

ზურა გხეიძე
სიყვარული,
ტყუილი, ემოციები და
თვითშეფასება
ურთიერთობებში

პროფესორის პაპაშვილის გამომცემლობა

რედაქტორები:
ანა მხეიძე
სალომე უსტარაშვილი
რეზო გოგია

ფოტო:
იური მერიტოვი

დიზაინი:
ბესიკ დანელია

© 2021, აზროვნების აკადემია

© 2021, მეორე შესწორებული გამოცემა

ISBN 978-9941-8-3837-8

ფსიქოლოგიურ საოცრებათა ქვეყანაში... ზურაბ მხეიძესთან ერთად

ზურაბ მხეიძის ლექციათა ციკლზე, უნებლიედ, გამახსენდა ლუის კეროლის „ელისი საოცრებათა ქვეყანაში“, რომელიც აგერ უკვე საუკუნე ნახევარია ბავშვების საყვარელი წიგნია. დიდებსაც ძალიან უყვართ ეს ტექსტი, რადგან იქ მოულოდნელი კუთხით არის ნაჩვენები ყველასთვის ჩვეული სამყარო. ჩვეულში უჩვეულოს დანახვა არამარტო აინტერესებს ადამიანს, ეხმარება კიდევ ცხოვრებაში. ეს კარგად იცის ზურაბ მხეიძემ და ღიად აცხადებს: „როდესაც რაიმე თემაზე გესაუბრებით, ვცდილობ, განსხვავებული მხრიდან დაგანახვოთ. ასევე ვცდილობ, იმ ადამიანებისათვის, რომლებიც გვისმენენ, პრაქტიკული იყოს ჩვენი ლექციები – მათ შეძლონ ამ ყველაფრის ცხოვრებაში გამოყენება“.

ზურაბ მხეიძის ლექციების თემატიკა თითქმის მთლიანად მოიცავს იმ ფსიქოლოგიურ სამყაროს, რომელშიც ჩვენ ყოველდღიურად ვცხოვრობთ: სიყვარული – თავისი უამრავი ფორმით, ტყუილი – ავ-კარგით, ემოციის ამოცნობა და მართვა, თავის გათავისუფლება

საკუთარივე ზღვრისგან, ბავშვის და ზრდასრულის შეფასება და თვითშეფასება, ინდივიდუალური და ჯგუფური სტერეოტიპები, ურთიერთობები დასავლურ თუ აღმოსავლურ კულტურებში და ჩვენი ადგილი მათ შორის, ურთიერთობა ქალსა და კაცს შორის, ურთიერთობა ბავშვებთან და ხანდაზმულებთან, ურთიერთობები სამსახურში...

ადვილი დასანახია, რომ ლექციების თემატიკა ფსიქოლოგიის სხვადასხვა დარგებს მოიცავს – ზოგად ფსიქოლოგიას, პიროვნების ფსიქოლოგიას, სოციალურ ფსიქოლოგიას, ეთნოფსიქოლოგიას, ორგანიზაციულ ფსიქოლოგიას და ა.შ.

ზურაბ მხეიძეს არ აშინებს დარგის საზღვრების გადალახვა, თუ კი ამას ითხოვს საკითხი, ამიტომაცაა, რომ ფსიქოლოგია, რომელზეც კრიტიკოსები ხშირად ჩივიან, რომ იგი დაქუცმაცებულია დარგების „სამთავროებად“, მხეიძის მონათხრობში გამოიყურება ცოდნის ერთ მთლიან სივრცედ.

ზურაბ მხეიძის მიერ განხილულ ყოველ თემაზე უზარმაზარი ლიტერატურაა დაწერილი ფსიქოლოგიაში, სადაც სხვადასხვა ავტორები ბეჭითად არჩევენ ალტერნატიულ თეორიებს. მხეიძე ამ ლაბირინთებისგან ტაქტიანად იცავს არაპროფესიონალ მსმენელს, გამოაქვს თეორიებიდან ძირითადი აზრი, აიარაღებს

ამ აზრს მარტივი, გასაგები მაგალითით და დასკვნის გამოტანას მსმენელს უტოვებს.

და რაც მთავარია — ზურაბ მხეიძესთან ერთად მოგზაურობა ყოველთვის აღმოჩენაა იქაც კი, სადაც ათასჯერ გაგივლია და აღარ აქცევ ყურადღებას, რადგან გგონია, რომ ყველაფერი იგი. აღმოჩენას სიახლის სიამოვნება ყოველთვის ახლავს, მაგრამ ამასთანავე ხელს უწყობს ახალ შესაძლებლობათა დანახვას, მათ შორის, პრაქტიკული პრობლემების გადაჭრაში. ბევრი ინტელექტუალური სიამოვნების და პრაგმატული გასაღების პოვნა გელოდებათ ზურაბ მხეიძის წიგნში მოგზაურობისას.

გზა დამილოცნია!

რამაზ საყვარელიძე
ფსიქოლოგი

შინაარსი

სიყვარული	13
„ტყუილის ფსიქოლოგია“	25
ემოციური ინტელექტი	46
თვითშეფასება	77
დაბალი და მაღალი თვითშეფასება	99
პრობლემების ფსიქოლოგია	135

რა არის სიყვარული? – ამ თემაზე კაცობრიობა დაარსების დღიდან საუბრობს. შევეცდები, ეს საკითხი განსხვავებული, პრაქტიკული კუთხიდან დაგანახვით, რათა მისი ცხოვრებაში გამოყენება შეძლოთ. ეს ისეთი გრძნობაა, რომელზედაც მწერლებს, ხელოვანებს, ფილოსოფოსებს, ფსიქოლოგებს ძალიან ბევრი მოსაზრება გამოუთქვამთ. ამ თემასთან დაკავშირებით ბევრი კვლევაც არსებობს. საკითხის მრავალფეროვნება თვითონ მიუთითებს ამ ფენომენის რთულ ბუნებაზე. არსებობს ისეთი მოსაზრებაც, რომ სიყვარული გრძნობა არ არის. ის ბადებს გარკვეული ტიპის ურთიერთსაწინააღმდეგო ემოციებს, რომლებიც, თავის მხრივ, დაკავშირებულია სხვა ტიპის ემოციებთან და მისი მსგავსი სხვა გრძნობა არ არსებობს.

„სიყვარული“ – დასახელებაც კი ცოტა უცნაურია. ადამიანი ამ გრძნობას ნებისმიერი რამის ან ვინმეს მი-

მართ გამოხატავს ერთი სიტყვით: უყვარს. მას უყვარს რაღაც საგანი, ასეთი და ასეთი ამინდი, მოგზაურობა... და ამ გრძნობას ადამიანის მიმართაც ამავე სიტყვით გამოთქვამს: უყვარს, შეყვარებულია. სიყვარულს სამი სტადია ახასიათებს:

1. აბსტრაქტული იდეალის შექმნა;
2. ამ იდეალის ძიება სოციალურში.

თუ კონკრეტული სუბიექტის მახასიათებლები იდეალის მახასიათებლებს ემთხვევა, მისი აღმოჩენა, ურთიერთობის დაწყება და თუ ეს ურთიერთობა ხანგრძლივია – სტაბილიზაციის პერიოდი, ანუ ძირითადი ფასეულობების შეთანხმების პროცესი;

3. ლტოლვის, რომელიც სიყვარულს თავისთავად ახასიათებს, ოდნავ დაცხრომა, დაქვეითება და გადასვლა უფრო მეგობრულ ურთიერთობებში.

ამ სამ სტადიაზეა საუბარი, მეტ-ნაკლებად სხვადასხვა განმარტებითა და დასახელებებით.

ძალიან საინტერესოა, რომ ყველა ემოციას, გარკვეულწილად, თავისი გამომსახველობითი ენა აქვს. მაგალითად, ზიზღს აქვს თავისი ენა: „მეზიზღება“, „ვერ ვიტან“ და ა.შ. როცა სიყვარულზე ვლაპარაკობთ, გრძნობის გამომხატველ მთელ გამას აერთიანებს ეს სიტყვა – სიყვარული.

მივყვეთ ეტაპობრივად და ვნახოთ პრაქტიკული მხარეც, როგორ იწყება ეს პროცესი. როგორც ვთქვი, პირველი სტადია, ეს არის კონკრეტული სუბიექტის აღმოჩენა, რომელიც შემდგომ იქცევა სიყვარულის ობიექტად. თავდაპირველად არის მოწონებისა და ყურადღების მიქცევის მომენტი. შემდეგ ამ მოწონების ემოციის განმეორების სურვილი: მინდა მეორედ შევხვდე იმ ადამიანს ან უფრო ახლოს მივიდე მასთან. ამ დროს ჩვენი ფსიქიკა წარმოდგენებითა და ფანტაზიებით საზრდოობს: რა მოხდება, როგორი იქნება მეორე შეხვედრა? და იმავე ემოციის მიღების მოლოდინის გამო, ეს პიროვნებაც სასურველი ხდება.

შემდეგი საფეხური არის ურთიერთობები: არკვევენ, რამდენად ემთხვევა მათი ფასეულობები და ღირებულებები იმისათვის, რომ ეს ურთიერთობა უფრო ხანგრძლივი და სტაბილური გახდეს. თუმცა თუ რომელიმე სტადია არ გაიარეს ჰარმონიულად, ვერ შეეწყვნიენ ერთმანეთს, ურთიერთობა შეიძლება ნებისმიერ დროს დამთავრდეს.

მნიშვნელოვანია გავიაზროთ, რა პროცესი მიდის ამ დროს. კერძოდ, ადამიანის მიმართ ჯერ ჩნდება სიმპათია და შემდეგ ვარქმევთ მას სახელს, ვამბობთ, რომ მის მიმართ სიყვარულს ვგრძნობთ. ეს ადამიანი წარმოადგენს ამ ემოციის ჩამრთველს. ემოცია მის დანახ-

ვაზე, მის გაფიქრებაზე გვიჩნდება. სწორედ ამ პერიოდში ვითარდება დამოკიდებულებაც. დაახლოებით რომ წარმოვიდგინოთ, ფორმულა ასეთია: კონკრეტული სუბიექტი არის ჩამრთველი იმ ემოციის, რომელიც იყო ძალიან სასიამოვნო და მნიშვნელოვანი. რატომ ვაკავშირებთ კონკრეტულ სუბიექტს ამ ემოციასთან? ეს შეიძლება გარკვეული სიტუაციით ან შინაგანი მდგომარეობით იყოს გამოწვეული. ამიტომ არის, რომ განსხვავებული ადამიანები განსხვავებულ სუბიექტებთან არიან ამ გრძნობით დაკავშირებულნი. ერთისთვის ერთი წარმოადგენს ამ ემოციის ჩამრთველს, მეორისთვის – მეორე. რაც უფრო მეტ დროს ვუთმობთ კონკრეტულ სუბიექტზე ფიქრს, მით უფრო მეტად ვალვიძებთ ჩვენს წარმოსახვაში იმ ემოციას, რომელიც ჩვენთვის მისაღები და სასურველია. შეყვარების ეტაპს დავაკვირდეთ: ადამიანს ჯერ ყურადღება მივაქციეთ და მან დაიკავა ჩვენს ფსიქიკაში 1-2 წუთი. შემდეგ შეხვედრამდე წინასწარ ვფიქრობთ იმ ადამიანის ნახვაზე. შემდეგ ველოდებით იმ დღეს, როცა გვექნება შესაძლებლობა, ეს ადამიანი ვნახოთ. შემდეგ უკვე ნებისმიერი მოქმედებისას მასზე ფიქრები და წარმოდგენები იკავებს ჩვენს ცნობიერებას და უკვე ვამბობთ, რომ გვიყვარს. ამ დროს კი სხვა არაფრის კეთება არ შეგვიძლია. ყველა ფაქტორი, რომელიც გვაშორებს ამ ადამიანს ფიქრებსა და ოცნე-

ბებში, არის გამაღიზიანებელი, ნაკლებსაყურადღებო, უმნიშვნელო და ა.შ. დავაკვირდეთ, რა ხდება, როცა ასეთი ცხელ-ცხელი ემოციაა: იმ ადამიანზე ფიქრი გვანიჭებს სიამოვნებას და ყველაფერი ხელის შემშლელი უკვე მეორეხარისხოვანია ან ჩვენს აგრესიას იწვევს. ჩვენი მთლიანი გონება მოიცვა კონკრეტულ ადამიანზე ფიქრმა და დამოკიდებულებამ.

გავიხსენოთ მეორე ეტაპი – როგორ ხდება ამ გრძნობების შენელება, დავარქვათ მას „გადაყვარება“. ფიქრის ინტენსივობა ნელ-ნელა იკლებს. თავიდან თუ ის ადამიანი იკავებს ჩვენი ცნობიერების 100%-ს, შემდეგ უკვე – 50%-ს. მერე გვახსენდება მხოლოდ იმ ადგილებში, სადაც მასთან გარკვეული ემოციური კავშირი იყო. მერე კი უკვე, თუ არ შეგვხვდა, შეიძლება საერთოდ აღარც გაგვახსენდეს, ჩვენი ყურადღება გადაერთოს სხვა საქმიანობებზე.

პირველ შემთხვევაში, როდესაც ამ სიტუაციაში აღმოვჩნდებით, სიყვარულის სუბიექტი ნელ-ნელა იპყრობს ჩვენს ცნობიერებას ერთი მიმართულებით. მნიშვნელოვანია, რომ იგივე ემოცია განმეორდეს. უკუპროცესისას კი პირიქით – მცირდება ამ ადამიანის მიმართ ცნობიერებაში დათმობილი დრო, გრძნობა კი მიდის მილევისკენ.

სხვანაირად რომ წარმოვიდგინოთ, რეალურად რას ვიღებთ, გავიხსენოთ გალაკტიონის ლექსი „რაც უფრო

შორს ხარ“. მასში არის ასეთი სიტყვები: „მე შენში მიყვარს ოცნება ჩემი“. ჩვენ ადამიანში, მეორე სუბიექტში, გვიყვარს ჩვენი წარმოდგენები, ჩვენი ემოციები, ის კი წარმოდგენს ამ ემოციის უპირობო ჩამრთველს.

ასე შეიძლება წარმოვიდგინოთ ამ პროცესის ზოგადი სქემა. რატომ დაგვჭირდა ამაზე საუბარი, რატომ დავიწყე ამ პროცესის მიმდინარეობის განხილვა? ურთიერთობები შემდგომ მწვავდება, პრობლემები იჩენს თავს, ძალიან ბევრი სასიყვარულო ისტორიაა, ბევრი გაუგებრობაცაა. ვნახოთ, როგორ ვიქცევით, რომ მინიმალურად „გვეტკინოს“. ბევრისთვის სწორედ ეს ხდება მიზეზი გუნება-განწყობილების მთლიანად შეცვლის, გაუარესების, დეპრესიული მდგომარეობის. ასევე სიყვარული შეიცავს ეჭვიანობის გაჩენის საფუძველს, აგრესიის კომპონენტს. ეს ყველაფერი დაკავშირებულია იმასთან, რომ მე მინდა პირველადი ემოცია მუდმივად იყოს, მინდა, რომ ჩემი სიყვარულის ობიექტი გვერდით იყოს და პრაქტიკულად ეს გაზრდილი მოთხოვნები ჩემი მხრიდან მეორე ადამიანის მიმართ უსასრულობამდე მიდის. ეს კი ხდება გარკვეული პრობლემების წყარო.

რეალურად რომ შევხედოთ, სიყვარული რა არის? – ყველაზე კარგად ამბობს სტენდალი: შეყვარებულები ეჭიბრებიან, რომ ერთმანეთი გახადონ უფრო ბედნიერები. ჩვენ კი ვაწყდებით სიტუაციას, როცა ყველა

ფიქრობს, თვითონ როგორ გაბედნიერდეს და უკვე უჩნდება მოთხოვნები. ეს სხვანაირი დამოკიდებულებები გვირევს განცდას. რას ვარქმევთ სიყვარულს? – ეს არის გრძნობა იმ ადამიანის მიმართ, რომელიც იქცევა, ფიქრობს ისე, როგორც ჩვენ გვინდა, თუ სიყვარული არის ის, რომ იმ ადამიანს ვტოვებთ თავისუფალს და კმაყოფილები ვართ, როცა ის კარგად გრძნობს თავს? რატომ გვერევა ეს ორი რამ ერთმანეთში? გვერევა იმიტომ, რომ ისე არ მიდის საქმე, როგორც ჩვენ გვინდა, როგორც ჩვენს წარმოდგენებშია. ამიტომ ემართება ადამიანს დეპრესია, ამიტომ უჩნდება ჭარბი მოთხოვნილება, აკონტროლოს პარტნიორი: სად არის, ვისთან ერთადაა. ამ ყველაფერს ვარქმევთ სიყვარულს, მაგრამ ქცევის ყველანაირი ანალიზით გამოდის, რომ ჩვენ სხვისი კარგად ყოფნა კი არ გვიხარია, არამედ სურვილი და მისწრაფება გვაქვს, თავად ვიყოთ კარგად. კითხვაც სწორედ აქ ჩნდება: როგორ ვარქმევთ ამ გრძნობას სიყვარულს, თუ მხოლოდ საკუთარ თავზე ვფიქრობთ?

არის ასეთი მოსაზრებაც, რომ სიყვარული არ არის საყოველთაო, ყველასთვის იოლად განსაცდელი გრძნობა, პირიქით, იშვიათია და გარკვეული ნიჭი სჭირდება. უნდა იცოდეს, როგორ გიყვარდეს. რაც ჩამოვთვალეთ, ამ ყველაფერს, ერთი მხრივ, სახელად ჰქვია სიყვარული, მაგრამ, მეორე მხრივ, არღვევს ყველა იმ კანონზომიერებას,

რაც ამ გრძნობის დეფინიციაში ერთიანდება. სიყვარული თავისთავად უნდა მოიცავდეს მეორე ადამიანის გაბედნიერებას, მისი ინტერესების გათვალისწინებას, მასზე ზრუნვას და ამას თავადვე ვარღვევთ ხოლმე გარკვეული ტიპის ქცევებით. ამიტომ, თუ დავფიქრდებით, შესაძლოა, აღარ იყოს საჭირო ქცევის უკიდურესი ფორმები და კომპონენტები. როგორ შეიძლება საყვარელ ადამიანს უთხრა: „თუ ჩემი არ იქნები, თავს მოვიკლავ“. მოდი, ვთარგმნოთ ეს პრიმიტიული და ბანალური ფრაზა: „თუ შენ არ მოიქცევი ისე, როგორც მე მინდა, მთელი ცხოვრება დანაშაულის განცდა გაგტანჯავს“. ეს ნიშნავს, რომ მე ვიზრუნე იმ ადამიანზე? რა თქმა უნდა, არ ნიშნავს.

სემანტიკური ნაწილი, ანუ ურთიერთობის ფორმა და ის სიტყვები, რომლებსაც ურთიერთობისას ვიყენებთ, არის მნიშვნელოვანი ინდიკატორი, რეალურად რა დამოკიდებულება გვაქვს ადამიანთან. როდესაც წყვილი მოდის ჩემთან და მეუბნება, რომ ერთმანეთი უყვართ, მაგრამ ერთი მეორეს მიმართავს: „სად დაეთრეოდი გუშინ მთელი ღამე?“ უკაცრავად, მაგრამ ეს არ არის სიყვარულის ენა. საყვედური, ეჭვიანობის სცენა, აგრესია – ეს სასიყვარულო ენა ნამდვილად არ არის. ესე იგი სხვა ემოციიდან გამომდინარე ვამყარებთ ურთიერთობას და შემდეგ ვამბობთ, რომ გვიყვარს. იმისათვის, რომ უფრო მკაფიო გავხადოთ ჩვენთვის, რა

გრძნობა გვაქვს, გთავაზობთ, გავაანალიზოთ, მეორე სუბიექტის მიმართ რა აზრები გვიჩნდება, რა ფიქრები გვაქვს, რა ენით ვმეტყველებთ მასთან. მხოლოდ ამ შემთხვევაში გავერკვევით, რომელი ემოციით ვურთიერთობთ.

რომ გავაერთიანოთ, ჩამოვწეროთ და სხვას წავაკითხოთ ის სიტყვები, რომლებსაც ერთმანეთის მიმართ იყენებენ ეს ადამიანები, თითქმის ვერავინ იტყვის, რომ მათ ერთმანეთთან სიყვარული აკავშირებთ, ვინაიდან სემანტიკა სულ სხვა ემოციით არის განპირობებული.

საინტერესოა, რა არის სიყვარული ასაკობრივი კატეგორიის მიხედვითაც. 13-14 წლის მოზარდებთან ჩატარებულმა კვლევამ აჩვენა, რომ მათ უჭირდათ ფორმულირება. 18-დან 23 წლამდე ასაკის ახალგაზრდების ძირითადი პასუხი იყო, რომ ეს არის გარკვეული რთული მდგომარეობა, როდესაც შენ მზად ხარ, თავი გაწირო, საგმირო საქმე გააკეთო მეორე ადამიანისთვის. შუახნის ადამიანები კი ამბობდნენ, რომ სიყვარული – ეს არის სტაბილური, მეგობრული ურთიერთობები, სადაც ლტოლვის ელემენტები, რომლებიც, პრაქტიკულად, იპყრობს გონებას, გამორიცხულია.

სიყვარულის განსხვავებული განმარტებები ასაკობრივ ჯგუფში ნიშნავს, რომ ეს ფენომენი ორ რაღაცას უკავშირდება:

1. ფიზიოლოგიურ მდგომარეობებს – ჩვენ ვიცით, რომ ახალგაზრდებთან ჰორმონალური პროცესები უფრო ინტენსიურია;
2. გამოცდილებით კომპონენტს – ასაკთან ერთად მოდის გამოცდილება, რის შემდეგაც ყალიბდება უფრო მყარი შეხედულებები და დამოკიდებულებები.

როგორი უნდა იყოს სიყვარული? – ეს უნდა იყოს სტაბილური გრძნობა. შეყვარებული უნდა იყოს ბედნიერი ადამიანი. შეყვარებულობის დროს მისი სამყარო მთლიანად იცვლება, ყველაფერს სულ სხვა ფერებად ხედავს, სულ სხვა დამოკიდებულებები უყალიბდება. სიყვარული არ უნდა იყოს მძიმე, ის უნდა იყოს თავისუფალი, ლაღი, უნდა გაძლევდეს ბევრ პოზიტიურ შეგრძნებასა და ემოციას.

ახლა, მოდით, დავფიქრდეთ ისეთ შემთხვევაზე, როცა სიყვარული იძლევა ნეგატიურ ემოციას. მიყვარს კი მე ის ადამიანი, რომელიც ამდენ ნეგატივს მაძლევს? ამ კითხვაზე პასუხი ადამიანებს უჭირთ. ამ შემთხვევაში ერთ ადამიანს აქვს მხოლოდ სურვილი, მეორე ადამიანმა გააკეთოს ის, რაც მას უნდა, მაგრამ ეს არ არის სიყვარული, იმიტომ რომ გამოტოვებულია მზრუნველობის კომპონენტი, რაც აუცილებელია სიყვარულისათვის. ლტოლვა ადვილად წარმავალია, ეს იგივე მოთხოვნილებაა, როგორც, მაგალითად, საკვები. კონკრეტული

საჭმელი, შესაძლოა, ერთ დღეს ძალიან გვინდოდეს, მეორე დღეს კი აღარ მოგვინდეს. ადამიანური სიყვარული კი უფრო სოციალური ფენომენია. და როდესაც შეყვარებულ ადამიანებს ვეკითხებით ხოლმე, რა გიყვართ მეორე ადამიანში, რატომ გიყვართ? – ეს შეკითხვები მათ მაინცდამაინც არ მოსწონთ, ღიზიანდებიან და გვეუბნებიან: „რატომ გიყვარს“ რა შეკითხვაა? არადა, ეს სწორი კითხვაა. ვინაიდან ეს გრძნობა სოციალური ფენომენია, ზუსტად უნდა ვიცოდე, რატომ მიყვარს, რა თვისებებისა და ღირებულებების გამო მიყვარს მეორე ადამიანი. მეორე ვარიანტია: ეს ადამიანი მინდა! აქ უკვე რთულია პასუხის გაცემა, რატომ მიყვარს. ამიტომ უნდა გავარკვიოთ, ეს ნამდვილად სიყვარულია, თუ მხოლოდ დაუოკებელი სურვილი, შენი „სიყვარულის ობიექტი“ მოაქციო შენთვის სასურველ ჩარჩოში.

პირველი სტადია როდესაც გავლილია ნორმალურად, შემდეგ ეს ურთიერთობები იძენს სტაბილურ ხასიათს. ამ პერიოდში, თუნდაც უკვე ცოლქმრულ ყოფაში, რაღაც-რაღაცები იცვლება და ეს იწვევს კონფლიქტს. ჯერ კიდევ, ზოგადად, კომუნიკაციიდან და ურთიერთობებიდან გამომდინარე, სულ ერთი და იგივე შთაბეჭდილება მრჩება, რომ კომუნიკაციის შედეგი არის არა ტექსტების გაცვლა-გამოცვლა, ვინ რა უთხრა ერთმანეთს, არამედ, ის თუ რა ემოცია გამოვიწვიე მეორე ადამიანში.

ამიტომაცაა, რომ თუ მე მეორე ადამიანს სულ ვეწუწუნებ, სულ ცუდად ვარ, ვეჩხუბები, ვეკამათები ან რამეს მოვითხოვ, მას ჩემ დანახვაზე უკვე აღარ აქვს პოზიტიური ემოცია, მასში პრობლემური ადამიანის ემოციას ვიწვევ. ჩვენ კი კარგად მოგვეხსენება, რომ ადამიანები პრობლემას მუდმივად გაურბიან. ამიტომ, თუ გვინდა, რომ ეს ურთიერთობები ვმართოთ, უნდა ვიცოდეთ, ნებისმიერი კონტაქტისას რა ტიპის ემოცია დავტოვოთ მეორე ადამიანში. თუ პაემნისას, წინასასიყვარულო პერიოდში, მაქსიმალურად ვცდილობთ, თავი მოვაწონოთ, ყურადღებიანი ვიყოთ, სტაბილური ურთიერთობების პერიოდში, როცა უკვე გარკვეულია საკითხი, ადამიანი სხვა რაღაცებს აქცევს ყურადღებას და იმდენს აღარ ფიქრობს, მეორე ადამიანში რა ტიპის ემოცია გამოიწვიოს. ეს არის შეცდომა და სწორედ ეს იწვევს პრობლემებს.

შეიძლება იფიქროთ, რომ სიყვარულში ამდენი წინასწარი გათვლა, როგორ უნდა მოიქცე, გრძნობას გარკვეულ აზრს აკარგვინებს. მე კი ვფიქრობ, რომ პირიქით, ამით ნელ-ნელა სწავლობთ, რეალურად რა არის სიყვარული. ფენომენი, როგორ გიყვარდეს, ნამდვილად არ არის ყველასთვის ასე მარტივად გასაგები.

თემა, რომელზეც ვისაუბრეთ, ვფიქრობ, იმსახურებს ჩვენს ყურადღებას და ეს რჩევები ამ გრძნობის რეალურობის გარკვევაში უნდა დაგეხმაროთ.

„ტყუილის ფსიქოლოგია“

ტყუილი საინტერესო ფენომენია და მას ადამიანის ცხოვრებაში თავისი ფუნქცია აქვს. ვეცდები, ტყუილი არატრადიციული კუთხით დაგანახვოთ. მიმაჩნია, რომ უსამართლოდ ვუყურებთ ტყუილს და გეტყვით, რატომ: ჩვეულებრივ სიტუაციაში ადამიანის ორგანიზმი რეაგირებს ცვლილებებზე, გარემოზე და ჩვენ არ ვღიზიანდებით. შესცივდა ადამიანს – ჩაიცვა, ეტკინა – გამოსწია ხელი, რომ მოერიდოს ტკივილის წყაროს. ესე იგი ორგანიზმი ადაპტირდება მისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი საკითხების მიმართ. ადამიანი სოციალური არსებაა და, შესაბამისად, ტყუილს გარკვეული ფუნქცია კი არა, ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფუნქცია აქვს. ის ფსიქიკის ადაპტირებაა სოციალურ გარემოსთან, ფსიქოლოგიური ადაპტაციის მექანიზმია.

ერთ-ერთი გადაცემის თემა იყო „ტყუილი“. ინტერაქტივისთვის მთხოვეს, მომეფიქრებინა შეკითხვები.

ორი ასეთი კითხვა შევთავაზებ: პირველი – რას იტყვით ადამიანზე, რომელიც იტყუება? და მეორე: თავად გითქვამთ თუ არა ტყუილი ოდესმე? პირველი კითხვის პასუხები საკმაოდ მკაცრი და ზიზღის შემცველი იყო. მეორე კითხვაზე კი ძალიან საინტერესოდ ეცვლებოდათ სახე და ყველას პასუხი თითქმის ერთნაირი იყო: „დიახ, მაგრამ სხვისთვის ზიანი არ მიმიყენებია“. მხოლოდ ერთმა ქალმა რესპონდენტმა თქვა, რომ არასდროს უთქვამს ტყუილი და, შესაბამისად, იქვე იცრუა. გამოდის, რომ დამოკიდებულება ტყუილის მიმართ ორგვარია: ერთი მხრივ, ვბრაზდებით, რომ გვატყუებენ და, მეორე მხრივ, ჩვენ თვითონ ვიტყუებით.

რატომ იტყუება ადამიანი? იტყუება იმიტომ, რომ მოერგოს სიტუაციას. ესე იგი ტყუილი წარმოადგენს ადაპტაციის საშუალებას მოცემულ გარემოში. მაგალითად, სამსახურში თუ გეტყვიან, რომ არასაპატიო მიზეზით 5 წუთის დაგვიანების შემთხვევაში სამსახურიდან გაგაგდებენ, დარწმუნებული იყავით, რომ თანამშრომლების 80 პროცენტი ტყუილს იტყვის. რატომ? იმიტომ, რომ მე შევქმენი გარემო, სადაც მას სჭირდება ადაპტირება გადარჩენისთვის. მე ვილაც ვაიძულე, რომ ტყუილი ეთქვა! ამაზე არ ვფიქრობთ ხოლმე. ოჯახშიც ასე ხდება. მაგალითად, როცა მამა მკაცრია და შვილს უკრძალავს

სადღაც სიარულს, ის უკვე აიძულებს ბავშვს, რომ თქვას ტყუილი სადმე წასასვლელად.

რას ვუწოდებთ ტყუილს? ტყუილი, ეს არის რეალურის განსხვავებულად წარმოჩენა, შელამაზება – მე რაღაცას გაჩვენებ, რაც რეალობას არ შეესაბამება. ვნახოთ მეორე ვარიანტი: ადამიანმა სუნამო დაისხა. ამით რა გააკეთა? – იცრუა! თმა შეიღება? – იცრუა! მაკიაჟი გაიკეთა? – იცრუა! მაგრამ ჩვენ არ ვეუბნებით: „შე მატყუარა!“ – ესე იგი ჩვენ თვითონ სადღაც ვუშვებთ ტყუილს და ჩვენ ეს გვინდა. მაგალითად, ფილმს ვუყურებთ და ვიცით, რომ მსახიობი არ კვდება. იქ მოთამაშეების მთელი ჯგუფია: მსახიობი, რეჟისორი, გამნათებელი და ვინ აღარ. იცი, რომ იქ ისეთი არაფერი ხდება, რასაც ხედავ, მაგრამ ფულს მაინც იხდი, რომ ეს ემოცია მიიღო. ესე იგი, რასაც ვუყურებთ, ის რეალობა არ არის, დადგმულია, მაგრამ ამაში მაინც ვიხდით ფულს.

მოდით, განვიხილოთ ტყუილის ხსენება პოზიტიურ კონტექსტში. მაგალითად, ფეხბურთში: „მოატყუა ერთი, მოატყუა ორი, ოთხი კაცი მოატყუა, ნახე, რა მაგარია!“ – ჩვენ თვითონ ვამბობთ ამას. ამიტომ, ვფიქრობ, უსამართლო მიდგომაა ტყუილის ერთმნიშვნელოვნად მავნებლობად გამოცხადება. დააკვირდით, ტყუილი გაცილებით უფრო შემოქმედებითი პროცესია, ვიდრე სი-

მართლმ. ტყუილს მოფიქრება უნდა, სცენარი უნდა და რაც უფრო ნიჭიერი ხარ, მით უფრო კარგ ტყუილს ამბობ. სიმართლეს შემოქმედებითობა არ სჭირდება. ამავე დროს, ტყუილი ჩვენი ცხოვრების განუყოფელი ნაწილია, აბსოლუტურად განუყოფელი ნაწილი. ავიღოთ მასმედია. იქ რა, არ იტყუებიან?! გრიმზე რომ არაფერი ვთქვათ, რამდენჯერ უთქვამთ კადრისთვის: ვითომ წიგნს კითხულობთ, ვითომ სეირნობთ... ყველა იტყუება, და თუ ეს ასეა, მაშინ რატომ გვეშლება ნერვები?! მატყუარებს ძალიან უყვართ ჩემთან ურთიერთობა, რადგან მათ არ ვუმტკიცებ, რომ ისინი იტყუებიან, რაში მჭირდება? თუ მორალურ მხარეს შევხედავთ, აქაც პრობლემაა. საზოგადოდ მიღებულია, რომ ტყუილი ამორალურია, სიმართლე კი – მორალური. და რამდენად მორალური ვიქნებოდით ბავშვისთვის დამემტკიცებინა, რომ, ვთქვათ, კარლსონი არ არსებობს? სამსახურებშიც ხომ ასე ხდება. მოვლენ და გეტყვიან: ამან თქვენზე ეს თქვა. და იცით, რატომ გეტყვიან? იმიტომ, რომ თქვენი განწყობა მის მიმართ შეიცვალოს.

ასე რომ, არაფერი გასაკვირი ტყუილში არ არის. როცა ტყუილზე დაკვირვება და შესწავლა დავიწყე, აღმოვაჩინე, რომ მას, ძირითადად, ორი მიმართულება აქვს. პირველი – ეს არის, ასე დავარქვათ, „შევინარჩუნო სტატუს-კვო“, რაც ნიშნავს: ვიტყუები იმიტომ, რომ

თქვენ არ შეცვალთ ჩემ მიმართ დამოკიდებულება უფრო უარყოფითად, ვიდრე მანამდე გქონდათ. მეორე ტიპის ტყუილი არის, როდესაც მე ვზრდი ჩემს სტატუსს. ვიგონებ ისტორიებს იმ მიზნით, რომ თქვენზე მეტი შთაბეჭდილება მოვახდინო. მეორე ტიპის ტყუილი ბავშვობაში დასაშვებია. თინეიჯერობის ასაკშიც დასაშვებია. შენს სტატუსს რაღაცას მატებ. მაგრამ გარკვეულ ასაკს რომ მიაღწევ და კიდევ ასე იტყუები, ესე იგი, არ გაზრდილხარ, ჯერ კიდევ პატარა ხარ. თქვენც შეხვდებოდით ასეთ დიდ მატყუარებს, ასაკით დიდებს, რომლებიც რაღაცებს ჰყვებიან სტატუსის ასამაღლებლად. ერთ-ერთის მოყოლის მანერა ასეთია: ცნობილი ტიპების კინობითი ფორმით მოხსენიება. მე გიყვებით ისტორიას, თან ვამბობ: ობამაჩემ გაირბინა, შემოვარდა პიტუკა – ბრედი, ხომ იცი? ამით საკუთარ სტატუსს მაღლა ვწევ: ნახე, ამ ხალხთან რა დამოკიდებულება მაქვს! ქართულ სინამდვილეში ხშირია ასეთი რამ: ზოგიერთთან ვინც არ უნდა ახსენო, მისთვის ყველა „ჩემი ძმია“. არადა, იმ „ძმას“ რომ ჰკითხო, ვერც გაიხსენებს, ეს ვინ არის. რატომ იტყუება? – ისევ სტატუსისათვის.

ასაკთან დაკავშირებით ასეთი მაგალითი მახსენდება: ჩემი ძმისშვილი პირველ კლასში იყო. სკოლაში მივიყვანე, ვხედავ, ერთ მხარეს დგანან მესამეკლასელი ბიჭები და ერთ-ერთი უყვება დანარჩენ სამს: გოგოები

ავიყვანე წყნეთში, გავხსენი შამპანური და ა.შ. თქვენ ბიჭების სახეები უნდა გენახათ, რომლებიც უსმენდნენ – თვალები ჰქონდათ გადმოცვენაზე. აშკარაა, დიდის ტექსტს ლაპარაკობდა. გასაგებია, რომ იტყუება, მაგრამ აჩვენებს, რომ კაცია. ერთ ახალგაზრდა კაცს ჰქონდა პრობლემა – ძალიან განიცდიდა, რომ დაბალი იყო. მაშინ აღმოვაჩინე, რომ დაბალი ტანის ადამიანი უფრო განიცდის, რომ დაბალია, ვიდრე საზოგადოებისგან გრძნობს რაიმე უხერხულობას ამის გამო. გამოკითხვებით ვნახე, რომ მას არავინ უყურებს მაინცდამაინც როგორც დაბალს, მაგრამ მაინც აქვს ამის განცდა. ამას რომ ვსწავლობდი, აღმოვაჩინე, რომ დაბალი ტანის ბიჭების ტყუილები დაკავშირებულია ცემა-ტყეპასთან. ამასთან, ისინი უფრო მეტს ვარჯიშობენ, რომ თავი დაიცვან და არავინ დაჩაგროს, მაშინაც კი, როდესაც არავინ აპირებს მათ დაჩაგვრას.

მაღალი ბიჭების ტყუილები ეხებოდა გოგოებს. ტან-მაღლები არ იტყუებიან მაინცდამაინც, რომ ვინმე სცემეს, მიბეგვეს. სამაგიეროდ, იტყუებიან გოგონებთან მიმართებით, ვინაიდან სოციალური სტატუსი სჭირდებათ.

ბავშვების ტყუილში უნდა გავარჩიოთ შემდეგი: პირველ ეტაპზე, პატარა ასაკში, ეს არის ფანტაზია. მათ სჭირდებათ განვითარება; და მეორე: მათ სჭირდებათ სოციალური სტატუსი. ოღონდ თუ ამ ეტაპების შემდეგ,

ზრდასრულ ასაკშიც, არ შეწყვეტა ტყუილი, საქმე სულ სხვა ფსიქოტიპთან გვაქვს. სტატუსის გაზრდის მიზნით აღარ უნდა თქვა ტყუილი.

კიდევ რა შეიძლება ვიცოდეთ ტყუილის შესახებ? ბავშვები ვახსენე და მინდა გირჩიოთ, თუ თქვენ სიმართლის გარკვევა გსურთ, ბავშვებისგან ინფორმაცია არ აიღოთ. ბავშვებს ფანტაზია აქვთ ძალიან განვითარებული, მათგან შეიძლება არასწორი ინფორმაცია აიღოთ. თუ სხვა გზა არა გაქვთ და მაინცდამაინც ბავშვისაგან გჭირდებათ ინფორმაციის მოპოვება, არასდროს უკარნახოთ არაფერი. არც ერთი თქვენი შეკითხვა არ უნდა შეიცავდეს მინიშნებას. საკუთარ შეცდომას გავიხსენებ. მაშინ ჩემი შვილი 3 თუ 4 წლის იქნებოდა, სახლში ტელევიზორის პულტი რომ დავკარგეთ. საგულდაგულო ძებნის შემდეგ გადავწყვიტეთ ბავშვისთვის გვეკითხა, მან ხომ არ აიღო. და, აი, შეცდომა სად დავუშვი. ბავშვს არასწორად დავუსვი შეკითხვა: მამა, ხომ არ გადააგდე-მეთქი? ბავშვმა სასწრაფოდ დამიდასტურა. როცა ვკითხე, სად გადააგდო, გამიყვანა აივანზე და გადამახედა. ქვემოთ არაფერი ჩანდა. ვიყიდეთ ახალი პულტი. მოგვიანებით კი ძველი პულტი სახლში აღმოვაჩინეთ, ნივთების ქვეშ ჩავარდნილიყო. როცა მივხვდით, რომ ბავშვმა თავისი ფანტაზიითა და ჩვენი პროვოცირებით

შექმნა პულტის საკუთარი ხელით გადაგდების ისტორია, გადასამოწმებლად კიდევ ვკითხეთ, სად წაიღო პულტი, ბავშვმა ისევ აივნისკენ მიუთითა. მან თავისი მონაცო-ლი თავად დაიჯერა. ფაქტია, რომ ბავშვების ჩვენებების გამო დაუჭერიათ კიდევ ადამიანი და ციხეშიც აღმოჩე-ნილა. ბავშვებმა შეიძლება ცოლ-ქმარს შორისაც და-ძაბონ ურთიერთობა ტყუილი ამბის მიტან-მოტანით. ეს იცოდეთ! ძალიან მაგარი მანიპულატორები არიან და თუ დაიჭირა, რომ თქვენ რეაქციები გაქვთ და მას უჯე-რებთ, მერე ნახეთ, რა დღეში შეიძლება ჩაგაგდოთ! ამი-ტომ, ბავშვის ფანტაზიები უნდა გადავამოწმოთ!

სტუმარი: როცა ადამიანი იტყუება, ის ცვლის ობიექტურ რეალობას და ეს ტყუილად უნდა მივიჩნიოთ. მაგრამ როცა ობიექტური რეალობა სხვაა და ჩვენ უნებ-ლიეთ გადმოვცემთ სულ სხვა რაღაცას?

ზურა: ჯერ ერთი, შევთანხმდეთ, რომ „ობიექტური რე-ალობა“ არ არსებობს. როგორც კი რაღაცას ვამბობ, ის უკვე ყველა ვარიანტში სუბიექტურია. ობიექტურია ერთი რაღაც, რაც დეკარტემ თქვა: „ვაზროვნებ, მა-შასადამე ვარსებობ“. მეორე: შეცვალოს, რა პრობ-ლემაა? ვთქვათ, შეცვალა ობიექტური რეალობა და სხვანაირად გეუბნება, რა მოხდა?

სტუმარი: როდესაც მე ვამბობ: „ახლა ქუდი მახურავს“ სინამდვილეში კი არ მახურავს, რასაც ვხედავ და

განვიცდი, აცდენილია ერთმანეთს. ტყუილი ეს არის, ჩემი აზრით.

ზურა: არა, ეგ სადავო საკითხია და გეტყვით, რატომ. სხვა თემაა საკუთარ თავთან კომუნიკაცია, მაგრამ დააკვირდით, რეალობა კი არ ახდენს თქვენზე გავლენას, გავლენას ახდენს სუბიექტური რეალობა. წარმოიდგინეთ, შეყვარებული სახლამდე მიაცილეთ, ბრუნდებით უკან. წვიმს, დასველდით, მაგრამ ისეთი ბედნიერი ხართ, ამას ყურადღებას არ აქცევთ. იქიდან გამოვიდა ვიღაც, ისიც დასველდა და ამის გამო იგინება. თქვენც სველი ხართ და ისიც – ეს არის ობიექტური რეალობა! მაგრამ თქვენ ბედნიერი ხართ, ის კი – უბედური, რადგან ამ დროს სუბიექტური კომუნიკაცია საკუთარ თავთან სულ სხვადასხვაგვარია. ადამიანი ბიოლოგიური არსებაა და მთელი სოციალური პროცესები ანალოგიურია ბიოლოგიური მექანიზმებისა. სოციუმში ვიქცევით ჩვენი ბიოლოგიური მექანიზმებიდან გამომდინარე. მაინც იმას ვიმეორებთ, რაც ბუნებაში დევს და ეს ბუნებრივია. ამიტომ ობიექტური სუბიექტურია. ჩვენ თვითონ ვქმნით „რეალობებს“. იცით, რომ რაზედაც თქვენ ნერვები გეშლებათ, შეგიძლიათ ნახევარ წუთში ისე გააკეთოთ, რომ საერთოდ აღარ ინერვიულოთ? ჩვენ თუ გვინდა პროცესის გაკონტროლება, უნდა ვი-

ცოდეთ, რა კომუნიკაციას ვამყარებთ ჩვენს თავთან და გარე სამყაროსთან. ნებისმიერი მოქმედება შეიძლება განიხილო, როგორც თამაშის თეორია. თამაში რა არის? მე და შენ თუ შევთანხმდებით გარკვეულ წესებზე, უკვე თამაშია. ჩვენ ვთამაშობთ ბევრ რამეს – ოჯახობანას, სამსახურობანას.

აზრს ხშირად ვუწოდებთ ობიექტურს, თუ მას უმრავლესობა იზიარებს. სიმრავლე არ ნიშნავს ჭეშმარიტებას. ყველამ იცოდა, რომ დედამიწა ბრტყელია და მხოლოდ ერთი ამბობდა, რომ მრგვალი იყო. ჩვენ კი სიმრავლე არგუმენტად მოგვყავს ხოლმე! სიმრავლე აშკარად და უპირობოდ არასოდეს არის არგუმენტი. მერე რა, თუ ასმა კაცმა თქვა რაღაც? ან არის სწორი და ან – არა! ამიტომ ობიექტურ რეალობას ჩვენ ამას ვუწოდებთ – ბევრი რომ ამბობს ერთსა და იმავეს. ეს არის და ეს. მე თუ ძალიან განსხვავებულს ვამბობ, გამოვდივარ სუბიექტური და თქვენ, რადგან ერთნაირად ამბობთ, ობიექტური. ეს სულ სადავო საკითხებია. თუ პრინციპს აიღებ, რომ შენ ადამიანი ხარ და ადამიანური ურთიერთობები უფრო მნიშვნელოვანია, მაშინ ტყუილის ფენომენი თავისთავად მნიშვნელოვანია. ფილმია „თავგადასავალთა მძიებლები“. იქ არის ასეთი სიტუაცია: ერთ ახალგაზრდა ქალს უყვარს მამაკაცი (მსახიობი – ლინო ვენტურა), მე-

ორე მამაკაცს (მსახიობი – ალენ დელონი) კი უყვარს ეს ახალგაზრდა ქალი. ჯერ ეს ახალგაზრდა ქალი კვდება და მერე მამაკაცი, რომელსაც ქალი უყვარდა. სიკვდილის წინ მისი მეგობარი ეუბნება: იმ ქალმა მითხრა, შენ უყვარდიო. რა თქმა უნდა, მოატყუა. მომაკვდავს ელიმება და ისე კვდება. ამ სიტუაციაში სწორი იქნებოდა, მეგობარს რომ სიმართლე ეთქვა, შენ კი არა, მე ვუყვარდიო? ხომ საზიზღრობა იქნებოდა ასეთი სიმართლე?! იმხელა ადამიანურობაა იმ ტყუილში და იმხელა ესთეტიკაა, ვერ წარმოიდგენთ!

ტყუილი ჩვენი ცხოვრების განუყოფელი ნაწილია და ეს ტრაგედია არ არის. პირიქით, როცა ადამიანი მატყუებს, ვფიქრობ, რა განზრახვა აქვს? რატომ აკეთებს ამას? თუ განზრახვა აქვს, რომ ჩემთან კარგი გამოჩნდეს, დაე, იყოს ასე, თქვას ტყუილი! ფუფალა რომ შიოლაზე ჰყვება, ეს რაზე მიანიშნებს? ადამიანია ისიც და უნდოდა, შეყვარებული ჰყოლოდა. მე კი დავუმტკიცო, რომ არ ჰყოლია?! ობიექტური რეალობა ხომ ესაა?! და აქ მე ადამიანი ვიქნები?!

დავინახეთ, რომ ეს ტყუილი არც ისეთი საშინელებაა, როგორიც გვეგონა, რადგან მას აქვს გარკვეული ფუნქცია. რატომ უნდა მქონდეს აგრესია ადამიანზე, როდესაც რამეს ფუნქციური დატვირთვით აკეთებს? კი ბატონო, მომატყუა, მე დავიჯერებ თუ არა, ეგ ჩემი საქ-

მეა, მაგრამ რომ ვუმტკიცო, იტყუები-მეთქი, რაში მჭირდება? სცადეთ, მიუშვით ადამიანები და ნახეთ, რამდენ ტყუილს მოგიყვებიან. თან ისეთი ბედნიერები არიან ამ დროს!..

სტუმარი: როდესაც სხვა იტყუება, ასე თუ ისე ვამჩნევთ ამას. მაგრამ ყველაზე რთული და მტკივნეული ისაა, რომ ხშირად ჩვენს თავს თავადვე ვატყუებთ. მე, მაგალითად, ძალიან მინდა თავიდანვე ვამჩნევდე, როდის ვატყუებ საკუთარ თავს. სიმართლე ირკვევა ხოლმე რამდენიმე წლის შემდეგ, როცა ყველაფერი დაგვიანებულია. ერთ მაგალითს მოვყვები: ჩემი ნაცნობი, 65 წლის ქალბატონი, რომელსაც არაჩვეულებრივი ოჯახი ჰქონდა, ბოლო დროს სულ ჩიოდა, რომ მეუღლე აღარ უწევდა ინსპირირებას, 5 წელი ეყრებოდა და ბოლოს გაეყარა. ეს კაცი წინააღმდეგი იყო, ქალი კი საერთოდ სხვა ქვეყანაში გადავიდა საცხოვრებლად. ამ კაცმა ძალიან მალე გაიცნო სხვა ქალბატონი და მოიყვანა სახლში. ყოფილი ცოლი კი ჩავარდა საშინელ ისტერიკაში, დღესაც ძალიან ცუდადაა. ვერ ეგუება ამ ამბავს, რადგან თვითონვე იყო ამ განშორების ინიციატორი და მიხვდა, რომ თავი მოიტყუა.

ზურა: აქ ეგოიზმთან გვაქვს საქმე. ადამიანი იმდენად ეგოისტია, რომ ნებისმიერ დანაკარგზე რეაგირებს.

ვთქვათ, ბიჭს უყვარს ვიღაცა, გიჟდება, ისე უყვარს და გოგოს კი ნულოვანი ინტერესი აქვს მის მიმართ. როგორც კი ბიჭი ცოლს მოიყვანს, რას აკეთებს ის გოგო? მაშინვე შეძვრება მის ფეისბუქში, დაიწყებს გამოძიებას, ვინ მოიყვანა ცოლად. აქამდე რომ არ აქცევდა ყურადღებას და არ აინტერესებდა, ახლა ერთი სული აქვს, ყველაფერი გაარკვიოს. და იცით, როგორ მშვიდდებიან, როცა დაასკვნიან, რომ ის გოგო მას არაფრით სჯობს. ეს არის დანაკარგის მომენტი. სანამ მე ვარ ურთიერთობის ინიციატორი, კარგად ვარ. მაგრამ რომ დაგკარგე, ეგ უკვე აღარ მომწონს. აქ ირთვება ეგოიზმი, დანაკარგის სინანული.

სტუმარი: ჩვენც ხომ რაღაც ილუზიები გვაქვს, მაგრამ როგორ უნდა გავიგოთ, როცა საკუთარ თავს ვატყუებთ?

ზურა: ეს სადავო საკითხია. თქვენ რომ გაქვთ ილუზიები, იქნებ ზუსტად ეგ არის მცდარი? თქვენ თავს კი არ ატყუებთ, რომელიღაც მომენტში ამბობთ, რომ მაშინ რაც თქვით, ტყუილი ის იყო. ფსიქიკა მორგებულია თავდაცვაზე.

ამასწინათ ერთმა მომწერა, რომ ძალიან ცუდად იყო. მიზეზი ვკითხე. ჩემს თავს ვებრძვიო, მიპასუხა. ვუთხა-

რი, რომ ეს პოზიტივია. რა არის ამაში პოზიტივი? პო-
ზიტივია ის, რომ ყველა ვარიანტში მოიგებ-მეთქი. თავს
თუ ებრძვი, მოიგებ, აბა, რას იზამ! ან ის მოიგებს, ან შენ!
ვინ ებრძვის? შენ ებრძვი! ვის ებრძვი? შენს თავს ებრძ-
ვი! ესე იგი, ორივე შემთხვევაში მაინც შენ ხარ მოგებუ-
ლი. ჩვენ ცუდად ვართ ჩვენი ფიქრების გამო და ასევე
კარგად ვგრძნობთ თავს ჩვენი ფიქრების შინაარსიდან
გამომდინარე. შესაბამისად, თუ ვისწავლით ჩვენი ფიქ-
რების შინაარსის მართვას, ვისწავლით საკუთარი ემო-
ციების მართვასაც.

რეალობას განსაზღვრავს შენი განცდები და შენს
თავთან კომუნიკაცია. შენ შეგიძლია, დილას გაიღვიძო
და თქვა, რომ ძალიან უბედური ხარ. თუ ასე გააგრძელე
ფიქრი, შეიძლება ისეთ საშინელ ამრებამდე მიხვიდე,
რომ თვითმკვლელობაზეც კი იფიქრო. მეორე ვარიან-
ტია, სხვანაირად ააწყო ეს სტრუქტურა. მერწმუნეთ,
მთავარია, შეცდომის არ უნდა გეშინოდეს. ის ადამიანი,
ვისაც შეცდომის ეშინია, ერთ ადგილზე იყინება და იმა-
საც ვერ იგებს, მარჯვნივ სჯობდა წასვლა თუ – მარცხ-
ნივ. თუ ასეთი ალტერნატივა დადგება – წადი, ოღონდ
მერე უნდა აღიარო, რომ შეცდომა იყო! რა პრობლე-
მაა?! თქვენი შეცდომები ცხოვრებაში უფრო კარგად გა-
მახსოვრდებათ, ვიდრე სწორი ნაბიჯები. ერთ ადგილას
ჯდომა ყველაზე ცუდია: გავთხოვდე, არ გავთხოვდე? ან

არ გათხოვდე, ან გათხოვდი! კმაყოფილი ნებისმიერი გადაწყვეტილებით შეგიძლია იყო. არ არის ეს ძნელი. ჩვენ რით ვართ განსხვავებულები? უმთავრესად სამყაროს მიმართ გარკვეული ხედვით, აღქმით, დავარქვათ ამას „ცხოვრების კონცეფცია“. მე ჩემი კონცეფცია მაქვს, თქვენ – თქვენი, ეს არის სხვაობა. რასაც მე გთავაზობთ, ესეც კონცეფციაა. სულ არ მაქვს პრეტენზია, რომ ეს ჭეშმარიტებაა. უბრალოდ, მე გეუბნებით, რომ თუ ამ კონცეფციით ცხოვრობ, გაცილებით კარგად ხარ, ამას არც ფინანსები სჭირდება და არც არაფერი. მე თუ მართო მილიონი მახედნიერებს, უფრო უბედური ვარ, რადგან მილიონი სანამ არ მექნება, ბედნიერი ვერ ვიქნებ, მაგრამ თუ ვისწავლი პატარა რაღაცით ბედნიერებას, ეს უკვე სხვა საქმეა.

ახლა ტყუილის ფენომენის მეორე ნაწილზე ვისაუბროთ. შეიძლება თუ არა იმის შემჩნევა, რომ გვატყუებენ? რა თქმა უნდა, შეიძლება. ჩემი პრაქტიკიდან გამომდინარე, როდესაც ამოცანა მქონდა გამერკვია, იტყუებიან თუ არა, არც ერთ შემთხვევაში არ შევმცდარვარ. ოღონდ შევთანხმდეთ, ეს მაშინ უფრო მარტივია, თუკი ამის გარკვევის ამოცანა მაქვს დასახული. რას ექცევა ყველაზე მეტი ყურადღება? თუ გელაპარაკებათ ვილაც გაქნილი მატყუარა, ის ცდილობს, ბევრი დეტალი მოგიტხროთ, რომ უფრო დამაჯერებელი გახადოს მო-

ნაყოლი. რატომ? რაც არ უნდა მაგარი მატყუარა ვიყო, ტყუილის ზონა მაინც დისკომფორტს მიქმნის. ამიტომ, თუ პირდაპირ ტყუილი ვთქვი, მაშინ მთელი ჩემი მონათხრობის ეს ზონა დისკომფორტია. მაგალითად, თუ ვთქვი, სანამ თქვენთან მოვიდოდი, ჩელენტანოს ველაპარაკე-მეთქი, ეს იქნება ასპროცენტიანი ტყუილი. მაგრამ თუ ვიწყებ დეტალიზაციას: სანამ თქვენთან მოვიდოდი, ჯერ მანქანით წამოვედი, მერე ვიფიქრე, სახლში დავაყენებ მანქანას და ა.შ. ნახეთ, რა ხდება: მე ვყვები სრულიად რეალურ დეტალებს და მონათხრობს ვურევ ტყუილს. ამით დისკომფორტის ზონას ვამცირებ. მაგრამ ეს არ არის ტყუილის უტყუარი ინდიკატორი. არსებობენ ადამიანები, რომლებსაც ასეთი თხრობა ახასიათებთ.

რაც შეეხება მეორე, უფრო მნიშვნელოვან ნაწილს, ეს არის სხეულის ენა. პრაქტიკა აჩვენებს, თუ კარგად დაისწავლით სხეულის ენას, ძალიან დიდი ალბათობით მიხვდებით, როცა იტყუებიან. ერთადერთი ვარიანტი, როდესაც ტყუილს ვერ გამოიცნობთ, არის ის, თუ მთხრობელს თავად სჯერა ამ ტყუილის. თუმცა ასეთი შემთხვევები არც ისე ხშირია. არსებობს ჟესტიკულატორების ორი ტიპი: ილუსტრატორები და მანიპულატორები. ილუსტრატორია ის, ვინც რაღაცას ჰყვება და თან მონაყოლს ასახიერებს, რათა უკეთესად წარმოგადგენინოთ ამბავი. მაგალითად, ამბობს: „იქ ვიყავი

და იმხელა მთა იყო“... და ხელებს მაღლა ასწევს, რათა მთის სიდიდე შეიგრძნოთ. გარდა ამისა, ილუსტრატორი შეიძლება იყოს ემოციის გამომხატველი. „აუ, იცით, რა კარგი რაღაც იყო?!“ – ეს ემოციას ექსპრესიულობას სძენს. ილუსტრატორებზე დაკვირვება ვერ მოგცემთ შედეგს, ვერ გაარკვევთ, იტყუება თუ არა.

როგორები არიან მანიპულატორები? ყველა მოძრაობა, რომელიც არ სჭირდება მონათხრობს და არც მის ემოციურ მოდელირებას, მანიპულაციაა. მანიპულატორობა არის საკითხთან არაფრით დაკავშირებული ნივთების ხელში ტრიალი, არასაჭირო მოქმედებები, მაგალითად, საყელოს გასწორება, ქალების შემთხვევაში – საყურის წვალება, ბეჭდის ტრიალი. მოკლედ, ყველაფერი ის, რაც არ სჭირდება არც ნათქვამის ემოციურ გაძლიერებას და არც რამის ილუსტრირებას, არამედ – თვითდამშვიდებას, ემოციების კონტროლს.

შეიძლება ამბავი არ იყოს სიცრუე, მაგრამ ისიც სიცრუეა, რაღაცას რომ მაღავს. ვიღაცას ველაპარაკები და გაჩნდა მანიპულატორი: თავი მოიფხანა. რა ვქნა, ვუთხრა, რომ მატყუებს? ასე არ შეიძლება. ეს ასე უნდა გაკეთდეს: თუ ადამიანს არ იცნობთ და გაქვთ ამოცანა, რომ გაარკვიოთ, იტყუება თუ არა, სულ მცირე, 20 წუთი იმ ადამიანთან უნდა ისაუბროთ. თუ ერთ საათს ისაუბრებთ, უკეთესი. ამ ხნის განმავლობაში უნდა ილაპარა-

კოთ ისეთ ნეიტრალურ თემაზე, რომ, თქვენი აზრით, მაქსიმალურად გამოირიცხოს მისი ტყუილის საჭიროება. ეს საუბარი გჭირდებათ იმისთვის, რომ თუ მოსაუბრეს რამე ჩვევა აქვს, ის გამოვლინდეს. თუ ადამიანს ჩვევად აქვს თავის მოფხანა, ეს სიცრუის ინდიკატორად ვერ გამოდგება. ერთი საათის განმავლობაში მეტი შანსია, რამე ჩვევა გამოავლინოს. შემდეგ ჩვევის გამოვლინებას გამოირიცხავთ, ინდიკატორად არ აღიქვამთ და ამოწმებთ მოსაუბრეს. თუ აქ ჩაერთო მანიპულატორი, 80 პროცენტი მართალი აღმოჩნდებათ, რომ ის რაღაცას მაღავეს. თუ არ გეჩქარებათ, შეგიძლიათ, კვლავ მოხსნათ დაძაბულობა, დაიწყოთ ისევ ზოგად თემებზე ლაპარაკი და შემდეგ კვლავ მიუბრუნდეთ საკვლევ თემას. თუ ისევ ჩნდება მანიპულატორი, 99 პროცენტით იტყუება.

ტყუილი იმალება სამ ემოციაში: შიშში, სირცხვილსა და კმაყოფილებაში. თუ თქვენ ზოგადი კონტექსტით, მაშინ ძალიან კარგად გეცოდინებათ, რომელ ემოციაში შეიძლება დაიმალოს ტყუილი. უფრო გასაგები რომ გახდეს, ავიღოთ მაგალითი ყოფითი ცხოვრებიდან: ქალს ეჭვი შეეპარა, რომ მის მეუღლეს საყვარელი ჰყავს. ვთქვათ, მართლა ჰყავს. ჰკითხავს კიდეც: გყავს საყვარელი? რომელ ემოციაში დაიმალება ტყუილი? ეს არის შიში. რისი შიში? ოჯახის დანგრევის შიში არ არის, ამ დროს კაცი ოჯახის დანგრევაზე არ ფიქრობს. შიშს

იწვევს კითხვები: რა იცის? საიდან იცის? ვიცით ხოლმე თქმა: შემომხედე თვალებში. თუ არ შემომხედა, ესე იგი, იტყუება? რეალურად ეს არ არის სწორი, რადგან თვალებში მაცქერალს თქვენც მოგიტყუებიათ. ეს არ არის ინდიკატორი. შიშის შემთხვევაში, თვალებში გიყურებს იმისთვის, რომ ეს სჭირდება იმის გასაგებად, საიდან იცი. ახლა მეორე ვარიანტი, ისიც სტანდარტული შემთხვევა: გაიგო, რომ ღალატობს, მაგრამ როგორ გაიგო? ქალები მიყვებიან ხოლმე ხშირად, რომ შემთხვევით ნახა მობილური. მობილური როგორ უნდა ნახო შემთხვევით? მაგრამ ნახა და წაიკითხა: „გუშინ ღამე კარგი იყო შენთან, კიდევ მინდა და...“ მიდის ქმართან და ეკითხება: ეს რა არის?! რომელი ემოცია გაჩნდება კაცში? სირცხვილი! კმაყოფილებას რაც შეეხება, საყვარელი რომ ჰყავს, იმით კი არ არის კმაყოფილი, არამედ კმაყოფილია, როდესაც რაღაცას გატყუებთ. ვთქვათ, გეუბნები: აქა და აქ მაგარი რაღაცები იყიდება, პარიზში ერთ ლარად ვმოგზაურობ და ა.შ. ამ შემთხვევაში ინდიკატორი არის ტუჩების ქვედა ნაწილი – აქ ღიმილია, მიკროღიმილი! ეს ძალიან კარგად ჩანს ხოლმე სატელევიზიო შოუებში, წამყვანისა და რესპონდენტის ყალბ მიმიკებში.

საგამოძიებო დაწესებულებაში თუ მივდივარ დამნაშავესთან, რა ემოციაში დაიმალება ტყუილი? ყველა ვა-

რიანტში – შიშში! მასში უნდა დავიჭირო ტყუილი. „უფროსმა თქვა შენზე, ჩემთან შემოვიდესო. ძალიან გაბრაზებულია“. აქ უკვე ტუჩების ქვედა მხარე ვერ დამალავს ტყუილს.

ტყუილის შემთხვევაში გაბრაზებაც ნაცნობი მომენტია. ვთქვათ, ცოლი ეკითხება ქმარს, ჰყავს თუ არა საყვარელი და კაცი მაშინვე შეტევაზე გადადის, ყვირის: „საყვარელი არა, ისა!“ – ეს აგრესიაც ინდიკატორია, რომ ის იტყუება. ასევეა ჟესტიკულაციაში მაგიდაზე მუშტის დარტყმა! მუშტის დარტყმა არის „ჩამრთველი“, გაბრაზებაზე ბუნებრივი რეაქციაა – დავარტყი და გიყვირე. მაგრამ როცა ჯერ გიყვირე და მერე დავარტყი, ესე იგი, რაღაცა დავმალე! ასეთი ინდიკატორი ძალიან ბევრია.

ტყუილის ამოცნობაში უმთავრესია ყურადღება და დაკვირვება. როდესაც ვიღაცის გამოსატეხად მიდიხართ, ჯობია ორნი წახვიდეთ. სასურველია ერთი გვერდიდან დააკვირდეს, რადგან კომუნიკაციისას შეიძლება გარკვეული დეტალები გამოგეპაროთ. თუ ჩანაწერს აკეთებთ, მით უკეთესი, შემდეგ შეგიძლიათ დასხდეთ და წყნარად გააანალიზოთ რეაქცია თითოეულ სიტყვაზე. ახლა არსებობს ტექნოლოგიები, სადაც აპარატურა თვითონ აფიქსირებს მიკრომიმიკის მოძრაობას და პირდაპირ გეუბნება, რა ემოცია იყო.

ადამიანი ინსტინქტებით მოქმედებს. ეს ინსტინქტები ძალიან საინტერესოა, მათი გაკონტროლება კი ძალიან რთული. თუ ტელეფონზე ლაპარაკისას ადამიანი გვერდულად დადგა სხვების მიმართ, ეს ნიშნავს, რომ საუბრის თემას ან მოსაუბრეს ნახევრად მაღავს. ხოლო თუ მთლიანად დამალვა უნდა, მაშინ ზურგით ტრიალებს. დააკვირდით, ის არასდროს დგება მიკროფონით თქვენკენ, მიკროფონს მაღავს. ამას აკეთებს ინსტინქტურად, ისევე ინსტინქტურად, როგორც უფროსის დარეკვისას უცებ დგება ფეხზე.

ამ თემაზე საუბრით, ვეცადე, ტყუილი არატრადიციული კუთხით დამენახვებინა თქვენთვის. იმედია, საინტერესო საუბარი გამოგვივიდა.

ემოციური ინტელექტი

ემოციური ინტელექტით ჩვენს ქვეყანაში ბოლო დროს ბევრი ადამიანი დაინტერესდა. თუ ადამიანს ემოციური ინტელექტის მაღალი მაჩვენებლები აქვს, მას ცხოვრებაში ბევრი რამის მიღწევის შესაძლებლობა ეძლევა. უფრო მარტივად რომ ვთქვათ, ემოციური ინტელექტი არის საკუთარი და სხვისი ემოციების მართვის უნარი. რაც მეტად გაქვთ ეს უნარი განვითარებული, მით უკეთ მიდის თქვენი ცხოვრება. არ არის საჭირო, სამედიცინო განათლება გქონდეთ ან ფიზიოლოგიაში ერკვეოდეთ, ეს რომ გაიაზროთ. ლოგიკურად რომ მივყვეთ, ემოცია არის ადამიანის გარკვეული რეაქცია. ეს რეაქცია არის ბიოქიმიური ცვლილება თქვენს ორგანიზმში. ბედნიერების განცდისას გამოიყოფა ჰორმონები: დოპამინი და ენდორფინი. აგრესიის დროს – ადრენალინი და ნორადრენალინი. სტრესის შემთხვევაში – კორტიზოლი. კომუნიკაციის პროცესის კანონზომიერე-

ბის ცოდნა, ჩემი გადმოსახედიდან, შეიარაღებას ჰგავს. ეს არის სერიოზული იარაღი, უფრო ძლიერი იარაღი, ვიდრე წარმოგვიდგენია. მისი საშუალებით ადამიანებში ვიწვევთ ემოციებს, შესაბამისად – ბიოქიმიურ ცვლილებას.

ზურა: თქვენ სად მუშაობთ?

სტუმარი: ფინანსებში.

ზურა: თქვენ?

სტუმარი: მე უმუშევარი ვარ.

ზურა: კარგი. აი, თქვენ ხომ უმუშევარი ხართ? თქვენ რომ სამუშაო შემოგთავაზონ ხელფასით ოცი ათასი დოლარი, რას იტყვით?

სტუმარი: გააჩნია სამსახურს, გარემოს.

ზურა: და ოცდაათი ათასი დოლარი?

სტუმარი: ამას არა აქვს მნიშვნელობა.

ზურა: თანხას არა აქვს მნიშვნელობა? კეთილი. სამსახური რომ შემოგთავაზონ კარგი გარემოთი, მაგრამ უხელფასოდ?

სტუმარი: მაშინ ინტერესები უნდა იყოს სხვა.

ზურა: მაინც რა ინტერესები?

სტუმარი: მიზნები.

ზურა: დააკვირდით. ადამიანი უარს ამბობს თანხაზე. ვილაციისთვის თანხას აქვს მნიშვნელობა. თანხაც და

სხვა ნებისმიერი რამ დაკავშირებულია ემოციასთან. თქვენთვის მთავარია, ის ემოცია მიიღოთ, რასაც ელოდებით.

ახლა ვნახოთ, რა არის, როგორ აღიძვრება ემოცია და რატომ არის მნიშვნელოვანი გავერკვიოთ კომუნიკაციის ურთიერთობების კომპეტენციებში. ამოსავალი დებულებაა ის, რომ ადამიანს მართავს ემოციები, სხვა არაფერი. ნებისმიერი კომუნიკაციის პროცესი, სადაც ემოცია არ არის, ფუჭია. ეს ნიშნავს, რომ გავლენა არ გაქვთ ურთიერთობაზე და, შესაბამისად, ვერ მართავთ მას. ჩვენი გავლენა ინფორმაციულ ნაწილში ვლინდება. გინება რა არის? – ეს არის სიტყვები, რომლებსაც თქვენ ანიჭებთ მნიშვნელობას. როგორც კი გინება გესმით, ეს ახდენს თქვენზე ემოციურ ზემოქმედებას. ემოციის მართვა თუ ვიცი, გამოდის, ზუსტად უნდა ვიცოდე, როგორ აღვძრა ჩემთვის სასურველი ემოცია სხვაში. ამისთვის საჭიროა ვიცოდე, მჭირდება თუ არა ის ემოცია, რომელიც მე აღვძარი, იმ შედეგისთვის, რომელსაც მინდა მივაღწიო. მიუხედავად იმისა, რომ ყველა რესურსი აქვს – აზროვნება, მეტყველება, კომუნიკაციის საშუალებები – ადამიანი, ჩვეულებრივ, არ ფიქრობს ამ ყველაფერზე. ხშირად ადამიანები მეტყველებენ და კომუნიკაციაში შედიან არა შედეგის გააზრებით, არამედ იმპულსებით,

პრაგმატული აზროვნება კი დეფიციტურია საქართველოში. პრაგმატული ნიშნავს, რომ ჩემს ქცევას უნდა მივყავდე იმ შედეგამდე, რომელიც საჭიროა. თუ გაანალიზებთ თქვენს ქცევებს, აღმოაჩენთ, რომ ბევრი ქცევაა ისეთი, რომელიც შედეგამდე ვერც მიგიყვანდათ. გააზრებული მოქმედება, სტრატეგია და ტაქტიკა განისაზღვრება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ვიცი, როგორ შევძლო სასურველი ემოციის აღძვრა, შესაბამისად – მართვა.

არსებობს პოზიტიური და ნეგატიური ემოცია. ნეიტრალური ემოცია არ არსებობს. ნეიტრალური რა არის? – ეს ნიშნავს, რომ ემოცია არ აღიძრა. ესე იგი, ვმუშაობთ პოზიტიური და ნეგატიური ემოციების კონტექსტში. ნეგატიური ემოცია არის აგრესია, სტრესი. პოზიტიურია სიხარული. ეს სემანტიკური მხარეა. გარემო თუ ვერ ახდენს ჩემზე გავლენას, მაშინ მე ემოცია არ მაქვს, თუ ახდენს – მაქვს. უნდა მესმოდეს ვექტორი, ესე იგი კონკრეტულ ურთიერთობაში პოზიტიური ემოცია დავტოვე, თუ – ნეგატიური. თუ თქვენ ადამიანთან საუბრობთ, საუბრის ეფექტი გაიზომება არა იმით, რა უთხარით და მან რა გითხრათ, არამედ იმით, თუ რა ემოცია დატოვეთ მასზე. დანარჩენს მნიშვნელობა არა აქვს. ჩვენ სასაუბრო ტექსტს ვარჩევთ. მაგრამ მნიშვნელობა აქვს არა იმდენად ტექსტს, რამდენადაც ემოციას. მაგალითად,

როდესაც ტექსტი ცუდი არ არის, ტექნიკურად თითქოს სწორია, მაგრამ ემოცია აკლია, მას უკვე აღარ აქვს ის შედეგი, რაც გამიზნული იყო. ამიტომ, როდესაც ვლაპარაკობთ კომუნიკაციისა და ურთიერთობის სტრატეგიაზე, რომ ემოციები ვმართოთ, ამ დროს ემოციური წამკითხველი უნდა გავიაზროთ და არა ის, სწორი წინადადება დავწერე, თუ – არასწორი.

ადამიანი, რომელსაც ეშინია საჯარო გამოსვლების, დაკვირვებული ვარ, ასეთ რაღაცას აკეთებს: ტექსტს წერს. კარგად წერს, ცუდად კი არა. გამოდის მერე და თავისივე ტექსტში იჭედება. რატომ იჭედება? მისი გონება მიმართულია იმაზე, რაც დაწერა. რაღაც აბზაცი გამორჩა, მერე გაჩერდა, იხსენებს, რა ეწერა... შეცდომა არ არის პრობლემა. ადამიანები ვართ და შეცდომას აუდიტორია გვაპატიებს, როცა ბუნებრივი ვართ, გულწრფელი. გახსოვთ ფრაზა „მე, ბებია, ილიკო და ილარიონიდან“: „რავა გაზეთივით გველაპარაკები... თქვი რა გინდა“ – ეს არის. ზემოქმედების ძალა ბუნებრიობას უფრო აქვს, ვიდრე იმ დალაგებულ, ასე ვთქვათ, გამართულ ტექსტს. ამრიგად, თუ რაღაც თქვენს ცხოვრებაში არ გამოდის ისე, როგორც გინდათ, თქვენი ბრალია. ეს არის ძალიან მნიშვნელოვანი ნაწილი, რომ განვითარდეთ. თუ ჩვენ საკუთარ წარუმატებლობას სხვას დავაბრალებთ, მაშინ ვწყვეტთ განვითარებას.

ემოციური ჩამრთველები ადამიანებს აქვთ ზოგადი და ინდივიდუალური. ზოგადი ჩამრთველები არის ის, რაც ჩვენ ისედაც ვიცით. ქუჩაში რომ სხვადასხვა ადამიანს დედა შეაგინო, ყველას ერთნაირი რეაქცია ექნება. ინდივიდუალურ ჩამრთველებზე პრეტენზია ვერ გვექნება მანამ, სანამ არ გავიცნობთ ადამიანს. სერვისის ნაწილში ქალების 80%-ს მიმართვა „ქალბატონო“ არ სიამოვნებს, როცა მამაკაცებს „ბატონო“ სიამოვნებთ. გინდა, ხუთი წლის ბიჭს უთხარი „ბატონო“, გაბლენდილი და ბედნიერია, გინდა – ოთხმოცდაცამეტი წლის კაცს. ქალბატონი კი აბუზღუნდება: „ვინაა მაგის ქალბატონი?!“

ზურა: სიტყვებთან დაკავშირებით აღვნიშნავ სხვა მომენტსაც. თქვენი სახელი?

სტუმარი: მარიამი.

ზურა: მარიამ, ძალიან კარგი გოგო ხარ, ძალიან ლამაზი, ძალიან ჭკვიანი... ხომ კარგად მიდის ყველაფერი? და ახლა ამ სიტყვების შემდეგ რომ ვთქვა „მაგრამ“. ადამიანებს აქვთ განცდა, რომ საქებარი სიტყვებით არბილებენ იმას, რაც მერე უნდა უთხრან. დააკვირდით, არაფერი რბილდება, ეს უარესია. მაგას ჯობია პირდაპირ გითხრა: დამეკარგე, არ დაგინახო! „მაგრამ“ მთლიანი იმედგაცრუების ეფექტია. შემოიძლია თუ არა,

დავტოვო შექებაც და გაკიცხვაც ისე, რომ სიტყვა „მაგრამ“ არ გამოვიყენო? – შემძლია. თუ მას შევცვლი შესიტყვებით „ერთი მხრივ“ ან „მეორე მხრივ“. ამ შემთხვევაში ორივე ნაწილი ცოცხალი გრჩება. „მაგრამ“-ით კლავ. ამიტომ დიდი მნიშვნელობა აქვს, როგორ ვიყენებთ სიტყვებს ემოციური ზემოქმედებისთვის.

შევაჯამოთ. პირველი: როგორც გითხარით, თუ ზემოქმედება მინდა, კომუნიკაცია იწყება ემოციური წამკითხველის გაანალიზებით და არა უბრალოდ წინადადებების შედგენითა და სტილისტიკით და მეორე: სულერთი არ არის, რომელ სიტყვას გამოვიყენებ, რადგან სიტყვას ახლავს ხატი. რომ ვიწყებ მოყოლას: „ერთხელ რუსთაველზე მოვდივარ და იქიდან მოდის, აი, ძალიან, ძალიან ლამაზი ქალი...“ თქვენში არაფერად ხატები ჩამოყალიბდა. ამ დროს აღმოჩნდება, ვიღაცამ წარმოიდგინა, რომ მაკდონალდსთან მივდიოდი, ვიღაცამ – პარლამენტთან, ვიღაცამ – სადმე სხვა ადგილას. მერე აღმოჩნდება, ვიღაცამ წარმოიდგინა, რომ ეს იყო წვიმიანი ამინდი და იმ ქალს კაბა ეცვა... ერთსა და იმავე წინადადებას თხუთმეტი კაცი უსმენს. ყველამ გაიგო, მაგრამ თავისი წარმოდგენები შეექმნათ. ამ დროს სიტყვასა და წინადადებას უკავშირდება ხატი და ის ხატი იძლევა ემოციას. ჩემს ლექციებზე მეუბნებიან, რომ ძა-

ლიან მარტივად ვხსნი და მივხვდი, რატომ ჰგონიათ ასე: რასაც მე ვამბობ, იმას თქვენ ძალიან ნათლად იგებთ. მე არ ვამბობ: აი, თქვენ პერსევერაცია დაგემართათ ახლა და ასე მიუდევით... მე არ ვლაპარაკობ იმ ტერმინებით, რომლებისთვისაც ძნელი იქნება ხატის მიბმა. ავიღოთ, მაგალითად, მთავრობის საუბარი ხალხთან. ვთქვათ, გვეუბნებიან: წელს ჩვენ დავხარჯეთ ას ოცი მილიონი სოფლის მეურნეობაში. ახლა ვნახოთ, ამ წინადადების ემოციური წამკითხველი რა არის. ემოცია რომ წავიკითხოთ, შევაფასოთ თითოეული კომპონენტი. „დავხარჯეთ“ უარყოფით ემოციას იწვევს, თუ დადებითს?

სტუმარი: უარყოფითს.

ზურა: ას ოცი მილიონი ბევრია თუ ცოტა?

სტუმარი: ბევრი.

ზურა: ბევრია. ესე იგი, ემოციური წამკითხველი არის:

ცუდი და ბევრი. შესაბამისად, მნიშვნელოვანია ამ დროს მათ ისაუბრონ შენაძენების და არა დანახარჯების სიტყვებით. მაგალითად, „დავხარჯეს“ მაგივრად თქვან: „ჩვენ წელს შეგვემატა ორმოცი ახალი ტრაქტორი, გზა გაყვანილია, კეთილმოწყობილი“. — ეს არის შენაძენების სიტყვები. ის არის ხარჯების სიტყვები. ხარჯები იმთავითვე უარყოფითია, შენაძენი — პოზიტიური.

ფორმულა როგორია: გვინდა სხვების მართვა? ეს მხოლოდ და მხოლოდ კომუნიკაციის საშუალებითაა შესაძლებელი. გადაჭრით გეტყვით, რომ კომუნიკაცია არის მთელი თქვენი ცხოვრება. მას წყვეტ მხოლოდ მაშინ, როცა აღარ არსებობთ. ყველა თქვენი მოგონება კომუნიკაციაა, რომლითაც აფასებთ, კარგად გიცხოვრიათ, თუ ცუდად. ყველა მოგონება, პატრიოტული გრძნობებიც კი, სამშობლოს სიყვარულიც კომუნიკაციის შედეგია. ჯარისკაცი გვეუბნება ხოლმე, რომ მიწა უყვარს, მაგრამ სინამდვილეში მოგონებების გამო აქვს ეს გრძნობები. სკოლა მიყვარს იმიტომ, რომ ვიღაცას ვიცნობდი. წარმოიდგინეთ, რომ საქართველოში არავინ გელაპარაკებათ, ერთი დღე ვერ გაჩერდებით. თეორიულად ძნელი წარმოსადგენია, მაგრამ წარმოიდგინეთ: ხარ და არავინ გელაპარაკება. ამიტომ არის ეს უმნიშვნელოვანესი კომპონენტი და თუ მომცევებით იმ აზრზე, რომ ცხოვრება მთლიანად კომუნიკაციაა, რა გამოდის? ან კომუნიკაცია მესმის და ცხოვრებაც ვიცი, ან არ მესმის კომუნიკაცია და ცხოვრებაც არ ვიცი. აი, ესაა ფორმულა.

სტუმარი: თქვენ თქვით, რომ ადამიანზე ზეგავლენის მოსახდენად საჭიროა ვერბალური კომუნიკაციის სწორად წარმართვა, რომ ადამიანში სწორი ემოციები გამოვიწვიოთ.

ზურა: როგორც გითხარით, ადამიანს შინაარსი არ ახსენდება, ემოცია ახსენდება. არა მგონია ვერბალური მეთქვა, რადგან კომუნიკაცია არ არის მართო საუბარი. მაგრამ თქვენ ეგ შთაბეჭდილება დაგრჩათ. ეს არ გაგიკვირდეთ. ადამიანს შინაარსი კი არ ახსოვს, მას ახსოვს თქვენი საუბრის შედეგად გამოტანილი თავისი დასკვნა და ამ დასკვნაზე აქვს ემოცია. ეს იცით როდის ჩანს? თქვენი ორი ახლობელი ერთმანეთს რომ ეჩხუბება და მერე ერთიც და მეორეც რომ გიყვებათ ამ ამბის საკუთარ ვერსიას, ხოლო თქვენ ნეიტრალურად ხართ განწყობილი. კი არ გატყუებენ. ერთმა მართლაც ეგრე წაიკითხა, თავისებურად, ეგრე ახსოვს. მეორეს სხვანაირად დაამახსოვრდა. ამიტომ კომუნიკაციაზე როცა ვსაუბრობთ, უნდა ვიცოდეთ, რომ მასში შედის პარალინგვისტური მომენტებიც. პარალინგვისტიკა არის ის, რაც მოჰყვება სემანტიკურ მხარეს. „მოდი აქ“ ორი სიტყვაა. ნახეთ, რამდენნაირად შეიძლება წაიკითხოთ: მე გითხრით „მოდი აქ“ და ხვდები, რომ მოხვალ, მოგხვდება. შეიძლება გითხრა „მოდი აქ“ და ნამდვილად იცოდე, რომ მოხვალ, მოგეფერები. შეიძლება გითხრა „მოდი აქ“ ისე, რომ რაღაც უნდა განახო. სულ ორ სიტყვას ვიყენებ, ინფორმაცია კი სხვადასხვანაირად იკითხება. თუმცა აქაც შეიძლება გვექონდეს პრობ-

ლემბა კომუნიკაციისას – არის ადამიანი, რომელსაც ხარვეზი აქვს კომუნიკაციაში, არ შეუძლია ტონალობის ცვლილება, სულ ერთი ტონალობით ლაპარაკობს, ვერ გაიგებ, თუ რა აზრი ჩადო. ეს ხარვეზი გასასწორებელია. ასევე, არის ადამიანი, რომელიც ტონალობას ვერ გრძნობს და პირდაპირ იგებს ინფორმაციას. არავერბალური ნაწილი თქვენ სულ სხეულის ენა გგონიათ. უნდა წარმოიდგინოთ, რომ ნებისმიერი მოქმედება არის კომუნიკაცია. საჩუქარი ხომ კომუნიკაციაა? არაფერი არ გითხარი და რაღაც გაჩუქე. ეს ჩვეულებრივი კომუნიკაციაა, ოღონდ ბევრს არ ესმის ეს. მაგალითად, კაცებს ვერ ავუხსენი, რატომ ჯობია, სასაჩუქრე ბარათი ან პლასტიკური ბარათი კი არ მისცეს ქალს, არამედ საჩუქარი უყიდოს. ფული მისცა, რაც უნდა, ის იყიდოს. ძალიან კარგია, განა არ გაუხარდება, მაგრამ სხვაა: მე ვიფიქრე მასზე და გავუკეთე საჩუქარი. აქ საჩუქრის შერჩევა, ფიქრი შეიძლება უფრო ძვირფასი იყოს, ვიდრე – ფული. სხვათა შორის, საჩუქრების შერჩევასაც ცოდნა უნდა. ყველა საჩუქარს თავისი ფსიქოლოგიური დატვირთვა აქვს. არის საჩუქარი, რომელიც ადამიანს თქვენს თავს ახსენებს. მაგალითად, საათი მაჩუქე, დავხედე, იმპულსი გაჩნდა – საათი თქვენთანაა დაკავშირებული. არის ინტიმური საჩუქრები, მაგალითად, შარ-

ფი. მართალია, სეზონურია, მაგრამ მოიხვით ყელზე და იმპულსმა გაიღვიძა – გაგახსენდა, ვინც გაჩუქა. შოკოლადი ძალიან კარგი საჩუქარია, მაგრამ როგორც კი შევჭამე, სტიმულიც გაქრა. მაგაშიც უნდა ერკვეოდეთ, იმიტომ რომ ესეც კომუნიკაციის ენაა. ამერიკელ ფსიქოლოგს რობერტ ჩალდინის წიგნში „გავლენის ფსიქოლოგია“ ერთი ასეთი მაგალითი მოჰყავს: საიუველირო ნაწარმი იყიდებოდა. გამყიდველი ქალი ამბობს, ვერაფრით გავყიდე, ფასი დავაკელი, მაინც ვერ გავყიდეო. წერილი დაუტოვა თავის უფროსს, რომ ფასი გაენახევრებინა. იმან არასწორად წაიკითხა და განახევრების ნაცვლად საფასური გაზარდა. გაიყიდა ყველაფერი. ვერაფერი გავიგეო, ამბობს ქალი. დაბალ ფასად არ იყიდებოდა, გაზრდილ ფასად კი გაიყიდა. რატომ? ნახეთ, რა ლოგიკაა: აქ იმუშავა იმპულსმა „ძვირია, ესე იგი კარგია“. ხშირად იუველირულ ნაწარმს კაცები ყიდულობენ ქალებისთვის. მათ უნდათ, უთხრან თავიანთ პარტნიორს: „აი, რამდენი გადავიხადე...“

კომუნიკაციაში შედეგის მიღებისთვის მნიშვნელობა აქვს კანონზომიერებების ცოდნასა და მართვას. არის დამატებითი ფაქტორები, რომლებიც შედეგის მიღების ალბათობას ზრდის. მაგალითად, კომპეტენცია და მი-

ზიდულობა. მე თუ ვფიქრობ, რომ თქვენ ხართ კომპეტენტური ადამიანი, სანამ თქვენ ჩემზე ზემოქმედებას დაიწყებთ საუბრით, უკვე გაქვთ გავლენა. ვიცი, რომ მაგარი ექიმი ხარ, ხმა არ ამოგილია, მაგრამ მჯერა შენი. მეორე ფაქტორი არის მიზიდულობა, მომწონხართ. თუ მე ორივე განცდა მაქვს თქვენ მიმართ, თან მომწონხართ, თან კომპეტენტურად მიგიჩნევთ, ორმაგი გავლენა გაქვთ ჩემზე. საყურადღებოა, რომ ეს ორი ფაქტორი თქვენვე შეგიძლიათ შექმნათ. მაგალითად, მოაწონოთ თავი ვისაც გინდათ. პრობლემა არ არის. თუ სწორად იმოქმედებთ, ნებისმიერ ადამიანს მოეწონებით, ოღონდ შეყვარებას არ ვგულისხმობ, მოწონებაზე ვსაუბრობ. მოწონება არის თქვენ მიმართ პოზიტიური განწყობის შექმნა. აქაც კანონზომიერებებია. ამისათვის ყურადღება უნდა მიაქციოთ ოთხ ფაქტორს, რომელიც მოწონებას აღძრავს. თუ ოთხივეს გამოიყენებთ, ძალიან კარგია, თუ არადა ერთი-ორი და ჩათვალეთ, იმ ადამიანს მოსწონხართ. იცი, როგორ მოაწონო თავი, აკეთებ ამას, არ გეშლება სიტყვები, გრძნობ, როგორ მართავ მეორე ადამიანის ემოციებს. ვისთან უნდებოდა ადამიანს ურთიერთობების სურვილი? ვისგანაც პოზიტიურ ემოციას იღებს. რატომ უნდა გაგიჩნდეთ იმ ადამიანთან ურთიერთობის სურვილი, ვისგანაც ნეგატივს გრძნობთ? თუ ჩემგან სულ ნეგატივი მიდის და იქიდა-

ნაც ნეგატივი მოდის, ის ურთიერთობა სასიამოვნო არ არის. როდესაც ელაპარაკები ადამიანს, უფიქრდები, რა ემოცია დაუტოვე. ეგ ემოცია არის თქვენი გავლენა. თუ თქვენ სულ პოზიტიურ ემოციას ტოვებთ, ხომ წარმოგიდგენიათ. როგორი სასურველი ადამიანი ხართ. თქვენ დანახვაზეც კი, ჩამრთველი რომ ვახსენე, ამუშავდება და ადამიანი უკვე კარგადაა.

ჩვენ ახლა ვსაუბრობთ, რა არის ემოციური ინტელექტი და მე უბრალოდ იმას გეუბნებით, რომ ეს არის კომუნიკაციების სწორი ცოდნა. კომუნიკაციებისა და კანონზომიერებების ცოტა უფრო მეტი ცოდნა გვჭირდება იმისთვის, რომ ისინი განვახორციელოთ.

მეორე მნიშვნელოვანი ნაწილი კომუნიკაციაში – ეს არის თემა, რომელიც ძალიან ბევრ რაღაცას ხსნის. თუ პირველ ნაწილში ადამიანები ვარჯიშობენ, კურსებს გადიან, მაგალითად, საჯარო გამოსვლის შესასწავლად, კომუნიკაციის მეორე ნაწილი ყოველთვის უყურადღებოდ რჩება. თუ პირველის შემთხვევაში ვამბობთ, რომ კომუნიკაცია საშუალებაა, გავლენა ვიქონიო ვიღაცაზე, რაც შემოიძლია დავგეგმო – ეს უნდა გავაკეთო, ეს უნდა ვთქვა, და ამას მეტ-ნაკლებად კარგად ვახორციელებ, გავლენა ნამდვილად გექნებათ. მეორე ნაწილი, საკუთარ თავთან ურთიერთობა, ადამიანებს უკრიტიკოდ რჩებათ. მე თუ ვიფიქრე, სხვას რა ვუთხარი და იმან რა

მითხრა, აღარ ვფიქრობ იმაზე, ჩემს თავს რას ვეუბნები. თუ მინდა, თქვენში პოზიტიური ემოცია გავაჩინო, ამისათვის ვარჩევ შესაბამის ტექსტს. საკუთარ თავთანაც ანალოგიური პროცესია. არანაირი სხვაობა არ არის, სხვასთან ვმოქმედებ, თუ საკუთარ თავთან. ახლა, მოდი, ვნახოთ, რა ხდება, როცა საკუთარი ემოციების გაკონტროლება გვინდა. ჩემივე ფიქრები აღძრავს ემოციებს. ვთქვათ, ადამიანს პრობლემა აქვს და ჩემთან მოვიდა. მე ხომ წამალს არ ვასმევ. რეალურად ხდება ის, რომ მას აქვს ფიქრები, რომლებიც ცუდად ხდის, მოდის ჩემთან, მიყვება... მე ამ ფიქრების სხვა ტიპის შინაარსით ჩანაცვლებაში ვეხმარები. მან ეს შინაარსი წაიღო და წავიდა ბედნიერი. ჩემთან მოვიდა ცუდ გუნებაზე თავისივე ფიქრებისგან, წაიღო სხვა ფიქრები, რომლებიც მოეწონა, და მორჩა, უკვე კარგად არის. ფსიქოლოგები მაგისტვის არიან, რომ მოგეხმარონ, მაგრამ თუ ძლიერი ხარ, შეგიძლია, შენი თავი შენ თვითონვე შეცვალო. ეს, რა თქმა უნდა, კარგია. ტექნიკურადაც შეგიძლია შეცვალო, ვინაიდან თქვენი ფსიქიკა თქვენს ფიქრებს აღიქვამს როგორც რეალობას. რასაც გაიფიქრებთ, თქვენივე ფსიქიკას ის ჰგონია მართალი. მე რასაც მეტყვით, ის ხომ მესმის, შესაბამისად, თქვენს ფსიქიკას რასაც ეუბნებით, მას ის ესმის. ამიტომ, როცა მელაპარაკებით, მართო ჩემთან კი არ საუბრობთ, თქვენი თავიც გისმენთ. განვიხილოთ,

რას ნიშნავს საკუთარ თავთან არასწორი ფიქრები. ამას წინათ მოვიდა ადამიანი და მეუბნება, რაღაც უნდა გავაკეთო, სხვა გზა არ მაქვსო. მისმა ფსიქიკამ გაიგონა მისივე სიტყვები და მიიღო შთაბეჭდილება, რომ უსუსურია. მას, ფსიქიკას, მხოლოდ ეს ერთი გზა აქვს. მოსაუბრეს, ესე იგი მის ფსიქიკასაც, ვეუბნები, რომ მეორე გზაც არის. მე შემიძლია, გავაკეთო ან არ გავაკეთო რაღაც, მაგრამ ვაკეთებ. ეს უკვე ძალის განცდაა. ხშირია ასეთი გამოთქმები: „იმ კაცის ატანა არ შემიძლია, არ დამანახვოთ“, „არ შემიძლია, კინოში ვერ წამოვალ“. თქვენს თავს ეს-მის: „არ შემიძლია“, „ვერ წამოვალ“. თქვი: „არ მინდა“, „არ წამოვალ“. ეს უკვე ძლიერის განცდაა, ემოციურად ძლიერია „არ მინდა“ და არა – „არ შემიძლია“. თქვენ რომ გგონიათ, სულერთია, რას იტყვით ან, თუნდაც, რას გაიფიქრებთ, არ არის სულერთი, იმიტომ რომ ზუსტად სიტყვებისა და ფიქრების შესაბამისი განწყობა ყალიბდება. ვნახოთ კიდევ ერთი ამბავი იმისათვის, რომ დაგანახვოთ, არანაირი მნიშვნელობა არა აქვს, ჩვენ გარეთ რა ხდება, მნიშვნელობა აქვს, ჩვენ როგორ ვფიქრობთ. ჩემი ყველა მაგალითი არის ცოცხალი და მომყავს ხოლმე ეს ისტორია. ბათუმში მივდიოდი და ავარიაში მოვყევი, რადგან, ქობულეთთან რომ მივედი, გავიფიქრე, ჩამოვედი-მეთქი. როდესაც ვთქვი „ჩამოვედი“, ჩემმა ფსიქიკამ წაიკითხა, რომ ჩამოვედი, შეწყვიტა აქტივობა

და ჩამეძინა. ფიზიკურ მდგომარეობას რომ მნიშვნელობა არა აქვს, შეყვარებული წყვილის მაგალითი მომყავს ხოლმე: ბიჭმა გოგონა სახლში მიაცილა, მშვენიერ ხასიათზე მოდის იქიდან. წამოვიდა მაგარი წვიმა, დასველდა ჩვენი ყმაწვილი. ამ დროს გამოვიდა სამსახურიდან ბანკის ვილაც თანამშრომელი, ნაწვალები, მთელი დღის დაღლილი და დასველდა. ერთი გაბრაზებულია, იმიტომ რომ სველია. მეორე ბედნიერია, მიუხედავად იმისა, რომ ისიც სველია. ორივე სველია, მაგრამ განსხვავება ბედნიერებისა და გაბრაზების განცდას შორის არის დამოკიდებული არა იმაზე, რომ სველები არიან, ესე იგი ფიზიკურ მდგომარეობაზე არამედ იმაზე, რომ მათ თავებში სხვადასხვა კომუნიკაციაა. შეყვარებულს სულ არ აინტერესებს, დასველდა თუ არა, მშვენივრად, მეორე კაცი კი გაგიჟდა, დაღლილი გამოვიდა სამსახურიდან და კიდევ წვიმაში მოყვა. ესე იგი, ემოცია როგორი იქნება, ამისთვის ფიზიკურ მდგომარეობას არ აქვს მნიშვნელობა. ფსიქიკას დიდი შესაძლებლობები აქვს, მის დიდ ნაწილს, სამწუხაროდ, ვერ ვიყენებთ. ვეუბნები ადამიანს, წარმოიდგინე ბეჭემოთი, რომელიც ჰამაკში ზის, გაზეთს კითხულობს და თან მობილურზე ესემესს წერს. ამის დანახვა ხომ შეგიძლიათ. წარმოიდგინეთ, რამხელა შესაძლებლობაა და ამას არ ვიყენებთ, როგორც ინსტრუმენტს.

წარმოიდგინეთ, ოთახში ჩავიკეტეთ, კარი დაიკეტა, გარეთ ვერ გავდივართ. გავიფიქრეთ: „დავიღუპეთ“. ფსიქიკამ მოისმინა ეს დასკვნა და შეწყვიტა აქტიურობა. თუ ვიტყვით: „აბა, რა გავაკეთოთ, აქედან როგორ გავიდეთ“ – ეს მუშაობს, რადგანაც ფსიქიკა ჩვენს სიტყვებზე რეაგირებს. ჩვენ რომ გვგონია, რაღაც თუ გვექნება, უფრო კარგად ვიქნებით, არავითარ ქონებას აბსოლუტურად არანაირი მნიშვნელობა არა აქვს. ხომ გაქვთ ნანახი ფილმი „ტკბილი ნოემბერი“. გავიხსენოთ სიუჟეტი: კაცი მარკეტინგის განყოფილებაში მუშაობს, სოსისების რეკლამებს აკეთებს, ჰყავს მერსედესი და ძალიან მაგარი საათი აქვს. ესე იგი ყველაფერი აქვს, ხომ?! არის გოგოც, რომელიც ორ თვეში უნდა მოკვდეს და არაფერი მსგავსი არ აქვს. აბა, სხვანაირად შეხედეთ ფილმს. აღმოაჩენთ, რომ რაც ამ კაცს აქვს, ეს არაფერია. ადამიანი კვდება და გაცილებით მეტს იღებს, ვიდრე ეს კაცი, რომელიც მარკეტინგის განყოფილებაში მუშაობს, აქვს მაღალი ხელფასი, აქვს მაგარი საათი და მერსედესი. ამიტომ ყველაფერი დამოკიდებულია იმაზე, შენს ფიქრებში რა არის. გავიფიქრე ასეთი რაღაც: „ბედნიერი ვიქნები, როცა მილიონი მექნება“. ფსიქიკამ აკრიფა ეს, გაავლო ზღვარი მილიონზე და მილიონის ქვემოთ მე ბედნიერებას ვერ განვიცდი, რადგან თავადვე დავაწესე ზღვარი ჩემსავე ფიქრებში.

სტუმარი: მაგრამ ხშირად მიზნის მისაღწევად ხომ საჭიროა, რომ რაღაც ზღვარი დაუწესო საკუთარ თავს, გამოწვევა.

ზურა: მიზანი რა არის? „გამოწვევა“ ახალი ტერმინია. სიტყვა „პრობლემა“ არ უნდა ახსენოთ იმიტომ, რომ პრობლემა ცუდია, გამოწვევა – არა. გამოწვევა რომ გაქვთ, რა არის თქვენი მიზანი, ცუდად იყოს, თუ კარგად იყოს?

სტუმარი: კარგად.

ზურა: ჰოდა, რატომ უნდა დავისახო ისეთი მიზანი, რომელიც ცუდად მხდის, მაზოხისტი ვარ?

სტუმარი: არა, მაგრამ ხშირად რაღაცების მისაღწევად საჭიროა...

ზურა: რის მისაღწევად?

სტუმარი: თუნდაც მატერიალური კეთილდღეობის.

ზურა: რა არის მატერიალური კეთილდღეობა? ეს არის რესურსი. ამ რესურსის დევნაში თვითონ რესურსი ხდება მიზანი და არა – ბედნიერება. შეიძლება სამსახურში აგიყვანო, გიხადო ნი ათასი დოლარი და ცხოვრება გიქციო ჯოჯოხეთად. ფული გექნება, მაგრამ ყველაფერს დაკარგავ. არ არის ასეთი სამსახურები?!

სტუმარი: ყველა ეგეთია.

ზურა: არა, ყველა ეგეთი არ არის. მატერიალურად კარგად ხარ, ოღონდ მერე იმ მატერიალურს იყენებ იმის

შევსებაში, რაც დაკარგე. რომ ამბობ, რაღაცას მინდა მივალწიოო, მიაღწიე, მაგრამ, კარგად დაფიქრდი, რა არის ის, რაც გინდა. აქ ხდება მიზნების არევა. ფინანსები და ყოფა რა არის? ეს არის საშუალება, რომ კარგად იყო. და თუ მერე საშუალება თავად გახდა მიზანი, ცუდად ხარ. ფული გაქვს, ყველაფერი გაქვს, მაგრამ აგრევია ცხოვრება. არ იფიქროთ, რომ ადამიანები, რომლებსაც ეს მატერიალური სიკეთეები აქვთ, კარგად გრძნობენ თავს. ისინიც ჩემთან დადიან.

სტუმარი: უფრო ხშირად, ვიდრე სხვები, ალბათ.

ზურა: მარტივად გეტყვით, რას ამბობენ: მანამდე ურთიერთობები იყო ნამდვილი, მეგობარი იყო ნამდვილად მეგობარი, ქალს უყვარდა ნამდვილად...

სტუმარი: ახლა უყვარხარ, იმიტომ რომ მატერიალური შესაძლებლობა გაქვს.

ზურა: დიახ, ყველა ურთიერთობა გაუფუჭდა, – ეს მათი სიტყვებია. ძალიან ბევრი ფული თუ მაქვს, მერე შვილს დაცვა უნდა ავუყვანო, რომ არ მომტაცონ. რამდენ რამეში ვიზღუდები, საჯარო პირი თუ ხარ, ვილაცასთან ისეთი თავისუფალი ვერ იქნები... მიხვდი, რამდენ რამეს კარგავ? კარგავ ყველაზე ძვირფასს – თავისუფლებას – რადგან ვალდებულებები გეზრდება. მე ჩემი თავისუფალი ფიქრი, ხედვა მაძლევს

უპირატესობას, თქვენ კი დამოკიდებული, დატყვევებული იქნებით მილიონის შოვნის სურვილით. სანამ მილიონი არ გექნებათ, ცუდად იქნებით. კარგ მაგალითს მოვიყვან: დილას 8 საათზე მოვდივარ რუსთაველზე. მეებოვე დგას მობილური ტელეფონით. დამინახა და უფროსო, მოდით, რა განახვოთო. მივედი, ვხედავ, მოცეკვავე ცხენს უყურებს ტელეფონში. ნახეთ, რა ლამაზად ცეკვავსო. კაცი ბედნიერია, ეს რომ ნახა. იმდენად ბედნიერია, რომ უნდა, ვილაცას გაუზიაროს. მე შემოძლია, სალამოს გავიდე სახლიდან, ვილაცას შევხვდე და დამთავრდა, მშვენიერ ხასიათზე ვარ. ამიტომ კონცეფციები და ჩვენი ოპერაციული სისტემა, როგორ ვუყურებთ ცხოვრებას, განსხვავდება იმის მიხედვით, თუ რით ვხელმძღვანელობთ, რა კონსტრუქტებით. თუ მაინცდამაინც მილიონის შოვნაა თქვენი მიზანი, არავინ გეწინააღმდეგებათ, გქონდეთ, მაგრამ ნახავთ, რომ მე გაჯობებთ. იცით, რატომ? მე კარგად ვიქნები, თქვენ კი მუდმივად გექნებათ ცუდად ყოფნის მიზეზი. ჰოდა, ვამბობ, არავის ვაძალებ ამას, რასაც მე ვამბობ. გინდა და იყავი ნეგატივში რამდენი ხანიც გსურს. ჩემთან ცუდად მყოფი ადამიანი რომ მოდის, ხშირად ვუმატებ ხოლმე. მოდი, დაგიმძიმებ მდგომარეობას, – ვეუბნები – რომ მოკვდები, ჭიები შეგჭამენ. მიყურებს და ეცინება. გა-

გახსენებთ, სად ცვლით თქვენ შინაარსებს. მე მგონი ერთადერთი შემთხვევაა, გასვენებაში ან პანაშვიდზე რომ შედიხარ. ძალიან ჭკუამხიარულ ხასიათზე ხარ, მაგრამ ახლა გინდა, რომ სახე მიიღო შესაბამისი. არ გამოგიყენებიათ ეგ მეთოდი, რამე სევდიანი გაიხსენოთ, სახე რომ როგორმე დალაგდეს?

სტუმარი: როცა საკუთარ თავს ვეუბნები რაღაცას იმისთვის, რომ კარგად ვიყო და ამას ვიაზრებ, საკუთარი თავი არ აღიქვამს ამას, როგორც თავის მოტყუებას?

ზურა: არა. ჯერ ერთი, მე და თქვენ რომ ვიკამათოთ, ვერ დამიმტკიცებთ, კარგად ყოფნას იტყუები, თუ ცუდად ყოფნას. ცუდად ყოფნას აქვს სარგებელი, გიფიქრიათ მაგაზე?

სტუმარი: მაგალითად?

ზურა: ავადმყოფს აქვს მეორეული ფსიქოლოგიური სარგებელი. როცა ავად ვარ, მეტ ყურადღებას ვიღებ. შემიძლია პასიური ვიყო, არ ვიბრძოლო. ამიტომ არ იფიქროთ, რომ ავადმყოფობას არაფერი სარგებელი არ აქვს, ყველაფერს აქვს სარგებელი. ნახეთ, რა ხდება: მეორე „მე“-ს ელაპარაკები, მეორე „მე“-ს გაუხსენი ფრონტი. მე გეუბნები, რომ არავითარი ორი „მე“ შენში არ არსებობს. თქვი, რომ უნდა წახვიდე და შეხვდე. ის მეორე „მე“ გეუბნება: „არ გეზარება?“ ეს უნდა დაამთავრო, უნდა თქვა, რომ გა-

დაწყვეტილებას შენ იღებ. არ უნდა აჰყვე, უნდა უთხრა: „მოკეტე“. ვერ გავარკვიე, მარჯვნივ წავიდე თუ, მარცხნივ. მოდი, მარჯვნივ წავალ და თუ ეს შეცდომა აღმოჩნდება, იყოს შეცდომა, დიდი ამბავი. იმედგაცრუება აღარ მექნება. შეცდომის თუ გეშინია, აღარ მოქმედებ. ერთხელ ერთმა, ახალგაზრდა გოგომ მითხრა, ჩემი შეცდომები მიყვარსო. რატომ-მეთქი. ყველა რომ ერთნაირად სწორად ვიქცეოდეთ, რა უინტერესო იქნებოდაო. მიხვდა, რომ შეცდომებიც მისი ისტორიაა. სიკვდილის მეშინია. ამ დროს რომ ასეთი რაღაც გაიფიქრო: „ბოლოს და ბოლოს, მოვკვდები და მეტი ხომ არაფერი იქნება?“ როგორც კი ამ ფორმის გენერირება მოხდება, შეატყობ, რომ შიშის ემოცია გაქრა. შენივე სიტყვამ გააგდო ეს ემოცია. ზოგს კბილის ექიმის ეშინია, ზოგს – არა. დამაინტერესა, სავარძელში რომ სხედან პირდაღებულები, რაზე ფიქრობენ. აღმოჩნდა, რომ ვისაც არ ეშინია მისი ფიქრები დაახლოებით ასეთია: „ახლა აქედან რომ გავალ, დათოს გავუვლი“. ვიღაცას ახსენდება, პატარა რომ იყო და ზღვაზე რომ ისვენებდა... ვისაც ეშინია, ყველას ფიქრები არის: „აუ, რამხელა ნემსი მოიტანა...“ მათი ფიქრები პროცედურის ირგვლივ ტრიალებს. გამოდის, რომ ჩემმა შინაგანმა მდგომარეობამ მთლიანად განსაზღვრა, ექიმის კაბინეტში

რაც იყო. მაინცდამაინც მე უნდა გითხრა, რომ წარმოიდგინო პინოქიო, რომელსაც მწვანე ქუდი ახურავს? მე რომ გითხრა, ხომ წარმოიდგენ. შენი თავი შენს ხელშია. ეგლა მაკლია, ჩემი თავი ვერ ვმართო! ზარმაცობ? თქვი: მორჩა ზარმაცობა! და დაანებე თავი. ზარმაცობ და თან ამბობ: „ნეტა არ მეზარმაცა“. მე რასაც ვამბობ, იმას ვაკეთებ კიდეც, არავითარი გაორებები და გასამებები არა მაქვს თავში. ეს გამომუშავებაზეა. ძნელი არ არის. ძნელი მაშინ ხდება რაღაც, როგორც კი იტყვით, რომ ძნელია.

აი, ეს ორი ვარიანტია: გვინდა ემოციური ინტელექტი, საკუთარი ემოციების მართვა და სხვისი მართვის უნარი; და მეორე: ემოციები იმართება მხოლოდ ურთიერთობებითა და კომუნიკაციებით. სხვა მართვის მექანიზმი არ არის. ყველა მათგანი დაკავშირებულია კომუნიკაციასთან. კომუნიკაცია კიდეც მრავალნაირია, წერილის მიწერა თუ სხვა, ყველაფერი კომუნიკაციის პროცესია, ამიტომ ამაში დახელოვნება ნიშნავს ორივე – გარე და საკუთარ თავთან – საკითხის მოგვარებას. ჩვენ ორიენტირებულნი ვართ გარე საკითხების მოგვარებაზე ისე, რომ საკუთარ თავს არ ვითვალისწინებთ და ეს ქმნის პრობლემას. ჩემივე ემოციები ვერ დამილაგებია და იქით ვცდილობ რაღაცის მართვას. გარე და შინაგა-

ნი პრობლემების მოგვარება ისე მჭიდროდაა დაკავშირებული ერთმანეთთან, პრობლემების მოგვარების მექანიზმი კი იმდენად ერთნაირია, რომ მერე მთლიანად ერკვევი ამ პროცესში. ისიც არ არის პრობლემა, რომ რაღაც გინდოდა და ვერ გააკეთე. დაფიქრდები, როგორ უნდა გაგეკეთებინა და მეორედ გამოვა. არ უნდა შევწყვიტო განვითარება. კომუნიკაციის პროცესში განსხვავებაა ქალსა და კაცს შორის. ქალს შეუძლია პარალელური საქმეების კეთება, კაცს – არ შეუძლია. სამაგიეროდ, კაცს აქვს უპირატესობა – მას შეუძლია ერთ საკითხზე დიდი კონცენტრაციით მუშაობა. ბევრის ცოლისგან გამიგია, ჩემს ქმარს რომ ველაპარაკები, არ ესმისო. კაცს არ შეუძლია მუშაობდეს, ფეხბურთს უყურებდეს და თან შენ გელაპარაკოს. ქალს შეუძლია მუშაობდეს, რეცხავდეს, დაქალს ელაპარაკებოდეს და კიდევ ესმოდეს, ირგვლივ რა ხდება. მას ბავშვის დაბადების ფუნქცია აქვს, ბავშვის უსაფრთხოება მისთვის ძალიან მნიშვნელოვანია და ამისათვის ბევრი სტიმულის ანალიზი სჭირდება, ეს თვისება აქედან უკვე სოციალურ ქცევაშიც გადასდის.

სტუმარი: როდესაც ვარჯიშობენ კონკრეტული მიზნის მისაღწევად, არავინ არის საკუთარი თავით კმაყოფილი. ერთია ზღურბლის გადალახვის შემდეგ როცა მიიჩნევ, რომ გასაკეთებელი უკვე გააკეთე,

და მეორეა – რაც უფრო მძიმეა ვარჯიში, მით უფრო მარტივია ბრძოლა. რამდენად მოქმედებს ეს ფსიქოლოგიაზე როგორც დადებითად, ისე უარყოფითად? შეიძლება მსოფლიო ჩემპიონი გახდე, კმაყოფილების განცდა კი არ გქონდეს, მეტი და მეტი გინდოდეს. როგორ გავიგოთ, როდის გავჩერდეთ?

ზურა: მიხვდებით. როცა ურთიერთობაში კრიზისია და უკვე ვეღარ აღძრავ ემოციას, სჯობს, შეწყვიტო და ძალიან კარგი ურთიერთობა შეგინარჩუნდება. ვინც არ უნდა მომეწონოს, ყოველდღე მოწონების იმავე დოზას ვერ მომცემს. თაფლობის თვე ჰქვია, ხუთწლედი ხომ არ ჰქვია იმ თაფლობას.

სტუმარი: ვთქვათ, არ არის საკმარისი ის შედეგი, რაც გინდა, რომ გქონდეს. ეს ხომ ცუდია ჩვენი ფსიქიკისთვის?

ზურა: არა.

სტუმარი: ერთ მაგალითს მოვიყვან. ამერიკელი მოჭიდავე იყო, ოლიმპიური ჩემპიონი, მაგრამ ძალიან დაუფასებელი, არც მატერიალურად იყო მყარად. ოლიმპიური ჩემპიონის სახელი ჰქონდა, მაგრამ არ იყო ბედნიერი. ამ დროს იყო ძალიან შრომისმოყვარე ადამიანი. მეტი და მეტი უნდოდა თავის სფეროში, მაგრამ მიაღწია კონკრეტულ მიზანს და მორჩა. ჩვენი საქმიანობის სფერო ხომ არ განაპირობებს იმას,

რომ დასახული დიდი მიზანი გვაკარგვინებს გარე სამყაროსთან ყოველდღიურ კავშირს?

ზურა: რა თქმა უნდა, მაგრამ ეგეც ხომ ზოგადად გარემოსთან ადაპტაციის მექანიზმია. მაგალითად, შენ თუ ასწევ ორას ორმოც კილოს, მე სულ არ ვარ უბედური, რომ ვერ ვწევ ამ სიმძიმეს, რადგან არც კი განვიხილავ ამას. ჩვენ ხომ ჩვენი რეალიზაციის საშუალებები გვაქვს. ეგ რომ არ გვქონდეს, წარმოიდგინეთ, რა დღეში ვიქნებოდით. ავილოთ ფინანსების მაგალითი. მე ფული იმიტომ მინდა, რომ რაღაცაში მჭირდება. მაგრამ თუ აგერევა მიზანი, მიმართულება, რისთვის გჭირდება ფული, მაშინ ის თვითონ ხდება მიზანი და ამის გამო კარგავ მეგობარს, საყვარელ ადამიანს. თორემ თავიდან ყველას აქვს მიზანი. ავილოთ X და Y ტიპები. X ტიპი როგორია, იცით? მეტ ფულს თუ უხდი, მარტო იმისგან იღებს სიამოვნებას და სამსახურსაც ამის მიხედვით არჩევს. Y როგორია? თუ მას ბევრი კი არა, საკმარისი ფული აქვს (მაგალითად, არ აქვს გათბობის პრობლემა), მისთვის ფული თავისთავად არაფერი არ არის, რასაც აკეთებს, იმისგან სიამოვნებას იღებს. დაკომპლექტებაზე რომ საუბრობენ კომპანიაში, მათ სჭირდებათ Y ტიპები, რომლებიც ორგანიზაციას მუდმივად განავითარებენ. X ტიპს, როგორც ნარკომანს, გამოუმუშავდა ფულზე

დამოკიდებულება, რეაქცია. თუ შენ მარტო სპორტის იმ სახეობაზე გაქვს რეაქცია, ქალი უკვე აღარ გაინტერესებს და სიმძიმის აწევას შენი ინტერესი, აქ იღებ სასურველ ემოციას, რაც ქალისგან უნდა მიგელო და ემოციის წყარო ჩანაცვლებულია.

სტუმარი: ცოტა გავცდები ამ თემას. კომუნიკაცია და ენა ერთმანეთს რომ დავაშოროთ. მაგალითად, ენა რომ დავცალოთ კომუნიკაციისგან, ენა აღარ იქნება. რამდენადაც ვიცი, ვილჰელმ შტაინიც და ჰუსერლიც ამბობდნენ, რომ ენა არის წმინდა ხელოვნური მოვლენა, ის შექმნილია. კომუნიკაცია შეიძლება არსებობდეს ენის გარეშე? ცხოველებსაც შეიძლება ჰქონდეთ კომუნიკაცია? ვგულისხმობ ვერბალურ კომუნიკაციას.

ზურა: კომუნიკაციის პროცესი კომუნიკაციის სპექტრში შეგიძლიათ განიხილოთ. მოდი, ასე ვთქვათ, აქ ერთი სიგნალი იძლევა მეორის პროვოცირებას. თუ გავჩეხეთ ტყე, წამოვა მეწყერი. კავშირია. შეგიძლიათ ეს, როგორც კომუნიკაცია, ისე განიხილოთ. სამყარო როგორ მუშაობს: ცხელა, წყალი აორთქლდა, მერე წამოვა წვიმა. კანონზომიერებაა. ბუნებას ყველაფერი აქვს ძალიან მაგრად დალაგებული. ყველაფერზე აქვს პასუხი. გააკეთე – გიპასუხებს. ამ შემთხვევაში შეგვიძლია, როგორც კომუნიკაცია, ეს კონტექსტში განვიხილოთ.

სტუმარი: თქვენ ახსენეთ, რომ ოთხი რაღაც არის, რისი მეშვეობითაც შეგიძლიათ კომუნიკაციაში სასურველი შედეგი მიიღოთ.

ზურა: თქვენ მოწონება დაგაინტერესებდათ. ეს ის არის, რაც ყველას აინტერესებს. თუ თქვენ მოსწონხართ, გავლენა გაქვთ. მაგრამ მეორე მხარეც არის: თუ თქვენ მოგწონთ, თქვენც განიცდით მის გავლენას, ოღონდ ეს უნდა გაიაზროთ. თუ გინდა ვინმე მახეში გააბა, გავლენა გქონდეს, პირველი, რაც უნდა გააკეთო, უნდა მოგეწონოს. მერე უკვე შენს ხელშია. სანამ არ მოგწონს, გავლენას ვერ იქონიებ, თუ ავტომატი არ გიჭირავს ხელში, რა თქმა უნდა. დიახ, ოთხი ფაქტორია: ეს არის, მსგავსების ფაქტორი, ადამიანს მოსწონს თავისივე მსგავსი. მსგავსება გულისხმობს ღირებულებით ნაწილს, ფასეულობით ნაწილს. მისთვის რაც აქტუალურია, შენთვისაც აქტუალურია, მისთვის რაც მნიშვნელოვანია, შენთვისაც მნიშვნელოვანია. ესაა მსგავსება. მაგალითად, ფეხბურთის რომელიღაც გუნდის გულშემატკივარი ხართ, გაიცანით ადამიანი, რომელიც იმავე გუნდს გულშემატკივრობს. თქვენ სიახლოვეს გრძნობთ. მერე აღმოაჩინეთ, პატარაობისას ისიც თურმე იმ ეზოში ცხოვრობდა, შენ რომ გახსოვს. სიახლოვის გრძნობა იზრდება. მეორე ფაქტორი არის ფიზიკური სივრცე. ასეთი რა-

ლაცა: რა სიტუაციაშიც გიხდებათ ურთიერთობა, ის თუ კარგი სიტუაციაა, ეს უპირატესობას გაძლევთ. შენ თუ პაემანზე ვილაცას ქელებში დაპატიჟებ, არ იქნება მაინცდამაინც კარგი სიტუაცია...

მესამე არის ხანგრძლივი ურთიერთობის პერსპექტივა. ადამიანებმა თუ იციან, რომ მათ დიდხანს მოუწევთ ურთიერთობა, ავტომატურად, ეგოიზმის პრინციპიდან გამომდინარე, ერთმანეთი მოსწონთ. რატომ? იმიტომ, რომ არ მინდა დიდხანს ვიყო იმ ტიპთან, ვინც არ მომწონს.

მეოთხეა დამაჯილდოებლობა. ნებისმიერ ადამიანს უყვარს, იყოს განსაკუთრებული მეორე ადამიანისთვის. ვისაც თქვენ თავს აწონებთ, უნდა მიხვდეთ, რით არის იგი განსაკუთრებული და ეს გააგებინოთ. რას ნიშნავს მოწონება? – იმ ადამიანს რომ ვკითხო თქვენზე, ვისაც თავი მოაწონეთ, ულაპარაკოდ პოზიტიურად შეგაფასებთ. არ ვამბობ, შეუყვარდებით-მეთქი. გავიცანი ადამიანი, რომელსაც იგივე ფასეულობა და ღირებულებები აქვს, რაც – მე. ესე იგი მსგავსება გვაქვს...

სტუმარი: ცუდი რომ თქვას?

ზურა: არ იტყვის. თქვენ რომ წარმოიდგინოთ, რაც მე გითხარით, მიხვდებით, რომ ვარიანტი არ არის, თქვენზე იმ ადამიანმა ცუდი თქვას, ეგრევე იძლევა

პოზიტივს. წელან ვახსენე მაქს ფრიში. მართლა საყვარელი მწერალია, რადგან ფსიქოლოგიაში ძალიან მომეხმარა. რა თქმა უნდა, მაგარი მწერალია. ვინმე რომ მიქებს, მაშინვე სიახლოვეს ვგრძნობ მასთან. კიდევ აღმოვაჩინე, რომ ძალღი ჰყავს, ძალიან უყვარს ძალღი. ოჰო, გაჩნდა საერთო თემა სალაპარაკოდ.

სტუმარი: როგორც მივხვდი, მსგავსებები მოწონებას განაპირობებს?

ზურა: დიახ. მაგალითად, რა უხარიათ შეყვარებულებს? უხარიათ, რომ ერთმანეთის ტელეფონის ნომერში ორი ორიანია. ნახე, რა მაგარი მსგავსებაა? მეტსაც გეტყვით, თუ არ არის ორი ორიანი და ოთხი ოთხიანია, ოთხი რომ ორზე გაყო ხომ მაინც ორია. ან მამაშენს თამაზი ჰქვია, მამაჩემს – რამაზი. სხვათა შორის, სიყვარულს ნეგატიური მსგავსებაც უყვარს. მაგალითად, ერთი ამბობს: გუშინ ცუდად ვიყავი. „უი, მეც...“ – უპასუხებს მეორე. ასე რომ, როცა მოწონებაზე მიდგება საქმე, მსგავსების მეტ ელემენტს ვეძებთ. როგორც კი ვიწყებთ დაშორებას, ვიწყებთ განსხვავებების ძიებას.

თვითშეფასება – ეს არის ადამიანის წარმოდგენა საკუთარი თავის შესახებ. ის ასევე მოიცავს თვითპატივისცემისა და თვითრეალიზაციის ხარისხსაც. ზოგადად, თვითშეფასებაზე როცა ვსაუბრობთ, მივუთითებთ განზომილების სამ საფეხურს: დაბალს, საშუალოს და მაღალს. ამავე დროს, თვითშეფასება არის შესაბამისი და შეუსაბამო (ადეკვატური და არაადეკვატური). თითქოს პრობლემას გვიქმნის დაბალი თვითშეფასება, მაგრამ, ჩემი აზრით, უფრო სწორი იქნებოდა, თუ პრობლემას შეუსაბამო, ანუ არაადეკვატურ შეფასებაში დავინახავდით. წარმოვიდგინოთ ერთი ადამიანი, რომელსაც მაღალი თვითშეფასება აქვს და ფიქრობს, რომ შეუძლია გადახტეს 6 მეტრზე. მეორე კი, რომელსაც დაბალი თვითშეფასება აქვს, ფიქრობს, რომ 1.5 მეტრზე შორს გადახტომა არ შეუძლია. ახლა წარმოვიდგინოთ, რომ

ერთი შენობის სახურავიდან მეორე შენობის სახურავამდე მანძილი 5 მეტრია. და ვთქვათ, რომ ორივეს თვითშეფასება ადეკვატურია. ამ შემთხვევაში ერთი მშვიდობიანად გადახტება მეორე შენობის სახურავზე, მეორე არ გადახტება და, პირველის მსგავსად, ისიც ცოცხალი დარჩება. თუ ორივეს შეფასება არაადეკვატურია, მაშინ შესაძლოა პირველი ძირს ჩავარდეს, მეორე კი ცოცხალი და ჯანმრთელი დარჩება. სწორედ ამიტომ, როცა ვიყენებთ დაბალ და მაღალ თვითშეფასებას, ის უნდა შევადაროთ რესურსს, რომელიც კონკრეტულ ადამიანს აქვს და ვისაუბროთ დაბალ ან მაღალ თვითშეფასებაზე მის რესურსთან მიმართებით.

არიან ადამიანები, რომლებიც მარცხს იმდენად ვერ იტანენ, რომ საერთოდ არ მოქმედებენ, რათა არ დამარცხდნენ. არიან ადამიანები, რომლებიც ამას ასე მტკივნეულად არ განიცდიან. შესაბამისად, თქვენი ქცევები განისაზღვრება იმის მიხედვით, როგორი შინაგანი დამოკიდებულება გაქვთ: რამდენად ღირებულია და მნიშვნელოვანია თქვენთვის ძალების მოსინჯვა იმ სფეროში, რომელშიც საკუთარ თავზე შთაბეჭდილებები უნდა შეგექმნათ.

თითოეული ჩვენგანი გარკვეული ჯგუფის წარმომადგენელია. იქ ვგრძნობთ თავს კარგად, სადაც ჯგუფი არ გვიქმნის დაბალ თვითშეფასებას. მე ვეძებ იმ წრეს,

სადაც ჩემი სოციალური სტატუსი მაქსიმალურად დაცული იქნება.

1400-მდე ადამიანი გამოიკითხა, რაში მიაღწიეს წარმატებას და რაში იყვნენ წარუმატებელნი. თავიანთი ცხოვრების 5 წარმატება და 5 წარუმატებლობა უნდა დაეწერათ. ოღონდ იღბალი არაფერ შუაშია. ლატარია მოვიგე – ეს წარმატება არ არის. სადაც იაქტიურე, ისაა წარმატება. ამ 1400 ადამიანის პასუხების თემატური ანალიზი რომ გავაკეთე, ძალიან საინტერესო სურათი დაიხატა, რას მიიჩნევდა ქართველი მიღწევად. უმაღლესში ჩაბარება იყო პირველი უმნიშვნელოვანესი წარმატება, მეორე – განსხვავებულ სქესთან ურთიერთობა, მესამე – ავტორიტეტებთან ურთიერთობა (მაგალითად, ცნობილ ტიპს თუ იცნობს, ამას აღიქვამდა წარმატებად). საბოლოოდ, ასეთი 7 სფერო გამოიკვეთა. ამის შემდეგ, ეს 7 სფერო ავიღე და შევადგინე ძალიან მარტივი კითხვარი. ვთქვათ, ავიღოთ სხვა სქესთან ურთიერთობა. კაცები უპასუხებდნენ, რამდენი იყო პროცენტულად იმის შესაძლებლობა, თავი მოეწონებინათ სხვა ადამიანისთვის. სუბიექტური განცდაა. შედეგი იყო 30-დან 100%-

მდე. გადავწყვიტე, იმ ხალხთან მემუშავა, ვისაც დაბალი თვითშეფასება ჰქონდა, დავხმარებოდი თვითშეფასების ამაღლებაში. ძალიან საინტერესო იყო: ვისაც თვითშეფასების დაბალი პროცენტული მაჩვენებელი ჰქონდა, ის აქტივობაში არ მყვებოდა, იჯდა და არაფერს აკეთებდა იმისთვის, რომ წარმატება მოეპოვებინა. ვისაც მაღალი მაჩვენებელი ჰქონდა, ის ეგრევე იწყებდა მოქმედებას, იმიტომ რომ მათთვის წარმატება იყო მოსალოდნელი. თუმცა ვისაც ძალიან მაღალი პროცენტული მაჩვენებელი ჰქონდა, ვთქვათ, 100%, ის გაცილებით მოწყვლადი აღმოჩნდა წარუმატებლობასთან მიმართებით, გაცილებით დაუცველი იყო წარუმატებლობის შემთხვევაში.

ერთ-ერთი საინტერესო შემთხვევა, რომელიც ამ კვლევამ გამოკვეთა, 50%-იანი თვითშეფასების მქონე პირების არსებობა იყო. ისინი არიან ადამიანები, რომლებმაც არ იციან, გადადგან თუ არა ნაბიჯი. მაგალითად, მაღალი თვითშეფასების მქონე პირებმა იციან, რომ გადადგამენ, დაბალი თვითშეფასების მქონეებმა იციან, რომ არ გადადგამენ. ხოლო 50%-ის შემთხვევაში, გადაწყვეტილებას ვერ იღებენ, როგორ ჯობია. ამასთან, მერე

აღმოჩნდა, რომ ეს ხალხი იყო უფრო მეტად ეჭვიანიც, ყველაფერზე ეჭვიანობდნენ.

როცა ბავშვის თვითშეფასების ამაღლებაზე ვსაუბრობთ, თუ ეს თვითშეფასება ნაკლებია, ვიდრე შესაძლებლობა, ის ასამაღლებელია და ასეც უნდა მოვიქცეთ. მაგრამ არაადეკვატური თვითშეფასებები რომ მივცეთ, მაგალითად, ვუთხრათ: „მაგარი ხარ, გენიოსი ხარ“, და ჩამოვუყალიბოთ შეუსაბამო თვითშეფასება, ბუნებრივ პირობებში, სოციალურ გარემოში განსხვავებული უკუკავშირის გამო, სტრესულ სიტუაციაში შეიძლება აღმოჩნდეს. არც ბავშვს და არც დიდს არ უნდა შევუქმნათ ილუზია უფრო მეტი შესაძლებლობების, როცა ასე არ არის.

ვთქვათ, ჭარბწონიანი ვარ და მინდა გახდომა, თან ჰამბურგერიც მინდა ვჭამო. ან ერთი უნდა გადავწყვიტო, ან – მეორე. აქ მნიშვნელოვანია ის, რომ საკუთარ ნებისმიერ გადაწყვეტილებას სცე პატივი. და ხშირად ის უფრო მნიშვნელოვანია, შენს თავთან რა მიმართება გაქვს, ვიდრე – სხვასთან. მე თუ რაღაცას შეგპირდით და არ გაგიკეთეთ, თქვენს ნახვამდე ეს დანაპირები არ მახსოვს. საკუთარ თავს კი ვერსად გაექცევი. შეგიძლია? ადექი, სცადე და გააკეთე! როგორც კი პირველი წარმატება მოვა, თვითშეფასება ეგრევე იწყებს ამაღლე-

ბას. თქვენ შეგიძლიათ, თვითშეფასება ასწიოთ თქვენს თავთან ურთიერთობით და დაიწყოთ მინიმალური ამოცანიდან. მაგალითად, დილით 9-ზე გინდა ადგომა და ვერ დგები. როგორც კი ერთ ამოცანას შეეჭიდები და გადალახავ, ეს ქმნის ფსიქოლოგიურ განცდას, რომ მე-ორესაც გააკეთებ. თუ იერარქიულად დააწყობთ, სირთულის მიხედვით, პირველი ამოცანა გაძლევთ მეორე ამოცანისთვის ბრძოლისა და დაძლევის საფუძველს, მეორე – მესამისთვის და ა.შ.

თვითშეფასებებში, განსაკუთრებით ბავშვებთან ან მოზრდილებთან ურთიერთობისას, უმნიშვნელოვანესია, სხვას ავუმაღლოთ თვითშეფასება. სწორედ ეს არის, რასაც არასწორად ვაკეთებთ. ეს არის ჩვენი მხრიდან მიწებებული იარღიყიცა და ფიქსაცია. „შენ-გან არაფერი გამოვა!“ – ეს არის გამზადებული დასკვნა, რომელიც ადამიანთან გაუშვით და მან შეიძლება დაიჯეროს, რომ მისგან არაფერი გამოვა. ჩვენ მას ვაპროგრამებთ. თქვენივე ფიქრები განსაზღვრავს თქვენივე ქმედებებს. გავიმეორებ: ნებისმიერი ფიქრი, კომუნიკაცია თქვენს თავთან არის ბრძანება საკუთარი თავისთვის. თუ გაიღვიძებთ და ეტყვით თქვენს თავს, რომ უბედური ხართ, ვის რაში სჭირდებით, მალე მოკვდებით, რომ წლები გავიდა, დაბერდით და ა.შ., რა თქმა უნდა, მიიღებთ ასეთსავე დამოკიდებულებას გარემოს-

თან. ზუსტად ისეთი განწყობა გექნებათ, როგორსაც თქვენს თავს დააჯერებთ.

სტუმარი: შეიძლება კონტექსტიდან ამოვარდნილი მოგეჩვენოთ, მაგრამ როცა პატარა ნაბიჯებით ვიწყებთ და მივდივართ ზევით, ხომ არ გამოიწვევს ეს იმას, რომ შემდეგ არაადეკვატურად შევაფასებთ საკუთარ თავს? რაღაც ზღვარს რომ გასცდები და უკვე არაადეკვატური მოლოდინი რომ გაქვს საკუთარი თავისგან. სად არის ზღვარი?

ზურა: მაგის კონტროლი თავადაც შეგიძლიათ. ვთქვათ, აზიდვა გააკეთეთ 10-ჯერ. იცით, რომ 12-ჯერ შეგიძლიათ სცადოთ, 14-ჯერაც კი. მაგრამ თუ 10-ჯერ იწევით, ეს გამოცდილება გაქვთ, პირდაპირ 50-ის გაკეთებას არ მოისურვებთ, ამაზე არ წახვალთ. არაადეკვატური არის ის, როდესაც თქვენ რაღაცა მინიმალურს უკვე აღარ აკეთებთ.

სტუმარი: თქვენ მიხსნით, რა არის არაადეკვატური. მე გეკითხებით, ზღვარი სად არის? სამუდამოდ ასე ხომ ვერ გაგრძელდება?

ზურა: თუ აქამდე გრძელდება, ამის მერე რატომ არ უნდა გაგრძელდეს? თქვენ თვითონ ამბობთ, თუ არ გავჩერდი, თუ ზევით მივდივარო... სად უნდა გავჩერდეთ? თუ არ ჩერდები და მიდიხარ, ასწიე

თვითშეფასება იმ საკითხში, სადაც მიდიხარ! რატომ უნდა გაჩერდე, თუ უმატებ და გინდა? ის თვითონ გეტყვით, სად უნდა გაჩერდეთ. ადამიანის ფსიქოლოგიისთვის ყველაზე სახიფათო არის წარმატება. წარუმატებლობა სახიფათო არ არის. მარცხი არის კრიზისი, სადაც გონება, წესით, უნდა მომართო, რომ ეს მარცხი გააანალიზო. წარმატება არის, რაც გაბრმავებს. სამხედრო სტრატეგიებიც ეგრეა, ილუზიაზეა, რომ წარმატება შენკენაა. ამიტომ როცა წარმატებას ვაღწევთ, ფსიქოლოგიურად განულებაც უნდა ვისწავლოთ. განულება დაახლოებით ასეთი დამოკიდებულებაა: მერე რა, რაღაცას თუ მივაღწიე, თავიდან ვიწყებ. მაგალითად, მოგეწონათ ვილაც, ჰკითხეთ, თუ შეიძლება, რომ გაიცნოთ. ის გეუბნებათ, რომ არ სურს გაცნობა. წამოხვალთ და ის დღე დაგავიწყდებათ. მაგრამ თუ თანახმაა გაიცნოთ, გელაპარაკათ და მერე ტელეფონის ნომერი სთხოვეთ და არ მოგცათ, უფრო გაბრაზდებით, ვიდრე თავიდანვე რომ ეთქვა უარი. კარგი, ვთქვათ, ტელეფონიც მოგცათ...

სტუმარი: მერე კიდევ ერთხელ ხომ უნდა ვცადო?

ზურა: სცადე.

სტუმარი: საიდანღაც რომ ჩამოვარდები, ძალიან ძნელია. უფრო ოპტიმალური ვარიანტი არ არსებობს?

ზურა: ოპტიმალური ვარიანტი არ არსებობს. 50%-იანი ტიპები რომ ვახსენე, მათ აქვთ შეცდომის შიში. წარმოვიდგინოთ, დრო მაქვს 20 წამი, ბურთი მიჭირავს და კალათში უნდა ვისროლო. შეცდომის შიში ნიშნავს: „ვაიდა, ვერ ჩავაგდო“ და არც ვისვრი. მაგრამ თუ არც ვისვრი, ყველა ვარიანტში ვაგებ. შეცდომა უნდა დაუშვა. დაუშვა, რომ შეიძლება იყოს შეცდომა, მაგრამ ჩემი შეცდომა. არსებობენ ადამიანები, რომლებიც ყველაფრის მიმართ სკეპტიკურად არიან განწყობილნი.

სტუმარი: შესაძლებელია ასეთი ადამიანის შეცვლა?

ზურა: ამის შეცვლაზე არ მიმუშავია, მაგრამ მე, თქვენ და ყველა ერთმანეთისგან იმ კონცეფციით განვსხვავდებით, რა კონცეფციითაც ცხოვრებას ვუყურებთ და თქვენ რომ რაღაც კარგი მითხრათ, რაც მე არა მაქვს, მე შემიძლია ის მივიღო და ასეთი ადამიანი გავხდე. ადამიანები სხვადასხვანაირად ვუყურებთ და ვაფასებთ მოვლენებს. თუ მინდა, ყველაფერს დავინახავ მუქ ფერებად. მე ვერ გავიგებდი, ჭკვიანი ვარ თუ არ ვარ ჭკვიანი, სიმპათიური ვარ თუ არ ვარ სიმპათიური, ჭადრაკში ვარ თუ არა ძლიერი, ირგვლივ რომ არავინ არსებობდეს.. ყველა შემთხვევაში, გარემოსთან ურთიერთობისას ხვდები ამას. თუ არაადეკვატური თვითშეფასება გაქვს, მაშინ ჰარმო-

ნიულად ვერ იცხოვრებ სოციუმში. შენ დადიხარ და თავი, ასე ვთქვათ, „კიტრი“ გგონია, რეალურად კი არა ხარ. მაშინ სულ იქნება აცდენები ურთიერთობებში. მეორეა, თუ ადამიანს დაბალი თვითშეფასება, ხოლო რესურსი მეტი აქვს. როცა ვმუშაობთ თვითშეფასების აწევაზე, უნდა დავიწყოთ მინიმალური ნაბიჯებით. როგორც კი ვდგამთ პატარა ნაბიჯს, ეს გვაძლევს საკუთარ თავში დარწმუნებულობისა და შეფასების უნარს.

სტუმარი: განსაკუთრებით აქტუალურია შვილთან ურთიერთობა. ადეკვატური თვითშეფასება უნდა მისცე. რაღაცის ნიჭი აქვს, რაღაცის გაკეთების უნარი აქვს, მაგრამ ვერ ბედავს. შვილთან სწორი ურთიერთობაა საჭირო.

ზურა: რა თქმა უნდა, ურთიერთობა სჭირდება, კრიტიკაც სჭირდება და წახალისებაც. მე არ ვარ მომხრე და არ მითქვამს, რომ ბავშვს ყოველთვის ველაპარაკოთ პოზიტივზე. რაღაც მოიტანა ჩემმა შვილმა, მომეწონა, ვუთხარი, რომ მომეწონა. რაღაც არ მომეწონა და ვუთხარი, რომ, ჩემი აზრით, ეს არ არის სწორი. თუ არ შევაფასებთ კრიტიკულად ან პოზიტიურად, გარემოში ბავშვს ვუშვებთ არაადაპტირებულს. სოციუმი ძალიან მნიშვნელოვანია ადამიანისთვის. როგორია სასჯელი, ციხე? მაგალითად, სკანდინავიის ქვეყნებში

ციხე ისეთია, სახლი არ აქვს ხალხს მსგავსი, მაგრამ მაინც სასჯელია, რადგან ურთიერთობებს გიზღუდავენ, იზოლაციაში გამყოფებენ. ჰარმონიულად რომ იყო, ეს თვითშეფასება გარემოს ჰარმონიული უნდა იყოს. წინააღმდეგ შემთხვევაში, სწორედ ამას ჰქვია არაადეკვატური, შეუსაბამო თვითშეფასება...

სტუმარი: სხვაზე მარტივია, საკუთარი თვითშეფასება როგორ უნდა ავწიო ისე, რომ გარემომ არ იმოქმედოს?

ზურა: თქვენ სიმპათიური ადამიანი ხართ?

სტუმარი: მგონი, კი.

ზურა: საიდან იცით?

სტუმარი: თვითშეფასების საზომი მაინც არის სოციუმის აზრი, ასე გამოდის, ჰო?

ზურა: ჩვეულებრივი ამბავია, როგორ გეცოდინება, რომ დარბიხარ სხვაზე სწრაფად, თუ არავინ გინახავს, ვინც დარბის?

სტუმარი: მაინც გარემო გვმართავს, ასე გამოდის?

ზურა: სიტყვები, რომლებითაც ვოპერირებთ ამროვნებაში, ვისი გამოგონილია?

სტუმარი: გარედან მოდის...

ზურა: ამიტომ თქვენი ნებისმიერი გაფიქრება უკვე გარემოსთან კონტაქტია. ხომ გითხარით, ფიქრი გარემოზე, კულტურაზე, სიტყვებზე მოქმედებს.

სტუმარი: თუკი ჩემი თვითშეფასება გარემოს ჰარმონიულად არ ერწყმის, ერთადერთი გამოსავალი ის არის, რომ გავერიდო გარემოს?

ზურა: ან შეცვალო გარემო, ან მოიგონო კონცეფცია. შენივე გამოგონებული შინაარსი ცდილობს მოგეხმაროს, რომ საკუთარ თავში აღმოაჩინო მისაღები მდგომარეობა. თუ ეს შინაარსი ვერ მოიფიქრე, მაშინ ძალიან ცუდად დამთავრდება შენი ამბავი.

სტუმარი: ეს გაზრდის საკუთარი თავის შემეცნებას?

ზურა: ყველაფერი, რაც გარეთ ხდება, იწვევს თქვენს თავში პროცესების სტიმულირებას.

სტუმარი: რამდენად სჭირდება ადამიანს გარემოს აღიარება?

ზურა: სჭირდება. ბიოლოგიურ მოთხოვნილებებთან ერთად არსებობს სოციალური მოთხოვნილებები, ხშირად თავისი ძლიერი ბუნების გამო მას სოციოგენურსაც უწოდებენ.

სტუმარი: დიეტა იგივე არ არის?

ზურა: რა თქმა უნდა, დიეტა ეგ არის. გშია, გშია და არ ჭამ, რათა სტატუსი გქონდეს. სოციალური სტატუსია, სიმპათიური როცა ხარ, ყურადღებას იქცევ. იგივეა გაწამონ, რაღაცის გაგება უნდოდეთ და თქვენ ტკივილს უძლებდეთ (ბიოლოგიური მოთხოვნილების საწინააღმდეგოდ). ამ შემთხვევაში, ბიოლოგიური

მოთხოვნილებაზე მეტი ძალა აქვს სოციალურ მოთხოვნილებას.

ერთ-ერთი სოციალური ტიპის მოთხოვნილება ზრუნვის მოთხოვნილებაა. ჩვენ გვინდა, ვიღაცაზე ვზრუნავდეთ და, პირიქით, ვიღაც ჩვენზე ზრუნავდეს.

მაგალითად, ადამიანი მარტოა, არ ჰყავს მეუღლე. ვიღაცაზე უნდა, რომ იზრუნოს და აიყვანა კატა ან იყიდა კაქტუსი, ეს ზრუნვის მოთხოვნილებებს აკმაყოფილებს. ეს მოთხოვნილებები საკმაოდ ძალის მატარებელია და გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს. მე მქონდა ინტერვიუ რამდენიმე ადამიანთან, რომლებიც კარცერში 5, 10 დღის განმავლობაში ისხდნენ. ზიხარ მარტო, იქ არავინ არის. ისინი წარმოიდგენენ ტიპს, რომელსაც ელაპარაკებიან... წარმოიდგინეთ, რამხელა სასჯელია, როცა ურთიერთობა არავისთან გაქვს.

სტუმარი: თვითშეფასება მაღალი ჰქონდა, რადგან კარცერში იჯდა?

ზურა: გამოდის – კი. თვითშეფასება იმდენად მაღალი ჰქონდა, რომ შეეწინააღმდეგა წესებს. ან სხვა პატიმრებმა მოინდომეს დაჩაგვრა, ეს არ დანებდა. შესაბამისად, თვითშეფასება მაღალი აქვს. ამ საქციელით მას საკუთარი თავის მიმართ პატივისცემა გაუჩნდა.

რომ დანებებოდა, ფიზიკურად უკეთეს მდგომარეობაში იქნებოდა, მაგრამ საკუთარი თავის პატივისცემას დაკარგავდა.

სტუმარი: კარცერში მაინტერესებს, რა მოხდა. იქ ხომ მხოლოდ საკუთარ თავს ეკონტაქტებოდა.

ზურა: ჰო, მაგრამ იქ 700 წელი კი არ იჯდა. გამოიგონა მოსაუბრე იმიტომ, რომ სჭირდებოდა.

სტუმარი: სიგარეტისთვის თავის დანებება ჩემთვის თვითშეფასების ამაღლება იყო. ბავშვობიდან სულ მესმოდა, რომ უნებისყოფო ვარ, ყველაფერი სწრაფად მინდა, ემოციური ვარ და ამიტომ ვერასდროს შევძლებდი სიგარეტის გადაგდებას. თავიდან, ზუსტად, თქვენ როგორც ბრძანეთ, პირველი პატარა ნაბიჯი გადავდგი, ვთქვი, მოდი, შევამცირებ... რომ ვერ შევძელი, ვატყობდი, რომ ვერასდროს დავამარცხებდი. ამიტომ პირდაპირ ვთქვი: არა და მორჩა! ერთი წელი გახდა, აღარ მივკარებივარ. გამეზარდა თვითშეფასება. სამაგიეროდ, ახლა დიეტას ვერ ვიცავ, ორ რამეს ერთად ვერ ვეჭიდავები, მაგრამ ძალიან შემეცვალა ცხოვრების ხედვა და ჩემდამიც შეიცვალეს დამოკიდებულება: ამან სიგარეტს თავი დაანება... ეს დამოკიდებულება გაუჩნდათ ჩემ მიმართ.

ზურა: სწორედ ეს გითხარით, რომ კომუნიკაციის კომპონენტში ისწავლეთ საკუთარი თავის მართვა-მეთ-

ქი. ვთქვათ, რაღაცის გაკეთება გინდა და თან გეზარება. ორივე შენშია. თუ ზარმაცობ, უნდა გასცე ბრძანება, რომ ზარმაცობ და მორჩი. არ უნდა გაყო თავი ორად. ის მეორე ხომ გექაჩება, რომ გეზარება. იტყვი: კარგი, დღეს ვზარმაცობ, მაგრამ ხვალ რომ ავდგები, დავძლევ ამ სიზარმაცეს. როგორც კი დაიწყებ შენი თავის მართვას, ძალის განცდა გიჩნდება და უკვე სხვების მართვაც შეგიძლია. თვითშეფასებისას არ არის აუცილებელი, ლიდერი იყო და წინ იდგე. როცა პროცესის გაკონტროლება შეგიძლია, თვითშეფასება იზრდება.

სტუმარი: გამოდის, თვითშეფასება და სოციალური პასუხისმგებლობა ერთმანეთს უკავშირდება.

სტუმარი: არის დიდი ხნის წინანდელი ერთი საინტერესო ნაშრომი ემოციურ ინტელექტზე. ვერ წარმოვიდგენდი, რომ ამდენი ხნის წინათ იკვლევდნენ ემოციურ ინტელექტს. ერთ საინტერესო რაღაცას წავაწყდი. ახლებურად დამანახვა IQ-ს (ინტელექტის კოეფიციენტის) და EQ-ს (ემოციური ინტელექტის) ურთიერთობა. ცდა ტარდება მოსწავლეებზე, რომლებიც სკოლის პერიოდში არასწორი მოპყრობის მსხვერპლი არიან, რომლებსაც მასწავლებელი ეუბნება: „ნული ხარ“, „არ შეგიძლია“. პირველ ხანებში ეს ადამიანები ხდებიან ნარკომანები, უსახლკარო-

ები და ა.შ. ამბავს მეორე მხარეც აქვს. ამ ადამიანების ჯგუფზე ჩატარდა რამდენიმეთვიანი ექსპერიმენტი. მათ აუმაღლეს თვითშეფასება. როგორც ავტორი ამბობს, თუ ადამიანს თავის თავზე თვითშეფასება არ ჩამოუყალიბდა, რომ ჰქონდეს კიდევ რამის კომპეტენცია, მაინც ვერ აკეთებს მას. ჰგონია, რომ არაფერი გამოუვა. ეს გრძნობა რამდენად რეალურია და რამდენად ხანგრძლივად ნარჩუნდება?

ზურა: რეალურია. არაფერი დიდი წერა მაგას არ უნდა. იარლიყებისა და სახელების მიწებებით ადამიანს, მათ შორის, ბავშვსაც საზღვარს უვლებ არაცნობიერში. გარკვეული პერიოდი, მეხუთედან მეშვიდე კლასამდე, ცუდად ვსწავლობდი. სამიანი რომ გიწერია და აღარ აქვს უკვე მნიშვნელობა, სწავლობ თუ არ სწავლობ, სამს ხომ მაინც გიწერენ. ერთხელაც ავდექი და ვისწავლე ბოტანიკის გაკვეთილი. გავედი, ხუთიანი მივიღე, რადგან მართლა ვიცოდი. როგორც კი ეს ნიშანი მივიღე, სწავლა დავიწყე. ახლაც შემოიძლია გიპასუხოთ, ვთქვათ, დებოქსირიბონუკლეინის მუავაში რა ამინომუჟავები შედის. როცა ჩვენ ზღვარს ხელოვნურად ვუწესებთ ადამიანს, ის ამას იღებს.

სტუდენტი როცა ვიყავი, ექსპერიმენტებს ვატარებდი, ჯგუფის გავლენები მაინტერესებდა. ავირჩიეთ ერთი



ადამიანი, ძალიან მორცხვი ყმაწვილი იყო, ერიდებოდა გოგოებთან ურთიერთობა. ჯგუფს მოველაპარაკე, მოდი, ამიერიდან პირიქით შევაფასოთ-მეთქი. დაახლოებით სამი-ოთხი თვე დაგვჭირდა და ახლაც ვერ გაჩერებულა. როგორ ვაკეთებდით? ვისაც გავაცნობდით, ვეუბნებოდით: იცი, ეს რა ტიპია? ჩუმჩუმელაა! ვითომ მორცხვია, მაგრამ... იმდენი ვუჩიჩინეთ, შევიდა როლში და ქცევა გადავიდა ქმედებაში. მეორეს, რომელიც სულაც არ ხატავდა ბრწყინვალედ, საბუთები გამოვატანინეთ უნივერსიტეტიდან და სამხატვრო აკადემიაში ჩააბარა. ერთხელ ვაშლი დახატა. ჯგუფი დავარიგე, ეთქვათ, რომ ძალიან მაგარი იყო. ოღონდ ერთად კი არ ვეუბნებით. ჯერ ერთი ეტყვის, მერე მეორე შეაქებს... ახლაც არ სჯერა, 15 კაცი რომ ვეუბნებით, ექსპერიმენტს ვატარებდით-მეთქი.

სტუმარი: როდესაც დაბალი თვითშეფასების მიზეზი სიღარიბეა ან, ვთქვათ, წარუმატებლობა სიყვარულში და ეს ეხება მოზარდს, როგორ შეუძლია მშობელს, იზრუნოს ბავშვის თვითშეფასების ამაღლებაზე?

ზურა: შეუძლია, ოღონდ არა მაინცდამაინც ამ კონკრეტულ მომენტში. სიტყვა „წარუმატებელი“ დანერგილი სიტყვაა მარკეტინგული კუთხით. 20-30 წლის წინ ეს სიტყვა ასე აქტიურად არ გამოიყენებოდა, ახლა ყვე-

ლას მოუნდა, წარმატებული იყოს. ყველას! წარმატებული შეიძლება ვუწოდოთ ადამიანს, რომელმაც 5 ბანკი გაძარცვა და არ დაუჭერიათ. ამრიგად, წარმატებას არ აქვს გამოკვეთილი მახასიათებლები. წარმატების მაჩვენებელი, რატომღაც და საუბედუროდ, მასმედიის ექსკლუზივია. როდესაც მე რაღაცის გაყიდვა მინდა, მაგალითად, აიფონ 10-ის, ვაჩვენებ, რომ წარმატებულ ტიპს აქვს და ამით მივმართავ ადამიანებს ამ ნივთის შესაძენად. საკმარისია, მედიამ რაღაც დააკავშიროს წარმატებასთან, რომ ის ქმნის მოდას. ბავშვსაც კარგად უნდა განვუმართოთ, რა არის ღირებული ცხოვრებაში და მასზე ეს ნაკლებად იმოქმედებს. ტელევიზიას და ზოგადად მასმედიას შეუძლია ღირებულებითი ორიენტირების შექმნა, თუმცა ისინი თავისი წარმატების ხიბლით არიან შეპყრობილები, მათი რეიტინგი ნახვების რაოდენობით განისაზღვრება და არა ხარისხით, ან ფასეულობებით.

სტუმარი: თუმცა თუ დღევანდელ მოცემულობაში ფეხი არ აუწყვე ამ რეალობას, მართო პიროვნული ღირებულებები არ დაგვეხმარება სოციუმში.

ზურა: მიგიღებს. არ არის ეს პრობლემა. ბავშვს ღირებულებების ნაწილში თუ სწორად ზრდით, მისთვის ეს სიცარიელები, ეს ბრჭყვიალა რაღაცები მნიშვნელოვანი არ იქნება. ბავშვი იღებს ქცევის მოდელებს.

სისულელეა, რომ ვეუბნებით: წაიკითხე წიგნები! ეს არ არის საკმარისი. ის უნდა ხედავდეს, რომ წიგნს მეც ვკითხულობ. უნდა მოვიდეს და მკითხოს, რას ვაკეთებ. თუ ჩვენ კარგ პიროვნებას ვაწყდებით, სავარაუდოდ, 90% ოჯახის დამსახურებაა, რადგან არც ერთი სხვა ინსტიტუტი არ ზრდის ადამიანს ღირებულებით ნაწილში, მხოლოდ უნარების ნაწილში ზრდის. ინგლისური იცის, ექსელის ცხრილში კარგად მუშაობს, მომართულია, რომ წარმატებული იყოს და წარმატებული სჭირდება ყველა მარკეტინგულ ინსტიტუტს, იმიტომ რომ ეს არის სატყუარა მიმართულების მიცემისათვის.

სტუმარი: ჩვენ ახლა ვსაუბრობთ, რომ თვითშეფასება სოციუმიდან მოდის. იმ შემთხვევაში, თუ გადაწყვეტ, რომ სოციუმი არ ვარგა, შენ კი კარგი ხარ, ამ შემთხვევაში შენი თვითშეფასება იზრდება?

ზურა: მოდი, შევთანხმდეთ, არასწორია: „სოციუმი არ ვარგა“. თქვენ და თითოეულ ადამიანს აქვს რეფერენტული ჯგუფი, კონკრეტული წრე. მე მაინტერესებს, თქვენ როგორ მხედავთ და ისინი როგორ მხედავენ უკვე არ მაინტერესებს. სოციუმი მაინც არის, ანუ მიკროსოციუმი ჩემი სამყაროა. რეფერენტული ჯგუფი ის არის, სადაც ჩემი ღირებულებები და ჯგუფის ღირებულებები მაქსიმალურად ახლოსაა.

სტუმარი: როცა ადამიანი არის 40 წლის და არც ისე ცოტა უნახავს ცხოვრებაში, შეიძლება ბევრი არც არაფრისთვის მიუღწევია, მაგრამ მიიჩნევს, რომ ბედნიერია. უკავშირდება ბედნიერება და თვითშეფასება ერთმანეთს?

ზურა: როგორ არა. თქვენ მიიჩნევთ, რომ ბედნიერი ხართ. ბედნიერება არის თქვენი განცდა, მე კი არ უნდა ვთქვა, ბედნიერი ხართ თუ უბედური, თქვენ უნდა თქვათ.

სტუმარი: დაბალი თვითშეფასების ადამიანი არის ხოლმე ბედნიერი?

ზურა: არა, თუ დაბალი თვითშეფასება აქვს, ვერ იქნება ბედნიერი.

სტუმარი: როგორია თანაგრძნობის როლი სხვისი თვითშეფასების ამაღლებაში? როგორია სწორი და არასწორი თანაგრძნობა?

ზურა: თანაგრძნობის პირველი მანიშნებელია, რომ მართო არ ხარ. ეს განცდა გამსუბუქებს. ეს არის ნორმალური ურთიერთობა ადამიანებს შორის. მაგრამ აქ მეორე ვარიანტიცაა. არიან ადამიანები, რომლებიც ამას ითხოვენ, როგორც საარსებო საშუალებას. მსგავსი ნაცნობები ყველას გეყოლებათ, სულ უნდა ეფერო. თანაგრძნობით იმ ადამიანს აფუჭებთ, რადგან მისთვის ეს არის არა კონკრეტულ შემთხვევაზე თანაგრძნობა, არამედ ყურადღების მიქცევის საშუ-

აღება. ამიტომ ის სულ ცუდად იქნება. ცუდად მყოფ ადამიანს, ისევე როგორც ავადმყოფს, აქვს ფსიქოლოგიურად მეორე სარგებელი. ერთი დაკვირვების შესახებ გეტყვით. ადამიანს გავუვრცელეთ ჭორი, რომ ჭირს ონკოლოგიური დაავადება. ჯგუფს, სადაც ის იყო, ვუთხარი, რომ ერთი წლის სიცოცხლე დარჩა, ოღონდ თვითონ არ იცის. იმან, რომელმაც დაც ჭორი გავავრცელეთ, არ იცოდა ამ ექსპერიმენტის შესახებ. ჩვეულებრივად იქცეოდა, მაგრამ ჯგუფს ეგონა, რომ მისი დღეები დათვლილი იყო. დავაკვირდით, რა ხდებოდა: ყველაფერს ჰპატიობდნენ, რაღაც საჩუქრები მოჰქონდათ... მთელი ჯგუფი შეიცვალა მის მიმართ, ყველა ეფერებოდა. როდესაც ჯგუფმა გაიგო, რომ ეს ტყუილი იყო და არაფერი სჭირდა, მივიღეთ ძალიან საინტერესო შედეგი: დიდი ნაწილი ძალიან გაბრაზდა გახარების ნაცვლად, რომ ეს ადამიანი ჯანმრთელია, გაბრაზდა! ტყუილად გეფერებოდი?! არაფერი გჭირდა?!

სტუმარი: ბავშვობიდან, როცა ვავადმყოფობთ, მშობლები თავს გვეხვევიან. იქნებ ეს არის მიზეზი, რადგან ავად ხარ, ცუდად ხარ, უფრო მეტი ყურადღება მოდის? ეს ხომ არაა ჩვენში გამჭდარი?

ზურა: არა, ჩვენში არ არის გამჭდარი. ის ადამიანები, რომლებიც სხვანაირად ყურადღებას ვერ იქცევენ,

მუდმივად ემპათიას ითხოვენ. ამ დროს ხდება როლის წახალისება. რაც შეეხება კონკრეტულ შემთხვევას, თუ ადამიანს შენი თანადგომა აქვს, იცის, რომ არ მიატოვებ, ეს მისთვის მნიშვნელოვანია. აი, ეს უნდა გავარჩიოთ, თუ ვირჩევთ სტრატეგიას, როგორ უნდა ავაწყოთ ამ ადამიანთან ურთიერთობა.

დაბალი და მაღალი თვითშეფასება

ის, რაც გავრცელებულია და ძალიან პოპულარულია, რაც ყველასთვის მისაღებია, გარკვეულწილად ტრენდი ხდება. ხალხი აღარ ფიქრობს საკითხის მეორე მხარეზე, რომელიც თითქოს არ ჩანს. ამიტომ ჩვენი თემა – მაღალი და დაბალი თვითშეფასება – მინდა სხვა კუთხით დაგანახვით:

ადამიანი სოციალური არსებაა, სოციალური ურთიერთობები აქვს. იმისათვის, რომ გაიგო, შენი თავი როგორ შეაფასო, აუცილებლად სხვასთან უნდა მოახერხო შედარება. ჩვენ საკუთარ თავზე ინფორმაციას მხოლოდ გარემო გვაძლევს. ლამაზი ვარ, თუ არ ვარ ლამაზი? მიმზიდველი ვარ, თუ არ ვარ მიმზიდველი? ამ ინფორმაციას ფიზიკური გარემოსგან ვიგებთ.

რას მოჰყვება მაღალი თვითშეფასება? მოჰყვება შედეგს, რომელიც მინდოდა და დადგა. ეს შედეგი წარ-

მოადგენს ჩემი გადაფასების საფუძველს, იგი ჩემი თვითშეფასების ამაღლებას ემსახურება. თავის დროზე მეგონა, რომ ადამიანებს, რომლებსაც ძალიან დაბალი თვითშეფასება აქვთ, დახმარება სჭირდებათ და ვისაც მაღალი თვითშეფასება აქვს, ისინი ძალიან კარგად გრძნობენ თავს. ამის კვლევა რომ დავიწყეთ, საინტერესო ფაქტს წავაწყდით. პირდაპირ არ ვეკითხებოდით ადამიანებს, როგორი თვითშეფასება ჰქონდათ. ვეკითხებოდით: რაღაც სფეროში რამდენია იმის პროცენტი, რომ შენ წარმატებას მიაღწიო? როცა მეუბნები, რომ 100%-ია, ეს იმას ნიშნავს, რომ მაღალი თვითშეფასება გაქვს. როცა მეუბნები, 10%-ია, დაბალი. მარტივი სკალაა, თუმცა შედეგები, რომლებიც მივიღეთ, ჩემთვის მოულოდნელი აღმოჩნდა:

ვისაც ჰქონდა ძალიან მაღალი თვითშეფასება, ის აღმოჩნდა ყველაზე მოწყვლადი საწინააღმდეგო სიტუაციაში. მაგალითად, კითხვაზე: რამდენი პროცენტია, მოეწონო იმ ადამიანს, ვინც შენ გაინტერესებს? გვიპასუხებს: 100%. შემდეგ თუ იგებს, რომ იმ ვილაცას არ მოეწონა, მისთვის ეს სერიოზული პრობლემაა, დეპრესიის საფუძველი ხდება. 30%-ს ვისი პასუხიც გულისხმობს: „კაი რა, მე რა უნდა მოვწონებოდი, ნახე, რანაირი ვარ“, კონცეპტუალური დაცვა აქვს, მზად არის უარყოფითი შედეგებისათვის. საინტერესო ის არის, რომ ვინც ამ-

ბობდა, 50-50%-ზეაო, სწორედ ის აღმოჩნდა ყველაზე ეჭვიანი და შფოთიანი. მთელი ცხოვრება ეჭვიანობენ ყველაფერზე, ყველაზე და რატომ, იცით? თუ 30%-იანმა იცის, რომ რესურსი არ აქვს და არ აქტიურობს, 100%-იანი პირიქით, აქტიურობს, 50%-იანმა არ იცის, რა გააკეთოს. გადადგას ნაბიჯი, თუ არ გადადგას. ასეთ ადამიანებს უჭირთ, მაგალითად, ცოლის მოყვანა ან გათხოვება, ან სულ ეჭვიანობენ კოლეგებზე... ასე რომ, იმ კვლევამ აჩვენა, რომ რაღაცაში 100%-იანი თავდაჯერება ძალიან დიდ რისკებს უკავშირდება.

მეორე მომენტი, რაზედაც თქვენი ყურადღება მინდა გავამახვილო: თვითშეფასებას განსაზღვრავს გამარჯვებები, წინა წარმატებები, წინა გამოცდილება. გამოდის, რომ რაღაც წარმატების გამოცდილება უნდა დავაგროვო, რომ თვითშეფასება ამიმაღლდეს. ძალიან ბევრი ლექციაა ასეთი შინაარსის: „5 ნაბიჯი წარმატებისკენ“, „წარმატების ფორმულა“, „მინდა, რომ ვიყო წარმატებული“ და ა.შ. მაგრამ წარმატების მეორე მხარეს არავინ უყურებს. ადამიანისთვის ყველაზე სახიფათო გამოცდა არის წარმატება. გვახსოვს, რომ კრიზისი არის ძალიან საინტერესო ფენომენი. ამ დროს თქვენ მთლიანად მობილიზებული ხართ კრიზისიდან გამოსასვლელად. წარმატების დროს კი რა ხდება? რაც მეტი წარმატება გაქვთ, მით არაადეკვატურად აფასებთ სიტუაციას. რაც

უფრო წინ მიდიხართ, მით უფრო უგრძნობელი ხდებით სხვადასხვა ნიშნის მიმართ. როდესაც დიდ წარმატებას მიაღწევ, აღარავის უსმენ, საკუთარ თავში დარწმუნებული ხარ, ხდება სხვადასხვა რისკის გათვლის ატროფირება. ამიტომ ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით, ყველაზე მნიშვნელოვანი მარტო ის კი არ არის, კრიზისიდან გამოვიდეთ, მნიშვნელოვანია, წარმატება გადავლახოთ.

მაგალითად, თაღლითები წარმატების ტექნიკას თავიანთი მოგების მისაღებად იყენებენ. როდესაც ბანქოს ვთამაშობ ან, საერთოდ, რაღაცას გეთამაშები, ჯერ უნდა მოგაგებინო. ეს ჩვეულებრივი თეორიაა: რაც მეტს მოგაგებინებ, მით მეტს რისკავ. როდესაც ყველაზე დიდ თანხას დებთ, მაშინ გიგებთ და ვამთავრებ თქვენთან საუბარს. ეს პრინციპი არამარტო თაღლითებთან მუშაობს, ცხოვრებაც ასე თამაშობს. ეს არის ის კუთხე, რომელიც მინდოდა დამენახვებინა მაღალ და დაბალ თვითშეფასებაზე საუბრისას. საქმე ისაა, რომ თუ გარკვეულ საქმიანობაში წარმატებებს აღწევთ, შემდეგ აღარ მოგწონთ კრიტიკა.

ჩვენ გვინდა, რომ ბავშვი დამოუკიდებელი გაიზარდოს. ამისათვის მას სჭირდება თავის თავში დამაჯერებლობა, რომ თვითონ შეუძლია და დამოუკიდებლად გააკეთებს. ჩვენ, უბრალოდ, ხელს ვუწყობთ,

რომ თვითშეფასებამ აიწიოს. ეს ნაბიჯ-ნაბიჯ უნდა გავაკეთოთ, ძალიან პატარა საფეხურებით. გააკეთებინე მარტივი დავალები? ესე იგი წავიდა თქვენგან უკუკავშირი, რომ ის ძალიან კარგია. რაც შეეხება სუბიექტურ აღქმას – თითოეულ ჩვენგანს, მათ შორის მეც, გვაქვს საიდენტიფიკაციო ნიშანი, ე.წ. „მე კონცეფცია“, ანუ როგორ განვიცდით ჩვენს თავს. განცდაში ბევრი ნიშანსი შემოდის. არიან ადამიანები, რომლებიც მუშაობენ და ასეთი რამ უთქვამთ ჩემთვის: „სამსახურში ყველას უფრო მაგარი ვკონივარ, ვიდრე სინამდვილეში ვარ, დამაწინაურეს და მეშინია...“ აქ არის დამსაქმებლის მოლოდინი, ხოლო თქვენი შინაგანი განცდა არ შეესაბამება რეალობას. არის საპირისპირო სიტუაცია, როცა შენ გგონია, რომ ძალიან მაგარი ხარ და სათანადოდ ვერ გაფასებენ.

საინტერესოა, რას ვუწოდებთ ჩვენ მიღწევას, წარმატებას? წარმატება, როგორც ზემოთ აღვნიშნე, „შემოგდებული“ ტერმინია, მარკეტინგული ხრიკია. განდომებთ, წარმატებული იყო. შემდეგ ტელევიზიით ვაჩვენოთ, რას ნიშნავს წარმატება და რასაც ვაჩვენებთ, ხალხიც იმას აკეთებს, ესე იგი მიმართულებებს იძლევა. მაგრამ მეორე საკითხია: ვისთვის რა არის წარმატება? ვილაცას ჰგონია, წარმატებულია, მინისტრი რომ

გახდა; ვილაცისთვის ოჯახის ყოლაა წარმატება; ვილაც თბილადაა, ყველა ჯანმრთელად ჰყავს და მისთვის ეს არის წარმატება; ვილაცას ჰგონია, რომ წარმატებულია, რადგან ბევრი ხალხი მოატყუა; ვილაცას ჰგონია, რომ ხელოვნებაშია წარმატებული... ამიტომ ესეც იმაზეა დამოკიდებული, რა სისტემას ვაწყობთ, სად ვხედავთ თავს რეალიზებულად.

თვითშეფასებებიც სხვადასხვანაირი შეიძლება იყოს. თქვენ შეიძლება ადამიანი შეაფასოთ ძალიან დაბალი ნიშნებით, ის ადამიანი კი თავის თავზე პირიქით ფიქრობდეს. დოჩანაშვილის არ იყოს, ძალიან ბევრი კაცია, რომელიც ჰგავს სიტყვას „გავძეხი“. ეკითხები და მაღალი თვითშეფასება აქვს, იმიტომ რომ ძალიან კარგი მანქანა ჰყავს, ფინანსურად დამოუკიდებელია. მაგრამ, ამ დროს, მე იმ ადამიანში შეიძლება ყველაზე წარუმატებელი ვინმე დავინახო, თუ ჩემი კრიტერიუმებით შევაფასებ. ასე რომ, რეალიზებას რაში ვხედავთ, ეს ჩვენზეა დამოკიდებული.

არის შემთხვევები, კონკრეტულ დროს თვითშეფასებას განსაზღვრავს ისეთი საკითხი, რომელიც მანამდე თვითშეფასებაზე არ მოქმედებდა. მაგალითად, ჩააბარე უმაღლესში, მაგარი სამსახური გაქვს და, აი, სიყვარულში არ გაგიმართლა. ამ ერთმა საკითხმა დაგიგდო თვითშეფასება, დანარჩენს უკვე ფასი აღარ

აქვს. თუმცა ეს კომპენსირდება სხვადასხვა ფსიქო-
ლოგიური მექანიზმით, რადგან ფსიქიკას თავის დაც-
ვის უნარი აქვს.

რომ შევაჯამოთ, დაბალ თვითშეფასებას აქვს კონ-
ცეპტუალური ახსნა, რომელიც წარმოადგენს ადამიანის
დაცვის სისტემას. მე ვერ გადავხტები 15 მეტრზე, იმიტომ
რომ არასპორტული ვარ. მოვიგონე გამართლება, რა-
ტომ არ მაქვს ეს უნარი. ესე იგი მაღალი თვითშეფასე-
ბის დროს ჩემივე კონსტრუქცია, ჩემივე აზრი მიცავს ამ
რესურსის უქონლობიდან გამომდინარე დამთრგუნვე-
ლი (უარყოფითი) გავლენისგან. მაღალი თვითშეფასება
რაღაცას ეყრდნობა, მეტია ალბათობა, რომ მე ვიაქტი-
ურებ. რატომ? იმიტომ, რომ წინა გამოცდილება მაძ-
ლევს ამის საშუალებას, აქაც ვიმოქმედო. მაგრამ მიზრ-
დის მთლიანად განულების რისკსაც. მაგალითად, ალ-
პინისტი ვარ. ავედი ერთ მთაზე, ავედი მეორეზე. უკვე
ვართულებ მარშრუტს და იზრდება ჩამოვარდნის რის-
კიც. მეორე იმიტომ კი არ ავიდა, რომ მთაზე ცოცვა არ
იცის, არამედ იმიტომ, რომ დაბალი თვითშეფასება აქვს
ამ სფეროში. ანუ „მაღლისთვის“ რისკი მეტია, „დაბ-
ლისთვის“ – ნაკლები. „მაღლისთვის“ ინიციატივები და
რაღაც მწვერვალის არაპირდაპირი მნიშვნელობით
დაპყრობის საშუალება მეტია, ვიდრე – დაბალი თვით-
შეფასების ადამიანისათვის.

სტუმარი: როგორც ვთქვით, დაბალ თვითშეფასებაზე, თავდაცვის მექანიზმი არსებობს: არ გავაკეთებ. მაგრამ რომ არ ვმოქმედებ, არაფერს რომ არ ვაკეთებ, არც მიღწევები მაქვს, ეს ცუდი არ არის?

ზურა: თქვენი თვითშეფასება უნდა იყოს თქვენს უნარებთან ახლოს. მაშინ არის სწორი. მე ვთქვი, რომ დაბალი თვითშეფასება მოქმედებას კი ბლოკავს, მაგრამ, ამავე დროს, უზრუნველყოფს დაცვას. მაღალი თვითშეფასების დროს კი, პირიქით, მოქმედებას ხსნის, ანუ თქვენ აუცილებლად გააკეთებთ, წინა გამოცდილება გაძლევთ ამის საშუალებას. მე კი არ ვამბობ, რომ მაღალი თვითშეფასება ცუდია ან წარმატებაა ცუდი. ვამბობ, რომ ამას კარგად მონელება, გადალახვა უნდა. ფსიქოლოგიური გადალახვა მარტო კრიზისს კი არ სჭირდება, ფრთხილად წარმატებასთან უნდა იყო. კრიზისთან ისედაც იცი, რომ ფრთხილად ხარ. მაღალი თვითშეფასება ზრდის რისკს, საერთოდ განადგურდე, ფიზიკურადაც კი ზრდის ამ რისკს. თორემ დაბალი თვითშეფასება, რა თქმა უნდა, ცუდია.

სტუმარი: 5 წლის ბავშვი მყავს და ვერაფრით დავახატვინე, ყველაფერზე მეუბნება: „არ ვიცი“. ხომ შეიძლება ვცადოთ?

ზურა: თუ 5 წლისაა, მე ვაცდიდი, არ დავაძალებდი. ხატოს თუ არ ხატოს? მე ვერანაირად გეტყვით, რომ ხელოვ-

ნებაზე დაძალება კარგ შედეგს გამოიღებს. მეორე საკითხი, რომელსაც თქვენ შეეხეთ, შეფასებას არ ეხება. „არ გამომივა“ – ეს უკვე კომუნიკაციის სფეროდანაა. ასეთი ფიქრები არ უნდა გაივლო, რადგან ისინი აპროგრამებს თქვენს თავს. „არ გამომივა“ ნიშნავს, ყველაფერს გააკეთებს, რომ არ გამოუვიდეს. ადამიანი არაცნობიერად მიჰყვება თავისსავე დასკვნებს. თვითშეფასება, ზოგადად, არის ადამიანის ბუნებრივი მოთხოვნილება, შეაფასოს თავისი ქცევა და მიიღოს კმაყოფილება თავისი ცხოვრებისგან. ის, რომ მე არაფერი შევაფასო, ძალიან ძნელი იქნება. მე ისე დავსვი საკითხი, რომ მისი მეორე კუთხე დაგვეჩვენა, ვინაიდან ჩვენ მივეჩვიეთ მოსაზრებას, რომ მაღალი თვითშეფასება არის კარგი, დაბალი კი – ცუდი. ამას გვეუბნება ყველა. მე გაჩვენეთ, რომ მაღალი თვითშეფასებები იძლევა მოქმედებების საშუალებას, ამავე დროს, ზრდის რისკს, რასაც ახლა მოვიმოქმედებ წინა გამოცდილებიდან გამომდინარე, დამთავრდეს კრახით, რაც ძალიან დიდი ფსიქოლოგიური დარტყმა იქნება და შესაძლოა, დაღუპვის მიზეზიც კი გახდეს. დაბალი თვითშეფასება აჩერებს მოქმედებას, მაგრამ იცავს თავს სხვა რისკებისგან. ამიტომ საკითხს ორივე კუთხე აქვს. მე არ მითქვამს, რომ დაბალი თვითშეფასება უკეთესია, ვიდრე – მაღალი. მე დაგანახვეთ, რომ

მაღალ თვითშეფასებაში არის საფრთხეები. კიდევ ერთხელ ვამბობ, მაღალი თვითშეფასება მოჰყვება წინა წარმატებებს, ხოლო წარმატებები არის კიბესავით – მასზე ასვლაც შეიძლება და ჩასვლაც. ამ მხრივ ძალიან საინტერესოა ნარდის თამაში. თუ კლასიკური კამათელია, ვაგორები და რა ციფრებიც ჯდება, იმით ოპტიმალური სვლები უნდა გავაკეთო. მაგრამ თუ კლასიკური არ არის და ვაგორებისას ორი ნ-იანი ჯდება, ე.წ. „დუშაში“, მეორედაც იგივე გავგორდა, მესამედაც, მაგრამ მეოთხედ – აღარ, უკვე ვლიზიანდები. ამიტომ, თუ ცხოვრების პრინციპი გინდათ დაიჭიროთ და წარმატებამ სიფრთხილის (რეალობის) გრძნობა არ დაგაკარგვინოთ, მიუდევით საკითხს ნარდის თეორიიდან: რაც დაჯდა, იმით ითამაშეთ ოპტიმალურად და არ გქონდეთ ზედმეტის მოლოდინი. მხოლოდ ამ შემთხვევაში ხართ დაცული ფსიქოლოგიურად.

სტუმარი: მაგალითად, როდესაც თვითშეფასება არ არის რეალურ მაჩვენებლებთან ახლოს. შედეგები კარგი მაქვს და შეფასება – დაბალი. შედეგებიც მეუბნება, რომ თვითშეფასება მაღალი უნდა იყოს, მაგრამ არ არის.

ზურა: ეს ერთადერთ შემთხვევაში შეიძლება, როდესაც ჩემი მიზანი უფრო მეტი იყო, ვიდრე – ეს შედეგი. ჩემს შვილს ფეხი უკვე ადგმული ჰქონდა, მაგრამ მაინც

ემინოდა, ხელი თუ არ მეკიდა, ნაბიჯს არ ადგამდა. ამიტომ ტანსაცმლის საკიდი მივეცი. ეჭირა ეს საკიდი და დადიოდა, განცდა ჰქონდა, რომ მე მეჭირა. იმ მომენტში, როდესაც ადამიანი რაღაცას პირველად აკეთებს, მხარდაჭერაც უნდა და სხვისი გამოცდილებაც. თუ ჩვენ ბავშვებზე ვსაუბრობთ, ისინი ყველაზე კარგად ხვდებიან, რომ აძლევენ ძალიან მარტივ დავალებას. მარტივი დავალებაა, უთხრა: „ჭიქა გადადგი“, შემდეგ შეაქო და ისიც მაშინვე ასრულებს თხოვნას. შემდეგ ართულებ: „ჭიქა და თეფში გადადე“. საფეხურიდან საფეხურზე გადაგყავს. როცა თანამშრომლებზე ვსაუბრობთ და ზოგადად – მართვაზე, მართო ხელფასს კი არ ვატანთ სახელში, ემოციასაც ვატანთ. ამიტომ ძალიან კარგად უნდა იცოდეთ, რომ დაითხოვეთ თანამშრომელი, რა ემოცია გაატანეთ. ამიტომ ვამბობ, კანონზომიერებები ფსიქოლოგიური მომენტებისგან შედგება. ეს არის ადამიანის ფიქრები. მე თუ ვიცი, რომ უიღბლო ვარ, ეს არის თვითშეფასება. მე ვპროგრამდები ამ „უიღბლოს“ განცდით. გარეთ გასვლისას თუ ქოთანი დამეცემა თავში, ნაწილობრივ მიხარია კიდევ. ამ დროს ვამბობ: „ჩემი ბედი ხომ იცი, არა?“ თვითონ რა „მე“-ც აქვს, იმ როლს თამაშობს. მისთვის წარმატებულის როლი უცხოა, ამიტომ იმეორებს, რომ უიღბლოა და რაღაცები არ შეუძლია. ეს როლი

საიდან განისაზღვრება? თვითშეფასებიდან კი არა, ეს მთელი კომპლექსია საკუთარ თავთან კომუნიკაციის.

სტუმარი: გამოცდილების გარდა, დაბალი თვითშეფასების გამომწვევი რა შეიძლება იყოს?

ზურა: გამოცდილების არქონა. ერთია, რომ მივდიოდი, სადღაც ჩავვარდი და ეს გამოცდილება მაქვს, აღარ გადავდგი ნაბიჯი. მეორეა – არ მაქვს ამის გამოცდილება და მეშინია. არიან ადამიანები, რომლებსაც შეცდომის ძალიან დიდი შიში აქვთ. ეს აფერხებს მათს ქმედებას, ურჩევნიათ, არ იმოქმედონ და მერე კომფორტულ მდგომარეობაში იყვნენ. შეცდომაც არ მოსდით, რადგან არაფერს არ აკეთებენ.

სტუმარი: რა იწვევს შეცდომის შიშს?

ზურა: ბევრი რამ. თავდაცვა, ნაკლები თავდაჯერებულობა, აღზრდა, გაზრდა. თანამედროვე მენეჯმენტში ვერც ერთ ორგანიზაციას ვერ მართავ, თუ არ დაუშვით, რომ თანამშრომელს შეცდომები აუცილებლად მოუვა. ბავშვს თუ ჩაუშვებ ეზოში და ძალიან სუფთა ამოვა, ფსიქოლოგთან უნდა მიიყვანო. 8 წლის ბავშვმა თუ დააღაგა, დააწკრიალა, სიმპტომია, რომ რაღაცა ვერ არის. ჩვენ ცოტა უკულმა ვუყურებთ ხოლმე რაღაცებს.

სტუმარი: მაინტერესებს, თუ შეიძლება სელექციური ჯგუფის შეფასება იმ 7 ასპექტში, რომელიც თქვენ ახსენეთ. მაგალითად, ერთ ასპექტში რომ მაღალი

იყოს თვითშეფასება, მეორეში კი დაბალი, მაშინ როგორ გავიგოთ ჯამური თვითშეფასება?

ზურა: რა თქმა უნდა, შეიძლება. გააჩნია, პრიორიტეტებს როგორ დაალაგებ. ერთმა ასპექტმა, რომელიც ყველაზე მნიშვნელოვნად მიიჩნევა, შეიძლება დანარჩენში ჩამოგიგდოს თვითშეფასება. მაგრამ ფსიქიკას კომპენსაცია ახასიათებს. ერთი რამე თუ არ გამომდის და მეორე გამომდის, იმას ვაკეთებ, რაც უკეთ შემიძლია. ადამიანი თვითონ ქმნის პრობლემებს თავის გონებაში, თვითონ ქმნის დრამასა და ტრაგედიას. გაცილებით კარგად და ლამაზად შეიძლება ცხოვრება ტრაგედიებისა და დრამების გარეშე.

სტუმარი: როგორ უნდა გავამარტივოთ ეს?

ზურა: ძალიან მარტივად, მართლა ძალიან ადვილია კარგად ცხოვრება. რატომ ვიყო ნეგატიურად, როდესაც შემიძლია პოზიტიურად ვიყო. თქვენ შეგიძლიათ დაიწყოთ ჩემი გადაყვანა ნეგატივში, მაგრამ მართოთ თქვენ ვერ გადამიყვანთ, მეც უნდა აგყვეთ ამაში, მე კი შემიძლია საერთოდ არ აგყვეთ და სულ ტყუილად დახარჯავთ ენერგიას. ამიტომ, თუ ეს პროცესი იცი, ყველაფერი თქვენზეა დამოკიდებული.

სტუმარი: ვთქვათ, გოგომ, რომელიც მოგწონს, არ გაგილიმათ, არ მოგაქციათ ყურადღება. რატომ უნდა იყო კარგად?

ზურა: როცა რაღაც მოხდება, მე მას შემიძლია შევხედო როგორც პრობლემას ან როგორც დასკვნას. ტვინი ასე აღიქვამს: დავიღუპე, ვერ გავაკეთე! მაგრამ, მეორე მხრივ, შეიძლება შევხედო როგორც ამოცანას. სულ ვამბობ, უპირატესობა აქვს იმ ადამიანს, ვისაც მოსწონს და არა იმას, ვისაც არ მოსწონს. შენ თუ ვინმე მოგწონს ან გიყვარს, უპირატესობა არის შენი და არა იმის, ვისაც არ უყვარხარ. როდესაც გიყვარს, შენ მართავ სიტუაციას, ეგ უნდა გააცნობიერო. თუ თქვენზე ვგიჟდები, თქვენში ჩავდე ის, რაზედაც მე ვგიჟდები. ეს არის კაპიტალი, რაღაცა ჩავდე თქვენში და მე მაქვს საშუალება წაგართვათ, მეორე დღეს გაგხადოთ ჩვეულებრივი. თქვენ თუ არ მოგწონვართ, მე ვერაფერს დავკარგავ, თქვენ დაკარგავთ ჩემს სიყვარულს თუ მოწონებას. გოგოების შემთხვევაში: ბიჭს რომ მოსწონხარ, შენ კი სულ რომ არ გაინტერესებს, და ერთ დღესაც რომ იგებ, ცოლი მოუყვანია, რა გინდა მერე იმის „ფეისბუქზე“? – დანაკარგი არავის უნდა, არ აქვს მნიშვნელობა, რა მოტივით.

სტუმარი: ვთქვათ, ვიღაც მიყვარს. ის ხომ გრძნობს ჩემგან სიყვარულს, ენერგეტიკა ხომ გადაეცემა. და როცა ამ ენერგიას ვწყვეტ და უკან მიმაქვს ის, რამაც გამაგიჟა, იმიტომ ხომ არ მოდის აქტიურობა მეორე მხრიდან?

ზურა: უკან ის კი არ მიგაქვს, რამაც მასში გაგაგიჟა, შენ გაქვს ემოცია, რომელიც ვიღაცის მიმართ გაგიჩნდა, მერე კი მისი დანახვა აღძრავს თავად იმ ემოციას და ამის გამეორება გინდა. ეგ ემოცია შეგიძლია იმ ადამიანს მოაშორო და სხვაში ჩადო და მერე იმ სხვას რომ დაინახავ, იმაზეც გაგიჟდები.

სტუმარი: სხვისი შეფასება ჩემს არაცნობიერზე მაინც მოქმედებს. ვთქვათ, მე მაცვია რაღაც ყვითელი და ყველა მეუბნება, რომ სტაფილოსფერია. მინდა თუ არ მინდა, ჩემს არაცნობიერზე ეს მაინც მოქმედებს.

ზურა: თუ არაცნობიერზე მოქმედებს, მაშინ არაცნობიერი არ ყოფილა. თუ განცდაში გაქვთ, არაცნობიერი არ არის. სიტყვა ცნობიერზე მოქმედებს. დავაზუსტოთ: შეფასებას ერთი სქესი აძლევს მეორე სქესს. საკმარისი არ არის შენივე სქესის აღიარება იმისთვის, რომ დარწმუნდე რაღაცაში. შენ, როგორც კაცს, მაღალი თვითშეფასება რომ გქონდეს, თუ ნორმალური ხარ, ეს ქალებზეა დამოკიდებული. მათთან ურთიერთობა გიყალიბებს თვითშეფასებას. ისევე როგორც ქალს – კაცთან ურთიერთობა. ურთიერთობაში მაინცდამაინც სექსუალურ ურთიერთობას არ ვგულისხმობ. თუ ჩვენ სამსახურზე ვისაუბრებთ, იქ სხვა სფეროები მუშაობს, პროფესიული განვითარების შემთხვევაში – სხვა სფეროები. ანუ თვითშე-

ფასება ყალიბდება, როგორც სოციალურ გარემოში – საქართველოში, სამსახურში, მეგობრებში, კიდევ უფრო ვიწრო ჯგუფში – ოჯახში ინტერაქციებით, როდესაც სხვას ვედრები: რა ადგილი მიკავია მე აქ? და ამაზე სწორედ გარემო მიპასუხებს.

სტუმარი: ვთქვათ, არც სწავლობ, არც მუშაობ, არც შეყვარებული გყავს, რომ თვითშეფასება რაღაცით აიმაღლო. ესე იგი თუ შენი თავი ვერ იპოვე, როგორ უნდა მიხვდე, სად გრძნობ თავს კომფორტულად?

ზურა: აი, მაგალითად, წახვედი მონასტერში, მოიკვეთე ყველა და ურთიერთობა მართო ღმერთთან გაქვს. თუ ასე დააყენებ საკითხს, შენი თვითშეფასება შეიძლება მაღალი იყოს, იმიტომ რომ შენ ეს ნაბიჯი გადადგი. რეალიზაციას სადაც ხედავ, იქ ხდება თვითშეფასების გაზომვაც. თვითშეფასება თავისით არც აგეწევა და არც დაგეწევა, იმიტომ რომ ამაზე სულ არ გიფიქრია, მაგრამ შენ რომ იყო თანამშრომლებთან ერთად, მაშინ იფიქრებ, კოლეგებთან მიმართებით როგორი უნარები გაქვს და ეს იმოქმედებს თვითშეფასებაზე. არის ზოგადი წესები, რაც ყველას მოგვეთხოვება, ვინაიდან სოციალურ ვართ. მაგალითად, რომ მითხრათ, თქვენ დაბალი თვითშეფასება გაქვთ პროგრამირებაშიო, თუ მე პროგრამისტი არ ვარ, რა თვითშეფასება უნდა მქონდეს? საერთოდ

არ მაინტერესებს პროგრამირება. აქედან გამომდინარე, რასაც მივიჩნევ ჩემთვის მნიშვნელოვნად, იქ ვნახულობ ჩემს თვითშეფასებას. იქ ვეძებ, რომ ვიყო კმაყოფილი.

სტუმარი: აუცილებლად უნდა შევაფასო? მაღალი თვითშეფასება საშიშია, დაბალი თვითშეფასება საშიშია. შეიძლება, საერთოდ რომ არ გავაკეთო თვითშეფასება?

ზურა: ვერ შეძლებთ, არ გააკეთოთ, რადგან საერთოდ არ შეაფასო თავი, ნიშნავს, რომ სარკის წინაც არ დადგეთ. მიხდება თუ არ მიხდება? – ეს ხომ შეფასებაა?! ვამბობ, რომ სადაც მე მინდა ვიყო, იმ სფეროებიდან ყალიბდება თვითშეფასება. თვითშეფასებას განაპირობებს ჩემი სოციალური სტატუსი და პიროვნული „მე კონცეფცია“: როგორი ურთიერთობა მაქვს საკუთარ თავთან? მივალწიე იმას, რაც მინდოდა, თუ ვერ მივალწიე? 8 წლის წინ პირველი ინტერვიუ მქონდა. მახსოვს მკითხეს, ამხელა წარმატებას როგორ მიაღწიეთო და უკან მივიხედე, ვის ეკითხებიან-მეთქი? ვერაფრით აღვიქვი, მე თუ მეკითხებოდნენ.

ბავშვებთან დაკავშირებით ერთ რამეს მიაქციეთ ყურადღება. ყველაზე კარგი პერიოდი, რაც ადამიანს აქვს, ბავშვობაა. ამიტომ ნუ ვცდილობთ მშობლები, ბავშვები

დიდებად მალე გავხადოთ, ისედაც ეყოფათ ის ნერვიულობა და ის სისულელეები, რაც დიდებს ახასიათებთ. ამიტომ უაზრობაა, დააძალო მეორეკლასელს, გაარჩიოს მონეტარული პოლიტიკა და იცოდეს, ინვესტიცია რა არის. მეორეც: ნახეთ, როგორ სწავლობდა სკოლაში ყველა გენიოსი და მაგარი კაცი. ზოგი გამოგდებულია, ზოგი საერთოდ ვერ სწავლობდა. არასდროს დაუძალებიათ მათთვის, გამოსულიყო მაგარი ვიღაც. ვისი ბიოგრაფიაც გინდათ აიღეთ... დააცადეთ, ნუ გაარკვევთ მას პოლიტიკაში, ეკონომიკაში... კარგი პერიოდი აქვს. ნუ ვჩქარობთ ხოლმე რაღაცას. 5 წლის ბავშვი მიხსენეთ. ის ჯერ პატარაა. მე დავიწყო იმის გარჩევა, ასე რატომ იქცევა და ასე რატომ არ იქცევა? – ნებელობაა. თუ ეჭვი გვეპარება, რომ თავის ასაკს რამეში ჩამორჩება, მაგის შემოწმებას რა უნდა?! – მიიყვანეთ შესაბამის სპეციალისტთან.

სტუმარი: თუ ბავშვი უჭმელია, საკვების დაძალება თუ შეიძლება?

ზურა: მიუშვი ბუნებრივად. კი, რაღაც შეხსენებები საჭიროა, მაგრამ მაგ სიტუაციებში არ ვფიქრობ, რომ დაძალებებს რამე კარგი მოაქვს. ორგანიზმი არის იდეალური სისტემა. ის ყოველთვის მოითხოვს, რაც აკლია, რაც სჭირდება. მე ასე მგონია. ნუ ჩათვლით,

რომ მოგეცით პროფესიული პასუხი, ეს არის ჩემი შეხედულება დაძალებამზე.

სტუმარი: არის მიზანი, არის გეგმა, იწყებ ამ გეგმით ცხოვრებას, ყველაფერს აკეთებ, იბრძვი მიზნის მი-
საღწევად და ერთ მშვენიერ დღეს მიაღწიე ამ მი-
ზანს, მაგრამ დროც უკვე წასულია. იმდენი დრო და
ენერგია დაგჭირდა ამ ყველაფრისთვის, რომ მიზანმა
ფაქტობრივად აზრი დაკარგა. ხომ არ სჯობს, მიზნის
მისაღწევად 80-85 პროცენტს იყენებდე და ტოვებდე
იმის ალბათობას, რომ შეიძლება ან ვერ მიაღწიო და
გქონდეს გეგმა „ბე“, ან მიზნის მიღწევის სხვა გზები
მონახო და არ შეაკლა მას თავი, რადგან ზუსტად ეს
იწვევს მერე იმედგაცრუებას და შოკში ჩაგარდნას.

ზურა: თვითშეფასებაზე გეტყვით, რომ ნამდვილად ჯობია, არ გამორიცხოთ, რომ შეიძლება მიზანს ვერ მიაღწიოთ, რადგან ეს დაცვაა. რაც შეეხება მიზანს, გააჩნია, რას დავსახავ ამოცანად. ხშირად თვითონ პროცესი შეიძლება გავხადო სასიამოვნო. მიზანს ვერ მივაღწიო, მაგრამ პროცესით ვისიამოვნო. დავიწყე პროცესი და ვნახოთ, რა გამოვა, არ ჩავკეტე ფინალური ხაზი. იმედგაცრუებული არ ვიქნები, იმიტომ რომ არ დამითქვამს არც ბოლო ვადა, არც ის, რომ რაიმე კონკრეტულს მივიღებდი. მე დავიწყე ეს პროცესი და ვნახოთ, სადამდე მივალ... მაშინ ნაკლებ-

ბადაა ეს ფსიქოლოგიური მომენტი, რომ დრო მოვიდა, თუ არ მოვიდა და ა.შ. ახალგაზრდობაში რაღაცაზე ვიმუშავე, ვიმუშავე და აღმოვაჩინე, რომ ვილაცას ეს უკვე დაუწერია. ერთი მხრივ, იყო იმედგაცრუება, მაგრამ მერე გამეცინა, ორივე ავტორი ფსიქოლოგიაში ერთსა და იმავე შედეგამდე მივედით. თუ ჭადრაკს გეთამაშებით, თქვენ გვერდზე გაიხედეთ, მე კი ამ დროს ფიგურა მოგპარეთ და მოგიგეთ, ასე ვერავითარ სიამოვნებას ვერ მივიღებ. თუმცა არიან ადამიანები, რომლებიც ამისგანაც იღებენ სიამოვნებას. ასევე მნიშვნელოვანია, რომ როდესაც მე არ ვიცი, გამომივა თუ არა რაღაც საქმე, ვიღებ კეთების გადაწყვეტილებას შეცდომებიანად, ანუ თავიდანვე გააზრებული მაქვს, რომ შეიძლება არ გამოვიდეს. არასდროს დამიძალებია არც ერთი ადამიანისთვის, შეხედოს რაღაცას ისე, როგორც მე ვუყურებ. მაგრამ თავად უნდათ ხოლმე, რომ ჩემნაირად შეხედონ, რადგან ხედავენ, მე გაცილებით უკეთ ვარ, ვიდრე ისინი თავიანთი კონცეფციით. გააჩნია, რა სისტემას შეიმუშავებ გარემოსთან ურთიერთობისას, რა კონცეფცია გექნება. მე ვეცადე, მიმეგნო იმ კონცეფციისთვის, სადაც ურთიერთობები ლამაზია, პოზიტიურია, მარტივია, შემოქმედებითია და რაღაცის შექმნაზეა ორიენტირებული, და არა იმისთვის, სადაც ურთიერ-

თოხები რთულია, აგრესიაზე, დესტრუქციაზე, ნგრე-
ვასა და ტრაგედიაზეა დამყარებული. რა თქმა უნდა,
შემიძლია იმ კონცეფციაზეც გადავიდე. არის გამოთ-
ქმა: „ფუთი მარილი უნდა ვჭამო, რომ გენდო“, მაგ-
რამ მე პირიქით ვაკეთებ. მე მგონია, რომ ადამიანს
თუ არ ენდობი, ეს მისი შეურაცხყოფაა, რადგან მას
არაფერი დაუშავებია. მე ჯერ გენდობი და თუ რაღაცა
ისე არაა, მერე ვაკეთებ ურთიერთობის კორექტირე-
ბას. მე ასეთი ხედვა მაქვს, ვიღაცას ისეთი ხედვა აქვს
და, მგონი, მე გაცილებით უკეთ ვცხოვრობ, ვიდრე ის
ადამიანი, იმიტომ რომ ის იტანჯება, მე კი არ ვიტან-
ჯები რატომღაც. მას ბევრი პრობლემა აქვს, მე – არა.
და ჩვენ ხომ იქით მივდივართ, რომ ნაკლები პრობ-
ლემა გვქონდეს. ამიტომ გიზიარებთ ჩემს ფსიქოლო-
გიურ შეხედულებას, იქნებ გამოგადგეთ ეს ვარიანტი,
თორემ ყველას შეგიძლიათ, დარჩეთ თქვენს აზრზე.
სტუმარი: რამდენად მნიშვნელოვანია, პატარაობიდან-
ვე იზრუნო, აუმაღლო ბავშვს თვითშეფასება?

ზურა: ძალიან მნიშვნელოვანია და გეტყვით, რატომ.
არიან ადამიანები, ისევე როგორც ცხოველები, რომ-
ლებიც დედის გარეშე ვერაფერს გააკეთებენ, ანუ აპ-
რიორი ურთიერთობაზე არიან დამოკიდებული, სხვა
შემთხვევაში ცოცხალი ვერ იქნებიან. დედამ უნდა
აჭამოს, დედამ უნდა გაათბოს და ა.შ. იმისათვის, რომ

ეს პიროვნება დამოუკიდებელი გახდეს, სჭირდება თავდაჯერებულობა, რომ დედის გარეშე და მამის გარეშე რაღაცებს შეძლებს. თუ ჩვენ თვითშეფასებას არ ავუწევთ, ის კიდევ დიდხანს იქნება დამოკიდებული დედასა და მამაზე. ეს პროცესი ძალიან ზუსტად სამართავია, რომ თვითშეფასება იმდენად აუწიო, დამოუკიდებელი იყოს და არ გადააჭარბო. მისცე პოზიტივი იქ, სადაც პოზიტივია საჭირო, მაგრამ არ შეუქმნა თავის თავზე გადაჭარბებული თვითშეფასება. არის ოჯახები, სადაც მიიჩნევენ, რომ ბავშვს გაზრდის დროს ნეგატიური ემოცია უნდა ააცილო. გავა გარეთ, შეხვდება ნეგატიური ემოცია და ის ამისთვის მზად არ არის. შემდეგ კი გადადის სტრესში. ამიტომ ნეგატიური შეფასებაც შეიძლება ბავშვთან, მაგრამ იმას არ ვამბობ, რომ ცემა-ტყეპაზე გადახვიდეთ. უნდა იცოდეს, რომ რაღაცებზე ნეგატივი იქნება, გარემოა ასეთი. როგორც კი თქვენ მოგცილდებათ, მიიღებს იმ ნეგატივს, რომელიც ცხოვრებაში არ უნახავს. ასაკის მატებასთან ერთად უნდა გაუმყარო თავისი თავის რწმენა. ეს კი მხოლოდ თვითშეფასებით კეთდება.

სტუმარი: შექცებით მოდის ეს?

ზურა: შექცებით, მოწონებით. 11-12 წლამდე მიჰყვება, 12 წლის მერე უკვე მშობლის შეფასება ნაკლებად აინტერესებს. მას აინტერესებს, თავისი თანატოლები

რას ფიქრობენ. ამიტომ გაგვიგია მშობლებისგან, რა კარგად სწავლობდა და გარდატეხის ასაკში რა მოუვიდაო. ამ დროს ბავშვი იწყებს მტკიცებას, რომ ის პიროვნებაა და მშობლებს უპროტესტებს თავისთვის საზიანო რაღაცებს. რაღაცებს აკეთებს, რითაც გამოხატავს, რომ დამოუკიდებელია. კლასელებთან ურთიერთობისგანაც იღებს თვითშეფასებას, ამიტომ მათგან ითხოვს აღიარებას. ხანდახან არის ხოლმე, თავის კლასელებთან არ არის კარგად, მაგრამ შენს მეგობრებთან კარგად არის. დიდებთან უადვილდება იმიტომ, რომ მათ აღიარების სხვა სისტემა აქვთ. ან პირიქით... რამდენს დაურეკავს და უთხოვია ჩემთვის, ჩემს ბავშვს შეხვდითო. ერთხელ 29 წლის კაცი მოიყვანა მამამ. მიმართვაც ვიცით ხოლმე: „ბავშვებო“. პირველ კურსზე რომ შევდივარ, კი, პატარები სხედან, მაგრამ ასე არასდროს ვეუბნები, ამით მხოლოდ და მხოლოდ აპროგრამებ მათ.

სტუმარი: ბატონო ზურა, 12 წლის გოგონა მყავს და ძალიან შეიცვალა, ჩემი აზრით, თანატოლების ზეგავლენით. შეიძლება მშობელი ამ დროს რაღაცნაირად ჩაერთოს? განცდა აქვს, რომ ლამაზი აღარ არის, აღარაფერი მოსწონს თავისი. მშობელმა რა შეიძლება გააკეთოს ამ დროს, რაღაც ოქროს შუალედი რომ დავიჭირო?

ზურა: რთული ასაკია. ის აღარ არის პატარა, რომ პატარის ენაზე ელაპარაკო, მაგრამ ჯერ არც დიდია, რომ დიდივით ელაპარაკო. ესე იგი სადღაც შუაში უნდა გაიარო, არც – იქით, არც – აქეთ. ჩემს შვილებს არ მოუწიათ ჩემთვის იმის მტკიცება სხვადასხვა რიტუალით, რომ პიროვნებები არიან. ამის აღიარება თავადვე დავიწყე, 8-9 წლიდან მივაჩვიე. მეკითხებიან ხოლმე, როგორ დავიწყო იმის აღიარება, რომ პიროვნებები არიან? ძალიან მარტივი ელემენტებია. მაგალითად, ტელევიზორს უყურებს. შემოძლია ვუთხრა: „მოიტა პულტი, უნდა გადავრთო, შენ წადი, იმეცადინე“. ამის მაგივრად ვეკითხები: „მეც მინდა ყურება და მექნება ამის საშუალება?“ რადგან ვეკითხები, ვაღიარე მისი ინტერესები, შესაბამისად, ვაღიარე მისი პიროვნება. მან მითხრა, აი, 10 წუთში, რა, მამა. ესე იგი, აიღო პასუხისმგებლობა, რომ 10 წუთში მომცემს პულტს. თუ დააგვიანა, შემოძლია შევახსენო, იმიტომ რომ შეთანხმება დაირღვა. სულერთია, ვის შეუთანხმდებით, ბავშვს თუ დიდს. მე და თქვენ რომ შევთანხმდეთ, ყოველთვის შეგიძლიათ მისი შესრულება მომთხოვოთ. თუ მეკითხება, შეიძლება, გაკვეთილი არ ისწავლოს? ვეუბნები, შენი ნებაა, მაგ გადაწყვეტილებას შენ იღებ, ოღონდ დავძენ, თუ არ ისწავლი, ასე და ასე მოხდება. ვფიქ-

რობ, ამან განაპირობა ის, რომ ამ ასაკში მტკიცებუ-
ბი არ დასჭირდათ.

სტუმარი: ცოტა რთული გადაწყვეტილება რომ იყოს
მისაღები, მაგალითად, სკოლიდან უნდა გამოსვლა.
აქაც უნდა გავყვეთ?

ზურა: გამოვიდეს. ოღონდ ახლა არ დაიწყეთ ეგ ექსპე-
რიმენტები, თავიდან უნდა დაიწყეთ. არ დამიჯერებთ,
მაგრამ მართლა არ გვითქვამს მე და ჩემს მეუღლეს
ბავშვებისთვის, ისწავლეო. თვითონ სწავლობენ. ერთ-
მა მითხრა, რას ლაპარაკობ, მეც ასე დავაპირე, მაგრამ
რომ არ ვუთხრა ისწავლონ, საერთოდ არ იმეცადინე-
ბენო. ამას ნელ-ნელა უნდა მიყოლა, ეტაპობრივად.
ყველა ერთნაირი არ არის, მაგრამ, ამავე დროს, ყვე-
ლაზე ერთნაირი რაღაც მოქმედებს. სწორი მიდგომა
უნდა. აქ აქცენტები შეიძლება სხვანაირად დავსვათ.
თუ თქვენი შვილი 18 წლისაა, იგი ზრდასრულია. შესა-
ბამისად, გადაწყვეტილებები იურიდიულადაც და მო-
რალურადაც შეუძლია თავად მიიღოს. ერთადერთი,
რა გადაწყვეტილებებზეც შეგიძლიათ შეეკამათოთ,
რადგან თქვენს სახლში ცხოვრობს, თქვენ აძლევთ
ფულს, შეგიძლიათ მოსთხოვოთ გარკვეული წესების
დაცვა. ესეც ჩვეულებრივია. გინდაც შვილი არ იყოს,
თქვენთან თუ ცხოვრობს და თუ არჩენთ, რაღაცები
უნდა შეგითანხმოთ, დანარჩენი არის თავისი. როცა

ადრე ვლასპარაკობდი ამ თემაზე, რატომღაც დარბაზში მსხდომთაგან ყოველთვის ვიღაცა ორი გოგო წამოხტებოდა და მეუბნებოდნენ: „ჩვენ დამოუკიდებლები ვართ სახლში“. ბიჭები არ ამბობდნენ. მე ბევრგან ვკითხულობ ლექციებს და სულ ერთი და იგივე მეორდება. ვეკითხები: დარწმუნებული ხართ? მეუბნებიან: კი. მაშინ ვეუბნები: ახლა ჯგუფი გაჩუმდება, დედას და მამას დაურეკეთ და უთხარით, რომ ბიჭი გაიცანით და დღეს სახლში არ მიხვალთ. ვერ აკეთებენ, არიან გაწითლებულები, დანარჩენი ყველა კვდება სიცილით, ესენი მიყურებენ გაბრაზებულები. და რატომ არ რეკავ, თუ თავისუფალი ტიპი ხარ? მერე ყველგან ერთი და იგივე ხდება: პაუზის შემდეგ მეკითხებიან, შვილები თუ მყავს. ვეუბნები, რომ მყავს. ახლა მათი ბოლო იმედი: ბიჭები თუ გოგოები? რომ ვეუბნები, გოგოები, მათ სახეზე კმაყოფილება იკითხება: „ნახე, ახლა რას გიზამთ!“ კითხვა მოდის: თქვენმა შვილმა რომ დაგირეკოთ და ეგეთი რამ გითხრათ, რას გააკეთებთ? მე ვეუბნები, რომ თუ ზრდასრულია, ვეკითხები, დარწმუნებული ხარ, რომ სწორად იქცევი? თუ მითხრა, რომ დარწმუნებულია, ვეუბნები: კარგი დრო გაატარე. ახლა სხვა რეაქციაა: ამ გოგოებს პირი აქვთ დაღებული და ბიჭებს ვეზიზღები. ცოტა ხანი მაგარი კაცი ვიყავი და ახლა ეს რა ვთქვი! ახლა მიწევს ბიჭებთან

ლაპარაკი, რომ ვუთხრა სტანდარტული ფრაზა: „ბიჭებს გაჩვენებ, მოეთრიე სახლში!“ ან რამე მსგავსი. რა თქმა უნდა, მოვიყვან, მაგრამ შემდეგი ზარი იქნება: „ლიკასთან ვრჩები სამეცადინოდ“. განსხვავება ეგ არის. მე შვილთან მინდა ურთიერთობა. გინდათ ეგეთი „სირაქლემი“ მამები იყოს, რომლებმაც არ იცით, რა ხდება? მე ბევრი რამე ვიცი, მშობლებმა არ იციან იმდენი. იმდენი შეხვედრა მაქვს, ძალიან კარგად ვიცი, როგორ ცხოვრობენ. მე ნამდვილი ურთიერთობები მინდა. შიში იმისა, რომ ამ ურთიერთობით დავკარგავთ შვილს, ტყუილია. პირიქით, ეს მეტი კონტროლის საშუალებას გაძლევს: ის გეკითხება. რამდენი მოსულა და უთქვამს, მამაჩემმა რომ გაიგოს, მომკლავს. და ჰგონია, რომ მართლა მოკლავს. მამამისს არ ვიცნობ, შეიძლება მოკლას, შეიძლება არ მოკლას მაგრამ ამას ასეთი განცდა აქვს და სისულელეს სისულელეზე აკეთებს. თუ მისცემ თქმის საშუალებას, მაშინ გალიარებს, მაშინ უყვარხარ, მაშინ ხარ ავტორიტეტი. მაშინ შენს სიტყვას ფასი აქვს და შეიძლება ნორმალურ ცხოვრებას დაუბრუნდეს. ნუ გეშინია, არსად არ არის გამქცევი.

სტუმარი: კომუნისტების პერიოდში რატომ ჩამოყალიბდა აზრი, რომ ბავშვს გააფუჭებს ბევრი შექება?

ზურა: ბევრ შექებაზე არ არის ლაპარაკი, თქვენს სიტყვას ფასი უნდა ჰქონდეს. ის, რასაც ხშირად ამბობთ, ფასს

კარგავს. ამიტომ შეეძება საჭიროა, მაგრამ მოზომილად. თუ მე ყველაფერზე გეუბნები, რომ კარგი ხარ, ჩემი სიტყვები აღარ მოქმედებს. ამიტომ აქ ლაპარაკია, რაზე, როგორ და რანაირად ვამბობ. უნდა ვიცოდე, სად სჭირდება მას შეეძება და სად – არა? მაგალითად, მოვიდა ბავშვი და მეუბნება: იცი, მე დღეს 10-იანი მივიღე! მაგარი ნიშანი მიიღო, მაგრამ არანაირ აღტაცებას არ გამოვხატავ, მშვიდად ვიღებ მის სიტყვებს. მეკითხება: არ გაგიხარდა? მე ვეუბნები: შენ უნდა გაგიხარდეს, ეს შენი მიღწევაა. ამისგან არ შევქმნი დღესასწაულს. არ შევაქე იმიტომ, რომ ეს ჩვეულებრივი ამბავია. აქ არ მიმაჩნია საჭიროდ შეეძება. იქ, სადაც თავდაჯერება სჭირდება, კი ბატონო, შევაქებ.

სტუმარი: და თუ ასე უკურეაქცია არ მიიღო, სწავლას არ მოუკლებს?

ზურა: არა. უნდა იცოდეს, რომ ნიშნები, ცოდნა მშობლებისთვის კი არა, თავისთვის არის. ამიტომ თვითონ გაუხარდეს, ახტეს და დახტეს. მე შემიძლია ვუთხრა, ყოჩაღ. მაგრამ ეს არ არის ის, რაზედაც შამპანური უნდა გავხსნა და ვიზიმიო.

სტუმარი: მშობლისთვის რატომ უნდა იყოს ან არ იყოს გასახარებელი, რომ შვილი კარგ ნიშანს მიიღებს? მას ხომ უნდა უხაროდეს, მისი შვილი განათლებული იქნება.

ზურა: მე შეიძლება ბევრი რამე მწყინდეს ან მიხაროდეს, მაგრამ ბავშვთან არ არის დემონსტრირება საჭირო. უნდა გააგებინო, არის რაღაც, რაზედაც ის არის პასუხისმგებელი. როდესაც ჩემი ბავშვი სწავლობს, ვისთვის აკეთებს ამას? თავისთვის. ამიტომ, რომ ისწავლა, მე რატომ უნდა ვირბინო გახარებულმა? თუ დავრბივარ და მიხარია, ესე იგი არ მჯეროდა მისი, ხომ? ესე იგი არაჩვეულებრივი ამბავი მოხდა? ამით უკვე დავწიე მისი თვითშეფასება. ვეუბნები, რომ ეგ ეგრეც უნდა იყოს. თუ მეკითხები, კარგია თუ ცუდია, გეუბნები: კარგია.

სტუმარი: ახლა მოდაშია ეს „თვითსიყვარული“, ნარცისიზმი... თვითშეფასებას აიმაღლებ, თუ შეიყვარებ საკუთარ თავს და ამის ათასობით სავარჯიშო არსებობს. წინა თაობისგან ხშირი იყო ასეთი შეფასება: ეს შენ ცუდად გამოგდის, ყველაზე ცუდად სწავლობ და ა.შ. ეს „თვითსიყვარულზე“ ხომ მოქმედებს, რაც საბოლოოდ თვითშეფასებას გიგდებს და ამაზე მუშაობა უკვე მოზრდილ ასაკში გიწევს.

ზურა: საიდან მოგვაქვს ის, რომ ძველი თაობა შვილებს ლანძღავდა?! ფილმებში ხომ გინახავთ, პრობლემური ჯგუფი რომ იკრიბება სხვადასხვა თემაზე სასაუბროდ? ძალიან ცნობილმა ფსიქოლოგმა კარლ როჯერსმა მოიგონა ეს მეთოდი. მთელი მეთოდი

სწორედ ეგ იყო. ვიკრიბებით პრობლემური ხალხი და, ვარკვევდით ვინ როგორ დაძლია. იქ მთავარი მომენტი ემპათია, ანუ თანაგანცდა. საქართველოში ჩამოსული იყო და ამ მეთოდმა აქ ვერ გაამართლა, აზრი არ ჰქონდა, რადგან ემპათიურობა ქართველს ისედაც აქვს. ახლა, რაც სოციალური ქსელი განვითარდა, ემპათია იკარგება. ის, რაც ადრე ჩვეულებრივი რამ იყო ურთიერთობებში, ახლა დეფიციტია და ოდნავ ემოციას თუ გამოავლენ, ამან კაცი შეიძლება აღაფრთოვანოს. 25 წლის წინ თბილისში ჩემს ნაცნობს ასეთი ისტორია გადახდა: ყაჩაღი დახვდა, ფული მომეცო. მაშინ ამ ჩემს ნაცნობს არც ცოლი ჰყავდა და არც – შვილი. საიდან მომაგონდა, არ ვიცი, მაგრამ ვუთხარი, დამანებე თავი, ბავშვი დამელუპაო. იმ ყაჩაღმა დანა შეინახა, მოჰკიდა ხელი, წაიყვანა რესტორანში, დალიეს და ფული აქეთ მისცა. ყაჩაღის ემპათიას ხედავთ? იქ, სადაც ტექნიკური პროგრესი გაცილებით დიდია, ურთიერთობებში ემოციების დეფიციტია. ჩემი ნაცნობი იყო ჩასული შტატებში, ოჯახში ცხოვრობდა. იქ როგორ არის, იცი? ცოლქმარს „გამარჯობა, ძვირფასო“ და „გაგიმარჯოს, საყვარელო“-თი აქვს ურთიერთობაო. ჯერ ვიფიქრე, რა მაგარი ურთიერთობა აქვთ, მაგრამ მერე მივხვდი, რომ ეს არის სიტყვები, რომელთა უკანაც ემოცია

არ არისო. ეს ფორმაა, რომელიც ხშირ შემთხვევაში დაცლილია ემოციისგან, რაც, მაგალითად, ნაკლებად ახასიათებს სამხრეთულ კულტურას. ერთხელ ისრაელში ვიყავით და რაღაც თქვა, მწარედ გაჰკრა ამერიკელებს. რას ლაპარაკობ, ხომ დაგეხმარნენ-მეთქი. აგისხნო. როცა ამერიკელი მეკითხება, როგორ ხარო და მე ვიწყებ მოყოლას, ვგრძნობ, რომ არ აინტერესებსო. შენ რომ გელაპარაკები, როგორც არ უნდა იყო, ვიცი, რომ ახლა ნამდვილად ჩემთან ხარო. ახლა რაც შეეხება მეორე მომენტს: თუ შენი თავით არ ხარ კმაყოფილი, თუ შენს თავს არ სცემ პატივს, აპრიორი უკმაყოფილო ხარ. აქედან გამომდინარე, შენი რეაქციები, აღქმა და ბავშვთან მიმართებაც სხვა არის. ხასიათზე რომ არ ხარ, მაშინ ხომ არ გინდა ვინმესთან კონტაქტი, როცა კარგად გრძნობ თავს, მაშინ ხარ კარგი ტიპი. ამაზეა საუბარი, სავარაუდოდ, და არა რაღაც ნარცისიზმზე. ამიტომ სხვას რომ პატივი სცე, შენს თავს უნდა სცე პატივი. სხვა რომ გიყვარდეს, შენი თავის სიყვარული უნდა იცოდეს.

სტუმარი: როდესაც ვზრდით შვილებს, რამხელაა არ უნდა იყვნენ, ისინი ხომ ჩვენგან გრძნობენ ამ პატივისცემას. თუ მათ თავი ბავშვობიდანვე ინდივიდებად და პიროვნებად აქვთ წარმოდგენილი, მერე ასეთი

ადამიანებისთვის უფრო მარტივი იქნება საზოგადოებისგან თავისი თავის პატივისცემა მოითხოვონ. არ გაჩერდება იქ, სადაც მას პატივს არ სცემენ...

ზურა: ბავშვისთვის მნიშვნელოვანი მართო ის არ არის, უთხრა, რა როგორ გააკეთოს, ბავშვისთვის მთავარია ქცევითი მოდელები. თუ მინდა, რომ ბავშვმა ბევრი იკითხოს, ჩიჩინი: „ბევრი იკითხე!“ არ მოქმედებს მასზე. მასზე მოქმედებს ჩემი ქცევა. მან უნდა მნახოს, რომ კკითხულობ, მოვიდეს და მკითხოს, რას ვაკეთებ. ბავშვი ეძებს ქცევით მოდელებს და არა, ასე ვთქვათ, თეორიებს. ამიტომ პატივისცემა თუ გვინდა, მან უნდა დაინახოს, რომ სახლში უფროსები ერთმანეთს პატივს სცემენ, რაც ხშირად არ ხდება. რამდენჯერ დაგვიწყებიათ, რომ ბავშვი სახლშია და ორი უფროსი იმ თემებს ეხებით, რასაც ბავშვის თანდასწრებით არ უნდა შეეხოთ. გგონიათ, რომ ბავშვი ამას არ აღიქვამს. სულ ზურგით რომ იჯდეს, სულ თავისთვის რომ იყოს, მგრძნობიარეა, ხედავს და ეს ქცევები მისთვის მნიშვნელოვანია. რასაც თქვენ ამბობთ, მართალი ხართ, მაგრამ ეს არის მთლიანად, მთელ სიტუაციაში. ოჯახში კი აქვს იმის საშუალება, რომ ზუსტად ის მიიღოს, რაც ჩვენ გვინდა. სხვაგან ვერ აკონტროლებ. მაგრამ ოჯახში მეორე ბავშვთან ურთიერთობა, სტუმართან ურთიერთობა, თქვენ შო-

რის ამრების გაცვლა, რომელსაც ის ესწრება, შეფასებათა სისტემა – ეს ყველაფერი მასზე მოქმედებს. ამიტომ გასათვალისწინებელია ეს მომენტები.

სტუმარი: დაბალი თვითშეფასება და შეცდომის დაშვების შიში. ეს ორი სხვადასხვა ასპექტია, თუ ერთი და იგივე?

ზურა: ამ შემთხვევაში, მე როგორც დავსვი საკითხი, სხვადასხვაა. მე შეიძლება საერთოდ არ მქონდეს დაბალი თვითშეფასება. შეიძლება კონკრეტული რაღაც მქონდეს გასაკეთებელი და შეცდომის მეშინოდეს. ეს არ არის დამოკიდებული დაბალ თვითშეფასებაზე. შეცდომა ხანდახან უნდა მოგივიდეს, რომ მოქმედება არ გააჩერო. უნდა მიიღო, რომ შესაძლებელია, შეცდომა მოგივიდეს. თუ ვერ მივიღე გადაწყვეტილება, არგუმენტები გამეყო შუაზე – გავაკეთო რაღაც, თუ არ გავაკეთო – ვამბობ: ვაკეთებ, გინდაც შეცდომა იყოს. არა უშავს, რა პრობლემაა! წარმოიდგინეთ, შეცდომას რომ არავინ უშვებდეს, რა უინტერესო იქნებოდა ცხოვრება. წარმოიდგინეთ, ყველა სწორად მოქმედებს, ყველაფერი დალაგებულია და არაფერია საინტერესო. ეს ნიშნავს ცხოვრების სტანდარტიზებულ პროცესს.

სტუმარი: ესე იგი მაღალი თვითშეფასება ვისაც აქვს, არ აწუხებს შეცდომის შიში?

ზურა: მაღალი თვითშეფასება გამოირიცხავს შეცდომის შესაძლებლობას და ზუსტად ეგაა დაბრმავება.

სტუმარი: როგორ შეგვიძლია დავეხმაროთ ადამიანებს, თვითშეფასება აიმაღლონ?

ზურა: ხომ გითხარით, რომ პატარა, მარტივი ნაბიჯების გაკეთების სტიმული უნდა მივცეთ. მაგალითად, ვილაც ფიქრობს, რომ არ არის სიმპათიური. თუ კომპლემენტს ეტყვი, დაიმორცხვებს და გაელიმება. ჩათვალე, რომ უკვე კარგ ხასიათზე გაუშვი. უკვე ერთი საფეხურით ასწიე მისი თვითშეფასება. ასე რომ, უნდა იცოდე, სად, როდის და როგორ თქვა. ნათქვამი არ უნდა იყოს ყალბი, რომ ეჭვი შეიტანოს. მან უნდა დაიჯეროს, რასაც ვეუბნები. თუ ზოგადად მინდა თვითშეფასების აწევა, ეს ხდება ძალიან მარტივი ამოცანების მიცემით, რომელიც იცით, რომ ყველა შემთხვევაში გამოვა. ადამიანი ამბობს, მე ვერ ვისწავლი მათემატიკას. გაუჩინე, აბა, აზარტი. მასწავლებელიც ხომ ეგ არის? თქვენ რომელი საგნებიც გიყვარდათ, საგნები არაფერ შუაშია, მასწავლებელია შუაში. გაუხდი საინტერესოს? მაშინ მიჰყვება, არ გაუხდი და – არა.

სტუმარი: ჩვენზე ძალიან მოქმედებს სოციუმი: „რას იტყვიან“, „რას იფიქრებენ“. ამის გამო რაღაცებს არ ვაკეთებთ, დამოკიდებული ვართ მათ შეფასებაზე. ახლობლის აზრის გაუთვალისწინებლობა კიდევ

უფრო რთულია. ვთქვათ, რაღაცის გაკეთება გინდა, მაგრამ შენს ახლობელს, ვინც სულერთი არ არის შენთვის, არ მოსწონს შენი განზრახვა. თან გინდა გააკეთო, თან არ გინდა, მასთან ურთიერთობა გააფუჭო...

ზურა: თუ ის ადამიანი შენთვის მნიშვნელოვანია, რატომ უნდა უგულვებელყოთ მისი აზრი? ასეთ დროს სჯობს მას გულწრფელად დაელაპარაკოთ. გახსნილი კომუნიკაცია ძალიან მნიშვნელოვანია. შეიძლება გითხრათ, გააკეთე, რაც გინდაო. ამ შემთხვევაში აკეთებთ. თუ საპირისპირო გითხრათ და გაიაზრებთ, რომ მასთან ურთიერთობა უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ის, რის გაკეთებასაც აპირებდით, აღარ გააკეთებთ. აკეთებთ იმას, რასაც უფრო მნიშვნელოვნად მიიჩნევთ. ზოგადად ყველა გადაწყვეტილება თქვენი გადაწყვეტილებაა. რაც არ უნდა გააკეთოთ, ის თქვენი არჩევანია და იყავით კმაყოფილი ამ არჩევანით. თუ გადაწყვეტთ, რომ მის გამო არ გააკეთოთ, ეს თქვენი გადაწყვეტილებაა და ბედნიერი უნდა იყოთ იმით, რომ ეს მისთვის გააკეთეთ. ასევე შეგიძლიათ საპირისპიროდ მოიქცეთ და ესეც თქვენი გადასაწყვეტია. ესე იგი ეს უფრო მნიშვნელოვანი ყოფილა და იყავით კმაყოფილი ამ გადაწყვეტილებითაც. ორივე ერთად ხშირად არ გამოდის. შენ თან გინდა ისეთი

რაღაც გააკეთო, რაც იმას არ უნდა, და თან გინდა, ისიც ბედნიერი იყოს – ეს ისეთ კაცებს ახასიათებთ, რომლებსაც უნდათ, საყვარელი ჰყავდეთ, ცოლი შეეჩვიოს ამ ამბავს, თან გაუხარდეს და უთხრას: აქ მოიყვანე, სად დადიხართ... აირჩიე და კმაყოფილი იყავი შენი არჩევანით. თუ არა ხარ კმაყოფილი, ნუ ირჩევ. არ იცი, აქედან რომელი აირჩიო? კენჭი ყარე. გაურკვევლობას ნამდვილად ეს სჯობს. მაგრამ რა-საც გააკეთებ, ის შენი არჩევანია და მას პატივი ეცი!

ურთიერთობების ფსიქოლოგია

პირველ რიგში, ყურადღება უნდა გავამახვილოთ ბავშვებთან ურთიერთობაზე. ალბათ, ხშირად გაგიგონიათ: აუტიზმი, აუტისტური სპექტრი და ა.შ. მშობლები დარბიან ექიმებთან, ბავშვი ჩაკეტილია და უკონტაქტო. ჯერ უნდა ვიცოდეთ, რომ ამ ასაკობრივ დიაპაზონში (2.6 დან 4 წლამდე) ბავშვი თავისთავად გადის განვითარების ასეთ სტადიას – თავის ფანტაზიებში იკეტება, საკუთარ თავს ელაპარაკება, თავისთვის თამაშობს და გარემოსთან ნაკლები კონტაქტი აქვს. ეს ბუნებრივია და არაფერია საშიში. მეორე საყურადღებო მომენტი უფრო გამძაფრებული გამოვლინებებია და ამაში მშობლების წვლილიცაა, რადგან ექვსი თვის ბავშვს უკვე აძლევენ მობილურს. მინახავს, ერთი წლის ბავშვი ხელს როგორ აჭერს ლილაკებს, შედის “Youtube”-ზე და უყურებს ვიდეოებს. მშობლებისა და ძიძებისთვის ეს მომგებიანია. სანამ ბავშვი ამითაა დაკავებული, უფროსი თავისუფა-

ლია. ხანდახან ტელეფონს ტელევიზორი ანაცვლებს – ესეც კარგი საშუალებაა ბავშვის გასაჩერებლად.

შესაბამისად, ურთიერთობების ჩვევას, რომელიც ბავშვს სჭირდება, ჩვენ თვითონვე ვანაცვლებთ, რადგან მას მხოლოდ ტექნიკურ მოწყობილობებთან აქვს ურთიერთობა, გარე ურთიერთობების შესახებ კი არაფერი იცის. საყურადღებოა ისიც, რომ ბავშვი უფრო სწავლობს არა იმით, რასაც ვეუბნებით, არამედ იმით, რასაც ხედავს, ანუ იღებს ქცევით მოდელს.

ქცევითი მოდელი უაღრესად მნიშვნელოვანია. სხვა-ნაირად ბავშვი ვერაფერს ისწავლის. ამიტომ ასეთი გამოთქმები (მიდგომები) – „ბავშვებს ქცევითი სტერეოტიპები არ უნდა მივცეთ, რადგან სტერეოტიპი ცუდია“ – აზრს მოკლებულია.

სტერეოტიპი – ეს არის ფსიქიკის ფუნქცია, მოერგოს გარემოს. თქვენ რომ სტერეოტიპი არ გქონდეთ, ნიშნავს, რომ ყველა კარზე მუდმივად უნდა მიგითითონ: „ის კარია“. წინააღმდეგ შემთხვევაში, ვერაფრით გაიგებთ, რა არის კარი. სტერეოტიპი ხელს უწყობს ფსიქიკური პროცესების ეკონომიას: კონკრეტულ ინფორმაციას ვფლობ და შესაბამისად ვიქცევი, რადგანაც გარკვეული ცოდნა მაქვს.

ბავშვი თქვენგან ელოდება ქცევის მაგალითს. მაგალითად, მას უჭირს დასწავლა, მხოლოდ ინფორმაციის მიწოდება მისთვის საკმარისი არ არის. შესაბამისად,

როდესაც ჩვენ გვინდა, რომ ბავშვმა ბევრი იკითხოს, ის უნდა ხედავდეს, რომ ჩვენც ვკითხულობთ.

ბავშვებში ძლიერია ფანტაზიის უნარი, რომელიც გონების განვითარებას ემსახურება. ხშირად მშობელს ბავშვი მატყუარა ჰგონია. ამიტომ კარგად დაუკვირდით, ბავშვი იტყუება თუ ფანტაზიურობს. მაგალითად, ინფორმაციის მიწოდებისთვის წიგნის წაკითხვა უფრო კარგია, თუ ფილმის ნახვა? დაუკვირდით, ფილმს თავისი შეზღუდვა აქვს: ხატები მზა სახითაა მოცემული, წიგნი კი ფანტაზიის, წარმოსახვის უნარს ავითარებს. შესაბამისად, წიგნი და ფილმი ერთმანეთის ურთიერთჩამნაცვლებელი კომპონენტები არ არის. ფილმი არ ცვლის კითხვას.

გასათვალისწინებელია ასევე გარდატეხის პერიოდი (12-15 წელი), როდესაც ჩვენ კრიტიკული მომენტი გვაქვს (ოლონდ სამხრეთული ტიპის ქვეყნებში ასაკობრივი დიაპაზონი ოდნავ განსხვავებულია). ეს არის პერიოდი, რომელსაც ყველა ჩვენგანი გადის, მაგრამ არავის გვახსოვს, რა განცდები გვქონდა. წინააღმდეგ შემთხვევაში, არაფერი გაგვიკვირდებოდა ამ ასაკის ბავშვებისგან. მშობელი ხშირად შეფოთავს: „დამჯერი ბავშვი იყო, კარგად სწავლობდა და უცებ აურია, აღარაფერს მიჯერებს და აღარც გაკვეთილებს აკეთებს“. რატომ ხდება ეს? უკვე აღვნიშნეთ, ადრეულ ასაკში ბავშვი ქცევით მოდელს იღებს და მისთვის ავტორიტეტს

მშობელი და მასწავლებელი წარმოადგენს. ბავშვი ცდილობს, რომ შეაქონ, შეათასონ უფროსებმა, მშობლებმა, მასწავლებელმა. კრიტიკულ ასაკში, როდესაც ჩნდება „მე“-ს განცდა, ებადება კითხვა: „ვინ ვარ მე?“ მოზარდს თქვენს შეფასებებზე მეტად საკუთარი სტატუსი და თანატოლების აზრი აინტერესებს. იწყებს ბრძოლას, მტკიცებას, რომ ის პიროვნებაა.

გარდა ამისა, კრიტიკული ასაკის თანამდევი პროცესები ჰორმონალური ცვლილებებია. ბავშვი ადვილად აღგზნებადია. მაგალითად, ამ ასაკში გოგონებისთვის გარეგნობა ხდება ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი საკითხი. ხშირია სახეზე სხვადასხვა ტიპის გამონაყარი, რაც ასევე ძალიან მოქმედებს მოზარდზე. შესაბამისად, გასათვალისწინებელია, რომ ეს არის პერიოდი, როდესაც ჩვენ ვერ ვესაუბრებით ბავშვს, როგორც პატარას და როგორც მოზრდილს. აღმოსაჩენია ზღვარი, რადგან ამ დროს ძალიან მგრძნობიარენი არიან და ვერც გათვლით, რაზე შეიძლება ჰქონდეთ რეაქცია. თქვენთვის უწყინარი სიტყვები მოზარდმა შეიძლება ტრაგედიად აქციოს.

ერთი ამბავი მახსენდება. კლასის ჟურნალში, რომელიც ერთ-ერთ გოგონას ებარა, ბავშვებმა ნიშნები ჩაწერეს. დირექტორმა ამ გოგოს მოსთხოვა პასუხი. ისიც იძულებული გახდა, ეთქვა ვინ ჩაწერა, რის გამოც კლასისგან რისხვა დაატყდა თავს,

მაბეზლარა ეძახეს და ეს ბავშვი მერვე სართული-
დან გადმოხტა. ასეთი მგრძნობიარობა ამ ასაკის-
თვის დამახასიათებელია.

ადამიანი სოციალური არსებაა და დაბადებიდან
სიცოცხლის ბოლომდე გადის სოციალიზაციის პრო-
ცესს. ეს ნიშნავს, რომ საზოგადოებრივი ნორმები მისი
ნორმები ხდება და ისინი განსაზღვრავენ ქცევასაც.
სოციალიზაცია სოციალური ნორმების გათავისებას
ნიშნავს. ზოგადად ამ ნორმებს აყალიბებს სხვადასხვა
სოციალური ინსტიტუტი: ოჯახი, სასწავლებელი, რელი-
გია, ეთნიკური კულტურა, პირდაპირი ფიზიკური გარე-
მო (ქუჩა). როდესაც ნორმები არც ერთი ამ ინსტიტუტის
მიერ არ ფორმირდება, მათი ავტორიტეტი და გავლენა
სუსტია, და ამ ნორმების ჩამოყალიბებაზე არც ოჯახში
ფიქრობენ, როგორც წესი, მყარდება ბუნებრივი, ველუ-
რი იერარქია, რაც ყველაზე ველური ფორმით სტატუ-
სების დალაგებას გულისხმობს. ველურ გარემოში ან
ჩაკეტილ სივრცეში დიდხანს ყოფნისას ყალიბდება ბუ-
ნებრივი იერარქია. ასეთ დროს იმარჯვებს ძლიერი და
შემტევი, ანუ მუშაობს „ველური პრინციპი“. შესაბამი-
სად, როცა ინსტიტუციურად რაღაც სისტემა არ აწესრი-
გებს ღირებულებებს, გადავდივართ ძალადობაზე. ასეა
სკოლაშიც, განსაკუთრებით კი იქ, სადაც საზოგადოებ-
რივი ნორმების ჩამოყალიბებაზე არ ფიქრობენ. მოდა-

ლადის გარშემო ხშირად იკრიბებიან ბავშვები, რადგან მასთან სიახლოვის გამო მსხვერპლად ყოფნის ნაკლები შესაძლებლობა აქვთ. ამ პერიოდში შესაძლებელია, ბევრი შეცდომა დაუშვას მოზარდმაც და მშობელმაც. გარდატეხის ასაკი პროტესტის, ექსპერიმენტების პერიოდია, ამიტომ ეს სპეციფიკა გასათვალისწინებელია და ძალიან ფრთხილი დამოკიდებულებაა საჭირო.

ურთიერთობების პროცესებს თუ გავანალიზებთ, აღმოვაჩენთ, რომ სოციალური პროცესი (ჩვენი ურთიერთობის პროცესი) იმეორებს ადამიანის ბაზისურ დანიშნულებას, რაც ბიოლოგიასა და ფიზიოლოგიაშია მოცემული. ორ სქესს შორის არსებობს ბიოლოგიური და ფსიქოლოგიური განსხვავება. ეს განსხვავება მუდმივად იქნება და უფლებების საკითხი აქ არაფერ შუაშია (თანაბარუფლებიანია თუ არა, ამაზე არ არის ლაპარაკი). აქ ვგულისხმობთ ფსიქოლოგიურ სხვაობას, რომელიც დამყარებულია ბიოლოგიურ სხვაობებზე. შესაბამისად, ამ ორ სქესს შორის ჰარმონიული ურთიერთობისთვის უკეთესი იქნება, თუ გვეცოდინება ეს სხვაობები. მეორე სქესის ცოდნა არ ნიშნავს, იმას თუ ფიზიკურად ვისთან რამდენი ურთიერთობა გქონიათ. შეიძლება კონკრეტულ პირს სხვა სქესის 300 ადამიანთან ჰქონდეს ურთიერთობა და მაინც ვერ გაიგოს, ის სქესი რას წარმოადგენს. ფიზიკური ურთიერთობა არ არის საკმარისი, გავიგოთ, რასთან გვაქვს საქმე. გა-

უგებრობები ამ ორ სქესს შორის ზუსტად იქიდან გამომდინარეობს, რომ ძირითადი კომპონენტის ათვლის წერტილებია განსხვავებული.

გავიხსენოთ მამაკაცების გამოთქმები. მაგალითად: „ქალს ლოგიკა არა აქვს“. არადა, რა თქმა უნდა, ასე არ არის. გააჩნია, როგორ დაიწყებ ათვლას, ანუ ამ ლოგიკას საიდან აწყობ. ზოგიერთი კაცი გამოთქვამს პრეტენზიას, რომ კაცები უფრო ჭკვიანები არიან. ერთი შეხედვით ბევრი არგუმენტია ამ მოსაზრების გასამყარებლად, მაგრამ ეს ასე არ არის. თუ მამაკაცისთვის უფრო იდეალური მომხიბვლელი, ურთიერთობები – ნაკლებად, ქალებისთვის პირიქით, ურთიერთობებს მეტი მნიშვნელობა აქვს.

ის, რომ ქალი ბუნებით კონსერვატორია (მართლა კონსერვატორია!), გამომდინარეობს მისი ბიოლოგიური და ფიზიოლოგიური ფუნქციიდან. ქალმა ბავშვი უნდა გააჩინოს, ამ ბავშვს სჭირდება ყურადღება და მოვლა, ამიტომ მას უფრო სტაბილურობის, უსაფრთხოების გამძაფრებული მოთხოვნილება აქვს. ამერიკაშიც, სადაც ღია ურთიერთობების პრობლემა მაინც-დამაინც არ არის, კვლევამ აჩვენა, რომ ქალები ხანგრძლივ პარტნიორებად იმ ადამიანებს კი არ ირჩევენ, ვინც სექსუალურად მიმზიდველია, არამედ მათ, ვინც სანდოა. ერთ ან ორდღიან ურთიერთობაში შეიძლება აარჩიონ მამაკაცი, რომელიც სექსუალურად მიმზიდ-

ველია, მაგრამ სხვა შემთხვევაში, თუ დაქორწინებაზე დაიწყებენ ფიქრს, ეს პარამეტრი ნაკლებად მნიშვნელოვანი ხდება.

მამაკაცისათვის იგივე ამოცანა სხვა ტიპის ქცევას მოითხოვს. კერძოდ, ბიოლოგიური ფუნქციიდან გამომდინარე, თუ ქალის ყურადღება კონცენტრირებულია ფეხმძიმობასა და შვილების უსაფრთხო გაზრდაზე, და ამით მისი ბიოლოგიური ფუნქცია რეალიზებულია, გამრავლების მამაკაცისეული ბიოლოგიური ფუნქცია დაფეხმძიმებული პარტნიორების სიმრავლეა. ქალისთვის ეს მიუღებელია. რაც უნდა ბევრი პარტნიორი ჰყავდეს, მაინც ერთისგან ეყოლება შვილი. კაცს კი თეორიულად რამდენი პარტნიორიც ეყოლება, ყველასგან შეუძლია შვილი გაუჩნდეს. შესაბამისად, სამყაროს აღქმა ხდება ამ ათვლის წერტილებიდან და ამიტომ არის ხოლმე გაუგებრობები, როდესაც ჩვენ არ ვითვალისწინებთ მეორე სქესის მიზნებსა და ფუნქციებს. კაცს არ ესმის ქალის და პირიქით, ქალს კაცის არ ესმის.

იქიდან გამომდინარე, რომ ქალს ბავშვთან ურთიერთობა უწევს და ბავშვისთვის უსაფრთხო გარემო უნდა შექმნას, შეუძლია, მრავალი საფრთხის ერთდროული ანალიზი. თუ დააკვირდებით, როდესაც მამაკაცი გადის სახლიდან, ვთქვათ, ორი დღით, ერთი პატარა ჩემოდანი მიაქვს, მაგრამ თუ ქალი გადის, „მთელ სახლს“ წაიღებს. მაგალითად, კაცი არ ფიქრობს, რომ ზაფხულში

დასჭირდება თბილი ტანსაცმელი, მაგრამ ქალის ლო-
გიკა ამ დროს შემდეგნაირია: რომ აცივდეს?! ან თოვლი
მოვიდეს?! – ეს მას ბუნებაში აქვს, ყველაფერს ანგარი-
შობს, ითვალისწინებს. ქალის ჩანთა ძალიან საინტე-
რესო რამაა სწორედ ამის გამო. შეიძლება ჭურჭლის
სარეცხი მანქანაც კი აღმოაჩნდეს იქ „ყოველი შემთხ-
ვევისთვის“. სწორედ ეს სპეციფიკა განაპირობებს სხვა-
ობებს სქესთა შორის და მისი ცოდნა ერთმანეთის სწო-
რად გაგებაში გვეხმარება. გამონაკლისები ყველგანაა,
მაგრამ ამ შემთხვევაში ჩვენ ვსაუბრობთ კონკრეტულ
ტენდენციებზე.

საინტერესოა, მულტიანალიზის საფრთხეებზე რო-
გორ რეაგირებს მდედრობითი სქესი. ქალს შეუძლია
ყურადღების სწრაფად გადანაცვლება. ჩვენ გვგონია,
რომ ამას პარალელურ რეჟიმში აკეთებს, მაგრამ რე-
ალურად ეს შეუძლებელია. სინამდვილეში, ისინი, უბ-
რალოდ, იმდენად სწრაფად ახერხებენ ყურადღების
გადატანას, რომ ამ შთაბეჭდილებას ქმნიან. მაგალი-
თად, ქალი შეიძლება ტელევიზორს უყურებდეს, თან
აუთოებდეს, თან ტელეფონზე ლაპარაკობდეს, თან
ბავშვს ადევნებდეს თვალს და ქმარსაც გასძახოს რამე.
მამაკაცის შემთხვევაში ეს ასე არაა და ამიტომ ჩივიან
ხოლმე ქალები, ჩემს ქმარს რომ ველაპარაკები, არ მის-
მენსო. კაცი გისმენთ მხოლოდ მაშინ, როდესაც თქვენ-
კენაა მოტრიალებული. მას პარალელურად მოსმენა არ

შეუძლია. ფეხბურთს უყუროს ან იმუშაოს და თან გის-
მინოს, წარმოუდგენელი რამაა მისთვის. ქალისთვის კი
ჩვეულებრივია, მეორე ოთახში იყოს და ერთი საათის
შემდეგ ჩაერთოს სხვების საუბარში.

კომუნიკაციის პროცესში კიდევ ასეთი საინტერესო
მომენტი – ქალი, განსხვავებით კაცისაგან, ნებისმიერ
საუბარში ცდილობს კონტექსტი დაინახოს, ჩასწვდეს, რას
გულისხმობდა თუნდაც მისი მეგობარი. ამის გამო ქალები
ერთ პრობლემას აწყდებიან: რატომ თქვა ეს კაცმა?
მაგალითად, თქვა „მშია“. ქალი ფიქრობს, ნეტავ, რატომ
თქვა ეს, რას ნიშნავდა? შეუძლია, მთელი დღე ამაზე
იფიქროს. არადა, არაფერს ნიშნავდა, კაცმა თქვა ის, რაც
იგრძნო. ახლა ვნახოთ, ეს თვისება საიდან არის. ესეც გე-
ნეტიკური და ფსიქოლოგიური კომპონენტია, რადგან მას
რომ ბავშვი უჩნდება, პატარა ვერ ლაპარაკობს. შესაბა-
მისად, ის მომართულია გამოიცნოს, ბავშვს აწუხებს თუ
არა რამე. ასეთი ნიუანსების ცოდნა დაგეხმარებათ იმაში,
რომ სწორად დააღაგოთ ურთიერთობები.

მახსენდება ერთი ახალგაზრდა გოგო, რომელიც
ტელეფონით ესაუბრებოდა შეყვარებულს. ცხარე
კამათი ჰქონდათ. პარტნიორი, როგორც ჩანს, უკ-
რძალავდა სადღაც წასვლას. ეს გოგო ჭიუტად ეუბ-
ნებოდა, წავალო. დიდხანს იკამათეს. მერე გოგომ
ტელეფონი გათიშა, მომიბრუნდა და გახარებული

მეუბნება, ხედავ, როგორ ვუყვარვარო! ბედნიერი იყო პარტნიორის სიმკაცრით. მე საკუთარი თავი წარმოვიდგინე, ქალს რომ ჩემთვის სადმე წასვლა აეკრძალა, ხომ საშინლად გავბრაზდებოდი და არც კი გავიფიქრებდი, რომ ეს სიყვარულის მიზეზითაა. ესაა განსხვავება!

ქალები მოცემულობაში დეტალებს მეტ ყურადღებას აქცევენ, მამაკაცები ამ მოცემულობაში უფრო მთავარს ეძებენ. ქალს ახსოვს, თუ რომელ დღეს გაიცნო მამაკაცი, რა ეცვა და პირველად როდის იყვნენ სადღაც. ქალისთვის ასეთ დეტალებს მნიშვნელობა აქვს. მას ძალიან სწყინს, როცა პარტნიორს არ ახსოვს დეტალები. მამაკაცს ახსოვს, რომ გაიცნო და სხვა არაფერი, სხვა მისთვის უმნიშვნელოა. ვიმეორებ, გამონაკლისები ორივეგანაა, თუმცა ძირითადი ტენდენცია მაინც ასეთია. როდესაც აღვნიშნე, რომ ასეთი თავისებურებების ცოდნა ურთიერთობებს უფრო სასიამოვნოს და სტაბილურს ხდის, ვგულისხმობდი: თუ მამაკაცს უნდა გაახაროს თავის პარტნიორი, როდესაც გაიგებს, რომ დეტალები, მართალია, მისთვის არაა, მაგრამ პარტნიორისთვის მნიშვნელოვანია, უფრო ყურადღებიანი იყოს ასეთი საკითხების მიმართ.

ერთი ქალი მიყვებოდა, რომ ქორწინების წლის-თავს სულ თავად ახსენებდა ქმარს და საღამოობით

აღნიშნავდნენ ხოლმე. ერთხელაც გაბრაზდა, იფიქრა, თვითონ თუ გაახსენდებაო და რომ გათენდა ის დღე, არაფერი უთხრა. საღამოს რომ მივიდა ქმარი სახლში, ხელი ზურგს უკან ჰქონდა. ქალს გული აუჩუყდა, გაიფიქრა ახსოვსო ამ დროს ქმარმა ზურგიდან ხელი ჩამოიღო, მაგიდაზე ლუდის ბოთლი დადგა და თქვა, ახლა შალვა მოვა, ფეხბურთს უნდა ვუყუროთო! ამიტომ ვამბობ, რომ ნიუანსების ცოდნა გეხმარება ურთიერთობებში. ორივე მხარე საყვარელია თავისი სისულელეებიან-სიბრძნეებიანად. იმის მაგივრად, რომ ეს მთლიანად შევიგრძნოთ, ჩვენ კონფლიქტებით ვივსებთ ცხოვრებას.

ახლა სხვა საკითხებსაც შევეხოთ. ცოლ-ქმრულ ურთიერთობებში ხშირია ასეთი მომენტები, რომლებიც დაახლოებით ამ ფრაზით იწყება: „ჩემი მეუღლე გაცივდა! ადრე ყოველთვის ვუნდოდი, ყველგან გვქონდა ფიზიკური ურთიერთობა. ახლა მოდის სახლში, ტელევიზორს უყურებს, მერე დავწვებით ლოგინში, გადაბრუნდება. მე აღარ ვახსოვარ!“ ქალები (კაცების გასაგონად ვამბობ), რას აღარ აკეთებენ, რომ ყურადღება მიიქციონ, მაგრამ ის წასულია ან სამსახურში, ან სადღაც ფიქრებში. ქალს ჰგონია, რომ მარტო მის ქმარს ახასიათებს ასეთი რაღაც და განიცდის, მაშინ როცა, ესეც ფსიქოლოგიის თავისებურებაა.

არის გამოთქმა: სიყვარულს რაც შეიძლება ყველაზე ცუდი გაუკეთო, არის ის, რომ ქორწინებით დააგვირგვინო. ცოტა ხნის წინ წავიკითხე მსგავსი ამრის ტექსტი – ვილაცები დაქორწინდნენ, არადა, როგორ უყვარდათ ერთმანეთიო! – და ბევრი ვიცინე. უმრავლესობა რომანებისა, რომელიც სიყვარულზე იწერება, ქორწინებით მთავრდება. ეს იმიტომ, რომ ის ემოციები, რომლებიც ახლავს ქორწინებამდე პერიოდს, ქორწინებაში სუსტდება და სადაც ემოციები არ არის, ნაკლებად საინტერესოა, რაც ხდება. მწერალიც ამის გამო ამთავრებს თხრობას ქორწინებით, რათა არ გააბანალუროს რომანტიკული ისტორია.

დავუბრუნდეთ სქესებს შორის განმასხვავებელ საწყის ფსიქოლოგიას. ოჯახურ ურთიერთობებში ეს ყოველთვის გასათვალისწინებელია. მამაკაცს, ბიოლოგიური ფუნქციიდან გამომდინარე, აქვს შესაძლებლობა, დროის ერთ მონაკვეთში იმაზე მეტი შვილი ჰყავდეს, ვიდრე – ქალს. ამასთან, მამაკაცის სექსუალურობის ფორმულა შემდეგია: რაც უცხოა, ეგზოტიკურია და რაც ეგზოტიკურია – სექსუალური. ეს ბიოლოგიური ფუნქცია და ფორმულა კაცს გადააქვს სოციალურ ქცევაში. არცთუ ისე იშვიათია შემთხვევები, როცა ცოლი არის არაჩვეულებრივი, ლამაზი, ძალიან კარგი, ჭკვიანი ქალი, მისი ქმარი კი ამ დროს ინტერესის სუბიექტად სხვა ქალებს აღიქვამს. ამ დროს ეს ქალები იმ ცოლის მეასედადაც

ვერ შეფასდებიან. მსგავსი სიტუაცია ყველას გვიკვირს, თუმცა ამ ყოველივეს ახსნა აქვს: კაცს ის უცხო ქალი იზიდავს მხოლოდ იმიტომ, რომ „უცხოა“ და იმის გამო, რომ თავისი ბიოლოგიური ფუნქცია ცოლთან უკვე შესრულებული აქვს, ცოლი კაცისთვის სექსუალურად ნაკლებად საინტერესო და მიმზიდველი ხდება. რაც შეეხება ემოციას, რომელიც სასიყვარულო ურთიერთობებს ახლავს, ის სახლში აღარ სუფევს. ეს იმიტომ, რომ შინ რომანტიკას ემატება ლოჯისტიკა, სამეურნეო საკითხები, პრობლემები და ბევრი სხვა რამ, რაზედაც ფიქრი გიწევს, პარტნიორიც ადვილად ხელმისაწვდომია უკვე. ამ დროს, ფანტაზიას მიზიდულობა უფრო ამძაფრებს, ვიდრე პერსონა. რაც მეტს ფიქრობ ობიექტზე, მით მეტი ვნება გაქვს იმ ადამიანის მიმართ, აქ კიდევ ფიქრისთვის დრო არ რჩება, რათა ფანტაზიას მოუხმო.

სიყვარული ემოციაა და რაც მეტი პოზიტიური ემოციის აღძვრა შეუძლია პარტნიორს, მით მეტია კმაყოფილებისა და ბედნიერების განცდა ურთიერთობებში. ამ ემოციისთვის ბევრ ფაქტორს აქვს მნიშვნელობა და ერთ-ერთი გადაწყვეტი რომანტიკული ელფერია, რომელიც ურთიერთობას განსაკუთრებულ მომხიბვლელობას სძენს.

მაგალითად, ავიღოთ ორი განსხვავებული სიტუაცია ერთი და იმავე პერსონაჟების მონაწილეობით.

სიტუაცია 1: სამსახურში ახალგაზრდა ქალს დაუვარდა კალამი, მამაკაცმა მიაწოდა. რამდენი პროცენტი

გვაქვს ალბათობა იმისა, რომ ამ დეტალმა შეიძლება მათი ურთიერთობები უფრო სერიოზულ, სასიყვარულო ურთიერთობაში გადაზარდოს? ვიცი, ძნელია პასუხის გაცემა. ნაწილი იტყვის, გააჩნია რა შემთხვევაშიო, მაგრამ მე სწორედ მხოლოდ ამ შემთხვევას ვგულისხმობ. საკმაოდ დაბალი ან გაურკვეველი.

სიტუაცია 2: თანამშრომლები წავიდნენ კარვებით ექსკურსიაზე. როცა დაბნელდა, ცეცხლი დაანთეს და შემოუსხდნენ. ცოტა ხანში აღმოაჩინეს, რომ ერთი ახალგაზრდა ქალი არ ჩანს და მის მოსაძებნად მამაკაცი წავიდა. სადღაც, მოშორებით, ახალგაზრდა ქალი დიდ ორმოში ჩავარდნილიყო, ფეხი ელრძო და ვერ ამოდიოდა. მამაკაცმა ქამარი შეიხსნა, ერთი ნაწილი ხეზე მიაბა, მეორეს ხელი მოჰკიდა და ორმოში ჩავიდა, ამოიყვანა ეს ქალი და რადგან მას ფეხი ნალრძობი ჰქონდა, ხელში აიყვანა და ისე მიიყვანა ბანაკში. მთვარიანი ღამე იყო, ბუ თავისებურ ხმებს გამოსცემდა და ა.შ. ახლა რამდენი პროცენტი სასიყვარულო ურთიერთობებში გადაზარდის ალბათობა? მგონი, ეჭვი არ გეპარებათ, რომ გაცილებით მეტი, ვიდრე პირველ სიტუაციაში. მიუხედავად იმისა, რომ პერსონაჟები ერთი და იგივე ადამიანები არიან, მეორე შემთხვევა სხვა ემოციებს ბადებს.

ახლა ვნახოთ, როგორ აისახება ეს ოჯახურ ურთიერთობებზე. თუ ამ ადამიანებმა გადაწყვიტეს დაქორწინება და ძირითადი ემოციის აღმძვრელი რომანტიკული

იყო – საღამოს, სიბნელეში გოგო ორმოში ჩავარდა და ფეხი იტკინა, კაცი მიეხმარა, ამოიყვანა, იბრუნა მასზე, ქალი ისევ იმ ემოციასთან აიდენტიფიცირებს ქმარს, იმ ემოციის ხარჯზე უყვარს ეს ადამიანი. უყვარს იმიტომ, რომ ორმოდან ამოიყვანა.

გავიდა ხუთი წელი. გაიხსენეთ, რატომ უყვარს ქმარი: ის ძველი მოგონებები, რა კარგი იყო მაშინ, იცი?! მაგრამ რამდენი წელი შეიძლება ეს გაგრძელდეს? ბოლოს და ბოლოს იტყვის: „ამომიყვანა ორმოდან და რა, მერე?!“ ამიტომ, როდესაც ორივემ იცით, რომ სიყვარულს სჭირდება ემოციებით კვება, რა თქმა უნდა, ეს „საკვები“ აუცილებლად უნდა მისცე. პარტნიორებმა ყოველთვის უნდა იფიქრონ ახალ ემოციურ „საკვებზე“: „ახლა მე რაღაც ისეთი უნდა გავაკეთო, რომ ემოცია განვაახლო!“ ასეთი ემოციების სიმრავლე არის სასიყვარულო ურთიერთობის სტაბილურობის გარანტი.

სამსახურებრივი ურთიერთობები

სამსახურებრივი ურთიერთობები, ეს არის ურთიერთობები გარკვეულ გარემოში და განსაზღვრულია ამ გარემოს სპეციფიკით.

თუ ჩვეულებრივ ცხოვრებაში ადამიანები ერთმანეთს „ეპრანჭებიან“, სამსახურში ყველა უფროსს „ეპრანჭება“.

და ხშირად აქაც ეჭვიანობის იგივე მექანიზმები მუშაობს, ოღონდ, ამ შემთხვევაში – უფროსთან მიმართებით.

აქ ვისაუბრებთ ტრადიციული ტიპის ურთიერთობებზე, რაც უფრო გავრცელებულია სამსახურებში. ამ ურთიერთობის სპეციფიკას განსაზღვრავს სამსახურის ორგანიზაციული კულტურა (საქართველოში ხშირ შემთხვევაში ასეთი ან არ აქვთ, ან სუსტად განვითარებულია, იშვიათი გამონაკლისის გარდა).

ხელმძღვანელი-თანამშრომელი

ურთიერთობაში თანამდებობრივი იერარქია შეიმჩნევა, შეიმჩნევა ლექსიკაში, ქცევაში, უფლებებში. ხელმძღვანელს უპირატესობის განცდა კმაყოფილებას ჰგვრის. თანამშრომელი სრულად დამოკიდებულია ხელმძღვანელის, უფროსის, შეფასებაზე, კეთილგანწყობაზე. მეტწილად ეს ურთიერთობები მშობელი – ბავშვის პოზიციებს იმეორებს. ხელმძღვანელმა უნდა მოითხოვოს, აკონტროლოს, დასაჯოს ან წაახალისოს. თანამშრომელი კარგად უნდა მოიქცეს, შეასრულოს და დაელოდოს შეფასებას. თანამშრომელს უფროსის კარგი შეფასება და კეთილგანწყობა აბედნიერებს და პირიქით. ეს არის სამსახურებრივი ურთიერთობის ტრადიციული გაგება, ხელმძღვანელსა და თანამშრომელს შორის. კომუნიკაციის,

ურთიერთობის ამ პოზიციიდან ხელმძღვანელისთვის ყველა თანამშრომელი ბავშვია და აქ არის ძირითადი შეცდომა.

გასათვალისწინებელია, რომ შენი თანამშრომლებისთვის, რომლებსაც ერთი და იგივე სტატუსი აქვთ, ერთნაირად ხელმისაწვდომი უნდა იყოს. თუ ამ პრინციპს დაარღვევ, არღვევ ჯგუფის მთლიანობის პრინციპს და ყველა ვარიანტში უწყობ ხელს ჭორების გავრცელებას. თუ გყავთ ოთხი მოადგილე და მათგან პირველი მოადგილე თქვენთან უფრო ხშირად არის, ამას დანარჩენები ბუნებრივად მიიჩნევენ, რადგან მას ფორმალური სტატუსი განსხვავებული აქვს. როდესაც დანარჩენი მოადგილეებიდან, რომლებიც ყველა ერთნაირი სტატუსისაა, რომელიმესთან უფრო მეტ დროს ატარებთ, სხვები ამას სერიოზულად განიცდიან. როცა ვლაპარაკობთ, რომ უფროსი უნდა იყოს სამართლიანი, იმას კი არ ნიშნავს, რომ პრემიები სწორად გასცეს, არამედ, პირველ რიგში, ურთიერთობები უნდა დააღაგოს სწორად.

ხელმძღვანელისთვის ყველა თანამშრომელი „მისია“ (მშობელი და შვილები), ამიტომ ვის აძლევს დავალებას, შეიძლება ყურადღება არც მიაქციოს, მაგრამ თუ ეს დავალება სხვა თანამშრომელს ეკუთვნოდა და მეორეს დაავალა, აი, ის სხვა ეჭვიანობს. თქვენი საქმე რომ სხვას გავაკეთებინო, წესით, ეს ხომ თქვენთვის კარგი უნდა იყოს, ნაკლები სამუშაო გექნებათ. მაგრამ

თქვენ სულ სხვანაირად, ტრაგიკულად აღიქვამთ ამას. ამის მიზეზი ეჭვიანობაა: ესე იგი მე ნაკლებად მნიშვნელოვანი ვარ?! ნებისმიერ ხელმძღვანელს შეუძლია გააფუტოს ურთიერთობა. ვთქვათ, მე ორგანიზაციის მმართველი ვარ, თქვენ კი – განყოფილების უფროსი. თქვენს ხელქვეითს ორჯერ-სამჯერ რომ დავუძახო უთქვენოდ და ვილაპარაკოთ კატეზზე, ამინდზე ან საფეხბურთო მატჩზე, თქვენსა და თქვენს ხელქვეითს შორის, ეჭვიანობის გამო, ურთიერთობა გაფუტდება. დაიძაბებით, მას ცოტა ხანში ველარ აიტანთ.

კიდევ ერთი გავრცელებული შეცდომა: ერთ-ერთი დეპარტამენტის უფროსმა თანამშრომლის სამსახურიდან გაშვება გადაწყვიტა. ეს თანამშრომელი ორგანიზაციის გენერალურ დირექტორთან მიდის და სთხოვს, რომ დატოვოს. დირექტორი ურეკავს დეპარტამენტის უფროსს და სთხოვს მის დატოვებას. სხვანაირად რომ ვთქვათ, აუქმებს მისი უშუალო უფროსის გადაწყვეტილებას. ეს არ არის სწორი! იმიტომ, რომ დირექტორის საქციელით ეს უფროსი, როგორც ხელმძღვანელი, კარგავს ავტორიტეტს, სამუდამოდ კნინდება. ის აიძულეს, სხვა გადაწყვეტილება მიეღო. სწორი ფორმა იქნებოდა, დირექტორს ეთქვა: „მე არ ვიცი, წადი, გაარკვიე შენს ხელმძღვანელთან“, შემდეგ დაეძახა მისი უშუალო უფროსისთვის და ეთხოვა ამ თანამშრომლის დატოვება.

თანამშრომელი რომ დატოვებულია, უნდა თქვას უშუალო უფროსმა და ამით მისი ავტორიტეტი თანამშრომელთან აიწევს და არა – პირიქით.

უფროსების საკითხს რადგანაც შევხებით, კიდევ ერთი დეტალზე გავამახვილებ ყურადღებას: უფროსი გექცევა ისე, როგორი დამოკიდებულებაც შენ გაქვს მის მიმართ. თუ შენ შვილის პოზიციაში ჩადგები, ის მშობლის პოზიციას მიიღებს. ის გრძნობს, როგორი უნდა იყოს შენთან. რა განწყობითაც შენ მიდიხარ მასთან, ზუსტად ისეთივე დამოკიდებულება იქნება მისი მხრიდან.

არსებობს მართვის ორი რადიკალური სტილი: ერთი – ძლიერად გამოხატული ავტოკრატიული და მეორე – ლიბერალური. დანარჩენი მოთავსებულია ამ ორ რადიკალურ სტილს შორის. რომელი სტილია უკეთესი, ამაზე აშკარა პასუხი არ არსებობს. მართვის სტილი არა მართო ხელმძღვანელზეა დამოკიდებული, არამედ იმაზედაც, რა ტიპის ორგანიზაციაა. ამასაც აქვს მნიშვნელობა. კარგ ხელმძღვანელს უნდა შეეძლოს მართვის სტილის მორგება ორგანიზაციის ამოცანებზე.

როდესაც ექსპერიმენტში ერთმანეთს შეადარეს მართვის ეს ორი სტილი: აღმოჩნდა, რომ შესრულების მხრივ მართვის მეორე სტილი რაღაც შემთხვევებში აგვიანებდა შედეგს, მაგრამ კრიზისულ მომენტში ლიბერალური სტილი ყველგან სჯობნიდა ავტოკრატიული სტილის ურთიერთობას.

რაც შეეხება თანამშრომლებთან მიდგომის საკითხს, ეს უკვე ღირებულებითი კატეგორიებია და შეიძლება ითქვას, ცნობილი X და Y თეორია მას კარგად წარმოაჩენს. X თეორია გულისხმობს შემდეგ დამოკიდებულებას: ადამიანი ზარმაცი, ფუქსავატია, თუ კონტროლის მექანიზმები არ შევიმუშავეთ, ის მუდამ ეცდება საქმე მიაფუჩიროს, უხარისხოდ გააკეთოს. Y თეორია კი, პირიქით, ამბობს, რომ ადამიანს თუ სათანადო პირობებსა და გარემოს შევუქმნით, ის სიამოვნებით ასრულებს თავის სამუშაოს.

თუ ამ მიდგომების შედეგებით ვიმსჯელებთ, არც აქ გვაქვს ცალსახა პასუხი. ორი უძლიერესი ფინანსური ორგანიზაცია, როგორიცაა „Amazon“ და „Google“, ორ სხვადასხვა მიდგომას იყენებს, პირველი – X-ს და მეორე – Y-ს.

საინტერესოა დაკვირვების შედეგი: ყველა დიდი საქმე გაკეთებულა ორი რადიკალური სტილით: ან გამოხატული ავტოკრატიით, ან ლიბერალური მიდგომით. თქვენ თუ შუალედურ სტილს აირჩევთ, ყოველთვის იქნებით საშუალო რანგის კარგი ხელმძღვანელი. ასეთი ორგანიზაცია კი დიდს ვერაფერს ქმნის.

კომუნიკაციის უზრუნველყოფა

კომუნიკაციისას ერთი და იგივე ინფორმაცია სხვადასხვანაირად შეიძლება აღვიქვათ. ეს ფაქტი ცნობილია

„ოთხი ყურის“ პრინციპით. ინფორმაციას, რომელსაც თქვენ უსმენთ, შეიძლება აღვიქვათ 4 ყურიდან ერთ-ერთით. შესაბამისად, ამ ინფორმაციაზე სხვადასხვა რეაქცია გვაქვს იმის მიხედვით, რომელი ყურით მოვისმინეთ.

ამ „ყურებს“ ეწოდება: 1. საქმიანი ყური, 2. აპელაციის ყური, 3. მიმართების ყური და 4. თვითგაცხადების ყური.

მაგალითად, თუ კოლეგას უთხარით: წყალი მომიტანე და მან მოისმინა საქმიანი ყურით, ის უბრალოდ მოგიტანთ წყალს. თუ მან მოისმინა აპელაციის ყურით, ის იფიქრებს, რომ თქვენ გინდათ, წყალი მოატანინოთ. თუ მიმართების ყურით მოისმენს, შეიძლება გაიფიქროს: „წყალი ბებიაშენმა მოგიტანოს“. ანუ მან თქვენი ნათქვამით შეაფასა, როგორი დამოკიდებულება გაქვთ მასთან. დასასრულ, თუ თვითგაცხადების ყურით მოისმენს, ის თქვენ შესახებ რაღაცას დაასკვნის, მაგ., წყალი ითხოვეთ იმიტომ, რომ გუშინ, სავარაუდოდ, ბევრი ალკოჰოლი დალიეთ, ნაბახუსევი ხართ და ახლა პირის სიმშრალე გაწუხებთ.

სამსახურში რომელი ყურით ისმენთ ან გისმენენ თქვენი კოლეგები? როგორც აღმოჩნდა, სამსახურში ხშირია მიმართების ყურით მოსმენა, რომელიც გაუგებრობებს ქმნის ურთიერთობებში და ეს მერე საქმიანობაშიც აისახება.

წარმოიდგინეთ, კოლეგას უთხარით რაღაც, რაც დაგჭირდათ სამსახურებრივი საქმიანობისთვის. გახვე-

დით თუ არა, იწყება ბუზღუნა: „ეს ვინ არის? ამას თავი ჩემი უფროსი ხომ არ ჰგონია?!“ ასეთი ტიპის აღქმა ხშირია, როცა თანამშრომელი აფასებს დამოკიდებულებას და ბევრ ხელმძღვანელს პრობლემა ექმნება იმის გამო, რომ არასწორად ელაპარაკება მას. ერთ ორგანიზაციაში, სადაც გარკვეული სამუშაოს შესრულებისას ერთ თანამშრომელს პრობლემები ექმნებოდა, მიზეზი სწორედ ეს იყო. ახალგაზრდა ქალი, რომელიც ახალი დანიშნული იყო პოზიციაზე, მოქმედებდა წესების სრული დაცვით, ოღონდ სამსახურებრივი და არა საკომუნიკაციო წესებით. მაგალითად, საკანცელარიო ნივთებისთვის ურეკავდა მომარაგებას. მან იცოდა მომარაგების განყოფილების ვალდებულებები და რომ სტრუქტურულად არავინ არავის უფროსი არ იყო. ის კატეგორიული ტონით მოითხოვდა: „ფურცლები მჭირდება, ახლავე ამომიტანეთ!“ რა თქმა უნდა, ამ ტონალობას მეორე მხრიდან მიმართების ყურით ისმენდნენ და როგორი რეაქცია ექნებოდათ, თქვენი აზრით? – „ამას ახლა თავში აუვარდა!“ და რას აკეთებენ ასეთი თანამშრომლები საპასუხოდ? – მისი თხოვნა გადააქვთ შესასრულებელი საქმეების ბოლოში. ამ შემთხვევაშიც ასრულებდნენ დავალებას, თუმცა დაგვიანებით. ეს არის სამაგიეროს გადახდა.

ამიტომ კომუნიკაციის დროს, რადგან ზუსტად არ ვიცით, რომელი ყურით მომისმენენ, თავი უნდა დავიზღ-

ვით და ყველა ფორმას მოვარგო. მაგალითად, „წყალი მომიტანე“ კი არ უნდა ვთქვა, უმჯობესია, წინადადება ასე ავაწყო: „ძალიან დიდი ბოდიში, რომ გაწუხებ, თუ შეიძლება, იქნებ წყალი დამალევინო, ყელში რაღაც გამეჩხირა“ ამ შემთხვევაში რომელი ყურითაც არ უნდა მოისმინოს, გაღიზიანება და სხვადასხვა ინტერპრეტაციის საშუალება ძალიან შეზღუდული ექნება.

ურთიერთობა ახალგაზრდა ოჯახში

ურთიერთობებში მნიშვნელოვანია იმის გათვალისწინება, რომ ახალგაზრდა წყვილიდან თითოეულს თავისი მიკროკულტურა აქვს. ეს ნიშნავს იმას, რომ თითოეული მათგანი ატარებს იმ ქცევით მოდელებს, რომლებიც მანამდე მათ ოჯახებში იყო. ერთი შეხედვით ეს წვრილმანებია, მაგრამ მცირეა ალბათობა, რომ ეს მიკროკულტურები ერთმანეთს ემთხვეოდეს.

მაგალითად, იქ, სადაც მამის ავტორიტეტი დიდია, როდესაც იგი სახლში ბრუნდება, მთელი ოჯახი მის გარშემოა. ამ დროს არის ოჯახი, სადაც პირიქით ხდება: მამა მოდის სახლში და არავის რეაქცია არა აქვს. არის ასევე ფინანსური მართვის მხრივ განსხვავებაც: მაგალითად, არის ოჯახები, სადაც ფინანსური მართვა მამაკაცის ხელშია და საჭიროების შემთხვევაში ოჯახის

წევრები მას მიმართავენ. და არის ოჯახები, სადაც კაცი მთლიან შემოსავალს მეუღლეს აბარებს და თვითონ მხოლოდ ნაწილს იტოვებს. ამგვარად, ფინანსებს ცოლი აკონტროლებს. ასევე ქცევითი მოდელის მაგალითია: „ვის გააქვს ნაგავი სახლიდან“ – მხოლოდ ქმარს, მხოლოდ ცოლს, თუ სულერთია, ვის? სწორედ ამის გამო, ეს მიკროკულტურის ქცევითი მოდელები შეიძლება იყოს ერთმანეთისგან განსხვავებული.

ამრიგად, ახალგაზრდა ოჯახებში წყვილი იმგვარ ქცევით მოდელებს გამოიმუშავებს, რომლებიც მათი ინდივიდუალური მიკროკულტურის სინთეზს წარმოადგენს. თუმცა მანამ, სანამ ისინი ამ სინთეზს მიაღწევენ, ხშირია ხოლმე ჩარევები შშობლების მხრიდან. მაგალითად, ტექსტები: „მამაშენი ასე არ იქცევა“ და „დედაშენი ასე არ აკეთებდა“, სწორედ ამ ჩარევის სახეს წარმოადგენს. ამ დროს ახალგაზრდა წყვილები არიან დაბნეულები და ხშირად მიმართავენ რჩევებისთვის სხვა ახალგაზრდა ოჯახებს. თუმცა იმ ოჯახებს თავიანთი, ამათგან კიდევ განსხვავებული მიკროკულტურები აქვთ. და აქ ყველაფერი ირევა! როცა ახალი ცოლ-ქმარი ხართ, თან წარმოდგენა არ გაქვს, რომელია სწორი ვარიანტი, დედაშენმა სხვანაირად გითხრა, დაქალმა – სხვანაირად, თავისთავად აგერევა ყველაფერი. ორი წელი არის ის პერიოდი, როცა წყვილი თავიანთი ოჯახებიდან „წამოღებულ“ კულტურას უხამებს ერთმანეთს. ამ დროს გამომუშავდება ახალი,

მხოლოდ ამ ოჯახისთვის დამახასიათებელი და ორგანული წესები. ამიტომ არის აუცილებელი, რომ ნორმები ჩამოყალიბდეს წყვილის შიდა რეგულაციებით. ეს ურთიერთშეთანხმებადი საკითხია.

შესაბამისად, მიკროკულტურათა სინთეზს დაახლოებით ორი წელი სჭირდება. ამიტომ არის კარგი, ახალგაზრდა ოჯახებისთვის ამ პირველი ორი წლის განმავლობაში დამოუკიდებლად ცხოვრება.

ამ ყველაფრის არცოდნა ახალგაზრდა ოჯახებში ქმნის კონფლიქტებს.

ნებაყოფლობით ურთიერთობას მაშინ აქვს ფასი, თუ თქვენ ერთმანეთი გსიამოვნებთ. თუ ეს ასე არაა, გაარკვიეთ მიზეზი ან შეწყვიტეთ ურთიერთობა. მაგრამ რადგანაც ავირჩიე ურთიერთობა, მაშინ უნდა მიგიღო ისეთი, როგორიც ხარ. თუ რაღაცების გარკვევა მინდა, შემოძლია გითხრა, რა მომწონს და რა – არა. თუმცა ხდება ხოლმე, როცა ურთიერთობა უნდათ, მაგრამ მხოლოდ ისეთი, როგორიც მათ წარმოსახვაშია. ეს უსამართლო მოთხოვნაა, რადგან მასში პარტნიორის სურვილი არ მოიაზრება.

როდესაც საკუთარი უფლებების ბრჭყალებით დაცვა იწყება, იქ კონფლიქტებიც მრავლდება. მე უნდა ვიფიქრო შენზე, შენ უნდა იფიქრო ჩემზე და მაშინ გამოდის კარგი ურთიერთობა. როდესაც ერთ-ერთი წყვეტს ამას, იწყება რღვევა. თუ მინდა სიმშვიდე, მაშინ უნდა მიგიღო ისეთი, როგორიც ხარ. აქ არ არის ძალადობა. ურთიერ-

თობებზე პასუხისმგებლობა მთლიანად უნდა აიღო, პარტნიორის ნაკლიანად. როცა ჩვენ სხვას ვთხოვთ, მოიქცეს ისე, როგორც ჩვენ გვინდა და არ ვუტოვებთ უფლებას, სხვანაირად იფიქროს, არასწორია.

შვილთან ურთიერთობა

სტუმარი: გარდატეხის ასაკზე გვექონდა საუბარი. ჩემმა თერთმეტი წლის შვილმა, რომელიც სკოლაში კარგად სწავლობს, გადაწყვიტა, რომ რაც ისწავლა, საკმარისია და დროა, მშობლებმა გავუკეთოთ ბიზნესი, მართოს საკუთარი საქმე. უკვე ეწყება გარდატეხის ასაკი. მეხუთე კლასშია. პირველი რეაქცია, რა თქმა უნდა, იყო: „შვილო, რას აკეთებ? სწავლა გინდა მიატოვო?“ რასაც ირგვლივ ხედავს, მისი ცოდნა – შეკრება, გამოკლება, გამრავლება, წერა-კითხვა – საკმარისია იმისთვის, რომ მინიმალური შემოსავალი მიიღოს. სიმართლე გითხრათ, სერიოზულად არც მიმიღია ეს ამბავი, მაგრამ მაინც ვღელავ.

ზურა: მშობლები ინსტინქტურად ამზადებთ შვილებს, ვილაცის სამსახურში სამუშაოდ. უთხარით, იქნებ თავისი საქმე მოიფიქროს. გაუჩინეთ ეგ ამბიცია. მე ვეტყვოდი, რომ ძალიან მაგარი იდეაა, რასაც აპირებს: „მოდის, მითხარი და მე ხელს შეგიწყობ, იქნებ რა

გავაკეთოთ!“ მოიტანა ერთი იდეა. ვიწყებ კითხვების დასმას, რომლებზე პასუხებითაც იგი თვითონ მივა იმ დასკვნამდე, რომ იდეის განსახორციელებლად მზად არაა. მაგალითად, მეუბნება: „გავხსნი მაღაზიას...“ კითხვით ვუპასუხებ: „როგორ გახსნი?“ აღმოჩნდება, რომ თურმე ფართი სჭირდება. ფართი არ გვაქვს. „რა უნდა ქნა?“ იტყვის, რომ უნდა იყიდოს. ვეტყვი: „მოდით, ვნახოთ, რა ქირავდება და კვადრატული მეტრი რა ღირს“. ყველაფერს რომ დაითვლის, კითხვა გაუჩნდება, საიდან მოგვაქვს ფული? აქ დაინახავს, რომ თქვენ კი წაჰყევით, მაგრამ თვითონ ვერ შეძლო საქმის ბოლომდე მიყვანა. რატომ? ალბათ, ჯერ საკმარისი განათლება არ მიუღია. შესაბამისად, თვითონ გამოაქვს დასკვნა: კიდევ სწავლაა საჭირო. მთავარია, შვილებს იდეებს ჩანასახშივე ნუ მოვუკლავთ. უნდა ვაგრძნობინოთ, რომ მათ გვერდით ვართ. იფიქრონ ახალ იდეებზე. ჩვენ ამ ფიქრში ხელი არ შევუშალოთ, დავეხმაროთ წარმოსახული მიზნისაკენ სვლაში და შედეგს აუცილებლად მივიღებთ.

ხანდაზმულებთან ურთიერთობა

1983 წელს იაპონელი ფსიქოლოგები ჩამოვიდნენ კათედრაზე და სწავლობდნენ გერონტოფსიქოლოგიას.

ისინი მიდიოდნენ იმ ქვეყნებში, სადაც ძალიან დიდხანს ცხოვრობს ადამიანი. საქართველოთი აფხაზეთის გამო დაინტერესდნენ. სხვა ქვეყნებს შორის იყო ტიბეტიც. ზოგადად, სადაც ნახეს ხანდაზმული ადამიანების სიმრავლე, ყველგან იმოგზაურეს. შერჩეული ქვეყნებიდან ყველაფერს იწერდნენ. ამ მონაცემებს ამუშავებდნენ და ნახულობდნენ, რაიმე საერთო თუ ჰქონდათ. როგორც მათ მითხრეს, ხანდაზმული ხალხით დასახლებულ ამ ქვეყნებს მხოლოდ ორი რამ აღმოაჩნდათ საერთო: პირველი ნიშანი ეხება საკვებს. ეს საკვებია მაწონი და მაწვნის მსგავსი პროდუქტები. ხოლო მეორე ნიშანია ის, რომ უფრო დიდხანს ცხოვრობენ იმ ქვეყნებში, სადაც პატივს სცემენ მოხუცებს.

აფხაზეთში უხუცესთა საბჭოა, იქ მოხუცის აზრი ყველაზე პატივსაცემია. მაწონზე ვერაფერს გეტყვით, მაგრამ მეორე მომენტს ლოგიკა და არგუმენტაცია აქვს: როცა ადამიანი ფუნქციას კარგავს, იწყება მისი კვდომა. სხვათა შორის, ქალები ამასთან უფრო ადაპტირებულები არიან. მაგალითად, საპენსიო ასაკში სამსახურიდან გამოუშვებს ქალი. მან შეიძლება საკუთარ თავს დატვირთვა ძალიან მარტივად მოუძებნოს, ბავშვს მოუაროს, სარეცხი გარეცხოს და ა.შ. კაცმა რა უნდა გააკეთოს? ნადირობას აღარავინ სთხოვს (სუპერმარკეტში იყიდება ყველაფერი), სამსახური აღარ აქვს და სახლში ყველას „ფეხებში ედება“. ამიტომ უხარიათ ბაბუებს შვილიშვი-

ლები, მათთან ნახულობენ ფუნქციას. შვილები დიდები ჰყავთ, არავინ ეფერება და ერთი სული აქვთ, პატარები ჰყავდეთ ოჯახში. ამ ბაბუებს როცა ვესაუბრები, მეუბნებიან, შვილიშვილი შვილზე მეტად ტკბილიაო – ამას ამბობს მათი ძალიან დიდი ნაწილი.

მოხუცებთან ურთიერთობისას მნიშვნელოვანია, მათ ფუნქცია არ დავუკარგოთ. თუმცა იმასაც გეტყვით: ზედმეტი გაფრთხილებაც არ არის საჭირო. პირიქით, საქმე უნდა ჰქონდეთ. არ ვგულისხმობ, სიმძიმეების აწევასა და ზედმეტად რთულ საქმეს.

ადამიანებისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი საჭიროების განცდაა. როდესაც ჩვენ თავს ვგრძნობთ საჭიროდ, ჩვენს ცხოვრებას აზრი აქვს. ყველას გვაქვს რაღაც ფუნქციები, რომლებსაც ყოველდღიურად ვასრულებთ და მოხუცებულთა შემთხვევაში ეს განსაკუთრებით გასათვალისწინებელია, ვინაიდან ამ ასაკში ისინი განიცდიან ფუნქციების დაკარგვას ფიზიკურად დასუსტების გამო, შვილების გაზრდის გამო და ა.შ. იმ როლების საჭიროება, რომლებიც მანამდე ჰქონდათ, აღარ აქვთ. მათთან ურთიერთობისას მნიშვნელოვანია, ვკონცენტრირდეთ იმაზე, რომ ისინი დაგვეხმარონ უფრო მეტად, ვიდრე ჩვენ – მათ. დახმარება გულისხმობს მათთან ურთიერთობას, თუნდაც მათი ჭკუის დარიგებების მოსმენას. მაგალითად, მოხუცს ალცჰაიმერი აქვს ან ლოგინად ჩავარდა. ეს უკანასკნელი მისი რეგრესიის პროცესს გაცი-

ლებით სწრაფად წარმართავს, რადგან თვითონ ვერაფერს აკეთებს და უფუნქციოდ მიიჩნევს საკუთარ თავს. ამიტომ თუ გინდათ, რომ მოხუცმა დიდხანს იცოცხლოს, აუცილებელია, არ დაუკარგოთ მნიშვნელობა. ძალიან ადვილია მათთან ურთიერთობა, თქვენ მართო ჰკითხეთ, ახალგაზრდობაში როგორი იყო. მათ უყვართ ამბების მოყოლა. უყვართ, როცა ჭკუას გარიგებენ. თქვენ კი, რაც მეტად უსმენთ, მით უფრო მეტად უხანგრძლივებთ სიცოცხლეს. ეს ფსიქოლოგიური ასპექტებია. შეცდომაა, მოხუცი საქმეს ჩამოვაცილოთ. მსუბუქი საქმე აუცილებლად უნდა გავუჩინოთ, რათა საკუთარ მნიშვნელობას გრძნობდეს, რადგან ასეთ დროს ის გაცილებით უფრო მობილიზებული და სიცოცხლისუნარიანია.

მთავარია, რომ ისინი გრძნობდნენ თავს საჭიროდ თქვენთვის. მიეცით ფუნქცია და ამით სიცოცხლეს გაუხანგრძლივებთ.

AZROVNEBISAKADEMIA.GE