

339.1

f-54

მზონა ქირთბონა

ბონონონონ
ეთონონ

339-1:174

ქ-54

მზია ქირთავია

ბიზნესის ეთიკა

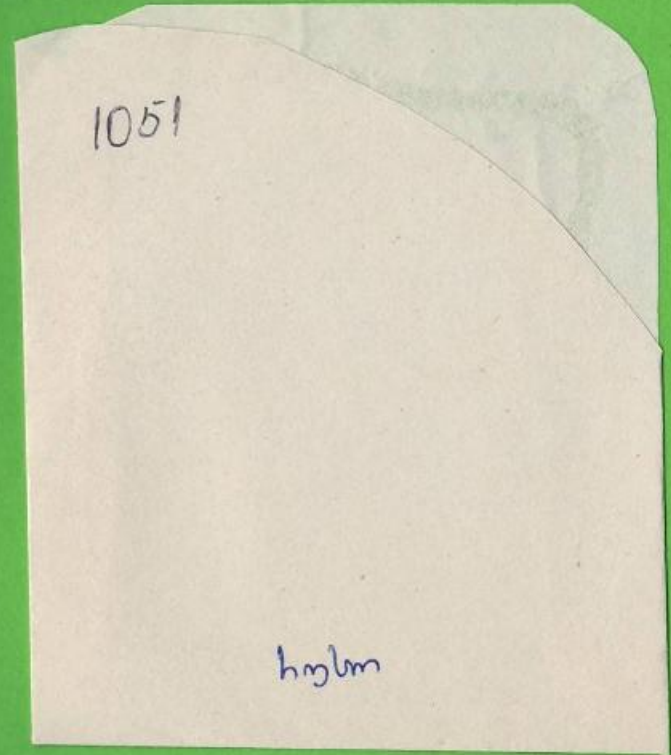
(მეორე გადამუშავებული გამოცემა)

საქართველოს მთავრობის
რეკომენდაცია
1051

მ. ა. ჯგეროვიძე
საქსტე
მ. ა. ჯგეროვიძე
26.12.08
22/12.0118.

გამომცემლობა „ნეკერი“

2008

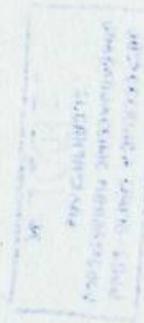


საგამომცემლო ცენტრი

საგამომცემლო ჯგუფი:

- გ. ბაგრატიონი
- ნ. კალანდაძე
- ი. მარგველაშვილი
- ნ. ქვაჩაშია
- ნ. ჩაველეშვილი
- ნ. ჩიტაია

რედაქტორი: პროფ. რ. ქუტიძე



Handwritten notes in blue ink:
 მარგველაშვილი
 ქვაჩაშია
 ჩაველეშვილი
 ჩიტაია
 2008/12/15

© – მზია ქირთბაია, 2008

© – გამომცემლობა „ნეკერი“, 2008

ISBN 978-99940-987-9-8

იხილეთ

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

სარჩევი

წინათქმა.....	5
შესავალე.....	6
I ნაწილი	
ბიზნესის ეტიკის თავისებურებანი.....	8
თანამედროვეობა და ბიზნესი.....	8
ეთიკური ბიზნესი.....	13
ზნეობა — ბიზნესის საფუძველი.....	30
ზნეობრივი კატეგორიები და ბიზნესი.....	40
ფული, სიმდიდრე, ზნეობა.....	48
ეთიკური ბიზნესი და წარმატება.....	57
წინააღმდეგობა ეტიკასა და ბიზნესს შორის.....	72
ქართული ხასიათი და ბიზნესი.....	73
შეამონმე საკუთარი თავი.....	88
II ნაწილი	
ურთიერთობა — ყველაზე დიდი კაპიტალი.....	97
საქმიანი ურთიერთობა და ეტიკა.....	97
ურთიერთობის პრინციპები, აქსიომები და პარადოქსები.....	121
ეთიკური ურთიერთობები.....	129
ყველაფერი იწყება სიყვარულით.....	134
გენდერი.....	139
საქმიანი ურთიერთობების ფსიქოლოგია.....	145
თვითშემეცნება და ბიზნესი.....	169
ყესტების ხელოვნება.....	171
ბიზნესი და ხელწერის საიდუმლო.....	176
სახის ენა და ბიზნესი.....	180
შეამონმე საკუთარი თავი.....	197
III ნაწილი	
ეტიკეტი და ეთიკური ბიზნესი.....	214
ეტიკეტი — ურთიერთობის ნორმა.....	214
საერთაშორისო ეტიკეტი.....	218
სუფრის ეტიკეტი.....	231
ქართული სუფრის რიტუალი.....	239
ტანსაცმლის სტილი.....	244
ეფექტური მართვა და ბიზნესი.....	247
ბიზნესის კულტურა.....	253
ეთიკური ბიზნესის სოციალური როლი.....	256
შეამონმე საკუთარი თავი.....	260
დასკვნის ნაცვლად.....	268
ლიტერატურა.....	269

წინათქმა

თანამედროვე მსოფლიოში, როდესაც ყველაფერი საყოველ-
თაო პრაგმატიზმით სუნთქავს, ერთი შეხედვით, თითქოს მარა-
დიული ფასეულობებისათვის ადგილი არ რჩება... მაგრამ ყველა
დროში „კვეთდნენ ისინი ქვიან ბალავარს“ და, მჯერა, დღესაც
ამოენათებიან განსაკუთრებული სიძლიერით, განსაკუთრებული
სიმკაცრით, განსაკუთრებული მშვენიერებით, რადგან მხოლოდ ამ
საძირკველზე დგას მუდმივად ცხოვრება...

ყოველი წიგნი კი სხვა არ არის რა, თუ არა ავტორის შინაგანი
მონოლოგი, მისი სულისა და ფიქრების ბიოგრაფია...

ეს წიგნიც ავტორის სახეა.

წაიკითხეთ იგი, არა იმიტომ, რომ უარყოთ ან შეჭველად
აღიაროთ, არამედ აწონ-დაწონოთ და განსაჯოთ...

წიგნი სალექციო კურსია და იკითხება თსუ სხვადასხვა ფაკულტეტზე,
1995 წლიდან.

შესავალი

XXI საუკუნე ზნეობრივი განგაშით დაიწყო. კაცობრიობას შეუწინააღმდეგებოდა სამყაროსთან ჰარმონიული ურთიერთობის განცდა.

დღეს მატერიალურ ფასეულობათა მოპოვების ზღვარდაუდებ მისწრაფებად გადაქცევამ საფრთხე შეუქმნა კაცობრიობის სულიერებას და ყოველდღიური საზრუნავით დათრგუნული ადამიანიც იშვიათად სვამს კითხვას, რა აზრი აქვს ზნეობრივ ცხოვრებას. მისთვის ეს ზნეობრივი იდეალები დღეს ეკონომიკური წარმატების კულტმა შეცვალა.

თითოეული ადამიანი კი თავის საქციელით, თავისი სიტყვითა და აზრით ქმნის საკუთარ მომავალს. მისი სულიერების დონე განსაზღვრავს კაცობრიობის ხვალისდელ დღესაც, რადგან, თუ იგი სულიერად მაღალგანვითარებულია, ჰარმონიულია სამყაროსთანაც და მის შემდგომ ბედსაც მისივე სინძინდუ გადახრის მხოლოდ სიკეთისაკენ. ნუთისოფლის წარმავლობას კი უძლებენ სწორედ ცხოვრებაში ისტორიულად გამოტარებული ეს მარადიული ზნეობრივი ფასეულობები და მხოლოდ ასეთი ადამიანის მაღალსულიერებას შეუძლია შეძრას დღეს მსოფლიო...

დრო ამნიფებს მოვლენებს, ყოველ კეთილ იდეას დაუდგება ჭეშმარიტების სრულად გამოხატვის უამი. იგი არ შეიძლება განხორციელდეს არც ადრე და არც გვიან...

XXI საუკუნე შევიდა ე.წ. „კეთილმყოფელთა ზონაში“ და ახალი დროც ითხოვს ახალ აზროვნებას, რომ არ დაირღვეს ჰარმონია სამყაროსთან...

თანამედროვეობის რჩეული მოაზროვნეები ერთხმად აღიარებენ, რომ შესამე ათასწლეულში ადამიანს აუცილებლად ესაჭიროება ერთი შეხედვით ასე დეფინიციური ზნეობა, სინდისი, სამართლიანობა.

დღეს ან „სამართლიანობა უნდა იყოს ძლიერი, ან ძალა სამართლიანი“.

ადამიანის გულშია სწორედ დამარხული სრულყოფის საიდუმლო. ამიტომაც აქვს მნიშვნელობა თითოეული ჩვენგანის ბედა და სიტყვას, ჩვენს ყოფნას ამქვეყნად აზრი...

ნუთისოფელიც არ იქნებოდა, კავშირი რომ არ ჰქონოდა დროის გარეშე ყოფიერებასთან. არ უნდა დაიკარგოს „მარადისობის ჭირნახულიდან“ არც ერთი ზნეობრივი მარცვალი...

თანამედროვე ადამიანმა კი მიატოვა ის ტრადიციები, რომლებიც ადრე აწესრიგებდა მის რწმენას და მიიჩნია, რომ შეუძლია მარტო თავისი გონებით მიაღწიოს უმაღლეს ჭეშმარიტებას. მორალი, რელიგია, ყველაფერი კრიტიკის საგნად აქცია და კაცობრიობა უფრო დიდი საშიშროების წინაშე დადგა, ვიდრე ბირთვული ომია; ჩვენ მივუახლოვდით საზღვარს, რომლის იქითაც ან სულიერი აღორძინებაა, ან დაღუპვა.

აქამდე ცივილიზაციამ მხოლოდ ყოფითი პრობლემები გადაჭრა. და ამიტომაც ადამიანს დღეს გაცილებით მეტი საფიქრალი აქვს სულიერი თვალსაზრისით, ვიდრე ადრე, თუნდაც ანტიკურ ხანაში. როგორც ანდრე მორუა წერს: „მომავალი საუკუნე ან სულიერებისა იქნება, ან არ იქნება საერთოდ“.

თანამედროვე გლობალიზაცია განადგურებითა და წაშლით ემუქრება პატარა ქვეყნების ეროვნულ კულტურებს. ადამიანის უფლებები და დემოკრატიზაცია კი ალიბია მხოლოდ ამ პოლიტიკის გასამართლებლად.

გლობალიზაცია არღვევს ტრადიციულ სისტემებსა და სიმბოლოებს და ამკვიდრებს ახალ, დროსა და სივრცეში შეუმონ-მებელ სისტემა-სიმბოლოს. დღეს ის უძველესი კულტურები, ათასწლობით რომ მიიჩნეოდნენ უნიკალურად, სულ უფრო და უფრო დაქვემდებარებულნი და ფრაგმენტულნი ხდებიან. ამიტომაცაა აუცილებელი განსაკუთრებული სიფრთხილე. მით უმეტეს, რომ დღეს დიდი პოლიტიკური ამბიციებით გამორჩეული ქვეყნებიც ერთმანეთს საკუთარი კულტურის უპირატესობის დამტკიცებაში ეჯიბრებიან და მოზღვავებულ მიგრანტებსაც იმიგრაციის ამკრძალავ კანონებს ახვედრებენ... ბევრმა ქვეყანამ შექმნა ე.წ. დამცავი მექანიზმი და ჩვენც „ნუ ვიჩქარებთ იმ გლობალურ ზღვაში შეცურვას, რომელიც ჩვენისთანა პატარა კატარებს კი არა, დიდრონ ხომალდებსაც კი ტალღებზე აბურთავებს“.

სამყარო კი მხოლოდ და მხოლოდ თავისი მრავალფეროვნებითა და კონკრეტულობით არის უზენაესი კანონიერების სახე.

ეკონომიურობის პრინციპით მოქმედება განაპირობებს დღეს სამყაროსა თუ დედამიწის არაცოცხალი და ცოცხალი, დიდი თუ მცირე სისტემების არსებობას. რაც უფრო ნაკლებ ენერგიას და ნივთიერებას ხარჯავს სისტემა თავისი ფუნქციონირებისათვის, მით უფრო რაციონალური და სიცოცხლისუნარიანია იგი. მაგრამ ვერაფერი უშველის ადამიათა პატივმოყვარეობის ქვიშაზე აშენებულ საბანკო და საფინანსო სისტემებს, უცხოეთის ბანკებში გადანაცვლებულ ქართულ ეკონომიკას, თუ არ იქნება ზნეობა „ყოველივე არსის დასანყისი და დასასრული“. მით უმეტეს, რომ „ადამიანი ზნეობრივია არა იმიტომ, რომ ღირსებებითაა აღსავსე, არამედ იმიტომ, რომ ეს ხსნის ერთადერთი გზა!“.

ბიზნესის ეთიკის თავისებურებანი

თანამედროვეობა და ბიზნესი

თითოეული ადამიანი, რომელიც დღევანდელ მსოფლიოში ცხოვრობს, ცდილობს მოძებნოს თავისი სულის შესაბამისი საქმე, ცდილობს თავისი შინაგანი მონაცემები და შესაძლებლობები აამოქმედოს, მონახოს თავისი პრობლემების გადაწყვეტის გზა. აქ კი ყველაზე წარმატებული ბიზნესია.

ბიზნესი თავისებური ეკონომიკური შემოქმედებაა, ადამიანის მოღვაწეობის ერთ-ერთი ყველაზე მიმზიდველი და საინტერესო სფერო, ყველასაგან განსხვავებული, სპეციფიკური თავისებურებებით გამორჩეული. მართლაც, როგორც პ. კესონი წერს: **იგი „ყველაზე მომზიდველი საქმეა დედამიწის ზურგზე“**.

ბიზნესი ბრძოლაა, უპირატესობის მოპოვებისა და შენარჩუნებისათვის. ასე იყო მუდამ და ასე იქნება მომავალშიც. იგი არ არის ხელობა, ისწავლო და საჭიროების შემთხვევაში გაიხსენო. ბიზნესი ტალღასავითაა, განუწყვეტილად იცვლება და შენდება საკუთარი კანონებით.

ბიზნესმენად იზადებიან, თუ შეიძლება ბიზნესის სწავლა? პრინციპები, მეთოდები, წესები მეცნიერულად დასაბუთებული, რასაკვირველია, შეისწავლება, მაგრამ... ის, რაც ამ ფარგლებს სცილდება, შემოქმედებითია და შესაცნობადაც რთული. აქ უკვე სხვა ფაქტორებია განმსაზღვრელი და გასათვალისწინებელი. ამიტომაც ბიზნესში ზოგჯერ ჭკუა, ტალანტი, ენერჯია მხოლოდ შესასვლელი კარებია.

ბიზნესი სამყაროა საზღვრების გარეშე, უზარმაზარი სამყარო, თავისი შეუვალი წესებითა და კანონებით, სამყარო, რომელიც ზოგჯერ ისე უცბად გარდაიქმნება, რომ სახელდაურქმევლ სახეს იღებს.

შეიძლება ვინინასწარმეტყველოთ, ვის აქვს მომადლებული წარმატება ბიზნესში? იქნებ ყველას? ფსიქოლოგები ადასტურებენ, რომ ფორტუნა არც ისე ბრმაა და თავისი მადლის ჩუქებას ამჯობინებს იმათთვის, ვინც ფლობს განსაზღვრულ, კონკრეტულ თვისებებს: უპირველესად, ჰქონდეს უნარი, შეეგუოს სხვადასხვა სიტუაციას, იყოს აუცილებელ ადგილას აუცილებელ დროს; შეეძლოს გავლენისა და უნარის კომბინირება. თავიდან აკეთოს სწორედ ის, რაც აუცილებელია, აკეთოს თავიდან!

ბიზნესის მეფეების 99% თვლის, რომ ყველა წარმატება ჩვენს შიგნით ხდება; მთავარია მიუვადოთ ყური საკუთარ გულს, დავეყრდნოთ საკუთარ შინაგან ხმას და ვენდოთ მას...

ბიზნესს მაინც გარკვეულობა უყვარს... ყველაზე მთავარი და აქ სწორედ საკუთარი პოტენციური შესაძლებლობების შეცნობა და თვითრეალიზაციაა. მხოლოდ პირველი ნაბიჯები უნდა გადადგა თვითონ-მარტო!

არ დაიჯეროთ, რომ ამა თუ იმ ნყობილებას შეუძლია ცნობიერების შეცვლა... **ცხოვრება რომ კარგი გახდეს, მხოლოდ ერთი რამეა საჭირო - თვითონ ვიყოთ უკეთესნი!**

ადამიანს მეორე ადამიანი სჭირდება არა მხოლოდ ბიოლოგიური არსებობისათვის, სიცოცხლის გაგრძელებისათვის, ჯანსაღი ფსიქიკის შენარჩუნებისათვის, არამედ იმისათვის, რომ სრულყოფილად შეიცნოს საკუთარი თავი.

საკუთარი თავის შეცნობით, საქმისადმი თანმიმდევრული სიყვარულითა და გამოცდილებათა განზოგადებით მივალნევთ ბიზნესშიც წარმატებას. ამას ხელს შეუწყობს ცნობიერი თუ არაცნობიერი, მიწიერი თუ არამიწიერი გავლენების შესწავლა და პრაქტიკული გამოყენება.

ბიზნესი ეს არის - მიიღო სწორი გადაწყვეტილება გაურკვევლობის შემთხვევაშიც. ერთი პატარა შეცდომა ზოგჯერ მილიონი ღირს.

❖ გვახსოვდეს:

„ცხოვრება ბაზარია“ და გვჭირდება განსაზღვრული ადგილის დაკავება აუცილებლად!

არავინ დავადანაშაულოთ, საკუთარი თავის გარდა.

შეცვალეთ რამე ჩვენს თავში, ყოველდღე.

მოვახდინოთ შინაგანი შესაძლებლობების რეალიზაცია.

გავითვალისწინოთ შეცდომები, რომლებმაც ადრე რაღაც გვასწავლა!

და ყველაზე მნიშვნელოვანი:

• გვახსოვდეს სოკრატეს შეგონება: ფულისაგან არ წარმოიშობა კეთილმოქმედება, არამედ კეთილმოქმედებისაგან აქვთ ადამიანებს ფული და სხვა კეთილდღეობა.

• ოქროს საუკუნე იყო მაშინ, როცა ოქრო არ ბატონობდა!

• რომ მიიღო, უნდა გასცე!

• იქნებ შვილებისათვის სიმდიდრის დაგროვების სიყვარულია საბაბი საკუთარი სიხარბის დასამალავად?

ეპიკურეს მიხედვით, ბინიერებაა ფულის უკანონოდ დაგროვების სურვილი, კანონიერად დაგროვება კი საძრახისი, რადგან სამარცხვინოა სიძუნხე, თუნდაც ის კანონიერებას არ არღვევდეს!

ბოდლერს კი სჯერა, რომ მხოლოდ ლამაზი გრძნობების კარნახით მოიხვეჭს ადამიანი სიმდიდრეს!

ამერიკულ სახელმძღვანელოებში ტერმინი „ბიზნესი“ განმარტებულია, როგორც საქმის წარმოება, ჩვენი სურვილების დაკმაყოფილების წყარო და ბოლოს, „ის, თუ როგორ ვცხოვრობთ საერთოდ!“

ჩნდისურ ენაზე კი ბიზნესი აღნიშნავს საერთოდ საქმეს, მაგრამ ყველა საქმეა ბიზნესი? სინამდვილეში იგი მართლაც პრაქტიკულად არის ყველა ადამიანის საქმე, (სჭირდება მომხმარებლის დიდ წრეს, თვით სახელმწიფოს), მაგრამ... ბიზნესი მაინც იმ ადამიანების საქმეა, განსაზღვრულ თვისებებს რომ ფლობენ.

ბიზნესი პროცესია და ამ აქტუალურ საქმიანობას მუდმივი მხარდაჭერა სჭირდება...იგი ორთვალასავითაა, მუდამ უნდა უბიძგო წინ!

ბიზნესი – უწყვეტი კონტაქტებია, ურთიერთობები, მოლაპარაკებები, უთვალავ ადამიანთან (იქნებ ამიტომაც უწოდებენ მეგობრების შეძენის ხელოვნებას). ეს არის საქმიანი გაცვლა, ფულით, მომსახურებით, მისი შედეგებით, რესურსებით.

სამართლიანი გაცვლის განმსაზღვრელი ფაქტორი კი ეკვივალენტურობაა!

ლიტერატურაში უკვე გვხვდება „პატიოსანი ბიზნესი“. „პატიოსნების“ ეპითეტის დამატება ალბათ ნიშნავს, რომ ბიზნესი არის გაცვლა და არა მოტყუება. ამას ადასტურებს რუსულ ენაზე ბგერების მონაცვლეობაც: Бизнес – не обман, он обмен!

როგორც ჩანს, ბიზნესი მოწოდებულია იყოს პატიოსანი თავისი ბუნებით. მაგრამ, მიუხედავად ამისა, ფართოდაა გავრცელებული „უპატიოსნო ბიზნესი“ (შეადარეთ შუა საუკუნეების ფრთიანი გამოთქმა: „თუ არ მოატყუებ, ვერ მოიგებ“). თუ გავითვალისწინებთ, რომ მოგება მიიღება ბუნებრივი გზით (საკუთარი ინიციატივით, ინდივიდუალობით, დამოუკიდებლად განხორციელებული რისკით) ნათელი გახდება, რომ აქ არცერთი წამი არაა დაკავშირებული მოტყუებასთან, უპატიოსნო მოქმედებასთან, ადამიანური მორალის დარღვევასთან. ბიზნესი თავისი ბუნებით პატიოსანია და ამას ადასტურებს ის ფაქტი, რომ მილიონობით ხელშეკრულება ემყარება პატიოსან სიტყვას, დაუფიქსირებლად, ერთი ერთზე, ყოველგვარი მოწმის გარეშე. ერთადერთი გარანტია ბიზნესში მონაწილისათვის პატიოსნებაა და ნესრიგი.

არსებობს „სიტყვის ფასის“ გაგება და იგი უნდა იდგეს ყველაზე მაღლა.

ქართული „ნამუსის ქუდი“, „ნამუსის უღვაში“ ამისი დასტურია. რუსეთში სიტყვის შეუსრულებლობისათვის დუელში ინვესტდნენ, გაუფრთხილებელი სიტყვა სიცოცხლის ფასი ჯდებაოდა.

ბიზნესი – რისკია, საფრთხე. მაგრამ საფრთხე, რაკი ახლავს ადამიანს ყველგან: სამსახურში, გზაზე, ქუჩაში, სახლშიც კი... იგი

ცხოვრებისეულია, მას ვერ გაექცევი, ვერ დაემალები. სხვა საქმეა რისკი ბიზნესში.

აქ შენ არჩევანით მიდიხარ. ცნობიერად, წინასწარგანზრახვით, წინასწარგამიზნულად!

“მე ყოველთვის ვთვლიდი: ის, რაც კარგია ქვეყნისათვის – კარგია, „ჯენერალ მოტორისისათვის“, რაც კარგია „ჯენერალ მოტორისისათვის“ – კარგია ქვეყნისათვის (ჩარლზ უილსონი „ჯენერალ მოტორისის“ პრეზიდენტი).

ცოდნის სფეროც ბიზნესში ბევრად უფრო ფართოა, ვიდრე ნებისმიერ სპეციალობაში. ბიზნესმენმა უნდა იცოდეს მეტი, ვიდრე ექიმმა, ვექილმა, არქიტექტორმა, ბიზნესი იმდენ სფეროს მოიცავს, რომ ძნელია ადამიანმა მთელი ბიზნესი ამომწურავად ისწავლოს. მაგრამ ერთი რამ ცხადია: რაც მეტი იცი, მეტ წარმატებას აღწევ.

მეცნიერება თითქმის ყველაფერს განსაზღვრავს და წინასწარ განჭვრეტს. მაგრამ ძნელია ისეთივე უტყუარობით ვინწინასწარმეტყველოთ გაკოტრება, როგორც მზის დაბნელება. ჩვენთვის არავის უსწავლებია როგორ „ვაკეთოთ ბიზნესი“.

ნიადაგი, რომელზედაც ბიზნესი ვითარდება, მოძრავი ქვიშაა, რომელიც ვერ უძლებს საყრდენებს. პირველი ფუნდამენტი აქ დადო კესონმა (1912 წ.), თავისი „ბიზნესის აქსიომებით“. ბიზნესის თავისებურებებს ვერ ჩავენვებით ამ აქსიომების გარეშე.

ბიზნესი სამფხვა სკამია (იგულისხმება მყიდველი, გამყიდველი, საქონელი), გამოვაცალოთ მას ერთი ფეხი. ცოტა ხანში დავარდება...

- საქონლის სიუხვე ამცირებს ფასებს, დეფიციტი - ადიდებს
- დრო ზრდის თვითღირებულებას, დრო განძია, დრო — ფულია
- ცხოვრებაში ნაღდი კაპიტალი — ეს დროა.

კანადელმა ფაბრიკანტმა არ შეუშვა ფაბრიკაში კარნეგი. მისი აზრით, მასთან 600 ქალი მუშაობდა. თუ სტუმარი იქ შევიდოდა, 600 ქალი ერთხელ მაინც წამოსწევდა თავს და ამით დაეკარგებოდა ნახევარი წუთი...

წარმოების გაზრდა ამცირებს თვითღირებულებას. „მზად ვარ დავკარგო 5 მილიონ ნახევარი დოლარი, რომ ნახევარი დოლარით შევამცირო ერთი ტონა რელსის თვითღირებულება“.

- რაც მეტია რისკი, მით მეტია მოგება
- არ შევიძინოთ არაფერი მოუფიქრებლად!
- მოგების დათვლამდე, შევაჯამოთ დანახარჯი.

შეუმცდარი ადამიანი არ არსებობს, მთავარია ნაკლები შეცდომები.

ფულის დაკარგვის გაცილებით მეტი მეთოდი და ხერხი არსებობს, ვიდრე სიტყვებია ნებისმიერი ენის ლექსიკონში. ერთი ცხოვრება არ ეყოფა იმ ხაფანგებსა და მსხვერპლს, რომელიც დიდი ბიზნესის ურთულეს გზაზე დაგებული. ამიტომაცაა საქმიანი სამყარო აღსავსე რისკით.

ბიზნესს ყოველთვის აქვს მიდრეკილება ცვლილებებისადმი. ამიტომ თვალყური უნდა ვადევნოთ სიახლეებს... დღევანდელი მსოფლიო ესაა დინამიკური სამყარო, ესაა მოძრაობა, ევოლუციისა და უწყვეტი გარდაქმნების სამყარო.

ბიზნესში ის კი არ მიდის ფინიშთან პირველი, ვინც მეტჯერ ჰკრავს დეზს თავის ბედაურს, არამედ ის, ვისაც უკეთესი გამძლეობა და ხასიათის მეტი სიმტკიცე აქვს...

საქმიანი ადამიანები თანდათანობით რწმუნდებიან, რომ საჭიროა ერთმანეთის ღირსებების მიხედვით დაფასება და მორალური კოდექსის დაცვა. ხარვი მაკკეი თავის განხილულ წიგნში ყველაზე მაღლა აყენებს მორალურ თვისებებს ბიზნესში. შეკითხვაზე: - რას აყენებთ პირველ ადგილზე - ეკონომიურ, ადმინისტრაციულ, სამართლებრივ თუ მორალურ პრინციპს, იგი პასუხობს: არა აქვს მნიშვნელობა, როგორ მართავენ ფაბრიკებს, ქარხნებს, ლაბორატორიებს, მაღაროებს, ყველაზე მთავარია, რით ხელმძღვანელობენ ბიზნესმენები - ეს არის მორალური ფაქტორი. ექვსი მცნებაა ამისთვის აუცილებელი:

- არ დაუშვა, სისტემატურად ვილაც გასაყვედურობდეს
- გჯეროდეს საკუთარი თავის, ყველაზე უმძიმეს პირობებშიც კი
- შეინარჩუნე მეგობრულ ურთიერთობა ყველგან
- არასოდეს დაივიწყო ადამიანური მხარე
- კეთილ სახელს ვერ მოიხვეჭ ფულით. იგი საქმით უნდა დაიმსახურო
- იფიქრე იმიჯზე... და
- ❖ **გაითვალისწინე:**

არასოდეს წამოიწყო საქმიანობა ნასესხები ფულით... ყოველი დიდი ბიზნესმენი საქმეს წვრილმანით იწყებს (ფორდის საავტომობილო იმპერია ველოსიპედების შესაკეთებელი სახელოსნოდან დაიწყო).

გაითვალისწინე ე.წ. ეკონომიკურად აქტიური ზონები, მსხვილი სავაჭრო ქალაქები ძველთაგანვე საქარავნო გზების მახლობლად და მათ გადაკვეთაზე არსებობდა. ამიტომაც იყო წარმატებებიც გარანტირებული.

თბილისშიც ყოველთვის იყო რკინიგზის სადგურების მიმდებარე ტერიტორიები აქტიური.

მთავარია, ბიზნესი ცენტრალური გზის მახლობლად ან გზა-ჯვარედინზე დაიწყო (შეადარეთ, მუხიანის ბაზრობა, რომელიც დაიხურა, რადგან ქალაქის განაპირას იყო და ისეთ ადგილზეც, ჩინით რომ მთავრდებოდა).

ოფისისათვის შეარჩიეთ ცენტრალური ან მათი მიმდებარე წყნარი ქუჩები.

მიაქციეთ ყურადღება საქმიანი პარტნიორის შერჩევას. რთულია იმასთან მუშაობა, ვინც ბიზნესში ტყუილით, ანგარებით და ფლიდობით ცდილობს ადგილის დამკვიდრებას.

ეთიკური ბიზნესი

დღევანდელი მსოფლიოს საქმიან სამყაროში ბიზნესის ეთიკის საკითხები განსაკუთრებული კვლევის ობიექტია. იმართება სამეცნიერო დისკუსიები და ფორუმები, ისწავლება ბევრ სამეცნიერო და სასწავლო დაწესებულებაში. გამოქვეყნებულია ამ თემისადმი მიძღვნილი ათასობით მონოგრაფია, სახელმძღვანელო; გამოდის სპეციალური ჟურნალები. ბიზნესის უთვალავ სკოლაში გადიან საქმიანი ეთიკის კურსს.

ბიზნესის ეთიკის თემაზე შექმნილ თითქმის ყველა სპეციალურ ლიტერატურაში, ამა თუ იმ ფორმით, გამოხატულია, თუ როგორი მორალი და ადამიანური ფასეულობები უნდა იყოს საბაზრო მეურნეობის საფუძველი. თუმცა ბოლო ხანებში მკვეთრად გაიზარდა ასეთი კურსის კრიტიკაც.

კრიტიკის საწინააღმდეგო რეაქცია კი სხვადასხვაა. ერთნი თვლიან, რომ საზოგადოება ამ დარღვევებს უკვე შეეჩვია. მეორე ჯგუფი კი მიიჩნევს, რომ ეთიკის დამრღვევები მკაცრად უნდა დაისაჯონ. მესამე ჯგუფი კი ამტკიცებს, რომ გამოსავალი უნდა ვეძებოთ კომპანიების პერსონალის ზნეობრივი აღზრდით და ამიტომაცაა აუცილებელი დიდ კორპორაციებში საკუთარი კოდექსის, ე.წ. ეთიკური სტანდარტების შემუშავებაც.

არის ასეთი მოსაზრებაც. „ჩვენ დამოკიდებული ვართ ადამიანების სწორ საქმიან გადაწყვეტილებაზე ბიზნესში. ეს ადამიანები კი, როგორც წესი, განათლებული, ინტელექტუალურები არიან. მაგრამ მათ ხშირად უწევთ ყოფნა ისეთ სიტუაციაში, როცა აუცილებელია სიტყვისა და საქმის დაცემა. ასეთ შემთხვევაში კი ძნელია სიკეთის და ბოროტების გამიჯვნა. მაგრამ ზოგჯერ ისეთი მენარმეები, რომლებიც ძალიან კარგად იცავენ ეთიკის კანონებსა და მოთხოვნებს, ვარდებიან კანონსაწინააღმდეგო სიტუაციაში,

განსაკუთრებით მაშინ, როცა საქმე ეხება დიდ მოგებას. ამ დროს ეთიკის კოდექსი და პრინციპი იგნორირებულია“.

აქედანაა ამოცანაც, მივალნით ეთიკის პრიორიტეტს, თუმცა იგი ანმყოსა და მომავლის ამოცანაა მხოლოდ.

XX საუკუნის 30-იან წლებში გამოქვეყნდა ალბერტ კერრის სტატია: „ეთიკურია ბლეფი ბიზნესში?“.

ავტორი ამტკიცებს, რომ არ შეიძლება გავკიცხოთ, დავემოთ თამაშის წესი მენარმეობის სფეროში, იმიტომ, რომ სამართლიანობის გაგება აქ არ არის ისეთი, რასაც მოითხოვს საზოგადოების მორალი. პირად ცხოვრებაში მენარმეები იცავენ ეთიკურ ნორმებს, მაგრამ სამუშაოზე ეს ადამიანები მონაწილეობენ იმ თამაშში, რომელსაც მივყავართ განსაკუთრებულ ეთიკურ კანონამდე: „თუ გინდა წარმატება ბიზნესში, უნდა ისწავლო ამ თამაშის წესები, ისწავლო ბლეფობა. ამის გარეშე წარმატებას ვერ მიაღწევ“.

ზოგი მკვლევარი კი თვლის, რომ ფული - უპირველესად, დანარჩენი მერე!

დღეს ჩვენთან მიმდინარეობს ბიზნესში დანიშნულებულთა ფენის ჩამოყალიბების აქტიური პროცესი.

ბიზნესში კი დანიშნულებულ ადამიანები: 1. პროფესიულ კარიერას რომ ვერ მიაღწიეს, 2. ვისაც საერთოდ არაფერი ჰქონდა.

პირველი კვალიფიციური სპეციალისტებია, უმაღლესი განათლებით, მაგრამ თავიანთი მატერიალური შემოსავლით უკმაყოფილონი. ეს ის ადამიანებია, რომელთაც საერთოდ წარმოდგენა არა აქვთ ბიზნესის ეთიკაზე. ისინი დაგროვილი ფულებით მოვიდნენ ლეგალურ ბიზნესში და ოფიციალურად გააფორმეს საკუთარი ფირმები.

ამდენად, ბიზნესის ეთიკის ნორმები მათთვის წარმოდგენილია. მაშინ როდესაც ცივილიზებული ეკონომიკა წარმოდგენილია პატიოსნებისა და ზნეობის გარეშე.

მნიშვნელოვანია ე.წ. რელიგიური ფაქტორები. მოვიგონოთ მოსეს ოქროს წესი: „მოექეცი ისე ადამიანებს, როგორც გინდა მოგექცნენ“! ასევეა ბიბლიური 10 მცნებაც. ეს ზნეობრივი პრინციპები მსოფლიოს ყველა რელიგიურ სისტემაში ერთმანეთს ემთხვევა.

გამოკვლევები ადასტურებენ, რომ **მორწმუნე მენარმეები აღწევენ ბევრად მეტ წარმატებას ბიზნესში.** აქ მორალური პრინციპების დაცვა ხელს უწყობს „ბიზნესის მეფეების“ გამრავლებას.

კრიმინალური ბიზნესი კი უფრო ეფექტურია, ვიდრე ლეგალური, რადგანაც აქ ვალდებულება სიკვდილის მუქარით სრულდება. საინტერესოა, რომ, როცა პატიოსანი ადამიანები ურთიერთშორის ეწევიან ბიზნესს, მათ არ ეშინიათ ერთმანეთის

უზნეო საქციელის, რადგან უზნეო ადამიანები გამოდიან იქიდან, რომ მეორეც უსინდისოა.

დამნაშავეთა სამყაროს ბევრი წარმომადგენელი დარწმუნებულია, რომ მათი შვილები იქნებიან ნორმალური საზოგადოების რესპექტაბელური მოქალაქეები და არაფერი ექნებათ საერთო ქურდულ სამყაროსთან. მით უმეტეს, ქურდული ეთიკის ბიზნესის ეთიკაზე მოქმედების შედეგების გათვალისწინება შეუძლებელია - ბევრს იგი საკუთარი სიცოცხლის ფასად უჯდება.

ყველაზე მეტად თვალში საცემია პიროვნების გამდიდრების სიჩქარე. მაგალითად, აშშ 10 მილიონ დოლარს საშუალოდ 17 წელი სჭირდება. სამხრეთ კორეაში - 13 წელი, რუსეთში კი - 4 წელი...

სხვადასხვა ქვეყანაში სიმდიდრის პარამეტრების ძირითადი ატრიბუტებია:

- პირადი დაცვა
- უძრავი ქონება (აგარაკი ქალაქგარეთ)
- პრესტიჟული ბინა
- პრესტიჟული მანქანა
- სახელისუფლო ორგანოებთან და კრიმინალურ სამყაროსთან ერთდროული კავშირი
- ძვირფასი ტანსაცმელი.

აქ თანმიმდევრობა, ძირითადად, ეკონომიკური მდგომარეობის შესაბამისად იცვლება.

საიდან, როგორ დაგროვდა ეს სიმდიდრე? უპირველესად, დიდძალი ქონება დააგროვეს მათ, ვინც მონახა გავლენიანი მფარველი.

ექსპერტების 15% თვლის, რომ ბევრმა სიმდიდრეს დამოუკიდებლად მიაღწია. მაგრამ მთავარი თავისებურება არის სიახლოვე და კავშირი კრიმინალურ სამყაროსთან, სიმდიდრე მრავლდება კანონის გვერდის ავლით და ეს ითვლება აქსიომად!

უმეტესად მდიდრები ცხოვრობენ და მუშაობენ ტერორის მუქარით

კრიმინალური სამყაროდან, კონკურენტებისაგან, და ხელისუფლების შეზღუდვებით (თურმე მოსკოვში ხელისუფლების 46% ემინია).

ასეთ სისტემაში მთავარია თავი გადაირჩინო, იცოცხო და აქ სენტიმენტალობისათვის არავის სცალია, არავინ ადევნებს თვალ-ყურს ეთიკურ მოთხოვნებს. მაგრამ, თუ ჩამოყალიბდება ცივილიზებული ბიზნესი, ეთიკის ნორმების თვალ-ყურის დევნების გარეშე იგი არ იქნება, არ მოვა საქმეში წარმატებაც და დაგროვილ ქონებასაც სწრაფად დაკარგავ!

ამიტომაც დასავლეთში აფასებენ ათასჯერ გამოცდილ საქმიან პარტნიორს და ძალიან ფრთხილად ეკიდებიან „ახალ რუსებს“ (ალბათ, „ახალ ქართველებსაც“). ახალგაზრდა მენარმე, რომელიც არ იცავს საქმიანი ეთიკის თანამედროვე საფუძვლებს, წარმატებას ვერ მიაღწევს.

მთელ მსოფლიოში გავრცელებულია საქმიანი ეთიკის და პასუხისმგებლობის კონკრეტული გაგება. აშშ, მაგალითად, „ტეხასური ხელის ჩამორთმევა“ ნიშნავს მხოლოდ მოლაპარაკებას. და თუ ვინმე დაარღვევს ხელშეკრულების პირობებს, მასთან არავინ დაიჭერს საქმეს.

1973 წელს კი, როცა ნიქსონმა დოლარი გააიფა, მისი საიმედოობის გარანტი გახდა არა ოქრო, არამედ პატიოსანი სიტყვა...

XXI საუკუნეში კი შეიქმნება ბიზნესის ახალი კულტურა. იგი გააადვილებს ურთიერთობებს, გააუმჯობესებს მომსახურებას და გააძლიერებს პოზიციებს ბაზარზე, რადგან ბიზნესის ეთიკა ხელს უწყობს მოგებას, კერძოდ, იგი ეხმარება მომხმარებელს თავდადების, ერთგულების შენარჩუნებაში. ამიტომაც ყველა ფირმა ორიენტირებულია მომხმარებლის ინტერესებით და საკმაოდ ბევრ დროს ხარჯავს ფირმის ეთიკისა და კულტურის ფორმირებისათვის.

საქმიანი სამყარო ვრცელია. თითოეულ ბიზნესმენს ჰყავს მეგობრები, ნაცნობები. აქადენაა პოტენციური მომხმარებელიც. აქ ყველა ეყრდნობა პატიოსნებას, თავაზიანობას, სწრაფი ორიენტაციის უნარს. ბიზნესში წესი დადგენილია. სისტემატურად უნდა იზრუნო შენს მომხმარებელზე, თანამშრომლებზე და, სანაცვლოდ, ბაზარი იზრუნებს შენზე! – ეს ბიზნესის კანონია. ყველაზე მთავარი კი პროფესიული რეპუტაციაა. ჩვენთან დღეს ბიზნესის ეთიკა თითქმის თავიდან ფორმდება... და ბიზნესმენის მიზანიც ზნეობრივი მენეჯმენტის საფუძვლიანი ჩამოყალიბებაა. ამიტომაცაა ბიზნესი ცივილიზებული სამეურნეო საქმიანობა, პროფესიული ეკონომიკური შემოქმედება.

მჯერა, თანდათანობით შეიქმნება, კრისტალურობით გამორჩეული ახალი ეთიკა, მომავალი წარმატების საწინდარი...

ბიზნესის ეთიკა საქმიანი ეთიკაა. მისი საფუძველი კი პატიოსნება, გულწრფელობა, სიტყვის ერთგულებაა.

ჯერ კიდევ მე-18 საუკუნის ევროპაში მოქმედებდა სპეციალური ეთიკური კოდექსი.

ინგლისურ ფირმაში ამ კოდექსს განსაზღვრავდა:

- პროფესიონალიზმი
- ფირმის საიდუმლოების დაცვა

- ბიზნესმენის პატიოსნება

- ეთიკური კონფლიქტების დაძლევა.

1912 წელსაა შედგენილი რუსეთში მოქმედი საქმიანი ურთიერთობის წესიც:

- პატივი ეცი ხელისუფლებას
- იყავი პატიოსანი და მართალი
- პატივი ეცი კერძო საკუთრებას
- გიყვარდეს ადამიანი
- იყავი სიტყვის პატრონი
- იცხოვრე საკუთარი შესაძლებლობებით
- იყავი მიზანდასახული.

ცნობილია ერთი შტრიხიც. ინგლისელი ვაჭარი რაბუზინი, რომელსაც არ გადაუხადეს კრედიტი სამი გემის მშენებლობისათვის, იძულებული გახდა დაეპატიმრებინა პეტრე პირველის სავაჭრო აგენტი და უარი ეთქვა გემების დაბრუნებაზე. შეატყობინეს დაჭერილ აგენტს. მან განაცხადა, რომ დაფარავენ ვალებს, მაგრამ სამარცხვინოა არა ის, რომ გემები დააკავეს, არამედ თითქოს ჩვენ არ ვიხდით კრედიტს, რადგან სიტყვა უფრო ძვირფასია, ვიდრე... მთელი ფლოტი!

განსაკუთრებით იყო ხაზგასმული პატიოსნება, რომელიც თავის მხრივ გულისხმობდა:

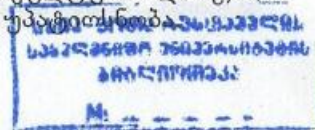
- თავი შეიკავე ყოველივე იმისაგან, რაც ჩრდილს მიაყენებს ბიზნესმენის პატიოსნებას.
- თავი აარიდე ყოველივე იმას, რაც შელახავს ბიზნესმენის იმიჯს.
- ყოველთვის შეენინაღმდეგე პროფესიულ და ადმინისტრაციულ დარღვევებს ბიზნესში.
- იმოქმედე სრული ინფორმაციის გასავრცელებლად.
- თვალყური ადევნე საერთო-საკაცობრიო ზნეობრივ ნორმებს.

დასავლეთში ბაზარი მატერიალურ სფეროში პიროვნების შემოქმედებითი თვითრეალიზაციის ფორმაა, დამოუკიდებელი არსებობის საფუძველი.

იქ ბაზრის ფილოსოფია არის თავისუფლების ფილოსოფია.

დღეს შეიძლება თვალყური ვადევნოთ ამ სფეროში მკვეთრად გამოხატულ კანონზომიერებებსაც:

- რაც მეტია ხალხის განათლებისა და კულტურის დონე, მით ნაკლებია არაკეთილსინდისიერება, უპატიოსნება...



- რაც მეტად მდიდარია ქვეყანა, მით სამარცხვინოა უზნეობა, მოპარვა, მოტყუება, საბაზრო ურთიერთობის ჭეშმარიტი კულტურისა და ცივილიზებული ბაზრის კანონების უცოდინარობა.

დასავლეთში აფასებენ წლებით შემონმებულ საქმიან პარტნიორებს, ახლებს ეკიდებიან ძალიან ფრთხილად. საქმიან ადამიანებში მოქმედებს პასუხისმგებლობის მკაცრი გავება.

აუდიო და ვიდეოტექნიკის მიმწოდებელი ფირმის ხელმძღვანელი ალექსანდრე მინაევი წერს:

„ჩვენი ვალდებულების ზუსტი შესრულება არის ჩვენი სტილი“.

მხოლოდ წესრიგის მოყვარული ადამიანი შეიძლება გახდეს ჭეშმარიტი ბიზნესმენი, რომელიც სარგებლობას მოუტანს როგორც საკუთარ თავს, ისე საკუთარ ქვეყანას.

ეთიკური ნორმების მიმართ დამოკიდებულება სპეციფიკურია. ბიზნესის ლიდერების უმრავლესობა ამტკიცებს, რომ აუცილებელია ბიზნესში მორალური ნორმების თვალყურის დევნება, საკუთარი სიცოცხლის ფასადაც კი.

„მე არ მინდა ვაკეთო ფულები, ნებისმიერი გზით. მე მჭირდება განსაზღვრული სახე, განსაზღვრული იმიჯი, განახლებული შინაგანი განწყობა, მუშაობის ჩემიული სტილი. მე უნდა მყავდეს ჩემი აუდიტორია... მაშინ მე მივალწვე თვითრეალიზაციის პიკს. ჩემი თვითრეალიზაცია კი ეს იგივე მოგებაა, მოგების ნაწილი მაინც. ამიტომაც მე შეიძლება დღეს ბევრს ვკარგავ, უკანონო ბიზნესში არყოფნით და ამას ვაკეთებ არა მხოლოდ იმიტომ, რომ სხვებზე უკეთესი ვარ, სხვებზე ეთიკური, სხვებზე ცივილიზებული, სხვებზე ფრთხილი, არამედ იმიტომ, რომ დღეს ლეგალური ბიზნესი არ არის გამოსადეგი (კომფორტის თვალსაზრისით). თუ შენ გრძნობ თავს კომფორტულად, მაშინ მშვიდად ენევი ბიზნესს, ნაკლებად წუხხარ, იქმნი საკუთარ სახეს. შენ დაგიჯერებენ და წინსვლას იწყებ ნელა, მაგრამ შეუფერხებლად. არსებობს მხოლოდ შინაგანი მუხრუჭი (მაგალითად, ვერავინ მომისყიდის), მაგრამ, თუ მე შემეცვლება შინაგანი შეფასება, მაშინ, ვფიქრობ, რომ შეიცვლება ჩემი საქციელიც.“

ე.ი. ბიზნესში არ არის აუცილებელი ეთიკისა და მოგების დაპირისპირება. ეთიკის ნორმების დაცვა ყოველმხრივ მომგებიანია. ამას გარდა, იგი გვანიჭებს რწმენას, თვითდაჯერებას საკუთარი თავის პატივისცემას. თუმცა... განსხვავებული თვალსაზრისიც არსებობს: თურმე ბიზნესის ეთიკურობა პიროვნული საკითხია. ბიზნესში მორალი ეს კანონია! თუ შეასრულებ კანონს,

მორალური ხარ, თუ არ შეასრულებ - არა! ე.წ. კანონიერი მოტყუება ნორმალურია, ჩვეულებრივი ბიზნესში.

მაგრამ რა არის მაინც დაუშვებელი ბიზნესში?

- უწესრიგობა
- ძალადობა
- სისხლის სამართლის კოდექსის დარღვევა
- კონკურენტის დისკრედიტაცია.

ბიზნესი ცოცხლობს რთულ ეთიკურ სამყაროში, სადაც მთავარია, გაექცე არაეთიკურ ნაბიჯებს. ჰუმანური მენეჯმენტი ეფექტურია აგრესულ მენეჯმენტზე და სტრატეგიული მიზანიც უფრო ადვილად მისაღწევია ეთიკური პრინციპების დაცვით.

ანტიკური სიბრძნე გემოდღვრავს: გამოიყენეთ ფილოსოფია - ბალად, ლოგიკა - ლობედ, ფიზიკა - ხეხილად და მიიღებთ ნაყოფს - ეთიკა.

ამ მრავალმხრიობის გამოა ალბათ უთვალავ სიძნელესთან დაკავშირებული ამ მარადიული კატეგორიის სირთულეც.

ეთიკა ფილოსოფიური მოძღვრებაა ზნეობის შესახებ.

ბერძ. ethike თავიდან, ჯერ კიდევ ჰომეროსთან, საცხოვრებელს ნიშნავდა. დროთა განმავლობაში იგი შეიცვალა ხასიათით. შემდეგ კი (IV ს.) არისტოტელემ დააკანონა ethos, რომელიც უკვე ზნეს (ზნეობას) აღნიშნავდა. ასე შემოგვრჩა დღემდე.

„ეთიკის“ ისტორია განმეორდა ძველ რომშიც. სიტყვა ethos-ს ლათინურად მიახლოებით შეესაბამება სიტყვა mos-moris, რომელიც ასევე ნიშნავს ზნეს, ხასიათს. რომაელმა ფილოსოფოსმა ციცირონმაც ასევე არსებითისგან მიიღო ზედსართავი moralis, რაც, ბერძნულის მსგავსად, ზნეობას აღნიშნავს.

ზნეობა კი იმ წესების, ნორმების ერთობლიობაა, რომელიც განსაზღვრავს ადამიანთა ურთიერთდამოკიდებულებისა და ყოფაქცევის ნორმებს, ამა თუ იმ საზოგადოებაში. ეთიკის ეტიმოლოგია ერთნაირია მრავალ ენაზე.

ბერძ. -ethos - ზნე

ლათ. -moris - ზნე

გერმ. -Sitten- ზნე

რუს. -нравственность - нрав - ზნე

ქართ. -ზენა (უზენაესი, ზენა სამყარო) - ზნეობრივი

სრულყოფის ორიენტორი.

მორალი კი, თანამედროვე გაგებით, არა მარტო ადამიანთა ურთიერთობასა და ყოფაქცევას განსაზღვრავს, არამედ გულისხმობს ზნეობრივ დასკვნებსა და ზნეობრივ გაკვეთილებსაც (მაგ., იგავის მორალი).

ეკონომიკის აუცილებლობა და ადამიანური სამართლიანობა შეუძლებელია ერთმანეთის საწინააღმდეგოდ დავაყენოთ, რადგან არ შეიძლება ეკონომიკურად სწორი იყოს ის, რაც უსამართლოა ადამიანის მიმართ, მაგრამ შეუძლებელია იყოს სამართლიანი ისიც, რაც არ ითვალისწინებს ეკონომიკის მოთხოვნებს!

არსებობს მორალის, ტრადიციის, სამართლის უარყოფის საშიშროებაც, ე.წ. ნიჰილიზმი მუდმივი ღირებულებებისა და კანონების სფეროში. უარყოფის საშიშროებაზე მიუთითებს სოკრატეს ცხოვრებიდან ეპიზოდებიც, პლატონის კრიტიკონთან დიალოგით გადმოცემული. სოკრატეს სთავაზობენ ციხიდან გაქცევას, მაგრამ იგი, მიუხედავად იმისა, რომ გაცნობიერებული აქვს სასჯელის უსამართლობა, უარს ამბობს, რადგანაც მიაჩნია, რომ კანონი ყველაფერზე მაღლა დგას! ამის დაშვება ნიშნავს სახელმწიფოს პოლიტიკური საყრდენის გამოცლას... ვის მოეწონება სახელმწიფო უკანონოდ? ამბობს იგი!

ეთიკის ძირითადი კითხვა დილემურია... ერთმნიშვნელოვანი პასუხი, რომელიც კონფლიქტს აგვაცილებს თავიდან და სიმშვიდეს მოგვცვრის, არ არსებობს. მაგრამ მაინც მთავარი შეიძლება გამოვყოთ:

- ეთიკური პრობლემების ორადი ბუნება, ე.წ. ეთიკის საზღვრები
- ნონკოგნიტივიზმი — მეცნიერული კვლევის აკრძალვა ზნეობის სფეროში, კოგნიტივიზმი — ამისი შესაძლებლობის აღიარება.

ეთიკის კვლევის ობიექტი ადამიანია, მისი პასუხისმგებლობა მეორე ადამიანის მიმართ.

არსებობს სამი ძირითადი ურთიერთობა:

1. საკუთარ თავთან ურთიერთობა
2. ურთიერთობა სხვა ადამიანებთან
3. ურთიერთობა გარემოსთან

ამის მიხედვით არჩევენ: ინდივიდუალურ-ეთიკურ, პიროვნულ-ეთიკურ, ეკოლოგიურ-ეთიკურ პასუხისმგებლობას.

ე.ი. შესაბამისად გვაქვს: ინდივიდუალური ეთიკა, პიროვნული ეთიკა, ეკოლოგიური ეთიკა.

კარლ იუნგის აზრით, თუ „მე“ დაკარგავს თავის ცენტრალურ პოზიციას, ის კარგავს როგორც საკუთარ თავთან, ისე დანარჩენ ადამიანებთან ურთიერთობის შესაძლებლობას. ეთიკური პრაქტიკით, „ჩემი მე“, ყოველთვის არის მეორე პირისათვის „შენ“. ეს არის ცდა იმისკენ, რომ პატივი ვცეთ მეორე პირს და არასოდეს გამოვიყენოთ იგი როგორც ჩვენი მიზნების მიღწევის საშუალება. თუ მეორე ადამიანი გამოიყენება, როგორც საშუალება მიზნის სწრაფად მისაღწევად, ის კარგავს თავის პიროვნულ მნიშვნე-

ნელობას და დეგრადირდება. ასეთ შემთხვევაში დიალოგური ურთიერთობა ერთდროულად იქცევა მონოლოგურად და ამით სპობს ურთიერთობის საფუძველს.

გაცილებით რთულია ეკოლოგიური ეთიკა. აქ საგნებზე ბატონობისას ნივთებს არ შეუძლიათ წინააღმდეგობა და ურთიერთობაც ცალმხრივია... არადა ადამიანი თანასწორი და გონიერი პარტნიორი უნდა იყოს. დიდია მისი ეთიკური პასუხისმგებლობაც ბუნების წინაშე, თუმცა საყოველთაოდ ცნობილია, რომ ეკოლოგიური ეთიკა დღევანდელ მსოფლიოში ათას არაეთიკურ კითხვას ბადებს...

დღეს ამკარად ჩანს ეკოლოგიური პრობლემათიკის ეთიკური ასპექტი, ამიტომაცაა საჭირო ურთიერთობის ეთიკის ინტეგრირება ეკოგარემოსთან.

სოციალური ეთიკის ცენტრშია პასუხისმგებლობის ეთიკაც. სოციალური ეთიკა აერთიანებს ეთიკური პასუხისმგებლობის ყველა ძირითად ასპექტს. როგორც ამბობენ: „ნებისმიერი ეთიკა საბოლოოდ მაინც სოციალური ეთიკაა!“

ის, რაც ობიექტურად არასწორია, არ შეიძლება იყოს ადამიანურად სწორი. ის კი, რაც ეწინააღმდეგება სიმართლეს, არ შეიძლება იყოს ობიექტურად მართალი. ეს არის მნიშვნელოვანი სოციალური ეთიკისათვის.

ეკონომიკის საკუთარი კანონზომიერებანი არ არსებობს. რადგან ეკონომიკა არის არა ბუნების, არამედ ცივილიზებული კაცობრიობის პროდუქტი. შეიძლება ეკონომიკის სისტემა ჩაითვალოს რაციონალურად, თუ მისი სტრუქტურა არღვევს სამართლიანობას?

ყველაფერი ეთიკური მოიცავს სასარგებლო კომპონენტებს, ხოლო ყველაფერი ობიექტურად სასარგებლო — ეთიკური კომპონენტებია.

ეკონომიკის მიზანი არ არსებობს ადამიანის გარეშე. ბუნებისგან განსხვავებით, ეკონომიკა არ შეიძლება უადამიანოდ. იგი ხომ კულტურულ-ისტორიული ფენომენია და არა ბუნების განვითარების შედეგი. კონცეფცია „ჰომო ეკონომიკუს“, რომლის მიხედვით ადამიანის მეურნეობრივი რაციონალიზმი არის სწორედ საზოგადოების დაინტერესების ოპტიმალური დაკმაყოფილება, წარმოუდგენელია ეთიკური ღირებულებების მონაწილეობის გარეშე. შეიძლება დავასკვნათ, რომ ეკონომიკა არ არის დამოუკიდებელი სისტემა, როგორც ბუნება, იგი შექმნილია ადამიანების მიერ ადამიანებისათვის.

ნებისმიერი ეკონომიკური წესრიგიც დამოკიდებულია ტრადიციულ ტრიადაზე: რა და რამდენი ვანარმოოთ, როგორ ვანარმოოთ და ვისთვის ვანარმოოთ. აქ პასუხების შესაბამისია ეთიკური

კომპონენტებიც. განსაკუთრებით მესამე კითხვა, რადგან აქ ადამიანის პიროვნებისადმი პატივისცემაა განსაზღვრული... რენტაბელობაც ეთიკურის გარეშე წარმოუდგენელია. საერთოდ კი დღევანდელ პირობებში რაციონალური და ჰუმანური დამოკიდებულება როგორც ადამიანის, ისე ბუნების მიმართ, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია.

ბაზრის სამართლიანობაშიც ნამდვილი სამართლიანობაა, ასევე სამართლიანი განაწილებაც არ არის ეთიკის ფარგლებს გარეთ. ეკონომიკის ძირითადი ფუნქცია - არსებობისათვის აუცილებელი მოთხოვნების დაკმაყოფილება, გულისხმობს სწორედ ეთიკურ პოსტულატებს.

მე, შენ, ის, - ურთიერთობა არის ადამიანის მიზანიც. ამიტომ პატივი ვცეთ ადამიანს ნიშნავს, „შეხვედით მას ყოველთვის როგორც მიზანს და არასოდეს როგორც საშუალებას“ (კანტი).

ადამიანური და ეკონომიკური

კაცობრიობის უდიდესი მოაზროვნეები მსჯელობდნენ ისეთ საზოგადოებაზე, როცა ეკონომიკა არ იქნებოდა გაბატონებული ადამიანზე და ეკონომიკა მხოლოდ ადამიანური კანონებით იქნებოდა მოწყობილი; ადამიანების ღირსებებს განსაზღვრავდა არა ფული და მატერიალური სიმდიდრე, არამედ ადამიანური თვისებები.

დღეს კი, საბაზრო ურთიერთობის განვითარების შედეგად, ხდება ცხოვრების ყველა სფეროს ეკონომიზაცია¹. მისთვის ადამიანის ღირსებები მხოლოდ ეკონომიური მდგომარეობით განისაზღვრება. მაქვს ფული, ვარ ღირსეული. როგორც ბერდიაევი წერს: „ადამიანი უკვე არ წარმოადგენს უმაღლეს ფასეულობას!“². ეკონომიკური ადამიანისათვის³ ფული და ქონებაა უმაღლესი ფასეულობა. იგი იმორჩილებს მეცნიერებას, ხელოვნებას, ლიტერატურას, მასმედიას. აქ ეკონომიკური ძალაუფლება ბატონობს და მაღალი ფასეულობები - ჭეშმარიტება, ზნეობა, მშვენიერება, სამართლიანობა... უგულებელყოფილია. უმაღლესი ფასეულობაა სიმდიდრე, ადამიანი კი სიმდიდრის შე-

¹ გ. მალაშხია, ეკონომიკური კონცეფცია და საზოგადოების პროგრესი, „სოციალური ეკონომიკა“, - 2001წ.
² ნ. ბერდიაევი, ადამიანის ბედი თანამედროვე სამყაროში, 2001. გვ.22.
³ ეკონომიკური ადამიანის კონცეფცია ა.სმითს ეკუთვნის. მისი აზრით, მთავარია ადამიანთა ეკოიზმზე ხაზგასმა („მომეცი ის, რაც მიინდა და მიიღებ იმას, რაც გინდა!). აქ ჰუმანურობა იგნორირებულია, მხოლოდ ხაზს ვუსვამთ სარგებელს...

ძენის საშუალებაა მხოლოდ, ეკონომიკური ადამიანი ეკოლოგიური საფრთხის შემოქმედიც.

დღეს ჩვენთან საბაზრო ურთიერთობები არაცივილიზებულია, ეკონომიკური საქმიანობის წესები ყოველგვარი ზნეობისაგან თავისუფალი; ე.ი. სამეურნეო ცხოვრების ავტონომიამ დასაბამი მისცა „ეკონომიკური ადამიანის“ საბედისწერო ფიგურას, რომელიც არ არის ადამიანი!

ეკონომიკური ადამიანი დღეს არ ასრულებს თავის დადებით ფუნქციას. ამიტომაცაა აუცილებელი, შეიცვალოს იგი ადამიანური ადამიანით!

პროფ. გ. მალაშხია წარმოგვიდგენს საინტერესო ცხრილს ამ თეალსაზრისით:

ეკონომიკური ადამიანი	ადამიანური ადამიანი
1. პირადი დაინტერესება	1. საქმის მაღალი შედეგით დაინტერესება
2. პარტნიორების (დაქირავებული მყიდველი) ინტერესების გათვალისწინება	2. საკუთარი ინტერესების შეხამება პარტნიორებთან.
3. ავრესიულობა, მიზნის მისაღწევად	3. კეთილმოსურნეობა
4. სხვა ადამიანებთან ანგარიშიანი დამოკიდებულება	4. უანგარო, ჰუმანური, მეგობრული ორიენტაცია
5. მიზანი - სიმდიდრის ზრდა	5. მთავარი მიზანი - სიკეთის სამსახური
6. მოქმედების სტილი - შიშველი რაციონალიზმი	6. მოქმედების სტილი- გონივრული რაციონალიზმი

საქმიანი ეთიკა შეუძლებელია პიროვნების ეთიკისა და ხასიათის ეთიკის თავისებურებათა გათვალისწინების გარეშე.

ხასიათის ეთიკას განსაზღვრავს ადამიანური თვისებები: თავმდაბლობა, ერთგულება, მოთმინება, უბრალოება, შრომის-მოყვარეობა. ასევე მიდრეკილება ღვთიური ოქროს წესისადმი.

ხასიათის ეთიკა გვასწავლის, რომ არსებობს ეფექტური ცხოვრების ძირითადი პრინციპები და ადამიანს შეუძლია განიცადოს წარმატების ჭეშმარიტი სიხარული იმ შემთხვევაში, თუ ისწავლის ამ პრინციპის ხასიათის ნაწილად ქცევას.

ამისი საუკეთესო ნიმუშია ბენჯამინ ფრანკლინის ბიოგრაფია. ძირითადში ეს არის ისტორია იმაზე, თუ როგორ მუშაობდა იგი თავის თავზე, შინაგანი პრინციპების ჩვევად გადაქცევისათვის!

იგი თავის დღიურში ყოველდღე აღნიშნავდა პლუს-მინუსით, ქვემოთ ჩამოთვლილი 13 პირობის შესრულებას: თავის შეკავება, გაჩუმება, წესიერება, გაბედულება, ეკონომია, შრომა, გულწრფელობა, სისუფთავე, სამართლიანობა, სიმშვიდე, უბიწობა, თავმდაბლობა, დამოუკიდებლობა.

პითაგორას მსგავსად, ფრანკლინი თვლიდა, რომ სინდისის ყოველდღიური შემონემა აუცილებელია ყველასათვის. იგი ყოველ ღამე თავის თავს ეკითხებოდა, რა სიკეთე გააკეთა მან დღეს და ამით საკუთარი სულის წვრილის შესანიშნავ მაგალითს იძლეოდა. გთავაზობთ შტრიხს მისი ცხოვრებიდან უკომენტაროდ:

ფრანკლინიმა ერთ გაკოტრებულ ფერმერს 8 ოქრო გაუგზავნა ბარათით. „გიგზავნით ხელის გასამართად, ოღონდ იმ პირობით, რომ, როცა გადახდის შესაძლებლობა გექნებათ, იგი გაუგზავნეთ თქვენსავით გაჭირვებულს, მე მას ნუ დამიბრუნებთ!“

მოგვიანებით ხასიათის ეთიკა შეიცვალა პიროვნების ეთიკით, მას კი განსაზღვრავს ადამიანური ურთიერთობები.

არის პიროვნების ეთიკის ახალი მიმართულება, რომელიც აშკარა მანიპულაციაა ან პირდაპირ მოტყუებაც. აქ არის ე.წ. ყალბი ინტერესი, ზოგჯერ დაშინებაც (შეადარეთ, „ფლირტი ბიზნესში“, „ადამიანი - მანიპულატორი“).

საუკუნეებს მოჰყვება კანტის გაკვირვება: „ორი რამ ავსებს ჩემს სულს საკვირველებით: ვარსკვლავებით მოჭედილი ცა, ჩემს ზემოთ და მორალური კანონი ჩემში“. ეს საკვირველება დღემდე რჩება საკვირველებად. მორალი ისევ და ისევ ათას კითხვას ბადებს... ცალსახად შეუძლებელია პრობლემებზე პასუხის გაცემა დღესაც.

არჩევნ მორალური განვითარების სამ სტადიას:

1. პრეკონვენციური
2. კონვენციური
3. პოსტკონვენციური

პირველ (პრეკონვენციური) სტადიაზე მყოფი ადამიანების აზრით, მორალური ნების დაცვა აუცილებელია, რადგან მის დარღვევას დასჯა მოსდევს.

მეორე (კონვენციური) სტადიის მიხედვით, სწორია ვაკეთოთ ის, რასაც ჩვენგან ჩვენი ოჯახის წევრები, მეგობრები და ახლობლები მოითხოვენ.

მესამე (პოსტკონვენციური) სტადიის მიხედვით, პიროვნება უნდა ხელმძღვანელობდეს უნივერსალური ზნეობრივი პრინციპებით (სიცოცხლის დაცვა, თავისუფლების მხარდაჭერა, სამართლიანობა).

ადამიანთა უმეტესობა III სტადიას ვერ აღწევს, იგი დამახასიათებელია რთული ურბანიზებული საზოგადოებისათვის. I და II სტადია კი ორგანულია როგორც დასავლური, ისე აღმოსავლური კულტურის ქვეყნებისათვის.

მორალური წვრილისა და სულიერი განსპეციაკების პრობლემა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია დღეს.

თუ შემთხვევით შეცდომა დაუშვი, იაპონური ფირმა გაპატიებს, მაგრამ თუ გადაუხვიე მორალური კოდექსიდან, სასტიკად დაისჯები.

კანტის ზნეობრივი თეორიის თანახმად კი, თურმე ყოველ ადამიანს გარკვეულ ასაკში უჩნდება მორალური განახლების მოთხოვნილება.

ადამიანი ბუნებით რელიგიურია. ამ ბუნებრივ-რელიგიურობაში დევს მისი შინაგანი სწრაფვა სიკეთისადმი, ზნეობრიობისადმი. არასწორი აღზრდა და ცხოვრებისეული რეალობა ანელებს ამ სწრაფვას და ბოლოს და ბოლოს იგი მიიძინებს. მაგრამ, როცა გაიღვიძებს, ადამიანს აძლევს იგი ახალ ცხოვრებისეულ იმპულსს.

მორალური განახლების ამ მოთხოვნილების გაჩენა მიგვანიშნებს, რომ ადამიანი ჯერ კიდევ არ არის საბოლოოდ განწირული მუდმივი ტანჯვისათვის, მასში ჯერ კიდევ არსებობს სწრაფვა მისი ნამდვილი ბუნებისაკენ, ღვთიური ბუნებისაკენ...

არჩილ ბაგრატიონის ეთიკური კოდექსი, „საქართველოს ზნეობანი“, საბას „სიბრძნე სიცრუისა“ ზნეობრივად დაავადებული საზოგადოების განკურნვის ცდაა. სწავლა-განათლება აკეთილშობილებს ადამიანს, ღირსებას მატებს მას. ამიტომაცაა აუცილებელი გონიერება, ზნეობრიობის მისაღწევად და, როგორც სოკრატე ამბობს, ზნეობა გონებაზე მაღლა დგას!.

გიორგი გურჯიევი კი განასხვავებს სუბიექტურ და ობიექტურ მორალს. ობიექტური მორალი ერთნაირია მთელ დედამიწაზე. სუბიექტური კი განსხვავებული, ინდივიდუალური.

სუბიექტური მორალი – ეს არის ჯოხი, რომელსაც გააჩნია ორი ბოლო, მას როგორც გინდა, ისე შემოატრიალებ!

გ. გურჯიევი წერს: „უხსოვარი დროიდან თანდათანობით ჩამოყალიბდა ადამიანში ორგანო, რომლის ფუნქციასაც სინდისი შეადგენს. ყოველ ადამიანს აქვს იგი და ვინც ამ ორგანოთი იმართება, იგი ავტომატურად, მცნებების შესაბამისად მოქმედებს. ჩვენი სინდისი ღია და სუფთა რომ ყოფილიყო, ჩვენ არ მოგვიხდებოდა ლაპარაკი მორალზე, თითოეული ცნობიერად თუ არაცნობიერად მოიქცეოდა ისე, როგორც ეს მის შინაგან ხმას სურდა.“

მაგრამ სინდისი არ არის ჯოხი, რომელსაც აქვს ორი ბოლო, ეს არის ის, საუკუნეებმა რომ ჩამოაყალიბა იმის შესაცნობად, თუ რა არის კარგი და რა არის ცუდი. მაგრამ ეს ორგანო გარსით არის დაფარული“.

სინდისი – ეს სულის ფიქრია, უდიდესი ზნეობრივი ძალა.

სინდისი უმაღლესი მსაჯულია, რომელიც არსებობს ჩვენს სულში, სინდისი ღვთის ხმაა! ეს ხმა იმასაც კი ესმის, ვინც

ღმერთს უარყოფს, რადგან „ყური სასმენად გვაქვს, თვალი – დასანახად, სინდისი კი – გასაფრთხილებლად“ (იოანე ოქროპირი).

არსებობს რალაც ურყევი, ჩვენ ყველას რომ გვაერთიანებს: აზრისა და სინდისის თავისუფლება (ი. ბუნინი).

საოცარი კანონები ჰქონდათ **ეგვიპტელებს**. სოფელი ვერ იხეობდა, თუ იქ რაიმე დანაშაული იყო მომხდარი. მათთვის ბედნიერება სოციალურ სამართლიანობასთან იყო გაიგივებული. ეგვიპტელებმა მიაღწიეს ჰარმონიას სახელმწიფოსა და ინდივიდს შორის.

ეგვიპტეში ფარაონიც ხალხის სიყვარულის გარეშე ვერ იმეფებდა. ძველი ეგვიპტური სიბრძნით, მხოლოდ სიყვარულს მოაქვს სამართლიანობა.

ძველ ჩინეთშიც არსებობდა კანონი: იმპერატორი ერთი წლით პეკინიდან პროვინციაში აგზავნიდა თავის შემცველს. ვადის გასვლის შემდეგ კი ნაცვალს აბრუნებდნენ. და თუ პროვინციელები ცრემლით, ტირილით, სიყვარულით არ გააცილებდნენ, მას ხალხის წინაშე როზგავდნენ...

მესამე ათასწლეულის დასაწყისშიც ადამიანს აუცილებლად ესაჭიროება ასე დეფიციტური: **ზნეობა, სინდისი, სამართლიანობა, „მორალური განმენდა... მართლაც, წარღვნა ხომ კათარზისია კაცობრიობისათვის. წყალს მაგიური მნიშვნელობა აქვს. იგი ხელმეორედ შობის სიმბოლოა (შდრ. ქრისტიანული ნათლისღება), ნათლისღება კი ბერძნულად ჩაღრმავებას ნიშნავს. როცა ადამიანის სიცოცხლე ბენზე ჰკიდია, წყლის ზედაპირზე ამოსვლა ხელმეორედ დაბადებაა. ამდენად, წარღვნის მითები ხომ არ წარმოადგენს კაცობრიობის მორალურ განმენდას? მითებში გადასარჩენად ყოველთვის ამორჩეულია ღვთისმოსავნი და მორალურად წმინდა ადამიანები...**

ცნობილია, რომ საქმიან სამყაროში პროფესიული ცოდნა წარმატებას განაპირობებს მხოლოდ თხუთმეტი პროცენტით, დანარჩენი, ოთხმოცდახუთი პროცენტი კი ადამიანურ ურთიერთობათა უნარზეა დამოკიდებული.

საერთო-საკაცობრიო ფასეულობათა საერთაშორისო ცენტრის ბიზნესმენებს შორის ურთიერთობათა განყოფილებას სათავეში უდგას ამერიკელი ბიზნესმენი და საზოგადო მოღვაწე ნიგრედ მაკნაიერი. ამ ფონდის დევიზია: ყველაზე ხელსაყრელია მორალური ბიზნესი!

ბიზნესმენის მატერიალური კეთილდღეობა ეფუძნება არა სიცრუეს, არამედ მორალს!

ალბათ, შემთხვევითი არ არის, რომ დღეს ცივილიზაციის თანამედროვე ეპოქა ირღვევა და ადგილს უთმობს ე.წ. მორალურ ეპოქას. ძვრებია ჩვენს ცნობიერებაში, ჩვენს ფსიქიკაში, სულიერ ცხოვრებაში... სამეურნეო სფეროშია შეჭრილი ეთიკა და ფსიქოლოგია. ადამიანის თავისუფლებაც დაკავშირებულია სამეურნეო ცხოვრების თავისუფლებასთან; იგი ჩვენი შესაძლებლობების შეცნობაში გვეხმარება. შეცნობა კი, უპირველესად, იწყება საკუთარ სულში შეღწევით, საკუთარი სულის შეცნობით... გონების თვალთან ერთად სულის თვალის ახელით, ყველაზე ფასეული თვისებების აღმოჩენით ადამიანში.

ბიზნესი კი მატერიალურთან ერთად გულისხმობს მორალურ წარმატებასაც. სწორედ საქმიანი ცხოვრების ეთიკა განსაზღვრავს მატერიალურ კეთილდღეობას.

ბიზნესმა უნდა მოგვეცეს მოგება და, შესაბამისად, იგი უნდა ეფუძნებოდეს მუდმივ, წარუვალ ფასეულობებს.

წერილობით „ბიზნესმენის კოდექსის“ შექმნის პირველი ნაბიჯებია საქმის გაძლიერის 7 პრინციპი, რომელიც 1913 წელს შეიმუშავა ერთ-ერთმა კომპანიამ: ისინი მეტად უბრალოა, უნდა დავიხსოვოთ ცნობილი სიბრძნე: ეთანხმება თუ არა ყველაფერი სიმართლისა და სამართლიანობის მცნებას!

დღეს კი, ძველის განზოგადების შემდეგ, კოდექსს საფუძვლად დაედო ბიბლია – მარადიული, აბსოლუტური ფასეულობების წყარო. ათ ბიბლიურ მცნებაში კი გადმოცემულია ის პრინციპები, რომლითაც უნდა იხელმძღვანელოს ყოველმა ადამიანმა თავის ცხოვრებაში.

ბიზნესმენს კი აბსოლუტური თავისუფლება აქვს ნებისმიერი საქმის განხორციელებისათვის, რომელიც მას და მის ქვეყანას სიკეთეს მოუტანს.

ადამ სმიტმა, საბაზრო ეკონომიკის თეორიის შემქმნელმა, თავისი პირველი ვრცელი ნაშრომი „ზნეობრივი გრძნობების თეორია“ ქრისტიანული ეთიკის საკითხებს მიუძღვნა. თხუთმეტი წლის შემდეგ მან გამოსცა ხუთტომიანი წიგნი „გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნების და მიზეზთა შესახებ“, რომელშიც ადამიანთა ეკონომიკური ქცევა ქრისტიანული ეთიკის პოზიციებიდან განიხილა.

რელიგიის, როგორც ადამიანის ზნეობრივი ჩამოყალიბების, განმსაზღვრელი ფაქტორის უგულვებელყოფამ დაამახინჯა ჩვენი სულიერი ღირებულების სტრუქტურა. ახლა, როცა თავისუფალ მენარმეობას, ბიზნესს ეყრება საფუძველი, საჭიროა დღენიადავ ვიზრუნოთ, რომ იგი ეთიკური იყოს. სამართლიანობის, პასუხის-

მგებლობის, ნდობის, მხარში ამოდგომის, გულმონყალების გარეშე შეუძლებელია საქმიანი ბიზნესი.

წლების მანძილზე, საქმიანი ოპერაციების ჩატარების პრაქტიკაში, ადამიანები მიიყვანა იმ დასკვნამდე, რომ ყველაზე მეტ წარმატებას აღწევენ ადამიანები, რომლებიც არა მარტო ცოდნას ფლობენ, არამედ უნარსაც – დაარწმუნონ ადამიანები გაიზიარონ მათი თვალსაზრისი და მომგებიანად მიაწოდონ მათ თავიანთი იდეებიც... უფრო ზუსტად, დაამყარონ ადამიანებთან კარგი ურთიერთობები.

ამ ადამიანებთან კარგი ურთიერთობის შენარჩუნების ძირითად პრობლემას ჩვენ ყოველწუთს ვაწყდებით. საქმიანი ხელშეკრულებები კი არ არსებობს ამის გარეშე. აქ ფინანსურ წარმატებებზე მეტად ფასობს ადამიანის პირადი თვისებები.

თავისი შემოქმედების ზენიტში მყოფი **როკფელერი წერს:** „ადამიანებთან კარგი ურთიერთობის ნიჭი ისევე ფასობს ბაზარზე, როგორც შაქარი“...

ამერიკის ისტორიაში არც ერთ სახელმწიფო მოღვაწეს არ რგებია იმდენი შეურაცხყოფა და ცილისწამება, რამდენიც აბრაამ ლინკოლნს, მაგრამ იგი ადამიანებს არასოდეს აფასებდა მისადმი დამოკიდებულების მიხედვით. თუ ამას რომელიმე მნიშვნელოვანი საქმე მოითხოვდა, მას შეეძლო მიენდო იგი თავისი მტრისთვისაც კი. როცა საქმე სამუშაოს შეეხებოდა, იგი ერთმანეთისაგან არ განასხვავებდა მტერსა და მოყვარეს.

„საშინელება ის კი არ არის, რომ მოგატყუეს, საშინელებაა, თუ თქვენ გამუდმებით გახსოვთ იგი“, - ამბობს კონფუცი.

იგონებენ, ერთხელ გენერალ ვიზენჰაუერის შვილისათვის უკითხავთ, „შეიძლება თუ არა მამას გულღობა ეწოდოს? – არა, უთქვამს მას, - მამა წუთითაც არ ფიქრობს იმ ადამიანებზე, ვინც მისთვის არასასიამოვნო არიან“...

საქმიანი კაცის ბიბლია აგებულია ადამიანის მორალური ცხოვრების პრინციპებზე. შედგენისას გათვალისწინებულია ბიბლიის მცნებები და დასავლურ საქმიან სამყაროში შემუშავებული ეთიკის ნორმები:

ბიზნესმენის საქმიანობაში მთავარია არა შემოსავალი, არამედ საქმე, რომელსაც შემოსავალი მოაქვს.

იგი ვალდებულია: არ გატეხოს სიტყვა, დაიცვას „თამაშის წესები“; მისი სიტყვა უნდა იყოს საიმედო და გაცილებით მეტად ფასობდეს, ვიდრე ნებისმიერი ხელმოწერა, ბეჭედი ან თამასუქი.

ბიზნესმენის დამოკიდებულება კონკურენტებისა და პარტნიორებისადმი უნდა იყოს პატიოსანი, არ უნდა გამოიყენოს

მოგებისათვის ყოველგვარი ხერხი, არასოდეს მიიღოს მონაწილეობა უკანონო საქმეში.

მისთვის ისეთვე ძვირფასი უნდა იყოს მომხმარებლის, თუ პარტნიორის ინტერესები, როგორც საკუთარი. ეს იქნება ორივე მხარის წარმატების საწინდარი.

ბიზნესმენი წინდახედული უნდა იყოს, სიტყვიტაც და საქმიტაც. თავი უნდა შეიკავოს ყოველგვარი მოქმედებისაგან, რომელიც სხვას რაიმე ზიანს მიაყენებს. პირველობისათვის ბრძოლის კანონიერი საშუალება უნდა იყოს მხოლოდ პატიოსანი კონკურენცია.

საკუთარი კომერციული წარმატებები, პრესტიჟი და კარიერა არ უნდა იქნეს მიღებული სხვათა უფლებებისა და ღირსების შელახვით, მათი კეთილდღეობის დათრგუნვით.

ბიზნესმენი პასუხისმგებლობას უნდა გრძნობდეს ადამიანის, საზოგადოებისა თუ გარემოს წინაშე. მისი საქმიანობა უნდა შეესაბამებოდეს დადგენილ საზოგადოებრივ ნორმებს და პატივს მიაგებდეს ზოგადსაკაცობრიო ფასეულობებს.

- იგი უნდა იყოს ჰუმანური და უანგარო, დაიცვას გულმონყალებისა და ქველმოქმედების ეროვნული ტრადიციები.
- მუდამ მზად იყოს, დაეხმაროს გაჭირვებაში ჩავარდნილს.
- უფლება არა აქვს, არ იცოდეს ის, რისი ცოდნაც ევალება. უცოდინარობით გამოხვეული შეცდომა მისი პირადი ცოდვია და თავადვე აგებს პასუხს.
- როცა დარწმუნებული არ არის რაიმე ნაბიჯის სისწორეში, უმჯობესია არ გადადგას ეს ნაბიჯი, რადგან მთავარია, არავის ავნო შენი მოქმედებით!
- „გაალკივე ადამიანში სიკეთის მარცვალი“ – წინაპართა ეს სიბრძნე უნდა გაიხადოს დევიზად. მას უნდა სწამდეს, რომ არ არსებობს ცუდი ადამიანი, არიან მხოლოდ გზაბნეულები. მისი წმიდათანმიდა ვალია, დაეხმაროს მათ, იპოვნონ საკუთარი ადგილი ცხოვრებაში.
- უბოდიშო ქცევები, ამპარტავნობა სრულიად შეუთავსებელი ცნებებია. ბიზნესმენი გამუდმებით უნდა ესწრაფოდეს მორალურ სრულყოფას. ამავე დროს კეთილ ზეგავლენას ახდენდეს სხვებზეც.
- იგი არ უნდა იყოს ამაყი, მაგრამ მას უნდა ჰქონდეს საკუთარი ღირსების გრძნობა. სწორედ ეს დაეხმარება მას ღირსება აღმოაჩინოს სხვებშიც, თვით უღირსშიც კი.
- იგი უნდა აფასებდეს ადამიანთა სამყაროს აზრობრივ სიმდიდრეს, პიროვნების შინაგან თავისუფლებას, სამართლიანი უნდა იყოს სხვებთან დამოკიდებულებაში, რადგან ყოველი ადამიანი განსაკუთრებულად აზროვნებს, ფიქრობს და თითოეული მათგანის მოქმედებას სწორედ მისი ინდივიდუალობა განსაზღვრავს.

არსებობს ცივილიზებული მენარმეობის ბევრი ეთიკური კრიტერიუმი, მაგრამ საქმიან ურთიერთობებში განსაკუთრებული ადგილი უჭირავს გულწრფელობასა და პატიოსნებას. მენარმული საქმიანობის წყალობით იქმნება მსოფლიოს მრავალი ქვეყნის სიმდიდრის ძირითადი ნაწილი. მაგრამ, ცდუნების მიუხედავად, გულწრფელობა და პატიოსნება არის თანამედროვე ბიზნესის განუყოფელი ნაწილი. მათ გარეშე ცივილიზებული მენარმეობა, უბრალოდ იქნებოდა შეუძლებელი. მილიონობით ზეპირი გარიგება ხდება მოწმეების გარეშე. მრავალი მილიარდი დოლარის საქონელი ყოველდღე იყიდება გაუფორმებელი კონტრაქტების საფუძველზე. მრავალი საბითუმო და საცალო ვაჭრობის ფორმა ენდობა თავის მიმწოდებელს, თვითონ შეავსოს საქმიანი ქაღალდები მათ მიერ შეკვეთილ საქონელზე, საყოველთაოდ აღიარებული ფასების მიხედვით.

პრინციპი - „დაუკმაყოფილებელ მომხმარებელს ვაძლევთ ფულის უკან დაბრუნების გარანტიას“, მეტად გავრცელებულია დასავლეთის მრავალ საწარმოო კორპორაციაში.

მაღალი მორალი და სიმართლე სახელმწიფოს მიმართულებას აძლევს და ერის ცხოვრებას წარმართავს. მაგრამ თუ ხდება სახელმწიფოს გაერთიანება მორალის გარეშე, კეთილი ნების გარეშე, ასეთი სახელმწიფო დაიშლება!

ზნეობა — ბიზნესის საფუძველი

ცხოვრება მოულოდნელობებითა და შემთხვევითობებითაა სავსე. ადამიანი მხოლოდ მაშინ გაუძლებს წინააღმდეგობებს, თუ შეფასების იარაღი და მოქმედების წარმმართველი სულიერი ძალა ექნება.

ეს იარაღი და ძალა ზნეობაა. ამიტომ ზნეობრიობა ერთადერთი გზაა ნამდვილი არსებობის შესანარჩუნებლად.

ცივილიზებული ადამიანის ჭეშმარიტი ბუნება ზნეობრიობაა. მარადიული ტიპები არიან ჰამლეტი და დონ-კიხოტი. „დონ-კიხოტი — მაძიებელი სიმართლისა, ამისთვის თავგანწირვით მებრძოლი, ხოლო ჰამლეტი ძიებისაგან მოპოვებულის მჩხრეკელ-მრკვეველი, ანალიტიკოსი“ (ვაჟა).

ვაჟას პოემის „კაცი მართლის“ გმირი მთლიანად სწირავს პირადულს საზოგადოებას, სხვათა სიკეთეს. უმრავლესობა მას გიჟად თვლის, უმცირესობა — ჭკვიანად. როცა გმირს უსამართლოდ დასჯას დაუპირებენ, ღმერთი სასწაულს მოუვლენს. სახჩრობელას გარშემო მიწიდან თავთავები ამოხეთქავს და

სახჩობელიდან ჩამოხსნის გმირს (თავთავები მიწიდან თავით უყვარს მას და ამიტომაც სწორედ თავთავები გადაარჩენს).

ეს სასწაული რამდენიმე თაობას განვდა ზნეობრივ გაკვეთილად. შემდეგ კი სიკეთის სიავკარგე ისევ საკამათო გახდა.

ილია გვმოძღვრავს: „ჭეშმარიტი კაცობა არქონა ცოდვისა კი არ არის, არამედ ქონაა მაღლისა!“...

„კაცური კაცობა ზნეობრიობაა. ... ჩვენში თუ „კაცური“ არ დაუმატე, „კაცი“ კაცს აღარ ნიშნავს“, - წუხს ილია.

ქართულ ენაში - ადამიანი, ადამის შთამომავალია.

კაცი კი - ზნეობრივი ადამიანი, დედაკაცი თუ მამაკაცი!

„ადამიანი ყველაფერში სინმინდეს ეძებს. ეს მისი თვისებაა და როცა პოულობს, გააღმერთებს, სწამს მისი, ენდობა. ამ რწმენის გარეშე ადამიანი პატარავდება. ესეც მისი თვისებაა, მაგრამ, მთავარია, რა სწამს, რას ენდობა...“ (ო. ჭილაძე).

საყოველთაოდ მიღებული აზრით, ზნეობის კანონებს ბუნება წარმოშობს. სინამდვილეში კი მათ ჩვეულება აძლევს დასაბამს... განსაკუთრებული ზნეობრივი ენერჯია გამოააშკარავა ქართველმა კაცმა, საუკუნეთა განმავლობაში, თავისი დამოუკიდებელი ეროვნული მეობის შესანარჩუნებლად.

დღევანდელ მერკანტილურ მსოფლიოში ზნეობაზე ლაპარაკი ძნელია, მაგრამ... ზნეობას აზრი აქვს, რადგანაც ადამიანის ზნეობრივი გადაგვარების დაჯერება იმას ნიშნავს, რომ ადამიანის სულიერი შენობის საძირკველი ისე დაანგრის, რომ თვითონ ადამიანი არ დაშავდეს. მაგრამ „განა შეუძლია ხეს გააუქმოს ის ძალები, რომლებიც მის თესლშია დაფარული და რომლებმაც აღმოაცენეს იგი? ხეში ვლინდება სწორედ თესლში ჩადებული შესაძლებლობანი“ (პერ ლაგერკვისტი).

ზოგჯერ ფიქრობენ, რომ ჩვენი ზნეობრიობა რელიგიას ემყარება, რომ იგი მასთან ერთად აღმოცენდება და ილუპება. გამოდის, რომ მხოლოდ რელიგიური ეპოქები იყო ზნეობრივი. ეს აზრი კი ათას კითხვას ტოვებს უპასუხოდ. მაგრამ ადამიანთა სულში რელიგია კი არ ბადებს ღირებულებებს, იგი მხოლოდ ასაჩინოებს უკვე არსებულ ღირებულებებს.

საქმე ის კი არ არის, თითქოს ღვთისადმი ცოცხალი რწმენის გარეშე დარჩენილი ეპოქები მაინცადამაინც არაზნეობრივი, ხოლო რელიგიური ეპოქები ზნეობრივი იყოს. აკი ის ადამიანები, რომელთა გარეშეც რელიგიამ დაკარგა ხელმწიფება, ზნეობრივი თვალსაზრისით, ზოგჯერ მორწმუნეებზე დაბლა არა დგანან.

ჩვენი ზნეობრიობა ამა თუ იმ რელიგიურ წარმოდგენას კი არ ემყარება და მასთან ერთად კი არ ქრება, არამედ მაშინ ქრება, როდესაც ზურგს ვაქცევთ მისგანვე წამოყენებულ მოთხოვნებს.

ემირსონი წერს: „მე მნამს ზნეობის მსოფლიო სული.

ღვთაებრივი სამართლიანობის წინაშე ყველამ და ყველაფერმა უნდა მოიდრიკოს ქედი – მწერმა, კაცმა და მნათობებმა“. ზნეობრივი კანონი ბუნების შუამავალია და გარემოს ასხივებს. ეს არის არსი და ხერხემალი ყოველგვარი ურთიერთობისა და პროცესისა. დღეს ყველამ ვიცით, რომ ადამიანის მოქმედებას თუ ზნეობა არ განსაზღვრავს, უზნეობას ვერავითარი ადმინისტრაციული საშუალებით ვერ აღვკვეთთ!

და, საერთოდ, ყოველთვის **„გონებაზე მალლა დგას ზნეობა“**.

❖ მხოლოდ აუცილებელია გვახსოვდეს:

„არცერთ ადამიანს არა აქვს უფლება, რომ სარგებლობდეს პატივისცემით რაიმე ქონების გამო, გარდა ღირსებისა და ნიჭისა. რადგან ტიტულები – ზიზილ-პიპილებია, ძალაუფლება – გამრყენელი, დიდება – საპნის ბუშტი და სიმდიდრე – პატრონის მამხილებელი“ (პერსი ბიში შელი).

ზნეობა არის ადამიანის უმთავრესი შინაგანი საყრდენი, მისი პიროვნული მთლიანობის საფუძველი. **ზნეობა სამყაროს „ერთადერთი მეუფეა“ ჩვენი ბედი ჩვენსავე ზნეობაზეა დამოკიდებული (მონტენი).**

მილიარდობით ადამიანი მიდის და ტოვებს ამ წუთისოფელს. საუკუნეები და ათასწლეულები ათასნაირად ცვლიან კაცთა ცხოვრების მატერიალურ ფორმებს, ყოფიერებისა და ცნობიერების გარეგნულ სამკაულებს, უკიდევანო სამყაროს ყველა თაობისათვის განსხვავებულ კანონზომიერებებსა და განზომილებებს, მაგრამ ამ საყოველთაო ფერისცვალებაში არის ისეთი ფასეულობებიც, უამთა ცვლას რომ არ ემორჩილება. ესენია სწორედ ზნეობრივი ღირებულებები:

- სიკეთე და ბოროტება,
- სიყვარული და სიძულვილი,
- სათნოება და შური,
- ერთგულება და ღალატი,
- სამართლიანობა და უსამართლობა...

ეს კი განსაზღვრავს მარადიულად პიროვნებისა და საზოგადოების სახეს..

და იქნებ დღეს ჩვენი გასაჭირი არც ეკონომიკაშია და არც პოლიტიკაში... იქნებ უზნეობაა მიზეზთა მიზეზი? ან

„სად მალალი არსად იყოს, მუნ დაბალი ამალდეების?“ (ვახტანგ VI).

თითქოს განწყვეტილია მარადიულთან კავშირი. ნლები მიითვალა ცრუ საქმემ... მაგრამ ბოროტი იმარჯვებს უამში, კეთილი მარადისობაში. კეთილსა და ბოროტს არჩევს მხოლოდ მარადისობა.

ზნეობრივი კანონები კი მხოლოდ სულს გააჩნია. უღვაშზე ხელის მოკიდებით ქართველი კაცი ღმერთს შეხედავდა და სიტყვას გეტყოდა, ის სიტყვა არ გატყდებოდა... ნამუსის ქუდს ატარებდა და... საკუთრების უფლებას თაობიდან თაობაზე გადაცემული მშვენიერი ტრადიციებით იცავდა.

იონა მეუნარგია იგონებს: დუშეთში მომრიგებელ მოსამართლედ ყოფნის დროს ილია ჭავჭავაძესთან საჩივრით მივიდა გლეხი და სთხოვა, მიწის ნასყიდობასთან დაკავშირებული სადავო საკითხი განეხილა. გლეხს თავადი ყაზბეგი ედავებოდა მიწას. მას კი ნასყიდობის დამადასტურებლად მხოლოდ „ფრჩხილები“ ჰქონდა. იგი კი თურმე თაობიდან თაობას გადაეცემოდა და მიწაზე საკუთრების უფლებას ანიჭებდა მის პატრონს... ილიას მოაგონდა ბაბილონის არქეოლოგიური გათხრების დროს აგურებს შორის ჩალაგებული ფრჩხილების ისტორია და გლეხი გაამართლა.

უპრეცედენტო შემთხვევაა, ილიასდროინდელ საქართველოში (მთაში) საუკუნეობით შენახულ ფრჩხილებს შეეძლო დაედასტურებინა მიწაზე საკუთრება. როგორი სიღრმის უნდა ყოფილიყო სინდისის ხმა, რომ გამოეღწია მას ჩვენი ისტორიის ლაბირინთებიდან და დღევანდელ ქართველთა შორეული წინაპრების მალალი ზნეობა და ღვთიური სულიერება დაედასტურებინა!

ზნეობა უნდა იყოს ეკონომიკის საფუძველიც, რადგანაც შრომისა და მისი შედეგების სრულფასოვნება განისაზღვრება სწორედ მისი ზნეობრიობით... ის, რაც მისაღებია ზნეობრივად, სასარგებლოა ეკონომიკური თვალსაზრისითაც.

დღეს საბაზრო ეკონომიკის უმთავრესი დანიშნულება ზნეობრიობის მასშტაბების გაფართოებაა... ეს იდეა კი, უპირველესად, გულისხმობს:

- თანასწორობას კანონის წინაშე
- სამართლიანობას საზღვრების გარეშე
- საყოველთაო განათლებას, სოციალური წარმოშობის მიუხედავად.

ზნეობრივ კანონებს კი სიყვარული ქმნის. თუ მუდმივად არ მივმართავთ სიყვარულს, მცნებების, პრინციპებისა და ნორმების ტყვე გავხდებით! და რალაც წუთებში, შეუმჩნევლად, სიყვარული წავა, პრინციპები კი დარჩება!

სიყვარული უნდა იდგეს ყველაფერზე მაღლა!

ადამიანი დაშორდა ბუნებას და სამომხმარებლო იდეალების ტყვეობაში აღმოჩნდა. დაცილდა სიტყვა და საქმე ერთმანეთს. სიმართლეს გამოეცალა საყრდენი და გაბატონდა სიცრუე და უსამართლობა, შური და მტრობა, ლალატი და ვერაგობა, მათ დაიჭირეს ურთიერთპატივისცემის, ურთიერთმხარდაჭერის, სიყვარულის საუკუნოვანი იდეალების ადგილები...

დღეს ერთი მცირე იმპულსი სჭირდება ადამიანს, რომ კვლავ გამოქვაბულში აღმოჩნდეს. ამიტომ იმას უნდა მოვეფეროთ, რამაც აქამდე მოგვიყვანა და აღარ დავუშვათ ნახტომი უკან...

ემუქრება თუ არა თანამედროვე საბაზრო სისტემა მხატვრულ შემოქმედებას?

დღეს მთელ მხატვრულ მექანიზმს ბაზარი მართავს. მისი პაროდირება სცადა ჯენი ჰოლცერმა „ფული ქმნის გემოვნებას“, რადგან მყარი ვალუტით შედარებით მაღალი ჰონორარის მიღების შესაძლებლობა არყევს ყველაზე მტკიცე ზნეობრივ საფუძველს.¹ ე.წ. თავისუფალი ეკონომიკის შეჭრა ხელოვნების სამყაროს წმინდა სამფლობელოში წარმოშობს ართბიზნესს, ე.წ. ჭუჭყიან ბიზნესს...

მაგრამ ხელოვნების ნამდვილ ნაწარმოებს არ გააჩნია ფულადი ეკვივალენტი, რადგან სრულყოფილების გაზომვა შეუძლებელია. თუმცა მაინც აქვს მატერიალური ინტერესი.

ხელოვნების სამყარომ შექმნა ვაჭარიც გარკვეულწილად. ცნობილია კომერციული სამყაროს აბსურდები... არავის შეუძლია ახსნას, თუ რატომ გადაიხადეს ვან გოგის „ზამბახებში“ 53 მილიონი და არა 5 მილიონი... დამოკიდებულება სურათსა და ფასს შორის ირაციონალურია, ის, რასაც აქ უწოდებენ ეკონომიკურ გემოვნებას, შეიძლება იყოს ეკონომიკური მეცნიერების, ფსიქოლოგიის, ფსიქოპათოლოგიის... ერთობლივი შემეცნების საგანი... შეუძლებელია გამოითვალოს სურათის შესაქმნელად დახარჯული გენიალურობის რაოდენობა... გენიოსის ქმნილებას ფასი არ გააჩნია. ე. ი. ფასის უქონლობა სინამდვილეში ნიშნავს ნებისმიერ, ყოველგვარი კანონზომიერების გარეშე დადგენილი ფასის არსებობას, რასაც კომერციულ აბსურდებამდე მივყავართ...

საკუთრება ყიდვა-გაყიდვის შესაძლებლობას გულისხმობს. ეს კი ხელოვნების ნაწარმოებს აქცევს საქონლად.

დავაკვირდეთ ართბიზნესის ფენომენს. იგი განსაკუთრებული საქონლით, განსაკუთრებული ვაჭრობაა და მისი სპეციფიკური ხასიათი მისი გენეზისის ანაბეჭდია. მისი სასაქონლო გადაადგილება და გარდაქმნა უამრავ სპეციალურ პროცედურასთანაა

¹ ბორის ბერნშტაინი, მერკურის აჩრდილი, XX საუკუნის ხელოვნება, გვ. 203.

დაკავშირებული (ექსპონირება, პროფესიული ინტეგრაცია, ესთეტიკური შეფასება, თანხლები ტექსტები და სხვ.)

ცნობილია ნიუ-იორკელი ფერმწერის ავტოინტერვიუს ფრაგმენტი და მისი რამდენიმე აფორიზმი:

- რაზე გირჩევნიათ ხელის მოწერა, სურათზე, ავტობიოგრაფიასა თუ ჩეკზე?
- ჩეკის რომელ მხარეზე?
- არსებობს რაიმე, რისი დამატებაც გსურთ?
- ჩემი სურათების ფასებზე ნულების რაოდენობის! ალბათ ასეცაა.

ბიზნესმენები წმინდანები არ არიან. ბევრი მათგანი პროტოტიპია ყველაზე უსინდისო ყალბანდისა მსოფლიო ლიტერატურაში.

ცნობილია, იყო ზნეობრივი — ნიშნავს, მკაცრად ადევნო თვალყურს საზოგადოებაში დანებსებულ ზნეობრივ წესრიგს, განსაზღვრულ ისტორიულ, სულიერ და კულტურულ მარადიულ ფასეულობებზე დაყრდნობით, ეროვნული მენტალიტეტის შესაბამისად.

მთავარი ზნეობრივი ტრაგედია და კომედია თამაშდება ბაზარში.

„ბორჯომი“ 100-მდე სხვადასხვა ტარიტა და ეტიკეტით იყიდება და, როგორც წესი, აქედან 99% ყალბია.

ადამიანები, რომელთაც საერთოდ არ ანუხებთ ზნეობა, პირდაპირ ონკანებიდან ასხამენ წყალს და... რეკლამაც ეხმარება. ამ უზნეობის წინააღმდეგ ბრძოლა ეთიკის სფეროში შედის...

ჯერ ჩვენი მომხმარებელი ვერ ერკვევა უცხო ენაზე შესრულებულ ყველა შტრიხ-კოდში და შეიძლება მიეწოდოს მას ის საქონელი, რომლის რეალიზაციაც შეუძლებელია ჩვენს ქვეყანაში.

სამწუხაროდ, პრინციპულობა, ზნეობრივი პოზიცია მაშინვე იკარგება, როცა ამას გვკარნახობს ის, ვინც გიხდის, ფული ბრძანებლობს სინდისზეც, მორალზეც.

მაგრამ ბიზნესის ეთიკა და ზნეობა შეიძლება დახასიათდეს იმ ლოზუნგით, რითაც ძველ რუსეთში „ბირჟის მოამბე“ გამოდიოდა: „მოგება ყველაზე მაღლა დგას, მაგრამ სინდისი მოგებაზე მაღლა“!...

დღეს კი ბიზნესმენთა ზნეობრივი საფუძელი ძალიან დაბალია...

ფინანსურ სამყაროში კომპანიები, პატიოსანი მენარმეები ხშირად კარგავენ ყველაფერს ზნეობრივს, როცა საქმე ეხება ბიზნესის სფეროს გადღეობას ან ახალი ბაზრის დაპყრობას. მძაფრი კონკურენცია უბიძგებს ბიზნესმენებს დანაშაულებრივი საქმი-

ანობისაკენ, მაგრამ, სულერთია, ბიზნესის საფუძველი – ეს არის პატიოსნება, ნესრიგი, მისწრაფება, არ გაანადგუროს პარტნიორი, იმოქმედოს ორივესთვის ხელსაყრელად.

გთავაზობთ უცხოელი სპეციალისტების რეკომენდაციებს:

- თვალყური ადევნეთ ზნეობრივ ნორმებს.
- იყავით ყურადღებიანი და ობიექტური შემოთავაზებული იდეების მიმართ, თავაზიანად უარყავით საეჭვო წინადადებები.
- შეასრულეთ ვალდებულებები თავის დროზე.
- თავი მოარიდეთ თვითდაჯერებულობას.
- არ დაივიწყოთ, რომ თქვენი პოზიცია ყველასათვის არ შეიძლება იყოს ოპტიმისტური, გაითვალისწინეთ სხვების აზრიც.
- ურთიერთობისას შეეცადეთ გაიგოთ ისიც, რაც უთქმელი დარჩა.
- იყავით მომთმენი.

მშვენიერია ეს რეკომენდაციები, მაგრამ რამდენად აქტიური იგი ჯერ კიდევ საკითხავია. თუმცა თუ ბიზნესი პატიოსანია, მისი დაცვა არც არის საჭირო.

დღეს ზნეობრივი კატეგორიები შერყეულია და პატიოსნებაც ტოტალიტარული ირონიის საგანი გამხდარა. ადრეც ბევრი იყო უზნეო, უპატიოსნო. მაგრამ არ ყოფილა შემთხვევა, რომ ხალხს მათთვის მოწონებით დაეკრა თავი. სამწუხაროდ, დღეს ასე ხდება. და ეს არის საშინელება. საშიში ქურდობა კი არ არის, საშიშია ქურდობის მოწონება, მექრთამის მიმართ მოწონების გრძნობის გაჩენა.

ადამიანის მოქმედებას თუ ზნეობა არ განსაზღვრავს, თუ ადამიანი თავის ნათქვამს საქმით არ ადასტურებს, ასეთ პატიოსნებას ჩალის ფასი აქვს.

დღეს ჩვენი საზოგადოების მტერი სიტყვებით სპეკულაციაა და უზნეობაც ყველაზე მეტად აქ ვლინდება. გაბატონებულია ე.წ. „სეზონური პატიოსნება“ და გამოძვრავს მატყუარა...

ასი წლის შემდეგ რა მნიშვნელობა ექნება იმას, მდიდარი იყავი თუ ღარიბი, მაგრამ არ იქნება სულერთი, იყავი პატიოსანი, თუ უპატიოსნო. სამყარო სისტემატურად ეძებს ადამიანებს, რომლებიც არ იყიდებიან და თავიდან ბოლომდე სამართლიანობას იცავენ. სამყაროს სჭირდება სწორედ ისეთი ადამიანები, რომლებიც მოუსყიდველნი არიან, არასოდეს უპატიოსნოდ არ მოიქცევიან და არასოდეს იტყვიან, რომ ისინი ამას აკეთებენ, იმიტომ, რომ სხვები აკეთებენ.

როცა პეტრარკა ტრიბუნალის წინ უნდა წარმდგარიყო, მას გამოუცხადეს, რომ სასამართლოს არ სჭირდებოდა მისი ფიცი, იმ-

დენად სვეროდათ მისი სიმართლის: “დაე, შენი ქვეყნის კანონები ნუ იქნებიან შენს პატიოსნებაზე მაღლა. არ იფიქრო, რომ ყოველთვის საკმარისად კარგია ის, რაც კანონებით არის დაშვებული”.

და იქნებ ყველა ადამიანშიც ბევრად მეტია კარგი და პატიოსანი, ვიდრე თვითონ ფიქრობს და სხვაც ხედავს მასში?

ბიზნესის ერთადერთი და უმთავრესი კანონი კი ის არის, რომ ბიზნესი ტყუილს ვერ ეგუება. ბიზნესი ხანგრძლივი პროცესია და შეიძლება ერთხელ ნათქვამი ტყუილი ათი წლის თავზე დაგხვდეს და დაამთავროს კიდევ შენი საქმიანობა.

ნესიერი ბიზნესი აბსოლუტურად გამჭირვალე ურთიერთობაა და ამ ურთიერთობაში ტყუილი ნიშნავს იმის ხაზის გადასმას, რასაც აკეთებ. არ არის ლაპარაკი მხოლოდ პარტნიორთან ურთიერთობაზე, ტყუილი არც სახელმწიფოს უნდა აკადრო და არც საკუთარ თავს. ამას ქვია ბიზნესმენის რეპუტაცია. ამიტომაც უნდა იყოს ბიზნესი გულწრფელი და გამჭვირვალე, სხვაგვარად დიდ საქმესთან შეჭიდებას აზრი არა აქვს.

დღეს საქართველოში უკვე გამოიკვეთა ბიზნესმენთა გარკვეული კატეგორია, რომელიც ძალიან უფრთხილდება თავის სახელს. საერთოდ, ეს პროცესი მაშინ იწყება, როცა ბიზნესმენი თავის რეპუტაციას და ცხოვრების წესს საკუთარ ბიზნესთან აიგივებს. ყველაფერს რომ თავი დავანებოთ, ტყუილი ბიზნესში პრაგმატული მოსაზრებითაც არამომგებიანია.

ბიზნესში პატიოსნების აუცილებლობა გამოდის მისი ბუნებიდანაც. მოტყუება არ შეიძლება იყოს ნორმალური ეკონომიკური პროცესის საფუძველი. პირიქით, ის ქმნის საშიშროებას პარტნიორის ინტერესებისათვის. ადამიანები, რომლებიც იტყუებიან, საქმიან სამყაროში ყოველთვის იკიცხებიან. საბოლოოდ კი ის, ვინც მიმართავს ფალსიფიკაციას და ტყუილს, მეტს კარგავს, ვიდრე იგებს!

პატიოსნება და ნესრიგი ბიზნესში არის ხანგრძლივი განვითარებით ოპტიმალური ეთიკური ნორმების გამომუშავება.

ცხოვრება გვარწმუნებს, რომ თანამედროვე ბიზნესში კი წარმატება შეუძლებელია ზნეობრივი ნორმების დაცვის გარეშე.

არაეთიკურობა, არაკეთილსინდისიერება ბიზნესში დამახასიათებელია მისი ჩამოყალიბების ადრეულ პერიოდში.

დამწყებ ბიზნესმენს აუცილებლად სჭირდება საწყისი კაპიტალი.

სამწუხაროდ, ამ შემთხვევაში ამართლებენ საჭირო კაპიტალის მოპოვებას ნებისმიერი გზით. რის შედეგადაც ადამიანები შედარებით ადვილად გადალახავენ მორალურ ზღვარს და ასე ხდებიან უპატიოსნო ბიზნესის მონაწილენი.

აუცილებელი კაპიტალის არარსებობა არ უნდა ემსახურებოდეს მორალური კანონების დარღვევას.

რასაკვირველია, წესიერი გზითაც შეიძლება მიზნის მიღწევა, თუ არ ვიჩქარებთ და ვიქნებით თანმიმდევრულნი. თითოეულ ჩვენგანს შეუძლია ეთიკური სახის შენარჩუნება, თუ ეს მას საერთოდ სურს...

რთულია უზნეობის მკურნალობაც. აქ ვერ გამოიყენებთ ჩვეულებრივ მეთოდებს. მხოლოდ, როცა იურიდიული კანონი დაირღვევა, წარმოიშობა ბიზნესის მოქალაქეობრივი და სამართლებრივი პასუხისმგებლობა. წინააღმდეგ შემთხვევაში, მას შეიძლება მივუსაჯოთ მხოლოდ პატიოსნების სასამართლოთი, რაც დაბალი დონის ადამიანებისათვის არც ისე საშიშია...

დაგვრჩენია მხოლოდ, ის, რომ დავეყრდნოთ სინდისს. ამიტომაც უნდა ვეცადოთ, რომ ადრიდანვე, ბავშვობის ასაკიდანვე, გაიზარდოს მორალური პასუხისმგებლობა. და თუ ადამიანს დაბადებიდანვე დაჰყვება პატიოსნებისა და სამართლიანობის გრძნობა, იგი არასოდეს ააგებს თავის ბიზნესს სხვისი მოტყუებით! თუ ბიზნესში წარმატება გინდა, უნდა იყოს იგი დაკავშირებული ზნეობასთან, უამისოდ მომავალი არა აქვს...

ადამიანის ბუნების ყველა ნაკლსა და არასრულფასოვნებას ანეიტრალებს სინდისი. იგი შინაგანი ცენზორია.

დ. უეიტლი გვიჩვენებს:

- არასოდეს ნახვიდეთ სინდისის კომპრომისზე.
- პატიოსნება არ არის დამოკიდებული სიტუაციაზე.
- დაიცავით პატიოსნება და ერთგულება ერის, ხალხის, ოჯახის, მეგობრების, ქვეყნის მიმართ.
- გაანალიზეთ ყოველდღიურად თქვენი მოტივები (სწორია? პატიოსანია? საუკეთესო გზაა იგი წარმატებისაკენ?)
- ნუ გამდიდრდებით უპატიოსნო გზით, საუკეთესო ის ცხოვრებაა, როცა არ აკეთებ იმას, რასაც სხვაში გმობ.

დღეს მიზანი ერთია – მოიპოვო პატიოსანი სახელი საერთაშორისო ბაზარზე! დასავლეთის მენარმეთა წარმატების ფორმულა კი მარტივია: წარმატება = პროფესიონალიზმი + წესრიგი.

ა. ჩეხოვი შეგვახსენებს:

—ადამიანებს ყველაფერს ასწავლიან, პატიოსნების გარდა, თუმცა ისინი ყოველთვის პატიოსნებით იწონებენ თავს და არა ვანსწავლულობით, ე.ი. სწორედ იმით, რაც მათთვის არასოდეს უსწავლებიათ!

თუ ზნეობის საწყისებს არ ვიცნობ, საბუნებისმეტყველო მეცნიერება გასაჭირში ვერას მიშველის, ზნეობის საწყისების ცოდნა კი მიშველის ბუნებისმეტყველების ცოდნის გარეშე!

პატიოსნება შინაგანი კონტროლის მატარებელია. ეს თვისება მისი ღირსებაც არის და უძღურებაც. უძღურება იმიტომ, რომ შინაგანი კონტროლი ზღუდავს პატიოსანი კაცის მოქმედებას. იგი იმას ვერ იკადრებს, რასაც უპატიოსნო, რამეთუ უპატიოსნება მოკლებულია შინაგან კონტროლს. უპატიოსნომ ეს იცის და სარგებლობს ამით და თავაშვებულადაც უტყვევს პატიოსნებას.

პატიოსნება აქტიურია და პასიური. უპატიოსნება კი მხოლოდ აქტიური, რადგანაც სხვაგვარად ვერ იარსებებს. თუ უპატიოსნება პასიურ პატიოსნებას შეეჯახა, ყოველთვის იმარჯვებს. აქტიურთან კი ყოველთვის დამარცხებულია (ა. ბაქრაძე).

გვჯეროდეს, პატიოსნება მოგებაზე მალა დგას ამიტომ თელიან საქმიანი ურთიერთობისას აუცილებელ თვისებად პატიოსნებას, სამართლიანობას, პასუხისმგებლობას, წესრიგს, კომპეტენტურობას.

პატიოსნებაა ის ერთადერთი, უსპეტაკესი სული, რომელმაც საერთოდ ადამიანი და ადამიანური უნდა იხსნას მომავალში! ჩვენ მხოლოდ სულის სიმაღლით გავიმარჯვებთ, სიყვარულით, სიბრძნით და პატიოსნებით! და ყველაზე მთავარი, უღმერთოდ ზნეკეთილი ვერ იქნება კაცი!

უნდა შეგვეძლოს ხმამაღლა ვთქვათ:

სამყარო საიდუმლოებებითაა სავსე. ღმერთმა არსებობის გზა ასწავლა ადამიანს – ეცხოვრა შრომით.

ჩვენი ცხოვრება მხოლოდ სიკვდილით არ მთავრდება. ეს რომ ასე ყოფილიყო, მაშინ რა საჭირო იქნებოდა ჩვენი სულიერი მოღვაწეობა, სინდისი, საკუთარი ქცევის განსჯა და შეფასება?

იოანე ოქროპირი წერს: ჩვენი ჩაბუდებული დაუღალავი მსახური არასოდეს ტყუვდება და ცდება. დაე, ცოდვის ჩამდენი ადამიანი დაიმალოს სხვათაგან, მაგრამ ის ვერ დაემალება ამ მსახურს, პირიქით, ის მუდამ თან ატარებს საკუთარ თავში მას, რომელიც ანუხებს, ტანჯავს და არასოდეს ასვენებს...“

რელიგიის, როგორც ადამიანის ზნეობრივი ჩამოყალიბების განმსაზღვრელი ფაქტორის, უგულვებელყოფა ამახინჯებს ჩვენი სულიერი ღირებულებების სტრუქტურას.

ადამიანმა, როგორც თავისუფალმა და თავისი ქცევისათვის პასუხისმგებელმა არსებამ, რელიგიური რწმენიდან კი არ უნდა გამოიყვანოს თავისი მორალი, არამედ, პირიქით, რწმენა გამოიყვანს მორალიდან, რომ ადამიანის ნამდვილი ღირსება არ შეიძლება იყოს არც წინასწარ დადგენილი, არც მისგან დამოუკიდებელი.

მორალი არ ემყარება ღმერთის რწმენას და ადამიანი ამგვარი რწმენის გარეშეც შეიძლება მორალური იყოს.

ადამიანი ან ზნეობრივად კეთილია ან ბოროტი, ან ორივე ერთად... კეთილიცაა და ბოროტიც. ე.ი. ორი უკიდურესობიდან – საშუალო. მაგრამ ზნეობრივი მოძღვრებისათვის მნიშვნელოვანია არავითარი მორალური საშუალო არ დაუშვას... რადგან „ჩვენ მხოლოდ მარიონეტები, თოჯინები ვიქნებოდით ღმერთის ხელში და არა თავისუფალი მორალური არსებები“ (კანტი).

ადამიანები იცვლებოდნენ. იცვლებოდა დრო. დამკვიდრებული წესები მოძველდა. არ არსებობდა ახალი ინფორმაცია, ადამიანურის ორი მთავარი ასპექტის დაძლევის შესახებ, ამიტომაც დროთა განმავლობაში უნდა გაზრდილიყო ღვთაებრივის შესუსტებისა და მატერიალურის გაძლიერების ტენდენცია.

ქრისტიანობამ უზარმაზარი ნაბიჯი გადადგა ღვთაებრივისაკენ სავალ გზაზე.

აღმოჩნდა, რომ უფალის შეცნობის მთავარი საშუალებაა ადამიანურ მოთხოვნილებათა მკაცრი შეზღუდვა, ყველა წესისა და რიტუალის განუხრელად შესრულება კი არა, უპირველესად – ღვთისადმი სიყვარული.

ქრისტიანობა ორ შტოდ გაიყო, წარმოიშვა კათოლიკობა – სულიერზე მატერიალურის პრიორიტეტით და მართლმადიდებლობა – მატერიალურზე სულიერის პრიორიტეტით. მაგრამ ეს ორი შტოც ვერ აწონასწორებს ერთმანეთს.

და წარმოიშვა ისლამი – სულიერების მკაფიო და მკაცრად დასაბუთებული პრიორიტეტით მატერიალურზე. სამყარო კი სიყვარულს უნდა დაუბრუნდეს, რადგანაც ღვთაებრივი რეალობა იდეებსა და პრინციპებში კი არ არის, არამედ სიყვარულში, რომელიც არაფერს ექვემდებარება და არაფერზეა დამოკიდებული...

ბიზნესმა უნდა მოგვეცეს სარგებელი და, შესაბამისად, იგი უნდა ეფუძნებოდეს მუდმივ, წარუვალ ფასეულობებს... ასეთი აბსოლუტური ფასეულობების წყარო კი ბიბლიაა! ათ ბიბლიურ მცნებაში გადმოცემულია ის პრინციპები, რომლითაც უნდა იხელმძღვანელოს ყოველმა ადამიანმა თავის ცხოვრებაში.

ზნეობრივი კატეგორიები და ბიზნესი

ადამიანის ნებისმიერი საქმე და მოქმედება მოქალაქეობრივ და ზნეობრივ ცხოვრებას მიეკუთვნება. მოქალაქეობრივი დაკავშირებულია მართლმსაჯულებასა და სამართლიანობასთან, ზნეობრივი კი – პატიოსნებასა და სიმართლესთან. ქართველი კაციც ერთმანეთთან აკავშირებდა სამართალს, რო-

გორც ქვევის სავალდებულო ნორმას და სიმართლეს, როგორც ზნეობრივ კატეგორიას.

სიმართლის თქმა არასოდეს ყოფილა ადვილი. ყველა დროში ითარგუნებოდა იგი მეტ-ნაკლებად. მაგრამ მაინც უტყუარად მეორედებოდა: „მე თუ გინდა თავიც მომჭრან, ტანი გახდეს გასაბერად, ცინც არა ჰგავს კახაბერსა, მე ვერ ვიტყვი კახაბერად“.

ვაჟა სიმართლეს უღრან ტყეში ამოსულ, ვეება ხეთა რტოებით გადაჩრდილულ იას ადარებს, უმწეო, უნაზეს იას... რომლის სულისშემძვრელი მშვენიერებაც არ კმარა უსამართლობასთან საბრძოლველად...

...ერთმა კაცმა საკუთარი ხელით ენა მოიჭრა. მართო კაცი ეარ, მაინც არავინ მისმენსო და მოჭრილი ენა მოწინააღმდეგეს დაუგდო ფეხებთან...

საუკუნეებს მოჰყვება ასე ხმამალა ნათქვამი: „სოკრატეს ასამართლებენ? ო, არა, სიკვდილი მიუსაჯეს სიმართლეს“... ამ ფაქტს კომენტარი არ სჭირდება... ადამიანები თავზე ბენზინს ისხამენ და... ცოცხლად ინვიან... მხოლოდ და მხოლოდ სიმართლისათვის.

ამბობენ, სიმართლის თქმა ძნელიაო, მაგრამ იგი ყოველდღიურ სიცრუეზე ძნელი მაინც არ არის. როგორც გვმოდღვრავენ: „ყველაზე დიდი პოლიტიკაა, ილაპარაკო სიმართლე“.

მშვენიერება მხოლოდ სიმართლეშია. ასე ესმის სიმართლე შექსპირს. დამკარ, მაგრამ სიმართლით დამკარ, — ამბობს არქე-ქართული ანდაზა... ტოლსტოის აზრით კი, გმირი, რომელიც უყვარდა მთელი სულითა და გულით, რომელიც ყოველთვის იყო, არის და იქნება მშვენიერი, არის სიმართლე. თუმცა სახარება გვაფრთხილებს: „მრავალ არიან ჭირნი მართალთა“, მაგრამ იგივე სახარებაში ვკითხულობთ: „სიმართლე მხოლოდ უკვდავ არს!“

სამართლიანობის დიდი მედროშე ილია წერს: „თუ სამართლიანი ხარ და კაცთმოყვარე, მაშინ ყველაფერი ხარ, სავსე კაცი ხარ, იმიტომ, რომ იღვანებ და იმოქმედებ შეძლებისამებრ, რადგანაც უქმად ყოფნის ნებას გრძნობა სამართლიანობისა არ მოგეცემს ამ ნუთისოფელში, საცა ოფლის წურვით უნდა ყიდულობდეს თითოეული თვის კერძ ცხოვრებისას... საჭიროა ადამიანს ზნე განმენდილი და გათავისუფლებული ჰქონდეს პატიოსნებითა, ნამუსიანობითა, კაცთმოყვარეობითა და სამართლიანობის გრძნობითა... მართალი იყავ და სიმართლეს სდიე – გზა ყოველთვის კაცური გექნება. ყოველს საზოგადოებრივ საქმეში, რაც უნდა მწვავე იყოს, კაცმა ჯერ უნდა მართალი ეძებოს, მხოლოდ მართალი და სხვა არა-რა. ჯერ, ყველაზედ უწინარეს, უმრავლესობათა და უმცირესობათა შორის სიმართლე უნდა იყოს გამკითხველი“...

რომის სენატში იყო თანამდებობა, რომელზეც მხოლოდ და მხოლოდ დიდად აღიარებული და მართალი კაცი ინიშნებოდა. მისი

მოვალეობა კი ერთადერთი იყო. თუ ვინმეს (იმპერატორსაც კი) რამე მნიშვნელოვანი შეემუღობოდა, იატაკზე კვერთხი უნდა დაერტყა და ეთქვა:

— გახსოვდეს, შენც ადამიანი ხარ!

XVI საუკუნის სპარსეთში მექრთამე მოსამართლეს ცოცხლად ტყავს აძრობდნენ... მერე მის სკამზე შეილს სვამდნენ.

ამერიკაში პოლიციელი ტყუილს ვერ იტყვის. ეს ინვესტორების დაკარგვას. სახელს კი გაფრთხილება სჭირდება.

იმავე პოლიციელის მკვლეელი კი სიკვდილით ისჯება. ამიტომაც იშვიათად ხელყოფენ მას ამერიკაში.

კუმრანის თემს (ძვ. ერის II ათასწლეული) სასჯელის ისეთი ფორმები ჰქონდა, დღევანდელი ქართველის გაკვირვება რომ შეიძლება გამოიწვიოს მხოლოდ:

- ვინც ადამიანს სიტყვას გაანყვეტინებს, თემიდან განიდევნება 10 დღით
- კრებაზე დაძინებისათვის — 30 დღით
- გულფიცხობისათვის — 1 წლით
- უხამსი სიტყვებისათვის — 1 თვით
- ცილისწამებისათვის — 1 წლით
- უსაფუძვლო ჩივილისათვის — 6 თვით.

ალბათ, უკომენტაროდ უნდა დავტოვოთ ეს შეგონებები. რადგან ისტორიას ახსოვს ისეთი ევროპა, ცხოველებს, მწერებს, უსულო საგნებსაც რომ ასამართლებდა (რუსეთში გაასამართლეს მორქინალი თხა და ყური ჩამოატყხეს ეკლესიის ზარს)...

არისტოტელე კი თავის „ნიკომაქეს ეთიკაში“ წერს, რომ არ შეიძლება გსიამოვნებდეს **სამართლიანობა**, თუ თავად არ ხარ **სამართლიანი!**

სოკრატეს სტუდენტები აკრიტიკებენ:

—სამართლიანი ხარ, მაგრამ ჭკვიანი არა... სახლს და ქონებას ხომ არ გაყიდი ღირებულებაზე დაბლა, სიბრძნეში კი გასამრჯელოს არ იღებ. შენს ცოდნას არავითარი ფასი არა აქვს და იმიტომ? (ცნობილია, რომ სოკრატე სოფისტებისგან გასამრჯელოს (ფულს) არ იღებდა) ... სოკრატე პასუხობს:

—**სილამაზე და სიბრძნე შეიძლება გამოიყენო** სიკეთისათვის და ასევე **სამარცხვინო საქმისთვისაც**. სოფისტები სიბრძნეს მსურველს ფულზე მიჰყიდნიან და ეს კეთილშობილება არ არის... ვისაც სურვილი აქვს, ბრძენმა უნდა ასწავლოს უანგაროდ... იმ კაცს მეგობრად და მოყვარედ გაიხდი სიხარბეს გადააჩვენე („სოკრატეს აპოლოგია“).

ამ საყოველთაო სიცრუის გარემოცვაში დღესაც გვჭირდება სწორედ სოკრატესებური სამართლიანობა.

ლაო-ძისთანაც კაცის კანონი კაცთმოყვარეობა და **სამართლიანობაა**.

მონტენს მოჰყავს ქსენოფონტეს მოგონებიდან ნაწყვეტი:

სკოლაში ერთმა მაღალმა ბიჭმა თავისი მოკლე ლაბადა შედარებით ტანმორჩილს მისცა, სანაცვლოდ უფრო გრძელი მოსახამი ნაართვა. განსჯის შემდეგ ერთ-ერთმა მონაფემ ყველაფერი უცვლელად დატოვა, რადგან ორივესთვის იყო ხელსაყრელი პირობები გათვალისწინებული... მაგრამ მასწავლებელმა შენიშნა, რომ დარღვეულია სამართლიანობა, რომელიც კრძალავს საკუთრების ძალით ჩამორთმევას!

არისტოტელეს „დიდი ეთიკაც“ სვამს კითხვას:

უსამართლოა,

-ავადმყოფი მეგობრისათვის ტკივილის მიყენება ოპერაციის დროს?

-მამა, მოტყუებით რომ ალევინებს ნამალს ავადმყოფ შეილს?

-კაცი, რომელიც გამოგლეჯს მეგობარს ხანჯალს, თავს რომ იკლავს?

-მონადირე, ნადირის ნაცვლად რომ ესვრის ხეს ამოფარებულ კაცს?

ზნეობის საფუძველი ღირსებაა. ადამიანი ღირსების გრძნობითაა სწორედ ადამიანი. შეიძლება ღირსეული კაცი იყო და დიდ გავლენას ვერ მიაღწიო. მაგრამ შეუძლებელია რაიმე გავლენის მიღწევა ყოველგვარი ღირსების გარეშე (ლაროშფუკო).

ადამიანს აქვს ე.წ. შინაგანი მანომეტრი, რომელიც ზუსტად აფასებს საკუთარ თავს...

გაგვაკვირვებს, მაგრამ გებელსის სიტყვებია: „მე არ მეშინია დავკარგო თავი, მე მეშინია დავკარგო სახე“.

სოკრატეს ეკითხებიან:

- სტუმრებს ელოდები, სამზადისი კი მცირეა!...

- თუ ღირსეულები იქნებიან, საკმარისია, თუ უღირსები-ზედმეტიც!

ისევ სოკრატე: პლატონ, შენ ახალგაზრდა ხარ და გგონია, რომ ყველაზე დიდი უბედურებაა სიკვდილი, მე კი გგონია, რომ სიკვდილზე უარესია სირცხვილი!

ზნეობას და პატიოსნებას არისტოტელე ადამიანის უმთავრეს ღირსებად თვლიდა. მისი აზრით, ნორმალურ სახელმწიფოში ხელმძღვანელები უნდა იყვნენ მაღალზნეობრივი, გონიერი, პატიოსანი... („პოლიტიკა“). ადამიანი ცხოველისაგან სწორედ ზნეობითა და ღირსების გრძნობით განსხვავდება. ასე თვლის მას ეპიქტეტე:

„ის კი არ არის დასანანი, რომ ადამიანი დაიბადა ან მოკვდა, ფული, სახელი ან ქონება დაკარგა. ყოველივე ეს ადამიანს არ ეკუთვნის. დასანანი მხოლოდ ის არის, რომ ადამიანი თავის ჭეშმარიტ საკუთრებას – თავის ადამიანურ ღირსებას რომ დაკარგავს“.

ღირსება, სულხან-საბას მიხედვით, „მართებული გაგებაა. (ანუ სახარებაშიც, სადაც უპირატესად მართებულის, პიროვნული საზღვრის მნიშვნელობით იხმარება (მათე, 10, 10 ლუკა, 23, 40).

ქართული ტრადიციით, ერთ სიბრტყეზეა სულიერი ღირსებები: სათნოება და ეროვნული ღირსება. პიროვნულისა და ეროვნულის ჰარმონია ხდება ღვთიური ჭეშმარიტების საფუძველზე.

ძირითადად ღირსების დაკნინების ორი მიზეზია:

1. გარეგნული
2. შინაგანი.

გარე სინამდვილით პროვოცირებული მიზეზები ხორციელის შესატყვისია, ხოლო შინაგანი – სულიერის. როგორც კი იმძლავრებს ხორციელად „მაყურებელი თვალი“, ირღვევა ღვთით დადგენილი თანაფარდობა ხორციელსა და სულიერს შორის და „შინაგანი თვალი“ - იმას ვეღარ ხედავს, რასაც უნდა ხედავდეს... იბინდება მზერა სულისა.

კულტურული ადამიანისათვის მეტად მნიშვნელოვანია მისი წარსული... რადგან ანმყო წარსულის ძვლებსა და სისხლზეა აგებული.

XX საუკუნის დასაწყისში, როცა ათასწიერი უცხოური იზმი (ევროპიზმი, სიმბოლიზმი, დენდიზმი) იკიდებდა ფეხს, ტიციან ტაბიძე წერდა: „ევროპა შემოაღებს კარებს და ამ დროს ჩვენ უნდა დავხვდეთ შეჭურვილი ეროვნული შემეცნებით, ეროვნული კულტურის ყველა ფოლაქებზეკრული...“ („ცისფერი ყანწები“).

დღევანდლობას ყველაზე მეტად ღირსების დეფიციტი აღარბეზს. იქ, სადაც აკლიათ ღირსება, ადამიანებს აკლიათ ყველაფერი, უმარტივესი საარსებო მინიმუმიც და უდიდესი სულიერებაც, მაგრამ როცა არსებობს ღირსება, ქვეყანა, რომელსაც ეს ადამიანები ქმნიან, მდიდრდება.

ღირსება აზრია სიცოცხლისა. იგი სწორედ იმ მორალურ ფასეულობებს ასაზრდოებს ადამიანში, რის გამოც უკვდავი ხდება.

საქართველოს ისტორია ქართული ღირსების თავგადასავალია საუკუნიდან საუკუნემდე, ქართველიდან ქართველამდე, ნუთიდან ნუთამდე, როცა ქართული არსებობის არჩევანი ღირსების სასარგებლოდ კეთდებოდა...

სიცოცხლეს ღირსების გარეშე აზრი არა აქვს.

სწორედ ზნეობრივი არჩევანი ასაზრდოებს ქვეყანას, რადგან ღირსება ზნეობრივი კატეგორიაა და უზნეოდ, უნამუსოდ, თავმოყვარეობის შელახვით არაფერი უნდა ხდებოდეს.

ფრანგებს ჰყავდათ ეროვნული გმირი, მფრინავი. მან გერმანელთა მრავალი თვითმფრინავი ჩამოაგდო, მაგრამ ბოლოს თვი-

თონაც დაიღუპა. მფრინავის დაკრძალვის დღეს, უეცრად თეთრი დროშებითა და უზარმაზარი ყვავილების გვირგვინით გამოჩნდნენ გერმანული თვითმფრინავები. გვირგვინი დაასვენეს ცხედართან და უკანვე გაფრინდნენ! მთავარია, შენი ღირსებით მტერიც მოყარედ აქციო.

ჩვენთან კი... როცა შენი თანამებრძოლი მკვდარია და შენ იმას სახალხოდ აგინებ, ამით სპობ ზნეობას. ზნეობის მოსპობა კი ყოველგვარი უბედურების სათავეა.

1931 წელს რუზველტმა კორუფციის სანინალმდეგოდ შემოიღო ღირსების კანონი. პოლანდიელი ზღვის ყაჩაღის პიტერ პაინის ძეგლის კვარცხლბეკზე არის წარწერა: „ოქრო მირჩვენია ვერცხლს, მაგრამ ყველაფერზე მაღლა ღირსებას ვაყენებ“.

1525 წ. საფრანგეთის მეფემ ფრანსუა I ბრძოლა წააგო ესპანეთის მეფესთან (კარლოს V) და ტყვედ ჩავარდა. მეუღლისადმი მიწერილ წერილში მან შთამომავლობას დაუტოვა ცნობილი ფრაზა: „დაკარგულია ყველაფერი, ღირსების გარდა!“

ცნობილია, როგორ დაუკრეს რუსმა ჯარისკაცებმა ტაში, როცა იმამ შამილი მათ ტყვედ ჩაბარდა... (არც ისე ადვილია სხვისი ღირსების დანახვა!...).

მისასალმებელია საერთო კავკასიური ღირსების დღის დაარსება (კავკასიური სახლის ინიციატივით).

ურთიერთგატანა, ადამიანთა შორის ურთიერთგაგება, გაგებით მოყვასის სულში წვდომის სურვილი – ეს ადამიანური და შემდგომ ეროვნული ღირსების დაცვისათვის ყველაზე დიდი იმპულსია. აუცილებლად უნდა ვეძებოთ წარმავალში მარადიული ფასეულობები.

დღეს მთავარია, არ დაიკარგოს ეროვნული შემოქმედებითი აქტივობის თვითგანცდა და არ გადავეშვათ ეროვნული თვითსკვლელობის მორევში. რადგანაც ...ერებს ვერ კლავენ გარედან და ერიც გარედან დამანგრეველი ძალებით არ ისპობა.

სულისშემძვრელად წერს ერთ-ერთი ჟურნალისტი:

„დგას 1795 წლის 11 სექტემბერი.

დამარცხებულ ომში 300 არაგველი შევიდა. განწირული იყო ყველაფერი, იმათი თავდადება თბილისს ვეღარ უშველიდა... მაგრამ საქართველოს უშველა!

ერთ-ერთი ბატალიონის დაღლილ-დაქანცულმა მეთაურმა, გახდის დროს, შემთხვევით ხელყუმბარა გახსნა. სად უნდა გადაეგდო? ირგვლივ ბიჭებს ეძინათ. ადგა და სხეულით გადაეფარა, თავი გახნია ჯერ კიდევ უღვაშ-შეუღინლლავი შვილებისათვის...“

მორეულ აღმოსავლეთში, მერაბ კოსტავასთან მოსკოვიდან უშიშროების პოლკოვნიკი ჩადის და ეუბნება, ორიოდ სიტყვით დანერგე, რომ ნანობ და 44 საათში გაგიშვებთ.

მერაბი პასუხობს: „ჩემი ქვეყნის სიყვარულისათვის ბოდიშს არ მოვიხდი“... და კიდევ 5 წელს უმატებენ...

მთავარი მუხტი ეროვნული თვითგანცდისა, ეროვნული ღირსების შენარჩუნებისა, ურთიერთობაზე, გაგებაზე და... სიყვარულის საფუძველზე დგას.

ბაბილონის მეფე ეკითხება ფილოსოფოსს: როგორია კეთილი მეფე? – სამართალი უყვარდეს, პატიოსანს პატივს ნუ მოაკლებს, ავ კაცს ნუ აამაღლებს, სხვის სიტყვას ნუ აპყვება და კეთილი მეფობაც იქნებაო...

სიკეთე ყველაფრის პირველწყარო და საფუძველთა საფუძველია. მარადიული პროცესია ღვთაებრივი ძალის სიკეთიდან გასვლა, სიკეთეში ყოფნა და სიკეთეში დაბრუნებაც. ყველა დროში კაცური საქმის საზომად კეთილად ყოფნა, კეთილის ქმნა და კეთილად ქცევაა საჭირო...

„იყავით მთვრალი, სიკეთის სილამაზით იყავით მთვრალი“ (ბოდლერი).

- რა არის ჩვენი სიცოცხლე, თუ არა საქმე კეთილი? ფიქრობს გრიგოლ ორბელიანი!

სიკეთე ისეთი ფენომენია, რომელიც სამყაროში ადამიანის მოვლინებას ყველაზე დიდ ფუნქციად მოჰყვება...

მიუხედავად გარდასულისა, რაც უფრო ხანში შევდივარ და ვბრძენდები, ვრწმუნდები, რომ ყველაფერი ცხოვრებაში სიკეთეა (სოფოკლე).

მაგრამ სადაც არ არის თავისუფლება, არ არის კეთილიც. იქნებ ჩვენი დღევანდელი დაცემულობის ერთ-ერთი მიზეზიც ეს იყოს?... და ამდენი უარყოფითი ენერჯიაც იქნებ წლების მანძილზე დაგროვილი ცოდვაა?

სენეკას მიხედვით, ჭეშმარიტი სიკეთე კი მხოლოდ სიბრძნეა და ზნეობრივი სრულყოფილება. ალბათ, ამიტომაც იარსებებს მომავალი სამყარო, რომ ამქვეყნად ცხოვრობდნენ კეთილი და სამართლიანი ადამიანები. და იქნებ კაციც მანამდე ცხოვრობს კარგად, ვიდრე ზნეკეთილია?

ბუნებაც იმიტომ აძლევს ადამიანს დიდხანს ცხოვრების საშუალებას, რომ სიკეთე ქნას, გამოავლინოს თავისი თავი უკეთესი კუთხით... და წინ აღუდგეს ბოროტებას...

დიდ სიკეთეს კი სიყვარული განსაზღვრავს და „მით უფრო ძლიერია ეს სიყვარული, რაც უფრო ღრმავა ცოდნა“...

ჩვენ იშვიათად ვფიქრობთ იმაზე, რაც გვაქვს, სანაცვლოდ, ყოველთვის ვფიქრობთ იმაზე, რაზეც ხელი არ მიგვიწვდება...

**დაითვალეთ სიკეთე,
არ დაითვალოთ მწუხარება!**

სიკეთე კი სოკრატესთან სიბრძნეა. სიბრძნე კი – სათნოება. პლატონმა კი სიბრძნე და მშვენიერება აამალა სიკეთის იდეამდე. არისტოტელემ კი გააერთიანა ისინი. კაცობრიობის ისტორიაში იყო პერიოდები, როცა სუსტდებოდა ზნეობის დომინანტი და წინ წამოინევიდა ხან რელიგია, ხან მეცნიერება, ხან ხელოვნება, ხან პოლიტიკა და ეკონომიკა, ხან ტექნიკა.

ექიმი ადღერი გვარნაშენებს, ყოველდღე ვაკეთოთ კეთილი საქმე. ჩიტი კარდინალიც კი საკვებს უზიდავს და აჭმევს ოქროსფერ თევზებს...

-რა არის ეს, კეთილი საქმე?

-კეთილი საქმე არის ის, რაც იწვევს სიხარულის ღიმილს სხვა ადამიანის სახეზე.

ზარატუსტრა: აკეთო სიკეთე - არ არის ვალდებულება. ესაა სიხარული, რადგან იგი აუმჯობესებს ჯანმრთელობას და ზრდის ბედნიერებას.

ფრანკლინი: როცა თქვენ უკეთებთ სხვას სიკეთეს, ამით, პირველ რიგში, საკუთარ თავს უკეთებთ სიკეთეს.

ბრძენს ეკითხებიან: - რა არის ქვეყნად ყველაზე უკეთესი?

- კეთილის ქმნა და ყოვლის კაცის სიყვარული!

❖ **გვახსოვდეს:**

-კეთილისა და ბოროტის ბრძოლა ადამიანის სულში მიმდინარეობს!

ლ. ტოლსტოი კი ასკვნის: „ ჩემი ცხოვრების ყოველი წუთი აღსავსეა სიკეთის ჭეშმარიტი აზრით“.

მაგრამ... იქნებ ბოროტებაშიც ვეძებთ სიკეთე?

რა იყო ადამიანის ცოდვა?

ხვალინდელი დღისათვის ზრუნვა! (გველი აცდუნებდა მას, უხეირო ხარ, კარგისა და ავის გარჩევა არ იცი. შეჭამე ხილი და... შეგეძლება გარჩევა).

და შეჭამა ადამამაც, ხვალინდელი დღით დაინტერესებულმა! დაუჯერა მან გველს და სცოდა... იგი არ ჩაიდენდა ცოდვას, მარტო ანმყოსთვის რომ ეზრუნა!

იყიდება სიკეთე ფულზე? აიღებთ მილიონ დოლარს იმის სანაცვლოდ, რაც გაგაჩნიათ? გააჩუქებდით ორივე თვალს მილიონი დოლარისათვის? გასცემთ მათ (თვალებს, ხელებს, ფეხებს) როკფელერების, ფორდების, მორგანების ერთად აღებულ ოქროზე? იქნებ მართლაც არის შავი და თეთრი მაგიის ელემენტები ფულში? (ბერდიევი).

ფული, სიმდიდრე, ზნეობა

დღეს ჩვენს ქვეყანაში ერთპიროვნულად მბრძანებლობს სიმდიდრე, ფული. ფული ერთადერთი ფასეულობაა, ადამიანის არსებობის ერთადერთი აზრი; მართლაც, როგორც ამერიკელი მილიარდელი ნავთობმაგნატი პოლ ბეტი წერს: „თუ ფული არ გაქვთ, ერთთავად ფულზე ფიქრობთ, მაგრამ თუ ფული გაქვთ, მაშინაც კი მხოლოდ ფულზე ფიქრობთ! ფული ყველა ტირანზე საშინელი ტირანია: იგი თავის გვერდით არ აჭაჭანებს არავითარ სხვა ძალას, არავითარ სხვა ფასეულობას. სად მივყავართ ამ გზას - უკვე ვხედავთ, სად მიგვიყვანს, მომავალი გვიჩვენებს“.

დაგროვება, ფულის შენახვა ფულისათვის არასოდეს ითვლებოდა კარგ ტონად. ბევრმა ფილოსოფოსმა შეისწავლა ფულის გავლენა ადამიანზე. ისინი მიუთითებენ, რომ დაგროვება ცუდია, მიუხედავად იმისა, როგორაა იგი მიღებული, უშრომლად, თამაშით, თუ პატიოსანი შრომით.

ფულით გატაცება (და არა თვით ფული) განსაზღვრავს ადამიანის პიროვნებას. ვალტერ სკოტი წერს: იმ ადამიანების რიცხვი, რომლებიც დაიღუპნენ ფიზიკურად შიშველი ხმლით, გაცილებით ნაკლებია იმათზე, რომლებიც დაიღუპა ფულის მიზეზით.

ფული თავისთავად არის ძალა, მაგრამ სულის განვითარებას, ზნეობრიობას ემსახურება სხვა ღირებულებები.

სიმდიდრე დაგმობილია რელიგიურ მოძღვრებებში (ბიბლია, ყურანი, ბჰაგავატგიტა).

მეცნიერული აზრიც დასაბამიდან სიმდიდრეს უპირობო სიკეთედ არ მიიჩნევს.

დემოკრიტე აღნიშნავს: „სიმდიდრის მოპოვება ცუდი არაა, მაგრამ საშინელეა მისი მოპოვება უსამართლო გზით“.

მაგრამ, მიუხედავად თითქოს სიცხადისა, ფილოსოფიური დილემა - ქონა თუ ყოფნა მაინც ძალაშია.

ე.წ. „რომის კლუბის“ წევრი მეცნიერების ა. შვეიცერის, თვით ფრომის, ე. შუმახერის ნაშრომებია ამისი დასტური.

ეკონომისტ ე.შუმახერის აზრით, საზოგადოებრივ პრობლემათა გადაწყვეტაში წარუმატებლობის მიზეზი არასწორი განვითარებაა. ბოროტება და ნგრევა არასწორი განვითარების შედეგია. ამისი სათავე კი, მისი აზრით, ისაა, რომ გაზვიადებულია ეკონომიკის როლი. ეკონომიკა არ შეიძლება იყოს ცხოვრების არსი, რადგანაც იგი სასიკვდილო ავადმყოფობაა, იმიტომ რომ მისი უსაზღვროდ ზრდა არ შეესატყვისება ზღვარდებულ მსოფლიოს.

ყველა დროში იყო მარადიულ ფასეულობათა მიმართ ადამიანის დამოკიდებულება კითხვის ნიშნის ქვეშ. ყველაზე ლაკონურად მაინც ეს პრობლემა გამოხატა ფრომმა, „ყოფნა თუ ფლობა?“

რა უნდა დააყენო წინ - ქონა (ფლობა) სიმდიდრის, განძეულის, ძალაუფლების, თუ იყო ჯანსაღი, ნიჭიერი, განათლებული, კეთილი? ე.ი. რისკენ უნდა მიისწრაფოდეს ცალკეული ადამიანი, საზოგადოება, რა უნდა იყოს მისი უმაღლესი იდეალი - ნივთები თუ შემოქმედებითი სიხარული, ფული თუ მაღალი ადამიანური ღირსებები.

ჩემი სიმდიდრე არის ის, რასაც მე ვაკეთებ და არა ის, რასაც ვფლობ. დიდება და სიმდიდრე, თუ მას არ ახლავს შეგნება, არასაიმედო ქონებაა. ეპიკურე კი აზუსტებს: „სიყვარული ფულის უკანონოდ დაგროვებისა ბინიერებაა. კანონიერად დაგროვება კი საძრახისია, რადგან სამარცხვინოა ჭუჭყიანი სიძუნე, თუნდაც ის კანონიერებას არ არღვევდეს“.

ჭკუას უფრო დიდი სიკეთე მოაქვს ქვეყნისათვის, ვიდრე ქონებას... ჰეგელს მოჰყავს ესქილედან ნაწყვეტი: „უნდა ეცადო, მოიპოვო ამქვეყნიური დოვლათი და სიკეთე, რათა მეგობრებს დაეხმარო გაჭირვებაში“...

რომ მიიღო, უნდა გასცე... ასე გვმოდრავენ ათასწლეულებიდან.

ქართულ ცნობიერებას კი საუკუნეების მანძილზე მართავს „რასაცა გასცემ, შენია“...

ოსვალდ შპენგლერის აზრით, „მას შემდეგ, რაც ფულმა სული მოსპო, ფულის საშუალებით დემოკრატია მოსპობს საკუთარ თავს. დაიწყება ახალი დრო, ხელმეორედ გაიღვიძებს რასიული სისხლის სიძლიერე, რაც მსოფლიო ქალაქების რაციონალიზმმა დაჩრდილა და ყოველივე ის, რამაც შეინახა დინასტიური ტრადიციის ნაშთები და ფულზე ამაღლებული ზნე...“.

მაგრამ... ფული არ არის ყველა ბოროტების წყარო, ფულისადმი სიყვარულია ყველა ბოროტების სათავე.

ფული არც კარგია და არც ცუდი, ცუდად და კარგად მას აქცევს ჩვენი დამოკიდებულება, როგორ და რისთვის ვიყენებთ მას.

თუ უფულობა უბედურებაა, მხოლოდ მდიდრები უნდა ხარობდნენ, მაგრამ ეს ასე არ არის... ყოველივე მიზეზი ჩვენშია, გარე სამყაროსთან ჩვენულ მიმართებაში. ადამიანს ნივთის სიყვარული ღუპავს. უბედურება მოაქვს მხოლოდ მატერიით გატაცებას, როცა ადამიანი კარგავს ეთიკურ დამოკიდებულებას სამყაროსთან.

ჯილბერტ კეიტ ჩესტერტონი წერს: „თქვენ მეტად ველარ დაგარწმუნებთ ეკონომიკის ისტორიაში ის, რომ ადამიანის მისწრაფება ფულისაკენ მხოლოდ და მხოლოდ ფულის ნდომით იყოს გამოწვეული, რადგან მაშინ უნდა ვირწმუნოთ, რომ აგოგრაფიაში

წმინდანთა ლტოლვა ღვთაებისაკენ მხოლოდ და მხოლოდ ღვთის ნდომითაა გამოწვეული“...

დიოგენის მამა პიკესი ყალბ ფულს ქრიდა. როცა ვაჟი აუჯანყდა, უპასუხა: ღმერთები არ გამირისხდებიან, რადგან აპოლონის ტაძრის კედელზე ასეთი სიტყვებია ამოკვეთილი:

„წმინდებისა ყალბი ფული მოჭრა,
ვიდრე ჭეშმარიტება გააყალბო“...

ამ ე.წ. „დაშვების“ პასუხია თითქოს **ჰამურაბის კანონებში** ხაზგასმული: ყალბი ფულის მჭრელი სიკვდილით ისჯება. ასე იყო ძველ რომშიც. ცირკში ნადირებს მიუგდებდნენ, რუსეთში გამდნარ კალას ჩაასხამდნენ პირში, უფრო გვიან კი ხელ-ფეხს ქრიდნენ...

დღევანდელ საქართველოში? პასუხი რთულია, მაგრამ თურქმენეთში დენი, გაზი, პური უფასოა!

თურმე პითაგორას მამაც უფასოდ აძლევდა პურს თავის თანამემამულეებს!

ფული არ არის ბედნიერება. მაგრამ ფული გვეხმარება, ვიყოთ ბედნიერი, ჯანმრთელი, სულიერად დამშვიდებული...

თუმცა, მიუხედავად ყველაფრისა, „არ არის ციხე, რომლის ალებაც ოქროთი დატვირთულმა ვირმა ვერ შეძლოს“ (ფილიპე მაკედონელი).

ამერიკელმა მეცნიერმა და სახელმწიფო მოღვაწემ **ფრანკლინმა** 1748 წელს გამოსცა წიგნი „რჩევა ახალგაზრდა ვაჭარს“. იგი წერს: დრო-ფულია! მართლაც, როგორც ჩანს, დღე-საც ფულია დრო!

სხვადასხვა დროში სხვადასხვა მიზნით მდიდრდებოდნენ. მონობიდან თავის დასახსნელად, ქონების მისამატებლად, სასახლეების ასაშენებლად, ახალი მიწების შესაძენად თუ დასაპყრობად...

ყველა დროს მდიდარ კაცად ითვლებოდა და ითვლება ასირიელი მეფე **აშურბა-ნიპალი**, რომლის ქონებაც წინევიასში, დოლარის დღევანდელი კურსით, **შეადგენდა 1566 მილიარდ დოლარს**. ყველაზე მდიდარი თანამედროვე მილიონერების კაპიტალი დღეს შეადგენს 100-ჯერ ნაკლებს. მხოლოდ ქონების დაგროვება, გამდიდრების გზები და ხერხებია შეცვლილი.

ფულის სამყაროში კაპიტალის დაგროვების და შენახვის ძალიან მკაცრი კანონებია...

კორპორაცია „მაიკროსოფტის“ თავკაცის გეითსის ქონება შეადგენს 52 მილიარდ დოლარს.

¹ბოლო ინფორმაციით, ყველაზე მდიდარ ადამიანად მიჩნეულია მსოფლიოში შვედური ავეჯის კომპანიის LKEA-ს დამაარსებელი ინგვარ კამპრადი. მისი ქონება შეადგენს 53 მილიარდს.

დღეს 500 მილიარდელია მსოფლიოში. გთავაზობთ მსოფლიოში ყველაზე მდიდარი ოჯახების ათეულს:

1. ბილ გეიტსი – 52,0 მლრდ \$ (Microsoft) (Wal-Mart)
2. უორენ ბაფეტი – 35,0 (Investor)
3. თეო, კარლ ალბერჩი – 26,8 (სოკოს ბიზნესი, მინათ-მფლობელი)
4. პოლ ალენი – 25,2 (Microsoft)
5. ლორენს ელისონი 23,2 (Oracle)
6. ჯიმ უილტონი 20,8 (Wal-Mart)
7. ჯრე უმოირემ 20,7 (Wal-Mart)
8. რობსონ უილტონი 20,5 (Wal-Mart)
9. ალისა უილტონი 20,5 (Wal-Mart)
10. ჰელენ უილტონი 20,4 (Wal-Mart)

დღეს მსოფლიოში ცხოვრობს 7,3 მილიონი მილიონერი. მათი კაპიტალი 27 მილიარდს შეადგენს 2003 წლისათვის. აქედან

დასავლეთ ევროპაში – 2,6 მილიონი
ჩრდილოეთ ამერიკაში – 2,2 მილიონი
აზიაში – 1,8 მილიონი

ლათინურ ამერიკასა და ახლო აღმოსავლეთში სამას-სამასი მილიონი

აფრიკაში – ასი ათასი.

პარალელურად მსოფლიო მოსახლეობის 23% დღე დოლარზე ნაკლები აქვს...

სიძუნწით კი გამოირჩევიან: ბალზაკის „გობსეკი“, ქართული „ძუნწი და ოქრო“... წუნწურაქობა მდიდრების ყველაზე გამორჩეული თვისებაა.

პიტერ ჰანგმა ოჯახის წევრების გაუთავებელი სატელეფონო საუბრისაგან გასათავისუფლებლად, მთელ სასახლეში ტელეფონ-ავტომატები დაადგმევინა.

არტურ მაკგულაჰი კი სიცოცხლის ბოლოს ავტოსადგომის დარაჯი იყო. ყველას უღარიბესი ეგონა, მაშინ როცა ქალაქის ბანკში მის ანგარიშზე 3 მილიონ დოლარზე მეტი ირიცხებოდა.

ჯოზეფ შირი, მილიონობით დოლარის მფლობელი, თავისი სარდაფის ოქრო-სამალაგეში ინახავდა უპატიოსნო გზით დაგროვილ ქონებას: ქონებასთან წუთით განშორება არ სურდა და თავიც დაილუბა, ცოცხლად დაიმარხა თავისი ოქროთი სავსე ტომრებთან ერთად. იგი ვირთხებით დაღრღნილი იპოვეს...

ბილ გეიტსისათვის კი ათობით მილიონი მხოლოდ ჯიბის ფულია!

საუდის არაბეთის მეფის ფაჰდ ბინ აბდულ აზიზ ალ საუდის ქონება კი შეადგენს 47 მილიარდ დოლარს (ცნობილია მისი ოქრო-

თი მოპირკეთებული სასახლე). ამ ქვეყანაში დანაშაული არ ხდება, მანქანებს და სახლებს არ კეტავენ, ...ადრე კი ქურდობისათვის ხელს კვეთდნენ, ნარკოტიკებით მოვაჭრეებს სიკვდილით სჯიდნენ, არყის გამოსხდისათვის - ციხეში სვამდნენ...

მაგრამ სიუხვე, ხელგამლილობა და დევიზი - რასაცა გასცემ... უმდიდრეს ადამიანთა სულის საქმეცაა.

სიმდიდრის პრიორიტეტი საზოგადოებაში ქმნის დაპირისპირებას ობიექტურობასთან, ჭეშმარიტებასთან, საღ აზრთან.

ვერც ურიცხვი ქონების მფლობელნი ე.წ. "ეპიკურეს ღორები" (პორაციუსი) აღწევენ ადამიანური ცხოვრების მწვერვალს. მას სწორედ ზედმეტი ქონების ტვირთისაგან თავისუფალი წინააღმდეგობა ქმნის. ბედნიერება, შემოქმედებითი სიხარული კი სამართლიანი, ზნეობრივი ცხოვრების სივრცეშია. სიმდიდრის ჭეშმარიტი დანიშნულებაა, გარდაიქმნას იგი სოციალურ სიკეთედ!

ფრომი („ფლობა თუ ყოფნა“) გმობს არსებობის იმ წესს, რომელსაც ფლობა, მითვისება ეწოდება. ცხოვრების მიზნად იქცა მაქსიმალური ტკობა, პარალელურად განვითარდა ეგოიზმი, სიხარბე და ყოველივე ამან კი გაზარდა ფლობის, მოხვეჭის ტენდენციები და ერთმანეთისაგან გათიშა ადამიანთა ურთიერთობანი. XIX საუკუნის ადამიანი უფროსილდებოდა შექენილს და მოქმედებდა პრინციპით: „ყოველი ძველი მშვენიერია“. მე-20 საუკუნემ კი აქცენტი გადაიტანა, რაც შეიძლება სწრაფად ძველის მოშორებაზე. იყიდოს უკანასკნელი მოდელი, რომელიც ისევე სწრაფად ძველდება და მოსაშორებელი ხდება;

ადამიანის ფსიქოლოგია მოექცა წრეში: შექენა-დროებითი ფლობა-მოხმარება-გადაგდება-ახლის შექენა. XIX საუკუნის პრინციპი შეიცვალა საპირისპირო პრინციპით: ყოველი ახალი მშვენიერია. გაძლიერდა მისაკუთრების გრძნობა (ჩემი ექიმი, ჩემი ნამალი, ჩემი ავადმყოფობა) და ეს არის თანამედროვე საზოგადოების განწყობის გამომხატველი.

ეკონომიკა თავისი ნეგატიური მხარით უპირისპირდება ადამიანის არსებობის საფუძველს — პიროვნულ მეობას, ინდივიდუალობას, მატერიალური სიმდიდრის გადიდების კოლოსალური მასშტაბების პირობებში... ა. შვაიცერის აზრით, შეიქმნა მონობის ახალი ფორმა. ინდუსტრიული საზოგადოების ადამიანი არათავისუფალია... იგი უარს ამბობს იცხოვროს სულიერი ცხოვრებით, ე. ი. ადამიანის ცხოვრების შინაარსი მთლიანად შთანთქა ეკონომიკამ (წარმოება, გასაღება, კონკურენცია, მოგების გა-

დიდების პრობლემა); მეტად მცირე ადგილი რჩება ადამიანური ურთიერთობის, გრძნობების, მშვენიერებისადმი, ამაღლებულისადმი მიდრეკილებისათვის! ლიტერატურაში გაჩნდა მეტაფორული სახეები (ხიდან სიყვარულის, ღიმილის მოწყვეტა, ყიდვა...)

ფრომის აზრითაც, საბაზრო ხასიათის ადამიანებს არ გააჩნიათ სხვა მიზანი, გარდა მუდმივი მოძრაობისა... მათ არ აინტერესებთ ფილოსოფიური კითხვები, არ გრძნობენ სიყვარულს, არც თავისი თავის, არც სხვის მიმართ.

ეკონომიკური სტრუქტურის გავლენა საზოგადოებაზე მრავალმხრივია. ისინი იმორჩილებენ პოლიტიკას, კულტურას, ზნეობას, ხელოვნებას, უპირისპირდებიან მათ ჰუმანისტურ ტენდენციას. ეკონომიკის ამ ნეგატიურ მხარეს უპირისპირდება ყოფნისკენ — თვითსრულყოფის, ამაღლებისკენ მიდრეკილება. იგი წინსწევს სულიერ ფასეულობებს და ასეთ პირობებში ეკონომიკა კი არ იზრდის, არამედ თავის ნამდვილ კუთვნილ ადგილს იკავებს და დანიშნულებითა და შედეგებით უფრო მნიშვნელოვანი ხდება.

არისტოტელეს მიხედვით, ეკონომიკა არის „შექენა, რომელიც ბუნებასთან თანხმობაშია“. ფულის კეთება ისევე ფულისთვის უმართებულოა, დასაგმობი.

ადამიანის ცხოვრებაში ეკონომიკის ნამდვილი ფუნქცია და ადგილი ეწინააღმდეგება სიმდიდრის თვითმიზნურ, ზედმეტ დაგროვებას.

დღეს დასავლეთის სამყაროში, - როგორც ფრომი წერს, - ადამიანები იწყებენ იმის გაგებას, რომ ბევრის ქონა (ფლობა) ადამიანს ბედნიერს არ ხდის. რომ იგი მრავალი უსიამოვნების წყაროა... არჩევანი ადამიანური ფასეულობებისკენ იხრება. იზრდება ადამიანური ჭეშმარიტი ღირსებების პრიორიტეტი-საკენ ორიენტაცია, რამაც უნდა მიგვიყვანოს ახალი ეთიკის წარმოქმნამდე. ეს შეიძლება იყოს შვაიცერის ე.წ. კოსმიური ეთიკა, მეტაეთიკა ე.წ. ჰუმანიზებული საზოგადოება, ახალი რენესანსი. ფრომის მიხედვით, „საკმარისია შეიცვალოს ფასეულობათა სისტემა, რომ დაიწყება გადასვლა ეგოიზმიდან ალტრუიზმისაკენ“. ეს კი არც ისე ადვილია, მაგრამ შესაძლებელი. ეს არის ახალი რენესანსის კონკრეტულად პირველი ნიშანი.

მეორე ნიშანი, მომავალ თაობებს მემკვიდრეობით გადაეცემა ე.წ. ზნეობრივი ნორმები (თავისუფლება, ჭეშმარიტება, სიკეთე, პატიოსნება, უანგარობა). აქ მთავარია ადამიანის შინაგანი სულიერი სამყარო, ნამუსის კარნახი, შინაგანი ხმა, საკუთარი სულის დიქტატი.

მესამე, ადამიანის მოდემის ინტელექტუალური ძალები სადღეისოდ სრულიად არა საკმარისადაა გამოყენებული.

მეოთხე, მატერიალური სიმდიდრე თანდათანობით ადამიანთა ნაკლებ რაოდენობას ტოვებს ნივთთა ტყვეობაში. ხდება ადამიანის საბოლოო გათავისუფლება მატერიალური სიმდიდრისაკენ სწრაფვის მიმე ტვირთისაგან... ეს კი ადამიანის სულიერი ამაღლების, ჰუმანიზაციის ტოლფასია.

მეხუთე, ცხოვრების წინამდებობები მიმართულია ქონების (სიმდიდრის) დაგროვების ზედმეტი მიდრეკილების, ეკონომიკის ადამიანზე ბატონობის მოსპობისაკენ!

სიმდიდრისაკენ მიდრეკილება ამზადებს სამგვარ აფეთქებას:

1. **სოციალურს** – სიმდიდრის წონასწორობის დარღვევის გამო.

2. **ზნეობრივს** – წრეგადასული მოხმარებისა და უხეში ჰედონისტური კრიმინალური სიტუაციის გამწვავების გამო, ადამიანის საბაზრო ხასიათის (ფრომი) ცხოვრებასთან შეუთავსებლობის გამო.

3. **ეკოლოგიურს** – წარმოების უზომო ზრდისა და გარემოს გაჭუჭყიანებისათვის.

ზომიერების პრინციპის დაცვა და საყოველთაოდ დამკვიდრება დიდი მეტამორფოზის სანინდარია... კაცობრიობა თანდათანობით უფრო კეთილშობილი, ალტრუისტული, უკეთესი გახდება!

მატერიალური სიმდიდრე ორგვარად მოქმედებს ზნეობაზე – ხელს უწყობს და ხელს უშლის კიდევ ზნეობრივ პროგრესს.

მხოლოდ სულიერ სიმდიდრეს შეუძლია ბიძგი მისცეს ადამიანის ზნეობრივ ამაღლებას... „საუკეთესო, რასაც შეიძლება ადამიანი ფლობდეს, არის ცოდნა. ბევრი ეჭვობს: ცოდნა თუ ქონება? მაგრამ აქ ეჭვის გაქარწყლება ძალიან ადვილია: ცოდნა იცავს ქონებას, ქონება არ იძლევა ცოდნას“ (ხუან მენსელი, ესპანეთი, XII ს.).

მატერიალური დოვლათი ადამიანს პირდაპირ არავითარ ღირსებას არ მატებს. ასე რომ იყოს, ზღაპრული სიმდიდრის მფლობელი ბრუნვის სულთან იქნებოდა მსოფლიოში ყველაზე ღირსეული ადამიანი და არა დედა ტერეზა... ფრომის მიხედვით, **კაპიტალიზმმა... ადამიანის ეკონომიკური ქცევა გამოაცალკევა ეთიკისა და ადამიანური ფასეულობებისაგან.**

ზნეობრივი მანკიერებისაგან ადამიანის გათავისუფლების ძირითადი პირობაა ადამიანური ღირსების წინ წამოწევა. ეს ერთი მთავარი ნაბიჯია. არ არის პირდაპირი კავშირი ღირსებასა და სიმდიდრეს შორის, არც ბედნიერებასა და უბედურებას შორის... სიმდიდრე არ ნიშნავს, რომ ბედნიერი ხარ, ეს რომ ასე იყოს, უმდიდრესი ადამიანები იქნებოდნენ ნიუტონი, მენდელეევი, აინშტაინი...

სიმდიდრე არ არის ყოველთვის ბედნიერება.

ფულს ბევრი ადამიანური თვისება გააჩნია. იგიც ცოცხალი ორგანიზმით ემორჩილება სამყაროსეულ კანონებს. ეს კანონები კი ბევრ რამეს ხსნის და ზოგჯერ წინასწარმეტყველების საშუალებასაც იძლევა...

დღეს ფინანსურ სამყაროს დოლარი მართავს. ამერიკული მწვანე ქალაქი დააბიჯებს მთელ მსოფლიოში და თავის კანონებს ამკვიდრებს.

დოლარის განსაკუთრებულობას აშშ ძლიერი ეკონომიკა განსაზღვრავს? რაა მისი ყოვლისშემძლეობის საფუძველი? 1911 წლის მაისში აშშ კონგრესზე პრეზიდენტი ტაფტი წერდა: „ქვემეცხების დიპლომატია, ჯენტლმენებო, წარსულს ბარდება. სამყაროს გადასაკეთებლად ბრძოლა გრძელდება და ქვემეხი დოლარს უთმობს ადგილს. დოლარის დიპლომატია, აი, ჩვენი მთავარი კარტი. ... დოლარით გაცილებით უფრო ეფექტიანად გავუსწორდებით მტრებს, ვიდრე ტყვიითა და ყუმბარებით. სწორედ დოლარებით მოვიპოვებთ მსოფლიო ჰეგემონიას, თვით ნაპოლეონსაც რომ არ დასიზმრებია.“

1778 წლის 1 აპრილს აშშ კონგრესმა ოფიციალურად მიიღო ფულადი ნიშნის სიმბოლიკა და ეს დღე ითვლება დოლარის დაბადების დღედ. მაგრამ იგი მოჭრეს 1794 წელს. დოლარის სიმბოლო \$ კი ერთ-ერთი თეორიით, წარმოიშვა ინიციალებიდან US. მეორე თვალსაზრისით, წარმოიშვა 8-საგან (იგი ესპანური პესოს ნიშანი იყო). ორი ვერტიკალური ხაზი დაამატეს, რომ ერთმანეთში არ არეოდათ. ახლა გამოიყენება მხოლოდ ერთი ვერტიკალური ხაზი.

1929 წლამდე დოლარი ოქროთი იყო გამყარებული. ამ წელს კი დიდმა დეპრესიამ მას ოქრო გამოაცალა. ოქრო არც ამჯერად უდგას ზურგს უკან დოლარს. მისი სიმყარის მთავარი ფაქტორი მაღალი მყიდველობითუნარიანობაა და აშშ-ის ინტელექტუალური პოტენციალი.

დღეს დოლარის წარმოება უდიდესი ინდუსტრიაა. ყოველდღიურად საშუალოდ 22,5 მილიონი დოლარის ეკვივალენტი ბანკნოტი იბეჭდება.

დოლარისათვის ინფლაციისაგან თავდაცვის საუკეთესო საშუალებაა ქალაქის დოლარის მთელ მსოფლიოში დიდი რაოდენობით ექსპორტი. ნაღდი დოლარი ყველგანაა, აშშ გარდა. პარადოქსია, მაგრამ აშშ დოლარის მასა ნაკლებია. აშშ ყუთებით აგზავნის ნაღდ დოლარს საზღვარგარეთ.

1929 წლის საფონდო ბირჟის კრახიც შემთხვევითი არ იყო. დეპრესია 10 წელი გავრძელდა, მაგრამ დაიძლია კრიზისი... ჰიტლერის დამარცხების შემდეგ კი იაპონიაში და ევროპის ქვეყნებში აშშ მილიონობით დოლარი გაგზავნა და ისინი მუდმივ მოვალეებად აქცია...

2001 წ. 11 სექტემბრის ამბებით დოლარი გაუფასურდა, მაგრამ ეს არ არის კატასტროფა. ოფიციალური დასკვნებით, მძიმე პერიოდი იწყება 2008 წლიდან... და მაინც...

თავიდან დოლარი ნითელი ფერის უნდა ყოფილიყო. სტამბას ნითელი საღებავი სკამარისი არ აღმოაჩნდა და მწვანე გამოიყენეს... მერე ეს ფერი „შემკვეთებსაც“ მოეწონათ და ასე შერჩა დოლარს მწვანე ფერი. ეს კი დოლარისათვის ბედნიერი შემთხვევითობა აღმოჩნდა. ასტროლოგიურად მწვანე ფერი ძალას ანიჭებს მას.

ცნობილია, რომ უამრავი ყალბი დოლარი მოძრაობს. თითქოს გადაწყდა დოლარის ფერის შეცვლაც... სხვადასხვა ღირებულების ბანკნოტები სხვადასხვა ფერის იყოს: ნითელი, ყვითელი, ლურჯი... მაგრამ ეს თუ მოხდა, იგი დოლარის წინააღმდეგ მიმართული ყველაზე დიდი აგრესია იქნება თურმე. თუმცა პრესაში უკვე გაჩნდა ინფორმაცია სხვა ფერის 20 დოლარიანზე...

ამ ფერის შეცვლით ხომ არ შესუსტდება დოლარი და მისი ძლიერი ასპექტები, თვით მომავალიც.

ფულს თავისი კანონები აქვს. ერთია ფულის კეთება, როგორც შერბერტ კესონი წერს, - და მეორე მისი შენახვის წესი. ორივე წესი მკაცრი და დაუნდობელია. ამიტომაც ეთიკის ნორმების დაცვაც აქ განსაკუთრებულ დამოკიდებულებას გულისხმობს. **გთავაზობთ 1923 წელს ინგლისელი შერბერტ ნიუტონ კესონის მიერ გამოქვეყნებულ 12 წესს, როგორ ვაკეთოთ და შევინახოთ ფული, უკომენტაროდ.**

1. დააბანდე ფული იმ სფეროში, რომელსაც კარგად იცნობ.
2. არასოდეს დააბანდო ფული სხვისი გავლენით.
3. აკეთე ფული პრაქტიკული დანიშნულებით, საკუთრებისათვის და არა ქალაქზე, გეგმებში.
4. დააბანდე მხოლოდ ის ფული, რომელიც მოგებას მოგცემს.
5. მიიღე შენი ნაწილი მოგება.
6. უსმინე შენს ბანკირს.
7. იყიდე ფასების დაცემის, ხოლო გაყიდე ფასების გადიდების დროს.
8. იქონიე ფული ბრუნვაში.
9. აკეთე იმდენი, რამდენიც შეიძლება დააბანდო ბიზნესში.
10. იმოქმედე წინსვლისათვის და არა მოსაჩვენებლად.
11. არასოდეს გასცე სესხი.
12. თვალყური ადევნე ფასების მერყეობას.

ფინანსების სამყაროში ყოველთვის არის თაღლითობა. ისინი ცდილობენ ფული გამოგტყუონ, გამოგნებელი გეგმის შედეგად კი მატყუარა მიიღებს ფულს, შენ მხოლოდ მისი გეგმები შეგჩრება.

თაღლითობისაგან ვერ გიხსნის ვერცერთი კანონი. ამიტომაც **ფინანსურ სამყაროში აუცილებელია ფლობდე თავდაცვის ხელოვნებას და იყენებდე მას ზნეობრივი ნორმის ფარგლებში.**

აუცილებელია დადებითი ემოციური განწყობის მუდმივი შენარჩუნება, რადგანაც მძიმე, პირქუში აზრები უარყოფითი განწყობისაკენ გვიბიძგებს.

ბუნებაც ართმევს დაცვით ბარიერებს იმათ, ვინც არღვევს ეთიკურ ნორმებს.

თუმცა, დასავლეთში მოქმედი ერთ-ერთი სექტის „საინტელოგების“ აზრით, „ფული, ფული და ფული“ - არის სამება. ეს კაცთმოძულე სექტა დანაშაულებრივი გზით მოპოვებული თანხების „სამრეცხაო“. ყველა დროში იყვნენ ე.წ. „გვირგვინოსანი თაღლითებიც“. მსოფლიოში უდიდესი ყალბისმქმნელ იმპერატორად ნაპოლეონ ბონაპარტე ითვლება. მისი ბრძანებით, იბეჭდებოდა თურმე პრუსიული, ავსტრიული, ინგლისური ფული, ბოლოს რუსული ასიგნაციებიც. ყალბი ფული იბეჭდებოდა ტრუბადურში, ვარშავაში, ბოლოს მოსკოვშიც (ყოველი მეათე რუბლი იყო ყალბი); 1944 წლიდან კი ნაცისტებმა დაიწყეს ამერიკული დოლარის გაყალბება. საფრანგეთის მეფე ფილიპ IV ისტორიას შემორჩა „ყალბი ფულის მომჭრელ მეფედ“.

ეთიკური ბიზნესი და წარმატება

„წარმატებულებად არ იბადებიან, წარმატებულები ხდებიან“.

განუსაზღვრელია ადამიანის შესაძლებლობები, ჩვენ ვფლობთ ამოუწურავ სიმდიდრეს.

სიცოცხლე წარმატებებისათვის გვეძლევა... წარმატების კრიტერიუმი კი დამოკიდებულია ჩვენი პოტენციური შესაძლებლობის ჯერ შეცნობაზე და შემდეგ კი მის შესაბამის რეალიზაციაზე.

ნებისმიერი შესაძლებლობა კი უნდა ვეძებოთ და არ ველოდოთ, ვიდრე გამოჩნდება. ბიბლიური ეძებეთ და მოგეცემათ, ნიშნავს, რომ შეგიძლიათ მიიღოთ ის, რაც გინდათ, მხოლოდ უნდა გამოიჩინოთ ინიციატივა. არ უნდა იჯდეთ და ელოდოთ!

ემირსონი წერს: „სამყაროს უნდა შევხედოთ ახალი თვალეობით. ბუნება არ დგას ერთ ადგილზე, იგი სისტემატურად იცვლება, მას ცვლის, ფორმას აძლევს და ქმნის სული. ნებისმიერი სული იქმნის თავის სახლს. თქვენ უნდა გჯეროდეთ, რომ ეს სახლი

თქვენთვისაა. ყველაფერი რაც ჰქონდა ადამს, ყველაფერი, რაც შეეძლო ცეზარს, გაქვთ და შეგიძლიათ გააკეთოთ თქვენც. ადამი თავის სახლად თვლიდა ცას და დედამიწას. ცეზარიც თავისად მიიჩნევდა რომს... შეიძლება, თქვენც დაასახელებთ თქვენს პროფესიას, თქვენს ბიზნესს ან რაღაც სხვას. ამდენად, თქვენი სამფლობელოც არაფრით განსხვავდება თავისი სიდიდით მათგან. ამიტომ შეიქმენით თქვენი სამყარო. როგორც კი განსაზღვრავთ თქვენს ცხოვრებას ნათელი იდებით ცნობიერებაში, იგი მობრუნდება მთელი თავისი სიდიადით!"

ჩვენი შესაძლებლობები კი უსაზღვროა, მაგრამ მათი უმრავლესობა მაინც მუდავნდება კრიზისის, წარუმატებლობის ან ჩავარდნის შემთხვევაში.

მართლაც, ბევრი წარუმატებელი საქმის ისტორია სწორედ ასე დაიწყო.

ერთხელ, როცა უინტსონ ჩერჩილის მამამ ნახა შვილის დღიური, დარწმუნდა, რომ მისი ბიჭი ერთი უიმედო, გონებაჩლუნგი ყმანვილი იყო და სწავლა არ შეეძლო! ის კი მის ადვოკატობაზე ოცნებოდა... მასწავლებელმაც დაარწმუნა, რომ მისგან არასოდეს არავინ გამოვიდოდა.

სინამდვილეში კი... უინტსონ ჩერჩილს იცნობდა არა მხოლოდ დიდი ბრიტანეთი, არამედ მთელი მსოფლიო...

ადამიანი ფლობს თავისუფალი არჩევანის უნიკალურ უნარს და ეს მისი დიდი უპირატესობაა. იგი მას დაბადებიდანვე ენიჭება. მთავარია, გავაკეთოთ სწორი არჩევანი. ეს კი გულისხმობს, რომ ეს არჩევანი უნდა იყოს სწორედ ჩვენი არჩევანი.

შოპენჰაუერი წერს: „ჩვენ ვკარგავთ ჩვენი ცხოვრების სამ მეოთხედს იმაზე, რომ დავემსგავსოთ სხვებს!“ (სტატისტიკოსებიც აღიარებენ, რომ ადამიანთა 70% მიბადებით ცხოვრობს).

მხოლოდ ჩვენზეა დამოკიდებული, შევძლებთ მომავლის კარის შეღებას, თუ მივკვთავთ მას.

უნდა ვისწავლოთ, აუცილებლად გავაკეთოთ ცხოვრებაში სწორი არჩევანი და ვაკეთოთ ის, რაც ჩვენს სულშია!

ადამიანი დაბადებიდანვე ფლობს წარმატების მიღწევის სურვილს, ეს ისეთივე ბუნებრივია, როგორც სუნთქვა.

მილიონერების 80% აღიარებს, რომ წარმატებას მიაღწია მხოლოდ თვითონ.

წარმატება არ არის დაკავშირებული არც მემკვიდრეობასთან, არც გენეტიკურ ნათესაობასთან, არც უმაღლეს ინტელექტთან, არც განათლებასთან. არც ერთი ეს თვისება რომ არა აქვთ, ის ადამიანებიც არიან დღეს მილიონერები...

წარმატება უფრო ბუნებრივი კვალია იმისა, თუ როგორია თვითონ ადამიანი!

სტეფან ჰოკინგი, ახალი აინშტაინი, ავტორი ნიგნისა „დროის მოკლე ისტორია“ (ბესტსელერი), იმდენად სუსტია, რომ მხოლოდ ყელთან მიდგმული კომპიუტერით ლაპარაკობს, კომპიუტერს კი მართავს მხოლოდ ერთი თითით.

ფრანკლინ რუზველტი, - ხეიბარი, პრეზიდენტი დიდი მილტონი („დაკარგული სამოთხის ავტორი“) - ბრმა ბეთჰოვენი - ყრუ.

ენდრიუ კარნეგი - ლარიბი შოტლანდიელი, დედამიწის პირველი მილიონერი-კომერსანტი.

ბილ გეიტსი - უმდიდრესი ადამიანი თანამედროვე ამერიკაში.

წარმატება ეს არის მოქმედება. წარმატების მიღწევა არ ნიშნავს, ჩვენ აუცილებლად გავაკეთოთ რაღაც განსაკუთრებული. ეს ნიშნავს ჩვენ უნდა გავაკეთოთ ის, რაც სხვებმა, მაგრამ განსაკუთრებით კარგად!

ცხოვრება ითვლება წარმატებულად მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ თქვენ იგი გაიარეთ თქვენებურად! (სოლომონ ბრძენი)

“ის, რასაც ჩვენ წარმოვადგენთ, არის შედეგი იმისა, რაც ჩვენ ოდესღაც გავიფიქრეთ“ (ბუდა).

„ცხოვრება არის ის, რაც გაკეთდა ჩვენი აზრებისაგან“. (ავრელიუსი).

„ადამიანი არის ის, რაზეც ის ფიქრობს მთელი დღის განმავლობაში“ (ემირსონი). ე. ი. ჩვენ ვართ ისეთი, როგორიცაა ჩვენი აზროვნება.

წარმატება კი ეს არის სხვა სახელწოდება იმ განუსაზღვრელი შესაძლებლობებისა, რომელსაც ეყრდნობა ადამიანი. იგი მოდის მაშინ, როცა დაიწყებთ უარყოთ სხვების უარყოფითი წარმოდგენა თქვენზე!

პატარა ბიჭს სკოლაში ჩხუბისთავი ხშირად სცემდა. იგი იჩაგრებოდა, მაგრამ ერთ დღეს ბიჭს საოცარი რწმენა მიეცა, სცემა მჩაგვრელი. ეს მოხდა 1670 წელს... ამ დღიდან ყველაფერი შეიცვალა მის ცხოვრებაში. ბიჭმა თავის თავს სძლია. საჭირო გახდა მხოლოდ რამდენიმე წუთი, რომ ბიჭს შექმნოდა სრულიად ახალი წარმოდგენა საკუთარ თავზე. რამდენიმე კვირის შემდეგ იგი ჯგუფურად აირჩიეს. ერთი წლის შემდეგ კი მიაღწიეს რაინდის წოდება.

ეს ბიჭუნა იყო შემდეგში სამყაროს მნიშვნელოვანი კანონის აღმომჩენი ისააკ ნიუტონი...

მართლაც, რწმენა მთებს აბრუნებს! ასე სჯერათ საქართველოშიც.

მაგრამ... ზოგჯერ შენს მომავალს საკუთარი ხელით კეტავ...

უნდა დავუჯეროთ არაბულ ანდაზას: „მატყუარა არასოდეს იქნება ბედნიერი“. იქნებ ამიტომაცაა აუცილებელი ზნეობრივი პრინციპების დაცვა ცხოვრებაში?

არავინ იბადება სამყაროში ყოვლისმცოდნედ. ვუშვებთ შეცდომებს და ვიღებთ გამოცდილებას წარუმატებლობისაგან.

შეცდომებით ვალწევთ ზოგჯერ შედეგს.. უშეცდომოდ არ იქნებოდა პროგრესი... დავიმახსოვროთ:

რასაც დასთეს, მასვე მოიმკი!

ვისთანაც გაქვთ ურთიერთობა სახლშიც და სამსახურში, გარკვეული აზრით, მოქმედებს თქვენს აზროვნებაზე... სამყაროც მოქმედებს ჩვენზე!

თუ ორიენტირებული ხართ კარგისკენ, შესაბამისად მიიღებთ კარგ შედეგს...

ადამიანის აზროვნება, მისი განწყობა უფრო მეტად მნიშვნელოვანია, ვიდრე მისი ინტელექტუალური მონაცემები... მთავარია, თქვენი ცხოვრებისეული პოზიცია, თქვენი დამოკიდებულება ცხოვრების მიმართ.

შეეცადეთ, შინაც და გარეთაც პოზიტიური განწყობა გქონდეთ, ეცადეთ გაიგოთ, როგორ შეძლებთ აკეთოთ ის, რაც ჩაიფიქრეთ და არ ეძებოთ მიზეზები.

როგორც კი კეთილად მოეპყრობით სხვებს და პოზიტიურად იმოქმედებთ, თქვენ ავტომატურად გაგიუმჯობესდებათ შემოქმედებითი შესაძლებლობანი.

არავინ, აბსოლუტურად არავინ შეძლებს შეცვალოს თავისი გამოხედვაც, თუ, უპირველესად, არ შეცვალა თავისი აზრები.

თქვენს კეთილგანწყობაზე შეიძლება ვიმსჯელოთ არა მარტო თქვენი სახის გამომეტყველებით, მანერებით, არამედ იმითაც, როგორ ამბობთ: „გმადლობთ“, „ინებე“, „გეთაყვა“.

კოლინ ტერნერი იგონებს:

ერთხელ იგი შევიდა ძალიან მყუდრო და ლამაზ სასტუმროში. შუადღე იყო... არც სადილის, არც საუზმის დრო. მან მისალმებაც ვერ მოასწრო, გამოჩნდა მიმტანი, რომელმაც განუცხადა, რომ გასულია უკანასკნელი შეკვეთის დრო და ამიტომ ვერ მოემსახურება. ჩანდა, სასწრაფოდ უნდოდა იქაურობას გაცლოდა.

მაგრამ ზუსტად რამდენიმე წუთში მოვიდა მეორე მიმტანი, რომელმაც ძალიან კეთილგანწყობილად თქვა: „გამარჯობათ! სამწუხაროდ, ქურები უკვე გამორთულია, მაგრამ თუ გნებავთ, რამე ბუტერბროდს გაგიკეთებთ, ან სალათას!

ტერნერს გადანყვებილი ჰქონდა ნასვლა, მაგრამ... დარჩა... ავტორი ასკვნის, რომ მხოლოდ დადებით განწყობას მოაქვს დადებითი შედეგიც.

❖ **დავიმახსოვროთ:**

- მოქექციით თითოეულ ადამიანს, როგორც ძალიან მნიშვნელოვან პიროვნებას
- თქვენს ურთიერთობაზე დამოკიდებული, როგორი იქნება მომავალი... ეს უნივერსალური კანონია.
- მთავარია რამდენად დადებითად ხართ განწყობილი საკუთარი თავის მიმართ.
- მიიღო საკუთარი თავი ისეთი, როგორიც ხარ, ფაქტიურად ნიშნავს, გიყვარდეს შენი თავი!

გიყვართ საკუთარი თავი?

ადამიანს უნოდებენ ეგოისტს, თუ ის ცხოვრობს ისე, როგორც აჯობებს მისი შესაძლებლობების სრული რეალიზაციისათვის, თუ მისი უპირველესი მიზანი თვითგანვითარებაა.

ეგოიზმი კი არ არის, ისე იცხოვრო, როგორც გსურს, ეგოიზმია სხვას მოსთხოვო ისე იცხოვროს, როგორც შენ გინდა!

„წითელი ვარდი არ არის ეგოისტი, რადგან ის წითელი ვარდია. საშინელი ეგოიზმი იქნებოდა, თუ ის ისურვებდა ყველა ყვავილი ბაღში ყოფილიყო წითელი და ყოფილიყო ვარდი“!...

რეალური წარმატება შეუძლებელია იქამდე, ვიდრე ადამიანი არ დაიწყებს ცოტათი მაინც თავისი თავისადმი დადებით დამოკიდებულებას.

თქვენ მოხვედით ამ სამყაროში არა იმისათვის, რომ ითმინოთ წარუმატებლობები, არამედ იმისათვის, რომ მიაღწიოთ წარმატებებს! მიიღეთ საკუთარი თავი ისეთი, როგორიც ხართ! რადგან წარმატება მოდის როგორც შედეგი თვითრეალიზაციისა და იწყება იქიდან, როცა თქვენ იქნებით ისეთი, როგორც სინამდვილეში ხართ!

ჩვენი პოზიტიური განწყობა გაცილებით მნიშვნელოვანია, ვიდრე ჩვენი ინტელექტი.

ჩვენ შეგვიძლია ყველაფერი, თუ გვჯერა ის, რომ ნამდვილად შეგვიძლია... და თუ გვინდა წარმატება, უნდა ვირწმუნოთ მთების გადაბრუნებაც, როგორც არ უნდა იყოს ეს მთა...

„ადამიანი აზრის ძიებაში“ ვიქტორ ფრანკლი წერს: „ყოველ ადამიანს აქვს თავისი საკუთარი მოწოდება ან მისია ცხოვრებაში, შეასრულოს კონკრეტული დავალება. აქ მას ვერავინ შეცვლის, არც მისი ცხოვრება განმეორდება. ამდენად, დავალება თითოეული ადამიანის იმდენად უნიკალურია, რამდენადაც მისი შესრულების შესაძლებლობა“. ე. ი. აუცილებელია ვაკეთოთ ის, რაც ნამდვილად გვინდა... მაგრამ არ დავგავინწყდეს:

- რატომ გადაწყვიტეთ საქმიანობა, თუ იცოდით, რომ ვერ აიტანდით წარუმატებლობას?

- დაფიქრდით, რამდენად ძლიერ გინდათ ამ საქმის კეთება? შეგიძლიათ ყველაფერი შესწიროთ მას? რაციონალურმა აზროვნებამ არ შეცვალოს თქვენი ოცნება.

აინტვიციოთ ამბობს: „არცერთი აღმოჩენა არ გამოიკეთებია რაციონალური აზროვნების დახმარებით“...

ადამიანური ურთიერთობის საფუძველიც არის არა ის, რას ამბობენ ადამიანები ერთმანეთზე, არამედ ის, თუ რას გრძნობენ ისინი.

ჩვენი ურთიერთობის საფუძველში დევს ის ემოციები, რომელთაც განვიცდით იმ წუთს და იგი თამაშობს მეტ როლს, ვიდრე სიტყვა, სიტყვის სასარგებლოდ ურთიერთობისას მხოლოდ 7%-ია.

ემირსონი წერს: „ცხოვრება გაკვეთილების ის უწყვეტი რიგია, რომელიც ჩვენ აუცილებლად უნდა განვიცადოთ იმისათვის, რომ გაგვიგონ“.

მხოლოდ აუცილებელია, ვიდრე რამეს იტყოდეთ, უნდა გამოინვიოთ თქვენს სულში შესაბამისი ემოცია! თუ თქვენ იტყვით ერთს და იგრძნობთ მეორეს, თქვენ იქნებით სისტემატური დაძაბულობის ქვეშ. ეს კი აუცილებლად დაგღუპავთ. წარმატებას ვერ მიაღწევთ, თუ თქვენს ხასიათს მოიცავს არაგულწრფელობა.

❖ დაიმახსოვრეთ:

- იმაზე, თუ როგორ რეაგირებთ ცვლილებებზე, დამოკიდებულია, რაც თქვენ გელით, წარმატება თუ წარუმატებლობა.
- ისწავლეთ წარუმატებლობიდანაც, რადგანაც იგი ის კარებია, საიდანაც თქვენ გინდათ გასვლა...
- ისწავლეთ დიდი უინსტონ ჩერჩილისაგან: „არასოდეს დანებდეთ, არასოდეს, არასოდეს დანებდეთ!“
- არ ეძებოთ დამნაშავე. არიან ადამიანები, რომლებიც გაცილებით მეტ დროს კარგავენ იმაზე, თავიანთი წარუმატებლობა სხვას გადააბრალონ ნაცვლად იმისა, აკეთონ თავიანთი საქმე.
- როცა ადამიანი ეძებს დამნაშავეს, იგი იყურება წარსული-საკენ, მაგრამ როცა იგი იღებს თავის თავზე პასუხისმგებლობას, იყურება წინ!

გახდეს ის, ვინც გინდა იყო და აკეთო ცხოვრებაში საყვარელი საქმე - ეს ბედნიერებაა.

ბედნიერება კი წონასწორობის დაცვაა, ე.ი. ბალანსირებულად ცხოვრება. არ უნდა ამოვარდე ცხოვრების რიტმიდან და ზოგჯერ აილო ტაიმ-აუტიც იმისათვის, რომ... შეინარჩუნო ეს წონასწორობა.

წონასწორობაა ჰარმონიის საფუძველიც. ამისათვის კი აუცილებელია 6 ძირითადი სფეროს მოწესრიგება:

ფინანსურის - კარიერა

ფიზიკურის - ჯანმრთელობა

ოჯახურის - სოციალური

პირადის - გართობა, მოგზაურობა

მენტალურის - ემოციური

სულიერის - ეთიკური.

უპანიშადი გვასწავლის: ის, რაც ჩვენს შიგნითაა, არის ჩვენს

გარეთაც;

ის, რაც ჩვენს გარეთაა, არის ჩვენს შიგნით!

ამიტომაც ვისწავლოთ იმისი მოსმენა, ვინც კარგად გვიცნობს... ე.ი. საკუთარი თავის!

ვენდოთ საკუთარ სულს, ვიყოთ პატიოსანი საკუთარ თავთან. რადგან უსაზღვრო სიბრძნე სწორედ იქიდან მოდის. იგი ჩვენი ცნობიერებაა, ჩვენი ინტუიცია, ჩვენი შინაგანი მე... ეს არის სწორედ „მეს“ ხმა, სულის ხმა.

სიბრძნე მოდის ინტუიციიდან, ცოდნა კი - კარგი მეხსიერებიდან.

ადამიანები სხვებს უფრო ეკითხებიან, ვიდრე საკუთარ თავს... არადა არც ისე ძნელია, შევიცნოთ ჩვენი შინაგანი ხმა.

მიუვდოთ ყური საკუთარ სულს, საკუთარ შეგრძნებებს და იგი მოგიხსნით ბევრ პრობლემას. მაგრამ როგორ გავიგოთ, შინაგანად ნაკარნახევი პასუხი სწორია თუ შემთხვევითი? ეს ადვილია... როცა პასუხი აღწევს შენამდე, იგი არის აბსოლუტურად ბუნებრივი, ნათელი, უბრალო. თქვენ გრძნობთ სიხარულს და ენერჯის მოზღვავებას. ამან ათქმევინა არქიმედეს: „ევერიკა“.

მეფემ დიდ მათემატიკოსს, პირველ მრჩეველს, არქიმედეს სთხოვა შეემონებინა გვირგვინი, იყო თუ არა იგი მთლიანად ოქროსგან დამზადებული. არქიმედემ თავიდან ვერ მონახა გზა. გრძნობდა, რომ არსებობდა, მაგრამ ვერ მიეგნო... ბოლოს გვირგვინის წყალში ჩაშვებით, მიხვდა, რომ იგი მოოქროვილი იყო და ოქრომჭედლის თავი შეენირა ამ ტყუილს. არქიმედეს კი ეს გადაწყვეტა სწორედ ინტუიციამ უკარნახა.

ეცადეთ, იყოთ პატიოსანი საკუთარ თავთან. არასოდეს განსაჯოთ და თქვათ: მე არ შემიძლია ამისი გაკეთება.

ჩვენი ცნობიერება მუშაობს როგორც ინტუიციის, ისე ლოგიკური აზროვნების დახმარებით. ეს არის საშუალება, რომელიც გვეხმარება შევიცნოთ სამყარო... „ინტუიცია გონის წუთიერი განათებაა, იგი არასოდეს ცდება, ის გვაფრთხილებს, საით არ უნდა წავიდეთ და რა არ უნდა ვაკეთოთ“.

ინტუიცია ქვეცნობიერებიდან მოდის. ქვეცნობიერის მოტყუება კი ძნელია. მას ყველაფერი ახსოვს. მხოლოდ „ლაპარაკის საშუალება“ უნდა მივცეთ. ქვეცნობიერი უკუაგდება გონებისმიერ ბარიერებს. ცნობიერისათვის ყველაფრის დამახსოვრება ძნელია, ქვეცნობიერისათვის კი ჩვეულებრივი მოვლენა.

გადანყვეტილება კი უკვე დამახსოვრებული ქვეცნობიერიდან მოდის, იგი ინტუიციის სახით გვევლინება და გვიცავს საბედისწერო ნაბიჯისაგან და შემდეგ სწორ არჩევანსაც მისი დახმარებით ვაკეთებთ.

ცხოვრების ნამდვილი მიზანია, იპოვო და შეასრულო შენი მისია:

თითოეული ჩვენგანიც სწორედ იმისთვისაა მოსული ამქვეყნად, მოძებნოს თავისი ნამდვილი დანიშნულება. ამას კი მივალწევთ მხოლოდ ჩვენი სულის თვალყურის დევნებით. რაც მეტს ვიმუშავებთ საკუთარ თავზე, მით მეტ პატივისცემასა და სიყვარულს დავიმსახურებთ. რაც მეტს გავაკეთებთ სხვებისთვის, მით მეტს მივიღებთ.

❖ გვახსოვდეს:

- მოექეცით ადამიანებს ისე, როგორც გინდა რომ მოგექეცინ!

შეუძლებელი არაფერია, როცა ვიმოქმედებთ შინაგანი „მრჩევლის“ შესაბამისად.

რაც მეტად გვჯერა საკუთარი თავის, მით მეტად მუშაობს ინტუიცია ჩვენთვის.

ყველაფერი, რაც გვინდა, ჩვენს შიგნითაა, არსად არაფერი ეძებოთ, რომ განახორციელოთ თქვენი ამოცანები.

დასვით კითხვა და ელოდეთ სწორ პასუხს საკუთარი თავისაგან და თქვენი გონებაც დაინყებს მოქმედებას. მას ეს სურს. ის ემორჩილება თქვენს ბრძანებას. ეს ბრძანება კი თქვენ დაგეხმარებათ დაინახოთ საგნები, რომელთაც ადრე ვერ ხედავდით... ცოდნა პასიურია, მოქმედება კი აქტიური...

შენი საქმეა სწორედ სულის ზეიმი.

რაც უფრო მეტად გიჩნდებათ რწმენა საკუთარი თავის მიმართ და გრძნობთ, რომ ნამდვილად მიდიხართ საჭირო მიმართულებით, თქვენ თანდათანობით შეწყვეტთ ყურადღებას იმის მიმართ, რას ფიქრობენ თქვენს შესახებ სხვა ადამიანები, რადგან თქვენ არ ხართ უკვე სხვის აზრზე დამოკიდებული, და ეყრდნობით მხოლოდ საკუთარ თავს!

ორიენტაცია უნდა აიღოთ მხოლოდ იმაზე, რა გალელვებთ და რა არის მთავარი თქვენთვის და არა იმაზე, რას ფიქრობენ და იტყვიან თქვენზე ადამიანები! ეს კი ძნელია, რადგან სავსეა ადამიანებით, რომლებიც თვლიან, რომ იციან, რა არის თქვენი მოვალეობა თქვენზე კარგად! რომ იყოთ პიროვნება, ნიშნავს იცხოვრო ადამიანებს შორის და მით უმეტეს შეინარჩუნო დამოუკიდებლობა.

... თუ თქვენ გააკეთებთ იმას, რაც უნდათ სხვებს, თქვენ მხოლოდ დაკარგავთ ენერჯიას და დროს.

გჯეროდეთ საკუთარი თავის!

რაც არ უნდა შესთავაზოთ სამყაროს, ყველაფერი უკან ბრუნდება, ამიტომაც მნიშვნელოვანია ვიფიქროთ იმაზე, რაც გვინდა. ყველაფერი, რაც სამყაროში ხდება, არის ჩვენი შინაგანი სამყაროს რეალიზაცია.

თქვენ გააკონტროლებთ ნებისმიერ სიტუაციას, თუ შეძლებთ გააკონტროლოთ საკუთარი თავი!

„იმის წინ, ვინც ნამდვილად ბრძენია და ვისაც შეუძლია გამოიყენოს თავისი ძალა და უფლებები, რომლისთვისაც ის დაბადებულია, სამყარო ყოველთვის ალებს თავის საგანძურს, მით უმეტეს, რომ ფული არ არის ბოროტების წყარო. ფულისადმი სიყვარულია ყოველგვარი ბოროტების სათავე. ფულს უნდა შევხედოთ, როგორც ენერჯიის ფორმას. რაც მეტს გავცემთ, მით მეტს მივიღებთ!

თითოეული ჩვენგანი დაბადებულია წარმატებისათვის... წარმატებას მივალწევთ ყოველთვის და ყველგან, იგი ჩვენს შიგნითაა და ელოდება მხოლოდ მოქმედებას...

ბიზნესის მეფეები გვმოდღვრავენ: თუ გინდა შენი საქმე გაკეთდეს, გააკეთე თვითონ! თუ იგი ძნელია, ნიშნავს, არასწორად დაინყე...

ფაულ ბექსტონი წერდა: „დარწმუნებული ვარ, ყველას შეუძლია იყოს ის ვინც უნდა“. მაშინაც კი, „როცა ყველაფერი შენს წინააღმდეგაა, არ უნდა დანებდე შემთხვევას, რადგანაც ზუსტად მაშინ იწყება შემობრუნება უკეთესობისკენ“ (ლონგფელო).

და ყველაზე მთავარი: წარმატების საიდუმლოა ერთი მარტივი ჭეშმარიტება: არასოდეს დაიწყოთ ისეთი საქმე, რომელსაც საკუთარ თავს არ შესწირავდით! და ის, ვინც გადანყვეტს გაიმარჯვოს, ან მოკვდეს, იშვიათადაა დამარცხებული.

შეიძლება ძალიან გაბედული აზრია, მაგრამ... ვისაც წარმატება უნდა, მან აუცილებლად, ცეზარის მსგავსად, ცეცხლი ნაუკიდოს გემებს, რომ უკან დასახევი გზა არ დარჩეს...

ადამიანი არ არის წარმატებული, თუ მას სამუშაო შინაგან კმაყოფილებას არ ანიჭებს.

წარმატება-ესაა საქმე, რომელიც გიყვარს და რომელსაც სწორად მთელ შენს ძალას. ეს არის ერთადერთი საშუალება მიიღო ის, რაზეც ოცნებობ.

მთავარია, შეიქმნას წარმატების ისეთი სულიერი ატმოსფერო, რომელიც გადალახავს ყველა წინააღმდეგობას.

ადამიანი შექმნილია როგორც პიროვნება და ამიტომ აქვს მას არჩევანის უფლება. ამიტომაც ვართ ინდივიდები. ჩვენი ყოველი ნაბიჯი სისტემატური არჩევანია. მხოლოდ აუცილებელია გავარჩიოთ, რა არის ნამდვილი და რა არაა ნამდვილი.

ცხოვრება ეს შეგნებაა და არა წლები: ნებისმიერ ასაკში შეიძლება წარმატების მიღწევა.

იაკოკა იგონებს: ერთხელ ფეხბურთის მსაჯს ვკითხე, როგორ წარმოუდგენია წარმატების ფორმულა. მაინტერესებდა, როგორ იქმნებოდა გამარჯვებული გუნდი. მიპასუხა: საჭიროა დავიწყოთ სწავლება ყველაზე ელემენტარულით-მოთამაშემ უნდა იცოდეს თამაშის პირადი წესი და შეეძლოს მინდორზე პოზიციის ზუსტად არჩევა. შემდეგ უნდა ასწავლოს ამ წესის მკაცრად თვალყურის დევნება და დაცვა. ეს არის დისციპლინის მთავარი მოთხოვნა. მეგობრული გუნდი შემდეგ შეუძლებელს შეძლებს და იგი არასოდეს დატოვებს მოედანს დამარცხებული. და ეს იყო მართალი! ასკვნის იაკოკა.

იაპონურ კომპანიაში კი წარმატების, საიდუმლო რეცეპტი არ არსებობს, არავითარი თეორია, პროგრამა და სამთავრობო პოლიტიკა. მთავარია ნორმალური ურთიერთობები ადამიანებთან.

როგორი კარგი და წარმატებული, როგორი ჭკვიანი და გონიერი არ უნდა იყო, შენი საქმე და ბედი დამოკიდებულია იმ ადამიანებზე, რომელთაც უგებ და გიგებენ.

ურთიერთობა რომ შეენარჩუნებინა იაკოკა ყოველ საღამოს ვახშმობდა თავის თანამშრომლებთან და გვიან ღამემდე საუბრობდა მათთან.

ყველა წარმატება მაინც ჩვენს შიგნით ხდება. როცა საყვარელი საქმეა, სულის საქმეა, ყურს უგდებთ საკუთარ გულსა და თქვენ ხართ თქვენი ცხოვრების ცენტრიც, წარმატებაც გარანტირებულია. ვისაც მეტი სწამს, მეტს მიიღებს. ყოველთვის დაეყრდენით თქვენს შინაგან ხმას, ენდეთ მას და წარმატებაც მოვა!

ჰენრი ფორდი უფროსი წერს: „ვისაც ეშინია წარუმატებლობის, ის მხოლოდ თავისი საქმიანობით იფარგლება. წარუმატებლობაზე სწავლობენ. პატიოსანი წარუმატებლობა არაა სირცხვილი, სირცხვილია შიში მის წინაშე. წარსული სასარგებლოა, რადგან გვიჩვენებს გზას მომავალი განვითარებისაკენ“.

შეჩერდით ზოგჯერ, მაგრამ არასოდეს დაიხიოთ უკან! არ შეუშინდეთ წარუმატებლობას. თავიდან მთავარია ვაკეთოთ სწორედ ის, რაც აუცილებელია ვაკეთოთ თავიდან!

წარმატებასა და კეთილდღეობას ცხოვრება უანგაროდ როდი გვჩუქნის. ამისთვის ადამიანს მრავალი გაჭირვებისა და დაბრკოლების დაძლევა უხდება.

„დაბრკოლება სიძლიერის საწინდარია“, - მიიჩნევს ცნობილი ფსიქოლოგი, კომპიერი. სწორედ სიძნელეების დაძლევით იწყებდა ცხოვრებას ბევრი გამორჩენილი ადამიანი.

თომას ედისონი თავის დროზე სკოლიდან გარიცხეს, როგორც გონებაჩლუნგი მოსწავლე.

დაწყებითი სკოლის მხოლოდ ერთი კლასის განათლება მიიღო ბენჯამინ ფრანკლინმა, რომელიც, ღარიბი ხელოსნის მრავალრიცხოვან ოჯახში, მეთხუთმეტე შვილი იყო.

დედასთან ერთად, სრულ სიღატაკეში გაატარა ბავშვობა ისააკ ნიუტონმაც, მსოფლიო მიზიდულობის კანონის აღმოჩენმა.

ცხოვრებისეული სიძნელეები თავისებური გამონევეაა და დიდი წარმატების საწინდარიც. თუმცა ამ წარმატებას კი აუცილებლად ეთიკური ბიზნესი განაპირობებს:

კეთილსინდისიერება არ არის მხოლოდ კარგი თვისება, იგი წარმატების პირველი და აუცილებელი საფუძველიცაა.

წარმატება მოდის მასთან, ვინც აზროვნებს წარმატების კატეგორიებით. ფორდმა მიაღწია წარმატებებს იმიტომ, რომ წარმატების პრინციპებით ცხოვრობდა. უნდა გვეჯეროდეს, რომ ჩვენ ვართ ჩვენი სულის კაპიტნები! და არ ვეძებთ სასწაული. რადგან ასეთი სასწაული არ არსებობს. არის მხოლოდ ბუნების მარადიული კანონზომიერება, ყველა მისანვდომია, ვისაც ძალუძს მისი მიღება. აქ მთავარია გადაწყვეტილების მიღება-სწრაფად და გარკვევით!

საუკუნეების მანძილზე ადამიანები აკვირდებოდნენ საკუთარ თავს, რომ ჩანვდომოდნენ საიდუმლოს და მიეღწიათ წარმატებისათვის... ეს საიდუმლო კი მეტად მარტივია: არანორმალურად უნდა გიყვარდეს შენი საქმე!

ბევრი თვლის, რომ წარმატება გამართლებების შედეგია. აქ არის ჭეშმარიტების მარცვალი, მაგრამ მთავარი შეცდომა ისაა, რომ ისინი ვერ ხედავენ წარმატების სხვა მნიშვნელოვან ფაქტორებს, ერთ-ერთი ასეთი ფაქტორია ცოდნა, რადგან, თუ სხვისი ჭკუით ცხოვრობ, მაშინ ზუსტად ვერაფერს გააკეთებ...

არასოდეს გააკეთო ის, რასაც აკეთებენ სხვები, ეს 100%-იანი წარუმატებლობაა!

ყველაზე იღბლიანი ბიზნესმენებისა და მენეჯერების საქმიანობისა და ცხოვრების სტილის თავისებურებების შესწავლით აღმოაჩინეს, რომ დღეს, სტრესების ეპოქაში, გაურკვევ-

ლობის, მოულოდნელობების, გამუდმებული რისკის პირობებში, **წარმატებისათვის აუცილებელია**

- ფსიქოლოგიური მართვის მაღალი დონე
- დადებით ღონისძიებათა და რწმენათა შენარჩუნება
- ჩვენი არჩევანისა და სამსახურებრივი მიზნების ერთიანობა
- პიროვნული კომპეტენტურობისა და თვითგანვითარებისათვის ზრუნვა
- ახალ პრობლემათა გადანყვეტის ზუსტი და სწრაფი უნარი
- გასაღების ბაზრისათვის ბრძოლა და ახალი იდეების განვითარება, შემოქმედებითი აზროვნების მოქნილობა და ინოვაციური აზროვნება
- კომუნიკაბელურობა. პარტნიორის აზრების ამოკითხვა. ადამიანებზე ზემოქმედების უნართა შემუშავება. ეს არის დღეს ყველაზე დიდი კაპიტალი...

წარმატებისაკენ მიმავალი გზებიდან კი გამოირჩევა:

- მოქმედების მასშტაბების გაფართოება
- ახალი ურთიერთობების აუცილებლობა
- წარმატების ჩვევად ქცევა.

ეცადეთ აკეთოთ, რასაც აკეთებდით ყოველთვის, მაგრამ სხვა ხერხებით. ეძებთ გზები, რადგან შესაძლებლობები უსაზღვროა.

ეცადეთ კონტაქტი დაამყაროთ ახალ ადამიანებთან, მიიღოთ ახალი იდეები.

იყავით მზად, შეხვდეთ წარმატებას ყველაზე მოულოდნელ ადგილას, ნებისმიერ სიტუაციაში, არასასურველ გარემოშიც... არასასურველიც შეიძლება გახდეს კარგის დასაწყისი. **იყავით ოპტიმისტი – ბოლოს და ბოლოს ცხოვრება ისეთია, როგორსაც შექმნით თქვენ თვითონ!**

აქციეთ წარმატება ჩვევად!

რადგან... ადამიანის აზროვნებას, მის გონებას იმდენად ძლიერი ენერგეტიკული მუხტი აქვს, რომ საკუთარი ცნობიერების მნიშვნელოვანი მოვლენის ფორმირებაც კი შეუძლია მხოლოდ გვახსოვდეს შემდეგი პრინციპები:

1. ჩვენი ცხოვრება ჩვენს ხელთაა!

თითოეულ ჩვენგანს შეუძლია, გაიხსენოს შემთხვევა, როცა რაიმეზე მთელი არსებით ოცნებობდა, ფიქრობდა, ღელავდა და უცბად, მოულოდნელად აღსრულდა (გაჩუქეს ნაოცნებარი ნივთი, დაიწყო სამსახური, გაიცანი პიროვნება, ოცნების გმირს რომ ჰგავს და სხვ)... პარალელურად, ნეგატიური მოვლენების აღსრულებაც გახსოვს (ფიქრობ, ავად გახდები და, მართლაც, გემართება რაღაც, უფროსი მანქანის მოპარვას და გპარავენ...).

ნათელი ხდება, რომ ყველაფერი, რაც ცხოვრებაში გვემართება, ისევ და ისევ ჩვენი მონაწილეობით ხდება. უფრო მეტიც, თითქმის ყველაფერი, რაც მოგველის, ასე თუ ისე, აზრობრივად, დაშვებული ან დაგეგმილი იყო ჩვენგან.

2. იარე ერთი მიმართულებით!

„ორი კურდღლის მადევიარი, ვერცერთს დაიჭერს“. მრავლიდან ერთი ან ორი ისეთი უნდა აარჩიო, რომლებსაც ერთი მიმართულება აქვს. მთავარია, სხვაზე ფიქრმა ხელი არ შეუშალოს მთავარი მიზნის მიღწევას. ეს მიზეზებია: მატერიალური (მანქანის, ბინის, აგარაკის შეძენა), მოღვაწეობის სფერო (ახალი სამსახური, დისერტაციის დაცვა, წიგნის გამოცემა), ცხოვრებისეული მნიშვნელოვანი მოვლენა (ქორწილი, შვილების შეძენა).

3. გააკეთე არჩევანი!

მრავალი სურვილიდან აარჩიე კონკრეტული. მთავარია, რომელი გადაჭრა დღეს და რომელი მოგვიანებით!

უმჯობესია, იმის მოგვარება, რომელიც ყველაზე მარტივად და სწრაფად გადაწყდება. ხშირად, უჩინარი, ირეალური სამყარო ნიშანს გვაძლევს, როგორ მოვიქცეთ, როდის სჯობია აქტიურობა და როდის თავშეკავება.

4. მოერიდეთ ძლიერ მღელვარებას.

ზოგჯერ გვეჩვენება, რომ წარუმატებლობა ფეხდაფეხ დაგვყვება. არადა, შესაძლოა, ყველაფერი სხვაგვარად იყოს. ვინ იცის, იქნებ ბედი გვაფრთხილებს? ან რაღაც დიდ გამოცდას გვიმზადებს? როგორც იაპონელები ამბობენ: „ქვეყნად რაც ხდება, ყველაფერი სასიკეთოდ ხდება!“

ხშირად მცირე უსიამოვნებები იმაში გვეხმარება, რომ მართლაც სერიოზული მარცხი და წარუმატებლობა ავიცილოთ თავიდან!...

5. მთავარია რწმენა და შინაგანი თავისუფლება.

რწმენას სასწაულების მოხდენა შეუძლია. მთავარია, ვირწმუნოთ საკუთარი ძალების, ვირწმუნოთ რომ შეგვიძლია წარმატების მიღწევა. ერთადერთი, რაც ხელს გვიშლის, შინაგანი დაძაბულობაა. მოიცილეთ იგი და გათავისუფლდით ზედმეტი ფიქრისა და განსჯისაგან.

ცნობილია, რომ თუ თვითდაჯერებული ხართ, შეგიძლიათ გაბედულად ნებისმიერი საქმის წამოწყება. ე.ი. თუ მტკიცედ იცით, რა გინდათ! მტკიცედ იცით, რა შეგიძლიათ!

მაგრამ მაშინ რა არის ეჭვი? იქნებ ნაკლებად გვჯერა საკუთარი თავის, არადა უნდა ენდოთ საკუთარ თავს, არ შეგეშინდეთ რისკის და იყოთ... გაბედული! ერთხელ და სამუდამოდ დაიმახსოვროთ, თქვენ - ეს თქვენ ხართ!

ამერიკელი სოციოლოგი რ. შალდი გვიჩვენებს: „იცხოვრეთ ისე, როგორც თვლით საჭიროდ, არაფერია ჩვენთვის იმაზე ცუდი,

ვიდრე საკუთარი თავისადმი ურწმუნობა, სულიერი დაცემულობა“.

დადებითი თვითშეფასება ასეთ დროს სულიერი წონასწორობის გარდუვალა პირობაა.

- იფიქრეთ თქვენს თავზე სიყვარულით!
- ნუ სჯით თავს ძველი შეცდომებით!

❖ გახსოვდეთ:

- უბედურებაზე ხშირად მოფიქრალი ხდება უბედური
- უსიამოვნებები მიიღეთ ისე, როგორც დროებითი დაბრკოლება. წარმატების მზა რეცეპტი არ არსებობს, მაგრამ ყველა ადამიანშია წარმატების რალაც კოდი, მხოლოდ მისეული წარმატების რალაც მარცვალა. არ შეგეშინდეთ შეცდომების, დაიწყეთ თავიდან ყველაფერი. მხოლოდ შეცდომებზე შეიძლება სწავლა...

შეუძლებელია წარმატების მიღწევა საკუთარი თავის შეცნობის გარეშე. მხოლოდ საკუთარი სუსტი და ძლიერი მხარეების შეცნობით შეიძლება საქმეების გამარჯვებით დაგვირგვინება.

შეიძლება ვინინასწარმეტყველოთ, ვის აქვს მომადლებული წარმატება? თუ ყველას შეუძლია მიაღწიოს მას?

ფსიქოლოგები სულ უფრო მეტად ადასტურებენ დღეს იმას, რომ ფორტუნა არც ისე ბრმაა და თავისი მადლის ჩუქებას ამჯობინებს იმათთვის, ვინც ფლობს კონკრეტულ თვისებებს:

- სხვადასხვა სიტუაციის შეგუების უნარი
- განსაკუთრებული სიზუსტე, აუცილებელ დროს იყოთ აუცილებელ ადგილას
- მკვეთრად გამოხატული პიროვნულობა
- კომუნიკაბელურობა
- ფსიქოლოგიური ჰარმონია და ჯანმრთელობა
- მოვლენების წინასწარმეტყველება
- გამორჩეული მოქნილობა
- სხვების დარწმუნების განსაკუთრებული უნარი.

ბიზნესში ჭკუა, ტალანტი, ენერჯია მხოლოდ შესასვლელი კარებია. წარმატებას კი განაპირობებს ბიზნესის ჯადოსნური საიდუმლო: მოექეცი ადამიანებს ისე, როგორც გინდა, მოგექცენ!

ურთიერთობა კი საკუთარი თავის შეცნობიდან იწყება.

ყველაზე რთული საკითხი თავის შეცნობაა, ასე გვმოძღვრავენ ათასწლეულებიდან.

დღეს კი კომპიუტერით ადამიანს შეუძლია რამდენიმე წუთში დაინახოს მთელი თავისი შინაგანი სამყარო. ამისათვის საკმარისია მხოლოდ ადამიანის კომპიუტერული პორტრეტის შექმნა.

საოცარია, მაგრამ წარმატებას ახლავს თავისი პარადოქსიც. თუ თქვენს საქონელს აქვს წარმატება, ე.ი. ის მოძველდა! წარმატება ის ადგილი არ არის, სადაც შეიძლება დიდხანს დგომა, იგი, უპირველესად, ყინულია, რომელსაც აქვს ტენდენცია ყოველ წუთს გადნეს! მაგრამ ისიც ცნობილია, რომ „დაცემა-ადგომისას ვიზრდებით!“

ბ. ბეკევი წერს: ჩემი წარმატების საიდუმლო: - მე არასოდეს ვნებდები!

გვახსოვდეს, საქმეში შეცდომაც წარმატების ნაწილია.

არც ერთ ადამიანს არ შეუძლია მიაღწიოს მცირეოდენ წარმატებასაც კი, თუ არ მონახავს თავის ადგილს. თითოეული ადამიანი ძლიერია თავის გზაზე, სუსტია ნებისმიერ სხვა ადგილზე.

შევარჩიოთ ისეთი საქმიანობა, რომელიც ჩვენი შესაძლებლობების რეალიზაციას შეუწყობს ხელს...

ისე არ მოგვივიდეს, როგორც „ფორდ მოტორსის“ ადმინისტრატორს... დილით, როცა სამსახურში მივიდა, ნახა რომ სამუშაო მაგიდა ნაჯახით იყო დაჩეხილი. საქმე ისაა, რომ ადმინისტრატორი, რომელსაც კონფლიქტი აქვს თანამშრომლებთან, უფროსად არ ვარგა!

დღეს ბიზნესში წარმატებას განაპირობებს:

- საკუთარი თავის შენარჩუნება რისკის ეპოქაში
- სწორი არჩევანის გაკეთება
- პიროვნულ ზრდისათვის ზრუნვა
- ახალ პრობლემათა გადაწყვეტის უნარი
- კომუნიკაბელურობა

ეს უკანასკნელი კი განსაკუთრებითაა წარმატების საიდუმლო.

პარადოქსულია, მაგრამ ჭეშმარიტი, რომ წარმატებას განაპირობებს არა პროფესიონალიზმი, არამედ სწორედ ადამიანური ურთიერთობები. იგი არის ყველაზე წარმატებული გზა ბიზნესში და ამიტომაც უნოდებენ მას ყველაზე დიდ კაპიტალს საქმიან სამყაროში.

ჩვენმა დრომ ვერ. შექმნა წარმატების ისეთი უდავო კანონები, როგორც პითაგორას თეორემა ან ნიუტონის კანონებია, მხოლოდ ზოგიერთი ავტორი გვთავაზობს პიროვნების ცხოვრების გაუმჯობესების, წარმატების გზის დაჩქარების, ბედნიერების შენარჩუნების რეცეპტებს.

სოციოლოგი ჯ. პიტერსი და რ. ჰალდი გვიჩვენებენ:

- ეძებეთ მფარველი, იერარქიული კიბის მაღალ საფეხურზე

• დაინტერესეთ მფარველი რამდენად მისაღებია ეს რჩევა, ეს სხვა საქმეა, მაგრამ დღეს მთავარი ისაა, რომ ზნეობრივი იდეალები ეკონომიკური წარმატების კულტმა შეცვალა...

და მაინც, ღაიმახსოვრეთ წარმატების ყველაზე მნიშვნელოვანი წესები:

- ნუ გადადებთ ხვალისათვის იმას, რისი გაკეთებაც შეიძლება დღეს.
- არ შეაწუხოთ სხვა, როცა შეგიძლიათ გაკეთება თვითონ.
- წინასწარ არ დახარჯო ფული, ვიდრე ხელში არ გექნება იგი.
- არ იყიდოთ საქონელი მხოლოდ იმიტომ, რომ ის იაფია.
- სიამაყე, უფრო ძვირფასია, ვიდრე სიცივე და შიმშილი.
- უბედურებად ნუ ჩათვლით წუხილს იმაზე, რაც ჯერ არ მომხდარა.
- მცირე გაბრაზების შემთხვევაში, ვიდრე რამეს იტყოდეთ, დაითვალებთ 10-მდე, და 100-მდე, თუ ძალიან გაბრაზებული ხართ!

წინაღმდეგობა ეთიკასა და ბიზნესს შორის

წინააღმდეგობა ეთიკასა და ბიზნესს შორის ძალიან მკაცრად მულავენდება დღეს საქმიან სფეროში.

ამასთან დაკავშირებით არსებობს ორი პოზიცია.

1. პრაგმატიკოსები თვლიან, რომ საქმიან სამყაროში ბიზნესის ეთიკის დაცვა თავისთავად არ არის საჭირო.

ერთადერთი ვალდებულება ესაა – ნებისმიერი ნებადართული საშუალებით მაქსიმალური მოგების მიღება! „ვაკეთოთ, რაც შეიძლება მეტი ფული!“.

ამ პოზიციით, რომელსაც შეიძლება ვუნოდოთ „საქმიანი მაკიაველიზმი“, ეთიკური ნორმები მხოლოდ დაბრკოლებაა, ხელის შეშლა. ისინი თავს არიდებენ საუბარსაც კი მორალზე, ეთიკურ იდეალებზე, მოვალეობასა და სოციალურ ვალდებულებებზე. არაეთიკურობის თითქმის უკვე კლასიკურ მაგალითად ქცეულია ფირმა „ფორდ მოტორსის“ მოქმედება 1978 წელს.

სამი ქალი დაინვა ცოცხლად, როცა ბენზინის ქვაბი აფეთქდა. ფორდმა იცოდა ტექნიკური გაუმართაობის შესახებ და ისიც კი როგორ დაეღწია თავი ამ დეფექტისათვის, მაგრამ...

კომპანიამ დაარღვია მორალის ნორმები... უბედური შემთხვევა უფრო იაფი დაუჯდა, ვიდრე გაეკეთებინათ სამედო ბენზინავზი.

2. მეორე პოზიციით, საქმიან სამყაროში ეთიკის ნორმების თვალყურის დევნება მიჩნეულია მნიშვნელოვან ფაქტად არა მარტო ბიზნესმენტა პასუხისმგებლობის თვალსაზრისით საზოგადოების წინაშე, არამედ აუცილებელია წარმოების ეფექტიანობისათვის. აქ ეთიკა განიხილება არა როგორც საქციელის აუცილებელი ზნეობრივი იმპერატივი, არამედ როგორც რენტაბელობის ამაღლებისა და საქმიანი კავშირების განმტკიცების საშუალება.

ეს მიდგომა უფრო ცივილიზებული და ბოლოს და ბოლოს უფრო ეფექტურიცაა.

„ჯენერალ მოტორსმა“ ერთხელ დაკარგა 3,5 მილიონი დოლარი, მაგრამ მან გააფრთხილა 6,5 მილიონი ავტომობილის აქციების მფლობელი დეფექტის შესახებ და ასე შეინარჩუნა პროფესიული რეპუტაცია.

ბიზნესის ეთიკის ძირითადი პოსტულატი შეიძლება გამოიხატოს დევიზით:

„მოგება დიდია ყველაფერზე, მაგრამ პატიოსნება უფრო დიდია მოგებაზე“.

რაც უფრო კეთილსმყოფელი იქნება ეთიკური ატმოსფერო საზოგადოებაში, მით უფრო სასურველი პირობები შეიქმნება ბიზნესისათვის. ამასთან არაეთიკური დამოკიდებულება, ადრე თუ გვიან, მობრუნდება, თუ არა პირდაპირი ეკონომიკური დანაკარგებით, ყოველ შემთხვევაში სოციალური და ზნეობრივი დანაკარგებით როგორც საწარმოსათვის, ისე სოციალური გარემოსათვის.

ამიტომაც აუცილებელია შევუერთდეთ არა მაკიაველიზმს, პოლიტიკის მორალისგან გათავისუფლების შესახებ, არამედ ბენჯამინ ფრანკლინის მტკიცებას – „პატიოსნება – საუკეთესო პოლიტიკა“...

ქართული ხასიათი და ბიზნესი

ჩვენი ისტორიის დასაბამიდანვე იყო ერის საზრისი ფიქრისობიექტი.

ბევრი დანერვილა ქართულ ეროვნულ ხასიათზე, მაგრამ განსაკუთრებით გამოირჩევა ი. ჯავახიშვილის, დ. უზნაძის, ალ. ჯანელიძის, მ. წერეთელის, შ. ნუცუბიძის, გ. ქიქოძის, ს. დანელიას, ვ. კოტეტიშვილის, კ. გამსახურდიას, გ. რობაქიძის, ა. ბაქრაძის, გ. ასათიანის, ლ. ასათიანის, ო. ჭილაძის, ვლ. ნორაკიძის, ჯ. დვინჯილიას, ზ. გამსახურდიას, მ. კოსტავას... წერილები და პუბლიკაციები...

ჭირვეულად იფურცლება უთვალავი ცოდვა-მადლით დამძიმებული ჩვენი ისტორია. ყველაზე საშინელი კი მაინც დროის ის მორალური ამოვარდნილობაა, როცა „სულს ეკიდება ობი, ხოლო სინდისი უნაგდება“ (ვაჟა).

და „მაინც ყველა დროს „მზეს და სიყვარულს იფარებდა ფარად ქართველი“ და საქართველოს ნამუსის ქუდზე ფიქრობდა დღემუდამ.

და, თუ აქამდე მიაღწია, მხოლოდ იმიტომ, სიყვარულის უნარი რომ არ დაუკარგავს არასოდეს. მოწყალების გაცემის სურვილი ცხოვრების მეგზურად რომ გაიხადა და სახელის მოხვეჭა არჩია „ყოველსა მოსახვეჭელს“.

„ხმლით, გუთნით, საჭრეთლითა და წიგნით იცავდა იგი ყოველთვის ადამიანურ ღირსებას, ეროვნულ თვითშეგნებას თუ რელიგიურ მრწამსს“. ამიტომაც წერენ ასე აღფრთოვანებითაც:

„ქართველის დაჩაგვრა შეუძლებელია, შეგიძლია ქვეყანა დაიპყრო, მაგრამ მას ვერ დაიმორჩილებ... აქვს საოცარი უნარი, ყველა ადამიანში დაინახოს მოკეთე“...

„ქართველი შეიძლება მოატყუო, მაგრამ მას მტრად ვერ გაიხდი“...

„აბორიგენ ქართველს სხვაგან არ შეიძლება წარმატება ჰქონდეს, მას მხოლოდ თავის მიწაზე აქვს ძლიერი ფეხვი“. ამ მიწაზე ჩამოსული ამბობს ლევ ტოლსტოიც, „მე ვგრძნობ, საქართველოში უკეთესი გავხდი“.

ერთადერთი ქვეყანა მსოფლიოში, სადაც ნებისმიერი დევნილი თავს მასპინძლად გრძნობს, თავის ენაზე ნათლდება, თავის ტაძარში ლოცულობს, თავის თეატრში დადის.

თუ ლეგენდებსაც მივყვებით, ჩვენ დაბმული გმირის შთამომავლებიც ვართ და იმისგან მოგვსდევს ნებისმიერი ბორკილის განყვეტის სურვილიც.

„ქართველობა მარტო ეროვნება არ არის - გარკვეული თვალსაზრისით, სასჯელიცაა... ამას ადასტურებს მთელი ჩვენი ისტორია. დანარჩენი მსოფლიო ყოველთვის მეტოქეს, პარტნიორს, ანდა კონკურენტს ხედავდა მასში... (ო. ჭილაძე).

ჩვენმა წინაპრებმა ალბათ ამიტომაც დაიმკვიდრეს, ბევრი დღევანდელი მოწინავე ქვეყნის ჩასახვამდე, სამართლიანად ეპითეტები: ზრდილი, გონიერი, ღვთისმოსავი, კაცთმოყვარე, გულადი, გულუხვი, სულგრძელი.

მაგრამ მაინც ყველაზე მნიშვნელოვანი ეროვნული ხასიათის თვითმოყოფადობა და დამოუკიდებლობაა. რამდენად დღეგრძელია ეროვნული ხასიათი, რომელსაც თავისი ადგილი, თავისი პოზიცია და პრინციპები გააჩნია, დამოუკიდებელია ერის სულიერ ანატომიაზე. ეს ანატომია კი თავის თავში უნდა მოიცავ-

დეს ისეთ ღირსებებს, რაც ერის დამოუკიდებელი სახით არსებობას გაამართლებს.

ყოფიერების მთელი საკაცობრიო გზა არის ინდივიდუალობათა მსოფლიო იერარქიის სხვადასხვა საფეხური. ეროვნულ გენშია გაშლილი ყოველად კაცობრიული. დარვინი მხოლოდ ინგლისელი შეიძლება ყოფილიყო, გოეთე - გერმანელი, ტოლსტოი - რუსი, რუსთაველი - ქართველი.

ეროვნება „საიდუმლოებრივია, მისტიური, ირაციონალური, როგორც ყოველი ინდივიდუალური ყოფიერება“. ეროვნება ბედის-ნერასავითაა, ბუნების კიდევ ერთი საიდუმლოება და ადამიანისათვის ხელმიუწვდენელ სფეროებს განეკუთვნება“ (ო. ჭილაძე).

ქართული სული კი ისტორიულად ტკივილების სამყაროს ერთვის. იგი ყალიბდებოდა და მკვიდრდებოდა როგორც ქართული სამყარო, მაგრამ ატარებდა აღმოსავლურისა და დასავლურის გარკვეულ სინთეზს... მხოლოდ ილია ჭავჭავაძემ შექმნა პირობითად ქართული სულის კონსტიტუცია და იგი აგრძელებდა საქართველოს ისტორიული ბედისათვის ბრძოლას. მაგრამ „ქართველმა ხალხმა, ხანგრძლივი, მოუშორებელი მონობის გამო, ვერ მოახერხა მისთვის სასარგებლო არჩევა ეროვნულსა და სოციალურს შორის. ილია ჭავჭავაძეს ნოე უორდანიამ ამჯობინა და დაისაჯა კიდევ. სამწუხაროა, რომ „რითაც დავიწყეთ ეს საუკუნე, იმითვე დავამთავრეთ“...

ჩვენი მიწიერი ცხოვრება კი სხვა არაფერია, თუ არა განუწყვეტელი არჩევანი ბოროტსა და კეთილს, ცრუსა და მართალს, წარმავალსა და მარადიულს შორის. „ჩვენც განუწყვეტლივ ვცდილობთ, დავადგინოთ ჩვენი ადამიანობის ხარისხი, რის გამოც იძულებულნი ვხდებით ასევე განუწყვეტლივ ვცდებოდეთ.“

გასაგებია ქართული მესიანიზმი - ჩვენ მეტი გავილეთ სისხლი, ცრემლი ჩვენი მეობისათვის!

ერის ზნეობრივი სიმტკიცე და ერთსულოვნება გამარჯვების სანინდარია. როცა ეს თვისებები გვაკლდა, ვმარცხდებოდით, როცა გვექონდა - ვიმარჯვებდით!

უმკაცრესია დავით აღმაშენებლის ისტორიკოსის სიტყვები: „ნათესავი ქართველთა ორგულ ბუნება არს. პირველთაგანვე თვისთა უფალთა, რამეთუ რაჟამს განდიდნენ, განსუქდნენ და დიდება ჰპოონ და განსვენება, ინყებენ განზრახვად ბოროტისა“.

ქართული ხასიათის განჩხრეკისას მანკიერი თვისებების გამომზეურება არ არის ამჯერად ამ სტრიქონების მიზანი. აქ ე.წ. „ეთიკური რაციონალიზმი“ მხოლოდ ხაზგასმული... მნიშვნელოვანია, რომ სოკრატესაც ადამიანის მიერ ჩადენილი ბოროტების წყაროდ უმეტრება, არცოდნა მიაჩნდა.

„ერი არის სული, ღვთის ჩანაფიქრი“. სახელმწიფო, რომელსაც არა აქვს ეროვნული ბირთვი და ეროვნული იდეა, უმომავ-

ლოა. დღეს მხოლოდ ზნეობრივი პოლიტიკით შეიძლება კაცობრიობის წინსვლა (სოლოვიოვი)... ასევე სოლოვიოვს ეკუთვნის სტრიქონი: „ერს აქვს ინტერესი, მაგრამ ერს აქვს სინდისიც“.

ერის ბუნებისა და ხასიათის სრული ამოცნობა შეუძლებელია, იმდენად მრავალფეროვანი, ღრმად უცნაური და მიუწვდომელია იგი.

საქართველოს მთელი მისი ხანგრძლივი ისტორიის მანძილზე არასოდეს ჰქონია ურთიერთობა მის ტოლ სახელმწიფოებთან.

უთანასწორო ბრძოლაში რა უშველიდა საქართველოს, თუ არა ჭკუა და გამჭრიახობა. იქნებ ამიტომაც შექმნა ქართველმა ნაცარქექიამ; მტრის მოსატყუებლად ზარმაცისა და ბაქიას ნიღაბი აიფარა? გ. ასათიანის აზრით, ქართველ ეროვნულ იდეოლოგიად არასოდეს ქცეულა შურისმაძიებლობა და იქნებ ეს თვისებაა მისი ისტორიულად გადამრჩენი?... ქართველთა მთელი ისტორია სხვა ერებისადმი გულმონყალებისა და შემწყარებლობის იშვიათი საკაცობრიო ნიმუშია. მას აქვს საოცარი უნარი, ადამიანში დაინახოს მხოლოდ მოკეთე. მისთვის არ არსებობს უცხო, იღებს ყველაფერს, რაც კი მას საუკეთესო აქვს, მისთვის სტუმარი – ღვთის საჩუქარია. ალბათ ამიტომ გვაოცებს მემატეიანეც: როცა დავით აღმაშენებელმა სატახტო ქალაქი ქუთაისიდან თბილისში გადმოიტანა, თბილისში უკვე სასტუმრო-ფუნდუკები უფასო იყო, რამეთუ სტუმარი ღვთისაა!

ნაციონალიზმი მაშინ იფეთქებს, როცა ერს საშიშროება ემუქრება. ქართული ნაციონალიზმი საკუთარი მიწისა და ისტორიის, საკუთარი მოდგმისა და ჯიშის სიყვარულია, სხვა ერების აგრესიისაგან თავის დაცვა საკუთარ ტერიტორიაზე. თითოეულმა ჩვენგანმა იცის, რომ ეგვიპტური პირამიდები სვეტიცხოველზე გასაოცარი და გრანდიოზულია, არ არსებობს ბეთჰოვენის მეცხრე სიმფონიაზე და მოცარტის რეკვიემზე დიდი სასწაული, მაგრამ ხვლიკისფერი სვეტიცხოველი, ქართული „შენ ხარ ვენახი“, „ჩაკრულო“... მხოლოდ და მხოლოდ ქართულია და ჩვენი სულის მარადიული ნაწილი.

დღევანდელმა უკიდურესმა სულიერმა კრიზისმა უნდა შვას საერთო ეროვნული კათარზისი. სულ რამდენიმე თვის წინ მძიმე პროცესები მართავდა ჩვენს სულს – პირდაპირი და შეფარული შეტევა ტრადიციებზე, ზნეობაზე. სიყალბის გაბატონება, თვითშეგნების განადგურება... სიმდიდრე ინათლებოდა მხოლოდ პატიოსნებად, სიღარიბე – უზნეობად და უნიჭობად. მხოლოდ დაპირებები, მოჩვენებითი რეფორმები, ჩვენს წინააღმდეგ გამოცხადებული დიდი იდეოლოგიური ომი და უპასუხისმგებლობისა და გამარჯვებული უზნეობის ზემოქმედება...

არადა ამოუწურავი ინდივიდუალური მრავალფეროვნებით, უსაზღვრო შემოქმედებითი შესაძლებლობებით, არაჩვეულებრივი თავისთავადობით შექმნა ქართველმა მაღალი კულტურა და ზნეობა, ჰუმანიზმით დატვირთული ეროვნული ტრადიციები, ათასწლობით დახვეწილი, დაცული და დღემდე შემორჩენილი, წმინდად შემონახული საკუთარი გენეტიკური ფონდი.

დადგება დრო, როდესაც ყოველგვარი აგრესიის გარეშე, ბუნებრივად, ყოველი ერის გენოტიპი დაექვემდებარება გარკვეულ დაცვას, ასიმილირებისაგან გარკვეულ გაფრთხილებას და ისე გამრავლებას, რადგან სწორედ ეროვნული თავისთავადობის საფუძველზე დამყარებული ეროვნებათა ჰარმონიული თანაარსებობა არის საყოველთაო სიკეთის საფუძველი...

ყოველივე ეროვნულის არსებობა, უწინარეს ყოვლისა, გამართლებულია მისი თვითმყოფადობით, ერთადერთობით, იმით, რაც მხოლოდ მას შეაქვს კაცობრიობის განვითარების საერთო პროცესში.

გურამ ასათიანი ქართული ხასიათის უმთავრეს თავისებურებას მის ორ ბუნებაში ხედავს (მინდია და მურმანი – ჩვენი ეროვნული სულის ორი პოლუსი...).

ქართული ხასიათის ორბუნებოვნება ერთ საფრთხეს შეიცავს... თუ ამ მთლიანობის მხოლოდ ერთ მხარეს შეამჩნევ და მხოლოდ მას დაეყრდნობი, ან სრული იდეალიზაციისკენ გიბიძგებს ან პირიქით, გაიძულეbs ასევე მთლიანად დაგმო ეს ხასიათი...

ჩვენი დიოფიზიტობაც აქედან ხომ არ იღებს სათავეს?

ჩვენი ეროვნულობის ერთ-ერთი აუცილებელი პირობაა მართლმადიდებლობა. იგი ჩვენი გადარჩენის, ჩვენი არსებობის უმთავრესი ფაქტორია. რატომ აღიარა ქართველმა მართლმადიდებლობა? აქ ქრისტეს ორბუნებოვნებაში საკუთარი ადამიანურ-ღვთაებრივი ორბუნებოვნება დაინახა? სწორედ ეს ორბუნებოვნება ტანჯავს მას დასაბამიდან. „ის ყოველთვის ილტვის სიკეთისა და ამაღლებულისაკენ, ცდილობს მასთან ზიარებას, შერწყმას, ანუ საკუთარ არსებაში ღვთაების ნაწილად ქცევას, მაგრამ თუ ამას ვერ ახერხებს როგორც ადამიანი – არც იუდას გზას თაკილობს!“

ქართული სული კი არის განსაკუთრებული ფუნქციის მატარებელი. მისი აღსრულებისათვის მას სჭირდება თავის ფიზიკური გამოვლენის, სხეულის (ხალხის) არსებობა და ერთიანობა.

გაყოფილი ხალხი ვერ ასრულებს თავის ფუნქციას. ეს კვდომის საფუძველია, რადგან ინდივიდებს უმცირდებათ პირადი ფუნქციის შესრულების საშუალება, ეს კი ცოდვების გამრავლების, ეგოიზმის, სულიერების გამრუდების საწინდარია.

ერის არსებობა ღვთის ნებაა და ერს აქვს ღვთისმიერ დაკისრებული მისიის აღსრულების ვალდებულება.

ადამიანის მიერ ეროვნულობის გამოვლენა უკვე ღვთის სამსახურია. რამდენად სუფთაა თითოეული ქართველი პიროვნულად და რამდენად ქვემარტია გზა, ამას უზენაესი განსჯის.

საქართველომ XX საუკუნეში არამარტო აფხაზეთი და სამაჩაბლო დაკარგა, არამედ უზარმაზარი ტერიტორიები. ჩვენი წყალობით გაიზარდა დღევანდელი აზერბაიჯანი, დაახლოებით 60 ათას კმ², ხოლო სომხეთი - 4 ათას კმ²-ით.

თუ 1918-1921 წლებში საქართველოს ტერიტორია 95 000 კმ²-ზე მეტი იყო, საბჭოთა პერიოდში იგი შემცირდა 69,500 კმ²-მდე. ხოლო 90-იან წლებში სამაჩაბლოს (3,900 კმ²) და აფხაზეთის (8,600 კმ²) დაკარგვამ საქართველოს ტერიტორია 57,000 კმ²-მდე დაიყვანა.

დღეს ჩვენს მამულს ვერც ცხრა ძმა ხერხეულიძე დაიცავს, ველარც სამასი არაგველი, ველარც ქეთევან დედოფალი ენამება მისთვის ეს ჩვენ, დღევანდელ ქართველებს გვევალება მისი დაცვა!

დაკარგული კენიგსბერგის ბედზე აქამდე წუხს გერმანია. ერთ-ერთ სადგურზე დღემდე ჰკიდია აბრა წარწერით: "მატარებლების გასვლა კენიგსბერგის მიმართულებით დროებით შეჩერებულია!" ყველაფერი ამ ერთ წინადადებაშია კონცენტრირებული: ნებისყოფა, ოპტიმიზმი, იმედი... ჩვენც გვჭირდება დღეს ასეთი აბრა: „სოხუმის მიმართულებით მატარებლების გასვლა დროებით შეჩერებულია“... ოკუპირებულ ტერიტორიას კი ამკობს ზედმეტად თვალში საცემი წარწერა: „Россия“.

სულხან-საბას „სიტყვის კონაში“ არის განმარტება: „ნუ გათათრდები“. ეგვიპტის ტრედია, მომცრო ფრინველი, მსგავსი გვრიტისა, შირაზში ცხოვრობს. ესენი ოდეს მგზავრს კაცს ნახავენ, იწყებენ ძახილს ქართულის ენით: ნუ გათათრდები და ამ მიზეზით თათარნი გააურებს უწოდებენ“. მაშასადამე, ქართველებს სწამდათ, რომ ბედის სიმუხთლით მაჰმადიანურ ქვეყნებში გადასროლილ ქართველს ღმერთი ჩიტებსაც კი უგზავნიდა შემნედ, გამამხნევებლად, რომ არ გათათრებულიყო, არ გადაამენებულიყო... ალბათ, სიმბოლურია, რომ ივანე ჯავახიშვილის სიკვდილის წინა უკანასკნელი სიტყვაც „თათარი“ ყოფილა. ეს არის მარად ქართველად დარჩენის მუდარა...

რატომ უჭირს მაინც მუდამუამს ქართველს მარად-ქართველად ყოფნა? იქნებ იმიტომ, რომ ამ ქართველობას მუდამ ართმევდნენ, ედავებოდნენ. იქნებ ქართულ მიწაზე დაბადება ბედისწერაა? ქართული მიწა კი უკვე ზნეობაა - დედისა და უფალი ღმერთის სიმაღლემდე აყვანილი და დამკვიდრებული.

დიდი ილია მიუთითებს ქართველთა სიცოცხლით გულუხვობაზეც თავის „ნიკოლოზ გოსტაბაშვილში“. იქნებ ილიას ქართველი კაცის დიდბუნებოვანი სულის ჩვენება უნდოდა მხოლოდ? ან მომავალი თაობებისათვის გაკვეთილად თვლიდა სი-

ცოცხლით გულუხვობას? არსებობს ამის შესახებ ძალიან საინტერესო თვალსაზრისი.

თათრებთან ომში დამარცხებულ ქართველებს ნიკოლოზ გოსტაბაშვილისათვის მიუმართავთ. სისხლს ნუ შევარჩენთ ურჯულოს! პირველი ხმალი აიცდინა ქართველმა, შემდეგ თვითონ შეუტია და ცხენიდან ჩამოაგდო... - თავს არ მოგჭრი, შენი ვაჟკაცობისთვის მიპატიებია. წადი, მშვიდობა მოგეცეს!

- მეც სიცოცხლეს თუ ვისგანმე ვიჩუქებდი, მხოლოდ შენისთანა ვაჟკაცისაგან!

მაგრამ... ხუთი ქართველის მსხვერპლით, სიცოცხლის გულუხვობით, სიცოცხლის ჩუქებით გამოსწორდებოდა ის თათარი? აღარ დაღვრიდა ქართველის სისხლს? მაგრამ იქნებ აქ არის სწორედ ქართული ხასიათის გაუცნობიერებელი საფუძველი და სიღიადე?

ლეონტი მროველი მხოლოდ მოქმედებით ხატავს ქუჯის, როგორც თავმოდრეკილ პიროვნებას, ფარნავაზს კი, როგორც გამჭრიახ პოლიტიკოსს... ფარნავაზი ნადირობისას განძს წააწყდება... პირადი გამდიდრება, თუ ქვეყნის თავისუფლება... ერთადერთი ფიქრი აწვალებს მეფეს და ისტორიას. ფარნავაზი სთავაზობს ქუჯის დასავლეთ-აღმოსავლეთის გაერთიანებას. მტერი მარცხდება. ქუჯი დიდსულოვნად უთმობს გვირგვინს ფარნავაზს: „შენ ხარ შვილი თავთა მათ ქართლისათა და შენ გმართებს უფლობა ჩემი“...

დიდი ისტორიული გაკვეთილი, პოლიტიკური თანამოღვაწეობის სულისშემძვრელი მაგალითი...

და იქნებ მართლა ბედისწერაა ქართველობა?

ავღანეთის მეფესთან სტუმრად მისულ ქართველს, მეფე ეუბნება... ჩვენ ძლიერები ვართ, ავღანელები, სპარსელები, ინგლისელები ვერ დაგვამარცხებენ, ვერც ვერავინ, მაგრამ გურჯები ჩვენზე ძლიერები ხართ, ჩვენზე ძლიერები, თუმცა თქვენზე ძლიერებიც არსებობენ...

- ვინ?

-თვითონ გურჯები!

როგორც ჩანს, მართლაც ქართველს მხოლოდ ქართველი თუ დაამარცხებს...

იქნებ იმიტომ, ღირსეულ მეტოქეს მარტო ქართველში რომ ხედავს?

სულ რამდენიმე წლის წინ კი ყველა პირობა იყო შეგნებულად შექმნილი, სწორედ სამშობლოს გარეთ გვეძებნა ხსნა და გამოსავალი. და თუ კი როგორმე არ გადავეჩვიეთ ქვეშევრდომულად

აზროვნებას და როგორმე არ მივეჩვიეთ დამოუკიდებლად ქართულად აზროვნებას, ხვალ შეიძლება უიმედოდ დაგვაგვიანდეს.

არც ჩვენი მრავალეროვნულობაა ბუნებრივი და ნებაყოფლობითი, იგი პოლიტიკური ძალდატანების შედეგია მხოლოდ.

სიცრუესთან შეგუებული ინტელექტუალური მექანიზმი, ე.წ. კომპრომისული აზროვნება ზღუდავდა დღემდე პიროვნებაში აზროვნების თავისუფლებას და აყალიბებდა შიშით ნაკარნახევი შინაგანი კონტროლის მექანიზმს... საზოგადოებაში მკვიდრდებოდა ეროვნულობის ნაცვლად კოსმოპოლიტური ცინიზმი, ზნეობის ნაცვლად – უზნეობა და რწმენის ნაცვლად – სექტანტობა... 2003 წლის 23 ნოემბერს კი ფეხზე დამდგარმა საქართველომ ერთხელ კიდევ დაადასტურა თავისი კოსმიური დანიშნულება სამყაროში. ქართველთა ზნეობრივი სიმაღლით მოხიბლული ფრანგი ჟურნალისტის აზრით კი, „ეს იყო გონიერი ხალხის რევოლუცია“, ერის დიდი ფსიქოლოგიური ტრანსფორმაცია...

ზემოთ ჩამოთვლილ ზოგადქართული თავისებურებები რამდენად უწყობს ხელს ბიზნესში წარმატებას? არის საბაზრო ეკონომიკა ქართული ხასიათის შესატყვისი?

პროფ. თ. ბუაჩიძე მიიჩნევს, რომ ქართველი რომანტიკოსია, ლირიკოსი, შემწყნარებელი, ლალი, უცხო ქვეყანაში მიემგზავრება არა „საქმისათვის“, არამედ იმიტომ, რომ მოგზაურობა, ახლის გაცნობა ნყურია. ქართველი კაცი ვერ მოერგო და ვერ მოერგება კაპიტალიზმს, თუ ის ქართველად დარჩა. კაპიტალიზმი „ლირიკას“ ცვლის „ფიზიკით“; რომანტიკას – საქმით... ამიტომაცაა ანგარიში, მოგება, პრაქტიციზმი — კაპიტალისტური ღირებულებები.

კაპიტალიზმის სულს კი ყველაზე მეტად განაპირობებს მეტი თავისუფლება და მეტი ინდივიდუალიზმი.

ქართული ხასიათიც სწორედ ამ თავისებებით გამოირჩევა და იქნებ ახალი ეკონომიკის აღორძინებაც ამაზე იყოს დამოკიდებული.

იმდენი „თავისუფლება“ საბაზრო ეკონომიკის ლექსიკონში (თავისუფალი ბაზარი, თავისუფალი შრომა, თავისუფალი დრო, თავისუფალი ეკონომიკა, თავისუფალი პრესა), რომ თავისუფლების ყველა პრინციპის ასრულებას იწამებს ადამიანი...

ძველი ბერძნები ამბობდნენ: „განძთა განძი შიგნით ძვეს!“ ეს განძი თავისუფლებაა. ბედნიერი ადამიანი შინაგანად თავისუფალია. მას არაფერი ზღუდავს. იგი სრულყოფილია და ყოველივეს, რაც მისთვის არის საჭირო, საკუთარი თავიდან იღებს.

საქმიანი ეთიკის ბაზას ქმნის სწორედ საერთო-საკაცობრიო ღირებულება-თავისუფლება. ეს ნიშნავს, რომ ბიზნესმენმა

უნდა დააფასოს არა მარტო თავისი კომერციული საქმიანობის თავისუფლება, არამედ თავისი კონკურენტის თავისუფლებაც.

თავისუფლება არ არის თვითნებობა. „რწმენა“, „მოვალეობა“, „სინდისი“, „კანონი“, „პასუხისმგებლობა“ ცარიელი სიტყვები როდია, ისინი ადამიანს იცავენ უზნეობისაგან... სწორედ თავისუფლებაშია სამყაროს საიდუმლო ჩამალული (ნ. ბერდიაევი) და მხოლოდ თავისუფლება უნარჩუნებს ადამიანს თავის შემოქმედებით დამოუკიდებლობას. თავისუფალი არჩევანი ქმნის სწორედ თვითონ პიროვნებას. თავისუფლება ადამიანის სულის მარადიული საწყისია და ნამდვილი ურთიერთობაც მხოლოდ თავისუფალი ურთიერთობა შეიძლება იყოს.

მაქსიმალური თავისუფლება კი სულიერი ცხოვრების, ადამიანის აზრისა და სინდისის, პიროვნების ინტიმური ცხოვრებისათვის არსებობს! მინიმალური თავისუფლება ეკონომიკურ ცხოვრებაშიც უნდა იყოს, რადგანაც ის ყველაზე ახლოა მატერიასთან და ყველაზე შორს – სულისაგან.

დღეს ჩვენი ქვეყანა დამოუკიდებელი, თავისუფალია. და თუ ეს ასეა, უნდა აშენდეს ისეთი საზოგადოება, რომელშიც არცერთი ქართული ღირებულება არ დაიკარგება, უნდა მოხდეს ქართული ღირებულებების და თანამედროვე ცხოვრების სინთეზი! მსგავსი სინთეზის გარეშე კი ყოველი „ქართული“ ხელიდან გამოგვეცლება.

აქედან გამომდინარე, ჩვენ კი არ ვქმნით ცხოვრებას, ეროვნული სული ქმნის მას ჩვენით. ქართველი ერის სულის ისტორია კი უკავშირდება ეროვნულ შემეცნებას, „... სავსეს ქართული პატიოსნებით...“. ეს ქართული პატიოსნება კი დღეს ბენვის ხიდზე გადის... მით უმეტეს ბიზნესში, როგორც ო. ჭილაძე წერს, უზნეობაა „ბორჯომის“ ტრადიციული მალაზიის გადაკეთება ფრანგულ „ბისტროდ“, რესტორნის გახსნა ექ. თაყაიშვილის სახლში, ს. ახმეტელის სახელობის რესტორანი და კარაქი „ერისიონი“... მაშინ როდესაც მიტროფანე ლალიძეს, უცხოელთა არაერთი მაცდუნებელი წინადადების მიუხედავად, არცერთი რეცეპტი გაუყიდა...

საქართველოში ეროვნული ეკონომიკის გაძლიერებისათვის მთავარი უნდა იყოს მკვეთრად მართვადი საბაზრო ეკონომიკა.

ქართველთა ისტორიული ტოლერანტულობა, მართლმადიდებლობა ეკონომიკური პოტენციალის გაზრდის კარგ საფუძველს იძლევა და მამა-პაპათა სარწმუნოებაზე მტკიცე დგომაც ამას ადასტურებს.

ქართული მეურნეობის წარმმართველი მართლმადიდებლური მსოფლმხედველობა შეიძლება იყოს და ეკონომიკაც ისე

წარმართოს, რომ ძლიერ მცირედ დაგჭირდეს ჩვენს საქმეებში სხვათა ჩარევა.

არის მოსაზრება, თითქოს მართლმადიდებლური ქრისტიანობის ღირებულებები, ქართველთა ჩვევები და ტრადიციები ხელს უშლის რეფორმების განხორციელებას. მაგრამ ყველა მარცხის მიზეზი მაინც ხელისუფლების სოციალური და ეკონომიკური პოლიტიკა უნდა იყოს.

ერთმანეთს ებრძვის ტრადიციული და მოდერნული. საბაზრო ეკონომიკის კანონები იჭრება ჩვენს ყოფაში, ჩვენს სულიერ სამყაროში. ამაზე მეტყველებს ახალი თაობის პრაქტიციზმი და წმინდა პრაგმატიზმი. ქართული სული, ის რისთვისაც მოვწონდით უცხოელებს, თანდათან იკარგება, ჩამორჩენილობად ითვლება. გვაყენებდა, რომ ჩვენი ხელოვნება, ზნე-ჩვეულება, ყოფა ქართული სულიდან მოდის. ქართული ღირებულებების წყარო კი ერთია, ამიტომ „ქართული“ რალაც შემადგენელი ნაწილების შეერთება კი არ არის, არამედ მთლიანობა. „ქართული“ ყველა ღირებულების მომცველია.

ერთი უმთავრესი მიზეზი, რამაც შეაძლებინა ქართველ კაცს, გაეძლო ათასგვარი ჭირისათვის, იყო მიწის სიყვარული. ამბობენ, თითქოს მას კოსმიური კავშირი აქვს მიწასთან... იქნებ სიმბოლურია ისტორიაში მიწისმოქმედად ჩვენი მონათვლაც? იქნებ ამიტომაც იბრძოდა ისტორიული ქართველი მუჭა-მუჭა გატანილი მიწისათვის? იქნებ აბორიგენ ქართველს სხვაგან არ შეიძლება წარმატება ჰქონდეს, რადგან მას მხოლოდ თავის მიწაზე აქვს ძლიერი ფესვი... მისი ღრმა ნოსტალგიურობაც ხომ არ ნიშნავს, რომ ამ მიწის მკვიდრია და არასოდეს უძებნია სხვა ჭერი? (ამ ჭერის საძებნელად დადიან სხვა ერები უკიდევანო მსოფლიოში).

თითქმის ყველა ქვეყანაში ერთნაირია წარმატების მიღწევის გზები და თვისებები. საქართველოშიც განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებენ:

აღაპტაციის უნარს, მკვეთრად გამოხატულ ინდივიდუალობას, კომუნიკაბელურობას, ფსიქოლოგიურ ჰარმონიას და ჯანმრთელობას, მოვლენების წინასწარმეტყველებას, გონიერ კომპრომისს, დარწმუნების განსაკუთრებულ უნარს.

მაგრამ „რჩეული ერისგან მეტს მოითხოვს ღმერთი. რასაც სხვას აპატიებს, იმას ჩვენ არ მოგვითმენს იმიტომ, რომ მაღლი დიდი მოგვცა და პასუხსაც მეტად მოგვთხოვს“... (ილია II).

გასაოცარი სიცხადით იკვეთება ისტორიულ წარსულში მყარად ფესვგადმული ერთი ტენდენციაც. კ. კაპანელი წერს: „ვინც პირველად ჩაუდგება სათავეში დიდ დანებებულებას, იგი თავის

გარშემო ძმა-ბიჭური პრინციპით ქმნის თავის წრეს და ამრიგად, იქმნება კასტა, რომელიც დანებებულებას უყურებს თავისი პირადი კეთილდღეობის ინტერესით: ემინია არ შემოეპაროს ვინმე, რომელიც მასზე ღირსია პატივისცემით, რომელსაც მეტის გაკეთება შეუძლია. საქართველოში ასეთ ფსიქოლოგიას დიდი და ხანგრძლივი წარსული აქვს, მაგრამ ამისი მიღება შეუძლებელია“...

დღესაც არაპროფესიონალიზმის და წარუმატებლობის სათავე შეიძლება სწორედ ეს ტენდენცია იყოს. ერთდროულად ურთიერთსწრაფვა და ურთიერთბრძოლა პოლარული სანყისებია და ეს არის ქართული ხასიათის შინაგანი დრამატიზმის ერთ-ერთი მიზეზიც.

არის ასეთი მოსაზრებაც, თითქოს ქართველ ერში „კაპიტალისტური სულის წინაპირობანი არ არის“ რომ თანამედროვე ქართველები უპატიოსნობით ხასიათდებიან... მაგრამ... ეს კანონზომიერი არ უნდა იყოს, რადგან ქართველებში სწორედ პარტნიორთა შორის ნდობის მაღალ დონეზე მიუთითებენ უცხოელები (გ. ყიფიანი, ეროვნული ხასიათი და განვითარება“).

ჩვენს თავს დატეხილი ყველა უბედურების მიზეზთა მიზეზი – ქართული თვითშეგნების, ერის ხასიათის დეგრადაცია... წარუმატებლობას ხელს უწყობს ეკონომიური მენტალიტეტის დეფიციტიც.

„მიზანი ამართლებს საშუალებას“, - ასეთი იყო საბჭოთა იდეოლოგიის ძირითადი ეთიკური პრინციპი და დასავლურ და საბჭოთა ეთიკურ სისტემებს სწორედ ეს პრინციპი განასხვავებდა.

ქართულ ხასიათში კი ხაზგასასმელია: მოწინააღმდეგის ღირსების დანახვა, ხასიათის მოქნილობა, ელასტიკურობა, ჭირთა თმენა... კომფორტის სიყვარული... სრულყოფილებისკენ სწრაფვა – მაქსიმალიზმი, სულიერი არტისტიზმი, ბედისწერასთან შეურიგებლობა.

და იქნებ ამ თვისებების გამო ეწოდა მას კოსმიური ერიც... კოსმიური სიყვარულის მატარებელი ერი, მაღალსულიერებისკენ მიდრეკილი ერი?

აღამიანი დაბრკოლებასთან ბრძოლაში ყალიბდება პიროვნებად. ერის სულიერ ჩამოყალიბებასაც უთუოდ წინააღმდეგობათა გადალახვა უწყობს ხელს... ასეთი „ხელშემწყობი“ პირობები კი ჩვენ საკმარისზე მეტი გვქონდა.

ისტორიულად საქართველოს ყოველთვის ერთი პოლიტიკა ჰქონდა – პოლიტიკა გადარჩენის. დღესაც ამ ზღვარზე ვართ. უთვალავჯერ დამდგარა ქართველი ისტორიული არჩევანის წინაშე. ჩვენი სულის მთელი თავგადასავალიც მხოლოდ და მხოლოდ ტკივილია, ქართლის ჭირსა და ქართლის ბედზე...

ასეა მესამე ათასწლეულის დასაწყისშიც... დღესაც მოგვსდევს წინამორბედან დიდი ილიას ძახილი: „**ღმერთო, სად მივდივართ და რა ბოლო მოგველის**“...

ერის სიცოცხლისუნარიანობა კი არ არის ზოგადბატრატული ან ბიოლოგიური კატეგორია. მან უნდა გამონახოს შინაგანი რესურსები უკეთესობისაკენ...

და დღეს, რადგან ასე ძალიან გვიჭირს, იქნებ ჭეშმარიტ გზაზეც ვდგავართ?

არ შეიძლება სულიერად ცოცხლობდეს ქართველი თორნიკე ერისთავის, თევდორე მღვდელის, გარეჯის მონასტერში ამონყვეტილი 6000 ბერის, მეტეხის ხიდზე 100 000 წამებულთა ხსოვნის და მათ წინაშე პასუხისმგებლობის განცდის გარეშე.

ოთარ იოსელიანი დოკუმენტურ ფილმში „საპოვნელა“, ქვაფენილის დასაგები მიწის სატკეპნი დიდი მანქანა გადაუვლის ყვა-ვილებს და ბალახებს, მაგრამ ცოტა ხანში საპოვნელა მაინც თავს ამოყოფს. მანქანა ისევ უღმობლად გადათელავს, საპოვნელა ისევ ამოენთება მიწის წიაღიდან... და ასე გრძელდება ჟამიდან და ჟამს... ვერაფერი ამოძირკვავს საპოვნელას...

ცნობიერების დაბინძურება, ე.წ. „სულის ეროზია“ (რწმენის გაქრობა) ემუქრება დღეს ჩვენს ეროვნულობას. **ქართული ცნობიერება შეცვლილია „ახალი ქართული ზნეობით“.** დღეს ბახვა ფულავა ებრძვის დათა თუთაშხიას... თავის დროზე კი ეროვნულ ცნობიერებას კაცობრიობის გადამრჩენად სახავდა ჰეგელი...

ქართველებმა მოსკოვში ქართული პურის თონე გახსნეს. დიდი მცდელობის მიუხედავად, პური ისეთი არ გამოცხვავა, როგორც საქართველოში. რჩევისათვის მიმართეს ნიკო კეცხოველს. ბატონმა ნიკომ ქართული ფქვილის მოსკოვში ჩატანა შესთავაზა. მიიღეს სწორედ ისეთი პური, რომლის სურნელსაც თონესთან ჩავლისას ყველა ჩვენგანი მოუხიბლავს... თურმე ჩვენს ხორბალს თან მიჰყვება ბალახების მტვერი, რომელიც განუმეორებელ სურნელს აძლევს ქართულ პურს...

ყოველივე ეროვნულის იგნორირებამ კი დღეს უცხოური კრედიტების იმედად დატოვა მთელი საქართველო...

პრავდატულობამ წალეკა სულიერება. დღევანდელ ქართულში არის ეკონომიკური მდგომარეობის ხატი და არა ღვთის ხატი. ჩვენი ისტორიის სიღრმიდან კი XI ს აშუქებს გიორგი ათონელის რეფორმა, ე. წ. რესპუბლიკანიზმის ჩანასახი ფეოდალურ საქართველოში. ნოდებრივი პრივილეგიების გაუქმება და პირადი ღირსების წინა პლანზე წამოწევა, უპატრონო ბავშვთა აღზრდა და ობოლთა მფარველობა...

დღეს კი მთავარია პიროვნული თავისუფლებიდან არ მივბრუნდეთ უუფლებობისაკენ... საშიშროება კი გველის, რადგან ჩვენს „უწინაობას ტოლერანტობა დავარქვით, უპრინციპობას –

ბალანსირება, წვრილმანი ინტრიგების ხლართვას – პოლიტიკა...“, არადა მთავარი ეროვნული სისტემის შექმნაა, ეროვნული ბიზნესის დამკვიდრება... რადგან ეკონომიკა – ჩვენი შესაძლებლობების შეცნობაა, ეკონომიკური წესრიგი – ჩვენი სულის წესრიგი...

ვინ იცის, რისთვის ვისჯებოდით გეორგიანელები, ღვთით-ბოძებული გაყიდული მიწებისთვის, თუ განადგურებული სავარგულებისათვის... იქნებ ამ მიწების დასაცავად მოგვივლინა უფალმა ღვთისმშობელი და წმინდა გიორგი... და იქნებ დღემდე გეორგიანელობის უარყოფა ამ წმინდა სახელების უარყოფასაც ნიშნავდა და ამიტომაც პატარავდებოდა ქართული მიწა?...

ჩვენს ხასიათში ხომ განსაკუთრებით გაძლიერებულია ინდივიდუალობა და კერძო საკუთრების გენეტიკური კოდი, რომელიც განაპირობებს პიროვნების ფსიქოლოგიურ მომზადებას საქმისათვის. 70-წლიანმა რეჟიმმა დაგვაკარგვინა ეს ინდივიდუალობა და იქნებ სწორედ მან მისცა ბიძგი „უშრომელ შემოსავალს“, რადგან დიდ ქართულ პოტენციალს, ინდივიდუალობას რეალიზაცია სჭირდებოდა!

ერი მხოლოდ საკუთარი ჭკუით უნდა ცხოვრობდეს, ისე როგორც მისი ჯიში, ზნე-ჩვეულება და გენი ითხოვს... გულ-დანყვეტილი წერს ალ. ჯანელიძე, „გადავეჩვიეთ საკუთარი თავის პატრონობას... მოქმედებას გადაუჩვეველნი უმწეო ბავშვივით დავეძებთ მზრუნველის კალთას“.

„ქართველი ახალგაზრდა უფრო სახელმწიფოსგან მიცემულ დიპლომზე ამყარებს იმედებს, ვიდრე საკუთარ ნიჭსა, ცოდნასა და შრომაზე. მან ზურგი აქცია ყოველივე ადგილობრივს და „ჯამაგირიანი სამსახური ახალგაზრდობაში მცირე პენსია მოხუცობაში გახდა მისი მატერიალური იდეალი ცხოვრებაში“ (ფ. გოგიჩაიშვილი).

ერთი ტენდენციაცაა გაბატონებული: უფროსი თაობა ცდილობს თავისი მემკვიდრე მეურნეობას მოაშოროს და უეჭველად „თავისუფალ ნასწავლ კაცად“ გამოზარდოს... როგორმე კლასიკური განათლების სასწავლებელში გაატაროს და ჩინოვნიკად ან სხვა თავისუფალ ინტელიგენტად“ აქციოს. ერთი სიტყვით, ფ. გოგიჩაიშვილის აზრით, ყველა ქართველს ეს ერთი მისწრაფება აერთებს – დამოუკიდებელ სამეურნეო საქმიანობას შეილები უეჭველად მოაშოროს და „სამსახურის ხალხად აქციოს“...

დღევანდელ საქართველოში საბაზრო ეკონომიკის „თავისუფლება“ ცვლის ამ ტენდენციას და თითოეული ქართველი მომავალში ალბათ პროფესიული პოტენციური შესაძლებლობების რეალიზაციისათვის იბრძოდება მხოლოდ...

პირველ რიგში შეიცვლება საქმისადმი დამოკიდებულება და დროის რაციონალურად გამოყენების შესაძლებლობას მიექცევა ყურადღება.

ქართული ეროვნული ხასიათი სათავეს უძველესი წარსულიდან იღებს. მისი კულტუროლოგიური საფუძველი მითოსია.

თავის დროზე კავკასიური ეზოთერიზმით დაინტერესებულან ჰეგელი, შტრინერი, გურჯიევი, უსპენსკი, ვალევსკი, ზენგერი...

პრეისტორიული ხანიდან ფილოსოფიურ ქვას (იგივე გრაალის თასს, „უკვდავების აბს (დაოიზმი) ე.წ. კავკასიური მედიტარული რასა ფლობს. ამიტომაც კვირბების მფლობელი შეიძლება იყოს სანმისის მფლობელი, სანმისის მცველი...

არგონავტებზე მითშიც კი იაზონი სანმისისათვის მიემგზავრება კოლხეთს. სანმისს ეუფლება ის, ვინც ზნეობრივია!

საინტერესოა მედეას და ეზოთერული სიბრძნის დამოკიდებულება. თითქოს ბერძნები არ იყვნენ ამ სიბრძნის მისაღებად მზად და შვილების მოკვლაც აქ სიმბოლურია, მედეა კლავს მომავალს და არა შვილებს (მარტივად: ბერძნებს მომავალში არ ჰქონოდათ ოქროს სანმისი).

მაღალსულიერება და ზნეობრიობა განსაზღვრავს ისტორიულად ეროვნულ სახეს. ქართველის სწრაფვა სულიერი სრულყოფისაკენ ჰარმონიისკენ მიდრეკილება და იდუმალის თუ შეუცნობელის შეცნობის ცდაა... თუ ქართველი სხვაზე მეტად თავმოყვარე ჩანს, ეს გასაგებია, რადგან მან შედარებით მეტი გაიღო მამულისა და სარწმუნოების შესანარჩუნებლად, ნივთიერისა და სულიერის ჰარმონიისათვის.

ღმერთმა ღვთაებრივი ინდივიდუალობა მისცა მას. და თუკი არა აქვს მნიშვნელობა, რომელი ერის წარმომადგენელი ხარ, რა სარწმუნოების, რა ისტორიის და ტრადიციის, მაშინ ვიყოთ უბრალო ციფრები. ამოდ არ წუხდა ა. ნერეთელი „სულის ქართულად ფეთქვაზე“... ეს ცხოვრება არ არის მხოლოდ მარტო პურიტ, მხოლოდ მარტო მატერიალური ცხოვრებით.

კალისტრატე ცინცაძე წერს: „სიმდიდრე წარმოშობს ორ ცუდ ჩვეულებას: მოძმეთა შორის ამპარტავნობა-მედიდურობას და კერძო, პირადი ბედნიერებისათვის ზრუნვას. დავით სარაჯიშვილმა თავი წაართვა ორსავე ნაკლოვანებას და ამით უკვდავყო თავისი სახელი“.

გაცემისათვის, ჩუქებისათვის, ადამიანისთვის სიხარულის მინიჭებისათვისაა ქართველი მოწოდებული. დღემდე აოცებთ ქართველი ევროპელებს... ცნობილ ესპანელ მხატვარს მოენონა ლადო გუდიაშვილის სურათები და გაყიდვა შესთავაზა უცხოელმა. მხატვარმა პრაგმატისტი ევროპელის გასაოცრად თქვა:

-გაჩუქებთ!

მთელი ჩვენი ისტორია ასეთი მაგალითებითაა სავსე.

აქამდე ქართული ბიზნესის მენტალიტეტი კი მისი უკანონო გზით წარმართვა იყო. მილიარდობით დოლარი უცხოეთის ბანკებში და მილიარდობით დოლარი საგარეო ვალი...

ადამიანი კი, - როგორც ილია ჭავჭავაძე წერს, - „იმისათვის იშვა, რომ ორი მარცვალი მოიყვანოს იქ, სადაც ერთი მარცვალი მოდიოდა“ და... კანონის წინაშეც ყველამ და ყველაფერმა უნდა მოიდრიკოს ქედი...



შეამოწმე საკუთარი თავი

რამდენად ეთიკური ხარ?

	აბსოლუტურად ვეთანხმები (0)	ძირითადად ვეთანხმები (1)	არ ვეთანხმები (2)	სრულიად ვეთანხმები (3)
ფირმის თანამშრომლები მაშინ-ნათვე არ აცნობებენ ხელმძღვანელს თავიანთი შეცდომებისა და დაუდევრობის შესახებ.				
ზოგჯერ, ფირმის ინტერესებიდან გამომდინარე, მენეჯერი არღვევს კონტრაქტის პირობებს (არ ადევნებს თვალყურს ტექნიკურ უსაფრთხოებას).				
ყოველთვის არ არის აუცილებელი თვალყური ვადევნოთ ხარჯების ანგარიშგების სიზუსტეს, საკმარისია მიახლოებითი ციფრები.				
არასასიამოვნო ინფორმაცია ზოგჯერ შეიძლება დავუშალოთ ფირმის ხელმძღვანელს.				
უნდა იმოქმედო ისე, როგორც გიბრძანებს ხელმძღვანელი, მიუხედავად იმისა, რომ გეეჭვება მისი მოქმედების სამართლიანობა.				
აუცილებლობის შემთხვევაში, სამუშაო დროს შეიძლება საკუთარი საქმეების კეთებაც.				
ზოგჯერ საჭიროა თანამშრომლის სამსახურში მეტხანს დატოვებაც, მისი საქმიანი შესაძლებლობების შესამოწმებლად.				
ფირმის მომხმარებელს შეიძლება მივანდო სანდო ინფორმაცია, თუ იგი სასარგებლოა ჩემთვის.				
შეიძლება ვისარგებლო პირადად სამსახურებრივი სატელეფონო ხაზით, თუ იგი თავისუფალია.				
მენეჯერი ორიენტირებულია საბოლოო მიზნით და ამიტომაც მის მისაღწევად ყველა საშუალება მისაღებია				

შეაჯამეთ ქულები:

- 0-5 თქვენი ეთიკურობა განსაკუთრებულ ქებას იმსახურებს
- 6-10 მაღალი ეთიკური დონით გამოირჩევი
- 11-15 მთლიანად მისაღებია თქვენი ეთიკურობა

16-26 საშუალო ეთიკური დონე
 27-35 აუცილებელია თქვენი მორალური სრულყოფა
 36 და შემდეგ ძალიან დაბალი დონე, მაგრამ სულით არ უნდა დაეცეთ

თქვენ და ბიზნესი

1. თუ იქცევით ისე, რომ ახლობლების სიყვარული დაიმსახუროთ?
2. ელით თუ არა გამორჩენას კეთილი საქმეებისაგან?
3. აკრიტიკებთ თუ არა სხვებს საქმის ვითარებაში ბოლომდე გაურკვეველად?
4. ადგენთ თუ არა გეგმას და ცდილობთ თუ არა მის რეალიზებას?
5. დემოკრატიული თუ ხართ?
6. ხართ თუა არა მომთმენი?
7. შეგიძლიათ თუ არა ადამიანებთან მჭიდრო კონტაქტების დამყარება?
8. თუ ანსხვავებთ ერთმანეთისაგან მიზანს და მისი მიღწევის საშუალებას?
9. თქვენს მიმართ უნდობლობის პირობებში, თუ რჩებით თქვენი მიზნის ერთგული?
10. შეგიძლიათ უარყოფითი თვისებების ისე შენიღბვა, ღირსებად რომ ჩანდეს (ცეზარი თავის მელოტობას დაფნის გვირგვინით ფარავდა)
11. სიჩქარე ნარმატივის დედაა. მხოლოდ იჩქარე აუჩქარებლად!
12. განჭვრიტე უპირატესობა პირველობით. (ზოგს ურჩევნია იყოს პირველი მეორე რიგში და არა მეორე პირველ რიგში).
13. უნდა შეგეძლოს უარის თქმა.
14. არ იჯიუტო!
15. არ ელოდო, ვიდრე ჩამავალი მზე გახდება.
16. არ გააღიზიანო მეტოქე.
17. არასოდეს ილაპარაკო შენს თავზე
18. იცხოვრე საუკუნესთან დავის გარეშე...

დადებითი პასუხების მიხედვით

- 0-3 ქულა: თქვენ ნორმალური, საქმიანი ადამიანი ხართ, მაგრამ ნუ დაგავინწყდებათ, რომ სრულყოფილებამ საზღვრები არ იცის.
- 4-6 ქულა: საქმიანი ადამიანის თვისებები გახასიათებთ, მაგრამ უკეთესი იქნება, თუ საკუთარ თავზე მუშაობას გააგრძელებთ.
- 7-9 ქულა: თქვენ ჯერჯერობით მხოლოდ იმ გზის დასაწყისში ხართ, რამაც საქმიანი ადამიანად შეიძლება გაქციოთ!

სიკეთე და ბოროტება

ქვემოთ მოყვანილი სხვადასხვა სიტუაციიდან, მისაღებად მიჩნეულს დაუნერეთ 10 ქულა, შინაგანად მიუღებელს — 0 ქულა.

1. წარმოიდგინეთ რომ ნათესავებთან უნდა იქონიოთ სერიოზული საქმე. ეცდებით წინასწარ საგულდაგულოდ მოემზადოთ ამ შემთხვევისათვის.
2. წარმოიდგინეთ, ნათესავები თქვენში უარყოფით შეგრძენებებს ინვევენ, ასეთივე შეგრძენებას ინვევენ მდგომარეობაც.

3. ზოგჯერ საკუთარ მეუღლესაც ისევე უნდა მოექცეო, როგორც სრულიად უცხო ადამიანს.
4. რაც უნდა ილაპარაკონ ფილოსოფოსებმა, თანაგრძნობა - ეს უმაღლეს ხარისხში აყვანილი გულგრილობაა.
5. თქვენმა გარშემომყოფებმა რომ იცოდნენ თუ რას ფიქრობთ მათზე, გარშემო არცერთს ახლობელი აღარ დაარჩებოდა.
6. სიმაართლეა თუ არა, რომ თავმდაბალ ადამიანს ყველანი ჩაგრავენ.
7. ფიქრობთ, რომ თუ ყოველთვის უღირსად მოიქცევით, ბოლოს და ბოლოს, ბედნიერ ცხოვრებას მოიწყობთ?
8. საკუთარ თავში ჩაღრმავება, საკუთარ თავზე მუშაობა არ არის საჭირო, რადგან იქ ისეთი რამეებიც აღმოჩნდება, საკუთარ თავს რომ შეგაზარებთ.
9. არ არის საჭირო ყველა ახლობელზე ერთდროულად იფიქროთ, ყოველი მათგანი სათითაოდ უნდა დაამუშაო.
10. ფული - ეს მხოლოდ ლაკმუსის ერთგვარი ქალაქია.
11. როდესაც ვინმეს დახმარებისთვის ხელს უწვდით, მეორე, ყოველ შემთხვევაში, მუჭად უნდა გქონდეს შეკრული.
12. როდესაც ვინმეს დასახმარებელ ღუზას ესვრი, უმჯობესია, თავში დაუმიზნო.
13. საჭიროა ყველას დახმარების მიღება, მაგრამ უნდა გვახსოვდეს, რომ ისინი თვალთმაქცობენ.
14. სამარცხვინო წესით მიღებულ მოგებას, წაგება სჯობია.
15. მთავარია, საკუთარი სინდისის ხმა ჩააბმო, დაე, რაც უნდა ის ილაპარაკონ, ოღონდ მიზნები ასრულდეს.

პასუხები:

150-110 ქულა - რაც უნდა ილაპარაკოთ, თქვენ ჩამოყალიბებული დესპოტი ხართ და ამ თვისებებს ცხოვრების ნებისმიერ წუთში ამჟღავნებთ. ასევე დიდი ყურადღება უნდა დაუთმოთ მინაგან ენერჯიას. თქვენ იმდენად ხშირად ამჟღავნებთ დესპოტიზმს, გამორიცხული არ არის, რომ ჯანმრთელობის მდგომარეობა მნიშვნელოვნად გაგიუარესდეთ. თქვენს გარშემომყოფებს კი ვურჩევდით, რაც შეიძლება მორს იყვნენ თქვენგან, რადგან ენერჯიკონის თითქმის ყველა თვისება გახასიათებთ. ასევე, არავითარი ყურადღებას არ აქცევთ სხვების თუნდაც რაციონალურ აზრს, პირიქით, ძალიან ხშირად მათ დასცინით.

110-70 ქულა - წარმოიდგინეთ სასწორი, რომლის ერთ მხარეზეც „სიკეთე“ და მეორეზე კი „ბოროტება“, სასწორი წონასწორობაშია, მაგრამ გულახდილად რომ ვთქვათ, იგი ბოროტებისკენ უფრო იხრება. ასეთი პიროვნებები, ფსიქოლოგთა განსაზღვრებით, ყველაზე იმპულსურები და ყველაზე გამოუცნობნი არიან, არავინ და თვით ამ ადამიანებმაც არ იციან, თუ როგორ მოიქცევიან ისინი ამა თუ იმ სიტუაციაში. განწინასწორებული სასწორი საით გადაიხრება, დიდადაა დამოკიდებული გარშემომყოფებზე. 70 და ნაკლები ქულა - ყველაფერი შეიძლება ერთი ფრაზით გამოიხატოს, თქვენ ანგელოზი ხართ, ბოროტება თქვენში თითქმის არ არსებობს, მაგრამ თუკი მაინც გაბოროტდით, თქვენ, უბრალოდ, გაიძულეს...

თქვენი დამოკიდებულება სიმდიდრესთან

1. რა საშუალებებით მიგაჩნიათ ფულის შოვნა უმოკლეს ვადაში?
 - ა) მეგობრებისგან ვისესხებ - 1 ქულა;
 - ბ) შევამცირებ შემოსავლებს - 2 ქულა;
 - გ) რალაც-რალაცებს გაყვიდი - 3 ქულა.

2. ახლობელმა ავტომანქანა დაამცვრია და თქვენგან ფული ისესხა მის შესაკეთებლად. უკვე ნახევარი წელი გავიდა, ის კი ვალს არ აბრუნებს. როგორი იქნება თქვენი რეაქცია?

- ა) რას ვიზამ, მე არ შემიძლია მასზე ზეგავლენა მოვახდინო, მეუხერხულება - 1 ქულა;
- ბ) ყოველდღე დავურევკავ და შევახსენებ, რომ ჩემი ვალი აქვს და დროზე დამიბრუნოს - 2 ქულა;
- გ) გამოვიყენებ ჩემთვის ნაცნობ ყველა საშუალებას, უმკაცრესაც კი, რათა ფული დავიბრუნო - 3 ქულა.

3. სადღესასწაულო სუფრასთან, სტუმართაგან ერთ-ერთმა წამოიწყო საუბარი იმაზე, როგორ შეიძლება ადამიანი გამდიდრდეს. როგორ მოიქცევით?

- ა) საუბარს სხვა თემაზე გადავიტან - 1 ქულა;
- ბ) ასეთი საუბრები საინტერესო და სასარგებლოა. აქტიურად ჩავებმები - 3 ქულა;
- გ) საქმიან დამოკიდებულებაში ეს კარგი საქმეა, მაგრამ მეგობრულ სიტუაციაში ზედმეტად მიმაჩნია - 2 ქულა;

4. დავუშვათ, მიდიხართ ქუჩაში და შეამჩნიეთ მინაზე დაგდებული 10 თეთრიანი მონეტა. რას მოიმოქმედებთ?

- ა) არა, ასეთ წვრილმანებზე არ ღირს თავის შენუხება - 1 ქულა;
- ბ) გააჩნია, რა ხასიათზე ვიქნები და საფულეშიც რა მდგომარეობა შექნება - 2 ქულა;
- გ) აუცილებლად ავიღებ. ათი თეთრიც ფულია - 3 ქულა.

შეჯამეთ ქულები

4-7 ქულა: თქვენ არა ხართ მიჩვეული, ცხოვრებაში ფულს დიდი მნიშვნელობა მიანიჭოთ, არ გიყვართ გადაჭარბებით მასზე საუბარი. ეს თემა პირველხარისხოვანი არასდროს ყოფილა თქვენთვის. კმაყოფილი ხართ იმით, რაც გაქვთ და არ გჩვევიათ ნუნუნო. ასეთი შეხედულება კი ფინანსურ წარმატებებს არ გიქადით. ერთი სიტყვით, თქვენ სიმდიდრისკენ არ ისწრაფით. თქვენი იდეალია შემოქმედებითი მოღვაწეობა, აქტიური სულიერი ცხოვრება, ზომიერი სოციალური მდგომარეობა და ამ იდეალს მიაღწევთ ციფრით, თანაც საკმაოდ ადვილად.

8-12 ქულა: თქვენი ცხოვრებისეული ღირებულებების სისტემაში ფულს ერთ-ერთი საპატიო ადგილი უკავია. გსურთ, იყოთ მდიდარი და მთელ ძალასა და ენერჯიას ხარჯავთ იმაში, რომ ამ მდგომარეობას მიაღწიოთ. თუმცა მსგავსი „ნდომა“ ყოველთვის სიკეთემდე არ მიგიყვანთ. შეიძლება ფინანსური კრაზიც კი განიცადოთ, დაკარგოთ მონაპოვარი და ხელმოცარულიც აღმოჩნდეთ. თქვენი კრედიო - ყველაფერი ან არაფერი. იქნებ „ოქროს შუალედი“ იპოვოთ? სერიოზული ადამიანები დაფიქრდებოდნენ ამაზე.

თქვენ და ფული

1. ევაჭრებით თუ არა ბაზარში გამყიდველს?
 - ა) არასოდეს - 1;
 - ბ) თუ ძვირს აფასებს, სჯობს სულაც არ ვიყიდო - 2;
 - გ) თითქმის ყოველთვის, რადგან ეს გარკვეულწილად გართობას ჰგავს - 2.
2. ხშირად იღებთ ვალს?
 - ა) არასოდეს - 4;

- ბ) გამონაკლის შემთხვევაში, როდესაც სხვა გამოსავალი არა მაქვს - 3;
- გ) თითქმის ყოველთვის - 1.
3. ყიდულობთ თუ არა რეკლამაში ნაჩვენებ პროდუქციას?
- ა) არასოდეს - 3;
- ბ) ერთი-ორჯერ ვიყიდე, მეტს აღარ შევცდები - 1;
- გ) დიას, სასიამოვნოა, როდესაც სავარძელზე ნამონოლილი რაიმე ორიგინალურს და ახალს შეუკვეთავ - 4;
4. დადიხართ თუ არა მეორადების მაღაზიებში, თუ უბრალოდ გსმენიათ ამის შესახებ?
- ა) რა თქმა უნდა, იქ შეიძლება საკმაოდ კარგი ნივთების ყიდვა - 3;
- ბ) ერთი-ორჯერ გვერდით ჩავუარე - 0;
- გ) ვყიდულობ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ფულთან დაკავშირებით პრობლემა მაქვს.
5. რას ჩუქნით საყვარელ ადამიანებს?
- ა) რაიმე ძვირფასს და საჭიროს - 0;
- ბ) ვარჩევ საჩუქარს, რომელიც გამოადგება და არ იქნება ძვირფასი, რათა უხერხულობაში არ ჩავაგდო - 1.
- გ) ჩემთვის ნამდვილი ტანჯვაა რაიმეს ჩუქება, რადგან საჩუქრებზე ფული მეხარჯება - 3.
6. უკეთებთ თუ არა საჩუქარს საკუთარ თავს?
- ა) ვყიდულობ მხოლოდ აუცილებელს - 4;
- ბ) დაბადების დღისათვის - ყოველთვის - 3;
- გ) ყოველთვის, მე თუ არა, სხვა ვინ გააკეთებს ამას? - 0.
7. გსურთ თქვენი შემოსავალი გაიზარდოს?
- ა) მე ასეც მომწონს - 1;
- ბ) ცოტა მეტი არ მანყენდა - 2.
- გ) ჩემთვის ყველაზე მაალაი ანაზღაურებაც კი ცოტა იქნება ყოველთვის - 0.

დაითვალეთ ქულები

5 ქულამდე: თქვენი დევიზია „იცხოვროთ დღევანდელი დღით, კარგია, როდესაც ფული გაქვთ, მაგრამ ფულს სწორად დახარჯვა სჭირდება. კარგი იქნება, თუ მაგალითს აიღებთ იმ მეგობრებისგან, რომელთაც იციან ფულის ყადრი.

6-13 ქულამდე: თქვენ შეგიძლიათ ფულის სწორად ხარჯვა. ადამიანები, რომლებიც თქვენს გარშემო ტრიალებენ, ყოველთვის კომფორტულად გრძნობენ თავს. თქვენ შეგიძლიათ უარი უთხრათ საკუთარ თავს წვრილმან სიამოვნებებზე და ამის ფასად შეიძინოთ რაიმე ძვირფასი. ვინც ახლოს არ გიცნობთ, ძუნწის შთაბეჭდილებას ტოვებთ, ამიტომ ხანდახან მაინც მიეცით თავს გართობის უფლება და ადამიანებს უფრო დაუახლოვდით.

14 ქულის ზემოთ: თქვენ თავდაუზოგავად შრომობთ, რომ ჯიბეში მუდმივად გქონდეთ ფული. დიდ სიამოვნებას განიჭებთ გამყიდველთან შევაჭრების შედეგად დაზოგილი კაპიკებიც კი. მაგრამ დაფიქრდით, ბევრ დროს ხომ არ უთმობთ ხელმომჭირნე ადამიანის იმიჯის შექმნას? იქნებ სჯობს, ცოტა დაისვენოთ, სამყაროს სხვა თვალთ შეხედოთ და ისიამოვნოთ კაფეში მირთმეული ყავით, ტაქსით მგზავრობით ან იშვიათად მაინც რესტორანში სადილობით.

ხართ კაცთმოყვარე?

1. მეგობართან წვეულებაზე სასიამოვნო მამაკაცი გაიცანით. თქვენ ...
- ა. აძლევთ სამსახურის ტელეფონის ნომერს და სადმე „ნეიტრალურ ტერიტორიაზე“ მინვევას ელოდებით - 5 ქულა;
- ბ. აძლევთ ბინის ტელეფონის ნომერს და უახლოეს დღეებში შინ ეპატიუებით.
- გ. წვეულებიდან შეუმჩნევლად მიდიხართ. შემდეგ თქვენთვის საინტერესო პიროვნებაზე მეგობრისაგან ინფორმაციას აგროვებთ და გადაწყვეტილებას იღებთ, გააგრძელოთ თუ არა ნაცნობობა - 1 ქულა.
2. გაზეთში კითხულობთ განცხადებას, რომელშიც გთხოვენ, ხელმოკლე ინვალიდებს დაეხმაროთ, თქვენ...
- ა. ფიქრობთ: „მადლობა ღმერთს, ოჯახში ყველანი ჯანმრთელად ვართ“ - 1;
- ბ. ფიქრობთ, დაეხმაროთ, მაგრამ საქმეში ჩაფლულს ეს მალე გავიწყდებათ - 5;
- გ. მაშინვე ფოსტაში გარბიხართ და მითითებულ მისამართზე თანხას რიცხავთ - 10.
3. როცა გესმით სიტყვათა შეთანხმება „ჩემი ოჯახი“, თვალწინ წარმოგიდგებათ სურათი:
- ა. ბევრი ხალხი, რომლებსაც ცხოვრებაში შეხვდით - 10;
- ბ. საკუთარი ქმარი, ბავშვები -
4. ფიქრობთ, თუ უბედურება შეგემთხვევათ:
- ა. ყოველთვის მოიძებნებიან ადამიანები, რომლებიც მზად არიან, დახმარება და მხარდაჭერა გაგიწიონ - 10;
- ბ. შეგიძლიათ მხოლოდ ოჯახის წევრების იმედი გქონდეთ - 5;
- გ. საეჭვოა, ვინმემ დახმარების ხელი გამოგიწოდოთ - 1.
5. მეგობარი გატყობინებთ, რომ მიმოხეივით რომანში გააჩნდა მამაკაცთან, რომელიც შემთხვევით ჩადენილი დანაშაულის გამო პატიმრობაში იმყოფება, თქვენ...
- ა. მეგობრისაგან მალულად კოლონიაში მოთხოვნას აგზავნით, რათა შეიტყუოთ, ადრესატი დაადგა თუ არა გამოსწორების გზას და კანონის რომელი მუხლით ისჯება - 5;
- ბ. სამინელო დღეში ვარდებით და ყოველგვარ ზომებს იღებთ, რომ მეგობარმა „სისხლის სამართლის დამნაშავესთან“ კონტაქტი განეწყვიტოს - 1;
- გ. მეგობარს ამხნევეთ სიტყვებით: „შეიძლება მასთან მაინც იპოვო ნამდვილი ბედნიერება“ - 10.

შედეგები

5-16 ქულა: „თქვენიანი“ თქვენთვის, პირველ რიგში, საკუთარი თავია. არ გახასიათებთ სხვებისთვის რაიმე მსხვერპლის გაღება და ყველაზე წინ საკუთარ ინტერესებს აყენებთ. შესაძლებელია ბავშვობაში ოჯახის ნებიერა იყავით და ნორმად თვლით, რომ სამყარო მხოლოდ და მხოლოდ თქვენ ირგვლივ ბრუნავს ან პირობით, მშობლების სიყვარულით გაკლდათ და ახლა მას აპელაციის გარეშე გარშემომყოფთაგან ითხოვთ. ასეთი ცხოვრებისეული პოზიცია გარდაუვლად მიგიყვანთ იქამდე, რომ ხალხთან ურთიერთობაში პრობლემები გექნებათ. ცოტა მამაკაცი თუ დათანხმდება, გვერდით აიტანოს ისეთი ადამიანი, რომელიც მის ინტერესებს მთლიანად იგნორირებას გაუკეთებს. თქვენთვის აუცილებელია გააფართოოთ ადამიანთა წრე, რომელთაც არა მხოლოდ სიტყვებით, არამედ საქმიანად „თქვენიანად“ თვლით.

17-28 ქულა: ზუსტად ავლებთ ზღვარს „თქვენიანსა“ და „სხვებს“ შორის. პირველებისათვის თავდადებული დედა, ერთგული ცოლი და ნამდვილი მეგობარი ხართ, ხოლო სხვების მიმართ განსაკუთრებული ყურადღებით არ გამოირჩევით. თქვენში ოჯახის გრძნობა ძლიერადაა განვითარებული. თქვენი ინტერესები და სურვილები მჭიდროდაა დაკავშირებული იმათ კეთილდღეობასთან, ვისაც „თქვენიანად“ თვლით. მათ ნებისმიერი ხელ-ყოფისაგან იცავთ. ამავე დროს ძალიან გიკვირთ, სხვების მიმართ გულქვაობას რომ გსაყვედურობენ. შინ ყოველთვის მშვიდობას იცავთ და ოჯახური სიმყუდროს გარედან დარღვევას არ დაუშვებთ. რა თქმა უნდა, ოჯახის ერთგულება კარგი საქმეა, მაგრამ თქვენი ასეთი მწირი ნებაყოფ-ლობითი კონტაქტები სამყაროსთან თქვენს პირად და პროფესიულ წარმატებას აუცილებლად დაეცემა.

28-39 ქულა: გულთან ახლოს მიგაქვთ თქვენთვის სრულიად უცნობი ადამიანების გაჭირვება-უბედურება. გაღელვებით უსახლკაროთა, მარტოხელა მოხუცთა და ეროვნული უმიმროების პრობლემები. ცდილობთ, ყოველთვის ქვეყანაში მიმდინარე მოვლენების კურსში იყოთ და შესაძლებლობას არ უშვებთ, გაჭირვებულებს დაეხმაროთ. მაშინაც კი, თუ პარტნიორი თქვენს გატაცებას არ იზიარებს, არ შეუძლია პატივისცემით არ მოეპყრას თქვენს ინტერესებს. „სხვების“ მიმართ ყურადღებასა და „თქვენიანზე“ ზრუნვას შორის გამავალ წერილ ზღვარზე მშვენივრად ახერხებთ დგომას, თუმცა კრიტიკულ სიტუაციებში არჩევანს ახლობ-ლების სასარგებლოდ დაუფიქრებლად აკეთებთ.

40-50 ქულა: ზღვარი „თქვენიანსა“ და „სხვებს“ შორის თქვენს ცნობიერებაში საერთოდ წაშლილია. ალბათ საზოგადოებრივი ორგანიზაციების აქტიური წევრი ხართ და თავს მოვალედ თვლით, უმწეო ბავშვებს დაეხმაროთ. მზად ხართ, მთელი სამყარო შეიყვაროთ, თუმცა ზოგჯერ ახლობლების მიმართ ყურადღებისა და ზრუნვის გამოჩენა გავიწყლებათ. სურვილი „საერთოდ“ ყველასათვის და თითოეულისთვის კარგი ადამიანი იყოთ, კონკრეტულ პირებთან ნდობით აღსავსე ურთიერთობის დამყარებაში ხელს გიშლით. კანონზომიერია ოჯახის წევრების საყვედური, რომ სხვებზე უფრო მეტად ზრუნავთ, ვიდრე მათზე. თქვენი მისწრაფება – მთელ კაცობრიობას დაეხმაროთ (გამონაკლისის გარდა), რა თქმა უნდა, საქმეარია. მაგრამ ნუ დაივიწყებთ იმასაც, რომ ხშირად ერთი ადამიანის შეყვარება მთელი თავისი სისუსტეებითა და ნაკლოვანებებით, გაცილებით უფრო ძნელია.

როგორია თქვენი პიროვნული ღირსებები?

- 1. როდის გრძნობთ განსაკუთრებულ კმაყოფილებას?**
 - ა. როცა მსრულებული საქმის გამო გაქებენ - 2;
 - ბ. როცა თვითონ გრძნობთ, რომ სამუშაო კარგად შეასრულეთ;
 - გ. როცა ბევრი მეგობარი გახვევით გარს - 1.
- 2. რომელ ასპარეზს აირჩევდით, სპორტსმენი რომ იყოთ?**
 - ა. მწვრთნელისას, რომელიც თამაშის ტაქტიკას განსაზღვრავს - 0;
 - ბ. ცნობილი სპორტსმენისას - 2;
 - გ. გუნდის მიერ არჩეული თავკაცისას - 1.
- 3. როგორები გინდათ, რომ იყვნენ თქვენი მეგობრები?**
 - ა. უსაზღვროდ გულკეთილნი და გულისხმიერნი - 1;
 - ბ. თქვენი ერთგულნი - 2;
 - გ. ჭკვიანი და საინტერესოდ მოსაუბრენი - 0.
- 4. რა გალიზიანებთ ყველაზე მეტად?**
 - ა. როცა რაიმე საქმე არ გამოგდით - 0;

- ბ. როცა მეგობრებთან შეკამათება გინევთ - 1;
 - გ. როცა გაკრიტიკებენ - 2.
- 5. რა მოგწონდათ ყველაზე მეტად ბავშვობაში?**
 - ა. მეგობრებთან ერთად თამაში - 1;
 - ბ. განმარტობით ჯდომა და ჩხირკედლაობა - 0;
 - გ. როცა მაქებდნენ - 2.
 - 6. თქვენი აზრით, როდის აღწევთ წარმატებას?**
 - ა. როცა იმ ადამიანებთან მუშაობთ, რომლებიც გესიმპათიურებიან - 1;
 - ბ. როცა თქვენთვის საინტერესო საქმეს აკეთებთ - 0;
 - გ. როცა იცით, რომ თქვენი წარმატება ღირსეულად დაფასდება - 2.
 - 7. ყველაზე მეტად როგორი ადამიანი არ გიყვართ?**
 - ა. ვისაც თავი სხვებზე უარესი ჰგონია - 2;
 - ბ. ვინც ხშირად ჩხუბობს და ხელოვნურად ქმნის კონფლიქტურ სიტუაციებს - 1;
 - გ. ვინც გააფრთხილებს ეწინააღმდეგება სიახლეებს - 0.
 - 8. თქვენი აზრით, როგორი უნდა იყოს ხელმძღვანელი?**
 - ა. კომუნიკაბელური - 1;
 - ბ. ავტორიტეტული - 2;
 - გ. მომთხოვნი - 0.
 - 9. რა არის თქვენთვის ცხოვრებაში ყველაზე მნიშვნელოვანი?**
 - ა. საკუთარი ადგილის პოვნა - 2;
 - ბ. დასახული მიზნის მიღწევა - 0;
 - გ. ახლობლებისთვის ცხოვრების შემსუბუქება - 1.
 - 10. დასვენების რა ფორმა გირჩევნიათ?**
 - ა. მეგობრების წრეში ყოფნა - 1;
 - ბ. ტელევიზორის ყურება - 2;
 - გ. საყვარელი საქმის კეთება - 0.

14-20 ქულა: ყველაზე მეტად საკუთარ თავს აფასებთ. მიგაჩნიათ, რომ უნაკლო პიროვნება ხართ და მხოლოდ ღირსებები გაქვთ. როცა რაიმის მიღწევა გასურთ, აგრესიული ხდებით. ძალაუფლება და გიყვართ, მეტოქეობა გალიზიანებთ და ყველა ღონეს ხმარობთ, რომ სწრაფად ჩამოიშოროთ ადამიანი, რომელიც შეიძლება თქვენი კონკურენტი გახდეს.

7-13 ქულა: ადამიანებთან ურთიერთობის უნარი თქვენი მთავარი პიროვნული ღირსებაა. მეგობრები ძალიან გიყვართ, ცდილობთ, ყველა საქმე, წერილმანი იქნება თუ მეტად საპასუხისმგებლო, მეგობრების დანმარებით მოაგვაროთ. თქვენთვის ძალზედ მნიშვნელოვანია ახლობელი ადამიანების აზრი თქვენ შესახებ. გიყვართ ხალხმრავალ წვეულებებზე ყოფნა. საკმაოდ ემოციური ადამიანი ხართ და გრძნობებს დიდ მნიშვნელობას ანიჭებთ.

0-6 ქულა: საკუთარ თავსაც და მეგობრებსაც უკანა პლანზე აყენებთ. თქვენთვის მთავარი საქმეა. მუდამ ცდილობთ, ყველაფერი „სუთიანზე“ შეასრულოთ, ეს თქვენი პიროვნული ღირსებაა და ის სისხლში გაქვთ გამჯდარი. მეგობრებთან შეხვედრას და ოჯახში ყოფნას, საქმიან პარტნიორობებთან ურთიერთობა გირჩევნიათ. საკუთარ აზრს მუდამ თამამად გამოთქვამთ და ბოლომდე იცავთ – განსაკუთრებით მაშინ, როცა იცით, რომ ეს თქვენს საქმეს წაადგება.

ექვი და შური თქვენს ცხოვრებაში

1. ბრზდებით თუ არა, ნაცნობების წარმატებულ საქმიანობაზე?
2. სხვები თუ თქვენზე უკეთ ცხოვრობენ?
3. გალელვებით თქვენი მეგობრის კონტაქტები სხვა ადამიანებთან?
4. გენანებათ ხოლმე რაიმე ნივთის ჩუქება?
5. გწყინთ, როდესაც თქვენი პარტნიორი ძველი მეგობრების თუ საყვარლის სურათებს ათვალთვლებს?
6. გალელვებით თუ არა თქვენი პარტნიორის ძველ შეყვარებულთან მეხვედრის შესაძლებლობა?
7. ყოველთვის არის თქვენთვის აუცილებელი, იცოდეთ, რას აკეთებს თქვენი პარტნიორი?
8. გწყინთ, როდესაც თქვენ პარტნიორს სიმპათიურად მიიჩნევენ?
9. გიგრძნობთ ოდესმე ვინმეს მიმართ შური?
10. შეგშურებიათ თქვენი ნაცნობების ქონება?
11. შეგშურებიათ თქვენი ნაცნობების ტანისამოსი?
12. შეგშურებიათ თქვენი ნაცნობების ინტიმური ცხოვრება?
13. შეგშურებიათ ვინმეს სამუშაო?
14. ყოფილა, რომ მეგობრები აუგად მოგიხსენიებიათ?
15. გწყინთ, როდესაც მეგობრები სადმე მიდიან, თქვენ კი არ გეპატიჟებიან?

დადებითი პასუხების რაოდენობის მიხედვით

- 11-15: სიცოცხლე შურით გაქვთ გამწარებული. ექვი და შური ანგრევს თქვენს ურთიერთობას მეგობრებთან. არასდროს გააკმაყოფილებთ ის, რაც გაქვთ. უნდა ისწავლოთ თქვენი გრძნობების კონტროლი.
- 6-10: საკმაოდ ეჭვიანი ხართ, თუმცა ეს თქვენი ერთადერთი ემოცია არ არის. ექვი ახდენს ზეგავლენას სხვა ადამიანებთან ურთიერთობაზე, მაგრამ არა განმსაზღვრელს. უკეთესი იქნება, თუ დაძლევთ ეჭვისა და შურის გრძნობას და საკუთარ ღირსებებს უკეთ შეაფასებთ.
- 0-5: ექვი და შური უმნიშვნელო როლს თამაშობს თქვენს ცხოვრებაში.

II ნაწილი

ურთიერთობა — ყველაზე დიდი კაპიტალი

საქმიანი ურთიერთობები და ეთიკა

ბიზნესი მართავს დღეს მთელი მსოფლიოს ფინანსურ სამყაროს. ათასობით სპეციალური ინსტიტუტი და მეცნიერული ლაბორატორია სწავლობს და ეძებს ბიზნესში წარმატების კანონზომიერებებსა და საიდუმლოს.

ეს საიდუმლო კი, პირდაპირ თუ არაპირდაპირ, დაკავშირებულია ჩვენი ცხოვრების ყველა სფეროსთან. მაგრამ პარადოქსული სწორედ ის არის, რომ აქ წარმატებას განაპირობებს არა პროფესიონალიზმი, არამედ ადამიანური ურთიერთობები, ე.წ. პირადი თვისებები და მართვის ხელოვნება.

სწორედ ამიტომაც ყველაზე დიდი კაპიტალი ურთიერთობები, ამიტომაც გემოდგრავენ საუკუნეებიდანაც, რომ ადამიანებზე ზეგავლენა ყველა სიმდიდრეზე უფრო ძვირია.

— არავითარი თეორია, არავითარი პროგრამა, არავითარი პოლიტიკა, მთავარია ნორმალური ურთიერთობები ადამიანებთან — ასეთია რეალობა.

ბიზნესის მეფეთგან როკფელერი წერს: „ადამიანებთან ურთიერთობა ეს ის საქონელია, რომელიც შეიძლება ზუსტად ისე იყიდო, როგორც ვთქვათ, შაქარი, ყავა... და მე გადავიხდი ნებისმიერ ასეთ საქონელში გაცილებით მეტს დედამიწის ზურგზე“... თავისი მოღვაწეობის ზენიტზე კი განაცხადა: „ადამიანურ ურთიერთობათა უნარს ყველა სიმდიდრეზე მაღლა ვაყენებ“.

იქნებ, მართლაც, საიდუმლოებანი, რომელთაც ანთროპოლოგები ეძებენ, უკეთ შეისწავლება ურთიერთობებიდან, ვიდრე ნიგნებიდან, ან გამოცდილებიდან?

ურთიერთობა-შემოქმედებითი პროცესია. ხასიათებიც ყალიბდება სწორედ ადამიანთა ურთიერთდამოკიდებულებით, უპირველესად კი, საქმესთან, ბუნებასთან, საკუთარ გულთან, ახლობლებთან და გარემოსთან ურთიერთობით.

თვლიან, რომ ყველაზე ადრე ურთიერთობის ურთულეს ხელოვნებაზე დაფიქრდნენ საქმიანი ადამიანები (ბიზნესმენები), ადმინისტრატორები, ფირმის წარმომადგენლები, მომხმარებელთა მომსახურება რომ ესწავლებინათ. შემდეგ დაინტერესდნენ პედაგოგები, ფსიქოლოგები, ექიმები.

და აქ არის, ალბათ, საიდუმლოს გასაღებიც... რადგან ჩვენ ისე, როგორც არასოდეს ვუფიქრდებით, როგორ ვსუნთქავთ და ჰაერსაც მხოლოდ მაშინ ვახსენებთ, როცა არ გვყოფნის, საქმიან

ურთიერთობასაც იქნებ ყველაზე მეტად აკლია და სჭირდება ჰარმონიული, სუნთქვასავით უანგარო დამოკიდებულება?

ადამიანებთან ურთიერთობა საკმაოდ რთული და ბოლომდე აუხსნელი მოვლენაა. თითოეულმა ჩვენგანმა საკუთარი გამოცდილებითაც კარგად იცის, თუ რა მნიშვნელობა ენიჭება ურთიერთობებს. მთავარია, შეგეძლოს სხვებთან კარგი დამოკიდებულება და ნებისმიერი პრობლემა გადაიჭრება.

ადამიანებთან კარგი ურთიერთობისათვის კი რამდენიმე მეთოდი არსებობს. ისინი საუკუნეების მანძილზე ყალიბდებოდა და განსაკუთრებულ სახეს იძენდა. ერთ-ერთი ასეთი მეთოდი ბიოველთანაა დაკავშირებული. ე.ი. გაცილებით ადრე, ვიდრე პარტნიორს ხელს ჩამოვართმევთ, ყალიბდება დადებითი ან უარყოფითი შეხედულება მასზე. რადგან თითოეული ადამიანი ასხივებს ელექტრონულ იმპულსებს... და როგორიცაა იგი, ამის მიხედვით ყალიბდება კარგი ან ცუდი შეხედულებაც ჩვენზე.

პირობითად კი სამყაროს არსებობას განაპირობებს დადებითი და უარყოფითი ენერგიების მონაცვლეობა, შესაბამისად – სიცოცხლის გაგრძელება და სიცოცხლის დამთავრება. როცა დადებითი ენერგია, სიყვარული და სიკეთე მართავს სამყაროს სიცოცხლეს გრძელდება, მაგრამ, როცა სიძულვილი ბატონობს – სიცოცხლეს საფრთხე ემუქრება. ამიტომაცაა აუცილებელი დადებითი ენერგიისათვის ბრძოლა, ბრძოლა სიყვარულისათვის, რადგან მხოლოდ იგი თუ გადაარჩენს სამყაროს.

უმთავრესი კი ჩვენი შინაგანი მდგომარეობაა. ჯერ კიდევ ადრეულ პერიოდში ჩამოყალიბდა საქმიანი ურთიერთობებისათვის გარკვეული წესები. შეხვედრამდე (წასვლის წინ) ადამიანები, უპირველეს ყოვლისა, ლოცულობდნენ და ინმინდებოდნენ, რომ მოეცილებინათ ყოველგვარი ნეგატიური.

არაბი ვაჭრების კოდექსში პირდაპირ იყო მითითებული, რომ ნუ ეცდები მოატყუო შენი პარტნიორი. წინააღმდეგ შემთხვევაში, ყველაფერს დაკარგავ და... არის ამაში ჭეშმარიტების მარცვალი, რადგან მხოლოდ საქმეში პატიოსნებაა საწინდარი იმისა, რომ ყველაფერი კარგად დასრულდეს ორივე მხარისათვის.

როდესაც შეხვედრაზე მოსატყუებლად მივდივართ ან ვცდილობთ, ეშმაკობებით თუ სხვა ხერხით ჩვენთვის სასურველ შედეგს მივალწიოთ, ყველაფერი ჩვენსავე საწინააღმდეგოდ ბრუნდება, რაც არ უნდა მშვიდი სახით და დამაჯერებელი გამოხედვით აღვიჭურვოთ, ჩვენს შიგნით დაგროვილი ნეგატიური ძალა მაინც იჩენს თავს და უკვე აღნიშნული იმპულსების სახით გადაეცემა პარტნიორს. ისიც, როცა მიიღებს ამგვარ იმპულსებს, თავისდაუნებურად, უკვე თქვენს მოტყუებას ცდილობს. იწყება ნამდვილი ჯოჯოხეთი, რომლის შედეგადაც ზარალდება ორივე მხარე.

მაგრამ თუკი მაინც მოახერხეთ სხვისი მოტყუება, ძალიან მალე თქვენც აღმოჩნდებით მის მდგომარეობაში. როგორც მარადიული ნიგნი ამბობს: „ვინც აიღო მახვილი, მახვილითვე განიგმირება“.

ვეცადოთ, მუდმივად სუფთა აზრებით და გრძნობით ნავიდეო შეხვედრაზე, გულლიად ვისაუბროთ და გარკვეულწილად გავითვალისწინოთ პარტნიორის ინტერესებიც.

პარტნიორთან ურთიერთობის სამი საშუალებაა: მხედველობითი, სმენითი, შეხებითი, რომელია აქედან მთავარი?:

ხედვა?

სმენა?

მოქმედება?

ვინც ამბობს:

„მე ვხედავ ამაში აზრს“, ხედვითი ორიენტაციისა

„მე ყურს ვუგდებ შენს სიტყვებს“ (სმენითი)

„მომიყვანეთ ფაქტები ყოველივე ამის დასამტკიცებლად“ (მოქმედებითი)

ვთქვათ, ვყიდით მანქანას. მყიდველი სმენითი ორიენტაციისაა. თქვენ არ უნდა თქვათ, რომ მანქანა შესანიშნავად გამოიყურება! თქვით: „მოდით, გავისიყინოთ და ყური დაეუგდოთ, როგორ მუშაობს ძრავა!“

შესაბამისად, ურთიერთობისას ადამიანთა სამი ტიპი გამოირჩევა:

1. ისინი, ვინც თვალყურს ადევნებენ მოვლენებს

2. ისინი, ვინც წყვეტენ მოვლენებს

3. ისინი, ვინც მხოლოდ გაკვირვებას გამოხატავენ.

ეს ურთიერთობები კი ერთმანეთთან აკავშირებს სამ ელემენტს: მე, შენ, ის!

ჩემი თავი რომ გავიაზრო, მჭირდება ვილაცასთან ურთიერთობა, მეორესთან მიმართება.

თავიდან კი ჩვენ საფუძვლიანად მხოლოდ ერთი რამის შესწავლა შეგვიძლია:

თავად ჩვენი თავის! „საკუთარი თავის შეცნობა კი ყოველგვარი სიბრძნის საწყისია“...

ურთიერთობა – ეს მხოლოდ ის არ არის, რაც სიტყვებით გამოითქმის, ეს არის საქციელის, შეხედულების, შეხების, ერთმანეთისკენ გადადგმული ნაბიჯების ენა! კაცობრიობის პირველხარისხოვანი ამოცანაც ხომ სწორედ ურთიერთობის კულტურის განვითარებაა. იქნებ ამიტომაცაა ხელოვნებაც თავის ბუნებით კომუნიკაბელური?

წმინდა და გულწრფელი ურთიერთობა კი ადამიანის ბუნების ღირსებაა!

ურთიერთგაგება შეიძლება მხოლოდ მაშინ, თუ პატივს ვცემთ ურთიერთღირსებას!

წარმატების საიდუმლოც უბრალოა და მარტივი: „მოექეცი ადამიანებს ისე, როგორც გინდათ, რომ მოგექცნენ!“

წარმატება მოდის მასთან, ვინც აზროვნებს წარმატების კატეგორიებით. ფორდმა მიაღწია წარმატებას იმიტომ, რომ წარმატების პრინციპებს იღებდა! ჩვენ ვართ ჩვენი სულის კაპიტნები.

საუკუნეების მანძილზე აკვირდებოდნენ ადამიანები თავიანთ ბუნებას, რომ ჩანდომოდნენ პიროვნულ საიდუმლოს და მიეღწიათ უდიდესი წარმატებისათვის. ერთი მთავარი დასკვნა ასეთია: **თუ სხვისი ჭკუით ცხოვრობ, მაშინ ზუსტად ვერაფერს გააკეთებ.**

არასოდეს გააკეთო ის, რასაც აკეთებენ სხვები, ეს 100%-იანი წარუმატებლობაა!

ფსიქოლოგებმა ყველაზე ილბლიანი ბიზნსმენებისა და კომერსანტ-მენეჯერების საქმიანობისა და ცხოვრების სტილის თავისებურებების შესწავლით აღმოაჩინეს ის მნიშვნელოვანი ფაქტორები, რომელმაც განაპირობა მათი დიდი წარმატება. ამ სიტუაციაში მთავარია საკუთარი თავის ფსიქოლოგიური მართვის მაღალი დონე, რადგან:

- თანამედროვე ბიზნესის მთავარი მახასიათებლები – გაურკვევლობა და მოულოდნელობა დაკავშირებულია სტრესებთან.
- ვცხოვრობთ ტრადიციულ ფასეულობათა გადაფასების ეპოქაში და ყოველთვის უნდა შევინარჩუნოთ დადებითი ღირებულებათა და რწმენათა მყარი ღერძი, არ ვიცხოვროთ ნუთიერი მოგებით, არაჯანსაღი ორიენტაციებით.
- ცხოვრება გვთავაზობს მუდმივ არჩევანს. ეს არჩევანი და მიზანი კი არ უნდა შეიცავდეს ურთიერთგამომრიცხავ სისტემას. დიდ წარმატებას ვაღწევთ მხოლოდ მაშინ, თუ პირადი და ოჯახური მიზნები არ ეწინააღმდეგება სამსახურეობრივს.
- მუდმივად ვიზრუნოთ პიროვნული ზრდისათვის, კომპეტენტურობისა და თვითგანვითარებისათვის.
- აუცილებელია ახალ იდეათა ბანკის შექმნა.
- აუცილებელია, პარტნიორის აზრების ნაკითხვა. ადამიანებზე ზემოქმედების უნართა გამოუმუშავება.

ყველაზე დიდი კაპიტალი დღეს ინფორმაცია და კავშირებია. უნდა გვექონდეს დახვეწილი კომუნიკაბელური უნარი, რომ მოიპოვო ნდობა და მოახდინო სასიამოვნო შთაბეჭდილება. ეს მხოლოდ დელიკატურობის გამოვლენა კი არ არის, იგი წარმატებისა და ფინანსური წინსვლის უდავო პირობაა.

წარმატებისათვის დაბადებულმა ადამიანმა ყოველთვის იცის, როდის უნდა აღიაროს დამარცხება ან წავიდეს გონიერ

კომპრომისზე. მას შეუძლია, აუცილებლობის პირობებში, იყოს მტკიცე, მაგრამ იგი არც პირად ტრაგედიადაც ჩათვლის უკან დახევას, რადგანაც დარწმუნებულია თავის საბოლოო წარმატებაში.

ე.ი. წარმატების გზა ბიზნესში ადამიანებთან ურთიერთობაა. ადამიანები არც კარგები არიან და არც ცუდები, ისინი ისეთები არიან, როგორებიც ურთიერთობისას... შუშის ბურთულა, მსხვერვალი და მკვეთრი, დამოუკიდებლად იმისა, რას შეეხება იგი, მაგარს (რკინას), თუ რბილ საგანს, შესაბამის ხმას გამოსცემს და ეს არის მხოლოდ ურთიერთმოქმედების შედეგი.

ურთიერთობას კი სამსახურშიც აქვს თავისი კანონები.

არსებობს სამი დიდი ჯგუფი, რომელიც იყოფა ადმინისტრირების ტიპურ ფორმებად: **ლიბერალური, დემოკრატიული, ავტორიტარული.**

ლიბერალური – ძლევს უფლებას თანამშრომლებს, თვით გაარკვიონ და გაერკვნენ ამოცანებში, არ აკონტროლებს და არ ატანს ძალას... შეცდომის შემთხვევაში თვითონ აკეთებს ყველაფერს და აფასებს პიროვნულ შემოქმედებით თვისებებს.

დემოკრატიული – უყვარს კოლექტივის აზრის მოსმენა. კარგად არკვევს განწყობასა და ტენდენციებს. უსმენს ყველას ყურადღებით... გადანყვეტილებას იღებს თვითონ. ითხოვს გარკვეულობას. აქვს გამოკვეთილი მიზანი და ითხოვს ასეთივე გარკვეულობას სხვებისგანაც.

ავტორიტარული – ყოველგვარი შეთანხმების გარეშე იღებს გადანყვეტილებებს. არ ითვალისწინებს სხვის ინიციატივას. მკაცრად ითხოვს მისი ნების შესრულებას.

განსაკუთრებულია **ე.ნ. კონფლიქტური ტიპები:**

ჭირვეული – დიდი წარმოდგენის, წერილმანი, შენიშვნებით დატვირთული, მაგიდაზე ხელის დაკვრის ოსტატი. ეძებს მიზეზს უსიამოვნებისათვის, არასოდეს ენდოთ.

მებრძოლი – უცბად ფეთქდება და უცბად მშვიდდება. აგრესიული, მართავს ემოციები. ეჩვენება, რომ შეურაცხყოფენ, მასთან შეხვედრისას დაიცავით ლოგიკის ყველა კანონი. არ მისცეთ საშუალება მის სასარგებლოდ წაიყვანოს საუბარი, უყვარს დაყვირება.

პესიმისტი – სისტემატურად წუნუნებს ყველასა და ყველაფერზე. ემინია, რომ, თუ რამე გამორჩება, ყველაფერი დამთავრდება ცუდად. სამსახურში ასეთ უფროსთან ურთიერთობის ორი კანონი არსებობს:

1. არ ედავოთ მას! ეს მხოლოდ განამტკიცებს მის ნეგატიურ აზრებს.
2. არ გაიზიაროთ მისი აზრები. იგი მის პესიმისტს კვებავს მხოლოდ.

მლიქვნელი – მისი მანერა – უთხრას ადამიანებს ის, რაც მათ უნდათ! მას ემინია პასუხისმგებლობის. რომ არ გაიჩინოს მტრები, იწყებს ირეალურ სამყაროში ცხოვრებას. შეეცადეთ მასთან არა

ჭემმარიტების ძიებით ურთიერთობას, არამედ მხოლოდ ფაქტებით.
ყოვლისმცოდნე – ყველაზე რთული ხელმძღვანელი. მან ბევრი იცის და ამითაც სარგებლობს. ამის შედეგად, იგი ხშირად აწყვეტინებს მოსაუბრეს, მოუთმენელია. არ შეუძლია მოსმენა. წარუმატებლობის შემთხვევაში, ადანაშაულებს ვისაც გინდა, ოღონდ თავისთვის არა. შეფასების კრიტერიუმში საკუთარი ამბიცია და ცოდნაა. ეშინია მკვეთრი კრიტიკის. არ იღავოთ მასთან, არ დაადანაშაულოთ, პირიქით, მოუსმინეთ და გამოხატეთ კარგი რჩევისათვის კმაყოფილება.

XX საუკუნის 30-იან წლებში ამერიკელმა სოციოლოგმა ელტონ მეიომ (1880-1949) ჩამოაყალიბა დოქტრინა „ადამიანური ურთიერთობები“. ამ თეორიით, ყველაზე გადამწყვეტი როლი ენიჭება ადამიანის ფსიქოლოგიურ ფაქტორს!

საქმიანი ურთიერთობებიც ზოგადურთიერთობების შემადგენელი ნაწილია. მისი საბაზო კატეგორიების ცოდნით გამოიხატება პიროვნებებს შორის ურთიერთობები (მე-შენ, მე-თქვენ, ჩვენ-ისინი).

თუ ფილოსოფიური აზროვნებით, ურთიერთობა ერთ-ერთ მნიშვნელოვან როლს თამაშობს ადამიანად ფორმირებაში, მენეჯმენტის თანამედროვე თეორეტიკოსები ამტკიცებენ, რომ ურთიერთობების მაღალი დონე წარმატებული ბიზნესის საფუძველია.

აქ ზნეობრივ მხარეს აქვს ძალიან დიდი მნიშვნელობა. მთავარია, არ დაირღვეს მორალის ოქროს წესი.

ცხოვრება ადასტურებს, რომ პატიოსანი ბიზნესი ყოველთვის უფრო მომგებია, ვიდრე ამორალური.

საქმიანი ეთიკა ხსნის უხერხულობის ორ ძირითად ამოცანას:

1. ფსიქოლოგიური დიაგნოსტიკის მეთოდების ფლობა (ხელმძღვანელს, ცალკეულ თანამშრომელსა და მუშებს შორის დამოკიდებულება).
2. სპეციალური ფსიქოლოგიური ტექნოლოგიით სუბიექტის სულიერი მდგომარეობის შეცვლა.

ცნობილი რუსი ფილოსოფოსი ვლადიმერ სოლოვიოვი (XIX ს.) პრინციპულად მიჯნავს მეურნეობის სფეროს ზნეობრივისაგან.

სერგეი ბულგაკოვი კი თვლის, რომ ადამიანური ფაქტორი მეურნეობის დამოუკიდებელი ფაქტორია.

დიდი რუსი ფილოსოფოსი **ნ. ბერდიაევი** (1874-1948) მიიჩნევდა, რომ რუსეთის აღმავლობისათვის ყველაზე მნიშვნელოვანი

¹ აქამდე, ტელიორის თეორიით, ადამიანის ორიენტაცია მხოლოდ მატერიალურით ისაზღვრებოდა.

იყო სულიერად ხელახლა დაბადება, დიდი შინაგანი გადატრიალება.

ალბერ კამიუ კი (1913-1960) ასაბუთებს, რომ ყველაზე მძიმე სოციალურ პირობებშიც აუცილებელია ისე მოიქცე, თვითონ იყო დარწმუნებული, რომ სამართლიანობა, ბედნიერება და მშვიდობა გაიმარჯვებს, მაშინაც კი, თუ ეჭვი დღემდე განუხებს.

ასეთი რწმენისათვის კი არსებობს არა მარტო სუბიექტური, არამედ ობიექტური საფუძველიც.

საბაზრო ეკონომიკა, თავისთავად, სტიქიურად წარმოშობს არა მარტო დეპრესიას, არამედ უიმედობას. მაგრამ ამ ნეგატიურ სოციალ-ფსიქოლოგიურ ტენდენციასთან ერთად, საბაზრო ეკონომიკა კანონზომიერად წარმოშობს დამცავ მექანიზმსაც, რაც ხელს უწყობს ფსიქოლოგიური პრობლემების მოხსნას.

საბაზრო ეკონომიკა თავისი არსით ხელს უწყობს მეტი კეთილსასურველი პირობები შეუქმნას შემოქმედს, ინიციატივას, ინდივიდუალობას.

მეურნეობრივი ეთიკის პრობლემების თანამედროვე დასავლეთელი მკვლევარი **არტურ რიხი** თვლის, რომ არ შეიძლება ეკონომიკურად იყოს სამართლიანი ის, რაც უსამართლოა ადამიანებთან ურთიერთობისას.

ადამიანთა ურთიერთობის მორალურ-ფსიქოლოგიური საფუძვლების სათავეები კი უკავშირდება ძველ აღმოსავლეთს (კონფუცი, შემდეგ გრძელდება ძველ საბერძნეთში (სოკრატე, პლატონი, არისტოტელე); მოგვიანებით ჰოლანდიელი ფილოსოფოსი სპინოზა, ინგლისელი ჰობსი და ლოკი, ფრანგი ვოლტერი, რუსო, შოლბახი, შელეციუსი...

ადამიანის ბუნებრივი არსებობის საფუძვლად ითვლება მისი ურთიერთობა მეორე ადამიანთან.

საქმიანი ურთიერთობის მთავარი ამოცანა კი შედეგიანი თანამშრომლობაა.

საქმიანი ურთიერთობა, უპირველეს ყოვლისა, კომუნიკაციაა! – ე.წ. ინფორმაციის გაცვლა!

კომუნიკაცია კი უნდა იყოს ეფექტური, შემდეგი საშუალებებით:

- ვერბალური
- არავერბალური.

ვერბალური საშუალებებით ინფორმაცია 7%-ია, ბგერითი საშუალებით (ინტონაცია) 38%, არავერბალური საშუალებით კი 55%.

ძირითადი არავერბალური საშუალებებია: მიმიკა, პოზა, სიარული, მზერა.

მიმიკა — სახის ნაკვეთების მოძრაობის გამოხატვა (სიხარული, სიძულელი, მწუხარება, გაკვირვება, უბედურება).

მიმიკური კონფიგურაცია გამოხატავს შესაბამის ემოციას. ყველაზე მეტი დატვირთვა მოდის წარბებსა და ბაგეებზე... ემოციის ამოცნობა თითქმის 100%-იანია.

კარგად ამოიცნობა: სიხარული, გაკვირვება, ზიზღი, სიძულვილი.

ძნელად: მწუხარება და უბედურება.

მიმიკას მჭიდროდ უკავშირდება ვიზუალური კონტაქტი, ე.წ. მზერა.

ადამიანები განიცდიან დისკომფორტს, თუ მიმიკა არ მონაწილეობს.

შეხვედვა დაკავშირებულია აზრის ფორმირების პროცესთან. როცა ადამიანი მხოლოდ ფიქრობს, შორს იყურება, მაგრამ როცა უკვე მოიაზრებს, იგი უყურებს მოსაუბრეს. თუ საქმე ეხება რთულ პრობლემას, მოსაუბრეს იგი თითქმის არ უყურებს, მაგრამ როცა უკვე სიძნელეს გადალახავს, მხოლოდ მას შეხედავს. ე.ი. ვიზუალური კონტაქტი ადასტურებს იმას, რომ... თუ ჩვენ ნაკლებად გვიყურებენ, ყველა საფუძველი გვაქვს ვიფიქროთ, რომ ჩვენს მიმართ (ჩვენი საქმის მიმართ) უარყოფითი დამოკიდებულებაა, მაგრამ თუ კი თვალმოუშორებლად გვიყურებს, ჩვენს მიმართ დადებითი დამოკიდებულებაა... თვალების დახმარებით გადაიცემა ყველაზე ზუსტი სიგნალი ადამიანის მდგომარეობის შესახებ, რადგანაც თვალის გუგის გაფართოება და დავიწროება არ ექვემდებარება ცნობიერ კონტროლს. გუგა ფართოვდება ნორმალურზე 4-ჯერ მეტად. შესაბამისად, ვინროვდება გაბრაზების, მძიმე განწყობის დროს.

ცნობილია, რომ თუ ადამიანი დაინტერესებულია ურთიერთობით, ის ორიენტირებულია მოსაუბრისკენ და გადახრილია მის მხარეს, თუ ნაკლებადაა დაინტერესებული, პირიქით, ორიენტირებულია სხვა მხარეს და იხრება უკან...

არიან ადამიანები, რომელთაც შეუძლიათ პოზების კარგად „კითხვა“, თუმცა ხშირად ბოლომდე ვერც ხსნიან, როგორ აქეთებენ ამას!

ასევე ადვილად შეიძლება შესტების ენის ამოკითხვაც... თითქმის ყველასათვის საერთოა შესტები:

კომუნიკატორული - მისაღება, გამოთხოვება, ყურადღების მიქცევა, დამაკმაყოფილებელი, უარყოფითი.

მოდალური - ნდობა და უნდობლობა.

აღწერილობითი - მხოლოდ სიტყვიერი ურთიერთობისას გამოიყენება და უნდა ემთხვეოდეს სიტყვიერი აზრები შესტებს.

მკვლევარებმა დაადასტურეს, რომ სიარულში მჭლავნდება ისეთი ემოციები, როგორცაა განრისხება, ტანჯვა, სიამაყე, ბედნიერება.

ყველაზე მძიმე სიარული მრისხანებაა.

ყველაზე მსუბუქი - სიხარულის გამოხატვა.

ყველაზე დიდი ნაბიჯები - სიამაყის ხაზგასმა.

ურთიერთობის არავერბალური საშუალებები კი დაკავშირებულია ხმასთან. იგი ქმნის ადამიანის სახეს, ამჟღავნებს ფსიქოლოგიურ ინდივიდუალობას.

სწრაფი საუბარი - მღელვარების ნიშანია, წყნარი - დადლილობის.

უნდა შეგეძლოს არამარტო მოსმენა, არამედ სმენაც, გაგონება - ინტონაციის გარჩევა, ხმის სიჩქარის აღქმა, იგი გამოხატავს ჩვენს გრძნობებს, აზრებს, თავისუფლებას. შეიძლება ხმით, ინტონაციით მიხვდე, რა მოძრაობას გააკეთებს ადამიანი. მაგრამ ზოგჯერ შეიძლება შესტის და მოძრაობის საწინააღმდეგოს გვამცნობდეს ხმა...

არასასიამოვნო ხმამ შესაძლოა ხელი შეუშალოს ბიზნესს, დააფრთხოს მომხმარებელი...

XXI საუკუნეში, როცა ყველაფერი ეკონომიკაზეა დაფუძნებული, მთავარი კომუნიკაციაა... ამიტომაცაა აუცილებელი გარკვევით საუბარი!

აშშ უკვე ახალი ტიპის თერაპევტები ჰყავთ, ე.წ. ხმის პერსონალური მწვრთნელები. ბოლოს ხმა „უფრო კონფიდენციალური და ქარიზმატული ხდება“.

სპეციალურ ფორმებს დღეს უთვალავი მომხმარებელი ჰყავს... არსებობს სატელეფონო კურსებიც (მექსიკაში), პროგრამა 75 წუთი გრძელდება... ხმის შეცვლის ზოგი მსურველი ინტერნეტის მომსახურებითაც სარგებლობს.

ურთიერთობის საშუალებაა ხელის ჩამორთმევა.

იგი სამი ტიპისაა:

- დომინირებული (ხელისგული ქვევით)
 - დაქვემდებარებული (ხელისგული ზევით)
 - თანაბარი უფლებით განონასწორებული
- შესწავლილია ადამიანთან მიახლოების ნორმებიც:
- (120-400სმ) - უცხო ადამიანთან.
 - საქმიანი ინტიმური მანძილი (0-დან 45სმ), ყველაზე ახლობლესთან ურთიერთობა.
 - პერსონალური (45-დან 120სმ) - ნაცნობებთან.

სოციალური ურთიერთობების მარადიული და ერთ-ერთი ყველაზე მთავარი რეგულატორია ეთიკური ნორმები, რითაც გამოიხატება ჩვენი დამოკიდებულება სიკეთისა და ბოროტების მიმართ, სამართლიანობისა და უსამართლობის მიმართ, სიმაართლისა და სიცრუის მიმართ. მოკლედ, იგი უბრალოდ გვეხმარება გავუგოთ ერთმანეთს!

ხშირად ერთმანეთს არ ემთხვევა არსებული ზნეობრივი რეალობა და ადამიანთა საქციელის ნორმები. ერთი მხრივ, ადამიანი

ცდილობს მოიქცეს ზნეობრივად, მეორე მხრივ კი მისთვის აუცილებელია დაიკმაყოფილოს მოთხოვნილებები, რომელთა რეალიზაციაც ძალიან ხშირად დაკავშირებულია ზნეობრივი ნორმების დარღვევასთან.

ეს შინაგანი კონფლიქტი ამაღლებულ იდეალსა და პრაქტიკულ ანგარიშთან შორის შორის დღემდე არსებობს ცხოვრების თითქმის ყველა სფეროში. განსაკუთრებით კი საქმიანი ურთიერთობის სფეროში, რადგანაც მისი ძირითადი საგანი მაინც გარეგან მხარეს უფრო ეხება...

ურთიერთობა – არის ურთიერთქმედების პროცესი. საზოგადოებრივი სუბიექტების, სოციალური ჯგუფის, საზოგადოების ან პიროვნების, რომელთა შორისაც ხდება ინფორმაციის გაცვლა.

ურთიერთობა გამოდის როგორც საზოგადოებისა და ადამიანის თანაარსებობის საშუალება. სწორედ ამ ურთიერთობის პროცესში ხდება პიროვნების სოციალიზაცია და მისი თვითრეალიზაცია.

როგორც ურთიერთობის ნებისმიერ სახეს, საქმიან ურთიერთობასაც აქვს ისტორიული ხასიათი. იგი მულაუნდება სოციალური სისტემის სხვადასხვა დონეზე, სხვადასხვა ფორმით.

მისი განმასხვავებელი ნიშანი არ არის თვითმიზანი, იგი მხოლოდ საშუალებაა სხვა დანარჩენი მიზნის მისაღწევად.

საბაზრო ურთიერთობათა პირობებში იგი, უპირველესად, მაქსიმალური მოგების მიღებაა.

აქედან გამომდინარე, საქმიან ურთიერთობათა ეთიკა განისაზღვრება ზნეობრივი ნორმების რეგულირებით ნარმოების პროცესში. იგი ეთიკის კერძო შემთხვევაა და მოიცავს მის ძირითად მახასიათებლებს.

საქმიანი ურთიერთობის ძირითადი მექანიზმია რიტუალი, ტრადიცია და ჩვეულება. მათ შეესაბამება საქმიან ურთიერთობათა ეთიკის ნორმები, ღირებულებები და სტანდარტები.

მორალის საერთო ნორმებია საქმიანი ურთიერთობის ნორმებიც.

აქ სამართლიანობა, პატიოსნება, ღირსება, თავისუფლება, პასუხისმგებლობა შეადგენს რეალური ცხოვრების შინაარსს.

ხაზგასმულია, რომ ასეთი ხასიათი ჰქონდა მას ძველ ინდოეთში, სადაც ყველა ადამიანური საქციელი და ურთიერთობა ექვემდებარება უმაღლეს რელიგიურ ღირებულებებს. რიტუალის, წეს-ჩვეულების, ეთიკური ნორმის პირველხარისხოვანი როლი ხაზგასმულია ძველ ჩინურ საზოგადოებაშიც. აქ კონფუციუსის (551-479) დამსახურება ყველაზე გამორჩეული და ჯერ კიდევ ძველი ჩინეთიდან მოდის ადამიანის საქციელის კატეგორიული იმპერატივი:

- არ გაუკეთო სხვებს ისეთი რამ, რასაც არ ისურვებდი შენთვის! რამდენად თანამედროვედ უღერს დღეს მისი სტრი-

ქონებიც:

„როცა ხელმძღვანელს უყვარს სამართლიანობა, არავინ გაბედავს უსამართლობას, როცა ხელმძღვანელს უყვარს სიმართლე, ვერავინ გაბედავს, იყოს უპატიოსნო“.

დღეს მიღებულია ფლობდე რამდენიმე ადამიანურ ღირსებას:

- მოკრძალებას – განსაკუთრებულობას ხაზს არ უსვამს
- დიდსულოვნებას – ხიბლავს ყველას
- სიმართლისმოყვარეობას – ინვესტ ნდობას
- სიკეთეს – საშუალება იმბრძანებლო ადამიანებზე.

როგორც აღმოსავლეთი, ისე დასავლეთი ევროპა უძველესი დროიდან დიდ ყურადღებას უთმობდა ეთიკური ნორმების აუცილებლობას საქმიან ურთიერთობებში, სისტემატურად ხაზგასმულია მისი გავლენა ეფექტიანობაზე... ჯერ კიდევ სოკრატე (470-399) ამბობდა: „ვისაც შეუძლია ადამიანებთან ურთიერთობა, იგი კარგად წარმართავს საკუთარ და საერთო საქმესაც, ხოლო ვისაც ეს არ შეუძლია, იგი აქაც და იქაც უშვებს შეცდომებს!“.

განსხვავებით აღმოსავლეთისაგან, დასავლურ-ევროპული კულტურული ტრადიცია უფრო პრაგმატულია. აქ ეკონომიკური, მატერიალური ინტერესებია წინა პლანზე, ამასთან მნიშვნელოვანი ყურადღება ექცევა ურთიერთობის სტატუსურ ხასიათს. აქ ხელმძღვანელის სტატუსი უფრო პრივილეგიურია. აქედან, ეთიკური ნორმებიც, სამართლიანობა, სიკეთე, კეთილდღეობა – ივსება ეკონომიკური შინაარსით.

ამიტომაც ადამიანი საბაზრო ხასიათით (ე. ფრომი) სისტემატურად დგას წინააღმდეგობის წინაშე, ხასიათდება გაორებული ცნობიერებით. ერთი მხრივ, იგი იძულებულია იხელმძღვანელოს მორალის იმ ნორმებით, რასაც ბაზარი კარნახობს, მაქსიმალური მოგების მისაღებად, ნებისმიერი საშუალებით... მეორე მხრივ კი, მისი პიროვნებიდან გამომდინარე, კონკრეტული სტატუსით საზოგადოებაში, ის ატარებს სოციალურ პასუხისმგებლობას მათ წინაშე და არ შეიძლება არ გაითვალისწინოს მორალის საერთო-საკაცობრიო ნორმები და წესრიგი. თუ ბაზრის რეალობა კარნახობს ადამიანს, მოიქცეს პრინციპით: „არ მოატყუებ, ვერ მოიგებ“, მეორე მხრივ, მორალური პასუხისმგებლობა ითხოვს რელიგიური მცნებების დაცვას, არ მოიპარო, არ მოიტყუო, გიყვარდეს მოყვასი, როგორც საკუთარი თავი...

ეს არის ზნეობრივი ცნობიერების რეალური წინააღმდეგობა...

XVI-XVII სს. რეფორმაციის პერიოდში იყო ზნეობრივი ცნობიერების ამ წინააღმდეგობის დაძლევის ცდა. პროტესტანტიზმი ხასიათდებოდა ბევრი დადებითი საქმიანი ურთიერთობით და ამით მიაღწია ცნობილ წარმატებებსაც. მათი აზრით, მორწმუნეები უნდა ეწეოდნენ საქმეს იმ ეთიკური ნორმების ფარგლებში, როგორც ეკიდებიან ისინი ღვთის სამსახურს.

საქმე აქ განიხილება, როგორც ღვთის მონოდება და წმინდა საქმე. ამიტომაც მოგების მიღება, პროტესტანტული ეთიკით, ითვლება ღვთიურ საქმედ. მაგრამ აქ არის ერთი მნიშვნელოვანი პირობა: ის უნდა იყოს სასარგებლო ახლობლებისათვის და გაკეთდეს ეთიკური ნორმის დაცვით ბიზნესში. ასეთ მორალურ ნორმად ითვლება: პატიოსნება, სიმართლისმოყვარეობა, ვალდებულება, შრომისმოყვარეობა, სამართლიანობა, ურთიერთობისა და ხელშეკრულებისათვის თვალყურის დევნება.

თანამედროვე კაპიტალიზმში, ფრომის აზრით, ყოველ ნაბიჯზე აჩენს ადამიანს „საბაზრო ხასიათით“, ყველა უმაღლესი ზნეობრივი პრინციპი და ღირებულება, მათ შორის ქრისტიანობაც, მაშინვე ავიწყდებათ, როგორც კი საქმე დიდ მოგებას შეეხება. აქ ივინწყებენ არა მარტო მორალს, არამედ პიროვნებას, რადგანაც ადამიანი, საბაზრო ორიენტაციით, თავის ძალებს და შესაძლებლობებს უყურებს, როგორც საქონელს, გაუცხოებულს მისთვის და განკუთვნილს გასაყიდად.¹

საქმიანი ურთიერთობების ხელოვნებას ასწავლიან მთელ მსოფლიოში. გამოსულია მილიონობით ტირაჟით წიგნები ამ თემაზე.

გამოკვლევებმა გვაჩვენა, რომ ბიზნესში პირველხარისხოვანი მნიშვნელობა ენიჭება ბიზნესის დელიკატურ წარმოებასა და ჰარმონიულ ურთიერთობებს. ეს ყველაფერი დამოკიდებულია პირადი შეხედულების, მოლაპარაკების ხასიათზე. საქმიანი ეთიკა გვეხმარება სწრაფად მოვნახოთ ოპტიმალური ვარიანტი.

თავდაპირველად პარტნიორის მისაღებად მნიშვნელოვანია პროგრამის შედგენა. მონაწილეთა რიცხვის განსაზღვრა, ადგილი და დრო, ყოველდღიური შეხვედრები, დაინტერესება პრობლემით და თანხმობა...

განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს მოლაპარაკების პროცესს, მხარეთა ინტერესებს, გადაწყვეტილების ვარიანტებს, მოსალოდნელ შეკითხვებს, საქმიანი ქაღალდების მომზადებას, იმ კითხვების დოსიეს შედგენას, რომლითაც შეიძლება შეეხონ.

¹ ე. ფრომი, ფსიქოლოგია და ეთიკა, 1993, გვ.68.

საჭიროა თავიდან განვსაზღვროთ ტექნიკური პოზიცია. მოლაპარაკების მთავარი ამოცანაა, დაარწმუნო პარტნიორი აკეთოს ის, რაც შენ გინდა! მხოლოდ მოლაპარაკებები უნდა იყოს თავაზიანად, ტაქტიანად, უხეში მეთოდების გამორიცხვით. მაგალითად ზოგჯერ ძალიან ოფიციალური მანერაც არაეფექტურია. არასოდეს ღირს იბრძოლო ცალმხრივი წარმატებისათვის. იგი ხშირად ფიასკოთი მთავრდება.

საქმიანი ურთიერთობების პრაქტიკიდან ჩვეულებრივ გამოყოფენ უსიტყვო კავშირების ჯგუფებს:

- **პარტნიორის მოქმედების მონონების ნიშნები** (დაინტერესებული გამოხედვა, თავის ოდნავი დაქნევა, მსუბუქი შეხება პარტნიორის ხელებზე ან მხრებზე, მონონების გამომხატველი რეპლიკები).

- **ჟესტები და პოზა** (დაფიქრებული სახე, ყელთან მიდებული ხელისგული-დაინტერესების გამომხატველი)

პარტნიორი თვალს გაცილებს – უკმაყოფილების ჟესტი.

სათვალის წმენდა – მოსაუბრის წინადადების ანალიზი.

ცივი შეხედვა, ხელოვნური ღიმილი – მოსაუბრე საზღვარს სცილდება.

მკერდზე გადაჯვარედინებული ხელები – შენი პოზიცია არასასიამოვნოა, თუ ამას მოუთმენელი გამოხედვაც თან ახლავს, ისიც თავის დაქნევით, ასეთ შემთხვევაში სასურველია, შეანელოთ საუბარი, თითქოს პარტნიორს სთავაზობთ თქვენს მაგალითს მიჰყვეს.

ქაღალდზე ხატვა, თავდახრილად – თქვენი პარტნიორი შეურაცხყოფილია. საჭიროა საუბრის თემის შეცვლა. როცა მოსაუბრე დამშვიდდება, მთლიანად მაშინ აუხსენით თქვენი პრეტენზიების მიზეზი.

ნებისმიერი საქმიანი შეხვედრისას აუცილებელ ატრიბუტად ითვლება ხელის ჩამორთმევა. იგი საოცრად ინფორმაციულია.

მოკლე და მშრალი ხელის ჩამორთმევა გულგრილობაზე მიუთითებს.

სველი ხელისგული კი აქვთ ძლიერი და ფარული მღელვარების ადამიანებს.

ხელის ჩამორთმევა ღიმილით მეგობრული განწყობის გამომხატველია.

მიაქციეთ ყურადღება პოზასაც. ძნელია საქმიანი საუბარი ისეთ ადამიანებთან, ვინც აწვალავს სუფრას, ათამაშებს კალამს. უნდა ვისწავლოთ საკუთარი მოძრაობების, მიმიკის მართვა.

გთავაზობთ რამდენიმე რეკომენდაციას, რომელიც მოლაპარაკების დროს ორივე მხარისთვის აუცილებელია:

- თავი უნდა დაიჭირო რაციონალურად, თუ მეორე მხარე ემოციებს ამჟღავნებს. უკონტროლო ემოციები უარყოფით ზეგავლენას ახდენს.
- ეცადეთ, გულგონი პარტნიორს.
- თუ მეორე მხარე არ გისმენთ, შეეცადეთ მასთან კონსულტაციებს, რომ ურთიერთობა გაუმჯობესდეს.
- არ გასცეთ არასწორი ინფორმაცია იმ შემთხვევაშიც კი, თუ მონინააღმდეგე მხარე ამას აკეთებს.
- მოერიდეთ დამრიგებლურ (მენტორულ) ტონს, ნუ ასწავლით ჭკუას პარტნიორს. იყავით გულახდილი არგუმენტების მოხმობის დროს და ეცადეთ, დაარწმუნოთ მეორე მხარე.

ფსიქოლოგიაში ცნობილია უნიკალური ნიშანი, რომლითაც თითქმის შეუცდომლად შეიძლება დადგინდეს, რამდენად პარმონიულია პარტნიორი. ამ ნიშანს „სარკისებრ ანარეკლს“ უწოდებენ.

შეხვედრისას ადამიანები ერთმანეთის პირისპირ სხდებიან, მიმართავენ ჟესტების ენას და ცდილობენ ამით გააძლიერონ თავიანთი არგუმენტები.

არის შემთხვევები, როცა, საუბრის დაწყებიდან რამდენიმე წუთში, ადამიანები ერთნაირ მოძრაობებს აკეთებენ, თითქოს პარტნიორი მეორის სარკისებური ანარეკლია. ეს ნიშანი მიუთითებს, რომ ემოციური და შინაგანი განწყობით ეს ადამიანები მაქსიმალურად შეეფარდებიან ერთმანეთს და ამდენად, არის შესაძლებლობა, მოლაპარაკება წარმატებით დამთავრდეს.

მაგრამ, თუ მოლაპარაკება გამწვავდა, სცადეთ მონინააღმდეგის მოძრაობების, ჟესტების გამეორება შეუმჩნეველად და მალე შენიშნავთ, რომ დაძაბულობა მაქსიმალურად შემცირდება... ცოტა ხანში, შეიძლება გაქრეს კიდევ.

„სარკისებური ანარეკლის“ მეთოდს, საქმიანი ადამიანების გარდა უფრო ხშირად იყენებენ პოლიტიკოსებიც და ისინი ყოველთვის მიუთითებენ მის ეფექტურობაზე.

საქმიანი მოლაპარაკება მენეჯმენტის პრაქტიკაში ერთ-ერთი ყველაზე ეფექტური მეთოდია.

ამ ურთიერთობისას წლების მანძილზე ჩამოყალიბდა მთელი რიგი ეთიკური ნორმა, რომელიც წარმატებას განაპირობებს. გავეცნოთ ზოგიერთ მათგანს:

ხელგანვდილი არ უნდა მიუახლოვდეს შემხვედრ ადამიანს, მხოლოდ მიახლოებისას უნდა გაუნოდო ხელი.

ენერგიულად ხელის მოჭერით ხელის ჩამორთმევა არასასიამოვნოა.

პირველად ხელს მამაკაცი არ უწვდის ქალს. ხელის ჩამორთმევისას მამაკაცი სასურველია ქუდი მოიხადოს.

თუ ქალი შემოდის ოთახში, მამაკაცი მისალმებისას აუცილებლად უნდა წამოდგეს.. მამაკაცი ქუდს იხდის პირველად, ხოლო იხურავს ბოლოს. ოთახში შესული პირველი ამბობს სალამს.

საუბრისას არ უნდა შეაწყვეტინოთ მოსაუბრეს, მიზანშეუწონელია თითოთ რამეზე მითითება. მიმართვა „თქვენ“ უნდა იყოს ყველას მიმართ. არ უნდა ჩაერიოთ სხვის საუბარში. შეხვედრაზე არ უნდა დააგვიანოთ. თუ მაინცდამაინც დაგაგვიანდათ, არ არის საჭირო ოთახში მყოფთა გაცნობა და ხელის ჩამორთმევა. მიესალმეთ საერთოდ და მითითებულ ადგილას დაბრძანდით.

თვალყური ადევნეთ საუბრის წარმართვის წესებს:

მონოდებული ინფორმაცია უნდა იყოს მართალი.

იგულისხმება, რომ მოსაუბრეს სჯერა, რასაც ეუბნებიან.

ყველასათვის საერთო წესი:

იმისათვის, რომ ყურადღება მიიპყრო და ზემოქმედება მოახდინო მოპირდაპირეზე, უნდა ისაუბრო მასთან მისთვის სასურველ თემაზე:

მოლაპარაკებისას მთავარი ამოცანაა – მოსაუბრის დაჯერება, აქ კი აუცილებელია იყო ტაქტიანი, ტყუილი ყოველთვის უარყოფით რეაქციას იწვევს.

განსაკუთრებით უნდა ისარგებლოთ ფსიქოლოგიისა და ეთიკის კანონებით.

არასოდეს უთხრათ პარტნიორს, რომ იგი არ არის მართალი.

შეეცადეთ დაინახოთ სიტუაცია პარტნიორის თვალით.

კარგი მანერები ითხოვს მსხვერპლს. ერთ-ერთი მთავარი პრინციპია პარტნიორის მიმართ ყურადღება.

უარი შეიძლება უთხრა ადამიანს შეხედვით, ტონით, ჟესტით, მით უმეტეს სიტყვით, მაგრამ არ არის საჭირო დაამცირო და შეულახო თავმოყვარეობა და სიამაყე. შეიძლება შეარბილოთ სიტუაცია: „შეიძლება, რასაკვირველია, ვცდებოდე“, „იმედი მაქვს, შემისწორებთ, თუ რამე შემეშალა“.

ჩვენ ხშირად არც ვიხდით ბოდიშს, თუ რამეს დავაშავებთ. ტაქტი და კეთილმოსურნეობა გვიკარნახებს ჩვენი შეცდომების აღიარებას. ნებისმიერ ადამიანს შეუძლია, გაამართლოს თავისი შეცდომები, მაგრამ საკუთარი ნებით აღიაროს ეს შეცდომები, აუ-

ცილებელია კეთილშობილება და პატიოსნება. თუ თქვენ არ ხართ მართალი, აღიარეთ მაშინვე და გულწრფელად.

მოლაპარაკებაც ყოველთვის დაინწყეთ კეთილგანწყობილი ტონით.

თავი მორიდეთ ისეთ შეკითხვებს, რომელთაც პარტნიორი უპასუხებს „არას“.

მიეცით საშუალება პარტნიორს, ბოლომდე გამოთქვას თავისი აზრი.

დღევანდელი ბიზნესმენები არჩევენ იმოქმედონ ფრთხილად, უკონფლიქტოდ, რისკის გარეშე. მათ კომპრომისი ესმით, როგორც პოზიციების დაახლოება, ორივე მხრიდან დათმობების საფუძველზე. სინამდვილეში კი „დავა – ეს არის გამოცდა არა იმდენად ადამიანის გონიერების, არამედ მისი ზნეობის“. დავა – სიკეთე თუ ბოროტება? ასე სვამენ კითხვას...

ძველი ბერძნების აზრით: „დავა-ჭეშმარიტების მამა“, „დავისას იბადება ჭეშმარიტება“...

დავას აფასებენ ნეგატიურადაც. „ვინც დავობს, არაფრად ფასობს“. „დავისას იკარგება დრო“.

ლ. ტოლსტოი: „დავა უფრო აბუნდოვანებს აზრს, ვიდრე ნათელყოფს მას. ლინკოლნის აზრით კი, „არც ერთმა ადამიანმა, რომელმაც წარმატების მიღწევა გადაწყვიტა ცხოვრებაში-დავისთვის დრო არ უნდა დაკარგოს“.

დავა — ნატიფი ხელოვნებაა. იგი მოიცავს ძნელად მოსახელთებელ ბევრ ფსიქოლოგიურ ნიუანსს, ზნეობრივ, ეთიკურ საზღვარს დაცვის თვალსაზრისითაც.

დავის სინონიმებად გამოიყენება: დისკუსია, დისპუტი, პოლემიკა, დებატი.

იაპონელები თავს არიდებენ დავას. ისინი ცდილობენ არ წარმოსთქვან „კი“, „არა“, „თანახმა ვარ“, „წინააღმდეგი ვარ“... და არჩევენ ამ სიტყვებისთვის თავის არიდებას.

ინგლისელებიც თავს არიდებენ კატეგორიულ პასუხებს. მოლაპარაკების ეთიკა – ზნეობრივი კატეგორია, პარტნიორებთან ურთიერთობის წესების კოდექსი.

განსხვავებით იურიდიული კოდექსისაგან, ეთიკა ეყრდნობა კულტურას, საზოგადოებრივ აზრს, ტრადიციებს წეს - ჩვეულებებს.

ყოველივე ეს კი მოიცავს:

- პასუხისმგებლობას საზოგადოების წინაშე
- პატიოსნებასა და კანონის პატივისცემას
- სიტყვის ერთგულებას
- მომსახურების მაღალ ხარისხს
- რეკლამის სისწორეს

- ფინანსური ვალდებულებების თვალყურს

- გარემოს დაცვას

- ქველმოქმედებას.

ყოველივე ეს უპირისპირდება:

- უპასუხისმგებლობას

- მოტყუებას

- ეგოიზმს

- კანონის უპატივცემლობას.

დღევანდელ სინამდვილეში საქმიანი კომუნიკაციის ეფექტურობა დამოკიდებულია შემდეგი მოთხოვნების შესრულებაზე:

-არ შეაწყვეტინოთ პარტნიორს საუბარი. გამოიჩინეთ ინტერესი და მოთმინება მის მიმართ, არ აკრიტიკოთ იგი, დასვით კითხვები და შექმენით საქმიანი ატმოსფერო, მოერიდეთ კონფლიქტურ სიტუაციებს, მიანიჭეთ დიდი მნიშვნელობა პარტნიორის გადაწყვეტილებას, არასასურველია კონფლიქტი მოლაპარაკებისას, არასასურველია, რამდენადაც იგი აფუჭებს ურთიერთობას, კავშირებს, მაგრამ ზოგჯერ სასურველია, რამდენადაც იგი ხელს უწყობს სხვადასხვა შეხედულების გამოვლენას, ალტერნატივას და პოულობთ საუკეთესოდ გადაწყვეტის გზასაც.

ზოგჯერ კონფლიქტი წარმოიშვება დაუკმაყოფილებელი კომუნიკაციით – ერთმანეთის ვერგაგებით. აქ ოპტიმალური მეთოდი - თავიანთი პოზიციების ახსნაა.

გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ სამუშაო დროის 20% მიდის კონფლიქტური სიტუაციების გადასაწყვეტად.

დადგენილია **კონფლიქტური სიტუაციის 3 დონე**

1. დავა, როცა მიმდინარეობს განსჯა სიტუაციის ახალი შესაძლებლობების აღმოსაჩენად.

2. კონსტრუქციული ბრძოლა, რაც შემოქმედებით განვითარებას უწყობს ხელს;

3. კონფლიქტი, რომელიც უბრალოდ საზიანოა, რადგან ერთი ცდილობს ხელი შეუშალოს მეორეს მიზნის მიღწევაში.

ორგანიზაციული ურთიერთშემოქმედების თვალსაზრისით კი **კონფლიქტის სახეებია:**

- პიროვნების შიგნით
- პიროვნებებს შორის
- ჯგუფის შიგნით
- ჯგუფებს შორის
- შიდაორგანიზაციული.

კლასიკური შეხედულებით, კონფლიქტს საერთოდ არ უნდა ჰქონდეს ადგილი, მაგრამ დღეს იგი გარდუვალია, განსაკუთრებით სოციალური ურთიერთობის დროს.

თანამედროვე მენეჯმენტი გამოყოფს სპეციალურ მეცნიერებას – კონფლიქტოლოგია.

ის ეხმარება ადამიანებს საქციელის მართვაში განსაკუთრებულ სიტუაციებში, ურთიერთობების დასარეგულირებლად. გვიჩვენებს სხვადასხვა სიტუაციიდან გამოსვლის მეთოდებს.

თუ მენეჯერი მოქმედებს ეთიკური ფაქტორების გათვალისწინებით, აღმოჩნდება, რომ კონფლიქტი ადამიანს ეხმარება პრობლემის აღმოჩენასა და გადაწყვეტაშიც. დავისას ბუნებრივად წარმოიშობა ადამიანური რეფლექსები:

- ურთიერთობისათვის თავის არიდება
- კონკურენტის წინააღმდეგ ბოლომდე ბრძოლა
- პრობლემის იგნორირება.

მენეჯერის ეთიკური დამოკიდებულება გამოიხატება „საერთო ხიდის“ მონახვაში, ისე, რომ მხარეები შეთანხმდნენ საქმის გაუფუჭებლად.

ბიზნესში მთავარია კონფლიქტის ტექნოლოგიის ცოდნა.

აქ ძირითადი ეთიკაა, ეთიკა საქმიან სამყაროში, ეთიკა ცხოვრებაში.

თითოეული ადამიანი შინაგანად ყოველთვის ეწინააღმდეგება უხეშობას, ბრძანებები შეიძლება გაიცეს თავაზიანად. იგი ყოველთვის იძლევა საუკეთესო შედეგს. არ ელოდოთ, თანამშრომელმა პირველმა გამოიჩინოს მეგობრული დამოკიდებულება, თქვენ თვითონ იაქტიურეთ... დიდ როლს თამაშობს აქ იუმორი. იგი ყოველთვის ცვლის განწყობილებას და, რასაკვირველია, შრომის ნაყოფიერებასაც.

მნიშვნელოვანია, იცოდეთ საუბარი, მოსმენა, შეძლო შენი აზრების ნათლად და მკაფიოდ გამოხატვა. უნდა მისცე საშუალება პარტნიორს, მოიხსნას ფსიქოლოგიური ბარიერი, დაძაბულობა.

თითოეულ ჩვენგანს უნდა ჰქონდეს ზნეობის გარკვეული დონე, რომლის ქვემოთ დაშვება არ შეიძლება. ასეთი ზღვარის დარღვევა ნიშნავს, დაკარგო საკუთარი ღირსება, რომლის გარეშეც არ არსებობს წარმატება ბიზნესში.

ვისწავლოთ სიყვარულით საქმის კეთება, სიყვარული გვაძლევს ძალას, გვაცოცხლებს, როცა არ არის სიყვარული და ადამიანი მუშაობს მხოლოდ ხელფასისათვის, ყველაფერი უშედეგოა.

აკეთეთ სიყვარულით თქვენი საქმე რამდენიმე საათს და თქვენ არ იგრძნობთ დაღლას, მაგრამ იმუშავებთ თუნდაც რამ-

დენიმე წუთს უსიყვარულოდ და თქვენს შიგნით ყველა აქტიური ძალა დაგტოვებთ... აუცილებელია, შევიგნოთ სიყვარულის ეფექტურობის ძალა. ყველაფერი, რასაც აკეთებთ, აკეთებთ სიყვარულით ან არ აკეთებთ საერთოდ. ისე, როგორც სხვა, რაც კეთდება უსიყვარულოდ, დამღლელია, მომწამვლელიც კი და ამის შემდეგ არ უნდა გაიკვიროთ, რომ შენუხებული და ავადმყოფი ხართ!

გახსოვდეთ, მხოლოდ სიყვარული წარმოშობს დადებით ენერჯიას!

ჩვენ ვსწავლობთ, რომ ვიცოდეთ, ვცხოვრობთ, რომ გავიგოთ, ვმუშაობთ, რომ გვექონდეს! და მაინც მთელი სიცოცხლის მანძილზე ვგრძნობთ, რომ რაღაც გვაკლია, ძალიან მნიშვნელოვანი და მთავარი.

რა არის იგი? იქნებ ადამიანებთან ურთიერთობის სიბრძნის ის კანონები, რომლებიც საუკუნეების მანძილზე შეუმუშავებია ადამიანთა მოდგმას?

იქნებ სწორედ ურთიერთობის „სიბრძნის ანატომია“ ყველაფრის განმსაზღვრელი?

მთელი ცხოვრება ვეძებთ ოქროს, სინამდვილეში კი, რაც გვეჭირდება, ეს არის ერთმანეთის ხელები და მოსიყვარულე გული! ადამიანიც თავისი საქმით სხვა ადამიანებთან ურთიერთობით ხატავს საკუთარ პორტრეტს.

ღმერთი არის ჩვენს შორის და არა - არც მე და არც თქვენ... ღმერთი ეს ურთიერთობაა, ჩვენს შორის ურთიერთობა, ორი სულის შეხება.

ბანალურია, მაგრამ ჭეშმარიტი, ყოველ ადამიანს გააჩნია თავისებური ტალანტი, თითოეულს შეუძლია ისეთი რამის გაკეთება, რაც მას განასხვავებს დანარჩენებისაგან. თუ მიაგენი ამ ტალანტს, ჩათვალე, რომ ნახევარი საქმე გაკეთებულია. გაარკვიე, ყველაზე მეტად რა გაინტერესებს. იქნებ კომერცია გიზიდავს? იქნებ გამოჩენილ ადამიანთა ბიოგრაფიები იცი და მის შემსწავლელთა ბიურო შექმნა? ან ჭადრაკი გზიზღავს და... ჭადრაკის მოყვარულთა კლუბი დაარსო? უმთავრესია, მაინც ტალანტისა და შესაძლებლობების მიგნება, აირჩიო ის, შენი სულისმიერი საქმე... სხვა შემთხვევაში წარმატებას წუ ელოდები...

იფიქრე და ეძიე მილიონობა...

შესწავლილია ილბლიანი ბიზნესმენების საქმიანობა და ხაზგასმულია რამდენიმე მნიშვნელოვანი ფაქტორი:

- საკუთარი თავის ფსიქოლოგიური მართვის მაღალი დონე (ბიზნესი დაკავშირებულია სტრესებთან და მას ერთვის გამუდმებული რისკი)
- დადებით ღირებულებათა და რწმენათა მყარი ღერძი
- ოჯახური და სამსახურებრივი მიზნების ჰარმონიულობა.

მთავარია, რა გინდა, რა შეგიძლია, როდის, სად, რა საშუალებებით

- კომპეტენტურობა, თვითგანვითარება
- პრობლემათა ზუსტად და სწრაფად გადანყვება
- გასაღებსა და ბაზრებისათვის ბრძოლა, ახალი იდეები.

ადამიანებთან კარგი ურთიერთობის დამყარების რამდენიმე მეთოდი არსებობს. ისინი საუკუნეების განმავლობაში ყალიბდებოდა და განსაკუთრებულ სახეს იძენდა. ერთ-ერთი ასეთი მეთოდია, ე.წ. მაგიური მეთოდი.

ადამიანების ურთიერთობა არასოდეს არაა უშუალო, პირდაპირი, ყველაფერი ბიოველის საშუალებით ხდება. გაცილებით ადრე, ვიდრე ხელს ჩამოვართმევდეთ.

პირველ შეხვედრისთანავე ყალიბდება დადებითი ან უარყოფითი შეხედულება. უფრო ზუსტად, თითოეული ჩვენგანი ვასხივებთ ელექტრონულ იმპულსებს და როგორცაა იგი, ამის მიხედვით იქმნება ჩვენზეც კარგი თუ ცუდი შეხედულება.

საბაზრო ეკონომიკის მექანიზმების განვითარების შედეგად გაჩნდნენ ბიზნესმენები, საქმიანი ადამიანები. მათ შორის ყოველთვის ურთიერთობები ისე არ ვითარდება, როგორც საჭიროა და ხშირ შემთხვევაში, ყველაფრის მიზეზი შეიძლება იყოს მათი პირველი შეხვედრის დროს შექმნილი შეხედულება.

საჭიროა, რომ თითოეული ჩვენგანი ეცადოს, მუდმივად დადებითი მუხტის მატარებელი იყოს, რადგან როგორც მიიჩნევენ, XXI საუკუნე უნდა იყოს არა დაუნდობელი კონკურენციის, არამედ პარტნიორული ურთიერთობის საუკუნე.

ურთიერთობათა ჩამოყალიბების ისტორია კი ისეთივე ძველია, როგორც თავად კაცთა მოდემის ისტორია.

ჯერ კიდევ 3000 წლის წინ ზარატუსტრა უნერგავდა სპარსეთში ცეცხლთაყვანისმცემლებს, კონფუცი ქადაგებდა ძველ ჩინეთში, ლაო-ძიმი, დაოიზმის ფუძემდებელმა უანდერძა იგი თავის მიმდევრებს, ბუდა ქადაგებდა მას ქრისტიანობამდე 500 წლით ადრე, ინდუიზმის წმინდა წიგნები ლალადყოფენ მას თითქმის 1000 წლით ადრე...

ამაოდ არ გვმოდერავს ბიბლიური სიბრძნე: „შენი საუნჯე უზენაესის მცნებებისამებრ დააწყვე და ოქროზე მეტ სარგებლობას მოგიტანს!“

საერთო ეთიკური პრინციპები და საქმიანი ურთიერთობის ხასიათი

ფილიპ კოტლერი გვთავაზობს ეთიკურ სიტუაციებს, რომლებიც დაგვეხმარება, რამდენად შორს შეიძლება წავიდეთ,

ეთიკური ნორმების გადაულახავადაც. ეს ზნეობრივი სიტუაციები შემდეგია:

1. თქვენ მუშაობთ თამბაქოს კომპანიაში. აქამდე არ იყავით დარწმუნებული, რომ სიგარეტის მოწვევა ინვესტს კიბოს. ახლახან თქვენ გაცხადით გამოკვლევას, რომელიც ადასტურებს უშუალოდ კავშირს სიმსივნესა და სიგარეტს შორის...

რას იზამდით?

2. თქვენმა სამეცნიერო-კვლევითმა განყოფილებამ დაასრულა ფირმის ერთ-ერთ საქონელზე მუშაობა. საქონელმა ვერ მოიპოვა პოპულარობა. მაგრამ თქვენ იცით, რომ შეფუთვისას ამისი გათვალისწინება და რეკლამა ხელს შეუწყობს მის გასაღებას. როგორ მოიქცევოდით?

3. ესაუბრებით ქალს, რომელიც სულ ახლახან იყო კონკურენტული სანარმოს ფირმის ხელმძღვანელი და თვლით, რომ შეიძლება მისი სამსახურში მიღება. მისგან შეიძლება შეიტყოს თქვენი კონკურენტი ფირმის მიმდინარე წლის გეგმები...

როგორ მოიქცევოდით?

4. არის შანსი მიიზიდოთ ძლიერი... მომხმარებელი, რომელიც მნიშვნელოვანი იქნება, როგორც თქვენთვის პირადად, ისე ფირმისათვის. მისმა აგენტმა მიანიშნა, რომ შეიძლება საჩუქარი შეასრულებს გარკვეულ როლს... თქვენი თანაშემწე გირჩევთ გაუგზავნოთ ამ აგენტს სახლში ფერადი ტელევიზორი...

როგორ მოიქცევოდით?

5. თქვენ გაიგეთ, რომ კონკურენტმა ფირმამ თავისი საქონლის ახალი თვისების აღმოჩენით დიდი გავლენა მოახდინა მის გაყიდვაზე. ფირმა ყოველწლიურად აწყობს სპეციალურ გამოფენას და თავისი დილერებისათვის საქონლის ამ ახალ თვისებაზე საუბრებს ატარებს. თქვენ შეგიძლიათ წარგზავნოთ წარმომადგენელი, ამ ახალი ინფორმაციის მისაღებად.

როგორ მოიქცევოდით?

მიუხედავად, ზნეობრივი პოზიციით არჩევანის სიძნელისა და პრობლემატურობისა, ურთიერთობა მოიცავს ზოგიერთ ისეთ პირობას, რომლის გათვალისწინებით შეიძლება საკმაოდ დიდი ხარისხით საქმიანი ურთიერთობების შემსუბუქება, ეფექტურობის გაზრდა, მაგრამ გახსოვდეთ:

- მორალი არ შეიძლება იყოს აბსოლუტური. თვლიან, რომ იგი უფრო დილემურია.
- როცა საქმე ეხება მცირე ეთიკურ დარღვევას, არ უნდა ვაქციოთ „მორალური ბუზი“, „მორალურ სპილოდ...“.
- საჭიროა ვაქოთ სხვები, პრეტენზიული ვიყოთ საკუთარი თავის მიმართ.

• ზნეობრივი ურთიერთობა ირგვლივმყოფთა მიმართ, დამოკიდებულია საბოლოოდ მაინც ჩვენზე.

• როცა საქმე ეხება მორალური ნორმის პრაქტიკულ დადასტურებას, დაინყე საკუთარი თავიდან! როგორც კონფუცი გვმოდღვრავს, „რასაც არ უსურვებ საკუთარ თავს, არ გაუკეთო იგი სხვებს...“.

ეს წესი მიღებულია საქმიან სამყაროში. მხოლოდ სხვადასხვა მიმართულებით:

ზევიდან - ქვევით (ხელმძღვანელი - თანამშრომელი)

ქვევიდან - ზევით (თანამშრომელი - ხელმძღვანელი)

ჰორიზონტალზე (თანამშრომელი - თანამშრომელი)

ურთიერთობა **ზევიდან - ქვევით**, პირველ რიგში, გულისხმობს, დავიცვათ ზომიერი ზნეობრივი კანონი.

• შეეცადეთ მთელი ორგანიზაცია უმაღლესი მორალური ნორმებით ცხოვრობდეს. ადამიანი მხოლოდ მაშინ გრძნობს თავს ფსიქოლოგიურად კონფორტულად, როცა იგი იდენფიცირებულია კოლექტივთან. ამასთან ერთად, თითოეული ცდილობს დარჩეს ინდივიდალ და სურს, პატივს სცემდნენ მას ისეთს, როგორც არის!

• პრობლემების წარმოშობისას ხელმძღვანელი მოვალეა, ახსნას მიზეზები. თუ საქმე ეხება უპატივცემლობას, არ არის საჭირო გაუთავებლად შენიშვნების მიცემა, მითითება ნაკლოვანებაზე, სუსტ მხარეზე. იფიქრეთ, როგორ დაეხმაროთ მას, რომ გადალახოს დაბრკოლებები. ამისათვის გაამახვილეთ ყურადღება მისი პიროვნული ხასიათის ძლიერ მხარეებზე.

• შენიშვნები უნდა მივცეთ ეთიკური ნორმების დაცვით, შეარჩიეთ ურთიერთობის სწორი ფორმა. თავიდან სთხოვეთ მიზეზების ახსნა, იქნებ თქვენთვის უცნობი ფაქტორები დაასახელოს. მიეცით შენიშვნა: ერთი ერთზე, ცალკე მას. აუცილებელია პატივი სცეთ მის ღირსებას.

• აკრიტიკეთ მოქმედება და საქციელი და არა პიროვნულად იგი.

• როცა ეს მოსახერხებელია, გააკრიტიკეთ ქათინაურების თანხლებით, მეგობრულად და მალე აგრძნობინეთ, რომ წყენას არ იმახსოვრებთ.

• არასოდეს ურჩიოთ თანამშრომელს, როგორ მოიქცეს პირად საქმეებში. თუ რჩევა დაეხმარება, მაღლობს მაინც არ გეტყვით, თუ არ დაეხმარა, მთელ პასუხისმგებლობას თქვენ დაგაკისრებთ.

• ნუ გაიმრავლებთ რჩეულებს. მოექცით ყველას თანაბრად.

• არასოდეს მისცეთ თანამშრომლებს შენიშვნების გაკეთების შესაძლებლობა, თითქოს თქვენ ვერ მართავთ სიტუაციას, ამით თქვენ დაკარგავთ მათ პატივისცემას.

• შეაქეთ კოლექტივი იმ შემთხვევაში, თუ წარმატება მხოლოდ ხელმძღვანელის დამსახურებაა.

• გაამყარეთ თანამშრომელთა საკუთარი ღირსების გრძნობა.

• ენდეთ თანამშრომლებს და აღიარეთ საკუთარი შეცდომები სამსახურში. ისინი სულერთია მაინც გაიგებენ მას. შეცდომების დამალვა სისუსტისა და უწესრიგობის გამოვლენაა.

• დაიცავით თანამშრომლები და იყავით მათი ერთგული. ამითვე გიპასუხებენ ისინი.

ურთიერთობის „**ქვევიდან - ზევით**“ (თანამშრომელი-ხელმძღვანელი) ეთიკური წესი შეიძლება შემდეგნაირად ჩამოვაყალიბოთ: მოექცით თქვენს ხელმძღვანელს ისე, როგორც გინდათ, მოგექცნენ თქვენზე დაქვემდებარებულები.

გთავაზობთ რამდენიმე ეთიკურ ნორმას და პრინციპს.

• ხელი შეუწყვეთ ხელმძღვანელს, კოლექტივში იყოს კეთილგანწყობილი, ზნეობრივი ატმოსფერო.

• არ ეცადოთ, მოახვიოთ თავზე ხელმძღვანელს თქვენი აზრი. გამოთქვით თქვენი წინადადებები და შენიშვნებიც, ტაქტიკითა და პატივისცემით. თქვენ არ შეგიძლიათ მას უბრძანოთ, მაგრამ შეგიძლიათ უთხრათ: „როგორ მოიქცეოდით მაშინ, თუ ...“

• არ ელაპარაკოთ ხელმძღვანელს კატეგორიული ტონით, არ უპასუხოთ ყოველთვის „დიახ“, ან „არა“. ადამიანი, რომელიც ამბობს ყოველთვის „არას“, „ემსახურება სისტემატურ გაღიზიანებას“.

• იყავით ერთგული და საიმედო, მაგრამ არა მლიქვნელი.

• იქონიეთ თქვენი ხასიათი და პრინციპები, რადგანაც უპრინციპოს ვერ დაეყრდნობით და ვერც ვერასოდეს განსაზღვრავთ, როდის როგორ მოიქცევა.

საქმიანი ურთიერთობა „**ჰორიზონტალზე**“, თანამშრომელი-თანამშრომელთან გულისხმობს:

• არ მოითხოვოთ რაიმე განსაკუთრებული პრივილეგია...

- მოსაუბრეს მიმართეთ სახელით და ეცადეთ რაც შეიძლება ხშირად.
- გაიღიმეთ, იყავით მეგობრული და ისარგებლეთ ყველა საშუალებით, რომ აჩვენოთ თქვენი კეთილი დამოკიდებულება მოსაუბრეს. გახსოვდეთ: რასაც დასთეს, მასვე მოიმკი.
- არ მისცეთ დაპირება, რომელსაც ვერ შეასრულებთ. არ გააზვიადოთ თქვენი საქმიანი შესაძლებლობა.
- სამსახურში მიუღებელია ოჯახურ საქმეებზე კითხვები, მით უმეტეს, თუ რაიმე პრობლემებია.
- ეცადეთ მოუსმინოთ უფრო სხვებს...
- არ ეცადოთ მოაჩვენოთ უფრო ჭკვიანი, უფრო კარგი, უფრო საინტერესო, ვიდრე სინამდვილეში ხართ. ადრე თუ გვიან, იგი მაინც გაირკვევა.
- ეცადეთ დადებითი იმპულსები გამოიყენოთ მის მიმართ, სიტყვით, შეხედვით, ყესტით... გაიღიმეთ, უყურეთ პირდაპირ თვალებში.
- შეხედეთ თქვენს კოლეგას, როგორც პიროვნებას და არა როგორც საშუალებას მიზნის მისაღწევად...

ურთიერთობის პრინციპები, აქსიომები და პარადოქსები

ცხოვრებაში თურმე ერთი პარადოქსული პრობლემაა: ნურასოდეს იქნები პიროვნება და მაინც ყოველთვის დარჩი პიროვნებად!

ჩვენ არასოდეს ვუფიქრდებით, როგორ ვსუნთქავთ, ჰაერს კი მხოლოდ მაშინ ვახსენებთ, როცა ჰაერი არ გვყოფნის... იქნებ ასეა ურთიერთობებიც? ურთიერთობას ვამყარებთ ერთმანეთთან სისტემატურად, სუნთქვასავით, უანგარიშოდ, მაგრამ, როცა მარტო ვიგრძნობთ თავს, მხოლოდ მაშინ ვუფიქრდებით, ვის მივმართოთ...

მთელი ჩვენი ცხოვრება სწორედ ესაა... და თითოეული ჩვენგანიც ისეთია, როგორც ეს ურთიერთობისას ჩანს. იმის მსგავსად, როგორც შუშის ბურთია მსხვრევადი და მკვეთრი, დამოუკიდებლად იმისა, რას შეეხება იგი: რკინას თუ რაიმე რბილ საგანს.

საგნის დახასიათება ესაა მხოლოდ ურთიერთმოქმედების შედეგი. რატომაა, რომ დაშვება დაღმართზე ტრადიციულად ჩანს უბრალო, აღმა ასვლა კი ითხოვს მეტი ძალის დახარჯვას?

მაგრამ... რომ წამოვიდეს წვიმა, თავიდან აუცილებელია გამოჩნდეს ღრუბლები. ის, რასაც ტრადიციულად ეწოდება ბოროტება, თავისთავად არის ადრეული მოქმედების შედეგი.

დაბადების ტკივილი, სიმწარე დაბადების – თავდება თვით დაბადების. ყველაფერს აუცილებლად უნდა მიაღწიო წვალებით, ტანჯვით...

ცნობილია, რომ „თუ გიყვარს მთაზე ასვლა, გიყვარდეს ცივის ხელით ტარებაც!“. ასე, რომ ურთიერთობისას ზემოთს არა ბოროტება, არამედ დიდი ცხოვრებისეული გამძლეობა, სოციალური მოქნილობა, სიტუაციური პლასტიკურობა.

ადამიანები არც ცუდები არიან და არც კარგები, არც ბოროტები და არც პათოლოგები! ისინი ისეთები არიან, როგორც ურთიერთობისას! მაგრამ ეს ურთიერთობა ცხოვრებაში საკმაოდ პარადოქსულია. რადგან ურთიერთობისათვის აუცილებელია, ისწრაფოდე ადამიანებისკენ, საზოგადოებისკენ, მაგრამ რომ მიგიღონ, უნდა სჭირდებოდეთ მათ ან აინტერესებდეთ. ასეთი კი რომ იყო, უნდა გალიარონ პიროვნებად. პიროვნულობა კი არის შენი განსხვავება სხვებისგან, შენი ინდივიდუალობა, სწორედ ის, რაც მხოლოდ ჩამოგაცილებს მათ. გამოდის, რომ იყო ყველასთან, ნიშნავს, არ უნდა იყო ყველასთან!

და ყველა ადამიანური პრობლემაც სწორედ ამ პარადოქსიდან მოდის.

საიდუმლოებანიც, ანთროპოლოგები რომ ეძებენ, უკეთ შეისწავლება არა წიგნებიდან, ან მოგზაურობით, არამედ ადა-

მიანთა ურთიერთობებით. ამ ურთიერთობებს კი განსაზღვრავენ ფსიქოტიპები:

- დაბალი სულიერი განვითარების
- ინტელექტუალები
- სულიერად მაღალი განვითარების.

თითოეულ ჩვენგანს საკუთარი თავის გასააზრებლად სჭირდება სწორედ მეორესთან, ვილაცასთან ურთიერთობა. ამ ურთიერთობისას გამოირჩევა სამი ძირითადი წესი:

1. შეგეძლოს თვალეში ყურება
2. იყო კარგი მსმენელი
3. შეძლო კითხვის სწორად დასმა.

მე, შენ, ის - ეს ის ტრიადაა, ადამიანებთან ურთიერთობა რომაა დაფუძნებული, უფრო მარტივად:

- შეგიძლიათ მიესალმოდნენ ან რამე ჰკითხოთ ადამიანს ისე, რომ მისთვის ეს იყოს სასიამოვნო?

- შეგიძლიათ მშვიდად უპასუხოთ უხეშობას, ან აიძულოთ იგი იყოს თავაზიანი?

- შეგიძლიათ იხუმროთ ისე, რომ არ შეურაცხყოთ ან არ გააბრაზოთ მოსაუბრე?

- უარი თქვათ რამეზე ისე, რომ არ გამოინვიოთ უკმაყოფილება?

- გამოეთხოვოთ ისე, რომ ისევ უნდოდეთ თქვენი ნახვა?

- გაუღიმოთ ისე, რომ ... მთელი თვე (იქნებ მეტიც)

ახსოვდეთ ეს ღიმილი?

გახსოვდეთ, არასოდეს აღმოჩნდებით უხერხულ მდგომარეობაში, თუ აღიარებთ, რომ ... რაღაც შეგეშალათ!

ყველა დროში დიდი მნიშვნელობა ენიჭებოდა ადამიანებს შორის ურთიერთობას. მაგრამ ეს მნიშვნელობა განსაკუთრებულია ჩვენს დროში. ცოტა უფრო ადრე კი, დეილ კარნეგმა დაავიტოვა ურთიერთობის პრინციპები, რომელზეც დრო არ მოქმედებს. ამ წესებს იცავენ თაობები. ისინი უნივერსალურია, აგებულია ჭეშმარიტ ადამიანურ ბუნებაზე და ამიტომაცაა მართალი. მათ აქვთ მაგიური ძალა, ისინი ცვლიან მილიონობით ადამიანთა ცხოვრებას.

ეს პრინციპები დღესაც მოქმედებს:

- გულწრფელად ეცადეთ თქვენი თანამოსაუბრის თვალე-ბით შეხედოთ მოვლენებს!
- იყავით გულწრფელი შეფასებისას და უხვი ქებისას;
- ისარგებლეთ ერთუზიანობით;
- დააფასეთ სხვისი ღირსება;
- ნუ იქნებით ზედმეტად კრიტიკული;

- შეუქმენით ადამიანებს კარგი რეპუტაცია;
 - არ დაკარგოთ იუმორის გრძობა და დაიცავით ზომიერება.
- თ. დოსტოევსკი წერს: „თუ მიზნისკენ გააჩნევია და გზად ხშირ-ხშირად ჩერდები, რომ ქვა ესროლო ყოველ ძალს, რომელიც შემოგიყვებს, მაშინ მიზნამდე ვერასოდეს მიაღწევ“...**

ძალები და პატარა ბავშვები კარგად არჩევენ კეთილ და ბოროტ ადამიანებს. ისინი შთაბეჭდილებით ხელმძღვანელობენ. პირველთა მიმართ ნდობას იჩენენ და მეორეებს თავს არიდებენ. უმეტესად არც ცდებიან, თუმცა მცირე გამოცდილება აქვთ დაგროვილი. ცხადია, მეცნიერულ მეთოდებს არ იყენებენ, სისტემატურად არც ფიზიოგნომიკას სწავლობენ (აინშტაინი).

ხასიათები განისაზღვრება და ყალიბდება ადამიანთა ურთიერთდამოკიდებულებებით. ურთიერთობა კი პრობლემებთან ჭიდილში, ბუნებასთან, გულთან, ახლობლებთან, სოციალურ გარემოსთან დამოკიდებულებებით აიხსნება.

რომენ როლანი წერს: „თუ ცივილიზაციის გადარჩენა გინდა, ადამიანები უნდა დაახლოვდნენ არა სიტყვებით... არამედ მოქმედებით...“

გვახსოვდეს კეთილი ურთიერთობის წესი:

- ყოველთვის ამოდით იქიდან, რომ თქვენს წინ კარგი ადამიანია!
- მიტევება უნდა შეგეძლოს
- დაიჯერეთ, რომ მისი „სიცუდე“ გამონვეულია მხოლოდ სიტუაციით
- ვერ გრძნობს, რას აკეთებს
- არ ესმის, სანამდე მიიყვანს თავისი საქციელი
- არ იცის, როგორ მოიქცეს უკეთესად (მიახვედრეთ!)
- განიცდის? დაამშვიდეთ!
- გეყოფათ ძალა, იცხოვროთ ამ წესით?
- დაიმახსოვრეთ:
- იყავით სხვებზე ჭკვიანი, მაგრამ არ გაამყლავნოთ იგი. (ჩესტერფილდი)
- ცუდი გაითვალისწინეთ!
- კარგი განიცადეთ!
- მოერიდეთ სხვების კრიტიკას და გასამართლებას (შეიბრალებთ)
- გამოიჩინეთ ინტერესი ადამიანებისადმი
- იყავით კეთილისმსურველი
- დაეხმარეთ ადამიანებს, იგრძნონ თავიანთი მნიშვნელობა

- პატივი ეცით სხვის აზრს
- მოერიდეთ კამათს
- გამორიცხეთ მბრძანებლური კილო!
- დაიმახსოვრეთ სახელები
- ხშირად გაიღიმეთ. გულწრფელი ღიმილი უნდობლობას ხსნის.

არ დაივიწყოთ ძველი აღმოსავლური სიბრძნე: რომ გაიმარჯვო მოწინააღმდეგეზე, არ ეცადო იყო მასზე ძლიერი, შეეცადე გახადო იგი შენზე სუსტი!

❖ გახსოვდეს: დადებითი ემოცია ჯანმრთელობაა!
უარყოფითი — ავადმყოფობა.

აინშტაინის სიმბოლური ფორმულითაც წარმატების მისაღწევად ურთიერთობებია ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი:

$$U = X + V + Z$$

U - წარმატება
X - შრომა
V - დასვენება
Z - ურთიერთობა

წონასწორობის დასაცავად კი ყველაზე მნიშვნელოვანია მოვანესრიგოთ ურთიერთობები: ფინანსური, ფიზიკური (ჯანმრთელობა), ოჯახური (სოციალური მდგომარეობა), პირადი (გართობა), მენტალური (ემოციური) და სულიერი (ეთიკური).

უპანიშადი გვასწავლის: „ის, რაც ჩვენს შიგნითაა, არის ჩვენს გარეთაც, ის, რაც ჩვენს გარეთაა, არის ჩვენს შიგნითაც“.

შრომის ნაყოფიერებაზე ზემოქმედებას ახდენს არა შრომის პირობები, არამედ პერსონალის მიმართ ყურადღება.

ბევრი ადამიანი იძახებს ექიმს, მაგრამ, როგორც ყველას, მათ რაც უნდათ - ეს არის ყურადღება!

მთავარია ვიყოთ ყველაზე საუკეთესო, ყველაზე გულწრფელი, ყველაზე ნატიფი, რომ ჩვენთან ურთიერთობა იყოს სასურველი.

მომხმარებელთან ურთიერთობა

მომხმარებელს ყოველთვის აინტერესებს არა თვით მომსახურების არსი, არამედ ურთიერთობის შედეგი.

ადამიანები „ყიდულობენ“ ურთიერთდამოკიდებულებას. ყველა მომსახურება ბაზირებულია ადამიანთა მზრუნველი, მოსიყვარულე ურთიერთობებით. მომხმარებელი რომ კმაყოფილი იყოს, აუცილებელია კარგი ურთიერთობის შენარჩუნება მასთან.

მნიშვნელობა ენიჭება წვრილმანებსაც. მომხმარებელი უნდა გრძნობდეს, რომ თქვენ მას აფასებთ და პატივს სცემთ... აქედან

გამომდინარე, არ უნდა დაკარგოთ მომხმარებელი უბრძოლველად. უორენ ბლადინგი, მომსახურების ინსტიტუტიდან წერს: კარგი მომსახურების საიდუმლო ისაა, რომ შეასრულო სამუშაო მომხმარებლისთვის ისე, როგორც ამას გააკეთებდა თვით მომხმარებელი, მცირე შესაძლებლობის შემთხვევაშიც.

ასევე უნდა დაკმაყოფილდეს მისი ინტერესი მომსახურების შედეგებით, როგორც ელმერ უილესი წერს: „გაყიდეთ არა ბივშტექსი, არამედ მისი ტკაცა-ტკუცი ტაფაზე“.¹

❖ გაითვალისწინეთ:

ადამიანი თურმე ყველაზე კომუნიკაბელური და აქტიურია ოთხშაბათობით, ხუთშაბათობით, 2³⁰ - 4 საათამდე. ეცადეთ, კონტაქტები ამ პერიოდისათვის დაგეგმოთ.

ურთიერთობისას გამოიყენეთ: „ჩემთვის აუცილებელია“ და არა „ხომ ვერ შეძლებდით“.

არასოდეს თქვათ „კონტრაქტი“, თქვით - „შეთანხმება“ და არ დაინტერესდეთ შედეგით. ჩათვალოს, რომ შეხვედრა მხოლოდ ამ საქმეს ეხება... ჰკითხეთ, როგორ ინერება მისი სახელი, როგორია ფირმის საფოსტო მისამართი და ყველაფერი მხოლოდ შეთანხმების გარშემო. გახსოვდეთ, თუ მან დაუშვა, რომ თქვენ შეავსეთ შეთანხმების ფურცელი, ეს ნიშნავს, რომ მან იყიდა თქვენი საქონელი (შეთანხმება შედგა). მაგრამ არ სთხოვოთ მას ხელი მოაწეროს ამ შეთანხმებაზე. რადგან გაფრთხილება ბავშვობიდანვე, ნაიკითხო ყველა სტრიქონი, მაგრამ იყო ფრთხილი და არაფერს მოაწერო ხელი, დღესაც მოქმედებს...სთხოვეთ მას მხოლოდ მოიწონოს შეთანხმება...

აუცილებლად მიაქციეთ ყურადღება

- ხშირად გეკითხებიან გამვლელები გზას? თუ არა - დაფიქრება გმართებთ (ფსიქოლოგები სპეციალურ მკურნალობასაც კი გვირჩევენ), უკონტაქტოდ ცხოვრობთ, არავის აძლევთ ურთიერთობის საშუალებას.

- ამჩნევთ ადამიანებს ავტობუსში, მეტროში, მატარებელში? არა? - დაკავებულ ხართ მხოლოდ საკუთარი თავით. ეს კი როგორც ეთიკურად, ისე სოციალურად არასასურველია, თქვენ არ შეგიძლიათ რეალისტურად შეაფასოთ მოსაუბრის განწყობა, საერთოდ მოვლენები.

- შეგიძლიათ მოსმენა, როცა სხვები ლაპარაკობენ ისე, რომ იფიქროთ მასზე და არა საკუთარ თავზე?

- შეგიძლიათ ემოციურად განაწყობოთ მოსაუბრე და დაიმ-

¹ განსაკუთრებულ მადლობას ვუხდით ქალბატონ ქეთევან ფალავას, შესატყვისი ტერმინის მონოდეგისათვის.

სახურო მისი ნდობა, სიყვარული, გულითადობა?

- შეგიძლიათ უთხრათ გამყიდველს, როგორ ლამაზად, მსუბუქად ჭრის ყველს!

კეთილი სიტყვა სიკეთით აღავსებს მას... ეს ე.წ. ემოციური მხარდაჭერაა... არ არის ადვილი, მაგრამ არც შეუძლებელია!

- შეგიძლიათ უპასუხოთ „არა“, გაუბრაზებლად?

თუ არ შეგიძლიათ, ადვილად ექცევით სხვისი გავლენის ქვეშ... ადვილად შეგიძლიათ აწყენინოთ ადამიანს! ადამიანებს კი ხშირად „არა“ იმდენად არ ანუხებთ, რამდენადაც ნარმოთქმის ტონი, მტრული ტონი...

უნდა შეძლოთ თავაზიანად თქვათ:

- დამიჯერეთ, ეს ჩემი ახირება (ჭირვეულობა) არ არის, მოხარული ვიქნებოდი, მაგრამ არ შემიძლია!...

- გიძნელდებათ სთხოვით ადამიანს რამე არასასიამოვნო? თუ გიჭირთ, ნიშნავს, ძალიან გეშინიათ უარის... ფრთხილობთ, რომ თხოვნა დაგამცირებთ, მაგრამ რაც უფრო უფრთხით მას, მით უფრო დამამცირებელი იქნება...

- შეეცადეთ, არ ჩაერიოთ პატარა კონფლიქტში, მაგალითად ავტობუსში დავა... რამდენიმე წუთში ყველა მიხვდება, ვინ ვინ არის! ... იქონიეთ მოთმინება!

- გაქვთ თვისება, გამომშვიდობებისას დიდხანს დაყოვნდეთ დიასახლისთან? ან გააგრძელოთ სატელეფონო საუბარი, მიუხედავად იმისა, რომ უკვე ყველაფერია ნათქვამი? ისწავლეთ თქმა: „ბოდიშს გიხდით, მეჩქარება, ვისაუბროთ სხვა დროს“... და წახვიდეთ!

თუ იგრძნობთ, რომ გაბრაზდნენ, ტელეფონით კიდევ ერთხელ მოუხადეთ ბოდიში...

ეს გასწავლით დროის გაფრთხილებას!

ეთიკური ურთიერთობის ხელოვნებაა გათვალისწინებული, როცა ხაზგასმულია ხელმძღვანელის ცოდვები:

- ავტორიტარული სტილი
- მკაცრი კონტროლი, მოულოდნელი შემოწმებები, რომელიც სასონარკვეთას იწვევს
- ყველა გადანყვეტილების უზურპაცია
- სისტემური კრიტიკა, დამსახურების გაუთვალისწინებლად
- კადრების გადინება, თანამშრომელთა დაუმსახურებლად დანიშნულებით
- დემორალიზაცია დაბალი ხელფასებით
- კარგი თანამშრომლის დაკარგვა, ერთი თანამშრომლის მეორის წინააღმდეგ გამოყენებით.

შესაბამისად, აშკარაა თანამშრომლის ცოდვებიც:

- ინტრიგები მის წინააღმდეგ. მხოლოდ საჯარო მხილებაა საჭირო
- შური კოლეგების მიმართ. ხელს უშლის საერთოდ სამუშაოს და, შესაბამისად, პროგრესს
- ხშირი გაცდენები, ავადმყოფობის მიზეზით, ეს აღიზიანებს სხვებს, ხოლო მას თანდათან აცილებს კოლექტივს
- კლანების შექმნა. ეს ხელს უშლის გუნდის ერთიანობას
- პირადი ინტერესების უქონლობა, რასაც იზოლაციამდე მიჰყავს
- თვითკრიტიკის უქონლობა, ხშირად კარიერის დაკარგვის ფასი.

❖ გასსოვდეთ:

შემთხვევა, ჩაიდინო ბოროტება, დღეში 100-ჯერ გეძლევა, სიკეთე კი წელიწადში მხოლოდ ერთხელ!

იყავი თავაზიანი ყველას მიმართ, გულღია ბევრთან, ფამილიარული ზოგიერთთან (ფრანკლინი).

ადამიანებზე ზეგავლენა სიმდიდრეზე ძვირია!

- კი არ დასცინოთ, კი არ შეიძულოთ, არამედ გაუგეთ!

-გაგება კი დასაწყისია თანხმობის (სპინოზა).

- თურმე ჭკვიანი ადამიანი ყოველთვის ამბობს სიმართლეს!

- ე.ი. არავის ატყუებს?

- არა, ბატონო, არ იტყუებს საკუთარ თავს!

-სიკეთეს დაკარგავ? - ცოტას დაკარგავ!

-პატიოსნებას დაკარგავ? - ბევრს დაკარგავ!

-ვაუჟაკობას დაკარგავ? - ყველაფერს დაკარგავ! (გოეთე).

განათლება მიიღება კითხვით, მაგრამ უფრო მეტად მნიშვნელოვანი - სამყაროს ცოდნა - მიიღება მხოლოდ ადამიანთა „წაკითხვით“ და ამ სხვადასხვა გამოცემის შესწავლით (ჩესტერ-ფილდი)...

სუფოროვზე წერენ, რომ იგი ძალიან სწრაფად, სულ რამდენიმე შეხედვით და შეკითხვით შექმნიდა აზრს ადამიანზე და იშვიათად ცვლიდა მას...

გასათვალისწინებელია, რომ იაპონელი ქალები ქმრების მიმართ უკმაყოფილებას გამოხატავდნენ ყვავილების გადანაცვლებით ლარნაკში. ქმრებმა იციან ამ „ნიგნის წაკითხვა...“

როცა გესმის, ვილაც დაუინებით აქებს ვილაცას, აუცილებელია დასვათ კითხვა: ვის წინააღმდეგაა მიმართული ეს ქება? (მ. უნამუნო).

თუ სიკეთეს აკეთებ და ცდილობ სხვებმაც გაიგონ, ეს წარმოშობს ბოროტებას! და თუ შენ ხარ ღირსეული, არ გააშიშვლო სხვების ნაკლი!

ურთიერთობის მთავარი საზომი ერთგულებაა...

სიყვარული და მეგობრობა ერთიმეორის გამოძახილია, იმდენს იძლევიან, რამდენსაც იღებენ!...

თუ დამჯერი ხარ – დაგიჯერებენ;

თუ გიყვარს – ეყვარები!

თუ გძულს – ვერ გიტანენ!

შოჰენჰაუერს მოჰყავს საინტერესო არაბული მაქსიმები:

- ის, რაც არ უნდა იცოდეს შენმა მტერმა, ის არ უნდა უთხრას შენს მეგობარსაც...

- თუ დამალავ შენს საიდუმლოს, ის იქნება შენი ტყვე! თუ გაამხელ, იქნები მისი ტყვე...

განასხვავებენ მეგობართა სახეებს:

- მონათესავე სული
- პროფესიული დამრიგებელი
- ახალი-უცბად შეძენილი
- ბავშვობის მეგობარი
- მეგობარი სამსახურში.

მეგობარი – პიროვნება, რომელმაც ყველაფერი იცის შენს შესახებ და მაინც უყვარხარ!

პითაგორასთვის მეგობარი მეორე „მეა“. მისი აზრით, „შეარჩიე აუცილებლად მეგობარი, რადგან არ იქნები ბედნიერი მარტო. ბედნიერება არის ორის ერთიანობა. საუბარი ისე უნდა წარმართო, რომ მტერი აქციო მეგობრად.

ანტისფენეს ეუბნებიან: ბევრს გაქებენ! – რა გავაკეთე ნეტა ცუდი?

❖ დავიმახსოვროთ:

არავინ დავამციროთ!

არასოდეს ვიდავოთ!

არავის ვუყვიროთ!

თუ დაიწყეთ დავა, თქვენ ეს უკვე წააგეთ! თქვენ დაკარგეთ კონტროლი საკუთარ თავზე!

ერიდეთ კამათს! ათიდან ცხრა შემთხვევაში იგი იმით მთავრდება, რომ თითოეული მონაწილე, ადრინდელზე მეტადაა დარწმუნებული თავის სიმართლეში!

არასოდეს გამოიყენოთ ეპითეტები: „მართალი“, „მტყუანი“, „ჭკვიანი“, „ბრიყვი“.

ყვირილი, თითების ქნევა უარყოფით შედეგს იძლევა მხოლოდ.

მთავარია: 1. ვალიაროთ ჩვენი შეცდომები;

2. ვიდრე გავაკრიტიკებდეთ, ათასჯერ დავფიქრდეთ;

3. აკრიტიკეთ პატივისცემით (დაიწყეთ ქებით და ადამიანის ღირსების გულწრფელი აღიარებით).

გავითვალისწინოთ, რომ ადამიანისა და სამყაროს ურთიერთობა მოიცავს:

- ბრძოლას სახელმწიფო მანქანასთან!

- სიმართლეს ამ ბრძოლის შესახებ!

- ბრძოლას თავის დასაცავად!

- ბრძოლას საკუთარ თავთან!

- ბრძოლას შენს გარეშე...

მიაქციეთ ყურადღება რამდენი „ბრძოლაა“.

ასეთია ურთიერთობები „შიგნიდან“...

ეთიკური ურთიერთობები

კაცობრიობას სიყვარულის კანონი მართავს. ქრისტიანული მორალის ძირითადი საფუძველი კი ღმერთის სიყვარულია.

სამყაროში ყველაზე მასშტაბური პროგრამა სწორედ სიყვარულით ღმერთთან მიახლოებაა. რამდენადაც მეტია სიყვარულისთვის განწყობილი ადამიანი ყველაფერში პოულობს დადებით ემოციებს. მეცნიერებისა და ხელოვნების ყველა დიდი აღმოჩენაც სულში სიყვარულის აფეთქებიდან მოდის.

სამყაროში არსებობს მატერია, სივრცე და დრო. მატერიის შესაბამისად, არსებობს მიწიერი ფასეულობები, სივრცის შესაბამისად – სულიერი ფასეულობები, ხოლო დროის კუთვნილებაა საყვარელი ადამიანისა და გარემომცველი სამყაროს მიმართ სიყვარული.

მთავარია, ადამიანებისა და სამყაროს სიყვარული მხოლოდ ღმერთის სიყვარულის საშუალებად იქცეს.

მუდმივად მხოლოდ სიყვარული და სიკეთე გვჭირდება. ყოველივეს პასუხი კი უფლისაგან მოცემული მცნებების აღსრულებაა. ყველა მცნება ორი უმთავრესი მცნებიდან მოდის:

1. ღმერთის სიყვარული

2. მოყვასის სიყვარული

ათი მცნებიდან, რომელიც მოსემ წმინდა მთიდან ებრაელებს ორ დაფაზე დაწერილი ჩამოუტანა, პირველი ოთხი მცნება ერთ დაფაზე იყო და ღმერთი განსაზღვრავდა ადამიანის ღვთისადმი მოვალეობებს, ხოლო მეორე დაფაზე ექვსი მცნება ადამიანთა შორის სწორ დამოკიდებულებას.

ამ ორი მოვალეობის აღსრულებით ადამიანი ქმნის ჯვარს. ღმერთის სიყვარულს და ადამიანის სიყვარულს. ღმერთის სიყვარული არის ადამიანური ზნეობრიობის პირველი და აუცილებელი პირობა, რადგანაც შეუძლებელია ადამიანი იყოს ჭეშმარიტად კეთილი, თუ მისი მრწამსი მერყევა.

ძველ ებრაულ ენაზე (ბიბლიაში) სიტყვება „რწმენა“ და „სინდისი“ გამოითქმის ერთი სიტყვით. ე.ი. რწმენა-სინდისი არის სინდისიერების, უღალატობის საფუძველი. ღმერთის სიყვარული კი ლოცვა და მარხვაა. აუცილებელია სუფთა გული და წრფელი სული. რელიგიურობა სწორედ ნიშნავს რამდენად ხარ მიდრეკილი მაღალი ფასეულობებისაკენ. რამდენად განიცდება ადამიანის მიერ ეს დამოკიდებულება, პოზიტიურად, ნეგატიურად თუ შერეულად.

ქართველი ერისათვის ყველაზე ფასეული ადამიანის ღვთაებრივი სიყვარულით აღსავსე გულია. სწორედ ამით მოახერხა მან უთვალავი მტრის მოგერიება, მოძულეთა და გაჭირვებულთა მიმართ სულგრძელობისა და მიმტევებლობის შენარჩუნება.

დღევანდელმა ქართველმა კი კითხვის ნიშნის ქვეშ დააყენა ის მთავარი, რისთვისაც ჩვენი წინაპრები სისხლს ღვრიდნენ. რწმენის შერყევამ გაამრავლა სწორედ მრავალი ცრუ მოძღვრება.

სამყაროს მორალური კანონმდებელი კი მხოლოდ ღმერთია.

ღმერთმა ადამიანის სულს დაუნესა ზნეობრივი კანონი, რომლის დახმარებითაც ხელმძღვანელობს ადამიანი ცხოვრებასა და საქმიანობაში. ადამიანის ამქვეყნიური ზნეობრივი მოვალეობანი სამ ჯგუფად იყოფა:

1. უმაღლესი მოვალეობა ღვთის მიმართ
2. მოვალეობა მოყვასის მიმართ
3. მოვალეობა საკუთარი თავის მიმართ.

დღევანდელი საქართველოს მხოლოდ საკუთარი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებით (ისიც არა ზნეობრივი, არამედ მატერიალური), ფაქტიურად უარყოფილია ქრისტიანული ზნეობრიობა.

ზნეობის დარღვევა დიდი ცოდვაა, ღმერთის გმობას და მის განდევნას ნიშნავს. ღმერთის გარეშე დარჩენილი ადამიანი კი ცოდვილია.

ქრისტიანობა ჩვენს გულში არსებული სულიერი სიყვარულით იზომება. მცნებები: სიყვარული ღვთისა და მოყვასის სიყვარული არის ფრთები, რომლებსაც ადამიანი მაღლა აჰყავს.

იოანე ოქროპირი წერს:

„უფალო, მომანიჭე მადლი, რომ შეგიყვარო!
უფალო, მომანიჭე ძალა,
რომ შევასრულო ნება შენი.
უფალო მომანიჭე მხნეობა,
რომ უარყო ამპარტავნობა ჩემი!“

თამარ მეფე ლოცვისას ერთ მეტრ სიმაღლეზე ზევით, ჰაერში იწვედა თურმე...

ნიუტონი კი ქუდს იხდიდა „ღმერთის“ ხსენებაზე. ერთმა კაცმა ქრისტეს ჰკითხა: რომელი მცნებაა უდიდესი?

„შეიყვარე უფალი ღმერთი შენი... და შეიყვარე მოყვასი შენი!

მათეს სახარებაში ვკითხულობთ: „წინასწარმეტყველება ც რომ მქონდეს, ყოველი საიდუმლო და მთელი ცოდნაც რომ ვუწყოდე, სრული რწმენაც რომ მქონდეს, ისეთი, მთების გადაადგილება რომ შემეძლოს, ხოლო სიყვარული არ გამაჩნდეს, არარაობა ვიქნებოდი (მათე, 7,22). იქვე გრძელდება: „მთელი ჩემი ქონება რომ დავარიგო და ჩემი სხეული დასანჯავად გავწირო, ხოლო სიყვარული არ გამაჩნდეს, არაფერი სარგებელი მაქვს (მათე, 6,1).

ადამიანის მთავარი მიზანი ღმერთის სიყვარულია. იგი ქრისტიანული მორალის ფარგლებში სრულიად კანონზომიერია. რადგან ქრისტიანობა ღმერთის უანგარო, უსაზღვრო სიყვარულს მოითხოვს: უფალმა წაართვა იობს ქონება, მან ღვთისადმი რწმენა მაინც არ შეიცვალა. დაუბოცა შვილები (7 ვაჟი და 5 ასული), ძვირი არ დაცდენია („ვითარცა უნდა უფალსა ეგრეთაცა იქმნა“), მატლი დაეხვია ... მაგრამ იგი ემორჩილება ღვთით მოვლენილ ყველა მსუხარებას... და იქნებ სწორედ ესაა ადამიანის უდიდესი და უმაღლესი დანიშნულება?

ადამიანი, რომელიც ღმერთმა შექმნა მის ხატად, მაინც არ არის მისი თანაბარი. იგი ღმერთმა შექმნა, როგორც თავისუფალი არსება. მაგრამ მისი უმაღლესი მიზანია, ემსახუროს ღმერთს. სწორედ ღვთისადმი სამსახურში ხედავს ადამიანი თავისი არსებობის აზრს.

ბიბლიური აბრამი კი ეთიკურისა და რწმენის დაპირისპირების საინტერესო მაგალითია. გონებით მიუწვდომელია აბრამის მოქმედება ისე, როგორც რწმენაა მიუწვდომელი (კირკეგორი).

აბრამი ტოვებს ეთიკის საზღვრებს, ამიტომაცაა მისი საქციელი ეთიკურად გაუმართლებელი. გაუგებარია - კირკეგორის აზრით, - მან შვილი განირა რწმენისათვის. აბრამის ეს საქციელი კი ეთიკურად არ იმსახურებს თანაგრძნობას. იგი მკვლეელია და ტრაგიკულ გმირამდე ვერ ამაღლდება, რადგანაც აქ მოვალეობა

ღმერთის ნების გამომხატველია და არა ეთიკური კატეგორია. ბიოლოგიური თვალსაზრისითაც, შვილების განირვაც არცერთ ეთიკურ ჩარჩოში ეტყევა...

ერთხელ პატრიარქმა თეოფილემ ჰკითხა მოხუც ბერილუმენს: „რა ჰქვია საუკეთესო შენს სულიერ გზაზე?“ მან უპასუხა: „ყველაზე უკეთესია, ყველაფერში და ყოველთვის ადანაშაულებდე და კიცხავდე მხოლოდ საკუთარ თავს“. თეოფილემაც დაუმონმა და დაამატა: „ეს არამარტო საუკეთესო გზაა, ესაა ერთადერთი გზა ღვთისაკენ“ (არქიმანდრიტ რაფაელის ქადაგებიდან).

ღვთის სიყვარულისკენ კი მივყვართ სამ ძირითად სათნოებას: თავმდაბლობას, მონყალებასა და თავდაჭერას... ყველაზე დიდი მონყალება კი სანუკვარი ფარული მონყალებაა... თავდაუჭერელი სხეული თრგუნავს სულს, ამიტომაცაა აუცილებელი თავშეკავებაც ადამიანისთვის.

რაც შეეხება მტრის სიყვარულს, იგი ყველაზე რთულია, რადგან თითოეული ადამიანი უდიდესი საიდუმლოებაა და მტერშიც არის შეუმჩნეველი სიკეთე... ყოველივე ამის გათვალისწინება კი პრაქტიკულად თითქმის შეუძლებელია. თუმცა უფალს ვერ იტყვას ცა და დედამიწა, მაგრამ უფალი ადამიანის გულში თავსდება. თუ გიყვარს შენი მტერი, მაშინ გულიც ღვთის ტაძარი ხდება.

განსაკუთრებით საგულისხმოა ფილარეტ მოსკოველის შეგონება: „გიყვარდეს მტერი შენი, პბრძოდე მტერს მამულისას და გააკდეს მტერი უფლისა“.

ქრისტიანული სიყვარული არ არის სადავებმოშვებული ლიბერალიზმი, რომელიც თავდება ყველაფრის ნების დართვით. ადამიანმა საკუთარი წყენა უნდა დაითმინოს, მაგრამ როცა სხვას აყენებენ შეურაცხყოფას, გვერდით უნდა დაუდგეს.

შემიძლია მტრის სიყვარული? დავსვათ ასე კითხვა. პასუხი მხოლოდ ერთი შეიძლება იყოს: მადლის გარეშე მტრის სიყვარული შეუძლებელია!

ბორხესის „ენიგმათა სარკვეში“ ვკითხულობთ: აბელი და კაენი შეხვდნენ ერთმანეთს, აბელის სიკვდილის შემდეგ...

აბელმა თქვა: რომელმა რომელი მოკლა, მე მოგკალი, თუ შენ, აღარ მახსოვს...

-ახლა კი ვირწმუნე, რომ ნამდვილად მაპატიე, - თქვა კაენმა, - იმიტომ, რომ დავინყება პატიებას ნიშნავს...

ბოროტებისადმი წინააღმდეგობის გაუნეწელობის პრინციპი საუკუნეების განმავლობაში ყალიბდებოდა. საბოლოოდ იგი ბიბლიაში დამკვიდრდა. ცნობილია მისი მიმდევრები: ინდიელი ფილოსოფოსი კარამჩანდ განდი, ამერიკელი ფილოსოფოსი და მწერალი ჰენრი დევიდ ტორო, დიდი რუსი მწერალი ლევ ტოლსტოი და ამე-

რიკელი პრესვიტერი (უხუცესი, მღვდელი) და საზოგადო მოღვაწე მარტინ ლუთერ კინგი.

ქრისტეს მცნებებიდან ყველაზე რთულია მცნება: „გიყვარდეს მტერი შენი“. ნიცმე ამტკიცებდა, რომ ქრისტიანული ზნეობა მშობლებისა და სუსტების ხვედრია და არა მამაცებისა და ძლიერების. ქრისტე რეალობას მონყვეტილი იდეალისტად მიაჩნდა...

მაგრამ თანამედროვე სამყაროში არსებული ყველა პრობლემის გადაწყვეტის გასაღები სწორედ ეს მცნებაა. რადგან „სიყვარული ერთადერთი ძალაა, რომელსაც შეუძლია მტრის მოყვარედ ქცევა. ჩვენ ვერასოდეს დავიხსნით თავს მტრისაგან, თუ სიძულვილს სიძულვილით ვუპასუხებთ. თავისი ბუნებით სიყვარული აშენებს და ქმნის, სიძულვილი კი სპობს და ანგრევს...“. მტრის სიყვარულია სწორედ ის გასაღები, ქრისტიანობის საიდუმლოს რომ წვდება. მტრის სიყვარულში ჩანს „ახალი აღთქმის“ ზნეობრიობაც.

ნაპოლეონ ბონაპარტე ამბობს: „აღუქსანდრე მაკედონელმა, იულიუს ცეზარმა, კარლოს დიდმა და მე შევექმენით უდიდესი იმპერიები, მაგრამ ისინი ეფუძნებოდნენ ძალას, საუკუნეების წინ კი იესომ შექმნა თავისი სამეფო, რომელიც სიყვარულს ეფუძნებოდა და დღესაც მილიონები მზად არიან, მოკვდნენ მისთვის. იმპერიები ფერფლად იქცნენ... იესოს სამეფო კი ხელთუქმნელია და დიდებულია დღეს. შეირყა რომის იმპერიის კედლები, იესოს სწავლება კი მთელი კაცობრიობის საკუთრებად იქცა. ქრისტეს სამეფო დედამიწაზე დღეს - ეს არის ყველა ერისა და ეროვნების 900 000 000 ადამიანზე მეტი“.

„თქვენ გსმენიათ, რომ თქმულა “სიყვარე მოყვასი შენი და სიყვარე მტერი შენი. მე კი გეუბნებით: გიყვარდეთ თქვენი მტრები, დალოცეთ თქვენი მანყევრები, სიკეთე უყავით თქვენს მოძულეებს და ილოცეთ მათთვის, ვინც თქვენ გავიწროებთ და გდევნით“ (მათეს სახარება).

ამ ღვთაებრივ სიმაღლემდე ასვლა ნაჩვენები ქართულ ხალხურ შედეგში „ლექსი ვეფხისა და მოყმისა“... აქ არის უდიდესი ზნეობრივი გმირობა. მოყმის დედა ნუხს: „იქნებ ვეფხისა დედაი, ჩემზედ მწარედა სტირისა, წავიდე, მეც იქ მივიდე, სამძიმარ ვუთხრა ჭირისა, იმასაც დარდი ექნების“... ეს სტრიქონები გასდევს და საუკუნეების მანძილზე განსაზღვრავდა მთელ ჩვენს ისტორიას.

ქრისტემდელი მთელი ბერძნული სამყაროც გაჟღენთილი იყო მსგავსი სულისკვეთებით: როგორ უნდა იძიო შური მტრებზე? ეკითხებიან სოკრატეს. პასუხი: - შეეცადეთ გააკეთოთ, რაც შეიძლება მეტი სიკეთე“...

ასე ცხოვრობდა დღემდე ქართველიც... მჯერა, სწორედ ეს სულის შემძვრელი სათნოება გადაარჩენს მას მომავალშიც.

თანამედროვე კაცობრიობამ დაცემის წუთებიდან განვლო სულიერი ჩამოყალიბების, განწმენდის საფეხური და ახლა დგება ბუნებრივი დრო სულიერი დაბადებისა, ეს იქნება საკაცობრიო სიმშვიდის ერა... კაცობრიობის სულიერი დაბადება.

ყველაფერი იწყება სიყვარულით

სამყაროს არსებობის აზრი სიყვარულშია (უოლტ უიტმენი). სიყვარული ხელოვნებაა და „მისი დაუფლება საკუთარ თავში ჩაღრმავებას გულისხმობს, უპირველესად, – მაგრამ სიყვარული არის ჭეშმარიტი ერთიანობაც მთელ სამყაროსთან, მთელ კაცობრიობასთან, ერთიანობა ერთ კონკრეტულ პიროვნებასთან, რაც საშუალებას აძლევს ადამიანს შეინარჩუნოს საკუთარი მთლიანობა, ინდივიდუალობა და, ამდენად, მოიპოვოს თავისუფლება, მოიპოვოს თავისი ნამდვილი „მე“ (ე. ფრომი).

ჭეშმარიტი სიყვარული მაშინ იწყება, როდესაც სიყვარულის ობიექტს საკუთარი მიზნებისათვის არ ვიყენებთ, როცა ამისთვის მთავარია, ის იყოს ბედნიერი („აგაპე“). მოხდენილად წერს პოეტი: „მე მიხარია შენ რომ არსებობ, ვისი ხარ, ეს რა ჩემი საქმეა“... იქნებ ყველაზე კარგად ამას ქართული „თავდავინყება“ (თავი დაივიწყო სხვისათვის) გამოხატავს? ვასცე ის, რაც მას უნდა, რაც გახდის მას ბედნიერს. გურჯიევი ამბობს: „ყველაფერი რაც მიგროვებია, დაკარგულია და ყველაფერი, რაც გავეცი, ჩემია... სიყვარული ეს არ არის საკუთრება. ის გამოსხივებაა. რაც მეტს უწილადებთ, მით მეტი გაქვთ და რაც ნაკლებს – ნაკლები“.

მაგრამ არის სიყვარული, როცა მთავარია, მე ვიყო ბედნიერი („ეროსი“). აქ კი მიღებაა მთავარი და არა გაცემა!..

სამყაროსთან ჰარმონიული თანაარსებობისათვის კი აუცილებელია ერთი და მეორეც. რადგან როცა გავცემთ სიყვარულს და იგი უკანაც გვიბრუნდება, სასიცოცხლო ძალებით ვივსებით და ადგილი არ რჩება სიძულვილისთვის.

ჩვენ ბავშვობიდანვე გვასწავლიან თითქმის ყველაფერს, სიყვარულის გარდა. შეიძლება ვისწავლოთ სიყვარული?

შეგეძლოს სიყვარული კი ნიშნავს, მზად იყო რისკისათვის. როგორც მინიმუმი, ეს რისკი არის სიყვარულის დაკარგვის რისკი. იგი მტკივნეულია და ხართ ამისათვის მზად?

სიყვარულს ემუქრება საფრთხე. შეიყვარეთ არა ის, არა იმ დროს, ... მას უბედურებამდე მივყევართ... ხართ მზად ამისათვის?

სიყვარული გულწრფელობაა, იგი ითხოვს გულახდილობას. ესეც რისკია. იყო ბოლომდე გულახდილი სიყვარულში ეს იგივეა, გული დააყენო ხანჯლის ქვეშ – უგარანტიოდ, რომ ხანჯალი წინ არ წაინევა.

გარისკავთ ასეთ გულახდილობას?

სიყვარულის დროს შენ უნანილებ ბედნიერებას მას. თითქმის სულ მის განწყობაზე ხარ დამოკიდებული, სიცოცხლესაც არ დაიშურებ მისთვის... მაგრამ... არ გეშინია დაკარგო ინდივიდუალობა?... მხოლოდ ამ თავისთავადობით ხომ ამოგარჩიეს იმ მრავალთაგან?

ჩვენს დროში სიყვარულს ზნეობრიობა და პოეტურობა აკლია. ამბობენ, სწორედ ეს არის კაცობრიობის გადაშენებისა და უბედურების მიზეზი... მაგრამ „თუ ზნეობრივად ითვლება მხოლოდ სიყვარულზე აგებული ქორწინება, მაშინ ის მხოლოდ მანამდე არსებობს, ვიდრე იარსებებს სიყვარული?“... მართალია, როცა ჩვენ სიყვარულს ვაიდვალებთ, ვინც გვიყვარს იმას იმდენ ღირსებას ვანერთ, რაც ხშირად არ გააჩნია. ეს არის ჩვენი მუდმივი შეცდომისა და ტკივილის მიზეზი. ადამიანებიც ენამებიან, იტანჯებიან არა იმიტომ, რომ ისინი არავის უყვარს, არამედ... იმიტომ რომ... თვითონ არავინ უყვართ!

სიყვარული იმყოფება ორი პროტექტორატის ქვეშ – კონტროლი გონის და კონტროლი გულის. ისინი პერიოდულად ენაცვლებიან ერთმანეთს და მერყეობით გვტანჯავენ... მაგრამ „განა სიყვარულს აქვს რამე საერთო გონებასთან?“ (გოეთე).

სიყვარული არის მხოლოდ აქ და ამჟამად. ჩვენ არ გვიყვარს წარსულში, არც მომავალში. ეს შეუძლებელია. წარსული და მომავალი სიყვარულისაგან გაქცევაა. სიყვარული მხოლოდ აწმყოშია (შრი რაჯნიში). სიყვარული წარსულში მხოლოდ ფიქრია...

სიყვარული თავისუფლებაა. მაგრამ... იქნებ როცა მოდის სიყვარული, სწორედ მაშინ იკარგება თავისუფლება? ვეძიოთ ოქროს შუალედი თუ ვირწმუნოთ პარადოქსი: თუ გინდა გიყვარდეს, უნდა იცნობდე, მაგრამ რომ შეიცნო, უნდა გიყვარდეს! აუცილებელია სიყვარული ბედნიერებისათვის?

დღეს ფსიქოლოგები გვთავაზობენ ბედნიერების განტოლებას:

ბედნიერება = დადებით განცდას შეფარებული უარყოფითი განცდა. ე.ი. რაც მეტია პოზიტიური განცდები და რაც ნაკლები ნეგატიური, მით ბედნიერია ადამიანი.

ან იქნებ ბედნიერება კარგად ყოფნის მყარი განცდაა? განსაზღვრავს ბედნიერებას ფული? ბევრი თვლის, რომ „მეტი ფული-მეტი ბედნიერება“. მაგრამ დავსვათ ასე კითხვა: ბედნიერია ყველა მილიონერი?... სიმდიდრე ჯანმრთელობასავითაა, როცა არ გვაქვს, ცუდად ვართ, თუ გვაქვს, ბედნიერად ვგრძნობთ თავს.

– „აკეთეთ ის, რაც გინდათ და არასოდეს ის, რაც არ გინდათ“... გახსოვდეთ:

წუ დაქორწინდებით მანამ, სანამ არ ისწავლით მლიქვნელობას! აქო ქალი დაქორწინების წინ, გემოვნების საკითხია, მაგ-

რამ ადიდო ქალი დაქორწინების შემდეგ - ეს უკვე აუცილებლობაა. ქორწინებაში არაა ადგილი გულწრფელობისათვის. იგი დიპლომატიის სარბიელია...

სიყვარულს ძალიან დიდი პოტენციალი აქვს. მას შეუძლია სასწაულებს გვაზიაროს... პარადოქსულია, მაგრამ ფაქტი, რომ ქალების უმრავლესობა თხოვდება: შვილები რომ ჰყავდეს, თავისი სახლი რომ ჰქონდეს, არ დარჩეს შინაბეურად; ...მამაკაცები კი (90%) ქორწინდებიან სიყვარულით. სტატისტიკით, საუკეთესო ქორწინებაა სიყვარული და ანგარიში ერთად. მაგრამ ოჯახები ანგარიშით - არ არის ბედნიერი.

თანამედროვე ოჯახის მთავარი საყრდენია	
სიყვარული	- 28%
ბავშვები	- 19%
მეგობრობა	- 7%
ქორწინება საშინელებაა	- 37%
საფუძველი ფულია	- 17%
ჩვევაა	- 17%

დაკვირვებით, რაც უფრო ძლიერია ადამიანში რომანტიკული სული, მით უფრო ხშირად ირჩევს სიყვარულს. რაც უფრო ბრძენია, მით უფრო პრაგმატულად წყვეტს დაოჯახებას. ამიტომაც, რაც უფრო ახალგაზრდაა, მით უფრო სიყვარულს არჩევს, რაც უფრო წლებში შედის, ანგარიშიან სიყვარულს ანიჭებს უპირატესობას. პარადოქსულია, მაგრამ ფაქტია, რომ ადამიანები ქორწინდებიან მაშინ, როცა არ ენდობიან თურმე ერთმანეთს!

სახიფათოა მამაკაცის, ქალისა და ფულის სამკუთხედი.

მამაკაცისათვის ფული ცხოვრების მიზანია.

ქალისათვის მხოლოდ საშუალება. ამიტომაცაა, ალბათ, დედამიწის 10 ყველაზე მდიდარ ადამიანს შორის არ არის ქალი!

მამაკაცის აზრით, ქალი ფულს უაზროდ ხარჯავს, კაციც (ზოგჯერ), მაგრამ კაცი აღიარებს, ქალი არა.

არ არსებობს მამაკაცი, რომელიც მშვიდად უყურებს ფულის მშოვნელ ქალს (ცოლს!). არცერთი კაცი არ ამაყობს ცოლის შემოსავლებით.

ქალისათვის ფული საკრალურია (ინარჩუნებს სილამაზეს, ჯანმრთელობას, ახალგაზრდობას), მამაკაცი კი პრაქტიკულია: იგი ყიდულობს ქარხნებს, ბანკებს, მანქანებს, დადის კაზინოებში.

ქალისთვის ყველაფერია: სიყვარული, ოჯახი, შვილები.

კაცისათვის კი მთავარია: სამსახური, მანქანა, ნებისყოფა.

თუმცა სიყვარულიც მის სატანჯველადაა მოგონილი. ძველ აღთქმაში სიკვდილზე მწარე დიაცია, ბორკილებია მისი ხელები. მაგრამ ... საჭიროა როგორც პური და წყალი.

მართლაც უცნაურია ქალის ლოგიკის კანონები:

-როცა ქალს მამაკაცი მართავს, ის იბრძვის თავისუფლე-

ბისათვის, მაგრამ როცა თვითონ ბატონობს - მას უნდა ემორჩილებოდეთ.

-ქალი ბოროტდება მხოლოდ ერთ შემთხვევაში - როცა იგი უბედურია სიყვარულში.

-ქალთან ურთიერთობისას სიტყვით უნდა იყო ფრთხილი, მოქმედებით კი გაბედული.

- თუ ქალი რამეს გთხოვს, უნდა მისცე, არადა აიღებს თვითონ.

-არ დაიჯეროთ ქალის სისულელე, სიყვარულში ყველა ქალი ჭკვიანია! და ყველაზე მთავარი, ქალი არ გაპატიებს ღალატს, მისთვის ქმრის ღალატი შვილის სიკვდილზე უფრო მძიმეა (ევრიპიდე).

ფიქრს გაიძულებს გ. რჩეულიშვილის სტრიქონებიც: „როცა ანა კარენინა ქმარს ღალატობს, ერთი სული მქონდა, ელაღატა, მაგრამ როცა ნატაშა როსტოვამ ქმარს უღალატა, ამ შემთხვევაში თითქოს ჩემთვის ელაღატათ“...

ღალატი ისტორიულად ყველა რელიგიით ისჯებოდა... რომში მემრუშეებს ცეცხლში ყრიდნენ, ქმარს შეედლო ცოლიც და საყვარელიც მოეკლა.

საბერძნეთში - ცულით კვეთდნენ თავს.

ეგვიპტეში - კაცს 1000 ჯოხს არტყამდნენ.

ყურანიც მემრუშეს სიკვდილით სჯიდა...

1793წელს კი რობესპიერმა ეშაფოტზე გაგზავნა ოთხი პიროვნება, რომელთა ერთადერთი დანაშაული ცოლის ღალატი იყო.

1912 წელს კი ბერლინში გამოვიდა ივან ბლოხის წიგნი პროსტიტუციაზე... ავტორი წერს: „არც ვერძი ცდილობს მოწონებული მდებრი საჩუქრით მიიზიდოს, მხოლოდ ქალი ხარობს, როცა კაცისაგან იღებს ქრთამს“...

იტალიელი სექსოლოგი რობერტ როსი კი ამტკიცებს, რომ განქორწინება უფრო ქალის ლექსიკის გამო ხდება... იგი ასახელებს 7 შეცდომას, რომელსაც ქალები უშვებენ:

1. „შენგან განსხვავებით“ (შედარება სხვასთან!)
2. „ფრთხილად იარე“ (ავტომობილის მართვაზე გაფრთხილება)
3. „რამდენი რამ ვიყიდე“
4. შენ ისეთი სასაცილო ხარ!“
5. „კაცებზე ვსაუბრობდით“
6. „რა კარგი ძმაკაცი გყოლია“
7. „არ მომწონს საჩუქარი“

და ყველაზე მთავარი, ქალისგან მიდიან იმიტომ, რომ... თავისუფლების დაკარგვის ეშინიათ! ღალატობენ კი იმიტომ, რომ სათანადო ყურადღება მოაკლდათ! ვინ იცის, იქნებ „ცოლობა - ეს საუკეთესო კარიერაა, რომელიც შეიძლება გაიკეთოს ქალმა“.

უნდა იყო განსაკუთრებული ქალი, რომ იყო ცოლი განსაკუთრებული ქმრის.

1826 წელს ჯეინ უელში გაჰყვა ცოლად თომას კარლაილს. ჯეინი იყო ულამაზესი, უმდიდრესი, უჭკვიანესი და ერთადერთი მემკვიდრე. თომასი კი ცნობილი იყო გონიერებით, რამდენიმე გახმაურებული წიგნის ავტორი, მაგრამ გაუნონასწორებელი ხასიათით.

ჯეინმა ეს ცოლ-ქმრობა აქცია ლეგენდად. მან მიატოვა თავისი კარიერა (იყო პოეტი, შესანიშნავი ლექსების ავტორი) და მთელი ცხოვრება უძღვნა საყვარელ ქმარს. მთავარი ის იყო, რომ მას არასოდეს უცდია ქმრის ხასიათის შეცვლა. იგი ხელს უწყობდა, ქმარს განვეითარებინა თავისი ინდივიდუალობა. მას უყვარდა იგი ისეთი, როგორც იყო და უნდოდა ასეთი მიეღო იგი მთელ სამყაროს...

მარიკა ელიავას სიყვარული და ერთგულება სიმონ ჩიქოვანისადმი ამ ლეგენდის თავისებური გაგრძელებაა ქართულ სინამდვილეში. მარიკას ერთადერთი და სანუკვარი სურვილი მისი ფერფლი გადაეყარათ სიმონის საფლავზე, ნიკა ჩიქოვანმა, გურამ ასათიანმა და ოთარ ჭილაძემ შეუსრულეს.

როცა ამბობენ, ესა და ეს კაცი საუკეთესოაო, ეს ცოლების დამსახურებაა თურმე.

უნდა გავითვალისწინოთ ისიც, რომ... თითოეულ ჩვენგანში არის ორი ადამიანი – ერთი, რომელიც არის თავისთავად და მეორე – რომელიც უნდა იყოს... ოჯახური ჰარმონიული ურთიერთობები ამის გათვალისწინების გარეშე ყოველთვის მოუნერსებელია...

დღეს ეს ურთიერთობები საგრძნობლად შეცვლილა. ამბობენ, რომ XXI საუკუნე ქალთა ბიზნესის საუკუნეა და ქალია დაჯილდოებული ყველა იმ პოზიტიური თვისებით, რომელიც წარმატებულ ბიზნესს სჭირდება.

ბრიტანელთა უმეტესობა თვლის, რომ ქალი უკეთესი ხელმძღვანელია, უფრო ეფექტური. მუშაობის ეფექტურობას კი განაპირობებს ხელმძღვანელობის სტილი, ჰარმონიულობა და უკონფლიქტობა. მთავარია ე.წ. „ეთიკური დისტანცია“, რაც ასე ორგანულია ქალისთვის. ქალების თითქმის 75% ხასიათის სირბილეს მიიჩნევს წარმატების საფუძვლად.

იქნებ, ეს ფაქტორია გათვალისწინებული შვეციის პარლამენტშიც, სადაც პარლამენტართა 41% ქალებია.

იქნებ აქ ე.წ. ფემინიზაცია და ემანსიპაცია თამაშობს დიდ როლს?

„ემანსიპაცია“ (ლათ.) კი – გამოთავისუფლება, დაქვემდებარებული მდგომარეობიდან, დომებიდან გათავისუფლება, ძველის უარყოფითი ზეგავლენის მოხსნაა.

დრო ყველაფერს მიუჩენს თავის ადგილს. უფრო ადრე კი ჰ. ჰაინე გულისტკივილით წერდა: „ქალები მართავენ ქვეყნიერე-

ბას, ისინი ადგენენ ისტორიას, თუმცა ისტორიკოსებმა მხოლოდ მამაკაცის სახელები იცინან!“.

XXI საუკუნე შეცვლის ალბათ ამ თანაფარდობას და კაცობრიობას დიდი დრო არ დასჭირდება იმისათვის, რომ „სიყვარული საერთაშორისო კანონად იქცეს“ (განდი).

გენდერი

გენდერი სხვადასხვა სოციალურ და კულტურულ გარემოებათა დალია და ამით უპირისპირდება იგი ბიოლოგიურ სქესს, რომელიც უცვლელია და დამოუკიდებელი, გარემოებათა მიუხედავად.

ე.ი. გენდერით უნდა განვსაზღვროთ, რა ფაქტორები წარმართავენ ქალისა და მამაკაცის ქცევას სოციუმში.

წარსულში მამაკაცობისა და ქალურობის სხვა გაგება იყო, დღეს სხვაა.

დღევანდელი მეცნიერებით, ქალიც და მამაკაციც ერთნაირი ფსიქოლოგიური არსებია. მაგრამ ზოგიერთი კულტურა გამოკვეთილად აღიარებს მამაკაცის პრიორიტეტს (ძლიერი, აგრესიული, უხეში, სტატუსით მაღლა, ირჩევს ქალს, ოჯახის მარჩენალი), ხოლო ქალი პასიური, ნაზი, დამყოლი (აღიარებს მამაკაცის პრიორიტეტს).

ჩვენი კულტურა უფრო მამაკაცური კულტურაა, ვიდრე ფემინური, მაგრამ არის თვალსაზრისი, რომ დედას აქვს გადამწყვეტი მნიშვნელობა ბავშვის აღზრდაში. და დედობრივი სიყვარული არის ნამყვანი.

დედას ყოველნაირი შვილი უყვარს (ავი, კარგი, დიდი, პატარა, ავადმყოფი); მამას კი უყვარს გარკვეული პირობების შესრულებით, თუ კარგად მოიქცა, თუ ამართლებს მის იმედებს. ე.ი. უპირობოა დედობრივი სიყვარული, ხოლო მამობრივი პირობების გათვალისწინებით. თვლიან, რომ აღზრდის ქართული სტილი არის დედობრივი.

დამოუკიდებლობა და თავისუფლება არის მამაკაცის პრეროგატივა.

სანაცვლოდ, მგრძნობიარობა ქალისთვის მისაღებია, კაცისთვის არა... თითქოს მამაკაცი უფრო ლოგიკურია, ქალი – ემოციური. ბოლო წლებში ეს განსხვავება შემცირებულია... ე.ი. ისინი ბიოლოგიური ბუნების არ ყოფილა, ანუ ყოფილა რაღაც სოციალური! გენდერი სწორედ ამის ახსნას ცდილობს.

ქალი და კაცი განსაკუთრებული ბუნებისაა. ქალის გათავისუფლება კი არის მისი პოტენციური შესაძლებლობის შეცნობა და რეალიზაცია, თავისუფალი შემოქმედება და არა „ძლიერ სქესთან“ მსგავსება.

მამაკაცი ძლიერად გამოხატული „ეგო“ სისტემა და რაციონალური აზროვნებით ხასიათდება. რაციონალური აზროვნება კი ემსახურება ფიზიკურ სამყაროს. მაგრამ არსებობს ფიზიკურისაგან განსხვავებული სამყაროები. მათთან ურთიერთობისათვის კვლავიღებელია ინტუიტიური აზროვნება.

ფემინა კი ინტუიტიურია – ეს თვისებები მას აძლევს საშუალებას, შეიცვალოს ცნობიერება, გავიდეს ახალ სულიერ სივრცეში და ინტუიციით წამოღებული ინფორმაციით შეუერთდეს რაციონალურს და შექმნას ერთიანი აზროვნება.

ინტუიტიური მამაკაცსაც გააჩნია, სხვანაირად იგი შემოქმედებითი პიროვნება არ იქნებოდა, მაგრამ აქ ინტუიტიურობას სხვა ფონი აქვს...

მთავარია რაციონალური და ინტუიტიური შეთანხმებით მოქმედებდეს და იყოს უდიდესი ჰარმონია. გასათვალისწინებელია, რომ ემანსიპაცია ბიოსფერული კატეგორიაა, ფემინიზაცია კი – ნოოსფერული... რაც ნიშნავს მამაკაცის მეტაფიზიკური ინტუიტიზაციისა და ქალის არაეგოცენტრული რაციონალიზაციის რეალიზაციას... ე.ი. რაციონალიზაციისა და სულიერის უდიდეს ჰარმონიზაციას.

რა უნდა შეიცვალოს სოციუმში?

კაცი იქნება, თუ ქალი, ეგოცენტრიზმი უნდა მოისპოს, „მე“ უნდა ემსახურებოდეს მხოლოდ ჰარმონიის დამკვიდრებას.

დღეს მამაკაცის პოტენციურობა მაქსიმალურად არის გამოყენებული, ქალის – არა. საჭიროა ქალიც გამჟღავნდეს სოციუმში. მას ახალთან განსხვავებული დამოკიდებულება აქვს, ის კატეგორიული არ არის, გაურბის კონფლიქტს, იგი ემპათიურია, მამაკაცისგან განსხვავებით...

ახალი მართვა („არა-მე“-თი მართვა) ნიშნავს, უფროსის უფლებების თავზე არ მოხვევას (მარტივ ურთიერთობას).

თუ ძველი სისტემის ინტერესებში მოხდა ახლის დანერგვა, შეიძლება საქმიანობა არ შედგეს... მაგრამ თუ ორგანიზაციული ნიჭი ადამიანისათვის ორგანულია, საქმისათვის კარგი იქნება ასეთი ადამიანის უფროსობა, ხოლო თუ უფროსის ადგილი ბრძოლით არის მოპოვებული, ასეთი მმართველი ნორმალურ ურთიერთობას ვერ დაამყარებს. იქნება განუკითხაობა, აღებ-მიცემობისა, ანგარიში...

გამოვიყენოთ ქალის დადებითი პოტენციურობა „არა-მეს“ სახით.

მიუხედავად ყველაფრისა, არასწორი უნდა იყოს ბიბლიის ფემინიზირება (ტექსტიდან იქნება ამოღებული „ძე“, „ძმა“, „მონა“ და ა.შ. სადაც წერია „ძმები“, თარგმანში იქნება „ძმებო და დებო“... ამოღებულ იქნება „მამაო ჩვენოც“)...

ალბათ დრო, ყველაფერს მიუჩენს თავის ადგილს.

ჯერ კიდევ რამდენიმე საუკუნით ადრე მეცნიერები ამტკიცებდნენ, რომ ყველა მიწიერი დაავადების მიზეზი უსიყვარულოდ ცხოვრებაა... დადებითი ემოციებით მკურნალობენ დღეს დიაბეტს, სიმსივნეს, ათეროსკლეროზს... დიდი მისტიკოსი სვედენბორგი ამტკიცებდა, რომ სიყვარული არის სული ყველაფრის, ყველა საქმის და საქციელის... იყავი ბრძენი... და მიუტევე, შეიყვარე!

ყველაზე დიდი სიმდიდრე ჯანმრთელობაა. „ფულით ვიყიდით სანოლს, მაგრამ ძილს არა, წიგნებს, მაგრამ ჭკუას არა, საქმელს, მაგრამ მადას არა, სამკაულს, მაგრამ სილამაზეს ვერა, სახლს, მაგრამ მყუდროებას ვერა, წამალს, მაგრამ ჯანმრთელობას ვერა, გართობას, მაგრამ ბედნიერებას ვერა, რელიგიას, მაგრამ ხსნას ვერა“... (პოლ ბრეგი).

შექსპირის აზრით, ჭკუა ხდის სხეულს მდიდარს, თუ ასევე ჭკუაც ეხმარება სხეულს, როგორც სხეული ჭკუას...

ყველა ავადმყოფობის მიზეზი თვით ადამიანებშია. როცა ადამიანი იპოვის თავის ადგილს ცხოვრებაში და აკეთებს იმ საქმეს, რომელიც მოსწონს, იგი ჯანმრთელი და ბედნიერია.

სიყვარული აუცილებელია ჯანმრთელობისათვის. ადამიანი მანამდე ცოცხლობს, ვიდრე სიყვარული შეუძლია. „როგორც კი მის სულში სიყვარული ქრება — იგი კვდება“ (მარკესი). როცა შეყვარებული ხარ, უმჯობესდება სისხლის მიმოქცევა.

თუ ურთიერთგაგებაა, ქრება თავის ტკივილიც.

ამბობენ, შაკიკი ამურის სნეულებათა; ჩხუბის, ლალატის, უკმაყოფილების შედეგი...

ლანჩელოტი ამტკიცებს: „როცა გვიყვარს, ჩნდება ტვინის ანტისხეულები, რომლებიც ხელს უშლიან დაავადების წარმოშობას“. პრაქტიკულად, სიყვარული ენდოკრინული დაცვაა! სიყვარული კურნავს: რაც უფრო ხშირია გულისცემა, მით ნაკლებია ვენების გაგანიერება! ალერსი ტკივილგამაყუჩებელი საშუალებაა, წნევა დაბლა იწვევს, უმჯობესდება სუნთქვა. სიყვარული აკრიალებს კანს, ენიჭება ნატურალური ბრწყინვალეობა.

როცა გვიყვარს, არ გინევს დანტისტთან მისვლაც. დადებითი განწყობის ადამიანები 5-ჯერ უფრო იშვიათად ავადდებიან ინფარქტით. იქნებ მართლაც მთავარი სიკეთით, სიყვარულით მკურნალობაა?

ხდება პირიქითაც.

დიდი ინტელექტუალური დანაკლისია თმის გათეთრება.

არასასიამოვნო ინფორმაცია გარედან – ყურის ტკივილი.

არასაკმარისი სულიერი სითბო ახლობლებისგან – ხერხემლის ტკივილი.

სიხარულისა და სიყვარულის არარსებობა - გულის ტკივილი.

უსასრულოდ სხვისი გაკრიტიკების სურვილი - რევმატიზმი.

ფილტვებს აავადებს მუდმივი მწუხარება.

ღვიძლს - მუდმივი გაბრაზება.

თირკმელებს - შური.

ღიაბეტს იწვევს შიში.

ნაღვლის დაავადება სხვაზე წრეგადასული მზრუნველობაა.

ზურგში ტკივილი - სტრესი (ოჯახური კონფლიქტი, თვითკრიტიკა, სამსახურებრივი უსიამოვნებები).

თითოეულ დაავადებას აქვს, თურმე თავისი "ფსიქოლოგია".

სურდო - დაუღვრელი ცრემლები.

ახლომხედველობა - მომავლის შიში.

სისხლის მიმოქცევის პრობლემები - სისტემატური უკმაყოფილება

გულის ტკივილი - არ აძლევს საკუთარ თავს სიყვარულის უფლებას.

დეპრესია - დათრგუნული მრისხანება.

მიიჩნევენ, რომ ქალების სიცოცხლის ხანგრძლივობა ენაგრძელობით აიხსნება (ფილტვების მუდმივი მუშაობა ფიზიკურ მოძრაობებს უტოლდება თურმე).

მრავლისმეტყველია ე.წ. დიაგნოზიც სახეზე

უფერული ღანვები - ღვიძლის დაავადება.

შეშუპებული ნიკაპი - თირკმელები გადატვირთულია.

ტუჩზე მუდმივად მოღურჯო ელფერი - გულის უკმარისობა.

ტუჩების სიმშრალე - გასტრიტი.

დაღარული შუბლი - თირკმელების სისუსტე

თმის ძირებთან ყავისფერი ლაქები - ღვიძლი გადატვირთულია...

და ბოლოს გაკვეთილად მივიღოთ კანტის სტრიქონები: „დადგება დრო, როცა ავადმყოფობა უკულტურობის დასტური გახდება, მაშინ სწულ ადამიანებს მხოლოდ შერცხვებათ“.

ცნობილია ე.წ. „მუსიკალური თერაპია“, როცა მელიოდია ხელს უწყობს გამოჯანმრთლებას. ეს მუსიკალური მენიუ ეხმარება 100-დან 80 პაციენტს. ყველაზე კარგია მოცარტი. იგი დადებითად მოქმედებს მაღალ წნევაზე, ამცირებს ტკივილს, აძლიერებს ნებისყოფას და ავადმყოფს აძლევს იმედს.

ძლიერი პოზიტიური გავლენა აქვს ვიოლინოს. მძიმე დაავადების მიკრობებს კლავს საეკლესიო გალობა, საეკლესიო ზარების ხმა. ამიტომაცაა, ნაკურთხი წყალიც წმინდა, იგი გარდავერცხლის ჯვრის იონებისა, მოიცავს საეკლესიო ზარების ხმასა და გალობას.

პითაგორა თურმე მუსიკით მკურნალობდა ლოთობას. ქრონიკულ ჰიპერტონიას კურნავს შავი შაშვის დაბალი, მშვიდი ხმა, ნევროზს უხდება ჭივჭავის ჟღერადი, ცოცხალი გალობა.

მუსიკის გამაჯანსაღებელი ეფექტი უძველესი დროიდანაა ცნობილი.

XIX საუკუნეც გამოირჩევა განსაკუთრებული გამოკვლევებით.

დღეს მუსიკით იკურნება: დეპრესია, შიში, სტრესი, ტკივილები გულის არეში, ჰიპერტონია.

ცნობილი ფრანგი მსახიობი ჟერარ დეპარდიე მოცარტის მუსიკით განიკურნა ენაბლუობისაგან.

შოპენი, ბეთჰოვენი - თავის შეცნობას, საკუთარ პრობლემებში გარკვევას უწყობს ხელს.

ჩაიკოვსკის სიმფონია - ათავისუფლებს სულს მტანჯველი მოგონებისაგან.

ბახის ნელი მელიოდიები და ლისტის პრელუდიები - სიმორცხვისა და გაუბედაობის დაძლევაში გვეხმარება.

შოსტაკოვიჩი უარყოფითი ემოციების კონტროლს უწყობს ხელს.

მთავარი ფაქტორი მაინც მუსიკის რიტმია. როცა ორგანიზმში რიტმი იცვლება, მიმართავენ რიტმის აღდგენას მუსიკით.

ვიოლინო თანაგრძობას აღძრავს, კურნავს სულს, თავის შეცნობაში გვეხმარება.

ორლანი აწესრიგებს გონებას, ენერჯის მინოდებას ხერხემალში.

ფორტეპიანო ასუფთავებს ფარისებრ ჯირკვალს.

ღილის ვარჯიშს შეგიცვლით ვივალდის სონატები, შუბერტის სერენადები.

შუადღის ფინჯან ყავას - ჰენდელი და მოცარტი.

გადალას - ჩაიკოვსკის „ნელინადის დრონი“!

კონფლიქტურ სიტუაციას აწესრიგებს შტრაუსი!

მნიშვნელოვან შეხვედრაზე ყოყმანს - ბახის ფუგები.

იაპონელთა დაკვირვებით კი თითქოს მრავალხმიანობამ

ფეხი ვერ მოიკიდა იმ ქვეყნებში, სადაც ბატონობდა დესპოტიზმი. მან თავი იჩინა მხოლოდ ჰუმანური სულისკვეთების საქართველოში...

ცხოვრებაში ყველაფერი ემორჩილება რიტმებს. ადამიანის საქციელზე სადღეღამისო რიტმების გავლენას სწავლობს ქრონალური ბიოლოგია ... იგი ჩვენი ცხოვრების ყველა სფეროსთანაა დაკავშირებული.

მაგ., 14-დან 16 საათამდე საქესთან ჯდომის უფლებას არ აძლევენ მძლოლებს.

აუცილებელია ყველაფერი ვაკეთოთ თავის დროზე!

გადანყვეტილების მიღების დროდ თვლიან შუადღეს.

(მიუღებელია გადანყვეტილების მიღება დილის 9 საათიდან და ნაშუადღევს).

ფიზიკური შრომა ყველაზე ნაყოფიერია - 15-16 საათებს შორის.

ექიმთან მისვლა-დილის 9საათიდან (ნემსების გაკეთება განსაკუთრებით)

სპორტის საათები - 13³⁰ საათიდან

სპირტიანი სასმელების მიღება - 18-20 საათებს შორის

არ უნდა მივიღოთ წნევის დამწვევი - 17-19 სთ.

საუკეთესო იმუნიტეტი - 22 სთ.

ღრმა ძილი - 1 საათი

მოსაუბრის ადვილად დაჯერება - ჭამის დროს!

(ამიტომაც მართავენ საქმიანი ადამიანები პიკნიკებს).

მიდრეკილება სტრესისადმი - ძილის წინ და გაღვიძების შემდეგ.

ორგანიზმში იმდენი რიტმია, რამდენი ფუნქციაც გააჩნია. ერთ-ერთი მათგანია შრომის უნარი. დამტკიცებულია, რომ ორგანიზმის ეს ფუნქცია იცვლება დღის, კვირისა და წლის განმავლობაში. აქტიურობის ფაზას ყოველთვის მოსდევს პასიურობის ფაზა. რიტმის დარღვევით ქვეითდება ყურადღება.

მიიჩნევენ, რომ შრომის უნარი თავის მაქსიმუმს აღწევს სექტემბერსა და თებერვალში. კვირის ყველაზე აქტიურ დღეებად კი ითვლება სამშაბათი, ოთხშაბათი, ხუთშაბათიც...

ადამიანები იყოფიან „ტოროლებად“ (25-30%), „ბუებად“ (25-30%) და „მტრედებად“ (40-50%). 1. ტოროლა-აქტიურია დილით, 2. „ბუ“-ს უფრო საღამო იტაცებს. 3. მტრედი კი მოქმედებს გარემოების გათვალისწინებით. გერმანელი ლიტარ ზოვერტი ნიგნში „დრო-თქვენს ხელშია“ წერს: „ნუ შეეცდებით იმუშაოთ დღის ბუნებრივი რიტმის სანინაალმდეგოდ. გამოიყენეთ იგი სამუშაო დღის წესრიგში“.

პერსონალური ბიოლოგიური რიტმის გასაგებად, დააკვირდით საკუთარ თავს, ხელის რომელ ნაწილშია თქვენი შრომის უნარი განსაკუთრებით მაღალი.

ბიორიტმების იგნორირებამ შეიძლება ადამიანის ჯან-

მრთელობით შეიქმნას პრობლემები.

ვარაუდობენ, რომ ჩერნობილის ტრაგედიაც რიტმის დარღვევით, სამუშაო პერსონალის გადაღლილობით იყო გამოწვეული.

მნიშვნელოვანია სამუშაო რეჟიმთან პიროვნების ინდივიდუალური ბიორიტმების შეუთავსებლობაც...

დასავლეთში სამუშაო გრაფიკის შედგენისას გათვალისწინებულია თანამშრომელთა პირადი ინტერესები.

საქმიანი ურთიერთობების ფსიქოლოგია

ფსიქოლოგები განასხვავებენ ურთიერთობის ორ სახეს: ვერბალური (სიტყვიერი 7%, ბგერითი (ინტონაცია) 38%), არავერბალური (არასიტყვიერი 55%).

ვერბალური ურთიერთობები:

1. კინეტიკა - ადამიანის ემოციური რეაქციის გამოხატვა ნიშნებით: პოზა, შესტი, მიმიკა. ხელით - შესტკულაცია, სახით - მიმიკა, პოზით- პანტომიმა.
2. პარალინგვისტიკა - ნარმოთქმის თავისებურებანი, ტემპრი, ხმა, პაუზა, სიცილი, ტირილი.
3. ვიზუალური ურთიერთობა - თვალთ კონტაქტი.

ურთიერთობის არავერბალური საშუალებაა ემოციური კონტაქტი, ე.წ. „ემოციური ენა“. იგი ხაზს უსვამს მოსაუბრის გრძნობებს (მონონება, მადლიერება, აღტაცება, სინანული).

მთავარია ურთიერთობის სხვა მხარეც. მეორე ადამიანის „სწრაფი ნაკითხვა“, პირველი შთაბეჭდილება, პარტნიორის მოქმედების გაგება...

ფსიქოლოგები პირველი შთაბეჭდილების რამდენიმე ტიპურ სქემას გვთავაზობენ:

პირველი აღქმა. ადამიანის აღქმა ერთდროულად სწორია და არასწორი, მართალია და ყალბი... იმიტომ, რომ ადამიანის წინაშე არასოდეს დგას ამოცანა ისე, უბრალოდ მიიღოს მეორე ადამიანი. ადამიანის სახე, რომელიც ამ შეხვედრისას იქმნება, უნდა იყოს შემდგომი ჩვენი საქციელის რეგულატორი... პარტნიორის ნებისმიერ კატეგორიას აქვს ურთიერთობის თავისი ტექნიკა.

ეს ყველაზე კარგად ჩანს დიდებისა და პატიარების ურთიერთობისას. ხშირად ბევრ უფროსს არ შეუძლია ბავშვებთან ლაპარაკი, ასევე პატიარებლაც უჭირთ უცნობ თანატოლებთან ურთიერთობა. ამისი მიზეზი სწორედ ურთიერთობის ტექნიკის უქონლობაა...

აქ ძირითადად ინფორმაციის ორ წყაროს ასახელებენ:

1. ადამიანის ტანსაცმელი, მთელი მისი იმიჯი.

2. ადამიანის საქციელის მანერა (როგორ ზის, როგორ დადის, როგორ იყურება და სხვ.).

შუა საუკუნეების ევროპაში ადამიანს შეხედავდი და მაშინვე მიხვდებოდი, ვინ იყო სოციალურად. ყველაფერი უმცირეს წვრილ-მანამდე იყო გათვლილი.

ჩინეთში კი მე-20 საუკუნემდე ყველაზე გავრცელებული ტანსაცმელი იყო ხალათი. როგორც ქალისათვის, ისე მამაკაცისათვის, რომლებიც მცირე დეტალითაც კი განირჩეოდნენ. სოციალური მდგომარეობა შეიცნობოდა ფერითაც კი. ყვითელი ფერის ხალათი მხოლოდ იმპერატორს უნდა ცმოდა... მოხუცებულებს - ყავისფერი და თეთრი. ნითელი და ლურჯი - გმირებს.

სტუდენტები ატარებენ ლურჯ ხალათებს, გლეხები - თეთრებს!

ღარიბები - შავს.

დღეს დემოკრატიულ საზოგადოებაში კი ყველა იცვამს იმას, რაც უნდა.

როგორ შევიცნოთ პარტნიორი?

ფსიქოლოგიური გამოკვლევებით დასტურდება, რომ თითქმის ყველა დეტალი ატარებს ადამიანის გარეგნულობის, მისი ემოციური მდგომარეობის ინფორმაციას, როგორც ირგვლივ მყოფებთან, ისე საკუთარ თავთან...

ადამიანის სახე, მისი უესტები, მიმიკა, საქციელის საერთო სტილი, სიარული, დგომის, ჯდომის მანერა, საერთოდ მიღებული პოზები და მისი ცვლილება საუბრის დროს, პარტნიორთან დამოკიდებულების ორიენტაცია - მოიცავს ადამიანის შინაგანი მდგომარეობის განსაზღვრულ ინფორმაციას. რასაკვირველია, ის, რაც მაქსიმალურად იპყრობს ჩვენს ყურადღებას მეორე ადამიანში - არის მისი სახე. პირველი, რაც სახეზე იხატება - ეს ემოციაა. ცნობილია სახის ძირითადი გამომეტყველებები:

ბედნიერება, გაკვირება, შიში, ტანჯვა, რისხვა, ზიზღი, ინტერესი.

ამის მიხედვით ცვლილებები სახეზე აისახება ძალიან სწრაფად და ზუსტად.

სახეზე ინფორმაციის კითხვისას მნიშვნელოვან როლს თამაშობს მზერაც.

მაგალითად, ძალიან არასასიამოვნოა იმ ადამიანთან საუბარი, რომელიც თვალებში არ გიყურებს, თვალს გარიდებს. ასევე არასასიამოვნოა, როცა თვალმოუშორებლად გიყურებენ.

რას გამოხატავს მზერის მიმართულება? ფსიქოლოგები თვლიან, რომ მზერა დაკავშირებულია გამოთქმის პროცესთან. როცა ადამიანი მხოლოდ ფიქრობს, ის სივრცეში იყურება, ხოლო, როცა აზრი საბოლოოდ ჩამოყალიბდება, მოსაუბრეს შეხედავს. როცა პრობლემა რთულია, მაშინაც მოსაუბრეს უყ-

რებენ ნაკლებად, ხოლო როცა სირთულე დაიძლევა - მეტად. ე. ი. ის, ვინც ლაპარაკობს, ნაკლებად უყურებს პარტნიორს, ის უყურებს მას მხოლოდ იმისათვის, რომ შეამოწმოს მისი რეაქცია და ინტერესი. მსმენელი უფრო მეტად იყურება მოსაუბრისკენ და „აგზავნის“ სიგნალებს უკუკავშირისათვის.

...თუ ადამიანს უნდა თავისი გრძნობების დამალვა, სახე ნაკლებ ინფორმაციული ხდება, სახეული კი - ინფორმაციის მთავარი წყარო... ამისი დასტურია სიარული. იგი ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი გასაღებია შინაგანი მდგომარეობის შესაცნობად. სიარული მკაცრად ინდივიდუალურია! სიარულით ძალიან ადვილად შეიძლება ადამიანის ემოციური მდგომარეობის შეცნობა... მძიმე სიარული განრისხება, ძალიან დიდი ნაბიჯები - სიამაყე, მწუხარება - სისტემატურად ხელის ქნევაა, ბედნიერება - მსუბუქი ნაბიჯები.

ურთიერთმიღების მექანიზმია ემპათია - სულში შეღწევა... იგი ეყრდნობა გაგებას, წარმოიდგინო თავი მის ადგილას, შეხედო ყველაფერს მისი თვალებით, იგრძნო მისი განწყობილება და პოზიცია...

საქციელიც „სარკვა, სადაც თითოეული უჩვენებს თავის სახეს“ (გოეთე).

მიდიხართ სამსახურში, ხელმძღვანელი გხვდებათ ქათინაურით. რას უნდა ნიშნავდეს იგი? თქვენ მართლაც კარგად გამოიყურებით, თუ მას რაღაც უნდა თქვენგან? ან იქნებ იგი უბრალოდ კარგ განწყობაზეა?

თქვენ უამბობთ მეგობარს თქვენს პრობლემებზე. ის უეცრად განყვეტინებთ და გთხოვთ, ხვალისათვის გადადოთ საუბარი. რატომ? მას მართლა სასწრაფო საქმე გამოუჩნდა, თუ უბრალოდ მობეზრდა თქვენი მოსმენა?

ამის პასუხი აუცილებლად ითხოვს სიტუაციის დანვრდილებით ანალიზს, მეორე ადამიანის საქციელის ახსნას.

ვთქვათ, იგვიანებთ პაემანზე მეგობართან. ერთ-ერთი მომლოდინე თვლის, რომ ეს დაკავშირებულია ტრანსპორტის ცუდ მოძრაობასთან. მეორეს აზრით, ეს დაუდევრობაა. მესამე ეჭვობს, შეხვედრის ადგილი სხვაგან ხომ არ დაუნიშნა? მეოთხეს მიაჩნია, რომ იგი სპეციალურად გვაიძულებს ცდას... ამრიგად, თითოეულ მათგანს თავისი წარმოდგენა აქვს დაგვიანების მიზეზზე. პირველი ხედავს მას გარკვეულ ვითარებაში, მეორე - დამგვიანებლის პიროვნულ თავისებურებაში, მესამე მიზეზს თავის თავში ხედავს, მეოთხე ეჭვობს, რომ დაგვიანება მიზანმიმართულია.

ე.ი. მიზეზი მოტივის გარეშე არ არსებობს...

ურთიერთობა, როგორც მინიმუმი, ორი კაცის მონანილობას

გულისხმობს. თითოეული აქტიურად ზემოქმედებს პარტნიორზე. სწორედ ეს თავისებურებაა მნიშვნელოვანი და იგი ცნობილია თვითგამოხატვის, თვითგამოსახვის სახელწოდებით.

აქ მთავარია შენი უპირატესობის წარმოჩენა, რადგანაც ეს ე.წ. თვითგამოხატვა პარტნიორის ყურადღების მართვაა! თუმცა, როგორც კამიუ წერს: მომხიბვლელობაა, როცა გეთანხმებიან, თხოვნის გარეშე, უთქმელად!

ურთიერთობა კი - კომუნიკაციის, უფრო ზუსტად, შეხედულებების, აზრების, სურვილების, განწყობის გაცვლაა.

რა უშლის ხელს ეფექტურ კომუნიკაციას?

როგორ გადავლახოთ ეს ბარიერი?

აქ მნიშვნელოვან როლს ურთიერთობის სტილი ასრულებს. იგი უბრალოდ ამა თუ იმ სიტუაციისათვის მომზადებაა და არსებობადაც განისაზღვრება ადამიანის საქციელით.

ურთიერთობის სტილის სამ ძირითად ჯგუფს არჩევენ:

1. რიტუალური
2. მანიპულატორული
3. ჰუმანისტური

რიტუალური წარმოიქმნება – ჯგუფებს შორის ურთიერთობით.

მანიპულატორული – საქმიანი სიტუაციით.

ჰუმანისტური – პიროვნული ურთიერთობით.

რიტუალურის დროს მთავარია სოციალური კავშირის შენარჩუნება.

1. ეს სტილი მონაწილეებისაგან მოითხოვს მხოლოდ ერთს – თამაშის წესების ცოდნას. და, რაც მთავარია, ჯგუფის ტრადიციული კავშირების განმტკიცებას. ვთქვათ, წლების მანძილზე, ერთი და იგივე ხალხი იკრიბებით მეგობრის დაბადების დღეზე... ერთი და იგივე თემა, ერთი და იგივე სადღეგრძელოები... მაგრამ მაინც შინაგანი კმაყოფილება! და ეს ურთიერთობა აუცილებელია. აქ თავშეყრის აუცილებელი ატრიბუტია პარტნიორობა და არა... ინდივიდუალობა... აქ ინდივიდუალური თავისებურება არ არსებობს... მთავარი ერთია – კონკრეტული რიტუალისადმი დამოკიდებულება.

მოვიგონოთ ასეთი მაგალითი:

ერთ-ერთი სტუმარი მიდის. მაგრამ დგას კარებთან და რაღაცას ჰყვება, ჰყვება თითქმის 10 წუთი, ნახევარი საათი. ადამიანი არ ერკვევა სიტუაციაში, ვერ ხვდება, რომ გამომშვიდობების რიტუალი არ გულისხმობს ამას, იგი სამაგიდო სიტუაციის ატრიბუტია.

2. მანიპულატორული ურთიერთობის დროს, უპირველესად, უნდა გავითვალისწინოთ, რომ აქ მანიპულაცია არ არის ნეგატიური გაგებით. მრავალრიცხოვანი პროფესიული პრობლემმა გულისხმობს სწორედ მანიპულატორულ ურთიერთობას.

ეს არის ურთიერთობა, რომლის დროსაც პარტნიორს

უყურებენ, როგორც მიზნის მიღწევის საშუალებას. ის, ვინც უკეთესად იცნობს პარტნიორს, განსაზღვრავს და უკეთესად ფლობს ურთიერთობის ტექნიკას, აუცილებლად იმარჯვებს!

წარმოიდგინეთ, რომ ხართ კაბინეტში (ხელმძღვანელის კაბინეტში)... მას ხშირად ურეკავენ... მისი საუბრის სტილი იმის მიხედვით იცვლება, სტატუსით მასზე მაღალი ურეკავს, თუ მასზე დაბალი.

მანიპულაცია გამოიყენება საქმიანი ურთიერთობის დროს. მხოლოდ გავითვალისწინოთ ერთი რამ:

იგი აუცილებელია, როცა საჭიროა.

იგი გაუმართლებელია, როცა საჭირო არ არის.

3. ჰუმანისტური ურთიერთობა პიროვნული ურთიერთობაა.

დაკავშირებულია პარტნიორის განწყობასთან და მიზანთან, მის ინდივიდუალობასთან. ძირითად მექანიზმად აქ გამოიყენება შთაგონება, პარტნიორის ნდობის მოპოვება. მაგ. მეგზური შეიძლება მხოლოდ თავის როლს ასრულებდეს, მაგრამ ... თუ იგი „გაიხსნა“ შენთან და „იგრძენით“ იგი, ეს უკვე ჰუმანისტური ურთიერთობაა...

საქმიანი ურთიერთობა – ეს არის ურთიერთკავშირისა და ურთიერთმოქმედების პროცესი, როცა იცვლება ინფორმაცია და გამოცდილება, განსაზღვრული შედეგის მისაღწევად.

საქმიანი ურთიერთობა იყოფა პირდაპირ (უშუალო) და ირიბ (დისტანციურ) კავშირებად.

მისი რეალიზაციის ფორმებია:

- საქმიანი საუბარი
- საქმიანი მოლაპარაკებები
- საქმიანი თათბირი
- საჯარო გამოსვლები

საქმიანი საუბარი – საქმიანი ლაპარაკი დაინტერესებულ პირებს შორის და ზეპირი, სიტყვიერი კონტრაქტი საქმიან პარტნიორებს შორის. მისი მთავარი ამოცანაა კონკრეტული წინადადების მისაღებად პარტნიორის დარწმუნება.

საუბრის დასაწყისში პირველი ორი წინადადება გადამწყვეტია.

იგი მოსაუბრის მიმართ შინაგან დამოკიდებულებას ამჟღავნებს და პირველი წინადადებით იქმნება შთაბეჭდილება.

ყოველთვის თავი უნდა მოარიდოთ ბოდიშის მოხდას, რაც საკუთარი თავისადმი ურწმუნოების ნიშანია მხოლოდ... ნეგატიურია: „ბოდიში, თუ შემეშალა“, „მინდოდა, კიდევ ერთხელ მომესმინა“, „გეთაყვა, გაქვთ დრო მომისმინოთ?“

უნდა გამოირიცხოს მოსაუბრის მიმართ უპატივცემულობა:

„მოდით, სასწრაფოდ გადავწყვიტოთ“.

„შემთხვევით გამოვიარე და შემოვირბინე თქვენთან“.

„ამასთან დაკავშირებით სხვა აზრი მაქვს“...

არ არის მიზანშეწონილი, თქვენი კითხვებით იძულებული გახადოთ მოსაუბრე კონტრარგუმენტები ეძიოს...

პრაქტიკამ გვასწავლა რამდენიმე „სწორი დებიუტი“:

1. დაძაბულობის მომხსნელი მეთოდი (რამდენიმე თბილი სიტყვა, ხუმრობა)

2. პირდაპირი მიდგომა (კითხვები)

არსებობს კითხვების ძირითადი ჯგუფები:

- დახურული კითხვები, მოსალონელი პასუხებით: კი, არა!
- ღია კითხვები, რომლებიც გარკვეულ ახსნას ითხოვს (როგორ? რამდენი? რატომ?)
- რიტორიკული კითხვები – იწვევს ახალ შეკითხვებს
- კითხვები ანალიზისათვის (კომენტირება იმისა, რაც იყო ნათქვამი).

საინტერესოა მოსაუბრის შენიშვნებიც, რადგანაც მიიჩნევენ, რომ მოსაუბრე შენიშვნების გარეშე არის ადამიანი საკუთარი აზრის გარეშე...

შენიშვნები არბილებს საუბრის ხასიათს...

არსებობს შენიშვნების რამდენიმე სახე: გამოუთქმელი, გამაფრთხილებელი, ირონიული, ინფორმაციის მისაღები, სუბიექტური, ობიექტური, წინააღმდეგობის დასაძლევია.

გამოუთქმელი – მოსაუბრე ან ვერ ასწრებს, ან არ უნდა და არ შეუძლია გამოთქვას, ამიტომაც ჩვენ უნდა გამოვავლინოთ და გავაბათილოთ.

გამაფრთხილებელი – არასასიამოვნო შენიშვნა, უფრო მეტად ისეთი, როცა მოსაუბრის აზრი მთლიანად შეცდომაა. აქ ლოგიკური არგუმენტები უაზროა.

მოსაუბრე იყენებს აგრესიულ არგუმენტებს და ხედავს მხოლოდ ნეგატიურ მხარეს. ამას იწვევს ანტიპატია თქვენს მიმართ და არასასიამოვნო შთაბეჭდილება. ასეთ შემთხვევაში მოტივის ახსნა, ურთიერთგაგება აუცილებელია.

ირონიული – იწვევს მოსაუბრის ცუდი განწყობა. ან თქვენი მოთმინების შემონემა. ასეთ შემთხვევაში ჩვენი რეაქცია უნდა იყოს ან მახვილგონივრული ან საერთოდ არ შევიმჩნიოთ..

ინფორმაციის მისაღები – არგუმენტაცია არ არის ნათელი. მოსაუბრეს უნდა დამატებითი ინფორმაცია. პასუხი უნდა იყოს მშვიდი და დამაჯერებელი.

სუბიექტური – ტიპური ფორმულირება:

„ეს ყველაფერი კარგია, მაგრამ ჩემთვის არ არის ხელსაყრელი!“

ასეთ შემთხვევაში, საკუთარი თავი კი უნდა წარმოიდგინოთ მის ადგილას და მიზეზის პოვნას შეეცადოთ...

ობიექტური – ეს შენიშვნა გულწრფელია. მაშინ არ უნდა გაუწიო წინააღმდეგობა და ერთხელ კიდევ შეეცადო შენი წინადადების უპირატესობა დაუმტკიცო.

წინააღმდეგობის დასაძლევია – მოსაუბრე კარგად არ იცნობს შენს არგუმენტებს და... მკაფიოდ უნდა განსაზღვრო საუბრის თემა და, თუ წინააღმდეგობა მაინც გაგრძელდება, ტაქტიკა უნდა შეცვალო, ყველაზე უარეს ვარიანტში, საუბრის თემა შეიცვალოს!

ამ დროს ძალიან მნიშვნელოვანია ორი ტაქტიკური კითხვა:

1. როდის სჯობია შენიშვნების მიცემა

2. როდის უპასუხო შენიშვნებს

მშვიდი ტონი, დამაჯერებელი ინტონაცია აუცილებელია. იმ შემთხვევაშიც, თუ მოსაუბრე არაკორექტულია არ უნდა გამოიყენო უხეში გამოთქმები: „ამ შემთხვევაში თქვენ აბსოლუტურად არ ხართ მართალი!“, „ამას არა აქვს არავითარი აზრი“.

გამოხატეთ პატივისცემა მოსაუბრის მიმართ.

თავი მოარიდეთ პირად შეფასებებს: „მე რომ ვიყო თქვენს ადგილზე“ უპასუხეთ შენიშვნებს ნათლად და მკაფიოდ...

მშვიდად შეეკითხეთ მოსაუბრეს, კმაყოფილია თუ არა პასუხით.

როდის უნდა ვუპასუხოთ შენიშვნებზე?

იქამდე, ვიდრე შენიშვნას მოგცემდნენ. მას შემდეგ, რაც შენიშვნას მოგცემენ – არასოდეს.

საქმიანი ურთიერთობა ადამიანებისაგან მოითხოვს დიდ ფსიქოლოგიურ კულტურას და საქმის ემოციური მხარის სისტემატურ სწავლას.

ჰკითხეთ საკუთარ თავს – რომელ მოსაუბრეს უფრო ადვილად დაარწმუნებთ თქვენს სიმართლეში, იმას, ვინც გულწრფელი სიმპატიითაა განწყობილი, თუ იმას, ვინც აშკარა ანტიპატიას ამჟღავნებს? პასუხი ნათელია... ყოველთვის ვერ ავხსნით, ზოგიერთი ადამიანი რატომ გვიზიდავს ან ვერ ვიტანთ.

არსებობს ეფექტური ურთიერთობის გზები:

1. **საკუთარი სახელით მიმართვა.** სახელების ცოდნა თავისებური საშვია ადამიანის სულში შესაღწევად. იგი მხოლოდ თავაზიანობა არ არის. სახელის ბგერები ადამიანში იწვევს ზოგჯერ გაუცნობიერებელ სასიამოვნო განცდებს... კარნევი თვლიდა, რომ ადამიანისათვის საკუთარი სახელის ჟღერადობა, ყველაზე

სასიამოვნო მელოდია! სახელი და პიროვნება განუყოფელია და, თუ სახელით არ მიმართავ, ეს უპიროვნო მიმართვაა. ასეთ შემთხვევაში მოლაპარაკე ინტერესს იჩენს არა პიროვნებისადმი, არამედ განსაზღვრული სამსახურებრივი ფუნქციის მატარებელი ადამიანის მიმართ. ყველა ადამიანს აქვს პრეტენზია, რომ არის პიროვნება. როცა ეს იქნება იგნორირებული, მისი განწყობაც იცვლება. ამიტომაც აუცილებელი, ნებით თუ უნებლიედ, პიროვნების ჩვენება. ადამიანი მიიწვევს იმისკენ, ვინც დადებით ემოციებს იწვევს.

სცადეთ, სცადეთ, სამსახურში, მიესალმით კოლეგას სიტყვიერად „დილა მშვიდობისა“. ეს უფრო სასიამოვნოა, ვიდრე ოფიციალური „გამარჯობა“... ეს შესტი იწვევს უკვე დადებით ემოციას. ასევე, როცა ესაუბრებით ადამიანს, მიმართეთ სახელით... წარმოთქვით ხმამაღლა. რომ დაიმახსოვროთ, შეუდარეთ ვინმე ნაცნობის სახელს, ჩაინიშნეთ...

ძველ დროში სახელის წოდებას დიდ მნიშვნელობას ანიჭებდნენ. ყმანვილს სახელს მისი სულიერი და ხორციელი თვისების მიხედვით არქმევდნენ. ევამ პირველ შვილს კაენი უწოდა. იგი მოპოვებას („მოვიპოვე კაცი „ღვთისგან“) ნიშნავს, ისაკი – „სიცილს“ (მისი დაბადებისას დედამ გაიცინა). ბენიამენ – „მოხუცებულობის შვილს“, იესო – „მაცხოვარს“.

ასეა გვარებიც: იმედაძე, საყვარელიძე, გულისაშვილი...

არის ერთი საინტერესო მოსაზრებაც. კაბალისტების მიერ განმარტებული წმინდა წერილის მიხედვით, ყოველ ასო-ბგერას განსაკუთრებული აზრი აქვს. იგი უნივერსალური გასაღებია და საიდუმლო ენციკლოპედია... უფლის ბრძანების ძალა სიტყვებში (სახელში) ასოებიდან იღვრება თურმე... ვინ იცის...

თანამედროვე მსოფლიოში კი განსხვავებული ტენდენციები შეინიშნება... შვილების სახელებს კომპანიებისაგან სესხულობენ... ამერიკელები სულ უფრო ხშირად არქმევენ შვილებს სავაჭრო მარკების სახელებს („ქენონი“, „ბენტლი“, „იაგუარი“). ხშირია „ქსეროქსი“... ერთ-ერთი ოჯახი კი მხოლოდ იმიტომ დაინგრა, რომ მამა მოითხოვდა შვილისათვის „ტიმბერლენდი“ (ფეხსაცმლის ფირმა) ეწოდებინა.

ჩინელები კი მიიჩნევენ, რომ ადამიანის ბედი სახელზეა დამოკიდებული. მაგალითად „ინი“ (ჭკვიანი) დაახლოებით 4 ათას ჩინელს ჰქვია.

იქნებ მართლაც ჩვენი ბედისწერაა სახელი? მით უმეტეს, თუ იგი მხოლოდ ბგერათა კომპლექსი არ არის და ჩვენი ცხოვრების კოდირებული პროგრამაა?

2. ღიმილი — სახის კეთილი, თბილი გამომეტყველება და მსუბუქი ღიმილი საოცრად იზიდავთ ადამიანებს! პოზიტიური განწყობა იწვევს კმაყოფილებას და პიროვნებას მიიწვევს იმისკენ, ვისგანაც დადებითი ემოცია მოდის.

დააკვირდით საკუთარ თავს:

შეგიძლიათ ღიმილი მაშინ, როცა ის აუცილებელია?

თუ თქვენთვის ძნელია „დაკვეთით“ ღიმილი, სცადეთ... ზოგჯერ სარკის წინ გაუღიმეთ თქვენს თავს, შეეჩვიეთ, რადგან ღიმილს უფრო მეტი შეუძლია, ვიდრე მახვილს.

3. ქათინაური

ქათინაური ყოველთვის სასიამოვნოა. მაგრამ იგი უნდა იყოს გულწრფელი. რადგან, თუ ხშირად გესმით, „თქვენ ძალიან ჭკვიანი ხართ“, ან, „თქვენს გარდა ამას ვერავინ შეძლებს“, თქვენ მართლა შეეცდებით ღირსი იყოთ ამ სტრიქონების... აქ შთაგონების ეფექტი ძალიან დიდ როლს თამაშობს.

ქათინაური განსხვავდება სიყალბისაგან. ქათინაურია: „ეს ფერი ძალიან გიხდება“. ყალბია: „შენ ყველაზე ლამაზი ხარ“. თუმცა ზოგიერთ ადამიანს მოსწონს ეს „ყველაზე ლამაზი ხარ!“

ქათინაური არ უნდა ეწინააღმდეგებოდეს ფაქტებს. მაგ., მთელი ღამე კბილის ტკივილისაგან არ გეძინა... შენ კი გეუბნებიან: „მშვენივრად გამოიყურები“!... ქათინაური უნდა იყოს მოკლე, ერთი აზრის, ორაზროვნება მიუღებელია. ყველას მოსწონს, როცა სასიამოვნოს ეუბნებიან, მამაკაცებს კი იშვიათად მიმართავენ ასე და ამიტომაცაა სწორედ მათთვისაც სასურველი ქათინაურების თქმა. ქათინაური სახეს უნათებს ადამიანს, განწყობილებას უცვლის და მისი ემოცია გადადის მოსაუბრეზეც. ქათინაურმა უნდა გამოხატოს ადამიანის მხოლოდ პოზიტიური ხასიათი...

საქმიანი საუბრისას დაუშვებელია:

- ნეგატიურად შეაფასოთ პიროვნება
- გაანყვეტინოთ
- ხაზი გაუსვათ განსხვავებას თქვენს შორის
- დააჩქაროთ საუბარი
- თვალი აარიდოთ პარტნიორს და მის კითხვებს
- ვერ გაიგოთ ან არ ისურვოთ მისი ფსიქოლოგიური მდგომარეობის გაგება...

ადამიანური ბუნებაა, იყოს მნიშვნელოვანი. თითოეული ადამიანი ცდილობს შეაფასონ იგი ღირსეულად. ამდენად, რომ იყოს კარგი პარტნიორი, აუცილებელია, უპირველესად, შთაგონო მას, გააცნობიეროს მისი განსაკუთრებულობა. საქმიანი საუბრის დროს ძალიან მნიშვნელოვანია გამოიჩინო ყურადღება პარტნიორის მიმართ. ამაშია წარმატების ერთი-ერთი საიდუმლოც. უნდა ილაპარაკო იმაზე, რაც ყველაზე მეტად დაინტერესებს შენს პარტნიორს, ან იმაზე, რაც მან ყველაზე კარგად იცის: მიეცით ისეთი შეკითხვები, რომელზე პასუხებიც მისთვის იქნება სასიამოვნო.

საუბრის დროს აუცილებელია:

- მიაღწიოთ ურთიერთგაგებას იმ საკითხებში, რომელზეც თქვენი ინტერესები ემთხვევა ერთმანეთს
- ღირსეულად დაძლიოთ წინააღმდეგობა
- მართოთ ემოციები

მაგრამ როცა პარტნიორი არაა მართალი, შეიძლება ეს აღნიშნოთ უესტით, ინტონაციით და არა პირდაპირ სიტყვიერად, რადგან ეს უკანასკნელი შელახავს მის თავმოყვარეობას.

თუ თქვენ დაინყებთ ფრაზით, „მე თქვენ გიჩვენებთ!“... ეს გამოიწვევს მის წინააღმდეგობას... სჯობია დაინყოთ: „სხვანაირად მიმაჩნია, მაგრამ შეიძლება ვცდები... მოდით ორივემ ერთად შევამოწმოთ ფაქტები“.

რატომაა აუცილებელი საუბრის ასე შემოტრიალება? იმიტომ, რომ პარტნიორი არასოდეს გაგინევთ წინააღმდეგობას, თუ თქვენ იტყვით: „იქნება, ვცდები. მოდი, ერთად შევამოწმოთ ფაქტები!“.

ასეთ შემთხვევაში ოპონენტი დაგეთანხმებათ თავისივე სურვილით.

არასოდეს გამოიყენოთ სიტყვები და გამოთქმები: „უეჭველად“, „აუცილებლად“, „მხოლოდ ასე“. უნდა შევცვალოთ ისინი: „ასე მეჩვენება“, „ვფიქრობ“, „ვვარაუდობ“. სადავო საკითხები უნდა გადაწყდეს ტაქტიკურად, მეგობრულად იმ განზრახვით, რომ გაუყოთ ერთმანეთს.

ეფექტური მოსმენის რეკომენდაციებია:

- ვიდრე უპასუხებდეთ, მიეცით შესაძლებლობა, გამოთქვას აზრი. ხაზი გაუსვით, რომ თქვენთვის ამისი მოსმენა საინტერესოა.
- მიეცით მოსაუბრეს აზრის გამოთქმის დრო. არ გამოხატოთ, რომ თქვენთვის ძნელია ბოლომდე მოსმენა.
- გამოავლინეთ ყურადღება მოსაუბრის მიმართ.
- მოარიდეთ თავი ნაჩქარევ დასკვნებს. ადამიანი ხომ დაბადებულია ფიქრისათვის (პასკალი).
- არ ითვალთმავოთ.

მოსმენა არ არის ადვილი, როგორც ეს ერთი შეხედვით ჩანს. ბევრ ქვეყანაში მოქმედებს მოსმენის კვალიფიკაციის ამადლების კურსები. განსაკუთრებით აქტიურია მენესოტის შტატის უნივერსიტეტის კურსები, სადაც მონანილეობენ სენატორები და აშშ კონგრესის წევრები, ცნობილი ბიზნესმენები და ათასობით კორპორაციის წარმომადგენელი.

კომპანიის სასურველი კადრია პიროვნება, რომელსაც შეუძლია მიზანმიმართული მოლაპარაკება.

გთავაზობთ მოლაპარაკებების ხელოვნების ძირითად პრინციპებს:

1. თუ მოპირდაპირე თავისას მიაღწევს, ეს თქვენი სისუსტეა.

გამოსავალი:

იყავით ყურადღებიანი, არგუმენტებს საფუძვლიანად მოუსმინეთ. არ ჩათვალოთ, რომ, თუ რამეზე დათანხმდით, ეს უკვე ნაგებაა. ხანდახან შეიძლება მოწინააღმდეგის საუბრისას იპოვოთ ზუსტად ის, რაც გსურთ. ოღონდ მან დაინტერესება არ შეგამჩნიოთ.

2. თუ პოზიციებს დათმობთ, ეს ნიშნავს, წააგეთ.

გამოსავალი:

ყოველთვის მზად იყოთ დათმობისთვის, ეს აუცილებელია, რადგან მოლაპარაკება იმიტომაც იმიტომაც, რომ მოიძებნოს კომპრომისი. თან იქონიეთ ძვირადღირებული კალამი... მზა ბლანკი კონტრაქტისათვის და რამდენიმე ვარიანტი, რისი დათმობაც შეგიძლიათ. დაბნეულობა მოლაპარაკების მტერია. გამოყავით პრიორიტეტები და არაფერი დათმოთ. ეცადეთ სასურველი შედეგით დასრულდეს შეხვედრა.

3. შეეცადეთ, მიიღოთ მაქსიმუმი.

გამოსავალი:

ნუ იქნებით მაქსიმალისტი (კურდღელს კუთხეში რომ მოიძვრებდნენ, მაშინ იწყებს კბენას!).

გამარჯვების შემთხვევაშიც ნუ იხარბებთ. როცა მათ დასაკარგი არაფერი აქვთ, აგრესიულები ხდებიან და ყველაფერზე მიდიან. ეცადეთ, დაუტოვოთ მცირე შანსი.

4. თუ ომში გინვევენ, იომე!

გამოსავალი:

ნუ იქნებით ომის ინიციატორი. პროფესიონალი დიპლომატი პროტესტის ნიშნად მოლაპარაკების მაგიდას არასოდეს ტოვებს. ეს პარლამენტარის ჩვევაა...

კონფლიქტური სიტუაციის შექმნა მხოლოდ სულელს შეუძლია, მშვიდობის დამყარება კი – მხოლოდ ძალიან ჭკვიანს.

5. მოლაპარაკების ტაქტიკა...

მოწინააღმდეგეს ნუ გააწყვეტინებთ საუბარს, სისულელის მიუხედავად.

ჩამოაყალიბეთ კითხვები: როგორ? რატომ? რისთვის? (ნაცვლად რა? სად? როდის?).

პროექტი იმდენად საინტერესოდ წარადგინეთ, რომ მოწინააღმდეგეს გაუჩნდეს კითხვები...

იყავით ისეთი, როგორც სინამდვილეში ხართ!

თამაში აქ ყოველთვის სიყალბეს ნიშნავს. იმოქმედეთ დამოუკიდებლად!

საქმიანი მოლაპარაკებების ეროვნული სტილი

ამერიკული

ამერიკულმა სტილმა დიდი გავლენა მოახდინა მსოფლიოს მრავალი ქვეყნის მოლაპარაკების სტილზე. მისთვის დამახასიათებელია გულახდილობა, მეგობრული დამოკიდებულება, მოლაპარაკების მიმართ კარგი განწყობა. არ უყვართ ძალიან ოფიციალური ატმოსფერო. უყვართ ხუმრობა და კარგადაც რეაგირებენ მასზე. მოკლედ, ამერიკული სტილი საკმარისად პროფესიულია. ამერიკულ დელეგაციაში ძალიან იშვიათია არაკომპეტენტური ადამიანი. ამიტომაც ისინი დამოუკიდებელი არიან გადანყვეტილების მიღების დროს, შედარებით სხვა ქვეყნების დელეგაციებთან. ისინი შეუპოვრად ცდილობენ თავიანთი მიზნების რეალიზაციას, იშვიათად ცვლიან ტაქტიკას. ყურადღებას აქცევენ მოლაპარაკებების პრესაში გაშუქებასაც.

ფრანგული

ფრანგები თავს არიდებენ ცალკე საკითხების ოფიციალურ განხილვას. ცდილობენ შეინარჩუნონ დამოუკიდებლობა მოლაპარაკების დროს. ამავე დროს ზოგჯერ მათი საქციელი შეიძლება შეიცვალოს რადიკალურად...

ფრანგული დელეგაცია დიდ ყურადღებას უთმობს წინასწარ სავარაუდო მოლაპარაკებას. ამერიკელებთან შედარებით, ფრანგები ნაკლებად თავისუფლები არიან დამოუკიდებელი, საბოლოო გადანყვეტილების მიღების დროს.

ფრანგები კონკრეტული პრობლემების დროს ეყრდნობიან ლოგიკურ დასკვნებს. მათ საუბარი ისე მიჰყავთ, რომ არა აქვთ სათადარიგო პოზიცია. ხშირად ირჩევენ ურთიერთობის კონფრონტაციის სტილს. ამასთან არჩევენ სამუშაო ენად ფრანგულს.

ჩინური

თავიდან დიდი ყურადღება ეთმობა პარტნიორის გარეგნულ შეხედულებას, საქციელის მანერას. ისინი არჩევენ ურთიერთობას უფრო მაღალი ხარისხის სტატუსის მქონე ადამიანებთან. მათთვის მთავარია „მეგობრული სული“ მოლაპარაკების დამთავრებამდე.

როგორც წესი, საბოლოო გადანყვეტილებას ისინი იღებენ არა ოფიციალურად, მოლაპარაკების მაგიდასთან, არამედ ოჯახურ გარემოში.

ჩინურ დელეგაციაში ბევრი ექსპერტია, რაც ზრდის მათ

რიცხვს. დელეგაციის წევრი ვალდებულია პირველმა „გახსნას კარტები“ და ბოლოსაც თვითონ გამოვიდეს სიტყვით. ისინი გამოდიან მაშინ, როცა შეაფასებენ მონინალმდეგის შესაძლებლობებს. ამიტომაც ისინი ძალიან მოხდენილად სარგებლობენ პარტნიორის შეცდომებით. დიდ ყურადღებას აქცევენ მიღებული გადანყვეტილებების შესრულებას.

იაპონური

იაპონელები დიდ ყურადღებას უთმობენ პიროვნულ ურთიერთობებს. ცდილობენ მიმოიხილონ პრობლემა და გადანყვეტილებებს მხოლოდ ამის შემდეგ იღებენ.

ჰარვარდის უნივერსიტეტს შემუშავებული აქვს მოლაპარაკების შემდეგი მეთოდები:

- მივიღოთ ერთმანეთი კონტექსტით: „მეგობარ-მონინალმდეგე“
- მოლაპარაკების შედეგი – გონიერი გადანყვეტილება, რაც შეიძლება სწრაფად და აბსოლუტური თანხმობით
- თავი ავარიდოთ დავას
- ვიყოთ რბილი ადამიანებთან, მკაცრი პრობლემის მიმართ
- ვიმოქმედოთ დამოუკიდებლად
- შევისწავლოთ მონანილეთა ინტერესები
- არ დავადგინოთ მოლაპარაკების ე.წ. „ქვედა ზღვარი“
- ვიფიქროთ ორივესთვის სასარგებლო შესაძლებლობაზე
- წარმოვადგინოთ ბევრი ვარიანტი, გადანყვეტილება კი მივიღოთ გვიან
- ვაიძულოთ, ისარგებლონ ობიექტური კრიტერიუმებით
- შევეცადოთ მივალწიოთ შედეგებს იმ ნორმებზე დაყრდნობით, რომელიც დამოკიდებულია მხარეების სურვილზე.

განათლება, ლოგიკურობა და ემოციურობა ნებისმიერი საქმიანი მოლაპარაკებისათვის არის აუცილებელი. საქმიანი ადამიანები უნდა ფლობდნენ აუცილებელ ტექნიკას და შეეძლოთ სიტყვით მიმართვა. ე.წ. საქმიანი რიტორიკა ორიენტირებულია დღეს იმაზე, რომ გააცნოს საქმიანი ადამიანებს ურთიერთობის წესები სიტყვით და ტექნიკის გამოყენებით.

რიტორიკა (ბერძნ.) — ორატორული ხელოვნება — მოიცავს ცოდნის შემდეგ სფეროებს:

სიტყვის თეორია, სიტყვის ხელოვნება და ორატორული ხელოვნება.

ანტიკურ პერიოდში სიტყვის ხელოვნება ასრულებდა მნიშვნელოვან როლს.

ცნობილი დემოსთენეს მრისხანე სიტყვა ფილიპე მაკედონელის წინააღმდეგ (დღემდე მოაღწია გამოთქმამ „ფილიპპი“). როცა ფილიპემ წაიკითხა ეს სიტყვა, მან ძლიერი შთაბეჭდილებისგან წამოიძახა:

„ვეიქრობ, მე რომ მომესმინა ეს სიტყვა, ხმას მივცემდი აუცილებლად ჩემს წინააღმდეგ“.

ძველი ბერძნები გამოყოფდნენ სიტყვის წარმოთქმის ძირითად ნაწილებს: შესავალი, გადმოცემა, მტკიცება, დასკვნა.

ძალიან მნიშვნელოვანია სამზადისი გამოსვლამდე... რადგან, როგორც გამომსვლელი, მათთვის ხარ პიროვნება. პიროვნება კი ყოველთვის არის ყურადღების ცენტრში. სულ მცირე შეუსაბამობა და არავინ მოგისმენთ.

თუ ბოდიშით დაიწყებთ, მსმენელს ეჭვი შეეპარება თქვენს კომპეტენტურობაში და არ მოგისმენთ. თქვენთვის აუცილებელია მსმენელებთან კონტაქტი, დიალოგის სახით, მხოლოდ საზღვრების დაცვით. საჭიროა მსმენელს უყურებდე... მსმენელებმა უნდა დაინახონ თქვენი თვალები. თითოეული მსმენელი უნდა გრძნობდეს, რომ მას მიმართავენ. არ უნდა დატოვოთ უყურადღებოდ აუდიტორიის არცერთი სექტორი. გამოხედვა უნდა იყოს თბილი განწყობის გამომხატველი (და არა ცივი). თქვენ და მსმენელი აფასებთ სწორედ რას ამბობთ, როგორ ამბობთ და იცით თუ არა ის, რაზეც საუბრობთ...

ბერნარდ შოუ წერს: „შეიძლება თქვათ 50-ჯერ „კი“ და 500-ჯერ „არა“, და თითოეული მათგანი იქნება სხვადასხვა აზრით წარმოთქმული... მაგრამ დანერით მხოლოდ ერთი მნიშვნელობა ფიქსირდება!“

თავი მორიდეთ შეცდომებს, ბანალური ხასიათის განმეორებებს... განსაკუთრებით ე.წ. კანცელარიულ „მორიგე“ გამოთქმებს, სიტყვა „პარაზიტებს“ („მაშასადამე“, „გახსოვდეთ“, „დიახ“). შეეცადეთ მოვლენები გამოხატოთ სხვადასხვანაირად. ლექსიკური მარაგი არ უნდა იყოს მწირი. ფსიქოლოგების აზრით, ბავშვი იყენებს 3600 სიტყვას, 14 წლის ყრმა - 9000, ზრდასრული ქაბუკი 11700 სიტყვას, ინტელიგენტი - 13500 სიტყვას. პუშკინის ლექსიკონი შეადგენდა 21200 სიტყვას.

აღამიანი აქტიურად ისმენს 15 წუთს... შემდეგ უნდა შეეცადოთ გამოიყენოთ პაუზა ან პატარა ლირიკული გადახვევა...

დიდი რომელი პოეტი ჰორაციუსი წერს: „ის, ვინც კარგად დაიწყო, შეიძლება ჩაითვალოს, რომ მან თავისი საქმე გააკეთა სანახევროდ!“

არსებობს რამდენიმე ძირითადი წესი მსმენელის ყურადღების მისაქცევად:

- „გააღვიძეთ“ მსმენელი!
- დააინტერესეთ და უჩვენეთ, რომ თქვენი სიტყვა არ იქნება იმისი მსგავსი, რაც აქამდე მოუსმენიათ.
- გააგებინეთ, რომ ის ფაქტები, რომლებიც უნდა გაანალიზოთ, იქნება საინტერესო და ნათელი.

რით დავიწყოთ?

ზოგი თვლის, რომ დაიწყოთ ან იუმორისტული ამბით, ან ბოდიშებით. ორივე წარუმატებელია. რადგან ძალიან ცოტას შეუძლია წარმატებით ისაუბროს სასაცილო ამბავზე ... არასოდეს მოიხადოთ ბოდიში... ეს შეურაცხყოფას აყენებს მსმენელს და აღიზანებს მას.

არ დაიწყოთ მაშინვე, კათედრაზე რომ დადგებით. პირველი პოზიტიური შთაბეჭდილება, რომელსაც თქვენ იღებთ ძალიან მნიშვნელოვანია...

მსმენელს აინტერესებს ის ფაქტები და აზრები, რომლებიც მხოლოდ მას ეხება. არასოდეს დაამთავროთ გამოსვლა: „აი დაახლოებით ყველაფერი ის, რისი თქმაც მინდოდა. ასე, რომ, გეთაყვა, ყოველივეს ვამთავრებთ“.

დაამთავრეთ გამოსვლა, მაგრამ ხაზი არ გაუსვათ, რომ დაამთავრეთ!

შეიძლება ასე დავამთავროთ:

1. მოკლე დასკვნა

- შესაფერისი ქათინაური მსმენელებს
- გამოიწვიეთ ღიმილი ან სიცილი.
- მოიყვანეთ ციტირება, ნებისმიერი პოეტის სტრიქონებიდან

იფიქრეთ კარგ შესავალზე და კარგ დასასრულზე... დაამთავრეთ იმაზე ადრე, ვიდრე მსმენელი ისურვებს ამას.

მნიშვნელოვანია პირველი ფრაზის ეფექტი...

ვოლტერი წერს: „საუკეთესო აზრი კარგავს თავის ფასს, თუ ცუდად წარმოვსთქვამთ და, თუ თან მეორდება, მივყავართ მონყენილობამდე“.

სიტყვის ხელოვნება – ესაა ლიტერატურული ენის სიმდიდრის თავისუფლად გამოყენება.

კლასიკურ რიტორიკულ მეთოდად ითვლება იუმორი.

ურთიერთობა არ ამოინურება ზეპირი და წერილობითი დამოკიდებულებებით. აქ მნიშვნელოვან როლს თამაშობს ემოცია, მანერა, შესტი.

ფილოსოფოსები ამტკიცებენ, რომ ურთიერთობის 60-80% გამოიხატება არავერბალური საშუალებებით და მხოლოდ 20-40% ეკუთვნის ვერბალურს.

ეს მონაცემები მიუთითებს არავერბალური ურთიერთობის — შესტის, მიმიკის დიდ მნიშვნელობაზე.

მისი თავისებურება ისაა, რომ იგი ეყრდნობა არაცნობიერ იმპულსებს და იმის გამორიცხვას, რომ ამის გაკეთება ხელოვნურად შეუძლებელია, ჩვენ გვაძლევს იმის საშუალებას, უფრო მეტად ვენდოთ მას, ვიდრე, ჩვეულებრივ, ურთიერთობის ვერბალურ არხებს.

საქმიანი ურთიერთობის ნებისმიერი წარმატებული კონტაქტიც დამოკიდებულია პარტნიორულ ნდობის ფაქტორზე. ეს კონტაქტი კი დამოკიდებულია არა იმაზე, რას ვამბობთ ჩვენ, არამედ იმაზე, თუ როგორ გვიჭირავს თავი...

სწორედ ამიტომაც განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს მოსაუბრის მანერას, პოზას და მიმიკას, ასევე შესტებს.

მიმიკის, ენისა და შესტების ცოდნა გვეხმარება უფრო ზუსტად განვსაზღვროთ მოსაუბრის პოზიცია.

ასეთი უსიტყვო ენა ჩვენ წინასწარ გვაფრთხილებს, ღირს თუ არა შევცვალოთ ჩვენი საქციელი, ან გავაკეთოთ რამე სხვანაირად, რომ მივალწიოთ სასურველ შედეგს.

მთელ მსოფლიოში ძირითადი კომუნიკაციური შესტები არ განსხვავდება ერთმანეთისაგან. როცა ადამიანები ბედნიერები არიან, ისინი იღიმებიან, როცა მწუხარება შეაშფოთებთ, შეწუხებულები არიან, როცა ბრაზობენ — სახე გაბრაზებული აქვთ. თავის დაქნევა თითქმის მთელ მსოფლიოში, დადასტურებას აღნიშნავს.

მხრების აწევა უნივერსალური შესტის კარგი მაგალითია. იგი ნიშნავს, რომ ადამიანმა არ იცის ან არ ესმის, რაზეა საუბარი...

შედარებით გავრცელებული შეხებითი შესტია **ე.წ. ტაქტიკური კონტაქტი**. იგი არის ყველაზე პირველი და ყველაზე მნიშვნელოვანი. შეხებით დედა გამოხატავს თავის სიყვარულს, ზრუნვას... საქმიან ურთიერთობებშიც პარტნიორისადმი დამოკიდებულება ჩანს ამ შესტით. მაგრამ აქ ეს კონტაქტები სხვადასხვანაირია... მაგ., დარტყმა საერთოდ აგრესიის ნიშანია, მაგრამ... მეგობრული და ქების გამომხატველია იგი ზურგში, შექების ნიშნად გამოხატული. **ინგლისში** ძალიან იშვიათად ეხებიან ერთმანეთს. **კემბრიჯში** მიღებულია ხელის ჩამორთმევა

სტუდენტებს შორის წელიწადში მხოლოდ 2-ჯერ. სასწავლო წლის დაწყებისა და დამთავრების დროს. ლათინური ამერიკის ქვეყნებში, პირიქით, შეხების ფაქტი ძალიან დიდია.

უნდა გავითვალისწინოთ ხელის ჩამორთმევის თავისებურებანიც სხვადასხვა ქვეყანაში. მაგ., აზიაში პარტნიორების შეხვედრისას არ არის მიღებული ძლიერ და დიდხანს ხელის მოჭერა. დასავლეთ ევროპაში და ამერიკელი მენარმეები კი ვერ იტანენ უსიცოცხლო, მოდუნებულ, უხალისო ხელის ჩამორთმევას.

საქმიანი ურთიერთობებიდან გამოიყოფა რამდენიმე ძირითადი შესტი, რომელიც გამოხატავს ადამიანის შინაგან ბუნებას. განსაკუთრებით ხელისა და სხეულის მოძრაობა ბევრ ინფორმაციას შეიცავს.

პირველი, ჩანს ორგანიზმის მდგომარეობა და ემოციურობა. შეიძლება ტემპერამენტის შეცნობა (ძლიერია თუ სუსტი მისი რეაქცია, ჩქარია თუ ნელი, ინერტული თუ ცოცხალი, მოძრავი).

მეორე, პოზა და მოძრაობა გამოკვეთავს ადამიანის ხასიათს, სოციალურ სტატუსს ("მაღლა ასნიე თავი!", "გაასწორე მხრები").

მესამე, პოზა, შესტი ავლენს ადამიანის გათავისებულ კულტურულ ნორმებს... მაგ., კარგად გაზრდილი მამაკაცი არასოდეს დაუწყებს ლაპარაკს ფეხზე მდგომ ქალს, მიუხედავად იმისა, როგორ აფასებს ქალის პირად ღირსებებს...

გაშლილი ხელისგული — მოსაუბრე გიწვდის ხელისგულით ზევით... იგი ნიშნავს კონტაქტის დამყარების სურვილს.

გახსნილი პიჯაკიც, აგრეთვე, არის გულღიაობის მაჩვენებელი. გამოცდილებით ცნობილია, რომ მოლაპარაკებისას წარმატებას აღწევს სწორედ გახსნილი პიჯაკებით მოსაუბრე პარტნიორები... ის, ვინც ცვლის გადანყვეტილებას მოსაუბრის სასარგებლოდ, როგორც წესი, ავტომატურად იხსნის პიჯაკს...

საქმიანი ურთიერთობის დროს მიმიკას ძალიან დიდი მნიშვნელობა ენიჭება, იგი ადამიანის ემოციურ რეაქციას ადასტურებს.

სპეციალურ ლიტერატურაში გვხვდება სახის თითქმის 20000 გამომეტყველება.

განვიხილოთ მიმიკური რეაქციები, რომლებიც გვეხმარება, განვსაზღვროთ, გვატყუებს მოსაუბრე თუ არა...

ტყუილის პრობლემა ისაა, რომ ჩვენი არაცნობიერი მუშაობს ავტომატურად, ჩვენგან დამოუკიდებლად. ამიტომაც ჩვენს არაცნობიერ შესტებსა და მოძრაობებს შეუძლიათ გაგვცენ, როდესაც შევეცდებით, ვთქვათ ტყუილი. ტყუილის დროს ჩვენი ქვეცნობიერი გამოყოფს ენერგიას, რომელიც მულავნდება შესტებში იმის სანინააღმდეგოდ, რასაც ჩვენ ვამბობთ...

ფსიქოლოგები თვლიან, რომ როგორადაც არ უნდა ეცადოს, დამალოს თავისი ტყუილი, სულერთია შეიძლება მატყუარას ამოცნობა, რადგანაც მას გასცემს შეუთავსებლობა ქვეცნო-

ბიერის უესტებით გამოხატულ მიკროსიგნალებსა და ნათქვამ სიტყვებს შორის...

რომელი უესტი გასცემს მოსაუბრეს, თუ იგი ტყუის?

პირის ხელით დაფარვა – ტყუილის მკვეთრად გამოხატვის ნიშანი.

თუ მოსაუბრე ფარავს პირს იმ წუთებში, როცა თქვენ ლაპარაკობთ, ეს ნიშნავს, რომ ის გრძნობს, რომ თქვენ ტყუით.

როცა მოსაუბრე ეხება ცხვირის ნესტოს, არის შენიღბული ვარიანტი ამ უესტის.

ყველაზე კარგი ვარიანტი, გავიგოთ რამდენად პატიოსანია მოსაუბრე, კარგად ჩანს, თუ დავაკვირდებით ხელისგულს. როცა ადამიანი გულახდილია, ის გინვდით ხელს გაშლილად... ესეც ქვეცნობიერი უესტია და გვამცნობს, რომ მოსაუბრე სიმართლეს ლაპარაკობს.

ასევე მნიშვნელოვანია დისტანციაა, რომელსაც იცავენ ადამიანები ურთიერთობების დროს და იგი ბიოლოგიური კანონზომიერებაცაა.

თითოეულ ჩვენგანს აქვს ე.წ. დამცავი ზონა და ტერიტორია: **ინტიმური** – ყველაზე მთავარი. მას ადამიანი იცავს, როგორც საკუთრებას.

პირადი – ოფიციალური მიღებაზე, მეგობრულ საღამოებზე **სოციალური** – იმ ადამიანებისგან გვაცილებს, რომელთაც არც ისე კარგად ვიცნობთ.

საზოგადოებრივი – მანძილი, რომელსაც ვიცავთ, როცა ადამიანების დიდი ჯგუფია.

ევროპელებს აქვთ დაუნერეული კანონები... ავტობუსებში, ლიფტში დასაცავი!

- არავის დაელაპარაკო, ნაცნობსაც კი
- არ უყურო უცხო სუტიფრად თვალებში
- სახეზე არ უნდა გამოგეხატოს ემოციები
- თუ გაზეთი ან წიგნი გიჭირავთ ხელში, უნდა იყოს მხოლოდ მათი კითხვით დაკავებული.
- ტრანსპორტში მოძრაობა უნდა იყოს ფრთხილი.
- ლიფტში უნდა ვუყუროთ მხოლოდ სართულების მაჩვენებელს.

იცავენ დისტანციას: მეგობარი – გვერდით, საქმიანი საუბრის მონაწილე – მაგიდის კუთხეში, კონკურენტი – მაგიდის პირდაპირ.

რესტორანში ან კაფეში, ქალს ან გამორჩეულ სტუმარს სთავაზობენ ადგილს ზურგით კედლისკენ... ეს ფსიქოლოგიურად უფრო კომფორტულია... რადგან ადამიანს გულისცემა უსმირდება, თუ ის ზის ზურგით ღია სივრცისკენ, განსაკუთრებით თუ ზურგს

უკან სისტემატური მოძრაობაა. დაძაბულობა მატულობს მაშინაც, როცა შესასვლელი კარისკენ ან ფანჯრისკენ ზურგით ხარ შებრუნებული, განსაკუთრებით, თუ ეს ფანჯარა პირველ სართულზეა.

ემირსონი წერს: „**როცა თვალები ამბობს ერთს, ენა კი მეორეს, გამოცდილი კაცი მაინც პირველს დაუჯერებს!**“. მზერა არავერბალური ურთიერთობის კიდევ ერთ-ერთი კომპონენტია.

საუკუნეების მანძილზე აკვირდებოდა კაცობრიობა შეხედვის მნიშვნელობას და მის გავლენას ადამიანის საქციელზე...

თვალების დახმარებით გადაიცემა პიროვნებათაშორისო კომუნიკაციის ყველაზე ზუსტი და ღია სიგნალები. იგი ცენტრალურ ადგილზეა ადამიანის სახეზე. თქვენი თვალები საქმიანი საუბრის დროს 60-70% მაინც უნდა შეხედეს პარტნიორის თვალებს... არ არის მიღებული მუქი სათვალებების ტარება.

ვერავინ აკონტროლებს თვალების გუგის მოძრაობასაც. ეს ქვეცნობიერი პროცესია. ისინი ფართოვდებიან და ვიწროვდებიან და თვითონვე გადასცემენ ინფორმაციას თქვენს რეაქციაზე გაგონილის მიმართ.

მაგ., ჩინელი და თურქი ვაჭრები საქონლის ფასს აწესებენ მყიდველის თვალების გუგების მოძრაობის შესაბამისად. თუ იგი კმაყოფილია ფასით და ყიდულობს მას, მისი თვალების გუგა ფართოვდება.

მზერის სახეები და მისი გააზრება

მზერა	განმარტება	აუცილებელია
მზერა მალლა	მოიცადე, მოვიფიქრებ	უნდა დაირღვეს კონტაქტი
შეჭმუნული წარბები	ვერ გავიგე, გაიმეორე	გაძლიერდეს კონტაქტი
მსუბუქი თავდახრა	მესმის, არაფერია დასამატებელი	გაგრძელდეს კონტაქტი
თავის რიტმული ქნევა	გასაგებია, ნათელია რაც გინდა	გაგრძელდეს კონტაქტი
მოსაუბრის ხანგრძლივი ყურება	მინდა დამემორჩილო	იმოქმედე შესაბამისად
განზე ყურება	უგულებელყოფა (აბუჩად აგდება)	განყვიტე კონტაქტი
იატაკზე ყურება	წასვლის სურვილი	განყვიტე კონტაქტი

გასათვალისწინებელია ეროვნული თავისებურებანიც ... მაგ., იაპონელები საქმიანი საუბრისას უყურებენ არა სახეში, არამედ ყელზე.

არავერბალურ ენას შეუძლია უცნობი ადამიანის შინაგანი მდგომარეობის შესახებ უთვალავი ინფორმაციის მიწოდება.

შეეხეთ მოსაუბრის ხელს, წინ წაწეულს თუ დაშორებულს, მისი სახის გამომეტყველება, ინტონაციის ცვლა, ხმის აწევა, თუ დაწევა, პაუზა, ხელის ნებისმიერი მოძრაობა, თითების ჩათვლით - ყველაფერს აქვს თავისი აზრი.

როგორც ენა, ისე არავერბალური ურთიერთობაც ყველა ხალხს თავისი აქვს. ერთი და იგივე შესტი, შეიძლება სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა იყოს. კოსტუმის ფერიც კი შეიძლება იყოს განსხვავებული ინფორმაციის მატარებელი დედამიწის სხვადასხვა კუთხეში.

თუ ჰოლანდიაში თქვენ მოაბრუნებთ საჩვენებელი თითით ვისკის, ნიშნავს, რომ ვიღაცამ ძალიან მახვილგონივრული ფრაზა თქვა.

ევროპელი თავისთავზე ლაპარაკისას მიგვანიშნებს მკერდზე, იაპონელი - ცხვირზე. აფრიკაში კი სიცილი - სულაც არ ნიშნავს მხიარულებას... იგი ზოგჯერ განცვიფრებას გამოხატავს და დაბნეულობასაც.

დიდ როლს თამაშობს ხელები. იტალიელი და ფრანგი ყველაფერში ეყრდნობიან თავიანთ ხელებს, როცა ძალიან მნიშვნელოვანი საკითხი წყდება და მისი დამტკიცება სურთ. საფრთხე მდგომარეობს იმაში, რომ შესტები მიიღება სხვადასხვანაირად.

მაგ., აშშ და სხვა ქვეყნებშიც „ნული“ (მიღებული დიდი და საჩვენებელი თითით), მიუთითებს იმაზე, რომ ყველაფერი კარგადაა, („OK“). იაპონიაში კი იგი ტრადიციულად ფულს აღნიშნავს. პორტუგალიაში იგი უკადრისი შესტია. როცა ფრანგი, გერმანელი, ან იტალიელი რაღაცას სისულელედ თვლის, იგი გამომწვევად აკაკუნებს თითებს თავზე, თუ გერმანელი შუბლზე ირტყამს მთელ ხელისგულს, ეს გაცეცხის ეკვივალენტია („შენ გაგიფიდი!“), სანინალმდეგოდ, ინგლისელი, ესპანელი შუბლზე კაკუნით საკუთარი თავის კმაყოფილია. თუ ჰოლანდიელი უკაკუნებს შუბლს, საჩვენებელი თითის ზემოთ აღმართვით, ნიშნავს, რომ მან ღირსეულად შეაფასა მოსაუბრის გონი. თუ გერმანელი წარბს ზევით სწევს, არის იდეით აღფრთოვანების ნიშანი, იგივე შესტი ინგლისში ნიშნავს სკეპტიციზმს.

ევროპაში მნიშვნელობა არ ენიჭება მარჯვენა და მარცხენა ხელების გამოყენების პრაქტიკას. აღმოსავლეთში კი (ახლო აღმოსავლეთი, ისლამური ქვეყნები, ინდონეზია) არ შეიძლება მარცხენა ხელით საჭმლის, ფულის, საჩუქრის მიწოდება. აქ იგი უსუფთაო ხელად ითვლება და ცუდი სახელით სარგებლობს.

ბევრ გაუგებრობას ხსნის შესტების ენის ცოდნა საერთოდ. დასავლეთში განსაკუთრებული ყურადღებით სარგებლობს

დისციპლინები, რომლებიც კომუნიკაციის კანონებს სწავლობენ. ამ თვალსაზრისით გამორჩეულია იმიჯოლოგია. იგი პირადი მომხიბვლელობის ტექნოლოგიის შემსწავლელი მეცნიერებაა. იმიჯი (სახე, ხატება) კომუნიკალური ერთეულია. იგი გადახლართულია სხვადასხვა ფაქტორთან და ამიტომაცაა საკმაოდ რთული. თითოეული ადამიანისათვის მნიშვნელოვანია, როგორ გამოიყურება იგი გარშემომყოფების თვალში.

ესაა ადამიანის ვიზუალური მომხიბვლელობა. ზოგს ბუნებისაგან აქვს იგი მომადლებული, მაგრამ ზოგი, როგორც წესი, მას მოაზრებს თვითპრეზენტაციის ხელოვნებით, რომლის გარეშეც ვერასოდეს მიაღწევს დიდ წარმატებას, ვერ დაიმსახურებს ადამიანთა ყურადღებას.

ფსიქოლოგები ამტკიცებენ, რომ ათიდან შვიდი შემთხვევა პირველი შთაბეჭდილებიდან იქმნება.

უხეში ადამიანები ვერ ფლობენ მომხიბვლელობის მაგიას. მით უმეტეს მომხიბვლელობა - ეს არა მხოლოდ ვიზუალური მხარეა, არამედ ნდობის, სულიერების გამომხატველიც.

იმიჯის პრობლემებიდან 3 ძირითად ჯგუფს გამოყოფენ: პირველში შედის ბუნებრივი თვისებები - კომუნიკაბელურობა, რეფლექსურობა (მეორე ადამიანის გაგება).

აქ მთავარია სიტყვებით ზემოქმედება, ლამაზსიტყვაობა, პიროვნული იმიჯის შესაქმნელად.

მეორე ჯგუფში შედის განათლება და აღზრდა, ზნეობრივი ღირებულებები, ფსიქოლოგიური ჯანმრთელობა და ადამიანებთან ურთიერთობის შესაძლებლობანი.

მესამე ჯგუფი პროფესიული გამოცდილებით განისაზღვრება. განსაკუთრებით ფასეულია იგი, როცა ეს გამოცდილება ეხმარება ადამიანს ინტუიციით სიტუაციაზე ზემოქმედებაში...

ბევრ შემთხვევაში იმიჯი კონკრეტულ სიტუაციაში სწორი ორიენტაციის შედეგია... ჯორჯ ბუშმა, პატრიოტული იმიჯის შესაქმნელად, ბავშვებს მოუწოდა, ყოველ დღით, საზეიმოდ, მისალმებოდნენ ამერიკულ დროშას!

გოეთეს აზრით კი, ადამიანის საქციელი სარკეა, რომელშიც თითოეული უჩვენებს საკუთარ თავს! საქციელის მოდელებია სწორედ წარმატების საფუძველიც. განასხვავებენ ეროვნულ, ასაკობრივ და დემოგრაფიულ იმიჯს.

ზოგადად კი იგი ან დადებითია (სიმპატია) ან უარყოფითი (ანტიპატია).

ბიზნესი იმით განსხვავდება ადამიანის საქმიანობის სხვა სახეებისგან, რომ აქ პიროვნული დამოუკიდებლობა და ინიციატივაა მისი არსებობის საფუძველი. ამიტომაც ეძებენ

ადამიანები განუწყვეტილად მომხმარებელზე ეფექტური ზემოქმედების საშუალებებს.

ო. პოპცოვის აზრით, („მეფე ბორისის დროის ქრონიკა“, 1996), ვალერი ჟისკარ დ'ესტენი პრეზიდენტობის დროს თურმე ყოველდღე სჭამდა ფინჯან ყავას ჩვეულებრივ კაფეში, ფეხით მიდიოდა პრეზიდენტის სასახლეში და ჭამდა ფრანგული სახკვების პროდუქტებს...

ასევეა ნეგატიური მოვლენების, სკანდალების გავრცელების მასშტაბებიც.

არსებობს ადამიანთმცოდნეობის ინსტიტუტი, რომელიც ამზადებს პროფესიონალ იმიჯმეიკერებს.

ბიზნესმენმა თავისი იმიჯისათვის უნდა გაითვალისწინოს შემდეგი:

- იყოს მზად ურთიერთობისათვის
- თავი დაიჭიროს კორექტულად
- გამოიწვიოს სიმპათია
- აქტიურად იზრუნოს საქმიანი კონტაქტის სტიმულირებისათვის.

სულხან-საბაც ამასვე გულისხმობდა ალბათ როცა წერდა: ხელმწიფესთან მყოფს „ხუთნი საქმენი უნდა სჭირდეს!“

- სიტყვა ტკბილი ჰქონდეს
- გამწყრალი დაანყნაროს
- პირიდან ავი სიტყვა არ ნაიცდინოს
- სიტყვის თქმის უამი იცოდეს
- რაც თქვას, ყოველ კაცს მოეწონოს.

რადგან ზოგჯერ „მრავალნი მწყემსნი უმჯობეს არიან უგვანთა მეფეთა!“.

მკვლევარები მიჯნავენ სპონტანურ და წინასწარგანზრახულ ქორებს... ქორი მოიცავს ზოგჯერ პოლიტიკის ელემენტსაც. მოსკოვის ერთ-ერთ გაზეთში არის რუბრიკაც: „პოლიტიკური ქორების რეიტინგი“ («Московский комсомолец»). აქ პრიზი მიიღო ფირმა „მოსკოვის ტაქსის“ ხელმძღვანელმა ქორისათვის, „სკულპტორი ზურაბ ნერეთელი მუშაობს ტაქსის ძეგლის პროექტზე“.

საქართველოში ჯერჯერობით პოლიტიკური იმიჯი ძალზე დაბალია. მიზეზი შეიძლება იყოს: არაკომპეტენტურობა და კორუმპირებულობა. ვვარაუდობთ, რომ დროთა განმავლობაში ყოველივე ეს სასიკეთოდ შეიცვლება.

მიზიდველი საქმიანი იმიჯის შესაქმნელად გთავაზობთ კონკრეტულ რჩევებს:

- შეასრულეთ დაპირება თავის დროზე.

• არასოდეს დაივიწყოთ, რომ თქვენი შეხედულება და პოზიცია ყოველთვის არ არის მისაღები და კარგი, არის სხვა პოზიციაც, არც ისე ცუდი.

• იყავით მომთმენი სხვების ნაკლოვანების მხილებისას, მით უფრო, თუ იგი ხელს უშლის თქვენს ბიზნესს...

• აქეთ ყველასთან ერთად. შეგეძლოთ მოსმენა...

• თავი აარიდეთ უსარგებლო წინადადებებს, ტაქტით და ზრდილობიანად.

• არ დატოვოთ ანალიზის გარეშე არცერთი წარუმატებელი ნაბიჯი...

სხვადასხვა ადამიანის საქციელის თითოეული მოდელი გამოიხატება სხვადასხვანაირად.

არის ეტიკეტური და სტრატეგიული მოდელი.

ეტიკეტური ახასიათებს თითოეულ პროფესიას. მაგალითად, ექიმისა და დიპლომატის ეთიკური მოთხოვნები ერთმანეთისაგან განსხვავდება.

სტრატეგიული – ფაქტიურად არის რეკომენდაციები დასახული მიზნის მისაღწევად.

საკუთარ თავთან ურთიერთობა განაპირობებს მერე სხვის მიმართ დამოკიდებულებასაც.

ურთიერთეფექტური კავშირისათვის გასათვალისწინებელია შემდეგი თეზისები:

• შეეცადეთ ილაპარაკოთ პარტნიორის კონკრეტულ საქციელზე.

• ილაპარაკეთ საკუთარ დაკვირვებაზე და არა ზოგადად მიღებულ დასკვნებზე.

• პარტნიორის საქციელის ანალიზისას არ გამოიყენოთ მიმართვები „შენ ყოველთვის“, „შენ არასოდეს“.

• მიაქციეთ ყურადღება პარტნიორის კონკრეტულ საქციელს.

• შეეცადეთ, მისცეთ, რაც შეიძლება ნაკლები რჩევა.

• შესთავაზეთ დახმარება ბუნებრივად და არა თავზე ძალად მოხვევით.

• მიანოდეთ პარტნიორს ისეთი ინფორმაცია, რომლის გამოყენებასაც შეძლებს.

არაფერი ისე დამამცირებელი არ არის, როგორც პიროვნების უპატივცემლობა და მისი ღირსების შეურაცხყოფა.

დეილ კარნეგი გვიჩვენებს:

- მონყალედ დაინტერესდით სხვა ადამიანის ბედით.

- დაიმახსოვრეთ, რომ მისთვის სახელი ყველაზე სასურველი სიტყვაა.
- გააკეთეთ ისე, რომ პარტნიორმა იგრძნოს საკუთარი ღირსება.
- ხაზი გაუსვით, რომ პარტნიორის აზრს პატივის სცემთ.
- არასოდეს უთხრათ მას, რომ იგი მართალი არ არის...
- შექებისას იყავით გულწრფელი და უხვი.

საქმიანიურთიერთობის შემადგენელი ნაწილია სწორედ მანერა, გარეგნობა, შესტები, სახე...

კარგი მანერები კეთილშობილების მაცნეა. ქალი, კარგი მანერებით, ყველას პატივისცემით სარგებლობს. კაცების მანერა კი, უმეტეს შემთხვევაში, დამოკიდებულია ქალებზე.

მანერა აძლევს სახეს ვიზუალურ გამოსახულებას, გარეგნობას კი განსაზღვრავს: პოზა, სიარული, შესტები,

სოკრატე ამბობს: ადამიანად იწოდება ის, ვინც მართავს თავის სხეულს. პოზით მაშინვე უშეცდომოდ შეიძლება შეაფასოთ ურთიერთობა. სასარგებლოა, ვიცოდეთ ტიპური პოზები და მათი ენა.

სხეულის მოძრაობაც კი ფიქსირდება სიარულით.

სიარულით შეიძლება განვსაზღვროთ ადამიანის ხასიათიც.

მისი ძირითადი სახეებია:

თვითდაჯერებული – დადის ჩქარა, ხელებს იქნევს, აქვს ნათელი მიზანი.

კრიტიკული და შეფარული – ჯიბეში ხელები, კარგ ამინდშიც.

დაღლილი – ჯიბეში ხელებით, დაჰყურებს ფეხებს.

ენერგიამოჭარბებული – უმოკლესი გზით აღწევს მიზანს.

შენუხებული – „მოაზროვნის პოზა“, თავდახრილი, ხელები ზურგს უკან.

ამაყი – თავი მაღლა, ხელებს იქნევს.

ჩვენი შესტები მჭიდრო კავშირშია ჩვენს ემოციებთან და აზრებთან. მათ ხშირად უწოდებენ ურთიერთობის სულიერ ინსტრუმენტებს. ისინი ფლობენ უზარმაზარ ინფორმაციას, რომელიც იმაზე წრფელია, ვიდრე წარმოთქმული სიტყვა.

კისრის მიბრუნება, ფეხის მოძრაობა, ტანადობა (წარმოსადგობა) ყველაფერი ეს განსაკუთრებულ ინფორმაციას მოიცავს.

შოპენჰაუერი ამბობს: „ადამიანის სახე ლაპარაკობს იმაზე მეტს და საინტერესო რამეს, ვიდრე ეს ერთი შეხედვით ჩანს... სახის მიხედვით წაკითხვა არის უდიდესი, მაგრამ მძიმე ხელოვნება...“.

ამიტომაც საკუთარი პოტენციური შესაძლებლობების შეცნობამდე შეუძლებელია ობიექტური დასკვნების გაკეთება. როცა შევიმეცნებთ საკუთარ თავს, ვიქნებით, უპირველესად,

სწორედ საკუთარ თავთან პატიოსანი და მართალი...

ეს აუცილებელია, რაგან ყველა უსიამოვნება მსოფლიოში მოდის იმ ადამიანებისაგან, რომლებმაც არ იციან, ვინ არიან და ცდილობენ მოგვაჩვენონ თავი ისეთად, როგორებიც არ არიან!...

თვითშემეცნება და ბიზნესი

კაცობრიობის განვითარების მთელ მანძილზე, თითოეული პიროვნების წინაშე იდგა მარადიული კითხვა:

-ვინ ვარ?

-რა შემოიძლია?

-რა დანიშნულებით მოვედი?

ამ კითხვებმა განსაზღვრა ცივილიზაციის წინსვლაც. ადამიანს ყოველთვის ჰქონდა საკუთარი თავის შეცნობისა და საკუთარი შესაძლებლობების გაგების სურვილი. ეს არის სწორედ პირველი ნაბიჯიც წარმატებისაკენ.

მე ვსწავლობ ჩემს თავს! – **მონტენი**

ჩაიხედე საკუთარ სულში! – **ავრელიუსი**

დაუგდე ყური შინაგან ხმას! – **უნამუნო**

თუ გინდა შეიცნო თავი, დააკვირდი, როგორ აკეთებენ ამას სხვები.

თუ შენ გინდა გაუგო სხვებს, ჩაიხედე შენს გულში!

მაგრამ როგორ შევიცნოთ იგი?

პიროვნება მთელი სამყაროა. **სოკრატეც ამბობს:** „მე ის ვიცი, რომ არაფერი ვიცი, სხვებმა ესეც კი არ იციან!“...

დავუგდოთ ყური ჩვენს შინაგან ხმას, რადგან ყველა წარმატება ჯერ სწორედ ჩვენს შიგნით ხდება. გვახსოვდეს, ჩვენ თვითონ ვართ საკუთარი ცხოვრების ცენტრი. **მიუგდეთ ყური გულს და იგი არასოდეს მოგვატყუებს, რადგან „ყოველივე გულიდან მოდის და გულშივე ბრუნდება.“**

ადამიანი ზუსტად ის არის, რასაც ფიქრობს. ის დიდია თავისი შესაძლებლობებით, თუ ფიქრობს, რომ დიდია; და არარაობაა, თუ ფიქრობს, რომ არარაობაა!

ამქვეყნად ყველაზე მნიშვნელოვანია, შეგეძლოს ეკუთვნოდე საკუთარ თავს!

მე არასოდეს მივდივარ იქ, საითკენაც მიდიან სხვები, მინდა შევიდე იქ, სადაც არ შედის არავინ (ბალთაზარი).

არცერთ ადამიანს არ შეუძლია მიაღწიოს მცირეოდენ წარმატებასაც კი, თუ არ მონახავს თავის ადგილს. თითოეული ადამიანი ძლიერია თავის გზაზე, სუსტია ნებისმიერ სხვა ადგილას.

შეარჩიეთ თქვენთვის ისეთი საქმიანობა, რომელიც მთელი თქვენი შესაძლებლობების რეალიზაციას შეუწყობს ხელს.

აკეთე საყვარელი საქმე - შენი საქმე, სულის საქმე და წარმატებაც გარანტირებულია. ამიტომაცაა აუცილებელი საკუთარი თავის შეცნობა!

მაგრამ ყველაზე ძნელია საკუთარ შესაძლებლობათა მართვა.

მართე შენი თავი! (ეზოპე)

ჭკვიანი კაცი არაფერს კარგავს, თუ ის შეინარჩუნებს საკუთარ თავს (მონტენი)

როცა ჩვენ ვცდილობთ ვაკეთოთ ის, რაზეც მოწოდებული არა ვართ, ჩვენი საკუთარი ძალები რჩება გამოუყენებლად და განწყობაც ეცემა. თუ ჩვენ არ ვაკეთებთ ჩვენს საქმეს, ვკარგავთ რწმენას ჩვენი თავისადმი და მივდივართ იმ დასკვნამდე, რომ არ გავგაჩნია შესაძლებლობები, რადგანაც ჩვენ არ შეგვიძლია შევასრულოთ ის, რასაც აკეთებენ სხვები. ერთი სიტყვით, მთლიანად ჩვენი ცხოვრება იცვლება, ცხოვრების სტიმული ეცემა. ამიტომაც, რადგან ყველას გვაქვს ჩვენ-ჩვენი ადგილი და განსაკუთრებული საქმე სამყაროში, მოვძებნოთ ის ადგილი და ვაკეთოთ ჩვენი საქმე.

ადამიანი თავის შესაძლებლობას მხოლოდ საქმით გაიგებს. ეს საქმე კი, თუ გინდა რომ შესრულდეს, უნდა გააკეთო მხოლოდ შენ!

აირჩიეთ არა ისეთი სპეციალობა, სადაც ბევრ ფულს გამოიმუშავებთ, არამედ ისეთი საქმე, რომელიც თქვენს პიროვნებას გამოავლენს, ნაწილობრივ ან მთლიანად. შეიძლება ვერ გამოიმუშაოთ იმდენი ფული, რამდენსაც სხვაგან მიიღებდით, მაგრამ თქვენ იქნებით პიროვნება - ინდივიდი. და ეს კი ყოველთვის სიმდიდრეზე მაღლა დგას, რადგან ეს ინდივიდუალობაა სწორედ მომავალში წარმატების საწინდარი.

იცხოვრეთ თქვენი გულის კარნახით, გვასწავლის პითაგორა, უნდობლობა საკუთარი თავისადმი არის უმეტესად წარუმატებლობის მიზეზი. ნდობა საკუთარი თავისადმი - არის ხასიათის ნაწილი. სწორედ ის იგებს ოლიმპიურ გვირგვინებს. ბუნებაც თანაუგრძობს იმას, ვინც მოულოდნელი დაბრკოლების წინაშე არასოდეს დაიხევს უკან და მშვიდად, მოთმინებით და თამამად მიჰყვება თავის ბედისწერას...

თუ ადამიანმა აირჩია ისეთი საქმე, რომელიც მას სიამოვნებას არ ანიჭებს, მხოლოდ იმიტომ, რომ სხვებს ასე სურთ, ამას ბუნება არ აპატიებს. რადგან მას სურს თქვენ აკეთოთ რამე და იყოთ თქვენი საქმის მცოდნე. თუ თქვენ იქნებით თქვენი საქმის ხელოვანი, საერთო აღტაცებას გამოიწვევთ.

ნებისმიერი წარუმატებლობისათვის, ცუდად შესრულებული საქმისათვის ბუნება დაგსჯით.

ბუნებაში კი ყველაფერი გონივრულადაა. აქ არ არის რაიმე ზედმეტი. მილიონობით, მილიარდობით შესაძლებელიდან შანსში

ამქვეყნად მოსვლის მოგეცა შენ, მე, ჩვენ, რისთვის? რატომ გამოგვყო ბუნებამ ჩვენ არარსებულიდან? რა არის ჩვენი მისია ამქვეყნად? ჩვენ ვართ თითქმის ერთნაირები, მაგრამ თითოეული განუმეორებელი. ყველას თავისი ვალი, თავისი დანიშნულება აქვს, მჯერა. მარადიულ სოფლამდე საჭიროა სულის განმენდა, რასაც ერთნი უწოდებენ სინდისს, მეორენი - მოვალეობას, მესამენი - დიდი მორალის კანონს, რომლითაც უნდა ვიაროთ მომავალი თაობებისათვის გზების გასაკვალად.

ბრძოლა უნდა იყოს პატიოსანი და ღია, ბრძოლა პროგრამებს შორის და ადამიანები თვითონ გაარკვევენ, რომელია უკეთესი!

უესტების ხელოვნება

ფსიქოლოგები ადასტურებენ, რომ დაახლოებით 20% ინფორმაციის მიღება სიტყვით, ინტონაციით, ემოციით, დანარჩენი კი მოსაუბრის მიმიკითა და უესტით.

ძველ აღმოსავლეთში განსაკუთრებული ადგილი ეჭირა ადამიანის შეცნობის საიდუმლოს. დღესაც დიდ ყურადღებას უთმობენ თითების ენას. ყველაზე მეტად კი კოდირებული უესტებით სარგებლობენ და იყენებენ პრაქტიკაში გამოცდილი ვაჭრები, რომლებიც უშეცდომოდ პოულობენ შესაფერის მყიდველსა და გამყიდველს.

უესტებით ურთიერთობა იწყება მისალმებით, ხელის ჩამორთმევით, განასხვავებენ სამ ტიპს:

1. უპირატესობის დემონსტრირება, ძალაუფლების გამომხატველი (ხელი ეხება მეორე ადამიანის ხელს ისე, რომ ხელისგული მიმართულია ქვემოთ). "იგი ცდილობს ჩემზე ზემოქმედებას, უკეთესია, გამოვიჩინო სიფხიზლე".
2. დამთმობი, მორჩილი (ხელისგულები ამობრუნებულია), "შემიძლია დავიმორჩილო და ისე მოიქცევა, როგორც მსურს".
3. თანასწორუფლებიანი, ერთმანეთის მიმართ პატივისცემის გამომხატველი (ხელისგულები ვერტიკალურად) "მომწონს, სასიამოვნო ურთიერთობას დავამყარებ".

ამ ნიშნების გათვალისწინებით შეგვიძლია პირველი შეხვედრის შედეგებზე მნიშვნელოვანი ზეგავლენა მოვახდინოთ.

განსაკუთრებით დომინანტური (I ტიპი) ხელის ჩამორთმევის დროს საჭიროა დამატებით გადავდგათ მისკენ ნაბიჯი მარცხენა ფეხით, შემდეგ კი მარჯვენათი ისე, რომ მოვახერხოთ მის პიროვნულ ველში შეჭრა; საბოლოოდ კი, მარცხენა ფეხი გადავდგათ

მარჯვენას უკან და ისე ჩაეჭიდოთ ხელი ძლიერად. ამით თანამოსაუბრის დაქვემდებარებული პოზიციის მიღებას უზრუნველყოფთ და პოზიციის პატრონიც ვხდებით.

❖ მიაქციეთ ყურადღება:

მტრულად განწყობილი ადამიანი აუცილებლად ხელს გვიწვდის ხელისგულით ქვევით. თანასწორუფლებიანი პარტნიორი კი ვერტიკალურად.

თუ ხელი ჯიბეშია, დიდი თითით გარეთ, მიანიშნებს ძლიერ ხასიათზე

თუ პარტნიორი პირს იფარავს თითებით – ფრთხილობს, ზედმეტი არ თქვას

თუ საუბრისას ხელით ეხება სახის რომელიმე ნაწილს – ღელავს

თუ ხელები მუხლებზე უწყვია, იგი რალაცით შეწუხებულია და მერყეობს (შდრ., როცა პატარა ბავშვი ტყუის, ხელს ზურგს უკან მალავს, ფეხები გადაჯვარედინებულია... ლაპარაკისას კი პირს ხელისგულით იფარავს)

მოსაუბრე ფართოდ შლის ცერს – დამოუკიდებელი და თამამია

ხელებს ჯიბეებში მალავს – გულჩათხრობილია და ჯიუტი

ცერა თითს ზევით სწევს – ეგოისტია

მუშტებს კრავს – ბუნებით მიმთვისებელია

ხელებს გულზე იკრებს – იცავს თავის შინაგან სამყაროს

წინ გაშვებული – მუქარას ნიშნავს

ერთადმეკრული – ზუსტი გამოთქმის პოვნის ცდა

მჭიდროდ მომუჭული – მტკიცე გადანწყვეტილების ნიშანი.

ამობრუნებული ხელისგულები – მინდობის,

კეთილგანწყობის გამომხატველი

გაშლილი ხელი, აქეთ-იქით რომ იქნევს, დაეჭვების ნიშანი

პირდაპირ გაშვებული ხელისგული – თავდაცვის და

უსიამოვნების შესტი

მიტყუებული ხელისგულები – თავდაცვისკენ სწრაფვა,

შინაგანი დაძაბულობის დაფარვა

ზურგზე გადაჯვარედინებული – თავდაჭერილობა არ

ყოფნის

კალამს აწვალავს – ცდილობს დაფაროს ნერვიულობა,

მოიგოს დრო ფიქრისათვის.

მუდმივად გაშლილი თითები – კონტაქტური.

ხელის ხელზე დადება – პასიურობის მაჩვენებელი.

მოკეცილი თითები – ყველაფრის მოხვეჭის სურვილი.

ცერა თითის სხვა თითებით დაფარვა – პიროვნული

სისუსტე.

საჩვენებლის მიბითება – მებრძოლი, ადვილად არაფერს

დათმობს.

გახსნილი ხელის გული, წინ გაშვებული – ეჭვიანი, აგრესიული.

მუდმივად მოძრავი გაშლილი თითები – არასტაბილური.

ზემოთ აწეული ცერა და მოკეცილი თითები – შინაგანი თავისუფლება.

ანგარიშისას თითების მოშველიება – ავადმყოფურად ეჭვიანი, ცვალებადი ხასიათის.

თითების ანბანმა საერთაშორისო სტატუსი შეიძინა.

ცერა და საჩვენებელი თითების რგოლი, წრე, ამერიკელს ტრადიციული „OK“ პირველ ასოს ახსენებს, ფრანგს – ნულს, იაპონელს – მონეტას, ქართველს – ყველასგან განსხვავებულს.

ევროპაში ზეაწეული ცერა – ტაქსის მოხმობაა, ძველ რომში კი მალლა აწეული ცერა გლადიატორის შეწყალებას ნიშნავდა. დღესაც – როცა რამე მოგწონს!

ჩერჩილის საყვარელი შესტი – საჩვენებლის და შუათითის ზეაღმართვა... იგი ბევრ ქვეყანაში „გამარჯვებას“ ნიშნავს. ინგლისში კი გავიბრუნებულნი (ასწლიანი ომის დროს ფრანგები ინგლისელებს ამ ორ ძირითად თითს აჭრიდნენ და დაცინვით ასეთი შესტით აღიზიანებდნენ).

ასევე, თუ ინგლისელი ცხვირზე თითს მიირტყამს (მნიშვნელობა არა აქვს რომელს), იცოდეთ, დაგცინით და უნდა განაწყენდეთ!

საინტერესოა მარჯვენა და მარცხენა ხელების დანიშნულება. მონღოლებისთვის – მარჯვენა ხელი მწყალობელია, ამიტომაც მხოლოდ ამ ხელით შეიძლება საჩუქრის მიღება, სხვადასხვა ნივთის გაცემა. მუსულმანებშიც მარჯვენას თვლიან რიტუალურად სუფთად, ამიტომაც შეეძლო მისალმებოდა და აედო ყველაფერი მხოლოდ ამ ხელით. მარცხენა ხელით გაკეთება იკიცხებოდა.

როგორც ყურანში, ისე ბიბლიაში მარჯვენას კავშირი აქვს ბედნიერებასთან, წარმატებასთან, მარცხენას კი – უბედურებასთან. ტრადიციულად მარჯვენა უფროსია, მარცხენა – უმცროსი...

თითოეულ თითს თავისი „წარმომადგენელი“ ჰყავს ამა თუ იმ ორგანოში, ე.წ. ბიოლოგიურად აქტიური ნერტილების სახით. ამიტომ, დილით, ადრე კარგად დაისრისეთ ხელისგულები, შემსვედრი მოძრაობებით...

კაცობრიობა მთელი თავისი არსებობის მანძილზე იყენებს შესტებს. მათი ნაკრები დაახლოებით სამი ათასს ითვლის. მაგრამ შესტების მსოფლიო ავტორიტეტი დემონდ მორისი ასახელებს მსოფლიოში გავრცელებულ მხოლოდ ოც შესტს.

საინტერესოა თითების სიგრძე და ხელისგულის ფორმაც.

თბილი და მშრალი ხელები, ოთხკუთხა ფორმის-ძლიერი

და გაბედული, დამოუკიდებელი და რეალისტი.

ვინრო ხელისგული, თითები გრძელი- იდეალისტი, მოქმედების კაცი, დასვენება მისთვის დისკომფორტია.

პატარა და მრგვალი ხელები – ყოველი ნუთით ცხოვრობს, ენერგიით საჭე, მხიარული და თავგადასავლების მოყვარე.

ცივი და სველი ხელები, თითები მოკლე – მშვიდი ცხოვრება ესაჭიროება, უყვარს, როცა მასზე ზრუნავენ და იცავენ.

რაც უფრო გრძელია თითები, მით მეტად გამოხატავს სამყაროს შეცნობის, გაგების სურვილს, მოკლე თითები კი გვიჩვენებს აქტიური ცხოვრების აუცილებლობას.

ხელი და სიტყვა ერთმანეთთან მჭიდროდაა დაკავშირებული. ადამიანს არ შეუძლია დიდხანს ილაპარაკოს ისე, თუ სიტყვას ხელების მოძრაობა არ მიაშველა.

პატარაც ჯერ ხელების მოძრაობით იწყებს, შემდეგ იდგამს ენას.

ნებისმიერ თითს ადამიანის ხასიათის რომელიმე თვისებას უკავშირებენ.

საჩვენებელი – მბრძანებლობის სიყვარული, ამბიციურობა (ამიტომაც ჰქვია „საჩვენებელი“)

შუათითი - ბედი

არათითი – კულტურა, ხელოვნების სიყვარული

ნეკა – ინტუიცია

ცერი – ნებისყოფა

თუ საჩვენებლის და არათითის სიგრძე ტოლია, ადამიანი დიდებისმოყვარეა, ოცნებასაც ისრულებს.

თუკი საჩვენებელი არათითზე მოკლეა, ჯიუტი და პატივმოყვარეა, კამათისას ფეთქდება და გინება, ლანძღვა იცის.

თუ საჩვენებელი შუათითის ტოლია, იგი ტირანია. თუმცა საუკეთესო ხელმძღვანელიც.

აქ სიგრძის გარდა მნიშვნელოვანია ფორმაც; **თუ თითი სწორია**, იგი დამოუკიდებელია, ამბიციური, ოღონდ ზომიერად.

საჩვენებელი შუათითისკენ გადახრილი – ოჯახის და ტრადიციების მოყვარული.

შუათითი ძალიან გრძელია, აქვს მიდრეკილება მისტიკისადმი, ოკულტიზმისაკენ.

შუათითი ძალიან მოკლე – უნესრიგო, მომთაბარე.

არათითი – მის შუაში გადის ადამიანის ცნობიერსა და არაცნობიერს შორის საზღვარი.

ცნობიერი – ხელისგულის ის ნაწილი, რომელიც ცერის მხარეზეა.

არაცნობიერი – შუა თითის მხარეს.

დავაკვირდეთ ხელისგულს და განვსაზღვროთ, რომელი ელემენტი სჭარბობს ჩვენში.

სწორი, ლამაზი არათითი ხელოვნების მოყვარულებს აქვთ.

მოკლე არათითი – პრაქტიკოსებს.

ნეკა – ქვეცნობიერის განმსაზღვრელია.

კარგად განვითარებული – კარგი ინტუიცია, მჭევრმეტყველი და ნიჭიერი.

არათითისკენ გადახრილი – ისინი სხვისი ცხოვრებით ცხოვრობენ (მასწავლებლები, ექიმები, მომვლელები).

საკმაოდ გრძელი, არათითისტოლიც კი – ძალზე კარგი პიროვნება.

მოკლე ნეკი – იმპულსური, სიცოცხლისუნარიანი.

ძალზე მოკლე – ფსიქიკაშერყეული.

ცერი – ადამიანის ნებისყოფას აღნიშნავს.

დავაკვირდეთ მუჭს. თუ პატრონი **ცერს თითებს შიგნით მალავს** – უმწეო პიროვნებაა.

თუ ცერი ძალზე მოკლეა – უნებისყოფო, საკუთარი ვნებების მონაა.

გრძელი – მტკიცე ნებისყოფის.

ძალზე გრძელი – საკუთარ სისუსტეებს უმკლავდება და სხვებსაც ეხმარება.

წორმალური ცერი – საჩვენებელი თითის პირველი ფალანგის ნახევარს უნდა უტოლდებოდეს.

თუ ცერი ხელისგულს თითქმის მიკრულია – სიძნელეს ძლივსძლივობით უმკლავდება.

როცა **ცერი სრულიად დამოუკიდებელია ხელისგულისაგან** – ყველაზე მწვავე პრობლემებს ადვილად ართმევს თავს...

ფესტიკულაციის შესახებ ბევრი რამ თქმულა. ფესტების ენის ცოდნა, მისი დროული გამოყენება ადამიანს, მოსაუბრის კეთილგანწყობის მოპოვებაში, ყურადღების მიქცევასა და ნათქვამის მკვეთრად გამოხატვაში ეხმარება. ამიტომაც საინტერესო საუბრისას გამოყენებული ფესტების დაკვირვება და შესწავლა. როგორც ჩანს, ფესტების ენა საყურადღებო ინფორმაციას შეიცავს თითოეული ჩვენგანის აზრებისა და გრძნობების შესახებ.

❖ **დავიმახსოვროთ:**

როცა **ადამიანი „ხელებს იმტვრევს“**, ის შექმნილი სიტუაციიდან გამოსავალს ეძებს და ლელავს.

როცა **თითები თითქოსდა „ეთამაშებიან“ ერთმანეთს**, ნერვიულობაზე, შებოჭილობაზე, მღელვარებაზე მიუთითებს.

ხელები ზურგს უკან შემონყობილი – პიროვნებას არ სურს ვინმე შეაწუხოს.

გაშლილი ხელისგული – გულღიაობა, სიმართლისმოყვარეობა

ხელისგულის პირზე აფარება – ტყუილის თქმისათვის თავის არიდება

ხელების ფშვნეცა - აგრესიულობა
საყელოს ხშირად გასწორება - ეჭვიანობა, რომ მისი
ტყუილი გაშიფრეს

სიგარეტის ხშირად ჩაქრობა - ნერვიული ბუნება
სიგარეტის კვამლის ზევით გაშვება - სიტუაციას
დადებითად აფასებს

ბოლი ქვევით - სიტუაციის უარყოფითად შეფასება ან
მოსაუბრის მიმართ ეჭვი.

თვალის ხშირი ხამხამი - ტყუილი
უცაბედი გაფითრება - დანაშაულის გრძობა, შიში
სათვალის ხშირად მოხსნა - დროის გაგრძელების სურვილი
ნიკაპის სრესა - გადანყვეტილების მიღება

ხელების უკან შემოწყობა - თვითდაჯერებულობა.
დააკვირდით თქვენს საქმიან პარტნიორს... იქნებ მისი
უესტებით უფრო მეტი გაიგოთ, ვიდრე ურთიერთინფორმაციის
გაცვლით...

ბიზნესი და ხელნერის საიდუმლო

უნდა ვიცოდეთ, როგორი ვარ, რომ ადვილად შევძლო ეთიკუ-
რი ნორმების დაცვა და ადამიანებთან ჰარმონიული ურთიერთობა.
ამიტომაც თვლიან ალბათ, „სიტყვას სულის ხმად, კალიგრაფიას
კი მის მხედველობით გამოსახულებად“.

მართლაც, ადამიანის ხასიათი ყველაზე მეტად ვლინდება
მის ხელნერაში. იგი უშუალოდაა დაკავშირებული ცხოვრების
პირობებთან, ნერვულ სისტემასთან და ამიტომაც ისეთივე
უეჭველი მატერიალური დალი აზის, როგორც ყველაფერს, რა-
საც კი ვეხებით.

სტიფან ცვაიგი ლონდონში, წიგნის გამოფენაზე წარმოთქ-
მულ სიტყვაში განსაკუთრებით ხაზს უსვამდა და მსმენელებს მიუ-
თითებდა, მხატვრები და მუსიკოსები მათი ხელნანერების მიხედ-
ვით შეესწავლათ, რადგანაც ხელნანერს მიიჩნევენ ადამიანის
სულის სარკედ.

„კალიგრაფია ადამიანის სულის ყვაილია“, — წერს პოეტი
ქალი ჰანდა სიუკო.

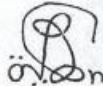
საგულისხმოა, რომ გრაფოლოგია მიიჩნევა ადამიანის,
კოსმოსისა და კულტურის ჰარმონიულ სინთეზად.

როგორც ამბობენ, იგი ყორღანების გათხრებზე არანაკლებ
ისტორიულ მასალას გვანდის პიროვნებაზე.

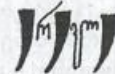
დათვლილია ასოების 21 კერძო თავისებურება. ციფრებშიც
მულაგნდება ისეთივე ინდივიდუალური თავისებები, როგორიც
ჩვეულებრივ ხელნანერში.

ძირითადში გამოყოფენ რამდენიმე საკითხს: სტრიქონების
მიმართება, სიტყვათა შორის მანძილი, ასოების დახრილობა, მათი
ფორმა, ხელნერის სისწრაფე, სასვენი ნიშნები, ხელმონერები
(წერტილით დამთავრებული- ანალიტიკური ტვინი, წერტილი
ტირით- უნდობლობა, ზიგზაგები - ენერგია).

ქართულ სინამდვილეში მოცემულია ვ. ვადბოლსკის დაკ-
ვირვებები თამარ მეფის, ერეკლე მეორის, გარსევან ჭავჭავაძის
ხელმონერებზე.



მეფეთ მეფე თამარ



ერეკლე მეორე



თავადი გარსევან ჭავჭავაძე

ერთადერთი, რითაც ადამიანი განუყოფელია ჭეშმარიტი
არსისაგან, ეს ხელნერაა. იგი ადამიანივით განუმეორებელია.
ადამიანი ისე მულაგნება ხელნანერში, როგორც პანანინა
მინიატურაში.

მსოფლიოში არსებობს ე.წ. დამოუკიდებელი გრაფოლო-
გიური ბიუროები რომელთაც მიმართავენ არა მარტო
კრიმინალები, არამედ ბიზნესმენებიც, რომელთაც
აინტერესებთ, დაიკავონ თუ არა ესა თუ ის ვაკანტური
ადგილები.

საფრანგეთში, ესპანეთში, გერმანიაში, ისრაელში, დიდ
ბრიტანეთში, ბელგიაში, განცხადებას გრაფოლოგ-ექსპერტი
სწავლობს და მხოლოდ ამის შემდეგ არჩევენ კანდიდატურას.
გრაფოლოგის დახასიათება შეიცავს სრულ ინფორმაციას,
გრაფოლოგიურ პორტრეტს, მის ინტელექტუალურ დონეს,
ტემპერამენტს, მიზანს, ხასიათსა და მიდრეკილებებს.

უკვე მოქმედებს ხელნანერის ელექტრონული ანალიზა-
ტორიც („EAI-1-1“). იგი არეგისტრირებს ფურცლებზე თითებისა
და კალმის დაჭერას, ხელების აწევას, ვიბრაციას და
ხელნანერისთვის დამახასიათებელ სხვა მაჩვენებელსაც. შეიძლე-
ბა დადგინდეს ნერვიული დაძაბულობის ან დაღლილობის
დონეც, ხელნერის დახრილობის კუთხის მიხედვით.

იგი საინტერესოა ავადმყოფობის პიროვნული თავისე-
ბურებების ფსიქობიოლოგიური დიაგნოსტიკის თვალსაზრისითაც
განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ჯანმრთელობის მდგომარე-
ობის სურათიც ხელნანერში რადგანაც ხელნერა რადიკალურად
იცვლება ავადმყოფობის დროს.

დავაკვირდეთ ასო-ბგერებს:
ასოების მიმართულების მერყეობა ნიშნავს-საჭმლის
მომწელებელი ორგანოების მოშლას

სტრიქონების დაბლა დაშვება კუჭის დაავადებაა
სტრიქონების მაღლა მიმართვა - ღვიძლზე ზედმეტი
დატვირთვა

წერილი ასოები - სასიცოცხლო ტონუსის დაქვეითება
ძალიან მაღალი ასოები - ზედმეტი დაძაბვა, სულიერი
გადაღლა

ცალკეული ასოს გაუმართლებელი დაშორება - სისხლის
მიმოქცევის მოშლა

დახრილი-მგრძობიარე
ვერტიკალური- მშვიდი- ცივი გონებით
მარცხნივ დახრილი - პირმოთნე
შემჭიდროებული - მომჭირნე, ეკონომიური
გაშლილი - მფლანგველი
გადაპრანჭული ასოები - პრეტენზიული
გამოტოვებული ასოები - მერყევი, ფრთხილი აზრების

მატარებელი
ერთმანეთში მკვეთრად გადახლართული ასოები -
ნევროზი

კაუჭებით სიტყვის დაბოლოება - აკვიატებული იდეები
მოკლე ხელწერა - ცხოვრების დაბალი ტონუსი
ფართო ხელწერა - ენერჯის ამაოდ ფლანგვა
მკაფიო წერტილი ზუსტად ცენტრში - სიძნელეების
სწრაფად გადალახვა, ცხოვრებისეული ძალების კონცენტრაციის
უნარი.

ასოების მკაფიოდ დაპატარავება ხაზს ზემოთ -
განწყობილების დაცემა, დეპრესია, ძლიერი იმედგაცრუება.

ხელწერაში ჩანს პროფესიონალიზმიც:
ექიმი - ნაწერის ნაკითხვა თვით ავტორსაც უჭირს
ქირურგი - მტკიცე ხელით გამოირჩევა
ფსიქიატრი - ხელწერა არ ექვემდებარება არც ერთ ანალიზს
მათემატიკოსი - წერილი, გასაგები, ციფრების ფორმის
ვაჭრები, ფინანსისტები - მომრგვალებული.
დიპლომატები - კლაკნილი, მიხვეულ-მოხვეული
ხელოვანი - ჰარმონიული
მუსიკოსი - ჰგავს მუსიკის ნიშნებს

ხელწერილი თითქოს რენტგენით აშუქებს ჩვენს სულს... ასო
სუნთქავს, მოძრაობს, იცინის, ტირის, ბრაზობს, უყვარს, კვდებ-
ა, ცოცხლდება... არასოდეს ყოფილა იგი ასე აუცილებელი, რო-
გორც დღეს. გრაფოლოგია დიდ სამსახურს უწევს საქორწინო
სააგენტოებს, მსურველები სისტემატურად უკვეთავენ სპეცია-
ლისტებს მომავალი თანამგზავრის გრაფოლოგიურ პორტრეტს.
ხშირად მომავალ დედამთილებს მიაქვთ სარძლოების ხელწ-
ერი ანალიზისათვის.

ხელმოწერა ინახავს ინფორმაციას იმის შესახებ, მისი
ავტორი ბიოლოგიური ლიდერია, თუ მხოლოდ სხვისი ნების
შემსრულებელი.

გრაფოლოგიის დაუფლებისათვის აუცილებელია დაკვირ-
ვება და რამდენიმე წესის ცოდნა:

- უნდა იყო ობიექტური, გაესაუბრო წინასწარ ადამიანს,
რომლის ხელწერის ანალიზიც უნდა გააკეთო.
- ბევრმა იცის, რომ ხელწერა ავლენს ყველაფერს მკაფიოდ,
ამიტომაც ბევრი ცდილობს შეალამაზოს იგი. ამის გამო
აუცილებელია იმ ხელწერის ანალიზი, სადაც ავტორი არ
აკონტროლებს საკუთარ თავს და თავისუფალია.
- ნაწერი უნდა იყოს თეთრ ქაღალდზე. ნაწყვეტი შეიძლება
იყოს ნიგნაკიდან აღებული და ახლობლისადმი მიწერილი
წერილიდან.

ხელწერას ადამიანის ხასიათის განსაზღვრისათვისაც აქვს
დიდი მნიშვნელობა.

თუ სტრიქონები მიდის ზევით, იგი მღელვარეა,
ენერგიული, ძალაუფლების მოყვარული.

თუ ხაზები ეშვება დაბლა, ფიზიკურად სუსტია, სევდიანი და
უიღბლო.

თანაბარი სტრიქონები - განონასწორებული, მშვიდი
პიროვნება

მრგვალი - თვინიერი, რბილი, ცნობისმოყვარე
კუთხოვანი - ძლიერი ბუნების
დაცილებული ასოები-განმარტოების მოყვარული
მარჯვნივ გადახრილი- გულლია, ხალისიანი
მარცხნივ გადახრილი -საკუთარ თავში დარწმუნებული
პირდაპირი ხელწერა - მორიდებული

საბოლოოდ კი შეიძლება დავასკვნათ: ხელწერა ავლენს
ჩვენი სულის ყველაზე მიუწვდომელ და ყველაზე საიდუმლო
მხარეს... მთავარია, ვისწავლოთ გრაფოლოგიის ენა.

ასევე აუცილებელია ვისწავლოთ ე.წ. სახის ენაც, რადგან
სახეც ყველაზე ხმამაღლა მოლაპარაკეა...

სახის ენა და ბიზნესი

„სახე ყველაზე ხმამაღლა მოლაპარაკეა“. სამყაროში უთვალავი ამოუცნობი მოვლენაა. მაგრამ ადამიანს ყველაზე მეტად მის არსებაში დაჯარული ათასგვარი საიდუმლო აინტერესებს... მითუმეტეს, ცხოვრებაში სასურველს რომ მიაღწიო, უმნიშვნელოვანესია შეგეძლოს ადამიანების ცნობა. უპირველესად, პირველივე შეხედვით შეაფასო უცნობი და უფრო კარგად შეიცნო უკვე ნაცნობი.

ადამიანის გარეგნობა ხშირად შინაგანი სამყაროს გამოვლენაა. და რადგანაც გასაოცრად რთულია ეს შინაგანი „მე“, ძნელია ადამიანის ხასიათის კომპლექსური შესწავლაც.

ერთ-ერთი ცნობილი ადამიანთმცოდნე შენიშნავს, რომ უფრო ადვილია მთელი შენი მსოფლმხედველობის შესწავლა, ვიდრე ინდივიდუალური ფესტის – კოვზის პირთან მიტანის შეცვლა.

თუმცა ხშირად გარეგნობაზე დაკვირვება ამ აზრს გვაცვლევინებს.

კონან-დოილის შერლოკ ჰოლმსის პროტოტიპი იყო ცნობილი ქირურგი ჟოზეფ ბელი, რომელიც ავტორს ასწავლიდა ედინბერგის უნივერსიტეტში. იგი გასაოცარი სიზუსტით ახასიათებდა თავის პაციენტებს. უმეტეს შემთხვევაში მისი პროგნოზები იყო გამაოგნებელი.

ფიზიოგნომიკას, როგორც ხელოვნებას სახის ნაკვთების მიხედვით ადამიანის ხასიათის შეცნობის შესახებ, ჩაეყარა საფუძველი უძველეს ნარსულში.

მის სამშობლოდ თვლიან ჩინეთსა და იაპონიას. მაგრამ ყველაზე დიდი პოპულარობა მოიპოვა ჩეზარე ლომბროზოს შრომებმა, სადაც სახის ნაკვთების ანალიზის საფუძველზე გაკეთებული დასკვნები, ადამიანის სოციალური ტიპების შესახებ (მრგვალი, ოვალური, სამკუთხედი, კვადრატული, ტრაპეციული).

ცხოვრებაში წარმატების მისაღწევად ძალიან მნიშვნელოვანია და აუცილებელი შეგეძლოს ადამიანების შეცნობა. რ. უაიტსაიდი ნიგნში, „რაზე მეტყველებს სახე“ გვანვდის მდიდარ მასალას, თუ როგორ ნავიკითხოთ გარშემომყოფთა გამომეტყველება.

ჩვენი ემოციები სახეზე ისახება და სახეა ყველაზე ხმამაღლა მოლაპარაკეც. იგი ჩვენი სულის სარკეა. ზოგჯერ ჩავიხედოთ ამ სარკეში იმისთვისაც, რომ შევეცადოთ განვსაზღვროთ, ვინ ვართ, როგორი ვართ, როგორ შთაბეჭდილებას ვახდენთ ადამიანებზე...

ამ კითხვებზე პასუხს სწორედ ფიზიოგნომიკა იძლევა. დაგროვილია მსოფლიოს ხალხთა მრავალსაუკუნოვანი გამოცდი-

ლება და ამიტომაც შეიძლება ვენდოთ მის რეკომენდაციებს, რომ დაგვეხმაროს უკეთესად შევიცნოთ საკუთარი თავი, ახლობლები, ნაცნობები და არ მოვთხოვოთ ადამიანებს მათთვის შეუძლებელი.

გამოცდილი ფიზიოგნომისტი მაშინვე განსაზღვრავს არათუ ადამიანის ხასიათს, არამედ მის ბედსაც.

საინტერესო ცდებია ლეონარდო და ვინჩიანაც. მისი სურათები, მოხუცები ნაოჭებით, შეცვლილი სახით, მათ გადატანილ გრძნობებზე, მწუხარებასა და უბედურებაზე მიუთითებს.

ჰიუგო წერს: „ადამიანის სახე ასხივებს მის სინდისსა და ცხოვრების გზას, დარჩენილ კვალს...“.

მაკარენკოს აზრით, უნდა შეგეძლოს ნაკითხვა ადამიანის სახის. მეორე ადამიანის „სწრაფი ნაკითხვა“ კი ეს არის პირველი შთაბეჭდილება, მოქმედების მანერების გაგება...

შებვედრიდან პირველი 30 წამი ქმნის შთაბეჭდილებას ადამიანზე. ჩვენ ჩვენს აზრებსა და გრძნობებს გამოვხატავთ არა მარტო სიტყვებით, არამედ ყველაფერი აისახება ჩვენს სახეზეც.

რაც მეტ ემოციებს აქვს ადგილი ჩვენს ცნობიერებაში, მით მეტ კვალს ვტოვებთ ჩვენს სახეზე, ნაოჭების სახით. გოეთე წერს: არაფერია შიგნით, არაფერი გამოდის იქიდან, რადგანაც ყველაფერი, რაც შიგნითაა, არის გარეთ.

ფიზიოგნომიკა სწავლობს კავშირს სახის ნაკვთებსა და ადამიანის ხასიათს შორის მაგ., ჩინელები მამაკაცურ სახედ თვლიან: ფართო ნიკაპს, შედარებით თხელ ტუჩებს, სქელ წარბებს და ღრმად ჩამჯდარ თვალებს. მათი აზრით,

მამაკაცი მოგრძო სახით ინტელექტუალურია, მგრძნობიარე, განონასწორებული

დიდი შუბლითა და ჰატარა ნიკაპით – განსაკუთრებით ნიჭიერი და მოხერხებული

კვადრატული სახით – უემოციო, მკაცრი და სასტიკი მრგვალი – დიდსულოვანი, რბილი, კეთილსინდისიერი

ღრმად ჩამჯდარი თვალებითა და ამოზურცული შუბლით – ბევრს ფიქრობენ და ცოტას მოქმედებენ.

კლასიკურ ჰარმონიულ სახეებში სამივე ზონა თანაბრადაა განვითარებული და პროპორციული. მათი სიდიდის მიხედვით არჩევენ სახის ხუთ მახასიათებელსაც:

სწორკუთხოვანი, ოვალური, სამკუთხედი, მრგვალი, ტრაპეციული.

სწორკუთხოვანი სახე ლიდერის თვისებებით ხასიათდება, საუკეთესო სახელმწიფო მოღვაწე, ავტორიტეტი. მაგრამ ჯიუტი, ვერ იტანს საკუთარ შეცდომებს, არასოდეს აღიარებს მათ.

მიდრეკილია, დიდხანს იფიქროს პრობლემებზე, ამიტომაც ზოგჯერ გონებაშეზღუდულის შთაბეჭდილებასაც ტოვებს.

ოვალური – განონასწორებული, სამართლიანი, განათლებული, შეუძლია თავის მართვა, აქვს ცივად განსჯის უნარი. კმაყოფილება მხოლოდ ცხოვრების არჩეულ გზაზე გამარჯვებით. ახასიათებს ზოგჯერ უკიდურესობაც. არის დაბადებით ბიზნესმენი. პარტნიორებს ირჩევს არა გულთ, არამედ პრაქტიკული მოსაზრებით. ამიტომაც იშვიათად უხვევს სწორი გზიდან.

სამკუთხედი – გამოირჩევა არაჩვეულებრივი პატიოსნებით. გრძნობებსა და ემოციებს აძლევს თავისუფლებას, ამიტომაც ხშირად ცდება პარტნიორის არჩევისას. დიდ ყურადღებას უთმობს ბედის გამოვლენის გარეგნულ ნიშნებს. აღმოსავლეთში ღვთიურით დაჯილდოვებულებს უწოდებენ.

მრგვალი – კეთილი, რბილი უკონფლიქტო, ზარმაცი, უყვარს პომპეზურობა, საკუთარი ადგილის შესანარჩუნებლად ყველაფერს იყენებს. პატივმოყვარე, მიდრეკილია აგრესიისკენ. არის შურისმაძიებელიც. ზოგჯერ თამაშობს კეთილშობილებას და შეცდომაში შეჰყავს ადამიანები, განსაკუთრებით ქალები.

ტრაპეციული – ინტელიგენტი, არტისტული, მგრძნობიარე.

არაბმა ფიზიოგნომისტმა აბულ-ფარაჯმაც ნიგნში „თავშესაქცევი ისტორიები“ ჩამოაყალიბა ადამიანის ხასიათის რამდენიმე ტიპი:

ძლიერი, გამბედავი – ოდნავ ჩამოგრძელებული სახე, ღრმად ჩამჯდარი თვალები, დიდი შუბლი, „არწივისებური“ ცხვირი, ხშირი ნარბები, თხელი ტუჩები

მხდალი, სუსტი – მრგვალი სახე, რბილი თმები, მეჩხერი ნარბები, ცისფერი ან ძალზე ღია ფერის თვალები, სქელი ტუჩები

სიბრძნის მოყვარული – ლამაზი, სხივოსანი, შინაგანი შუქით გაბრწყინებული თვალები, თხელი ტუჩები

ბრიყვი – მრგვალი სახე, სქელი ტუჩები, უფრო სქელი ზედა ტუჩი, რომელიც ქვედას ფარავს

მოხერხებული – ღრმად ჩამჯდარი თვალები, პატარა ყურები

უსაქმური – ზემოთ აპრეხილი ცხვირის წვერი

ტირანი – პატარა თვალები, გრძელი ნამწამები, მაღალი შუბლი, ფართო პირი, ხუჭუჭა თმები (ზოგჯერ მელიოტიც)

გულისხმიერი – თმიანი შუბლი

ძველი ფიზიოგნომისტები სახის ნაკვთებიდან განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებენ თვალებს, უფრო ზუსტად მზერას.

თვალი სარკმელია, თვალი სანთელია...
„თუ შენი თვალი სუფთაა, შენი სხეულიც ნათელი იქნება, ხოლო თუ შენი თვალი ბოროტია, მთელი შენი სხეულიც ბნელი

იქნება“ (მათე, 6, 22, 23). ადამიანისგან კი ენერგია მოდის ყველაზე მეტად თითის წვერებიდან და თვალებიდან.

თვალები ის ადგილია, სადაც სული ყველაზე უფრო მარტივად ცხადდება.

თუ თვალები ავი თვისებით არის აღსავსე, მაშინ მათ ძალუძთ თურმე გარემომცველ ჰაერსაც ავი თვისება მიანიჭონ.

თვალის გამოსხივება ჯერ ბოლომდე შესწავლილი არ არის... მზერით შეიძლება გააჩერო ძაღლების ხროვა (შეუძლია მსახიობ სტივენ სიგალს), შთააგონო ხვად ლომს, თავს დაესხას ძუ ლომს. მზერას კაცი მოუკლავს (პლინიუსი). ეს „მაგიური მზერა“ ცნობილია ქვენარმავლებშიც. კოდალას მიჩერებული გველი მიწაზე ანარცხებს მკვდარ კოდალას.

სიკვდილის პირას მყოფი ადამიანის მზერაც ხშირად შეიცავს კოლოსალურ ემოციურ ძალას, რომელსაც შეუძლია ზიანის მიყენება. ამიტომაც უხვევენ თვალებს სიკვდილის ჯილებს, უხუჭვენ თვალებს მიცვალებულებს...

აღმოსავლეთში არსებობს მეცნიერება, რომელიც მზერის თავისებურებას სწავლობს. მისი რჩევაა: თუ ვინმეზე გულმოსული ხარ, დახუჭე თვალი და დაიოკე ემოციები... მზერა ხუმრობა არ არის...

მაგრამ საოცრად კეთილმოქმედია კეთილი მზერა. მას შეუძლია გააყუჩოს ტკივილი, ფეხზე დააყენოს თვალნაკრავი...

ფსიქოლოგები თვლიან, რომ ურთიერთობის დროს ჩვენ შეგვიძლია აქტიური ყურებით გავლენა ვიქონიოთ მოსაუბრეზე. ამისათვის აუცილებელია საუბრისას შევინარჩუნოთ მხედველობითი კონტაქტი (არ ვიყუროთ აქეთ-იქით და არ მოვაშოროთ თვალი).

ეცადეთ ილიმებოდეთ, არ იყუროთ გაბრაზებით, ახამხამეთ თვალი ბუნებრივად. თუ ერთი მეტრის დაშორებით ზიხართ, წინ მსუბუქად გადახრილად ესაუბრეთ. თუ მეტი მანძილით ხართ დაშორებული, იჯექით სწორად, თვალები ბუნებრივად უნდა იყოს...

ტვინი პრაქტიკულად არ იღლებს. მას შეუძლია იმუშაოს 8-12 საათის შემდეგაც, როგორც დასაწყისში... აქ თვალები აკონტროლებენ ადამიანის ორგანიზმის მიერ გამოშუშავებული ენერგიის ერთ მეოთხედს. მარკუს ავრელიუსი წერს: „კეთილგანწყობილი, გულწრფელი და კარგი კაცი თვალებითაც იცნობა“.

ორი სხვადასხვა ფერის თვალი! ეს არ არის დაავადება. ალექსანდრე მაკედონელს ჰქონდა ასეთი თვალები. მას ჰეტეროქრომიას უწოდებენ და მისტიკისაკენ, რელიგიურობისაკენ მიდრეკილებით ხსნიან.

ჯეიმს ჯოისის დაკვირვებით: „და მაინც არის რაღაც, რაც ადამიანის ხასიათს წარმოგვიჩენს, ესაა თვალი, ერთადერთი გამცემი, რომელსაც დემონური ბოროტმოქმედის უპირატესი გან-

ზრახვაც კი ვერ დათრგუნავს. თვალი უჩვენებს ადამიანის ცოდვასა და უმანკობას, ნაკლსა და ღირსებას სულისას...".

ცნობილი ფრანგი ქირურგი იგონებს, რომ იგი კონსულტაციისათვის მოიწვიეს მარშალ ფოშთან. გასინჯვის შემდეგ მან ურჩია ოპერაცია. მარშალმა უთხრა: „მე მივმართე მედიცინის ბევრ მუშაკს, მნათობებს, მათაც მირჩიეს ოპერაცია, მაგრამ არ დავთანხმდი. ახლა კი მიხდა, რომ ეს ოპერაცია თქვენ გამიკეთოთ, რადგან თქვენ პირველი ხართ, ვინც ლაპარაკობდა ჩემთან და პირდაპირ თვალეში მიყურებდა... მე თქვენი მჯერა!“.

გახსოვდეთ, ბიზნესშიც როცა თვალს არიდებენ ნამიერად, ეს არის სიმპტომი იმისა, რომ თქვენი წინადადება არ მოეწონათ და მოსალოდნელია უარი.

მიაქციეთ ყურადღება ერთ შტრიხსაც: სათვალისადამიანები სხვებს მართავენ, რადგან მათი მზერის დაჭერა შეუძლებელია (მინის ანარეკლი გვატყუებს, ეს კი დროს აგებინებთ მათ!).

მიაქციეთ ყურადღება, მშვიდ ატმოსფეროში ადამიანი თურმე თვალს ახამხამებს 32-ჯერ წუთში, ნერვიულობისას — 50-60-ჯერ წუთში.

ტოლსტოი აღწერს დაახლოებით 85 გამოხედვას (ეშაკური, სულელური, ცივი, მონყენილი...).

ვაჭრები საქონელს აფასებენ მომხმარებლის თვალეში შეხედვით...

- თუ გუგა ფართოვდება, შეიძლება ფასის მომატება, მომხმარებელი დაინტერესებულია საქონლით.
- შულერებიც — მუქი სათვალეებით თამაშობენ, რადგან კარგი კარტის შემთხვევაში გუგები ფართოვდება და მონინალმდევე იგებს.

მაკ-კლოიმ გამოიგონა სიყვარულის ფორმულაც — ეს არის თვალის ბრწყინვა, ჩანს როგორ უყვარს ერთს-მეორე!...

- საუბრისას თუ ჭაბუკს თვალეები გაურბის, შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ მას ეშინია სიმართლის გამხელის.
- თუ თვალეები 60-70%-ით ხვდება ერთმანეთს, ეს საუკეთესო ურთიერთობის ნიშანია.
- ჩქარი, ნაუცბათევი, განმეორებადი ხედვა-კონტაქტის დამყარების სიგნალია...
- ქვევით ყურება — დამორჩილების სურვილი
- გვერდზე ყურება — დაუკმაყოფილებულობა
- სათვალის მოხსნა, განმენდა — დროის მოგება, დამატებითი ინფორმაციის მიღება.

შუა საუკუნეებში გულწრფელობის ნიშანი იყო თვალეში ყურება, მაგრამ დღეს შეიძლება თვალეში გიყურებდეს უტიფრად და გატყუებდეს. ამიტომ ყურადღება უნდა მივაქციოთ სხვა ნიშნებსაც:

- როცა ადამიანი ტყუილს იწყებს, უწევს ხმის ტონს.
- თვალის გუგები ან ძალიან ეკუმშება ან უფართოვდება.
- ზის, ფეხი ფეხზე აქვს შემოდებული და შეუცნობლად ათამაშებს თითების წვერს.
- აქვს უნებლიე მოძრაობები (ეხება ცხვირის ნესტოს, ბაგეს, თმებს), პირს ხელით იფარავს.
- ცდილობს გაშალოს ხელის თითები და დამალოს დიდი თითი. სწორედ ამ ქესტით ატყუებდნენ ადრე ვაჭრები მყიდველებს (მაღავდნენ დიდ თითს ჟილეტის ჯიბეში).

ყველაზე მეტად ტყუიან თურმე ცეცხლის ნიშნით დაბადებულები, ყველაზე ნაკლებად — მინის ნიშნით (ისინი თქმას გაჩუმებას არჩევენ).

ფიზიოგნომისტები დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ თვალეების ფერით ხასიათის განსაზღვრასაც.

ქალები

თეთრი, შავი თვალეებით (ძალიან იშვიათია) — მერყევი ხასიათი, სუსტი ნებისყოფა და დიდი წარმოდგენა საკუთარ თავზე. ადვილად ბრაზდება, მაგრამ მალე გაუვლის.

თეთრი, ცისფერი თვალეებით — დაყრდნობა ძნელია, ჭკვიანი, მხოლოდ საკუთარი თავისათვის. ადვილად გამოხატავს უარყოფით ემოციას (შური, სიძულვილი), არის ირონიული და უყვარს ინტრიგები. ადვილად ნიბლავს კაცებს. უყვარს ფული და ფუფუნება.

თეთრი, მწვანე თვალეებით — საოცრად მომხიბვლელი, მიმზიდველი. სიკეთისა და სიმშვიდის განსახიერება. არის გულუბრყვილო, მაგრამ დიდი ჭკუით ვერ დაიკვებნის.

თეთრი, თაფლისფერი თვალეებით — ჩვეულებრივი, არაფრით გამორჩეული, არც არაფერს აშავეს. საშუალო ადგილი უჭირავს საზოგადოებაში.

ხორბლისფერი, თავლისფერი თვალეებით — ყველაზე პრაქტიკული, უბრალო და მონესრიგებული, მომთმენი, საქმისათვის დაბადებული. ახარებს სიტბოს ზედმეტად გაცემა. უყვარს ხუმრობა, არის ძალიან ემოციური, ხშირად ვარდება დეპრესიაში. პატარა სიხარულიც მისთვის დიდი ბედნიერებაა.

შავგვრემანი, შავი თვალებით – ვაჟკაცური ბუნების, შეუძლია კარგი მეგობრობა. არის ჭკვიანი, მაგრამ ძირითადად დაფიქრებული და დაუდევარი. სხვის ხარჯზე ცდილობს საკუთარი პრობლემების მოწესრიგებას. ადვილად შეუძლია ოჯახის დანგრევა. ნუ გააბოროტებ, არ დაგინდობს!

ხორბლისფერი, მწვანე თვალებით – სერიოზული, სიტყვაძუნწი, ამბიციური. უყვარს საკუთარი თავი. ამიტომ მისთვის კარიერა ყველაფერია. თუ გარეგნობაც ხელს უწყობს, უკან არაფერზე დაიხვეს. არის ნაკლებად პრეტენზიული.

მამაკაცები

შავგვრემანი, მუქი (შავი ან ყავისფერი) თვალებით – უკმეხი, ეჭვიანი, კონსერვატორი. ადვილად გამოდის მოთმინებიდან. აქვს ძველმოდური შეხედულება ცხოვრებაზე. ბოლომდე არ ენდობა ყველაზე ახლობელსაც კი. საქმეში ერთგული და პატიოსანი.

შავგვრემანი, ცისფერი თვალებით – ქალთა უმეტესობა ჭკუას კარგავს, მშვიდი, გულგრილი ხასიათის. იტაცებს მსუბუქი საქმე, ერთგულება მისთვის უცხოა. უყვარს თავის გამოჩენა და წარმატებასაც აღწევს.

ქერა, თაფლისფერი თვალებით – სერიოზული, ენერგიული, დინჯი, მომთმენი, შინაგანად მოწესრიგებული; თბილი, აქვს იუმორის იშვიათი გრძნობა. არის პრაქტიკული, ჭკვიანი და გააჩნია საოცარი ლოგიკის უნარი. შეუძლია იშვიათი სიყვარული. აქვს „მახვილი სმენა“, „ფაქიზი სული და ძლიერი მკლავები“.

ხორბლისფერი, ცისფერი თვალებით – ჭკუამხიარული, მომლხენი. არც წინ უსწრებს ცხოვრებას, არც ჩამორჩება. იცის სიყვარულის ფასი. ფულის კეთებით მაინცდამაინც არ ინუხებს თავს. ქალის ხარჯზეც კარგად ცხოვრობს.

ხორბლისფერი, მუქი (შავი, ყავისფერი) თვალებით – გამჭრიახი, ჭკვიანი, ცოტა უხეში, მაგრამ ყველაზე მამაკაცური. ადვილად პოულობს გამოსავალს ნებისმიერ სიტუაციაში. მისთვის უცხოა დეპრესია. შეუძლია ფულის კეთება. იცის, როგორ მოხიბლოს ქალი. საქმეში შეუდარებელია. კარგ პარტნიორთან მილიონებზეც შეუძლია ფიქრი.

ინგლისელი ფსიქოლოგი-ლაურა როუზიტრაი ამტკიცებს, რომ მამაკაცის ცხვირის, ყურებისა და თვალების ფორმაც მისი ხასიათის შესახებ გაცილებით მეტს გვეუბნება, ვიდრე ნებისმიერი კომპიუტერული ანალიზი.

❖ აბა, დავაკვირდეთ:
თვალი

ღრმად ჩამჯდარი – თავმდაბალი, პატიოსანი
მოუსვენარი – სიყვარულის თავისუფლებისაკენ მიდრეკილი
ერთმანეთთან ახლოს – დაკვირვებული, არაფერი გამოუპარება
ფართოდ ჩამჯდარი – ხელგაშლილი და შემწყნარებელი

ცხვირი

იდეალური – დაცულია პროპორცია. ცხვირი სახის ზუსტად ერთ მესამედს შეადგენს და შუბლის სიმაღლის ტოლია (სახის ნაწილების პროპორციულობა პატრონის შინაგანი ბალანსის სიმბოლოა და მონაშობს მის სამართლიანობაზე, პატიოსნებაზე)

ზედმეტად სრული – გულთბილი, ოპტიმისტი

თხელი, მკვრივი – ბედის ნებიერი

არასაკმარისად მასიური-პესიმისტი

გრძელი – სნობისტი, გადაჭარბებული სიამაყე, სძულს ერთფეროვნება

ქვემოთ დაშვებული – მარტოსულობის გამოხმატველი

მოგრძო და განიერი ნესტო – ნებისყოფიანი, ძლიერი ინტელექტით

მოკლე – ჰარმონიული, თავისუფლებისმოყვარე

ბრტყელი, მიჭყლეტილი – ნაკლებ თვითდაჯერებული, პატივმოყვარე

კეხიანი – იდუმალებით მოცული, ელეგანტური

პატარა – მიმნდობი, ტრაბახა

პირი

მსხვილი ტუჩები – მგრძობიარე, პირველობისკენ მისწრაფება

თხელი – თავშეკავებული, ცივი

განიერი ქვედა ტუჩი – აქტიური, ძლიერი. იგი ადამიანებს აქცევს თავის ორბიტაში

დიდი პირი – არასაიმედოობა

ზედა ბაგე წინნამონეული – გადაუნყვეტელი, მერყევი

პატარა ბაგე – გულუბრყვილობამდე დასული პატიოსნება

დიდი პირი – სამსახურებრივი კარიერა და არა ოჯახური ბედნიერების ნიშანი (უფრო ქალისთვის)

მკვეთრად გამოსატული პირი – ძალაუფლების მოყვარეობა, ყოველთვის აღწევს მიზანს

ფართო – ავხორცი

ნარბები მიუთითებს საზოგადოებასთან და ინდივიდებთან
ჰარმონიულ ურთიერთობაზე.

მაღლა მიმართული - მიზანდასახული
მოძრავი (ლაპარაკის დროს) - ტრაბახა
ბოლოში დახრილი - მორცხვი
დაბანჯგვლული - სულის უბრალოების მიმანიშნებელი
მოკლე და წვრილი - კეთილგონიერი, ზომიერი
ქერადაკრული - ეშმაკი
გრძელი - მხიარული, გულღია
მეჩხერი - მშვიდი

ყური

თუ მისი ზედა ნაწილი წარბს ზემოთაა, ადამიანი მაღალი
ინტელექტისაა და მიაღწევს დიდ წარმატებებს.

თუ ზედა ნაწილი თვალს ზემოთაა, წარბამდე, მიუთითებს
ნაკლები მასშტაბის წარმატებაზე.

პატარა ყური - ჭკვიანი და გამგები

უსწორმასწორო - ავისმქმნელი

დიდი ყურები - წარმატების უტყუარი ნიშანი. თუ მეორე ზონაშია,
წარმატება მთელი ცხოვრების მანძილზე, თუ ზემოთაა,
ცხოვრება დაიწყება წარმატებით, თუ ქვევით -
წარმატება მოვა ცხოვრების მეორე ნახევარში.

ბრტყელი, ყვრიმალეზე მიკრული - კარიერისტი, სიყვარულში
არათან-მიმდევრული

ჩაზნექილი - ზანტი, მოსაწყენი

შუბლი

პროპორციული მიუთითებს მაღალ ინტელექტზე და თავმოყვა-
რეობაზე

მაღალი და ფართო - მოხერხებული, გაბედული

დაბალი და ვიწრო - ცუდი ორგანიზატორი, გაუბედავი

ვიწრო, მაგრამ მაღალი - პასიური, ადვილად დასამორჩილებელი

ფართო და ვიწრო - დამოკიდებული, გადაუნყვეტელი

ხომ გვექონია შემთხვევა, როცა რამდენიმე მეტრის იქით
შეგვინიშნავს ადამიანი, რომლის სახეს ვერ ვხედავთ, მაგრამ იმ-
ნამსვე შეგვიცვნია იგი? იმდენად დამახასიათებელია მისი სიარუ-

ლი. თითოეული ჩვენგანი თავისებურად დადის. სიარული ტემპე-
რამენტზე, სოციალურ მდგომარეობაზეც კი არის დამოკიდებული.

აქტიური, მიზანმიმართული ადამიანები დადიან სწრაფად,
ხელების ქნევით.

მოზომილი ნაბიჯებით - თავის თავში დარწმუნებული,
განონასწორებული ადამიანები.

არათანაბარი ნაბიჯები, ერთგვარი დაყოვნებით - თავის
თავში ნაკლებად დარწმუნებული.

ფართო ნაბიჯით - გულგახსნილი.

ცუნცულით მოსიარულე - თავის თავში ჩაკეტილი

კრიტიკულად განწყობილი - ზამთარ-ზაფხულ ჯიბეებში
ხელჩანყობილი

დიდი ნაბიჯები - ამპარტავანი, იბრძვის ისეთი მიზნის
მისაღწევად, მარტო მან რომ იცის მხოლოდ.

როგორ დგახართ?

ფსიქოლოგები ვარაუდობენ, რომ ჩვენი პოზა შეიძლება
მიუთითებდეს ჩვენი ხასიათის გარკვეულ ნიშანზეც...

გიყვართ ცალფეხზე სიმძიმის გადატანა და ისე დგომა?

ე.ი. გიყვართ საზოგადოებაში ყოფნა, მეგობრები. მაგრამ ხშირად
ცდილობთ თქვენი აზრების სხვებისთვის თავზე მოხვევას. იქნებ ეს
შირმაცაა, საკუთარი თავის ურწმუნობის დასაძლევად?

გიყვართ ფეხების გადაჯვარედინება და ისე სიმძიმის
გადატანა ცალფეხზე? - სიფრთხილე, საკუთარი თავის მიმართ,
გიჭირთ ურთიერთობები სახლშიც, გარეთ.

ფეხები მიწყობილად - უბრალოებაზე მიუთითებს.

სპორტული დგომა (ერთი ფეხი წინ, მეორე უკან...) -

გულგრილობა, ყველაფერი სულერთია...

ფსიქოლოგები ამტკიცებენ, რომ ქალის ხასიათს ნაწილობ-
რივ ხსნის ფეხების მანერაც...

ფეხები მხრების სიგანეზე, მუხლები ერთად - თვითდაჯე-
რებული ტიპი. აქვს მძიმე წუთებში იუმორის გრძნობა. მხიარული,
კონტაქტური... მასთან არასოდეს მოიწყენ, საზოგადოების სული
და გული.

მუხლები მიჯრით, გადაჯვარედინებული - ოჯახის
დიასახლისი. სრულყოფილი, ყველაფერი ყოველთვის თავის
ადგილზე აქვს. ნებისმიერი საქმე მიყავს ბოლომდე.

წინგაშვერილი ფეხები, გადაჯვარედინებული - ეგოისტი.

ხელები მუხლებზე - თვითდაჯერებული, ცდილობს ყურად-
ღების მიქცევას და თუ ვერ მოახერხებს, აგრესიული ხდება, ძა-
ლიან ცნობისმოყვარე.

წინ გაშვერილი ფეხები, (ერთი ოდნავ წინ) - მიაჩნია, რომ

ყველაფერი იცის. იშვიათად აღიარებს შეცდომებს. ჯიუტად ამტკიცებს თავის სიმართლეს, მიუხედავად იმისა, რომ არგუმენტები არა აქვს....

❖ დაიგახსოვრეთ:

- თუ გინდათ, მოსაუბრე ქალმა მიიღოს თქვენი ნათქვამი მეტად ემოციურად, დაჯექით მისგან მარცხნივ (ქალის მარცხენა ყური თავის ქალის ემოციური ნაწილია, მარჯვენა - ლოგიკური).
- ხელები გადააჯვარედინეთ და, თუ ზემოთ მოხვდება მარცხენა ხელის დიდი თითი, თქვენ ემოციური ხართ, თუ მარჯვენის - ანალიტიკოსი.
- გულხელი დაიკრიფეთ: თუ მარჯვენაა ზევით, უბრალო და კეთილი ხართ, თუ მარცხენა-კეკლუცი.
- თუ ტაშს მარჯვენათი უკრავთ, გაბედული და მტკიცე ხართ!
- თუ მარცხენა ხელით - მერყევი.

ლიმილი ადამიანის ყველაზე მიმზიდველი თვისებაა. იგი ორი ტიპისაა, ნამდვილი და ხელოვნური.

თუ ლიმილი გულწრფელი და ნამდვილია, მოდის თანაგრძობიდან და ალტრუიზმიდან, იგი გვეხმარება დავმშვიდდეთ.

„ვისაც ლიმილი არ შეუძლია, ის ვერ გახსნის მალაზიას“, - გვმოდერავს ძველი ჩინური სიბრძნე. ლიმლის დროს სახის ნაკვთებიც ნაკლებად ილღება თურმე.

❖ უნდა გვახსოვდეს

- რომ ლიმილი უფასოა, მაგრამ ძვირი ღირს...
 - რაც მეტს გასცემ, მეტს მიიღებ
 - ბედნიერება შეაქვს ოჯახში
 - ვერ იპოვით მდიდარს, უიმისობა შეეძლოს, ვერც ღარიბს, რომელსაც ის არ გაამდიდრებს
 - შეებაა დაქანცულისთვის, სულით დაცემულისთვის, ნამალია განსაკურნავად.
 - ვერ იყიდი, ვერც თხოვნით მოიპოვებ, ვერ ისესხებ, ვერ მოიპარავ!
 - თუ დალლილ გამყიდველს დაეკარგა, შენ აჩუქე იგი.
- ამბობენ, ვინც ხშირად იღიმება, მეტ წარმატებასაც აღწევს... უხასიათობა ათეროსკლეროზს ავითარებს, უარყოფითი ემოციები, სტრესი - ინსულტს.

ყველაზე მეტად სამოსელი, სიცილი და სიარული ამხელს ადამიანს. გულწრფელი ლიმლის დროს 7 ნაოჭი უჩნდება მას თვალის არეში. ეს შინაგანი ლიმილი პირდაპირ თილისმას ადამიანისათვის. ლიმილი თბილი, ფართო, გულწრფელი ცვლის განწყობას. მას დუჩენის (ფრანგი ნევროლოგი, XX ს. 20-იან წლები) ლიმის უნოდებენ. მან პირველმა შეისწავლა სახის ნაკვთებზე ლიმლის გავლენა...

გულიანი სიცილი (დღეში სამჯერ მაინც) ხსნის თურმე ტკივილებს და დაძაბულობას კუნთებში.

მანერების სპეციალისტები სიცილს ყოფენ რამდენიმე კატეგორიად.

გიყვართ ცენტრში ყოფნა, თუ სიცილისას ნეკით ეხებით ბაგეს. თუ სიცილის დროს ცხვირი გეკუჭებათ - ადვილად ექცევით ნაჩქარევი გადანყვეტილების გავლენის ქვეშ.

თვალეებს იჭმუჭნით? ჭკვიანი, თვითდარწმუნებული, განონასწორებული ხართ.

სიცილისას ნიკაპს ეყრდნობით? - ძალიან ბავშვური ხართ. ხელით ეხებით სახეს? - მეოცნებე, ფანტაზიორი.

პირს იფარავთ ხელებით? - ხასიათში შიშია, თვითკრიტიკული ხართ, მაგრამ ხშირად იბნევით.

სიცილისას თავს ხრით - მიმდობი, თქვენი საქციელი ხშირად მოულოდნელია. კეთილი ხართ, პატიოსნება ჭარბობს, ურთიერთობა ირგვლივ მყოფებთან არ გიჭირთ.

იცინით ხმამალლა - ძლიერი ტემპერატმენტი, საჭიროა ისწავლოთ თავის მართვა. საუბარი შეგიძლიათ, მაგრამ მოსმენა არა. დაკვირვებით შეიძლება პიროვნული თვისებების ამოცნობაც:

გულკეთილი - გახსნილი სახე, გახსნილი გამოხედვა, გამბედავი, მაღალი ხმა, ფართო შუბლი.

ბოროტი - მოჭუტული თვალები, ბრტყელი შუბლი, ფართო პირი, წვრილი, უფერული ტუჩები, თხელი ყურები... ბოროტი იშვიათადაა მსუქანი. ზომაზე მეტად გამხდარი, ფერმკრთალი, მოყვითალო... მოხრილად დადის, საუბრისას ხშირად იცქირება აქეთ-იქით, წვრილი ხმა. იგი ეჭვიანია... ნებისმიერში მტერს ხედავს!

სამართლიანი - მზერა მშვიდი, თავდაჯერებული, წარბები შექმუხნილი, შუბლგაშლილი. ოდნავ წინ წამოწევით სიარული.

მატყუარა - წვრილი თვალები. პატარა თავი. დანაოჭებული შუბლი. იშვიათად მსუქანი. სიარული არათანაბარი. გამოხედვა ნერვიული.

სულელი - მოკლე და სქელი კისერი, ფართო სახე, პირი ოდნავ დაღებული. მსუქანი ხელ-ფეხი. სიარული არათანაბარი. ირხევა, აქეთ-იქით იცქირება.

გონიერი - მაღალი ყელი, დიდი მრგვალი თვალები, სქელი და სწორი თმა. სუფთა, ხავერდოვანი ხმა, თავდაჯერებული სიარული. სიცილის ნაკლებმოყვარული. არასოდეს დასცინის სხვებს. საზოგადოებას იგი უყვარს. ცდილობენ მასთან დაახლოებას. სასიამოვნო მოსაუბარე.

უშიშარი - მკვეთრი, ჭკვიანი ცოცხალი გამოხედვა. ჯანსაღი კბილები, მასიური ყბა, ფართო მხრები, ძლიერი მკვლავები.

მორცხვი - ფერმკრთალი სახე, არაფრისმეტყველი თვალები, წვრილი ფეხები და ხორციანი მკლავები.

ძუნწი - ვიწრო, დანაოჭებული სახე, წვრილი თვალები, ხმელ-ხმელი, ნაკლებგანვითარებული მკერდი. ვიწრო თეძოები. სწორი, მოძრავი სიარული, მოუსვენარი, ეჭვიანი, მუდმივად შეწუხებული.

❖ **დაიმახსოვრეთ:**

- თუ ქალს თავი ოდნავ უკან აქვს გადახრლი, თითქოს თმას ისწორებსო, იგი აგრძნობინებს მამაკაცს, რომ მზადაა მიიღოს მისი გამოწვევა.
- მსუბუქი თავის დაკვრა და თითების ტუჩებთან თამაში ნიშნავს თითქოს ქალი გრძნობის შეკავებას ცდილობდეს (ეს მამაკაცის ინტერესს უფრო ზრდის).
- ოდნავ გვერდით გადახრილი თავი, როცა ღანვი თითქმის ეხება მხარს, იმისი მაჩვენებელია, რომ ქალი მზადაა სასურველი თამაშის დასაწყებად.
- თუ ქალს თავი დაყრდნობილი აქვს ხელის მტევანზე, საჩვენებელ თითს კი ზედა ტუჩს ზემოთ ამოძრავებს, მას უჭირს აშკარად გამოხატოს თავისი გრძნობები და საკმაოდ დაკომპლექსებულია.

ადვილია ერთმანეთის შეცნობა, თუ ერთხელ კიდევ კარგად დავაკვირდებით:

თვალები შორი შორს - ტოლერანტობა, შემწყნარებლობაა ქვევით მიმართული თვალის გარეგანი კუთხე - კრიტიკულობა

ოდნავ დაშვებული ზედა ქუთუთო - ანალიტიკურობა
წარბები თვალებთან ახლოს - გულითადობა
წარბები თვალებთან შორს - ფორმალურობისაკენ მიდრეკილება

რკალისებური წარბები - თეატრალურობა
სქელი ტუჩები - გულუხეობა
მახვილისებური ნიკაპი („ჩიტისებური“) - ჯიუტობა
ფართო და ბრტყელი ნიკაპი - მოჩხუბარი
მაღალი, გამოწეული ყვრიმალღი - ავანტურისზმი.

სამყაროში ნებისმიერ ნივთს აქვს თავისი ველი. მათ შორის მცენარეებსაც; მართალია, სუსტი, მაგრამ ადამიანზე ზემოქმედების უნარი ნამდვილად გააჩნიათ. ხესაც შეუძლია თურმე თავისი განწყობის გამოხატვა - იგი იღებს და გასცემს ინფორმაციას. საერთოდ ადამიანის ფსიქოლოგიური მდგომარეობა ადვილად გადაეცემა მცენარეებს და მას ადამიანის მიერ გაცემული ენერჯის შეგროვებაც შეუძლია.

წარმოიდგინეთ, რომ არ მოეჭრათ ხე, რომელზეც იუდამ გეთსემანიის ბაღში თავი ჩამოიხრჩო, რამდენ უბედურებას მოგვიტანდა...

მცენარეც, რომელიც უარყოფითი მუხტისაგან ვერ თავისუფლდება, უნდა მოიჭრას!...

ფიზიოგნომისტებს მიაჩნიათ, რომ გამხმარი ბალახებისა და ყვავილების შინ ქონაც არასასურველია, რადგან მონყვეტილი მცენარე უარყოფით ინფორმაციას ტოვებს ოთახის კედლებზე. გამხმარი ხეებიც უნდა მოეჭრათ, რომ გარემო უარყოფითი ინფორმაციით არ დამძიმდეს.

ხე კი იმ ადამიანებისაგან იღებს ინფორმაციას, ვისთანაც ყოველდღიური კონტაქტი აქვს... ამ ურთიერთობასაც აუცილებლად სიყვარული განსაზღვრავს. დავაკვირდეთ ტონინო გუერას სულისშემძვრელ ჩანახატს:

ერთი გლეხი ცოლის სიკვდილის შემდეგ საკუთარ ბაღში ალუბლის ხეს შეეჩვია. შემოაჭლომდა ხელს და ელაპარაკებოდა. ერთხელ გლეხმა იავადმყოფა. ხემ მოიწყინა, როცა კარგად გახდა გლეხი, ხესაც ჯავრი გადაეყარა და ყვავილებით მოიჩითა.

გლეხმა ბაზარში წასვლა დააპირა. მოულოდნელად იგრძნო, რომ ხე უხმობდა და გამობრუნდა. აყვავებული ალუბალი თვალის-მომჭრელად უცინოდა... გლეხი მიეყრდნო და ის იყო, ჩაიმუხლა, რომ ხემ ერთბაშად უთვალავი ყვავილი გადმოაფრქვია...

დიდია მცენარეების გავლენაც ადამიანებზე. ბევრი ჩვენგანიც ეთაყვანება აყვავებულ ხეებს.

ყველა ნაყოფიერი ხე კი რალაცის სიმბოლოა. თურმე ვაშლი, ბროწეული, ხურმა - ოჯახური მზრუნველობის, მიმტევებლობის, წარმატების გამომხატველია.

ატამი, გარგარი - მეგობრობის, სიყვარულის, თავგანწირვის სიმბოლო.

მსხალი - ოპტიმიზმის, უკვდავების ნიშანი.
ფორთოხალი - წარმატების, სიმდიდრის სიმბოლო.

ქლიავი - ჯანსაღი სულის დასტური, ჯანმრთელობა და ხალისიანი განწყობილება.

გვიმრა - ლეგენდით, ვინც ამ ყვავილს შუალამისას წააწყ-

დება, ნატურისთვის მაგივრობას გაუნევეს. შთანთქავს იმ გამოსხივებას, რომელიც ადამიანის ორგანიზმზე საკმაოდ ცუდად მოქმედებს.

კაკტუსი - წარმატებით ფილტრავს ჰაერს (კომპიუტერული ეკრანის წინ აბიტომაც დგამენ!).

ჩაი - იაპონელებისა და ჩინელებისათვის სიმბოლოა, რომლის გარშემო იქმნება ადათები და ტრადიციები.

ჩაი გავლენას ახდენს ეთიკასა და ესთეტიკაზე.

პოეტმა ლი-იუმ შექმნა სამტომიანი ნაშრომი, რომელსაც „ჩაის წმინდა ნიგნი“ უწოდა. იგი იმავე ჰარმონიულობასა და კანონებზეა დაფუძნებული, რომელიც სამყაროშია გამეფებული.

ყავამ და ჩაიმ გაიყვეს მსოფლიო: ჩინეთი, იაპონია, ინდოეთი, რუსეთი - ჩაის სამფლობელო. დასავლეთში მხოლოდ ინგლისი დარჩა ჩაის ერთგული. ყავა კი მთელი მახლობელი აღმოსავლეთის, დასავლეთ ევროპის, ორივე ამერიკის და აზიის და აფრიკის მუსლიმანური ნაწილის მეუფედ და ბატონ-პატრონად იქცა...

❖ მიაქციეთ ყურადღება:

• **ვარდის, იასამნის სუნი** - აძლიერებს საერთოდ შრომისმოყვარეობას. კონკრეტულად კი ვარდის სუნი, ინგლისელების დასკვნით, დადებითად მოქმედებს ნერვულ სისტემაზე, აუცილებელია გვექნდეს ვარდის ფურცლების ბალიშიც. ის გვაცილებს თავის ტკივილსა და სისუსტეს.

• **უასმინი** - გონებრივ საქმიანობას ააქტიურებს.

ნორვეგიელი პროფესორის ოლაფ ლინდსტრემის თვლის, რომ, ბოსტნეული გავლენას ახდენს ადამიანების ფსიქიკაზეც. მისი დასკვნით, სალათა ავითარებს მუსიკალურობას, ხახვი - ლოგიკურ აზროვნებას, სტაფილო-მელანქოლიურ განწყობას, კარტოფილი - სიმშვიდეს.

თავის ტკივილს აჩერებს ქინძი, გულისა და ღვიძლის დაავადების საწინააღმდეგოა შვინდი, პიტნა გამოიყენება მაღალი წნევის დასაწევად. ამერიკელი მედიკოსები ამტკიცებენ, რომ სტაფილო 40%-ით ამცირებს სიმსივნურ დაავადებას

ჩინელებს არ ეეჭვებოდათ, რომ ბიოსფეროსა და ადამიანებს შორის ურთიერთკავშირი არსებობდა. თუ ჩვენ დავაკვირდებით მოვლენებს, შევძლებთ თავი ავარიდოთ მრავალ უსიამოვნებას.

...ძველ ჩინეთში იმპერატორი ათავისუფლებდა სამსახურიდან ხელმძღვანელს, თუ მის პროვინციაში შედარებით ბევრი ბუნებრივი კატასტროფა მოხდებოდა...

მეცნიერული დაკვირვებები ადასტურებენ, რომ მინისძვრაზე გარეული ცხოველი რეაგირებს უფრო ადრე, ვიდრე შინაური... რაშია საქმე? იქნებ ადამიანიც თავიდან ისეთივე

მრავლის შემცნობი იყო გარეული ცხოველივით და იცოდა, როგორ მოქცეულიყო და სად დამალულიყო? იქნებ ამოდ არ ვამბობთ: „იგრძნო ცხოველური შიში“, ცივილიზაციამ ხომ შეამცირა ბიონდიკაციის ჩვენი შესაძლებლობანი? ყოველდღიურად ჩვენ ეს არ გვჭირდება... ცნობილია, რომ კატასტროფამდე რამდენიმე საათით ადრე ადამიანებს (ზოგიერთს) ეწყება თავის ძლიერი ტკივილი... თითების გაუსაძლისი ტკივილი, ტემპერატურის უმიზეზო მომატება. ფიზიკის ინსტიტუტში (PAH) შეიმუშავეს სისტემა კატასტროფის წინ... თევზების საქციელის ზოგიერთი სახეობა (ლოქო) მინისძვრამდე სამი საათით ადრე იწყებს ნერვიულობას.

მინისძვრის წინ თავგები ტოვებენ სოროებს. თევზები ხტებიან აკვარიუმიდან, გველები გამოდიან თოვლში... შემდეგ შეინიშნება ძალღების, კატების, ღორების, ცხენების, ფრინველის შემფოთება...

ლეონარდო და ვინჩის დაკვირვებით კი, ტოროლა საოცრად ალლოიანი და მგრძობიარეა. ნებისმიერი სნეულების მიმართ. თუ იგი ავადმყოფს თვალს არ აცილებს, სნეული უეჭველად გამოკეთდება, თუ თავს არიდებს - არასაიმედოა!

ტოროლა თავისი კეთილგანწყობითაც არჩენს ავადმყოფს. ლეონარდო და ვინჩი არის ფრინველთა და ცხოველთა ქცევის შემსწავლელი მეცნიერების - ეთოლოგიის ერთ-ერთი ფუძემდებელიც. აქვს დანერგილი საგანგებო ტრაქტატიც, ფრინველთა ფრენის კანონზომიერებაზეც. შეუძლებელია მშვიდად წაიკითხო, ამაყი ჩიტბატონა შვილების გალიაში ტყვედ ყოფნას მათ სიკვდილს როგორ არჩევს - დედას თვითონ მიაქვს შვილებისთვის შხამიანი ბალახი...

მეცნიერებმა დიდი ხანია შეამჩნიეს ადამიანებსა და ცხოველთა საქციელს შორის მსგავსებაც. ამ დაკვირვებებმა იქამდეც მიგვიყვანა, რომ ზოგჯერ ცხოველები ადამიანებზე გონიერებიც არიან. იმავე ოთხფეხა ცხოველებში, რომლებიც ჯოგებად ცხოვრობენ, არ არის „ტოტალიტარული რეჟიმი“. როგორც წესი, იქ მეფობს „დემოკრატია“. მგლების წინამძღოლი კი უბრალოდ არ შეიძლება იყოს დიქტატორი: გუნდი დაილუპება.

ასეთ აზრს ავითარებს პროფესორი ვიტუს დრებერი თავის ნიგნში „მხეტია წარმატება“, სადაც იკვლევს ცხოველთა სოციალურ თავისებურებას. გამოდის ნიგნები, სადაც დიდი და მცირე ფირმების ხელმძღვანელები სწავლობენ მაიმუნის, დელფინის, გარეული ბატების საქციელს.

მოკლედ, რატომ არ უნდა ვისწავლოთ ჩვენი გენეტიკური წინაპრებისაგან?

მეცნიერები გვთავაზობენ, მგლებისგან ავილოთ მაგალი-

თი. მათ აქვთ კოლექტივიზმის საუკეთესო გრძნობა, ხროვას წინამძღოლობა ორი მგელი (ძუ და ხვადი). საშიშროების შემთხვევაში ისინი იღებენ მთელ პასუხისმგებლობას საკუთარ თავზე. ბელადები იმუშავენ თავდასხმის სტრატეგიასაც. ისინი სუსტებსა და მშიშრებსაც ერთნაირად მფარველობენ. ნადავლი ნაწილდება თანაბრად და სამართლიანად. ბელადებს შორის თანასწორობა სუფევს. მაგრამ ხროვაში დაცულია მკაცრი იერარქია: საით გააგრძელო შემდგომი გზა, წყვეტს ყველაზე გამოცდილი, ძლიერი...

შეიძლება ადამიანებს არ მოგვეწონოს ცხოველებთან და ფრინველებთან შედარება, მაგრამ, სასურველია, ყოველი ახალი საქმიანობის დაწყების წინ მიმოვიხედოთ ირგვლივ... რადგან უმეტესობა მოვლენებისა უკვე მომხდარა ბუნებაში...

მაგალითად, მაკაკებსაც მეგობრული ურთიერთობა აქვთ ერთმანეთთან, იერარქიულად, რანგის მიხედვით.

ადამიანებს შორის კი ბრძოლა სკამისათვის ხშირად უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ბრძოლა შრომის ნაყოფიერების ამაღლებისათვის. როცა წეროები მიფრინავენ სამხრეთისაკენ თურმე, დროის ეკონომიაა მათთვის მთავარი.

გარეული იხვების საქციელიც კოლექტიური წარმატების მაგალითია. მათი ერთად ფრენა დაახლოებით 20%-ით ეკონომიურს ხდის თითოეულის ენერჯიას.

დელფინები კი შეიძლება იყვნენ იდეალური მენეჯერები, ხელმძღვანელები.

საყოველთაოდ ცნობილია მათი გამოგნებელი გავლენა ადამიანებზე.

პლუტარქე თავის ნიგში „ცხოველთა გონება“ წერს: „დელფინი ერთადერთია, რომელსაც ისევე უყვარს ადამიანი, როგორც საკუთარი თავი. იგი ერთადერთი არსებაა, რომელმაც მიაგნო დიდ ფოლისოფიურ პრინციპს: მეგობრობა გასამრჯელოს გარეშე!“

დელფინები ოჯახებით, მორალის ნორმების დაცვით ცხოვრობენ. მათ საზოგადოებაში ყველაფერი განსაზღვრულია. ოჯახის უფროსად ყველაზე ასაკოვანი დელფინი ითვლება. ოჯახებში დაცულია იერარქია. არ არის შუღლი და მტრობა. მათ ზნეობა გაცილებით უკეთ შემოინახეს, ვიდრე ადამიანებმა...



შეამოწმე საკუთარი თავი

ურთიერთობის აქსიომები

ტესტში მოცემულ კითხვებზე უსაბუხეთ მხოლოდ „დიახ“ — 2 ქულა, „არა“ — 1 ქულა, „ხანდახან“ — 1 ქულა.

1. თვლით, რომ საზოგადოებრივ ტრანსპორტში გაცნობა თანამედროვე ცხოვრებაში ჩვეულებრივი მოვლენაა?
2. სიამოვნებით მიემზავრებით მივლინებაში ან უცხო ქალაქებში, თუნდაც ასეთი მზავრობა თქვენს ინტერესებში მაინცდამაინც არ შედის?
3. უბის ნიგნაკის დაკარგვა თქვენთვის ტრაგედიის ტოლფასია?
4. გიყვართ დიდი აუდიტორიის წინაშე სიტყვით გამოხატვა?
5. ხომ არ გახასიათებთ საქმის ბოლო ნუთამდე გადადება, შემდეგ კი საქმის სწრაფად კეთება?
6. შინაგან განცდებს ყოველთვის უზიარებთ თქვენს გვერდით მყოფ ადამიანებს?
7. თუკი ნაცნობმა თქვენგან ფული ისესხა და დიდი ხანია, არ დაუბრუნებია, დაიწყებ მასთან „ლიად საუბარს“?
8. გქონიათ შემთხვევა, როდესაც მალაზიამი უკან დაგებრუნებიათ უხარისხო საქონელი და თანხა მოგიბოძოვია?
9. შეგიძლიათ რიგებისთვის „ოსტატურად“ გვერდის ავლა?
10. გქონიათ სურვილი, რომ ადვოკატად გამოსულიყავით გახმაურებულ სასამართლო პროცესზე?
11. თვითმფრინავში, მატარებელში, ავტობუსში უცნობ ადამიანთან პირველად თქვენ იწყებთ საუბარს?
12. თქვენთვის მნიშვნელოვანია სპეციალისტის აზრი ისეთ სფეროში, როგორიცაა მუსიკა ან მხატვრობა?

პასუხები:

17-24 ქულა: თქვენი კომუნიკაბელობა, ურთიერთობის ნიჭი იმდენად ძლიერია, რომ ეს, შესაძლოა ზიანის მომტანიც კი იყოს. თქვენ იმდენად აქტიური ცხოვრებით ცხოვრობთ, რომ არ არის გამორიცხული, ეს თქვენ ჯანმრთელობასაც ვნებდეს. ამიტომ ეს ნიჭი მაქსიმალური ეფექტურობით გამოიყენოთ, ნამდვილად არ იქნება ზედმეტი, თუ კვირაში ერთ ან ორ დღეს განმარტოვდებით და დაისვენებთ ურთიერთობისგან. ყველაფერთან ერთად, ეს დაგეხმარებათ „უმთავრესი ნიჭის“ უფრო დახვეწაში.

8-16 ქულა: თქვენ ყოველთვის ცდილობთ, მაქსიმალურად იყოთ საქმის კურსში. თქვენთვის უინტერესი სფეროები არ არსებობს, მაგრამ ურთიერთობას თქვენ საკუთარი შეხედულებებით ამყარებთ. ეს კი შესაძლოა, საზიანო აღმოჩნდეს. არადა, გაცილებით უკეთესი იქნება, თუ ამ ნიჭს თქვენ ნებისმიერ სფეროში გამოამჟღავნებთ. უკიდურეს შემთხვევაში, ეცადეთ, თქვენი პროფესიის სფეროში გაიკეთოთ. მოსალოდნელია, რომ ურთიერთობების ნიჭს ამ სფეროში ყველაზე უკეთ გამოამჟღავნებთ.

0-7 ქულა: არ არის გამორიცხული, რომ თქვენ თვითონვე იტანჯებოდეთ იმით, რომ ძალიან გიჭირთ ურთიერთობების დამყარება. უფრო მეტიც, თქვენთვის ძალიან სახიფათოცაა რაიმე საქმიანობა, რადგან იმდენად

გიჭირთ უცხო ადამიანებთან ურთიერთობები, რომ უბრალო საქმესაც დაღუპავთ, ხოლო კარიერა და ბიზნესი, უმჯობესია, საერთოდ დაივინყოთ, ვიდრე ამ ხარვეზებს არ გამოასწორობთ. ფსიქოლოგებს ამისთვის მართლაც გააჩნიათ სხვადასხვა მეთოდი და, უმჯობესია, რომელიმე მათგანი პრაქტიკულად გამოიყენოთ.

გიყვართ საკუთარი თავი?

1. მოულოდნელად შორეული ნათესავი გირეკავთ და გიცხადებთ, რომ თქვენთან უნდა იცხოვროს ერთი თვე, თუ საჭირო გახდება, მეტიც.
 - ა. გამიკვირდება, მაგრამ უარს ვერ ვეტყვი.
 - ბ. ამაზე საუბარიც კი არ შეიძლება!
 - გ. თანახმა ვარ, მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ფინანსური ხარჯების ნაწილს, ნათესავი საკუთარ თავზე აიღებს.
2. დილით მგელივით მშვიერი იღვიძებთ, დრო კი ძალიან მცირე გაქვთ, ინსტიტუტში გავვიანდებათ.
 - ა. საკუთარი თავი, უპირველეს ყოვლისა, შემდეგ კი - ინსტიტუტი, სამსახური და ა.შ.
 - ბ. დავივინყებ ყოველგვარ შიმშილს და თავქუდმოგლეჯილი გავიქცევი ინსტიტუტში.
 - გ. გზაში ვიყიდი რამეს და მივირთმევე.
3. ბოლო დროს თავს კარგად არ გრძნობთ...
 - ა. იმედი გაქვთ, რომ ყოველივე თავისთავად გაგივლით.
 - ბ. მაშინვე გაქანდებით საუკეთესო სპეციალისტთან.
 - გ. ცდით იმ პრეპარატს, რომლის რეკლამაც ტელევიზიით გადმოსცეს.
4. მოულოდნელად გამოჩენილი საქმის გამო მნიშვნელოვან შეხვედრაზე უარი თქმა გინევთ...
 - ა. ნახევარი საათი მაინც თავის მართლებაში იქნებით.
 - ბ. პირდაპირ იტყვით, რის გამოც გინევთ უარის თქმა.
 - გ. რაიმე გასასამართლებელ საბუთს მოძებნით, რომ ნაწყენი არავინ დაგრჩეთ.
5. ჯგუფი საღამოს მონყობას აპირებს. მთელი საზრუნავი კი, უნდათ, მხოლოდ თქვენ შეასრულოთ...
 - ა. სხვა გზა არ გაქვთ, დათანხმდებით.
 - ბ. არაფრით არ დათანხმდებით.
 - გ. სთხოვთ, სხვებიც დაგეხმარონ
6. ძალიან გინდათ კინოში წასვლა, მეგობრები კი უარს გეუბნებიან...
 - ა. არა უშავს, სხვა დროს წავალთ, - დაიმშვიდებთ თავს.
 - ბ. მართლაც კარგად წახვალთ.
 - გ. სხვა მეგობარს სთხოვთ, წამოგყვით.

შედეგები

	1	2	3	4	5	6
ა	3	1	3	2	3	3
ბ	1	3	1	1	1	2
გ	2	2	2	3	1	1

6-დან 9 ქულა: ეგოისტი ნამდვილად არ ხართ, მაგრამ ის კი შესანიშნავად იცით, რა არის თქვენთვის კარგი და რა - არა. ეს ცოდნა კი

განონასწორებულს, მშვიდა და შრომისმოყვარეს გხდით. თქვენთან ურთიერთობა თქვენი ახლობლებისთვისაც სასიამოვნოა.

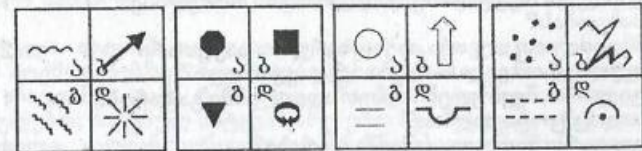
10-დან 14 ქულა: ძალიან კარგად შეგიძლიათ საკუთარ თავზე ზრუნვა, მაგრამ საკუთარ აზრზე მეტად გარშემომყოფთა აზრებს აქცევთ ყურადღებას. ამიტომ განუწყვეტილად გიხდებათ ვიღაცის წინაშე თავის მართლება, სასურველი იქნება, ცოტა მეტად თუ დააფასებთ საკუთარ აზრებს და მეტ ყურადღებას მიაქცევთ საკუთარ მოთხოვნებს.

15-დან 18 ქულა: ძალიან ბევრს აკეთებთ სხვებისთვის, საკუთარი თავისთვის კი - თითქმის არაფერს. ხშირად არც კი იცით, რა გჭირდებათ, შეეცადეთ, სერიოზულ ადამიანად აღიქვით საკუთარი თავი, ადამიანად, რომელსაც შეიძლება საკუთარი აზრები, სურვილები და მოთხოვნები ჰქონდეს და რომელთა განხორციელება მეტად მნიშვნელოვანია.

იცნობთ თუ არა საკუთარ თავს?

ყურადღებით დააკვირდით 16 სიმბოლოს, რომელიც იყოფა ოთხ ჯგუფად: „მოდრაობა“, „სიმშვიდე“, „თავდაჯერებულობა“, „გაუბედაობა“ და თითოეული ჯგუფიდან თითო სიმბოლო შეარჩიეთ, შემდეგ კი შეაფასეთ.

მოდრაობა სიმშვიდე თავდაჯერებულობა გაუბედაობა



მოდრაობა	ა	4	ბ	8	გ	2	დ	10
სიმშვიდე	ა	10	ბ	8	გ	2	დ	4
თავდაჯერებულობა	ა	10	ბ	8	გ	6	დ	2
გაუბედაობა	ა	10	ბ	8	გ	2	დ	6

პასუხები:

8-13 ქულა: თქვენი ყოფაქცევა გარემოცვაზე დამოკიდებული. ადვილად ტყუვდებით, გიჭირთ აკეთოთ ის, რაც არ მოგწონთ. არ შეიძლება იმის თქმა, რომ თქვენი გადაწყვეტილებების ავტორი თქვენვე ხართ.

14-20 ქულა: მიუხედავად იმისა, რომ დინებას მიჰყვებით, ცდილობთ, საკუთარი სტილი შეინარჩუნოთ. კრიტიკულად უყურებთ საკუთარ თავს და არ აძლევთ სხვებს თქვენზე ზეგავლენის მოხდენის უფლებას, თუ დამაჯერებელი არ გუშენებთ არ ექნებათ.

21-27 ქულა: საკუთარ თავს შეუცდომლად მიიჩნევთ. მიუხედავად ამისა, გარეშე ზეგავლენას მაინც ექვემდებარებით. ცდილობთ „ოქროს კვეთის“ პოვნას. გმველით ის, რომ ინსტინქტურად ირჩევთ სწორ გადაწყვეტილებას.

28-34 ქულა: თქვენთვის ადვილი არ არის საკუთარ პრინციპებზე უარის თქმა. რაც უფრო მეტად ცდილობენ თქვენზე ზემოქმედებას, მით უფრო მეტია თქვენი უკურნალობა.

35-40 ქულა: თუ რამე ჩაიფიქრეთ, ვერავინ გადაგათქმევინებთ.

უკანმოუხედავად მიდიხართ მიზნისკენ. მას ვინც კარგად გიცნობთ, შეუძლია თქვენზე შეუმჩნეველად ზემოქმედება. ნაკლები სიჯიუტისა და მეტი საზრიანობის გამოჩენა გმართებთ.

რისთვის უყვარხართ?

ვინდათ ვაიგოთ თქვენი ხასიათის რომელი ნიშნები მოსწონთ ყველაზე მეტად თქვენს მეგობრებს და რისთვის უყვარხართ ახლობლებს? ეს ტესტი-თამაში დაგეხმარებათ გამოარკვიოთ თქვენი ყველაზე მომნიშვნელო თვისებები.

პირველი დავალება

უპასუხეთ კითხვებს გულახდილად:

	კი	არა
1. გყავთ სახლში ფრინველები, თევზები, ცხოველები	3	1
2. გიყვართ წერილების კითხვა?	1	2
3. გეძახიან თუ არა „ნიგნის ჭიას“	1	4
4. გიყვართ მოდური სიმღერები?	3	1
5. შეგიძლიათ სისხლის დანახვა შიშის გარეშე?	4	1
6. მისდევთ რეგულარულად სპორტის რომელიმე სახეობას?	1	2
7. შეგიძლიათ თუ არა ისე დახარჯოთ საკუთარი ფული, რომ ვალის აღება არ დაგჭირდეთ?	2	3
8. გიყვართ შვეტულების ისეთ ადგილებში გატარება, სადაც ცოტა ხალხია?	1	4
9. გიყვართ ნათელი, კაშკაშა ფერები?	4	1
10. ხშირად ხედავთ საშინელ სიზმრებს?	1	3
11. შეგიძლიათ დაუფიქრებლად დაასახელოთ 10 ადამიანი, რომლებთანაც თბილი, მეგობრული ურთიერთობა გაკავშირებით?	3	1

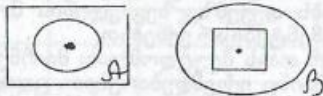
შეაჯამეთ ქულათა რაოდენობა.

მეორე დავალება

მოათავსეთ ფანქრის წვერი ა - ფიგურის ცენტრში. დახუჭეთ თვალები და დახატეთ ექვსი ჯვარი, ეცადეთ, რომ ისინი წრეში მოახვედროთ.

იგივე გააკეთეთ ბ - ფიგურაზეც; ეცადეთ, რომ ჯვრები კვადრატში განათავსოთ.

თუ ერთი ან მეტი ჯვარი აღმოჩნდება წრის ან კვადრატის კონტურზე, დაინერეთ 10 ქულა (თითოეული შემთხვევისათვის - ცალ-ცალკე).

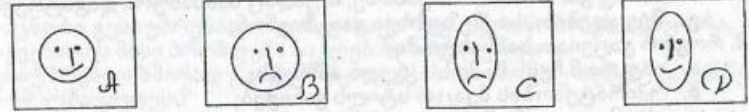


თუ ერთი ან მეტი ჯვარი აღმოჩნდება წრის ან კვადრატის გარეთ, დაინერეთ 5 ქულა (თითოეულ შემთხვევაში - ცალ-ცალკე).

თუ ყველა ჯვარს წრეში ან კვადრატში მოათავსებთ, გენერებათ 0 ქულა.

მესამე დავალება

წარმოიდგინეთ, რომ თქვენი სამუშაო დროებით თქვენს კოლეგას უნდა გადააბაროთ, არჩევანი უნდა გააკეთოთ 3 ადამიანიდან, რომელთა „პორტრეტები“



ზემოთ არის მოყვანილი, რომელ მათგანს ანდობდით თქვენს სამუშაოს? გადახაზეთ მისი პორტრეტი.

თუ თქვენ გადახაზეთ A-, დაინერეთ 1 ქულა, თუ B- 10 ქულა, C-ს გადახაზვისას - 6 ქულა, ხოლო D-ს შემთხვევაში - 15 ქულა.

ახლა კი შეაჯამეთ სამივე დავალებიდან მიღებული ქულები და ნაიკითხეთ პასუხები:

77 და მეტი ქულა. გჯერათ, რომ ყველა ადამიანი ბუნებით კეთილია. მაშინაც კი, როცა ვინმეზე გული გაგიტყდებათ ან ვინმე განყენინებთ, ცდილობთ იგი გაამართლოთ, ეძებთ მასში დადებით თვისებებს. გაქვთ საკუთარი სამყარო, რომელიც რომანტიკით, პოეზიითა და სიკეთით არის სავსე.

67-76 ქულა. ძალიან თავშეკავებული ხართ, ყოველთვის აგებთ პასუხს თქვენს მოქმედებებზე; ახლობლები გენდობიან, აქვთ თქვენი დახმარების იმედი, რადგან იცნავენ, რომ როცა არჩევს შეპირდებით, აუცილებლად შეუსრულებთ; მიცემულ სიტყვას არც ერთ შემთხვევაში არ გადაუხვევთ.

56-66 ქულა. ძალიან სერიოზული ბრძანდებით, ამიტომ ყველა პატივს გცემთ. პასუხისმგებლობით ეკიდებით ნებისმიერ დავალებას, ნებისმიერ საქმეს; არ გეშინიათ სიძნელების, არ გაუარხხართ მათ, პირიქით, ცდილობთ გადალახოთ დაბრკოლებები.

43-55 ქულა. გიყვართ ადამიანები, გაინტერესებთ ყველაფერი, რაც თქვენს ირგვლივ ხდება, ადვილად შედიხართ კონტაქტში, სწრაფად პოულობთ საერთო ენას ყველასთან მათი ასაკის, სქესის, საზოგადოებრივი მდგომარეობის მიუხედავად. როცა თქვენი ურთიერთობა ვინმესთან რაიმე მიზეზის გამო წყდება, ამას მშვიდად ხვდებით. ტრაგედიისა და მწარე სიტყვების გარეშე.

31-42 ქულა. სიცოცხლით ტკბობა, იუმორი, განონასწორებული ხასიათი - თქვენი ძირითადი და ყველაზე უფრო მნიშვნელოვანი თვისებებია. თქვენ არასოდეს, თითქმის არც ერთ სიტუაციაში არ კარგავთ იუმორის გრძნობას, ყოველთვის შეგიძლიათ ირონიული იყოთ თქვენი თავის მიმართ. ყველაზე მძიმე წუთებშიც კი ინარჩუნებთ ოპტიმიზმს და სხვას გადასცემთ მას.

20-30 ქულა. ჭკვიანი და მგრძნობიარე ხართ. გაქვთ სწრაფი ორიენტაციის უნარი ნებისმიერ რთულ სიტუაციაში. ძალიან ტაქტიანი ქცევით. გახასიათებთ სწრაფი მოქმედების უნარი, ხართ ენერგიული და საქმიანი, ძალიან კარგად ერკვევით ადამიანებში, აფასებთ მათ დაფიქრებით და სამართლიანად.

21 და ნაკლები ქულა. ძალიან ლოგიკური და ენერგიული ხართ, როგორც მეტყველებით, ისე ქცევებით. კარგად იცით, რა გასურთ და იცით, როგორ მიიღწიოთ მიზანს. ადამიანებს მოსწონთ თქვენი სოლიდურობა, ორგანიზატორული ნიჭი, ნებისყოფა.

ოჯახი თუ კარიერა?

- მეგობართან პაემანი გაქვთ დანიშნული, მაგრამ უეცრად სამსახურიდან საქმეზე გგზავნიან. რას იზამთ?
 - მეგობარს ავუხსნი, რომ ეს გამგზავრება აუცილებელი იყო;
 - მინცტორბიხართ პაემანზე, თუნდაც სამსახური დაგატოვებინონ;
 - შეეცდებით, საქმეზე სხვა გააგზავნონ;
- როგორ გაცვიათ სამსახურში?
 - ისე, რომ ჩემს სამოსს ყველა ამჩნევს;
 - უპირატესობას მკაცრ სტილს ვანიჭებ;
 - ისე მაცვია, რომ თავი თავისუფლად ვიგრძნო;
- სამსახურში თუ გყავთ მეგობრები?
 - თითქმის ყველა უკვე ჩემი მეგობარია;
 - სამსახურში მხოლოდ თანამშრომლები მყავს;
 - მხოლოდ რამდენიმესთან ვიმეგობრებდი;
- რომელს ანიჭებთ უპირატესობას, წარმატებას სამსახურში, თუ პირადი ცხოვრების მონყობას?
 - ჩემთვის პირადი ცხოვრება ყველაფერია;
 - ორივე გარკვეულწილად მნიშვნელოვანია;
 - მთელი ცხოვრება სარეცხის რეცხვასა და საქმლის მზადებას არ ვაპირებ;
- შეიძლება თუ არა, თანამშრომელთან ფლირტი?
 - რატომ არა, ის ჩემს კარიერაზე უკეთ იზრუნებს, ვიდრე სხვა;
 - გააჩნია, ვისთან მექნება საქმე;
 - ეს მეტ ინტრიგაში გამხვევს;
- თავისუფალ დროს უმეტესად რას აკეთებთ?
 - თავს ვინესრიგებ, ხვალ ხომ სამსახურში მივდივარ;
 - მეგობართან ვარ, რათა განვიტვირთო;
 - მძინავს, ეს დასვენების საუკეთესო საშუალებაა;
- მომავალში როგორ წარმოგიდგენიათ თავი?
 - თანამდებობის მქონე წარმატებულ ქალბატონად;
 - ოჯახსა და შვილებში ჩაფლული დიასახლისი;
 - ქალი, რომელიც ცდილობს, ყველაფერი თავის ადგილას დააღაგოს;

ქულები:

	1	2	3	4	5	6	7
ა	2	1	3	1	3	2	1
ბ	1	2	2	2	1	3	
გ	3	3	1	3	1	3	2

პასუხები:

0-დან 9 ქულა: თქვენთვის ოჯახური ბედნიერება ბევრს ნიშნავს, თვლით, რომ ყველა ქალი იმისთვის იბადება, რომ გათხოვდეს და შვილები ჰყავდეს. თქვენ ნამდვილი მეოჯახე ხართ. დაფიქრდით, იქნებ დროა, საკუთარი ცხოვრება მოიწყოთ?

10-14 ქულა: თქვენ ორ უკიდურესობაში ხართ გადავარდნილი. გსურთ იყოთ ბედნიერი მეოჯახე და, ამავე დროს, წარმატებული კარიერის მქონე. სურვილის მიღწევა შესაძლებელია, მაგრამ საკმაო ძალის დახარჯვა დაგჭირდებათ. სცადეთ, ცდას ხომ წინ არაფერი უდგას?

15-21 ქულა: თქვენგან მძვენიერი სახელმწიფო მოღვაწე დადგება. საამისო შესაძლებლობები ნამდვილად გაქვთ: მაგრამ ცოტა დროს საკუთარი ცხოვრების მოსაწყობადაც თუ გაიმეტებთ, შესაძლოა, ყოველმხრივ წარ-

მატებულად იქცეთ. თუმცა, გახსოვდეთ, ოჯახი სხვა პოლიტიკას მოითხოვს...

კომუნიკაბელური ხართ?

- ნაცნობი გესაუბრებათ თავის გასაჭირზე. აგრძობინებთ თუ არა, რომ თქვენთვის მისი პრობლემა ნაკლებად საინტერესოა.
- ესაუბრებით ხშირად გარშემომყოფებს სასიამოვნო თემებზე, განწყობა რომ აუმალოდეთ?
- თუ თქვენს პარტნიორს არ მოსწონს თქვენი გატაცება, ამბობთ თუ არა ამ გატაცებაზე უარს?
- გიყვართ თუ არა გესლიანი ხუმრობა?
- იმასხორებით თუ არა ადამიანებისაგან წყენას?
- შეგიძლიათ თუ არა მოთმინებით ისმინოთ ის, რაც საერთოდ არ გაინტერესებთ?
- ახდენთ თუ არა თქვენი ნიჭის რეალიზებას?
- მიატოვებთ თუ არა თამაშს, რომელსაც აგებთ?
- მოუსმენთ თუ არა ოპონენტის არგუმენტებს, თუ დარწმუნებული ხართ თქვენს სიმართლეში?
- ასრულებთ თუ არა გარშემომყოფების თხოვნას?

შედეგები:

დაინერეთ 1 ქულა, თუ 1, 3, 4, 11 კითხვებზე გაციტო პასუხი „ დიახ“, ხოლო 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10 კითხვებზე – „არა“.

თუ 8 ქულა და მეტი დააგროვეთ – საკმაოდ თავაზიანი ხართ. შეგიძლიათ ადამიანებთან კარგი ურთიერთობა. ბევრი მეგობარიც გყავთ, თუმცა რჩევა მინც არ განყენთ. ნუ ეცდებით, ყველასთან კარგი ურთიერთობა გქონდეთ.

4-დან 8 ქულამდე – თქვენი სიკეთე მხოლოდ შემთხვევითობას შეიძლება მიენეროს. ზოგისათვის კეთილი ხართ, ზოგისთვის კი – არა. შეგიძლიათ ერთი ადამიანისთვის თავი დადოთ, ხოლო მეორისთვის თავიც არ შეინუხოთ. რა თქმა უნდა, ეს კარგია, მაგრამ ეცადეთ, თავაზიანობა ყველა ადამიანის მიმართ გამოამყლავნოთ.

4 ქულაზე ნაკლები – თქვენთან ურთიერთობა უახლოესი ადამიანებისთვისაც კი საშინელებაა. იყავით კეთილმოსურნე და ნახავთ, რომ თქვენთან მეგობრობას ბევრი ისურვებს.

გესმით თუ არა შესტების და მიმიკის ენა?

- რა არის მიმიკა და შესტი?
 - კომპერტულ შემთხვევაში ადამიანის სულიერი მდგომარეობის გამოხატულება — 2
 - საუბრის დანამატი — 4
 - ქვეცნობიერების უნებური რეაქცია — 3
- მიგაჩნიათ თუ არა, რომ ქალების მიმიკა უფრო მრავალფეროვანია, ვიდრე მამაკაცების?
 - დიახ — 1
 - არა — 3
 - ამაზე არ მიფიქრია — 0

3. ჩვეულებრივ როგორ ესალმებით მეგობარს?
 - ა. გახარებული ამბობთ „გაუმარჯოს!“ — 4
 - ბ. გულით ართმევთ ხელს — 4
 - გ. მსუბუქად ეხვევიტ — 3
 - დ. გადაკოცნით — 4
4. რომელი ჟესტები აღნიშნავს მთელ მსოფლიოში ერთი და იგივეს? (შეგიძლიათ შეარჩიოთ ერთი, ორი ან სამი პასუხი)
 - ა. თავის უარის ნიშნად გაქნევა — 0
 - ბ. თავის დაკვერა — 0
 - გ. ცხვირის შეჭმუნა — 1
 - დ. მუბლის შეჭმუნა — 1
 - ე. თვალის ჩაკვერა — 0
 - ვ. გაღიმება — 1
5. სხელის რომელი ნაწილია ყველაზე შესამჩნევი?
 - ა. ტერფები — 1
 - ბ. ფეხები — 2
 - გ. ხელები — 3
 - დ. ხელის მტევნები — 4
 - ე. მხრები — 2
6. სახის რომელი ნაწილი იქცევს საუბრისას ყველაზე დიდ ყურადღებას?
 - ა. შუბლი — 2
 - ბ. ნარბები — 1
 - გ. თვალები — 3
 - დ. ცხვირი — 2
 - ე. ტუჩები — 3
 - ვ. ტუჩის კუთხეები — 2
7. მალაზიის ვიტრინის წინ ჩავლისას და ჩახედვისას რას აქცევთ ყველაზე განსაკუთრებულ ყურადღებას საკუთარ თავში?
 - ა. ტანსაცმელს — 1
 - ბ. ვარცხნილობას — 3
 - გ. სიარულის მანერას — 3
 - დ. საკუთარ თავს ერთიანად ათვალეერებთ — 2
 - ე. საკუთარი თავის ანარეკლის ყურება არ გიყვართ — 0
8. თქვენ მოსაუბრეში რას აქცევთ ყურადღებას?
 - ა. თვალებს — 3
 - ბ. ტუჩებს — 2
 - გ. ხელებს — 2
 - დ. საუბრის მანერას — 1
9. თუ ვინმე თქვენთან საუბრის დროს თვალს გარიდებთ, მიგაჩნიათ, რომ:
 - ა. ის გატყუებთ — 3
 - ბ. საკუთარ თავში არ არის დარწმუნებული — 2
 - გ. ცდილობს ყურადღება არ გაეფანტოს — 1
10. როგორ იქცევით, როცა მარტოს გინევთ საშინელებათა ფილმის ყურება?
 - ა. ფილმს მშვიდად უცქერით — 4
 - ბ. ძალიან განიცდით — 0
 - გ. საშიში სცენების დროს თვალს ხუჭავთ — 1
11. შეგიძლიათ თუ არა აკონტროლოთ თქვენი შესტები და მიმიკა?
 - ა. დიახ — 0
 - ბ. არა — 2
 - გ. ამისთვის ყურადღება არ მიმიქცევია — 1

12. თქვენი აზრით უმეტესად როგორ უნდა ესაუბრებოდნენ ერთმანეთს შეყვარებულები?
 - ა. თვალებით — 3
 - ბ. ხელებით — 4
 - გ. სიტყვით — 1
13. როგორ ფიქრობთ, ვისგან იღებს ადამიანი შესტებს?
 - ა. ვინმესგან სწავლობს — 2
 - ბ. ეს თვისება თაობიდან თაობას გადაეცემა — 4
 - გ. ადამიანი დაბადებიდანვეა ჩადებული — 0
14. როგორ თვლით, რას ნიშნავს ადამიანის წვერი?
 - ა. ვაჟკაცურ იერს — 3
 - ბ. ადამიანი თავისი სახის ნაკვეთების დამალვას ცდილობს — 2
 - გ. უბრალოდ გაპარსვა ეზარება — 1

დააჯამეთ ქულები

47-36 ქულა: შესტების ენა თქვენთვის გასაგებია. შესანიშნავი ინტუიცია გაქვთ. სხვა ადამიანებსაც კარგად უგებთ. თქვენი უარყოფითი თვისება მხოლოდ და მხოლოდ ადამიანების მიმართ გადაჭარბებული ნდობაა. ფრთხილად იყავით, ამით შეიძლება ვინმემ ან სამსახურში ისარგებლოს, ან პირად ცხოვრებაში.

35-24 ქულა: ადამიანებზე დაკვირვება თქვენი ყველაზე საყვარელი საქმიანობაა, მათი შესტები და მიმიკაც უმეტესად გესმით და შესაბამისი დასკვნების გამოტანაც არ გიჭირთ, მაგრამ ამ თვისებებს მაქსიმალურად ვერ იყენებთ. ხანდახან თქვენზე ადამიანის მიერ წარმოთქმული სიტყვები უფრო მოქმედებს, ვიდრე მათი სახის გამომეტყველება. ამით კი შეიძლება ვინმემ შეცდომაში შეგიყვანოთ.

23-11 ქულა: მიმიკის და შესტების ენა თქვენთვის ისეთივე მიუწვდომელია, როგორც ჩინური, ამიტომაც ადამიანების შეფასებისას ხშირად ცდებით. ეს კი იმიტომ ხდება, რომ შესტებს ყურადღებას არ აქცევთ და მხოლოდ საუბრის შინაარსზე ხართ კონცენტრირებული. ეცადეთ, გაივარჯიშოთ ყურადღება და უკეთ გაუგოთ ადამიანებს.

თქვენი ხელწერა

1. ასოების ზომები: ძლიერ პატარა — 3 ქულა; პატარა — 7; საშუალო — 17; დიდი — 20 ქულა.
2. ასოების დახრილობა: მარცხნივ — 2; მსუბუქი დახრილობა — 5; მარჯვნივ — 14; მკვეთრი დახრილობა მარჯვნივ — 1; სწორი — 10 ქულა.
3. ასოების მოყვანილობა: მრგვალი — 9; უფორმო — 10; კუთხოვანი — 19 ქულა.
4. ხელწანერის მიმართულება: სტრიქონები მიმართულია ზევით — 16; სტრიქონები სწორხაზოვანია — 12; სტრიქონები მიემართებიან ქვევით — 1 ქულა.
5. ინტენსიურობა (გაკრული ხელი): მსუბუქი — 8; საშუალო — 15; ძალზე ძლიერი — 21 ქულა.
6. სიტყვების წერის ხასიათი: მიდრეკილება შეერთებისაკენ — 11; მიდრეკილება დაშორებისაკენ — 18; შერეული სტილი — 15 ქულა.
7. საერთო შეფასება: მონდომებული ხელი, ასოები ლამაზად გამოყვანილი — 13 ქულა; არათანაბარი ხელი, ზოგიერთ სიტყვას ვერც კი გაარკვევ — 9 ქულა; ასოები უდიერადაა გამოყვანილი — ზოგი ასე, ზოგი ისე — 4 ქულა.

შეჯამებით ქულები:

- 38-51 ქულა - სუსტი ჯანმრთელობა გაქვთ. თითქოს 80 წლის ხართ;
 52-63 ქულა - გაუბედავი, მოკრძალებული, შრომისმოყვარე და ფლეგმატიური ხართ;
 64-75 ქულა - გიჭირთ გადაწყვეტილების მიღება, ადვილად ექცევით სხვათა გავლენის ქვეშ. მაგრამ გაგაჩნიათ საკუთარი ღირსების შეგნება და დახვეწილი მანერები;
 76-87 ქულა - გამოირჩევით პირდაპირობითა და გულლიაობით, ხართ მგრძობიარე, კარგი მეოჯახე.
 88-98 ქულა - პატიოსანი და წესრიგის მოყვარული, ინიციატივიანი და გამბედავი. გაქვთ მყარი ფსიქიკა;
 99-109 ქულა - ინდივიდუალისტი, ძალზე ემოციური და ჭკვიანი. დამოუკიდებლად იღებთ გადაწყვეტილებებს. გაქვთ მიდრეკილება შემოქმედებითი საქმიანობისაკენ, ურთიერთობაში კი მძიმე.

ხელწერა და ხასიათი

დანერეთ რამდენიმე ფრაზა და გრაფოლოგიურად გაანალიზეთ, მიაქციეთ ყურადღება, რომელი ასოა მეტი.

1. როგორ წერტილებს სვამთ?

- ა. შეუმჩნეველს ა
 ბ. საერთოდ არ ვსვამ ბ
 გ. დეფისის მსგავსს თ

2. როგორია სიტყვების პირველი ასოები?

- ა. გაკვრით დანერილი ბ
 ბ. გრძელი და წვრილი დ
 გ. კალიგრაფიული ბ

3. ტექსტში სათაურს სად წერთ?

- ა. მარჯვენა მხარეს ბ
 ბ. ცენტრში ბ
 გ. მარცხენა მხარეს ა

4. მარცხენა მხარე (მინდორი)

- ა. ზოგჯერ სწორია დ
 ბ. თანდათან ფართოვდება ე
 გ. შევსებულია სწორი ბნკარებით მ

5. ბოლომდე ავსებთ ბნკარს, თუ ტოვებთ ადგილს და სიტყვა მთლიანად გადაგაქვთ?

- ა. ბოლომდე ვავსებ ე
 ბ. სიტყვა გადამაქვს მთლიანად ა
 გ. ბნკარი სრულია მ

6. ტექსტის დასაწერად რას იყენებთ?

- ა. ფანქარს ა
 ბ. სანერ-კალამს ა
 გ. ფლომასტერს მ

7. როგორია თქვენი ასოების ფორმა?

- ა. ფართო ზ
 ბ. ვიწრო ზ
 გ. მრგვალი დ

8. როგორ ხასიათდება თქვენი ხელწერა?

- ა. მოჩუქურთმებული მ
 ბ. ლამაზი ბ

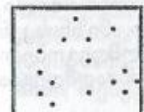
- გ. უბრალო და ნათელი მ
 9. აბამთ (აერთებთ) ასოებს? ბ
 ა. არასოდეს ბ
 ბ. ზოგჯერ თ
 გ. ყოველთვის მ
 10. როგორი ფორმის მძიმეს სვამთ? ბ
 ა. სიტყვისგან დაშორებულს ბ
 ბ. გრძელსა და წვრილს თ
 გ. მოკლესა და მსხვილს მ



- ა: მოუხერხებელი, მშობარა და ავადმყოფურად ფრთხილი ადამიანი ხართ. ასეთი პასიურობით შორს ნამდვილად ვერ წახვალთ. ყველაზე ცუდი კი ის არის, რომ საერთოდ არ გჯერათ საკუთარი თავის.
 ბ: ძალიან გიჭირთ გადაწყვეტილების მიღება. ისეთი დამთმობი ხართ, რომ ხშირად ამის გამო უსიამოვნო სიტუაციებშიც კი ვარდებით. განიცდით სხვა ადამიანების გავლენას; დამოუკიდებლად არსებობა არ შეგიძლიათ.
 გ: ძალიან გიყვართ ყურადღების ცენტრში ყოფნა. ცდილობთ, ყველა მოხიბლოთ თქვენი პიროვნებით. მოგწონთ, როცა ყველაფერი ბრწყინავს და კამკაშებს, ტანსაცმელიც კი ასეთი გაცვივათ. გიყვართ მოდურად ჩაცმა და როცა საშუალება გეძლევათ, ყოველთვის ექვლუცობთ.
 დ: თქვენი ზედმეტი მომჭირნობა სიძუნეს უფრო ჰგავს. შესანიშნავად აკონტროლებთ საკუთარ ემოციებს, თუმცა ზოგჯერ სასტიკიც კი ხართ.
 ე: ხართ ძალიან კეთილი და ხელგაშლილი. ხელგაშლილობასთან ერთად გულგაშლილიც ხართ და პირადულზეც ხშირად ლაპარაკობთ. მოგწონთ, როცა თანაგრძობას იწვევთ.
 ვ: საქმიანი, კატეგორიული და ძალზე პუნქტუალური ხართ; ამავე დროს მშვიდი და განონასწორებულიც. გიყვართ სტაბილურობა. შეიძლება ითქვას, რომ თქვენაირი თანამშრომელი სანთლით საძებარია.
 ზ: ჭკვიანი, გამჭრიახი, ენერგიული და უზომოდ კომუნიკაბელური. მწელია, იპოვო პიროვნება, რომელიც თქვენით არ მოიხიბლება. მითუმეტეს, რომ სიკეთე თქვენი მუდმივი თანამგზავრია, ანგარება კი - უცხო და მიუღებელი.
 თ: თქვენ შესაბამისად ერთი რამის თქმა შეიძლება, გამოუხსნორებელი ფანტაზიორი და მეოცნებე ხართ.

როგორი ხართ სხვათა შეფასებით

ადამიანები ყოველთვის განსაკუთრებული შთაბეჭდილების მოხდენას ცდილობენ ახალ საზოგადოებაში, მაგრამ რამდენიც არ უნდა ვეცადოთ, შემშარტი სახე მაინც არ დაიმალება. ეს ტესტიც სწორედ ამ მიზნისთვისაა განკუთვნილი, თვითონვე გაჯარკვიით, თუ რას ფიქრობენ ჩვენზე გარშემოყოფნი, როგორ გვაფასებენ ან ხასიათის რომელ თვისებებს აღნიშნავენ ისინი განსაკუთრებით...



1-ელ ნახატზე მოცემულია ქაოტურად განლაგებული წერტილები. მოდუნდით, ნურაფერზე იფიქრებთ და წერტილები ისე შეაერთეთ, როგორც მოგესურვებათ. ამ შემთხვევაში არავითარი დამატებითი მოთხოვნა არ

არსებობს, მოქმედებაში თქვენ სრული თავისუფლება გენიჭებათ. შემდეგ კი მიღებული ფიგურის მიხედვით, შესაძლებელია, საჭირო ინფორმაციის მიღება.



მრავალკუთხედი. ეს ყველაზე მარტივი ფიგურაა. თქვენ, უბრალოდ, მრავალკუთხედის სახით შეუერთეთ ერთ-ერთს წერტილები, მოერიდეთ ზედმეტ გართულებებს და ეს ყოველივე თქვენს ყოველდღიურ ცხოვრებაშიც ვლინდება. ხებისმიერ სიტუაციაში თქვენ ცდილობთ, უკვე გაკვალებული, სტანდარტული გზებით იაროთ. მიზნის

მისაღწევად ამ შემთხვევაში, შესაძლოს, გრძელი და მიხვეულ-მოხვეული გზების გავლა დაგჭირდეთ, მაგრამ ამ გზის ყოველ ეტაპზე თქვენი არჩევანი ყველაზე უსაფრთხო იქნება. ყოველივე ამას კი მშვენივრად ამჩნევენ გარშემო მყოფნიც. ამგვარ ქმედებებს თქვენ შესაძლოა, უამრავი ახსნა მოუძებნოთ, მაგრამ სხვებისთვის ისიც ადვილი შესაძრწნევია, რომ გაკვალებულ ბილიკებს თქვენ, უპირველეს პოვლისა, შიშის გამო ირჩევთ. ერიდეთ მდგომარეობის გართულებას და სარისკო, არასტანდარტული გადაწყვეტილებების მიღებას.



კრისტალი. გონიერი და სერიოზულ ადამიანად გთვლიან, ყურს უდგებენ თქვენს რჩევებს და ყველაზე რთულ და საპასუხისმგებლო საქმეებს განდობენ. თქვენი კონცენტრაციის უნარი საჭირო საკითხებზე ნამდვილად შესაშურია. კარგად დააკვირდით მიღებულ ფიგურას, თუ შეინიშნეთ, რომ „კრისტალი“ ისეთი იდეალური არაა

როგორც ეს ნახაზზეა მოცემული, შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ზემოთ ჩამოთვლილ თვისებებთან ერთად ნერვიულობა და ერთგვარი ფაცი-ფუცი გახასიათებთ, რომელიც თავს, ძირითადად, ახალი საქმის დასაწყისში იჩენს, შემდეგ კი, როდესაც ახალ საქმეს დაიწყებთ, წყნარდებით და მთელი დატვირთვით იწყებთ მუშაობას. თქვენ მშვენივრად გრძნობთ ჰარმონიას და ცდილობთ, ჰარმონიის კანონების გამოყენებას.



ქსელი. თუკი ყველა წერტილი მრუდი, ტალღისებრი ხაზებითაა შეერთებული, ერთგვარი ბადე მიიღება, რომელიც სრულიად შეესაბამება თქვენს ხასიათსაც. თქვენი რბილი, თბილი ადამიანი ხართ, მაგრამ, საჭიროების შემთხვევაში „მძვინვარე ვეფხვად“ გადაიქცევით, მითუმეტეს, რომ თქვენი გონება საკმაო მოქნილობით და

გამჭრიახობითაც გამოირჩევა. ასე, რომ, საჭიროების შემთხვევაში, თქვენთან ყოველთვის აუცილებელია სიფრთხილე. ყოველივე ამას სხვებიც მშვენივრად ამჩნევენ და ნუ გაგიკვირდებათ, თუ გარშემომყოფთაგან ერთგვარი მორიდება შეინიშნოთ. ერთი სიტყვით თქვენი ხასიათი არც ცუდია და არც კარგი, ყველაფერი გარემო სიტუაციაზეა დამოკიდებული.



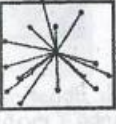
ცალკეული გეომეტრიული ფიგურები. მახვილკუთხა გეომეტრიული ფიგურები სრულიად სხვადასხვაგვარი შეიძლება იყოს, უბრალო სამკუთხედიდან დაწყებული, რთული მრავალკუთხედიდან დამთავრებული. მაგრამ რაც უფრო მეტი ფიგურა მიიღეთ, მით უფრო მეტად გულჩათხრობილი, პირქუში და ჯიუტი ხართ. თქვენ ყოველთვის ცდილობთ მიზნისკენ უმოკლესი, პირდაპირი გზით იაროთ და თუ ამ გზაზე წინააღმდეგობები განდებდა, გეჩვენებათ, რომ მთელი სამყარო თქვენს წინააღმდეგაა

ამხედრებული და სრულიად უბრალო შეხვედრაც კი გადამწყვეტი შერკინების ტოლფასად აღიქვამთ. თქვენს ასეთ განწყობას სხვებიც ამჩნევენ და თქვენთან საქმის დაჭერას გაურბიან. გარშემომყოფთათვის არც ის წარმოადგენს საიდუმლოს, რომ თქვენ, უპირველეს ყოვლისა, საკუთარ თავზე, საკუთარ კარიერაზე ზრუნავთ და ხშირად სხვათა ინტერესებს საერთოდ არ აქცევთ ყურადღებას. არადა ასეთ „დათმობებზე“ ყოველთვის როდი ნავლენ სხვები.



ოვლები. ასეთი სახის ფიგურები კი თქვენს არტისტიზმზე და დაუდგრომელ ხასიათზე მეტყველებს. თქვენ ძალიან მწვავედ რეაგირებთ გარშემო მიმდინარე მოვლენებზე, მაგრამ თქვენი რეაქციები ისევე სწრაფად ქრება, როგორც წყლის ზედაპირზე გაჩენილი წრეები. სწორედ ამიტომაც, რომ

თქვენ არასერიოზულ, ზედაპირულ პიროვნებად გთვლიან, რომელიც მოკლებულია განცდებსა და ღრმა ემოციებს. ყველას სიამოვნებს თქვენთან დროსტარება, გართობა, მაგრამ, როდესაც საქმე სეროზულ საკითხზე მიდგენა, თქვენ საერთოდ არაფერში ვახედებენ. თქვენც შესანიშნავად გრძნობთ ასეთ დამოკიდებულებას და ეს, შეიძლება ითქვას, თქვენი ცხოვრების ერთ-ერთი მთავარი ტრაგედიაა. სამართლიანობა მოითხოვს აღინიშნოს, რომ, როგორც წესი, თქვენზე ყოველთვის მცდარი შეხედულებები ყალიბდებოდა. ამის მიზეზი ისევე და ისევე თქვენ ხართ. თუკი შეძლებთ და ოდნავ მაინც მოახერხებთ სხვების მიმართ თქვენი დამოკიდებულებების შეცვლას, ყველაფერი სხვაგვარად წარიმართება.



მზე. ასეთი ფიგურა. როდესაც ერთი წერტილიდან სხვა წერტილების შემაერთებული მონაკვეთები მიუთითებს, რომ თქვენ ამკარად, სხარტი გონება და გადამწყვეტილებების სწრაფად მიღების უნარი გააჩნიათ. მაგრამ, ამ შემთხვევაში, ერთ მნიშვნელოვან პირობას უნდა მიექცეს ყურადღება.

თუ ხატვისას მონაკვეთები ცენტრისგან სხვა მონკვეთებისაკენ გაავლეთ, ნიშნავს, რომ თქვენი ფიქრები, ძირითადად, გარესამყაროზეა კონცენტრირებული, ხოლო, თუ ხატვისას მონაკვეთები სხვა წერტილებიდან ცენტრალურ წერტილამდე გაავლეთ, თქვენ ეგოცენტრიკი ბრძანდებით. როგორც წესი, გარშემომყოფები უკმაყოფილონი არიან თქვენით. თქვენ არ გახასიათებთ ყურადღება და გულისხმიერება და ეს თვისება შეუმჩნეველი არ რჩება. თქვენ იმდენად ხართ დაკავებული საკუთარი თავით, რომ ვერაფერს ამჩნევთ. ფსიქოლოგები აღნიშნავენ, ასეთ ადამიანებს კიდევ ერთი უცნაური თვისება ახასიათებთ. ისინი თითქოსდა ამჟღავნებენ გულისხმიერებას, მაგრამ სინამდვილეში, ამ გულისხმიერებაშიც საკუთარ გამოჩენას ელიან.



აბსტრაქცია. ასეთი ან რაიმე მსგავსი აბსტრაქტული ნახატები, ფსიქოლოგთა აზრით, ამკარად იძლევა შემოფო-თების საბაბს. როგორც წესი, აბსტრაქციებს ძალიან იშვიათად გამოსატყვენ და ეს პირდაპირ მიუთითებს, რომ ამ ადამიანის გონება აზუზუნებულ სკას წააგავს. ეს ადამიანი ამაოდ ცდილობს, რაიმე მდგომარეობიდან გამოსვლას. იგი ჩიხშია მოქცეული. მისი რეაქციები მიმდინარე მოვლენებზე ამკარად არაადეკვატურია და

ხშირად ასეთი რეაქციები გარშემომყოფთა შიშსაც კი იწვევს. ერთი სიტყვით, აბსტრაქტული სურათი მიუთითებს გონებრივ გადატვირთვაზე, როდესაც ადამიანი სამყაროს უალრესად მუქ ფერებში ხედავს. ერთადერთი რჩევა ამ შემთხვევაში დასვენებაა

ტელეფონით საუბრისას სამსახურში ან სახლში, თავისუფალ დროს ხშირად ქვეშეცნულად სხვადასხვა გეომეტრიულ ფიგურასა და სახეებს ვხატავთ. ნუ იჩქარებთ თქვენი „ნაღვანის“ გადაყრას. ფსიქოლოგთა აზრით, მათი საშუალებით შესაძლებელია თქვენი ხასიათის, განწყობისა და მდგომარეობის დადგენა

სპირალები, წრეები, ტალღოვანი ხაზები



სხვისი პრობლემები ნაკლებად განუხებთ, ან საერთოდ არ გაინტერესებთ. უფრო ხშირად ხელი გეშლიებათ და ამიტომ ხედმეტ ტვირთად მიგაჩნიათ. თუ თქვენ იძულებული ხართ თანაგრძნობა მაინც გაუწიოთ სხვას, ცდილობთ რაც შეიძლება მალე მოიშოროთ იგი თავიდან. თქვენი ყურადღება ძირითადად კონცენტრირებულია მხოლოდ საკუთარი პრობლემების ირგვლივ. თუ შეამჩნიეთ რომ უფრო ხშირად ხატავთ სპირალებს, ფრთხილად იყავით, განსაკუთრებული კონტროლი გაუწიეთ თქვენს მოქმედებას, რომ მწყობრიდან არ გამოხვიდეთ და თანამოსაუბრეს შეურაცხყოფა არ მიაყენოთ.



ყვავილები, მზე, გირლანდები



თქვენი გუნება-განწყობილება სულაც არ არის მხიარული, როგორც ეს ერთი შეხედვით ჩანს. თქვენი ოცნება მეგობრობა და ნაზი სიყვარულია, ენის წვერზე მომდგარ სიტყვას თქვენდაუნებურად ფურცელზე წერთ „ყურადღება მომაქციეთ“.

გახსოვდეთ, ყვავილებისა და მზის ხატვას, თუ უფრო ხშირად დაიწყებთ, ეცადეთ მოინახულოთ მეგობრები, უკიდურეს შემთხვევაში კი ხალხში მაინც იტრიალეთ.

გულები



თქვენი გული სავსეა განცდებით, მთელ მსოფლიოს გინდათ გულში ჩაეხუტოთ, თუმცა თქვენი გრძნობები დამალულია. უფრო მეტი გულახდილობა და გაბედულება გამოიჩინეთ.

ჯვრები



გამტყუნებთ რამეში. აუცილებლად დაადგინეთ მიზეზი, თუ იმ წუთშივე

არა, მერე მაინც ეცადეთ. წინააღმდეგ შემთხვევაში, კიდევ კარგა ხანს ინვალებთ.

ისრები



ფარულად მუდამ გალიზიანებული ხართ. გონება გამუდმებით ეძებს გამოსავალს, მაგრამ გულიდან გამოსული გრძნობები ამის საშუალებას არ გაძლევთ. ეცადეთ, სრული სიმშვიდე მოიპოვოთ, წინააღმდეგ შემთხვევაში — მოსალოდნელია „კატასტროფა“. ყველაფერს თავი დაანებეთ და ეცადეთ თავი მოთოკოთ.

კაცუნები



მათმა მხიარულმა შეხედულებამ არ შეგაცდინოთ. იგი სწორედ თქვენს უსუსურობაზე მეტყველებს, ასევე ფარულ სურვილზე თავი აარიდოთ დაკისრებულ მოვალეობას. ადამიანები, ჩვეულებრივ, მაშინ ხატავენ კაცუნებს, როდესაც უნდა ითქვას გადამჭრელი „არა“ რაიმე მოთხოვნაზე. ასე რომ, კაცუნები გაფრთხილებად უნდა აღიქვათ და საკუთარ თავს უნდა მიმართოთ — „არ დაიბნე, უარი თქვი, თორემ მერე საკუთარი სისუსტის გამო მწარედ ინანებ“.

კვადრატი, სამკუთხედები და სხვა გეომეტრიული ფიგურები



ერთი რამ ნათელია, იოლად ვერ გადაცურებენ. მკვთარად გამოხატული მიზნები და მისწრაფებები გაქვთ. არასოდეს მალავთ თქვენს აზრს, იშვიათად განიცდით შიშს მოწინააღმდეგის ან კონფლიქტის წინაშე, ჩვეულებრივ თქვენ დაძაბული და ყურადღებიანი ხართ. რაც უფრო კუთხოვანია თქვენს მიერ გამოყვანილი ფიგურები, მით მეტია თქვენში აგრესიულობა, რომელიც გარეგნულად არ გეტყობათ. ეს თვისება ბოჭავს თქვენს ფანტაზიას და მოდუნების საშუალებას არ გაძლევთ. შეეცადეთ ყველაფერს მსუბუქად შეხედოთ.

ჭადრაკის მინდორი



ოცნებობთ ნათელ და განსაზღვრულ გზაზე, რომელიც უსიამოვნო სიტუაციიდან გამოგიყვანთ, რაშიც ხშირად იმყოფებით ხოლმე. თქვენ ხშირად ფარული კომპლექსი განუხებთ.

გადახლართული წრეები



ხშირად ამგვარი ნახატი გულისხმობს რამე საქმეში მონაწილეობის მიღების სურვილს. თუმცა ხშირად თამაშგარე მდგომარეობაში იმყოფებით. ადამიანების დახმარება გსურთ, მაგრამ არ იცით — როგორ. მოკლედ, ეცადეთ გაარკვიოთ მიზეზი უიღბლობისა და მდგომარეობაც გამოსწორდება.

იმიჯი

ტესტის ყოველ კითხვაზე პასუხი „დიახ“ ან „არა“

1. შეგიძლიათ სანინალმდებო სქესის წარმომადგენელს პირდაპირ უთხრათ, რომ ის მოგწონთ?
2. მიგაჩნიათ, რომ ეშმაკობა ზოგჯერ აუცილებელია?
3. ამჩნევთ სანინალმდებო სქესის მშვენიერ წარმომადგენლებს?
4. ადვილად ეგუებით აშკარად უჭკუო ადამიანებთან ურთიერთობას?
5. შეგიძლიათ პრობლემა მუშტებით გადაწყვიტოთ?
6. უამბობთ სხვებს საკუთარი სასიყვარულო თავგადასავლების შესახებ?
7. თავისუფლად გრძნობთ თავს უცხო ადამიანთა გარემოცვაში?
8. ინტიმური პრობლემების გადაწყვეტისას ხშირად გჭირდებათ სხვების რჩევები?
9. შეგიძლიათ „ერთი ნახვით შეყვარება“?
10. შეგიძლიათ ლალატის პატიება?
11. გიყვართ ბავშვები?
12. გსიამოვნებთ სიგარეტის მოწევა ან ალკოჰოლური სასმელების დალევა?
13. როგორ ფიქრობთ, შეგიძლიათ სხვისი ლალატი?
14. გაქვთ თქვენი საქმე?
15. გიყვართ მოდურად ჩაცმა?
16. მოგწონთ ხმაურიანი საზოგადოება?
17. მოგწონთ კლასიკური მუსიკა?
18. შეგიძლიათ უცნობი ადამიანისგან საჩუქრის მიღება?
19. მისდევთ სპორტს?
20. გიყვართ თქვენი სამუშაო?
21. ეჭვიანი ხართ?
22. მოგწონთ აბსტრაქტული ნამუშევრები?
23. მოგწონთ შაბათობები?
24. გჯერათ ცრურწმენის?
25. მოგწონთ ფანტასტიკა?

პასუხები:

ტესტის 25 კითხვა პირობითად ხუთ ნაწილად დაყავით. პირველ ნაწილში პირველი ხუთი კითხვა შედის, მეორეში — მეორე ხუთი კითხვა და ა.შ. თუ პირველ ხუთ კითხვაში დადებითი პასუხები სჭარბობს, ამ ნაწილს მიანიჭეთ 1 ქულა, ხოლო თუ უარყოფითი — 0. იგივე გაიმეორეთ დანარჩენ ოთხ ნაწილზეც. საბოლოოდ მიიღებთ 1-იანებისა და 0-სგან შემდგარ კოდს, რომელიც მივითითებთ კიდეც თქვენ იმიჯზე.

- | | |
|----------------------------|------------------------------------|
| 1111 — იდეალური | 01011 — ასეთი ადამიანი ბევ-
რია |
| 11110 — მომხიბვლელი | 10001 — გამოუსადეგარი |
| 00010 — არაფრით გამოჩნეული | 10011 — სახიფათო ადამიანი |
| 00110 — აფერისტი | 10101 — საბედისწერო ქალი |
| 00101 — ქარაფშუტა | 10111 — ვნებასაყლილი |
| 01000 — გემოვნებიანი | 11001 — პანიკორი |

- | | |
|--|---------------------------------|
| 00001 — ჭკვიანი | 00011 — სხვისი აზრის ამყოლი |
| 00100 — სკანდალური | 01001 — მოლაყბე |
| 01110 — ეჭვიანი | 10000 — მშრომელი |
| 10010 — უპასუხისმგებლო | 10100 — მოდასაყოლილი |
| 10110 — კარგი ხელმძღვანელი | 11000 — შაკტი |
| 11101 — ბოროტი | 01101 — უემოციო |
| 11010 — შეუგუებელი საპირისპირო
სქესისადმი | 11100 — ეშმაკი |
| 00111 — გულისხმიერი | 00000 — ყოველმხრივ
უარყოფითი |

ტესტის პასუხი ზოგადადაა მოცემული, მაგრამ თუ კარგად ჩაუფიქრებთ, მაინც გაარკვევთ, დაახლოებით როგორ იმიჯს იმსახურებთ.

აქსიომები მამაკაცებისათვის

1. ქალს თავი არ უნდა მოაბეზროთ!
2. ფული არ დაინანოთ, გახსოვდეთ — ქალები ვერ იტანენ ძუნწ მამაკაცებს.
3. თუ ქალს თავს აარიდებთ, მისგან აგრესიას მალე იგრძნობთ.
4. გემინოდეთ ქალების, რომლებსაც ბევრი მეგობარი მამაკაცი ჰყავთ. ასეთი ქალები უმადურები და ეგოისტები არიან.
5. როდესაც ქალს საჩუქარს უკეთებთ, სამაგიეროზე არ იფიქროთ.
6. ჭკვიან ქალებს საჩუქარი ფრთხილად გაუკეთეთ... ისინი დამოუკიდებლობას ძალიან უფრთხილდებიან... მაგრამ საჩუქრების გადაცემა მაინც მოსწონთ.
7. ჯერ არ აგრძნობინოთ, რომ უზომოდ გიყვართ... იგი ამით ისარგებლებს. რაც ნაკლებ სიყვარულს ამჟღავნებს მამაკაცი, მით უკეთესია, ქალს მეტი ინტერესი უჩნდება.
8. არჩევანს ყოველთვის ქალები აკეთებენ... მამაკაცი დარბის მანამ, სანამ ქალი მას არ გამოიჭერს!
9. ქალმა (დიდმა ნაწილმა) არ იცის მამაკაცთან ურთიერთობის ანბანი... ეცადეთ იგი თქვენ ასწავლოთ... ქალებს უყვართ კეთილი მასწავლებელი.
10. თუ ქალთან დაახლოება გსურთ, თავი ისე მოაჩვენეთ, რომ პირველ რიგში, გაინტერესებთ მისი შინაგანი სამყარო.
11. გახსოვდეთ... მხოლოდ ქალს შეუძლია იცხოვროს ისეთ ადამიანთან, რომელიც არ უყვარს!

ეტიკეტი და ეთიკური პიზნისი

ეტიკეტი - ურთიერთობის ნორმა

ნესიერება საზოგადოების ყველაზე მნიშვნელოვანი კანონია. ადამიანებთან ურთიერთობის წესები უხსოვარ დროში ჩამოყალიბდა.

ეთიკა და ეტიკეტი, მნიშვნელობით, ერთი შეხედვით, თითქოს ძალიან გვანან ერთმანეთს; ზოგჯერ ერთმანეთზეც არიან დამოკიდებული და ხშირად ერთმანეთსაც ავსებენ. მაგრამ ეთიკა უფრო ფართო მნიშვნელობისაა. ეტიკეტი კი ატარებს უფრო ფორმალურ ხასიათს და ადამიანს არ აძლევს თავისუფალი არჩევანის საშუალებას, განსხვავებით ეთიკისაგან, რომელიც ზნეობრივი კატეგორიებით აზროვნებას გულისხმობს.

ეტიკეტი საქციელის წესების სისტემაა საზოგადოებრივ ადგილებში. იგი ეხება ადამიანური ურთიერთობების თითქმის ყველა ფორმას. დიპლომატიურ წრეში კი თავაზიანი ურთიერთობის ნორმაა, მკაცრად დადგენილი წესრიგი და ფორმა საზოგადოებაში.

XVIII ს. ოლივერ გოლდსმიტმა წიგნში „მსოფლიო მოქალაქე, ანუ ჩინელი ფილოსოფოსის წერილი“ ხაზი გაუსვა, რომ ყველა ქვეყანას აქვს თავისი ცერემონიალი, მაგრამ ჭეშმარიტი თავაზიანობა ყველგან ერთია! იგი იბადება ჯანმრთელი აზრით და კეთილი გულით. ამ თვისებებით შემკული ადამიანი კი, ავტორის აზრით, ყოველთვის სასიამოვნოა.

სიტყვა „ეტიკეტი“ ფრანგი მეფის ლუდოვიკო XIV დროს შემოვიდა, მაგრამ ადამიანებს შორის ურთიერთობის წესები განისაზღვრებოდა არა მარტო მეფის ბრძანებით. ეტიკეტის ფორმებზე მოქმედებდა წეს-ჩვეულება, ტრადიცია, სხვადასხვა ხალხის ეთიკის განვითარების დონე.

ეტიკეტის დახასიათებისას ჩვეულებრივ ხაზს უსვამენ მის უნივერსალობას, თავაზიანობის წესის გამოყენებას არა მარტო საქმიან სამყაროში, არამედ სახლში, ქუჩაში და ა.შ. ადრე კი ეტიკეტი მთავრობის სასახლეში და საერთაშორისო კონტაქტების დროს გამოიყენებოდა.

პირველი წერილობითი ხელშეკრულება კაცობრიობის ისტორიაში დაიდო ეგვიპტის ფარაონის რამზეს II და ხეთების მეფეს ხატტუშილ III შორის, 1278 წ. ჩვენს ერამდე. ამ დროიდან მოქმედებს წესი მოლაპარაკების ორი ერთნაირი ტექსტის შედგენის შესახებ საერთაშორისო ურთიერთობების პრაქტიკაში.

ჯორჯ ვაშინგტონმა დაწერა 110 წესი თავაზიანი საქციელის შესახებ...

თითქოს სკანდინავიის ქვეყნებიდან მოვიდა მთელ მსოფლიოში გავრცელებული წესი, რომლის მიხედვით ყველაზე საპატიო ადგილი სუფრაზე ეკუთვნის გამორჩეულ სტუმარს

ეტიკეტის მთავარ ნაწილად ითვლება წესი სტუმართმოყვარეობის შესახებ. ძველ რომში მას ხოტბას ასხამდნენ ციცერონი, ტაციტი, ცეზარი.

იბერიის „კულტურისა და წეს-ჩვეულების ისტორია“ აღწერს სტუმრის მიღების წესებს შუა საუკუნეების კოშკებში.

კ. გამსახურდია განსაკუთრებული სიფაქიზით ეხება უფროს-უმცროსობის ტრადიციებს „მთვარის მოტაცებაში“. ჩოლოყაშვილი და ემხვარი ნალაპარაკდნენ. გაცხარების სიმწვავემ ისინი დუელამდე მიიყვანა... პირველად ახალგაზრდა ემხვარმა უნდა ისროლოს. ის კი ჩუმადაა... გაბრაზებული ჩოლოყაშვილი კითხულობს: - რას ელოდები?

ემხვარი: უფროსს!...

ისინი ერთმანეთს გადაეხვივნენ...

ს. ლიონიძე კი თავის ცნობილ რიტორიკულ სტრიქონებში ერეკლე მეფეს „სახელმწიფო ზრდილობის“ კაცს უწოდებს...

დღეს ჩამოყალიბებულია ეტიკეტის ყველასათვის სასურველი ძირითადი პრინციპები: ზრდილობა, კორექტულობა, ტაქტი, დელიკატურობა, თავმდაბლობა, სიზუსტე, პასუხისმგებლობა...

საქმიანი ადამიანისათვის ამ თვისებების თვალყურის დევნება ბიზნესში წარმატების საწინდარია.

აღმოსავლეთში ამბობენ: „თავაზიანობა - ეს არის ოქროსის გასაღები, რომელიც ალებს ადამიანის გულის კარებს“...

საქმიანი ეტიკეტი ითხოვს ადამიანისაგან ღიმილს, რა შემთხვევაც არ უნდა იყოს, რადგანაც, თუ შენ არ იქნები ადამიანური, არ ღირს მოითხოვო იგი სხვისგანაც...

საქმიანი ურთიერთობის სფეროში ზრდილობა ითვლება ეკონომიკურ კატეგორიად(!), მოგების მიღებაზე რომ მოქმედებს. ზრდილობის დეფიციტი იწვევს დისკომფორტსაც.

მარსელ პრუსტი კი თვლის, რომ... მხოლოდ ცოდნა იძლევა დახვეწილ მანერებს.

ანრი ბერგსონი კითხულობს:

„რა არის ნამდვილი ზრდილობა?“

ბერგსონი, რომ ზრდილობა დროულად მისაღმება, მოხდენილი რევერანსი და უამრავი წესის სკრუპულოზურად დაცვაა...

ძალიან გავზრახდებოდი სულ ეს რომ ყოფილიყო ზრდილობა, რადგან ველური ხშირად ჩვენზე უფრო თავაზიანი გამოჩნდებოდა. ჩვენ ქედის მოხრით ვკმაყოფილდებით, ის კი ტანსაცმლის ნაწილს იგლეჯს და ფეხსაცმელსაც იხდის, თუკი აცვია... თქვენ შეხვედებით ცერემონიულ ადამიანებს, რომელთაც თავიანთ განკარგულებაში ზრდილობის ბევრი ფორმულა აქვთ: გრაციოზული მისალმება, უგულითადესი ღიმილი და რომლებიც სულაც არ არიან თავზიანნი... მათი ზრდილობა გაპრიალებულია, ახალშელებილ კარს ჰგავს, რომელსაც არ უნდა მიეკარო... ისინი ეგოისტები და გულგრილები არიან. მალე თვითონ ხდებით უსამართლო და გეჩვენებათ: თუ იღიმებიან, სიბრალულით გიღიმიან; თუ თქვენს აზრს იზიარებენ, მალე თქვენი თავიდან მოცილება სურთ... კარამდე კი მხოლოდ იმიტომ გაცილებენ, კარგად დარწმუნდნენ, ნამდვილად ნახვედით თუ არა...".

მაინც რა არის ზრდილობა?

დახვეწილ თავაზიანობასა და თვალთმაქცურ პირმოთნეობას შორის იგივე მანძილია, რაც ადამიანთა გამოყენებასა და მათთვის მსახურებას შორის. ეს ინტერვალი შეიძლება ერთი თვალის დახამხამებაში გადალახო და ისე გადაცურდე ერთი მდგომარეობიდან მეორეში, რომ ვერც კი შეამჩნიო.

ზომიერების დაცვა ძალიან ძნელია! საჭიროა ტაქტი და დახვეწილობა და კიდევ, ყველაზე მეტად, შენი თავისა და მოყვასის პატივისცემა...

...ათასსახიანი ზრდილობა არ არის იდეალური!

არსებობს ხელოვნება, რომელიც სხვის მოსმენაში, სხვის გაგებაში მდგომარეობს... მორალურ იდეებზე, პოლიტიკურ თუ რელიგიურ იდეებზე კამათის წარმართვისათვის აუცილებელია ზრდილობა... გგონია, რომ იქ, სადაც ზრდილობას იცავენ, განხეთქილება ნაკლებია, ბრძოლა ნაკლებ გაშმაგებული, სამშობლო უფრო ძლიერი და ბედნიერი...

არისტოტელეს აზრით ქვეყანაში, სადაც ყველა ერთმანეთის მეგობარია... მშვიდი, ზომიერი, ჰარმონიული საზოგადოებაა.

ცოდნა აღრმავებს შემწყნარებლობას, სიმართლისმოყვარეობას. იგი რჩეულ სულებში ავითარებს თავაზიანობას, რომელიც ზრდის გულკეთილობას. მის გარეშე დასრულდება ქველმოქმედება, რელიგიური შემწყნარებლობა, რაზეცაა დამოკიდებული მოქალაქეთა ერთობა.

საქმიან სამყაროში ხშირად გვაქვს საქმე ისეთ ადამიანთან, რომელიც არ გამოირჩევა პატივისცემით. მაშინ პირველ ადგილზე გამოდის კორექტულობა.

უხეშობას არასოდეს მოუტანია დადებითი შედეგი. ლევ უსპენკი თვლის, რომ ზრდილობა არის ურთიერთობის დიდი ხელოვნება. იმოქმედო ისე, რომ მისცე მას ის ყველაფერი, რაც

გინდა მისგან მიიღო და არ მიაყენო ისეთი ტკივილი, შენი თავისთვის რომ არ გასურს...

დელიკატურობაც ფრთხილ, წინდახედულ დამოკიდებულებას მოითხოვს! უნდა გავითვალისწინოთ გარშემომყოფთა სულიერი სამყარო, რომ საზღვარს არ გადავიდეთ და ნეგატიური რეაქცია არ გამოვიწვიოთ.

ტაქტი კი ზომიერების გრძნობაა, რომელიც ადამიანს უკარნახებს ყველაზე უფრო სწორ მიდგომას, ყველაზე უფრო თავაზიან მოქცევას, ვინმეს ან რამის მიმართ.

ლ. ტოლსტოი წერს: „შეიძლება გახდეს ჭკვიანი, შეიძლება გახდეს სულელი, მაგრამ ტაქტიანი რომ იყო, მოვალეობაა!“.

ტაქტით შეიძლება მიაღწიო წარმატებას იმ შემთხვევაშიც კი, როცა ძალითაც ვერაფერს ხდება ადამიანი.

თავმდაბლობაც კარგად აღზრდილი ადამიანის ნიშანია. ის ადასტურებს მის პიროვნულ ღირსებას, მრავალფეროვან სულიერ სამყაროს, საკუთარი თავის მართვას.

სიზუსტეც, როგორც საკუთარი თავის, ისე სხვების მიმართ პატივისცემაა.

არანაკლებ მნიშვნელოვანია პუნქტუალობაც. ვისწავლოთ იგი იაპონელებისაგან, რადგან ამტიციებენ, რომ იაპონიის მწვერვალები სწორედ ამ პუნქტუალობის და პასუხისმგებლობის შედეგია. იაპონიაში თუ სამ საათზე დაგინიშნეს შეხვედრა, შეგიძლია მიხვიდე 10 წუთით ადრეც კი. იგი იქ იქნება.

სახლში მონვევისას საუკეთესო საჩუქარია ყვავილები. არ არის აუცილებელი თავიგული. სრულიად საკმარისი 1 ცალი.

ნობელის პრემიის ლაურეატი იასუნარი კავაბატა წერს: „ერთი ცალი ყვავილი უკეთესია, ვიდრე ასი, ყვავილის მომხიბვლელობა რომ გადასცეთ“.

საზოგადოების განვითარებასთან ერთად, ბუნებრივია, ეტიკეტის წესებიც იცვლებოდა.

სიტყვა „პროტოკოლი“ წარმოიშვა დიპლომატიურ სამსახურში და თავიდან ნიშნავდა საარქივო მასალების მოწესრიგებას. მერე მისი მნიშვნელობა გაფართოვდა.

ბიზნესის განვითარებამ დააყენა საქმიანი პროტოკოლის შექმნა, რომელიც დაეფუძნებოდა დიპლომატიური პროტოკოლის წესებს, მაგრამ სადაც გათვალისწინებული იქნებოდა საქმიანი ურთიერთობის ამოცანებიც.

საერთაშორისო ეტიკეტი

საქმიანი ეტიკეტი გულისხმობს საქმიან პარტნიორებთან ურთიერთობის საერთაშორისო პროტოკოლით გათვალისწინებულ ეტიკეტისა და ცერემონიალის ნორმების აუცილებელ დაცვას.

აქედან საგულისხმოა:

თბილი, მეგობრული განწყობა ნებისმიერი ადამიანის მიმართ

ჩვენი მანერების ავტომატიზმი, რომელიც ჩვენს აღზრდასა და კულტურას ავლენს.

წვრილმანები (ხმამალალი სიცილი, არასწორი მახვილი სიტყვაზე, სიგარეტის ნებართვის გარეშე მოწვევა).

შეძლოთ ყველაფრის ლამაზად გაკეთება: სიარული, ჯდომა, დგომა, საუბარი, უესტიკულაცია — ეს დიდი ხელოვნებაა. იგი საკუთარ თავზე სისტემატურ მუშაობას მოითხოვს. კარგი მანერების და სწორი საქციელის სწავლა შეიძლება ყოველთვის და ყველგან.

საქციელის კეთილგონივრულობა და მათი ლოგიკური გამართლება.

მაგ., თუ ჩანგალი დაგივარდათ რესტორანში, არ ეძებოთ მაგიდის ქვეშ. სთხოვეთ მომსახურეს, სხვა მოგიტანოთ. თავი შეიკავოთ მოწვევისაგან იქ, სადაც არამწვევლები არიან.

ეროვნული წეს-ჩვევების პატივისცემა. საქმიან სამყაროში ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია. არ ეცადოთ მოწვევა საზეიმო სუფრაზე ინგლისში, ვიდრე არ დაიღვევა მეფის სადღეგრძელო. არ ეცადოთ ასევე საერთო ენის გამონახვა იმ გოგონასთან, რომელიც მაგიდას ემსახურება იაპონიაში.

ახლო აღმოსავლეთში ქალი იშვიათად გამოგინოდებს ხელს პირველი.

საინტერესოა ესპანელი სოციოლოგის გ. მარჩესის რეკომენდაციები ხელმძღვანელი ქალებისათვის.

წარმოების სფეროში ქალი და მამაკაცი ერთნაირი უფლებებითა და პასუხისმგებლობით სარგებლობენ...

საქმიან სადღეზე ან ვახშამზე იხდის ის, ვინც დაპატიჟა, იქნება ის ქალი, თუ მამაკაცი.

ერთმანეთის წარდგენისას უნდა დავიცვათ პრინციპი: რიგით ნაკლებად მნიშვნელოვანი თანამდებობის პირით დაწყებული, უფრო მაღალმნიშვნელოვანით დამთავრებული.

რაც შეეხება მენარმეს, ჯერ ფირმის ხელმძღვანელს წარადგენენ (არა აქვს მნიშვნელობა ქალია თუ კაცი), შემდეგ კი დანარ-

ჩენებს. მიღებულია თავიდან თანამდებობის დასახელება, შემდეგ — სახელის.

გაცნობისას ხელის ჩამორთმევით ესალმებიან ერთმანეთს, ქალიც და კაციც, მაგრამ მამაკაცი აუცილებლად ფეხზე უნდა წამოდგეს და არ უნდა დაჯდეს, ვიდრე ქალი არ დაჯდება.

თუ მეუღლე წარგადგენს თავის ხელმძღვანელთან, არავითარ შემთხვევაში არ უნდა აკოცოთ.

მანქანაში საპატიო ადგილია უკან, მარჯვნივ, თუ მძღოლი საქესთან მანქანის პატრონია, სასურველია, დაჯდეთ მის გვერდით.

თუ ქალი მართავს მანქანას და ის ქმართან ერთადაა და მგზავრად კიდევ ერთი წყვილია, მაშინ წინ, ქალის გვერდით, ადგილს ქალი იკავებს, მამაკაცი უკან სხდებიან. იმ შემთხვევაშიც, თუ მამაკაცი მართავს საჭეს, განანილება შესაბამისად ხდება.

პროტოკოლით, მანქანაში პირველი ჯდება (და ჩამოდის ბოლო) მგზავრი უფრო მაღალი თანამდებობის, დამოუკიდებლად, ქალია თუ კაცი. თვითმფრინავში ან გემში კი პირიქითაა, იგი ბოლოს ადის და პირველი ჩამოდის.

თუ უცხო ქვეყანაში გინვით წასვლა, იხელმძღვანელეთ შემდეგი წესებით:

I. **მისალმებისას (მაგ., იტალიაში)** სტანდარტულია ხელის ჩამორთმევა. მაგრამ ჩრდილო ევროპაში ხელის ხმაურით ჩამორთმევა არ არის მიღებული, **ესპანეთში** — კი.

ლათინურ ამერიკაში არა მარტო შეგანჯღრევენ ხელით, არამედ იდაყვამდე მოგწვდებიან.

ესპანელი გეზვევა კიდევ **ამერიკელი** — ზურგზე ხელს გირტყამს.

შედარებით მკაცრია ეტიკეტი **გერმანელებთან** და **ფრანგებთან**. აქ უნდა ელოდო შენმა საქმიანმა პარტნიორმა (რა ასაკიც არ უნდა იყოს) პირველად გამოგინოდოს ხელი. არც ერთ ქვეყანაში პირველად ქალს არ უწვდიან ხელს.

II. **სავიზიტო ბარათები** — იცვლება ყველა ქვეყანაში, ყველა შემთხვევაში. იაპონიაში იგი მიეწოდება პირველი შეხვედრისას, მაგრამ აქ არის ნატიფი, ფაქიზი დამოკიდებულებაც. სავიზიტო ბარათის გადაცემა მიღებულია ორივე ხელით იმ პიროვნებისადმი, ვისთვისაც დანომრილია.

III. **როგორ მიეშართოთ.** ძალიან მნიშვნელოვანია არ დაამახინჯოთ სახელი და გვარი საქმიანი საუბრის დროს.

ფრანგები ძალიან მწვავედ განიცდიან იმასაც კი თვით ფრანგი როგორ წარმოსთქვამს მის სახელს. ასე, რომ შეეცადეთ ცოტა ნაივარჯიშოთ.

ამერიკელები მაშინვე გადადიან სახელით მიმართვაზე, გვარის გარეშე: ისინი არ ადვენებენ თვალყურს მათთვის ე.წ. ფორმალურობას.

ისლანდიაშიც ახალგააცნობილები სახელებით მიმართავენ ერთმანეთს.

საერთოდ კი მიღებულია მიმართვა გვარებით, მაგრამ ინგლისელისათვის აუცილებელია ტიტულის დამატებაც: დოქტორი, პროფესორი...

ამას რომ თავი ავარიდოთ, საჭიროა ქვეყნების თავისებურებების შესწავლა და გათვალისწინება.

მაგ., ჩინეთში მთავარია გვარი, სახელის შემდეგ.

ესპანეთში კი წარდგენისას მიღებულია გვარი კომბინაციით მამის და დედის, სადაც პირველია მამის სახელი.

ბრაზილიაში კი კომბინაციიდან მთავარია დედა და მიმართვაც შესაბამისია.

იაპონიაში მთავარია საქმიანი პარტნიორის თაყვანისცემის ხელოვნების დაუფლება. იგი ძალიან რთულია, საუკუნეების მანძილზეა გამომუშავებული. აქ ხელის ჩამორთმევა მხოლოდ თაყვანისცემის შემდეგაა. თაყვანისცემა კი გამოხატავს როგორც მიხალმებას, ისე მადლობას, ბოდიშს.

ევროპაში პარტნიორი გეპატიჟება მხოლოდ სადილზე. უარის თქმა შეურაცხყოფად ითვლება. რასაც მოგიტანენ, ყველაფერი უნდა მიირთვათ, უცნობი ეგზოტიკური კერძებიც შეიძლება ილაპარაკოთ რაზეც გინდათ, გარდა საქმისა, რომელმაც იქ მიგიყვანათ. აკრძალულია ასევე, როგორც წესი, სამი თემა: პოლიტიკა, ოჯახი და დიეტა, რომელსაც სახლში იცავთ!

საჩუქრები – საჩუქარი ყველას უყვარს და ჩუქებაც საქმიანი ურთიერთობის დროს ყველგანაა მიღებული. განსაკუთრებით იაპონიაში. ევროპაში კი საჩუქრებს აძლევენ საქმის დამთავრების შემდეგ. ყვავილები კი მთავრით დიასახლისს, მაგრამ არა ქრიზანტემები, გეორგინები, რომლებიც სიკვდილის ასოციაციას იწვევენ. არც ვარდები, რომლებსაც ერთმანეთს მხოლოდ შეყვარებულები ჩუქნიან...

სხვადასხვა ქვეყანაში ეტიკეტიც სხვადასხვაა.

ევროპის ქვეყნებიდან გამოირჩევიან:

ბელგია – თავი მოარიდეთ ხუმრობას ეთიკის საკითხებზე.

ყურადღება მიაქციეთ სიმბოლოებს საქმიანი ადამიანისათვის. ბელგიაში ავტორიტეტის განსაზღვრისათვის დიდი მნიშვნელობა ენიჭება მენეჯერის ოფისის სიდიდეს, მანქანის სადგომის ხედს და განსაკუთრებით მანქანის მარკას.

დიდი ბრიტანეთი – თავი მოარიდეთ მხოლოდ გვართ მიმართვას. უმჯობესია, გამოიყენოთ ტრადიციული ქართული

„ბატონოს“ შესატყვისი „მისტერ“. გახსოვდეთ სოციალური დისტანცია. (მაგ., მენეჯერსა და ჩვეულებრივ თანამშრომელს შორის). ტანსაცმელი და განსაკუთრებით მოდური ყელსაბამი არის სტატუსის სიმბოლო.

გერმანია – მოერიდეთ მოულოდნელობებს. აქ ყველაფერი დაგეგმილია. არც ერთ კომპანიაში ფირმის ხელმძღვანელი და სხვა თანამშრომლები არ მიგიღებენ ერთი ერთზე, სხვების (კოლეგების, თანამშრომლების) თანდასწრების გარეშე.

თავმდაბლობა და თავაზიანობა – ურთიერთობის ნორმაა დანყებულ მიუხედავად, დამთავრებული ჰამბურგით. გერმანიაში მნიშვნელოვანია პირადი კონტაქტები.

ჰოლანდია – თავი მოარიდეთ სიმდიდრის და ქონების პრეტენზიულად დემონსტრირებას. პირადი კონტაქტები მნიშვნელოვანია ჰოლანდიური ბიზნესისათვის. მაგ., სტუმართმოყვარეობის ისეთი გამოვლენა, როცა სტუმარს უპიჯაკოდ ხვდები, ითვლება უზრდელობად.

ჰოლანდიელები დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ თანხმობას საქმიანი მოლაპარაკების დროს, ამიტომ შეთანხმებამდე გზა საკმაოდ ხანგრძლივია...

საბერძნეთი – მოარიდეთ თავი პოლიტიკაზე საუბარს. აქ მხოლოდ მენეჯერს აქვს უფლება კრიტიკული ტონით ილაპარაკოს ხელისუფლებაზე, მაგრამ ეს სულაც არ ნიშნავს, რომ იგი უპირატესობას ანიჭებს ოპოზიციასში ყოფნას.

ბერძნები ალერგიულები არიან დოკუმენტაციის მიმართ. თქვენი წერილი, როგორც სხვა საბუთი, უნდა იყოს მოკლე, წინააღმდეგ შემთხვევაში შეიძლება წარმოიშვას არასასურველი მდგომარეობა.

ხელმძღვანელის ეტიკეტი

დავინყოთ ლიფტიდან.

ვესალმებით ყველას! „გამარჯობათ“, „დილა მშვიდობისა“, „სალამო მშვიდობისა“.

პირველი შედის – მამაკაცი (როგორც რესტორანში!) და გამოდის ქალი.

არ ვდგებით ზურგით! თუ ლიფტი გადატვირთულია, ვდგებით პირისპირ. გამოსვლისას ბოდიშს ვიხდით და ადგილს ვუთმობთ სხვებს!

ქუჩაში, როცა ქალთანაა მამაკაცი, ქალი ყოველთვის დგას მარჯვნივ, სამხედროსთან კი მარცხნივ (კაცი უნდა მიესალმოს მარჯვენა ხელით სამხედრო „უფროსებს“).

პარკში, თეატრში – ქალი ყოველთვის მამაკაცის მარჯვნივ, მამაკაცი კი ქალისკენ მარცხნივ. ეს იცვლება მხოლოდ ეკლესიაში

და მმარში. აქ პატარძალი დგას საქმროს მარცხნივ. ასე გამოდიან ისინი ეკლესიიდანაც.

დაგვიანება – ცუდ ტონად ითვლება.

ხელმძღვანელს უნდა ახსოვდეს: როცა ხვდება ქალს, სულერთია ვის, თანამშრომელს თუ უცნობს, მოვალეა შეიკრას პიჯაკი! პიჯაკი იკრავენ ყველგან, კათედრაზე გამოსვლისას, სადღეგრძელოს თქმისას, იუბილეზე, რესტორანში, მხოლოდ დაჯდომისას შეუძლიათ შეიხსნან.

ხელს ყოველთვის აწვდის კაბინეტში დამხვდური... მხოლოდ არახელებგანვდილად მიგებება!

კატეგორიულად აკრძალულია ხელის ჩამორთმევა მაგიდის ზემოდან.

სტუმარს უნდა შევთავაზოთ ადგილი სახით ფანჯრისაკენ, მასპინძელი კი შეიძლება დაჯდეს მხოლოდ სახით კარებისაკენ.

არ შეიძლება ხელის ჩამორთმევა ხელთათმანით... იგი დაშვებულია მხოლოდ სასაფლაოზე და დაკრძალვაზე...

ურთიერთობისას უნდა ვიხელმძღვანელოთ სოკრატეს შეგონებით:

არ უნდა ვუთხრათ ადამიანს: თქვენ არ ხართ მართალი!

არ უნდა დაიწყოთ დღე უარყოფითი ემოციებით.

არასოდეს დაიგვიანოთ.

უნდა მოინვიოთ სტუმრები: სალამოს – არა 19 საათზე ზუსტად, არამედ 19-დან 19³⁰ საათამდე.

ტეტჩერი იგონებს, როცა იგი ინგლისის დედოფალმა მიიწვია, სასახლეში 15 წუთით ადრე მივიდა, წესრიგში მოიყვანა თავი და, როცა საათმა დარეკა, ზუსტად შეაღო დედოფლის კაბინეტის კარი.

სიზუსტე, უპირველესად, საქციელის კულტურაა.

განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა საზეიმო თარიღების აღნიშვნას.

დაბადების დღე

გადანწყვიტეთ აჩუქოთ ყვავილები. ჩვენთან არ არის სპეციალური წესები. სხვადასხვა ყვავილს ჩუქნიან... მაგრამ ნებისმიერ ქვეყანაში გარკვეულ ეტიკეტს იცავენ.

კალა – ბალტიის ქვეყნების საზეიმო ყვავილია!

რუსეთში – ზეიმზე უძღვნიან კენტი რაოდენობის ყვავილებს.

კათოლიკეები თვლიან, რომ ლუნი რაოდენობის ყვავილებს მოაქვთ უბედურება. იტალიაში, უნგრეთში – არ ჩუქნიან ქრიზანტემებს, არც ჰორტენზიებს (იგი უბედურების სიმბოლოა).

ინგლისელები, ჰოლანდიელები და ბერძნები კი ქრიზანტემებს ლებულობენ დიდი სიამოვნებით.

იაპონელებს ვერ აჩუქებთ ყვითელი და თეთრი ფერის ყვავილებს.

ძველ გერმანიაში სიყვარული, ბედნიერება მოჰქონდა შრომანს.

თანამედროვე გერმანიაში კი წითელი ვარდები სიყვარულის სიმბოლოა და მას ძალიან ახლობლებს ჩუქნიან.

მექსიკასა და ლათინურ ამერიკაში მხოლოდ თეთრი ფერის ყვავილები უნდა აჩუქო.

ჩინეთსა და თურქეთში კი არ უყვართ თეთრისა და ლურჯის ერთიანობა. აქ პოპულარულია წითლისა და მწვანეს დეკორატიული შეფარდება.

სასურველია თაიგული ერთი ტონის ყვავილებით ან მხოლოდ მინდვრის ყვავილები.

შეიძლება დაუფიქრებლად ვაჩუქოთ ყველას ალპური იები, კამელიები, შრომანები, გეორგინები.

არის სამი ცალის ჩუქების წესი.

შეიძლება ერთი ცალიც – ძალიან მაღალი „ფეხით“...

შეიძლება 5, 7 ცალი. მაგრამ არა უმეტეს 15 ცალისა!

დიასახლისს აუცილებლად უნდა მიაღრთვა ყვავილები „შეუფუთავად“ (შეხვეული მხოლოდ სასაფლაოზე).

საჩუქარი მაშინვე უნდა გაიხსნას.

საჩუქარი არ შეაქვთ იმ ოთახში, სადაც არიან სტუმრები.

თუ ფულს ჩუქნით, კონვერტიდან არ იღებთ.

ინგლისში მიდიან სტუმრად უსაჩუქროდ. მხოლოდ აუცილებელია მადლობის ნერილის გაგზავნა (დაახლოებით 6 საათის შემდეგ).

სუნამო ძალიან ინდივიდუალური და ინტიმურია. უნდა აჩუქო მხოლოდ ძალიან ახლობლებს.

როგორ გავაცნოთ ერთმანეთს სტუმრები?

ბოლოს მისულს წარუდგენენ ყველას.

თუ მაგიდას უსხედან, მაშინაც მას წარადგენენ და იგი თავის დაკვრით ესალმება დამხვდურთ.

ყველაზე საპატიო სტუმარი მამაკაცის ადგილია დიასახლისის მარჯვნივ.

ოჯახის უფროსის გვერდით, მარჯვნივ კი სვამენ საპატიო სტუმარს.

პირველ სადღეგრძელოს (ჭიქას) ავსებს ოჯახის უფროსი ქალებისათვის, შემდეგ დანარჩენი მამაკაცი მარჯვნივ მსხდომთათვის.

ჭიქას ავსებენ მარჯვენა მხრიდან, ასევე კერძს – აწვდიან მარჯვნიდან.

საერთაშორისო მიღებებზე სადღეგრძელოებს არ ამბობენ.

მაგრამ თუ იქნება, სტუმრებს წინასწარ აფრთხილებენ... პირველ სადღეგრძელოს წარმოთქვამს მასპინძელი!
საზეიმო მიღებებზე სადღეგრძელოები ფეხზე დგომით წარმოითქმება. ფეხზე უნდა იდგეს თარჯიმანიც.

ტელეფონით საუბრისას აუცილებელია ყველგან და ყოველთვის მისაღმება! გამონაკლისია სახანძრო და ცნობათა ბიურო.

I ნორმა - ყურმილს კიდებს, ვინც დარეკა!

მამაკაცი, რომელიც ქალს ურეკავს, იცდის, როდის დაკიდებს ქალი ყურმილს.

II ნორმა - უფროსი როცა რეკავს, ელოდებიან როდის დაკიდებს იგი ყურმილს.

მდივანი არ ამბობს „ალო!... არც უნდა თქვას: გისმენთ! უნდა წარუდგეს მხოლოდ.

არასოდეს ჰკითხოთ: - ვინ ლაპარაკობს?

- ვინ კითხულობს?

- რა გნებავთ?

თვითონ იტყვის, თუ უნდა!

თუ უნდა დაურეკო, უნდა შეუთანხმო, რომელ საათზე.

თუ განყდა ლაპარაკი, ხელმეორედ რეკავს ის, ვინც თავიდან დარეკა.

ამთავრებს ლაპარაკს ის, ვინც დარეკა.

თუ დიდი ხნით აპირებთ საუბარს, უნდა ჰკითხოთ, აქვს თუ არა მას დრო. უნდა დაიცვათ სუბორდინაცია - პირდაპირ მინისტრს არ ელაპარაკება მდივანი... აერთებს მასთან!

დელეგაციის ჩამოსვლისას კი უნდა გავითვალისწინოთ შემდეგი წესები:

- შეხვედრის მიზანი
- შეხვედრის ადგილი
- შეხვედრის თარიღი
- მონაწილეების რიცხვი - ეს აუცილებელია, რადგან, თუ ჩამოდის 3, უკეთესია შეხვედეს 3, ისე რომ არ იყოს, ჩამოვიდეს სამი და დახვდეს 10.
- თარჯიმნები
- როგორ იქნება ფიქსირება (სტენოგრაფისტიკა თუ სხვა ფორმა).

პროგრამა დგება ორი: 1. საქმიანი მოლაპარაკებისათვის

2. კულტურული (თეატრი, მუზეუმი, გამოფენა) ღონისძიებებისათვის.

შეხვედრის დღეს კი... მიღება ხდება სპეციალურ შენობაში, ან სხდომათა დარბაზში, მაგიდას აწყობენ მიღებისათვის.

მაგიდაზე ალაგებენ ხელსახოცებს, ბოთლებს მინერალური წყლებით (არა სამკურნალო!).

ბოთლები სავსე! თავისი ეტიკეტით. დგამენ ისე, რომ სტუმრებმა წაიკითხოთ. არ ვხსნით ადრე! გვერდით ვდებთ გასახსნელებს. აქვე დგას ჭიქები, ან ფუჟურები.

ჭიქები დამხოვილად! ფუჟური - ფეხზე!

მაგიდაზე, მონაწილეთა სიების მიხედვით: ფურცლები, ნიგნაკები, ფანქრები — უბრალო, ფერადი, კალმები

მაგიდაზეა სიგარეტი, ასანთი და საფერფლე.

მხოლოდ აშშ და საფრანგეთიდან დელეგაციებისათვის - არც ასანთი, არც სიგარეტი.

„ნიუ-იორკ თაიმსი“ წერდა: თუ გინდა გქონდეს ბიზნესი რუსეთში, ისწავლე კვამლის, თამბაქოს წვევის ატანა!

სახელმწიფო მანქანაში, ან ტაქსიში საპატიო ადგილია უკან, მარჯვნივ.

დამხვედური - მარცხნივ, უკან.

თუ შემხვედრი მანქანას თვითონ მართავს, მაშინ საპატიო ადგილი მძღოლის გვერდითაა. კარიც მძღოლმა უნდა გააღოს, და სტუმარს შესთავაზოს: „დაბრძანდით, მე ვმართავ მანქანას“. ე. ი. საკუთარ მანქანაში საპატიო ადგილი მძღოლის გვერდითაა, სახელმწიფო მანქანაში - უკან, მარჯვნივ.

განსაკუთრებულია ქალის ადგილი მანქანაში!

იგი უცხო მანქანაში, სახელმწიფო, ან ტაქსიში აუცილებლად უნდა დაჯდეს უკან მარჯვნივ, არ არის მიღებული მძღოლის გვერდით ჯდომა. ქალი არ უნდა დაჯდეს მარტო მამაკაცის გვერდით.

როგორ დავსხდეთ:

სუფრაზე სტუმრებს სვამენ სახით სინათლისაკენ, ფანჯრისაკენ, ეს არის მეტად საპატივცემო. ევროპაში კი ადრე ასეთი ტრადიცია იყო. ვაჭრებს ეშინოდათ თავდასხმების და ამიტომაც სხდებოდნენ მაგიდასთან სახით კარისაკენ...

დელეგაციის ხელმძღვანელები კი სხდებიან პირისპირ.

შემდეგ ცვლიან სავიზიტო ბარათებს (თუ ისინი მაგიდაზე არ დევს!). იაპონიაში და სამხრეთ კორეაში სავიზიტო ბარათი აუცილებლად უნდა მიანოდო ორივე ხელით...

საუბრისას დელეგაციის პასუხისმგებელი პირის მდივანს შემოაქვს ყავა და ჩაი. ადრე ეკითხებოდნენ, ვის ჩაი, ვის ყავა, მაგრამ დღეს მიაქვთ იმდენი, რამდენიც წევრია, ორივე, ჩაიც და ყავაც.

ფინჯანს (ლამბაქით), ჩაის, ყავას აწვდიან სტუმარს მარჯვენა მხრიდან. აწვდიან სუბორდინაციით.

მაგიდაზე შეიძლება შაქარი, მაგრამ არა ფხვნილი! უკეთესია კანფეტები, შეიძლება ერთი ც და მეორეც. კანფეტები გაუხსნელად. შეიძლება ორცხობილაც, ტკბილი, ხილი. მაგრამ თუ ვანვდით ხილს და ნამცხვარსაც, აუცილებელია პატარა თეფშიც. ნამცხვარი – ჩაის კოვზით, ხილი – დანითა და თავისი თეფშით.

- შეიძლება სპირტიანი სასმელები? თუ შეხვედრა დამთავრებულია და ყველა საკითხი გადანყვეტილი, შეიძლება მშრალი ღვინო, კონიაკი, ან შამპანური.

შემდეგ, ბოლოს, შეიძლება სუვენირები გადავცეთ.

ინიციატივა მოდის სტუმრებიდან. გაცილებისას კი სტუმრებს ასაჩუქრებენ მასპინძლები. ე.ი. შეხვედრისას – სტუმრები, გაცილებისას – მასპინძლები.

თუ შეხვედრა რესტორანშია, მთარგმნელი აცხადებს: - მამაკაცებს შეუძლიათ შევიდნენ ამ ოთახში და თავი მოიყვანონ ნესრიგში! – შეპასუხება მიღებული არ არის. ერთხელ კიდევ ჩავიხედოთ სარკეში.

განსხვავებულია მოლაპარაკების სტილიც.

საფრანგეთში – ყოველთვის იცავენ თავიანთი ფირმის ინტერესებს. იმ შემთხვევაშიც კი, როცა ლაპარაკია რალაც ნაკლოვანებებზე, ან რომელიღაც არასასურველ პირობებზე. ფრანგებს არ უყვართ რისკი! მოლაპარაკება მკაცრად მიდის, კონფრონტაციით. ამისათვის ყოველთვის უნდა იყოთ მზად. ამიტომ როცა მათი დელეგაციაა, საჭიროა აღიჭურვოთ მოთმინებით, იყოთ კორექტული და გაითვალისწინოთ ეს თავისებურებანი.

ჩინეთში გამოირჩევიან:

- სტუმართმოყვარეობით
- სურვილით, პარტნიორი თავის მხარეს გადმოიბირონ
- მოთმინებით, უემოციოდ, ყურადღებით დელეგაციის ყველა წევრის მიმართ
- არჩევენ მოლაპარაკებას თავიანთ ტერიტორიაზე.

ლათინური ამერიკა – მთავარია პირდაპირი კონტაქტები, აქტიური მოლაპარაკებები, მთელი დელეგაცია იბრძვის ერთიანი ფრონტით, ხაზგასმულია საკუთარი დამოუკიდებლობა, ქვეყნის დამოუკიდებლობა, დელეგაციის დამოუკიდებლობა, პირველ რიგში ეროვნული ინტერესები, თუმცა ზოგჯერ გამორიცხულია პუნქტუალობა. დელეგაციას შეუძლია დაიგვიანოს ნახევარი საათით, 15 წუთით, მაგრამ უნდა იყო მომთენი და ეს არ უნდა შეიმჩნიო.

აშშ სპეციალური თანამდებობაა – „კონფლიქტოლოგი“, რომელიც ყოველთვის მონაწილეობს მოლაპარაკებების დროს.

კონფლიქტოლოგი ადრე ეცნობა ფირმას, სვამს თავის დიაგნოზს და მხოლოდ ამის შემდეგ შედგება ოფიციალური მოლაპარაკებები.

აშშ – პოლიციის განყოფილებაშიც ჰყავთ კონფლიქტოლოგები.

მოლაპარაკება სამი სტადიისაგან შედგება:

1. ინფორმაციის, ვარიანტის ანალიზი
2. დაგეგმვა
3. დისკუსია (პარტნიორის პოზიციის გაგება).

აშშ გამოირჩევიან კონიუნქტურის დიდი ცოდნით.

გერმანიაში კი ყოველთვის გახსოვდეთ:

- სიზუსტე
- პუნქტუალობა
- სიფაქიზე.

ეს პირობები ყველაზე მეტადაა გასათვალისწინებელი მათ დელეგაციასთან. ყველაფერში სიცხადე და ნესრიგი უნდა იყოს, არ ჩაერიოთ საუბარში, თუ ყველაფერი ანონილ-დანონილი არა გაქვთ, გაითვალისწინეთ, რომ ისინი ღრმად ანალიზებენ შედეგს და კითხვების ლოგიკურობას.

ინგლისი – ინგლისელი მოქნილად და ხალისით პასუხობს პარტნიორის ინიციატივას.

იაპონია – არავითარი გავლენა. აფასებენ პარტნიორის ინდივიდუალობას. ცდილობენ ადრევე გაიგონ მისი შესაძლებლობები. ერიდებიან ფიზიკურ სიახლოვეს (ხელის ჩამორთმევა), თავის დაქნევა საკარისია (თავის დაქნევა მათი ოფიციალური მისალმებაა).

პუნქტუალობა აუცილებელია მათთვის.

მოლაპარაკებისას არ შეიძლება წარმოითქვას მკაცრი „არა“... სასურველია, – „ამჯერად ვერ გიპასუხებთ“, ან „უნდა ვიფიქრო“... „კიდევ მივუბრუნდეთ ამ საკითხს, გთხოვთ“. არ თქვათ კატეგორიულად „არა!“

გაცნობისას სავიზიტო ბარათები გადაიცემა ორივე ხელით.

იაპონელები არასოდეს უშვებენ ქალებს ბიზნესში და არც მოლაპარაკებისას. ისინი არ ენდობიან, თუ დელეგაციაში არის ქალი.

დახვეწილი ურთიერთობის ხელოვნება, ქვეყნის კულტურა-კარგი მანერა ამშვენებს ადამიანს და ქმნის ოპტიმალურ პირობას ადამიანებთან კონტაქტისათვის, აქ კი თავაზიანობა და კარგი აღზრდა ანიჭებს ადამიანს მორალურ კმაყოფილებას. თავაზიანობა შეიძლება ეროვნულ ნიშნადაც მივიჩნიოთ, რადგან ჩვენი სიკეთე მცირე სიკეთეა, თუ მას თავაზიანობა არ ახლავს. დაუგდეთ ძალღს ძვალი და ძალღიც გაიქცევა უემოციოდ, მაგრამ... დაუძახეთ ისევ ამ ძალღს, მოექცით მას ალერსიანად, თავ-

ზე გადაუსვით ხელი და მიეცით ეს ძვალი ხელით. სიხარულისაგან შეცვლილი ძალის ცნობაც გაჭირდება.

თვით ძალსაც გაეგება კარგი მანერის ფასი (დობრო-დვორსკი).

„უკეთესია უარი უთხრათ თხოვნაზე, ვიდრე დააკმაყოფილოთ იგი უხეშად“, - წერს ჩესტერფილდი.

ემირსონი წერს, რომ ცხოვრება არც იმდენად მოკლეა, რომ არ მოინახოს ყოველთვის საკმაოდ დრო თავაზიანობისათვის.

კარგი აღზრდა არის საუკეთესო დაცვა გაუზრდელობის წინააღმდეგ (ჩესტერფილდი), მაგრამ არავის შეუძლია კარგად აღზარდოს, თუ არ არის სიკეთე! კეთილი სიტყვა მეორე ქონებაა და პატივისცემა მთლიანად მხოლოდ პატივისცემით.

აღზრდა ყველაფერია, - და ზრდილობა, თავმდაბლობა, უბრალოება აღზრდის უმნიშვნელოვანესი კომპონენტებია... მათი ჰარმონიულობაა კეთილშობილებისა და ადამიანური ღირსების საზომი.

კარგი აღზრდა ოქროზე ძვირია. გონიერი მოზრდილისათვის კი კარგი მაგალითი საიმედო აღმზრდელია. „ამ კაცის სიხლოვეს დიდყურა სახედარიც კი რაიმეს გადაიღებდა და ისწავლიდა“, - ამბობდა შოპენი თავის მასწავლებელზე.

გონიერთათვისაც, ამბობენ, კარგი მაგალითი ცვლის სიტყვას. „დათესეთ საქციელი და მოიმკით ჩვევას“. ასე სჯერათ დღემდე.

ზრდილობისათვის ბრძოლა ღირსეულობისათვის ბრძოლაა.

ანტიმაქე პოემას კითხულობს. მოიხედა, მხოლოდ პლატონი დარჩენილიყო. „რაკი პლატონი მისმენს, საკმარისია“ და კითხვა გააგრძელა.

არის ე.წ. „დიპლომატიური“ თავაზიანობაც (მოჩვენებითი თავაზიანობა). ალბათ ამ მიზეზით ინგლისურში თავაზიანობა ფარისევლობასთანაა დაკავშირებული, მაგრამ... იმავე ინგლისურში თავაზიანობა უკავშირდება დახვეწილობას. ფრანგულში - მოქალაქეობას, გერმანულში - სიდარბაისლეს, იტალიურში - ცივილიზაციას, არაბულში - გულითადობას, რუსულში - შეგნებას, ქართულში - აღზრდას.

ცნობილია ილიას ცხოვრებიდან ეპიზოდი: „ილიაობაზე“ თურმე ყანნი ჩამოატარეს, ყველას, სათითაოდ, უნდა მოესვა ცოტ-ცოტა. ერთ გლეხს მოუსვამს და გადაუნოდებია მეზობლისათვის. ამ უკანასკნელს არ გამოურთმევია, რადგან იგი ჭლექით ყოფილა ავად. გლეხს შეშინებია, სენი არ გადამედოსო. სუფრის წევრები შემფოთებულან და დამფრთხალან. ავადმყოფი საშინელ დღეში ჩავარდნილა. მაგრამ... ილია წამომდგარა, მისულა გლეხთან, ყანნი ჩამოურთმევია და თავად დაუღევია...

ილია ყველგან და ყოველთვის დიდი იყო!

პრუსტი წერს, რომ კითხვა და ცოდნა იძლევა დახვეწილ მანერებს და იქნებ გენეტიკური კოდი ფეთქავს ჯერ კიდევ ჩვენს ცნობიერებაში და ამიტომ გვეამაყება სოლომონ ლიონიდის სტრიქონებიც ერეკლე მეფეზე: „ჩვენ სახელმწიფო ზრდილობის კაცი დავეკარგეთ!“ გვეამაყება და გასაქანს ვაძლევთ ემოციებსაც, როცა ვაცნობიერებთ, რომ დიდი ივანე ჯავახიშვილი ქუდმოხდილი შედიოდა ცოდნის ტაძრად მონათლულ უნივერსიტეტში. სიმბოლურია ისიც, რომ ტყეში და ტაძარში შედიოდა ქართველი კაცი ქუდმოხდილი.

ცნობილი დიდაქტიკოსი მაკარენკო კი ამბობს, რომ „ადამიანი გავხდი მას შემდეგ, რაც ვისწავლე ნიუანსები ერთი უბრალო სიტყვისა „მობრძანდით“.

ჯორჯ ვაშინგტონმაც თავაზიანობის ე.წ. კოდექსი შექმნა.

პარადოქსულია, მაგრამ თუ ძველ ბერძენ მწერალს ლუკინს დავეყრდნობით, კეთილშობილებას სწორედ გაუზრდელები გვასწავლიან...

ცნობილია ჩეხოვის ძმისადმი მიწერილი ბარათი, სადაც იგი ძმის უზრდელობაზე მიუთითებს. „ერთი ნაკლი გაქვს... ეს არის შენი უკიდურესი გაუზრდელობა. გაზრდილი ადამიანები აკმაყოფილებენ შემდეგ პირობას: ისინი ამტკიცებენ ადამიანის პიროვნულ თავისთავადობას, ამიტომაც ყოველთვის არიან თავაზიანი, დამთმობნი. ისინი არ ჩხუბობენ წვრილმანისათვის. ისინი თანაუგრძობენ სულით იმათაც კი, რასაც ჩვენივე თვალით ვერ დაინახავ. ისინი სუფთა გულის არიან და ეშინიათ ტყუილის, როგორც ცეცხლის. ისინი არ ტყუიან წვრილმანებშიც კი, რადგან ტყუილი დამამცირებელია როგორც მსმენელისათვის, ისე მთქმელისთვისაც. ისინი არ არიან მოლაქლაქე. და არ ძვრებიან იქ, სადაც არ არის საჭირო. სხვისი პატივისცემის ნიშნად ისინი ხშირად დუმან. ისინი არ არიან ძუნწები და თუ სასარგებლო საქმეს აკეთებენ, უხმოდ, ხაზგაუსმელად აკეთებენ და არ ტრაბახობენ. ამას სწირავენ ისინი ქალებსაც, ღვინოსაც, სიმშვიდესაც. ისინი ამაყობენ თავიანთი ტალანტით. ისინი ზრდიან საკუთარ თავში ესთეტიკას... რომ აღიზარდო, საჭიროა განუწყვეტელი შრომა, მუდმივი კითხვა და თავისუფლება...“.

მართლაც, ერთი წლის შემდეგ არავის ეხსომება, როგორი ჯინსები გეცვა, მაგრამ ყველას ეხსომება, როგორი ადამიანი იყავი, გამორჩეული დახვეწილობითა და დელიკატურობით, თუ უბრალოდ უზრდელი.

სოკრატეს თქმითაც, არსებობს მხოლოდ ერთი ღმერთი - ცოდნა და მხოლოდ ერთი ეშმაკი - უზრდელობა. ამ გაუზრდელობის შედეგი ხომ არ არის დღეს ჩვენი სინმინდეების მიმართ უპატივისმცემლობაც...

შოპენის მემკვიდრეებმა პროტესტი გამოთქვეს არყის ეტიკეტზე „შოპენი“...

ჩვენ კი ჯერჯერობით არ ვამბობთ უარს მსგავს ფაქტებზე და არც გვიკვირს რესტორანი „ახმეტელი“, რესტორანი „ერისიონი“.

ეტიკეტის ნორმების დაცვა ზოგჯერ უხერხულობაშიც აყენებს ადამიანს. „ეტიკეტის ენციკლოპედიაში“ მოთხრობილია ერთი ეპიზოდი, როცა პირველად თეატრის ისტორიაში „მეფე ლირი“ ცოცხალი დარჩა და „უსიცოცხლო“ კორდელიაც იცინოდა...

ლონდონის თეატრში ცნობილი ადვოკატი სპექტაკლზე მივიდა, თავის ძაღლთან ერთად (ეტიკეტით XVIII ს. ეს მიღებული იყო). იგი მოეწყო პირველ რიგში, ფეხებთან ძაღლით. მსოფლიოში ცნობილი ინგლისელი მსახიობის გარრიკის თამაშით მოხიბლული თეატრის მოყვარული იყო და პარიკიდან ცრემლებს ყოველ წუთს ინმენდდა. მან სპექტაკლის ბოლოს გაუცნობიერებლად პარიკი თავზე წამოაცვა ძაღლს, რომელიც სცენის კუთხეს თათებით დაყრდნობოდა და ცნობისმოყვარეობით მისჩერებოდა მსახიობებს. ცრემლისგან საღებავმოცლილი პარიკით თავზე ძაღლი დაინახა სწორედ მსახიობმა, როცა ჰომეროსისებური აუფარდა.

ეტიკეტის დაცვა გვიქმნის ზოგჯერ პრობლემებსაც სხვადასხვა ქვეყანაში:

მაგ., ესპანეთში რესტორანსა და კაფეში, ნუ მიეკარებით იმ მაგიდას, ესპანელები რომ უსხედან. ისინი ამას თავხედობად თვლიან.

თუ სტუმრად მიგიწვიეს, ნუ მიხვალთ დროულად, იდეალურად ითვლება ნახევრი საათით დაგვიანება.

იტალიაში ნურაფერს იტყვიან ქვეყნის შიდა პოლიტიკასა და მაფიაზე. ხელს ერთმანეთს არ ართმევენ, მხოლოდ გამოთხოვებისას მარჯვენას დაჰკრავენ მხარზე...

რესტორანში იმდენი თანხა უნდა გადაიხადო, რაც ქვითარზეა, დასასაჩუქრებელი ფული მაგიდაზე უნდა დატოვოთ.

ნუ დაყრით ნაგავს ქუჩაში... მეეზოვეები დაგაჯარიმებენ 130 დოლარმდე. აკრძალულია საცურაო კოსტუმით სიარული, ზღვის ნაპირზეც კი (ჯარიმა – 30 დოლარი).

საბერძნეთში თავის დაკვრა „არას“ ნიშნავს... ნუ სთხოვ ბერძენს გზის სწავლებას, მართალს იშვიათად გეტყვის. ნუ შეხვალთ რესტორანსა და კაფეში, სადაც ღვინოს ბოთლებით ყიდიან. აქ მხოლოდ ჩამოსასხმელია ნამდვილი ღვინო... ანტიკური ნივთებით კონტრაბანდა ორწლიან მუხლს ითვალისწინებს.

ავსტრიაში არ შეიძინო ეროვნული ტანსაცმლის რაიმე ატრიბუტი. იყავით თავაზიანი, თუ მათ ამაში გადააჭარბებთ, ყველა კარი გაგეღებათ.

არ შეიძინოთ ბილეთები ქუჩაში, იაფფასიანი შოუს გთავაზობენ მხოლოდ.

გვიპტელს, სხვა ქვეყნისაგან განსხვავებით, თავისუფლად შეგიძლია თვალბეჭედი უყურო. თუ შინ შეგიპატივია, ყვავილები ან შოკოლადი მიართვი. სადილობენ 14-16 საათზე და ნუ დაიგვიანებთ. სუფრასთან აკრძალული თემები არ არსებობს.

ტიტულებს და ნოდებს დიდი მნიშვნელობა აქვს ურთიერთობისას. სავიზიტო ბარათი უნდა იყოს არაბულ ენაზე!

კორეელები ერთმანეთს თავაზიანად, თავმოდრეკით, წელში მოხრილები ესალმებიან. ქალისათვის ხელის ჩამორთმევა, ან ლოყაზე კოცნა დიდ უზრდელობად ითვლება. კორეელები შენობაში, როგორც წესი, ფეხსაცმელს იხდიან.

უყვართ საჩუქრები. მას განვდიან აუცილებლად მარჯვენა ხელით. საუბრობენ ნებისმიერ თემაზე, პოლიტიკისა და რელიგიის გარდა... თუ უკვე სუფრასთან ვაშლი ან ერთი ჭიქა ღვინო მოგართვეს, ეს სადილობის დამთავრებას ნიშნავს. სადღეგრძელოების შემდეგ აუცილებლად ტაშს უკრავენ...

იაპონელები ძალიან თავაზიანები არიან ნაცნობებთან (თავდახრა, ღიმილი, ფესტები), მაგრამ უცნობებთან – უხეში.

ევროპელები პირიქით – უცნობებთან თავაზიანები, ნაცნობებთან – არა.

ცივილიზებულ სამყაროში იგულისხმება ეტიკეტის ნორმების ზოგადი ცოდნა ყველასათვის და ამიტომაცაა აუცილებელი მისთვის თვალყურის დევნება.

სუფრის ეტიკეტი

თანამედროვე მსოფლიოში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია სუფრის ეტიკეტის დაცვა. ერთ-ერთი ამერიკული ასოციაციის კონფერენციაზე ითქვა:

„ომების მიუხედავად, მეტი ადამიანი იღუპება დანაჩანგლისაგან, ვიდრე ქვემეხებისაგან“.

სუფრასთან სწორად და თავისუფლად უნდა დაჯდეთ, ისე რომ სკამის ან სავარძლის საზურგეს ოდნავ ეხებოდეთ. სკამი მაგიდასთან ახლოს უნდა იდგეს. კერძის მოლოდინში ხელები უმჯობესია მუხლებზე გუნჯოთ. მიუღებელია თმების შესწორება, შუბლის ან ნიკაპის მოსრევა, მაგიდის გადასაფარებლის წვალება, მაგიდაზე იდაყვებით დაყრდნობა.

ტილოს ხელსახოცს თეფშიდან ჭამის დანყების წინ იღებენ და იფარებენ მუხლებზე გაშლილს (მხოლოდ ფრანგულად მოლაპარაკე ქვეყნებშია მკერდზე აფარება, საყვლოზე მიმაგრება), ან ორად გაკეცილს ისე, რომ მათი ქვედა ნაწილი ზედაზე 2-3 სმ-ით

წინ წამოწეული იყოს, რადგან ასე უფრო მოხერხებულია ჭამის შემდეგ ზედა ნაწილით თითების განმენდა. ამ ხელსახოცით ტუჩების მოწმენდა დაუშვებელია. მას მხოლოდ ფუჟერის ან სირჩის ალებამდე მიიღებენ ტუჩებზე, რათა მინაზე ცხიმის ლაქა არ დარჩეს. ბაგეების მოსაწმენდად კი უმჯობესია ქალაქის ხელსახოცის გამოყენება. ჭამის შემდეგ ტილოს ხელსახოცს არ კეცავენ, მას ოდნავ დაჭმუჭნიან და მაგიდაზე თეფშიდან მარჯვნივ, ან თუ იგი უკვე ალებულია, თეფშის ადგილზე დებენ...

ჭამისას ჩანგალი მარცხენა, ხოლო დანა და კოვზი მარჯვენა ხელში უჭირავთ.

კერძებს უხმაუროდ და აუჩქარებლად მიირთმევენ. ცხელი კერძების მიტანისა და ჭამის დროს საუბარი მიზანშეწონილი არ არის. სუფრასთან ძირითადად ცივი საუზმის, დესერტის, ჩაისა და ყავის მიერთმევის დროს საუბრობენ.

პურს, ფუნთუშას და ღვეხელს საერთო ლანგრიდან ხელით იღებენ, ხელითვე იღებენ ხილს, მშრალ ნამცხვარს, თეფშზე გადაღებული პურის პატარა ნაჭრებს მარცხენა ხელით მოტეხენ, ღვეხელს კი - მოკბეჩენ. ცხიმოვანი ღვეხელის ჭამა დანა-ჩანგლითაც შეიძლება.

ბუტერბროდებს დანა-ჩანგლით მიირთმევენ (ფურშეტზე მათ ხელით ან სპეციალური ჩხირით იღებენ).

ხიზილალას, კარაქს, ჯემს, თაფლს ჯერ თეფშზე გადაიღებენ და შემდეგ გადაუსვამენ დანით პურის ნაჭერს, რომელსაც მარცხენა ხელში იჭერენ. ნასახმელად სასურველია სპეციალური დანის გამოყენება, შეიძლება სხვა დანის ხმარებაც, მხოლოდ მასზე კერძის ნარჩენები არ უნდა იყოს.

ძეხვს, ლორს, თევზის დელიკატესებს, ხორცისა და თევზის დანარჩენ საუზმეულს დანა-ჩანგლით მიირთმევენ. თევზის ჭამის დამთავრებისთანავე ტუჩებზე ორი თითით ალებულ ლიმონს მოისვამენ, თევზის სუნი რომ არ იგრძნობოდეს. სხვა კერძების შემდეგ თევზის საუზმეულს არ უბრუნდებიან.

მწვანილსა და ბოლოკს ხელით იღებენ, თეფშზე გადმოღებულ მარილში ჩაანებენ და ისე მიირთმევენ.

მარილი და მდოგვი სპეციალური კოვზით აიღება (კოვზი თუ არ არის, მხოლოდ დანის წვერით), მაგრამ არავითარ შემთხვევაში ჩანგლის ან კოვზის შებრუნებული პირით). მდოგვს თეფშის ფსკერზე მარჯვენა მხარეს ათავსებენ.

ფინჯანით მიწოდებული ბულიონის ან სუპ-პიურეს ჭამას სადესერტო კოვზით იწყებენ. მისი გაცივების შემდეგ ფინჯანის სახელურს მარცხენა ხელს მოკიდებენ და ისე სვამენ.

პირველი თავი კერძების გასაცივებლად მიუღებელია სულის შებერვა, მათ კოვზით მსუბუქად მოურევენ გაცივებამდე. როდესაც თეფშზე ცოტაოდენი წვენი რჩება, თეფშს ოდნავ ასწვენ

მარცხენა ხელით და გადახრიან მოპირდაპირე მხარეს. ჭამის შემდეგ კოვზს თეფშზევე ტოვებენ.

თოხლო კვერცხს სპეციალურ სირჩაში ათავსებენ, კოვზით თავს მოაფტქვნიან და კოვზითვე მიირთმევენ. მოხარშულ კვერცხს ბოლომდე გაფტქვნიან, განზე ორად გაჭრიან და ჩანგლით თანდათანობით დაანაწევრებენ.

ტაფამწვარს და ომლეტს (ნატურალურსა და ფარშირებულს) დანა-ჩანგლით ჭამენ.

ხორცის ცხელ კერძებს სადილის დანა - ჩანგლით მიირთმევენ. არ არის მიზანშეწონილი ხორცის ერთბაშად დაჭრა (ის მალე ცივდება).

დაკეპილი ხორცის ნაწარმი, კარტოფილისა და ბოსტნეულის კერძები (კატლეტი, გუფთა, ქაბაბი და სხვ.), რომლებიც შეიძლება ადვილად დაიყოს ჩანგლით, დანით არ იჭრება. მათი, ისევე როგორც მაკარონის ნაწარმის ჭამა, დასაშვებია მარჯვენა ხელში დაკავებული ჩანგლით, გრძელ მაკარონს (სპაგეტს) კი ჩანგალზე დანის მიხმარებით ახვევენ.

შინაური ფრინველისა და ნანადირევის ჭამა მიღებულია დანა-ჩანგლით მანამ, ვიდრე ხორცი თითქმის მთლიანად არ მოსცილდება ძვალს. მერე შეიძლება მისი ხელით ალება. წინილა „ტაბაკას“ ჭამის შემდეგ თითების ამოსავლებად მიაქვთ ფიალა, ლიმონის წვენით შეზავებული თბილი წყლით.

თევზის ცხელ კერძებს სპეციალური დანა-ჩანგლით მიირთმევენ, მაგრამ დანით კი არ ჭრიან, არამედ რბილ ნაწილს აცილებენ ფხას.

თევზი შეიძლება მიირთვათ თევზის ან სადილის ჩანგლით. ამ დროს ჩანგალს მარჯვენა ხელში იჭერენ და მარცხენა ხელით პურის ნაჭერს მიახმარენ.

ნარჩენებს (თევზის ფხა ან ფრინველის ძვლები) თეფშის ნაპირზე ათავსებენ. თუ შესაძლებელია, საამისოდ უმჯობესია გამოყენება ცალკე თეფშის, რომელსაც სასაუზმე თეფშის მარცხნივ დებენ.

ფუჟერის, სირჩის ან პურის ალებისას, დანა-ჩანგალს თეფშზე ჯვარედინად ათავსებენ- ჩანგალს კბილანებით ზემოთ, დანას მჭრელი პირით მარცხნივ. დანა-ჩანგლის დაწყობა ისეც შეიძლება, რომ მათი ტარები მაგიდას ეყრდნობოდეს, მაგრამ ყურადღებაა საჭირო, რომ ისინი თეფშიდან არ გადმოცურდეს.

არ დაგავინყდეთ:
ხორცი არ შეიძლება თევზამდე მივიტანოთ სუფრაზე, კონიაკი - სადილამდე.

კოვზი წვნიანისათვის განაპირა მარჯვენა მხარეს უნდა იდოს.

სალათის ჩანგალი (მსხვილი კბილებით, მომცრო) თეფშიდან მარცხენა მხარეს იდება.

პურისა და კარაქის დანა - ძირითადი თეფშის წინა მხარეს.

ჭიქა წყლისათვის - პირველ მწკრივში თეფშიდან მარცხნივ, წითელი ღვინოსათვის - შუაში, ხოლო თეთრი ღვინოსათვის - მწკრივის ბოლოს.

ხელსახოცი აუცილებლად თეფშის მარჯვენა მხარეს დადევით.

ბოლოს დანა-ჩანგლის პარალელურად დადება ნიშნავს, რომ სადილი დამთავრებულია, ხოლო დანა-ჩანგალი ჯვარედინად, გაგრძელების მიმანიშნებელია (მომსახურე ამის მიხედვით იღებს თეფშებს).

რაც შეეხება მარილს, იგი ძალიან მნიშვნელოვანია. რადგან ზოგ შემთხვევაში, თქვენზე აზრს იმის მიხედვით იქმნიან, როგორ იყენებთ მას. თუ ადამიანი მარილს უმატებს საჭმელს გაუსინჯავად, ეს ამტკიცებს, რომ იგი გადანყვეტილების მიღებამდე დანვრილებით არ აანალიზებს ინფორმაციას... შეგიძლიათ ისარგებლოთ ასეთი პარტნიორით.

თავიდან ჩანგალს თურმე ერთი კბილი ჰქონდა. ჯერ კიდევ ცრუ დიმიტრი I დროს თვლიდნენ, რომ ჭეშმარიტი რუსი მხოლოდ კოვხით უნდა ჭამდეს...

ცნობილია გრანდიოზული სადილების მენიუც. სადაც აუცილებლად 13 სახის საუზმე შედის.

ფოიერბახი თავის დროზე ამბობდა, რომ ადამიანი ისაა, რასაც მიირთმევს! საკვები არა მარტო გარეგნობაზე, არამედ ხასიათზეც ახდენს თურმე გავლენას და თვით ინტელექტსაც განსაზღვრავს.

თურმე ნაპოლეონი ყოველი ბრძოლის წინ მართავდა ლხინს, სადაც განუსაზღვრელ ღვინოს მიირთმევდნენ და კერძს კერძი ცვლიდა...

ჰიტლერი არც ენეოდა და არც სვამდა (თვით ყავას და ჩაისაც). მაგრამ სისტემატურად მიირთმევდა ბალახეულის ჩაის.

ბენედიტო მუსოლინი კი სულ ჯიბით დაატარებდა პურის ნაჭერს.

მაო-ძე დუნს ძალის ხორცი უყვარდა თურმე... ამბობენ, მუსრი გაავლოო შარპეის იშვიათ ჯიშს...

ფიდელ კასტრო ცხარე სანებლიან წინილს მიირთმევს თურმე.

ჩაუ-შესკუს - ხიზილალა და ნანადირევი უყვარდა უზომოდ.

პარადოქსია, მაგრამ ამბობენ, ისტორიაც საკვებია და... საკვები კი ისტორია... თურმე მარია ანტუანეტამ უპუროდ დარჩენილ ხალხს ურჩია, ნამცხვარი ეჭამათ... ამან ხომ არ განაპირობა საფრანგეთის რევოლუციაც?

მეფე ერეკლეს, მიძიმე ავადმყოფობის დროს მარხვის პერიოდში ვარიის წვენი მოუმზადეს თურმე. მეფემ ყნოსვით იგრძნო და განრისხდა:

- მე რომ ხორციელს პირი დავაკარო, სხვები რას იზამენ, ქვეყანა გაირყვებაო.

სტუმრების მიღება

მიღებას უნოდებენ მონვეული პირების (უმეტესად ოფიციალური) შეკრებას. არჩევენ საქმიან და საზეიმო მიღებებს.

საქმიანი მიღებები დაკავშირებულია სხვადასხვა ფირმის წარმომადგენლების მოწვევასთან. მხარეებმა ამა თუ იმ საკითხზე უნდა მიიღონ კონსულტაციები.

სტუმრებს ინვევენ სპეციალურად გამოყოფილ ადგილზე. მიღების დროს ხელმძღვანელი არ უნდა იჯდეს თავის სანერ მაგიდასთან (არ დაუპირისპირდეს დანარჩენებს).

მიმღები მხარის წარმომადგენელი მონვეულებს ხვდება დაწესებულების შესასვლელში. ემსახურება მათ და მიდის მისაღებად.

მიღების ორგანიზატორი ხვდება სტუმრებს შესასვლელთან. (გარეთ გამოუსვლელად) და ესაღმება თითოეულ მათგანს. მონვეულთა ხელმძღვანელი წარუდგენს მას თავის წარმომადგენლებს.

როცა ყველა მონაწილე დაიკავებს თავის ადგილს, მიღების მომწყობი წარუდგენს სტუმრებს თავის თანამშრომლებს (ისინი კი, როგორც წესი, იმდენივე არიან, რამდენიც მონვეულია). თითოეული მათგანი სტუმრებს თავდახრით მიესალმება.

შემდგომ ინყება მოლაპარაკება.

საქმიანი მიღებები გრძელდება არა უმეტეს ერთი საათისა.

საზეიმო მიღებები. იმისდა მიხედვით, ვის პატივსაცემად იმართება ზეიმი, ხდება მისი ორგანიზაციაც. შესაბამისად, არის ოფიციალური და არაოფიციალური მიღებები.

მიღება ოფიციალურია, როცა მონაწილეები მონვეული არიან სამსახურებრივი აუცილებლობით.

ოფიციალური მიღებები ეწყობა უცხო ქვეყნის მთავრობის მეთაურის, დიპლომატიური და სხვა ოფიციალური წარმომადგენლების ჩამოსვლასთან დაკავშირებით. მიზეზი შეიძლება იყოს ეროვნული და სახელმწიფო დღესასწაულები, საიუბილეო თარიღები, ასევე კონგრესები, სიმპოზიუმები, კონფერენციები, საერთაშორისო გამოფენების გახსნა და დახურვა, ხელშეკრულებებისა და სავაჭრო შეთანხმებების ხელმოწერა.

არაოფიციალური მიღებების ორგანიზაცია ხდება ამხანაგური შეხვედრების, ოჯახური ზეიმების, ქორწილებისა და სხვა ტრადიციული დღესასწაულების საბაბით.

უცხოელი წარმომადგენლების მონაწილეობით ან მათ საპატივცემლოდ მონაწილეობის მიღებას, როგორც წესი, უწოდებენ დიპლომატიურს. ისინი საშუალებას იძლევიან, ცალკეული პირის ან უცხოეთის მთავრობის წევრების, დიპლომატიური წარმომადგენლების, მეცნიერებისა და კულტურის მოღვაწეების და სხვათა მიმართ გამოავლინონ ყურადღება, პატივისცემა.

დიპლომატიური ურთიერთობის პრაქტიკაში არსებობს სხვადასხვა სახის მიღებები.

მიღება „შამპანურით“ ენყობა ეროვნულ დღესასწაულთან, ელჩის გამგზავრებასთან, დელეგაციის მიღებასთან დაკავშირებით და სხვა. ასეთ მიღებაზე სტუმრებს აწოდებენ შამპანურს, მოხალულ თხილს, შოკოლადს, ხანდახან მცირე ზომის ნამცხვრებს.

ყველაზე ხშირად დიპლომატიურ მიღებებს აწყობენ, როგორც მოპატიუებას საუზმეზე, სადილზე, ჩაიზე ან ვახშამზე.

ყველაზე მიღებული დრო დიპლომატიური საუზმისათვის არის 12-დან 13 საათამდე. ის, როგორც წესი, გრძელდება 1-1,5 საათი, აქედან 40-60 წუთს სტუმრები ატარებენ მაგიდასთან.

სადილი იწყება 19-დან 21 საათის შუალედში და გრძელდება 2-2,5 საათი.

ჩაიზე სტუმრებს პატიუებენ 15-16 საათისათვის, გრძელდება 1,5 - 2 საათი, აქედან სტუმრები მაგიდასთან ატარებენ დაახლოებით ერთ საათს.

ვახშამი ეწყობა 21 საათის შემდეგ.

თითოეული მიღება შედგება ორი ნაწილისაგან. პირველი, ეს არის სტუმრების შეხვედრა, მისალმება და შეკრება, კერძო და საერთო საუბრები, მოწვეულთათვის საბანკეტო მაგიდასთან დასაჯდომი ადგილის წინასწარი გაცნობა, აპერატივი. მეორეა - ბანკეტი, უმეტესად მაგიდასთან, მთლიანი მომსახურებით ან ბანკეტ-ფურშეტი.

მიღებების, ბანკეტების ჩასატარებლად საჭიროა გვერდის ორი მომიჯნავე მაგიდა: ერთი - სტუმრების მიღებისა და შეკრებებისათვის, მეორე - საბანკეტოდ.

სტუმრების მიღებისა და შეკრების დარბაზში დგამენ რამდენიმე სავარძელს, სუფრაგადაფარებულ პატარა მრგვალ მაგიდას, რომელზეც აწყობენ სიგარეტებს (კოლოფში ან სიგარეტის სპეციალურ ჩასაწყობებში), ასანათს, მაკრატლებს სიგარის ბოლოების გადასაჭრელად, საფერფლეებს, დგამენ შანდლებს ათებულ სანთლებით. შენობას, როგორც წესი, ალამაზებენ კალათებში ან მაღალ ლარნაკებში ჩაწყობილი ცოცხალი ყვავილებით.

საბანკეტო დარბაზში, სტუმრებისთვის განკუთვნილი ადგილების გასაცნობად, თვალსაჩინო ადგილზე დგამენ ძირითადი მაგიდის შემცირებულ მაკეტს, რომელზედაც ალაგებენ ბარათებს,

თითოეული სტუმრის გვარის, სახელისა და მამის სახელის აღნიშვნით, იმ თანმიმდევრობის მკაცრი დაცვით, როგორც ისინი უნდა დასხდნენ საბანკეტო მაგიდასთან. მაგიდის შუაგულში დგამენ სხვადასხვა მასალისაგან დამზადებულ ისარს, რომელიც უჩვენებს, თუ სად დგას მაგიდა და როგორია საბანკეტო მაგიდასთან ადგილების თანმიმდევრობა.

საბანკეტო დარბაზში მიწვევამდე სტუმრებს თავაზობენ აპერატივს.

აპერატივი-სასმელი (სასმელები) წყურვილის მოსაკლავად. უალკოჰოლო, წვენები და მინერალური წყლები.

აპერატივისთვის საუკეთესო წვენებია: ლიმონის, გრეიფუტის, ბრონეულის, ყურძნის (არა ტკბილი ჯიშების) და სხვა.

მაგარი სასმელებიდან აპერატივის სახით იყენებენ შამპანურს (მშრალ ან ნახევრად მშრალს), ნატურალურ ღვინოებს (თეთრს ან წითელს), ასევე კონიაკსა და არაყს.

არჩევენ აპერატივის სამ სახეს: ორდინალურს, კომბინირებულსა და შერეულს. ორდინალურია ერთი სასმელისგან შემდგარი აპერატივი, როცა აწოდებენ მხოლოდ შამპანურს, ან ვთქვან, მხოლოდ თეთრ ღვინოს.

კომბინირებული აპერატივი - ეს ჭიქებში, ბაკლებში, სირჩებში ჩასხმული რამდენიმე სახის სასმელია. მაგალითად, ღვინო ფუჟერებში, წვენები პატარა თლაშოებში, არაყი და კონიაკი სირჩებში.

შერეული აპერატივი - ეს არის სპეციალურად სხვადასხვა სასმელებისგან დამზადებული ნარევი, მაგალითად, უშაქრო კოქტეილი.

აპერატივს სტუმრებს აწოდებენ მცირე ზომის ხელსახოც გადაფარებულ ლანგარზე.

ხშირად აპერატივებთან ერთად დასაყოლებლად აწოდებენ პატარ-პატარა ნაჭრებად დაჭრილ ლიმონს, ზეთისხილს, ნუშს და სხვა თხილეულობას.

უნდა ითქვას, რომ ხშირად მიღებები მთავრდება კოქტეილებისა და სხვა აპერატივების მიწოდებით, ხოლო შემდგომ მართმევენ ყავას. მაგრამ, როგორც წესი, საზეიმო მიღებები მთავრდება ბანკეტით, რისთვისაც ყველა სტუმარს მიღების მომწყობი ან მისი მითითებით მეტრდოტელი, პატიუებს საბანკეტო დარბაზში.

რა უნდა იცოდეს და რა უნდა შეძლოს საზეიმო მიღებაზე დაპატიუებულმა?

პირველი: არა თუ არ დაიგვიანოს, არამედ მივიდეს 5-10 წუთით, ხოლო დიდ მიღებაზე 10-15 წუთით ადრე დანიშნულ დრომდე.

მეორე: მისაღებ დარბაზში შესვლისას თავის დახრით მიესალმოს სტუმრებს, ხოლო ხელის გამონვდისას - ხელის ჩამორთმევითაც.

მესამე: არ არის საჭირო დიდი ხნით შეჩერდეთ სტუმრების მიმღებთან და გაუბათ მას საუბარი, ვინაიდან ეს გამოიწვევს სხვების მიმართ მის უყურადღებობას.

მეოთხე: როცა დაშორდებით სტუმრების მიმღებს, თავდახრით მიესალმეთ თქვენზე ადრე მისულებს.

მეხუთე: დარბაზში ნაცნობის დანახვისას, მიდით მასთან და ხელის ჩამორთმევით მიესალმეთ. თუ კი მიესალმეთ უკვე დანარჩენ სტუმრებს, მაშინ შეგიძლიათ გაუბათ მსუბუქი საუბარი ამ ადამიანს.

მეექვსე: მოხერხებულ დროს მიდით საბანკეტო მაგიდის მაკეტთან ან მაგიდების განლაგების გეგმასთან, რომელზეც აღნიშნულია მონანილეთა ადგილების ნუმერაცია და დაიმახსოვრეთ თქვენი მაგიდისა და ადგილის ნომერი, მაგიდის რომელი მხრიდან არის თქვენი ადგილი და შორს არის თუ არა ის მაგიდის ბოლოდან. საჭიროა, აგრეთვე დავიმახსოვროთ, ვინ დაჯდება თქვენს გვერდით მარჯვნიდან, მისი სახელი და მამის სახელი.

მეშვიდე: თუ თქვენგან მარჯვნივ ზის უცნობი ქალი, საჭიროა ვთხოვოთ რომელიმე ნაცნობს, ვინც იცნობს მას, რომ თქვენი თავი წარუდგინოს. თუ თქვენი მეზობელი აღმოჩნდება მამაკაცი, დასაშვებია მასთან გაცნობა შუამავლების გარეშე.

მერვე: აპერატივს ასეთ მიღებებზე ატარებენ ხელზე მიმტანები. როგორც კი თქვენთან მოვა ხელზე მიმტანი, გაიგებთ ქალისგან სურვილს და მიანოდებთ მას შესაბამის აპერატივს, ხოლო შემდგომ აირჩევთ სასმელს თქვენვის. დაცლილი სასმისი უნდა დადგათ ნახმარი ჭურჭლისთვის განკუთვნილ სპეციალურ ლანგარზე, რომელიც დევს ცალკე მაგიდაზე ან მაგიდაზე სიგარეტებთან ერთად. შეგიძლიათ მიანოდოთ თქვენს თანამოსაუბრეს თხილიც, აპერატივთან ერთად.

მეცხრე: მაგიდასთან მიპატიუების შემდგომ თქვენ სთავაზობთ ქალს მარჯვენა ხელკავს და მიემართებით საბანკეტო დარბაზისაკენ, ბანკეტის მომწყობისა და მთავარი სტუმრის შემდგომ.

მაგიდასთან მისვლისას მიაქციეთ ყურადღება მცირე ზომის ბარათებს, რომლებზეც აღნიშნულია მონანილეთა გვარი და ინიციალები, ხანდახან კი თანამდებობაც, რომელიც დაგეხმარებათ ორიენტაციაში.

ქართული სუფრა, ოდესღაც „უდიდესი მისტერიის სავანე“, დღეს, ზოგადქართულთან ერთად, ეთნოლოკალური თავისებურებითაა გამოირჩეული. ქართული სულის გადარჩენა, სწორედ მისი ღრმა და მდიდარი საკულტო რიტუალის შედეგია.

ქართულ სუფრას ისტორიულად ჰქონდა განსხვავებული დანიშნულება. ყველაზე მნიშვნელოვანი სახელმწიფოებრივი საკითხებიც სუფრაზე წყდებოდა. დღეს კი ჩვენთვის განსაკუთრებით საინტერესოა მონათესავე და განსხვავებული ტრადიციები, სუფრის ეტიკეტი, დიონისეს კულტი, თამადის ინსტიტუტი, სადღეგრძელოები და მრავალი სხვა.

ქართული პურობა ხელოვნებაა, უფროს-უმცროსობის ვერტიკალებით, სიტყვის მკაცრი რეგლამენტებით, ქცევის განსაკუთრებული ნორმებით. მრავალი რიტუალით ქართული სუფრა ერთ-ერთი განსხვავებულია კავკასიაში. იგი ჩვენი წინაპრების დიდი საჩუქარია მომავალი თაობებისათვის.

სიმბოლურია, რომ მეფე დემეტრე II გენიალურ იამბიკონში საქართველო ვენახთანაა შედარებული.

ქართული ლხინით აღფრთოვანებულან მოგზაურები, მისიონერები, მწერლები.

მსოფლიოში ღვინისმოყვარულ არცერთ ქვეყანაში არ არის თამადის ინსტიტუტი. თამადის სინონიმებია: „ტოლუმბაში“ (ტოლუმ - „სტოლი“ (ინდო-ევროპული), ბაში - თურქ. „თავი“. ე.ი. სუფრის თავი).

„თამადა“ - არაბული „თამადუნ“, ნიშნავს ცივილიზაციას, კულტურას, განათლებას, სიბრძნეს.

სმის დროს ჭიქების მიჭახუნების წესი უძველესი დროიდან არსებობს. ამ გზით უწმინდურ ძალებს აფრთხოვდნენ თურმე.

ცნობილია ძველი მსოფლიოს სუფრები (ფარაონთა ორგები, ალექსანდრე დიდის სუფრა, ანტონიუსისა და კლეოპატრას ნადიმები). მაგრამ ქართული ტრადიციული სუფრის ეტიკეტი მაინც განსაკუთრებულია შეიძლება გამოვყოთ რამდენიმე სახეობა:

ყოველდღიური სუფრის ეტიკეტი, საქორნილო სუფრის ეტიკეტი, სამგლოვიარო სუფრის ეტიკეტი, კალენდარულ და რელიგიურ დღეობათა სუფრის ეტიკეტი.

ქართული ყოველდღიური სუფრა იყო ოთხჯერადი: საუზმე (დილით), სადილი (შუადღით), სამხარი (მზის ჩასვლამდე), ვახშამი (მზის ჩასვლის შემდეგ). არის განსხვავებული აზრიც. ძველ საქართველოში ყოველდღიური სუფრა 5-6-ჯერაც იმღებოდა:

თითოეული მათგანი გარკვეული ეტიკეტის დაცვას ექვემდებარებოდა და მისი დარღვევა ყოველად დაუშვებელი იყო.

დავაკვირდეთ საქორწილო სუფრის ეტიკეტს, სადაც სასმელის მკაცრად რეგლამენტირებული, თანმიმდევრული მიღების წესი ყალიბდებოდა საუკუნეების მანძილზე. ეს იყო არა სიმთვრალისა და ღრეობის, არამედ თავდაჭერილობისა და აღზრდის გამოვლენის საჯარო ასპარეზი ყოველი მონაწილისათვის.

ყოველ სადღეგრძელოზე სასმელის მიღება გულისხმობდა არა სასმისის მთლიანად დაცლას, არამედ სასმელის რიტუალურ მიღებასა და საერთო სასმისისათვის რიტუალურად ბაგის შეხებას.

სადღეგრძელოთა თანმიმდევრობა, სასმელის მიღების სპეციფიკურობა და მისი თანმხლები სხვა ელემენტის განხილვა ადასტურებს, რომ ქართული საქორწილო სუფრა თავისი განუმეორებელი კოლორიტით იყო მომავალი თაობის ზნეობრივი აღზრდის ერთ-ერთი საუკეთესო საშუალება...

საგულისხმოა, რომ წერილობითი ძეგლებით, ქორწილში მიწვეული ოჯახების რაოდენობა ოც-ოცდაათს არ აღემატებოდა და დაახლოებით ორმოცდაათი - სამოცი კაცი იკრიბებოდა... დიდ ქორწილად ითვლებოდა ოთხმოცკაციანი სუფრა (შდრ., დღევანდელი 1000 კაციანი სუფრები!).

განსხვავებული იყო ქართული სამგლოვიარო სუფრის ეტიკეტიც. იგი თავისი ზომიერებითა და თავშეკავებით ყოველთვის გამოირჩეოდა ისტორიულ წარსულში. აქაც რაოდენობა საკმაოდ შეზღუდული იყო (ოცი-ოცდაათი კაცი).

გლოვის სუფრაზე, საქართველოს ყველა კუთხეში, საერთოდ, ვიდრე მიცვალებულის შესანდობარი არ ითქმებოდა, დაუშვებელი იყო ჭამის დანყება. სუფრაზე დაცული იყო უფროს-უმცროსობის ეტიკეტი.

დღესაც ჭირის სუფრაზე მასპინძლის დანიშნულ თამადას არ ადღეგრძელებენ. გასვენების დღეს მხოლოდ კენტი სადღეგრძელოები უნდა დაილიოს. ბოლოს კი ხელმეორედ ახსენებენ მიცვალებულს.

ქელეხის სუფრისგან განსხვავებით, ორმოცზე შვიდი, იშვიათად ცხრა სადღეგრძელო (აუცილებლად კენტი) ითქმება. თამადა კი ოჯახის დღეგრძელობით ამთავრებს სუფრას.

მიცვალებულის მოხსენიების სუფრაზე კი ადღეგრძელებენ: გარდაცვლილს, გარდაცვლილის მეუღლეს, მშობლებს, შვილებს, ბებია-ბაბუებს, ნათლიებს, დედ-მამისშვილებს, ნათესავებს, წინაპრებს, ახლობლებს, მეგობრებს, მეზობლებს, ცხედრის გამაპაციოსნებლებს, კვლავ მიცვალებულს, ფუძის ანგელოზს.

კალენდარულ და რელიგიურ დღეობათა სუფრის ეტიკეტიც საქართველოს კუთხეების მიხედვით, მეტ-ნაკლებად განსხვავებულია. თავისებურია საახალწლო სუფრის ეტიკეტიც, ასევე რელიგიური დღეობების სუფრებიც.

თითქმის მთელ საქართველოში აღინიშნება გიორგობა, კვირაცხოვლობა, ამაღლება, ნინობა, მარიამობა.

არის შემთხვევითი პურობის ეტიკეტიც. აქ ნათესავ-ახლობელთა შემთხვევითი შეხვედრაა გადამწყვეტი.

ვახუშტი ბატონიშვილი თავის მართვის სისტემაში ასახელებს „მესტუმრეთუხუცესს“, რომელნიც „მეურვეობდნენ სტუმართა“. ი.ჯავახიშვილის აზრით, მესტუმრე საპატიო მდგომარეობით გამოირჩეოდა. იერარქიით „მანდატურნი“ მესტუმრის უკან დგანან.

პეტრინონის ქართული მონასტრის ტიპიკონის მიხედვით, ყველა რანგის სტუმარს ატანდნენ საგზალს.

მსოფლიოს არცერთ ხალხში არ არის ისე ზუსტად მოწესრიგებული უფროს-უმცროსობა და ზნეობრივი დახვეწილობა, როგორც საქართველოში. იგი დღემდე ინვევს გაოცებას უცხოელებში. გრ. რობაქიძე თვლიდა, რომ ქართველთა გამაერთიანებელი სუფრაა! აქ დასხდომის მკაცრი კანონებია. „უცხოთა კაცთა და ქალთა პირდაპირ სხდომა არ იყო რიგი“. სუფრაზე არ შეიძლებოდა იარაღით ყოფნა, მას მასპინძელი ინახავდა საიმედოდ.

შვედართო თანამედროვეს და დავაკვირდეთ XX საუკუნის დასაწყისის დუქნების სახელწოდებებს: „შემოიხედე, ძვირფასო“, „თვითონ მოვიდა“, „მშრალად არ წახვიდე“, „ნუ წახვალ, ჩემო საყვარელო“, „შემოდი და წახე“, „სიმპატია“, „ქართული პურ-ღვინო“ და სხვა.

ქართულში შემორჩენილია სახელდახელო სუფრა „თათარიანნი“, ისტორიულად შიკრიკისათვის მომზადებული ხორციან-წვნიანი საკვები, დღეს კი სასწრაფოდ გაკეთებულ კერძს ან ნაუცბადევედ განყობილ სუფრას ნიშნავს.

ფიროსმანის ტილოები და ქართული სუფრა ამოუწურავია... დღემდე აღწევს და სულისშემძვრელია ნიკალას სიტყვების ექი:

-“ირემში“ (ფერწერული ტილო) არაფერი მინდა, ერთი კვარტი ღვინო, ლობიო და მუჯავი!“...

ფიროსმანის გენიის შუქითაა განათებული ტილოები: „ქეიფი ვაზის ხეივანში“, „ქეიფი ყურძნის კრეფის დროს“, „ქორწილი კახეთში“, „დიდი მარანი ტყეში“, „ნადიმი“, „სადილი ტფილისის ვაჭრებისა გრამაფონით“, „კრწანისი“, „მალაკნების ქეიფი“ და მრავალი სხვა... ეს სურათები ქართული ლხინის დაუსრულებელი პრო-

ცესებია, როდესაც ქართული ყველაზე მეტადაა ქართული და ვერაინ ვერასოდეს მოახდინა მისი გადარჯულება.

საოცრად დახვეწილია ქართული სადღეგრძელო.

იგი კარგი ღვინით ავსებულ ზომიერ ფილას ჰგავს, არც გრძელი სიტყვით გადაღალო მსმენელი და არც უხმოდ დალიო, ლოთივით...

ქართული სადღეგრძელოს დედააზრი ცხადყოფს, რომ იგი ზოგად-ეთიკურის გარდა, სარწმუნოებრივი ნორმების ცხოვრებაში რეალიზებაც იყო. ამის დასტურად შეიძლება ჩაითვალოს ტრადიცია, რომლის მიხედვითაც ძველ სუფრაზე მყოფ მღვდელს ირჩევდნენ თამადად... სუფრის კურთხევა კი სასულიერო პირის მიერ საყოველთაოდ იყო მიღებული. იქნებ დღეს გავრცელებული მშვიდობის სადღეგრძელოც ამის თავისებური გამოვლენა იყოს, რადგანაც ღვთის ხსენება თავისთავად მშვიდობის სუფევას მოასწავებს.

ცნობილია გამოჩენილ ადამიანთა სადღეგრძელოები: გიორგი ლეონიძის „გოგლაურა“ (ახალდაბადებულთა დალოცვა), შალვა ნუცუბიძის ქალების სადღეგრძელო, ნიკო მუსხელიშვილის ცოლების სადღეგრძელო („ხელმძღვანელთა ხელმძღვანელების“), სიმონ სხირტლაძის გლეხების დალოცვა („მაგ, შენს კოყრიან მარჯვენას ვენაცვალე, მაგით გიჭირავს საქართველო“), ოთარ მამფორიას („მინისქვეშა საქართველოს დიდება“), ლევან სანიკიძე: თამადა ლხინის უფალი! კონსტანტინე ჩოლოყაშვილის (ღვინის სადღეგრძელო).

გიორგი ნადირაძის გარდაცვლილი მეგობრის სადღეგრძელო „ნასული კაცისადმი თქმული სადღეგრძელო მასთან შეხვედრას ჰგავს. მოგონების უნარი უფლის საჩუქარია, მოგონება მორწმუნის ლოცვას ჰგავს და უთქმელადაც შეგებას გვეგვის... მოგონება შეხვედრის თავისებური ფორმაც არის... იგი ანელებს ჩვენს მწუხარებას“.

გოგი დოლიძის „ქართული ჯიშის და ქართველი ქალის სხივის“ სადღეგრძელო.

კონსტანტინე გამსახურდია: „არ იქნა და არ დამშვიდდა ქვეყანა – ეს ყველაფერი იმიტომ ხდება, რომ სამხრეთსა და ჩრდილოეთს შორის ჯერაც ბრძოლა არ დასრულებულა. არსებითად სამხრეთთა ადამიანური კულტურის შემქმნელი, მაგრამ ჩრდილოეთის ცივილიზაციას შოლტი აქვს ხელში... მონამ ხელიდან უნდა გამოვლიჯოს თავის ბატონს შოლტი, რადგან მონობა სირცხვილია ადამიანისათვის... ყოველი ადამიანი ისე თავისუფალი უნდა იყოს, როგორც თვით ღმერთი...“.

ქართული სუფრა ბუნებრივი შთაგონების წყაროა. იოანე პეტრიწის (XI-XII სს) ცნობით, საქართველოში არსებობდა

რიტორიკისათვის სამი დარგი: თანამზრახველთა სათათბირო, მოპაექრეთა საპოლემიკო და სასუფრო-სათამადაო!!

მამაზეციერის ნება და ძალა ყველა საქმეში, ფიქრში, იგია მარადიული თამადა ყველა სუფრისა... მისი მაღლი ფარავდეს სრულიად საქართველოს!

ხშირად ამბობენ, სახელმწიფოში არ არის ისეთი წესრიგი, როგორც ქართულ სუფრაზე. სუფრაზე იარაღით ჯდომა არც ძველ საქართველოში და არც დღესაა მიღებული.

თამადა შეიძლება იყოს ოჯახის ახლობელი... ნათესავი, მეზობელი... თუმცა აღმოსავლეთ საქართველოში ოჯახის უფროსი უძღვება სუფრას.

ცნობილია, რომ საქართველოს მეფე-მთავრები ტრაპეზზე ხშირად ბჭობდნენ უმნიშვნელოვანეს სახელმწიფო საქმეებზე...

თუ იტალიელ მისიონერს დე კასტელს დავეყრდნობით, მე-17 საუკუნის საქართველოში ქალის ქოშითაც სვამდნენ სადღეგრძელოს, ხოლო თვით ეპისკოპოსი მუხლზე დაჩოქილი ლოცავდა ლამაზ, ღირსეულ ქალს.

ალავერდს ერთმანეთის მოპირდაპირე მხარეს გადადიან თვალსაჩინოდ, რადგან სირცხვილია ჩუმად, მალულად დაღვევა, მითუმეტს დათრობა.

ქორწილში, ქელებში მიპატიჟება ხშირად ოჯახის წევრებითურთ ხდება, ორმოცზე, წლისთავზე, დღეობაზე და სხვაგან, უმეტესად კონკრეტულ პიროვნებებს ინვევენ.

საქართველოში სტუმრად მყოფ ალექსანდრე იმპერატორს ისე მოეწონა თურმე გულბაათ ჭავჭავაძე, პეტე რბურგს მიიწვია. უარი არ გაუვიდა თავადს და ჩავიდა იმპერიის სატახტო ქალაქში... გაიშალა სამეფო სუფრა...

შეავსო ოთხლიტრიანი ყანწი ღვინით გულბაათ ბატონმა, ადღეგრძელა იმპერატორი და დალია. ყანწი რომ დაუშვა და ირგვლივ მიმოიხედა, ნახა, რომ ყველა მამაკაცი გაქცეულიყო სუფრიდან...

ასე, წლიდან წლამდე, გრძელდებოდა გულბაათის გულბაათობა.

გასათვალისწინებელია ერთი რამ:

სწორი ქართული უნდა იყოს „პურ-ღვინო“ და არა „პურ-მარილი“, ეს უკანასკნელი რუსულის გავლენითაა, ალბათ შემოსული ჩვენთან...

ტანსაცმლის სტილი

თანამედროვე საქმიანი ადამიანი გამოირჩევა თავისი განსაკუთრებული ნიშნებით.

საერთოდ კი ადამიანი, რომლისთვისაც ბიზნესი სერიოზული საქმეა, ცდილობს ყველა ნიუანსის გათვალისწინებას წარმატების მისაღწევად!

გარეგანი შეხედულებაც ამისი შესაბამისი უნდა იყოს. დღეს არავინ უარყოფს, რომ ტანსაცმლის სტილი დიდ ზეგავლენას ახდენს წარმატებებზე საქმიანი კონტაქტების დროს. კარგად შერჩეული კოსტიუმიც ზემოქმედებს საქმიან ატმოსფეროზე.

ჩვენი ტანსაცმელი ბევრს მიანიშნებს ჩვენს პიროვნებაზე, მდგომარეობაზე... საქმიანი ტანსაცმელი საკმაოდ კონსერვატიულია, მაგრამ მთავარია სტილი იყოს ჰარმონიული და ტანსაცმლის ელემენტები ერთი ტონის.

❖ დაიმახსოვრეთ:

- საღამოს 6 საათის შემდეგ ბიზნეს-ცხოვრება ჩერდება... შეხვედრაზე განსხვავებული ჩაიცვით.
- არავითარი ყავისფერი ფეხსაცმელი.
- თეთრი წინდები საქმიანი გარდერობიდან საერთოდ ამოიღეთ.
- შალსტუხი ქამრის ბალთას უნდა ეხებოდეს, ნუ გაიკეთებთ მკერდამდე შალსტუხს. თუ პიჯაკი ზოლებიანია, პერანგი და შალსტუხი უნდა იყოს სადა აუცილებლად!
- პერანგის მანუეტები რამდენიმე სანტიმეტრით სახელოდან უნდა მოჩანდეს.
- ფეხსაცმელი და ქამარი აუცილებლად ერთი ფერის უნდა იყოს.
- წინდები შეუხამეთ შარვლის ფერს და ახალ ფეხსაცმელს.
- პერანგის საყელსა და კისერს შორის თავისუფლად უნდა გეტეოდეთ ცერა თითი.
- პიჯაკის ქვედა ლილი ყოველთვის შეხსნილი გქონდეთ!
- არ ნახვიდეთ ოფისში სვიტერით, სპორტული ტანსაცმლით.
- არ მიიღოთ სტუმრები საშინაო ტანსაცმლით.
- არ ჩაიცვათ კოსტიუმზე სპორტული ქურთუკი.
- ჯიბეში ყოველთვის გქონდეთ სუფთა ცხვირსახოცი.
- მუდამ აგსდიოდეთ სასიამოვნო სურნელი, მხოლოდ ზომიერად!
- არ ატაროთ ორბორტიანი პიჯაკი გახსნილად.

საქმიანი ქალისათვის კი აუცილებელია

ერთდროულად არასოდეს ჩაიცვათ ერთი ფერის კაბა, ფეხსაცმელი, საყურე, ჩანთა. ეს ცუდი ტონის მაჩვენებელია.

პირველ ვიზიტზე, რომელზედაც დამოკიდებულია თქვენი კარიერა, შესანიშნავი არჩევანია კლასიკური სტილის კოსტიუმი ან მოხდენილი შავი კაბა, მარგალიტის მძივით. ოღონდ კაბა, კოფთა ან პიჯაკი გრძელსახელოიანი უნდა იყოს.

ტანსაცმლის სიგრძე ინდივიდუალურია, დამოკიდებულია სიმაღლეზე, ფიგურასა და სტილზე...

კლასიკური სტილის შარვალსა და პიჯაკს, რომელსაც გულსაბნევი დაამშვენებს, მაღალქუსლიანი ფეხსაცმელი შეეფერება.

ბევრ სამკაულს ნუ აისხამთ, არ შეიძლება ერთმანეთში აურიოთ თუნდაც ერთ ხელზე, ოქრო და ვერცხლი.

შავი ფერის სათვალე შესანიშნავია ქუჩაში, მაგრამ არამც და არამც კაბინეტში, მით უმეტეს მოლაპარაკების დროს.

ეცადეთ იყოთ მრავალფეროვანი:

- ორშაბათს – ელეგანტური
- სამშაბათს – მაცდური
- ოთხშაბათს – იდუმალი
- ხუთშაბათს – შეუვალი
- პარასკევს – გამგები
- შაბათს – ღვთაებრივი
- კვირას – უბრალოდ დედა!

ტანსაცმელში აუცილებლად უნდა იყოს 3 ტონი მაინც წამყვანი (შავი ქვედა ბოლო და პიჯაკი, შავი ფეხსაცმელი ან შავი ჩანთა!).

ცხვირსახოცი ყოველთვის ჩანთაში ან ჯიბეში და არასოდეს კაბის სახელოზე...

ჩვენი ისტორიული სინამდვილე სავსეა ტკივილიანი შტრიხებით:

ვაჟას უფროსი გოგონა მამის დაკრძალვაზე ვერ წავიდა... სოფელში, იმ არე-მარეში ვერავინ იპოვეს, „საგარეო კაბა რომ ეთხოვებინა“. იქნებ არ იყოს მხოლოდ მეტაფორა, როცა ვაჟა წერს: „ცოლს არ მიცვია კაბაო“.

თურმე როცა გორბაჩოვი პირველად ეწვია ინგლისს, ადგილობრივმა პრესამ გამოაქვეყნა სკანდალური ფოტო – რაისა მაქსიმოვნას ფეხები ინგლისის დედოფლის ფეხების გვერდით.

ინგლისის პირველ ლედის ჩალისფერი წინდები და შავი ფეხ-საცმელი ეცვა, ქალბატონ გორბაჩოვას კი, მზინავი წინდები და ოქროსფერი მაშები ("ბოსანოუკი").

დახვეწილობა გულისხმობს საქციელის მანერასაც:

- მამაკაცმა შენობაში შესვლისას და გამოსვლისას ფართოდ გააღოს კარები და პირველ რიგში ქალი გაატაროს.
- არ გამოიყენოს უცენზურო გამოთქმები ქალთა საზოგადოებაში
- ელემენტარული გაუგებრობის შემთხვევაშიც ქალს ბოდიში მოუხადოს.
- უნდა შეგეძლოს არამართო საკუთარი მოსაზრების გამოთქმა, არამედ სხვისი მოსმენაც.
- არ უნდა მივიდეს საუბარი კონფლიქტამდე.
- არ იამაყოთ ხმამაღლა თქვენი განათლებით, ჯილდოებით, თუ თანამდებობით.
- ქალებთან ურთიერთობისას არასოდეს დასძრათ სიტყვა ყოფილ მეგობარ ქალებზე!
- დაეხმარეთ ქალს, ავტომობილში ჩაჯდომაში, გაუღეთ კარი, დაჯდომისას ხელი შეაშველეთ და მიხურეთ მანქანის კარი. იგივე გაიმეორეთ მანქანიდან გამოსვლისას...
- თუ თქვენს ავტომობილში მეუღლესთან, მეგობართან და მის ცოლთან ერთად იმყოფებით, მძღოლის გვერდით ადგილი დაუთმეთ მეგობრის მეუღლეს, საკუთარი მეუღლე უკანა სავარძელზე, თქვენგან ხელმარჯვნივ დასვით, ხოლო მეგობარი – თქვენს ზურგს უკან.
- თუ ბავშვი მგზავრობს, უკანა სავარძელში დასვით. მისი მართო დატოვება ავტომობილში სასტიკად აკრძალულია.
- პატივი ეცით გვერდით მიმავალ ავტომანქანებს. დიდ ყურადღებას ნუ მიაქცევთ მძღოლ ქალებს, განსაკუთრებით თუ თქვენს გვერდით ქალია.

ფერები ავსებს ტანსაცმლის სტილს და უდიდეს გავლენას ახდენს მასზე. თუ გსურთ, თავს კომფორტულად გრძნობდეთ და ფერიც გიხდებოდეთ, მიმართეთ დასავლეთში მიღებულ უძველეს ტრადიციას. დაწერეთ თქვენი სახელი ლათინურად და რომელ ასოს რა ფერი შეესაბამება, ტანსაცმელიც მის მიხედვით შეარჩიეთ:

- ALS - წითელი
- BKT - ფორთოხლისფერი
- CLU - ყვითელი
- DMV - მწვანე
- ENW - ლურჯი
- FOX - მუქი ლურჯი
- GFY - ცისფერი
- IR - ოქროსფერი
- HOZ - ვარდისფერი

❖ დაიმახსოვრეთ:

ოფისში შესვლისას პიჯაკი პირველად იმან უნდა გაიხადოს, რომელიც სუბორდინაციით მალლა დგას. პიჯაკს თქვენი სკამის ზურგზე კიდებთ (შეხვედრისას კი არ არის რეკომენდებული პიჯაკის გახდა, ქალების უკითხავად. ეს ეხება სიგარეტის მოწვევასაც). მომსვლელები ოფისში უნდა ისხდნენ მხოლოდ თქვენი მაგიდის წინ.

კაბინეტში არ უნდა იყოს ბარი. არასოდეს დატოვოთ იატაკი უხალიწოდ (მხოლოდ 30 სმ უნდა ჩანდეს პარკეტი). ინვეს სიცივის განცდას და აძლიერებს ოთახის ექოს.

მიაქციეთ ყურადღება, რომ მისაღებში ყოველთვის იყოს ახალი უურნალი

შეამონმე საკუთარი თავი

ურთიერთობის რეპერტუარში არის თუ არა „გეთაყვა“, „თუ შეიძლება“, მაპატიეთ შენუხება“ და ა.შ.
დღეში რამდენჯერ ამბობთ „მადლობას“?
რამდენად ხშირად იყენებთ „გეთაყვას“?
ეს აუცილებელია, რადგან, საადის სიტყვებით, „ჭკვიანი ხარ თუ ბრიყვი, დიდი თუ პატარა, ვერ გავიგებთ, ვიდრე სიტყვას არ წარმოსთქვამთ... იგი კულტურის დონის მაჩვენებელია“.

ეფექტური მართვა და ბიზნესი

თითოეულ კომპანიას აქვს თავისი მართვის ფილოსოფია. თუ დღეს მენეჯმენტის ყურადღების ცენტრში არის ადამიანი, მისი პირადი ღირსებები, დამსახურების აღიარება, მისი პოტენციის მაქსიმალური გამოყენება – ასეთი მართვა არის ყველაზე თანამედროვე, ზნეობრივი, ეთიკურად კორექტული.
მართვის სიბრძნე ერთია – „თქვა ის, რაც შესრულდება!“.

მართვის ეთიკა კი ადამიანებთან საქმიანი ურთიერთობების წესებისა და ფორმების ერთიანობაა.

მართვის ეთიკამ თანამედროვე ეტაპზე განიცადა არსებითი მეტამორფოზა, დღეს შეუძლებელია და პარადოქსულიც რეალური დაგეგმვა და ოპტიმალური და კონკრეტული მართვის მეთოდების რეალიზაცია. ჭრველგვარი ეთიკური წესი აქ იგნორირებულია.

ბატონობას იოლად ისწავლი, მართვას – ძნელად, — გვმოდვრავს გოეთე.

თანამედროვე მენეჯმენტი – ეს არის ათასი შესაძლებელი ვარიანტი და მართვის მეთოდი, უთვალავი ნიუანსით.

ცნობილი ამერიკელი ბიზნესმენი ლი იაკოკა გამოყოფს მენეჯმენტის, მართვის ელემენტებს:

- ადამიანებთან კონტაქტის უნარი.
- მათი ხასიათის შეცნობა და შესაბამისი საქმიანობისათვის გამოყენება.
- დავალების დელიკატურად შეთავაზების უნარი.
- საქმიანობისთვის შეგულიანება.

რა უნდა შეეძლოს მენარმე – მენეჯერს?

პირველ რიგში, სიტუაციის ექსპრეს-ანალიზი. ოპტიმალური ბიზნეს-გეგმის ფორმირება, წარმოების სტრუქტურის მიზანშეწონილი დიაგნოსტიკა, პასუხისმგებლობა და გადაწყვეტილების დროული მიღება, საქმიანი მოლაპარაკების წარმართვა, მოტივაციის განსაკუთრებული საშუალებების გამოყენება. მის ხელშია ფირმის ბედი, კეთილდღეობა და კარიერა...

რა არის საჭირო მენეჯერის ეფექტური საქმიანობისათვის?

- ნათლად გამოხატული მიზანი
- ადამიანთა საქმიანობის კოორდინირება
- აქტიური საქმიანი ატმოსფეროს შექმნა
- საკუთარი თავის, როგორც პიროვნების და როგორც ხელმძღვანელის რეალიზაცია
- საკუთარი მოვალეობის ცოდნა, პირადი პასუხისმგებლობა მენარმე – ხელმძღვანელი უპირველესად, ლიდერია: მისი წარმატება დამოკიდებულია პირად თვისებებზე და მისი საქმიანობის სტილზე. არსებობს ორი ძირითადი მიმართულება:

1. თანამშრომელთა არაავითარი ნდობა
2. მაქსიმალური ნდობა.

აქედან გამომდინარე, ცნობილია მართვის 4 მეთოდი:

1. ექსპლუატატორულ-ავტორიტარული

2. კეთილმოსურნე-ავტორიტარული
3. კონსულტატიურ-დემოკრატიული
4. ჯგუფური

პირველი. ხელმძღვანელი არ ენდობა თანამშრომლებს, სისტემატურად ემუქრება დასჯით... ყველა პრობლემას თვითონ ჭრის, კოლექტივში იქმნება ნეგატიური ატმოსფერო.

თანამშრომლები უკმაყოფილონი არიან, რომ მათი აზრი იგნორირებულია. ისინი არიან მხოლოდ შემსრულებლები და ამას ეგუებიან. ხელმძღვანელი ერთპიროვნულად იღებს გადაწყვეტილებას. არ აღიარებს თავის შეცდომებს. ამას კი მოაქვს ეკონომიკური დანაკარგები და ფსიქოლოგიური ტრავმები.

მეორე. კეთილმოსურნე ხელმძღვანელი ითვალისწინებს თანამშრომელთა თვალსაზრისს. ანიჭებს მათ დამოუკიდებლად მკაცრი კონტროლის უფლებასაც, თუ კი ეს ფირმის ინტერესებს სჭირდება.

მესამე. კონსულტატიურ-დემოკრატიული. ენდობა ხელმძღვანელი თანამშრომლებს, ცდილობს კონსტრუქტიულად გამოიყენოს მათი იდეები. ყველას ყურადღებით უსმენს. თანამშრომლებს მოსწონთ, რომ მათ აზრს ითვალისწინებენ. აქ მორალური მხარდაჭერაა მთავარი. გადაწყვეტილებებს კი იღებს ხელისუფლების უმაღლესი „ეშელონი“.

მეოთხე. ჯგუფური. ხელმძღვანელი მთლიანად ენდობა თანამშრომლებს, უსმენს მათ, სარგებლობს მათი აზრით, ორგანიზაციას უკეთებს შეხვედრებს, ინფორმაციის გაცვლისათვის.

მართვის თითოეული მეთოდი მიმართულია ან საქმიანობის ან ადამიანის მიმართ. პირველი ამოცანების გადაწყვეტის გზას ეძებს ტექნიკური პრინციპებით, მეორე ორიენტირებულია ადამიანის მიმართ და ზრუნავს მისი კეთილდღეობის გაუმჯობესებისათვის.

რომელი ავირჩიოთ?

ზოგიერთი თვლის, რომ მართვის ავტორიტარული სტილი უფრო მეტად ეფექტურია, იმიტომ, რომ იგი ამტკიცებს ხელმძღვანელის უფლებას, აფართოებს მის შესაძლებლობებს. ამავე დროს ხელმძღვანელი ხშირად ივიწყებს თანამშრომელთა ინტერესებს, სოციალურ პრობლემებს, რაც უარყოფითად მოქმედებს ფირმის საქმიანობაზე.

დემოკრატიული კი ადამიანის ინტერესებს იცავს უპირველესად, ხელს უწყობს შრომის ნაყოფიერების გაზრდას, ბუნებრივ ზემოქმედებას ადამიანებზე, როგორ იმუშაონ და რა აკეთონ, ხშირად დადებით ზეგავლენას ახდენს.

ხელმძღვანელობა კი ესაა ადამიანებზე ზეგავლენის ხელოვნება, საერთო მიზნის მისაღწევად.

ითვლება, რომ მთავარი მახასიათებელი მენარმის წარმატებისათვის – არის თითქმის მაგიური შეძლება, დაეხმაროს საჭირო ადგილას და საჭირო დროს!

ბევრი თვლის, რომ მენეჯმენტი ეს ხელოვნებაა. საჭიროა, გქონდეს განსაკუთრებული თვისებები. მაგრამ მენეჯმენტი არამარტო ხელოვნებაა, არამედ გამოცდილებაც.

გამოცდილება კი გროვდება ნლების მანძილზე, ხშირად შეცდომების გზითაც, მაგრამ არსებობს მეთოდი გამოცდილების სწრაფი ათვისების – ეს არის სწავლების მეთოდი, შემდეგი ფორმულით:

მენეჯმენტი=ხელოვნება+სწავლება+გამოცდილება!

განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება თავის დროზე მიღებულ სწორ გადაწყვეტილებასაც:

-ეცადეთ, იყოთ ლოგიკური...

-შეძლოთ გონივრული რისკი

-არ შეუშინდეთ შეცდომებს

-მთავარია, დააინტერესოთ ადამიანები, დაიმსახუროთ მისი პატივისცემა და ნდობა, გაანეიტრალიოთ კონფლიქტური სიტუაცია, გამოიყენოთ სწორად მორალური და მატერიალური სტიმულები.

ეფექტურია მართვის საშუალებები ეთიკური თვალსაზრისითაც:

- საკუთარი თავის მართვა
- გამოკვეთილი მიზანი
- პრობლემის გადაწყვეტის უნარი
- გამოგონების, ინოვაციის უნარი
- გარშემომყოფებზე ზემოქმედების უნარი
- თანამედროვე მართვის მეთოდების ცოდნა
- ინდივიდუალური ხელმძღვანელობა
- თანამშრომელთა შეცნობის უნარი

• ეფექტური სამუშაო ჯგუფების ფორმირება და განვითარება.

ამდენად, „ჭკუა მარტო ცოდნა როდია, იგი ამ ცოდნის საქმეში გამოყენებაც არის“ (არისტოტელე).

ბიზნესში მართვა თავისებური ხელოვნებაა. წარმატება კი ბევრად არის დამოკიდებული გონიერებასა და სულიერ სიმაღლეზე. როგორც თითოეული ადამიანი განსხვავდება ერთმანეთისგან, ისე ბიზნესშიც პრობლემები განსხვავდება სხვადასხვა სფეროში.

არ არსებობს უნიკალური ბიზნესი... ნადირობის დროს მთავარი სროლა როდია, მთავარია მიზანში მოხვედრა.

ეფექტურობა ბიზნესის გონებით გაძლოა და არა ვარაუდებით. ძალიან მნიშვნელოვანია სოციალ-ფსიქოლოგიური და ეთიკური მექანიზმის თანაფარდობის გათვალისწინებაც: „რაც შეიძლება ნაკლები ადმინისტრაციული სული საქმიან ცხოვრებაში და მეტი საქმიანი სული ადმინისტრაციაში“ (ფორდი). საუკეთესო მთავრობაც ისაა, რომელიც მინიმალურად მართავს!

ფრანსუა კენეს მეფისწული ეკითხება:

-რას გააკეთებდით, რომ იყოთ მეფე?

-არაფერს!

-აბა, ვინ უნდა მართოს სამეფო?

-კანონებმა!

ადამიანის მართვა მხოლოდ გარეგნულად შეიძლება, შინაგანად ეს შეუძლებელია. არასოდეს სცადოთ, ადამიანები თქვენზე დამოკიდებულები გახადოთ.

❖ გაითვალისწინეთ:

• თითოეულ ადამიანს აქვს უფლება, არ ჰგავდეს სხვას;

• თითოეულ ადამიანს საკუთარი გზა და ბედი აქვს...

ბიზნესის მართვის თანამედროვე კითხვა კი ასეთია:

როგორი უნდა იყოს კარგი მენეჯერი?

ჯერ კიდევ ჰომეროსის დროის ძველი ბერძნები იყენებდნენ ხელმძღვანელობისთვის აუცილებელ ოთხ თვისებას:

1. ნესტორის სიბრძნეს
2. აგამემნონის სამართლიანობას
3. ოდისეესის მოხერხებულობას
4. აქილევსის ენერგიულობას...

თანამედროვე მენეჯერისთვის კი აუცილებელია:

- ფიზიკური აქტივობა (ენერჯია, ჯანმრთელობა, ძალა)
- პიროვნული თვისებები (სამართლიანობა, პასუხისმგებლობა, თავდაჯერებულობა)
- ინტელექტუალურობა – (ჭკუა, ინტუიცია, შემოქმედებითი დიაპაზონი)
- შესაძლებლობები (კონტაქტურობა, ხასიათის მოქნილობა, ტაქტი, დიპლომატია).

მართვის ფსიქოლოგიური ფაქტორები კი უნდა იყოს:

არაორაზროვანი

მრავალმხრივი

პარადოქსების გარეშე.

თუმცა თანამედროვე იაპონელები აკრიტიკებენ ამერიკელთა მოხსენებებს იმისათვის, რომ ისინი თანმიმდევრული,

მეტისმეტად გამართული და არაორაზროვანია... ეს კი იძლევა სისწორეში დაეჭვების საფუძველს!

სკოტ ფიცჯერალდის აზრით, პირველი კლასის ინტელექტის სასინჯო ქვაა უნარი გონებაში ერთდროულად შეინახოს ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო იდეა და მაინც შეინარჩუნოს მოქმედების შესაძლებლობა!

ისე კი იქნებ სჯობდეს, მეტაფორების გარეშე და ჩვენთვის ნაცნობი სამყაროს საგანთა დახმარებით (რასაც ვგრძნობთ, ვხედავთ და აღვიქვამთ) ავითვისოთ სინამდვილე...

ბიზნესის მართვის მარადიული პრინციპი კი ბიზნესის ორგანიზაციაა... იგი გვაგონებს დამოკიდებულებას საგანძურის მიმართ ტროპიკულ ტყეში: გზა ბევრ საფრთხეს გიმზადებთ, მაგრამ შედეგად შეიძლება მიიღოთ როგორც მატერიალური, ისე სულიერი (ჯილდო) კმაყოფილება...

ბიზნესის მეფეები აღიარებენ, რომ წარმატებისკენ გზა სწორედ ბიზნესის ორგანიზაციაა... ამერიკის „ფოლადის მეფეს“, ენდრიუ კარნეგს ერთი ინგლისელი რედაქტორი სთხოვს გაზეთისათვის სტატიას. კარნეგი მილიონ სტერლინგს ითხოვს და იქნებ ეს არც გავიკვირდეს, რადგან ყველაზე მნიშვნელოვანი ბიზნესში წარმატებისათვის ყველა დროში სწორედ ბიზნესის მართვის სწორი ორგანიზაცია იყო.

კიდევ ერთი, დღეს ჩვენთვისაც გასათვალისწინებელი, განსაკუთრებით ყურადღებას იმსახურებს ფაქტორი და ეპიზოდი ფორდის ცხოვრებიდან.

XX ს. 20-30 წლებში, კრიზისის დროს, ფორდმა თავის ავტომობილზე დაანება დაბალი ფასები და მაღალი ხელფასები, რომ მუშებს შეძლებოდათ მისი ყიდვა. ამით მან შეინარჩუნა წარმოება. მერე იყიდა მიწები, შექმნა ამხანაგობები, აუშენა მუშებს სახლები, პენსიონერებს საკუთარი ბინები, მისცა მათ საშუალება ეყიდათ სასოფლო-სამეურნეო მანქანები...

ასევე „ლევი სტრაუსის“ ფირმის პრეზიდენტმა რობერტ ხაასმა კალიფორნიაში ააშენა სკოლები, კოლეჯები, უპატრონოთა სახლები...

მინდა მჯეროდეს, რომ დროთა განმავლობაში ქართული გვარებიც ალაპარაკებენ მსოფლიოს ყველაზე გონივრული მართვითა და გაცემის ზღვარდაუდები კულტურით.

საგულისხმოა ერთი შტრიხიც. ტოლსტოის აზრით, „სამყაროს გარდაქმნას და ადამიანის გარდაქმნას ერთდროულად უნდა ვახდენდეთ. წინააღმდეგ შემთხვევაში ასე იქნება: მაღე ბინას შევაკეთებ და პატიოსან ცხოვრებას დავინყებ, თორემ სანამ კედლები გაბინძურებულია და ავეჯი ძველი, უფლება მაქვს უხეიროდ ვიცხოვრო“...

მართვა ყოველთვის არ არის ცნობიერი და კანონზომიერი...
ჰ. ჰაინეს მეტაფორულად მიაჩნია, რომ პიკის საათის დროს „მანქანების მართვა“ არ ხდება. აქ მძღოლები მოქმედებენ ქვეცნობიერად, ინსტიქტურად და თავსაც კარგად აღწევენ მანქანათა ნაკადს. იქნებ, მართლაც, არ შეიძლება ყველაფრის სწავლა და ზოგჯერ გულსაც უნდა ვენდოთ?

ადამიანის ბუნებრივი მდგომარეობა ხომ თავისუფლებაა (კანტი), ჩვენც მუდმივად ქანცგანყვეტილი რომ ვართ, იქნებ იმიტომ, რომ არ ვიცით, ის რაც უნდა ვიცოდეთ?

ბიზნესის კულტურა

ცხოვრებამ დაგვარწმუნა, რომ ბიზნესის ეთიკის პრობლემები შეუძლებელია გადავწყვიტოთ ბიზნესის კულტურის გარეშე, კულტურული ადამიანი არ არის ვალდებული იყოს მენარმე, მაგრამ მენარმე ვალდებულია იყოს კულტურული, თუნდაც იმიტომ, რომ იგი დაინტერესებულია სისტემატური წარმატებით.

საქმიანი კულტურა, თავისი მოდელებით, ხდება უფრო მეტად პრაგმატული, როგორც თვით ცხოვრება. „კულტურას აქვს ესთეტიკური ფორმა და ეთიკური შინაარსი“. ამიტომაც ბიზნესის მიმართ ეთიკური მიდგომა გარკვეულწილად განისაზღვრება ბიზნესის კულტურით. მან ბოლო წლებში ბევრი ცვლილება განიცადა.

ბიზნესის კულტურა დაკავშირებულია კორპორაციულ კულტურასთან. იგი არის ბიზნესში წარმატების გასაღები.

რომელი ფაქტორი ახდენს გავლენას კორპორაციულ კულტურაზე?

- ბაზა (ჯგუფი, ორგანიზაცია, საზოგადოება)
- ღირებულებითი ორიენტაცია (საქციელი დასაშვებია, ან არდასაშვებია. მაგ., ზოგ ორგანიზაციაში თვლიან: მომხმარებელი ყოველთვის მართალია, ზოგში კი – პირიქით, ითვალისწინებს კონკრეტულ სიტუაციას)
- სიმბოლიკა (ღირებულებითი ორიენტაცია გადადის ორგანიზაციის წევრებზე, ხშირად ლეგენდები და მითები დიდ გავლენას ახდენენ ადამიანებზე).

ფირმის რეპუტაციის ძირითად კომპონენტად ითვლება მისი სახელწოდება!

დღეს დასავლეთში მარჯვე, მოხერხებული სათაურისათვის გაცილებით მეტ ჰონორარს უხდიან. ამიტომ აუცილებელია ფირმის შესაფერისი სახელწოდების მონახვა.

არსებობს სახელწოდების განსაზღვრის რამდენიმე პრინციპი:

1. ფუნქციური ("მშენებელი", სტომატოლოგი")
2. სახოვანი, ხატოვანი („ალფა“, „ომეგა“, „ვეგა“, „პეგასი“)
3. დამფუძნებლის სახელებით („სვირიდოვ“, „მიცუბიში“)
4. შემოკლებული („ასკო“, ABC, УБМ)

არის ერთი განსაკუთრებული შემთხვევაც, როცა ბგერების უღერადობაზეა დამოკიდებული სახელწოდება. ერთი სახელწოდება მსუბუქია, სასიამოვნო, მეორე – უსიამოვნო, უხეში.

ბგერების მნიშვნელობა ხშირად დაკავშირებულია ბევრ უხერხულობასთან. მაგ., „ЖИГУЛИ“ აღმოჩნდა წარუმატებელი სახელწოდება, იწვევს არასასიამოვნო ასოციაციას, დღესაც მთელ რიგ ევროპულ ენაში ის ჟღერს: მატყუარა, ყალბაბანდი.

ავტომანქანა „ЛАДА“-ს წარმატებული რეალიზაცია კი სწორედ მისმა სახელწოდებამ განაპირობა.

არ არის სასურველი სახელწოდების ხშირი გამოცვლაც. მომხმარებელი შეჩვეულია და საქმიანი კონტაქტებიც ასე უფრო ადვილია. წარმოუდგენელია, მაგალითად, ცნობილი ფირმები „Дженерал моторс“, „Мицубиси“, „Макдональдс“ სხვა სახელწოდებებით.

წარმატების საწინდარია სწორად არჩეული ემბლემა, საქონლის ნიშნები. ზოგიერთი სახუმარო ხასიათსაც კი ატარებს. იმარჯვებს ის ფირმა, რომლის სახელწოდებაც უკავშირდება მზეს, სინათლეს, მთვარეს, ვარსკვლავებს, ისინი არა მარტო სასიამოვნოდ ჟღერენ, არამედ იწვევენ ადამიანებში ხალისიან განწყობასაც.

ფირმის იმიჯისთვის აუცილებელია ოფისის შინაგანი ხედიც. აღმოსავლური სიბრძნით, ოფისში სამუშაო მაგიდა უნდა იდგეს შესასვლელის პირდაპირ, რადგან იგი ხელს უწყობს გამოუვალი მდგომარეობიდანაც (სიტუაციიდან) ადვილად გამოსვლას. თუ მაინდამაინც ზურგით მოუწია, სასურველია სარკე, რომ დაინახოს შემოსასვლელი კარი. ე.ი. უნდა იცოდეს ყველაფერი შემოსვლის და გასვლის შესახებ.

ამ ფილოსოფიის საფუძველია რწმენა იმისა, რომ გარემომყოფი საგნები მოქმედებს მის საქმეებზე! აქედან გამომდინარე, ოფისში უნდა გქონდეთ საათი, სარკე, მწვანე მცენარეები. ისინი ქმნიან სასიამოვნო ატმოსფეროს. სასურველია, აკვარიუმიც, თევზებით. წყალი – მატერიალური კეთილდღეობის სიმბოლოა, თევზი — უარყოფითი იმპულსების მიმთვისებელი. შეგიძლიათ ირწმუნოთ, შეგიძლიათ არა!

საქმიანი ოფისის აუცილებელი ატრიბუტია მდივანი. იგი ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფიგურაა. პირველი შთაბეჭდილება, საქმიანი ქაღალდების სწორი შედგენა, საქმიანი შეხვედრების ორგანიზება, ტაქტიანი ურთიერთობა...

ფირმის იმიჯს ქმნის საზოგადოებასთან ურთიერთობის ხასიათი და დონე. „ეს არის ხელოვნება და მეცნიერება, ჰარმონიის მისაღწევად“, ურთიერთგაგებაზე, სიმართლესა და სრულ ინფორმაციაზე აგებული დამოკიდებულების შედეგი.

ფირმის იმიჯში შედის ფირმის თანამშრომლებსა და მომხმარებლებს შორის ურთიერთობა, ერგონომიკა¹, ოფისის დიზაინი, ტანსაცმლის სტილი.

ფირმის იმიჯი ასოცირდება ბიზნესში წარმატებასთან. წარმატების კრიტერიუმი სხვადასხვაა. დიდ როლს თამაშობს წლების მანძილზე შექმნილი ე.წ. ფირმის სახე, მისი შინაგანი ფილოსოფიის ახსნა. მაგ., იაპონური ფირმის „მაცუსიტა ელექტრიკი“ – ვაჭარი, „სონნი“- ზღვის ამაღლა, „ხიტატა“ – პროვინციელი უფლისწული, „ტასიბა“ – ჯენტლმენი.

როგორც ჩანს, წარმატებას დღევანდელ ბიზნესში განაპირობებს მისი კულტურა, მაგრამ ეს არც ისე აუცილებელია. როცა ფირმის გადარჩენაზეა საუბარი, არავის სცალია კულტურაზე ფიქრისათვის.

კორპორაციული კულტურის აზრი იმაშია, რომ კომპანიის ინტერესი და ადამიანური ფასეულობები ერთმანეთს ემთხვეოდეს. კომპანია აყალიბებს მოქმედების, საქციელის წესებს, რომელიც ყველამ უნდა დაიცვას. მაგ., ზოგან აკრძალულია ჯინსებით სამსახურში მისვლა, მოწვევა შეიძლება მხოლოდ სპეციალურ ადგილებში, მიღებულია ყველასათვის მისალმება. ეს წესები ყველამ უნდა დაიცვას ან უნდა დატოვოს კომპანია.

კორპორაციული კულტურა კი განსაზღვრავს, რა არის ფასეული და რა არა – ორგანიზაციისათვის.

ბიზნესის კულტურა გულისხმობს:

პატიოსნებას, წესრიგს, პარტნიორის არმოტყუებას, ურთიერთგარიგებით შეთანხმებას, კომუნიკაბელურობას, პანიკისა და სიძულვილის გარეშე ყოფნას. ადამიანი, რომელსაც უნდა წარმატების მიღწევა, უნდა იყოს კარგად ინფორმირებული ყოველივე იმის შესახებ, რამაც შეიძლება დააინტერესოს პარტნიორი. ამას სჭირდება ისტორიის, კულტურისა და ხელოვნების ცოდნა.

❖ დამახსოვრეთ:

- ყოველთვის შეასრულეთ პირობა დროულად
- ურთიერთობისას ისწავლეთ, გაიგოთ არა მარტო ის, რაც ითქვა, არამედ ისიც, რაც არ ითქვა.

¹ ბერძ. ergon - მუშაობა, homos - კანონი, ოპტიმალური სისტემა, შრომისა და ყოფაცხოვრების ყველაზე უფრო კომფორტული პირობები. შეიქმნა ინგლისში 40-იან წლებში.

- გახსოვდეთ, ადამიანს შეურაცხყოფთ არა მარტო სიტყვით, არამედ პოზით, უესტით, მიმიკით.
- მართვა, კულტურა – ეს ის გზაა, რომელიც დაგეხმარებათ, გაიგოთ ორგანიზაციული „სარკის მილმურიც“.

პარვანდის უნივერსიტეტის პროფესორი სამუელ ჰანტიგ-ტინი ნიგში „ცივილიზაციათა შეჯახება და მსოფლიო წესრიგის გარდაქმნა“ (1993) წერს, რომ 21-ე საუკუნის მსოფლიოში კონფლიქტები გაპირობებული იქნება არა წმინდა იდეოლოგიური ან წმინდა ეკონომიური ფაქტორებით, არამედ, უპირველესად, კულტურათა ნაირგვარობით ...

მსგავსი კულტურის ერები და ქვეყნები ერთმანეთისკენ მიისწრაფვიან, ხოლო კულტურულად განსხვავებული ქვეყნები და ერები ერთმანეთს შორდებიან.

ყველაფერი დამოკიდებულია ხელისუფლების ზნეობრივ პოზიციაზე..

ეთიკური ბიზნესის სოციალური როლი

ბიზნესში წარმატება საზოგადოების სოციალური პრობლემების მონესრიგების საფუძველიც უნდა იყოს.

გამოიკვეთება ორი თვალსაზრისი.

1. ბიზნესის როლი საზოგადოებაში. იგი ღია კონკურენციული ბრძოლაა, ყოველგვარი მოტყუებისა და თაღლითობის გარეშე.

2. ბიზნესის ორგანიზაცია. ეს უფრო დიდია, ვიდრე ეკონომიკური ერთიანობა. თანამედროვე ორგანიზაცია რთულია, თავისი კომპონენტებით: მომხმარებელი, მიმწოდებელი, ინფორმაციის საშუალებები, აქციონერები, ფირმის მუშაკები (თანამშრომლები).

ორგანიზაცია პასუხისმგებელია საზოგადოების წინაშე. ჯერ კიდევ XX საუკუნის დასაწყისში ბიზნესის ხელმძღვანელები გამოთქვამდნენ რწმენას, რომ კორპორაციები ვალდებული იყვნენ თავიანთი რესურსები გამოეყენებინათ ისე, რომ საზოგადოებაც დარჩენილიყო გამარჯვებული.

ენდრიუ კარნეგმა აშშ სოციალური პროგრამის განსახორციელებლად, დააბანდა 350 მილიონი დოლარი და ააშენა 2000 მეტი საჯარო ბიბლიოთეკა. როკფელერმა კი შესწირა 550 მილიონი დოლარი და შექმნა როკფელერების ფონდი. დოქტრინის მიხედვით, მომგებიანი ორგანიზაციები ვალდებული იყვნენ თავიანთი საშუალებები შემოენირათ საზოგადოების კეთილდღეობისათვის.

ბიზნესის სოციალური როლის შესახებ კონცეფცია სისტემატურად იცვლებოდა 50-იანი წლებიდან. როცა გამოჩნდა პირველი ნაშრომი სოციალური პასუხისმგებლობის შესახებ. ეს იყო ჰოვარდ ბოუენის ნიგნი „ბიზნესმენის სოციალური პასუხისმგებლობა“. აქ ხაზგასმულია საზოგადოებისათვის ეკონომიური და სოციალური სარგებლობის მნიშვნელობა.

60-იანი წლებიდან კი სადავო გახდა საზოგადოებაში ბიზნესის როლი. უკვე გაჩნდა აქტიური ინტერესი ისეთი საკითხების მიმართ, როგორცაა: მოქალაქის უფლება, ომი ვიეტნამში, თანასწორუფლებიანობა, გარემოს დაბინძურება, კონსიუმერიზმი (მომხმარებელთა მოძრაობა).

80-იანი წლებიდან კი შემოვიდა: განიარაღება, ატომური ენერგეტიკა, III სამყაროს შიმშილისაგან დახსნა, ფლორისა და ფაუნის დაცვა, ეკოლოგია.

ასე, წლების მანძილზე, იცვლებოდა სოციალური დამოკიდებულება ბიზნესის მიმართ. აქ ხაზი უნდა გაესვას იურიდიულ და სოციალურ პასუხისმგებლობათა შორის განსხვავებასაც.

ცხოვრებამ დაადასტურა, რომ საბაზრო ეკონომიკას საფუძვლად უდევს ეკონომიკური ეთიკა – შრომის კულტურა და მისი მალალნაყოფიერება, წარმოების ორგანიზაციის მეცნიერული მეთოდები, პარტნიორის ვალდებულებანი, მომხმარებლის პატიოსან სიტყვაზე დამყარებული.

საერთოდ ეკონომიკური ეთიკის გარეშე შეუძლებელია არსებობდეს საბაზრო ეკონომიკა. ეკონომიკური ეთიკა მეცნიერებაა ეკონომიკური მიზნის და ფორმების შესაბამისობის შესახებ.

ეკონომიკური ეთიკის ერთ-ერთი დამფუძნებელი იყო ჰენრი ფორდი.

ფორდი განსაკუთრებულ ყურადღებას ანიჭებდა ადამიანებს. იგი თითოეულ მათგანში პარტნიორს ხედავდა „არასოდეს შევხვედრივარ ყველასათვის ცუდ ადამიანს. რალაც კეთილი და კარგი ყველა ადამიანშია, მხოლოდ საჭიროა მიეცეს შესაძლებლობა გამოავლინოს იგი. მთავარია, ადამიანს ჰქონდეს მუშაობის სურვილი, სხვა დანარჩენი შეიძლება ადვილად გადაწყდეს“.

მისმა წარმოებამ არ იცოდა გაფიცვები, რადგან მხოლოდ ის მენარმეა ეთიკური, რომელიც მალალ ხელფასს იძლევა მალალნაყოფიერი შრომის შედეგად.

მასთან ეკონომიკური ეთიკის ნორმები ეფუძნებოდა მუშის პატივისცემას და ამიტომაც ფორდმა შექმნა უზარმაზარი კორპორაცია, მისი შემოქმედებითი საქმიანობის შედეგი. ფორდის წარმატებები ეთიკური პრობლემის გადაწყვეტისათვის იყო იმდენად მნიშვნელოვანი, რომ მან გაიჩინა მრავალი მიმდევარი.

რობერტ ხაასის ("Леви Страусс") შემოსავლის მნიშვნელოვანი ნაწილი მიდიოდა სოციალური პროგრამის განხორციელებისათვის.

იგი ყველაზე მთავარ პირობად თვლიდა ეთიკურ ურთიერთობას მომხმარებელთან. კალიფორნიაში ააშენა სკოლები, კოლეჯები, უპატრონოთა სახლები, დაეხმარა 1906 წელს მინისძვრით დაზარალებულებს სან-ფრანცისკოში, დაანგრია ბარიერი თეთრკანიანთა და შავკანიანთა შორის და თანაბარი უფლებით მიიღო ისინი. იგი ეფექტურად აკონტროლებდა ეთიკური ნორმების დაცვას.

თითოეული მრავალეროვანი ორგანიზაციის ინტერესია - ერთიანი ეთიკური პრინციპების ჩამოყალიბება მთელი მსოფლიოს მასშტაბით. მაგრამ ეთიკური ნორმების სტანდარტები განსხვავდება სხვადასხვა ქვეყანაში.

ეთიკა ეხება არა მარტო სოციალურ სფეროს, არამედ მართვის სფეროსაც... ყველა მათგანი თვლის, რომ არაეთიკურია ქრთამის მიცემა მოხელისათვის კონტრაქტის მისაღებად. კანონების დარღვევაც არაეთიკურია.

გამოცდილება გვიჩვენებს, რომ ეთიკური პრობლემები ბიზნესში დაკავშირებულია კონფლიქტთან: დავაკვირდეთ ასეთ სიტუაციას:

ხართ აგენტი. ერთ-ერთმა მიმწოდებელმა შემოგთავაზათ ყუთი კარგი ლვინო. უნდა მიიღოთ?

თქვენ ხედავთ, თქვენი კოლეგები, როგორ ლაპარაკობენ ოფისიდან საერთაშორისო ტელეფონით პირად საკითხებზე. თქვენ ეს შეგიძლიათ?

თქვენ შეგიძლიათ ისარგებლოთ იმით, რაც ოფისის საკუთრებაა და წაიღოთ სახლში? ამ მაგალითებით კანონი არ ირღვევა, მაგრამ შეიძლება შეფასდეს, როგორც არასწორი. არაეთიკურია საბუთების ფალსიფიცირება, ეროვნული დისკრიმინაცია, არაეთიკურია გარემოს დაბინძურებაც.

გამოანგარიშებულია, რომ 500 დიდი ამერიკული კომპანიიდან 2/3, ამა თუ იმ ფორმით, არაეთიკურად იქცეოდა.

ერთ-ერთი გამოკითხვის შედეგად, 65% ამერიკელი თვლის, რომ საერთო ეთიკური დონე ქვეყანაში ბოლო 10 წელი დაქვეითდა.

ერთ-ერთი ფინანსური დაწესებულების ხელმძღვანელმა თქვა: ქრთამი, ყალბი საბუთები, დაუმტკიცებელი ფინანსური ანგარიშები, ხელოვნურად გაზრდილი ფასები, საიდუმლო შეთანხმებები ფასებზე საერთო ეთიკურ დონეს კიდევ უფრო ადაბლებს.

ზოგან კი ყოველივე ამას ცინიკურად ეკიდებიან.

ეთიკური ნორმა ყალიბდება ნორმალური ეთიკური ატმოსფეროს შესაქმნელად და ეთიკური რეკომენდაციების ჩამოსაყალიბებლად.

ზოგიერთი ორგანიზაცია ქმნის მუდმივ კომიტეტებს ეთიკური თვალსაზრისით. ზოგიერთი კიდევ ასეთ კომიტეტებს თავს არიდებს, მაგრამ ინვესტს ბიზნესის ეთიკის სპეციალისტებს ე.წ. ადვოკატებს ბიზნესში. იგი უჩვენებს ორგანიზაციას ე.წ. "სოციალურ სინდისს".

არის ერთი გზაც. ეთიკური ნორმების დაცვის ასამაღლებლად ხელმძღვანელთა და რიგით თანამშრომელთა ეთიკური ცხოვრების შესწავლა!

ეს საუნივერსიტეტო კურსია.

მოვიგონოთ ათასობით კომერციული ბანკი, რომელთაც მიიზიდეს მათთვის სასურველი ადამიანები, შემდეგ გამოაცხადეს ბანკროტი და ბოლოს მილიარდობით ფულმა უცხოეთის ბანკებში გადაინაცვლა. ბუნებრივია, ასეთ ბიზნესმენებს პრობლემები ეთიკურ ნორმებზე არ აწუხებთ.

კიდევ კარგი, რომ ყველა ბანკი ასეთი არ არის!

პირადი ურთიერთობები ყველაზე საიმედო საშუალებაა გასამდიდრებლად - თითქმის 88% თვლის, რომ წარმატება სწორედ ჰარმონიულ კონტაქტზეა დამოკიდებული.

მთავარი კი ცუდი წესრიგია, არაეთიკურის გამრავლება...

ეთიკურია ფულის წყაროების, არხის მოძებნა...

მთელ რიგ ქვეყანაში სპეციალური კანონი არსებობს ამისი შემსწავლელი. ჩვენთან კი ძვრები ახლა დაიწყო. მჯერა, ჩვენი ქვეყანა მალე დაიბრუნებს წლების მანძილზე მსოფლიო მასშტაბით შეღახულ ავტორიტეტს.

განსაკუთრებით ხაზგასასმელია ინფორმაცია, ეთიკის ქართული კოდექსის შექმნის შესახებ. იგი ყველაზე მეტად დაეხმარება მცირე და საშუალო ბიზნესით დაინტერესებულებს. ბიზნესის ეთიკის კოდექსი კი, რომელსაც საქართველოში ამერიკის კომერციის დეპარტამენტი აფინანსებს, მიზნად ისახავს საქართველოში ისეთი ბიზნესგარემოს ჩამოყალიბებას, რომლის პირობებშიც ეთიკური ბიზნესმართველობა ნახალისდება.

ბიზნესკოდექსი დაუნერვლი კანონის ფუნქციას შეასრულებს.

კოდექსი მოიცავს 4 ძირითად პრინციპს: ურთიერთობის გამჭვირვალობა, ნდობა, სამართლიანობა და ინტეგრირება.

როგორ და რამდენად გამოიყენებენ ქართველი ბიზნესმენები ეთიკის ამ კოდექსს, იმაზე იქნება წარმატებებიც დამოკიდებული.

უცხოეთში კი ეთიკის კოდექსი კანონის ფუნქციას ასრულებს და ნებისმიერი ბიზნესმენის სამაგიდო წიგნია...



შეამონხე საკუთარი თავი

რამდენად კორექტული ხარო?

1. ყოველდღიურ ცხოვრებაში თქვენ უფრო ხშირად ხართ:
 - განონასწორებელი — 2
 - ქარაფშუტა — 1
 - სასტიკი, დაუნდობელი — 3
2. როგორ მოიქცევით, თუკი თქვენი მაგიდიდან ვინმე უნებართვოდ რამეს აიღებს?
 - გავლანძღავ — 3
 - მოვითხოვ, სასწრაფოდ უკან დააბრუნოს — 2
 - გავიგებ, კიდევ რითი შემოძლია დავეხმარო — 1
3. თქვენი აზრით, როგორ ადამიანად გთვლიან თანამშრომლები?
 - მშვიდ, კეთილსინდისიერ პიროვნებად — 1
 - ძალზე თავდაჯერებულ ადამიანად — 1
 - მეგობრად — 2
4. სამსახურში კოლეგასთან კონფლიქტის შემდეგ დაინწყებთ თუ არა შერიგების გზების ძიებას?
 - არასოდეს — 3
 - გააჩნია გარემოებებს — 2
 - აუცილებლად — 1
5. როგორ მოიქცევით, თუკი საპასუხისმგებლო თანამდებობას შემოგთავაზებენ?
 - დაუფიქრებლად დავთანხმდები — 3
 - ალბათ უარს არ ვიტყვი — 2
 - უარს ვიტყვი — მშვიდად ყოფნა მირჩევნია — 1
6. ქვემოთ ჩამოთვლილი ცხოველებიდან რომელი უფრო გაინტერესებთ?
 - დათვი — 1
 - ვეფხვი — 3
 - კატა — 2
7. როგორ მოიქცევით, თუკი თქვენს შვილს სკოლაში ვინმე დაჩაგრავს?
 - დავურეკავ მის მშობლებს — 2
 - დაველაპარაკები მასწავლებელს — 1
 - დავარწმუნებ, რომ სამაგიეროს გადახდა აუცილებელია — 3
8. რას განიცდით, როდესაც უყურებთ ფილმს საშინელებათა შესახებ?
 - კმაყოფილებას — 1
 - შიშს — 3
 - მონყენილობას — 2

დაითვალეთ დაგროვილი ქულები:

16 ქულაზე მეტი: ძალზე აგრესიული და გაუნონასწორებელი პიროვნება ხართ. სასტიკად ექცევით ადამიანებს. მიზნის მისაღწევად არაფერს ერიდებით. ვერ იტანთ შენიშვნას. მოკლედ, უნდა შეცვალოთ დამოკიდებულება ადამიანებთან.

10-16 ქულა: განონასწორებელი ადამიანი ხართ. კრიტიკას, თუკი ის სამართლიანია, მშვიდად ხვდებით. ცხოვრება კარგად გაქვთ აწყობილი — ამისთვის გაქვთ საკმარისი პატივმოყვარეობა. შეეცადეთ მულამ ასეთი დარჩეთ.

10 ქულაზე ნაკლები: ძალიან ხათრიანი ხართ. დარწმუნებული არა ხართ საკუთარ შესაძლებლობებში. გეშინიათ კრიტიკის. მეტი გაბედულება და დამოუკიდებლობა გმართებთ.

იცავთ თავაზიანობის ნესებს?

1. ესაღმებთ თუ არა მეზობლებს, თანამშრომლებს?
 - გააჩნია, რა გუნებაზე ვარ — 0
 - რა თქმა უნდა — 3
 - მხოლოდ იმ ადამიანებს, ვისაც საჭიროდ ვთვლი — 1
2. როდესაც უცნობი ადამიანი გესაღმებათ, როგორია თქვენი რეაქცია?
 - მექანიკურად ვპასუხობ მისაღმებაზე — 3
 - გაოცებას ვერ ვმალავ — 1
 - არ ვუპასუხებ, ისე ჩავივლი გვერდზე — 0
3. სტუმრად ყოფნისას შემოგთავაზეს კერძი, რომელიც მიზეზთა გამო არ გსურთ რომ მიირთვათ. თქვენ...
 - მოიბოდიშებთ და არ შეჭამთ — 1
 - უარს ისე იტყვით, არავის არაფერს აუხსნიოთ — 0
 - თავს ძალას დაატანთ და მიირთმევთ კერძს, რათა მასპინძელს არ ეწყინოს — 3
4. სტუმრად მიხვედით იმ ადამიანთან ერთად, რომელსაც არც თქვენი მეგობრები იცნობენ და არც მასპინძლები. თქვენ...
 - არ წარუდგენთ მას მეგობრებს — 0
 - გააცნობთ მხოლოდ მასპინძლებს — 1
 - ყველას წარუდგენთ — 3
5. ესაუბრებით ახლო მეგობარს პირად საკითხებზე. ამ დროს თქვენთან მოვიდა ადამიანი, რომელსაც არ გსურთ, გაანდოთ საუბრის შინაარსი. როგორი იქნება თქვენი რეაქცია?
 - გაჩუმდებით და მის ნასვლას დაელოდებით — 0
 - შეცვლით საუბრის თემას — 1
 - მოუბოდიშებთ და შეწყვეტთ საუბრის თემას — 3
6. როგორ ფიქრობთ, არსებობს თუ არა ცალ-ცალკე მამაკაცისა და ქალის ქცევის ნორმები?
 - რა თქმა უნდა — 3
 - ალბათ, მხოლოდ მამაკაცებისთვის — 1
 - არა — 0
7. როგორ მოიქცევით თუკი ტელეფონზე დარეკვისას ნომერი შეგეშალათ?
 - მოიბოდიშებთ — 3
 - უსიტყვოდ დადებთ ყურმილს — 1
 - შეაგინებთ — 0

დაითვალეთ დაგროვილი ქულები:

15-21 ქულა: საკმაოდ კარგად იცნობთ თავაზიანობის წესებს. ხართ ზრდილობიანი, ტაქტიანი და გულითადი ადამიანი. თქვენთან ყველას სიამოვნებს ურთიერთობა.

6-14 ქულა: ფეთქებადი ხასიათის გამო ხშირად ვერ ახერხებთ თავაზიანობას და ეტიკეტის ნორმების დაცვას.

0-5 ქულა: არასოდეს უფიქრდებით, რას გამოიწვევს თქვენი საქციელი. ხანდახან ისე იქცევით, რომ გარშემომყოფებს თქვენს ზრდილობაში ეჭვი ეპარებათ. მოურიდებელი და თავხედური საქციელი კი ადამიანებს თქვენს მიმართ ანტიპატიურად განაწყობს. იფიქრეთ ამაზე.

თქვენ და მანერები

1. გქონიათ სურვილი გეცხოვრათ ისეთივე თავისუფალი სტილით, როგორც პანკები ცხოვრობენ?
 - ა. არა. ეს ჩემს გემოვნებას არ მიესადაგება.
 - ბ. დიდი სიამოვნებით. ისინი ყველაფერს მსუბუქად უყურებენ.
 - გ. არ ვიცი. შეიძლება კარგიც იყოს ასეთი ცხოვრება. გააჩნია როგორი ადამიანები არიან.
2. მგზავრობთ ტრანსპორტით. გვერდით მჯდომს უსიამოვნო სუნი უდის. რას მოიმოქმედებთ?
 - ა. ვერ მოვითმენ და შენიშვნას მივცემ, რომ მეორეჯერ ხალხში ასეთ ყოფაში არ გამოჩნდეს.
 - ბ. ფანჯარას გამოვალე და ვეცდები, მაქსიმალურად გვერდზე მივტრიალდე.
 - გ. მაშინვე გამოვინახავ სხვა ადგილს და სასწრაფოდ გადავჯდები.
3. სადილად იმყოფებით პრესტიჟულ საზოგადოებაში. როგორ უნდა მიირთვათ მოხარშული ხორცის ნაჭრები?
 - ა. რა თქმა უნდა, დანა-ჩანგლით
 - ბ. სანებლით მივირთმევე.
 - გ. გააჩნია საზოგადოებას. „მალა“ ასეთ დროს როგორ იქცევიან, წარმოდგენა არა მაქვს.
4. დაბადების დღეზე მიგინვივს რესტორანში. თქვენს რჩეულს ცეკვა სურს. გაყვებით თუ არა მას საცეკვაოდ?
 - ა. მის ყველა სურვილს დავეთანხმები.
 - ბ. თუ ხასიათზე არ ვიქნები, ვერ გაყვები.
 - გ. უარის თქმა ცუდი ტონის ნიშანია.
5. საუბრობთ მეგობრებთან. ერთ-ერთი გამუდმებით განწყვეტინებთ სიტყვას. თქვენი რეაქცია:
 - ა. შენიშვნას მივცემ და ვეტყვი, რომ სხვა დროს გაითვალისწინოს.
 - ბ. შევეცდები, ცოტა ხმას ავუწიო და ამით ვაგრძნობინო თავის უტაქტობა.
 - გ. არ მიუვაქცევ ყურადღებას მის თავხედობას და გავაგრძელებ საუბარს ჩვეულებრივი ტონით.
6. მუსიკაში ქვემოთ ჩამოთვლილთაგან რომელ მიმდინარეობას ანიჭებთ უპირატესობას?
 - ა. რეპს

ბ. როკს

გ. პოპს

7. როგორ ფიქრობთ, როცა სერიოზულ წვეულებაზე მიგიპატიჟებენ, პირველ რიგში, ვის წარადგენენ საზოგადოების წინაშე?

ა. ეს, ალბათ, მიმდევრობით მოხდება, ვინც პირველი მივა, იმის მიხედვით.

ბ. ალბათ ჯერ ქალებსა და ახალგაზრდა გოგონებს წარადგენენ.

გ. ჯერ, ალბათ, საპატიო ხალხის წარადგენა მოხდება — თანამდებობის მიხედვით და მერე — სხვა დანარჩენის.

8. პაემანზე ყვავილების თაიგული თუ მიგიტანიათ?

ა. ერთხელაც არ მომსვლია აზრად მსგავსი რამის გაკეთება.

ბ. სხვანაირად არ შეიძლება. სიყვარული ყვავილებშიც გამოიხატება.

გ. ხანდახან, დაბადების დღეზე თუ აუტან ხოლმე. რას იზამთ, გაძნელდა ცხოვრება.

დაითვალეთ ქულები

	1	2	3	4	5	6	7	8
ა	3	6	3	3	6	0	0	0
ბ	0	0	6	0	0	3	3	6
გ	6	3	0	6	3	6	6	3

0-დან 21 ქულამდე: შინაგანად ძალიან თავისუფალი ადამიანი ხართ. თქვენი სურვილია მხოლოდ და მხოლოდ გართობა და ქცევის ნორმებსა და მანერებს არანაირ ყურადღებას არ აქცევთ. თქვენთვის მთავარია, ადამიანი თამამი იყოს და გულახდილად გამოთქვამდეს თავის შეხედულებებსა და აზრებს. არასოდეს ენდობთ ისეთ ხალხს, რომლებიც მხოლოდ წესებისა და ნორმების დაცვით ცხოვრობენ. მათთან თავი შორს გიჭირავთ. ალბათ, ამიტომაც არის, რომ შესანიშნავად ფლობთ ფლირტის ხელოვნებას და წარმატებებსაც უფრო ადვილად აღწევთ. გააგრძელეთ ასე ცხოვრება და ნუ გადაუხვევთ თქვენს სტილს.

24-დან 33 ქულამდე: მშვენივრად ფლობთ ქცევის წესებს, მაგრამ ისინი მხოლოდ იმ შემთხვევაშია თქვენთვის მნიშვნელოვანი, როცა ეს აუცილებლობითაა გამოწვეული ან სხვისი ყურადღების მიქცევა გსურთ. ამ შემთხვევაში თავხედურადაც კი შეგიძლიათ მოიქცეთ. თუკი პრობლემა თქვენს ინტერესებს ეხება, ძალზე ემოციური ხდებით. კარგად გესმით, რომ კარგი მანერები ბუნებრივი უნდა იყოს და არა ხელოვნური, თორემ მანერა უკვე აღარ მიიჩნება ბუნებრივად. მოექცით სხვებს ისე, როგორც გსურთ რომ გექცეოდნენ.

36-დან 48 ქულამდე: თქვენთვის დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ქცევის მანერებსა და სტილს. მუდამ ცდილობთ, ბოლომდე გამოავლინოთ თქვენი ხიბლი, ფლირტის დროსაც კი. ამიტომაც ყოველთვის და ყველგან სიმპატიით სარგებლობთ, არასოდეს არაფერი გეშლებათ. ირგვლივ ყველა მოხიბლულია თქვენი გულლია ხასიათითა და ბუნებრიობით. ცდილობთ, თქვენთვის არასასურველ ადამიანებსაც ზომიერების ფარგლებში მოექცეთ. ამიტომაც არასოდეს აყენებთ ზიანს არც სხვას და არც საკუთარ თავს.

გემოვნება

ტესტის ყოველ კითხვას სავარაუდო სამი პასუხიდან („დიახ“, „არა“, „არ ვიცი“) ერთ-ერთი უნდა გასცეთ.

1. გიყვართ ხატვა?
2. ვარცხნილობას ხშირად იცვლით?
3. ოჯახში ავეჯს ადგილს ხშირად უცვლით?
4. ლექსების ან სიმღერების შეთხზვა თუ გიცდიათ?
5. ჩაცმის დროს ერთი ფერის გამას იყენებთ?
6. საერთოდ, მოდურად იცვამთ?
7. მუზეუმებში თუ დადიხართ?
8. გიყვართ ბუნების სილამაზით, ვთქვათ, მზის ჩასვლით ტკობა?
9. უმიზნო ხეტიალი თუ მოგონთ?
10. გქონიათ სურველი, საკუთარი ბინის კედლები მოგეხატათ?
11. გიზიდავთ მარტოობა?
12. მუსიკა დიდ სიამოვნებას განიჭებთ?

ყოველ დადებით პასუხზე 2 ქულა დაინერეთ, უარყოფითზე — არაფერი, ხოლო თუ პასუხი ორჭოფულია (არ ვიცი), ერთი ქულა დაინერეთ.

შედეგები:

0-8 ქულა: სამწუხაროდ, თქვენი გემოვნება დიდ ეჭვს იწვევს. თუ არ გინდათ მუდმივ სიბნელეში იცხოვროთ, ისე უნდა მოიქცეთ, კითხვებზე პასუხი მაქსიმალურად დადებითი იყოს.

10-19 ქულა: საზოგადოდ რაციონალური პიროვნება ხართ, თუმცა ზოგჯერ არც ღრუბლებში ფრენა გიჭირთ. მოკლედ, სასიამოვნოსა და სასარგებლოს ერთმანეთს კარგად უთავსებთ.

20-24 ქულა: თქვენ ნამდვილად კარგი გემოვნება გაქვთ, გესმით მშვენიერების ფასი და საერთოდაც, არტისტული ხართ, თუმცა ოდნავი პრაქტიკულობა ალბათ მაინც არ განყენდათ.

შეგიძლიათ ადამიანის შეცნობა?

1. თქვენი აზრით, ის, ვინც მუდამ ცდილობს კარგი მანერების გამოჩვენებას:
ზრდილობიანია — 2
მკაცრად არის აღზრდილი — 4
ცდილობს თავისი ჭეშმარიტი ბუნების დამალვას — 1
2. თქვენ იცნობთ ოჯახს, რომლის წევრებსაც არასოდეს მოსვლიათ კამათი. თქვენი აზრით, ისინი:
ბედნიერები არიან — 2
ერთმანეთის მიმართ გულგრილნი არიან — 1
ისინი არ ენდობიან ერთმანეთს — 4
3. თქვენ პირველად ხვდებით ადამიანს და ის მაშინვე იწყებს ანეკდოტების მოყოლას, ხუმრობას. თქვენ თვლით, რომ ის:
ბუნებით ხუმარაა — 1

ის თავს უხერხულად გრძნობს და ამ გზით ცდილობს უხერხულობის მოხსნას — 2

- სურს შთაბეჭდილება მოახდინოს — 4
4. თქვენ ესაუბრებით უცნობს საინტერესო თემაზე, რომელიც საუბრისას აქტიურად იყენებს ფესტიკულაციას. თქვენ თვლით, რომ ის:
ღელავს — 4
არ არის გულწრფელი — 1
გულწრფელია — 2
 5. თქვენ გადაწყვიტეთ, უფრო დაუახლოვდეთ ახალგააცნობილს. ამისთვის თვლით, რომ საჭიროა:
დაპატიჟოთ მეგობართა წრეში — 1
დააკვირდეთ, რა თვისებებს ამჟღავნებს საქმიანობისას — 2
გაიგოთ სხვებისგან — 4
 6. რესტორანში, გვერდით მაგიდაზე, უცნობი საჭიროზე მეტ ფულს უტოვებს ოფიციატს. თქვენ დარწმუნებული ხართ, რომ:
მას იმიჯის შექმნა სურს — 4
სურს მისადმი ოფიციატის კეთილად განწყობა — 2
ის უბრალოდ გულუხვი ადამიანია — 1
 7. თუკი ადამიანი პირველი არასოდეს იწყებს საუბარს, თვლით, რომ ეს ადამიანი:
გულახდილია — 2
მორცხვია — 4
მას ეშინია, რომ ვერ გაუგებენ — 1
 8. თქვენი აზრით, დაბალი შუბლი მიაწინებს:
გონებაშეზღუდულობაზე — 1
სიჯიუტეზე — 2
არ მიაწინებს რაიმე მნიშვნელოვანზე — 4
 9. რას ფიქრობთ ადამიანზე, რომელიც საუბრისას ცდილობს თვალი აგარიდოთ?
მას არასრულფასოვნების კომპლექსი აქვს — 1
არ არის გულწრფელი — 4
უბრალოდ, ძალიან დაბნეულია — 2
 10. მატერიალურად შეძლებული ადამიანი იაფ ნივთებს ყიდულობს. რას ფიქრობთ ასეთ ადამიანზე?
ის ხელმომჭირნეა — 4
თავმდაბალია — 2
უბრალოდ, ძუნწია — 1

პასუხები:

35 და მეტი ქულა: თქვენთვის ძალიან ადვილია, სწორი წარმოდგენა შეიქმნათ ადამიანზე. საკმარისია ერთხელ შეხედოთ უცხო პიროვნებას და უკვე იცით, რას წარმოადგენს იგი. ამასთან ერთად, თქვენ მაშინვე მიახლით მას პირში, რას ფიქრობთ მასზე. ეს შეიძლება, თქვენი სუსტი მხარეც აღმოჩნდეს. თუნდაც არ ცდებოდეთ, ყოველთვის მიზანშეწონილი არაა აშკარად გამოხატოთ საკუთარი აზრი. ასეთი ქცევით სხვათა გაღიზიანება და, შესაძლოა, მტრობაც დაიშასუროთ. უმჯობესია, შეხედულებები უფრო დელიკატურად გამოთქვათ.

25-35 ქულა: აშკარად შეგიძლიათ სწორად შეაფასოთ სიტუაცია და ადამიანები. ნამდვილად გაქვთ „ყნოსვა“, რომელიც გეხმარებათ ადამიანის შინაგანი ბუნების ამოცნობაში. უფრო მეტიც, თქვენგან მშვენიერი ფსიქოლოგიც დადგებოდა. თქვენ არასოდეს იღებთ სხვათა აზრს, ვიდრე თვითონვე არ გადაამონებთ და მის ქვეშარიტებაში არ დარწმუნდებით. ეს ძალიან კარგი თვისებაა ისეთი პროფესიების ადამიანებისთვის, როგორიცაა პოლიტიკოსი, საზოგადო მოღვაწე და ა.შ. სხვათა შორის, თქვენ ერთი საუკეთესო თვისებაც გახასიათებთ: როდესაც ხვდებით, რომ შეცდით, გულახდილად აღიარებთ შეცდომებს.

16-35 ქულა: როგორც წესი არასოდეს ხართ დარწმუნებული საკუთარ თავში, ადვილად ექცევით სხვათა აზრების გავლენის ქვეშ. მართალია შეგიძლიათ გარკვეული წარმოდგენა შეიქმნათ ადამიანზე, მაგრამ, არც ამაში ხართ, ბოლომდე დარწმუნებული. ყოველთვის ცდილობთ, სხვათა აზრი მოისმონოთ ამა თუ იმ პირობებზე და მათი შეჯერებით ჩამოაყალიბოთ საკუთარი შეხედულება. არადა, არ არის გამორიცხული, რომ თქვენ შეძლოთ ადამიანთა ხასიათის ამოცნობა. ეცადეთ ივარჯიშოთ.

15 და ნაკლები ქულა: საოცრად მიამიტი და დამყოლი ხართ. ადვილად იჯერებთ იმას, რასაც გეუბნებიან და ადამიანზე მხოლოდ გარეგნული ნიშნების მიხედვით მსჯელობთ, ხოლო, როდესაც აღმოაჩენთ, რომ თქვენეული შეფასებები მცდარია, ძალიან ბრაზდებით. ცხოვრებაში უამრავი შეცდომა გელით და მიზეზი ყოველთვის ერთი და იგივე იქნება — არ შეგიძლიათ ადამიანების შეფასება. ეს ყოველთვის უნდა გაითვალისწინოთ.

სცადეთ, იქნებ ასე უფრო ადვილია?

უცნობის გაცნობა ყველაზე რთული ამოცანაა. ბევრი რამაა დამოკიდებული პირველ ფრაზაზე. ყოველად მიუღებელია, ქუჩაში ქალი შეაჩეროთ და ჰკითხოთ: „სიგარეტი ხომ არ გაქვთ?“. ისე უნდა გამოეულაპარაკოთ, რომ არ შეშინდეს.

გთავაზობთ ფრაზებს, რომლებიც ქუჩაში უცნობ გოგონასთან გასაუბრებისას შეიძლება გამოგადგეთ:

1. „ფრთხილად, გადატვირთული მოძრაობაა. ნება მიბოძეთ ქუჩის მეორე მხარეს გადაგიყვანოთ“. ან: „ქუჩაში ძალიან გადატვირთული მოძრაობაა, იქნებ გადამიყვანოთ?“
2. „უკაცრავად გულუბრყვილო კითხვისთვის, მაგრამ იქნებ მითხრათ, დღეს რა რიცხვია?“
3. „გთხოვთ უფლება მომცეთ სახლამდე მიგაცილოთ, ყოველ შემთხვევაში, მზერით მაინც“.
4. „ერთი ნუთით შეჩერდით, უნდა დაგხატოთ“.
5. „თუ შეიძლება თქვენი მისამართი მომეცით, რომ ხვალ თქვენს სახლში გადავბარგდე“.
6. „თქვენით ისე მოვიხიბლე, უკვე სამი გაჩერებაა, უკან მოგყვებით. წინააღმდეგი თუ არ იქნებით, დავსხდეთ და ერთად დავისვენოთ“.
7. „იქნებ შუბლზე ხელი დამადოთ, მაღალი სიცხე ხომ არა მაქვს?“

8. „მთელი ცხოვრება გელოდით, რატომ არ მოხვედით დროულად პაემანზე? სულ ასე მარტო ხომ არ ივლით“.
9. „მინდა, გითხრათ, რომ ერთი ნახვით შემიყვარდით. მართალია, მხედველობა მინუს 20 მაქვს, მაგრამ მაინც შეგამჩნიეთ“.
10. „როდესაც გიყურებთ, გული მიჩერდება. რას დგახართ? სასწრაფო დახმარება მაინც გამოიძახეთ?“

სცადეთ, იქნებ შედგეს ნაცნობობა!

კეთილგონიერების გაკვეთილები ესპანელი ფილოსოფოსი ბალთაზარ გრასიანი (1601-1658)

1. დაე, შენ ჭირდებოდეთ!
რადგან უკეთესია გთხოვონ, ვიდრე მადლობა გიძღვნან!
2. მოერიდეთ წინასწარ გასწრებას. ეს უჭკუობაა და თან საშიშიც. ამა ქვეყნის ძლიერნი ხალხით დათმობენ წარმატებას, ნებისმიერს, ჭკუისგარდა. ჭკუა მეფობს აქ ყველაზე მეტად და პატარა წყენინებაც შეურაცხყოფს მათ.
3. ისწავლე შენი მწუხარების მართვა. იგი სულის სიღიადის ნიშანია. არ არის უფრო მაღალი ხელისუფლება, ვიდრე შენი საკუთარი თავი.
4. ბედნიერებას ისურვებენ და აღწევენ, დიდებას კი მხოლოდ იმსახურებენ.
5. იყავი ანგარიშობანი, მაგრამ ბოროტად არასოდეს ისარგებლო.
6. იყავი ფხიზლად, მაგრამ არ აჩვენო უნდობლობა. ეს ძალიან საშიშია, იგი ან მტრებს გაგიჩენს, ან წარმოუდგენელ სიძულვილს გამოიწვევს შენს მიმართ.
7. არ გამოხვიდე წონასწორობიდან. დადაჭერა მეტყველებს დიდ გულზე. დიდ სულს ძნელად დასძრავ ადგილიდან...
8. დამალე შენი განზრახვა. სიბრძნე გვასწავლის დაფარვას. ვინც ღიად თამაშობს, რისკავს წასაგებად. დე, არ იცოდნენ, რა გინდა...



დასკვნის ნაცვლად

ბოლოს მინდა მხოლოდ ორიოდ სიტყვით გამოვხატო ჩემი სათქმელი და თავი დავიმშვიდო: წიგნში არის გარკვეული ღირსებები, არის ნაკლიც, იქნება შეცდომებიც, მაგრამ... განა განსჯისათვის არ გთავაზობთ ამ სტრიქონებს?

ლიტერატურა:

1. არისტოტელე, დიდი ეთიკა, თბ., 1994.
2. გ. ასათიანი, სათავეებთან, თბ., 1982.
3. არჩილი, საქართველოს ზნეობანი, თბ., 1976 წ.
4. აკ. ბაქრაძე, სულის ზრდა, თბ., 1981.
5. ანრი ბერგსონი, ცნობიერების უშუალო მონაცემები, თბ., 1993.
6. შარლ ბოდლერი, რომანტიკული ხელოვნება, თბ., 1996.
7. ნ. ბერდიაევი, ადამიანის ბედი თანამედროვე სამყაროში, თბ., 2003.
8. ნ. ბერდიაევი, ერი და კაცობრიობა, თბ., 1993.
9. ხორხე ლუის ბორხესი, ენიგმათა სარკე, თბ., 1996.
10. შედლი ბელი, ანარქიული საზოგადოება: წესრიგის საკითხი მსოფლიო პოლიტიკაში, 2006.
11. კოკო გამსახურდია, პოლიტიკური სცენის მიღმა თბ., 2000.
12. ხოსე ორტეგა ი. გასეტი, მასების ამბოხი, ხელოვნების ჰუმანიზაცია, თბ., 1982.
13. რენე გენონი, კაენი და აბელი, თბ., 1998.
14. მოსე გოგიბერიძე, რჩეული ფილოსოფიური თხზულებანი, IV, თბ., 1978 წ.
15. გიორგი გურჯიევი, საუბრები მონაფეებთან, თბ., 2002.
16. გიორგი გურჯიევი, სიყვარულის ორი სახე, თბ., 1992.
17. გიორგი გურჯიევი ქეშმარტების სამყაროში, თბ., 1996.
18. გაბრიელ ეპისკოპოსი, ცდისეული ფსიქოლოგიის საფუძვლები, თბ., 1993.
19. პოლ ვალერი, სულის კრიზისი, თბ., 1992.
20. მაქს ვებერი, ხარიზმული ბატონობა, თბ., 1985.
21. სოლომონ თებელიშვილი, სუფრის ისტორია, თბ. 2002.
22. თინა იველიშვილი, ქართული სუფრის ეტიკეტი, თბ., 1995.
23. ერნესტ კასირერი, რა არის ადამიანი? თბ., 1982.
24. ნიკოლოზ კანდელაკი, ქართული მჭერმეტყველება, 1978, თბ.,
25. ზურაბ კაკაბაძე, ფილოსოფიური საუბრები, თბ., 1988.
26. ალბერ კამიუ, სიზიფეს მითი, თბ., 1996.
27. ანსელმ კენტერბერიელი, ქეშმარიტებისათვის, თბ., 1983.
28. ჰერბერტ ნიუტონ კესონი, ბიზნესის აქსიომები, თბ., 1995.
29. მარტინ ლუთერ კინგი, გიყვარდეთ თქვენი მტრები, თბ., 1995.
30. ჰანს კიუნგი, მსოფლიო ზნეობა მსოფლიო პოლიტიკისა და მსოფლიო ეკონომიკისათვის, 2006.
31. თამარ კუკავა, ეთიკა, თბ., 2001.

32. კალამენგესი, მენარმის ეთიკა. გლობალური პასუხისმგებლობა და თანამედროვე მართვა, 2004.
33. ლეონარდო და ეინზი, ზღაპრები, ლეგენდები, იგავები, თბ., 1988.
34. კორნარდ ლორენცი, ცივილიზებული კაცობრიობის რვა მომავდინებელი ცოდვა, თბ. 1992.
35. ალექსი ლოსევი, დუმილი, თბ., 1993.
36. ჯაკობო ლეოპარდი, დიალოგები, თბ., 1986.
37. ნიკოლო მაკიაველი, მთავარი, თბ., 1984.
38. გ. მალაშნია, მეტაეკონომიკა (ეკონომიკის ფილოსოფია), თბ., 1995.
39. მარტინოვი, ეთიკა და ჯანმრთელობა, თბ., 1983.
40. იან პარანდოვსკი, სიტყვის ალქიმია, თბ., 1974.
41. ბლენ პასკალი, აზრები, 1981.
42. პლატონი, ნადიმი, თბ., 1964.
43. პლატონი, იონი, დიდი ჰიპია, მენონი, თბ., 1974.
44. ი. ბ. სიულა, ბიზნესის გაძლოა ზნეობრივი პრინციპებით, 2003.
45. სენ ჟერმენი, თვითტრანსფორმაციის მეცნიერება, თბ., 1994.
46. ანდრეი ჟიდი, ხელოვნების საზღვრები, თბ., 1995.
47. ს. ჟიზნინი, როგორ გახდე ბიზნესმენი, თბ., 1992.
48. პარი როუზი, გახდი მილიონერი, თბ., 1995.
49. სკანდინავიური ესეები, თბ., 1992.
50. სმიტი, გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ, თბ., 1933.
51. სოუზან სონტაგი, რადიკალური ნების სტილები, თბ., 1999.
52. მიგელ დე უნამუნო, სულის სიღრმეში, თბ., 1994.
53. ქართული ფილოსოფიური აზრის ისტორიის ნარკვევები, თბ. 1979.
54. პენრი ფორდი, ჩემი ცხოვრება, ჩემი მიღწევები, თბ., 1988.
55. სელესტერ ფრენე, პედაგოგიური ინვარინტები, თბ., 1996.
56. ე. ფრომი, ავტორიტარული სინდისი, თბ., 2001.
57. ე. ფრომი, სიყვარულის ხელოვნება, ლიტერატურა და ხელოვნება, 1, 1980.
58. გერონტი ქიქოძე, წერილები, ესეები, ნარკვევები, თბ., 1983.
59. ქსენოფონტე, მოგონებები სოკრატეზე, აპოლოგია, თბ., 1971.
60. თ. ჭიბრიშვილი, გზა პატიოსანი ბიზნესისაკენ, თბ., 2000.
61. მ. ლოლობერიძე, ბიზნესის ფილოსოფია, თბ., 1991.
62. შვეიცერი, კულტურა და ეთიკა, თბ., 1982.
63. არტურ შოპენჰაუერი, ცხოვრებისეული სიბრძნის აფორიზმები, თბ., 1994.
64. რუდოლფ შტაინერი, მამა ჩვენო, თბ., 1992.

65. ბრამანა ჩატერჯი, ინდოეთის საიდუმლო რელიგიური ფილოსოფია, ლიტერატურა და ხელოვნება, 1, 1993.
66. ძველი ქართული ფილოსოფიური ძეგლები, თბ., 1969.
67. გ. ჭელიძე, ქართული ეროვნული გონი ფილოსოფიურ-ისტორიული ასპექტით, თბ., 2002.
68. ო. ჭილაძე, ბედნიერი ტანჯული, თბ., 2003.
69. ჰ. ჭიპაშვილი, დიპლომატიის ანბანი, თბ., 1991.
70. ჭკუა ვაისაგან, სტატიების კრებული, თბ., 1994.
71. დიმიტრი ყიფიანი, რა ხალხია ქართველები, თბ., 1995.
72. შერმან ჰესე, ფიქრი და განსჯა, თბ., 1999.
73. მარტინ ჰაიდეგერი, თემშარა, თბ., 1993.
74. ფერნერ ჰაიზენბერგი, ნაწილი დამთელი, თბ. 1983.
75. ე. დ. ჰიტი, გლობალური ეთიკა, 1996.
76. А.Агратенков. Психология на каждый день М.1997.
77. Джеймс Ален, Как думает человек, 1910.
78. Алан Аксельрод и Джим Хольти, 210 способ победить в ситуациях трудного общения, М 2000.
79. Аппель М.Л. Биоритмы, М. 1996
80. Аронс К. Развод крах или новая жизнь. М.1995.
81. Апватер И. Я вас слушаю. М.1984.
82. Ф. Айзенс Узнай свой собственный интеллект. М. 1994.
83. Багдигов Г. Энциклопедия резервных возможностей человека. М 1997.
84. Мадэлин Беркли-Ален, Санкт-Петербург, М.1997.
85. М. Безруких . Правила поведения для всех. М. 1988
86. Н. Бердяев, Эрос и личность. М. 1989
87. Н. Бердяев, Философия свободного духа, М. 1992.
88. Бойков, Энергия эмоции в общении, М. 1996.
89. Т.Бороздина, Психология делового общения, М.1999.
90. А. Брун, Имидж – путь к успеху, М. 1967.
91. Р. Бринкман, Гений общения. М.1983.
92. Бумелева Б. Поговорим о вежливости. М.1981.
93. Берау И.Я. Загадки мира букв. М.1997.
94. Берау И.Я. Загадки мира цифр и чисел. М.1996.
95. Баум В. Мозг, разум поведения, М.1988.
96. Вейс Р.Ф. –Нравственные основы жизни, М. 1994.
97. И.Волков, Сто страниц о бизнесе, М.1991

98. Марк Гаулстон, Психологические ловушки, Санкт-Петербург. М. 1997.
99. Гойхман О. Основа речевой коммуникации. М. 1983
100. Джексон Трейсон, Американский менеджмент на пороге XXI века, М.1991.
101. С. Гроф. Нонистовый поиск себя. М. 1981.
102. Далай-Лама XIV, Гармония миров. М. 1966.
103. Т. Данкел, Ораторское искусство-путь к успеху, Санкт-Петербург. М. 1997.
104. А. ДОбрович. Общение, наука, искусство. М. 1989.
105. Ванифек А. Моббинг. М. 1996.
106. Л.Зайверт, Ваше время в ваших руках. М.1997.
107. Ф. Зимбардо Застенчивость. М. 1996.
108. Илюмжинов К. Терновый венец президента. М. 1995.
109. Каган М.С. Мир общения. М. 1988.
110. Как добиться успеха (Практические советы) М.1991.
111. Ивлин Кани, 1001 способ раскрытия своей личности. М.1998.
112. В. Каппони, Сам себе психолог, Санкт-Петербург, М.1997.
113. Миссис Дейл Карнеги. Как помочь мужу преуспеть в деле. М.1996.
114. Томас Карлейль. Теперь и прежде. М.1995.
115. Ф. Кингер. Книга о тебе. М.1990.
116. Козлов И. Как относиться к себе и к людям. М.1996.
117. Херб Коэн – Вы можете договориться, М.1998.
118. Джиду Кришнамурти. Проблемы жизни, М.1993 I II кн.
119. Кови С.П., Семь навыков высокоэффективных людей. М.1992.
120. Конайков, Цивилизация и адаптация, М.1989
121. Кузин А. Делайте бизнес красиво. М.1998.
122. Кумар Д. Кто я? Какой я?, М.1997.
123. Курс практической психологии. М.1996.
124. Ксендюк О. Трансформация личности, М.1995.
125. Л. Ланг. Руководить без конфликтов. М.1990.
126. Чарльз Ликсон. Конфликт. М.1997.
127. Глас Лилиан. Вредные люди. М.1997.
128. Лебедев С.П. Энергетика общения. М.1996.
129. Стюарт Ливайн. Лидер в тебе. М.1996.
130. Линго Д. Секреты успеха великих компаний, М.1995.
131. Личность, карьера, успех. М.1996.
132. Люшер М. Закон гармонии в нас. М.1993.
133. Люшер М. Цвет Вашего характера, М.1996.

134. И. Зимина, Азбука жизненного успеха, М.1997.
135. Чарльз Ликсон, Конфликт, семь шагов к миру. М.1997.
136. Люмер М. Сигналы личности. М.1955.
137. М.Максимов, Очерк о золоте, М.1988.
138. Меркле. Репрессия. М.1989.
139. Ф.Михайлов, Загадки человеческого я, М.1998.
140. Линели Миарк. Подчинять или подчиняться. М.1997.
141. Ницше, З.Фрейд, Э.Фромм, А.Камо, Ж.Сартр. Сумерки богов. М.1997
142. А.Опалов, А.Пиз, Как читать мысли людей по их жестам, М.1992
143. А.Опагов, А. Умение общения с людям. М.1996.
144. Аллан Пиз, Язык телодвижений, М.1995.
145. Правила этикета. М.1992.
146. Практикум по этике, М.1990.
147. Юнг К. Проблемы дум нашего времени. М.1994.
148. Психология и этика, М.1997.
149. Психоанализ и культура. М.1998.
150. Психология бизнеса, Минск, М.1998.
151. Психология на каждый день. М.1995.
152. Психологические тесты, М.1996.
153. Б.А.Райзберг, Основы бизнеса, М.1996.
154. Симон Рейнольдз. Настроение – отличное. 1997.
155. Р. Ричардсон. Агрессия. М.1997.
156. АртурРих, Хозяйственная этика, М.1996.
157. Рогозин Ю.П. Секреты общения. М.1991.
158. Мерлин и Том Росс, Большие идеи для малого бизнеса, М.1997.
159. Сара Р. Тайны почерка. М.1996.
160. Эм. Сведенборг. Книги бытия. М.1999.
161. Жак Сегела, Национальные особенности охоты за голосам М.1999.
162. Сманский М.И. Если мы хотим сотрудничать. М.1996.
163. Соловьев В.С., Оправдание добра, соч. Т. 2, М., 1990.
164. Тайны успеха (сборник). М.1995.
165. Тесты психологических игр. М.1998.
166. Таранов П.С. Дерзкие тайны общения М.1998.
167. Таранов П.С. Золотая книга руководителя. М.1996.
168. Таранов П.С. Приемы влияния на людей. М.1997
169. Таранов С.П. Интриги, мошенничество, трюки. М.1996

170. Таранов П.С. Секреты поведения людей 300 законов М.. 1995
171. Таранов П.С. Управление без тайн М. 1997 (I, II)
172. Теппервити К. Зеркало здоровья. М.1996
173. Тэно се А. Культура и религия. М.1991
174. Колин Тернер. Мы рождены для успеха. М.1998.
175. А.Самоукин, Теория и практика бизнеса, М.1997
176. Р. Уайтсайд. О чем говорят лица. М. 1997.
177. Джин Грехем Скотт, Учитесь эффективно продавать, М 1999.
178. Эйтли, Новая динамика победы, М.1996.
179. П.Д. Успенский. Совесть: поиск истины. М.1997.
180. Э.А. Уткин. Конфликтология. М.1998.
181. Э.А. Уткин, Этика бизнеса, М. 2001.
182. Маррей Фил. Ты можешь все, что ты хочешь. М. 1997.
183. Маило О. Франк. Как убедить собеседника, М. 1998.
184. Фромм Э., Иметь или быть. М. 1990.
185. Фромм Э. Психоанализ и Этика. М. 1993.
186. Э.Фромм. Человек для себя. М. 1992.
187. Шепель Эг. Имиджология. М. 1997.
188. Э. Шостром. Анти-Карнеги, М. 1996.
189. Э.Шостром. Манипуляция или актуализация, М. 1988.
190. Д. Шнигель. Флирт – путь к успеху. М. 1995.
191. Хорст Энверт. Тестирование личности. М. 1998
192. Роберт Энтони. Преодолеть невозможное. М. 1997
193. Энциклопедия этикета, М. 1996.
194. Энциклопедия загадки мира букв. М. 1997.
195. Энциклопедия психологических тестов, М. 1997
196. Энциклопедия скандалов, М. 1997.
197. Наполеон Хилл. Думай и богатей. М.1997
198. Вольфганг Хотер, Как делать бизнес в Европе, М.1990.
199. Роберт М. Хотейзер, Действуй и найдешь. М.1996.
200. Роберт Д.Хисрик, Торговля и менеджмент продажи. М.1996.
201. Христоматия по психологии. М.1998.
202. Ли Якокиа. Карьера менеджера. М.1991.
203. Н. Яковлев. Франклин Рузвельт – человек и политик. М.1999.

