

აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
ჰუმანიტარულ მეცნიერებათა ფაკულტეტი

ქრისტინე ძაგნიძე

**თანამედროვე ინგლისური ენის საქმიანი მოლაპარაკების
ფრაზეოლოგიური ფონდის თემატური სეგმენტაცია**

1005 - ფილოლოგია

ფილოლოგიის დოქტორის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად წარმოდგენილი

დ ი ს ე რ ტ ა ც ი ა

სამეცნიერო ხელმძღვანელი:
ფილოლოგიის მეცნიერებათა დოქტორი,
პროფესორი მაია ჩხეიძე

ქუთაისი

2014

შინაარსი

შესავალი	3
თავი I. მოლაპარაკების ხელოვნება და გარე სამყაროს შეფასებითი ასპექტი	
1.1. ფრაზეოლოგიზმის შესწავლის ისტორია	9
1.2. მოლაპარაკების არსი.....	30
1.3. მოლაპარაკების ფაზები და ეტაპები.....	39
1.4. საქმიანი მოლაპარაკების დისკურსული ანალიზი.....	45
თავი II. სხვადასხვა პარადიგმა - სხვადასხვა პერსპექტივა	
2.1. სტრუქტურალიზმი და კოგნიტივიზმი: სიახლე და ტრადიცია	51
2.2. ფრაზეოლოგიური ერთეულები კოგნიტური პერსპექტივიდან.....	67
2.3. იდიომის კოგნიტური იდენტობის ძირითადი პრინციპები.....	75
2.4. მოლაპარაკების კოგნიტური მოდელი.....	86
2.5. ენისა და კულტურის მიმართების საკითხი	90
თავი III. სემანტიკის პრინციპები და მიმართებათა ტიპები	
3.1. სემანტიკის პრინციპები.....	101
3.2. თემატური სივრცე, სემანტიკური ფრეიმი და თემატური ჯგუფი.....	104
3.3. ფრაზეოლოგიზმი ფრეიმულ სემანტიკაში.....	123
3.4. ახალი რეალია და „გზაში ყოფნის“ სტატუსი.....	139
დასკვნა.....	147
გამოყენებული სამეცნიერო ლიტერატურა.....	156
გამოყენებული ლექსიკონები.....	171
დანართები	172

შესავალი

მსოფლიოს ეკონომიკურად მაღალგანვითარებულ ქვეყნებთან საქართველოს ურთიერთობა ინტენსიური საქმიანი მოლაპარაკებების ფონზე მიმდინარეობს. აღნიშნული პროცესის წარმატებით განხორციელების უმნიშვნელოვანესი პირობა საქმიან მოლაპარაკებათა ეფექტური მენეჯმენტია. რამდენადაც თანამედროვე მსოფლიოს ეკონომიკურად მაღალგანვითარებულ ქვეყანათა აბსოლუტური უმრავლესობა ინგლისურენოვანია, ამასთანავე, რიგი ავტორიტეტული საერთაშორისო ეკონომიკური სტრუქტურისა და ორგანიზაციის სამუშაო ენაც ინგლისურია, იმდენად მეტად აქტუალურია ანალიზი ლინგვისტური ფაქტორებისა, რომლებიც განსაზღვრავენ ინგლისურენოვანი საქმიანი მოლაპარაკების ეფექტურობას.

დღეს, თანამედროვე მსოფლიოში ადამიანთა თანაცხოვრების მიუხედავად, სულ უფრო აქტუალურია კითხვა – რატომ ვერ პოულობენ სხვადასხვა კულტურის წარმომადგენლები საერთო ენას, მაშინაც კი, როდესაც ისინი ერთსა და იმავე ენაზე ლაპარაკობენ?

კონფლიქტი დღემდე ინარჩუნებს „მზარდი ინდუსტრიის“ სტატუსს. ყოველ ადამიანს სურს თვითონ ჩაერთოს მისთვის მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილების მიღების პროცესში. აქედან გამომდინარე, სულ უფრო ნაკლები ადამიანი ემორჩილება თავისი მონაწილეობის გარეშე მიღებულ გადაწყვეტილებას. მოლაპარაკებაზე მოთხოვნა ყოველდღიურად იზრდება, ვინაიდან იგი სადავო ან შესათანხმებელ საკითხთა გადაწყვეტის ყველაზე ცივილიზებული საშუალებაა. პრობლემების მოლაპარაკების გზით გადაჭრა გულისხმობს განსხვავებული ინტერესების, პრინციპების, სტერეოტიპების, განწყობების, ცხოვრებისეული გამოცდილებისა და ლინგვისტური კომპეტენციის მქონე ადამიანთა ურთიერთობის შემოქმედებით პროცესს.

საქმიან მოლაპარაკებაში ინგლისურენოვან მონაწილეთა მიერ „საერთო სემანტიკურ მნიშვნელობამდე“ მისვლის ცდის წარუმატებლობის ერთ-ერთი მიზეზი ფრაზეოლოგიური რეპერტუარის არცოდნაა, რასაც ხშირად კონფლიქტი მოსდევს. ამ ტიპის უთანხმოებას შეიძლება „კომპეტენციათა კონფლიქტი“ ეწოდოს.

ნაშრომის მიზანია საქმიანი მოლაპარაკების პროცესის ენობრივ მახასიათებელთა განსაზღვრა, უფრო ზუსტად, საქმიანი მოლაპარაკების ფრაზეოლოგიური მოდელის კონსტრუირება, რაც უზრუნველყოფს ფრაზეოლოგიური ერთეულის შემცველი შეტყობინების არაადეკვატური აღქმის ალბათობის მინიმუმამდე დაყვანას, შესაბამისად კი – საქმიანი მოლაპარაკების პროცესის ფასილიტაციას.

კვლევის მიზნებიდან გამომდინარე, ნაშრომში ეტაპობრივად არის გადაჭრილი შემდეგი კონკრეტული ამოცანები:

1. საკვლევ ენებში (ინგლისური და ქართული) იდენტიფიცირებულია საქმიანი მოლაპარაკების თემატური სივრცეები;
2. განსაზღვრულია თემატურ სივრცეთა ფრაზეოლოგიური შემადგენლობა;
3. გამოვლენილია თემატურ სივრცეთა შორის არსებული მიმართებების ტიპები;
4. გაანალიზებულია თემატურ სივრცეებში შემავალ ერთეულთა შორის არსებული მიმართებები;
5. დადგენილია საკვლევი ენების იდიომატურობის ხარისხი საქმიანი მოლაპარაკების თემატურ დონეზე;
6. საქმიანი მოლაპარაკების თემატურ სივრცეთა ანალიზის შედეგად გამოტანილია კონკრეტული თეორიული დასკვნები.

კვლევის მეთოდოლოგიის საფუძველს წარმოადგენს ექსპანსიონიზმი, რომელიც გულისხმობს ინტერდისციპლინარულ მეთოდოლოგიას, კონკრეტულ შემთხვევაში კი, იმ ფაქტს, რომ კვლევა განხორციელებულია ჰუმანიტარული (ლინგვისტიკისა) და სოციალური მეცნიერებების (ბიზნესკომუნიკაციის) მონაცემთა ანალიზის საფუძველზე.

წარმოდგენილ ნაშრომში რეალიზებულია პოლიპარადიგმული კვლევის მეთოდოლოგია. ის ცენტრირებულია როგორც სტრუქტურულ, ისე კოგნიტურ ლინგვისტიკაზე, შესაბამისად, ნაშრომისათვის თანაბრად რელევანტურია როგორც სისტემურ-სტრუქტურული, ისე ლინგვოკოგნიტურ თეორიათა ფარგლებში შემუშავებული მეთოდები.

გარდა მეთოდოლოგიის აღნიშნული ასპექტისა, ასევე იგულისხმება ცნებათა და მეთოდთა ერთობლიობა, ის, რაც უკავშირდება ლინგვისტური აზროვნების

განვითარების იმ ეტაპს, რომელიც შინაარსობრივად ემთხვევა ანთროპოცენტრისტულ-კომუნიკაციური პარადიგმის დომინირებას.

ნაშრომი ეყრდნობა ისეთ კონკრეტულ მეთოდებს, როგორებიცაა: თემატური ჯგუფისა და სემანტიკური ფრეიმის კონსტრუირება, კატეგორიზაცია, აღწერა, შედარება, კონტრასტირება და განზოგადება.

კვლევის მასალად გამოყენებულია თანამედროვე ინგლისურ და ქართულ ენებში საქმიანი მოლაპარაკების თემატიკისათვის რელევანტური ფრაზეოლოგიური ერთეულები. მასალა მოპოვებულია როგორც ორენოვანი ლექსიკონებიდან, ისე ინტერნეტრესურსებიდან.

სადისერტაციო ნაშრომის აქტუალურობა განპირობებულია შემდეგი ფაქტორით: თანამედროვე ლინგვისტურ კვლევებში სულ უფრო ცხადი ხდება მენტალური და ენობრივი სტრუქტურების კორელაციურობის გამოვლენის აუცილებლობა. თანამედროვე ლინგვისტიკა არ განიცდის იმ ტიპის ნაშრომთა სიმცირეს, რომლებშიც დეკლარირებულია ცოდნის რეპრეზენტაციის სტრუქტურებისა და ენის სტრუქტურის „დამაკავშირებელი“ რგოლის გამოვლენის აუცილებლობა. აღნიშნული ტიპის უმრავლეს კვლევათაგან განსხვავებით, წარმოდგენილ ნაშრომში განხორციელებულია პარადიგმათა სინთეზი, რაც მას სძენს ინტერპარადიგმულ მიმართულებას - საქმიანი მოლაპარაკების თემატური სივრცეების კვლევა შესრულებულია თემატური ჯგუფებისა და სემანტიკური ფრეიმების კონსტრუირების მეთოდთა სინთეზით.

ზოგადად, შეიძლება ითქვას, რომ აქტუალურია ყველა ის ინტერპარადიგმული გამოკვლევა, რომელშიც არა მხოლოდ პარადიგმათა სინთეზის აუცილებლობაა დეკლარირებული, არამედ პარადიგმათა სინთეზი კონკრეტულად და თანამიმდევრულადაა რეალიზებული.

საკვლევი პრობლემის აქტუალურობა ეფუძნება იმ თეორიულ და მეთოდოლოგიურ მოთხოვნებს, რომლებიც გამომდინარეობს თანამედროვე ლინგვისტიკის პარადიგმული დინამიკიდან.

ნაშრომის მეცნიერული სიახლე მდგომარეობს თემატური სივრცის, როგორც გეშტალტის განსაზღვრაში, ამასთანავე, საქმიანი მოლაპარაკების თემატურ სივრცეთა

იდენტიფიცირებასა და მათი შესწავლისას სისტემურ-სტრუქტურული და კოგნიტური პერსპექტივების გათვალისწინებაში, რაც გულისხმობს:

- კონკრეტული შინაარსობრივი განსაზღვრულობის მქონე ერთეულების - თემატური სივრცეების კონსტრუირებას;
- თემატური სივრცეების რეპრეზენტაციას სემანტიკურ ფრეიმებად და თემატურ ჯგუფებად;
- თემატური ჯგუფისა და სემანტიკური ფრეიმის კონსტრუირების მეთოდთა კომბინაციას კონკრეტული შინაარსობრივი განსაზღვრულობის მქონე ერთეულის ფარგლებში, რაც უზრუნველყოფს ერთეულის მაქსიმალურად დეტალურ სეგმენტაციას.

ნაშრომის თეორიული ღირებულება და სიახლე ისაა, რომ იგი შეიძლება განხილულ იქნეს როგორც სტრუქტურალიზმისა და კოგნიტოლოგიის - სემანტიკური და კონცეპტუალური ცოდნის „შეხვედრა“. ამდენად, პარადიგმათა სინთეზი გარკვეულ წვლილს შეიტანს პოლიპარადიგმულობის ფენომენის შემდგომ კვლევაში, რაც, კონკრეტულ შემთხვევაში, კონცეპტის ლექსიკალიზაციის თავისებურებათა შემდგომ ანალიზს გულისხმობს.

ნაშრომის პრაქტიკულ ღირებულებას განსაზღვრავს შემდეგი ფაქტი: მოძიებული მასალა და კვლევის შედეგები შეიძლება გამოყენებულ იქნეს როგორც სტრუქტურული და კოგნიტური ლინგვისტიკის, ასევე კონტრასტივიკის სალექციო კურსებზე.

ნაშრომის პრაქტიკული ღირებულება ასევე განისაზღვრება კვლევის შედეგების რელევანტურობით თანამედროვე ინგლისური და ქართული ენების ლექსიკოლოგიის პრაქტიკული კურსებისათვის.

ნაშრომის სტრუქტურა და მოცულობა. სადისერტაციო ნაშრომის სტრუქტურა შეესაბამება ნაშრომში დასახულ მიზნებსა და ამოცანებს. ის შედგება შესავლის, სამი თავისა და დასკვნითი ნაწილისაგან. მას თან ერთვის გამოყენებული სამეცნიერო ლიტერატურა, ინტერნეტმასალის ელექტრონული ვებგვერდები და ლექსიკონების ნუსხა. ნაშრომს დანართის სახით თან ახლავს საილუსტრაციო ემპირიული მასალა.

შესავალში დასაბუთებულია საკვლევი თემის აქტუალურობა, განსაზღვრულია კვლევის მიზნები და ამოცანები, მათი გადაჭრის მეთოდოლოგიური საფუძველი და ანალიზის კონკრეტული მეთოდები, აგრეთვე, ხაზგასმულია სადისერტაციო ნაშრომის მეცნიერული სიახლე, მისი თეორიული და პრაქტიკული ღირებულება.

პირველი თავი – „მოლაპარაკების ხელოვნება და გარე სამყაროს შეფასებითი ასპექტი“ – ეძღვნება ფრაზეოლოგიზმისა და მოლაპარაკების დისკურსის შესახებ არსებულ თეორიულ ცოდნას, რომელიც გვევლინება, როგორც საქმიანი მოლაპარაკების ფრაზეოლოგიური ფონდის სეგმენტაციის ბაზისის სახე-ფორმა. ფრაზეოლოგიის კვლევა წარმოდგენილია ვ. ვინოგრადოვის, ა. კუნინის, რ. გინზბურგის და სხვათა შრომების ძირითადი პოსტულატების განხილვით. ნაშრომის პირველ თავში ასევე გააზრებულია მოლაპარაკების არსი, მასთან დაკავშირებული სტრატეგიული მოდელები, ფაზები და ეტაპები.

მეორე თავი – „სხვადასხვა პარადიგმა - სხვადასხვა პერსპექტივა“ – განიხილავს სტრუქტურალიზმისა და კოგნიტივიზმის ურთიერთმიმართებებს და გაცემულია პასუხი კითხვაზე: „კოგნიტივიზმი – ტრადიცია თუ სიახლე?“. შედეგად, კოგნიტური ლინგვისტიკის პერსპექტივით, გააზრებულია, ერთი მხრივ, ფრაზეოლოგიურ ერთეულთა კომპოზიციური მახასიათებლები, მეორე მხრივ კი – მოლაპარაკების კოგნიტური იდენტობის ძირითადი პრინციპები და მიდგომები.

მესამე თავი – „სეგმენტაციის პრინციპები და მიმართებათა ტიპები“ – ეძღვნება მოლაპარაკების პროცესის შინაარსობრივი სივრცის სეგმენტაციას - თემატური სივრცის, სემანტიკური ფრეიმისა და თემატური ჯგუფის კონსტრუირებას. წინამდებარე თავში კიდევ ერთხელ დადასტურდა, რომ (1) ენა იმ ტიპის ღირებულებათა სისტემაა, რომელიც ცალკეული ქვესისტემებისგან შედგება. მათგან ზოგიერთი მეტად არის შესწავლილი, ზოგი კი - ნაკლებად; (2) ენის სხვა ქვესისტემებთან შედარებით, სემანტიკისა და ლექსიკის სფეროებში ყველაზე რთული შემოსასაზღვრია ცალკეული ქვესტრუქტურები, რადგანაც ეს სფეროები ნაკლებად ექვემდებარება სისტემატიზაციას, ანუ მთლიანობაში ხელშეუვლებელია გრამატიკისა და ფონოლოგიის სფეროებთან შედარებით; (3) ლექსიკაში ყოველ ელემენტს, ყოველ მოვლენას მეტ-ნაკლებად

ინდივიდუალური ხასიათი აქვს. შესაბამისად, ჩვენ მიერ კონსტრუირებული შინაარსობრივი განსაზღვრულობის მქონე ერთეულები ეკლექტიკური ბუნების მატარებელი არიან.

ნაშრომის დასკვნით ნაწილში განზოგადებულია კვლევის მონაცემები და ჩამოყალიბებულია დასკვნები.

კვლევის ძირითადი შედეგები წარმოდგენილ იქნა მოხსენებების სახით აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სამეცნიერო სესიებსა და ინგლისური ფილოლოგიის დეპარტამენტის სამეცნიერო სემინარებზე, კოლოკვიუმებზე. სადისერტაციო ნაშრომის პრეზენტაცია ჩატარდა აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ინგლისური ენის დეპარტამენტის გაფართოებულ სამეცნიერო სემინარზე 2014 წლის 7 თებერვალს.

თავი I. მოლაპარაკების ხელოვნება და გარე სამყაროს შეფასებითი ასპექტი

1.1. ფრაზეოლოგიზმის შესწავლის ისტორია

ფრაზეოლოგიის კვლევისას წლების განმავლობაში გრძელდებოდა და არც დღეს წყდება დისკუსია საკვლევი საკითხების გარშემო. ძირითადი სირთულე განპირობებულია იმ ფაქტით, რომ კვლევის ობიექტს წარმოადგენს სტრუქტურულად და სემანტიკურად ჰეტეროგენული ფენომენი, რომლის ნომინაციისათვის ლინგვისტურ ლიტერატურაში გამოიყენება სხვადასხვა ტერმინი. ენათმეცნიერებაში მიღებული მოსაზრების თანახმად (რასაც ჩვენც აბსოლუტურად ვიზიარებთ), **ფრაზეოლოგიზმი** ეწოდება ნებისმიერ ლექსიკურ ერთეულს, რომელსაც ახასიათებს:

- **სტრუქტურული მდგრადობა;**
- **მონოლითური ტრანსფორმირებული მნიშვნელობა;**
- **ექსპრესიულ-ემოციური შეფერილობა.**

ფრაზეოლოგიური ერთეული არის სიტყვათა ჯგუფი, რომელიც ენაში არსებობს მზა ფორმით და წარმოადგენს მდგრად ენობრივ წარმონაქმნს. ფრაზეოლოგიზმები ლინგვისტურ ლიტერატურაში იდიომატიზებულ ლექსიკურ ერთეულებად მოიხსენიება. ისინი წარმოადგენენ ენის განუყოფელ ნაწილს და განსაკუთრებით დიდ როლს ასრულებენ მისი ლექსიკური ფონდის გამდიდრებაში. ფრაზეოლოგიური ერთეულების რაოდენობის ზუსტი აღრიცხვა საკმაოდ რთულია, რადგან ენის შემოქმედებითი უნარი განაპირობებს ფრაზეოლოგიური ერთეულების წარმოქმნის მუდმივ პროცესს. აღსანიშნავია ასევე ის გარემოება, რომ ფრაზეოლოგიზმები, როგორც ნომინაციის ფუნქციის მქონე ერთეულები, არათანაბრადაა გადანაწილებული ობიექტური სამყაროს მთელ სპექტრზე და, ამდენად, ისინი მხოლოდ ნაწილობრივ ახერხებენ სამყაროს რეალიების ასახვას (დობროვოლსკი 1980:40).

თითოეული ფრაზეოლოგიზმი ჩამოყალიბდა სოციალური, ენობრივი და ისტორიულ-კულტურული ფაქტორების ურთიერთქმედების ხანგრძლივი პროცესის შედეგად. ფრაზეოლოგიზმში ასახულია ასწლეულების განმავლობაში ერის მიერ დაგროვილი სოციალური და ფილოსოფიური გამოცდილება.

ცნობილია, რომ ფრაზეოლოგიზმები წარმოადგენენ ამა თუ იმ ენაში მტკიცედ ჩამოყალიბებულ გამონათქვამებს, ამ ენისათვის დამახასიათებელ თავისებურ შესიტყვებებს, რომლებიც საუკუნეების განმავლობაში მკვიდრდებოდა ენის მარაგში. მათ წარმოშობას განაპირობებს ამ ენაზე მოსაუბრე ხალხის ისტორია, ფსიქოლოგია, ტრადიციები და კულტურული რეალიები, საზოგადოებრივი თუ პოლიტიკური ცხოვრება, ასევე სოციალურ-ეკონომიკური ურთიერთობები. ფრაზეოლოგიზმებს განიხილავენ სინამდვილესა და აზროვნებასთან თანაფარდობაში. ისინი დამახასიათებელია ყველა ენისათვის, განვითარების რომელ დონეზეც არ უნდა იმყოფებოდეს იგი. ეს კიდევ ერთხელ ამტკიცებს, რომ ფრაზეოლოგია ენობრივი სისტემის განუყოფელი და ორგანული ნაწილია (ნაზარიანი 1976: 170-193).

ფრაზეოლოგიის თეორიის შექმნის მამამთავრად ფრანგი წარმომავლობის შვეიცარიელი ენათმეცნიერი შ. ბალი მიიჩნევა. მან საკუთარ ნაშრომებში 'Précis de stylistique' და 'Traité de stylistique Française' სიტყვათა კომბინაციის ოთხი ჯგუფი გამოყო (კუნინი 1986: 7-8):

- (1) თავისუფალი ფრაზები 'les groupements libres', რომლებიც მოიცავს არამდგრად, თავისუფლად დაშლად ერთეულებს;
- (2) ჩვეულებრივი ფრაზები 'les groupements usuels', რომლებიც აერთიანებს სიტყვათა ისეთ კომბინაციებს, რომელთათვისაც დამახასიათებელია კომპონენტთაშორისი შედარებით თავისუფალი კავშირები და მათში მცირე სახის ცვლილებებიც დასაშვებია;
- (3) ფრაზეოლოგიური ნაერთი 'les series phraséologiques', რომელშიც სიტყვათა ისეთი ჯგუფი იგულისხმება, რომელიც ორი და მეტი კონცეპტის ნაერთს წარმოადგენს;
- (4) ფრაზეოლოგიური მთლიანობა 'les unités phraséologiques', რომელშიც წარმოდგენილია ისეთი ტიპის სიტყვათა კომბინაცია, რომლის შემადგენელი კომპონენტები კარგავს საკუთარ მნიშვნელობას და გამოხატავს მხოლოდ ერთ კონცეპტს.

მიუხედავად იმისა, რომ შარლ ბალის მიერ სემასიოლოგიურ საფუძველზე შემუშავებული თეორია შემდგომში განვითარდა სხვადასხვა მეცნიერთა შრომებში, იგი ფრაზეოლოგიის სფეროში დღემდე ითვლება ფუძემდებლურ შეხედულებად.

ფრაზეოლოგია სწორედ ის სფეროა, სადაც ერთმანეთზეა გადახლართული ხატოვნება, ექსპრესიულობა, ინტენსიურობა და შეფასება. ლინგვისტიკაში ფრაზეოლოგიასთან დაკავშირებული მეცნიერულ შეხედულებებს ათასობით მეცნიერული გამოკვლევა მიემდვნა. ერთ-ერთ მათგანს წარმოადგენს ვ. ვინოგრადოვის ნაშრომი „რუსული ფრაზეოლოგიზმების ძირითადი ტიპების შესახებ“. მან განავრცო შ. ბალის ფრაზეოლოგიზმთან დაკავშირებული მოსაზრებები და საფუძველი მოამზადა შემდგომი უაღრესად მნიშვნელოვანი კვლევებისათვის.

ვ. ვინოგრადოვი ენაში არსებულ მთელ ფრაზეოლოგიურ მასალას სამ დიდ ჯგუფად ყოფს:

ფრაზეოლოგიური შენაზარდი, რომელიც განისაზღვება შემდეგი სახით: სიტყვათა აბსოლუტურად არამოტივირებული ერთიანობა, რომელშიც მთელის მნიშვნელობა არ უკავშირდება, სულ მცირე სინქრონული ასპექტის გათვალისწინებით, ერთეულის შემადგენელი კომპონენტების მნიშვნელობათა ჯამს. იმდენად, რამდენადაც მოტივაციის ხარისხი დაბალია, მისი იდიომატურობა წარმოდგენილია ერთეულის გრამატიკული სტრუქტურისა და ლექსიკურ კომპონენტთა სრული სტაბილურობით (გინზბურგი 1979: 12). ამასთან, ფრაზეოლოგიური შენაზარდი ენის ლექსიკის იმ შრეს განეკუთვნება, რომელიც ზედმიწევნითი სპეციფიკურობით ხასიათდება, რაც მის სხვა, მეორე ენაზე თარგმნას საკმაოდ ართულებს. ფრაზეოლოგიური შენაზარდის საილუსტრაციოდ განვიხილოთ მაგალითები:

1. *In the bag* – [I was clearly ahead of all the other competitors, and I knew first prize was in the bag.] ქართულენოვანი შესატყვისი – თითქმის რეალობა, ერთი ნაბიჯი წარმატებამდე;
2. *At loggerheads* – [Importers of used vehicles are at loggerheads with the Customs Department to release around 1,000 cars stuck up at the Port.] ქართულენოვანი

შესატყვისი – დიდი, სერიოზული უთანხმოება, განხეთქილება, მწვავე კონფლიქტი;

3. *Down to the wire* – [Fairfax Media believes that in the interests of unity no recount will be conducted if the vote does go down to the wire.] ქართულენოვანი შესატყვისი – ბოლო წუთებამდე, დროის მიწურულს.

აღნიშნულ მაგალითებში ნათლად ჩანს, რომ ფრაზეოლოგიურ შენაზრდთა, როგორც მთლიანის, მნიშვნელობა არ არის დამოკიდებული აღნიშნული ერთეულის შემადგენელ კომპონენტთა სემანტიკაზე; *bag* – ჩანთა, *loggerhead* – ოკეანის კუ; *wire* – მავთული, სადენი. ამდენად, ფრაზეოლოგიური შენაზარადი წარმოადგენს განუყოფელ, დამოუკიდებელ ლექსიკურ ერთეულს და პირდაპირი მნიშვნელობით არ უკავშირდება მასში შემავალ სიტყვათა სემანტიკას.

რაც შეეხება ფრაზეოლოგიურ მთლიანობას, იგი განისაზღვრება როგორც სიტყვათა ნაწილობრივ არამოტივირებული ერთიანობა, რომელშიც ფრაზეოლოგიური ერთეულის მნიშვნელობა, ჩვეულებრივ, შესაძლებელია აღქმულ იქნეს მისი, როგორც მთელის, მეტაფორული მნიშვნელობით (გინზბურგი 1979: 12), ანუ ერთეულის მნიშვნელობა არ არის დამოკიდებული მასში შემავალ კომპონენტთა ჯამზე, მათ პირდაპირ მნიშვნელობაზე - იგი ეფუძნება აღნიშნულ კომპონენტთა ხატოვან გადააზრებას. ფრაზეოლოგიური მთლიანობის საილუსტრაციოდ განვიხილოთ შემდეგი მაგალითები:

1. *Ride on the crest of a wave* – [One shouldn't wait to ride on the crest of a wave to grow his/her business.] ქართულენოვანი შესატყვისი – წარმატების მწვერვალზე ყოფნა, ტალღის ქოჩორზე მოხვედრა;
2. *Bring sb to his/her knees* – [Israeli tried to bring Palestine to his knees, but failed.] ქართულენოვანი შესატყვისი – მუხლებზე დააჩოქო ვინმე, დაიმორჩილო;
3. *Let something slip through your fingers* – [We shouldn't let this possibility of entering Yale university slip through our fingers.] ქართულენოვანი შესატყვისი – შესაძლებლობის, შემოთავაზების და მისთ. ხელიდან გაშვება.

ამდენად, აღნიშნული მაგალითები ცხადყოფს იმ ფაქტს, რომ ფრაზეოლოგიური მთლიანობის მნიშვნელობა გამომდინარეობს მასში შემავალი კომპონენტების ნეიტრალური გააზრების მეტაფორული განვრცობით: „ტალღის ქოჩორი“, „მუხლებზე დაჩოქება“, „რაიმის ხელიდან გაშვება“ - მათი, როგორც მთლიანი ერთეულის, მეტაფორული განვრცობა გვაძლევს აღნიშნულის შემდგომი ინტერპრეტაციის საშუალებას: „ტალღის ქოჩორი“ - „წარმატების მწვერვალი“, „მუხლებზე დაჩოქება“ - „დამორჩილება“, „ხელიდან გაშვება“ - „შესაძლებლობის დაკარგვა“.

და ბოლოს, ფრაზეოლოგიური შესიტყვება, რომლითაც აღინიშნება მოტივირებულ სიტყვათა ისეთი ერთიანობა, რომელშიც თითოეული კომპონენტი ხასიათდება სპეციფიკური ლექსიკური ვალენტობით, რაც სიტყვათა ჯგუფს გარკვეული ტიპის სტაბილურობას ჰმატებს. ერთეულის კომპონენტთა ლექსიკურ ვალენტობაში იგულისხმება ის, რომ თითოეული გამოირჩევა საკუთრივ თავისი სემანტიკური მნიშვნელობით, რომელშიც ერთი აბსოლუტურად პირდაპირი მნიშვნელობით გამოიყენება, ხოლო მეორე კი - გადატანითი მნიშვნელობით. განვიხილოთ შემდეგი მაგალითები:

1. Accept an offer - [offer its head coaching job to Louisville's Charlie Strong is expected to accept the offer concerning the head coaching position.] ქართულენოვანი შესატყვისი - შემოთავაზების მიღება;
2. Consider an offer - [Pakistan Muslim League-Nawaz will consider Taliban's fresh offer for talks during a meeting to be held here on Monday.] ქართულენოვანი შესატყვისი - შემოთავაზების განხილვა;
3. Make an offer - [The Yankees were one of five teams to make formal offers to Japanese ace Masahiro Tanaka.] ქართულენოვანი შესატყვისი - შემოთავაზება.

აღნიშნულ მაგალითებში ნათლად ჩანს, რომ ფრაზეოლოგიური ერთეულის ერთი კომპონენტი გამოიყენება პირდაპირი, ხოლო მეორე - გადატანითი მნიშვნელობით.

- 1) To accept an offer - get an offer;
- 2) To consider an offer - review an offer,

3) To make an offer –offer (v.)

უნდა აღინიშნოს, რომ **ვ. ვინოგრადოვის** სამწევრიან კლასიფიკაციას საფუძვლად დაედო **სემანტიკური პრინციპი**. ავტორს ფრაზეოლოგიური შენაზარდები მიაჩნია განუყოფელი ელემენტების გაყინულ მასად; მნიშვნელობით ისინი სიტყვის ეკვივალენტებია. მისი აზრით, ფრაზეოლოგიურ მთლიანობაში აშკარად ჩანს გადატანითი მნიშვნელობა. იგი ფიქრობს, რომ ამ ჯგუფის ძირითადი მასისათვის დამახასიათებელია ხატოვნება (ვინოგრადოვი 1938: 109). თუმცა ა. თაყაიშვილი გვთავაზობს ფრაზეოლოგიური შენაზარდებისა და ფრაზეოლოგიური მთლიანობის გაერთიანებას: „სამართლიანია მოთხოვნა, გაერთიანდეს მყარი შესიტყვების ეს ორი ტიპი და მათ იდიომი ეწოდოს“ (თაყაიშვილი 1965: 10-17). მკვლევარი აღნიშნავს, რომ ბოლო ხანებში თვით ვ. ვინოგრადოვიც ვერ ხედავს მათ შორის დიდ სხვაობასა და მთლიანობაში საქმე გვაქვს არა სხვადასხვა მოვლენასთან, არამედ ერთი მოვლენის სხვადასხვა საფეხურთან. როგორც ვხედავთ, შენაზარდებისა და მთლიანობის დაცალკევებას ხელოვნური ხასიათი აქვს. მათი გამთიშავი ლაკმუსის ქაღალდი ჯერჯერობით არ ჩანს და არცაა საჭირო (ვინოგრადოვი 1947: 8).

ფრაზეოლოგიზმთა საინტერესო კლასიფიკაციას გვაწვდის **ა. ი. სმირნიცკი**, კერძოდ, მან შეიმუშავა კლასიფიკაციის სისტემა, რომელიც ემყარება სტრუქტურულ და სემანტიკურ პრინციპთა კომბინირების მეთოდს. აღნიშნულის გათვალისწინებით, ფრაზეოლოგიურ ერთეულებს ვაჯგუფებთ ერთეულის კონსტიტუენტთა რაოდენობისა და მათი სემანტიკური ღირებულების მიხედვით. ამდენად, ვამბობთ, რომ **ა. ი. სმირნიცკის** ეკუთვნის ფრაზეოლოგიზმთა **სტრუქტურულ–სემანტიკური** კლასიფიკაცია. მისი მიხედვით ფრაზეოლოგიზმები დაყოფილია ერთ და მრავალწევრიან ერთეულებად. იგი ერთწევრიან ერთეულებს ადარებს ნაწარმოებ სიტყვებს, ვინაიდან ასეთი ტიპის ლექსემები, ჩვეულებისამებრ, ძირი მორფემით არიან წარმოდგენილნი, ხოლო ორ და მრავალწევრიანებს – რთულ შედგენილ სიტყვებს, მათი ორძირიანი მორფემიდან გამომდინარე (სმირნიცკი 1956).

ა.ი. სმირნიცკის კლასიფიკაციის თანახმად, **ერთწევრიანი** ერთეულებისაგან გამოიყოფა შემდეგი სტრუქტურული ტიპები:

ა) *[to give up]* -ის მსგავსი ერთეულები გრამატიკული სიმბოლოებით შემდეგი სახით შეიძლება ჩაიწეროს $VPP = V + PostPrep.$, (ზმნა+ პოსტპოზიციური წინდებული). მაგალითად, fix on, indulge in, land in, let down, phone in, pick up, piece together, plough up, pull down, rest on/upon და ა.შ.

ბ) *[to be tired]* -ის მსგავსი ერთეულები, ფორმით ვნებით გვარს (ინგლისური ენა) მოგვაგონებს, თუმცა მათ შორის არსებითი განსხვავებაა, ვნებით გვარში გამოიყენება მხოლოდ ისეთი ტიპის წინდებულები, როგორებიცაა “by” და “with”, აღნიშნული ფრაზული ერთეულის სტრუქტურაზე კი მსგავსი შეზღუდვა არ ვრცელდება. მაგ., to be silent on/about, to be slanted towards, to be slumped against/over, to be slow in და ა.შ.

გ) *პრეპოზიციულ – სუბსტანტიური* ფრაზეოლოგიზმები, რომლებიც მეტყველების შემდეგი ნაწილების – წინდებული, კავშირი, ზმნიზედა – ეკვივალენტად გვევლინება. შესაბამისად, მათ არ გააჩნიათ გრამატიკული ცენტრი, და სემანტიკური ცენტრის ფუნქციას ნომინალური ნაწილი ასრულებს. მაგ., in the sight of (in sb’s opinion), in the course of time (eventually), under the care of sb და ა.შ.

ორ და მრავალწევრიან ერთეულებში გამოიყოფა შემდეგი სტრუქტურული ტიპები:

ა) *ატრიბუტულ – სუბსტანტიური ერთეულები*, რომლებიც ფუნქციონირებს, როგორც არსებითი სახელი. ასეთი ტიპის ერთეულები ნაწილობრივ ან აბსოლუტურად იდიომატურია. მაგ., bait and switch, blank cheque, cash cow, dead wood, donkey work და ა.შ.

ბ) *ზმნურ – სუბსტანტიური ერთეულები* (მაგ., get a foothold, get your hands dirty, hold the fort), რომლებშიც გრამატიკული მნიშვნელობა ზმნითაა გადმოცემული, ხოლო სემანტიკური — ნომინალური ნაწილით, თუმცა ზოგჯერ ზმნური კომპონენტი ითავსებს ორივე ფუნქციას. მაგ., not to know the ropes და ა.შ.

გ) *ფრაზეოლოგიური განმეორება*, რომელთაც არ მოეპოვებათ გრამატიკული ცენტრი და წინადადებაში ზედსართავისა და ზმნიზედის ფუნქციით გვხვდება. მაგ., now or never, ups and downs, back and forth, country and western და ა. შ.

ამასთან, ა. ი. სმირნიცკი ერთმანეთისაგან ფრაზეოლოგიურ კომბინაციასა და იდიომს იმ ასპექტით განასხვავებს, რომ პირველი (ფრაზეოლოგიური კომბინაცია) აღიქმება როგორც ნეიტრალური, არამეტაფორული ერთეული, საპირისპიროდ იდიომისა, რომელიც, მისი შეხედულებით, მკვეთრად მეტაფორული და სტილისტური შეფერილობით გამოირჩევა.

რაც შეეხება ი. არნოლდის (არნოლდი 1966: 38) კლასიფიკაციას, იგი ეფუძნება სინტაქტიკურ პრინციპს, ანუ ფრაზეოლოგიური ერთეულები განიხილება როგორც მეტყველების ნაწილები. შესაბამისად, გამოიყოფა ფრაზეოლოგიურ ერთეულთა შემდეგი ტიპები:

- ა) ნომინალური (*Noun*) ფრაზები, რომლებიც აღნიშნავს სულიერ ან უსულო საგანს, მაგ., All hat and no cattle, alley apple, a-story, battle axe, big voice, the heavy mob/brigade;
- ბ) ზმნური (*Verb*) ფრაზები, რომლებიც აღნიშნავს მოქმედებას ან მდგომარეობას, მაგ., keep sth under your hat, bring sth to a head, go head to head with sb, hedge your bets;
- გ) ზედსართაული (*Adjective*) ფრაზები, რომლებიც საგნის თვისებებს აღნიშნავს, მაგ., over sb's head, heavy going, high and dry, honest-to-goodness, hoped-for;
- დ) ადვერბიული (*Adverb*) ფრაზები, მაგ., hell for leather, go the whole hog;
- ე) პრეპოზიციული (*Preposition*) ფრაზები, მაგ., in the course of; on the stroke of, in and out;
- ვ) შორისდებულობითი (*Interjection*) ფრაზები, მაგ., down the hatch! what the heck!

უნდა აღინიშნოს ნ. ნ. ამოსოვას (ამოსოვა 1963:69) ფრაზეოლოგიისადმი კონტექსტუალური მიდგომა, რაც გულისხმობს ფრაზეოლოგიურ ერთეულთა კონტექსტუალურ გააზრებას - ფრაზეოლოგიზმი აღიქმება, როგორც ფიქსირებული კონტექსტის მქონე ერთეული. ფიქსირებული კონტექსტი განიმარტება როგორც განსაზღვრულ ლექსიკურ კომპონენტთა სპეციფიკური და არავარიანტული თანამიმდევრობა, სპეციფიკური სემანტიკური ურთიერთმიმართებებით. ფიქსირებული კონტექსტის ერთეულები იყოფა ორ ქვეჯგუფად: ფრაზემებად და იდიომებად.

ფრაზემა, ჩვეულებისამებრ, ორი წევრისაგან (ბინარული) შემდგარი სიტყვათა ჯგუფია, რომელთაგან ერთი კომპონენტი ხასიათდება სპეციფიკური მნიშვნელობით. მისი გააზრება დამოკიდებულია მოცემული ერთეულის მეორე კომპონენტზე, მაგ.,

small talk (გამოლაპარაკება); აღნიშნულ შემთხვევაში, ერთი კომპონენტი (talk-საუბარი) ფრაზეოლოგიურად შემოსაზღვრული მნიშვნელობის მატარებელია, ხოლო მეორე (small-პატარა, მცირე ოდენობის, ზომის) – კონტექსტის განმსაზღვრელ ფუნქციას ითავსებს.

იდიომი ფრაზემისაგან იმით განსხვავდება, რომ მისი მნიშვნელობა გამომდინარეობს შემაღენელი სიტყვების არა ცალ-ცალკე, არამედ მათი მთლიანი იდიომატური აღქმით - იგი სემანტიკურად, გრამატიკულად განუყოფელ ერთეულს წარმოადგენს, მაგ., *red tape, mare's nest, play with fire* და ა. შ.

ვფიქრობთ, ფრაზეოლოგიზმთა კლასიფიკაციის უნივერსალური მიდგომა მოგვაწოდა ა. ვ. კუნინმა. მან განავითარა მდგრადობის თეორია, რომელიც შემდეგ ასპექტებს გულისხმობს:

ა) **გამოყენების მდგრადობა**, რაც გულისხმობს ფრაზეოლოგიზმების, როგორც მზა ერთეულების, რეპროდუცირებას (Latin 'reproduco'), ანუ მეტყველებისას შეუძლებელია მათი თავისთავადი წარმოქმნა, ისინი მზა სახით არსებობენ ჩვენს გონებაში;

ბ) **ლექსიკური მდგრადობა**, ანუ ფრაზეოლოგიურ ერთეულთა შემაღენელი კომპონენტები ან აბსოლუტურად მდგრადია ან ნაწილობრივ ჩანაცვლებადია ფრაზეოლოგიზმის სახესხვაობის ფარგლების შესაძლებლობებით:

1. **ლექსიკური**: *full speed/steam ahead*;
2. **გრამატიკული**: *to be in deep water / waters*;
3. **პოზიციონალური**: *a square peg in a round hole – a round peg in a square hole*;
4. **რაოდენობრივი**: *Tom, Dick and Harry – every Tom, Dick and Harry*;
5. **ნარევი ვარიანტულობა**: *raise/stir up the nest of hornets' nest about one's ears – to arouse/stir up the nest of hornets*.

გ) **სემანტიკურ-სინტაქტიკური სტაბილურობა**, რომელიც ფრაზეოლოგიზმის ლექსიკურ და სინტაქსურ მდგრადობას ეფუძნება, მაგ., *In low water*.

ა. ვ. კუნინის **სტრუქტურულ-სემანტიკური** კლასიფიკაცია წარმოდგენილია შემდეგი სახით:

ა) ნომინაციური ფრაზეოლოგიური ერთეული, რომელიც რაიმე ტიპის ცნებას გადმოსცემს, მაგ., *a bull in a china shop* [მოუხერხებელი];

ბ) ნომინაციურ-კომუნიკაციური, რომელიც გვხვდება როგორც მოქმედებით, ისე ვნებით გვარში, მაგ., *to cross the Rubicon – the Rubicon is crossed!* [რუბიკონის გადალახვა];

გ) შორისდებულობითი – *a pretty (nice) kettle of fish!* [რთული სიტუაცია], *for crying out loud!* [გაოცებული, გაკვირვებული ვარ];

გ) კომუნიკაციური, რომელიც აერთიანებს ანდაზებსა და გამონათქვამებს, მაგ., *such master, such servant* [როგორც ბატონი, ისეთი მსახური], *the shortest answer is doing* [უმოკლესი პასუხი საქმის კეთებაა];

თითოეული ჯგუფი იყოფა ქვეჯგუფებად:

ა) ფრაზეოლოგიური ერთეულები, რომლებიც *არსებითი სახელის* ფუნქციას ითავსებს:

N+ N (maiden name)

N's+N (cat's paw)

N+prp +N (the arm of the law)

N+A (blight errant)

N+N (lord and master)

A+N (high tea)

N+ subordinate clause (ships that pass in the night)

ბ) ფრაზეოლოგიური ერთეულები, რომლებიც *ზმნის* ფუნქციას ითავსებს:

V+ N (press home)

V+and+V (pick and choose)

V+ (one's) + N+ (prp) (snap one's fingers at)

V+ one + N (give one the bird)

V+ subordinate clause (see how the land lies)

გ) ფრაზეოლოგიური ერთეულები, რომლებიც *ზედსართავის* ფუნქციას ითავსებს:

A+ and + A (high and mighty)

(As)+ A+as+ N (as old as the hills)

დ) ფრაზეოლოგიური ერთეულები, რომლებიც *ზმნიზედის* ფუნქციას ითავსებს:

N+N (tooth and nail)

Prp+N (by heart)

Adv+prp+N (once in a blue moon)

Prp+N+or+N (by hook or by crook)

ე) ფრაზეოლოგიური ერთეულები, რომლებიც *წინდებულის* ფუნქციას ითავსებს:

Prp+ N+prp (in consequence of)

ვ) ფრაზეოლოგიური ერთეულები, რომლებიც *შორისდებულის* ფუნქციას ითავსებს:

Bless one's soul! God bless me! Hang it all!

ფრაზეოლოგიზმთა კლასიფიკაციის შესახებ მნიშვნელოვან მოსაზრებას გამოთქვამს ვ. ნ. თელია. მისი შეხედულებით, ფრაზეოლოგიური ერთეულის სემანტიკური სტრუქტურა სემანტიკური კონსტიტუენტებით იგება, რომლებსაც მნიშვნელობის მაკროკომპონენტები ეწოდება. ფრაზეოლოგიზმის სემანტიკურ სტრუქტურაში შემდეგი ძირითადი მაკროკომპონენტები გამოიყოფა:

1) *დენოტაციური (დესკრიფციული) მაკროკომპონენტი*, რომელიც მოიცავს ინფორმაციას ობიექტური რეალობის შესახებ და რომელიც უნდა გავიგოთ როგორც კატეგორიზაციასთან დაკავშირებული პროცედურა, ანუ რეალობის ამსახველი მოვლენის კლასიფიკაცია ეფუძნება ფრაზეოლოგიური ერთეულით აღნიშნულ ტიპურ აზრს ('denotatum');

2) *შეფასებითი მაკროკომპონენტი* გულისხმობს ინფორმაციას ფრაზეოლოგიური ერთეულით აღნიშნული ღირებულების შესახებ, ანუ რა ღირებულებას ხედავს მეტყველი სუბიექტი რეალობის ამა თუ იმ მოვლენაში. შეფასება შეიძლება იყოს:

ა) პოზიტიური: *a home from home*

ბ) ნეგატიური: *the lion's den*

გ) ნეიტრალური: *in the flesh*

3) *მოტივაციური მაკროკომპონენტი* ემთხვევა ფრაზეოლოგიური ერთეულის შიდა ფორმის ცნებას. ცნება „ფრაზეოლოგიური ერთეულის მოტივაცია“ შეიძლება განისაზღვროს, როგორც უნარი იმისა, რომ ერთეულის „პირდაპირი წაკითხვა“ ასოცირდებოდეს მნიშვნელობის აღმნიშვნელობით და შეფასებით ასპექტებთან, მაგ.,

შემდეგი ფრაზეოლოგიური ერთეულის “a shoulder to cry on“ პირდაპირი წაკითხვა გვიქმნის ასოციაციას, რომ ჩვენ გვერდით არის ვიღაც, ვის მხარზეც შეიძლება თავი დავდოთ და ნუგეში მივიღოთ, მხარი, რომელზე დაყრდნობითაც ჩვენ შეგვიძლია შვება ვიგრძნოთ, წარმოადგენს გადატანითი მნიშვნელობის ბაზისს და აყალიბებს „გვერდში მდგომის“ მნიშვნელობას.

4) *ემოციური მაკროკომპონენტი* განიხილება როგორც სუბიექტური მოდალობის შინაარსი, რომლითაც გამოიხატება ფრაზეოლოგიური ერთეულით გადმოცემული ემოციური დამოკიდებულება რეალობისადმი მოწონება–არმოწონების ფარგლებში. მაგ., a leading light in something, to lead a cat and dog life.

5) *სტილისტური მაკროკომპონენტი*, რომელიც ფრაზეოლოგიური ერთეულის კომუნიკაციურ რეგისტრსა და კომუნიკატორთა სოციალურ როლზე მიუთითებს:

ა) ფორმალური: sick at heart;

ბ) არაფორმალური: be sick to death;

გ) ნეიტრალური: pass by on the other side.

6) *გრამატიკული მაკროკომპონენტი* მოიცავს ფრაზეოლოგიური ერთეულის ყოველი შესაძლო მორფოლოგიური და სინტაქტიკური ცვლილებების შესახებ არსებულ ინფორმაციას. მაგ., to be in deep water = to be in deep waters; to take away sb’s breath= to take sb’s breath away; Achilles’s heel = the heel of Achilles.

7) *გენდერული მაკროკომპონენტი*, რომელიც შესაძლოა გამოიხატოს როგორც ექსპლიციტურად, ასევე იმპლიციტურად. ექსპლიციტურია მაგ., “Every Tom, Dick and Harry“, ხოლო იმპლიციტურია მაგ., “to wash one’s dirty linen in public“. იმპლიციტური გენდერული მაკროკომპონენტი განისაზღვრება სამი კონცეპტუალური სფეროს მეშვეობით. ესენია: მამრობითი, მდედრობითი და ინტერგენდერული. ინტერგენდერულია მაგ., “feel like royalty“, რომელსაც გააჩნია ისეთი ფრაზეოლოგიური ერთეულები, რომლებითაც გენდერული მაკროკომპონენტი ექსპლიციტურად არის გამოხატული: “feel like a queen”/“feel like a king.”

ფრაზეოლოგიურ ერთეულთა კლასიფიკაციის უძველესი და ტრადიციული მიდგომა უკავშირდება მათი შინაარსის მიხედვით დაჯგუფებას, ე.წ. თემატურ

პრინციპს. აღნიშნული მიდგომა გამოიყენა ლ. პ. სმითმა ფრაზეოლოგიზმთა დაჯგუფებისას, მაგ., საზღვაო ერთეულები /in deep water -გასაჭირში, საფრთხეში/, სამხედრო ცხოვრებასთან /to hold one's ground - საკუთარ აზრზე მყარად დგომა/, სოფლის მეურნეობასთან /plow sth into - დიდძალი ოდენობით თანხის დაბანდება კომპანიასა ან პროექტში/, და სხვადასხვა რეალიასთან დაკავშირებული ერთეულები (სმითი 1922: 47–50).

ყველა ზემოაღნიშნული კლასიფიკაცია ხასიათდება თავისებური დადებითი და უარყოფითი მხარეებით. თითოეული მათგანის ერთმანეთის საპირისპირო ქრილში განხილვა ჩვენს მიზანს არ წარმოადგენს, იმდენად, რამდენადაც ჩვენთვის მნიშვნელოვანია მოცემული ცოდნის გენერატიული ლინგვისტიკის ჩარჩოებში მოთავსება;

ის, რაც აერთიანებს აღნიშნულ კლასიფიკაციებს, შესაძლოა, განხილულ იქნეს შემდეგი საერთო პარამეტრების გათვალისწინებით (გრანისი 2003, ჰოუარტი 1998):

- ფრაზეოლოგიზმში შემავალ ელემენტთა *ბუნება*;
- ფრაზეოლოგიზმში შემავალ ელემენტთა *რაოდენობა*;
- ფრაზეოლოგიზმის *გამოყენების სიხშირე*;
- ფრაზეოლოგიზმში შემავალ ელემენტებს შორის *დასაშვები მანძილი*;
- ფრაზეოლოგიზმში შემავალ ელემენტთა *ლექსიკური და სინტაქტიკური მდგრადობის ხარისხი*;
- როლი, რომელიც აკისრია *სემანტიკურ მთლიანობასა და სემანტიკურ არაკომპოზიციურობას* ერთეულის ფრაზეოლოგიზმად წარმოჩენისთვის.

ილუსტრაციისათვის განვიხილოთ შემდეგი ფრაზული ერთეული *Shoot Down*

- ელემენტთა *ბუნება*: *V+ Prep*
- ელემენტთა *რაოდენობა*: *ორი ლექსიკური ერთეული და ერთი სინტაქტიკური ჩასმა (shoot sth down)*;
- *გამოყენების სიხშირე*: *ფორმალური დისკურსი, საქმიანი მოლაპარაკება*;
- *დასაშვები მანძილი*: *ლექსიკური ელემენტები თანამიმდევრულია, გადანაცვლება შეუძლებელია*;

- ელემენტთა მდგრადობა: შესაძლებელია ვნებით გვარში გამოყენება;
- სემანტიკა: აღნიშნავს ერთ მთლიან სემანტიკურ ერთეულს [მიწასთან გასწორება – გაკრიტიკება, დაწუნება იდეის, წინადადების და ა.შ.].

არსებობს უამრავი განსხვავებული მოსაზრება ფრაზეოლოგიზმის განმარტებასთან დაკავშირებით. ეს განმარტებები არ ეწინააღმდეგება ერთმანეთს, თუმცა ზოგი გვთავაზობს მოვლენის უფრო ზოგად და ვრცელ ახსნას, ზოგი კი – შედარებით კონკრეტულსა და მოკლეს. მაგალითისათვის დავასახელებთ რამდენიმე მათგანს.

ა. კუნინის განსაზღვრებით, ფრაზეოლოგია არის მეცნიერება ფრაზეოლოგიური ერთეულების (ფრაზეოლოგიზმების), ანუ გართულებული სემანტიკით სიტყვათა ისეთი მყარი შეერთების (შეწყობის) შესახებ, რომელიც არ იწარმოება ცვლადი შესიტყვებების სტრუქტურულ-სემანტიკური მოდელების მსგავსად (კუნინი 1972: 4-9).

რ. გინზბურგის აზრით, ფრაზეოლოგიური ერთეული არის არამოტივირებულ სიტყვათა ჯგუფი, რომელიც მეტყველებაში თავისუფლად კი არ იხმარება, არამედ მზამზარეულადაა წარმოდგენილი (გინზბურგი 1977: 90). ეს განსაზღვრება ეფუძნება იმ მოსაზრებას, რომ ფრაზეოლოგიური ერთეულის მთავარი, მნიშვნელოვანი თვისებებია: ლექსიკური კომპონენტების სტაბილურობა და ხელახალი მოტივაცია, გადააზრება. რაც შეეხება ი. არნოლდს, იგი მას განმარტავს როგორც ფრაზას, რომლის ელემენტებიც ყოველთვის ერთი და იგივეა და ერთმანეთთან მიმართებაში ფიქსირებულ კონტექსტს ქმნის (არნოლდი 1973: 90), ხოლო ლ. ბინევიჩის განმარტებით, ფრაზეოლოგიზმი არის მყარი თანამიმდევრობის მქონე სიტყვათა ჯგუფი (ბინევიჩი, გრიშინი 1975: 65), რომელსაც შემდეგი მსაზღვრელები აქვს: სტრუქტურა, კომპონენტების გადაჯაჭვის ხარისხი და მნიშვნელობა, რომელიც აღმოცენდება სტრუქტურების ურთიერთქმედების შედეგად (Ibid: 647). მისივე თქმით, ენის ექსპრესიულ შესაძლებლობათა საგანძურში გვაქვს სემანტიკური სიტყვათშეთანხმებანი, რომლებითაც გადმოცემულია გარკვეული გამოკვეთილი აზრი, მისი ნაწილი ან შეგონება. ასეთ სიტყვათშეთანხმებებს ფრაზეოლოგიური ერთეულები ანუ ფრაზეოლოგიზმები ჰქვია. იქვე აღნიშნავს, რომ

ფრაზეოლოგია არის სიტყვიერი შაბლონები, მზა სიტყვიერი კლიშეები, რომელნიც მექანიკურად მეორდებიან ერთნაირ შემთხვევებში (Ibid: 657).

საერთოდ მიღებულია, ფრაზეოლოგია ეწოდოს მეტყველების მყარ ქცევათა ერთობლიობას, რომელიც დამახასიათებელია ენისათვის (ჩერნიშევა 1975: 75).

ა. რეის განმარტებით, ფრაზეოლოგიზმი წარმოადგენს მთლიან, არამოტივირებულ ლინგვისტურ ნიშანს, რომელიც თვითნებურია თავის კომპონენტებთან მიმართებაში და წინასწარ სრულიად განუსაზღვრელი (რეი 1977:193).

ფრაზეოლოგიური ერთეულის არსის შესახებ უფრო დაწვრილებით განსაზღვრებას იძლევა პ. გირო, რომელიც ფრაზეოლოგიზმს განსაზღვრავს გამოთქმად, რომელიც შედგება რამდენიმე სიტყვისაგან, რომლებიც ქმნიან სინტაქსურ და ლექსიკურ ერთობლიობას (გირო 1962: 35). ამასთან, ფრაზეოლოგიური ერთეულების დამახასიათებელ ნიშნად იგი თვლის:

- ფორმისა და მნიშვნელობის ერთიანობას;
- გრამატიკული ან ლექსიკური ნორმებიდან გადახრას;
- განსაკუთრებულ მეტაფორულ მნიშვნელობას.

ფრაზეოლოგიური ერთეულების დანიშნულების შესახებ თავის მოსაზრებას გვაცნობს როიზენზონი. მისი განმარტებით, ფრაზეოლოგიური ერთეულები ასახავს ხალხის დიდ, ცხოვრებისეულ გამოცდილებას, მის სიბრძნეს, საზრიანობას, გონებამახვილობას, მის უნარს თვალყური ადევნოს, შეაჯამოს ბუნებასა და საზოგადოებაში მომხდარი ფაქტები თუ მოვლენები. აგრეთვე, (1) მათში აისახება ისტორიის სხვადასხვა ეტაპზე ხალხის აზროვნების კონკრეტული, აფორიზმული ხატი და (2) ენის ამ ურთულეს ერთეულში კონდენსირებულია ამა თუ იმ ხალხების კულტურისა და ფსიქოლოგიის რთული კომპლექსი, მათი ხატოვანი აზროვნების განუმეორებელი ხერხები (როიზენზონი 1972: 13). ამიტომა არის, რომ ენათმეცნიერები ენის ფრაზეოლოგიურ ფონდს მიიჩნევენ ხალხის კულტურის, ისტორიისა და ყოფაცხოვრების განსაკუთრებულ საგანძურად, რომელშიც აისახება განვლილი ეპოქის თავისებურებანი, ადამიანური ურთიერთობები და სხვ. (ვოკვი 1986: 49-50, პოტებნია 1990: 128).

ფრაზეოლოგიური ერთეულები მეტყველების განსაკუთრებული შესაძლებლობებია. მათ წარმოშობაში გადამწყვეტ როლს ასრულებს ექსტრალინგვისტური ფაქტორები. ფრაზეოლოგიური ერთეულების მნიშვნელობა გამოხატავს რეალური სამყაროს საგანთა თვისებებსა და მიმართებებს. ცნობილია, რომ ფრაზეოლოგიური ერთეულები თავიანთი დიდი ემოციური ძალის მეშვეობით სრულყოფილად გადმოსცემს ადამიანის განწყობილებასა და სულიერ მდგომარეობას. ისინი, იმავდროულად, მენტალური მსოფლმხედველური თავისებურებების ყველაზე სრულყოფილად გამოხატვის საშუალებას წარმოადგენენ და ენას ხატოვან, მხატვრულ-ინტელექტუალურ ელფერს ანიჭებენ. ენის ხიბლი, თვითმყოფადობა, ლაკონურობა და დახვეწილობა სწორედ ფრაზეოლოგიურ ერთეულებში აისახება. ფრაზეოლოგიური ერთეულები უნდა მივიჩნიოთ, როგორც ენის მატარებლის კოლექტიურ მეხსიერებად, კულტურის სარკედ, ხალხის ცხოვრების წესად (ფოლდესი 1990:14).

ცნობილია, რომ ფრაზეოლოგიური ერთეულების რეალიზაციაში კონტექსტს გადამწყვეტი როლი ენიჭება, რადგან სწორედ კონტექსტი გვეხმარება ორაზროვანი ლექსიკური ერთეულების მნიშვნელობისა და ფორმის განსაზღვრაში. კონტექსტში რეალიზდება ესა თუ ის ფრაზეოლოგიზმი, აქ ვლინდება მისი კონკრეტული მნიშვნელობა და თავისებური ბუნება

რაც შეეხება ფრაზეოლოგიზაციას, იგი რთული ლინგვისტური მოვლენაა. რა გზითაც არ უნდა წარმოიქმნებოდეს ფრაზეოლოგიური ერთეული, მან აუცილებლად უნდა გაიაროს პოტენციური ფრაზეოლოგიურობის სტადია. ასეთი არის ფრაზეოლოგიის კანონი. პოტენციური ფრაზეოლოგიზმები განუწყვეტლივ იფართოებს გამოყენების სფეროს, იძენს ფრაზეოლოგიური სიმყარის ელემენტებს (კუნინი 1972: 6-7). ასე რომ, ამ პროცესში თითოეული სიტყვა კარგავს დამოუკიდებელ მნიშვნელობას, რის შემდეგ იგი აღარ ფუნქციონირებს როგორც დამოუკიდებელი ლექსიკური ერთეული. გამოთქმა გაივლის ფრაზეოლოგიურობის სტადიას და ჩამოყალიბდება როგორც ერთიანი სემანტიკური მთლიანობა.

ფრაზეოლოგიზაციის პროცესი ენის ფრაზეოლოგიური ფონდის გამდიდრების უმთავრეს წყაროა. ამავე დროს, იგი კანონზომიერია ენაში და მიმდინარეობს არა ქაოტურად, არამედ არჩევითობის პრინციპით (სერებრიანიკოვი 1955: 41).

ფრაზეოლოგიზმის განმარტებათა ანალიზის შედეგად შეიძლება დავასკვნათ, რომ ფრაზეოლოგიური ერთეული ხასიათდება შემდეგი ტიპის სტაბილურობით:

- გამოყენების სტაბილურობა;
- სტრუქტურულ-სემანტიკური სტაბილურობა;
- ლექსიკური სტაბილურობა;
- სინტაქსური სტაბილურობა.

ამდენად, საყოველთაოდ მისაღებ დეფინიციად, ხატოვან ენობრივ წარმონაქმნებთან მიმართებაში, მივიჩნევთ შემდეგ განმარტებას: *ყოველი ენობრივი წარმონაქმნი, რა მოცულობის, სტრუქტურისა და მნიშვნელობისაც არ უნდა იყოს, ფრაზეოლოგიზმია, თუკი იგი სცილდება სიტყვის ფარგლებს და რეპროდუცირდება* (ბურგერი et al. 1982: 5).

ფრაზეოლოგიური გამოთქმის ერთ-ერთ სახეს წარმოადგენს იდიომი.

ა. კუნინი იდიომს განმარტავს, როგორც სემანტიკური თვალსაზრისით, მთლიანად გადაფასებული სტრუქტურის მქონე ნომინაციურ, მოდალურ ან საკომუნიკაციო კლასის ფრაზეოლოგიურ ერთეულს (კუნინი 1972: 8). მ. ჭაბაშვილის მიერ შედგენილ „უცხო სიტყვათა ლექსიკონში“ იდიომის შემდეგი განმარტებაა მოცემული: „იდიომი (ბერძ. იდიომა) არის ამა თუ იმ ენის თავისებური, დაუშლელი გამოთქმა, რომლის მნიშვნელობა არ უდრის შემადგენელი სიტყვების მნიშვნელობათა ჯამს (ჭაბაშვილი 1964:161). ალ. ონიანის აზრით, „იდიომი არის შესიტყვების მქონე დაუშლელი, მყარი ლექსიკური ერთეული, რომლის მნიშვნელობა არ გამომდინარეობს კომპონენტების მნიშვნელობათა ჯამიდან“ (ონიანი 1961: 69-70). ალ. ლლონტი კი შემდეგნაირად განმარტავს: „იდიომი ენის სპეციფიკური სიტყვათშეერთებაა, რომელიც სხვა ენაზე ზუსტად არ ითარგმნება.“ (ლლონტი 1957:96)

იდიომს აკისრია ექსპრესიული ფუნქცია. იგი მეტყველებას ხდის ემოციურს, მრავალფეროვანს, მოქნილსა და ხატოვანს.

ჩ. ჰოკეტის თანახმად, იდიომი არის ფრაზა, რომლის მნიშვნელობა არაკომპოზიციურია, ანუ მთელის მნიშვნელობა შეუძლებელია, სრულად გამომდინარეობდეს ერთეულის შემადგენელი ნაწილებისაგან (ჰოკეტი 1958:15).

ჰ. ბურგერი კი შემდეგი სახით განსაზღვრავს იდიომს: ეს არის ერთეული, რომლის მნიშვნელობა არ ჩანს ზედაპირზე. იგი არ არის ნათელი და გასაგები პირველი შეხედვისთანავე. იდიომის მნიშვნელობა გასაგები ხდება მხოლოდ მის შესახებ დამატებითი ცოდნის მოძიების შემდეგ; მისი გაგება კონტექსტიდანაც არის შესაძლებელი. მკვლევარი აღნიშნავს, რომ იდიომის, როგორც მთელის, შინაარსი ემთხვევა ფორმით გადმოცემულ გარეგნულ მახასიათებლებს (ბურგერი 2003: 45).

მიუხედავად იდიომთა სხვადასხვაგვარი ინტერპრეტაციისა, მათ მაინც აერთიანებთ ერთი რამ, კერძოდ, ის, რომ იდიომი არის მყარი, გაქვავებული გამონათქვამი, რომლის მნიშვნელობაც მასში შემავალ კომპონენტთა პირდაპირ მნიშვნელობათა ჯამიდან არ გამომდინარეობს.

ენა ასახავს სამყაროს სხვადასხვა კუთხით. ენაში, უპირველეს ყოვლისა, წარმოდგენილია ობიექტური სინამდვილე, სამყაროში არსებული საგნები, მოვლენები, ქმედებები, ადამიანებს შორის არსებული ურთიერთმიმართებები, მათი გრძნობები და აზრთა თანამიმდევრობა. ეს ენის დესკრიფციულ მხარედ შეიძლება ჩაითვალოს. ენაში ასევე აისახება ადამიანის მიერ სინამდვილისა და გარემოს აღქმა, ადამიანთა სხვადასხვა ტიპის მიმართება სამყაროსთან. მიმართების ერთ-ერთ ტიპს სუბიექტის მიერ გარე სამყაროს შემადგენელი საგნებისა და მოვლენების შეფასებითი ასპექტი წარმოადგენს.

შეფასებით დამოკიდებულებაში ყოველთვის არსებობს სუბიექტური ფაქტორი, რომელიც პირდაპირ კავშირშია ობიექტურ ფაქტორთან. შეფასებითი დამოკიდებულება გულისხმობს სუბიექტსა და ობიექტს შორის არსებულ ერთგვარ ფასეულობით მიმართებას. ამგვარ მიმართებაში ყოველთვის იგულისხმება სუბიექტი, რომლისგანაც მომდინარეობს შეფასება და ის ობიექტი, რომლისკენაც მიმართულია აღნიშნული შეფასება.

ა. ივინის აზრით, შეფასება ყოველთვის წარმოადგენს განსაზღვრული დამოკიდებულების დადგენას შეფასების სუბიექტს ან სუბიექტებსა და შესაფასებელ ობიექტს ან ობიექტებს შორის (ივინი 1970: 12-13).

ვ. ვასილენკო ფიქრობს, რომ საბოლოოდ ყოველგვარი შეფასების კრიტერიუმი თავად სუბიექტია. იგი შეიძლება წარმოვიდგინოთ, როგორც კონკრეტული ისტორიული ინდივიდი, განსაზღვრული სოციალური ჯგუფის წარმომადგენელი, ასევე ადამიანთა საზოგადოება მთლიანობაში (ვასილენკო 1966: 5).

ემოციური მოდალობა იდიომების სემანტიკის ისეთი კომპონენტია, რომელიც ხელს უწყობს გამონათქვამის ექსპრესიული ეფექტის შექმნას. ემოციური მოდალობის არსებობა ქმნის ემოციურ განცდას სუბიექტსა და ობიექტს შორის, რაც მსმენელის ცნობიერებაში უკვე წინასწარ არსებული ასოციაციური ხატის აქტუალიზირებას იწვევს.

რიგი მკვლევარების აზრით, წარმოდგენები ნიშან-თვისებათა სტერეოტიპების შესახებ შეესაბამება პროტოტიპებს ან ეტალონებს, ე.ი. იმ ობიექტებს, რომელთათვისაც უფრო მეტადაა დამახასიათებელი მოცემული ნიშან-თვისებები ან ნიშან-თვისებათა ერთობლიობა „სამყაროს ხატში“. ენის ეტალონური წარმოდგენები, ცხადია, არ ემთხვევა ამა თუ იმ საგანსა და მოვლენაზე არსებულ მეცნიერულ წარმოდგენებს. სუბიექტის მიერ ობიექტის შეფასება ყოველთვის დაკავშირებულია დესკრიფციული ნიშან-თვისებების გარკვეულ აკუმულირებასთან.

აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ სტერეოტიპი, როგორც ისტორიული, ასევე სიტუაციური თვალსაზრისით, ცვალებადი ფენომენია. სტერეოტიპის ხასიათი დამოკიდებულია შეფასების ობიექტზეც და ვლინდება შესაბამისი ნიშნების სემანტიკაში. ცვლილებები, სიტყვის მნიშვნელობაში დენოტატის შენაცვლებით, იწვევს სტერეოტიპის მთელი სტრუქტურის შეცვლას. ეს განსაკუთრებით კარგად შეინიშნება სიტყვის მეტაფორული გამოყენებისას.

განიხილავს რა სიტყვათა მნიშვნელობებთან დაკავშირებულ პრობლემებს, თ. შიპანი გამოყოფს ბიჰევიორისტულ კონცეფციას (შიპანი 1987: 122), რომლის მიხედვითაც, მნიშვნელობა არის სოციალურ გარემოში კომუნიკაციის პროცესში სიტყვით გამოწვეული რეაქცია.

სიტყვის მნიშვნელობის ასეთი გაგება, ცხადია, არასრულფასოვანია და ერთგვარად ზღუდავს კიდევ ენობრივი მნიშვნელობის ფუნქციას. აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით საინტერესო მოსაზრებას გამოთქვამს ს. ულმანი. იგი იზიარებს იმ მოსაზრებას, რომ მნიშვნელობა რეციპროკული (reciprocal) დამოკიდებულებაა კონკრეტული სახელისა, კონკრეტული აზრისადმი, ანუ სახელსა და აზრს შორის არის ორმხრივი დამოკიდებულება და არა მარტო სახელი წარმოშობს აზრს, არამედ აზრსაც ასევე შეუძლია წარმოშვას სახელი (ულმანი 1971: 23). დენოტაციურ მნიშვნელობაში, თ. შიპანის თეორიის მიხედვით, იგულისხმება ნიშნების ინვარიანტებიდან წარმოშობილი, ობიექტური რეალობის განმაზოგადებელი ასახვა-გამოხატვა. ამასთან, ავტორი დენოტაციურ მნიშვნელობას მიაკუთვნებს სუბიექტურ შეფასებებს, რომლებიც ერთგვარ ემოციურობას ეყრდნობა (შიპანი 1987: 140).

მნიშვნელობის საკითხებს საინტერესოდ აღწერს ი. ჩერნიშევა. მისი აზრით, დენოტაციური კომპონენტი არის ნიშნის ენობრივ გამოხატულებაში რეალიზებული ფუნქცია, რომელიც ობიექტური სინამდვილის განსაზღვრულ მოვლენას წარმოაჩენს. ი. ჩერნიშევას აზრით, სწორედ ეს ასპექტი წარმოადგენს დენოტაციურ მნიშვნელობას (ჩერნიშევა 1975: 15).

თ. შიპანისაგან განსხვავებით, ი. ჩერნიშევა მნიშვნელობის კიდევ ერთ ასპექტს გამოყოფს. ეს არის სიგნიფიკაციური მნიშვნელობა. მისი აზრით, სიგნიფიკაციური მნიშვნელობა მომდინარეობს სიტყვის - ნიშნის ფუნქციიდან და წარმოადგენს ობიექტური სინამდვილის, მისი შემადგენელი საგნებისა და მოვლენების ამსახველი ნიშნების სტრუქტურათა უცვლელ გამოხატულებას. ი. ჩერნიშევა თვლის, რომ იგი შეიძლება გამოვიყენოთ არა მარტო ერთი საგნის, არამედ საგანთა მთელი კლასის დახასიათებისათვის. მისი აზრით, კონოტაციური მნიშვნელობა გამომდინარეობს სიტყვების სიგნიფიკაციური მნიშვნელობის შემფასებელი სემანტიკური ნიშნებიდან. შეფასებაში იგულისხმება ადამიანის სუბიექტური დამოკიდებულება ობიექტური სინამდვილის საგნებისა და მოვლენებისადმი. სიტყვა ყოველთვის შეიცავს დადებითი ან უარყოფითი შეფასების ელემენტს, რაც სუბიექტში დადებითი ან უარყოფითი დამოკიდებულების გენერირების საფუძველია. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, თ. შიპანის

საპირისპიროდ, რომელიც მნიშვნელობის სხვადასხვა ასპექტს დენოტაციურ მნიშვნელობაში აერთიანებს, ი. ჩერნიშევა ერთმანეთისაგან განასხვავებს დენოტაციურ და კონოტაციურ მნიშვნელობებს. ექსპრესიული დატვირთვა სწორედ კონოტაციურ მნიშვნელობაზე მოდის, რადგან კონოტაცია, როგორც სემანტიკის ექსპრესიულად მარკირებული მაკროკომპონენტი, წარმოადგენს შეფასებითი აღქმისა და სინამდვილის გამოხატვის შედეგს ნომინაციურ პროცესებში (Ibid: 647).

ამდენად, მეტყველების პროცესში კონოტაცია რეალიზდება როგორც ერთგვარი კომუნიკაციური მიზანდასახულობა, რომელსაც სუბიექტი ირჩევს სრულიად შეგნებულად, ურთიერთობის ფორმების გათვალისწინებით. სწორედ ამიტომ, ემოციური კონოტაცია ყოველთვის ხასიათდება შეფასების სუბიექტური ფაქტორით.

დასკვნის სახით ვაყალიბებთ, რომ ხატოვანი ენობრივი წარმონაქმნების დეფინიციად მივიჩნევთ განმარტებას, ფრაზეოლოგიზმი ეწოდება ნებისმიერ ლექსიკურ ერთეულს, რომელსაც ახასიათებს:

- სტრუქტურული მდგრადობა;
- მონოლითური ტრანსფორმირებული მნიშვნელობა;
- ექსპრესიულ-ემოციონალური შეფერილობა.

შესაბამისად, ფრაზეოლოგიური ერთეული ხასიათდება იმ ტიპის სტაბილურობით, როგორც არის:

- გამოყენების სტაბილურობა;
- სტრუქტურულ-სემანტიკური სტაბილურობა;
- ლექსიკური სტაბილურობა;
- სინტაქსური სტაბილურობა.

გენერატიული ლინგვისტიკის ფარგლებში ფრაზეოლოგიზმთა კლასიფიკაცია შესაძლოა განხილულ იქნეს ისეთი ზოგადი ხასიათის პარამეტრების გათვალისწინებით, როგორცაა:

- ფრაზეოლოგიზმში შემავალ ელემენტთა ბუნება;
- ფრაზეოლოგიზმში შემავალ ელემენტთა რაოდენობა;
- ფრაზეოლოგიზმის გამოყენების სიხშირე;

- ფრაზეოლოგიზმში შემავალ ელემენტებს შორის დასაშვები მანძილი;
- ფრაზეოლოგიზმში შემავალ ელემენტთა ლექსიკური და სინტაქტიკური მდგრადობის ხარისხი;
- როლი, რომელიც აკისრია სემანტიკურ მთლიანობასა და სემანტიკურ არაკომპოზიციურობას ერთეულის ფრაზეოლოგიზმად წარმოჩენის კუთხით.

1.2. მოლაპარაკების არსი

მოლაპარაკება ნებისმიერი ადამიანის ცხოვრებაში უმთავრეს როლს ასრულებს. თვით სიტყვა “negotiation” (ლათინური ძირი ‘neg otium’) ლათინური წარმოშობისაა და ნიშნავს მუშაობას, დროის უქმად არდახარჯვას. იგი, თავდაპირველად, გამოიყენებოდა სავაჭრო დანიშნულების ადგილას გამართული საქონლის ყიდვა–გაყიდვასთან დაკავშირებული მორიგების პროცესის აღსანიშნავად (ბელი 1995: 42). დღეს მოლაპარაკება ინდივიდთა შორის ინტერაქციის თითქმის ყველა სფეროს მოიცავს, დაწყებული საერთაშორისო დონეზე წარმოებული მოლაპარაკებით, დამთავრებული უბრალო, მარტივი, ყოველდღიური ურთიერთობებით.

ზოგადად, „მოლაპარაკების” უამრავი დეფინიცია შეიძლება დაიძებნოს, თუმცა გამოვყოფდით შემდეგი სახის განსაზღვრებებს: (1) მოლაპარაკება წარმოადგენს პროცესს, რომელიც მიმდინარეობს საჯარო სივრცეში, სადავო საკითხის ირგვლივ, ორ მხარეს შორის საერთო გადაწყვეტილებამდე მისვლის მცდელობით (გულივერი 1979:79); (2) მოლაპარაკება, როგორც კომუნიკაციის განსაკუთრებული ფორმა, მიმართულია ორივე მხარისათვის სასურველი შედეგის მიღწევისაკენ (პუტნამი, როლოფი 1992: 45); (3) მოლაპარაკების პროცესში, მასში მონაწილე მხარეები უზიარებენ ერთმანეთს ინფორმაციის და ეძიებენ იმ ალტერნატივებს, რომლებიც სარგებლის მომტანი იქნება ორივე მხარისათვის (რობინსონი, ვოლკოვი 1998: 15).

ჯ. უაგნერის მიხედვით, ნებისმიერ სამეტყველო აქტივობას იმ შემთხვევაში შეიძლება ვუწოდოთ მოლაპარაკება, თუ (1) მასში ჩართული მხარეები თავიანთ მიზნებს ექსპლიციტურად ვერბალურ დონეზე გამოხატავენ და (2) მოლაპარაკების პროცესის დამკვირვებლისათვის დაპირისპირებულ მხარეთა მიზნები ურთიერთდაკავშირებული აღმოჩნდება. ამასთან, უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ მოლაპარაკებაში, ექსპლიციტურ მიზნებთან ერთად, ვხვდებით ფარულ გეგმასა და ფარულ მიზნებს. ჯ. უაგნერის აზრით, მოლაპარაკებამ, შესაძლოა, სრულებითაც არ მოიცვას ე.წ. კონვერსაციული აქტივობა, ვინაიდან მასში მხარეები ერთვებიან მხოლოდ მაშინ, როცა მათი წინადადებები, შეხედულებები არ არის გაზიარებული (უაგნერი 1995: 67–89).

დ. ჰ. ჰენდონი კი შემდეგი სახით განმარტავს აღნიშნულს: *ორი ან მეტი მხარე, რომლებიც საერთო (ან კონფლიქტური) ინტერესებით, სადავო საკითხზე შეთანხმების მიღწევის მიზნით ერთვებიან ინტერაქციის პროცესში. იგი მოლაპარაკებას გადაწყვეტილების მიღების პროცესთან აიგივებს, პროცესთან, რომელიც გულისხმობს ვალდებულებათა და დაპირებათა ურთიერთგაცვლის შესაძლებლობებს, და რომლის მეშვეობითაც მხარეები აგვარებენ წარმოშობილ უთანხმოებას და აღწევენ შეთანხმებას* (ჰენდონი et al. 1996: 1).

რაც აერთიანებს ზემოხსენებულ განსაზღვრებებს არის ის, რომ:

- მოლაპარაკებაში ჩართულია ორი ან მეტი მონაწილე;
- თითოეულ მათგანს გააჩნია საკუთარი მიზნები, რომლებიც შესაძლოა ნაწილობრივ შეუთავსებადი იყოს ერთმანეთთან;
- ეს ყოველივე პროცესის სახით არის წარმოდგენილი;
- ალტერნატივათა განხილვა სრულდება რომელიმე მათგანისათვის უპირატესობის მინიჭებით.

მოლაპარაკების, როგორც პროცესის, კვლევა ხასიათდება სამი ძირითადი ტრადიციული მიდგომით:

- (1) პირველი გულისხმობს მოლაპარაკების განხილვა–გააზრებას რჩევის, რეკომენდაციის კუთხით (ნიკოლსონი 1964, პეტერსი 1955, ლაქსი, სებენიუსი

1986, ფილი 1975, ფიშერი, რაი 1981, ლევიცი, ლიტერერი 1985, მურნიგანი 1991, ზარტმანი, ბერმანი 1982);

(2) მეორე მოიცავს ეკონომისტებისა და თამაშის თეორეტიკოსების მიერ შექმნილ მოლაპარაკებისა და მედიაციის მათემატიკურ მოდელებს (ჰარსანი 1956, როთი 1985, ნაში 1950, კაგელი, როთი 1991, ზეუთენი 1930, იანგი 1975);

ორივე ზემოხსენებული მოდელი შესაძლოა იყოს როგორც დესკრიფციული, ასევე პრესკრიფციული: დესკრიფციული, რადგან ხდება მოლაპარაკების პარამეტრების სპეციფიკაცია, ხოლო პრესკრიფციული, რადგან მასში იგულისხმება რაციონალური პოლიტიკის რეკომენდაცია (კარნევალი et al. 1992: 534).

(3) კვლევის მესამე მიმართულებად მიიჩნევენ ბიჰევიორისტულ მიდგომას, რომელსაც საფუძველი ჩაუყარა შრომით ურთიერთობებში ჩართულმა მომლაპარაკებლის ქცევითმა ანალიზმა (დუგლასი 1962, სტივენსი 1963, უალტონი, მაკკერსი 1965). ბიჰევიორისტული მიდგომა ყურადღებას ამახვილებს უფრო მეტად დესკრიფციულ, ვიდრე პრესკრიფციულ ანალიზზე (ბაზერმანი, ლევიცი 1983, დრუკმანი 1977, კრემენიაკი 1991).

მოლაპარაკება მოიცავს ორ, ერთმანეთისაგან მკვეთრად განსხვავებულ სტრატეგიას: **ფასეულობის შექმნა (creating value)** და **ფასეულობის განაწილება (claiming value)**. ფასეულობის შექმნა თანამშრომლობითი პროცესია, სადაც მოლაპარაკებაში ჩართული მხარეები ცდილობენ, მაქსიმალურად გამოიყენონ ურთიერთობისაგან შესაძლო სარგებლიანობის მიღების სრული პოტენციალი, ანუ სადავო საკითხზე მსჯელობისას, მხარეები ახერხებენ ისეთი საშუალებების გამოძებნას, რომლებიც მკვეთრად ზრდის ორმხრივი სარგებლის მიღების ალბათობას. რაც შეეხება ფასეულობის განაწილებას, იგი მეტოქეობრივ პროცესს უკავშირდება, რომლის დროსაც თითოეული მხარე ცდილობს, მიიღოს რაც შეიძლება მეტი სარგებელი. ამასთან, რაც უფრო მეტს ითხოვს ერთი მხარე, მით ნაკლებს იღებს მეორე.

მოლაპარაკების თეორია მოიცავს შემდეგ განზომილებებს: (1) მომლაპარაკებლის მახასიათებლები, (2) სიტუაციური შემზღვევლები, (3) მორიგების პროცესი, და (4)

მოლაპარაკების შედეგები. შესაბამისად, მოლაპარაკება გულისხმობს შემდეგი ტიპის შინაარსს:

1. ორ ან მეტ მხარეს შორის არსებობს ინტერესთა კონფლიქტი, ანუ რაც ერთ მხარეს სურს, აუცილებლად არ გულისხმობს იმას, რომ იგივე სურს მეორესაც;
2. პრაქტიკულად, კონფლიქტის მოგვარების რაიმე კონკრეტული, დადგენილი წესი ან წესთა ერთობლიობა არ არსებობს. უმეტესად, მოლაპარაკებლები თავად ცდილობენ, თვითონვე მოიგონონ კონფლიქტური სიტუაციის მოგვარების ხერხები;
3. არ აქვს მნიშვნელობა მოლაპარაკების სიმწვავეს - რაღაც ეტაპზე დაპირისპირებულ მხარეებს ყოველთვის უწევთ თანამშრომლობითი საფეხურის გავლა, რომლის დროსაც ცდილობენ, რომ განსხვავებული შეხედულებები მაქსიმალურად გაითვალისწინონ.

მოლაპარაკება მიმდინარეობს ე.წ. ოთხი „C“-ის კონტექსტში (მორანი, სტრიპი 1991):

- საერთო ინტერესი (common interest);
- კონფლიქტური ინტერესები (conflicting interests);
- კომპრომისი (compromise);
- კრიტერიუმები (criteria).

საერთო ინტერესი გულისხმობს იმ ფაქტს, რომ მოლაპარაკებაში ჩართული მხარეები, მიუხედავად მათი შესაძლო განსხვავებული შეხედულებებისა, იზიარებენ რაღაც საერთოს - მათ აუცილებლად რაღაც აერთიანებთ. გარკვეულწილად, მოლაპარაკების მაგიდასთან მხარეთა მისხდომის საჭიროებას მათ შორის არსებული ზიარი ინტერესები განაპირობებს. კონფლიქტი არსებობს მაშინ, როდესაც მხარეებს განსახილველ საკითხზე განსხვავებული, ურთიერთშეუთავსებადი მოსაზრებები გააჩნიათ. კონფლიქტურ ინტერესთა სფერომ შესაძლოა მოიცვას ისეთი თემები, როგორებიცაა: თანხის გადახდა, დისტრიბუცია, სარგებელი, კონტრაქტთან დაკავშირებული პასუხისმგებლობები და ხარისხი. ბუნებრივია, კომპრომისი

გულისხმობს სადავო საკითხთა მოგვარებას, ხოლო კრიტერიუმი – პირობებს, რომელშიც მოლაპარაკება მიმდინარეობს.

მოლაპარაკებისადმი მიძღვნილ სპეციალურ ლიტერატურაში განასხვავებენ სხვადასხვა მოდელს: მეტოქეობრივ და კოორდინაციულს (პრუიტი 1981), მეტოქეობრივ და თანამშრომლობითს (უილიამსი 1983), კონკურენტულ და პრობლემის გადაჭრაზე ორიენტირებულს (მენკელ–მედოუ 1984), დისტრიბუციულ და ინტეგრაციულს (რაიფა 1982). თუმცა აღნიშული მოდელები, მოუხედავად მათ შორის არსებული მცირე განსხვავებებისა, შეიძლება გადანაწილდეს ორ მიმართულებად, რომელთაც, პირობითად, ვუწოდებთ ინდივიდუალისტურსა და თანამშრომლობითს. მიმოვიხილოთ თითოეული მათგანი.

მოლაპარაკების ინდივიდუალისტური მოდელი ყველაზე მეტად გამოიყენება იურიდიული სახის მოლაპარაკებაში. იგი ყურადღებას ამახვილებს „მოგებაზე“ იმ თვალსაზრისით, რომ შესაძლებლობის მაქსიმალური გამოყენებით, სუბიექტი ცდილობს აკონტროლოს სიტუაცია ისე, რომ მიღებული სარგებელი ბევრად აღემატებოდეს თავდაპირველ მოლოდინს. ამ შემთხვევაში მოლაპარაკებაში ჩართული თითოეული მხარის მცდელობა, რაც შეიძლება მეტი სარგებელი მიიღოს, მთავრდება იმით, რომ რაც უფრო მოგებულა ერთი მხარე, მით უფრო წაგებულა მეორე.

ზემოხსენებული მოდელი მოიცავს ხუთ ძირითად საფეხურს. პირველი – თითოეული მხარე ემზადება რა მოლაპარაკებისათვის, აყალიბებს და აფასებს როგორც საკუთარ, ასევე მეორე მხარის „სამიზნე“ (target) და „რეზისტენტულ“ (resistance) პუნქტებს; „სამიზნე“ პუნქტად მიიჩნევა საუკეთესო შედეგი, რის მიღწევასაც რეალისტურად მიზნად ისახავს ერთი მხარე. „რეზისტენტული“ პუნქტი წარმოადგენს ზღვარს, რომლის მიღმა მოლაპარაკების მონაწილე ვეღარ ახერხებს მეტ დათმობაზე წასვლას. სამიზნე და რეზისტენტული პუნქტებიდან მხარეები პირდაპირ გადადიან ურთიერთშეთავაზებებზე და თან, იმის მიხედვით, თუ როგორ სახესაც იღებს მხარეთა რეზისტენტული პუნქტების ურთიერთთანხვედრით მიღებული „ურთიერთშეთანხმების ზონა“, იგეგმება დათმობითი ხასიათის მქონე მოდელები.

ამგვარად, ინდივიდუალისტური ხასიათის მქონე მოდელის პირველი საფეხური მოიცავს შემდეგ ეტაპებს:

- მხარეთა სამიზნე და რეზისტენტული პუნქტები;
- შეთავაზებები;
- ურთიერთდათმობითი მოდელები;
- ურთიერთშეთანხმებითი ზონა.

მეორე ეტაპზე მხარეები განიხილავენ კონფლიქტურ საკითხებს და წარმოადგენენ თავიანთ პირველად შეთავაზებასა თუ საქმიან წინადადებას. მესამე, განსხვავებულ პოზიციათა გამყარების მიზნით მხარეებს შორის იცვლება ინფორმაცია. მეოთხე, მხარეები სიტუაციური ანალიზისა და ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე ცდილობენ კომპრომისზე წასვლას, და მეხუთე, იმ შემთხვევაში, თუ მხარეები მოახერხებენ და მიაღწევენ შეთანხმებას, მაშინ მოლაპარაკება დასრულდება ურთიერთშეთანხმების ამსახველი დოკუმენტების გაცვლით, ხოლო საპირისპირო შედეგისას, ანუ, თუ ვერ მიაღწევენ შეთანხმებას, საქმე, ჩვეულებისამებრ, გადაეცემა სასამართლოს.

ინდივიდუალისტური მოდელი ეფუძნება ოთხ ძირითად ვარაუდს.

- ამ მოდელში იგულისხმება ის, რომ მხარეებს გააჩნიათ ერთი და იგივე მიზნები, მისწრაფებები და ღირებულებები;
- მხარეები ერთმანეთთან კონფლიქტში არიან, ვინაიდან ისინი ვერ თანხმდებიან, გარიგებას ვერ ახდენენ ამ მიზნებზე, მისწრაფებებსა და ღირებულებებზე;
- მოლაპარაკების ორი მხარიდან მოგებული მხოლოდ ერთი რჩება.
- კონფლიქტიდან საუკეთესო გამოსავალი ყოველთვის პროგნოზირებადია, თუ მოხდება მიზნების, მისწრაფებებისა და ღირებულებების გადანაწილება და კომპრომისზე წასვლა.

რაც შეეხება მეორე, თანამშრომლობით მოდელს, იგი პოტენციურად საუკეთესო გამოსავლის მოსაძებნად ფოკუსირდება მხარეთა საერთო ინტერესებისა და საჭიროებების იდენტიფიცირებაზე. ამ შემთხვევაში შესაძლოა, რომ მივალწიოთ ორმხრივად სასარგებლო შეთანხმებას. განსხვავებით ინდივიდუალისტური

მოდელისაგან, როდესაც ერთი მხარის ხარჯზე მეორე მხარე იღებს მაქსიმალურ ინდივიდუალურ მოგებას. თანამშრომლობითი მოდელის მთავარი მიზანია მხარეთა საერთო, ორმხრივი სარგებლობის მოპოვება.

თანამშრომლობითი მოდელი, ჩვეულებისამებრ, მოიცავს შემდეგ ხუთ ძირითად ეტაპს; პირველი, მხარეები გეგმავენ მოლაპარაკებას თითოეული მათგანის ინტერესებისა და საჭიროებების იდენტიფიცირებით. ხსენებული ინტერესები შეადგენს მხარეთა მიზნებისა და მისწრაფებების მთავარ და ძირეულ მიზეზებს, ხდება მათი იდენტიფიცირება მხარეთა ფინანსური სიტუაციისგან, მათი სოციალური და ფსიქოლოგიური საჭიროებებისგან, მათი მორალური პერსპექტივებისგან და შემთხვევათა იურიდიული საკითხების განხილვიდან გამომდინარე. მეორე, მხარეები მუდმივად ცდილობენ ადამიანთა განცალკევებას თვით უშუალოდ პრობლემისაგან. ნაცვლად იმისა, შეჯერდნენ ხსენებულ „პოზიციაზე“, ისინი მსჯელობენ და ერთმანეთს უცვლიან ინფორმაციას ერთმანეთის ინტერესებისა და საჭიროებებიდან გამომდინარე. მესამე, მხარეები გადადიან ე.წ. „გონებრივი იერიშის“ ეტაპზე იმისათვის, რომ, რაც შეიძლება, მეტი საერთო გამოსავალი მოიძებნოს, რათა მოხდეს ორივე მხარის ინტერესები და საჭიროებები დაკმაყოფილდეს; მეოთხე, მხარეები იღებენ საუკეთესო გონივრულ გადაწყვეტილებას, რათა მაქსიმალურად მიიღონ ორმხრივი სარგებელი; და ბოლოს, მხარეები ასრულებენ მოლაპარაკებას ურთიერთშეთანხმების დამადასტურებელი დოკუმენტების გაცვლით, ხოლო თუ ვერ მოხერხდა შეთანხმება, მაშინ გამოიყენება ე.წ. BATNA (მიღწეული შეთანხმების საუკეთესო შესაძლებლობა).

ზემოაღნიშნული მოდელი ეფუძნება შემდეგ ოთხ ძირითად ვარაუდს:

- ფინანსური მიზეზებით გამოწვეული პრობლემები ხშირად გვევლინება მხარეთა ბაზისური ინტერესებისა და საჭიროებების წარმოქმნის წინაპირობად;
- მხარეთა ინტერესები და საჭიროებები არ წარმოადგენს ურთიერთჩანაცვლებად ერთეულებს;
- მხარეთა ურთიერთგანმსაზღვრელი ინტერესებისა და საჭიროებების იდენტიფიცირებისას, შესაძლოა მხარეები მივიდნენ უფრო მეტ შესაძლო საუკეთესო გადაწყვეტილებამდე;

- რაც უფრო მეტად იდენტიფიცირდება გამოსავლის პოვნის შესაძლო ვარიანტები, მით მეტია შანსი იმისა, რომ მივიღეთ იმ გადაწყვეტილებამდე, რომელიც ორმხრივად დააკმაყოფილებს მხარეთა ინტერესებსა და საჭიროებებს.

ამრიგად, ერთი მხრივ, **თანამშრომლობითი მოდელი** გულისხმობს მხარეთა მიერ დასახული მიზნის მიღწევას არაკონფლიქტური, ინტეგრაციული მიდგომით. სხვა სიტყვებით, ინტეგრაციულ მოლაპარაკებაში მხარეები თანამშრომლობენ, რათა მაქსიმალური ორმხრივი სარგებელი მიიღონ საერთო შედეგებიდან. ასეთი ტიპის მოლაპარაკებას სხვაგვარად „მოგება–მოგების“ მოდელს უწოდებენ. განვიხილოთ აღნიშნული ტიპის მოლაპარაკების მაგალითი:

„გომეზ ელექტრონიკსა“ და ერთ–ერთ მის ძირითად მიმწოდებელს „კრაფტს“ შორის მიმდინარეობს მოლაპარაკება შეთანხმებაზე, რომ „კრაფტი“ აღნიშნულ კომპანიას აუწყობს და ადგილზე მიუტანს 10,000 ელექტროჩამრთველს ექვსი თვის ვადაში. ერთი მხრივ, გომეზი დაინტერესებულია იმით, რომ, რაც შეიძლება, ნაკლებ ფასად შეიძინოს პროდუქტი. ამასთანავე, იგი მეტად დაინტერესებულია იმით, რომ კრაფტთან, როგორც სანდო და ინოვაციურ კომპანიასთან, შეინარჩუნოს წლების განმავლობაში შეძენილი კარგი ურთიერთობა. მეორე მხრივ, კრაფტის გაყიდვების მენეჯერი ცდილობს, მაქსიმალურად მაღალ ფასად გაყიდოს პროდუქტი, თან ისიც უფრო ხილდება წლების განმავლობაში არსებულ ურთიერთობას - მას არ სურს ერთგული მომხმარებლის დაკარგვა.

ვინაიდან პარტნიორებს ხანგრძლივი ურთიერთობა აკავშირებთ, ისინი მზად არიან, წავიდნენ ურთიერთდათმობაზე, რაც ნიშნავს იმას, რომ, მაგ., თუ ერთი მხარე დათანხმდება შემოთავაზებულ ფასს, მაშინ პარტნიორის სასარგებლოდ მეორე მხარეც შეძლებს დათმობითი ნაბიჯის გადადგმას. საბოლოოდ, მხარეები შეთანხმდნენ, რომ კრაფტი მიიღებდა, რაც სურდა: 2\$ თითო ელექტროჩამრთველში, ხოლო გომეზი, ნაცვლად მანამდე არსებული ოცდაათდღიანი ვადისა, საქონლის საფასურს დაფარავდა 60 დღეში. უფრო მეტიც, ისინი შეთანხმდნენ სამომავლო გეგმებზეც, კერძოდ, უახლოეს ვადაში „კრაფტი“ „გომეზისათვის“ ახალი დიზაინის ელექტროჩამრთველს შექმნიდა.

www.books.google.ge/

მეორე მხრივ, რაც შეეხება **ინდივიდუალისტურ მოდელს**, იგი კონფლიქტური, კონფრონტაციული შინაარსის მატარებელია და მხოლოდ რომელიმე მხარისათვის სასურველ, ცალმხრივ სარგებელს გულისხმობს. იგი აერთიანებს შემდეგ ქვემოდებებს: „მოგება–წაგება“ და „წაგება–მოგება“. განვიხილოთ აღნიშნული ტიპის მოლაპარაკების მაგალითი:

კრის კომტი არის ხელოვანი, რომელსაც გახსნილი აქვს სტუდიები მორო ბეიში, კალიფორნია და ცინცინატიში, ოჰაიო. მას ჰყავს მიმდევართა მრავალრიცხოვანი გუნდი სამხრეთ კალიფორნიასა და ოჰაიოში და მიიჩნევა, რომ იგი ძალიან ნიჭიერი ხელოვანია. ბევრი მისი ნამუშევარი ქვეყნდება ისეთ ჟურნალ–გაზეთებში, როგორებიცაა ‘Southern Living’ და ‘San Luis Obispo Magazine’; მისი ნამუშევრები გამოფენილია და გასაყიდად გამოტანილია ბევრ ისეთ ცნობილ ადგილას, როგორიცაა სამხატვრო გალერიები, სასამართლო შენობები და კერძო კოლექციები. მიუხედავად ამისა, ხელმოკლე მხატვრების უმეტესობის მსგავსად, მასაც სჭირდება, რომ საკუთარი ნამუშევარი კარგ ფასად გაიყიდოს, ისეთი მარტივი მიზეზის გამო, როგორიცაა კომუნალური გადასახადების დაფარვა. ერთ–ერთი მისი საყვარელი სურათია ‘Sunday’, სადაც აგვისტოს მზისა და ყვავილებით სავსე ბალის ფონზე, გამოსახულია ნავში მსხდომი, ულამაზეს თეთრ სამოსში გამოწყობილი ორი ახალგაზრდა ქალბატონი. სრულიად შემთხვევით, პენსიაზე მყოფი წყვილი ტეხასიდან სტუმრობს ადგილს და ჩერდება სტუდიასთან. ისინი აღრფთოვანებულები არიან ყველა ნამუშევრით, თუმცა განსაკუთრებით მოსწონთ ‘Sunday’. მეორე დღეს ისინი გადაწყვეტენ, დაბრუნდნენ სტუდიაში ამ სურათის შესაძენად. მისი ღირებულებაა 12,500\$. მყიდველს ეძვირება დასახელებული თანხა, და კრისს სთავაზობს 7,500\$. ორივე მხარეს სურს, გარიგება შედგეს, თუმცა ისიც არ არის გამორიცხული, რომ საერთოდაც ვერ შეთანხმდნენ ვერაფერზე, რადგან დასახელებულ და შეთავაზებულ თანხას შორის სხვაობა დიდია.

www.books.google.ge/

ასევე უნდა აღინიშნოს მოლაპარაკების მესამე, **დესტრუქციული მოდელიც**, რაც გულისხმობს ე.წ. „მოგებას“ წაგებით, ანუ მხარეები მაქსიმალურად ცდილობენ ზიანი მიაყენონ ერთმანეთს ისე, რომ არად აგდებენ იმ სავალალო შედეგებს, რაც შეიძლება

მათ ქმედებას მოჰყვეს, ისევ და ისევ თავიანთი თავის წინააღმდეგ. იგი ე.წ. „გადაბუგული დედამიწის“ პოლიტიკის მსგავსია, რომელსაც ხშირად საომარი ქმედებებისას მიმართავენ, სადაც, საბოლოო ჯამში, ორივე მხარე წაგებულია.

უნდა აღინიშნოს **პრინციპული** მოლაპარაკების მოდელიც (ფიშერი et al. 1991), რომელიც შემუშავდა „ჰარვარდის მოლაპარაკების პროექტის“ ფარგლებში. ფიშერისა და ურის მოდელი წარმოადგენს მოლაპარაკების თანამშრომლობით და ინტეგრაციულ მიდგომათა სინერგიულ ხედვას და ეფუძნება შემდეგ ოთხ პრინციპს:

- პრობლემისა და ადამიანის ერთმანეთისაგან გამიჯვნა;
- უფრო მეტი ყურადღების გამახვილება ინტერესებზე ვიდრე პოზიციებზე;
- შესაძლო ვარიანტების გამოძებნა ორმხრივი სარგებლიანობის მიღებისათვის;
- ობიექტური კრიტერიუმების მაქსიმალური გამოყენება.

ამდენად, თუ მოლაპარაკების თეორიასა და პრაქტიკულ მხარეს შევაჯამებთ, შეიძლება ითქვას, რომ მოლაპარაკება ძირითადად მოიცავს შემდეგ ასპექტებს: (1) მიზნებს, ანუ მოტივაციას, რაც განაპირობებს მხარეთა ჩართვას მოლაპარაკებაში; (2) მოლაპარაკების პროცესს, რომელიც მოიცავს კომუნიკაციის დამყარებასა და ქმედებათა განხორციელებას; (3) შედეგებს; (4) სხვადასხვა კულტურულ ტრადიციათა ურთიერთობათა განმსაზღვრელ ფაქტორებს; (5) კონკრეტულ სიტუაციურ პირობებს, რომელშიც მოლაპარაკება მიმდინარეობს.

1.3. მოლაპარაკების ფაზები და ეტაპები

არსებობს მოლაპარაკების მრავალი დეფინიცია. ისინი ერთმანეთისაგან ფორმითა და შინაარსით განსხვავდებიან. ერთი რამ, რაც ყველა მათგანს აერთიანებს არის ის, რომ მოლაპარაკება ყოველთვის უტოლდება პროცესს, ანუ მოლაპარაკება პოტენციურად დაპირისპირებულთა ინტერაქციის პროცესია, სადაც ორი ან მეტი მხარე მაქსიმალურად ცდილობს საკუთარი თავის საუკეთესოდ წარმოჩენას (ლაქსი, სებენიუსი 1986:11).

როცა ვსაუბრობთ მოლაპარაკებაზე, ფორმაზე, მეტად შინაარსს უნდა მიექცეს ყურადღება, სხვა სიტყვებით, მოლაპარაკების პროცესის შესწავლისას განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მომლაპარაკებლის მახასიათებელთა, სტილისა და კოგნიციის სპეციფიკის, მოტივებისა და მიზნების, კონტექსტუალური მახასიათებლების, კულტურული კონტექსტისა და ინტეგრაციულობის ხარისხის განსაზღვრა.

მოლაპარაკებაში ჩართული პირების მიერ გამოხატულ კომუნიკაციურ ქცევას ტაქტიკას უწოდებენ. მოლაპარაკების პროცესში ტაქტიკა გამოიყენება არა იზოლირებულად, არამედ კომბინაციურად, ქვეცნობიერისა თუ არაქვეცნობიერის დონეზე. სტრატეგიის შემუშავების მიზნით გამოყენებული ტაქტიკის თავისებურება ყოველთვის აისახება კომუნიკაციის ფორმის, კომუნიკაციის მოდელის სპეციფიკაზე.

თანამედროვე კვლევები ცხადყოფს, რომ ტაქტიკის თავისებურება, მოლაპარაკების ფაზები და მათი თანამიმდევრობა კომუნიკაციის ფორმას აყალიბებს (დონოპუ, რობერტო 1996: 45–68).

მოლაპარაკების, როგორც კომუნიკაციის პროცესის, ანალიზისას მკვლევარები გამოყოფენ შემდეგ სამ კატეგორიას: (1) სიტუაციურ კონტექსტს, რომელიც მოიცავს კონსტიტუენტთა როლს, ზეწოლის ფაქტორს და მომლაპარაკებელ პირებს შორის არსებულ წარსულ თუ სამომავლო ურთიერთობებს; (2) პრობლემათა მახასიათებლებს - პრობლემათა რიცხვსა და ტიპს, მათ ინტეგრაციულ პოტენციალს; (3) მომლაპარაკებლის მახასიათებლებს - მათ მოტივებს (ვეინჰარტი et al. 1996: 143–170).

მოლაპარაკების პროცესისადმი ერთ-ერთი მიდგომის თანახმად, მომლაპარაკებლის მიზნები, მოლაპარაკების დასაწყისშივე, განსაზღვრავს მომლაპარაკებლის მიერ შერჩეული სტრატეგიის თავისებურებას (პუტნამი et al. 1990: 34–37).

მომლაპარაკებელი პირი, რომელიც მიზნად ისახავს მხარეთა საერთო სარგებლის მაქსიმალიზაციას, იყენებს ინტეგრაციულ ტაქტიკას, ხოლო მომლაპარაკებელი პირი, რომელიც მიზნად ისახავს მხოლოდ ინდივიდუალური სარგებლის მაქსიმიზაციას, მიმართავს დისტრიბუციულ ტაქტიკას.

მოლაპარაკების პროცესის დახასიათების მეორე ასპექტია ხსენებული სტრატეგიების, როგორც ერთი სტრატეგიის დამოუკიდებელი კომპონენტების, აღქმა-გააზრება (პუტნამი et al. 1990: 45–50). ამ მიდგომის თანახმად, მოლაპარაკებათა უმეტესობას ახასიათებს როგორც დისტრიბუციული, ასევე ინტეგრაციული ელემენტები - მომლაპარაკებელი პირები, საერთო მიზნების გათვალისწინებით, ცდილობენ, ერთი მხრივ, ერთობლივი და ინდივიდუალური სარგებლის მაქსიმიზაციას (ლაქსი, სებენიუსი 1986:77), მეორე მხრივ, ორმხრივი შეთანხმებისა და შედეგის მიღწევას (ჰაიდერი et al. 2000:66).

მოლაპარაკების პროცესის მესამე ტიპის დახასიათება ეხება მოლაპარაკების ტემპორალურ კომპონენტს, მაგრამ არა ნეიტრალურ, არამედ აგრეგაციულ დონეზე, ვგულისხმობთ, მოლაპარაკების ფაზურ მოცემულობას (დუგლასი 1962: 44).

ფაზური მოდელის თანახმად, მოლაპარაკება პროგრესირდება ევოლუციურად, რომელიც, თავის მხრივ, ნაზავის სახით წარმოგვიდგენს ინტეგრაციულ და დისტრიბუციულ მოდელებს.

არსებობს ფაზური მოდელის ორი ტიპი - სცენური და ეპიზოდური (ჰოლმსი, საიკსი 1993: 45). სცენური მოდელი გულისხმობს იმ ფაქტს, რომ მოლაპარაკების პროცესუალობა გადის პროგნოზირებადი ეტაპების სერიას კონფლიქტური საკითხის მოგვარების გზით, იქნება ეს პრობლემის განსაზღვრა თუ პრობლემის გადაჭრა (ჰოლმსი, საიკსი 1993: 78), ხოლო რაც შეეხება ეპიზოდურ მოდელს, იგი კონცენტრირებულია კოჰერენტული აქტივობის უნიფიცირებულ პერიოდებზე, მაგ., როგორც არის შეთავაზებათა უწყვეტი სერიები. აღნიშნული მიდგომის თანახმად, ფაზა ხასიათდება ექსპლიციტური დასაწყისითა და დასასრულით (ბაქსტერი 1982:78–80).

ამგვარად, შეიძლება ითქვას, რომ ძირითადი განსხვავება სცენურ და ეპიზოდურ მოდელებს შორის არის ის, რომ სცენური მოდელი განიხილავს ფაზას, როგორც ფიქსირებულ მოცემულობას მაშინ, როცა ეპიზოდური მოდელი აღიქვამს ფაზას, როგორც მოქნილ, ვარიაციულ მთლიანობას.

ინტეგრაციული და დისტრიბუციული ტაქტიკის გამოყენების სიხშირე ასოცირდება საერთო სარგებლის შკალის მაჩვენებელთან. მომლაპარაკებელი პირები,

რომლებიც მიმართავენ ინტეგრაციულ ტაქტიკას (ინფორმაციის ურთიერთგაცვლას, დათმობაზე წასვლას), უფრო ხშირად აღწევენ წარმატებას, ვიდრე ისინი, რომლებიც მიმართავენ ისეთი დისტრიბუციული ტაქტიკის გამოყენებას, როგორცაა მოთხოვნები, მუქარა და მკაცრი, სწორხაზოვანი არგუმენტაცია (პრუიტი, ლევისი 1975: 78–80; ვეინჰარტი et al. 1990:70–75).

მოლაპარაკების შედეგების თავისებურებას სრულად განსაზღვრავს იმ ინფორმაციის თავისებურება, რომელსაც მომლაპარაკებელი პირი თავად გასცემს თუ იღებს (ჰაიდერი et al. 2000:67–70; ტატზაუერი, როლოფი 1988: 56–60). სუბიექტი, რომელიც იწყებს მოლაპარაკებას ინდივიდუალისტური ორიენტაციით, იყენებს დისტრიბუციულ ტაქტიკას, ხოლო პირი, რომელიც იწყებს მოლაპარაკებას თანამშრომლობითი ორიენტაციით, მიმართავს ინტეგრაციულ ტაქტიკას (დე დრიუ et al. 1994: 67–70). მომლაპარაკებელთა კომპეტენცია, სხვადასხვაგვარი ტიპის ცოდნასთან ერთად, მოიცავს მართებული ტაქტიკის შერჩევის ცოდნასაც (ჰაიდერი et al. 2000:70). ამდენად, მომლაპარაკებელი პირი, რომელმაც მოლაპარაკების დასაწყისშივე აირჩია სწორი ტაქტიკა, სასურველ შედეგს, დიდი ალბათობით, მიაღწევს (თომპსონი 1991: 20).

მოლაპარაკების წარმატებული პროცესუალური წინსვლისათვის ასევე მნიშვნელოვანია საკითხთა სტრატეგიული თანამიმდევრობა. მოლაპარაკებასთან დაკავშირებით კვლევებში განასხვავებენ ძირითადად თანამიმდევრობათა სამ სხვადასხვა ტიპს:

- პირველი მიეკუთვნება ორმხრივ თანამიმდევრობას, სადაც მომლაპარაკებლები ერთმანეთს უთავსებენ განსხვავებულ შეხედულებებს.

ხშირად ორმხრივი თანამიმდევრობა ინტერპრეტირებულია როგორც ფაქტი, დასტური იმისა, რომ მომლაპარაკებლები იზიარებენ ერთმანეთის კონფლიქტურ შეხედულებებს და საერთო ინტერესამდეც კი მიდიან (პუტნამი 1990:70).

მომლაპარაკებელ პირთა მიერ ინტეგრაციული სტრატეგიის გამოყენების პერსპექტივა ზრდის შეხედულებათა თანხვედრის შესაძლებლობას, ხოლო მომლაპარაკებელ პირთა მიერ დისტრიბუციული სტრატეგიის გამოყენების პერსპექტივა

მნიშვნელოვნად ამცირებს მოლაპარაკების მხარეთა შეხედულებების თანხვედრის ალბათობას.

- მეორე მიეკუთვნება ცალმხრივ თანამიმდევრობას.

აღნიშნული ტიპი განიხილება მეორეული მოქმედების თანამიმდევრობად. ამ ტიპის თანამიმდევრობისას, ერთი მხარე იყენებს ორ ტაქტიკურ სვლას ოპონენტთა სტრატეგიული არსენალიდან. აღნიშნული ტიპის თანამიმდევრობის საილუსტრაციოდ, შესაძლოა, გამოდგეს ოპონენტთა მიერ ერთმანეთზე განხორციელებული შეტევა, რომელიც ნელდება ერთი მხარის მიერ მეორესათვის იმ ინფორმაციის მიწოდებით, რომელიც კონკრეტულ მომენტში აუცილებელი და საკმარისია სირთულის დასაძლევად (ბრეტი et al. 1998: 23–34).

- მესამეც მიეკუთვნება ცალმხრივ თანამიმდევრობას.

ამ ტიპის თანამიმდევრობისას ერთი მხარე იყენებს მეორე მხარის მსგავს ტაქტიკურ სვლას. აღნიშნული ტიპის თანამიმდევრობის საილუსტრაციოდ, შესაძლოა, გამოდგეს შეტევითი სვლა, რომელსაც თავდაცვის ეტაპი მოსდევს.

მეორე და მესამე ტიპის თანამიმდევრობები არ ქმნის ზიარ პერსპექტივას, შესაბამისად, აღნიშნული ტიპის თანამიმდევრობათა გამოყენებისას მხარეთა შორის შეთანხმების მიღწევის ალბათობა საკმაოდ დაბალია. ასევე, უნდა აღინიშნოს მოლაპარაკების ეტაპობრივი სვლები (ჰოლმსი 1992: 89–95), ვგულისხმობთ, ფაზებს, რომელთა დაყოფა პირობითად შემდეგი სახით წარმოგვიდგება: ინიციაცია, პრობლემის გადაჭრა და რეზოლუცია.

სტრატეგიები განსხვავდება მოლაპარაკების ტიპისა და მოლაპარაკების საფეხურების მიხედვით. როცა მოლაპარაკება ინტეგრაციულია, მომლაპარაკებელი მხარეები დათმობაზე მიდიან და მოლაპარაკების ფაზების ამოწურვამდე ერთმანეთს, რაც შეიძლება, მეტ სარფიან წინადადებას სთავაზობენ (ლიმი, მურნიგანი 1994: 78–80).

მოლაპარაკების თანამიმდევრობითი პროცესის შესახებ საინტერესო მოსაზრებას გვთავაზობს უ. დე კლერკი. მის თანახმად, მოლაპარაკების პროცესი მოიცავს შემდეგ ქვესაფეხურებს: (1) კვლევითი საფეხური – ამ საწყის ეტაპზე ადგილი აქვს ინფორმაციის ურთიერთგაცვლას და პრიორიტეტულ საკითხთა სიის შედგენას; (2)

თანამშრომლობითი საფეხური – აქ მიმდინარეობს განსხვავებულ შეხედულებათა მაქსიმალური გათვალისწინება და მოლაპარაკება „ადვილად“ მისაღწევ შეთანხმებებზე; (3) კონფრონტაციული საფეხური, რომელიც გულისხმობს მოლაპარაკების რთულ პროცესს ძირეულად განსხვავებულ შეხედულებებზე, ადგილი აქვს კრიზისულ მომენტებს და ორმხრივი შანტაჟიც საკმაოდ გავრცელებულია ასეთ დროს; (4) კომპრომისული საფეხური – მოლაპარაკების პროცესის ბოლო ეტაპი, რომელშიც ხდება გაცემა–მიღების გზით გამოსავლის პოვნა, ფორმდება კონტრაქტი და საერთო კონსენსუსამდეც მიდიან მხარეები (დე კლერკი 1993: 1).

მკვლევარი ბ. უ. ტუკმანი (ტუკმანი 1965: 98) მიიჩნევს, რომ საქმიანი მოლაპარაკებების უმეტესობა სწორედ ზემოხსენებულ ფაზებს გადის მეტ–ნაკლებად შეცვლილი ფორმით. თუმცა მისივე თქმით, ეს ყოველივე უფრო მარტივი ფორმითაც შეიძლება გადმოიცეს შემდეგი სახით: (1) ორმხრივი მიღება; (2) კომუნიკაცია და გადაწყვეტილების მიღება; (3) მოტივაცია და პროდუქტიულობა; (4) კონტროლი და ორგანიზაცია.

მოლაპარაკების აღნიშნული ფაზები შეიძლება შემდეგი ზოგადი სახით მოდიფიცირდეს (სპოელსტრა, პიენარი 2008: 46):

1. **ემოციური ფაზა**, რომლის დროსაც მოლაპარაკების გარემო ყალიბდება, მხარეები მისალმებით ამყარებენ კონტაქტს, მისალმების მანერამ და თავაზიანობის ფორმამ შესაძლოა მოლაპარაკების შემდგომი ეტაპები განსაზღვროს. მოლაპარაკების ემოციურმა ფაზამ თეორიულად შესაძლოა მოიცვას დროის დიდი ნაწილი, სწორედ რომ ამ ეტაპზე მხარეები ბევრს შრომობენ, რათა შექმნან მაქსიმალურად დადებითი მუხტით გაჯერებული გარემო, მოამზადონ ნიადაგი მოლაპარაკების შემდგომი, პოლიტიკური ეტაპისათვის. შესაძლოა, მივიჩნიოთ, რომ მოლაპარაკების პირველ ეტაპზე თავიდანვე მომგებიან პოზიციაში მყოფი მხარე დომინირებს სიტუაციაზე. ძირითადად, იგი არის პასუხისმგებელი არსებული გარემოს შექმნაზე, და ასევე იმ ნორმებზე, რომელთა ზეგავლენითაც ოპერირებს მხარეები. მას ხშირად მოიხსენიებენ როგორც სოციალ–ემოციურ ლიდერს, იმ ემოციური როლის გამო, რომელიც მას აკისრია მოლაპარაკების ამ ეტაპზე;

2. **პოლიტიკური ფაზა.** თითოეული ინდივიდის როლი და დანიშნულება ხშირად ამ ეტაპზე განისაზღვრება. მხარეები შეხვედრის წესებზე თანხმდებიან, შეხვედრის უფლებამოსილება და ძალაუფლება განიხილება. ამ ეტაპზე დაწინაურდება ის მხარე, რომელიც გამოავლენს საჭირო პროფესიონალიზმს.
3. **პრობლემის განსაზღვრის ფაზა** არის ეტაპი, რომლის დროსაც მხარეები ცდილობენ პრობლემის განსაზღვრას, მიდიან ურთიერთდათმობაზე და ახორციელებენ შეთანხმებას. ამ საფეხურზე ჯგუფური კოჰეზიურობა ყალიბდება. ამას ადასტურებს ის ფაქტი, რომ წევრები შეწყვეტენ საუბარს პირველი პირის, მხოლოდით რიცხვში და ქვეცნობიერად გადადიან პირველი პირის მრავლობითი ფორმის გამოყენებაზე.
4. **კონსტრუქციული ფაზა,** რომლის დროსაც ადგილი აქვს პრობლემის კონსტრუქციულ გამკლავებას. ამ ეტაპზე მიმდინარეობს რეალურად ძლიერი პირების წინ წამოწევა სოციალ–ემოციური სუბიექტების უკანა პლანზე გადანაცვლების ხარჯზე.
5. **ფინალური სოციალ–ემოციური ფაზა,** რომელიც გულისხმობს განსახილველი საკითხის დახურვას. ასეთ ეტაპზე სოციალ–ემოციური სუბიექტი კვლავ დომინირებს, შეთანხმების განხორციელების, მოლაპარაკების გარემოს ხელახალი შექმნის ნიადაგი მზადდება.

ამდენად, მოლაპარაკების ეტაპებისა და ფაზების ანალიზი იძლევა მოლაპარაკების კონტექსტს, კომუნიკაციურ მოდელებსა და მოლაპარაკების შედეგებს შორის არსებული მიზეზშედეგობრივი კავშირის კვლევის შესაძლებლობას.

1.4. საქმიანი მოლაპარაკების დისკურსული ანალიზი

როცა ვსაუბრობთ საქმიანი მოლაპარაკების დისკურსულ ანალიზზე, ვგულისხმობთ მოლაპარაკების ლინგვისტურ შესწავლას ოფიციალურ, სამუშაო

გარემოში. ასეთი სახის მიდგომა საინტერესოა იმდენად, რამდენადაც მოლაპარაკების დისკურსული ფენომენი შეისწავლება, რომელიც, თავის მხრივ, იზღუდება კონტექსტზე ორიენტირებული სპეციფიკური კომპონენტური ჯამით. ნაშრომში მოლაპარაკების ამგვარი გზით შესწავლისას დიფერენცირებულია ორი ძირითადი, ცენტრალური საკითხი (ფირთი 1995: 3):

- პირველი საკითხი - მოლაპარაკებას ვაწყდებით აბსოლუტურად ცხოვრების ნებისმიერ სფეროში; ეს ნიშნავს იმას, რომ იგი არის დისკურსზე დაფუძნებული სიტუაციური აქტივობა, რომელიც, თავის მხრივ, ინტერაქტიული ფორმით კონსტრუქტირდება მოცემულ კონკრეტულ სოციალურ გარემოში;
- მეორე საკითხი - რომელიც ასევე მოლაპარაკების დისკურსულ ანალიზთან მიმართებაში არის განხილული, გულისხმობს იმ ფაქტს, რომ სამუშაო გარემოს სპეციფიკური ელემენტები ყოველთვის მოიცავს მოლაპარაკების ქცევით შემზღუდველებს, კერძოდ, კომუნიკაციის ტექნიკური საშუალებების არსებობა-არარსებობას, ასევე მოლაპარაკების პროცესში ჩართულ პირთა შორის იერარქიული დამოკიდებულების ფაქტორს, რომელიც ზეგავლენას ახდენს მოლაპარაკების ქცევით ხასიათზე.

ა. ფირთი დაწვრილებით განიხილავს კომუნიკაციური არხის ზეგავლენას კომუნიკაციის პროცესზე (ფირთი 1995: 15). ასევე უამრავი მაგალითი მოჰყავს ი. უოლკერსაც (უოლკერი 1994: 70) იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ შეიძლება მოლაპარაკების პროცესში დაქირავებულ და დამქირავებელ რგოლებს შორის საქმიანი ურთიერთობის წარმართვა. ერთ-ერთი მაგალითი შემდეგნაირად შეიძლება ჩამოვყალიბოთ: ფორმალობიდან გამომდინარე, მეტყველი სუბიექტი ირჩევს ფოკუსირებას წინარე საუბრის კონკრეტულ იმპლიკაციურ ჩანართზე. რეციპიენტის მიერ ასეთი ტიპის ინტერპრეტაციული სვლა ყოველთვის მოაიაზრება როგორც წინასწარგანზრახული ქმედება, რათა მხოლოდ თავის სასარგებლოდ მიაღწიოს შეთანხმებას (უოლკერი 1995: 139). ამასთან დაკავშირებით, საინტერესო ანალიზს გვთავაზობს ჯ. უაგნერი (1995: 79–82). მისი თვალსაზრისით, უნდა დავუშვათ ვარაუდი, რომ მოლაპარაკების პროცესი მომდინარეობს საწყისი პრობლემიდან, ან კიდევ, ხდება

საკითხის ხელოვნური წამოჭრა, რათა მოხდეს ამ უკანასკნელის გადაჭრისაკენ მიმართვა. მოლაპარაკების პროცესში, სადაც ტექნიკურ საკითხებთან დაკავშირებული პრობლემები განიხილება დისკურსის თანამიმდევრული გახსნით, ხშირად უკუსვლაც შეიმჩნევა, საწყისი პრობლემიდან კონკრეტული გამოსავლის ძიებისაკენ.

ამასთან ერთად, მნიშვნელოვანია შეხედულება, რომლის მიხედვითაც მოლაპარაკება გაიგივებულია დისკურსულ ფენომენთან. კერძოდ, დისკურსული პერსპექტივით, მოლაპარაკების აქტივობა უნდა განიხილებოდეს, როგორც თავის თავში არსებული ერთი მთლიანობა და არა – როგორც ამა თუ იმ საკითხის მოგვარების საშუალება (ლამპი 1986, მულჰოლანდი 1991, ფრანცისი 1996).

თუ ზოგადი სახით წარმოვიდგენთ ზემოხსენებულს, შეიძლება ითქვას, რომ მოლაპარაკების დისკურსი იყოფა სამ კონვერსაციულ ფაზად, რომლებიც წარმოგვიდგება, როგორც პრობლემური აქტივობის სტრუქტურულად უმაღლესი წერტილი. ერთეულთა ურთიერთმიმართება გულისხმობს:

- აქტთა მონაცვლეობას;
- ინტერაქტიულ სვლებს;
- კონვერსაციულ ურთიერთგაცვლას;
- ტრანსაქციებს.

ამ შემთხვევაში ხაზგასმულია ინტერაქციული პროცესის ისეთი ორგანიზაციული ასპექტები, როგორც არის:

- ურთიერთმონაცვლელადი მექანიზმი, რომელსაც ადგილი აქვს კონვერსაციის კონსტრუქტირებისას;
- ფაზათა გამოყოფადობა;
- აქტთა დისტრიბუცია.

მთავარი ვარაუდი, რომელიც აქ გამოითქმის, ის არის, რომ, როცა სტრუქტურული შეუთავსებადობა გამოვლინდება, რომელიც ასევე განსაზღვრავს მოცემულ კონვერსაციულ პრაქტიკას, სტრუქტურულ ელემენტთა იზოლაციასა და აღნიშნულ საშუალებათა გრადუალურობას, მათ შორის კავშირის დამყარება ყოველთვის ხელს უწყობს მოლაპარაკების კომპეტენციის განვითარებას.

დასკვნის სახით შეიძლება ითქვას, რომ კვლევის მეორე ასპექტი, ვგულისხმობთ საქმიან მოლაპარაკებას, მის ფორმასა და შინაარსს, განიმარტა შემდეგი სახით: საქმიანი მოლაპარაკება ეწოდება ნებისმიერ სამეტყველო აქტივობას, იმ შემთხვევაში თუ (1) მოლაპარაკებაში ჩართული მხარეები თავიანთ მიზნებს ექსპლიციტურად ვერბალურ დონეზე გამოხატავენ და (2) მოლაპარაკების პროცესის დამკვირვებლისათვის დაპირისპირებაში მყოფი მხარეების მიზნები ურთიერთდაკავშირებული აღმოჩნდება.

მოლაპარაკების, როგორც კომუნიკაციის პროცესის, ანალიზისას მკვლევარები გამოყოფენ შემდეგ სამ კატეგორიას:

- სიტუაციურ კონტექსტს, რომელიც მოიცავს კონსტიტუენტთა როლს, ზეწოლის ფაქტორსა და მომლაპარაკებელ პირებს შორის არსებულ წარსულ თუ სამომავლო ურთიერთობებს;
- პრობლემათა მახასიათებლებს - პრობლემათა რაოდენობასა და ტიპს, მათ ინტეგრაციულ პოტენციალს;
- მომლაპარაკებელთა მახასიათებლებს, მათ მოტივებს.

ზოგადად, მოლაპარაკებისადმი მიძღვნილ სპეციალურ ლიტერატურაში განასხვავებენ სხვადასხვა მოდელს:

- მეტოქეობრივ და კოორდინაციულს (პრუიტი 1981);
- მეტოქეობრივ და თანამშრომლობითს (უილიამსი 1983);
- კონკურენტულ და პრობლემის გადაჭრაზე ორიენტირებულს (მენკელ-მედოუ 1984);
- დისტრიბუციულ და ინტეგრაციულს (რაიფა 1982).

აღნიშული მოდელები, მოუხედავად მათ შორის არსებული მცირე განსხვავებებისა, იყოფა ორ მიმართულებად, რომელთაც პირობითად ვუწოდებთ ინდივიდუალისტურსა და თანამშრომლობითს.

მოლაპარაკების ინდივიდუალისტური მოდელი ყველაზე მეტად გამოიყენება იურიდიული სახის მოლაპარაკებაში. იგი ყურადღებას ამახვილებს „მოგებაზე“ - შესაძლებლობის მაქსიმალური გამოყენებით სუბიექტი ცდილობს აკონტროლოს სიტუაცია ისე, რომ მიღებული სარგებელი ბევრად აღემატებოდეს თავდაპირველ

მოლოდინს. ამ შემთხვევაში თითოეული მხარე ცდილობს, რაც შეიძლება მეტი სარგებელი მიიღოს და რაც უფრო მოგებულია ერთი მხარე, მით უფრო წაგებულია მეორე.

რაც შეეხება მეორე, **თანამშრომლობით მოდელს**, იგი ფოკუსირდება მხარეთა საერთო ინტერესებისა და საჭიროებების იდენტიფიცირებაზე, პოტენციურად საუკეთესო გამოსავლის მოძიების მიზნით. ამ შემთხვევაში შესაძლოა მივალწიოთ შეთანხმებას, რომლითაც მოხერხდება რაც შეიძლება მეტი ორმხრივი შეთანხმების მიღწევა. განსხვავებით ინდივიდუალისტური მოდელისაგან, რომელიც გულისხმობს ერთი მხარის ხარჯზე მეორე მხარის ინდივიდუალური მოგების მაქსიმალურ ზრდას, თანამშრომლობითი მოდელის მთავარ მიზანს წარმოადგენს მხარეთა საერთო, ორმხრივი სარგებლობის მოპოვება.

მოლაპარაკების, კერძოდ, საქმიანი მოლაპარაკების დისკურსულ ანალიზზე საუბრისას, ვგულისხმობთ, მოლაპარაკების ლინგვისტურ შესწავლას სამუშაო, ოფიციალურ გარემოში. ასეთი სახის მიდგომა საინტერესოა იმდენად, რამდენადაც ხდება მოლაპარაკების დისკურსული ფენომენის შესწავლა, რომელიც, თავის მხრივ, იზღუდება კონტექსტზე ორიენტირებული სპეციფიკური კომპონენტური ჯამით. ნაშრომში მოლაპარაკების ამგვარი გზით შესწავლისას დიფერენცირებულია ორი ძირითადი, ცენტრალური საკითხი:

- პირველი საკითხი - მოლაპარაკებას ვაწყდებით აბსოლუტურად ცხოვრების ნებისმიერ სფეროში; ეს ნიშნავს იმას, რომ იგი არის დისკურსზე დაფუძნებული სიტუაციური აქტივობა, რომელიც, თავის მხრივ, ინტერაქტიული ფორმით კონსტრუქტირდება მოცემულ კონკრეტულ სოციალურ გარემოში;
- მეორე საკითხი - რომელიც ასევე მოლაპარაკების დისკურსულ ანალიზთან მიმართებაში არის განხილული, გულისხმობს იმ ფაქტს, რომ სამუშაო გარემოს სპეციფიკური ელემენტები ყოველთვის მოიცავს მოცემული მოლაპარაკების ქცევით შემზღუდველებს, კერძოდ, კომუნიკაციის ტექნიკური საშუალებების არსებობა-არარსებობას, ასევე მოლაპარაკების პროცესში ჩართულ პირთა შორის

იერარქიული დამოკიდებულების ფაქტორს, რომელიც ზეგავლენას ახდენს მოლაპარაკების ქცევით ხასიათზე.

დისკურსული პერსპექტივით, მოლაპარაკების აქტივობა უნდა განხილულ იქნეს როგორც თავის თავში არსებული ერთი მთლიანობა და არა – როგორც ამა თუ იმ საკითხის მოგვარების საშუალება.

თავი II. სხვადასხვა პარადიგმა - სხვადასხვა პერსპექტივა

2.1. სტრუქტურალიზმი და კოგნიტივიზმი: სიახლე და ტრადიცია

ტერმინი „სტრუქტურალიზმი“ ენათმეცნიერებასთან მიმართებაში პირველად გამოყენებულ იქნა 1939 წელს, თუმცა ამ ლინგვისტურ მიმართულებას უფრო ადრე ჩაეყარა საფუძველი. თავდაპირველად იგი განიხილებოდა როგორც ფერდინანდ დე სოსიურის მიერ გამოთქმულ იდეათა შემდგომი განვითარება. 30-იანი წლების ბოლოდან კი სტრუქტურულმა ლინგვისტიკამ დაიწყო ცალკე მიმართულებად ჩამოყალიბება.

სტრუქტურალიზმი განვითარების ორი ეტაპით ხასიათდება: ადრეული (30–40-იანი წლები) და გვიანდელი (60–70-იანი წლები). გამოიყოფა სტრუქტურალიზმის სამი ძირითადი სკოლა:

- პრადის ლინგვისტური სკოლა, რომელმაც ფუნქციურ ლინგვისტიკას ჩაუყარა საფუძველი;
- კოპენჰაგენის ლინგვისტური სკოლა, რომელიც გლოსემატიკის თეორიის შემქმნელად ითვლება;
- იელის ლინგვისტური სკოლა, რომელიც ამერიკული დესკრიფციული ლინგვისტური სკოლის სახელით არის ცნობილი.

მიუხედავად ლინგვისტურ სკოლებს შორის არსებული სხვაობებისა, ის საერთო ჩარჩო, რაც მათ აერთიანებთ, შემდეგი პოსტულატების სახით შეიძლება ჩამოყალიბდეს (კირვალიძე 2008:9):

- ენა ნიშნების სისტემაა. ენის სტრუქტურულობა, დონეებრივი ორგანიზება მისი ძირეული მახასიათებელია. „ამავდროულად, ერთი და იმავე ფუნქციური წარმონაქმნის ერთეულთა შინაგანი მიმართებები და აბსტრაქციის დონეთა იერარქია უფრო მნიშვნელოვან მომენტად არის აღიარებული, ვიდრე ამავე ერთეულთა კავშირები სტრუქტურის მიღმა არსებულ სინამდვილესთან, რომელიც ტექსტსა თუ სამეტყველო სიტუაციაში მხოლოდ ენის მოქმედებისას ვლინდება“;
- ენის ძირითად ერთეულებად მიიჩნევა ფონემები და მორფემები;

- ენის დიაქრონში შესწავლასთან შედარებით უპირატესია მისი სინქრონული აღწერა;

ამასთან, საინტერესოა, რომ სტრუქტურა შესაძლოა ეწოდოს ნებისმიერ მოცემულობათა ურთიერთგანლაგებას, თუ მასში მოცემულია შემდეგ იდეათა განხორციელება: ის უნდა აღიქმებოდეს მთლიანობაში და თან უნდა გააჩნდეს ტრანსფორმაციისა და თვითრეგულაციის უნარები (პიაჟე 1968: 5–16).

მთლიანობის იდეა გულისხმობს ინტერნალური კოჰერენტულობის განცდას, ანუ ლინგვისტურ ერთეულთა ურთიერთწყობა ხასიათდება თავისებური სისავსით, აზრობრივი მთლიანობით, საპირისპიროდ იმისა, რომ იგი არის უბრალოდ რაღაც, რომელიც წარმოადგენს დამოუკიდებელი ელემენტებისაგან შემდგარ კომპოზიტს. ამრიგად, მოცემულობის შემადგენელი ნაწილების თვისებრიობას განსაზღვრავს მთელი რიგი შინაგანი კანონზომიერებანი, აღქმული არა ცალ–ცალკე, ერთეულის მიღმა, არამედ ერთიანად, ერთმანეთთან კავშირში მყოფი.

სტრუქტურა ტრანსფორმირებადია, ანუ იგი დინამიკურობით ხასიათდება. კანონზომიერებანი, რომლებიც განსაზღვრავენ მის მოქმედებას, რეალიზდება იმ მხრივ, რომ არა მხოლოდ ლინგვისტური ერთეული წარმოჩნდება მზა სტრუქტურად, არამედ მისი სტრუქტურირების პროცესითაც, ანუ იგულისხმება სტრუქტურის ტრანსფორმაციულობის უნარი. ამგვარად, ენას შესწევს უნარი სხვადასხვა წინადადება გარდაქმნას სხვადასხვაგვარ გამონათქვამად, ამ უკანასკნელთა საკუთრივ სტრუქტურათა შენარჩუნებით.

სტრუქტურა თვითრეგულირებადია, რაც გულისხმობს იმას, რომ ლინგვისტური ერთეულის ტრანსფორმაციული პროცესუალურობა არ სცდება მოცემული ერთეულის საზღვრებს. ტრანსფორმაცია მოქმედებს ენის შიდა სივრცეში არსებული კანონზომიერებების გათვალისწინებით. სხვაგვარად რომ განვმარტოთ, ენა არ ახდენს სიტყვების ფორმაციათა კონსტრუირებას რეალობის მოდელთა რეფერირებით - იგი მოქმედებს ენის საკუთრივ ინტერნალური და თვითმკმარი წესების კარნახით. ამგვარად, სტრუქტურები ე.წ. „ჩაკეტილ“ სივრცეს ქმნის.

სტრუქტურალიზმი აღიქვამს, იაზრებს სამყაროს ზემოხსენებულ სტრუქტურათა მეშვეობით. შესაბამისად, იკვთება ხედვა, რომ გარემომცველი სამყარო არ არის ერთმანეთისაგან დამოუკიდებლად არსებული ობიექტებისაგან შემდგარი მოცემულობა, ისეთი რამ, რომლის კონკრეტული მახასიათებლები შესაძლოა აღქმულ იქნეს მკვეთრად და ინდივიდუალურად. სტრუქტურალიზმის შემთხვევაში თითოეული ინდივიდუალური აღქმელის კონკრეტულმა მეთოდურმა მიდგომამ რეალობის აღქმისადმი, შესაძლებელია, გვიჩვენოს საკუთრივ თავის „მე“-სთან არსებული იმ ტიპის ინჰერენტული მიდრეკილება, რომელიც ზეგავლენას მოახდენს აღქმადობის საერთო სიბრტყეში მოთავსებაზე. ამდენად, ინდივიდუალურ ერთეულთა მთლიანური, ობიექტური პერცეფცია შეუძლებელია. ნებისმიერი გარეშე პირი, სავარაუდოდ, განასახიერებს იმას, რასაც აღიქვამს. შესაბამისად, ურთიერთობა გარეშე პირსა და მის მიერ აღქმულ რეალობას შორის მყარდება ინდივიდუალურობის დონეზე. შედეგად, საგანთა რეალური ბუნება მდგომარეობს არა თვით საგნებში, არამედ იმ ურთიერთმიმართებებში, რომელთაც ჩვენ ვაგებთ და აღვიქვამთ.

ხსენებული მიდგომა, გარემომცველი რეალობა რომ უფრო მეტად ურთიერთმიმართებებისაგან შედგება, ვიდრე საგნებისაგან, არის აზროვნების იმ მიმართულების უპირველესი პრინციპი, რასაც შესაძლოა ეწოდოს სტრუქტურალისტური მიდგომა. მარტივად რომ ვთქვათ, იგი აცხადებს, რომ თითოეული ელემენტის ბუნება ნებისმიერ მოცემულ სიტუაციაში არ გამოირჩევა რაიმე სახის თვითღირებულებით, რომ იგი განისაზღვრება მთლიანურ სიტუაციაში სხვა ელემენტებთან ურთიერთმიმართებაში. სხვაგვარი განმარტებით, ნებისმიერი სახის ერთეულისა თუ განცდა-გამოცდილების სრული ღირებულება, მნიშვნელობა შეუძლებელია აღვიქვათ, თუ არ ინტეგრირდება მოცემული ერთეული იმ სტრუქტურაში, რის ნაწილსაც იგი თავად წარმოადგენს.

სტრუქტურალიზმის, როგორც ლინგვისტური მიმდინარეობის, ფუძემდებლური დებულებების შემუშავება მიეწერება ფ. დე სოსიურს, რომლის რევოლუციური მიდგომა ენისადმი მდგომარეობს იმაში, რომ მან უარყო აღნიშნული საგნის სუბსტანციური ხედვა მიმართებითობის სასარგებლოდ. მის ნაშრომში „ზოგადი ლინგვისტიკის კურსი“ (1915)

აღნიშნულია, რომ ენა უნდა შეისწავლებოდეს არა მხოლოდ მისი ინდივიდუალური ნაწილების ასპექტით, არა მხოლოდ დიაქრონიულად, არამედ აღნიშნულ ერთეულთა ურთიერთმიმართებითი ასპექტით და თან სინქრონულად, სხვა სიტყვებით, არსებული, მოცემული რეალობის მიხედვით. ამგვარად, მან შემოგვთავაზა შეხედულება, რომ ენა უნდა განიხილებოდეს როგორც კონკრეტული მოცემულობა, რომელიც არის ერთიანი, საერთო სფერო, თვითმკმარი სისტემა. მკვლევარის აზრით, ენისათვის მნიშვნელოვანია როგორც სტრუქტურული მახასიათებლები, ისე ისტორიული განზომილებებიც.

ფ. დე სოსიურმა ენის მთლიანობის ფენომენი ორ დიდ განზომილებად წარმოაჩინა, იგულისხმება ენისა და მეტყველების დიალექტური განსხვავებების იდენტიფიცირება. ამდენად, ადამიანი, შესაძლოა, ჩაითვალოს ისეთ არსებად, რომელიც, ჩვეულებისამებრ, იგონებს და აბანდებს ენაში არსებულს, რაც გამოიხატება განსხვავებულ ნიშანთა და განსხვავებულ იდეათა შორის თანხვედრათა სტრუქტურირებაში, ან კიდევ რთულ სისტემად ჩამოყალიბებაში, მნიშვნელობათა ნიშნებთან მიმართებაში. ყველაზე მნიშვნელოვანი, რაც უნდა ითქვას, ის არის, რომ კაცობრიობისათვის ბუნებრივია არა ზეპირი მეტყველება, არამედ ენის კონსტრუქტირების უნარი, შესაძლებლობა, რომელიც გულისხმობს სხვადასხვა ნიშანთა სისტემის თანხვედრას სხვადასხვა მოსაზრებასთან (სოსიური 1915:10). ენა არასდროს წარმოჩინდება ერთბაშად საკუთარ მთლიანობაში, პირიქით, იგი თვალსაჩინო ხდება მხოლოდ ინდივიდუალური მეტყველი სუბიექტის რეპერტუარის არასრული პერფორმანსის სახით. ამდენად, სოსიურმა გვიჩვენა მიმართულება სისტემატიზებულ ურთიერთმიმართებათა სრული მოდელის აღწერისაკენ, ანუ მიგვითითა ადგილი, სადაც „კომპეტენცია“ წინ უსწრებს, იწვევს „პერფორმანსს“. ინდივიდის პერფორმანსი, რომლის დროსაც მეტყველება ჰეტეროგენურია, არსებობს ყოველგვარი მოდელის, ყოველგვარი სისტემური კოჰერენტულობის გარეშე, ხოლო მისი წინმსწრები კომპეტენცია ხასიათდება ერთგვაროვანი სტრუქტურით.

სოსიურისეულ სწავლება–კვლევაზე დაფუძნებით, სტრუქტურალიზმზე უდიდესი გავლენა იქონიეს შემდეგმა მოაზროვნეებმა:

ედვარდ სეპირი (1884–1939), რომლის ცნობილ ნაშრომში “Language” (1921) ვკითხულობთ, რომ ადგილობრივ ენაზე მოსაუბრეთათვის ფონეტიკური სხვაობა ორ ბგერას შორის მხოლოდ და მხოლოდ მაშინ ხდება გასაგები და მნიშვნელობის მატარებელი, როდესაც იგი ემთხვევა მოცემულ ბგერათა ფონემურ სტრუქტურას. ამასთან ერთად, აღნიშნულ სტრუქტურას გააჩნია ყურადსაღები „ანესთეზიის“ მსგავსი ზეგავლენის მოხდენის შესაძლებლობა ადგილობრივ ენაზე მოსაუბრეთა აღქმადობაზე (სეპირი 1921: 56). სეპირის თანახმად, ენის მოქმედება თვით ენაში ინჰერენტულად არსებული სტრუქტურირების განმაპირობებელი კანონზომიერებებითაა ნაკარნახევი.

ლევინ-სტროსი (1908–2009), ანთროპოლოგი, რომელმაც მითი სტრუქტურულად შეისწავლა, აღნიშნავს, რომ მისთვის მითი იგივეა, რაც სოსიურისათვის სიტყვები. მითებს, როგორც ზედაპირულ მონათხრობს, არ გააჩნია თავისთავად არსებული მნიშვნელობები, მათი აღქმა-გააზრება შესაძლებელია მხოლოდ სხვა უფრო ღრმად გამჯდარ შეხედულებებთან კავშირში, ანუ იმ შეხედულებათა გააზრების მეშვეობით, რომლებითაც სოციალური ერთეულები იგება. მის თანახმად, მეტყველი სუბიექტის ენა მოიცავს კულტურული ფენომენის პროტოტიპს და ისეთ ფენომესაც, სადაც სოციალური ცხოვრების ყოველი ფორმა იქმნება და მუდმივ არსებობაში გადადის (ლევინ – სტროსი 1955: 358–9).

როლანდ ბარტესი (1915–80) ფიქრობს, რომ სტრუქტურალიზმი აქტივობაა – იგი არის გარკვეული რაოდენობის მენტალურ ოპერაციათა კონტროლირებადი თანამიმდევრობა. მის თანახმად, ნებისმიერი სტრუქტურალისტური მოქმედების მიზანია ობიექტის რეკონსტრუქცირება იმგვარად, რომ მანიფესტირდეს აღნიშნული ობიექტის ფუნქციები. ამასთან, სტრუქტურალიზმს ობიექტი წარმოუდგენია ისეთ მეტყველ სუბიექტად, რომელიც თავის თავში კი არ მოიცავს მნიშვნელობას, არამედ მნიშვნელობის ფაბრიკაციას ახდენს (ბარტესი 1953: 200).

ჟაკ ლაკანმა (1901–81) ზიგმუნდ ფროიდის ფუძემდებლური ფსიქოანალიტიკური კანონზომიერებანი შეისწავლა და სტრუქტურალიზმის ძირითად მიმართულებას მოარგო. მის მთავარ განცხადებად ითვლება ის, რომ ენის მსგავსად სტრუქტურირდება არაცნობიერი (ლაკანი 1968: 90). სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ეს ნიშნავს იმას, რომ

არაცნობიერი შედეგება არა თავისთავადი მნიშვნელობის მქონე ელემენტებისაგან, არამედ, პირიქით, ნებისმიერი არაცნობიერის მნიშვნელობა მხოლოდ და მხოლოდ გამომდინარეობს არაცნობიერის მთლიანური სტრუქტურიდან. მას არაცნობიერი ესმის როგორც წარმოსახვითი, სიმბოლური და რეალური.

სტრუქტურალიზმის საპირისპიროდ, კოგნიტურ ლინგვისტიკას (მე-20 საუკუნის 70-იანი წლები) აინტერესებს ენას, გონებასა და აზროვნებას შორის არსებული ურთიერთმიმართებები. აღნიშნულ მიმართულებაში ენა არ განიხილება საკუთრივ თავის სტრუქტურულ მახასიათებლებთან ინტერნალურ მიმართებაში. ნაცვლად აღნიშნულისა, ენობრივი სტრუქტურები შეისწავლება ენის მიღმა არსებულ ნივთიერ სამყაროსთან შემხებლობით, იგულისხმება კოგნიტური პრინციპები და მექანიზმები, რომლებიც აუცილებლად არ იზღუდება მხოლოდ ენის სპეციფიკურობით, მაგალითად: ადამიანთა კატეგორიზაციის პრინციპებითა თუ პრაგმატული, ფუნქციური, ინტერაქტიული მიმართებებით.

კოგნიტური ლინგვისტიკის ისტორიაში ყველაზე გავლენიან ენათმეცნიერთა რიცხვს განეკუთვნებიან: უალის ჩეიფი, ჩარლზ ფილმორი, ჯორჯ ლაკოფი, რონალდ ლანგაკერი და ლეონარდ ტალმი. ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი შეხედულება, რომელსაც ყველა ზემოაღნიშნული მკვლევარი იზიარებს, არის ის, რომ *ენასთან მიმართებაში მნიშვნელობას ცენტრალური ადგილი უჭირავს*, და რომ ენობრივი სტრუქტურა ემსახურება ერთ მიზანს - მნიშვნელობის გამოხატვას. შესაბამისად, მნიშვნელობითა და ფორმით მიღებული ურთიერთგადაფარვა კოგნიტური ლინგვისტური ანალიზის ბაზისურ ეტაპს წარმოადგენს. ლინგვისტური ფორმა მჭიდროდ უკავშირდება სწორედ იმ სემანტიკურ სტრუქტურას, რომელიც ემსახურება აღნიშნული მნიშვნელობის გამოხატვას. აღნიშნული შეხედულებები ეწინააღმდეგება ტრადიციულ ლინგვისტიკას, სტრუქტურალიზმს, იმ ასპექტით, რომ სტრუქტურალიზმში მნიშვნელობა აღიქმება ინტერპრეტაციულად და მას მიაკუთვნებენ ენის პერიფერიულ ნაწილს. მისთვის ღირებული არის მხოლოდ სინტაქსი.

იმდენად, რამდენადაც კოგნიტური ლინგვისტიკა აღიქვამს და განიხილავს ენას, როგორც ადამიანის მთლიანური კოგნიტური შესაძლებლობების ერთ-ერთ ფორმას, მისი

კვლევის სფერო საკმაოდ ფართოა, კერძოდ, ვგულისხმობთ, ბუნებრივ ენათა კატეგორიზაციის სტრუქტურულ მახასიათებლებს (პროტოტიპურობა, სისტემური პოლისემია, კოგნიტური მოდელები, მენტალური წარმოსახვა და მეტაფორა), ენობრივი ორგანიზაციის ფუნქციურ პრინციპებს (იკონურობა და ბუნებრივი სახე-ფორმები), სინტაქსსა და სემანტიკას შორის კონცეპტუალური ურთიერთმიმართებების დამყარებას, ენის პრაგმატიკული გამოყენების წინარე ისტორიას, ასევე იმ ურთიერთმიმართებას, რომელიც არსებობს ენასა და აზროვნებას შორის, ვგულისხმობთ, შედარებითობისა და კონცეპტუალურ უნივერსალურ საერთო ანალიზს. კოგნიტური ლინგვისტიკის თანახმად, ენა შეისწავლება მისი გამოყენების პროცესში. ამრიგად, ვერთვებით რა ენობრივ აქტივობაში, ჩვენ, არაცნობიერის დონეზე, მოვიზიდავთ უზღვავე კოგნიტურ და კულტურულ რესურსს, ვაგებთ მოდელებსა და ფრეიმებს, ვამყარებთ უამრავ კავშირს, ვუწევთ კოორდინაციას სხვადასხვა ტიპის ინფორმაციას, ჩართულნი ვართ ენობრივ ზონათა შემოქმედებით ურთიერთგადაფარვაში, ურთიერთგაცვლაში, სრულყოფაში“ (ფოუკონიერი 1997: 37–40).

კოგნიტური ლინგვისტიკა ენას შეისწავლის ახლებური მიდგომით, რაც გულისხმობს იმას, რომ მას ლინგვისტური ცოდნა ესმის, როგორც ზოგადი კოგნიციისა და აზროვნების შემადგენელი ნაწილი. ლინგვისტური ქცევა არ გამოიყოფა სხვა ისეთი კოგნიტური უნარებიდან, რომლებიც განსაზღვრავს აზროვნების, მეხსიერების, ყურადღებისა და სწავლის მენტალურ პროცესებს. უფრო მეტიც, იგი აღიქმება ადამიანის კოგნიციის ინტეგრალურ ნაწილად. როგორც აღვნიშნეთ, კოგნიტური ლინგვისტიკა წარმოიშვა მე–20 საუკუნის 70–იან და ადრეულ 80–იან წლებში. შედეგად, მივიღეთ ახალი პარადიგმა, რომელიც მისწრაფვის მანამდე არსებულის გადააზრებისაკენ, ვგულისხმობთ, ენის ავტონომიურ ხედვას, და გვევლინება იგი, როგორც რეაგირება დომინანტურ გენერატიულ პარადიგმაზე (რუიზ დე მენდოზა 1997: 77).

შეხედულება, რომ ენა ავტონომიური მოცემულობაა, ჩვეულებისამებრ, მიეწერება სტრუქტურალიზმს (ფ. სოსიური 1915; ლ. ბლუმფილდი 1933, 1983). ხსენებული მიმართულების ფარგლებში, სიტყვის მნიშვნელობა განპირობებულია თავად ენის სისტემით, ხოლო სუბიექტთა პერცეფცია, ინტერაქცია და კონცეპტუალიზაცია

ექსტრალინგვისტურ ფაქტორებადაა ჩათვლილი. გენერატიულ ლინგვისტიკაში, ენა ისევ ავტონომიურ მოცემულობად მიიჩნევა, თუმცა განსხვავებული თვალსაზრისით, იგი განიხილება როგორც აზროვნების ავტონომიურად არსებული კომპონენტი, რომელიც სხვა მენტალური პროცესებისაგან დამოუკიდებლად მოქმედებს (ჩომსკი 1986: 115–120).

კოგნიტური ლინგვისტიკა თავისი ბუნებით არაერთგვაროვანია. მასში სამ ძირითად მიმართულებას გამოყოფენ, კერძოდ, ენის ცდისეულ, პრომინენტულ და ფრეიმული ასპექტებს (უნგერერი, შმიდი 1996: 55–60). მიუხედავად მათ შორის არსებული განსხვავებებისა, რაც აერთიანებს სამივე მიმართულებას არის ის, რომ ენობრივი ცოდნა განიხილება, როგორც ზოგადი კოგნიციისა და აზროვნების შემადგენელი ნაწილი. ქვემოთ მიმოვიხილავთ იმ ძირითად თეორიულ დებულებებს, რომლებსაც, პრაქტიკულად, ეფუძნება ზემოაღნიშნული „ახალი“ პარადიგმა:

- ენა კოგნიციის ინტეგრალური ნაწილია;
- ენა სიმბოლურია თავისი ბუნებით;
- ლინგვისტური მნიშვნელობა დინამიკური, მოქნილი და პერსპექტიულია;
- ლინგვისტური მნიშვნელობა ენციკლოპედიური და არაავტონომიური ხასიათის მატარებელია.

ენა აღიქმება, როგორც ზოგადი კოგნიტური უნარების პროდუქტი, ანუ სწორედ კოგნიტური ვალდებულება (ლაკოფი 1990: 40) არის ის, რაც აკავშირებს ენასა და სხვა კოგნიტურ მახასიათებლებს, იგულისხმება ურთიერთმიმართება კოგნიციას, გონებასა და ენას შორის. ამდენად, ხსენებული პოზიცია ეფუძნება ენისადმი ფუნქციურ მიდგომას. როგორც ჯ. საიდი აღნიშნავს, გარეგნულად, ენის გამოყენების პრინციპები განასახიერებს გენერატიულ კოგნიტურ პრინციპებს და, შინაგანად, მოცემულმა განმარტებითმა მიდგომამ უნდა გადალახოს ანალიზის სხვადასხვა დონე (საიდი 1997: 300). სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, განსხვავება ენასა და სხვა ტიპის მენტალურ პროცესებს შორის მდგომარეობს არა ტიპობრივ, არამედ ხარისხობრივ სხვაობაში. შესაბამისად, არა მხოლოდ ლინგვისტური პრინციპების კვლევა უნდა წარიმართოს მენტალურ მახასიათებლებთან კავშირში, არამედ ლინგვისტური ანალიზის სხვადასხვა დონის შესწავლაც ერთ სივრცით სიბრტყეზე უნდა განხორციელდეს. ენის ამგვარი ხედვა

ეწინააღმდეგება ენისადმი ფორმალურ მიდგომებს, სადაც უფრო მეტად ადგილი აქვს ობიექტურ, ფილოსოფიურ ტრადიციას (ლაკოფი, ჯონსონი 1980, 1999), ანუ ენობრივი სტრუქტურები და წესები აბსოლუტურად დამოუკიდებლად აღიქმება/გაიაზრება ისეთი მენტალური პროცესებისაგან, როგორებიცაა: ყურადღება, მეხსიერება და აზროვნება.

ენა სიმბოლური ხასიათის მატარებელია იმდენად, რამდენადაც იგი ეფუძნება ფონოლოგიურ და სემანტიკურ რეპრეზენტაციათა ასოციაციას. რ. ლანგაკერის სიტყვებით რომ ვთქვათ, ენა ხელმისაწვდომს ხდის მეტყველი სუბიექტისათვის გამონათქვამთა, ან კიდევ ლინგვისტურ ნიშანთა ღია რიგს, რომელთაგან თითოეული მათგანი ფონოლოგიურ მოცემულობასთან ამყარებს რომელიმე სახის სემანტიკური რეპრეზენტაციის ასოციაციურ კავშირს (ლანგაკერი 1987:11). ზემოხსენებული მიმართება შესაძლოა დავუკავშიროთ ლინგვისტური ნიშნის სოსიურისეულ კონცეფციას. თუმცა დიდი განსხვავებაა ერთ და მთავარ საკითხთან მიმართებაში, კერძოდ, ვგულისხმობთ, ნიშნის არბიტრარულობას.

მიუხედავად იმისა, რომ ყოველთვის შესაძლოა შეინიშნებოდეს გარკვეული არბიტრარულობის განცდა სიტყვათა ასოციაციასა და იმ მნიშვნელობას შორის, რომელსაც იგი გადმოსცემს, ვფიქრობთ, აღნიშნული არბიტრარულობა მაინც ძალიან შეზღუდული ხასიათის მატარებელია, მაგ., ბგერათა თანამიმდევრობის არჩევანი ფრაზულ ერთეულში /rip-off/ (ქართულად ითარგმნება როგორც /მოპარვა/) არბიტრარულია. თუმცა არბიტრარულად აღარ ითვლება ის, რომ ბგერათა იგივე თანამიმდევრობა, აგრეთვე, გადმოსცემს სხვა მნიშვნელობასაც, ვგულისხმობთ, იმავე /rip-off/-ს მნიშვნელობით /გამარცვა/. ი. სვიტსერის თანახმად, მეტყველი სუბიექტები ინტუიციურად ამჩნევენ, რომ აუცილებლად უნდა იყოს რაღაც მიზეზი, რატომაც შეგვიძლია, გამოვიყენოთ ერთი და იგივე ერთეული ორ აბსოლუტურად განსხვავებულ, ერთმანეთთან კავშირში არმყოფ ველში, ვგულისხმობთ, პერცეფციასა და კოგნიციას. მისივე აღნიშვნით, ჩვენ ვგრძნობთ, რომ არჩევანი არ არის ზედაპირული, პირიქით, იგი მყარად არის მოტივირებული (სვიტსერი 1986: 5).

კოგნიტური ლინგვისტიკა გვაძლევს საშუალებას, რომ კონცეპტუალური ორგანიზაციის საფუძველზე, ავხსნათ კავშირი პერცეფციასა და კოგნიციას შორის. ჩვენ

აღვიქვამთ და გვესმის მოცემული პროცესები როგორც ურთიერთკავშირში არსებულნი. წარმოადგენთ რა ადამიანურ არსებებს, ჩვენი განცდა–გამოცდილებიდან გამომდინარე, ვავლებთ პარალელურს ხედვასა და ცოდნას შორის. სწორედ, აღნიშნული მსგავსებებიდან გამომდინარე, ხდება ის, რომ ჩვენს გონებაში ეს ორი მოცემულობა კონცეპტუალიზდება როგორც ურთიერთკავშირში არსებული კონცეპტები. კოგნიტური ლინგვისტიკის პერსპექტივით, ენა არბიტრარულად არ სტრუქტურირდება. იგი არის მოტივირებული და ღრმადაა დაკავშირებული პირდაპირ თუ არაპირდაპირ ჩვენს განცდა–გამოცდილებასთან, იქნება ეს ფიზიკური, სოციალური თუ კულტურული მიმართებები (ჯონსონი 1992: 347). აქ ისმის შეკითხვა, კერძოდ, როგორ უნდა გავიგოთ შემდეგი: ენა ღრმა მოცემულობაშია ჩვენს განცდა–გამოცდილებით სფეროსთან?. კოგნიტოლოგები აღნიშნულს გადმოსცემენ ცნებით „განსხეულება“ (“Embodiment”) (ჯონსონი 1987, ლაკოფი 1987, ლაკოფი, ჯონსონი 1980, 1999) და მის ფილოსოფიურ საფუძვლებს ფენომენოლოგიურ ტრადიციას მიაწერენ (ვარელა et al. 1993). მთავარი ხაზი, რომელიც აქ ვითარდება, არის ის, რომ მენტალური და ლინგვისტური კატეგორიები არ არის აბსტრაქტული, არაგანსხეულებრივი და აზროვნებისაგან დამოუკიდებელი. პირიქით, ჩვენ ვქმნით მათ ჩვენი კონკრეტული განცდა–გამოცდილების საფუძველზე, თან იმ მარწუხების ქვეშ, რომელიც ჩვენ თავადვე გამოვიწვიეთ. ჯ. ლაკოფისა და მ. ჯონსონის თანახმად, ასეთი ტიპის განსხეულება ფენომენოლოგიური დონისაა, ეს არის აზროვნების ის საფეხური, სადაც ცნობიერის ზედაპირზე გვევლინება ის, რასაც ვფიქრობთ და განვიცდით. განსხეულების კიდევ ორი დონე გამოიყოფა: ნერვული (იგი ეხება სტრუქტურებს, რომლებიც განსაზღვრავს კონცეპტებსა და ოპერაციებს ნერვულ დონეზე) და კოგნიტური არაცნობიერი (იგი ეხება იმ მენტალურ პროცესებს, რომლებიც აგებს და ავითარებს ცნობიერ განცდა–გამოცდილებას (ლაკოფი, ჯონსონი 1999: 103).

ენობრივი მნიშვნელობა დინამიკური, მოქნილი და პერსპექტიულია, რაც გულისხმობს იმას, რომ კოგნიტურ ლინგვისტიკაში მნიშვნელობა არ წარმოადგენს გარე–სამყაროს უბრალო, ობიექტურ ასახვას, იგი გვევლინება სამყაროს მაფორმირებელ საშუალებად. სხვა სიტყვებით, იგი აკონსტრუირებს სამყაროს თავისებურად, შეიძლება ითქვას, მკვეთრად ინდივიდუალურ სამყაროსისეული ხედვის განსხეულებით.

ამავდროულად, მნიშვნელობები სიტუაციურად ცვალებადია. გარემოში ახალი გამოცდილება და ცვლილებები ითხოვს, რომ ჩვენი სემანტიკური კატეგორიები ადაპტირდეს მოვლენათა ტრანსფორმაციულობასთან, თუმცა, ამასთანავე, ნიუანსებისა და დევიანტური შემთხვევებისათვისაც რჩება ადგილი. მნიშვნელობა დინამიკური და მოქნილია – ეს ნიშნავს იმას, რომ ენა აღარ აღიქმება როგორც მეტ-ნაკლებად სტაბილური და მკვეთრად განსაზღვრული სტრუქტურებისაგან შემდგარი ერთიანობა.

ლინგვისტური მნიშვნელობა ენციკლოპედიური და არაავტონომიური ხასიათის მატარებელია, რაც ნიშნავს იმას, რომ მნიშვნელობა ყოველთვის ასახავს რეალობას იმგვარად, როგორადაც წარმოვიდგენთ. აქედან გამომდინარე, ბუნებრივია, რომ ყოველ მნიშვნელობაში მოცემულია მთლიანად მთელი პიროვნება. მნიშვნელობას, რომელსაც ჩვენ ვაგებთ, არ არის განცალკევებით, დამოუკიდებლად არსებული მოდული გონებისა. პირიქით, იგი ასახავს იმ მთლიან განცდა–გამოცდილებას, რომელიც დამახასიათებელია ადამიანისათვის. ლინგვისტური მნიშვნელობა არ არსებობს სამყაროსეული ცოდნის სხვა ფორმებიდან განცალკევებით, იგი ენციკლოპედიური და არაავტონომიური ბუნებისაა: იგი მოიცავს სამყაროსეულ ცოდნას, რომელიც ინტეგრირდება სხვა კოგნიტურ უნარებთან.

მე-20 საუკუნის ლინგვისტიკა ზოგადად ხასიათდება ორი დომინანტური მიდგომით: სტრუქტურალისტურითა და გენერატიულით, რაც შეეხება უახლეს ლინგვისტურ აზროვნებას, შეიძლება ითქვას, რომ იგი არ არის მკვეთრად გენერატიული, თუმცა არც რაიმე აბსოლუტურად ახალი ტიპის პარადიგმასთან გვაქვს საქმე. თუ აღნიშნული კუთხით შევხედავთ კოგნიტურ ლინგვისტიკას, მაშინ შესაძლოა მასში ბევრი ისეთი ტენდენციის კომბინირებული თამაში დავინახოთ, რომელიც თავისუფლად შეესაბამება ენისადმი ფუნქციურ მიდგომას. შესაბამისად, თუ დავუშვებთ იმას, რომ მე-20 საუკუნის ლინგვისტური აზროვნების ფუძემდებლური პრინციპი უკავშირდება დეკონტექსტუალიზაციას, მაშინ კოგნიტური ლინგვისტიკა ახდენს აღნიშნულ ტენდენციას რეკონტექსტუალიზაციას.

დეკონტექსტუალიზაცია გულისხმობს შემდეგ მოვლენას: სოსიურისეულმა განსხვავებამ ენასა (ენობრივი სისტემა) და მეტყველებას შორის (ენობრივი სისტემის

რეალიზაცია მეტყველებაში) შექმნა ინტერნალურად შუაზე „გახლეჩილი“ ენის ისეთი კონცეფცია, რომელიც თავისთავად დიდი სიცარიელის შემცველია. ერთი მხრივ, ფ. სოსიურის “langue” განიმარტება როგორც სოციალური სისტემა, კრებით კონვენციათა ნაკრები, საერთო, გავრცელებული ენობრივი კოდი, რომელიც ზიარია მეტყველებრივი ჯგუფებისათვის. მეორე მხრივ კი, “parole” განისაზღვრება როგორც ინდივიდუალური, ფსიქოლოგიური აქტივობა, რომელიც მოიცავს საერთო, ზიარ კოდში არსებულ ერთეულთაგან სპეციფიკური კომბინაციების პროდუცირებას. ცნებათა ასეთმა განსაზღვრებამ შემდეგი შეკითხვა დაბადა: რა ფაქტორი უნდა განაპირობებდეს კავშირს სოციალურსა და ფსიქოლოგიურს, ინდივიდსა და თემს, სისტემასა და სისტემის გამოყენებას, კოდსა და კოდის აქტივიზაციას შორის?

აღნიშნულ კითხვაზე პასუხს გვაწვდის გენერატიული ლინგვისტიკის მამად წოდებული ნოამ ჩომსკი, რომელმაც ერთმანეთისაგან განასხვავა კომპეტენცია და პერფორმანსი. სოციალურ კოდსა და ინდივიდუალურ გამოყენებას შორის წარმოქმნილ სიცარიელეს დაერქვა სახელი – ენობრივი კოდის ინდივიდუალური ცოდნა. ნ. ჩომსკის სიტყვებით, პერფორმანსი სოსიურის “parole”-თან იგივედება, მაგრამ კომპეტენცია ახდენს ენობრივი სისტემის ცნების ინტერიორიზაციას. კომპეტენცია ენის მომხმარებლის ინტერნალური გრამატიკის ნაწილია, ეს არის ცოდნა, რომელსაც ენობრივი მომხმარებელი ფლობს ენის სისტემიდან და ამასთან, რეალურ, აქტუალურ პერფორმანსადაც აქცევს.

უნდა აღინიშნოს, რომ ნ. ჩომსკი სათანადო ყურადღებას არ უთმობს ენის სოციალურ ასპექტებს. ის, რომ მასთან უგულებელყოფილია სოციალურ ნიშანთა სისტემა, ეს, ისევ და ისევ, უკავშირდება ჩომსკისეულ ხედვას ბუნებრივი ენის გენეტიკურ მახასიათებლებზე. კითხვა, რომელიც აქ ისმის, ეხება ენის ინდივიდუალური ცოდნის გენეზისს. ამგვარად, თუ ლინგვისტიკური ცოდნის წყარო არ არის სოციალური, მაშინ რას უნდა მივაწეროთ ენის თანამდევი უნივერსალიზმის პრინციპი? ამასთან ერთად, სხვა ტიპის შეზღუდვებიც ვრცელდება მასზე. მნიშვნელობა შეადგენს ენის ცვალებად, კონტექსტუალურ, კულტურულ ასპექტებს. იმდენად, რამდენადაც სოციალური ინტერაქცია, იდეათა ურთიერთგაცვლა, სამყაროს გადმომცემი ცვალებადი კონცეფციები

თავდაპირველად აისახება ლინგვისტურ გამონათქვამთა მნიშვნელობებში, იგი ნაკლებად საინტერესოა გენეტიკური თვალსაზრისით. აგრეთვე, თუ გავიზიარებთ შეხედულებას, რომ ლექსიკა ენობრივად კოდირებული მნიშვნელობის მთავარ „საცავად“ გვევლინება, ლექსიკის დაუფლება მეორეხარისხოვანი მნიშვნელობისაა: ფოკუსირება კეთდება აბსტრაქტულ სინტაქტიკურ მოდელებზე. და ბოლოს, თუ დავუშვებთ იმას, რომ ლინგვისტიკა ყურადღებას ამახვილებს ფორმალურ წესთა სისტემაზე, აღნიშნული მოცემულობის აქტივიზაცია მეტყველებაში ნაკლებად საინტერესოა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, პერფორმანსი კომპეტენციასთან შედარებით ნაკლები ღირებულების მატარებელია.

ამგვარად, გენერატიულმა ლინგვისტიკამ გრამატიკის კიდევ უფრო მეტ დეკონტექსტუალიზაციას შეუწყო ხელი. მან გრამატიკის მოდული განაცალკევა კონტექსტის სხვადასხვა ფორმათაგან, რაც ნიშნავს იმას, რომ საკუთრივ ენიდან კომპეტენციაზე ყურადღების გამახვილებით, ლინგვისტიკა გამოეყო ენის სოციალურ კონტექსტს, როგორც სოციალური კოდი. ენის გენეტიკურ ასპექტებზე ყურადღების გამახვილებით, ლინგვისტიკა დასცილდა ინდივიდთა განცდა-გამოცდილების კოგნიტურ კონტექსტს, ფორმალიზმზე ყურადღების ფოკუსირებით კი ლინგვისტიკა გამოეყო ენობრივი აქტივიზაციის სიტუაციურ კონტექსტს.

ყოველივე ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, კოგნიტურმა ლინგვისტიკამ შემოგვთავაზა საწინააღმდეგო – ენობრივი შინაარსის რეკონტექსტუალიზაცია, რაც გულისხმობს: პირველი, კოგნიტური ლინგვისტიკა გრამატიკის მოცემულობის მისაღებად ცენტრალურ პოზიციას უთმობს ენობრივ მნიშვნელობას. მეორე, ფორმალური სემანტიკის საპირისპიროდ, მნიშვნელობის კონცეფცია არ იზღუდება მნიშვნელობის რეფერენციალური ტიპით, ანუ მიიჩნევა, რომ ლინგვისტური სტრუქტურა გამოხატავს კონცეპტუალიზაციას, რომელიც უფრო მეტია, ვიდრე უბრალოდ რეფერენცია. კონცეპტუალიზაცია მიგვითითებს სიტყვის ირგვლივ არსებული ყველა მნიშვნელობის წარმოსახვითობაზე. აგრეთვე, კონცეპტუალიზაციას აქვს ემპირიული ბაზისი – რეალობის აღქმა-განცდისათვის კულტურული და ფიზიოლოგიური მახასიათებლები ერთმანეთს ეთვისებიან. ამდენად, შეიძლება ითქვას, რომ კოგნიტური ლინგვისტიკა მკაცრად იცავს

მნიშვნელობის აბსოლუტურად კონტექსტზე ორიენტირებულ კონცეფციას. და ბოლოს, ლინგვისტურ შესრულებასა (performance) და გრამატიკას შორის კავშირი მყარდება იმ შეხედულებაზე დაყრდნობით, რომ ენა დაფუძნებულია გამოყენებაზე.

და ბოლოს, შევეცდებით, პასუხი გავცეთ კითხვას: კოგნიტივიზმი - ტრადიცია თუ სიახლე?

მეცნიერებაში ხშირია შემთხვევა, როცა ახალ კონცეფციაში გაისმის ერთ დროს გავრცელებულ დებულებათა ექო. კოგნიტური მეცნიერება, როგორც ადამიანური კოგნიციის კვლევის პროექტი, აქტუალური და მნიშვნელოვანია, თუმცა მუდმივად გაისმის მის მიმართ არსებული ტიპური შენიშვნები, კერძოდ:

1. „მნიშვნელობის“ პრობლემებიდან „ინფორმაციის“ პრობლემაზე გადართვა. თუმცა არ შეიძლება იმის დავიწყება, რომ „მნიშვნელობა“ და „ინფორმაცია“ აბსოლუტურად სხადასხვა რამაა. მნიშვნელობა გააჩნია არაინფორმაციულ შეტყობინებასაც კი. იმ სისტემისათვის, რომელიც ამუშავებს ინფორმაციას, სრულებით უმნიშვნელოა, შექსპირის სონეტს ამუშავებს იგი, თუ რიცხვთა მატრიცას. მნიშვნელოვანია მხოლოდ ის, რომ შეტყობინება იყოს ინფორმაციული. შეტყობინება კი ინფორმაციულია იმ შემთხვევაში, თუ იგი კონტრასტირებს ალტერნატიულ ნიშანთა ფონზე, სხვა სიტყვებით, თავსდება წინასწარ შედგენილ კოდში.
2. არ შეიძლება ყველაფერი ადამიანურის წმინდა ინფორმაციამდე დაყვანა, რამდენადაც ადამიანის ინტელექტის უმნიშვნელოვანეს მახასიათებელს წარმოადგენს ნება. ინტელექტი = კოგნიციას + ნება. მანიპულირებს რა მხოლოდ სიმბოლოებით, კოგნიტური მეცნიერება უგულვებელყოფს ინტენციას, ნებას.
3. სიმბოლოთა სინტაქტიკა, რომლითაც ძირითადად შემოიფარგლებიან კოგნიტივისტები, ვერ ასახავს ადეკვატურად ადამიანის მენტალობას: ადამიანები აზროვნებენ სემანტიკური „არსით“, „ღირებულებებით“.

ამკარაა, რომ სამყარო არ არის ინფორმაციის ინდეფერენტული ნაკადი, რომელიც დამუშავებას ექვემდებარება. კოგნიცია ის ძალაა, რომელიც ორგანიზებას უწევს აზრთა წარმოქმნის პროცესს ადამიანში და არეგულირებს მნიშვნელობათა გამოყენებას

კონკრეტული კულტურის ფარგლებში ისე, რომ ეს მნიშვნელობა ცნობადია კონკრეტული კულტურის ყველა წარმომადგენლისათვის. ცნობადობა არბიტრალურობის შედეგია. ცოდნის რეპრეზენტაციის პრობლემა დაკავშირებულია ადამიანის სოციალურ და კულტურულ გამოცდილებასთან. ცოდნა სოციალურია, ვინაიდან:

1. უპირველეს ყოვლისა, იქ არსებობს პერსპექტივების თანაზიარობა და ჩვენ ვფიქრობთ, რომ სხვა ადამიანები არსებობენ და ის ობიექტები ნაცნობია ან ცნობადია ყველასთვის. მიუხედავად პერსპექტივების თანაზიარობისა, ცხადია, რომ ერთი და იგივე ობიექტი შეიძლება სხვადასხვა რამეს ნიშნავდეს სხვადასხვა ადამიანისთვის. ეს სირთულე სოციალურ სამყაროში დაძლეულია „გაიდეალიზების“ ორგვარი საშუალებით. პოზიციის ურთიერთგაცვლის გაიდეალიზება გულისხმობს, ჩვენ სხვის ადგილას რომ ვიყოთ, მოვლენებს ისევე დავინახავდით, როგორც – ისინი. შეთანხმების სისტემის რელევანტურობა მიუთითებს, რომ ჩვენ იგნორირებას ვუკეთებთ განსხვავებებს. შეთანხმების სისტემის რელევანტურობა გულისხმობს, რომ ჩვენ იგნორირებას ვუკეთებთ განსხვავებებს, ანუ ვახდენთ ორმხრივი პერსპექტივის გაიდეალიზებას.
2. მეორე მომენტი, ცოდნა არის სოციალური წარმომავლობის. ინდივიდები ქმნიან თავიანთი ცოდნის ძალიან მცირე ნაწილს; ძირითადი ნაწილი კი არსებობს გაზიარებულ ცოდნაში და ის გადაიცემა სოციალური ინტერაქციის საშუალებით.

თანამედროვე ლინგვისტიკისათვის განსაკუთრებით აქტუალურია კონცეპტოსფეროსა და ენის სემანტიკური სივრცის დიფერენცირება, რომელსაც ბევრი ლინგვისტი სამყაროს ენისმიერ ხატს უწოდებს.

კონცეპტოსფერო წმინდა აზროვნების სფეროა. იგი შედგება კონცეპტებისაგან, რომლებიც არსებობს აზრობრივი ხატების, სქემების, ცნებების, ფრეიმების, სცენარების სახით.

ენის სემანტიკური სივრცე კონცეპტოსფეროს ნაწილია, რომელმაც მიიღო გამოხატულება ენობრივი ნიშნების, მნიშვნელობების მეშვეობით. ერის

კონცეპტოსფეროს უდიდესი ნაწილი წარმოდგენილია ენის სემანტიკურ სივრცეში, რაც აქცევს ენის სემანტიკურ სივრცეს კოგნიტური ლინგვისტიკის შესწავლის საგნად.

ენის სემანტიკა არ არის სემათა მექანიკური აგლომარაცია. ეს რთული სისტემაა, რომელშიც ერთმანთს კვეთს, ერწყმის სხვადასხვა სტრუქტურული ერთეული. ეს არის ჯაჭვი, ციკლი, ხე, განშტოებებით და ეს ყოველივე ქმნის ველს, ბირთვითა და პერიფერიით. ეს მიმართებები ასახავს კონცეპტთა მიმართებებს კონცეპტოსფეროში. ენის სემანტიკურ სივრცეში მნიშვნელობათა შორის არსებული მიმართებების მიხედვით შესაძლებელია მსჯელობა ეროვნულ კონცეპტოსფეროში კონცეპტებს შორის არსებული მიმართებების შესახებ.

კონცეპტი განიხილება ენობრივი მნიშვნელობის პრიზმაში, რამდენადაც სწორედ ენობრივი მნიშვნელობების მეშვეობითაა შესაძლებელი კონცეპტის ობიექტივიზაცია ენაში.

გარკვეული თვალსაზრისით, ენის სემანტიკური სივრცე და კონცეპტოსფერო მსგავსი ფენომენებია - ორივე აზროვნებასთანაა დაკავშირებული. ძირითადი განსხვავება ენის სემანტიკურ სივრცესა და კონცეპტოსფეროს შორის ისაა, რომ ენობრივი მნიშვნელობა, როგორც სემანტიკური სივრცის კვანტი, მიბმულია ენობრივ ნიშანთან, ხოლო კონცეპტი კი, როგორც კონცეპტოსფეროს ელემენტი, არ არის მიბმული ენობრივ ნიშანთან. კონცეპტოსფერო შეიძლება იყოს და შეიძლება არც იყოს გამოხატული ენობრივი ნიშნით. კონცეპტი შესაძლოა გამოიხატოს ალტერნატიული ნიშანთა სისტემით, როგორცაა: ჟესტი, მიმიკა, მუსიკა, ფერწერა, სკულპტურა და ცეკვა.

დასკვნის სახით შეიძლება ითქვას, რომ კოგნიტური ლინგვისტიკა წარმოადგენს მემკვიდრეობითობისა და სიახლის სინთეზის შესანიშნავ ნიმუშს. სწორედ ამ ტიპის სინთეზი იძლევა ახალ იდეათა გენერირების შესაძლებლობას.

2.2. ფრაზეოლოგიური ერთეულები კოგნიტური პერსპექტივიდან

ტრადიციული მიდგომით, ფრაზეოლოგიური ერთეული ეწოდება სიტყვათა ისეთ მყარ შესიტყვებას, რომლის მნიშვნელობა მისი შემადგენელი კომპონენტების მნიშვნელობამდე არ დაიყვანება და რომელიც ფუნქციონირებს ყოველგვარი წესებისა და რეგულაციების გარეშე.

კოგნიტურმა ლინგვისტიკამ კი პირიქით, ერთგვარად აღადგინა ფრაზეოლოგიური ერთეული, ანუ შემოგვთავაზა შეხედულება, რომ ფრაზეოლოგიური ერთეული ორგანიზებული, სტრუქტურირებული და ლოგიკურად მოწესრიგებული მოცემულობაა.

თავდაპირველად ფრაზეოლოგია ლექსიკოლოგიის ჩარჩოებში განიხილებოდა და რამდენადმე შეზღუდული ხასიათის მატარებელი იყო. დღეს, აბსოლუტურად, განსხვავებული სურათი გვაქვს. ერთ–ერთი მიზეზი ფრაზეოლოგიზმისადმი გაზრდილი ინტერესისა, შესაძლოა, იყოს ის ტენდენცია, რომელიც შეიმჩნევა თანამედროვე ლინგვისტიკაში. ვგულისხმობთ ენის, როგორც მენტალური ფენომენის, აღქმა–გააზრების მიმართულებას. ამასთან ერთად, ლინგვისტური კვლევისათვის ფრაზეოლოგიის ცენტრალურ საკითხად წარმოჩენას ხელი შეუწყო თანამედროვე ლინგვისტიკაში არსებულმა იმ ტენდენციამაც, რომელიც გულისხმობს საკითხთა ინტერდისციპლინარიზმის კონტექსტში ანალიზს. აგრეთვე, თანამედროვე ლინგვისტიკისათვის დამახასიათებელია ენობრივ მოვლენათა არა სტატიკურ მდგომარეობაში, არამედ დინამიკაში განხილვა.

თანამედროვე ფრაზეოლოგიური კვლევა აერთიანებს ოთხ ძირითად მიმართულებას: სისტემურ–დესკრიფციულს, ანთროპოლოგიურს, კოგნიტურსა და გამოყენებითს.

ბუნებრივია, ჩნდება კითხვა: „რა ტიპის სიახლე შემოიტანა კოგნიტურმა ლინგვისტიკამ ფრაზეოლოგიურ ერთეულთა აღქმის კუთხით?“

კოგნიტურ ლინგვისტიკას საფუძველი მოუშადა ლეონარდ ტალმის ნაშრომმა ფიგურა–ფონის შესახებ, რონალდ ლანგაკერის კოგნიტური გრამატიკის საფუძვლებმა, ჯორჯ ლაკოფის კვლევებმა მეტაფორის, კოგნიტური ფსიქოლოგიის, კატეგორიებისა

და პროტოტიპების შესახებ, ფილმორის ფრეიმულმა სემანტიკამ და ფოუკონიერის შრომამ მენტალურ სივრცეთა შესახებ. დღესდღეობით ასობით მკვლევარი მუშაობს ამ კუთხით, შესაბამისად, არსებობს უამრავი ნაშრომი, თუ პუბლიკაცია. თუმცა, ქვემოთ შევხებით იმ ფუნდამენტურ პოსტულატებს, რომელთა მნიშვნელობა, უდავოდ, დიდია ფრაზეოლოგიასთან მიმართებაში. კერძოდ, განვიხილავთ ორ თეორიას: „მეტაფორის ანატომიას“ და „კონცეპტუალურ ინტეგრაციას“.

კოგნიტური ლინგვისტიკა წარმოიშვა მეოცე საუკუნის 80-იან წლებში, როგორც ერთგვარი პროტესტი ენის იმანენტური ჩაკეტილობის, სტრუქტურალიზმის წინააღმდეგ. რას წარმოადგენს კოგნიტური პარადიგმა? კოგნიტური პარადიგმა იკვლევს ადამიანის ენას, გონებასა და სოციოფიზიკურ განცდებს შორის არსებულ ურთიერთმიმართებებს. იგი განიხილავს ენას არა როგორც იზოლირებულად არსებულ მოცემულობას, არამედ როგორც კოგნიციის ინტეგრალურ ნაწილს, რომელიც, ბუნებით, სიმბოლური ხასიათისაა – მნიშვნელობისა და ფორმის ლინგვისტური ცოდნა ძირითადად კონცეპტუალური სტრუქტურისაა. ამდენად, კოგნიტივიზმი უშუალოდ ენის სიღრმეში აგებს ისეთ ძირითად კონცეპტუალურ კატეგორიებს, როგორებიცაა სივრცე და დრო, მოვლენები და სიტუაციები, დასრულებული და დაუსრულებელი პროცესები, მოძრაობა, ლოკაცია და ძალა, ასევე კოგნიტური აგენტებისათვის დამახასიათებელ იდეურ და ეფექტურ კატეგორიებს, იქნება ეს პერსპექტივა, სურვილი თუ ინტენცია (ტალმი 2000: 56).

კოგნიტური ლინგვისტიკის კვლევითი სფერო ხასიათდება ორი ფუნდამენტური კატეგორიით: კოგნიტური სემანტიკითა და გრამატიკისადმი კოგნიტური მიდგომით (ლაკოფი 1990: 39–74).

კოგნიტური სემანტიკა დაინტერესებულია, დაადგინოს ენაში კოდირებულ განცდა-ემოციას, კონცეპტუალურ სისტემასა და სემანტიკურ სტრუქტურას შორის არსებული მიმართება, უფრო კონკრეტულად კი, კავშირი ცოდნის რეპრეზენტაციასა (კონცეპტუალური სტრუქტურა) და მნიშვნელობის კონსტრუქციებს (კონცეპტუალიზაცია) შორის. სხვაგვარად რომ ავხსნათ, კოგნიტური სემანტიკის ობიექტი ადამიანის აზროვნების მოდელირებაა, კოგნიტური გრამატიკასაგან

განსხვავებით, რომელიც უფრო მეტადაა კონცენტრირებული ენობრივი სისტემის მოდელირებაზე, ვიდრე თვით აზროვნების პროცესებზე.

კოგნიტურ სემანტიკაში შეიძლება გამოიყოს შემდეგი ოთხი პოსტულატი: პირველი, კონცეპტუალური სტრუქტურა განსხეულებულია. სხვა სიტყვებით, კონცეპტები, რომლებზეც ჩვენ მიგვიწვდება ხელი და „რეალობის“ ბუნება, რომლითაც ჩვენ ვაზროვნებთ და ვსაუბრობთ, სხვა არაფერია, თუ არა ჩვენი, ე.წ. განსხეულების ფუნქცია, ანუ ჩვენ შეგვიძლია ვისაუბრობთ მხოლოდ იმის შესახებ, რისი აღქმა და გამოსახვა შეგვიძლია და, სწორედ, ის, რისი აღქმაც და გამოსახვაც შეგვიძლია, გამომდინარეობს განსხეულებული განცდა-გამოცდილებისაგან. ამ თვალსაზრისით, ადამიანის გონება არის მატარებელი განსხეულებული განცდა-გამოცდილების სხვადასხვა ფორმისა. განსხეულებული კოგნიციის თეზისი წარმოადგენს კოგნიტური სემანტიკის ცენტრალურ თეზისს, რომლის თანახმადაც, კონცეპტუალური სტრუქტურის (კონცეპტთა ბუნება) თავისებურება განპირობებულია განსხეულებული კონცეპტუალური სტრუქტურით და, შესაბამისად, განსხეულებრივი ფორმებითაც არის ნაჩვენები.

მეორე, სემანტიკური სტრუქტურა კონცეპტუალურია, ანუ ენა მეტწილად გადმოგვცემს მეტყველი სუბიექტის გონებაში არსებულ კონცეპტებს და არა ობიექტურ, რეალურ, ექსტერნულ გარემოში მოცემულ ერთეულებს. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, სემანტიკური სტრუქტურა შეიძლება გაუთანაბრდეს კონცეპტუალურ სტრუქტურას, თუმცა ვერასდროს გახდება მისი იდენტური.

მესამე პრინციპი – სემანტიკური სტრუქტურა ენციკლოპედიური ბუნებისაა, რაც იმას ნიშნავს, რომ კონცეპტი არ უნდა გავიგოთ, როგორც მნიშვნელობათა რაოდენობის მწყობრი მოცემულობა (მაგ. ლექსიკონებში ჩამოწერილი სიტყვები). მნიშვნელობათა რაოდენობის მწყობრი მოცემულობა უნდა განვიხილოთ როგორც ენობრივი ერთეულის მნიშვნელობამდე მისვლის შესაძლებლობა (ლანგაკერი 1987: 44).

და ბოლოს, ენა თავისთავად ენის მნიშვნელობის ადეკოდირებს. ნაცვლად ამისა, სიტყვა (ან ნებისმიერი ენობრივი ერთეული) წარმოადგენს მხოლოდ მნიშვნელობის კონსტრუირების შესაძლებლობის მიმანიშნებელს. შესაბამისად, მნიშვნელობის აგება

ხდება კონცეპტუალურ დონეზე. მნიშვნელობის კონსტრუქტირება უთანაბრდება კონცეპტუალიზაციის პროცესს, რომლის დროსაც ენობრივი ერთეული წარმოადგენს ერთგვარ მიმანიშნებელ რგოლს კონცეპტუალური ოპერაციათა მთლიანობისათვის და, საბოლოო ჯამში, გვაძლევს წინარე ცოდნის მოხმობის შესაძლებლობას. სხვაგვარი განმარტებით, მნიშვნელობა უფრო პროცესია, ვიდრე ენის მიერ „შეკრული“ დისკრეტული ერთეული.

ამერიკელმა ენათმეცნიერებმა ჯორჯ ლაკოფმა და მარკ ჯონსონმა, განავითარეს თეორია კონცეპტუალური მეტაფორის შესახებ (ლაკოფი, ჯონსონი 1980; ლაკოფი, ტერნერი 1989). აღნიშნული თეორიის ამოსავალს წარმოადგენს ის ფაქტი, რომ მეტაფორა ჩვენი აზროვნების ძირითადი და მაკონსტიტუირებელი ელემენტია. მეტაფორის ტრადიციული გააზრებისაგან განსხვავებით, რომ იგი მხოლოდ ენის სტილისტური კატეგორიაა და სპეციფიკურია მხოლოდ საკუთრივ პოეტური ენისათვის, ამ შემთხვევაში სრულიად სხვა სურათს ვაწყდებით. კერძოდ, მეტაფორა არის ენის არა სტილისტური მახასიათებელი, არამედ ენა არის თავად ფუნდამენტურად მეტაფორული ბუნების მატარებელი. „ჩვენი ყოველდღიური კონცეპტუალური სისტემა, რომლითაც ჩვენ ვაზროვნებთ და ვმოქმედებთ, ფუნდამენტურად მეტაფორული ბუნებისაა“ (ლაკოფი, ჯონსონი 1980: 78) .

კონცეპტუალური მეტაფორის თეორიის თანახმად, კონცეპტუალური სტრუქტურა ორგანიზდება გრძელვადიან მეხსიერებაში ინჰერენტულად არსებულ კონცეპტუალურ ველთა გადაფარვით ან თანხვედრით. იმის ნათელსაყოფად, თუ რას ნიშნავს კონცეპტის მეტაფორულობა, საილუსტრაციო მოდელად ვიყენებთ ლაკოფისეულ მაგალითს, მაგ., კონცეპტი „კამათი“ და კონცეპტუალური მეტაფორა „კამათი ომია“. ყოველდღიურ მეტყველებაში ამ შინაარსის მეტაფორა სხვადასხვა ფორმით საკმაოდ ხშირად გვხვდება:

კამათი ომია

თქვენი ნათქვამის დაცვა შეუძლებელია.

კამათისას ყველა ჩემს სუსტ წერტილს შეეხეთ.

მან ზუსტად მიზანში მოახვედრა.

გავანადგურე მისი არგუმენტი.

მას კამათში ვერასდროს ვუგებ.

თუ თქვენ ამ სტრატეგიას მიმართავთ, იგი მიწასთან გაგასწორებთ.

მან გააცამტვერა ჩემი ყველა არგუმენტი.

მნიშვნელოვანია იმ ფაქტის გააზრება, რომ ჩვენ უბრალოდ კი არ ვსაუბრობთ კამათზე ომის გადასახედიდან, არამედ რეალურად ვერთვებით კამათში, ან ვიგებთ, ან ვაგებთ. პირი, რომელთანაც დისკუსიაში ვებმებით, განიხილება როგორც ოპონენტი; თავს ვესხმით მის პოზიციას და ვიცავთ ჩვენსას; ვგეგმავთ და ვიყენებთ სტრატეგიებს; თუ პოზიცია წამგებიანია, უგულვებელყოფთ მას და დაცვის ახალი მექანიზმების ძიებაში ვართ. ბევრი რამ, რასაც კამათისას ვაკეთებთ, ნაწილობრივ სტრუქტურირდება კონცეპტის „ომის“ მეშვეობით. თუმცა, რეალურად არ არსებობს ფიზიკური ბრძოლა, გვაქვს მხოლოდ ვერბალური ჭიდილი და კამათის სტრუქტურა ნათლად ასახავს ამ ეტაპებს. შეიძლება ითქვას, რომ კონცეპტუალური მეტაფორა „კამათი ომია“ ინჰერენტულად არის მოცემული ჩვენს აზროვნებაში.

ამრიგად, კოგნიტური ლინგვისტიკა მეტაფორას განიხილავს როგორც ერთი კონცეპტუალური სფეროს გააზრებისათვის საჭირო მედიუმს მეორე კონცეპტუალური სფეროს გავლით. კონცეპტუალურ სფეროდ კი შეიძლება ვაღიაროთ განცდა–გამოცდილების ნებისმიერი კოჰერენტული ერთობლიობა. „მასაზრდოებელი ველი კონკრეტულია მაშინ, როცა სამიზნე ველი აბსტრაქტულია. თითქმის შეუძლებელია, აღვიქვათ აბსტრაქტული ცნებები მეტაფორის გარეშე. სხვა სიტყვებით, წარმოუდგენელია აბსტრაქტული ცნებების პირდაპირი გაგება–გააზრება. ჩვენ გავაზრებთ მათ მხოლოდ კონკრეტული ცნებების საშუალებით”(კიოვესჩესი 2002).

ამრიგად, ადამიანის კოგნიცია - მნიშვნელობის პროდუცირება, კომუნიკაცია და დამუშავება - დიდად არის დამოკიდებული მენტალურ სივრცეთა ურთიერთგადაკვეთაზე. ამასთანავე, ადამიანის კოგნიცია მოქმედებს ენისგან დამოუკიდებლად: ველთა ურთიერთგადაფარვით მიღებული ლინგვისტური ერთეული სხვა არაფერია, თუ არა ღრმა კოგნიტური სტრუქტურის ზედაპირული მანიფესტაცია. ზოგადად, მენტალურ სივრცეთა გადაფარვით ვიღებთ სხვადასხვა

ფორმას. მათ შორის ყველაზე მეტად გავრცელებულია ზემოგანხილული კონცეპტუალური მეტაფორა, სადაც უფრო აბსტრაქტული და ნაკლებად ნათელი სტრუქტურა („სამიზნე“ ველი) იგება შედარებით კონკრეტული სტრუქტურის ნაწილის („წყარო“ ველი) მეშვეობით.

კოგნიტური ლინგვისტიკის ერთ–ერთი უმნიშვნელოვანესი შეხედულება, რომელიც ასევე ფრაზეოლოგიასთან მიმართებაში განიხილება, წარმოდგენილია თეორიით კონცეპტუალური ინტეგრაციის შესახებ (ფოუკონიერი, ტერნერი 2002; კოულსონი 2001; ოკლეი 1998). რომლის თანახმადაც, კონცეპტუალური ინტეგრაციით შექმნილი ქსელური კავშირი ქმნის მენტალურ სივრცეთა მოცემულობას, რომელიც, ჩვეულებრივ, მოიცავს სხვადასხვა კოგნიტურ ველში შემავალი ინფორმაციით სტრუქტურირებულ ორ ან ორზე მეტ შემავალ, გენერიკულ და ნაზავ სივრცეს. გენერიკული სივრცის სტრუქტურა საერთოა ინტეგრაციულ ქსელში შემავალი ყველა სივრცისათვის, ხოლო ნაზავი სივრცის სტრუქტურა, იღებს რა ელემენტებს შემავალი სივრცეებიდან, ავითარებს ახალ სტრუქტურას (ომაზიკი 2005: 90–110).

კონცეპტუალური ინტეგრაციის პროცესი შესაძლოა დაიყოს პირობითად სამ ფაზად: მენტალურ სივრცეთა აქტივაცია, შესიტყვება და გამოყოფა. ამ შემთხვევაში, მენტალური სივრცე განისაზღვრება, როგორც „პატარა კონცეპტუალური პაკეტი, რომელიც სტრუქტურირდება იმის მიხედვით, თუ რის შესახებაც ვფიქრობთ და ვსაუბრობთ კონკრეტული სიტუაციის აღსაქმელად და გასაანალიზებლად” (ფოუკონიერი, ტერნერი 2002).

ზემოხსენებული უნდა გავიგოთ შემდეგი სახით:

- პირველი ეტაპი – ცოდნისეული ფრეიმები, რომლებიც ლატენტურ მდგომარეობაშია გრძელვადიან მეხსიერებაში, აქტიურდება მუშა მეხსიერებისას ფიზიკური, ლინგვისტური და კონტექსტუალური ბიძგებიდან გამომდინარე. აქტივაცია ტემპორალურ კორელაციაში იმყოფება ფიქრის, საუბრისა და მოქმედების მომენტსა და კონტექსტთან. მუშა მეხსიერებაში გააქტიურებულ მენტალურ სივრცეებს ეწოდება შემავალი სივრცეები, რომლებიც უკავშირდებიან როგორც სქემატურ, ისე კონკრეტულ გრძელვადიან ცოდნას.

- მეორე ეტაპი – ერთმანეთს უკავშირდება შემავალი სივრცეები, რის შედეგადაც ვიღებთ ორი სახის კავშირს. პირველი ტიპის კავშირი, რომელიც მყარდება შემავალ სივრცეებს შორის, ხასიათდება მსგავსი ერთეულების კორელაციით, ხოლო მეორე ტიპის კავშირისას, იქმნება ახალი მენტალური სივრცე – ნაზავი სივრცე – სხვადასხვა მენტალური სივრცის ელემენტებისა და ურთიერთმიმართებების სელექციური პროექციით.
- მესამე ეტაპი – მიღებულ ნაზავ მენტალურ სივრცეში კონცეპტუალური სტრუქტურა ყალიბდება სამი სხვადასხვა პროცესის შედეგად. კერძოდ, კომპოზირება, დასრულებული სახის მიცემა და ელაბორაცია (elaboration). სტრუქტურა, რომელიც აღნიშნული პროცესების შედეგს წარმოადგენს, მოიხსენიება, როგორც ახლად წარმოქმნილი სტრუქტურა. იგი შესაძლოა იყოს ფორმალური, სემანტიკური და კონცეპტუალური.

კონცეპტუალური ინტეგრაციის თეორიის უმნიშვნელოვანეს ასპექტს წარმოადგენს ის ფაქტი, რომ მნიშვნელობის კონსტრუირება გულისხმობს სხვადასხვა მენტალური სივრცის სტრუქტურათა გაერთიანებას, რომელიც უფრო მეტია, ვიდრე სტრუქტურათა შემადგენელი ელემენტების უბრალოდ ჯამი. კოგნიტური ლინგვისტიკის თანახმად, კონცეპტუალური ინტეგრაცია ძირითადი კოგნიტური ოპერაციაა, რომელიც ცენტრალური მნიშვნელობის მატარებელია ჩვენი აზროვნებისათვის.

ამ ეტაპისათვის საილუსტრაციოდ მოვიყვანოთ შემდეგი ფრაზეოლოგიური ერთეული და გავაანალიზოთ როგორც ტრადიციული, ისე კოგნიტური ლინგვისტიკის პერსპექტივით. ავიღოთ ინგლისურენოვანი ფრაზეოლოგიური ერთეული “Lord it over sb”, რომელიც ითარგმნება როგორც „ზემოდან უყურებდე ვინმეს“.

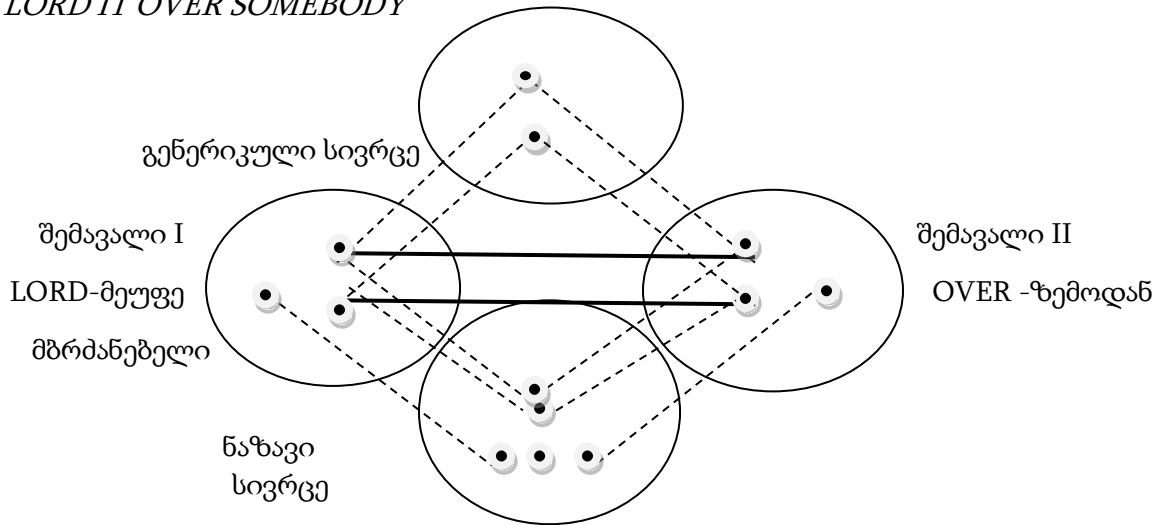
LORD IT OVER SOMEBODY

- ფორმა _____ პირველადი წარმოება
- მოტივაცია _____ ფრაზეოლოგიური ნაერთი
- სტრუქტურა _____ ერთწევრიანი ერთეული

- ფუნქცია ____ ზმნური ერთეული

გენერატიული ლინგვისტიკა

LORD IT OVER SOMEBODY



LORD IT OVER SB - ვინმეს დამცირება

კოგნიტური ლინგვისტიკა [სქემა #2.1.1.]

გენერატიული ლინგვისტიკის ფარგლებში, ფრაზეოლოგიზმი აღქმულია, როგორც სიტყვათა ისეთ ჯგუფი, რომელიც ენაში არსებობს მზა, ფიქსირებული სახით, და რომელიც შეუძლებელია, წარმოიქმნას, შეიქმნას მეტყველების პროცესში. იგი კლასიფიცირდება ფორმალური, სტრუქტურული, ფუნქციური და მნიშვნელობის მოტივაციის ხარისხის მიხედვით.

კოგნიტური ლინგვისტიკის ფარგლებში გვაქვს აბსოლუტურად განსხვავებული სურათი. ფრაზეოლოგიური ერთეული (კონვენციური და მოდიფიცირებული) იქმნება და მუშავდება მეტყველი სუბიექტის კოგნიციის დონეზე, რაც თვალნათლივია, კონცეპტუალური მეტაფორისა და კონცეპტუალური ინტეგრაციის თეორიათა ანალიზიდან გამომდინარე. [სქემა #2.1.1.]

ამრიგად, დასკვნის სახით შესაძლოა ითქვას, რომ კოგნიტური ლინგვისტიკა ახალი „ენერგიით“ შემოვიდა ენათმეცნიერულ აზროვნებაში. ერთი მხრივ, იგი ცდილობს გასცეს პასუხი შეკითხვას, თუ როგორ არის ორგანიზებული ადამიანის

ცნობიერება, როგორ შეიმეცნებს ადამიანი სამყაროს, და როგორ იქმნება მენტალურ სივრცეთა ერთობლიობა. მეორე მხრივ, ადამიანის ცნობიერის შესწავლას მივყავართ არსებულის გადააზრებისაკენ, რომლის ერთ-ერთი მკაფიო გამოვლინებაა ინჰერენტულად არსებული მეტაფორული აზროვნება.

2.3. იდიომის კოგნიტური იდენტობის ძირითადი პრინციპები

ნებისმიერი ბუნებრივი სამეტყველო ენა ხასიათდება მრავალკომპონენტური ლინგვისტურ ერთეულთა დიდი მრავალფეროვნებით, ანუ ვგულისხმობთ იდიომებს, ფრაზულ ერთეულებს. რითაც ფრაზული ელემენტი განირჩევა სხვა ლინგვისტური ერთეულებისაგან არის ის, რომ იგი ხასიათდება სტაბილურობითა და კოჰეზიურობით. წინარე თეორიული ლინგვისტური ცოდნის გათვალისწინებით, თავდაპირველად, უნდა შევჩერდეთ ცნებაზე „სტაბილურობა“. იდიომთა ტრადიციული თეორიის თანახმად, იდიომი სტრუქტურულად მდგრადი ერთეულია. აგრეთვე, აშკარაა მისი ისეთი თვისება, როგორცაა სტრუქტურული დისიმილარობა. თუმცა იდიომთა აღნიშნული თვისებები პრაქტიკული მეტნაკლებობით რეალიზდება. იდიომთან მიმართებაში აღინიშნება სამი ტიპის შეზღუდვა (ბეიკერი 1992: 63). პირველი, სუბსტიტუციის პრობლემა, რაც გულისხმობს იმას, რომ იდიომში შეუძლებელია თუნდაც სინონიმური სიტყვების ურთიერთჩანაცვლება, მაგ., *Beggars should be no choosers* – [მათხოვრებს არჩევანი არ მართებთ]. მოცემულ შემთხვევაში [*Beggars*] ვერ ჩავანაცვლებთ მასთან სინონიმურ რიგში მყოფი სიტყვით [*Paupers*]. მეორე ტიპის შეზღუდვა გულისხმობს, რომ იდიომში გამორიცხულია რაიმე დამატებითი კომპონენტების ჩართვა, მაგ., *Between two fires* – [ორ ცეცხლს შუა]. მოცემულ მაგალითში ვერსად ვერ ჩავამატებთ რაიმე ელემენტს და თუ დაემატება, იგი იდიომად უკვე აღარ აღიქმება. და ბოლოს, მესამე ტიპის შეზღუდვად მიიჩნევენ გრამატიკულ მდგრადობას, ანუ იდიომი მორფოლოგიურად და სინტაქტიკურად მკვეთრად განსაზღვრულია, მაგ.,

Bone of Contention – [განხეთქილების ვაშლი], ვგულისხმობთ, როგორც იდიომატური ერთეული, მასში არტიკლის, ან კიდევ სხვა რომელიმე გრამატიკული ფორმის ჩართვა შეცდომად ითვლება. რაც შეეხება სტრუქტურულ დისიმილარობას, მოცემულ შემთხვევაში მივუთითებთ, რომ ფრაზეოლოგიური ერთეული უნდა იქნეს აღქმული, როგორც მზა ერთეული, რომელიც თავისთავად ერგება წინადადების სტრუქტურას კონკრეტული სინტაქტიკური ფუნქციის მეშვეობით (ანტრუშინა, აფანასიევა 1999: 124).

გაცილებით მეტი შეკითხვა ისმის შიდაფრაზულ სინტაქტიკურ კავშირებზე. მკვლევართა მოსაზრებები თანხვედრაშია იმასთან დაკავშირებით, რომ ფრაზა წარმოადგენს წინადადების წევრს. თუმცა გაუგებარია, გამორიცხვას თუ არა ყოველივე ეს იმას, რომ ფრაზის შიდა მოცემულობაში არსებობდეს ფრაზის ელემენტებს შორის რაიმე სახის კავშირები. იდიომატურ ერთეულში სულ მცირე ერთ კომპონენტს მაინც აქვს არასრული პარადიგმა. მიუხედავად ამისა, სინტაქტიკურ ტრანსფორმაციათა და ელემენტთა ინვერსიულობის შესაძლებლობათა დაშვებით, ფრაზის შიდა მოცემულობაში სინტაქტიკური კავშირები მაინც შეიძლება დაიძებნოს (არნოლდი 1973:147).

ამასთან ერთად, საინტერესოა იდიომატური ერთეულის კომპოზიციურობა– არაკომპოზიციურობის საკითხი. გენერატიული ლინგვისტიკის თანახმად, იდიომა არაკომპოზიციურია, ანუ იდიომის მნიშვნელობა არ გამომდინარეობს კომპონენტთა მნიშვნელობის ჯამიდან, იგი უნდა აღვიქვათ, როგორც „ურღვევი“ შესიტყვების ფორმის მქონე ლექსიკური ერთეული და მიუხედავად იმისა, რომ სტრუქტურულად იდიომა პოლილექსემურია, სემანტიკურად იგი მაინც ერთ მნიშვნელობას გადმოგვცემს. ასეთ ერთეულთა უმეტესობა ხატოვანი გადატანითი მნიშვნელობის მატარებელია და ემყარება მეტაფორის სემანტიკურ მიმართებებს. სწორედ იდიომის მეტაფორული ბუნება განაპირობებს მის იდიომატურობას.

საქმიანი მოლაპარაკების იდიომატური რეპერტუარის კოგნიტური კვლევა პირობითად შესაძლოა ორი მიმართულებით განხორციელდეს. აქედან პირველი გულისხმობს იმის გარკვევას, თუ როგორ უნდა გვესმოდეს მოლაპარაკებისადმი, როგორც პროცესისადმი, კოგნიტური მიდგომა, ხოლო მეორე, და ალბათ უფრო

მნიშვნელოვანი, უშუალოდ უკავშირდება იდიომის კომპოზიციურ ხედვას. საინტერესოა ის, რომ კვლევის ეს ორი ხაზი ერთმანეთს კვეთს. შესაბამისად, კოგნიტური იდენტობის ძიებას კონტრასტულობის შეგრძნების მინიმალურ ზღვრამდე მივყავართ და უნივერსალიზმის პრინციპს ვაწყდებით.

რამდენიმე სიტყვით შევხვით უნივერსალიზმის პრინციპს, კერძოდ, უნივერსალიათა ტიპებს, მათი წარმოშობის საფუძვლებსა და კანონზომიერებებს. საკითხი წამოჭრლია შემდეგი სახით: რა ფაქტორები უნდა განაპირობებდეს ენათა შორის არსებულ მსგავსებებს, რომელთა შემჩნევაც, ერთი შეხედვით, ზედაპირულად თითქმის შეუძლებელია.

მკვლევარები განასხვავებენ ორი ტიპის უნივერსალიას: აბსოლუტურსა და სტატისტიკურს. აბსოლუტური უნივერსალია ეწოდება ისეთ ლინგვისტურ ნიშანს, რომელიც გვხვდება უკლებლივ ყველა ენაში, ხოლო სტატისტიკური უნივერსალია ისეთს, რომელიც დამახასიათებელია ენათა მხოლოდ უმეტესი ნაწილისათვის. უნდა აღინიშნოს ის, რომ ხშირად რთულია ზუსტად იმის თქმა, თუ რას უნდა მოიცავდეს აბსოლუტური უნივერსალია. მარტივი მიზეზის გამო, ვფიქრობთ, შეუძლებელია, ვგლობდეთ ამომწურავ ინფორმაციას მსოფლიოში არსებული ყველა ენის შესახებ. ჩვენს რეალობაში 3000–ზე მეტი მეტი ენა არსებობს და უფრო მეტიც, აქედან მთელი რიგი ენებისა, მაგ., ავსტრალიისა და წყნარი და ინდოეთის ოკეანეების ენათა უმრავლესობა ჯერ კიდევ სათანადოდ არ არის შესწავლილი. შეიძლება ითქვას, ისეთი აბსოლუტური უნივერსალიის დაშვება, როგორცაა – ყველა ენას აქვს თანხმოვანთა და ხმოვანთა სისტემები, არ გამორიცხავს ისეთი ენის არსებობის შესაძლებლობას, სადაც ამ სისტემებიდან რომელიმე არ იქნება წარმოდგენილი. ამგვარად, აბსოლუტური უნივერსალია პირობითი ხასიათისაა (ბიკერტონი 1981:100–102).

აბსოლუტურ და სტატისტიკურ უნივერსალიებში, თავის მხრივ, შეიძლება გამოიყოს ე.წ. „იმპლიკაციური ურთიერთმიმართებები“. იმპლიკაციური ურთიერთმიმართება მოიცავს შემდეგ მოვლენას: ერთი რომელიმე ენობრივი მახასიათებლის არსებობა გულისხმობს რომელიმე მეორე ენობრივი მახასიათებლის არსებობას. თუმცა, უკუმხრივი ქმედება არ ცნაურდება (გრინბერგი 1963: 35–37), ანუ

ვამბობთ, რომ A გულისხმობს B –ს იმ შემთხვევაში, თუ ფორმა B ყოველთვის გვხვდება, სადაც კი ფორმა A არის წარმოდგენილი. იმპლიკაციურად აბსოლუტური უნივერსალის ნიმუშია ენებში მჟღერი და ყრუ აფრიკატების არსებობა, მაგ., თუ ენაში მოიპოვება მჟღერი აფრიკატები /V/ და /Z/, მაშინ იმავე ენაში აუცილებლად უნდა დაიძებნოს ისეთი ყრუ აფრიკატებიც, როგორცაა /F/ და /S/. იმპლიკაციურად სტატისტიკური უნივერსალის ნიმუშად ასევე შეიძლება მოვიხმოთ /SPO/–ს ურთერთგანლაგება, მაგ., თუ ენაში (ინგლისურ ენაში) გვაქვს აქტანტთა შემდეგი წყობა: ქვემდებარე, შემასმენელი და დამატება, მაშინ ასევე გვექნება ის, რომ განსაზღვრებით დამოკიდებული წინადადება ყოველთვის დადგება იმ არსებით სახელის შემდეგ, რომელსაც იგი განსაზღვრავს. თუმცა, ჩინური და კიდევ სხვა რომელიმე ენა ამ მხრივ გამონაკლისს წარმოადგენს, რადგან აქ განსაზღვრებით დამოკიდებული წინადადება წინამავალია საზღვრული არსებითი სახელისა.

საკითხი იმის შესახებ, რომ საერთო ლინგვისტური მახასიათებლები ნამდვილად დაიძებნება მსოფლიო ენებს შორის, კითხვის ნიშნის ქვეშ არ დგას. თუმცა, კითხვაზე, თუ რა ფაქტორები განაპირობებენ ასეთი ლინგვისტური უნივერსალების არსებობას? პასუხი რამდენადმე ბუნდოვანი და მეცნიერულ დასაბუთებას მოკლებულია.

პირველი ტიპის ჰიპოთეზა მომდინარეობს ენათაშორისი მუდმივი კონტაქტებიდან, რომლის მიხედვით ენებს შორის ბევრი საერთო მახასიათებლის არსებობა განპირობებულია ენების ერთმანეთზე მუდმივი ზემოქმედებით.

თეოლოგიური საფუძვლებიდან გამომდინარე, უნივერსალიათა მონოგენეზისური თეორიის მიხედვით, ყველა ენა წარმოდგება ერთი და იმავე პროტოენიდან და სწორედ ამ პროტოენიდან აქვთ მიღებული მთელი რიგი საერთო, უნივერსალური მახასიათებლები.

ენათა ინჰერენტულ –გენეტიკური თეორია ძირითადად იმ აზრის მატარებელია, რომ ჩვენში თავიდანვეა ჩადებული ენის, როგორც გენეტიკური კოდის, გამოყენების უნარი და რომ ჩვენ, ადამიანები, წინასწარ ვართ განწყობლნი ამა თუ იმ ლინგვისტური ფორმის მიმართ (მაირალი 2006: 60–67).

სემანტიკური უნივერსალები გადმოგვცემენ ერთსა და იმავე ცნებას სხვადასხვა ფონემური შემადგენლობის მქონე სიტყვებით სხვადასხვა ენაში. გამოვყოთ ორი ძირითადი დებულება: პირველი, სემანტიკური უნივერსალია უმეტესად რელატიურია, ვიდრე ზუსტი, ანუ სხვადასხვა ენაში ერთსა და იმავე ცნების გადმოცემა აბსოლუტურად ერთი და იმავე მნიშვნელობით პრაქტიკულად არ ხდება. მაგალითად, ყველა ენას აქვს ცნებათა „თეთრისა“ და „შავის“ აღმნიშვნელი სიტყვები, თუმცა ენებში, სადაც ფერთა გადმოსაცემად მხოლოდ რამდენიმე სიტყვა გვხვდება, სიტყვები „თეთრი“ და „ შავი“ გაცილებით მეტ ფერს აღნიშნავს. მაგ., ინდონეზიურ ენაში ფერის აღმნიშვნელი მხოლოდ ორი სიტყვა გვხვდება. აქედან „თეთრი“ აღნიშნავს წითელსა და ყვითელს თეთრთან ერთად, ხოლო შავი - მწვანესა და ლურჯს შავთან ერთად. ამრიგად, ქართული „თეთრი“ და ინდონეზიური “Laambu“ ერთსა და იმავე ცნებას მხოლოდ დაახლოებით გადმოგვცემს. იგივე ითქმის „ შავსა და “Lami“-ს შესახებ.

სემანტიკურ უნივერსალიათა უმეტესობა უფრო სტატისტიკურია, ვიდრე აბსოლუტური. მაგალითად, ენათა უმრავლესობისათვის დამახასიათებელია „წყლის“ ცნება, თუმცა არა უკლებლივ ყველა ენისათვის. იაპონურში “mizu“ აღნიშნავს არა საერთოდ წყალს, არამედ მხოლოდ ცივ წყალს, ხოლო “arm“ – მხოლოდ ცხელ წყალს. ახალი გვინების აიმურ ენას საერთოდ არ მოეპოვება სიტყვა „წყალი“, როგორც ასეთი. მის ნაცვლად გამოიყენება სიტყვა “o-yo“, რომელიც ითარგმნება, როგორც სითხე, რომელიც ზოგადად ყოველგვარი სითხის აღსანიშნავად გამოიყენება (კრუზი 1986: 80–85).

გრამატიკული უნივერსალია გულისხმობს გრამატიკული სტრუქტურებით ერთისა და იმავე ცნების გადმოცემას სხვადასხვა ენაში. გრამატიკულ უნივერსალიას მივაკუთვნებთ იმ მოვლენას, რომ უმეტესობა ენებისა ფორმით განასხვავებს არსებით სახელსა და ზმნას. აქედან პროტოტიპური არსებითი სახელი აღნიშნავს საგანს, ხოლო ზმნა – პროცესს. არსებითი სახელისა და ზმნისაგან განსხვავებით, ზედსართავი სახელი ნაკლებად განეკუთვნება ტიპურ გრამატიკულ უნივერსალიას, ანუ უმეტესობა ენებში იგი ფორმით არ განსხვავდება მეტყველების სხვა ნაწილებისაგან, მაგ., ჩინურ ენაში.

ფონოლოგიური უნივერსალებიდან შეიძლება გამოიყოს ორი ძირითადი მაქსიმა: „ყველა ენას აქვს თანხმოვანთა და ხმოვანთა სისტემები“ და „უმეტესობა ენებისათვის

დამახასიათებელია თანხმოვანთა უფრო მეტი, ვიდრე ხმოვანთა რაოდენობა“. გამონაკლისია მხოლოდ ბრაზილიური ქსავანტეს ენა, სადაც 13 ხმოვანი და ამდენივე თანხმოვანი გვხვდება.

ზემოხსენებულიდან ძირითადი დასკვნა შემდეგ სახეს იღებს: ყოველი ენის საფუძველს წარმოადგენს უნივერსალური ნიშან-თვისებათა განსაზღვრული მოდელი, რომელთა გამოვლენა სხვადასხვაგვარად ხდება სხვადასხვა ენობრივ სისტემაში.

დავუბრუნდეთ მოლაპარაკების კოგნიტურ თეორიას. მოლაპარაკების კოგნიტური თეორიის შესახებ არსებული კვლევა იწყება ბაზერმანისა და ნეალის ერთობლივი ნაშრომით ევრისტიკული მიდგომის შესახებ „მოლაპარაკების ევრისტიკა: დავების ეფექტური გადაწყვეტის შეზღუდულობა“ (1983). თუმცა მანამდე უნდა აღინიშნოს ჰ. რაიფას წიგნი „მოლაპარაკების ხელოვნება და მეცნიერება“ (1982). ჰ.რაიფასეული მოლაპარაკების კონცეპტუალურმა ხედვამ ბიძგი მისცა შემდგომი კოგნიტივისტური მიმართულებით კვლევას. მისი შეხედულებით, იმისათვის, რომ მოლაპარაკებისას ურთიერთგაგება მიღწეულ იქნეს, ყურადღება უნდა მივაქციოთ არა მხოლოდ იმას, თუ რა უნდა გააკეთონ მხარეებმა, არამედ იმასაც, თუ რისი გაკეთებისაკენ არიან ისინი მიდრეკილი.

მოლაპარაკების კოგნიტურ ასპექტს განიხილავენ ოთხი კატეგორიის ანალიზის მეშვეობით: კოგნიტურით, პერცეფციულით, მოტივაციურითა და ემოციურით. აქედან, საკვლევი საკითხისათვის რელევანტური მხოლოდ კოგნიტური კატეგორია-მიდრეკილებაა. რას უნდა ნიშნავდეს კოგნიტური მიდრეკილება? ეს უკანასკნელი განისაზღვრება, როგორც სისტემური დევიაცია თამაშის თეორიისა და სხვა ნორმატიული პრინციპებით კონტროლირებადი რაციონალურ ქცევათა მოდელისაგან. მას საფუძვლად უდევს ინფორმაციის დამუშავების ისეთი ევრისტიკა, როგორიცაა ფრეიმი და ზედმეტი თვითრწმენა.

რაც შეეხება კოგნიტურ ევრისტიკას, მას იწვევს ინფორმაციის არასწორი, მცდარი გადამუშავება. მასთან მიმართებაში ორ ძირითად მიდგომას განასხვავებენ; პირველი - მოლაპარაკებაში ჩართულ პირს უმეტესად საქმე აქვს საქმიანი წამოწყების, თუ სხვათა რისკიანობის, ღირებულებისა და სარგებლიანობის ფუნდამენტურად არასწორ

აღქმასთან, ანუ ეს იგივეა, რაც ყველასათვის ცნობილი სარგებლიანობის მაქსიმალიზაციის ეკონომიკური მოდელი და მასთან დაკავშირებული რაციონალურობის პრინციპები. მეორე - ამ შემთხვევაში იგი წარმოდგება კოგნიტური სქემებისა და რუქებისაგან. მთავარი ხაზი, რომელიც ვითარდება, არის ის, რომ მოლაპარაკებაში ჩართული მხარეები მანამდე ლატენტურ მდგომარეობაში არსებული ცოდნისეული სტრუქტურებით (სქემა, რუქა და მენტალური მოდელები) აღიქვამენ და იაზრებენ ახალ სიტუაციას. ისინი ოპერირებენ ზევიდან ქვემოთ, რათა განხორციელდეს ინფორმაციის მართებული დამუშავება - ყურადღების გამახვილება, კატეგორიზაცია, თუ ინფორმაციის გამოწვევა.

ამრიგად, მოლაპარაკების კოგნიტური ასპექტით კვლევა გულისხმობს იმის ანალიზს, თუ როგორ აღიქვამენ და აგებენ მოლაპარაკებას მხარეები, იქნება ეს პერსონალური ინტერპრეტაცია, ურთიერთობაზე ფოკუსირებული მოტივები თუ სოციალური ნორმები. კოგნიტური პერსპექტივიდან გამომდინარე, მოლაპარაკების პროცესი და შედეგები დიდად არის დამოკიდებული იმაზე, აღვიქვამთ თუ არა მოლაპარაკებას, როგორც გადაწყვეტილების მიღების კოგნიტურ დავალებას, სადაც მომლაპარაკებლები ახდენენ ოპონენტთა, კონკრეტული მოცემული პრობლემისა და უშუალოდ კონფლიქტური სიტუაციის მენტალური რეპრეზენტაციის კონსტრუქტირებას. პრაქტიკულად, კონფლიქტური სიტუაციის აღქმა-გააზრება მომლაპარაკებლის მიერ კოგნიტური რეპრეზენტაციის საშუალებით ხდება და თანაც ჩვენი ცნობიერების მიღმა.

უნდა აღინიშნოს ის, რომ ზემოხსენებული მიდგომა არ არის აბსოლუტურად ლინგვისტური ხასიათის. ჩვენ საქმე გვაქვს მოლაპარაკების (საქმიანი) არალინგვისტურ აღწერასთან, ვგულისხმობთ, პროცესის ეკონომიკურ და სოციოფსიქოლოგიურ მიდგომებს. თუმცა იქიდან გამომდინარე, რომ ჩვენი ამოცანაა კოგნიტივიზმის პრინციპების დადგენა, ზღვარი ლინგვისტურსა და არალინგვისტურს შორის იშლება.

დავუბრუნდეთ კვლევის მეორე მიმართულებას, კერძოდ, იდიომატური რეპერტუარის გააზრებას არა ტრადიციული, არამედ კოგნიტური პერსპექტივით. ტრადიციული ენათმეცნიერების ფარგლებში იდიომი განიხილება, როგორც პოეტური

ენის შემადგენელი ნაწილი და განისაზღვრება შემდეგი სახით – შესიტყვების ფორმის მქონე „ურღვევი“ ერთიანობა, ლექსიკური ერთეული, რომლის მნიშვნელობა არ გამომდინარეობს კომპონენტების მნიშვნელობათა ჯამიდან. სხვა სიტყვებით, ენათმეცნიერებაში კოგნიტური აზროვნების დამკვიდრებამდე იდიომი აღიქმებოდა როგორც არაკომპოზიციური ლექსიკური ერთეული, რომლის მნიშვნელობა უნდა ყოფილიყო არბიტრარული და არანაირი საერთო არ უნდა ჰქონოდა ერთეულის კონსტიტუენტთა მნიშვნელობასთან. ამ შეხედულების საწინააღმდეგოდ, კოგნიტური ლინგვისტიკის გადააზრებით, იდიომთა ძალიან დიდი ნაწილში ვლინდება კომპოზიციურობა, ანუ კონსტიტუენტთა მნიშვნელობა პირდაპირ უკავშირდება იდიომის მთლიანურ მნიშვნელობას. კავშირს კონსტიტუენტთა პირდაპირ და ხატოვან მნიშვნელობებს შორის იწვევს მოტივაცია, რომელიც ვლინდება ენობრივი მომხმარებლის გონებაში არაცნობიერის დონეზე არსებული, კონცეპტუალურ სტრუქტურათა საშუალებით.

იდიომის კომპოზიციურობა მიგვანიშნებს იმაზე, რომ იდიომის კონსტიტუენტთა მნიშვნელობა შესაძლოა თავისუფლად გადმოგვეცემდეს მოცემული იდიომით აღნიშნულ კონცეპტს. ჯ. ლაკოფი თანახმად, იდიომის კონცეპტური გააზრების პროცესში, კონვენციური სახე-ხატი დიდ როლს თამაშობს (ლაკოფი 1993: 67). იმ ფაქტს, რომ იდიომთა დიდი ნაწილის მნიშვნელობა არის არა არბიტრარული, არამედ მოტივირებული, განაპირობებს, ერთი მხრივ, სწორედ კონვენციური სახე-ხატი, ხოლო, მეორე მხრივ, კონცეპტუალური მეტაფორისა და მეტონიმის არსებობა.

კონცეპტუალური მეტაფორის თეორიის ამოსავალი წერტილია ის, რომ კონკრეტული მეტაფორა არ იზღუდება აუცილებლად მხოლოდ ერთი ლექსიკური ერთეულით, პირიქით, იგი განზოგადების საშუალებას გვაძლევს რამდენიმე სხვადასხვა გამონათქვამით. ზემოხსენებულ თეორიასთან მიმართებაში ორი რამ უნდა გავითვალისწინოთ. პირველი - მეტაფორას მიიჩნევენ ზოგად კოგნიტურ მექანიზმად და არა როგორც ინდივიდუალური გამონათქვამის დონეზე აქტივირებულს, სპეციფიკურად არსებულ ლინგვისტურ ერთეულს. მეორე - მეტაფორა გულისხმობს განცდა-გამოცდილების სხვადასხვა ველთა შორის ინტერაქციას, ვგულისხმობთ წყაროსა და

სამიზნე ველებს. კონცეპტუალური მეტაფორის თეორიას თავისებურად ავსებს მეტონიმის შესახებ არსებული კოგნიტური წარმოდგენა. მათ შორის განსხვავება ის არის, რომ მეტონიმია მხოლოდ ერთ კონცეპტუალურ ველს მოიცავს მაშინ, როცა მეტაფორაში ორ კონცეპტუალურ ველს ვხვდებით. ამასთან ერთად, მეტაფორაში წყარო ველსა და სამიზნე ველს შორის არსებული მიმართება შემდეგი სახისაა: ერთს აღვიქვამთ მეორის მეშვეობით, ხოლო მეტონიმის შემთხვევაში, ერთი რომელიმე ერთეული განსაზღვრავს მეორეს - ინტერაქცია ხორციელდება ერთი ველის შიგნით.

ამჯერად კიდევ ერთხელ მივუბრუნდეთ მთავარ შეკითხვას, კერძოდ, იდიომატური რეპერტუარის კოგნიტური იდენტობის შეპირისპირებას ქართულ და ინგლისურენოვან საქმიან მოლაპარაკებებში. იდიომატურ რეპერტუარსა და კოგნიტურ პერსპექტივას რომ არ შევხვით და მხოლოდ ქართული რეალობის საქმიან მოლაპარაკებაზე ვისაუბროთ, ალბათ, გაგვიჭირდება დეტალური აღწერა ამ მიმართულებისა, ვინაიდან ის, რაც 60-იანი წლებიდან აქტიური კვლევის საგანი გამხდარა ინგლისურენოვანო სამყაროსთვის, ჩვენთან ჯერ კიდევ საწყის ეტაპზეა, რაც, თავის მხრივ, სოციო-ეკონომიკური თუ პოლიტიკური მიზეზებით უნდა აიხსნას. ამდენად, ის თეორიული მონაპოვარი, რომელიც გვაქვს დესკრიფციულ თუ პრესკრიპციულ დონეზე, შესაძლოა, აბსოლუტურად მივუსადაგოთ ქართულენოვანი მოლაპარაკების გარემოს (კულტურულ სხვაობათა გამოკლებით). რაც შეეხება იდიომატურ რეპერტუარს, შეიძლება ითქვას, რომ როგორც ქართული, ისე ინგლისურენოვანი საქმიანი მოლაპარაკება გაჯერებულია იდიომატური ფრაზებით. კითხვა, რომელიც ამ მიმართულებით ისმის იდიომებთან დაკავშირებით, ეხება კოგნიტური იდენტობის ძიებას. ნომინაციის დონეზე შესაძლოა ძალიან განსხვავდებოდეს რომელიმე ერთი იდიომა თავის შესატყვის ფორმასა და შინაარსთან სხვა რომელიმე ენაში, მაგრამ თუ გავითვალისწინებთ იმას, რომ ჩვენი აზროვნება მეტაფორულია კონცეპტების დონეზე, აბსოლუტურად დასაშვებია, რომ უნივერსალიზმის პრინციპს გადავაწყდეთ. ამავე პროცესებთან გვაქვს საქმე იდიომატურ რეპერტუართან ბიზნესის კუთხითაც. საილუსტრაციოდ შევარჩიეთ შემდეგი იდიომატური ერთეული:

sweeten the deal

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “GPT Group is expected this week to sweeten its \$4 billion takeover proposal for the Commonwealth Property Office Fund, in the continuing bidding war with rival Dexus Property Group.” www.smh.com.au/

ქართულენოვანი შესატყვისი: თანამოსაუბრის მოთაფვლა (საოცრად ხელსაყრელი პირობების შეთავაზება)

put one's cards on the table

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “On the 31st of January 2010, it is time to put the cards on the table. The ‘Copenhagen Accord’, a document that was presented during the last plenary session of COP 15at the end of 2010, requests all parties to submit their pledges before this deadline.” www.social-europe.eu/

ქართულენოვანი შესატყვისი: მაგიდაზე ბანქოს გაშლა (იყო გულწრფელი)

play one's cards close to one's chest

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “Finance Minister Trevor Manuel played his cards close to his chest on Wednesday when questioned about his future during a media conference before his delivery of the national budget in Parliament.” mg.co.za/article/

ქართულენოვანი შესატყვისი: მალულად, ფრთხილად მოქმედება

play one's ace

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “... The scent of oil hangs heavy over Baku,Azerbaijan is playing its ace: oil Former Soviet nation bargains for security and independence.” articles.baltimoresun.com/

ქართულენოვანი შესატყვისი: ჩამოხვიდე კიკოს (გამოიყენო ყველა შესაძლო რესურსი)

hold all the aces/cards/trumps

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “Mr. Drollas examines Saudi Arabia’s views on the U.S. shale revolution and why he believes the Middle East’s largest economy continues to hold all the aces in global oil markets.” business.financialpost.com/

ქართულენოვანი შესატყვისი: ფლობდე უპირატესობას მოწინააღმდეგეზე

play hardball (with someone)

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “this is the work of people who are playing hardball with the Australian government and using the media to do so.” www.smh.com.au/

ქართულენოვანი შესატყვისი: უკომპრომისო გზაზე სიარული

go for broke

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “go for broke: consumers who set conservative goals have a harder time achieving satisfaction than those who set ambitious goals.” www.sciencedaily.com/

ქართულენოვანი შესატყვისი: რისკზე წასვლა

go back to the drawing board / go back to square one

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “Big business wants the main parties to go back to the drawing board on climate policy after the election to try to come up with an agreed plan for an economically efficient way to reduce Australia's emissions and offer investment certainty.” www.theguardian.com/

ქართულენოვანი შესატყვისი: საქმის ხელახლა დაწყება

close ranks

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “Mr Liow said his first order of business would be to get everyone to close ranks and work together to implement its transformation programme aimed at rejuvenating the party in time for the next general election.” www.todayonline.com

ქართულენოვანი შესატყვისი: შეუპოვრობის გამოჩენა, გაერთიანება

ამრიგად, დასკვნის სახით შეიძლება ვთქვათ, რომ კოგნიტური კონტრასტი პირდაპირ გადის უნივერსალიზმის პრინციპზე. კოგნიტურმა ლინგვისტიკამ კვლევის ხაზი იდიომატურობის კუთხით არაკომპოზიციურობიდან კომპოზიციურობისაკენ წაიყვანა, კონცეპტუალიზაციის ზღვრამდე მიიყვანა. კონცეპტუალიზაციაა ის, რასაც ძალიან ხშირ შემთხვევაში პირდაპირი მნიშვნელობიდან ხატოვან აზროვნებამდე მიყვავართ.

2.4. მოლაპარაკების კოგნიტური მოდელი

მოლაპარაკების პროცესში ჩართული მხარეები, ჩვეულებისამებრ, მიმართავენ ინფორმაციის ურთიერთგაცვლის ორ ფუნდამენტურ მეთოდს: არაფორმალური დისკუსია ანუ ინფორმაციის არაფორმალური ურთიერთგაცვლა და ფორმალური შეთავაზება ანუ ინფორმაციის ფორმალური ურთიერთგაცვლა.

კვლევის ინტერესებიდან გამომდინარე, ჩვენ ვეხებით ინფორმაციის ფორმალურ ურთიერთგაცვლას. უფრო მეტიც, ამ შემთხვევაში გვინტერესებს ის ფაქტორები, რომლებიც განაპირობებენ მომლაპარაკებელთა მხრიდან ინფორმაციის გაცვლის ინტენციას კოგნიტური პერსპექტივით.

ზოგადად, ბოლო ათწლეულებია, რაც მკვეთრად გააქტიურებულია კვლევები მოლაპარაკების წარმართვის, სტრატეგიებისა და სტილის შესწავლის კუთხით. ვგულისხმობთ, სოციალური ფსიქოლოგიის სფეროში წარმოებულ კვლევებს (60–იანი და 70–იანი წლები) და ბიჰევიორისტული გადაწყვეტილების მიღების პერსპექტივით აღბეჭდილ ნაშრომებს (80–იანი, 90–იანი წლები).

სოციალური ფსიქოლოგიის პერსპექტივა კონცენტრირდება მომლაპარაკებელთა დისპოზიციურ მახასიათებლებზე, სიტუაციურ შემზღვევებებსა და ამ ფაქტორთა ჯამური ზეგავლენის სიმძლავრის ხარისხზე, ხოლო გადაწყვეტილების მიღების ბიჰევიორისტული პერსპექტივა უშვებს იმ ვარაუდს, რომ მომლაპარაკებლები აბსოლუტურად რაციონალური მიდგომით ხასიათდებიან. შესაბამისად, მომლაპარაკებელთა მიდრეკილებებისა და შეცდომების შესწავლამ, შესაძლოა, მიგვიყვანოს იმ შედეგამდე, რომელიც დაგვეხმარება მოლაპარაკების ეფექტურ წარმართვაში.

მოლაპარაკების კოგნიტური კვლევისას ყველაზე მნიშვნელოვანია იმის განსაზღვრა, თუ როგორ ქმნიან-აგებენ მოლაპარაკებას ე.წ. მოთამაშეები საკუთარი ინტერპრეტაციების, მოტივებისა, თუ სხვა ფაქტორების გათვალისწინებით (ზაზერმანი et al. 2000, რასბულტი, ვან ლანგი 1996).

კოგნიტური ტრადიციის თანახმად, მოლაპარაკების პროცესისა და შედეგების სრულფასოვანი აღქმა შესაძლებელია მხოლოდ მაშინ, როცა მოლაპარაკება განიხილება,

როგორც გადაწყვეტილების მიღების კოგნიტური დავალება, სადაც მოთამაშეები აგებენ კონფლიქტური სიტუაციის, მოცემული პრობლემისა და ოპონენტთა მენტალურ სურათებს. მომლაპარაკებელი მოლაპარაკებას აწარმოებს კოგნიტური რეპრეზენტაციებით. იქმნება იმ ტიპის კოგნიცია, რომლის დროსაც კონფლიქტური სიტუაციის მნიშვნელობის აღქმა-გააზრება იოლდება და ბუნდოვანება მინიმალურ ზღვრამდე დადის (პინკლი 1990, პუტნამი, ჰოლმერი 1992). აღნიშნული ტიპის აღქმა-გააზრება ცნობიერების დონის მიღმა ხდება (დრეიკი, დონოჰუ 1994). მომლაპარაკებლის კოგნიცია არის ის, რაც მიმდინარეობს მომლაპარაკებლის გონებაში (ნეალი, ნორთკრაფტი 1991) და ეს ყველაფერი ეხმარება მოლაპარაკებაში ჩართულ მხარეებს იმ კონტექსტის შექმნაში, რომელიც, თავის მხრივ, ზეგავლენას ახდენს გადაწყვეტილების მიღების პროცესუალობაზე.

მოლაპარაკების კოგნიტური კვლევისადმი მიძღვნილ ლიტერატურაში აღიარებულია მოსაზრება, რომ, უმეტეს შემთხვევაში, მოლაპარაკების პროცესის მომლაპარაკებელთა მხრიდან შეფასება უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე მოლაპარაკების პროცესში განხორციელებული რეალური სვლები (ბრანდენბურდერი, ნეილბუფი 1996).

მოლაპარაკების კოგნიტური მოდელის აგება იწყება მომლაპარაკებლის კოგნიციის ტიპოლოგიით, სხვაგვარი ახსნით, ზემოხსენებული ჩარჩოს გათვალისწინებით, მოლაპარაკება სხვა არაფერია, თუ არა გადაწყვეტილების მიღების კოგნიტური პროცესი, რომელიც ითვალისწინებს იმას, თუ რა შეიძლება ჩაითვალოს გაუგებრობის, კამათის ობიექტად და რა ტიპის ქცევა შეიძლება ჩაითვალოს მისაღებად მომლაპარაკებელთა მხრიდან.

კონფლიქტური სიტუაცია დეტერმინირებულია მომლაპარაკებელთა წარსული განცდა-გამოცდილებით, ასევე პრობლემებისა და ინტერესების აღქმა-გააზრების თავისებურებით (პინკლი 1990).

მომლაპარაკებელთა კოგნიციის შესწავლა იწყება პინკლის კვლევებით. პინკლიმ მიმართა ინდუქციურ მრავალსაფეხურიან ტექნიკას, რომელიც ცნობილია მრავალგანზომილებიანი სკალირების სახელწოდებით, რაც გულისხმობს კონფლიქტთა კოგნიტური ინტერპრეტაციის კონცეპტუალური განზომილების წარმოჩენას. პინკლის

მიხედვით, სუბიექტთა მიერ კონფლიქტის ინტერპრეტაცია წარმოგვიდგება სამი ძირითადი განზომილებით. აღნიშნული განზომილებები იძლევა კონფლიქტის კატეგორიზაციისა და აღქმა-გააზრების შესაძლებლობას. ეს განზომილებები წარმოდგენილია შეპირისპირებით პლანში:

- ურთიერთობა თუ დავალება;
- ემოციური ხატი თუ ინტელექტუალური შესაძლებლობები;
- კომპრომისი/თანამშრომლობა თუ გამარჯვება.

ზოგი მკვლევარი გამოყოფს მომლაპარაკებლის კოგნიციის ოთხგანზომილებიან მოდელს (უიში et al. 1995).

1. განზომილება – დავალება ურთიერთობის ორიენტაციის საპირისპიროდ, სადაც ნათლად ჩანს, რომ სუბიექტთა ქმედებები განსხვავდება იმის მიხედვით, თუ რამდენად არის მათი ინტერპერსონალური ურთიერთმიმართებები ბლოკირებული სხვა მხარეთა მიერ. ინდივიდები ურთიერთმიმართების ორიენტაციით მობილიზებულნი არიან, რათა ინტერპერსონალური დამოკიდებულებებით უშუალოდ მოლაპარაკება წარმატებით წარმართონ. ისინი ვალდებულების ორიენტაციით კონცენტრირდებიან კონფლიქტის მატერიალურ ასპექტებზე, მაგ., როგორცაა, რაც შეიძლება მეტი სარგებელი, ბიზნესიდან;
2. განზომილება – რაციონალიზმი ემოციური ორიენტაციის წინააღმდეგ. ამ შემთხვევაში, განზომილება ვლინდება, როგორც ინვარიანტულობის მაჩვენებელი (იგულისხმება ყურადღების ხარისხობრივი მაჩვენებელი). ზოგი მომლაპარაკებელი კონცენტრირდება მოლაპარაკების პროცესის ემოციურ მხარეზე (იგულისხმება მტრობა, შური, სიბრაზე), ზოგი კი ხასიათდება რაციონალურობით და კონცენტრირდება პარტნიორის ქცევასა და შეხედულებებზე;
3. განზომილება – „მოგება–მოგება” „მოგება–წაგების” ორიენტაციის წინააღმდეგ, რომლის თანახმადაც, მეტოქეები კონცენტრირდებიან ინტეგრაციულ მიდგომაზე, რომლის გამოყენებისას ალბათობა იმისა, რომ მხარეებმა მიიღონ თანაბარი სარგებელი, საკმაოდ მაღალია. დისტრიბუციული მიდგომისას კონფლიქტი

განიხილება „საომარ თამაშად“, რომელშიც თითოეული მხარე ცდილობს საკუთარი სარგებლის მაქსიმიზაციას მეორე მხარის სარგებლის მინიმიზაციის ხარჯზე.

4. განზომილება – ე.წ. „სახის შენარჩუნება“, რომელიც უაღრესად მნიშვნელოვანია მოლაპარაკებებში, განსაკუთრებით კი, სხვადასხვა კულტურას შორის წარმოებულ მოლაპარაკებებში. ზოგადად, სახის კონცეპტი განისაზღვრება როგორც დადებითი, პოზიტიური ღირებულება, რომელიც მუდმივად თან ახლავს ინდივიდთა იდენტობას (ჰოფმანი 1967). ხსენებულ კონცეპტს ორი ყველაზე მნიშვნელოვანი თვისება გააჩნია (უილსონი 1992). პირველი, „სახე“ სოციალური ფაქტორია. მომლაპარაკებლები ხშირად განიცდიან იმას, რომ მოლაპარაკების კარგი თუ ცუდი მსვლელობა არ უნდა აისახოს მოლაპარაკების გარეგნულ მხარეზე. მეორე, „სახე“ სიტუაცირდება, ნიშნავს იმას, რომ კონტექსტუალური პროცესუალობა ყოველთვის ვლინდება სხვადასხვა იდენტობით. მოლაპარაკებაში ჩართული მხარეები მუდმივად ცდილობენ, სხვის თვალში წარმოჩნდნენ როგორც ძლიერი და მკაცრი დამცველები თავინთი აზრისა თუ შეხედულებისა. „სახე“ წარმოადგენს მომლაპარაკებელთა სიძლიერის სახე-ხატს, რომელიც შემდეგში უნდა პროექტირდეს კონფლიქტის წარმატებულად მოგვარების ასპექტით (ბრაუნნი 1968).

ამრიგად, შეიძლება ითქვას, რომ მოლაპარაკების კოგნიტური პერსპექტივით, მომლაპარაკებლის კოგნიცია წარმოადგენს ორგანიზებული ცოდნის სტრუქტურებს, რომლებიც მართავენ მომლაპარაკებლის სელექციურ და ინტერპრეტაციულ უნარებს. იქიდან გამომდინარე, რომ კონფლიქტურ სიტუაციებში მომლაპარაკებლებს გააჩნიათ ინფორმაციის გადამუშავების შეზღუდული შესაძლებლობები (ნეალი, ბაზერმანი 1991), მომლაპარაკებელი სუბიექტის კოგნიცია იძლევა იმის შესაძლებლობას, რომ მოლაპარაკების პროცესის კონკრეტული ელემენტების დაყოფა მოხდეს ფიგურა-ფონის ჩარჩოთა გათვალისწინებით (გელფანდი et al. 2001, ჰოფმანი 1974).

2.5. ენისა და კულტურის მიმართების საკითხი

საკვლევი ფენომენის თავისებურებიდან გამომდინარე, აუცილებლად მივიჩნით ენის, კულტურის, მოლაპარაკებისა და კონცეპტუალიზაციის საკითხთა ანალიზი.

კოგნიტური ლინგვისტიკის ერთ–ერთ საკვანძო საკითხს სწორედ ენასა და კონცეპტუალიზაციას შორის არსებული ურთიერთმიმართებები წარმოადგენს. კოგნიტური ლინგვისტიკის ამოსავალი პოსტულატებია:

- ენობრივი მნიშვნელობა განცდა–გამოცდილების კონცეპტუალიზაციის განსახიერებაა;
- კოგნიტივიზმის თვალსაზრისით, კონცეპტუალიზაცია მნიშვნელოვნადაა განსაზღვრული და კონსტრუქტირებული კულტურული ფაქტორებით.

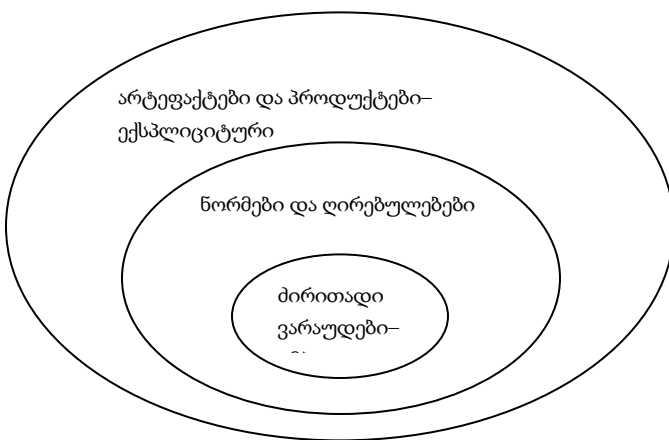
რ. ლანგაკერის მიხედვით, კოგნიტური ლინგვისტიკის წინა პლანზე წამოწევით, ჩვენ მივუბრუნდით ლინგვოკულტუროლოგიას, ანუ კოგნიტური ლინგვისტიკის თეორიათა პერსპექტივით, კულტურის ცოდნა წარმოადგენს არა მხოლოდ ლექსიკის, არამედ გრამატიკის ცენტრალურ მიმართულებაში გარკვევის საფუძველსაც (ლანგაკერი 1994: 31).

ბ. პალმერის თანახმად, (ნაშრომში „ლინგვოკულტუროლოგიის თეორიისათვის“), ლინგვოკულტუროლოგიის თეორიას საფუძველი ჩაეყარა მაშინ, როცა კოგნიტური ლინგვისტიკა დაუკავშირდა ფრანც ბოასის ლინგვისტიკის ანთროპოლოგიურ მიდგომებს, ეთნოსემანტიკასა და ეთნოგრაფიას. პალმერი განიხილავს მრავალ მაგალითს იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ შეიძლება, რომ სხვადასხვა ტიპის ლინგვისტური სტრუქტურა განსახიერებდეს სპეციფიკურად კულტურულ ასპექტზე ორიენტირებულ კონცეპტუალიზაციას, რომელსაც იგი ერთიანობაში აღნიშნავს ცნებით „წარმოსახვითობა“. მასვე დავესესხებით და ვიტყვით, რომ კულტურა და მსოფლმხედველობა გვიქმნის პერსპექტივას, თუ როგორ შეიძლება მოდელირდეს მსოფლიოს ენები შიდაკულტურულ სივრცეში (პალმერი 1996: 38).

ვიდრე ვისაუბრებდეთ უშუალოდ კულტურასა და მოლაპარაკებას შორის არსებულ ურთიერთმიმართებებზე, განვიხილოთ კონცეპტები „კულტურა“ და „მოლაპარაკება“.

კულტურა წარმოადგენს ადამიანთა საზოგადოებაში მიმდინარე პროცესთა აგრეგატიულ პროდუქტს. იგი ტიპურად მოიცავს ისეთ სოციალურ მოვლენებს, როგორცაა: რწმენა, იდეები, ენა, ჩვეულებები, წესები, საოჯახო მოდელები. ფართო გაგებით, კულტურა შესაძლოა გავიაზროთ, როგორც საყოველთაოდ მიღებულ რწმენათა სისტემა, რომელიც ერთიანდება თვითრეგულირებად ვარაუდთა მთელ რიგთან. აღნიშნული რწმენები და ვარაუდები თაობიდან თაობას გადაეცემა. შესაბამისად, მომენტისეული კულტურული მოცემულობა მუდმივი თანამგზავრია ადამიანებისა, მათ შორის არსებული ინტერაქციისა, იმ ურთიერთობისა, რომელიც მყარდება ადამიანებსა და გარემოს შორის; იგი გავლენას ახდენს იმაზეც, თუ როგორ აღიქვამენ ადამიანები ბუნებას, დროსა და სივრცეს. სოციალური ჯგუფის ერთ–ერთი ყველაზე მკაფიო მახასიათებელი არის სწორედ კულტურა, რომელიც საერთოა აღნიშნული ჯგუფის ყველა წევრისათვის. მოკლევადიანი პერსპექტივით, კულტურა შესაძლოა განვიხილოთ, როგორც რაღაც ტიპის სტრუქტურა, რომელიც აპირობებს სუბიექტის ქცევას, ხოლო გრძელვადიანი პერსპექტივით, იგი წარმოადგენს საკმაოდ დინამიკურ სოციალურ მოვლენას (ფაური, სიოსტდტი 1993: 1–13).

კულტურის საინტერესო მოდელი აღწერა ფ. ტრომპენარსმა, რომელმაც ჩაატარა კვლევა კულტურულ სხვაობებზე იმ ფაქტის გამოსავლენად, თუ რამდენად დიდი შეიძლება იყოს კულტურის სხვაობების ზეგავლენა საქმის წარმოებისა და მართვის პროცესებზე. კვლევაში მონაწილეობა მიიღო 15,000 მოხალისემ 30 კომპანიიდან, 50 სხვადასხვა ქვეყნიდან (ტრომპენარსი 1993: 23).



სქემა. 2.5.1. კულტურის მოდელი (ტრომპენარსი 1993: 23)

მოდელის თანახმად, გარე შრეში, კულტურის დონეზე პირველი, რასაც შეიძლება გადავაწყდეთ, წარმოადგენს ექსპლიციტური პროდუქტი. როგორ უნდა გავიგოთ ექსპლიციტური კულტურა? იგი არის ენის, საკვების, შენობებისა და სხვა კულტურის ერთეულებით შექმნილი თვალსაჩინო რეალობა, რომელიც კულტურის უფრო შიდა დონის სიმბოლოს განასახიერებს. ამგვარად, ექსპლიციტური კულტურა ასახავს კულტურის უფრო ღრმა დონეს, მათ შორის კონკრეტული ჯგუფის ღირებულებებსა და ნორმებს. ერთი მხრივ, ნორმად მიიჩნევა ის საერთო, ზიარი რამ, რაც აერთიანებს შეხედულებებს „სწორ და არასწორ“ ქმედებებთან დაკავშირებით. მეორე მხრივ, ღირებულებით განისაზღვრება „კარგი და ცუდი“. ღირებულება მოქმედებს, როგორც კრიტერიუმი, რომელიც გვებმარება არსებული ალტერნატივებიდან მართებული გადაწყვეტილების მიღებაში. მოდელის ბირთვს წარმოადგენს ეგზისტენციის ირგვლივ არსებული ბაზისური ვარაუდები. ტრომპენარსის მიხედვით, ადამიანთა განსხვავებული ჯგუფები ორგანიზებას უწყვენ თავიანთ თავს, რათა ყველა შესაძლო რესურსით თავი გაართვან არსებულ რეალობას. ფუძემდებლური მიმართება ადამიანს (ადამიანი თემში) და ბუნებრივ გარემოს შორის წარმოადგენს სწორედ ცხოვრების, საზრისის მთავარი შეხვედრის წერტილს.

კულტურა წარმოადგენს ზიარ, საერთო, მტკიცედ არსებულ მნიშვნელობათა, ღირებულებებათა, რწმენათა ერთობლიობას, რომელიც განსაზღვრავს ეროვნულ, ეთნიკურ ჯგუფებს და მათი ქცევის კოორდინატორია. კულტურა გამოირჩევა თავისი პოლიფუნქციობით. ინტერაქციასა და კომუნიკაციასთან მიმართებაში, კულტურა შესაძლოა მოქმედებდეს, ერთი მხრივ, როგორც დამაბრკოლებელი გარემოება, მეორე მხრივ კი – როგორც ფასილიტატორი. იგი ქმნის დაბრკოლებებს იმდენად, რამდენადაც კულტურული მოდელები და განსხვავებები, ჩვეულებისამებრ, იწვევს გაუგებრობებს. თუმცა, თუ კონფლიქტის მოგვარების პროცესში მოლაპარაკების ორივე მხარე გაიაზრებს მათ შორის არსებულ კულტურ მსგავსებებს, ინტერაქცია, შესაძლოა, წარმატებით განხორციელდეს.

მოლაპარაკების პროცესზე ზეგავლენას ახდენს შემდეგი ტიპის კულტურათა სახესხვაობები:

- ეროვნული
- კორპორაციული
- პროფესიული
- ოჯახური

განვიხილოთ თითოეული არა ცალ–ცალკე, არამედ, პირიქით, მოვათავსოთ ისინი ერთ აზრობრივ სიბრტყეზე. ეროვნული კულტურა, სავარაუდოდ, გავლენას ახდენს მოლაპარაკებაზე სხვადასხვა სისტემური საშუალებით. ის, რასაც ჩვენ ვუწოდებთ მოლაპარაკების ეროვნულ სტილს, იგივეა, რაც კულტურის ეროვნული გამოხატულება მოლაპარაკების პროცესში. ამასთან, უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ კულტურის ნაციონალური დონე ყოველთვის მოიცავს მოლაპარაკებათა სუბკულტურას, სადაც ვგულისხმობთ კორპორაციულ, პროფესიულ და ოჯახურ ღირებულებებს (ფაური, სიოსტდტი 1993: 1–13).

კულტურის განსხვავებულ განსაზღვრებას გვაწვდის გ. ჰოფსტიდი, რომლის თანახმად, კულტურა განიხილება, როგორც გონების კოლექტიური პროგრამირება, რომელიც განასხვავებს ადამიანთა ერთ კატეგორიას სხვა, მეორე კატეგორიის წევრებისაგან (ჰოფსტიდი 1991: 5). ადამიანთა კატეგორია შეიძლება იყოს ერი, რეგიონი, ან ეთნიკური ჯგუფი, ქალბატონები მამაკაცების წინააღმდეგ (გენდერული კულტურა), მოხუცები ახალგაზრდების საპირისპიროდ (ასაკობრივი ჯგუფი და თაობათა კულტურა), სოციალური ფენა, პროფესია, ან კიდევ საქმიანობის რომელიმე სახე–ფორმა (ჰოფსტიდი 1994: 1–14). ჰოფსტიდისეული გააზრებით, კულტურასა და სუბკულტურას კიდევ უფრო დიდი ზეგავლენის მოხდენა შეუძლია მოლაპარაკების პროცესის წარმართვის აკვარგიანობაზე.

ენასა და კულტურას შორის არსებულ მიმართებებს სწავლობს ეთნოლინგვისტიკის შედარებით ახალი მიმართულება – ლინგვოკულტუროლოგია, რომლის კონცეპტუალური ბაზისი წარმოდგენილია მენტალობის, ლინგვისტური იდენტობისა და ბუნებრივ მახასიათებელთა ინტერაქციით. ზოგადი მიდგომით, მეცნიერული აზროვნების ეს მიმართულება გვევლინება ანთროპოლოგიური პარადიგმის პროდუქტად, რომლის იდეოლოგიური საფუძვლები ჰუმბოლდტის

ნააზრევში უნდა ვეძიოთ - ენის წარმომავლობა გავლენას ახდენს ერის არსზე. ამიტომაც ენის სიღრმისეულმა კვლევამ აუცილებლად უნდა მოიცვას ადამიანის შინაგან სამყაროსთან დაკავშირებული ისტორიზმი და ფილოსოფიური კანონზომიერებები (ჰუმბოლდტი 1985: 450). ჰუმბოლდტის იდეებმა განვითარება ჰპოვა ევროპის ნეოჰუმბოლდტიზმის წარმომადგენელთა შრომებში, ვგულისხმობთ ლ. ვაისგერბერის, ჰ. გლინცის, ჰ. ჰოლცის ცოდნისეულ მოცემულობას.

ენისა და კულტურის მიმართების საკითხზე საუბრისას უნდა აღინიშნოს ლინგვისტური ფარდობითობის თეორია, რომელიც უკავშირდება ჰუმბოლდტის მიმდევართა სახელებს, ი. სეპირსა და ბ. უორფს. აღნიშნული თეორიის თანახმად, ამა თუ იმ კულტურის წარმომადგენლები იყენებენ კონკრეტულ ენათა მოდელირებულ, სტრუქტურირებულ კომპონენტებს. ეს უკანასკნელინი გამოხატავენ ისეთ მნიშვნელობებს, რომლებიც უკავშირდება მოცემული მეტყველებრივი ჯგუფის მსოფლმხედველობას. სხვა სიტყვებით, თუ ადამიანის აზროვნება ენით ფორმირდება, ალბათობა იმისა, რომ სხვადასხვა ენობრივი ჯგუფის მატარებელთ ჰქონდეთ მსოფლაქმის განსხვავებული ვარიაციები, საკმაოდ მაღალია. მთავარი ხაზი, რომელიც სეპირ-უორფის ჰიპოთეზაში ვითარდება, არის ის, რომ აზროვნება ინდივიდის დონეზე უკავშირდება გაცილებით მასშტაბურ, კულტურული ფაქტორებით განპირობებულ, ენობრივ მოდელებს და, შესაბამისად, ენასა და კულტურას შორის მყარდება ურთიერთდამოკიდებულებითი კავშირები (პოლი 1984: 86, 65-79).

- ლინგვოკულტუროლოგია წარმოადგენს სინთეზურ, რთულ სამეცნიერო დისციპლინას, რომელიც შეისწავლის კულტურასა და ენას შორის არსებულ ურთიერთმიმართებებსა და ინტერაქციას მათი ფუნქციონირებისას და, ამასთან, ასახავს ამ პროცესს, როგორც ლინგვისტური და ექსტრალინგვისტური მთლიანობრივი შინაარსის ერთეულთა ინტეგრალურ სტრუქტურას, აღნიშნული სისტემის მეთოდთა გამოყენებით ისე, რომ ფოკუსირება ხდება კულტურულ გარემოსა და მომენტისეულ პრიორიტეტებზე (ვორობიევი 1997: 36-37).
- ლინგვოკულტუროლოგია ენათმეცნიერების დარგია, რომელიც წარმოიშვა ლინგვისტიკისა და კულტურულ მეცნიერებათა გზაჯვარედინზე; როგორც

ჰუმანიტარული დისციპლინა, იგი სწავლობს მატერიალურ და სულიერ კულტურას, რომელიც, თავის მხრივ, განსხვავებულია კონკრეტული ენით და რომელიც მუდმივად ვლინდება ლინგვისტურ პროცესთა მეშვეობით (მასლოვა 2001: 208).

- ლინგვოკულტუროლოგია ენათმეცნიერების სუბდისციპლინაა მულტიდისციპლინარული წარმომავლობით, რომელიც იკვლევს ენას, კულტურასა და კონცეპტუალიზაციას შორის არსებულ ურთიერთქმედებებს (პალმერი 1996).

ამდენად, კულტურისა და ენის ურთიერთმიმართების შესახებ შეიძლება ითქვას ის, რომ ინტერკომუნიკაციის პროცესში კულტურის ცოდნა ყოველთვის იძენს განსაკუთრებულ მნიშვნელობას. სიტყვის მნიშვნელობის ცოდნა მოითხოვს რამდენიმე ასპექტით მუშაობას, ვგულისხმობთ კულტურულ და ვერბალურ ფაქტორებს (ნაიდა 1999: 1–6). ენა და კულტურა უმეტესად განიხილება როგორც ურთიერთდამოკიდებულ ნიშანთა ორი მსგავსი სისტემა. კულტურული ფაქტორები ყოველთვის თანხვედრაშია ენასთან. შესაბამისად, მორფოლოგიურად და სტრუქტურულად კულტურული ცოდნა ყოველთვის აისახება ენობრივ ფორმებში. პ. ჰენლის თანახმად, ნებისმიერ ენაში დაიძებნება მჭიდრო კავშირები ლექსიკასა და ენობრივ აღქმას შორის (ჰენლი 1958). სეპირს თუ დავესესხებით, ენის ლექსიკას შეუძლია სავსებით ნათლად ასახოს მოცემული ენის მატარებელ ადამიანთა სოციალური და ფიზიკური გარემო, შესაბამისად, ენა ყოველთვის აღიქმება კულტურის ნაწილად (სეპირი 1958: 19). ამგვარად, შეიძლება ითქვას, რომ ენა არის კულტურის რეპრეზენტაციის, რეპროდუცირების საშუალებაა.

ჯ. ლ. ოსტინი საკუთარ ნაშრომში “How to do things with words” (1955) აღნიშნავდა, რომ შეუძლებელია კომუნიკაციის დამყარება იმ შემთხვევაში, თუ ადრესატი და ადრესანტი არ იზიარებს რაიმე სახის საერთო ცოდნასა და პრესუპოზიციას, რაც ნიშნავს იმას, რომ კომუნიკაციის დამყარება ვერ მოხერხდება, თუ არ არსებობს საერთო რეფერენტული პლანი.

კულტურულად დატვირთული ლექსიკური ერთეულების საუკეთესო ილუსტრაციას წარმოადგენს იდიომები, ფრაზული ერთეულები (ლუკი, მანიონი et al. 1998: 141). საინტერესოა, თუ როგორ ვლინდება კულტურული ფონი ენის მეშვეობით. გამოიყოფა ხუთი საშუალება, რომლითაც კულტურა ვლინდება ენაში (თელია et al. 1998: 55–78):

- კულტურული სემები: იგი მოიცავს სიტყვებსა და სიტყვათა კომბინაციებს, რომლებიც აღნიშნავენ იდიოთნიკურ რეალიებს. ამ შემთხვევაში, კულტურული კომპონენტი აყალიბებს კულტურულ სემას და ეს უკანასკნელი ასახავს რეალიის ზოგად ცოდნას;
- კულტურული კონცეპტები: მასში შედის აბსტრაქტული ცნებები, რომლებიც აყალიბებს და აგებს კონკრეტული ტიპის მსოფლხედვას და რომლის თავისებურებაც კოგნიტურ დონეზე ვლინდება (კოუი 1998: 58);
- კულტურული კონტაქტა: იგი გულისხმობს ინტერპრეტაციულ კავშირს ლინგვისტურ ნიშნებსა და კულტურული, არავერბალური კოდის სიმბოლოებს შორის;
- კულტურული ფონი: იგი მიუთითებს ინფორმაციის ისეთ სახეზე, რომელიც ყველაზე რთულად განისაზღვრება, ვინაიდან მისი კავშირი სემანტიკასთან ბუნდოვანი და შეუსწავლელია;
- დისკურსული სტერეოტიპები: კულტურა ვითარდება სხვადასხვა ტექსტის შექმნით, რეინტერპრეტაციით, განმეორებით, ეს ტექსტები სხვადასხვა დისკურსული ტიპისაა. ისინი გავლენას ახდენენ კულტურაზე და ამასთან, კულტურული ცვლილება შეიძლება განპირობებული იყოს დისკურსულ სტერეოტიპთა რეინტერპრეტაციით.

უნდა აღინიშნოს, რომ ქართულენოვან საქმიან მოლაპარაკებაზე გავლენას ახდენს დასავლური კულტურა. ეს ფაქტი კი განპირობებულია საქართველოში ბიზნეს რეალიების ამორფულობით.

ამდენად, დასკვნის სახით ვაყალიბებთ, რომ სტრუქტურალიზმისაგან განსხვავებით, კოგნიტური ლინგვისტიკის განსაკუთრებულ ინტერესს წარმოადგენს

კავშირი, რომელიც არსებობს ენას, გონებასა და აზროვნებას შორის. აღნიშნულ პარადიგმაში ენა არ განიხილება საკუთრივ სტრუქტურულ მახასიათებლებთან ინტერნალურ მიმართებაში. ნაცვლად ამისა, ენობრივი სტრუქტურები შეისწავლება ენის მიღმა არსებულ ნივთიერ სამყაროსთან კავშირში, ვგულისხმობთ კოგნიტურ პრინციპებსა და მექანიზმებს, კატეგორიზაციის პრინციპებს, პრაგმატულ, ფუნქციურ და ინტერაქტიულ მიმართებებს.

კოგნიტური პარადიგმა ეფუძნება შემდეგ თეორიულ დებულებებს:

- ენა კოგნიციის ინტეგრალური ნაწილია;
- ენა სიმბოლურია თავისი ბუნებით;
- ლინგვისტური მნიშვნელობა დინამიკური, მოქნილი და პერსპექტიულია;
- ლინგვისტური მნიშვნელობა ენციკლოპედიური და არავაკონომიური ხასიათის მატარებელია.

ყოველივე ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, კოგნიტური ლინგვისტიკა გვთავაზობს ენობრივი შინაარსის რეკონტექსტუალიზაციას, რაც გულისხმობს შემდეგ ფაქტორებს:

- კოგნიტური ლინგვისტიკა ცენტრალურ პოზიციას უთმობს ენობრივ მნიშვნელობას;
- ფორმალური სემანტიკის საპირისპიროდ, მნიშვნელობის კონცეფცია არ იზღუდება მნიშვნელობის რეფერენციალური ტიპით, ანუ მიიჩნევა, რომ ლინგვისტური სტრუქტურა გამოხატავს კონცეპტუალიზაციას, რომელიც უფრო მეტია, ვიდრე უბრალოდ რეფერენცია. კონცეპტუალიზაცია მიგვითითებს სიტყვის ირგვლივ არსებული ყველა მნიშვნელობის წარმოსახვითობაზე. ამდენად, კონცეპტუალიზაცია ემპირიულ ბაზისს ეფუძნება, ანუ რეალობის აღქმა-განცდისას კულტურულ და ფიზიოლოგიურ მახასიათებელთა თანხვედრას აქვს ადგილი.

ამრიგად, შეიძლება ითქვას, რომ კოგნიტური ლინგვისტიკა მკაცრად იცავს მნიშვნელობის აბსოლუტურად კონტექსტზე ორიენტირებულ კონცეფციას.

კვლევის პროცესში ჩნდებოდა შეკითხვები, რომელთაგან ერთ-ერთ ცენტრალურს წამოადგენს შეკითხვა: „კოგნიტივიზმი - ტრადიცია თუ სიახლე?“

მეცნიერებაში ხშირია შემთხვევები, როცა ახალ კონცეფციაში გაისმის ერთ დროს უკვე გაქვრებულ დებულებათა ექვ. კოგნიტური მეცნიერება როგორც ადამიანური კოგნიციის კვლევის პროექტი აქტუალური და მნიშვნელოვანია, თუმცა მუდმივად გაისმის მის მიმართ არსებული ტიპური შენიშვნები, კერძოდ:

- „მნიშვნელობის“ პრობლემებიდან „ინფორმაციის“ პრობლემაზე გადართვა, თუმცა არ შეიძლება იმის დავიწყება, რომ „მნიშვნელობა“ და „ინფორმაცია“ აბსოლუტურად სხვადასხვა რამაა. მნიშვნელობა გააჩნია არაინფორმატიულ შეტყობინებასაც კი. იმ სისტემისათვის, რომელიც ამუშავებს ინფორმაციას, სრულებით უმნიშვნელოა, შექსპირის სონეტს ამუშავებს იგი, თუ რიცხვთა მატრიცას. მნიშვნელოვანია მხოლოდ ის, რომ შეტყობინება იყოს ინფორმატიული. შეტყობინება კი ინფორმატიულია იმ შემთხვევაში, თუ იგი კონტრასტირებს ალტერნატიულ ნიშანთა ფონზე, სხვა სიტყვებით, თავსდება წინასწარ შედგენილ კოდში.
- არ შეიძლება ყველაფერი ადამიანურის წმინდა ინფორმაციამდე დაყვანა, რამდენადაც ადამიანის ინტელექტის უმნიშვნელოვანეს მახასიათებელს წარმოადგენს ნება. ინტელექტი = კოგნიციას + ნება. მანიპულირებს რა მხოლოდ სიმბოლოებით, კოგნიტური მეცნიერება უგულებელყოფს ინტენციას, ნებას.
- სიმბოლოთა სინტაქტიკა, რომლითაც კოგნიტივისტები ძირითადად შემოიფარგლებიან, ვერ ასახავს ადეკვატურად ადამიანის მენტალობას: ადამიანები აზროვნებენ სემანტიკური არსით, ღირებულებებით.

ამკარაა, რომ სამყარო არ არის ინფორმაციის ინდეფერენტული ნაკადი, რომელიც მარტივ, უბრალო დამუშავებას ექვემდებარება. კოგნიცია ის ძალაა, რომელიც ორგანიზებას უწევს აზრთა წარმოქმნის პროცესს ადამიანში და არეგულირებს მნიშვნელობათა გამოყენებას კონკრეტული კულტურის ფარგლებში ისე, რომ ეს მნიშვნელობათა ცნობადია აღნიშნული კულტურის ყველა წარმომადგენლისათვის. ცნობადობა არბიტრალურობის შედეგია. ცოდნის რეპრეზენტაციის პრობლემა დაკავშირებულია ადამიანის სოციალურ და კულტურულ გამოცდილებასთან. ცოდნა სოციალურია, ვინაიდან:

- უპირველეს ყოვლისა, იქ არსებობს პერსპექტივების თანაზიარობა. ჩვენ ვთვლით, რომ სხვა ადამიანები არსებობენ და ის ობიექტები ნაცნობია ან ცნობადია ყველასთვის. მიუხედავად პერსპექტივების თანაარსებობისა, ცხადია, რომ ერთი და იგივე ობიექტი შეიძლება სხვადასხვა რამეს ნიშნავდეს სხვადასხვა ადამიანებისთვის. ეს სირთულე სოციალურ სამყაროში დაძლეულია გაიდეალიზების ორგვარი საშუალებით. პოზიციის ურთიერთგაცვლის გაიდეალიზება გულისხმობს, ჩვენ სხვის ადგილას რომ ვიყოთ, მოვლენებს ისევე დავინახავდით, როგორც - ისინი. შეთანხმების სისტემის რელევანტურობა გულისხმობს, რომ ჩვენ იგნორირებას ვუკეთებთ განსხვავებებს, ანუ ვახდენთ ორმხრივი პერსპექტივის გაიდეალიზებას.
- მეორე მომენტი, სადაც ცოდნა არის სოციალური, არის ცოდნის სოციალური წარმომავლობა. ინდივიდები ქმნიან თავიანთი ცოდნის ძალიან მცირე ნაწილს; ძირითადი ნაწილი კი არსებობს გაზიარებულ ცოდნაში და იგი გადაიცემა სოციალური ინტერაქციის საშუალებით.

თანამედროვე ლინგვისტიკისათვის განსაკუთრებით აქტუალური არის კონცეპტუალური სფეროსა და ენის სემანტიკური სივრცის დიფერენცირება, რომელსაც ბევრი ლინგვისტი სამყაროს ენისმიერ ხატს უწოდებს.

ამდენად, კოგნიტური ლინგვისტიკა წარმოადგენს მემკვიდრეობითობისა და სიახლის სინთეზის შესანიშნავ ნიმუშს. სწორედ ამ ტიპის სინთეზი იძლევა ახალ იდეათა გენერირების შესაძლებლობას. აღვნიშნავთ, რომ ენის სემანტიკა არ არის სემათა მექანიკური აგლომარაცია. ეს რთული სისტემაა, რომელშიც ერთმანთს კვეთს, ერწყმის სხვადასხვა სტრუქტურული ერთეული. ეს არის ჯაჭვი, ციკლი, ხე განშტოებებით და ეს ყოველივე ქმნის ველს ბირთვითა და პერიფერიით.

ამასთან ერთად, კოგნიტოლოგიის ჩარჩოებში განვიხილავთ, ერთი მხრივ, ფრაზეოლოგიზმსა და ფრაზეოლოგიზაციას, მეორე მხრივ კი, მოლაპარაკების ახლებურ აღქმა-გააზრებას, კერძოდ, აღვნიშნავთ, რომ

1. კოგნიტურმა ლინგვისტიკამ მოახდინა ფრაზეოლოგიური ერთეულის ერთგვარი რეაბილიტაცია, ანუ შემოგვთავაზა შეხედულება, რომ ფრაზეოლოგიური

ერთეული ორგანიზებული, სტრუქტურირებული და ლოგიკურად მოწესრიგებული მოცემულობაა, რაც დასტურდება კიდევ იმ ემპირიული მასალით, რომელიც გაანალიზებულია კონცეპტუალური მეტაფორისა და კონცეპტუალური ინტეგრაციის თეორიათა საფუძველზე;

2. კოგნიტოლოგიის თანახმად, მოლაპარაკების პროცესისა და შედეგების სრულფასოვანი აღქმა შესაძლებელია მხოლოდ მაშინ, როცა მოლაპარაკება განიხილება, როგორც **გადაწყვეტილების მიღების კოგნიტური დავალება**, რომელშიც მომლაპარაკებლები აგებენ კონფლიქტური სიტუაციის, მოცემული პრობლემისა და ოპონენტთა სავარაუდო მენტალურ სურათებს. მომლაპარაკებელი მოლაპარაკებას წარმართავს კოგნიტური წარმოსახვითობით. ამდენად, მოლაპარაკების კოგნიტური მოდელის აგება იწყება მომლაპარაკებლის კოგნიციის ტიპოლოგიით.

მოლაპარაკება წარმოადგენს გადაწყვეტილების მიღების კოგნიტურ პროცესს, რომელიც მოიცავს იმის გათვალისწინებას, თუ რა შეიძლება ჩაითვალოს გაუგებრობის, კამათის ობიექტად და როგორი ტიპის ქცევა შეიძლება მივიჩნიოთ მისაღებად მომლაპარაკებელთა მხრიდან.

თავი III. სემენტაციის პრინციპები და მიმართებათა ტიპები

3.1. სემენტაციის პრინციპები

მოლაპარაკების პროცესის შინაარსობრივი სივრცის სემენტაციის პრინციპად ნაშრომში გამოყენებულია თემატური სივრცის, სემანტიკური ფრეიმისა და თემატური ჯგუფის კონსტრუირება.

თემატურ სივრცეს განვსაზღვრავთ, როგორც გეშტალტს - ყველაზე მოცულობით სიმრავლეს, რომელშიც ჩართულია სხვა ისეთი სიმრავლეები, როგორებიცაა სემანტიკური ფრეიმი და თემატური ჯგუფი.

თემატურ სივრცეთა შორის არსებული მიმართებები არაიერარქიულია და თემატურ სივრცეთა განლაგება ლინეალურია. თემატური სივრცე წარმოადგენს ექსტენსიონალს, რომელშიც სემანტიკური ფრეიმისა და თემატური ჯგუფის სახით ჩართულია ინტენსიონალები.

სემანტიკური ფრეიმი განისაზღვრება, როგორც კონცეპტთა კოჰერენტული სტრუქტურა, რომელშიც თითოეული მათგანი ერთმანეთთან ისეთ ურთიერთკავშირშია, რომ ერთი რომელიმეს აღქმა-გააზრება შეუძლებელია, თუ არ ვფლობთ აღნიშნულ კონცეპტებთან დაკავშირებულ მთლიან ცოდნას.

თემატურ ჯგუფს განვმარტავთ, როგორც შინაარსობრივი განსაზღვრულობის მქონე ერთეულს, რომელშიც კონკრეტულ ელემენტთა არსებობა განპირობებულია:

- ა) ელემენტთა სემანტიკური მსგავსებით;
- ბ) ელემენტთა სემანტიკური კორელაციურობით;
- გ) ელემენტთა სემანტიკურ სტრუქტურაში მნიშვნელობის საერთო კომპონენტის არსებობით.

თემატური ჯგუფის კონსტრუირების სისტემისა და სისტემურობის თაობაზე პრინციპი სრულად ეფუძნება შემდეგ მეცნიერთა მოსაზრებებს, კერძოდ, **ფ. სოსიურის** თანახმად, დიდი შეცდომა იქნებოდა, სიტყვები განგვეხილა, როგორც ბგერისა და მნიშვნელობის შენაერთები. ასეთი განხილვა ნიშნავს სიტყვის იზოლირებას სისტემისაგან, რომლის ნაწილსაც იგი წარმოადგენს. ეს ნიშნავს იმის დაშვებას, რომ ცალკეული სიტყვისაგან შეიძლება ავარგოთ სისტემა, როგორც მათი ჯამი, მაშინ,

როდესაც, სინამდვილეში, პირიქით, უნდა ამოვიდეთ მთლიანიდან, რათა ანალიზის გზით მივაღწიოთ მის შემადგენელ ელემენტებამდე (სოსიური 1933: 112). **მ. ვერტჰაიმერი** მიიჩნევს, რომ არსებობს კავშირები, როდესაც ის, რაც ხდება მთელში, არ გამოიყვანება მისი ელემენტებიდან, რომლებიც თითქოს არსებობენ ცალკეული მონაკვეთის სახით და შემდეგ ერთიანდებიან. პირიქით, ის რაც ვლინდება მთელის ცალკეულ ნაწილში, განისაზღვრება ამ მთელის შინაგანი კავშირებით (ვერტჰაიმერი 1962: 9-19). რაც შეეხება **ჰ. შტაინთალს**, მისი მოსაზრებით, ერთიანობა, რომელიც დამახასიათებელია ყოველი ენისათვის და გამომდინარეობს იქიდან, რომ მთელი განსაზღვრავს ნაწილებს, ხოლო ყოველი ნაწილი ხასიათდება როგორც მთელის განსაზღვრელი, განსაკუთრებული წევრი, შეიძლება აღგვენიშნა სიტყვით: „ორგანიზმი“. მაგრამ რა საჭიროა? ჩვენ ვამჯობინებთ ენას ვუწოდოთ სისტემა (შტაინთალი 1960: 111).

საინტერესოა **ბოდუენ დე კურტენეს** მოსაზრება, რომ (1871) ენა განიხილება, როგორც ნაწილებისაგან შემდგარი, ე.ი. როგორც ჯამი განსხვავებული კატეგორიებისა, რომლებიც ერთმანეთთან იმყოფებიან მჭიდრო ორგანულ კავშირში (კურტენე 1871: 63). **ი. ტრირი, ვ. პორციგი** ფიქრობენ, რომ ლექსიკა წარმოადგენს არა სიტყვათა უბრალო გროვას, არამედ სიტყვათა ურთიერთმართობების ბადეს. ენობრივ შინაარსთა სფერო არის არა მექანიკური აგლომერაცია, არამედ შინაგანად ორგანიზებული, სისტემური ბუნების მქონე. რეალობის ნებისმიერი სეგმენტაცია ხდება მრავალ განზომილებაში, რომელთაგან თითოეული ცალკეულ სტრუქტურას ქმნის, ხოლო ერთეული განიხილება როგორც გარკვეული მიკროსისტემის ნაწილი, მისი მნიშვნელოვნება შეისწავლება დანაწევრებული მთლიანობიდან გამომდინარე, სისტემის სხვა წევრებთან ურთიერთობის გათვალისწინებით (ტრირი, პორციგი 1934: 38). და ბოლოს, **ლ. ვაისგერბერის** თანახმად, უმნიშვნელოვანესია ენობრივ მნიშვნელობათა მთლიანობრივი პრინციპი და მისგან გამომდინარე შინაარსობრივი ურთიერთგანსაზღვრულობის თვალსაზრისი. სწორედ ეს პრინციპები იძლევა ენობრივ მნიშვნელობათა შინაარსეულად კვლევის საშუალებას, მით უმეტეს, რომ ეს შესაძლებლობა

გამომდინარეობს თავად ენიდან, რომლის შინაარსეული სფეროც „ველის კანონით“ მნიშვნელოვნადაა განსაზღვრული (ვაისგერბერი 1959: 35).

მთლიანობაში, ნაშრომისათვის ფუძემდებლურად მივიჩნიეთ შემდეგი დებულებები:

- ლინგვისტური პრინციპების ანალიზი უნდა განხორციელდეს მენტალურ მახასიათებლებთან კავშირში;
- ლინგვისტური ანალიზის სხვადასხვა დონის ანალიზი უნდა განხორციელდეს ერთ სივრცით სიბრტყეზე;
- მნიშვნელობა არ წარმოადგენს გარე სამყაროს უბრალო, ობიექტურ ასახვას, იგი გვევლინება სამყაროს მაფორმირებელ საშუალებად, სხვა სიტყვებით რომ გამოვცეთ, იგი აგებს სამყაროს თავისებური გზით, მკვეთრად ინდივიდუალური სამყაროსისეული ხედვის განსხეულებით;
- კოგნიცია ფორმირდება, მაგრამ, იმავდროულად, იგი ის ძალაა, რომელსაც ფორმირება ძალუძს. „ხატა სამყარო“, რომელშიც ჩვენ ვცხოვრობთ, არა მხოლოდ ასახავს ემპირიულ მოცემულობას, არამედ პროდუცირდება იმ ხარისხით, რა ხარისხისაცაა ჩვენი უნარი, შექმნას სიმბოლოები;
- მნიშვნელობები სიტუაციურად ცვალებადია. გარემოში ახალი გამოცდილება და ცოდნა ითხოვს სემანტიკურ კატეგორიათა ადაპტირებას ტრანსფორმირებულ მოვლენებთან;
- მნიშვნელობა დინამიკური და მოქნილია - ენა არ წარმოადგენს სტაბილური და მკვეთრად განსაზღვრული სტრუქტურებისაგან შემდგარ ერთიანობას;
- მნიშვნელობა არ არსებობს სამყაროსეული ცოდნის სხვა ფორმებისაგან განცალკევებით, იგი ენციკლოპედიური და არაავტონომიური ბუნებისაა: იგი მოიცავს სამყაროსეულ ცოდნას, რომელიც ინტეგრირდება სხვა კოგნიტურ უნარებთან;
- ერთეულთა სისტემატიზაციის პროცესში უმთავრესია ენობრივ მნიშვნელობათა მთლიანობრივი პრინციპი და შინაარსობრივი ურთიერთგანსაზღვრულობის ასპექტი;

- ენობრივ მნიშვნელობათა შინაარსეული კვლევის შესაძლებლობა გამომდინარეობს თავად ენიდან, რომლის შინაარსობრივი სფეროც მთლიანობის კანონით მნიშვნელოვნადაა განსაზღვრული;
- მთლიანობა წარმოადგენს არა იზოლირებულ სიტყვათა უბრალო ჯამის, არამედ დანაწევრებულ ურთიერთდამოკიდებულებათა ერთობლიობას;
- მთლიანობა იძლევა მისგან ცალკეულის გამოყოფის შესაძლებლობას, რაც, თავისთავად, გულისხმობს ორგანული მთელის წევრების ურთიერთგანსაზღვრულობას.

3.2. თემატური სივრცე, სემანტიკური ფრეიმი და თემატური ჯგუფი

მოლაპარაკების შინაარსობრივი სივრცის სეგმენტაციისას, ერთი მხრივ, გამოვიყენეთ ზემოაღნიშნული დებულებები, ხოლო, მეორე მხრივ, მოლაპარაკების შესახებ არსებული თეორიული ცოდნა (იხ. თავი I, ქვეთავები: 1.2, 1.3; თავი II, ქვეთავი 2.4.). მოლაპარაკების თემატურ სივრცეში მოთავსებულ ფრაზეოლოგიურ ერთეულთა ჩამონათვალი მოცემულია დანართის სახით (იხ. დანართი #1). მაგალითისათვის განვიხილოთ რამდენიმე მათგანი:

at stake

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “The context in which Japan was drawn into war with China, and what they had at stake going in, are flip sides of the same coin.”
www.works.bepress.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – *რისკის ქვეშ*

back down (from/on something)

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “The Government today granted newspapers another chance to prove they can put their house in order and backed down on its threat to use legislation to crush chequebook journalism”. www.dailymail.co.uk

ქართულენოვანი შესატყვისი – უკან დახვევა, მუქარის არ შესრულება

back out of something

ინგლისურენოვანი მაგალითი:“Hodge, a Wichita attorney who also owns a landscaping business on the side, tells me that he backed out of the potential deal when Complete was unable to produce a title for the business that was free of lien or levy from creditors“. www.bizjournals.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – შეთანხმების დარღვევა

ball is in (someone's) court

ინგლისურენოვანი მაგალითი:“According to Prime Minister Joseph Muscat, the ball was now in the European Union's court to translate words of solidarity into action“.

ქართულენოვანი შესატყვისი – გადაწყვეტილება მის ხელთაა

beat around the bush

ინგლისურენოვანი მაგალითი:“Tom Gage, who has covered Mike Ilitch since he bought the Tigers in 1992, suggests that an increasingly low profile means "the time has come... to stop beating around the bush about Ilitch's absence from team functions he typically attends.”

www.deadlinedetroit.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – მიღებ-მოღება, მიკიბ-მოკიბვა

blow a deal

ინგლისურენოვანი მაგალითი:“Albania rejected on Friday a U.S. request to host the destruction of Syria's chemical weapons, blowing a deal to a U.S.-Russian accord to eliminate the nerve agents from the country's protracted civil war“. www.reuters.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – დარტყმის მიყენება, განადგურება

აღვნიშნავთ, რომ საქმიანი მოლაპარაკების ფრაზეოლოგიური ფონდის შინაარსობრივი სივრცე ბირთვულია, რაც იმას ნიშნავს, რომ მასში გარდამავალი სფერო და პერიფერია აღრეულია. ბირთვში ვათავსებთ სიტყვა – იდენტიფიკატორთან სემანტიკურად ყველაზე ახლოს მდგომ ერთეულებს და შემდგომ განვალაგებთ სხვა ერთეულებს სემანტიკური სიახლოვე – სიშორის მიხედვით. ამასთან, მოლაპარაკების

სტრატეგიული მოდელების გათვალისწინებით უნდა მოხდეს ყოველივე ზემოხსენებული.

განვიხილოთ პირველი მოდელი, კერძოდ, „მოგება–წაგება“. მოკლედ კიდევ ერთხელ შევხვით აღნიშნულს (იხ.თავი I).

„მოგება – წაგება“ (სხვაგვარად ასევე უწოდებენ დისტრიბუციულ გარიგებას) გულისხმობს, რომ „ყველაფერი ისე იქნება, როგორც მე გადაწყვეტ“. სტრატეგია „მოგება – წაგება“ რეალიზდება მაშინ, როცა მოლაპარაკებაში ჩართული ერთ–ერთი მხარე თავის მოგებას მეორე მხარის წაგებაში ხედავს. ამ პროცესის მიზანია არა მხოლოდ საკუთარი ინტერესების რეალიზაცია, არამედ მოწინააღმდეგის დამარცხებაც.

მოლაპარაკების პროცესში ჩართული სუბიექტები, რომელთაც ასეთი მიდგომა ახასიათებთ, პარტნიორზე საბოლოო გამარჯვების მოპოვების მიზნით მიმართავენ თავიანთი ბუნების სიმტკიცეს, ძალაუფლებას, კავშირებსა და სიტუაციის სპეციფიკურ მახასიათებლებს. ამგვარი მიდგომისას პარტნიორი მიიჩნევა მოწინააღმდეგედ და მასთან ურთიერთმიმართება მკაცრი მიდგომით ხასიათდება. მხარეები აქტიურად იცავენ თავიანთ პოზიციას, უგულვებელყოფენ პარტნიორი მხარის ინტერესებს, იყენებენ მუქარასა და სხვადასხვა სახის ხრიკებს თავიანთი ჭეშმარიტი მოტივებისა და მიზნების „შესაფუთად“. მოლაპარაკების პროცესში ერთი მხარე იმყოფება თავდაცვის, ხოლო მეორე – თავდასხმის პოზიციაში. აღნიშნულ მდგომარეობაში ადამიანს ეკარგება შემოქმედობითობისა და თანამშრომლობის უნარი. ეს ფაქტი კი მნიშვნელოვნად აფერხებს კონსტრუქციული, მხარეთათვის ურთიერთსარგებლობის მომტანი გადაწყვეტილებების მიღების პროცესს.

აღნიშნული სტრატეგიების გამოყენებისას მხარე, რომელიც დათმობაზე მიდის, მძიმე ფსიქოლოგიური წნეხის ქვეშ იმყოფება და კარგავს მოლაპარაკების გაგრძელების სტიმულს. მოცემული სტრატეგია საფრთხეს უქმნის მხარეთა შემდგომ ურთიერთობას, ხოლო უმეტეს შემთხვევაში მხარეთა შორის არსებული ურთიერთობების გაწყვეტის მიზეზიც კი ხდება. „მოგება – წაგების“ სტრატეგია მხოლოდ ექსტრემალურ სიტუაციაში შეიძლება აღმოჩნდეს ეფექტური. ამ შემთხვევაში პრიორიტეტი კონკრეტული შედეგია და არა მხარეთა შემდგომი ურთიერთობა. აღნიშნული სტრატეგიის საილუსტრაციოდ

მოვიხმთ ის ისტორია, რომელშიც სამოდელი სააგენტოს წარმომადგენელი მოგებულ, ხოლო მეორე მხარე – მაღაზიის მფლობელი, პირიქით, ზედმეტად არასახარბიელო მდგომარეობაშია

Modelling agent: *If you want Tania to model your winter collection, it will cost \$10000 an hour.*

Shop owner: *That's far higher than I expected. We only need her for two hours.*

A: *Fine. That'll cost \$20,000 for the evening. It's at your new shop in the centre of town, isn't it? Nice location.*

O: *Look, the model I booked can't make it. Our new shop opens on Friday and I really need a model but can we talk about the price again?*

A: *No, I don't want to discuss this. You know Tania is almost a top model. \$10000 is the price if you want a famous face. I can't go any lower than that. Take it or leave it.*

O: *I have no choice. But can't we take a long term view? If Friday is a success, then I'll book Tania for the spring and summer collection. Surely you can give me a discount for three firm bookings?*

A: *'Fraid not. As I said, Tania is in demand at the moment.*

O: *Look, I'll pay \$20,000 as long as she stays for an extra hour and chats to my regular customers.*

A: *So what you're saying is you want more than two hours work. No deal. You can have Tania for two hours and not a second longer. If you want extras, you have to pay for them.*

O: *I think that's very unreasonable, but, OK, it's a deal. \$20,000 for the two hours, but I won't do business with you again.* (რიჩარდსონი et al. 2009: 142)

აღნიშნული სტრატეგიის ფარგლებში ფრაზეოლოგიური ფონდის ერთეულები შემდეგი სახით ნაწილდება:

„მოგება-წაგება“ „მოლაპარაკების“ აღმნიშვნელი ფრაზეოლოგიზმები

ბირთვი

(სიტყვა – იდენტიფიკატორის სინონიმები)

სიტყვა-იდენტიფიკატორად მივიჩნევთ „მოგება-წაგების“ შინაარსის ამსახველ შემდეგ კონცეპტუალურ მონაცემს:

hold all the aces, bulldoze sb into doing sth, undercut, to the letter, play hardball with, make the cut, hit pay dirt, flying colours, fron runner, place in the sun, sitting pretty, waiting in th wings, whole bag of tricks, deliver the goods, do nothing by halves, ahead of the pack, half the battle, break the back of the beast, the ball is in your court, call the tune, rule the roost, topdog, wear the trousers, keep posted, feather your nest, go from rags to riches, stick to one's guns

განვიხილოთ მოლაპარაკების მეორე მოდელი „წაგება-მოგება“ (იხ. თავი I). მოკლედ დავახასიათოთ შემდეგი სახით:

„წაგება-მოგება“ – მოლაპარაკების პროცესში ვაწყდებით ისეთ ადამიანებს, რომლებიც თავიდანვე ორიენტირებული არიან „წაგება-მოგების“ სტრატეგიაზე, ანუ ისინი დამარცხებისათვის წინასწარ არიან განწყობილნი. მათთვის ოპონენტი ძალიან ძლიერ მეტოქეს წარმოადგენს, იმდენად ძლიერს, რომ, მათი აზრით, ასეთ მეტოქესთან შეუძლებელია პაექრობა. ასეთ პოზიციას იკავებენ ის ადამიანები, რომელთა განწყობაც შემდეგია: „მე ყოველთვის ვიყავი და ვარ უიღბლო“. ზოგიერთი ასეთი ადამიანი ცდილობს რა თავისი სისუსტეების დაფარვას, ამჟღავნებს უდიდეს მიდრეკილებას არაკონფლიქტური ურთიერთობებისადმი. მათი პოზიცია შემდეგია: „მე მშვიდობისმოყვარე ადამიანი ვარ და ამიტომ მზად ვარ, წავიდე ყველაფერზე, ოღონდ ნუ იქნება ჩვენ შორის კონფლიქტი“.

წაგების წინასწარი განწყობის გამო, ადამიანები მოლაპარაკების პროცესში ხშირად აღმოჩნდებიან ხოლმე დილემის წინაშე – დათმონ თუ საერთოდ ჩაშალონ მოლაპარაკება. ორივე შემთხვევაში, მათ რთულ სიტუაციაში გადაწყვეტილების მიღების აუცილებლობის თავიდან აცილების სურვილი ამოძრავებთ.

ადამიანები, ჩვეულებრივ, გარემოებათა ზეწოლით ხვდებიან „წაგება – მოგების“ სიტუაციაში. თუმცა არსებობს შემთხვევები, როცა აღნიშნული სტრატეგია შეგნებულადაა არეული. ეს ის შემთხვევებია, როცა თავისთავად მოლაპარაკების შედეგი

არ არის მნიშვნელოვანი, მაგრამ იგი ემსახურება რომელიმე სხვა მნიშვნელოვანი მიზნის განხორციელებას.

„წაგება – მოგება“ „მოლაპარაკების“ აღმნიშვნელი ფრაზეოლოგიზმები

ბირთვი

(სიტყვა – იდენტიფიკატორის სინონიმები)

A set back; turn thumbs down on (sth); read between the lines, also-run, dead in the water, dead loss, goes downhill, deaw a blank, fall from grace, fool's errand, go to the dogs, go up in smoke, not getting anywhere, put the kibosh on sh, throw a spanner in the works, wither on the vine, dead wood, go for a song, lip service, play second fiddle, there for the taking, sit on the fence,

მესამე მოდელი „მოგება–მოგება“ – „მოგება – მოგების“ სტრატეგიული მოდელის არსი (სხვაგვარად ასევე უწოდებენ ინტეგრაციულ გარიგებას) შემდეგში მდგომარეობს: მოლაპარაკების შედეგი ორივე მხარისათვის უნდა იყოს ურთიერთხელსაყრელი. ერთმა მხარემ წარმატებას მეორე მხარის ხარჯზე კი არ უნდა მიაღწიოს, არამედ სხვათა წარმატებებიც გაითვალისწინოს. ასეთ შემთხვევაში, მიღებული გადაწყვეტილებით, ორივე მხარე კმაყოფილია და ყველაფერს აკეთებს შეთანხმების შესასრულებლად. ეს სტრატეგია რეალიზდება მაშინ, როცა მოლაპარაკების მონაწილე მხარეები აცნობიერებენ, რომ ბიზნესი, უპირველეს ყოვლისა, თანამშრომლობაა და არა ბრძოლის არენა. სტრატეგია „მოგება–მოგება“ მხარეთათვის ურთიერთხელსაყრელი გადაწყვეტილებების მოძიების ერთ–ერთი ყველაზე ეფექტური საშუალებაა. „მოგება–მოგება“ სტრატეგია მოითხოვს შემოქმედებითობას, პრობლემის გადაჭრის უნარს. იგი აღიქმება ისეთი ტიპის დამოკიდებულებად, რომელიც მოიცავს როგორც საკუთარ თავზე ზრუნვას, ასევე სხვა, მეორე მხარის ინტერესთა და შეხედულებათა რადიკალურ გათვალისწინებას. აღნიშნული სტრატეგიის საილუსტრაციო მოდელს წარმოადგენს შემდეგი ისტორია: „მყიდველს მოსწონს სახლი შესაძენად, თუმცა მფლობელის მიერ დასახელებული თანხა ეძვირება (\$500,000), რადგან ფიქრობს, რომ სახლი შეკეთებას საჭიროებს. იგი მზადაა, შეიძინოს სახლი იმ პირობით, თუ მისი მეპატრონე გამოცვლის ფანჯრებსა და შეაკეთებს

იატაკს პირველ სართულზე. მეპატრონე არ მალავს, რომ სახლი შესაკეთებელია. იგი თანახმაა მყიდველის წინადადებაზე, გამოცვალოს ფანჯრები, თუმცა დროის უქონლობის გამო მეტის გაკეთებას ვეღარ ახერხებს. მყიდველიც ხვდება, რომ სახლის მფლობელს თანხა სასწრაფოდ სჭირდება, ამიტომ სთავაზობს მას, თუ საწყის ფასს \$50,000-ს დააკლებს, იგი სახლს იყიდის და თანხასაც თვის ბოლოს გადასცემს. ამდენად, ორივე მხარე მეტ-ნაკლებად მოგებული რჩება. მეპატრონე სახლს ყიდის ცოტა იაფად, მაგრამ სამაგიეროდ, თანხას აიღებს მოკლე დროში, როგორც სურდა, ხოლო მყიდველი შესაკეთებელ სახლს ყიდულობს სასურველ ფასად.

Man: *Thanks for showing me around. It's a beautiful house.*

Seller: *Yes, I know. I don't want to sell it, but my husband has got a job in New York so we have to move.*

M: *So, how much are you asking for it?*

S: *I'd like \$500,000.*

M: *Frankly, I think that's a lot for this house. **Is that your best offer?***

S: ***I think it's a fair price.** Remember there is a very big garden and a new garage.*

M: *True, but look at the windows. You need to replace all of hem. And the floor downstairs doesn't look good. I would only pay that price on condition that you do all the repairs.*

S: ***You have a point there.** I should repair the windows. However, I don't have time to do all of the work. If I understand you correctly, you will take the house if I lower the price because of renovations?*

M: *Exactly, Look, you want a quick sale, and I really like the house. If you go down to \$450,000, I'll take it and you'll have your money at the end of the week.*

S: ***Done!** Let's draw up the contract.* (რიჩარდსონი et al. 2009: 142)

„მოგება – მოგება“ „მოლაპარაკების“ აღმნიშვნელი ფრაზეოლოგიზმები

ბირთვი (სიტყვა – იდენტიფიკატორის სინონიმები)

Fifty-fifty, give and take, clinch a deal, a done deal, signed, sealed and delivered, square deal, with one voice, no strings attached, best of both worlds, hedge your bets, lesser of two evils, soft option, see eye to eye with sb, get on like a house on fire, thick as thieves, going concern, cut and dried, above board, get the hang of sth, irons in the fire, roaring trade, things are looking up, bury the hatchet, let bygones be bygones

მეოთხე სტრატეგიული მოდელი „წაგება-წაგება“ გულისხმობს, რომ მოლაპარაკების ერთ-ერთი მონაწილე შეგნებულად მიდის წაგებაზე, მაგრამ, ამასთანვე, იგი თავის პარტნიორსაც წამგებიან მდგომარეობაში აყენებს. ამგვარი სიტუაცია იქმნება, ჩვეულებრივ, მოლაპარაკების პროცესის ჯიუტი და ეგოცენტრული მონაწილეების მიერ, რომელნიც მხოლოდ გამარჯვებაზე ფიქრობენ. „წაგება-წაგება“ ერთ-ერთი ყველაზე არაეფექტური სტრატეგიაა. წაგებას არავინ გეგმავს, მაგრამ მოლაპარაკებაში მონაწილე მხარეთა უარყოფითი პიროვნული თვისებები და არაკონტროლირებადი ემოციები ხშირად სწორედ ასეთ შედეგს იძლევა.

„წაგება-წაგება“ „მოლაპარაკების“ აღმნიშვნელი ფრაზეოლოგიზმები

ბირთვი

(სიტყვა – იდენტიფიკატორის სინონიმები)

Put through their paces, set the alarm bells ringing, asking for trouble, bite off more than you can chew, pass the buck, pour cold water on sth, sign your own death warrant, spiral out of control, stew in your own juice, on a sticky wicket, stumbling block, a thorny issue, tight spot, trilemma, twist in the wind, unmitigated disaster, uphill battle, upset the applecart, vicious circle, the wheels fall off, about-turn/about-face, back on the wrong horse

მოლაპარაკების აღნიშნულ მოდელებს შორის არსებული

გარდამავალი ზონა

სუბიექტი (მხარე) I - მოგება

have an ace up your sleeve

➤ ყველა კარტი არ გაუმლია

drive a hard bargain

➤ საკუთარი აზრის კბილებით დაცვა

leave no stone unturned

➤ ქვა-ქვაზე არ დატოვია

სუბიექტი (მხარე) II - წაგება

have your back to/against the wall

კუთხეში მიმწყვდეული

bog down

შენელება, შეფერხება, ხელის შეშლა

get the raw end of the deal

უსამართლოდ მოქცევა, მოპყრობა

play your cards right

➤ ბანქოს სწორად გათამაშება

give away the farm

ზედმეტად ბევრის დათმობა

sell ice to Eskimos

➤ ესკიმოსს ყინული მიჰყიდო

give ground

უკან დახევა

turn on/up the heat

➤ ცეცხლის შენთება

give in to

დათმობა, დანებება

call the shots/tune

➤ წარმმართველი ძალა, ხელმძღვანელობა

go over like a lead balloon

მიწაზე მწარედ დანარცხება

at stake

➤ რისკზე წასვლა, სასწორზე დადება

make a concession

დათმობაზე წასვლა

blow a deal

➤ დარტყმის მიყენება, განადგურება

meet sb halfway

კომპრომისზე წასვლა

break through

➤ რთული საქმის წარმატებით დაგვირგვინება

reach a stalement

ჩიხში შესვლა

draw the line

➤ ხაზის გადასმა

go out of business

ბიზნესიდან წასვლა

cave in to

➤ ჩიხში მომწყვდევა

can't stand the pace

ფეხის ვერ აწყობა

force sb's hand

➤ დაძალევა

go belly up

ფინანსური ჩავარდნა, გაკოტრება

paint oneself into a corner

take a nosedive

<p>➤ <u>კუთხეში მიმწყვდევა</u></p> <p><i>play hardball with sb</i></p>	<p><u>ჩაძირვა სწრაფად, ფსკერზე დაშვება</u></p> <p><i>dance to sb's tune</i></p>
<p>➤ <u>ძალდატანებითი, აგრესიული მოქმედება</u></p> <p><i>raise the ante</i></p>	<p><u>სხვის დაკრულზე ცეკვა</u></p> <p><i>led by the nose</i></p>
<p>➤ <u>რისკების გაზრდა</u></p> <p><i>a raw deal</i></p>	<p><u>სხვისი გავლენის ქვეშ ყოფნა</u></p> <p><i>give a little</i></p>
<p>➤ <u>უსამართლოდ მოპყრობა</u></p> <p><i>throw sb a curve</i></p>	<p><u>დათმობაზე წასვლა</u></p> <p><i>go up a blind alley</i></p>
<p>➤ <u>მოტყუება შეცდომაში შეყვანა</u></p> <p><i>wheel and deal</i></p>	<p><u>ჩიხში შესვლა</u></p> <p><i>have had one's chips</i></p>
<p>➤ <u>მაქინაციური ქმედება</u></p> <p><i>pick up steam</i></p>	<p><u>საშინელი მარცხის განცდა</u></p> <p><i>goes downhill</i></p>
<p>➤ <u>წინსვლა, პროგრესირება</u></p> <p><i>pull a fast one</i></p>	<p><u>საქმე უკან-უკან მიდის</u></p> <p><i>out of the picture</i></p>
<p>➤ <u>ადამიანის სიცრუეში შეყვანა</u></p> <p><i>bring sb to heel</i></p>	<p><u>გამოეთიშო თამაშს</u></p> <p><i>Ball and chain</i></p>
<p>➤ <u>დააჩოქო ვინმე</u></p> <p><i>lay down the law</i></p>	<p><u>ხელფეხშეკრული</u></p> <p><i>scrape the bottom of the barrel</i></p>
<p>➤ <u>საკუთარი აზრის გატანა</u></p> <p><i>under your thumb</i></p>	<p><u>დასჯერდე ნაყარნუყარს</u></p> <p><i>taken to the cleaners</i></p>
<p>➤ <u>მუჭში მოქცევა</u></p> <p><i>hold the reins</i></p>	<p><u>მშრალზე დატოვებს, გააცურებს</u></p> <p><i>come to grief</i></p>
<p>➤ <u>სადავეები ხელთ გეპყრას</u></p>	<p><u>გეგმების ჩაშლა</u></p>

Crack the whip

throw in the towel

➤ გამათრახება

ფარ-ხმლის დაყრა

მოლაპარაკების მოდელებს შორის არსებული

ურთიერთდამთხვევის ზონა

accept an offer - შემოთავაზების მიღება

cover ground - მნიშვნელოვან ფაქტებზე, დეტალებზე საუბარი

cut a deal - საქმის მოგვარება, შეთანხმების მიღწევა

come back with an offer - ახალი წინადადების შეთავაზება მოლაპარაკების მაგიდასთან

bone of contention - დავის საგანი, განხეთქილების ვაშლი

back out of something - შეთანხმების დარღვევა

beat around the bush - მიდებ-მოდება, მიკიბ-მოკიბვა

hold out on - ინფორმაციის დამალვა

wind up - დამთავრება, შეწყვეტა, დასრულება

wrap up - დასრულება (მაგ., შეხვედრის, საქმიანობის)

ამგვარად, გავანალიზებთ ფრაზეოლოგიურ ერთეულთა გადანაწილებას საქმიანი მოლაპარაკების სტრატეგიული მოდელების მიხედვით. მაგრამ უნდა აღინიშნოს ის, რომ აგრეთვე, ჩვენი კვლევის შინაარსობრივ სივრცეში გამოვყოფთ შემდეგ თემატურ სივრცეებს: „ბიზნესი“, „კონფლიქტი“, „კომუნიკაცია“, „შედეგი“.

„ბიზნესის“ თემატურ სივრცეში გამოიყოფილი კონცეპტები და მათი ლექსიკალიზაციისათვის რელევანტური თემატური ჯგუფები: **Work, Buying – Selling, Honesty - Dishonesty, Authority – Power, Finance – Money, Bargain-Deal, Price.** აღნიშნულ თემატურ ჯგუფებში შემავალი ფრაზეოლოგიზმების ჩამონათვალი მოცემულია დანართის სახით (**დანართი #2**). შინაარსის თვალსაზრისით, მაგ., განვიხილოთ რამდენიმე მათგანი:

Work (მუშაობა)

Put/Lay one's shoulder to the wheel

ინგლისურენოვანი მაგალითი:“Quitting this class of men...., I turn with the warm ardour of a friend to those who have nobly stood yet determined to stand the matter out; I call not upon a few, but upon all; not on THIS state or THAT truth but on EVERY state; up and help us; Lay your shoulders to the wheel.” <http://www.loc.gov>

ქართულენოვანი შესატყვისი – *ჭაპანწყვეტით მუშაობა, წელებზე ფეხის დადგმა*

Buying (ყიდვა) *Buy something for a song*

ინგლისურენოვანი მაგალითი:“The shareholders who bought Margaret Thatcher's wave of privatisations for a song in the 1980s are sitting on an incredible profit – and some don't even know it.” www.dailymail.co.uk

ქართულენოვანი შესატყვისი – *ძალიან იაფად, მუქთად შეიძინო რაღაც*

Selling (გაყიდვა) *Sell like hotcakes*

ინგლისურენოვანი მაგალითი:“Mandela cash is selling like hot cakes.” www.iol.co.za

ქართულენოვანი შესატყვისი – *იყიდებოდეს რაღაც ძალიან სწრაფად, თვალის დახამხამებაში*

Honesty – Dishonesty (პატიოსნება –უპატიოსნება)

Play by the rules

ინგლისურენოვანი მაგალითი:“As part of our long-term plan for the economy, we are taking direct action to fix the welfare and immigration systems so we end the ‘something for nothing culture’ and deliver for people who play by the rules“. www.thehindu.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – *„თამაში წესებით“, კანონმორჩილი*

Barefaced liar

ინგლისურენოვანი მაგალითი:“Apr. 27--The defence counsel for Carl Cushnie, founder of collapsed trade finance group Versailles, branded the Serious Fraud Office's star witness a "bare-faced liar." www.highbeam.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – *უსირცხვილო მატყუარა*

Authority – Power (ხელისუფლება – ძალაუფლება)

With a heavy hand

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "Pensioner with dementia who was handcuffed by 'heavy-handed' police at a care home tragically died two months later." www.dailymail.co.uk

ქართულენოვანი შესატყვისი – მკაცრი მმართველობა

The corridors of power

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "Time to unplug the corridors of power."

www.smh.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – მაღალ ეშელონებში

Finance – Money (ფინანსები – ფული)

Gnomes of Zurich

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "But the current financial turmoil in Europe, as well as news that London's best bankers are considering moving to Switzerland to avoid stricter regulation and public hostility, has resurrected an ancient and intriguing phrase - the "gnomes of Zurich." news.bbc.co.uk

ქართულენოვანი შესატყვისი – „ციურიხის გნომები“, „ციურიხელი ქონდრისკაცები“

Feather your nest

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "I didn't, I swear I didn't – get into politics to feather my nest or feather my friend's nest – George W. Bush." www.mirror.co.uk

ქართულენოვანი შესატყვისი – „ბუდის მოწყობა“

Bargain -Deal (საქმე - გარიგება)

Bargaining chip/counter

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "While tax negotiators use controversial levies as bargaining chips, business leaders just want them gone." www.cphpost.dk/businesses

ქართულენოვანი შესატყვისი: „კოზირი გარიგებაში“ (ფაქტი, რაღაც ისეთი, რომელიც სუბიექტმა ან სუბიექტთა ჯგუფმა შესაძლოა, გამოიყენოს თავის სასიკეთოდ, სადავო საკითხზე შეთანხმების მიღწევის მიზნით).

Cut a deal

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "Independent supplier First Utility has cut an energy-buying deal with Shell which it hopes will deliver cheaper bills and help it challenge the big six. Shell will act as an intermediary for First, using its scale to get better prices in the wholesale gas market." www.books.google.ge/books

ქართულენოვანი შესატყვისი – *მიაღწიო შეთანხმებას*

Price (ფასი)

Roll prices back

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “At least four oil companies are rolling back prices of diesel and increasing prices of gasoline effective 6 a.m. Tuesday. “ www.gmanetwork.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – *ფასების დაგდება*

„კონფლიქტის“ თემატურ სივრცეში გამოიყო კონცეპტები და მათი ლექსიკალიზაციისათვის რელევანტური თემატური ჯგუფები: **Arguments – Disagreements– Discontentment, Problems – Difficulties, Choices – Options –Alternatives, Feelings – Emotions – Reactions.** აღნიშნულ თემატურ ჯგუფებში შემავალი ფრაზეოლოგიზმების ჩამონათვალი მოცემულია დანართის სახით (დანართი #3). შინაარსის თვალსაზრისით, მაგ., განვიხილოთ რამდენიმე მათგანი:

Arguments – Disagreements– Discontentment (კამათი – უთანხმოება– უკმაყოფილება)

Devil’s advocate

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “A highly-controversial French lawyer famous for defending a series of high-profile criminals has died aged 88. Jacques Vergès, known as “the Devil’s advocate,” worked for Nazi war criminal Klaus Barbie, international terrorist Carlos the Jackal and Holocaust denier Roger Garaudy.” <http://www.euronews.com>

ქართულენოვანი შესატყვისი – *„ეშმაკის ადვოკატი“*

(ამ ფრაზით მოიხსენიებენ პირს, რომელიც კამათის მსვლელობისას იდეისა თუ გეგმის საწინააღმდეგო მოსაზრებებს ავითარებს. მისი მიზანია, რომ გაგრძელდეს დისკუსია სწორი, მართებული გადაწყვეტილების მისაღებად.)

Problems – Difficulties (პრობლემები – სირთულეები)

A can of worms

ინგლისურენოვანი მაგალითი:

“A: Charles, have you finished writing that report about our fantastic sales figures this month?

B: No, because actually realized our sales figures are all wrong. Someone has been giving us false information for months...

A: Oh no, what a can of worms.” www.bbc.co.uk

ქართულენოვანი შესატყვისი – ჩახლართული სიტუაცია, თავისა და ბოლოს ვერ გარკვევა, აბლაბუდა

Choices – Options – Alternatives (არჩევანი – ვარიანტი – ალტერნატივა)

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “If, on the other hand, you are content to take your £120,000 and invest it in a mixed bag of assets ..., then you might want to look at the equity market instead, or even hedge your bets with some cash, some fixed interest investments and some shares.” www.telegraph.co.uk

ქართულენოვანი შესატყვისი – თადარიგის დაჭერა

Feelings – Emotions – Reactions (გრძნობები – ემოციები – რეაქციები)

Blow hot and cold

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “The Institute for Public Policy Research (IPPR) said the government had been blowing "hot and cold" on its commitment to cut carbon emissions.” <http://www.bbc.co.uk>

ქართულენოვანი შესატყვისი – ხან ჭრის, ხან კერავს

Full-blown/ All-out war

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “Brazil is threatening to launch a full-blown trade war against the U.S. next month, accusing Congress of ignoring an order by the World Trade Organization to stop subsidizing its domestic cotton growers.” www.miamiherald.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – ტოტალური ომი

„კომუნიკაციის“ თემატურ სივრცეში გამოიყო კონცეპტები და მათი ლექსიკალიზაციისათვის რელევანტური თემატური ჯგუფები: **Communication –Contact-Information, Efficiency–Competency-Effectiveness, Intelligence-Understanding-Logic, Relationships, Actions–Attitude-Behaviour, Ambition-Determination-Perseverance.** აღნიშნულ თემატურ ჯგუფებში შემავალი ფრაზეოლოგიზმების ჩამონათვალი მოცემულია დანართის სახით (დანართი #4). შინაარსის თვალსაზრისით, მაგ., განვიხილოთ რამდენიმე მათგანი:

Communication –Contact- Information (კომუნიკაცია – კონტაქტი–ინფორმაცია)

Hear through the grapevine

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "I was based in Sennelager in Germany and came back 18 months ago. The people and the culture over there were exciting times and it will be sad Especially as I hear through the grapevine that the small businesses will fold once we pull out. " www.bbc.co.uk

ქართულენოვანი შესატყვისი – ამბის კულუარულად გაგება

Efficiency-Competency-Effectiveness (ეფექტურობა – კომპეტენცია – ეფექტიანობა)

Silver Bullet

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "We spent a lot of time looking for silver bullets. We worked hard and got the number one natural listing for "email marketing," (a very competitive term). It certainly helped us grow, but still no silver bullet." www.constantcontact.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – „ვერცხლის ტყვია“ (ურთულესი სიტუაციიდან საოცრად ეფექტური გამოსავლის პოვნა)

Intelligence-Understanding-Logic (ნიჭიერება – ცოდნა – ლოგიკა)

Brains behind something

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "Attacks on electric cars by the oil industry are....campaigns promoted by big tobacco companies..., according to Elon Musk, the serial entrepreneur who founded PayPal and the brains behind both the space exploration company Space X and the electric sports carmaker Tesla Motors." www.theguardian.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – საქმის სულისჩამდგმელი, ავანჩავანი

Relationships (ურთიერთობები)

Strange bedfellows

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "Like a casino novice who can't choose between the allure of the slots and of the roulette table, "Easy Money" spends some time gawking before settling down to its real business, the unwholesome relationship, between gambling and government..... They are strange bedfellows in the gaming business. " www.nytimes.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – „უცნაური წყვილი“ (განსხვავებული შეხედულებების მქონე მხარეთა უჩვეულო შეკავშირება)

Actions-Attitude-Behaviour (მოქმედება – დამოკიდებულება – ქცევა)

Your wish is my command!

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "Breakfast in bed? Your wish is my command!"

ქართულენოვანი შესატყვისი – „შენი ხმალი და ჩემი კისერი!“

Ambition-Determination-Perseverance (ამბიცია – მიზანდასახულობა – შეუპოვრობა)

Put all (the) stops

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "The U.S. Chamber of Commerce will 'pull out all stops' to push immigration reform through Congress this year, the trade association's president and chief executive said Wednesday during the Chamber's annual State of American Business address in Washington." www.washingtonpost.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – ქვასაც კი წყალს გამოადენს, ნემსის ყუნწში გაძვრება, შეუძლებელს შეძლებს

„შედეგის“ თემატურ სივრცეში გამოიყო კონცეპტები და მათი ლექსიკალიზაციისათვის რელევანტური თემატური ჯგუფები: **Consequences – Effects – Results, Luck – Opportunity, Success – Failure, Gain –Loss, Agreements – Arrangements.** აღნიშნულ თემატურ ჯგუფებში შემავალი ფრაზეოლოგიზმების ჩამონათვალი მოცემულია დანართის სახით (დანართი #5). შინაარსის თვალსაზრისით, მაგ., განვიხილოთ რამდენიმე მათგანი:

Consequences – Effects – Results (დასკვნა – ზეგავლენა – შედეგი)

Get (one's) fingers burnt

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "Hedge funds and short-sellers had to learn not to bank on shares going one way yesterday. A bunch of short-sellers who have been buying up Lloyds Banking Group over the past month were yesterday desperately trying to cover their positions.....they got fingers burnt. www.independent.co.uk

ქართულენოვანი შესატყვისი – პირი დაეწვა, პირში ჩალაგამოვლებული დარჩა

Luck – Opportunity (იღბალი – შესაძლებლობა)

Be sitting pretty

ინგლისურენოვანი მაგალითი: "Saudi billionaire Prince Alwaleed bin Talal is sitting pretty on \$US300m Twitter stake... He says he will not sell any of his shares in microblogging

site Twitter Inc when it goes public, and expects the firm's IPO to hit the market later this year or in early 2014.” www.businessspectator.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – უდარდელი ცხოვრება, მოკალათება

Success – Failure (წარმატება– მარცხი)

Tread water

ინგლისურენოვანი მაგალითი:“Demand in Asia is extremely price sensitive...Right now we are in no man’s land. Prices are treading water and investors are hesitant to buy.” www.forbes.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – წყლის ნაყვა, ერთსა და იმავე ადგილის ტკეპნა

Gain –Loss (მოგება –ზარალი)

Ill-gotten gains

ინგლისურენოვანი მაგალითი:“Companies found guilty of financial crimes against individuals or tax authorities in England and Wales could attract fines of as high as 400 percent on ill-gotten gains.” www.uk.reuters.com

ქართულენოვანი შესატყვისი – არაკანონიერი გზით მოპოვებული ქონება

Agreements – Arrangements (შეთანხმება – მოგვარება)

ინგლისურენოვანი მაგალითი:“A U.S.-based non-profit called Give Directly is taking a very simple approach to helping the poor in Africa – it's giving them the equivalent of a year's income, with no strings attached.” www.cbc.ca

ქართულენოვანი შესატყვისი – ყოველგვარი ზედმეტი გართულებების გარეშე

მოლაპარაკების თემატურ სივრცეთა ანალიზმა ცხადყო, რომ ყველა სივრცე ბირთვულია - მათ შორის არსებული მიმართება არაიერარქიულია.

თემატურ ჯგუფში შემავალ ელემენტთა ანალიზმა გამოკვეთა შემდეგი კანონზომიერება: ელემენტებს შორის აღმოჩნდა მიმართების მხოლოდ ერთი ტიპის, კერძოდ, „თემატური კორელაციის“ არსებობის ფაქტი.

„თემატურ კორელაციას“ პირობითად ვუწოდებთ თემატური ჯგუფის ელემენტთა შორის არსებული მიმართების ერთ-ერთ ტიპს და განვმარტავთ, როგორც შინაარსობრივი განსაზღვრულობის მქონე ერთეულში შემავალ, ერთმანეთთან

სხვადასხვა მიმართებაში მყოფი ელემენტების იდენტური სიმძლავრის კავშირის ფორმას ფრაზეოლოგიური თემატური ჯგუფის იდენტიფიკატორთან.

ელემენტების იდენტური სიმძლავრის კავშირის ფორმა ფრაზეოლოგიური თემატური ჯგუფის სიტყვა-იდენტიფიკატორთან გვესმის, როგორც ელემენტთა მიერ სიტყვა-იდენტიფიკატორის მიერ დასახელებული შინაარსის შენარჩუნების იდენტური უნარი, სხვა სიტყვებით, ინტენსიურობა.

ინტენსიურობის მხრივ, ელემენტთა ერთგვაროვანი მიმართებები ერთეულის სიტყვა-იდენტიფიკატორთან, მისი შინაარსის შემანარჩუნებელ ერთ ძალაში უნიფიცირდება. სწორედ ამ ძალის ენობრივ გამოხატულებას წარმოადგენს ფრაზეოლოგიური თემატური ჯგუფის ერთეულთა შორის არსებული მიმართების ერთ-ერთი ტიპი - „თემატური კორელაცია“.

სიტყვა-იდენტიფიკატორსა და ერთეულში შემავალ ყველა ელემენტს შორის ერთისა და იმავე სიმძლავრის კავშირის ფორმის არსებობა გულისხმობს ერთეულის სიტყვა-იდენტიფიკატორსა და ერთეულში შემავალ ყველა ელემენტს შორის სემანტიკური „მანძილის“ არსებობის ფაქტს, რაც ფრაზეოლოგიური თემატური ჯგუფის აგებულების ლინეალურობაში - ერთეულში ერთმანეთის მიმართ არადომინანტურ სემენტთა - არსებობის ფაქტში ვლინდება.

მასალის ანალიზით კიდევ ერთხელ დასტურდება, რომ:

ენა იმ ტიპის ღირებულებათა სისტემაა, რომელიც ცალკეული ქვესისტემებისგან შედგება. ამ ქვესისტემათაგან ზოგიერთი მეტად არის შესწავლილი, ზოგი კი - ნაკლებად. ენის სხვა ქვესისტემებთან შედარებით, ყველაზე რთული შემოსასაზღვრია ცალკეული ქვესტრუქტურები სემანტიკისა და ლექსიკის სფეროებში, რადგანაც ეს სფეროები ნაკლებად ექვემდებარება სისტემატიზაციას, მთლიანობაში ხელშეუვლებელია გრამატიკისა და ფონოლოგიის სფეროებთან შედარებით. ლექსიკაში ყოველ ელემენტს, ყოველ მოვლენას მეტ-ნაკლებად ინდივიდუალური ხასიათი აქვს და, შესაბამისად, ნაშრომში კონსტრუირებული ერთეულები ვერ აცხადებენ პრეტენზიას აბსოლუტურ ობიექტურობაზე.

სხვადასხვა თემატური ჯგუფი მოიცავს რამდენიმე იდენტურ ერთეულს, ვინაიდან ელემენტები განსაზღვრულნი არიან არსისა და მიმართებების იდენტური „რეპერტუარით“.

თემატური ჯგუფების კონფიგურაცია მკვეთრია, თუმცა, იმავდროულად, ისინი კვეთენ ერთმანეთს, რაც მეტყველებს, ერთი მხრივ, ჯგუფების დახშულობაზე, მეორე მხრივ კი – ჯგუფების ღიაობაზე. შესაბამისად, თემატური ჯგუფი შეიძლება განვიხილოთ როგორც შერეული ტიპის სტრუქტურა.

3.3. ფრაზეოლოგიზმი ფრეიმულ სემანტიკაში

ჩვენს მიზანს წარმოადგენს ფრეიმულ სემანტიკასა და ფრაზეოლოგიას შორის არსებული ურთიერთმიმართებათა კანონზომიერებების წარმოჩენა, კერძოდ, შევეცდებით გავცეთ პასუხი კითხვაზე: შეიტანა თუ არა ფრეიმულმა სემანტიკამ რაიმე ტიპის სიახლე ფრაზეოლოგიის კვლევის მიმართულებით და რა ტიპის ახლებურ ხედვაზე უნდა იყოს საუბარი?

ფრეიმი განისაზღვრება როგორც კონცეპტებით აგებული ნებისმიერი სისტემა, სადაც კონცეპტები ისეთ მიმართებაშია ერთმანეთთან, რომ ერთი რომელიმე კონცეპტის აღქმა–გააზრება მოითხოვს დანარჩენი კონცეპტებით აგებული მთელი სისტემის ცოდნას. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ფრეიმული სემანტიკის მთავარი ხაზი არის ის, რომ ნებისმიერი სიტყვის მნიშვნელობა მის ფარგლებში რეალიზდება (ფილმორი 1977:40).

ფრეიმულ სემანტიკაში ძირითადად ორ მიმართულებას განარჩევენ (გრანგერი, მეუნიერი 2008). პირველი უფრო ენაზე ორიენტირებულია, ხოლო მეორე კი – ცოდნაზე (შემეცნებაზე). „ფრეიმის“ ცნება უკავშირდება მარვინ მინსკის სახელს და მის ნაშრომს ხელოვნური ინტელექტის შესახებ (მინსკი 1975).

ფილმორის სკოლამ შეიმუშავა ე. წ. ფრეიმული ქსელის პროექტი, რომელშიც სემანტიკური ფრეიმები სტრუქტურირდება და განისაზღვრება როგორც სიტუაციათა

სქემატური რეპრეზენტაცია, რომელიც აერთიანებს სხვადასხვა მონაწილეს, სიტუაციურ თუ კონცეპტულაურ როლს, რომელთაგან თითოეული ფრეიმის ელემენტია. პრედიკატული სიტყვის სემანტიკური არგუმენტაცია თანხვედრაშია ფრეიმის ელემენტებთან. რაც შეეხება ფრეიმის მინსკისეულ მოდელს, აქ სხვაგვარი სურათი გვაქვს. იგი წარმოადგენს ცოდნის რეპრეზენტაციის ფრეიმზე დაფუძნებულ სისტემას, სადაც გროვდება კონკრეტულ საგნებსა და მოვლენებზე ინფორმაცია და შემდგომი დაწყობა ტაქსონომიურ იერარქიად ეწყობა. მ. მინსკის მიხედვით, ფრეიმი წარმოადგენს მესხიერებაში თავისთავად არსებულ ე.წ. ჩარჩოს, რომელიც, მოცემული რეალობის მიხედვით, ადაპტირდება საჭიროებებიდან გამომდინარე განპირობებული ცვლილებებით. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ფრეიმი, გააზრებული როგორც მონაცემთა სტრუქტურა, ახდენს სტერეოტიპური სიტუაციის რეპრეზენტაციას.

მინსკისეული ფრეიმის თეორია შეიძლება დავახასიათოთ შემდეგი სახით: თითოეულ ფრეიმს თან ერთვის სხვადასხვა ტიპის ინფორმაცია. ეს შეიძლება იყოს ფრეიმთან მიმართების საკითხები, ან კიდევ სავარაუდო და რეალურ მოლოდინებთან დაკავშირებული დეტალების ვარიაციულობა, ანუ ფრეიმი უნდა წარმოვიდგინოთ, როგორც მიმართებებისა და ამ მიმართებებით შექმნილ კვანძთა ქსელი, სადაც ორი დონე გამოიყოფა:

- ფრეიმის ზედა დონე - იგი ფიქსირებულია და ასახავს სავარაუდო სიტუაციასთან მუდმივ თანხვედრაში მყოფ მოცემულობას;
- ფრეიმის ქვედა დონე - მას ჰქმნის მრავალი ტერმინალის ერთად არსებობა.

ტერმინალი განისაზღვრება როგორც ჯამი სპეციფიკურ შემთხვევათა და მონაცემთა კომპონენტური ერთობლიობისა. თითოეული ტერმინალის ფუნქციას პირობათა ისეთი სპეციფიკა, რომელიც შემდეგში დააკმაყოფილებს ვალდებულებათა მთელ სერიას. გამოყოფენ ორი ტიპის პირობით მოცემულობას:

- მარტივი სახის პირობა გულისხმობს გარკვეული ტიპის ქვეფრეიმთან მიმართების დამყარების აუცილებლობას;
- რთული ტიპის პირობა განისაზღვრება სხვადასხვა ტერმინალთან ასოცირებულ ერთეულთა შორის არსებული კავშირებით.

ერთმანეთთან დაკავშირებული ფრეიმთა მასა იშლება ფრეიმულ ქვესისტემებად, სადაც მნიშვნელოვან მოქმედებათა ზეგავლენა გამოიხატება სისტემის ფრეიმებს შორის არსებული ტრანსფორმაციული ფორმით.

ვიზუალური სცენის ფრეიმთა ანალიზისას უნდა აღინიშნოს ის, რომ ერთი სისტემის სხვადასხვა ფრეიმი აღწერს სცენას სხვადასხვა კუთხით და ურთიერთზემოქმედების შედეგად ფრეიმები ადგილს უცვლიან ერთმანეთს, ანუ ერთი ადგილიდან მეორეში გადანაცვლებიან. რაც შეეხება არავიზუალური ტიპის ფრეიმს, ერთი სისტემის შიგნით არსებულ ფრეიმთა განსხვავებებმა შესაძლოა, განაპირობონ მოქმედებები, მიზეზშედეგობრივი მიმართებები, ან კიდევ კონცეპტუალურ შეხედულებათა ცვლილებები. ერთისა და იმავე სისტემის სხვადასხვა ფრეიმი იზიარებს ერთნაირ ტერმინალებს, რაც წარმოადგენს გადამწყვეტ მომენტს იმ კუთხით, რომ ხდება სხვადასხვა პერსპექტივით მოწოდებული ინფორმაციის კოორდინაცია.

მინსკის თეორია აგრეთვე ითვალისწინებს სხვადასხვა ტიპის მოლოდინების ჩართვას. შესაბამისად, ფრეიმმა შესაძლოა, მოიცვას ისეთი ბევრი დეტალი, რომელთა სუბოზიცია სიტუაციური სპეციფიკურობით არ არის დამოწმებული. ეს უკანასკნელი კი დიდად განაპირობებს ზოგადი ტიპის ინფორმაციის რეპრეზენტაციულობას.

ფრეიმული სისტემები უკავშირდება ერთმანეთს ქსელის მეშვეობით. როცა ვერ იქმნება სასურველი, რეალობაზე მორგებული ფრეიმი, აღნიშნული ქსელი უზრუნველყოფს ჩანაცვლებითი ფრეიმის წარმოქმნას. მოცემული ინტერფრეიმული სტრუქტურა შესაძლებელს ხდის, გამოიძებნოს ახალი და სხვადასხვა ტიპის საშუალებები ფაქტების, ანალოგიებისა და ურთიერთმიმართებების შესახებ არსებული ცოდნის რეპრეზენტაციით.

ფრეიმულ სისტემაში ასევე უნდა აღინიშნოს ურთიერთშეთავსებადობის პრინციპი, რაც გულისხმობს ფრეიმის ტერმინალისათვის ღირებულებათა მინიჭებას. აღნიშნული მოქმედება კონტროლირდება, ერთი მხრივ, ფრეიმთან ასოცირებული ინფორმაციით და, მეორე მხრივ, იმ ინფორმაციით, რომელიც არსებობს სისტემის ირგვლივ არსებულ მიზნებთან მიმართებაში.

ფრეიმულ სემანტიკაში გამოყენებული ფრეიმის ცნება თითქმის პირდაპირ გამომდინარეობს ჩარლზ ფილმორის ბრუნვათა გრამატიკიდან (ფილმორი 1968: 67). ბრუნვათა გრამატიკაში, ზმნისა და დამოკიდებული წინადადების დახასიათებისათვის მნიშვნელოვან როლს თამაშობს პრედიკატთა არგუმენტირების სემანტიკა. ბრუნვათა ფრეიმები განიხილებოდა, როგორც რომელიმე აბსტრაქტული სცენისა თუ სიტუაციის დახასიათება–აღწერა. ამგვარად, ზმნის სემანტიკური სტრუქტურის გასააზრებლად აუცილებელი იყო მოცემული სქემატიზებული სცენის აღქმა–გააზრება (ფილმორი 1982: 89).

ამრიგად, ფრეიმი წარმოადგენს იმ განცდა–გამოცდილების (ცოდნის სტრუქტურების) სქემატიზაციას, რომელიც წარმოადგენილია კონცეპტუალურ დონეზე და მუდმივად მოცემულია გრძელვადიან მეხსიერებაში. სემანტიკური ფრეიმი არის ცოდნის ის სტრუქტურა, რომელიც საჭიროა კონკრეტული სიტყვისა თუ მასთან დაკავშირებული სიტყვათა წყების აღქმა–გააზრებისათვის.

ჩ. ფილმორთან ვხვდებით ორი ტიპის ფრეიმს - კომერციული ტრანსაქციისა და მეტყველების კომუნიკაციურ ფრეიმებს. მოკლედ მიმოვიხილოთ თითოეული:

კომერციული ტრანსაქციის ფრეიმი მოიცავს ისეთ კონცეპტებს, როგორებიცაა: საკუთრება, საკუთრებათა გაცვლა (მიცემა, აღება/მიღება), გადაცვლა და ფული. შესაბამისად, ფრეიმის ძირითად ელემენტებში შედის: ფული, საქონელი (რაც გულისხმობს პროდუქტსა და მომსახურებას), მყიდველი (პირი, რომელიც თმობს ფულის გარკვეულ ნაწილს საქონლის სანაცვლოდ) და გამყიდველი (პირი, რომელიც თმობს საქონელს ფულის სანაცვლოდ). კიდევ უფრო ღრმად ფრეიმში შემოდის პერიფერიული ელემენტები, მაგ., ზოგ შემთხვევაში აუცილებელია ფასის იდენტიფიცირება, ანუ თანაფარდობა გაცემული თანხის ოდენობასა და მიღებული საქონლის რაოდენობას შორის და ა.შ.

ერთიანობაში, ფრეიმის ძირითადი და პერიფერიული ელემენტები ქმნის მსგავს და განსხვავებულ მნიშვნელობათა, ფორმათა და გრამატიკულ სტრუქტურათა მდიდარ ლექსიკას: buy, sell, pay, spend, cost, charge, price, change, debt, credit, owe, merchant, clerk, broker, shop, merchandise და ა.შ.

მეტყველების კომუნიკაციური ფრეიმი სტრუქტურის გარკვეულ ნაწილს იღებს ისეთი აბსტრაქტული ფრეიმებიდან, როგორებიცაა: გადამცემი, მიმღები, შეტყობინება, მედიუმი და ა.შ. , ანუ იგულისხმება ზოგადი სემიოტიკური კონცეპტები. ყველა ზმნა, რომელიც უკავშირდება მეტყველებას, თავისთავად, ასოცირდება მეტყველ სუბიექტთან, პირთან, რომლის კომუნიკაციური ქცევა ქმნის მეტყველების უშუალო პროცესს. მეტყველების კომუნიკაციური ფრეიმი მოიცავს ისეთ ზმნებს, როგორებიცაა: say, speak, utter, whisper, talk, tell, discuss, mention, ask, promise, order, plead, confess, warn, threaten და კიდევ სხვა უამრავს.

აღნიშნულ ზმნათა სემანტიკური შინაარსის აღწერა გულისხმობს იმას, რომ მაქსიმალურად უნდა იქნეს წარმოდგენილი მათი სემანტიკური ვალენტობის მახასიათებლები, ანუ უნდა განვსაზღვროთ მოცემულ ზმნათა სინტაქტიკური და სემანტიკური კომბინატორული შესაძლებლობები იმ ფრაზებისა და წინადადებების შესწავლით, სადაც მოცემული ერთეულები გვხვდება. უფრო კონკრეტულად, ასეთი ტიპის კომბინატორულ მოდელებში ვაანალიზებთ, თუ როგორ და რა ფორმით გამოიხატება ფრეიმის ესა თუ ის კონკრეტული ელემენტი.

მთქმელი სუბიექტის გარდა, მოცემულ ფრეიმში ასევე მთავარ ელემენტად აღიქმება პირდაპირი და არაპირდაპირი მიმღები სუბიექტები. შესაბამისად, ადრესატის გათვალისწინებით, ზმნები აღიწერება სხვადასხვაგვარად. ზოგ შემთხვევაში ადრესატი ობლიგატორულად არის წარმოდგენილი, მაგ., როდესაც *tell* გამოხატავს შეტყობინებას *that* - დამოკიდებული წინადადებისა და ინფინიტივური ფრაზით:

They told me that she liked Dan.

I told him to leave the room.

სხვა შემთხვევაში ადრესტი ფაკულტატურია. ამასთან, მიმღები სუბიექტის სინტაქტიკური რეალიზაცია სხვადასხვაგვარია. იგი შეიძლება იყოს პირდაპირი დამატება, წინდებულიანი *with/to* დამატება:

She asked me why the meeting had been cancelled;

He said it to me more than once;

I've already spoken with him about the book.

ადრესატისა და ადრესანტის გარდა, ფრეიმში ასევე მთავარ ელემენტად აღიქმება თემა, რომელიც შეიძლება გამოიხატოს პირდაპირი დამატებით, წინდებულისანი დამატებით ან შესაძლოა, საერთოდ არ გადმოიცეს ფორმით.

We mentioned your situation;

We talked about your situation;

We spoke about your situation;

ფრეიმის ძირითად ელემენტებთან ერთად ვხვდებით პერიფერიულ კომპონენტებსაც, მაგ., შეტყობინებასთან დაკავშირებული ფრეიმული ელემენტებია:

შეტყობინება, როგორც ფონოლოგიური ფორმა;

He said “ouch”;

შეტყობინება, როგორც აღწერა;

He recited a poem;

შეტყობინება, როგორც შინაარსი;

They warned me that they weren't ready.

ზემოაღნიშნულ ფრეიმებს ახასიათებს ის, რომ ფრეიმის ელემენტის, ანუ მის შემადგენლობაში შემავალი რომელიმე სიტყვის გააზრება მოითხოვს ამ ფრეიმის შესახებ არსებულ ზოგად ცოდნას და ერთი რომელიმე სიტყვის მნიშვნელობის ცოდნა გულისხმობს სხვა ნებისმიერი სიტყვის ცოდნას. ამ შემთხვევაში, კომერციული ტრანსაქციის ფრეიმით სტრუქტურირებული ცოდნა და გამოცდილება გვაწვდის წინარე ინფორმაციასა და მოტივაციას ამ სიტყვებით წარმოდგენილი კატეგორიების შესახებ. სიტყვები, რომლებიც ლინგვისტურ მასალას ქმნიან, იწვევენ ფრეიმს მსმენელისა და მომლაპარაკებლის გონებაში.

ფრეიმულ სემანტიკასთან მიმართებაში უნდა განვიხილოთ რამდენიმე მნიშვნელოვანი კონცეპტი. კერძოდ, ვგულისხმობთ, პროტოტიპსა და პროფილინგს. ფრეიმი უნდა გავიგოთ როგორც სცენათა პროტოტიპური აღწერა. პროტოტიპს აქვს ის უპირატესობა, რომ აუცილებელი არ არის ფრაზის მნიშვნელობის ყველა შესაძლო ასპექტის მოცვა, სხვა სიტყვებით, პროტოტიპი თავისთავად არ გულისხმობს ფრაზის სწორი გამოყენებისათვის აუცილებელ და საკმარის პირობას. კიდევ ერთი ცენტრალური

ცნება, რომელსაც განიხილავენ ფრეიმის სემანტიკაში, გახლავთ კონცეპტი „პროფილინგი“. ლანგაკერი ამ კონცეპტის ასახსნელად იყენებს ჰიპოტენუზის მაგალითს. ნებისმიერს ძალიან მარტივად შეუძლია კონცეპტის „ჰიპოტენუზის“ მენტალური სურათის წარმოსახვა. შეკითხვა, რომელიც მენტალურ სურათთან იბადება, წარმოადგენს შემდეგს: შეუძლებელია, წარმოიდგინოთ ჰიპოტენუზა სწორკუთხა სამკუთხედის გარეშე. სამკუთხედი და პლანი შედის ფრეიმში და ტერმინები „ჰიპოტენუზა“ და „სწორკუთხა სამკუთხედი“ ინტერპრეტირდება ფრეიმთან მიმართებაში, თუმცა ფრეიმის სხვადასხვა ნაწილის პროფილს წარმოადგენს (ლანგაკერი 1987: 57–60).

თავისი არსით ფრეიმული სემანტიკა უპირისპირდება ლინგვისტური სემანტიკის სხვა მიდგომებს. ფრეიმულ სემანტიკაში სიტყვის მნიშვნელობა იხსნება მეტყველი სუბიექტის სამყაროს განცდა–გამოცდილებაზე დაფუძნებული სქემატიზაციით. სიტყვის მნიშვნელობა განისაზღვრება მის წინარე ფრეიმთან მიმართებაში. აღქმა–გააზრების სემანტიკისათვის ფრეიმის ცნება ბაზისურია.

კოგნიტური ლინგვისტიკის ძირითადი ამოცანა ფრაზეოლოგიასთან მიმართებაში გახლავთ ის, რომ რაც შეიძლება შესუსტდეს ის დამოკიდებულება, რომელიც არსებობდა მანამდე გენერატიულ ლინგვისტიკაში. კერძოდ, იგულისხმება შეხედულება, რომ ფრაზეოლოგიზმი ეწოდება ორი ან მეტი სიტყვის შეკავშირებისაგან შემდგარ ისეთ მონოლითურ გამოთქმას, რომლის მნიშვნელობა არ უდრის მასში შემავალი სიტყვების მნიშვნელობათა ჯამს.

კოგნიტური ლინგვისტიკის ჩარჩოებში, კერძოდ, ფრეიმული სემანტიკის თეორიის გათვალისწინებით, განვიხილოთ შემდეგი ფრაზეოლოგიური ერთეული „გული ეთანადრება“. ტრადიციული, გენერატიული ლინგვისტიკის ფარგლებში, ვიტყვით, რომ ზემოხსენებული ფრაზეული ერთეული ისეთი „ურღვევი“ ლექსიკური შესიტყვების ფორმის მქონეა, რომლის მნიშვნელობა არ გამომდინარეობს კომპონენტების მნიშვნელობათა ჯამიდან და რომ იგი უნდა შევისწავლოთ იმ სახით, როგორც გვაქვს მოცემული ლექსიკონებში. ფრეიმული სემანტიკის პერსპექტივით აბსოლუტურად განსხვავებული სურათი გვაქვს. ჩვენ უნდა დავუმვათ, რომ ფრაზეული

ერთეული „გული ეთანადრება“, რომელიც ნიშნავს „უკმაყოფილებას“ არსებობს კონცეპტების დონეზე ჩვენს ცნობიერებაში და სიტუაციიდან გამომდინარე „უკმაყოფილების ფრეიმიდან“ რელატივიზდება კონკრეტულ სცენასთან მიმართებაში.

ამრიგად, დასკვნის სახით შესაძლოა ითქვას, რომ კოგნიტიური ლინგვისტიკა, ამ შემთხვევაში ვგულისხმობთ ფრეიშული სემანტიკის თეორიას, ახლებური აზროვნებით შემოვიდა ენათმეცნიერებაში. ერთი მხრივ, იგი ცდილობს, გასცეს პასუხი შეკითხვას, თუ როგორ არის ორგანიზებული ადამიანის ცნობიერება, როგორ შეიმეცნებს ადამიანი სამყაროს და როგორ იქმნება მენტალურ სივრცეთა ერთობლიობა, მეორე მხრივ კი, ადამიანის ცნობიერის შესწავლას მივყავართ მანამდე არსებულის გადააზრებისაკენ, რომლის ერთ–ერთი მკაფიო გამოვლინებაა ცნობიერში არსებული ფრეიშული აზროვნება.

ამდენად, ფრეიშული სემანტიკა უნდა გვესმოდეს, როგორც ლექსიკურ ერთეულთა მნიშვნელობათა და მათი გრამატიკულ კონსტრუქციათა აღქმა–გააზრებისათვის აუცილებელი მიდგომა, საშუალება. იგი ეფუძნება შეხედულებას, რომ სიტყვის მნიშვნელობის დასადგენად, უპირველესად, უნდა ვფლობდეთ კონცეპტუალურ სტრუქტურათა, ანუ სემანტიკურ ფრეიშთა შესახებ არსებულ ცოდნას, რომელიც წარმოადგენს ენაში მათი არსებობისა და დისკურსული გამოყენების ერთგვარ საფუძველსა და მოტივაციას.

ფრეიშული სემანტიკის თანახმად, სიტყვის მნიშვნელობა შესაძლოა, აღქმულ იქნეს მხოლოდ და მხოლოდ განცდა–გამოცდილების, რწმენის, პრაქტიკათა სტრუქტურირებულ ფონთან მიმართებაში, რომელიც, თავის მხრივ, მნიშვნელობის გასაგებად აყალიბებს კონცეპტუალური პრერეკვიზიტის სახე–ფორმას. შესაძლოა ითქვას, რომ მეტყველი სუბიექტი სიტყვის მნიშვნელობას ხვდება იმით, რომ იგი არკვევს ამ სიტყვასთან მიმართებაში მყოფი უკანა პლანის ფრეიშს, რომელიც ახდენს იმ კონცეპტის მოტივირებას, რომელსაც ეს სიტყვა გულისხმობს. ზემოხსენებული მიდგომის გათვალისწინებით, სიტყვები და სიტყვათა მნიშვნელობები არ არის ერთმანეთთან პირდაპირ ურთიერთკავშირში, სიტყვა სიტყვასთან, მაგრამ მათი კავშირებით საერთო უკანა პლანის ფრეიშებთან და იმ რაგვარობის ინდიკატორთან,

სადაც მნიშვნელობები ხაზს უსვამს ასეთი ფრეიმების კონკრეტულ ელემენტებს (ფილმორი, ატკინსი 1992: 76–77).

აღნიშნულის გათვალისწინებით, საქმიანი მოლაპარაკების ფრაზეოლოგიური ფონდის თემატური სეგმენტაცია ფრეიმულ დონეზე შემდეგი სახით წარმოგვიდგება:

ფრეიმი გარიგება/მორიგება(Bargain)

ფრეიმი *გარიგება/მორიგება(Bargain)* მოიცავს რამდენიმე ისეთ სემანტიკურად დაკავშირებულ ლექსემასა და ფრაზულ ერთეულს, როგორცა *deal*, *haggle*, *wrangle*, *bargaining chip/counter*, *horse-trade* და ა.შ. ეს ფრეიმი იგება ფრეიმული ელემენტებით(FEs): BUYER, SELLER, AGREEMENT, PAYMENT, GOODS, UNIT. ფრეიმულ ელემენტთა განსაზღვრა მნიშვნელოვანია იმდენად, რამდენადაც ფრეიმულ ელემენტთა მთლიანობით ვიღებთ საერთო ფრეიმულ აღწერას, რომელიც წარმოადგენს ტიპური სიტუაციის სქემატურ განლაგებას და, ამასთან, გვაძლევს საშუალებას, აღვიქვათ და გავიაზროთ ფრეიმში სემანტიკურად დაკავშირებული სიტყვათა მნიშვნელობებიც.

ლექსემები

deal, haggle, wrangle, negotiate, palter, deal, arrange, buy, sell, charge, argue, bicker, clash, exchange, trade; hawk, peddle, purchase

ფრაზეოლოგიური ერთეულები

bargaining chip/counter, drive a hard bargain, hold one's end of the bargain up, more than one bargained for, seal a bargain, strike a bargain, throw something into the bargain, bring somebody to the (bargaining/peace) table, horse-trade, close a deal, cut a deal, deal into, deal out of, dirty deal, make a deal with/ strike a bargain, package deal, shady deal, square deal, wheel and deal

ფრეიმის ელემენტები (FEs)

<u>FE</u>	<u>მაგალითი</u>
Buyer (მყიდველი)	<i>John bargained with a salesman.</i>
Seller (გამყიდველი)	<i>John bargained with a salesman.</i>
Agreement (შეთანხმება)	<i>John bargained with a salesman before settling on a price.</i>
Payment (გადასახადი)	<i>John bargained with a salesman over/about/for the price of a car.</i>

Goods (საქონელი) John bargained with a salesman *over/about/for a car.*

Unit (ერთეული) John bargained with a salesman *over 20 dollars.*

ძირითადი აღწერა

ზემოაღნიშნული ფრეიმის ელემენტებით აღიწერება გარიგება–მორიგების სცენა, რომელიც გულისხმობს მყიდველსა და გამყიდველს შორის გამართულ მოლაპარაკებას რაიმეზე (საქონელი, გადასახადი) შეთანხმების მიღწევის მიზნით.

მორიგება–გარიგების ტიპური მოდელი შემდეგი სახით გვხვდება:

BUYER bargains with SELLER over/about/for PRICE/GOODS

SELLER bargains with BUYER over/about/for PRICE/GOODS

ფრეიმი (Business) ბიზნესი

ფრეიმი ბიზნესი (*business*) აერთიანებს მასთან სემანტიკურად დაკავშირებულ შემდეგ ლექსემებსა და ფრაზეოლოგიურ ერთეულებს:

ლექსემები

business.n, chain.n, company.n, corporation.n, establishment.n, firm.n, mill.n, operation.n, paper.n, practice.n, shop.n, store.n

ფრაზეოლოგიური ერთეულები

Business as usual, Business before pleasure, Business is business, Funny business, Strictly business, A blank cheque, Blue chip company, Above board, Blamestorming, Cog in the machine, Make cold calls, Copper-bottomed, Corner a market, Creative accounting, Cut and dried, Dead wood, Do the spadework, Go out of business, Going concern, The upper hand, All hands on deck, Mix business with pleasure

ფრეიმის ელემენტები (FEs)

FE

მაგალითი

Proprietor (მესაკუთრე, მფლობელი) *The Allstate Corporation provides service for consumers*

Business (საქმე, საწარმო) *The Allstate Corporation runs personal lines property*

Product (საქონელი, მომსახურება) *The Allstate Corporation provides insurance for casualty*

ძირითადი აღწერა

ზემოაღნიშნული ფრეიმის ელემენტებით აღიწერება ბიზნესის სცენა: მესაკუთრე ფლობს, მართავს საქმეს, რომელიც გვაწვდის პროდუქტს სერვისისა და საქონლის სახით ბიზნესის ტიპური მოდელი შემდეგი სახით გვხვდება:

A PROPRIETOR owns or runs a BUSINESS which provides a PRODUCT

ფრეიმი (Conflict) კონფლიქტი

ფრეიმი კონფლიქტი (conflict) აერთიანებს მასთან სემანტიკურად დაკავშირებულ შემდეგ ლექსემებსა და ფრაზეოლოგიურ ერთეულებს:

ლექსემები

clash, brawl, clamour, collision, disagreement, enmity, discord, feud, disharmony, friction, hassle, hubbub, riot, strife, warfare, row, tension, strife

ფრაზეოლოგიური ერთეულები

Much ado about nothing, Argue the toss, All hell broke loose, Battle of wills, Blamestorming, Bone of contention, Have a bone to pick with someone, In somebody's good/bad books, Dead set against something, devil's advocate, Fight/argue like cat and dog, Go against the tide (or stream), At loggerheads, Lock horns, At odds, Pick a fight, Settle a score

ფრეიმის ელემენტები (FEs)

FE

მაგალითი

Sides (მხარეები) The government resolved the conflict over teachers' pay

Issue (პრობლემა) The government resolved the conflict over teachers' pay

Purpose (მიზანი) The government resolved the conflict over teachers' pay for the elections

ძირითადი აღწერა

ზემოაღნიშნული ფრეიმის ელემენტებით გადმოიცემა კონფლიქტის სცენა: მტრული დამოკიდებულება მხარეებს შორის სადავო საკითხზე კონკრეტული მიზნის მიღწევის მიზნით

კონფლიქტის ტიპური მოდელი შემდეგი სახით გვხვდება:

SIDES conflict over a disputed ISSUE for a particular PURPOSE

ფრეიმი (Communication) კომუნიკაცია

ფრეიმი კომუნიკაცია (*communication*) აერთიანებს მასთან სემანტიკურად დაკავშირებულ შემდეგ ლექსემებსა და ფრაზეოლოგიურ ერთეულებს:

ლექსემები

contact, conversation, correspondence, intercourse, link, relations, connection, interaction, liaison, articulation, discourse, self-expression, transmission

ფრაზეოლოგიური ერთეულები

Chinese whispers, Drop someone a line, Get hold of, Get/give the low-down, Hear through the grapevine, Hit the airwaves, Hot off the press, Keep someone posted, Out of touch, Put someone in the picture, Speed networking, Spread like wildfire, Stool pigeon, Touch base, Word of mouth

ფრეიმის ელემენტები (FEs)

FE

მაგალითი

Communicator (კომუნიკატორი)

He does not communicate with any neighbours

Medium (მედიუმი)

Dolphins use *sound* to communicate with each other

Message (შეტყობინება)

She is eager to communicate *her ideas* with others

Topic (თემა)

We communicated with them *about airport cancellations*

ძირითადი აღწერა

ზემოაღნიშნული ფრეიმის ელემენტებით გადმოიცემა კომუნიკაციის სცენა: კომუნიკატორი გადასცემს შეტყობინებას ადრესანტს კონკრეტული მედიუმის გამოყენებით კონკრეტულ თემასთან დაკავშირებით.

კომუნიკაციის ტიპური მოდელი შემდეგი სახით გვხვდება:

A COMMUNICATOR conveys a MESSAGE to an ADDRESSEE about a TOPIC through a MEDIUM

ფრეიმი (Results) შედეგი

ფრეიმი შედეგი (*Results*) აერთიანებს მასთან სემანტიკურად დაკავშირებულ შემდეგ ლექსემებსა და ფრაზეოლოგიურ ერთეულებს:

ლექსემები

aftereffect, aftermath, backwash, child, conclusion, consequence, corollary, development, fate, fruit, issue, outcome, outgrowth, precipitate, product, result, resultant, sequel, sequence, upshot

ფრაზეოლოგიური ერთეულები

Answer for something, Be that as it may, Come to a bad end, Come with the territory, Come what may! Even the score, Face the music, Fall from grace, Fall on one's sword, Get your fingers burnt, Price you have to pay, Reap the harvest, take the rap, Tit for tat, You can't unring a bell! Wind up in the wrong hands, Do a world of good

ფრეიმის ელემენტები (FEs)

FE

მაგალითი

Actor (მოქმედი)

When water levels rise, flooding results

Caused (მოქმედების ქვეშ)

When water levels rise, *flooding* results

ძირითადი აღწერა

ზემოაღნიშნული ფრეიმის ელემენტებით გადმოიცემა შედეგის სცენა:

კომუნიკაციის ტიპური მოდელი შემდეგი სახით გვხვდება: რაიმე მოქმედების მიერ მიღებული რამ.

შედეგის ტიპური მოდელი შემდეგი სახით გვხვდება:

An ACTOR causes an EFFECT

ფრეიმი ვაჭრობა (Commerce)

ლექსემები

buy.v, buyer.n, purchase_((act)).n, purchase.v, purchaser.n. sell.v. seller.n.

ფრაზეოლოგიური ერთეულები

buy a pig in a poke, buy something back (from someone), buy in, buy something on credit/ buy something on time, buy someone or something out, buy something sight unseen, buy something up, buy something for a song

ფრეიმის ელემენტები (FEs)

ძირითადი

Buyer (მყიდველი) JESS bought a coat./LEE bought a textbook from Abby.

Goods (საქონელი) Only one winner purchased THE PAINTINGS.

არამირითადი

Manner (ვითარება) She GLEEFULLY bought the rock.

Means (საშუალება) Will they allow you to purchase BY CHECK?

Money (ფული) Sam bought the car FOR \$12,000.

Purpose (მიზანი) I purchased the calculator FOR EASIER CALCULATION.

Seller (გამყიდველი) I purchased my audio equipment FROM A DEPARTMENT STORE.

მირითადი აღწერა

კომერციული ტრანსაქცია მოიცავს (Buyer) მყიდველსა და (Seller) გამყიდველს შორის (Money) ფულისა და (Goods) საქონლის ურთიერთგაცვლას.

აღნიშნული ფრეიმის ტიპური მოდელია:

BUYER buys GOODS from SELLER for MONEY.

ფრეიმი ფინანსები (Finances)

ლექსემები

capital.n, cash.n, dinero.n, dough.n, funds.n, money.n, sterling.n

ფრაზეოლოგიური ერთეულები

money spinner, rake in the money, rolling in money, see color of someone's money, throw money at, throw good money after bad, your money's worth, nest egg, out of your own pocket, pay over the odds, pick up the tab, play the market, price oneself out of the market, go from rags to riches, rob Peter to pay Paul, saddled with debt, scrimp and save, set you back, on a shoestring

ფრეიმის ელემენტები (FEs)

მირითადი

Money (ფული) ფული [MONEY] როგორც ღირებულებათა გაცვლა-გამოცვლის საშუალება

არამირითადი

Creator (შემქმნელი) The project ended up being funded with SWISS FUNDS

Origin (წარმომავლობა) It seemed the company used DRUG MONEY for the company

Possessor (მფლობელი) They managed to scam him out of the most of HIS CASH.

Standard (სტანდარტი) Tom was **TOUGH COMPARED TO HIS FRIENDS**.

ძირითადი აღწერა

მოქმედების (ACTIVITY) განხორციელებისას სუბიექტი (EXPERIENCER) აწყდება სირთულეებს (DIFFICULTIES). მოქმედება თავსდება გარკვეული ხარისხის (DEGREE), პარამეტრისა (PARAMETRE) და სტანდარტის (STANDARD) ფარგლებში.

აღნიშნული ფრეიმის ტიპური მოდელია:

It is DIFFICULT FOR THEM TO DO that.

ფრეიმი შეთანხმება (Agreement)

ლექსემები

accord.n, agreement.n, convention.n, deal.n, strike.v, treaty.n

ფრაზეოლოგიური ერთეულები

in black and white, clinch a deal, a done deal, gentleman's agreement, a matter of form, sign on the dotted line, signed, sealed and delivered, square deal, no strings attached, with one voice

ფრეიმის ელემენტები (FEs)

ძირითადი

Obligation (ვალდებულება) They have an **AGREEMENT TO CEASE FIRE**.

Party_1 (მხარე_1) **THE US** and Russia have an **AGREEMENT** over that.

Party_2 (მხარე_2) The US and **RUSSIA** have an **AGREEMENT** over that.

Topic (თემა) The US and Russia agreed over **TRADE STATEMENTS**

არაძირითადი

Medium (საშუალება) The parties have a **WRITTEN AGREEMENT**

Place (ადგილი) The **KYOTO TREATY** has so far been relatively ineffectual.

Time (დრო) The missile **AGREEMENT Of 1952** was still in force, however.

ძირითადი აღწერა

ორ ან მეტ მხარეს (PARTIES) შორის მიიღწევა შეთანხმება გარკვეულ საკითხთან (TOPIC) დაკავშირებით. ორივე მხარეს გააზრებული აქვს მიღწეული შეთანხმების შედეგად არსებული ვალდებულებები (OBLIGATIONS) -დამყარებული ურთიერთობა სიმეტრიული, რეციპროკული ბუნებისაა.

აღნიშნული ფრეიმის ტიპური მოდელია:

PARTIES have an AGREEMENT over the TOPIC.

3.4. ახალი რეალია და „გზაში ყოფნის“ სტატუსი

მივიჩნევთ, რომ თეორიული მონაპოვარი, რომელიც გვაქვს ინგლისურენოვან სამეცნიერო სივრცეში საქმიან მოლაპარაკებასთან დაკავშირებით, დესკრიფციულ თუ პრესკრიპციულ დონეზე, შესაძლოა, აბსოლუტურად მიესადაგოს ქართულენოვანი მოლაპარაკების გარემოს (კულტურულ სხვაობათა უგულვებელყოფით), თუმცა რაც შეეხება საქმიანი მოლაპარაკებისათვის რელევანტური იდიომების ფონდს თანამედროვე ქართულ ენაში, შეიძლება ითქვას, რომ ინგლისური ენის ფონდი, ქართული ენის ფონდთან შედარებით, მეტაფორულობის გაცილებით მაღალი ხარისხით ხასიათდება.

ქართულენოვანი საქმიანი მოლაპარაკების „ენობრივ სივრცეზე“ შეიძლება ითქვას, რომ ჯერჯერობით იგი გზაში ყოფნის სტატუსით სარგებლობს. იმედია, ახალი რეალიები შეიძენენ თავის ენობრივ გამოხატულებას ქართული ენისათვის ორგანული ფორმით. ამ ეტაპზე კი ქართული ენა უმეტესად ინგლისური ენისათვის ტიპური იდიომების აღწერითი ან კალკირების გზით გადმოცემას სჯერდება (აღნიშნული ფაქტი კი განპირობებულია საქართველოში ბიზნეს რეალიების ამორფულობით).

ზოგადად, ფრაზეოლოგიურ ერთეულთა თარგმნა საკმაოდ რთულია - იგი მოითხოვს, ერთი მხრივ, ფრაზეოლოგიზმის ბაზისურ დებულებათა სიღრმისეულ ცოდნას, მეორე მხრივ, ხატოვან გამონათქვამთა ფორმაციის პროცესში კოგნიტური ლინგვისტიკის პერსპექტივის გააზრებას. ამდენად, ფრაზეოლოგიური ერთეულებისათვის შესატყვისების მოძებნა ხასიათდება ინტერდისციპლინარული მიდგომით, იგი დგას ფრაზეოლოგიზმის, თარგმნისა და კოგნიტური ლინგვისტიკის თეორიათა ზღვარზე.

ფრაზეოლოგიზმთა თარგმნის ერთ–ერთი სირთულე შემდეგში მდგომარეობს: ხატოვანი ლექსიკური ერთეულის ერთი ენიდან მეორეში გადატანისას არ უნდა დაიკარგოს ფრაზეული ერთეულის მეტაფორული შინაარსი. აზროვნების კოგნიტური მიდგომა, შესაძლოა, გამოვიყენოთ სწორედ ამ მიმართულებით. იგი გვეხმარება აბსტრაქტული ფიქრისა და აზროვნების მნიშვნელობის აღქმა–გააზრებაში, რომელიც, თავის მხრივ, საფუძვლად უდევს ხატოვანი ენის კონცეპტუალურ სისტემას. კოგნიტური ლინგვისტიკის მიხედვით, მეტაფორული კონცეპტუალიზაცია მაფორმირებელ როლს თამაშობს იდეათა ფრეიმირებისას და ასევე აბსტრაქტულ ერთეულთა დენოტაციისას (გიბსი 1999: 172; ბოიდი 1998; კუნი 1998; ჰოფმანი 1980).

ფრაზეოლოგიურ ერთეულთა თარგმნისა და ინტერპრეტაციის პრაქტიკა რამდენიმე მიმართულებას აერთიანებს. ყოველ მათგანში სხვადასხვაგარად არის გააზრებული მეტაფორულ კონცეპტსა და ფრაზეულ ერთეულს შორის არსებული ურთიერთმიმართებები, ვგულისხმობთ შემდეგ პროცესებს:

- **მეტაფორიზაციის კალკირება**

Lame duck - „კოჭლი იხვი“

მნიშვნელობა: პირი ან ორგანიზაცია, რომელიც გამოუვალ მდგომარეობაშია და ვერ ახერხებს წინსვლას სხვათა დახმარების გარეშე

ნიმუში: “Lame-duck sessions are held after November general elections; the lame ducks are the members of the old Legislature who still retain power but will be replaced by the newly elected Legislature scheduled to be sworn the following January.” www.news-gazette.com

- **სხვა მეტაფორით ჩანაცვლება**

Rush off one’s feet - ტყავიდან ძვრება

მნიშვნელობა: ყოველ ღონეს ხმარობს, შესაძლებლობას არ ზოგავს

ნიმუში: “There's only one secretary working for the whole accounts department and the poor woman is run off her feet.” www idioms.thefreedictionary.com

- **ერთეულის დემეტაფორიზაცია (რაც გულისხმობს ერთეულთა აღწერით, არაპირდაპირ, არამეტაფორულ თარგმანს)**

Draw a line in the sand – ქვიშაზე ხაზის გავლება

მნიშვნელობა: ულტიმატუმის წაყენება

ნიმუში: “If you set aside that very large discrepancy between pre-and post election, it’s entirely defensible for the Abbott government to draw a new “line in the sand” on corporate handouts, especially as it re-examines government payments to families.”

www.theguardian.com

- **განსაზღვრებითი ჩანაცვლება**

Gravy train - მინიმალური ძალისხმევით მოპოვებული დიდძალი თანხა

ნიმუში: “But the PPI gravy train has long since sloshed past the point where it is about compensating those with legitimate grievances. It has become a money-making exercise, driven by claims companies hiding behind the mask of justice.”

www.telegraph.co.uk

- **ერთეულის ორიგინალში გამოყენება და მისი ბრჭყალებში მოთავსება**

Topdog - „ტოპდოგი“

მნიშვნელობა: მოწინავე, პირველი

ნიმუში: “It’s a strange way to pick a top dog, but then again, the Commission presidency is a strange office.” www.collinsdictionary.com

ორიგინალის დონეზე ყოველი ახალი ფრაზული ერთეული წარმოადგენს მნიშვნელობის ხატოვნად აგების შედეგს, თუმცა თარგმანის პრაქტიკაში ვახდენთ აღნიშნულის ნიველირებას. შესაბამისად, ფრაზულ ერთეულთა თარგმნისას რამდენიმე პრინციპი უნდა გამოვყოთ, რომელიც აუცილებლად უნდა გავითვალისწინოთ.

პირველი - **შესაბამისობა ზედაპირზე** - გულისხმობს იმას, რომ მეტაფორაში ხატოვანი მნიშვნელობის მოდელი ეფუძნება კონცეპტთაშორის მსგავსებას, რომელიც თარგმნისას, ინტერპრეტაციისას უნდა იგრძნობოდეს. რაიმეს, მანამდე არსებულის, გახსენების, შეცნობის უნარს „რეკოგნიტურ მეხსიერებას“ (Recognition Memory) უწოდებენ ნეორობიოლოგიასა და კოგნიტურ ფსიქოლოგიაში. მეტაფორის დაკარგვა ყოველთვის ზღუდავს ასოციაციურ კავშირებს. ამდენად, არამეტაფორული თარგმანი ხშირად შემეცნების მიღმა რჩება.

მეორე - ადვილად დამახსოვრებადობა - ანუ რამდენად კარგად ამახსოვრდება ნათარგმნი ფრაზული ერთეული მეტყველ სუბიექტს. ვგულისხმობთ დამახსოვრებადობის გარკვეული ხარისხის არსებობას ადამიანის ცნობიერში. ფსიქოლინგვისტური კვლევები ადასტურებს, რომ ჩვენს გონებაში ფრაზეოლოგიური ერთეულები თავსდება და მუშავდება გრძელვადიან მეხსიერებაში, როგორც ინდივიდუალური ერთეულები. ასე რომ, ფრაზეოლოგიური სახე-ხატი ასრულებს გადამწყვეტ მომენტს დამახსოვრების პროცესში. სუბიექტი ასოციაციური მეხსიერების მეშვეობით ამყარებს კავშირს ორ ერთეულს შორის. რაც უფრო აშკარაა სახე-ხატი, მით უფრო თვალშისაცემია კავშირი ორიგინალ და შესატყვის ერთეულს შორის.

და მესამე - უკუკავშირითი თარგმანი - რომლითაც აღინიშნება ენაში ახლად შემოსული ფრაზული ერთეულის შესატყვისიდან ისევ ორიგინალისკენ მიბრუნება და მეორადი თარგმანის პოვნა-ძიება.

ჩვენ შევეცადეთ მაქსიმალურად გაგვეთვალისწინებინა ზემოხსენებული პრინციპები. ამასთან, ქართულენოვანი საქმიანი მოლაპარაკების „ენობრივ სივრცეზე“ შეიძლება ითქვას, რომ ჯერჯერობით იგი „გზაში ყოფნის“ სტატუსით სარგებლობს. იმედია, ახალი რეალიები შეიძენს თავიანთ ენობრივ გამოხატულებას ქართული ენისათვის ორგანული ფორმით. ამ ეტაპზე კი ქართული ენა ინგლისური ენისათვის ტიპური იდიომების აღწერითი ან კალკირების გზით გადმოცემას სჯერდება (იხ. ცხრილები: 3.4.1., 3.4.2.). საილუსტრაციოდ მოვიყვანთ რამდენიმე მაგალითს:

BEAR HUG

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “Nearly half (45%) of unsolicited acquisition approaches to publicly listed companies start out as 'bear hugs', a means of pressuring the board into accepting a less than ideal offer.” www.smartcompany.com.

ქართულენოვანი შესატყვისი – *მაცდუნებელი წინადადება*

SHARK REPELLENT

ინგლისურენოვანი მაგალითი: “Shark repellents often benefit corporate officers more than the stockholders”. www.dictionary.cambridge.org.

ქართულენოვანი შესატყვისი – სამიზნე კომპანიის ქმედება მტრულად განწყობილ სუბიექტთა წინააღმდეგ.

ACQUISITIONS-MERGERS-TAKEOVERS

ცხრილი 3.4.1.

<i>Bear Hug</i>	მაცდუნებელი წინადადება
<i>Black Knight</i>	პირი ან კომპანია, რომელიც მზადაა, მხოლოდ საკუთარი თავისთვის ხელსაყრელ ფასად შეისყიდოს კომპანია
<i>Bootstrap Acquisition</i>	ფრაზა გამოიყენება მეგობრულად განწყობილი აქციების საკონტროლო პაკეტის შეძენის მსურველთან მიმართებაში
<i>Creeping Takeover</i>	კომპანიის აქციების საკონტროლო პაკეტის „მცოცავი“ შეძენა
<i>Dawn Raid</i>	პირის ან კომპანიის მცდელობა შეისყიდოს სამიზნე კომპანიის აქციათა საკონტროლო პაკეტი მაშინვე, როგორც კი იგი განთავსდება საფონდო ბირჟაზე
<i>Godfather Offer</i>	შემოთავაზება მყიდველი კომპანიის მიერ, რომ შეისყიდოს სამიზნე კომპანია აღნიშნულის საბაზრო ღირებულებაზე გაცილებით მეტ ფასად
<i>Golden Parachute</i>	შეთანხმება დამსაქმებელსა და დასაქმებულს შორის, რომ იმ შემთხვევაში, თუ დაკარგავს სამსახურს, იგი მიიღებს კომპენსაციას თანხის საკმაოდ დიდი ოდენობის ფორმით
<i>Greenmail</i>	სიტუაცია, როდესაც ორი მოტივით იყიდება კომპანიის აქციათა დიდი წილი, კორპორატიულ რეიდერზე გაიყიდოს მეტად დიდ ფასად, ან გაცილებით ნაკლებ ფასად მიეყიდოს აქციათა პირველ მფლობელს
<i>Grey Knight</i>	აქციათა საკონტროლო პაკეტის შეძენის პრეტენდენტი, რომლის განზრახვა გაუგებარია
<i>Hired Gun</i>	ექსპერტი, რომელსაც ქირაობს აქციათა საკონტროლო პაკეტის სამიზნე კომპანია არასასურველი პირთაგან დაცვის მიზნით
<i>Killer Bees</i>	საინვესტიციო ბანკი, იურიდიული და საჯარო მომსახურების ფირმები, რომლებიც მიმართავენ სტრატეგიებს, რათა აქციათა საკონტროლო პაკეტის შეძენის მსურველთათვის სამიზნე კომპანიები გახადონ ნაკლებად მიმზიდველი
<i>Lobster Trap</i>	ხაფანგი, რომლითაც „დიდი ზომის კიბოებს იჭერ, მაგრამ პატარებს უშვებ“. იმავე მექანიზმის ამოქმედება არაკეთილსინდისიერ აქციათა საკონტროლო პაკეტის შეძენის მსურველთა წინააღმდეგ
<i>Pac-Man Defence</i>	„უნდა მოასწრო და დაამარცხო ოპონენტი, სანამ თავად დაგამარცხებს“, კერძოდ, სამიზნე კომპანია ემუქრება სავარაუდო მყიდველ სუბიექტს ამ უკანასკნელის აქციათა გაყიდვით

<i>Parent Company</i>	კომპანია, რომლის კუთვნილებაშია და რომელიც აკონტროლებს ფილიალ კომპანიებს აქციათა მნიშვნელოვანი წილის ფლობიდან გამომდინარე
<i>Poison Pill</i>	თავდაცვითი სტრატეგია, რომელსაც სამიზნე კომპანია მიმართავს
<i>Radar Alert</i>	მეთვალყურის მიერ მონიტორინგის წარმოება საფონდო ბირჟაზე განთავსებულ კომპანიის აქციებზე
<i>Safe Harbor</i>	სიტუაცია, როდესაც კომპანია ახერხებს რთულად რეგულირებადი ბიზნესის შესყიდვას, რათა თავად გახდეს არამიმზიდველი კორპორატიული რეიდერებისათვის
<i>Scorched Earth Policy</i>	სამიზნე კომპანიის მიერ თავდაცვითი სვლა აქციათა საკონტროლო პაკეტის შეძენის პროცესში
<i>Shark Repellent</i>	სამიზნე კომპანიის ქმედება მტრულად განწყობილ სუბიექტთა წინააღმდეგ
<i>Shark Watcher</i>	სპეციალისტი, რომლის მოვალეობაში შედის მონიტორინგის წარმოება საფონდო ბირჟაზე განთავსებულ კომპანიის აქციებზე;
<i>Shell Company</i>	ოფიციალურად რეგისტრირებული კომპანია, რომელსაც არ გააჩნია რაიმე მნიშვნელოვანი აქტივები ან აქციები და არ ასრულებს ოპერაციებს
<i>Show-Stopper</i>	დავის წამოწყება სამომავლო, გაცილებით სერიოზული დარტყმების თავიდან არიდების მიზნით
<i>Summer Soldiers</i>	კომპანიის მმართველობა, რომელსაც უწევს ხანგრძლივ კონფლიქტში ყოფნა არაკეთილმოსურნე სუბიექტებთან (აქციათა შესყიდვის მსურველები)
<i>Toehold Purchase</i>	თავდაპირველად კომპანიის აქციათა 5%-ზე ნაკლების შეძენა, რომელიც, სურვილისამებრ, გაიზრდება, თუმცა დიდი წილი უკვე შესრულებულია
<i>White Knight</i>	პირი ან კომპანია, რომელიც მზადაა, იხსნას სამიზნე კომპანია არაკეთილმოსურნე სუბიექტებისაგან (აქციათა შესყიდვის მსურველები)
<i>White Squire</i>	პირი ან კომპანია, რომელიც ხასიათდება, როგორც აქციების კეთილმოსურნე მყიდველი.

ცხრილი 3.4.2.

<i>Back-door Business</i>	საექვო, არაგამჭვირვალე ბიზნესი
<i>Monkey Business</i>	საექვო, თაღლითური გარიგებები
<i>Wild Cat Business</i>	გაუმართლებელი რისკით წარმოებული ბიზნესი
<i>Limited Partner</i>	პარტნიორი, შეზღუდული იურიდიული პასუხისმგებლობით
<i>Silent Partner</i>	პარტნიორი ხმის უფლების გარეშე
<i>Secret Partner</i>	საიდუმლო პარტნიორი (ხმის უფლებით, მაგრამ საზოგადოებისათვის უცნობი)
<i>Sleeping Partner</i>	პასიური პარტნიორი, მეწილე, რომელიც კომპანიაში არ მუშაობს
<i>Black Money</i>	„შავი ფული“, არადეკლარირებული შემოსავალი
<i>Blood Money</i>	დიდი გაჭირვებით, სიმწრით ნაშოვნი ფული
<i>Cheap Money</i>	დაბალი საპროცენტო განაკვეთით სესხად აღებული ფული
<i>Danger Money</i>	დამატებითი ხელფასი სახიფათო სამუშაოსათვის
<i>Dear Money</i>	მაღალი საპროცენტო განაკვეთით სესხად აღებული ფული
<i>Easy Money</i>	მარტივი გზით მოპოვებული ფული
<i>Front / Seed Money</i>	საწყისი კაპიტალი
<i>Funk Money</i>	სასწრაფოდ ან საიდუმლოდ სხვა ქვეყანაში გადარიცხული ფული
<i>Hush Money</i>	ვინმეს გასაჩუმებლად ქრთამის სახით მიცემული ფული
<i>Idle / Inactive money</i>	ფული, რომელიც ბრუნვაში არ არის
<i>Smart Money</i>	გონივრულად ინვესტირებული ფული
<i>World Money</i>	საერთაშორისო ღირებულების მქონე ფული
<i>Bear Market</i>	ბაზარი, სადაც გამიზნულად ხდება ფასების დაწევა
<i>Bull Market</i>	ბაზარი, სადაც გამიზნულად ხდება ხდება ფასების აწევა
<i>Buyer's Market</i>	ბაზარი, სადაც საქონელი იაფია მასზე მოთხოვნილების არარსებობის გამო
<i>Captive Market</i>	ბაზარი, სადაც მონოპოლია ერთ მომწოდებელს გააჩნია
<i>Closed Market</i>	ბაზარი, სადაც მომწოდებელი გარიგებას დებს მხოლოდ ერთ დისტრიბუტორთან
<i>Open Market</i>	ბაზარი, სადაც ნებისმიერს შეუძლია იყიდოს ან გაყიდოს
<i>Tax Haven</i>	„გადამხდელთა თავშესაფარი“; ქვეყანა, რომელიც დაბალი გადასახადების გამო იზიდავს უცხოელ ინვესტორებს
<i>Tax Holiday</i>	პერიოდი, როდესაც ახალი ბიზნესი განთავისუფლებულია გადასახადებისაგან

ერთეულთა ანალიზმა ცხადყო, რომ საქმიანი მოლაპარაკების თვალსაზრისით, თანამედროვე ინგლისური ენა ქართულთან შედარებით, რელევანტური იდიომების ფონდის დონეზე, მეტაფორულობის გაცილებით მაღალი ხარისხით ხასიათდება.

ენათა შეპირისპირებისას, რომლის საბოლოო მიზანიც სამყაროს ენისმიერი ხატის მოდელირების თავისებურებათა ანალიზია, მკვლევრისათვის საინტერესოა არა ის შინაარსი, რომლის გამოხატვაც შეუძლია ენას (ვინაიდან ნებისმიერ ენას აქვს უნარი ნებისმიერი შინაარსის გამოხატვისა), არამედ „შინაარსები“, რომელთა გამოხატვაც ენას შეუძლია მისთვის ჩვეული, ბუნებრივი, სისტემური გზით და არა აღწერითად, კალკირებით, ხელოვნურად.

დასკვნა

მოლაპარაკება კომპლექსური ფენომენია. მისი მრავალგანზომილებიანი ბუნების შესწავლას მხოლოდ ინტერდისციპლინარიზმისა და პოლიპარადიგმულობის პრინციპების გამოყენება უზრუნველყოფს.

ნაშრომი თანაბრად არის ცენტრირებული როგორც სტრუქტურულ, ისე კოგნიტურ ლინგვისტიკაზე. შესაბამისად, ნაშრომისათვის ორმხრივად რელევანტურია როგორც სისტემურ-სტრუქტურული, ისე ლინგვოკოგნიტურ თეორიათა ფარგლებში შემუშავებული მეთოდები.

გარდა მეთოდოლოგიის აღნიშნული ასპექტისა, ასევე იგულისხმება ცნებათა და მეთოდთა ერთობლიობა, ის, რაც უკავშირდება ლინგვისტური აზროვნების განვითარების იმ ეტაპს, რომელიც შინაარსობრივად ემთხვევა ანთროპოცენტრისტულ-კომუნიკაციური პარადიგმის დომინირებას.

ჩვენი კვლევისათვის რელევანტური აღმოჩნდა სტრუქტურალისტურ და კოგნიტურ პერსპექტივათა სინთეზი, რომელიც შესრულებულია ინტელექტუალური ქმედების იმ ფორმით, რომელიც გულისხმობს, ერთი მხრივ, კვლევის მიზნების ადეკვატურობას კვლევის მოსალოდნელი შედეგებისათვის, მეორე მხრივ კი – მეთოდოლოგიის ვალიდურობას ობიექტურ დასკვნათა ფორმულირებისათვის. აღნიშნული მექანიზმი არ აცხადებს პრეტენზიას ახალი ჭეშმარიტების აღმოჩენაზე, თუმცა იძლევა არსებულის ახლებური ინტერპრეტაციის შესაძლებლობას.

სინთეზის ამგვარი ფორმა მოიცავს კვლევის განხორციელებადობის, პრაქტიკული და თეორიული მიზანშეწონილობის მოდუსებს.

ნაშრომში საკვლევი საკითხების შეფასებათა სხვადასხვა სახეობა იკვრება ერთ მთლიანობად, თავად შეფასების მექანიზმის ერთი თავისებურების წყალობით – ნაშრომში შეფასება ორიენტირებულია კონკრეტული შესაბამისობების, მემკვიდრეობითობისა და მიზეზშედეგობრიობის გამოვლენაზე.

ნაშრომში საქმიანი მოლაპარაკების დისკურსულ ანალიზზე საუბრისას იგულისხმება მოლაპარაკების ლინგვისტური ანალიზი. ამ ტიპის მიდგომა საინტერესოა იმდენად, რამდენადაც შეისწავლება მოლაპარაკების დისკურსული ფენომენი,

რომელიც, თავის მხრივ, კონტექსტზე ორიენტირებული სპეციფიკური კომპონენტური ჯამით იზღუდება.

კვლევა კონცენტრირებულია ორ ცენტრალურ საკითხზე:

- 1) მოლაპარაკებას ვაწყდებით აბსოლუტურად ცხოვრების ნებისმიერ სფეროში; ეს ნიშნავს იმას, რომ იგი არის დისკურსზე დაფუძნებული სიტუაციური აქტივობა, რომელიც, თავის მხრივ, ინტერაქტიული გზით კონსტრუქტირდება მოცემულ კონკრეტულ სოციალურ გარემოში;
- 2) საქმიანი მოლაპარაკების სპეციფიკური ელემენტები მოიცავს აღნიშნული მოლაპარაკების ქცევით შემზღუდველებს, კერძოდ, კომუნიკაციის ტექნიკური საშუალებების არსებობა-არარსებობას, ასევე მოლაპარაკების პროცესში ჩართულ პირთა შორის იერარქიული დამოკიდებულების ფაქტორს, რომელიც ზეგავლენას ახდენს მოლაპარაკების ქცევით ხასიათზე.

მოლაპარაკების დისკურსი იყოფა სამ კონვერსაციულ ფაზად, რომლებიც წარმოგვიდგება როგორც პრობლემატური აქტივობის სტრუქტურულად უმაღლესი წერტილი. ერთეულთა ურთიერთმიმართება გულისხმობს:

- აქტთა მონაცვლეობას;
- ინტერაქტიულ სვლებს;
- კონვერსაციულ ურთიერთგაცვლას.

ამ შემთხვევაში ხაზგასმულია ინტერაქციული პროცესის ისეთი ორგანიზაციული ასპექტები, როგორებიცაა:

- ურთიერთმონაცვლეობადი მექანიზმი, რომელიც გვხვდება კონვერსაციის კონსტრუქტირებისას;
- ფაზათა განცალკევება;
- აქტთა დისტრიბუცია.

მოლაპარაკებაზე საუბრისას ნაშრომში პრიორიტეტად მიჩნეულია მოლაპარაკების შინაარსი და არა ფორმა, სხვა სიტყვებით, მოლაპარაკების პროცესის შესწავლისას ჩვენი ყურადღება კონცენტრირებულია მოლაპარაკებლის თავისებურებების, სტილისა და კოგნიციის სპეციფიკის, მოტივებისა და მიზნების,

კონტექსტუალური მახასიათებლების, კულტურული კონტექსტისა და ინტეგრაციულობის ხარისხის განსაზღვრაზე.

მოლაპარაკებაში ჩართული პირების მიერ გამოხატულ კომუნიკაციურ ქცევას ტაქტიკა ეწოდება. კონკრეტული ტაქტიკა გამოიყენება არა იზოლირებულად, არამედ კომბინაციურად, ქვეცნობიერისა თუ არაქვეცნობიერის დონეზე. სტრატეგიის შემუშავების მიზნით გამოყენებული ტაქტიკის თავისებურება ყოველთვის აისახება კომუნიკაციის ფორმის-კომუნიკაციის მოდელის სპეციფიკაზე. ტაქტიკის თავისებურება, მოლაპარაკების ფაზები და მათი თანამიმდევრობა კომუნიკაციის ფორმას აყალიბებს.

კოგნიტურმა ლინგვისტიკამ ერთგვარად აღადგინა ფრაზეოლოგიური ერთეული, ანუ შემოგვთავაზა შეხედულება, რომ ფრაზეოლოგიური ერთეული ორგანიზებული, სტრუქტურირებული და ლოგიკურად მოწესრიგებული მოცემულობაა, რაც დასტურდება კიდევ იმ ემპირიული მასალით, რომელიც გაანალიზებულია კონცეპტუალური მეტაფორისა და კონცეპტუალური ინტეგრაციის თეორიათა საფუძველზე;

კოგნიტოლოგიის თანახმად, მოლაპარაკების პროცესისა და შედეგების სრულფასოვანი აღქმა შესაძლებელია მხოლოდ მაშინ, როცა მოლაპარაკება განიხილება, როგორც გადაწყვეტილების მიღების კოგნიტური დავალება, რომლის დროსაც მომლაპარაკებლები ქმნიან კონფლიქტური სიტუაციის, მოცემული პრობლემისა და ოპონენტთა სავარაუდო მენტალურ სურათებს. მომლაპარაკებელი მოლაპარაკებას წარმართავს კოგნიტური წარმოსახვითობით. ამდენად, მოლაპარაკების კოგნიტური მოდელის აგება იწყება მომლაპარაკებლის კოგნიციის ტიპოლოგიით.

მოლაპარაკება წარმოადგენს გადაწყვეტილების მიღების კოგნიტურ პროცესს, რომელიც მოიცავს იმის გათვალისწინებას, თუ რა შეიძლება ჩაითვალოს გაუგებრობის, კამათის ობიექტად და როგორი ტიპის ქცევა შეიძლება მივიჩნიოთ მისაღებად მომლაპარაკებელთა მხრიდან.

ნაშრომში ფუძემდებლურად მიჩნეულია შემდეგი დებულებები:

- ლინგვისტური პრინციპების ანალიზი უნდა განხორციელდეს მენტალურ მახასიათებლებთან კავშირში;
- სხვადასხვა დონის ლინგვისტური ანალიზი უნდა განხორციელდეს ერთ სივრცით სიბრტყეზე;
- მნიშვნელობა არ წარმოადგენს გარე სამყაროს უბრალო, ობიექტურ ასახვას. იგი გვევლინება სამყაროს მაფორმირებელ საშუალებად, სხვა სიტყვებით რომ გადმოვცეთ, იგი სამყაროს აგებს თავისებურად, მკვეთრად ინდივიდუალური სამყაროსეული ხედვის განსხეულებით;
- კოგნიცია ფორმირდება, მაგრამ, იმავდროულად, იგი ის ძალაა, რომელსაც ფორმირება ძალუძს. „ხატა სამყარო“, რომელშიც ჩვენ ვცხოვრობთ, არა მხოლოდ ასახავს ემპირიულ მოცემულობას, არამედ პროდუცირდება იმ ხარისხით, რა ხარისხისაცაა ჩვენი უნარი, შექმნას სიმბოლოები;
- მნიშვნელობები სიტუაციურად ცვალებადია - გარემოში ახალი გამოცდილება და ცოდნა ითხოვს სემანტიკურ კატეგორიათა ადაპტირებას ტრანსფორმირებულ მოვლენებთან;
- მნიშვნელობა დინამიკური და მოქნილია - ენა არ წარმოადგენს სტაბილური და მკვეთრად განსაზღვრული სტრუქტურებისაგან შემდგარ ერთიანობას;
- მნიშვნელობა არ არსებობს სამყაროსეული ცოდნის სხვა ფორმებისაგან განცალკევებით, იგი ენციკლოპედიური და არაავტონომიური ბუნებისაა: მოიცავს სამყაროსეულ ცოდნას, რომელიც ინტეგრირდება სხვა კოგნიტურ უნარებთან;
- ერთეულთა სისტემატიზაციის პროცესში უმთავრესია ენობრივ მნიშვნელობათა მთლიანობრივი პრინციპი და შინაარსობრივი ურთიერთგანსაზღვრულობის ასპექტი;
- ენობრივ მნიშვნელობათა მეცნიერული კვლევის შესაძლებლობა გამომდინარეობს თავად ენიდან, რომლის შინაარსეული სფეროც მნიშვნელოვნადაა განსაზღვრული მთლიანობის კანონით;

- მთლიანობა წარმოადგენს არა იზოლირებულ სიტყვათა უბრალო ჯამს, არამედ დანაწევრებულ ურთიერთდამოკიდებულებათა ერთობლიობას;
- მთლიანობა იძლევა მისგან ცალკეულის გამოყოფის შესაძლებლობას, რაც, თავისთავად, გულისხმობს ორგანული მთელის წევრების ურთიერთგანსაზღვრულობას.

სწორედ აღნიშნული დებულებები იქნა გამოყენებული საქმიანი მოლაპარაკების შინაარსობრივი სივრცის სემენტაციის პროცესში, რომელიც გულისხმობს თემატური სივრცის, სემანტიკური ფრეიმისა და თემატური ჯგუფის კონსტრუირებას.

თემატურ სივრცეს განვსაზღვრავთ როგორც გემტალტს - ყველაზე მოცულობით სიმრავლეს, რომელშიც ჩართულია სხვა ისეთი სიმრავლეები, როგორებიცაა სემანტიკური ფრეიმი და თემატური ჯგუფი.

თემატურ სივრცეთა შორის არსებული მიმართებები არაიერარქიულია - თემატურ სივრცეთა განლაგება ლინეალურია. თემატური სივრცე წარმოადგენს ექსტენსიონალს, რომელშიც ჩართულია ინტენსიონალები სემანტიკური ფრეიმისა და თემატური ჯგუფის სახით.

თემატურ ჯგუფს განვმარტავთ, როგორც შინაარსობრივი განსაზღვრულობის მქონე ერთეულს, რომელშიც კონკრეტულ ელემენტთა არსებობა განპირობებულია:

- ა) ელემენტთა სემანტიკური მსგავსებით;
- ბ) ელემენტთა სემანტიკური კორელაციურობით;
- გ) ელემენტთა სემანტიკურ სტრუქტურაში მნიშვნელობის საერთო კომპონენტის არსებობით.

საქმიანი მოლაპარაკების შინაარსობრივ სივრცეში გამოიყო შემდეგი თემატური სივრცეები: „ბიზნესი“, „კონფლიქტი“, „კომუნიკაცია“, „შედეგი“.

„ბიზნესის“ (Business) თემატურ სივრცეში გამოიყო კონცეპტები და მათი ლექსიკალიზაციისათვის რელევანტური თემატური ჯგუფები: **Work, Buying – Selling, Honesty - Dishonesty, Authority – Power, Finace – Money, Bargain - Deal, Price.** [საქმიანობა, ყიდვა–გაყიდვა, პატიოსნება–უპატიოსნება, უფლებამოსილება–ძალაუფლება, ფული–ფინანსები, მორიგება–გარიგება, ფასი.]

„კონფლიქტის“ (Conflict) თემატურ სივრცეში გამოიყო კონცეპტები და მათი ლექსიკალიზაციისათვის რელევანტური თემატური ჯგუფები: **Arguments – Disagreements – Discontentment, Problems – Difficulties, Choices – Options – Alternatives, Feelings – Emotions – Reactions.** *[კამათი–უთანხმოება–უკმაყოფილება, პრობლემები–სირთულეები, არჩევანი–ვარიანტი–ალტერნატივა, გრძნობა–ემოცია–რეაქცია.]*

„კომუნიკაციის“ (Communication) თემატურ სივრცეში გამოიყო კონცეპტები და მათი ლექსიკალიზაციისათვის რელევანტური თემატური ჯგუფები: **Contact – Information, Efficiency – Competency – Effectiveness, Intelligence – Understanding – Logic, Relationships, Actions – Attitude – Behaviour, Ambition – Determination – Perseverance.**

[კონტაქტი–ინფორმაცია, ეფექტურობა–კომპეტენცია–ეფექტიანობა, ნიჭიერება–ცოდნა–ლოგიკა, ურთიერთობები, ქმედება–დამოკიდებულება–ქცევა, ამბიცია–მიზანდასახულობა–შეუპოვრობა.]

„შედეგის“ (Result) თემატურ სივრცეში გამოიყო კონცეპტები და მათი ლექსიკალიზაციისათვის რელევანტური თემატური ჯგუფები: **Consequences – Effects – Results, Luck – Opportunity, Success – Failure, Gain – Loss, Agreements – Arrangements.**

[ზეგავლენა–შედეგი–დასკვნა, იღბალი–შესაძლებლობა, წარმატება–მარცხი, მოგება–ზარალი, შეთანხმება–მოწესრიგება.]

თემატურ ჯგუფებში შემავალ ელემენტთა ანალიზმა გამოკვეთა შემდეგი კანონზომიერება: ელემენტებს შორის აღმოჩნდა მიმართების მხოლოდ ერთი ტიპის, კერძოდ, „თემატური კორელაციის“ არსებობის ფაქტი.

„თემატურ კორელაციას“ პირობითად ვუწოდებთ თემატური ჯგუფის ელემენტთა შორის არსებული მიმართების ერთ-ერთ ტიპს და განვმარტავთ, როგორც შინაარსობრივი განსაზღვრულობის მქონე ერთეულში შემავალ, ერთმანეთთან სხვადასხვა მიმართებაში მყოფი ელემენტების იდენტური სიმძლავრის კავშირის ფორმას ფრაზეოლოგიური თემატური ჯგუფის იდენტიფიკატორთან.

ელემენტების იდენტური სიმძლავრის კავშირის ფორმა ფრაზეოლოგიური თემატური ჯგუფის სიტყვა-იდენტიფიკატორთან გვესმის, როგორც ელემენტთა მიერ

სიტყვა-იდენტიფიკატორის მიერ დასახელებული შინაარსის შენარჩუნების იდენტური უნარი, სხვა სიტყვებით, ინტენსიურობა.

ინტენსიურობის მხრივ, ელემენტთა ერთგვაროვანი მიმართებები ერთეულის სიტყვა-იდენტიფიკატორთან, მისი შინაარსის შემანარჩუნებელ ერთ ძალაში უნიფიცირდება.

სიტყვა-იდენტიფიკატორსა და ერთეულში შემავალ ყველა ელემენტს შორის ერთისა და იმავე სიმძლავრის კავშირის ფორმის არსებობა გულისხმობს ერთეულის სიტყვა-იდენტიფიკატორსა და ერთეულში შემავალ ყველა ელემენტს შორის სემანტიკური „მანძილის“ არსებობის ფაქტს.

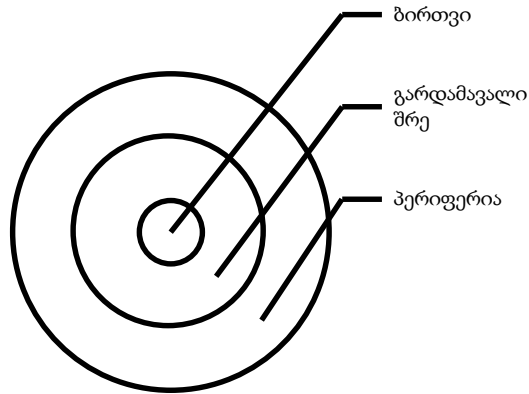
სხვადასხვა თემატური ჯგუფი მოიცავს რამდენიმე იდენტურ ერთეულს, ვინაიდან ელემენტები განსაზღვრულნი არიან არსისა და მიმართებების იდენტური „რეპერტუარით“.

თემატური ჯგუფების კონფიგურაცია მკვეთრია, თუმცა, იმავდროულად, ისინი კვეთენ ერთმანეთს, რაც მეტყველებს, ერთი მხრივ, ჯგუფების დახშულობაზე, მეორე მხრივ კი – მათ ღიაობაზე. შესაბამისად, თემატურ ჯგუფს განვსაზღვრავთ როგორც შერეული ტიპის სტრუქტურას.

რაც შეეხება საქმიანი მოლაპარაკებისათვის რელევანტური იდიომების ფონდს თანამედროვე ინგლისურ და ქართულ ენებში, დასკვნის სახით შეიძლება ითქვას, რომ ინგლისური ენის ფონდი, ქართული ენის ფონდთან შედარებით, მეტაფორულობის გაცილებით მაღალი ხარისხით ხასიათდება.

ქართულენოვანი საქმიანი მოლაპარაკების „ენობრივ სივრცეზე“ შეიძლება ითქვას, რომ ჯერჯერობით იგი „გზაში ყოფნის“ სტატუსით სარგებლობს. იმედია, ახალი რეალიები შეიძენენ თავიანთ ენობრივ გამოხატულებას ქართული ენისათვის ორგანული ფორმით. ამ ეტაპზე კი ქართული ენა ინგლისური ენისათვის ტიპური იდიომების აღწერითი ან კალკირების გზით გადმოცემას სჯერდება. ეს ფაქტი კი განპირობებულია საქართველოში ბიზნესრეალიების ამორფულობით.

ზემოაღნიშნული შეიძლება წარმოვიდგინოთ შემდეგი სახით:



სქემა #1

ბირთვი

Buying - Selling, Bargain - Deal, Communication - Contact - Information, Relationships, Gain - Loss, Agreements - Arrangements.

ყიდვა-გაყიდვა, მორიგება - გარიგება, კომუნიკაცია - კონტაქტი - ინფორმაცია, ურთიერთობები, მოგება - ზარალი, შეთანხმება - მოგვარება.

გარდამავალი შრე

Finance - Money, Price, Arguments - Disagreements - Discontentment, Problems - Difficulties, Choices - Options - Alternatives, Efficiency - Competency - Effectiveness, Intelligence - Understanding - Logic.

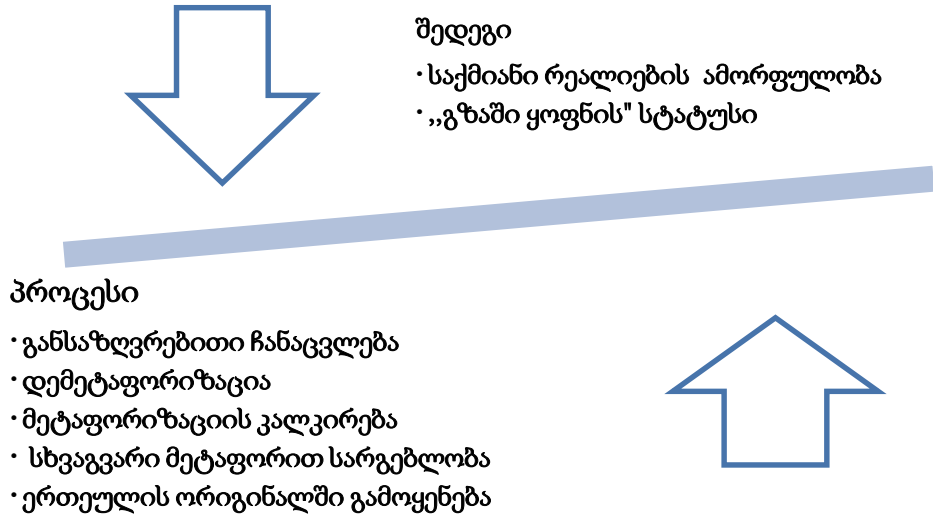
ფინანსები-ფული, ფასი, კამათი-უთანხმოება-უკმაყოფილება, პრობლემები-სირთულეები, არჩევანი-ვარიანტი-ალტერნატივა, ეფექტურობა-კომპეტენცია-ეფექტიანობა, ნიჭიერება-ცოდნა-ლოგიკა.

პერიფერია

Honesty - Dishonesty, Authority - Power, Ambition - Determination - Perseverance, Consequences - Effects - Results, Luck-Opportunity, Success - Failure

პატიოსნება-უპატიოსნება, უფლებამოსილება-ძალაუფლება, ამბიცია-მიზანდასახულობა-შეუპოვრობა, ზეგავლენა-შედეგი-დასკვნა, იღბალი-შესაძლებლობა, წარმატება-მარცხი.

ინგლისური და ქართულენოვანი საქმიანი მოლაპარაკების სივრცეებს შორის თემატური კორელაცია იკვეთება.



სქემა #2

ენათა შეპირისპირებისას, რომლის საბოლოო მიზანიც სამყაროს ენისმიერი ხატის მოდელირების თავისებურებათა ანალიზია, მკვლევრისათვის საინტერესოა არა ის შინაარსები, რომელთა გამოხატვაც შეუძლია ენას (ვინაიდან ნებისმიერ ენას აქვს უნარი ნებისმიერი შინაარსის გამოხატვისა), არამედ „შინაარსები“, რომელთა გამოხატვაც ენას შეუძლია მისთვის ჩვეული, ბუნებრივი, სისტემური გზით და არა აღწერითად, კალკირებით, ხელოვნურად.

გამოყენებული სამეცნიერო ლიტერატურა

1. ამოსოვა 1963 – Амосова Н. Н. (1963). *Основы английской фразеологии*. Ленинград: Наука.
2. ანტრუშინა, აფანასიევა 1999–Антрушина Г.Б., Афанасьева О.В. (1999). *Лексикология Английского языка*. М.: Дрофа.
3. არნოლდი 1966 – Arnold I. (1966). *The English Word*. Moscow: Prosveshcheniye.
4. არნოლდი 1973 – Арнольд И. В. (1973). *Стилистика Современного Английского языка*. Ленинград.
5. ბაზერმანი, ლევიცი 1983 – Bazerman M. H., Lewicki R. J. (1983). *Negotiating in Organizations*. Newbury Park, CA: Sage.
6. ბაზერმანი, ნეალი 1983 – Bazerman M. H., Neale M.A. (1983). Heuristics in negotiation: Limitations to effective dispute resolution. In M. H. Bazerman and R. J. Lewicki, eds. *Negotiating in organizations*. Beverly Hills, CA: Sage Publications, Inc.
7. ბაზერმანი, კურანი, მორი, ველი 2000 - Bazerman M. H., Curhan J. R., Moore D. A., Valley K. L. (2000). *Negotiation*. Newbury Park, CA: Sage.
8. ბარტესი 1953 – Barthes R. (1953). *Writing Degree Zero*. London: Cape.
9. ბაქსტერი 1982 - Baxter L. A. (1982). Conflict management: An episodic approach. *Small Group Behavior*. New York: Avon Books.
10. ბიკერტონი 1981 – Bickerton D. (1981). *Roots of Language*. Ann Arbor, MI: Karoma.
11. ბინევიჩი, გრიშინი 1975– Биневич Л. Э., Гришин Н. Н. (1975). *Немецко-русский фразеологический словарь*. М.
12. ბეიკერი 1992 – Baker M. (1992). *The Polysynthesis Parameter*. Oxford University Press.
13. ბელი 1995 – Bell D.V.J. (1995). Negotiation in the workplace: the view from a political linguist. *The Discourse of negotiation. Studies of language in the workplace*. Oxford: Pergamon.
14. ბლუმფილდი 1983 – Bloomfield L. (1983). *An Introduction to the Study of Language*. Amsterdam: John Benjamins.
15. ბლუმფილდი 1933 – Bloomfield L. (1933). *Language*. London: Allen and Unwin.

16. ბრანდენბურდერი, ნეილბუფი (1996) – Brandenburder A. M., Nalebuff B. J. (1996). *Competition*. New York: Doubleday.
17. ბოიდი 1998 –Boyd R. (1998). Metaphor and theory change: What is “metaphor” a metaphor for? In *Metaphor and Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
18. ბრაუნი 1968 - Brown B. R. (1968). The effects of need to maintain face on interpersonal bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology*.
19. ბრეტი, შაპირო, ლიტლი 1998 – Brett J. M., Shapiro D. L., A. L. Lytle. (1998). Breaking the bonds of reciprocity in negotiations. *Academy of Management Journal*
20. ბოდუენ დე კურტანე 1871 – Бодуен де Куртанэ И. А. (1871). Некоторые общие замечания о языковедении и языке, Избранные труды по общему языкознанию, т.1, М.
21. ბურგერი, ბოჰოფერ, სილმი 1982 – Burger H., Buhofer A., Sialm A. (1982) *Handbuch der Phraseologie*. Berlin/New York: de Gruyter.
22. ბურგერი 2003 – Burger H. (2003) *Phraseologie: Eine Einführung am Beispiel des Deutschen*. Berlin: Erich Schmidt Verlag.
23. გელფანდი, ნიში, ჰოლკომბი, დაიერი, ობუჩი, ფუკუნო 2001 - Gelfand M. J., Nishii, L. H., Holcombe, K. M., Dyer, N., Ohbuchi, K., Fukuno, M. (2001). Cultural influences on cognitive representation of conflict: Interpretation of conflict episodes in the United States and Japan. *Journal of Applied Psychology*, 86(6).
24. გიბსი 1999 – Gibbs R.W. (1999). *The Poetics of Mind: Figurative Thought, Language and Understanding*. Cambridge: Cambridge University Press.
25. გინზბურგი 1977 – Ginzburg R. A (1977). *Course in Modern English Lexicology*. Moscow.
26. გინზბურგი 1979 – Ginzburg R. S., Khidekel S.S., Knyazeva G. V., Sankin A.A. (1979). *A course in Modern English Lexicology*, 2nd edition M.
27. გირო 1962 – Guiraud P. (1962). *Les Locutions Francais*. Wellesley, Mass: Stone Center, Wellesley College.
28. გრაიბი 2003 – Gries St. Th. (2003). *Multifactorial analysis in corpus linguistics: a study of particle placement*. London and New York: Continuum Press.

29. გრანგერი, მეუნიერი (2008) – Granger S., Meunier F. (2008). *Phraseology: An Interdisciplinary Perspective*, John Benjamins Publishing.
30. გრინბერგი 1963 – Greenburg J. (1963). *Universals of Language*. Cambridge: MIT.
31. გულივერი 1979 – Gulliver P. (1979). *Disputes and Negotiations: A Cross-Cultural Perspective*. New York, NY: Academic Press.
32. დე დრიუ, კარნევალი, ემანსი და ვან დე ვლიერტი 1994 - De Dreu, C. K. W., Emans, B. J. M., E. Van de Vliert. (1992). The influence of own and other's communicated gain or loss frame on negotiation behavior. *The International Journal of Conflict Management*.
33. დე კლერკი 1993 – De Klerk W. (1993). *The man in his time*. The US: Jonathan Ball Publishers.
34. დობროვოლსკი 1980 - Dobrovol'skij D. (1980) *Phraseologie als objekt der Universalienlinguistik. (=Linguistische Studien)*. Leipzig: Bibl. Inst.
35. დონოჰუ, რობერტო 1996 –Donohue W. A. and Roberto A. J. (1996). An empirical examination of three models of integrative and distributive bargaining. *The International Journal of Conflict Management*.
36. დრეიკი, დონოჰუ 1994 - Drake L., Donohue W. A. (1994). Issue development as negotiated order in conflict. Paper presented at the Annual Conference of International Association for Conflict Management, Eugene, Oregon.
37. დრუკმანი 1977 – Druckman D. (1977). *Negotiations: Social Psychological Perspectives*. Beverly Hills, CA: Sage.
38. დუგლასი 1962 – Douglas A. (1962). *Industrial Peacemaking*. New York: Columbia Univ. Press.
39. ვაისგერბერი 1959 – Weisgerber L. (1959). *Sprach Schlüssel zur Welt*, Düsseldorf.
40. ვარელა, თომპსონი, როში 1993 - Varela F. J., Thompson E., Rosch E., (1993). *The Embodied Mind. Cognitive Science and Human Experience*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

41. ვასილენკო 1966 –Василенко В.А. (1966). *Ценность и ценностные отношения в книге Проблема ценностей в философии*. М. Наука.
42. ვერტჰაიმერი 1962 – Wertheimer M. (1962). *Laws of Organization in Perceptual Forms. A Source Book of Gestalt psychology*, Routledge.
43. ვეინჰარტი, თომპსონი, ბაზერმანი, კაროლი 1990 - Weingart L. R., Thompson L. L., Bazerman M. H., and J. S. Carroll. (1990). Tactical behavior and negotiation outcomes. *The International Journal of Conflict Management*
44. ვეინჰარტი, ჰაიდერი, პრიეტულა 1996 – Weingart L. R., Hyder E. B., Prietula M. J. (1996). Knowledge matters: The effect of tactical descriptions on negotiation behavior and outcome. *Journal of Personality and Social Psychology*
45. ვინოგრადოვი 1938 – Виноградов В. В. (1938). *Современный русский язык*. Вып. 1, М.
46. ვინოგრადოვი 1947 – Виноградов В. В. (1947). *Фразеологические сочетания*. М.
47. ვოვკი 1986 – Вовк В. Н. (1986). *Языковая метафора в художественной речи (природа вторичной номинации)*. Наукова думка: Киев.
48. ვორობიევი 1997 – Vorob'ev V.V. (1997). *Lingvoculturology (theory and methods)*. М: The publishing House of the People's Friendship University of Russia.
49. ზარტმანი, ბერმანი 1982 –Zartman I. W., Berman M. R. (1982). *The Practical Negotiator*. New Haven, CN: Yale Univ. Press.
50. ზეუთენი 1930 –Zeuthen F. (1930). *Problems of Monopoly and Economic Warfare*. London: Routledge and Kegan Paul.
51. თაყაიშვილი 1965 – თაყაიშვილი ა. (1965). *ქართული ფრაზეოლოგიის საკითხები*. თბილისი.
52. თელია, ბრაგინა, ოპარინა, სანდომირსკაია 1998 – Teliya V., Bragina N., Oparina E., Sandomirskaya I. (1998). Phraseology as a language of culture: its role in the representation of a collective mentality in Cowie (ed.)
53. თომპსონი 1991 - Thompson L. L. (1991). Information exchange in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology*.

54. იანგი 1975 –Young O. R. (1975). *Bargaining: Formal Theories of Negotiation*. Urbana: Univ. Illinois Press.
55. ივინი 1970 – Ивин А. А. (1970). *Основания логики оценок*. М. Наука.
56. კაგელი, როთი 1991 – Kagel L, Roth A, E., (1991). *Handbook of Experimental Economics*. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press.
57. კარნევალი, პრუიტი 1992 – Carnevale P. J., Pruitt D. G., Britton S. D. (1979). Looking tough: the negotiator under constituent surveillance. *Pers. Soc. Psychol. Bull.*
58. კოვეცსეხი 2002 – Kövecses Z. (2002). *Metaphor: A Practical Introduction*. Oxford: Oxford University Press.
59. კირვალიძე 2008 – კირვალიძე ნ. (2008) *გრამატიკის თანამედროვე თეორიები*. თბილისი.
60. კოვი 1998 – Cowie A. P. (1998). *Phraseology. Theory, Analysis, and Applications*. Oxford: OUP.
61. კოულსონი 2001 – Coulson, S. (2001). *Semantic Leaps; Frame –shifting and Conceptual Blending in Meaning Construction*. New York and Cambridge: Cambridge University Press.
62. კრემენიაკი 1991 –Kremenyuk, V., ed. (1991). *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco: Jossey-Bass.
63. კრუზი 1986 – Cruse D. (1986). *Lexical Semantics*. Cambridge: Cup.
64. კუნი 1998 –Kuhn Th. S. (1998). Metaphor in science. In *Metaphor and Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
65. კუნიბი 1986 – Кунин А. В. (1986). *Курс фразеологии современного английского языка: Учебник для Институтов и факультетов иностранных языков.* М. 'Высшая школа'.
66. კუნიბი 1972 – Кунин А. В. (1972). *Фразеология Современного Английского языка*. М.
67. ლაკანი 1968 – lacan J. *The Language of the Self: The Function of Language in Psychoanalysis*. London: Johns Hopkins University Press.

68. ლაკოფი 1987 – Lakoff G. (1987). *Women, Fire and Dangerous Things: What Categories Reveal About the Mind*. Chicago: University of Chicago Press.
69. ლაკოფი 1990 – Lakoff G. (1990). *The invariance hypothesis: Is abstract reason based on image schemas? Cognitive Linguistics*. Chicago: University of Chicago Press.
70. ლაკოფი 1993 - Lakoff G. (1993). *The contemporary theory of metaphor*. Cambridge: Cambridge University Press.
71. ლაკოფი, ტერნერი 1989 – Lakoff G, Turner M. (1989). *More than Cool reason: A field Guide to Poetic Metaphor*. Chicago: Chicago University Press.
72. ლაკოფი, ჯონსონი 1980 – Lakoff G, Johnson M. (1980). *Metaphors we live by*. Chicago: University of Chicago Press.
73. ლაკოფი, ჯონსონი 1999 – Lakoff G, Johnson M. (1999). *Philosophy in the Flesh. The Embodied Mind and Its Challenge to Western Thought*. New York: Basic Books.
74. ლამპი 1986 – Lampi M. (1986). *Linguistic Components of Strategy in Business Negotiations*. Helsinki: Helsingin Kauppakorkeakoulum Kuvalaitos.
75. ლანგაკერი 1987 – Langacker R. (1987). *Foundations of cognitive Grammar*. VOL. 1. Theoretical Prerequisites. Stanford; Stanford University Press.
76. ლანგაკერი 1994 - Langacker R. (1994). *Culture, Cognition, and Grammar*. Martin Pütz (ed.), *Language Contact and Language Conflict*. Amsterdam and Philadelphia: John Benjamins.
77. ლაქსი, სებენიუსი 1986 –Lax D. A., Sebenius J. K. (1986). *The Manager as Negotiator*. New York: Free Press.
78. ლევიცკი, ლიტერერი 1985 – Lewicki R. J., Litterer J. (1985). *Negotiation*. Homewood : Richard D.
79. ლევი – სტროსი 1955 –Lévi-Strauss C. (1955). *Tristes Tropiques*. London: Penguin Books.
80. ლიმი, მურნიგანი 1994 - Lim S. G., MurnighanK. (1994). Phases, deadlines and the bargaining process, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. New York: Free Press.

81. ლუკი, მანონი 1998 – Luque J.d.D., Manjón F.J. (1998). *Tipología léxica y tipología fraseológica: universales y particulars*. Universidad de Granada: Método Ediciones.
82. მაირალი 2006 – Mairal R. (2006). *Linguistic Universals*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
83. მასლოვა 2001 –Maslova V.A. (2001).*Lingvocultirology: Manual for students of higher education institutions*. M: Academy.
84. მენკელ–მედოუ (1984) – Menkel-Meadow C. (1984).*Toward Another View of Legal Negotiation: The Structure of Problem Solving* 31 UCLA L. Rev.
85. მინსკი 1975 – Minsky M. (1975). *A framework for representing knowledge*. In P.M. Winston (ed.) *The Psychology of Computer Vision*. New York: McGraw-Hill.
86. მორანი, სტრიპი 1991 – Moran R. T., Stripp W.G. (1991). *Dynamics of Successful of international business negotiations*. The USA: Gulf Publication.
87. მულჰოლანდი 1991 – Mulholland J. (1991). *The Language of Negotiation*. New York: Hawthorn Books.
88. მურნიგანი 1991–Murnighan J. K. (1991). *The Dynamics of Bargaining Games*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
89. ნაიდა 1999 – Nida E.A (1999). *Lengua Cultura y Traducción*. Madrid: Editorial Complutense.
90. ნაზარიანი 1976 – Назарян А. Г. (1976) *Современная фразеология*. М.
91. ნაში 1950 –Nash J. F. (1950). *Equilibrium points in person games*. *Proc. Natl. Acad. Sci*.
92. ნეალი, ბაზერმანი 1991- Neale M. A., Bazerman M. H. (1991). *Cognition and rationality in negotiation*. New York: Free Press.
93. ნეალი, ნორთკრაფტი 1991- Neale M. A., Northcraft G. B. (1991). Behavioral negotiation theory: A framework for conceptualizing dyadic bargaining. *Research in Organizational Behavior*. New York: McGraw-Hill.
94. ნიკოლსონი 1964 –Nicolson H. (1964). *Diplomacy*. New York: Oxford.
95. ოკლეი 1998 – Oakley T. (1998). Conceptual Blending, narrative discourse and rhetoric. *Cognitive linguistics*.

96. ომაზიკი 2005 – Omazic M. (2005). *Cognitive Linguistic Theories in Phraseology*.
97. ონიანი 1961 – ონიანი მ. (1961) *ქართულ-სვანური იდიომატკა*. თბილისი.
98. ოსტინი 1955 – Austin J.L. (1955). *How to do things with words*. Harvard: Harvard Univ. Press.
99. პალმერი 1996 – Palmer G. B. (1996). *Toward a theory of cultural linguistics*. Austin: University of Texas Press.
100. პეტერსი 1955 – Peters E. (1952). *Conciliation in Action*. New London, CT: Natl. Foremen's Inst.
101. პიაჟე 1968 – Piaget J. (1968). *structuralism*. London: Routledge & Kegan Paul.
102. პინკლი 1990 - Pinkley R. L. (1990). Dimensions of conflict frame: Disputant interpretations of conflict. *Journal of Applied Psychology*.
103. პოლი, კემპტონი 1984 – Paul K., Kempton W. (1984). What Is the Sapir-Whorf Hypothesis?
104. პოტებნია 1990 – Потебня А. А. (1990) *Теоретическая поэтика*. “Высшая школа”, М.
105. პრუიტი, ლევისი 1975 - Pruitt D. G., Lewis S. A. (1975). Development of integrative solutions in bilateral negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*.
106. პრუიტი 1981 – Pruitt D. G. (1981). *Negotiation Behavior*. New York: Academic
107. პუტნამი, უილსონი, ტერნერი 1990 - Putnam L. L., Wilson S. R., Turner D. B. (1990). The evolution of policy arguments in teachers' negotiations. *Argumentation*.
108. პუტნამი, როლოფი 1992 – Putnam L., Roloff M. (1992). *Communication Perspectives on Negotiation in Communication and Negotiation*. Newbury Park, CA: Sage.
109. პუტნამი, ჰოლმერი 1992 - Putnam L., Holmer M. (1992). *Framing, reframing, and issue development, Communication and negotiation*. Newbury Park, CA: Sage.
110. რაიფა 1982– Raiffa H. (1982). *The art and science of negotiation*. Cambridge, MA: Harvard University Press/Belknap.
111. რასბულტი, ვან ლანგი 1996 - Rusbult C. E., Van Lange, P. A. (1996). *Interdependence process*. In E. T. Higgins & A. W.
112. რეი 1977 – Rey A. (1977). *Le Lexique: images et modules. Du dictionnaire a la lexicologie*.

113. რიჩარდსონი, კავნაგი, საიდსი, ემერსონი 2009 – Richardson K., Kavnagh M., Sydes J., Emmerson P. (2009) *The Business*. Macmillan Education: Oxford.
114. რობინსონი, ვოლკოვი 1998 –Robinson W., Volkov V.(1998). Supporting the Negotiation Life Cycle, *Communications of the ACM*.
115. როთი 1985 –Roth A. E. (1985). *Game-Theoretic Models of Bargaining*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
116. როიზენზონი 1972 – Ройзензон Д. И. (1972). *Фразеология и страноведение*. #1, Самарканд.
117. რუიზ დე მენდოზა 1999 – Ruiz de Mendoza F.J. (1999) *Introducción a la Teoría Cognitiva de la Metonimia*. Granada: Granada Linguística.
118. საიდი 1977 – Saeed J. I. (1997). *Semantics*. Oxford: Blackwell.
119. სეპირი 1921 – Sapir E. *Language* (1921). New York: Harcourt Brace.
120. სეპირი 1958 – Sapir E. (1958). *Culture, language, and personality* . Berkeley, CA: University of California Press.
121. სერებრიანნიკოვი 1955 – Серебрянников Б. Ф. (1955). *К проблеме типов лексической и грамматической абстракции*. Вопросы грамматического строя. М.
122. სვიტსერი 1986 – Sweetser E. (1986). Polysemy vs. Abstraction, Mutually Exclusive or Complementary. Proceedings of the Twelfth Annual Meeting of the Berkeley Linguistics Society. Berkeley: Berkeley Linguistics Society.
123. სმიტი 1922 – Smith L. P. (1922). *English Idioms*. Ldn.
124. სმირნიცკი 1956 – Смирницкий А. И. *Лексикология английского языка*. М.
125. სოსიურე 1915 – De Saussure F. (1915). *Cours de Linguistique Générale*. Bilbo: Bostak Bat. (HM).
126. სოსიურე 1933 – Де Соссюр Ф. (1933). *Курс общей лингвистики*. М.
127. სპოელსტრა, პიენარი 2008 –W. D., Spoelstra, Pienaar W. D. (2008). *Negotiation: theories, strategies, skills*. Lansdowne: Juta & Co
128. სტივენსი 1963 – Stevens C. M. (1963). *Strategy and Collective Bargaining Negotiation*. New York: McGraw-Hill.

129. ტალმი 2000 – Talmy L. (2000). *Toward a cognitive semantics*. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology. Volume 1.
130. ტატზაუერი, როლოფი 1988 - Tutzauer F., Roloff M. E. (1988). Communication processes leading to integrative agreements: Three paths to joint benefit, *Communication Research*.
131. ტრირი, პორციგი 1934 – Trier J., Porzig W. (1934). *Wesenhafte Bedeutungbeziehungen /Beiträge zur Geschichte der deutschen Sprache und Literatur*.
132. ტრომპენარსი 1993 – ტრომპენარსი (1993). *Riding the waves of culture: understanding cultural diversity in business*. London: The Economist Books.
133. ტუკმანი 1965 – Tuckman B. W. (1965). Developmental sequence in small groups, *Psychological Bulletin*. Boston: Allyn & Bacon.
134. უაგნერი 1995 – Wagner J. (1995). What makes a discourse a negotiation? In Ehlich, K. And Wagner, J. (eds), *The Discourse of business negotiation*. Berlin: mouton de Gruyter.
135. უალტონი, მაკკერსი 1965 –Walton R., McKersie R. (1965). *A Behavioral Theory of Labor Negotiations: An Analysis of a Social Interaction System*. New York: McGraw-Hill.
136. უილიამსი 1983 – Williams G.R. (1983). *Legal Negotiation and Settlement* St Paul, Minnesota: West Publishing Co.
137. უილსონი 1992 - Wilson S. R. (1992). Face and facework in negotiation. In L. L. Putnam, M. E. Roloff (Eds.), *Communication and negotiation*. Newbury Park, CA: Sage
138. უიში, დეუზი, კაპლანი 1995 - Wish M., Deutsch M.,Kaplan S. J. (1976). Perceived dimensions of interpersonal relations. *Journal of Personality and Social Psychology*.
139. ულმანი 1971 – Ulmann St. (1971) *Language and Style*. Collected papers. Oxford: Auflage Duesseldorf .
140. უნგერერი, შმიდი 1996 – Ungerer F., Schmid H.J. (1996). *An Introduction to Cognitive Linguistics*. London: Longman.
141. უოლკერი 1994 – Walker E. (1994). *Negotiating Work*, University of York, Doctoral Thesis.

142. უოლკერი 1995 – Walker E. (1995). *The Discourse of Negotiation*, Aalborg University: Pergamon Press.
143. ფაური, სოსტეტი 1993 – Faure G. O., Sjostedt G. (1993). Culture and Negotiation: An Introduction. In G. O. Faure & J. Z. Robin (eds), *Culture and Negotiation*. Newbury park: Sage.
144. ფილი 1975 –Filley A. C. (1975). *Interpersonal Conflict Resolution*. Glenville, IL: Scott, Foresman.
145. ფილმორი 1968– Fillmore C. J. (1968). *The case for case*. In *Universals in Linguistic Theory*. New York: Holt Rinehart and Winston.
146. ფილმორი 1977 – Fillmore C. (1977). *The case for Case Reopened*. In *syntax and Semantics 8: Grammatical Relations*, ed. P. Cole, New York: Academic Press.
147. ფილმორი 1982 – Fillmore C. J. (1982). *Frame semantics*. In *Linguistics in the Morning Calm*. The Linguistic Society of Korea, Soeul: Hanshin.
148. ფილმორი, ატკინსი 1992 – Fillmore C. J., Atkins B. T. (1992). Towards a Frame-based Organization of the Lexicon: the Semantics of RISK and its Neighbors. *Frames, Fields, and Contrasts: New Essays in Semantics and Lexical Organization*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
149. ფირთი 1995 – Firth A. (1995). *The discourse of negotiation*. *Studies of language in the workplace*. Oxford, Pergamon.
150. ფიშერი, ური 1981– Fisher R., Ury, W. (1981). *Getting to YES: Negotiating Agreement Without Giving In*. Boston: Houghton Mifflin.
151. ფიშერი, ური, პატონი 1991 –Fisher, R., Ury, W., Patton, B. (1992). *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In*. USA, New York: Penguin Books
152. ფოკონიერი 1997 – Fauconnier G. (1997). *Mappings in Thought and Language*. New York and Cambridge: Cambridge University Press.
153. ფოკონიერი, ტერნერი 2002 – Fauconnier G., Turner M. (2002) *The way We think: Conceptual Blending and the Mind's hidden Complexities*. New York, NY: Basic Books.
154. ფოლდესი 1990 – Foldes Cs. (1990). *Phraseologie und Landeskunde am Material des Deutschen und Ungarischen*. In: ZD.

155. ფრანცისი 1986 – Francis D. W. (1986). Some structures of Negotiation Link, *Language in Society* 15.
156. დლონტი 1988 – დლონტი ალ. (1988). *ქართული ლექსიკოლოგიის საფუძვლები*, თბ.
157. შიპანი 1987 – Schippan Th. (1987). *Lexikologie der deutschen Gegenwartssprache. 2. durchgesehene Auflage*. VEB Bibliografisches Institut, Leipzig.
158. შტაინთალი 1960 – Штейнталь Г. Грамматика, логика и психология, В.А. Звегинцев, История языкознания XIX и XX веков в очерках и извлечениях, ч. I, М.
159. ჩერნიშევა 1975 – Чернышева И. И. (1975). *Фразеология современного немецкого языка*. М.
160. ჩომსკი 1986 – Chomsky N. (1986). *Knowledge of Language. Its Nature, Origin, and Use*. New York: Praeger.
161. ჩხეიძე, ჯოლია 2008 – ჩხეიძე მ., გ. ჯოლია (2008). *მოლაპარაკების წარმართვა*. თბილისი.
162. ჭაბაშვილი 1964 – ჭაბაშვილი მ. (1964) *უცხო სიტყვათა ლექსიკონი*. თბილისი.
163. ჯონსონი 1992 – Johnson M. (1992). *Philosophical Implications of Cognitive Semantics*. Cognitive Linguistics.
164. ჯონსონი 1987 – Johnson M. (1987). *The Body in the Mind. The Bodily Basis of Meaning, Reason and Imagination*. Chicago: Chicago University Press.
165. ჯონსონი 1992 – Johnson M. (1992) *Philosophical Implications of Cognitive Semantics*. Cognitive Linguistics. ჰაიდერ, პრიეტულა, ვეინგარტი, 2000 - Hyder E. B., Prietula M. J., L. R. Weingart. (2000). Getting to best: Efficiency versus optimality in negotiation. *Cognitive Science*.
166. ჰარსანი 1956 – Harsanyi J. (1956). Approaches to the bargaining problem before and after the theory of games: a critical discussion of Zeuthen's, Hick's, and Nash's theories. *Econometrica*.
167. ჰენდონი, ჰერბიგი 2006 – Hendon D. W., Hendon R., A., Herbig P.A. (2006). *Cross-cultural Business Negotiations*. Greenwood Publishing Group: US.

168. ჰენლი 1958 –Henle P. (1958). *Language, thought, and culture* . Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
169. ჰოკეტი 1958 – Hockett Ch. F. (1958). *A course in Modern Linguistics*. New York: Macmillan.
170. ჰოლმსი, საიკსი 1993 - Holmes M. E., R. E. Sykes. (1993). A test of the fit of Gulliver's phase model to hostage negotiations. *Communication Reports*.
171. ჰოუართი 1998 – Howarth P. (1998). *Phraseology and second language proficiency*. Applied Linguistics.
172. ჰოფმანი 1967 - Goffman E. (1967). *Interaction ritual: Essays on face-to-face interaction*. Garden City. NY: Anchor Books.
173. ჰოფმანი 1974 - Goffman E. (1974). *Frame analysis: An essay on the organization of experience*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
174. ჰოფმანი 1980 – Hoffman R. R. (1980). Metaphor in science. In: *Cognition and Figurative Language*. Honeck, Richard P.; Hoffman, Robert R. (eds). Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.
175. ჰოფსტიდი 1991 – Hofstede G. (1991). *Cultures and Organization: software of the mind*. London: McGrawHill
176. ჰოფსტიდი 1994 – Hofstede G. (1994). The Business of International Business is Culture. *International business review*. 3 (1)
177. ჰუმბოლდტი 1985 – Humboldt W. V. (1985) *Language and cultural philosophy*. M: Progress.

ინტერნეტრესურსები

1. <http://www.works.bepress.com/why-theres-no-point-being-with-somebody-who-blows-hot-cold/> მოძიებული 2012/05/13.
2. http://www.dailymail.co.uk/michele_gibney/16/ მოძიებული 2012/05/15.
3. <http://www.bizjournals.com/sanjose/news/cupertino-s-ghost-mall-vallco-may-be-best-hope-for.html> მოძიებული 2012/05/16.

4. <http://www.deadlinedetroit.com/article/NEWS/140319872/online-news-outlet-deadline-detroit-to-lay-off-all-staff-reorganize/> მოძიებული 2012/05/16.
5. <http://www.reuters.com/article/us-thailand-politics/idUSBREA4P00M20140526/> მოძიებული 2012/05/16.
6. <http://http://www.loc.gov/gone-back-but-missing-from-google/> მოძიებული 2012/05/16.
7. <http://www.dailymail.co.uk//india-ambassador-car-hindustan-motors-production/> მოძიებული 2012/05/16.
8. <http://www.iol.co.za//business/international/gas-deal-a-symbolic-victory-for-moscow-1.1693624/> მოძიებული 2012/05/16.
9. <http://www.thehindu.com//business/Industry/reliance-mf-fullyear-profit-up-22/article6048839.ece/> მოძიებული 2013/12/09.
10. <http://www.highbeam.com/topics/first-amendment-t11144> მოძიებული 2013/12/10.
11. <http://www.dailymail.co.uk/money/pensions/article-2634215/Why-millions-WONT-155-new-state-pension-theyre-expecting.html/> მოძიებული 2013/12/12.
12. <http://www.smh.com/au/business/banking-and-finance/banks-warned-over-mortgage-risks-38z15.html/> მოძიებული 2013/12/14.
13. <http://www.news.bbc.co.uk/news/business/> მოძიებული 2013/12/14.
14. <http://www.mirror.co.uk/weird-news/hive-jacked-bees-pilfered-poultry-60000-3606484/> მოძიებული 2013/12/14.
15. <http://www.cphpost.dk/businesses/from-famine-to-feast.9618.html/> მოძიებული 2014/01/10.
16. <http://www.books.google.ge/books/> მოძიებული 2014/01/10.
17. <http://www.gmanetwork.com/community/articles/Fan-Pic-of-the-Week-featuring-Marian-Rivera-and-her-fan-Florelle-Lorenzo/> მოძიებული 2014/01/10.
18. <http://www.euronews.com/article/market-trend-signal-does-surge-apple-stock-mean-new-iphone-announcement-1/> მოძიებული 2014/01/10.
19. <http://www.bbc.co.uk/article/stock-market-preview-for-the-week/> მოძიებული 2014/01/11.

20. <http://www.telegraph.co.uk/finance/commodities/Commodities-Gold-prices-heading-higher-as-Modi-eyes-change-to-Indias-import-rules.html>/მოძიებული 2014/01/11.
21. <http://www.bbc.co.uk/business-27536127>/მოძიებული 2014/01/15.
22. <http://www.miamiherald.com/hankering-for-ice-cream-heres.html>/მოძიებული 2014/01/15
23. <http://www.bbc.co.uk/business/>მოძიებული 2014/01/15.
24. <http://www.constantcontact.com/werk85/grunt-ng-constant/>მოძიებული 2014/01/16.
25. <http://www.theguardian.com/en/phone-numbers/>მოძიებული 2014/01/16.
26. http://www.nytimes.com/my-t-shirt-told-me-to-take-a-chill-pill/?_php=true&_type=blogs&ref=business&r=0/მოძიებული 2014/01/16.
27. <http://www.washingtonpost.com/business/on-small-business/how-one-small-word-change-could-mean-many-more-contracting-dollars-for-small-businesses/>მოძიებული 2014/01/19.
28. <http://www.independent.co.uk/money/insurance/damning-report-calls-for-home-insurance-policies-to-be-clearer-and-more-affordable-9387995.html>/მოძიებული 2014/01/19.
29. <http://www.businessspectator.com/Carbon-Trading-why-it-fails/>მოძიებული 2014/01/19.
30. <http://www.forbes.com/sites/kashmirhill/the-disturbing-internet-footprint-of-santa-barbara-shooter-elliott-rodger/>მოძიებული 2014/01/19.
31. <http://www.uk.reuters.com/article/us-buffett-elephant-hunting-id/>მოძიებული 2014/01/25.
32. <http://www.cbc.ca/business/retailers-use-smartphones-to-track-your-habits/>მოძიებული 2014/01/25.
33. <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/business-english/shark-repellent/>მოძიებული 2014/01/25.
34. <http://www.smartcompany.com.au/leadership/management/36354-bear-hugs-the-new-hostile-takeover.html/>მოძიებული 2014/01/25.

გამოყენებული ლექსიკონები

1. ასათიანი 2010 – ასათიანი რ. (2010). *ეკონომიკისა და ბიზნესის ლექსიკონი*. თბილისი: გამომცემლობა „სიახლე“.
2. ბერჩფილდი 1980 – Burchfield R. W. (1980). *A Supplement to the Oxford English Dictionary*. Oxford: Oxford University Press მგელაძე, ფერაძე 2010 – მგელაძე ტ., ფერაძე გ. (2010). *ბიზნესმენის კოდოზანი*. თბილისი: გამომცემლობა „ინოვაციის“.
3. დაუნზი, გუდმანი (2010) – Downes J., Goodman J. E. (2010). *Dictionary of Finance and Investment Terms*. NY: Barron's Educational Series.
4. კოლინზი 1958 – Collins V. H. (1958). *A Book of English Idioms With Explanations*. Ldn.
5. კომბლი 2011 – Combley R. (2011). *Cambridge Business English Dictionary*. Cambridge: Cambridge University Press.
6. ლინი 2005 – Leaney C. (2005). *In the know*. Cambridge: Cambridge University Press.
7. მაკკეი, შანკი 2008 – McKay H. D., Shank P. T. (2008). *Business Words you should know*. The USA: Adams Media.
8. სტივენსონი 2010 – Stevenson A. (2010). *Oxford Dictionary of English*. Oxford: Oxford University Press.
9. ფაულერი 1956 – Fowler H.W., Fowler F.G. (1956). *The Concise Oxford Dictionary of Current English*. Oxford: Oxford University Press.
10. ფრიდმანი 2012 – Friedman J. P. (2012). *Dictionary of Business and Economics Terms*. NY: Barron's Educational Series.
11. ჰაიბერგერი (2012) – Heiberger C. (2012). *Business English for Dealmakers*. The US: Winter Babel.
12. (DBM 2009)- *A Dictionary of Business and Management* (2009). Oxford: Oxford University Press.
13. (WNWDAL 1978) - *Webster's New World Dictionary of American Language*. N.Y.
14. (WTNIDEL 1961)- *Webster's Third New International Dictionary of the English Language*. Springfield: Mass.

დანართი #1

Negotiations – მოლაპარაკება

- accept an offer – შემოთავაზების მიღება
- at stake – რისკის გაწევა
- back down (from something) – უკან დახევა
- back out (of something) – შეთანხმების დარღვევა
- ball is in (someone's) court – მისი ჯერია, მან უნდა იმოქმედოს
- beat around the bush – მიდებ-მოდება, მიკიბ-მოკიბვა
- blow a deal – დარტყმის მიყენება, განადგურება
- bog down – შენელება, დამყაყება
- bone of contention – დავის საგანი, განხეთქილების ვაშლი
- break down – ჩაშლა, შეწყვეტა
- break off (something) *or* break (something) off – დასრულება, შეწყვეტა მყისიერად
- break through v. – რთული საქმის წარმატებით დაგვირგვინება
- breakthrough n. – სიძნელეების დაძლევის გზით მოპოვებული გამარჯვება
- bring off (something) *or* bring (something) off – საქმეს წარმატებით გაართვა თავი
- bring (someone) to terms – ვინმეს დაყოლიება
- bring (something) to the table – მოლაპარაკების დადებითად წარმართვის პროცესში წვლილის შეტანა
- bring up (something) *or* bring (something) up – საკითხის წამოჭრა, სიტყვის ჩამოგდება
- call off (something) *or* call (something) off – გაუქმება, შეწყვეტა
- call (someone's) bluff – მხილება, გამოაშკარავება, ფარდის ახდა, სიტყვაზე გამოჭერა
- call the shots – ხელმძღვანელობა
- cave in to (someone or something) – დამორჩილება, ჩიხში მომწყვდევა
- close a deal – მოლაპარაკების წარმატებით დასრულება
- close ranks – პირის შეკვრა ერთობლივი ბრძოლის მიზნით
- come back with an offer – ახალი წინადადების შეთავაზება მოლაპარაკების მაგიდისათვის
- come down in price – საქონლის ფასის დაწევა
- come in high – ფასების ხელოვნურად მომატება, ფასების გაბერვა
- come in low – საქონლის ან მომსახურებისათვის დაბალი ფასის დაწესება
- come to terms – შეთანხმების მიღწევა
- come up in a discussion – საკითხის წამოჭრა დისკუსიის პროცესში
- come up with (an idea or something) – თავში აზრის მოსვლა, იდეის დაბადება
- common ground – საერთო ნიადაგი (საერთო ინტერესები, შეხედულებები)
- consider an offer – შემოთავაზების განხილვა
- continue down to the wire – ბოლო ვადა მიწურულს მიუახლოვდა, ცოტა დრო დარჩა
- cover ground – მნიშვნელოვან ფაქტებსა და დეტალებზე საუბარი
- cut a deal – საქმის მოგვარება, შეთანხმების მიღწევა

- cut (someone) off *or* cut off (someone) – ვინმესთვის სიტყვის შეწყვეტინება
- down to the wire – დროის ამოწურვა
- drag on – გაწელვა
- drag one's heels – ფეხის ათრევა
- draw the line – ხაზის გადასმა
- draw up (something) *or* draw (something) up – წერილობითი ფორმით ოფიციალურად გაფორმება (მაგ., კონტრაქტის, გეგმის)
- drive a hard bargain – საკუთარი აზრის კბილებით დაცვა, რთული მოლაპარაკების წარმატებით წარმართვა
- drive at (something) – გულისხმობდეს (რაიმეს)
- drop the price (of something) – ფასის დაცემა
- face down (someone) *or* face (someone) down – წინ აღუდგე (ვინმეს), შეწინააღმდეგება
- fall through – ჩავარდნა (მაგ., საქმის)
- fifty-fifty – ორმოცდაათი ორმოცდაათზე, თანაბრად
- follow through on/with (something) – პირობის შესრულება
- force (someone's) hand – დაძალება,
- get behind (a person or idea) – მხარი დაუჭირა (პიროვნებას ან აზრს)
- get down to brass tacks – საქმეზე, არსებითზე გადასვლა
- get down to business – საქმეს შეუდგა
- get the ball rolling – მოქმედების დაწყება
- get the message – ნათქვამის გაგება
- get the raw end of the deal – მოლაპარაკების ცუდად წარმართვა
- get to first base – საქმის კარგად, წარმატებით დაწყება
- get to the bottom of (something) – პრობლემის რეალური მიზეზის გარკვევა, ჩაღრმავება, ძირისძირამდე ჩასვლა
- get to the heart of (something) – პრობლემის არსის გარკვევა
- give a little – მოლაპარაკებისას დათმობაზე წასვლა
- give and take (give-and-take) – ურთიერთდათმობაზე წასვლა
- give away the farm – მოლაპარაკებისას მოწინააღმდეგე მხარისათვის ზედმეტად ბევრის დათმობა, დარჩე ცარიელ-ტარიელი
- give ground – უკან დახევა
- give in to (someone) – დათმობა, დანებება
- go back on (something) – სიტყვების უკან წაღება, შეთანხმების დარღვევა
- go back to square one – საქმის ნულიდან დაწყება
- go back to the drawing board – საქმის ხელახლა დაწყება
- go for broke – რისკზე წასვლა, დიდი ძალისხმევა დასჭირდა
- go over like a lead balloon – მიწაზე მწარედ დანარცხება
- go over well – მოიწონონ, წარმატებით ჩაიაროს
- hammer out (an agreement or a deal) – დისკუსიისა და დებატების გზით შეთანხმების მიღწევა, საქმის მოგვარება
- hang in the balance – სასწორზე დევს

- hard-nosed – უკომპრომისო, შეუპოვარი, დაუნდობელი
- have a card up one's sleeve – ყველა კარტი არ გაუშლია
- have a poker face – უემოციოდ ყოფნა
- hold all the aces/cards/trumps – ყველა კიკო/კარტი/კოზირი მის ხელშია
- hold out for (something) – შეუპოვრობის გამოჩენა
- hold out on (someone) – ინფორმაციის დამალვა
- horse-trade – „ცხენებით ვაჭრობა“ – რთული მოლაპარაკება (ბიზნესშეთანხმების მიღწევა ფრთხილი გარიგებებისა და კომპრომისზე წასვლის შედეგად)
- in the bag – რეალობად იქცა, მიღწეულია
- iron (something) out *or* iron out (something) – პრობლემის გადაჭრა
- knock down the price of (something) – ფასის დაწევა
- lay one's cards on the table – კარტების მაგიდაზე გაშლა, ღიად მოქმედება
- make a concession – დათმობაზე წასვლა
- make an offer – ფინანსური ან სხვა სახის საქმიანი წინადადების შეთავაზება
- make headway – წინსვლა, პროგრესირება
- meet (someone) halfway – კომპრომისზე წასვლა
- nail down the terms of an agreement – კონტრაქტის პირობების განხილვა და მასზე შეთანხმება
- nail (something) down *or* nail down (something) – გამყარება, განმტკიცება
- off the record – მალულად, საიდუმლოდ
- paint oneself into a corner – კუთხეში მიმწყვდევა
- play hardball (with someone) – ძალდატანებითი, აგრესიული მოქმედება
- play into (someone's) hands – მტრის წისკვილზე წყლის დასხმა
- play one's ace – ტუზის ჩამოსვლა, საუკეთესო რესურსის გამოყენება
- play one's cards close to one's chest – მალულად, ფრთხილად მოქმედება
- pull (something) off *or* pull off (something) – თავი გაართვა რთულ დავალებას
- pull (something) out of a hat – გამოსავლის პოვნა
- raise the ante – რისკების გაზრდა
- a raw deal – უსამართლოდ მოპყრობა
- reach a compromise – მიაღწიო კომპრომისს
- reach a deal – მიაღწიო შეთანხმებას, გარიგებას
- reach a stalemate – ჩიხში შესვლა, გამოუვალ სიტუაციაში ყოფნა
- reach an agreement – შეთანხმების მიღწევა
- reach first base – საქმის კარგად, წარმატებით დაწყება
- read between the lines – მიუხვდე ადამიანს სათქმელს
- rock-bottom offer – ბოლო ფასი
- a set back – უკუსვლა, შეფერხება
- smooth (something) over *or* smooth over (something) – პრობლემის შერბილება
- stack the deck against (someone) – მოტყუება, თვალისაგან ბეწვის გამოცლა
- stand one's ground – საკუთარი პოზიციის დაცვა
- sweeten the deal – თანამოსაუბრის მოთაფვლა
- take sides – მხარში ამოდგომა

- talk (someone) into (something) – გადმობირება
- talk (someone) out of (something) – გადარწმუნება
- talk (something) over *or* talk over (something) – განხილვა
- throw (someone) a curve – მოტყუება, შეცდომაში შეყვანა
- to the letter – პირწმინდად, სრულყოფილად
- trump card – კოზირი, მთავარი რესურსის გამოყენების შესაძლებლობა კრიტიკულ სიტუაციაში
- turn thumbs down on (something) – უგულებელყოფა
- under the wire – ბოლო წამებში, მიწურულს
- undercut (someone) – ფასების დაწევა სხვებთან კონკურენციის გაწევის მიზნით
- water (something) down *or* water down (something) – დასუსტება
- wheel and deal – მაქინაცია
- wind up (something) *or* wind (something) up – დამთავრება, შეწყვეტა, დასრულება
- wrap up (something) *or* wrap (something) up – დასრულება (მაგ., შეხვედრის, საქმიანობის)

დანართი #2

თემატური ჯგუფი “Work” - საქმიანობა

- Business as usual – მუშაობა ჩვეულ რიტმს დაუბრუნდა
- Business before pleasure – ჯერ საქმე, მერე დასვენება
- Business is business – საქმე საქმეა
- Funny business – თაღლითური ბიზნესი
- Strictly business – მკაცრად განსაზღვრული ბიზნესშეხვედრა
- A blank cheque – მისცე პირს მოქმედების სრული თავისუფლება
- Blue chip company – მაღალი რეპუტაციის მქონე, სტაბილური, მზარდი კომპანია
- Above board – ღია, კანონიერი ბიზნესსაქმიანობა
- Blamestorming – ურთიერთბრალდებები
- Clinch a deal – შეთანხმების მიღწევა
- Cog in the machine – „კბილანა“, პატარა ჭანჭიკი (პირს, რომელსაც ორგანიზაციაში, კომპანიაში უმნიშვნელო საქმეების კეთება აქვს დავალებული)
- Make cold calls – ვიზიტი ან დაკავშირება „ცივი“ სატელეფონო ზარით პოტენციურ მომხმარებელთან, რომელსაც რეალურად არც კი იცნობენ
- Copper-bottomed – აბსოლუტურად უსაფრთხო და საიმედო გეგმა, კონტრაქტი ან ფინანსური შეთანხმება
- Corner a market – ბაზრის დაპყრობა (ფასების გაკონტროლების მიზნით)
- Creative accounting – „შემოქმედებითი“ ანგარიშგება (ფრაზით გადმოსცემენ სიტუაციას, როდესაც, პრობლემების მიჩქმალვის ხარჯზე, ახდენენ კომპანიის შედეგების უკეთესად წარმოჩენას)

- Cut and dried – დალაგებული სიტუაცია
- Dead wood – ჩამოსაწერი ხალხი, მასალა
- Do the spadework – „შავი სამუშაოს შესრულება“ (მოსამზადებელი სამუშაოს ან წინასწარი კვლევის ჩატარება)
- Go out of business – ბიზნესიდან წასვლა
- Going concern – დინამიკური და წარმატებული ბიზნესსაქმიანობა
- Golden opportunity – „ოქროს შესაძლებლობა“ (წარმატების მიღწევის ბრწყინვალე შანსი)
- Golden parachute – „ოქროს პარაშუტი“ (დიდი თანხის გადახდა, ჩვეულებრივ, მაღალი რანგის პოსტების მფლობელთათვის კონტრაქტის შეწყვეტის საკომპენსაციოდ)
- Bait and switch – მომხმარებლის ანკესზე წამოგება (მაცდური კომერციული პრაქტიკა, გულისხმობს იმას, რომ რეკლამირება უკეთდება დაბალფასიან საქონელს მომხმარებლის მიზიდვის მიზნით; მაღაზიაში მისულ მომხმარებელს არწმუნებენ, რომ რეკლამირებული პროდუქტი უკვე გათავებულია და სთავაზობენ მსგავსს, მაგრამ უფრო ძვირადღირებულ საქონელს)
- Bricks and mortar – „აგური და კირდულაბი“ (ფრაზით აღინიშნება მომსახურება მომხმარებელთან პირისპირ, შენობაში, და არა–ინტერნეტ სივრცეში, რომლის აღსანიშნავად იყენებენ ფრაზას “click companies” („კლიკ–კომპანია“). თუ კომპანია მომხმარებელთან ურთიერთობისას მიმართავს ორივე საშუალებას, მაშინ მის საქმიანობას გამოხატავენ ფრაზით “bricks and clicks” („აგური და კლიკი“)
- Pass the buck – პასუხისმგებლობის თავიდან აცილება
- Can't stand the pace – ნაბიჯი ვერ აუწყო, ვერ გაუძლო წნეხს,
- Carve out a niche – ნიშის, ადგილის პოვნა, დამკვიდრება
- A done deal – მოგვარებული, გადაწყვეტილი საქმე
- Done and dusted – მზად არის წარსადგენად
- Down the drain – ფუჭად ჩავლილი, წყალში ჩაყრილი
- Above and beyond the call of duty – აკეთებს იმაზე მეტს, ვიდრე მოეთხოვება
- Drag one's feet – ფეხის ათრევა
- Think on one's feet – აზროვნებდე სხარტად, ენა გიჭრიდეს
- Rushed off your feet – ტყავიდან ძვრება, ტყავში ძვრება
- A free hand – თავისუფალი არჩევანი, თავისუფლად მოქმედების საშუალება
- Get your hands dirty – ხელებდაკაპიწებული მუშაობა, მთლიანად ჩაეფლო სამუშაო პროცესში, არ დაიზარა ფიზიკური შრომაც
- Get the hang of something – საქმე ესმის, საქმე გამოსდის
- Get something off the ground – ლაპარაკიდან მოქმედებაზე გადასვლა, საქმის ადგილიდან დამვრა
- Get the show on the road – გეგმის განხორციელება, იდეისათვის სულის ჩაბერვა, ხორცის შესხმა
- Give someone a run for their money – ღირსეული კონკურენციის გაწევა ძლიერ მეტოქესთან, „არბენინეს“
- Go belly up – ფინანსური ჩავარდნა, გაკოტრება

- Go for a song – ჩალის ფასად, ორშაურად იყიდება
- One hand washes the other – ხელი ხელს ბანს და ორივენი კი – პირსაო
- The upper hand – გაკონტროლება, გაბატონება
- All hands on deck – ქუდზე კაცი
- Have one's hands tied – ხელფეხშეკრული
- Hive of activity – საქმიანი ფუსფუსი
- Hold the fort – სხვისი მოვალეობის შესრულება მცირე დროის განმავლობაში
- Household name/word – გავრცელებული, ყველასათვის ცნობილი სახელი/სიტყვა
- Irons in the fire – ბევრი საქმის ერთდროულად კეთება
- Hit the ground running – ეკვეთო საქმეს, ენერგიულად მოჰკიდო ხელი
- Keep your nose to the grindstone – თავდაუზოგავი შრომა, ჭაპანწყვეტით მუშაობა
- Knuckle down to something – სერიოზულად მოჰკიდა ხელი საქმეს, საქმეს ჩაუჯდა
- Lame duck – „კოჭლი იხვი“ (პირი, ან ორგანიზაცია, რომელიც გამოუვალ მდგომარეობაშია და ვერ ახერხებს წინსვლას სხვათა დახმარების გარეშე)
- Learn the hard way – საკუთარ შეცდომებზე სწავლა
- Lip service – მხოლოდ სიტყვიერი თანხმობა, რეალურად სრული უმოქმედობა
- Make hay while the sun shines – თივა მანამ თიბე, ვიდრე მზე კაშკაშებს; სანამ თონე ცხელია, პური მანამ ჩააკარი
- Mix business with pleasure – საქმე და დასვენება შეუთავსო ერთმანეთს
- Move the goalposts – თამაშის წესების შეცვლა, პირობების დარღვევა
- Movers and shakers – საქმის ბიძგის მიმცემი და სულისჩამდგმელი, საქმის ბატონ-პატრონი
- Nitty-gritty – საკითხის ყველაზე მნიშვნელოვანი მხარე, ძირისძირამდე
- Nothing ventured, nothing gained - ვინც რისკს არ გასწევს, ვერაფერს მიიღებს/ვინც დაიზარა, ვერ გაიხარა
- Nuts and bolts – საკითხთან დაკავშირებული ფაქტები და პრაქტიკული მხარე
- (One's) opposite number – სხვადასხვა კომპანიაში ერთსა და იმავე პოზიციაზე დასაქმებული პირი
- Overplay your hand – ზედმეტად თავდაჯერებული და სულსწრაფი
- Pass the buck – პასუხისმგებლობის თავიდან აცილება
- Pick up steam – გააქტიურება, აღმასვლა
- Piece of the action – სხვების მიერ დაწყებულ და წარმატებით განხორციელებულ საქმიანობაში ჩართვა
- In the pipeline – ჩამოყალიბების ფაზაში
- Play for time – დროის გაწელვა
- Play the game – ითამაშო სხვისი თამაშის წესებით, გიკარნახონ თამაშის წესები
- Play second fiddle – დასჯერდე მეორე ადგილს, ითამაშო მეორეხარისხოვანი როლი
- Pull your weight – პატიოსნად შეასრულო შენი წილი სამუშაო, ატარო შენი წილი ტვირთი
- Put your shoulder to the wheel – ჭაპანწყვეტით მუშაობა, წელებზე ფეხის დადგამა
- Red tape – ქაღალდომანია, ბიუროკრატიული წესები

- Roaring trade – ბრწყინვალე ბიზნესსაქმიანობა
- Roll up your sleeves – ხელების დაკაპიწება
- Learn the ropes – საქმის შესწავლა
- Run round in circles – წრეზე სიარული, ფუჭი შრომა
- Set the stage (for something) – ნიადაგის მომზადება
- Shape up or ship out – თუ არ გამოსწორდები, აიკარი გუდა–ნაბადი
- Skeleton staff – მცირერიცხოვანი, მაგრამ მუშა ჯგუფი, მომუშავე პერსონალის ხერხემალი
- Sleeping /silent partner – „მძინარე/დადუმებული პარტნიორი“ (სუბიექტი, რომელიც აბანდებს ფულს ბიზნესში, თუმცა შემდგომ არ ერევა მის ყოველდღიურ საქმიანობაში. „მძინარე პარტნიორის“ ვინაობა ცნობილია საზოგადოებისათვის და მისი მაღალი რეპუტაცია დადებითად მოქმედებს ამ ბიზნესის იმიჯზე)
- Secret partner – „საიდუმლო პარტნიორი“ (სუბიექტი, რომელიც აბანდებს ფულს ბიზნესში. იგი აქტიურად არის ჩართული ამ ბიზნესის ყოველდღიურ საქმიანობაში, მაგრამ ვინაობა არ არის გასაჯაროებული, ვინაიდან მისმა წინარე შებღალულმა რეპუტაციამ შეიძლება ავნოს ახლადწამოწყებულ ბიზნესს.)
- Smokestack industries – გარემოს დაბინძურების გამომწვევი მძიმე ინდუსტრია
- In smooth waters – მდორე წყალში, წყნარ ზღვაში
- Snowed under - თავსაყრელად აქვს საქმე
- Step into someone's shoes – საქმეში შესვლა, საქმის გაგრძელება
- Sweetheart deal – „მიჯნურთა გარიგება“ (ორ მხარეს შორის გაფორმებული შეთანხმება, რომელიც უჩვეულოდ მომგებიანია მხოლოდ და მხოლოდ მათთვის და სრულიად არასამართლიან პირობებში აყენებს კონკურენტებს)
- Take a nosedive – ჩაძირვა სწრაფად, ფსკერზე დაშვება
- Take the plunge – გადამწყვეტი ნაბიჯის გადადგმა, გაბედვა
- Talk shop – პროფესიული საუბარი კოლეგებთან
- There for the taking – ადვილია დასაუფლებლად, ხელში ჩასაგდებად
- Things are looking up – საქმე უკეთესობისაკენ მიდის
- Think outside the box/out of the box – აზროვნებდე ინოვაციურად და შემოქმედებითად, სხვებისაგან განსხვავებულად
- Throw it over the wall – მიუგდო, მიაჩეჩო სხვას
- It is too much like hard work – ჩემს ძალებს აღემატება
- Trade secret – ფირმის/კომპანიის საიდუმლო
- Tricks of the trade – ვაჭრობის ხრიკები
- Up and running – მზარდი და წარმატებული
- Wear many hats – ბევრი სხვადასხვა ტიპის სამუშაოს ასრულებდე
- Wheeling and dealing – მაქინაცეები, ჩახლართული გარიგებები ბიზნესსა და პოლიტიკაში
- Win-win – „მოგება–მოგება“
- Have your work cut out – გქონდეს ძალიან რთული სამუშაო შესასრულებელი

თემატური ჯგუფი *“Buying-Selling” (ყიდვა-გაყიდვა)*

- Buy a pig in a poke – შეცდე ნივთის შეძენაში, ნივთის ბრმად ყიდვა
- Buy something back (from someone) – გაყიდული ნივთის ხელახლა შეძენა და ამ გზით მისი უკან დაბრუნება
- Buy in – წილის შესყიდვა
- Buy something on credit/ buy something on time – ნივთის განვადებით შეძენა
- Buy someone or something out – მფლობელებისაგან კომპანიის ან სარეალიზაციოდ გამოტანილი საქონლის პარტიის მთლიანი შესყიდვა
- Buy something sight unseen – ნივთის ბრმად შეძენა
- Buy something up – შეიძინო ყველაფერი ის, რაზედაც ხელი მიგიწვდება
- Buy something for a song – ძალიან იაფად, მუქთად შეძენა
- Give someone the hard sell – გაყიდვის ძალადობრივი მეთოდი, რომელიც გულისხმობს მომხმარებელზე შეტევის განხორციელებას ნივთის მიყიდვის მიზნით
- Sell someone a bill of goods – მოტყუება, უვარგისი, წუნის მქონე ნივთის შეჩერება
- Sell something for a song – გაყიდო რაღაც ძალიან იაფად, მუქთად
- Sell something off/ sell something out – ამოყიდვა
- Sell something on credit – გაყიდო რაღაც ნისიად
- Sell like hotcakes – იყიდებოდეს რაღაც ძალიან სწრაფად, თვალის დახამხამებაში
- Sell out (to someone) – 1) ყველაფრის გაყიდვა; 2) გაცემა, ღალატი, გაყიდვა
- Unique selling point /unique selling proposition (USP) – „უნიკალური სავაჭრო წინადადება“
- Soft sell – თავაზიანი მცდელობა გაყიდო საქონელი, მომხმარებელს მისცე საშუალება იყიდოს ის, რაც სურს, არ მიმართო ძალდატანებას
- Pile it high and sell it cheap – დიდი რაოდენობის პროდუქციის დაბალ ფასად გაყიდვა

თემატური ჯგუფი “Honesty –Dishonesty”

პატიოსნება – უპატიოსნება

- Barefaced liar - უსირცხვილო მატყუარა
- Bend the truth - სიმართლის ნაწილობრივ თქმა
- Give somebody the benefit of the doubt - ეცადო, დაინახო ადამიანში კარგი, ვიდრე ცუდი
- Black market - შავი ბაზარი
- Break every rule in the book - მოქმედება წესების გარეშე
- In cahoots with someone - შეეკრა ვინმეს
- Put /lay your cards on the table - ისაუბრო გულახდილად
- Catch someone red-handed - დანაშაულზე წასწრება, ფაქტზე გამოჭერა
- Cook the books - საბუთების გაყალბება
- Crooked as a dog's hind leg - კუზიანს სამარე გაასწორებსო

- Daylight robbery - მარცვა დღისით – მზისით
- Economical with truth - არასწორი ინფორმაცია, ფაქტების დამახინჯება
- Take something at its face value - შეაფასო რაიმე მხოლოდ გარეგნული მახასიათებლებით
- Fall off the back of a lorry - მოპარული ნივთები
- False pretences - თვალთმაქცობა
- Feather one's nest - საკუთარ კეთილდღეობაზე ზრუნვა
- Five-finger discount - მოპარვა, ხელს გააყოლა
- Funny business - თაღლითური ბიზნესი
- Grease somebody's palm - ქრთამის მიცემა
- Hand in glove - შეკრული იყო ვინმესთან
- Ill-gotten gains - არაკანონიერი გზით მოპოვებული ქონება
- Lead somebody up the garden path - შეტყუება
- Live a lie - იცხოვრო ტყუილით
- Money laundering - ფულის გათეთრება
- Monkey business - მაიმუნობა
- Oldest trick in the book - ძველთაძველი, ნაცადი ხრიკი
- On the level – პატიოსანი, მართალი კაცი
- pack of lies - ტყუილების გუდა
- Pad the bill - ფინანსური დოკუმენტაციის გაყალბება
- Stop playing games with me! - რას მეთამაშები!
- Play by the rules - კანონმორჩილი
- Pull a fast one - გაცურება, შეტყუება
- Rip-off - ძალიან ძვირი, დაქცევა
- Scales fall from your eyes - თვალის ახელა, მიხვედრა
- Shoulder surfing - გვერდიდან მალულად ყურება სხვისი პირადი ინფორმაციის მოპოვების მიზნით
- Siphon something off - მითვისება, მისაკუთრება
- A smokescreen -შენიღბვა
- Sow the seeds of suspicion - დაეჭვება, ეჭვის შეპარვა
- Spin a yarn - ზღაპრების მოყოლა, ამბების შეთხზვა
- Sticky fingers - ხელმრუდი
- Straight as an arrow - უპატიოსნესი
- Stretch the truth - ამბის გაზვიადება
- Take someone for a ride - მოტყუება, გაბაიბურება
- Taken to the cleaners - გაატყავეს, მშრალზე დატოვეს, გააცურეს
- A tall story - აშკარა სიცრუე
- Throw dust in somebody's eyes – თვალში ნაცრის შეყრა

თემატური ჯგუფი **“Authority – Power”**

უფლებამოსილება – ძალაუფლება

- Big fish in small pond – დიდი ღლავი პატარა გუბეში
- Bring someone to heel – დააჩოქო
- Bulldoze somebody (into doing something) – იძულებით გააკეთებინო ვინმეს რაიმე
- Call the tune – ტონისმიმცემი
- Carry weight – წონიანი
- Too many chiefs, not enough Indians – უფროსობა ყველას უნდა, საქმის კეთება – არავის
- The corridors of power – მაღალ ეშელონებში
- Crack the whip – გამათრახება
- Dance to someone's tune – სხვის დაკრულზე ცეკვა
- Draw a line in the sand – ქვიშაზე გავლებული ხაზი, ულტიმატუმის წაყენება
- Force someone's hand – მიმართო ხელის გადაწევის მეთოდს
- Get your skates on! – ცოცხლად!
- With a heavy hand – მკაცრი ხელის საჭიროება
- Hold the reins – სადავეები ხელთ გეპყრას
- Iron fist/hand in a velvet glove – რკინის ხელი ხავერდის ხელთათმანში
- Knock (some) sense into somebody – გონზე მოიყვანა
- Lay down the law – მკაცრად დალაპარაკება
- Led by the nose – სხვისი გავლენის ქვეშ ყოფნა
- Might is right – ძალა სჯობია უფლებას
- My way or the highway! – ან ასე გააკეთებთ, ან მიბრძანდით!
- Paper tiger – „ქაღალდის ვეფხვი“ (ამ ფრაზით ახასიათებენ უძლეო და სუსტ სუბიექტს, რომელიც გარეგნულად ძლიერად გამოიყურება)
- Pester power – ბავშვის გულის შემაწუხებელი ხვეწნა–მუდარის ზემოქმედების ძალა მშობლებზე
- Power behind the throne – ძალაუფლება ტახტს მიღმა
- Put the squeeze on someone – წნეხში გაატარა
- Rule the roost – გუნდი, თემის თავი
- Seal of approval – დასტურის მიცემა
- Speak softly and carry a big stick – საუბარი წარმართო მშვიდად, მაგრამ იგრძნობოდეს, რომ შეგეძლოს ძალისმიერი მეთოდის გამოყენებაც.
- The Tail wagging the dog – ძაღლმა უნდა აქიცინოს კუდი და არა –პირიქით. ჯიბე უნდა მიაკერო შარვალს და არა –პირიქით
- Take it upon yourself – საკუთარ თავზე პასუხისმგებლობის აღება, სხვებისაგან დაუკითხავად
- Under your thumb – მუჭში მოიმწყვდო
- The upper hand – მართვის სადავეების აღება
- Wear the trousers – უფროსობა
- Wipe that smile off your face – დასერიოზულდი! სასაცილო არაფერია!

თემატური ჯგუფი *“Finance - Money”*

ფული – ფინანსები

- Back-of-the-envelope calculation – სწრაფი, მიახლოებითი გამოთვლა, გამოანგარიშება
- Bet your bottom dollar – აბსოლუტური დარწმუნებით; უკანასკნელ გროშსაც ჩამოვალ, დაგენიძლავები
- Burn your fingers - ფინანსური, მატერიალური ზარალის მიღება
- Tighten your belt! – შემოიჭირეთ ქამარი! ფულის ყაირათიანად ხარჯვა
- Born with a silver spoon in one’s mouth - ქუდიღბლიანი დაიბადა, ქუდ-ბედი დაჰყვა,
- On the breadline – საარსებო მინიმუმი; წყალზე და პურზე ყოფნა
- Cash cow – „მეწველი ძროხა“ (დიდი სარგებლობის მომტანი)
- Cash in your chips – აქციების გაყიდვა მატერიალური საჭიროებიდან გამომდინარე, ან მოსალოდნელი ვალუტის დაცემის შედეგად გამოწვეული ზარალის თავიდან აცილების მიზნით
- Chicken feed – გროშებად
- Other side of the coin - მედლის მეორე მხარე
- Cost an arm and a leg – ცეცხლის ფასი აქვს; გავტყავდით
- Cost the earth – ქვეყნის ფასი დაუჯდა, ძალიან ძვირია
- Deep pockets – ჯიბე გაისქელა
- Down payment – „ბე“, ავანსად გადახდილი თანხა
- Go Dutch - გერმანული წესით გადახდა
- Eat/Dip into one’s savings - დანაზოგიდან გადახდა
- Feather your nest – ბუდის მოწყობა
- Feed the kitty – მოწყალეების გაღება, ქველმოქმედება
- Feel the pinch – ფულის ნაკლებობას განიცდის
- Gnomes of Zurich – ციურიხის გნომები
- Golden handcuffs – „ოქროს ხელბორკილი“ (საბროკერო ფირმასა და ბროკერს შორის დადებული შეთანხმების თანახმად, ეს უკანასკნელი იღებს სხვადასხვა სახის ფულად ჯილდოს, თუმცა თანხის დიდი ნაწილი მან უნდა დაუბრუნოს ფირმას, თუ იგი დაარღვევს შეთანხმებას და სხვაგან გადავა სამუშაოდ.)
- Golden handshake – „ოქროს ხელის ჩამორთმევა“ (სამსახურის დატოვების ან პენსიაზე გასვლისას პირს გადასცემენ დიდძალი ოდენობით თანხას)
- Gravy train – ფულის შოვნის იოლი გზა
- Hard up – გაჭირვებული
- On the house – უფასოდ
- Ill-gotten gains – ყალბაზანდობით ნაშოვნი ფული
- Itching (itchy) palm – ფულზე დახარბებული
- Keep your head above water – ფინანსური კრიზისის გადალახვა (ვალეების თავიდან აცილება), წყლიდან მშრალად გამოსვლა
- Keep the wolf from the door - ტყავიდან ძვრება, თავი გაჭირვებით გააქვს

- A kickback –ქრთამი
- Laugh all the way to the bank – იოლი გზით ნაშოვნი ფული
- License to print money – „ფულის დასაბეჭდად გაცემული ლიცენზია“ (ამ ფრაზით აღინიშნება კომპანიის საქმიანობა; თანამშრომლებს უქმნიან პირობებს, რომ გააკეთონ დიდი ფული ზედმეტი ძალისხმევის გარეშე)
- Lose your shirt – პერანგის ამარა დარჩა, სარჩო–საბადებელი დაკარგა
- Make a killing – დიდი ფინანსური წარმატების მიღწევა
- Make a mint – ბევრი ფულის შოვნა, დულს და გადმოდულს
- Made of money – ფულის ტომარა
- Money to burn – ფული ჩეჩქად, არ იციან, სად წაიღონ
- Money for jam /money for old rope – მსუბუქი სამუშაოს შესრულებით ნაშოვნი ფული
- Money laundering – ფულის გათეთრება
- Money spinner – ფულის საბეჭდი დაზგა
- Rake in the money – ფულს ხვეტს
- Rolling in money – ფულში ცურვა
- See color of someone's money – პირის ფინანსურ სტაბილურობაში ეჭვის შეტანა
- Throw money at – ფულის გადაყრა
- Throw good money after bad – ფულის ფუჭად გადაყრა
- Your money's worth – ღირდეს გადახდილი თანხის ფასად
- Nest egg – შავი დღისთვის გადადებული ფული, გვერდზე გადადებული ფული
- Out of your own pocket – ხარჯების ბოლომდე დაფარვა
- Pay over the odds – უფრო მეტის გადახდა, ვიდრე რეალურად ღირს
- Pick up the tab – გადასახადის ან რაიმე საგნის საფასურის გადახდა
- Play the market – საფონდო ბირჟაზე აქციების შესყიდვა იმ იმედით, რომ მათი შემდგომი გაყიდვისას მიიღებ მოგებას
- Price oneself out of the market – ფასების გაბერვა
- Go from rags to riches – სიღატაკიდან ფუფუნებაში
- Rob Peter to pay Paul –ერთისგან სესხულობს, მეორე რომ გაისტუმროს
- Saddled with debt –ვალებში ჩაფლული
- Scrimp and save – წელეებზე ფეხს იდგამს
- Set you back – დაგიჯდეს რაღაც თანხად
- On a shoestring – ხელმოკლედ ცხოვრება
- (Put) skin in the game – კომპანიისადმი ნდობა გამოხატო ფინანსური მხარდაჭერითა და მასში ინვესტიციის ჩადებით.
- Slice/share of the cake – საერთო სარგებლიდან წილის მიღება
- Slush fund – არაკანონიერი მიზნებისათვის საიდუმლოდ შენახული ფული
- Splash out – ფულის გაფანტვა
- It's a steal! – ნაჩუქარია!
- Sting someone – გამოძალვა (თანხის)
- Suit every pocket – მომხმარებელთა ჯიბის შესაბამისად

თემატური ჯგუფი “Bargain –Deal “

- Bargain (over someone or something) (with someone) and bargain (for someone or something) (with someone) – მოლაპარაკება გარიგების მიღწევის მიზნით
- Bargain for something and bargain on something – დაგეგმვა, მოლოდინი
- Bargaining chip/counter – „კოზირი გარიგებაში“ (ფაქტი, რაღაც ისეთი, რომელიც სუბიექტმა ან სუბიექტთა ჯგუფმა შესაძლოა გამოიყენოს თავის სასიკეთოდ, სადავო საკითხზე შეთანხმების მიღწევის მიზნით)
- Drive a hard bargain – რთული მოლაპარაკების წარმატებით წარმართვა
- Hold one's end of the bargain up/keep one's end of the bargain up – პირობის შესრულება
- It takes two to make a bargain – გარიგება ორთა შუა ხდებაო
- Live up to one's end of the bargain/keep one's side of the bargain – გარიგების პირობის შესრულება
- More than one bargained for –სათანადოდ ვერ გათვალა, აღმოჩნდა არასახარბიელო მდომარეობაში
- Seal a bargain – გარიგების ან მიღწეული შეთანხმების საზეიმო აღნიშვნა
- Strike a bargain – გარიგების მიღწევა
- Throw something into the bargain – შენამძენზე დამატებითი ნივთის გაცემა საჩუქრად
- Bring somebody to the (bargaining/peace) table – მოლაპარაკების მაგიდასთან დასხდომა
- A big deal – მნიშვნელოვანი საკითხი, საქმე, მოვლენა
- A done deal – საბოლოო გადაწყვეტილება, შეთანხმება
- A great deal – დიდი რაოდენობით, ბევრი
- A raw deal – უსამართლოდ მოპყრობა
- A sweet deal – საქმიანი შეთანხმება საუკეთესო პირობებით, ძალიან კარგი ბიზნესშეთანხმება
- Big deal! – დიდი ამბავი! დიდი საქმე! (ირონ.)
- Close a deal – მოლაპარაკების შეთანხმებით დასრულება, მორიგება
- Cut a deal – საკითხის მოგვარება, შეთანხმების მიღწევა
- Deal into – სუბიექტის საქმეში ჩართვა
- Deal out of – სუბიექტის საქმიდან გაშვება
- Dirty deal – ბინძური გარიგება
- Make a deal with/ strike a bargain – საქმიანი გარიგების წარმოება ვინმესთან
- No big deal – არ არის ძნელი
- Package deal –სასაქონლო ან სერვისპაკეტი
- Shady deal – საეჭვო, არაპატიოსანი საქმიანი გარიგება ან ტრანზაქცია
- Square deal – პატიოსანი გარიგება
- Wheel and deal – დანაშაულებრივი, მაქინაციური გარიგება

თემატური ჯგუფი “Price”

- Asking price – გასაყიდი ფასი
- Drive a price down/up – იძულებული გახდეს, რომ დაწიოს/აწიოს ფასი
- Pay the price – ძვირის გადახდა ნივთის მაღალი ხარისხიდან გამომდინარე
- Price someone or something out of the market – ფასების აწევით ან დაწევით კონკურენტების ბაზრიდან გაძევება
- Price something down – ფასების დაკლება
- Price something out – თანხის დაჯამება
- Price something up – ფასების აწევა
- Quote a price – ფასის კვოტირება, ფასის წინასწარ დასახელება, დადგენა
- Roll prices back – ფასის შემცირება
- Set one's (own) price – ფასის დაწესება, დასახელება

დანართი #3

თემატური ჯგუფი “Arguments - Disagreements - Discontentment”

(კამათი – უთანხმოება – უკმაყოფილება)

- Much ado about nothing – აურზაური არაფრის გამო
- Argue the toss – მიღებული გადაწყვეტილების გადასინჯვა
- All hell broke loose – აღშფოთების გამოწვევა
- The battle lines are drawn – გამყოფი ხაზის გავლება
- Battle of wills – აზრთა ჭიდილი
- Blamestorming – ურთიერთბრალდებები
- Bone of contention – დავის საგანი
- Have a bone to pick with someone – საქმის გარკვევა
- In somebody's good/bad books – თეთრ/შავ სიაში შეყვანა, ვინმეს მოსწონდე/არ მოსწონდე
- Bury the hatchet – ძველი წყენის დავიწყება, შერიგება
- Caught in the crossfire – ორ ცეცხლშუა ჩავარდნა
- Dead set against something – სასტიკად ეწინააღმდეგებოდეს რაიმეს, გაილაშქრო ვინმეს წინააღმდეგ
- devil's advocate – „ეშმაკის ადვოკატი“ (ამ ფრაზით მოიხსენიებენ პირს, რომელიც კამათის მსვლელობისას იღეისა თუ გეგმის საწინააღმდეგო მოსაზრებებს ავითარებს. მისი მიზანია, რომ გაგრძელდეს დისკუსია სწორი, მართებული გადაწყვეტილების მისაღებად.)
- Fight/argue like cat and dog – კინკლაობა, ძალი კატასავით არიან გადაკიდებული
- Go against the tide (or stream) – დინების საწინააღმდეგოდ ცურვა
- Hammer and tongs – გააფთრებული, ხმაურიანი კამათი

- Let bygones be bygones – რაც იყო, იყო. რაც იყო, წარსულში დარჩეს
- At loggerheads – ძლიერი უთანხმოება, კონფლიქტში შესვლა
- Lock horns – კამათი, ჩხუბი
- No love lost – არ მოგწონდეს და პატივს არ სცემდე
- Make a mountain out of a molehill – ბუზის სპილოდ ქცევა
- A moot point – დავის საგანი
- At odds – წაჩხუბება, ვერ შეგუება
- Olive branch – „ზეთისხილის რტო“, დაზავება
- Out of the question – ლაპარაკიც ზედმეტია
- Pick a fight – განზრახ ჩხუბისა და კამათის დაწყება, შარის მოღება
- pick holes – კრიტიკა, ნაკლოვანებების ძებნა
- Press (something) home – ხაზგასმა, ყურადღების გამახვილება
- A running battle – ხანგრძლივი უთანხმოება
- Send someone packing – გაგდება, გაძევება
- Settle a score – ანგარიშის გასწორება, შურისძიება
- Shouting match – ხმამაღალი ურთიერთშელაპარაკება, ხმაურიანი დაპირისპირება
- Sink differences – უთანხმოება წარსულს ჩაბარდეს
- Sit on the fence – გვერდზე გადგომა
- Skating on thin ice – ცეცხლთან თამაში, თავის ხიფათში ჩაგდება
- Split hairs – წვრილმანებზე ზედმეტი ყურადღების გამახვილება
- Water under the bridge – ყველაფერი ცუდი წყალმა წაიღო, წარსულს ჩაბარდა
- Wipe the slate clean – ურთიერთობის სუფთა ფურცლიდან დაწყება

თემატური ჯგუფი: “Problems – Difficulties“

(პრობლემები – სირთულეები)

- Achilles' heel - აქილევსის ქუსლი
- Set (the) alarm bells ringing/ alarm bells start to ring - განგაშის ზარმა ჩამოკრა
- Asking for trouble - ხიფათს ეძებდე, შარს აეკიდო
- Have your back to the wall - კუთხეში მიმწყვდევა
- Ball and chain - ხელფეხშეკრული
- It is the bane of my life - სული გამიმწარა
- Break the back of the beast - გატეხო წელში
- Bite off more than you can chew - წელში გაწყვეტა
- It is on the blink - არ მუშაობს, რაღაც დაემართა
- Can of worms - ჩახლართული სიტუაცია, აბლაბუდა
- Can't for the life of me - დავიწყება, გონებაზე ბინდის გადაკვრა
- Carry the can (for someone else) - დანაშაულის საკუთარ თავზე აღება
- Catch-as-catch-can - ყველა შესაძლო ხერხისა და საშუალების გამოყენება
- Catch 22 - გამოუვალ მდგომარეობაში ყოფნა
- Chill wind of something - შედეგი იწვინეს, ცივმა სიომ დაბერა

- Cloud on the horizon - ჰორიზონტზე შავი ღრუბელი გამოჩნდა
- Come to head - პრობლემის, სიტუაციის გამწვავება
- Come out in the wash - მოგვარდეს საქმეები
- Cross to bear - ჯვრის ტარება
- Crux of the matter - საკითხის ყველაზე მნიშვნელოვანი ნაწილი
- Dig one's own grave - გაითხარო საკუთარო სამარე
- Do someone's dirty work - სხვისი ბინძური საქმეების შესრულება
- Dodge a bullet - რთული სიტუაციიდან მშვიდობიანად გამოსვლა
- Elephant in the room - სპილო ოთახში (პრობლემა, რომელიც აშკარაა, თუმცა მასზე არავის სურს საუბარი.)
- The fat hits the fire - ცეცხლზე ნავთის დასხმა
- Fine tuning - შეკეთება, შელამაზება
- Get to the bottom of something - ძირფესვიანად შესწავლა, გამოკვლევა
- Go haywire - მოშლა, გაფუჭება
- Go pear-shaped - გემის ჩაშლა
- Go/put through the mill - დიდი წნეხის ქვეშ იყო, თავზე წისქვილის ქვის დატრიალება
- When the going gets tough - როდესაც გამიჭირდება, საქმე გამძინელდება
- Gone with the wind - აორთქლდა, ქარს გაჰყვა
- Grasp (or clutch) at straws - წყალწალბეული, ხავსს ეკიდებოდაო
- Hang (someone) out to dry - გასაჭირში მიტოვება
- Come hell or high water! - მთას გადავდგამ!
- High and dry - მშრალზე დარჩენა
- In dire straits - გასაჭირში ჩავარდნა
- In the lurch - პირში ჩალაგამოვლებული
- In a quandary - ყოყმანი
- In over your head - საკუთარ ძალებს აღემატებოდეს
- Juggle frogs - გაიხლართო ბევრ საქმეში
- Left hanging in the air (or in mid-air) - ჰაერში გამოკიდებული
- Let sleeping dogs lie - რაც იყო, იყო
- Light at the end of the tunnel - გვირაბის ბოლოს სინათლე (იმედი გაჩნდა)
- Like pulling teeth - ძნელად მოსაპოვებელი ინფორმაცია (სიტყვა ვერ დააცდენინა)
- A millstone around your neck - კისერზე ტვირთად დაგაწვეს
- To be murder - ჯოჯოხეთის გამოვლა
- Needs must - საჭიროება მოითხოვს
- A needle in a haystack - თივის ზვინში ნემსის მოძებნა
- One's number is up - მისი დღეები დათვლილია
- Out of whack - მწყობრიდან გამოსვლა
- Ostrich strategy - სირაქლემის პოზა
- Paper over the cracks - პრობლემის მიჩქმალვა
- In a pickle - ცუდ დღეში ყოფნა
- Pocket of resistance - ურჩი უმცირესობა

- No quick fix !– საქმე მარტივად ვერ გადაწყდება!
- Old dog for a hard road – ბებერი ხარის რქაც ხნავსო
- Out of sync – არაკოორდინირებულად, სინქრონის გარეშე
- Pass the buck – საკუთარი დანაშაულის სხვაზე გადაბრალება, პასუხისმგებლობის აცილება
- Pillar to post – ხეტიალი, წანწალი
- Pour cold water on something – ცივი წყლის გადასხმა, გაწვილება
- Pull the plug (on something) – შეწყვეტა
- Saved by the bell – მხსნელად მოველინა
- Scrape the bottom of the barrel – დასჯერდე ნაყარნუყარს
- Scratch the surface – ზღვაში წვეთი
- Where the shoe pinches – აქ მარხია ძაღლის თავი
- Sign your own death warrant – სასიკვდილო განაჩენი გამოუტანო საკუთარ თავს
- Spiral out of control – სიტუაცია უკონტროლო გახდეს
- Stew in your own juice – საკუთარ წვენში მოხარშვა
- On a sticky wicket – უხერხულ სიტუაციაში ჩავარდნა
- Stir up a hornet's nest – წყლის ამღვრევა
- Stop the rot – არასასურველი სიტუაციის აღკვეთა
- Stumbling block – გადაულახავი ბარიერი
- Take the bull by the horns – საქმისათვის ენერგიულად ხელის მოკიდება
- Take the easy way out – მარტივი გამოსავლის პოვნა
- Take the rough with the smooth – აღმართს დაღმართი მოჰყვება
- Teething problems – თავდაპირველი პრობლემები
- A thorny issue – რთული და არასასიამოვნო პრობლემა
- Tide (someone) over – თავის გატანა
- Tight spot – რთულ სიტუაცია
- Tip of the iceberg – აისბერგის წვერი
- Trilemma – ტრილემა
- Twist in the wind – გასაჭირში მიტოვება
- Unmitigated disaster – სრული მარცხი, ტოტალური კატასტროფა
- Uphill battle – რთული ბრძოლა
- Upset the applecart – სიტუაციის დამძიმება, გაუარესება
- Vicious circle – დაწყვეტილ წრეზე სიარული
- Wave a dead chicken – მკვდრის გაცოცხლება
- The wheels fall off – დანგრევა, განადგურება
- Without a hitch – საქმის წარმართვა უნაკლოდ, გეგმის მიხედვით
- Yoke around one's neck – კისერზე უღლის დადგმა

თემატური ჯგუფი “Choices – Options – Alternatives“

(არჩევანი – ვარიანტი – ალტერნატივა)

- About-turn/about-face – თავდაყირა დაყენება
- Argue the toss – ტყუილუბრალოდ მსჯელობა, კამათი
- Back /bet on the wrong horse – არასწორი გათვლა
- Best of both worlds – ორმხრივად მოგებული
- Between the devil and the deep blue sea – ორ ცეცხლშუა ყოფნა
- It's as broad as it's long –ერთი და იგივე
- Different strokes for different folks – კაცია და გუნება
- Fall by the wayside – შუა გზაზე გაჩერება
- Fait accompli – ფაქტის წინაშე დაყენება
- Fast track something – საკითხის პირველ ადგილზე დაყენება
- On the fence – ყოყმანი
- Go along for the ride – მიჰყვე დინებას
- Hedge your bets – თადარიგის დაჭერა
- Horns of a dilemma – ორ წყალშუა დგომა
- If it ain't broke don't fix it! – თუ რაიმე არ სჭირს, მიზეზს ტყუილუბრალოდ ნუ გამოძებნით!
- In a quandary – დაბნეული
- In two minds – გაორებული
- Keep your options open – დრო მოიტოვო გადაწყვეტილების მისაღებად
- Lesser of two evils – ორ ცუდს შორის ნაკლებად ცუდის არჩევა
- Line of least resistance – მარტივი გზის არჩევა
- Luck of the draw – შემთხვევითობა
- No-brainer – დიდი ტვინის ჭყლეტა არ სჭირდება
- Plan B – გეგმა „ბ“
- Point of no return – უკან დასახევი გზა არ ჰქონდეს
- Take pot luck – მიჰყვე დინებას
- Put on ice – გაურკვეველი ვადით გადადება
- Soft option – მარტივი გამოსავალი
- Toss-up – რთული არჩევანი
- Weigh the pros and cons – საკითხის აწონ–დაწონა

თემატური ჯგუფი “Feelings – Emotions – Reactions“

(გრძნობები – ემოციები – რეაქციები)

- Beat about the bush – ლობე–ყორეს მოდება
- Blow hot and cold – ხან აციებს, ხან აცხელებს
- Chop and change – ხან ჭრის, ხან კერავს
- Cough up – ამოღერღვა, გამოტყუება
- Get cold feet – ორჭოფობა, ყოყმანი
- Hem and haw – ენის ჩავარდნა, ლულლული
- The jury is still out – ჯერ კიდევ განხილვა მიმდინარეობს, საბოლოო გადაწყვეტილება არ არის მიღებული

- Prod someone into doing something – უბიძგო ვინმეს ქმედებისაკენ
- Put out feelers – ნიადაგის მოსინჯვა
- Put to the blush - შერცხვენა
- Shilly-shally – დაბნევა, ორჭოფობა
- Toing and froing – წინ და უკან სიარული, ბოლთის ცემა
- Up in the air – ჰაერში გამოკიდებული
- It beats me! – გაოცებული ვარ! მაცებს!
- It's beyond me – ჩემთვის ყოველმხრივ გაუგებარია
- Come as a bolt from the blue - მეხივით თავზე დაცემა
- Out of the blue - მოულოდნელად
- Caught unawares - აზრზე ვერ მოსვლა, მოულოდნელად მომხდარი რამ
- Do a double take - მოულოდნელობისაგან, გაკვირვებისაგან
- Drop a bombshell - ბომბის გასკდომა, ჩამოვარდნა
- One's jaw drops - გაოცებისაგან ყბის ჩამოვარდნა
- Jump out of one's skin- უკიდურესად გაოცება, გაკვირვება
- You could have knocked me down with a feather- შევცბი, ისე დავიბენი, სული რომ შეგებერთათ, წავიქცეოდი
- Knock your socks off - გაკვირვებისაგან თვალები შუბლზე აგვიდეს
- Likely story - მოგონილი ამბავი, ზღაპარს ჰგავს
- Lo and behold - საიდანდაც, მოულოდნელად
- The mind boggles - დაუჯერებელი, წარმოუდგენელი იყოს რაღაც
- Nine-day wonder – „ცხრაღლიანი ინტერესი“
- Pigs might fly - როცა ვირი ხეზე ავაო
- Raise eyebrows - წარბების აწევა გაკვირვების, არმოწონების ნიშნად
- Rooted to the spot - შიშისაგან, გაკვირვებისაგან ადგილზე გაქვაება, გაშეშება
- Seeing is believing - რაც შენი თვალით არ გინახავს და შენი ყურით არ გაგიგონია, არ დაიჯერო
- It's a small world! - რა პატარაა სამყარო!
- Stop dead in one's tracks - გაოცებისაგან, შიშისაგან ადგილზე გაქვაება, გაშეშება
- Struck dumb - ენის ჩავრდნა
- There's no accounting for taste! -ზოგს მღვდელი მოსწონს, ზოგს – მისი ცოლიო! გემოვნებაზე არ დაობენ, კაცია და გუნება, ყველას თავისი ხასიათი და მისწრაფება აქვს, ზოგს ვინ მოსწონს და ზოგს ვინ
- Words fail me - სიტყვა ვერ დავძარი, სიტყვა ენაზე დამრჩა, სიტყვა შემაშრა
- Wonders will never cease! - ამქვეყნად საოცრებას რა დალევს!
- Ants in one's pants – ჭიანჭველებივით მოფუსფუსე, დაულალავი
- Bare your heart (or soul) to someone – გულის გადაშლა და განდობა, ჩაახედო საკუთარ სულში
- Bear the brunt (of something) – ჯობი გადატყდეს ვინმეზე.
- Get bent out of shape – მწყობრიდან გამოსვლა არაფრის გამო
- Beside yourself (with an emotion)- საკუთარ თავს აღარ ეკუთვნოდე, ემოციების ვერ მოთოკვა

- Wouldn't be caught/seen dead – ცოცხალი თავით არ გააკეთო რაიმე
- Cause a stir – ხმაურის, არეულობის გამოწვევა,
- Be cheesed off with something – გაღიზიანებული, განაწყენებული და აღშფოთებული ყოფნა
- A chip on your shoulder – თავს გრძნობდე შეურაცხყოფილად, უსამართლოდ გექცეოდნენ განვლილი ცხოვრების, სქესისა და ფერის გამო
- Close to home – გულში მოხვედრა, განსაკუთრებულად განცდა
- Come apart at the seams – ჩამოშლა, განადგურება
- Cork something up – ემოციის, გრძნობების დათრგუნვა
- Cut to the quick – ტკივილის, დიდი შეურაცხყოფის მიყენება
- Out of your depth – მეტისმეტად რთულ და გამოუვალ სიტუაციაში ყოფნა
- Feel on top of the world – სიხარულისაგან მეცხრე ცაზე ყოფნა
- Keep one's feet on the ground – მიწაზე სიარული, ორივე ფეხით მიწაზე დგომა
- Fever pitch – ციებ-ცხელების პიკი
- A fish out of water – თევზი წყლის გარეშე
- Have one's heart in the right place – ეცადო გააკეთო რაიმე მთელი გულით, სული და გული ჩააქსოვო
- Get a grip on yourself – საკუთარი თავის ხელში აყვანა
- Get something out of your system – გულის გადახსნა, გაშლა; დაფარულის განდობა
- Get worked up (about something) – განაწყენება, გაღიზიანება (უფრო მეტად უმიზეზოდ)
- Go off the deep end – საკუთარ თავზე კონტროლოს დაკარგვა (სიბრაზისაგან)
- Go to pieces – განადგურება, მდგომარეობიდან ვერ გამოსვლა, დიდი სტრესის გადატანა
- Groan inwards – უსიტყვოდ გმინვა
- Gut feeling – შინაგანი ხმა, ძლიერი ინტუიცია
- Hard as nails – გულქვა, ქვასავით მაგარი
- Have kittens – გულის შეღონება, დამძიმება (დარდის, წუხილის გამო)
- Hope against hope – იმედის არ დაკარგვა

დანართი #4

თემატური ჯგუფი “Communication - Contact - Information”

კომუნიკაცია – კონტაქტი – ინფორმაცია

- Chinese whispers – „გაფუჭებული ტელეფონი“
- Drop someone a line – მოკლე წერილობითი შეხმიანება
- Get hold of – დაკავშირება ვინმესთან
- Get/give the low-down – სრულყოფილი ინფორმაციის მიღება–გადაცემა
- Hear through the grapevine – კულუარულად გაიგო
- Hit the airwaves – ეთერში გასვლა საკუთარი პოზიციის დასაფიქსირებლად
- Hot off the press – ცხელი ამბები

- Keep someone posted – მუდმივად საქმის კურსში ყოფნა
- Out of touch – ურთიერთობის შეწყვეტა, დასრულება
- Put someone in the picture – თვალნათლივ დახატვა
- Speed networking – ბიზნეს შეხვედრების დაგეგმვა, ჩატარება აჩქარებული რიტმით
- Spread like wildfire – ელვასავით მოედო, სწრაფად გავრცელდა
- Stool pigeon – ჩამშვები, ენის მიმტანი, დამსმენი
- Touch base – გასაუბრება
- Word of mouth – ზეპირსიტყვიერი გზით

თემატური ჯგუფი: “Efficiency – Competency – Effectiveness“

ეფექტურობა – კომპეტენცია – ეფექტიანობა

- Acid test – ლაკმუსის ქაღალდი
- (Whole) bag of tricks – ხრიკების მთელი არსენალი
- Be on the ball – სიტუაციას ფლობდე (იყო საქმის კურსში)
- (To the) best of one’s ability – მაქსიმალურად მონდომება
- Like clockwork – საათივით აწყობილი
- Cutting edge – უახლესი, მოწინავე
- Dab hand at something – ეხერხებოდეს და ემარჯვებოდეს რაღაცის კეთება
- Deliver the goods – მოწოდების სიმაღლეზე დგომა
- Do nothing by halves – შუა გზაზე საქმის არ მიტოვება, საქმის ბოლომდე მიყვანა
- Do the trick – თავის საქმეს გააკეთებს, სასურველ შედეგს გამოიღებს
- Explore all avenues – ყველა შესაძლო რესურსის გამოყენება პრობლემის გადაჭრის მიზნით
- Fast track something – მაღალი პრიორიტეტის მინიჭება მიზნის სწრაფად მიღწევისათვის
- Fine-tooth comb – საქმის დეტალური, ძირფესვიანი შესწავლა,
- Get it down to a fine art – სრულყოფილად შესწავლა, ფლობა
- Get one’s act together – ორგანიზება გაუწიო და საქმეს გაართვა თავი უკეთესად
- Get the show on the road – გეგმის განხორციელება, იდეისათვის ფრთის შესხმა
- Get something off the ground – ამოქმედება, საქმის დაძვრა
- Half the battle – ბრძოლის ნახევარი გადატანილია
- Land on your feet – ფეხზე დადგომა (მაგ., გამოჯანმრთელება, დანაკარგის ამოღება)
- Think on one’s feet – გადაწყვეტილების სწრაფად მიღების უნარი
- Not let the grass grow under your feet – დროის არ დაკარგვა, მყისიერი მოქმედება
- Keep your finger on the pulse – პულსზე ხელი გეჭიროს
- Leave no stone unturned – ქვა ქვაზე არ დატოვო
- Make light work of something – საქმის ღიღინ-ღიღინით კეთება

- Make short work of something –საქმის სწრაფად დამთავრება
- Means business – სერიოზული განზრახვა, არ ხუმრობდე
- Method in one's madness – არც ისე სულელია, როგორც ჩანს
- Put through their paces – გამოცდა მოუწყო ვინმეს
- Ahead of the pack – მოწინავე რიგებში
- Root and branch – ძირფესვიანად
- Sail through something – დაბრკოლების მარტივად გადალახვა
- Silver bullet – „ვერცხლის ტყვია“ (ურთულესი სიტუაციიდან საოცრად ეფექტური გამოსავლის პოვნა), ნატურის თვალი
- Tricks of the trade – გესმოდეს საქმის თავი და ბოლო
- Tried and tested – მრავალგზის ნაცადი, წარმატებულად გამოყენებული მეთოდი
- Under one's belt – დაუფლება, შესწავლა, გამოცდილების შექმნა
- Ways and means – ყველა გზა და საშუალება
- Work like a charm – ბრწყინვალედ მუშაობს, სასურველი შედეგი აქვს

თემატური ჯგუფი “Intelligence – Understanding – Logic”

ნიჭიერება – ცოდნა – ლოგიკა

- Be on the ball – სიტუაციას ფლობდე (იყო საქმის კურსში)
- Bang your head against a brick wall – კედელს თავს ახლის
- Think better of something – გადაფიქრება
- It's beyond me – ჩემს ძალებს აღემატება, გაუგებარია
- Big picture – საერთო სურათი (ვითარების ზოგადი დახასიათება)
- Blind you with science – „ფილოსოფოსობა“
- I wasn't born yesterday – „გუშინ არ დავბადებულვარ“
- Brains behind something – საქმის სულის ჩამდგმელი, ავან –ჩავანი
- Build bridges – ჩატეხილი ხიდის გამთელება
- Can't make head or tail of something – თავგზის დაბნევა
- Can't see the wood for the trees – რიყეზე ქვას ვერ ხედავსო
- Put on your thinking cap – „დავიხუროთ მოაზროვნეთა ქუდი“ (პრობლემის არსში წვდომის მიზნით)
- Not have a clue – აზრზე არ იყო
- Collect one's thoughts – მოიკრიბო გონება
- Come to grips with something – შეჭიდება
- Come to your senses – ჭკუაში დაჯდომა
- Common knowledge – საყოველთაოდ ცნობილი
- Crash course – ინტენსიური ტრენინგკურსი
- At cross purposes – აზრთა სხვადასხვაობა გაუგებრობის გამო
- Dumbing down – ხარისხის განზრახ დაცემა კომერციული მიზნებიდან გამომდინარე
- Enough said – ნათელია, გასაგებია

- Eyes wide open - გქონდეს გაცნობიერებული საქმე, რომელსაც აკეთებ
- Get someone's drift - საერთო აზრის გამოტანა
- get the message - მიუხვდე სათქმელს
- Get the picture - ზოგადი სურათის წარმოდგენა
- Get wise to something - მიხვედრა
- Hammer (something) home - გამუდმებით ერთი და იგივე ამტკიცო
- Hit the nail on the head - მიზანში გაარტყა, ჩაწვდე საქმის არსს

თემატური ჯგუფი “Relationships“ (ურთიერთობები)

- Birds of a feather flock together – ერთნაირი ფრინველები ერთად იკრიბებიან, ალხანას ჩალხანა არ დაეღვევაო
- Build bridges – ჩატეხილი ხიდის გამთელება
- Cut loose – გამოცალკეება
- See eye to eye with someone – დათანხმება
- Fair-weather friend – მუხთალი, გაუტანელი (ადამიანი, რომელიც ლხინში შენ გვერდითაა, ხოლო ჭირში მართო გტოვებს)
- Get on like a house on fire – საერთო ინტერესების მქონე პირთა დამეგობრება საოცრად მოკლე დროში
- Get a raw deal – უსამართლოდ მოპყრობა
- Go with the flow – დინებას მიუყვება
- Herding cats – „კატების მენახირედ ყოფნა“ (ითქმის ქაოტურ სიტუაციაზე, რომლის მართვაც თითქმის შეუძლებელია)
- Keep at arm's length – დისტანციის დაკავება
- At loggerheads – მწვავე კონფლიქტში შესვლა
- Move in the same circles – ერთსა და იმავე წრეში ტრიალი
- Nodding terms – ურთიერთობა, რომელიც მხოლოდ მისალმებით შემოიფარგლება
- Rub shoulders – მდიდარ, ცნობილ და გამოჩენილ ადამიანთან შეხვედრისა და საუბრის შესაძლებლობა
- Run with the hare and hunt with the hounds – არც მწვადი დაწვა, არც შამფური
- Speed networking – ბიზნეს შეხვედრების დაგეგმვა, ჩატარება აჩქარებული რიტმით
- Stormy relationship – დამაბული ურთიერთობა
- Speak the same language – ერთსა და იმავე ენაზე საუბარი
- Strange bedfellows – „უცნაური წყვილი“, ამ ფრაზით აღინიშნება განსხვავებული შეხედულების მქონე კომპანიონთა უჩვეულო შეკავშირება
- Thick as thieves – ერთმანეთზე გადაჯაჭვული
- To be given one's walking papers – მიაბრძანეს, სამსახურიდან გაუშვეს

თემატური ჯგუფი “Actions-Attitude-Behaviour”

(ქმედება – დამოკიდებულება – ქცევა)

- To slip one's attention - ყურადღებიდან გამორჩენა
- A devil-may-care attitude - აგდებული დამოკიდებულება
- Crouch one's back before - ქედის მოხრა, ქვეშ გაგება
- Keep up the ball/keep the ball rolling - ლაპარაკის გაბმა, ბაასის გაბმა
- Have a bearing on, upon sth - ურთიერთობის ქონა, გავლენის ქონა
- Hit below the belt - მუხანათურად დარტყმა
- Give sb the benefit of one's experience - გამოცდილების გაზიარება
- Blow upon - დისკრედიტირება, სახელის გატეხა
- In the same boat - ერთნაირ პირობებში
- Make no bones of the matter - უყოყმანოდ მოქმედება, მოურიდებლად მოქმედება, გაბედულად მსჯელობა
- I am booked! - მახეში გავები!
- The boot is on the other leg! - ვითარება შეიცვალა!
- Touch the bottom - საქმის არსში ჩაწვდომა
- Stand in the breach - მთავარი დარტყმის თავის თავზე მიღება
- Not to breathe a word - კრინტის არ დაძვრა
- Bring into play, bring into action - მოქმედებაში მოყვანა, განხორციელება
- Have the bulge on sb - უპირატესობის ქონა
- Call forth - ამხედრება, აგულიანება
- Carry all before one - დაბრკოლებების გადალახვა
- Chalk on the barn-door - მიახლოებითი გამოანგარიშება
- Be of good (bad) cheer - კარგ (ცუდ) გუნებაზე ყოფნა
- Come clear off - წყლიდან მშრალად ამოსვლა
- Be in the cloud - სინამდვილის არ დანახვა, ფუჭი ოცნებისათვის თავის მიცემა
- Come into collision- წინააღმდეგობაში ჩავარდნა
- Show one's true colours - საკუთარი არსის გამომჟღავნება
- Cut the comb of - დიდგულობის მოშლევინება
- Come back as wise as one went - ხახამშრალი, პირშიჩალაგამოვლებული
- Command oneself - თავის დაჭერა, თადარიგის დაჭერა, მართვა
- Make a matter of conscience - ნამუსიანად მოქცევა
- Done in a corner - საიდუმლოდ გაკეთებული
- Lose countenance - თავის ვერ შეკავება
- Fill up the cup - სიმწრის ფიალას ბოლომდე ავსება
- Dance sb's tune- ვისიმე ჭკუაზე სვლა
- Deep in the pursuit - მუშაობით გატაცებული
- Striking distance - თავდაჭერილობა (ურთიერთობისას)
- Be under dog - მორჩილებაში ყოფნა
- Close the door upon - შეუძლებლად გახდომა

- Flutter the dove-cotes - აურზაურის, ალიაქოთის ატეხა
- Like water off a duck's back - აინუნშიც არ ჩაგდება
- Set at ease - დამშვიდება, დაწყნარება

თემატური ჯგუფი “Ambition - Determination – Perseverance“

ამბიციაც – მიზანდასახულობა – შეუპოვრობა

- At all costs – ნებისმიერ ფასად
- Avowed intent – გაცხადებული განზრახვა
- Beard the lion in his den – დაუპატიჟებელი, არასასიამოვნო სტუმრობა
- Have a bee in one's bonnet – მუდმივად ერთი და იგივე აზრი და ფიქრი უტრიალებს თავში
- Beyond one's wildest dreams – სიზმრადაც რომ ვერ გაიფიქრებ
- Blood, sweat and tears – სისხლითა და ოფლით მოპოვებული
- Have something on the brain – ფიქრი თავს არ ანებებს, აზრი აწვალებს
- Buckle down – საქმეს მოეკიდო დიდი გულისყურით
- Dig in your heels – ფეხი არ მოიცვალო, უარზე დგომა
- An eager beaver – ენთუზიაზმით სავსე, მუყაითი
- Explore all avenues – ყველა შესაძლებლობის მოსინჯვა
- Fight tooth and nail – თავგამოდებით ბრძოლა, კბილებით დაცვა
- Fly by the seat of your pants – ცოდნისა და გამოცდილების გარეშე რთულ საქმეს გაართვა თავი
- Go the extra mile – საკუთარ თავს აჯობო
- Go to great lengths – საკუთარი ძალების მაქსიმალური მობილიზება
- Going places – ნიჭით დაჯილდოებული და დიდი მომავლის მქონე
- Go into overdrive – შეუდგე საქმეს შემართებით
- Hang in there – არ მოეშვა საქმეს
- Hang on by your fingernails – წარმატებას მიაღწიო დაბრკოლებების მიუხედავად
- Have one's heart set on something – თვალის დადგმა
- Hell-bent on something – ქვა შეაგდო და თავი შეუშვირა
- Hitch one's wagon to a star – ვარსკვლავებს ეპოტინება, მიზანდასახული
- A long row to hoe – რთული გზის გავლა
- Not for (all) the world – არასდროს, არანაირ შემთხვევაში, არაფრის გულისთვის
- Paddle your own canoe – თავის თავის პატრონი, დამოუკიდებლად, სხვების დახმარების გარეშე წარმატების მიღწევა
- Pull out all the stops – ქვასაც კი წყალს გამოადენს, ნემსის ყუნწში გაძვრება, შეუძლებელს შეძლებს
- Punch above one's weight – საკუთარ თავს გადაახტე
- Reach for the moon – მიუწვდომლის მიწვდომა, ცაზე ვარსკვლავების მოწყვეტა
- Raise/lower your sights – გააჩნდეს მაღალი იდეალები/ დაეშვა მიწაზე

- Sink one's teeth into something – ენერგიითა და ენთუზიაზმით შეუდგა საქმის კეთებას
- Sky's the limit! – შეუძლებელი არაფერია!
- Stand on your own two feet – უზრუნველყო საკუთარი თავი მატერიალურად, სხვისი დახმარების გარეშე
- Stand one's ground – საკუთარი აზრის დაცვა
- Stick to one's guns – რქებით გატანა (მოსაზრების, შეხედულების)
- Stop at nothing – მას წინ არაფერი დაუდგება
- Take pains – თავგამოდებით საქმის კეთება

დანართი #5

თემატური ჯგუფი “Consequences -Effects – Results“

ზეგავლენა – შედეგი – დასკვნა

- Answer for something – პასუხი აგო
- Be that as it may – იყოს, როგორც არის
- Can't make an omlette without breaking eggs – დიდი საქმეების კეთებას, პატარა საქმეები ეწირება; ტყის გაჩეხვისას, ნაფოტები ცვივა
- Change the face of something – სახე უცვალა
- Come to a bad end – ცუდი ბოლო უჩანს
- Come with the territory – თან სდევს, თან ახლავს
- Come what may! – რაც იქნება, იქნეს!
- Comeuppance/ get one's comeuppance – საზღაურის მიღება
- Devil to pay – ეშმაკს არ სძინავს, ხიფათია მოსალოდნელი
- Even the score – ანგარიშის გასწორება, შურისძიება, სამაგიეროს გადახდა
- Face the music – პასუხი აგოს ჩადენილ საქციელზე
- Fall from grace – რეპუტაციის დაკარგვა, სირცხვილში ჩაგდება
- Fall on one's sword – საკუთარ ხანჯალს წამოეგო, თავად გაიფუჭა საქმე
- Get your fingers burnt – პირი დაეწვა, პირში ჩალაგამოვლებული დარჩა
- One's own undoing – თავისი ბრალია, თავის თავს დააბრალოს
- Open doors to/for something – კარი ღიაა, გზა/ასპარეზი ხსნილია,
- Price you have to pay – ამის ფასად, ამის ხარჯზე
- Reap the harvest – მოიმკა მოსავალი
- Ripple effect – დომინოს პრინციპი
- Slap on the wrist – დატუქსვა, გაწყრომა
- take the rap – საყვედური მიიღო, მიუხედავად იმისა, რომ შესაძლოა დამნაშავე არც იყო.
- Tit for tat – სამაგიეროს გადახდა, თვალი თვალის წილ, კბილი კბილის წილ
- You can't unring a bell! – დროს უკან ვეღარ დააბრუნებ! ნათქვამს უკან ვერ წაიღებ!

- Wind up in the wrong hands – ვინმე ბოროტს ხელში ჩაუვარდეს, ვინმე ბოროტი დაეპატრონოს.
- Do a world of good – უდიდესი სიკეთის მოტანა

თემატური ჯგუფი “*Luck-Opportunity*” იღბალი – შესაძლებლობა

- Fat chance! – ფუჭი მოლოდინი!
- Fall into one's lap – ბედის გაღიმება, ბედის წევა
- A free ride – სხვის კმაყოფაზე ყოფნა, უშრომელი ლუკმა
- Get a second bite/ two bites at the cherry – მეორედ მოგეცეს შესაძლებლობა
- Luck of the draw – არჩევანის გარეშე, ალაღბედად
- Take pot luck – შემთხვევით, წინასწარ მოუფიქრებლად
- Sitting pretty – უდარდელად ცხოვრება
- Strike gold – გამდიდრება
- Strike (it) lucky – იღბლად
- Waiting in the wings – ჩასაფრებული, ქმედებისათვის მზად მყოფი
- While the going is good – სანამ შანსი არსებობს

თემატური ჯგუფი “*Success -Failure*” (წარმატება-მარცხი)

- Ace a test – საუკეთესო შედეგის მიღწევა
- Hold all the aces – მომგებიან პოზიციაში ყოფნა
- In the bag – ერთი ნაბიჯი წარმატებამდე
- Come into one's own – აღიარების მოპოვება
- Come up in the world – გამდიდრება და მაღალი სოციალური სტატუსის მოპოვება
- Come up roses – ია-ვარდით მოფენილი გზა
- Come/turn up trumps – ყველასათვის მოულოდნელად კარგი შედეგის მიღწევა
- On course (for something) – კურსის აღება
- Cream rises to the top – კარგი თავის სათქმელს ყოველთვის იტყვის
- On the crest of a wave – ტალღის ქოჩორზე (წარმატების მწვერვალზე ყოფნა)
- A feather in one's cap – სიამაყის საგანი
- Flying colors – საქმის დიდი წარმატებით შესრულება
- Flying start – უეცარი წარმატება
- A foot in the door – მცირე, მაგრამ წარმატებული სვლის დაწყება
- Get a foothold – ფეხის მოკიდება
- Front runner – მოწინავე, დაწინაურებული
- Go great guns – საქმეს კარგად ართმევს თავს
- Go (off/over) with a bang – წარმატებით დაგვირგვინება
- Got it made – ცხოვრებაში ყველაფრის მიღწევა, დაღბინებული ცხოვრება

- Hand it to someone – მოგიწიოს ვინმეს შექება და აღიარება
- Hit (or strike) pay dirt – გამდიდრება
- By hook or by crook –ზოგან მუშტით, ზოგან კრივით
- Jump on the bandwagon – „მატარებელს შეახტე“, ფეხი აუწყო ცხოვრებას, (გააკეთო ის, რაც უკვე წარმატებული და მოდურია)
- Leaps and bounds – ელვის სისწრაფით, თვალის დახამხამებაში
- (Have come) a long way – წინსვლა
- Make the cut – წარმატების მიღწევა
- Make a go of (something) – საქმის წარმატებით განხორციელება
- Make headway – წინსვლა
- Make inroads – გზის გაკვალვა
- Make a killing – დიდი ფინანსური წარმატება გხვდეს წილად
- Make a comeback – წარმატებით მიუბრუნდე ძველ საქმიანობას
- Move up in the world – აღზევება, კარიერაში წარმატების მიღწევა
- Ahead of the pack – დაწინაურებული, წარმატებული, წინა რიგებში მდგომი
- Pass muster – მიაღწიო დამაკმაყოფილებელ დონეს
- On the pig's back – ფუფუნებაში ცხოვრება, ქერის ორმოში ჩავარდნა
- Place in the sun – ცხოვრებაში ადგილის პოვნა, კეთილდღეობის მოპოვება
- From rags to riches – ძონძებიდან ფუფუნებაში
- Riding high – წარმატებით სვლა
- Rise to the occasion – რთულ სიტუაციას წარმატებით გაართვა თავი
- Run rings/circles around – შენი უკეთესი შესაძლებლობებითა და უნარებით დასჯახნო მეტოქე
- Sail through something – დაბრკოლებების თავისუფლად გადალახვა
- Snatch victory from the jaws of defeat – ბეწვის ხიდზე გავლა
- Top dog – „ტოპდოგი“, მოწინავე
- On the up and up – აღმასვლის გზაზე
- Weather the storm – რთული პერიოდის წარმატებით გადალახვა
- When the rubber hits the road – თეორიული ცოდნის პრაქტიკაში განხორციელება
- Win-win – „მოგება-მოგება“
- Have the world at your feet – ცხოვრების სადავეები უპყრია ხელთ, უზომოდ წარმატებულია
- Also-ran –წარუმატებელი კონკურსანტი
- Back to square one – წარუმატებელი შედეგიდან გამომდინარე საქმის ხელახლა დაწყება
- Go (up a) blind alley – ჩიხში შესვლა
- Blow up someone's face – გეგმების ჩაფუშვა
- Bottom fell out – ნიადაგის გამოცლა (ფეხქვეშ)
- Have had one's chips – საშინელი მარცხის განცდა (კოვზის ნაცარში ჩავარდნა)
- Close, but no cigar – ერთი ნაბიჯი აკლდა გამარჯვებამდე
- Come to grief – გეგმების ჩაშლა
- Cut one's own throat – ის ტოტი მოჭრა, რომელზეც ზიხარ

- Dead duck – მარცხისათვის განწირული
- Dead in the water – განადგურებული, ნაცარ-მტვრად ქცეული, გაცამტვერებული
- Dead loss – სრულიად გამოუსადეგარი, უსარგებლო ნივთი
- The dice are loaded – ბედის ბორბალი უკუღმა დატრიალდა, დრო ჩვენ წინააღმდეგ მოქმედებდა
- Disaster written all over it – მარცხისათვის განწირული
- Goes downhill – საქმე უკან-უკან მიდის
- Draw a blank – უშედეგო მცდელობა
- Fall at the first hurdle – პირველივე ჯერზე დამარცხება
- Fall from grace – თავლაფის დასხმა
- Fall on one's sword – კისრის მოტეხა
- Fight a losing battle – წაგებულ ომში ბრძოლა
- It will never fly! – ამას ასრულება არ უწერია!
- Fool's errand – უგუნურად მოქცევა
- Get the better of you – დაგჯაბნოს, მოგერიოს
- Go to the dogs – დაქვეითება, ფსკერზე დაშვება
- Go up in smoke – ნისლივით გაქრა
- On its knees – დააჩოქა
- Lead to a dead end – ჩიხში მოქცევა
- Let something slip through your fingers – (შესაძლებლობა) ხელიდან გაუშვა/ დაუსხლტა
- Miss the boat – შესაძლებლობის ხელიდან გაშვება დაგვიანებული რეაგირების გამო
- Murphy's law – „მერფის კანონი“, ბედისწერა გარდაუვალია
- Not getting anywhere – მცდელობამ შედეგი ვერ გამოიღო
- Out of the picture – გამოეთიშო თამაშს
- Put the kibosh on something – დაბრკოლების შექმნა, გეგმის ჩაშლა
- Spread oneself too thin – ბევრი საქმის ერთდროულად უხარისხოდ კეთება
- Throw a spanner (or wrench) in the works – საქმის წახდენა, დაბრკოლების შექმნა
- Throw in the towel – ფარ-ხმლის დაყრა
- Tread water – წყლის ნაყვა, ერთისა და იმავე ადგილის ტკეპნა
- Wither on the vine – ფუჭად ჩავლა
- Wooden spoon – ხის კოვზი (ბოლო ადგილის მფლობელისათვის)

თემატური ჯგუფი “Gain - Loss“ (მოგება – ზარალი)

- Gain something by doing something – მიიღო სარგებელი რაღაცის გაკეთების შედეგად
- Gain something from something – სარგებლობის, ხეირის ნახვა
- Gain dominion over someone or something – უპირატესობის მოპოვება
- Gain ground – მოიპოვო პოპულარობა, დაწინაურდე

- Gain in something – განვითარდე ერთი, რომელიმე მიმართულებით
- Gain on someone or something – დაწევა, გასწრება
- Ill-gotten gains – არაკანონიერი გზით მოპოვებული ქონება
- Acceptable losses – მცირე სახის დანაკარგი, ზარალი
- Cut one's losses – დანაკარგის შემცირება
- Dead loss – მძიმე დანაკარგი
- Be at a loss – დაბნევა, გაჭირვებაში ყოფნა

თემატური ჯგუფი “Agreements – Arrangements“ (შეთანხმება – მოგვარება)

- In black and white – თეთრზე შავად ეწეროს
- Clinch a deal – საქმის დახურვა
- A done deal – გაკეთებული საქმე, ბოლომდე მიყვანილი საქმე
- Gentleman's agreement – „ჯენტლმენტა შეთანხმება“ – სიტყვიერი შეთანხმება (ამ ფრაზით გამოხატავენ ისეთი ტიპის შეთანხმებას, რომელიც ოფიციალურად არ არის გაფორმებული, რადგან მხარეები ერთმანეთს აბსოლუტურად ენდობიან).
- A matter of form – ფორმალობის საკითხი, ოფიციალური მხარე
- Sign on the dotted line – წერილობითი თანხმობის გაცემა
- Signed, sealed and delivered – ხელმოწრილი, ბეჭედდასმული და დანიშნულების ადგილზე მიტანილი (ამ ფრაზით აღნიშნავენ კონტრაქტის ან სხვა სახის ოფიციალური დოკუმენტის იურიდიულად, ყოველმხრივ, მოწესრიგებას).
- Square deal – თანაბარუფლებიანი გარემო, სამართლიანი გარიგება
- No strings attached – ყოველგვარი ზედმეტი გართულებების გარეშე
- With one voice – ერთხმად