

## მასალა მოსწავლეებისთვის 3.2

### ვმონაწილეობთ დემოკრატიულ საზოგადოებაში – ძირითადი წესები და პრინციპები

#### დემოკრატიულ საზოგადოებაში მონაწილეობა საყოველთაო კეთილდღეობაზე მოლაპარაკებებში მონაწილეობას გულისხმობს

დემოკრატიულ საზოგადოებაში, ყველას – პიროვნება იქნება ეს თუ ჯგუფი – შეუძლია მონაწილეობა მიიღოს და წამოაყენოს საკუთარი ინტერესები და გამოთქვას საკუთარი მოსაზრებები. საბოლოო გადაწყვეტილება შესაძლოა ჩვენს მიზნებს სრულად არ ემსახურებოდეს, მაგრამ თუ არ მივიღებთ მონაწილეობას, არავინ გაითვალისწინებს ჩვენს ინტერესებს.

დემოკრატიულ საზოგადოებაში გადაწყვეტილებების მიღება და პრობლემის გადაჭრა ხდება ინტერესებისა და მოსაზრებების დაპირისპირებითა და კონკურენციის პირობებში. თანხმობა მიღწევა ხორციელდება კომპრომისის საფუძველზე, რომელიც მისაღება ყველა პარტიისა თუ უმრავლესობისთვის. სწორედ ასეთი გადაწყვეტილება შეიძლება დროებით მიჩნეული იყოს, როგორც საყოველთაო კეთილდღეობის განსაზღვრება.

დაპირისპირება და პოლიტიკური კონკურენცია წარმოშობს ბრძოლის ელემენტს. აქედან გამომდინარე ფრიად მნიშვნელოვანია, პოლიტიკურ ასპარეზზე მყოფი ყველა მხარე შეთანხმდეს წესების სისტემაზე, რომელიც დაფუძნებული იქნება ურთიერთპატივისცემის პრინციპზე.

#### დემოკრატიულ საზოგადოებაში მოლაპარაკებებისა და დაპირისპირების ძირითადი წესები და პრინციპები

##### 1. გარკვეულობა და ურთიერთპატივისცემა

„მე არ ვიზიარებ შენს მოსაზრებას,  
მაგრამ სიცოცხლის ბოლომდე დავიცავ შენს უფლებას, გამოთქვა იგი.“  
ვოლტერი (1694 – 1778)

ამ ციტატის აზრი იმაში მდომარეობს, რომ შენ განსხვავებული ინტერესებისა და შეხედულებების მატარებელ პირებს აღიქვამ შენს მოწინააღმდეგედ და არა შენს მტრად. შენ არ იბრძვი, არამედ ერთგები სპორტული შეჯიბრების მსგავს დაპირისპირებაში.

##### 2. ადამიანის უფლებები ყველას ეხება

ადამიანის უფლებათა დაცვა გამორიცხავს ძალადობას. პოლიტიკური კონკურენცია წარმოებს სიტყვების, არგუმენტების, მოსაზრებების გაცვლა-გამოცვლის საშუალებით და ადამიანების დარწმუნების უნარისა და გონებრივი შესაძლებლობების დემონსტრირებით.

##### 3. კომპრომისზე წასვლის სურვილი



ეცადე ისეთი გადაწყვეტილება მიიღო, რომ ყველა მხარე მოგებულ ალმოჩნდეს.



თუ ეს არ გამოდის, ეცადე ყველა მხარე თავის წილ დათმობაზე წავიდეს.



ერიდე ისეთ გადაწყვეტილებას, რომელიც ერთ მხარეს მოგებულ, ხოლო სხვა მხარეს წაგებულ პოზიციაზე დატოვებს, არა აქვს მნიშვნელობა, ვინ იქნება მოგებულ და ვინ წაგებულ.

#### 4. რჩევები მოლაპარაკებების წარმოებისთვის

გონებაში ნათლად ჩამოაყალიბე შენი მიზნები. მონაწილე, რომელმაც კარგად იცის რა უნდა, ხშირად მხოლოდ ამ მიზეზით აღწევს წარმატებას.

შეეცადე გაიგო სხვების თვალსაზრისი. ყურადღება გაამახვილე იმაზე, თუ რა არის მათ მოსაზრებაში შენთვის მისაღები, ნაცვლად იმისა, რაც შენთვის მიუღებელია – ეძიე საერთო ინტერესები და პრობლემები და ეცადე მათზე გაამახვილო ყურადღება. მაგრამ ნათლად გამოთქვი ის, რაც შენთვის მნიშვნელოვანია. ნუ დათანხმდები გადაწყვეტილებას, რომელიც შენი აზრით უსამართლო ან არაეფექტურია, და ნურც სხვებს შესთავაზებ მსგავს გადაწყვეტილებებს.

ეცადე ყურადღება გაამახვილო საკითხებზე, რომელიც კომპრომისის საშუალებას იძლევა, რაც შეიძლება იქნეს გაზომილი ან ციფრებში გამოხატული – მაგალითად, რესურსების, ფულის, მიწის ან დროის განაწილება. ერიდე ისეთ საკითხებზე კამათს, როგორცაა კანის ფერი, ეთნიკური წარმომავლობა და ა. შ.