

Sunday, July 01, 2012
12:32 PM

წარმატებული ადამიანების მორალურ-ფსიქოლოგიური თვისებები

ადამიანს არ შეუძლია ერთ ადგილზე გაჩერება, იგი მიიწევს წინ ან მოძრაობს უკუმიმართულებით. საინტერესოა, რა ახდენს გავლენას ადამიანის წარმატებაზე? რა უშლის ხელს მის წინსვლას? როგორ უნდა დაიგეგმოს პიროვნების კარიერა? როგორ მივაღწიოთ დასახულ მიზნებს? როგორ გავწიოთ ნაკლები ძალისხმევა და ვიყოთ მეტად ეფექტურნი? რაში მდგომარეობს წარმატებული მოღვაწეობის საიდუმლო? როგორ ვაწარმოოთ საჭირო კავშირები კარიერის დასაწყისშივე? ეს არის იმ კითხვების მცირე ჩამონათვალი, რომელიც ადამიანს მუდამ ეზადება კარიერის შენების გზაზე.

წარმატების თემა არ ასვენებდათ საუკუნეების წინაც. ძველმა ბერძნებმა შექმნეს ზედნიერების თეორია, რომელსაც ევდემონიზმი უწოდეს. სიტყვა-სიტყვით „ევდემონია“ კარგ ხასიათზე ყოფნას ნიშნავს. წარმატების ფორმულა შეიმუშავა აინშტეინმაც. ის ასე გამოიყურება: $A=X+Y+Z$, სადაც A – წარმატებაა, X – მუშაობა ანუ შრომა, Y – თამაში ანუ გართობა, ხოლო Z – ენაზე კბილის დაჭერა ანუ კარგი მოსმენა, როგორც იტყვიან ყველაფერი გენიალური მარტივია.

თუ ზემოთხსენებულ უნარებსა და ქმედებებს პროფესიონალიზმსა და მორალურობას დავამატებთ მივიღებთ საქმიანი ადამიანების წარმატების ყველაზე ეფექტურ ფორმულას. ამ უკანასკნელს ურთიერთობების ეთიკა და ფსიქოლოგია შეისწავლის;

ადამიანის მორალურობა შინაგანი კულტურის ისეთ ზოგადსაკაცობრიო ღირებულებებს ემყარება, როგორიც ღირსება და თავისუფლებაა. ეს ნიშნავს, რომ ადამიანი, პიროვნება, არა მარტო საკუთარ ღირსება-თავისუფლებას უნდა უფროთხილდებოდეს, არამედ პატივს უნდა სცემდეს თავისი პარტნიორებისა და თვით კონკურენტების (მეტოქეების) ღირსებებსა და თავისუფლებებსაც.

ეს წესი ყოველგვარ ურთიერთობებში აუცილებელია, განსაკუთრებით კი საქმიან ურთიერთობებში.

შემდეგი პრინციპი მოთმინება-პატივის უნარია; როცა მოთმინება აგრესიის შეკავება კი არაა (თუმცა ეს უნარიც დიდი ღირსებაა), არამედ პარტნიორის სულიერი და მატერიალური შესაძლებლობების გათვალისწინების შედეგია, მაშინ იგი შემწყნარებლობა-დიდსულოვნებაში გადაიზრდება და მაღალ სათნოებად ითვლება; ესაა ერთ-ერთი, რაც თავიდან გვაშორებს კონფლიქტურ სიტუაცი-

ებს როგორც ოჯახში, ისე საზოგადოებრივი ცხოვრების ყველა რგოლში.

რაც შეეხება აგრესიის შეკავებას, ცხადია ეს უნარიც აუცილებლად მოეთხოვება ადამიანს; იგი გარეგნულად ძალიან ჰგავს მოთმინებას, მაგრამ მასთან შედარებით უფრო დაბალი ზნეობრივი ღირებულება გააჩნია, ვინაიდან აგრესია შეკავებული და ადამიანი შინაგანად მაინც გალიზიანებული და მტრულად განწყობილი რჩება დაპირისპირებული მხარისადმი, რაც მომავალი მშვიდობიანი ურთიერთობის გარანტია არაა.

ადამიანთა შორის, განსაკუთრებით საქმიან ურთიერთობებში, ხშირად ჩნდება კონფლიქტის მიზეზები; მაგრამ თუ პარტნიორები ტაქტიკაში და დელიკატურობაში არიან, მისი თავიდან აცილება შესაძლებელია.

ტაქტიკა – პარტნიორისადმი ნებისმიერ სიტუაციაში გამოვლენილ პატივისცემას ნიშნავს (ის შეიძლება იყოს ოჯახის წევრი, მეზობელი, ამხანაგი, ქვეშევრდომი, რიგითი მოხოვნილი, ახლადგაცნობილი და ა.შ.); ესაა ზომიერების გრძნობა, რომელიც ადამიანს უკარნახებს ყველაზე უფრო სწორ, ყველაზე უფრო თავაზიან მიდგომას ვისიმე ან რისიმე მიმართ. ხოლო დელიკატურობის ცნებაში – ურთიერთობებში გამოვლენილი თავაზიანობა და ყურადღებრიანობა იგულისხმება, რაც მაღალკულტურული ადამიანისთვისაა დამახასიათებელი.

საქმიანი ურთიერთობებისას ეს თვისება იმდენად აუცილებელია, რომ «შრომის იარაღად» კი არის მიჩნეული. განსხვავებული ტრადიციებისა და აღმსარებლობის ადამიანებთან ურთიერთობისას ტაქტის დაცვას განსაკუთრებულად მოითხოვენ, რათა მათი, ერთი შეხედვით ჩვენითვის გაუგებარი (ზოგჯერ მიუღებელიც) ტრადიცია არ შეურაცხყოთ.

ურთიერთობებში ტაქტიკა და დელიკატურობა დიდადაა დამოკიდებული ზომიერების გრძნობაზე, რამდენადაც, უტაქტობად ითვლება არა მარტო უყურადღებობა (ან მედიდურობა), არამედ, პარტნიორით ზედმეტი დაინტერესება ან მლიქვნელობა.

ურთიერთობების ეთიკა და ფსიქოლოგია ისეთ ზოგადსაკაცობრიო ცნებაზეა ორიენტირებული, როგორიც სამართლიანობაა. იგი ადამიანთა ინდივიდუალობის აღიარებას, პიროვნულ-საქმიანი უნარების და მოღვაწეობის ობიექტურ შეფასებას და პარტნიორთა ინტერესებზე ზრუნვას

გულისხმობს. ამ სათნოებაზე ბევრადაა დამოკიდებული ადამიანთა წარმატებული მოღვაწეობა, განსაკუთრებით – ბიზნეს-ურთიერთობებში.

■ ცნობილია ფაქტი, როცა ამერიკულმა «ჯენერალ მოტორსის» ფირმამ 3.5 მილიონი დოლარი მარტო საფოსტო ხარჯებისათვის გაიღო, რათა თავისი 6.5 მილიონი კლიენტი დროულად გაეფრთხილებინათ მათ მიერ დამზადებულ ავტომანქანაში აღმოჩენილი ტექნიკური დეფექტის შესახებ; მართალია მაშინ ამით ფირმამ ეკონომიკურად იზარალა, მაგრამ, სამაგიეროდ, საიმედო პარტნიორის იმიჯი შეიძინა, რის შედეგადაც კლიენტურა მნიშვნელოვნად გაეზარდა და ეკონომიკური ზარალიც ერთიორად აუნაზღაურდათ, წერენ სპეციალისტები.

ურთიერთობების ეთიკაში უმნიშვნელოვანესი ადგილი უჭირავს **პასუხისმგებლობის გრძნობას**, რაც სამართლიანობის გრძნობას მჭიდროდ უკავშირდება. ესაა მიცემული დაპირების ან ნაკისრი ვალდებულების აუცილებლად შესრულება და იგი ერთნაირად აუცილებელია როგორც ოჯახურ, ისევე მეგობრულ, განსაკუთრებით კი საქმიან ურთიერთობებში; სწორედ ამას გულისხმობს ქართულ ენაში ცნობილი გამოთქმა – «სიტყვის კაცი», რაც პიროვნების ერთ-ერთ ყველაზე გამორჩეულ მახასიათებლადაა მიჩნეული; ხოლო გამოთქმა – «უპირო კაცი» სალანძღავ ეპითეტად ითვლება; ვისაც ამგვარად მოიხსენიებენ, როგორც წესი, მათთან ურთიერთობა არავის სურს.

საქმიან ურთიერთობებში დიდ როლს ასრულებს პარტნიორის **კარგი რეპუტაცია**; რეპუტაცია ფრანგული სიტყვაა და ვისიმე (ან რისამე) ღირსებათა და ნაკლოვანებათა შესახებ შექმნილ საერთო აზრს, შეხედულებას გამოხატავს; მისი შექმნა ძნელია, მას წლები სჭირდება, მაგრამ დაკარგვა – ძალზე ადვილია უყურადღებობის, უკულტურობის ან უტაქტობის გამოვლენით. ახლობლების თვალში კარგი რეპუტაციის (ავტორიტეტის) დაკარგვა თანდათანობით ხდება, მაგრამ მათთან კონტაქტების გაწყვეტა ძალზე ძნელი ან იშვიათია. საქმიან ურთიერთობებში კი იგი ერთბაშად ხდება, არაკომპეტენტურობის ან არაკეთილსინდისიერების გამოვლენისთანავე; ასე ყოფილა თითქმის ყველა ქვეყანაში.

რეპუტაციის შესაქმნელად დიდი მნიშვნელობა აქვს, აგრეთვე, **მეტყველების კულტურას**, **ჩაცმულობას**, **მანერებს**, **ოფისის ინტერიერს** და ა.შ., ანუ ყოველივე იმას, რასაც ეთიკაში **გარეგან კულტურას** უწოდებენ;

გარეგანი კულტურა მნიშვნელოვანია კარგი რეპუტაციის შესაქმნელად, მაგრამ მისი შენარჩუნებისთვის მხოლოდ შინაგანი კულტურის მახასიათებლები მნიშვნელოვანია; რაც უნდა კარგად მეტყველებდეს ან გემოვნებით იცვამდეს ადამიანი,

თუ ის მიცემულ პირობას არ იცავს, ვალდებულებებს არ ასრულებს, უსამართლოა ან მხოლოდ საკუთარ საჭიროებებს ხედავს და პარტნიორის ინტერესებს პატივს არ სცემს, სულ მალე, საქმიან ურთიერთობებში მარტო დარჩენა ემუქრება.

შინაგანი კულტურის პრინციპების დაცვას დიდი სარგებლობა მოაქვს როგორც პიროვნების, ისე საზოგადოებისთვის; ე.წ. «კულტურულ ბიზნესში» ასეთი დევიზიც კი არსებობს – «**უპირველეს ყოვლისა მოგება, მაგრამ ღირსება სარგებლობაზე უფრო მაღლა დგას!**».

თანამედროვეობა დიდ ყურადღებას უთმობს «კულტურულ ბიზნესს», რამდენადაც დღეს მხოლოდ ასეთ ბიზნესს მოაქვს მოგება როგორც ბიზნესმენისთვის, ასევე საზოგადოებისთვის.

ყოველივე ზემოთქმულიდან გამომდინარე, შემდეგ დასკვნებს აკეთებენ – თანამედროვე საქმიან ადამიანებს უნდა შეეძლოთ არა მარტო თავის საქმეში სიახლეებისა და ცვლილება-გაუმჯობესების მუდმივად შეტანა, ყველაფრის ხელახლა დაწყება, ჩამორჩენილობის დაძლევა, რისკის ქვეშ ცხოვრება და ყველაფერზე პასუხისმგებლობის აღება, არამედ:

- საკუთარი და სხვისი ღირსების პატივისცემა, მომთმენობა, ტაქტიანობა, და დელიკატურობა (თავაზიანობა, ფრთხილი, წინდახედული მომყრობა), ურთიერთ ნდობის ატმოსფეროს შექმნა;
- იმის რწმენა, რომ ღირსება მოგებაზე უფრო მაღლა დგას;
- კონკურენციის გარდუვალობის და თანამშრომლობის აუცილებლობის აღიარება;
- არა მარტო საკუთარი მოღვაწეობის (საქმიანობის), არამედ სხვების, მათ შორის კონკურენტების პატივისცემა და დაფასება;
- რისკისთვის მზადყოფნა;
- ყოველი გადაწყვეტილების და რისკის შედეგებზე პასუხისმგებლობის თავისთავზე აღება.

ადამიანს, წარმატებული მოღვაწეობისთვის აუცილებლად უნდა ახასიათებდეს:

- მიცემული სიტყვის თავის დროზე შესრულება; შეუსრულებლობისას – თავის მართლების ნაცვლად ახალი ვადის განსაზღვრა და მისი აუცილებლად შესრულება;
- საკუთარი ძალების რწმენა, მაგრამ არავითარ შემთხვევაში – ზედმეტი თავდაჯერებულობა;
- იმის ცოდნა, რომ ყველაზე საუკეთესო მხოლოდ საკუთარი პოზიცია როდია, რომ შესაძლოა სხვას უკეთესიც ჰქონდეს!
- სხვების პირადი მოტივებისთვის ანგარიშის გაწევის უნარი; მათი ნაკლოვანებებისადმი შემწყნარებლობა, თუკი ისინი საქმიან ურთიერთობებს ხელს არ უშლიან;

- მხოლოდ იმ საკითხების გადაჭრაში მონაწილეობა, რომელში ჩართვაც მისთვის აუცილებელია;
- ხელქვეითების შექცევა – სხვების წინაშე, გაკიცხვა – სხვების გარეშე;
- უსარგებლო შემოთავაზებისგან ტაქტიანად თავის არიდება;
- დაბნეულობის შემთხვევების აღმოფხვრა საკუთარ ქცევა-მოქმედებებში;
- წარუმატებელი საქმიანობის ყოველი დეტალის ანალიზი.

INGA SICHINAVA

SYCCESFULL PEOPLE'S MORAL-PSYCHOLOGICAL ASPECTS

Summary

Specialists of ethics-psychology are interested in not only defining what part of population comes up or down on social stairs, but in determining what type of persons executes these changes most frequently, as well as which characters and habits are necessary for establishing business relationships and being more effective and successful. Specialists offer correct model of self-realization taking account of which is a guarantee of success of business relationship. This model takes into account such characters as morality, professionalism, internal culture, dignity, liberty, ability of endurance-forgiveness, sense of tact, delicacy, justice, sense of responsibility. Above-mentioned characters create good reputation, creation of which needs many years, but loss of it is very easy by negligence, lack of culture or tactlessness.

“Businesspersons”, if they would like to be really successful, are advised to look through this list and if they find their own characters in it, they can continue their usual activity but if they cast doubt in necessity of them, it's better to transfer their business to the others, because they will not be successful. Young people are advised to lead by these recommendations from the beginning of “business” which will become favorable condition for their further progress and development; “Successful people are not born, people become successful” or our future is in our hands and people must remember it always.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. В. Сухарев, Этика и Психология делового человека, М, 1997.
2. Д. Майерс, Социальная Психология, С-Пб, 1997.
3. გაფრინდაშვილი რ., ბიზნესის ეთიკა და შრომის ფსიქოლოგია, ლექციების კურსი, სტუდენტული ბიბლიოთეკა, CD 328.