

საქართველოს საპატრიარქოს წმიდა ტბელ აბუსერისძის სახელობის სასწავლო
უნივერსიტეტი

სამართალმცოდნეობის და საჯარო მმართველობის ფაკულტეტი

ნინო ჭალაღიძე

**მოლაპარაკების მეთოდები, დავების ალტერნატიული მოგვარება
და ნდობის ფაქტორი მოლაპარაკების დროს**

მიმართულება
საჯარო მმართველობა

ნათია ბერიძე

სოციალური მეცნიერებების დოქტორი მასობრივ კომუნიკაციაში, პროფესორი

ხიჭაური
2019 წელი

ანოტაცია

საზოგადოებას ყოველდღიურად უწევს, როგორც სახელმწიფო მოხელეებთან, ასევე ბიზნეს პარტნიორებთან მოლაპარაკების წარმოება ხელშეკრულების დადების მიზნით. თუმცა ეს არ ნიშნავს იმას, რომ მოლაპარაკება მხოლოდ და მხოლოდ მიმდინარეობს ქვეყნებსა და სახელმწიფო მოხელეებს შორის ქვეყნისათვის მნიშვნელოვან და აქტუალურ საკითხებზე, ასევე ჩვენ თითქმის ყოველდღიურ ცხოვრებაში გვინევს ურთიერთობების გარკვევა და კონფლიქტების განმუხტვა მოლაპარაკების გზით.

მოლაპარაკება არის შესაძლებლობა ორი ან მეტი მხარისთვის მიიღოს საჭირო და სამართლიანი შედეგი. თემის მიზანია აღჭურვოს მონაწილეები ეფექტური მოლაპარაკების ჩასატარებლად, როგორ ვანარმოოთ საუბარი როგორც თეორიული ცოდნით, ასევე საჭირო ტექნიკით და უნარებით.

თემის ფარგლებში განხილული იქნება როგორც მოლაპარაკების მაგიდასთან მიმდინარე პროცესი, ასევე ფართო მასშტაბიანი მოლაპარაკება როგორც ქვეყნის შიგნით, ასევე სხვა ქვეყნებთან დიპლომატიური შეთანხმების მისაღწევად, ასევე სხვადასხვა კონფლიქტური სიტუაციისა და გაუგებრობის აღმოსაფხვრელად.

მოლაპარაკებები მხოლოდ ბიზნეს სამყაროსთვის დამახასიათებელი თემა როდია, ეს სფერო ნამდვილად ხელოვნების დარგია. ადამიანი დაბადებიდან ერთვება ამ პროცესში, თავიდან გაუცნობიერებლად, შემდეგ სხვათა ზემოქმედებით, ბოლოს კი თავად ცდილობს უკეთ დაეუფლოს ამ საკითხს და პროფესიონალად ჩამოყალიბდეს.

თემაში საუბარია სწორი შეკითხვების დასმის მეთოდებზე, თანამოსაუბრის მოტივების ამოცნობასა და მასზე უზუსტეს რეაგირებაზე, დებატების გააზრებულად წარმოებაზე. თუ როგორ მიმდინარეობს დინამიური საუბარი და როგორ ავიცილოთ თავიდან ზედმეტი გაუგებრობა.

Annotation

Every day members of society have to negotiate with state officials as well as business partners to conclude a contract. However, this does not mean that negotiations are only happening between countries and state officials on important and urgent issues for the country, also in almost everyday life we have to clarify the relations and resolve conflicts through negotiations.

Negotiation is the possibility for two or more parties to achieve the necessary and fair results. The goal of the topic is to equip participants with necessary and effective techniques and skills of negotiations, and advise them how to conduct conversation with theoretical knowledge, as well as with the practical experience.

The topic concerns to the process of discussion at the negotiation table as well as a wide range of negotiations within the country and the diplomatic agreement with other countries, as well as to eliminate various conflict situations and misunderstandings.

Negotiations are not only a matter of business world; this area is really one of the fields of art. A man is involved in this process from the very birth, at first unconsciously, then by the influence of others, and finally attempts to understand better this issue and develop as a professional.

The topic deals with the methods of asking the right questions, recognizing the motivation of the interlocutor and reacting to it in a relevant manner, conducting clever debates, observing the dynamics of the conversation and the ways to avoid unnecessary misunderstanding.

სარჩევი

შესავალი	5
თავი 1. მოლაპარაკების ბუნება	7
თავი 1. 1 მოლაპარაკების სუბიექტები	10
თავი 1. 2 მოლაპარაკების მნიშვნელობა თანამედროვე ეტაპზე.....	11
თავი 1. 3 დიპლომატია, როგორც მოლაპარაკების წარმართვის ხელოვნება.....	13
თავი 2. მოლაპარაკების კლასიფიკაცია და ფუნქციები	17
თავი 2. 1 მოლაპარაკების ორგანიზაციული და სოციოლოგიური მომზადება	22
თავი 3. მოლაპარაკების სტრატეგია და ტაქტიკა	25
თავი 3. 1 მოლაპარაკება და მოლაპარაკების სახეები	32
თავი 4. როგორ ვაწარმოოთ მოლაპარაკება	39
თავი 4. 1 დაუების/კონფლიქტების ალტერნატიული მოგვარება.....	50
თავი 4. 2 ნდობის ფაქტორი მოლაპარაკების დროს	Error! Bookmark not defined.
თავი 4. 3 მოლაპარაკების არაეთიკური ხერხები და მათი საწინააღმდეგო ტაქტიკური ქცევები.....	57
თავი 4. 4 ხშირად დაშვებული შეცდომები მოლაპარაკების დროს	60
თავი 4. 5 მოლაპარაკების შედეგის (რეზულტატის) იურიდიული გაფორმება.....	62
თავი 5. სოციალური	
კვლევა.....	66
დასკვნა	77
გამოყენებული ლიტერატურა:.....	78
დანართი: (კვლევაში წარმოდგენილი კითხვარი)	79

შესავალი

თემის აქტუალობა: ადამიანი ცხოვრების დიდ ნაწილს სწორედ მოლაპარაკებების პროცესში ატარებს, მოლაპარაკებები ოჯახის წევრებთან, მეგობრებთან, კოლეგებთან, საქმიან პარტნიორებთან. ყოველდღიური ურთიერთობების დროს მოლაპარაკებების პროცესი ბუნებრივად მიმდინარეობს, ზედმეტი ძალისხმევის და სტრატეგიების დასახვის გარეშე, საქმიანი მოლაპარაკების ცოდნა და დიპლომატიური უნარების ქონა კი წარმატებული საქმიანობის და საქმიან პარტნიორებთან ჰარმონიული ურთიერთობების გარანტია. წარმატებული მოლაპარაკება ეს არის ორმხრივად მომგებიანი შეთანხმების წარმოება სასურველი შედეგების მიღწევაზე მეორე მხარესთან კარგი ურთიერთობის შენარჩუნების პირობებში.

კვლევის მიზანი: იმ ცოდნასა და მეთოდოლოგიაზე აქცენტის გაკეთება, რომელიც კრიტიკულად მნიშვნელოვანია ეფექტური მოლაპარაკებისთვის (ყოველდღიურ ცხოვრებაში, კარიერაში, ბიზნეს საქმიანობაში და ა.შ.), რადგან ხშირ შემთხვევაში, მთავარი გამოწვევა, არა ცოდნის ნაკლებობა, არამედ არაეფექტური კომუნიკაციაა.

საკვლევი თემის მიზანია შექმნას ეფექტიანი და ქმედითი მექანიზმი მხარეთა შორის ინტერპრეტაციასა და გამოყენებასთან დაკავშირებული დავების თავიდან აცილებისა და მოგვარებისათვის, რაც, შესაძლებლობის შემთხვევაში, მიმართული იქნება ორივე მხარისთვის მისაღები შეთანხმების მიღწევისკენ.

კვლევის მეთოდები: მოლაპარაკების ცნება, მისი ტაქტიკური ხერხები და სტილები, დავების მოგვარების სხვადასხვა ალტერნატიული მოგვარების გზები. კერძოდ, თუ როგორ უნდა ვანარმოთ მოლაპარაკება, რა მნიშვნელობა აქვს ნდობის ფაქტორს მოლაპარაკების დროს და სხვა. მოლაპარაკება ეს არის მოქმედების სტრატეგია,

დასახული მიზნიდან სასურველ შედეგამდე მისასვლელად. მოლაპარაკებისას უმთავრესია მომზადების პროცესი, ამ დროს უნდა მოიძიო ინფორმაცია მოლაპარაკების საგანზე, შეაგროვო ანალოგები და მოახდინო თვითშეფასება.

ნაშრომში საუბარია ასევე რა კომუნიკაციური სტრატეგიებით და ენობრივი საშუალებებით ვართ აღჭურვილნი: ვგულისხმობთ საუბრისა და მოსმენის მოდელებს. თანმიმდევრულად როგორ დავახარისხოთ საუბრის ფორმები (ჟანრები) და ამის მიხედვით შევარჩიოთ საკომუნიკაციო სტრატეგიები და ენობრივი საშუალებები.

ნაშრომის პრაქტიკული დანიშნულება: ნაშრომი საინტერესო იქნება მოლაპარაკებების სპეციფიკით დაინტერესებული პირებისათვის, საქმიანი მოლაპარაკების წარმოებაში ჩართული საშუალო და ზედა რგოლის მენეჯერებისთვის და დამწყები ბიზნესმენებისთვის, რომლებიც ცდილობს საკუთარი ინტერესების დაცვას და მეორე მხარის დარწმუნებას ისე, რომ შენარჩუნდეს დადებითი საქმიანი ურთიერთობები.

მსმენელს ექნება ყველა საფუძველი იმისთვის, რომ შემდგომი მოლაპარაკებები უფრო შედეგიანი და ეფექტური გახადონ. შეძლებენ განასხვავონ მოლაპარაკებათა სხვადასხვა მეთოდები. დეტალურად გაიაზრონ და პრაქტიკაში გამოიყენონ ინტერესებზე დაფუძნებული მოლაპარაკების ტექნიკები.

თავი 1. მოლაპარაკების ბუნება

მოლაპარაკება, როგორც მხარეთა ურთიერთობის ფორმა ყოველთვის იყო, არის და მომავალში იქნება მეტად მნიშვნელოვანი მოვლენა. ამ პროცესში სხვადასხვა სოციალური ჯგუფებისა და სტრუქტურების (სახელმწიფოები, ადამიანები, საწარმოო სტრუქტურები და ა.შ) განსხვავებული ინტერესები აუცილებლად წარმოშობენ მრავალფეროვან კოლიზიებს (საპირისპირო შეხედულებათა, მისწრაფებათა, ინტერესთა შეჯახება), ურთიერთგემოქმედების განსხვავებულ ფორმებსა და მეთოდებს. სახელმწიფოთა არსებობის მრავალსაუკუნოვანმა გამოცდილებამ ეს მრავალფეროვნება ცნობილ ისტორიულ წყაროებსა თუ დოკუმენტებში საკმაოდ კარგად შემოინახა.

მოლაპარაკება ხშირად განსხვავებული შეხედულებების მქონე სუბიექტთა ურთიერთგემოქმედების რთული პროცესია. მისი მიზანი ერთადერთია-მათთვის აუცილებელ რაიმე საკითხზე შეთანხმების მიღწევა. იგი განსხვავებული შეხედულებების, ინტერესების, განზრახვებებისა და სხვათა ურთიერთობების მეტად სპეციფიკური ფორმაა. აქედან გამომდინარე, მოლაპარაკება არის სუბიექტებს შორის ურთიერთობის სპეციფიკური ფორმა, ერთობლივი მოღვაწეობის საქმიანობა, რომლის მიზანია ურთიერთთანამშრომლობის გზით არსებული პრობლემის გადაწყვეტა.

სიტყვა „მოლაპარაკება“ ინგლისურად არის „negotiation“, ხოლო ფრანგულად „negociation“, რომელთა წარმომავლობა ლათინურ ენოვანია: negotium ან „niotium“. Nes- არა, otium-მოცლა, თავისუფალი დრო, ამ ტერმინის უფრო ადრეული გამოყენება

დაკავშირებული იყო ვაჭრობასა და გაყიდვასთან. ე.ი გარკვეულ მოლაპარაკებასთან, ვინაიდან სწორედ ვაჭრობის პროცესში წარმოებს მოლაპარაკება.

მოლაპარაკება რთული პროცესია. იგი მოიცავს სხვადასხვა ინტერესების, მიზნებისა და შესაძლებლობების მქონე შეთანხმების ძიებას სუბიექტებს შორის. ასევე ხელსაყრელი გადანყვეტილებების მისაღწევად მხარეთა განსხვავებული პოზიციების განხილვას და მათ შორის დისკუსიას, შეუთავსებადი მიზნების დასაძლევად ურთიერთ დათმობებსა და რაც მთავარია, იგი მიზნად ისახავს შეთანხმებით აღებული ვალდებულებების აუცილებელ შესრულებას.

სახელმწიფოთა შორის ურთიერთობებში მოლაპარაკების აუცილებლობას უძველესი დროიდან ბევრი ავტორი მიუთითებს. მოლაპარაკებების წარმოების და მნიშვნელობის ერთ-ერთი აქტიური მქადაგებელი და პროპაგანდისტი იყო **კარდინალი რიშელიე**. იგი თავის ნაწარმოებში „**პოლიტიკური ანდერძი**“ წერს: „მე გადანყვეტით ვაცხადებ, რომ მოლაპარაკების შეუფერხებლად წარმართვა, ღიად თუ საიდუმლოდ, ნებისმიერ ადგილას, მაშინაც კი თუ მიღწეული ვერ იქნება რაიმე შედეგი მოცემულ მომენტში, და ან შედეგი, რომელიც შეიძლება მივიღოთ მომავალში, ცალსახად ნათელია, რომ ეს არის ის, რაც აუცილებელია სახელმწიფოს წარმატებისათვის.“

მიუხედავად იმისა, რომ ბევრი სახელმწიფო მოღვაწე, ფილოსოფოსი თუ პოლიტიკოსი ადასტურებს სახელმწიფოთა შორის ურთიერთობებში მოლაპარაკების აუცილებლობას, მე-18 საუკუნემდე არ არსებობდა რაიმე გამოკვლევა, რომელშიც შესწავლილი იქნებოდა მოლაპარაკების წარმოება. 1714 წელს, გამოვიდა ფრანგი მკვლევარის **ფრანსუა დე კალიერას** წიგნი „ხელმწიფეებთან მოლაპარაკების წარმოების ხერხების შესახებ“. მე-20 საუკუნემდე თითქმის 200 წელზე მეტხანს, პრაქტიკულად ეს წიგნი იყო ერთადერთი სამეცნიერო ნაშრომი მოლაპარაკების პროცესის შესახებ.

მე-19 ს-მდე ჩვენ სახელმწიფო არ გვეჩონდა, ამიტომ, ჩვენში დიპლომატია როგორც ასეთი, არ არსებობდა. რაც შეეხება მეოცე საუკუნეს, 1900-1917 და 1921 წლიდან - 1991 წლებში საქართველო დამოუკიდებელი სახელმწიფო არ ყოფილა, თითქმის ორი საუკუნის მანძილზე ქართული სახელმწიფოს არარსებობის პირობებში, პოლიტიკური მოღვაწეები იყვნენ, მაგრამ სამწუხაროდ, პოლიტიკური დიპლომატია როგორც სფერო, როგორც საგარეო პოლიტიკის ნაწილი, არ არსებობდა.

საქართველოში 3 ნოემბერს ქართული დიპლომატიის დღე აღინიშნება. ეს თარიღი ქართველი დიპლომატების პროფესიულ დღესასწაულად 2004 წელს დაწესდა და ცნობილი ქართველი მწერლისა და საზოგადო მოღვაწის სულხან-საბა ორბელიანის დაბადების დღეს უკავშირდება.

მოლაპარაკების კვლევის ძირითად მიმართულებებს წარმოადგენს:

- მოლაპარაკების ეტაპები და სტრუქტურა;
- ტაქტიკური ხერხები, რომლებიც გამოიყენება მოლაპარაკების პროცესში;
- მოლაპარაკების მსვლელობის პროცედურა და ორგანიზაცია;
- შუამავლის ინსტიტუტი მოლაპარაკების პროცესში;
- ეროვნული თავისებურებები მოლაპარაკების მსვლელობისას;
- განსახილველი პრობლემის პროცესში პარტნიორის ფსიქოლოგიური თავისებურებების და ყოფაქცევის აღქმა;

მოლაპარაკების შესწავლის მეთოდი დამოკიდებულია კვლევის მიმართულებებსა და ამოცანებზე. კვლევის ყველაზე მიღებული ტრადიციული მეთოდი გამოიყენება „ვინრო“ და „ფართო“ გაგებით. პირველ შემთხვევაში მეთოდი ეს არის ხერხების, საშუალებების ერთობლიობა და სამეცნიერო გამოკვლევის საგნის პროცედურა. ხოლო ფართო გაგებით მასში მოიაზრება მეთოდის თეორიული შესწავლა მეცნიერული ცოდნის შესახებ. (N 2. გვ.8)

მოლაპარაკების კვლევის მეთოდს ძირითადად წარმოადგენს: დაკვირვება, დოკუმენტების შესწავლა, როგორც ანკეტური- ისე ინტერვიუების, მემორული ლიტერატურის ანალიზი, კონტენტ ანალიზი, ინვენტ ანალიზი და სხვა.

დაკვირვება, როგორც კვლევის მეთოდი გულისხმობს დაკვირვების სუბიექტს (მოლაპარაკების მონაწილეებს), დაკვირვების ობიექტს (მოლაპარაკების პროცესს) და დაკვირვების საშუალებების არსებობას. დაკვირვება შეიძლება იყოს უშუალო (ე.ი დამკვირვებელი მოლაპარაკების პროცესზე) და გარე (ტელე და რადიო აპარატურის გამოყენება) რომელიც უშუალოდ ჩართული იქნება მოლაპარაკების პროცესში.

მოლაპარაკების პროცესის შესწავლაში დოკუმენტის შესწავლის მეთოდი ყველაზე გავრცელებული ფორმაა. პირველ რიგში მკვლევარებს აინტერესებთ საერთაშორისო კონფერენციების მოლაპარაკების სტენოგრაფიული ანგარიში და შემაჯამებელი დოკუმენტები.

კვლევის პროცესში გამოიყენება მოლაპარაკების მონაწილეებთან ინტერვიუები და გასაუბრება. კვლევის პროცესისათვის დიდი რაოდენობით ინფორმაციის მიღება შეიძლება მემორული ხასიათის ლიტერატურიდან. პირველ რიგში დიპლომატთა ჩანაწერებიდან. ამგვარი წყაროს მნიშვნელობა იმდენად დიდია, რომ ხშირად მასში დაცული ცნობები სხვა წყაროებში არ მოიპოვება. აქ ხშირად არის მოცემული მოლაპარაკების წარმოების წარმართვის ტაქტიკური ხერხები და ტექნოლოგიები.

კონტენტ-ანალიზის მეთოდი წარმოადგენს წერილობითი და ზეპირსიტყვიერი ტექსტების შესწავლას უფრო ხშირად დაფიქსირებული განმეორებადი სიტყვით შეთანხმების და სიუჟეტებთან ერთად.

ინფენტ-ანალიზი ესაა ინფორმაციის დამუშავების მეთოდი, რომელიც აჩვენებს ვინ ლაპარაკობს და ვინ აკეთებს, რას ლაპარაკობს და რას აკეთებს. ურთიერთობის მიხედვით ვის ელაპარაკება, როდის ლაპარაკობს და როდის აკეთებს.

მოპოვებული ინფორმაციის დამუშავება და სისტემატიზაცია წარმოებს შემდეგი ნიშნით: 1. სუბიექტი - ინიციატორი (ვინ); 2. კითხვის სიუჟეტი ან მხარე (რა); 3. სუბიექტი-სამიზნე (ურთიერთობის მიხედვით ვისთან); 4. მოვლენის დრო (როდის).

1.1. მოლაპარაკების სუბიექტები

მოლაპარაკებაზე სუბიექტური წარმომადგენლობა შეიძლება მრავალდონიანი იყოს. მიიჩნევენ, რომ მოლაპარაკებაში მონაწილეობენ როგორც აშკარა, ისე ფარული სუბიექტები.

აშკარა სუბიექტები - ის პირებია, რომლებიც მოლაპარაკებას უშუალოდ თვითონ წარმართავენ და გადაწყვეტილების მისაღებად საამისო უფლებამოსილებაც აქვთ. უმეტეს შემთხვევაში, ამ პირებს სახელმწიფო (საკანონმდებლო, აღმასრულებელი) ან კერძო სტრუქტურებში მაღალი თანამდებობები უკავიათ.

ხშირად, მოლაპარაკებაში მონაწილე პოლიტიკური მოღვაწის ან დიპლომატიისთვის არასასურველია რომელიმე ცერემონიაში მონაწილეობა ან მოლაპარაკებაზე დასწრება. მეორე მხარის წყენინების თავიდან აცილების მიზნით, იგი ავადმყოფობას იმიზნებს. როცა ეს ავადმყოფობა მოგონილია, მას „დიპლომატიურ ავადმყოფობას“ უწოდებენ.

ფარული სუბიექტების როლში, ხშირად, ექსპერტები ან მრჩეველები გამოდიან. მათი ამოცანაა მოლაპარაკების საგნის შესახებ საჭირო ეთნოისტორიული, ეკონომიკური, რელიგიური თუ სხვა სანდო წყაროების წინასწარი მოძიება. ასევე მოლაპარაკებამდე ან თვით მოლაპარაკებისას რეალური სიტუაციის შეფასება. აღნიშნულის საფუძველზე, ისინი სხვადასხვა ვარიანტს აფასებენ, რის მიხედვით აშკარა სუბიექტები სათანადო გადანყვეტილებას იღებენ. თუმცა, მათი რეკომენდაციები სუბიექტებისათვის ნაკლებად იმპერატიულია (აუცილებლად შესასრულებელი). (N 3. გვ. 15).

1.2. მოლაპარაკების მნიშვნელობა თანამედროვე ეტაპზე

თანამედროვე ურთიერთობებში მოლაპარაკების პროცესი დღემდე რჩება პრობლემური საკითხების გადანყვეტის თანამედროვე ცივილიზებულ საშუალებად. იგი ერთ ერთი მთავარი ხერხია პირველ რიგში დიპლომატიური მოღვაწეობისთვის.

ხშირად მოლაპარაკებები უბრალოდ გაიგივებულია დიპლომატიასთან. თვით დიპლომატია განისაზღვრება, როგორც მოლაპარაკების წარმართვის ხელოვნება. ფრანგული დიპლომატიური ლექსიკონის განსაზღვრებით მოლაპარაკებები წარმოდგენილია არა მხოლოდ დიპლომატიურ აგენტის, როგორც მისიის მეთაურის არსებობის მნიშვნელობით, არამედ მთლიანად დიპლომატიის, ხოლო დიპლომატის ოფიციალური მოღვაწეობის ყველა სხვა დანარჩენი ფორმა და სახე წარმოებს მასთან (მოლაპარაკების) დაქვემდებარებულ მდგომარეობაში.

რა არის მოლაპარაკებები? პასუხი ნათელია. მოლაპარაკებები ეს არის ადამიანებს შორის ურთიერთობის ყველაზე გავრცელებული ფორმა. კაცობრიობის ისტორიამ ადამიანთა შორის ვერბალური და არავერბალური ურთიერთობების ბევრი ხერხი და საშუალება იცის. მათგან ძირითადად უნდა აღინიშნოს:

კონსულტაცია, დისკუსია, „მრგვალი მაგიდა“, არბიტრაჟი, საუბარი, მიმოწერა, შუამავლობა. (N 3. გვ 10)

საერთაშორისო სამართლის ლექსიკონში სიტვა „საერთაშორისო მოლაპარაკებები“ შემდეგნაირად არის განსაზღვრული: „ეს არის გადამწყვეტ საკითხებთან დაკავშირებით საკუთარი პიროვნებების გაცვლის მიზნით სხვადასხვა სახელმწიფოებს შორის ურთიერთობის ერთ-ერთი ძირითადი ფორმა, რომელიც წარმოადგენს ინტერესების გაცნობის, აზრთასხვაობის დარეგულირების საშუალებას, რომელიც ავითარებს თანამშრომლობას სხვადასხვა მიმართულებით, შეიმუშავებს და ამყარებს საერთაშორისო შეთანხმებას და ა.შ.“

მოლაპარაკების დამახასიათებელ თავისებურებებს წარმოადგენს:

1. განსახილველი პრობლემის არსებობა:

ცხადია, პრობლემის არსებობა ნებისმიერი მოლაპარაკების აუცილებელი წინაპირობაა.

2. სხვადასხვა ქვეყნის ინტერესთა მსგავსება და განსხვავება.

ეს ნიშნები წარმოადგენს მოლაპარაკების ერთ-ერთ აუცილებელ თავისებურებას. საერთო ინტერესების სრული არარსებობის შემთხვევაში სახელმწიფოთა შორის ურთიერთობა შეიძლება იყოს ნეიტრალური, ხოლო ინტერესთა შეუთანხმებლობაში დაპირისპირებული.

როგორც მკვლევარები აღნიშნავენ, მოლაპარაკების წარმოებისათვის აუცილებელია ისეთი სიტუაცია, როცა არსებობს შერეული ინტერესები. მოლაპარაკების დაწყებისათვის პოტენციურ მონაწილეებს უნდა გააჩნდეთ ერთიანი ინტერესი და ამავე დროს ინტერესთა კონფლიქტი. მოლაპარაკებები სასურველი შეთანხმებით წარმატებას აღწევენ მაშინ, როცა მოწინააღმდეგე მხარეების ინტერესები ემთხვევა, ან არ ემთხვევა ერთმანეთს. მხარეთა განსხვავებული ინტერესები არ ნიშნავს იმას, რომ მხარეებს მუდმივად განსხვავებული პოზიციები აქვთ. ზოგიერთი მკვლევარი ყველა ინტერესთა შორის გამოყოფს ურთიერთ გამომრიცხავ და არათანმხვედრ ინტერესებს. ურთიერთგამომრიცხავი ინტერესების არსებობა ნიშნავს, რომ მხარეებს სურს ერთი და მეორეც (ყველაზე გავრცელებული წესი ამ მხრივ არის ამა თუ იმ

ტერიტორიაზე პრეტენზია). არათანმხვედრი ინტერესები გულისხმობს იმას, რომ ერთი მხარის ინტერესების რეალიზაცია, არავითარ შემთხვევაში არ აზიანებს მეორე ქვეყნის ინტერესებს.

3. მოლაპარაკების მონაწილეთა ურთიერთ დამოკიდებულება.

მოლაპარაკების მონაწილეთა ურთიერთდამოკიდებულება არ აძლევს შესაძლებლობას დამოუკიდებლად განახორციელოს საკუთრი ინტერესები. რა თქმა უნდა, რაც უფრო მაღალია მხარეთა ურთიერთდამოკიდებულება უფრო მეტი შანსია, რომ მოლაპარაკება წარმატებით დამთავრდეს ან პირიქით.

4. მოლაპარაკების პროცესის სტრუქტურის სირთულე.

მკვლევართა უმრავლესობა მოლაპარაკების პროცესის სამ სტადიას გამოყოფს: მოსამზადებელი, საკუთრივ მოლაპარაკებები და იმპლემენტაცია (ეს გულისხმობს მოლაპარაკების შედეგების ანალიზს და მიღწეული შეთანხმების შესრულებას).

5. მხარეთა ურთიერთობა.

ნებისმიერი მოლაპარაკება ეძღვნება რაღაც პრობლემის განხილვას, ამიტომ ურთიერთობა წარმოადგენს მოლაპარაკების განუყოფელ ელემენტს. სხვა სიტყვით, რომ ვთქვათ მხარეთა ურთიერთობების გარეშე არ არსებობს მოლაპარაკება.

6. პრობლემის ერთად მოგვარების სურვილი.

ეს არის მოლაპარაკების დამახასიათებელი ნიშანი. კერძოდ, ურთიერთობის სხვა ხერხებისაგან განსხვავებით მოლაპარაკებები უფრო მეტად ამართლებს.

ამრიგად, მოლაპარაკებები ეს არის დიალოგი მხარეებს შორის, რომელიც განპირობებულია იდეების, ინფორმაციის და ალტერნატივების განხილვისათვის, რათა მიაღწიონ ურთიერთ მისაღებ გადაწყვეტილებას. (N3. გვ.11-13)

თავი 1.3. დიპლომატია, როგორც მოლაპარაკების წარმართვის ხელოვნება.

სიტყვა „დიპლომატია“ წარმოიშვა ბერძნული სიტყვა diploma-საგან. ასე უწოდებდნენ ძველ საბერძნეთში ორ შეტყუებულ ფიცარს, დაფებს ტესტით. დღევანდელი გაგებით მას შეიძლება ვუწოდოთ პირადობის დამადასტურებელი დოკუმენტი, ინსტრუქცია ან დიპლომატიურ ენაზე „რწმუნების სიგელი.“ ძველ

საბერძნეთში ელჩებს, რომლებსაც აგზავნიდნენ დიპლომატიურ მისიის შესასრულებლად, თან ატანდნენ დაფებს, რომლითაც განისაზღვრებოდა წარგზავნილის უფლებამოსილება. დიპლომს წარგზავნილი ელჩი გადასცემდა მასპინძელი ქალაქის ან სახელმწიფოს ხელმძღვანელს.

„დიპლომატია“, როგორც სახელმწიფოს საგარეო საქმიანობის განმსაზღვრელი სიტყვა. მე-16-17 საუკუნეების მიჯნაზე შემოვიდა გამოყენებაში, როდესაც გაჩნდა მუდმივმოქმედი დიპლომატიური წარმომადგენლობები. სახელმწიფო ორგანოებში ისეთი სამსახურები ჩამოყალიბდა, რომელთაც დავალებული ჰქონდათ საზღვარგარეთის ქვეყნებთან მიმონერისა და ურთიერთობების წარმოება, უცხო სახელმწიფოთა ელჩების და დელეგაციების მიღება, მოლაპარაკებების გამართვა.

სიტყვა „დიპლომატია“ პირველად მოხსენიებული იყო სათურანგეთის მეფის ლუდოვიკო XIV-ის სახელგანთქმული ელჩის ფრანსუა კალიერის მიერ 1716 წელს გამოქვეყნებულ წიგნში სახელწოდებით: „სახელმწიფოებთან მოლაპარაკებათა წარმოების მეთოდები“. სიტყვა „დიპლომატიის“ განსაზღვრება ერთი ფრაზით ან წინადადებით შეუძლებელია. ცნობილი მკვლევარები, დიპლომატები, სახელმწიფო მოღვაწეები სიტყვა „დიპლომატიას“ სხვადასხვა განსაზღვრებას აძლევენ, მაგრამ ისინი თითქმის ერთნი არიან იმაში, რომ დიპლომატია არის სახელმწიფოს მეთაურთა, მთავრობათა და საგარეო პოლიტიკაში სახელმწიფოთა მიზნებისა და ამოცანების შესრულებისათვის, საგარეო ურთიერთობათა დარგში მომუშავე სპეციალურ ორგანოთა მოღვაწეობა. აგრეთვე საზღვარგარეთ მყოფი საკუთარი ქვეყნის მოქალაქეების უფლებებისა და ინტერესების დაცვა. (N 4. გვ.34.)

დიპლომატიის წარმოშობა დედამიწაზე ადამიანის გაჩენას, გვაროვნული საზოგადოების, ტომების ჩამოყალიბებას უკავშირდება. დასაწყისში ხალხთა ჯგუფები საკამათო საკითხებს ძალის გამოყენებით აგვარებდნენ, მაგრამ სულ მალე მივიდნენ დასკვნამდე, რომ ჩხუბის, კინკლავის და ომის ნაცვლად მოლაპარაკებით შეიძლება ურთიერთობების მონესრიგება. ტომებს შორის პროდუქტების პირველი გაცვლიდან დაწყებული, მიწის დამუშავების, თევზჭერის,

სანადირო ტერიტორიების განსაზღვრით დამთავრებული. საკამათო საკითხების მოგვარება პრიმიტიული დიპლომატიის დახმარებით ხდებოდა. კამათის მოწესრიგების მიზნით ჩაისახა ხელშეკრულების დადების მექანიზმიც. დიპლომატიამ შედარებით უფრო დახვეწილი სახე საწარმო ძალთა განვითარების შემდეგ მიიღო. გაჩნდა პირველი შეთანხმებები და ხელშეკრულებები. (N 4. გვ.36)

დღეს დიპლომატი არის ოფიციალური პირი, საგარეო საქმეთა სამინისტროს მუშაკი, რომელიც ახორციელებს პოლიტიკურ კავშირებს უცხო სახელმწიფოების წარმომადგენლებთან, როგორც საკუთარ ქვეყანაში, ისე საზღვარგარეთ დიპლომატიურ წარმომადგენლობებსა და საერთაშორისო ორგანიზაციებში მუშაობის დროს.

ხშირად იბადება კითხვები, რა თვისებების მატარებელი უნდა იყოს დიპლომატი, რა კატეგორიის ადამიანი იგზავნება საზღვარგარეთ დიპლომატიური საქმიანობის განსახორციელებლად, სად არჩევენ დიპლომატიური სამსახურებისათვის თანამშრომლებს?

მკვლევარები საუბრობენ იმის შესახებ, თუ რა თვისებები უნდა გააჩნდეს წარმატებულ დიპლომატს: პოლიტიკური გამჭრიახობა, ანალიტიკური ნიჭი, ასევე, როგორც წინათ, დღესაც მნიშვნელოვანია დიპლომატიისათვის, იყოს ადმინისტრატორიც. მას უნდა ქონდეს სხვადასხვა სახის ოპერაციების მართვის უნარი.

მომავალ დიპლომატს უნდა ჰქონდეს კარგი ზოგადი ჰუმანიტარული განათლება, განსაკუთრებით ისტორიაში, მათ შორის დიპლომატიის ისტორიასა და საერთაშორისო ურთიერთობებში. მან უნდა იცოდეს გეოგრაფია, იურისპრუდენცია (საერთაშორისო სამართალი). რელიგიის საკითხები, ეკონომიკა, პროტოკოლი და ეტიკეთი. აუცილებლად უნდა ფლობდეს რამდენიმე უცხო ენას.

დიპლომატიის სარბიელზე მუშაობის დროს დიპლომატს უნდა შეეძლოს პოლიტიკური ანგარიშის და წერილის, ასევე საინფორმაციო, სამეცნიერო, კულტურის სფეროს, საკონსულო და სხვა სახის ანგარიშების შედგენა;

„მრგვალი მაგიდის” დისკუსიების მოწყობა, საზოგადოებრივ-პოლიტიკური ლიტერატურის გავრცელება, პრეს-კონფერენციების მომზადება; დელეგაციებთან მუშაობა; მოლაპარაკებებსა და კონსულტაციებში მონაწილეობა, დელეგაციების თანხლება და თარგმნა; ხელისუფლების ორგანოებთან, ადგილსამყოფელი ქვეყნის მთავრობასთან, საგარეო უწყებასთან, უცხოელ პარტნიორებთან საქმიანი ურთიერთობის დამყარება.

როგორც წესი, დიპლომატის ხასიათი ყალიბდება სწავლის და მუშაობის პროცესში. დიპლომატიაში დაბალ საფეხურებიდან დაწყებული მცირედი საქმიანობა, ყოველდღიური დავალებების შესრულება აყალიბებს დიპლომატის ცოდნას და მის პროფესიონალიზმს. (N 4. გვ. 44)

დიპლომატიური საქმიანობის უმნიშვნელოვანესი ფორმაა მოლაპარაკება. დიპლომატიას, ხშირად მოლაპარაკებას მეცნიერებასა და ხელოვნებასაც უწოდებენ. საერთაშორისო სარბიელზე მოლაპარაკებები არის ძირითადი საშუალება პრობლემათა მოწესრიგების დარგში. მოლაპარაკებების მნიშვნელობა და მოლაპარაკებათა გამართვის ტენდენცია განსაკუთრებით ნათლად შეინიშნება მე-20 საუკუნის მეორე ნახევრიდან. საერთაშორისო მრავალმხრივი სახის მოლაპარაკებებს ფართო გასაქანი მიეცა გაეროს შექმნის შემდეგ. გასული საუკუნის 50-იანი წლებიდან დაწყებული, საერთაშორისო მოლაპარაკებათა შედეგად შემუშავებული და ხელმოწერილი იქნა მრავალი საერთაშორისო მნიშვნელობის დოკუმენტი საკამათო საკითხებთან და პრობლემებთან დაკავშირებით. მოლაპარაკება იყო და არის საერთაშორისო ცხოვრების, დიპლომატიური პრაქტიკის ძირითადი შემადგენელი ნაწილი. დადებითი შედეგების მიღწევა მოლაპარაკებაში მონაწილე მხარეებისაგან მოითხოვს მოლაპარაკების ტექნიკის კარგ ცოდნას, განსხვავებული აზრის და საკითხისადმი მიდგომის ძიების ხელოვნებას, მხარეთა ინტერესთა ბალანსის ძებნას.

თავი 2. მოლაპარაკების კლასიფიკაცია და ფუნქციები

მოლაპარაკების კლასიფიკაციაში იგულისხმება მეცნიერებაში საერთოდ მიღებული მისი განსაზღვრება, რომელიც არის მსგავსი და განსხვავებული ნიშნების მიხედვით ერთობლივ საგანთა ჯგუფის განაწილება განსაზღვრულ სისტემაში.

კლასიფიკაცია ხელს უწყობს გაცევს კითხვას პასუხი, როგორი ტიპის მოლაპარაკებები არსებობს? ესენია:

1. მოლაპარაკებაში მხარეთა ინტერესი;
2. წარმომადგენლობის დონე მოლაპარაკებაში;
3. მოლაპარაკების მონაწილეთა მოთხოვნილება;
4. განსახილველი პრობლემები;
5. მოლაპარაკების რიცხოვრივი რაოდენობა;
6. მოლაპარაკებათა რეგულირების ხარისხი;
7. მოლაპარაკების ფორმა;

- მხარეთა დაინტერესებულობის მიხედვით მკლევარები გამოყოფენ მოლაპარაკების სამ ტიპს:

ა) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები (ან ერთ-ერთი მონაწილე) მდგომარეობიდან გამომდინარე ნაკლებად არიან დაინტერესებული;

ბ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები შედეგის მიღწევისათვის ამულავნებენ ზომიერ ინტერესს;

გ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები რეალურად არ არიან დაინტერესებულნი ერთობლივად გადაჭრან პრობლემები.

- წარმომადგენლობის დონის მიხედვით მოლაპარაკებები შეიძლება იყოს:

ა) პოლიტიკური მოლაპარაკებები;

ბ) დიპლომატიური მოლაპარაკებები.

პოლიტიკური მოლაპარაკებები წარმოებს უმაღლეს (სახელმწიფოს და მთავრობის მეთაურების) და მაღალ (საგარეო საქმეთა მინისტრების) დონეებზე. პოლიტიკური მოლაპარაკებები განიხილავს ბევრად უფრო პრინციპულ საერთაშორისო და სახელმწიფოთაშორისო ურთიერთობების საკითხებს. მისი მონაწილეები, როგორც წესი არ საჭიროებენ რწმუნებას და დამოუკიდებლად ღებულობენ გადაწყვეტილებებს მისი ქვეყნის ნაციონალური ინტერესებიდან გამომდინარე (საქართველოს კონსტიტუციით ასეთი უფლება აქვს პრეზიდენტს).

დიპლომატიური მოლაპარაკებები წარმოებს დიპლომატიური წარმომადგენლობის დონეზე. მათი დამახასიათებელი მნიშვნელობა იმაში მდგომარეობს, რომ მოლაპარაკების მონაწილეები მოქმედებენ ინსტრუქციის გარკვეული წესებით და არა გადაწყვეტილების დამოუკიდებლად მიღების უფლებით. (N2 გვ.15)

- მოლაპარაკებების მონაწილეთა მოთხოვნის მიხედვით მკვლევარები გვთავაზობენ მოლაპარაკების ხუთ ტიპს:

ა) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები მიისწრაფვიან დააკმაყოფილონ მონინალმდეგე მხარის მოთხოვნები;

ბ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები აძლევენ უფლებას მონინალმდეგეს დააკმაყოფილონ თავისი მოთხოვნები;

გ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები ცდილობენ დააკმაყოფილონ მონინალმდეგის და საკუთარი მოთხოვნები;

დ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები მიდიან თანხვედრაზე მონაწილედ მხარის მოთხოვნილებებთან;

ე) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები მიდიან თანხვედრაზე როგორც მონაწილედ, ისე საკუთარ მოთხოვნილებებზე.

- განსახილველი პრობლემების მიხედვით შესაძლებელია მოლაპარაკებების კლასიფიცირება შემდეგნაირად:

ა) მოლაპარაკებები ეკონომიკურ საკითხზე;

ბ) მოლაპარაკებები სამხედრო საკითხზე;

გ) მოლაპარაკებები ეკოლოგიურ საკითხზე;

დ) მოლაპარაკებები ჰუმანიტარულ საკითხზე;

ე) მოლაპარაკებები პოლიტიკურ და სხვა საკითხზე.

- მონაწილეთა რაოდენობის მიხედვით მოლაპარაკება შეიძლება იყოს:

ა) ორმხრივი მოლაპარაკებები;

ბ) მრავალმხრივი მოლაპარაკებები (რომლებშიც შეიძლება შევიდეს გაეროს გენერალური ასაბლეს სესიები და რეგიონალური საერთაშორისო ორგანიზაციების (მაგ. ეუთოს) სხდომები. ასევე დიდი რვიანის სამიტები.

- რეგულირების ხარისხის მიხედვით გამოიყოფა შემდეგი სახის მოლაპარაკებები:

ა) ერთჯერადი მოლაპარაკებები;

ბ) რეგულალური მოლაპარაკებები. ამ უკანასკნელის დადებით მხარეს წარმოადგენს ის გარემოება, რომ ასეთ მოლაპარაკებებს აქვთ მუდმივი და უცვლელი დღის წესრიგი (მაგალითად ეუთოს სესიების სხდომები).

- ფორმის მიხედვით მოლაპარაკება შეიძლება იყოს:

ა) კონგრესი;

ბ) სამიტი;

გ) კონფერენცია;

დ) შეხვედრა;

ე) სესია;

ვ) კრება და ა.შ.

ნებისმიერი მოლაპარაკების მთავარი ფუნქცია არის საკამათო, პლობლემური საკითხების ერთობლივი განხილვა და გადაწყვეტა შეთანხმების ან ხელშეკრულების დადება–მიღწევის გზით. ეს უკანასკნელიც ისე, როგორც მოლაპარაკებები ჩვეულებრივ არის სახელმწიფოს საგარეო პოლიტიკური სტრატეგიის რეალიზაციის ერთ–ერთი ინსტრუმენტი.

ამ მთავარ ფუნქციასთან ერთად მას შეუძლია თანაბრად შეასრულოს სხვა ფუნქციებიც, რომლის ამორჩევა და შეხამება დამოკიდებულია მიზანზე, რომელიც დგას მოლაპარაკების მონაწილეთა წინაშე. (N 2. გვ. 17)

კომუნიკაციის ფორმის მიხედვით მოლაპარაკება შეიძლება ჩატარდეს როგორც ვერბალური (სიტყვიერი, წერილობითი), ისე კონტაქტის სხვადასხვა ფორმით, კერძოდ,

>საუბარი - საგნობრივი, მონესრიგებული დიალოგი;

> შეტყობინება- განსაზღვრული თემის შესახებ ზეპირი ან წერილობითი ინფორმაციის გაგზავნა;

> დისპუტი - სიტყვიერი შეჯიბრება განსახილველი საკითხის შესახებ, როცა ყოველი მხარე თავის მოსაზრებას თავის სიმართლეს იცავს;

>პოლემიკა - შეუთანხმებელი აზრების კამათი;

> დისკუსია - სადავო საკითხების შესახებ თავისუფალი საჯარო განხილვა;

> დებატები - რაიმე საკითხის შესახებ აზრთა საჯაროდ გაცვლა.

შედევნიანობის თვალსაზრისით მოლაპარაკება არსებობს **შედევნიანი და უშედევო.**

გადაწყვეტილების პრინციპების მიხედვით მოლაპარაკება შეიძლება იყოს:

- ✓ კომპრომისული (ურთიერთდამთმობი),
- ✓ თვისებრივი სიახლის (ახალი შეთანხმება),
- ✓ წინააღმდეგობათა ნაწილობრივი დაძლევის (ნაწილობრივი შეთანხმება),
- ✓ წინააღმდეგობათა მოხსნის (სრული შეთანხმება),
- ✓ ასიმეტრიული გადაწყვეტილების (მხარეებზე სარგებლის არათანაბარი განაწილება) და სხვა.

გარდა ამისა, მოლაპარაკება არსებობს **პირდაპირი და ირიბი**. პირველ შემთხვევაში მხარეები კონტაქტს მოლაპარაკების მაგიდასთან უშუალოდ ამყარებენ, მეორე სიტუაციაში შუამავალი (მედიატორი) მონაწილეობს და მოლაპარაკების სუბიექტები, უმეტესად,

განცალკევებულად იმყოფებიან. მეორე ვარიანტი მხარეებს შორის, ძირითადად, კონფლიქტური, მტრული დამოკიდებულების დროს გამოიყენება. (N 3. გვ.11- 13)

მკლევართა უმრავლესობა მოლაპარაკებების შემდეგ ძირითად ფუნქციებს გამოყოფენ:

- ა) საინფორმაციო–კომუნიკატორული;
 - ბ) რეგულატორი;
 - გ) პროპაგანდისტული;
 - დ) საკუთარი საგარეო პოლიტიკური და შიდაპოლიტიკური ამოცანების გადანაცვების;
 - ე) საერთაშორისო არენაზე კორდინირებული მოქმედების.
- ✓ **საინფორმაციო ფუნქცია** გულისხმობს, რომ აუხსნა მეორე მხარეს ესა თუ ის პრობლემა, მისცე ინფორმაცია საკუთარი ინტერესების და საკითხების შესახებ.
 - ✓ **კომუნიკატორული** ფუნქციის ამოცანაა ააწყოს ურთიერთკავშირის არხები გაცვლის თვალსაზრისით.

საინფორმაციო–კომუნიკატორული ფუნქციები ხშირად ეჭახება ერთმანეთს და ერთდროულად ხორციელდება, რაც საშუალებას იძლევა განვიხილოთ ისინი ერთიანი ფუნქციის სახელით. ამ ფუნქციაში ყველაზე კარგად ჩანს ის გარემოება, რომ მოლაპარაკება, როგორც განსაზღვრული ინფორმაციის მიღების საშუალება, წარმოადგენს პროცესს, სადაც ხდება მხარეთა პოზიციების გარკვევა, რაც უფლებას აძლევს ზუსტად განახორციელონ მოლაპარაკების მთავარი ფუნქცია, ერთად გადაჭრან პრობლემები.

- ✓ **რეგულატორული** ფუნქცია ეს არის მოლაპარაკების მონაწილეთა მიერ კონტროლის და რეგულაციის განხორციელება.

ეს ფუნქცია უპირველესად ხორციელდება მიღწეული ხელშეკრულების შესრულების შემონების სტადიაზე. ყველა მომდევნო შეხვედრა რეგულაციის ფუნქციას ასრულებს, რადგანაც მომდევნო შეხვედრების დღის წესრიგში ადრე მიღწეული გადანაცვტილების შესრულებაზე კონტროლიც შედის.

- ✓ **პროპაგანდისტული** ფუნქცია გულისხმობს საზოგადოებრივ აზრზე ზემოქმედებას. კერძოდ, აყალიბებს საზოგადოებრივ აზრს საკუთარი პოზიციის განმარტების მიზნით, ამართლებს საკუთარ მოქმედებას ან უმოქმედებას ამა თუ იმ სიტუაციაში, იზიდავს მოკავშირეებს ან ადანაშაულებს მეორე მხარეს. მოცემული ფუნქციის

განხორციელება ურთიერთობის სხვადასხვა ხერხით წარმოებს. ხშირად კი მასობრივი ინფორმაციის საშუალებების გამოყენებით— პრესა, კონფერენცია, ბრიფინგი, პრესლიზი, ტელე—რადიო ეთერი და ა. შ.

უკვე დამკვიდრდა ტერმინი „ღია“ ანუ „საზოგადოებრივი დიპლომატია.“ რამდენად გამართლებულია მოლაპარაკებების წარმოებისას საზოგადოების ფართო მასებთან ურთიერთობა? ამ საკითხის განხილვა სამეცნიერო ლიტერატურაში აქტიურად დაიწყო 20 საუკუნის დასაწყისიდან. განსაკუთრებით პირველი მსოფლიო ომის დასრულების შემდეგ, როცა „საზოგადოებრივი დიპლომატიის“ იდეით გამოვიდა შეერთებული შტატების პრეზიდენტი ვ. ვილსონი.

მკლევართა ერთი ნაწილი ყურადღებას ამახვილებს იმ გარემოებაზე, რომ მოლაპარაკების წარმოება „ღია სახით“ უკარგავს მას ეფექტურობას. ხოლო მკლევართა მეორე ნაწილი თვლის, რომ აუცილებელია ყურადღება დაეთმოს მოლაპარაკების ღიაობას, როგორც მხარეთა მოქმედების და კონტროლის სახეს. თუმცა ჭეშმარიტება ამ ორ მოსაზრებას შორისაა. ვინაიდან წარმატებას აღწევენ ისეთი მოლაპარაკებები, რომელთა მსვლელობაში ჩართულია როგორც ღია, ისე დახურული პროცესები.

გარდა ამისა, მოლაპარაკებები შეიძლება წარიმართოს სახელმწიფოს საერთაშორისო პრესტიჟის ამაღლების მიზნით, მისცე უფრო მაღალი პოლიტიკური სტატუსი, გადაწყვიტო შიდაპოლიტიკური ამოცანები (მაგალითად, გაზარდოს ხელისუფლებამ მისი პოპულარობა არჩევნების წინ).

ზოგჯერ, მოლაპარაკებები ატარებს „დროის გაყვანის, ან მოგების ფუნქციას“ ან კიდევ შენიღბულ ხასიათს, ასე ხშირად ხდება სამხედრო თავდასხმების წინ, ამის კლასიკური მაგალითია მეორე მსოფლიო ომის დროს ამერიკა–იაპონიის მოლაპარაკებები, რომელიც იაპონიას დროის მოგების მიზნით სჭირდებოდა პერ–ჰარბოლზე თავდასხმის წინ. პრაქტიკაში მოლაპარაკებები მრავალფუნქციურია. თუმცა, მისი მიმდინარეობისას, შეიძლება, მხოლოდ რამდენიმე ფუნქცია განხორციელდეს. (N 3. გვ.20)

თავი 2. 1. მოლაპარაკების ორგანიზაციული და სოციოლოგიური მომზადება

მოლაპარაკებისთვის აუცილებელია მომზადება. იგი შეიძლება გაიყოს ორ ძირითად—**ორგანიზაციულ და სოციოლოგიურ სტადიებად**. ასეთი გაყოფა ეფუძნება მოლაპარაკების მომზადების პრობლემის სხვადასხვა ასპექტს.

პირველი სტადია დაკავშირებულია მეორე მხარესთან კონტაქტის დამყარების პროცესთან, რათა შეთანხმდნენ მოლაპარაკების წარმოების აუცილებლობის შესახებ (ანუ ეს არის მოლაპარაკება მოლაპარაკებისათვის).

მეორე სტადია ეს არის მოლაპარაკებისათვის უშუალო სამზადისი.

მოლაპარაკების მომზადების ორგანიზაციული სტადიის ძირითად ამოცანას წარმოადგენს ერთობლივად იპოვონ პასუხი შემდეგ კითხვებზე – სად, როდის, როგორ და ვისთან წარმართონ მოლაპარაკებები (ანუ ეს არის მოლაპარაკება მოლაპარაკების შესახებ). შესაბამისად, ორგანიზაციული მომზადების ძირითადი ეტაპებია:

- ა) შეხვედრის ადგილისა და დროის შერჩევა;
- ბ) მოლაპარაკების წარმოების დონის განსაზღვრა;
- გ) დღის წესრიგის შეთანხმება და განსაზღვრა.

შეხვედრის ადგილი და დრო გულისხმობს განსაზღვრულ ქვეყნებს, სადაც წარიმართება მოლაპარაკებები. ასევე: მისი წარმართვის დროს, შესაბამის დავალებას, დელეგაციის მიღებისათვის შესაფერისი პირობების მოპოვებას, დელეგაციის კავშირით უზრუნველყოფას, შესაბამის ტექნიკას, ტრანსპორტს, გეგმის შედგენას.

მოლაპარაკების წარმოების დონის განსაზღვრა მოიცავს ისეთ საკითხებს, როგორცაა დელეგაციის შემადგენლობის ხარისხის და რაოდენობის ფორმირება, მონაწილეთა ფუნქცია და მათი დონე.

დღის წესრიგის განსაზღვრა მოიცავს შემდეგი საკითხების ერთობლივ განხილვას:

- როგორი თანმიმდევრობით დალაგდეს საკითხები;
- როგორი უნდა იყოს გამომსვლელთა რეგლამენტი;
- რა ენაზე უნდა წარიმართოს მოლაპარაკება.

ამ საკითხების გადაწყვეტაზე ბევრად არის დამოკიდებული მოლაპარაკების პროცესი - დადებითად წარიმართება იგი და მიიღება სასურველი შედეგი, თუ პირიქით.

საერთაშორისო მოლაპარაკების წარმოების ადგილი შეიძლება იყოს ინიციატორი ქვეყანა ან კიდევ დედაქალაქი (ან კიდევ სხვა ქვეყნის ქალაქი), რომელიც მზად არის საკუთარ თავზე აიღოს მოლაპარაკების წარმოების ფინანსური ხარჯები. თუმცა, ხშირად მოლაპარაკების წარმოების ადგილს წარმოადგენს საერთაშორისო ორგანიზაციის შტაბ- ბინა ან სამდივნო, რომლებიც განლაგებულია მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნის ქალაქებში. ასეთ ქალაქებს

წარმოადგენს ნიუ-იორკი, ბრიუსელი, სტრასბურგი, რომლებიც უზრუნველყოფილნი არიან შესაბამისი ინფრასტრუქტურით. მაგალითად, გაეროს კომპლექსი ნიუ-იორკში წარმოადგენს 38 სართულიან ცათამბჯენს, რომლის საერთო ფართი რამდენიმე ათას კვ.მ. შეადგენს, ხოლო მთავარ დარბაზში, სადაც გენერალური ასამბლეა სხდომებს მართავს თავსდება 3500 დელეგაციის წევრი. მოლაპარაკებაზე დელეგაციის შემადგენლობის განსაზღვრისათვის საერთო წესს წარმოადგენს თანასწორობის პრინციპი (გულისხმობს ასევე რანგის მიხედვით დელეგაციის თანაბარ დონეს).

დელეგაციის შემადგენლობაში ჩვეულებრივ შედიან: დელეგაციის მეთაური, მისი მოადგილე, მრჩეველი და ექსპერტი, ტექნიკური პერსონალი. (N 3. გვ.22)

გამოკვლევის მიხედვით მოლაპარაკების პროცესის თეორიული მომზადების შემდეგი ძირითადი ეტაპები გამოიყოფა:

1. პრობლემის ანალიზის წარმოება და მომავალი შესაძლო შეთანხმების პროექტის შემუშავება (მოლაპარაკების შეთანხმების პროექტის ალტერნატივა) ე.წ. ATNA (alternatives to a negotiated agreement)

ანალიზი	სტრატეგია
ა) რატომ მოხდა ეს	ა) როგორი სტრატეგია უნდა
ბ) რა უშლის ხელს პრობლემის დაწყებას	ბ) როგორ უნდა დავასაბუთოთ
პრობლემა	ტაქტიკა
ა) რა მოხდა	ა) რა შეიძლება გავაკეთოთ
ბ) ჩვენ რას ვერ ვაგვარებთ	ბ) რა უნდა გავაკეთოთ
გ) რა გვინდა ჩვენ	გ) როგორ უნდა გავაკეთოთ

2. მოლაპარაკებებზე საკუთარი პოზიციის და მოლაპარაკების კონცეფციის შემუშავება;

3. მოლაპარაკების სტრატეგიის და ტაქტიკის განსაზღვრა;

4. აუცილებელი დოკუმენტის მომზადება; (N 2. გვ.30)

თავი 3. მოლაპარაკების სტრატეგია და ტაქტიკა

სპეციალურ ლიტერატურაში ტერმინები: სტრატეგია და ტაქტიკა განიხილება, როგორც მიდგომების, მეთოდების, ხერხებისა და საშუალებების ერთობლიობა, რომლებიც დასახული მიზნების მისაღწევად გამოიყენება.

რას ნიშნავს სტრატეგია და ტაქტიკა მოლაპარაკების დროს? სტრატეგია ნიშნავს მოლაპარაკების დაგეგმვისა და წარმართვის ხელოვნებას. სტრატეგიის ნაცვლად, ხშირად გამოიყენება მიდგომა, რომელშიც თითქმის იგივე შინაარსი იგულისხმება. ამგვარი შეხედულებით, მოლაპარაკების პროცესში, ტაქტიკის ცნებისთვის

შინაარსობრივი სივრცე თითქოს აღარ რჩება, სინამდვილეში სტრატეგიასა და ტაქტიკას შორის განსხვავებაა.

- **მოლაპარაკების სტრატეგია** - არის მოლაპარაკების პერსპექტიული დაგეგმვა, რომელიც გარკვეული მიზნის მისაღწევად სრულდება.
- **მოლაპარაკების ტაქტიკა** - არის ერთი ან რამდენიმე ხერხი, მეთოდი ან საშუალება, ან მათი ურთიერთდაკავშირებული ერთობლიობა არჩეული სტრატეგიის განსახორციელებლად. (N 3 გვ.133)

(ტაქტიკა [ბერძ. Taktike] 1. ბრძოლის მომზადებისა და წარმოების თეორია და პრაქტიკა; ბრძოლის წარმოების წესები, ხერხები. 2. საზოგადოებრივი და პოლიტიკური ბრძოლის ხერხები. 3. რაიმე მიზნის მისაღწევად გამოყენებული ხერხები.

რომ გავიგოთ მოლაპარაკების ფსიქოლოგიური ბუნება და მასში სტრატეგიისა და ტაქტიკის ადგილი, სასარგებლოა ვიცოდეთ შემდეგი: ყველა შემთხვევისთვის არ არსებობს და არც შეიძლება არსებობდეს მოლაპარაკების ერთნაირი სტრატეგია. ყოველი კონკრეტული მოლაპარაკება ისეთ სტრატეგიას მოითხოვს, რომელიც გარკვეულ პირობებს პასუხობს. ამასთან არსებობს მოლაპარაკების ძირითადი, საბაზო სტრატეგიები, რომელიც სხვადასხვა სტრატეგიის ელემენტებს აერთიანებს და უნივერსალურ სახეს იღებს.

მოლაპარაკების ტაქტიკა განისაზღვრება არჩეული სტრატეგიით და მოლაპარაკების კონკრეტული პირობებით.

მოლაპარაკების პროცესის ყოველ სტრატეგიას შეიძლება პარტნიორზე ზემოქმედების მრავალი მეთოდი შეესაბამებოდეს. რაც უფრო მდიდარია ეს არჩევანი, მით უფრო სრულად ხორციელდება არჩეული სტრატეგია და ძლიერია პოზიცია. (N 2. გვ.39.)

თავის მხრივ, სტრატეგია არ არის მოლაპარაკების წარმართვის არც ცალკეული მეთოდი და არც მათი ერთობლიობა. სტრატეგია ტაქტიკაში რეალიზდება. სტრატეგიისა და ტაქტიკის ცნებებში ისეთივე შესაბამისობაა, როგორც საერთო და კერძო ცნებებში.

ამავე დროს, არამართლზომიერი იქნება, კონკრეტული მოლაპარაკების კონტექსტის გარეშე, სტრატეგიისა და ტაქტიკის ცნებების ურთიერთდაპირისპირება.

მოლაპარაკების სტრატეგია პასუხს გვაძლევს კითხვაზე: მოლაპარაკების დროს როგორ იცავს სუბიექტი თავის მოსაზრებას? რაოდენ კარგი წინადადებაც არ უნდა გვექონდეს, პარტნიორს ყოველთვის აქვს თავისი, თუნდაც აბსურდული აზრი. მოლაპარაკების ერთი მხარის ინიციატივები შესაძლოა მეორეს არ აინტერესებდეს. როგორ აღვეუძრათ მას პრობლემის განხილვის სურვილი საერთოდ, და ხელშეკრულების მოცემული პროექტისადმი კონკრეტულად - აი, ეს არის მოლაპარაკების სტრატეგიის ძირითადი მიზანი. (N3 გვ.133-134)

ვაჭრობის [მოგების] სტრატეგიის ძირითადი ტაქტიკური სახეებია:

- **„გავლენის ტაქტიკა“.**
მოცემული ტაქტიკური სახეობის გამოყენების სახესხვაობა შეიძლება იყოს: საფრთხე; მოჩვენებითი საფრთხე (ბლეფი) და ულტიმატუმი („აილე კალამი და მოაწერე“ ან „დაგვეთანხმე“ ან „მივდივართ“).
- **პირველადი მოთხოვნის გაზრდის ტაქტიკა.**
მისი არსი მდგომარეობს იმაში, რომ მოლაპარაკების მონაწილეები ითხოვენ ბევრად მეტს, ვიდრე რეალურად სურთ მიიღონ. მის არსს კარგად გამოხატავს ანდაზა „მოითხოვე აქლემი და მოგვცემენ ვერძს“.
- **„დისკვალიფიკაციის“ ტაქტიკა.**
მოლაპარაკების პროცესში მხარეები ცდილობენ ერთმანეთის ღირსების ან ნაკლოვანებების შეფასებას. ასეთი საშუალება შეიძლება იყოს: პარტნიორთა ღირსებები. მაგალითად: თქვენ ცუდად გამოიყურებით, თქვენ ცუდად გეძინათ, ან უთხარ - თქვენი მეუღლე თქვენ დაგზორდათ; ასევე შანტაჟი, სკანდალი, ჭორები, სიცრუე და სხვა.
- **„საკუთარ პოზიციაში ყალბი აქცენტების გაკეთების“ ტაქტიკა.**
აღნიშნული ტაქტიკური ხერხის არსი მდგომარეობს იმაში, რომ მოლაპარაკების დროს უნდა მოხდეს იმ გადაწყვეტილებების წინა პლანზე გამოტანა, რაც აქამდე მეორე ხარისხოვნად ითვლებოდა და ამით პარტნიორის დაინტერესება. შემდეგ მოლაპარაკების მსვლელობაში მოცემულ საკითხზე მოთხოვნის იხსნება,

ხოლო მოთხოვნის მოხსნა აღიქმება, როგორც დათმობა, რომლის სანაცვლოდ მოითხოვენ სხვა საკითხზე დათმობას. ე.ი. ეს ნიშნავს, რომ პარტნიორის სიფხიზლის მოსაღწეობად ყურადღება მახვილდება მეორეხარისხოვან საკითხზე.

▪ „ბოლო მომენტში მოთხოვნების წამოყენების” ტაქტიკა.

მოცემული ხერხის არსი მდგომარეობს შემდგომში: როცა მოლაპარაკება ახლოს არის დასრულება და რჩება მხოლოდ ხელის მოწერა, ჩნდება ახალი მოთხოვნები. ე.ი. მისი გამოყენების მიზანია ის, რომ მოლაპარაკების მონაწილე დაღლილია ან ძალიან ეჩქარება ხელმოწერა შეთანხმებაზე და მისი დათანხმება უფრო ადვილია.

▪ „მზარდი მოთხოვნების” ტაქტიკა.

ცნებიდან გამომდინარე, მისი არსი არის მოთხოვნების გაზრდა თითოეული დათმობის შემდეგ. (მაგ. სხვათაშორის ამ ტაქტიკური ხერხის ტიპიურ მაგალითად შეიძლება დავასახელოთ, მალტიის პრემიერ-მინისტრის მიერ დიდბრიტანეთთან 1971 წელს გამართული მოლაპარაკებები. რომელიც ეხებოდა მალტიის ტერიტორიაზე საზღვაო და სახმელეთო ბაზების განთავსება. როცა მოლაპარაკებები თითქოს უნდა დასრულებულიყო და მხოლოდ შეთანხმებაზე ხელის მოწერა იყო დარჩენილი, მალტიის მთავრობის მიერ წამოყენებული იქნა მოთხოვნა 10 მილიონი ფუნტი სტერლინგის გადახდის შესახებ. მაგრამ მას შემდეგ, რაც ინგლისელებმა თანხმობა განაცხადეს ამ პირობის შესრულებაზე და შეთანხმება ხელმოსაწერად მოამზადა, მალტიის მხარემ მეორე მოთხოვნა წაუყენა ინგლისურ მხარეს, მას უნდა უზრუნველყო ინგლისურ ბაზებზე მალტიელი დოკერების და მუშების დასაქმება ხელშეკრულების მოქმედების განმავლობაში).

▪ „პაკეტის” ტაქტიკა.

დღის წესრიგის რამდენიმე საკითხი გაერთიანდება და განხილვისათვის შეთავაზებული იქნება „პაკეტის” სახით. შედეგად ხდება საკითხების განხილვის შეთავაზება არა ცალკე ცალკე, არამედ კომპლექსურად, მხარე რომელიც სთავაზობს „პაკეტს” მიიჩნევს, რომ მეორე მხარე დაინტერესდება პაკეტში მოცემული რამდენიმე წინადადებით. შესაბამისად, მიიღებს დანარჩენსაც. უარის თქმის შემთხვევაში ეს არის შესაძლებლობა განახორციელო პროპაგანდისტული ფუნქცია,

მოახდინო პარტნიორი მხარის დადანამულები კონსტრუქციული დიალოგის წარმოების ჩაშლაში.(მოცემული ტექტიკური ხერხის გამოყენების მაგალითად შეიძლება მოვიყვანოთ ერაყის ყოფილი მმართველის სადამ ჰუსეინის პოზიცია მოლაპარაკებაზე, სადაც განიხილებოდა ერაყის ჯარების გაყვანის საკითხი ქუვეითიდან 1990 წელს. ხუსეინმა განაცხადა, რომ ერაყი მზად არის გააკეთოს ეს, იმ შემთხვევაში, თუ ისრაელი გაიყვანს ჯარებს მდ. იორდანის დასავლეთ სანაპიროდან და ლაზის სექტორიდან, ასევე გავიდოდნენ სირიის ჯარები ბექალის ხეობიდან ლიბანში.)(გვ.42 საერთაშორისო მოლაპარაკებები)

▪ „სალიამის“ ტექტიკა.

აღნიშნული ტექტიკური მეთოდის სახელი მომდინარეობს ამავე სახელწოდების ძევისგან (უნგრული ძევი), რომელიც, როგორც მიღებულია იჭრება ძალიან წვრილ ნაწილებად. ამ მეთოდის გამოყენების არსი მდგომარეობს მოლაპარაკების პროცესში პარტნიორზე საკუთარი პოზიციების შენელებულად შეთავაზებაში, მცირე ნაწილებად, თანდათანობით და ფრთხილად. ასევე დათმობაც უნდა მოხდეს ეტაპობრივი ტემპით. ამ ტექტიკის გამოყენების მიზანია პარტნიორის თანხმობაზე წამოსვლა დაუბრკოლებლად.

▪ „ორმაგი განმარტების“ ტექტიკა.

მისი არსია მოლაპარაკების დასკვნით სტადიაზე ერთ-ერთი მხარის მიერ საბოლოო შეთანხმების ტექსტის ფორმულირებაში ორმაგი აზრის ჩადება, რომელსაც პარტნიორი ვერ ამჩნევს. შემდეგში იგი იღებს უპირატესობას, რომ შეთანხმების კონკრეტული დებულებები თავისი ინტერესების სასარგებლოდ განმარტოს იურიდიული კანონმდებლობების გათვალისწინებით.

▪ „გასვლის“ ტექტიკა.

ამ ტექტიკური ხერხის გამოყენების მიზანი არის აიძულო პარტნიორი პირველმა გასცეს ინფორმაცია, არ ხდება მიღება არც არგუმენტების, არც ალტერნატივების მეორე მხარის. იგი მრავალ შემთხვევაში გამოიყენება. მაგ: პოზიციების დაზუსტების ეტაპზე, იმისათვის რომ პარტნიორს ზუსტი ინფორმაცია არ მიეწოდოს, შეთანხმების ეტაპზე - დისკუსიაში რომ არ ჩაერთოს და სხვა.

მოცემული მეთოდი შეიძლება პირდაპირ ან ირიბად გამოყენებული იქნას. პირველ შემთხვევაში, საკითხის განხილვას გარკვეული დროით გადადებენ. მეორე სიტუაციაში, ვითარება უფრო ბუნდოვანია, ხშირად იყენებენ იგნორირებას, ხუმრობას ან მოლაპარაკებას გაჭიანურების სხვა სხვა ეფექტურ საშუალებას. ამ მეთოდს დადებითი მხარეც აქვს. კერძოდ, როცა საჭიროა მოცემული საკითხი სხვა ორგანიზაციებთან, ექსპერტებთან ან მეცნიერებთან შეთანხმდეს, ასევე მოლაპარაკების ჩიხში მოქცევის დროს.

▪ **„ტალეირანის” ტაქტიკა**

ამ ტაქტიკამ ეს სახელწოდება ცნობილი ფრანგი დიპლომატის ტალეირანის სახელისგან მიიღო. მისი არსი მდგომარეობდა შემდეგში: თავდაპირველად ხდებოდა მოლაპარაკების იარაღის მოძებნა (არგუმენტები, პრინციპები) და შემდეგ ტაქტიკის შეთავსება მათი გამოყენებისათვის (რეპეტიციის გზით); მოკავშირეების გაყოფა, მათი უთანხმოებისა და შიშის გამოყენება; დაპირისპირებულ მოკავშირეებზე გამარჯვება, საერთო ინტერესების ხაზგასმა და ა.შ

▪ **„კეთილი მეგობრის” ტაქტიკა.**

მასში სრულებით არის გადმოცემული მისი არსი. ეს არის ის, რომ სთხოვონ მონინაალმდეგეს იმთავითვე არ გიჰასუხოთ.

▪ **ტაქტიკა „გამოცანა”.**

არსი - მეორე მხარის მისამართით ურთიერთ სანინაალმდეგო შეტყობინების გაგზავნა (ჩვენ მზად ვიყავით რომ მოგვისმენდნენ..., ჩვენ არ შეგვიძლია დავეთანხმოთ იმას, რომ თქვენ დაუბრუნდეთ ამ საკითხს).

▪ **ტაქტიკა „მიზღვები”.**

არსი - მუდმივად ესხმი მონინაალმდეგეს, მოითხოვთ აგისხნათ მისი შეცდომები, დრამატიზირებით უჩვენებთ მას მოყენებული ზარალის რაოდენობას და იმავდროულად ახსენებთ იმ მისიის აუცილებლობის შესახებ, რომელშიც ყველა შეიკრიბა მონაწილეობის მისაღებად.(გვ. 43 საერთაშორისო მოლაპარაკება)

▪ **ტაქტიკა „განსახილველი საკითხების თანდათანობით გართულება”.**

იგი გულისხმობს შედარებით მარტივი საკითხების განხილვით მოლაპარაკების დაწყებას, რომელთა გადაწყვეტა მხარეებზე დადებით ფსიქოლოგიურ ზემოქმედებას ახდენს და შეთანხმების მიღწევის შესაძლებლობას აჩვენებს.

▪ **ტაქტიკა „ მოცემული პრობლემების შემადგენელ ნაწილებად დაყოფა”.**

იგი ნიშნავს რთული, მრავალსპექტიანი პრობლემის არა მთლიანად, არამედ ცალკეული კომპონენტების მიხედვით განხილვას. მისი არსი მიღებული ცნებიდან გამომდინარეობს. მოლაპარაკება მიმდინარეობს და შეთანხმება იდება მხოლოდ პრობლემის ნაწილზე, რომელზეც არ არის აზრთა სხვადასხვაობა და საკითხი ფაქტობრივად არ განიხილება.

▪ **ტაქტიკა „ტორტი”.**

ამ ტაქტიკის გამოყენება ეფექტურია, როცა მოლაპარაკება ეხება რალაცის გაყოფას (მაგალითად, ტერიტორიის). მისი არსი მდგომარეობს იმაში რომ ერთი მხარე სთავაზობს გაყოფის პრინციპს და ხდება გაყოფა, ხოლო მეორე მხარე ირჩევს (ერთი ყოფს „ტორტს” მეორე ირჩევს ნაწილს). მაგალითი გვეუბნება, რომ ერთი მხარე მუშაობს, რა რომ მიიღებს უფრო პატარა ნაწილს, მიისწრაფვის რომ მიიღოს რაც შეიძლება ზუსტი.

▪ **ტაქტიკა „ბლოკი”.**

როგორც წესი, ამ ტაქტიკას გამოიყენებს მრავალმხრივი მოლაპარაკების დროს. მისი გამოყენების არსი მდგომარეობს იმაში, რომ მოლაპარაკების პარტნიორებს, რომლებსაც აქვთ საერთო ინტერესები, გამოდიან ერთიანი ბლოკით. თავდაპირველად ხდება შიდა ბლოკური შეთანხმება, შემდეგ კი ბლოკთაშორის. ე. ი. ეს ტაქტიკა გულისხმობს პარტნიორთა შეთანხმებას მიზანმიმართული მოქმედების შესახებ.

▪ **ტაქტიკა „სასინჯი ბურთი”.**

მოცემული ტაქტიკური ხერხის არსი მდგომარეობს იმაში, რომ მოლაპარაკების დროს წინადადების ფორმირება ხდება არა კონკრეტული წინადადების სახით, არამედ იდეის სახით(რა მოხდება, თუ ჩვენ შევვხდებით ასე გავაკეთოთ).

მოლაპარაკების პრაქტიკაში ეს და სხვა ტაქტიკური ხერხები შეიძლება გამოყენებულ იქნას და გამოიყენებენ კიდევ როგორც ვაჭრობის/მოგების

სტრატეგიის, ასევე პრინციპული სტრატეგიის დროსაც. ე.ი. ეს ნიშნავს რომ მათ ორმაგი მნიშვნელობა აქვთ. ორმაგი დანიშნულების მნიშვნელობა აქვს ტაქტიკებს - „ბლოკი“, „გასვლა“, „სასინჯი ბურთი“.

მოცემულ ტაქტიკურ ხერხებს აქვთ, როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი მხარეები. მაგალითად, გავლენის და მუქარის გამოყენებას აქვს შედეგები, მაგრამ თუ მას არ აქვს რეალური საფუძველი, მაშინ დაკარგავს ძალას და შემდეგ ვერ შეძლებს მის კიდევ ერთხელ გამოყენებას. თვით შეთანხმება, რომელიც დაფუძნებულია მუქარაზე, იძულებაზე დიდხანს ვერ გასტანს.

ტაქტიკამ - „პირველადი მოთხოვნების გაზრდა“ შეიძლება მიგვიყვანოს იქამდე, რომ მეორე მხარემ დატოვოს მოლაპარაკების პროცესი. „სალიამის“ და „გასვლის“ ტაქტიკის გამოყენებამ შეიძლება მიგვიყვანოს მოლაპარაკების მნიშვნელოვან გაჭიანურებამდე.

ტაქტიკური ხერხები, რომლებიც გამოიყენება მოლაპარაკების პროცესში, თანდათან უფრო და უფრო სრულყოფილი ხდება. ჩნდება მათი ახალი სახეები. რათქმუნდა, მათი შინაარსი დამოკიდებულია მოლაპარაკების წარმოების გამოცდილებასა და ხელოვნებაზე, ასევე მოლაპარაკების მიზანსა და ამოცანებზე.

არ უნდა დაგვავიწყდეს ის გარემოება, რომ მოლაპარაკების ტაქტიკური ხერხების გამოყენება დამოკიდებულია აგრეთვე იმაზე, თუ როგორ პირობებში მიმდინარეობს მოლაპარაკება - თანამშრომლობის, კონფრონტაციის თუ ექსტრემალურ ვითარებაში.

მოლაპარაკების რთულ სიტუაციაში აუცილებელია რაიმეს დათმობა. მოლაპარაკების მონაწილეთა მზადყოფნა, კომპრომისული გადაწყვეტილების უზრუნველსაყოფად ამ პროცესში ეფექტურობის პოტენციალს მნიშვნელობნად ამაღლებს და სხვა. (N2.გვ.46)

„კარგ მომლაპარაკებლებად კი არ იბადებიან,
არამედ ხდებიან“

მოლაპარაკება არის მხარეებს შორის მიმდინარე პროცესი, რომელიც მიმართულია გარკვეული შედეგის, შეთანხმების მისაღწევად. ეფექტურად წარმართული მოლაპარაკება არა თუ აძლიერებს სოციალურ პარტნიორობას, არამედ აგვარებს კონფლიქტებს და ამარტივებს გადანაცვტილებების მიღების პროცესს.

მოლაპარაკება არის განსაზღვრული მიზნის მისაღწევად წარმოებული საქმიანი ურთიერთობა. ადამიანები ახორციელებენ მოლაპარაკებებს ამა თუ იმ მოტივით, ცვლიან ინფორმაციას. მოლაპარაკების პროცესში ყოველი მხარე იმედოვნებს, რომ მიაღწევს დასახულ მიზანს. მოლაპარაკების მნიშვნელობა და მისი როლი დავების მოგვარების პროცესში, დღესდღეობით უფრო და უფრო ძლიერდება.

მოლაპარაკებაზე საუბრის დროს უნდა გამოვეყოთ მისი ორი ძირითადი ტიპი:

Distributive Bargaining - დისტრიბუციული მოლაპარაკება;

Integrative bargaining-ინტეგრაციული მოლაპარაკება;

დისტრიბუციული მოლაპარაკების დროს ან ერთი მხარე იმარჯვებს, ან მეორე. მხარეები ამ შემთხვევაში მტკიცედ იცავენ თავიანთ ინტერესებს და არ ითვალისწინებენ მეორე მხარის პოზიციებს სადავო საკითხთან მიმართებაში.

რაც შეეხება ინტეგრაციულ მოლაპარაკებას, აღნიშნულ შემთხვევაში, შესაძლებელია, მოიგოს ორივე მხარემ, ისინი უშუალოდ არ უპირისპირდებიან ერთმანეთს და ამა თუ იმ საკითხის განხილვისას თმობენ თავიანთ პოზიციებს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ინტეგრაციული მოლაპარაკების დროს მხარეები ერთმანეთის შეხედულებებსა და ინტერესებს ითვალისწინებენ.

როჯერ ფიშერი და ვილიამ იური თავიანთ ბესტსელერ წიგნში “წარმატებული მოლაპარაკებების შესახებ” გამოყოფენ მოლაპარაკებების 3 სტრატეგიას:

1. რბილი, რაც გულისხმობს ისეთ შემთხვევას, როცა ერთ-ერთი მონაწილე გაურბის კონფლიქტს შეთანხმების მიღწევის სურვილით და ამის გამო მიდის დათმობებზე.

2. მკაცრი სტილი, როცა ერთი მხარე განიხილავს მოლაპარაკებას, როგორც შეჯიბრს, ამ მხარის პოზიცია მყარია და იგი სასურველ შედეგს აღწევს, მაგრამ უხეშად, ასევე უხეშ დამოკიდებულებას აწყდება მეორე მხარისგან.

3. "პრინციპული მოლაპარაკებები" - აღნიშნული მიდგომა განკუთვნილია გონივრული შედეგის ეფექტური და მეგობრული გზით მიღწევისთვის.

ამერიკელი მკვლევარები ფიშერი და იური გამოყოფენ „მკაცრი ვაჭრობის“, „რბილი ვაჭრობის“ და „პრინციპული“ სტრატეგიის შემდეგ დამახასიათებელ ნიშნებს.

მკაცრი ვაჭრობის სტრატეგიის დამახასიათებელი ნიშნებია:

- მონაწილეები-მონაწილეები-მიზანი-გამარჯვება;
- მოლაპარაკების ან პრობლემის მოგვარებისათვის პარტნიორებთან, ურთიერთობიდან გამომდინარე მკაცრი კურსის აღება;
- დათმობის მოთხოვნა;
- უნდობლობა პარტნიორისადმი;
- მოლაპარაკების პროცესში თავდაპირველი პოზიციის შენარჩუნება;
- საფრთხის გამოყენება;
- მოითხოვენ ცალმხრივ დათმობას ნებისმიერ ფასად;
- გავლენის გამოყენებით ისეთი გადაწყვეტილების მოძებნა, რომელსაც მეორემხარე მიიღებს;
- საკუთარ პოზიციაზე დარჩენა;

„რბილი ვაჭრობის“ სტრატეგიის დამახასიათებელი ნიშნებია:

- მონაწილეები-მეგობრები;
- მიზანი-შეთანხმება;
- მოლაპარაკების პროცესში პრობლემის გადაწყვეტისათვის პარტნიორებთან ურთიერთობის მიხედვით რბილი კურსის აღება;
- დათმობაზე წასვლა;
- პარტნიორისადმი ნდობა;
- მოლაპარაკების პროცესში პოზიციის შეცვლა;
- წინადადებების შეთავაზება;
- შეთანხმების მიღწევისათვის პოზიციების დათმობა;

- ისეთი გადაწყვეტილების მიღწევა, რაზეც პარტნიორი დაეთანხმება მოლაპარაკების გზით და ზეგავლენაზე უარის თქმა;
- მიღებულ შეთანხმებაზე დარჩენა;

„პრინციპული მოლაპარაკების“ სტრატეგიის დამახასიათებელი ნიშნები:

- მონაწილეები ერთად წყვეტენ პრობლემას;
- მიზანი- სამართლებრივ კრიტერიუმებზე დაფუძნებული მისაღები შეთანხმების მიღწევა;
- მკაცრი მიდგომა პრობლემისადმი, ხოლო პარტნიორებთან რბილი მიდგომა;
- ადამიანის და პრობლემის გამიჯვნა;
- მოლაპარაკების წარმოება ნდობის ხარისხის მიუხედავად;
- კონცენტრირება ინტერესებზე და არა პოზიციებზე;
- ინტერესების ანალიზი;
- ალტერნატიული ვარიანტის შემუშავება;
- დათმობა არგუმენტებისადმი და არა ზეგავლენისადმი;
- ობიექტური კრიტერიუმების გამოყენება;

ამრიგად, მკაცრი მიდგომის შემთხვევაში მოლაპარაკების მონაწილეები არიან მონინალმდევები, მოლაპარაკების მიზანი არის გამარჯვება ნებისმიერ ფასად, ხერხები ასევე ნებისმიერი სახის, რათქმაუნდა ყველაფერი ეს არაკორექტული და აკრძალული ხერხების გარეშე.

რბილი მიდგომის დროს მოლაპარაკების მონაწილეები არიან მეგობრები, მიზანი კარგი ურთიერთობების შენარჩუნება მეორე მხარესთან, მათ შორის დროებითი კომპრომისის დაშვების ალბათობით.

ბევრად უფრო ეფექტურია პრინციპული მიდგომა. იგი გვთავაზობს ისეთ მოლაპარაკებებს, სადაც ადამიანი გამოყოფილია პრობლემისაგან. მთავარი ყურადღება ექცევა არა მხარეთა პოზიციებს, არამედ მათ ინტერესებს. მიზანი არის პრობლემის ერთობლივად გადაწყვეტა ობიექტური კრიტერიუმების გათვალისწინებით. ასევე მოლაპარაკების დროს ხდება პარტნიორთა ინტერესების გათვალისწინება.

არსებობს ასევე შემდეგი სახის მოლაპარაკებანი:

1) Competing- შეჯიბრებითი

- როცა დარწმუნებული ხარ რომ მართალი ხარ, და ამ სიმართლის დამტკიცებას ურთიერთობის შენარჩუნებაზე დიდი მნიშვნელობა აქვს;
- სადავო საკითხი ტრივიალურია და სხვებისათვის არ აქვს მნიშვნელობა როგორ გადანყდება.

2) Collaborating - თანამშრომლობაზე დაფუძნებული

- როცა ურთიერთობებსაც და სადავო საკითხსაც თანაბარი მნიშვნელობა აქვს;

3) Compromising - კომპრომისული

- კოოპერაცია მნიშვნელოვანია, მაგრამ საამისო დრო და რესურსი შეზღუდული;
- როცა გადაჭრის გზას, თუნდაც არ იყოს საუკეთესო, შეუძლია ჩიხიდან გამოყვანა;
- როცა თანამშრომლობის შეთავაზება ალტერნატიული იქნება იძულებად.

4) Avoiding - თავიდან აცილება

- სადავო საკითხი ტრივიალური/უმნიშვნელოა;
- ურთიერთობა არის უმნიშვნელო;
- დრო არის ცოტა და გადანყვეტილება გამოუსადეგარი;
- მცირე შესაძლებლობები გაქვს (ძალა), მაგრამ მაინც გინდა დაბლოკო მე-2 მხარე.

5) Accommodating- დამთმობი

- შენ ნამდვილად არ გაღელვებს სადავო საკითხი;
- იცი, რომ მცირე შესაძლებლობები გაქვს და არ ცდილობ მეორე მხარის დაბლოკვას;
- შენ აანალიზებ, რომ ცდები (მცდარი ხარ).(N7)

მოლაპარაკების პროცესი, როგორც წესი შედგება 4 (ოთხი) ეტაპისაგან, ესენია:

1. მომზადება- მხარეები წინასწარ განსაზღვრავენ თავიანთ მიზანს, სასურველი შეთანხმებასა და ქცევის სტრატეგიებს;
2. დისკუსია-მხარეები განიხილავენ სადავო საკითხთან დაკავშირებულ ფაქტობრივ გარემოებებს, განიხილავენ ერთმანეთის პოზიებს, შეხედულებებსა და ინტერესებს;
3. შეთავაზება/კონტრ შეთავაზება- მხარეები ერთმანეთს სთავაზობენ თავიანთთვის მისაღებ, სასურველ პოზიციებს. აღნიშნულ ფაზაში მხარეები ერთმანეთს უპირისპირებენ თავიანთ მოთხოვნებს;

4. შეთანხმება/შეუთანხმებლობა- თუ კი მხარეები ვერ შეთანხმდებიან, ე.ი. ვერ მიაღწევენ სასურველ შედეგს, მოლაპარაკების ეტაპი კვლავ უბრუნდება დისკუსიის ეტაპს, რომელზეც მხარეები თავიდან განიხილავენ ფაქტებს და უზიარებენ ერთმანეთს თავიანთ ინტერესებს. ამ გზით (დისკუსიის ეტაპზე დაბრუნებით) მხარეებს კიდევ ერთხელ ეძლევათ შესაძლებლობა მიაღწიონ სასურველ შედეგს. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, მოლაპარაკების როლი დღესდღეობით უფრო და უფრო ძლიერდება.

დავების მოგვარების ალტერნატიული მეთოდი - მოლაპარაკება განსაკუთრებით გამართლებულია ისეთი ურთიერთობების დროს, როცა მხარეებს სურთ კონფლიქტების ეფექტურად, სწრაფად და გასაჯაროების გარეშე მოგვარება.

მოლაპარაკების დროს უმნიშვნელოვანესი როლი აქვს მხარეებს შორის სწორ კომუნიკაციას.

კომუნიკაცია შედგება 3 ძირითადი ელემენტისგან, ესენია:

- განზრახული მესიჯის გაგზავნა;
- განზრახული მესიჯის/გზავნილის რეალური შინაარსი;
- მიმღების მიერ აღქმული მესიჯი;

კომუნიკაციის დამყარების პროცესში პიროვნება შესაძლებელია იდგეს არაერთი გამოწვევის წინაშე, ესენია:

1. განათლება/ცოდნა;
2. ფიზიკური შესაძლებლობები;
3. ემოციური ფონი (ნერვიულობა და გაღიზიანება ნეგატიურ დამოკიდებულებას იწვევს მეორე ადამიანში, რაც მოლაპარაკების პროცესს უფრო ართულებს);
4. სწორად შერჩეული დრო და გარემო;
5. პიროვნული თვისებები;
6. კულტურული სხვაობა
7. ენობრივი სხვაობა;
8. ეთიკა;
9. აღქმა;

კომუნიკაციის დასამყარებლად უმნიშვნელოვანესია შესაფერისი გარემოს შექმნა, მხარეთა საერთო ინტერესების არსებობა და მოსაუბრისადმი გულისხმიერი დამოკიდებულება.

ერთ მხარეს შეუძლია მეორე მხარეს ვერბალურად ან უესტიკულაციით დაუდასტუროს, რომ ის უსმენს მას. იმ შემთხვევაში, თუ მოლაპარაკების პროცესში გათვალისწინებული იქნება მხარეთა რეალური პოზიციები და ინტერესები, დიდია ალბათობა, რომ მოლაპარაკების პროცესი ჩაივლის ყოველგვარი დაბრკოლებებისა და შემაფერხებელი გარემოებების გარეშე და საბოლოოდ, წარმატებით დასრულდება იგი.

მოლაპარაკების პროცესის მიმდინარეობისას გასათვალისწინებელია შემდეგი გარემოებები:

- პრობლემისა და პიროვნების ერთმანეთისგან გამიჯვნა;
- მეორე მხარის საჭიროებებისა და ინტერესების გაგება და გათვალისწინება;
- პრობლემის საკუთარი პოზიციიდან გამომდინარე ჩამოყალიბება;
- მისაღები ვარიანტების ჩამონათვალის მომზადება;

განვიხილოთ თითოეული მათგანი:

პირველ შემთხვევაში აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ კონფლიქტი არ გულისხმობს მხარეთა მტრულ და უარყოფით დამოკიდებულებას. იმისთვის, რომ თავიდან ავიცილოთ აღნიშნული, აუცილებელია ერთმანეთისაგან გავმიჯნოთ პიროვნება და ის, პრობლემა, რომლის წინაშეც დგას ორივე მხარე.

მეორე შემთხვევაში მხარეებს აქვთ ვალდებულება გაითვალისწინონ მეორე მხარის საჭიროებები, ინტერესები, პოზიციები. მოსმენა და გულწრფელობა უმნიშვნელოვანეს როლს თამაშობს მოლაპარაკების დროს.

მესამე შემთხვევაში კი საყურადღებოა ის გარემოება, რომ მხარეებმა კონფლიქტური პოზიციის უკან შეიძლება დაინახონ საერთო ინტერესები. ამიტომ გასათვალისწინებელია, რომ მათ არ მიიღონ ნაჩქარევი გადაწყვეტილებები ამა თუ იმ საკითხის თაობაზე. მხარეებმა ერთმანეთს უნდა მისცენ საჭირო დრო თავიანთი ინტერესების გასააზრებლად.

მეოთხე შემთხვევაში კი უნდა ითქვას, რომ მხარეებმა კონფლიქტის გადასაჭრელად და სასურველი გადაწყვეტილების მისაღებად უნდა განახორციელონ გონებრივი იერიში -

"ბრენსტორმინგი". აღნიშნული გზით მხარეებმა შესაძლებელია მიაღწიონ სასურველ შეთანხმებას.

აღსანიშნავია, რომ მოლაპარაკების წარმატებულად განხორციელებაში უმნიშვნელოვანესი წვლილი მიუძღვის შუამავალს/მედიატორს

მედიატორმა პროცესის დასაწყისშივე უნდა იზრუნოს იმაზე, რომ მხარეებს ერთმანეთის მიმართ ნდობა გაუჩნდეთ. სწორედ მედიატორზეა დამოკიდებული მხარეები რამდენად შეძლებენ კონფლიქტის მოგვარებას, ამისთვის მედიატორმა უნდა მოახდინოს მოქმედებების დაგეგმვა.

ამდენად, მოლაპარაკება ჩვენი ცხოვრების ნაწილია. მას არ ახორციელებენ მხოლოდ სახელმწიფოები და დიპლომატები. მოლაპარაკების ცალკეული შემთხვევები გვხვდება ყოველდღიურ ცხოვრებაში. მოლაპარაკების წარმართვის უნარი გვეხმარება, მივიღოთ მეორე მხარისგან სასურველი გადაწყვეტილება ისე, რომ არ განვახორციელოთ მასთან მტრული დამოკიდებულება.

და, ბოლოს, მოლაპარაკების პროცესის დაწყებამდე თითოეულმა მხარემ დეტალურად და კონკრეტულად უნდა განსაზღვროს მოლაპარაკების ობიექტი .

თავი 4 . როგორ ვაწარმოოთ მოლაპარაკება?

მოლაპარაკება რთული პროცესია და ის რამდენიმე საფეხურს მოიცავს:

1. საუბრის დანყება.

ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით, საუბრის დანყება მოლაპარაკების მნიშვნელოვანი ეტაპია და მას ყურადღება უნდა მიექცეს. ამ ეტაპის ამოცანებია: პარტნიორთან სასურველი ინფორმაციის დამყარება, ურთიერთობის ნორმალური ატმოსფეროს შექმნა და განსახილველი საკითხისადმი პარტნიორის ყურადღების მიქცევა.

საუბრის დასაწყისში სასურველია გულწრფელი, კეთილ სასურველი და თავშეკავებული ღიმილი. იგი ნდობის გარემოს ქმნის და მოლაპარაკების წარმატებით მსვლელობას უწყობს ხელს. პირველი წუთებიდან მნიშვნელოვანია პარტნიორის გარკვევით მივმართოთ, მკაფიოდ წარმოვთქვათ მისი სრული სახელი და თავაზიანი მიმართვის ფორმა (მაგ; სერ, მისტერ, სენიორ, ბატონო და ა.შ) გაუპიროვნებელი ფორმით (მაგ; ნაცვალსახელებით) ურთიერთობა დაუშვებელია.

საუბრის დასაწყისში სასარგებლოა თავი შევიკავოთ მობოდიშების, ფაციფუცისა და პირფერობისგან, ამასთან, უნდა გამოირიცხოს პარტნიორის უპატივცემულობა და აბუჩად აგდება, მისდამი ცინიკურ-ქედმაღლური დამოკიდებულება.

სასურველია საუბრის დანყება კომპლიმენტით, იუმორით (თუმცა, არა ყველა კულტურასთან, მაგ; გერმანელებთან). იგი გარკვეულწილად, მხარეთა შორის არსებულ დაძაბულობას ხსნის და ურთიერთობაში გულდია დამოკიდებულებას აყალიბებს .

საუბრის დასაწყისს დიდი ფსიქოლოგიური მნიშვნელობა აქვს. სწორედ ამ დროს ყალიბდება პირველი შთაბეჭდილება ადამიანზე, რაც მოლაპარაკების მსვლელობასა და შედეგზე საგრძნობ გავლენას ახდენს.

ფსიქოლოგების აზრით, ერთ ადამიანს მეორეზე შთაბეჭდილება 55 % -ით მისი გამოხედვით ექმნება, 38%-ით მოსმენით, ხოლო 7%-ით სხვების გადმოცემით. ამიტომ, გაცნობის პირველ ეტაპზე მნიშვნელოვანია პარტნიორზე კარგი შთაბეჭდილების მოხდენა.

ამისათვის, უპირველესად, საჭიროა დარწმუნებულად საუბარი და თავის დაჭერა, მეორე სიმტკიცის გამოჩენა და მესამე - ურთიერთ გაგების მიღწევა.(N3 გვ.41)

2. თარჯიმნის დახმარება.

ხშირად, უცხოელებთან საქმიანი საუბარი ან მოლაპარაკება თარჯიმნის დახმარებით ტარდება, ასეთ ვითარებაში რეკომენდებულია:

- საუბრის დაწყებამდე თარჯიმანს ის ძირითადი საკითხები გავაცნოთ, რომლებიც უცხოელებთან განიხილება. ყველა დარგის მკოდნე თარჯიმანი არ არსებობს, ამიტომ, საჭიროა მას თემატიკის სპეციალური ტერმინები წინასწარ განვუმარტოთ, საუბრისას თუ სირთულეები წარმოიშვა, თარჯიმანი მოვალეა მოსაუბრეს მისი აზრის სხვა სიტყვებით გამოთქმა სთხოვონ.
- ვეცადოთ დინჯად და ზუსტად ვისაუბროთ. ამას თან ნათქვამი ორაზროვანი არ უნდა იყოს;
- ზედიზედ ორ წინადადებაზე მეტი არ ვთქვათ, წინააღმდეგ შემთხვევაში თარჯიმანი წარმოთქმულს სრულად ვერ დაიმახსოვრებს, თარგმანს შემოაკლებს ან თავისებურ ინტერპრეტაციას მისცემს.
- ვეცადოთ საუბარში ანდაზები და კალამბურები (სიტყვათათამაში) არ გამოიყენოთ, სრულყოფილად და ოპერატიულად თარგმნა ყველას არ შეუძლია, თანაც შესაძლოა პირისპირი თარგმანი მეორე მხარისთვის მიუღებელი ან შეურაცმყოფელი იყოს.

3. საუბრის წარმართვა

საქმიანი საუბარი რამდენიმე ეტაპს მოიცავს. კერძოდ, პრობლემის გაცნობა და მისი გადმოცემა; გადანყვეტილების მიღებაზე მოქმედი ფაქტორების დაზუსტება; გადანყვეტილების შერჩევა; გადანყვეტილების მიღება და მოსაუბრემდე მისი დაყვანა.

საქმიანი საუბარი წარმატებით წარიმართება, როცა მხარეები იჩენენ კომპეტენტურობას, ტაქტიანობას, კეთილმოსურნეობას, პრობლემის ოპერატიულად და ურთიერთმისაღებად გადანყვეტის მცდელობას.

საუბარს ნუ წამოიწყობთ იმით, რაზეც საპირისპირო შეხედულებები გაქვთ. თავიდანვე ხაზი გაუსვით ასპექტებს, რომელთა მიმართ ერთნაირი დამოკიდებულება გახასიათებთ, ეცადეთ რამდენჯერმე გაიმეოროთ, რომ ორივეს- თქვენ და თქვენს

მოსაუბრეს - ერთი მიზანი გამოქმედებთ, თუმცა სხვადასხვა მეთოდებს იყენებთ. ეცადეთ რომ შეკითხვებზე თავიდანვე გიპასუხოთ „დიახ“ და არა „არა“.

„უარყოფითი პასუხი, - ამბობს პროფესორი ოვერსტრიტი წიგნში „ზემოქმედება ადამიანის ქცევაზე“, - ძნელად გადასალახავი წინაღობაა.“

„ადამიანს თუ ერთი წამოცდა „არა“, მერე თავმოყვარეობის საქმედ თვლის ნათქვამის დაცვას. შეიძლება მიხვდეს კიდევ, რომ „არა“ არ უნდა ეთქვა, მაგრამ თავმოყვარეობას უფროსილდება. აი, რატომ ენიჭება დიდი მნიშვნელობა თავიდანვე დადებით პასუხს“. (N1 გვ. 113)

დახელოვნებულ ორატორს შეუძლია მოსაუბრეს თავიდანვე მხოლოდ „დიახ“ აპასუხებინოს და მსმენელის გონებაში მიმდინარე ფსიქოლოგიური პროცესი სასურველი გზით წარმართოს.

ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით ეს პროცესი სავსებით ნათელია. ადამიანი, როცა მტკიცედ აცხადებს „არა“-ს, უბრალოდ სამ ბგერას არ წარმოთქვამს, ეს გაცილებით მეტს ნიშნავს. მთელი ორგანიზმი, შინაგანი სეკრეციის ჯირკვლები, ნერვული სისტემა, კუნთები აქტიური სანინალმდევო მოქმედებისთვის ემზადება, ისეთი შთაბეჭდილება იქმნება, თითქოს ადამიანი გარბოდეს და რაღაცას თავიდან იცილებდეს. მთელი მისი ნერვულკუნთოვანი სისტემა საპასუხო დარტყმისათვის ემზადება. „დიახ“-ის წარმოთქმისას კი ადამიანის ორგანიზმში არავითარი სანინალმდევო პროცესი არ იწყება. მისი ორგანიზმი განწყობილია კვერი დაგიკრათ, დაგეთანხმოთ. ამიტომ, რაც უფრო მეტ „დიახ“-ს ათქმევინებთ თანამოსაუბრეს, მით უფრო მეტად გაგიადვილდებათ დაყოლიება.

ეს მეთოდი „დადებითი პასუხის მეთოდი“ ძალზე მარტივია, მაგრამ, სამწუხაროდ, არავის ახსოვს, ზოგჯერ ისეთი შთაბეჭდილება იქმნება, თითქოს ადამიანი საკუთარი მნიშვნელობის გრძნობას იძენს, როცა მტრულ დამოკიდებულებას იწვევს, რადიკალური შეხედულების ადამიანი კონსერვატორ კოლეგებს რომ შეხვდება, მოუთმენლობას იჩენს, თითქოს ეჩქარება მათი გაცოფება, მერედა რას იგებს ამით< თუ უბრალო სიამოვნებისთვის სჩადის ამას, კიდევ ეპატიება, მაგრამ თუ ჰგონია, რომ რამეს მიაღწევს, ძალიან ცდება, მას არაფერი სცოდნია ფსიქოლოგიაში. (N1. გვ 114)

თუ სტუდენტს (პაციენტს, კლიენტს, შვილს, ცოლს, ქმარს) თავიდანვე „არა“ აპასუხებინეთ, მაშინ დიდი მოთმინება ბრძნული ცდა დაგჭირდებათ ამ „არას“ გადათქმევინებისთვის.

სოკრატე, რომელსაც „ათენელ კრაზანას“, ეძახდნენ, შესანიშნავი ადამიანი იყო, მიუხედავად იმისა, რომ ჩვევად ჰქონდა ფეხშიშველა სიარული და თანაც ორმოცი წლისამ, ერთიანად გამელოტებულმა, ცოლად მოიყვანა ცხრამეტი წლის ქალიშვილი... მან გააკეთა ის, რისი გაკეთება კაცობრიობის მთელ ისტორიაში სულ რამდენიმე კაცმა შეძლო-ძირეულად შეცვალა ადამიანის აზროვნების პროცესი. დღეს გარდაცვალებიდან ოცდასამი ასწლეულის შემდეგ, მან ერთ-ერთი ბრძენი ფილოსოფოსის ადგილი დაიმკვიდრა მათ შორის ვისაც კი დარწმუნების ხელოვნებით ოდესმე რაიმე გავლენა მოუხდენია კამათის სენით შეპყრობილ სამყაროზე. როგორი იყო მისი მეთოდი? უთქვამს თუ არა ოდესმე ვინმესთვის, მართალი არა ხართო? არა, არასოდეს. ასეთი პასუხისათვის ის მეტისმეტად ბრძენი გახლდათ. მისი, მიდგომა, დღეს „სოკრატესეულ მეთოდად, რომ იწოდება, ეფუძნებოდა დადებითი პასუხის მიღებას, ის ისეთ კითხვებს იძლეოდა, რომელიც ოპონენტს აიძულებდა მხოლოდ „დიახ“ ეთქვა. ასე თანდათან ახერხებდა საკუთარი სიმართლის სხვისგან აღიარებას. ის იქამდე განაგრძობდა შეკითხვებს, სანამ ოპონენტი იმ დასკვნამდე არ მივიდოდა, რომელსაც ორიოდ წუთის წინ სასტიკად ებრძოდა და განაქიქებდა. ამის შემდეგ, როცა სულს გვძლევს ვინმეს ვუთხრათ, რომ არ არის მართალი, მოდი გავისხენოტ ფეხშიშველი სოკრატე და მშვიდად დავსვათ ისეთი შეკითხვა, რომელზეც აუცილებლად დადებითად გვიპასუხებენ. (N1.გვ.115)

ჩინელებს აქვთ მრავალსაუკუნოვანი აღმოსავლური სიბრძნის გამომხატველი ანდაზა: „ვინც ფრთხილად აბიჯებს, ის შორს წავა“.

მაშასადამე, თუ გინდათ ვინმე გადმოიბიროთ, მისდიეთ შემდეგ წესს: აიძულეთ მოპაეჭრე უმაღვე გიპასუხოთ „დიახ“.

მოლაპარაკების მონაწილეები შეიძლება სხვადასხვა ასაკის, სოციალური მდგომარეობისა და ფსიქიკის ადამიანები იყვნენ, სასურველია ვიზუალურად შეფასდეს მოსაუბრის ფსიქოლოგიური მდგომარეობა, შეირჩეს საუბრის ფორმა, ტონი.

უნდა შეგვეძლოს მოსაუბრის მოსმენა. დასმული კითხვები საუბრის შინაარსისა და მიმართულების განმსაზღვრელია. თუ აუცილებელია, უფრო დანვრილებით გავიგოთ

პრობლემის არსი და მისი დეტალები, მიზანშეწონილია ღია ტიპის ასეთი შეკითხვების მიცემა: რა? სად? როდის? როგორ? ვინ? რატომ? ამ კითხვებზე შეუძლებელია ერთმნიშვნელოვანი პასუხის (დიახ; არა;) გაცემა.

საუბრის ტონი უნდა იყოს მშვიდი, ნეიტრალური. არ შეიძლება უარი თან პრობლემათა გადანწყვეტის შეუძლებლობით საუბრის დაწყება. ჩვეულებრივ, ეს იწვევს უკუერეაქციას და კონფლიქტს წარმოშობს, თანამოსაუბრე უნდა დარწმუნდეს, რომ მეორე მხარემ ყველაფერი გააკეთა, მაგრამ მოცემული საკითხი დადებითად ვერ გადაწყდა.

პარტნიორს საუბარი არ უნდა შევანწყვეტინოთ. ამ დროს სხვა პრობლემით არ უნდა დაგვაკადეთ, ტელეფონით საუბარი მხოლოდ იმ შემთხვევაშია სასურველი, როცა მცირეოდენი პაუზა მოსაუბრეს დაამშვიდებს და აზრს მოაკრებინებს.

არასასურველია სხვათა საუბარში მისვლისთანავე ჩართვა.

„თუ სხვა იქ გამოეცხადება მჯდომთაგან, პირველი გაჩუმდეს“

მიუღებელია მოსაუბრის აზრის მკვეთრი კრიტიკა, რადგან ის შეიძლება უფრო ახლოს იყოს ჭეშმარიტებასთან.

„ნუ უკუაგდებთ მოლაპარაკეს“

შენიშვნების მიცემისთვის აუცილებელია უწყინარი ფორმისა და შესაფერისი მომენტის შერჩევა. თუ მოსაუბრე მწვავე კამათის მოყვარულია, უნდა მოვიკრიბოთ ძალა, მოვითმინოთ და აგრესიას აგრესიით არ ვუპასუხოთ. სასურველია გვახსოვდეს, რომ კამათი აძლიერებს სირთულეებს.

„მონა ღმერთისას არ მართებს ჩხუბი,
არამედ წყნარი იყოს ყველას მიმართ,
განმსწავლელი, შემწყნარე“

„სულელურს შეეწრობას.. და დავას მოერიდე,
ვინაიდან უსარგებლო და ამაოა“

არასასურველია გამოვიყენოთ მშრალი ფორმულირებები, მაღალფარდოვანი ფრაზები, ყურმოკრული ამბები, საიდუმლო მონაცემები. არგუმენტაცია უნდა იყოს არამართო არსებითად მართალი, არამედ შეძლებისდაგვარად ზუსტი. არ უნდა მივიღოთ ისეთი სახე, თითქოს ჩვენ მეტი ვიცით, ვიდრე შეგვიძლია ვთქვათ. უბრალოება წარმატების საწინდარია.

თანამოსაუბრის აზრის გამოთქმისას უნდა ვიყოთ ყურადღებით, რომ ნათქვამის დაზუსტება არ მოგვიწიოს. წამახალისებელი შენიშვნების მიცემა მხოლოდ საუბრის პროცესში შეიძლება, მაგ; „მესმის“ „ეს საინტერესოა“.

ჩვენი სახე, პოზა, უესტები და ხმის ტონი უნდა გამოხატავდეს თავაზიანობას შეხვედრისას, ინტერესს-მოსმენისას, ყურადღებას -აზრთა გაცვლისას, თანაგრძნობასა და ტაქტს -შენიშვნის მიცემისას.

საუბრის ეფექტურად წარმართვისათვის მე-20 საუკუნის ცნობილი ამერიკელი ფსიქოლოგი **დეილ კარნეგი** გვიჩვენებს:

- არ ითვალთმაქცოთ;
- გულწრფელად დაინტერესდით სხვა ადამიანებით;
- გაიღიმეთ და ადამიანს მიმართეთ თავისი სახელით;
- ილაპარაკეთ იმაზე, რაც აინტერესებს თქვენს მოსაუბრეს;
- პარტნიორს გულწრფელად აგრძნობინეთ მისი მნიშვნელობა და ღირსება.

რა დროში ვახდენთ ეფექტს თანამოსაუბრეზე? რამდენადაც უცნაურად არ უნდა უღერდეს, ჩვენ შთაბეჭდილებას ვახდენთ მანამ, ვიდრე ფიზიკურად შევხვდებით. მოლოდინი თანამოსაუბრის პიროვნების, ფასეულობების, საკომუნიკაციო ტიპის მიმართ, დიდწილად განაპირობებს წინასწარ ეფექტს. არ არის მნიშვნელოვანი ჩვენი ეფემერული განწყობის შექმნა თანამოსაუბრესთან დაკავშირებით წინასწარ, არამედ გარკვეული ანალიზის გაკეთება უნდა მოხდეს, თუნდაც მარტივი ფაქტების მოგროვება მის შესახებ, მაგალითად, რით არის დაკავებული ეს ადამიანი იმ სამსახურის გარდა, რომლის საკითხზეც ჩვენ ვხვდებით, რა არის მისთვის მნიშვნელოვანი ცხოვრებაში და როგორ აფიქსირებს ამას, რა არის მისი ჰობი, რა განათლება აქვს და ა.შ. სწორედ ეს ფასეულობა შეგვიძლია დავანახოთ ჩვენს შეთავაზებაში და ამ ფასეულობით დავაინტერესოთ.

რაზე უნდა გამახვილდეს ყურადღება წინადადების შეთავაზების დროს? ყურადღების გამახვილება მნიშვნელოვანია იმაზე, თუ რატომ არის მნიშვნელოვანი ჩვენი შეთავაზება (ესა თუ ის პროდუქტი, სერვისი და სხვ.) და რა ფასეულობას მოუტანს იგი კლიენტს. მეტიც, კომუნიკაციის სპეციალისტებმა კარგად იციან, რომ სწორედ აქედან უნდა დაიწყო და არა, მაგალითად, თვითონ პროდუქტიდან. თუ დავაკვირდებით “ეფლის” საკომუნიკაციო სტრატეგიას, წლების წინ, როდესაც მან რევოლუცია მოახდინა მსოფლიო ბაზარზე, საკომუნიკაციო სტრატეგიაც განსხვავებული ჰქონდა. იგი იწყებდა კომუნიკაციას არა პროდუქტის რაობით, არამედ იმ ფასეულობით რაც მას მოჰქონდა ადამიანებისთვის. მოლაპარაკებები ორმხრივი პროცესია, ამიტომ მნიშვნელოვანია, თანამოსაუბრის პოზიციის ქვეშ ინტერესების გამოვლენა. სწორედ ეს ინტერესები არის ის ფასეულობა, წინადადების შეთავაზება ხდება პირდაპირ თუ საუბრის დროს ეტაპობრივად უნდა გავაცნოთ თანამოსაუბრეს? არსებობს სხვადასხვა აზრი, იმასთან დაკავშირებით თუ როგორ ჯობია, თავიდანვე შევთავაზოთ თუ მეორე მხარეს დაველოდოთ და ა.შ. დალოდებას ის უპირატესობა აქვს, რომ ინფორმაციას გვაძლევს თანამოსაუბრეზე, მის შესაძლებლობებზე, შეგვიძლია დავსვათ შეკითხვები და სხვ. მეორეს მხრივ, ჩვენს პირდაპირ შეთავაზებას აქვს ის უპირატესობა, რომ ჩვენ შეგვიძლია ჩავაგდოთ ღუბა და შემდგომი საუბარი წარვმართოთ სწორედ ჩვენი შეთავაზებიდან, ფასიდან გამომდინარე. კვლევებმა აჩვენა, რომ პირველი შეთავაზება აძლევს შეფარდებით უპირატესობას მას, ვინც ეს შეთავაზება გააკეთა და სტატისტიკურად ის მომლაპარაკებლები რჩებიან უფრო კმაყოფილნი, ვინც პირველი აკეთებს შეთავაზებას. ეს განპირობებულია ადამიანის ფსიქოლოგიით და იმ თვისებით, რომ თუ, მაგალითად დასახელდა მაღალი ფასი, ადამიანის ტვინი იწყებს ამ პროდუქტის უპირატესობების შემჩნევას, ხოლო თუ დასახელდა დაბალი ფასი, პირიქით, ხდება უფრო მეტად მის ნაკლოვანებებზე კონცენტრირება. ამიტომ, პროაქტიული მიდგომა, ამ შემთხვევაში ამართლებს.

როგორ მივაღწიოთ საქმიან საუბარში სასურველ შედეგს? დიდი მეცნიერის ჩარლზ ელიოტის სიტყვებით „აქ არავითარი საიდუმლო არ იმალება. მთავარია გამოიჩინოთ ყურადღება თანამოსაუბრის მიმართ. ამაზე უკეთესი გულისმოსაგები ხერხი არ არსებობს”.

(N1.გვ.69)

ადამიანი როცა ვინმეს დათანხმებას ცდილობს, მაშინ ძალიან ბევრს ლაპარაკობს. ეს შეცნობაა, რომელიც ბევრს ძვირი უჯდება. სხვასაც მიეცით აზრის გამოთქმის საშუალება. მას ხომ უკეთესად ეცოდინება თავისი საქმეცა და პრობლემაც. თქვენ მხოლოდ კითხვები იკმარეთ. კითხვებით ბევრ რამეს შეიტყობთ.

როცა ადამიანს რამეზე არ ეთანხმებით, ერთი სული გაქვთ მას სიტყვა გააწყვეტინოთ, ეს სახიფათო გზაა, ის მაინც ვერ მოგისმენთ, სანამ არ ამოთქვამს თავის სათქმელს. აღიჭურვეთ მოთმინებით და ბოლომდე მოუსმინეთ. მიეცით საშუალება, დაწვრილებით გადმოგცეთ თავისი აზრი.

ჭეშმარიტება ქადაგებს, რომ ახლო მეგობარსაც კი არ ურჩევნია თავიანთ მიღწევებზე გველაპარაკონ, ვიდრე ჩვენი მოისმინონ.

ფრანგი ფილოსოფოსი ლარომფუკო ამბობს: „თუ მტრების შეძენა გსურთ, აჯობეთ თქვენს მეგობრებს, მაგრამ თუ მეგობრების ყოლა გირჩევნიათ, მაშინ მათ მიეცით ჯობნის საშუალება”

მართლა ასეა? როცა მეგობრები გვჯობნიან, ისინი გვჯობენ საკუთარ მნიშვნელობას, თუ ჩვენ ვჯობნით, მაშინ უკმარისობის გრძნობა ეუფლებათ, რასაც შურიანობა და ეჭვიანობა სდევს თან.

გერმანელებს აქვთ ერთი ანდაზა, რომლის თავისუფალი თარგმანიც ასე გადმოიცემა: „ყველაზე წმინდა ის სიხარულია, რომელსაც სხვათა უსიამოვნებანი გვანიჭებენ, იმ სხვათა ვისიც გვშურს”. დიახ, რას იზამთ, ასეა. ზოგ თქვენს მეგობარს თქვენი უსიამოვნება უფრო უხარია, ვიდრე წარმატება. ამიტომ, მოდით ნუ ვიყოყმანებთ ჩვენი ბედნიერებით, ვიყოთ თავმდაბალი, ეს ყოველთვის კარგად მოქმედებს.

მაშასადამე, თუ გინდათ ვინმე დაითანხმოთ, **მისდიეთ შემდეგ წესს: უფრო დიდხანს ალაპარაკეთ თანამოსაუბრე. (N1.გვ 116)**

როგორ უნდა მივხვდეთ, რომ თანამოსაუბრეზე კარგი ან პირიქით არასასურველი შთაბეჭდილება დავტოვეთ? სხეულის ენა არასოდეს ცრუის. სხეულის ენით შეგვიძლია შევატყოთ, ასევე ყოველთვის შეგვიძლია პირდაპირი კომუნიკაცია გამოვიყენოთ და მივიღოთ უკუკავშირი. რა იყო მისაღები ჩვენს შეთავაზებაში, რა მოეწონათ, კიდევ რა შეგვიძლია რომ გავაკეთოთ, გავაცნოთ, თუ შევთავაზოთ, იმისათვის რომ გავუადვილოთ არჩევანი და სხვ.

სად სჯობს ვანარმოთ მოლაპარაკებები, ოფიციალურ გარემოში თუ დავეშვათ სადილზე, ვახშამზე შევხვდეთ თანამოსაუბრეს? ცნობილია, რომ ისეთი ოფიციალური მოლაპარაკებების დროსაც კი, როგორცაა სახელმწიფოებს შორის მოლაპარაკებები, ნამდვილი საუბარი და შეთანხმების მიღწევა სწორედ კულუარებში ხდება და არა იმ ოფიციალური ნაწილის დროს, რასაც ჩვენ ტელევიზორში ან რაც დარბაზებში ვხედავთ. უნდა გვახსოვდეს, რომ მოლაპარაკებებში საქმე გვაქვს ადამიანებთან და ადამიანები კი ამყარებენ კონტაქტს, ზოგან მეტად ემპათიით განწყობიან, ზოგან ნაკლებად. **რა პორტს**, ან უნდობის ატმოსფეროს შექმნას ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს მოლაპარაკებების დროს და მან საბოლოო შედეგზე მნიშვნელოვანი ზეგავლენა შეუძლია იქონიოს. ასეთი ნდობის შექმნა კი ხშირად სწორედ მოლაპარაკებების „არაოფიციალური ნაწილის“ დროს ხდება, რაც არის სადილი, შეხვედრები ინტერესთა ჯგუფებში და სხვ. **რაპორტის** შექმნისთვის საუბარში სასარგებლოა ჩავრთოთ იუმორი, ჩვენ თვითონ ვიგრძნოთ თავი თავისუფლად და კარგად მოვესმინოთ არა მხოლოდ შინაარსს, არამედ კონტექსტს, დავსვათ შეკითხვები და დავინტერესდეთ, წარვმართოთ საუბარი დიალოგით და არა გრძელი მონოლოგებით. რეკომენდაციები: დაიწყეთ საკუთარი თავით, ადამიანები ხშირად თქვენს თავს განახებენ “სარკეში”. თუ თქვენ არ გჯერათ თქვენი წარმატების, როგორ შეიძლება დაარწმუნოთ სხვა? წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ ხართ ძალზე ეფექტური მომლაპარაკებელი, რას ხედავთ, რა თვისებებს ფლობთ, როგორ საუბრობთ, რა არის ის შიდა მდგომარეობა, რომელიც განაპირობებს თქვენს ეფექტურობას, რას გრძნობთ, როდესაც აღწევთ წარმატებას. გააკეთეთ ვიზუალიზაციის ეს სავარჯიშო ყოველდღე, წარმოიდგინეთ, იგრძნოთ. თავდაჯერებულობა, სიმშვიდე, კმაყოფილება ეს უნარებია, რომლებსაც გამომუშავება სჭირდება. მხოლოდ შემდეგ ჩამოაყალიბეთ კომუნიკაციის სტრატეგია, მოამზადეთ მესიჯი, შეთავაზება და დასხედით მოლაპარაკების მაგიდასთან. შექმნით ნდობის ატმოსფერო და შეთავაზეთ ადამიანებს ის, რაც მათთვის ფასეული იქნება. ამითი ორივე მხარე მოგებული დარჩება.

4. თანამოსაუბრის დარწმუნება

პრაქტიკაში თანამოსაუბრის დარწმუნების მრავალი წესი გამოიყენება:

წესი პირველი (ჰომეროსის წესი)

მოყვანილი არგუმენტების რიგითობა გავლენას ახდენს მოსაუბრის დამაჯერებლობაზე. უფრო ეფექტურია არგუმენტების ასეთი რიგი: ძლიერი - საშუალო- ერთი ყველაზე ძლიერი.

ამ წესიდან ჩანს, რომ სუსტი არგუმენტის გამოყენება არასასურველია. მას ზიანის მოტანა შეუძლია, ვიდრე სარგებლის.(N9)

წესი მეორე (სოკრატეს წესი)

ჩვენთვის მნიშვნელოვან საკითხზე დადებითი გადანწყვეტილების მისაღებად მოსაუბრეს ისეთი კითხვა მივცეთ, რომელზეც დადებით პასუხს გაგვცემს. ამის შემდეგ მთავარი კითხვა დავსვათ

წესი მესამე

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

ზოგჯერ თანამოსაუბრეს სურს დაგვეხმაროს, მაგრამ ამის საშუალებას საკუთარი ღირსება არ გვაძლევს. ამიტომ, მივანოდოთ გადანწყვეტილების ერთი ვარიანტი, რომელიც მას რთული მდგომარეობიდან გამოიყვანს.

წესი მეოთხე

არგუმენტის დამარწმუნებლობა მნიშვნელოვნად დამოუკიდებელია დამარწმუნებლის იმიჯსა და სტატუსზე

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

წესი მეხუთე

ნუ მივიმწყრევთ საკუთარ თავს კუთხეში, ნუ დავიმცირებთ ჩვენს სტატუსს

საუბარში ხშირი ბოდიშის მოხდით საკუთარ თავს ვიმცირებთ.

წესი მეექვსე

ნუ დავამცირებთ თანამოსაუბრის სტატუსს

თანამოსაუბრის მიმართ უპატივცემულობა მის სტატუსს ამცირებს და მისი მხრიდან უარყოფით რეაქციას იწვევს. ვინ ხარ, შენ სხვას რომ ასამართლებ?

წესი მეშვიდე

თანამოსაუბრის მიერ წამოყენებულ ჩვენთვის სასიამოვნო არგუმენტებს შემწყნარებლურად ვუდგებით, ხოლო არასასიამოვნოს - ათვალწუნებით

ამიტომ საჭიროა თანამოსაუბრეს ჩვენ შესახებ ჩამოვუყალიბოთ სასიამოვნო წარმოდგენა, კერძოდ, პატივისცემით, ყურადღებით მოსმენით, კარგი მეტყველებით, დახვეწილი მანერებით, გარეგნული იერით და სხვა.

წესი მერვე

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

ეს წესით თანამოსაუბრის კეთილგანწყობის მიზანითაა მიღებული და თუ ასეთი არგუმენტები არ მოიძებნება, მაღლობა გადაუხადოთ მას იმისთვის, რომ თავისი პოზიცია მკაფიოდ და ნათლად ჩამოაყალიბა, რომ მეტად საინტერესო იყო ამ პრობლემაზე მისი აზრი და ა. შ.

წესი მეცხრე

გავითვალისწინოთ სხვა ადამიანის ემოციური მდგომარეობა

„ვინც თვით ამაღლდება, დამდაბლდება, ხოლო ვინც თვით დამდაბლდება - ამაღლდება“

წესი მეათე

ვიყოთ კარგი მსმენელი

ამით თანამოსაუბრის ყურადღებას დავიმსახურებთ და ჩვენ მიმართ კეთილად განვანწყობთ.

წესი მეთერთმეტე

შევამოწმოთ, სწორად გავიგოთ თანამოსაუბრის აზრი?

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

წესი მეთორმეტე

ყურადღება მივაქციოთ ჩვენი და თანამოსაუბრის უესტებსა და პოზას

მეტყველებისა და მიმიკისაგან განსხვავებით, ჩვენ საკუთარ უესტებსა და მიღებულ პოზას ვერ ვაკონტროლებთ.

წესი მეცამეტე

მოვერიდოთ კონფლიქტოგენებს

კონფლიქტოგენებს მიეკუთვნება ისეთი სიტყვები, მოქმედებები ან უმოქმედობა, რომლებიც კონფლიქტს იწვევს

წესი მეთოთხმეტე

„ნუ ძრახავთ ერთმანეთს“

5. საუბრის დასრულება

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

- **ჰიპოთეზური (სავარაუდო) მიდგომა.** საპასუხისმგებლო გადანწყვეტილების მიღება ყოველთვის რთულია. პარტნიორის დასახმარებლად შესაძლოა კავშირებითი კილოს გამოყენება. მაგ; „დავუშვათ, რომ..“ ან „თუ“ ჰიპოთეზური ვარიანტი, რომელიც პასუხისმგებლობას არ ითვალისწინებს, ადვილად მისაღებია.
- **ალტერნატიული გადანწყვეტილება.** ასეთ შემთხვევაში პარტნიორს ჩვენთვის მისაღებ რამდენიმე ვარიანტს ვთავაზობთ;
- **საკვანძო საკითხი.** თუ ჩვენი პარტნიორი საბოლოო გადანწყვეტილებას ვერ იღებს. ამასთან, რეალურ ალტერნატივასაც ვერ ხედავს, შეიძლება ამგვარი უწყინარი კითხვა მივცეთ „თქვენ რომელ ვარიანტს აირჩევდით?“ ან „ასეთ შემთხვევაში თქვენ როგორ მოიქცევდით?“

თავი 4. 1. დავების/კონფლიქტების ალტერნატიული მოგვარება

დავების მოგვარების მრავალი საშუალება არსებობს, მაგ: მოლაპარაკება, სასამართლო, არბიტრაჟი, მედიაცია. კონფლიქტის მოგვარების თითოეულ ამ მეთოდს აქვს თავისი დადებითი და უაყოფიო მხარეები ხანგრძლივობის, ხელმისაწვდომობის, ეფექტურობის მხრივ. შეუძლებელია ამ მეთოდებიდან ყველაზე საუკეთესოს ან ყველაზე ეფექტურის გამოყოფა, რადგან ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში განსხვავებულია დავის არსი, მხარეთა მიზნები. კონფლიქტის მოგვარების მეთოდი ინდივიდუალურად და შემთხვევის შესაბამისად, მხარეთა ინტერესების მაქსიმალური გათვალისწინებით უნდა შეირჩეს.

როგორც აღინიშნა, კონფლიქტის მოგვარების მეთოდები მრავალგვარია, თუმცა კონფლიქტის დარეგულირება ყოველთვის არ ნიშნავს იმას, რომ აღმოფხვრილია დავის გამომწვევი მიზეზები, არამედ შესაძლებელია გამოყენებულ იქნეს ისეთი ალტერნატიული მეთოდები, როგორც არის კონფლიქტის ტრანსფორმაცია, რომლის საშუალებითაც, შესაძლებელია მხარეთა შორის შექმნილი მდგომარეობის უკეთესობისკენ შეცვლა, მათ შორის მშვიდობის დამყარება.

პერუსა და ეკვადორს შორის კონფლიქტის სამგზით დარეგულირების იდეა ეკუთვნის იოჰან გალტუნგს, ნორვეგიელ მეცნიერს, რომელმაც დაარსა ევროპაში პირველი მშვიდობის კვლევის ინსტიტუტი.

კონფლიქტის მოგვარების ეს კონკრეტული მაგალითი, კიდევ ერთხელ ადასტურებს იმას, რომ კონფლიქტების და დავების მოგვარების მრავალი ალტერნატიული გზა შეიძლება ვიპოვოთ, შევქმნათ, იქნება ეს დავის მოგვარება მოლაპარაკებით, მედიაციით, სასამართლოს საშუალებით, თუ როგორც ამ შემთხვევაში მოხდა, კონფლიქტის ტრანსფორმირებით.

მოლაპარაკება არის მხარეებს შორის მიმდინარე პროცესი, რომელიც მიმართულია გარკვეული შედეგის, შეთანხმების მისაღწევად. განასხვავებენ მოლაპარაკების პოზიციურ და კოოპერატიულ სახეებს. პოზიციური მოლაპარაკების შედეგად ერთი მხარე იღებს სასურველ შედეგს, იგებს დავას, ხოლო მეორე მხარე წაგებული რჩება. კოოპერატიული, ე.წ. win-win, მოლაპარაკების შედეგი აკმაყოფილებს ორივე მხარეს.

მოლაპარაკება, როგორც დავის მოგვარების ალტერნატიული მეთოდი, გამართლებულია საქმიან ურთიერთობებში, როდესაც მხარეებს არსებული კონფლიქტის ეფექტურად, სწრაფად და გასაჯაროების გარეშე მოგვარება სურთ.

მედიაცია ეს არის სასამართლოსგან სრულიად განსხვავებული ინსტიტუტი. მედიაციის პროცესს უძღვება მესამე ნეიტრალური პირი, რომელიც დაპირსპირებულ მხარეებს ეხმარება დავის მოგვარებაში ისე, რომ ის ფაქტობრივად არ იღებს ამაში მონაწილეობას. ეს უკანასკნელი გულისხმობს იმას, რომ მხარეები თავად იღებენ გადაწყვეტილებას და თავად მიდიან საბოლოო დასკვნებამდე. მედიატორი კი, პროცესის სწორი წარმართვის გზით, ცდილობს დაინახოს მხარეთა ინტერესები და მიზნები და ისინი თავად მიიყვანოს შეთანხმებამდე. პროცესის წარმატებით დასრულების შემთხვევაში სახეზე იქნება: „Win-Win Situation”.

რაც შეეხება **არბიტრაჟს**, ესეც არის დავის მოგვარების ერთ-ერთი ალტერნატიული ფორმა. სადაც არსებობს არბიტრი, მესამე ნეიტრალური პიროვნება, იგივე კერძო მოსამართლე. ის აძლევს მხარეებს რჩევებს თუ როგორ გადაწყვიტონ დავა. არბიტრაჟი უფრო მეტად ჰგავს სასამართლო პროცესს, ვიდრე მედიაციას, რადგან აქ არბიტრის მიერ ხდება გადაწყვეტილების მიღება, რომელიც შესასრულებლად არის სავალდებულო. არბიტრაჟის დასასრულს, მედიაციისგან განსხვავებით სახეზეა რეზულტატი, რომელიც აკმაყოფილებს და სასარგებლოა ერთი მხარისათვის მხოლოდ კიდევ შეიძლება ორივე მხარე იყოს უკმაყოფილო.

სადავოა ის საკითხი, თუ დავების რომელი ალტერნატიული ფორმის გამოყენებაა უპრიანი, ან კიდევ სასამართლო ხომ არ არის ერთადერთი გამოსავალი. ასეთ სიტუაციაში ადვოკატებმა უნდა აირჩიოს სწორი მიდგომა კონკრეტული კლიენტის პრობლემისადმი და ყველანაირად უზრუნველყონ პროცესის სწორი წარმართვა, რადგან დავების ალტერნატიული მოგვარების მეთოდებს აქვს როგორც დადებითი, ასევე უარყოფითი მხარეები.

მედიაცია და სასამართლო. მედიაცია არაფორმალური პროცესია, რაც გულისხმობს იმას, რომ მისი წარმართვისთვის არ არის საჭირო კანონით განსაზღვრული ნორმების დაცვა, რომ ის შეიძლება წარმართოს ნებისმიერ ადგილას. მედიაცია ტარდება ორივემ მხარის სურვილით, სასამართლოში კი, საქმის აღძვრა ხდება ერთ-ერთი მხარის მიერ.

მედიატორის არჩევის უფლება აქვს ორივე მხარეს, ხოლო მოსამართლეს მხარეები ვერ აირჩევენ. მედიაციის პროცესი არის კონფიდენციალური, ხოლო სასამართლო პროცესი საჯარო. ხშირ შემთხვევაში მედიაცია უფრო სწრაფი პროცესია, ვიდრე სამართალწარმოება. მედიაციის შედეგი არის ორივე მხარისათვის მისაღები გადანყვეტილება, ხოლო სასამართლოს გადანყვეტილებით კმაყოფილდება მხოლოდ მოსარჩელის ან მხოლოდ მოპასუხის მოთხოვნები. მედიაცია ეს არის თანამშრომლობაზე დაფუძნებული პროცესი, ხოლო სასამართლო მიმდინარეობს შეჭიბრებითობის პრინციპზე დაყრდნობით. და ბოლოს, მედიაცია ხშირ შემთხვევაში უფრო იაფია, ვიდრე სასამართლო და მასთან დაკავშირებული ხარჯები.

კლასიკური მედიაციის ერთ-ერთი სახე (სტარის მედიაცია) ხუთი ძირითადი ეტაპისაგან შედგება. ესენია: 1) მედიაციის დაწყება ანუ ვიდრე მოდავე მხარეები მიუსხდებიან მოლაპარაკების მაგიდას, 2) მედიაციის პროცესის გახსნა, 3) კომუნიკაცია ანუ როცა მხარეები რიგრიგობით საუბრობენ, 4) მოლაპარაკება ანუ შეთანხმება პრობლემურ საკითხებზე, 5) დახურვა ანუ შეთანხმების გაფორმება.

შეიძლება ითქვას, მოლაპარაკება მედიაციის განსაკუთრებული ნაწილია, რადგან თუ კი მედიატორი მოლაპარაკების პროცესს სწორად წარმართავს, მედიაციაც წარმატებით დასრულდება. სწორ წარმართვაში ვგულისხმობთ მოლაპარაკებისთვის საჭირო სტრატეგიებისა და ტექტიკების წინასწარ შემუშავებას.

საბოლოო ჯამში, შეიძლება ითქვას, მედიაცია მხარეთა თავისუფალ ნებაზე დამყარებული პროცედურის, სტრუქტურული მოლაპარაკების პროცესია, რომლის დროსაც დავის საბოლოოდ გადანყვეტის უფლების არმქონე მედიატორი აქტიურად უწყობს ხელს მხარეთა შორის კომუნიკაციას, რათა შესაძლებელი გახადოს მოდავეთა თვით პასუხისმგებლობაზე დამყარებული შეთანხმების მიღწევა.

მედიაცია გამოიყენება სასამართლო წარმოებისთვის თავის არიდების მიზნით. იგი არაფორმალური პროცესია და არ მიმდინარეობს ისეთი ოფიციალური ფორმით, როგორც სასამართლო წარმოება, პირიქით მედიატორი მხარეებს მაქსიმალურად არაფორმალურ და კომფორტულ გარემოს უქმნის, რაც მათ ემოციებისგან გათავისუფლების საშუალებას აძლევს, რაც რათქმუნდა შემდგომში დადებითად აისახება კონფლიქტის მოგვარებაზე და თუკი ემოციების გამოხატვას სასამართლო დარბაზში

შესაძლოა მკაცრი სანქციაც კი მოჰყვეს, მსგავს ემედებას მედიატორთან არათუ დასჯა, არამედ ემოციური საუბრების შინაარსის გამჟღავნებასაც კი არ ექვემდებარება კონფიდენციალობის გამო. არ შეიძლება არ აღინიშნოს დროის ეკონომიურობის ფაქტორი, თუ სასამართლო პროცესი შეიძლება წლობით გაგრძელდეს, მედიაციის დასრულება რამოდენიმე კვირაშია შესაძლებელი. მედიაციის პროცესის წარმატება დამოკიდებულია მხარეების მიერ შეთანხმების მიღწევაზე, თუმცა დაპირისპირებულ მხარეთა შორის თუნდაც მცირედი კომუნიკაციის შედგომა უკვე წარმატებაა. იგი არ გულისხმობს სავალდებულო პროცესს, თუმცა ეს არ ზღუდავს მხარეებს, მათ მიერ მიღწეული შეთანხმება გახადონ სავალდებულოდ შესასრულებელი.

მედიაცია შეიძლება მოვიაზროთ ასევე, როგორც საზოგადოებაში არსებული კონფლიქტების მოგვარების ახალი კულტურის განმსაზღვრელი ერთ-ერთი ფაქტორი. ამ თვალსაზრისით საუბრობენ ფსიქოთერაპიასთან მის მსგავსებაზეც. უკანასკნელის არსი მდგომარეობს გრძნობების, იმედგაცრუებების და თვით ავადმყოფობის ვერბალური გამოხატვის გზით ემოციური სიმშვიდის მოპოვებაში, რასაც დავის გადანყვეტისთვის არანაკლები მნიშვნელობა აქვს.

მოლაპარაკება ფაქტობრივად ცალკე ხელოვნებაა. მედიაციაში კი მოლაპარაკებაზე ძალიან ბევრია დამოკიდებული. თუკი მედიატორი ვერ წარმართავს მოლაპარაკებას ხარისხიანად, შედეგიც შესაბამისად იქნება უარყოფითი.

თავი 4. 2. ნდობის ფაქტორი მოლაპარაკების დროს

ნდობის ფაქტორს მოლაპარაკებებში დიდი მნიშვნელობა აქვს, თუმცა არსებობს ისეთი ტიპის მოლაპარაკება, სადაც გვინვეს ოპერირება სრული უნდობლობის პირობებში- ამით პროცესი რთულდება. ნდობა მოლაპარაკებებზე გარკვეულ გავლენას ახდენს. რაც უფრო მეტად ენდობი საქმიან პარტნიორს, მით უფრო ღიაა პროცესი, მარტივდება საუბარი. ხშირად, შეიძლება ერთი და იგივე პიროვნებას ენდოთ ერთი მიმართულებით, თუმცა მეორე მიმართულებით არა. როგორ ხდება ნდობის შემოტანა დიალოგში, როდესაც ორი მხარე ზის მოლაპარაკების მაგიდასთან?

ჩვენ შეიძლება გვეჩვენოს ნულოვანი ნდობა, აქედან გამომდინარე მოლაპარაკების პროცესში საჭიროა გარკვეული ნაბიჯების გადადგმა, პოზიტიური დამოკიდებულების ჩვენება მეორე მხარისთვის, გარკვეულ დათმობებზე წასვლა, რომელიც აჩვენებს, რომ

გვსურს მოლაპარაკების მაგიდასთან ჩამოყალიბდეს საქმიანი, ნდობაზე აგებული ურთიერთობა. არსებობს ორი ტიპის ნდობა: ურთიერთობებზე დამოკიდებული და გათვლაზე ორიენტირებული ნდობა. მოლაპარაკებების დროს ორივე აქტიურად გვხდება, თუმცა, როდესაც ურთიერთობებზე დამოკიდებული ნდობა ჭარბობს, ეს უკეთესია. „ენდე, მაგრამ შეამოწმე“ – მოლაპარაკებებში ეს მექანიზმი სულ უნდა გვახსოვდეს.

როგორ აისახება ნდობის დარღვევა მოლაპარაკების პროცესებზე?

ნდობის დარღვევა სხვა და სხვანაირად ხდება, მაგალითად, არასწორად მიწოდებული ინფორმაციით, ნდობას არღვევს რთული ტაქტიკები და მანიპულაცია, ექსტრემალური მოთხოვნების წაყენება, ტყუილი. როდესაც მხარე ზარალდება, ნდობა ირღვევა.

ფუნდამენტური წესი ნდობის შესახებ

შთაბეჭდილებებით აღტაცებულებს, ცხოვრებაში სიმართლის დანახვა ყოველთვის არ შეგვიძლია: რეალობას ზოგჯერ უამრავი ფაქტი ამახინჯებს, ისევე, როგორც როგორც ახალ ამბებს. ყოველთვის სანდო ხომ ეს უკანასკნელიც არ არის ხოლმე — ხან აქტუალური და ზუსტია, ხან — გაზვიადებული და ფაბრიკაციებით გაჯერებული. რამდენადაც ასეთ გარემოში გვიწევს ცხოვრება, ისიც უნდა გვესმოდეს, რომ ამა თუ იმ ადამიანის მიმართ ცალსახად ნდობის გამოცხადება მხოლოდ ზედმეტად მიაშიტებს, მიმნდობ და თავზე ხელაღებულად გამბედავებს ახასიათებთ.

სამწუხაროდ, ნდობის ფაქტორი ყველა დროის პრობლემაა: ტექნოლოგიები იცვალევა, ადამიანის ბუნება კი იგივე რჩება — ისტორიას უამრავი თაღლითი, მოღალატე და მატყუარა ახსოვს, კაცობრიობაც იმავე გამოწვევის წინაშე რჩება: **ვის და როდის უნდა ენდოს?** დღევანდელი სამყარო ძალიან სწრაფად ცვალევალია, ხშირად ყველაზე გონიერი ადამიანებიც კი ტყუვდებიან. თუმცა არსებობს შედარებით მარტივი წესები, რომლებიც ნდობის ფაქტორის 3 ფუნდამენტურ მოსაზრებას ემყარება:

1. არ მისცე უფლება პირველ შთაბეჭდილებას, გავლენის ქვეშ მოგაქციოს:

მხოლოდ იმიტომ, რომ ვიღაც წარმატებული და თავის პროფესიაში კომპეტენტურია, ავტომატურად არ ნიშნავს, რომ ის სხვა ამპლუაშიც სანდო ადამიანია. ხშირად ისეც ხდება, რომ ადამიანზე წარმოდგენას მისი კარგი (ან ცუდი) გარეგნობის მიხედვით ვიქმნით და ამის გამო, ავტომატურად ყველაფერში კომპეტენტური (ან არაკომპეტენტური) მიგვაჩნია. მოკლედ, როგორც ავტომანქანის

ხელოსანს ვერ ანდობ შენი სახლის მთავარი მილის შეკეთებას, ცხოვრებისეულ საკითხებშიც იმავე პრინციპით უნდა იხელმძღვანელო.

2. ნუ ენდობი ადამიანის სტატუსის, პოზიციის, როლის გამო; ან გარკვეულ საკითხებთან თანხედრის ხათრით:

მნიშვნელობა არ აქვს, ადამიანი რა რელიგიის, სტატუსის, სქესის ან ეროვნების წარმომადგენელია — ამ მახასიათებლებით მის სანდობას ვერ დაადგენ: მაგალითად, თუ მოცემული პიროვნება დიდი კომპანიის მმართველია, ეს ავტომატურად არ ნიშნავს, რომ პირად ურთიერთობებში დაბალ პოზიციაზე მყოფ თანამშრომელზე უფრო სანდოა. ნებისმიერ შემთხვევაში, ურთიერთობა მუშასთან გვიწევს, გაყიდვების მენეჯერთან თუ პოლიციის ოფიცერთან, გახსოვდეს, რომ საქმე ადამიანებთან გაქვს — ნდობა კი ინდივიდის განმსაზღვრელია და არა ჯგუფების!

3. ნუ განიკითხავ ან დაუჯერებ იმისათვის, რასაც ამბობენ;

დააკვირდი, რას აკეთებენ, იქცევიან თუ არა თავიანთი საუბრის შესაბამისად: გახსოვდეს, მსახიობები ამის მეტს არაფერს აკეთებენ — დამაჯერებლად საუბრობენ. ქცევას კი სიტყვებსა და მოქმედებებს შორის კავშირი განაპირობებს, სწორედ ესაა ნდობის საფუძველი. ამიტომაც, ნუ ენდობი ადამიანებს, რომელთა ლაპარაკი და მოქმედებაც ერთმანეთს არ ემთხვევა. ასევე, ნურც იმათ ენდობი, რომლებიც თავიანთი მოქმედებებით ამტკიცებენ, რომ მომთხოვნები მხოლოდ სხვების მიმართ არიან.

ბოდიშის მოხდა

დღესდღეისობით დავების/კონფლიქტების მოგვარების, არც თუ იშვიათ გზად გვევლინება ბოდიშის მოხდა. „ბოდიშს დიდი ძალა აქვს: ძალადობის გარეშე აგვარებს კონფლიქტებს, სპობს ერებს შორის განხეთქილებას, მთავრობას ეხმარება მოსახლეობის ტანჯვის დანახვაში და ხელს უწყობს პირადი ურთიერთობების მოგვარებაში. ნდობის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი არის - პუნქტუალურობა

პუნქტუალურობა არც თუ ისე მარტივია, მაგრამ თუ ადამიანი მოინდომებს და ამ თვისებას გამოიმუშავებს, მაშინ მას საშუალება ეძლევა იყოს მუდმივად

მონესრიგებული ყველგან. ეს ხასიათის განსაკუთრებული ნიშანია, რომელიც პიროვნების ბევრ სხვა ღირსებაზეც მიანიშნებს.

1. პუნქტუალურობა – გამოცდილების მაჩვენებელი

მუდმივად გარემოებების მიმართულების სვლით თქვენ კარგავთ საკუთარ პოზიციებს, ეს ნიშნავს, რომ თქვენ არ შეგიძლიათ წინასწარ განჭვრიტოთ შესაძლო პრობლემები და დროულად აღმოფხვრათ ისინი საკუთარი ქმედებების გაკორექტირებით. მისდით დროს და თან ეცადეთ გააკონტროლოთ ის.

2. პუნქტუალურობა – კომპეტენციის მაჩვენებელი

პუნქტუალურობა – ეს არის თვისება, რომელიც ახასიათებს სერიოზულ ადამიანებს, რომლებიც მიჩვეულები არიან საკუთარი დროის რაციონალურად გამოყენებას. საკუთარი დროის მართვის, დაგეგმვისა და გადაგეგმვის შესაძლებლობა პიროვნების მაღალი კომპეტენციის მაჩვენებელია. გარდა ამისა, თვისება ყოველთვის დაიტოვო სარეზერვო დრო გაუთვალისწინებელი გარემოებებისთვის – პიროვნების გამოცდილებაზე და ცოდნაზე მიუთითებს.

3. პუნქტუალურობა – ასევე არის ნდობის ფაქტორი. შეხვედრაზე მოლაპარაკების დროს თქვენ საკუთარ თავზე გარკვეულ მოვალეობებს იღებთ. მათი შესრულება ეს თქვენი უპირველესი დავალებაა.

ნდობა – ადამიანების ურთიერთობაში შეუფასებელი ფაქტორია, რასაც ვერანაირი თანხის საფასურად ვერ იყიდით და რაც ძალიან გამოგადგებათ ცხოვრებაში.

პუნქტუალურობა პირველი და უმთავრესი საშუალებაა ნდობის მოსაპოვებლად. ადამიანს, რომელიც სიტყვას ასრულებს უმნიშვნელო წვრილმანებთან დაკავშირებითაც კი, ყოველთვის შეგიძლიათ თამამად ენდოთ და პირიქით, ნდობა არ ჩნდება ისეთი ადამიანის მიმართ, რომელიც გითანხმდებათ კონკრეტულ დროზე და მოსვლის პირობას დებს, ხოლო ბოლო მომენტში დაინწყებს შეთანხმებული პირობების შეცვლას – მისი სიტყვა უკვე არაფერს ნიშნავს.

4. პუნქტუალურობა – ურთიერთობების ფასეულობების მაჩვენებელი:

თუ თქვენ პარტნიორებისთვის მიცემულ პირობებს იცავთ, თუ უფრო ხილდებით მის ღროს – ეს ნიშნავს, რომ თქვენ მათ პირველ რიგში პიროვნულად აფასებთ. ამით თქვენ ეხმარებით მათი პროდუქტიულობის გაზრდას, ე.ი. ეხმარებით ცხოვრებაშიც. გარდა ამისა, პუნქტუალურობა აჩვენებს, რომ თქვენთვის ნებისმიერი ადამიანი მნიშვნელოვანია, მიუხედავად იმისა გააფორმა მან თქვენთან კონტრაქტი თუ უბრალოდ სადილზე მიდიხართ.

ალბათ შეგიძინებიათ, რომ ზოგიერთ „დიდ“ ადამიანს ჩვევად აქვს სპეციალურად დაავიანოს (უფროსწორად „შეყოვნდეს“), ამით ხაზს უსვამს, რომ მნიშვნელოვანი პიროვნებაა. სინამდვილეში ასეთი ქცევით ისინი აჩვენებენ, რომ ადამიანები, რომლებიც იძულებულნი არიან მათ ელოდონ მათთვის არაფერს ნიშნავს. მსგავს მდგომარეობაში ჩაყენებულ ადამიანებს კი სრული უფლება აქვთ უარი განაცხადონ თანამშრომლობაზე.

5. პუნქტუალურობა – საკუთარი ფასეულობის მაჩვენებელი:

ადამიანი, რომელიც საკუთარ ღროს აფასებს, უპირველეს ყოვლისა აფასებს საკუთარ თავს, როგორც პიროვნებას. დისორგანიზაცია – ეს ყველაზე პირდაპირი გზაა აღმოჩნდეთ ისეთ სიტუაციაში, როცა ზურგს შეგაქცევინ პარტნიორები, მეგობრები, შეიძლება დაკარგოთ სამსახური და ყველა მომგებიანი წინადადება გვერდით ჩაგივლით. გარდა ამისა, პუნქტუალურობა ამტკიცებს, რომ თქვენ აფასებთ საკუთარ ღროს. როცა აგვიანებთ, იქმნება შთაბეჭდილება, რომ თქვენ არ შეგიძლიათ პრიორიტეტების სწორად დასმა, არ შეგიძლიათ მოვლენების და ადამიანების მნიშვნელობის შეფასება, შესაბამისად ვერ აფასებთ საკუთარ თავს.(N5)

4.3 მოლაპარაკების არაეთიკური ხერხები და მათი საწინააღმდეგო ტაქტიკური ქცევები (N6)

მნიშვნელოვანია გავიგოთ იმ ეშმაკური მანიპულატიური მექანიზმის შესახებ, რომელსაც მოლაპარაკების ღროს იყენებენ. ისინი ქმედითები არიან იმის გამო, რომ პირველ რიგში თქვენ ხართ დაინტერესებული ამ გარიგებით (კარიერული ზრდა, საყვედური უფროსობისგან ჩავდებული მოლაპარაკებების გამო და სხვა.) და ამიტომ მზათ ხართ დათმობებზე წასასვლელად. მანიპულატორმა ეს იცის და აქტიურადაც იყენებს თქვენს წინააღმდეგ.

ასეთი მოლაპარაკებების ტაქტიკებისაგან თავის დასაცავად თქვენ უნდა გაგაჩნდეთ ნებისყოფის შინაგანი ძალა და მზადყოფნა, რომ ნებისმიერ დროს შეწყვიტოთ მოლაპარაკება და უარი თქვათ გარიგებაზე, თუ შეატყობთ, რომ მანიპულაციები სცილდება გონიერ ფარგლებს. თუ არა გაქვთ ასეთი მზაობა და განწყვეთ ნებისმიერ ფასად შეთანხმების დასაღებად, მაშინ მანიპულატორი ადვილად გამართავთ.

„ნაჭრებად ჩამოკბეჩა“. წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ მთელი კვირის ან თვის განმავლობაში ათანხმებდით პოტენციურ კლიენტთან ან მომწოდებელთან შეთანხმების პირობებზე და დადგა მომენტი, როდესაც ორივე მხარემ უნდა მოაწეროს ხელი კონტრაქტის საბოლოო ვერსიას. თქვენ უკვე დაიწყეთ ლაპარაკი ოფისში შამპანურზე, რათა აღნიშნოთ დაბრუნება მსხვილი შეკვეთით ხელში. მაგრამ თქვენი პარტნიორი სავარაუდოდ შეხვედრამდე მოდის თქვენთვის სამწუხარო ამბით, რომ მისმა ბოსმა უარი განაცხადა შეთანხმების ამ ვერსიის ხელის მოწერაზე, რამდენადაც ჩათვალა, რომ მისი პირობები უსამართლოა და ითხოვს შესასყიდი ფასების შემცირებას (ან გასაყიდი ფასების მომატებას, გადახდის გადავადებას ან...). და თანამოსაუბრე გვთავაზობს ახალი უკვე შედგენილი ხელმოწერილი და ბეჭდით დამოწმებული ხელშეკრულების ხელმოწერას, რომელშიც შეტანილია მისი ბოსის მოთხოვნები და იგნორირებულია თქვენი წინა შეთანხმებები. აქ ანგარიში კეთდება იმაზე, რომ თქვენ აღარ გსურთ მოლაპარაკებების მთელი წრის თავიდან გავლა და ამიტომაც მოაწერთ ხელს თქვენთვის უფრო ნაკლებად ხელსაყრელ ვარიანტს.

რისი გაკეთება შეიძლება ასეთ სიტუაციაში? თუ ახალი პირობები თქვენთვის ასე თუ ისე მისაღებია, ხოლო გარიგება იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ მასზე უარს ვერ იტყვით, თქვენ შეიძლება აჰყვეთ ამ მანიპულაციას და მოაწეროთ ხელი. მეორე მხრივ, შეიძლება სცადეთ კონტრმანიპულაციის გამოყენება, რომლის პირველი ვარიანტი იმაში მდგომარეობს, რომ შესთავაზოთ თქვენის მხრიდან დათმობა დათმობაზე კონტრაგენტის მხრიდანაც: „კარგი, ჩვენ მზად ვართ დავეთანხმოთ თქვენი ბოსის სურვილებს და შევამციროთ ფასი 3%-ით, თუ სანცობიდან საქონელს თქვენ თვითონ გაიტანთ“. ან, მაგალითად, „თუ თქვენ თვეში გაიტანთ სანცობიდან საქონლის არანაკლებ 500 ერთეულს“.

მეორე კონტრმანიპულაცია იმაში მდგომარეობს, რომ პირდაპირ უთხრათ: „ჩვენ უკვე დავხარჯეთ დიდი დრო შეთანხმებაზე, გადაწყვეტილების პროცესში ბევრი ხალხი იყო

ჩართული და ჩვენ არ გვინდა შეჩერება, უკან დაბრუნება და ყველაფრის თავიდან დაწყება. ვიმედოვნებ, რომ თქვენც ამჯობინებდით ამის თავიდან არიდებას. მოდით, მივყვეთ უკვე მიღწეულ შეთანხმებას. აი, მისი ჩვენი მხრიდან დამონმებული ასლები და მათით ვისარგებლოთ“.

ასეთი ტაქტიკა ხშირად ამართლებს, რადგან მანიპულატორი ხედავს, რომ მისმა ხერხმა ვერ გაჭრა და უბრუნდება საწყის შეთანხმებებს. „უგულვებელყოფა“ - შემდეგი ხერხი იმაში მდგომარეობს, რომ მოლაპარაკებებში თქვენი პარტნიორი ყოველნაირად ცდილობს თქვენს წყობიდან გამოყვანას, და ძალიან ცდილობს გაჩვენოთ, რომ ეს მოლაპარაკებები მისთვის უინტერესოა. ის ხან ნახევარი საათით იგვიანებს, მოლაპარაკებების დროს უყურადრებობას იჩენს, მთელი თხუთმეტი წუთი ლაპარაკობს ტელეფონზე და ყველას აიძულებს ელოდონ ლაპარაკის დამთავრებას. მოკლედ, მთელი ძალისხმევით ცდილობს გაგაგებინოთ, თუ რამდენად უინტერესო და უმნიშვნელოა მისთვის თქვენთან მოლაპარაკება. რისთვის სჭირდება ეს? რათა თქვენს გონებაში შექმნას შეგრძნება, რომ ეს მოლაპარაკებები თქვენთვის უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე მისთვის და გაიძულოთ ნახვიდეთ დათმობებზე, ოღონდ კი ვარიგება არ ჩაიშალოს.

სინამდვილეში კი, შედეგი მისთვის ბევრად უფრო მნიშვნელოვანია, უბრალოდ, ის კარგად იკატუნებს თავს.

კონტრამანიპულაციად შეიძლება გაითამაშო უგულვებელყოფა თქვენი მხრიდანაც, მაგრამ ეს უკვე ნამდვილად არაბუნებრივად გამოჩნდება. კონტრამანიპულაციის უფრო მარტივ ტაქტიკად გამოდგება საუბრის შეწყვეტა, თითქოსდა პარტნიორზე საბაბით ან საკუთარი მოუცლევლობის ჩვენებით. მაგალითად, თუ პარტნიორი იგვიანებს გონიერი ფარგლების გადაცილებით, შეგიძლიათ დაურეკოთ, მოუბოდიშოთ, გამოთქვათ იმედი, რომ მისი დაგვიანების მიზეზი კარგად წყდება და გადაიტანოთ შეხვედრა, თუნდაც თანამოსაუბრე ამის წინააღმდეგი იყოს. ან ზუსტად ასევე შეიძლება შეხვედრის დამთავრება, თუ თანამოსაუბრე დიდხანს ლაპარაკობს ტელეფონით. უთხარით მას, რომ არ გსურთ პარტნიორის ისეთი მნიშვნელოვანი საქმეებიდან მოცდენა, რომლებიც აიძულებენ მას რომ შეწყვიტონ შეხვედრა, აკრიფეთ თქვენი ქალაქები და დაიწყეთ შეთანხმება შემდეგი შეხვედრის დროსა და ადგილზე. მთავარია, რომ არ შეუტოთ პარტნიორს, არ დასდოთ ბრალი, არამედ აჩვენეთ მასზე ზრუნვა: „თქვენ ისეთი რთული დღე გაქვთ, იმდენი

მნიშვნელოვანი საქმეები, რომ ჩემი მხრიდან არ იქნება ლამაზი თქვენი მოცდენა. მოდიოთ, გადავიტანოთ ეს შეხვედრა უფრო მოსახერხებელ დროს“. თქვენი პირველივე ასეთი წინადადების შემდეგ თანამოსაუბრე გპირდებათ შეწყვიტოს ტელეფონზე საუბრები და სხვა ყურადღების გადამტანი ფაქტორები და გააგრძელოს მოლაპარაკებები. მაგრამ თუ ის ისევ დაინცებს თავისას, აქ კი უკვე შეხვედრა ნამდვილად და მტკიცედ უნდა გადაიტანოთ.

„კარგი პოლიციელი-ცუდი პოლიციელი“. ამ ფანდს ხშირად იყენებენ წყვილად მომუშავე მომლაპარაკებლები. ერთი მათგანი იკეთებს აგრესიული, ჭირვეული და აუტანელი ტიპის ნიღაბს, რომელსაც სურს მოლაპარაკების ტორპედირება, ხოლო მეორე აყვება მას და თავს აჩვენებს კეთილგანზობილ, მოქნილ, კომპრომისების მაძიებელ ადამიანად, მაგრამ იძულებულია რამენაირად შეეწყოს პირველს.

ამ ხრიკის სახელი დაკავშირებულია იმასთან, რომ მას ხშირად იყენებენ პოლიციელები, როდესაც ორნი ატარებენ დაკითხვას ეჭვმიტანილისაგან აღიარების მისაღებად. პირველი - „ცუდი“-პოლიციელი ეჭვმიტანილს უწყობს ყვირილს, ლანძღავს და ემუქრება მას დიდი ხნით ციხით და ელექტროსკამითაც კი და არ ავლენს დაკითხვისადმი ინტერესს. ხოლო მეორე - „კარგი“ - პოლიციელი თითქოსდა დაკავებულის მხარესაა და ცდილობს „ცუდი“ პოლიციელის დაშოშმინებას: „არ არის საჭირო მისთვის მთელი ცხოვრების გაფუჭება ციხეში გაგზავნით, ის ხომ კარგი ბიჭია შეხედე, ის შენს ვაჟს ჰგავს. მიეცი მას შანსი...“ეს „კარგი“ პოლიციელი (რომელიც ხშირად რაიმე მიზეზით რამდენიმე წუთით ოთახიდან უშვებს მენყვილეს) გადაერთვება მენყვილებზე და იწყებს იმის ახსნას, რომ რაიმეში უნდა დაეთანხმოს ჯოს, რომ მან ოღონდ თავი გაგანებოს, მაგალითად, მოანერო ოქმს ხელი და ჩაუსვა ამფსონები... და „ცუდი“ პოლიციელის მუქარების, ყვირილსა და აგრესიის ფონზე, „კარგი“ პოლიციელის ვარიანტი აღიქმება უკვე როგორ შესანიშნავი წინადადება. ზუსტად ასეთი მანიპულირებით შეეცდებიან თქვენს „მოდრეკას“ პოტენციური პარტნიორის მომლაპარაკებლები. მათ შეუძლიათ ერთმანეთში როლების განაწილება და ერთი მთელი ძალით ეცდება მოლაპარაკების ჩაშლას, ხოლო მეორე მიიღებს ისეთ სახეს, რომ სურს რომ თქვენი დახმარება, შეიძლება შეგარიგოთ „ცუდი“ მომლაპარაკებლებთან, ცდილობს, რომ გარიგება მაინც შედგეს... ამ დროს ის შემოგთავაზებთ რაიმე დათმობებზე წასვლას მეორე „ცუდის“ დასაშოშმინებლად, და ეს ყველაფერი კეთდება იმისათვის, რომ დათმობა დათმობაზე გამოგტყუონ. თუ თქვენ მიუხვდით ამ მანიპულაციას, შეგიძლიათ ის უბრალო

ხერხით შეწყვიტოთ „ბატონებო, მე ვხედავ რომ თქვენ შორის რაღაც შეუთანხმებლობები არსებობს. თქვენ შეგიძლიათ ისინი გადაწყვიტოთ ერთმანეთში, თუ საჭიროა, სხვასაც მოეთათბირეთ, და მხოლოდ ამის შემდეგ გავაგრძელოთ“. ჩვეულებრივ, ერთი ან ორი ასე შესვენება საკმარისია იმისთვის, რომ მეორე მხარემ შეწყვიტოს ასეთი თამაშები.

4.4 ხშირად დაშვებული შეცდომები მოლაპარაკების დროს

მოლაპარაკებების წარმოება, ისეთივე ბუნებრივი უნარია, როგორც ცურვა, ფეხბურთის თამაში და ა.შ. შესაბამისად იგი ექვემდებარება განვითარებას.

საქმიანი მოლაპარაკება ხშირ შემთხვევაში დისკომფორტის მომტანი შეიძლება გახდეს, რადგან იგი შეიცავს ვაჭრობის ელემენტებს: შეთანხმება თვსზე, სარფიან პირობებზე, ხშირად კონფრონტაციის მომტანია, რაც შინაგან დისკომფორტს იწვევს.

ყველას შეუძლია გახდეს კარგი მოსაუბრე, მთავარია არ დაუშვას ის შეცდომები, რომელიც ძალზე ხშირია მოლაპარაკებების წარმოების პროცესში.

წარმოგიდგინოთ ხშირად დაშვებულ შეცდომებს, რომელსაც ადამიანები უშვებენ მოლაპარაკებების პროცესში უშვებენ:

➤ მოუმზადებლობა

მოლაპარაკების დანწყებამდე სათანადოდ მოემზადეთ, კარგად უნდა შეისწავლოთ საკითხი, განსაზღვროთ უნდა მიზნები და ინტერესები, დაიგეგმოს სტრატეგია, ტაქტიკა, მეთოდები და ალტერნატივები რაც მეტ თავდაჯერებულობას შეგძენთ.

➤ თავდაჯერებულობის ნაკლებობა

ადამიანი „მტაცებელი ცხოველია“, თუ იგი ხედავს არათავდაჯერებულ ოპონენტს, თამამდება და ყველაფერს აკეთებს მის დასაჩაგრად, თავისი პოზიციის გასამყარებლად. იგი ხედავს სისუსტეს და იყენებს მას.

➤ იმ განწყობით ყოფნა, რომ გარკვეულ საკითხებზე შეთანხმების მიღწევა შეუძლებელია

კარგ მოლაპარაკების მწარმოებელს შესაძლებლად მიაჩნია ნებისმიერ საკითხზე შეთანხმება.

შეიძლება არსებობდეს ისეთი საკითხები, რომლებიც ორივე მხარისთვის უმნიშვნელოვანესი და ორივე მხარე ჭიუტად ცდილობს თავისი პოზიციის შენარჩუნებას.

ასეთ საკითხებზე ეფექტიანი და ორმხრივად საინტერესო შეთანხმების მიღწევა ძალიან რთულია.

აიღეთ ინიციატივა, წარადგინეთ ეფექტური და ურთიერთსასარგებლო ალტერნატიული გადაწყვეტა, ოპონენტი მხოლოდ მოხარული იქნება ეს თქვენგან მოისმინოს, რადგან მას თვითონ აქვს საკითხის გადაწყვეტის ინტერესი.

➤ **გაიცანი შენი ოპონენტი**

თუ არ იცნობთ ოპონენტს, ძნელია მას მოელაპარაკოთ. წარმოიდგინეთ რამდენად მარტივი იქნება მოლაპარაკების წარმოება, როცა თქვენ იცით ოპონენტის ფასეულობები, მოტივატორებსა და ხასიათს.

ყოველთვის უფრო მარტივია ესაუბრო ნაცნობ ადამიანს, ვიდრე უცნობ ადამიანს, რომლის შესახებაც არაფერი იცი.

➤ **კითხვების დაუსმელობა**

გააქვთ შეკითხვები, დასვით ისინი? არაფერი იმაზე ნეგატიურად არ მოქმედებს მოლაპარაკების შედეგზე, როგორც გაურკვეველობა და კითხვების არ დასმა.

თუმცა ბევრი და უაზრო კითხვების დასმა არაფერი კარგის მომტანი არ შეიძლება იყოს- არავის უყვარს ენაგაუჩერებელი ხალხი.

➤ **ძალიან ბევრი ლაპარაკი**

ბევრი ლაპარაკი წამგებიანია. მისაღებია როცა მომსხურების ან საქონლის შეთავაზებისას გამყიდველი ლაპარაკობს ბევრს თავისი პროდუქტის დადებით მხარეებზე, თუმცა არ ღირს დუმისის შეუფასებლობა.

როგორც ძველი ანდაზა იტყობინება: „ბრძნად მეტყველება ვერცხლია წმინდა, ხოლო დუმილი ოქროა რჩეული“.. რაც არ უნდა პარადოქსულად უღერდეს, საქმიანი მოლაპარაკებების დროს სწორ დროს გაჩუმება ეფექტიანი შედეგის მომტანი შეიძლება იყოს. იქონიეთ აქტიური მოსმენის ტექნიკა, თუ ყურადღებით არ მოუსმენთ მოსაუბრეს ვერ გაიგებთ მის პოზიციას. N8)

➤ **ალტერნატივის არ ქონა**

იყავით მოქნილები. წარმატებული მოლაპარაკებები ყოველთვის ითვალისწინებს ალტერნატივებს. მზად გქონდეთ თქვენი შეთანხმების საუკეთესო ალტერნატივა,

რომელსაც მაშინ მიმართავთ, თუ მოლაპარაკებებისას არ იქნა მიღებული თქვენთვის ოპტიმალური შედეგი.

4.5 მოლაპარაკების შედეგების იურიდიული გაფორმება

მოლაპარაკების შედეგები შეიძლება სხვადასხვა დოკუმენტით გაფორმდეს. უპირველესად ესაა ხელშეკრულება, რომელიც, როგორც სამართლებრივი აქტი, მოლაპარაკების საგნის მიმართ მხარეების უფლებებს, ვალდებულებებსა და პასუხისმგებლობას ადგენს.

არსებობს ეკონომიკური, პოლიტიკური, სამხედრო, სავაჭრო-საფინანსო და სხვა ტიპის ხელშეკრულებები. შინაარსის მიხედვით, ისინი შეიძლება სხვადასხვა პრობლემას ეხებოდეს, კერძოდ მშვიდობის დამყარება-შენარჩუნებას, სამხედრო, კულტურული, ეკონომიკურ თუ სამეცნიერო თანამშრომლობას, სხვადასხვა სახის გარანტიის ან დახმარების მიღებას, ნეიტრალიტეტს ან თავდაუსხმელობას, გავლენის სფეროების გადანაწილებას და ა. შ. (N3. გვ15)

ხელშეკრულებას შეიძლება სხვადასხვა სახელწოდება ჰქონდეს. საერთაშორისო ურთიერთობის თანამედროვე პრაქტიკაში, შედარებით გავრცელებულია:

პაქტი- მნიშვნელოვანი ხელშეკრულება, რომლის მიზანია მხარეების შეთანხმებული მოქმედებები და გარანტიები;

კონვენცია- მრავალმხრივი საერთაშორისო ხელშეკრულების მეტად გავრცელებული ფორმა. მათი უმეტესობა სპეციალურ საკითხებთან დაკავშირებით ფორმდება ეკონომიკის, პოლიტიკასა და ჰუმანიტარული ხასიათის პრობლემების გადასაჭრელად. ასეთი კონვენციებია, მაგ: „საქონლის ყიდვა გაყიდვის საერთაშორისო ხელშეკრულების შესახებ“, დიპლომატიური საკონსულო ურთიერთობების შესახებ” და სხვა.

დეკლარაცია - თავისი არსით სახელმწიფოს, მთავრობის, ორგანიზაციის ან ფიზიკური პირის ოფიციალური განცხადებაა. მეორე მხრივ, იგი გარკვეული პრინციპებისა და აქტების აღიარებაცაა, რომელიც შეიძლება როგორც ზეპირად (საზემო ფორმით), ისე წერილობით გადმოიცეს. ამის შემდეგ, დეკლარაცია ხდება იურიდიული დოკუმენტი. იგი შეიძლება იყოს საბაჟო, საგადასახადო და სხვა.

მემორანდუმი - დიპლომატიური დოკუმენტია. მასში დეტალურადაა გადმოცემული იმ საკითხების არსი, რომლებიც მხარეთა მიერ დიპლომატიური მიმოწერის საგანია.

პროტოკოლი (ოქმი)- ისეთი დოკუმენტია, რომელიც ცალკეულ საკითხებზე მოკლედ მოცემულია შეთანხმება ან გაფორმებული ხელშეკრულების (ან მისი რომელიმე მუხლის) განმარტება. იგი შეიძლება იყოს ხელშეკრულების განუყოფელი ნაწილი. ჩვეულებრივ, პროტოკოლის მეშვეობით ხელშეკრულებას აგრძელებენ.

შეთანხმება - ხელშეკრულებაა, ოღონდ შედარებით მეორეხარისხიან ან დროებითი ხასიათის საკითხზე;

ზოგჯელ, ხელშეკრულებას ზეპირი (სიტყვიერი) ფორმა აქვს. მას **ჯელტმენურ** შეთანხმებას უწოდებენ და ოფიციალური დოკუმენტის სტატუსი არ გააჩნია. მოლაპარაკების შედეგები ხელშეკრულებების, ნოტების, პროტოკოლების ან განცხადებების გაცვლით ფიქსირდება.

თანამედროვე მსოფლიოში სახელმწიფოთა მრავალმხრივი დიპლომატიური, ეკონომიკური თუ სხვა ურთიერთობები მხოლოდ სახელშეკრულებო ფორმით ხორციელდება.

საერთაშორისო ხელშეკრულება არის საერთაშორისო სამართლის სუბიექტებს შორის მიღწეული აშკარად გამოხატული შეთანხმება, რომელიც არეგულირებს მათ შორის წარმოშობილი ურთიერთობების პოლიტიკურ, ეკონომიკურ, კულტურულ, სამეცნიერო-ტექნიკურ და სხვა სფეროებს გარკვეული უფლებებისა და ვალდებულებების შექმნის გზით და საერთაშორისო სამართლის ძირითადი წყაროა.(N3.გვ 16)

საერთაშორისო ხელშეკრულებების დადების, მოქმედებისა და და შეწყვეტის სფეროში წარმოშობილ ურთიერთობებს სამართლებრივად არეგულირებს გაეროს (ვენის) 1969 წლის კონვენცია „საერთაშორისო ხელშეკრულებების სამართლის შესახებ“, რომლის ძალითაც საერთაშორისო ხელშეკრულება წერილობითი ფორმით ფორმდება სახელმწიფოებსა და საერთაშორისო სამართლის სხვა სუბიექტებს შორის, მიუხედავად იმისა, შედის იგი ერთ, ორ თუ რამდენიმე ერთმანეთთან დაკავშირებულ დოკუმენტში, განურჩევლად მისი კონკრეტული სახელწოდებისა.

საერთაშორისო ხელშეკრულება შეიძლება იყოს ორმხრივი (ბილატერიზმი) ან მრავალმხრივი, ღია ან დახურული, იმის მიხედვით, დასაშვებია თუ არა მასთან სხვა სახელმწიფოს მიერთება.

საერთაშორისო ხელშეკრულება სამი ნაწილისგან შედგება:

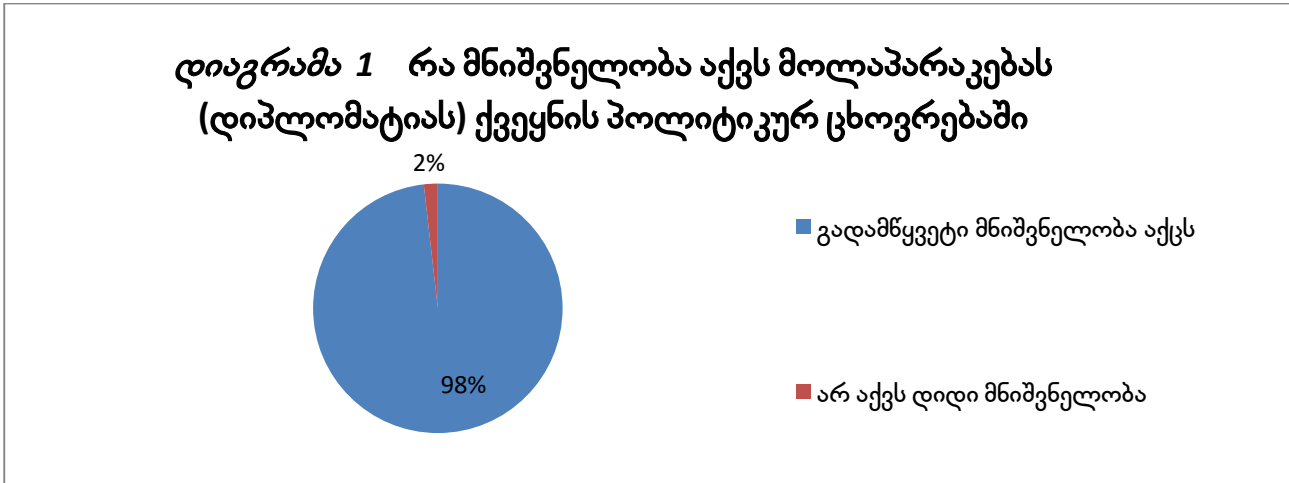
1. **პრეამბულა** (მიზანი, მხარეთა დასახელება და სხვა)
2. **ძირითადი ნაწილი** (რაიმე საკითხზე კონკრეტული შეთანხმება)
3. **დასკვნითი ნაწილი** (მოქმედების ვადა, დენონსაციისა(შეწყვეტის) (ფრანგ. Denunciation - ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის საშუალებაა, სახელმწიფოს მიერ თავისსავე დადებულ ხელშეკრულებაზე უარის თქმა. დენონსაციის უფლება გათვალისწინებულ უნდა იქნეს თვით ხელშეკრულებაში და განხორციელდეს ხელსეკრულებაში განსაზღვრული წესის დაცვით. წინააღმდეგ შემთხვევაში ის შეიძლება სადაო გახდეს. დენონსაციის კანონიერად ცნობისას საერთო პირობა მხარეთა მიერ წინასწარი შეტყობინებაა, რომელიც იგზავნება ხელშეკრულების მონაწილის შიგა კანონმდებლონის საფუძველზე.) და პროლონგაციის (გაგრძელების) წესი.)(ლათ. Prolongare- საერთაშორისო ხელშეკრულების ვადის გაგრძელება, რაც ფორმდება ოქმით, ტონების გაცვლით ან სხვა სახით).

ორმხრივი ხელშეკრულება მოლაპარაკებაში მონაწილე სახელმწიფოთა ენებზე ფორმდება. ორივე ტექსტი თანაბარმნიშვნელოვანია .

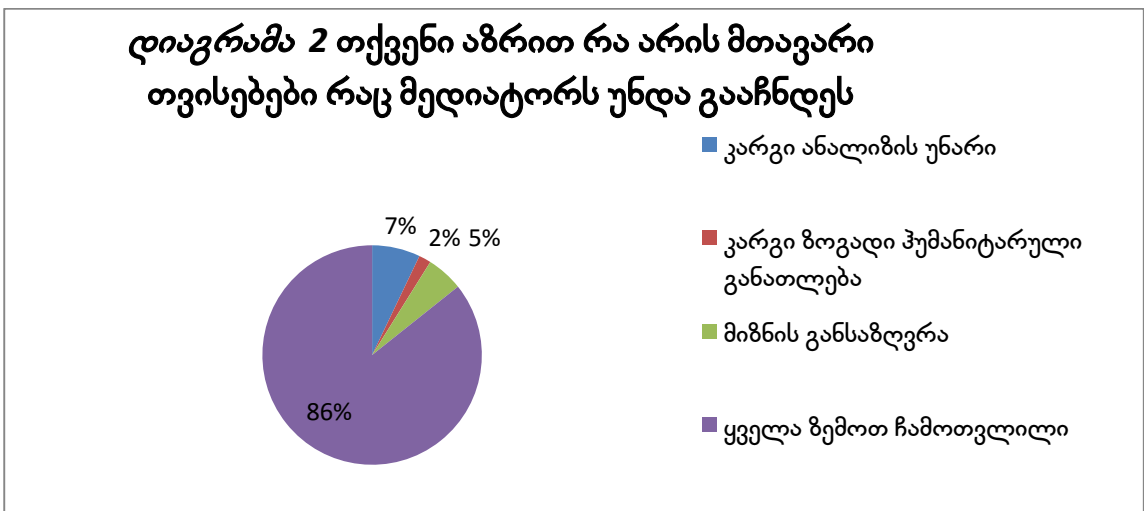
საერთაშორისო ხელშეკრულების გაფორმებისათვის აუცილებელია მისი ხელმოწერა, რომელიც შეიძლება საბოლოო იყოს. ზოგჯერ, საჭიროა ხელმოწერილი ხელშეკრულების სახელმწიფოს უმაღლესი წარმომადგენლობითი ორგანოს მიერ დამტკიცება (რატიფიკაცია). იგი დასტურდება განსაკუთრებული სარატიფიკაციო სიგელით. ორმხრივი ხელშეკრულების დადებისას მხარეები ამ სიგელებს ერთმანეთს უცვლიან. მრავალმხრივი ხელშეკრულებებისას კი, ეს სიგელები დეპოზიტურ ქვეყანას ბარდება. საერთაშორისო ხელშეკრულების ხელმოწერის, რატიფიკაციის ან მასთან მიერთების დროს, სახელმწიფოს შეუძლია ხელშეკრულებაში რომელიმე დებულების თაობაზე ერთგვარი დაზუსტება (დათქმა) შეიტანოს. (N3.გვ.17)

თავი 5 სოციალური კვლევა

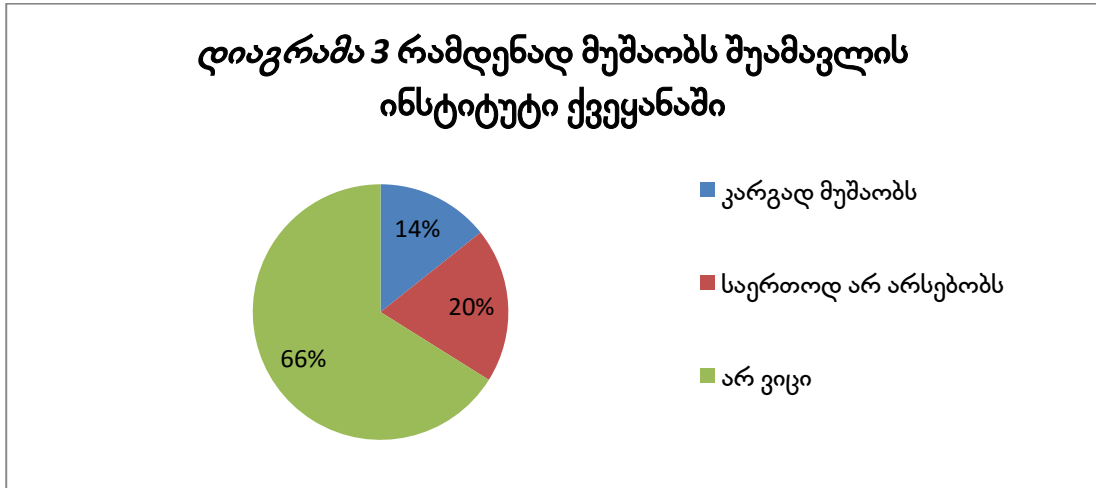
ამ თავში წარმოდგენილია და განხილულია კვლევის შედეგები, რაც გამოვლინდა კვლევის პროცესში, კითხვარი შედგებოდა 12 კითხვისგან, პირველი კითხვა შეეხებოდა მოლაპარაკების მნიშვნელობას ქვეყნის პოლიტიკურ ცხოვრებაში. აღმოჩნდა, რომ საზოგადოების 98% მიიჩნევს რომ მას გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს (იხ. დიაგრამა 1)



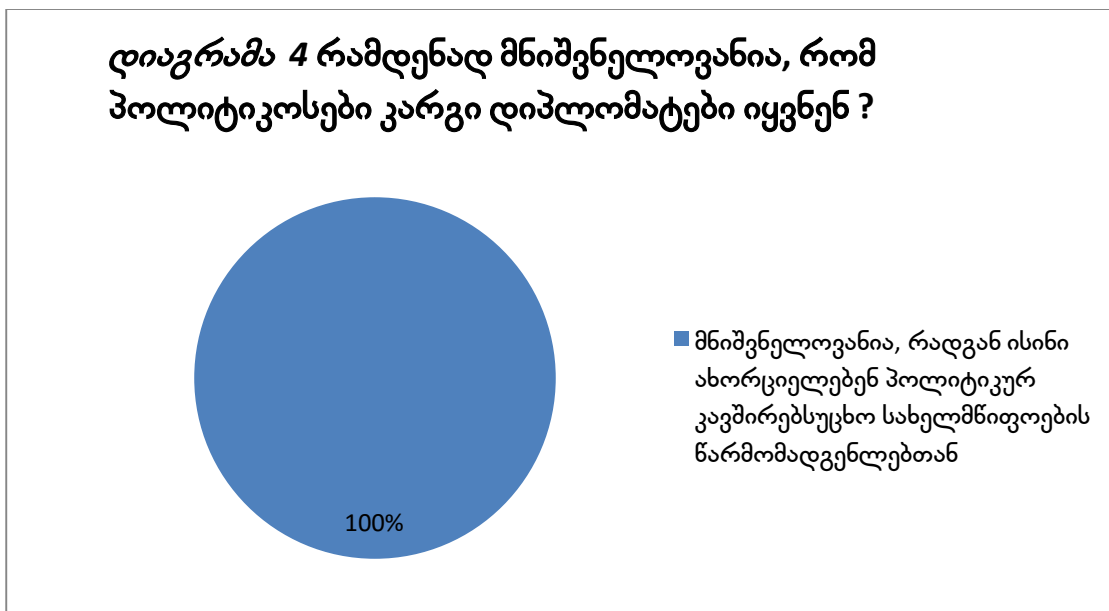
მეორე კითხვას-რა არის ის მთავარი თვისებები რაც მედიატორს უნდა გააჩნდეს, გამოკითხულთა 86 % მიიჩნევს, რომ მედიატორს უნდა გააჩნდეს: როგორც კარგი ანალიზის უნარი, ასევე კარგი ჰუმანიტარული განათლება და უნდა შეეძლოს მიზნის განსაზღვრა.(იხ.დიაგრამა2)



მესამე კითხვა-რამდენად მუშაობს შუამავლის ინსტიტუტი ქვეყანაში, საზოგადოების 14% ფიქრობს, რომ კარგად მუშაობს, 20% ფიქრობს, რომ საერთოდ არ არსებობს, ხოლო 66% -ს წარმოდგენა არ აქვს მასზე. (იხ.დიაგრამა 3)

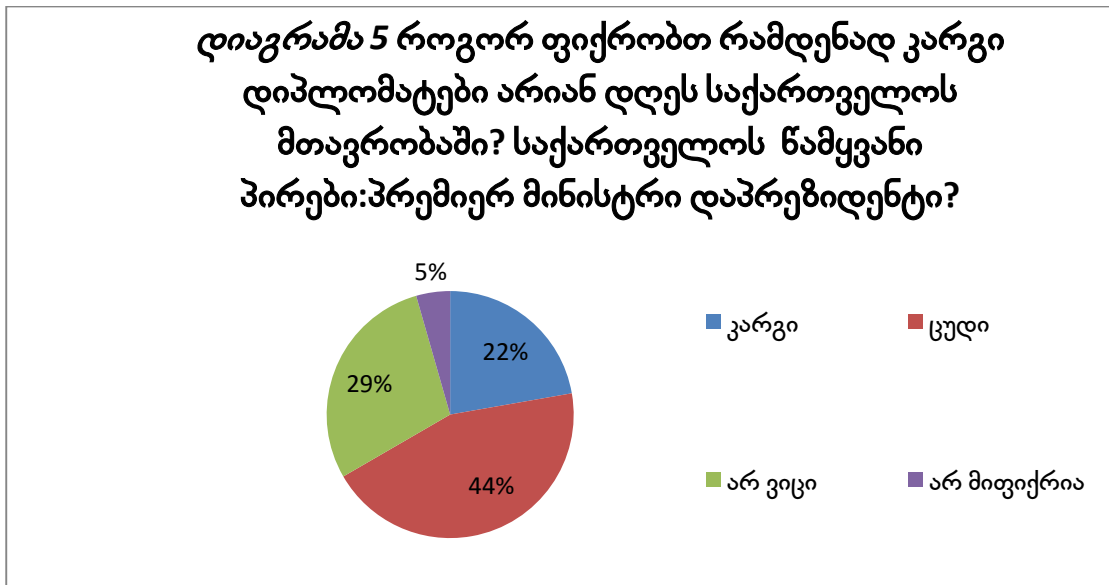


მეოთხე კითხვა-რამდენად მნიშვნელოვანია, რომ პოლიტიკოსები კარგი დიპლომატები იყვნენ? საზოგადოების 100% მიიჩნევს, რომ მნიშვნელოვანია, სწორედ იმიტომ, რომ ისინი ახორციელებენ პოლიტიკურ კავშირებს უცხო სახელმწიფოების წარმომადგენლებთან. (იხ.დიაგრამა 4)

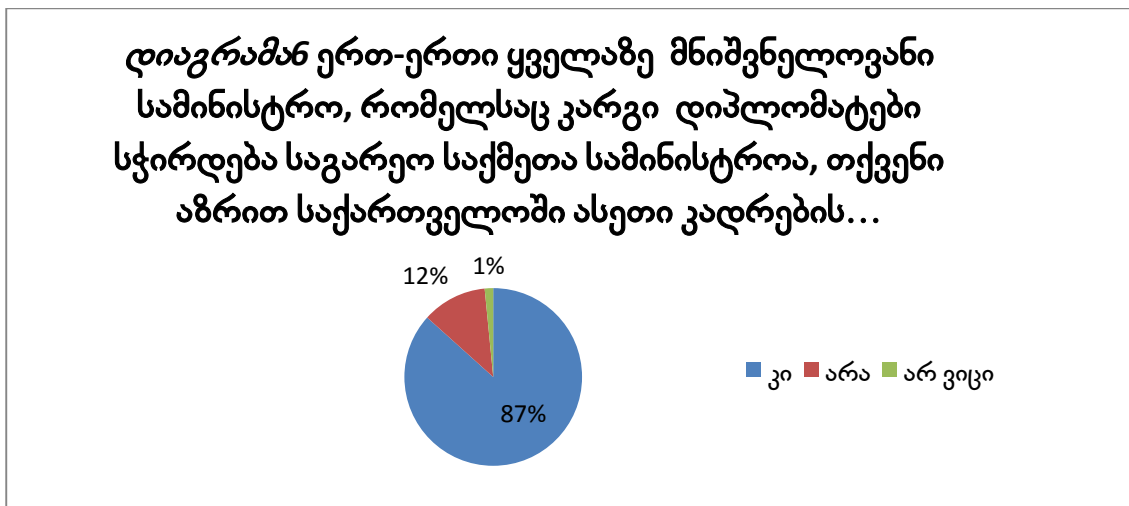


მეხუთე კითხვა-საქართველოს წამყვანი პირები: პრეზიდენტი და პრემიერ მინისტრი, საქართველოს მთავრობაში რამდენად კარგი დიპლომატები არიან? აქ საზოგადოების

აზრი ოთხად გაიყო, 44 % ფიქრობს, რომ ცუდი დიპლომატები არიან, 22 % ფიქრობს, რომ კარგი, ხოლო 29 % არ იცის და 5 % არ უფიქრიათ. (იხ.დიაგრამა 5)



მეექვსე კითხვა-საქართველოში ისეთი მნიშვნელოვანი სამინისტრო როგორც საგარეო საქმეთა სამინისტროა, რომლებსაც კარგი დიპლომატები სჭირდებათ, ასეთი კადრების ნაკლებობაა თუ არა: გამოკითხულთა 87 % მიიჩნევს რომ ნამდვილად ნაკლებობაა, 12 % მიიჩნევს რომ არა, ხოლო 1 % არ იცის (იხ. დიაგრამა 6)



მეშვიდე კითხვა- ერთ -ერთი საინტერესო კითხვაა, გვინდოდა გაგვეჩვენა ვინ იყო საზოგადოებისთვის კარგი და მისაღები დიპლომატი. რესპოდენტთა აზრი ასე გადანაწილდა: (იხ დიაგრამა7-8)

7 შეგიძლიათ გაიხსენოთ საქართველოში ვინ იყო ყველაზე კარგი და მისაღები დიპლომატი და რატომ? 56 პასუხი

დავით აღმაშენებელი

თამარ მეფე

სულხან-საბა ორბელიანი

არ ვიცი

.

Arvici

ზურაბ ჟვანია

არ ვიცი

დავით აღმაშენებელი....

Mixeil saakashvili

Zviad gamsaxurdia...imitom rom ibrdzoda qveynis ketildgeobistvis

ზურაბ ჟვანია, იმიტომ რომ ესმოდა დიპლომატიის ყველა არსი.

ზურაბ ჟვანია და ირაკლი ალასანია

Zurab jvania

სალომე ზურაბიშვილი

მიხეილ სააკაშვილი

ზურამ ჟვანია. მისი სიტყვა ევრო ოარლამენტში ყველაზე ხმამაღალი ნათქვამი იყო მსოფლიოს ასპარეზზე საქართველის მხრიდან

გრიგოლ ვაშაძე, ვფიქრობ კარგად გაუძღვა მსოფლიოს მიერ არ აღიარების პოლიტიკის გატარებას თვითგამოცხადებული, სეპარატული რეგიონების - სამხრეთ ოსეთისა და აფხაზეთის მიმართ

Ar vici

ზურაბ პატარაძე

დავით IV აღმაშენებელი.

არ ვიცი

Arcerti ar meguleba normalur diplomatad

გრიგოლ ვაშაძე,-მას ძალიან კარგი ანალიზის,არგუმენტაციის,მოსმენის,აზრის მკაფიოდ დაფიქსირების, ფაქტებისა თუ მოვლენების სწორდ შეფასების. უნარი გააჩნია. ის თვისებები გააჩნია რაც ჭირდება დიპლომატს. (მე ასე ვხედავ ამ პიროვნებას.)

ისინ მართლა სამშობლოსთვის იბრძოდნენ

zviad gamsaxurdia

დავით აღმაშენებელი, რადგან რადგან ფაქტობრივად, ცეცხლში გახვეული თბილისისგან შექმნა ძლიერი სახელმწიფო.

არა :)

კვირიკაშვილი

არ მახსოვს

თამარ მეფე

იდეალური არა მაგრამ კარგი დიპლომატი მიხეილ სააკაშვილი

მამუკა ბახტაძე

მიხეილ სააკაშვილი, ზვიად გამსახურდია, ზურაბ უვანია.. მათ შეძლეს ბევრი რამის გაკეთება საქართველოსთვის და ამიტომ...

ზურაბ უვანია რადგან მან მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი საქართველოს ინტეგრაციას საერთაშორისო საზოგადოებაში.

დავით ბაქრაძე

შეძლო დაქსაქსული ქვეყნის გაერთიანება თავისი ეპოქისთვის დასაშვები ყველა ხერხითა და მეთოდით და მოახესხა ეკონომიური გაძლიერება

სულხან_ საბა ორბელიანი

ar maxsovs

დავით აღმაშენებელი.

მიხეილ სააკაშვილი,რადგან სწორედ მისი მმართველობის დროს გავიდა საქართველო მსოფლიო ასპარეზზე

ზვიად გამსახურდია

ზურაბ უვანია

გამსახურდია

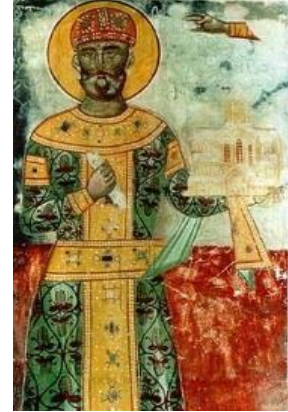
სალომე ზურაბიშვილი

8 ჩამოთვლილთაგან რომელი მიგაჩნიათ კარგ დიპლომატად(იხ.დიაგრამა 8):

1. თამარ მეფე



2. დავით IV აღმაშენებელი



3. რუსუდან მეფე



4. სულხან-საბა ორბელიანი



5. მიხეილ ჯანელიძე

6. გიორგი კვირიკაშვილი



7. თამარ ბერუაშვილი



8. მაია ფანჯიკიძე



9. გრიგოლ ვაშაძე



10. ეკა ტყეშელაშვილი



11. დავით ბაქრაძე



12. გელა ბეუაშვილი



13. სალომე ზურაბიშვილი



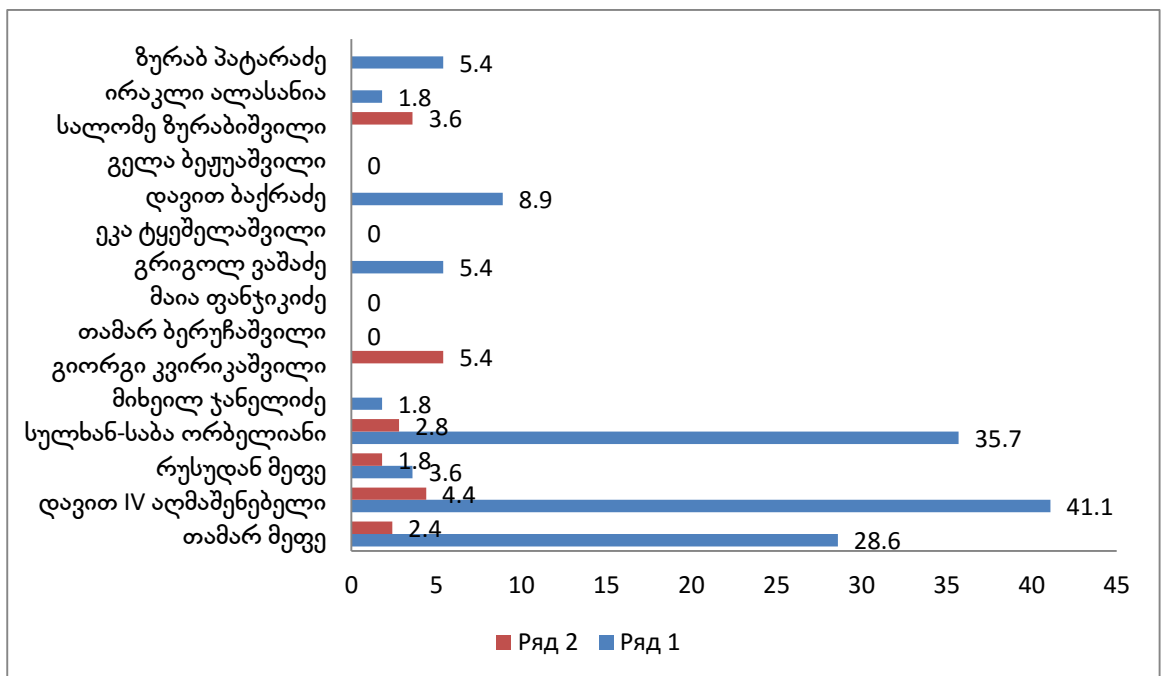
14. ირაკლი ალასანია



15. ზურაბ ჰატარაძე

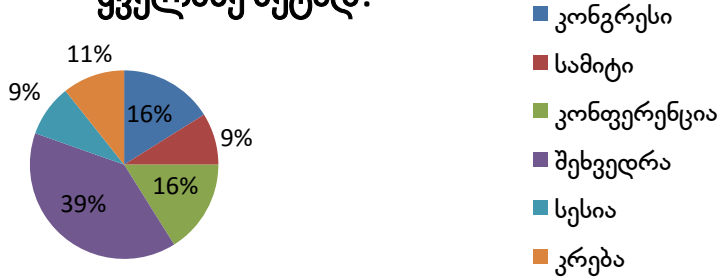


დიაგრამა 8



მეცხრე კითხვა_ სახელმწიფო შეთანხმების რომელ ფორმებს გამოიყენებენ ყველაზე მეტად, რესპოდენტთა 39% თქვობს, რომ შეხვედრით შემოიფარგლება ქვეყანა, 16 % კონგრესი და კონფერენცია, 11% კრება, 9% სესია და სამიტი.

დიაგრამა 9 როგორ ფიქრობთ სახელმწიფო შეთანხმების რომელ ფორმებს გამოიყენებს ყველაზე მეტად?



მეათე კითხვა-დავების, კონფლიქტების გადაჭრის ალტერნატიული გზებიდან ხშირად რომელს უფრო მიმართავენ, რესპოდენტთა აზრი ორად გაიყო 70 % ფიქრობს, რომ მოლაპარაკების გზით, ხოლო 30 % სასამართლოს მეშვეობით. (იხ. დიაგრამა 10)

დიაგრამა 10 არსებობს დავების, კონფლიქტების გადაჭრის ალტერნატიული გზები, თქვენი აზრით რომელს მიმართავენ უფრო ხშირად?

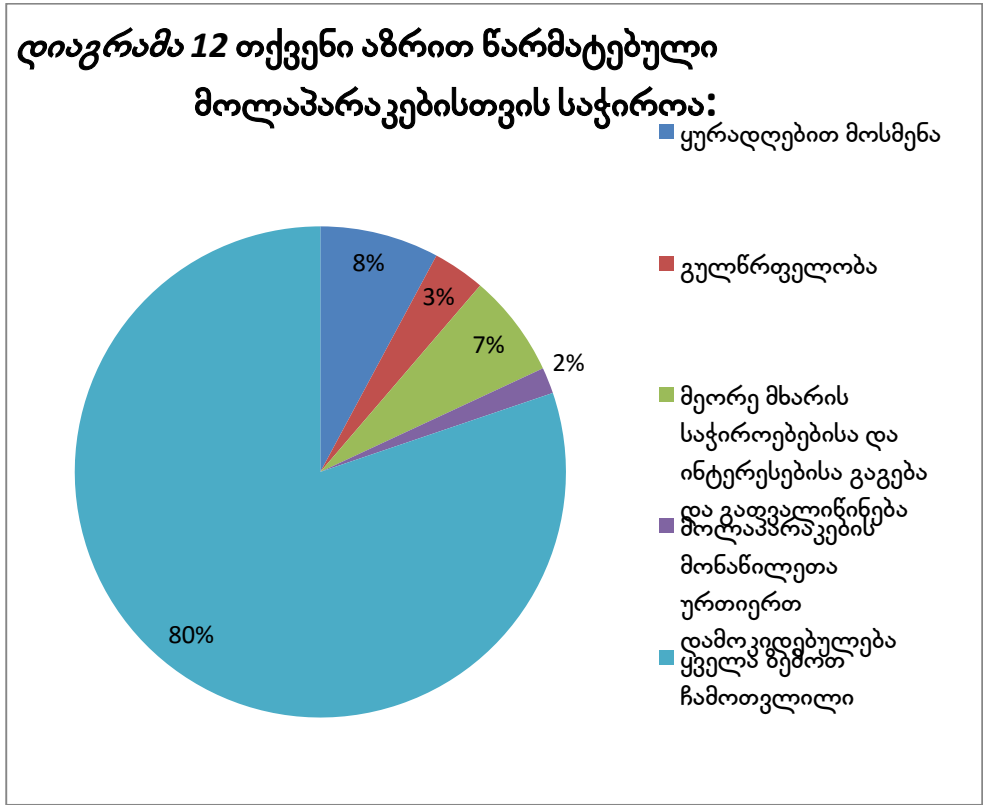


მეთერთმეტე კითხვა-აქვს თუ არა გადამწყვეტი როლი ნდობის ფაქტორს მოლაპარაკების დროს, 95% ფიქრობს კი, 3 % არა, ხოლო 2 % მა არ იცის. (იხ. დიაგრამა 11)

დიაგრამა 11 აქვს თუ არა გადამწყვეტი როლი ნდობის ფაქტორს მოლაპარაკებების დროს?



მეთორმეტე კითხვა- წარმატებული მოლაპარაკებისთვის რა არის საჭირო, რესპოდენტთა 80 % ფიქრობს, რომ საჭიროა როგორც, ყურადღებით მოსმენა, გულწრფელობა, მეორე მხარის საჭიროებებისა და ინტერესების გაგება და გათვალისწინება, ასევე მოლაპარაკების მონაწილეთა ურთიერთ დამოკიდებულება.(იხ. დიაგრამა 12)



მეცამეტე კითხვა- უნდა გაფორმდეს თუ არა მოლაპარაკების შედეგები დოკუმენტალურად, 91 % ფიქრობს, რომ უნდა გაფორმდეს, 4 % ფიქრობს არა, ხოლო 5 % -მა არიცის.

დასკვნა

ნაშრომზე მუშაობისას ვრცლად განვიხილეთ და გავეცანით საკვლევო თემის შინაარსობრივ და პრაქტიკულ ნაწილებს, რამაც საშუალება მოგვცა სიღრმისეულად გადმოგვეცა საკითხის სპეციფიური მხარეები.

მოლაპარაკება არის შესაძლებლობა ორი ან მეტი მხარისათვის მიიღოს ის რაც სჭირდება, ისე, რომ შედეგი იყოს სამართლიანი და ორივე მხარისათვის მისაღები. მართალია მოლაპარაკების წარმართვისათვის არსებობს რეკომენდაციები, მაგრამ, ვფიქრობ, ყოველი სიტუაცია ინდივიდუალურია გამომდინარე იქედან, რომ მხარეთა პიროვნული თვისებებია სხვადასხვა.

ვფიქრობ რომ მოლაპარაკების დროს მთავარია არ დაკარგო სიმშვიდე და იყო ლმობიერი (მაგრამ არა უსათუქვლოდ დამთმობი) რათა მეორე მხარე კეთილად განწყობილი იქნას მიმართ. კეთილგანწყობას მოლაპარაკებისას დიდი მნიშვნელობა აქვს, თუმცა მოლაპარაკებას გააჩნია და მხარეების ურთიერთობის სიმძიმეს.

ასევე ვფიქრობთ, რომ თუკი მოლაპარაკების მეორე მხარის პიროვნება გაძლევს ამის საშუალებას სასურველია, ზოგადად მიაწოდო ინფორმაცია შენი მიზნების და ინტერესების შესახებ რის გამოც ხარ მისული მოლაპარაკებაზე. ამით მისი ნდობის მოპოვება შეგიძლია.

ასევე აღსანიშნავია მოლაპარაკების დროს ნდობის ფაქტორის როლი. ნდობა – ადამიანების ურთიერთობაში შეუფასებელი ფაქტორია, რასაც ვერანაირი თანხის საფასურად ვერ იყიდით და რაც ძალიან გამოგადგებათ ცხოვრებაში.

ამდენად, მოლაპარაკება ჩვენი ცხოვრების ნაწილია. მას არ ახორციელებენ მხოლოდ სახელმწიფოები და დიპლომატები. მოლაპარაკების ცალკეული შემთხვევები გვხვდება ყოველდღიურ ცხოვრებაში. მოლაპარაკების წარმართვის უნარი გვეხმარება,

მივიღოთ მეორე მხარისგან სასურველი გადაწყვეტილება ისე, რომ არ განვახორციელოთ მასთან მტრული დამოკიდებულება.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. კარნეგი დ., „როგორ მოვიპოვოთ მეგობრები და ვიმოქმედოთ ადამიანებზე,” თბილისი, 1992 წელი <https://ru.scribd.com/>
2. მანველიძე ი., ზოიძე ი., „საერთაშორისო მოლაპარაკებები” თბილისი, 2009
3. ჯოლია გ., სართანია ვ., „მოლაპარაკების ტეორია და პრაქტიკა”, თბილისი, 2008
4. . ჭიპაშვილი ჰ., „დიპლომატია,” თბილისი, 2007
5. <https://b2p.ge/punqtualuroba/>
6. <https://www.lari.ge/30-biznesis-administrireba/70-molaparakebebis-eshmakuri-xerxebi-da-mati-satsinaagmdegi-taqtikuri-qcevebi.html?page=menu&l menu=30&l menu title=biznesis-administrireba&obj id=70&object title=molaparakebebis-eshmakuri-xerxebi-da-mati-satsinaagmdegi-taqtikuri-qcevebi>
- 7 . <http://alternativedres.blogspot.com>
8. <https://fortuna.ge/fortuna/post/molaparakeba-da-shecdomebi-rogor-vawarmoot-molaparakebebi/>
9. <http://intermedia.ge/%E1%83%A1%E1%83%A2%E1%83%90%E1%83%A2%E1%83%98%E1%83%90/15624-%E1%83%97%E1%83%90%E1%83%9C%E1%83%90%E1%83%9B%E1%83%9D%E1%83%A1%E1%83%90%E1%83%A3%E1%83%91%E1%83%A0%E1%83%98%E1%83%A1-%E1%83%93%E1%83%90%E1%83%A0%E1%83%AC%E1%83%9B%E1%83%A3%E1%83%9C%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%90-I/92/>

დანართი

1. რა მნიშვნელობა აქვს დიპლომატიას, მოლაპარაკებას ქვეყნის პოლიტიკურ ცხოვრებაში?
 - გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს
 - არ აქვს დიდი მნიშვნელოვანი
 - არ ვიცი
2. თქვენი აზრით რა არის ის მთავარი თვისებები რაც მედიატორს უნდა გაააჩნდეს?
 - კარგი ანალიზის უნარი
 - კარგი ზოგადი ჰუმანიტარული განათლება,
 - კარგი პიროვნული თვისებები
 - მიზნის განსაზღვრა
 - ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი
3. რამდენად მუშაობს შუამავლის ინსტიტუტი ქვეყანაში?
 - კარგად მუშაობს
 - საერთოდ არ არსებობს
 - არვიცი

4. რამდენად მნიშვნელოვანია, რომ პოლიტიკოსები კარგი დიპლომატები იყვნენ ?
- მნიშვნელოვანია, რადგან ისინი ახორციელებს პოლიტიკურ კავშირებს უცხო სახელმწიფოების წარმომადგენლებთან,
 - არ არის მნიშვნელოვანი
 - არვიცი
5. როგორ ფიქრობთ რამდენად კარგი დიპლომატები არიან დღეს საქართველოს მთავრობაში? საქართველოს წამყვანი პირები: პრემიერ-მინისტრი და პრეზიდენტი?
- ძალიან კარგი
 - ცუდი
 - არ ვიცი
6. ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი სამინისტრო, რომელსაც კარგი დიპლომატები ჭირდება საგარეო საქმეთა სამინისტროა, თქვენი აზრით საქართველოში ასეთი კადრების ნაკლებობაა?
- კი
 - არა
 - არვიცი
7. შეგიძლიათ გაიხსენოთ საქართველოში ვინ იყო ყველაზე კარგი და მისაღები დიპლომატი და რატომ?
- პასუხი:
8. ჩამოთვლილთაგან რომელი მიგაჩნიათ კარგ დიპლომატად:
- თამარ მეფე
 - დავით IV აღმაშენებელი
 - რუსუდან მეფე

- სულხან-საბა ორბელიანი
- მიხეილ ჯანელიძე
- გიორგი კვიციანი
- თამარ ბერუჩაშვილი
- მანია ფანჯიკიძე
- გრიგოლ ვაშაძე
- ეკა ტყეშელაშვილი
- დავით ბაქრაძე
- გელა ბეჟუაშვილი
- სალომე ზურაბიშვილი
- ირაკლი ალასანია
- ზურაბ შატარაძე

9. როგორ ფიქრობთ სახელმწიფო შეთანხმების რომელ ფორმებს გამოიყენებს ყველაზე მეტად?

- კონგრესი;
- სამიტი;
- კონფერენცია;
- შეხვედრა;
- სესია;
- კრება

10. არსებობს დავების, კონფლიქტების გადაჭრის ალტერნატიული გზები, თქვენი აზრით რომელს მიმართავენ ყველაზე ხშირად?

- მოლაპარაკება
- სასამართლო
- არბიტრაჟი

- მედიაცია

11. აქვს თუ არა გადამწყვეტი როლი ნდობის ფაქტორს მოლაპარაკებების დროს?

- კი
- არა
- არვიცი

12. თქვენი აზრით წარმატებული მოლაპარაკებისთვის საჭიროა:

- ყურადღებით მოსმენა
- გულწრფელობა
- მეორე მხარის საჭიროებებისა და ინტერესების გაგება და გათვალისწინება;
- მოლაპარაკების მონაწილეთა ურთიერთ დამოკიდებულება.
- ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი

13. უნდა გაფორმდეს თუ არა მოლაპარაკების შედეგები სიტყვიერად?

- კი
- არა
- არვიცი