

ა(ა)იპ საქართველოს საპატრიარქოს წმიდა ტბელ აბუსერიძის სახელობის
სასწავლო უნივერსიტეტი



სამართალმცოდნეობის და საჯარო მმართველობის ფაკულტეტი

მიქელაძე ქრისტინე

მოლაპარაკების ხელოვნება

საჯარო მმართველობა

სამაგისტრო ნაშრომი შესრულებულია საჯარო მმართველობის მაგისტრის
აკადემიური ხასისხის მოსაპოვებლად

მეცნიერ-ხელმძღვანელი: ნათელა ბერიძე
სოციალურ მეცნიერებათა აკადემიური დოქტორი
მასობრივ კომუნიკაციაში, პროფესორი

ხიჭაური

2019

ანოტაცია

მოცემული სამაგისტრო ნაშრომის კვლევის ობიექტია „მოლაპარაკების ხელოვნების“ მნიშვნელობის განხილვა თანამედროვე ეტაპზე.

აღსანიშნავია, რომ თუკი აღრე, რამდენიმე ათეული წლის წინათ მოლაპარაკებები, მხოლოდ დიპლომატების და პოლიტიკური მოღვაწეების ძალიან ვიწრო წრის პროფესიული საქმიანობის მნიშვნელოვან ნაწილს შეადგენდა, დღეისათვის უკვე, რაც რაც ჩვენი საზოგადოება უფრო აქტიური და ღიაა, მოლაპარაკებები უკვე ცალკეულ პირთა თუ ორგანიზაციათა ყოველდღიურობის მნიშვნელოვანი ატრიბუტი გახდა.

სწორად წარმართული მოლაპარაკებები სამომავლო ურთიერთობებისთვის მნიშვნელოვანი ფაქტორია. სწორედ მოლაპარაკების ხელოვნებაზეა დამოკიდებული, რამდენად წარმატებული იქნება ესა თუ ის სახელმწიფო საერთაშორისო ასპარეზზე, ესა თუ ის კომპანია, თუ ადამიანი თავის საქმიანობაში. ამ მიმართულებით სულ უფრო მეტი ადამიანი ინტერესდება და აღნიშნული თემის აქტუალობასაც სწორედ ეს ფაქტორები განაპირობებს.

ნაშრომის მიზანს წარმოადგენს ერთის მხრივ მოლაპარაკებების ტექნიკური საკითხების განხილვა, როგორცაა: მოლაპარაკებების კლასიფიკაცია, სტრატეგიები და ტაქტიკური ხერხები, მოლაპარაკების დროს გასათვალისწინებელი პრაქტიკული რჩევები, ასევე ეროვნული და კულტურული თავისებურებების გავლენა მოლაპარაკების წარმოების პროცესსა და მის შედეგებზე, ხოლო მეორე მხრივ, მოლაპარაკების მნიშვნელობა და როლი როგორც საერთაშორისო, ისე დიპლომატიის კუთხით.

ნაშრომის ბოლო ნაწილში კი ვაჭამებთ მოცემულ ინფორმაციას და გამოგვაქვს ჩვენეული დასკვნები აღნიშნულ საკითხებთან დაკავშირებით.

art of negotiation

The study of this master's thesis is to discuss the importance of "art of negotiation" at the modern stage.

It is noteworthy that earlier, several decades ago negotiations were an important part of professional activity of very small diplomats and political figures. Now that our society is more active and open, the negotiations have become an important attribute of individual individuals and organizations.

Properly pagan negotiations are an important factor for future relations. It depends on the art of negotiations, whether it succeeds in a state or international level, whether it is a company or a person in its work. More and more people are interested in this direction and these facts are based on the actuality of the topic.

The goal of the work is to discuss technical issues of negotiations, such as: classification of negotiations, strategies and tactical methods, practical advice to consider during negotiation, as well as the influence of national and cultural peculiarities on the negotiation process and its composition, on the other hand, The role and role of both international and diplomacy.

In the last part of the work we summarize this information and find out our conclusions on these issues.

სარჩევი

შესავალი-----5

- I. თავი: მოლაპარაკების ცნება
 - მოლაპარაკების დეფინიცია, კლასიფიკაცია და ფუნქციები.....
 - მოლაპარაკების სტრატეგიები და ტაქტიკური ხერხები....
 - პრაქტიკული რჩევები წარმატებული მოლაპარაკებისათვის...
- II. თავი: დიპლომატია როგორც მოლაპარაკების სახე
 - დიპლომატია როგორც მოლაპარაკების სახე....
- III. თავი: მოლაპარაკების ეროვნული თავისებურებები
 - მოლაპარაკების წარმოების ეროვნული სტილი
 - მოლაპარაკებები და ქცევის ჩვეულება საქართველოში.....
- IV. თავი: საერთაშორისო მოლაპარაკების ცნება
 - საერთაშორისო მოლაპარაკების მნიშვნელობა და წარმოების წესი...
 - საერთაშორისო მოლაპარაკების შემაჯამებელი დოკუმენტი....
 - საერთაშორისო სამთავრობო-სამთავრობო მოლაპარაკებების წარმმართველი და ხელშეკრულების დადების უფლებამოსილი სუბიექტები საქართველოში.....

დასკვნა-----

გამოყენებული ლიტერატურა-----

შესავალი

მოლაპარაკება როგორც მხარეთა ურთიერთობის ფორმა, ყოველთვის იყო, არის და მომავალშიც იქნება მეტად მნიშვნელოვანი მოვლენა. იგი თანამედროვე, კულტურული და განვითარებული საზოგადოების განუყოფელი ნაწილია. ყოველდღიურ ცხოვრებაში, ყოველ ადამიანს იქნება ეს დიპლომატი, პოლიტიკოსი, ბიზნესმენი თუ ჩვეულებრივი მოქალაქე უწევს მოლაპარაკების წარმოება ამა თუ იმ საკითხებზე. ნებისმიერ დროს, როდესაც მეორე მხარისგან რაღაცას ვითხოვთ, მას კი ამ საკითხთან დაკავშირებით განსხვავებული აზრი აქვს, აუცილემელი ხდება მოლაპარაკების წარმოება. მოლაპარაკების სიტუაციაში აღმოჩნდებით არც თუ ისე იშვიათად ყოველდღიურ ცხოვრებაში.

მოლაპარაკების ხელოვნება, ეს არის ის იარაღი, რაზეც მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული ის, თუ რამდენად წარმატებული იქნება ესა თუ ის სახელმწიფო საერთაშორისო ასპარეზზე, ესა თუ ის კომპანია, თუ ადამიანი თავის საქმიანობაში. ცნობილი ბიზნესმენი ჯონ. დ. როკფელერი ამბობდა „ადამიანებთან მოლაპარაკების ცოდნა- ესაა საქონელი, რომლისთვისაც მე გადავიხდი უფრო მეტს, ვიდრე სხვა დანარჩენი საქონლისთვის მსოფლიოში“.

ასევე უდიდესიაა მოლაპარაკების როლი საერთაშორისო ურთიერთობების და დიპლომატიის კუთხით, უფრო მეტიც, მოლაპარაკების ხელოვნებას ხშირად დიპლომატიის სახელითაც კი მოიხსენიებენ. მოლაპარაკებები ეს არის მთავარი ატრიბუტი და ინსტრუმენტი რომლითაც დიპლომატები და პოლიტიკოსები ცდილობენ თავიანთი მიზნის მიღწევას და მათ წინაშე არსებული ამოცანების შესრულებას.

მოლაპარაკებებზე მოთხოვნა 21-ე საუკუნეში სულ უფრო და უფრო იზრდება და როგორც ვიცით, ძალიან დიდია მისი როლი როგორც ყოველი ჩვენგანის ყოველდღიურ ცხოვრებაში, ისე ნებისმიერი სახელმწიფოს და თუ კომპანიის ფუნქციონერებაში. სწორედ აღნიშნული ფაქტორები განაპირობებს მოცემული თემის აქტუალობას.

რაც შეეხება ნაშრომის მთავარ მიზანს - ნაშრომის მთავარ მიზანს წარმოადგენს მიაწოდოს მკითხველს ინფორმაცია მოლაპარაკების წარმოების ბუნების, მისი არსის, ფუნქციის და მნიშვნელობის შესახებ. აღნიშნულიდან გამომდინარე, მოცემულ ნაშრომში განხილულია მოლაპარაკების ხელოვნებასთან დაკავშირებული ისეთი მნიშვნელოვანი და ფუნდამენტური საკითხები, როგორებიცაა:

- მოლაპარაკების დეფინიცია, კლასიფიკაცია, ფუნქციები, სტრატეგიული და ტაქტიკური ხერხები;
- დიპლომატია, როგორც მოლაპარაკების სახე;
- საერთაშორისო მოლაპარაკების ცნება;
- მოლაპარაკების ეროვნული თავისებურებები;

ნაშრომი შედგება ხუთი თავისა და მათში ჩაშლილი ქვეთავებისგან.

პირველ თავში განვიხილავთ - მოლაპარაკების შესახებ არსებულ სხვადასხვა დეფინიციებს - ასე მაგალითად, მოლაპარაკებას მერიემ ვებსტერი შემდეგნაირად განმარტავს : „ეს არის ფორმალური დისკუსია ადამიანებს შორის შეთანხმების მისაღწევად“.

აღნიშნულ თავში ასევე ვსაუბრობთ მოლაპარაკების კლასიფიკაციაზე - აქ იგულისხმება მეცნიერებაში საერთოდ მიღებული მისი განსაზღვრება, რომელიც არის მსგავსი და განსხვავებული ნიშნების მიხედვით ერთობლივ საგანთა ჯგუფის განაწილება განსაზღვრულ სისტემაში, აქ კლასიფიკაციის განხილვა ხელს უწყობს გაეცეს კითხვას პასუხი თუ რა ტიპის მოლაპარაკებები არსებობს. ასე მაგალითად მისი დაყოფის საფუძველს წარმოადგენს - მოლაპარაკებებში მხარეთა ინტერესი, წარმომადგენლობის დონე მოლაპარაკებებში, არსებობს მოლაპარაკების კლასიფიკაცია ტერიტორიული სტატუსის მიხედვით და აშ.

ასევე ამ თავის ერთერთი ქვეთავში ვსაუბრობთ მოლაპარაკების სტრატეგიებსა და ტაქტიკურ ხერხებზე - აქ განხილულია როგორც მეცნიერებაში მიღებული და დაფუძნებული ორი ცნობილი სტრატეგიის: ვაჭრობის სტრატეგიის და პარტნიორობის სტრატეგიის ძირითადი შემადგენელი ელემენტები და თავისებურებები, ასევე მოლაპარაკების წარმოების ძირითადი ტაქტიკური ხერხები.

მოლაპარაკების ხელოვნებაში ტაქტიკა არის იმ მეთოდების და ხერხების ერთობლიობა, რომლებიც გამოიყენება სასურველი მიზნის მისაღწევად.

ასევე ნაშრომში საჭიროდ ჩავთვალეთ წარმოგვედგინა პრაქტიკაზე დაკვირვების შედეგად სხვადასხვა მკვლევარებისა და მოლაპარაკების წარმმართველი სუბიექტების მიერ მოცემული პრაქტიკული რჩევები წარმატებული მოლაპარაკების ჩატარებისთვის.

მეორე თავში საუბარია - დიპლომატიის, როგორც მოლაპარაკების ერთ-ერთ სახეზე. დასაწყისში განვიხილავთ დიპლომატიას და მის მნიშვნელობას, ვსაუბრობთ დიპლომატიისთვის აუცილებელ თვისებებზე. ასევე შედარების სახით ვაკეთებთ ქართული დიპლომატიის ისტორიის მოკლე მიმოხილვას.

მესამე თავში საუბარია - მოლაპარაკების ეროვნულ თავისებურებებზე. მიუხედავად იმისა, რომ მკვლევარები ეროვნული თავისებურებების როლსა და მნიშვნელობას სხვადასხვა კუთხით და დონით განმარტავენ, საერთო ჯამში ყველა აღიარებს მისი განსაკუთრებული გავლენისა და როლის არსებობას მოლაპარაკებებზე. აღნიშნულის ნათელსაყოფად ამავე თავში მაგალითის სახით განვიხილავთ რამდენიმე ქვეყნისთვის დამახასიათებელი ეროვნულ თავისებურებებს და მათ შორის ერთ-ერთი ქვეთავი ეთმობა მოლაპარაკების ქართული სტილისთვის დამახასიათებელ თავისებურებებს.

მეოთხე თავში საუბარია - საერთაშორისო მოლაპარაკების ცნებისა და მისი მნიშვნელობის შესახებ. ასევე განხილულია საერთაშორისო მოლაპარაკებების შემაჯამებელი დოკუმენტები და აღნიშნული საკითხის უკეთ წარმოდგენისთვის ერთ-ერთი ქვეთავი დათმობილია - სამთავრობო-შორისო მოლაპარაკებების წარმართველი და საქართველოში ხელშეკრულების დადების უფლებამოსილი სუბიექტების წარმომადგენლების განხილვას.

ნაშრომის ბოლო ნაწილში კი ვაჯამებთ აღნიშნულ თემებთან დაკავშირებულ საკითხებს და გამოგვაქვს ჩვენეული დასკვნები.

თავი I. მოლაპარაკების ხელოვნება

❖ მოლაპარაკების დეფინიცია, კლასიფიკაცია და ფუნქციები

თანამედროვე კაცობრიობის განვითარება ერთიანი პროცესია, მაგრამ მიუხედავად მსოფლიო გლობალიზაციის პროცესისა, საზოგადოება მრავალ პრობლემას აწყდება. ამიტომ მოლაპარაკებას, როგორც მხარეთა ურთიერთობის ფორმას უმნიშვნელოვანესი ადგილი უჭირავს ყოველდღიურ ცხოვრებასა თუ პროფესიულ საქმიანობაში. უფრო მეტიც შეგვიძლია ვთქვათ, რომ მოლაპარაკებები, რომლებიც ადრე დიპლომატების და პოლიტიკური მოღვაწეების ძალიან ვიწრო წრის პროფესიული საქმიანობის მნიშვნელოვან ნაწილს შეადგენდა, დღეისათვის, მას შემდეგ, რაც ჩვენი საზოგადოება უფრო აქტიური და ღია გახდა, მოლაპარაკებები უკვე ცალკეულ პირთა თუ ორგანიზაციათა ყოველდღიურობის ერთ ერთი მნიშვნელოვანი ატრიბუტი გახდა.

ევოლუცია მიმართულია ჩვენი საზოგადოების დემოკრატიზაციისკენ. გადანწყვეტილების მიღების მოდელები განიცდიან განახლებას, უკვე ნათლად ჩანს, რომ ეპოქას, სადაც საკითხის გადასაჭრელად საკმარისი იყო მისი მეცნიერულ-ტექნიკური ლეგიტიმურობა, მოჰყვა დრო როდესაც საზოგადოების ჩართულობა,

კონსულტაცია, ახსნა განმარტება გადანყვეტილების მისაღებად სულ უფრო მზარდ და გარდაუვალ ეტაპად იქცა. სწორედ ამგვარ დემოკრატიულ მოთხოვნებს აგვარებს მოლაპარაკება გადანყვეტილებისკენ სვლის პროცესში.

მოლაპარაკების საყოველთაობა ძალაუწებურად იწვევს მოლაპარაკების ხელოვნების ფლობის აუცილებლობას. მოლაპარაკების დიდოსტატებად იზვიათად იბადებიან, თუმცა ამის მიღწევა შესაძლებელია. იგი არ წარმოადგენს თანდაყოლილ უნარ-ჩვევებს, არც ზეპირად დასასწავლ მეცნიერებას - ეს გახლავთ მეთოდთა მთელი ანსამბლი, რომლებსაც შუქს ჰფენს მრავალი აკადემიური დისციპლინა (სოციოლოგია, ფსიქოლოგია, ისტორია, პოლიტიკა, ფილოსოფია და ა.შ.). ზოგადად მოლაპარაკების შესწავლა ხდება ორი წყაროს მეშვეობით: პრაქტიკული გამოცდილების, რადგან ეს ის სამჭედლოა სადაც მჭედლად ყალიბდებიან და მოლაპარაკებაში ნაცადი მეთოდებით, რომელთა გაცნობა ნაშრომებისა და სემინარების ფორმატშია შესაძლებელი. (N 2. გვ. 6)

მოლაპარაკებას მერიემ ვებსტერი შემდეგნაირად განსაზღვრავს : „ფორმალური დისკუსია ადამიანებს შორის შეთანხმების მისაღწევად“. საკმაოდ მარტივი დეფინიციაა, რაც აადვილებს მის მორგებას მრავალ ცხოვრებისეულ სიტუაციასთან. ასევე ვილიამ იურისა და როჯერ ფიშერის წიგნის „Getting to yes” - დასაწყისშივე დადასტურებულია ზემოთ მოყვანილი ვარაუდი, რომ მოლაპარაკებები აბსოლუტურად ყველა სფეროსა და დროში არსებობდა, არსებობს და იარსებებს. (N 10)

მოლაპარაკება თავისი ხასიათიდან გამომდინარე ურთულესი პროცესია, რომელიც მოიცავს სხვადასხვა ინტერესების, მიზნებისა და შესაძლებლობების მქონე ადამიანთა შორის შეთანხმების ძიებას, ხელსაყრელი გადანყვეტილების მისაღწევად მხარეთა განსხვავებული პოზიციების განხილვას, შეუთავსებადი მიზნების დასაძლევად მათ შორის დისკუსიას, ურთიერთდათმობებსა და რაც მთავარია შეთანხმებით აღებული ვალდებულების აუცილებელ შესრულებას.

მოლაპარაკება კულტურული, თანამედროვე განვითარებული საზოგადოების განუყოფელი ნაწილია. ჩვენი საქმიანობის მრავალ სფეროში - პოლიტიკაში, ბიზნესში, სოციალურში, ყოფა-ცხოვრებაში თუ სხვაგან, მოლაპარაკებაზე მოთხოვნა

ყოველდღიურად იზრდება. საყურადღებოა ისიც, რომ თითოეული ჩვენგანი ამ მნიშვნელოვან პროცეს განსხვავებული თეორიული მომზადებითა და პრაქტიკული გამოცდილებით წარმართავს, ამიტომ შედეგებიც განსხვავებულია. ფაქტიურად არ არსებობს ადამიანი, რომელსაც რაიმე სახის მოლაპარაკება არ ჩაუტარებია.

მოლაპარაკებას მართო სახელმწიფო მოხელეები და დიპლომატები როდი აწარმოებენ. მას მიმართავს ნებისმიერი ჩვენგანი, როდესაც ვთქვათ, უფროსს ხელფასის მომატებას ვთხოვთ, ვყიდულობთ სახლს ან მანქანას, მასწავლებელს მიღებული შეფასების შესახებ ვეკამათებით და სხვა. ნებისმიერ დროს, როდესაც მეორე მხარისგან რაღაცას ვითხოვთ, მას კი ამ საკითხზე განსხვავებული აზრი აქვს, სავარაუდო მოლაპარაკების სიტუაციაში აღმოვჩნდებით. მოლაპარაკების წარმოება არის უნარი, რომელიც გვეხმარება სხვისგან სასურველი ისე მიიღოთ, რომ მასთან ურთიერთობა არ გააფუჭოთ. მოლაპარაკების საშუალებით ადამიანები, რომლებსაც განსხვავებული, ზოგჯერ კი საწინააღმდეგო საჭიროებები და ინტერესები აქვთ, შეთანხმებამდე მისვლას ახერხებენ, სწორედ ამაშია მოლაპარაკების მთავარი აზრი.

როგორც არ უნდა განვმარტოთ მოლაპარაკება, საბოლოო ჯამში იგი სადავო ან შესათანხმებელი საკითხების გადანყვეტის თანამედროვე ცივილიზებული საშუალებაა, რომელიც ძალიან ეფექტური საშუალებაა ყოველდღიურ ცხოვრებასა, პროფესიულ საქმიანობასა თუ საერთაშორისო ურთიერთობებში არსებული პრობლემების გადანყვეტისა და შეთანხმების მიღწევის საქმეში. ამას ადასტურებს საერთაშორისო სტატისტიკური მონაცემებიც, საიდანაც ნათლად ჩანს, რომ მხარეებს შორის ნებაყოფლობითი შეთანხმება რეალურად ცხოვრებაში გაცილებით უკეთ სრულდება, ვიდრე სამოქალაქო ან არბიტრაჟული სასამართლოების დადგენილებები. ისეთ კანონმორჩილ ქვეყანაშიც კი, როგორიც ამერიკის შეერთებული შტატებია, სამოქალაქო საქმეებზე სასამართლო გადანყვეტილებების მხოლოდ 40% - ის აღსრულება ხდება, მაშინ როცა მოლაპარაკებათა გზით მიღწეული შეთანხმებები 70%-ით სრულდება. (N 9. გვ.10)

აღნიშნულიდან გამომდინარე, თანამედროვე მსოფლიოში მოლაპარაკების პრაქტიკა სისტემატურად სულ უფრო ვითარდება და სრულყოფილი ხდება.

რაც შეეხება სიტყვა მოლაპარაკებას ლინგვისტური თვალსაზრისით - იგი ინგლისურად წარმოითქმის როგორც „negotiation” ხოლო ფრანგულად „negociation” რომელთა წარმომავლობა ლათინურ ენოვანია „necotium” ან „niotium” რაც ითარგმნება, როგორც თავისუფალ დრო. ამ ტერმინის უფრო ადრეული გამოყენება დაკავშირებული იყო ვაჭრობასა და გაყიდვასთან. ე.ი. გარკვეულ მოლაპარაკებასთან, ვინაიდან სწორედ ვაჭრობის პროცესში წარმოებს მოლაპარაკებები. (N 3. გვ. 7)

აღსანიშნავია, რომ მიუხედავად იმისა, ბევრი სახელმწიფო მოღვაწე, ფილოსოფოსი თუ პოლიტიკოსი ადასტურებს სახელმწიფოთა შორის ურთიერთობაში 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”. XX საუკუნემდე თითქმის მთელი 200 წელზე მეტ ხანს, პრაქტიკულად ეს წიგნი იყო ერთადერთი სამეცნიერო ნაშრომი მოლაპარაკების პროცესის შესახებ.

მოლაპარაკების შესწავლის კუთხით გადატრიალება მოხდა XX ს-ის 50-70-იან წლებში. ხოლო უკანასკნელ ათწლეულებში იგი დაეფუძნა სისტემურ სამეცნიერო კვლევებს. ამ კუთხით ამერიკელი მკვლევარები ლიდერობენ.

მოლაპარაკების პროცესის შესწავლას ტრადიციულად ორ მიმართულებად ყოფენ: ტრადიციული და მოდერნისტული. - ტრადიციული მიმართულება - პროფესიონალი პოლიტიკოსების და დიპლომატების შრომებით არის წარმოდგენილი, რომლებიც თავიანთი მოღვაწეობის დროს აწარმოებდნენ ან აკვირდებოდნენ მოლაპარაკების პროცესს. ტრადიციული მიმართულება ასევე წარმოდგენილია ისტორიკოსების და საერთაშორისო ურთიერთობების სპეციალისტების გამოკვლევებით. მოდერნისტული მიმართულება - კი ეყრდნობა ისეთ სამეცნიერო დარგებს როგორცაა სოციოლოგია, მათემატიკა, ფსიქოლოგია და ეკონომიკა. რა თქმა უნდა, თითოეული ეს სამეცნიერო დარგი მოლაპარაკების პროცესის შესასწავლად გამოიყენებს საკუთარ მეთოდს. (N 3 გვ. 10)

მოლაპარაკების სამი სახე არსებობს:

1. რბილი მოლაპარაკება - როდესაც ერთ-ერთი მხარე, რომელიც ცდილობს მიაღწიოს შეთანხმებას მიდის გარკვეულ დათმობებზე
2. მკაცრი მოლაპარაკება - როდესაც არცერთი მხარე არ მიდის დათმობაზე. ისინი ჯიუტად უდგებიან საკითხს და შედეგად მეორე მხარისაგან შესაბამის დამოკიდებულებას ღებულობს.
3. პრინციპული მოლაპარაკება - როცა მოლაპარაკება წარმოებს გონებრივად, მეგობრულ გარემოში.

რაც შეეხება მოლაპარაკების კლასიფიკაციას - აქ იგულისხმება მეცნიერებაში საერთოდ მიღებული მისი განსაზღვრება, რომელიც არის მსგავსი და განსხვავებული ნიშნების მიხედვით ერთობლივ საგანთა ჯგუფის განაწილება განსაზღვრულ სისტემაში.

- კლასიფიკაცია ხელს უწყობს გაეცეს კითხვას პასუხი თუ როგორი ტიპის მოლაპარაკებები არსებობს. ასე მაგალითად, მისი დაყოფის საფუძველს წარმოადგენს:

- **მოლაპარაკებაში მხარეთა ინტერესი;**

მხარეთა დაინტერესებულობის მიხედვით მკვლევარები გამოყოფენ მოლაპარაკების სამ ტიპს:

- ა) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები (ან ერთ ერთი მონაწილე) მდგომარეობიდან გამომდინარე ნაკლებად არიან დაინტერესებული;
- ბ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები რეალურად არიან დაინტერესებულნი ერთობლივად გადაჭრან პრობლემები;
- გ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები შედეგის მიღწევისათვის ამჟღავნებენ ზომიერ ინტერესს;

- **წარმომადგენლობის დონე მოლაპარაკებაში;**

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 და

საერთაშორისო და სახელმწიფოთაშორისი ურთიერთობების საკითხებს. მისი მონაწილეები, როგორც წესი არ საჭიროებენ რწმუნებას და დამოუკიდებლად ღებულობენ გადაწყვეტილებებს მისი ქვეყნის ნაციონალური ინტერესებიდან გამომდინარე (საქართველოს კონსტიტუციით ასეთ უფლებას ფლობს პრეზიდენტი).

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

- **მოლაპარაკების მონაწილეთა მოთხოვნილება;**

მოლაპარაკების მონაწილეთა მოთხოვნილების მიხედვით მკვლევარები გვთავაზობენ მოლაპარაკების ხუთ ტიპს:

- ა) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები მიისწრაფვიან დააკმაყოფილონ მონინარმდეგე მხარის მოთხოვნილებები;
- ბ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები აძლევენ უფლებას მონინალმდეგეს დააკმაყოფილონ თავისი მოთხოვნები;
- გ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები ცდილობენ დააკმაყოფილონ მონინარმდეგის და საკუთარი მოთხოვნები;
- დ) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები მიდიან თანხვედრაზე მონინალმდეგე მხარის მოთხოვნილებებთან;
- ე) მოლაპარაკებები, რომელთა მონაწილეები მიდიან თანხვედრაზე როგორც მონინალმდეგის, ისე საკუთარ მოთხოვნილებებზე.

- **განსახილველი პრობლემები;**

განსახილველი პრობლემის მიხედვით, შესაძლებელია მოლაპარაკების კლასიფიცირება შემდეგნაირად:

- ა) მოლაპარაკებები ეკონომიკურ საკითხებზე;
- ბ) მოლაპარაკებები სამხედრო საკითხებზე;
- გ) მოლაპარაკებები ეკოლოგიურ საკითხებზე;
- დ) მოლაპარაკებები ჰუმანიტარულ საკითხებზე;
- ე) მოლაპარაკებები პოლიტიკურ და სხვა საკითხებზე.

- **მოლაპარაკების რიცხოვრივი რაოდენობა;**

მონაწილეთა რაოდენობის მიხედვით მოლაპარაკება შეიძლება იყოს:

ა) ორმხრივი მოლაპარაკებები

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

- **მოლაპარაკებათა რეგულირების ხარისხი;**

რეგულირების ხარისხის მიხედვით გამოიყოფა შემდეგი სახის მოლაპარაკებები;

ა) ერთჯერადი მოლაპარაკებები;

ბ) რეგულარული მოლაპარაკებები (მაგ. ეუთოს სესიები)

- **ფორმის მიხედვით ;**

ფორმის მიხედვით, მოლაპარაკება შეიძლება იყოს: ა) კონგრესი; ბ) სამიტი; გ) კონფერენცია; დ) შეხვედრა; ე) სესია; ვ) კრება და აშ. (N 4. გვ. 14-16)

რა საკითხზეც არ უნდა მიმდინარეობდეს მოლაპარაკება, მისი მონაწილეები ყოველთვის ადამიანები არიან. შეუძლებელია მოლაპარაკება უსულო საგანთან - ტექნიკასთან. ამაშია მისი სუბიექტური მხარე. აღნიშნულის შესაბამისად, მოლაპარაკება ასევე შესაძლებელია იყოს:

- პიროვნებათა შორის (ცალკეულ ინდივიდებს შორის);
- ორგანიზაციათა შორის (ცალკეულ ორგანიზაციებს შორის);
- შუამავლის (მედიატორის) მონაწილეობით ან მის გარეშე;
- ორმხრივი და მრავალმხრივი როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ;
- **ტერიტორიული სტატუსის მიხედვით:**

ტერიტორიული სტატუსის მიხედვით, მოლაპარაკება შეიძლება იყოს როგორც საშინაო, ისე საერთაშორისო. როცა სხვა ქვეყნის სახელმწიფო ან კერძო სტრუქტურა, ან საერთაშორისო ორგანიზაცია ამ პროცესის ერთ-ერთი მხარეა, მოლაპარაკება საერთაშორისო ხასიათისაა.

- **ურთიერთგემოქმედების ხარისხის მიხედვით;**

ურთიერთგემოქმედების ხარისხის მიხედვით, მოლაპარაკება გვხვდება კონფლიქტური ურთიერთობების ან თანამშრომლობის ჩარჩოებში.

თანამშრომლობის ჩარჩოებში მიმდინარე მოლაპარაკებების დროს მისი მონაწილეები ახალ ურთიერთობებს ქმნიან. მათ აქვთ საერთო ამოცანა - ერთობლივი მიზნების მისაღწევად კონკრეტული გზების დასახვა-განხორციელება. კონფლიქტურ სიტუაციაში კი მხარეთა დამოკიდებულება თვისობრივად განსხვავებულია. ამიტომ როგორც წესი, ძირითადი აქცენტი აქ მოგების, ტერიტორიის ან სხვათა განაწილება- გადანაწილებაზე კეთდება.

- **შედეგის მიხედვით;**

შედეგის მიხედვით მოლაპარაკება გვხვდება

- ნაყოფიერი (როცა მიიღწევა სასურველი შედეგი და ხდება შეთანხმება);
- უნაყოფო;
- **გადაწყვეტილების პრინციპის მიხედვით;**

გადაწყვეტილების პრინციპის მიხედვით მოლაპარაკება შესაძლოა იყოს:

- კომპრომისული (ურთიერთდათმობები),
- 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, ხოლო მეორე სიტუაციაში, შუამავალი (მედიატორი) მონაწილეობს და სუბიექტები, უმეტესად განცალკევებულად იმყოფებიან. მეორე ვარიანტი მხარეებს შორის, ძირითადად კონფლიქტური, მტრული დამოკიდებულების დროს გამოიყენება.

რა თქმა უნდა, როგორც ყველა კლასიფიკაცია, მოცემული ტიპოლოგიაც მოლაპარაკების სახეებთან დაკავშირებით ატარებს პირობით ხასიათს, ესა თუ ის მოლაპარაკებები შიძლება კლასიფიცირდეს სხვადასხვა საფუძვლების მიხედვით და მოლაპარაკების ტიპოლოგიის კრიტერიუმების ნუსხაც შეიძლება გაგრძელდეს.

(N 3 გვ 16-20)

❖ მოლაპარაკების სტრატეგიები და ტაქტიკური ხერხები

მოლაპარაკებისთვის აუცილებელია მომზადება. იგი შეიძლება გაიყოს ორ ძირითად - ორგანიზაციულ და სოციოლოგიურ სტადიებად.

პირველი სტადია დაკავშირებულია მეორე მხარესთან კონტაქტის დამყარების პროცესთან, რათა შეთანხმდნენ მოლაპარაკების წარმოების აუცილებლობაზე, ანუ ეს არის ფაქტიურად მოლაპარაკება მოლაპარაკებისათვის.

მეორე სტადია კი ეს არის მოლაპარაკებისათვის უშუალო სამზადისი - ამ ეტაპის ძირითად ამოცანას წარმოადგენს ერთობლივად იზოვონ პასუხი შემდეგ კითხვებზე - სად, როდის, როგორ და ვისთან ვანარმოთ მოლაპარაკებები. აქედან გამომდინარე ორგანიზაციული მომზადების ძირითადი ეტაპებია:

- შეხვედრის ადგილის და დროის შერჩევა - რომელიც გულისხმობს, განსაზღვრულ ქვეყნებს, სადაც წარიმართება მოლაპარაკებები. ასევე მისი წარმართვის დროს, შესაბამის დავალებას, დელეგაციის მიღებისთვის შესაფერისი პირობების მოპოვებას, დელეგაციის კავშირით უზრუნველყოფას, შესაბამის ტექნიკას, ტრანსპორტს, გეგმის შედგენას.
- მოლაპარაკების დონის განსაზღვრა - ეს ეტაპი კი მოიცავს ისეთ საკითხებს, როგორცაა დელეგაციის შემადგენლობის ხარისხის და რაოდენობის ფორმირება, მონაწილეთა ფუნქცია და მათი დონე.
- დღის წესრიგის განსაზღვრა კი მოიცავს შემდეგი საკითხების ერთობლივ განხილვას: რა შედის დღის წესრიგში, როგორი თანმიმდევრობით დალაგდეს საკითხები, როგორი უნდა იყოს გამომსვლელთა რეგლამენტი, რა ენაზე უნდა წარიმართოს მოლაპარაკებები. (N 4. გვ. 21-22)

ამ ყველაფრის სწორად განსაზღვრა მნიშვნელოვანია წარმატების მიღწევაში, თუმცა გადამწყვეტი მნიშვნელობა მაინც სწორად შერჩეულ სტრატეგიას და ტაქტიკას აქვს მოლაპარაკებების წარმოების პროცესში.

ზოგადად სტრატეგიის ქვეშ ტრადიციულად იგულისხმება მოქმედების მიზანი. ვიდრე მოლაპარაკების მონაწილეები დაიწყებენ მოლაპარაკების პროცესს აუცილებელია მისმა მხარეებმა წარმოდგენა შეიქმნან მათი მიზნის მიღწევისათვის მოქმედების შესახებ. მოლაპარაკების სტრატეგია კი მისი წარმოების პროცესში

დამოკიდებულია - კულტურაზე, ერუდიციაზე, მოლაპარაკების მონაწილეთა გემოვნებაზე, საერთაშორისო მოლაპარაკებების დროს სახელმწიფოს საგარეო პოლიტიკურ კურსზე და ა.შ.

ყველა მკვლევარი, ვინც მოლაპარაკების პროცესს სწავლობს, ერთსულოვანია იმ საკითხში, რომ ამა თუ იმ სტრატეგიის მიღებისათვის მთავარ საფუძველს წარმოადგენს კითხვა - განიხილავს თუ არა მხარეები მოლაპარაკების პროცესს, როგორც ბრძოლის გაგრძელებას, თუ პროცესს, რომელიც ემსახურება პრობლემის მოგვარებას, რაც, რათქმუნდა, ერთობლივ სურვილზე უნდა იყოს დაფუძნებული. აქედან გამომდინარე, მოლაპარაკების პროცესში გამოყოფენ ცნობილ ორ სტრატეგიას:

- ვაჭრობის სტრატეგია.
- პრობლემების ერთობლივად მოგვარების გზების ძიების ანუ პარტნიორობის სტრატეგია.

სტრატეგიის ეს ორი მთავარი საფუძველი მკვლევართა ყურადღების ცენტრშია და აქ მკვლევარები პირველ შემთხვევაში გამოყოფენ ვაჭრობის „მკაცრ“ და „რბილ“ სტრატეგიებს.

რას გულისხმობს თითოეული მათგანი თავისთავში? მოლაპარაკების მონაწილეები, რომლებიც იყენებენ „მკაცრი“ ვაჭრობის სტრატეგიას, ცდილობენ აიძულონ თითოეული მხარე გააკეთონ დათმობა და მიაღწიონ შეთანხმებას. ეს ხერხი გამოიყენება კონფლიქტურ მხარეებთან მიმართებით, რომელთაც უჭირთ საკუთარი მკაცრი პოზიციის დათმობა. ასეთ მოლაპარაკებებში მხარეთა ურთიერთობა რთული და დაძაბულია. შედეგად, ასეთ შემთხვევებში ხშირად არის იძულებითი კომპრომისი და არა ურთიერთ მისაღები შეთანხმება. მოლაპარაკების სტრატეგიის ამ მეთოდზე ძალიან კარგად მიდის მაკიაველის ცნობილი ფრაზა: „**მიზანი ამართლებს საშუალებას.**”

რაც შეეხება „რბილი ვაჭრობის“ სტრატეგიას- მისი გამოყენების დროს პრიორიტეტულს წარმოადგენს ღირსეული შეთანხმების მიღწევა, რითაც სიტუაცია არ მიდის კონფლიქტამდე. ხშირად ეს ხდება მცირე დათმობების საფუძველზე. რთული საკითხები, რომლებმაც შეიძლება წარმოშვას აზრთა სხვადასხვაობა იხსნება დღის წესრიგიდან.

70-იანი წლების ბოლოს „ვაჭრობის“ სტრატეგიის პარალელურად აქტიურად ვითარდება პარტნიორული მიდგომის იდეა, რომლის ავტორები მასში მოიაზრებენ ახალ ცნებას - „პრინციპული მოლაპარაკებები“.

ამ საკითხთან დაკავშირებით აღსანიშნავია რომ მოგვიანებით „პრინციპული სტრატეგიის“ იდეა გამოუჩნდა მოწინააღმდეგეები. ისინი მიუთითებდნენ რომ არ ღირს ამ იდეის აბსოლუტიზირება, რადგან მისი განხორციელება პრაქტიკაში მთელ რიგ სირთულეებთანა დაკავსირებული. და მართლაც რომ სამართლიანია ეს აღნიშვნა . რაც შეეხება კერძოდ ამ სირთულეებს:

პირველი, პარტნიორული მიდგომის არჩევა არ შილება გამოყენებულ იქნეს ცალმხრივი წესით. ერთერთი მხარის მიერ ვაჭრობის სტრატეგიის არჩევა ავტომატურად მეორე მხარეს აიძულებს მიიღოს შემოთავაზებული თამაშის წესები.

მეორე, კონფლიქტური ურთიერთობების პირობებში მხარეები პარტნიორული მიდგომის სტრატეგიას ძნელად იღებენ, რამდენადაც შეუძლებელია ძალის მეთოდიდან სწრაფად გადახვიდე პარტნიორულ ურთიერთობებზე. კონფლიქტის მონაწილეს დრო სჭირდებათ, რათა აჭდგეს ნდობა მხარებს შორის.

უკანასკნელ ხანს კი სამეცნიერო ლიტერატურაში გამოიკვეთა ტენდენცია, რომ ეს ორი სტრატეგია არ განიხილონ წინააღმდეგობაში, რომ რეალურად პრაქტიკაში მოლაპარაკების წარმოების დროს შეუძლებელია შევხვდეთ ზედმიწევნით ვაჭრობის ან ზედმიწევნით პრინციპული ხასიათის მოლაპარაკებებს, ორივე სტრატეგია ხშირად ერთდროულად იმყოფება მოქმედების რეჟიმში.

ამერიკელი მკვლევარები რ. ფიშერი და უ. იური გამოყოფენ - „მკაცრი ვაჭრობის“ „რბილი ვაჭრობის“ და „პრინციპული“ სტრატეგიების შემდეგ დამახასიათებელ ნიშნებს.

მკაცრი ვაჭრობის“ სტრატეგიის დამახასიათებელი ნიშნებია:

- მონაწილენი - მოწინააღმდეგეები;
- მიზანი - გამარჯვება;
- მოლაპარაკების ან პრობლემის მოგვარებისთვის პარტნიორებთან, ურთიერთობიდან გამომდინარე მკაცრი კურსის აღება;
- დათმობის მოთხოვნა;

- უნდობლობა პარტნიორისადმი;
- მოლაპარაკების პროცესში თავდაპირველი პოზიციის შენარჩუნება;
- საფრთხის გამოყენება;
- მოითხოვენ ცალმხრივ დათმობას ნებისმიერ თვასად;
- გავლენის გამოყენებით ისეთი გადაწყვეტილების მოძებნა, რომელსაც მეორე მხარე მიიღებს;
- საკუთარ პოზიციაზე დარჩენა;

„რბილი ვაჭრობის“ სტრატეგიის დამახასიათებელი ნიშნებია:

- მონაწილეები - მეგობრები;
- მიზანი - შეთანხმება;
- მოლაპარაკების პროცესში პრობლემის გადაწყვეტისათვის პარტნიორებთან ურთიერთობის მიუხედავად რბილი კურსის აღება;
- დათმობაზე წასვლა;
- პარტნიორისადმი ნდობა;
- მოლაპარაკების პროცესში პოზიციის შეცვლა;
- წინადადების შეთავაზება;
- შეთანხმების მიღწევისთვის პოზიციების დათმობა;
- ისეთი გადაწყვეტილების მიღება, რაზეც პარტნიორი დაეთანხმება მოლაპარაკების გზით და ზეგავლენაზე უარის თქმა;
- მიღებულ შეთანხმებაზე დარჩენა;

„პრინციპული მოლაპარაკებების“ სტრატეგიის დამახასიათებელი ნიშნები:

- მოლაპარაკების მონაწილეები ერთად წყვეტენ პრობლემას;
- მიზანი - სამართლებრივ კრიტერიუმებზე დაფუძნებული მისაღები შეთანხმების მიღწევა;
- მკაცრი მიდგომა პრობლემისადმი, ხოლო პარტნიორებთან რბილი მიდგომა;
- ადამიანის და პრობლემის ერთმანეთისგან გამიჯვნა; (რაც ვფიქრობ ერთერთი მთავარი და მნიშვნელოვანი ფაქტორია მოლაპარაკებების წარმოების პროცესში)
- მოლაპარაკების წარმოება ნდობის ხარისხის მიუხედავად;

- კონცენტრირება ინტერესებზე და არა პოზიციებზე;
- ინტერესების ანალიზი;
- ალტერნატიული ვარიანტის შემუშავება;
- დათმობა არგუმენტებისადმი და არა ზეგავლენისადმი;
- ობიექტური კრიტერიუმების გამოყენება; (N 4. გვ. 37-38)

ამრიგად, მოკლედ რომ ვთქვათ - მკაცრი მიდგომის შემთხვევაში მოლაპარაკების მონაწილეები არიან მონაწილეები, მოლაპარაკების მიზანი არის გამარჯვება ნებისმიერ ფასად, ხერხები ასევე ნებისმიერი სახის, რათქმაუნდა ყველაფერი აკრძალულის და არაკორექტული ხერხების გარდა.

მსუბუქი ანუ რბილი მიდგომის დროს - მოლაპარაკების მონაწილეები არიან მეგობრულ დამოკიდებულებაში, მიზანი არის კარგი ურთიერთობის შენარჩუნება მეორე მხარესთან, მათ შორის დროებითი კომპრომისის დაშვების ალბათობით.

მოლაპარაკების აღნიშნულ სახეობებთან შედარებით კი ბევრად უფრო ეფექტურია პრინციპული მიდგომა. იგი გვთავაზობს ისეთ მოლაპარაკებებს, სადაც ადამიანი გამოყოფილია პრობლემისგან. მთავარი ყურადღება ექცევა არა მხარეთა პოზიციებს, არამედ მათ ინტერესებს. მიზანი არის პრობლემის ერთობლივად გადაწყვეტა ობიექტური კრიტერიუმების გათვალისწინებით. ასევე მოლაპარაკების პროცესში ხდება პარტნიორთა ინტერესების გათვალისწინება. (N 4 გვ. 39-43)

ამ საკითხთან დაკავშირებით საინტერესოა ასევე რომ - სპეციალურ ლიტერატურაში განხილულია ზემოაღნიშნული მოლაპარაკების ძირითადი სტრატეგიების შემდეგი მოდიფიკაციები:

სტრატეგია „წაგება - წაგება” გულისხმობს, რომ მოლაპარაკების ერთ-ერთი მონაწილე შეგნებულად მიდის წაგებაზე, მაგრამ, ამასთანავე, იგი თავის პარტნიორსაც წამგებიან მდგომარეობაში აყენებს. ასეთი სტრატეგია არც ისე იშვიათია, არამარტო საყოფაცხოვრებო, არამედ ფირმებს შორის საქმიანი კავშირების ან საერთაშორისო ურთიერთობების დონეზე. ამგვარი სიტუაცია ჩვეულებრივ, მოლაპარაკების პროცესის ჯიუტი, ეგოცენტრული მონაწილეების მიერ იქმნება, რომლებიც მხოლოდ გამარჯვებაზე ფიქრობენ. ზოგადად წაგებას თავდაპირველად, ცოტა ვინმე თუ გვემავს, მაგრამ მხარეების უარყოფითი პიროვნული თვისებები და დაუმორჩილებელი

ემოციები, ხშირად ასეთ შედეგებს იწვევს. აღნიშნული სტრატეგია მოლაპარაკებისადმი შემოქმედებით მიდგომას და მოქნილობას გამორიცხავს.

სტრატეგია „წაგება - მოგება” ხასიათდება იმით, რომ მოლაპარაკების ერთ-ერთი მონაწილე დამარცხებისათვის წინასწარ არის განწყობილი. თავის ოპონენტში იგი ძალიან ძლიერ მეტოქეს ხედავს, რომელთანაც პაექრობა მისი აზრით, შეუძლებელია. ასეთ პოზიციას იკავებენ ის ადამიანები, რომელთაც ახასიათებთ სუსტი ბრძოლის უნარიანობა, საკუთარ თავში დაურწმუნებლობა, წარუმატებლობის მუდმივი შეგრძნება, მონინალმდგის მუდმივი შიში, ყველაფერზე დათმობა და სხვა. ამ სტრატეგიას ძირითადად ის მონაწილეები იყენებენ, რომლებიც პარტნიორთან ურთიერთობას ზედმეტად უფროთხილდებიან და, ეს უკანასკნელი, მოლაპარაკების შედეგებზე პრეტენზიას არ აცხადებენ.

სტრატეგია „მოგება - წაგება” რეალიზდება მაშინ, როცა მოლაპარაკების ერთ-ერთი მონაწილე თავის მოგებას ოპონენტის წაგებაში ხედავს. ამ პროცესის მიზანია არამარტო საკუთარი ინტერესების რეალიზება, არამედ მონინალმდგის დამარცხებაც. ამ სტრატეგიის ფსიქოლოგიური თავისებურება მდგომარეობს იმაში, რომ მხარეები მოლაპარაკების პროცესზე ერთდროულად თავდასხმა-დაცვის პოზიციებზე იმყოფებიან. აღნიშნული, საბოლოო ანგარიშით, ურთიერთხელსაყრელი და კონსტრუქციულია, რაც შეიძლება საფუძვლად დაედოს შემდეგ მუშაობას. მოცემული სტრატეგია შეიძლება მხოლოდ ექსტრემალურ სიტუაციაში იყოს ეფექტური, რადგან ამ დროს გარკვეული კონკრეტული შედეგია უფრო მთავარი და შემდგომი საქმიანი კავშირები ნაკლებ მნიშვნელოვანი. (N 9. გვ. 130-131)

ასე რომ ყველა სტრატეგიას აქვს თავისი დადებითი და უარყოფითი მხარეები და გარკვეულ კონკრეტულ მომენტში შეიძლება გამოვიყენოთ ნებისმიერ მათგანი, როგორც მიზნის მიღწევის საშუალება.

რაც შეეხება მოლაპარაკების წარმოების ძირითად ტაქტიკურ ხერხებს - მოლაპარაკების ხელოვნებაში ტაქტიკა - ეს არის იმ მეთოდების და ხერხების ერთობლიობა, რომლებიც გამოიყენება სასურველი მიზნის ანუ სტრატეგიის მისაღწევად.

მოლაპარაკების ხელოვნებაში შემდეგ ტაქტიკურ ხერხებს გამოყოფენ:

დესტრუქციული ტაქტიკა - მოლაპარაკების პროცესში დესტრუქციული ტაქტიკა მაშინ გამოიყენება, როცა ერთ-ერთი მხარის აზრით იგი უფრო მყარ პოზიციას ფლობს, მაგალითად ძლიერ ფინანსურ რესურსებს, ფართო კავშირებს, სამხედრო ძალას და ა.შ. მაშასადამე, მოლაპარაკებაზე ძლიერ პოზიციას განსაზღვრავს სიმდიდრე, პოლიტიკური კავშირები, ფიზიკური ძალა, გავლენიანი წრე და სხვა. ამიტომ საყურადღებოა კონფრონტაციულ სიტუაციაში მოლაპარაკების წარმართვის ტაქტიკათა მრავალფეროვნების გაცნობა.

მოჩვენებითი პრინციპულობა - ეს ტაქტიკა გვთავაზობს რაიმეს შესრულებას ფორმალურად, მოსაჩვენებლად. რა თქმა უნდა ღიად თითქმის არავინ აღიარებს, რომ მისთვის მთავარია არა მოცემული პრობლემა, არა საქმე, არამედ პარტნიორთან ანგარიშსწორება. ამას კი მოლაპარაკების მხარე შენიღბულად ფარავს და ყურადღებას სხვა საკითხებზე ამახვილებს, თანაც, სათანადო პრინციპულობას იჩენს. ასეთი შეთანხმება შეიძლება იყოს ზუსტი, მაგრამ ერთმნიშვნელოვანი ნაკლი აქვს - საქმესთან არავითარი კავშირი არ აქვს.

ფსიქოლოგიური ზეწოლა - ეს ტაქტიკა გამოიყენება მაშინ, როდესაც ერთი მხარე იძულებულია არსებით დათმობაზე ცალმხრივად წავიდეს. ფსიქოლოგიური ზეწოლის პრაქტიკა ორი ვარიანტით გამოიყენება - საქმის არსზე და ემოციურ მხარეზე. საქმის არსზე ფსიქოლოგიური ზეწოლის მაგალითებია: მოლაპარაკებაზე უარის თქმა, ექსტრემალური მოთხოვნების წამოყენება, როგორცაა მაგალითად სოციალურად მაღალი ფასი გაყიდვის დროს და და სოციალურად დაბალი ფასი ყიდვის დროს, ჯიუტი პარტნიორის დამონება („... მე თანახმა ვარ, მაგრამ ჩემი პარტნიორი.....“), ჩაკეტვის ტაქტიკის გამოყენება („... მე სხვა არჩევანი არ მაქვს“..), ულტიმატუმების და სხვა. რაც შეეხება ემოციური ზეწოლის მაგალითებს ესენია: სანახაობრიობის თვალსაჩინო გამოფენა (რისამე დამახასიათებელი ნიშანი), დროშები, მოულოდნელი ტრანსპარანტები, პარტნიორის უჩვეულო გარეგნული იერსახე, სენსაციურობა, არასტანდარტულობა და სხვა.

ობსტრუქცია - ეს ტაქტიკა გულისმობს მოლაპარაკებაზე საკითხის განხილვის ხელოვნურად შეფერხებას, დაბრკოლების შექმნას. მისი ინსტრუმენტები კი არის:

წამოძახილები, ხმაური, გრძელი უსაგნო სიტყვის წარმოთქმა, დროის გაჭიანურება, მთავარი საკითხიდან გადახვევა და სხვა.

მოლაპარაკების პრაქტიკაში არსებობს მრავალი სპეციფიკური ხერხები, რომლებიც გათვლილია ცალმხრივად უპირატესობის მიღებაზე, მაგალითად როგორებიცაა :

უკანასკნელ წუთს მოთხოვნების წამოყენება - მისი არსი მდგომარეობს იმაში, რომ მოლაპარაკების მონაწილე ბოლო ეტაპზე უკვე დაღლილია და შეთანხმება, მისი დაყოლიება უფრო ადვილია.

მეთოდი „პაკეტირება“ - ამ დროს სხვადასხვა სირთულის შინაარსისა და პრიორიტეტის საკითხთა განხილვა ხდება ერთობლივად ერთ პაკეტად. აქ მთავარი პრინციპია „ყველაფერი ან არაფერი“.

კომერციულ ურთიერთობაში ამ მეთოდის გამოყენება ნიშნავს პარტნიორისთვის მიმზიდველი და ნაკლებად მიმზიდველი წინადადებების ერთ ერთ პაკეტში თავმოყრას და ამით, ამ უკანასკნელის იძულებით ათვისებას.

მეთოდი „ბლეფი“ - იშვიათად გამოიყენება და ნიშნავს ცრუ ინფორმაციის მიწოდებას.

მეთოდი „სიურპრიზი“ - მისი მთავარი არსი მოულოდნელობაა. მხარე იღებს პარტნიორის ისეთ წინადადებას, რომელიც წინასწარი გათვლით არ უნდა მიეღო. ეს კი იმისთვის კეთდება რომ მოლაპარაკების მონაწილეებში დაბნეულობა გამოიწვიოს და ინიციატივას თვითონ დაეუფლოს.

მეთოდი „ორმაგი განმარტება“ - შეთანხმების დასკვნით სტადიაზე გამოიყენება არსი: ერთი მხარე ხელშეკრულების ტექსტის ფორმულირებაში ორმაგ აზრს დებს, რომლებსაც პარტნიორი ვერ ამჩნევს. შემდეგში იგი იღებს უპირატესობას შეთანხმების კონკრეტული დებულება თავისი ინტერპრეტირების სასარგებლოდ განმარტოს და, თანაც, იურიდიული თვალსაზრისით არაფერი დაარღვიოს.

„ უცხო სიტყვების მეთოდი“ - პარტნიორი მრავლად იყენებს სპეციალურ თუ უცხო სიტყვებს, რომლებიც მოსაუბრისათვის შეიძლება გაუგებარი იყოს. (N 6. 134-136)

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 მოგცემენ ვერძს“.

მზარდი მოთხოვნების ტაქტიკა - ცნებიდან გამომდინარე, მისი არსი არის მოთხოვნების გაზრდა თითოეული დათმობის შემდეგ.

სალიამის ტაქტიკა - აღნიშნული ტაქტიკური მეთოდის სახელი მომდინარეობს ამავე სახელწოდების ძეხვისგან, 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 ეტაპობრივ ტემპით. ამ ტაქტიკის გამოყენების მიზანია პარტნიორის თანხმობაზე წამოსვლა დაუბრკოლებლად. (N3. 43-44გვ)

ტაქტიკური ხერხები, რომლებიც გამოიყენება მოლაპარაკების პროცესში, თანდათან უფრო და უფრო სრულყოფილი ხდება. ჩნდება მათი ახალი სახეები. რათქმაუნდა მათი შინაარსი დამოკიდებულია მოლაპარაკების მწარმოებლის გამოცდილებაზე და ხელოვნებაზე. ასევე მოლაპარაკების მიზანსა და ამოცანებზე.

ზოგადად მოლაპარაკების მომზადება კარგი მოლაპარაკების გამართვის წინააპირობაა და ამ ყველაფერში, რა თქმა უნდა, ზემოთ ხსენებული სტრატეგიების და ტაქტიკების ცოდნა დაგვეხმარება.

ეს ყველაფერი შეიძლება გახდეს ეფექტური შეთანხმების მიღწევის შედეგი, თუმცა მომლაპარაკებელი დაზეპირებული წესებით არ უნდა მოქმედებდეს, მან თითოეულ კონკრეტულ შემთხვევაში უნდა განსაზღვროს თავად, თუ მოლაპარაკების რომელი მეთოდი გამოიყენოს.

❖ პრაქტიკული რჩევები წარმატებული მოლაპარაკებისათვის

როგორც ავლნიშნეთ, ადამიანი ცხოვრების დიდ ნაწილს სწორედ მოლაპარაკებების პროცესში ატარებს, 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. სწორედ ამიტომ გვჭირდება მოლაპარაკების ხელოვნების ცოდნა.

თავდაჯერებულობის ნაკლებობა- ადამიანი, როდესაც ხედავს არათავდაჯერებულ ოპონენტს, თამამდება და ყველაფერს აკეთებს მის დასამარცხებლად, თავისი პოზიციის გასამყარებლად. იგი ხედავს სისუსტეს და იყენებს მას. ამიტომაც, სანამ დავიწყებთ მოლაპარაკებას, დავრწმუნდეთ, რომ ვიცით ოპონენტთან საერთო ინტერესებისა და ზოგადი მისწრაფებების შესახებ, რითიც შევძლებთ ოპონენტის ქცევებზე მანიპულირებას.

მოუმზადებლობა- მოლაპარაკებების დაწყებამდე სათანადო მოემზადეთ, კარგად შეისწავლეთ საკითხი, განსაზღვრეთ თქვენი მიზნები და ინტერესები, დაგეგმეთ სტრატეგია, ტაქტიკა, მეთოდები და ალტერნატივები, რაც მეტ თავდაჯერებულობას შეგძენთ.

გაიცანი შენი ოპონენტი- სანამ წყალში ჩაყვინთავთ, სასურველია იცოდეთ მისი სიღრმე. მოლაპარაკებებში ერთ-ერთი ყველაზე დიდი შეცდომა ის არის, რომ თქვენ არ იცნობთ მონინალმდეგეს. შეეცადეთ პიროვნული კავშირები დაამყაროთ საქმიან პარტნიორებთან, რომლის განხორციელება ძირითადად არაოფიციალურ 1/3 შეხვედრებზეა შესაძლებელი. შეისწავლეთ მათი არა მხოლოდ საქმიანობა, არამედ პიროვნული ღირებულებები და ფასეულობები. თუ არ იცნობთ ოპონენტს, ძნელია მას მოელაპარაკოთ. წარმოიდგინეთ რამდენად მარტივი იქნება მოლაპარაკების წარმოება, როცა თქვენ იცით ოპონენტის ფასეულობები, მოტივები და ხასიათი. ყოველთვის უფრო მარტივია ესაუბრო ნაცნობ ადამიანს, ვიდრე უცნობ ადამიანს, რომლის შესახებაც არაფერი იცი.

იმ განწყობით ყოფნა, რომ გარკვეულ საკითხებზე შეთანხმების მიღწევა შეუძლებელია- კარგი მოლაპარაკების მწარმოებელს შესაძლებლად მიაჩნია ნებისმიერ საკითხზე შეთანხმება. შეიძლება არსებობდეს ისეთი საკითხები, რომლებიც ორივე მხარისთვის უმნიშვნელოვანესია და ორივე მხარე ჯიუტად 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.

კითხვების დაუსმელობა- გაქვთ შეკითხვები? დასვით ისინი? არაფერი ისე ნეგატიურად არ მოქმედებს მოლაპარაკების შედეგზე, როგორც გაურკვეველობა და კითხვების არ დასმა. თუმცა ბევრი და უაზრო კითხვების დასმა არაფერი კარგის მომტანი არ შეიძლება იყოს.

მოსმენის კულტურის არ ქონა, ბევრი საუბარი

იქონიეთ აქტიური მოსმენის ტექნიკა. თუ ყურადღებით არ მოუსმენთ მოსაუბრეს, ვერ გაიგებთ მის პოზიციას. თუ ბევრს ისაუბრებთ, ვერ მოუსმენთ მეორე მხარეს. მოლაპარაკება ეს არის დიალოგი და არა მონოლოგი. მოუსმინე რომ გაიგო და ისაუბრე რომ გაგიგონ! როგორც ძველი ანდაზა იტყობინება: „ბრძნად მეტყველება ვერცხლია წმინდა, ხოლო დუმილი ოქროა რჩეული.“ რაც არ უნდა პარადოქსულად უღერდეს, საქმიანი მოლაპარაკებების დროს სწორად შერჩეულ დროს გაჩუმება ეფექტიანი შედეგის მომტანი შეიძლება იყოს.

სოკრატესეული მიდგომები- „ადამიანს თუ ერთი წამოცდა „არა“, მერე თავმოყვარეობის საქმედ თვლის ნათქვამის დაცვას. შეიძლება მიხვდეს კიდევ, რომ „არა“ არ უნდა ეთქვა, მაგრამ თავმოყვარეობას უფროთხილდება. აი, რატომ ენიჭება დიდი მნიშვნელობა თავიდანვე დადებითს პასუხს“. (N 1 გვ. 113)

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 უბრძნესი 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? ო, 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 გვსურს ვინმეს ვუთხრა, რომ არ არის მართალი, მოლით გავისხენოთ ფეხშიშველი სოკრატე და მშვიდად დავსვათ ისეთი შეკითხვა, რომელზეც აუცილებლად დადებითად გვიპასუხებენ. (N 1 გვ. 115)

მოლაპარაკება « არასწორ » პიროვნებასთან- შეეცადეთ მოლაპარაკებები ყოველთვის აწარმოეთ გადანყვეტილების მიმღებ პიროვნებასთან, წინააღმდეგ შემთხვევაში შესაძლებელია წარმოიქმნას ხელმეორედ შეხვედრის აუცილებლობა ან უარეს შემთხვევაში მოლაპარაკება საერთოდ არ შედგეს.

მოლაპარაკების პროცესის პერსონალიზაცია- მოლაპარაკებებისას ყოველთვის არის იმის საფრთხე, რომ მხარეები გადავიდნენ პიროვნულ თავდასხმაზე, რაც აფერხებს სასურველი შედეგის მიღწევას. ამიტომ გამიჯნეთ ერთმანეთისგან პიროვნება და საკითხი და არ მოახდინოთ მოლაპარაკებების პროცესის პერსონალიზაცია.

ნეგატიური სიტყვები- მოლაპარაკებების დროს შეეცადეთ თავი აარილოთ ნეგატიური სიტყვების გამოყენებას. უარყოფითი პასუხიც შესაძლებელია შერბილებულად გაჟღერდეს. დიპლომატი რომელიც ამბობს „კი“ – გულისხმობს „შესაძლებელია“. დიპლომატი რომელიც ამბობს შესაძლებელია – გულისხმობს „არა“. დიპლომატი რომელიც ამბობს „არა“- ეს იმას ნიშნავს რომ ის დიპლომატი არ არის.

მცდელობა მხოლოდ თქვენ გაიმარჯვოთ- ნუ იფიქრებთ მხოლოდ თქვენი მიზნის მიღწევაზე. წარმატებული მოლაპარაკებები ეყრდნობა „win-win“ პრინციპს. გახსოვდეთ ყველაზე წარმატებულია მოლაპარაკება, როდესაც ყველა მხარე კმაყოფილია შედეგით. განვიხილოთ მაგალითი: ბიბლიოთეკაში ორი ადამიანი კამათობს, ერთს სურს ფანჯრის გაღება, მეორეს კი არა. დარბაზში შემოდის ბიბლიოთეკის თანამშრომელი და ეკითხება პირველ მამაკაცს, თუ რატომ სურს მას ფანჯრის გაღება: „დარბაზის გასანიავებლად, აქ ძალიან ცხელია“, – პასუხობს პირველი. შემდეგ ქალბატონი ეკითხება მეორე მამაკაცს, თუ რატომ არ სურს მას ფანჯრის გაღება: „რათა არ წარმოიქმნას ორპირი ქარი, მე გაციებული ვარ“, – პასუხობს მეორე. თანამშრომელი გადის მეორე ოთახში, აღებს ფანჯარას და ამგვარად ანიავებს დარბაზს ორპირი ქარის წარმოქმნის გარეშე. თანამშრომლის დახმარებით ორივე

მამაკაცი იღებს იმას, რაც სურს. სწორედ ეს არის ერთ-ერთი და ყველაზე უნივერსალური მიდგომა კონფლიქტის გადანაცვებისას (N 10).

პროცესის დაჩქარება/მოუთმენლობა- მოლაპარაკებების პროცესის დაჩქარების მცდელობამ შესაძლებელია საპირისპიროდ მისი გაჭიანურება გამოიწვიოს, ან სულაც უარყოფით შედეგები გამოიღოს. ადამიანის ფსიქიკა მონყობილია ისე, რომ რაც უფრო დააძალებთ რაღაცას მოსაუბრეს, მით უფრო მეტი წინააღმდეგობა შეგხვდებათ.

ალტერნატივის არ ქონა- იყავით მოქნილები. წარმატებული მოლაპარაკებები ყოველთვის ითვალისწინებს ალტერნატივებს.

არასწორად შერჩეული შეხვედრის ადგილი- ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს მოლაპარაკების ადგილის სწორად შერჩევას, სასურველია მოლაპარაკებები წარიმართოს მხარეებისთვის ნეიტრალურ ზონაში.

ეთიკეტის არ გათვალისწინება- სანამ მოლაპარაკებათა მაგიდას მიუსხდებით, გულდასმით შეისწავლეთ უცხოელი პარტნიორის ქვეყნის ისტორია, კულტურა, ტრადიციები და საქმიანი ეტიკეტი.

მაგალითად ინდოეთსა და პაკისტანში მოსაუბრისთვის ხელის შეხება დაუშვებელია, მაშინ როცა ამერიკელებისთვის მხარზე ხელის შეხებით მეგობრობას გამოხატავენ, ლათინურ ამერიკაში საუბრისას ხელშეუხებლობა სულაც შეიძლება არამეგობრულ დამოკიდებულებად აღიქვან. იაპონელი კი პირიქით, ხელის ნებისმიერ შეხებას აგრესიად და უზრდელობად მიიჩნევს. იაპონელს ასევე შეურაცხყოფას მიაყენებთ თუ სავიზიტო ბარათის მიმართ უპატივცემულობას გამოიჩინებთ. ისინი მიიჩნევენ, რომ ბარათი ადამიანის ერთგვარი გაგრძელებაა. გამოართვით და მიაწოდეთ სავიზიტო ბარათი ორივე ხელით და ამავდროულად შეხედეთ თქვენ წინ მდგარ ადამიანს, შემდეგ აუცილებლად დახედეთ ბარათს. ასევე ყურადღება მიაქციეთ თანხმობა-უარყოფის გამომხატველ თავის თუ ხელის მოძრაობებს, სხვადასხვა ქვეყნის კულტურაში ისინი განსხვავებულია.

ამ კუთხით ასევე საინტერესოა მე-20 საუკუნის ცნობილი ამერიკელი ფსიქოლოგ **დეილ კარნეგი** რჩევები თუ როგორ წავმართოთ საუბარი-მოლაპარაკება ეფექტურად:

- 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..(N 1 გვ.69)

თავი II. დიპლომატია როგორც მოლაპარაკების სახე

❖ დიპლომატია, როგორც მოლაპარაკების სახე

მოლაპარაკება დიპლომატიური საქმიანობის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი და განუყრელი ფორმა. დიპლომატიას ხშირად მოლაპარაკების ხელოვნებასაც კი უწოდებენ. ის საგარეო პოლიტიკის ერთ-ერთი ინსტრუმენტია, რომელიც უცხო ქვეყნებთან ურთიერთობებში სახელმწიფოს მიზნების შესრულებას ემსახურება. დიპლომატიის, როგორც საგარეო პოლიტიკის ინსტრუმენტის მთავარი ფუნქცია

მხარეებს შორის საერთო ინტერესების მოძებნა და კონფლიქტური საკითხების გამორკვევაა მათი მშვიდობიანი გადაწყვეტის მიზნით. დიპლომატიური საქმიანობა ხორციელდება მოლაპარაკებების მეშვეობით, რომელსაც დიპლომატიური წარმომადგენლები ახორციელებენ.

დიპლომატიური პროფესია ძალიან ძველია. „პირველი დიპლომატები ანგელოზები იყვნენ. აგვარებდნენ ურთიერთობებს ღმერთებსა და ადამიანებს, ცასა და დედამიწას შორის“ - გვეუბნება ჰამლეტ ჭიპაშვილი. ეს, რა თქმა უნდა, მითია და არა მეცნიერულად დასაბუთებული ჰიპოთეზა, თუმცა აუცილებელია აღინიშნოს, რომ ეს „მითი“ საკმაოდ სიმბოლური და მრავლისმთქმელია, რადგან დიპლომატია - როგორც ადამიანებსა და სახელმწიფოებს შორის ურთიერთობების მოგვარების ხელოვნება, უხსოვარი დროიდან არსებობს. (N 7 გვ.3)

დიპლომატიის, როგორც ურთიერთობის განმსაზღვრელი პოლიტიკური აქტივობის ფორმით ისტორია ძველ აღმოსავლეთში იწყება, ვინაიდან მსოფლიოს სწორედ ამ რეგიონში ჩამოყალიბდა პირველი სახელმწიფოები. ძველი აღმოსავლური დიპლომატიის ძირითად მიზანს წარმოადგენდა მოსალოდნელი ომის თავიდან აცილება, ხოლო თუ ომი გარდაუვალი იყო - ამ პრინციპით მოქმედებდნენ: ნებისმიერ ფასად მოეპოვებინათ გამარჯვება, ან ნებისმიერი საშუალებით თავიდან აეცილებინათ დამარცხება. მიზნის მისაღწევად ძველი აღმოსავლური სახელმწიფოები წარმატებით იყენებდნენ სხვადასხვა დიპლომატიურ საშუალებებს. ეძებდნენ შესაძლო მოკავშირეებს, თართოდ გავრცელებული იყო დინასტიური ქორწინება როგორც დიპლომატიური ურთიერთობის ერთ-ერთი ფორმა. (N 5 გვ. 2)

ხალხთა შორის მშვიდობის დამყარებისა და ურთიერთკავშირის ამსახველი მასალები უძველეს ისტორიულ ძეგლებსა და ხელნაწერებშია ნაპოვნი. ხანგრძლივი დროის განმავლობაში ადამიანთა სხვადასხვა ტომებს, ხოლო მოგვიანებით, ფეოდალურ ჯგუფებს შორის ურთიერთობა უმეტესად ეპიზოდური იყო. მუდმივი დიპლომატიური წარმომადგენლობის ინსტიტუტის ჩამოყალიბებამდე, სხვა ქვეყანაში სპეციალური მისიით დიპლომატიური მოლაპარაკებების საწარმოებლად საგანგებო პირს ან პირთა ჯგუფს დროებით წარგზავნიდნენ ხოლმე, ძირეული ცვლილებები ამ კუთხით მას შემდეგ მოხდა, როცა სხვადასხვა ქვეყნის მთავრობებმა უცხო

სახელმწიფოებში მუდმივი დიპლომატიური წარმომადგენლობების დაარსება დაიწყო, ევროპაში ეს პროცესი ვესტფალის ზავის (1648 წელი) შემდეგ გავრცელდა, რადგან ქვეყნებს შორის მშვიდობიანი ურთიერთობის განვითარებამ შესათანხმებელი და გადასაწყვეტი პრობლემების არეალი საგრძნობლად გააფართოვა. - მუდმივი წარმომადგენლობათა შექმნის იდეა დიპლომატიის მნიშვნელოვანი მონაპოვარია.

(N10 გვ.137-138)

დიპლომატიური საქმიანობის განვითარების კუთხით აღსანიშნავია საერთაშორისო სამართლის თეორიტიკოსის, ჰოლანდიელი ჰუგო დე გროციუსისა და საფრანგეთის სახელმწიფო მოღვაწის კარდინალ, არმან ჟან რიშელიეს როლი. მათმა პროგრესულმა შეხედულებებმა მნიშვნელოვნად შეუწყვეს ხელი ამ სფეროს მოწესრიგებას.

გრაციუსმა დიპლომატიური ურთიერთობების რამდენიმე მნიშვნელოვანი პრინციპი წამოაყენა. მან პირველმა მიუთითა, რომ მწვავე რელიგიური კონფლიქტების ეპოქაში ერთმანეთზე საკუთარი დოგმების იძულებით თავსმოხვევა უაზრობაა, და რომ ბუნებითი სამართალი უფრო მაღლა დგას, ვიდრე ნებისმიერის თუნდაც იმპერატორის ძალაუფლება. გრაციუსი თავისი უმნიშვნელოვანესი ტრაქტატის - „ომისა და მშვიდობის უფლების შესახებ“ - გამოქვეყნების შემდეგ, საერთაშორისო სამართლის მამად აღიარეს. ამ ნაშრომში განხილული სამი ძირითადი პრინციპი - სუვერენიტეტი, საერთაშორისო თანამშრომლობა და ჰუმანიზმი შეგვიძლია ვთქვათ, რომ თანამედროვე დიპლომატიის, საერთაშორისო ურთიერთობების საფუძველს წარმოადგენს.

რაც შეეხება საფრანგეთის პირველი მინისტრის კარდინალ არმან ჟან რიშელიეს - მან თავის „პოლიტიკურ ანდერძში“ დაამუშავა „მუდმივი მოლაპარაკების“ თეორია, რომელშიც პირველად დაასაბუთა, რომ მოლაპარაკების ხელოვნება უწყვეტი საქმიანობაა და არა დრო და დრო ბჭობის საგანი. ამით მან მიუთითა, რომ დიპლომატია არ არის ერთჯერადი აქტი, იგი მუდმივი პერმანენტული პროცესია. იმ დროისთვის ეს დიდი აღმოჩენა იყო.

დიპლომატიურ აზროვნებასა და პრაქტიკაში რიშელიემ გარკვეულობის ელემენტი შემოიტანა. იგი მიიჩნევდა, რომ მოლაპარაკების დასაწყისშივე ორივე

მხარე დარწმუნებული უნდა იყოს მეორე მხარის სუვერენულ ძალაუფლებაში და თუ რომელიმე მათგანი არ არის დაჯერებული, რომ ხელმოწერილი შეთანხმება რატიფიცირებული და ცხოვრებაში განხორციელებული იქნება, მაშინ დიპლომატიური მოლაპარაკების დროს აზრი ეკარგება დათმობაზე წასვლას, ხოლო საერთაშორისო შეხვედრები გართობის საშუალება გახდებაო. რიშელიე, ასევე თვლიდა, რომ ელჩების საქმიანობის ხელმძღვანელობა ერთ უწყებაში უნდა ყოფილიყო თავმოყრილი. ამიტომ დიპლომატიური ურთიერთობების წარმართვა საგარეო საქმეთა სამინისტროს დააკისრა და მისი მეთვალყურეობის არედან არასოდეს გაუშვია.

რიშელიეს დიპლომატიაში პირველ ადგილზე სახელმწიფო ინტერესები იყო. ეს, რა თქმა უნდა, ასეც უნდა იყოს. ნებისმიერი დიპლომატის მთავარი ამოცანა ქვეყნის ინტერესების დაცვა წარმოადგენს.

დიპლომატიის თეორიის განვითარებაში მნიშვნელოვანი წვლილი მიუძღვის ასევე ფრანგ დიპლომატ ფრანსუა დე კალიერს. 1716 წელს მის მიერ გამოცემულ ნაშრომში - „სახელმწიფოებთან წარმართვის შესახებ“ - მან პირველმა გაილაშქრა დიპლომატიაში სიცრუის წინააღმდეგ. ამით იგი ამტკიცებდა, რომ სერიოზული დიპლომატია ნდობას ეფუძნება. დიპლომატიური მოლაპარაკებების ამოცანად მას დაინტერესებული მხარეების ჭეშმარიტი ინტერესების ჰარმონიაში მოყვანა მიაჩნდა. მისთვის მიუღებელი იყო მუქარა და ზეწოლა.

ფრანსუა დე კალიერმა მოგვცა ელჩების სასარგებლო და აუცილებელი თვისებების დახასიათება, რომელიც დღესაც გასათვალისწინებალია. თანამედროვე დიპლომატს მაღალი პროფესიონალიზმი და კეთილშობილური თვისებები მოეთხოვება. მიუხედავად იმისა, რომ მრავალი დღესაც თვლის რომ დიპლომატები თავიანთ მიზნებს ცბიერებით აღწევენ, ჭეშმარიტ განზრახვებს ხელოვნურად მაღავენ და თანამოსაუბრე შეცდომაში შეჰყავთ. აქ საინტერესოა გავისხენოთ მე-16 ს-ის ინგლისელი დიპლომატის, ჰენრი უოტტონის სიტყვები დიპლომატის შესახებ. იგი ამბობდა: „დიპლომატი წესიერი ადამიანია, რომელსაც სხვა ქვეყანაში იმიტომ გზავნიან, რომ თავის სამშობლოს საკეთილდღეოდ იცრუოსო. აღორძინების ეპოქაში მართლაც ასე იყო. დღეს კი სხვა დროა, თანამედროვე დიპლომატს კეთილშობილური თვისებები მოეთხოვება. მისი სიტყვა სარწმუნო უნდა იყოს და უცხო ქვეყნის მთავრობის

ნდობას იმსახურებდეს. მან არ უნდა იცრუოს, თუმცა არასასურველ სიტუაციაში საუბრის მიმართულება უმტკივნეულოდ უნდა შეცვალოს. აი სწორედ აქ გამოჩნდება დიპლომატის, მოლაპარაკების ხელოვნების კარგი ფლობა.

დიპლომატმა უნდა შეძლოს მოლაპარაკების პროფესიულ დონეზე ჩატარება. ეს პროცესი მიმზიდველი, მაგრამ ამავე დროს, მეტად ამაღელვებელი და საპასუხისმგებლოა. სწორედ ამ დროს ვლინდება დიპლომატის შორსმჭვრეტელობა, გონიერება, ვითარების ნათლად შეფასების უნარი, პროფესიული ოსტატობა და სხვა.

დიპლომატი აუცილებელია იყოს სანდო პიროვნება, მას მხოლოდ მაშინ მოუსმენენ, მის აზრს გაითვალისწინებენ და ურთიერთობაში კარგ შედეგებს მიაღწევენ, როცა თანამოსაუბრეები დარწმუნდებიან, რომ იგი ობიექტურად აფასებს სიტუაციას, ზუსტად გამოხატავს თავისი ქვეყნის პოზიციას და გულწრფელად სურს გონიერი და ურთიერთმისაღები გადაწყვეტილების მიღება.

დიპლომატი უნდა იყოს ინტელექტუალური, ერუდირებული, ტაქტიანი, მშვიდი, განონასწორებული და გამჭრიახი გონების და საღი აზროვნების ადამიანი. მას უნდა შეეძლოს ვითარების სწრაფად შეფასება და კონკრეტულ სიტუაციაში სწორად მოქმედება. იგი კარგად უნდა ერკვეოდეს გლობალურ ეკონომიკურ და სოციალურ საკითხებში, საუბრობდეს მარტივად და გასაგებად, თავს არიდებდეს ემოციურ კამათს და თავის პოტენციურ შესაძლებლობებს ურთიერთ მისაღები და და სამშვიდობო გადაწყვეტილების მისაღწევად წარმართავდეს.

დიპლომატის ერთერთი მნიშვნელოვანი ღირსება თავაზიანობაა. დიპლომატიური საზოგადოება ეს კარგად შერჩეული, განსაზღვრული წრის ადამიანებია, თითქოს იზოლირებული, თავისი მკაცრი, თუმცა დაუნერვლი ეტიკეტის წესებითა და პროფესიული თავაზიანობით.

საერთაშორისო არენასა თუ უცხო ქვეყნის დიპლომატები თავიანთ ქვეყანას წარმოადგენენ, ამიტომ მათი ქცევა როგორც საზოგადოებაში, ისე პირად ცხოვრებაში უდაო და მონესრიგებული, სამაგალითო უნდა იყოს. დიპლომატთა მორალური თვისებები მათი შერჩევისა და დანიშვნის დროს მთავარი კრიტერიუმია. დიპლომატის რანგში უღირსი ადამიანის დანიშვნით გამოდის, რომ სახელმწიფო საკუთარ პრესტიჟს და სახელს არ უფრთხილდება. (N 10 გვ.38-40)

რაც შეეხებ ქართული დიპლომატიის ისტორიას - ქართული სახელმწიფოს ჩამოყალიბება 2 800 - 3 000 წლის წინ გულისხმობს გარკვეულ საგარეო-პოლიტიკურ ნაბიჯებს, კონკრეტულ დიპლომატიურ საქმიანობას. ქართული დიპლომატიური სამსახურის, მისი ფორმების, მეთოდების, ხერხებისა და საშუალებების განხილვა სახელმწიფოს განვითარებასთან ერთად ხდება. საინტერესოა, საელჩო (სამოციქულო, სადესპანო) სამსახურების საქმიანობა, ელჩობათა ეფექტურობა, დიპლომატიური მოლაპარაკებების ფორმები, თუ შეთანხმებების შინაარსი. ქართული დიპლომატიის ისტორია მჭიდროდაა დაკავშირებული მეზობელ თუ არამეზობელ ქვეყნებთან კავშირსა და ურთიერთობებთან.

ფარნავაზმა საფუძველი დაუდო ქართველურ ტომთა გაერთიანებას. ქართული სახელმწიფოს წარმოქმნა და მისი საერთაშორისო ასპარეზზე გამოსვლა ერთდროულად მოხდა.

ქართლის სამეფოს საგარეო პოლიტიკას წარმართავდნენ მეფეები, მისი კარის მოხელეები და ერისთავები. საგარეო პოლიტიკას წარმართავდნენ კულტის მსახურნი (წარმართულ ხანაში - ქურუმები, ხოლო ქრისტიანულ ხანაში მღვდელმთავრები). სტრაბონი გვანვდის ცნობას, იმის შესახებ, რომ იბერიაში ქურუმები განაგებდნენ მეზობლებთან სამართალს. (N 10)

საგარეო პოლიტიკას, დიპლომატიურ ურთიერთობას ქართული სახელმწიფოები ახორციელებდნენ სხვადასხვა ფორმით: ელჩების გაგზავნით, მოლაპარაკებებით, ხელშეკრულებების დადებით. სამეფო კარზე იყო კანცელარია (დივანი), სადაც ინახებოდა საგარეო ურთიერთობათა ამსახველი დოკუმენტები. საქართველოს სამეფო საჭურჭლე და სალარო ამავე დროს წარმოადგენდა სახელმწიფო დოკუმენტების საცავს. ასეთი საჭურჭლეები იყო თბილისში, ქუთაისში, უჯარმაში, თელავსა და ათენში, სადაც ქართული დიპლომატიის არაერთი მატერიალური წყარო, დოკუმენტი ინახებოდა.

ანტიკური ხანის საქართველოს დიპლომატიური დოკუმენტები დგებოდა იმ დროის საერთაშორისო ენებზე: ბერძნულზე, არამეულსა და ფალაურზე.

დიპლომატიური საქმიანობისთვის აუცილებელი იყო ჰყოლოდათ ორატორულ ხელოვნებას დაუფლებული პირები. ასეთ ხელოვნებას ეუფლებოდნენ საგანგებო

სკოლებში. ასეთი სკოლა არსებობდა ფაზისშიც, სადაც განათლება მიუღიათ ბერძენ ფილოსოფოსებს და რიტორებს ევგენოსსა და თემისტოსს. ქართული რიტორიკული ხელოვნების მაღალი დონის მონაწილეა ლაზი წარჩინებულების - აიეტისა და ფარტადის სიტყვები საგარეო ორიენტაციის საკითხებზე. (N 6 გვ. 2)

აღსანიშნავია, რომ ქართველი ერის მიერ განვლილ გრძელ გზაზე, რომლის დროსაც იყო დიდი ომები, წარმატებები და წარუმატებლობები, სახელმწიფოს გაძლიერება-გაერთიანება და გარკვეულ პერიოდში დაქუცმაცებულობა ქართულ დიპლომატიას უდიდესი ადგილი ეკავა. ამბობენ როცა ომი მთავრდება, მაშინ ჩანს დიპლომატიური საქმიანობის შედეგი, ასეთი დიპლომატიური შედეგი კი მრავლად მოგვეპოვება ჩვენი ქვეყნის ისტორიიდან.

საერთო ჯამში კი შეგვიძლია თამამად ვთქვათ, რომ ქართველი ერის მებრძოლ და შეუპოვარ ბუნებასთან ერთად ქართული დიპლომატიის დამსახურებაცაა, რომ ამდენ მტერს უზარმაზარ იმპერიების და სახელმწიფოების აგრესიას გაუძლო და დღეს არსებობს, როგორც დამოუკიდებელი ქვეყანა.

დღეს უკვე 21-ე საუკუნეში, კიდევ უფრო გაიზარდა დიპლომატიის როლი და მნიშვნელობა. განსაკუთრებით ისეთი პატარა სახელმწიფოსთვის, როგორც საქართველოა. პატარა სახელმწიფოს ერთ-ერთი უპირველესი მიზანი საერთაშორისო ასპარეზზე თავის წარმოჩენა, საკუთარი რაობის საერთაშორისო საზოგადოებისთვის გაცნობაა. განსაკუთრებით ეს ეხებათ ახალგაზრდა სუვერენულ სახელმწიფოებს, რომელთაც საერთაშორისო სისტემის წამყვან, უძლიერეს და უდიდეს სახელმწიფოებში ნაკლებად იცნობენ. (N 8 გვ.128).

დიპლომატიის და დიპლომატიის ერთ-ერთი უმთავრესი ამოცანა კი სწორედ საკუთარი ქვეყნის წარმოჩენა, მის მიმართ კეთილგანწყობის შექმნა და მეგობრების მოძიებაა. „დიპლომატია საკუთარი სახელმწიფოსა და საკუთარი მოქალაქეების ინტერესების დაცვა“ - აცხადებს საპარლამენტო უმცირესობის წევრი აკაკი მინაშვილი. (N 10 . www.tabula.ge, 2013)

შეჯამების სახით ზოგადად დიპლომატიასთან როგორც მოლაპარაკების ერთერთ სახესთან დაკავშირებით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ დიპლომატია საგარეო პოლიტიკის ერთ-ერთი უძლიერესი ინსტრუმენტია, რომელიც საერთაშორისო

ასპარეზზე ქვეყნის ინტერესების წინ წამოწევას ემსახურება. დიპლომატია უზრუნველყოფს ქვეყნის მყარად დგომას უზარმაზარ საერთაშორისო სისტემაში გიგანტი ზესახელმწიფოების გვერდით. დიპლომატია თავის თავში ყოველთვის მოიაზრებს ქმედით ნაბიჯებს და ყველაფერს გააკეთებს იმისთვის, რომ ომი არასოდეს იქცეს პრიორიტეტად კონფლიქტების გადაწყვეტის დროს. მოლაპარაკებები კი სწორედ მისი მთავარი ამოცანის შესრულების მთავარი ინსტრუმენტია.

თავი III. მოლაპარაკების ეროვნული თავისებურებები

❖ მოლაპარაკების წარმოების ეროვნული სტილი

საინტერესოა, აქვს თუ არა ეროვნულ თავისებურებებს გავლენა მოლაპარაკების მსვლელობასა და მის შედეგზე? - მოლაპარაკების პრაქტიკოს - მწარმოებელთა დაკვირვებით სხვადასხვა ხალხის მიერ წარმოდგენილი მოლაპარაკებების წარმოება ტოვებს თავის კვალს მოლაპარაკების წარმოების ხასიათზე.

მოლაპარაკების ეროვნული სტილის, როგორც სამეცნიერო სფეროს საგნის შესწავლა განსაკუთრებით აქტიურად წარმოებს ბოლო პერიოდში, ამ საკითხისადმი მკვლევართა ინტერესის გაზრდის საფუძველი კი გახდა საერთაშორისო მოლაპარაკებების როლის სწრაფი გაზრდა, რომელმაც მოიწვია არამარტო სახელმწიფოთაშორის დონე, არამედ არასამთავრობო საერთაშორისო ორგანიზაციების, ასოციაციების, საზოგადოებრივი, რელიგიური, საქმიანი წრეების და კერძო პირების ურთიერთობები.

მიუხედავად იმისა, რომ მკვლევარები ეროვნული თავისებურებების როლს და მნიშვნელობას სხვადასხვა კუთხით და დონით განმარტავენ, ყველა აღიარებს მისი განსაკუთრებული გავლენისა და როლის არსებობას მოლაპარაკებების წარმოების დროს. ამ კუთხით საინტერესოა შვედი მკვლევარის კ. იონსონის მოსაზრება, რომელიც მიუთითებს, რომ მოლაპარაკების პროცესში როდესაც ხდება მოლაპარაკების მონაწილეთა ინტერესების თანხვედრა, აქ ეროვნული თავისებურებები უკვე არ თამაშობს არსებით როლს. ხოლო ინტერესთა კონფლიქტურ პირობებში ეროვნული სახესხვაობა პირველ ადგილზე ინაცვლებს.

თუმცა უნდა აღნიშნოთ, რომ მოლაპარაკების ეროვნულ სტილში უფრო იგულისხმება ეროვნული ხასიათი და კულტურის თავისებურებები თუ როგორ აღიქვამს, გამოხატავს თავის დამოკიდებულებას მოლაპარაკების მონაწილეები და როგორ პროცესშიც არ უნდა მიმდინარეობდეს მოლაპარაკებები, ეროვნული თავისებურებები მაინც ახდენს თავის გავლენას და ერთერთი მნიშვნელოვანი

გასათვალისწინებელი ფაქტორია მოლაპარაკების მოსამზადებელ თუ უშუალოდ მოლაპარაკების წარმოების პროცესის დროს.

მკვლევარები გამოყოფენ სამ ძირითად პარამეტრს, რომელთა მიხედვით განასხვავებენ ეროვნულ სტილს მოლაპარაკებების მომზადების და მიმდინარეობის დროს:

პირველი - დელეგაციის ფორმირება და მისი რწმუნება;

მეორე - მნიშვნელოვანი წესები და პრიორიტეტები და ასევე, მოლაპარაკებებზე გადაწყვეტილების მიღების ხასიათის და არგუმენტაციის ტიპი;

მესამე - მოლაპარაკებაზე მონაწილეთა ქცევა (ურთიერთობის არავერბალური საშუალებები, მეორე მხარის მიერ შემოთავაზებული წინადადების აღქმა და აშ.) (N 3 გვ.84-85)

ყოველი ჩვენგანი ჩვენივე ეროვნულ კულტურაში აღიარებული და საუკუნეებით დამკვიდრებული ქცევის და საუკუნეებით დამკვიდრებული ქცევის ადათ-წესებით ცხოვრობს. თითოეულ კულტურაში არსებობს მოსაწონი და მოუწონარი, მისაღები და მიუღებელი ქცევები, რაც აუცილებლად გათვალისწინებული უნდა იქნეს მოლაპარაკებების წარმოების დროს.

განვიხილოთ ამ კუთხით ზოგიერთი სახელმწიფოს დამახასიათებელი თავისებურებები:

ამერიკული სტილი - ამერიკული სტილი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, რამდენადაც მათ აქვთ მნიშვნელოვანი გავლენა თანამედროვე მოლაპარაკებების სტილის ფორმირებაში. ამერიკელი მოლაპარაკების მონაწილე ყოველთვის მომზადებულია მოლაპარაკებისათვის. მისთვის დამახასიათებელია ისეთი თვისებები, როგორცაა პროფესიონალიზმი, ღიაობა, დამოუკიდებლობა, პრაგმატულობა. ამერიკელებისათვის საკმაოდ მწვავე პრობლემაა „შიდა მოლაპარაკებები“ სხვადასხვა უწყებებს შორის, მაგრამ მას შემდეგ, რაც მოხდება უწყებათშორის პოზიციათა შეთანხმება, ამერიკელი დელეგაციის წევრები დამოუკიდებლები არიან გადაწყვეტილების მიღებაში.

მოლაპარაკების პროცესზე ამერიკელების ყურადღება კონცენტრირებულია კონკრეტულ პრობლემაზე. ისინი მისწრაფვიან გამოავლინონ და განიხილონ არა

მხოლოდ პრობლემის საერთო შესაძლო მიდგომები მათი გადანწყვეტისათვის, არამედ დეტალების, რომლებიც დაკავშირებულია წინასწარი შეთანხმების შესრულებასთან. ამერიკელი დაუინებით ცდილობს მოახდინოს თავისი მიზნის რეალიზაცია, შეუძლიათ და უყვართ ვაჭრობა, ზოგჯერ ჩანან ძალზედ გამტანნი, მტკიცე აგრესიული, მკაცრიც კი. (N 4 გვ. 86)

აღსანიშნავია, რომ ამერიკელებმა მნიშვნელოვნად შეცვალეს მსოფლიოში მოლაპარაკების წარმართვის სტილი. XX ს-ის მეორე ნახევარს ზოგჯერ „მოლაპარაკების ერას“ უწოდებენ. იგი დიპლომატიურ საქმიან, ეკონომიკურ და სამხედრო ურთიერთობათა სფეროში ამერიკის გავლენის გაძლიერებას დაემთხვა. ამერიკელებმა ამ ურთიერთობებში დემოკრატიზმისა და პრაგმატიზმის მნიშვნელოვანი ელემენტები შეიტანეს. ამერიკელთა პრაგმატიზმი კი თავისმხრივ იმაში ვლინდება, რომ საქმიანი საუბრის დროს ყურადღებას ძირითადად პრობლემებზე ამახვილებენ. მოლაპარაკებებზე ისინი საკმაოდ მძლავრ პოზიციებს ფლობენ, დაუინებით ცდილობენ თავიანთი მიზნების რეალიზაციას, უყვართ და შეუძლიათ „ვაჭრობა“, პრობლემების გადანწყვეტისას არაერთი ვარიანტის, არამედ სხვადასხვა საკითხის ურთიერთდაკავშირებას ანუ „პაკეტურ“ მიდგომას ანიჭებენ უპირატესობას. ამ დროს მათთვის დამახასიათებელია ჯერ შესაძლებელი შეთანხმების საერთო ჩარჩოების განხილვა, ხოლო შემდეგ - მისი დეტალური ანალიზი. ამერიკელები მოლაპარაკების პროცესში მიზეზ-შედეგობრივ არგუმენტებს პრიორიტეტულად თვლიან. (N 9 გვ. 188-189)

მოლაპარაკებებს ყოველთვის აწარმოებენ სპეციალისტები, რომლებსაც ზურგს უმაგრებს ექსპერტთა ჯგუფი. უპირატესობას ანიჭებენ არგუმენტაციის ინდუქტიურ ტიპს, მიზეზ-შედეგობრივ არგუმენტებს, რომელიც ითვალისწინებს დასკვნების გაკეთებას ფაქტობრივი დამტკიცების საფუძველზე.

ამერიკელები უპირატესობას ანიჭებენ არათორმალურ ურთიერთობებს, ნაკლებად მისდევენ მოლაპარაკებების ეტაპების მიხედვით წარმოებას, ხშირად ამბობენ უარს პოლიტიკის მკაცრი მიდგომის დაცვაზე, რაც დემოკრატიზმად ჩანს. არათორმალური ურთიერთობებისაკენ ამერიკელების მისწრაფება ხანდახან შეიძლება განმარტებულ იქნას, როგორც ფამილიარული. ამერიკელებს იშვიათად

ანტერესებთ მაღალფარდოვანი რიტორიკა. ისინი დაინტერესებულნი არიან დღის წესრიგის საკითხების ოპერატიული განხილვით, რაც შეიძლება ბევრად უფრო ჩქარა სასარგებლო შეთანხმების მიღწევით.

მოლაპარაკებებზე ამერიკელები განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევენ პრესასთან ურთიერთობას.

გერმანული სტილი - აღნიშნული სტილი შემდეგი თავისებურებებით ხასიათდება. გერმანელები განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობენ მოლაპარაკებების მომზადებას, გულმოდგინედ ამუშავებენ თავიანთ პოზიციას, მათთვის დამახასიათებელია იმ მოლაპარაკებებში მონაწილეობა, რომელშიც საკმაოდ სიცხადით ხედავენ შესაძლებლობას იპოვონ მათი გადანაცვების პირობა ან დარწმუნებულნი არიან შეთანხმების მიღწევის შესაძლებლობაში.

მოლაპარაკებებზე გერმანელები სისტემურები არიან და უპირატესობას ანიჭებენ საკითხების განხილვას შეთანხმებული დღის წესრიგის მიხედვით, თანმიმდევრულად ერთიდან მეორე საკითხზე გადასვლით, გულმოდგინედ განიხილვენ ყველა დეტალს და წვრილმანს. მოლაპარაკებაზე ისინი იმთავითვე „ხარს რქებით იკავენენ“ და როგორც წესი, მოლაპარაკებას იწყებენ დღის წესრიგით გათვალისწინებული მთავარი საკითხით. მოლაპარაკებას აწარმოებენ სიზუსტისადმი მკაცრი მიდგომის პუნქტუალობის, დღის წესრიგის მკაცრი რეგლამენტაციის გამოჩენით. გერმანელების ყველა წინადადება ატარებს ღრმად საქმიან და კონკრეტულ ხასიათს. გერმანელები არ ღებულობენ იუმორს და ხუმრობას მოლაპარაკებების პროცესის მსვლელობაში.

უპირატესობას ანიჭებენ არგუმენტაციის დედუქციურ ტიპს, რომელიც დაფუძნებულია იმაზე, რომ ამოსავალი წერტილი ემსახურება რაღაც პრინციპს, ხოლო მტკიცება არის ამ პრინციპის გამოყენების როგორც დემონსტრაცია, რაც არის დამახასიათებელი ტრადიციული რომაული სამართლისათვის.

გერმანული მოლაპარაკებლები შეხვედრებზე კარგად ჩაცმულები მიდიან, მათვის დამახასიათებელია მკაცრი კლასიკური სტილი, და ამასვე მოითხოვენ მეორე მხარისგანაც. ისინი მოლაპარაკების მაგიდასთან იერარქიის მიხედვით სხდებიან და საკუთარ აზრსაც ამის შესაბამისად გამოთქვამენ. ურთიერთ

მიმართვებში ფორმალობას მკაცრად იცავენ და ამასვე მოითხოვენ სხვებისგანაც. მათვის ღიმილი მოლაპარაკებების დროს გულწრფელობად არ ითვლება. (N 9 გვ. 205)

მოლაპარაკებების გერმანელი მონაწილეები გამოირჩევიან ისეთი თვისებებით, როგორცაა სუბორდინაციის განვითარებული გრძობა, ყაირათიანობა, პედანტურობა, პუნქტუალურობა, მოლაპარაკების საგანის ღრმა ცოდნა. დიპლომატების შეფასებით, გერმანელი წარმომადგენლები გამოირჩევიან კარგი იურიდიული მომზადებით და განსახილველი პრობლემების იურიდიული ასპექტების ღრმა ცოდნით. გერმანელები, ამერიკელებთან შედარებით, მოითხოვენ საკმაოდ დიდ დროს გადაწყვეტილების მიღებისათვის. ისინი აწარმოებენ ალტერნატივების გულმოდგინე ანალიზს და ამონებენ ყველა შესაძლო შემთხვევას. სანაცვლოდ არ უყვართ ერთხელ მიღებული გადაწყვეტილების შეცვლა. როგორც წესი, გერმანელები არ აწერენ ხელს შეთანხმებას, თუკი არ მიიღებენ ამომწურავ გარანტიას მის შესრულებაზე.

ინგლისური სტილი - სპეციფიკურია მოლაპარაკებების წარმოების ინგლისური სტილიც. გერმანელებისაგან განსხვავებით ისინი ნაკლებ ყურადღებას აქცევენ მოლაპარაკებების მომზადების საკითხებს. ინგლისელები თვლიან, რომ პარტნიორის პოზიციისაგან დამოუკიდებლად თვით მოლაპარაკების პროცესში შეიძლება მოძიებულ იქნეს საკეთესო გადაწყვეტილება. ამავე დროს, საკმაოდ მოქნილად და ხალისით პასუხობენ მოწინააღმდეგე მხარის ინიციატივებს. ამასთან ერთად მოლაპარაკებები ინგლისელ პარტნიორებთან ითვალისწინებს გულმოდგინე მომზადებას და შეთანხმების მიღწევას.

გერმანელებისა და ამერიკელებისაგან განსხვავებით, რომელიც მოლაპარაკების დაწყებას „ხარს რქებით დაგიჭერენ“, ინგლისელები უპირატესობას ანიჭებენ მოლაპარაკებები დაიწყონ არა განსახილველი საგნით, არამედ წმინდა საყოფაცხოვრებო საკითხებით (ამინდი, სპორტი და ა.შ)

ინგლისელებმა შეიმუშავეს სამოლაპარაკო ურთიერთობების განსაზღვრული რიტუალი, რომელსაც გულმოდგინედ იცავენ. მოლაპარაკებებზე ინგლისელი წარმომადგენლები მთელი თავისი გულითადობისა და კეთილმოსურნეობის

მიუხედავად, სრულებით არ არის აბსოლიტურად ურყევნი, რაც შეეხება წესების დაცვას, აქ უფრო ბევრად კანონის მიმდევარნი არიან. აქ ისინი არ შეინწყნარებენ არც საკუთარ თავს და არც სხვებს. როგორც ამერიკელები, ინგლისელებიც, როგორც წესი, გამოიყენებენ ვაჭრობის სტრატეგიას, ეფექტურად შეუძლიათ საკუთარი ინტერესების დაცვა. მათ მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებაში, როგორც წესი, რისკის ალბათობა ძალზედ მცირეა. ინგლისელების ძლიერი მხარე მოლაპარაკებებზე არის კარგი ცოდნა ქვეყნის, საგნის პრობლემის შესახებ, რომელიც ექვემდებარება განხილვას. მათ გამოარჩევთ საკმაოდ მაღალი პროფესიული დონე. მათ შეუძლიათ გულმოდგინედ გაანალიზონ სიტუაცია მოლაპარაკებებზე და გააკეთონ პროგნოზები. მოლაპარაკებები წარმოებს ფაქტობრივი, საცნობარო და სტატისტიკური მასალების დიდი რაოდენობით გამოყენების გზით.

მთლიანობაში ინგლისელებისათვის დამახასიათებელია ისეთი ხასიათი, როგორიცაა მიდრეკილება გადაკრულად მინიშნებისაკენ, თქმისაკენ, გარჯისაკენ, დამოუკიდებლობისაკენ. ინგლისელების საკმაოდ დიდად აქვთ განვითარებული სამართლიანობის გრძნობა, ამიტომ ისინი მოლაპარაკებების წარმოების დროს იმედს გამოთქვამენ „სუფთა თამაშზე“ არ ეყრდნობიან ეშმაკობას და ცბიერებას. ინგლისური ტრადიცია ითვალისწინებს მსჯელობაში თავშეკავებას, როგორც თანამოსაუბრის მიმართ პატივისცემის ნიშანს. ინგლისელებისათვის ტრადიციულია თავის არიდება ჩიხური სიტუაციებისაგან. ამიტომაც ისინი თავს არიდებენ ან კატეგორიულ თანხმობას, ან უარყოფას. ინგლისელების საყვარელი გამონათქვამები - „მე მგონია“, ახასიათებს ინგლისელების მიდრეკილებას, რომ შესაძლებლობის მიხედვით არ მისცენ ცალსახა პასუხი „დიახ“ ან „არა“

(N 4 გვ. 89)

ფრანგული სტილი - ფრანგული მოლაპარაკებების სტილი წარმოადგენს როგორც ეროვნული ხასიათის, ისე განათლებისა და აღზრდის შედეგს. ფრანგები გულმოდგინედ ემზადებიან მოლაპარაკებისათვის. პუნქტუალობას განიხილავენ, როგორც ზრდილობის გამოვლენას. თუმცა საერთო წესი ასეთია: რაც უფრო მაღალია სტუმრის სტატუსი, მით უფრო დასაშვებია დაგვიანება. მიღებულია

მოლაპარაკების დაწყება იმ საკითხის განხილვის დაწყებით, რომელიც არ ეხება მოლაპარაკების პრობლემას. მკვლევართა უმრავლესობა აღნიშნავს ფრანგების მკაცრ და ხშირად კონფრონტაციულ მიდგომას მოლაპარაკებისადმი, რომელსაც არ აქვს ალტერნატიული პოზიცია. უპირატესობას ანიჭებენ მოლაპარაკების წარმოებას ფრანგულ ენაზე, მაშინაც კი თუ იციან სხვა ენა. დიდი ყურადღება ენიჭება რიტორიკას, რომელსაც შეუძლია სწორად გადმოცემა საკუთარი აზრების. ფრანგები, როგორც გერმანელები, უპირატესობას ანიჭებენ არგუმენტაციის დედუქციურ ტიპს. მოლაპარაკებებზე დემონსტრირებას უკეთებენ დეტალებისადმი ცოდნას, სიზუსტეს, გულომდგინედ სწავლობენ წარმომადგენელი წინადადებების ყველა ასპექტს და შედეგს. ფრანგული მოლაპარაკებების სტილისათვის დამახასიათებელია სხვადასხვა ტაქტიკური ხერხის გამოყენება. მოლაპარაკების წარმოების დროს ფრთხილნი არიან, არ უყვართ ვაჭრობა. (N 4 გვ. 89)

ასევე ფრანგებთან მოლაპარაკებების წარმოებისას უნდა გავითვალისწინოთ, რომ ისინი მოლაპარაკებებს არასოდეს იწყებენ ოფიციალური ნაწილით. აქ დიდად ფასდება მოსაუბრის ცოდნა კულტურის, განსაკუთრებით, ფრანგული ხელოვნების სფეროში. მათთან უნდა მოვერიდოთ რელიგიაზე, პირად პრობლემებზე, შემოსავლებსა და ხარჯებზე, პოლიტიკურ შეხედულებათა და სხვათა საუბრებს, რათქმუნდა თუ ეს არ ეხება უშუალოდ მოლაპარაკების საკითხს.

საფრანგეთში მიღებული არ არის მოსაუბრის სახელით მიმართვა, თუ ამას თვითონ არ მოითხოვს. ჩვეულებრივ იყენებენ გამოთქმებს : „მესიე“ - მამაკაცებისთვის და „მადამ“ - ქალებისთვის. (N 9 გვ.228)

იაპონური სტილი - განსაკუთრებული თვითმყოფადობით გამოირჩევა მოლაპარაკების წარმოების იაპონური სტილი. იაპონურ ნაციონალურ ხასიათში გამოიყოფა შრომისმოყვარეობა, ესთეტიკური გრძნობის განვითარება, ტრადიციისადმი მიმდევრობა, დისციპლინარულობა, ავტორიტეტისადმი ერთგულება, თავაზიანობა, თვითმფლობელობა. იაპონური ნაციონალური კულტურის და აღზრდის სისტემის თავისებურებები ახდენს გავლენას იაპონელების მიერ წარმოებულ მოლაპარაკებების პროცესზე.

ისინი დიდ ყურადღებას უთმობენ მათ შესწავლას, ვისთანაც ამყარებენ კონტაქტს

და აწარმოებენ მოლაპარაკებას, მათთვის დამახასიათებელია პარტნიორთან პირადი ურთიერთობის განვითარებისათვის დიდი ყურადღების დათმობა. მათ ძალიან სერიოზული დამოკიდებულება აქვთ მოლაპარაკებისადმი და თვლიან, რაც უფრო მეტ დროს დაკარგავენ, მით უკეთესია, რადგან მხარეები კარგად გაიცინობენ ერთმანეთს და განიხილავენ მომავალი შეთანხმების ბევრად უფრო მეტ დეტალს.

იაპონელებს ძალიან კარგად შეუძლიათ პარტნიორის მოსმენა, ისინი დემონსტრირებას უკეთებენ ყურადღებას, მაგრამ აქ გასათვალისწინებელია, რომ თავის დაქნევა და იაპონური „ჰაი“ (დიახ) სრულებითაც არ ნიშნავს თანხმობას. ეს უბრალოდ მოლაპარაკებების დროს ყოველთვის ნიშნავს იმის დადასტურებას, რომ რაც ითქვა გაიგო და მოუსმინა.

აღსანიშნავია რომ სიტყვა „არა“ პრაქტიკულად უარყოფილია იაპონიის სამოლაპარაკო ლექსიკონში. ეს არ ნიშნავს, რომ იაპონელებს არ შეუძლიათ უარის თქმა, უბრალოდ ისინი უარს პირდაპირ არ გამოხატავენ, რათა არ აწყენინონ თანამოსაუბრეს. (N 4 გვ. 92-93)

ასეთია ზოგადად სხვადასხვა ქვეყნის მოლაპარაკების წარმოების ზოგიერთი სტილი, რომელიც რა თქმა უნდა არაა აბსოლუტური, მაგრამ უცხოელ პარტნიორებთან მოლაპარაკებების მომზადების ან უშუალოდ მოლაპარაკების წარმოების დროს აუცილებლად გასათვალისწინებელია, რადგან რა ტიპის მოლაპარაკებაც არ უნდა მიმდინარეობდეს, ეროვნული თავისებურებები და ზემოთ განხილული სხვადასხვა ქვეყნისთვის და კულტურის წარმომადგენლისთვის დამახასიათებელი ქცევის ნორმები აუცილებლად ახდენს თავის გავლენას მოლაპარაკების პროცესსა და მის შედეგზეც აისახება ლოგიკურია.

❖ მოლაპარაკებები და ქცევის ჩვეულება საქართველოში

როგორც მოგეხსენებათ და არაერთგზის აღვნიშნეთ მოცემულ თავში, კულტურული სახესხვაობები თავის გავლენას ახდენს ადამიანთა და ადამიანის ჯგუფთა მიერ წარმოებულ მოლაპარაკებებზე. მოლაპარაკებებში ძალიან დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ეროვნულ ხასიათს, სტილს, რომელშიც აირეკლება ეროვნული კულტურა, ისტორიული წარსული და წეს-ჩვეულებები. ამ კუთხით კი მოლაპარაკების ქართული სტილიც ხასიათდება გარკვეული თავისებურებებით. ქართული ეროვნული

ხასიათის ფორმირება მრავალმა ისტორიულმა ფაქტორმა განაპირობა და მასზე მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინა. პატარა სახელმწიფოს მუდმივი „შიში“ გარე ძალების მხრიდან რაც ქართველი ერის ისტორიის მუდმივი თანმდევი მოვლენა იყო, მისი შეუპოვარი და მამაცი ხასიათის ჩამოყალიბების განმსაზღვრელი ფაქტორი გახდა, რაც გარკვეულწილად თავს იჩენს ქართველების მიერ წარმოებული მოლაპარაკებების დროს.

ზოგადად მოლაპარაკების წარმოების დროს შენს წინ მუდომი ადამიანის კულტურული მიკუთვნებულობა მაღალი ალბათობით გიქმნის წარმოდგენას მოლაპარაკების პროცესის მიმდინარეობისთვის წინასწარ მოსამზადებლად. ამ კუთხით ამერიკელი მკვლევარი და მეცნიერი ლებარონი მოლაპარაკებების წარმოების დროს, დროსთან დამოკიდებულების მიხედვით ორი ტრიპის კულტურებს გამოყოფს :

1. პოლიქრონიკულს;
2. მონოქრონიკულს;

პოლიქრონიკული კულტურის წარმომადგენლებისთვის დამახასიათებელია :

- ინყებენ და ამთავრებენ შეხვედრებს მოქნილ დროზე;
- როცა საჭიროდ თვლიან მაშინ იღებენ შესვენებებს;
- ხშირია საუბარში ჩაჭრა და ნაკლებად აქცევენ ყურადღებას დაგვიანებას.

მონოქრონიკული კულტურის წარმომადგენლებისთვის კი პირიქით:

- ხისტად განსაზღვრული დროით სარგებლობენ;
- წინასწარ გეგმავენ შესვენებებს;
- ეყრდნობიან სპეციფიკურ, დეტალურ და ნათელ კომუნიკაციას;
- ამჯობინებენ მკაცრად მორიგეობითი ხასიათის საუბარს;
- დაგვიანებას იღებენ შეურაცხყოფად;

ამკარაა, რომ საქართველო ამ კუთხით, აუცილებლად პოლიქრონიკული ხასიათისაა, ვინაიდან ქართველებს დიდწილათ სჩვევიათ დაგვიანება, დროისადმი პატივისცემა ნაკლებად არის განვითარებული ჩვენში და უფრო მოქნილები არიან შეხვედრების დროის განაწილებისას. (N 10)

მოლაპარაკებების დროს ასევე მნიშვნელოვანი ფაქტორია პერსონალური სივრცე. ამ კუთხით ქართველი ერი გამოირჩევა შინაურული, არაფორმალური

დამოკიდებულებით, რამდენადაც პერსონალური სივრცის სიმცირე იწვევს ბევრად ახლო კონტაქტს საუბრისას. ქართული კულტურის მახასიათებელი სტუმართმოყვარეობა ნათლად მეტყველებს ზემოხსენებულ საკითხზე. კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფენომენი შეგვიძლია დავინახოთ განსაზღვრებაში „საუცხოო“ - რასაც ქართველები განსაკუთრებულად კარგის დასახასიათებლად ვიყენებთ, ეს გულისხმობს რომ უცხო ადამიანებთან, რომლებიც ასევე მეგობრული განზრახვით არიან ქართველებთან, თბილი დამოკიდებულება აქვთ ოდითგანვე. ამიტომ მოლაპარაკებების დანწყობის წინ ან მისი მიმდინარეობის დროსაც ქართველები მნიშვნელოვან ყურადღებას აქცევენ და სჩვევიათ არათავისუფალი „შინაურული“ შეხვედრები, სადაც მათ საშუალება ეძლევათ როგორც ახლოს გაიციონ მოლაპარაკების მეორე მხარემ ასევე აჩვენონ ჩვენი ტრადიციები და სტუმართმოყვარეობა.

არავერბალური კომუნიკაციის კატეგორიის კუთხით, რომელშიც იგულისხმება ხელით შეხება, ჩახუტება, თვალებში პირდაპირ ყურება და ა.შ. ქართველები გახსნილები არიან. მაგალითად თუ იაპონიაში მოლაპარაკებების წარმოების დროს თვალებში პირდაპირ ყურება უპატივცემულობად და უჩვეულოდ ითვლება, ქართველებისთვის ეს პირიქით, კარგ ტონად ითვლება, ამით ქართველი თავის დაინტერესებას გამოხატავს მეორე მხარის მიერ წარმოდგენილი საკითხისადმი. ასევე ხელის ჩამორთმევა და მეგობრული გადახვევა ქართული მოლაპარაკების შემადგენელი ნაწილია.

გაურკვევლობისადმი დამოკიდებულება - რაც გულისხმობს შეთანხმებისას ყველაფრის დეტალებში განერისაკენ სწრაფვა უფრო ჭარბობს, თუ შესაძლებელია ორაზროვანი ზოგადი ლოგიკის პუნქტების მოხაზვაც. ესეც ჰობშტედეს მიერ შემოღებული კრიტერიუმია - ავტორი მიიჩნევს, რომ ზოგადი შეთანხმებების მოძულე სახელმწიფოები ძირითადად არაბული და აფრიკული წარმოშობისაა, რომელთაც ნდობის ჩამოყალიბებასთან დაკავშირებული პრობლემები აწუხებთ.

(N 10)

ამ კუთხით საქართველო ალბათ, უფრო ზომიერად უნდა შევაფასოთ მოცემული კრიტერიუმის მიხედვით, ვინაიდან ქართველებს ძირითადად დეტალებში ჩასვლა

ნაკლებად გვახასიათებს. ქართულ რეალობაში ხშირად გავიგონებთ „სიტყვაზე გამოკიდებას“ - ფრაზას, რომელიც მენვრილმანე და დეტალებზე დიდი აქცენტის მქონე ადამიანების ცუდად დასახასიათებლად გამოიყენება და ყოველდღიური ცხოვრებიდან რომ ავიღოთ, უფრო ქართულია რომ ნვრილმანებს არ გამოვეკიდოთ და სიტყვაზე ვენდოთ ადამიანს.

მასკულინურობა/ფემინურობა - ეს გულისხმობს საზოგადოების ზოგად განწყობას, ესეც ჰობბტედეს მიერ არის შემუშავებული, რამდენადაც სოციუმი მონოდებულია ძალისმიერ, გაბედულ ქმედებებზე - იმდენად მასკულინურია ის, ხოლო თუ აპრიორში დათმობა, თანამშრომლობისადმი განსაკუთრებული სიყვარული და შედარებით რბილი დამოკიდებულებები ჭარბობს - ესე იგი ფემინურია. (LeBaron, 2003)

საქართველო ამკარად მასკულინური სახელმწიფოა, ქართველი ერი უპირატესობას სიმამაცეს, სისხლის ბოლო წვეთამდე ბრძოლასა და ძალას აფასებს, ვიდრე დათმობას რაც სისუსტედ უფრო აღიქმება ხოლმე. (N 10)

ქართულ რეალობაში ძალიან დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ მოლაპარაკების წარმოების დროს მეორე მხარის იმიჯს, ზოგადად თანამშრომლობისა და შეთანხმების მიღწევა დიდწილად დამოკიდებულია სახელმწიფო იმიჯზე, რომლის ფორმირებაც წლების გამოცდილების საფუძველზე ხდება. ამდენად აქ ქართული მიდგომა ხასიათდება გამოთქმით „სიტყვის კაცი,“ რაც პირის გატეხვის ფენომენს ძალიან ამაზრზენად აღიქვამს და ამდენად ზოგჯერ შესაძლოა უბრალოდ სიტყვიერი შეთანხმება მნიშვნელოვნად მიაჩნდეს, ვიდრე ქალაქდზე გაფორმებული ხელმოწერით დადასტურებული ვალდებულება.

ქართველი მომლაპარაკებლის ზოგად ხასიათში ზის თავიდანვე მაღალი მოთხოვნის წამოყენების ტაქტიკა, ამ კუთხით პარალელი შეგვიძლია გავავლოთ ქართულ „ბაზარზე“ არსებულ რეალობასთან. ფასების მოქნილება - აქ საინტერესოა რომ პირველადი ფასი, რომელიც პროდუქტს აწერია - წარმოადგენს პოზიციას, რომლის წითელ ხაზამდე დაყვანაც მყიდველის მთავარ მიზანს და ამოცანას წარმოადგენს და უკვე როგორც წესი ჩვეულებად ჩამოყალიბდა რომ, რაც მეტს მოითხოვ, მეტი დათმობა შეიძლება გააკეთო, რაც კლიენტს ფსიქოლოგიურ

კმაყოფილებას ანიჭებს. მოცემული ფენომენი როგორც ავლნიშნეთ, ბუნებრივად არის ქართველი მომლაპარაკებლის ხასიათში. (N 10)

საბოლოო ჯამში უნდა ვთქვათ, რომ მოლაპარაკების ქართული სტილის ჩამოყალიბებაზე თავისი გავლენა იქონია ჩვენი ქვეყნის ისტორიამ, სწორედ აქედან გამომდინარე ქართველი ძირითადად მასკულინური ტიპის მომლაპარაკებელია, რომელიც შესანიშნავად აღიქვამს ანარქიულ გარემოს ნიშან-თვისებებს და მისთვის ეს არ წარმოადგენს უცხო ხილს - ამიტომ იგი ყოველთვის ყურადღებას პოზიციის დაცვას აქცევს. ასევე ქართველისათვის, როგორც ასე ვთქვათ, სამხრეთული ტემპერამენტის ადამიანისათვის დამახასიათებელია ურთიერთობის უფრო არაოფიციალური ხასიათის დომინანცია და ახლო კონტაქტი მეორე მხარესთან, ეს შეიძლება გამოიხატებოდეს, როგორც მეგობრული გადახვევით, პირისპირ დგომისას მოკლე დისტანციით, ისე ჩახუტებით.

ქართული სტილი დროსთან დამოკიდებულობის მიხედვით, აშკარად ხასიათდება პოლიქრონიკულობით, რაც დროის ძალიან მოქნილად აღქმას გულისხმობს და მკვეთრად გამოხატული არაპუნქტუალობით გამოირჩევა. მოლაპარაკები წარმოების ტაქტიკის კუთხით დამახასიათებელია პოზიციური ვაჭრობა და მასთან დაკავშირებული საჭიროზე მეტი მოთხოვნის მქონე პოზიციის დაფიქსირება პირველ ჯერზე.

ეს არის ზოგადი დახასიათება, რომლის გათვალისწინებაც მნიშვნელოვანი ფაქტორი იქნება ნებისმიერი მეორე მხარისთვის მანამ, სანამ დაიწყებს მოლაპარაკებას ქართველ მომლაპარაკებლებთან, არა აქვს მნიშვნელობა ეს საერთაშორისო ბიზნეს თუ პირადი თემის ირგვლივ მოლაპარაკებები იქნება, რადგან ადამიანის ფსიქოლოგია და კომუნიკაციის ფორმა იქ იქნება, თუ - იდენტურია თავისი მიზანმიმართულობის მიხედვით და ქვეცნობიერად ერთნაირ კონტექსტში გამოიყენება მსგავსი ქცევები, ტაქტიკები და სტრატეგიები.

თავი მეოთხე: საერთაშორისო მოლაპარაკების ცნება

❖ საერთაშორისო მოლაპარაკების მნიშვნელობა და წარმოების წესი

საერთაშორისო მოლაპარაკებები პირდაპირ კავშირშია საერთაშორისო ურთიერთობებთან, ეს ორი ერთმანეთის გარეშე შეუძლებელია განვიხილოთ. საერთაშორისო ურთიერთობები- ეს არის პოლიტიკური მეცნიერების ერთ-ერთი დარგი, რომელიც შეისწავლის საგარეო პოლიტიკურსა და სახელმწიფოთაშორისო ურთიერთობებს საერთაშორისო სისტემაში, ეს უკანასკნელი კი მოიცავს სახელმწიფოებს, საერთაშორისო ორგანიზაციებს, არასამთავრობო ორგანიზაციებსა და მულტინაციონალურ კორპორაციებს, ეს არის როგორც აკადემიური, ასევე საჯარო პოლიტიკის სფერო, რომელიც ცდილობს სახელმწიფოების საგარეო პოლიტიკის გაანალიზებასა და განსაზღვრას. თავის მხრივ, აქ საერთაშორისო მოლაპარაკებებს უმნიშვნელოვანესი ადგილი უჭირავს, რამეთუ სწორედ ამ უკანასკნელის გამოყენების წყალობით ხდება საერთაშორისო ურთიერთობების, როგორც საჯარო პოლიტიკის სფეროს წინაშე არსებული

ამოცანების შესრულება, ასევე მისი როგორც აკადემიური სფეროს კუთხით განვითარება.

საერთაშორისო ურთიერთობების, როგორც აკადემიური დისციპლინის ჩამოყალიბება დიდად განაპირობა მე-20 ს-ის დასაწყისში, მსოფლიოს დაპირისპირებულ ბანაკებად დაყოფამ და 1914 წელს პირველი მსოფლიო ომის გაჩაღებამ. ჩამოყალიბებისთანავე საერთაშორისო ურთიერთობები განვითარდა კონკრეტული იდეოლოგიური მიმართულებით და მისი ხედვა აიგო ერთი თეორიის იდეალიზმის საფუძველზე. პირველი მსოფლიო ომით გამოწვეული დიდძალი მსხვერპლის შედეგად მსოფლიოში მომწიფდა შეხედულება, რომ აუცილებელად უნდა შესწავლილიყო ომის გამომწვევი მიზეზები, რათა მომავალში თავიდან აეცილებინათ მსგავსი დამანგრეველი მოვლენები. სწორედ იდეალიზმი გახდა ის იდეოლოგია, რომლის პრინციპებზე დაყრდნობითაც მომავალში კაცობრიობას უნდა შეძლებოდა ამ დამანგრეველი ფენომენის თავიდან აცილება. ეს ყველაფერი კი თავისთავად შეუძლებელია მოლაპარაკების და შეთანხმების გარეშე, ამიტომ ლოგიკურია რომ საერთაშორისო ურთიერთობების პარალელურად ვითარდებოდა საერთაშორისო მოლაპარაკების თეორია და პრაქტიკა.

ასევე საინტერესოა, რომ პირველი მსოფლიო ომამდე საერთაშორისო ურთიერთობები, როგორც სამეცნიერო დისციპლინა არ არსებობდა და მის ფუნქციებს ძირითადად სამართალი და ისტორია ითავსებდა. ძირითადად ისტორიკოსები უფრო ზუსტად კი დიპლომატიის ისტორიკოსები იყვნენ დაკავებულნი სხვადასხვა ისტორიული ფაქტების ანალიზით, თუმცა ამ ფაქტების განზოგადებასა და დასკვნების გამოტანაზე არავინ ფიქრობდა. იმისათვის, რომ კარგად გავაანალიზოთ თუ რა თეორიული ფონი იყო შექმნილი პირველ მსოფლიო ომის დროინდელ ევროპაში, საკმარისია გავიხსენოთ კარლ ფონ კლაუზევიცის სიტყვები „ომი დიპლომატიის უფრო ძლიერი ფორმაა, ხოლო საბრძოლო ასპარეზი მოლაპარაკებების კონფერენციის გაგრძელება“ - აქედან ჩანს რომ ომი სულ უფრო და უფრო ხშირად გამოიყენებოდა, როგორც ინსტრუმენტი პოლიტიკური მიზნების მისაღწევად. მხოლოდ პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ მიხვდნენ წამყვანი ქვეყნის პოლიტიკური ელიტები, რომ ომის შედეგად

მიღებული სიტუაცია არ შეიძლებოდა ყოფილიყო არავისთვის მომგებიანი და სწორედ ამ პერიოდიდან იწყება უკვე პირველი სასწავლო ცენტრები და დეპარტამენტები, სადაც საერთაშორისო ურთიერთობები და საერთაშორისო მოლაპარაკების თეორიები ისწავლებოდა. პირველი კათედრა სადაც საერთაშორისო პოლიტიკა ისწავლებოდა იყო უელსში, აბერისთავის უნივერსიტეტში, ხოლო საერთაშორისო ურთიერთობების დეპარტამენტი პირველად ჯორჯ ტაუნის უნივერსიტეტში დაარსდა (N 10)

რაც შეეხება მოლაპარაკების წარმოების წესს - თვით ცნება „წესი“ მოლაპარაკების პროცესთან მიმართებით ატარებს პირობით ხასიათს. 1998 წლის დეკემბერში გაეროს გენერალურმა ასამბლეამ მიიღო რეზოლუცია „საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოების პრინციპების და წესების შესახებ“ . რეზოლუცია, რომელიც ხაზს უსვამს მოლაპარაკებების წარმოების საჭიროებას საერთაშორისო სამართლის ნორმებთან და მის პრინციპებთან შესაბამისობაში, მოლაპარაკებების დეკლარირებული მიზნის მიღწევისა და ხელშეწყობისათვის გვთავაზობს შემდეგ წესებს:

1. მოლაპარაკებები უნდა წარმოებდეს კეთილსინდისიერად;
2. სახელმწიფოებმა საჭიროა გამოხატონ სახელმწიფოთა საერთაშორისო მოლაპარაკებების პროცესში ჯეროვანი ჩარევის აუცილებლობა, რომელთა საციცოცხლო ინტერესები უშუალოდ ეხება განსახილველ საკითხებს;
3. ყველა სახის საერთაშორისო მოლაპარაკებების მიზანი და საგანი უნდა შესაბამებოდეს და გამომდინარეობდეს საერთაშორისო სამართლის ნორმებიდან, მათ შორის, გაეროს წესდების დებულებებიდან;
4. სახელმწიფოები მოლაპარაკების წარმოებისათვის მხარს უნდა უჭერდნენ ურთიერთანხმობას;
5. სახელმწიფოებმა მოლაპარაკებებზე უნდა მიიღონ ღონისძიებები კონსტრუქციული ატმოსფეროს შენარჩუნებისათვის და თავი შეიკავონ ნებისმიერი იმ ნაბიჯისგან, რომელმაც შეიძლება ჩაშალოს მოლაპარაკების პროცესი;

6. სახელმწიფოებმა საჭიროა ერთობლივად აწარმოონ ან დაასრულონ მოლაპარაკებები, კონცენტრირება გააკეთონ მოლაპარაკების პროცესში მთავარ მიზანზე;

7. სახელმწიფოებმა უნდა გამოიყენონ ყველა შესაძლებლობა მუშაობის გაგრძელებისა და მისაღები შეთანხმების მიღწევისათვის, იმ შემთხვევაში კი, თუ მოლაპარაკებები ჩიხში მოექცევა;

საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოებისათვის სახელმწიფოების ეს თავისებური „წარმოების კოდექსი“, რომელიც აყალიბებს ყველასთვის საერთო პრინციპებს და წესებს, თავის მიზნით არ შეიძლება და არც აყენებს საერთო სავალდებულო ნორმების კრებულს მოლაპარაკებების წარმოებისათვის. პრინციპში იგი წარმოადგენს შესასრულებელ რეალობას.

საერთაშორისო მოლაპარაკებების და ზოგადად მოლაპარაკებების პროცესის შემსწავლელ მრავალრიცხოვან შრომებს შორის, რომელსაც ფრანგმა მკვლევარმა ლ. ბელნაჟემ მართებულად უწოდა „ხელმძღვანელობა მოქმედებისათვის“ და „რეცეპტების ნორმატიული კრებული“, პირველ რიგში უნდა გამოვყოთ ჰარვარდის უნივერსიტეტის პროფესორის რ. ფიშერის და უ. იურის წიგნი „გზა შეთანხმებისაკენ, ანუ მოლაპარაკებები დამარცხების გარეშე“, და უ. იურის „არას დაძლევა ანუ მოლაპარაკებები რთულ ადამიანებთან“. ამ და სხვა ნაშრომებში მოცემული რეკომენდაცია-მითითებების გამოყენებით შეიძლება ჩამოყალიბდეს საერთაშორისო მოლაპარაკების წარმოების შემდეგი ძირითადი წესები:

1. თუკი გსურთ, რომ მეორე მხარემ აღიაროს თვენი პოზიცია, დასაწყისისთვის ეს ჯერ თქვენ გააკეთეთ.
2. თუკი გსურთ რომ მეორე მხარემ მოგისმინოთ, ჯერ თქვენ მოუსმინეთ.
3. გამოყავით ადამიანი პრობლემისგან.
4. ხაზი გაუსვით იმ გარემოებას, რომ მეორე მხარესთან თქვენ გაერთიანებთ მოლაპარაკება.
5. ეცადეთ ააწყოთ კარგი ურთიერთობა მოლაპარაკების მონაწილე მეორე მხარესთან მანამ, სანამ წარმოიქმნება უთანხმოება.
6. შეცვალეთ „შენ/თქვენ გამონათქვამები მე/თქვენ“ - ით.

7. თუ კი მეორე მხარე აგრესიულად დაგესხმით თავს, ნუ ეცდებით, რომ ანალოგურად უპასუხოთ.

8. საერთაშორისო მოლაპარაკების მიზნად გაიხადეთ არა გამარჯვება, არამედ ურთიერთსასარგებლო შედეგის მიღწევა.

სწორედ ასეთია საერთაშორისო მოლაპარაკების წარმოების ის ძირითადი წესები, რომლებიც ქმნის საფუძველს ურთიერთმომგებიანი შედეგის მიღწევისათვის.

(N3. გვ.56- 81)

❖ საერთაშორისო მოლაპარაკების შემაჯამებელი დოკუმენტი

როგორც წესი, საერთაშორისო მოლაპარაკებები მთავრდება ერთობლივად მიღწეული შეთანხმების მიღებით, უფრო მეტიც შეგვიძლია ვთქვათ, რომ მოლაპარაკება მხოლოდ ამის შემდეგ შეიძლება ჩავთვალოთ სასარგებლოდ. საერთაშორისო მოლაპარაკების პრაქტიკა ზოგადად ორი ტიპის შეთანხმებას იცნობს: ზეპირსიტყვიერს ე.წ. „ჯელტმენურ შეთანხმებას“ და წერილობითს. თუმცა პრაქტიკაში ძირითადად მაინც წერილობითი, იურიდიულად გაფორმებული ხელშეკრულება- შეთანხმება გამოიყენება, რადგან ზეპირ შეთანხმებას აქვს მთელი რიგი ნაკლოვანებები: პირველ რიგში იგი მეორე მხარეს აძლევს საშუალებას თავი აარილოს მის შესრულებას. მეორე, თავს იჩენს ასეთი შეთანხმების სხვადასხვაგვარი განმარტებების შესაძლებლობა. მესამე, მომავალში იქნება იმის შესაძლებლობა, რომ საერთოდ უარყონ ასეთი შეთანხმების არსებობაც და საერთაშორისო მოლაპარაკებების ისტორიიდან ამის არაერთი ფაქტი ვიცით. მაგალითად კარიბის კრიზისის დროს 1996 წელს ნ. ხრუმჩოვსა და ჯ. კენედს შორის მიღწეული იქნა შეთანხმება, რომელიც არ იქნა გაფორმებული წერილობითი სახით ამერიკის მხარის ინიციატივით. მიუხედავად იმისა რომ მთლიანობაში შეთანხმება შესრულდა, იყო მცდელობა მისი სხვადასხვა გვარად განმარტებისა მხარეების მიერ. დღეს უკვე 21-ე საუკუნეში საერთაშორისო მოლაპარაკებებში ზეპირსიტყვიერი შეთანხმებები თითქმის საერთოდ აღარ გვხვდება.

რაც შეეხება წერილობით გაფორმებულ შეთანხმება- ხელშეკრულებას, მოლაპარაკების შედეგები შეიძლება სხვადასხვა დოკუმენტებით გაფორმდეს. შესაბამისად საერთაშორისო მოლაპარაკებების შემაჯამებელი დოკუმენტების

სხვადასხვა სახე არსებობს რომელთაც აქვთ სხვადასხვა სახელწოდებები. საერთაშორისო ხელშეკრულება საერთაშორისო სამართლის ძირითადი წყაროა. იგი გვარეობითი ცნებაა და მოიცავს ყველა საერთაშორისო შეთანხმებას (ხელშეკრულება, შეთანხმება, პაქტი, ტრაქტატი, დეკლარაცია, კომუნიკე, კონვენცია და ა.შ.). საქართველო დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს საერთაშორისო ხელშეკრულების დაცვას. საქართველოს კონსტიტუციის მე-6 მუხლის თანახმად, საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებას, თუ იგი არ ეწინააღმდეგება საქართველოს კონსტიტუციას, აქვს უპირატესი იურიდიული ძალა შიდა სახელმწიფოებრივი ნორმატიული აქტების მიმართ. საერთაშორისო ხელშეკრულების დადებისა და გაუქმების წესი განსაზღვრულია საქართველოს 1997 წლის 16 ოქტომბრის კანონით საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების შესახებ. ზოგადად საერთაშორისო ურთიერთობების თანამედროვე პრაქტიკაში შედარებით გავრცელებულია შემდეგი სახის შემაჯამებელი დოკუმენტები:

ხელშეკრულება - ესაა დოკუმენტი, რომელიც, როგორც სამართლებრივი აქტი, მოლაპარაკების საგნის მიმართ ადგენს მხარეთა უფლებებს, ვალდებულებებს და პასუხისმგებლობას. ხელშეკრულების ინსტიტუტი ცნობილია რომის სამართლიდან მოყოლებული. რომში ხელშეკრულებას *contractus* ეწოდებოდა. იგი მხარეთა შორის ისეთი შეთანხმება-გარიგება იყო, რომლის შეუსრულებლობა უფლებას იძლეოდა სარჩელის წარსადგენად. რომაელი იურისტები მიუთითებდნენ, რომ ყოველი შეთანხმება როდი იყო ხელშეკრულება. შეთანხმება რომ ხელშეკრულებად ქცეულიყო, აუცილებელი იყო, მას მისცემოდა გარკვეული სახე, გაფორმებულიყო წერილობით და დაეკმაყოფილებინა მთელი რიგი მოთხოვნები. პირველ და უმთავრეს მოთხოვნას ხელშეკრულების დასადებად წარმოადგენდა მის დამდებ მხარეთა შორის შეთანხმება. შეთანხმება აუცილებელი იყო თვით ნივთის გადაცემისა და სიტყვების, ანუ სახელშეკრულებო რიტუალის შესრულების დროსაც. ხელშეკრულების ნამდვილობის მეორე მოთხოვნას წარმოადგენდა ის, რომ იგი არ უნდა შეწინააღმდეგებოდა სამართლის ნორმებსა და ზნეობას. მესამე პირობა იყო ხელშეკრულების შესრულების შესაძლებლობა და არა ფანტაზია. მაგალითად, გაიუსის ინსტიტუციებში მითითებულია:

„ხელშეკრულება იმის შესახებ, რომ ხელით ცას შეეხები, არ არის ნამდვილი“. მეოთხე პირობა იყო, რომ ხელშეკრულება არ მიიჩნეოდა ნამდვილად, თუ იგი დადებული იყო მოტყუებით, მუქარით, იძულებით, ძალადობით ან შეცდომით.

(N 10)

საერთაშორისო მოლაპარაკების პრაქტიკაში ობიექტის რეგულირების მიხედვით განასხვავებენ ეკონომიკურ, პოლიტიკურ, სამხედრო, სავაჭრო-საფინანსო და სხვა ტიპის ხელშეკრულებებს. შინაარსის მიხედვით იგი შეიძლება სხვადასხვა პრობლემას ეხებოდეს. კერძოდ მშვიდობის დამყარება - შენარჩუნებას, მეგობრობას, სამხედრო, კულტურულ, ეკონომიკურ თუ სამენარმეო თანამშრომლობას, ასევე სხვადასხვა სახის გარანტიებისა და დახმარების მიღებას, ნეიტრალიტეტსა და თავდაუსხმელობას, გავლენის სფეროების გადანაწილებას და ა.შ. - ასევე ხელშეკრულებები შეიძლება განსხვავდებოდეს ხელმომწერი წარმომადგენლობითი დონის მიხედვით. იგი შეიძლება იყოს სახელმწიფო მეთაურების, მთავრობის თავმჯდომარეების, მინისტრების და ა.შ. დონეზე დადებული.

ასევე საინტერესოა ვენის 1965 წლის კონვენცია საერთაშორისო მოლაპარაკების შესახებ, რომელიც საერთაშორისო ხელშეკრულების შემდეგ განმარტებას გვთავაზობს : „საერთაშორისო ხელშეკრულება ეს არის საერთაშორისო შეთანხმება, რომელიც სახელმწიფოებს შორის მიიღწევა წერილობითი ფორმით და რომელიც რეგულირდება საერთაშორისო სამართლით, მიუხედავად დოკუმენტების რაოდენობისა და დასახელებისა. საერთაშორისო ხელშეკრულება საერთაშორისო სამართლის ძირითადი წყაროა. იგი შეიძლება იყოს ორმხრივი ან მრავალმხრივი, ეს უკანასკნელი კი თავისთავში შეიძლება იყოს უნივერსალური და არტიკულარული. უნივერსალური ნიშნავს, რომ იგი ყველასი და საერთოა, ხოლო არტიკულარული დადებულია სახელმწიფოთა გარკვეული ჯგუფის მიერ. ხელშეკრულება შეიძლება იყოს ღია ან დახურული, იმის და მიხედვით, დასაშვებია თუ არა მასთან სხვა სახელმწიფოს მიერთება. როგორც წესი დახურულ ხელშეკრულებებს განსაზღვრავს საერთაშორისო ორგანიზაციების წესდებები და ორმხრივი ხელშეკრულებები. მესამე მხარის მონაწილეობა ასეთ

ხელშეკრულებებში განისაზღვრება მისი მონაწილეების თანხმობით. ღია ხელშეკრულებებში შეიძლება მონაწილეობდეს ნებისმიერი სახელმწიფო, როცა განახორციელებს მიერთების პროცედურას, მაგალითად 1996 წლის ბირთვული იარაღის გამოცდის აკრძალვის საყოველთაო ხელშეკრულება, ვენის 1961 წლის კონვენცია დიპლომატიური ურთიერთობების შესახებ და სხვა.

ხელშეკრულებები როცა ატარებენ განსაკუთრებული მამულების ხასიათს, გამოიყენება ტერმინი „პაქტი“ ან „დასკვნითი აქტი“. (N 4 გვ. 59)

კონვენცია - წარმოადგენს მრავალმხრივ საერთაშორისო ხელშეკრულებას და გავრცელებული სახელწოდებაა. მათი უმეტესობა, სპეციალურ საკითხებთან დაკავშირებით, იდება ეკონომიკის, პოლიტიკის და ჰუმანიტარული ხასიათის პრობლემათა გადასაჭრელად. ასეთი კონვენციებია 1979 წლის კონვენცია ქალთა დისკრიმინაციის ლიკვიდაციის შესახებ - 1979 წლის 18 დეკემბერს გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის გენერალურმა ასამბლეამ მიიღო ქალთა დისკრიმინაციის ყველა ფორმის აღმოფხვრის კონვენცია. იგი, როგორც საერთაშორისო ხელშეკრულება, ძალაში შევიდა 1981 წლის 3 სექტემბერს მას შემდეგ, რაც მეოცე ქვეყანამ მოახდინა მისი რატიფიცირება, კონვენციის მეათე წლისთავისათვის, რომელიც 1989 წელს აღინიშნა, თითქმის ასმა სახელმწიფომ გამოხატა თანხმობა დაეცვათ მისი დებულებები. კონვენციის შემუშავება გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის ორგანოს, ქალთა მდგომარეობის კომისიის 30-წლიანზე მეტი ხნის მუშაობის კულმინაციური მომენტია. (N 10) 1989 წლის ბავშვთა უფლებების შესახებ კონვენცია - „ბავშვთა უფლებათა კონვენცია, რომელსაც გაეროს გენერალურმა ასამბლეამ 1989 წლის 20 ნოემბერს ერთხმად დაუჭირა მხარი, მსოფლიო მამულების იურიდიული დოკუმენტია. კონვენცია, რომელიც 54 მუხლისგან შედგება, მოიცავს არა მარტო სამოქალაქო და პოლიტიკურ უფლებებს, არამედ სოციალურ და ეკონომიკურ უფლებებსაც, ამ მხრივ, კონვენციას უდაოდ გამორჩეული ადგილი უკავია ადამიანის უფლებების თემაზე შექმნილ დოკუმენტთა შორის.

ასევე არსებობს საქონლის ყიდვა-გაყიდვის საერთაშორისო ხელშეკრულების შესახებ, დიპლომატიური ურთიერთობების შესახებ და სხვა.

დეკლარაცია/კომუნიკე - წარმოადგენს საერთაშორისო შეთანხმების მიღწევის ბევრად ოპერატიულ ფორმას. იგი წარმოადგენს მოკლევადიანი მოლაპარაკების შედეგს, რომელიც თავისთავად შეიძლება იყოს განცხადება, სადაც აღწერილი იქნება სახელმწიფოს საერთო პოლიტიკური პრინციპები, პოლიტიკური კურსი, ამა თუ იმ საკითხზე მათი პოზიციის შესახებ და ა.შ. ე. ი. ამ ტიპის ხელშეკრულება თავისი არსით, მთავრობის, ორგანიზაციის ან ფიზიკური პირის ოფიციალური განცხადებაა. მეორე მხრივ, იგი გარკვეული პრინციპების და ფაქტების აღიარებაცაა, რომელიც შეიძლება იყოს როგორც ზეპირად (საზეიმო ფორმით), ასევე წერილობითი სახით გამოიყოს. ამის შემდეგ დეკლარაცია ხდება იურიდიული დოკუმენტი. იგი შეიძლება იყოს საბაჟო, საფოსტო, საგადასახადო და სხვა. აღსანიშნავია რომ დეკლარაცია/კომუნიკეს მთავარი უპირატესობა საკუთრივ ხელშეკრულებასთან მიმართებით მდგომარეობს იმაში, რომ ისინი არ ატარებენ არანაირ იურიდიულ ვალდებულებას.

მაგალითად ამ ტიპის დოკუმენტია ბოლონიის დეკლარაციას - ევროპის 29 ქვეყნის უმაღლეს განათლებაზე პასუხისმგებელმა მინისტრმა 1999 წლის 19 ივნისს იტალიის ერთ-ერთ უძველეს საუნივერსიტეტო ქალაქში ხელი მოაწერა ბოლონიის დეკლარაციას. აღნიშნულ დოკუმენტზე ხელმოწერით შესაბამისმა სახელმწიფოებმა გამოხატეს საერთო მზადყოფნა მონაწილეობა მიეღოთ უმაღლესი განათლების ერთიანი ევროპული სივრცის ჩამოყალიბებაში. ბოლონიის დეკლარაციაზე ხელმოწერას წინ უსწრებდა ისეთი დოკუმენტების მიღება, როგორიცაა: უნივერსიტეტების დიდი ქარტია (1988), ლისაბონის კონვენცია (1997) და სორბონის დეკლარაცია (1998).

ამჟამად, ბოლონიის პროცესში ჩართულია ევროპის 47 ქვეყანა. საქართველო აღნიშნულ პროცესს შეუერთდა 2005 წელს, ბერგენის სამიტზე. (N 10)

მემორანდუმი - დიპლომატიური დოკუმენტი, რომელშიც დეტალურად არის ჩამოყალიბებული რაიმე საკითხის ფაქტობრივი ან იურიდიული ანალიზი, ან სახელმწიფოს ოფიციალური პოზიციის განმარტებული. მემორანდუმი შეიძლება იყოს ორი სახის: ა) იგი წარმოადგენს დანართს პირადი ან ვერბალური ნოტისათვის; ბ) იგი არის დამოუკიდებელი დოკუმენტი, რომელიც გადაიცემა

პირადად ან კურიერის მეშვეობით. პირველ შემთხვევაში მემორანდუმი იბეჭდება უგერბო ფურცელზე; არ აღინიშნება ნომერი, ბეჭედი, გაგზავნის ადგილი, თარიღი და მისამართი. როდესაც მემორანდუმი დამოუკიდებელი დოკუმენტია, იგი იბეჭდება სანოტო ქაღალდზე, რომელზეც აღინიშნება გაგზავნის ადგილი და თარიღი, თუმცა ნომერი და ბეჭედი არ ისმება. - ხშირია ცალკეულ სახელმწიფოთა მიერ მემორანდუმის გამოქვეყნება მნიშვნელოვან საერთაშორისო საკითხებთან დაკავშირებით. (N 10)

ნოტების გაცვლა - ძალიან ხშირად საერთაშორისო ხელშეკრულება დაიდება ხოლმე ნოტების გაცვლით. ასეთ შემთხვევაში მოლაპარაკების შედეგების მიხედვით, ერთი სახელმწიფოს წარმომადგენელი მეორე სახელმწიფოს წარმომადგენელს უგზავნის ნოტას, რომელიც შეიცავს დებულებებს, რომლებიც ექვემდებარება შეთანხმებას. თუკი მოლაპარაკების მონაწილეები თვლიან რომ უნდა მოხდეს ხელშეკრულების განსაზღვრული დებულებების ბევრად უფრო დაწვრილებითი კონკრეტიზირება, მაშინ მათ შეუძლიათ მოითხოვონ, ეს დაწვრილებითი ინფორმაცია გაფორმდეს ნოტის სახით, რომელსაც მხარეები გაცვლიან. ნოტები აუცილებლად იდენტური უნდა იყოს.

ზოგადად საერთაშორისო მოლაპარაკებების შემაჯამებელი დოკუმენტი, როგორც ავლნიშნეთ, სხვადასხვა სახის შეიძლება იყოს და ეს მისი მხოლოდ არასრული ჩამონათვალია, რომელიც ძირითადად გამოიყენება თანამედროვე მსოფლიოში სახელმწიფოთა მრავალმხრივი დიპლომატიური, ეკონომიკური თუ სხვა სახის ურთიერთობების სახელშეკრებულ ფორმით განხორციელებისას.

რაც შეეხება საერთაშორისო ხელშეკრულების სტრუქტურას, იგი შეიძლება სამ ძირითად ნაწილად გაიყოს:

1. პრეამბულა - რომელიც შეიცავს რწმუნებული პირების სიას, რომელთა მიერ დაიდება და ხელი მოეწერება ხელშეკრულებას, როგორც წესი მოცემული ხელშეკრულების ამოცანის და მიზნების შესახებ განცხადებას, ხანდახან კი პრინციპების და გარემოებების ჩამონათვალს, ასევე წარმომადგენელთა რწმუნებულებას;

2. ძირითადი ტექსტი- რომელიც შედგება დანომრილი სტატიების ფორმით, რომელშიც დაფიქსირებულია ხელშეკრულების არსი და პრინციპები;
3. დასკვნითი პროტოკოლური სტატიები;
 - ა) მოლაპარაკების წარმოების თარიღი და ადგილი;
 - ბ) მოქმედების ვადა და ხელშეკრულების შეწყვეტის ხერხი;
 - გ) ტერმინთა განმარტება;
 - დ) სადავო საკითხის რეგულირების მეთოდები;
 - ე) სხვა სახელმწიფოების მიერთების წესი;
 - ვ) ხელშეკრულების გადახედვის და შესწორების წესი;
 - ზ) ხელშეკრულების ენა;
 - თ) რეგისტრაციის წესი;
 - ი) ხელმოწერის ადგილი და თარიღი;
 - ლ) ხელმოწერა და რწმუნებულთა ბეჭდები (ხანდახან).

აღსანიშნავია, რომ მოლაპარაკების წარმოებისას, განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს შემაჯამებელი დოკუმენტის ენის შერჩევას. მე-17 ს-ის შუა ხანებამდე საერთაშორისო ხელშეკრულებების უმრავლესობა იდებოდა ლათინურ ენაზე. მე-18 ს-ის დასასრულიდან ხელშეკრულებები, როგორც წესი, დგებოდა ფრანგულ ენაზე, 20-ე საუკუნეში კი ამ პრაქტიკაზე უარი თქვეს. თანამედროვე დიპლომატიამ ეს პრობლემა შემდეგი სახით გადაწყვიტა - დღეს უკვე ორმხრივი მოლაპარაკებების დროს ხელშეკრულების ტექსტი დგება მოლაპარაკე მხარეების ენებზე, ხოლო მრავალმხრივი ერთ, ორ ან რამდენიმე ენაზე ერთად.

მოლაპარაკების შემაჯამებელი დოკუმენტი, რომელიც წარმოებს გაეროს ეგიდით, წარმოდგენილია როგორც წესი ხუთ ენაზე - ინგლისურ, ფრანგულ, რუსულ, ესპანურ და ჩინურ ენებზე. ქვეყნების დასახელება ხდება ალფაბეტური წყობის მიხედვით, ასეთივე თანმიმდევრობით ხდება რწმუნებულების მიერ ხელმოწერაც.

ტექსტის შეთანხმების შემდეგ მხარეებს შორის, ხდება საერთაშორისო ხელშეკრულების პარაფირება (წინასწარი ხელის მოწერა მხოლოდ ინიციალებით ოფიციალურ ხელმოწერამდე) ხელმოწერა, რატიფიცირება (სახელმწიფოს

უმალლესი ხელისუფლების მიერ დამტკიცება საერთაშორისო ხელშეკრულებისა, რომელიც ხელმოწერილია ამ სახელმწიფოს სრულუფლებიანი წარმომადგენლის მიერ, რატიფიკაცია ხელშეკრულებას აძლევს იურიდიულ ძალას) და ძალაში შესვლა.

აღსანიშნავია, რომ არსებობს ხელშეკრულებები, რომლებიც ითვალისწინებენ რატიფიკირებას ან არ ითვალისწინებენ. იმ შემთხვევაში თუკი ხელშეკრულება ითვალისწინებს რატიფიკირებას, მაშინ არსებითი სულაც არ არის მართო მისი ხელმოწერა, ხელმოწერის შემდეგ აუცილებელია მისი რატიფიკირება პარლამენტის (უმეტეს შემთხვევაში) ან სახელმწიფოს მეთაურის მიერ იმისდა მიხედვით, რასაც ხელშეკრულების მომწერი ქვეყნის კანონმდებლობა ითვალისწინებს, მაგალითად საქართველოში კანონმდებლობის თანახმად, ამ ფუნქციას ჩვენი ქვეყნის პარლამენტი ასრულებს. იმ შემთხვევაში კი თუკი ხელშეკრულება არ ითვალისწინებს რატიფიკირებას, იგი ძალაში შედის ხელმოწერის მომენტიდან.

რაც შეეხება საერთაშორისო ხელშეკრულებების მოქმედების ვადას ან შეწყვეტის პირობებს - ხელშეკრულების მოქმედება წყდება ვადის ამოწურვის შემთხვევაში ან შეიძლება მოხდეს მისი ვადაზე ადრე შეჩერება მისი მოქმედების დენონსაციის (დიპლომატიაში რომელიმე სახელმწიფოს განცხადება საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედების შეწყვეტის შესახებ) გზით. საერთაშორისო სამართლებრივ ლიტერატურაში დენონსაცია ან ხელშეკრულებიდან გასვლა ხშირად აღინიშნება ტერმინი - „გაუქმება“ ან „ანულირება“. გაუქმების ქვეშ მოიაზრება ხელშეკრულების შეწყვეტა მხარეებს შორის, ხოლო ანულირება ნიშნავს ცალმხრივ უარს ხელშეკრულებაზე სახელმწიფოს მხრიდან.

ხელშეკრულებაზე ვადის გასვლის შემდეგ, შეიძლება მოხდეს პროლონგაცია ანუ ხელშეკრულების ვადის გაგრძელება მხარეების თანხმობის შემთხვევაში.

(N 4 გვ. 63-66)

თავი 5. საერთაშორისო სამთავრობო-თავრობო მოლაპარაკებების წარმართველი და ხელშეკრულების დადების უფლებამოსილი სუბიექტები საქართველოში.

საქართველოს სახელმწიფო უწყებები და სტრუქტურები, შესაბამისი თანამდებობის პირები - საქართველოს პრეზიდენტი და პრეზიდენტის ადმინისტრაცია, საქართველოს პარლამენტი და პარლამენტის თავმჯდომარე, საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო და მინისტრი, მთელი დიპლომატიური კორპუსი ემსახურება საქართველოს საგარეო პოლიტიკური კურსის განხორციელებას, რომელიც სრულიად შეესაბამება საქართველოს საკანონმდებლო ბაზას და ისეთ სტრატეგიულ ხედვებს, როგორცა საქართველოს ეროვნული უსაფრთხოების კონცეფცია და საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროს სტრატეგია. აღნიშნულ დოკუმენტებში ჩამოყალიბებული ფუნდამენტური ეროვნული ინტერესები და ფასეულობები განსაზღვრავენ ჩვენი საგარეო პოლიტიკის უმთავრეს მიზანს საქართველოს უსაფრთხოებისა და საერთაშორისო სტატუსის განმტკიცებას, საერთაშორისო ურთიერთობათა სისტემაში კუთვნილი და ღირსეული ადგილის დაკავებას და მზარდი გლობალიზაციის პირობებში ქვეყნის ინტერესების გატარებას.

აღნიშნული სტრუქტურები, საერთაშორისო არენაზე დიპლომატიური და საერთაშორისო ურთიერთობების გზით, ხელს უწყობენ საქართველოს სახელმწიფოებრივი დამოუკიდებლობის განმტკიცებას, მისი საერთაშორისო ავტორიტეტის და იმიჯის ამაღლებას, უსაფრთხოების და სტაბილურობის განმტკიცებას ქვეყანაში, საგარეო საფრთხეების და ახალი გამოწვევების დაძლევაში ერთობლივი პოლიტიკის ჩამოყალიბებას. აღნიშნული მიზნის მისაღწევად კი სახელმწიფოს

საქმიანობა კონცენტრირებულია საერთაშორისო მრავალმხრივი თუ ორმხრივი მოლაპარაკების წარმოებაზე, საქართველოში არსებული კონფლიქტების მშვიდობიანი გზით მოგვარების, ტერიტორიული მთლიანობის აღდგენისა და ეროვნული უსაფრთხოებისათვის ხელსაყრელი საერთაშორისო გარემოს შექმნაზე. ეს არის ერთ-ერთი მთავარი წინაპირობა ქვეყნის თავისუფლების და სუვერენიტეტის, აგრეთვე, ჩვენი მოქალაქეების სიცოცხლისა და უსაფრთხოების უზრუნველყოფისათვის.

დღევანდელ ურთიერთდამოკიდებულ სამყაროში, ეროვნული უსაფრთხოებისა და კეთილდღობის მიღწევა შეუძლებელია დანარჩენი მსოფლიოსგან იზოლაციის პირობებში. ქვეყნის უსაფრთხოების უზრუნველსაყოფად აუცილებელია გლობალური უსაფრთხოების მხარდაჭერა. საქართველოს თავისუფლება და დამოუკიდებლობა ეფუძნება სხვა ქვეყნების სუვერენიტეტის პატივისცემას, სხვა სახელმწიფოების და რეგიონების ეკონომიკური კეთილდღეობა პირდაპირ აისახება საქართველოს მოქალაქეების კეთილდღეობაზე. საქართველოში დემოკრატიზაციის განმტკიცება კი გლობალურ არენაზე დემოკრატიული პროცესების განვითარების გზით მიიღწევა. თავის მხრივ კი ამ ყველაფერის მიღწევას ბევრად განსაზღვრავს საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოება.

სახელმწიფოს უსაფრთხო განვითარებისათვის ხელსაყრელი საერთაშორისო გარემოს შექმნა შესაძლებელია მხოლოდ საერთაშორისო თანამშრომლობის წარმოების საფუძველზე. სახელმწიფომ უნდა აწარმოოს აქტიური მუშაობა საქართველოს უსაფრთხოების განმტკიცებისა და ქვეყნის სუვერენიტეტისათვის საერთაშორისო მხარდაჭერის გაძლიერების მიზნით. ეს მუშაობა წარიმართება ორმხრივი, მრავალმხრივი თუ რეგიონული თანამშრომლობის ფორმატით.

აღსანიშნავია, რომ საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოება მკვეთრად რეგლამენტირებულია არა მარტო საერთაშორისო დოკუმენტებით და კონვენციებით, არამედ ქვეყნის შიდა კანონმდებლობითაც. საქართველოში საგარეო პოლიტიკის და შესაბამისად საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოების და საერთაშორისო ხელშეკრულებების დადების უფლებას ცალკეული უწყებებისა და სუბიექტებისათვის განსაზღვრავს შემდეგი სამართლებრივი დოკუმენტები:

- საქართველოს კონსტიტუცია;

- საქართველოს კანონი საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებების შესახებ; (ეს კანონი განსაზღვრავს საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების, შესრულებისა და მოქმედების შეწყვეტის წესს. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულება იდება, სრულდება და წყდება საერთაშორისო სამართლის საყოველთაოდ აღიარებული პრინციპებისა და ნორმების, საქართველოს კონსტიტუციის, საერთაშორისო ხელშეკრულებებისა და ამ კანონის შესაბამისად.)

ეს კანონი გამოიყენება საქართველოს ყველა საერთაშორისო (სახელმწიფოთაშორისი, მთავრობათაშორისი და უწყებათაშორისი ხასიათის) ხელშეკრულების მიმართ, რომელიც რეგულირდება საერთაშორისო სამართლის ნორმებით, მიუხედავად მისი სახისა და სახელწოდებისა (ხელშეკრულება, შეთანხმება, კონვენცია, პაქტი, ოქმი, წერილების გაცვლა, სხვა სახისა და სახელწოდების საერთაშორისო ხელშეკრულება). (N 10)

ამ კანონის დებულებები აგრეთვე ვრცელდება ყოფილი სსრკ-ის იმ საერთაშორისო ხელშეკრულებებზე, რომელთა მიმართ საქართველომ თავი უფლებამონაცვლედ აღიარა.

- საქართველოს კანონი საქართველოს მთავრობის სტრუქტურის, უფლებამოსილებისა და საქმიანობის შესახებ;
- საქართველოს პარლამენტის რეგლამენტი;
- საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტოს დებულება;
- საქართველოს კანონი დიპლომატიური სამსახურის შესახებ;
- საქართველოს კანონი საკონსულო სამსახურის შესახებ.

საქართველოს პრეზიდენტი

საქართველოს კონსტიტუციის პირველი თავის მესამე მუხლში მითითებულია, რომ მხოლოდ საქართველოს უმაღლეს სახელმწიფო ორგანოთა განსაკუთრებულ გამგებლობას მიეკუთვნება - ომისა და ზავის საკითხები; საგანგებო და საომარ მდგომარეობათა სამართლებრივი რეჟიმის დადგენა და შემოღება; საგარეო პოლიტიკა და საერთაშორისო უთიერთობანი. შესაბამისად ამისა, სახელმწიფოს მეთაურის პრეროგატივაა ამ კუთხით პოლიტიკური კურსის განსაზღვრა.

კონსტიტუციის მეოთხე თავი 69-ე მუხლში აღნიშნულია: - საქართველოს პრეზიდენტი არის საქართველოს სახელმწიფოსა და აღმასრულებელი ხელისუფლების მეთაური; საქართველოს პრეზიდენტი წარმართავს და ახორციელებს სახელმწიფოს საშინაო და საგარეო პოლიტიკას. იგი უზრუნველყოფს ქვეყნის ერთიანობასა და მთლიანობას, სახელმწიფო ორგანოთა საქმიანობას კონსტიტუციის შესაბამისად; საქართველოს პრეზიდენტი უმაღლესი წარმომადგენელია საგარეო ურთიერთობებში. ასევე კონსტიტუციის 73-ე მუხლის თანახმად, საქართველოს პრეზიდენტი: ა)ღებს საერთაშორისო ხელშეკრულებებსა და შეთანხმებებს, აწარმოებს მოლაპარაკებებს უცხოეთის სახელმწიფოებთან; პარლამენტის თანხმობით ნიშნავს და ათავისუფლებს საქართველოს ელჩებსა და სხვა დიპლომატიურ წარმომადგენლებს; იღებს უცხოეთის სახელმწიფოთა და საერთაშორისო ორგანიზაციათა ელჩებისა და სხვა დიპლომატიური წარმომადგენლების აკრედიტაციას.

გამომდინარე აქედან, ქვეყნის პრეზიდენტი არის მთავარი ფიგურა, ვინც საქართველოს სახელით აწარმოებს საერთაშორისო მოლაპარაკებებს.

საქართველოს პარლამენტი

აღსანიშნავია საქართველოს პარლამენტის და თავმჯდომარის როლი ქვეყნის საგარეო პოლიტიკური კურსის გატარებაში. იგი როგორც მეორე პირი ქვეყანაში გარკვეული უფლებამოსილების მატარებელია მინიჭებული უფლებების ფარგლებში. საქართველოს კონსტიტუციის მესამე თავის 48-ე მუხლში, ასევე აღნიშნულია, რომ საქართველოს პარლამენტი არის ქვეყნის უმაღლესი წარმომადგენლობითი ორგანო, რომელიც ახორციელებს საკანონმდებლო ხელისუფლებას, განსაზღვრავს ქვეყნის საშინაო და საგარეო პოლიტიკის ძირითად მიმართულებებს, კონსტიტუციით განსაზღვრულ ფარგლებში კონტროლს უწევს მთავრობის საქმიანობას და ახორციელებს სხვა უფლება მოსილებებს.

„პარლამენტის პრეროგატივა“ - „ქვეყნის საშინაო და საგარეო პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებების განსაზღვრა; საერთაშორისო ხელშეკრულებებისა და შეთანხმებების რატიფიცირება, დენონსირება, გაუქმება, საგანგებო მდგომარეობის დროს ან საერთაშორისო ვალდებულებათა შესასრულებლად სამხედრო ძალების

გამოყენებაზე თანხმობის მიცემა, ქვეყანაში სხვა სახელმწიფოს სამხედრო ძალების შემოყვანის, გამოყენებისა და გადაადგილების შესახებ საქართველოს პრეზიდენტის გადაწყვეტილების დამტკიცება, საგანგებო ან საომარი მდგომარეობის, ზავის თაობაზე საქართველოს პრეზიდენტის გადაწყვეტილების დამტკიცება, რათქმუნდა რეგლამენტის აღნიშნული დებულებებიც საქართველოს კონსტიტუციის შესაბამის დებულებებს ეფუძნება.

ამრიგად, კონსტიტუციის საფუძველზე საქართველოს პარლამენტი, მისი თავმჯდომარე არიან ის სუბიექტები, რომლებიც მინიჭებული პრეროგატივის საზღვრებში განსაზღვრავენ ქვეყნის საგარეო პოლიტიკურ კურსს.

საქართველოს მთავრობა

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ერთ-ერთ დოკუმენტი, რომელიც ასევე არეგულირებს ქვეყნის საგარეო პოლიტიკური კურსის განხორციელების მექანიზმებს არის- „საქართველოს კანონი საქართველოს მთავრობის სტრუქტურის, უფლებამოსილებისა და საქმიანობის წესის შესახებ“. კანონის პირველ თავში აღნიშნულია: საქართველოს მთავრობა საქართველოს კანონმდებლობის შესაბამისად უზრუნველყოფს აღმასრულებელი ხელისუფლების, ქვეყნის საშინაო და საგარეო პოლიტიკის განხორციელებას. მთავრობა თავისი საქმიანობით პასუხისმგებელია საქართველოს პრეზიდენტისა და საქართველოს პარლამენტის წინაშე. მთავრობა შედგება პრემიერ-მინისტრისა და მინისტრებისგან, მათ შორის სახელმწიფო მინისტრებისგან. რაც შეეხება კანონის მეორე თავს, იგი ადგენს მთავრობის კომპეტენციის საზღვრებს, სადაც ასევე მითითებულია: „მთავრობა საქართველოს კონსტიტუციით დადგენილ ფარგლებში:

საქართველოს პრეზიდენტის მიერ მინიჭებული უფლებამოსილების ფარგლებში დებს საერთაშორისო ხელშეკრულებებს და ასევე უზრუნველყოფს საერთაშორისო ხელშეკრულებებით აღებული ვალდებულებების შესრულებას; ახორციელებს საქართველოს კონსტიტუციით, ამ კანონით სხვა საკანონმდებლო აქტებითა და საქართველოს პრეზიდენტის ნორმატიული აქტებით მისთვის მინიჭებულ უფლებამოსილებებს.

საქართველოს დიპლომატიური სამსახური

საქართველოს დიპლომატიური სამსახურის ამოცანაა საერთაშორისო დემოკრატიულ ფორუმებში მონაწილეობა. იმისათვის, რომ მიმდინარე დემოკრატიული ცვლილებები სისტემური და შეუქცევადი იყოს, მნიშვნელოვანია წარმატებული დემოკრატიული ქვეყნების გამოცდილების გაზიარება და დახმარება. ამ მიმართულებით სწორედ დიპლომატიური სამსახური უზრუნველყოფს საქართველოს აქტიურ მონაწილეობას დემოკრატიული ქვეყნების თანამეგობრობას მსოფლიო ფორუმში.

რაც შეეხება საქართველოს დიპლომატიური სამსახურის ძირითად ამოცანებსა და ფუნქციებს:

ა) საერთაშორისო და რეგიონული მშვიდობისა და უსაფრთხოების განმტკიცებისთვის ხელის შეწყობა.

ბ) საქართველოს უსაფრთხოებისა და საერთაშორისო სტატუსის განმტკიცება.

გ) ადამიანის საყოველთაოდ აღიარებული უფლებათა და თავისუფლებათა დაცვისთვის ხელის შეწყობა.

დ) კომპეტენციის ფარგლებში საქართველოს მოქალაქეთა ძირითადი უფლებებისა და თავისუფლებების დაცვა.

ე) საერთაშორისო სამართლის საყოველთაოდ აღიარებული პრინციპებისა და ნორმების დაცვისა და შემდგომი განვითარებისათვის ხელის შეწყობა.

ვ) საქართველოს საგარეო პოლიტიკური კურსის ძირითადი მიმართულებების შესახებ წინადადების შემუშავება.

ზ) საერთაშორისო ურთიერთობებში საქართველოს ინტერესების წარმოდგენა და დაცვა.

თ) დიპლომატიური საშუალებებით საქართველოს სუვერენიტეტის, ქვეყნის უსაფრთხოების, მისი ტერიტორიული მთლიანობისა და საზღვრების ურღვეობის და სხვა სახელმწიფოებრივი ინტერესების დაცვა.

ი) საქართველოს, სხვა სახელმწიფოებსა და საერთაშორისო ორგანიზაციებს შორის - პოლიტიკური, ეკონომიკური, კულტურული, სამეცნიერო და სხვა სახის კავშირების განმტკიცება.

კ) საერთაშორისო ურთიერთობებში საქართველოს სახელმწიფო დაწესებულებების საქმიანობის კოორდინაცია.

ლ) სხვა სახელმწიფოებთან საქართველოს საკონსულო პოლიტიკის გატარება.

მ) საზღვარგარეთ განლაგებული საქართველოს საზოგადოებრივი ორგანიზაციებისა და დაწესებულებების საქმიანობისათვის ხელის შეწყობა.

საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო

საქართველოს დიპლომატიური სამსახურის ერთ-ერთი მთავარი ბირთვი საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტროა.

საქართველოს საგარეო საქმეთა სამინისტრო არის სამთავრობო დაწესებულება, რომელიც ახორციელებს უცხოეთის სახელმწიფოებთან და საერთაშორისო ორგანიზაციებთან საქართველოს საგარეო ურთიერთობათა სახელმწიფოებრივ მართვასა და კოორდინაციას. ამავე დროს თავისი კომპეტენციის ფარგლებში სახელმწიფოს სახელით მართავს მოლაპარაკებებს უცხო ქვეყნის სახელმწიფო ორგანოებთან, საგარეო პოლიტიკურ უწყებებთან, დიპლომატიურ წარმომადგენლობებთან და საკონსულო დაწესებულებებთან. სამინისტრო თავისი საქმიანობისას ხელმძღვანელობს საქართველოს კონსტიტუციით საერთაშორისო სამართლის საყოველთაოდ აღიარებული პრინციპებითა და ნორმებით, საერთაშორისო ხელშეკრულებებით, საქართველოს შესაბამისი კანონმდებლობით. სამინისტრო ახორციელებს საქართველოს სამთავრობო დაწესებულებების უცხო ქვეყნებთან და საერთაშორისო ორგანიზაციებთან ურთიერთობის კოორდინაციას.

საერთაშორისო მოლაპარაკების მომზადებასა და განხორციელებაში მონაწილეობას იღებს სამინისტროს სტრუქტურული ქვედანაყოფები როგორცაა: პოლიტიკური დეპარტამენტი, უსაფრთხოების პოლიტიკისა და ევროატლანტიკური ინტეგრაციის დეპარტამენტი, ევროინტეგრაციის დეპარტამენტი, კულტურულ და ჰუმანიტარულ ურთიერთობათა დეპარტამენტი, დიპლომატიური პროტოკოლის დეპარტამენტი, საკონსულო დეპარტამენტი.

აღსანიშნავია რომ ეს ორი უკანასკნელი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი სტრუქტურული ერთეულებია საერთაშორისო მოლაპარაკებების მომზადებასა და განხორციელებაში.

დიპლომატიური პროტოკოლის დეპარტამენტის ძირითადი ამოცანაა სამინისტროს საქმიანობის პროტოკოლური უზრუნველყოფა, უმაღლესი დონის სახელმწიფო და სამთავრობო დელეგაციათა ვიზიტების მომზადება-გამართვა, საზღვარგარეთის ქვეყნების საგარეო საქმეთა მინისტრების, მათი მოადგილეების, ელჩების, საერთაშორისო ორგანიზაციათა ხელმძღვანელების და მათი წარმომადგენლების, აგრეთვე საქართველოს მაღალი დონის დელეგაციების, საგარეო საქმეთა მინისტრის, მისი მოადგილეების საზღვარგარეთის ქვეყნებში ოფიციალური და სამუშაო ვიზიტების ორგანიზება; საქართველოში საზღვარგარეთის დიპლომატიური წარმომადგენლობებისა და საკონსულო დაწესებულებების, საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და მისიების თანამშრომელთა იმუნიტეტისა და პრივილეგიების დაცვის კონტროლი, ასევე საქართველოში აკრედიტირებულ დიპლომატიურ კორპუსთან მუშაობის პროტოკოლური უზრუნველყოფა.

რაც შეეხება საკონსულო დეპარტამენტის ძირითად ამოცანებს- მისი ძირითადი ამოცანაა საზღვარგარეთის სახელმწიფოებთან საქართველოს საკონსულო ურთიერთობების წარმართვა და საქართველოს საკონსულო დაწესებულებათა საქმიანობის კოორდინაცია; საზღვარგარეთ საქართველოს მოქალაქეებისა და იურიდიული პირების უფლებებისა და კანონიერი ინტერესების დაცვის უზრუნველყოფა; საზღვარგარეთის სახელმწიფოებთან საქართველოს სავიზო ურთიერთობების უსწავლა და საქართველოს სავიზო პოლიტიკის თაობაზე წინადადებათა შემუშავება; ასევე საქართველოს ვიზების გაცემა, მათში ცვლილებების შეტანა და გაუქმება. (N 3 გვ 241-50)

დასკვნა

საბოლოო ჯამში, ჩვენს მიერ წარმოდგენილ სამაგისტრო ნაშრომში- „ მოლაპარაკების ხელოვნება„ კომპლექსურად იქნა განხილული რამოდენიმე საკითხი, რომლებიც აღნიშნული თემით დაინტერესებულ ადამიანს მიაწვდის საჭირო ინფორმაციას იმის შესახებ, თუ რა არის - მოლაპარაკების ხელოვნება, გაეცნობა მოლაპარაკების ძირითად სახეებს, სტრატეგიებს და იმ ტაქტიკურ ხერხებს, რომლებიც კარგი და ეფექტური მოლაპარაკების წინაპირობას წარმოადგენს და დაეხმარება მას საკუთარი მოლაპარაკების ტექნიკის დახვეწაში.

მოლაპარაკებები, როგორც თემაში არაერთგზის აღვნიშნეთ, არა მარტო სახელმწიფო მოღვაწეების, დიპლომატების და პოლიტიკოსების ვიწრო წრის საქმეა, როგორც ეს გასულ საუკუნეებში იყო მიღებული, არამედ თითოეული ჩვენგანის ყოველდღიურობის ნაწილია. ჩვენ ყოველდღიურად ვანარმოებთ მოლაპარაკებას, მიუხედავად იმისა, რომ ხანდახან შეიძლება ვერც კი ვაცნობიერებთ ამ ფაქტს, ჩვენ რაღაც ეტაპზე ყოველდღიურად ამ პროცესის მონაწილენი ვართ, რადგან მოლაპარაკების ტექნიკის ფლობა გვჭირდება არამარტო კონფლიქტურ სიტუაციაში, არამედ მას მივმართავთ ძალიან ხშირად, მაგალითად როდესაც რაიმე საკითხთან დაკავშირებით შეთავაზებას ვაკეთებთ, გვჭირდება ვილაცის დარწმუნება, მეორე მხარისგან ვითხოვთ რაღაცას და აშ. სწორედ ამიტომ მოლაპარაკებაზე მოთხოვნა ყოველდღიურად იზრდება და შესაბამისად თანამედროვე მსოფლიოში მოლაპარაკების პრაქტიკა სულ უფრო და უფრო ვითარდება და სრულყოფილი ხდება.

ზოგადად, მოლაპარაკების ხელოვნება ეს ის ცნებაა, რომელიც თავის თავში კომპლექსურად აერთიანებს ძალიან ბევრ საკითხს, სწორედ ერთ-ერთი ასეთია დიპლომატია და საერთაშორისო ურთიერთობები. მოლაპარაკების ხელოვნების ფლობა დიპლომატებისა და საერთაშორისო ურთიერთობების წარმართველი სუბიექტებისათვის მთავარი ამოსავალი წერტილია თავიანთ საქმიანობაში. უფრო მეტიც, როგორც თემაში აღვნიშნეთ - მოლაპარაკების ხელოვნებას ხშირად დიპლომატიის სახელითაც კი მოიხსენიებენ. სწორედ აღნიშნულიდან გამომდინარე, ნაშრომში ჩვენს მიერ განხილული იქნა მოლაპარაკების ხელოვნების მნიშვნელობა დიპლომატიის და საერთაშორისო ურთიერთობების კუთხით.

ნაშრომის ერთ-ერთი თავი ასევე დაუეთმეთ მოლაპარაკების ეროვნული თავისებურებების განხილვას. ეროვნული სტილის, როგორც სამეცნიერო სფეროს საგნის შესწავლა განსაკუთრებით აქტიურად წარმოებს ბოლო პერიოდში, ამ კუთხით მკვლევართა ინტერესის გაზრდის საფუძველი კი გახდა საერთაშორისო მოლაპარაკებების როლის სწრაფი ზრდა, რომელმაც მოიყვანა არა მარტო სახელმწიფოთა შორის დონე, არამედ არასამთავრობო საერთაშორისო ორგანიზაციების, ასოციაციების, საზოგადოებრივი, რელიგიური, საქმიანი წრეების და კერძო პირების ურთიერთობები. მოლაპარაკების ეროვნულ სტილში იგულისხმება

ეროვნული ხასიათის და კულტურის თავისებურებები, თუ როგორ აღიქვამს, გამოხატავს თავის დამოკიდებულებას მოლაპარაკების მონაწილეები და ვფიქრობთ, რა ტიპის მოლაპარაკებებთან არ უნდა გვქონდეს საქმე, მოლაპარაკების ეროვნული თავისებურებების გათვალისწინება ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია და მისი გათვალისწინება ასევე ერთ-ერთი წინაპირობაა მოლაპარაკების წარმატებულად ჩატარებისათვის.

დასკვის სახით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ერთ-ერთი თრაზა - **კარგ მომლაპარაკებლებად კი არ იბადებიან, არამედ ხდებიან**, ადასტურებს იმ ფაქტს, რომ ამის მიღწევა სავსებით შესაძლებელია. ვფიქრობთ, რომ ნესბისმიერ ადამიანს, რომელიც იმუშავებს საკუთარ თავზე, სიღრმისეულად გაეცნობა ამ თემის ირგვლივ არსებულ საკითხებს, შეძლებს დაეუფლოს მოლაპარაკების ხელოვნებას და გახდეს კარგი შუამავალი, მომლაპარაკებელი.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. კარნეგი დ., „როგორ მოვიპოვოთ მეგობრები და ვიმოქმედოთ ადამიანებზე“, გამომცემლობა სამშობლო, 1992
2. ლემპერერი ა. პ., კოლსონი ო., „მოლაპარაკების მეთოდები“, თბილისი., 2001

3. მანველიძე ი., „მოლაპარაკების მეთოდები,“ გამომცემლობა უნივერსალი., თბილისი, 2013
4. მანველიძე ი., ზოიძე ი., „საერთაშორისო მოლაპარაკებები,“ გამომცემლობა უნივერსალი., თბილისი, 2009
5. მენტეშაშვილი ა., „საერთაშორისო ურთიერთობების და დიპლომატიის ისტორია“ თბილისი, 2003
6. მეტრეველი რ., „ქართული დიპლომატიის ისტორიის ნარკვევები“ თბილისი, 2009
7. ჭიპაშვილი ჰ., „დიპლომატია“ თბილისი, 2005
8. რონდელი ა., პატარა ქვეყანა საერთაშორისო სისტემაში. თბილისი, 2006
9. ჯოლია გ., „მოლაპარაკების თეორია და პრაქტიკა,“ თბილისი, 2004
10. ჯოლია გ., „დიპლომატია და ბიზნეს ეტიკეთი,“ თბილისი, 2004
11. ინტერნეტ რესურსები

- მოლაპარაკების წარმოების ძირითადი წესები

<https://b2p.ge/%E1%83%9B%E1%83%9D%E1%83%9A%E1%83%90%E1%83%9E%E1%83%90%E1%83%A0%E1%83%90%E1%83%99%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%94%E1%83%91%E1%83%98%E1%83%A1-%E1%83%AC%E1%83%90%E1%83%A0%E1%83%9B%E1%83%9D%E1%83%94%E1%83%91/>

- ყოფითი მოლაპარაკებები და ქცევის ჩვეულება საქართველოში

<http://sabauri.coa.ge/?id=2>

- სახელმწიფოს ან რეგიონის კულტურული თავისებურება და მოლაპარაკების დომინანტურად მახასიათებელი სტილი <http://sabauri.coa.ge/?id=23>

- საერთაშორისო ურთიერთობების თეორია <http://www.nplg.gov>.

- <http://www.supremecourt.ge/files/upload-file/pdf/aqtebi9.pdf>

- <https://www.mes.gov.ge/content.php?id=1856&lang=geo>

- წარმატებული მოლაპარაკების წარმართვის 10 წესი

<http://webgeorgia.ge/blog/tzarmatebuli-molaparakebis-10-tzesi/>

- <https://ka.wikipedia.org>