ღიმილით, თანამოსაუბრისაკენ შეტრიალებული სხეულითა და თავის მდებარეობით გამოვხატოთ. ქცევის მოდელის არჩევამდე აუცილებლად უნდა დავაკვირდეთ თანამოსაუბრეს: მის სახეს, ხელებსა და მოძრაობას. ჩვენ თავს კი დავუსვათ 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 დავიცვათ შემდეგი პრინციპები:

- **რაციონალურობა.** აუცილებელია გამოვიჩინოთ თავშეკავება იმ შემთხვევაშიც 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 შეხედულებების 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 ვეცდებით ჭკუა დავარიგოთ პარტნიორს. ვიყოთ გახსნილი მისი არგუმენტების მიმართ და შევეცადოთ მის დარწმუნებას;

• **უეჭველობა.** ნუ მოვიშველიებთ მცდარ ინფორმაციას იმ შემთხვევაშიც 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 მიზანია არა გამოთქმული პოზიციების დაცვა (გატანა), არამედ რეალური ინტერესების დაკმაყოფილება. თანამოსაუბრის მიერ მიღებულ პოზიციაში მისი სურვილი ხშირად ფარულია, რაც მიზნის მიღწევას ხელს უშლის და სხვ.

საუბრის მსვლელობისას უნდა გავითვალისწინოთ:

✸ თითოეულ მხარეს აქვს ორგვარი ინტერესი: საკუთარი დამოკიდებულება საქმის არსისა და პარტნიორის შესახებ;

✸ ყურადღებით მოვუსმინოთ და გამოვავლინოთ, რომ ვუსმენთ 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 გაგიგე შემდეგნაირად ...“);

✸ ვისაუბროთ საკუთარ თავზე და არა პარტნიორზე. უკეთესია ვთქვათ: „მე მოტყუებულად ვგრძნობ თავს“, ვიდრე – „თქვენ დაარღვიეთ თქვენი სიტყვა, პირობა“;

✸ ვისაუბროთ ინტერესებზე. თანამოსაუბრემ შეიძლება არც კი იცოდეს, როგორია ჩვენი ინტერესები, ჩვენ კი ვერ მივხვდეთ მის ინტერესებს;

✸ ვიფუროთ წინ და არა უკან. ვისაუბროთ იმის შესახებ, თუ რა გვსურს მომავალში და არა, რას ვფლობდით წარსულში და სხვ.

საუბრის პროცესში ვეცადოთ არ დავუშვათ ასეთი შეცდომები:

● წინასწარი მსჯელობა. არაფერია უფრო შემაფერხებელი, ვიდრე თავიდანვე კრიტიკული განწყობა, რომლის დროსაც მზად ვართ მოვეჭიდოთ ნების მიერი იდეის რაიმე ნაკლს;

● დარწმუნებულობა პარტნიორის მიერ კომპრომისის 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 მისაქცევად ყველაზე უფრო საიმედო ხერხია საუბარი იმ საკითხზე, რომელიც მას აღელვებს.

საუბრის მსვლელობისას სირთულეს წარმოადგენს საკუთარი მოსაზრების გატანა. ამ მიზნით ყოველად დაუშვებელია ცხარე კამათი. („სულელურ და უმეცრულ დავას მოერიდე, იცოდე, რომ ისინი დავიდარაბას წარმოშობენ.“ 2 ტიმოთე, 2,23). ჩვენს მიზანს მხოლოდ ტაქტისა და სხვათა შეხედულებების პატივისცემით შეიძლება მივაღწიოთ.

შეცდომისაგან დაზღვეული არავინაა. ასეთ შემთხვევაში უნდა გავითვალისწინოთ ის, რომ ადამიანის დადანაშაულებით უფრო ვაფერხებთ საქმეს. საჭიროა თანამოსაუბრეს თავის შეცდომაზე ტაქტიანად მივანიშნოთ და მივმართოთ, ვთქვათ, ამგვარად: „მე ვფიქრობ სხვანაირად, რასაკვირველია, შესაძლოა მეც ვცდებოდე, მეც მომსვლია ასე... იმედი მაქვს, თუ რამეში არ ვიქნები 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 ვიცილებთ სიტუაციის შესაძლო გართულებას.

კამათის თავიდან ასაცილებლად ფსიქოლოგები მიიჩნევენ:

■ მოსაუბრეს კატეგორიულად ნუ განჯუცხადებთ, რომ ის ცდება. („ყოველგვარი გამწარება, მძვინვარება, რისხვა, ყვირილი და გმობა მოშორდეს თქვენგან ყოველ სიბოროტესთან ერთად.“ ეფესელთა, 4,31);

■ თუ ჩვენ ვცდებით, ამის შესახებ აუცილებლად ვაღიაროთ;

■ საუბარი მეგობრულ ტონში წარვმართოთ. („ყოველი ადამიანი იყოს სმენაში მარდი, სიტყვაში ნელი და რისხვაში ნელი.“ იაკობ, 1,19);

■ ისე ავაწყოთ ფრაზები, რომ 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 შევეხებით ოპონენტის პიროვნებას;

◆ ნუ გამოვიყენებთ შეურაცხმყოფელ 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 განვაიარაღებთ მოწინააღმდეგეს და სხვ.

საუბარი უფრო დამაჯერებელი რომ იყოს, უნდა:

- მნიშვნელოვან სიტყვებს დავუქვემდებაროთ მეორეხარისხოვანი სიტყვები;
- საჭიროებისამებრ ვცვალოთ საუბრის ტონი და მეტყველების ტემპი;
- მნიშვნელოვანი აზრების გამოთქმამდე გავაკეთოთ 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 გეიმტკიცებს აშკარა სიცრუეს, არაჭეშმარიტებას, თუმცა, როდესაც ჩვენ მასზე მივანიშნებთ, გვპასუხობს წყენითა და შეურაცხმყოფელი თავმოყვარეობის დემონსტრირებით. („განიშორეთ სიცრუე. ელაპარაკეთ თითოეულმა თავის მოყვასს ჭეშმარიტება.“ ეფესელთა, 4,25).

გამოსავალი სიტუაციიდან: საუბრის დაწყებისთანავე ხაზგასმით უნდა აღვნიშნოთ, რომ ერთმანეთისაგან ვმიჯნავთ ადამიანურ და საქმიან პრობლემებს, ვაცნობოთ 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 გაგაჩნიათ 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 დამასრულებელ სტადიაზე წარმოიშვა, მაშინ შეგვიძლია ასე ვთქვათ: „თუ თქვენი ხელმძღვანელობა ხვალ დაეთანხმება ამ გადაწყვეტილებას, ჩავთვალოთ, რომ შეთანხმება შედგა. წინააღმდეგ შემთხვევაში, თითოეულ ჩვენგანს გადაწყვეტილებაში სათანადო ცვლილების შეტანა შეუძლია“;

განზრახვათა ეჭვქვეშ დაყენება. ვთქვათ, პარტნიორი ისეთ რამეს გვთავაზობს, რის შესრულებას იგი, ჩვენი აზრით, რეალურად არც აპირებს.

გამოსავალი სიტუაციიდან: გადაწყვეტილებაში შევიტანოთ მცირე პუნქტი ვალდებულებათა შეუსრულებლობის შემთხვევაში.

ცხრ. 8.4. **რა გავითვალისწინოთ საუბრის დროს**

სასურველია	არასასურველია
• მოქმედებათა აღწერა;	• მოქმედებათა შეფასება;
• პრობლემის ხედვა და მისი გადაჭრის გზების ძებნა;	• ადამიანის დანაშაულში პრობლემის მიზეზთა ხედვა;
• საკუთარი და სხვათა მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება;	• მხოლოდ საკუთარი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება;
• პარტნიორის ღირებულების ხედვა და მისი „მე“-ხატის პატივისცემა;	• პარტნიორის „მე“-ხატის შეხება;
• მოქნილად ყოფნა;	• მკვახედ საუბარი;
• ადამიანის მოთხოვნილებათა აღიარება და თვითდამკვიდრების პატივისცემა;	• ადამიანის უფლებათა უპატივცემულობა;
• თანხმობის განწყობის შექმნა.	• „არა“ პასუხის კითხვათა დასმა;
„დიახ“ პასუხის კითხვათა დასმა;	• აფეთქებების დაშვება, დამცირებულად ან ქედმაღლურად თავის დაჭერა;
• ემოციების მართვა და თანასწორუფლებიანობის დაცვა;	• საკუთარი პოზიციის ჭირვეულად დაცვა;
• საერთო ინტერესების მოძებნით „პოზიციური ომიდან“ გამოსვლა;	• პარტნიორზე ჩვენი არგუმენტების თავსმოხვევა;
• პარტნიორის არგუმენტების გამოყენება და ვარიანტების არჩევანის წამოყენება;	• პირველსავე მისაღებ ვარიანტზე შეჩერება;
• პარტნიორის პოზებისა და ჟესტების გაგება;	• პარტნიორის მდგომარეობის იგნორირება;
• შეთანხმების მისაღებად ობიექტური ნიადაგის ძებნა;	• ილუზიებში ყოფნა;
• საკუთარი და სხვათა წინადადებების „+“ და „–“ მომენტების ხედვა და სხვ.	• შეთანხმების მისაღებად სუბიექტური შეფასებებისა და კრიტერიუმების გამოყენება;
	• დადებითად მხოლოდ საკუთარი შეხედულებების მიჩნევა და სხვ.

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 შეგონებაც: „იყავით სიტყვის შემსრულებელნი და არა მხოლოდ მომსმენნი თავის მოსატყუებლად“ (იაკობ, 1,22).

რომელი სტრატეგია ავირჩიოთ

მოლაპარაკება საქმიანი კონტაქტის განუყოფელი ნაწილია. ამერიკელი სპეციალისტები მოლაპარაკებას „მწვავე ეკონომიკურ ურთიერთობას“ უწოდებენ. განსახილველი საგნის ცოდნასთან ერთად, მოლაპარაკების 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 კონსულტაციო 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 კომანდურ-ადმინისტრაციული 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 გადაძალება“**. ამ სტრატეგიის მომხრეები მაქსიმალურად ცდილობენ მათთვის სასურველი სიტუაციის გამოყენებას, პარტნიორის მხრიდან დათმობას 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 მოლაპარაკებას უფრო პირფერულად წარმართავს და პარტნიორისგან „მეგობრულ“ ურთიერთობას ელის. ეს სტრატეგია პრაქტიკაში იშვიათად გვხვდება;

პარტნიორული. იგი მხარეთა მიერ ურთიერთმისაღებ გადაწყვეტილებათა ძიებაში მდგომარეობს. პრაქტიკაში ეს სტრატეგია „პარტნიორული მოლაპარაკების“ სახელითაა ცნობილი. ამ დროს მხარეები ერთობლივად აანალიზებენ სიტუაციას და გადაწყვეტილებასაც ერთად იღებენ. ამგვარი მიდგომა პროდუქტიულია (ნაყოფიერია), მაგრამ პარტნიორთა მხრიდან დიდ ნდობას მოითხოვს. აღნიშნული არ ნიშნავს, რომ პარტნიორები ალტრუიზმის (უანგარო ხრუნვა სხვისი კეთილდღეობისთვის) მიდრეკილებას ამჟღავნებენ. საქმისადმი მათი ამგვარი მიდგომა, უფრო მეტად, საერთო ინტერესებს ითვალისწინებს.

ამ სტრატეგიის საფუძვლად „ვონიერული 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 შევარჩიოთ

უმრავლეს შემთხვევაში ხელსაყრელია ურთიერთობა საერთო ინტერესებისა და სფეროების ანალიზით დავიწყოთ და მათი მეშვეობით, შეთანხმების ზონები განვსაზღვროთ.

ზოგჯერ მოლაპარაკება შედეგიანად მთავრდება, თუ იგი მარტივი საკითხების განხილვით იწყება. ამგვარი ტაქტიკა მოლაპარაკების მონაწილეებზე ღადებით ფსიქოლოგიურ ზემოქმედებას ახდენს და მხარეთა მიერ საერთო შეთანხმების 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 წინა-

დადების 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 მიუღებელ 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 გავაანალიზოთ ის მიზეზები, რომლებმაც პარტნიორის ასეთი ქცევა გამოიწვია და მისგან გამომდინარე, შემდგომში ჩვენი ქცევაც განვსაზღვროთ.

შესაძლებელია სხვა ვარიანტიც, სახელდობრ, ალტერნატიული წინადადების მოშველიება და პრობლემის ცალმხრივად გადაწყვეტა ან პარტნიორთან ერთად საკითხის განხილვა. ამგვარ სიტუაციაში „კარების მიჯახუნების“ პოლიტიკა საუკეთესო გამოსავალი არ არის, რადგან დიალოგის შემდგომ გაგრძელებას ძალიან ართულებს.

კონფრონტაციული (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 მოვუსმინოთ, თუ რაიმე გაუგებარი დარჩა, სჯობს პირდაპირ შევეკითხოთ: „რა გაქვთ მხედველობაში?“, ან პარტნიორის მიერ თქმული სხვა ფორმულირებით წარმოვთქვათ და დავაზუსტოთ: „მე 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 გადავაქციოთ. წინააღმდეგ შემთხვევაში მოლაპარაკების მსვლელობა ტემპს დაკარგავს და პარტნიორებს შორის უნდობლობის ატმოსფეროს გააძლიერებს.

მოლაპარაკების ჩატარება მხარეების აქტიურობას მოითხოვს. პასიურობა საკუთარი პოზიციის უქონლობას, სისუსტეს, მოუმზადებლობას ან მოლაპარაკებაში იძულებით მონაწილეობას ნიშნავს. არც ძალზე აქტიურობაა მიზანშეწონილი, სახელდობრ, პარტნიორი ვაიძულოთ 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 გაართონ. მეორე გამოსავალია 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 დაურწმუნებლობას 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 დაინტერესებულია. 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 იავის ყოფილ მეტროპოლიებთან მოლაპარაკების დროს, ხშირად, ხაზს უსვამენ საერთო ენას, კულტურას, რელიგიას, 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.

როგორ მოვიქცეთ ექსპორტიორის როლში

საქმიან ურთიერთობათა უმრავლესობა პროდუქციის ყიდვა-გაყიდვას ეხება. ამ შემთხვევაში, ერთი მხარე ექსპორტიორია (გამყიდველი), ხოლო მეორე – იმპორტიორი (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 შეძენას ცდილობს, რომელიც მას მაქსიმალურ სარგებლობას მოუტანს. ცხადსაღებია 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 ნაკლებკონკურენტული 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 კონკურენტული საქონლის შესახებ ბაზრის არსებული ინფორმაციის (ძირითადად, კონიუნქტურის – მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობა) აქტიური გამოყენება. მიუღებელია კონკურენტული საქონლის ძაგება. აუცილებელია კონკრეტული ციფრებითა და მაგალითებით საკუთარი საქონლის უპირატესობათა დაბეჯითებით ჩვენება. ფასის შესამცირებლად პროდუქციის კრიტიკას იმპორტიორი შეასრულებს.

გარიგებისათვის 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, გადახდასა და გარიგების სხვა პირობებზე. ჩვენ შეგნებულად არ ვიყენებთ სიტყვებს „ყაყიდვა“ ან „შესყიდვა“, თითქოს ეჭვი არ გვეპარება იმპორტიორის მიერ საქონლის შეძენაში;
- **საპირისპირო მეთოდი** – იმპორტიორის საწინააღმდეგო აზრის გამოხვევაში, ისეთი კითხვების მიცემა, რომელთა მეშვეობით პარტნიორმა საკუთარი მოსაზრებები უნდა უარყოს და სხვ.

თუ იმპორტიორს გარიგების პირობებზე სხვა მოსაზრება აქვს, ნერვიულობა არ შეიძლება. მაშასადამე, ის დაინტერესებულია გარიგებით და თავისი ინტერესების დაცვას ცდილობს. დამაჯერებელი მოსაზრების პოვნა ჩვენი ამოცანაა. მოლაპარაკებაში საჭიროა მოთმინება და გამძლეობა.

საქონლის ექსპორტირების დროს მთავარი მისი სარეალიზაციო ფასია. ამ მიზნით რეკომენდებულია სხვა ბაზარზე არსებული ფასის გამოყენება, კონკურენტული 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 ფიქრობს, 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 დაგვავიწყდეს, რომ ბაზარზე მთავარი კანონმდებელი, როგორც წესი, იმპორტიორია.

როგორ მოვიქცეთ 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 შესრულებაზე, გარანტიის საკითხებზე, ტექმომსახურებაზე და ა.შ. აუცი-

ლებელია შეთანხმება პროდუქციის ხარისხობრივი შემოწმების მეთოდებზე, პრეტენზიის წარდგენის წესებსა და სხვა პირობებზეც.

მოლაპარაკების დროს შეტად მნიშვნელოვანია პროდუქციის მიწოდების ფასზე შეთანხმება. პირველი, რასაც საქმიან შეხვედრაზე უნდა მივაღწიოთ, პროდუქციის სარეალიზაციო ფასის დაკლებაა. აუცილებელია გვახსოვდეს, რომ ფასდაკლების სიდიდე მრავალი ფაქტორით განისაზღვრება. სახელდობრ, ბაზრის კონიუნქტურით, მისი ტევადობით, საწარმოო სიმძლავრეების დატვირთვით, მზარეთა შორის ჩამოყალიბებული ურთიერთობებით, ფირმის ტრადიციებით და სხვ., რომელთა ცოდნა მოლაპარაკების წარმატებით ჩატარებისთვის სასარგებლოა.

სარეალიზაციო ფასდაკლების შეთანხმების შემდეგ საჭიროა სხვა ფასდაკლებაზე მოლაპარაკების გაგრძელება, 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 ე.წ. **„ფიფტი-ფიფტის“** (ფასთასხვაობის თანაბრად გაყოფა) 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 ქცევა

მოლაპარაკებებზე პარტნიორთა ქცევა ხშირად არ გამორიცხავს „ფარული ხრიკების“ გამოყენებას. ამიტომ, აუცილებელია მათი ცოდნა და განეიტრალების უნარი. ასეთი ფარული ხერხებია:

- **საწყისი დონის მაქსიმალური ამაღლება.** მოლაპარაკების პროცესში ერთ-ერთი მხარე ამ უკიდურესი პოზიციის შენარჩუნებას ხანგრძლივად ცდილობს. ხშირად ეს ხერხი ისეთი პუნქტების ხელოვნურად ჩართვას ითვალისწინებს, რომელთა განხილვიდან ამოღება უმტკივნეულოდ ხდება და პარტნიორისადმი შეგებულ 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 დეშინსტრაციულად დაუთმოს და მოლაპარაკების უფრო არსებით საკითხზე გადაიყოლიოს;
- **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 ეტაპზეა გამიზნული.

აღნიშნული მეთოდის გამომყენებელი ვარაუდობს, რომ პარტნიორი მიღწეული შეთანხმების ხელმოწერითაა დაინტერესებული და დათმობაზე უფრო ადვილად წავა. ამგვარი ქცევის შედეგი ნათელია. შეიძლება შეთანხმება მარცხსაც მოხდეს, მაგრამ ახალი მოთხოვნის ინიციატორის რეპუტაცია (ღირსება) შელახება;

- **მოთხოვნების ულტიმატურობა (კატეგორიულობა)** ანუ საკითხის მხოლოდ ერთწახნაგოვნად დაყენება: „ან ამ მოთხოვნას შეასრულებთ, ან ვწყვეტთ მოლაპარაკებას“. ურთიერთობის ეს მეთოდი მოლაპარაკება არ არის. იგი ერთის სასარგებლოდ საკითხის გადაწყვეტის მცდელობაა და პრაქტიკულად, პარტნიორისადმი მუქარა;
- **ზრდადი მოთხოვნების წამოყენება.** როცა ერთი მხარე გრძნობს, 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 ბარები 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 მისაღებად, და ახალი წინადადების წამოყენება.** ამ მეთოდის მიზანი შეიძლება ორგვარი იყოს: მოლაპარაკების გახანგრძლივება (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 დავიცვათ საკუთარი პოზიცია

მოლაპარაკების პროცესში საკუთარი შეხედულებებისა და მოსაზრებების დასაბუთებისათვის აუცილებელია სარწმუნო არგუმენტებისა და კონტრარგუმენტების გადმოცემა ვიცოდეთ.

განვიხილოთ მეთოდები, რომლებიც გამოიყენება საკუთარი პოზიციის დაცვისა და ოპონენტის მოსაზრებათა განეიტრალებისათვის:

- **ფუნდამენტური მეთოდი** – ფაქტებითა და ციფრებით თანამოსაუბრის გაცნობა. განსაკუთრებით დამარწმუნებელია ციფრები, როგორც ყველაზე საიმედო დამამტკიცებელი საბუთი;
- **შედარების მეთოდი** ერთ-ერთი ყველაზე 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, ვშიშობ, ექსპერტებს ეჭვი წარმოეშვებათ“ და სხვ. შემდეგ, ოპონენტის ძლიერი არგუმენტების შეუხებლად, შეიძლება სუსტი არგუმენტების საფუძვლიანი და დეტალური კრიტიკა;
- **იგნორირების მეთოდი.** თუ ოპონენტის მიერ სარწმუნო არგუმენტად წამოყენებული ფაქტის იგნორირება (უარყოფა) შეუძლებელია, მისი პროგნოზირება წარმატებით შეიძლება;
- **მოჩვენებითი მხარდაჭერის მეთოდი.** დავუშვათ, ოპონენტის არგუმენტაციაში სუსტი ადგილი შევამჩნიეთ, ჩვენ წინააღმდეგობას არ ვუწევთ, პირიქით, ყველას გასაკვირად ოპონენტის სასარგებლოდ ახალ მოსაზრებებს გამოუთქვამთ 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 გამოტოვეთ...“ 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 დავრწმუნდით. ეს მეთოდი საკმაოდ ეფექტურია, თუმცა, გულდასმით მომზადებას მოითხოვს.

არგუმენტირების დროს საკმაოდ ხშირად გვხვდება არაკორექტული, სპეკულანტური მეთოდებიც. სოლიდურ ბიზნესმენს, რომელიც თავის რეპუტაციას უფრთხილდება, მათი გამოყენება არ ეკადრება, მაგრამ არაკეთილსინდისიერ პარტნიორთან დისკუსიის დროს, ამგვარი ფანდებისაგან თავის დასაცავად მზად უნდა ვიყოთ. ასეთ სიტუაციაში რეკომენდებულია შემდეგი ხერხები:

- **იზოლაცია.** ამ დროს კონტექსტისაგან ცალკეული ფაქტები გამოიყოფა და როგორც მთავარი ახრი 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 დამამტკიცებელ არგუმოებად 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 დაიწყოს. ასეთ სიტუაციაში, მასთან კამათი რეკომენდებული არ არის, დამსწრეებს მშვიდად უნდა განვუმარტოთ, თუ რამდენად ულირსია ამგვარი ქცევა, ანდა პარტნიორის გამოხტომები მხედველობაში საერთოდ არ მივიღოთ და სხვ.

როგორ დავასრულოთ საქმიანი საუბარი

მეტად მნიშვნელოვანია საქმიანი საუბრის დასკვნითი სტადია. ასეთ შემთხვევაში შეიძლება რამდენიმე ვარიანტი გამოვიყენოთ:

- **ჰიპოთეზური (სავარაუდო) მიდგომა.** საპასუხისმგებლო გადაწყვეტილების მიღება ყოველთვის რთულია. პარტნიორის დასახმარებლად შესაძლოა კავშირებითი კილოს გამოყენება. მაგ., „დავუშვათ,

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 გათავისუფლდება 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, სპეციალურად შერჩეული პირი (დელეგაციის მეთაური, წევრი ან სტენოგრაფისტთა ჯგუფი) საუბრის დაწვრილებით 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, მადლობას 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 დროულად 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 არსებითად განიხილეს, ამის შესახებ აუცილებელია საუბრის ჩანაწერის შედგენა. როცა სატელეფონო საუბრით შეთანხმება მიღწეულია, საჭიროა მეორე მხარეს დაუყოვნებლივ გაეგზავნოს წერილი, რომელსაც იგი წერილობით დაადასტურებს ან განხილულ საკითხზე თავის აზრს დამატებით გამოთქვამს.

რას მივაქციოთ 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 კვეხნა.“ 1 კორინთელთა, 5,6; „სივაჭარულით 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 მივიზიდოთ ადამიანები (პარნეგის რჩევები)

- კამათში გამარჯვების ერთადერთი ხერხი, კამათის თავის აცილებაა. („სულელურ და უმეცრულ დავას მოერიდე, იცოდე რომ ისინი დავიდარაბას წარმოშობენ.“ 2 ტიმოთე, 2,24);
- პატივი ეცით მოსაუბრის შეხედულებას. არასოდეს უთხრათ ადამიანს, რომ იგი არ არის მართალი;
- თუკი მართალი არა ხართ, გადაწყვეტით და სწრაფად აღიარეთ ეს;
- თავიდანვე დაიცავით მეგობრული ტონი;
- იმთავითვე ეცადეთ გაიპასუხონ „დიახ“;
- დაე მოსაუბრემ ჩათვალოს, რომ ეს აზრი მას ეკუთვნის;
- გულწრფელად შეეცადეთ შეხედოთ მოვლენებს მოსაუბრის თვალით;
- თანაგრძნობით მოექცეთ სხვის პისწრაფებებსა და აზრებს. („ყურადღებით ვეკიდეროთ ერთმანეთს, წავახალისოთ სიყვარულსა და კეთილ საქმეებისათვის.“ ებრაელთა, 10,24; „იყავით კეთილნი ერთიმეორის მიმართ, თანაუგრძნეთ და პატივი ერთმანეთს.“ ეფესელთა, 4,32);
- დაეყრდენით კეთილშობილურ მოტივებს ადამიანში;

- შეეცადეთ ეფექტურად წარმოადგინოთ თქვენი იდეები;
- გამოიწვიეთ, შეეხეთ მნიშვნელოვანს.

ურთიერთობის სხვა ფორმები

რას გულისხმობს საჩუქარი 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 საჩუქარი ბარათების გამოყენებით ხდება.

საჩუქარი ბარათი მუყაოს სქელი ფურცელია, ზომებით – 5X9 სმ, ქალებისათვის (მეუღლეთა რანგში და არა თანამდებობის პირის) – 4X8 სმ. უმაღლესი თანამდებობის პირთა საჩუქარი ბარათები, ზოგჯერ, უფრო დიდია – 6X10 სმ. ამ შემთხვევაში მათი მეუღლეების საჩუქარი ბარათები 1 სმ-ით უფრო პატარაა. თუმცა, ასეთი პრაქტიკა ყველგან არ არის დამკვიდრებული. მაგ., დიდ ბრიტანეთში ქალის საჩუქარი ბარათი უფრო დიდია.

ოფიციალური პირის, განსაკუთრებით დიპლომატის, საჩუქარ ბარათზე მხოლოდ სახელი, გვარი და თანამდებობა (სრულად ან შემოკლებით) იბეჭდება, ხოლო ტელეფონის ნომერი, სამსახურისა და ბინის მისამართი არ მიეთითება.

ნიმუში

გურამ ჯაფარიძე

საქართველოს სრულუფლებიანი და საგანგებო ელჩი

კიევი

საქმიანი ადამიანების (ბიზნესმენები) საჩუქარ ბარათებში, როგორც წესი, სახელი და გვარი, სამუშაო ადგილი, თანამდებობა, მისამართი, სამსახურის ტელეფონი, ტელექსი და ფაქსი მიეთითება.

საჩუქარ ბარათის შრიფტი მკაცრად არ არის რეგლამენტირებული. იგი ადგილობრივი პრაქტიკით განისაზღვრება. ბარათის ტექსტი ეროვნულ ენაზე ან საჩუქარ ქვეყანაში გავრცელებულ ენაზე, ხოლო მეორე მხარეს – ინგლისურად იბეჭდება. საპროტოკოლო მოთხოვნის მკაცრი დაცვით საჩუქარ ბარათი მხოლოდ ერთ მხარეზე იბეჭდება, მეორე მხარე კი თავისუფალია. ამიტომ იგი სხვადასხვა ენაზე ცალ-ცალკე მზადდება.

ფერის მიხედვით საჩუქარ ბარათი შეიძლება იყოს: ვარდისფერი, ცისფერი, თეთრი, შავი და სხვ. თუმცა, საპროტოკოლო მოთხოვნები მხოლოდ თეთრ ფერს ითვალისწინებს. ბარათზე პიროვნების რეკვიზიტებთან ერთად, ზოგჯერ მისი ფოტოსურათიც არის. საჩუქარ ბარათის გაფორმების მკაცრი მოთხოვნა

ბი ჯერჯერობით მხოლოდ დიპლომატიურ პრაქტიკაშია დაცული. საქმიანი ადამიანები, ამ მხრივ, უფრო თავისუფლები არიან.

უცხოელებთან საქმიანი ურთიერთობის დამყარების დროს, განსაკუთრებით პირველი შეხვედრისას, საჩუქარ ბარათი აუცილებელი ატრიბუტია. ზოგიერთ ქვეყანაში (იაპონია, ჩინეთი, ჰონგკონგი, კორეა და სხვ.) საჩუქარ 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. საჩუქარ ბარათითა და პინკაკის ლაცკანზე საფირმო ნიშნით, ყოველი მუშაკი წარმოაჩენს თავის ფირმას, მიუხედავად იმისა, თუ რა თანამდებობა უკავია მას. სანამ იაპონელს საჩუქარ ბარათს არ გადაეცემთ, მანამ ჩვენთან საქმიან ურთიერთობას არ ისურვებს.

ფოსტით ან სხვისი მეშვეობით საჩუქარ ბარათის მიღებისას, ეტიკეტი ითვალისწინებს, რომ საპასუხოდ 24 საათის განმავლობაში ადრესატს ჩვენი ბარათი გავუგზავნოთ.

საჩუქარ ბარათებს, უმეტესად, პირადად გადასცემენ. ამასთან, ბარათის გადამცემი და მიმღები პირები მსუბუქი თავდახრით გამოთქვამენ კმაყოფილებას. ბარათის მიღებისას უნდა ხმამაღლა წავიკითხოთ პარტნიორის სახელი, გვარი და თანამდებობა. არავითარ შემთხვევაში არ შეიძლება მისი დაკეცვა, ტექსტის წაშლა, მასზე ჩანაწერების გაკეთება და მეპატრონის თვალწინ ფრიალი. ასეთი მოქმედება აღიქმება, როგორც უპატივცემულობა და მეტად არათავაზიანი საქციელი.

მოლაპარაკების დროს საჩუქარ ბარათს პირველად აძლევს მასპინძელი. ამ წესს განსაკუთრებით მკაცრად იცავენ იაპონიასა და კორეაში.

საჩუქარ ბარათზე ხელის მოწერა და თარიღის დასმა არ შეიძლება. იგი გამოიყენება მილოცვის, სამძიმრის გამოთქმის, მადლობის გადახდის, ქვეყნიდან წასვლის, პიროვნების წარდგენის, მისამართის შეცვლის ან სხვა შემთხვევაში. მისივე საშუალებით უგზავნიან საჩუქრებს, ყვავილებს, წიგნებს, ალბომებს, თეატრის ბილეთებს, ფოტოსურათებს და ა.შ.

საჩუქარ ბარათის მარცხენა ქვედა კუთხეში შესაძლოა აღნიშნული იყოს საერთაშორისო სტანდარტული სიმბოლო, რომელიც ფრანგული ფრაზის შესაბამისი პირველი ასოებია. ეს სიმბოლოებია:

P.F. – მილოცვა (pour feliciter);

P.R. – მადლობის გადახდა (pour remecier);

P.C. – სამძიმრის გამოთქმა (pour condoleance);

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).

სავიზიტო ბარათზე, ოფიციალურ შემთხვევაში, მხოლობითი რიცხვის მესამე 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“ (სუვენირის გაგზავნის დროს) და სხვ. კონკრეტულ შემთხვევასთან დაკავშირებით შეიძლება სხვა წარწერაც იყოს.

თუ სავიზიტო ბარათის პატრონი თავად ტოვებს მას, გადაიცემა ბარათის მარჯვენა მხარე მთლიანად, ზოგიერთ ქვეყანაში კი – მარჯვენა ან მარცხენა ქვედა კუთხე. ეტიკეტის უხეშ დარღვევად ითვლება, თუ გადაეცემა ბარათს შიკრიკს ან მძღოლს გავატანთ. სხვისი მეშვეობით მხოლოდ გადაუცემა ბარათი იგზავნება. გარდა ამისა, თუ სავიზიტო ბარათს მისი პატრონი პირადად ტოვებს, კონვერტზე წარწერა ფანქრით, ხოლო ფოსტით გაგზავნის შემთხვევაში – მელნით კეთდება.

რას ითვალისწინებს მოსაწვევი ბარათი

როგორც წესი, ყოველი საქმიანი საღამო შეხვედრა მოსაწვევი ბარათის მიღებით (ან გაგზავნით) იწყება. მოსაწვევში მკაფიოდაა მითითებული, თუ ვინ უკეთებს მიღებას ორგანიზაციას, 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, მოსაწვევში მიუთითებენ „სადილი დასხდომით“, რომ სტუმარმა დანიშნულ დროზე მისვლა გაითვალისწინოს.

ჩვენი მოსაწვევის სხვისთვის გადაცემა მიღებული არ არის. მაგრამ თუ სიტუაციის გამო იგი აუცილებელია, ამის შესახებ ღონისძიების ორგანიზატორებს წინასწარ უნდა შევატყობინოთ.

საუზმისა და სადილის ტიპის მიღებებზე მოსაწვევებს 10–15 დღით ადრე უგზავნიან. მიწვევაზე პასუხი წერილით ან ღია ბარათით უნდა ვაცნობოთ (სავიზიტო ბარათის გაგზავნა უტაქტობად ითვლება).

მოსაწვევ ბარათზე, მიღების ხასიათობასთან (მაგ., „კოქტეილი“ და სხვ.) ერთად, ტანსაცმლის ფორმასაც აღნიშნავენ. ზოგჯერ მოსაწვევზე 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 ჩავიცვათ

პირველ მსოფლიო ომამდე, სახელმწიფოთა უმრავლესობა დიპლომატებისათვის სპეციალურ საფირმო ტანსაცმელს ითვალისწინებდა. ჩაცმულობის საპარადო ფორმა სერთუკს, ხოლიან შარვალს, ბუმბულიან შლაპასა და დაშნას მოიცავდა. ტანსაცმლის არაოფიციალური ფორმა, უმეტესად, მუქი ნაცრისფერი სერთუკის ან ამოქარგული სამხრეებიანი კიტელის, ასევე ბუზმენტიანი (სირმიანი) მუნდირისაგან შედგებოდა. ცხელ კლიმატურ ქვეყნებში სპეციალური ფორმა ტროპიკული იყო.

დროთა განმავლობაში, სახელმწიფოებმა ჩაცმულობის სპეციფიკურ ფორმაზე უარი თქვეს და დიპლომატებს ყველა სიტუაციაში სამოქალაქო ფორმით ვლავნიდნენ. თუმცა, ზოგიერთ, განსაკუთრებით მონარქიულ ქვეყნებში, სამეფო კარის ეტიკეტით, საფირმო ტანსაცმლის ტარება დღესაც შეინარჩუნეს. ეს ითხოვნა დიპლომატიურ პერსონალსაც ეხება. ისინი ვალდებული არიან თავიანთი ქვეყნის სამხედრო ხომალდზე ოფიციალური ვიზიტის დროს საფირმო რაკულობით გამოცხადდნენ. სამხედროები მხოლოდ ასეთ შემთხვევაში აძლევენ საქვეშეხო სალუტებს.

დიპლომატების მიერ საფირმო ტანსაცმლის ტარება განსაკუთრებულ სიტუაციებშია საჭირო. მაგ., სუვერენის კორონაციის (მეფედ კურთხევა), გარდაცვალების ან პროტოკოლის მოთხოვნის შემთხვევაში.

დიპლომატები, რომლებიც საფირმო ტანსაცმელს არ ატარებენ, ფრაკს და მას ჟილეტს (ინგლისში თეთრი ჟილეტი) იცვამენ და ჯილდოებს იყეთებენ (ცხრ. 8.5).

დიპლომატიური პროტოკოლისაგან განსხვავებით, საქმიანი ურთიერთობის მონაწილეთა ტანსაცმელი უფრო დემოკრატიულია. თუმცა, გასათვალისწინებელია რიგი გარემოებები. სახელდობრ, ნებისმიერ მიღებაზე აუცილებელია ერთიფეროვანი კოსტიუმი (ზაფხულში დღის მიღებაზე ღია, ხოლო სალამოს – მუქი ფერის) და ჰალსტუხი, პერანგი სასურველია თეთრი. ფეხსაცმელი დახურული ფორმისა და მუქი ფერის უნდა იყოს (ცხრ. 8.6).

მსოფლიოს მოწინავე ქვეყნებში საქმიან ადამიანებს ჩაცმულობის გარკვეული სტილი აქვს. მისი ცოდნა და გამოყენება ნებისმიერი პიროვნებისთვის სავალდებულოა, რადგან უგულებელყოფის შემთხვევაში მარცხია მოსალოდნელი. და მაინც, როგორ უნდა გამოიყურებოდეს საქმიანი ადამიანი, რომ არსად, არც ერთ ქვეყანაში უხერხულობა არ იგრძნოს?

ცხრ. 8.5. დიპლომატთა ჩაცმულობის ატრიბუტები

	ტანსაცმლის ფორმა	პერანგი	ჰალსტუხი	საფლო	ხელთათმანი	თავსაბურავი	ფეხსაცმელი	პალტო
დ ი ლ ი ს ჩ ე რ ე მ ო ნ ი ე ბ ი (19 საათამდე)								
ოფიციალური	ფრაკი, შავი ჟილეტი	თეთრი, გახმებული	თეთრი	დამდგარი	ლაკის	ცილინდრი	შავი	შავი, აბრეშუმის ლაკანით
შავი სავიზიტო სერიოზული და ზოლიანი შარვალი	"——"	თეთრი	ნაცრისფერი ან შავი	გადაკეცილი	ლაკის ან თეთრი	"——"	"——"	შავი
სამგლოვიარო	"——"	"——"	შავი	"——"	შავი	"——"	"——"	"——"
ს ა ღ ა მ ო ს ჩ ე რ ე მ ო ნ ი ე ბ ი (19 საათის შემდეგ)								
ოფიციალური	ფრაკი, თეთრი ჟილეტი	თეთრი, გახმებული	თეთრი	დამდგარი, გადმოკეცილი ბოლოებით	თეთრი ზამშის (ნახტ)	ცილინდრი	შავი, ლაქირებული	"——"
არაოფიციალური	სმოკინგი, შავი ჟილეტი	გახმებული ან რბილი	შავი ან ბაფთა	გადაკეცილი			"——"	"——"

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 ჰალსტუხი სამგლოვიარო სიტუაციაში გამოიყენება.

თუ პიჯაკს ორი ღილი აქვს, საკმარისია ზედა იყოს შეკრული, სამი ღილის შემთხვევაში კი – შუა. არც იმის შესახებ უნდა დავივიწყოთ, რომ მთლიანად გახსნილი პიჯაკი, შესაძლოა პარტნიორმა, მოლაპარაკების წარმატებულ მსვლელობად მიიჩნიოს.

ბიზნესში დასაქმებული ქალის ღირსება დიდადაა დამოკიდებული მისი ჩაცმულობის სტილსა და ქცევის მანერებზე. სხვადასხვა ქვეყანაში საქმიანი ჩაცმულობის სტილი საკმაოდ ინდივიდუალურია და ეროვნული ტრადიციებიდან გამომდინარეობს. თუმცა, ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ დღის მიღებაზე საღამოს გრძელი კაბის ჩაცმა ქალებისთვის რეკომენდებული არ არის. სასურველია მორთულობათა მინიმალური რაოდენობაც.

ცხრ. 8.6. მამაკაცის ტანსაცმლის ელემენტების ურთიერთშეხამება

კოსტიუმი	პერანგი	ჰალსტუხი	ფეხსაცმელი	წინდები
ღია ნაცრისფერი	თეთრი, ცისფერი	ნაცრისფერი, წითელი, ცისფერი და სხვ.	შავი	ჰალსტუხის ტონის შესაბამისი
მუქი ნაცრისფერი	თეთრი, სპილოს ძვლის ფერი	წითელ-შავი	შავი	შავი
ცისფერი	თეთრი, სპილოს ძვლის ფერი	ნაცრისფერი, წითელი, ბორდოსფერი	შავი, მუქი ყავისფერი	ნაცრისფერი, ბორდოსფერი
მუქი ლურჯი	თეთრი	წითელი, ცისფერი	შავი	მუქი ცისფერი, ბორდოსფერი
მუქი მწვანე	სპილოს ძვლის ფერი	წითელ-მწვანე, ყავისფერი	ყავისფერი	ყავისფერი
ყავისფერი	თეთრი, ჩალისფერი, თამბაქოს ფერი	ყავისფერი, წითელ-შავი	ყავისფერი	ბორდოსფერი
შავი	თეთრი	მოვერცხლისფრო-მონაცრისფრო, წითელ-შავი	შავი	ნისლისფერი, შავი, მუქი იისფერი

საქმიანი ადამიანების ელეგანტურობას პერანგი, ჰალსტუხი და ფეხსაცმელი განსაზღვრავს. ჩაცმულობის ეტიკეტი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია აღმოსავლეთში (ძირითადად, ისლამის ქვეყნებში). ამ სახელმწიფოებში ყრძალულია მიღებაზე ქალი იყოს შარვლით, ქუჩასა და საზოგადოებრივ ადგილებში – წინდის გარეშე, ხოლო მამაკაცი – მკვეთრი ფერის ჰალსტუხით.

როგორ მივცეთ წვრილმანი გასამრჯელო

მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში წვრილმანი გასამრჯელოს გადახდა, როგორც მომსახურების გაწევისათვის კმაყოფილების გამოხატვის ფორმა (ის მე-18 საუკუნიდან არსებობს), საკმაოდ ჰოპულარულია.

მისი ტარიფები, დაახლოებით, ასეთია: სასტუმროს მეტრდოტელს – 10–20 დოლარი (რესტორანში ჩვენთვის სასურველი მაგიდის შენახვისათვის), ოფიციანტს – დანახარჯის 10-20%, სტიუარდს (ღვინის მიმტანი) – 3–5 დოლარი, მეგარდერობეს – ყოველ ნივთზე 50 ცენტი, ავტობუსის მძღოლს (აეროპორტიდან სასტუმროში მიმყვანი) ტაქსის ღირებულების 15%, სასტუმროს მოახლეს – დღეში ერთი დოლარი, ტაქსის გამომძახებელ შვეიცარს – ერთი დოლარი, თეატრის ბილეთის მომტანს – 5-10 დოლარი, ტაქსის მძღოლს – მგზავრობის ღირებულების დამატებით 5% და ა.შ.

წვრილმანი გასამრჯელოსათვის შესაბამისი ფულადი კუპიურები წინასწარ უნდა მოვამზადოთ. თანაც, მისი მიცემის დროს სათანადო თავაზიანი ქცევაც არის საჭირო. კერძოდ, არ შეიძლება გასამრჯელოს გამოთვლისათვის კალკულატორის ღიად გამოყენება და სხვ.

თუ შეიძლება უნაღდო ანგარიშსწორების დროს წვრილმანი გასამრჯელოს გათვალისწინება? შესაძლებელია, როცა საკრედიტო ბარათით ვიხდით და იმასაც მივანიშნებთ, თუ როგორი განაწილება გვსურს.

შეიძლება საჩუქარმა წვრილმანი გასამრჯელოს როლი შეასრულოს? შეიძლება, მხოლოდ დღესასწაულების დროს, თანაც, უნდა ვიცოდეს ამ ადამიანის გემოვნებანი.

რატომაა საჭირო საჩუქრები, სუვენირები

ხშირად სტუმრებს საჩუქრებსა და სუვენირებს გადასცემენ. ამ ტრადიციის დაცვა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია აზიელ, 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 სუვენირის მომზადება აუცილებელია. ეტიკეტის თანახმად, პირველი შეხვედრის დროს საჩუქარს მიართმევენ მასპინძლები და არა სტუმრები. შემდგომში საჩუქართა გაცვლა სავალდებულოა და მიზანშეწონილია იგი შეხვედრის დასასრულს შესრულდეს.

სუვენირების შერჩევას სერიოზულად უნდა მივუდგეთ. იგი ფირმის სპეციფიკას ან 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 გამგზავნის ინიციალები აღინიშნება.

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 მგრძნობიარენი არიან იაპონელები, კორეელები, ჩინელები და საერთოდ, აზიის იმ ქვეყნების წარმომადგენლები, სადაც 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 ნაკეთობები, გრავიურები, კედლის თეფშები, წიგნები, გრამფირფიტები, მინის, კერამიკის, ტყავისა და ლითონის ნაწარმი. ტანსაცმლიდან დასაშვებია ჰალსტუხის 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 – სიცოცხლის, ენთუზიაზმის სიმბოლოა, სამხრეთ ამერიკაში – სამგლოვიარო ფერია.

ვარდისფერი ამერიკელებში კოსმეტიკის შეგრძნებას იწვევს. ნარინჯისფერი ძალიან მოსწონთ ჰოლანდიელებს. ყვითელი ფერი ყურადღებას ყველაზე მეტად იპყრობს და დიდხანს რჩება მეხსიერებაში. ამიტომ ბრაზილიაში ეს ფერი სასოწარკვეთილების, ხოლო იისფერთან შერეული – ავადმყოფობის შეგრძნებას 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 მოწონებით არ სარგებლობს.

თეთრი ფერი მეშსიყელებისთვის ერთ-ერთი საყვარელი ფერია, ხოლო ჩინეთში, პირიქით – მწუხარების ნიშანია. არაბებისთვის შეურაცხმყოფელია 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 გვქონდეს, ძვირადღირებული საჩუქრის მირთმევა მიღებული არ არის. ამით შესაძლოა ჩვენი პარტნიორი უხერხულ მდგომარეობაში აღმოჩნდეს.

საჩუქრის მიღებისას გარკვეული ტაქტია საჭირო. ხშირად საჩუქარი გახსნილად შორეულ კუთხეში მიაქვთ. ასეთი ქცევა იმ ადამიანების შეურაცხყოფაა, რომლებიც საჩუქრის არჩევისას ჩვენზე ფიქრობდნენ. ეტიკეტით მიღებულია შეფუთული საჩუქრის გახსნა, პარტნიორის ყურადღებისა და გემოვნების შეფასება და კიდევ ერთხელ მადლობის გადახდა.

საჩუქარმა, თუ ის ძვირადღირებულია, შესაძლოა ქრთამის ფორმაც მიიღოს. ამიტომ ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციამ 1997 წელს პარიზში მიიღო 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: მადლობის გამოხატვით ხაზი უნდა გავუსვათ გაწეულ ყურადღებას და რაც შეიძლება თბილად და რბილად დავასაბუთოთ ჩვენი უარი. ამასთან, უნდა ვიყოთ თანამიმდევრული და დაჟინებითი თხოვნის მიუხედავად არ მივიღოთ საჩუქარი. საყურადღებოა ისიც, რომ ზოგიერთ ქვეყანაში (მაგ., ისრაელი, ჩინეთი, დიდი ბრიტანეთი) კანონით აკრძალულია გარკვეულ ღირებულებაზე ძვირი საჩუქრის მიღება.

საჩუქრის სახით ხშირად გვხვდება ყვავილები, რომელსაც, როგორც წესი, ქალებს ჩუქნიან. ყვავილებთან დაკავშირებით არსებობს გარკვეული, საკმაოდ რთული სიმბოლიკა. სახელდობრ, ოორდასალამი მეგობრობის ნიშანია, ვარდები და მიხაკები – სიყვარულის, ასტრა – სევდის, ქრიზანთემები – ერთგულების და მწუხარების, მაჩიტა – განშორების, ცისანები – ხსოვნის, ზამბახი – სიმპათიის, იასამანი – განუყრელი სიყვარულისა და სხვ. გეორგინებს ქალბატონებს მხოლოდ მათი მეულლეები ჩუქნიან. დიდ პატივშია გლადიოლუსები. წითელ გლადიოლუსებს ახალნაშობიარეც ქალს ვაჟის, ხოლო სხვადასხვა ფერისას გოგონას დაბადებისას მიართმევენ. განშორებისას მიღებულია წითელ 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 დღესასწაულზე ქრიზანთემების მირთმევისას დიდი სიფრთხილეა საჭირო. მაგ., ესპანეთში, საფრანგეთში, საბერძნეთში, გერმანიასა და უნგრეთში ისინი მწუხარების დროს მიაქვთ, იტალიაში კი მხოლოდ საფლავებსა 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 ჯაცია საქორწილო საჩუქარია. იგი ამაღლებულ, წმინდა სიყვარულს განასახიერებს. სამეფო ყვავილად ითვლება შროშანი, რომელიც საპატარძლოს თაიგულში სიყვარულისა და უმანკოების ნიშანია. ჩინელებსა და თურქებს არ უყვართ თეთრი და ცისფერი ყვავილების თაიგული, ხოლო მწვანე და წითელი ფერის დეკორატიული ყვავილები მათთვის დიდი სიხარულია.

ინგლისში, ტრადიციულად, სტუმრები საჩუქრის გარეშე მიდიან, მაგრამ ვახშიტის შემდეგ ოჯახს აუცილებლად უგზავნიან კმაყოფილებისა და მადლობის გამომხატველ ღია ბარათს ან წერილს, რომელიც ადრესატს დაახლოებით 6 საათის განმავლობაში გადაეცემა.

როგორ ვისაუბროთ ტელეფონით

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, ამ დროს მთავარი საკითხის გამოყოფას, აზრის ლაკონურად და საქმის ცოდნით გადმოცემას, რაც მის ხანგრძლივობას 20–30%-ით ამცირებს.

სპეციალისტები მიიჩნევენ, რომ ბიზნესმენთა დროის დანაკარგის 15 მთავარ მიზეზთა შორის პირველ ადგილზე სატელეფონო საუბარია. მისი ხანგრძლივობა მოსაუბრეთა ემოციურ დატვირთვაზეა დამოკიდებული. ჭარბი ემოციურობა უსარგებლო და ზედმეტ ფრაზებს წარმოშობს, რითაც საუბრის დრო მნიშვნელოვნად იზრდება.

ხანგრძლივი სატელეფონო საუბარი ხშირად იწვევს ურთიერთობის მოყირჭებას, რაც შესაძლოა მხარეთა შორის დაძაბულობის წყარო გახდეს. ამიტომ ზომიერების დაცვაა საჭირო. სასურველია დროულად დავასრულოთ საუბარი და არ მივიღოთ ყბედისა და ენაჭარ-

ტალას რეპუტაცია. („მოერიდე უშვერ ლაქლაქს.“ 2 ტიმოთე, 2,16). ამით მოსაუბრისა და საქმიანი წინადადებისადმი ინტერესი შეილახება.

სატელეფონო საუბრის ხელოვნებაც სწორედ ის არის, რომ მოკლედ და მკაფიოდ შევატყობინოთ პარტნიორს აუცილებელი ინფორმაცია და გარკვეული მივიღოთ პასუხი. ამ მხრივ უცხოურ ფირმებში საკმაოდ მკაცრი მოთხოვნები აქვთ. მაგ., იაპონიაში იმ თანამშრომელს დიდხანს არ შეინარჩუნებენ, რომელიც საკითხს ტელეფონით 3 წუთში ვერ გადაწყვეტს.

წარმატებული საუბრის საფუძველია კომპეტენტურობა, ტაქტიანობა, კეთილგანწყობა, მისი წარმართვის ეფექტური მეთოდების ფლობა, პრობლემის ოპერატიულად და ხელსაყრელად გადაწყვეტის მცდელობა. მნიშვნელოვანია ისიც, რომ სამსახურებრივი 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 საუბარი მოსაუბრის ემოციურ მდგომარეობასა და მის განწყობაზეა დამოკიდებული. უნდა შევძლოთ ხმის ტონით, ტემბრითა და ინტონაციით პარტნიორის დაინტერესება. ფსიქოლოგები მიიჩნევენ, რომ ამ არავერბალური საშუალებებით ინფორმაციის 55–65% გადაიცემა. აუცილებელია მხოლოდ ამ „წვრილმანებზე“ ყურადღების გამახვილება. სასურველია საუბარი წარვმართოთ თანაბრად, თავშეკავებულად, არ ვეცადოთ პარტიორისთვის სიტყვის შეწყვეტას. („ნუ უკუაგდებთ მოლაპარაკეს.“ ებრაელთა, 12,25).

სატელეფონო საუბრისას დროის 30–40% ზედმეტი სიტყვების, ფრაზებისა და პაუზებისთვის იკარგება. ამიტომ ამ პროცესისათვის მომზადება ყველა შესაძლო მასალისა და საჭირო დოკუმენტის წინასწარ მოძიებას გულისხმობს, კერძოდ, საწერი კალმის, ქაღალდის, კალენდრის, სატელეფონო ბლოკნოტისა და ა.შ.

საუბრის დაწყებამდე აუცილებელია განვსაზღვროთ მისი მიზანი და წარმართვის ტაქტიკა. საჭიროა სამოქმედო გეგმის შედგენა, გადასაწყვეტი საკითხებისა და მისაღები ინფორმაციის ჩაწერა და სხვ. პირველივე ფრაზიდან შევეცადოთ მოსაუბრის დაინტერესებას. მეხსიერებაში 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 დავასრულოთ ერთი და შემდეგ გადავიდეთ მეორეზე. საკითხის დასასრულს შევეცადოთ ერთი საკითხი გამოვყოთ მეორისაგან. მაგ., „მაშასადა-

ამ თემაზე ჩვენ მოვილაპარაკეთ?!“ ან „შემიძლია მივიჩნიო, რომ ამ საკითხზე უკვე შევთანხმდით?!“ და ა.შ. ყოველ საკითხზე საუბარი დავამთავროთ ისეთი შეკითხვით, რომელიც პარტნიორისაგან მხოლოდ ერთმნიშვნელოვან პასუხს მოითხოვს.

სატელეფონო საუბრის შემდეგ გავაანალიზოთ მისი შინაარსი, ჩავინიშნოთ მნიშვნელოვანი მომენტები და შევადგინოთ მოკლე ჩანაწერი.

რეკომენდაციები სატელეფონო საუბრის დროს, როცა გვირეკავენ:

არასასურველია:

- ყურმილის აღების დიდი ხნით დაყოვნება;
- საუბრის დაწყებისას წარმოვთქვათ: „სალამი“, „ილაპარაკეთ“;
- ვიკითხოთ: „შემიძლია რაიმეთი დაგეხმაროთ?“
- ორ ტელეფონზე ერთდროულად საუბარი;
- ტელეფონის ყურმილის გადადება;
- ჩანიშვნებისთვის ქაღალდის ნაგლეჯების, კალენდრის ფურცლების და სხვათა გამოყენება;
- სხვისთვის ყურმილის მრავალჯერ გადაცემა;
- წარმოთქმა: „ყველანი სადილობენ“, „არავინაა“, „გამეორებით დარეკეთ“ და სხვ.

სასურველია:

- ყურმილის მეოთხე ზარამდე აღება;
- საუბრის დაწყებისას წარმოვთქვათ: „დილა მშვიდობისა“ (ან სხვ.) და წარვუდგინოთ ჩვენი თავი;
- აზროვნების კონცენტრაცია და საუბრის ყურადღებით მოსმენა;
- თუ საკითხის გასარკვევად დრო გვჭირდება, შევთავაზოთ ხელახლა დაკავშირება;
- სატელეფონო საუბრებისათვის განკუთვნილი ბლანკების გამოყენება;
- თანამოსაუბრის ტელეფონის ნომრის ჩაწერა;
- მიღებული ინფორმაციის ჩანიშვნა და სხვ.

როგორ მოვაგვაროთ კონფლიქტი

პარტნიორების მიერ აღებული ვალდებულებები ხშირად არ სრულდება, რაც დავის წარმოშობის საბაბი ხდება. ამ შემთხვევაში საქმე შეიძლება სასამართლოში აღიძრას. და მაინც, დასავლეთის ქვეყნებში 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 აღძრა ორი მიზეზის გამო სასურველი არ არის. პირველი, აუცილებელია სასამართლოს ხარჯების გადახდა, და მეორე, შესაძლებელია სასამართლოს ცალსახა (კანონით გათვალისწინებული) განაჩენი არც ერთი მხარისთვის მისაღები არ აღმოჩნდეს. ურთიერთშეთანხმებით კი მხარეებს მეტი შესაძლებლობა ეძლევათ გადაწყვეტილების მრავალი ვარიანტიდან მათთვის მისაღები შეარჩიონ. სხვა სიტყვებით, სადავო საკითხები მოლაპარაკებებითა და შუამავლებით გადაწყვიტონ.

ჩვეულებრივ, შუამავლობის მნიშვნელობის ქვეშ იგულისხმება მესამე, ნეიტრალური მხარის მონაწილეობა, მისი მიზანია მოლაპარაკების ოპტიმიზაცია და მოდავე მხარეთათვის სასურველი გადაწყვეტილების მოძიება.

მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში ფუნქციონირებს საშუამავლო მომსახურების 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 მხარეებს შეხვედრისა და მოლაპარაკების ჩასატარებლად ნორმალური პირობები უნდა შეუქმნას ან უშუალოდ თვითონ მონაწილეობდეს ამ პროცესში.

შუამავალთან შედარებით, დამკვირვებელი კონფლიქტის მოგვარებით უფრო ნაკლებადაა დაინტერესებული. თუმცა, თვით მესამე პირის მონაწილეობის ფაქტი მხარეებს აკავებს ადრე მიღწეული შეთანხმების დასარღვევად ან ერთმანეთს შორის მტრული მოქმედების გასაგრძელებლად. მაშასადამე, 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 მოდავე მხარეების მიერ ნდობით აღჭურვილი პირი. ამასთან, კომპეტენტურობა გულისხმობს

მოლაპარაკების წარმართვისა და საშუამავლო პროცესუალური ასპექტების ცოდნას, ხოლო ნეიტრალურობა – მიუკერძოებლობას.

შუამავალი მხარეებს უნდა დაეხმაროს წამოჭრილი წინააღმდეგობების დაძლევაში, მან ურთიერთხელსაყრელი გადაწყვეტილების 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 გაძტყუნებასა და მუქარას უნდებიან. სწორედ ამგვარ სიტუაციაში აუცილებელია შუამავლის გამოყენება.

რომ არ დაირღვეს მოლაპარაკების პროცესის სტრუქტურა, შუამავალმა მხარეებს ერთმანეთის შეხედულებათა გაცნობის შესაძლებლობა უნდა მისცეს. ურთიერთობის დამყარება შეიძლება სხვა მეთოდითაც განხორციელდეს. მაგ., შუამავალი მხარეებს ცალ-ცალკე შეხვდეს, შემდეგ საუბარი ერთობლივად გამართოს და სხვ.

თუმცა, ასეთ სიტუაციაში უშუალო კონტაქტი აუცილებელია. მხარეთა მოსაზრებების პირდაპირი გაცვლა მხოლოდ მანამ არის ნაყოფიერი, სანამ მათ შორის წინააღმდეგობა მაღალ ფაზაში არ გადასულა. მხარეთა მკვეთრი პოლარიზაციის დროს, შეხვედრამ შეიძლება ურთიერთგამტყუნება-დადანაშაულების სახე მიიღოს და კონფლიქტური სიტუაცია კიდევ უფრო გაამწვავოს. ასეთ შემთხვევაში, ვითარების განმუხტვის მიზნით, შუამავალმა ცალკეულ მხარესთან კონსულტაციები თვითონ უნდა ჩაატაროს.

შუამავალი კარგი ფსიქოლოგიც უნდა იყოს. კონფლიქტურ სიტუაციაში მხარეები ხშირად იჩენენ ურთიერთმტრობას, გამოხატავენ ნეგატიურ ემოციებს, მუქარას და ა.შ. ყოველივე ხელს უშლის 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 უკანასკნელი უფრო მისაღებია, 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, ურთიერთობის სურვილი და განსხვავებული შეხედულების მიღებისადმი მზადყოფნა.

შუამავლის ფუნქცია მდგომარეობს იმაშიც, რომ დაეხმაროს მხარეებს არსებული პრობლემა პარტნიორის თვალით დაინახოს. ამ მიზნით მათ იმ

საკითხებზე მიანიშნებს, რომლებიც შესაძლოა მხედველობიდან გამორჩათ (ან შეგნებულად გამოტოვეს) და ამით ძალთა გათანაბრებას უწყობს ხელს. თუმცა, ეს საკმარისი არ არის. შუამავალმა პრობლემა უნდა გააანალიზოს და მისი გადაწყვეტის შესაძლო ვარიანტები შეიმუშაოს. ამისათვის მრავალგვარი მიდგომაა 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.

ხშირად, 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 შეთანხმების შესრულების კონტროლსაც ახორციელებს. თუმცა, ეს ფუნქცია მას ყოველთვის არ ეძლევა. შეთანხმების შემდეგ, მხარეებს დამოუკიდებლადაც 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 მტყუან-მართალის გარჩევა. ასეთი ძიება დაძაბულ სიტუაციას კიდევ უფრო ამწვავებს. ამიტომ ორივე მხრიდან ყურადღება გადატანილი უნდა იქნეს უმცირესი დანაკარგებით, თუ როგორ მოგვარდეს პრობლემა.

9. როგორ შევაღგინოთ დიპლომატიური და საქმიანი კორესპონდენცია

რამდენი სახეობისაა დიპლომატიური კორესპონდენცია

დიპლომატიური კორესპონდენცია ორგვარია: ოფიციალური და ნახევრად ოფიციალური. ოფიციალურია ნებისმიერი წერილი ან სხვა სახეობის კორესპონდენცია, რომელიც მთავრობათა დონეზე, ოფიციალური პირის ხელმოწერით უცხოეთში იგზავნება. პრაქტიკაში იგი სხვადასხვა ქვეყნის სახელმწიფო ორგანიზაციებსა და დიპლომატიურ წარმომადგენლობებს შორის ინფორმაციათა გადასაცემად გამოიყენება. 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 ეტიკეტი 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 გაფორმება

ნებისმიერი დიპლომატიური დოკუმენტი რამდენიმე სავალდებულო პოზიციას შეიცავს. სახელდობრ:

მიმართვა (*ინგლ. – Salutation, ფრანგ. – Appel*) ოფიციალურ ტიტულს მიუთითებს. მაგ., „პატივცემულო“, „ბატონო“ და ა.შ. დიპლომატიური ეტიკეტი მკაფიოდ განსაზღვრავს მიმართვის იმ წესებს, რომლის მიხედვით სახელმწიფოს მეთაურებსა და მინისტრებს მიმართავენ, ასეთია „თქვენო უმაღლესობავ“, მონარქებს – „თქვენო უდიდებულესობავ“, საგანგებო და სრულუფლებიან ელჩებს – „თქვენო აღმატებულებავ“, კათოლიკურ კარდინალსა და პაპის ნუნციას – „თქვენო უწმინდესობავ“ და სხვ.;

ადრეს-ტიტული *(ინგლ. – Titte of address, ფრანგ. – Traitement)* ადრესატის საპატიო ტიტულია. მაგ., „თქვენო უმაღლესობავ“ *(ინგლ. – Your Mojesty,*

ფრანგ. – Votre Mojesty), „თქვენო ამბატებულებავ“ *(ინგლ. – Your Excellency, ფრანგ. – Votre Excellence)* და ა.შ.;

კომპლიმენტი *(ინგლ. – Complimentary Close, ფრანგ. – Courtoisie)* თავაზიანობის გამოხატვის ფორმაა, რომლითაც მთავრდება წერილი. დოკუმენტის ტექსტის მიხედვით კომპლიმენტი შეიძლება განსხვავებული იყოს. მაგ., „ბატონო 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, Addresse).* 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 წერილობითი ტექსტის 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 დაუშვებელია;
- ოფიციალური ხასიათის გასაგზავნი ინფორმაცია არ უნდა შეიცავდეს რაიმე დამატებით აღნიშვნებს, მბეჭდავის 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 სახეობის შემოსულ კორესპონდენციაზე რეზოლუცია კეთდება ფანქრით ან ცალკე ფურცელზე, რომელიც დოკუმენტს მიემაგრება;

- სასურველია შედარებით მნიშვნელოვანი წერილი კონვერტში დაუკეცავად ჩაიდოს, ნაკლებმნიშვნელოვანი კი დაიკეცოს;
- ხელის მოწერა ოფიციალური მილოცვის დროს არის საჭირო;
- სატელეფონო შეკითხვაზე აუცილებელია პასუხი სამ, ხოლო წერილზე – 10 დღეში გაიცეს. თუ შეკითხვა დეტალურ განხილვას საჭიროებს, ადრესატს 3 დღეში უნდა ვაცნობოთ, რომ წერილი მიღებულია ცნობად და საბოლოო პასუხს ... დღეში (საშუალოდ 30) მიიღებს.

როდის იწერება ნოტა, სამახსოვრო ჩანაწერი, მემორანდუმი

ტერმინი **„ნოტა“** მოიცავს დიპლომატიურ წარმომადგენლობებსა და მთავრობებს შორის ოფიციალური მიმოწერის ყველა სახეობას. ნოტა შეიძლება 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 ნოტა ფართო წრის საკითხთა (პოლიტიკური, ეკონომიკური და ა.შ.) განხილვის დროს გამოიყენება. მასში ხშირად ორმხრივი ან მრავალმხრივი პირობებია გადმოცემული. ასეთი ნოტებით ხდება ვიზების გამოთხოვება, საელჩოებზე მრავალგვარი ინფორმაციის მიწოდება და სხვ.

ამგვარი ნოტა ხელმოუწერელია 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. მესამე პირში დაწერილი 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 სახეობისაა. 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 Indentical Note) ნაკლებად ავტორიტეტულია. მართალია ყოველი დიპლომატიური წარმომადგენლობა ერთ მისამართზე თავის ნოტას აგზავნის, მაგრამ ტექსტის ფორმასა და დეტალების 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 მოთხოვნაა.

ოფიციალური წერილები და ნოტები, ჩვეულებრივ, ადრესანტის (გამგზავნი) ენაზე იწერება, რომელსაც ადრესატის (მიმღები) ენაზე გაფორმებული ტექსტი მიეშაგრება 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, მას 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 პირიც თან 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 შეიძლება 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 შევადგინოთ საქმიანი წერილი

საერთაშორისო ურთიერთობათა პრაქტიკაში მიღებული მიმოწერის თანამედროვე ფორმები 150 წლის წინათ შეიქმნა. მისი სამშობლო ინგლისია. სწორედ აქედან იწყებს სათავეს კორესპონდენციათა შედგენის ეტიკეტი. 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 სივრცეში გამოჩნდეს.

შემდეგ აუცილებელია ადრესატის ინიციალებისა და გვარის დაწერა. პირველად იწერება ინიციალები, შემდეგ გვარი. თავაზიანობა მოითხოვს ინიციალების წინ შემოკლებით დაიწეროს „ბ-ნი" (ბატონი), „ქ-ნი" (ქალბატონი) ან „ბ-ნებს" (ბატონებს).

გარკვეული სირთულეები წარმოიშობა იმ შემთხვევაში, როცა ადრესატის სქესი უცნობია. ამ სიტუაციაში ზოგჯერ ადრესატის გვარი გამოგვადგება. მაგ., ისლანდიაში გვარის ნაცვლად მამის სახელი იწერება, რომელსაც ემატება სიტყვები "dottir" (ქალიშვილი) ან "sson" (ვაჟი). მაგ., ვიდგის იონდოტტირ ქალია, ხოლო პეტერ იონსსონი – მამაკაცი. 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, შემდეგ გვარის დაწერა. თუმცა, არის გამონაკლისიც. სახელდობრ, უნგრეთსა და ჩინეთში ჯერ წერენ გვარს, შემდეგ სახელს. იაპონიაში კი პირიქით, პირველად

სახელი, შემდეგ გვარი იწერება. თუ უნგრული გვარი ბოლოვდება „ნე"-თი, ეს ნიშნავს, რომ იგი გათხოვილი ქალია. მაგ., იშტვანი მამაკაცია, ხოლო იშტვანე – 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, მხოლოდ 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, ჰერცოგი, მარკიზი, გრაფი, გენერალი, პოლკოვნიკი, პროფესორი და ა.შ., უმჯობესია სრულად დაიწეროს.

ასევე არ იკვეცება მიმართვის შემდეგი ფორმები: „თქვენო უდიდებულესობავ", „თქვენო უმაღლესობავ", „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.

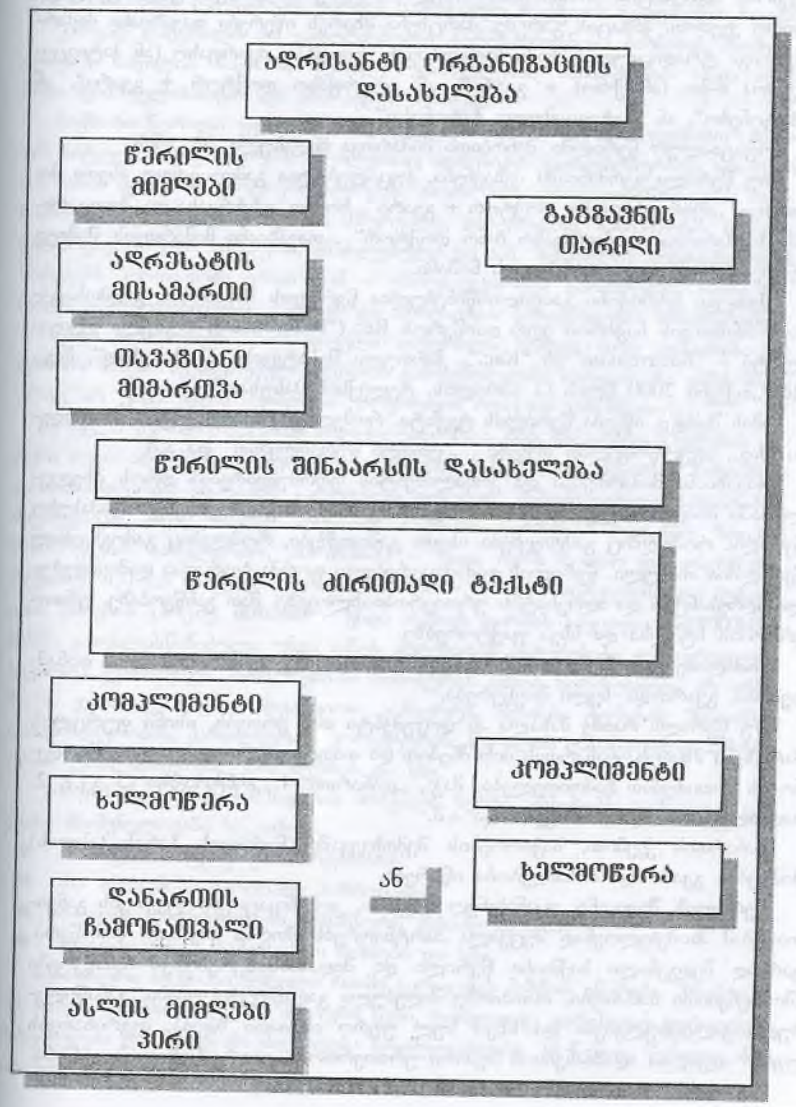
თუ წერილი მხოლოდ ადრესატმა უნდა მიიღოს, საჭიროა გვარის შემდეგ კონვერტზე მივანიშნოთ „პირადად" (ინგლისში – "Private", აშშ-ში – "Personal" ან ორივეში – "Confidential").

ამის შემდგომ, საჭიროა იმ ორგანიზაციის დასახელების დაწერა, სადაც მუშაობს ადრესატი. შემდეგ უნდა მიეთითოს 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 ოლნავ 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).

ნახ. 9.1. საქმიან წერილში კომპონენტების განლაგება



თვით წერილი იწყება მარცხენა ზედა კუთხეში წერილის მიმღები პირის ქვემოთ, ადრესატის მისამართის სრული მითითებით (როგორც კონვერტზე). უფრო ქვემოთ, აბზაცის 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 ავსტრიასა და შვეიცარიაში საკმარისია – „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 – “Касательно“ ან “Кас.“, 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 ურთიერთსიახლოვეზე, 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 (მოხსენებითი ბარათები, თათბირზე მიღებული გადაწყვეტილებები, განაწილებული ვალდებულებები და სხვ.) სულ უფრო იშვიათი ხდება. ბევრისათვის უფრო ადვილია ადამიანებთან ზეპირი ურთიერთობა, ვიდრე 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, დაუვიწყარი, სასიამოვნო, საკვირველი, ენერგიული, აქტიური, ამაღლებული და ა.შ. შესაფერის კონტექსტში ამ სიტყვებს აერთიანებს ერთი რამ – უზრუნველყოფენ წარმატებას. ისინი 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, **პირველი** – უნდა იყოს მკაფიო და ლაკონური, მაქსიმუმ 1,0-1,5 ნაბეჭდი გვერდი; **მეორე** – რთული სიტყვებისა და ბუნდოვანი აზრების გარეშე; **მესამე** – უნდა ასახოს ფირმის სპეციფიკა; **მეოთხე** – მასში გათვალისწინებული უნდა იქნეს ადრესატის ინტერესები და სურვილები. საჭიროა გვახსოვდეს, რომ საქმიანი მიმოწერის დროს წვრილმანები არ არსებობს. ყურადღება უნდა მივაქციოთ კონვერტს, ბლანკს, ტექსტის შინაარსის თანამიმდევრობას, მართლწერას, კორექტურას, წერილის დასაწყისშივე პარტნიორის კეთილგანწყობილების შექმნას და სხვ.

კორესპონდენციის მომზადების მრავალი ხერხი არსებობს. გამოვყოთ 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 შედგენის მაგიური წესი, რომლითაც ადრესატის ყურადღება ძახვილდება და შემდგომი მოქმედება სტიმულირდება. ამ წესით, 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 გავუმასპინძლდეთ უცხოელებს

სტუმართა გამასპინძლების (მიღების) ცერემონიალი დიპლომატიურ პროტოკოლსა და ეტიკეტს ეფუძნება. იგი სპეციფიკური თავისებურებებით ისტორიულად ჩამოყალიბდა და საქმიანი კონტაქტების განვითარებაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს. ამასთან, მიღების ძირითადი ამოცანაა 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 ჰარმონიას არღვევს და სტუმართა უკმაყოფილებას იწვევს. არადა, მაღალი დონის მიღებას ყველა გულისყურით ელის.

მიღება ოფიციალურად ითვლება, თუ მოწვეული არიან განსაკუთრებით მაღალი თანამდებობების ოფიციალური პირები. ასეთ მიღებაზე სტუმრები 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:

„შამპანურის 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. სასმელებიდან სტუმრებს უმასპინძლდებიან შამპანურით (ან ღვინით), წვენებითა და მინერალური

წყლებით, რომლებსაც ოფიციანტები ჩამოატარებენ. საკვებიდან გამოიყენება ღვეზელი, 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 ღვინის შემთხვევაში – თეთრი თევზი, თეთრი ხორცი. ტანსაცმლის ფორმა ყოველდღიურია.

„საუზმე“ „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 დესერტი. მიღების დასაწყისში სტუმრებს მივართმევთ აპერიტივს (სუსტი სპირტიანი სასმელი მადის მოსაყვანად), საუზმის დამთავრებისას – ჩაის, ყავას, კონიაკსა და ლიქიორს. ტანსაცმლის ფორმა ყოველდღიურია.

საუზმე, რომელზეც სტუმრები მეულლეებით არიან მოწვეულები, არაოფიციალურად ითვლება.

საღამოს იმართება შემდეგი მიღებები:

„კოქტეილი“ „კოქტეილი“ 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. ოფიციანტებს დააქვთ სასმელები და ცივი საუზმე (უმეტესად, პატარა ბუტერბროდები). შეიძლება ცხელი კერძებითაც გამასპინძლება. ხშირად ეწყობა ბუფეტი, სადაც მსურველებს სასმელებს სთავაზობენ. ტანსაცმლის ფორმა ყოველდღიურია.

„ალაფურშეტი“ „ალაფურშეტი“ (a la fourchette) ფრანგულად ნიშნავს „ჩანგლით“, ე.ი. მაგიდაზე მხოლოდ ისეთი საუზმეულია, რომელიც მხოლოდ ჩანგლით მიირთმევა. იგი „კოქტეილის“ ანალოგიურ საათებში ტარდება და მისგან იმით განსხვავდება, რომ მაგიდებზე საუზმეული და ცხელი კერძები ეწყობა. მიღება ფეხზე დგომით მიმდინარეობს. საზეიმო ელფერის გასაძლიერებლად, მიღების ბოლოს, სტუმრებს შამპანურით, აგრეთვე ნაყინითა და ყავით უმასპინძლდებიან. ტანსაცმლის ფორმა ყოველდღიურია.

„სადილი“ „სადილი“ მიღების შედარებით უფრო საპატიო და ოფიციალური ფორმაა. ის სახელმწიფოს მეთაურის, მთავრობისა და დიპლომატიური კორპუსის წევრთა პატივსაცემად იმართება. სადილი, რომელზეც დიპლომატიურ წარმომადგენლობათა მეთაურები მეუღლეებით არიან მოწვეულები, ზოგჯერ განიხილება როგორც ოფიციალური, რადგან მეუღლეები ოფიციალურ მდგომარეობას თანაბრად 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 უმასპინძლდებიან. მამაკაცებისთვის ტანსაცმლის ფორმაა სმოკინგი, ფრაკი; ქალებისთვის – საღამოს კაბა.

„სადილი-ბუფეტი“ „სადილი-ბუფეტი“ „სადილის“ ნაირსახეობაა (ფაქტობრივად, „შვედური სუფრაა“), 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 ყოველდღიურია.

„ვახშამი“ „ვახშამი“ 21 საათზე ან უფრო გვიან იწყება და სადილისგან მხოლოდ მიღების დაწყების დროით განსხვავდება.

„ჟურფიქსი“ „ჟურფიქსი“ (ფრანგ. jour fixe – განსაზღვრული დღე) ისეთი მიღებაა, როცა მისი ჩატარების დღე მთელი სეზონის განმავლობაში წინასწარ იგეგმება. მოსაწვევი მხოლოდ ერთხელ, სეზონის დასაწყისში (უმეტესად, იანვრის ან სექტემბერის პირველ ნახევარში) იგზავნება. მასში სტუმრების მისაღებად კვირის კონკრეტული დღე და საათია მინიშნებული. ასეთ მიღებას, მეტწილად, დიპლომატიური სამსახურების ხელმძღვანელთა მეუღლეები 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 უმასპინძლდებიან 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 წარმო-

შობილი 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 პარტნიორების 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.

„ბარბეკიუ"

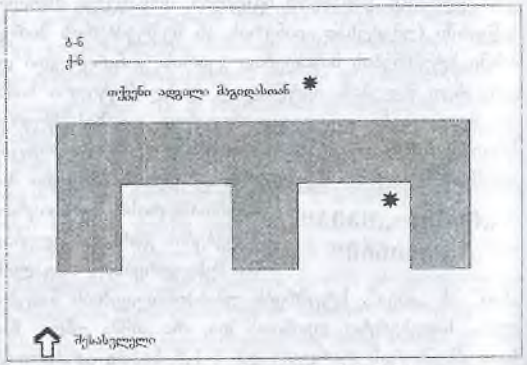
მიღება „ბარბეკიუ" ზაფხულის პერიოდში ღია ცის ქვეშ ტარდება (ჩვეულებრივ, კვირა დღეს). სტუმრებს შემწვარი ხორცი, ღვინო და გამაგრილებელი სასმელები მიეწოდებათ.

როგორ ჩავატაროთ ბანკეტი

სტუმართა გამასპინძლება გულდასმით მომზადებას საჭიროებს, რომელიც მოიცავს: მიღების სახის არჩევას, მოსაწვევ პირთა სიის შედგენას, მოსაწვეების დაგზავნას, მაგიდასთან მათ განაწილებას, მენიუს შედგენას, სუფრის გაწყობას, სტუმართა მომსახურებასა და წარმოსათქმელი სიტყვის მომზადებას.

მიღების სახეობიდან გამომდინარე, პირველად განისაზღვრება სტუმართა საერთო რაოდენობა, რომელიც საბანკეტო დარბაზის ფართობზე და მომსახურების შესაძლებლობაზეა დამოკიდებული. ამის შემდეგ სტუმრებს სპეციალურ 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



ნახ. 10.1. მაგიდის სქემისა და ადგილის მიმნიშნებელი ბარათი

პატარა მუყაოს ბარათსაც 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 თეფშთან არის მენიუც.

საბანკეტო დარბაზში შესვლამდე, ავანდარბაზში სტუმრებს უმასპინძლდებიან 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.

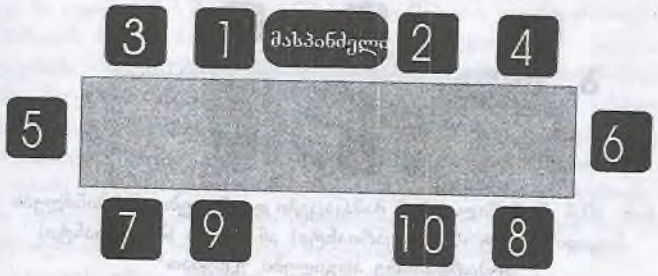
როგორ დავსვათ სტუმრები მაგიდასთან

უცხოელთა გამასპინძლების დროს, გასათვალისწინებელია მაგიდასთან მათი დასმის მიღებული პრაქტიკა:

ამ მიზნით რამდენიმე ვარიანტი გამოიყენება (ნახ. ნახ. 10.2 – 10.5).

ისეთი სახის მიღებებზე, როგორიცაა „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 ნაკლებსაპატიოდ იყოფა. ყველაზე საპატიო ადგილია მარჯვნივ დიასახლისისა (როცა მიღებაზე ქალბატონებიც მონაწილეობენ) და მასპინძლისაგან (როცა მიღებაზე მხოლოდ მამაკაცებია). თუმცა, ამ პრაქტიკას გამონაკლისიც აქვს. მაგ., ჩინეთში მიღებაზე საპატიო ადგილად ითვლება მასპინძლისაგან მარცხნივ და სხვ.



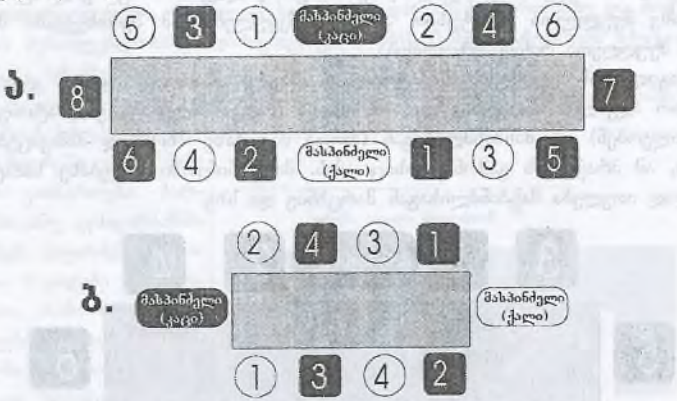
ნახ. 10.2. მონაწილეობენ მხოლოდ მამაკაცები. მასპინძელი მაგიდის შუაში ზის

ნახ. 10.3. **მონაწილეობენ მხოლოდ მამაკაცები. მასპინძლის პირდაპირ მთავარი სტუმარი ზის**

მასპინძლებისაგან თანდათანობითი დაშორებით დასაჯდომი ადგილი უფრო ნაკლებსაპატიო ხდება. მიღებაზე სტუმართა დასმის მთავარი წესი ასეთია: ყველაზე საპატიო ადგილი – ყველაზე საპატიო სტუმარს.

მაგიდასთან სტუმართა განაწილებისას გათვალისწინებული უნდა იქნეს:

- 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.



ნახ. 10.4. **მონაწილეობენ მამაკაცები და ქალები. მასპინძლებს მაგიდის ცენტრში (ა ვარიანტი) ან თავში (ბ ვარიანტი) მოპირდაპირე ადგილები უკავიათ***

* 1 – მამაკაცი; ① – ქალი. ერთნაირი ციფრებით მეუღლეებია აღნიშნული.

ნახ. 10.5. **არაოფიციალურ მიღებაზე, პ-ს მაგვარი მაგიდის შემთხვევაში, მასპინძლებს საპირისპირო ადგილები უკავიათ**

მაგიდასთან პირველად ჯდება მასპინძელი, შემდეგ – სტუმრები. საუზმის ან სადილის დამთავრების დროს ასევე პირველი დგება და სასადილო ოთახიდან გადის მასპინძელი, შემდეგ – სტუმრები.

როგორ მეთოდით მოვემსახუროთ

მიღებაზე სტუმრების მოშსახურების 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 სავალდებულოა. იგი სტუმართან მარჯვენა მხრიდან მიდის, მარცხენა ხელში დაფასოებული კერძი უკავია, ხოლო მარჯვენაში – კოვზი. მასვე გადააქვს სტუმრის თეფშზე კერძის ნაწილი. ოფიციანტი მარჯვენა მხრიდან ასხამს ღვინოს, ამასთან, სტუმარი 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 სტუმრებს დიასახლისი 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 მიიჩნე-

ვენ, რომ ის დესერტის წინ უნდა მიირთვან. სხვა ქვეყნებში, კერძოდ, ინგლისში ყველს დესერტის შემდეგ მიირთმევენ, ხოლო ჰოლანდიაში – საუზმესა და ლანჩზე ძირითად კერძად თვლიან.

როგორ გავაწყოთ სუფრა

სუფრის გაწყობის სხვადასხვა ვარიანტი არსებობს, რაც კერძების რაოდენობაზეა დამოკიდებული.

პირველი კერძი, ჩვეულებრივ, მაგიდაზე მიაქვთ მანამ, სანამ სტუმრები თავიანთ ადგილებს დაიკავებენ. 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 ბუფეტიდან 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.

როგელი სტილით ვისადილოთ

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 გადაგვაქვს.

მოქმედება მესამე: ხორცის ნაჭერს ჩანგლით ვიღებთ და ვღეჭავთ. შემდეგ პირველ, მეორე და მესამე მოქმედებებს ვიმეორებთ.

მოქმედება მეოთხე: როცა შესვენება გვსურს, დანა-ჩანგალს თეფშზე ნახ. 10.6-ის 1-ლი სქემის მიხედვით ვალაგებთ.

მოქმედება მეხუთე: სადილის დამთავრების შემდეგ დანა-ჩანგალს თეფშზე

ამერიკული

სქემა 1

შესვენება

სქემა 2

დამთავრება

ევროპული

სქემა 3

შესვენება

სქემა 4

დამთავრება

ნახ. 10.6. **სადილობის სხვადასხვა სტილი**

პარალელურად ვდებთ (სქემა 2).

სადილი ევროპულად. მოქმედება პირველი ამერიკულის მსგავსია.

მოქმედება მეორე: ჩანგალი მარცხენა ხელში გვეჭირავს და მისი დახმარებით სასურველ ნაჭრებს მივირთმევთ.

მოქმედება მესამე: პირველი და მეორე მოქმედებებს ვიმეორებთ.

მოქმედება მეოთხე: შესვენებისათვის თეფშზე ჯერ ვდებთ დანას, შემდეგ მასზე ჯვარედინად – ჩანგალს (სქემა 3).

მოქმედება მეხუთე: სადილის დამთავრების შემდეგ დანა-ჩანგალს თეფშის შუაში, ერთმანეთის პარალელურად ვაწყობთ (სქემა 4).

რას ითვალისწინებს სუფრის ეტიკეტი*

იმისათვის, რომ ჯეროვნად მოვიქცეთ სუფრასთან, უპირველესად აუცილებელია მისი გაწყობი 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 პურფუნთუშეულისთვის. 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.

თევზეულის საჭმელად გამოიყენება სპეციალური დანა-ჩანგალი. რომლის უქონლობის შემთხვევაში ორ ჩანგალს ხმარობენ. თევზეულისთვის ისინი სუფრის დანა-ჩანგალთან შედარებით მოკლეა, დანა ბლაგვია და ბრტყელთავიან ნიჩაბს წააგავს, ჩანგალს კი ოთხი მოკლე და ბრტყელი კბილი აქვს.

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 მირთმევისას. 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 შესვას სასმელი, ეს მის სურვილზეა დამოკიდებული.

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.

---

* მოცემული საკითხი ძირითადად შედგენილია ბ-ნ ჰ. ჭიპაშვილის წიგნიდან: „დიპლომატიის ანბანი". თბ., 1993, გვ. 121-130.

სუფრის გაწყობისთვის უმნიშვნელოვანესი დეტალია ხელსახოცი. არის მაგიდისა და ჩაის ხელსახოცები. 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 თანამიმდევრობით: 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 არაყი ან ღვინოც იქნება, მაშინ წყლის ჭიქის მარჯვნივ სხვა ჭიქებიც დაიწყობა. ერთ რიგში სამ ჭიქაზე მეტის დალაგება მიღებული არ არის.

იმ შემთხვევაში, როცა ბევრი სტუმარია დაპატიჟებული, არ არის აუცილებელი ყველას ერთმანეთთან გაცნობა. საკმარისია მოსული სტუმრის გვარისა და სახელის წარმოთქმა. სტუმარი ყველას თავის დაკვრით 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 საბურგესთან 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 ჯამებთან და ელოდებიან, როდის შესთავაზებენ მათ ჯამებს დასაჯდომად. მამაკაცი მას შემდეგ ჯდება, როდესაც ქალს დასვამს მაგიდასთან. მიულებელია სუფრასთან დაჯდომისთანავე ჭამა. („როცა ერთად შეიკრიბებით საჭმელად, ერთმანეთს დაელოდეთ.“ 1 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 შევთავაზოთ, შემდეგ ჩვენ გადავიღოთ და ბოლოს, მარჯვნივ გადავაწოდოთ.

ვინაიდან საუზმის, 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 საბელურზე, ჭამის დროს კი – ტანს არ უნდა შორდებოდეს; წინააღმდეგ შემთხვევაში უხერხულ მდგომარეობაში ჩავაყენებთ სუფრის მეზობლებს. ეტიკეტით მიულებელია მაგიდაზე იდაყვით ან ხელზე ნიკაპით დაყრდნობა. იგი სხვა სტუმართა მიმართ უპატივცემულობად 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. მიულებელია ხელსახოცით თეფშების ან დანა-ჩანგლის გაწმენდა.

სუფრასთან ყოფნის დროს უმჯობესია სერიოზულ თემებზე არ ვისაუბროთ. ეტიკეტის მიხედვით საუბარი მიულებელია 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. მიულებელია ერთმანეთთან ჩურჩული, ქირქილი, ასევე მთელი ტანით შებრუნება და მეზობლისთვის ზურგის შექცევა. უნდა ვისაუბროთ დაბალ ხმაზე და სხვასაც მივცეთ აზრის გამოთქმის შესაძლებლობა.

ქართული სუფრის ტრადიციაა თამადის რიტუალი. მასში გამოხატულია არა მარტო ქართველი კაცის ბუნება, არამედ მდიდარი ტრადიციებიც. თუმცა, ისიც აღსანიშნავია, რომ ხშირად თამადის მომაბეზრებელი და ნაკლებად გონიერული სადღეგრძელოები, თანაც ღვინის დაძალებით, სუფრის წევრებისთვის მეტად მძიმე ასატანია.

მიულებელია წვნიანის წკლაპუნით, საჭმლის ხრამუნით მირთმევა, სავსე პირით საუბარი, ორივე ყბითა და აჩქარებით ჭამა ან დაულეჭავი ლუკმის ყლაპვა.

არაჰიგიენურია 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 მიაწოდოს 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.

დასასრულ, რა რაოდენობით უნდა გადავიღოთ საჭმელი? ყოველთვის უნდა გავითვალისწინოთ შეხვედება თუ არა იგი სხვებს. კარგ ტონად არ ითვლება თეფშზე საჭმლის დატოვება. გადმოღებული ნებისმიერი კერძი ბოლომდე უნდა შევჭამოთ. მიულებელია პურით თეფშის მოპრიალება. თუ არ მოგვწონს კერძი, შეგვიძლია უარი თქვათ მასზე, მაგრამ კერძის მიმართ ეჭვის გამოთქმა ან კრიტიკა არ შეიძლება. ამან შეიძლება მასპინძლის განაწყენება გამოიწვიოს.

პური დევს მარცხნივ თეფშზე ან უხმარ ხელსახოცზე. მარჯვნივ დადებული პური მეზობელს ეკუთვნის. არ შეიძლება მარჯვენა ხელით პურის აღება, ასევე დაუშვებელია მთლიანი პურის ნაჭრის პირში ჩადება.

ცივ საუზმეულს, კერძოდ თევზს, ხორცს ან ბოსტნეულს დანა-ჩანგლით მიირთმევენ. მათ პატარა ნაჭრებად ჭრიან, შემდეგ დანის დახმარებით ჩანგალზე დებენ და ისე ჭამენ.

ბულიონს ფინჯანიდან სვამენ. ფინჯანი იდება თეფშზე, მისი სახელურის 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. დაკეპილ ხორცს, კატლეტს, შნიცელსა და ბიფშტექსს 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.

დესერტის ჭამის დროს კურკებს ლამბაქზე კოვზით დებენ. თუ ნაყინს თავზე აქვს ნამცხვარი, მაშინ მას იღებენ მარცხენა ხელით. საზამთრო კანთან ერთად დაჭრილი მოაქვთ და დანა-ჩანგლით ჭამენ.

ვაშლს საერთო ჯამიდან მარცხენა ხელით იღებენ, დანით შუაზე ჭრიან, შემდეგ 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 დაღეჭვა მიუღებელია.

საუზმის დროს სვამენ არაყს, წვნიან საჭმელთან – მადერას, პორტვეინს, 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 დაიდგმება არყის, მადერასა და მინერალური წყლის ჭიქები, მეორე რიგში, რეინვეინის, 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. სადღეგრძელოს 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 სასარგებლოა ბიზნესმენთა დაახლოებისა და ჯგრთა გაზიარებისათვის. მიღებაზე იწვევენ ამა თუ იმ ფირმის 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.

როგორ წარმოვთქვათ სიტყვა

მიღებაზე ხშირად გამოდიან სიტყვით, ხოლო სადილსა და ვახშამზე მასპინძელთა ხელმძღვანელი ოფიციალურ სადღეგრძელოს წარმოთქვამს. ეს ცერემონია შეიძლება სადილისა და ვახშმის დასაწყისში (მიღებიდან 10-15 წუთის შემდეგ) ან ბოლოს (დესერტის შემდეგ) შესრულდეს. არსებობს ლოკალური სადღეგრძელოებიც. პირველად სიტყვას ამბობს მასპინძელი, შემდეგ – სტუმარი.

მასპინძლის სიტყვა ან სადღეგრძელო უნდა შეიცავდეს: მისალმებას საპატიო სტუმრის მიმართ; საერთო დებულებებს, რომლებიც შეხვედრის მიზეზი 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 გრძნობები ორივე მხარისთვის საერთოა; კეთილ სურვილებს მასპინძელი ქვეყნისა და ხალხის მიმართ.

სადღეგრძელოების წარმოთქმის დროს არ შეიძლება საუბარი, სასმელის დასხმა, ჭამა და სხვ. ოფიციალურ საუზმეზე, 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.

სადღეგრძელო უნდა იყოს საინტერესო, მოკლე და დროული.

მენიუს შერჩევისას სტუმართა გემოვნების, მათი ეროვნული და რელიგიური ტრადიციების გათვალისწინება გვმართებს.

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, ავადმყოფობაზე, პოლიტიკაზე, რელიგიასა და შემოსავლებზე საუბარს.

11. სხვადასხვა

როგორია მაღალი საზოგადოების ეტიკეტი

ვინ არის მონარქი. მონარქი სახელმწიფოს ერთპიროვნული მმართველია. მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში მათი ტიტულები განსხვავებულია – მეფე, იმპერატორი, სულთანი, რაჯი, ფარაონი, პრინცი, ხანი, შაჰი და სხვ.

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 ლუი XIV მრავალ მსახურთაგან ზოგის მოვალეობა მეფის ტანსაცმლის ხელში დაკავება იყო, ზოგ-ზოგებისა – პარიკის დახვევა, გაპუდრვა, მეფემდე მიტანა, ჯოხის დარაჯობა, სადილობის დროს მეფისთვის სალფეთქის 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 ეკრძალებოდათ. ამის გამო, ისტორიას მრავალი ტრაგიკული შემთხვევა ახსოვს. მაგ., დედოფალ სენანდას (მე-19 ს.) ნავი წყალში გადაბრუნდა, მსახურებმა მისი მცურება ვერ შეძლეს და დედოფალი დაიხრჩო და სხვ.

მონარქები ხშირად ქცევის ახალი მანერებისა და მოდის (ჩაცმის, დახურვის, მორთულობის...) ტონის მიმცემნი იყვნენ. მსახურები მათ ბაძავდნენ და ამით ახალ სტილს ავრცელებდნენ. მაგალითად, ყველასათვის ცნობილია, რომ მე-18 საუკუნეში საფრანგეთის მეფის სასახლეში დიდი პოპულარობით სარგებლობდა თმის განსაკუთრებული ვარცხნილობა – „პომპადური“ (მეფის ფავორიტის, მადამ დე პომპადურის ინიციატივით).

თავიანთი მრავალფეროვანი მოღვაწეობისა და რწმენის შედეგად, მონარქებმა ისტორიაში სხვადასხვა კვალი დატოვეს. ამის გამო, ხალხმა მათ განსხვავებული თვისება (მეტსახელი) უწოდა. აი, ზოგიერთი მათგანი:

ღმერთები და მეფეები. მრავალ კულტურაში მონარქები ღვთაებრივ კულტებთან მჭიდროდ იყვნენ დაკავშირებულნი. ზოგიერთ ქვეყანაში მათ ღმერთებად ან მის

შეილებად, ზოგჯერ მოადგილეებად მიიჩნევდნენ. მაგალითად, იაპონელი იმპერატორები მზე იამატოს პირდაპირ მემკვიდრეებად ითვლებოდნენ. ისინი აბსოლუტურ უმაღლეს პოლიტიკურ და სასულიერო ძალაუფლებას ფლობდნენ. იმპერატორი ხიროხიტო 1946 წლამდე ღმერთადაც კი მიაჩნდათ;

ინგლისის მეფეები, იაკობ 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) თაყვი შანდის (უზენაესი ციური ღვთაება) შთამომავლად მიაჩნდათ. ისინი „ცის შვილის" ტიტულს ატარებდნენ და სწამდათ, რომ დედამიწაზე წესრიგისა და ჰარმონიის შენარჩუნება მათზე იყო დამოკიდებული. 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 „სამკურნალოდ" 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 თაყიანთ 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 უძლავრესი იმპერია შექმნა;

თემუ-ჩინმა (მე-12–13 სს.) მონღოლ-თურქული ტომები გაერთიანა, რისთვისაც დიდ ყაენად ანუ მონღოლთა სახელმწიფოს უზენაეს მბრძანებლად გამოაცხადეს და ჩინგიზ-ყაენის, ე.ი. შეუდრეკელის 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 ფრანგებთან 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 გაავრცელა და სხვ.

მშენებელი მონარქები. მრავალი მონარქი მშენებლობას მფარველობდა, რომლებიც ისტორიაში ცნობილი არიან, როგორც უდიდესი ისტორიული ძეგლების, გრანდიოზული ნაგებობებისა და მთელი ქალაქების აშშენებლები. მაგალითად, ეგვიპტის ფარაონებმა ააგეს უდიდესი მონუმენტები, ე.წ. პირამიდები, რომლებიც მათი საძვალის, აკლდამის 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 ბაღებითაა" ცნობილი; ჩინეთის იმპერატორმა ცინ შიხუანდიმ (ძვ.წ. მე-3 ს.) უდიდესი ჩინური კედელი (სიგრძე 6320 კმ, სიგანე 4,5-12 მ, სიმაღლე 9,8 მ) ააშენა; რუსეთის იმპერატორმა პეტრე I დიდმა (მე-17–18 სს.) იმპერიის ახალი დედაქალაქი, სანქტ-პეტერბურგი ააგო და სხვ.

მეცნიერი მონარქები. მონარქებთან ხშირად ახლოს იყვნენ ნიჭიერი და ჭკვიანი ადამიანები. მრავალი მონარქის სახელი ისტორიაში იმით დარჩა, რომ მათი წყალობით შეიქმნა კულტურისა და ლიტერატურის შედევრები, განხორციელდა ახალი აღმოჩენები და სხვ. მაგ., პორტუგალიის პრინცმა ჰენრიმ (მე-14–15 სს.) მთელი თავისი სიცოცხლე უცნობი მიწების კვლევას მიუძღვნა. მისი მხარდაჭერით 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 დეიკი მიიწვია და პენსია დაუნიშნა. მხატვარმა ინგლისში პორტრეტული ფერწერის უდიდესი მემკვიდრეობა დატოვა; საფრანგეთის მეფე ლუი XIV, მისი ფავორიტის, მადამ პომპადურის მეშვეობით, რომელსაც ძალიან უყვარდა ლიტერატურა და ხელოვნება, დიდად ეხმარებოდა მხატვრებსა და არქიტექტორებს. მეფის ფინანსური მხარდაჭერით ფართოდ განვითარდა ფაიფურის მანუფაქტურა; ბავარიის 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 ტიბერიუსის, კალიგულას, ნერონის, გალბას, ოტონის, დომიციანეს, კომოდუსის, კარაკალას, მაკრინუსის, ჰელიოგაბალის, სევერუსის, მაქსიმეს, გორდიანეს, ავრელიანეს, პრობუსის, აცტეკების მეფის მონტესუმას, ინგლისის მონარქების ედუარდ II და კარლოს I, საფრანგეთის მეფე ლუი XVI, რუსეთის მეფის ნიკოლოზ I (თავისი ოჯახით) და სხვათა ძოლვაწეობა. მრავალი მონარქის, პრინცისა და სამეფო ოჯახის წევრის მკვლელობის ფაქტი დღესაც საიდუმლოებითაა მოცული.

შეშლილი მონარქები. ზოგიერთი მონარქი ფსიქიკურად დაავადებული იყო. მაგალითად, რომის იმპერატორმა კალიგულამ თავი იუპიტერად გამოაცხადა და შესაფერისი თაყვანისცემის ეტიკეტიც დააწესა: მუხლებზე დაჩოქება, მიწამდე თავის დაკერა, ფეხებზე კოცნა და სხვ. იგი თეატრალურ და საცირკო წარმოდგენებზე

ხალხს ეცხადებოდა ხან როგორც ელვა-მეხით აღჭურვილი იუპიტერი, ხან როგორც ჰერკულესი, მხრებზე ლომის ტყაპით და ხელში კომბლით, ხან კიდევ, როგორც ღვთაებრივი ქნარით დამშვენებული აპოლონი. მან რომში ყველა ქანდაკებას მოხსნა თავი და საკუთარი გამოსახულება დაადგა. თავისი ცხენიც კი ღმერთად გამოაცხადა და ამ „ღმერთზე“ ამხედრებული „იუპიტერი“ ხშირად სენატის სხდომაზეც შეუჯირითდებოდა; საფრანგეთის მეფე კარლ VI (მე-14–15 სს.) თავი მინის ეგონა (!) და რომ არ დამსხვრეულიყო, ხელით შეხებას ყველას უკრძალავდა; ბავარიის მეფე ლუდვიგ II თაყის თაყს 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: ფრანგთა მეფე პიპინ მოკლე (მე-18 ს., აჯანყებით), შოტლანდიის მეფე რობერტ ბრიუსი (მე-14 ს., თვითგამოცხადებით), რუსეთის იმპერატორი ეკატერინე II (მე-18 ს., ქორწინებით,) საფრანგეთის იმპერატორი ნაპოლეონ ბონაპარტი (მე-18–19 სს., აჯანყებით), ფრანგთა 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 სასიყვარულო თავგადასავლები. სასახლის კარი ხშირად გამხდარა ინტრიგობის, მლიქვნელობის, მუხანათობისა და უნდობლობის ასპარეზი. ხშირად მონარქები არა სიყვარულით, არამედ პოლიტიკური მოსაზრებებით 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 თავაშეებული 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 სულთანის, 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 ედუარდ 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 ქსერქსემ (ძვ.წ. მე-5 ს.) მდინარე ჰელესპონტის მეორე ნაპირზე ლაშქრის გადასაყვანად ფინიკიელებსა და ეგვიპტელებს ხიდები გაადებინა, მაგრამ მოულოდნელად ამოვარდნილმა ქარიშხალმა ისინი ერთიანად დაანგრია. განრისხებულ მეფეს უბრძანებია მდინარისათვის 300 მათრახი დაერტყათ (!?), მის წყალში წყვილი ბორკილი ჩაეგდოთ და დაედაღათ კიდეც, ხოლო იმათთვის, ვინც ხიდების მშენებლობას ხელმძღვანელობდა, თავები დაეჭრათ.

უფრო ადრე, სპარსეთის მბრძანებელმა კიროს II დიდმა (ძვ.წ. მე-6 ს.) სიცდილიც კი მიუსაჯა მდინარე დიალას, რომლის ტალღებმაც მისი საყვარელი ცხენი დაახრჩო. ეს უცნაური განაჩენი პრაქტიკულად აღასრულეს კიდეც – 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 დამაქცევარის, ასურეთის მეფის სინახერიბის (ძვ.წ. მე-7 ს.) ბრძანებით, ზომალდებს დაუდეს, გამარჯვებულ ქვეყანაში ჩაიტანეს და ჰაერში გაანიავეს და სხვ.

მონარქების დაკრძალვა. სხვადასხვა კულტურაში მონარქების დაკრძალვის განსხვავებული წესი არსებობდა. ეს პროცესი წარმოუდგენელი ბრწყინვალებითა და დიდებულებით სრულდებოდა. მეფეთა უკვდავსაყოფად გრანდიოზული მონუმენტები შენდებოდა. უძველეს ხალხს სწამდათ, რომ მათ გარდაცვლილ მონარქს მარადიულ სასუფეველში სიმდიდრე და მომსახურება სჭირდებოდა. ამიტომ საფლავში დიდძალ განძეულობას (უმეტესად, ოქროს ნაკეთობებს), საკვებს, ცხოველებს (ცხენს, ხარს...) და მონებსაც კი ატანდნენ. მაგ., 1922 წელს ინგლისელმა არქეოლოგმა ჰოვარდ კარტერმა აღმოაჩინა ერთ-ერთი ძველეგვიპტური 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 დამხობის საუკუნე გახდა. პირველი მსოფლიო ომის წინ დაემხო იმპერატორული ჩინეთი. 1917–18 წლებში არსებობა შეწყვიტა ავსტრია-უნგრეთის, რუსეთის, მონღოლეთის იმპერიებმა და გერმანიის რაიხმა. 1931 წელს დაემხო ესპანეთის მეფე ალფონსო XIII, მოგვიანებით დიქტატორ ფრანკოს ანდერძით, 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

შვედეთის მეფე და დედოფალი

(1953 წ.). 70-იან წლებში რესპუბლიკელთა იდეები აზიასაც მოედო. მონარქიები დაემხო: აფღანეთში (1973 წ.), ლაოსსა (1975წ.) და ირანში (1979წ.).

მიუხედავად ამისა, დღეისათვის დედამიწის 450 მლნ ადამიანი მონარქიულ სახელმწიფოებში ცხოვრობს. ეს ქვეყნებია: ევროპაში – ბელგია, დიდი ბრიტანეთი, დანია, ლიხტენშტაინი, ლუქსემბურგი, მონაკო, ნიდერლანდი, ესპანეთი, ნორვეგია, შვედეთი; აზიაში – საუდის არაბეთი, ბაჰრეინი, ბრუნეი, ბჰუტანი, იორდანია, კამბოჯა, კატარი, ქუვეითი, მალაიზია, ნეპალი, არაბთა გაერთიანებული საამიროები, ომანი, ტაილანდი, იაპონია; აფრიკაში – ლესოთო, მავრიკი, მაროკო, სვაზილენდი; ამერიკაში – კარიბის აუზის მრავალი პატარა სახელმწიფო და კანადა (ფორმალურად ისინი დიდი ბრიტანეთის დომინიონებია); ოკეანეთში – ავსტრალია და ახალი ზელანდია (ასევე დიდი ბრიტანეთის დომინიონები), დასავლეთ სამოა და ტონგოს სამეფო.

ძირითადად, მონარქიის ორი სახე არსებობს: აბსოლუტური და კონსტიტუციური. 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 მოევლინება მეორე. ასე რომ, ზოგადად მეფე არ კვდება, და თუ „მეფე მოკვდა", მაინც „გაუმარჯოს მეფეს".

მონარქი ხელს უწყობს სახელმწიფოს სტაბილურობას, სიმბოლიზაციას უკეთებს სახელმწიფოებრივი ძალაუფლების მემკვიდრეობას, აერთიანებს წარსულსა და აწმყოს მომავალთან. თავისი არსებობით მონარქია თითქოს ამტკიცებს: მე ვიყავი, ვარ და ვიქნები. ის არ შეიძლება გაჭრეს, მუდამ შენარჩუნდება – თვლიან ინგლისელები, მაგრამ არა იმიტომ, რომ იგი უცვლელია, პირიქით, იმიტომ, რომ იგი უწყვეტად რაღაცით 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.

ინგლისელები უფრთხილდებიან თავიანთ ინსტიტუტებს, თავიანთ ტრადიციებს, სწორედ მათ უძლეველობაში ხედავენ ისინი რაღაც მაგიურ ძალას.

ბრიტანელთა უმრავლესობა თვლის, რომ მონარქია მათი ეროვნული სიამაყეა. ამიტომ შემთხვევითი არ არის, რომ პირველმა ინგლისელმა კოსმონავტმა, ჰელენ შარმმა, კოსმოსში თავის თილისმასთან ერთად, დედოფალ ელისაბედ II 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 ჰოპულარობით 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 როშელიმე ნაწილით – ინგლისით, შოტლანდიით, უელსით ან ჩრდილოეთ ირლანდიით, მაგრამ თითქმის ყველასათვის ის ურთიერთდაკავშირებულია მონარქიით, ღვეს 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.

დიდი ბრიტანეთის დედოფალი

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), რომე-

ლიც 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. 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.

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 მონარქი ერის სინდისია.

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 სიკვდილის ან გადადგომის შემთხვევაში, სამეფო ტახტზე დაუყოვნებლივ აირჩევა მისი მემკვიდრე. მემკვიდრეობის სხვადასხვა წესი არსებობს. უმეტეს შემთხვევაში, სამეფო ტახტი მეფის უფროს ვაჟიშვილს გადაეცემა.

დღევანდელი მონარქებიდან მეფედ კურთხევა ყველაზე სრულყოფილად დიდ ბრიტანეთში, „მისი უდიდებულესობის", დედოფალ ელისაბედ II შემთხვევაში ჩატარდა. იგი ხუთ ეტაპად შესრულდა:

პროცესია – „მის უდიდებულესობა" დედოფალს „დიდი სახელმწიფო ოქროს კარეტა" მიართვეს და ხალხის მისალმებით უესტმინსტერის სააბატოში წაბრძანეს. პროცესიას ბიფიტერები (ლეიბ-გვარდიელები) და წითელტანსაცმლიანი მცველები აცილებდნენ. დედოფალს ეცვა ოქროს ძაფებით მორთული ჟოლოსფერი ხავერდის კაბა, თავზე ეხურა ძვირფასი ქვებით მორთული გვირგვინი;

გამოცხადება – არქიეპისკოპოსმა „მისი უდიდებულესობა" დედოფალი სამეფო ოჯახის წევრებსა და საპატიო სტუმრებს წარუდგინა და მისი კანონიერ ხელმწიფედ ცნობა სთხოვა;

ფიცის მიღება – „მისმა უდიდებულესობა" დედოფალმა ფიცი დადო;

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 გადასცა სუვერენის სიმბოლოები: ცისარტყელა სფერო, სამეფო სკიპტრა – „სამართლიანობისა და გულმოწყალების კვერთხი", ბრილიანტებიანი ხმალი და ბეჭედი. დამსწრე პრინცებმა და პრინცესებმა იმღერეს – „ღმერთო უშველე 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.

„აკრძალული ქალაქი". პეკინი. ჩინეთი.

გარდა ამისა, ამ მოვლენის აღსანიშნავად კორონაციის დღე დასვენების დღედ გამოაცხადეს; უცხოეთში ბრიტანეთის საელჩოებმა ოფიციალური მიღებები გამართეს; ქვეყანაში გრანდიოზული საშეღრო საავიაციო-საზღვაო პარადი ჩაატარეს; ბაკინგემის სასახლეში პარლამენტის წევრების მიღება მოაწყვეს; ინგლისის ყველა ეკლესიაში საზეიმო ღვთისმსახურება შეასრულეს; სპეციალური 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 მიზეზი მრავალია: იგი რთული რიტუალია და სერიოზულ მომზადებას საჭიროებს, თანაც მრავალ სახელმწიფოს ეხება. კარგია მზიანი ამინდიც, რადგან ამ მეტად იშვიათ, სანახაობრივად მიმზიდველ ცერემონიალში, ასი ათასობით ადგილობრივი მოსახლეობა და მრავალი სტუმარი მონაწილეობს. ამიტომ სასურველია იგი ზაფხულში ჩატარდეს. გარდა ამისა, კორონაცია საზეიმო, სასიხარულო მოვლენაა და ივი გლოვისაგან (უმეტესად, წინანდელი მონარქის გარდაცვალების გამო) დროში დაცილებული უნდა იქნეს.

სად და როგორ ცხოვრობენ მონარქები. მონარქები და მათი ოჯახის წევრები შესანიშნავ შენობებში, სამეფო სასახლეებში ცხოვრობენ. აქვე ტარდება სახელმწიფო ცერემონიები და ზოგიერთი რელიგიური რიტუალი. მრავალი სამეფო სასახლე ჟამთა სვლამ 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. „აკრძალული ქალაქის" სამეფო კომპლექსი, საიდანაც საუკუნეების განმავლობაში ჩინეთის 24 იმპერატორი მართავდა ქვეყანას. კომპლექსი 27 ჰა-ზეა გაშენებული, აქვს 8000 დარბაზი და ოთახი, 17 სასახლე, პავილიონები, ტაძრები, ბიბლიოთეკები, ბაღები და სხვ.;
- 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 დედოფალი, „მისი უდიდებულესობა“ ელისაბედ II, წლის სხვადასხვა პერიოდში ხუთ რეზიდენციას იყენებს. უმეტეს დროს იგი ბაკინგემის სასახლეში ატარებს. ყოველი კვირის ბოლოს, როგორც წესი, უინძორის სასახლეში მიემგზავრება, აქვეა შობისა და აღდგომის დღესასწაულებზე, ახალ წელს ხვდება სანდრინჰემის, ზაფხულის ბოლოსა და შემოდგომის დაწყებას – ბალმორალის, ხოლო ადრეულ ზაფხულს – ჰოლირუდ-ჰაუზენის სასახლეში.

სამეფო სასახლეებში ცხოვრებას და დედოფლის ოფიციალური ფუნქციების შესრულებას მრავალრიცხოვანი და გამოცდილი პერსონალი ახორციელებს, კერძოდ, ბაკინგემის სასახლის დეპარტამენტი – ლორდ-ჩემბერლენის ოფისი, დედოფლის პირადი მდივანი, საფინანსო დეპარტამენტი და საჯინიბოს შტატი.

პირადი მდივანი დედოფალთან სახელმწიფო მოღვაწეების ვიზიტებსა და მიღებებს ამ'ხადებს, მონარქს აცნობს მსოფლიოში მიმდინარე უმნიშვნელოვანეს სიახლეებს, რედაქტირებას უკეთებს მისი გამოსვლის ტექსტს და ა.შ.

ლორდ-ჩემბერლენი ხელმძღვანელობს სამეფო ოჯახის უსაფრთხოებას, სასახლეებში შტატების დაკომპლექტებას, ოფიციალური ვიზიტების, ცერემონიებისა და მიღებების ჩატარებას, პარლამენტის გახსნის ცერემონიის და სხვ. მასვე ექვემდებარება დიპლომატიური კორპუსის მარშალი.

სამეფო კარის მსახურებს სპეციალური ფორმა აცვიათ. მათი ტანსაცმელი ცისფერია, ველვეტის საყელოებით, დედოფლის ნიშნებით გამოსახული თითბრის 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.

მიუხედავად იმისა, რომ დედოფალ ელისაბედ II სამეფო ტახტი თითქმის ნახევარი საუკუნეა უკავია და ეს დრო საკმარისი 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, როგორიცაა 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 უთვალთვალებდეს 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 მეულლე სიგარეტს არ ეწევიან, მიღებებსა და სადილებზე, უშეტესად ხილის წვენს მიირთმევენ, ზოგჯერ, ბუყალ ლუდს ან სირჩა ღვინს 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 წარმომაელობის 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 წარმომაელობის გერმანელ სილვია ზამერჰარტზე დაქორწინდა და ამით ტახტს არ ჩამოცილებია; ნორვეგიის მეფე ჰაროლდ V დაქორწინდა ქალზე, რომელსაც არავითარი „ცისფერი სისხლი“ არ ჰქონდა და სხვ.

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 და სხვ. რიგით ინგლისელს კი, აზრადაც არ მოუვა, რომ მათი დედოფალი რესტორანში ან სასაუზმეში 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 უარიც კი განაცხადა ძველი, ავარიული იახტის ახლით შეცვლაზე, რადგან მიიჩნია, რომ ქვეყანას ხარჯებში თავშეკავება მართებს.

ესპანეთის სამეფო ოჯახი

სკანდინავიის ქვეყნების მონარქები როგორც უბრალო, რიგითი ადამიანები ისე ეწევიან საოჯახო მეურნეობას,

ოვითონ ამზადებენ საუზმესა და სადილს. ასევე იქცევა ბელგიის მეფე ბოდუინი და სხვებიც. საზოგადოდ, ინგლისელებისაგან განსხვავებით, სხვა ევროპელი მონარქები უფრო დემოკრატები არიან. რიგითი ინგლისელისათვის ძალიან დიდი პატივია მონარქის შეხედვა, მისალმება, ხელის ჩამორთმევა, ხოლო სასახლეში მიწვევა – ეს რაღაც ზებუნებრივი მოვლენა, განსაკუთრებული დამსახურება და ოჯახის რელიგიაა.

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 დაძაბულობის წყაროა. ის კრიტიკისადმი ძალიან მგრძნობიარეა, და ალბათ, ამიტომაც დიდად არ უყვარს პრესა.

დედოფალი ჟურნალისტებს ინტერვიუს არასოდეს არ აძლევს, კითხვებზე საჯაროდ არ პასუხობს, სიტყვას პირადი სახელით (გარდა საშობაო მილოცვისა) არ წარმოთქვამს. მისი ყველა სიტყვა, „მისი უდიდებულესობის" მთავრობის – მინისტრთა კაბინეტის მიერ მომზადებული სიტყვაა. მიუღებლად ითვლება დედოფლის ნათქვამის დამოწმება, გაკრიტიკება ან რაიმე საიდუმლოს გამჟღავნება. როცა იგი, წეღულებრივ, ერთი-ერთზე ან სამეფო კარის „ზემდუმარე" ქვეშევრდომებთან ერთად, უცხოელ დიპლომატებს ხვდება, 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 ოფიციალურია, ძალიან რეგლამენტირებულია და მხოლოდ ერთი მიზანი აქვს – სამეფო ცხოვრებისა და მისი (დედოფლის) განსაკუთრებულობის პარადული მხარე აჩვენოს. სამეფო ოჯახის ნამდვილი ცხოვრება კი, „ჯინის ფარდებითაა" დახურული. ამის გამო, მათ შესახებ მრავალი ჭორი და გამონაგონი მავანთა და მავანთა მითქმა-მოთქმის საბაბი ხდება.

როგორ შევხვდეთ სამეფო ოჯახს. დედოფალთან ან მისი ოჯახის წევრებთან შეხვედრა ყველასათვის საკმაოდ ამაღელვებელი და დიდი პატივია. ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს სამეფო ეტიკეტით გათვალისწინებული მთელი რიგი წესების უცილობელ დაცვასთან – მისალმებიდან დაწყებული, თავაზიანი საუბრით დამთავრებული.

დედოფლის მიერ სამეფო სასახლეში მიწვევა უფრო ბრძანებითი ხასიათისაა და მასზე უარის თქმა უტაქტობად ითვლება. მიწვევაზე პასუხი მხოლოდ წერილობით ეცნობება. ამასთან, აუცილებელია სამეფო ოჯახის იმ წევრის მითითება, ვინც მიგვიწვია.

სამეფო კარის ეტიკეტის თანახმად, დედოფლის მიწვევაზე პასუხი ასეთი უნდა იყოს: „დიდი პატივი მაქვს დავთანხმდე „მისი უდიდებულესობის" ბრძანებას"; სამეფო ოჯახის სხვა წევრების მიპატიჟებაზე 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 ელეგანტურობა), 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. მამაკაცებისათ-

როგორ სადილობდა საფრანგეთის „მეფე-მზე" – ლუი XIV

შესაბამის საათზე სამეფო დაცვის გვარდიელთა მთავარი მეკარე ხმამაღლა გასძახებდა:

„ბატონებო, გააწყვეთ სუფრა მეფისათვის!" ყოველი ოფიცერი მისთვის განკუთვნილ ნივთს იღებდა და პროცესია სასადილო დარბაზში სულას იწყებდა. სანამ მაგიდა მთელი მორთულობით გაიწყობოდა, მორიგე კამერგენი პურს დაჭრიდა და სუფრას შეამოწმებდა. როცა დარწმუნდებოდა, რომ ყველაფერი წესრიგში იყო, მთავარ მეკარეს ნიშანს მისცემდა და ისიც, გვარდიელების მისამართით, კვლავ მაღალი ხმით გასძახებდა: „ბატონებო, შემწვარი მეფისათვის!"

პროცესია, რომელსაც მთავარი კამერგენი მეთაურობდა, სასადილო დარბაზისაკენ 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 გამოწყობილი გვარდიელები ორივე მხრიდან მიაცილებდა.

როცა მაგიდის გაწყობა დამთავრდებოდა, მეფეს აცნობებდნენ, რომ საჭმელი მორთმეულია და ძვირფასეულობებით აღჭურვილი „ქარავანი" სასადილო დარბაზში შევიდოდა. სუფრას ექვსი წარჩინებული კამერგენი ემსახურებოდა: ერთი შემწვარს ნაჭრებად ჭრიდა, მეორე თეფშზე აწყობდა, მესამე მეფეს ანოდებდა...

ვის მისალმება თავის დახრით, წელის მსუბუქი მოძრაობითა და ხელების გვერდზე გაწვეით სრულდება. ქალებისათვის ტრადიციული მისალმება შედარებით რთულია: სხეულის წინ მდგომ ფეხზე ოდნავი დაჭრდნობით და ხელების მიერთებით.

სტუმრის მისალმების დროს პირველად ხელს სამეფო ოჯახის წევრი უწვდის.

სამეფო ოჯახის წევრების საუბრის შეწყვეტა უტაქტობად ითვლება. მათთან მიმართვისას გამოიყენება „თქვენო აღმატებულებავ“ ან „თქვენო სამეფო უდიდებულესობავ“ (პრინც ჩარლზისათვის). უნდა 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 არათავაზიანი ქცევაა.

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 შანქანები სიჩქარის შეზღუდვას არ ექვემდებარება. სამეფო ოჯახის წევრები ანალოგიური „სამეფო პრივილეგიებით“ არ სარგებლობენ.

დედოფლის ხუთი 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.

არსებობს მონარქის უფლებების განსაზღვრული შეზღუდვებიც. ზოგჯერ, საკმაოდ კურიოზული და ჩვენთვის ნაკლებად გასაგები. მაგ., მოუღებელია დედოფლისთვის რაიმე ნივთის ჩუქება, გარდა ყვავილებისა, ისიც ძირითადად მინდვრის, რომლის შეძენა „მისი უდიდებულესობის“ სპეციალურ მაღაზიაში 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.

მთავრობის კაბინეტის გადაწყვეტილებათა შესახებ მონარქს 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 ღრმა აზრია ჩაქსოვილი. სანამ დედოფალი პარლამენტში სეფე-სიტყვას, „მისი უდიდებულესობის“ მთავრობის სიტყვას წარმოთქვამდეს, დარბაზში შემოდიან „მისი უდიდებულესობის“ პრემიერ-მინისტრი

საფრანგეთის გვირგვინოსანი მეფის, ლუი XIV ერთი დღე

...დილაა. „მისი უდიდებულესობა“ ჯერ ლოგინშია. დერეფანი სავსეა ხალხით. თითოეულს თავისი ადგილი და ფუნქცია აქვს. ზოგჯერ უბრალო, მაგრამ საპასუხისმგებლო: კარის გაღება, რევერანსით მისალმება, რამდენიმე სიტყვის თქმა. ირგვლივ მოქმედებათა უმკაცრესი იერარქია სუფევს. ერთი კრავს ჰალსტუხს, მეორეს პალტო უჭირავს, მესამეს – ხელჯოხი, მეოთხე ძაღლებს უვლის. მეხუთე სათამაშო ბურთებს ინახავს... ლუის 198 ადამიანი ემსახურება.

დადგა ადგომის დრო, რომელიც მეფემ დაადწესა. 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 (წირვას) ესწრება, შემდეგ – სახელმწიფო საბჭოს სხდომას. 13 საათისათვის, ორ მოსამსახურეს მეფის ოთახში გაწყობილი 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 ვახშმობს. მასთან ვახშამზე მოხვედრა ძალიან ძნელია. უფრო მეტად კარდინალებსა და ეპისკოპოსებს უმასპინძლებთ. მაგიდასთან ყველას შლაპები ახურავთ. შლაპას ის იხდის, ვისაც მეფე დაელაპარაკება. სავარძელში მხოლოდ მისი უდიდებულესობა ზის, სხვები – სკამებზე.

23 საათისათვის მეფე ერთ-ერთ ფავორიტთან მიდის. დაძინების ცერემონია გვიან სრულდება. ღამით, გვირგვინოსანი მეუღლე, როგორც ჭეშმარიტი ქრისტიანი და მორალისტი, კანონიერ მეუღლეს ლოგინამდე აცილებს... მეფის სამუშაო დღე დასრულდა.

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. ხომ შეიძლება ოპოზიციის დღევანდელი ლიდერი ხვალ „მისი უდიდებულესობის“ მთავრობის პრემიერი გახდეს, და დედოფალმა მას მხარი უნდა დაუჭიროს. მონარქი რომელიმე ერთ პარტიას კი არა, მთელ ერს წარმოადგენს და ეს დელიკატური მდგომარეობა მისგან გარკვეულ ტაქტს, დიპლომატიას, მოთმინებას, გამძლეობასა და მაღალ პროფესიონალიზმს მოითხოვს.

მონარქი ქვეყნის უმაღლესი მთავარსარდალი და ანგლიკანური ეკლესიის მეთაურია. ის პრემიერ-მინისტრის წარდგინებით ნიშნავს ტაძრების წინამძღვრებს, ხოლო სამღვდელოება 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 დაავჯილდოვოს.

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 შემდეგ 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 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. სასაუბროდ იწვევენ უცხოეთში ბრიტანეთის ელჩებს, მოსამართლეებს, ეპისკოპოსებს, სამხედროებს. თანამეგობრობის ქვეყნების პრემიერ-მინისტრებსა და სხვ. იგი წელიწადში, საშუალოდ, 500-მდე მიღებას ახდენს და მრავალ ცერემონიალში მონაწილეობს.

როგორც წესი, დედოფალი საუბარს ერთი-ერთზე ატარებს, რაც ამ პროცესს საიდუმლო ხასიათს ანიჭებს. თუმცა ურთიერთობის ასეთი ფორმა მას საუბრის თემატიკაში კარგად გარკვევას აიძულებს. 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 განრიგზეა 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 ჰერცოგი ზის, მონარქისგან ხელმარჯვნივ, ოდნავ მოშორებითა და ქვემოთ კი – პრინცი ჩარლზი. სეფე-სიტყვას 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, ბაკინგემის 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 უცხოელ ელჩთა რწმუნების სიგელებს იღებს და ინგლისიდან მათი გამგზავრების აღსანიშნავ შეხვედრებს მართავს.

დედოფალთან უცხოელი დიპლომატების მიღება ბაკინგემის 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 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. ამის შემდეგ ელჩი რამდენიმე ნაბიჯით უკან იხევს და დედოფალთან საუბარს იწყებს. თუმცა საუბრის ინიციატივა 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 კარეტით საელჩოში მიდის. მას სასახლეში მხოლოდ ელჩი მიჰყავს, ხოლო სხვები მანქანებით მიეგმზავრებიან. ელჩსა და მის თანმხლებ პირებს სასახლის მოსაცდელ დარბაზში შეიყვანენ, საიდანაც სამეფო კარის ლორდ-ჩემბერლენი დედოფალთან შესახვედრად მიიწვევს. ამის შემდეგ სრულდება ზემოაღწერილი ცერემონიალი.

დედოფლის საქმიანობის შესახებ კიდევ ერთი გარემოება არსებობს. არავინ, არც პრემიერ-მინისტრმა და არც რომელიმე დარგის 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 გაკრიტიკოს 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.

მონარქისა და პრემიერის ურთიერთობა მხოლოდ ტრადიციით რეგულირდება. ამასთან, ეს პროცესი დროთა განმავლობაში გარკვეულ ცვლილებებს განიცდის.

ყოველი კვირის სამშაბათს, საღამოს 6 საათზე დედოფალი ისმენს პრემიერ-მინისტრის მოხსენებას ქვეყანაში მიმდინარე მოვლენების შესახებ. განსაკუთრებულ, უკუსტრემალურ სიტუაციაში მათი შეხვედრა შეიძლება სხვა დროსაც შედგეს. ეს ტრადიცია თითქმის 3 საუკუნეა გრძელდება.

მონარქთან შესახვედრად პრემიერი ბაკინგემის სასახლეში 20 წუთით ადრე ცხადდება და სასტუმრო ოთახში მიიწვევა. სამეფო კარის მსახური მას დალოდებას 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 საჯარჯელს სთავაზობს. სამეფო კარის მსახური დგამს 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 იციან.„შეხვედრის ხანგრძლივობა რეგლამენტირებული არ არის. ამ დროს კაბინეტში შესვლის უფლება ყველასთვის შეზღუდულია. საუბრის დამთავრების შემდეგ, კარების გაღების უფლება მხოლოდ მათ აქვთ.

ყოფილი პრემიერების მემუარებიდან ირკვევა, რომ მათთან საუბრების დროს დედოფალი იჩენდა მაღალ პროფესიონალიზმს, მომთხოვნელობას, საკითხთა განხილვის ფართო ინტერესს, ოუმორს, ზოგჯერ იძლეოდა მოულოდნელ კითხვებს, რაც მასთან შესახვედრად მომავალ პრემიერს, ზოგჯერ, მძიმე მდგომარეობაში აყენებდა.

რა სახსრებით არსებობს სამეფო ოჯახი. კონკრეტულად არავინ 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, ძვირფასეულობებისა და სხვათა შეფასება საკმაოდ ძნელია.

მონარქსა და სახელმწიფოს (პარლამენტის სახით) შორის არსებობს შეთანხმება, ე.წ. ცივილური (სამოქალაქო, საშტატო) ფურცელი, რომლის საფუძველზე, უძველესი დროიდან, მეფეს „მემკვიდრეობითი ქონებისა და შემოსავლების“ მართვის უფლება ეძლევა. ხოლო სახელმწიფო სამეფო ოჯახის წევრებს „ცხოვრებისა და წარმომადგენლობისათვის“ გარკვეულ თანხას უხდის (მარტო დედოფალს დაახლოებით 8 მლნ გირვანქა სტერლინგს).

გარდა ამისა, დედოფალი ელისაბედ II, ევროპელ მეფეთაგან განსხვავებით, პირადი ქონების გადასახადისაგან გათავისუფლებულია, რაც მრავალი ბრიტანელის გაკვირვებას იწვევს.

დედოფალ ელისაბედ II შედარებით, სხვა ევროპელი მონარქები მეტად ღარიბულად გამოიყურებიან. მაგალითად, შვედეთის მეფე კარლ XVI გუსტავი მხოლოდ 25 მლნ შვედურ კრონს ფლობს, ხოლო ესპანეთის მეფის, ხუან კარლოსის მდგომარეობა არცთუ ისე სახარბიელოა. ჰოლანდიის სამეფო ოჯახი სახელმწიფოდან ყოველწლიურად 3,5 მლნ გირვანქა სტერლინგს, შვედეთის – 4,4, ხოლო ესპანეთისა 3,3 მლნ გირვანქა სტერლინგს იღებს.

ამასთან დაკავშირებით, საყურადღებოა ერთი გარემოება: ინგლისი ტურიზმის ქვეყანაა. ამ სფეროდან ყოველწლიური შემოსავლები 10-15 მლრდ დოლარს შეადგენს. უცხოელ ტურისტებს კი აქ ძირითადად იზიდავთ არა კურორტები, რომლებიც კონტინენტალურ დასასვენებელ ადგილებს ვერც კი შეედრება, არამედ მონარქიასთან უშუალოდ დაკავშირებული ისტორიული ადგილები: მეფის სასახლეები, სურათების გალერეა, დედოფლის დაბადებისა და კორონაციის დღეების აღმნიშვნელი ულამაზესი საიუბილეო აღლუმები და ცერემონიები, სამეფო რეგალიები, „სამეფო ჭალატი“ ედინბურგში და მრავალი სხვა, რაც მხოლოდ ინგლისშია შემონახული.

როგორ ხდება ნობელის პრემიით დაჯილდოება

ყოველი წლის შემოდგომაზე პლანეტის მოაზროვნე კაცობრიობა გენიალურობაზე აბარებს გამოცდას – შვედეთის სამეფო მეცნიერებათა აკადემიის ნობელის კომიტეტი აცხადებს ლაურეატებს – მსოფლიოში ყველაზე პრესტიჟული და ცნობილი ჯილდოს მფლობელებს.

შვედმა ინჟინერ-მექანიკოსმა, მრეწველმა და „დინამიტის“ გამომგონებელმა, ალფრედ ნობელმა (1833–96 წწ.) სიკვდილამდე ერთი წლით ადრე, ადვოკატების დახმარებლად შეადგინა ანდერძი, რომლის თანახმად მისი ქონებით, დაახლოებით 9 მლნ დოლარით, საპრემიო ფონდი შეიქმნა. ცნობისათვის: ნობელმა თავისი ქონებიდან მეგობრებსა და ნათესავებს მხოლოდ მცირედი უანდერძა (მას ცოლ-შვილი არ ჰყოლია), რადგან მემკვიდრეობით მიღებული სიმდიდრე უსაქმურობის მიზეზად მიაჩნდა.

ნობელის ქონება ნაღდ ფულად „დახურდავდა“ და ფასიან ქაღალდებში დაბანდდა. 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 შვედეთის სამეფო მეცნიერებათა აკადემია), ფიზიოლოგიაში ან მედიცინაში (ანიჭებს კაროლინის სამეფო ქირურგიული ინსტიტუტი), მხატვრულ ლიტერატურაში (ანიჭებს შვედეთის აკადემია), ასევე ხალხთა შორის მშვიდობის განმტკიცებისათვის (ანიჭებს ნორვეგიის პარლამენტის ნობელის კომიტეტი).

ყოველი წლის შემოდგომაზე მსოფლიოს ასობით აკადემიკოსს, წინა წლის ლაურეატებსა და საერთაშორისო ალიარების მქონე მეცნიერებს ეგზავნებათ წერილები კანდიდატების დასახელებისათვის. თებერვალში შესაბამისი კომიტეტები იწყებენ შემოთავაზებული პიროვნებების დამსახურებათა შესწავლას და ამზადებენ დაწერილებით მოხსენებებს ძირითადი პრეტენდენტების შესახებ. წარდგენილი ნამუშევრების განხილვა და კენჭისყრა მკაცრ გასაიდუმლებულია. კომიტეტების წევრთა მოსაზრებები წერილობით არ ფიქსირდება. პრესაში მხოლოდ საბოლოო გადაწყვეტილება და მოკლე მოტივირება ქვეყნდება. ლაურეატების დასახელება ხდება შემოდგომაზე, 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 ცერემონიალზე ჩასვლას, პრემია ლაურეატის მშობლიური 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 მოღვაწეობის 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.სკლოდოვსკა-კიურიმ ჯილდო ორჯერ მიიღო – 1903 და 1911 წლებში).

საზეიმო დღეს ლაურეატები სტოკჰოლმის რატუშის (ქალაქის თვითმმართველობის შენობა) საუკეთესო დარბაზში, სადაც 1300 კაცი ეტევა, საპატიო სტუმრებისა და შვედეთის 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. პრემიალური თანხის რაოდენობა ცვალებადია. იგი დამოკიდებულია ნობელის ფონდის მოგებაზე, რომელიც ლაურეატებს შორის თანაბად ნაწილდება. (ცნობისათვის, 1999 წელს გერმანელმა მწერალმა გიუნტერ გრასმა 900 ათასი დოლარის ჩეკი მიიღო). იცვლება თვით ფონდის მოცულობაც. თუ თავდაპირველად იგი 31 მლნ შვედური კრონი იყო, დღეისათვის 80 მილიონს აღემატება.

ლაურეატთა დაჯილდოების შემდეგ, საპატიო სტუმრებს ბანკეტზე იწვევენ. მოწვეულთა რაოდენობა მკაცრად განსაზღვრულია და ყოველ ლაურეატს, მაქსიმუმ, ათი მხებლის მიყვანა შეუძლია.

საზეიმო ბანკეტი ერთი საათი გრძელდება. სუფრასთან ადგილს პირველად შვედეთის მეფე იკავებს და ასევე პირველი ტოვებს მას. მიღებაზე კერძებს სამჯერ ცვლიან. ბანკეტს, რომელსაც სპეციალური შეკვეთით დამზადებული ჭურჭლით აწყობენ, 250 კაცი ემსახურება.

ვის და როგორ 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 პოპულარულია ამერიკის კინოაკადემიის ყოველწლიური ჯილდო – „ოსკარი“. მისი გადაცემის ცერემონიალი, რომელსაც მილიარდობით ადამიანი ადევნებს თვალს, ნამდვილი ზეიმია ჰოლივუდის ვარსკვლავებისათვის. იმავდროულად, იგი კარგი საშუალებაცაა ფეშენებელური ავტომობილების, დაქირავებული ძვირფასი სამკაულების, ბრწყინვალე, თვალისმომჭრელი ჩაცმულობის, ვარცხნილობისა და გარეგნობის წარმოსაჩენად. მაიზე ზრუნავენ მსოფლიოში ცნობილი მოდელების სახლები, ამასთანავე, სკუთარ 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. ტელეარხი აი-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, როგორიცაა ამერიკის კინოაკადემია – AMPAS (The Academy of Motion Picture Arts and Sciences), ჰოლივუდის გიგანტის, სტუდია „მეტრო-გოლდვინ-მაიერის“ ლიდერის, ლუის ბ. მაიერის იცნება იყო. მან კინოაკადემია 1927 წელს დააარსა 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, პრესატაშეები, 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 ჰოლივუდის 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 (ცალ-ცალკე), მამაკაცისა და ქალის მეორეხარისხოვანი როლი (ცალ-ცალკე), მხატვრული ნამუშევარი, ორიგინალური კინოსცენარი, მონტაჟი, უცხოური ფილმი, სპეციალური ეფექტები, კომპოზიტორი, სიმღერა, გრიმი, კოსტიუმები, ხმოვანი ეფექტები, მხატვრული გაფორმება, ორიგინალური ლიტერატურული ნაწარმოების სასცენარო დამუშავება, მრავალმეტრაჟიანი მხატვრული ფილმი, სრულმეტრაჟიანი დოკუმენტური ფილმი, მრავალმეტრაჟიანი 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 ჟუთზე დგას და მასზე დაბჯენილს ჯვაროსანთა მახვილის ტარზე ხელები აქვს გადაჯვარედინებული. პრიზის 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 დამღითაა აღბეჭდილი.

„ოსკარის" სახელთან დაკავშირებით მრავალი ლეგენდა არსებობს. თავდაპირველად, მას უბრალოდ „სტატუეტი" ეწოდებოდა. ერთ-ერთი ლეგენდით, აკადემიის ბიბლიოთეკარმა მარგარეტ ჰერიქმა, 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 მოკაშკაშე ვარსკვლავიერთ დამბრმავებელ 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 კინომუშაკები ანუ ფილმს შეფასებას აძლევენ არა ჩინოვნიკები, არამედ თვითონ კოლეგები, კინემატოგრაფიის აღიარებული პროფესიონალები. პოპულარობის მეორე ფაქტორია ის მითი, რომელიც მას გარშემო შეიქმნა. „ოსკარის" შიუ

მუდამ აღსავსე იყო სენსაციური „მოულოდნელობებით", თვითონ პატარა ფიგურა კი. სრული ამ სიტყვის მნიშვნელობით, საოცრებას ახდენდა მის მფლობელებზე, მათი შემოქმედებითი კარიერა ცაში აჰყავდა და მათთვის დიდება მოჰქონდა. ან პირიქით, ბევრს ჰპირდებოდა და არაფერს აძლევდა.

როგორ ხდება ყოველივე ეს?

ყოველი წლის მარტის თვეში გამარჯვებულთა დაჯილდოების საზეიმო ცერემონიალი ტარდება. მანამდე კი მეტად დაძაბული და ამაღელვებელი პროცესი მიმდინარეობს.

„ოსკარის" მინიჭების სისტემა საკმაოდ მარტივი და ლოგიკურია, მაგრამ არა უმწიკვლო. ჰოლივუდში ყოველწლიურად 400-მდე ფილმს უშვებენ. 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 ჰოლივუდის კინოთეატრებში ნომინანტ ფილმს დღეში ორჯერ უჩვენებენ. აკადემიის წევრებს მათი გასინჯვა ხმის მიცემამდე სამი კვირის განმავლობაში შეუძლიათ. ჰოლივუდში ეს თითქოს მოლოდინში განბაული „განაჩენის", სინამდვილეში – ყველაზე „შფოთიანი" პერიოდია. ერთმეორეს მიჰყვება სარეკლამო საღამოები, საპროგრამო განცხადებები, აკადემიის წევრები ყველგან სასურველი სტუმრები ხდებიან – მიდის მათი საგულდაგულო დამუშავება. ყოველი ხმა ოქროდ ფასობს.

დასასრულ, „განსასჯელი დღეც" დგება. 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 აუდიტორიულ 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 აუდიტორიული 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 აღელვებთ. საქმე იმაშია, რომ „ოსკარის" ამ პრეტენდენტის შერჩევა სამსაფეხურიანია. 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 პენდლერის“ შესასვლელში, ლოს-ანჯელესის მიუზიკლ-ცენტრში, თავს იყრიან კინოქომაგთა ჯგუფები და მოწვეულები. ისინი პავილიონის შიგნით, მორთულნი, ბრწყინვალენი, აღელვებულ რჩეულ ხალხს წარმოქმნიან. უნიფორმით შემოსილი მომსახურენი მწყობრად ჩამწკრივდებიან და იწყება სახელგანთქმულ პირთა სვლა – ჰოლივუდის დიდი დღესასწაული.

კულისებში ყველაფერი უფრო მარტივია. სცენის ორივე მხარეს, მაყურებელთა დარბაზის გასასვლელისაკენ, რომელსაც პოლიციელები იცავენ, სპეციალურ მაგიდაზე მწკრივად გაშეშებულან „ოსკარის“ ფიგურები. ჭერქვეშ გამავალ იარუსებზე თავსდება ორკესტრი — მიდის საბოლოო სამზადისი.

დარბაზში სპეციალურ კოსტიუმებში გამოწყობილი ხალხი დადის. ისინი მსახიობების მიერ გათავისუფლებულ 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 ტელემაყურებელთა თვალწინ, კონვერტებს ხსნიან, ნომინაციებში გამარჯვებულებს ასახელებენ და პრიზებს ურიგებენ. დაჯილდოებულებს 40 წამი ეძლევათ სამადლობელო სიტყვისათვის. მოგვიანებით „ოსკარები“ გრავიორთან მიაქვთ, რომელიც მათზე ლაურეატის სახელს ამოტვიფრავს და საბოლოოდ მხოლოდ ამის შემდეგ მოხვდება მისი მფლობელის ხელში.

„ოსკარის“ გადაცემის პირველ წლებში პრიზიორებს უფლება ჰქონდათ, ნებისმიერად მოქცეოდნენ მას. 1941 წლიდან „ოსკარს“ პატენტი დაედო და ახალი დებულებით მისი გაყიდვა ან გადაცემა აიკრძალა. ამასთან, თითოეული ლაურეატი ფიცს დებს და ხელშეკრულებაზე აწერს ხელს, რომლის მიხედვით მას არა აქვს უფლება გაყიდოს ან გააჩუქოს საკუთარი პრიზი. შეუძლია მხოლოდ მიჰყიდოს ისევ 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 ჰოლივუდის 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 „ცირკი“.

კინოაკადემიას მუშაობა არ შეუწყვეტია არც მეორე მსოფლიო ომის დროს.

საინტერესოა, რომ ამ პერიოდში „ოსკარის“ ქანდაკება, უსახსრობის გამო, თაბაშირისგან მზადდებოდა.

დღემდე „ოსკარის“ 2300-ზე მეტი საპრიზო ქანდაკებაა გაცემული. ამასთან, ამ ხნის განმავლობაში, ოფიციალურ გამოცხადებამდე, არასდროს გამჟღავნებულა გამარჯვებულის სახელი.

ყველაზე მეტი „ოსკარი“ მიღებული აქვს „გაცოცხლებული ნახატის მბრძანებელს“, ტიტანური ენერგიისა და დაუშრეტელი ფანტაზიის მქონე ადამიანს, ამერიკელ კინორეჟისორს, პროდიუსერსა და მულტიპლიკატორს, 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.

როგორ ირჩევენ რომის პაპს*

კათოლიკური ეკლესიის მეთაურია რომის პაპი. იტალიური ტერმინი „Pana“ მომდინარეობს ლათინური „Pana“-საგან, რომელიც, თავის მხრივ, ბერძნული სიტყვა „Panas“ 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, ამავდროულად „პონტიფექსიც, ე.ი. სრულიად კათოლიკური ეკლესიის ქურუმი ანუ მეთაური.

თავდაპირველად, რომის ეპისკოპოსებს ხალხი და სამღვდელოება ირჩევდა. ამის შემდეგ არჩეული ეკურთხებოდა ეპისკოპოსად. უკვე მე-5 საუკუნეში დაიწყო რომის ეპისკოპოსის არჩევნებში საერო პირების ზემოქმედება. მოგვიანებით იგი მხოლოდ სამღვდელოების პრეროგატივა გახდა. კერძოდ, მე-14 საუკუნის ბოლოს გადაწყვიტეს, რომ ეპისკოპოსის არჩევის უფლება გადაეცათ რომის სამღვდელოების 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. კარდინალთა კოლეგიამ ორი წლისა და ცხრა თვის განმავლობაში ვერ შეძლო ახალი პაპის არჩევა. კარდინალთა ქცევით აღშფოთებულმა მორწმუნეებმა საფრანგეთის მეფის, ფილიპე I რჩევით

* მოცემული საკითხი ძირითადად შედგენილია პროფ. მ. პაპაშვილის წიგნის („საქართველო-რომის ურთიერთობა“, თბ., 1995, გვ. 10–29) მიხედვით.

სასახლის ოთახში (ლათ. „კონ კლაევე“) გასაღებით ჩაკეტეს „მღვდელმთავრები“ და გააფრთხილეს, რომ ისინი აქ დარჩებოდნენ მანამ, სანამ ახალ პაპს აირჩევდნენ. ამან საქმეს ვერ უშველა. კარდინალებმა ერთმანეთში ისევ განაგრძეს დავა და კონკლაობა. მაშინ ქალაქის მცხოვრებლებმა სასახლეს სახურავი ახადეს და კონკლავის მონაწილეები მხოლოდ წყალზე და პურზე დატოვეს. ზამთარი იყო. სიცივემ და შიმშილმა ისინი აიძულა შეთანხმებულიყვნენ და რომის პაპად გრიგოლ X აირჩიეს. სწორედ ამ პაპმა იმისათვის, რომ მომავალში კარდინალებს მალე 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 მეათე 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 განმავლობაში ისინი არ აირჩევენ პაპს, მომდევნო ხუთი დღე კვების რაციონი ეზღუდებათ. თუ კვლავ 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 დაკავებამდე, ანუ ახალი პაპის არჩევამდე (ამ პერიოდს ეწოდება sade vacante – თავისუფალი ტახტი), ვატიკანის ჩინოვნიკთა მოღვაწეობა წყდება, მთავარი მოსამართლისა და კამერლენგოს (კარდინალთა კოლეგიის თავმჯდომარე) გარდა, ყველა• ხელმძღვანელი ავტომატურად გათავისუფლებულად ითვლება, განსვენებული პაპის პალატა ილუქება, ხოლო სალარო შესანახად კამერლენგოს გადაეცემა, რომელსაც კონკლავის თანხმობის გარეშე არ შეუძლია მისი გაშვებლობა.

კონკლავში მონაწილეობის უფლება აქვს 80 წლამდე ასაკის კარდინალებს – „ეკლესიის თავადებს“, მათ შორის იმასაც, ვინც ადრე ეკლესიიდან იყო განკვეთილი. პაპად შეიძლება არჩეულ იქნეს კონკლავზე დამსწრე ან არდამსწრე კარდინალი ან ნებისმიერი პირი. მაშასადამე, თეორიულად პაპი შეიძლება გახდეს არა მხოლოდ კარდინალი ან რიგითი მღვდელ• არამედ საერო პირიც.

პაპის არჩევა ხდება საიდუმლოდ, საყვედილამდე. თუმცა მას გადადგომის უფლება აქვს. ეს კანონიკური კოდექსითაცაა გათვალისწინებული, მაგრამ გადაწყვეტილება უნდა მიიღოს თავად, ყოველგვარი ზეწოლის გარეშე.

კონკლავის მონაწილეებს კონკრეტული კანდიდატის სასარგებლოდ ეკრძალებათ 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 მოხატული სიქსტუს კაპელა. კარდინალებიდან თითოეულს უფლება აქვს კონკლავზე 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: ოფიციანტები, მზარეულები და ა.შ. სულ, დაახლოებით, 300 კაცი.

როცა კონკლავის ყველა მონაწილე მოიყრის თავს, მაშინ კამერლენგო შემოივლის სათავსს ძახილით: „Extra omnes!“ („ზედმეტებს ეთხოვთ გავიდნენ გარეთ“). ამის შემდეგ სათავსი იგმანება. მკაცრად ეკრძალება რაიმე ინფორმაციის წერილობით 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, რადიომიღების, მაგნიტოფონის, კინო და ფოტო აპარატის მიწოდება. წესის დამრღვევი ისჯება ეკლესიიდან განკვეთით.

სიქსტეს კაპელაში კარლინალებისათვის დგამენ „ტახტებს“ – სავარძლებს, რომლებზეც წითელი ხავერდია გადაფარებული. ყოველი სავარძლის წინ დგას ჰატარა მაგიდა, იისფერი გადასაფარებლით. სავარძელზე მიმაგრებულია იისფერი ბალდახინი, რომელსაც ძირს დაუშვებენ პაპის არჩევის შემდეგ. ძირს დაუშვებელი რჩება მხოლოდ ახალად არჩეული პაპის სავარძელზე მიმაგრებული ბალდახინი. კაპელის საკურთხეველის წინ არის მაგიდა, რომელზეც გადაფარებულია მწვანე საფარი. მასზე დგას ოქროს თასი. იგი ბიულეტენებისათვის ყუთის როლს ასრულებს. აქვეა თუნუქის ღუმელი ბიულეტენების დასაწვავად. საკურთხევ ბიულეტენი წარმოადგენს სქელ ზოლიან ქაღალდს გადმოკეცილი კუთხით. მის დახურულ ნაწილში მოცემულია ხმის მიმცემი კანდიდატის გვარი, გერბი და რიცხვი. ახალი პაპის არჩევისათვის საჭიროა კონკლავში მონაწილე კარდინალთა ხმების 2/3, პლუს ერთი. ხმის დასათვლელად ირჩევენ კომისიას.

კენჭისყრამდე კარდინალები ილოცებიან, პაპის არჩევის წესებს კითხულობენ, ერთობლივად ვახშმობენ და ერთმანეთთან კონსულტაციებს მართავენ.

თაყვის აღგილზე მჯდომარე ყოველი კანდიდატი ავსებს ბიულეტენს, ამასთან ხელწერის შეცვლას ცდილობს, შემდეგ საკურთხეველისაკენ 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 ნედლ ჩალასა და ძნებს, შედეგად საკვამურიდან ამოდა მავი კვამლი („სფუმატა“). ეს წმინდა პეტრეს მოედანზე თავშეყრილი მომლოცველების, რომაელების, ჟურნალისტებისა და ცნობისმოყვარეებისათვის იმის ნიშანია, რომ პაპი ჯერ კიდევ არ არის არჩეული. თუ არჩევნები ერთ-ერთი კანდიდატის გამარჯვებით დამთავრდა, მაშინ ბიულეტენებს თეთრი ჩალით წვავენ. საკვამურიდან კი ამოვა თეთრი კვამლი, რაც იმის მაუწყებელია, რომ კარდინალები შეთანხმდნენ და კათოლიკური ეკლესიის ახალი მეთაურის სახელი მალე 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?

არჩეული პაპი იცვლის ნათლობის სახელს და ახალ სახელს იღებს. მას შეუძლია ნებისმიერი თავისი წინამორბედის ან სრულიად სხვა სახელი აირჩიოს. მათგან ახალი პონტიფექსი არჩევს 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 – ადორაცია. ამ დროს კარდინალები რიგრიგობით მიდიან ახალ პაპთან, ემთხვევიან მას ფეხზე, პირსა და ბეჭედზე, რომელზეც გამოსახულია თევზი – თაუდაპირველი 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!) („Nutio 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 სავალდებულოდ ერთი ასეთი უხერხული ცერემონიალი შემოიღეს: ახლად არჩეულ პაპს ზეიმის დროს სვამდნენ საგანგებოდ გახვრეტილ მარმარილოს სავარძელში, რათა ხალხი დარწმუნებულიყო, რომ პაპი მამაკაცია. მას ორი ექიმი შეამოწმებდა და შესძახებდა: „ჰქონია ტესტიკულებიო!“ ამაზე ხალხი და სამღვდელოება იგრიალებდა: „მადლობა 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 შაშკაცის სამკაულად ითვლებოდა და მას გულმოდგინედ უვლიდნენ. პაპები არ სარგებლობდნენ პარიკით, მაგრამ განუყრელად ატარებდნენ ბეწვით შემოჭობილი წითელი ხავერდის თავსაბურავს – მანროს.

ძველი ტრადიციის თანახმად, რომის პაპი მრავალ მნიშვნელოვან ტიტულს ფლობს: „რომის ეპისკოპოსი“, „იესო ქრისტეს ნაცვალი (ვიყარი)“, „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.

მრავალი პაპი წმინდანად და მარტვილად (მოწამე, წამებული) არის აღიარებული. რვა პაპს ჰქონდა „ნეტარის“, ხოლო ორს – „ეკლესიის დოქტორის“ ტიტული. აღორძინების პერიოდიდან პაპებს მიმართავდნენ ასე: „წმინდა მამაო“ ან „თქვენო უწმინდესობავ“. ამ შემთხვევაში განსაზღვრება „წმინდა“ ეხება პაპის მხოლოდ საღმრთო ფუნქციას.

საუკუნეების განმავლობაში მუდმივად იცვლებოდა პაპთა სამოსელი. შუა საუკუნეებიდან, საერთაშორისო არენაზე რომის ეპისკოპოსთა მნიშვნელობის ზრდასთან ერთად, შეინიშნებოდა მათ მიერ უფრო დიდებული სამოსლის ხმარების ტენდენცია. განსაკუთრებით ეს ეხებოდა იმ სამოსელს, რომელსაც პაპები ატარებდნენ საზეიმო ღვთისმსახურების ან ოფიციალური ცერემონიების დროს.

იშვიათი 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 ლენტი – პალია, რომელსაც ყელზე ჩამოიცვამენ. მისი ერთი ბოლო ჩამოშვებულია გვერდზე, ხოლო მეორე – მხრის საშუალებით ზურგზე. მას ბატკნის 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 ჩასაცმელს 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, ვიტერბოროში, ფლორენციაში, პერუჯაში, კასტელ-განდოლფოში, ავინიონში (საფრანგეთი). 1870 წლიდან ისინი ძირითადად ვატიკანში ცხოვრობენ.

ქრისტიანობის პირველ საუკუნეებში პაპებს ასაფლავებდნენ კატაკომბებში (მიწის ქვეშ არსებული გალერეები, კორიდორები, სადგომები). მე-4 საუკუნიდან მათ საფლავებს ათავსებენ ლატერანის, ვატიკანისა და რომის 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 დაწესებუ-

* პარადისისი ალ., ბალთაზარ კოსა. თარგმანი ას. გელოვანისა. თბ., 1992, გვ. 301.

ლებაა 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 და საერთაშორისო კათოლიკური ორგანიზაციების წარმომადგენლები. 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 დუმილზე.

მრავალი სახისაა პაპის ოფიციალური დოკუმენტები. მათ შორის ყველაზე მნიშვნელოვანია აპოსტოლიკური (სამოციქულო) კონსტიტუციები და ბულები. დოკუმენტთა შეორე ჯგუფშია ე.წ. „ბრეევ" 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 სადირექტივო მნიშვნელობისაა და მსოფლიოს ყველა ან ერთი ქვეყნის კათოლიკეებს ეგზავნება. იგი მხოლოდ ლათინურ ენაზე იწერება. მას საპროგრამო ხასიათი აქვს და რელიგიურ, საზოგადოებრივ-პოლიტიკურ, მორალურ და სხვა საკითხებს ეძღვნება.

ზოგიერთი დოკუმენტი დამოწმებულია პაპის სპეციალური ბეჭდით, რომელსაც „მებადურის ბეჭედი" ეწოდება (მასზე ამოკვეთილია მებადურ პეტრეს ფიგურა).

პაპი, როგორც ვატიკანის სახელმწიფოს მეთაური, სარგებლობს „რაინდული ორდენებით" დაჯილდოების უფლებით. ორდენებით დაჯილდოება დასტურდება შესაბამისი „სამოციქულო ეპისტოლეთი". ყველაზე ძვირფას ჯილდოდ ითვლება ქრისტეს უმაღლესი ორდენი, შემდეგ ოქროს დეზის ორდენი, პიუსის ორდენი, წმინდა გრიგოლ დიდის ორდენი, წმინდა სილვესტრის ორდენი. გარდა ამისა, არის რამდენიმე სახის წარჩინების ნიშნები. ასეთებია: „ჯვარი ეკლესიისა და პაპისათვის", „მედალი დამსახურებისათვის", წარჩინების ნიშანი „ოქროს ვარდი" და სხვ.

* * *

პაპის მუდმივი რეზიდენცია მდებარეობს ქ. რომის ცენტრში, მდ. ტიბრის მარჯვენა ნაპირზე, დამოუკიდებელ ქალაქ-სახელმწიფო ვატიკანში. ტრაპეციის ფორმის ეს ტერიტორია, რომელიც 44 ჰექტარს შეადგენს, პაპ პიუს XI 1929 წელს აჩუქა იტალიის მთავრობის ხელმძღვანელმა ბენიტო 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 შემკულებოდა, რაშიც მონაწილეობას 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 ფარავს და ითვლის 3 ათას ოთახს, 8 საპარადო და 200 ჩვეულებრივ კიბეს, 200 ეზოს. პაპის პირადი პალატი (19 ოთახი) სასახლის მე-2 სართულზეა. აქვეა სიქსტეს კაპელაც.

ვატიკანში მცხოვრებთა 2/3 მაძაცია. 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 – „ანგელიკუში", 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 შეიარაღებული გვარდია (დაცვა) – 100-მდე ჯარისკაცი, რომლებიც თეთ დიდი მიქელანჯელოს ესკიზით შეკერილი ყვითელ-წითელ-ლურჯი ფერების სპეციალურ ტანსაცმელში არიან გამოწყობილი.

პაპის პორტრეტი და გერბი ვატიკანის ყველა საზოგადოებრივ ადგილშია გამოკიდული. 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 ჩინოვნიკთა სამუშაო დღე ხანმოკლეა (9[00]–13[30] სთ.). შაბათ-კვირასა და რელიგიური დღესასწაულის დღეებში ისინი ისვენებენ.

ვატიკანში არის მაღაზიები, სადაც ფასები უფრო მცირეა, ვიდრე რომში. მისი ფულის ერთეულია ვატიკანის ლირა.

ვატიკანს დიპლომატიური ურთიერთობა აქვს მსოფლიოს 100-ზე მეტ ქვეყანასთან (მათ შორის, 1992 წლიდან საქართველოსთან). პაპს ამ ქვეყნებში აკრედიტებული ჰყავს მუდმივი დიპლომატიური წარმომადგენლები – ნუნციუსები (ლათ. Nuntius – მაცნე). მათი რანგი შეესაბამება საგანგებო და სრულუფლებიანი ელჩის დიპლო-

მატიურ 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. დუაიენია. იგი უფრო მაღალი რანგისაა, ვიდრე ინტერნუნციუსი ანუ დროებითი დესპანი.

სად, რა არ არის მიღებული

საფრანგეთში

- ოფიციალური ნაწილით მოლაპარაკების დაწყება
- მოლაპარაკების პროცესში დუმილი, სიტყვაძუნწობა
- მოლაპარაკებაში აჩქარება
- მოკლევადიანი გარიგებები
- საუბარსა და წერილობით დოკუმენტებში უზუსტობების დაშვება
- პროტოკოლის მოთხოვნების დაუცველობა
- ინდივიდუალურად (ერთი-ერთზე) საკითხის გადაწყვეტა
- მოლაპარაკებაზე მოუმზადებლად მისვლა
- წინასწარ შეუთანხმებლად საკითხის განხილვა
- მოლაპარაკების პროცესში მოულოდნელი ცვლილებების შეტანა
- ზოგადი კონტრაქტები, დაუზუსტებელი ფორმულირებები
- არაეროვნულ ენაზე მოლაპარაკების წარმართვა
- არაოფიციალურ ატმოსფეროში ყავის მირთმევამდე საქმეზე საუბარი
- 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
- პარტნიორთან შორი (დიდი) დისტანციიდან საუბარი
- ჩაცმულობის მორუხო-მომწვანო ფერი
- ქრიზანთემებისა და მიხაკების ჩუქება, ასევე თეთრი ფერის ყვავილების მირთმევა
- არამოდურად და სამკაულების გარეშე ჩაცმა
- საჭმლის თეფშზე დატოვება
- 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.

დიდ 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 მირთმევა
- სტუმრად ოჯახში საჩუქრით მისვლა
- ოფიციალურ ბანკეტზე დედოფლის სადღეგრძელომდე სიგარეტის მოწევა
- 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 მკვეთრი დაპირისპირება
- სამუშაო დროის დამთავრების შემდეგ საქმეზე საუბარი
- ყოველდღიურად ხელის ჩამორთმევა (დასაშვებია პირველად, გაცნობის დროს)
- საუბარში სიტყვა ჯენტლმენის გამოყენება (მათ მიაჩნიათ, რომ ის არის ჯენტლმენი, 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
- სპეციალური 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.

გერმანიაში

- ურთიერთობის მონოლოგური ფორმა
- ურთიერთობაში არათანამიმდევრობა, არაპუნქტუალურობა, არასერიოზულობა, უწესრიგობა, არაორგანიზებულობა, არალოგიკურობა, თავშეუკავებლობა
- ოფიციალურ შეხვედრაზე იუმორი და ღიმილი
- მოლაპარაკების დროს აჩქარება
- წინასწარ შეუთანხმებლად შეხვედრის მოწყობა
- საქმიანი ურთიერთობის დროს საჩუქრების მირთმევა
- სხვათა ოჯახური მდგომარეობის გარკვევა
- პარტნიორთან ახლო ან შორი დისტანციიდან საუბარი
- ქრიზანთემების ჩუქება
- რესტორანში ან კაფეში ზედმეტი გასამრჯელოს გადახდა
- ექსტრავაგანტური, არასოლიდური ან არააკურატული ჩაცმულობა
- საერთო ცხოვრების ნორმების დარღვევა
- შინაური ცხოველებისადმი უხეში დამოკიდებულება
- 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 ყვავილის გარეშე მისვლა და სხვ.

იტალიაში

- ემოციების დაფარვა
- ზედმეტი პუნქტუალურობა
- ტრადიციებისა და არქიტექტურული ძეგლებისადმი უპატივცემულობა
- დაბალხარისხიანი ფეხსაცმლის ჩაცმა
- უბრალო ბიჟუტერიის გაკეთება
- 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 რკინიგზის სადგურში საკუთარი ბარგის ტარება
- ტაქსში მძღოლის გვერდით დაჯდომა
- ნაცნობებთან შეხვედრის დროს პირველად მათი ჯანმრთელობის მოკითხვა (სასურველია ჯერ ბავშვები მოვიკითხოთ)
- ქრიზანთემების ჩუქება და სხვ.

ესპანეთში

- მოლაპარაკების დილით ადრე დაწყება
- ოფიციალური ნაწილით მოლაპარაკების დაწყება
- პარტნიორთან შორი დისტანციიდან საუბარი
- ფამილარული (შინაურული) ურთიერთობა
- ძველი რელიგიური დოგმებისა და შცნებების 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, მშვერმეტყველება
- არაპუნქტუალურობა, არაორგანიზებულობა
- თქვენობითი მიმართვა (უფრო მისაღებია მესამე პირის ფორმა)
- კონფრონტაციული ურთიერთობა, ტრაბახი
- ცხარე კამათი, უხეშობა, ემოციურობა
- პარტნიორთან ახლო ან შორი დისტანციიდან საუბარი
- სადილის დამთავრებამდე მასპინძლის დღეგრძელობა
- ყავის სმის შეწყვეტინება
- შეხვედრის პროგრამის წინასწარ შეუთანხმებლობა
- ურთიერთობაში დისტანციისა და სუბორდინაციის დაუცველობა
- გადაწყვეტილების ერთპიროვნულად მიღება და სხვ.

იაპონიაში

- მშვერმეტყველება, მრავალსიტყვაობა, კამათი
- არაპუნქტუალურობა
- მისალმებისას ხელის ჩამორთმევა
- ემოციური საუბარი, მოუთმენლობა
- არათავაზიანობა, არათანამიმდევრობა, უხეშობა
- ჟესტებითა და მიმიკებით აქტიური საუბარი
- აგრესიულობა, ეგოცენტრულობა

- ტრაბახი
- მოკლევადიან სარგებელზე ორიენტაცია
- გადაწყვეტილების ოპერატიულად მიღება
- გამუდმებით თვალებში ყურება, ხშირი ვიზუალური კონტაქტი
- პარტნიორთან შორი დისტანციიდან საუბარი
- მკვეთრი ფერები, კონტრასტულობა
- სავიზიტო ბარათის გარეშე ყოფნა
- სახელით მიმართვა (გვარის შემდეგ ემატება „სან“)
- ხანგრძლივი სატელეფონო საუბარი
- თანამოსაუბრესთან დაცემინება
- სინტოისტური 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
- „ო ქეი“ ჟესტის გამოყენება
- მიღებული ნორმების ზუსტად დაცვა
- პარტნიორთან შორი დისტანციიდან საუბარი
- ქრიზანთემების ჩუქება და სხვ.

აშშ-ში

- ურთიერთობის მონოლოგური ფორმა
- დროის დაუფასებლობა, არაპუნქტუალურობა
- მოლაპარაკების არაოპერატულად დაწყება
- გრძელვადიანი გარიგებები
- მოლაპარაკების გაჭიანურება
- არაკომპეტენტურობა
- სამუშაოზე მოღუშული, 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 „მისტერ“)
- გამუდმებით თვალებში ყურება, ხშირი ვიზუალური კონტაქტი
- საჩუქრის თეთრი ფერის შესახვევში შეხვევა
- თეთრი და ცისფერი ყვავილების, ასევე საათის ჩუქება
- წერილობით მიმართვისას ჯერ სახელის, შემდეგ გვარის დაწერა
- ეგზოტიკურ კერძზე უარის თქმა
- მოლაპარაკების ოპერატიულად წარმართვა
- კონფრონტაციული ურთიერთობა
- მოკლევადიანი შეთანხმებები
- გადაწყვეტილებათა ინდივიდუალურად მიღება
- ძვირადღირებული საჩუქრის მირთმევა
- ტრაბახი
- საერთო თეფშიდან უკანასკნელი ნაჭრის აღება
- წვრილმანი გასამრჯელოს გადახდა და სხვ.

არაბულ ქვეყნებში

- ხმადაბალი საუბარი
- ღორის ხორცისა და სპირტიანი სასმელების დემონსტრაციულად (განსაკუთრებით რამადანის მარხვის 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 მოკითხვა, შექება
- მასპინძლის რაიმე ნივთზე აღფრთოვანების გამოხატვა, მის სახეზე უფრო მაღლა ხელის აწევა
- მუსლიმანთა აბანოში შიშველი დაბანა (ამ მიზნით სპეციალური ტანსაცმელი არსებობს)
- რელიგიასა და პოლიტიკაზე, ასევე პირად ცხოვრებაზე საუბარი
- ადამიანებზე თითით მინიშნება
- პარასკევს მუშაობა (ამ დღეს ისინი ისვენებენ)
- შენობის გარეთ ნაცნობის გადაყოცნა (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 მოწევის, ყავის დალევის და ა.შ., მიუღებლობა
- პარტნიორთან შორი დისტანციიდან საუბარი და სხვ.

როგორ ცხოვრობენ თანამედროვე აბორიგენები

საოცარია, მაგრამ ფაქტია, რომ 21-ე საუკუნის დასაწყისში, 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 ჩამომაულობის განსაზღვრის დროს თავიანთი წესებით ხელმძღვანელობენ, რაც ღვიძლი და-ძმისა და უახლოესი ნათესავების შეუღლებას გამორიცხავს.

აბორიგენთა რელიგიური ფილოსოფია ძირითადად წარმართულია – სწამთ ჯადოქრობისა. მათთვის არ არსებობს გადაუჭრელი პრობლემა: თუ არ ძალუძთ რაიმე მოვლენის ახსნა, ზებუნებრივ რწმენას მოიშველიებენ – „აქ რაღაც იდუმალი არისო!“.

აბორიგენებს აურაცხელი ტაბუ აქვთ. სჯერათ ტელეპატიისა. ისინი თვლიან,

აბორიგენთა წინამძღოლი

რომ არსებობს წმინდა ხეები, რომლებსაც ქერქს ვერ აცლიან და მის წევნს ვერ დალევენ, რადგან ტაბუს დაარღვევენ და მათ თავზე ცოდვა დატრიალდება; ასევე წმინდა ადგილები (უმეტესად პატარა სერები), სადაც ნადირობა აკრძალულია და სხვ. ასეთი ადგილების განზრახ ან 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 მარტოდმარტო, 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.

აბორიგენები, რომლებიც კარგად იცნობენ საკუთარი თავის გადარჩენის მთავარ კანონს – სიფრთხილეს, ძირითადად ტყეში, მდინარის პირას, გარეულ ცხოველებთან – კენგუროებთან, შხამიან ქვეწარმავლებთან, ნიანგებთან და სხვებთან ერთად ცხოვრობენ. ისინი ხომ, 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 სიმაღლის, წონისა და ხელის სიგრძის მიხედვით აქვთ მორგებული. ამით ხელის სიგრძეს ხელოვნურად იმატებენ და ტყორცნის ძალა-სიზუსტეს ზრდიან. გამზადებულ შუბებს ცხოველთა სისხლითა და ჟანგმიწით ფარავენ. მათი რწმენით, ასეთ შუბს ცხოველი ანდამატივით ეტანება. შეიძლება ეს წესი ჩვენ სასაცილოდ გეუჩვენოს, მაგრამ განა თანამედროვე ცივილიზებული მონადირეები გასროლის წინ ტყვიას არ კოცნიან?

აბორიგენები ნანადირევს დადგენილი წესით ანაწილებენ. მაგ., მოკლული ცხოველის ქვედა, 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-სანოვაგის 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.

აბორიგენთა ცხოვრებაში ყველაფერი რთულ, მკაცრ განაწესს ემორჩილება. ტომის დაუწერელმა კანონებმა, რომლებიც თაობიდან თაობას საუკუნეების განმავლობაში სიტყვიერად გადაეცემა, დათმობა არ იცის. ისინი არაფერს იკუწყებენ,

აბორიგენი მონადირეები

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...“ (გამოსელა, თ. 21).

აბორიგენთა ყოველ ტომს თავისი საგანგებო „შიკრიკები“, ასე ვთქვათ, „დიპლომატიური წარმომადგენლები“ ჰყავს, რომლებიც მეზობელ ტომებშია აკრედიტებული. „შიკრიკი“ მიდის კვერთხ-უსტარით – პრეზიდენტის ერთგვარი ნოტით, 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 – „ხასხახა ბალახის პერიოდს“, „მაღალი ბალახის პერიოდს“ და ა.შ. მათვე შეუძლიათ ტყისა და მიწის „წყითხვა“ – ყველანაირი ნადირის ნაკვალევის შემჩნევა და გამოცნობა, რადგან მხედველობა და სმენა ძალიან მახვილი აქვთ.

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 მრავალცოლიანობა დასაშვებია. პოლიგამია ერთგვარი სადაზვევო 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 საკმარისია სამჯერ უთხრას ცოლს: „გეყრები, გეყრები, გეყრები“ 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-ჟუანები გამოდგებიან და მექალთანეობას არ იშლიან. ცოლქმრული ღალატი ყველა გაყრის თავიდათავია.

აბორიგენთა ჭორწინებას მამის მხრიდან ნათესაობრივი ურთიერთობა აწესრიგებს. ამ წესების დაცვა სავალდებულოა.

ავსტრალიის ალავის ტომის მამაკაცს უფლება არა აქვს ჭორწინებამდე და მას მერეც, სახეში შეხედოს ან ხმა გასცეს სიდედრს. მათ მიაჩნიათ, რომ ამით აუარებელ ენერგიას ზოგავენ. ეს წესი მაშინ დაწესეს, როცა სიდედრებთან განსაკუთრებით დიდი უთანხმოება ატყდა. ბრძენკაცთა შთხოვნით, აკრძალვა მთელი სიცოცხლის მანძილზეა 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 ნათესავებს შორის. იგი ფართოდაა გავრცელებული არა მარტო ავსტრალიელ, არამედ ბევრ სხვა ხალხში. მას სხვადასხვანაირად ხსნიან. ზოგიერთი მეცნიერის აზრით, ეს ჩვეულება იმისათვის გაჩნდა, 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 უჭვრეტდე სახესა მისსა“.

ისინი აქტიურად იყენებენ ურთიერთობის არავერბალურ საშუალებებს.

აბორიგენებს მრავალი რელიგიური რიტუალი აქვთ, რომელთა შესრულების წესებს უმკაცრესად იცავენ. ეს საზეიმო პროცესები, ხშირად, თვეობით გრძელდება. რიტუალის მონაწილეები ტატუირებულ ტანს სისხლით უხუსტესად და საზეიმოდ იხატავენ (ყოველ ცეკვას თავისებური მოხატვა უნდა), ცეკვავენ და მღერიან, ზოგჯერ მხოლოდ ცეკვავენ. მათი ერთადერთი აკომპანიმენტი ჯოხების რაკარუკაა. ამ დროს დაუსრულებელ ამბებს ჰყვებიან და თაობიდან თაობას წინაპართა ადათ-წესებს გადასცემენ. თავიანთი მხიარულებით ადიდებენ დედამიწას – დედაღმერთს, 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 რიყვის თავისებური ზეიმია. ეს გართობა-მხიარულება თითქმის ერთ თვეს გრძელდება. ქალები ქმრისადმი ან სატრფოსადმი სატრფიალო 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 დამრღვევეთ, ნათლავს მის ზონაში მოხვედრილ მოგზაურებს, რომ კურთხეული წყაროების წყლის დალევა შეძლონ. აბორიგენებს არ ჰყავთ მეფეები და დედოფლები. მეფის ძალაუფლებას უზენაესი განმჭარგულებელი ასრულებს, რომელსაც ტომის უხუცესები ირჩევენ. მათ სწამთ რელიგიური შეგონებისა: „ძმისმინეთ, მე უფალი ვარ! მე არ ვიცვლები“.

აბორიგენთა ჯგუფი

არც ისინი იცვლებიან და დღესაც, თავიანთი ადათ-წესების ერთგულნი რჩებიან.

გამოყენებული ლიტერატურა

ვენის 1961 წლის კონვენცია „დიპლომატიური ურთიერთობების შესახებ".
საქართველოს 1993 წლის 3 ივნისის კანონი „უცხოელთა სამართლებრივი მდგომარეობის შესახებ".
საქართველოს 1999 წლის 25 ივნისის კანონი „დიპლომატიური სამსახურის შესახებ" (1999 წ. 22 ივლისის ცვლილებებით).
ქართული დიპლომატიური ლექსიკონი. ტ. I და II, თბ., 1998–2000.
ახალი აღთქმა და ფსალმუნი. ბიბლიის თარგმნის ინსტიტუტი. სტოკჰოლმი. 1985.
ბიბლია. საქართველოს საპატრიარქო. თბ., 1989.
ალექსიძე ლ., თანამედროვე საერთაშორისო სამართალი. თბ., 1998.
დუგლასი მ., მე ამორიგენი ვარ. თბ., 1995.
ებრაელთა ცხოვრების კანონები. ი.ბ. ლევენრის წიგნის „შულხან ყარუხის" მიხედვით. თარგმანი ეკა ხუციშვილისა. თბ., 1996.
ლაო-ძი. დაო დე ძინი. თარგმანი ლ. ალიმონაკისა. თბ., 1983.
პაპაშვილი მ., საქართველო-რომის ურთიერთობა. თბ., 1995.
ჭიპაშვილი ჰ., ეტიკეტი და დიპლომატიური სამსახური. თბ., 2000.
ჭიპაშვილი ჰ., დიპლომატის ანბანი. თბ., 1993.
ჯოლია გ., ეტიკეტის საფუძვლები. თბ., 2000.
Аграменков А., Психология на каждый день. М., 1997.
Алёшина И., Паблик рилейшнз. М., 1997.
Алёхина 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.
Всё об этикете. Ростов-на-Дону, 1996.
Вуд Дж. и Серре Ж., Дипломатический церемониал и протокол. М., 1976.
Грачев Ю., Ведение переговоров с инофирмами. М., 1997.
Деловой этикет. Киев. 1998.
Джуди Джеимс, Эффективный самомаркетинг. М., 1998.
Джоунз Бриджит. Полное описание: Приёмы, торжества и банкеты. М., 1999.
Зарайский Д., Управление чужим поведением. Дубна, 1997.
Кобзева В.В., Этикет в вопросах и ответах. М., 2000.
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. Её 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 исскуство. М., 1962.
Панасюк А.Ю., Вам нужен имиджмейкер? Или о том, как создавать свой имидж., М., 1998.
Пиз А., Язык телодвижений. М., 2000.
Пиз А., Язык разговора. М., 2000.
Пиз А., Данн П., Язык письма. М., 2000.
Пилкингтон С.М., Иудаизм. М., 1999.
Прикладная конфликтология: Хрестоматия. Мн., 1999.
Сатоу Э., Руководство по дипломатической практике. М., 1961.
Сем Блэк. Введение в паблик 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 наций. Сталкер, 1997.
Сухарев В.А., Мы говарим на разных языках. М., 1998.
Современная энциклопедия. Этикет. Мн., 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., Юри 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 мусулманах. 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 этикета. СПб., 1997.
Энциклопедия этикета. М., 2000.
Энциклопедия для детей. т. VI. Религии мира. М., 1999.
Эррикер К., Буддизм. М., 1999.
Lewis D. The Secret Language of Success: How to Read and Use Body-Talk. -L, 1990.
Fisher R, Broun 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.

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

ავტორის ტელეფონი თბილისში: 91-26-24