



ფონდი ღია საზოგადოება - საქართველო
OPEN SOCIETY - GEORGIA FOUNDATION

სოციალურ მეცნიერებათა სერია

რეჟალ ჯორბენაძე

პოლიტიკური კონფლიქტების მართვა

სალექციო კურსი

დაშვებულია დამსმარე სახელმძღვანელოდ სოციალური
მეცნიერებების მაგისტრანტებისათვის

„მეცნიერება“

თბილისი

2001

სერიის მთავარი რედაქტორი

მარინე ჩიტაშვილი

რედაქტორი

ლია კაჭარავა

კორექტორი

დადი სულაშვილი

საავტორო უფლება (copy right) ეკუთვნის ფონდს
„ღია საზოგადოება - საქართველო“

ISBN 99928-891-8-7

ს ა რ ჩ ე ვ ი

შესავალი	5
პოლიტიკური კონფლიქტი	5
თ ა ვ ი 1	
სოციალური კონფლიქტის შესწავლის მეთოდები	10
თ ა ვ ი 2	
კონფლიქტის სახეები და ტიპები	24
თ ა ვ ი 3	
კონფლიქტის დინამიკა – შესაღწევა და დამსაგულაღწევა	39
თ ა ვ ი 4	
ქვეპიტი მიმართულები კონფლიქტში	62
თ ა ვ ი 5	
ქალაქუღლება და კონფლიქტი	73
თ ა ვ ი 6	
პოლიტიკური კონფლიქტების მოგვარების გზები	97
თ ა ვ ი 7	
პოლიტიკური კონფლიქტების მოგვარების გზები	106
7.1. მოლაპარაკება	111
7.2. შუამავლობა	152
7.3. არბიტრაჟი	164
7.4. ფასილიტაციის პროცესი	166
7.5. ფაქტების მოძიების პროცესი	168
7.6. პარტნიორობის დამყარების პროცესი	168
7.7. მინი-მოსმენის პროცესი	170

თ ა ვ ი 8

ბარდამაშვილი პერიოდის პოლიტიკური კონსულიტაციები	174
ძირითადი წყაროები	190
ბამოყენებული ლიტერატურა	191

შ ე ს ა ვ ა ლ ი

პოლიტიკური კონფლიქტი

კაცობრიობისათვის XXI საუკუნე სასტიკი კონფლიქტების ფონზე დაიწყო. განვლილი საუკუნის კატაკლიზმები ჯერ კიდევ თავს იჩენს. იმის მიუხედავად, რომ მსოფლიო ახალი წესრიგი თითქმის მშვიდობისა და თანხმობის სახით უნდა წარმართულიყო, სახესე გვაქვს ეთნიკური დაპირისპირების უამრავი მაგალითი. რადიკალური შემოპრუნება, ტოტალიტარული რეჟიმების რღვევა ძალსხედ მტკიცნული აღმონდა.

XX საუკუნემ კაცობრიობას თვალნათლივ დაანახა დაპირისპირებას, მტრობას, აგრესიას და ძალადობას რა სისასტიკე მოაქვს დაწყებული პირველი მსოფლიო ომიდან, ატომური იარაღის გამოყენება, ცივი ომი და დამთავრებული ტოტალიტარული რეჟიმის კრახით დასრულებით გამოწვეული შედეგები. დაპირისპირებამ შესძლო მრავალი ტრავმირებული საზოგადოების ჩამოყალიბება.

ფიქრი მშვიდობიანი მსოფლიოს შესახებ შესაძლოა ჯერ კიდევ ჩანასახ-შივე და მოითხოვს მართებულ და მიხანდასახულ განვითარებას. ეს არის ერთადერთი ჭა სადაც ყველა ქვეყნის წარმომადგენლები მშვიდობიანი თანაცხოვრებით იარსებებენ. მსოფლიო გლობალიზაციის პირობებშიც შესაძლოა თავი იჩინოს კონფლიქტებმა, რაც ცივილიზაციათა ბრძოლის ფონზე განვითარდება. ამგვარ დაპირისპირებაში, შეჯახებაში ბუნებრივია მოსაზრებელია საქართველოს ადგილი და მისი მშვიდობიანი პოლიტიკის განვითარების პერსპექტივა. ამ შემთხვევაში კონფლიქტის, დაპირისპირების რეგულაციის და მართვის ეფექტური მეთოდების და მიდგომების გამოყენებაა საჭირო, როგორც საგარეო, ასევე საშინაო პოლიტიკის სფეროში.

კონფლიქტიდან მშვიდობიანი, თანამშრომლობის ფით გამოსვლა ჩვენი ქვეყნისათვის დღეისათვის ყველაზე მნიშვნელოვანია, რადგან ს. პანთინტონის ცივილიზაციათა კლასიფიკაციით საქართველო ორი დიდი მართმადიდებლურ-სლავურ და ისლამურ ცივილიზაციებს შორის მდებარეობს. სწორედ კონფლიქტების არსებობა ცივილიზაციათა გამმოჯნავ ზონებშია მოსალოდნელი. შესაძლოა აფხა-ქართველთა, ოს-ქართველთა, პანკისის ხეობაში დაძაბულობა და სსვა პოტენციური კონფლიქტები, სწორედ საწყისი ეტაპია ცივილიზაციათა დაჯახების. ამ ზრის რუსეთ-ჩეჩნეთის ხანგრძლივი

საბრძოლო დაპირისპირება(აქტივობებს. მნიშვნელოვანია, რომელიმე (კვილიზაციის ნაწილი იყო, მაგ: დასავლეთი, რომელიც იკავებს თავის საზღვრებს, NATO-ს საშვიდობო ეგიდით, მაგრამ აქვე გასათვალისწინებელია, რომ ევროპისათვის ჩვენ ყოველთვის პერიფერია ვიქნებით. ამგვარ პოლიტიკურ სივრცეში მოხვედრით იდენტოიკაცია მომავალზე ორიენტაციით უნდა გაკეთდეს, სადაც გათვალისწინებული იქნება გარეგნული ბალანსი და ყოველი დავა (საშინაო, საერთაშორისო) მშვიდობიანი გზით გადაიჭრება.

პრობლემების გადასაჭრელად არა მარტო ფიქრი და განსჯაა საჭირო, არამედ ქმედებაც. ქმედებისათვის საჭიროა საბაზისო თეორიული ცოდნის საფუძველზე სწორი პროგრამების შემუშავება ჩვენი ქვეყნის მტკიცუნული საერთოების გადასაჭრელად. ამ სფეროში ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი საერთოია კონფლიქტების მართვა, რომლითაც ხერხდება ომის, შეჯახების თავიდან აცილება, რაც საქართველოს ტერიტორიაზე ლოკალურად მიმდინარეობს. პოლიტიკური კონფლიქტების მართვა, თანამშრომლობით პრობლემების გადაჭრა, დაპირისპირებულ მხარეთა შორის ურთიერთობის გაუმჯობესება, მოლაპარაკების ან მესამე მხარის გამოყენების საშუალებების ცოდნა თანაც ხოვრების ეფექტური გზების ძიების შესაძლებლობას იძლევა. მოცემული სალექციო კურსი პოლიტიკური კონფლიქტების მართვის საერთოს ესება, რომელშიც განხილულია: კონფლიქტის სახეები, ტიპები, ესკალაცია და დეესკალაცია, ძალაუფლება, ქვეითი სტრატეგიები და კონფლიქტის რეგულაციის სხვადასხვა ხერხები და მეთოდები.

ლათინურად – conflictus – კონფლიქტი სიტყვასიტყვით შეჯახებას ნიშნავს. თითქმის ყველა ენაში შეჯახების, დავის გამზოცდოებულ ტერმინად კონფლიქტია მიჩნეული, მაგ: conflict ინგლისურში, conflict ფრანგულში, conflict გერმანულში, конфликт რუსულში და ა. შ. კონფლიქტში იტყულისსება ძალადობა, დასჯა, შეუთანხმებლობა და სხვ. არსებობს ქართული შესატყვისი სიტყვებიც – დავა, შეჯახება, შეხლა-შემოსლა, ჩხუბი, ბრძოლა, ომი, დაპირისპირება, დაძაბულობა, გაუგებრობა, შეუთანხმებლობა და სხვ. საჭიროა კონფლიქტის გამოყენება, როგორც ზოგადი ტერმინის, სადაც მისი გამოვლინების სხვადასხვა სახე უნდა იყოს განსაზღვრული.

პოლიტიკური კონფლიქტი სოციალური კონფლიქტის ერთ-ერთი სახეა, ამიტომაც მნიშვნელოვანია იმის გარკვევა თუ პოლიტიკისადმი რა სფეროს ასახავს კონფლიქტი. ჩვენი ზრით, მნიშვნელოვანია კონფლიქტისადმი ზოგადთეორიული მიდგომა, მაგრამ ეს არ ნიშნავს იმას, რომ ერთ კრებად სახელში გავეერთიანოთ, ანუ ვუწოდოთ მას კონფლიქტოლოგია. ასეთი სახელწოდების მეცნიერული დარგი ფიქტია.

კონფლიქტების და განსაკუთრებით პოლიტიკური კონფლიქტების ინტენსიური შესწავლა XX საუკუნის 50-იანი წლებიდან იწყება, სადაც მეცნიერების სხვადასხვა დარგის მიღწევებით განიხილებოდა საერთოები. გამოიყენება, როგორც ჰუმანიტარული ასევე საბუნებისმეტყველო დარგების მიღწევები, მოდელები და ა. შ. კონფლიქტების შესწავლას დიდი ხნის ისტორია

აქვს დაწყებული ანგარიში ხახიდან, მაგ: არისტოტელეს შრომებში საუბარია ელიტარულ წრეებში დაპირისპირებაზე. მოგვიანებით გახსატურებული ყურადღება კონფლიქტებს მიაქცია ნ. მაკაველმა, ე. როტერდამელმა, კ. კლაუზ-ზევიცმა და სხვ. კონფლიქტების განხილვისას კლასობრივ პარადიგმას ეყრდნობა კ. მარქსის თეორია, სადაც საზოგადოების ბუნებრივად ჩადებული კლასობრივი კონფლიქტი. ამ მიდგომის საწინააღმდეგოა კონფლიქტების შესწავლის სტრუქტურულ-ფუნქციონალური პარადიგმა, რომელიც სათავეს მ. ვებერის შრომებიდან იღებს. ამ მეთოდური მიდგომის წარმომადგენლები არიან გ. ზიმილი, ლ. კოხერი, ტ. პარსონსი, ნ. სმელსერი, რ. დარენდორფი ნეომარქსისტული იდეების მომხრეა. არსებობს სოციალ-ბიოლოგიური პარადიგმა პოლიტიკური კონფლიქტების განხილვისას. ამ მიდგომაში ადამიანის აერესიულ და ინსტიტუტურ ბუნებას ექცევა ყურადღება. ამგვარი მიდგომა ძალზედ პოპულარული გახდა თანამედროვე გენეტიკისა და ეთოლოგიის მიღწევების საფუძველზე. ამ მიდგომის მომხრეები კონფლიქტის ადამიანის ბიოლოგიური არსებიდან ხსნიან და აერეულებენ სოციალურ ცხოვრებაზე. პოლიტიკური თეორიებიდან მნიშვნელოვანია ე. პარეტის (ელიტის თეორია, სადაც ელიტასა და საზოგადოების სხვა ფენებს შორის ბრძოლა განხილუ-ბა), ჟ. სორელი (ესება მასების მოქმედებებს), ს. ლიპსეტი და სხვ. საინტერესოა კ. შმიდტის თეორია, რომელშიც მკაფიო დიქტოპიით სოციალური შეგარე-ბად ან მტრებად იყოფა. ასეთი მიდგომით მნიშვნელობა ენიჭება ძალაუფ-ლების საკითხს. არსებობს ფსიქოლოგიური და სოციალურ-ფსიქო-ლოგიური პარადიგმაც, სადაც ფსიქოდინამიური და ბიოქიმიური სტრუქტურები სტარბობს: ზ. ფროიდი, ა. ადლერი, კ. გ. იუნგი, კ. პორნი, ე. ფრომი, გ. სალივანი, კ. ლევისი, კ. ბოულდინგი, რ. ფიშერი, უ. თერი და სხვ. ბუნებრი-ვია, მათი მოსაზრებები თეორიული ბაზისი საკითხის განხილვას საკუთ-არი პრინციპებით ასდენს, მაგრამ არის სხვა შეხედულებებიც, მაგ: რონალდ ფიშერი (1990) თვლის, რომ კონფლიქტების შესწავლა ექვლიტური მოდელის საფუძველზე უნდა ხდებოდეს, სადაც ამოხავალი კემანისტური და სოციალური ფსიქოლოგიის ძირითადი კონცეპტებია. ასეთ მოდელში გათვალისწინებულია კონფლიქტის მთელი დინამიკა და მისი მართვა.

XX საუკუნის 60-იან წლებში კ. ბოულდინგმა ჩამოაყალიბა კონფლიქტის ზოგადთეორიული მოდელი, რომელიც ახსნიით სასიათისა და საბაზისო სოციალური, ბიოლოგიური, ფიზიკური დაპირისპირების ანალიზისათვის. ასეთ შემთხვევაში საუბარია საერთო ფუნქციების, თვისებების დინამიკური ტენდენციების, გადაწყვეტილებების შესახებ. ამგვარი ერთეულები ყველა სახის კონფლიქტისათვის არის შესატყვისი. ამგვარი მიდგომა მართალია ხსნის კონფლიქტის ბუნებას, მაგრამ საჭიროა თავი აეარიდოთ უკიდურეს რედუქციონიზმს, სადაც კონკრეტული სფეროს პრეროგატივები სხვა საკითხის კვლევაზე ერკველება.

კონფლიქტში ორი მხარე მონაწილეს, თუმცა პოლიტიკურ სფეროში ძირითადად მრავალმხრივ კონფლიქტს ვხვდებით. აქედან გამომდინარე

კონფლიქტის შესწავლის საგანია მხარეთა შორის უთანხმოება, სადაც მხარეები უშუალოდ ან ირიბად არიან ჩართულნი. კონფლიქტის მომხსენი კონკრეტულ სიტუაციას უკავშირდება. დაძაბულობის ინტენსივობას ზრდის მხარეთა შორის ურთიერთაღქმა ანუ სარკისებული აღქმა იწვევს, სადაც „სხვა“ უარყოფითად აღიქმება, „ჩვენგან“ განსხვავებულად „სხვას“ მტრის დამახასიათებელი თვისებები მიეწერება და ყალიბდება „მტრის ხატი“. მტრის ხატის არსებობა გულისხმობს „სხვის“ უარყოფით აღქმას, აგრესიორის, მოძალადის იმიჯს. მტრის ხატის შესახებ ცივილიზირებულ პერიოდში დაპირისპირებულ ზესახელმწიფოებს აშშ-ს და საბჭოთა კავშირს ურთიერთის მიმართ შეხედულებები ევროპულურად გააჩნდათ. საბჭოთა მხარის თვალთახედვით აშშ იყო მილიტარისტული, აგრესიული, იმპერიალიზატორი, ხოლო აშშ-ს თვალსაზრისით საბჭოთა კავშირი იყო აგრესიული, შემაჯავრობელი და სხვ. მხარეთა დამოკიდებულებებში ცრუ შეხედულება ესება ასევე უკიდურესობებს მოგება-წაგების პოლარულ მიმართებებს, სადაც სიტუაცია ან-ან პრინციპზეა აგებული. ასევე მნიშვნელოვანია თვითშეფასებებიც, სადაც საკუთარი თავი „კარგად“ და სხვა „ცუდად“ აღიქმება. ასეთი აღქმა და ცრუ შეხედულებები აძლიერებს კონფლიქტების ინტენსივობას. სოციალური კონფლიქტის მომხსენი შეიძლება – ეკონომიკური, პოლიტიკური, საზოგადოებრივი, ნაციონალური, რელიგიური და სხვა იყოს. მომხსენი ასევე შეიძლება პროვიკატული იყოს, რათა კონფლიქტის ესკალაცია მოხდეს, საკუთარი მომხსენის განსასორციელებლად. კონფლიქტის გაომწვევი მომხსენის საფუძველი შეიძლება იყოს: ღირებულებების და პრინციპების სისტემა; ინფორმაციები; რესურსების სიმცირე; ინტერესთა დამაყოფილება; შიში; კანონი; წესები; სტერეოტიპული შეხედულებები და ა. შ. დღეის საგნის არსებობისას კონფლიქტს თავისი ზონა გააჩნია. კონფლიქტური ურთიერთობები შესების საზღვარსაც მოიცავს შესატყვის ზონაში (რათქმუნდა ზონა ფიგურალურად იხმარება), სადაც მხარეები მოქმედებენ დაშვებულ ფარგლებში. ასეთ შემთხვევაში მხარეებს სხვადასხვა მოტივები გააჩნია და ქმედებასაც შესატყვისად ასორციელებენ.

პოლიტიკურ ცხოვრებაში კონფლიქტის არსებობა არ განიხილება, როგორც მუქარა პოლიტიკურ ორგანიზმზე, არამედ ის არის ევოლუციური ბიძგის მიმცემი. კონფლიქტს დადებითი (კონსტრუქციული) და უარყოფითი (დესტრუქციული) ზემოქმედების მოხდენა შეუძლია. დესტრუქციული კონფლიქტის შემთხვევაში: ემუქრება მხარეთა ინტერესებს; ემუქრება სოციალურ სისტემას; მცირდება ურთიერთმხარდაჭერა; ნდობა იცვლება უნდობლობით; მხარეები შორდებიან ერთმანეთს, კავშირები იშლება; აქვს გაფართოების ტენდენცია; მატულობს იმპულსური ქმედებები და სხვ. კონსტრუქციული კონფლიქტის შემთხვევაში: აყალიბებენ ერთიან ღირებულებებს; ხელს უწყობს თვითშემეცნებას; ხდება ერთანობის გაცნობიერება; სხვა კონფლიქტები მეორე პლანზე გადადის; განიხილება პრიორიტეტები; თამაშობს დაცვით როლს; გამამაჟკარადება სხვა ფარული მხარე; იწყება სამუშაო კონტაქტები და სხვ.

ძირითადად მიიჩნევენ, რომ პოლიტიკური კონფლიქტების საგანია ძალადობა და მისი გამოყენება საზოგადოებრივ ცხოვრებაში. კონფლიქტი პოლიტიკური ცხოვრების ნაწილია და არა მხოლოდ საზოგადოების არსის ანსახველი. პოლიტიკურ ცხოვრებაში კონფლიქტების მართვა გულისხმობს სპეციფიური რესურსების გამოყენებას, ღირებულებების, სტილების, ძალაუფლების ინსტიტუტების მოწყობას და წარმართვას.

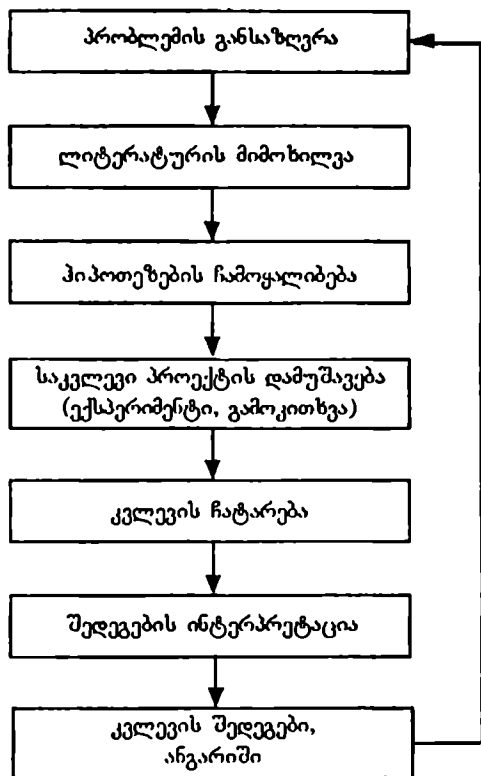
პოლიტიკური კონფლიქტი შეიძლება შემდეგი სახით განიმარტოს – ის არის დაპირისპირება, შეჯახება პოლიტიკურ სუბიექტების (ინდივიდი, ჯგუფი, ქვეყანა და ა. შ.) რომლებსაც სხვადასხვა ინტერესები, ღირებულებები და შესუდულებები გააჩნიათ, ისინი ასდენენ ერთმანეთზე ზემოქმედებას, რათა მიაღწიონ საკუთარი გადაწყვეტილების შესრულებას და საკუთარი ინტერესების მონოპოლიზაცია მოახდინონ. ეს ზოგადი განმარტება შეიძლება გავარცელოთ საერთაშორისო და საშინაო კონფლიქტებზე.

საღუქციო კურსი ესება პოლიტიკური კონფლიქტების მართვას. ამ სახის კონფლიქტებს თავისი დინამიკა გააჩნია, მიმდინარეობა და გადაჭრის უბები. ბუნებრივია პოლიტიკური კონფლიქტები საკითხების უფრო ფართო ველს მოიცავს, მაგ: გლობალური კონფლიქტები, ეთნოპოლიტიკური კონფლიქტები, ომის და მშვიდობის საკითხებს, ძალაუფლება და სხვ. ჩვენ ვესებით მხოლოდ პოლიტიკური კონფლიქტების მართვის პროცესს, რადგანაც ეთელით, რომ კურსი გამოსადეგი იქნება არა მარტო თეორიული კუთხით, არამედ პრაქტიკული თვალსაზრისითაც.

სოციალური კონფლიქტის შესწავლის და კვლევის მეთოდებად ძირითადად გამოიყენება ის მეთოდები, რომლებსაც სოციალური მეცნიერებების სხვადასხვა დარგები იყენებს. ამ მხრივ გამოჩაჩისი არ არის პოლიტიკური კონფლიქტების შესწავლის მეთოდები. რამდენადაც პოლიტიკური კონფლიქტი სოციალური კონფლიქტის ერთ-ერთი სახეა, სწორედ ამიტომ მისი შესწავლის მეთოდები სხვა სახის კონფლიქტის მეთოდებთან თითქმის მსგავსია, ზოგიერთი გამოჩაჩისის გარდა. პოლიტიკური კონფლიქტის შესასწავლად კვლევის მეთოდების შერჩევა დიდად არის დამოკიდებული საკვლევი ობიექტის ბუნებასთან და იმ საკითხებთან რომლის შესწავლასაც აპირებს მკვლევარი. პოლიტიკური კონფლიქტის შესწავლა სირთულეებთანაა დაკავშირებული, რაც საკვლევი ობიექტის მრავალმხრივ ბუნებას ეხება. სწორედ, აქედან გამომდინარე მეთოდი საჭიროა შეირჩეს იმის მიხედვით თუ პოლიტიკური კონფლიქტების რა გამოვლინებებს ეხებით. მკვლევარს აუცილებლად უნდა აქონდეს მეთოდთა ერთობლიობის ფართო დიაპაზონი, რათა საჭიროების შემთხვევაში შესატყვისი მეთოდით მოახდინოს საკვლევი საკითხის შესწავლა.

პოლიტიკური კონფლიქტების კვლევისას აუცილებელია ვათვალიწინებული იქნეს კვლევის პროცესის ეტაპები, რომელიც გვაძლევს საშუალებას თანმიმდევრულად შევასრულოთ გამოყოფილი საკითხების შესწავლა, რათა მივიღოთ რეალური შედეგები. ე. გიდენსი (1999) კვლევის პროცესის შემდეგ ეტაპებს გამოაყოფს.

დასაწყისში მნიშვნელოვანია განისაზღვროს საკვლევი პრობლემა. პრობლემის დაზუსტება გულისხმობს მის ჩამოყალიბებას კონკრეტული კვლევის საკითხთან მიმართებაში. შემდგომი ეტაპია ამ კონკრეტულ პრობლემასთან დაკავშირებით ეპისტოლარული და მეცნიერული მასალის მოძიება. სწორედ, ლიტერატურის მიმოიხილვა უკვე საშუალებას გვაძლევს ჩამოვაყალიბოთ გარკვეული პიპოთეზები ე. ი. რა მიმართება არსებობს მოვლენებს შორის კვლევის საგნიდან გამომდინარე. შემდგომ მკვლევარი შეიმუშავებს საკვლევ პროექტს ე. ი. როგორ უნდა შევისწავლოთ და მივიღოთ საჭირო ინფორმაცია. კვლევის მიზნიდან გამომდინარე, შესაძლებელია ერთი ან რამდენიმე მეთოდის გამოყოფა. შემდეგ ეტაპზე გამოყოფილი მეთოდების საფუძველზე ტარდება კვლევა. მიღებული მონაცემების დამუშავება და ინტერპ-



რეტაცია უნდა მოხდეს, რაც მოგვცემს თვისობრივ და რაოდენობრივ მჩვენებლებზე დაყრდნობით ძირითადი მიგნებების გამოყოფის საშუალებას. საბოლოოდ იწერება ჩატარებულ კელევაზე ანგარიში და რეკომენდაციები საჭიროების შემთხვევაში.

ჯ. როჯოტი კონფლიქტების კელევის სამი ტიპის თეორიებს გამოყოფს: 1. მექანიკური თეორიები – ვებერიანულ ტრადიციას ეყრდნობა, სადაც რატიონალური ახსნაზეა აქცენტი. რეალურ სიტუაციაში შეისწავლება კონფლიქტში მონაწილე მხარეების მიმართებები; 2. ურთიერთობითი თეორიები – ესება კონფლიქტში მონაწილე მხარეთა დამოკიდებულებებს და ურთიერთობის გამოსატვის ფორმებს; 3. მართვის თეორიები – ესება კონფლიქტში მონაწილე მხარეთა რეგულაციის საკითხებს.

ამ თეორიულ ტიპებს შეესატყვისება კელევის გარკვეული მეთოდები. შესაძლებელია ერთი და იგივე მეთოდი გამოყენებული იქნეს სხვადასხვა თეორიული მიდგომისას. თვით თეორიული კონსტრუქტები იყენებს მრავალ მეთოდებს კოლიტიკური მოვლენების ახალჩინათვის. ბუნებრივია შერჩევა

მეთოდის გარკვეული თეორიული კონსტრუქტის ჩარჩოებში ხდება საკვლევი ამოცანის გათვალისწინებით. თეორიული კონსტრუქტები შესაძლოა ბიპევიორისტული, ფსიქოდინამიური, კოგნიტური, კომუნიკაციურ მიდგომებს ეყრდნობოდეს. პოლიტიკურ კვლევებში ძირითადად შემდეგ მეთოდებს გამოყოფენ: სტრუქტურულ-ფუნქციონალურ ანალიზს (ტ. პარსონსი; რ. მერტონი); სისტემურ ანალიზს (დ. ისტონი); ინფორმაციული ანალიზი (კ. დოინი); კომუნიკაციური (ი. ჰაბერმანსი); პოლიტიკურ-კულტურული (გ. ადმონდი). დღეისათვის ფართოდ გამოიყენება სოციოლოგიური, ანტროპოლოგიური, სოციალურ-ფსიქოლოგიური და სხვა მეთოდები. პოლიტიკური კონფლიქტების შესწავლაში ეს უკანასკნელი ძალზედ მნიშვნელოვან მეთოდებს წარმოადგენს. ყურადსაღებია კონფლიქტის და კონსენსუსის პარადიგმები, სადაც პირველი მიდგომა კონფლიქტს აღიარებს პოლიტიკური ცხოვრების პრიმატად და მიუთითებს შინაგან წინააღმდეგობებზე (გ. ზიმელი; კ. მარქსი; კ. ბოულდინგი; ლ. კოხერი და სხვ.), ხოლო მეორე ამოდის კონფლიქტის მეორადი ბუნებიდან, სადაც პოლიტიკა კონსენსუსის ტიპის ძიების პროცესად განიხილება (ე. დიურკჰეიმი; მ. ვებერი; ტ. პარსონსი).

პოლიტიკური კონფლიქტების კვლევის თანამედროვე მეთოდები სხვადასხვა მიდგომებში გამოიხატება. მეთოდები შეიძლება კლასიფიცირდეს საკვლევ ობიექტზე ორიენტირებით. მაგ: 1. რაოდენობრივი (ემპირიული – ანალიტიკური) და ხარისხობრივი (ნორმატიული); 2. რაციონალური (მოქმედების წყაროს, აქტორის მოდიფიკაციის მიხედვით); 3. პერსონალისტური (პიროვნება და სახელმწიფოს მიმართება) და ინსტიტუციონალური (ნორმატივები აქტორის მოქმედების); 4. სოციალური (პოლიტიკის სოციალურ ბუნებაზე მიუთითება) და სხვ. რაც შეეხება მეთოდების კლასიფიკაციის მეორე მხარეს აქ აქცენტი კეთდება საკვლევი ობიექტის ამოცანაზე. მაგ: 1. სისტემური მიდგომა (სისტემის ყველა ელემენტის განხილვა); 2. ისტორიული მიდგომა (კონფლიქტის უნიკალურობის აღიარება); 3. ობიექტურობის პრინციპი (სხვადასხვა სუბიექტური ფაქტორების გამორიცხვა); 4. პიროვნული პრინციპი (ინდივიდუალისტური საკითხების გამოყოფა).

ს. ემელიანოვი (2000) კონფლიქტების კვლევის მეთოდებს და ყოფს ჯგუფურ და კონკრეტულ მეთოდებად:

ამგვარ კლასიფიკაციაზე დაყრდნობით შეიძლება გამოვყოთ პოლიტიკური კონფლიქტების კვლევის ძირითადი მეთოდები. მეთოდი შეირჩევა იმის მიხედვით თუ რომელი სახის კონფლიქტთან გვაქვს საქმე. მეთოდების გამოყენება შეიძლება კომპლექსურად. ქვემოთ განვიხილავთ ძირითად მეთოდებს, რომელიც პოლიტიკური კონფლიქტების შესწავლის პირდაპირი ან შემოფლითი გზით იძლევა მოვლენის ანალიზს.

დაკვირვება – გამოიყენება პოლიტიკური კონფლიქტების საკვლევადა დაწყებული პიროვნებათშორისი დავიდან (კანდიდატები არჩევენზე) დამთავრებული ქვეყნებს შორის დაპირისპირებით. ამ მეთოდით შესაძლებელია პირველადი ინფორმაციის შეგროვება საკვლევ ობიექტზე. დაკვირვებით

ჯგუფური მეთოდები	კონკრეტული მეთოდები
1. პიროვნების შესწავლის და შეფასების მეთოდები	- დაკვირვება - გამოკითხვა - ტესტირება
2. სოციალური ჯგუფების შესწავლის და შეფასების მეთოდები	- დაკვირვება - გამოკითხვა - სოციომეტრია
3. კონფლიქტის დიაგნოსტიკის და ანალიზის მეთოდები	- დაკვირვება - გამოკითხვა - ექსპერიმენტი - ინტერვიუ - შედეგების ანალიზი
4. კონფლიქტის მართვის მეთოდები	- სუბიექტური მეთოდები - კარტოგრაფიული მეთოდები

ხორციელდება კონსილიტის უშუალო აღქმა, რომელიც დინამიკაშია წარმოდგენილი. დაკვირვება შეიძლება განსორციელდეს დისტანციურად და ჩართულობით. ჩართულობით ანუ დაკვირვება საველე მუშაობაში გულისხმობს შესასწავლი ობიექტის ან მოვლენების ეპიცენტრში ყოფნას. ამგვარი ჩართულობით დაკვირვებელი უშუალო მონაწილეა აქტორების (კომუნიკაციაში მონაწილე პირი) მოქმედებისა. დაკვირვებელი აქ მხოლოდ დამსწრე არ არის. მას აქვს განსაზღვრული მზანაი და შესატყვისი ამოცანები. მეკლევარი აფიქსირებს ქმედებებს და საკვლევი ამოცანიდან გამომდინარე უპასუხებს წინასწარ დასმულ კითხვებს. ჩართულობა დაკვირვებისას გულისხმობს, რომ მეკლევარმა უნდა დაასაბუთოს მისი არსებობა ამა თუ იმ ჯგუფში. მეთოდის ფექტურობისათვის ნდობის მოპოვებაა საჭირო, რათა ჯგუფმა არ უნდა გაიგოს მისი მზანაი. ასეთი მუშაობის ფექტურად დასრულება იძლევა დიდ ინფორმაციას ამ ჯგუფის, საზოგადოების ან თემის შესახებ. შესაძლებელია ისეთი განსხვავებული ინფორმაცია მოიძიოს მეკლევარმა, რასაც ვერ შეძლებდა სხვა მეთოდებით. ბუნებრივია ასეთ კვლევას თან ახლავს ნაკლოვანებაც. პირველი – დაკვირვება ხდება კონკრეტულ მცირე ობიექტზე. მეორე – ძნელი დასამყარებელია ნდობა. მესამე – დაკვირვებას თან ახლავს მეკლევარის მხრიდან სუბიექტური ფაქტორის გამოჩენა. ამ ნაკლოვანებების შევსება ხდება დამატებითი კვლევით, სხვა მეთოდების გამოყენებით.

სიტუაციური ანალიზი – ეს მეთოდი არ ითვლება რეპრეზენტაციულ მეთოდად, ის სწავლობს სიტუაციის გარკვეულ „ფონს“, ამ სიტუაციაში მომხდარ ფაქტებს, რომელიც ზემოქმედებს ან ექნება ზემოქმედება მომა-

ვალში კონფლიქტის დინამიკაზე, ესკალაციაზე, ქცევით რეაქციებზე. მეორედი გულისხმობს კონკრეტული ადამიანის, ჯგუფის, მოვლენის შესწავლას, მაგ: პოლიტიკური პარტიების დაპირისპირება, ოპოზიცია, საპარლამენტო ოპოზიცია და ა. შ. თვით სიტუაცია სხვადასხვაა მაგ: ობიექტური საშუალო, სიტუაციის სუბიექტური მხარე (ადამიანი თავისათვის ქმნის სიტუაციის ხატს), შესაძლებელია ობიექტური და სუბიექტური სიტუაციის შერწყმა(კ, თა- ვად კონფლიქტური სიტუაცია განსაკუთრებულია, რომელშიც მონაწილეობს მესამე ტიპის მანევრებლებიც. სიტუაციური ანაღზისას მკვლევარი ირჩევს ერთ-ერთ სიტუაციას შესასწავლად. საჭიროა მარკერები გამოიყოს, რომლით- აც ევლევის ანაღზი აიღება. ასეთი მანევრებული ანუ ერთეულები მთლიანის მინიმალური ერთეულია, რომელსაც ახასიათებს მთელის ყველა თვისება. კონფლიქტის შესწავლისას ივლევენ არსებული სიტუაციის ელემენტებს და ერთეულებს. ერთეულები ინტეგრალური ცნებაა, ის აღწერს კონფლიქტს ფა- რთოდ და ღრმად, ვიდრე მისი ელემენტები. ერთეულმა უნდა გამოაჩინოს საფ- რთო თვისებები, მახასიათებლები კონფლიქტის, სტრუქტურული ერთეულის გამოყოფა გულისხმობს, რომ ეს ერთეული შეიცავს ყველა სტრუქტურულ ერთ- ეულს. შემდგომში შესაძლებელია შეკროვდეს სხვადასხვა სიტუაციების ამსახ- ველი მონაცემების ბანკი. ასეთი გაერთიანებით შესაძლებელია გარკვეული კანონზომიერებების აღმოჩენა. კონფლიქტის სიტუაციური ანაღზის ელემე- ნტების მაგალითია: იუგოსლავიის კონფლიქტთან დაკავშირებით შეიძლება ეივლიოთ სერბების როლი ამ კონფლიქტში, მათი პოლიტიკა ბოლო 10 წლის განმავლობაში, ასევე NATO-ს პოლიტიკა ბალკანეთის მიმართ, ასევე სერბების და ხორვატების პოლიტიკური სელიმდგანელობა 1998 წლებამდე. ერთეუ- ლების მიხედვით ამ კონფლიქტის შესწავლა გულისხმობს კონკურენტული სიტუაციის შესწავლას, კონფლიქტის ძირითადი და მეორეხარისხოვანი მონ- აწილეების დადგენას, გამოიყოფა ფაზები, სივრცობლივი მიმართება და ა. შ. მოცემული კონფლიქტური ურთიერთობის. როდესაც განისაზღვრება სივრცითი, დროითი, შინაარსობლივი მხარე იწყება კონფლიქტის სიტუაცი- ური ანაღზი. ხდება ინფორმაციის სისტემატიზაცია. ამ შემთხვევაში გათ- ვალისწინებული უნდა იქნეს სოციალური გარემო და ობიექტური მდგომარეობა, რომელშიც კონფლიქტი მიმდინარეობს. კონფლიქტური სიტუაცია შეი- ძლება გაანაღზდეს რეტროსპექტულად, რომლისათვისაც საჭიროა შესწავლილ იქნეს დოკუმენტები, გამოიყთხოს მონაწილეები და სხვ.

სიტუაციური ანაღზისას მკვლევარმა უნდა შეიმუშაოს სპეციალური ბლანკი, სადაც აისახება ძირითადი მახასიათებლები კონფლიქტის. მასალა სისტემაურად უნდა აღწერდეს მოვლენებს. ამგვარ ბლანკებში შეიძლება შეე- იდეს შემდეგი კრიტერიუმები: 1. კონფლიქტის დასაწყისის, ადგილის, მონ- აწილეების თვისებების, ინფორმაციის წყაროს დახასიათება; 2. ოპონენტის ან პროპონენტის დამოკიდებულება კონფლიქტზე; 3. კონფლიქტის არსის ასახვა; 4. ოპონენტის (პირიონების ან ჯგუფის) თვისებები, უნარები; 5. ოპონენტის მოქმედების მახასიათებლები. 6. დაპირისპირებულის (მეორე

პირი) თვისებები, უსარები; 7. დაპირისპირებული მოქმედების მახასიათებლები; 8. ოპონენტზე, ჯგუფზე ზემოქმედება; 9. მესამე მხარის ჩარევა კონფლიქტში; 10. მძლავრი კონფლიქტის; 11. კონფლიქტის გადაჭრის ბუჩქბა. ამ მეთოდის საკლონება იმანია, რომ ერთი სიტუაციის განსოგადება არ ხდება სხვა სიტუაციებზე. უკიდურეს შემთხვევაში სიტუაციური ანალიზით საკეთესო პირობები ჩამოყალიბდება.

ცალკეული შემთხვევების ანალიზი – (case study) ამ მეთოდით აღიწერება კონკრეტული პრაქტიკული სიტუაცია. ასეთი სიტუაცია შეიძლება იყოს რეალური ან გამოგონილი. უმეტესად რეალური სიტუაციის ანალიზი ხდება, რომელიც თავისი შინაარსით უნიკალურია. შესწავლის ობიექტი სხვადასხვაა, მაგ: დახურული თემი, რომლის შესწავლა ძნელია, ატლავები. მეთოდი მნიშვნელოვანია მაშინ, როცა სხვა მეთოდების გამოყენება არ ხერხდება და შეიძლება რომელიმე შემთხვევა აღიწეროს. შეიძლება შესწავლილი იქნეს – კლასებს შორის კონფლიქტი, რელიგიური ხეყვები, პარტიული კლიტა და სხვა. ცალკეულ შემთხვევებში განიხილება რაიმე მოვლენა საწყისიდან შედეგამდე და სარატიული ტექსტის სახით არის გადმოცემული. ხშირად აერთიანებენ 4-5 შემთხვევას, რომელიც მსგავს მოვლენას ეხება.

შემთხვევების ანალიზისათვის ინფორმაცია მიიღება ჩართულობის მეთოდით, დაკვირებით, ნაბეჭდი მასალიდან, ფოტოური ჯგუფების ან საექსპერტო გამოკითხვის შედეგად, პიროვნებების მიერ გამოთქმული ღირებუით. მსჯელობების საფუძველზე, არსებული ვიდეომასალიდან ან მონაწილეთა მონათხრობიდან. ანალიზში გათვალისწინებული უნდა იყოს პიროვნებები, ჯგუფები, დიდი ორგანიზაციები, მესამე მხარე, საერთაშორისო მდგომარეობა, სტატისტიკური მონაცემები, ქვეყნებს შორის მშვიდობიანი ან საომარი მოქმედებები და სხვ. ანალიზისას ტექსტში მოცემული უნდა იყოს აქტორის მოქმედების დასარწლება, რომელიც გარკვეულ შედეგამდეა დაყვანილი (წარმატება ან წარუმატებლობა).

ამ მეთოდით საკვლევი ობიექტი სიღრმისეულად შეისწავლება, დასკვნები ლოგიკურია, გამოყენებითი ხასიათი აქვს და საბოლოოდ მიმართულია იმისკენ, რომ შემუშავდეს რეკომენდაციები კონფლიქტის გადასაჭრელად. კონფლიქტების შესწავლისას უამრავი შემთხვევა განხილული, მაგ: კარიბის სრუტის კრძისი, ევროპტე – ისრაელის დაპირისპირება, (კვი ომი და სხვ. შემთხვევების ანალიზის კიდევ ერთი ფუნქცია – მისი სასწავლო გამოყენება.

გამოკითხვა – ეს მეთოდი გამოიყენება სხვადასხვა სახის კონფლიქტების შესასწავლად. გამოკითხვისათვის საჭიროა შემუშავდეს სტანდარტიზებული კითხვარი, კითხვარში შეიძლება შევიდეს ღია და დახურული კითხვები. სტანდარტიზებულ კითხვარში მოთავსებულია ის კითხვები, რომელიც ეხება საკვლევი ობიექტს და მოცემულია ფიქსირებული პასუხები. ღია კითხვების საყუფო იხაა, რომ რესპონდენტს საშუალება ეძლევა თვითონ გასცეს პასუხი დასრულ კითხვებზე და გადმოსცეს თავისი ღარი სიტყვებით. კითხვარის შემუშავებისას კითხვები ისე უნდა იქნეს შედგენილი, რომ ასახოს რესპონდენ-

ნტის პასუხები, კითხვების შედგენა ზუსტ ფორმულირებას საჭიროებს, რომელიც ორპიროვანი არ უნდა იყოს. ამისათვის საჭიროა ჩატარდეს წინასწარი კვლევები. კითხვარის შემუშავების შემდეგ საჭიროა რესპონდენტთა შერჩევა, მაგ: ამომრჩეველთა შესაძლებლების შესასწავლად შერჩევა უნდა იყოს რეპრეზენტატიული, რაც იმას ნიშნავს, რომ დარწმუნებული უნდა ვიყოთ, რომ ინდივიდები შთელ მოსასლეობასთან შეფარდებით ტიპიურები არიან. შერჩევა რთული პროცესია, რადგან საჭიროა დადგინდეს ევოტები. შესაძლებელია კვლევის განმეორებით ჩატარება, რასაც პარალელური კვლევები ეწოდება, რაც საჭიროა ერთი მხრივ კონტროლისათვის, მეორე მხრივ კი - შედეგების უფრო ღრმა გაანგებებისათვის. შემდგომ მიღებული მონაცემები სტატისტიკურად დამუშავდება და მათი ინტერპრეტაცია მოხდება.

ინტერვიუ - ეს მეთოდი უშუალო ტრანსაქციას მოითხოვს. ინტერვიუერი რესპონდენტს უშუალოდ უსვამს კითხვებს. გამოიყენება წინასწარ შედგენილი კითხვარი, სადაც შესაძლებელია იყოს სტრუქტურირებული ან უსტრუქტურირებული კითხვები. უკანასკნელი გამოყენება მცირე მასშტაბიანი კვლევებისას, სადაც ადამიანები საკუთარ მხრს გამოხატავენ. ხანგრძლივ ინტერვიუს ეწოდება ჩაღრმავებული ინტერვიუ, რომლის დროსაც ყოველ კონკრეტულ საკითხზე სხვადასხვა კუთხით არის დასმული კითხვები. აქ ვლინდება რესპონდენტის გრძნობები, ემოციები, მოტივაცია, დამოკიდებულებები, ქცევითი ტენდენციები, მაგ: გადაწყვეტილების მიღებისას, მნიშვნელოვანია თუ როგორ რეაგირებს საკითხზე; კონკურენცია, როგორ აღიქმება და სხვ. ასეთი სახის ინტერვიუ იძლევა დიდ ინფორმაციას.

ექსპერიმენტი - ამ მეთოდს უმეტესად უპირატესობას ანიჭებენ სხვა მეთოდებთან შედარებით კონკლექტების შესწავლისას. პროცესის უშუალო მართვა ხდება ექსპერიმენტატორის მიერ. ის შეიძლება სელმკვანელობდეს რამდენიმე ცვლადით, რომლითაც სელოვნურად შექმნილ პირობებში შესაძლებელია მოახდინოს ზემოქმედება. არსებობს ბუნებრივი და ლაბორატორიული ექსპერიმენტები. ბუნებრივი ექსპერიმენტის დროს ექსპერიმენტატორი უშუალოდ ჩართულია პროცესში, ხოლო ლაბორატორიულის დროს სელოვნურ პირობებში ატარებს კვლევას. მნიშვნელოვანია ისეთი ექსპერიმენტები, რომლებიც ახლოსაა ბუნებრივ ექსპერიმენტთან. ექსპერიმენტში იყენებენ სხვადასხვა ცვლადებს, რათა წინასწარ დასმული ჰიპოთეზა შემოწმონ. ძირითადად ექსპერიმენტი ორ კრიტერიუმს უნდა აკმაყოფილებდეს: რანდომიზაციას და მანუპულაციას. რანდომიზაცია ნიშნავს ექსპერიმენტში მონაწილე ყველა წევრის ამა თუ იმ ჯგუფში მოხვედრის თანაბარ ალბათობას. მაგ: თუ 100 აქცია ექსპერიმენტში ჩართული, ყოველ მათგანს აქვს 1-100 შანსი, რომ იქნეს არჩეული. მანიპულაცია ნიშნავს იმას, რომ ცვლადების მართვაა შესაძლებელი, რაც მკვლევარს ჰიპოთეზის შესამოწმებლად სჭირდება. ექსპერიმენტის ჩატარებისას გამოიყენება საკონტროლო ჯგუფები, რომელზედაც არ ზემოქმედებენ. ექსპერიმენტულ მეთოდს გააჩნია ნაკლო-

ვანებაძე: პირველი – მონაწილეთა მცირე რაოდენობა; მეორე – მონაწილეებმა წინასწარ იცნან, რომ მონაწილეობენ ექსპერიმენტში და გასახილველ საკითხზე გარკვეული განწყობა გამოუქმავდებათ. ლაბორატორიული ექსპერიმენტით კონფლიქტების შესწავლა ძირითადად სრულდება სათამაშო სიტუაციაში, სადაც კონფლიქტური სიტუაციის ხელოვნურად შექმნაა საჭირო. გამოიყენება მატრიცული თამაშები (პატიმრის დილემა), მოღალატეების თამაშები (მონაწილეები კომუნიკაციაში ერთვებიან, რათა წარმატებას მიაღწიონ), კოალიციური თამაშები (მონაწილეები კოალიციებს აყალიბებენ ჯგუფს შიგნით), სოციალური თამაშები (სოციალური ამოცანები – დილემები). დ. პრუიტის (1981) მხრით, ყველაზე პოპულარულია „პატიმრის დილემა“ (ან „ტუსაღის დილემა“). ეს არის არასულჯამოვანი თამაში, რაც კლასიკურ მაგალითად იქცა. თამაშში არის დიადური მიმართებები, სოციალური ქცევა ცვლის პროცესს „დაკლდებით ან დასჯით“, ან „მოგება-წაგებით“. ცდის პირს ეძლევა მოგება-წაგების მატრიცა, ხოლო ქცევითი სტრატეგიები თვითონ უნდა აირჩიოს. ამ სტრატეგიებზე დაფუძნებული წარმატება წარუმატებლობა. „პატიმრის დილემის“ ძირითადი მხრი აღებულისა შემდეგი სიტუაციიდან. დაიჭირეს ორი ექვმიტანილი, რომლებსაც ბრალი ედებათ დანაშაულში, მაგრამ პროკურორის სამხილი არ გააჩნია, რათა დიდი ხნით დააპატიმროს ეს ორი პირი. ორთავე მოათავსეს ცალ-ცალკე საკანში და მათი დაკითხვა მიმდინარეობს დამოუკიდებლად. ბუნებრივია პროკურატურის გამოძიებული ცდილობს დანაშაული აღიარებისის ერთ-ერთ მათგანს და მიმართავს დასჯა-წახალისების მეთოდს. ის სთავაზობს სხვა-დღსხვა ვარიანტების აღიარების და არ აღიარების შემთხვევაში. შედეგი დამოკიდებულია პატიმრების პირად ქცევაზე. თუ არც ერთი არ აღიარებს დანაშაულს სასჯელი იქნება მცირევადანი. თუ ორთავე აღიარებს, მაშინ მოესჯიან ნაკლებ წლებს, სადაც მათი გულწრფელობა იქნება გათვალისწინებული. თუ მხოლოდ ერთი აღიარებს და მეორე არა, ის ვინც აღიარა და გამოძიებას დაეხმარა გაათავისუფლებენ პატიმრობიდან, ხოლო ის ვინც არ აღიარა მოესჯიან მაქსიმუმს. თამაშის სტრატეგები მოცემულია ქვემოთ:

A პატიმარი

		აღიარებს	არ აღიარებს
აღიარებს	5 წელი	5 წელი	10 წელი
	0 წელი	0 წელი	1 წელი
არ აღიარებს	10 წელი	0 წელი	1 წელი
	1 წელი	1 წელი	1 წელი

B პატიმარი

ამ ექსპერიმენტში მონაწილეებს აქვთ არჩევანი ან კონკურენციას მიმართონ ან თანამშრომლობას. თანამშრომლობასთან გვაქვს საქმი, როდესაც არჩევანი „არ აღიარება“ ორთავეს მხრიდან, მაგრამ აქ არის რისკი. კონკურენციაა აღიარებისას – ანუ „შუჯიბრის სტრატეგიაა. არსებობს სხვა მსგავსი სოციალური დილემები, მაგ: „წიწილები“ და სხვ.

რაც შეეხება ბუნებრივ პირობებში ექსპერიმენტის ჩატარებას კონფლიქტური სიტუაცია ისეა გამოწვეული ექსპერიმენტატორის მიერ, რომ ამის მონაწილეები ვერ ხვდებიან. კონფლიქტების შესწავლის მიზნით ასეთი ექსპერიმენტი ჩატარა ამერიკულმა მეცნიერმა მ. შერიფმა. მან ზაფხულის ბანაკში ერთმანეთის დაშორებით მოათავსა ბავშვების ჯგუფი (11-14 წლის), რომლებსაც თავისი დღის გაზარი ჰქონდათ. როდესაც გავიდა დრო და ჯგუფებში შეჭიდულობამ იჩინა თავი, მიკუთვნება ჯგუფზე მამინ დაიწყო ექსპერიმენტის მეორე ეტაპი. ჯგუფებს შორის შექმნეს კონკურენცია (კოული სიტუაცია, ჩატარეს შუჯიბრება, რომლის შედეგად ერთი ჯგუფი ცხადდებოდა გამარჯვებულად – მეორე დამარცხებულად. ასეთ შემთხვევაში ექსპერიმენტატორმა დააფიქსირა ის შედეგი, რაც საწყის პიპოთეზაში ქონდა დაშვებული: ობიექტური კონკურენციული სიტუაცია, რომელშიც ჯგუფი ხვდება, სხვა ჯგუფთან იწვევს კონფლიქტს. ექსპერიმენტი შემდგომ ჩატარდა თანამშრომლობაზე. ამ ცდებში მიღებული შედეგების სანდოობა ასევე სხვა ბუნებრივ ექსპერიმენტშიც დადასტურდა.

დამოკიდებულებების გაზომვები – ამ მეთოდებს ეწოდება სკალირების მეთოდი, რომლითაც შესაძლებელია გაჩხომოთ პიროვნების დამოკიდებულება (სოციალური განწყობა, Attitude) ობიექტის ან ობიექტთა კლასების მიმართ. მაგ: დემოკრატიის, ავტორიტარიზმის, პოლიტიკის მიმართ დამოკიდებულებები. არსებობს სხვადასხვა სკალები, რომელიც გამოიყენება პოლიტიკური კვლევებისას. დამოკიდებულებები კავშირშია ქცევასთან. უარყოფითი დამოკიდებულება განსაზღვრავს მოვლენის მიმართ არაშესატყვის ქმედებას. დამოკიდებულებების გაზომვა გამოიყენება პოლიტიკური დაძაბულობის შესასწავლად. ქვემოთ შევხებით სკალირების ზოგიერთ მეთოდს.

ე. ბოგარდუსის სკალა – ზომავს სოციალურ მანძილს. მანძილის ხარისხი ვარირებს ახლობრივი კონტაქტიდან სრულ იგნორირებამდე. ამ სკალით შეიძლება გაჩხომოთ პიროვნების, ჯგუფის დამოკიდებულება სხვა ერის წარმომადგენლების მიმართ, მაგ: რუსები, ებრაელები, სომხები და ა. შ. შესაძლებელია რასიული წარმომადგენლების მიმართ დამოკიდებულების შესასწავლადაც გამოიყენოთ. სკალა შეიქმნა ჟურიანია (1. დაფუძნებული ახლობლურ ნათესაურ კავშირს... და 7. გაუაძეულები – ჩემი ქვეყნიდან).

ლ. ტერსტონის სკალას უწოდებენ მოჩვენებითად თანაბარი ინტერვალების მეთოდს. ის ზომავს ზოგად დამოკიდებულებას ობიექტის მიმართ, ხოლო ობიექტი შეიძლება იყოს ბევრი. მეთოდი შედგება სამი საფეხურიდან: 1. დებულებების შეგროვება (საჭიროა 100-200 დებულება, რომლის კორექტურა ხდება და ასახავს საკვლევ ობიექტს); 2. ექსპერ-

ტების გამოკითხვა (დებულებები მიეწოდებათ ექსპერტებს, რათა გამოვლინდეს ობიექტის ამსახველი ძირითადი დებულებები); 3. მიღებული მონაცემების ანალიზი და მათი კრიტერიუმებით შემოწმება (შესატყვისი გამოთვლებით, სტატისტიკურად დაითვლება მონაცემები, რათა საბოლოოდ მივიღოთ 11 საუფესურაზი სკალა, 11 დებულებით).

ლაიკერტის სკალას უწოდებენ შუქამებითი ანალიზის მეთოდს. თავიდან საკითხთან დაკავშირებით შეგროვდება 150-200 დებულება, რომელიც მიეწოდება რესპონდენტების შესატყვისი შუქასებითი სკალით. კორელაციური ანალიზით გამოითვლება მონაცემები და თუ დებულებებს შორის მაღალი კავშირი აღმოჩნდა, მაშინ ის დარჩება საბოლოო სკალაში შესატყვად. ბოლოს მიიღება 20-30-მდე დებულება, რომელიც ფასდება სკალური მაჩვენებლით – სრულიად არ ეთანხმები – სრულიად ეთანხმების ჩათვლით.

ლ. გუტმანის სკალას უწოდებენ სკალოგრამული ანალიზს. ეს მეთოდი სხვა მეთოდებისაგან განსხვავდება. ამ მეთოდით შესაძლებელია დამოკიდებულების ზუსტი გაზომვა. სკალის შედგენა შრომატევადია. საჭიროა დებულებების შეგროვება ამა თუ იმ ობიექტის მიმართ და შემდეგ შეფასდება დიქტომორად (დიახ – არა). დათვლისას დებულებებს შორის კავშირი მოწმდება სხვადასხვა კოფიციენტებით. კოფიციენტის მაღალი ქულა მოუთხოვს დებულების ვარგისიანობაზე, რომელიც საბოლოო სკალაში იქნება შეტანილი.

ჩ. ოსგუდის სკალას უწოდებენ სემანტიკური დიფერენციალს, რომლითაც შესაძლებელია სხვადასხვა დამოკიდებულებების შესწავლა. სკალის შედგენა სხვადასხვა კულტურაში თავიდან ხორციელდება, რადგან მათი სემანტიკური ფელი განსხვავებულია. ობიექტის დასახელება, მაგ: პოლიტიკა, დემოკრატია და სხვ. მოთავსებულია სკალის ზემოთ და ფასდება შეიდაფესურაზი შუქასების სკალაზე. სკალა ორპოლუსიანია, რომელთაც პოლუსებზე მოთავსებულია ზედსართავი სახელები, მაგ: კარგი – ცუდი, სერიოზული – არასერიოზული, ძლიერი – სუსტი და სხვ. გამოთვლებით მიიღება მონაცემი, რომელიც აღნიშნავს დამოკიდებულებას. მათი გამოვლენა ხერხდება ემოციური, კოგნიტური და ქცევითი ტენდენციების ასახვით.

მ. ფიშბაინის სკალა – ამ სკალით რბმება დამოკიდებულება არა ობიექტის მიმართ, არამედ აქტივობის მიმართ. შესასწავლი ობიექტი აქტივობაა, მაგ: არჩენებში მონაწილეობა, ხმის მიცემა და სხვ. სკალა შედგება კმედების ამსახველი დებულებისაგან და შესატყვისი შეიდაფესურაზი სკალისაგან (სემანტიკური დიფერენციალის მსგავსი). დამოკიდებულება არის რწმენის და კმედების შედეგს შორის შეფარდების გამოვლენა (ე.ი. პიროვნების რწმენა, რომ კმედებას მიიყვანს / ან არ მიიყვანს განსაზღვრულ შედეგამდე და ამ შედეგის შუქასების მაჩვენებლის მონაცემი). სკალა გამოყენება პოლიტიკურ კვლევებში, მხოლოდ არა-ფიშბაინის ქცევის მოდელის ჩარჩოებში.

დოკუმენტების ანალიზი – გამოიყენება ნაბეჭდი ან ხელნაწერი მასალიდან ინფორმაციის ამოსაღებად. ასეთ მასალაში შედის ისტორიული წყაროები, საქმიანი მიმოწერა, სახელმწიფო დადგენილებები. მეთოდით შესაძ-

ლებულია მოსასლეობის მდგომარეობის (შესჯედულებები, დამოკიდებულებები) დადგენა კრიზისის, კონფლიქტის და ომის დროს. დოკუმენტების შესწავლისას იყენებენ რაოდენობრივ და ხარისხობრივ მეთოდებს. მონაცემებით ვიღებთ დიდ ინფორმაციას სოციალური ცხოვრების ყველა მხარეზე. დოკუმენტები არის სხვადასხვა ფორმის:

1. სტატისტიკურად ან ვერბალურად გამოსატყუი; 2. ოფიციალური ან არაოფიციალური მნიშვნელობის; ვერბალურ დოკუმენტში აღწერენ სოციალურ მოვლენებს, მაგ: პარტიას, სახელმწიფოს, დადგენილებებს, ანგარიშებს და სხვ. ტექსტში ფართოდაა გამოილი ინფორმაცია. ასეთი დოკუმენტები ითხოვს შერჩევას კვლევის მზნიდან გამომდინარე. სტატისტიკური მონაცემები ფაქტობრივად აღწერს მოვლენებს. ოფიციალურ დოკუმენტებში ასახულია საქმიანი, სამსახურებრივი მასალები – გადაწყვეტილებები, განკარგულებები. არაოფიციალური მასალები შეიძლება იყოს პირადი მიმოწერა, გამოუქვეყნებული სტატიები და სხვ. დოკუმენტების შესწავლის მეთოდს ეწოდება კონტენტ-ანალიზი (შინაარსის ანალიზი). ამ მეთოდისათვის პირველ რიგში საჭიროა ინდიკატორების (ნიშნების) მოძებნა დოკუმენტში. ტექსტური ინფორმაცია რაოდენობრივად გადადის და შემდეგ ხდება მისი სტატისტიკური დამუშავება. თავიდან ზრითი ერთეულები უნდა გამოიყოს (ცნებები, გამონათქვამები, ტერმინები) თემის; ტექსტი თემატიკურად შესაძლებელია ძალზედ ფართო იყოს. საკვლევი ობიექტიდან გამომდინარე უნდა გამოიყოს ერთეულები, რომელიც შეიძლება შეესოს დამოკიდებულებებს, ქცევს და სხვ. ზრითი ერთეულების გამოყოფა ხდება ჰიპოთეზაზე დაყრდნობით და მათი დათვლა რაოდენობრივად უნდა მოხდეს. აქ შემდეგი კრიტერიუმები უნდა იქნეს გათვალისწინებული – ინფორმაციის სისშირე, მოცულობა, შინაარსი, მასალის ტიპები და ა. შ. მათი გამოსატყვის ინტენსივობა, პოლარობა (დადებითი – უარყოფითი) უნდა დაფიქსირდეს. მეთოდით შეიძლება შევისწავლოთ საარჩევნო კონკურენციის ფარული მხარე, ქვეყნებს შორის დამოკიდებულება და სხვ. ამ მეთოდის მოდოეცაცია ზეპირი საუბრის ანალიზი, აქ არა მარტო შინაარსს ექვეყნა ურადლება, არამედ არავერბალურ მხარესაც. ასეთი სახის ანალიზი მცირე რაოდენობის ობიექტზე ხორციელდება, რადგან სამუშაო ზრომატევადაა. ეს შეიძლება იყოს პოლიტიკოსი, რომელიც უშუალოდ მონაწილეობდა ან მონაწილეობს კრიზისულ სიტუაციაში ან გადაწყვეტილების მიღებაში: ამ მეთოდით შესწავლილია ნიქსონის მანგიტოფონის ჩანაწერები – უოტერგეიტის საქმე. შინაარსის ანალიზის გარდა დოკუმენტების შესასწავლად გამოიყენება ასევე სემანტიკური ანალიზი. ეს არის მნიშვნელობის სიღრმისეული ანალიზი, რომელიც ტექსტში ვლინდება. პირველ რიგში აქ წინადადების ანალიზი ხდება, რადგან დადგინდეს რა ემოციებია გადმოცემული, რა ზრის, პოზიციის მატარებელია და ა. შ.

ტესტირება – ხშირად პოლიტიკოსების შესასწავლად გამოიყენება ფსიქოლოგიური ტესტები. ტესტები შეიძლება იყოს ვერბალური ან პროექციული (დაუმთავრებელი ნახატები). არსებობს სხვადასხვა ტესტები,

რომლითაც პიროვნების აქცენტუაციებს იკვლევენ, მის ტიპოლოგიას, ფრუსტრაცია – აგრესიის გამოვლენას, ქცევით რეაქციებს კონფლიქტში და სხვ. ტესტირება იშვიათად გამოყენებადი მეთოდია, რადგან ძნელია პოლიტიკოსის პიროვნების შესწავლა, ეთიკური თვალსაზრისით.

ფოქუსური ჯგუფები – ამ მეთოდის მთავარი მიზანია რესპონდენტებიდან მიიღოს ინფორმაცია რაიმე თემაზე. ეს მეთოდი სოციალური და პოლიტიკური კვლევების ყველა სფეროში გამოიყენება. შეხვედრაში მონაწილეობის წინასწარ შერჩეული ჯგუფი. მათ მიეწოდება ერთი საერთო თემა. ჯგუფი ავითარებს თავის აზრებს. დასმული კითხვები ნახევრად სტანდარტიზებულია. ჯგუფი მიჰყავს წამყვანს (მოდერატორი), რომელიც იკავს წესებს, წარმართავს პროცედურას და დასმულ საკითხებთან დისკუსიებს. წამყვანი ქმნის სანდო ატმოსფეროს. ჯგუფური შეხვედრა ტარდება საეცალურად მოწყობილ ოთახში. მსვლელობა აუდიო და ვიდეო მასალაზე იწერება. მიღებული ვერბალური მასალის დამუშავება ხდება. საბოლოოდ შეჯამდება მონაცემები და გამოიყოფა ძირითადი მიგნებები. მიღებული შედეგებით შესაძლებელია რეკომენდაციის გაწევა და მონაცემთა ინტერპრეტირება არის.

სოციომეტრიული მეთოდი – ‘შესაძლებელია ჯგუფში პიროვნებათშორისი დამოკიდებულებების შესწავლა. ასევე შეიძლება დიდი ჯგუფების დამოკიდებულების გარკვევაც. ძირითადად დაძაბულობის, კონფლიქტური ურთიერთობის შესასწავლად გამოიყენება მცირე ჯგუფებში. სპეციალურად შედგენილი კითხვებით, ბლანქებზე რესპონდენტები საკუთარ დამოკიდებულებებს გამოხატავენ სხვა წევრებს მიმართ. მონაცემთა დათვლის შემდეგ შესაძლებელია ინდექსების გამოყენება, რაც გამოსატავს დამოკიდებულების ხარისხს და სტილს. არსებობს ამ მეთოდის მოდიფიკაციები, ატომის ტესტი და სხვ.

მოდელირება – ეს მეთოდი გულისხმობს მათემატიკური მეთოდებით კონფლიქტების მოდელირებას. მაგ: საერთაშორისო კონფლიქტების ექსპერიმენტირება რთულია, ამიტომაც იქმნება სხვადასხვა მოდელები, რომელთა ფორმალზაცია ხდება. გამოიყენება გამოთვლითი ტექნიკა და კონფლიქტის რეგულაციისათვის აირჩევა ოპტიმალური ვარიანტი. შედეგად ხდება მოვლენების პროგნოზირება. ამგვარ მოდელებში მოვლენის დეტალები და პარამეტრებია გამოყოფილი. მათი ცვლილებები გეძლევენ ოპტიმალურ ვარიანტს. გამოიყენება ალბათობის, სტატისტიკური, თეორეტიკული, იმიტაციური და სხვ. მოდელები. მოდელირებაში ფართოდ იყენებენ თამაშის მათემატიკური თეორიებს (პატიმრის დღეუმა), კატასტროფის და ქაოსის თეორიებს (ლ. ე. რიჩარდსონის ძალთა თანაფარდობის მოდელი) სადაც გათვალისწინებულია სივრცობრივი და ტემპერალური ფაქტორები. თამაშის თეორიაში კონფლიქტის ქვეშ იკულისხმება სიტუაცია, რომელშიც მონაწილეობს სხვადასხვა მხარე. განსხვავებული ინტერესებით და არჩევანის სხვადასხვა შესაძლებლობებით. თამაშით შესაძლებელია ინტერესთა შეჯახების აღწერა. არანულჯამოვანი თამაშები კონფლიქტების კვლევაში ყველაზე პოპულარულია (პატიმრის დილემა, წიწილები, სამარიტიანელების დილემა). პროგნოზირება

საჭიროა პოლიტიკური კონფლიქტების ანაღრის და წინასწარმეტყველებისათვის. ინფორმაცია გროვდება მომავალზე, რადგან მომავალზე აწყოში სწორი გადაწყვეტილება იქნეს მიღებული. გამოიყენება შედარებითი, სკენარული, დელფის მეთოდი, ესპერტისა, ჰერმენევტიკული, ექსტრაპოლაციური, იმიტაციური და სხვა მოდულები. ამგვარი მოდულების გამოყენება რთულ სტატისტიკურ დამუშავებას ითხოვს.

მოკლე შინაარსი

სოციალური კონფლიქტების შესწავლა და კვლევა საჭიროებს მეცნიერული კვლევის მეთოდებს. პოლიტიკური კონფლიქტების საკვლევად გამოიყენება ის მეთოდები, რომელსაც ფართოდ იყენებს სოციალური და პოლიტიკური მეცნიერებები. კვლევა საჭიროებს სხვადასხვა ეტაპის დაგეგმვას, რათა დასმულ საკითხს ეუბასუხოთ. აუცილებლად უნდა იქნეს გათვალისწინებული თეორიული მიდგომა საკვლევითი ობიექტისადმი. მკვლევარი უნდა ფლობდეს სხვადასხვა მეთოდებს, რათა შესასწავლი ობიექტი სირთულის მიხედვით გამოიყოს. ძირითადი მეთოდებია: დაკვირვება, სიტუაციური ანაღრი, შემთხვევების ანაღრი, გამოკითხვა, ინტერვიუ, ესპერიმენტი, დოკუმენტების ანაღრი, დამოკიდებულებების გაზომვა, ტესტირება, ფოკუსური ჯგუფები, სოციომეტრული მეთოდი, მოდულირება.

კითხვები:

1. კვლევის პროცესის რა ეტაპები არსებობს?
2. რა მიმართებაა კვლევის ემპირიულ და თეორიულ კონსტრუქტებს შორის?
3. აღწერეთ კვლევის კონკრეტული მეთოდები?

ძირითადი ტერმინები:

• კვლევის ეტაპები	• ექსპერიმენტი
• დამოკიდებულებები	• დაკვირვება
• დოკუმენტების ანაღრი	• სიტუაციური ანაღრი
• ტესტირება	• შემთხვევების ანაღრი
• ფოკუსური ჯგუფები	• გამოკითხვა
• სოციომეტრული მეთოდი	• ინტერვიუ
	• მოდულირება.

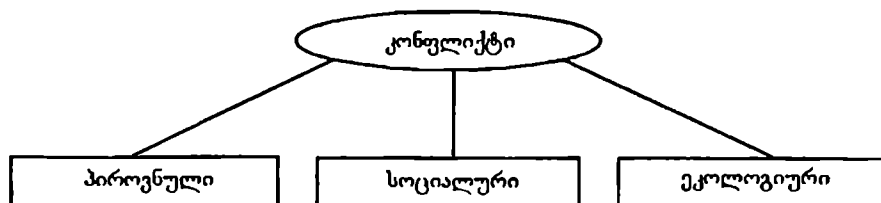
დამატებითი ლიტერატურა

1. М а н г е й м Дж. Б.; Р и ч Р. К. – Политология, методы исследования. М. 1997. 420 ст.
2. Я д о в В. А. – Социологическое исследования. М. 1987. 200 ст.
3. О р р е н h e i m А. N. – Questionnaire Design. Interviewing and Attitude Measurement. NY. 1992. 350 p.

პოლიტიკური კონფლიქტი სოციალური კონფლიქტის ერთ-ერთი სახეა. პოლიტიკური კონფლიქტის სხვა კონფლიქტებიდან დაშორებით განსილება არასწორია. ბუნებრივია ყველა კონფლიქტს კავშირი აქვს ერთმანეთთან და შეიძლება ითქვას, რომ ერთმანეთში გადადის, მაგ: არსებობს ეთნოპოლიტიკური კონფლიქტები, სამართლებრივ-პოლიტიკური და სხვ. სშირად პოლიტიკური კონფლიქტების ქვეშ იგულისხმება საერთაშორისო კონფლიქტები, სამხედრო კონფლიქტები. სამხედრო კონფლიქტი შეიძლება ცალკე სახედ განვიხილოთ, მაგრამ ის კავშირშია პოლიტიკურ, ეკონომიკურ და სხვა კონფლიქტებთან. ამგვარად, სოციალური კონფლიქტის ქვეშ შეიძლება გაგვერთიანოთ სხვადასხვა სახის კონფლიქტი, რომლებსაც ურთიერთმიმართება გააჩნიათ ერთმანეთთან. მიგვაჩნია, მიუხედავად იმისა, რომ სოციალურ კონფლიქტებს ერთი საფუძველი გააჩნია მათი განსილება უნდა მოხდეს სოციალურ კონფლიქტის სუბიექტების (ცხოვრების სფეროებით, საქმიანობის) გამოყოფის მიხედვით. საჭიროა მათ განსახსვავებლად შემოვიტანოთ გარკვეული მაჩვენებლები. პირველ რიგში საჭიროა მოხდეს კლასიფიკაცია გარკვეულ კრიტერიუმებზე დაყრდნობით. კრიტერიუმები ბევრია და ძირითადად გამოიყოფა იმის მიხედვით, თუ რა თეორიული საფუძველი უდევს კონფლიქტების შესწავლას. კ. ბოულდინგი (1962), რომელიც კონფლიქტების ზოგად თეორიულ მიდგომას აღიარებს კონფლიქტებს ყოფს სამ ჯგუფად – კონფლიქტები მიმდინარე ინდივიდუალურ, ჯგუფურ და ორგანიზაციულ დონეზე. ამ კლასიფიკაციას საფუძვლად უდევს კონფლიქტის შემდეგი სახეები: 1. პიროვნებათშორისი კონფლიქტები; 2. მთლიანად ჯგუფებს შორის კონფლიქტი; 3. არაბოლორებულ ჯგუფებს შორის ეკონომიკური კონფლიქტი; 4. პომოგენურ ჯგუფებს შორის კონფლიქტი (მაგ: სახელმწიფოებს შორის); 5. პეტეროგენურ ორგანიზაციებს შორის კონფლიქტი (მაგ: სახელმწიფოსა და ეკლესიას შორის); 6. პიროვნებას და ჯგუფს შორის კონფლიქტი (მაგ: ოჯახი); 7. პიროვნებასა და ორგანიზაციას შორის (მაგ: მოქალაქე და სახელმწიფოს შორის); 8. ჯგუფსა და ორგანიზაციას შორის კონფლიქტი. ა. რაპოპორტი (1960) ასევე კონფლიქტების ზოგად თეორიულ საფუძველზე დგას და გამოყოფს სამ მთავარ სახეს კონფლიქტისას და მასთან ერთად სამ დონეს: ომი, თამაში და დაეა. ომი – არის უკომპრომისო ბრძოლა გამარჯვებამდე, სადაც გამოიყენება ყველა სახის ძალადობა; თამაში – კონფლიქტი მიმდინარეობს წინასწარ დაგეგმილი სქემით და წესებით, შე-

დეგი - არის მნიშვნელოვანი მოვების მიღება; დავა - გამოიყენება მხოლოდ მშვიდობიანი საშუალებები, მზანია მსარეებს შორის თანხმობის მიღწევა. კონფლიქტების კლასიფიკაციისას მიუთითებენ წარმოშობის მრჩესეშე, ფუნქციეშე, მიმდინარეობაზე, ჩართულობის დონეზე და სხე.

საერთო კლასიფიკაციით კონფლიქტი შეიძლება დავყოთ სამ ძირითად ერთეულად: პიროვნული, სოციალური და ეკოლოგიური.



პოლიტიკური კონფლიქტები სოციალური კონფლიქტის ერთ-ერთი სახეა, მაგრამ სოციალურ კონფლიქტებში გაერთიანებულ სახეებს კავშირი აქვს დანარჩენ ორ კატეგორიასთან პიროვნულ და ეკოლოგიურ კონფლიქტებთან. პიროვნულ კონფლიქტში შედის როლური, მოტივაციური სახის კონფლიქტები. ეკოლოგიურ კონფლიქტების სახეა გარემოსთან დაპირისპირება. სოციალური კონფლიქტების სახეების გამოსაყოფად განვიხილოთ განსხვავებული კრიტერიუმები.

1. მონაწილეთა რაოდენობის მიხედვით - შეიძლება განვასხვაოთ პიროვნებათშორისი, ჯგუფური, კოლექტიური, მასიური კონფლიქტები. იელის უნივერსიტეტის პროფესორი რ. დალი (1957) კონფლიქტში მონაწილეების მსარეებს რაოდენობით, ჩართულობით და მისი შედეგებით განასხვავებს:

კონფლიქტები	ანტაგონისტური წყვილები	ანტაგონიზმის დონე	
		დაბალი	მაღალი
კუმულაციური	მუდმივი ბიპოლარული (ორმხრივი)	ზომიერი ბიპოლარობა	პოლარიზაცია
	მულტიპოლარული (მრავალმხრივი)	ზომიერი მულტიპოლარულობა	ღრმა სეგმენტაცია
გადამკვეთი	ცვალებადი	ზომიერი გადამკვეთი კონფლიქტები	ზომიერი სეგმენტაცია

სქემიდან ჩანს, რომ კონფლიქტები იყოფა კუმულაციურ და გადამკვეთად - ის დამოკიდებულია კონფლიქტის მონაწილეების შემადგენლობის მსგავსობაზე და განსხვავებაზე. კუმულაციურში გამოიყოფა ანტაგონისტური წყვილები ორმხრივი და მრავალმხრივი - აქ ყურადღება ექცევა დაპირის-

პირირებული მონაწილეების რიცხვს. დაპირისპირების დონეს მიუყევართ პოლარიზაციისაკენ ან სეგმენტაციისაკენ. მას ანტაგონიზმის დონიდან გამოდინარე გაანისა ინტენსივობა. პოლარიზაცია გულისხმობს ღრმა განხეთქილებას საზოგადოების ორ დაპირისპირებულ ჯგუფს შორის, წინააღმდეგობა რომელთა შორისაც მშვიდობიანი გზებით არ გადაიჭრება, ხოლო სეგმენტაცია – ეს არის საზოგადოების დაყოფა ფენებად და ჯგუფებად სხვადასხვა ინტერესებით და ღირებულებებით, რომლებსაც კონფლიქტური ურთიერთობა გააჩნიათ ერთმანეთის მიმართ. ასეთ შემთხვევაში საზოგადოების სტაბილურობა შენარჩუნებულია ურთიერთდათმობებით, მოლაპარაკებებით, კონსულტაციებით.

2. ხანგრძლივობის მიხედვით – შეიძლება განვასხვაოთ ხანმოკლე (რამდენიმე წუთიდან რამდენიმე საათამდე); საანგრძლივი (რამდენიმე საათიდან რამდენიმე დღემდე) და გაჭიანურებული (უკიდრ) კონფლიქტები. რაც შეეხება გაჭიანურებულ კონფლიქტს ე. აზარის (1990) აზრით, მოგებულ ან წაგებულ მხარეს ვერ გამოვეყოფთ, რადგან ამ სახის კონფლიქტს დასასრული არ გააჩნია. დროებით შეჩერება, ფარულ კონფლიქტს მანიფესტაციურში გადაზრდის და ეს ციკლი თანმიმდევრულად გრძელდება სანამ დიდი ცვლილებები არ მოხდება. პრობლემის კონსტრუქციული გზით გადაჭრას დიდი ძალისხმევა სჭირდება. მაგ: ინგლისს საფრანგეთის ე. წ. ასწლიანი ომი გაგრძელდა 116 წელი. ხოლო ამ დროის გასვლის შემდეგ 105 წელი ეს კონფლიქტი სხვა, არა სამხედრო გზებით მიმდინარეობდა.

3. გამოფლენის მიხედვით – შეიძლება განვასხვაოთ ფარული, ნაწილობრივ ფარული და ღია კონფლიქტები. ფარული კონფლიქტები მიმდინარეობს ისე, რომ ჩართული მხარეები ვერ აცნობიერებენ მის არსებობას ან თავისებურებებს. მის გამოფლენას დრო სჭირდება. ნაწილობრივ ფარული კონფლიქტები მიმდინარეობს იმ სახით, რომ ჩართული მხარეები ოფიციალურად ვერ აღიარებენ მიზეზებს, მოქმედებებს, რადგან ასეთი სახით დაპირისპირებაში შეიძლება სუბიექტურმა შეუასებებმა ან აღქმებმა იჩინოს თავი. ღია კონფლიქტები მიმდინარეობს მხარეთა ქმედებების დემონსტრაციით, როდესაც არ მალავენ დაპირისპირების საგანს და იყენებენ სხვადასხვა ხერხებს მხნის მისაღწევად. პოლიტიკური ფარული კონფლიქტი თავს იჩენს მოქმედებაში, როდესაც ისტორიული, წარსულის გამოცდილება აჯლენს ზემოქმედებას. აქ შეიძლება სახელმწიფოებს შორის ოცოს უარყოფითი დამოკიდებულება, რაც უერთიერთარმიდებამში გამოიხატება, ოღონდ არ აქვს მანიფესტაციური სასიათი. ნაწილობრივ ფარული პოლიტიკური კონფლიქტის სახეა, როდესაც ქვეყნის საშინაო საქმეში ერევა სხვა ქვეყანა, ქვეყანაში ოპოზიციური ძალებზე დაყრდნობით. მაგ: რუსეთის ჩარევა ქართულ აფხაზურ კონფლიქტში. ღია კონფლიქტების მაგალითები პოლიტიკური ცხოვრების ყველა დონეზე ვლინდება. მაგ: დაპირისპირება პარლამენტის ფრაქციებს ან კომიტეტებს შორის, დაპირისპირება აღმასრულებელ და საკანონმდებლო ხელისუფლებას შორის და სხვ.

4. ორგანიზაციულობის ხასიათის მიხედვით – მათში გამოიყოფა სტრუქტურული და სტიქიური კონფლიქტები. უფრო კონკრეტული დაყოფით შეიძლება იყოს წინასწარგანზრახული, რომელიც წინასწარ არის ჩაფიქრებული და ხორციელდება დასახული გეგმით; პროვოცირებული, რომელიც

წარმოიქმნება ქმედების პროვოცირებით ან იძულებითი მდგომარეობით; ინიცირებული, რომელიც კონფლიქტს წარმოშობს ერთი მხარის მიერ ინიციატორის როლის აღებით და შემდეგ, მოქმედებაში გამოხატული; შემთხვევითი, რომელიც წინასწარ განზრახვით არ არის წარმოშობილი და ვითარდება გარკვეულ სიტუაციაში. სტიქიური კონფლიქტები პოლიტიკურ ცხოვრებაში თითქმის არ გვხვდება. სტრუქტურული კონფლიქტების ორგანიზება პოლიტიკური წრეების მიერ ხდება, საკუთარი ინტერესების დასაცმაყოფილებლად. სტრუქტურული კონფლიქტების ქვესახედ შეიძლება მივიჩნიოთ დაყოფა მოქმედების სფეროს მიხედვით: სახელმწიფოს შიგნით და სახელმწიფოთა შორის მიმდინარე დაპირისპირებები.

5. გამოყენებული ფორმების და საშუალებების მიხედვით – ამ სახის კონფლიქტების გამოვლენა ფართო სპექტრით ხდება, დაწყებული ვერბალური სახიდან დამთავრებული ომით. ფორმა შეიძლება მოქმედის ინიციატივიდან გამომდინარეობდეს, მაგ: კონფლიქტი შეიძლება წარმოიშვას თავდაცვითი ან აგრესიული მიზნით. რაც შეეხება საშუალებებს, კონფლიქტი შეიძლება იყოს შეიარაღებული ან შეუიარაღებელი. შეიარაღებული საშუალებებით კონფლიქტი გამოისატება: პოლიტიკური დაჯგუფებების შეჯახებით; აჯანყებით; გადატრიალებით; რეპრესიებით; ტერორიზმით; პარტიაზული ომით; სამოქალაქო ომით და ა. შ.

6. მიმართულების და მასშტაბების მიხედვით – მიმართულების მიხედვით კონფლიქტები შეიძლება იყოს რეფორმატორული, რადიკალური, კონსერვატორული და სხვ. ყოველ მიმართულებას თავისი მხარე გააჩნია, რაც გამოისატება: პოპულრზმით; ქვეყნის სიყვარულით – პატრიოტიზმით; კეთილდღეობის მიღებით ან მისი შენარჩუნებით. კონფლიქტის ასეთი მიმართულებები თავს იჩენს, როდესაც საერთო ინტერესები არ არსებობს. მასშტაბებით კონფლიქტები ერთეული ან მასიური. პირველ შემთხვევაში კონფლიქტის რეგულირება ადვილად ხდება, მეორე შემთხვევაში კი საკითხისადმი სისტემური მიდგომა საჭირო. მასიურ კონფლიქტში ჩართული ბევრი მხარე და მოითხოვს პრობლემის მაღალ დონეზე გადაჭრას. მაგ: ა. რაპოპორტი განასხევეებს ეგზოგენურ და ენდოგენურ კონფლიქტებს. ენდოგენურ კონფლიქტებს მიეკუთვნება ის, რომელშიც კონფლიქტში მყოფი სისტემები ნაწილია უფრო დიდი სისტემის, რომელსაც აქვს საკუთარი მექანიზმი სტაბილურობის შენარჩუნების და აკონტროლებს ქვესისტემებს შორის კონფლიქტის მოგვარებას. მაგ: კომუნისტური სიერცის დაშლა.

7. ფუნქციონალურობის და ფექტურობის მიხედვით – ლ. კოზერის (1999) შესედელებით, ფუნქციონალურად შეიძლება გამოვეყოთ რეალისტური და არარეალისტური კონფლიქტები. რეალისტურია კონფლიქტი. იმ შემთხვევაში, როდესაც არსებობს ფუნქციონალური ალტერნატივა მათი ვადაწყვეტის მექანიზმებისა. არარეალისტურ კონფლიქტის დროს არსებობს მხოლოდ ობიექტის ფუნქციონალური ალტერნატივა. ავტორი არარეალისტურ კონფლიქტს მიაკუთვნებს ანტისემიტიზმს (თუ ეს ინტერესების და ღირებულების შეჯახება არ არის უმრავლესობასა და სხვებს შორის), რადგან ის პირველ რიგში დააფიქსირებს უპაყოფილებას, რომლის დროსაც შერჩეული ობიექტი (ებრაელი ხალხი) საჭიროდ მოეჩვენებათ, რათა მიმა-

რთონ მასზე აგრესია. საერთაშორისო ურთიერთობებში უმეტესად ვხვდებით რეალიტურს კონფლიქტს, სადაც სხვადასხვა ძალების ინტერესების და ღირებულებების გამოწვევას ხდება. მ. დიონი (1973) განასხვავებს ტექნიკურ (რეალიზაცია) და მცდელობა კრიტიკიზმებით კონფლიქტებს: 1. „ნამდვილი“ კონფლიქტები, რომლებიც არსებობს ობიექტურად და აღიქმება ადგილობრივად; 2. „შემთხვევითი“ (პირობითი) კონფლიქტები, რომელიც დამოკიდებულია ადვილად ცვალებად მდგომარეობებზე, რასაც მხარეები ყოველთვის ვერ აცნობიერებენ; 3. „შეჯილბო“ კონფლიქტი – როცა სახიშნავა აშკარა კონფლიქტი, რომლის უკან დამაღწეულია სხვა, რაც ნამდვილ, აშკარა კონფლიქტს უდევს საფუძვლად; 4. „არასწორად მიწერილი“ კონფლიქტი, რომელიც მხარეებს შორის შეცდომითაა მიწერილი და არასწორად აქვთ გაგებული; 5. „ლატენტური“ (ფარული) კონფლიქტი, რომელიც უნდა მომხდარიყო, მაგრამ ის არ ჩანს, ან შეიძლება მომავალში მოხდეს; 6. „ცრუ“ კონფლიქტი – როცა არ არსებობს ობიექტური საფუძველი კონფლიქტის და არსებობს მხოლოდ შეცდომის ხარჯზე. პ. ბისნო (1988) მსგავსადვე გამოყოფს კონფლიქტის ხუთ სახეს:

სახე კონფლიქტის	მახასიათებლები
იძულებითი კონფლიქტები	განზრახ გამოწვეული კონფლიქტები, რათა მიაღწიოს სხვა და არა გამოხატულ მიზანს
არასწორად მიწოდებული კონფლიქტები	მონაწილეთა მიერ ქვეყნის არასწორი ატრიბუცია, შინაარსი და მიზეზიც არასწორად არის წარმოდგენილი
ილუზორული კონფლიქტები	კონფლიქტი არასწორ აღქმაზე და გაგებაზეა დაფუძნებული
შეცვლილი კონფლიქტები	კონფლიქტები, სადაც ოპოზიცია ანდა ანტაგონიზმი მიმართულია პიროვნებაზე. შეხედულებები განსხვავდება რეალურისაგან, რაც იწვევს მონაწილეთა ანტაგონიზმს.
გამოხატული კონფლიქტები	კონფლიქტები, სადაც გამოხატულია აშკარა სურვილი მტრობის, აუტანლობის და სხვა ძლიერი უარყოფითი ემოციების.

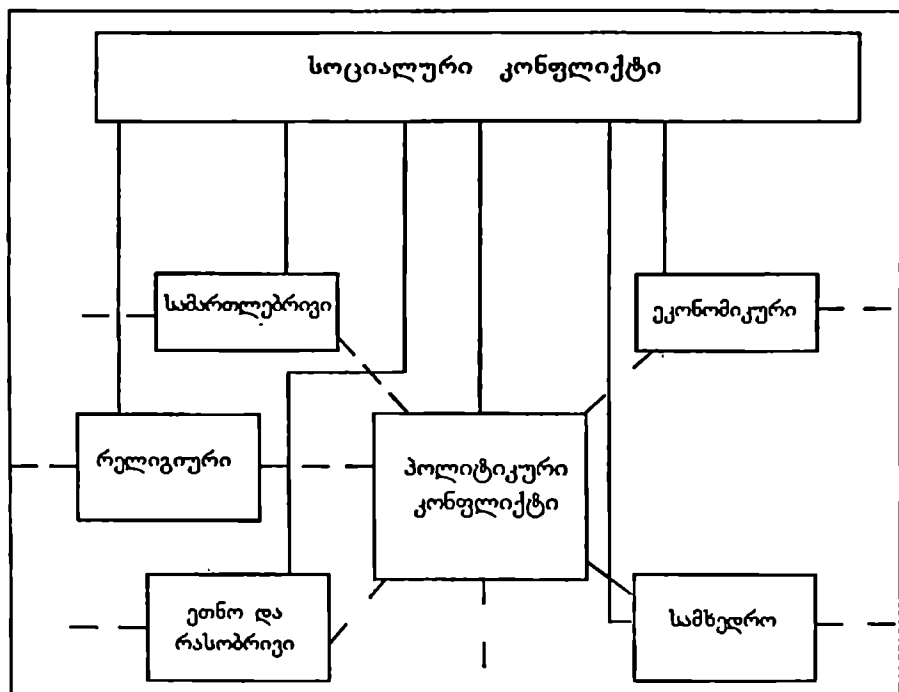
ფექტიურობის მიხედვით, კონფლიქტი შეიძლება იყოს დესტრუქციული ან კონსტრუქციული. კონსტრუქციული (ფუნქციონალური) – ხელს უწყობს მხარეთა შორის ისეთი საშუალებების გამოხატვას, რომელიც ადვილად ურთიერთობებს და მიმართულია კონფლიქტის გადაჭრაზე. ამ სახის კონფლიქტმა შეიძლება ხელი შეუწყოს თანამშრომლობას სხვადასხვა სფეროში, საერთო ორგანიზაციების ჩამოყალიბებას, ქვეყანაში ფედერაციული

სისტემის დამყარებას (ეთნოპოლიტიკური კონფლიქტის დროს), ურთიერთ-ინტერესების გათვალისწინებას და სხვ. დესტრუქციული (დისფუნქციური) კონფლიქტები ვლინდება, როცა რომელიმე მხარე იყენებს დაუშვებელ სერსებს დავის დროს. ასეთ შემთხვევაში ზეწოლის ყველა ხერხია გამოყენებული, რომელიც მეორე მხრის დისკრედიტაციაზეა მიმართული. ბუნებრივია ასეთი დამოკიდებულება იწვევს წინააღმდეგობას. დესტრუქციული კონფლიქტის დროს შუასაბუთი სისტემა პოლარიზებულია, ერთმანეთს უპირისპირდება პოზიციები, მხარეები მიმართავენ იძულებას, ესკალაცია სწრაფად მიმდინარეობს, ძირითად პრობლემას აღარ ექცევა ყურადღება. პოლიტიკური დესტრუქციული კონფლიქტი იწვევს ურთიერთობის გაუარესებას, ინტერესების დაუკმაყოფილებლობას, პრობლემის გადაუჭრელობას. მნიშვნელოვანია, რომ პოლიტიკური დესტრუქციული კონფლიქტის გადაყვანა მოხდეს კონსტრუქციულში, რომელისთვისაც არსებობს სპეციალური პროგრამები.

8. ინტენსივობის მიხედვით – კონფლიქტები შეიძლება იყოს მაღალ, საშუალო და დაბალინტენსიური. ინტენსიურობა გამოდინარეობს მოქმედების სახეებიდან. მაგ: დაბალი ინტენსივობის კონფლიქტს შეიძლება ადგილი ქონდეს ოპონენტებს შორის დავისას. მაღალინტენსიური კონფლიქტი კი უმეტესად ფიზიკური განადგურებით მთავრდება. პოლიტიკური კონფლიქტების დროს ინტენსიობას გახასხღერავს საკითხის სირთულე და ურთიერთობის ფორმები. მაგ: საპარლამენტო არჩევნებში მონაწილე დაპირისპირებული კანდიდატები ინტენსივობის საშუალო დონეს ავლენდნენ დებატებში, მაგრამ პარლამენტში მოხვედრის შემთხვევაში შესაძლოა ერთ კომისიაში იმქმარი. მაღალინტენსიობის მაგალითებია: ქართველ და ავსაზთა დაპირისპირება, ისრაელ-პალესტინის კონფლიქტი და სხვ.

9. მოქმედების სფეროების მიხედვით – სოციალური კონფლიქტის სუბიექტებია: პიროვნებები, ჯგუფები, კლასები, ეთნიკური ჯგუფები, ორგანიზაციები, ინსტიტუტები, პოლიტიკური გაერთიანებები, სახელმწიფოები და საერთაშორისო ორგანიზაციები. შესაგვეისად გახასხღებენ კონფლიქტის სახეებს: პიროვნებათაშორისი, ჯგუფს შიგნით და ჯგუფებს შორის, კლასებს შორის, ნაციანალური, საერთაშორისო და ქვეყნის შიგნით მიმდინარე. რადგანაც დაპირისპირებულ მხარეებს საზოგადოებრივ ურთიერთობებში უსაღებათ მოქმედება, კონფლიქტები მათი მოქმედების სფეროს მისხედვით შეიძლება დავეყოთ, მაგ: ეკონომიკური, პოლიტიკური, რელიგიური, სამხედრო, სამართლებრივი, იდეოლოგიური, მეცნიერული და სხვ. პოლიტიკური კონფლიქტი ძალზედ განზოგადებული სახით არის წარმოდგენილი. მასში ერთიანდება საზოგადოებრივი, ტერიტორიული, კლასობრივი, ელიტარული, სამინაო და საგარე ურთიერთობები და სხვა კონფლიქტის სახეები. პოლიტიკური კონფლიქტი – კრებადი ცნება და სწორედ მისი ფართო ველის არსებობის გამო მჭიდრო კავშირშია სხვა სახის კონფლიქტებთან, მაგ: ეთნოპოლიტიკური კონფლიქტი, სამხედრო კონფლიქტები და სხვ. ქვემოთ

მოცემულია პოლიტიკური კონფლიქტის არსებობა სხვა სახის სოციალურ კონფლიქტებს შორის:



ყოველი სახე შეიძლება დავეყთ რაოდენობის კრიტერიუმით, რის საშუალებითაც მივიღებთ პიროვნებათშორის, პიროვნება – ჯგუფს შორის, მცირე ჯგუფებს შორის, დიდ ჯგუფებს შორის, ორგანიზაციებს შორის კონფლიქტის სახეებს. პოლიტიკური კონფლიქტები, როგორც რაოდენობის ასევე მოქმედების კრიტერიუმით გამოყოფილი, გარკვეული ინტენსივობით იჩენს თავს, მაგ: დიდ ჯგუფებს შორის, ანუ სახელმწიფოთაშორის კონფლიქტმა შეიძლება იჩინოს ასევე თავი კოალიციაში მყოფ სახელმწიფოებს შორის (მაგალითად ევროკავშირის წევრ სახელმწიფოებს შორის) და ცალკეულ სახელმწიფოებს შორის. ბუნებრივია ნაკლები ინტენსივობით სასაზღვრე ადგიანში მყოფი სახელმწიფოების კონფლიქტი, ვიდრე ცალკეულის. პოლიტიკური კონფლიქტების კრებადი ბუნება აერთიანებს: სახელმწიფოს საშინაო და საგარეო კონფლიქტების, პოლიტიკურ პროცესებს შორის დაპირისპირებას, იდეოლოგიურ კონფლიქტს, პოლიტიკურ ხელისუფლებას, პოლიტიკურ ორგანიზმებს შორის დავას, საერთაშორისო ურთიერთობებს და სხვ.

კონფლიქტის ტიპები

პოლიტიკური კონფლიქტების ტიპები, მსგავსია სხვა სოციალური კონფლიქტების ტიპების. ტიპების გამოყოფის ძირითად კრიტერიუმად მოქმედების მიზნის სახელდება, რომელშიც გათვალისწინებულია დაპირისპირებული ორთავე მხარის სუბიექტური და ობიექტური ფაქტორები. ძირითადად გამოყოფენ პოლიტიკური კონფლიქტის სამ ტიპს, მაგ: 1. ინტერესთა კონფლიქტი; 2. ღირებულებებთან დაკავშირებული კონფლიქტი და 3. იდენტოფიკაციის კონფლიქტი. ამ ტიპებს 'მესაძლებელია დაემატოს ინფორმაციული, კონვენციული (სტრუქტურული) კონფლიქტები. კონფლიქტების ზოგადთეორიული მიდგომის კუთხით, ბევრი ავტორი მიიჩნევს (მაგ: ვ. ლინკოლნი და სხვ.), რომ არსებობს ხუთი ტიპის კონფლიქტი: 1. ინფორმაციული; 2. ინსტიტუციონალური. 3. ღირებულებითი, 4. ურთიერთობითი და 5. ინტერესთა (ქცევა, მოთხოვნილება). პოლიტიკური კონფლიქტის ტიპებადაც ეს ხუთი ტიპია აღიარებული. კონფლიქტის სახეებს და ტიპებს მჭიდრო კავშირი აქვს, მაგ: პოლიტიკური კონფლიქტის, რომელიმე ქვესახე შეიძლება ერთ ან რამდენიმე კონფლიქტის ტიპთან იყოს დაკავშირებული. პარლამენტარების დაპირისპირება შეიძლება ასახაზდეს ურთიერთობით, ღირებულებათა და ინტერესთა კონფლიქტს. ასევე სახელმწიფოებს შორის დაპირისპირებისას კონფლიქტის სხვადასხვა ტიპთან გვაქვს საქმე. განვიხილოთ კონფლიქტების ხუთი ტიპი:

1. ინფორმაციული კონფლიქტები – ანუ ინფორმაციის სიმცირე-სიჭარბესთან დაკავშირებული კონფლიქტები, რაც გაუგებრობის და დავის მიზეზი ხდება. ინფორმაციის ყოველი დამახინჯება იწვევს კონფლიქტს, რომელიც დაპირისპირებულ ერთ-ერთი მხარისათვის მისაღებია, მეორესთვის არა. ინფორმაციის დამახინჯება იწვევს გაუგებრობას, დაფას და კონფლიქტის ესკალაციას. ინფორმაციის სიჭარბეც შეიძლება კონფლიქტის ერთ-ერთი წყაროც გახდეს. მაგალითად: დახურულ-ტოტალიტარულ საზოგადოებაზე ინფორმაცია მცირეა, ხოლო ღია-დემოკრატიულში გამჭვირვალობა უფრო მეტია. მათ შორის დაპირისპირებისას დახურულ საზოგადოებას მეორე მხარეზე დიდი ინფორმაცია აქვს და წინასწარ შეუძლია დაგეგმოს კონფლიქტური სიტუაციები. მაგ: მსგავს სიტუაციებს ადგილი ქონდა აშშ-ს და სსრკ-ს ურთიერთობებში, სადაც ამერიკის მხარე ნაკლებად ინფორმირებული იყო, თუ რა ხდებოდა საბჭოთა კავშირში. ეს კი ზეგავლენას ახდენდა სადავო საკითხის გადაჭრაზე ან მოლაპარაკების მსვლელობაზე. ინფორმაციული ფაქტორების გამოვლენა ხდება:

- . არასრული და არაზუსტი ფაქტებით, დაკავშირებული პრობლემის გადმოცემასთან და კონფლიქტის ისტორიასთან;
- . ჭორებით;
- . უნებლიე დქინფორმაციით;

ინფორმაციის არასრული საჯარო გამოხატვით (ასეთი გამოხატვა შეუურაცხყოფს ერთ მხარეს, იწვევს კონფლიქტს და ტოვებს არასასურველ შთაბეჭდილებას);

წინასწარი ინფორმაციით ან დაგვიანებით გადაცემული ინფორმაციით;

. არასანდო ექსპერტებით, მოწმეებით, ინფორმაციის წყაროებით ან მონაცემებით, როდესაც გადასცემენ არასწორ ინფორმაციას მასიური კომუნიკაციის საშუალებებით ან დაშვებულია შეცდომები თარგმანში;

. ენობრივი ინტერპრეტაციებით, როდესაც სიტყვებს სურვილისამებრ გამოხატავენ, მაგ: „მიახლოებით“, „არსებითად“, „განზრახ“, „ახლოს“, „ზედმეტად“, „მნიშვნელოვნად“, „საკმარისად“, „ბევრი“, „ძალზედ ზუსტი“ და სხვ.

. უცხო ფაქტებით ან ფაქტორთა ჯგუფით, კანონიერების სადაო საკითხებით, წესებით, მოქმედების რიგით, სტერეოტიპებით და სხვ.

. რაოდენობის ან ხარისხის საკითხებით;

. ფაქტებისა და მათი მნიშვნელობების გაუფასურებით;

ინფორმაციული კონფლიქტი გულისხმობს, რომ კონფლიქტში ჩართულ მხარეებს სხვადასხვა საინფორმაციო წყაროებთან აქვთ შესება. ხელმისაწვდომ ინფორმაციაზე დაყრდნობით ხდება მეორე მხარის აღქმა. იმ შემთხვევაში თუ ზუსტი და სრულფასოვანი ინფორმაცია მოიპოვეს მეორე მხარეზე, ბუნებრივია მათ მიმართ აღქმა შეიძლება სრულიად შეიცვალოს. ინფორმაციული კონფლიქტის გადაჭრა შესაძლებელია თუ მხარეები ინფორმაციის საჯარო შეგროვებაზე და იმ პროცესზე, რომელიც ამ ინფორმაციის ხელმისაწვდომობის გაადვილებაზე შეთანხმდებიან.

2. ინსტიტუციონალური კონფლიქტები – ამ ტიპის კონფლიქტებს ასევე უწოდებენ კონფლიქტის წარმოშობის სტრუქტურულ მახასიათებლებს, რაც წესებს, კანონებს, ნორმებს უკავშირდება. ამ ტიპის კონფლიქტის არქონის შემთხვევაში სტაბილურ მდგომარეობასთან გვაქვს საქმე. ასეთი სიტუაციები ობიექტურად არსებობს, მათი შეცვლა ძალზედ ძნელია, უმეტეს შემთხვევაში კი საერთოდ შეუძლებელია, რადგან არსებობს დამცავი მექანიზმები. იმ შემთხვევაში თუ ინსტიტუციონალური კონფლიქტები მაღალი ინტენსივობით იჩენს თავს, მათი გადაჭრა დიდ რესურსებს ითხოვს: მატერიალურს, ფიზიკურს, ინტელექტუალურს და სხვ. ამ ტიპის კონფლიქტები დაკავშირებულია: კანონებთან, სანქციებთან, ფიქსირებული თარიღებთან, დროსთან, გადასახადებთან, სხვადასხვა ტექნიკურ საშუალებებთან, დადგენილებებთან და ა. შ. ყოველი მათგანი უკავშირდება ფორმალურ ან არაფორმალურ ორგანიზაციებს. შეიცავს:

. კანონიერ ხელისუფლებას;

. ძალაუფლებას, მართვის სისტემას;

. პოლიტიკური პარტიებს და მიმდინარეობებს;

- . სხვადასხვა სოციალურ ნორმებს და სტანდარტებს;
- . საკუთრების სამართალს;
- . რელიგიას, მართლმსაჯულების სისტემას, სტატუსს, როლს, ტრადიციებს, „თამაშის წესებს“ და მოქმედების სხვა სტანდარტებს;
- გეოგრაფიული მდგომარეობას, იძულებით ან ნებაყოფლობით ძოლადაც, ღიაობას, გარე სამყაროსთან საზოგადოებრივი კონფლიქტების ინტენსიურობა;
- . სტატუსს, როლს, ქალთა და მამაკაცთა უფლებებს;
- უსაფრთხოების სისტემებს;
- . ტრადიციებს;
- . კონტრაქტებს, ხელშეკრულებებს, მემორიანდუმებს;
- . კავშირგაბმულობის სისტემას;
- . რესურსების განაწილების სისტემას;
- . ტექნიკურ ნორმატივებს;
- . ეკონომიკურ შემოსავლებს (ბიუჯეტი, საგარეო ვაჭრობა, ვალდებულებები);
- . ფიქსირებულ დროს, დღეებს, საზომებს (დღესასწაულები, დროის განაწილება, შეხილულადი ვადები და ა. შ.).

ამ ტიპის კონფლიქტები მომდინარეობს გარე ფაქტორებიდან, ახასიათებს ფუნდამენტური პრინციპები, რომლებიც განსაზღვრავს სიტუაციას. უმეტესად, კანონები ან სხვა ინსტიტუციონალური პროცედურები გარყვეულ კონსერვენტულ სიტუაციას ქმნის. მასში შედის უფლებამოსილებები და არათანაბარი რესურსების კონტროლი. ამ ტიპის კონფლიქტები სშირად განსაზღვრულია ისეთი ფაქტორებითაც, როგორიცაა: დროებითი შეხილუდები, გეოგრაფიული ან ფიზიკური მდგომარეობები. ამგვარ პროცედურებთან და მდგომარეობებთან პიროვნებები, ქვეყნები, ორგანიზაციები და პირისპირებულ მხარეს წარმოადგენენ. კონფლიქტის გადაწყვეტა ხერხდება იმ შემთხვევაში თუ კი სხვადასხვა სტრუქტურულ ერთეულებს შორის შეთანხმებები არ შეიცვლება. კონფლიქტის გადაწყვეტაში სიტუაციის საჯარო განხილვა გვეხმარება. მაგ: ქვეყნის ფედერალური მოწყობა და სხვ.

3. ღირებულებათა კონფლიქტი – ამ ტიპის კონფლიქტებს უმჯობესია ეწოდოთ, კონფლიქტები დაკავშირებული ღირებულებებთან. ღირებულებები წარმოადგენს ერთგვარ საზომს, რომლითაც გარკვეული დამოკიდებულებებს ვაფლენთ მოვლენების მიმართ, თუ რა არის კარგი – ცუდი, სამართლიანი – უსამართლო, მორალური – ამორალური. ასეთი შეფასებებით ჩვენ გამოვხატავთ ან უარყოფთ, ვენდობთ, ხან არა, ხან ვიწონებთ, ხან კი ვარღვევთ მას, იმ პრინციპებს რასაც მათში ვგულისხმობთ. ღირებულებებს ჯგუფში თანმიმდევრობის, წესრიგის გრძნობა, მძნის არსებობა შემოაქვს. მათი ქმედების ძალა (სანქციონირებულიდან – ცენზურამდე) და მნიშვნელობები (მანდატი ან საფ-

რთოდ აღიარებული ქმედებები) განსხვავებულია. ღირებულებები შემდეგი მასასიათებლებით აღიწერება:

- . რწმენისა და ქმედების პირდაპირი სისტემები (ცრურწმენა, უპირატესობა, პრიორიტეტები);

- . რწმენისა და ქმედების ჯგუფური სისტემები (ცრურწმენა, უპირატესობა, პრიორიტეტების მინიჭება);

- საზოგადოების რწმენა და ქმედებები;

- . საერთო სორმატიული ღირებულებები;

- . იდეოლოგიის, მეთოდების და ქმედებების საშუალებები, რაც ახასიათებს ცალკეულ ინსტიტუტებს, ორგანიზაციებს ან პროფესიებს;

- რელიგიური, პოლიტიკური, კულტურული ღირებულებები (ადგილობრივი, რეგიონალური, გლობალური);

- . დარწმუნების ტრადიციული სისტემები და მათთან დაკავშირებული მოლოდინები (ხიმართლე-ხიკრესთან, კარგ-ცუდზე, სიკეთე-ბოროტებაზე წარმოდგენები) შეფასების მეთოდები ფექტურობის საზომები, ტრადიციები;

- . განსხვავებული ღირებულებების აღქმა და დამოკიდებულება;

- . სიტუაციის ეთიკური ასპექტები.

ღირებულებითი კონფლიქტების დროს დაპირისპირებული მხარეები აყალიბებენ ისეთ აბსოლუტურ მსჯელობებს, რომელშიც ყოველი არდათანხმება ამორალურად, არასამართლიანად ანდა უღირს ქცევად აღიქმება. იმ შემთხვევაში თუ მხარეს საკუთარი ღირებულებები აბსოლუტურ რანგში აქვს აყვანილი, მაშინ მასთან ამ საკითხზე შეთანხმება შეუძლებელი ხდება. ამ ტიპის კონფლიქტის დროს ძირითადად ორი საპირისპირო ღირებულებაა წინააღმდეგობაში, მაგ: თავისუფლება – წესრიგი, დისციპლინა – კონტროლი. დავის გადაჭრის პროცესში სწორედ ამ მხარეებს უნდა მიეცეს ყურადღება, რადგან პოლარული ღირებულებების შერწყმა არ ხერხდება. ორთავე პოლარული ღირებულების მნიშვნელობის აღიარება საჭირო და არა რომელიმე მათგანის აბსოლუტრიზაცია. მნიშვნელობის მინიჭება ორთავე სახის ღირებულებაზე დავის გადაჭრის საუკეთესო საფუძველია. პოლიტიკურ პლანში თუ განვიხილავთ ღირებულებით კონფლიქტს ის პირველ რიგში არამდგრადი სახელმწიფოებრივი წყობის ქვეყნებს ახასიათებთ. მათი რეგულაცია ითხოვს დიდ ძალისხმევას, რადგან ისეთ ღირებულებებთან, როგორიცაა „თავისუფლება“, „დამოუკიდებლობა“, „სუვერენიტეტი“, „თანასწორობა“, „შემწყნარებლობა“, კომპრომისი ძალზედ ძნელად მისაღწევია, თუ კი საერთოდ არის შესაძლებელი.

4. ურთიერთდამოკიდებულებითი კონფლიქტი – ურთიერთობის ცნებას კონფლიქტთან დაკავშირებით ფართოდ განვიხილავთ, რომელშიც ასევე შედის გარკვეულ ჯგუფებთან, თემთან, ერთან, პარტიასთან იდენტიფიკაცია. კონფლიქტის დროს ძირითადად ხდება მხარეებს შორის

ურთიერთქმედებით დაუკმაყოფილებლობა. შესაძლებელია ურთიერთობის არქონამ წარმოშვას კონსულიქტი. მხარეებს შორის უთანხმოება იწყება შეთავაზებული ურთიერთობის ფორმის არ მიღებით, რათა ის მომავალში არ განვითარდეს, რაც ერთ-ერთი მხარისათვის არახელსაყრელია. ასეთ შემთხვევაში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ემოციურ ფაქტორს. მაგ: ერთ მხარეს უნდოდა გრძნობა, რომ მათ არ აფასებენ, საკითხს არ უთანხმებენ, ეწრაფლებას არ აქცევენ, არ განიხილავენ თანასწორად, არ მოსწონთ და სხვ. გამოიყოფა შემდეგი მახასიათებლები:

- . ურთიერთობის საფუძველი და არსი (სურვილი, დამოუკიდებლობა, დამოკიდებულება);
- . ურთიერთობების მნიშვნელობა და მოლოდინები;
- . მხარეთათვის ურთიერთობის სანერძოლობა და მისი მნიშვნელობა;
- . მხარეთა წვლილი და ძალთა ბალანსი ამ ურთიერთობებში;
- . მხარეთა შორის ურთიერთობებში შესაწყვისობა (ქვევა, ღირებულებები, პირადი და სახელმწიფოებრივი მიზნები, საზოგადოებრივი დამოკიდებულებები);
- . ურთიერთობის ისტორია და მხარეთა წვლილი ამ ურთიერთობაში (მატერიალური, სულიერი და სხვ.);
- . მხარეთა შორის ურთიერთობაში სდობის დონე, ავტორიტეტი, ნეგატიური აღქმა;
- . განსხვავებები (განათლება, სტატუსი, გამოცდილება და სხვ.);
- . ღირებულების გავლენა ურთიერთობებზე (რელიგიური, პოლიტიკური, საზოგადოებრივი);
- . ურთიერთობის ფორმები: უშუალო, დამრღვევი, შეუხსრუტლებელი და სხვ.

. იდენტიფიკაციის საფუძველზე ურთიერთობა.

ურთიერთდამოკიდებულებითი კონფლიქტი ძირითადად ემოციურ სახითს ატარებს. მათი მოგვარება პირველ რიგში ითხოვს ემოციების რეგულაციას. ამ სახით შესაძლებელია „ცივგონებაზე“ – გააზრებულად გადაიჭრას პრობლემა. ასეთ შემთხვევაში მხარეებს შემდეგი ემოციები ეუფლებათ: გვაფასებენ, გვღებულობენ, ეუყვარვართ. ასეთი ტიპის კონფლიქტები თავს იჩენს მოლაპარაკებისას, მაგ: მოლაპარაკების მაგიდასთან ვინ რა პოზიცია უნდა დაიჭიროს. თუ ერთი მხარე სთავაზობს არჩევანს მეორეს, ამ უკანასკნელს უყალიბდება გრძნობა, რომ მას აფასებენ, პატივს ცემენ. ეს მხარე ემოციურ დაკმაყოფილებას განიცდის. თუ ასეთ ურთიერთობასთან არ გვაქვს საქმე მხარეს მიუღებლობის, დაუფასებლობის განცდა უჩნდება, რაც პრობლემის გადაჭრაზე ასდენს დიდ გავლენას. ურთიერთდამოკიდებულებითი კონფლიქტების დროს იდენტიფიკაციის ფაქტორი დიდად მოქმედებს. ასეთი იდენტიფიკაცია აშკარად იმ საზოგადოებაში, რომელშიც პოლიტიკური ცხოვრების სუბიექტები გარკვეულ

ჯგუფთა არიან გაიგივებული (ეთნიკური, რელიგიური და ა. შ.) და არა საზოგადოებასთან მთლიანად (მოქალაქე). იდენტიფიკაციასთან დაკავშირებული კონფლიქტები რასიული, ეთნიკური, ენობრივი, რელიგიური და სხვა წინააღმდეგობების ფონზე წარმოიშობა, რომელიც ახასიათებს სხვადასხვა ჯგუფებს. უმეტეს შემთხვევაში ამ ტიპის კონფლიქტებს ეთნოპოლიტიკური ბუნება გააჩნია. მაგალითად: ეთნოკონფლიქტები ყოველ სოციალისტურ ქვეყნებში; ფუნდამენტალიზმის აღორძინება და გააქტიურება.

5. ინტერესთა კონფლიქტი - ინტერესთა კონფლიქტი ძირითადად დაკავშირებულია მოთხოვნებიდან და ქცევებთან. რეალური ან მოსვენებითი შუესაწყვეისობა მოთხოვნილებებში წარმოშობს კონკურენციას, რომლის შედეგი ხშირად სეგატიურია. ინტერესები ელინდება მატერიალური (შესაძლებელი რესურსები); მორალურ-ფსიქოლოგიური (სამართლიანობა, ქვეყნის პატივი ან პრიციპული (ხერხები და საშუალებები კონფლიქტის გადაჭრის) სახით. მხარეებს შორის მოცემულ ინტერესთა თანაფარდობა ხელს უწყობს კონფლიქტის გადაჭრას. საერთოდ მხარეები ცდილობენ მაქსიმალურად დაიცვათ ილონ ყველა სახის მოთხოვნილება. რესურსებთან მიმართებით დავა უფრო ადვილად გადასაჭრელია, ვიდრე სხვა სახის ინტერესები (მორალურ-ფსიქოლოგიური, პრიციპული). მატერიალური ინტერესების დაქვეითება ხდება შედეგს, რომლის შეფასება შეიძლება. პრობლემის ეფექტური გადაჭრა შესაძლებელი რესურსებთან დაკავშირებით იწყება მაშინ, როცა მხარეები თმობენ თავიანთ აბსოლუტურ შესაძლებლობებს ღირებულებებზე და საკითხის გადაჭრის არსზე მუშაობენ (საკითხს განიხილავს არსობრივად). გამოიყოფა შემდეგი მასხაობები:

- . როდესაც ემუქრება პირად უსაფრთხოებას (ფიზიკურს, ფინანსურს, სოციალურს, პოლიტიკურს);

- . როდესაც აშკარად ჩახს ცალმხრივობა, უსამართლობა, არაპროგნოზირება;

- . როდესაც იწვევს ძალადობას, შიმშს, ექსპლოატაციას;

- . როდესაც არ ამართლებს დადებით მოლოდინებს, ავრესიულია, უპასუხისმგებლობა;

- . როდესაც ირღვევა დანაპირები, უზაროა, გადაჭარბებულია, ზედპირულია;

- . როდესაც წარსული კონფლიქტის შედეგია და მოცემულ სიტუაციაში მიუღებელია;

- . ესემა მხოლოდ ღირსებებს ან ღირებულებებს.

პოლიტიკურ პლანში ინტერესთა კონფლიქტი უმეტესად არსებობს ეკონომიურად მაღალ განვითარებულ ქვეყნებში, მდგრადი სახელმწიფოებრიობით, სადაც პოლიტიკური ნორმა არის „ვაჭრობა“. ეს კი გულისხმობს,

რომ ეკონომიკური „ღვწელი“ გააფართოვონ და გაიყონ. ის შეიძლება გამოიხატოს გადასახადების ზომის შესახებ ბრძოლაში, სოციალური უზრუნველყოფის მოცულობაში და სხვ. ამ ტიპის კონფლიქტები ადვილად გადაიჭრება, რადგან ასეთ სიტუაციაში ყოველთვის შესაძლებელია მოიძებნოს კომპრომისი.

ჩვენს მიერ განხილული სუთი ტიპის კონფლიქტი, ბუნებრივია (ჯალსახად არ ვლინდება, არამედ შესაძლებელია თავი იჩინოს კომპინაციაში). შესაძლებელია, რომელიმე სახის კონფლიქტთან დაკავშირებით ხუთივე ტიპის კონფლიქტთან გვეკონდეს საქმე. კონფლიქტების სახეების და ტიპების (კოდნა ხელს უწყობს კონფლიქტის რეგულაციას და მართვას, რადგან მომხდარი კონფლიქტის ტიპოლოგიით კვალიფიკირება სამუალებას იძლევა აღექვატური გზებით გადაჭრას პრობლემა.

მოკლე შინაარსი

პოლიტიკური კონფლიქტი სოციალური კონფლიქტის ერთ-ერთი სახეა. სოციალური კონფლიქტები მიმართებას ამქლავნებს ერთმანეთთან, სშირად სხვადასხვა სახის კონფლიქტი ისე მჭიდრო კავშირშია ერთმანეთთან, რომ მათი გამოყოფა ძნელდება. კლასიფიკაცია სამუალებას იძლევა გამოვყოთ კონფლიქტის სახეები და ტიპები. არსებობს სხვადასხვა კლასიფიკაცია, მაგრამ ყოველ მათგანს გარკვეული კრიტერიუმები აქვს. ძირითადად კონფლიქტის სახეები ფორმის და ფუნქციონირების მიხედვით გამოიყოფა. ძირითადი კრიტერიუმებია: მონაწილეობა რაოდენობა, ხანგრძლივობა, გამოვლენა, ორგანიზაციულობის ხარისხი, სამუალებები, მიმართულება, მასშტაბურობა, ფუნქციონირება, ეფექტურობა, ინტენსიურობა, მოქმედება და სხვ. პოლიტიკურ კონფლიქტში ერთიანდება სამოგადოებრივი ცხოვრების ყველა სფეროში არსებული მოქმედებები (მაგ: სახელმწიფოს საშინაო და საგარეო კონფლიქტები, პოლიტიკურ პროცესში დაპირისპირება და სხვ.). კონფლიქტის ტიპები სუთა: ინფორმაციული, ინსტიტუციონალური, ღირებულებათა, ურთიერთობითი და ინტერესთა. მათ კავშირი აქვთ კონფლიქტის სახეებთან და შეიძლება კომბინირებული სახით იჩინონ თავი.

კითხვები:

1. რა სახის სოციალური კონფლიქტები არსებობს?
2. დაასახელეთ და აღწერეთ კონფლიქტების სახეების გამოსავლენი კრიტერიუმები?
3. დაასახელეთ და აღწერეთ პოლიტიკური კონფლიქტების ტიპები?

ძირითადი ტერმინები:

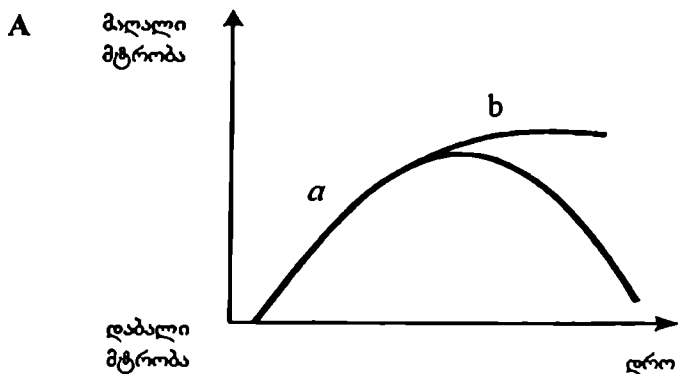
კონფლიქტის სახეები	მიმართულების და მასშტაბურობის
კონფლიქტის ტიპები	კრიტიკურიუმი
. ძირითადი კრიტიკურიუმი	ფუნქციონირების და ეფექტურობის
. რაოდენობრივი კრიტიკურიუმი	კრიტიკურიუმი
. ხანგრძლივობის კრიტიკურიუმი	. ინტერსივობის კრიტიკურიუმი
. გამოვლენის კრიტიკურიუმი	. მოქმედების კრიტიკურიუმი
. ორგანიზაციულობის ხარისხის კრიტიკურიუმი	. ინფორმაციული კონფლიქტი
. ფორმების და საშუალებების კრიტიკურიუმი	. ინსტიტუციონალური კონფლიქტი
	. ღირებულებათა კონფლიქტი
	. ურთიერთობითი კონფლიქტი
	. ინტერესთა კონფლიქტი.

დამატებითი ლიტერატურა:

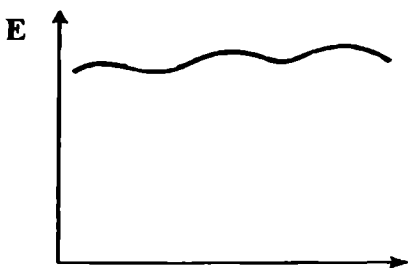
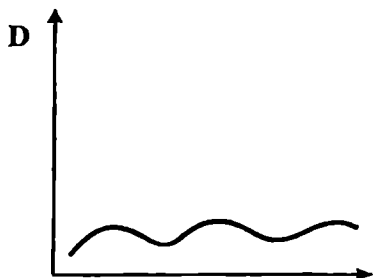
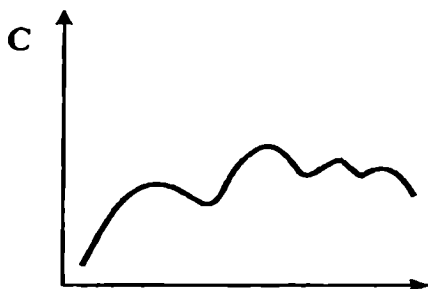
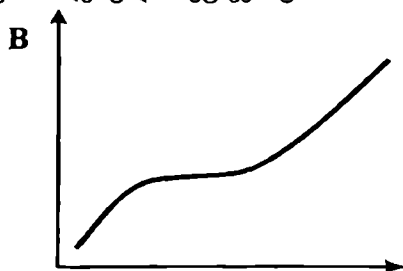
1. Конфликтология. Изд. "Лань". СПб. 1999. 443 с.
2. Анцупов А. Я.; Шипилов А. И. – Конфликтология. Изд. "ЮНИТИ". М. 1999. 551 с.
3. Boulding K. E. – Conflict and defense: a general theory. Lanham. MD: University Press of America. 1988. 349 pp.
4. R a p o r t A. – The origins of violence: approaches to the study of conflict. – NY.: Paragon House. 1989. 620 p.
5. D e u l s c h M. – The resolution of conflict: constructive and destructive processes. New Haven. Yale University Pres 1973. 420 p.

სოციალური კონფლიქტები ვითარდება და მიმდინარეობს გარკვეული დროის ფარგლებში. ამ პროცესს გარკვეული ცვლილებები, ეტაპები, სტილები ან ფაზები გააჩნიათ. ჯერ კიდევ XX საუკუნის 60-იან წლებში კ. ბოულდინგი აღიშნავდა, რომ ყოველი კონფლიქტი შეიძლება შედარებული იქნეს ცხოვრების ციკლთან, რომელსაც დაბადების, გარკვეულ დროში გაზრდის და ბოლოს დასასრულის ფაზები გააჩნია. კ. ფრაიგმა (1990) კონფლიქტების შემდეგი სტილები გამოყო: 1. განსხვავებული მოხსენების გაცნობიერება; 2. დაძაბულობის ზრდა; 3. კონფლიქტის მოგვარებისათვის ძალის გამოყენებლად ზეწოლა; 4. კონფლიქტის შეიარაღებული გადაჭრა.

კონფლიქტის დინამიკას ორი გამოვლინება აქვს – ესკალაცია და დესკალაცია. სიტყვას ესკალაცია (Scala ლათ. კიბე) ლათინური ფუძე უდევს, მაგრამ ინგლისური წარმოშობისაა, რომელიც ვიეტნამის ომის შემდეგ (ვიეტნამი – აშშ 1965) სამხედრო ლექსიკონში დაიმკვიდრა ადგილი, რაც მხარდ გაუვართობას, გაძლიერებას, შექარას, აგრესიას, მტრობას ნიშნავს. ესკალაცია თავისი ბუნებით რეგრესული სახითია, რომელსაც ინტენსივობის სხვადასხვა დონეები გააჩნია. ჩვეულებრივ იწყება ინტენსივით, ან არსებობს საწყისი ქმედება და შესაძლოა დამთავრდეს ბრძოლით, შეტაკებით, რაც კონფლიქტის უმაღლეს სტადიაზე მოეთითებს. ა. რაპპპორტი (1960) თვლიდა, რომ შეუძლებელია ყველა კონფლიქტის გამოხატვა ერთი უნიკალური ფორმით. მისი აზრით, კონფლიქტს სხვადასხვა ფორმები გააჩნია; მაგ. „შერკინება“ – უშუალო უარყოფითი დამოკიდებულება, დროში სწრაფად მიმდინარეობს და მხარეები ფიქრობენ მხოლოდ მოგებაზე; „დებუტები“ – ასეთ შემთხვევაში კონფლიქტი ხშირად კამათის სახეს იღებს დროში გაჭიმულია და მხარეები უმეტესად კომპრომისზე თანხმდებიან; „თამაში“ – მხარეები ერთი და იგივე წესებით მოქმედებენ და უმეტესად საერთოდ არ ხდება ურთიერთობების დასრულება. დესტრუქციული კონფლიქტის დროს ხდება სწრაფი ესკალაცია, რაც კონფლიქტის ამ სახით არის განპირობებული. ამგვარი კონფლიქტები ხშირად მალე სრულდება, მხარეთა შეჯახებით. ამ სახით კონფლიქტში ჩართვა ან წინასწარი გეგმის ან გამოცდილების საუკეთესო ხორციელდება. ქვემოთ მოცემულ გრაფიკებზე გამოხატულია ესკალაციის სხვადასხვა ფორმები.



A – ასეთი ფორმის კონფლიქტის ესკალაცია იწყება მტრობის სწრაფი ზრდით. რთულდება ურთიერთობები, როცა აღწევს ძალის გამოყენების სტადიას დაიბაულობა იკლებს. მხარეებმა შეიძლება მონახონ საკითხის მშვიდობიანი გადაჭრის გზები. ამავე ვარიანტში შესაძლოა (b) მას მოჰყვეს შეიარაღებული შეტაკება.



B – ამ ფორმის ესკალაცია თანმიმდევრულად მიმდინარეობს დაბაულობის მზარდი ხასიათით. საბოლოოდ კონფლიქტი უმაღლეს ეტაპს აღწევს, სადაც შეტაკება გარდუევალია. ამ ფორმის კონფლიქტების ესკალაციის შეჩერება ძალზედ ძნელია.

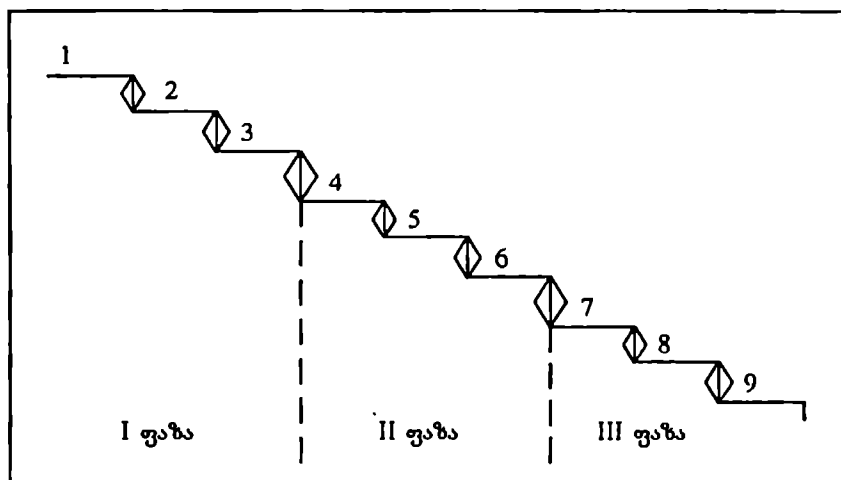
C – ამ ფორმით კონფლიქტის ესკალაცია არ აღწევს შეიარაღებულ შე-

ტაყებას, მაგრამ ხანგრძლივად მიმდინარეობს გარკვეული თანმიმდევრული საფეხურებით, მაგრამ შესაძლებელია ამ სახის კონფლიქტების მოქსერაცება.

D. - E. - ასეთი კონფლიქტები უმეტესად ცნობილია, როგორც გაჭიანჭრებული, ქრონიკული კონფლიქტები. მათ შეიძლება მკრობის მქადალი (E) ან დაბალი (D) დონე ასახაიებდეს. კონფლიქტი შეიძლება წელა ან სწრაფად განვითარდეს. ასეთი ფორმის კონფლიქტებს ყოველთვის თან ახლავს სამხედრო მოქმედებები, რაც შეიარაღებულ ერთიერთდაპირისპირებებში გადადის. არსებობს სპეციალური ტერმინი „კონფლიქტის შეიარაღებული სტადია“, რომელსაც ყოველთვის ტალღური ხასიათი აქვს (სუჭედება-ძლიერდება). ესკალაციის მაღალი დონე (I:) ხანგრძლივად შესარჩენდება, ხშირად წლების განსვლობაში (მაგ: აფხაზეთის კონფლიქტი, მთიანი ყარაბაღი, ისრაელი-პალესტინა). დაბალი (D) ესკალაციის დროს სამხედრო დაპირისპირება არსებობს, რაც შეიძლება შეიარაღების ზრდაში გამოისატოს, მაგრამ მძიმე შეტაკებებში არ გადაიხარდოს (მაგ: „ცივი ომი“).

ესკალაციის აღსაწრად გამოიყენება: a) მზარდი ცვლილებების; b) ორგანოზომილებიანი და c) ციკლური სქემები. კონფლიქტის ესკალაციის აღსაწრად ავტორები ძირითადად მზარდის ცვლილებების სქემებს იყენებენ.

ფ. გლასის (1980) ზრით, კონფლიქტს გააჩნია 9 სტადია, რომელიც სამ ფაზაში ნაწილდება. ისილეთ სქემა



პირველი ფაზა - ამ ფაზას ასახაიებებს საწყისი ქმედებები და კონფლიქტის დაბალი ინტენსივობა.

სტადია 1. - შემთხვევითობა, ცდა გაერთიანების, რომელიც იწყებს დაძაბვას;

სტადია 2. - მზარეთა პოლარიზაცია და დებატები. დებატები ინტელექტუალური ძალადობით ვითარდება;

სტადია 3. -- საქმე და არა სიტყვები;

მეორე ფაზა -- ამ ფაზაში ურთიერთობები დაძაბულობის წყაროდ გამოდის.

სტადია 4. -- რეპრეზენტაციის შეღავათი და დაჯგუფებების შექმნა;

სტადია 5. -- სახის დეკარგვა. მოწინააღმდეგეზე მითები შეიქმნა. ურთიერთობები უფრო იძაბება;

სტადია 6. -- დამუქრების სტრატეგიები ჭარბობს;

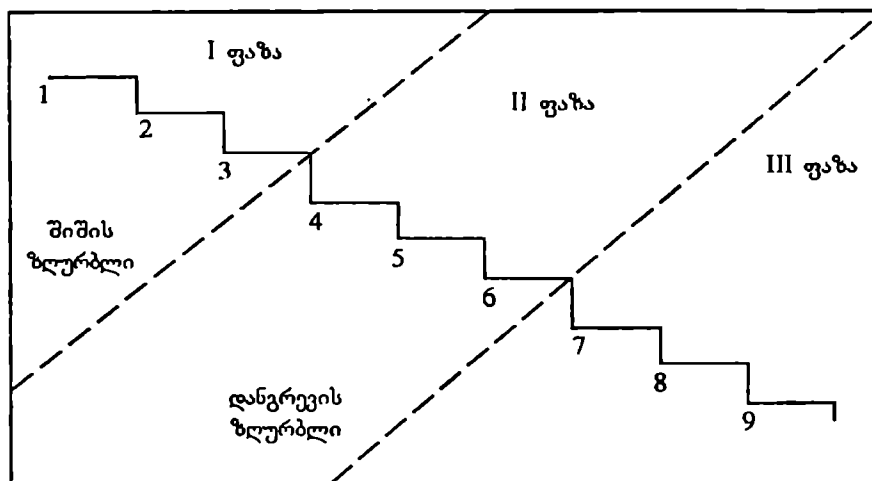
მესამე ფაზა -- ამ ფაზაში მსარეთა შორის შეჯახება უხეშ სახეს იღებს.

სტადია 7. -- სისტემატიურად იყენებენ დესტრუქციულ აქტებს და მეორე მხარის მიმართ მკაცრ საჩივრებს შეიმუშავენ;

სტადია 8. -- მტრის ძალისმიერ ცენტრებს შეტევები სორციულდება;

სტადია 9. -- სრული დანგრევა და თვითგანადგურება.

ბ. ბროდელი (1991) ფ. ელასის მოდელზე დაყრდნობით კონფლიქტის ესკალაციას აღწერს სამიდიციანო მოდელით, რაც საჭიროა კონფლიქტის კონსტრუქციული გზით მართვისათვის. პირველ რიგში საჭიროა დიაგნოსტიკური პროცედურის ჩატარება. ავტორის აზრით, კონფლიქტის ესკალაცია ხდება მარტივიდან რთულისაკენ. უმეტესად კონფლიქტში მონაწილე მხარეები ამ პროცესს ვერ გრძნობენ, სახამ დაპირისპირება სრული სერიოზულობით არ გამოვლინდება. ესკალაცია, როგორც დაღმართში დაშვებული კიბე, დაბალ საფეხურებზე რაციონალურ აზროვნებას აღარ ექვემდებარება. ესკალაციის საფეხურები და ფაზებია.



პირველი ფაზა -- აქ მოქმედებები სამ საფეხურად იყოფა და ესაა მოქმედება იმედიდან შიშისაკენ. ამ სტადიაზე ის ძალები იჩენს თავს, რომელიც ადამიანების აზროვნებაზე ძლიერ მოქმედებს. მხარეები აცნობიერებენ დაძაბულობის არსებობას და ურთიერთობებში თავს იჩენს წინააღმდეგობა. თავიდან მხარეებს აქვთ მცდელობა, რომ ერთობლივად გადაჭრან პრობლე-

მა, ამიტომაც მათი განხილვის საგანს პრობლემის წინააღმდეგობრივი და შეთანხმებითი მხარე წარმოადგენს. მხარეები (ჯილდოებს პოზიციები გამოუხატონ ერთმანეთს ღა დაუკასლოდნენ, მაგრამ სწორედ ასეთი დაახლოება იწვევს ვადობიანებას და დაძაბულობის დონე მატულობს. მხარეთა წინაშე საპირისპირო მხარის დარწმუნების საკითხი დგას, რომელიც გამორიცხულია, მაგრამ მოწაწილეები ჯერ კიდევ იცავენ თანამის წესებს.

საფეხური 1. – ამ საფეხურზე ძირითადად იყენებენ დისკუსიებს, არგუმენტაციებს. სტერეოტიპების გამოყენებით საკუთარ მოქმედებებს განაშტეტებენ. მოწინააღმდეგის მიმართ ისტერესი შემოქრებულობა და საკუთარ პოზიციებით შემოსლუდვა იწყება. მხარეებს ამ დროს, გაანინათ ძლიერი და მკაცრი არგუმენტები. ამ არგუმენტების დასახელება იმ მდნით ხორცილდება, რომ აქეთ იმედი ადრე თუ გვიან მორე მხარე გაიტებს და დაინახავს მის ძალას და დათმობეშე წავა. ამ სწავლიაზე იწყება დაყოფა და ჯგუფების ჩამოყალიბება. მხარეების ამა თუ იმ მხრზე, შეხედულებებზე კონკრეტულ საკითხთან დაკავშირებით სიმპათიები გაანინათ, რაც მათ მიერ მიდებულობა. დროის გასვლის შემდეგ მხარეები ახალ-ახალ საკითხებს ესებია და განსაზღვრულ როლს ითენენ. ამ პროცესში მხარეები ჯერ კიდევ ერთმანეთსე არიან დამოკიდებულები და ამიტომ (ჯილდოებს საკუთარი თავი საკუთესოდ წარმოადგინონ. ყოველივე ამას იმედგაცრეება და ერთმანეთის უარყოფა მოსდევს. მხარეები თუ ერთმანეთის არგუმენტებს არ ითვალისწინებენ პროცესი სწრაფად გადადის მორე საფეხურზე.

საფეხური 2. – ამ საფეხურზე დავა მძაფრდება და საქმე უკიდურესად დაძაბული გახდება. ყურადღება იმ ფაქტებს ექცევა, რომელიც მსოლოდ საკუთარ ისტერესებს ემთხვევა. ძირითადად მოქმედებებს განიხილვენ და მსოლოდ საკუთარ არგუმენტებს ასახელებენ. ერთმანეთს საკუთარი პოზიციის სისწორეს უსაბუთებან, არ უსმენენ მორე მხარის პოზიციას. მხარეთა მხროველებითი უნარები ვიწრო ჩარჩოებშია მოქცეული, რაც მის კადმსორე ბუნებაზე მიუთითებს. ძირითადი პრობლემა განიხილება დაპირისპირებით: „ან-ან“. მხარეთა არგუმენტები სულ უფრო პოლარიული ხდება, მხარეებად ჩამოყალიბება უკვე ამჟარაა, შესაძლოა ქვეჯგუფები ჩამოყალიბდეს. ყოველ ქვეჯგუფს თავისი სტრატეგია გაანინათ. ამის და მოუსდავად მხარეები ჯერ კიდევ ინარჩუნებენ იმ მხრს, რომ პრობლემის გადაჭრა ერთობლივად შეიძლება. აქ უფრო ჭარბობს უიმედობის გრძნობა, რომ მხარეები ფუტად ხარჯავენ დროს. ამ საფეხურიდან უფრო ინტენსიურ საფეხურზე გადასვლა ადვილად ხდება.

საფეხური 3. – ამ საფეხურზე მხარეები აქტიურად მოქმედებენ, სადაც ერთიერთობის ვერბალური მხარე მცირდება. მოწაწილეები იმ დასკვნამდე მიდიან, რომ ამ სახით მოლაპარაკების გაგრძელება უმართაა. წამოყენებულ არგუმენტებს მხარეები ზედმეტად თელიან და ცდილობენ

იმოქმედონ. ორთავე მხარე აჯღუხის სიძქეიკეს, აჩვენებს ძალას და საკუთარ პოზიციებს არ თმობს. მხარეები დამოუკიდებლად ფიქრობენ, რომ საკუთარი მოქმედებით შეძლებენ მეორე მხარის დარწმუნებას. ამ დროს საკუთარ მხარეს (ავტოფსე) მიკუთვნება უფრო და უფრო მტკიცდება, მატულობს სოლიდარობის გრძნობა. აქ კერძო საკითხებზე აღარ მახვილდება ყურადღება. ყველაფერი ორ უკიდურესობად არის დაყოფილი – „შავად და თეთრად“. მოწინააღმდეგესთან საუბარი თითქმის მინიმუმამდეა დაყვანილი. მოქმედებენ სწრაფად და გადაწყვეტილად. ამ სტადიაზე კომუნიკაციების დაკარგვა შიშს ქმნის და თვითდაჯიხათვის იწყებენ მოქმედებებს. იმ შემთხვევაში თუ კონფლიქტი კვლავ დაიძაბა დაეა მიორე ფაზაში გადადის, სადაც სწრაფეების გაანალიზება ხდება, თუ რას გააკეთებს მოწინააღმდეგე.

მეორე ფაზა – იწყება შიშით და მთავრდება სახის დაკარგვით. ამ ფაზაში ძალის გამოყენება დიდ ზეგავლენას ახდენს ემოციურ სფეროზე. მოწინააღმდეგის შესახებ არასწორი ხატები უყალიბდებათ, კლებულობს ურთიერთნდობა, პატივისცემის დონე ნულს უახლოვდება, მისიები სხვადასხვა აქვთ.

საფეხური 4. – ამ საფეხურზე ყალიბდება (კრე ხატები. ასეთი ურთიერთწარმოდგენები მხარეებს ერთმანეთის მიმართ სტერეოტიპებს ჩამოუყალიბებს და ეტყვიანობა მძაფრდება. ჩამოყალიბებული შეხედულებები ისე მტკიცდება, რომ მათი შეცვლა თითქმის შეუძლებელია. ხდება დაყოფა – „ჩვენ“ და „ისინი“. ასეთი ერთეულებით მხარეები ერთმანეთს უარყოფით თვისებებს მიაწერენ, სოლო საკუთარი თავი პოზიტიურად აღიქმება. მხარეები იწყებენ მხარდაჭერების ძებნას (ჯილიბენ მათ გადმოპირებას – პიროვნებების, ავტოფსების, ქვეყნების. მომხრეებს ე. წ. „სინამდვილეს“ უყვებიან მოწინააღმდეგე მხარეს და საკუთარი ღირსების დემონსტრაციას ახდენენ. დავის დროს სხვა, ალტერნატიული ღირსების შემოტანა ძალზედ გართულებულია. მათი ფორმა ყოველთვის კალმხარივია და შეცვლა ძნელია. რომელიმე მხარის ლიდერი გამოირჩევა ძალით და უმეტესად ავტორიტარულად წყვეტს პრობლემას. ამ ეტაპზე ბრძოლა აშკარად მიმდინარეობს პრინციპით „ვის ვის“. ამ საფეხურზე არსებული მტრის ხატი და საკუთარ მხარეს „წმინდანის“ ხატის მინიჭება არარეალურია. ასეთი ურთიერთობები წარმოშობს შიშს. აშკარად კონფლიქტის მასშტაბები. მხარეები აშკარად იყენებენ მასიური კომუნიკაციის ყველა საშუალებებს, რადგან სურთ სწრაფად გაავრცელონ მოწინააღმდეგეზე უარყოფითი წარმოდგენები.

საფეხური 5. – ამ საფეხურზე მხარეები „სახეს კარგავენ“, რაც იმას ნიშნავს, რომ მეორე მხარეს უბიძგო აჩვენოს „როგორია ის“. მხარეები აშკარად უტყვენ ერთმანეთს, მიუთითებენ მორალურ და ეთიკურ ნორმებზე. მხარეები დესტრუქციულ მითებს აყალიბებენ ერთმანეთზე. არ ერიდებიან თამაშის ბინძური მეთოდებს და თავს წარმოადგენენ, როგორც

სამართლიანობისათვის მეზრძოლად. მოწინააღმდეგის სახე მკეც ფერებშია წარმოდგენილი და რაც დრო გადის ის უფრო ძლიერდება. იყენებენ სენტენც ჯაბს - „მძანი ამართლებს საშუალებას“. ის მექანიზმები, რომელიც წინა საფეხურზე მოქმედებდა, უფრო და უფრო ინტერსიური ხდება ამ საფეხურზე. ამ საფეხურზე ერთ-ერთი ან ორივე მხარე კარგავს სახეს. ერთი მხარე (ჯიდილობს „განტყევის ვაცის“ აღმოჩენას, რაც ძალზედ ამბაფრებს კონსენსიქტს და დამლაქეულსაც ხდის.

საფეხური 6. - ამ საფეხურზე მხარეები იყენებენ დამინების ხერხებს და ძალაუკლებას. ზემოქმედების საშუალებად ძირითადად დამლაქებას იყენებენ, რასაც მეორე მხრიდან უფრო რთული საპასუხო რეაქციები მოხდევს. პირადი ძარის შეცვლა საერთოდ შეეძლებულია. მოწინააღმდეგისი ერთმანეთში მხოლოდ უარყოფითს, ჩადილიობას მხარეს ხედავან. მეორე მხარე ყოველთვის აგრესორია, ხოლო თვითონ კი მსხვერპლი. მხარეთა მოქმედებები ქაოსური და პანიკურია, რომლის შესწერება რთულია. ძირითადად ეს პროცესი საჭიროებს მესამე მხარის ჩარევას. იმ შემთხვევაში თუ ჩარევა არ მოხდა ის გადადის საბოლოო ფაზაში, სადაც ძალადობა და ნგრევა პრევალირებს.

მესამე ფაზა - ამ ფაზის დროს უკიდურესი დამბეჯლობაა, ნების დაკარგვითა და ძალადობისაყენ. საქმის განვითარებით, მხარეები საბოლოოდ სამსხედრო სიტუაციის შექმნას იწყებენ. მხარეების ურთიერთაქმბა ცილიდება სორმის ფარგლებს. ერთმანეთს ადამიანებად ან ჯგუფებად აღარ აღიქვამენ. ბინძური მეთოდებით მოქმედება, მანიპულირება იქამდეც კი მიდის, რომ სწირად საკუთარ თავსაც აყენებენ ზიანს, რათა არ დაუშვან მოწინააღმდეგის გამარჯვება.

საფეხური 7. - ამ საფეხურზე ნგრევა და ძალადობა მთავარი. მხარეები ცდილობენ ზიანი მიადენონ მოწინააღმდეგეს. ამ საფეხურზე არ არსებობს შესაძლებლობა, რომ საერთო გადაწყვეტილებამდე მივიდნენ. თუ კი არსებობს ასეთი მცდელობა, მას მხარეები უკავადებენ. შეიძლება ითქვას, რომ გონება სრულიად პარალიზირებულია, მხარეთა მოქმედებები მიმართულია მეორე მხარის სრულ განადგურებამდე. მხარეები ძალისხმევას არ იშურებენ, რომ მოწინააღმდეგეს ძალა გამოეღოს. მაგალითად: ფოლკლენდის - მალეინის კუნძული. აქ თავიდან ნაწილობრივი დანგრევა მოხდა, რაც საქმარისი იყო მოწინააღმდეგის დამარცხებისათვის. ბრიტანეთის ფლოტილიამ კუნძულიდან გამოიტანა ყველა სახის სურსათის მარაგი და სხვა აუცილებელი საგნები.

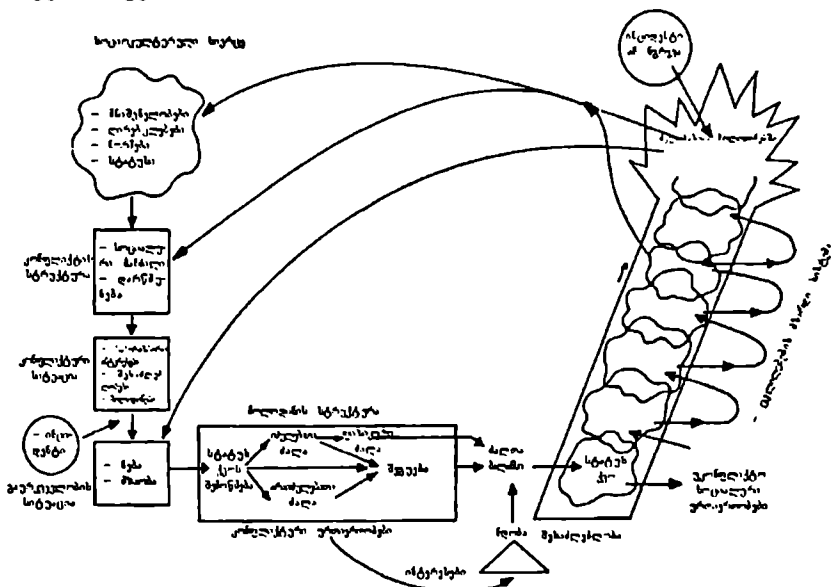
საფეხური 8. - ამ საფეხურზე ძალადობის და ნგრევის ფაქტები უფრო მატულობს, რომელიც მიმართულია მოწინააღმდეგის „ნერვიულ ცენტრებზე“ ანუ სტრატეგიული მნიშვნელობის ცენტრებზე. ეს შეიძლება იყოს გადაწყვეტილების მიღების ცენტრები, მართვის სისტემები

და სხვ. მიზანია ამ სახის (კენტრების დასუსტება. მაგ: ფოლკლენტის-მადლინის კონფლიქტისას ესკალაციამ იმ დოსეს მოადღია, რომ აუროდრომის დაბოშვა მოხდა, რომელიც ძირითადი საკვანძო (კენტრი იყო და საიდნაც დაიწყო არეულობა.

საფესური 9. - ამ საფესურზე ხორციელდება ტოტალური ნგრევა, ასევე შეიძლება შეიცავდეს თვითგანადგურების ელემენტებსაც. ამ სტადიაზე უკვე შეუძლებელია ნაბოჯის უკან გადადგმა, რადგან ყველაფერი მზადაა შეტევისათვის. აქ მოქმედებს პრინციპი - „წინ უკანმოუხედავად, ყველაფრის ფასად“. ამგვარად მხარეები მზად არიან ტოტალური ნგრევისათვის, იმის და მოუხედავად თუ რა შედეგი ექსება ამ შეტევას. ეს სტადია შეიძლება შევადაროთ სასიყვდილო განაჩენს, რომელიც სისრულეში მოჰყავთ.

არსებობს კონფლიქტის ესკალაციის სხვა სქემებიც სადაც დაძაბულობის საფესურები შეიძლება ექვს ან ხუთ საფესურს შეიცავდეს. რ. რამელი (1976) კონფლიქტის ესკალაციის ხუთ ფაზას გამოყოფს. კონფლიქტი ვითარდება თანმიმდევრულად. პირველ ფაზაში, რომელსაც ლატენტური კონფლიქტის ფაზა ეწოდება, მხარეებს გააჩნიათ განსხვავებული დისპოზიციები, სოციალურ-კულტურული განსხვავებები, სიტუაციური განსხვავებები. სწორედ ამ სფეროებშია განსახვავებულობა, მაგრამ ის აქტუალიზირებული არ არის. კატალმატორის როლი შეიძლება საპირისპირო დამოკიდებულებებმა ითამაშოს. მეორე ინიციაციის ფაზაა, სადაც საწყისი ქმედებები ხორციელდება, რამე მოვლენის ან სიტუაციის მიმართ. აქ განსხვავებები ეხება ურთიერთობებს, სადაც მხარეებს საპირისპირო ინტერესები აქვთ. მხარეები საკუთარ რესურსებზე საუბრობენ და მოეთითებენ მათ ღირებულებებზე, ე. ი. აქ ხდება აქტიური საწინააღმდეგო პოზიციის დაოქსირება. კონფლიქტის საწყისი შექანჩმის ჩვენება ნიშნავს ქმნის, რომ კონფლიქტი მეხაზე ფაზაში გადავიდეს, რომელსაც ძალთა ბალანსის ფაზა ეწოდება. ძალთა ბალანსი შეიცავს სამ ქვეფაზას: სტატუს ქვოს შემოწმებას, ძალთა მანიფესტაციას (იბულებითი და არაიბულებითი) და ძალთა შეგუებას (კომპრომისს). პირველ ქვეფაზაში ნორმების, რწმენის და სხვ. გაგებაზე საუბარი. ხდება ურთიერთობაში მხარეთა ინტერესების, უნარიანობის და სხვ. შემოწმება ანუ რას წარმოადგენს რეალურად მეორე მხარე. ასეთი შემოწმების შემდეგ ის შეიძლება შეგუებაში გადაიხარდოს უშუალოდ. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ მათი გამოჩენა შეიძლება მოხდეს იბულებითი ან არაიბულებითი ფით. პირველ შემთხვევაში ძალას იყენებენ, ხოლო მეორე შემთხვევაში კომპრომისები მოსალოდნელი. ძალის იბულებითი გამოვლენისას დაძაბულობა მატულობს. კონფლიქტს არაიბულებითი ძალა ვლინდება ინტერესებში, უნარებში, ნდობაში. ამას კი მივყევართ ძალთა ბალანსამდე, სადაც მონაწილეები ჯერ კიდევ ცდილობენ შეგუებაში და პრობლემის გადაჭრამდე მივიდნენ. შეგუება არის ძალთა ბალანსისავენა, კონფლიქტის პირობების გადასაწყვეტად. აქ გააზრებული მოთხოვნილებები აქვთ მხარეებს, შეიძლება გარყვეულ

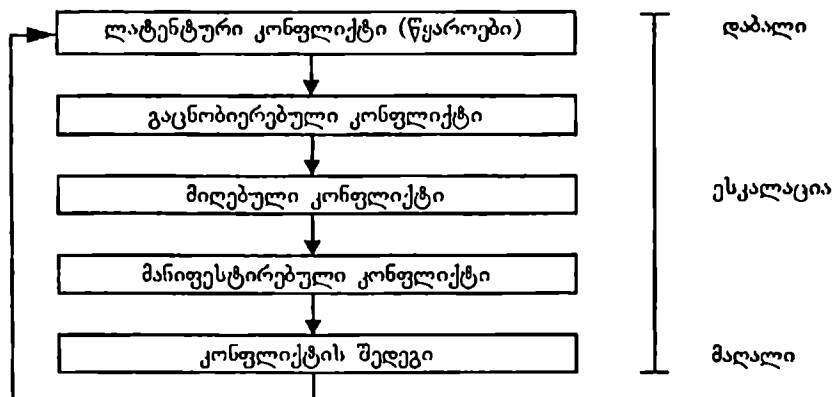
დროში გაგრძელდეს და ბევრი რამ შეიცვალოს მხარეთა დამოკიდებულებებში. შემდეგი ფაზა ეხება ძალთა ბალანსს შესაძლო დანაჯარგებით და მოგებით. აქ უკვე ჩანს ძალაუფლების გამოყენება კონფლიქტში, იმ მანქვენებით, რას კარგავენ, ან რას იკებენ ამ სიტუაციიდან. ძალთა ბალანსი ჩნდება მოლოდინების სტრუქტურაში, რომელიც ცვლილებებს შეიკავს და შეიძლება განხეთქილება მოხდეს თვით ამ მოლოდინებზე დაყრდნობით. მოლოდინები სშირად საპირისპირო (ხევატური ან პოზიტიური) მდგომარეობას გულისხმობს. მათში აღტერსატორული ქცევა არსებობს. მოლოდინის სტრუქტურის ქვედა საფეხურია სტატუს ქეო, რომელიც ახვენებად უკონფლიქტო დამოკიდებულებას დასაწყისში. საბოლოო ფაზაში სდება განხეთქილება. მოლოდინებში მრძხდარი ცვლილებებით და პოლარულობით, მხარეები იმ დასკვნამდე მიდიან, რომ უკვე დადგა მდგომარეობა, რომ საჭიროა შეჯახება და ეს მსგავს სიტუაციებში ყოველთვის შეორდება. ეს განხეთქილება არღვევს ძალთა ბალანსს. ავტორი კონფლიქტის სპირალური მოდელს ავითარებს და თვლის, რომ განხეთქილებამ მხარეები შეიძლება დააბრუნოს კონფლიქტის სოციალური ურთიერთობის (სოციალურული, სტრუქტურული ან სიტუაციური) ფაქტორებთან. ყოველი ასეთი ციკლი კი ზრდის დაძაბულობას. ქვემოთ მოცემული გეაქვს რ. რამელის კონფლიქტის პროცესის სქემა:



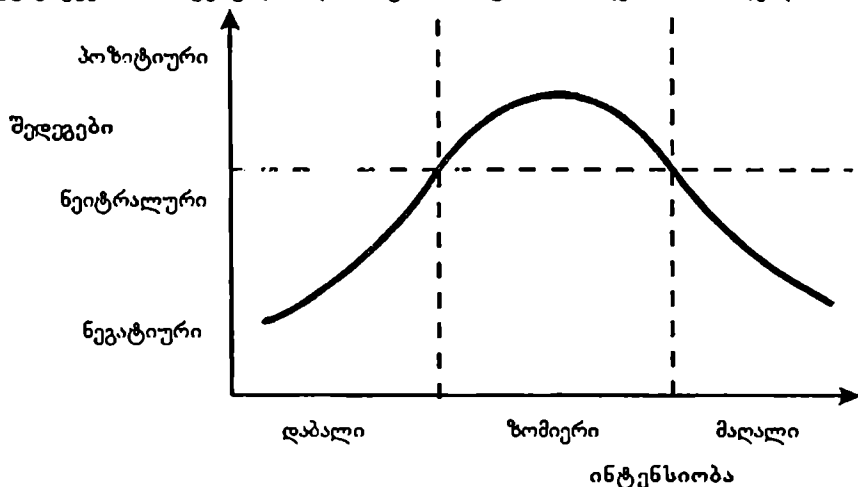
რ. რამელის სქემით შეიძლება აღიწეროს სოციალური კონფლიქტის ყველა სახე, მათ შორის პოლიტიკური კონფლიქტები. ს. ჰილმა და გ. ჯონსმა (1989) შეიმუშავეს მარტივი სქემა კონფლიქტის ესკალაციის:

კონფლიქტის პროცესის ყოველ სტადიას თან ერთვის ესკალაციის ინტენსივობის ზრდა.

კონფლიქტის პროცესის სტადიები



კონფლიქტის ესკალაციის ორგანზომილებიანი მოდელი შემუშავებული აქვს ლ. ბრაუნს (1983), სადაც აქცენტი გაკეთებულია ინტენსივობაზე და შედეგზე. ქვემოთ მოცემულია ლ. ბრაუნის ორგანზომილებიანი მოდელი:



ორგანზომილებიან მოდელს მიეკუთვნება ჰ. ვაინგსტენის და ს. ლის მოდელიც (1995), რომლებიც სუთ დონეს გამოპყოფენ ესკალაციაში. ყოველ საფეხურს დაბაბულობის უფრო მაღალ, ძლიერი ინტენსივობის დონეზე გადაყვევართ. აქ ერთი მხარე შეტევას ასორციელებს მეორეზე და ეს შეტევა

ესკალაციის საფეხურების ზრდასთან ერთად მაჭკულობს. მეორე განზომილებად აღებულია მახასიათებლები:

მიზანი, პრინციპები, ემოციური მდგომარეობა, კომუნიკაციის სტილი, კონფლიქტის ესკალაციის ეს მოდელი მოცემულია ცხრილში:

	ღონე	მთავარი მიზანი	ძირითადი დაშვებები	ემოციური კლიმატი	კომუნიკაციის სტილი
1	პრობლემის გადაჭრა	გადაჭრან პრობლემა	ჩვენ შევძლებთ, ამას გავეშკელავდებით	იმედი	ღია, პირდაპირი, აშკარა, დაუხმარებელი, აღარუბენ საერთო ინტერესებს
2	უთანხმოება	თავდაცვა	აუცილებელია კომპრომისი	გაურკვევლობა	ფრთხილი ურთიერთმართება, ბუნდოანი და განზოგადებული დიალოგები, განსჯის და უწყობას იწვევენ
3	მეტოქეობა	გამარჯვება	არასაკმარისი რესურსები, პრობლემა საგან დაშორება	ფრუსტრაცია და აღშოშოება	სტრატეგიული მანიპულაცია, დასმარებული კოჭიკაცია, არც ერთ მხარე არ თმბს თვის პოზიციას
4	ბრძოლა	შეეხო, გააღიზიანო მეორე მხარე	მეორე მხარეს არ სურს ან არ უნდა შეიცვალოს; პირადი ცვლილებები მოსალოდნელი არ არის.	ანტაგონიზმი, მოკავშირეების ტენა	ვერბალური და არავერბალური შეურაცხყოფები; საკუთარი თავზე პასუხისმგებლობის აღებაზე უარის თქმა
5	ომი	მ-წინააღმდეგის განადგურება	კონფლიქტის შეწყვეტის ღირებულება უფრო მაღალია ვიდრე მისი გაგრძელება	უიმედობა და შერიისიების სურვილი	კოჭიკური არაფერადობა, პოზიციის ნათლდ ერ გეზულოქი, საკუთარ სმარულში დაშქქებლობა, დეჩნული ქეუ და მოზოჭეზი

არსებობს კონფლიქტის ესკალაციის ციკლური მოდელიებიც, მაგ: ლ. კრიგსპერგმა (1982) შეიმუშავა შეიღ ეტაპიანი მოდელი სადაც გათვალისწინებულია ზემოქმედება, უკუკავშირები, მოლოდინები და მიმართულება. სქემა აჩვენებს, რომ ზრდა დაძაბულობას წარმოშობს დისფუნქციებს მთელ ციკლში, თუმც ხანდახან კონფლიქტს პოზიციური შედეგიც აქვს.

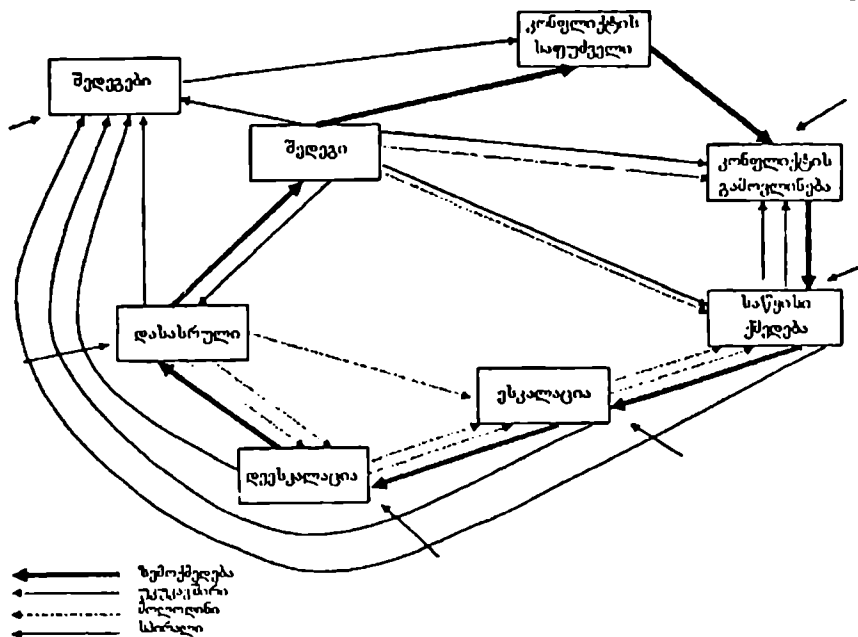
მოდელი შემდეგი სახისაა:

ეს მოდელი საკმაოდ, რთულია და მისი მიმართებების შესწავლა მოითხოვს კომპიუტერიულ დაშეშაებას. ყველაზე გავრცელებული ციკლური მოდელი წარმოდგენილია მ. და ს. კრეიტონების (1995) მიერ, რომელიც თვალსაჩინოებისათვის „ქარბორბალას“ ადარებენ. ესკალაციის დროს მხარეთა ქმედების თანმიმდევრულობა შეიძლება შემდეგი ტიპის ქცევებში გამოიხატოს:

1. საწყისი შენიშვნა ან ქმედება – ერთი ან ორივე მხარე აძლევს შენიშვნას ან იყენებს ქმედებას, რომლებიც მეორე მხარეში იწვევს შიშს და ავლენს დაცვით მექანიზმებს;
2. პრობლემის განვრცობა – ერთი ან ორივე მხარე საკითხის განხილვის შემდეგ, იწყებს ასაღ-ასაღი პრობლემების წარმოჩენას, რომლებსაც

არგუმენტირებით აფართოებს;

3. მტრული ალიანსების ჩამოყალიბება – ერთი ან ორთავე მხარე მხარდაჭ-



ერის მხნით იწყებს კონფლიქტში დამატებით სხვებიც ჩართოს. ასეთი სახით შესაძლებელია ჩამოყალიბდეს ალიანსები. სახელმწიფოებს შორისაც კოალიციები ასეთი სახით იქმნება. ეს პროცესი აშკარად ან შემოვლითი გზებით ხორციელდება;

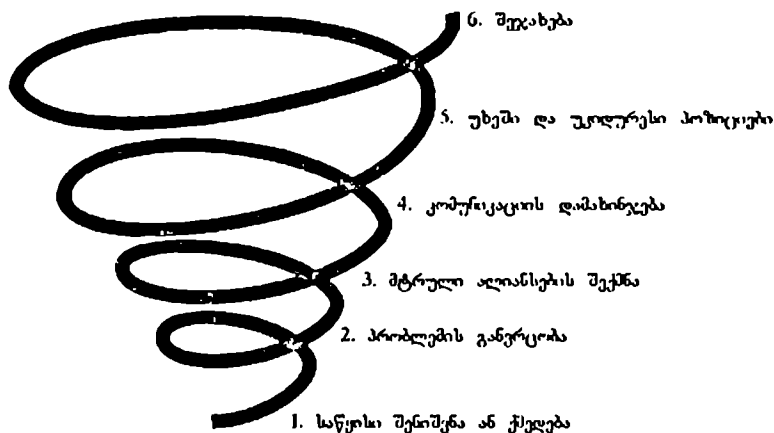
4. კომუნიკაციის დამახინჯება – ერთი ან ორივე მხარე ურთიერთობას წარმართავს საკუთარი პოზიციების დადებითად წარმოსადგენად, რისთვისაც არ იცავს ურთიერთობის ელემენტარულ ნორმებს, საუბრობს განზოგადებული მსჯელობებით, არ ჩიიარებს და არ უსმენს ოპონენტს და სხვ;

5. უხეში და უკიდურესი პოზიციები – დაპირისპირების სიძლიერე განსაზღვრავს დაკვის სიძლიერეს. ერთი ან ორივე მონაწილე ერთმანეთის მიმართ მკაცრ, უხეში და უკიდურეს პოზიციებს იღივებს, იგნორირებენ ერთ-ერთს და მოქმედების პრინციპად არჩეული აქვთ „ნაბოჯსაც არ მოვიცვლით ამ პოზიციიდან“.

6. შეფახება – მხარეთა მთავარი მოხანია შეტევა, რათა დაუმტკიცოს მეორე მხარეს საკუთარი ძლიერება.

ფიქალურად ეს მოდელი შემდეგნაირად გამოიყურება:

რუსი მეცნიერი მ. ლუბდევა (1999) განასხვავებს კონფლიქტებს გაფა-



რთოებას (ანუ კონფლიქტის განვითარება ჰორიზონტალურად) და ესკალაციას (კონფლიქტის განვითარება ვერტიკალურად). კონფლიქტის გაფართოება გულისხმობს ახალი მონაწილეების ჩართვის (კლასიკური მაგალითია ბოსნია-ჰერცეგოვინასთან დაკავშირებული ავსტრია სერბეთის 1914 წლის კონფლიქტი, რომელიც საფუძვლად დაედო პირველ მსოფლიო ომს), ახალი პრობლემების გამოჩენას დაემატა (მაგ: კონფლიქტის დაწყება კულტურული ავტონომიით, ტერიტორიის გამოყოფით და შემდეგ პოლიტიკური თვითმყოფადობით დასრულება). კონფლიქტის გაფართოების საკუთესო მაგალითია „კიევი ომის“ პერიოდი. ლოკალურ კონფლიქტებში ერთგვარდნის სხვა ქვეყნის წარმომადგენლები. მაგ: გაანალიზირებული 98 საერთაშორისო, ეთნიკურ სიადრფხე და სხვა კონფლიქტებიდან (1945-1970 პერიოდებში) 63% შემთხვევების სხვა მხარის გარეგანი ჩართვის მრჩებით ხდებოდა. აესთი გაფართოება კონფლიქტის შეიძლება ლოკალურიდან რეგიონალურში და ბოლოს გლობალურ კონფლიქტებში გადაიხარდოს. რაც შეეხება კონფლიქტის ესკალაციას, ის მტრული ქმედებების განხორციელებას გულისხმობს. აქ ხდება მტრული ქმედებების ინტენსიფიკაცია მხარეებს შორის მიმართებაში. ეს თავისთავად იწვევს ურთიერთობების შემცირებას – საერთაშორისო დონეზე – დიპლომატიური წარმომადგენლობების შემცირება, უფლების გამოთხოვა, გაფრთხილებები, დამუქრება ეკონომიკური ბლოკადით, უარყოფითი პროპაგანდა საშინაო და საერთაშორისო დონეზე. ასეთი ქმედება მიმართული მეორე ქვეყნის მიმართ, სშირად მუქარის გასრულებით მთავრდება, სამხედრო შედეგების ჩათვლით. ასეთ მოქმედებით კონფლიქტი ესკალაციის უმაღლეს საფეხურს აღწევს და ქვეყნებს შორის ურთიერთობა წდება. მაგ: XX საუკუნის (1976 წლამდე) 638 კონფლიქტიდან მხოლოდ 4% დამთავრდა ბრალდებებით და მუქარით; 27%-მა გამოიყენა არა სამხედრო, იძულების წესები (ბლოკადა, ემბარგო, ბოიკოტი); 31% გამოიყენა იარაღი და 16% კონფლიქტებისა ომით დასრულდა.

კონფლიქტის ესკალაციის მაგალითები უამრავია, როგორც საშინაო

ასევე საერთაშორისო პოლიტიკურ ცხოვრებაში. განსაკუთრებით XX საუკუნე გამოირჩეოდა მოვლენების სიმწვავეთ. შევესოთ კონფლიქტის ესკალაციის ზოგიერთ მაგალითს. ფოლკლენდის-მალევის კუჩხულების გამო XX ს. 80-იან წლებში არგენტინასა და დიდ ბრიტანეთს შორის კონფლიქტი ესკალაციის საუკეთესო ნიმუშია. კუნძულები ტერიტორიულად დიდ ბრიტანეთს მიეკუთვნება, მაგრამ იმ პერიოდში არგენტინამ პრეტენზია განაცხადა მათ მფლობელობაზე. არგენტინა და დიდი ბრიტანეთი ჩაერთო ომში, თუმცა არგენტინის მხრიდან ამ პროვოკაციული აქტს შეიძლება იმ პერიოდში ქვეყანაში შექმნილი მძიმე პირობებიც განაპირობებდა. კუნძულების უმეტეს მოსახლეობას ბრიტანელები შეადგენდნენ. 1982 წელს არგენტინის პრეზიდენტის გადაწყვეტილებით მოხდა არგენტინელების შეჭრა ბრიტანეთის ტერიტორიაზე. არგენტინის პრეზიდენტი და მომხრეები ამ აქტს განიხილავდნენ, როგორც ნაციონალური სიამაყის გრძნობის განვითარებას და საერთო მთავრობის ძალის დემონსტრაციას. ბუნებრივია არგენტინელებმა გადაფასეს საერთო ძალები, არასწორად გათვალეს ამერიკის პოზიცია და დამოკიდებულება ამ მოვლენის მიმართ, რადგან აშშ-ს იმდროინდელი პრეზიდენტი რ. რეიგანი არგენტინას აშშ-ლათინური ამერიკის დამაკავშირებელ „ხიდად“ თვლიდა, რომ ამერიკა ამ შეჭრის წინააღმდეგ არ გამოვიდოდა. არაადექვატურად შეაფასეს არგენტინელებმა დიდი ბრიტანეთის შესაძლო რეაქცია, რომ არ ჩაერთებოდნენ კუნძულისათვის ბრძოლაში. პრემიერ-მინისტრმა მ. ტეთჩერმა, რომელსაც ქვეყანაში რეფორმებთან დაკავშირებით ასევე პოლიტიკური და ეკონომიკური პრობლემები ჰქონდა, მკაცრი პოზიცია დაიჭირა კუნძულის საკითხთან დაკავშირებით. ესკალაციის ამ დონიდან კონფლიქტი სწრაფად გადავიდა შეიარაღებულ დაპირისპირებამდე, რაც კუნძულების ოკუპაციით დამთავრდა. დიდმა ბრიტანეთმა აიძულა არგენტინის მხარე სწრაფად გაეყვანა ჯარები კუნძულიდან. ბუნებრივია ამ კონფლიქტს მსხვერპლიც ახლდა.

„კვიომის“ სიმწვავე ძირითადად ორი ზესახელმწიფოს აშშ-ს და სსრკ-ს შორის მიმდინარეობდა დაწყებული 1945 წლიდან დამთავრებული 80-იანი წლებით. კონფლიქტის ესკალაცია ამ ქვეყნებს შორის იწყება მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ, როდესაც გადაიწყვიტა მოკავშირეებს შორის მსოფლიო ომში აშშ და სსრკ მოკავშირეები იყვნენ, სოლო დაძაბულობას საფუძვლად სსრკ-ს აგრესიული იდეოლოგია ედო. სსრკ-ს ტერიტორიების ირგვლივ, რადგან დაცულები ყოფილიყვნენ, შექმნეს ბუფერული ზონა საერთო კონტროლის ქვეშ. ამან დასაფლეთს და აღმოსაფლეთს შორის მდგომარეობა დაძაბა. აღმოსაფლეთ ევროპის ქვეყნები სსრკ-ს სატელიტი ქვეყნები გახდა. აქედან კი საბჭოელები აშკარად ეხმარებოდნენ სხვა ქვეყნების დესტრუქციულ ძალებს – მაგ. პარტიზანულ მოძრაობას საბერძნეთში და გააძლიერეს პოლიტიკური ზეწოლა თურქეთზე. აშშ-მ 1947 წელს სამი მიმართულებით დასახა სტრატეგიული გეგმა: საერთო ხელში აიღეს საბერძნეთის და თურქეთის სამხედრო მხარდაჭერის პრობლემა; წამოაყენეს მარშალის გეგმა, ევროპის აღ-

ორძინების შესახებ და დასაჯლეთეროპული კომპარტიის შესუსტების შესახებ, ბრიტანეთთან ერთად (შემდეგ შუეერთდა საფრანგეთი) დაიწეს დასაჯლეთ გერმანიის გაერთიანებაზე ზრესვა, ეკონომიკის აღორძინება, რაც ასევე იქნებოდა პლაჯდარმი საბჭოთა კავშირის წინააღმდეგ. ამას მოჰყვა საბჭოთა კავშირის მხრიდან პროტესტი, რომელიც თავიდან სხვადასხვა ნოტების, პროტესტების სახით ვლინდებოდა, მაგრამ 1948 წლიდან დაიწყო დასაჯლეთ გერმანიასა და ბერლინის შორის (აშშ, საფრანგეთი, დიდი ბრიტანეთის კონტროლის ქვეშ იმყოფებოდა) დამაკავშირებელი გზის ჩაკეტვა. ამ დროს ბერლინის ირგვლივ დიდ ტერიტორიას საბჭოთა კავშირი აკონტროლებდა. ასე იქცა ბერლინი ანკლავად. დასაჯლეთმა მოახერხა ერთიანი ფულადი სისტემის შემოტანა დასაჯლეთ გერმანიაში, საბჭოთა კავშირმა კონტროლისძიებად ალყა შემოარტყა დასაჯლეთ ბერლინს, ხოლო ოფიციალურად აცხადებდა, რომ საგზაო-სარემოსტო საშუაშაოების გამო ხდებოდა ასეთი მოქმედებები. აშშ-ს და მოკავშირეების ძალისხმევით საპასუხოდ მოხერხდა ის, რომ დასაჯლეთ გერმანიასა და ბერლინს შორის საპერო მიმოსვლა დამყარდა. პარალელურად ამ პერიოდში მოხდა სამხედრო კავშირის ჩამოყალიბება აშშ-ს და დასაჯლეთ ევროპის ქვეყნებს შორის, რასაც შედეგად მოჰყვა NATO-ს ჩამოყალიბება. ეს კი ევროპისათვის თავისთავად ახალ შეიარაღებაზე გადასვლას ნიშნავდა. ბუნებრივია დაპირისპირებული მხარე აღშფოთებული იყო ამ აქტით, რასაც შემდეგ მოჰყვა სოციალისტური ბანაკის სამხედრო გაერთიანება – „ვარშავის ხელშეკრულება“ და უამრავი დაპირისპირებები 80-იანი წლების ბოლომდე. შეიძლება ითქვას რომ „ცივი ომის“ დასრულებამდე აშშ და სსრკ-ს შორის ურთიერთობებმა ბევრი ცვლილებები განიცადა.

საშინაო პოლიტიკაში კონფლიქტის ესკალაცია საზოგადოებრივ ატმოსფეროში იჩენს თავს. სოციალური ფენები და ჯგუფები ფსიქოლოგიურ დისკონფორტს განიცდიან, რაც სხვადასხვა მისქიით არის წარმოშობილი – ეკონომიკური, სოციალური, პოლიტიკური და სხვა. საზოგადოებრივი აზრის დონეზე არაფორმალურად დისკუსიები თავიდანვე იმართება, მაგრამ არ ჩანს პოლიტიკური ბრძოლის ელემენტები, მაგრამ ჩამოყალიბების სტადიაშია. შემდეგ საზოგადოება იყოფა დაჯგუფებებად, რომლებიც კონფლიქტის საგანს აცნობიერებენ – შეუსატყვისობა კანონმდებლობაში, არსებული პოლიტიკური რეჟიმის მოუღებლობა და სხვა, რომლითაც პოლიტიკური კონფლიქტის გაცნობიერება ხდება და არსებული დაბრკოლებების გადალახვის გზები ისახება. ნელ-ნელა იცვება ძალები, რომლებიც ამ კონფლიქტის ერთ-ერთი მონაწილე ხდება. შეიძლება ითქვას, რომ დაპირისპირებაში ახალი სოციალური რეალობა იცვება. შემდეგ სტადიაზე ხდება ძალის გმოჩენა, რათა ძალაუფლება მოიპოვონ. აქ საჭიროა, რაც შეიძლება მეტი მომხრეების მობილჩაცა (ასეთი ძალები საჭიროა არჩევნებზე ხმების დასაგროვებლად, პოლიტიკური ძალაუფლების ლეგიტიმურობისათვის). ბრძოლის მიხეი ხდება არსებული წყობა, რომელიც პრობლემატურია. პრობლემები უამრავ-

ია, ხელისუფლების უნებართვა, კორუფცია, ეკონომიკური კრიზისი და სხვ. ბუნებრივია არსებული ოფიციალური ხელისუფლების ლიდერებში, მოძრაობაში, სახელმწიფო მოხელეებში საპასუხო რეაქცია იბადება. ასეთ შემთხვევაში მართველი პარტია, ლიდერები, ელიტა ცდილობს შეინარსონ საკუთარი პოზიციები ან ძალის გამოყენებით ან ცვლილებებით. დიდი მნიშვნელობა ენიჭება პოლიტიკურ იდენტიფიკაციას, როცა ცვლილებებთან გვაქვს საქმე. მრავალი ჯგუფი შეიძლება ტრანსფორმირდეს და წარმოშვას ახალი, განახლებული სახით ან სხვადასხვა ჯგუფებად დაიშალოს. პოლიტიკური იდენტიფიკაცია ხელს უწყობს ძალთა მობილიზაციას, რაც გარდაქმნების წინაპირობაა. ბუნებრივია აქ კონფლიქტში ჩართული სუბიექტები უფრო და უფრო იკვეთება – გაერთიანებები, ახალი პარტიები და სხვ. ასეთი დაპირისპირების დროს მნიშვნელოვანია პოლიტიკური ლიდერების როლი, რომლებიც წარმართავენ საკუთარი იდეოლოგიების ბრძოლას და ქმნიან ახალ კოალიციებს სხვა ლიდერებთან. მმართველი ელიტა მობილიზებულ ჯგუფებთან დაპირისპირებაში ძალზედ მცირეს თმობს. ამ დროს კონფლიქტი ესკალაციის საკმაოდ მაღალ დონეზეა. რადიკალიზმა ცვლილებებმა შეიძლება შეამციროს კონფლიქტი ან პირიქით გაზარდოს დაძაბულობის ინტენსივობა. ასეთი ცვლილებები მოითხოვს დიდ ძალისხმევას, რომელიც უმეტეს შემთხვევაში არ ხდება და კონფლიქტის ესკალაციის ახალ საფეხურთან გვაქვს საქმე. თუ ხელისუფლება არ გაახორციელებს ცვლილებებს მოთხოვნები უფრო და უფრო ფართოვდება და ეკონომიკური, სამართლებრივი, სოციალური მოთხოვნები მკაცრად პოლიტიზირებული ხდება. თუკი სოციალ-ეკონომიკური და პოლიტიკური ცვლილებები მოხდა, მაშინ კონფლიქტის ინტენსივობა მცირდება და ის არ გადაიზრდება საერთო ეროვნულ კრიზისში. ამ პერიოდში შესაძლებელია რევოლუციური ძალა (კი გამოჩნდეს სხვადასხვა ოპოზიციური მოძრაობებიდან, რასაც არსებული ხელისუფლების შეცვლა მოჰყვება, ან უკიდურეს შემთხვევაში სამოქალაქო ომი. თუკი ასეთ სიტუაციასთან გვაქვს საქმე ეს ნიშნავს, არსებული ხელისუფლების პოლიტიკის გაკოტრებას. საერთოდ პოლიტიკური კონფლიქტის დინამიკა პოლიტიკური სისტემის მთელ ველზე აისახება და არა მის ცალკეულ ერთეულებზე, მაგ: აღმსრულებელ და საკანონმდებლო ხელისუფლებას შორის კონფლიქტი ერთ-ერთი სფეროა ქვეყნის მთლიანი პოლიტიკური ცხოვრების, სადაც თავად არის დაპირისპირებები მაქროდონზე. ეს კი პოლიტიკურ კრიზისს ნიშნავს. სხვადასხვა კონფლიქტები ისეა გადაჯაჭვული ერთმანეთზე, რომ მათი გამოყოფაც კი ძნელდება.

პოლიტიკური კონფლიქტის დინამიკას გააჩნია მეორე მხარეც, რომელიც დაძაბულობის ინტენსივობის შეჩერებას ან შემცირებას იწვევს. ამ პროცესს ეწოდება დეესკალაცია. კონფლიქტის ესკალაციას ბუნებრივია აქვს დასასრული ან ის შეიძლება შეწყდეს რომელიმე საფეხურზე, რასაც თან სდევს კონფლიქტის რეკალაციის დასაწყისი. ამგვარად, დეესკალაცია არის ესკალაციის საპირისპირო პროცესი, რომელიც ითხოვს მხარეთა ძალისხმევას,

დროს. ეს პროცესი შრომატევადია და რაც მთავარია ითხოვს შემსრულებელს და გარემოს (სიტუაციას).

დეესკალაციის პროცესს თავისი საფეხურები გააჩნია: 1. ერთი მხარე ან მხარეები აცნობებს ან აცყობინებს მეორეს, რომ ისინი მზად არიან, რათა შესაძლო შეთანხმებისათვის იმოქმედონ. ამ პროცესს დასაწყისში იყენებენ ცალმხრივ ქმედებას ან შთაგონების სერსებს (შესაძლოა შესაძლო მხარისგას); 2. ტარდება წინასწარი მოლაპარაკებები, სადაც მსჯელობენ მოლაპარაკების ჩარჩოებზე და დღის წესრიგზე; 3. მხარეები უშუალოდ ჩართულნი არიან მოლაპარაკების პროცესში, პირისპირ და ცდილობენ ხელსაყრელი ვადამდებობის მიღებას, რომელიც ორთავე მხარეს დააკმაყოფილებს; 4. ჩართულნი არიან შეთანხმების მიღწევის პროცესში, რათა მძახს მიაღწიონ.

კონფლიქტის დეესკალაციის პროცესი დ. პრეიტს, ჯ. რუბინს და ს. კიმს (1994) აქვთ აღწერილი. პირველ რიგში მხარეები იმ აზრამდე მიდიან, რომ უპირატესობის მოძიება უკვე შეუძლებელია და იწყებენ ფიქრს, როგორ მოავარონ პრიბლემები. მეორე – მხარეებს შორის გარეგანი პრიბლემები ურთიერთობა უნდა არსებობდეს, რაც ხელს უწყობს მოლაპარაკების პროცესის დაწყებას. ასეთ შემცხვევაში მნიშვნელოვანია, რომ მხარეებმა შეინარჩუნონ სახე, ე. ი. მხარეები ისე უნდა გამოვიდნენ კონფლიქტური სიტუაიიდან, რომ არც ერთმა მხარემ არ ჩათვალოს, რომ მეორე სუსტია. მესამე – მნიშვნელოვანია პირდაპირი კონტაქტები მხარეებს შორის, რომელშიც კომუნიკაციის ყველა არსი უნდა იყოს ჩართული. მეოთხე – დასახონ საერთო მიზნების მიღწევის გზები, რომელსაც ცალ-ცალკე მხარეები ვერ მიაღწევენ. ასეთ შემთხვევაში საჭიროა საერთო მტრის გამოჩენა, ან საერთო მიზნის არსებობა, რომელიც ორთავე მხარეს დააკმაყოფილებს, ე. ი. მათთვის აუცილებელია მათი მოგვარება. მაგ: მეორე მსოფლიო ომის დროს ინგლისი, ამერიკა და სსრკ მოკავშირეები იყვნენ ანუ ალიანსში იმყოფებოდნენ ერთმანეთთან იდეოლოგიური მრწამსის მიუხედავად. ე. ჩერჩილმა კითხვას თუ როგორ მოხდა სსრკ-თან ალიანსში უკასუხა: „ფაშისტზე გამარჯვებისათვის მე ვშმაცად კი შევეყვრებოდი...“. ასეთ პოზიციას ადასტურებს კონფლიქტურ ჯგუფებს შორის თანამშრომლობის ფაქტი, რომელიც მ. შერიფის ექსპერიმენტული კვლევიით დადასტურდა. ასეთ შემთხვევაში საერთო მოგებისკენ მიისწრაფის ორივე მხარე. მეოთხე – ცალმხრივი სამშვიდობო ინიციატივები. კონფლიქტის ესკალაციამ შესაძლოა იმ დონეს მიაღწიოს, რომ ერთ-ერთ მხარეს აღარ სურდეს კონტაქტების გაგრძელება მეორესთან. ასეთ შემთხვევაში მეორე მხარე გამოდის ცალმხრივი სამშვიდობო ინიციატივი, რათა მოიპოვოს ნდობა და რაც მთავარია ამ ინიციატივით მეორე მხარესთან შეთანხმება არ არის საჭირო. ინიციატივა ნეგატიურად განწყობილ მხარეში ნდობას იწვევს და განაწყობს გარეგანი სახის კონტაქტების დასაწყობებად. ამის მაგალითია ევკიპტის პრეზიდენტის ა. სადათის მოულოდნელი ვიზიტი იერუსალიმში 1977 წელს. მისი განცხადებით ამ ვიზიტის მიზანი იყო დაძაბულობის შემცირება და შემდგომ მოლაპარაკების წარმართვის საფუძველი. ამ ინიციატივის აზრი

ისაა, რომა. სადათმა თავიდანვე განაცხადა, მოლაპარაკების წარმართვა სურს მშვიდობიანი გზით. ისრაელის მხარეს სადათმა აგრძნობინა, რომ მათგან სწორედ მსგავს ნაბიჯებს მოელოდა. ასეთი მოქმედება, როგორც ეგვიპტეში (გარკეველ წრეებში) ასევე ისრაელში აღიქმეს, როგორც სისუსტის გამოვლენა, მაგრამ აქ არ იყო სისუსტე, რადგან ამ პერიოდისათვის ეგვიპტეს საკმაოდ ძლიერი სამხედრო პოზიციები ჰქონდა. გამოდის რომ სადათი ნამდვილად დაინტერესებული იყო საყითხის მშვიდობიან გადაჭრაში. ებრაელებიც სხვა ახსნას ვერ უძებნიდნენ ამ მოქმედებას, სადათის ამ ქმედებამ ნდომა გამოიწვია ებრაელებში. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ ეს არ იყო იყო ყველა პრობლემის გადაწყვეტის გრანტი. ამ ინიციატივამ ხელი შეუწყო მოლაპარაკების ნორმალურად წარმართვას. აქ ერთი ფაქტია გასათვალისწინებელი. ეს მოხდა ომის შემდეგ და არა ომის დროს (ანუ ესკალაციის დროს). ომის დროს ებრაელებს ასეთი მოქმედება შეიძლება აღექვათ, როგორც სისუსტე და კაპიტულაცია. ეს არ იქნებოდა ნდობის გარანტი. ცალმხრივი ინიციატივა შეიძლება სხვადასხვა ფორმით გამოვლინდეს, მაგ: მიტევება, პატიება, ბოდნიშის მოხდა, რაც დეესკალაციის საფუძველი შეიძლება გახდეს. ასეთ დროს მნიშვნელოვანია, რომ მხარეებმა პასუხისმგებლობა აიღონ თავის თავზე და საკუთარ ქმედებებზე. ამას საჭიროა მოჰყვეს ესკალაციის საფესურებზე უკუსვლა. ესკალაციის ინტენსიობის შემცირება კი მოითხოვს დამატებით ხერხებს. მნიშვნელოვანია ის მძახები, რომელიც ხელს უწყობს ესკალაციის შეწყვეტას, რაც მხარეთა ურთიერთმოქმედებებით განისაზღვრება. ჯ. რუბინი, დ. პრუიტი და ს. კიმი (1994) გამოყოფენ კონფლიქტის ესკალაციის შეწყვეტის სურვილის ხუთ მძახს:

1. კონფლიქტის ესკალაცია წყდება იმ შემთხვევაში, როდესაც ერთი მხარე ფლობს ზეწოლის ბერკეტებს;
2. ცალმხრივ უპირატესობას იყენებს ერთი მხარე მეორეს მიმართ, ანუ იყენებენ იმ სიტუაციას, რომელიც მეორე მხრისათვის არახელსაყრელია;
3. ერთმა მხარემ შეიძლება დაუთმოს მეორეს;
4. ერთ-ერთი მხარე განერიდოს კონფლიქტს;
5. მხარეთათვის (ან ერთი მხრისათვის) კონფლიქტი აუტანელი ხდება და სურვილი უჩნდებათ სწრაფად დასრულდეს ის. ამას ეწოდება „პიკის წერტილი“ („მკედარი წერტილი“). ასეთ შემთხვევაში მხარეებს შესაძლოა ამოწურული აქვთ რესურსები, სიტუაციამ შეხედულებები შეეცვალათ, რისკის დონე მაღალია, მოგების ალბათობა მცირეა. ამ „წერტილზე“ მისვლა ესკალაციის დროს სხვადასხვა მძახებით ხდება, როდესაც ურთიერთდაპირისპირების ტაქტიკა არ მოქმედებს; ამოწურულია რესურსები; სოციალური მხარდაჭერა დაკარგულია და როდესაც დანახარჯი საკმაოდ მაღალია. ესკალაციის ამ წერტილზე წინააღმდეგობები სრულ აბსურდამდეა მიღწეული. რესურსების ამოწურვა გულისხმობს – ენერგიის, ფულის, დროის და სხვ. არქონა. მაგ: დიპლომატები საკუთარ ქცევაში შეხილულები არიან.

კონფლიქტის ესკალაციის ინტენსიობის მაღალ საფესურზე შეჩერების საუკეთესო მაგალითია კარიბის კრიზისი 1962. სსრკ კუბაში ანთავსებდა საშ-

უაღლო რადიოსის ბირთვულ რაკეტებს, რომელიც აშშ-ს დიდ ქალაქებზე იყო მიმართული. დაპირისპირება საბჭოთა კავშირსა და აშშ-ს შორის, მსოფლიო ძალაუფლებისათვის ბრძოლის ფონზე მიმდინარეობდა. ჯონ ფ. კენედი აქტუალურად ჩაერთო ამ კონფლიქტში. მისი გაზაცხადებით მუქარა გამოისაღა საბჭოთა კავშირის მიმართ, რომ ალყაში მოაქცევდა კუჩხულს და ბლოკირებას გაუწევდა ყველა საბჭოთა გადაზიდვებს კოსტაიკზე. ეს მოხდებოდა იმ შემთხვევაში თუ რუსები არ შეწყვეტდნენ რაკეტების შემოტანას და დემონტაჟს არ გაუკეთებდნენ უკვე არსებულს. საბჭოთა კავშირის მხრიდან ამ მუქარაზე პასუხი არ ყოფილა დაფიქსირებული. კონფლიქტი ისე დაიძაბა, რომ ორთავე ზესახელმწიფო ბირთვული ომის დასაწყებად მზად იყო. აშშ პრეზიდენტმა 1962 წლის 24 ოქტომბერს, ოთხშაბათს შემოიღო სახლგარე ბლოკადა კუჩხულის ახლოს, სადაც განლაგებულ იქნა ავიაზიდვები და სამხედრო კრეისერები. ამავე დღეს დილის 10 საათისათვის შეამჩნიეს საბჭოთა გემების – „გაგარინი“ და „კომილესის“ მოძრაობა კუჩხულის მიმართულებით. ის გემები მიემართებოდნენ 500 მილიან საგარანტიო ზონის მიმართულებით. როდესაც გემები ამ ზონას მიუახლოვდნენ ორი ქვეყნის სახლგარე გემებს შორის პოზიცია დაიკავა საბჭოთა წყალქვეშა ნავმა. ამერიკელი ავიაზიდვის „ესექსის“ ეკიპაჟმა ბრძანება მიიღო წყალქვეშა ნავისათვის გამაფრთხილებელი ნიშანი მიეცა, რომ ის შეცნობილია და წყლის ზედაპირზე ამოსულიყო. უარის შემთხვევაში მას დაბომბავდნენ. 10 საათსა და 25 წუთზე ამერიკელებმა პრეზიდენტს გაუგზავნეს შეტყობინება, რომ საბჭოთა გემებმა შეანერგეს მოძრაობა და ერთ ადგილას შეჩერდნენ. აშშ პრეზიდენტმა გასცა ბრძანება, რომ ამერიკის ფლოტს ისეთი პოზიცია დაეჭირათ, რომ საბჭოთა გემებს წინ ვერ ემოძრაოთ, ხოლო უკან სვლისათვის დერეფანი ჰქონოდათ. სწორედ ასეთ დაპირისპირებას ეწოდება „პიკის წერტილი“, შესაძლია ამ კონფლიქტს სხვა გავრცელება მოჰყოლიდა (სხვა მიმართულებით), მაგრამ მოსალოდნელი შედეგის საბოლოო ფასი ისეთი მაღალი იყო, რომ მხარეებმა სხვა გადაწყვეტა არჩიეს და ამ დაპირისპირების შემდეგ სრულიად შეიცვალა დამოკიდებულება ამ ორ ქვეყანას შორის.

ამ კონფლიქტის ესკალაციის საფუძველი იყო აშშ-ს და სსრკ-ს შორის დაპირისპირება ბერლინის ობოლაციასთან დაკავშირებით, როდესაც 1961 წელს აშენდა სადემარკაციო კედელი. ამერიკის მხარე აქ „წაგებული აღმოჩნდა“, მათი პოზიციები დამარცხებას უტოლდებოდა. 1962 წლის ზაფხულიდან აშშ-ს მასიური კომუნიკაციის საშუალებები აღაპარაჯდა კუბის კუნძულზე შესაძლო შეტრაზე. ამერიკა მაკომპრომენტირებულ საბუთს ეძებდა და 1962 წლის 14 ოქტომბერს ამერიკის სადამხვერვო თვითმფრინავმა U-2-მა თითქოს აღმოაჩინა რუსეთის სარაკეტო ბაზები კოსტაიკზე. დაპირისპირება სწრაფად წარიმართა. მხარეები ულტიმატუმს უყენებდნენ ერთმანეთს – რუსები ითხოვდნენ თურქეთის ტერიტორიიდან ბირთვული რაკეტების გატანას, რომელიც საბჭოთა კავშირის ემუქრებოდა, ხოლო საპასუხოდ რუსები გაიტანდნენ რაკეტების კუბის ტერიტორიიდან. ამერიკის მხარემ უარყო ეს წინადადება და

კუნძულის ბლოკადა გააგრძელა. ასეთი დაპირისპირებით კონფლიქტმა მესამე მსოფლიო ომის სიღრმაცია შექმნა. კონფლიქტის მშვიდობიანი წიგნით გადაჭრაში ს. ხრუშჩოვმა დიდი როლი ითამაშა. საბჭოთა გეგმები დაბრუნდნენ უკან. შემდგომ დაიწყო შეთანხმება, რაკეტების დემონტაჟზე, როგორც თურქეთში ასევე კუბაზე. ამ პერიოდისათვის ამერიკის მთავრობას არამძაანშეწონილად მიაჩნია ამერიკის სარაკეტო ბაზის დატოვება თურქეთში (პრეზიდენტი კენედი კრძალსამდე რამდენიმე თვით ადრე თავის გამოსვლებში მიანიშნებდა), მაგრამ ცალმხრივი დათმობა ამერიკას არ სურდა. ძალის გამოყენება და შემდგომ შეთანხმება ბაზების გაყვანაზე ორივე მხრიდან ამერიკის მხარისათვის ძალზედ მნიშვნელოვანი იყო. რაც შეეხება საბჭოთა კავშირს, ყოველგვარი მშვიდობიანი გადაწყვეტა „სიმსხველეს და სისუსტის“ ტოლფასი იყო. მოგვიანებით ს. ხრუშჩოვის პოზიციები შეირყა და ის მოხსნეს გენერალური მდივნის თანამდებობიდან.

ჯ. რეზინი, დ. პროტიდა ს. კიში (1994) ასახელებენ პირობებს და პროცედურებს რაც ამცირებს კონფლიქტის ინტენსიობას: 1. ნორმატიული კონსენსუსი – იმ საზოგადოებაში, სადაც არსებობს ფართო სორმატიული შეთანხმებები მოხსენებთან, ქვეყნის წესებთან, გადაწყვეტილების მიღებასთან, ძალაუფლების სისტემასთან დაკავშირებით არის დაბალი ინტენსივობის კონფლიქტები. რაც შეეხება ისეთ საზოგადოებას სადაც არ მოქმედებს სოციალური ნორმები კონფლიქტის ინტენსივობა მაღალია, რადგან ერთმანეთს უპირისპირდება საზოგადოების ის ფენები რომელიც იცავს ამ ნორმებს და რომელიც მათ წინააღმდეგ მოქმედებს. ასეთი მტკიცებები არ ნიშნავს, რომის საზოგადოება სადაც დაბალი ინტენსივობის კონფლიქტებია მშვიდად ცხოვრობენ, ბუნებრივია აქაც ბევრს არ მოსწონს არსებული ნორმები. უკმაყოფილების ზრდა იწვევს საზოგადოებაში დაძაბულობას, რომელსაც საფუძვლად შეიძლება ედოს არაფორმალური სამართლებრივი ნორმატივები, თანაცხოვრების მკაცრი წესები და სხვა. სტაბილურობის შესარჩუნება ასეთ საზოგადოებაში განმტკიცებულია სხვადასხვა სანქციებით, როგორც ფორმალური ასევე არაფორმალური: სამართლებრივი ბაზა, მიგრაცია, ურთიერთობის ყოველგვარი მეთოდები და სხვ. ასეთ საზოგადოებაში, სადაც სტაბილურობა ნორმებით განმტკიცდება შეიძლება ძალაუფლებასთან დაკავშირებული კონფლიქტები გამოიწვიოს. ა. ტრიანდისის შრომიდან (1989) გამომდინარე ის ქვეყნები, რომლებიც ინდივიდუალისტურ კულტურას მიეკუთვნებიან (ინგლისი, გერმანია, საფრანგეთი, აშშ) აფასებენ პიროვნების ავტონომიას, მის დამოუკიდებლობას. ის ქვეყნები, რომლებიც კოლექტიური კულტურის წარმომადგენლებია (სამხრეთ ამერიკა, აზია) აფასებენ პიროვნებათშორის მიმართულებებს, კონფორმულებს. ამ შედეგზე დაყრდნობით ის მტკიცდება, რომ კოლექტიური კულტურის ქვეყნებში ნორმატიული სისტემა ძალზედ ძლიერია, ვიდრე ინდივიდუალისტური კულტურის ქვეყნებში, შესატყვისად ამ უკანასკნელში დასჯის სანქციები უფრო მკაცრია, ვიდრე კოლექტიურში. 2. მეო-

რე მხარის შესახებ ინფორმაციის არ არსებობა – ეს სიძლავს, რომ ერთ-ერთი მხარე არ აწვდის ინფორმაციას საკუთარ მიღწევებზე და წარმტყულებზე, რომელმაც შეიძლება გამოიწვიოს მეორე მხარის წყრობა. ასეთი სახით ინფორმაციის დაფარვა არ იწვევს კონფლიქტის ინტენსივობის ზრდას, რადგან მხარეებს არ უჩნდებათ სამართლიანობისათვის ბრძოლის სურვილი. 3. ფრთხილი და მორალურ-ფსიქოლოგიური სეგრეგაცია – ამ მეთოდის ძირითადი პრინციპია „დაჟავი და იბატონე“ – სეგრეგაციის მორალურ-ფსიქოლოგიური მხარე ეხება სოციალური ჯგუფების სხვებთან არაიდენტიფიცირებად მიმართებას, ხოლო ფრთხილი, როცა ჯგუფები კონტაქტში არ შედიან სხვა ჯგუფებთან (განაწევრებული ოპონიკია). მორალურ-ფსიქოლოგიური სეგრეგაციას იყენებენ თვით ეს ჯგუფები, ხოლო ფრთხილს – ჯგუფები და შეიძლება თვით საზოგადოებამაც გამოიყენოს. 4. სტატუსის მქაძრი სისტემები – როდესაც არ არსებობს ასეთი სახის სისტემები კონფლიქტის ესკალაცია მაღალ საფეხურს ადწევს. მაგ: სამოქალაქო ომი რუსეთში 1917-1920 წ. როდესაც არსებობს ასეთი სისტემა სხვადასხვა შეუთავსებელი სტატუსებს შორის დაძაბულობა მცირდება. მაგალითად ასეთ შემთხვევაში ექვტურად მოქმედებს თანამედროვე მითები – მაღალი წარმატების მქონე საზოგადოების ფენა, იმსახურებს მეტ სიკეთეს, ვიდრე დაბალი წარმატების მქონე ფენა. ამგვარი კონსტრუქციული თანამედროვე მითები საზოგადოების სტაბილურობას ემსახურება. მსგავსადვე ხდება მითების შემუშავება რასიულ და სექსუალურ არასრულფასოვნებასთან დაკავშირებით. სშირად მითები დესტრუქციულ როლს თამაშობენ საზოგადოებაში. 5. სოციალური მობილურობა – სტატუსის მქაძრი სისტემის არარსებობისას კონფლიქტების შეკავება საზოგადოებაში სორციულდება სოციალური მობილურობის და მასზე მითების შექმნის საშუალებით. ასეთი მითების ერთ-ერთი საუკეთესო მაგალითია მიღწევის საშუალება ამერიკაში ანუ ყოველ მოქალაქეს აქვს უნარი და საშუალება, მიადწიოს რაც შეიძლება მეტს საზოგადოებრივ ცხოვრებაში. ეს თავისთავში გულისხმობს, თუ ერთის უნარ-ჩვევები მეტია მეორეზე, ეს უკანასკნელი მას ჩამორჩება და მან ნაკლებიც უნდა მოითხოვოს საზოგადოებიდან. ასეთი მიდგომით საზოგადოების სტაბილურობის საუკეთესო წყაროა გამოინახული. 6. ფრთხილი და სოციალური დაბრკოლებები, რომელიც ართულებს ურთიერთობებს – მსგავსი შეხედულებების მქონე ჯგუფებში თუ არსებობს ასეთი დაბრკოლებები კონფლიქტის ინტენსივობა მცირდება. ამას ხელისუფლება იყენებს მაშინ, როდესაც მათ პრივილეგიებს საფრთხე ექმნებათ. ფრთხილი და სოციალური ბარიერების შექმნა ხელს უშლის ჯგუფებს შიგნით და შორის კომუნიკაციას. აქ, თუ ჯგუფებს შორის არ არის სდობა, იდენტიფიკაცია, სოლიდარობა ისინი ვერ გაერთიანდებიან. ფრთხილ ბარიერებსაც მსგავსი შედეგი აქვს. მაგ: კომუნიზტურ ქვეყნებში აკრძალული იყო სხვადასხვა საზოგადოებების შექმნა თუ მას არ აკონტროლებდა კომუნიზტური პარტია. 7.

მომქმედი ამ პოტენციალური ლიდერების მოშორება – კონფლიქტის შემცირების ერთ-ერთი ძველი მეთოდია. შეიძლება მოხდეს მათი დისკრედიტაცია, სტატუსიანი ადამიანის მიერ წინააღმდეგობის გაწევა ლიდერზე და ბოლოს მათი მოშორება. შესაძლებელია ზოგიერთი ლიდერების გადაბირებაც. 8. გარე დასმარებაზე უკუქმედება – მესამე მხარე სწორად არის კონფლიქტის მოგვარების მთავარი პირობა; მაგრამ სწორად სხვაგან მომხდარი კონფლიქტები შეიძლება აისახოს სხვა საზოგადოებაში. ეს შეიძლება ესებოდეს ნაციონალურ, საერთაშორისო მოძრაობებს. ამას მოხდევს ის პროცესი, რასაც ვაჭვეურეაქციას უწოდებენ. მაგ: კომუნისტური რეჟიმის დანგრევა, რომელიც პოლონეთში დაიწყო და 1990 წელს დაამთავრდა საბჭოთა კავშირის დაშლით.

მოკლე შინაარსი

კონფლიქტის დინამიკას ორი მხარე აქვს, რომლებსაც მზარდი ან კლებადი ინტენსივობა ახასიათებს. კონფლიქტის ესკალაცია სამი მოდელით შეიძლება გამოისატოს: მზარდი სტრუქტურული ცვლილებებით, ორგანოზომილებიანი მოდელით და ციკლური სქემებით. ესკალაციას გააჩნია ფაზები და სტადიები. რაც უფრო მაღალია ინტენსივობა კონფლიქტის, მით უფრო მაღალ საფეხურზე აღის დაპირისპირება. კონფლიქტის ესკალაციის განვითარება დროში სხვადასხვა სახით მიმდინარეობს და მტრობის დონეც შესატყვისად განსხვავებულია. გამოყოფენ ესკალაციის სხვადასხვა სტილებს უბრალო ძრავებიდან, შეჯახებით დამთავრებული. ყოველი საფეხური ხასიათდება შესატყვისი ინტენსიობით. კონფლიქტის ესკალაციას თავისი დასასრული გააჩნია, რომელიც შეიძლება დეესკალაციის პროცესის დაწყებით აღინიშნოს. დეესკალაცია ესკალაციის საპირისპირო პროცესია და თავისი განვითარების საფეხურები გააჩნია, რაც მიმართულია იმისკენ, რომ შემცირდეს მინიმუმამდე კონფლიქტის ინტენსივობა და მხარეებმა იმოქმედონ ერთობრივად, რათა მიადწიონ სასურველ შედეგს. დეესკალაციის ეფექტურ დასრულებას მიეყვება მოლაპარაკებამდე. დეესკალაციას ადგილი აქვს ყველა სახის პოლიტიკური კონფლიქტების რეკალაციასთან, როგორც საერთაშორისო ასევე საზოგადოების განვითარების ყველა დონეზე.

კითხვები:

1. კონფლიქტის ესკალაციის რამდენი და როგორი სახის მოდელები არსებობს?
2. ჩამოთვალეთ ესკალაციის სტადიები და ფაზები სხვადასხვა მოდელების მიხედვით?

3. კონფლიქტის ესკალაციის განვითარება, როგორი სახით მიმდინარეობს დროში?

4. რა განვითარების საფეხურები გააჩნია დეესკალაციის პროცესს?

5. რა პირობებში ხორციელდება კონფლიქტის ინტენსივობის შემცირება?

ძირითადი ტერმინები:

ესკალაცია

დეესკალაცია

კონფლიქტის დინამიკა

ესკალაციის საფეხურები

ესკალაციის ფაზები

. ესკალაციის ინტენსივობა

ესკალაციის მოდელები

დამატებითი ლიტერატურა:

1. З а й ц е в А. К. – Социальный конфликт. Academia. M. 2000. 461 стр.

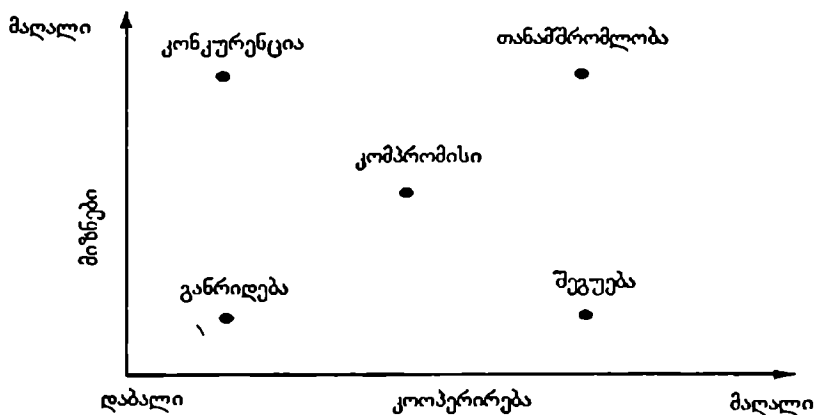
2. B o u l d i n g K. E. – Conflict and Defense: A General Theory. NY. Harper and Brothers. 1962. 349 p.

3. R u b i n J. Z., D. G. P r u i t t and K i m S. H. – Social conflict: Escalation, stalemate and settlement (2 nd ed.). NY. McGraw – Hill. 1994. 300 p.

კონფლიქტში მონაწილე მხარეები იყენებენ გარკვეული სახის ქმედებებს. ამგვარი ქმედებები კონფლიქტის ყველა სახეს ეხება. მათი მიმდინარეობა დამოკიდებულია ურთიერთობის განვითარებაზე და ქმედების არსებულ სტრატეგიაზე. პიროვნულ დოზისე უმეტესად ხმარობს ტერმინს ქცევით მიმართებებს (სტილს), პოლიტიკური კონფლიქტების არსებობისას კი გამოიყენება ტერმინი სტრატეგია. ჯ. რუბინი, დ. პრუიტი და ს. კიმი (1994) მოუთხოვენ სამი სახის ქცევით სტრატეგიაზე კონფლიქტში: 1. შეტევა; 2. პრობლემის გადაჭრა და 3. დათმობა. შეტევის სტრატეგია გულისხმობს კონფლიქტის წარმართვას (ან მოგვარებას) იმ სახით, როცა ერთი მხარე საკუთარი მოსწონის მიღწევისათვის მეორე მხარის ინტერესების იგნორირებას ახდენს. პირველი მხარე იქმნაოფილებს საკუთარ მოთხოვნებებს და ცდილობს მეორე მხარე დაარწმუნოს ასეთი ქმედების საჭიროებაში. ასეთ შემთხვევაში გამოიყენება სხვადასხვა ტაქტიკები: მუქარა, შეშინება, მოქმედების წინასწარ დაჯგუფება და სხვ. პრობლემის გადაჭრის სტრატეგია გულისხმობს მხარეთა ძალისხმევით ერთობლივ მუქაობას, რათა გამოსახონ საერთო ინტერესები და მოძებნონ შეთანხმების გზები. აქ სშირად გამოიყენება ურთიერთდათმობები, რათა მხარეებმა საკუთარი ინტერესები დაიკმაოფილონ ან მიმართავენ ალტერნატიული გადაწყვეტილების ძიების ხერხებს. დათმობის სტრატეგია გულისხმობს ერთი მხარის მიერ საკუთარი ინტერესების შეზღუდვას, რათა შეინარჩუნოს ოპონენტთან ურთიერთობა. ასეთ შემთხვევაში პირველი მხარე ბევრ დათმობებზე მიდის, სშირად საკუთარი ინტერესების საზიანოდ. (მაგ: კრიზისულ მდგომარეობაში მეოფი ქვეყნების მიმართება სხვა სტაბილურ ქვეყნებთან). მ. დოიჩი (1973) სოციალური ურთიერთობების საფუძვლად კოოპერაციულ და კონკურენციულ მიმართებებს ასახელებს. შესატყვისად არსებობს ორი სახის სტრატეგია: კოოპერაცია და კონკურენცია. კოოპერაციის ქვეშ ავტორი გულისხმობს თანამშრომლობას, ხოლო კონკურენციაში იგულისხმება კონფლიქტი. კოოპერაცია გულისხმობს შეთანხმების მიღწევის გზების ძიებას, ხოლო კონკურენცია – საკუთარი მოხმების მიღწევისკენ არის მიმართული.

პოლიტიკურ კონფლიქტებში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება თუ რომელ სტრატეგიას აირჩევს აქტორი. ქმედების აღსაწერად კ. ტომასმა (1977) მნიშვნელოვანი სქემა შეიმუშავა, რომელშიც გამოყოფილია ხუთი ქცევითი სტრატეგია კონფლიქტში: 1. უაზრიდება; 2. კონკურენცია; 3. თანამშრომლობა.

ობა; 4. შეგუება; 5. კომპრომისი. პოლიტიკურ ველში მომქმედდი აქტორის ქცევები შეიძლება ამ ხუთი სტრატეგიით აღიწეროს დაპირისპირებულ მხარესთან მიმართებაში. აქ მნიშვნელოვანია შეიარჩეს ფექტური სტრატეგია, რადგან არ მოხდეს კონფლიქტის ესკალაცია და ურთიერთობები წარიმართოს შეთანხმების მისაღწევად. ეს სტრატეგიები გამოიყენება მოლაპარაკების დროსაც. ხუთივე სტრატეგია ახასიათებს აქტორს. შესაძლოა, რომელიმე გამოიყენოს ან გამოიყენოს სხვადასხვა სტრატეგია სიტუაციის დამიხედვით. (მაგ: მოლიტოფ-რიბენტროპის ხელშეკრულება შეიძლება განვიხილოთ, როგორც თანამშრომლობა გერმანიას და საბჭოთა კავშირს შორის. ამ ქვეყნების დაპირისპირება მომდევნო წლებში კი, როგორც კონკურენციის გამოვლენა). სტრატეგიის არჩევა ძირითადად დამოკიდებულია აქტორის მიერ საკუთარი ინტერესების და სხვისი ინტერესების დაკმაყოფილება - არ-დაკმაყოფილებაზე. ქცევითი მარკერებით შესაძლებელია მსარეთა სტრატეგიების პროგნოზირება გარკვეული ალბათობით. ერთი მხარის მიერ გარკვეული სტრატეგიის არჩევა ასევე იძლევა გარკვეული სახის ალბათობას მეორე მხარის მიერ სტრატეგიის არჩევაზე, რა თქმა უნდა დაპირისპირების, წინააღმდეგობის და მათი ინტენსიობის გათვალისწინებით. გადასვლა ერთი სტრატეგიიდან მეორეში საკმაოდ რთულია, მაგ: აფხაზეთის ომში ქართველები და აფხაზები მიმართავდნენ კონკურენციულ სტილს. ომის დამთავრება განრიდების სტრატეგიას ნიშნავს. მოლაპარაკებების დაწყება და გარკვეულ შეთანხმებებზე წასვლა გულისხმობს კომპრომისულ სტრატეგიის არჩევას. ხოლო თანამშრომლობის სტრატეგია ორთავე მხარისათვის ძალზე ძნელი მისაღებია, რადგან ხშირად ადგილი აქვს კონკურენციული სტრატეგიის ამოქმედებას (მაგ: პარტიზანული ან სხვა დაჯგუფებათა მოქმედებები აფხაზეთის ტერიტორიაზე ორთავე მხრიდან). სქემატურად ხუთივე სტრატეგია შეიძლება გამოისატოს შემდეგნაირად:



გრაფიკზე ერთი განზომილება ესება კოოპერირებას ანუ ორიენტაციებს ურთიერთობებზე, რომელშიც შეიძლება გამოიყენოს მაღალი და დაბალი დონე.

აქ არის მზაობა საკუთარი და სხვისი ინტერესების დაკმაყოფილების, სადაც შენარჩუნებულია ურთიერთობები მხარეებს შორის. მეორე მხარე კი მიუთითებს ორიენტაციას საკუთარი მიზნებზე, სადაც საკუთარი ინტერესების დაკმაყოფილება სდება. მათ შორის მიმართება შეიძლება ძირითადად ხუთ სტრატეგიას ასახავდეს. ამგვარად არჩევანს განსაზღვრავს უშუალო მჩხები და კოოპერაცია. დაცხასიათოთ ყოველი სტრატეგია.

1. განრიდების სტრატეგია – ამ სტრატეგიას ასევე ეწოდება პრობლემიდან გაქცევის სტრატეგია. ამ შემთხვევაში ერთ-ერთი მხარე არც კოოპერაციზზე და არც მიხანზეა ორიენტირებული. მოქმედებას წარმართავენ იქითკენ, რომ კონფლიქტს გაექცნენ, გამოვიდნენ კონფლიქტური სიტუაციიდან. ეს პროცესი უმეტესად აღიწერება როგორც ძოლაცია, ამათიური განწყობილება, თვითგანადგურება. იქმნება შთაბეჭდილება, რომ მომქმედი გაუბრის „სცესას“ ან იყენებს „სირაქლემის“ პოლიტიკას. ასეთი სტრატეგია მთავარი არ არის კოფლიქტის გადაწყვეტაში, მაგრამ ის გამოიყენება იმ შემთხვევაში, როცა საქმე ეხება მაღალი დონის ესკალაციას. შესაძლებელია ამ სტრატეგიის გამოყენება იმ შემთხვევაშიც, როცა არ საჭიროებენ კონფლიქტში ჩაბმას. არის შემთხვევებიც, როცა კონფლიქტის შედეგი მნიშვნელოვანია მხარისათვის, მაგრამ იმის გამო, რომ „სახე არ დაქარგონ“ იყენებენ განრიდების სტრატეგიას. სტრატეგია გამოიყენება მაშინაც, როცა დარწმუნებული არიან, რომ კონფლიქტს ვერ დაძლევენ, გადაწყვეტილებები გაუჭირდებათ და ამიტომ უკან იხევენ. ეს სტრატეგია თავს იჩენს შემდეგ შემთხვევებში:

– როდესაც ნაკლებად არიან ჩართულები კონფლიქტში გადაწყვეტილებებზე; სწრაფად ხდება დათანხმება; საკითხის მშვიდობიანად დამთავრება სურთ; როდესაც ყურადღება მასეილდება უფრო გლობალურ თემებზე და არა კონკრეტულზე; როცა არსებობს ინფორმაციის მცირე გაცვლითი სისტემები; როდესაც ამჯობინებენ იყვნენ ჩუმად, როდესაც არ არსებობს პერსპექტივა გადაწყვეტის; როდესაც არ ხდება მოვლენების შეფასება; როდესაც პრობლემები ტრივიალურია, უბრალოა და რეალურადაც არ არსებობს; როცა არ არის შანსი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების; როცა საჭიროებენ ინფორმაციის შეგროვებას; სურთ შეამცირონ დაძაბულობის ინტენსივობა; როცა სხვებს შეუძლიათ გადაჭრან არსებული პრობლემა; როდესაც ირიბად ეხება საკითხს; როდესაც აქვთ მეორე მხარის შიში; ვერ ახდენენ მოვლენების ზუსტ შეფასებას და ანალოზს; როცა უკუაგდებენ პრობლემებს, აყოვნებენ, აჭიანურებენ მის გადაჭრას; არ სურთ მონაწილეობის მიღება; როდესაც არ აქვთ უფლებამოსილება ან მათი ძალაუფლებას აღემატება; არ სურთ, რომ წაგონ; კონფლიქტი არასასურველი და დამანგრეველია; როცა ზეწოლა დიდია; არ ჩანს პერსპექტივა; როცა უკვე გადაწყვეტილება მიღებულია;

2. კონკურენციის სტრატეგია – ამ სტრატეგიას ასევე უწოდებენ დომინირებულს, რომელშიც შუღის შეჯიბრი, ბრძოლა, თამაში და სხვ. სტრატეგია გულისხმობს ერთი მხრივ დომინირებას და უმეტეს შემთხვევაში მეორე მხარის განადგურებას. მაგ: ქვეყნებს შორის შეიარაღების ზრდა ნათელი მაგალითია ამ სახის სტრატეგიის. ამ დროს საკუთარ მხანს ექცევა ყურადღება და იგნორირებულია ორინტაცია ერთერთობებზე. ერთ-ერთ მხარეს უჩნდება სურვილი, რომ გაიმარჯვოს სხვებზე. ამ სტრატეგიის გამოყენებას საფუძვლად უდევს პრინციპი „მე უნდა გავიმარჯვო, შენ კი აუცილებლად უნდა წაადგო“. გამოიყენება ძალისმიერი მეთოდები და მოგებისათვის ნებისმიერი ხერხები. ამ სტრატეგიით ძლიერი მხარე აიძულებს მეორეს დაემორჩილოს, ამიტომაც სტრატეგიის ძირითადი არსი ბრძოლაა. ბრძოლა შეიძლება დასრულდეს ფიზიკურად (სამხედრო ბატალიებით), ვერბალურად (კრიტიკა პრესაში, ლანძღვა), პოლიტიკური შედეგებით (მოკავშირეების ძებნა) და სხვ. ამ სტრატეგიის გამოყენებისას მონაწილეები სწრაფად ცდილობენ მიზნის მიღწევას და არ დაეძებენ სწორ და სამართლიან გადაწყვეტას. ასეთ შემთხვევაში ერთი მხარე გამოდის მოგებული. შეჯიბრის შემთხვევაში ძლიერი მხარე შეიძლება თვითონაც დაზარალდეს, ოღონდ მიზანს მიაღწიოს. ასეთი მოქმედება არა-რაციონალურია და მოითხოვს დიდი რესურსების ხარჯვას. თამაშის შემთხვევაში, ფიქრობენ მოგებაზე, თუმც არსებობს საერთო წესები ამგვარი თამაშის, სადაც მთავარია აჯობო ოპონენტს. ეს სტრატეგია შეიძლება დამანგრეველი იყოს, როცა საერთოდ მიღებულ წესებს არ მისდევენ, მთავარია მეორე მხარე დამარცხდეს, ზიანი მიაყენოს მას. ეს სტრატეგია ხშირად გამოიყენება იმ შემთხვევაში როცა დესტრუქციულ ძალებთან გვაქვს საქმე. ის ვინც ძალაუფლებას ფლობს, ხშირად იყენებს მას დესტრუქციული ძალების მიმართ, მაგ: ამერიკის და მოკავშირეების მიერ, გაეროს სანქციონებით ერაყის დაბომბვა, იუგოსლავიის (ბელგრადის) დაბომბვა და სხვ. ზოგჯერ ასეთ ქმედებას ქვეყნების მანიპულაციისათვისაც იყენებენ. კონკურენციის სტრატეგიამ შეიძლება ხელი შეუწყოს ისეთ მოქმედებებს, რომელიც დაბალი ინტენსივობის კონფლიქტით იჩენს თავს და აუცილებელი არ არის, რომ კონკურენციას ყოველთვის მიყვადდეთ ძალადობამდე. მაგ: ოპოზიციური პარტიების მიერ ზეწოლა მთავრობაზე, საპარლამენტო ბლოკებზე, პარტიებზე. პოლიტიკური კონფლიქტების დროს უმეტესად გამოიყენება ეს სტრატეგია. ეს სტრატეგია თავს იჩენს შემდეგ შემთხვევებში:

– როდესაც საჭიროა სწრაფი რეაგირება, გადამწყვეტი მოქმედებები განსაკუთრებული მდგომარეობების დროს; არასტრადარტული გადაწყვეტილებების მიღებისას; სასიკოცხლო სიტუაციის შენარჩუნებისას; დესტრუქციული მოქმედებების საწინააღმდეგოდ; დაქვემდებ-

ბარების, როდესაც არ არსებობს სხვა არჩევანი და დასაკარგი არაფერია; მნიშვნელოვანი შედეგის დროს; გადაწყვეტილების სწრაფად მიღებისას; როდესაც გამოირიცხულია საპირისპირო ქმედებები ან არსებობს უმნიშვნელო სახით; ვაჭრობის, გარიგების შემთხვევაში; მანიპულაციისას; პატიოსანი თამაშისას, წესების მიხედვით; როდესაც ოპონენტის ქმედებები აღიქმება შეურაცხყოფელად; საკუთარი გარემოს დაცვისას; უნდობლობის შემთხვევაში; სხვების უგულვებელყოფის დროს; წარსული კონფლიქტის ხარისხი მოვლენების, გვაროვანი მტრობის, ტრადიციების არსებობისას;

3. თანამშრომლებითი სტრატეგია – ამ სტრატეგიას ასევე ინტეგრირებულს უწოდებენ, სადაც მიზნებზე და კოოპერატიული ორიენტაცია მაღალი ერთეულებით ხასიათდება. ამ სტრატეგიით მხარეები მოლაპარაკების საფუძველზე თანხმდებიან გადაწყვეტილებებზე, რომელიც ორთავე მონაწილეს დააკმაყოფილებს. ორიენტაცია მიმართულია დააკმაყოფილოს ორთავე მხარის ინტერესები და ეფექტურად მოახერხოს პრობლემის გადაჭრა. ამგვარი მიდგომა მოითხოვს ხანგრძლივ დროს, რათა ყველა ინტერესის ინტეგრაცია მოხდეს. დასაშვებია ალტერნატიული გადაწყვეტილებები, ერთობლივი მოქმედებები, სადაც ყველა მხარე იგებს. მხარეთა მოქმედებებით საუკეთესო გადაწყვეტილებაზე შეთანხმება ხორციელდება. გადაწყვეტილების მიღებით ოპონენტები შეიძლება პარტნიორებად აქციოს. ამ პროცესში მთავარია, რომ ყველა მხარე თავისი სურვილითაა ჩართული კონფლიქტის გადაჭრაში. სშირად ასეთი კონფლიქტი დებატებს ემსგავსება, გამოყოფენ საერთო ინტერესებს და ყურადღება ექცევა კონფლიქტის საფუძველს. ასეთი პროცესით გადაწყვეტილება შესატყვისად ადვილად მისაღებია და მხარეები კონსენსუსისაკენ მიდიან. სტრატეგია თავს იჩენს შემდეგ შემთხვევაში: – როცა სურთ ინტეგრაციული გადაწყვეტილება შეიმუშაონ; როდესაც არის საკმარისი დრო ალტერნატიული გადაწყვეტილებების გამოსაფლენად და ორთავე მხარის დასაკმაყოფილებლად; ორიენტაცია აქვთ პრობლემის გადაჭრაზე და თანამშრომლობის ვალდებულებები აქვთ მიღებული; აქცენტია არა განსხვავებულ პოზიციებზე, არამედ ინტერესებზე; როდესაც ორთავე მხარეს სურს მოგება; როცა სურთ ინტერგაციული გადაწყვეტა და მიმართულნი არიან კონსენსუსის მიღწევას; ერთი მხარის პოზიციის გამოვლენა, რომელიც მეორე მხარის პერსპექტიულ პოზიციას უკავშირდება;

4. შეგუების სტრატეგია – ამ სტრატეგიას ასევე უწოდებენ დათმობას. ამ შემთხვევაში მხიანზე ორიენტაცია ნაკლებია, ხოლო ურთიერთობაზე ორიენტაცია მაქსიმუმს აღწევს. კოოპერირების შესაძარჩუნებლად ერთი მხარე თმობს თავის ინტერესებს, რათა მეორე მხარის კეთილგანწყობა შეინარჩუნოს. დათმობით ურთიერთობის შენარჩუნება გამართლებულია იმ შემთხვევაში, როცა პრობლემაში გაურკვეველო-

ბაა, როცა ვერ ხდება გათვლა, როცა კონფლიქტში დაპირისპირება აშკარაა. შედეგი შეიძლება განუსაზღვრელი იყოს და მეორე მხარემ აღიქვას, ის რომ მის წინაშე ახდენენ „კაპიტულაციას“. ამ სტრატეგიას საფუძვლად უდევს პრინციპი „შენ რომ მოიგო, მე უნდა წაგავო“. დამთმობი მხარე ცდილობს კეთილიგანწყობა შეინარსუნოს, რისთვისაც მიმართავენ ყველა სახის ხერხს. შესაძლოა ჯესტლმენური გარიგებაც მოხდეს ან გამოიყენონ პრინციპი „გაყავი და იბატონე“, ან გამოიყენონ მოსყიდვა. გადაწყვეტილება სწრაფად მიიღება მაშინ, როდესაც არ სურთ კონფლიქტში ჩაბმა, რადგან იმოქმედონ დეკარგონ. ამ სტრატეგიის გამოყენებისას შესაძლოა მხარეთა შორის შეტაკების ძალაში განსხვავება მცირე იყოს, მაგრამ რეალურად ერთი მხარის სასარგებლოდ წყდება პრობლემა, რაც ძალთა ბალანსს არღვევს. ტრადიციულ, კოლექტივისტურ ქვეყნებში ხშირად იყენებენ ამ სტრატეგიას. სტრატეგია თავს იჩენს:

– როდესაც არ სურთ დავის გავრძელება; როცა წასაგები პოზიციაა და ახალ ობიექტურ ინფორმაციას ეძებენ; როცა ჰარმონია და სტაბილურობა ყველაზე მნიშვნელოვანია; სურთ ინიციატივის გადაცემა მეორე მხარეზე; სურთ დანაჯარების მინიმუმაცია; როცა სწრაფი გადაწყვეტილებაა მისაღები; როდესაც დრო არ აქვთ გადაწყვეტილების მისაღებად; როდესაც დიდი მსხვერპლია მოსალოდნელი; აქვთ სურვილი, რომ ყველაფერი ადრეულად დამთავრდეს; გამოამგდონ კეთილი ნება; გაეცეს ინტენსიურ კონფლიქტს; მოიპოვოს კეთილგანწყობა; შედეგი მნიშვნელოვანია; აქვთ უფრო დიდი ინტერესები; აქვთ ნაკლები ძალაუფლება; აქვთ შიში; როცა სიმართლე მოწინააღმდეგის მხარეზეა; დაქვემდებარების ნიშნებია გამოხატული.

5. კომპრომისის სტრატეგია – ეს სტრატეგია გულისხმობს რესურსების 50/50 განაწილებას, სადაც მხანზე და კოოპერაციაზე ორიენტაცია საშუალო დონით ვლინდება. აქ ურთიერთდათმობა ხორციელდება გარკვეული ხარისხით, ანუ დავის მხეხი იყოფა ორთავე მხარეზე ერთნაირი ხარისხით. ორივე მხარე (ძირითადად ვაჭრობით) ირჩევს საშუალო პოზიციას, სადაც შეთანხმება უშუალო მოლაპარაკებით მიიღწევა. საკითხის ოპტიმალურ გადაჭრასთან არ გვაქვს საქმე. ამ სტრატეგიის ძირითადი ფორმულაა „რამე, რომ მივიღოთ, ყოველმა ჩვენგანმა რაღაც უნდა წაგავს“. ხშირ შემთხვევაში მხარეები დაუკმაყოფილებელნი რჩებიან, გარდა იმ შემთხვევისა, თუ განრიდების სტრატეგიიდან კომპრომისისკენ განვითარდება დავა. ასეთ შემთხვევაში არსებობს რისკი, რომ კომპრომისული სტრატეგია გადაიზარდოს შემდგომ კვლავ კონფლიქტში. ეს იმ დროს, როცა ერთი მხარე უფრო მეტს თმობს და ასიმეტრიულ მიმართებასთან გვაქვს საქმე. ხშირად კომპრომისის განიხილავენ, როგორც თანამშრომლობის შედეგს, მაგრამ ეს იშვიათ შემთხვევაში, როდესაც არც მოგებულნი და არც წა-

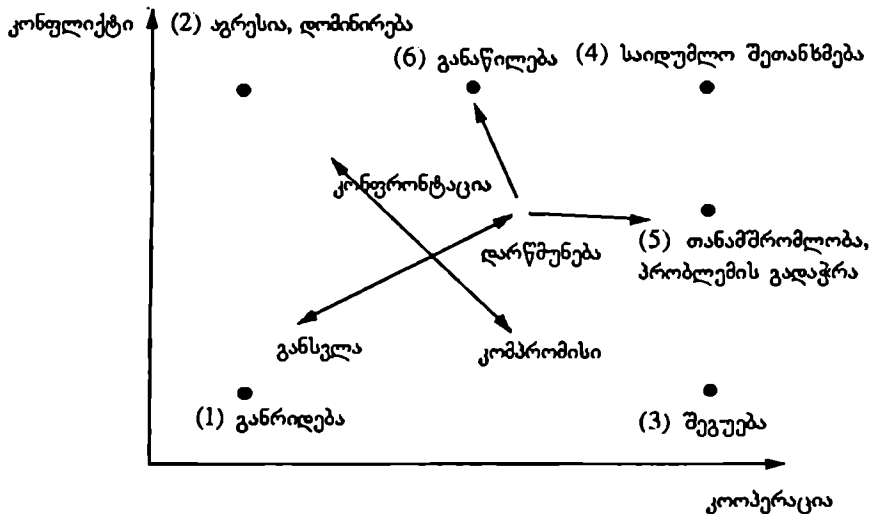
გებული არ ჩანს. ასეთი შედეგი ორთავე მხარეს მოსწონს, მაგრამ ეს უფრო წააგავს კონფლიქტიდან განრიდების ან მასთან შეგუების სტრატეგიებს. კომპრომისული სტრატეგია ყველაზე მნიშვნელოვანია იმ შემთხვევაში, როდესაც საკმე ვეაქვს განრიდების მდგომარეობასთან, ან ინტენსიურ კონსურენციასთან (შეჯახება, ბრძოლა). კომპრომისის სტრატეგია თავს იჩენს:

– როცა მიზნები ძალზედ მნიშვნელოვანია და კონფლიქტის გაგრძელება არ ღირს; როდესაც თანამშრომლობა ან კონსურენცია არ იძლევა შედეგს; როცა ცდილობენ საკითხთა კომპლექსიდან დროებით შეთანხმებას მიაღწიონ; როდესაც დროის სიმცირეა და სურთ მჩანაშენონილი გადაწყვეტა მიიღონ; როდესაც ორთავე მხარე თვლის, რომ საკუთარი მიზნების რეალისაცა მოლაპარაკებით მოხერხდება, სადაც იყენებენ პრინციპს

– „რაც მე (ჩვენ), ის თქვენ“ ან „მომეცი – აიღე“; როდესაც არსებობს შეზღუდული რესურსები; როდესაც ამორფული გადაწყვეტილებებია; როცა სადავო საკითხია განსასაზღვრი; სამართლიანად მიაჩნიათ გადაწყვეტილება და ნაწილობრივ იკმაყოფილებენ ინტერესებს; როცა სურთ დროებითი გადაწყვეტილების მიღება; როდესაც სხვა სტრატეგიებს არაუფექტურად მიიჩნევენ და ადრეული მოლაპარაკება ჩინში იყო მოქცეული; სიტუაციის შეფასების (მიწესები და პლიუსები) მაჩვენებლებით დანაკარგზე მიდიან.

სუთივე სტრატეგია ფართოდ გამოიყენება მოლაპარაკებაში. არსებობს მათი მოდიფიკაციებით,

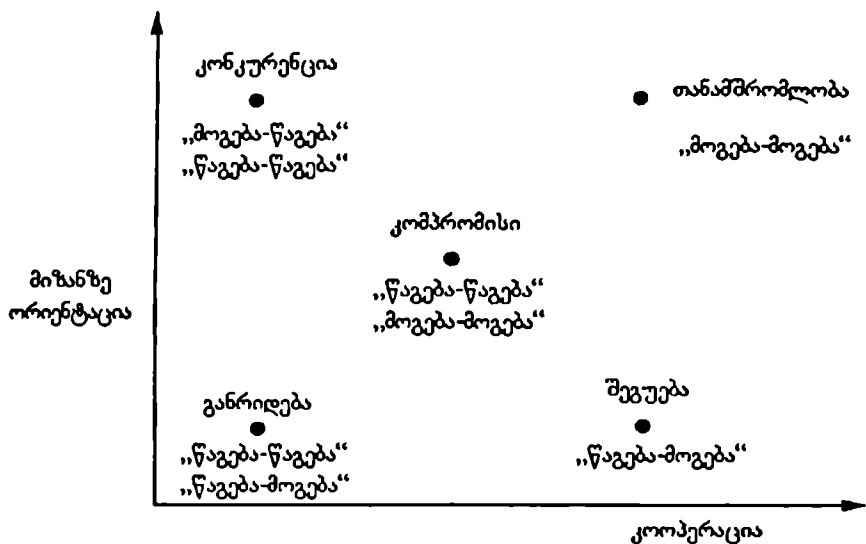
მაგ: ჯ. როჯოტი (1991) მოლაპარაკების დროს უშვებს ექვს შესაძლო სტრატეგიას. ისილეთ სქემა:



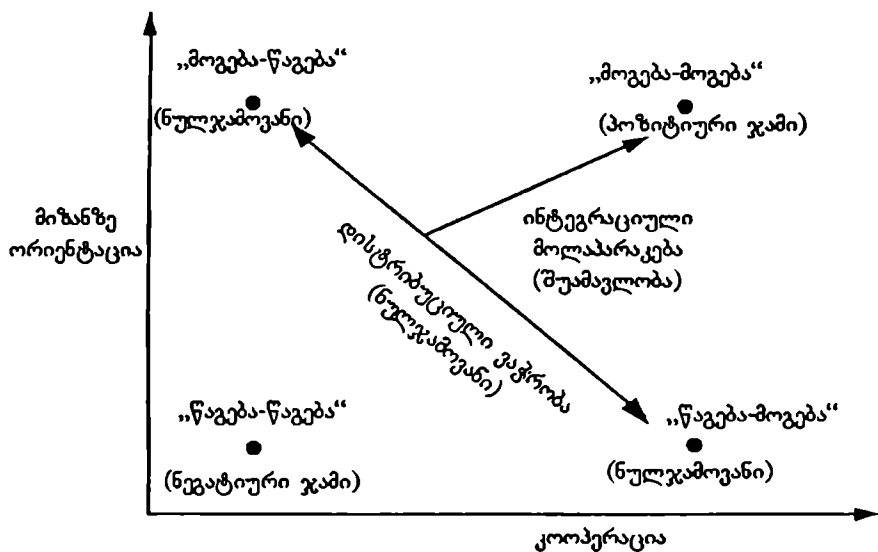
ამ სექტიდან ნათლად ჩანს, რომ კონფლიქტების მოგვარების სტრატეგიას თავისი დინამიკა გააჩნია, როგორც კონფლიქტური მოქმედების ასევე მოლაპარაკებისას.

კონფლიქტში სტრატეგიებს თავისი ძირითადი პრინციპები გააჩნიათ, რაც შედეგზეც აისახება. წარმატებული ქმედება შეიძლება შეფასდეს, როგორც გამარჯვება, მოგება, ხოლო წარუმატებელი, როგორც წაგება, დამარცხება. ამ შემთხვევაში ქცევის სტრატეგიები თამაშის თეორიის ტერმინებში განიხილება, სადაც ის მოგება-წაგების ტერმინებშია გამოხატული. ძირითადი პრინციპებია: მოგება-მოგება, მოგება-წაგება, წაგება-მოგება და წაგება-წაგება. აქ შეიძლება საკმე გვექონდეს ნულჯამოვან ან არანულჯამოვან შედეგთან. პირველ შემთხვევაში თამაშია, სადაც ალტერნატიული ჯამი მოგების და წაგების ნულის ტოლია. ამ დროს ერთი მონაწილის მოგება ტოლია მეორე მონაწილის წაგებისა.

განივილით კონფლიქტის სტრატეგიების პრინციპები: 1. „მოგება-წაგება“ – კონფლიქტში ჩართული ერთი მხარე თვლის, რომ მისი მოგება უნდა მიიღწოდეს მეორე მხარის წაგების ხარჯზე. იყოს მოგებული, სხვა კი წაგებულია, ასეთ შემთხვევაში კონფლიქტი გავს ბრძოლას. აქ საკუთარი ინტერესების რეალზაცია ხდება და მეორე მხარის დამარცხება, დასვით, განადგურებით და სხვა, რადგან ის ჩაერთო ამ ბრძოლაში. სშირად ზეწოლასაც მიმართენ ან ძალადობას. არის შემთხვევები, როცა ასეთი მიდგომა კეთილ მჩხვებს ემსახურება (მაგ: ბრძოლა ტერორიზმის, ექსტრემიზმის, ძლიერი აგრესიის წინააღმდეგ). ამ სახის თამაში მოწინააღმდეგის „განადგურებით“, ძლიერ მხარეს შეიძლება საკმაოდ დიდ ფასად დაუჯდეს. 2. „წაგება-მოგება“ – კონფლიქტში ერთი მხარე თავიდანვე მიმართულია წაგებისაკენ. ოპონენტში ძლიერ ძალას ხედავს, რომელთანაც შებრძოლება წარუმატებლად დასრულდება. სშირად სუსტი მხარე თავის უძლეურობის შენიღბვას ახდენს. სშირად ამ სახის კონფლიქტი მშვიდობიანად მთავრდება, მაგრამ უმეტესად დამარცხებასთან გვაქვს საკმე. პირველ შემთხვევაში სშირად იყენებენ მანიპულაციას, ხოლო მეორე შემთხვევაში შეიძლება ფატალური შედეგით და მთავრდეს საკმე. 3. „წაგება-წაგება“ – ამ სტრატეგიით ძირითადად ხასიათდება კომპრიმისული მოქმედებები. კონფლიქტის გადაჭრა გულისხმობს, რომ ორთავე მხარე წაგებაზე მიდის, სადაც ერთიც თმობს და მეორეც. სშირად ეს პრინციპი საფუძვლად უდევს ისეთ მოქმედებას რომელიმე მხრიდან, როცა მოქმედებენ საკუთარი განადგურების ფასად, ოღონდ მოწინააღმდეგეც განადგურდეს (ასეთი ტაქტიკა არჩეული აქვთ ჩეჩნებს რუსების წინააღმდეგ). შესაძლოა კონფლიქტში მხარეთა დაშორება მოხდეს, მაგრამ შედეგი ორთავესათვის წამგებანი იყოს. 4. „მოგება-მოგება“ – როდესაც ამ პრინციპით სელმძღვანელობენ მხარეები შესაძლებელია კონფლიქტის დაძლევა ისე, რომ ორთავე მხარე მოგებული დარჩეს. ამ დროს მხარეებს შორის თანამშრომლობა და ასევე (დილობენ ურთიერთხელსაყრელი გადაწყვეტილების მიღებას. მოცემულ პრინციპებს თუ შევაჯამებთ კონფლიქტში ხუთ ქცევით სტრატეგიასთან შემდეგ სურათს მივიღებთ:



თამაშის თეორიასთან მიმართებით ეს სტრატეგიები ნულჯამოვან, პოზიტიურ ან ნეგატიურ ჯამს იძლევიან მოლაპარაკების, შედიაციის პროცესში. რ. რიჩმანი (1987) კონფლიქტების გადაჭრის რუკას შემდეგი სახით გამოსატყვის:



ასეთი მიმართებით ვლინდება, თუ ვინ იქნება მოგებული და ვინ წაგებული მოლაპარაკების დროს, ბუნებრივია კონფლიქტის წარმართვის დროს მხარეები ამ სტრატეგიებით ახდენენ მოქმედებებს. შესატყვისად ორ მხარეს შორის მიმართება 25 შესაძლო ვარიანტს შეიცავს: კონკურენცია--კონკურენცია; კონკურენცია-თანამშრომლობა; კონკურენცია-კომპრომისი; კონკურენცია-განრიდება; კონკურენცია-შეგუება; თანამშრომლობა-კომპრომისი; თანამშრომლობა-განრიდება; თანამშრომლობა-შეგუება; კომპრომისი-განრიდება; კომპრომისი-შეგუება; განრიდება-შეგუება; თანამშრომლობა-თანამშრომლობა; კომპრომისი-კომპრომისი; განრიდება-განრიდება; შეგუება-შეგუება. იმ შემთხვევაში როცა A მხარე მიმართავს კონკურენციას და B მხარეც მსგავს სტრატეგიას ირჩევს კონფლიქტში, მაშინ ამ დავის ინტერსიოზა სწრაფად მზრდება და შეიძლება ბრძოლით დასრულდეს. მაგ: აშშ-მა მოკავშირეების მიერ იევოსლავიის დაბოძება; საბრძოლვის ყურე, ერაყის დაბოძება; ისრაელ-პალესტინის დაპირისპირება. როცა A და B მხარეები იყენებენ კონფლიქტის მართვის თანამშრომლობით ვარიანტს ბენეფიციურია მათ შორის მიიღწევა შეთანხმება ძირითად საკითხებზე და ორთავე მხარის ინტერესებიც დაკმაყოფილდება. როდესაც მხარეები კომპრომისულ ვარიანტს იყენებენ, მაშინ ჩვენ საქმე გვაქვს ურთიერთდამოკიდებულებას, რასაც ხშირად საუკეთესო გადაწყვეტასაც უწოდებენ. მაგ: აშშ-ს და საბჭოთა კავშირის მიერ შეთანხმება კუბის კრიზისის დროს. მხარეები თუ ირჩევენ განრიდების სტრატეგიებს, ასეთ შემთხვევაში მათი ურთიერთობა წყდება, ხანამ არ მოინახება შესების წერტილები. მაგ: ორ სოციალისტურ ბანაკს შორის კონფლიქტი - საბჭოთა კავშირი და ჩინეთის სახალხო რესპუბლიკა. მხარეთა მიერ შეგუების სტრატეგიების არჩევა არ არის ეფექტური ყოველთვის, რადგან ასეთ შემთხვევაში არ კმაყოფილდება ურთიერთინტერესები და მხარეები ცდილობენ მხოლოდ დამოკიდებულებების შენარჩუნებას, ან ეშხადებიან სხვა სტრატეგიას ასარჩევად. ეს ხუთი სახის მიმართება მხარეების მიერ მსგავსი სტრატეგიების გამოყენებას ასახავს, რომელთაგან იდეალური ვარიანტია თანამშრომლობა ანუ „მოგება-მოგების“ კონიუქციის არჩევა. მხარეებს შორის ურთიერთობისას სირთულეები განსხვავებული სტრატეგიების გამოყენებაში. მაგ: როდესაც რომელიმე მხარე იყენებს კონკურენციულ სტრატეგიას, საპირისპირო მხარე კი თანამშრომლობას, კომპრომისს, განრიდებას ან შეგუებას, (ე. ი. პირველი მხარე თუ ძალისმიერ მეთოდებს იყენებს და აშკარა უპირატესობას ფლობს), მაშინ მეორე მხარის ძალისსიმეცა ყოველთვის წამგებიანია. რაც შეეხება თანამშრომლების სტრატეგიის გამოყენებას ერთი მხრიდან, ხოლო მეორე მხარის მიერ კომპრომისის გამოყენება ან განრიდება, ან შეგუება იწვევს ასევე ურთიერთობებში სირთულეებს. ასეთ შემთხვევაში მნიშვნელოვანია მეორე მხარემ შეძლოს ძალების მონახვა და საკუთარი მოქმედებები, სტრატეგიები ასევე შეცვალოს თანამშრომლობითი მიმართებებით. სხვადასხვა დონეზე მხარეებმა შესაძლოა კონფლიქტურ დამოკიდებულებებში ცვალონ საკუთარი სტრატეგიები, რასაც ან კონფლიქტის ესკალაცია ან დეესკალაცია მოჰყვება.

მოკლე შინაარსი

კონფლიქტში ჩართული მხარეები იყენებენ მოქმედების განსახორციელებლად სხვადასხვა სტრატეგიებს. სტრატეგიები ძირითადად ნაწილდება ორგანოზომილებიან სივრცეში, სადაც მიზნის და კოოპერაციის მიმართებაა. ძირითადად არსებობს ხუთი სახის სტრატეგია. 1. განრიდება; 2. კონკურენცია; 3. თანამშრომლობა; 4. შეგუება და 5. კომპრომისი. ეს სტრატეგიები ხასიათდება მომქმედის პოზიციებით, ინტერესებით და ქმედებებით. სტრატეგიებს საფუძვლად უდევთ შემდეგი პრინციპები: მოგება-წაგება, რომელთა წყვილური კომბინაციები ოთხ შესაძლო პრინციპს გვაძლევს. თამაშის თეორიის შუქზე ეს პრინციპები უკავშირდება ნულჯამოვან, არანულჯამოვან ან ნეგატიურ მიმართებებს. მხარეების მიერ გამოყენებული სტრატეგიები ერთმანეთთან კავშირშია და განსაზღვრავს მხარეთა შემდგომ მოქმედებებს კონფლიქტში, მოლაპარაკების პროცესში ან შემაჯავრობისას.

კითხვები:

1. დაასახიანეთ კონფლიქტის ხუთი სტრატეგია?
2. რა ძირითადი პრინციპები უდევს საფუძვლად სტრატეგიებს?
3. აღწერეთ სტრატეგიებს შორის მიმართებები?

ძირითადი ტერმინები:

- კონფლიქტში ჰქვეითი სტრატეგიები
- განრიდება
- კონკურენცია
- თანამშრომლობა
- კომპრომისი
- შეგუება

- მოგება-მოგების პრინციპი
- მოგება-წაგების პრინციპი
- წაგება-მოგების პრინციპი
- წაგება-წაგების პრინციპი
- სტრატეგიებს შორის მიმართება

დამატებითი ლიტერატურა:

1. Folger K. P., Poole M. S. – Working through conflict: a communication perspective. Glenview. ILL. Scott. Foresman. 1984. 208 p.

ძალაუფლება ადამიანის ისტორიის ყველა ეტაპთან არის დაკავშირებული. პოლიტიკურ მეცნიერებაში ის ყველაზე მისი მენელოვან ცნებად ითვლება, რაც ადამიანის ინტერესების დამცველი საშუალებაა, არეგულირებს წინააღმდეგობებს და კონფლიქტებს. პოლიტიკურ ძალაუფლებას აქვს დიდი მაკონსტრუირებელი უნარი, ის საზოგადოების განვითარების წყაროა, სოციალური გარდაქმნების ხელშემწყობია. პოლიტიკური ძალაუფლება სოციალური ძალაუფლების ერთ-ერთი სახეა და სხვადასხვა ფორმებით იჩენს თავს; მაგ. სასამართლო იძულება, ინფორმაცია ფლობა, სამხედრო ძალაუფლება და სხვ.

დღეისათვის ძალაუფლების უამრავი განმარტება არსებობს. წმირად მკვლევრები მეთოდოლოგიურ პოლემიკას ამჟღავნებენ, მაგრამ განსხვავებები თვალსაჩინოა. თვით ძალაუფლების სიტყვის სემანტიკაც სხვადასხვა ენებში განსხვავებულია, მაგ. *Le pouvoir* – არა მხოლოდ ძალაუფლებას აღნიშნავს, არამედ ცენტრალურ ხელისუფლებასაც; *The power* – ინგლისურად ძალაუფლება, სახელმწიფო, თვით ძალაც; *Die Gewalt* – გერმანულად ნიშნავს არა მხოლოდ ძალაუფლებას არამედ ძლიერებას; *Власть* – რუსული სლემძღვანელის სინონიმითაც იხმარება. ასევეა ქართულში ძალაუფლება გულისხმობს ხელისუფლებას, ძალას, ძლიერებას. თუ ლინგვისტურ ანალიზს მივმართავთ ჩვენ ვერ შევძლებთ ძალაუფლების ცნების განმარტებას, რადგან მნიშვნელობები შეიზღუდება. შეიძლება ვთქვათ რომ ძალაუფლება გარკვეულ დისპოზიციურ ქმედებასთან არის დაკავშირებული. არსებობს ძალაუფლების მრავალი განმარტება. მეცნიერები საკუთარი თეორიულ შეხედულებებზე დაყრდნობით განმარტავენ ძალაუფლებას.

მ. ვებერის აზრით ძალაუფლება პოტენციაა, რომელიც სოციალურ აქტივობაში გამოიხატება; რასელი თვლის, რომ ძალაუფლება განზრახვის პროდუქტია; სიმონს მიაჩნია, რომ ძალაუფლება მეორე მხარისადმი ქცევის ძალისხმევით შეცვლია; კუნი ძალაუფლებად მიიჩნევს უნარს დაიკმაყოფილოს სურვილი და აკონტროლოს სხვა; ბარტონის მიხედვით, ძალაუფლება არის შესაძლებლობა აკონტროლო მოვლენები; მორგანი – ძალაუფლება საშუალებაა, რათა ინტერესთა კონფლიქტი გადაიჭრას; ლაიკერტი – ძალაუფლება არის უნარი, ზემოქმედება იქონიო ქმედებებზე და სხვა. გან-

მარტეებში დომინირებს „წინააღმდეგობის“, „რესურსთა გაცვლის“, „განაწილების“ თეორიული კონსტრუქტები. პოლიტიკური ძალაუფლება კი გარეგანულ სოციალურ სივრცეში სხვადასხვა სახით ბრძანებებით, იძულებით, ინსტრუქციებით, კონფლიქტებით, ავლენს თავს. კონფლიქტის მართვის საკითხში ძალაუფლება ერთ-ერთ მნიშვნელოვან კონსტრუქციას წარმოადგენს, რომლის მანიფესტაცია ხორციელდება პოლიტიკური ცხოვრების მთელ ველზე. ქვემოთ შევეხებით ზოგიერთ თეორიას, რომელიც ძალაუფლების და კონფლიქტის მიმართების საკითხს ეხება.

ძალაუფლების მნიშვნელოვანი დახასიათება რესურსებს ეხება. ხშირად იხმარება ცნებები: წყარო, საფუძველი, საშუალება. ძალაუფლების რესურსი სხვადასხვა სახის შეიძლება იყოს, მაგ: პოლიტიკური ძალაუფლების რესურსებში შედის; დრო, ფული, კონტროლი, სოციალური მდგომარეობა და სხვ. ტ. ბენტონი (1994) ერთმანეთისაგან განასხვავებს შესაძლებლობას და რესურსებს, სადაც პირველი განიხილება, როგორც შინაგანი ბუნების მქონე, ხოლო მეორე გარეგან სტრუქტურას მიეკუთვნება. სხვა კლასიფიკაციით, განასხვავებენ საერთო (ზოგად) და კონკრეტულ რესურსებს. საერთო რესურსები ძალაუფლების არის საშუალება, რომელსაც სუბიექტი (მხარე) აკონტროლებს და შეიძლება გამოიყენოს ობიექტის (მეორე მხარის) დასამორჩილებლად. აქ ზემოქმედების ყველა საშუალება არ იტვლის სიმება, არამედ საუბარია კონკრეტული საშუალებებზე ობიექტზე უშუალოდ ზემოქმედებისათვის. კონკრეტული რესურსები ძალაუფლების ის საერთო რესურსებია, რომელიც განაპირობებს ურთიერთობებს მოქმედ პირობებში და მოცემულ დღეს. პოლიტიკური მეცნიერება ძალაუფლების ორთავე ფორმით არის დაინტერესებული.

ძალაუფლების წყაროების მრავალ ტიპოლოგიაში გამოირჩევა ჯ. ფრენჩის და ბ. რავენის (1959) ტიპოლოგია. აქ ძალაუფლება განიხილება, როგორც პოტენციური ზემოქმედება. ავტორები გამოყოფენ ზემოქმედების ექვს ბაზას: ინფორმაციული – ამგვარი ზემოქმედება დარწმუნების სერხების გამოყენებას გულისხმობს, რომელითაც იცვლება ქცევა. როცა ინფორმაცია დამარწმუნებელია იცვლება კონგნიტური სტრუქტურა, ღირებულების სისტემა. ასეთ შემთხვევაში ერთი მხარე ფლობს ინფორმაციას და მასზე დაყრდნობით ცდილობს მეორე მხარეს შეაცვლეფინოს ქცევა სასურველი შედეგის მისაღებად. ხშირად ის ემთხვევა ლეგიტიმურ ზემოქმედებას.

რეფერენტული – ამ შემთხვევაში პირველ მხარესთან მეორე ახდენს იდენტიფიკაციას, ან აქვს ამის სურვილი, რადგან მსგავსი რწმენით, დამოკიდებულებებით და ქცევებით იმოქმედოს. პოზიტიური რეფერენტული ექვემდებარება ზემოქმედებს, თუმცა შესაძლოა მეორე მხარე არ დაეთანხმოს. ნეგატიური რეფერენტული ისე მოქმედებს, რომ კონფლიქტს საფუძველს უყრის, რაც არმოწონებაში ან მტრობაში გამოიხატება. ხანდახან ეტალონურ ზემოქმედებას უწოდებენ, სადაც მეორე მხარეს სურს

გავდეს პირველს ანუ გაიგივება ხდება ძალაუფლების მქონე პირთან. უარყოფითი რეფერენტის მატალითა 1930 წლებში ინდოეთის სამოქალაქო დაუმორჩილებლობა, განდის მიერ წამოიწეხული მოძრაობა. **ლეგიტიმური** – ასეთ შემთხვევაში ერთი მხარე მეორესე კანონიერად ზემოქმედებს, ანუ მოქმედებს მის საწინააღმდეგოდ, სადაც ძალაუფლებას იღებენ მომქმედი კანონმდებლებიდან ან საერთოდ მიღებული პრინციპებიდან. როდესაც ხდება უფლებამოსილების ფარგლებში მოქმედება დავა არ ღრმავდება, ხოლო იმ შემთხვევაში თუ ერთ მხარე არღვევს უფლებამოსილებას კონფლიქტის ესკალაცია სწრაფად ვითარდება. თუ მეორე მხარე ჩართული დავაში საჭიროების შემთხვევაში პირველი მხარე სხვა ძალას მიმართავს, რათა თავი დაიცვას.

ექსპერტის – ამ სახის ზემოქმედებისას ერთი მხარე უკერებს მეორეს, პირველის უნარების ცოდნის შესაძლებლობების გათვალისწინებით. ასეთ შემთხვევაში მაღალი ნდობის გამოფლენასთან გვაქვს საქმე, რომელიც ხელს უწყობს კონფლიქტის შემცირებას. ასეთ შემთხვევაში ექსპერტი არის ავტორიტეტი, სშირად კი ქარისმატეული ლიდერი თუ ექსპერტი სხვას ამცირებს, მაშინ საქმე უკვე კონფლიქტთან გვაქვს.

იძულება – ამ სახის ზემოქმედების ერთი მხარე სჯის მეორეს და დაშინების საშუალებით დაიქვემდებარებს. თუ ერთ-ერთი მხარე არასასურველ ქმედებას ახორციელებს მეორე მხარე ემუქრება იძულებით ღონისძიებების გატარებით. ასეთმა იძულებამ შეიძლება ფიზიკური სახეც მიიღოს.

დაჯილდოება – ამ სახის ზემოქმედებისას ერთ-ერთი მხარე მეორის უდევის დაფასებას იმ შემთხვევაში, როცა მეორე მხარისათვის სასურველ ქმედებას ახორციელებს. ასეთ შემთხვევაში წახალისებას აქვს ადგილი, ე. ი. ის რაც სჭირდება ადამიანს სწორედ იმის მოცემა ხდება. მაგ: უღარიბეს ქვეყნებს მდიდარი ქვეყნები პროდუქტებით ესმარებიან. დაჯილდოება თუ არასწორი გზით წარიმართა კონფლიქტი გარდუვალია.

ზემოქმედების ამ ტიპებს კავშირი აქვს სოციალურ ძალაუფლებასთან. სოციალური კონფლიქტის დროს ერთი მხარე შეიძლება იყენებდეს ზემოქმედების ამ საშუალებებს. მოგვიანებით ბ. რავენმა და ა. კრუგლისკიმ (1970) ძალაუფლების წყაროები განაწილეს სოციალურ სფეროზე, მაგ: დაჯილდოება – იძულების ძალაუფლება შეიძლება სამი მოდულით აღიწეროს – „დაჯილდოება-დაჯილდოება“, „იძულება-იძულება“ და „იძულება-დაჯილდოება“. პირველ შემთხვევაში კონფლიქტთან არ გვაქვს საქმე, მეორეში შესაძლოა აგრესია მწვავე დაძაბულებაში გადაიხარდოს და რაც შეეხება მესამე ვარიანტის „დაჯილდოება-იძულება“ – ის შეიძლება ეფექტურიც იყოს ზოგ შემთხვევაში. **ლეგიტიმური ძალაუფლება** – კონფლიქტი იჩენს თავს თუ ერთ-ავე მხარეს აქვს ლეგიტიმურობა, ან ერთს აქვს ლეგალურობა და მეორეს ლეგიტიმურობა. რეფერენტული ძალაუფლება – ასეთ შემთხვევაში საქმე

გვაქვს შეჯიბრთან, როცა იდენტიფიკაციას ავლენენ ერთმანეთთან. ექსპერტის ძალაუფლება – ასეთ შემთხვევაში ორი ექსპერტის მიერ ზრთა გაცვლა-გამოცვლა იწვევს კონსურენციას, მაგ: სამხედროებს შორის, ეთნოსებს შორის. ინფორმაციული ძალაუფლება – ამ შემთხვევაში შესაძლოა მოხდეს გადაწყვეტილებების, ქცევის შეცვლა თუ ინფორმაცია გადაცემული, მიღებულ იქნება.

ძალაუფლების წყაროთა ტიპების შესაძლო დაპირისპირებებია:

იძულება VS დაჯილდოება

იძულება VS ლეგიტიმურობა

იძულება VS ექსპერტი

იძულება VS ინფორმაციული

იძულება VS რეფერენტული

დაჯილდოება VS ლეგიტიმურობა

დაჯილდოება VS ექსპერტი

დაჯილდოება VS ინფორმაციული

დაჯილდოება VS რეფერენტული

ლეგიტიმურობა VS ექსპერტი

ლეგიტიმურობა VS ინფორმაციული

ლეგიტიმურობა VS რეფერენტული

ექსპერტი VS ინფორმაციული

ექსპერტი VS რეფერენტული

ინფორმაციული VS რეფერენტული

ძალაუფლებას კ. ბოულდინგი (1990) ორ კატეგორიად ყოფს: პირველი – განხორციელების შედეგის მიხედვით (დესტრუქციული, პროდუქციული და ინტეგრაციული) მეორე – ობიექტის მიხედვით (მაგ: ძალაუფლება მატერიალურ საგნებზე, ცხოველებზე, სხვა სულიერ არსებებზე და ადამიანებზე). ავტორი მიიჩნევს, რომ სშირად ხდება ძალაუფლების და ძალის ცნების არევა. ძალა არის დომინანტობის გამომხატველი, რომელიც ძალაუფლების მცირე ნაწილს გამოხატავს. ძალაუფლება უმეტესად გამარჯვებასთან, დომინირებასთანაა დაკავშირებული. სოციალურ დონეზე ძალაუფლება მხარეებს შორის ზღვარს ავლენს. ტერიტორიული საზღვრების დადგენისას თავს იჩენს კონფლიქტი, სადაც ერთი მხარის ძალაუფლების ზრდა, ხელს უწყობს მეორე მხარის ძალაუფლების ზრდასაც. მაგ: გაჭიანურებული კონფლიქტებისას, როცა A ზეწოლას ახდენს B-ს საზღვარზე და შემდეგ B მსგავს რეაქციას ახორციელებს A-ს მიმართ, A ისევ B-ს მიმართ და ა. შ. კონფლიქტის მოგვარება ორ მხარეს შორის ამ ზღვარის გაღების შემთხვევაში მდგომარეობს, როდესაც საკუთარი ძალებს შეკავება ხდება.

ძალაუფლების სტრუქტურა კ. ბოულდინგის მოდელში კომპლექსურია. ის სამი საფეხურიდან შედგება: დესტრუქციული, პროდუქციული და ინტეგრაციული. ყოველ დონეზე სამივე ელემენტი შედის, მაგრამ პრევალირებს ძირითადი ელემენტი. ძალაუფლების კატეგორიები სქემატურად შემდეგი სახით გამოიხატება.

მუქარა	დესტრუქციული		აპოკალიფტიკური	ანტი-სოციალური
	დესტრუქციული	პროდუქციული		ანტი-სოციალური
სიყვარული	დესტრუქციული	აპოკალიფტიკური	ინტეგრაციული	

ძალაუფლების კატეგორიები: მუქარა, გაცვლა, სიყვარული (სოციალური), იყოფა დესტრუქციულ, პროდუქციულ და ინტეგრაციულ ძალაუფლების ელემენტებათ. დესტრუქციული ძალაუფლება - იყენებს იმ ძალას მოვლენების დასაძლევად, რომელიც ნეგატიურად აღიქმება, მაგ: ადამიანის მკვლელობა და სხვ. იყენებენ სხვადასხვა ძალაოვან ინსტიტუტებს - პოლიცია, ჯარი და ა. შ. პროდუქციული ძალაუფლება - ძალა შექმნასა და მიმართული, გამოიყენება ისეთი ინსტიტუტები, რომელიც მიმართულია (კვლილებებზე, შენებებზე და პროგრესზე. ინტეგრაციული ძალაუფლება - მიმართულია ერთიანობისაკენ (ოჯახი, ჯგუფები), აშენონ ლეგიტიმურობა. განვიხილოთ ძალაუფლების კატეგორიები:

1. მუქარის ძალაუფლება - ძალაუფლების მიმართებები განვიხილოთ ორ აქტორს შორის. მაგ: A მიმართავს B-ს, რათა B-მ გააკეთოს ის რაც სურს A-ს, ან რასაც ვერ გააკეთებს B-ს. მუქარის დინამიკა (კონფლიქტი) მაღალ დონეს აღწევს თუ B ასევე მუქარის უპასუხებს. მუქარის (იმპლიციტური და ექსპლიციტური) დამოკიდებულია იმაზე თუ კომუნიკაციის რა სახეს შეარჩევენ მხარეები. ძირითადად ეს არის B-ს პასუხი დამუქრებზე. მაგ: ერები ერთმანეთს ომში თუ სურთ აჯობონ კონკურენტს; კოლინჩატორებს აქვთ იმპერიული ძალაუფლება. დაპირისპირებას აშკარა სახე აქვს, როცა მეორე მხარე წინააღმდეგობას გაუწევს და ანახებს საკუთარ ძალაუფლებას, რაც შეი-

ძლება დესტრუქციულ ძალაუფლებად გადაიქცეს. ძალაუფლება შეიძლება არაძალადობრივი მეთოდებით გამოიხატოს, მაგ: განდის პოსიცია. ამგვარად კონსტრუქციულობა დესტრუქციულ მხარეს იღებს, მაგრამ შესაძლოა გარკვეულწილად სტაბილურობის შენარჩუნების გარანტი გახდეს, მაგ: ასეთი მიდგომა გამოიყენება საერთაშორისო სისტემებში. დამუქრებას შეიძლება მოჰყვეს (ე. წ. პროდექტულობა) აგრესიული მხარის განიარაღება. ინტეგრალური ფუნქცია შეიძლება იყოს სამხედრო ძალაუფლების გაფართოება. მაგ: NATO-ს გაფართოება აღმოსავლეთში.

2. **გაცვლითი ძალაუფლება** – აქტორები მიმართავენ გაცვლით სტრატეგიებს და ავლენენ ძალაუფლებას, მაგ: ეს შეიძლება იყოს ინფორმაციის გაცვლა. ამ ურთიერთობისას აქტორები მიმართავენ ერთმანეთს გაცვლის ტერმინებში – „შენ გააკეთე ის რაც მე მსურს და მეც გააკეთებ იმას რაც შენ გსურს“. A და B აქტორს, შორის თუ B-ს აქვს არსებული, ის მიმართავს გაცვლას, ანუ შეიძლება ითქვას აქტორები ურთიერთობაში ვაჭრობის ტრანსაქციულ ფორმას მიმართავენ. შესაძლოა ასეთ ურთიერთობა არ წარიმართოს ვაჭრობის ფორმით. იმ შემთხვევაში როცა ვაჭრობასთან გვაქვს საქმე ის გარკვეულ ფიქსირებულ წარჩობებში მიმდინარეობს. გაცვლითი ძალაუფლების დესტრუქციულ კომპონენტთან, გვაქვს საქმე, რაც ვაჭრობა არ მიმდინარეობს, ხოლო ინტეგრაციული კომპონენტია, როცა მხარეებს შორის არის ნდობა. ამ უკანასკნელის გამოვლენისას თავს იჩენს პოსიტიურად მოვანი მიმართულები.

3. **„სიყვარულის“ ძალაუფლება** – ძალაუფლების ინტეგრაციულ სფეროში თავს სხვადასხვა სახით იჩენს. ასეთი ძალაუფლება სოციალურ ურთიერთობებს ეხება. ძირითადად იყენებენ რელიგიური ლიდერები, ოჯახის წევრები და პარტიული ლიდერები შიდაპარტიულ ურთიერთობებში. შეიძლება დესტრუქციული სახით იჩინოს თავი, როცა საქმე გვაქვს ამ ძალაუფლების მანიპულაციული ქცევის განსორციელებისას.

ძალაუფლების ამ კატეგორიების გადატანა სოციალური ცხოვრების სფეროზე გულისხმობს პოლიტიკურ-სამხედრო, ეკონომიკური და სოციალური ძალაუფლების სახეებს, რომელიც ვლინდება საზოგადოებრივი ცხოვრების ყველა სფეროში, ძირითადად კი კონფლიქტების არსებობისას. შევხებით ძალაუფლების ამ სახეებს; ძალაუფლების სქემა შემდეგ სახეს იღებს:

1. **პოლიტიკური და სამხედრო ძალაუფლება** – ძირითადად ქმდება მუქარის კატეგორიით ვლინდება, რაც დესტრუქციული ძალაუფლების მანიფესტებელია. პოლიტიკური ან სამხედრო აქტივობა ძირითადად მუქარა ხორციელდება, რომელიც სხვადასხვა ინსტიტუტებში გამოიხატება. ძალაუფლების ეს სახე ასევე საჭიროებს გაცვლას და „სიყვარულის“ კატეგორიებს, როცა მათი ინსტიტუტები საჭიროებს კაპიტალის დაგროვებას და ა. შ. ხშირად იყენებენ კონსპირაციულ მეთოდებს და მანიპულირებენ სხვებზე.

2. **ეკონომიკური ძალაუფლება** – გამოიყენება, მაშინ როდესაც საკუთრების განაწილება ხდება და სხვ. დესტრუქციულ სახეს იღებს, როცა ინტე-

პოლიტიკური,
სამხედრო

მუქარა

გაცემა

„სიყვარული“

ეკონომიკური

მუქარა

გაცემა

„სიყვარული“

სოციალური

მუქარა

გაცემა

„სიყვარული“

რესთა კონფლიქტთან გვაქვს საქმე და ვერ მიიღწევა კომპრომისი. კონსტრუქციული სახით ვლინდება, როცა თანამშრომლობა და მხარეები ძალას არ იშურებენ მოგებისათვის.

3. სოციალური ძალაუფლება – ეს არის ინტეგრაციული ძალაუფლების ზოგადი სახე, რაც ვლინდება საზოგადოებრივი ცხოვრების ყველა სფეროში – ეკლესია, ოჯახი, ორგანიზაციები და სხვ. კონფლიქტების დროს ძალაუფლების ამ სახეებმა შეიძლება სხვადასხვა მხრივ იჩინოს თავი, დესტრუქციულ ან კონსტრუქციული სახით. თუ გამოიყენება მუქარის ძალაუფლება (პოლიტიკური, სამხედრო) ყოველთვის გვაქვს დაძაბულობა, მაგრამ ცვალებად საშუალოში თუ მხარეები აღწევენ სფეროების განაწილებას შესაძლოა გარკვეული სახის სტაბილურობა დამყარდეს. მაგ: „ცივი ომის“ დროს რუსეთ-ამერიკის გეოგრაფიული სივრცეები პიკონდათ გაყოფილი. ძალაუფლების დესტრუქციულმა მხარემ შეიძლება ქაოსამდეც მიიყვანოს ქვეყანა. ის პირველ რიგში თავს იჩენს ინსტიტუციონალურ მხარეში (კონსტიტუცია, არჩევნები, უფლებები, კეთილდღეობა ქვეყნის, და სხვ.), როდესაც არ ხდება ძალთა თანაფარდობის დაცვა. დესტრუქციული ძალაუფლება ბევრს ხდის ვიქტიმად (მსხვერპლად) და შემდგომ შეიძლება ჯაჭვური რეაქციით საზოგადოების სხვა ფენებზეც გავრცელდეს. სამხედრო ან პოლიტიკური ძალაუფლების დესტრუქციული გამოვლენა, ომები, ტირანია, წამება და სხვ. აქ ერთ-ერთ მხარეს აყავს მტერი, რომელზედაც ხდება ფოკუსირება და შესაძლო შემთხვევაში მათზე სამხედრო ძალის გამოყენება. ხშირად ასეთი ქმედება თავდაცვით ფუნქციას ასრულებს. ძალაუფლების გამოვლენა ტერიტორიის კონტროლში ვლინდება, ამიტომაც ქვეყნები ხშირად მიმართავენ ომს. მაგ: აშშ – იაპონიასთან, კორეასთან, ვიეტნამთან – მიმართაფდა ძალისმიერ მუ-

თოდებს, რომელიც საკუთარი ტერიტორიიდან შორს იყო. სამოქალაქო ომის, კლასების კონფლიქტის ან რევოლუციების დროს ყოველთვის არის ძალაუფლების გამოყენება ქვეყნის ლოკალურ ტერიტორიაზე, ხშირად ასეთ შემთხვევაში დიქტატორი იმარჯვებს, რომელიც საკუთარი ძალაუფლების გამტარებელი ხდება. მაგ: 1917 წლის რევოლუცია რუსეთში, სადაც ძალაუფლება ხელში აიღო პროლეტარიატმა მისი ბელადის ლენინის ხელმძღვანელობით. შეიძლება ითქვას, რომ დესტრუქციული ძალაუფლება უშუალო კავშირშია დესტრუქციული კონფლიქტის სახესთან.

პოლიტიკური ძალაუფლების მნიშვნელოვანი თეორია მოცემული აქვს რ. რამელს (1978), რომელიც ყვარდნობა სოციალური ველის კონცეფციას. სოციალური კონფლიქტებიც სწორედ ძალაუფლების გამოვლენებთან არის მიმართებაში. ამგვარი ველი გულისხმობს ღირებულებების, ნორმების, სოციალური მანძილის, სტატუსის, ურთიერთობების, სოციალური კონფლიქტის საკითხების განხილვას. რაც შეეხება სოციალურ მანძილს და სტატუსს, როგორც ძალაუფლების კომპონენტებს, გამოვლენას სოციალურ-ტერულ ველში ახდენს. სოციალურ ჯგუფებში ურთიერთობა კონფლიქტში აისახება, რომლის ასახსნელად ძალთა ბალანსის (დომინირება) სიმეტრია და ასიმეტრია გამოიყენება. სოციალური კონფლიქტი არის ძალთა ბალანსირებული ვექტორი. კონფლიქტის დაძაბულობას ადგილი აქვს, როცა სოციალური ძალაუფლების კონფრონტაცია ხდება. ყოველი კონფლიქტი შეიცავს დონებს (პროცესს) – პოტენციალურობას, დისპოზიციებს და მანიფესტაციებს. სოციალური მანიფესტაციებში აისახება ძალთა ბალანსი ან მისი დარღვევები. მანიფესტაცია სხვების მიმართ ხორციელდება, სადაც ორიენტაცია სხვების მიმართ (სხეულზე) და გარემოზე ორიენტაცია სოციალურ ცხოვრებაში ძირითადად თავს იჩენს ძალაუფლებასა და ინტერესებს შორის მიმართებაში. ინტერესები (განზრახვები) ქცევაში უნდა იყოს მანიფესტირებული, რაც საბაზისო მოთხოვნილებებს უკავშირდება. აქ ჩართულია ნებისყოფა, რომელიც ქცევას უდევს საუქუფლად. ძალაუფლება ფლინდება სხვადასხვა ფორმებით. ერთი მხრივ სოციალურ ძალაში შედის: იძულებითი; ვაჭრობის (მოლაპარაკებით), ინტელექტუალური; ავტორიტარული; ალტრუისტული; მანიპულაციური, სოლო რაც შეეხება ორიენტაციას სხვაზე ან გარემოზე, მასში შედის: ფრთხილი; ძალა; ასერტიული (დაუინებელი) და იდენტური ძალაუფლების ფორმები. ჩვენ შევესოთ სოციალურ ძალაუფლებას, რომელსაც განზრახვა უდევს საუქუფლად. ავტორის ტერმინოლოგიით სოციალური ძალაუფლება არის განზრახვის ვექტორი მანიფესტაციაში გამოხატული, სადაც ქცევა ორიენტირებულია სხვაზე. იძულებითი ძალაუფლება – ძირითადად გამოიყენება პოლიტიკურ სფეროში. იძულებაში იგულისხმება – ზეწოლა, სამხედრო ძალა, პოლიცია, სანქციები. ხშირად იძულება ინტერესთა შეჯახების წყარო ხდება. ვაჭრობის (მოლაპარაკების) ძალაუფლება – აქ არის მიმართება ორ მხარეს შორის სადაც დაპირისპირებაა. საჭიროა მოხდეს გაცვლა ორ მხარეს შორის. ინტელექტუალურ ძალაუფლებას – საუქუფლად

ლანსში გამოიხატება. პირველი არის კონგრუენტულობა ინტერესთა კონფლიქტის, სადაც მხარეები ოპოზიციურ მიმართებაში იმყოფებიან სასურველ ობიექტიდან მოთხოვნილების დამაყოფილების მიხედვად. მეორე სახეს სოციალური კონფლიქტის ეწოდება საპირისპირო ინტერესთა კონფლიქტი, სადაც მხარეთა საპირისპირო ინტერესების გამო დაპირისპირება ხდება. შესაძლოა ერთ მხარეს პოზიტიური ინტერესი ჰქონდეს, მეორეს ნეგატიური. მაგ: პოლიტიკოსთა ერთ წრეს სურს ქვეყანაში სოციალური კეთილდღეობა იყოს. მეორე - ოპოზიციურ ნაწილს კი ასეთი სურვილი არ გააჩნია. მესამე სახის კონფლიქტს ეწოდება შეუსატყვისობა ინტერესთა კონფლიქტში, სადაც მხარეებს სხვადასხვა სურვილები აქვთ. კონფლიქტის მანიფესტაციით ხორციელდება სპეციფიკური აქტი, კონკრეტული აქცია, სადაც უმეტესად კონფლიქტები დეტერმინირებულია. საზოგადოებაში უმეტესად მანიფესტირებულ კონფლიქტებს ვხვდებით ან ძალთა ბალანსის გამოყვლინებას.

რ. რამელი თავის თეორიაში ასევე ეხება ქვეყნის საზოგადოებრივ მოწყობას და პოლიტიკურ სისტემებს. თეორიაზე დაყრდნობით ცდილობს ახსნას საზოგადოების კონფლიქტები, ნაციონალური დაპირისპირებები და სხვ. საზოგადოებაში მოქმედებს ევლის ან ანტიევლის სოციოკულტურული სფერო. საზოგადოებრივი ინტერესები მყარდება ძალთა ბალანსით, რაც სოციალურ ევლში (ანტიევლში) იჩენს თავს. ეროვნულ სახელმწიფოში ძალაუფლება სოციალურ ევლში იჩენს თავს. ავტორი გამოჰყოფს სამი სახის საზოგადოებას: ავტორიტარული, გაყვლითი და იძულებითი. მათ აქვთ მიმართება და კომბინაციაში სამი ძალაუფლებრივ სახეს გვაძლევს.

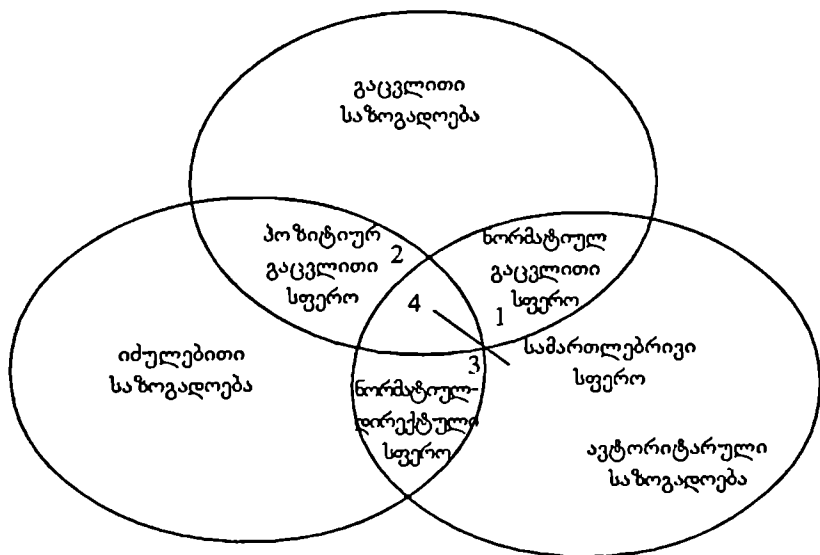
1. ავტორიტარული საზოგადოება: გააჩნია ავტორიტარული ძალაუფლება, რომელიც ეყრდნობა ლეგიტიმურობას. მასში არსებობს ტრადიციული ნორმები, წეს-ჩვეულებები და პრინციპები. სწორად, რელიგიურ საზოგადოებასაც წარმოადგენს. ასეთი საზოგადოებები ევროპაში შუა საუკუნეებში არსებობდა. დღეისათვის ჩინეთი, ინდოეთი, საუდის არაბეთი და სხვ. ინარჩუნებენ ამ საზოგადოების სტატუსს. ასეთ ტრადიციულ ევლში ურთიერთობები ჩვეულებრივ არის კოოპერირებული ან სოლიდარული, კონტრაქტული. ნორმები აშკარად ჩნდება მოლაპარაკებაში, რომელსაც მკაცრად იცავენ, ისტორიულ წარსულზე დაყრდნობით. ამგვარად, ასეთ საზოგადოებაში ადამიანებმა იციან თუ, როგორ უნდა მოექცნენ და რას მოელიან მისგან. ანომიურობა და პიროვნული დეზორგანიზაცია მინიმუმამდეა დაყვანილი. იცავენ ტრადიციულ ძალაუფლების ფორმებს. ამგვარი საზოგადოება ძალაუფლების მანიფესტაციას ასორციელებს - უფროსის, ლიდერის, დიქტატორის, მუფის ან არისტოკრატის სახით. ასეთი საზოგადოების მართვლებს თავისუფლება თვითმყოფადობაში, რელიგიურ-ტრადიციული შეხედულებების ჩარჩოებში ესმით.

2. გაცვლითი საზოგადოება: გააჩნია დაპირისპირების, დაჯილდოების პერმანენტული ძალა. ძირითადი მიმართება მოლაპარაკებით, ვაჭრობით ხორციელდება. ვაჭრობის და გარიგების ძალაუფლება საზოგადოებრივი ურთიერთობის ყველა სფეროში იჩენს თავს. ასეთი საზოგადოებებს უმე-

ტესად უწოდებენ საბაზრო სისტემის საზოგადოებებს. საბაზრო ურთიერთობები ეკონომიკურ წინასწალას განსაზღვრავს. არსებობს მოლოდინების სხვადასხვა სტრუქტურები და გარიგებებიც; სხვადასხვა დონეზე ხორციელდება. მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება ამ სახის საზოგადოებაში მხოლოდ ეკონომიკურით არ ამოიწერება. გაცვლა შესაძლოა ფიზიკური ან თვით დაკმაყოფილების საშუალებაც ხორციელდებოდეს. სოციალური ქცევა ასეთ საზოგადოებაში კოოპერირების ან კონკურენციის საფუძველზე აიკვება. კოოპერირებული გაცვლა მხარეთა ინტერესებს აკმაყოფილებს. გაცვლით ველში ადამიანი თავისუფალია, რათა პოზიტიური ინტერესები გამოავლინოს. რაც შეეხება კონკრეტულ გარემოს ის ყოველთვის არის მყიდველის და გამყიდველის, მეწარმის და მომუშავეის და სხვათა შორის. აქ ტრადიციულ ნორმებს მკირე ყურადღება ექცევა, ამიტომაც ასეთ საზოგადოებას აქვს შემუშავებული მკაცრი კანონები, რაც არსებული კონფლიქტების ბალანსირებას უწყობს სელს. იდეალურ ვარიანტში მთავრობის როლი მინიმუმამდეა დაყვანილი.

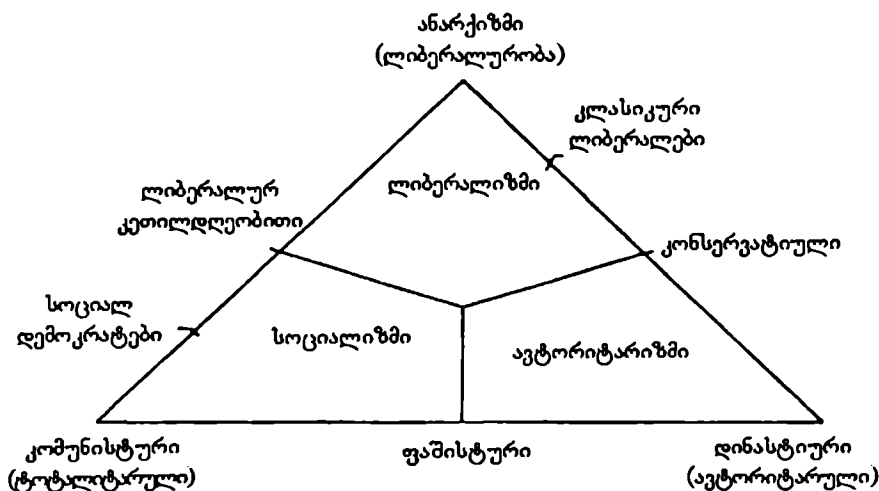
3. იძულებითი საზოგადოება: გაანია ძალოვანი ორგანოები, რომელიც ძირითადად იძულებას და რეპრესიებს მიმართავს. აქ ძირითადად ანტიეკლი არსებობს, სადაც საზოგადოებრივი ურთიერთობები ბრძანებებით არის დეტერმინირებული. ციხე, პოლიცია, არმია – ეს არის ბაზისი ასეთი სახის საზოგადოების, სადაც ტოტალიტარული რეჟიმი ფუნქციონირებს. პუნერეფია იძულების სხვა ფორმებს გასასხვევებული საზოგადოებებიც იყენებენ, მაგრამ არა ტერორით, ძალით, მუქარით, რეპრესიებით.

ქვემოთ მოგვყავს სქემა, რომელშიც ასახულია ამ სამი საზოგადოების მიმართება ერთმანეთთან.



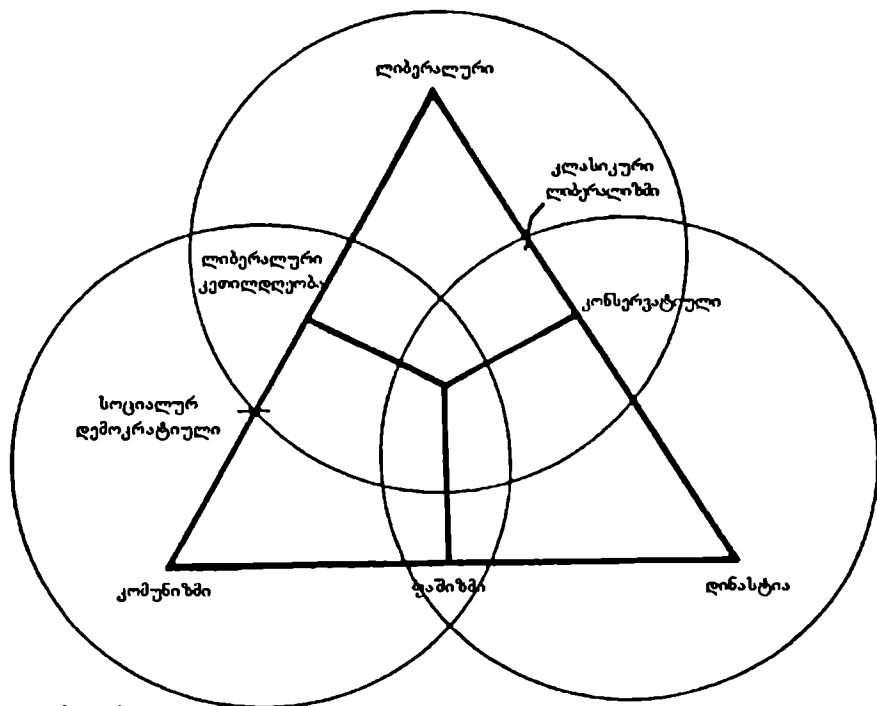
შერეულ საზოგადოებაში მოქმედებები იმ სპეციფიკით წარმართება რასაც წყვილები გულისხმობენ. მაგ: 1. ასეთ საზოგადოებაში ელიტის მიერ ხდება გაცვლითი საქმიანობა, რათა შეინარჩუნონ ძალთა ბალანსი; 2. პოზიტინისტურ-გაცვლით საზოგადოებაში ელიტა მიმართულია იქითკენ, რომ საზოგადოებრივ ურთიერთობებს ორგანიზაცია გაუწიოს დასახული მიზნის მისაღწევად; 3. დირექტიულ-ნორმატიულ საზოგადოებაში ძირითადად ეყრდნობიან ტრადიციულ ნორმებს, რომლითაც ახერხებენ ძალთა ბალანსის შენარჩუნებას. ამგვარი შერეული საზოგადოებები იყო XIX საუკუნის ამერიკის შეერთებული შტატები, რევოლუციამდელი ჩინეთი, საბჭოთა კავშირი. საზოგადოების იურიდიული სისტემა (4) სადაც დაცულია სამართლის ნორმები, წესები და სამართლებრივი კრიტერიუმებით სორციელდება იძულება სრულ შერეულ საზოგადოებას წარმოადგენს.

პოლიტიკური სისტემის ტიპები ასევე შეიძლება განაწილდეს სამ საზოგადოებრივ ტიპში, რომლებსაც სამი ფორმა გააჩნია ძალაუფლების მანიფესტირების. პოლიტიკური სისტემა შეიცავს ფორმალურ და არაფორმალურ სტრუქტურებს, რომლის საშუალებითაც სორციელდება ქვეყნის მართვა, როგორც ტერიტორიულ ასევე მოსახლეობასთან მიმართებაში. პოლიტიკური სისტემა შეიძლება იყოს ღია ან დახურულ საზოგადოებაში გამოხატული, მაგ: ლიბერალურ-დემოკრატიული ან პოლიარქიული (ერთი მხრივ დიქტატორული ან მეორე – ტოტალიტარული). ისინი შეიძლება განვალაგოთ პოლიტიკური სისტემის სპექტრში, სადაც ლიბერალურ, ტოტალიტარულ და ავტოკრატიულ სისტემებს შორის არის მიმართებები. ქვემოთ მოცემულია პოლიტიკური სისტემის მიმართებები:



თუ ამ პოლიტიკური სისტემის ელემენტებს დავეყავიშირებთ საზოგადოების ტიპებს ჩვენ მივიღებთ საზოგადოებრივი ცხოვრების მთელ სპექტრს, სადაც თავს იჩენს კონფლიქტები. ქვემოთ მოყვანილია პოლიტიკური სისტემის და საზოგადოების მიმართების სქემა:

გაცვლითი საზოგადოება



იძულებითი
საზოგადოება

ავტორიტარული საზოგადოება

კონფლიქტის მანიფესტაცია ხდება საზოგადოების სამივე ეტაპში - გაცვლით, ავტორიტარულ და იძულებით საზოგადოებაში. 1. გაცვლითი საზოგადოებაში კონფლიქტი ელინდება ცალკეულ ჯგუფებს შორის. ამგვარი ურთიერთობები ცვალებად სამყაროშია მოსალოდნელი, რაც პროგრესს უწყობს სულს. 2. ავტორიტარულ საზოგადოებაში კონფლიქტი ელინდება კომუნალურ, ტრადიციულ ჩარჩოებში, სადაც ელიტას პრივილეგიები გააჩნია. კონფლიქტის მანიფესტაცია ხდება სოციალური თანაცხოვრების ყველა დონეზე, სხვადასხვა ჯგუფების და არაფორმალური დაჯგუფებებს შორის. კონფლიქტი ხშირად არის ტერიტორიული, კლასებს შორის, რელიგიური, რაც შეიძლება გლობალურ დაპირისპირებაში გადაიზარდოს.

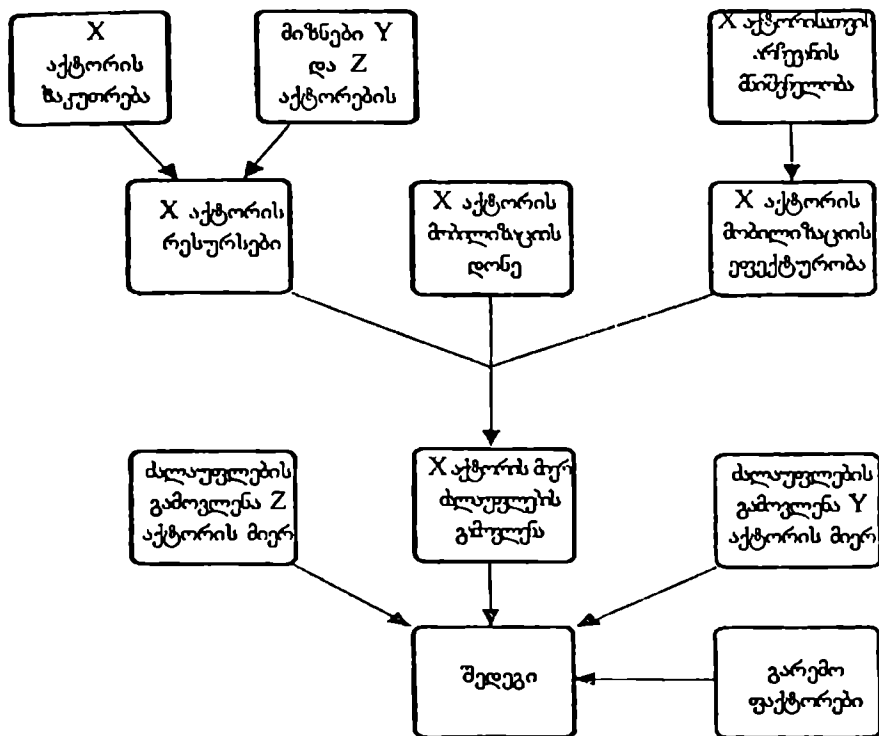
3. იძულებით საზოგადოებაში კონფლიქტი ძირითადად ელიტის მიერ ხორციელდება, სადაც ძირითადად იარაღად რეპრესიებს ან წმენდას იყენებენ. ასეთ შემთხვევაში იქმნება დაპირისპირებული ჯგუფები, რომელთა დაძლევა ძალადობრივი ხერხებით ხორციელდება.

3. ბლადოქი (1989) განიხილავს ძალაუფლებისა და კონფლიქტის მიმართების საკითხს. უშვებს, რომ მათ შორის არის განსხვავება, რომელიც ეფუძნება ძალაუფლებას. - დაქვემდებარების მიდგომას. ძალაუფლება ყოველთვის პოტენციურია, რაც რესურსებში აისახება. რესურსთა გაცემა შემდგომ მის შევსებას მოითხოვს. შესაძლოა გაიზომოს ძალაუფლება თუ მის პოტენციურობას განვიხილავთ სამი ცვლადის ფუნქციად.

გამოიხატება განტოლებაში:

$$P=KRDE$$

სადაც P(P) არის განხორციელება ძალაუფლების პოტენციის, (R) არის რესურსი, (D) მობილიზაციის დონე და (E) ამ მობილიზაციის ძალისხმევის ეფექტურობა. ეს სამი კომპონენტი რესურსები, მობილიზაცია და ეფექტი ერთმანეთთან მჭიდრო კორელაციურ მიმართებაში არიან. ძირითადად ძალაუფლება განმარტებულია, როგორც მძხნის მიღწევა. ქვემოთ მოცემულ სქემაზე ასახულია ძალაუფლების გამოვლენის დონეები X აქტორისათვის:



ასეთი სახით ხორციელდება ძალაუფლება, რომელსაც სხვადასხვა ცვლადები დეტერმინირებს. ეს ცვლადები კაეშირშია კონფლიქტის პროცესთან. მაგ: აქტორი X, რომელიც შეიძლება იყოს პიროვნება, ორგანიზაცია ან კოალიციური გაერთიანება საკუთარ ძალაუფლებას ავლენს, როდესაც ის კონფრონტაცია Y აქტორთან, სადაც ასევე მონაწილეობს ძ აქტორი, რაც შედეგებზე ასდენს გავლენას. ბუნებრივია ასეთ შემთხვევაში მოქმედებს გარემოს ფაქტორები.

მრავალი ავტორი მიიჩნევს, რომ ძალაუფლება არის ყოველთვის პოლიტიკასთან დაკავშირებული, მაგრამ ძალაუფლება მხოლოდ პოლიტიკით არ შემოიფარგლება. ეს ორი ცნება სინონიმებადაც არ შეიძლება იყოს განხილული. პოლიტიკური ძალაუფლება არის ძალაუფლების ერთ-ერთი სახე. ჯ. ბენტამი (1971) გამოყოფს შვიდ ელემენტს პოლიტიკური ძალაუფლების: 1. უშუალო ძალაუფლება ადამიანზე; 2. უშუალო ძალაუფლება სხვა ადამიანის მატერიალურ საგნებზე; 3. უშუალო ძალაუფლება სასოციალიზაციის მატერიალურ საგნებზე; 4. ძალაუფლება უსელმძღვანელო სხვა ადამიანებზე; 5. ძალაუფლება უსელმძღვანელო კოლექტივს, კლასებს; 6. კლასიფიკაციის და სპეციფიკაციის ძალაუფლება (ადამიანები, საგნები, სივრცე, დრო); 7 ჩართვის, ჩართულობის ძალაუფლება (დაჯილდოების ან დასჯის გამოყენება). ყოველი ფორმა თავისმხრივ იყოფა: პირველი – საკანონმდებლო; მეორე – აღმასრულებელ და მესამე – სასამართლო ძალაუფლებად (სელისუფლებად).

ს. ლუქსი (1974) იკვლევდა ძალაუფლებისა და კონფლიქტის საკითხს. სხვა ავტორებისაგან განსხვავებით, რომლებიც თვლიან, რომ ძალაუფლება თავის თავში გულისხმობს კონფლიქტს სუბიექტსა და ობიექტს შორის, ს. ლუქსი თვლის, რომ მხოლოდ ინტერესთა კონფლიქტს აქვს ადგილი ძალაუფლებით ურთიერთობებში, როდესაც ლატენტური კონფლიქტა (სუბიექტური პრეფერენციები) იქ შეიძლება არსებობდეს ძალაუფლება. ავტორი განასხვავებს ინტერესთა კონფლიქტს (ობიექტური ინტერესები) და პრეფერენციების კონფლიქტს (უპირატესობები). პირველ შემთხვევაში ძალაუფლება არსებობს ადამიანებზე, ამიტომაც ის თავს იჩენს კონფლიქტებში, წინააღმდეგობებში, იძულებაში და სხვ. კონფლიქტი სუბიექტსა და ობიექტს შორის მაშინ წარმოიშვება, როცა მათი პრეფერენციები საპირისპიროა. აქ ერთ აქტორის მიერ პრეფერენციის რეალზაცია მეორე აქტორის იძულებითი ქმედების მიზნით ხდება. მეორე შემთხვევაში სუბიექტური პრეფერენციების დროს როცა არ არის კონფლიქტი, ძალაუფლება არსებობს ლატენტური კონფლიქტის ფარგლებში. ასეთ შემთხვევაში აქტორები ერთი არ ორივე ვერ აცნობიერებენ ინტერესებს ანუ არსებობს მესამე პირი ძალაუფლების. მესამე პირი ძალაუფლების გულისხმობს, რომ ქმედება მიმდინარეობს ღია კონფლიქტის გარეშე სუბიექტსა და ობიექტს შორის, რაც ძალაუფლების ერთ-ერთი ფორმაა. ინტერესთა კონფლიქტი შეიძლება იყოს ღია, ფართო, ლატენტური სახის. ინტერესები არის ორი სახის: შორეული ინტერესები (გულისხმობს საბოლოო მიზანს და ადამიანთა მოლოდინებს) და კეთილდ-

დეობის ინტერესები (ეს არის საშუალება, რათა მიაღწიონ უფრო შერეულ ინტერესებს შესაძლო ან არსებულს). ამგვარად ამ თეორიული კონსტრუქტით ძალაუფლება უკავშირდება „ლატენტურ“ ან „რეალურ“ კონფლიქტებს (პრეფერენტები ად ინტერესები). ელიტამ საკუთარი ინტერესები, რომ განასიორციელოს ის მიდის ადამიანების ინტერესების წინააღმდეგ, რაც იწვევს დაძაბულობას და შემდგომ კონფლიქტის ესკალაციას. ამ თეორიაში დაშვებულია, რომ ძალაუფლება არ უნდა გავიგოთ, როგორ ნეგატიური გამოვლინება მხოლოდ კონფლიქტში. ძალაუფლება განსხვავდება შედეგზე მიმართულებით: 1. ძალაუფლება „ვინმეზე“ (ე. ი. ვისზედაც ხორციელდება ძალაუფლება) და 2. ძალაუფლება „ვინმესათვის“ (ე. ი. ხორციელდება მისი საშუალებით ანუ ინსტრუმენტულია). ამ ორი გაგების განსხვავება უნდა მოხდეს. მაგალითად ეს მნიშვნელოვანია პოლიტიკურ ცხოვრებაში, რადგან მის აღრევას შეიძლება მძიმე შედეგები მოჰყვეს.; საილუსტრაციოდ აშშ-ს მაგალითია მნიშვნელოვანი. შეგვიანათა თავისუფლებისათვის მებრძოლმა ორგანიზაციებმა წამოაყენეს ძირითადი ლოზუნგი – „ძალაუფლება შავკანიანებს“, რომლის ქვეშ იტყულისხმება თავისუფლება, პირადი ცხოვრების არსებობა და არა ძალაუფლება არაშავკანიანებზე. თეთრკანიანმა რასისტებმა ლოზუნგი შემდეგი ინტერპრეტაცია მისცეს, რომ შავკანიანები ბრძოლას უცხადებენ თეთრკანიანებს. ძალაუფლების ასეთი ცნებები სიტუაციიდან გამომდინარე უნდა იხმარებოდეს და მათ შორის მიმართება უნდა დადგინდეს.

პოლიტიკური ძალაუფლება გარკვეულ სოციალურ სივრცეში იჩენს თავს. ძალაუფლება შეიძლება ამა თუ იმ სიტუაციაში საკუთარი მძნის მისაღწევად გამოვლინდეს, როგორც საშუალებად ან მძნის ინდივიდუალური (ჯგუფური) აქტივობის. ძალაუფლება შეიძლება გამოვლინდეს თანამშრომლების დროს პარტნიორულ ურთიერთობებში. კონსერვაციული ურთიერთობებისას ძალაუფლება შეიძლება წარმოიშვას იმ შემთხვევაში, როცა მომქმედი მხარეები მკაცრ ურთიერთდაპირისპირებაში არიან. პროკესი, რომელშიც ძალაუფლება ვლინდება აისახება საზოგადოების ყველა სტრუქტურაში. თავისთავად ეს მოქმედებს ადამიანების ქცევაზე. ძალაუფლება შეიძლება გამოვლინდეს: როდესაც ადამიანებს გარკვეული ქმედებისაკენ მიმართავენ; ხდება მათი არასასურველი ქმედების შეწყვეტა; იყენებენ შესაძლებლობებს ძალაუფლების გამოყენებას მაშინაც კი, როცა არ არის აშკარა დაპირისპირება; ძალაუფლება მის ტოტალურობაში გამოიხატება (იძულება). ა. სოლოვიოვი (2000) პოლიტიკური ძალაუფლების თვისებებად ასახელებს: 1. ასიმეტრიულობა – ერთი მხარის ნება მეორეზე დომინირებს, ხდება სტატუსით შევიწროება. მხარეებს სხვადასხვა რესურსები გააჩნიათ. ძალაუფლების ბრძოლა სოციალური ცხოვრების ყველა დონეზე მიმდინარეობს; 2. ინერსიულობა – რაც იმას ნიშნავს, რომ ძალაუფლების მქონე მხარეთა მდგომარეობას, დაქვემდებარებულები წინააღმდეგობას უწევენ. 3. კომბინირებულობა – მხარეთა ძალისხმევით ყალიბდება ძალაუფლება. ვისაც აქვს ძალაუფლება და მასზე დაქვემდებარებული მხარეები მწვავე ბრძოლაში არ-

იან ჩართული, რაც ხშირად ძალადობრივ ქმედებებში გადადის; 4. რესურსები – რესურსის არის ძალაუფლების საფუძველი, რომლითაც ქმედების დომინატობას აღწევს ის მხარე, ვისაც მეტი რესურსი გააჩნია. რესურსებია: ცოდნა, ინფორმაცია, მატერიალური ღირებულების, სამართლებრივი ნორმები, კანონები, ტერიტორია, დემოგრაფია და სხვ.; 5. აკუმულირება – ამ ძალაუფლებით ერთ-ერთი მხარე პირველ რივში ორიენტირებულია თავის ინტერესებზე, მიანიშნა, რომ ზემოქმედება და კონკრული მნიშვნელოვანი სფეროა მით მოქმედებაში და ყურადღებას აქცევენ უფლებამოსილების საკითხს; 6. კონსტრუირება – არის წყარო სოციალური გარდაქმნების, სადაც იგეგმება სოციალური დამოკიდებულებები და ურთიერთობები. პოლიტიკური ველის არა მხოლოდ რეგულაცია, არამედ კონსტრუირებაც ხდება.

პოლიტიკური ძალაუფლება ყალიბდება ჯგუფური კონკურენციით. ის ურთიერთობის სისტემას წარმოადგენს, რომელიც ჯგუფური მოთხოვნებით ყალიბდება და სახელმწიფოს უფლებამოსილებით. პოლიტიკურ ძალაუფლებას სახელმწიფო აძლევს ლეგალურობას, როცა მოქმედი ჯგუფები გარკვეულ ძალას აერცულებენ ტერიტორიებზე, მოსახლეობაზე და ა. შ. ჯგუფი ვერ გასდება ძალაუფლებისათვის დაპირისპირების მონაწილე თუ ვერ შესძლებს წარმომადგენელთა ინტერესთა სისტემის ორგანიზაციას. ჯგუფის დომინირება მდგომარეობს გარკვეული სტრუქტურების და ინსტიტუტების შექმნაში, სადაც მოქმედებს კანონები, ნორმები, წესები. შესაძლოა საზოგადოებაში ჩამოყალიბდეს სხვადასხვა იერარქიული ძალაუფლებათა პოლიტიკური ურთიერთობები, რაც შემდეგ დაპირისპირებაშიც გადაიხარდოს. ამგვარად სახელმწიფო აძლევს პოლიტიკურ ძალაუფლებას ლეგალურობას, რაც სხვადასხვა ფორმებით ვლინდება; მაგ: პარტიული სელისუფლება, იდეოლოგია და სხვ. ძალაუფლების გამოვლენის ფორმები შეიძლება სხვადასხვა იყოს: აშკარა პოლიტიკურ ძალაუფლება – ენიჭება ქვეყნის სტრუქტურებს და ინსტიტუტებს, შესაძლოა ნაწილობრივ იჩინოს თავი – ლიბო, რომელიც არაფორმალური ძალით მოქმედებს, ასევე შესაძლოა არსებობდეს ფარული სახით, მაგ: საიდუმლო პოლიცია.

პოლიტიკური ძალაუფლების მნიშვნელოვანი ნაწილია ლეგიტიმურობა, რაც მხარდაჭერის, ძალაუფლების გამოყენების გამართლების საშუალებაა, რომლითაც სორციელდება სახელმწიფოს მართვა. საჭიროა გავმიჯნოთ ლეგიტიმურობა და ლეგალურობის ცნებებები. ლეგალურობა ასაბუთებს კანონიერების საფუძველს. მაგ: ზოგ ქვეყანაში ძალაუფლება შეიძლება ლეგალური და არა ლეგიტიმური იყოს, მაგ: მეტროპოლები კოლონიურ ქვეყნებში და სხვ. არის საპირისპირო შემთხვევაც ქვეყანაში ძალაუფლება ლეგიტიმური იყოს და არა ლეგალური, მაგ: რევოლუციური გადატრიალების შემდეგ ხელისუფლებაში მოსულთ მოსახლეობის უმეტესობა უჭერს მხარს. თუ ლეგიტიმურობა და ლეგალურობა ერთდროულად აქვთ მინიჭებული ეს ნიშნავს მაგალითად, რომ არჩევნებზე უფლებამოსილება მიენიჭა გამარჯვებულ ჯგუფს.

ლევტიმურობის სამი ძირითადი წყაროა დასახელებული: მოსახლეობა, მთავრობა და საგარეო პოლიტიკის წარმართველი სტრუქტურები. მოსახლეობა არის ძალაუფლების მსარდატყერი. თანხმობა და მხარდაჭერა ხელს უწყობს პოლიტიკური ძალაუფლების სტაბილურობას. მხარდაჭერი პოლიტიკურ ძალაუფლებას უფლებამოსილებას აჩივებს. მხარდაჭერის არქონის შემთხვევაში ელიტას და მოსახლეობას შორის დაძაბულობა იმატებს. იმ შემთხვევაში თუ მხარს დაუჭერს შესაძლოა დაბალეკტური მართველობაც იქნეს მიღებული მოსახლეობის მხრიდან. მთავრობამ შეიძლება თვითონ წამოაყალიბოს ლევტიმურობა მოსახლეობის ინტერესების გაუთვალისწინებლად და ძალისხმევა არ დაიშუროს, რომ დადებითი შეფასება დაიმსახუროს. აქ ელიტარულ სტრუქტურების უნარზეა დამოკიდებული, რამდენად შესწევს უნარი შეინარჩუნოს ძალაუფლება. ამისათვის მმართველი ელიტა იყენებს ყველა ინსტიტუტს და კომუნიკაციის ყველა საშუალებებს. აქ უმეტესად სამართლებრივ ბაზისს ექცევა ყურადღება, რათა განიმტკიცონ არსებული მდგომარეობა. საგარეო პოლიტიკის წარმართველი სტრუქტურები ახორციელებენ მეგობარ სახელმწიფოებთან და საერთაშორისო ორგანიზაციებთან ურთიერთობებს, რომელთაგან იღებენ მხარდაჭერას. ლევტიმურობის ასეთი ფორმა სწირად გამოიყენება, იმ შემთხვევაში, როცა ქვეყნებს შორის ან ქვეყანაში არსებობს კონფლიქტი ან ირჩევენ სახელმწიფოს ლიდერებს. ასეთი მხარდაჭერა სხვადასხვა სახისაა და განსხვავებულად აღიქმება ქვეყნის შიგნით.

ლევტიმურობის სამი ტიპი არსებობას, რომელიც მ. ვებერის კლასიფიკაციიდან იღებს სათავეს. ტრადიციული ლევტიმირება, რაციონალური (დემოკრატიული) ლევტიმურება და ქარიზმატული ლევტიმურება. ტრადიციული ლევტიმურება ყალიბდება იმ პრინციპით, რომ აუცილებელია ძალაუფლებზე დაქვემდებარება, რაც საზოგადოებაში გავრცელებულ ტრადიციებზე, წეს-ჩვეულებებზე და ა. შ. დაქვემდებარებით განისაზღვრება პოლიტიკურ ინსტიტუტებთან მიმართება. ახასიათებს მონარქიული წყობის ქვეყნებს. ასეთ ქვეყნებში სტაბილურობაა და მოსახლეობაც იღებს ასეთ ტიპის მართველობას (კანონიერებაა ქვეყანაში), სხვა შემთხვევაში იწვევს დაძაბულობის ზრდას. დემოკრატიული ლევტიმურობა მიიღწევა როდესაც სამართლიანობის პრინციპზეა აგებული ურთიერთობები და მასზე დაყრდნობით უკვე ჩამოყალიბებულია ძალაუფლების სისტემა. ასეთ ურთიერთობებს ნორმატიული ბუნება გააჩნიათ, აქ ადამიანები ემორჩილებიან არა პიროვნებებს (ლიდერებს) არამედ წესებს, კანონებს, პროცედურებს. ქარიზმატული ლევტიმურობა ყალიბდება ლიდერის დიადი თვისებების აღიარებით, რომელსაც „წმინდანის“ შარავანდედით მოსავენ. ასეთი ლიდერის მოქმედებები ყოველთვის გაუპრიტიკებლადაა მისაღები. მსგავსი ლიდერები უმეტესად რევოლუციურ გარდაქმნების დროს ჩნდებიან. არის სხვა ტიპებიც, მაგ: როცა მოსახლეობა აპათიურ და ანომიურ მდგომარეობაში.

ლევტიკურობას ახასიათებს ინტენსივობა, რაც ხელისუფლების მხარე-
დაჭერაში გამოიხატება. ინტენსივობის ცვლას თან ახლავს
ლევტიკურობის კრიზისი, რომლის დროსაც სახელმწიფო ძალაუფლების,
არსებული რეჟიმის და სხვა. მხარდაჭერა მკარდება: მეცნიერები ახახელე-
ბენ ლევტიკურობის კრიზისის ფაქტორებს, რომელიც დაჟანგვითაა
დესტაბილიზაციასთან პოლიტიკური ძალაუფლების: როდესაც ძალაუფ-
ლების ორგანოები ვერ ახორციელებენ თავის ფუნქციას; როდესაც არ არის
სამხედრო კონფლიქტი ან სამოქალაქო ომი; როდესაც ხელისუფლებას არ
შესწევს უნარი ცვალებად პირობებს შეეგუოს; როდესაც კონსტიტუციური
წესრიგი არ არსებობს; როდესაც არ არის მნიშვნელოვანი ცვლილებები
სტრუქტურაში, ან ხელისუფლება ვერ ახორციელებს დაქირებულ ვალდებუ-
ლებებს, ბიუჯეტის შემცირება და სხვ. ლევტიკურობის კრიზისის ძირით-
ადი წყაროებია: პოლიტიკური პროტესტის დონე მოსახლეობაში; (ამხე მეტ-
ყველებს არჩევნების შედეგები, რეფერენდუმები და ა. შ.) თუ მაღალია
პროტესტის დონე მაშინ საჭიროა კონსტიტუციური ცვლილებების გატარ-
ება. ასეთ დამოკიდებულებას ხელისუფლების მიმართ განსაზღვრავს
ოპოზიციური ძალების სწრაფი ამოქმედება; როცა ირდევს დაწესებული
წესები ელიტის მხრიდან; ხელისუფლების უენაობა აუხსნას ხალხს, თუ
რა ცვლილებებს ატარებს და რა პოლიტიკის გამტარებელია; როცა დაზა-
შაულის, კორუფციის დონე მაღალია, ცხოვრების დონე კი დაბალი,
შესაძლებელი რესურსებია ძალაუფლებაში და სხვ. ამგვარი მდგომარეობა
იწვევს კონფლიქტის ესკალაციას, რაც შეიძლება დასრულდეს მძიმე შედეგ-
ით, თუ არ დაისაზა ჭებები და საშუალებები ამ კრიზისული მდგომარეობიდან
გამოსასვლელად.

კ. დოინი (1966) თავის შესჯედულებებით ერთმანეთს უკავშირებს საერთ-
აშორისო საზოგადოებების კომუნიკაციებს და ძალაუფლებას. მის მიერ
მოცემულ საერთაშორისო ურთიერთობებში მნიშვნელოვანი ადგილი უჭი-
რავს კონფლიქტის არსებობას. მოდელში განსილულია ორ მხარეს შორის
ურთიერთობები. ასეთი ურთიერთობები შეიძლება იყოს გამოსატყლი ვა-
ჭრობაში (მოლაპარაკება), ინფორმაციის გაცვლა და სხვ. საბაზო მეთოდო-
ლოგიით ავტორი ბიპვეიორისტია და ეყრდნობა დაჯილდოება-დასჯის
მიდგომას, თუ დასჯასთი ანუ იძულებითი მიმართება ასეთ შემთხვევაში მსა-
რეებს შორის შეიძლება კონფლიქტი განვითარდეს. ავტორი ურთიერთობის
განსილვისას ორ ცვლადს გამოყოფს: შესატყისობას და განსხვავებულო-
ბას. მათი კომბინაცია ურთიერთობების ფართო ველს აღწერს. განსხვავებ-
ულობა შეიძლება იყოს პოზიტიური ან ნეგატიური, რაც დაჯილდოებას ესე-
ბა.

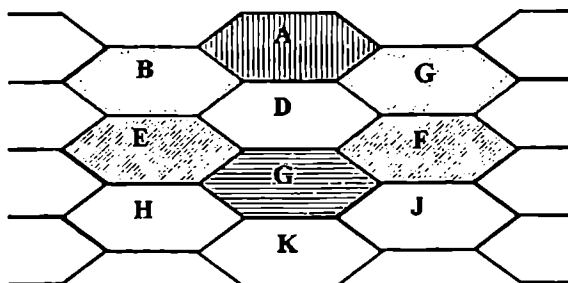
ეს სქემა გვიჩვენებს მიმართებებს, სადაც მხარეები შეიძლება ინტე-
რაციისაკენ ან კონფლიქტისაკენ წავიდნენ. ინტერაცია აღწევს, როდესაც
პოზიტიური განსხვავებაა ინტერესებში და ორმხრივი შესატყისობაა.

ინტერესების ნეგატიური განსხვავებისას და ცალმხრივი
შესატყისობის შემთხვევაში კონფლიქტთან გვაქვს საქმე. ამ სქემებით შეი-

შესატყვისობა (ცალმხრივი ან ორმხრივი)	განსხვავებები (დაჯილდოების ან ინტერესების)					
	პოზიტიური			ნეგატიური		
	მაღალი	დაბალი		დაბალი	მაღალი	
	შესაბამისობა			შეუსაბამობა		
მაღალი	ინტეგრაცია ინტეგრაციის ზღვარი	ამბივალენტური ურთიერთობები	კონფლიქტი კონფლიქტის ზღვარი			
დაბალი	ბეკობრუნო ბეკობრუნის კონფლიქტები	ნორმალური ურთიერთობები (თავაზიანობა)	კორექტული ურთიერთობები	ინდიფერენტულობის არე		

ძლება აიხსნას საერთაშორისო ურთიერთობები და ასევე დიდ ჯგუფებს შორის ურთიერთობები. ამ მიმართებებში თავს იჩენს ძალაუფლების სხვადასხვა სახეებიც. ძალაუფლება საერთაშორისო ურთიერთობებში ასევე პასუხისმგებლობას აძლიერებს.

სახელმწიფოებს შორის დაპირისპირება ძირითადად სამხედრო ძალაუფლების მზადყოფნაში მდგომარეობს. აქ საუბარია პოტენციურ მტერზე და მჭიბველ ქვეყნებზე ან ალიანსში მყოფ ქვეყნებზე, რომლებიც სხვას უპირისპირდება. ეს პროცესი მეორდება მთელი კაცობრიობის ისტორიაში. აქ ერთ მხარეს სურს დომინირება მოახდინოს სხვაზე, რაც ახალი სახის შეიარაღებით მიიღწევა. შეიარაღებაზე კონტროლი მნიშვნელოვანია, რათა კონფლიქტმა ძალადობრივი სახე არ მიიღოს. პ. ბერნჰოლცი (1985) საერთაშორისო ურთიერთობებს მრავალპოლარულ სისტემებს უწოდებს. ასეთ სისტემებში მცირე ქვეყნები ერთვებიან ალიანსში დიდ ქვეყნებთან,



რომლითაც დიდი ძალაუფლება ყალიბდება. იდეალურად ეს სისტემა შეიძლება ქვემოთ მოტანილ ფიგურით წარმოვიდგინოთ:

ეს მოდელი მაგალითისათვის არის აღებული, რომელიც ქვეყნებს შორის მიმართებას ასახავს. მაგ: ასეთ განლაგებით B; ჩ და D პოტენციურ მტრებს წარმოადგენენ A ქვეყნისათვის. E; G და F ქვეყნები პოტენციური მეგობრები და ალიანსში იქნებიან D ქვეყანასთან. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ G ქვეყნის პოტენციური მტერი ჰყავს E და F მხრიდან და B; ჩ ქვეყნები, როგორც პოტენციური ალიანსის წევრი E; D და F წინააღმდეგ. A და G ქვეყნებს შორის ურთიერთობას ხეშოთ მოტანილი მიმართებებს ჩინიშვსელობა არ აქვს. შესაძლოა B და ჩ ქვეყნები საჭირო იყოს A ქვეყნისათვის D ქვეყანასთან დაპირისპირებაში. შესაძლო განხეთქილების დროს, როდესაც D ქვეყანა დამარცხდება მისი ტერიტორია გაიყოფა ალიანსში მონაწილე ქვეყნებს შორის A; E; G და F ამ შემთხვევაში A და G გახდება მქობლები. ასეთ მოქმედებას უწოდებენ „ნანადირეის გაყოფას“. ასეთი მიმართებებია მთელი ისტორიის მანძილზე და დღესაც გრძელდება (მაგ: Nათო-ს გაფართოება). აქაწილდება ძალაუფლების სფერო. განაწილება იმის მიხედვით ხდება თუ ვის, რა წვლილი მიუძღვის ამ დაპირისპირების გადაჭრაში. ძირითადად მრავალპოლარულ სისტემაში არ არის სტაბილურობა. სტაბილური მდგომარეობაში სისტემა უნდა შეიცვალოს, სადაც უნდა არსებობდეს მონაწილეთა ლიმიტირებული რაოდენობა, რაც ნიშნავს კოალიაციების ჩამოყალიბებას. ასეთ შემთხვევაში ძალაუფლების განაწილება იცვლება. XIX საუკუნეში ევროპაში ხუთი დიდი ძალაუფლებრივი სახელწიფოები – საფრანგეთი, დიდი ბრიტანეთი, რუსეთი, ავსტრია-უნგრეთი და პრუსია არსებობდა. მსგავსივე ძალთა განაწილება იყო აღმოსავლეთში. დაპირისპირებები ძალთა ბალანსს ცვლიან. მაგ: იალტის და პოცდამის კონფერენციების შემდეგ მსოფლიო ორად გაიყო. ახალი საერთაშორისო მოწყობამ მოიტანა მსოფლიოს გადანაწილება. ცივი ომის პერიოდში ორი ზესახელმწიფო დაუპირისპირდა ერთმანეთს, მაგრამ თამაშის თეორიის დებულებას თუ გამოვიყენებთ ბირთვულმა იარაღმა შექმნა ნეგატიური ჯამის მიმართებები, რის გამოც შენარჩუნდა ძალთა ბალანსი. მალტის კონფერენციის შემდეგ კი კვლავ დაირღვა ძალთა ბალანსი. პ. კისინჯერი (1994) წერდა, რომ მსოფლიოს ახალი მოწყობა დემოკრატიულ და საბაზრო ეკონომიკის საფუძველს დაექვემდებარება, სადაც წამყვანი როლი აშშ-ს დაეკისრება და მსოფლიოს შესთავაზებს საკუთარ ღირებულებებს. ბუნებრივია ძალთა ასეთ გადანაწილებას წინააღმდეგობაც გააჩნია თუმცა ჯერ უმნიშვნელო რუსეთის და ჩინეთის მხრიდან. პ. კისინჯერი (1994) აღნიშნავს, რომ ნაციონალურ სახელმწიფოებს დიდ სახელმწიფოებში მეორეხარისხოვანი როლი დაეკისრებათ, მაგ: ევროგაერთიანების ქვეყნები. ასეთ შემთხვევაში ძალაუფლების განხორციელება ე. წ. „ჯიუტი“ სახელმწიფოების მიმართ ადვილად სორციელდება, მაგ: იუგოსლავიის დაბოძება. ეროვნულ სახელმწიფოებზე სხვადასხვა იძულებითი მეთოდები გამოიყენება დიდი სახელმწიფოების მხრიდან (კ. დოიჩი 1966). პ. მორგენტაუ (1956)

საციონალურ ძალაუფლების გამოვლენას სიმბოლოებში (დროშა, ღერბი, ჰიმნი და სხვ.) ხედავს, რომელთანაც მოქალაქეები ახდენენ იდენტოფიკაციას. ეროვნული ძალაუფლების ელემენტებია: ტერიტორია (პოზიციები სხვა ქვეყნებთან); ბუნებრივი რესურსები (სოფლის მეურნეობის, ინდუსტრიული); ტექნოლოგიები; ტექნოლოგიები; სამხედრო მზადყოფნა (სამხედრო ტექნიკა, სამხედრო ლიდერები, სამხედრო ძალების ხარისხი და რაოდენობა); მოსახლეობა; ეროვნული ხასიათი; საერთაშორისო და საშინაო მდგომარეობა. ავტორი თვლის, რომ პოლიტიკაში ძალთა ბალანსი სტაბილურობის ფაქტორია, რაც ეხება ასევე ქვეყნებს შორის ურთიერთობას. ძალთა ბალანსი დინამიური ხასიათისაა, მაგ: მხარეებს შორის შეიძლება იყოს თანამშრომლობა ან ორი მხარე დომინირებდეს სხვაზე, შესაძლოა ორი მხარე ზემოქმედებდეს ერთზე, შესაძლოა ერთი მხარე პერმანენტულ უპირატესობას ფლობდეს რაიმე საკითხში, ან მხარეთა დავაში სხვა მხარე გამოდის, რომელიმეს დამცველად. მცირე ერები ძირითადად ძალთა ბალანსს იყენებენ, რომლითაც იკავებენ ნეიტრალიტეტს.

ძალთა ბალანსი კავშირშია ინტერესთა კონფლიქტთან, სადაც მხარეები თავს იკავებენ ან თახსმდებიან, რადგან შეჯახების შემთხვევაში ორთავე კარგავს ბევრს. თუ ირდევია ძალთა ბალანსი ადგილი აქვს კონფლიქტის ესკალაციას. ძალთა ბალანსი ქმნის ალიანსებს, რაც შესაძლოა მშვიდობის ტოლფასი იყოს. ამგვარად ძალთა ბალანსი არის განაწილება რესურსების მხარეებს შორის, რომლის საფუძველზე თავს იკავებენ ავრესიული ქმედებისაგან ერთმანეთის მიმართ.

ჯ. რუბინი, დ. პრუიტი და ს. კიმი (1994) სტაბილურობის განმსაზღვრელად (საერთაშორისო დონეზე) სწორედ ძალთა ბალანსის თეორიას მიიჩნევენ. ძალთა ბალანსის არსებობას, როცა სახელმწიფოების სისტემაში არსებობს მხეხეები თავი შეიკავონ სხვაზე თავდასხმისაგან, რაც ძირითადად სამხედრო სფეროს გულისხმობს. აქ სახელმწიფოები ვადლებულებებს იღებენ ერთმანეთის მიმართ. ძალთა ბალანსის მიღწევისათვის არსებობს რამდენიმე მექანიზმი. პირველ რიგში კოლექტიური უსაფრთხოების სისტემა, რაც ასევე გაეროს წესდებაშიც არის ასახული. თუ ასეთი კოლექტიური უსაფრთხოების მექანიზმი არ მუშაობს, მხარეები მიმართავენ გამაღებულ შეიარაღებას. სტაბილური სიტუაციაა მაშინ, თუ თანაბარი სამხედრო ძალები გააჩნიათ მხარეებს. არის შესწავლელობა, რომ იმ ქვეყნებს ვისაც ძლიერი შეიარაღება გააჩნია აუცილებლად არაავრესიული უნდა იყოს. საერთაშორისო დონეზე ძალთა ბალანსის შენარჩუნება ხერხდება, როცა: 1. სისტემაში არსებობს რაც შეიძლება მეტი სახელმწიფო (რაც მეტია ქვეყნები, მით მეტი შესაძლებლობაა სხვადასხვა კოალიციების შექმნის შესაძლო ავრესიორის მიმართ); 2. სახელმწიფოში ლიდერებს დამოუკიდებლობით (როცა ლიდერები დამოუკიდებლად იღებენ გადაწყვეტილებას, რათა აღადგინონ ძალთა ბალანსი); 3. სახელმწიფოებს შორის მცირე მტრობა არსებობს; 4. სამხედრო შესაძლებლობების კონტროლი შეიძლება.

ძალთა ბალანსი ყველაზე უწყვეტურია, როდესაც სამხედრო ძლიერება თავ-
დამცველ და არა თავდაპსხმულ ქვეყნებს მიეკუთვნებათ. საპირისპირო შე-
მთხვევაში ომის დაწყების საკმაოდ დიდი რისკი არსებობს.

ბირთვული იარაღის არსებობამ ძალთა ბალანსის შესახებ შესუდგულ-
მა შეცვალა. თავდაჯერა არის მსგავსი იარაღის მქონე ქვეყნიდან საპასუხო
დარტემის მიყენების შესაძლებლობა. საპასუხო რეაქცია ორთავე
მხარისათვის დამოუკველია. აქ კი მნიშვნელობა ენიჭება იმ ქვეყნებს, რომელიც
ბირთვულ იარაღს ფლობს. აშშ-ს შეიარაღებაში ყოველთვის უპირატესობა
ქონდა საბჭოთა კავშირთან შედარებით, მაგრამ სხრკ არ იყო შემისიებული,
რომ მოხდებოდა თავდასხმა. მართალია თანაბარი ძალა არ იყო, მაგრამ ძა-
ლთა ბალანსი შენარჩუნებული იყო.

მოკლე შინაარსი

ძალაუფლება და კონფლიქტი ერთიერთშიმართებაშია ერთმანეთ-
ან. ძირითადად კონფლიქტი თავს იჩენს პოლიტიკური ძალაუფლებისას,
მაგრამ ყოველი ძალაუფლება არ გულისხმობს კონფლიქტის არსებობას.
მეცნიერები გამოყოფენ სხვადასხვა თეორიულ კონცეპციებზე დაყრდნო-
ბით ძალაუფლების განმარტებებს. ძალაუფლება გაისიილება, როგორც
რესურსი. არსებობს პიროვნული და სოციალური ძალაუფლების წყარ-
ოები, რომელთა მიმართება არეუვლირებს კონფლიქტს (ან იწყებს). მეცნი-
ერები ძალაუფლების სხვადასხვა კატეგორიებს გამოყოფენ, მაც: შედეგის
ან ობიექტის მიხედვით, რომლებსაც სხვადასხვა სტრუქტურა გააინიათ.
შესაძლოა ძალაუფლება მიმართული იყოს ვინისზე ან რაიმეს გახსორკე-
ლებისათვის. ძალაუფლებას პოლიტიკურ სივრცეში აქვს გამოვლენა საზო-
გადოებრივი მოწყობის და პოლიტიკური სისტემის სფეროებში. ასეთ
სფეროებში ძალაუფლების გამოვლენას ენიჭება ყურადღება. პოლიტიკურ
ძალაუფლებას განსაკუთრებული თვისებები ახასიათებს: ასიმეტრია, ინ-
ვერსიულობა, კომბინირება და სხვ. პოლიტიკური ძალაუფლების მნიშვნ-
ელოვანი ნაწილია ლეგიტიმურობა. პოლიტიკური ძალაუფლება თავს აე-
ლენს საერთაშორისო ურთიერთობებში, სადაც ქვეყნებს შორის მიმართ-
ებას, მათ შორის დაპირისპირებულ დამოკიდებულებას ძალთა ბალანსი
არეგულირებს. ძალთა ბალანსის დარღვევა იწვევს კონფლიქტების ესკა-
ლაციას. ძალთა ბალანსი სტაბილურობის გარანტია.

კითხვები:

1. რა სახის მიმართებაა ძალაუფლებასა და კონფლიქტს შორის?
2. რა სახის ძალაუფლების წყაროები არსებობს?
3. რა სტრუქტურა გააინია ძალაუფლებას?
4. აღწერეთ პოლიტიკური ძალაუფლების რ. რემელის თეორია?

5. როგორი ძომება ძალაუფლება და რა ცვლადები უდევს მას საფუძვლად?

6. ჩამოთვალეთ პოლიტიკური ძალაუფლების თვისებები?

7. რას ნიშნავს ლეგიტიმურობა?

8. აღწერეთ სახელმწიფოებს შორის დაპირისპირების მოდელები?

9. რა იგულისხმება ძალთა ბალანსის კონცეფციაში?

ძირითადი ტერმინები:

ძალაუფლება

ძალაუფლების რესურსები

ძალაუფლების სტრუქტურა

სოციალური ველის თეორია

კონფლიქტის მანიფესტაცია

ძალაუფლების გაზომვის კრიტერიუმები

. ინტერესთა კონფლიქტი

ძალაუფლების თვისებები

. ლეგიტიმურობა

. ძალაუფლების სფეროები

ძალთა ბალანსი

დამატებითი ლიტერატურა:

1. Л с д я е в В. Г. – Власть: концептуальный анализ. М. РОССПЭН, 2001. ст. 382.

2. B o u l d i n g K. E. – Three Faces of Power. Newbury Park. London. New Delphi: Sade Publications, 1990. p. 264.

პოლიტიკური კონფლიქტების მართვა ხანგრძლივი პროცესია, მას გააჩნია თავისი საფეხურები და განვითარების პროცესური ეტაპები. არის სხვადასხვა მიდგომები, მაგრამ კონფლიქტის დარეგულირება გულისხმობს მის მართვას, რადგან მათი გადაჭრა მოხდეს თანამშრომლობის ფით, კონფლიქტის გადაჭრის მიდგომები ძირითადად ემსახურება მშვიდობიანი ფით კონფლიქტის რეგულაციას. ქვემოთ შევხვდებით სხვადასხვა მიდგომებს.

კონფლიქტების მართვა – კონფლიქტის რეგულირებისას სდება თვით კონფლიქტის პროცესის მართვა. კონფლიქტის მართვით სორციულება მხარეებს შორის დაძაბულობის დონის შემცირება და ძიება იმ ქმედებისა, რომლითაც მოხერხდება კონფლიქტის პროცესის ახლებური დანახვა. ასეთ შემთხვევაში მხარეები პრობლემის გადაჭრის და რეგულირების ერთობლივ გზებს ეძებენ. მაღალი დონის ესკალაციის კონფლიქტი შეიძლება ნაკლებ დესტრუქციული და უფრო მეტად კონსტრუქციული გახდეს. ასეთ შემთხვევაში კომუნიკაცია მხარეებს შორის უზრუნველდება, კონფლიქტის მართვა ეს არის პროცესი, რომლითაც მხარეები იზარჩუნებენ ურთიერთობას, ესკალაციის დაბალი დონეა და მთლიანად სისტემას არ ემუქრება ცალკეული დავები (გალტუნგი ი. 1978).

კონფლიქტის მართვა ძირითადად გადაწყვეტილების მიღების პროცესს ეხება. აქცენტი კონფლიქტის მშვიდობიან გადაჭრაზე კეთდება. კონფლიქტის გადაჭრა რაციონალური ფორმებით ხდება, სადაც მხარეთა მზნები და ინტერესებია გათვალისწინებული. ძირითადად იყენებენ მოლაპარაკებას და შუამავლობას კონფლიქტის მოგვარებისას. საჭირო შემთხვევაში იყენებენ სანქციებს მშვიდობის დასამყარებლად: სამშვიდობო ჯარების განთავსება, ბლოკადა და სხვ. ასეთი მეთოდის გამოყენება გულისხმობს პირველ რიგში ოფიციალურ დიპლომატიურ ურთიერთობებს და საზოგადოების გაფლენიანი ფენების ჩართვას კონფლიქტის დარეგულირებაში.

კონფლიქტის მართვაზე დამოკიდებული თუ ორგანიზაციების, ქვეყნების ურთიერთქმედებები როგორ განვითარდება. პოლიტიკური კონფლიქტების ყოველ სტადიას გააჩნია მართვის მეთოდები. აქ

პირველ რიგში საჭიროა ძალისმიერი კონფლიქტის შეწყვეტა, დიალოგის გაბმა მხარეთა შორის და პოლაპარაკების ჩატარება. ჯ. ბერკოვიჩი (1984) კონფლიქტების მართვის შემდეგ ტიპებს განიყოფის: ენდოგენურს და ეგზოგენურს. კონფლიქტის ენდოგენური მართვა ეულისხმობს, რომ მხარეები თვითონ აღარებენ მოლაპარაკებას და სხვა საჭირო ქმედებებს. ეგზოგენური მართვა კონფლიქტისა კი, ეულისხმობს გარეგანი ქმედებების არსებობას კონფლიქტზე. ამგვარად კონფლიქტების მართვა ეულისხმობს პროცესის კონტროლს თვით მონაწილეების ან გარეგანი ძალების მიერ.

	კონფლიქტების მართვა	
	კონფლიქტის მართვა ქვევის დონეზე	კონფლიქტის მართვა ურთიერთობის დონეზე
	მანიფესტაციური დონე	ლატენტური დონე
ენდოგენური	შთანთხლეით მოლაპარაკება კონფლიქტის მოგვარება	გადაწყვეტილების მიღება კონფლიქტების გადაჭრა
ეგზოგენური	შუამავლობა, არბიტრაჟი კონფლიქტის რეგულაცია	პრობლემის გადაჭრა მესამე მხარის მიერ კონფლიქტის გადაჭრა

კონფლიქტების პრევენცია – კონფლიქტის რეგულირებისას სდება წინასწარ ძალადობის არ დაშვება, რომელიც შეიარაღებულ დაპირისპირებაში შეიძლება გადაიზარდოს ("შეიძლება თან ასლდეს ძალადობრივი ქმედებები: ომები, მასიური არეულობები და სხვ.). კონფლიქტში ჩართული მხარეები ან მესამე მხარე დროულად მიმართავენ აქტივობას. სწრაფი ესკალაციის შემთხვევაში მონაწილეობას იღებენ საერთაშორისო ორგანიზაციები, როდესაც სურთ სტაბილიზაციის შენარჩუნება. ამგვარად პოტენციური კონფლიქტთან არიდება სდება, რათა ის ძალადობრივ ქმედებებში არ გადაიზარდოს. ასეთი მიდგომა მრჩა ად ისახავეს "კონფლიქტო საზოგადოების არსებობას, მაგრამ მთავარია, რომ კონფლიქტმა არ მიიღოს შეიარაღებული ბრძოლის სახე. ასეთ შემთხვევაში მნიშვნელოვანია კონფლიქტის წინაპირობა, სადაც წინაპირობის ნიშნები არსებობს, სდება კონფლიქტის დიაგნოსტიკა და ანალიზი. შეიმუშავენ სპეციფიურ მეთოდებს კონფლიქტის რეგულაციისათვის. (კონფლიქტის პრევენცია მოითხოვს მონიტორინგს ამა თუ იმ კონფლიქტის განვითარების, რომლის დამუშავება კომპიუტერული პროგრამებით ხორციელდება; ბუნებრივია ასეთ პროგრამებს, მათი ფორმალურიებული ხასიათის მიხედვით შეზღუდვები გააჩნია. მოდელები ძალზედ ძვირია, ბოლომდე ვერ ხსნის კონფლიქტის განვითარების ტენდენციებს.

კონფლიქტების გადაჭრა - კონფლიქტის რეგულირებისას ხდება მშვიდობიანი გზების ძიება. ამგვარი მიდგომა ძალზედ ფართო პროცესია, რათა კონფლიქტი მოგება-მოგების პრინციპით გადაიჭრას. აქ ყურადღება ექცევა არა მხოლოდ კონფლიქტის მიმდინარეობის პროცესს, არამედ მის საფუძველს, საგას, შესაძლო განვითარების გზებს. კონფლიქტი ჩაითვლება გადაჭრილად თუ მონაწილეები მიაღწევენ შეთანხმებას, ხოლო ამ საკითხთან დაკავშირებული პოლიტიკური პრობლემები კვლავ არ წამოიჭრება, როგორც კონფლიქტის საგანი/ეს არ ნიშნავს, რომ კონფლიქტი გადაწყვეტილია და საერთოდ აღარ იარსებებს, არამედ ნიშნავს, რომის მოცემული სიტუაციისათვის მოგვარებულია. ასეთ შემთხვევაში მიღწეული შეთანხმება არ ნიშნავს, რომ უპირობოდ არის ყველას მიერ მიღებული. სანამ სამყაროში არსებობს განსხვავებულობა, ბუნებრივია იარსებებს კონფლიქტი, მთავარია მისი დროული გადაჭრა მოხდეს. ამ მიდგომის განხორციელებისას დიდ მნიშვნელობას იძენს მოლაპარაკების, შეკამათების ტექნოლოგიების შერჩევა. ბუნებრივია კონფლიქტის გადაჭრის სხვა მეთოდებიც გამოიყენება - სასამართლო პროცედურა, არბიტრაჟი და სხვ. საერთაშორისო დონეზე - დიპლომატია, პრობლემის გადაჭრის ანალოგი, მშვიდობის დამყარება. ჩ. მიტჩელი (1981) თვლის, რომ კონფლიქტი შეიძლება შემდეგი პირობების არ არსებობისას იყოს გადაჭრილი: აღარ დგას პოლიტიკური დღის წესრიგში; გადაწყვეტილებას კონფლიქტში ჩართული მხარეები იღებენ; შესაძლოა მხარის ჩართვა აუცილებელი არ არის; გადაწყვეტილება არ არის კომპრომისული, რადგან ერთადერთ მოთხოვნები დაკმაყოფილებულია; შეთანხმება ახალ პოზიტიურ მიმართულებას გადმოსცემს და სხვ.

ამ მიდგომის მომხრე მეცნიერები თვლიან, რომ კონფლიქტის მონაწილეთა სიღრმისეულ, ფსიქოლოგიურ მხარეს უნდა მიექცეს ყურადღება. აქცენტია - საბაზისო მოთხოვნილებებზე (უსაფრთხოება, იდენტურობა და სხვ.). მხარეები ერთმანეთის საბაზისო მოთხოვნილებებს უნდა ითვალისწინებდნენ. ეს მოთხოვნილებები ერთმანეთს არ გამოირიცხავს. აქცენტი კეთდება არა ელიტაზე, არამედ მოსახლეობაზე. აქ არის დამატება, რომ სწორედ მოსახლეობის დონეზე იწყებს კონფლიქტი ჩასახებას. მტრულად განწყობილ მხარეებს შორის ურთიერთობის გარკვევა (მოსახლეობის დონეზე) მნიშვნელოვანია, რადგან ძირითადი დარტყმა მათ აქვთ მიყენებული. ვ. ვოლკანი (1998) სპეციალურად ეხებოდა ამ პრობლემას და თვლიდა, რომ ასეთი ტრაგედიები შესაძლოა არა მარტო პიროვნულ დონეზე არსებობდეს, არამედ ის თაობიდან თაობას გადაეცეს, ან დაფიქსირდეს ეპისტოლარულ მასალებში. თაობებს შესაძლოა გააჩნდეთ შერჩეული ტრაგედიები, რომელმაც შეიძლება თავი იჩინოს საუკუნეების შემდეგ. გაჭიანურებული კონფლიქტის გადაჭრაში პირველ რიგში საჭიროა საზოგადოებრივი აზრის შეცვლა, რაც ტრაგიკის დაძლევაში მდგომარეობს. ასევე ამ მიდგომაში აქცენტი კეთდება სახალხო დიპლომატიის კუთხ-

ით, რაც ტრადიციულ დიპლომატიისგან განსხვავდება. მართალია სასაღმისო დიპლომატია ტრადიციული ფორმაა კონფლიქტების გადაჭრის, მაგრამ ის ურთულეს, სამხედრო კონფლიქტების შემდეგაც გაბოიყენება. ამ პროცესს სშირად წინააღმდეგობა აქვს ელიტის მხრიდან, მაგრამ მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვს მოსახლეობის დონეზე კონფლიქტების რეგულაციის საქმეში.

ჩამოთვლილი მეთოდები პოლიტიკური კონფლიქტების რეგულაციისათვის გამოიყენება. მათ შორის არის ბევრი საერთო მომენტები, რომლითაც ხდება მათი გაერთიანება, თუმცა ზოგი მეცნიერი ცალ-ცალკე განიხილავს მათ. ყოველი მათგანი პრობლემის ანალიზს აქცევს ყურადღებას. მიგვაჩნია, რომ ისინი კონფლიქტის მართვის სახელწოდების ქვეშ გაერთიანდეს, სადაც მნიშვნელოვანია დაპირისპირების ხარისხის შემცირება და ურთიერთ-ხელსაყრელი გადაწყვეტილებების მიღება.

(ჯ. რუბინი (1994) განასხვავებს კონფლიქტის გადაჭრას და შეთანხმებას (მოგვარებას). პირველი გულისხმობს კონფლიქტის რეგულაციისათვის ეფექტური გზების მონახვას, ხოლო რაც შეეხება შეთანხმებას აქ მიიღწევა პრობლემის საბოლოო გადაჭრა; ასეთ შემთხვევაში მოიძებნება საერთო ინტერესები, რათა შემცირდეს დაპირისპირება. უმეტესად შეთანხმებას აღწევენ მოლაპარაკებებით. შეთანხმების ერთ-ერთი ფორმაა დაზავება – რაც ასევე გულისხმობს, გარკვეული ვადით შეიარაღებული შეჯახების შეწყვეტას, რაც ნიშნავს, რომ შეთანხმების მიღწევამდე შეიარაღებული კონფლიქტი იყო. შეჩერება რაღაც დროით ხდება, ან შესერებას შეიძლება საფუძვლად ედოს მესამე მხარის ჩარევა. სხვა შემთხვევაში მონაწილე მხარეები თვითონ მიდიან დაზავებისაკენ. მაგალითად კონფლიქტი ერთობიას და უთიოპიას შორის. არის შემთხვევები, როცა კონფლიქტს წინ არ უძღვის საომარი მოქმედებები და შემდეგ იწყება შეთანხმებაზე ფიქრი. შეთანხმება მიიღწევა, როცა მოიძებნება ახალი გადაწყვეტა, მიიღწევა კომპრომისული გადაწყვეტილება ან არსებობს ასიმეტრიული გადაჭრა პრობლემის. ახალი გადაწყვეტილებების მიღებით ხდება კარდინალური ცვლილებები მხარეთა ურთიერთობებში. ასე სშირად არის იმ შემთხვევაში, როდესაც მხარეები ძალზედ სარიოხულ ახალ ძალას ეჯახებიან. ცვლილებები მიიღწევა, როცა ორთავე მხარის ინტერესებია გათვალისწინებული და ამ ინტერესებში ცვლილებები მოხდა. ინტერესების დაკმაყოფილების საუკეთესო მაგალითია ეგვიპტე-ისრაელის მოლაპარაკება ეგპ-დევიდში. ისრაელმა ექვსდღიანი ომის შემდეგ ოკუპაცია გაუკეთა ეგვიპტის ტერიტორიას სინაის ნახევარკუნძულზე. ისრაელის მოთხოვნა იყო სინაის ნაწილის გადაცემა, როგორც ძირბველი ებრაული ტერიტორიის საკუთარ იურისდიქციაში. ბუნებრივია ეგვიპტესათვის ეს წინადადება მიუღებელი იყო და მოითხოვდა ტერიტორიის სრულ დაბრუნებას. კომპრომისზე არც ერთი მხარე არ იყო თანახმა. სპეციალისტები ამ კონფლიქტს აფასებდნენ, როგორც ნულჯამოვანს. ინტერესთა დაწერილობითმა ანალიზმა აჩვენა, რომ ისრაელს ადარდებს საკუთარი უსაფრთხოება და არ სურს, რომ ეგვიპტის სამხედრო ტექნიკა განლაგებული ყოფილიყო უშუალოდ მის საზღვართან. ეგვიპტე თავის მხრივ არ თმობდა

ტერიტორიას, რომელიც საუკუნეებია მას მიეკუთვნება, მოპოვებულია მძიმე ბრძოლებით, ისტორიულადაც მათია. ინტერესთა გაცნობიერებით პრობლემის გადაჭრა შემდეგი სახით მოხდა: სინაი დაუბრუნდა ეგვიპტეს, ხოლო ეგვიპტემ ვალდებულია აიღოს საკუთარი შეიარაღება გაეყვანა ამ ზონიდან. მოხდა ისე, რომ ინტერესების გათვალისწინებამ ხელკამოვანი სიტუაცია შეცვალა არაპოლიტიკური და ორთავე მხარის ინტერესები დაკმაყოფილებული იქნა. ეგვიპტემ დაიბრუნა ტერიტორია, ისრაელმა დემოკრატიზაცია მოახდინა ამ მოსახლერე ტერიტორიის.

კონფლიქტების რეგულაციაში ხშირად გამოიყენებენ კომპრომისულ გადაწყვეტილებებს. აქ თანაბრად იკმაყოფილებენ საკუთარ ინტერესებს, მაგრამ ორივე მხარე რაღაცას თმობს. ასეთი გადაწყვეტილება შეიძლება განსხვავებული კულტურის წარმომადგენლებს სხვადასხვა სახით ესმოდეთ. ზოგ კულტურაში კომპრომისის უარყოფითად აღიქვამენ, ზოგში კი მას თანამშრომლობასთან აიგივებენ. იმ შემთხვევაში, როცა არათანაბრძალვით მხარეებია ხშირად მიიღება ასიმეტრიული გადაწყვეტილებები. ერთი მხარის დათმობა აღემატება მეორისას. ხშირ შემთხვევაში ასიმეტრიული გადაწყვეტა უფექტურია შემდეგომი ურთიერთობებისათვის, მაგრამ უმეტესად წაგებული მხარე ავრცელებს ბრძოლას (მაგ: პარტაჩანული ომი, ტერორიზმი). სახელმწიფოებმა პოლიტიკური კონფლიქტების გადაჭრისას შეიძლება მიიღონ სხვადასხვა გადაწყვეტილებები განსხვავებული საკითხების განხილვისას.

კონფლიქტების რეგულაციისათვის ასევე სხვა მეთოდებიც გამოიყენება, რომელსაც მეცნიერები სხვადასხვა ტერმინებით აღნიშნავენ, მაგ: „კონფლიქტის მართვა კონსტრუქციულად“, „დისპუტის კოლაბორაციული გადაჭრა“ და სხვა. ბუნებრივია ეს მიდგომებიც გულისხმობს კონფლიქტის ერთობლივ გადაჭრას, რაც ხშირად გამოიყენება საერთაშორისო შეთანხმებებისას; მაგ: მოლაპარაკება ოზონის შრის დაცვის შესახებ, რათა არ გამოიყენოს ქვეყნებმა სხვადასხვა ქიმიური შენაერთები. კოლაბორაციული თანამშრომლობითი გზა შემდეგ ფაზებს მოიცავს:

1. მონაწილეთა იდენტიფიკაცია;
2. პროცესის შესახებ ხელშეკრულებას;
3. პრობლემის დეფინიცია და ანალიზი;
4. ალტერნატიული გადაწყვეტილებების შემოწმება;
5. გადაწყვეტილების მიღება;
6. შესრულება.

ამგვარად მნიშვნელოვანია თავიდანვე გაირკვეს თუ რა სტადიაზეა ესა თუ ის კონფლიქტი, რათა შესატყვისი მეთოდებით მოხდეს მათი რეგულირება. შეიძლება ითქვას, რომ კონფლიქტი არ მთავრდება, მხოლოდ მათი გადაჭრა ხდება, გარკვეულ დონეზე; მაგალითად: პოლიტიკური კონფლიქტები შესაძლოა რევორმებით გადაიჭრას, ან მას მოჰყვეს წყობის შეცვლა რევოლუციის გზით.

კონფლიქტის მშვიდობიანი გზით გადაჭრა პოლიტიკურ ცხოვრებაში ხერხდება ინსტიტუციონალური მექანიზმების საშუალებით (განპირობებულია კონსტიტუციის, ალტერნატიული გადაწყვეტილებით დემოკრატიულ

საზოგადოებაში, საკანონმდებლო ძაბით და ა. შ.); თუ ინსტიტუციონალური მექანიზმები ზღუდავს შეთანხმებებს, მაშინ დაპირისპირება აუცილებლად გახიზნავდება. ინსტიტუციონალური მხარე არა მარტო ხორმატულ მხარეს გულისხმობს, არამედ მის ლეგიტიმურობას საზოგადოებრივ ცნობიერებაში (კონფლიქტი, როგორც კონსტრუქციული მომესტი თანაცხოვრების); აღიარებას ალტერნატიული პოზიციების და ოპოზიციური ზარის მიღებას; საზოგადოების (ან სახელმწიფოს) პოლიტიკურ-სამართლებრივი კულტურას; ინსტიტუტების არსებობას პოლიტიკური ურთიერთობებისათვის, და სხვ. ამგვარი კონფლიქტებისას მნიშვნელოვანია ოპონენტის ინტერესების გათვალისწინება, მაგ: „პარლამენტის დებატები“. სწორად პოლიტიკურ კონფლიქტში მნიშვნელობას იძენს ინტერესთა ჯგუფების ჩართვა ანუ ჯგუფების, რომლებიც კონფლიქტში მონაწილეობენ, უშუალოდ ან მხარე-დამსჯერად. ასეთი ჯგუფები საომარი მოქმედებების შემდეგ შეიძლება იქონს არასამთავრობო ორგანიზაციებიც. ამგვარი ინტერესთა ჯგუფების ჩამოყალიბება სტადიებისაგან შემდგარი პროცესის შედეგია, სადაც ხდება პოლიტიკური იდენტიფიკაცია, საერთო ინტერესების გამოყოფა, პოლიტიკური რესურსების მობილიზაცია (მომხრეები), რომლებიც უშუალოდ გამოსატყვენ პოზიციებს. ინტერესთა ჯგუფები თუ ორგანიზებულია ქმნან სასურველ სიტუაციას კონფლიქტის მოშვიდობიანი გადაჭრისათვის. თუ ერთი მხარე ორგანიზებულია, ხოლო მეორე არა მაშინ დიდია ალბათობა, რომ პირველი ზეწოლას იქონიებს მეორეზე და პოლიტიკური ცხოვრებიდან განდევნის მას. მნიშვნელოვანია ინსტიტუციონალიზებული კონფლიქტების დროს ჩამოყალიბდეს ფორმალური წესები და პროცედურები, რომელიც რეგულაციას გაუწევს კონფლიქტში ჩართულ მხარეებს. ასე იქმნება ე. წ. „თამაშის წესები“ სადაც მხარეები თანაბარ მდგომარეობაში იქნებიან. ამ შემთხვევაში სიტუაციას აკონტროლებენ და წარმართავენ ძალაუფლების მქონე ინსტიტუტები, მაგრამ კონფლიქტი კონსტრუქციული ხასით, რომ წარმართოს საჭიროა შექმნან პირობები ოპოზიციური ზარის გათვალისწინების და შეიმუშაონ ფორმალური წესები და პროცედურები. ასეთი წესები და პროცედურები შეიძლება გამოყენებულ იქნეს მოლაპარაკებაში, შუამავლობაში და სხვ.

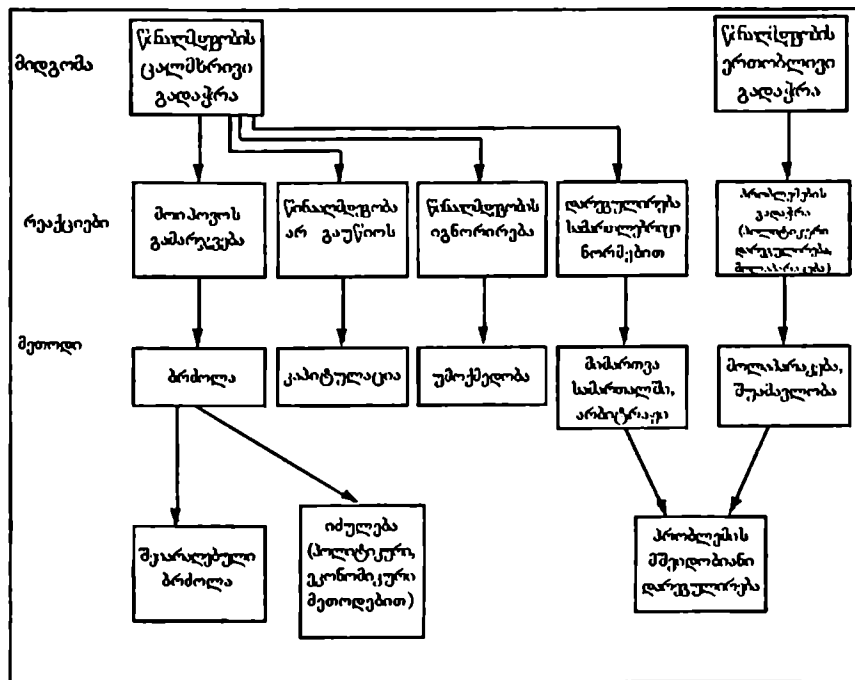
პოლიტიკური კონფლიქტის გადაჭრაში დიდი წვლილი მიუძღვის ძალთა შეფარდებას, რომელიც დიდად განსაზღვრავს მხარეთა ქცევას. ეს ეხება როგორც ინსტიტუციონალურ ასევე არაინსტიტუციონალურ კონფლიქტებს. ასეთ შემთხვევაში ერთი დომინირებს მეორეზე ან ხდება ძალთა გათანაბრება. პირველ შემთხვევაში ერთი მხარე იყენებს ძალისმიერ მეთოდებს და დაასრულებს კონფლიქტს. ამით ეს მხარე ინიციატივას იღებს ხელში, მაგრამ კონფლიქტი როგორ განვითარდება (კონსტრუქციული თუ დესტრუქციული), რა გზით ეს უკვე მათ განწყობაზეა დამოკიდებული. აქ ლიდერის ფაქტორი დიდ როლს თამაშობს, თუ როგორ ზემოქმედებს ის შექმნილ მდგომარეობაზე. ძალთა თანაფარდობის შემთხვევაში ორივე მხარე ითვალისწინებს ერთმანეთის პოტენციურ პოლიტიკურ ძალაუფლებას. სწორად ჩინშიც ექცევიან. ასეთ შემთხვევაში შეიძლება გამოჩნდეს ასალი ძალა და

ჩაერთოს მათ დავაში. აქ უკვე შეიძლება ჩამოყალიბდეს ძალაუფლების სხვადასხვა ცენტრები და მათი მიმართულებები თანაფართობისკენ მიისწრაფვის.

მ. ლებედევა (1999) ეხება პოლიტიკური კონფლიქტების რეგულაციის გზებს, რომელშიც მიდგომის პრინციპებია გამოყოფილი. ქვემოთ მოცემულია სქემა სხვადასხვა მიმართულებით, სადაც გამოყოფილია ძალისმიერი და მშვიდობიანი გადაჭრის გზები. ძალისმიერში იკულისხმება ბრძოლა, ხოლო მშვიდობიანში მოლაპარაკება.

ამ სქემის განხილვა შეიძლება ორ მხარეს შორის, რომლებსაც სხვადასხვა პოლიტიკური მიდგომა გააჩნიათ.

პოლიტიკური კონფლიქტების რეგულაციის გზები



დღევანდელ მსოფლიოში ძალისმიერი ან მშვიდობიანი მეთოდებით სდება კონფლიქტების გადაჭრა. არსეან დამოკიდებულია ქვეყანაზე, მის ლიდერებზე და პოლიტიკურ ორიენტაციაზე. ამ მხრივ უნდა განვასხვაოთ ნულჯამოვანი და არანულჯამოვანი კონფლიქტები. თუ მხარეთა ინტერესები საპირისპიროა ე. ი. ერთის ინტერესების დაკმაყოფილება გულისხმობს, რომ მეორე მონაწილის საერთოდ არ იქნება დაკმაყოფილება (კონკურენცია, შეჯიბრი) ასეთ კონფლიქტებს ეწოდება ნულჯამოვანი. მაგალითად - სამოქალაქო ომი სადაც ერთი მხარე მოგებული რჩება, მეორე კი წაგებული, სწორად ასეთ შემთხვევაში ნეგატიური სიტუაციის ვიღებთ, სადაც არც ერთი

A მხარის მიღების არჩევანი			
B მხარის მიღების არჩევანი			
	მოიპოვოს გამარჯვება	კონფლიქტის იგნორირება	მოლაპარაკება
	მოიპოვოს გამარჯვება	ა) „B“ იგებს ბ) თუ „B“ სუსტია, მაშინ ის იყენებს ტერორისტულ აქტებს, მხარეები ცლიან პოზიციას.	ა) „A“ იგებს ბ) თუ „A“ სუსტია, მაშინ ის იყენებს ტერორიზმს, ან მხარეები ცელიან მიღგომებს
	კონფლიქტის იგნორირება	ა) „A“ იგებს ბ) თუ „A“ სუსტია, მაშინ ის იყენებს ტერორისტულ აქტებს, მხარეები ცელიან პოზიციას.	კონფლიქტის შინაგანი განვითარება ერთი ან ორივე მხარე ცელის მიღგომას
	მოლაპარაკება	ა) „A“ იგებს ბ) თუ „A“ სუსტია, მაშინ ის იყენებს ტერორიზმს, ან მხარეები ცელიან მიღგომას.	ერთი ან ორივე მხარე ცელის მიღგომას მოლაპარაკება

არ არის მოგებული. ამ პრინციპს უახლოვდება ასევე ტერიტორიული კონფლიქტები ქვეყნის შიგნით (აფხაზების და ქართელების დაპირისპირება) და საზღვარგარეთ ტერიტორიის ოკუპაცია (ყარაბაღის კონფლიქტი). ასეთი კონფლიქტები უმეტესად გაჭიანურებულია და ძნელად გადასაჭრელი, განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში თუ სამხედრო შეჯახება მოხდა. ნეგატიურჯამოვანი კონფლიქტების მაგალითია გლობალური ბირთვული ომი, რომელიც დასრულდება ორივე მხარის განადგურებით. ასეთი მიდგომების დაძლევაში დიდი როლი ითამაშა ა. რაპოპორცის, ტ. შელინგის, კ. ბოუკლინგის და სხვათა შრომებმა. ამ შრომებში აქცენტი იქითკენაა მიმართული, რომ შესაძლებელია კონფლიქტები პოზიტიური კუთხით გადაიჭრას, თუ ორთავე მხარის ინტერესები იქნება გათვალისწინებული. საერთაშორისო კონფლიქტების დროს მონაწილეები შეიძლება უშუალო ან ირიბად იყვნენ ჩართულები. თუ ორზე მეტი მონაწილეა მას პრაქტიკული ეწოდება. კონფლიქტების მართვისას მნიშვნელობა ენიჭება იმას, თუ რამდენად ინტენსიური სასიათისაა და ყურადღება უნდა მიექცეს, თუ რა არის დავის საგანი. კონფლიქტის რეგულაცია მოითხოვს, მხარეთა მიერ გამოყენებულ სტრატეგიების ანალიზს. კონფლიქტების მართვა გულისხმობს სხვადასხვა მეთოდების გამოყენებას, რომლებსაც საკუთარი პროცედურული და პროცესუალური მხარე გააჩნია. ასეთი მეთოდებით კონფლიქტების გადაჭრა შეთანხმებით შეიძლება მოხდეს, სადაც გათვალისწინებულ იქნება მხარეთა ინტერესები. ამგვარ მეთოდებს მიეკუთვნება: მოლაპარაკება, შეამდგომა, არბიტრაჟი, ფასილიტაცია და სხვ.

მოკლე შინაარსი

კონფლიქტის რეგულაცია სამი ძირითადი მიმართულებით ხორციელდება. ძირითადი მიდგომებია: კონფლიქტის მართვა, კონფლიქტის პრევენცია, კონფლიქტის გადაჭრა. ყოველი მათგანი შეიძლება გაერთიანდეს ერთ სახელწოდებაში – კონფლიქტების მართვა, რაც გულისხმობს მხარეთა შორის დაძაბულობის შემცირებას და ინტერესების გათვალისწინებით ეფექტური შედეგის მიღებას. კონფლიქტის მართვა არის პროცესი, რომლითაც ხორციელდება პოლიტიკური სიტუაციის მოგვარება მიმართული თანამშრომლობისაქენ. ასეთ შემთხვევაში ეძებენ შეთანხმების ახალ, ალტერნატიულ გზებს. მართვას თავისი ეტაპები გააჩნია, სადაც კონფლიქტის ანალიზი და დიაგნოსტიკა ხდება. პოლიტიკური კონფლიქტების გადაჭრა ძირითადად ინსტიტუციონალურ დონეზე მიმდინარეობს. კონფლიქტების რეგულაცია ორ დონეზე მიმდინარეობს – ძალისხიური (სულჯამოვანი) და ინტერესებზე დაფუძნებულ – თანამშრომლობით დონეზე (არანულჯამოვანი).

კითხვები:

1. კონფლიქტის რეგულაციის რა სახის მიდგომები არსებობს?
2. რა საშუალებებით ხორციელდება პოლიტიკური კონფლიქტების მართვა?
3. აღწერეთ პოლიტიკური კონფლიქტების რეგულირების ეტაპები?

ძირითადი ტერმინები

• კონფლიქტის რეგულაცია	გადაწყვეტილებები	პოზიტიურჯამოვანი კონფლიქტი
• კონფლიქტის მართვა	• ინსტიტუციონალური კონფლიქტები	ნეგატიურჯამოვანი კონფლიქტი
• კონფლიქტის პრევენცია	• ნულჯამოვანი კონფლიქტი	• კონფლიქტის დარეგულირება
• კონფლიქტის გადაჭრა	• არანულჯამოვანი კონფლიქტი	
• შეთანხმება		

გამოყენებული ლიტერატურა

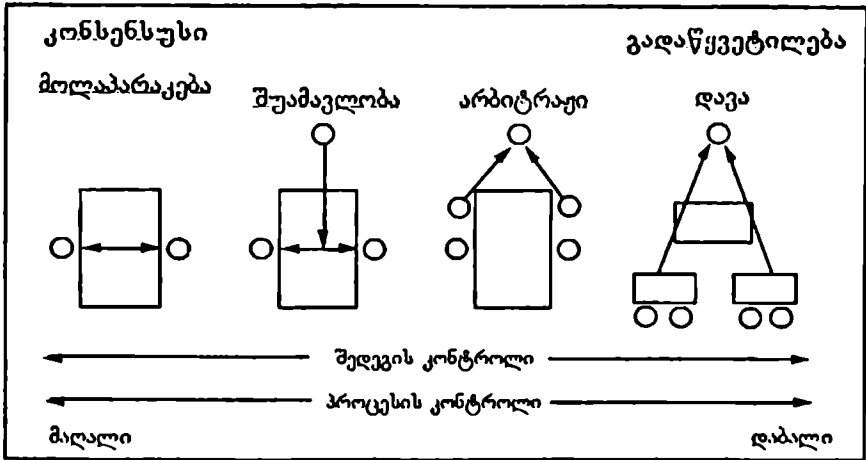
1. Лебедева М. М. – Политическое урегулирование конфликтов. Подходы, решения, технологии. Аспект Пресс. М. 1999. ст. 271.
2. Sandle D. J. D., Sandle - Staroste I. – (Eds) – Conflict Management and Problem Solving: Interpersonal to International Applications. New York University Press. NY. 1987. p. 321.

პოლიტიკური კონფლიქტების რეგულაცია გულისხმობს სხვადასხვა ხერხების და მეთოდების გამოყენებას. მეთოდები მხარეთა შორის კონფლიქტის დასრულებას დაშორებით ან შერიგებით გულისხმობს. არსებობს ეფექტური ხერხები კონფლიქტის დასრულების, სადაც მხარეები უშუალოდ სვდებიან ერთმანეთს ან იყენებენ მესამე მხარეს. ამ გზებით სორციფიკაცია კონსტრუირება კონფლიქტის პროცესის. წინააღმდეგობის დაძლევის ფორმები რ. დარენდორფის (1998) მიხედვით სხვადასხვაა, რომლებიც მოლაპარაკების სხვადასხვა გზებს გულისხმობს. ქვემოთ მოტანილია სქემა, სადაც გახსნადურულია მესამე მხარის ჩარევის საჭიროება:

კონფლიქტის რეგულაციის ფორმები		
მესამე მხარის მოწვევა	მესამე მხარის მიერ გადაწყვეტილების ძიება	რეგულაციის ფორმების დასახელება
არ არის საჭირო	არ არის საჭირო	მოლაპარაკება
ნებაყოფლობითი	ნებაყოფლობითი	შუამავლობა
ნებაყოფლობითი	სავალდებულო	—
სავალდებულო	ნებაყოფლობითი	არბიტრაჟი
სავალდებულო	სავალდებულო	სავალდებულო არბიტრაჟი

რეგულაციის ფორმები საჭიროებენ თანმიმდევრულ გამოყენებას, იმ შემთხვევაში თუ მოლაპარაკებით ვერ მიიღწევა შეთანხმება, საჭიროა მესამე მხარის ჩარევა, სადაც უკმაყოფილო იმოქმედებს შესატყვისად, შეთანხმების გზების მოსაძებნად. არბიტრაჟის შემთხვევაში აუცილებელია გადაწყვეტილების შესრულება. არსებობს სხვა სქემები, რომელშიც კონფლიქტების რეგულაციის ფართო გზებია მოცემული. მაგალითად, ჩ. ვიგინსი (1997) ხემაინარულ მასალებში გამოყოფდა კონსენსუსზე მიმართულ და გადაწყვეტილებებზე მიმართულ პროცესებს. პირველ შემთხვევაში შედეგის და პროცესის კონსტროლი მაღალია, ხოლო მეორე შემთხვევაში დაბალი. მოლაპარაკება, შუამავლობა შედის კონსენსუსიერ პროცესში, ხოლო არბიტრაჟი და სასამა-

რთლო დაცების გახილვა გადაწყვეტილებით პროცესში. სქემატურად შემდეგი სახით გამოისატება:



მოლაპარაკების შემთხვევაში მხარეები ისარჩენებენ კონტროლს შედეგზე და პროცესზე. შუამავლობის შემთხვევაში მხარეებს აქვთ შედეგზე კონტროლი, თუმცა პროცესის მართვას ანდობენ სხვებს. არბიტრაჟის შემთხვევაში მხარეები შედეგზე და პროცესზე კონტროლს თმობენ. სასამართლო დავის შემთხვევაში მხარეები პროცესზე და შედეგზე კონტროლს მთლიანად ანდობენ სასამართლოს. მოლაპარაკებისას მხარეები უშუალო კომუნიკაციაში არიან ჩართულნი, უშუალოდ იღებენ გადაწყვეტილებებს. შუამავლობა გულისხმობს მესამე მხარის გამოყენებით მოლაპარაკებას. არბიტრაჟის დროს მესამე მხარე იღებს გადაწყვეტილებას მხარეთა გარეშე და სასამართლო დავისას მოსამართლე, მესამე მხარე იღებს გადაწყვეტილებებს ოფიციალური, საკანონმდებლო ნორმებზე დაყრდნობით. ამათ გარდა, არსებობს სადავო საკითხის განხილვიდან ეპიკრევის პროცესი და თვითდახმარება, რომლის დროსაც მხარე იყენებს ძალას და თავისი სურვილით წყვეტს სადავო საკითხს. მოლაპარაკებების კონტინუუმი შემდეგი სახისაა: განრიდება მოლაპარაკება შუამავლობა არბიტრაჟი სასამართლო თვითდახმარება

კონფლიქტის რეგულაციის ამ სქემებს მ. და ს. კრეიტონები (1995) სხვა კუთხით განიხილავენ, სადაც გამოიყოფა: 1. პრობლემის მოგვარება სხვისი დახმარების გარეშე; 2. მესამე მხარის ჩარევა; 3. მესამე მხარის მიერ გადაწყვეტილების მიღება და 4. კონფლიქტის შეწყვეტა. პირველ შემთხვევაში მხარეები თვითონ შეიმუშავენ პრობლემის გადაჭრის ხერხებს სხვისი ჩარევის გარეშე. არის შემთხვევები, როცა მხარეები ვერ თახსმდებიან მკაცრი

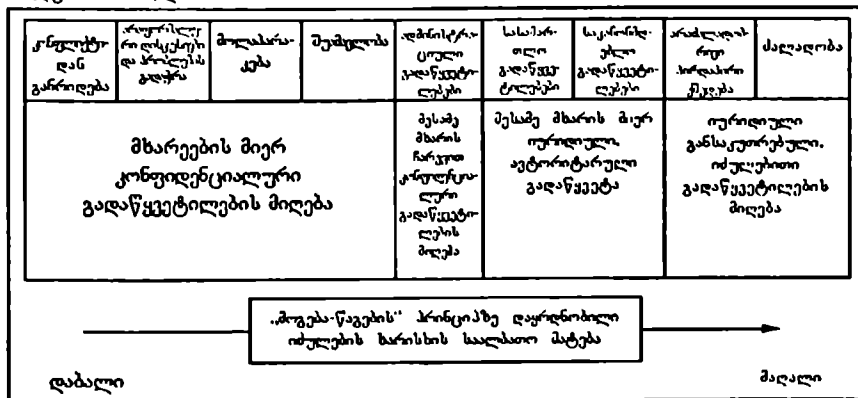
პოზიციების გამო და ასეთ შემთხვევაში აუცილებელი ხდება მესამე მხარის ჩარევა. სშირად მხარეები ცდილობენ თვითონ დაძლიონ დაძაბული სიტუაცია, რისთვისაც მართავენ შეხვედრებს სადაც ინფორმაციას გაცვლიან, აკონსერვებენ სადავო საკითხს. მესამე მხარის დახმარება უმეტეს შემთხვევაში აუცილებელია. მესამე მხარე კონფლიქტების გადაჭრაში ერევა, რისთვისაც იყენებს სხვადასხვა მეთოდებს. მესამე მხარის ჩარევა სხვადასხვა მეთოდებს მოიცავს: ფასილიტაციას, შუამავლობას, ფაქტთა ძიებას, მინი-მოსმენა და სხვ. მესამე მხარის მიერ გადაწყვეტილების მიღება გულისხმობს კანონებზე, წესებზე, ნორმალურ აქტებზე დაყრდნობით პრობლემის მოგვარებას. რაც შეესება კონფლიქტის შეწყვეტას, ამ შემთხვევაში გამოიყენება პარტნიორობის ფზების ძიება, კომუნიკაციების გაუმჯობესება, ერთობლივი მუშაობა პრობლემაზე, საერთო მძნის მისაღწევად, სადაც გათვალისწინებულია ორთავე მხარის ინტერესები. კონფლიქტის რეგულაციის მეთოდები სქემატურად შემდეგი სახით გამოიხატება:

პრობლემების მოგვარება სხვების დახმარების გარეშე	ინფორმაციული თავყროლობები	მოლაპარაკებები			
მესამე მხარის ჩარევა	ფასილიტაცია	შუამავლობა	ფაქტთა ძიება	კონსულტების განხილვის საბჭო	არეგულუ- ბითი არბიტრაჟი
მესამე მხარის მიერ გადაწყვეტილების მიღება	სავალდებულო არბიტრაჟი	დინატრუქული ლონსიძიებები	სასამართლო		
კონფლიქტის შეწყვეტა	პარტნიორობის დამყარება				

ამ სქემაში შედის მეთოდები, რომელიც ცნობილია, როგორც კონფლიქტის გადაჭრის ალტერნატიული მეთოდები (კგამ). ეს მეთოდები ძირითადად გულისხმობენ მესამე მხარის ჩარევას. კგამ-ის გამოყენებას არ ნიშნავს, რომ მესამე მხარე იყოს სპეციალისტი იმ სფეროში, რომელიც ესება კონფლიქტს. მთავარია მას ქონდეს უნარ-ჩვევები ამ პროცესის გადაჭრის, ე. ი. იკოდეს პროცესის მართვა, რაც ხელს შეუწყობს პრობლემის გადაჭრას. რათ ქმა უნდა ეს მეთოდები არ გულისხმობს ზემოქმედების მოხდენას, რადგან აქ ყურადღება ექცევა მხარეთა ერთობლივ მუშაობას. მესამე მხარე ყოველთვის მიუკერძოებელი უნდა იყოს. პოლიტიკური კონფლიქტების მართვა კონფლიქტების გადაჭრის ალტერნატიულ მეთოდებს იყენებს სხვადასხვა საკითხის გადაჭრასთან დაკავშირებით, მაგ.: ფასილიტაცია უმეტესად

გამოიყენება პარტიებს შორის ან პარტიის შიგნით მიმდინარე დავის გადასაჭრელად. შუამავლობა ფართოდ მიღებული მეთოდია საერთაშორისო კონფლიქტების მოსაგვარებლად.

კონფლიქტების რეგულაციის მეთოდები ყველა ქვეყანაში სხვადასხვაა, სადაც იყენებენ ოფიციალურ და არაოფიციალურ მიდგომებს კონფლიქტის გადასაჭრელად. ყველაზე მეტად მიდგომების და მეთოდების თვალსაზრისით ამერიკის შეერთებულ შტატები გამოირჩევა, რომელიც ფართო დიაპაზონს სთავაზობს კონფლიქტში ჩართულ მხარეებს. მეთოდთა არსენალი გულისხმობს შესატყვისი მიდგომების გამოყენებას კონფლიქტის დროს. აქ ყურადღება ექცევა იმას თუ კონფლიქტის ესკალაციის რომელ საფეხურზე ხდება ჩარევა. მნიშვნელობა აქვს, თუ რა არის დავის საგანი. კონფლიქტების მართვის მნიშვნელოვან სქემას განიხილავს კ. მური (1986). მასში მოცემულია მიდგომის სახეები, გადაწყვეტის გზები და გადაწყვეტილების მიღების სააღბათო ხარისხი.



ამგვარად, პოლიტიკური კონფლიქტების მართვის მეთოდებთან დაკავშირებით საკმაო არჩევანი არსებობს. კონფლიქტების მართვის საპეციალისტი მათ მნიშვნელოვან ნაწილს უნდა ფლობდეს ან იცნობდეს პროცედურულად. მეთოდების ცოდნა ხელს უწყობს მათ არჩევენში განსხვავებულ ინტენსივობას და კონფლიქტების სახის არსებობისას. ამ თავში ჩვენ განვიხილავთ კონფლიქტების მართვის იმ მეთოდებს, რომელიც პოლიტიკური დაძაბულობის რეგულაციას უწყობს ხელს. მოლაპარაკების საშუალებით კონფლიქტების მართვა კარგად სერხდება თუ გავითვალისწინებთ მოქმედების ფაზურ გეგმას. მაგალითად ა. ზაიცევის (2000) მოცემული აქვს რეკა კონფლიქტის მართვის თანმიმდევრობითი ნაბიჯების სქემა, (იხილეთ 108 გვერდზე).

მესამე სტადიიდან მხარეებს თაფაზობენ კვლავ დაბრუნებას პირველ სტადიაზე. თუ ეს მისაღები არ არის მხარეთათვის, მაშინ ვრძელდება პროცესი შემდეგ ნაბიჯებზე.

ნაბიჯი	პროცედურა	დინამიკა	აღგორითმი
1.	მხარეების მიერ კონფლიქტის აღიარება	თუ საკითხი გადადეს უშუალოდ პრობლემის გადაჭრას, მაშინ - დაუყოფნო. თუ არა, მაშინ - გააგრძელეთ	
2.	მოლაპარაკება მხარეთა შორის	თუ კონფლიქტი გადაჭრილია, მაშინ თუ არა, მაშინ	- შეჩერდით - გააგრძელეთ
3.	შესამე მხარის შერჩევა	მიზანია: 1. რომ დაეცა გადაწყვეტის 2. შესამე მხარე იქნეს არჩეული. გასათვლითსწინებელია: არაგადაღებულითობა, ეკლექტიკა, პინო-შინსტა, მუშაობა, არბიტრაჟი, მინი-შინსტა, ფაქტობრივად ან სხვა მეთოდები. თუ კონფლიქტი გადაჭრილია, მაშინ თუ არა, მაშინ	- შეჩერდით, - გააგრძელეთ
4.	შესვედრა მიმდინარეობს	1. ახალი პროცესის არჩევაზე და შესამე მხარის მოძებნაზე 2. დროის რეზერვაციაზე. თუ კონფლიქტი გადაჭრილია, მაშინ თუ არა, მაშინ	- შეჩერდით, - გააგრძელეთ
5.	გაქცევა ან ძალისმიერი თანხმობა	თუ შეიძლება პრობლემის იგნორირება, აირჩიეთ თუ არა, შეიძლება (არამდებარეობს ძალდებრივი დემონსტრაციული ომი და სხვ.).	- განრიდება, - გამოიყენეთ ძალისმიერი სერისები

უ. იური (1988) კონფლიქტების მართვისათვის სისტემატურად უკეთეს მეთოდებს, რომელიც მოიცავს კონტინუუმს „პირისპირ“ მოლაპარაკებიდან პრობლემის გადაჭრის ძალისმიერ მეთოდებამდე.

გამაფრთხილებელი პროცედურები:

- შეტყობინება და კონსულტაცია;
- კონფლიქტის შეზღუდვა ანალოგი და უკუგაფრთხილება;
- შეკრებით, სხდომის, თავისუფლების მოწყობა;

ინტერესებზე დაყრდნობილი პროცედურები:

- მოლაპარაკება;
- სადაო სიტუაციის ზეპირი (სწრაფად) გადაწყვეტა;
- ჩარევის სხვადასხვა სახეების გამოყენება;
- მოლაპარაკების პროცედურის დაწყება;
- პროცედურები მრავალი თანმიმდევრული ნაბიჯებით;
- შეკრებების ჩარევა;
- მრეწველების ჩარევა;

ჩართვითი პროცედურები:

სამართლებრივი (შეთანხმებითი არბიტრაჟი, მცირე სასამართლო, გარჩევა, სასამართლოზე საბოლოო განაჩენი);

– ძალისმიერი (სტრატეგიების და ტაქტიკის არჩევა, მესამე მხარის ჩარევა).

მხარდაჭერითი პროცედურები:

– საპარტოლბრივი (არბიტრაჟი, შეამაგლობა არბიტრაჟი);
ძალისმიერი (კენჭისყრა).

ბუნებრივია მეთოდის არჩევა დამოკიდებულია თვით პოლიტიკური კონფლიქტის ბუნებაზე, თუ რა სახის კონფლიქტთან გვაქვს საქმე საერთაშორისო ან შიდაპოლიტიკურ თუ სხვ.

7.1. მოლაპარაკება

მოლაპარაკების წარმართვა პოლიტიკაში შესაძლოა მშვიდობიანი წიხით და კონფლიქტის შემთხვევაშიც. მოლაპარაკება კაცობრიობის ისტორიაში ყოველთვის არსებობდა, რა თქმა უნდა მათი ტექნოლოგიები იხვეწებოდა. მშვიდობიანი მოლაპარაკებები ბუნებრივია წყნარ, სტაბილურ სიტუაციაში მიმდისარეობს, სადაც შექმნილია პირობა თანამშრომლების. რაც შეეხება კონფლიქტების დროს გამართულ მოლაპარაკებას, აქ ბუნებრივია სიტუაცია რთულია. ამ პროცესს თავისი სპეციფიკა გააჩნია.

მოლაპარაკების წარმართვა ყოველთვის ხდება პირისპირ, რაც გულისხმობს რომ არის ორი მხარე და მათ სადავო საკითხის გადაჭრაში არ ერევა მესამე მხარე. ასეთი მოლაპარაკების განმარტებები სხვადასხვაა, მაგ: ი. ზარტმანი (1978) მოლაპარაკებას განმარტავს, როგორც პროცესს, სადაც მოქმედებს მხარეები გარკვეული მეთოდებით შეთანხმებამდე მიდიან. დ. პრეიტი და პ. კარნევალე (1993) მოლაპარაკებაში გულისხმობენ დისკუსიას ორ ან მეტ მხარეს შორის, რათა დაძლიონ არამესატყვისი მიხედვები და განსხვავებული ინტერესები. მოლაპარაკებას მიაწერენ რეგულარულ ფუნქციას. პ. როისის (1992) აზრით, მოლაპარაკება განისაზღვრება, როგორც მიმდინარე პროცესი მხარეთა ურთიერთობაში, რომლებსაც გააჩნიათ განსხვავებული და გადაუკვეთი ინტერესები. ამ პროცესში აზრთა გაჯღღაღამოცლა მიმდინარეობს და ცდილობენ მივიდნენ გადაწყვეტამდე. არსებობს სხვადასხვა კლასიფიკაციები მოლაპარაკების, რომელიც მონაწილეთა მიხედვით, მიმართულებით განსხვავდებიან, მაგ: მოლაპარაკება მიღწეული შეთანხმების გაცრძელებზე, (დროებით ომის შეწყვეტის შესახებ) მოლაპარაკება ნორმალურ ზაღიზე; მოლაპარაკება გადგანაწილებზე, (პოზიციებს ოჯლიან მხარეები) მოლაპარაკება ასალ პირობებზე (ცვლილებების შეთაფანება საკუთარი მოგებისათვის); მოლაპარაკება ასალი პირობების დასამევიდრებლად, (ასალი ურთიერთობების ჩამოყალიბება); მოლაპარაკება სხვა შედეგების მისაღწევად. (დემონსტრაცია მშვიდობის, ყურადღების მიქცევა და სხვ.).

მართალია მოლაპარაკება სხვადასხვა სახისაა, ის მიმდინარეობს ან თანამშრომლებით, ან კონფლიქტის ფონზე, მაგრამ მათ აქვთ საერთო ნიშნები,

რომელიც განასხვავებს მოლაპარაკების პროცესის ორ მოდელს: 1. მოლაპარაკება მიმართული საერთო მოგებაზე, სარგებელზე (კმაყოფილდება ორთავე მხარის ინტერესები) და 2. მოლაპარაკება მიმართული დათმობა-მიასღოებაზე (ასეთ შემთხვევაში მხარეთა შორის იმართება, ვაჭრობა, სანამ არ მიიღონ გადაწყვეტამდე. რ. ფიშერი და უ. იური (1995) ორი სახის მოლაპარაკებაზე საუბრობენ: 1. მოლაპარაკება დაფუძნებული ინტერესებზე და მოლაპარაკება პოზიციური ვაჭრობით. პირველი გულისხმობს ინტეგრირებულ მიდგომას, ხოლო მეორე დისკრიბიციულ ვაჭრობას.

საერთაშორისო მოლაპარაკებების მომზადების და წარმართვის პროცესში მნიშვნელოვანია ფსიქოლოგიური მიდგომები. ჯ. რუბინი და დ. კოლბი (1990) ანალიზებენ მოლაპარაკების განსხვავებულ მიდგომებს, სადაც გამოყოფენ სხვადასხვა ეტაპებს, რომელშიც აქცენტი მეცნიერული მიდგომის საფუძველზე კეთდება. თავიდან აქცენტი ურთიერთმიმართებებს ეხებოდა, როგორც მხარეებს შორის ასევე გუნდში. ურთიერთობები მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს მოლაპარაკების წარმართვას, გადაწყვეტილების მიღებას. მოლაპარაკებით შემდეგ აქცენტი გაკეთდა „წარმოსახულ“ და არა რეალურად არსებულ კონფლიქტის მოგვარებაზე. ამ შემთხვევაში ყურადღება მიექცა მხარეთა რწმენებს, გრძნობებს, მოლოდინებს. აქ მნიშვნელოვანია, რომ პრობლემის გადაწყვეტას ეხებოდა განწყობები. მოგვიანებით ყურადღება მიექცა მხარეთა აღქმის საკითხს და სტერეოტიპულ შესხედულებებს. აქ მნიშვნელოვანია, რომ მხარეებს შეიძლებოდა აღექვათ ერთმანეთი დამახინჯებულად, რაც დაპირისპირებებს გააღრმავებდა. ასეთ შემთხვევაში იქმნება „მტრის ხატი“, რაც შეიძლება ქსენოფობიის სახითაც გამოვლინდეს. შემდგომ აქცენტი გაკეთებულია კონფლიქტის ესკალაციის მსვლელობაზე დროში და მოლაპარაკების პროცესზე. აქ მნიშვნელოვანი იყო სადა უნდა მომხდარიყო ჩარევა, ესკალაციის შემცირება და სტრატეგიების შემუშავება, რათა დაძლეულიყო კონფლიქტი. ამისათვის მხარეების განათლების მიცემის მეთოდები შეიმუშავეს, ძირითადად ტრენინგული მუშაობით. ტრენინგული მუშაობა გულისხმობს კონფლიქტის მართვის უნარ-ჩვევების შემუშავებას. ამის შემდეგ ყურადღება გამახვილდა ურთიერთობით პროცესზე მოლაპარაკებაში. ურთიერთობა გულისხმობს კულტურებს, ერებს შორის მიმართებას, მომლაპარაკებლის პიროვნულ მახასიათებლებს და სხვ.

მოლაპარაკებებს თავისი სტრუქტურა აქვს, რომელშიც გამოიყოფა ფაზები. მ. ჰოლმსი (1992) აჯამებს მეცნიერთა შესხედულებებს მოლაპარაკების ფაზებთან დაკავშირებით და მიუთითებს მიწერით და აღწერით მოდელეებზე.

მოლაპარაკების ფაზების მიწერითი მოდელეები: გ. ატკინსონი (1980) შემდეგ ფაზებს გამოყოფს: 1. მოსამზადებელი პერიოდი; 2. ძირითადი პერიოდი; 3. მოლოდინების სტრუქტურირება; 4. პრობლემის გადაჭრა და 5. შეჯამება. ჯ. კარლისდეს და მ. ლარის (1987) მოდელი შეიცავს: 1. მოსამზადებელ პერიოდს; 2. პოზიციების შერჩევას; 4. ვაჭრობას; 5. ძიებას და 6. გადაჭრას. ი. ზარტმანის და მ. ბერმანის (1982) მოდელში შედის – 1. დიაგნოზი; 2. ფორმულირება; 3. შეთანხმება. აღწერითი მოდელეები ასევე შეიცავს მოლა-

პარაკების ფაზებს, მაგ: ა. დუგლასი (1962) გამოყოფს 1. პრობლემის გამოყოფა; 2. დახვედრითი საბუშო; 3. გადაწყვეტილების მიღება. პ. გულივერი (1979) მიუთითებს შეიდ ფაზაზე: 1. პრობლემის გამოყოფა; 2. დღის წესრიგის შედგენა და შედგენის იდენტიფიკაცია; 3. ძიება; 4. გამოხატვა; 5. წინასწარი მომზადება საბოლოო ვატრობისათვის; 6. საბოლოო ვატრობა; 7. რიტუალზაცია. ლ. პეტმანი, ს. ვილსონი, დ. ტურნერი (1990) სამ ფაზას გამოყოფენ: 1. დღის წესრიგის შედგენა და პრობლემის განსაზღვრა; 2. განსხვავებების გამოსატყა და 3. შეთანხმების ტესტირება და ხელშეკრულების დადება.

ბუნებრივია მოლაპარაკების ფაზების გამოყოფა ჩამოთვლით არ ამოიწურება. არსებობს სხვა შესხედულებებიც, მაგ: ვ. მასტენბრეკი (1993) გამოყოფს ოთხ სტადიას: 1. მოსამზადებელი (შეიცავს წინასწარი კონსულტაციების და შესაძლო გარანტიების გამოყოფას) 2. პოზიციის პირველადი გამოვლენა (მხარეები აწვდიან ინფორმაციას ერთმანეთს და უმტკიცებენ თავიანთი პოზიციის სისწორეს) 3. ძიების ფაზა (ისმარება დისკუსია, იყენებენ სხვადასხვა ტაქტიკებს); 4. ჩიხის ან ფინალური ფაზა (შეიძლება ვერ გადაჭრან საკითხი და შეთანხმება არ შედგეს ან მიიღონ შესატყვისი, ორთავე მხარისათვის დამატყოფილებელი გადაწყვეტა).

ჯ. როჯოტი (1991) მოლაპარაკების სამ ფაზას გამოყოფს: 1. დაგეგმვა (მოქმედების დაწყება, ინფორმაციის შეგროვება და მათი შეფასება, გეგმის შემუშავება და შესხვედრის მომზადება) 2. მოლაპარაკების ეშუალო პროცესი (შედგება სამი ეტაპისაგან: დასაწყისი, საშუალო და საბოლოო სტადია); 3. მოლაპარაკების შემდგომი პერიოდი.

მოლაპარაკების ფაზებს ქვემოთ დაწვრილებით შეეხებით. ახლა კი, მოლაპარაკების სხვა მახასიათებლებს გავეცნოთ.

მოლაპარაკების ძირითადი ფუნქციაა პრობლემის ერთობლივი გადაჭრა, სადაც ფუნქციის რეალზაცია დამოკიდებულია მონაწილეთა დაინტერესებზე. ჯ. დინი მხარეთა დაინტერესების სამ სახეს გამოყოფს: პირველი – ეს არის მოლაპარაკება, სადაც ერთი ან ორივე ნალებდაინტერესებული არიან საკითხის დადებით გადაჭრაში, ან ინდიფერენტულები არიან; მეორე – ეს არის მოლაპარაკება, რომელშიც მხარეები გამოხატავენ ინტერესის გარკვეული შედეგების მისაღწევად (აქ არის შეზღუდვები საერთო პერსპექტივით) მესამე – მოლაპარაკება, რომელშიც მხარეები არიან დაინტერესებული პრობლემის ერთობლივ გადაჭრაში. მოლაპარაკებაში ჯ. ნირენბერგი (1986) მონაწილეთა ურთიერთობებს მათი მოთხოვნილებების მიხედვით განიხილავს. მხარეები სხვადასხვა მოთხოვნილებებს იკმაყოფილებენ, რომელიც შეიძლება მოლაპარაკების ფუნქციების მიხედვით გამოვლინდეს. აქ შედის ექვსი ტრანსაქცია:

1. მოლაპარაკების მონაწილე მოქმედებს ისე, რომ დააკმაყოფილოს ოპონენტის მოთხოვნილება;

2. მოლაპარაკების მონაწილე საშუალებას აძლევს ოპონენტს იმოქმედოს ისე, რომ მან საკუთარი მოთხოვნილებები დააკმაყოფილოს;

3. მოლაპარაკების მონაწილე მოქმედებს ისე, რომ საკუთარი და ოპონენტის მოთხოვნილებები დააკმაყოფილოს;

4. მოლაპარაკების მონაწილე მოქმედებას საკუთარი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების წინააღმდეგ;

5. მოლაპარაკების მონაწილე მოქმედებს ოპონენტის მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების წინააღმდეგ;

6. მოლაპარაკების მონაწილე მოქმედებას საკუთარი და ოპონენტის მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების წინააღმდეგ.

ეს კატეგორიები განხილულია რისკის გამოვლენის თანმიმდევრობით, რაც მოლაპარაკების სხვადასხვა ფუნქციებში იჩენს თავს. ფ. იკლე (1982) მრჩნის მისდევით, გამოყოფს მოლაპარაკების მიმართულებას. მოლაპარაკების მრჩანი სხვადასხვაა, რაც მხარეთა ურთიერთობებს სხვადასხვაგვარად აყალიბებს. კლასიფიკაციით გამოიყვეს: 1. მოლაპარაკება, მიმართული უკვე არსებულ შეთანხმების გაგრძელებას; 2. მოლაპარაკება იმ მიზნით, რომ ურთიერთობებს ხორმალხაყია გაუწიოს; 3. მოლაპარაკება იმ მიზნით, რომ შეთანხმების შედეგი თანხრად განაწილდეს მხარეებზე; 4. მოლაპარაკება იმ მიზნით, რომ ახალ შეთანხმებას მიაღწიონ; 5. მოლაპარაკება, რომელიც ირიბი შედეგების მიღწევას გულისხმობს, რომელიც არ აისახება შეთანხმებაში. მრჩნით მხარეს აქვს მოლაპარაკების ფუნქციებში გამოვლენება, რაც პოლიტიკური გულის ყველა სფეროში იჩენს თავს. ფუნქციები საყთხების გადაჭრას განსაზღვრავს კომპლექსურად. მოლაპარაკების ძირითადი ფუნქციებია:

1. გადაწყვეტილების მიღება – მოლაპარაკება შიდაპოლიტიკურ და საგარეო პოლიტიკური ამოცანების გადაწყვეტაში გამოიყენება, რადაც ორთავე მხარეს აინტერესებს მოცემული პრობლემა და მიმართული არიან ერთობლივი ძალისხმევით გადაჭრან ეს პრობლემები. ეს ფუნქცია სხვადასხვა სახით იჩენს თავს: ერთობლივი პროექტების განსორციელება, საქმიანი გარემოს შექმნა. ძირითადად გამოიყენება შეიარაღებულ შეთანხმებამდე. გამოიყენება მაშინაც, როცა სურთ დროის მოგება, რათა გაუთანაბრდნენ, ოპონენტს. მაგალითად: მსგავსი მოლაპარაკება არსებობდა აშშ-ს და იაპონიას შორის, სანამ აშშ დაბომბავდა პერლ საბორს. ასეთივე სახის იყო რიბენტროპ-მოლიტოვის პაქტი – საბჭოთა კავშირსა და გერმანიას შორის. ერთ-ერთი მხარე დროს იღებს, რათა მოეზადოს საპასუხო დარტყმის მისაყენებლად ან მოსაგერიებლად. სშირად ასეთ ქცევებს დესტრუქციული ხასიათი არ აქვს.

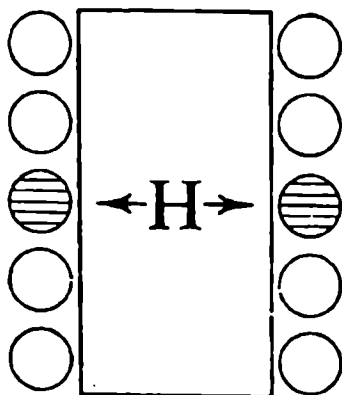
2. ინფორმაციული – სორციელდება შეხედულებების გაცვლა გადაწყვეტილების მიღების გარეშე. ეს ფუნქცია თითქმის ყველა მოლაპარაკებას აქვს. ძირითადად მოლაპარაკების დასაწყისში მიმდინარეობს. ინფორმაციის გადაცემით პოზიციები აშკარა ხდება და მხარეები ეძებენ პრობლემის გადაჭრის ჭებებს. შესაძლოა ცრუ ინფორმაცია გადასცეს ერთმა მხარემ, რომელიც მეორეს შეცდომაში შეიყვანს.

3. კომუნიკაციური – აქცენტია მხარედაჭერაზე და მნიშვნელოვან კავშირების მიღწევაზე, რათა ახალი ურთიერთობები წარმართონ.

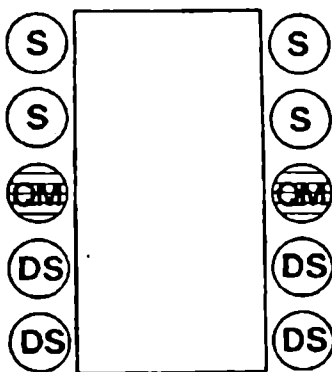
4. რეგულირებადი - როდესაც არსებობს შეთანხმებები და მოლაპარაკება მიმდინარეობს ადრე მიღებული გადაწყვეტილებების გასაორკილებად, გამოიყენება რეგულირების ფუნქცია, რათა ხელშეკრულების რეალდება მოხდეს.
5. კონტროლირებადი - ახლოსაა დარეგულირების ფუნქციასთან, სადაც მონაწილეთა ქმედებების კონტროლირება ხდება. მაგ: იმ შემთხვევაში, როცა მიღწეული იყო იარაღის არ გამოყენება და მშვიდობის ძიების ცხები, თუ კი მოხდა დარღვევები შეთანხმებაში საჭიროა კონტროლი. ევროპაში უმთხროებისა და თანამშრომლობის ორგანიზაციამ შეასრულა ასეთი ფუნქცია - კელსინკში 1975; ბელგრადში 1977-1978; მადრიდში 1980-1983, ვენაში 1986-1989 და სხვ.
6. კოორდინაციული - ეხება მრავალმხრივ მოლაპარაკებას, სადაც ქვეყნების წარმომადგენლები ახდენენ კოორდინაციას ერთობლივი გადაწყვეტილების თაობაზე.
7. პროპაგანდისტული - ამ ფუნქციით მხარეები საკუთარ პოზიციებს, რწმენას უწევენ დემოსტრირებას. ქმდება იმაში მდგომარეობს, რომ ზემოქმედება იქონიონ საზოგადოებრივ მხრზე, რათა ფართო მასებს გააცნონ საკუთარი პოზიცია, გაამართლონ საკუთარი თავი, პრეტენზიები წარუყენონ მეორე მხარეს, ოპონენტს ბრალი დასდონ, მიიქციონ მომხრეთა ყურადღება და სხვ. ამისათვის მოლაპარაკების შემდეგ აწყობენ კონფერენციებს, ბროინგებს და სხვ. შეხვედრებს.
8. მშვიდობიანი - მოლაპარაკება მიმართულია საკითხის მშვიდობიანად გადაჭრისათვის, რომელშიც ორთავე მხარე აქტიურად მონაწილეობს.
9. დესტრუქციული - მოლაპარაკების პროცესში რომელიმე მხარე საკუთარ მხნეზე ფიქრობს და მეორე მხარეს პირადი ინტერესების დაკმაყოფილებისათვის ჩიხში აყენებს, ავიწროებს ან იტულებულს ხდის, რომ დაეთანხმოს. ასეთ შემთხვევაში ან აგრესიას ან მანიპულაციას აქვს ადგილი.

მოლაპარაკება შეიძლება ორი ან მეტი ფუნქციის გამოხატვით მიმდინარეობდეს.

მოლაპარაკების სხვადასხვა სახეები არსებობს, რომლებიც შეიძლება ორმხრივი ან მრავალმხრივი ურთიერთობებით მიმდინარეობდეს. ორმხრივ მოლაპარაკებაში ორი მონაწილე ან ორი ჯგუფი ერთვება, სადაც ერთმანეთს წარუდგენენ წინადადებებს, რომელზედაც იმართება დისკუსია. აქ შეიძლება არსებობდეს კონტრწინადადებები. ტ. კოლოსი (1987) მოლაპარაკებების სახეებს მოქმედების მიხედვით ყოფს. არსებობს პორჩონტალური მოლაპარაკება, სადაც მხარეები იყენებენ სხვადასხვა აქტივობებს და (ხდილობენ მივიდნენ გარკვეულ გადაწყვეტილებამდე. პორჩონტარული მოლაპარაკება (აქ ასევე იგულისხმება პოზიტიური ვაჭრობაც) გამოხატულია ქვემოთ მოცემულ სქემაზე.

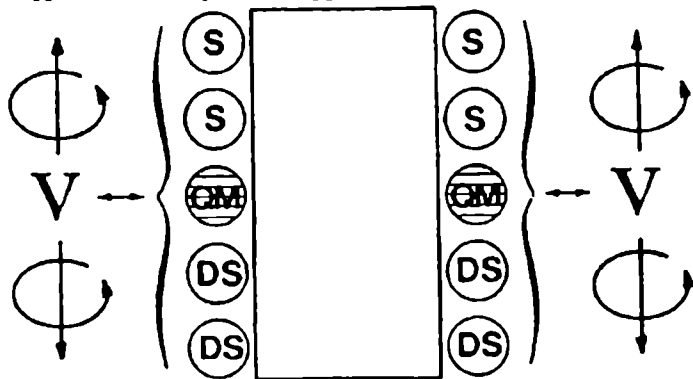


ასეთი მოლაპარაკების დროს მხარეები შეიძლება იყენებდნენ სხვადასხვა ტაქტიკებს ან შესატყვის ინტერესებზე საუბრობდნენ. გუნდის წევრებს ყოველთვის გააჩნიათ მძინები, სტრატეგიები, ტაქტიკა, აღქმა, ღირებულებები. უწყვეტური მოლაპარაკებისათვის საჭიროა, რომ გუნდი იყოს მონოლითური და შინაგანი თანხმობის მაღალი დონე ჰქონდეს. ამისათვის მთავარია კონსენსუსის შემუშავება თვით გუნდში. გუნდებში შესაძლოა იყოს სტაბილური და არასტაბილური წევრები. სტაბილური წევრები მიმართული არიან პრობლემის დარეგულირებისაკენ, ხოლო არასტაბილური წევრები ძაბავენ სიტუაციას და საკუთარ ნებას გამოხატავენ. მათ შორის არის მესამე წევრი, რომელიც წამყვანია, ლიდერია და კვებით მდლიატორის როლს თამაშობს ჯგუფში. ეს წევრები პასუხისმგებლები არიან მოლაპარაკების პროცესის წარმართვაზე. ქვემოთა სქემაზე ნაჩვენებია ამ მხარეთა სამივე წევრები: სტაბილურები (S), დესტაბილურები (DS) და კვებით მდლიატორები (QM):



უმეტესი მოლაპარაკება ჰორიზონტალურია, სადაც მხარეებს შორის მიმდინარეობს დიალოგი, გამოსატყვენ ჯარებს, ემოციებს და წინადადებებში გარკვეულ მნიშვნელობებს დებენ. თუ მხარეებს შორის კოოპერაციული

სტრატეგიები და მოლაპარაკება თანამშრომლობისაკენ არის წარმართული ის კონსტრუქციული სახისაა. საკითხი რაციონალურად განიხილება მოლაპარაკების მაგიდის ირგვლივ და ეძებენ გზებს შეთანხმებისათვის. აქ არსებობს პრობლემის გადაჭრის ალტერნატივები და ასეთი ფართო არჩევანის პირობებში ხელსაყრელი გადაწყვეტილების მიღება ხდება. ძირითადად მოლაპარაკებას წარმართავენ ლიდერები, რომლებიც საკუთარი მხარის ინტერესებს იცავენ. თანამშრომლობასე ორიენტაცია მხარეებს აძლევთ საშუალებას მოლაპარაკების შემდეგ კვლავ გააგრძელონ ურთიერთობები. მათ მიერ მოლაპარაკების მაგიდასთან განხილული საკითხები აღემატება საკუთარ გუნდში განხილულ საკითხებს. ასეთ შემთხვევაში გუნდის წევრებს (სტაბილურს და არასტაბილურს) მედიატორი ანუ ლიდერი არეგულირებს და წარმართავს კონსენსუსის საფუძველზე, რომელიც ადრე გულისში ჰქონდათ მიღებული. იმ შემთხვევაში თუ პოზიციური ვაჭრობაა და ლიდერი იყენებს სხვადასხვა ტაქტიკას შესაძლოა სტაბილიზატორების და დესტაბილიზატორების საჭიროების მხრივ გამოიყენება, მაგ: ერთ-ერთი ხერხია „კარგი პოლიციელი, ცუდი პოლიციელი“, რომელიც პოზიციების შემცირებისათვის ან გაზრდისათვის გამოიყენება. ამგვარად პორიზონტალური მოლაპარაკება მიმდინარეობს ორ გუნდს შორის.

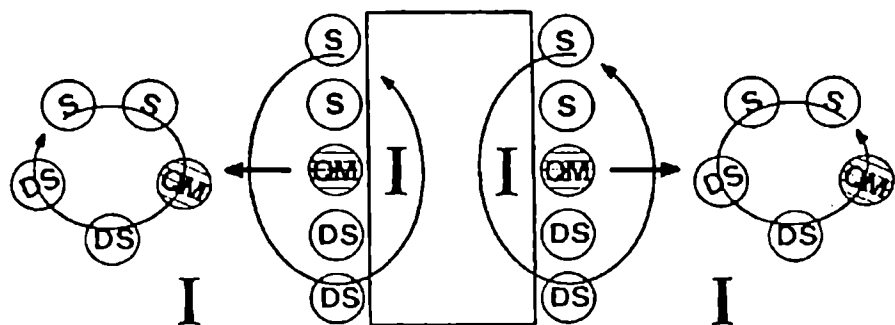


ვერტიკალური მოლაპარაკების სქემა ასახავს გუნდის წევრებს შორის მოლაპარაკებას სადაც ლიდერი გამოდის მომლაპარაკებლის როლში გუნდის წევრებთან (S და DS).

ბუნებრივია ვერტიკალური მოლაპარაკება ნიშნავს წინასწარ დაგეგმვას სხვა გუნდის წევრებთან ურთიერთობის პროცესის წარმართვისათვის. ასეთ შემთხვევაში წინასწარ თანხმებიან, ვინ რა უნდა თქვას მოლაპარაკების მაგიდასთან და ასევე ყველას აქვს ფუნქცია გარკვეულ, თუ რომელ საკითხებს მიაქციონ ყურადღება. ვერტიკალური მოლაპარაკება არის პორიზონტალური მოლაპარაკების წინმსწრები ან მიმდინარეობს მოლაპარაკებებს შორის.

მოლაპარაკება გუნდის შიგნით (ინტერნალური მოლაპარაკება)

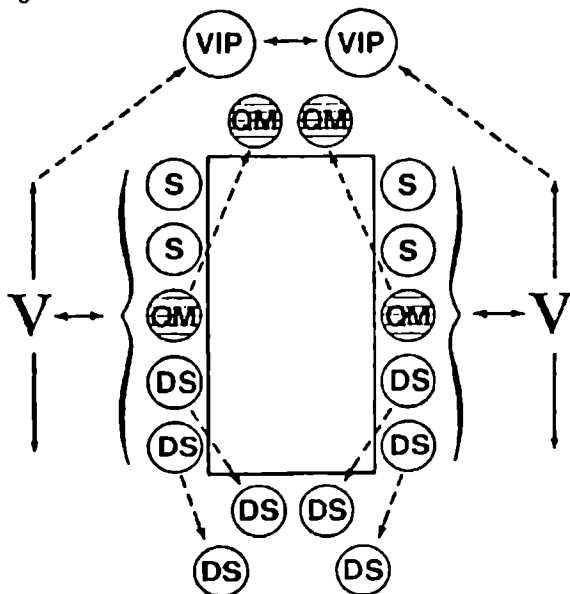
ჟვექტური მოლაპარაკების ძირითადი პირობაა. ამ პროცესით ასევე გუნდში წევრთა ვერტიკალური მიმართებებიც ხორციელდება. აქ გუნდი ირჩევს, თუ რა საკითხი განიხილოს, რა ტაქტიკა ან სტრატეგია აირჩიონ, როგორ იმოქმედონ გუნდურ და სხვ. სქემატურად შინაგანი (I) მოლაპარაკება შემდეგი სახისაა:



ინტერნალური მოლაპარაკება მიმდინარეობს სანგრძლივად გუნდის წევრებს შორის. წინასწარი სამუშაოების შესრულების შემდეგ ასეთი სახის მოლაპარაკება ინტერესების აღრიცხვას და განსაზღვრას უსრულებელიყოფს. ყოველ წევრს აქვთ თავისი შესვლილებები, მოტივები, ჭრები, პრიორიტეტები და სხვ. ამიტომაც საჭიროა გუნდის წევრებს შორის კონსენსუსის მიღწევა და იმ შინაგანი წინააღმდეგობების დაძლევა რაც პირველ ეტაპზე არსებობს გუნდის მუშაობაში. კონსენსუსის შექმნა გუნდის წევრებში თანასწორობის და ჩართულობის გრძნობას აღძრავს და მიიღწევა შიდაგუნდური ერთიანობა. არსებობს ფორმალური და არაფორმალური გზები შინაგანი წინააღმდეგობის დასაძლევად, რაც სადაო საკითხების ბუნებაზეა დამოკიდებული. გუნდის შიგნით დაფა ისე უნდა გადაწყდეს, რომ ბოლოს სამდილო ერთსულოვნება არსებობდეს, რასაც გუნდის წევრების მხარს დაუჭერენ და მოლაპარაკებების დაწყებიდან მის დამთავრებამდე შეინარჩუნებენ. იმ შემთხვევაში თუ გუნდის წევრებს შორის უთანხმოებაა ეს აუცილებლად უმნიშვნელო უნდა იყოს და არ უნდა იმოქმედოს საერთო პოზიციაზე. ასეთ პროცესს უსრულებელიყოფს შეამავალი ან ლიდერი, რომელიც შესაძლოა ლიდერი პორმალური მოლაპარაკებაზე იყოს. შეამავალი გუნდს ესმარება ურთიერთწინააღმდეგობათა დაძლევაში, ითვალისწინებს მათ არცემენტებს და ხელს უწყობს კონსენსუსის მიღწევას.

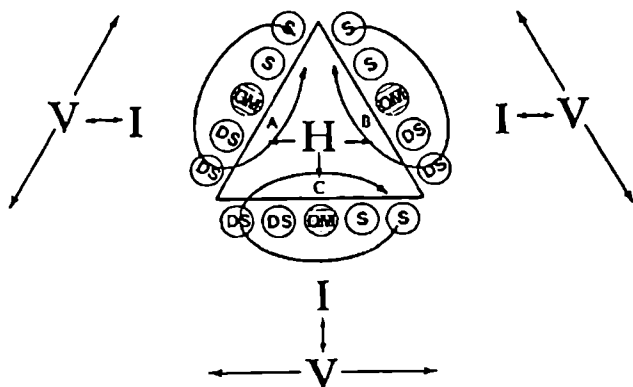
შინაგანი მოლაპარაკების დამთავრების შემდეგ ხდება შეთანხმება ხელმძღვანელობასთან, რომელიც პოზიციების, შესვლილებების და წინადადებების გაცნობის შემდეგ უფლებას აძლევს მოლაპარაკების პროცესი წაიყვანონ. ასეთი მოლაპარაკებები ხელმძღვანელობასთან შეიძლება იყოს ოფიციალური და არაოფიციალური. ასეთი სახის მოლაპარაკება გულისხმობს იურიდიულ, მორალურ და ორგანიზაციულ საკითხებზე პასუხისმგებლობის აღებას გუნდის წევრების მხრიდან.

არსებობს მოლაპარაკების სახე, რომელსაც არასანქცირებულ მოლაპარაკებას უწოდებენ ან ჩრდილოვან მოლაპარაკებებს“. ასეთ შემთხვევაში გუნდის წევრები ან ხელმძღვანელობა ერთმანეთს სჯდებათ არა მოლაპარაკების მაგიდასთან არამედ პრივატულად, რათა მიადწიონ კომპრომისებს. ხშირად ასეთ პროცესს „მაგიდის ქვევით“ მოლაპარაკებას უწოდებენ. ხშირად ასეთი შეხვედრები პოზიტიურად მთავრდება, მაგრამ ხანდახან ნეგატიურ სახეს იღებს ავტორიტეტების შესვენების გამო. ასეთი პრივატული მოლაპარაკება გულისხმობს პირადი ინტერესების დაკმაყოფილებას, რაც გარეგებას წააგავს. სქემზე მოცემულია „ჩრდილოვანი მოლაპარაკების“ დროს ურთიერთობები.

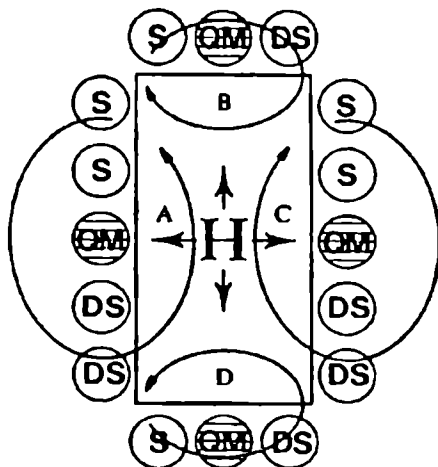


არასანქცირებული მოლაპარაკების ერთ-ერთი სახეა - შეთანხმებითი მოლაპარაკება. ასეთი შეთანხმება მართალია მოლაპარაკების მაგიდასთან მიმდინარეობს, მაგრამ მას წინ უძღვის კონფიდენციალური შეხვედრები, სადაც მხარეების ხელმძღვანელობა წინასწარ თანხმდება სადაო საკითხებზე, ხოლო მოლაპარაკების პროცესი ფორმალურად ტარდება, მხა პაკეტების წარდგენით, რომლის შემდეგი წინასწარვეა ცნობილი. ასეთ შემთხვევაში მხარეები ურთიერთხელსაყრელ გადაწყვეტილებებს იღებენ და ხელს აწერენ ხელშეკრულებებს. უმეტესად ასეთ მოლაპარაკებებზე მონაწილეობენ ის ლიდერები, რომლებიც ჩართული იყვნენ კონფლიქტში. ასეთ პროცესს უწოდებენ „მაგიდის გვერდით“ მოლაპარაკებებს.

მრავალმხრივ მოლაპარაკებებში შეიძლება მონაწილეობდეს სამი, ოთხი ან მეტი მხარე. მაგალითად, თუ სამი მხარეა ჩართული შესაძლოა მიიღონ შეთანხმება ან არა, სადაც ხდება გარეყვული კოალიციების ჩამოყალიბება მხარეებს შორის. კოალიციების არათანაბრობას შესაძლოა მხარეებს შორის შეთანხმება ჩაშალოს. სქემატურად შემდეგ სურათს ვიღებთ.

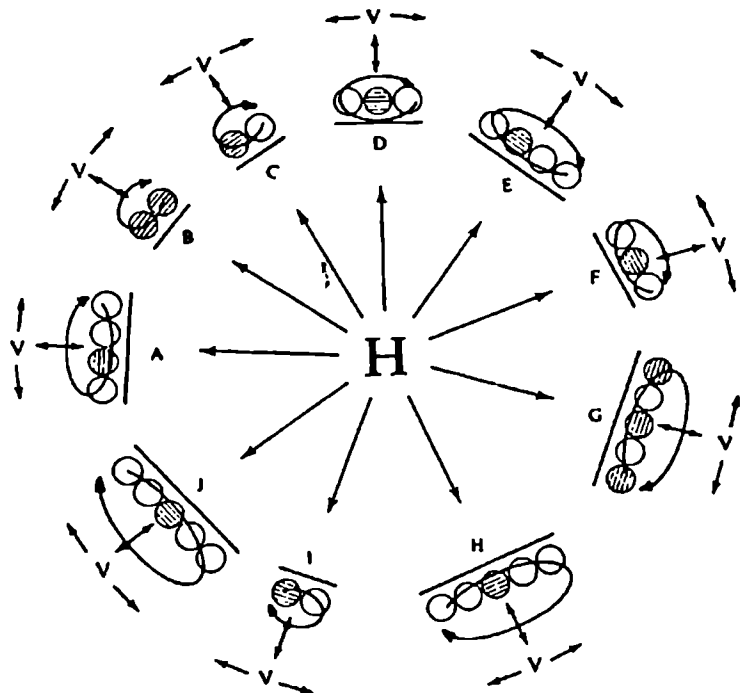


ოთხი მხარის არსებობისას მოლაპარაკება უფრო კონსტრუქციულად მიმდინარეობს, რადგან ასეთ შემთხვევაში გაზრდილია კოალიციებში მონაწილეთა რაოდენობა. აქ ძალთა ბალანსის გათვალისწინება ხდება და მხარეები ცდილობენ შეთანხმების მიღწევას. ქვემოთ მოცემულია ოთხი მხარის მონაწილეობით მოლაპარაკების პროცესი



სრული კონსენსუსის მისაღწევად უმეტესად გამოიყენება მრავალმხრივი მოლაპარაკებები, სადაც თითქმის ყველა მონაწილის ინტერესები კმაყოფ-

ილდება. ასეთი სახის მოლაპარაკებას უწოდებენ „მრავალ მაგიდას“, სადაც მონაწილეები თანაბარ პოზიციაში იმყოფებიან სქემა მოცემულია ქვემოთ:



სანქციონირებული მოლაპარაკებები მიმდინარეობს სხვადასხვა დონეზე. ასეთი სახის მოლაპარაკებებს უწოდებენ გაფართოებული მაგიდის ირგვლივ მოლაპარაკებებს. ერთ-ერთი დონეა ქვეყნის დონეზე მოლაპარაკება, როდესაც მოლაპარაკების წამყვანი გუნდის წევრები წინასწარ ხდებიან სხვა გუნდის მონაწილეებს, რათა განიხილონ საკითხები და ერთობლივად შეიმუშაონ რეკომენდაციები კონფლიქტის რეგულაციის მიხედვით. ასეთი სახის რეკომენდაციებით ხელმძღვანელობენ ჰორიზონტალურ, ვერტიკალურ, ორმხრივ ან მრავალმხრივ მოლაპარაკებებზე. მხარეებს შორის უმაღლეს დონეზე მოლაპარაკება მიმდინარეობს ლიდერებს (პრეზიდენტები, პრემიერები) შორის, რომლებიც იღებენ კარდინალურ გადაწყვეტილებებს და ხელს აწერენ ხელშეკრულებებს. ამ სახის მოლაპარაკებებს დიდი ხნის ისტორია აქვს. XX საუკუნის მეორე ნახევარში, მეორე მსოფლიო ომის დამთავრების შემდეგ უმაღლესი დონეზე შეხვედრებმა ინტენსიური ხასიათი მიიღო. ასეთ დროს ერთმანეთს ხდებიან ქვეყნების ხელმძღვანელები, მეთაურები ან შეხვედრებში საგარეო საქმეთა მინისტრები იღებენ მონაწილეობას (მაღალ დონეზე). ამგვარი შეხვედრები სხვადასხვა ფორმით მიმდინარეობს.

რიობს, მაგალითად: „რეათა“ შეხვედრა, ორმხრივი სამშოებები, დღესასწაულებზე შეხვედრა და მოლაპარაკებები (საშუალებას იძლევა არაფორმალურად განიხილოს პრობლემები. უმაღლეს დონეზე შეხვედრა ქვეყნებისათვის ძალზედ მნიშვნელოვანია, სადაც პრობლემების გადაჭრა სწრაფად ხდება. შეხვედრებს სშირად ქვეყნების ხელმძღვანელები ერთად ესწრებიან, რასაც უმაღლეს დონეზე მრავალმხრივი შეხვედრები ეწოდება, რომელიც სხვადასხვა ფორმებში იჩენს თავს, მაგალითად: ვაეროს ან რეგიონალური ორგანიზაციების შეხვედრები, პრობლემური კონფერენციები. ბოლო პერიოდში ასეთ შეხვედრებზე გლობალური პრობლემების გადაჭრის გზები დასასესხ, სადაც ყველა ქვეყნის ინტერესების გათვალისწინება ხდება. საკითხები სხვადასხვაა: ტერორიზმი, ეკოლოგია, ბირთვული ენერგიის დაცვა და სხვ. მრავალმხრივი შეხვედრებისას ქვეყნებს შორის აღიიანსები ყალიბდება, რათა საერთო ინტერესები გამოიხატონ.

მოლაპარაკებები შეიძლება დაეყოს სტილის მიხედვით. მოლაპარაკების სამი სტილი არსებობს: პიროვნული, ნაციონალური (ეროვნული) და ზოგადკულტურული სტილი.

მოლაპარაკების პიროვნული სტილი – პოლიტიკური კონფლიქტის რეგულაციისას დიდი მნიშვნელობა ენიჭება პიროვნულ ფაქტორს. პიროვნული მასხსიათებლები საგრძნობლად განსაზღვრავს მოლაპარაკებლის ქცევას, მის აზრებს, ემოციურ გამოსატყვებს. აქ მნიშვნელობა ენიჭება ქარაქტეროლოგიურ თავისებურებებს: თვისებებს, ტემპერამენტს, სტრესზე დაქვემდებარებას, აქცენტუაციებს, შემწყხარებლობას. ამ ატრიბუტების მატარებელი პიროვნება, რაც არ უნდა ექვეყნური მომლაპარაკებელი იყოს, აზროვნებით სტილით, სახიათით, თვისებებით, ემოციებით პროცესის მსვლელობაზე ასდესს მათ პროეჩრებას. ამის გამო მომლაპარაკებლის პიროვნების აღქმა სხვადასხვა სახით ხდება, მაგ: საბჭოთა კავშირის საგარეო საქმეთა მინისტრები დასაველეთის თვალში განსხვავებულად აღიქმებოდნენ – ა. ა. გრომიკოს უწოდებდნენ „მისტერ არას“, ხოლო ე. ა. შევარდნაძეს „მისტერ ლიმილი“. აქედან გამომდინარე პიროვნების განწყობები, დამოკიდებულებები, ღირებულებები აქარად ვლინდება მოლაპარაკების პროცესში. მათი ცოდნა საჭიროა იმ შემთხვევაში, როდესაც არ ეიცნობთ ოპონენტს და პირველად გვიხდება მასთან შეხვედრა; საჭიროა ეიცოდეთ პოზიციების განსილვისას რა პიროვნულ მასხსიათებლებს გამოამჟღავნებს და სხვ.

XX საუკუნის 80-იანი წლებიდან ყურადღება ექცევა ეროვნული სტილის მოლაპარაკებას. მოლაპარაკების ეროვნული სტილი სტერეოტიპულ შეხედულებებს ეყრდნობა, ამიტომაც ამერიკული, გერმანული, იაპონური სტილი განსხვავებულია. ექვეყნური მომლაპარაკებელი იყენებს ზოგადკულტურულ წესებს მოლაპარაკებაში, მაგრამ ამ პროცესში ყოველთვის ჩანს ეროვნული მასხსიათებლები, რაც პროცესის მსვლელობაში ვლინდება. სტრატეგიები, ტაქტიკა, საუბარი, მოგება ან წაგების პოზიციები ფიზიკური დისტანციები, ძალაუფლების გამოხატვა, ვერბალური კომუნიკაცია ეროვნული ნიშნის მა-

ტარებულია (მ. დეალსი 1990). მ. დოიჩი (1991) მიუთითებს, რომ მოლაპარაკების ეროვნული სტილი თავს იჩენს რწმუნებში, ღირებულებებში და სხვა, რაც სშირად ხელს უშლის ურთიერთობის კონსტრუქციული ფაზით წარმართვას. მოლაპარაკების ეფექტურად წარმართვისათვის საჭიროა (ჯორჯქუენების, სტერეოტიპების შეცვლა და მათი ზოგადკულტურული სტილით წარმართვა, მაგრამ პოზიციების გამოხატვისას ეთნიკური ხასიათი თავს იჩენს. ს. ვეისი და ე. სთრიმი (1985) მოლაპარაკების ეროვნულ სტილში 12 ცვლადი შეჰყავთ. ამ კრიტერიუმებით შესაძლებელია სხვადასხვა ერის მოლაპარაკების სტილი დავასახსიათოთ. ამტორები მგავლითისათვის განასხვავებენ ამერიკულ და იაპონურ სტილს, სადაც:

ამერიკელი – გამოიჯილუბას ეფექსება, შეჯიბრებითი, შედეგეორიენტირებული, კომუნიკაციებს აშკარად გამოხატავს, ემპიროულ არგუმენტებს ასახელებენ, ინდივიდუალისტებია, შეუქლიათ რისკი ვაწიონ, გადაწყვეტილებას ამტორიტარულად იღებს და სხვ.

იაპონური – საპირისპიროდ მოქმედებს – არის თანამშრომლობითი, ურთივენათ სოლიდურ პირთან მოლაპარაკება, დიდ ყურადღებას აქცევენ ურთიერთობებს, პროტოკოლს იცავენ, არადირექტიულები არიან, ოპონენტს მხარს უჭერს, გაურბიან რისკს, ენდობიან და ცდილობენ კონსენსუსის მიღწევას.

ზოგადტიპური ამერიკელის ან იაპონელის სტილის გამოყოფა ძნელია, რადგან მოლაპარაკებაში შესაძლოა სხვადასხვა სტილი გამოიყენოს განსხვავებული ერის წარმომადგენლებმა. ქვემოთ მოგვყავს ზოგიერთი სტერეოტიპების დახასიათებები:

გერმანელებს – აქვთ უნარი დაჟინებით თქვან „არა“, პუნქტუალურებია, რაციონალურები, ორგანიზებულები, პედანტურები, სერიოზულები, თანმიმდევრულები არიან. ასახიათებთ მაღალი პროფესიონალიზმი, ვალდებულებებს ზუსტად ასრულებენ. საკითხებს პედანტურად განიხილავენ.

ამერიკელები – ინდივიდუალისტები არიან, ადამიანის უფლებებს იცავენ, პირდაპირნი, უყვართ ღიად საუბარი და პარტნიორთან პატიოსნება, სწრაფად გადადიან საუბრის არსზე, ემოხდებიან განსაკუთრებულად მოლაპარაკებისათვის, პუნქტუალურნი და აფასებენ დროს.

იაპონელები – ემოციებს აშკარად არ გამოხატავენ, არ უყვართ პირფერობა, ვალდებულებას და დაპირებებს ასრულებენ სიმუხტით, არ იყენებენ მექარას და რისკს გაურბიან.

ფრანგები – ურთიერთობაში თავზიანობას იჩენენ, წინასწარ აქვთ გათვლილი ყველაფერი და სშირად ენდობიან პარტნიორს. მათთვის პირად ურთიერთობებს დიდი მნიშვნელობა აქვს, დაწერილებით ამხადებენ მოლაპარაკების პროცესს და მის ყველა ასპექტს განიხილავენ. თვით მოლაპარაკებაში პროცესის ტემპი შეინელებულია. მკაცრად იცავენ საკუთარ პოზიციას და არ უყვართ რისკი.

იტალიელები – ურთიერთობებში ადვილად შედიან, ექსპანსიურნი არ-

იან. დიდ ყურადღებას აქცევენ მოლაპარაკების სტილს, რაც ხშირად არაფორმალურ სახეს იღებს. უყვართ როდესაც დაცულია ეტიკეტი.

ესპანელები – სერიოზულები არიან, გახსნილები, აქეთ იუმორის გრძნობა და უყვართ გუნდურად მუშაობა. მოლაპარაკების პროცესის დინამიურობა უყვართ.

რუსები – დიდი ყურადღებას აქცევენ ზოგად მიზნებს, უმეტესად აწვლევენ ძალას და ორენტირებულები არიან მოგებაზე. ხშირად ზეწოლის სხვადასხვა ხერხებს იყენებენ.

ჩინელები – ინფორმაციას ყურადღებით ისმენენ, რათა საკითხი დაწვრილებით განიხილონ. თავიდანვე თავის მხრს არ გადმოსცემენ და არ სთავაზობენ წინადადებებს. უმეტესად დათმობებს მოლაპარაკების ბოლოსათვის ინსახვენ და ასევე ბოლოს წამოაყენებენ ასალ წინადადებებს.

არაბები – ძნელია ყველა არაბეთის ქვეყნის ზოგადკატეგორიებში აღწერა, მაგრამ ყოველი მათგანისათვის მთავარია ნდობის ატმოსფეროს ქონა. იყენებენ ვაჭრობის ხერხებს. ფაზიკური დისტანციით ასევე იმყოფებიან მოლაპარაკების პროცესში პარტნიორთან. ვაჭრობა ხელოვნებაა, მაგრამ განსხვავებაა, რომელ სქესის წარმომადგენლებს ესაუბრებიან. კულტურულ-რელიგიური თვალსაზრისით არაბს ეკრძალება ქალს სთხოვოს რაიმე, ამიტომაც მოლაპარაკებებს მამაკაცებთან ამჯობინებენ.

რა თქმა უნდა ეთნიკურ თავისებურებებს მოლაპარაკებაში მნიშვნელობა ენიჭება, რადგან არ მოხდეს გაუგებრობა. გაუგებრობის საუკეთესო მაგალითია აშშ-ს და იაპონიის მოლაპარაკება უმაღლეს დონეზე. ტრადიციულად იაპონელები პირდაპირ არ გამოთქვამენ უარს. 1969 წელს აშშ-ს პრეზიდენტი რ. ნიქსონის და იაპონიის პრემიერ-მინისტრის ე. სატოუს შესვედრისას განიხილეს ეკონომიური, სავაჭრო საკითხები. ნიქსონის წინადადებაზე მსუბუქი მრეწველობის საქონლის ექსპორტის კონტროლირების შესახებ სატოუმ უპასუხა, რაც შემდეგი სახით ითარგმნა „მე ვაგაყუთებ ყველაფერს რაც ჩემს ძალებს შეუფერება“. რ. ნიქსონმა ასეთი პასუხი თანხმობის ნიშნად მიიღო, მაგრამ ეს პასუხი უარს ნიშნავდა რეალურად, რაც შემდგომ ურთიერთდაძაბულობაში გამოიწვია. ბუნებრივია ენობრივი, აღქმის საკითხები სხვადასხვა ერის წარმომადგენლების მომლაპარაკებულმა უნდა იცოდეს. მაგალითად 70-იან წლებში ამერიკელებმა დაიწყეს საბჭოთა მოლაპარაკების სტილის შესწავლა და ტემინიკ კი შემოიტანეს „საბჭოთა სტილი“, რაც უხეშობის, მოტყუების, ზეწოლის მეთოდებს გულისხმობს (პ. კოპენი 1998) რომელიმე ქვეყნის წარმომადგენლის მონაწილეობა მოლაპარაკებებში ხშირად აღიქმება ისე, რომ ის არის ამ ქვეყნის სახე და შესატყვისად წარმოდგენებიც მსგავსი უყალიბდებათ. ასეთ პიროვნებებზე დიდ ზეგავლენას ახდენს სიორები, ღირებულებები, რაც მოლაპარაკების კრიტიკულ ფაზაში ვლინდება. ამიტომაც მომლაპარაკებელი არის ერის გამომხატველი, ეროვნული სასიათით (უმეტესად სდება ამ სახით აღქმა და სტერეოტიპების ჩამოყალიბება).

ამ საკითხთან დაკავშირებით ერთიანი მხარი არ არსებობს. ი. ზარტმანი და მ. ბერმანი (1982) აღნიშნავენ, რომ მოლაპარაკებაში ეროვნულ ხასიათს ყურადღება არ ექცევა, რადგან მთელს მსოფლიოში კარგად იცნობენ მოლაპარაკების უნიკალურ წესებს. მოლაპარაკების კულტურა ფარავს ეროვნულ მიმართებებს და მოლაპარაკებაში მჭიდრო სახით თუ გამოვლინდება ეროვნული ხასიათი. არსებობს ვარკეთილი ნორმები და პრიციპლები, რომლის დაცვა განსაკუთრებით მოლაპარაკებისას უმაღლეს დონეზე აუცილებელია.

მოლაპარაკების ზოგადკულტურული სტილი თვით კონსულიტის ბუნებიდან გამომდინარეობს. რ. ფიშერი და უ. იუერი (1995) გამოყოფენ სამი სახის სტილს: მსუბუქი, მკაცრი (უხეში) და პრინციპიალური. მსუბუქი – ხდება იმ შემთხვევაში, როცა ერთი მონაწილე გაურბის კონსულიტს, რათა მიაღწიონ შეთანხმებას და ამის გამო მიდის დათმობაზე. უმეტესად ეს მხარე დაჩაგრულად და გაბრაზებულად გრძნობს თავს. მკაცრი (უხეში) – ერთი მხარე განიხილავს მოლაპარაკებას, როგორც შეჯიბრს. ამ მხარის პოზიცია მყარია და სასურველ შედეგს იღებს, მაგრამ სწორად უხეშ ურთიერთდამოკიდებულებას აწყდება სხვისგანაც. პრინციპიალური – ორთავე მხარე ასეთ მოლაპარაკებაში პრობლემის გადაჭრაზე არიან მიმართულნი. საქმის არსს განიხილავენ და არ ვაჭრობენ იმის თაობაზე, თუ რა უნდა გააკეთონ ან გააკეთებს ორთავე მხარე. ეს კი ნიშნავს, რომ მოგება ნახონ იქ, სადაც მათი ინტერესები არ ემთხვევა. ასეთ შემთხვევაში არ იყენებენ სხვადასხვა მოლაპარაკების ტაქტიკას, სერსს. ამ კლასიფიკაციაზე დაყრდნობით ა.ვ.გ. გოთშალკი (1974) აყალიბებს მოლაპარაკების ოთხ სტილს: (ჯ. როჯოტი 1991) 1. უხეში, 2. თბილი, 3. მიკუთვნებითი და 4. გამანაწილებელი.

1. უხეში სტილი ხასიათდება ღონისძიებებით, აგრესიულობით, ძალზე ორიენტირებით.

2. თბილი სტილი ხასიათდება მსარდატერით, გაგებით, თანამშრომლობით, ადამიანებზე არეიდით.

3. მიკუთვნებითი სტილი ხასიათდება ანალიტიკურობით, კონსერვატიულობით, შედეგზე ორიენტაციით.

4. გამანაწილებელი სტილი ხასიათდება მოქმნილობით, კომპრომისებით, ინტეგრაციულობით, პასუხზე ორიენტაციით.

ოთხივე სტილს პოზიციური და ნეგატიური მხარეც გააჩნია. ბუნებრივია ეს დამოკიდებულია თვით მომლაპარაკებელზე, თუ რა განწყობა გააჩნია. ამგვარად, სტილი შეირჩევა იმის მისხდვით თუ რა სიტუაციაშია მომლაპარაკებელი. უმეტესად თვლიან, რომ სიტუაცია ამგვარი მოლაპარაკებების დროს არის კონფლიქტური. პირველი სტილი შეესატყვისება შეჯიბრს, კონკურენციას; მეორე – თანამშრომლობას; მესამე – შეგუებას და მეოთხე – კომპრომისს. ამ სტადიებს შეესატყვისება სხვადასხვა ტაქტიკა. პირველ შემთხვევაში იყენებენ მანიპულაციურ ტაქტიკებს. თანამშრომლობისას ძირითადად შემრიგებლურ პოზიციებს გამოხატავენ. პრინციპიალური მოლაპა-

რაკებით, შეგუებითი სტილი შერიგებაზე და ადამიტირებაზეა მიმართული. კომპრომისული სტილი დანაკარგების ფასად დათმობებაზეა ორიენტირებული.

მოლაპარაკების პროცესში მონაწილეები იქცევიან სხვადასხვა სტრატეგიებს, რომელიც ასევე კავშირშია ქცევით რეაქციებთან კონფლიქტში. მომლაპარაკებელი სტრატეგიებს არჩევს ან მოცემული მომენტით ან წინასწარ დასახული გეგმით. ძირითადად იყენებენ ოთხ ქცევით მიმართებას: კონკურენცია – ძალაუფლებაზე ორიენტაცია; თანამშრომლობა – შედეგზე ორიენტაცია; გასარიდება – სტატუს ქოზე ორიენტაცია; შეგუება – მეგობრობაზე ორიენტაცია. ქცევითი სტრატეგიები საკუთარი განზომილებებით ხასიათ-

კონკურენციული

დომინანტობა

თანამშრომელი

უპასუხისმგებლობა

უპასუხისმგებლობა

ძალაუფლებაზე ორიენტაცია - აგრესია - ღია - საკუთარი ინტერესების გამოძღაწება - შერწყმითი მოსმენა - შეფარდებითი მსჯელობების გამოყენება - დომინირება - ყველაზე უფროდ მოგებაზე ორიენტაცია - არაკომპრომისულობა - ეპრობის ტაქტიკის გამოყენება - მანიპულაციები - პრინციპი - „ერთი გზა - ჩემი გზა“	შედეგზე ორიენტაცია - დათმობა - ურთიერთობებში ჩართულობა - სტრატეგიის დამსახველი - საუკეთესო მომსახურება - გუნდზე ორიენტირებული - ბალანსირებული - პრაგმატული - ნებისყოფიანი - მომავალზე - ინტერესებზე ორიენტირებული - პრინციპი - „რომელიც კომუნიაკაცია“
სტატუს ქოზე ორიენტაცია - თავის ამოღებელი - შემოვლითი გზების მაძიებელი - გვირაბი, განხედვითი - უკანდახევა - ვალდებულების არაღება - წესების შექმნა - რისკის არღება - სტატუს ქოს მხარდაჭერა - პესიმისტური - არადიპლომატიური - გამტკიცება - პრინციპი - „არავითარი კომუნიაკაცია“	ორიენტაცია მეგობრობაზე - ზედპირულობა - გაურკვევლობა - დამანახებელი - უსუსური - არაკონკურენტული - მეგობრობაზე ორიენტირებული - ვალდებულება - დამთმობი - ინტერესიანი საკმა - შემგუებული - პრინციპი - „უკლებსხივი კომუნიაკაცია“

განრიგებული

დაქვემდებარებული

შემგუებული

დება, სადაც ერთი განზომილება უპასუხისმგებლობა-უპასუხისმგებლობა, ხოლო მეორე დომინანტობა-დაქვემდებარება. სტრატეგიები სქემატურად შემდეგ სახეს იძენს:

ცხრილის უჯრეტში მოცემულია მომლაპარაკებელ პირთა დახასიათე-

ბები თვისებებით, რომელსაც უშუალოდ აცლენენ მოლაპარაკების პროცესში. ქვემოთ განვიხილოთ სტრატეგიების მომართვები პორტოგალური მოლაპარაკების პროცესში:

ძალაუფლება – სტატუს ქვო – ასეთი სახის მოლაპარაკება ხაზმოკლე შეხვედრებით მთავრდება სადაც პირველი მხარე არის დირექტული, ახდენს ზეწოლას და წარმართავს პროცესს. სტატუს ქვოზე ორიენტირებული უმეტესად ისტორიულ წყაროებს იმეცლიება თავის დასაჯავად მეორე მხარის აგრესიას. ძალაუფლებაზე ორიენტირებულს წინასწარვე აქვს გადაწყვეტილებები მიღებული. მათ არ ახასიათებთ ტოლერანტობა და საუბარზე არ ხარჯავენ ბევრ დროს, მათთვის მთავარია მიადწიონ მძასას.

ძალაუფლება – მეგობრობა – მეგობრობაზე ორიენტირებული ძალაუფლებაზე ორიენტირებულის ასწრებს და ყველაფერზე თანხმობას უცხადებს. ძალაუფლების მქონე მომლაპარაკებელი ოპოზიციას დაქვემდებარებულ პირად აღიქვამს. აქედან გამომდინარე მეგობრობაზე ორიენტირებული იყენებს სტრატეგიას, რომ მოეწონოს ძალაუფლების მქონეს. ასეთ შემთხვევაში ძალაუფლებაზე ორიენტირებული ნაკლებ პასუხისმგებლობას იღებს გადაწყვეტილებებზე.

ძალაუფლება – თანამშრომლობა – ასეთ შემთხვევაში შედეგზე ორიენტირებული საკუთარ ნებას და დაჟინებულ მოთხოვნებს უპირისპირებს ძალაუფლებაზე ორიენტირებულის აგრესიულ პოლიტიკას. ეს უკანასკნელი დეტერმინირებულ პოზიციას აჩვენებს, ხოლო შედეგზე ორიენტირებულ სიტუაციაზე ან პრობლემაზე ორიენტირებული.

ძალაუფლება – ძალაუფლება – ასეთ შემთხვევაში უსეში პოლიტიკური ვაჭრობა მიმდინარეობს ამ მხარეთა შორის. ორთავე მხარე მკაცრად იცავს თავის პოზიციას და სურს დაეკმაყოფილოს მოთხოვნები. მეორე მხარეს ყოველთვის იგნორირებას უწევს. იშვიათია შემთხვევა, რომ კომპრომისს მიადწიონ. ორთავე მხარეს სურს მოიგოს, მიმართავენ არასასურველ სერებს მოლაპარაკებისას და უმეტესად ასეთი შეხვედრები უშედეგოდ მთავრდება ან გადაიხრება ახალ კონფლიქტში.

სტატუს ქვო – სტატუს ქვო – ასეთი სახის მოლაპარაკებისას ინფორმაციის მცირე გაცვლა ხდება მხარეთა შორის, რომელიც მათ პირადად ეხებათ. ერთმანეთს აწვდიან მცირე ინფორმაციას (დაწერილი სახით) საკითხთან დაკავშირებით. საკითხის განხილვისას მხარეები შემოთავაზებულ წინადადებებს ყოველთვის ბლოკავენ. მხარეების მიერ აღებული ვალდებულება მინიმუმამდეა დაყვანილი და კონტროლსაც არ უწევს ერთმანეთს.

სტატუს ქვო – მეგობრობა – ასეთი სახის მოლაპარაკება ყოველთვის იწვევს ფრუსტრაციის განცდის, რადგან „მეგობრული“ მიმართულია კომუნიკაციისაკენ, ხოლო „სტატუს ქვო“ გაერბის ურთიერთობას.

გაურკვევლობას მხარეთა შორის იწვევს ორიენტაციების განსხვავება სადაც ერთი პოზიციებს გამოსატავს, ხოლო მეორე ურთიერთობის შედეგზეა მიმართული. თუ მხარეები რაიმეზე შეთანხმდებიან ისინი ვერ იღებენ დაკმაყოფილებას ამ შედეგიდან.

სტატუს ქვო – თანამშრომლობა – თანამშრომლობაზე ორიენტირებულს უწევენ სტატუს ქვოზე ორიენტირებული მომლაპარაკებლთან საუბარი, რადგან ჭირდება უამრავი კითხვების დასმა, რათა საკითხში გაერკვიოს. სწირად ასეთი ურთიერთობა ექიმ-ავადმყოფის ურთიერთობას ემსგავსება. თანამშრომლობაზე ორიენტირებულს სურს მიაღწიოს შედეგს, რისთვისაც ოპონენტთან ურთიერთობის არსების ძიება უწევს. სტატუს ქვოზე ორიენტირებული უმეტესად გაურბის თანამშრომლობას შედეგთან დაკავშირებით. თანამშრომლობაზე ორიენტირებული ხანდახან ზემოქმედებს ოპონენტზე, რათა გააგებინოს მნიშვნელოვანი ინფორმაცია, რომელიც ორთავე მხარისათვის სასარგებლო იქნება. პრაგმატული საკითხები ოპონენტს სარიცხოდ მიაჩნია და გაურბის სიტუაციას.

მეგობრობა – მეგობრობა – ამ სახის მოლაპარაკება ხანგრძლივად გრძელდება, რადგან მჭიდრო მეგობრულ ურთიერთობას ამყარებენ და აღარ ფიქრობენ შეთანხმებაზე. ორთავე მხარე ყურადღებას აქცევს როგორც ოპონენტის ასევე საკუთარ ჯერებს, გრძნობებს. შედეგის მიღწევა ისე მეგობრულ გარიგებას ქვეყნდება.

მეგობრობა – თანამშრომლობა – მოლაპარაკებაში ამ სახის სტრატეგიის გამოყენება მეგობრულ ატმოსფეროში მიმდინარეობს, სადაც თანამშრომლობაზე ორიენტირებული წარმართავს მას შედეგის მისაღწევად და დიდი სურვილი აქვს, რომ გადაჭრას საკითხი. წინადადებებს მეგობრობაზე ორიენტირებული მხარე ადვილად იღებს და პრობლემა ასეა დასაგეგმავი ურთიერთობაში წყდება.

თანამშრომლობა – თანამშრომლობა – ამ სტრატეგიის გამოყენება ყველაზე ეფექტურს ხდის მოლაპარაკებას, რადგან ორთავე მხარე ორიენტირებულია შედეგზე და კოლაბორაციულად მოქმედებენ. საკუთარ ინტერესებს განიხილავენ და ცდილობენ დაკმაყოფილონ ისე, რომ ორთავე დაკმაყოფილდეს. იყენებენ შემოქმედებით სტრატეგიებს პრობლემის გადაჭრაში, სადაც რისკის ფაქტორი მცირდება.

ამგვარი სტრატეგიების გამოყენებისას მომლაპარაკებელი სხვადასხვა ტაქტიკას მიმართავს, რომლითაც ამჟღავნებს საკუთარ პოზიციებს.

სტრატეგიების მიმართებებში გამოტოვებულია კომპრომისული სტრატეგია, რადგან კომპრომისის გამოყენება მოლაპარაკებაში მხარეებს ყველა შემთხვევაში შეუძლიათ. ძირითადად ეს ხდება მაშინ, როცა სტრატეგია „სტატუს ქვო – სტატუს ქვოს“ მიმართებები გვაქვს. რაც შეეხება ძალაუფლებაზე ორიენტირებულ ორთავე მხარეს მოლაპარაკებაში შეიძლება მიაღწიონ კომპრომისს, მაგრამ ეს არ იქნება სტაბილური შეთანხმება.

კომპრომისი განიხილება, როგორც შეთანხმება ურთიერთდათმობით. შეიძლება განვასხვავოთ იძულებითი და ნებაყოფლობითი, სადაც პირველი სიტუაციიდან და მდგომარეობიდან გამომდინარეობს, ხოლო მეორე კი არის შეთანხმება გარკვეული პოლიტიკური ინტერესების (არჩევანი). ასეთი მდგომარეობით კომპრომისი პოზიტიურად აღიქმება, რადგან კონფლიქტის რეგულაციის ერთადერთი საშუალებაა. ამ პოზიციიდან შესაძლოა თანამშრომლობითი სტრატეგიების განვითარება. პოლიტიკური კომპრომისების მიღწევა არასტაბილურია თუ ახალ სტრატეგიას არ დაუდო საფუძველი (მაგ: თანამშრომლებითს). დღეისათვის კომპრომისი კონსტიტუციური რეჟიმის მნიშვნელოვანი თავისებურებაა, მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ დემოკრატიული საზოგადოებისათვის მხოლოდ კომპრომისული სტრატეგიაა მთავარი. მთავრობაში და პარლამენტში მოლაპარაკებისას კომპრომისული სტრატეგია ფართოდ გამოიყენება. მაგ: საპარლამენტო უმრავლესობის მიერ კოალიციური მთავრობის და კაბინეტების ჩამოყალიბება კომპრომისული სტრატეგიაა. იმ შემთხვევაში, როცა იძულებითი კომპრომისული სტრატეგიები მიღებული, შეთანხმებები დიდხანს არ გრძელდება. ბუნებრივია კომპრომისული სტრატეგიის არჩევა არ არის მხოლოდ ლიდერების პერსონალურად, არამედ ის თვით პრობლემის ბუნებაშია, რომელიც აუცილებლად უნდა გადაიჭრას, მაგ: როდესაც ყალიბდება ძალაუფლებრივი ინსტენიერება, ირჩევენ პოლიტიკურ კურსს, შესაძლოა კომპრომისების მიღება. არსებობს საკითხები, რომელთა გადაჭრაც კომპრომისით გართულებულია, მაგ: ენობრივი, რომელიც ეხება ორ ენას შორის დავას სახელმწიფო სტატუსთან დაკავშირებით. როდესაც არსებობს ორ ენობრივ ჯგუფს შორის სტატუსზე პრეტენზია კომპრომისის მიღწევა შესაძლებელია, სფეროების გაყოფით, მაგრამ ეს მაინც არ შექმნის სტაბილურ მდგომარეობას. ღირებულებებთან დაკავშირებული კონფლიქტის რეგულაციას ძნელად ხერხდება კომპრომისული სტრატეგიით. ამგვარად, ამ სტრატეგიის გამოყენება სშირად გაუმართლებელია. მოლაპარაკების პირველ სტადიაზე, როდესაც მხარეები დაშორებული არიან ერთმანეთთან კომპრომისის სტრატეგია მნიშვნელოვან ძალას იძენს, ხოლო შემდეგ მოლაპარაკებები აუცილებლად თანამშრომლობით სტრატეგიას უნდა გულისხმობდეს. ამ პირობის და მოუხდავად პოლიტიკური დაპირისპირება სშირად ძალისმიერი სტრატეგიით ვითარდება.

მოლაპარაკების ძირითადი ტექნიკები განსხვავებულია, რომელიც გამოიყენება პოზიტიური ვაჭრობის დროს. გამოყენებული ხერხები სშირად აგრესიულია, მანიპულაციური, იძულებითი. ჯ. ნირენბერგი (1986) ამ ტაქტიკებს ყოფს ორ მხარედ: ერთ მხარეს შეესატყვისება კითხვა „როდის“ (დაკავშირებულია მოქმედების დროსთან და დინამიურ სიტუაციაში იძლევა შედეგს), ხოლო მეორეს „როგორ და სად“ (დაკავშირებულია მეთოდის გამოყენებასთან მოლაპარაკების პროცესში, სადაც ორი ან მეტი სტრატეგია შეიძლება იყოს გამოყენებული). რ. ფიშერი და უ. იური (1995) ტაქტიკებს წინასწარ მოგვყუბად, ფსიქოლოგიურ ომად და პოზიციურ ზეწოლად ყოფენ. ჩვენ ამგვარი კლასიფიკაციით არ ვიხელმძღვანელებთ, რადგან ჩვენთვის მნიშვნელოვან-

ია თვით ტაქტიკები. ბუნებრივია პოლიტიკურ კონფლიქტებს ასეთი ტაქტიკები თან ახლავს, როდესაც მოლაპარაკება მიმდინარეობს პოზიციური ეპოქრობის სახით. შევეხოთ მოლაპარაკების ტაქტიკებს, რომლებსაც სახელები პირობითად აქვთ მინიჭებული.

გამძლეობა ამ ტაქტიკით ხდება მოლაპარაკების პროცესის ხელოვნურად შეჩერება, სადაც ისეთ კითხვებზე, რომელზედაც სწრაფად შეიძლება პასუხის გაცემა დეჟინილით პასუხობენ. აქ მხარე იყენებს მოთმინების სტრატეგიას. ამგვარი პაუზები საკითხის გააზრების და მასზე ფიქრის საშუალებას იძლევა. ეს ტაქტიკა ასევე გულისხმობს დროულად გაჩერებას ე. ი. მომლაპარაკებელმა უნდა იცოდეს როდის უნდა გაჩერდეს. ამ ტაქტიკას „დეჟინილს“ და „დალოდებას“ უწოდებენ. ასეთ შემთხვევაში ერთი მხარე მხოლოდ უსმენს მეორეს, რათა მიიღოს ინფორმაცია და მასზე დაყრდნობით იმოქმედოს. ასეთი ტაქტიკით პარტნიორი მოლაპარაკებაში პირველი იძლევა ინფორმაციას. შესაძლოა დროშიც გაჭიასურდეს. სშირად გამოიყენება მრავალმხრივი მოლაპარაკების დროს. ამ სტრატეგიის გამოყენებული მხარე მოლაპარაკებას საკუთარი სცენარით წარმართავს.

სიურპრზი - ამ ტაქტიკით მომლაპარაკებელი დროის გასვლის შემდეგ (მოლაპარაკების შედეგში) ცვლის მოლაპარაკების მთავარ ღერძს. ასეთი შემოპრუნება ხდება სწრაფად და დრამატული ფორმით ვითარდება, სშირად აუცილებელი სახითიც აქვს. შესაძლოა ახალი მომლაპარაკებული წარმოადგინოს, ან სიტყვა მისცენ გუნდის სხვა წევრს. ძირითადად ახალ ინფორმაციას თავაზობენ ან მნიშვნელოვან წინადადებას, რომელიც კარდინალურად განსხვავდება საწყისი წინადადებისაგან. ამ შემთხვევაში აქვს საკლიკ, შესაძლოა მეორე მხარემ ჩაშალოს მოლაპარაკება.

მომხდარი ფაქტი - ხარისკო ტაქტიკის სახეს მიეკუთვნება, მაგრამ სშირად გამოიყენება. ამ დროს ერთი მხარე (ჯდილობს მიაღწიოს თავის მხანს. მეორე მხარის მიმართ წინააღმდეგობაშია და აუვირდება, თუ როგორ მოიქცევა ის. საშიშია იმ მხრივ თუ მხანს ვერ მიაღწევს, შეიძლება საკვალად დამთავრდეს. მაგალითად: XX საუკუნეში, 1956 წელს ეგვიპტემ სუეცის არხის საკონანლობაჰა მოახდინა. ეს შემთხვევა ცნობილია სუეცის კრჩისის სახელწოდებით. არხის ადრინდელმა მფლობელებმა საფრანგეთმა და დიდმა ბრიტანეთმა შეიარაღებული ძალები გაგზავნეს საკუთრების დასაბრუნებლად. ამ ქვეყნების დამხვევა იმის თაობაზე, რომ აშშ მხარს დაუჭერდა მოკავშირეებს ცრუ აღმოჩნდა. აშშ-ს პრეზიდენტმა ეჩენჰაუერმა მომხდარ ფაქტზე რეაგირება არ მისცა. ამგვარი დეჟინილით ფაქტიურად ჩაითვალა, რომ მომხდარ ფაქტს - ეგვიპტის მიერ განხორციელებულ აგრესიას მხარი დაუჭირა. შემდგომ ეჩენჰაუერისეე მხარდაჭერით გაერომ საკუთარი ძალები (განსაკუთრებული დანიშნულები) შეიყვანა სუეცის არხთან

და თავის საკუთარ კონტროლს დაუქვემდებარა. ამის შემდეგ მოდიოდა მოლაპარაკებები. მოლაპარაკებაზე საერთო უკვე განიხილებოდა მოცემული სიტუაციის ფარგლებში. საფრანგეთის და დიდი ბრიტანეთის წარმომადგენლები იტკლებულნი იყვნენ ახალი რეალიები ელარებინათ და საერთო დაისვა ამ ქვეყნებისათვის კომპენსაციის გაწევაზე აქციების მფლობელთათვის. მოლაპარაკება დასრულდა იმით, რომ ევგიპტემ გადაიხადა აქციონერებისათვის კომპენსაცია 81 მილიონი დოლარის ოდენობით. ამ ტაქტიკას ასევე იყენებენ იმ შემთხვევაში, როდესაც ხელშეკრულების პაექტის გაგზავნა ხდება მხარისათვის. მაგ: მხარემ გაუგზავნა ხელშეკრულება მეორე მხარეს. ეს უკანასკნელი არ ეთანხმება ბევრ პუნქტს, ამომლის ამ პუნქტებს ხელშეკრულებიდან ხელს მოაწერს (პირველ მხარეს ხელი აქვს მოწერილი) და უცხავის უკან პირველ მხარეს. ასეთი ქმედებით ოპონენტი მომხდარი ფაქტის წინაშეა, თუმც მისი ქცევა სხვადასხვა სახით შეიძლება წარიმართოს, შეიძლება დაარღვიოს ხელშეკრულება და მოლაპარაკება გაააახლოს ან უქმტეს შემთხვევაში დაეთახსნოს.

დათმობები – ეს ტაქტიკა გულისხმობს თავზიან განრიდებას, დათმობებს იმ შემთხვევაში თუ საქმე დაწყებულია და მას წინ აღუდგებიან. ასეთ შემთხვევაში ოპონენტები თავის პრეტენზიებს გამოთქვამენ, ხოლო მეორე მხარე ნელ-ნელა თმობს სხვადასხვა საერთებში და ხელშეკრულებას დებს ოპონენტურ მხარესთან მათი პირობების გათვალისწინებით. ეს ტაქტიკა სწრაფად უნდა იქნეს გამოყენებული მოლაპარაკებაზე, რადგან შესაძლოა კონფლიქტის სწრაფი ესკალაცია. მაგ: რომელიმე სახელმწიფოს ტერიტორიაზე უცხო ქვეყნის ჯარების ჩაყენება ან არ გასვლა. თუ არსებული ტერიტორიის მფლობელები პროტესტს აცხადებენ, რასაც მხარს უჭერს საერთაშორისო ორგანიზაციები, უცხო ქვეყნები, ამ ჯარების გაყენა ნელ-ნელა ხდება.

მოჩვენებითი განრიდება – ამ ტაქტიკის გამოყენებისას რომელიმე მხარე მიმართავს მანიპულაციას, რისთვისაც იყენებს მოთმინებას, ემპაობას, შინაგან დისკიპლინას. ამ მხარის მთავარი მიზანია დაარწმუნოს და შეცდომაში შეიყვანოს ოპონენტი, რომ ის გამოდის თამაშიდან, მაგრამ ამავე დროს სიტუაციას კონტროლებს დამოუკიდებლად. ასეთ შემთხვევაში ოპონენტის ყურადღება დუნდება და მეორე მხარე ნაკლები რისკის ფასად აღწევს თავის მიზანს.

მიმართულების შეცვლა – ამ ტაქტიკის გამოყენება ახალი ალტერნატიულ გადაწყვეტაზე ფიქრის საშუალებას იძლევა. ასეთ შემთხვევაში პოზიციის სრული შეცვლა ხდება და მოლაპარაკების საპირისპირო მიმართულებით წარმართვა. მაგალითად: მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ ნიუ-იორკის პოლიტიკურ სტენაზე პოპულარულობით და გავლენით სარგებლობდა ამერიკის შრომის პარტია. ამ პარტიის ხელმძღვანელობას ნეგატიური დამოკიდებულება ქონდა ბრუკლინელი სენატორის მიმართ და სურდათ, რომ ფიდან ჩამოეშორებინათ. შრომის პარტიამ პირველად არიენენზე საკუთარი კანდიდატი წამოაყენა იქ სადაც

სენატორი იყრიდა კენჭს. განზრახვა იყო ერთი, მოეგოთ ეს არჩევნები. სენატორი აყვამ ამ თამაშის წესებს და თავის გუნდთან ერთად გამოიყენეს მიმართულების შეცვლის სტრატეგია. იმ ოლქში სადაც შრომის პარტიის კანდიდატი იყრიდა კენჭს ჩართეს სენატორის მომხრე კანდიდატურა, რომლისთვისაც ორ დღეში მხარდაჭერათა ხმები მოაგროვეს, რაც საკმაოდ მომგებიან პოზიციაში აყენებდა ამ კანდიდატს. შრომის პარტიის ლიდერებს შეექმნათ პრობლემა, რადგან სენატორის მომხრე მოიგებდა ამ პირველად არჩევნებს, ამიტომაც სენატორთან გამართეს მოლაპარაკება. შედეგი მოლაპარაკების შემდეგში მდებარეობდა. ამერიკის შრომის პარტია დაეთანხმა არ გაეგრძელებინა ბრძოლა სენატორის მიმართ, იმ პირობით, რომ სენატორის გუნდი თავის კანდიდატს ჩამოაშორებდა პირველად არჩევნებს. შეთანხმება ორთავე მხრისათვის ხელსაყრელი აღმოჩნდა. ტაქტიკა ასევე გამოიყენება იმ შემთხვევაში, როდესაც ოპონენტი ორ ვარიანტს თავაზიბს მეორე მხარეს. მეორე მხარე ირჩევს ხელსაყრელ ვარიანტს, ხოლო სხვას იგნორირებს. ამ ტაქტიკას გააჩნია საპირისპირო ქმედებაც, სადაც ერთი მხარე უჭიკინის მეორეს ორ შეტყობინებას და აიძულებს მიიღოს უფრო ნაკლებ მისაღები. მხარე პირველ რიგში ატყობინებს ჯერ ნაკლებად მისაღებ მოთხოვნებს, ხოლო შემდეგ უფრო მკაცრი მოთხოვნების მქონე პირობებს. ბუნებრივია ოპონენტი იღებს პირველ ვარიანტს, თუმცა ისიც არ არის საერთო ჯამში მისთვის ხელსაყრელი.

ცრუ მანევრი – ეს ტაქტიკა გულისხმობს მოჩვენებით მოქმედებას, რათა ოპონენტის ყურადღება მათი მთავარი მოქმედებიდან იქნეს გადატანილი. ცრუ წარმოდგენებისათვის მხარე იყენებს ისეთ ფანდს, რომელითაც ოპონენტს აჯერებს, რომ ფლობს დიდ ინფორმაციას, ვიდრე რეალურად აქვს. ფანდის გამოყენებული მხარე მნიშვნელობას ანიჭებს ამ ინფორმაციას. ამ ტაქტიკას უწოდებენ მოლაპარაკებით გამბიტს – gambit ფრანგ. ევანტის გამოდება, რომელიც ჭადრაკიდან არის ნახესხები და ნიშნავს მსხვერპლის გაღებას, რათა ხარისხობრივი უპირატესობა მოიპოვოს და შემდეგ აქტიური პოზიცია დაიკავოს.

შეზღუდვები – არსებობს ამ ტაქტიკის სხვადასხვა გამოვლინებები, ძირითადად კი შეზღუდვების, აკრძალვების სახით. მაგ: მხარე უზღუდავს ოპონენტს ვადებს, უნიშნავს დროს, მაგრამ შეიძლება თვითონ არ იცადეს და არ მისდიოს ამ წესებს. ყურადღებას ამახვილებენ ფაქტებზე, რომ ის შესრულება მნიშვნელოვანია, რომ ოპონენტი დარწმუნებული იყოს ამ ფაქტების შესრულებაში. ამ ტაქტიკას კარგად იყენებენ საპარლამენტო დებატებში და დავის დროს. იყენებენ მამინაც, როცა სურთ ოპონენტის სიმტკიცე განსაზღვრონ.

თანამონაწილობა – ამ ტაქტიკით ერთი მხარე საკუთარი წარმატების მიღწევით ცდილობს მეორე მხარის მხარდაჭერის მოპოვებას საკუთარი ინტერესების მისაღწევად. მხარე აქ სხვისი საშუალებით მოქმედებს. მაგ: ალიანსის წევრები – NATO, სადაც წევრები ერთმანეთს ეხმარებიან. იმ შემთხვევაში თუ მოლაპარაკება ჩინში შევიდა მხარეები თანხმდებ-

იან, რომ ორთავემ თავის მხარდამჭერი, მეგობარი ქვეყნები და სხვ. ჩართონ მოლაპარაკებაში. ჩართული მხარეები ცალკე განიხილავენ საკითხს და ცდილობენ მხარეებს შორის წინააღმდეგობა დასძლიონ და დაუბრუნონ ისინი მოლაპარაკების მაგიდას.

ერთობა – ამ ტაქტიკას იყენებდნენ ამერიკის დიპლომატიური წრეები მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ, რომლებიც პარტნიორობას სთავაზობდნენ სხვა ქვეყნებს. ახდენდნენ გაერთიანებას, რასაც ჯაჭვური რეაქცია მოსდევს, ქვეყნები ბაძვენ ერთმანეთს და ერთიანდებიან გარკვეული პრინციპით. მოლაპარაკება ასეთ დროს მშვიდობიანად მიმდინარეობს.

„საღამი“ – ამ ტაქტიკის სახელწოდება შემოიღნა უნგრეთის კომუნისტური პარტიის გენერალურმა მდიანმა მ. რაკოშმა. ის თავის გუნდის წევრებს შემდეგ ინსტრუქციებს აძლევდა – „თუ ვსურთ, რომ რაიმეს ფლობდეთ, რომელსაც სხვა აკონტროლებს, აუცილებელი არ არის მთლიანად აიღოთ ის. საჭიროა ჯერ მცირე ნაჭერი მოჭრათ ძეხვს. „საღამის“ პატრონი ამას ვერ შეამჩნევს, მაგრამ თუ შეამჩნევს დიდ ყურადღებას არ მიაქცევს. შემდეგ მეორე ნაჭერი მოჭერით და ა. შ. ბოლოსათვის მთელი ძეხვი თქვენს ხელში აღმოჩნდება“. ტაქტიკით „ნაჭერ-ნაჭერ“ თანდათანობით, პატარა ნაწილების მიღებით აღწევთ მთელს. მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ კომუნისტები ფართოდ იყენებდნენ ამ მეთოდს. ოპონენტს მცირე ინფორმაცია მიეწოდება საკითხის შესახებ. ასევე ესება დათმობებს, რომელიც მცირე სახით მიმდინარეობს თანდათან. აქვე არის დაშვება, რომ მეორე მხარე ყოველთვის თმობს ნაწილ-ნაწილ მაქსიმუმს.

სტილის შეცვლა – ამგვარი ტაქტიკა გამოიყენება ბევრ შემთხვევაში, როცა მოლაპარაკების ქვემოტივებს ხვდება მეორე მხარე. ასეთ შემთხვევაში საჭიროა მოლაპარაკების სტილის შეცვლა და ახალი სტრატეგიებით მოქმედება. გამოიყენება იმ შემთხვევაშიც თუ მეორე მხარე ვერ იგებს საკითხის არსს.

გაშიჯვნა – ეს ტაქტიკა „ერთობის“ ტაქტიკის საპირისპიროა. აქცენტი პრობლემის, რომელიმე საკითხის მიუღებლობაზე კეთდება. ამ ტაქტიკას პოლიტიკაში უკიდურესი მემარჯვენეები და უკიდურესი მემარცხენეები იყენებენ. მოლაპარაკებებში ამ ტაქტიკის გამოყენება სწრაფად იქცევა ფართო მასების ყურადღებას. აქ საკუთარ პრინციპებს ექცევა ყურადღება, რაც დოგმატურად აღიქმება. შესაძლოა გამიჯვნის გამოყენებულმა უარყოფითი რეპუტაცია დაიმსახუროს. მოლაპარაკების პროცესში შესაძლოა გამიჯვნამ უნებურად იჩინოს თავი, როცა მხარეები სრულიად რადიკალურ ინიციატივას წამოაყენებენ.

„განზე გადაღმა“ – ამ ტაქტიკით მხარე მოლაპარაკებისას ისე იქცევა, ისეთი სახით მოქმედებს, რომ ოპონენტი კვლავ ცდილობს მასთან დაბრუნდეს მოლაპარაკებაზე. ეს ქცევა შეიძლება აისახოს დათმობებში, გარანტიების მიცემაში, რომელსაც ოპონენტი ხელიდან არ უშვებს და უპირატესობას იღებს მოლაპარაკების პროცესის მსგელობისას.

გზავრდინი - ეს ტაქტიკა ახლოსაა სამხედრო ტაქტიკასთან, როდესაც იკავებს რაიმე ტერიტორიის და მოწინააღმდეგეს ჯვარდინად ესვრიან. მოლაპარაკების დროს შემოაქვთ რამდენიმე საკითხი განხილვისათვის. შემდეგ ერთი მხარე თმობს, რომელიმე საკითხში და მეორე მხარეც იტყულებულია მიიღოს ეს დათმობა. ამ პროცესს დიდი დრო არ სჭირდება, რადგან მეორე მხარე პირველისგან მოვლის მთავარ საკითხში დათმობას. აქცენტი კეთდება სხვა საკითხებზე და მოლაპარაკების მთავარი საკითხი განზე რჩება. ამგვარად, მეორეხარისხოვანი საკითხის განხილვა ფარავს ძირითადი საკითხის განხილვას.

შემოვლა - ამ ტაქტიკის ძირითადი არსი ისაა, რომ ერთ-ერთმა მხარემ შეძლოს რაც შეიძლება მეტი სფერო მოიქცვას საკითხთან დაკავშირებით, რადგან შესაძლებლობა ქონდეს, სადაც საჭირო იქნება იქ ან რამდენიმე სფეროში იმოქმედოს. ეს ტაქტიკა კარგად გამოიყენა ჯ. დ. როკველდრმა, (უმკროსმა) რომელიც ნიუ-იორკში ბევრი ტერიტორიები შეისყიდა. საჭიროების შემთხვევაში მან ერთ-ერთი ტერიტორია სწრაფად დათმო, რათა აეშენებინათ გაეროს შტაბბინა. შემოვლის ტაქტიკა ასევე გამოიყენება იმ მისიით, რომ ოპონენტმა არ შეიტყოს ერთი მხარის სუსტი წერტილები.

უმაღლესი ავტორიტეტის შექმნა - მოლაპარაკების დროს მხარეები იყენებენ სხვადასხვა ავტორიტეტებს, რომელთა ძირის დიდ ყურადღებას აქცევენ. მეორე მხარემ არ უნდა მიიღოს ამ ავტორიტეტის ძარი.

ულტიმატუმები - ამ ტაქტიკას იყენებენ უმეტესად ტერორისტები, როდესაც აყვით მძევლები და მეორე მხარეს თავზობენ მოთხოვნებს ულტიმატუმის სახით, მაგ: მომხრეები გაათავისუფლონ ციხიდან. ამ პირობების დაკმაყოფილების შემდეგ ავტორიტეტს მოლაპარაკებას. მაგ: 1996 წელს პერუში იაპონიის საელჩოს მძევლების დატყვევება. მოთხოვნა იყო თანამებრძოლთა გათავისუფლება. ხშირად იყენებენ ამ ტაქტიკის არაბი ტერორისტები.

ზემოქმედება - ამ ტაქტიკით ზემოქმედებას ახდენენ ოპონენტზე მუქარას, ზეწოლას, ბლუფის საშუალებით. მთავარი მიზანია მეორე მხარეზე ზემოქმედება მოახდინოს და დაითანხმოს გადაწყვეტილებაზე. აქ ხშირად ფსიქოლოგიურ ხერხებს იყენებენ და მასურ-საინფორმაციო საშუალებებს. ბლუფის გამოყენება ერთი მხრიდან ხდება რათა მიადწიოს მხანს, რაც საფრთხეს უქმნის თვით მას, რადგან გამოაშქარავების შემთხვევაში უკუ უკეტი ექნება ანუ მხარემ უნდა შეასრულოს დაპირება. მუქარამ შეიძლება ჩამაღოს მოლაპარაკება ან ჩინში შეიყვანოს. მუქარა არის ძალის დემონსტრირება, რომელიც სხვადასხვა ფორმით იწენს თავს: შანტაჟი, გამოძალა და სხვ. მოლაპარაკებაში სარისკო ქმდება. მას გააჩნია სახეები - მუქარა-საჩუქარი; მუქარა-შეშინება; არაგანზრახვითი მუქარა და სხვ. მუქარა გამოყენებას დასაბუთებასაც უნდა ეყრდნობოდეს.

უკიდურესი ვადა – ეს ტაქტიკა გამოიყენება, როდესაც სწრაფად სურთ მიიღონ გადაწყვეტილება და იმოქმედონ. ერთ-ერთი მხარე მეორეს ასეთ მდგომარეობაში აყენებს.

დროული მოქმედება – მოლაპარაკება ტარდება იქამდე, სანამ მათი შედეგი სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია. მხარეებაც კდილობეს ჩაეტეოს მოცემულ დროში.

განსაკუთრებული სიჩქარე – როდესაც არსებობს არსევეანი, საჭიროა ერთი გადაწყვეტილება იქნეს მიღებული, ამჟამად უმეტესად საჭიროა სიჩქარის აღმოსაფეროს შექმნა მოლაპარაკებულზე. შესაძლებელი წინადადებები – ამ ტაქტიკით ხდება შესაძლებლობები შესაძლებელი ვალდებულებების აღებით. ასეთ შემთხვევაში მხარე ფაქტების შესარქვლელაში დარწმუნებული უნდა იყოს.

მნიშვნელოვანი წინადადებები – ამ ტაქტიკას იმ შემთხვევაში იყენებენ, როცა ოპონენტი ვერ წყვეტს საკითხს. მოლაპარაკება გადაიდება და მნიშვნელოვან წინადადებას თავაზობენ ოპონენტს და უხრუხრულყოფენ, ბიძგს აძლევენ რათა შეასრულონ გადაწყვეტა.

ინფორმაციის გაყინვა – ინფორმაციის გაყინვაში შეიძლება ერთ-ერთი მხარის პოზიცია გააძლიეროს. თავიდაც ერთი მხარე პოზიციას არ იღებს, მაგრამ დროთა განმავლობაში შეიძლება სხვა მხარის ჩარევით ისევე განსიღვის საკითხი გასდეს.

მოთხოვნების შეთავაზება – ტაქტიკა გამოიყენება მაშინ, როცა ოპონენტი ეთანხმება შეთავაზებულ წინადადებებს, ხოლო მეორე მხარე კიდევ ახალ და ახალ წინადადებებს წამოაყენებს. მაგ: ეს ტაქტიკა კარგად გამოიყენა 1971 წელს მალტის პრემიერ მინისტრმა დიდ ბრიტანეთთან მოლაპარაკებისას, როდესაც ამ უკანასკნელს სურდა საბაჟო და საზღვაო ბაზები განელაგებინათ – მალტის ტერიტორიაზე. მოლაპარაკების დროს, როდესაც დიდი ბრიტანეთი ჩათვლიდა, რომ შეთანხმება მიღწეულია, მალტის მხარე ახალ და ახალ წინადადებებს მოთხოვნებით სთავაზობდა. ხან იყენებენ დამუქრებას, რომ ამ ტერიტორიის საბჭოთა კავშირს ანლიბანს დაუთმობდნენ. საბოლოოდ დიდ ბრიტანეთს ეს აქცია 10 მილიონი ფუნტი – სტერლინგი დაუჯდა და მალტის მხარეს დაჰპირდა, რომ მოსახლეობას დაასაქმებდა ბაზებზე.

ორმხრივი ახსნა – ეს ტაქტიკა გულისხმობს საბოლოო დოკუმენტში ისეთ წინადადებების ჩადებას, რომელიც ორმხრივად შეიძლება აიხსნას. ასეთ ორმხრივნი დებულება მომავალში მხარემ შეიძლება ისე განმარტოს, როგორც მის ინტერესებს შეესაბამება. გამოდის, რომ ფორმალურად ხელშეკრულებას არ არღვევს. მოლაპარაკების დროს საჭიროა ტექსტზე ძირეული მუშაობა.

წინადადების შეთავაზება ბოლო წუთს – ამ ტაქტიკას ადგილი აქვს იმ შემთხვევაში, როცა მოლაპარაკება დასასრულს უახლოვდება, ნათელია, რომ ის წარმატებით სრულდება, მაგრამ ერთი მხარე ახალ მოთხოვნ-

ებს წამოაყენებს. ეს პროცესი ეყრდნობა იმას, რომ ოპონენტი ამ ახალ წინადადებებს მოაწერს ხელს და დათმობებზე წავა, რადგან მოლაპარაკება თითქმის დამთავრებულია. მართალია რისკი იმისა, რომ ხელშეკრულება არ იქნება მიღებული ახალი პირობით ძალზედ დიდია. ეს ტაქტიკა მოკმედებს წინადადების მიმცემი მხარის რეპუტაციის შელახვის ხარჯზე, მაგრამ ეს მხარე უშვებს აღბათობას, რომ ოპონენტი დათმობებზე წავა.

მოთხოვნის გაფართოება – ტაქტიკა გულისხმობს პირველადი მომსახურების მნიშვნელოვანი გაფართოებით შეთავაზებას. ამ პროცესში ვაჭრობა მიმდინარეობს, სადაც ერთი მხარე ითხოვს ბევრს, არარეალურს. ამ მხარემ იცის, რომ ოპონენტი არ მიიღებს ამ წინადადებას. ვაჭრობა პირველი წინადადებიდან იწყება. შემდეგ პოულობენ შეაღწეულ გადაწყვეტას.

წინასწარი განცხადება – მხარეები წინასწარ აკეთებენ განცხადებას, მასმედიის საშუალებით, რაც განსაზღვრავს მოლაპარაკების შემდეგ ქმედებებს, მის ხასიათს, მის ძირითად ორიენტაციებს.

პირველი წინადადების მიღება – ეს ტაქტიკა გამოიყენება მოლაპარაკებაში, როცა მონაწილეები დამოუკიდებლად ვერ იღებენ გადაწყვეტილებას და პირველივე წინადადებაზე თანხმდებიან.

პაექტირება – ეს ტაქტიკა გამოიყენება მოლაპარაკების ყველა დონეზე, მაგრამ თავისი სპეციფიკა გააჩნია. პირველ რიგში წინადადებები იკრიბება (საკითხი კონკლუქსურად განიხილება) და „პაექტის“ სახით მიეწოდება მხარეებს. შემდეგ მასში მისაღებ და ნაკლებად მისაღებ წინადადებებს შეარჩევენ. დისკუსიებზე დაყრდნობით თანმიმდევრულად განიხილავენ და იღებენ მთელ პაექტს.

პრობლემის განაწილება – ტაქტიკა გამოიყენება იმ შემთხვევაში, როცა დაგროვილია მრავალი საკითხი. მხარეები ასეთ შემთხვევაში არ ცდილობენ მთლიანად გადაჭრას საკითხები, არამედ კომპონენტებს გამოყოფენ. ცალკეულ კომპონენტში აღწევენ შეთანხმებებს. ეს პროცესი ხანგრძლივად მიმდინარეობს.

ბლოკირება – ამ ტაქტიკით მრავალმხრივი მოლაპარაკებები ხასიათდება. აქ იღებენ შეთანხმებებს საკითხებთან დაკავშირებით, მაგრამ რომელიმე მხარეს შეუძლია ბლოკირება გაუკეთოს საკითხს. ნშირად ვეტოს უფლებით სარგებლობენ მხარეები. შეთანხმება მიიღწევა თუ არსებობს გადაწყვეტის ალტერნატიული ვარიანტები გადაწყვეტის.

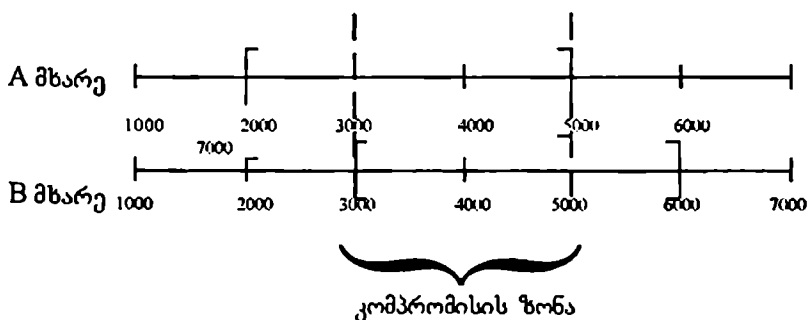
აჩვენო საკუთარი დაინტერესება – ამ ტაქტიკას მოლაპარაკების დასაწყისში იყენებენ, როცა მხარეს სურს ოპონენტს დაანახოს, რომ ის ამ მოლაპარაკებაში და საკითხის გადაწყვეტაში არის დაინტერესებული. ამისათვის მიმართავს სხვადასხვა სახის ტაქტიკებსაც, რათა იმოქმედონ შეთანხმების მიღწევისათვის. ასეთ პროცესს დაინტერესების გამოვლინებისათვის თან ახლავს მნიშვნელოვანი ძალისხმევა.

შიზნის დაფიქსირება – ეს არის ძველი საარტელერიო ხერხი, როდესაც მოწინააღმდეგის ადგილსამყოფელის აღმოსაჩენად ჯერ ესვრიას პირველ ჭურვს შესაძლო ობიექტის მიღმა, მერე ობიექტიდან დაშორებით. შემდეგ ამ მხარეებს ყოფენ შუაში და ბოშავენ ცენტრალურ ადგილს. ასევე ხდება მოლაპარაკებისას, მოსინჯავენ შესაძლო ვარიანტებს და გებულობენ, თუ რა პოზიცია უჭირავს მეორე მხარეს.

განიხილული ხერხები შესაძლოა ცალ-ცალკე იქნეს გამოყენებული ან კომბინაციურად. არსებობს სხვა ხერხებიც, რომელიც ზემოქმედების საუკეთესო საშუალებებია. ტაქტიკები ბუნებრივია მოლაპარაკების მხოლოდ ვაჭრობით სტილის ასახვას ანუ მათი პოზიციების გასაშკივებლად იყენებენ.

ტაქტიკები ძირითადად გამოიყენება პოზიციური ვაჭრობისას, როცა მტერს, უხეშ სტილს მიმართავენ. მხარეთა შორის ვაჭრობისას ურთიერთგაჯვლა მიმდინარეობს, სადაც დათმობები ხორციელდება. დათმობა ნიშნავს მოწინააღმდეგის დაპირისპირების გადალახვას, რათა მიაღწიო შემდეგ იმას რაც ესურს. ვაჭრობითი სტილი უმეებს, რომ ოპონენტ ნებაყოფლობით დათანხმება, ასეთი ვაჭრობით მიიღწევა ურთიერთობები ადამიანებს შორის. მოლაპარაკებებში, რომელიც კონფლიქტების დროს ხორციელდება ფართოდ გამოიყენება საეჭრო სტილი. ვაჭრობა ასევე გამოიყენება თანამშრომლობაზე მიმართულ მოლაპარაკების დროსაც, როცა უშუალოდ არ მიიღწევა შეთანხმება, რომელიმე საკითხში და საჭიროა გარკვეულ კომპრომისებზე წასვლა.

მოლაპარაკებაში ვაჭრობის გამოყენება საბაზრო ურთიერთობების ელემენტებს გულისხმობს. როცა ფასთან არის დაკავშირებული სადავო საკითხი, მხარეებს სურთ მაქსიმალური მოგება მიიღონ. რადგანაც მოლაპარაკებაზე იმყოფებიან და აქვთ სურვილი, რომ შეთანხმება მოსდეს, მხარეები უფრო ნაკლებზედაც თანხმდებიან, ვიდრე დასაწყისისათვის სურდათ. სწორედ ამას ეწოდება პოზიციური ვაჭრობა. პოზიციური ვაჭრობა ხასიათდება ოპონენტთა პოზიციების გამოვლენაში დავის დროს, რომელშიც შედის: ფასი, ობიექტი, მოცულობა შეთანხმების, ვადა და სხვ. მხარეები თავის პოზიციას იცავენ, რათა ოპონენტი გადმოიყვანონ საკუთარ პოზიციაზე. პოზიციები ამ დროს ცვლილებებს განიცდიან. თვალსაჩინოებისათვის პოზიციური ვაჭრობა მოცემულია სქემაზე:



ამ ვირტუალურ მაგალითში მოცემულია A და B მხარეს შორის ვაჭრობის შესაძლო დაშვებები. ასეთ შემთხვევაში A და B მხარეებს აქვთ მაქსიმალური და მინიმალური დასაშვები ზღვარი, რომლის შიგნითაც მიმდინარეობს გარიგება. უმეტესად ეს ზღვარი მხარეებს შორის არ ემთხვევა ერთმანეთს. მაგალითად A მხარეს შეუძლია მაქსიმალურად გამოიყენოს 5000 ერთეული, ხოლო მინიმალურად 2000. B მხარე მსგავსად, იყენებს მისაღწევად სასურველ მაქსიმუმს 6000 ერთეულს და მინიმუმს 3000, რომლის ქვემოთ ვაჭრობა დაუშვებელია. ბუნებრივია ასეთი მოლაპარაკებისას არსებობს შესაბამისობის ზონა, რომლის საშუალებითაც მიიღწევა კომპრომისი. ამ შემთხვევაში კომპრომისული ზონა იქნება 3000-დან 5000-მდე. ამ შემთხვევაში უკვე მხარეთა მოხერხებულებზეა დამოკიდებული, რომელ ერთეულს აირჩევენ. აქ მხარეები იყენებენ სხვადასხვა სტრატეგიებს და ტაქტიკებს. თუ რომელიმე მხარე იყენებს სხვადასხვა ფახდს ან ხერხს მან შეიძლება მეტსაც მიადწიოს.

პოზიციურ ვაჭრობას თავისი თანმიმდევრობა აქვს. პირველ რიგში საჭიროა გაირკვეს, თუ რა მოთხოვნილებები აქვს მხარეს, რომლისათვისაც იმართება მოლაპარაკება. ამ მოთხოვნილებებიდან გამოყოფენ ძირითადს და ნაკლებმნიშვნელოვანს. აქვე დიდ მნიშვნელობას იძენს სიტუაციის შესწავლა, სადაც მოლაპარაკება წარიმართება. აქ გასათვალისწინებელია სიტუაცია ფართო გაგებით და არა კონკრეტულ რეგიონში ან ადგილას. ამის შემდეგ საჭიროა, რაც შეიძლება მეტი ინფორმაციის მოპოვება ოპონენტზე, მათ მოთხოვნილებებზე.

ამგვარად ვაჭრობა მოლაპარაკებაში შეიძლება უსეში, მკაცრი ან რბილი მეთოდებით წარიმართოს. იმ შემთხვევაში, როცა მხარე ირჩევს მკაცრ სტილს, ბუნებრივია მეორე მხარე წინააღმდეგობას უწევს და გარიგება დაბალ ფასზე ჩერდება, უარესდება ურთიერთობა. რაც შეეხება რბილ სტილს, ამ შემთხვევაში ურთიერთობები შენარჩუნებულია და შესაძლებელია ფასიც მაღალი იყოს გარიგებაში. უმეტესად ვაჭრობის სტილის მხარეები მაშინ მიმართავენ, როცა არც ერთს არ აქვს ძალაუფლებაში უპირატესობა. ასეთ შემთხვევაში ოპონენტის დარწმუნებას ენიჭება მნიშვნელობა, რათა დაითანხმოს. უპირატესობას ის იღებს ვისაც მეტად დამარწმუნებელი არგუმენტები აქვს. ამ შემთხვევაში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ინფორმაციის ფლობას, ოპონენტის გეგმების, განწყობილებების და განზრახვების და შესაძლებლობების შესახებ.

სახელმწიფოები, დიპლომატები მოლაპარაკების დროს ავლენენ პოზიციებს, ამიტომაც დათმობები აუცილებელი პირობაა და სწორად კომპრომის აღწევნ. როცა არსებობს გარკვეული პოზიციები. მხარეები საუთარ თავს გარკვეულ ჩარჩოებში აყენებენ. რ. ფიშერი და უ. ოური (1995) თვლიან, რომ პოზიციური ვაჭრობა მოლაპარაკების პროცესს უმლის ხელს, მაგ: აშშ-ს პრეზიდენტი კენედი ჩართული იყო მოლაპარაკებაში საბჭოთა კავშირთან ბირთვული გამოსცდების აკრძალვასთან დაკავშირებით. აქ მნიშვნე-

ჯლობა მიეხიჭა, თუ რა რაოდენობის ინსპექტორებს დაუშვებდნენ მხარეები ერთმანეთის ტერიტორიაზე. საბჭოთა კავშირის პოზიცია 3 ადგილზე შეჩერდა, აშშ კი ითხოვდა 10 ადგილზე ინსპექტირებას. ამ ეტაპზე შეწყდა მოლაპარაკება, რადგან საკუთარ პოზიციებს მხარეები არ ცვლიდნენ. ასეთ შემთხვევაში მხარეებმა არ იფიქრეს შემოწმების პროცედურაზე, რომლითაც შეიძლებოდა მიეღწიათ შეთანხმებას. ორივე მხარის პოზიცია იყო არ ჩარეულიყვნენ და არ დაეშვათ ერთმანეთის ტერიტორიაზე ინსპექცია. სწორედ ფიქსირებული პოზიციების არსებობამ შეწყვიტა მოლაპარაკება. იმ შემთხვევაში, როცა პოზიციებს ყურადღება ექცევა ინტერესები საერთოდ იგნორირებულია, ამიტომაც შეთანხმება სააღბათო ხდება.

იმ შემთხვევაში, როცა მოლაპარაკებაში ბევრი მხარეა ჩართული პოზიციური ვაჭრობა ძლიერდება და მისი ნაკლოვანება აშკარად იჩენს თავს. მაგ: გაეროში, რომელიმე ქვეყნის საკითხის განხილვისას ერთმა ქვეყანამ თუ მოახდინა ამ საკითხის ბლოკირება მაშინ, საკითხის განხილვა გადაიდება. ასეთ შემთხვევაში ბუნებრივია ყალიბდება კოალიციები მხარეებს შორის, რომლებსაც საერთო ინტერესები გააჩნიათ და მოლაპარაკება კოალიციებს შორის უფრო გააღვივებულია, მაგრამ სწორად მიღწეული შეთანხმების განხორციელება რთულდება.

პოზიციური ვაჭრობის დროს ძირითადად ნუკლეომიწან თამაშის წესებს იყენებენ. ამ მიდგომაში შეიძლება დესტრუქციულად წარმართოს მოლაპარაკება. ასეთ შემთხვევაში ყველაზე კარგი გამოსავალი იქნება კომპრომისული შეთანხმება (მ. დოიჩი 1973; დ. პრეიტი 1993; და სხვ.). პოზიციური ვაჭრობის მსუბუქი მიდგომა გულისხმობს, რომ მოლაპარაკებაზე დიდ მოგებას იღებენ ურთიერთ დათმობებით. ურთიერთდათმობის პრინციპი ყოველთვის არ გამოიყენება, მაგ: თუ მოვლენები სწრაფად ვითარდება, თუ ის შეიარაღებულ დაპირისპირებაში გადადის და სხვ. ჩ. ოსგუდმა (1962). შეიმუშავა მეთოდი, რომელსაც ეწოდება „დაძაბულობის შემცირების თანმიმდევრული და ურთიერთ-ინიციატივები“ (GRIT). ავტორი თვლიდა, რომ კონფლიქტის მონაწილე ერთმა მხარემ ცალმხრივად უნდა წამოაყენოს და განახორციელოს ინიციატივები, რათა შეამციროს დაძაბულობა, და უნდა მოელოდეს, რომ მეორე მონაწილეს ასევე მოეცემა ინიციატორის მსგავსად. ეს, რომ ასე არ მოხდეს მიმართავენ გარანტიებს (მაგ. მიმართავენ მესამე მხარეს, რომელიც გარანტის როლში გამოდის). შესაძლოა ინიციატივაზე იყოს პასუხი, მაგრამ არა ისეთი რომელსაც ერთი მხარე მოელის, მაგ: როდესაც აშშ-ს მთავრობამ მორატორიუმი გამოაცხადა ბირთვული იარაღის ატმოსფეროში აფეთქებაზე. საბჭოთა კავშირმა უპასუხა არა ანალოგიური ფხით არამედ ასალი სტრატეგიულ ბომბდამშენების წარმოების შეწყვეტით. ამის მაგალითია ეგვიპტე-ისრაელის კონფლიქტში ეგვიპტეს მხრიდან ცალმხრივი დათმობები (1977). ამ მეთოდით შესაძლებელია დეესკალაციის პროცესის სელმწეობა. პირველ რიგში საჭიროა დაძაბულობის შემცირება ან ძალადობრივი ქმე-

დების შეწყვეტა. საჭიროა გარკვეული სახის სტაბილური სიტუაციის შექმნა, რადგან შემდეგ მოხდეს საკითხის განხილვა. საბრძოლო მოქმედებების შეწყვეტა არის პირველი ნაბიჯი, შესაძლოა დროებით მოხდეს. საჭიროა სიტუაცია შეფასდეს და ეს ცალმხრივი მოქმედებით თუ ხდება გულისხმობს, რომ მეორე მხარეც შეწყვეტს მოქმედებებს. შემდეგ საჭიროა მხარეებს შორის დიალოგის გაბმვა და მოლაპარაკებისათვის მზადება. ამისათვის საჭიროა სტიმულაცია ჰქონდეთ მხარეებს. ცალმხრივი გადაწყვეტილების რეალისტაა უნდა გადაიხადოს ერთობლივ გადაწყვეტილებებში. ყოველივე ეს გულისხმობს ორმხრივ კომუნიკაციას. მხარეები აქ ცვლიან ინფორმაციას, ჯარებს და განიხილავენ რეგულაციის პერსპექტივებს. თუ პროცესები კონსტრუქციულად წარიმართა მხარეები იწყებენ მოლაპარაკებას. მოლაპარაკების შედეგების შესრულება იწვევს კონფლიქტის მოგვარებას, სადაც მხარეებს პასუხისმგებლობა აქვთ აღებული ხელშეკრულების ყველა პუნქტზე.

მოლაპარაკების მეორე მხარე ესება თანამშრომლობას, სადაც მხარეები ერთობლივად ცდილობენ მიაღწიონ შედეგს. ამ მეთოდს რ. ფიშერმა და უ. იურიმ (1995) უწოდეს პრინციპიალური მოლაპარაკება ანუ მოლაპარაკება არსობრივად. ნშირად ასეთი პროცესი გართულებულია, განსაკუთრებით თუ კონფლიქტის შემდეგ ერთი მხარი ერთეება შეთანხმების მისაღწევად აქტიურად. ავტორები პრინციპიალური მოლაპარაკების ძირითად წესებს გამოყოფენ. ამ სახის მოლაპარაკება ოთხ ძირითად პრინციპს ეყრდნობა:

1. ადამიანები: მოლაპარაკების მონაწილეთა და საგნის (პრობლემის) განსხვავება უნდა მოხდეს;
2. ინტერესები: ყურადღება უნდა მიექცეს ინტერესებს და არა პოზიციებს;
3. ვარიანტები: ურთიერთხელსაყრელი ვარიანტები უნდა შემუშავდეს;
4. კრიტერიუმები: შედეგი ობიექტურ კრიტერიუმებს უნდა ეყრდნობოდეს.

1. ადამიანები – ასეთ შემთხვევაში მოლაპარაკების პროცესში ჩართული პირები ემოციური დამოკიდებულებებს გამოსატავენ ადამიანების მიმართ და არ საუბრობენ მოლაპარაკების ძირითად საგანზე, პრობლემაზე. აქ პრობლემის განხილვა კი არ ხდება, არამედ აქცენტია პიროვნებაზე ვინც ჩართულია მოლაპარაკებაში. პრინციპიალური მოლაპარაკების მეთოდი მოითხოვს აქცენტის პრობლემაზე და არა პიროვნებებზე.

2. ინტერესები: – მოლაპარაკების პროცესში პოზიციების გადმოცემა და დაცვა იწვევს ოპონენტის მხრიდან უარყოფითი რეაქციების გამოვლენას, რადგან ოპონენტი თვითონ ცდილობს დაეკმაყოფილოს თავისი მოთხოვნები. ასეთ შემთხვევაში მნიშვნელოვანია, ყურადღება მიექცეს ინტერესებს, რაც პოზიციებს განსაზღვრავს. ინტერესს აქვს მოტივაციური მიმართება, რომელითაც მხარეები იღებენ გადაწყვეტილებას. მნიშვნელოვანია, რომ პოზიციებს მიღმა ინტერესების დანახვაა საჭირო, რათა მხარეებმა იმოქმედონ ისე, რომ დაიცვათ ილონ თავთავიანთი ინტერესები.

3. ვარიანტები: - მოლაპარაკების პროცესში მხარეები იწყებენ შესაძლებლობების წრის გაფართოებას, რათა გადაჭრან კონფლიქტი: ამ შემთხვევაში კმნიან სხვადასხვა ვარიანტების გადაწყვეტას, რასაც აუცილებლად მოჰყვება ყველაზე მისაღები ვარიანტის შერჩევა მხარეების მიერ. სხვადასხვა ვარიანტების შეთავაზება, პრემიუმების გაფართოება, სანამ ერთზე შეჩერდებიან. ნიშნავს, რომ მხარეები მათ განიხილავენ და მხარეთა ინტერესები დაზუსტებული იქნება.

4. კონცეფციები: - ვარიანტების ფართო ველიდან შერჩევა გულისხმობს საუკეთესო გადაწყვეტილების გამოყოფას, რისთვისაც საჭიროა ობიექტური კრიტერიუმების გამოყოფა. კრიტერიუმები შეიძლება იყოს: ორივე მხარის ინტერესების დამაკმაყოფილებელი, რა არის მასში სასიკეთო და სხე. კრიტერიუმებით გადაწყვეტილების მიღება ორთავე მხარემ უნდა აღიაროს, ის გადაწყვეტა, რომელიც საუკეთესოა.

ამ საფეხურებს თავისი აქტივობები გააჩნია, რათა თანამშრომლობითი ურთიერთობები ჩამოყალიბდეს.

პოლიტიკური კონფლიქტები მოგვარდება მშვიდობიანი გზით ანუ პრინციპიალური მოლაპარაკების საფუძველზე ნიშნავს თანამშრომლობის წარმართვას მხარეთა შორის. ასეთი სახის მოლაპარაკებებს საფუძვლად უდევს პირველ რიგში ის მიზეზი, რომ მხარეები გრძნობენ ურთიერთგანადგურების საფრთხეს. განადრუტების საფრთხე შეიძლება ისეთი ძლიერი იყოს, რომ მხარეები უარყოფენ ძალის გამოყენებას ან გარკვეული სახის იარაღის გამოყენებას. მაგალითად: ცივი ომის პერიოდში ბირთვული შეიარაღების შესახებ აღმოსავლეთსა და დასავლეთს შორის დაპირისპირება. „ბირთვული შეჩერების“ კონცეფცია ნიშნავდა, რომ ბირთვული იარაღის არსებობა და საპასუხო დარტყმის მიყენება არის შემაკავებელი ფაქტორი პოტენციური აგრესორისათვის. ასეთ შემთხვევაში მხარეები გაურბიან დაბაულობას და ინარჩუნებენ მშვიდობას, მაგრამ ასეთი შეკავება ძალიან საშიშია, რადგან არის ალბათობა (შემთხვევითი), რომ ერთმა მხარემ გამოიყენოს ის. არსებობს სხვა მიზეზიც, რომლითაც მოლაპარაკება კონსტრუქციული გზით მიმდინარეობს. ურთიერთშეზღუდვები ცალმხრივ ქმედებებში - მხარეები გარკვეულ შეზღუდვებს უწესებენ ერთმანეთს, რომელიც სრულ განადგურებას არ გულისხმობს, არამედ ეკონომიკური და პოლიტიკურ სფეროში ზიანის მიყენებაში გამოიხატება. ამიტომაც მოლაპარაკებისას მხარეებმა უნდა შესძლონ სადავო საკითხის გადაწყვეტა. ამ შემთხვევაში მხარეები ბოლომდე მაინც არ არიან დარწმუნებული შეასრულებენ თუ არა ხელშეკრულებას. ყოველივე ეს კი უბიძგებს მხარეებს მკაცრი შეზღუდვები დაუწესონ ერთმანეთს.

იმ შემთხვევაში, როცა მხარეები სამხედრო წინააღმდეგობაში არიან ჩართული ასევე შესაძლებელია მშვიდობიანი გზით დავის მოგვარება. აქ ორი სიტუაცია არსებობს, როცა მხარეებს შორის აშკარა ასიმეტრიაა ძალებში ან თანაბარი ძალის მხარეებია. ძალთა ასიმეტრიის შემთხვევაში ნაკლები

ძალის მქონე მხარე, რომელიც საბრძოლო მოქმედებებშია ჩართული დამარცხებული გამოდის. ამიტომაც ამგვარი დაპირისპირებისაგან გამოსულა მისთვის სელსაყრელი უნდა იყოს, რომ ბრძოლის დამთავრება უფრო სელსაყრელია. ეს არ ზღუდავს პარტიზანულ ქმედებებს. მაგალითად რუსეთ-ჩეჩნეთის დაპირისპირება. ასიმეტრიის შემთხვევაში კაპიტუაცია ნიშნავს დამარცხებას, ამიტომაც სუსტი მხარე მიმართავს შინაგან (მობილიზაცია) ან გარეგან (მოკავშირეები) მომხრეებს, რათა წაგებულმა მხარემ კვლავ გააგრძელოს ბრძოლა. იმ შემთხვევაში, როცა თანაბარი ძალის მხარეებია, როდესაც ვერც ერთი ვერ ძლევს, სიტუაცია ჩისში შუდის, სადაც იარაღს არც ერთი არ თმობს. ამ შემთხვევაში მხარეები გააცნობიერებენ, რომ კონფრონტაციის გაგრძელება უმართაა და ფიქრობენ კონფლიქტის მშვიდობიანი ჭიით მოგვარებაზე. მოლაპარაკებისას მნიშვნელოვანია მხარეებმა შეინარჩუნონ საკუთარი სახე და კონკრეტულ განზრახვა ამ კრიზისული სიტუაციის დაძლევის. მშვიდობიანი ჭიით დაძლევა კონფლიქტის ორმხრივი პროცესია. მხარეები მათის მიმართავენ მშვიდობიან მოლაპარაკებას, როცა დარწმუნდებიან, რომირესურსები ამოწურულია, ხოლო ფასი ომის გაგრძელების ძალზედ მაღალია.

ასიმეტრიული ძალების დაპირისპირებისას შესაძლებელია პრობლემის გადაჭრა თუ გამოიყენებთ შესატყვის მეთოდებს. ერთობლივი მოქმედებები ანუ მოლაპარაკებების დაწყება მაშინაა მოსალოდნელი, როცა ისინი დარწმუნდებიან, რომ მათ აღარ აქვთ საუკეთესო ალტერნატივა. განსხვავება მხარეებს შორის შეიძლება დაიფაროს, როცა არსებობს მოლაპარაკების შედეგების საუკეთესო ალტერნატივები (BATNA). საუკეთესო ალტერნატივას ყურადღება ექცევა, რადგან არსებობს მოლაპარაკების შედეგების ალტერნატივაც (ATNA) და ის შეიძლება რამდენიმე იყოს. ალტერნატივები ძირფესვიანად მუშავდება მოლაპარაკების პროცესის პრაქტიკულად, ამიტომაც მათ შორის საჭიროა აირჩეს ყველაზე საუკეთესო. ის შეიძლება ფასის მიხედვით ნაკლებად მომგებიანი იყოს, მაგრამ ზოგადად მისაღები. მოლაპარაკების შედეგების საუკეთესო ალტერნატივას აქვს უპირატესობა იმ მხრივ, რომ შემოქმედებითად გადაწყდეს საკითხი, აქ ინტერესები არის სრულიად გათვალისწინებული. მოლაპარაკების დროს საჭიროა ნელ-ნელა ჩამოყალიბდეს საუკეთესი ალტერნატივები, რაც გადაწყვეტილების საფუძველი გახდება. საუკეთესო ალტერნატივების ჩამოყალიბება ხდება: 1. მოქმედების გეგმის განიხილავს, იმ შემთხვევისათვის თუ შეთანხმება არ იქნება მიღწეული; 2. ჩამოყალიბდეს იმედის მომცემი ცნებები და დაისახოს მათი პრაქტიკული განხორციელების საშუალებები; 3. შეირჩეს საჯდელი ვარიანტი, რომელიც საუკეთესოდ არის მიჩნეული. მოლაპარაკების პროცესში მნიშვნელობა აქვს იმასაც თუ ოპოზიციური მხარის საუკეთესო ალტერნატივებიც არის ცნობილი. შესაძლოა მხარეთა ალტერნატივები ემთხვეოდეს ერთმანეთს, რაც მოლაპარაკების ეფექტურად წარმართვას უწყობს ხელს.

ჩვენს მიერ განხილული ორი მიდგომა პოზიციური ვაჭრობა და პრინციპული მოლაპარაკებები შეიძლება განვიხილოთ, როგორც ალტერნატიული ვარიანტები. რომელი უმჯობესია? ამ საკითხზე არსებობს მუცნიერებაში დავა, რადგან მოლაპარაკებებში უმეტესად პოზიციურ ვაჭრობას იყენებენ. დავის გადაწყვეტა სხვადასხვა ჭეშმით ხდება, მაგ: ზოგი ალიარებს ორივე სახის მოლაპარაკების გამოყენებას, რაც მათ ერთ კონსტიტუციურ ათავსებენ. უმეტესი ავტორები ფიქრობენ, რომ პრინციპული მოლაპარაკება, სადაც თანამშრომლობაზე ორიენტაცია ძალზედ მსიმსვლელოვანია და ეფექტური, რადგან თუ მხარეები მშვიდობიანი გადაწყვეტისკენ მიისწრაფვიან აუცილებლად უნდა აირიონ მოლაპარაკების წარმართვის მეთოდი, სადაც ორთავე მხარის ინტერესები იქნება გათვალისწინებული. საპირისპირო შემთხვევაში ვიდებთ კონფლიქტის ესკალაციას და ძლიერ წინააღმდეგობას, რაც ომში, ძალადობაში ვლინდება.

მოლაპარაკებები შეიძლება გახდეს სხვაგვარ მათში ჩართული მონაწილეთა რაოდენობის მიხედვით: ინდივიდუალური და ჯგუფური მოლაპარაკებები. პოლიტიკურ ცხოვრებაში უმეტესად კოლექტიურ მოლაპარაკებებთან გვაქვს საქმე. ბუნებრივია ყოველი მოლაპარაკება თავის საფესურებს, ფაზებს შეიცავს და გარკვეული თანმიმდევრობით ხორციელდება. ჩვენი შეფასებით კოლექტიური მოლაპარაკების, ამგვარი პროცესი ძირითადად სამი ფაზის შეიცავს: 1. მოსამზადებელი; 2. მოლაპარაკების და 3. მოლაპარაკების შემდეგი ფაზები. 1. მოსამზადებელი ფაზა – მოსამზადებელი პერიოდი ხანგრძლივი პროცესია, სადაც გუნდის მომზადება, პოზიციების, ინტერესების ჩამოყალიბება, საკითხის განხილვა და წინასწარი მოლაპარაკება მიმდინარეობს. პირველ რიგში მხარეები განიხილავენ საკითხს – საერთოდ საჭიროა თუ არა კონფლიქტის მოგვარებისათვის მოლაპარაკების მეთოდის გამოყენება? თუ შეუძლებელია დავა სხვა მეთოდებით მოგვარიდეს? თუ გადაწყდება მოლაპარაკების მეთოდის გამოყენება საჭიროა ის რეგულირებად პროცესად იქცეს.

რ. ფიშერი და დ. ერტელი (1996) მიიჩნევენ, რომ მოლაპარაკებისათვის მზადება უნდა მიმდინარეობდეს, რათა მხარემ მიაღწიოს ეფექტურ შედეგს. მოლაპარაკებისათვის მზადება შემდეგ ეტაპებს მოიცავს:

1. ინტერესების გამოყოფა – პირველ რიგში საჭიროა ყურადღება მიექცეს იმ მოთხოვნებს, რომლის დაკმაყოფილებაც საჭირო მოლაპარაკებისას. ამისათვის საჭიროა ინტერესების განსაზღვრა და პრიორიტეტების მინიჭება;

2. შეთავაზება (ოფციები) – მნიშვნელოვანია, რომ მხარემ შეთანხმებისათვის სხვადასხვა ვარიანტები წარმოადგინოს, ანუ რაც უფრო მეტი ოფციები იქნება მოლაპარაკების მაგიდაზე წარმოდგენილი, მით უფრო მეტია ალბათობა, რომ მხარე თავის ინტერესს დაიცავს დაკმაყოფილებს;

3. ალტერნატივები – საჭიროა გამოიყოს ალტერნატივები, რომელთა შერჩევა მხარეების მიერ ხდება. საბოლოო შედეგი ალტერნატივებიდან შეირჩევა.

4. ლეგიტიმურობა – ურთიერთობაში მხარეებმა საჭიროა გამოიყენონ დაკანონებული სტანდარტები, რომლითაც დაარწმუნებენ სხვა ადამიანს, რომ მას სამართლიანად და კანონიერად ექცევიან;

5. კომუნიკაცია – მხარეებს შორის ორმხრივი კავშირი უნდა არსებობდეს. ღია ურთიერთობებისას თავიდანვე უნდა იქნეს განსხილული რა სურთ და რას მოვლიან ერთმანეთისაგან;

6. ურთიერთდამოკიდებულება – მოლაპარაკების დაწყებამდე საჭიროა ადამიანის ფაქტორის გათვალისწინება, რადგან მხარეებმა შეძლოს გააუმჯობესონ ურთიერთობები (აქ ეურადლება ექცევა ემოციებს, განწყობილებებს და სხვ.);

7. ვალდებულება – მნიშვნელოვანია მხარეებმა ვალდებულებები აიღონ საკუთარ თავზე და შეთანხმების შემთხვევაში შეასრულონ დანაპირები.

მოსამზადებელი პერიოდის ეტაპების თანმიმდევრულად განხორციელება ძირითადი პირობაა მოლაპარაკებების „მაგიდასთან“ წარმატების მიღწევისა. მოსამზადებელი პერიოდი ხშირად აყოვნებს მოლაპარაკებებს, რაც შეიძლება თვეები ან წლებიც გაგრძელდეს. ეს არ ნიშნავს, რომ ეურადლება მხოლოდ მოსამზადებელ პერიოდზე გაკეთდეს და მხარისათვის თვითმჩანი გახდეს. მუშაობა პარალელურად მიმდინარეობს სხვადასხვა საკითხებთან დაკავშირებით; მაგ: საერთო ინტერესების სუეროს დადგენა ხდება, ხწავლობენ ისტორიულ წყაროებს, ორგანიზაციულ საკითხებს, აგვარებენ პოზიციებს, ინტერესებს აფიქსირებენ (საკუთარს და ოპონენტის), სამუშაო ურთიერთობებს ამყარებენ პარტნიორებთან და სხვ.

მოლაპარაკებაში ჩართული მხარე კრიბავს გუნდის, რომელსაც ეყოლება ლიდერი, მას დაევალება მოლაპარაკების უშუალოდ წაყვანა. გუნდის შექმნა მნიშვნელოვანია, მის წევრებს შორის უნდა არსებობდეს ურთიერთგაგება და საკითხის ღრმა ცოდნით უნდა გამოირჩეოდნენ. გუნდის წევრებს შორის ხაწილდება როლები და ყოველი მათგანი იღებს დავალებას. გუნდური მუშაობის შედეგი კონფიდენციალურია, რადგან ის გადაწყვეტილებებს ესება. გუნდის წევრები აგვარებენ საორგანიზაციო საკითხებს, რომელშიც ძირითადად შედის დღის წესრიგის შედგენა, ტექნიკური პირობების შექმნა, მომსახურება, მიღება და ა. შ. ხშირად გუნდი იწვევს ექსპერტებს და პარალელურად განიხილავს პრობლემებს ან აწყობს იმიტაციურ მოლაპარაკებას სადაც შესაძლო გარანტიები ოპონენტის შეიძლება გამოვლინდეს. ამ მოსამზადებელ პერიოდში გუნდი მუშაობს მასური კომუნიკაციის წარმომადგენლებთან, არასამთავრობო ორგანიზაციებთან და სხვ. მათთან მუშაობა ორი მჩნით ხორციელდება – ერთ პროპაგანდისტული და მეორე ინფორმაციული თვალსაზრისით.

დელეგაცია არ უნდა იყოს დიდი, გუნდური მუშაობაში ყველა წევრი უნდა იყოს ჩართული და ორთავე სქესის წარმომადგენლებისაგან უნდა შედგებოდეს. გუნდშივე ხორციელდება მოლაპარაკების შინაარსობრივ მხარეზე შეთანხმება. პირველ რიგში ასდენენ პრობლემის ანალიზს და სიტუაციის დიაგნოსტიკას, გამოყოფენ ინტერესებს. ხდება კონცეფციის ჩამოყალი-

ბება ანუ საერთო მიდგომის, რომელიც მოლაპარაკების პროცესის დერძს წარმოადგენს. კონფლიქტში ასახულია მოლაპარაკების მიზნები, საშუალებები და ხერხები. შემდგომ გადაწყვეტილებების შესაძლო ვარიანტების განხილვა ხდება და ალტერნატივების გამოყოფა. გარანტიების რაჟირება უნდა მოხდეს მსიშვნელობის მიხედვით, მაგრამ ის შეიძლება მოლაპარაკების პროცესში შეიცვალოს. მხადდება წინადადებები თავისი შესატყვისის არგუმენტებით. არგუმენტების მიღება-არმიღების შესაძლო რეაქციებიც გაითვლება. ყოყლოვე დოკუმენტურად უნდა მომზადდეს, შესაძლოა აკცრის სახით ან ცალკეული წინადადებებით. ასეთი დოკუმენტები შესაძლოა მრავალი იყოს, იმის მიხედვით თუ სიტუაცია როგორ წარიმართება.

გუნდური მუშაობისას ანუ შიდაგუნდური მოლაპარაკებისას მომზადების პერიოდში სხვადასხვა ხერხები და საშუალებები გამოიყენება. მაგ: თავყრილობები, სადაც გუნდის წევრები თავიანთ მზრს აფიქსირებენ, ვალდებულებები ნაწილდება, შეიმუშავენ გუნდის მუშაობის გეგმას, პროცედურებს და ა. შ.; საქმიანი და იმიტაციური თამაშების გამოყენება გუნდის წევრებს განუტკიცებს მოლაპარაკების წარმართვისათვის ეფექტურ უნარ-ჩვენებს, ხდება მოლაპარაკების პროცესის გათამაშება, რათა რეალურ მოლაპარაკებაზე გაუადვილდეთ მუშაობა. იყენებენ „ტენისის შტერმის“ მეთოდს ძირითადი პრობლემების გამოსაგლენად. სმირად მუშაობენ თვით გუნდის წევრებზე, სტრესის თავის დაღწევის საშუალებებზე, ექსტრემალურ სიტუაციასში. აქ მსიშვნელოვანია პრობლემის გადაჭრის პროცესის წარმართვა, რომლისთვისაც იყენებენ სპეციალურ პროცედურებს.

პრობლემის გადაჭრის პროცესი თ. გორდონის (1977) მზრი შეიცავს ექვს საფეხურს: 1. პრობლემის განსაზღვრა; 2. ალტერნატივების გამოფლენა; 3. ალტერნატივების შუფასება; 4. გადაწყვეტილების მიღება; 5. გადაწყვეტილების შესრულება; 6. გადაწყვეტილების შესრულების მონიტორინგი. პრობლემის გადაჭრის პროცესს მომლაპარაკებელი თანმიმდევრულად უნდა მიყვებოდეს. შესაძლოა შიდაგუნდურ შესვდრებში გუნდის წევრებმა მოიწვიონ სპეციალისტი, რომელიც ხელს შეუწყობს პრობლემის გადაჭრის პროცესს. მ. სტივენსი (1996) პრობლემის გადაჭრის ეტაპებს შემდეგი სახით საზღვრავს: 1. პრობლემის მიღება, აღიარება, გამოფლენა; 2. მოცემულ სიტუაციაში ამ პრობლემის განმარტება და პრობლემის გამოყოფა; 3. გამოყოფილი პრობლემის ანალიზი; 4. შესაძლო ალტერნატიული გების ძიება; 5. იდეალური გადაჭრისათვის კრიტერიუმების ძიება; 6. საუკეთესო გადაწყვეტილების გამოყოფა; 7. პრობლემის გადაჭრა. ამ გზით ხორციელდება ინტერესებზე დაფუძნებული მოლაპარაკება, სადაც მსარეთა შორის შეთანხმებაა, მიმართულნი არიან თანამშრომლობაზე და ერთობლივად ეძებენ პრობლემის გადაჭრის გებს. ასეთი სახის პროცესი აჩქარებს გადაწყვეტილების მიღებას, რა თქმა უნდა კონსტრუქციული სახით. კ. მური (1986) განსაზღვრავს მოლაპარაკების ეტაპებს: 1. აუცილებელია განისაზღვროს მატერიალური პროცედურული ინტერესები, რაც ურთიერთდამოკიდებულებას ესება, რომელთა დაკმაყოფილება აუცილებელია; 2. უნდა განისაზღვროს

რა ინტერესები იქნება მოლაპარაკების პროცესში მნიშვნელოვანი მეორე მხარისათვის; 3. მოლაპარაკება სწორედ ასეთი შესატყვისი ინტერესების მიწოდებით უნდა დაიწყო; 4. პრობლემა ცალმხრივი, საკუთარი ინტერესების დაკმაყოფილებით არ უნდა იყოს წარმოდგენილი; 5. საჭიროა განისაზღვროს საერთო კრიტერიუმები, რაც უნდა აკმაყოფილებდეს შესაძლო შეთანხმებას; 6. აუცილებელია სხვადასხვა გარანტიებზე (ვადაწყვეტის) შეთანხმება; 7. მხარეებმა უნდა შეიმუშაონ ხერხები და მეთოდები შეთანხმების გარანტიების გამოსაყოფად; 8. საჭიროა შეთანხმებითი განწყობით მუშაობა და 9. საბოლოოდ უნდა განისაზღვროს შეთანხმების სფეროები და გადმოიცეს წერილობით.

მოხსმადებულ პერიოდშივე მიმდინარეობს „მოლაპარაკება მოლაპარაკების“ შესახებ. აქ უკვე გუნდის წევრები მეორე მხარეს სთავაზობენ: მოლაპარაკების ჩატარების ადგილის, დროს, დღის წესრიგს, მოლაპარაკების სახელწოდებას, და განსაზღვრავენ მოლაპარაკების დონეს. პირველ რიგში ხდება დროზე შეთანხმება, რომლითაც ასევე დგინდება თუ რამდენად დაინტერესებულია მხარე მოლაპარაკებაში. შემდეგ თანხმდებიან ადგილზე – სად უნდა ჩატარდეს საკუთარ ტერიტორიაზე, ოპონენტთან თუ ნეიტრალურ ან უცხო ქვეყნის ტერიტორიაზე. ხშირად არის, რომ მხარეები სან საკუთარ სან ოპონენტს ტერიტორიაზე აწყობენ შესჯერდებს. დაძაბულობის შემთხვევაში ან საოპარი მოქმედებების დროის ნეიტრალურ, ან შუამავლის ტერიტორიას არჩევენ. მაგ: თანმიმდევრულად ხდებოდა ნამიბიის პრობლემის განხილვა. ანგოლაში, კობაზე, სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკაში, ნამიბიაშიც (80-იანი და 90-იანი წლები). ვიეტნამის ომის დამთავრების შესახებ მოლაპარაკება გაიმართა ნეიტრალურ ტერიტორიაზე პარიზში (1968-1973). პაკისტანის და ინდოეთის შესვედრა 1966 წელს მოხდა შუამავლის ტერიტორიაზე საბჭოთა კავშირში ქ. ტაშკენტში. ტერიტორიის არჩევისას მოქმედებს ფსიქოლოგიური მომენტებით, მაგ: საკუთარ ტერიტორიაზე დარწმუნებულად მოქმედებს, აკონტროლებენ უკეთ სიტუაციას. მაგრამ უცხო ტერიტორიასაც შეიძლება ქონდეს უპირატესობები: ყურადღება მხოლოდ მოლაპარაკებას ექცევა; საორგანიზაციო საკითხებზე პარტნიორს ეკისრება პასუხისმგებლობა და სხვ.

შეთანხმება ხდება ასევე ტერიტორიის მოწყობაზე, ოთახების განლაგებაზე, ავეჯის მოთავსებაზე და ადგილების განაწილებაზე. ამ საკითხებთან დაკავშირებით უამრავი დავა არსებობდა, მაგ: მოლაპარაკება ოცდაათწლიანი ომის დასასრულის შესახებ, რომელიც 1648 წელს დასრულდა ვესტფალიის მშვიდობიან ხელშეკრულებაზე ხელმოწერით, თუმცა მხოლოდ მოლაპარაკების მაგიდასთან განლაგების თაობაზე დავა, ნახევარი წელი გრძელდებოდა. იალტის კონფერენციაზე საბჭოთა კავშირმა, დიდმა ბრიტანეთმა და აშშ-მ მოლაპარაკების ოთახში შესვლის თანმიმდევრობის საკითხი სწრაფად გადაწყვეტეს, სამივე დელეგაცია ერთდროულად სხვადასხვა კარიდან შემოდიოდა ოთახში.

დღის წესრიგი ასევე წინასწარ უნდა იქნეს შეთანხმებული (რა შევა მასში, რა თანმიმდევრობის, როგორია რეგლამენტი და ა. შ.), რადგან თვით მოლაპარაკების დაწყებისას ამაზე არ დაიხარჯოს დრო. მაგ: პარიზში (1966 წ.)

ვიეტნამის ომის დამთავრების შესახებ აშშ დაჟინებით მოითხოვდა საწყისში განხილულიყო საომარი შეთანხმება, რაც გრანტებს მიხედვით სამხრეთ ვიეტნამის მთავრობას. თავის მხრივ ჩრდილოეთ ვიეტნამელების თავისობდნენ ჯერ განხილულიყო პოლიტიკური საკითხები. ასეთი შეთანხმებლობა დღის წესრიგში დროს ხარჯვასთანაა დაკავშირებული, ვიეტნამში ამ დროს ბევრი ადამიანი დაიხოცა. საბოლოოდ შეთანხმდნენ, რომ ორთავე საკითხი ერთდროულად იქნებოდა განხილული და მოლაპარაკებები ისევ განახლდა. სწორედ იღებენ თავისუფალ დღის წესრიგს, რომლითაც დიდი ხნის დისკუსიების შეწყვეტა ხერხდება. ხანდახან დავა ეხება ასევე მოლაპარაკების სახელწოდებას, მაგ: ქართველებსა და აფხაზებს შორის მოლაპარაკებას აფხაზეთის მხარე უწოდებს ქვეყნებს შორის მოლაპარაკებას, რაც საქართველოს მხარისათვის მიუღებელია. ასეთ შემთხვევაში საჭიროა სახელწოდება აღებულ იქნეს თვით მოლაპარაკების საგნიდან. მნიშვნელოვანია თავიდანვე განისაზღვროს მოლაპარაკების დონეც – უმაღლესი, მაღალი, ლიდერების, წარმომადგენლების თუ სხვა.

2. მოლაპარაკების ფაზა – მოსამზადებელ პროცესს აუცილებლად მიჰყვება თვით მოლაპარაკების ფაზა. ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს ჰორიზონტალურ მოლაპარაკებასთან, სადაც მხარეები უშუალო ტრანსაქციაში ერთვებიან. ამ ფაზას თავისი სტრუქტურა აქვს, სადაც: ერთიერთობების დაზუსტება ხდება, პოზიციების და ინტერესების დაფიქსირება; შემდეგ დისკუსიები იმართება სადავო საკითხთან დაკავშირებით. ხანამ საბოლოო შეთანხმებას მიიღებენ და ხელშეკრულებებს გააფორმებენ მხარეები იყენებენ პრობლემის გადაჭრის მეთოდებს, წარმოადგენენ ალტერნატიულ გადაწყვეტილებებს, ასახელებენ არგუმენტებს, სწორად იმართება ვაჭრობა, ადგენენ ძირითად პარამეტრებს და ბოლოს ამზადებენ საბოლოო შეთანხმების ვარიანტს. ამ ვარიანტის დახვეწა ხდება და ის არის საუკუნელი ხელშეკრულების. ხელშეკრულების დადება უკვე რიტუალიზაციას მოითხოვს განსაკუთრებით უმაღლეს დონეზე მოლაპარაკებისას. ხელმოწერილი ხელშეკრულება (შეთანხმება, მემორანდუმი და სხვ.) ოფიციალურ ძალას იძენს, სწორად მოლაპარაკება ხელშეკრულების დადებით არ მთავრდება, რაც საკითხის (პრობლემის) შემდეგ დაბრუნებას ცულისსმობს.

3. მოლაპარაკების შემდეგი ფაზა – იმ შემთხვევაში თუ მოლაპარაკება შეთანხმებით დასრულდა და მხარეთა შორის დაიდო ხელშეკრულება, მხარეებმა ვალდებულია აიღეს მის შესრულებაზე, მათ მიერ ხდება ამ შეთანხმების განხორციელება. ბუნებრივია ამ პროცესს სჭირდება მონიტორინგი. მონიტორინგს ორთავე მხარე ასორციელებს. როდესაც მხარეები ვერ აღწევენ შეთანხმებას ერთი მხრივ ისინი შეიძლება კვლავ დაუბრუნდნენ განსახილველ საკითხს, ახალი ინფორმაციით, შესხედულებებით, წინადადებებებით, ან დაშორდნენ ერთმანეთი და ისევ დაძაბულ სიტუაციაში აღმოჩნდნენ. მოლაპარაკების შემდეგ კონფლიქტის ესკალაცია ანუ არშემდგარი მოლაპარაკება მხარეებს განცალკევებულად ცოცხებს და იწვევს ემოციურ დაძაბვას. მცირდება ერთიერთობები, ატმოსფერო იძაბება, ჩნდება ახალი

პრობლემები, გრძელდება შეჯახება და სხვა. ასეთ შემთხვევაში საჭიროა ახალი გზების გაოსახვა, მაგ: მესამე მხარის ჩარევა.

პოლიტიკური კონფლიქტების სიტუაციის ერთ-ერთი საუკეთესო მეთოდია მოლაპარაკება. მოლაპარაკების პროცედურა დადებით შედეგზე უნდა იყოს მიმართული, რაც მონაწილეთა პოლიტიკურ და კეთილ ნებაზე დამოკიდებული. მოლაპარაკების წარმართვა კონსენსუსის მიღწევისათვის არაქონსურობა ციკლურ მიდგომას გულისხმობს. კონსენსუსის მიღწევა მოლაპარაკების ყველა დონეზეა საჭირო, დაწყებული ჰორიზონტალური მოლაპარაკებიდან დამთავრებული შიდაგუსდურით. კონსენსუსის მიღწევა ეს არის პრობლემის გადაჭრა თანამშრომლობის საფუძველზე. კონსენსუსური მიღწევა მრავალმხრივი კონფლიქტის შემთხვევაში, სადაც მხარეები ერთად მუშაობენ სადავო საკითხზე. ასეთ შემთხვევაში გადაწყვეტილებების მიღება კონსენსუსის საფუძველზე ხდება. კონსენსუსი არის დემოკრატიის ძირითადი პრინციპი, რომელიც ხელს უწყობს დამატულობის, დაპირისპირების, განხეთქილების შემცირებას საზოგადოებრივი ცხოვრების ყველა დონეზე. სამოქალაქო თანხმობების მიღწევა ამკრებს კონფლიქტებს. აქედან გამომდინარე პოლიტიკური კონსენსუსის მიღწევა ნიშნავს უმეტესი ადამიანის მიერ თანხმობის აღიარებას, თანაცხოვრების მნიშვნელოვან ასპექტებთან დაკავშირებით. კონსენსუსი ხელს უწყობს საზოგადოების პოლიტიკურ მართვას, ინტეგრირაციას და სტაბილურობას. კონსენსუსის შედეგად პოლიტიკური მართვლობის ლეგიტიმურობი ხორციელდება.

კონსენსუსს თავის სტრუქტურა და ფუნქციონირების ეტაპები აქვს. კონსენსუსის ჩამოყალიბება სხვადასხვა დონეზე განხორციელებული ეტაპებით განისაზღვრება, მაგ: გუბნში კონსენსუსის მიღწევა ადვილია შედარებით, ვიდრე დიდ სოციალურ ჯგუფებში. ჯ. სარტორიმ (1992) გამოყო კონსენსუსის სამი დონე: 1. კონსენსუსი საზოგადოების დონეზე (ძირითადი კონსენსუსი); 2. კონსენსუსი რეგიონის დონეზე (პროცედურული კონსენსუსი) და 3. კონსენსუსი პოლიტიკურ დონეზე. პირველი არის ძირითადი კონსენსუსი საზოგადოების დონეზე, სადაც თანხმობის მხალღი დონეა. მეორე – პროცედურული სახით არის წარმოდგენილი, რაც გამოისატება სხვადასხვა აქტებში, კანონებში, კონსტიტუციაში. ამგვარი ნორმატიული პუნებით სერხდება კონფლიქტების რეგალაცია საზოგადოებაში. ასეთ შემთხვევაში ყურადღება ექცევა დემოკრატიულ პრინციპს – მათორიტარულობას ანუ უმრავლესობის ნებას. სწორედ ამ სახით ხდება პოლიტიკური რეგიონის ფუნქციონირება დემოკრატიულ საზოგადოებაში. მესამე – ეხება პოლიტიკური გადაწყვეტილების მიღებას. მაგ: მთავრობა ოპოზიციას შორის დადებითი მიმართება. კონსენსუსის მიღწევა მნიშვნელოვანია სამოქალაქო ომის შემდეგ, რომელიც მოითხოვს დროს. მაგალითად: დღევანდელ საქართველოში მიმდინარე შერიგების პროცესი ხელისუფლებასა და ოპოზიციას შორის პირველ რიგში უნდა გულისხმობდეს კონსენსუსის მიღწევას, რაც გარკვეულწილად ფაქტიური სახით უნდა იქნეს გაფორმებული. ასეთ შემთხვევაში თანხმობა საჭიროა იქნეს მიღწეული წარსულზე, შემქმადეს გარკვეული ნო-

რმატიული აქტები (წარსულის 'შეფასება, ცხელილებები სხვადასხვა დადგენილებებში და აქციებში და სხვ.) და რაც მთავარია ხელისუფლებაში ოპოზიციური ძალების (ემკიერების) დაშლება. ასეთი პროცესი თავიდან გულისხმობს მხარეებს შორის კონკრეტულ მოქმედებებს.

მოლაპარაკებები გუნდს 'მიგნით აუცილებლად გულისხმობს კონსენსუსის შემუშავებას, რათა გუნდმა იმოქმედოს ერთიანი პოლიტიკით. კონსენსუსი ეს არის 'შეთანხმება გუნდის ყველა წევრს (ან მხარეთა) შორის, რიგედაც მხარს უჭერენ გადაწყვეტილებას ან ეთანხმებიან მას. შესაძლოა ჯერჯერობაში არსებობდეს დაბალი დონე 'შეთანხმებულობის, მაგრამ კონსენსუსის მიაღწევის, რაც არ ნიშნავს ერთსულოვნებას.

გუნდში კონსენსუსის 'შესაქმავება დროში გაჭიმულია, ხშირად დამდგომ პროცესურას წარმოადგენს. ამის გამო კონსენსუსი ზოგიერთებისათვის ხე-გატიურად აღიქმება. აქვე უნდა აღვნიშნოთ, რომ კონსენსუსის უპირატესობები მეტი აქვს, სადაც გუნდის წევრებს თანახმობობა და ჩართულობა უნდა იგრძნონ. მოლაპარაკებაში თანახმობობა და ჩართულობა ადიდებს 'შეთანხმებულობის ხარისხს. თანახმობობა გულისხმობს იმ პროცესურულ მომენტს, რაც მხარეთა შორის ურთიერთობას ახლავს თან: მოსმენა, ალტერნატიულობის გათვალისწინება, არგუმენტების მიღება და სხვ. მონაწილეთა მიერ გამოთქმული იდეების განხილვა გუნდში ურთიერთდამოკიდებულებას აადვილებს. ასეთ შემთხვევაში მონაწილე ჩართულად გრძნობს თავს ამ პროცესში, ე. ი. მას აღიზნებს ასე გადაწყვეტილების მიმღებად აღიზნებენ. იმ შემთხვევაში, თუ დავის საკითხი გადაჭრილი არ იქნება გუნდის წევრები თანაბრად ინაწილებენ პასუხისმგებლობას. ბუნებრივია მომლაპარაკებელი გუნდის მიერ მიღწეული კონსენსუსი ხელს უწყობს სხვა მხარესთან მოლაპარაკებას, რადგან მეორე მხარე ერთ მოთიან გუნდს ესაუბრება და არა მის (აღიქვლ წევრებს. გუნდური მქმარიობისას აუცილებელია წევრებსა გა-აქნობიერონ, თუ როგორ მიიღწევა კონსენსუსი. თავიდაც უნდა აღვნიშნოთ, რომ კონსენსუსი არ არის ერთსულოვნება. კენჭისყრის დროს შესაძლებელია არსებობდეს ერთსულოვნება, მაგრამ არა კონსენსუსი. კონსენსუსის შემთხვევაში მთავარია, რომ გუნდის წევრებს ესმოდათ ძირითადი არგუმენტები, რაც გადაწყვეტილების მიღებას უდევს საუკუჩხლად და ყველა წევრი მზად არის მხარი დაუჭიროს გადაწყვეტილების მიღებას. ასეთ შემთხვევაში შესაძლებელია, რომ ყველა წევრი არ ეთანხმებოდეს გადაწყვეტილებას, მაგრამ ეს წევრები უნდა გრძნობდნენ იმას, რომ მათ გუნდური მოლაპარაკების პროცესში მკონდათ შესაძლებელია ზემოქმედება მოეხდინათ საბოლოო გადაწყვეტილებაზე. კონსენსუსის მიღწევა გულისხმობს დარწმუნებას და არა ზეწოლას. დარწმუნება გამოირიცხავს კენჭისყრას, როგორც გადაწყვეტილების მიღწევის საშუალებას, ასევე სხვისი ძარის იერიერიებას, ზემოქმედების ხერხების გამოყენებას, კონსტორმის და ა. შ. კონსენსუსმა გუნდის წევრები უნდა მიიყვანოს პრობლემის ზუსტ შეფასებამდე, სადაც ორიენტაცია არის საკითხზე და არა ურთიერთდამოკიდებულებას.

კონსენსუსის პრინციპს იყენებს გაერო, ევროპის უსაფრთხოების და თანამშრომლობის ორგანიზაცია მოლაპარაკებებში და სხვ. ასეთ შემთხვევაში უმრავლესობის მხრის თავსმოხვევა არ ხდება უმცირესობაზე. კონსენსუსით მიღებული გადაწყვეტილებები ძალზედ განმტკიცებულია. საერთაშორისო მრავალმხრივი მოლაპარაკებები ამ პრინციპს იყენებენ. საერთაშორისო მოლაპარაკებებზე კონსენსუსის მიღწევა ისე უნდა მოხდეს, რომ არც ერთი (სუსტი) მხარე არ დაიჩაგროს და თანაბარ პოზიციაში იყოს წარმოდგენილი.

მოკლე შინაარსი

კონფლიქტების მართვის მნიშვნელოვანი ეტაპი მოლაპარაკებაა, რაც „პირისპირ“ მიმდინარეობს. მოლაპარაკება ძირითადად თანამშრომლობით და კონფლიქტის დონეზე ხორციელდება. გამოიყოფა მოლაპარაკების ძირითადი ფაზები, რომელშიც მოაზრებულია მოსაშუადღებელი, მოლაპარაკების და შედეგის მიღწევის ეტაპებია. მოლაპარაკების ძირითადი ფუნქციებია: გადაწყვეტილების მიღება, ინფორმაციული, კომუნიკაციური, რეგულარული, კონტროლირებადი და სხვ. არსებობს ჰორიზონტალური, ვერტიკალური, სანქცირებული და არასანქცირებული (15 დღიანი), შეთანხმებით, მრავალმხრივი მოლაპარაკებები. მოლაპარაკება ხასიათდება პიროვნულ, ნაციონალურ და ზოგადკულტურულ სტილად. მოლაპარაკების სტრატეგიები კონკურენციული, თანამშრომლობითი, განსარიდებელი, შემცვებელი შეიძლება იყოს, რომლებსაც ერთმანეთთან მიმართება გააჩნია. მოლაპარაკების დროს კომპრომისი ურთიერთდათმობით შეთანხმებას ნიშნავს. მოლაპარაკების დროს გამოყენებული ტაქტიკები სხვადასხვაა, მაგ: „გამძლეობა“, „სიურპრიზი“, „დათმობები“, „საღამი“ და სხვ. ტაქტიკები გულისხმობს მოლაპარაკების დროს ვაჭრობას. ჩისში მოქცეული მოლაპარაკებების დროს შესაძლოა გამოყენებულ იქნეს ჩ. ოსნულის მიერ შემუშავებული დაძაბულობის შემცირების თანმიმდევრული მოდელი, რაც კონფლიქტში ჩართული ერთი მხარის ცალმხრივად გამოყენებულ სამშვიდობო ინიციატივებს გულისხმობს, იმ მოლოდინით, რომ მეორე მხარეც მსგავს კმედებებს განახორციელებს. მოლაპარაკების პროცესში თანამშრომლობაზე ორიენტაცია ძირითადად რ. ფიშერის და უ. იურის შესუდულებებს ეყრდნობა, სადაც მხარეთა შორის ურთიერთშეთანხმება მიიღწევა საკუთარი ინტერესების გათვალისწინებით. არსებობს ინდივიდუალური და ჯგუფური მოლაპარაკებები, რომლის დროსაც ეფექტური შედეგის მიღწევაა მთავარი. მოლაპარაკებით მნიშვნელოვანი შედეგის მიღწევა კონსენსუსს გულისხმობს.

კითხვები:

1. რა არის მოლაპარაკების პროცესი?
2. რა ძირითადი ფაზები აქვს მოლაპარაკების პროცესს?
3. რა ძირითადი ფუნქციები აქვს მოლაპარაკებას?
4. ჩამოთვლით მოლაპარაკების ძირითადი სახეები და მათ შორის მიმართებები?
5. დაახასიათეთ მოლაპარაკების სამი სტილი?
6. დაახასიათეთ მოლაპარაკების პროცესში გამოყენებული ძირითადი სტრატეგიები?
7. დაახასიათეთ მოლაპარაკების ტაქტიკები?
8. რა განსხვავებაა პოზიციურ ვაჭრობასა და ინტერესებზე დაფუძნებულ მოლაპარაკებას შორის?
9. რას ნიშნავს „დაძაბულობის შემცირების თანმიმდევრობა და ურთიერთინიციატივები“?
10. რას ნიშნავს „მოლაპარაკების შედეგების საუკეთესო ალტერნატივა“?
11. დაახასიათეთ მოლაპარაკების მიზნების ეტაპები?
12. დაახასიათეთ მოლაპარაკების ფაზები?
13. როგორ მიიღწევა კონსენსუსი?

ძირითადი ცნებები:

. მოლაპარაკება	„მოლაპარაკება მოლაპარაკების“ შესახებ
. მოლაპარაკების ფუნქცია	„მაგიდის გვერდით“ მოლაპარაკება
. მოლაპარაკების სახეები	„მრგვალი მაგიდა“
. მოლაპარაკების სტილი	
. „პირისპირ“ მოლაპარაკება	მოლაპარაკების ტაქტიკები:
. პორიზონტალური მოლაპარაკება	. „გამძლეობა“ . „სიუპრიზი“
. ვერტიკალური მოლაპარაკება	. მომხდარი ფაქტი
. ჯგუფს შიგნით მოლაპარაკება	. „დამოკლები“
. ჩრდილოვანი (არასანქცირებული) მოლაპარაკება	. „მოჩვენებითი განრიდება“
. სანქცინირებული მოლაპარაკება	. „მიმართულების შეცვლა“
. შეთანხმებითი მოლაპარაკება	. „ცრუ მანევრი“ . „შეზღუდვები“
. მრავალმხრივი მოლაპარაკება . ვაჭრობა	. „თანამონაწილეობა“
. ინტერესებზე დაფუძნებული მოლაპარაკება	. „ერთობა“
. მოლაპარაკების სტრატეგიები	. „სალამი“
. მოლაპარაკების ფაზები	. „სტილის“ შეცვლა“
. კონსენსუსი	. „გამოჯენა“
	. „განზე გადგომა“
	. „შავ-ყვითელი“

• „შემოივლა“	• „ორმხრივი ახსნა“
• „უმაღლესი ავტორიტეტის შექმნა“	• „ბოლო წუთის წინადადების შეთავაზება“
• „ულტიმატუმები“	• „მოთხოვნილების გაფართოება“
• „ზემოქმედება“	• „წინასწარი განცხადება“
• „უკიდურესი ვადა“	• „პირველი წინააღმდეგობის მიღება“
• „დროული მოქმედება“	• „პაექრობა“
• „განსაკუთრებული სიჩქარე“	• „კრებულების განაწილება“
• „შესაღწეული წინააღმდეგობები“	• „ბლოკირება“
• „მნიშვნელოვანი წინადადებები“	• „დაინტერესება“
• „ინფორმაციის გაყინვა“	• „მომხმანის დაფიქსირება“
• „მოთხოვნების შეთავაზება“	

7.2. შუამავლობა

მოლაპარაკებას თუ შედეგი არ მოყვება, მაშინ დაპირისპირებული მხარეები მიმართავენ მესამე მხარეს. მესამე მხარის როლში გამოდის: შუამავალი, არბიტრი, ფასილიტატორი და სხვ. მესამე მხარე აუცილებლად ნეიტრალური და მიუკერძოებელი უნდა იყოს. მას უნარი უნდა შესწევდეს სხვადასხვა პროცედურების გამოყენების მიაღწიოს კონფლიქტის გადაჭრას. პოლიტიკური კონფლიქტების მართვა უმეტესად მესამე მხარის გამოყენებით მიმდინარეობს.

შუამავლობა არის მესამე მხარის მონაწილეობა კონფლიქტის გადაჭრის პროცესში, ის პრობლემის გადაჭრისოპტიმალურ გზებს ეძებს, არის მიუკერძოებელი და ნეიტრალური, ხელს უწყობს შუამავლობის პროცესის წარმართვას, სთაფზობს პროცედურებს, რაც აადვილებს გადაწყვეტილების მიღებას. შუამავლობის პროცესი მოლაპარაკების მსგავსად მიმდინარეობს, სადაც პროცესს თვით შუამავალი წარმართავს. მხარეთა ინტერესები მაქსიმალურად გათვალისწინებული იქნება და გადაწყვეტილებას თვითონ მიიღებენ.

შუამავლის ჩართვა კონფლიქტის დროს ხორციელდება მხარეთა ნებასურვილით, საერთაშორისო ორგანიზაციების (ან ქვეყნების) ინიციატივით (განსაკუთრებული სტატუსის მინიჭებით) ან უარს ამბობენ შუამავლის გამოყენებაზე. შუამავლობაზე უარის თქმა სდება იმ შემთხვევაში, როცა არ იცნობენ თვით შუამავლობის პროცესს; კონფლიქტურ სიტუაციაში მხოლოდ გამარჯვებისკენ მიისწრაფიან; ემოციები უკიდურესობამდე აქვთ დაძაბული; სასამართლო გადაწყვეტილების იმედი აქვთ; სხვა მხარე აიძულებს მოიქცეს ასევე. მხარეები მიდიან იმ დასკვნამდე, რომ აუცილებელია კონფლიქტის დროს ან ბრძოლების შეწყვეტის შემდეგ დავის გადასაწყვეტად მოიწვიონ მესამე მხარე – შუამავალი. ამგვარ ქმედებას კონფლიქტში ჩართული მხარეები ასორციელებენ, როცა პირისპირ მოლაპარაკებით ვერ აღ-

წივენ სასურველ გადაწყვეტას, საკუთარ პოზიციებზე რჩებიან და მოღალატეება ჩიხშია მოქცეული; ხანგრძლივი, გაკიანურებული კონფლიქტის დროს; მოღალატეების მოწყობაში სირთულეებს აწყდებიან და ეგრეთაჲს სხედებიან მის ჩატარებაზე; როდესაც მხარეებს არ სურთ პირისპირ შეხედნენ ერთმანეთს საერთოდ ან მოღალატეების საწყის ეტაზე; როდესაც სამართლებრივ განხილვებს გაურბიან; იმ შემთხვევაშიც, როდესაც მოვლენებს სხვადასხვა კრიტერიუმებით აფასებენ; როდესაც ერთმა მხარემ ძლიერი ზარალი მიაყენა მეორეს; იმ შემთხვევაში, როდესაც მხარეებს სურთ კეთილგანწყობილი ურთიერთობების შესაჩვენება; როდესაც; დროებით შეთანხმდნენ, დამაჯდნენ და სურთ მასზე დაყრდნობით გააგრძელონ კომუნიკაციები.

შუამავალი კონფლიქტურ სიტუაციაში მათი ერთევა დამოუკიდებლად, როცა არის კონფლიქტის ესკალაციის ხანმოშობა, ძლიერდება ძალადობა, რაც მთელს რეგიონზე შეიძლება გავრცელდეს; როცა ერთი მხარე მასიურ ძალადობას იყენებს (გენოციდი); ასევე იმ შემთხვევაში, როცა მესამე მხარეს თავად არ აწყობს კონფლიქტის ინტენსივობის ზრდა; როცა კონფლიქტი უარყოფითად მოქმედებს გარემოზე; მხარეები ეგრე ზავდებიან, ეგრე იღებენ გადაწყვეტილებას.

1965 წლის თებერვალში გაეროს გენერალური ასამბლეაზე შემოიტანეს ტერმინი – მშვიდობის შენარჩუნების ოპერაციები, რაც ეულისძიობს მესამე მხარის ჩარევას, სანქციების გამოყენებას კონფლიქტში ჩართული მხარეების მიმართ, მშვიდობის შენარჩუნებისას ოპერაციის ჩატარებისას შეიქმნათ სამშვიდობო ძალები, იმ შემთხვევაში, როცა კონფლიქტი შეიარაღებულ ბრძოლაში გადადის. სამშვიდობო ძალები მხარეებს დააშორებენ, სამხედრო ქმედებებზე კონტროლს აწესებენ ან არ დაუშვებენ სამხედრო შეტახებას.

სამშვიდობო ძალები შეიძლება იყოს: (კალქული ქვეყნის სამხედრო ძალები, გაეროს ძალები (კონფერ ჩაყსუტელები), სამხედრო დამკვიდრებებს, სხვა სამშვიდობო ძალებს და ა. შ. (კალქული ქვეყნების მიერ სამშვიდობო ძალების გამოყენების უამრავი მაგალითი არსებობს, მაგ: რესუთის ჯარები აფხაზეთ-ქართულ კონფლიქტში; ინდოეთის ჯარები შრი-ლანკაზე 90-იან წლებში და სხვ. გაეროს ძალებს სშირად მიმართავენ, რომელიც უსაფრთხოების საბჭოს გადაწყვეტილებით მოქმედებენ. მაგ: 1973 წელს გაეროს სამშვიდობო ძალები ასლო ადმოსაყლეთში ოპერაციულად განაღაცეს (ეგვიპტე-ისრაელი), კვიპროსზე, ლიბანში და სხვ.

სამშვიდობო ჯარები შეიძლება დიდხანს იყენენ განლაგებული ამა თუ იმ რეგიონში, მაგრამ ამგვარ ჩარევას წინ ახლავს კონფლიქტურ ზონაში სამხედრო დამკვიდრებლების მოქმედებები. იმ ზონაში, სადაც სამშვიდობო ჯარებია იქმნება ბუფერული ზონა, რათა არ დაუშვას მხარეთა სამხედრო მოქმედებები. მსგავსადვე ყალიბდება საპაერო ზონები, რათა არ მოხდეს საპასუხი დაბომბვები. სამხედრო ძალის ჩარევა სხვა ქვეყნის სშირად იწვევს უარყოფით რეაქციებს, ამიტომ მხიშვნელოვანია სამივე მხარეს ერთდროულად შესვლა, როგორც ეს ცხინვალის რეგიონში მოხდა. ბუჩებრივია სამშვიდობო ძალების მოქმედებები შესლუღულია, მათ იარაღი უნდა გამო-

იყენოს თავდაცვისათვის. მართალია ის ჯარი, რომ სამშვიდობო ძალების შეყვანა პოლიტიკურად კონფლიქტს არ წყვეტს.

შუამავალს თავისი როლი და ფუნქციები გააჩნია. მისი ძირითადი ფუნქციებია: მხარეთა შორის კომუნიკაციის დამყარება, მოლაპარაკების პროცესის ორგანიზაცია, შუამავლობის პროცესის წარმართვა, პროცედურების უზრუნველყოფა, მხარეთა შორის რესურსული ბაზის გაფართოებაზე ზრუნვა, იმსჯელოს და იზაროვნოს რეალურად, მხარეებთან შეთანხმებით მიიღოს პროცედურული გადაწყვეტილებები, მოესმაროს ახალი გადაწყვეტილებების ძიებაში, გადაწყვეტილებების შესრულებას გაუწიოს კონტროლს, ხელი შეუწყოს სდობის აღმოსფეროს შექმნას და მხარეთა ჩართულობას პროცესში, მოეძებნოს პრობლემის გადაჭრის ეფექტურ ჭეშები და მხარეებს შეუთანხმოს, მხარეთა თანდასწრებით გაანაღმოს კონფლიქტი, კომუნიკაციის ეფექტურ ხერხები გამოიყენოს (აქტიური მოსმენა), უზრუნველყოს ემოციური განმეცხვა და სხვ. მ. ლებელევა (1999) ხუთ ფუნქციას გამოყოფს: 1. კონფლიქტის მონაწილე მხარეთა ორიენტაციების მხარდაჭერა და ფორმირება; 2. ინფორმაციის გაცვლის პირობების შექმნა; 3. სიტუაციის დიაგნოსტიკა და ძიება მისაღები გადაწყვეტილებით; 4. ხელს უწყობს „სახის შენარჩუნებას“ კონფლიქტიდან გამოსვლის შემთხვევაში და 5. კონტროლს აწესებს ხელშეკრულების შესრულებას.

შუამავლობის სახეებია - ფორმალური და არაფორმალური. ფორმალური გულისხმობს ოფიციალურს, კანონიერს, სადაც შუამავლობა იურიდიული ასპექტების გათვალისწინებით მიმდინარეობს. რაც შეეხება არაფორმალურს ის არაოფიციალური შეიძლება იყოს. არ აქვს ნორმატიული სტატუსი და პრობლემის გადაჭრისათვის მხარეები არაფორმალურ ავტორიტეტს (წარგზავნილი, ორგანიზაციის წარმომადგენელი) პატივს სცემენ. ოფიციალური შუამავლები შეიძლება იყვნენ: საერთაშორისო ორგანიზაციები (გაერო და სხვ.); ცალკეული სახელმწიფოები; სახელმწიფოს სამართლებრივი ინსტიტუტები; სახელმწიფო კომისიები; სამართლებრივი ორგანიზაციები; სხვადასხვა ორგანიზაციების წარმომადგენლები; არასამთავრობო ორგანიზაციები; პროფესიონალი შუამავლები. არაოფიციალური შუამავლები შეიძლება იყვნენ: ცნობილი პიროვნებები (წარსულში პოლიტიკური ან სახელმწიფო მოღვაწეები); რელიგიური ორგანიზაციის წარმომადგენლები (რომის პაპი და სხვ.); არაფორმალური ლიდერები; უფროსი თაობის წარმომადგენლები (უხუცესები, აქსაყალები); მეგობრულად განწყობილი პირები, ორგანიზაციები და ქვეყნები. ქვემოთ მოვეყავს ზოგიერთი შუამავლობის სახის დასახატება.

სახელმწიფოების შუამავლობა განისაზღვრება მათი ინტერესებით დაკავშირებული არსებულ კონფლიქტთან. შუამავლად გვევლინება დიდი, ნეიტრალური და მცირე სახელმწიფოები. შუამავლობის ჭეშით სახელმწიფოთა მოქმედება ხორციელდება, როდესაც კონფლიქტის გაფართოების საშიშროება, შეინარჩუნონ დამოკიდებულებები კონფლიქტში ჩართულ მხარეებთან, (ჯილდოვენ გაძლიეროს საკუთარი. პოლიტიკური ძალაუფლება, გააუმ-

ჯობების მხარეებს შორის ურთიერთობა, აიმაღლოს თავისი პოლიტიკური პრესტიჟი, ჩაერიონ ქვეყნის შიდაპოლიტიკურ საქმიანობაში.

დიდი სახელმწიფოები ან ზესახელმწიფოები, რომლებსაც მსოფლიოში ფლობენ ეკონომიკურ და პოლიტიკურ ძალაუფლებას ხშირად ერთგებიან კონფლიქტში შუამავლის როლში. ჩართვით ისინი სწრაფად აღწევენ შედეგს, რადგან დიდ ძალას ფლობენ. ეს კი შეიძლება შეეხოს მატერიალურ მხარეს, სამხედრო ძალით მეომარი მხარეების დაშორების და პოლიტიკურ-სამართლებრივი გზებით სადავო საკითხის გადაჭრას. ასეთ შემთხვევაში დიდმა სახელმწიფომ საკუთარი ძალის მანიფესტაციით მხარეები შეიძლება დასაჯოს. მხარეებმა მანიპულაციის ეს სტრატეგია შეიძლება სამომად წათვალის და კომპრომისულ გადაწყვეტას მიადგინონ. დიდი სახელმწიფოები მანიპულაციებს ხშირად იყენებენ სხვა ქვეყნების მიმართ. ხშირად კი კონფლიქტში ჩართულ მხარეებს, რათა არ მოექცნენ მანიპულაციის ჩარჩოებში ასეთი ქვეყნების ჩარევას გაურბიან და მიმართავენ საერთაშორისო ორგანიზაციებს ან სხვა ქვეყნებს; მაგალითად „კიეი ომის“ პერიოდში აშშ 57-ჯერ გამოვიდა შუამავლის როლში, ხოლო საბჭოთა კავშირი 17-ჯერ. ამ ორმა ზესახელმწიფომ 1989 წლამდე ერთად 10-ჯერ შეძლეს ყოფილიყვნენ შუამავლები, ძირითადად ეს მოხდა „პერესტროიკის“ შემდეგ. ამ სახელმწიფოების ჩარევა შუამავლებით სხვადასხვა პრინციპებს ეფუძნებოდა - საბჭოთა კავშირი მიმართული იყო „მშვიდობიან თანაარსებობაზე“, ხოლო აშშ იყენებდა შესაბამისი მხარის ჩარევის მეთოდების ფართო დიაპაზონს. ლიბერალურად ერთ-ერთი მსინვენელოვან შუამავლობით აქტიუობად თვლიან აშშ-ს ჩარევას ისრაელ-ეგვიპტეს შორის დაპირისპირებაში. საბჭოთა კავშირის მსინვენელოვანი შუამავლობა ჩატარდა 1966 წელს ქ. ტანკენცში ინდოეთსა და პაკისტანს შორის კაშმირთან დაკავშირებულ დავის თაობაზე.

ნეიტრალურ ქვეყნებს კონფლიქტის გადაჭრაში შუამავლობის როლში ყოფნის საკმაოდ დიდი გამოცდილება აქვთ. კონფლიქტში ჩართული მხარეები უმეტესად ნეიტრალური ქვეყნების წარმომადგენლებს ირჩევენ შუამავლად, რადგან მათ არ აქვთ ისეთი შესაძლებლობები, რომ მოახდინონ ზეწოლა მხარეებზე და ამიტომაც მათი ჩარევა უმეტესად მოუკერძოებელ სასიათს ატარებს. მათი ნეიტრალურობა ეფექტურს ხდის შუამავლობას, აქტიურები არიან და მოტივირებული საკითხის გადაჭრაზე. ხშირად შესაბამის მხარე კონფლიქტში ჩართულ მხარეთა დამაკავშირებლები ხდებიან, აწესრიგებენ კონტაქტების დამყარებას მხარეთა შორის. ნეიტრალური ქვეყნები ჩვეულებრივ საკუთარ ტერიტორიას უთმობენ მხარეთა კონფერენციებს, შეხვედრებს, სადაც შუამავლის როლს კისრულობენ. მაგ: ქართულ-აფხაზური კონფლიქტის მოლაპარაკებების რაუნდები ბევრჯერ მოეწყო შვეიცარიაში. უნეუვაში არაერთხელ გამართულა ასეთი შეხვედრები: 1954-1959 წლებში მოეწყო კორეას და ინდოჩინეთის ტერიტორიებზე მშვიდობიანი თანაცხოვრების შესახებ შეხვედრები; 1961-1962 წლებში მოეწყო ლაოსის საკითხის შესახებ შეხვედრები; 1973-1974 წლებში ახლო აღმოსავლეთში მშვიდობის დამყარების შესახებ კონფერენციები და სხვ.

მატარა სახელმწიფოები ასევე აქცეპტალურად შეამაგებლობენ, მაგრამ კონფლიქტში ჩართულ მხარეებზე ძალისმიერი ზემოქმედების საშუალებები არ გააჩნიათ. ამ ტიპის სახელმწიფოებს შეუძლიათ ფეკტურად გასოიყნოსონ დარწმუნების და კომუნიკაციის დამყარების საშუალებები. მხარეებისათვის ყველაზე მისაღები ხდება ასეთი ჩარევა, რადგან მათთვის მისაღებია მათი მოუკერძოებლობა და ის, რომ მათ თავს ვერ მოახვევენ დავის წინასწარ გადაჭრას. მაგალითად: 1979 წელს ალჟირის ჩარევა ირან-აშშ კონფლიქტში ამერიკელი მძევლების დახსნის თაობაზე. ალჟირის მხარეშე შეამაგებლობის სხვადასხვა სერისები გასოიყნა. კონფლიქტს სამხედრო ვაგრძელება შეიძლება მოჰყოლოდა, ამიტომ შეამაგებლობა ამ რეგიონისათვის გასოსადეგი გამოცდილება გასოიყნეს. ასეთი გამოცდილება მათ მიღებული პქოსდათ ირან-ერაყის ტერიტორიული კონფლიქტის შემდეგ და აშვე დროს 1975 ჩატარებულ მოლაპარაკების დამსწრესი ირანის მხრიდან მნიშვნელოვან თანამდებობებზე იმყოფებოდნენ. ალჟირის პოზიცია მოუკერძოებელი და ნეიტრალური იყო. ოფიციალურად გაფორმდა, რომ ის ასრულებს ჰუმანიტარულ მისიას, რომლის მიზანი იყო მძევლების გათავისუფლება. ბესებრივია ალჟირს წარმატების შემთხვევაში მომლაპარაკებლის საერთაშორისო სტატუსი მიენიჭებოდა. ამის ვარდა შახის ირანის დამხობის შემდეგ ალჟირი ცდილობდა ირანთან კეთილგანწყობილი ურთიერთობები აღედგინა. იმ პერიოდისათვის ალჟირს კიდევ ერთი მოტივი ამოძრავებდა, კარგი ურთიერთობები ქონდა აშშ-ს ხელისუფლებასთან. ალჟირელმა შეამაგებლობა აქცესტი გადაწყვეტილების გამოტანის პროცესზე შეაჩერეს და არა კონფლიქტთან კონკრეტულ გასოსვლაზე. მოლაპარაკების სხვადასხვა სტადიაზე ასაღ წიხადებებს ხოთავსობდნენ მხარეებს. სირთულე პოლიტიკური კულტურის გასსხვაებულებაში შემისწეოდა და შეამაგებლობა ფერო ხემისარს ემსავსებოდა, მაგ: თეირანში უხსნიდნენ ამერიკის კახონმდებლობას, ხოლო ვაშისტონში ირანის პოლიტიკის თავისებურებებს. მხარეთა პოზიციის დაეცშირება ძირითად მიზანს წარმოადგენდა, სადაც შეამაგებლობა ცდილობდა ორთავე მხარის „სახე შეენარჩუნებინა“.

საბოლოო შეთანხმება დეკლარაციის ფორმით წარმოადგინეს ალჟირის მხარემ, რომლის შესრულება სავალდებულო იყო მხარეთათვის. ალჟირელ შეამაგებლებს 52 მიქვალი ანდეს, ხოლო ირანის თანხები ვადირიცხა ალჟირის ბანკში.

ძალზე მნიშვნელოვანია საერთაშორისო ორგანიზაციების ჩართვა შეამაგებლობის რილში, მაგალითად გაერო, ევროპაში უსაფრთხოებისა და თანამშრომლობის ორგანიზაცია, ამერიკის ქვეყნების ორგანიზაცია, ავრიკის ერთიანობის ორგანიზაცია და სხვ. საერთაშორისო ორგანიზაციებს ნაკლები შესაძლებლობები აქვთ დიდ ქვეყნებთან შედარებით, სადაც მოქმედება პოლიტიკური სფეროთა შემოსახლურულ, იქნებენ სხვადასხვა საშუალებებს: ყავთ ექსპერტები, ლეგიტიმურად ერთვებიან კონფლიქტში და იქნებენ ფორმალურ უფლებებს. ამ სტატუსით კავშირს ადვილად ამყარებენ კონფლიქტში ჩართულ მხარეთა ხელმძღვანელობასთან და შემდეგ სიტყვა-

იმაზე ასევე უნდა გავლენას. შეიძლება ითქვას, რომ ისინი კანონიერი შუამავალის, როლში გამოდიან.

გაეროს არსევა შუამავლობად განსაზღვრულია ამ ორგანიზაციის სტატუტით და პოლიტიკური და მორალური ზემოქმედების განხორციელებით კონფლიქტში ჩართულ მხარეებს შორის. არის შემთხვევები, როცა უარს ამბობენ შუამავლობას იმ მომენტით, რომ გაერო, რომელიც ქვეყნის ინტერესებს დაცვას მხარს. მაგალითად ისრაელი თავიდან (1973) ომის შემდეგ არ ესდობოდა გაეროს შუამავლობის მისიას, რადგან თვლიდა, რომ მათზე არაბული ქვეყნები ახდენენ ზეგავლენას. სხვა მხრივ მხარეები თვლიან, რომ გაეროს გადაწყვეტილებების რეალმატაა არ ხდება.

გაეროს წესდებაში გათვალისწინებულია კოლექტიური ღონისძიებები რათა მშვიდობაზე მუქარა არ მოხდეს, ქვეყნებმა არ გამოავლინონ აგრესია, არამედ ჩართვით გადაწყვიტონ პრობლემა მშვიდობიანად. გაეროს თითქმის ყველა მძიმე კონფლიქტში აქვს მონაწილეობა მიღებული. საერთაშორისო შვიდობისა და უსაფრთხოებაზე ზრუნვა გაეროს ძირითადი მისიაა. 55 წელია გაერო იყენებს სამშვიდობო ძალებს და შუამავლობას ურთიელესი კონფლიქტების მოსაგვარებლად. დღეისათვის არა მარტო ქვეყნებს შორის კონფლიქტში ერევა, არამედ ქვეყნის შიგნითა დაძაბულობაშიც. გაერო იყენებს იძულებით ღონისძიებებს ძალის გამოყენების გარეშე. მიმართავს ეკონომიკურ სანქციებს, ბლოკადებს (საჰაერო, სასმელეთო, საზღვაო და სარკინიგზო, სხვა იძულებითი ღონისძიება, ანუ ყველაზე უკიდურესი არის სამხედრო ჩარევა, თუმცა ის გამოიყენება, აგრესიის დასაშინებლად და მშვიდობის აღსადგენად. ამ პროცესს ხელმძღვანელობს უშიშროების საბჭო. გაერომ ზოგიერთ სამხედრო ჩარევას წარუმატებლობის გამო სამშვიდობო ღონისძიებებში რეგორმა მოახდინა, მაგ. გახარდა პრევენციული ქმედებები, გააძლიერა საკუთარი შესაძლებლობები და სხვ.

გაეროს შუამავლობის როლი სხვადასხვა ფორმით ხორციელდება, მაგ: გენერალური მდივნის საჰეციალური წარმომადგენლის ჩარევით ან თვით გენერალური მდივანი გამოდის შუამავალი. მაგ: კვიპროსის პრობლემის გადაჭრაში აქტიურად ჩაერთო მამინდელი გენერალური მდივანი პერუს დე კუელიარი, ირან-ირაკის კონფლიქტში ჩართული იყო გენერალური მდივანი უ. პალმუ. გაერო იყენებს კომისიებს და კომიტეტებს, რომლებიც ავროპებზე ინფორმაციას, აკვირდებიან სიტუაციას და მათ მშვიდობიან გადაჭრაში აქტიურად ერევიან.

მნიშვნელოვანია რეგიონალური ორგანიზაციების როლიც, რომლებიც უშუალოდ არიან დაინტერესებული კონფლიქტის მშვიდობიან გადაჭრაში. ამ ორგანიზაციების წესდება გულისხმობს მანდატს ჩარევისათვის კონფლიქტის შემთხვევაში. შესაძლოა ფორმირება ან საჰეციალური წარმომადგენლები, რომლებიც შუამავლობის როლს თამაშობენ, შესაძლოა რეგიონალური ორგანიზაციები გაეროსთან ერთად მოქმედებდნენ. დიდი მნიშვნელობა აქვთ საერთაშორისო ორგანიზაციებს, მაგ: ეკლესიის, საერთაშორისო წითელ ჯვარს, ექიმები საზღვრებს გარეშე და სხვ.

შუამავლობის სხვა სახეებიც არსებობს, მაგ: 'შუამავლობა შეიძლება იყოს 'შეთავაზებული. მაგ. აღუიარა შესთავაზა საკუთარი თავი აშშ-ს და ირანს 1979-1980 წლებში. 'შესაძლოა კონფლიქტში მონაწილე ქვეყნებმა მოითხოვონ სხვა სახელმწიფოს ჩართვა, მაგ: ნამიბიის საკითხის გადასაჭრელად ანგოლამ, სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკამ და კუბამ მიმართეს საბჭოთა კავშირს და აშშ-ს. არსებობს ასევე მუდმივი და დროებითი შუამავლობა. მუდმივი იმ შემთხვევაში თუ გაჭიანურებულ კონფლიქტთან გვაქვს საქმე. შესაძლოა შუამავლად კერძო პირების ჩართვაც.

არაოფიციალური შუამავლობა გულისხმობს სახალხო დიპლომატიის გამოყენებას ანუ „დიპლომატიის მეორე მიმართულებას“. ჯ. მონთელი (1995) გამოყოფს შემდეგ ამოცანებს ამ სახის შუამავლობის: სამუშაო ურთიერთობის ჩამოყალიბება მხარეებს შორის; აღქმის ადექვატურობა; გადაჭრის სტრატეგიების შემუშავება; ამ მიდგომის მხარდასაჭერად სპეციალური ორგანიზაციებიც არის შექმნილი, რომლებიც მხარეთა წარმომადგენელს (არა ლიდერებს) ასხედრებენ. ძალზედ მნიშვნელოვანი იყო ისრაელ-პალესტინის კონფლიქტის რეგულაციაში ქალთა ორგანიზაციის წარმომადგენლებთა შესვლა. არაერთგვის შეხედნენ ქართველი და აფხაზი წარმომადგენლები ერთმანეთს. ასეთ შეხედრებს ძირითადად არასამთავრობო ორგანიზაციები ეხმარებოდა, რომელიც ნდობის ატმოსფეროში მიმდინარებს. ამ მიდგომაში 'მტდის ასევე მიტევების მიდგომა, რომლის საფუძველზე მხარეები მომავალზე ორიენტაციას ამტკიცებენ. შესაძლოა ერთმანეთს შეხედნენ ბზნეცისელები და ოფიცირთა ერთობლივ ეკონომიკურ განვითარებაზე. არასამთავრობო ორგანიზაციები სწორად მართავენ ტრენინგ-სემინარებს, რომელზედაც მონაწილეები შეისწავლიან კონფლიქტის მოგვარების გზებს.

'შუამავლობის პროცესს სხვადასხვა სტადიები გააჩნია. კ. მური (1996) გამოყოფს ორომეტ სტადიას:

პირველი სტადია: კონფლიქტში ჩართულ მხარეებს შორის ურთიერთობის დამყარება. ამ სტადიაზე პირველადი კონტაქტები მხარეებს შორის შესაძლოა წერილებითაც დამყარდეს. შუამავლი მხარეებს უსსნის შუამავლობის პროცესის არსს და პროცედურებს, ეპირატესობებს და სხვ. შემდგომ, თუ მხარეები დადებითად უკმაუხებენ იწყებანდობის ატმოსფეროს შექმნა. ნდობა შუამავლის პიროვნების მიმართ, ორგანიზაციის, ქვეყნის და ა. შ. ბუნებრივია შუამავლის მაღალი რეპუტაცია უნდა ქონდეს, რაც წარსულ გამოცდილებას ეყრდნობა. ასეთ შემთხვევაში ასევე მნიშვნელოვანია მხარეები ენდონ თვით პროცედურებსაც, რომლითაც შუამავლობის პროცესი მიმდინარეობს. ამის შემდეგ შუამავალი ცდილობს ურთიერთდამოკიდებულებებს შეუწყოს ხელი. მხარეებმა უნდა მიიღონ მესამე მხარე, მათ შორის დამყარდეს ურთიერთგაგება და თავისუფალი ურთიერთობა წარმართონ, აქვე ირსიევენ სივრცეს სადაც მოლაპარაკება წარმიმართება. ამ პროცესს მოსდევს მხარეებისათვის მიმავალი ქმედების ახსნა. აქ უკვე

გამოიყენება სხვადასხვა მიდგომები, რათა მხარეებმა იქ ჯოდნენ თუ რა სახით წარიმართება პროცესი. პირველი სტადიის ბოლოს შუამავალი პროცედურაზე იღებს ვალდებულებას ე. ი. 'შუამავალი შეთანხმებულია მხარეებთან რა სახით წაიყვანოს პროცესი, დრო დადადგისა და შემდგომი შეხვედრების პერიოდულობა.

მეორე სტადია: შუამავლობის წარიმართვისათვის სტრატეგიების შერჩევა. თავიდან ეხმარება მხარეებს სხვადასხვა მიდგომების ათვისებაში კონფლიქტის მართვისათვის. აქვე აკნობიერებენ ხუთ სტრატეგიას: 1. შეჯიბრი; 2. გასრიდება; 3. შეგუება; 4. კომპრომისი და 5. თანამშრომლობა. ამ შემთხვევაში მომლაპარაკებელი ითვალისწინებს: 1. უშუალოდ ჩართულ მხარეებს და მათ დაინტერესებას საკუთარი ინტერესების განხორციელებაში; 2. მხარეები გადაწყვეტილების მიღების უფლებით; 3. მხარეები გადაწყვეტილების მიღების პროცესში პოზიტიური განწყობებით; 4. მხარეები, რომლებიც ეთიკეტის ნორმებს იცავენ მოლაპარაკებისას. ამ ეტაპზე არ არის მხარეებს შორის უშუალო კავშირი, ამიტომ მათ აუხსნა, რომ იმოქმედონ თანამშრომლობითი კმედებით. ახსნის შემდეგ მხარეებს ეხმარებიან მიდგომის არჩევაში, რასაც მოჰყვება მოლაპარაკების მიდგომაში არჩევის შუამავლის მხრიდან კოორდინაცია.

მესამე სტადია: წარსული ინფორმაციის შეგროვება და ანალიზი. აქ კონფლიქტის დინამიკას, მის არსზე ინფორმაციის შეგროვება და ანალიზი ხდება. მხარეთა ინტერესების განსაზღვრა გულისხმობს: რა ინტერესების გამოვლინდება კონფლიქტის მოგვარებაში; რომელი ინტერესები არის ურთიერთგამომრიცხავი ან ვადაწყვეთი; რომელი ინტერესები იქნება გამოვლინებული ურთიერთობისას; რა ძალებს გამოიყენებენ მხარეები საკუთარი ინტერესების თავსმოსახევედ მეორე მხარეზე; რამდენად მნიშვნელოვანია მხარეთა ინტერესები. 'შუამავალი ამოწმებს ჰიპოთეზებს კონფლიქტის შესახებ, შემდეგ აყალიბებს კითხვებს. რათა შუამავლების წინა ინტერვიუ ჩაატაროს. ამის შემდეგ 'შუამავალი (ჯდილობს კვლავ გაარკვიოს მისაღება თუ არა მხარეთა დელეგაციისათვის ან პიროვნებისათვის შუამავლობა. 'შუამავალი არაზუსტი და მოუწოდომელი ინფორმაციის მინიმალზაციას 'წერწეველყოფს. 'უთანხმდება მხარეებს თუ რომელი ინფორმაცია არის მთავარი, თანხმდება ინფორმაციის შეკრების პროცესზე, საჭიროების შემთხვევაში კი ვესპერტებაც შეიძლება ჩართოს.

მეოთხე სტადია: შუამავლობის დეტალზირებული გეგმის შემუშავება. პირველ რიგში სტრატეგიები განისაზღვრება და ნაბიჯები, რომლითაც მხარეები შეთანხმებისკენ მიყავს (სტრატეგიები შეიძლება იყოს დაფუძნებული საქმის არსზე, დახმარება და სხვ. შემდეგ განისაზღვრება შემთხვევითი ზემოქმედება, რომელიც გამოდის სიტუაციიდან, რაც განსახილველ კონფლიქტს შეესატყვისება. მხარეებთან ერთად შემუშავდება 'შუამავლობის გეგმა. ასეთ შემთხვევაში 'შუამავალი სთავაზობს პროცედურებს და თავს არ ახვევს მათ.

მეხუთე სტადია: ნდობისა და კოპერირების დამყარება. ამ სტადიაზე ხდება მონაწილეთა ფსიქოლოგიური მომზადება მოლაპარაკების პროცესისათვის, მოსალოდნელი დაპროექტებების გადასაღლახად პროცედურების შესწავლა, შუამავლის მიერ მოსაწილეთა ემოციური გამოვლინებების რეგულირება, რათა ძალის გამოვლინება აღეკუთოს, ცდილობენ უარყოფითი აღქმის და სტერეოტიპების მინიმიზაციას, აღწევენ აღიარებას მხარეთა კანონიერების სადაო საკითხთან დაკავშირებით, ნდობას უწყობენ ხელს და განსაზღვრავს ურთიერთობას. პოზიტიური კლიმატის შესაქმნელად იყენებენ სხვადასხვა მეთოდებს და ნორმებს, რათა აღეკუთონ სპონტანური გამოვლინებები, პრობლემაზე არის აქცენტი და სხვ.

მეექვსე სტადია: შუამავლობის სესიის გამართვა. ამ სტადიაზე მხარეებს შორის მოლაპარაკება იწყება, რომლისათვისაც შესატყვისი პროცედურების ჩატარებაა საჭირო, მაგ: შესავალი სიტყვა შუამავლის, განსაზღვრა რას ემსახურება შუამავლობა, აღწერა პროცედურების, ნაბიჯების განხილვა და სხვ. შემდგომ შუამავალი ცდილობს ღია და პოზიტიური ტონი მისცეს ურთიერთობას, რასაც თან ახლავს ქცევის წესების და ნორმების შემოღება, სადაც რეგლამენტია განსაზღვრული, შემოღებულია ურთიერთობის წესები და სხვ. აქვე შესაძლოა მხარეებს ცალ-ცალკე შეასწავლონ სტრატეგიული მიზნების გამოყენების ტექნიკები. ამ პროცესს მოსდევს დისკუსია სადაო საკითხზე და საზღვრების გამოყოფა. ამისათვის შუამავალი მხარეების არისტენტობას უწყევს ვალდებულებების განხილვისათვის და სხვ. ამ საკითხების განხილვისას საჭიროა შესვენებების გამოცხადება, რათა მხარეებმა გაიშინებინათ და გაიზიარონ საკითხი.

მეშვიდე სტადია: საკითხის განხილვა და დღის წესრიგის შემუშავება. თავიდან ფართო საზღვრებით გამოიყოფა განსახილველი საკითხი, რომელიც აწუხებთ მხარეებს. შუამავალი უზრუნველყოფს შეთანხმების მიღწევის განსახილველ სადავო საკითხთან დაკავშირებით. შემდეგ შუამავალი სადავო საკითხების განხილვის რიგს განსაზღვრავს (უბრალო საკითხებიდან რთულისაკენ).

მერვე სტადია: მოდავო მხარეებს შორის ფარული ინტერესების გახსნა. ამ შემთხვევაში შუამავალი უზრუნველყოფს დამოკუთმებელ, პროცედურულ და ფსიქოლოგიური ინტერესების გამოვლენას, რასაც მოსდევს ორთავე მხარის ინტერესების გაცნობა.

მეცხრე სტადია: ოფციების შეჯამება შეთანხმებისათვის. შუამავალი ახორციელებს მხარეთა მომზადებას, რათა შეთანხმებების (ოფციების) აუცილებლობა გააცნობიერონ. მხარეთა პოზიციებიდან გამომდინარე ვალდებულებების მიღმა ან მათი ალტერნატივებიდან ერთ-ერთის გამოყოფა შუამავალს ავალდებს გარკვეული ჩარევები განახორციელოს კრიტიკულ სიტუაციაში. ამისათვის იყენებს ზოგად და სპეციფიურ ქმედებებს. ჩარევა კონკრეტულ ამოცანებს ეხება: 1. შექმნას პირადი,

ორგანიზაციული და პროცედურული ნდობა; 2. კემიერების დამყარება მოდარეებს შორის; 3. მოლაპარაკების პროცესის სწავლება და 4. შეთანხმების მიღწევა შუამავლობის მისაღწევად და სხვ. შესაძლო ჩარევის (ინტერვენციის) კლასიფიკაცია შემდეგია:

1. ინტერესებზე ორიენტირებული ჩარევა (ჩერადლების მოქცევა ინტერესებზე და არა პოზიციებზე; ობიექტური კრიტერიუმების ძიება; გადაწყვეტილების გამართიანებელი ერთეულის გამოყოფა; შეთავაზებების გაფართოება და სხვ.).

2. სტრუქტურული ჩარევა (ზეუსტი გახსმადგრა როლები; გადაწარმოება რესურსების; სამართლიანი და ურთიერთმისაღები გადაწყვეტილების ჩამოყალიბება; გარეგანი ზემოქმედების შეცვლა; დროითი შესვდულების შეცვლა და სხვ.).

3. ჩარევა ღირებულებით სფეროში (ღირებულებების ტერმინებში პრობლემის განხილვიდან გაქცევა; თავისუფალი ჯარის გამოთქმის ხელშეწყობა: ისეთი მიხმების ძიება, რომელსაც ყველა მსარე გაითვალისწინებს...).

4. ჩარევა შესაძლო ურთიერთდამოკიდებულებებში (ემოციების გამოხატვაში კონტროლი, ემოციების გამოხატვა კონსტრუქციულად; ურთიერთობის ხარისხის დამუხტება; პოზიტიურ ურთიერთობების ჩამოყალიბება და სხვ.).

ჩარევას მოსდევს პოზიტიურ ეაჭრობით ან ინტერესებზე დაფუძნებული მოლაპარაკებით ზოგადი შეთავაზებების (წინადადებების, ოფციების) შემუშავება.

მეათე სტადია: შეთანხმებისათვის შეთავაზებების შეფასება. ამ სტადიაზე მსარეთა ინტერესების კელავ გადასხდვა მიმდინარეობს. ინტერესების შეფასება ეხება ძირითადად არსებული შეთავაზებების დაყმაყოფილებას. ბოლოს შუამავლის უშუალო ჩარევით მსარეები აფასებენ შეთავაზებების ფარს და უპირატესობებს.

მეთერთმეტე სტადია: მოლაპარაკების დასრულება. მსარეთა სხვადსხვა პოზიციებზე დაყრდნობით მიიღწევა შეთანხმება. შუამავალი ეშადება საბოლოო შეთანხმებისათვის, რისთვისაც საერთო ფორმულირებას შეიმუშავებს და მსარეებთან შეთანხმებით აწესებს შეთანხმების (ხელშეკრულების) შესრულების ჩარჩოებს. შეთანხმების საერთო ფორმულირება გულისხმობს სამ ელემენტს: 1. კონფლიქტის განმარტებას; 2. ფარული და პირველადი ინტერესების გაება და 3. სამართლიანობის პრინციპს.

მეთორმეტე სტადია: ფორმალური შეთანხმების მიღწევა. ამ სტადიაზე შუამავლის ძალისხმევით ხორციელდება პროცედურული ნაბიჯები, რათა შეთანხმება კმედებაში (შესრულება) გადაჩარდოს. ამისათვის თანხმდებიან შეფასებით და მონიტორინგის პროცედურებზე. შეთანხმების ფორმალზაცია და მექანიზმების შემუშავება მათი რეალიზაციისათვის საჭიროებს შეთანხმების ყოველ პუნქტზე

პასუხისმგებლობის აღებას. შედეგზე მოქმედებს: კონფლიქტის დონე; მხარეთა მოტივაცია; შუამავლების პროცესის ნდობა; რესურსთა მიღწევა; კონფლიქტის თემა; მხარეთა ძალა და სხვ. შეთანხმების (ხელშეკრულების) შესრულება შეიძლება იყოს: 1. ფეკტური დათმობების მიხედვით; 2. გაგებისათვის ადვილი და დეტალური; 3. რეალისტური მხარეების მოთხოვნების და მოლოდინებთან მიმართებით; 4. უსაფრთხოების ხელის შეწყობი. შეთანხმების ფორმალური ხაზისათვის საჭიროა: წინასწარი ზეპირი შეთანხმება შუამავალთან; წინასწარი ზეპირი შეთანხმება მთავრობასთან ან ხელმძღვანელობასთან და სხვ. სატარო დაპირება; მეგობრული სიმბოლური ევსტები, რომელიც აწვევებს შეთანხმების შესრულებაზე რისკის აღებას. არაფორმალური წერილობითი შეთანხმება (მემორანდუმი და სხვ.) და ბილოს ფორმალური წერილობითი შეთანხმებები (ხელშეკრულება, კონტრაქტები და სხვ.).

განხილული თორმეტივე სტადია შეიძლება ხუთ ეტაპზე დავიყვანოთ: 1. მოსამზადებელი ეტაპი; 2. საწყისი ეტაპი; 3. ურთიერთობის ეტაპი; 4. მოლაპარაკების ეტაპი და 5. საბოლოო შეთანხმება. აღწერილი სქემები ზოგადმართლური პრინციპით აღწერს შუამავლობის პროცესს, რაც პოლიტიკური კონფლიქტების მოგვარების ყველა საფეხურზე გამოიყენება. ბუნებრივია მოლაპარაკების პროცესს თავის შინაგანი (კილი გააჩნია, რომლის დროსაც შუამავლის ნდობა ხან მატულობს, ხანაც მცირდება, რასაც თან ახლავს კონფლიქტის გადაჭრის მოთხოვნის ცვლილება). შუამავალმა პროცესის მსვლელობისას უნდა შეაღწეოს ასეთი ცვლილებები და მისი ქმედება მიმართული უნდა იყოს ამ პროცესის მოგვარებაზე. ურთიერთობები შუამავალსა და მხარეებს შორის სხვადასხვა ტაქტიკით მიმდინარეობს, მაგ: შუამავალი მხარეებს რიგრიგობით უსმენს (შესყდრებზე სიტუაციის გასარკვევად შუამავალი რიგრიგობით უსმენს მხარეთა წარმომადგენლებს); გარიგება (ამ ტაქტიკის სპეციფიკა იმაშია, რომ შუამავალი (ჯილდოს ხანგრძლივად აწარმოოს მოლაპარაკება მხარეების, ეძებონ კომპრომისები); კერძოების დიპლომატია (შუამავალი მხარეებს ცალ-ცალკე ხელდება და ათანხმებს მოლაპარაკებების სხვადასხვა ასპექტებს. შედეგად მიიღწევა კომპრომისები); ზეწოლა ერთ მხარეზე (შუამავალი დიდ დროს უთმობს ერთ მხარესთან - ოპონენტთან - მუშაობას, რომელსაც საკუთარი პოზიციის მცდარობას უმტკიცებს. უმეტეს შემთხვევაში ოპონენტი დათმობაზე მიდის); დირექტიული ზემოქმედება (შუამავალი ყურადღებას აქცევს სუცხ მხარეს ოპონენტის პოზიციას სხვა მხარესთან მიმართებაში. მჩანია მხარეთა შეროება).

შუამავალი სხვადასხვა სტრატეგიებს იყენებს, რომელიც საკითხის კონსტრუქციულ გადაჭრას ემსახურება. სტრატეგია გადაწყვეტილების მიღებაში. დასმარება გამოიყენება შეთანხმების მისაღებად ისე, რომ მხარეთა იმოჯი არ შეილახოს. „სახის დაკარგვის“ გარეშე შუამავლობის წარმართვა გულისხმობს მხარდაჭერას, პუმიანტარულ სფეროში და არაა სამხედრო

ან ეკონომიკურს. მაგ: აშშ, როგორც ისრაელ-ევგიტის კონფლიქტში შეამავალი. მხარეებს სთავაზობდა წინადადებებს, შემდეგ მათგან შეჩინებებს იღებდა და ბოლოს იმ სახით ჩამოყალიბდეს, რომ ორთავე მხარისათვის მისაღები იყო. ამ სტრატეგიის გამოყენებისას მნიშვნელოვანია, რომ იმუშაონ „ერთიანი ტექსტის“ შექმნაზე. შეამავალი თავაზობს შეთანხმების ტექსტს, მხარეებს კი უფლება აქვთ შეასწორონ, თავისი წინადადებები ჩართონ. ასეთ პროცესში მნიშვნელოვანია, რომ მხარეები კი არ კმინან ტექსტს, არამედ შესწორებები შეაკეთ მასში.

შეამავლის მიერ გამოყენებულ სტრატეგიებში მნიშვნელოვანია მხარეებს შორის ურთიერთობების ქსარუქცულოვა და სამქსაო აღმოსვუროს შექმნა. ამ შემთხვევაში მნიშვნელოვანია კომუნიკაციის დამქარება, რომელმაც მხარეთა დამორების დროს ვაქუქუის სახით არსებობდა. ასეთ შემთხვევაში მხარეთა თანსმობა აუქილებლად უნდა არსებობდეს.

შეამავალი ასევე იყენებს მანიპულაციურ სტრატეგიას, რომელიც გულისსმობს სხვადასხვა ფორმებს იტულების და ზეწოლის მხარეებს შორის. ასეთი სტრატეგია მიმართულია კონფლიქტის მშვიდობიანი გზით გადაჭრისაკენ. შეამავალი ამ დროს იყენებს სხვადასხვა ხერხებს, მაგ: დროში შესწოლულია. კემიდეკიდეში ჯ. კარტერმა ისრაელის და ეგვიტის წარმომადგენლებზე განახორციელა ეს სტრატეგია. მანიპულაციური სტრატეგია არ გულისსმობს „დასჯას“. შესაძლოა შეამავლობა მხორიღებულად მოხდეს, საიდეულოდ.

კ. კრესელმა და დ. კრუიგმა (1989) ჩამოაყალიბეს ფექტური შეამავლის ძირითადი მახასიათებლები: 1. მხარეთა დამყაოფილება; 2. შეთანხმების სიდიდე; 3. კომპრომისის ხარისხი; 4. პროცესის საფასურის სიმქირე; ამგვარად, შეამავლობა დროის და სახსრების ეკონომიურობებია, მოქმედების ფართო არეალს ეხება, ურთიერთობების სორმალმაცხას და დამქარებას ხელს უწყობს; შეთანხმებების შესრულებაზე აწესებს კონტროლს და მონიტორინგს. აქვე უნდა აღვნიშნოთ, რომ შეამავლობის შედეგზე ბევრი ფაქტები ახდენს ზემოქმედებას, მაგ: 1. თვით შეამავლობის განმსაზღვრელი მახასიათებლები (წინასწარი შეთანხმება, მუშაობის პირობები, ცოდნა, რომ ნაკლები დანახარჯები იქნება და სხვ.); 2. ტექნიკური მახასიათებლები (წესები, ეთიკური შეჩლუდებები, კონფლიქტის წყაროები, სირთულე ხელშეკრულების შესრულებაში); 3. შეამავლის მიერ კონფლიქტის გაგება (მისაღები ვარიანტების შემუქმავება, მხარეთა მჩანების რეალმაცხის მნიშვნელობა და სხვ.); 4. დავის ხასიათი; 5. კულტურა; 6. შეამავლის მომზადების დონე; 7. შეამავლის სქესი; 8. დროის ფაქტორები; 9. შეამავლის რწმუნებით და ღირებულებები. ამ ფაქტორების თავიდან ასაცილებლად საჭიროა, რომ მხარეები ნებაყოფილობით ირჩევენ შეამავალს, ეხდობოდნენ მას, ხოლო თავის მხრივ შეამავალმა ხელი უნდა შეუწყოს მოლაპარაკების მსვლელობას, იყოს ნეიტრალური და მიუკერძოებელი, დაიცვას კონფიდენციალურობა და ა. შ.

7.3. არბიტრაჟი

არბიტრაჟი არის დავის გადაჭრის პროცესი, რომელშიც მხარეები პრეტენზიებს უყენებენ ერთმანეთს და ნეიტრალურ მესამე მხარეს საბოლოოდ გამოაქვს გადაწყვეტილება. მხარეების მიმართვა საარბიტრაჟო სამსახურ-სუნებაყოფლობით ხორციელდება, სადაც კორთავე მხარე თანახმა უნდა იყოს. ბუნებრივია ამ პროცესს წინ უძღოდა მოლაპარაკება ან შეკმაყოფილება, რომელმაც შედეგები არ გამოიღო. საარბიტრაჟო პროცესში აქტიურობს ნეიტრალური არბიტრი, დაპირისპირებული მონაწილეები კი პასიურები არიან. არბიტრაჟი ტარდება ძირითადად პოლიტიკური კონფლიქტების მოსაგვარებლად, რომელიც საზოგადოებაში არსებობს.

არბიტრაჟი გამოიყენება იმ შემთხვევაში, როდესაც საჭიროა სწრაფი გადაწყვეტა. მისი გამოყენება ხერხდება კონფლიქტის ესკალაციის სხვადასხვა დონეზე. არბიტრაჟი შეიძლება იყოს: ვალდებულებითი (სადაც მხარეთათვის სავალდებულოა გადაწყვეტის იურიდიული ძალა) და არავალდებულებითი (სადაც არბიტრის არჩევა ხდება თვით მოდავე მხარეების მიერ).

ვალდებულებითი არბიტრაჟი საკმაოდ ფორმალურიერებულია, მაგრამ არა ისე, როგორც სასამართლო პროცესი. მხარეთა მიერ (წარმომადგენლები, ადვოკატები) ხდება ნეიტრალურ არბიტრთან საკუთარ არგუმენტებზე დაყრდნობით საკითხის წარდგენა. არბიტრის როლში უმეტესად გამოდიან იურისტები, მოსამართლეები, კონფლიქტის მართვის სპეციალისტები. საარბიტრაჟო მოხმესები პროცედურულად გასსხვადება ერთმანეთისაგან, ზოგი უმცირეს მხარეთა შორის ურთიერთქმედებებს, ზოგი კი პროცედურულ ნორმებს ექვემდებარება. არბიტრი ასერხებს მხარეების წარდგენის დაკითხვას და ბოლოს მათ აძლევს გადაწყვეტილების გამოტანამდე საბოლოო სიტყვის თქმის უფლებას. არბიტრი ცდილობს სარჩელის ტექნიკური მხარის გამოვლენას. ამ მოხმენის შემდგომ არბიტრი აცხადებს გადაწყვეტილებას. მხარეებმა უნდა დაიცვან საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება. ასეთ შემთხვევაში ბუნებრივია მხარეები თანახმა არიან მესამე მხარემ მიიღოს გადაწყვეტილება, რაც სავალდებულო იქნება მათთვის, თუცა შეიძლება არ ეთანხმებოდნენ. გადაწყვეტილების შესრულების აღბათობა დიდია თუორთავე მხარე ენდობა არბიტრს.

არავალდებულებითი არბიტრაჟი ძირითადად რეკომენდაციულ გადაწყვეტილებებს იღებს. ასეთ შემთხვევაში მხარეებს უფლება რჩებათ შეიმუშაონ შეთანხმება. აქ არბიტრის გადაწყვეტილება არ არის სავალდებულო, რომ შეასრულოს მხარეებმა, მაგრამ მხარეები სშირად მიმართავენ დავის გადასაწყვეტად ამ მეთოდს. მხარეთა დავის დროს, როცა პოზიციათა შეჯახებაა და გამოსავალი არ ჩანს ეძებენ სამართლიან ადამიანს (ან ჯგუფს) რომელიც მოუყვრიძებულები იქნება. აქაც თავიანთ არგუმენტებს წარუდგენენ არბიტრს, მათ მიერ არჩეულს და ეს პირი ეძებს საუკეთესო გადაწყვეტას, რომელიც სასა-

რთლიანი იქნება. გადაწყვეტილება კი რეკომენდაციული ბუნებისაა. გადაწყვეტილების მიღება მხარეების მიერ კონფლიქტის გადაჭრის საუკეთესო ვარიანტია, სხვა შემთხვევაში კვლავ კრძალდება მიხი ესკალაცია.

მხარეები მიმართავენ ვალდებულებით თუ არავალდებულებით არბიტრაჟს. ისინი ზღიერ ვალდებულებას გადაწყვეტილების შესრულებაზე. პოლიტიკურ კონფლიქტებში არბიტრის როლში სწორად გამოდის საზოგადოებრივი ძარი, რომელიც მასური კოჩესიკაციის საშუალებების ხელისშეწყობით ყალიბდება. მაგ: ძალადობრივი ქმედებები მოქმედებს საზოგადოებრივ ძარზე, როგორც ქვეყნის შიგნით ასევე მის საზღვრებს გარეთაც. რაც წინააღმდეგობას იწვევს. ამ შემთხვევაში საზოგადოებრივი ძარი არავფორმალური არბიტრის როლში გამოდის. მაგრამ მოქმედებს კონფლიქტში ჩართულ ძლიერ მხარეზე, მის ელიტაზე. სწორად ელიტა კონფლიქტის მოგვარების მშვიდობიანი გზით სასურველ გადაწყვეტას ეძებს.

არავფორმალური არბიტრის როლი შეიძლება შეახსრულოს დემოკრატიის ინსტიტუტებმა – რეჟერენდუმმა, რომელიც ხდება იმ შემთხვევაში, როცა მოკომფლიქტე მხარეები ვერ თახხმდებიან საკითხზე. უმეტესობის წარმომადგენლები არბიტრები ხდებიან სმის მიცემით. ბუნებრივია ასეთ შემთხვევაში პირობითად ესაუბრობთ არბიტრზე. რეჟერენდუმზე ე. წ. არბიტრი (უმრავლესობა) გადაწყვეტს საზოგადოების მტკიენულ საკითხებს, მაგრამ არის შემთხვევები, როცა ეს პროცესი თავად იწვევს კონფლიქტს. რ. დარუნდორფის ძარით, ვალდებულებითი არბიტრაჟი არის სახელმწიფოს მართვის შესარჩუნების (ან შეცვლის) აცტილებული ფორმა, ასევე მშვიდობის შესარჩუნებლად საერთაშორისო დონეზე. ვალდებულებითი არბიტრაჟის ფორმა შეიძლება იყოს რეჟერენდუმი, რომელსაც მისდევენ სამართლებრივი ცვლილებები, მაგ: კონსტიტუციის მიღება, ტერიტორიის სტატუსის განსაზღვრა და სხვ. მსგავსადვე არის არჩენებიც. პოლიტიკური კონფლიქტების მართვისას მნიშვნელოვან არბიტრად გამოდის საკონსტიტუციო სასამართლო, ომბუდსმენი და სხვ.

ე. ზაიკვეს (2000) თავის ნაშრომში მოყავს აშშ-ს არბიტრაჟის მაგალითი, თუ როგორი სისტემა გაანსიათ. შუამავლობის ფედერაციული სამსახური (წრომითი კონფლიქტების რეგულაციისათვის) სახელმწიფო დაწესებულებაა. ამ სამსახურის დირექტორს თვით აშერიის შეერთებული შტატების პრეზიდენტი ნიშნავს. საავენტოს არ აყავს შტატის არბიტრები, არამედ მათ ქირაობს ყოველი კონკრეტული საქმისათვის. მათი ტიტულია – კომისიონერი. კონკრეტულ კონფლიქტში მონაწილე მხარეების ფედერაციული სამსახური 7-9 არბიტრის სიას წარუდგენს, რათა თვითონ არჩიონ თუ ვინ იქნება მათი არბიტრი. არბიტრის შერჩევას თავისი პროცედურა აქვს. პირველ რიგში ერთი მხარე გადამლის იმას ვინც არ აწყობს, შემდეგ მსგავსადვე იქნება მეორე. ასე გრძელდება იქამდე სახამ არ მიიღებენ სასურველ კანდიდატს ორთავე მხარისათვის. აქ დაჯუჯლია ის პრინციპი, რომ არბიტრის მხარეები ირჩევენ. შემდგომ არბიტრი ეცნობა საქმეს და 60 დღეში საბოლოო გადაწყვეტა

ლება უნდა გამოიკანოს. სშირად იყენებენ არაეფექტურად არბიტრაჟის ფორმას. თვით პროცესი გრძელდება 10-15 წუთიდან 3-4 საათამდე. არბიტრს დაწერილი აქვს ბოლოსათვის 15-20 გვერდიანი ანგარიში, რომელშიც არის დასკვნები, გადაწყვეტილებები და მას უხსნიან კონფლიქტში მონაწილე მხარეებს. არბიტრთა პონორარი დღეში შეადგეს 400-დან 1000-მდე დოლარს. მხარეები ამ თანხის ნახევარს იხდიან. ეს მაგალითი ძალზედ საგულისხმოა, რადგან ასეთი საშუალებებით ხორციელდება სტაბილიზაციის შენარჩუნება ამერიკის საზოგადოებრივ ცხოვრებაში, რაც პოლიტიკურ ვნებათაღელვას ხანგრძლივი ვადით გამოორიკსავს.

7.4. ფასილიტაციის პროცესი

ფასილიტაციის პროცესი მსგავსია მოლაპარაკების და შეამაგლობის. ის ეხება მხარეთა შორის დავის გადაწყვეტას, სადაც ძირითადი ყურადღება ექცევა ინფორმაციის გაცვლას და გადაწყვეტილებების ვარიანტის შესუშავებას. ამ პროცესის წამყვანი (ფასილიტატორი) ხელს უწყობს შეხვედრების მოწყობას, სადაც მესამე მხარედ მონაწილეობენ, წარმართავენ შეკრებას და გამოდიან მიუკერძოებელ მხარედ. მხარეთა შორის კონფლიქტის არსებობისას ძირითადად იწყება სადაო საკითხზე საუბარი, ხოლო ურთიერთობისას პროცესს ყურადღებას არ უთმობენ. მაგ: მოლაპარაკებებზე, ვიეტნამის ომის დასრულებასთან დაკავშირებით მხარეთა მიერ მოხდა პროცესის გატანადობა, თუ სად უნდა ჩატარებულიყო და როგორ განლაგებოდნენ მოლაპარაკების მაგიდასთან. შედეგის მიღწევამდე ჯერ კიდევ გრძელდებოდა საბრძოლო ბატალიები ვიეტნამში და ამ პერიოდში მრავალი ადამიანი დაიხოცა. საფრანგეთში შეხვედრებისას, დროის გასვლის შემდეგ გაირკვა, თუ ვინ ჩაერთვებოდა (რომელი მხარეები) მოლაპარაკებაში, როგორ პროცედურებს გამოიყენებდნენ და სხვ. ასეთი პროცესი ართულებს სიტუაციას და მხარეთა უფრო დიდი პოლარიზაცია ხდება. ასეთ შემთხვევაში საჭიროა მოხდეს პროცედურების შერჩევაში და პროცესის წარმართვაში დახმარება, სადაც მესამე მხარე უზრუნველყოფს პროცესის მსვლელობას და ხელს უწყობს მხარეთა ურთიერთობის უკეთ წარმართვას. როდესაც ეს მესამე მხარე მიუკერძოებელია, მიღებული მხარეთა მიერ, მაშინ, კონფლიქტიც კონსტრუქციულად შეიძლება გადაიჭრას. სწორედ ასეთ პროცესს ეწოდება ფასილიტაცია, ხოლო მის წამყვანს ფასილიტატორი.

ამგვარი შეხვედრები გამოიყენება, როდესაც ღია შეხვედრები, სემინარიები ან მოხმენები ტარდება; მხარეთა შორის ხდება ინფორმაციის გაცვლა; როდესაც კონფლიქტის შემთხვევაში სურთ პრობლემის ერთობლივი გადაჭრა; გუნდური მუშაობის დროს; როდესაც საჭიროა გუნდში მოლაპარაკების წარმართვა; როდესაც საქმე გვაქვს მრავალმხრივ შეხვედრებთან. ამ

პროცესში ჩვეულებრივ ჩართულია ორი მხარე ან მრავალი მხარის მონაწილეობით შეიძლება ჩატარდეს, სადაც მხარეთა სტაქსებს, ტიტულებს ყურადღება არ ექცევა. ამ პროცესში მხარეები თანაბარ პოზიციაში არიან, რომელიც ხელს უწყობს ფასილიტატორი. არის შემთხვევები, პოლიტიკური კონფლიქტების დროს, სადაც ფასილიტაციას არ იყენებენ, მაგრამ მისი გამოყენება მნიშვნელოვანია მოლაპარაკებების დაწყების წინ გუნდური მუშაობისათვის, პარტიებს შორის ძირითადი პრობლემების გამოვლენისათვის და შემდგომ მასზე ერთობლივი მუშაობისათვის, საპარლამენტო ფრაქციებს შორის დაპირისპირების მოგვარებისათვის, რათა მიადგინონ კონსენსუსი.

პროცესს წარმართავს ფასილიტატორი, რომელიც უნდა იყოს პროფესიონალი და მიესმაროს შესუდრის მონაწილეებს დღის წესრიგის შემუშავებაში, შეთავაზოს პროცედურები და წარმართოს ეს შესუდრა. ყოველ შესუდრას ეფექტურად წარმართავს, რადგან მხარეებს დაეის გადასაწყვეტად პროცედურულ მხარეზე დრო არ დაეხარჯოთ. ფასილიტატორი თავის ყოველ ქმედებას ასორციელებს მხარეებთან შეთანხმებით, თავის მხრივ ფასილიტატორი აკონტროლებს პროცესს, რათა შესუდრა არ გადაიხვიოს ძირითად საკითხს, პრობლემას. შესუდრის მიმდინარეობის კონსტრუქციული ქმნის საკმის ატმოსფეროს, როცა მხარეები დროში სწრაფად, არსობრივად განიხილავენ პრობლემას. ეს პროცესი სტრუქტურით ასევე წააგავს საკმის შესუდრას, მაგრამ აქ გადაწყვეტილებას მხარეები ერთობლივად იღებენ და არა ფასილიტატორი. მას აქვს უფლება საჭიროების შემთხვევაში აირჩიოს რომელიმე პროცედურა, შესთავაზოს შესუდრის მონაწილეებს და თანხმობის შემთხვევაში გამოიყენოს ის. ფასილიტატორი მონაწილეებთან ურთიერთობაში ქმნის ნდობის ატმოსფეროს, იყენებს კომუნიკაციის ეფექტურ ხერხებს (აქტიურ მოსმენას), ჩართავს ყოველ წევრს პროცესში და ამით ხელს უწყობს ურთიერთპატივისცემის ატმოსფეროს შექმნას, ფსიქოლოგიურად ეხმარება სიტუაციას ქმნის, რომელიც მხარეთა შორის თანამშრომლობითი ურთიერთობის წარმართვის საფუძველია. ამ მხრივ პრობლემის გადაჭრა უფრო გაადვილებულია. ფასილიტატორი ხელს უწყობს:

- შესუდრის გეგმის შემუშავებას;
- საკითხზე ფოკუსირებას;
- კომუნიკაციის ეფექტურ წარმართვას მონაწილეთა შორის;
- მხარეთა ემოციების გამოხატვის ინტენსიობის შემცირებას;
- პრობლემის კონსტრუქციული ფორმით ჩამოყალიბებას;
- პროცედურების გამოყენებას, რათა ადვილად მოგვარდეს პრობლემები;
- პრობლემის გადაჭრის პროცედურის ეტაპების თანმიმდევრულ განხორციელებას;

• კონსენსუსის მიღწევას.

ფასილიტატორის ნეიტრალურობა იმით გამოიხატება, რომ მას უფლება არ აქვს გააყრიტყოს ან მხარი დაუჭიროს რომელიმე მხარეს, გამოამჟღავ

ენოს საკუთარი იდეები და დაუინებით მოითხოვოს მისი მიღება, მიიღოს გადაწყვეტილება ისე, რომ არ შეუთანხმდეს მონაწილე მხარეებს და სხვ. ფასილიტაცია ტარდება, როცა მხარეები თახაბრად არიან წარმოდგენილი ან როცა არ არის თანაფარდობა.

7.5. ფაქტების მოძიების პროცესი

ფაქტების მოძიების პროცესის გამოყენება მნიშვნელოვანია კონფლიქტის ესკალაციის საწყის ეტაპზე, როდესაც სურთ საპირისპირო მონაცემებიდან ან მოპოვებული მცირე ფაქტობრივი მასალიდან დავის მიზეზები დაადგინონ. ძირითადად ხორციელდება ტექნიკური დავების განხილვისას ან იმ შემთხვევაში, როდესაც სხვადასხვა ფაქტები იწვევენ დავას, რაც გადაწყვეტილების ძიების პროცესში უკილობლად გამოიყენება. ფაქტების მოძიება ხორციელდება იმ შემთხვევაში როდესაც ძალზედ სპეციფიკურ ინფორმაცია არსებობს. ამიტომაც აქ ხდება სპეციალისტის არჩევა ამა თუ იმ სფეროში, რომელიც მესამე მხარეს წარმოადგენს. ამ სპეციალისტს სადაო საკითხთან დაკავშირებით გამოკდილება უნდა ჰქონდეს. მისი მოქმედება ფაქტების შეგროვებაში, მოძიებაში მდგომარეობს ან უნდა იყოს დამოუკიდებელი მეცლევარი. შეგროვილი მასალა და სპეციალისტის მიერ მასზე დაყრდნობით დაწერილი ანგარიში შეიძლება მხარეებმა გადასცენ არბიტრაჟს, მინი-მოსმენის წამყვანებს. ანგარიშის წარდგენის შემდეგ მხარეებს უფლება ეძლევათ დაიწყონ მოლაპარაკება, სადაც წინასწარი მოკლევით, ფაქტებზე დაყრდნობით გარკვეული თანხმობა ან უთანხმოება მხარეთა ინტერესებში.

ანგარიშში აქცენტია ფაქტების კონსტანტაციაზე და იურიდიულ საკითხებზე, რომელიც უშუალოდ მოცემულ საქმეს ეხება. მნიშვნელოვანია ამ პროცედურის გამოყენება, როცა ფაქტებთან დაკავშირებული გაუგებრობაა, რათა კონფლიქტის ინტენსივობა არ გაღრმავდეს. იმ შემთხვევაში თუ მხარეებს მიღებული შედეგები არ დააკმაყოფილებთ მათი სურვილით შესაძლოა ჩატარდეს დამატებითი კვლევები.

7.6. პარტნიორობის დამყარების პროცესი

პარტნიორობის დამყარება არის ორ ან მეტ მხარეს შორის ხანგრძლივი შეთანხმება, სადაც მთავარი მიზანია კონსერვაციული საქმიანი მიზნების მიღწევა. ასეთ შემთხვევაში ხდება მხარეთა შორის ურთიერთობების (ყველა დონეზე) ფუნქციურად წარმართვა. ძირითადად გამოიყენება კონფლიქტების თავი-

დან ასაკ ჯილეზბლად და შემდგომი, მომავალი ურთიერთობების დასაგეგმად ახ როცა შესამუშავებელია ხანგრძლივი პროექტები. მხარეებს შორის კონფლიქტი შეიძლება განვითარდეს იმ შემთხვევაში, როცა მათ მიერ მიღწეული წარმატებები კონკრეტულ საკითხთან დაკავშირებით მეორე მხარეს მოწინააღმდეგეთ ადაქსეციებს. ამ დროს მხარეთა შორის კომპლექსი იები შეზღუდულია და ოფიციალური სახე აქვს. ასეთ შემთხვევაში მხარეთა შორის დაძაბულობა მატულობს და რესურსებიც; მეტი იხარჯება. წარმოიშევა დავა. დავის ბარიერის აღსაყვთად საუკეთესო საშუალებაა მხარეებს შორის პარტნიორობის დამყარება. ასეთ შემთხვევაში მხარეები ერთობლივ პროგრამებს ქმნიას და საერთო რესურსებს მაქსიმალურად იყენებენ. ასეთ შემთხვევაში მნიშვნელოვანია გუნდის (გუნდების) შექმნა, რომლებიც შეიმუშავებენ გადაწყვეტილების მიღების გეგმებს, რათა ხანგრძლივად იარსებონ. გუნდი ერთობლივი მქმნობის მოხსენს და სტრატეგიებს წამოადგენს, რაც საუკრებელი იქნება ერთობლივი მოქმედების. ბუნებრივია ყოველივე ამას ნდობის, გაცემის პროცესი უძღვის წინ. ასეთ შემთხვევაში მხარეები იხარლუბენ რისკს პროექტის განხორცელებსთან დაკავშირებით.

პარტნიორობის დამყარება სებაყოფლობითი პროცესია, სადაც ურთიერთობა ახლიდან უნდა განვითარდეს, მხარეთა ინტერესები იქნეს გათვალისწინებული და ყოველივე ეს საფუძველი გახდება თანამშრომლობითი ურთიერთობის. ბუნებრივია ასეთი პროცესი უნდა განვითარდეს იქამდე, სანამ კონფლიქტი ჩამოყალიბდება. მთხანი კი არის შეთანხმების მიღწევა, პრობლემების დაძლევისათვის ერთობლივად მქმნობა.

პარტნიორობის დამყარება არ იწყება შემოღას, ის ვითარდება სხვა საფეხურზე, სადაც მხარეთა წარმომადგენლები პარტნიორობის სერეცლით ზეწოლას ახდენენ მართველ ელიტაზე. პარტნიორობის დამყარების საუკეთესო მაგალითებია: პალესტინელი და ებრაელი ქალების შეხვედრა, სხვადასხვა შეხვედრები მოსწავლეების (ავხაზი-ქართველი და ქართველი-ოსი) ახალგაზრდობის შეხვედრები, სემინარები, არასამთავრობო ორგანიზაციების, სახალხო დიპლომატიის წარმომადგენლების (მაგ: უსუცესები) და სხვ.

პარტნიორობის დამყარება გულისხმობს ორი ან მეტი მხარის მიერ მსგავსი ინტერესებით მოქმედებას, სადაც მათი ურთიერთობები გუნდურ მქმნობათ განიხილება, ხოლო ადრე ამ მხარეებს შორის დაპირისპირება არსებობდა.

პარტნიორობის დამყარება არ გულისხმობს მის ოურიდიულ გაფორმებას, ის არაფორმალური პროცესია ანუ ეს არის თანხმობა და მხარეთა მიერ ვალდებულებების აღება. ბუნებრივია ასეთ ურთიერთობა საჭიროებს სასქციონირებას ელიტის მხრიდან, მაგრამ მეორე მხრივ ეს არის ხელშეწყობი ოფიციალური დიპლომატიის. პარტნიორობის დამყარება იწყება მხარეთა შეხვედრით და სპეციფიური სემინარების ჩატარებით, რომელსედაც კონფლიქტის გადაჭრის ხელშეწყობად საერთო მოხსენს შეიმუშავებენ. სემ-

ინარსე განიხილება ურთიერთობის ხელშეშმწიველი ფაქტები, ემოციებიდან განიხილეს და ერთობლივად იწყებენ გადაწყვეტილების მიღების პროექტზე მუშაობას. მათ გადაწყვეტილებები ვრცელდება საინფორმაციო საშუალებებით და ხელისუფლების სხვადასხვა ემუდონების წარმომადგენლებთან. რეკომენდაციები ხელს უწყობს შემდეგ თანამშრომლობით ურთიერთობებს, რომელიც შეიძლება ოფიციალურ დონეზეც გახსოვრდეს. პარტნიორობა ერთ სფეროდან შეიძლება სხვა სფეროშიც გადაიხადოს. პარტნიორობის დამყარებისათვის საჭიროა გუნდური მუშაობა, სხვადასხვა ბარიერების ლიკვიდირება, ინფორმაცია უნდა ვრცელდებოდეს დაუფარავად, მხერგები ვალდებულებებს უნდა იღებდნენ ერთობლივი საქმის შესასრულებლად, შესაძლო გადაწყვეტილებების კონენსუსით უნდა მიღწიონ და სხვ. პარტნიორობის დამყარებას ხელს უწყობს საერთაშორისო ორგანიზაციები, მაგ: ვაერო, წითელი ჯვარი, ექიმები საზღვრებს გარეშე, დენილთა ორგანიზაციები და სხვ. ეს ორგანიზაციები ძალისხმევას არ იშურებენ რათა მხარეთა შორის კონსულიტური ურთიერთობა შეწყვეტილ და გადატანილ იქნეს თანამშრომლობით ურთიერთობაზე. საერთო პროექტში ჩართვით სადაც მოიძებნება საერთო მიზნები, კომუნიკაციები გაფართოვდება, ადამიანები პრაქტიკულ ამოცანებს ისახევენ, რათა ერთად იმუშაონ შეთანხმებულ და ერთად გადაწყვიტონ პრობლემები.

7.7. მინი-მოსმენის პროცესი

ამ პროცედურას სწირად უწოდებენ მინი-სასამართლო გარჩევას. ეს პროცედურა მოლაპარაკების, შუამავლობის და სასამართლო მოსმენის კომბინაციაა წარმოდგენს. პროცესი სასამართლო გარჩევას გაეს. უფლებამოსილი წარმომადგენლები ისმენენ დავის საკითხს, სოლო შემდეგ შეიმუშავენ შეთანხმებას მოლაპარაკებაზე დაყრდნობით. ამ პროცესში მოდავე მხარეებს სპეციალურად გამოყოფილი დრო აქვთ, რათა წარმოადგინონ თავიანთი არგუმენტები დავის საკითხის სისწორის დასაბამებლად. შემდეგ იმართება მოლაპარაკება და ამ მოლაპარაკების საფუძველზე ურთიერთმისაღებ გადაწყვეტილებას იღებენ. ამ პროცესში ჩართულია ნეიტრალურ მრჩეველებიც, რომელიც მოქმედებს ან შუამავლის როლში ან სპეციალურ როლს თამაშობს, რათა ობიექტურად გადაჭრის პრობლემა სადაც იურიდიულად განმტკიცებულ არგუმენტებს ენოება უპირატესობა. მინი-მოსმენა ხანგრძლივი პროცესია, სადაც ნეიტრალური მხარე მოლაპარაკებით ახდენს სადავო საკითხის რეგულაციას. ამ პროცესში მხარეები ნებაყოფლობით მონაწილეობენ და ყოველთვის შეუძლიათ გამოხვლა ამ პროცესიდან თუ ამას მოისურვებენ. მინი-მოსმენა წარმატებულია თუ მხარეები ურთიერთშეთანხმებას მიაღწევენ. პროცედურულად მხარეები ირჩევენ ნეიტრალურ მხარეს

და აწესებენ დღის წესრიგს. მხარეები მოკლედ გამოსატყვევს საკუთარ ინტერესებს პრობლემასთან დაკავშირებით და ასახელებენ არგუმენტებს საკუთარი პოზიციის სასარგებლოდ; ეს ნეიტრალური მრჩეველი მხარეებს უწევს კონსულტაციას, იყენებს შეამაგლის როლს და საჭიროების შემთხვევაში გამოსატყვევს თავის აზრს, რა თქმა უნდა ეს აზრი მხოლოდ რეკომენდაციებს გულისხმობს. ამგვარად მრჩეველს აუცილებლად უნდა ესმოდეს და საჭირო განათლება პქონადეს სადავო საკითხისზე. ამგვარი მიდგომა გამოიყენება კონფლიქტის ესკალაციის სხვადასხვა საფეხურებზე. ხშირად იყენებენ სამხედროებს, საომარი მოქმედებების შეწყვეტის შემდეგ, როდესაც სადავო საკითხი ეხება ტექნიკურ მხარეს და იურიდიულ უსარგებლოებას. ამგვარი პროცესი მისამართულია, რადგან პრობლემის გადაწყვეტა შედარებით სწრაფად შეიძლება მოხდეს. გადაწყვეტილების მიღება და შეთანხმება ხდება პროცესის ფარგლებში და მხარეები აღარ საჭიროებენ სასამართლო პროცედურებს. უმეტესად არაფორმალური ხასიათისაა; დროის, სახსრების ეკონომიას უწყობს ხელს; მხარეებს იცავს შემდგომი დაძაბულობისაგან. მინი-მოხსენა შემდეგ ეტაპებს მოიცავს:

- კონფლიქტში ჩართული მხარეები თანხმდებიან ამ პროცესში მონაწილეობაზე. თელიან, რომ არ მიმართონ სასამართლოს ან სხვა იურიდიულ დაწესებულებას.

- ორთავე მხარე ირჩევს მრჩეველებს, რომლებსაც ესმით ვარსაზილელი საკითხი და აქვთ შესაბამისი განათლება (ან შეიძლება მოიწვიონ სხვა მრჩეველები). ბუნებრივია, მრჩეველები ისინი უკლებამოსილებას იღებენ მხარეებისგან და მოქმედებენ მათი სახელით.

- შემდგომ წარმომადგენლები საკუთარ ადვოკატებთან ან კონსულტანტებთან ერთად ამზადებენ „ხელშეკრულებას“, წინასწარ სახავენ გეგმას, რათა მიიღწიონ გადაწყვეტილებას.

- შემდეგ მხარეთა წარმომადგენლები იწყებენ საკითხის მომზადებას, თუ როგორ დაიცვას საკუთარი პოზიციები. აქ წარმომადგენლების მოქმედებები დროშია შეზღუდული, ამიტომაც ძირითად არგუმენტებს აქცევენ ყურადღებას, რომელიც ყველაზე მეტად დამარწმუნებელია.

- ორთავე მხარის მიერ მომზადებული პატარა წერილებითი საბუთები (საკუთარი პოზიციით) მიეწოდება მხარეთა წარმომადგენლებს, ღიიდერებს.

- შეთანხმებით, დათქმულ დროს აწყობენ შესვენებას, კონფერენციას სადაც განიხილავენ საკითხთან დაკავშირებულ დაცვენებს. ამ პროცესში გათვალისწინებულია კითხვა-პასუხები საკითხთან დაკავშირებით.

- ნეიტრალური მრჩეველი წარმართავს პროცესს (უმეტესად იურიდიული განათლების პირები), განიხილავენ დასაბუთებებს და უფრო მეტად მნიშვნელოვანს მიაქცევენ ყურადღებას. სხვა შემთხვევაში ნეიტრალურ მრჩეველებს ტექნიკური განათლება აქვთ ან ღრმად იცნობენ სადავო საკითხს. მათი მითითებები უმეტესად რეკომენდაციულ ხასიათს ატარებს.

- როდესაც მხარეები დაასრულებენ საკუთარ გამოსვლებს, წაშეყანები ცალკე შეიკრიბებიან და გადაწყვეტენ სადავო საკითხს. შემდეგ მხარეებს გააცნობენ შეთანხმების შედეგებს.

. ბოლოს მიღებული შედეგების დაფიქსირება ხდება, ამოწმებენ მათ სიმკაცრეს. შეთანხმებაში ასევე აღნიშნულია, რომ თუ მხარეები არ შეასრულებენ გადამწყვეტილებებს, მაშინ ისინი იტოვებენ უფლებამოსილებას მიმართოს სასამართლოს ან სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციებს.

მოკლე შინაასარი

მერვე თავში მოცემულია კონფლიქტის რეგულაციის სხვადასხვა მეთოდები. განხილულია მეთოდების კონსტრუქციები, სადაც თვითგადამწყვეტის, მოლაპარაკების ან მესამე მხარის ჩარევის შედეგად ხდება კონფლიქტის მართვა. ძირითადად ვესებოთ მოლაპარაკებას, შუამავლობას, არბიტრაჟს, ფასილიტაციას, ფაქტთა მოძიებას, პარტნიორობის დამყარების პროცესებს. პოლიტიკური კონფლიქტების მოწესრიგების დარეგულაციასა ყველაზე მეტად მნიშვნელოვანია მოლაპარაკება და შუამავლობა. მოლაპარაკება ძირითადად პირისპირ ხორციელდება, გაანსიათ თავისი ფუნქცია. არსებობს მოლაპარაკების პიროვნული, ეროვნული და ზოგადკულტურული სტილი. მოლაპარაკება შეიძლება სხვადასხვა სახის იყოს, სადაც გამოიყოფა პორძონტალური, ვერტიკალური, ჯგუფში მიმდინარე, ჩრდილოვანი, მრავალმხრივი და სხვა მოლაპარაკება. მოლაპარაკება იყოფა პოზიციურ ვაჭრობად და ინტერესებზე დაფუძნებულ მოლაპარაკებად. მოლაპარაკების ორთავე სახე სპეციფიურ სტრატეგიებს და ტაქტიკებს იყენებს. მოლაპარაკების შედეგად კონსენსუსის მიღწევა ძალზედ მნიშვნელოვანია კონფლიქტების მართვაში. მესამე მხარის ჩარევა კონფლიქტში მონაწილე მხარეებს შორის სხვადასხვა სახით ხორციელდება: შუამავლობა, არბიტრაჟი ფასილიტაცია, მისი-მოსმენა, ფაქტების ძიება, პარტნიორობის დამყარება და სხვ. ამ მეთოდებს თავისი ფუნქცია, სტილი, პროცესი, სტრატეგია, ფაზები, როლი გააჩნიათ. მათი დროული გამოყენება ამცირებს კონფლიქტის ინტენსივობას და მართვის საუკეთესო საშუალებას იძლევა.

კითხვები:

1. აღწერეთ მოლაპარაკების სტილი, ფუნქცია, სტრატეგია, ტაქტიკები, ფაზები?
2. აღწერეთ შუამავლების სტილი, ფუნქცია, სახეები, სტრატეგიები, ფაზები?
3. აღწერეთ არბიტრაჟის პროცესი?
4. აღწერეთ ფასილიტაციის პროცესი?
5. აღწერეთ მისი-მოსმენის პროცესი?
6. აღწერეთ ფაქტების მოძიების პროცესი?
7. აღწერეთ პარტნიორობის დამყარების პროცესი?
8. დაახასიათეთ მესამე მხარის ჩარევის კმედებები?

ძირითადი ტერმინები:

კონფლიქტების გადაჭრის გზები	. მოლაპარაკების ფაზები
. მოლაპარაკება	. კონსენსუსი
შუამავლობა	შუამავლობის სახეები
. არბიტრაჟი	შუამავლობის ფუნქცია და როლი
. მინი-მოსმენა	შუამავლობის სტრატეგიები
. ფაქტების ძიება	შუამავლობის პროცესი
. პარტნიორობის დამყარება	შუამავლობის ფაზები
. მოლაპარაკების ფუნქცია	. მესამე მხარე . სამხედრო წარევა
. მოლაპარაკების სახეები	. ფასილიტატორი
. მოლაპარაკების სტილი	. ფასილიტატორი
. მოლაპარაკება „პირისპირ“	. ფასილიტატორის პროცესი
. ჰორიზონტალური მოლაპარაკება	. არბიტრაჟი
. ვერტიკალური მოლაპარაკება	. არბიტრაჟის სახეები
. ჯგუფის შიგნით მოლაპარაკება	. არბიტრაჟი
. წრდილოეთი მოლაპარაკება	. არბიტრაჟის ფუნქცია
. მრავალმხრივი მოლაპარაკება	. ფაქტთა ძიება
. ვაჭრობა	. პარტნიორობის დამყარება
. პოსიტური ვაჭრობა	. კონფლიქტისაგან თავის გაზრდიება
ინტერესებზე დაფუძნებული	. ადმინისტრაციული გადაწყვეტა
მოლაპარაკება	. სასამართლო გადაწყვეტა
მიდამოების სტრატეგიები	. ძალადობა
. მოლაპარაკების ტაქტიკა	. არაძალადობრივი ქცევა
	. პრობლემების გადაჭრა

დამატებითი ლიტერატურა:

1. П и р е н б е р г Дж. – Генный переговор. Минск. Попурри. 1997 415 ст.
2. Ф и ш е р Р., Ю р и Е. – Путь к согласию. Минск. Парадокс. 1995. 187 ст.
3. S a n d o l e D. J. D., S a n d o l e - S t a r o s t e I. – (Ed) Conflict Management and Problem Solving: Interpersonal to International Applications. New York. Washington Square. 1987. 321 p.

დღევანდელ საქართველოში საზოგადოების განვითარება გარდამავალ პერიოდშია. საბჭოთა კავშირის დაშლამ, „ცივი ომის“ დასრულებამ დიდი ცვლილებები გამოიწვია, არა მარტო ყოფილი საბჭოთა კავშირის ტერიტორიაზე, არამედ მთელ მსოფლიოში. პოსტსაბჭოური ანუ პოსტკომუნისტური ეპოქა განსხვავებული ქვეყნებისათვის სხვადასხვა სახით წარიმართა. ევროპაში ყოფილი სატელიტი ქვეყნები (უნგრეთი, ჩეხეთი, პოლონეთი) დღეისათვის პოსტკომუნისტური პერიოდის შემდგომ განვითარებაზე მიმართული. ეს პერიოდი საკმაოდ ხანგრძლივი იყო მათთვის, რომელიც XX საუკუნის 80-იანი წლებიდან დაიწყო. ჩვენს ქვეყანაში კი ჯერ კიდევ პოსტკომუნისტური პერიოდია, რაც პოლიტიკურ, ეკონომიკურ განვითარებაში გამოიხატება.

პოსტსაბჭოური პერიოდის ხანგრძლივობა ბუნებრივია არ შეიძლება ყველა ქვეყნისათვის მსგავსი ყოფილიყო იმ გამოკდილებიდან გამომდინარე, რაც ამ ქვეყნებს ჰქონდათ. გარდამავალი პერიოდის ხანგრძლივობაზე ჯერ კიდევ 1990 წელს მიუთითებდა რ. დარენდორფი, რომელიც სამ ეტაპს გამოყოფდა:

1. ექვსი თვე კონსტიტუციური რეფორმებისათვის;
2. ექვსი წელი რეფორმების განხორციელებისათვის;
3. სამოცი წელი ვიდრე ნამდვილ სამართლებრივ საზოგადოებას ააშენებენ;

ზ. ბრეჟინსკიმ (1994) გარდამავალი პერიოდი სამ ფაზად დაყო:

1. პოლიტიკური ტრანზიტულობა და ეკონომიკური სტაბილობა (1-5 წლამდე);
2. პოლიტიკური სტაბილიზაცია და ეკონომიკური ტრანზიტულობა (3-10 წლამდე);
3. პოლიტიკური კონსოლიდაცია და ეკონომიკური განვითარება (5-15 წელი და მეტი).

საფარაუდოა გარდამავალი პერიოდი ანუ სოციალიზმიდან კაპიტალისტურ მოწყობაში გადასვლა 50-60 წელს მოიცავს. ეს წლები საჭიროა რათა პოსტკომუნისტური პერიოდი შეიცვალოს ახლით, ანუ დემოკრატიული საზოგადოებით. ლ. ბალცეროვიჩი (1999) მიიჩნევს, რომ გარდამავალი

პერიოდის შესწავლა მოითხოვს მკაფიო ანალიზს, სადაც შემდეგი (ჯგუფები უნდა იქნეს გათვალისწინებული:

1. წარსული პირობები;
2. რა ცვლილებები ახლავს ტრანსფორმაციას თან (ამ პროცესის დამოუკიდებლად);
3. პოლიტიკური ქმედება, რომელსაც; ხელისუფლება მოეცემა სოფროში იყენებს;
4. შედეგი ტრანსფორმაციის.

მნიშვნელოვანია ამ ცვლილების გათვალისწინება. პირველ რიგში გასათვალისწინებელია რა სახის შემობრუნება მოხდა და რა ტიპის საზოგადოებრიდან ვითარდებით. ყოველი შემობრუნება გულისხმობს დაძაბულობას, ბრძოლას, კონფლიქტს. ეს ასევე ეხება პოლიტიკურ კონფლიქტსაც, რომელიც არა მარტო გარდამავალ პერიოდს ახასიათებს სპეციფიკური სახით, არამედ განვითარებული დემოკრატიული საზოგადოების ძახასიათებელიცაა. ზოლიტიკური კონფლიქტები დიდ წვულებებში მიმდინარეობს, სადაც ძირითადად ძალაუფლებისათვის იბრძვიან ან მისი მონოპოლიზაციისათვის, ან სოციალური წყობის შენარჩუნებისათვის, რომლისათვისაც პოლიტიკური კაპიტალიც აქვთ.

ჩვენი ქვეყნის განვითარებაში შემობრუნება საბჭოური ტოტალიტარული საზოგადოებიდან მოხდა, სწორედ ასეთი გადასვლა არის მკვიცნეული და კონფლიქტებით აღსავსე. გზა ახალი საზოგადოებრივი ორგანიზაციისაკენ არის დემოკრატიისაკენ მოძრაობა, საუკეთესო შემთხვევაში. ბუნებრივია ეს გზა წინააღმდეგობითაა აღსავსე, რადგან თუ კ. პოპერის ტერმინებს გამოვიყენებთ კაცობრიობის ისტორია დახურული საზოგადოებიდან ღია საზოგადოებისაკენ გადასვლის სწრაფვაა. ასეთ საზოგადოებებს სხვადასხვა ტერმინებით აღიწმნავენ: დემოკრატიული – არადემოკრატიული; კონსტიტუციური – ერთმართელობა; პრელარისტული – მონისტური და სხვ. საზოგადოების ორგანიზაციაში ბუნებრივია ერთის მხრივ საქმე გვაქვს საზოგადოების ისეთ ტიპთან, სადაც სამოქალაქო უფლებები პრაქტიკულად არ არსებობს, თუმცა კანონში არის ჩაწერილი, ძალაუფლება არაწარმომადგენლობითია, გადაწყვეტილების მიღებაჟ ფართულად ხდება, ეკონომიკური რესურსები სახელმწიფოს ხელშია თავმოყრილი. მეორე ტიპი საზოგადოების კი ფართო სამოქალაქო უფლებებს ეყრდნობა, რაც კანონით არის გათვალისწინებული, აქვთ პრაქტიკული წარმომადგენლობითი ძალაუფლება, ბუნებრივია კანონებსუ დაყრდნობით. ამ საზოგადოებაში ინსტიტუციონალიზებული, ლეგიტიმირებულია პოლიტიკური კონფლიქტები, რომლის გადაწყვეტა გარეგანი პროცედურებით მიიღწევა. კ. პოპერი დახურულ საზოგადოებას ადამიანის ორგანიზმს ადარებს. საზოგადოებაში კონსერვტული წვულება სისტემაში გაერთიანებული და მათ მობილურობას სისტემის ორგანიზაცია განსაზღვრავს. ღია საზოგადოების წევრები საზოგადოების მობილური წევრებია, რაც კლასობრივ ბრძოლასაც იწვევს. ასეთ საზოგადოებაში კანონით დაფუძნ-

უბოლო რეგლამენტაცია. პირველ შემთხვევაში ძალაუფლება ავტორიტარულია, ხოლო მეორეში კონსტიტუციური ძალაუფლებასთან გვაქვს საქმე. დახურული საზოგადოების მთავარი პოსტულატია – მონოლითურობა, კონფლიქტის პრინციპული უკუგდება, რათა არსებობდეს საერთო ძარბონია, ერთიანი ძარი და ერთობა. ასეთ საზოგადოებაში აკუმულირებულია დაპირისპირება, კონფლიქტი. მაგალითად საბჭოთა კავშირი, დასაფლეთ ვერობა. დახურულ საზოგადოებას ახასიათებს სპეციაფიკური, პოლიტიკური კონფლიქტი, რაც სახელმწიფოებრივი ტერორით გამოიხატება. ასეთი ტერორის ობიექტი ძირითადად მოსახლეობაა. ძალაუფლება ჩაეკტილი ელიტის ხელშია მოქცეული, რაც აძლიერებს სოციალურ კონფლიქტებს. აქედან გამომდინარე ტოტალიტარული სახელმწიფო ყოველთვის ბუნტის წინაშეა. კონფლიქტებს ამ საზოგადოებაში ძალადობრივი მეთოდებით აგვარებენ. ამგვარად, კონფლიქტები სისტემის შიგნით მიმდინარეობს, რომელიც თავისი პარამეტრებით დახურულია.

დახურული საზოგადოება ყოველთვის ხელს უშლის ღია საზოგადოების მშენებლობას, სადაც ღია საზოგადოების ორგანიზაცია ყოველთვის საფრთხის წინაშეა, რაც დესპოტიზმის და ტირანიის საფუძველი ხდება. ღია საზოგადოებაში ეხედებით ასევე წინააღმდეგობებს, სადაც რაც კონსაღური, ფორსალრებელი საზოგადოებრივი ურთიერთობებია, მაგრამ მათ რეკულირება კანონებით, ნორმებით და პრინციპებით ხორციელდება, რომელიც დემოკრატიული ცხოვრების საფუძველს შეადგენს. დემოკრატიული საზოგადოება გულისხმობს შეჯიბრს და რა თქმა უნდა ეს ნიშნავს საბაზრო ეკონომიკის პირობებში კონკერენტობას. ასეთ საზოგადოებას მრავალი კონფლიქტი და მათ შორის მწვავე პოლიტიკური კონფლიქტი აქვს, რომელთა დარეგულირებაში მონაწილეობს სხვადასხვა ინსტიტუტები, რაც სტაბილურობის უზრუნველსაყოფად არის შექმნილი. ასეთ შემთხვევაში მოქმედებს კანონები, პარტიები, სახელმწიფო ბიუროკრატია, პროფკავშირები და სხვა, მაგრამ არსებობს საზოგადოებრივი შეთანხმება, თუ რა არის დასაშვები და რა არა. ამგვარ საზოგადოებაშიც შესაძლებელია სისტემის და რეალურ ცხოვრებას შორისაც აღმონდეს განსვლა. სადაც ანომიური მდგომარეობა დაფიქსირდეს. ანომიურობა გულისხმობს, რომ არსებობს კანონები, დეზორიენტაცია, უკანონობა. ბუნებრივია ეს ღია საზოგადოებასაც ახასიათებს, მაგრამ შესაძლოა მას მოჰყვეს სხვადასხვა პოლიტიკური ერთეულების პროტესტი და სოციალური თანასწორობისაკენ, პოლიტიკური მონაწილეობისაკენ და სხვა მიმართულებისაკენ სწრაფვა. ამ სახით შეიძლება შემცირდეს ტრადიციული მიმართებები, და ინდივიდები ჩართულნი იყვნენ სოციალურ სფეროში, რაც დემოკრატიზაციის პროცესში ჩართვას გულისხმობს.

გარდამავალ პერიოდში საზოგადოება ნელ-ნელა ვითარდება ღია ორგანიზაციულობისაკენ, რომელშიც ფართო სოციალური ფენებია ჩართული. ბუნებრივია ძნელია შედეგების პროგნოზირება, მაგრამ სხვადასხვა ფაზით

ხორციელდება საზოგადოების შშენებლობა. საზოგადოება ხდება დაბრკოლებებს, რომელშიც სხვადასხვა კონფლიქტების გადაჭრა ხდება. ხშირად არასტაბილური მდგომარეობა იქმნება, როცა არ არის შესატყვისი სტრუქტურები, სადაც ადამიანები სტიქიურად მოქმედებენ. ასეთ შემთხვევაში საჭიროა ჯგუფების ინტერესების გათვალისწინება. ასეთ შემთხვევაში ხშირად ვერ ხერხდება კონფლიქტების ლოკალიზაცია და ის შეიძლება ფეთქებადი იყოს და შეიძლება გადაიზარდოს დიქტორიებითრებული საზოგადოებაში. ასეთ შემთხვევაში საჭიროა არა მხოლოდ საპარლამენტო ინსტიტუტების არსებობა, არამედ სამართლებრივი სახელმწიფოს განვითარებაზეც ზრუნვა. გარდამავალ საზოგადოებაში მიმდინარე პოლიტიკური კონფლიქტები დაკავშირებულია საზოგადოების ინსტიტუტებთან. შევესოთ ინსტიტუტებს შორის კონფლიქტებს.

პოლიტიკურ კონფლიქტებს შორის მნიშვნელოვანია სახელმწიფოებრივი კონფლიქტი, რომელიც სახელმწიფოებრივ ძალაუფლებით სისტემაში მიმდინარეობს, ეს არის ინსტიტუციონალური საჯარო პოლიტიკური კონფლიქტები. ასეთ შემთხვევაში მიმდინარეობს ბრძოლა სამართლებრივ სივრცეშიც, რაც კანონმდებლობაში, სამართლებრივ ჩარჩოებშია მოქცეული. აქ შეიძლება გამოიყოს: ძალაუფლების ინსტიტუტებს შორის კონფლიქტი (საქანონმდებლო და აღმასრულებელი); სახელმწიფოსა და ცალკეულ ინსტიტუტებს შორის კონფლიქტი (პოლიტიკური პირები); სახელმწიფოებრივი სამართლის სისტემას და ოპოზიციას შორის (სურთ სისტემის შეცვლა); სახელმწიფოსა და პიროვნებებს შორის კონფლიქტი (ადამიანის უფლებები); კონფლიქტები სახელმწიფოს და საზოგადოებას შორის (ლევტიზმურობის პრობლემა) და სხვ. გარდამავალ პერიოდში ძირითადი კონფლიქტები პარლამენტს და სამთავრობო ინსტიტუტებს შორის ხდება. ასეთ კონფლიქტებში ლიდერები მონაწილეობენ, როგორც სოციალური ჯგუფის წარმომადგენლები და არა პიროვნებები. იმ შემთხვევაში, როცა ეს პიროვნულ დონეზე გადადის მაშინ მხარეებს უხდებათ საერთო ძალაუფლება არაკეთილსინდისიერად გამოიყენონ, რაც პოლიტიკურ კრიზისს აძლიერებს და თვით ამ ლიდერების პრესტიჟს დასცემს მოსახლეობის თვალში. მონაწილენი ცდილობენ ზემოქმედება მოახდინონ პოლიტიკურ კურსზე. სახელმწიფოებრივ კონფლიქტს ასახიათებს დავა „ქეი-იდენტ-პარლამენტს შორის“, ბუნებრივია საპარლამენტო ოპოზიციას და ქვეყნის პრეზიდენტს შორის. დაპირისპირებები საქანონმდებლო, აღმასრულებელ, საპრეზიდენტო მართელობას შორის იწვევს პოლიტიკურ კრიზისს. კრიზისი ძირითადად შეიძლება იყოს სამთავრობო, საპარლამენტო ან კონსტიტუციური და სხვ. ძალზედ მწვავეა პოლიტიკური კრიზისი გარდამავალ პერიოდში. ასეთ შემთხვევაში კონფლიქტის ევლი ფართოვდება და არსებულ კონფლიქტებს ემატება სხვა, ძირდება პოლიტიკური დაძაბულობა სისტემის ყველა საფეხურზე, რაც არასტაბილური გარემოს შექმნის პირობა. ასეთ შემთხვევაში შესაძლოა ძალთა ცვლილება მოხდეს მთავრო-

ბაში ან პარლამენტში, ანუ ბალანსი ირდევია საზოგადოებრივი გადაწყვეტი-
ოლებებით და (ჯდილობენ ინტერესების გათვალისწინებით ჩამოაყალიბ-
ონ ახალი ძალთა ბალანსი. კრჩისის დაძლევა ითხოვს გადაწყვეტილების
მიღებას, რაც პოლიტიკურ საფუძველზე სორცეულია.

პირველ რიგში შევეხოთ სამთავრობო კრჩისს – რომელიც მაშინ ხდება,
როცა მინისტრთა უმრავლესობა თავს არიდებს იმ ვალდებულებების
შესრულებას, რომელსაც პარლამენტი უჭერს მხარს. ასეთ შემთხვევაში არა
მხოლოდ მინისტრების გადადგომა ხდება, არამედ მთავრობა საერთოდ კარ-
გავს ავტორიტეტს ხალხში, რაც იწვევს სხვადასხვა ჯგუფების უკმაყოფილე-
ბას. ამ ჯგუფების ინტერესებში შულის ამ სახის მთავრობის გადადგომა. მთ-
ვარობისაგან ხელოვნური (ვლილება საქმეს არ აგვარებს. კონფლიქტი
შესაძლებელია მოხდეს ღობისტერ ჯგუფებთანაც, როცა იცვლება ზოგად-
პოლიტიკური კურსი. სამთავრობო კრჩისი ყოველთვის არ ხდება. მისი მთ-
ავარი აღმოცენება ხდება მინისტრთა კაბინეტის ავტორიტეტის დაკარგვით
საზოგადოების თვალში, როცა მათი ლეგიტიმურობა მკირდება. ძირითა-
დად სამთავრობო კრჩისია იმ ქვეყნებში სადაც მრავალპარტიული სისტემა-
ით არიან პარლამენტში არჩეული დეპუტატები. ასეთ შემთხვევაში საჭიროა
კოალიციური მთავრობის ჩამოყალიბება, მაგრამ კოალიციები, რომ ჩამო-
ყალიბდეს საჭიროა სათანადო პოლიტიკური კულტურა არსებობდეს,
რომლითაც კომპრომისების მიღწევა ადვილია. სამთავრობო კრჩისის
მჩხეხები შეიძლება სხვადასხვა იყოს: არჩევნებში საეტეო ფინანსური მაქ-
ინაციებთან დაკავშირებით, ფარულ შემოსავლებზე, სასქეხა უამრავი
პროტესტი, მესობელი ქვეყნის შპიონაჟში ბრალდება და სხვ. ამგვარ ბრალ-
დებებს სერიოზული ხასიათი აქვს და კრჩისი დაძლევა შესაძლებელია
კოალიციური მთავრობის შექმნით, რომლის შექმნა სორციულია ინ-
ტენსიური კონსულტაციებით პარტნიორებს (პარტიებს) შორის კოალიც-
იაში. პარტიებს შორის კოალიცია ასევე ხდება საპარლამენტო არჩევნებასაც,
რომელიც შეიძლება კრჩისში გადაჩაზდოს. სადაც საპარლამენტო კრჩის
შევეხებოდეთ განებისილოთ კოალიციური ქვეყნის ფორმირების საკითხი.

კოალიციური ქვეყა და მისი ფორმირება პოლიტიკური მეტრიერების ერთ-
ერთი განსაკუთრებული სფეროა. ეს საკითხი რაციონალური არჩევანის თეო-
რიას უკავშირდება, რაც თავისთავად გამომდინარეობს თამაშის თეორიები-
დან. პოლიტიკაში კოალიციების ფორმირებას არჩევნების პროცესთან და-
კავშირებით განიხილავენ. საპარლამენტო არჩევნები, რომელშიც ბევრი პარ-
ტია მონაწილეობს, ხმების განაწილებისას ითხოვენ კოალიციების ჩამო-
ყალიბებას. ბუნებრივია ცალ-ცალკე ვერ ხერხდება მთავრობის ჩამოყალი-
ბება და აქედან გამომდინარე ეტეის ქვეშ დგება კენტისყრით პოლიტიკური
გადაწყვეტილების მიღება. აქ თუ თამაშის თეორიის ცნებებს მოვიშველიე-
ბთ საქმე გვაქვს კოოპერაციულ თამაშებთან. ასეთი კოოპერირება აყალი-
ბებს სტატიკურ და დინამიურ მოდელებს. სტატიკურ მოდელებში
ნაგულისხმევია ეკონომიკური მხარე, სადაც სხვა დამატებითი ცვლადები არ

შედის, რაც სუბიექტურ ფაქტორებთან არის დაკავშირებული. დისამიური კი – არის ავწერითი და ქვევითი მოდელები. აქედან გამომდინარე არსებობს ორი ჯგუფი კოალიციების: პირველი – მიმართულია რიცხოვრივ მოსაღეშებაზე, მეორე – გულისხმობს პოლიტიკური პოზიციების სიახლოვეს.

სიტყვა კოალიცია წარმოშობილია Coalescere „ერთად გაიზარდე“. თუ კოალიცია არის სიკოცხლისუხარიათი ის მიიხსრავის დიალოგისაქენ და იღებს მოაწილეთა შორის საერთო სორმებს.

სოციოლოგილ. კოხერი ავითარებს ზიმილის ზარს კოალიციების შესახებ კონფლიქტურ სიტუაციაში. ზიმილი აღნიშნავდა, რომ კონფლიქტსა შეიძლება არა მხოლოდ ჯგუფის შექმნელობა გააძლიეროს, არაქედ მოსპოს მათი ელემენტები, რაც ვარეზან მხარეში ჩასს და მისი ზანდერები შეიძლება დიორღეს. შესაძლებელია ინდივიდები და ჯგუფები გააერთიანოს, მაგრამ სხვა სიტუაციაში ვერ მოსახოს საერთო ესა ამ ჯგუფებში. (აღლ-აღლკე გაერთიანებები განსაკუთრებით დაჯგოთი მძხებით ხდება კოალიციებში. ეს ხდება იმ შემთხვევაში როცა ეს ჯგუფები გასხვავებული არიან. ამ მსჯელობას ლ. კოხერი შემდეგ ინკერპრეტაქ კას აძლევს. კონსოლიტს მიეყავართ ფორმირებადღე კავშირების და კოალიციების იმ ჯგუფებში, რომლებიც ადრე დაუკავშირებული იყენენ. თუ რამდენიმე ჯგუფი ეჯახება ერთ ოპოინენტს, მაშინ მათ შორის მყარდება კავშირი, რომლითაც ერთიანდებიან. ამგვარმა აქტაგონიზმა საერთო მტრის წინააღმდეგ შეიძლება ჯგუფები გააერთიანოს ორი სახით:

1. მან შეიძლება ასლო ჯგუფები ჩამოაყალიბოს მკაცრად განსაზღვრული ზანდერებით, სადაც იდეოლოგიების, პრინციპების და ღირებულებების განსახვავებაა.

2. დროებითი ჯგუფები შეიქმნას საერთო სამიშროების წინააღმდეგ.

ეს ორი პირობა წარმოადგენს ჯგუფებისათვის შემაკავშირებელ მინიშნებს. ერთ სუბიექტთან კონფლიქტი ხელს ეწყობს მეორესთან კავშირის დაქარებას. მათ აქვთ სპეკოფიკური მძხები, რომლითაც ერთიანდებიან. მაგალითად: ამერიკის პოლიტიკურ პარტიებს გააჩნიათ უფრო თავისუფალი ფორმები კოალიციის, რომელსაც ეწოდება „ზეწოლის ჯგუფები“. ასეთი ჯგუფები არის ევროპაშიც. ამგვარი „ზეწოლის ჯგუფები“ იქმნება კონსერვტული მოწინააღმდეგის მიმართ ან კონსერვტული ინტერესების დასაქავად, რაც ტიპოურია საზოგადოებისათვის.

მსგავსი ჯგუფებისათვის კოალიციების ფორმირებას ახასიათებს ზანგრძლივობა ასეთი სახის გაერთიანების. მასში შემავალი ელემენტები წინააღმდეგობაშია სხვა გაერთიანებებთან და უარყოფით დამოკიდებულებაშია. ამის მიახვდავად, კოალიცია მანისც რჩება არასტაბილური სოციალური ფორმაციის სახედ, თუმცა ახასიათებს გარკვეული უპირატესობა და უნიფიკაციის საშუალებას იძლევა. იქ სადაც სხვა შემთხვევაში შეუძლებელი იქნებოდა გაერთიანება. მაგ: ასეთი კოალიციების ჩამოყალიბება (აღიანსები) მრავლად არის პოლიტიკურ მეცნიერებებში, როდესაც იყო საერთაშორისო

კონფლიქტები, გაერთიანება ნაცისტური გერმანიის წინააღმდეგ – სსრკ, აშშ, დიდი ბრიტანეთი და სხვ. მეორე მხრივ ნაცისტურ გერმანულებთან ალიანსი კქონდათ იაპონიას (მილიტარისტული) და მუსოლინის იტალიას.

ითვლება, რომ რაც უფრო ძლიერია სტრუქტურული და კულტურული განსხვავებები იმათ შორის ვინც გაერთიანდა კოალიცებში, მით უფრო მეტად სააღბათოა, რომ მათი ინტერესები, რომელიც არ ემთხვევა აქტუალურ მზანს იქნება განსხვავებული, თუ კი არ ეწინააღმდეგება ერთმანეთს. თუ ჯგუფებს სურთ შეინარჩუნონ კოალიცია, უნდა მისდიონ მზანს, რომლისათვისაც თვითონ შექმნეს ეს კოალიციები.

იმ შემთხვევაში თუ ჩვენ საქმე გვაქვს დიდ ჯგუფებთან და ისინი ერთმანეთის მიმართ მტრულად არიან განწყობილნი, საერთო კავშირი ანუ კოალიცია იმისათვის არის საჭირო, რომ ამგვარი ჯგუფები არ დაიშალოს. ლ. კოხერი დაასკვნის, რომ აქედან გამომდინარე კოალიციები არ გადადის უფრო დიდ, მუდმივ ფორმაციაში. ამგვარად, ის არის უბრალო ფორმა გაერთიანების, რომელსაც წარმოშობს კონფლიქტი, რადგან შეიცავს მინიმუმ გამაერთიანებელ ელემენტებს. მუდმივი კავშირი კი მოითხოვს ჯგუფურ ინტერესებზე უარის თქმას, რომ მათ არ დაეარგონ თავისუფლება.

კოალიციის მონაწილეები თავისუფლები არიან მისდიონ საკუთარ მზანებს ყველა სფეროში, მხოლოდ იმის გარდა რისთვისაც კოალიცია იქნა შეკრული. სშირად სუვერენული სახელმწიფოები წინააღმდეგნი არიან დიდი მუდმივი გაერთიანებების, მაგ: გაერო. უმეტეს მათგანს არ სურთ თავისუფალი ქმედებები შეზღუდონ, სხვა სახელმწიფოს მიმართ და ასევე არ შეზღუდონ თავიანთ სახელმწიფოში განკვეული ტრადიციები, რომლებსაც უშუალო კავშირი აქვს დადგენილებებთან დარქოლუკებთან, რომელიც მიღებულია საერთაშორისო დონეზე.

სშირად საერთო მტერი ხელს უწყობს კოალიციების შექმნას, მაგრამ ასეთი ურთიერთობები სისტემურ ან დიდ ჯგუფებად, რომ ჩამოვალიბდეს უფრო მეტი ძალისხმევა საჭირო. დროთა განმავლობაში კოალიციის წევრებს ერთიანი ნორმები და ღირებულებები უჩნდებათ – აქ კი მოსალოდნელია, რომ კოალიციები მუდმივ ჯგუფებში გადაიზარდოს. შესაძლებელია, ასეთ კოალიციურ გაერთიანებაში მყოფი ჯგუფებიდან არსებობდეს ისეთიც, რომელიც წინააღმდეგობას გაუწევს ასეთ ფორმირებას. რეალურად კოალიციები გულისხმობენ კომპრომისებს და შეიძლება უფრო მეტი კომპრომისები წარმოქმნას, ხოლო შედეგად კი ვიღებთ ინტერესების და ღირებულებების შესატყვისებას.

კოალიციების ჩამოყალიბება სხვადასხვა სოციალურ ჯგუფებს შორის ხელს უწყობს ძირითადად კონფლიქტების გადაჭრას.

ძირითადად არსებობს კოალიციების განმარტება კონფლიქტთან მიმართებაში: გამსუნმა (1964) კოალიცია განმარტა, როგორც – „დროებითი, სუსტად-ორიენტირებული ალიანსი ინდივიდების ან ჯგუფების, რომლებიც თავიანთი მზნებით განსხვავდებიან. რაპოპორტი და კაჰანი (1976) განმარტა-

ვენ კოალიციას – „ჯგუფის ნაწილი მოსალაპარაკებელი კონფლიქტური სიტუაციის პირობებში შერეული მოტივებით, რომელიც გარეგანი მოსაზრებებით, დაეთანხმა კოორდინაცია გაეწია საკუთარი ძალისხმევისათვის, რათა ერთად გამოეყენებინათ რესურსები“.

კომორიტა და კრავიტცი (1983) განსაზღვრავენ კოალიციას, როგორც ორი ან მეტი მხარის ერთიანობას, რომლებიც თანამდებობან, რომ გააერთიანონ საკუთარი რესურსები, რათა მიიღწიონ ერთობლივ სასურველ შედეგს.

ტადეველმა (1992) კოალიციების ფორმაციების ძირითადი თეორიები გამოიყო: მინიმალური რესურსების თეორია გამსუნი (1961), მინიმალურ ძალთა თეორია შაპლაი და შუბიკი (1954) კოლექტიური მოლაპარაკება კომორიტა და ჩრეტკოფი (1973), შესაძლებლობებზე მიწერილი წონის თეორია კომორიტა (1974) და თეორია თანაბარი განაწილების კომორიტა (1979).

ტადეველი ზემოთ მოტანილი თეორიებიდან გამოყოფს, იგი კონცეპტუალურ შესჯდულებებს:

- ისინი კონფლიქტური სიტუაციის ნაწილებს შეესატყვისებიან.
- პოლიტიკურ სიასლოვის საკითხი; იდეოლოგიის ერთიანობა; პრობლემის განუხილაობა;
- იგულისხმება რომ, პოტენციური წევრები მინიმალური დანახარჯებით მოქმედებენ; მაგ: რაციონალურად და სხვ.
- შემოიღუდებიან „დროებითი ალიანსებით“, ასეთი სახით ყურადღებას ამახვილებენ მხოლოდ ერთადერთ ობიექტურ კოალიციად, სადაც გვერდზე მოიტოვებს სხვა მრავალს.
- მცირე დროში ორიენტირება;
- ინდივიდის მოლოდინები და კოალიციათა იგნორირება.

აქედან გამომდინარე კოალიცია განიმარტება, უფრო ფართოდ – „ადამიანთა ჯგუფი, რომლებიც მოქმედებენ ერთად რათა ამ მხრივ მოახდინონ პოლიტიკური ზემოქმედება, სხვების პოლიტიკაზე და ქმედებებზე“. თავად კოალიცია შეიძლება იყოს ორი ტიპის – შინაგანი (სახელმწიფოს შიგნით) და გარეგანი (სახელმწიფოს გარეთ).

კოალიციების გამოვლენა აიხსნება ძირითადი ორი თეორიით, რაც საფუძველია სხვა თეორიების. პირველი არის მინიმალური რესურსების თეორია გამსუნი (1961). – აქ კოალიცია ფორმირდება მინიმალური საერთო რესურსებით, სადაც აუცილებელია ზემოქმედება მოხდეს საბოლოო შედეგზე.

მინიმალური ძალის თეორიით ყოველი პიროვნება (ჯგუფი), რომელიც შემოდის კოალიციაში, განიხილება იმ ჯარით, რომ მოთხოვნის იმ ნაწილით დაჯილდოვდება. რაც ამ პიროვნების ძალის პროპორციულია. ძირითად ძალაში იგულისხმება დროის ნაწილი, რომლის მსგელობისას პიროვნებამ შეიძლება გამოიყენოს რესურსები, რათა შეცვალოს წაგებული კოალიციები მოგებულით.

კომორიტა და ნეგო (1983) – რესურსების კლასიფიკაცია ორი განზომი-

ლებით მოახდენს: სორმატიკული და სტრატეგიული. აქედან არის ჩამოყალიბებული თეორია, მინიმალური ძალის, რომელიც რესურსების ნორმატიულ (ჯვლილებას იზნორირებს).

პოლიტიკურ ცხოვრებაში განსაკუთრებით კი არჩენებისას პარლამენტში იყენებენ დაყოფას პარტიების შეჭიდულების მისხედვით, სადაც მათ ორ დიდ ჯგუფად ყოფენ კოალიციების ჩამოყალიბებისას და პოლიტიკურ ძალთა განაწილებისათვის შემოაქვთ (ჯვლადი, რომელიც ქმნის „მეზარჯვენე – მეზარცხენე“ პოზიციების სკალას).

კოალიციის ჩამოყალიბების არსებული მოდელები მასში გამოიყენებული პოლიტიკური ძალების (ჯვლადს ყერდნობა, რაც პირობითად შეიძლება ორ ჯგუფში განაწილოთ, სადაც ერთი კოალიციის რაოდენობით თვისებებს ემყარება (რიკერტი 1963), ხოლო მეორე კოალიციებში მონაწილეთა პოლიტიკური პოზიციის ახლობლობას შეიცავს (აქსელორდი 1970, დესყანი 1973)).

ახლა კი, შევეხოთ კოალიციის ფორმირების, ზოგიერთ მოდელს, რომელიც გამოიყენება საპარლამენტო არჩენებისას, როდესაც მასში ბევრი პარტია მონაწილეობს.

„მინიმალური მომგებიანი (გამარჯვებული) კოალიცია“ (რიკერი 1963) ამ მოდელს საფუძვლი უდევს ვ. რიკერის მიერ შემუშავებული კოალიციის „სიდიდის პრინციპი“. „კოოპერაციული გადაწყვეტა ნ-პირებით – ეხება მოგების განაწილებას მოცემულ წევრებს შორის, ჩამოყალიბებული კოალიციებიდან როცა სიდიდის პრინციპი კავშირშია წევრთა რაოდენობასთან (რიცხვი) ან კოალიციაში გამარჯვებულ (მომგებელი) წევრთა მცლილ ქულებთან (წონა). პოლიტიკურ სიტუაციებში, ანალოგიურ თამაშებში ნ-პირებზე და მუდმივი ჯამით (ღირებულება), მონაწილეები სათელი და სრული ინფორმაციით – ჩამოყალიბებენ მინიმალურ მომგებიან კოალიციას ანუ აქ კოალიციები იმდენად დიდია, რომ ის საკმარისია გამარჯვებისათვის (რიკერი 1992). რიკერმა შეცვალა დაშვება კოალიციის ფორმირებაზე, რომელიც ქონდა დოუნსს 1957, რაც გულისხმობს – პოლიტიკური პარტიები ცდილობენ მაქსიმალზაცია გაუწიონ უმრავლესობას. ამის ნაცვლად ვ. რიკერმა დაასაბუთა, რომ კოალიციების ფორმირებისას პარტიები არ ცდილობენ გაიღონ ხმებისათვის მეტი, ვიდრე ეს საჭიროა მოგებისათვის. ასეთ შემთხვევაში სწრაფი მაქსიმალზაცია საკუთარი ძალაუფლების შემოიხლდება სრულიად პრაგმატული მდგომარეობით: შეიძლება გაიმარჯვო მცირე ხარჯებით, როცა ნადავლს კოალიციით გაიყოფენ, რომელიც მოცემულ მომენტში შეიძლება გამოისატოს ადგილების მთავრობაში განაწილება პარლამენტში ძირითადი ადგილების დაკავება, მის კომისიებში და კომიტეტებში. აქედან მართლიც გამოდის, რომ რაც უფრო მეტია მოცულობით კოალიცია, მით ნაკლებია წილი ძალაუფლების, რომელიც ყოველ მის მონაწილეზე მოდის, იქნება ეს ინდივიდი თუ პარტია. ნამდვილი და სრული ინფორმაცია ასევე შემთხვევით არა ელინდება. ვ. რიკერის თახ-

ახმაღ, რაც უფრო ნაკლებად სრული ინფორმაცია აქვთ მიწოდებული პოტენციურ მონაწილეებს კოალიციის, მით უფრო მიისწრაფვიან დააგროვონ სიდიდემომგებიან კოალიციაში. მინიმალურად მომგებიანი კოალიციის მაჩვენებელია ის რომ, მისგან ერთი პარტიის გამოსვლის შემთხვევაში უკანასკნელი კარგავს გამარჯვებულის იმეჯს. ამ მოდელის გამოყენება ხაზს უსვამს გვაძლევს მოვასდინოთ პროცესი პარლამენტში ძალთა განაწილების შესახებ. თუ მოდელის ძირითად დამუშავებს ავიღებთ მაშინ ყოველ შესაძლო კოალიციას თანაბარი შანსი გააჩნია.

„მინიმალური სიდიდის კოალიცია“ (ლიპპარტი 1984) – ეს მოდელი ცდილობს უპასუხოთ კითხვას კოალიციის რეალურობის შესახებ, როცა პოლიტიკურ განხილვებებს არ ექვეფერადლება. ამ მოდელში გამოიყენება დამატებითი კრიტერიუმები, რათა შეფასდეს რაციონალურობა ჩამოყალიბებული კოალიციების, რომელიც მოიცავს მიმართებას კოალიციის მონაწილეთა შორის ძალაუფლების განაწილების. ასეთ შემთხვევაში ყოველი მათგანი მიისწრაფვის ჩამოყალიბდეს კოალიცია მონაწილეთა მინიმალური რაოდენობით, რათა ძალაუფლების მაქსიმალურობა მოხდეს კოალიციის შიგნით.

მაგ: პარტია წავა ყველაზე ხელსაყრელ კოალიციაზე თუ პარლამენტში მუდმივ ადგილებს შეისარჩენებს. კოალიციის წევრები ბევრ ქალას ასე მიიღებენ სხვებთან ერთად.

„გარიგების (ვაჭრობის) თეორია“ – პოლიტიკურ მექანიზმებში ვაჭრობის მექანიზმს პოლიტიკოსები იყენებენ პარტიული პოლიტიკის ანალიზისას და საერთაშორისო მოლაპარაკებისას. ლიპპარტი (1984) ეს მოდელი განსილული აქვს, როგორც კოალიციური პოლიტიკის ერთ-ერთი ძირითადი მოდელი. ასეთ მოდელში კოალიციაში მონაწილეთა არა რიცხვით მთავარი (თუმცა ის უნდა იყოს „მომგებიანი“), არამედ პარტიათა რიცხვი, რომლებიც ამჟღავნებენ ალიანსს. ეს დეკლარირებულია კოალიციის ჩამოყალიბების და შენარჩუნებისთვის დანახარჯების შემცირებასთან, რადგან როცა არსებობს პარტიათა დიდი რაოდენობა, გარიგება ძნელად მიიღწევა, ძნელაა მიიღო ამომწურავი ინფორმაცია, რთულია მოლაპარაკების წარმართვა. კოალიცია პარტიების მინიმალური რიცხვით უფრო შეტად მანევრირებულია და უფრო მდგრადი. აქედან გამომდინარე იტყვიან, რომ „მინიმალური მომგებიანი კოალიციებიდან“ შეარჩევისას ალბათ, არჩეული იქნება ყველაზე მარტივი („იაფი“) კოალიცია.

მარტივი მოდელი იყენებს არა მხოლოდ კრიტერიუმს, კოალიციის სიდიდის, არამედ მონაწილეების განაწილებას პოლიტიკურ სკალაზე – „მეზარჯევენე-მეზარცხენე“. აქედან ნათელია, რომ კოალიციის სახითი განისაზღვრება უმეტესად პოლიტიკური მისწრაფვებით და პარტიების, პროგრამების სიახლოვით, რომლებიც თავისთავად ადვილებენ კოალიციების ჩამოყალიბებას ანუ მას ხდიან უფრო მარტივს („იაფს“) და უფრო მდგრადს, რაც რაციონალურობის კრიტერიუმს შეესატყვისება.

„მინიმალური სივრცის“ მოდელი – ამ მოდელის სახელი გამომდინარეობს შინაარსიდან, რომ კრიტერიუმი რომელიც განსაზღვრავს შესაძლო კოალიციების ფორმირებას არის პარტიების სიახლოვე სკალაზე – „მემარჯვენე-მემარცხენე“. ემპირიულ მანევრებლად აღებულია სივრცე, რომელიც განალაგებს პარტიებს ამ სკალაზე. აქედან გამომდინარე პარტიები მიისწრაფვიან კოალიციებისაკენ, თუ სივრცის გამყოფი რიცხვი მინიმალურია. ამგვარი უბრალო გადაწყვეტა წარმოშობს კითხვებს: ერთი ესება პარტიების ცალსახა განაწილებას, როცა სინამდვილეში განზომილებები მემარჯვენე-მემარცხენეს მნიშვნელოვნად მეტია. ამ მოდელის გამოყენება ასევე რთულდება იმ შემთხვევაში, როცა ზუსტად ვერ ნაწილდება პარტიები ჩვენს მიერ აღებულ სკალაზე.

„მინიმალური კავშირის კოალიციების“ მოდელი – (აქსელორდი 1970), რობერტ აქსელორდის მოდელი დესვანის (1973) მოდიფიკაციით არის არჩევნებისას გამოყენებული. ბუნებრივია აქაც გამოიყენება წრფივი სკალა, სადაც პოტენციური მონაწილეები განლაგებულია კოალიციის მარცხნიდან მარჯვნივ.

ის განსხვავდება მინიმალური სივრცის მოდელისაგან, იმ დაშვებით, რომ პარტიები მიისწრაფვიან შექმნან კოალიციები სკალაზე ასე, „მქობლებთან“. თუკი რომელიმე პარტია მოხვდება შესაძლო პარტნიორებს შორის კოალიციაში, დიდი ალბათობაა, რომ ის იქნება მიღებული მათთან, იმ შემთხვევაში თუკი სიდიდის პრინციპი (რიკერი) არ იქნება დაცული. ეს არ ნიშნავს ზედმეტი პარტიის მიღებას. კოალიცია აქ გულისხმობს და მიისწრაფვის წევრთა სიმცირისკენ, რომელიც საჭიროა გამარჯვებულისათვის, მაგრამ აქ აუცილებლად უნდა იქნეს გათვალისწინებული პარტიებს შორის უშუალო კავშირი.

ამგვარი მოდელები დაკავშირებულია რაციონალური არჩევნის თეორიებთან, რომლებიც კოალიტიურ მეცნიერებებში ეკონომიკიდან შემოჭრა. დღეისათვის ზემოთ განხილული მოდელები გამოიყენება არა მარტო პარტიული მიკუთვნებულობის, საპარლამენტო არჩევნების პროგნოზირებისათვის, არამედ ქვეყნებს შორის ურთიერთობისას. რაციონალური არჩევნის თეორია გულისხმობს, რომ ადამიანი ცდილობს მაქსიმალური მოგება (სარგებელი) ნახოს. ეს არ ხსნის ქცევას, არამედ გვიჩვენებს თუ რას ენიჭება უპირატესობა, როცა მათ გარკვეული სახით განალაგებენ და მოქმედებენ მინიმალური მოგებით. ითლება, რომ ასეთ შემთხვევაში ადამიანი მოქმედებს რაციონალურად.

კოალიციათა ბუნება აშკარად თავს იჩენს საპარლამენტო კრიზისის დროს. საპარლამენტო კრიზისისას კონფლიქტები მწვავედება: პარტიულ ფრაქციებს შორის; პარლამენტსა და მთავრობას შორის; პარლამენტსა და პრეზიდენტს შორის; პარლამენტსა და „ზოწოლის“ ჯგუფებს შორის; პარლამენტის პალატებს, ქვეკომისიებს შორის. ბუნებრივია დემოკრატიულ საზოგადოებაში საპარლამენტო კრიზისი და მასთან არსებული დაძაბულობა, წინააღმ-

დეგობები გარდუვალია, მაგრამ ეს ყველაზე მეტად მწვავეება გარდაბნულ პერიოდში, მაგ: დღეისათვის შეიძლება ითქვას, რომ საქართველოში მწვავე საპარლამენტო კრიზისია, სადაც 2000 წლიდან საპარლამენტო უმცირესობასა და უმრავლესობას შორის ძალაუფლებისათვის ბრძოლა მიმდინარეობს.

იმ შემთხვევაში თუ ასეთი სახის კონფლიქტები მრავლდება, პოლიტიკური გადაწყვეტილებების მიღება რთულდება და რიგ შემთხვევებშიც შეუძლებელი ხდება. კრიზისის დროს პარლამენტი ვერ ასრულებს საკანონმდებლო ფუნქციებს. ძლიერი კონფრონტაცია უმეტესად პარლამენტის ფრაქციებს შორის ხდება, თუმცა პრეზიდენტსა და პარლამენტს შორის კონფლიქტი მწვავედ მიმდინარეობს. შედეგი კი შეიძლება იყოს მთავრობის გადადგომა ან ყადაღი არჩევნები.

კრიზისებიდან ასევე მნიშვნელოვანია კონსტიტუციური კრიზისი, რაც ნელ-ნელა ვითარდება, რომელიც სახელმწიფოებრიობის სისუსტეზე მიუთითებს. ასეთი კრიზისი შეიძლება თვით კონსტიტუციიდან მომდინარეობდეს, რაც მის გადახედვას და შესწორებებს გულისხმობს. ამ სახის კრიზისის დაძლევისათვის საჭიროა კონსტიტუციური სასამართლოს ჩარევა, რომელსაც შემდგომ შესწორებები პარლამენტში დასამტკიცებლად შეაქვს. კონსტიტუციური კრიზისი შეიძლება გამოიწვიოს პრეზიდენტის მხრიდან კონსტიტუციის დარღვევა. კონსტიტუციური კრიზისის მაგალითია 90-იან წლებში იუგოსლავიის ორ ფედერალურ რესპუბლიკას შორის დაფა – სლოვანია და ხორვატია, რომლებიც ითხოვდნენ იუგოსლავიის სახელმწიფოს კონფედერაციად ჩამოყალიბებას, რაც ცენტრალური ხელისუფლების მიერ უკუედებული იქნა. ისურ-ს პრეზიდენტმა დაამტკიცა იუგოსლავიის ფედერაციული მოწყობა, როცა დაეყრდნო სერბეთის და ჩერნიგოვიის მხარდაჭერას. როდესაც 1991 წელს ჩამოყალიბდა იუგოსლავიის თანამეგობრობა უკვე დაგვიანებული იყო ცვლილებები, რადგან დაიწყო წინააღმდეგობა ფედერაციული ხელისუფლების მიმართ სლოვენიის და ხორვატიის მხრიდან, რომელსაც საზოგადოებრივი მხარდაჭერა და საერთაშორისო მხარდაჭერა ქონდა. კონსტიტუციური კრიზისი განვითარებულ საზოგადოებებშიც ხდება, მაგ: კანადის პროვინცია კვებეკში, ბელგიაში და სხვ. კონსტიტუციური კრიზისი ძირითადად იწყება პოლიტიკური მხეხვებით და თითქმის პოლიტიკური კონფლიქტი უდევს საფუძვლად. სსრკ-ს ისტორია და განსაკუთრებით მისი ბოლო პერიოდი კონსტიტუციურ კრიზისს ეხებოდა, რამაც ამ ქვეყნის დაშლა მოახდინა, მაგ: 1989-1991 წლებში პერესტროიკის პერიოდში, შემდეგ 1991 წელი და შემდეგ ყოფილ რესპუბლიკებში.

ამ სახის კრიზისის გარდა არსებობს სტატუსის, როლური, პოლიტიკური კულტურის და სხვა კრიზისული მდგომარეობები, რომელშიც თავს იჩენს უამრავი პოლიტიკური კონფლიქტები: მაგ: ახალგაზრდული მოძრაობები, ახალი კლასების წარმოშობა და სხვა.

კრიზისული მდგომარეობა თავის თავში გულისხმობს განახლებას, რაც

სწორი და დროული გადაწყვეტილების მიღებით მიიღწევა. გადაწყვეტილებას პოლიტიკური ლიდერები იღებენ, სადაც სხვადასხვა მოდელებს იყენებენ. ასეთი გადაწყვეტილებები უმეტესად ფართო მასებისგან დამოუკიდებლად ხდება, რადგან დროის ფაქტორი მოქმედებს. უ. ოურიმ და რ. სიეკმა აჩვენებს, რომ კრიზისულ სიტუაციაში გადაწყვეტილების მიღება პოლიტიკური ქმედების ოთხ ძირითად ფაქტორს მოიცავს:

1. **მონაწილეთა დიდი იმედები** – კრიზისის შემთხვევაში შესაძლებელია ბევრი დაკარგო ან ბევრი მოიგო. კრიზისი ეხება ინტერესების მსონსწესლოვან მხარეს, სადაც დანაკარგები, რომელშიც მხარეებს გააჩნია შეიძლება აუნაზღაურებელი იყოს. მაგ: ბერლინის კრიზისი 1958 და 1961 წლების დასავლეთმა აღიქვა, როგორც შეუპარა რასაც შემდეგ მოჰყვა კუბის კრიზისი, რომელიც ბირთვული ომით შეიძლება დამთავრებულიყო.

2. **დროის უქონლობა** – ასეთი კრიზისის მაგალითებია კარიბის კრიზისი 1961 წელი, ახლო აღმოსავლეთი სხვადასხვა პერიოდში და სხვ. ასეთ შემთხვევაში ქვეყნის ლიდერებმა სწრაფი რეაგირება მოახდინეს. კრიზისის დაწერილობით გაანალიზებაზე დრო არ იყო საკმარისი. მართალია კარიბის კრიზისის დროს ინფორმაციას დიდხანს ამოწმებდნენ რაკეტების განლაგების თაობაზე, ვიდრე მას პრეზიდენტს მოახსენებდნენ. აქ ცდილობენ დაასწრონ მეორე მხარეს და „პირველი ნაბიჯი“ გადადეს. ამიტომაც სწრაფი გადაწყვეტა გულისხმობს სწრაფ მოქმედებას. საჭირო განხილვამ საზოგადოების სხვადასხვა ფენებში შესაძლოა პანიკა წარმოშვას.

3. **განუსაზღვრელობის მაღალი ხარისხი** – კრიზისის მონაწილეებს არ აქვს საჭირო ინფორმაცია მეორე მხარის მიზნებზე და გეგმეზე, რადგან მხარეები საიდუმლოდ მოქმედებენ. ასეთ შემთხვევაში საჭიროა ინფორმაციის ანალიზი. ინფორმაციის განუსაზღვრელობა სტრესულ სიტუაციას აწშირებს, მათში ვინც იღებს გადაწყვეტილებას.

4. **ალტერნატივების შეზღუდული რიცხვი** – როდესაც შეზღუდულია ალტერნატივების რიცხვი და ბევრი გარანტი არ არსებობს, გადაწყვეტილება ლიდერის გუნდის პრეროგატივა ხდება. მაგ: კუბის კრიზისის დროს ამერიკის მხარე ძირითადად ორ გადაწყვეტილებას ამუშავებდა, ან კუნძულის ბლოკადა მოეხდინათ ან დაეწყოთ სამხედრო ქმედებები.

გადაწყვეტილების მიღების დროს შესაძლებელია დიდი ზეგავლენა იქონიოს შემთხვევითმა მოვლენებმაც ან ძლიერმა ემოციურმა მდგომარეობებმაც. ამიტომაც მუშავდება რთული მოდელები, რომელიც შეიძლება იყოს ან სორმატოული ან ცქვეითი. პირველ შემთხვევაში საკმე გვაქვს რაციონალურ არჩევანთან, მეორე შემთხვევაში კი ადამიანური ფაქტორებია გათვალისწინებული (მიზნები, განზრახვები და სხვ.). უმეტესად პოლიტიკურ (პოვრებაში ორივე მოდელის მონაცემებია გათვალისწინებული მოდელები უზრუნველყოფენ სარისკო სიტუაციის გამოორიცხვას. არჩევანი უნდა გამოორიცხავდეს „სახიფათო ალტერნატივებს“ და შემუშავებული უნდა იყოს მოვლენის შეფასების კრიტერიუმები (ანუ რისკი ფასის განისაზღვროს) და ა. შ.

გამოყოფენ გადაწყვეტილების მიღების ფაზებს, მაგალითად: 1. ინფო-

რმაჲ ჟიის გაცხოზიერება, 2. ალტერნატიუები, 3. ოპტიმიზაჲა და რეალმაჲა. გადაწყვეტილების მიღების პირველ ფაზაში ხდება გადაწყვეტილების მიღების მოსამზადებელი ეტაპის ჩამოყალიბება სახელმწიფო პოლიტიკიდას გამომდინარე. აყალიბებენ მოსაჯკმთა ბაზას, დღის წესრიგში აყენებენ ძირითად პირობებს, ახალ საკითხებს აყალიბებენ და მათ იერარქიულად აღაგებენ. შემდეგი ფაზაა მძნის დასახეა აქვეყნ გადაწყვეტილებასთან დაკავშირებით ხდება მძნის დასახეა, გაიხიილავეს სხვადასხვა ალტერნატიუებს, რომელიც შეიძლება იყოს მაქსიმალური, სამუქალო ან მინიმალური. ყოველ შეფასებას აქვს ზედა და ქვედა საზღვარი. ამგვარად ხდება სტრუქტურირება ყველა ალტერნატიუის და მათში ქვემძნების გამოყოფა. შემდეგ ფაზაში ხდება გადაწყვეტილების ოპტიმიზაჲა, რათა კონკულიქტი ნაკლები დახასარჯებით ან მცირე დადაქარგებით მოხდეს, ბოლოს კი არის რეალიზაჲიის ფაზა სადაც საბოლოო გადაწყვეტილება მიიღება, რომლითაც შესაძლებელია წარმატების მიღწეა.

პოლიტიკური ცხოვრებაში მძმენჯლოყანია ჯგუფური გადაწყვეტილების მიღება. ჯგუფური გადაწყვეტილების მიღებისას მოქმედებს პრინციპი „სარისკო არსიყანისაყენ სწრაფეა“ (risku shiti) რაც იმაში მდუომარეობს, რომ გადაწყვეტილებს მიღებისას ჯგუფის წევრები მიისწრაფიან უფრო სარისკო გადაწყვეტილების მისაღებად ვიდრე ამის ინდივიდუალური გადაწყვეტი შეასრულებენ, შესაძლოა იწყით შემთხვევაში მიისწრაფეოდნენ საღლებად სარისკო გადაწყვეტილების მიღებისაყენ. ეს ფესომეხი ბევრმა მკვლეყარმა იყელია და მისი ახსნა ცალსახად არ ხდება. აქ თითქოს რისკზე პასეხისმგებლობა თითქმის ყველა წევრზე ფსიქოლოგიურად საწილდება. შედგება ყველა სთავაზობს სარისკო გადაწყვეტილებას ვიდრე ამას მიიღებდხენ ჯგუფის გარეთ ინდივიდუალურად. არის შემთხვევა როჯა ჯგუფი უგრძნობი ხდება ინჲორმაციის მიმართ, რადგან ახალი ინჲორმაჲა მათი შესხდულებების ჩარჲობებში ვერ თავსდება. ასეთ შემთხვევაში ჯგუფი გარყვეულ შესხდულებებს შეიძუქმავებენ და ახალ ინჲორმაჲიებს უარყოფენ. მაგ: ჯ. კენელი თელიდა, რომ კუბაზე საომარ მოქმედებებს არ მოქყვება ომი. ჯგუფური გადაწყვეტილების რისკი შეიძლება შეიცვალოს იმ შემთხვევაში თუ ჯგუფში არსებობს კრიტიკოსი, რომელიც გადაწყვეტილების სუხტ მხარეებს გამოყოფს. ასევე კრიტიკის სხვა საშუალებებიც არსებობს, მაგ: სხვებს გამოკითხვა, სადაც ალტერნატიუები უფრო მკირდება. შესაძლოა ალტერნატიუები ვერ მოხერხდეს გადაწყვეტილების მიღება, რომლისთვისაც საჭიროა „ტეინის შტერმის“ პროკედურის ჩატარება. შესაძლოა ექსპერტებს (მინიბუმ ორს) მიეწოდოთ ალტერნატიუებით, რომელიც ცალკე ასრულებს გადაწყვეტილებისათვის არსეყანს, ესქპერტთა გადაწყვეტილებები ერთმანეთს შედარდება. შეიირევა ის, რომელიც ორივე ჯგუფის მიერ იქნება მიღებული და მოწონებული. ამგვარად ხერხდება მოვლენების რეალური შეფასება და საჭირო, ყვექტური გადაწყვეტილების მიღება.

ჩვენს გარდამაგალ პერიოდში პოლიტიკური კონფლიქტების რეგულაჲა და კრიზისის მართვა გულისხმობს სწორი და ყვექტური გადაწყვეტილების

მიღება, რომელიც ხელს შეუწყობს სახელმწიფოს განვითარებას, დემოკრატიული ცნობიერების ჩამოყალიბებას და სამართლებრივი სახელმწიფოს მშენებლობას.

მოკლე შინაარსი:

გარდამავალ პერიოდში პოლიტიკური კონფლიქტები დიდ ჯგუფებში მიმდინარეობს და აწუხებს ძალაუფლებას. გარდამავალი პერიოდი ანუ პოსტსაბჭოური პერიოდი შეიძლება განვიხილოთ, როგორც დასურულიდან ღია საზოგადოებაზე გადასვლის პირობად. მნიშვნელოვანია სახელმწიფოებრივი კონფლიქტები, როგორც პოლიტიკური კონფლიქტის გამოვლენა. გარდამავალ პერიოდს ახლავს კრიზისული სტადიები, რაც პოლიტიკურ პლანში სამთავრობო, საპარლამენტო, კონსტიტუციურ კრიზისში იჩინოს თავი. მათი დაძლევა არა კონფრონტაციის არამედ შეთანხმების და კოოპერაციით შეიძლება. აქ მნიშვნელოვანია კოალიციების ჩამოყალიბება, როგორც სამთავრობო ასევე საპარლამენტო არჩევნებისას. კოალიციის არსებობა გულისხმობს კომპრომისების მიღწევას. კოალიციების სხვადასხვა თეორიები არსებობს, მაგ: „მინიმალური მომგებიანი კოალიცია“, „მინიმალური სიდიდის კოალიცია“ და სხვ. ყოველი კრიზისული მდგომარეობა ითხოვს გადაწყვეტილების მიღებას, რომლებსაც თავისი ფაზები გააჩნია. მნიშვნელოვანია ჯგუფური გადაწყვეტილებები, მაგრამ აქაც შესატყვისი პროცედურებია შესასრულებელი, რადგან ჯგუფმა არ მიიღოს სარისკო გადაწყვეტილება.

კითხვები:

1. რა სახის კონფლიქტები არსებობს გარდამავალ პერიოდში?
2. დაახასიათეთ პოლიტიკური კრიზისის ბუნება?
3. დაახსენეთ კოალიციების თეორიები და ასხენით მისი ბუნება?
4. გადაწყვეტილების მიღების რა ფაზები არსებობს?

ძირითადი ტერმინები:

- | | |
|----------------------------------|--|
| • გარდამავალი პერიოდი | • მინიმალური სიდიდის კოალიცია |
| • ღია და დასურული საზოგადოება | • გარიგების (ვაჭრობის) თეორია |
| • პოლიტიკური კრიზისი | • მინიმალური სივრცის მოდელი |
| • სამართლებრივი კრიზისი | • მინიმალური კავშირის კოალიციების მოდელი |
| • საპარლამენტო კრიზისი | • გადაწყვეტილების მიღების ფაზები |
| • კონსტიტუციური კრიზისი | • ჯგუფური გადაწყვეტილებები |
| • კოალიციების ჩამოყალიბება | • „სარისკო არჩევანისაკენ სწრაფვა“ |
| • მინიმალური მომგებიანი კოალიცია | |

დამატებითი ლიტერატურა:

1. С м о р г у н о в Л. – Сравнительная политология. Изд СПб университета. СПб. 1999. 375 ст.
2. R i k e r W. – The Theory of Political Coalitions. New Haven: Yale University Press. 1963. 200 p.

პირითადი წყაროები

1. ბერძენიშვილი ა. – პოლიტიკური სოციოლოგია. „მერანი“ თბ. 2000.
- 323 ბმ. 2. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. – Конфликтология. "ЮНИТИ" М. 1999. 551 ст.
3. Гидденс Э. – Социология. М. 1999. 703 ст.
4. Глухова А. В. – Политические Конфликты. 2000. 277 ст.
5. Заицев А. К. – Социальный конфликт. Academia. М. 2000. 461 ст.
6. Конфликтология. Санкт-Петербург: 1999. "Лань". 448 ст.
7. Коутер Л. А. – Основы конфликтологии. СПб. 1999. 189 ст.
8. Лебедева М. М. – Политическое урегулирование конфликтов. М. Аспект Пресс. 1999. 268 ст.
9. Ледаев В. Г. – Власть, М. РОССПЭН. 2001. 382 ст.
10. Мангейм Дж Б., Рич Р. К. – Политология, методы исследования. М. 1997. ст. 320.
11. Ниренберг Дж. – Герман Переговоров. Минск. Потурри. 1997. 415 ст.
12. Психология и психоанализ власти. Г. И. Самара. "Бахрач" 1999.
13. Фишер Р., Юри У. – Путь к согласию. Минск. "Парадокс" 1995. 187 ст.
14. B is n o H. – Managing conflict. Newbury Park. Calif. Sage Publ. 1988. 175 p.
15. B o u l d i n g K. E. – Conflict and Defense. A General Theory. Harper and Brothers. NY. 1988. 349 p.
16. B o u l d i n g K. E. – Three Faces of Power. Sage Publications. Newbury Park. L. 1990. 264 p.
17. D a h r e n d o r f R. – Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford University Press. Stanford California 1963. 336 p.
18. D e u t s c h M. – The Resolution of Conflict. New Haven. London. 1977. 420 p.
19. F o l g e r J. P., P o o l e M. S. – Working through conflict. Glenview. Ill. 1984.
- 208 პ. 20. I k l e F. C. – How nations negotiate. W. DC. School of Foreign Service. 1982.
21. K n i g h t J. – Institutions and Social Conflict. Cambodge UP. 1992. 234 p.
22. L o c k g a r t Ch. – Bargaining in International Conflicts. NY. Columbia University Press. 1979. 205 p.
23. O p p e n h e i m A. N. – Questionnaire Design, Interviewing and Attitude Measurement. NY. 1992.
24. R a p p o r t A. – The origins of violence: approaches to the study of conflict. NY. Paragon House, 1989. 620 p.
25. R o j o t J. – Negotiation: From Theory to Practice. Macmillan. 1991. p. 231.
26. R u b i n J. Z., P r u i t t D. G., K i m S. H. – Social Conflict: escalation, stalemate, and settlement. McGraw-Hill, Inc. NY. 1994.
27. S a n d o l e D. J. D., Sandole – Sturoste I. – Conflict Management and Problem Solving: Interpersonal to International Applications. NY. 1987. p. 321.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. ბ ე რ ძ ე ნ ი შ ე ი ლ ი ა. - პოლიტიკური სოციოლოგია. „მერიდიანი“ თბ. 2000. 323 გვ.
2. გაერო - დამხმარე სახელმძღვანელო. თბ. 1999. 122 გვ.
3. ე ი გ ი ნ ს ი ჩ. - მედიაციის პროცესი. ტრენინგი ტრენერებისათვის. 1997. თბ. 90 გვ.
4. კ ო ლ ა დ. - პოლიტიკური სოციოლოგია. თბ. 1999. 293 გვ.
5. მ ა ც ა ბ ე რ ძ ე მ. - თანამედროვე პოლიტიკური მეცნიერების სათავეებთან. თბ. 1998. 43 გვ.
- 6 სტრატეგიული კვლევები. №1. 1999. თბ. 159 გვ..
7. ჯ ო რ ბ ე ნ ა ძ ე რ. - პიროვნების ქცევათი რეაქციები კონფლიქტში. გვ. 7-
10. ალტერსატივა №4-5 - 1997 თბ..
8. ჯ ო რ ბ ე ნ ა ძ ე რ. სკაღირების მეთოდები. თბ. 2000.
9. А в н е с о в В. С. - Тесты в социологическом исследовании. 1982. М. Наука. 197 ст.
10. А л е х и н а И. - Имидж и этикет делового человека. М 1996. 125 ст.
11. А н ц у н о в А. Я., Ш и н о л о в А. И. - Конфликтология. "ЮНИТИ" М. 1999. 551 ст.
12. Б р о д а л ь Х - Девять ступеней вниз, или Соры - конфликты - война. В. "Знание - сила" Ноябрь, 1991. 60-66 ст.
13. Г и д д е м с Э. - Социология. М. 1999. 703 ст.
14. Г л у х о в а А. В. - Политические Конфликты. М. 2000. 277 ст.
15. Г л у х о в В. В. и др. - Ситуационный анализ. СПб., 1999.
16. Г р а н т П. - Конфликты XX века. М. 1995. 389 ст.
17. Г р а ч е в Ю. Н. - Ведение переговоров с инопфирмами. М. 1997. 121 ст.
18. Г о з м а н Л. Я., Ш е с т о п а л Е. Б. - Политическая психология. Феникс. Ростов на дону. 1996. 445 ст.
19. Г р и ш и н а Н. В. - Психология конфликта. "Питер" СПб. 2000. 464 ст.
20. Д а р е н д о р ф Р. - Элементы теории социального конфликта. ст. 71-78. В. Кравченко А. И. - Социология. Хрестоматия. Екатеринбург. 1998.
21. Д м и т р и е в А. В., З а л ы с и н И. Ю. - Насилие. Социол-политический анализ. М. РОССПЭН. 2000. 325 ст.
22. Д о н ц о в А. И., П о л о з о в а Т. А. - Проблема конфликта социальной психологии В. Психологический Журн. Том I. №6. 1980.
23. Д ю в е р ж е М. - Политические партии. М. Академ Просект. 2000. 558 ст.
24. Е м е л ь я н о в С. М. - Практикум по конфликтологии. Питер. СПб. 2000. 360 ст.
25. З а й ц е в А. К. - Социальный конфликт. Academia. М. 2000. 461 ст.
26. К а р а в и н С. Б. - Потребность власти. М. 1991.
27. К и с с и н д ж е р Г. - Дишоматия. М. 1994.

28. Конфликтология. Санкт-Петербург. 1999. "Лань". 448 ст.
29. Конфликты и переговоры. Ростов на дону. Феникс. 1997. 190 ст.
30. Коппитерс Б., Ремакль Э., Зверев А. – Этнические и региональные конфликты в евразии. Кн. 3. Весь Мир. М. 1997. 304 ст.
31. Корнелиус Х., Фэйр Ш. – Выиграть может каждый Стримгер. М. 1992. 212 ст.
32. Коузер Л. А. – Основы конфликтологии. СПб. 1999. 189 ст.
33. Коэн Х. – Вы можете договориться. М. Довгань. 1998. 191 ст.
34. Крейтон М., Крейтон Д. – Методы альтернативного разрешения конфликтов. Сепар. Москва – Тбилиси. 1995. 240 ст.
35. Лебедева М. М. – Политическое урегулирование конфликтов. М. Аспект Пресс. 1999. 268 ст.
36. Ледаев В. Г. – Власть. М. РОССПЭН. 2001. 382 ст.
37. Майерс Д. – Социальная Психология. СПб. Питер. 1997. 684 ст.
38. Мангейм Дж. Б., Рич Р. К. – Политология, методы исследования. М. 1997. ст. 320.
39. Митрошенков О. А. – Эффективные Переговоры. М. Весь Мир. 2000. 278 ст.
40. Ниренберг Дж. – Гений Переговоров. Минск. Попурри. 1997. 415 ст.
41. Петренко Т. В. – Психосемантика сознания. М. 1988.
42. Психология и психоанализ власти т. I и II. Самара. "Бахрах". 1999.
43. Рубин Дж., Колб Д. – Психологический подход к процессам международных переговоров. ст. 63-73. В: Психологический Журнал. Том. 11. N2. 1990.
44. Скот Дж. Г. – Конфликты. Киев. 1991. 189 ст.
45. Селзер Н. – Социология. М. Феникс. 1994. 687 ст.
46. Сморгун Л. – Сравнительная политология. Изд. С.-Петербургского Университета. СПб. 1999. 373 ст.
47. Соловьев А. И. – Политология. Аспект Пресс. М. 2000. 559 ст.
48. Томсон Дж. Л., Пристли Дж. – Социология. Львов. 1998. 491 ст.
49. Фишер Р., Юриу. – Путь к согласию. Минск. "Парадокс" 1995. 187 ст.
50. Фишер Р., Эртель Д. – Подготовка к переговорам. М. Филинъ. 1996. 230 ст.
51. Холопова Т. И., Лебедева М. М. – Протокол и этикет. М. 1994. 207 ст.
52. Юриу. – Как избежать отказа. М. Довгань. 1998. 186 ст.
53. Ядов В. А. – Социологическое исследования. М. 1987.
54. Азаг Е. Е. – The management of protracted social conflict. Aldeshot, Hampsire, England: Gower. 1990. 157 p.
55. Bercovitch J. – Social conflicts and third parties: Strategies of conflict resolution. Boulder. Westview Press. 1984. 163 p.
56. Berholz P. – The International Game of Power. NY. 1985.
57. Biso H. – Managing conflict. Newbury Park. Calif. Sage Publ. 1988. 175 p.
58. Blalock H. M. Jr. – Power and Conflict. Toward a General Theory. Newbury Park. L. 1989. 266 p.
59. Boulding K. E. – Conflict and Defense. A General Theory. Harper and Brothers. NY. 1988. 349 p.
60. Boulding K. E. – Three Faces of Power. Sage Publications. Newbury Park. L. 1990. 264 p.

61. Brown A. L. – Rules and conflict. Englewood Cliffs. NJ. Prentice - Hall 1981. 368 p.
62. Brown L. D. – Managing Conflict at Organizational Interfaces. Reading, Mass. Addison-Wesley Publ. Co. 1983. 349 p.
63. Burton J. W. – Systems, States, Diplomacy and Rules. Cambridge. 1968. p. 251.
64. Colosi Th. – A model for negotiation and mediation. pp. 86-103. In: Sandole D.J.D., Sandole-Staroste I. – Conflict Management and Problem Solving: N4. 1987. p. 321.
65. Dahl R. A. – The concept of power. Behavioral Science 1997, 2. 201-215.
66. Dahrendorf R. – Class and Class Conflict in Industrial Society. Stanford University Press. Stanford California 1963. 336 p.
67. Deutsch K. W. – Power and communication in international society. pp. 300-316. In: de Beuck A., Knight (Ed) – Conflict in Society. Little, Brown and company. Boston. 1966. 467 p.
68. Deutsch M. – The Resolution of Conflict. New Haven. London. 1977. 420 p.
69. Deutsch M. – Subjective Features of Conflict Resolution: Psychological, Social and Cultural Influences. pp. 26-56. In: New Directions in conflict Theory. (Ed) Raimo Vayrynen. London. 1991.
70. Folger J. P., Poole M. S. – Working through conflict. Glenview. Ill. 1984. 208 p.
71. Galtung J. – Peace and social structure. Copenhagen. Ejlers. 1978. 563 p.
72. Glasl F. – Konfliktmanagement: diagnose und behandlung von konflikt in organisationen. Bern. Haupt. 1980.
73. Gordon Th. – Leader Effectiveness Training. L.E.T Wyden Books. 1977. 278 p.
74. Gottlieb M., Healy W. J. – Making Deals. The Business of Negotiations. NY. 1990. 119 p.
75. Habeeb W. M. – Power and Tactics in international Negotiation. Baltimor. 1988. 168 p.
76. Hill C.W.L., Jones G. R. – Strategic management. Boston 1989. 994 p.
77. Ikle F. C. – How nations negotiate. W. DC. School of Foreign Service. 1982.
78. Knight J. – Institutions and Social Conflict. Cambridge UP. 1992. 234 p.
79. Krieger L. – Social Conflicts. NJ. Prentice. Hall. 1982. 394 p.
80. Lall A. S. – (Ed) Multilateral Negotiation and Mediation. Pergamon press. NY. 1985. 206 p.
81. Lockhart Ch. – Bargaining in International Conflicts. NY. Columbia University Press. 1979. 205 p.
82. Mastenbroek W. F. G. – Conflict management and organization development. Chichester: John Wiley and Sons. 1993. 184 p.
83. Mattock J., Ehrenborg J. – How to be a better negotiator. Kogan page. L. 1996. 160 p.
84. Mitchell G. R. – The structure of international conflict. L. Macmillan 1981.
85. Mitchell Ch., Banks M. – Handbook of Conflict Resolution. Pinter. L. 1998. 187 p.
86. Moore Ch. W. – The Mediation Process. Jossey-Bass Publishers. San-Francisco. 1996. pp. 418.
87. Morgenthau H. J. – Politics among Nations. The Struggle for Power and Peace. Alfred A – Knopf. NY. 1956. 600 p.

88. Nicholson M. – Negotiation, Agreement and Conflict Resolution. pp. 57-77. In: *New Directions in conflict Theory*. (Ed) Raimo Vayrynen. London. 1991.
89. Oppenheim A.N. – Questionnaire Design, Interviewing and Attitude Measurement. NY. 1992.
90. Osgood C. E. – An alternative to war or surrender. Urbana: University of Illinois Press. 1962.
91. Peck C. – Conflict Management and the Prevention of War. pp. 3-14. In: *Australian Psychologist*. Vol 25. No 1. March. 1990.
92. Pruitt D. G. – Negotiation Behavior. Academic press. NY. 1981. 263 p.
93. Pruitt D. G., Rubin J. Z. – Social conflict. NY. Random House 1986. 213 p.
94. Pruitt D. G., Carnevale P. J. – Negotiation in social conflict. Buckingham. Open Iniversity Press. 1993.
95. Putman L. L., Roloff M. E. – (Ed) Communication and Negotiation. SAGE Publication. Newbury Park. L. 1992. 294 p.
96. Rapoport A. – Fights, Games, Debates. Ann Arbor. Michigan. 1960.
97. Rapoport A. – Game Theory as a Theory of Conflict Resolution. Boston. 1974. 283 p.
98. Raven B. H., Kruglanski A. W. – Conflict and Power. pp. 69-109. In: Swingle P. – The structure of Conflict. Academic Press. NY. 1970. 305 p.
99. Richman R. – Environmental mediation. pp. 162-168. In: Sandole D. J. D., Sandole-Staroste I. – Conflict Management and Problem Solving. NY. 1987. p. 321.
100. Rojot J. – Negotiation: From Theory to Practice. Macmillan. 1991. p. 231.
101. Rubin J. Z., Pruitt D. G., Kim S. H. – Social Conflict: escalation, stalemate, and settlement. McGraw-Hill, Inc. NY. 1994.
102. Rumel J. – Understanding Conflict and War. Vol 2. The conflict Helix. John Wiley and Sons. NY. 1976. 400 p.
103. Sandole D. J. D., Sandole - Staroste I. – Conflict Management and Problem Solving: Interpersonal to International Applications. NY. 1987. p. 321.
104. Sears D. O. – Political Psychology. In: Annual Reviews of Psychology. 1987. L. NY. N. 38. 229-255 p.
105. Stevens M. – How to be a better problem solver. Kogan Page. 1996. L. 148 p.
106. Swingle P. G. – (Ed) The structure of conflict. NY. Academic Press 1970. 305 p.
107. Tetlock Ph. E. – Policy-Makers' Images of international conflict. In: The Journal of social Issues. Vol 39. No 1. 1983. 67-86 pp.
108. Vamik Volkan – Blood Lines. From ethnic pride to Ethnic Terrorism. Farrar, Straus and Girout. NY. 1997. p. 210.
109. Wheeler H. N. – Industrial conflict. An integrative theory. Columbia. 1985. 293 p.
110. Wright Q. – The Nature of Conflict. In: Burton J., Dukes F. (Ed) Conflict. NY. St. Martin's Press. 1990.
111. Zartman I. W., Berman M. R. – The practical negotiator. New Haven. 1982.
112. Zartman I. W. – (Ed) The negotiation process: theories and applications. Beverly Hills, Calif. Sade Publications 1978.

საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის
საწარმო-საგანმანათლებლო გაერთიანება
„მეცნიერება“
თბილისი, 380060, დ.გამრეკელის 19