

რეგორ

დავეხმაროთ

ადამიანებს

სამუშაოს

პრონაში



პოლონეთის დახმარება



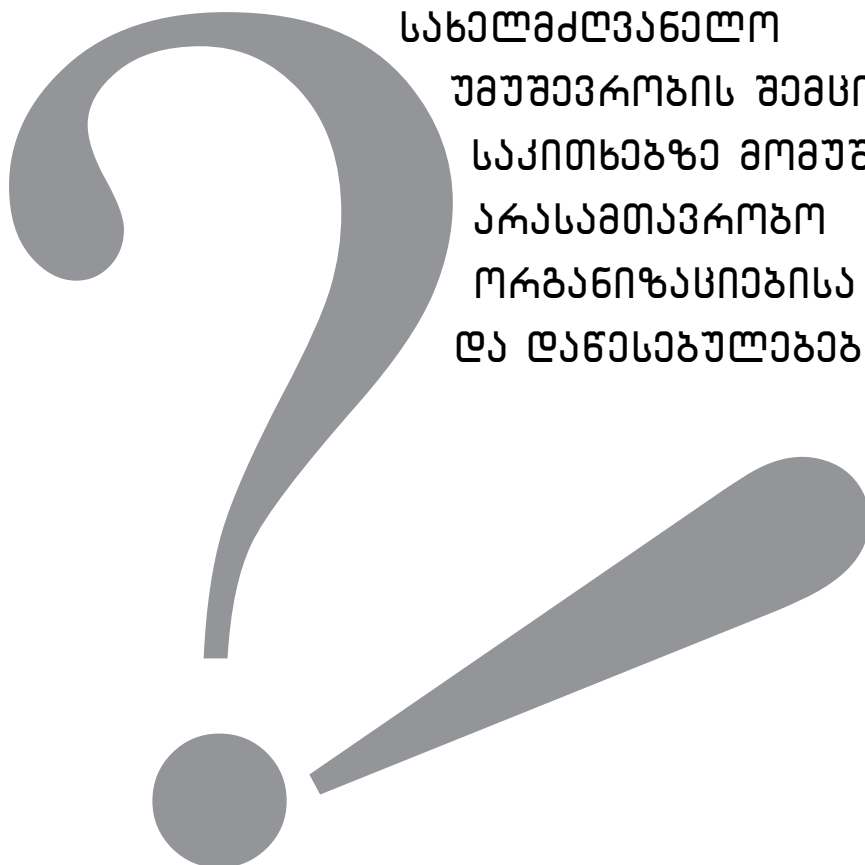
**რეგორ**

**დავეხმართ**

**ადამიანებს**

**სამუშაოს**

**პოვნაში**



**სახელმძღვანელო**

**უმუშევრობის შემცირების  
საკითხებზე მომუშავე  
არასამთავრობო  
ორგანიზაციებისა  
და დანახულებებისთვის**





პოლონეთის დახმარება

პროექტი ხორციელდებოდა პოლონეთის რესპუბლიკის საგარეო საქმეთა სამინისტროს პოლონური დახმარების 2009 წლის პროგრამის დაფინანსებით.

პუბლიკაცია წარმოადგენს მხოლოდ და მხოლოდ მისი ავტორების აზრს და არ გამოხატავს პოლონეთის რესპუბლიკის საგარეო საქმეთა სამინისტროს ოფიციალურ მოსაზრებას.



Fundacja Partners Polska



პარტნიორები - საქართველო  
PARTNERS - GEORGIA

ეს პუბლიკაცია ნაწილია პროექტისა “სიღარიბის დაძლევის სტრატეგია: გორის ალგილობრივი ორბანიზაციების უმსაქმელობების განვითარება ქალთა ეკონომიკური აქტივაციის პროგრამების განხორციელების მიზნით”, რომელიც რეალიზებულ იქნა 2009 წელს საქართველოში, ქ. გორში “პარტნიორები \_ პოლონეთის” ფონდის და პარტნიორები – საქართველოს მიერ.

მადლობას ვუხდით ყველა ჩვენს თანამშრომელს, რომელთა ძალისხმევითაც განხორციელდა ეს პროექტი და აგრეთვე წინამდებარე პუბლიკაცია.

განსაკუთრებული მადლიერება გვინდა გამოვხატოთ ქალაქ შეშევში არსებულ კავშირ “ვიქტორიას” წევრ ქალბატონ მაშენა ვილქის მიმართ, მის მიერ გაწეული შეუფასებელი შრომისათვის ამ პროექტისა და პუბლიკაციის მომზადების საქმეში.

ასევე განსაკუთრებული მადლობა გვინდა გადავუხადოთ ქალბატონ ლეოკადია იუროშეკს, მის მიერ მომზადებული სტატიისათვის კონიაკოვური მაქმანების შესახებ.



## “პარტნიორები-პოლონეთის” ფონდის შესახებ

ფონდი “პარტნიორები – პოლონეთი” 1997 წლიდან მოღვაწეობს. ფონდის მოღვაწეობის ქვაკუთხედს წარმოადგენს რწმენა იმისა, რომ ყველა ადამიანი არის თავისუფალი და თითოეულს გააჩნია უფლება მიიღოს მონაწილეობა გადაწყვეტილებებში, რომლებიც მათ ოჯახებს, საზოგადოებას და ქვეყნებს ეხება.

ფონდის მისიაა ურთიერთგაგების ატმოსფეროს შექმნა ადამიანებს, საზოგადოებებსა და კულტურებს შორის. ფონდის გუნდი ამ მისიას ოთხი ძირითადი პროგრამის საშუალებით ახორციელებს:

- დიალოგი და ურთიერთგაგება ადამიანებს შორის: ამ ნაწილში შედის სამედიაციო პროგრამა, აგრეთვე კონსულტაციებისა და სამოქალაქო დებატების პროგრამები.
- საერთაშორისო დახმარებები, მათ შორის ქალთა საზოგადოებრივი და ეკონომიკური პოტენციალის გაზრდის ინიციატივები.
- განათლება განვითარებისათვის: მისი მიზანია პოლონეთის მოსახლეობამდე მიტანა იმ პრობლემებისა, რომლებიც ადამიანებს მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხეში აწუხებთ.
- მეცნიერებისა და მისი მიღწევების პოპულარიზაცია, როგორც საზოგადოების განვითარების აუცილებელი პირობა.

## პარტნიორები – საქართველოს შესახებ

ცვლილებისა და კონფლიქტის მართვის ცენტრი “პარტნიორები – საქართველო” არასამთავრობო ორგანიზაციაა, რომელიც დაარსდა 1996 წლის ოქტომბერში და რომლის მისიაა საქართველოსა და სამხრეთ კავკასიის რეგიონში სამოქალაქო საზოგადოების ჩამოყალიბების ხელშეწყობა და ცვლილებისა და კონფლიქტის მართვის კულტურის განვითარება.

პარტნიორები – საქართველოს საქმიანობის ძირითადი მიმართულებაა ტრენინგები და კონსულტაციები, რომლებიც მუშავდება კონკრეტული მიზნობრივი ჯგუფების მოთხოვნების შესაბამისად და მიზნად ისახავს სხვადასხვა სფეროში ცონდის გაღრმავებას და შესაბამისი უნარ-ჩვევების გავარჯიშებას. 1996 წლიდან დღემდე პარტნიორები-საქართველოს ტრენინგებში მონაწილეობა მიიღო 10,000-ზე მეტმა ადამიანმა, რომლებიც წარმოადგენდნენ არასამთავრობო ორგანიზაციებს, სამთავრობო სტრუქტურებსა და ინსტიტუტებს, ეროვნული და ეთნიკური უმცირესობებს წარმომადგენლებს, ახალგაზრდა ლიდერებს, ქალთა ჯგუფებს, სათემო ორგანიზაციებს, მას მედიას და კერძო კომპანიებს.

პარტნიორები-საქართველოს ძირითადი ტრენინგები მოიცავს ისეთ თემებს, როგორცაა: ეფექტური კომუნიკაცია, კონფლიქტების მართვა, მოლაპარაკების წარმართვა, მედიაცია, ლიდერობა და გუნდური მუშაობა, მრავალფეროვნების მართვა, სამოქალაქო ინტერესების დაცვა, პრობლემების მოგვარება და გადაწყვეტილების მიღება, საჯარო გამოხატვა და პრეზენტაცია, შეხვედრების ფასილიტაცია, საზოგადოებასთან და მედიასთან ურთიერთობა, სტრესის მართვა და სხვა.



# სარჩევნი:

?

---

# შესავალი

90-იანი წლების დასაწყისიდან საქართველოს შიდა ქართლის რეგიონმა (პირველ ყოვლისა კი ქალაქმა გორმა) ლტოლვილების ორი ტალღა მიიღო. პირველი ტალღა 90-იანი წლების დასაწყისში გამოჩნდა, მეორე კი შედეგია 2008 წლის რუსეთ-საქართველოს ომისა. შიდა ქართლში მოხვედრილი ამ ადამიანების ერთ-ერთი ურთულესი პრობლემა უმუშევრობა გახდა. უმუშევრობის შემცირებას ხელს უშლის მიკრო-კრედიტების აღების შეზღუდული შესაძლებლობები, ინვესტიციების სუსტი შემოდინება და გასაღების მცირე ბაზარი. რეგიონში მრავალი საერთაშორისო ორგანიზაცია მოქმედებს მაგალითად: FAO, UNICEF, WFP, UNHR D და სხვები, მაგრამ ისინი ძირითადად კონცენტრირებულნი არიან ახალი ლტოლვილების უშუალო დახმარებაზე.

საქართველოში პრაქტიკულად არ არსებობს უმუშევართა რეგისტრაციის სისტემა, აქედან გამომდინარე ძალზე ძნელია უმუშევართა რეალური რიცხვის დადგენა. ინფორმაციის შეზღუდული გაცვლა-გამოცვლა დამსაქმებელთა და სამუშაოს მაძიებელთა შორის, კიდევ უფრო ართულებს სამუშაოს პოვნის შესაძლებლობებს. არსებული დასაქმების კერძო სააგენტოები ძირითადად ვიწრო სფეროში მოღვაწეობენ და მათი შემოთავაზებები შეეხებათ მაღალკვალიფიცირებულ სპეციალისტებს. ამის გამო ხალხში გაბატონებულია შეხედულება, რომ სამსახურის პოვნა მხოლოდ და მხოლოდ პირადი კონტაქტებითაა შესაძლებელი. მიუხედავად ამისა, ხშირ შემთხვევაში უმუშევრობის მიზეზი თვითონ სამუშაოს მაძიებელთა პასიურობა და მათ მიერ შრომის ბაზარზე მოძრაობის უნარ-ჩვევების არ ქონაა.

წინამდებარე პუბლიკაცია შეხებაშია იმ არასამთავრობო ორგანიზაციებთან, რომლებიც უმუშევართა დახმარებას ისახავენ მიზნად და აგრეთვე იმ პირებთან, რომლებიც ადგილებზე იღებენ გადაწყვეტილებებს. პირველ ნაწილში მოცემულია ძირითადი ინფორმაცია, რომელიც ეხება უმუშევართა აქტივიზაციას, 2009 წლის ივნისში ქალაქ გორში ჩატარებულ ქალთა



გორი, საქართველო, 2009.  
„პარტნიორობი - ვოლონტიის“  
ფონდის და პარტნიორები  
- საქართველოს ერთობლივი  
პროგრამა „სტრატეგია  
სიღარიბის წინააღმდეგ“:  
სემინარი ადგილობრივი  
ორგანიზაციებისთვის.



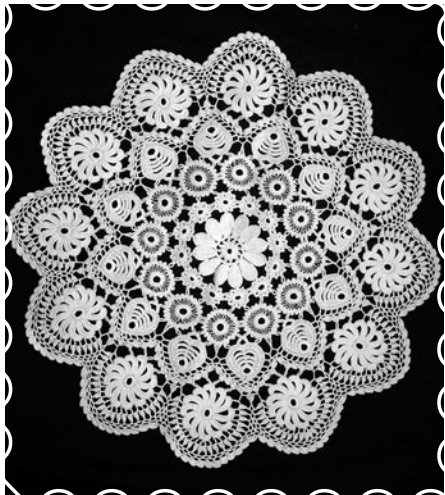


მამანავი ჯონიაჯვოლან,  
ავტორი ლეოქადი იუროშვი

ლეოქადია იუროშვი  
ყაისნალით ქსოვის პროცესში

შორის უმუშევრობის შესახებ კვლევების დასკვნებს და აგრეთვე სამი მაგალითი სამოდელი ინიციატივების, რომლებიც ადგილობრივი თემების აქტივიზაციასთანაა დაკავშირებული.

მოცემული პუბლიკაციის პირველ ნაწილში შესაბამისად წარმოგიდგენთ პროექტ „ანიმატორ“-ს, რომელიც 2004-2007 წლებში პოლონეთში, პოდკარპაცის სავოევოდოში იქნა რეალიზებული. „ანიმატორი“ ფაქტობრივად ახალ იდეას შეიცავს, რომელიც გამოიხატება ანიმატორების ანუ ერთგვარი „მეურვეების“ უშუალო თანამშრომლობაში უმუშევართა მარგინალიზებულ ჯგუფებთან მათივე ლოკალურ გარემოში. წარმოდგენილ ქმედებათაგან მეორე, ეს არის ოთხწლიანი პროგრამის აღწერა, რომელიც მიმართული იყო კოსოვოში ადგილობრივი თემის აქტივიზაციისაკენ და შრომის ბაზრის გამოცოცხლებისკენ. ეს ინიციატივა რეალიზებულ იქნა „პარტნიორები-პოლონეთის“ ფონდის და ადგილობრივი არასამთავრობო ორგანიზაციების ჯგუფების მიერ. კოსოვოში განხორციელებული პროგრამების მიზანი იყო ადგილობრივ ქალთა იმ აქტიური ჯგუფებისა და კავშირების პოტენციალის გაძლიერება, რომლებიც უმუშევარ ქალებთან მუშაობდნენ. ბოლო იდეა, რომელიც აქ არის წარმოდგენილი, ეს არის „კონიაკოვური სტრინგების“ ფენომენი. იდეა, რომელიც გარკვეულწილად ქვემოდან წამოვიდა, მაგალითია



ყაისნალით ნაქსოვი ხელსახოცი



ყაისნალით ნაქსოვი სტრინგები

იმისა, თუ როგორ შეიძლება გავათანამდროვოთ ტრადიციული, ადგილობრივი პროდუქტი (ამ შემთხვევაში მაქმანები) და ამავე დროს გავააქტიუროთ ადგილობრივი თემი.

წინამდებარე პუბლიკაციის მეორე ნაწილი - ეს არის ადაპტაცია კანადური სახელმძღვანელოსი "გზა წარმატებისაკენ", რომელიც იმ უმუშევარ ქალებს შეეხება, რომელთაც საკუთარი ბიზნესის დაწყება უნდათ.

მესამე ნაწილი შედგება სავარჯიშოებისგან, რომლებიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას ტრენინგებისა ჩასატარებლად უმუშევართათვის. პუბლიკაციის ავტორები იმედოვნებენ, რომ ეს სავარჯიშოები დაეხმარებიან სამუშაოს მაძიებელ ადამიანებს კარგად გაერკვნენ სამუშაოს ძიების მექანიზმებში, გაიღრმავონ ცოდნა და შეიძინონ უნარ-ჩვევები.

პუბლიკაცია გამოიცა "პარტნიორები-პოლონეთის" ფონდის და პარტნიორები - საქართველოს მიერ განხორციელებული შემდეგი პროდუქტის ფარგლებში - "სიღარიბის დაძლევის სტრატეგია: გორის ადგილობრივი ორგანიზაციების შესაძლებლობების განვითარება ქალთა ეკონომიკური აქტივაციის პროგრამების განხორციელების მიზნით". პროექტი დაფინანსდა პოლონეთის რესპუბლიკის საგარეო საქმეთა სამინისტროს პოლონეთის საზღვარგარეთული დახმარების ფონდიდან 2009 წელს. პროექტის მთავარი მიზანი იყო ქალაქ გორის საზოგადოებრივი ორგანიზაციების პოტენციალის გაზრდა უმუშევარი პირების, განსაკუთრებით ქალების მხარდაჭერი გრძელვადიანი პროგრამების განხორციელების საქმეში.



ყვავილების ქალათა



## ნაწილი I.

# უმუშევართა აქტივიზაციის მეთოდები

### რატომაა ძნელი ქალბატონებისათვის სამუშაოს პოვნა? ქალთა პროფესიული სიტუაციის შეფასება ჭკორში 2009 წელს ჩატარებული კვლევის საფუძველზე

2009 წლის ივნის-ივლისში “პარტნიორები-პოლონეთის” ფონდმა და ფირმა ARC-მა თბილისიდან, განახორციელეს კვლევები, რომლებიც ქალთა პროფესიულ სიტუაციას ეხებოდა. ჩატარდა გამოკვლევა, კონცენტრირებული ჯგუფური გამოკითხვები და ანკეტირება, რომელთა მიზანიც იყო ინფორმაციის მიღება იმაზე, თუ რა ბარიერები და ხელშემწყობი ფაქტორები არსებობენ უმუშევარი ქალების მიერ სამუშაოს მოძებნის მცდელობისას. კვლევებს პასუხი უნდა გაეცათ რამდენიმე საკვანძო კითხვაზე.

- როგორ მოქმედებენ ქალები შრომის ბაზარზე? რა ღონისძიებებს მიმართავენ იმისთვის, რომ დასაქმდნენ? რას აკეთებენ ან რის გაკეთებას აპირებენ, რომ შეცვალონ თავიანთი პროფესიული სიტუაცია? როგორ აფასებენ თავიანთ პროფესიულ უნარ-ჩვევებს?
- როგორ აღიქმება ქალების პროფესიული აქტიურობა მათი გარემოცვის, განსაკუთრებით კი ქმრებისა და უახლოესი ნათესავების მიერ? რომელი პროფესიებია განსაკუთრებით მიღებული და სასურველი ქალებისათვის?

კვლევამ მთლიანობაში მოიცვა 200 ადამიანზე მეტი. ეს იყო უმუშევარი პირების სამი ჯგუფი: პირველი – ქალები ლტოლვილთა პირველი ტალღიდან (ანუ ისინი ვინც გორში იძულებით მოხვდა 90-იანი წლების დასაწყისში), მეორე ჯგუფი – ქალები, რომლებიც 2008 წლის ომის შემდეგ იქცნენ ლტოლვილებად და მესამე – უმუშევარი ქალები და მამაკაცები, რომლებიც გორის მკვიდრი მაცხოვრებლები არიან. კვლევების ერთიანი შედეგები წარმოდგენილ იქნა ცალკე პუბლიკაციაში სათაურით “უმუშევარი ქალები გორიდან: მიზეზები და პირობები”. აქ წარმოდგენილია უმნიშვნელოვანესი დასკვნები იმ ორგანიზაციებისა და პირებისათვის, რომლებიც შიდა ქართლის რეგიონში უმუშევრობის საწინააღმდეგო ან ქალთა პროფესიული აქტივიზაციის პროექტების განხორციელებას აპირებენ.

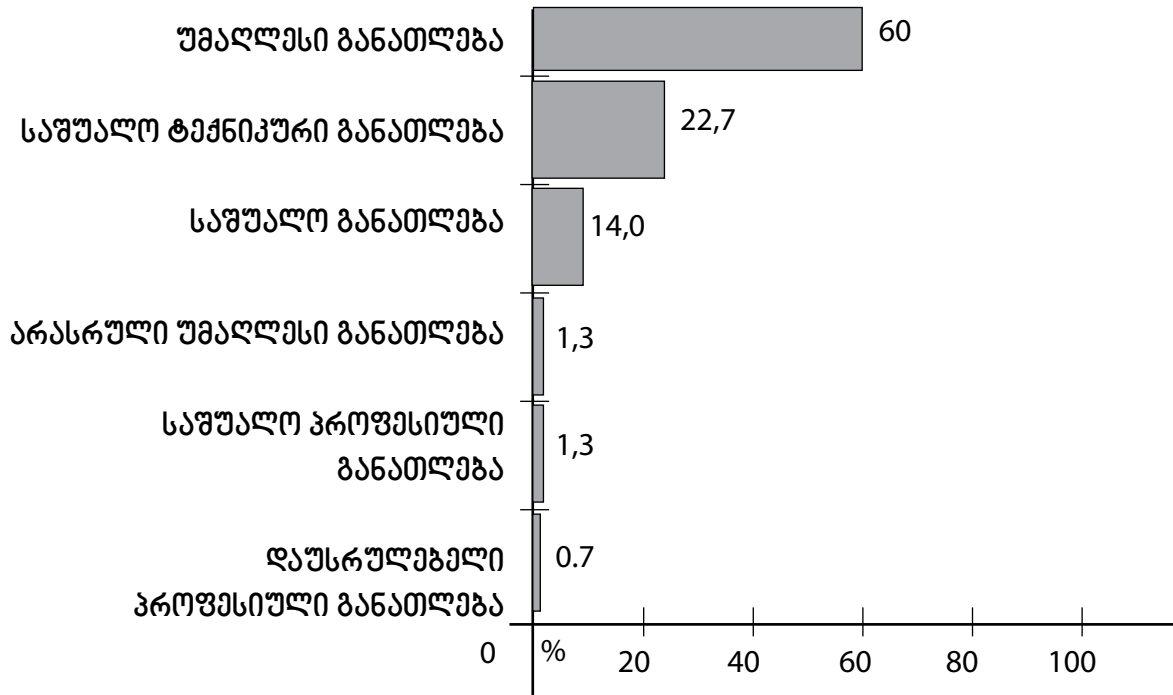


### უმუშევარი ქალები განათლებული ქალები არიან

შესაძლოა, რომ ყველაზე არსებითი ფაქტორი, რომელიც გორის რაიონის უმუშევართა სპეციფიკაზე მიუთითებს, არის ორი მოვლენის თანხვედრა: პირველი, ეს არის უმაღლესი განათლების მქონე პირთა ძალზე მაღალი პროცენტი-შემთხვევით შერჩეული რესპოდენტი ქალების 60%-მა განაცხადა, რომ მათ უმაღლესი საუნივერსიტეტო განათლება ჰქონდათ. გამოკითხულებს შორის დომინირებდნენ პედაგოგები და ეკონომიკური განათლების მქონე ქალები. ამავდროულად მათ 50%-ს არასოდეს უმუშავია საკუთარი პროფესიით უპირველეს



ყოველისა ოჯახური ვალდებულებების გამო, რაც ბავშვების აღზრდასთანაა დაკავშირებული (გამოკვლევულთა 64%).



შეიძლება ვიფიქროთ, რომ განათლების მაღალი ცენზი ორმაგ შედეგთან არის დაკავშირებული: პირველი-ეს არის სხვაობა ადამიანის დიდ მოლოდინებსა (გონებრივი სამუშაო, მაღალი თანამდებობა) და ამ მოლოდინების ასრულების დაბალ შანსებს შორის, რაც გამოწვეულია პროფესიული გამოცდილების დაბალი დონით. პრაქტიკაში ეს იმას ნიშნავს, რომ ასეთი კატეგორიის ქალები არ მოინდომებენ ისეთ სამსახურში დასაქმებას, რომელიც დაბალ კვალიფიკაციას მოითხოვს (მაგ. ფიზიკური სამუშაო). მეორე მხრივ კი ის სამსახური რომელიც მათ მოთხოვნებს დააკმაყოფილებს, მათთვის მიუწვდომელი დარჩება, ვინაიდან ასეთ სამსახურებს მიიღებენ ადამიანები, რომელთაც მეტი პროფესიული გამოცდილება გააჩნიათ. დამატებითი ფაქტორია აგრეთვე შომის ბაზრის კონიუქტურა, სადაც საკმაოდ შეზღუდული მოთხოვნაა მასწავლებლებზე ან ეკონომისტებზე. ამ კონტექსტში უნდა გვახსოვდეს, რომ ცოდნის გაღრმავებისა და კვალიფიკაციის ამაღლების სურვილს პირველ რიგში ის ქალები გამოხატავენ, რომლებსაც გარკვეული პროფესიული გამოცდილება გააჩნიათ. შედარებისთვის, კვალიფიკაციის ასამაღლებელ კურსებში მონაწილეობდა პროფესიული გამოცდილების მქონე ქალთა 47% და მხოლოდ 31% ქალებისა, ვისაც გამოცდილება არ გააჩნდათ. უნდა ვიფიქროთ, რომ ამ მოვლენას ორი ერთმანეთთან მონათესავე მიზეზი გააჩნია: ან ქალები, რომლებსაც პროფესიული გამოცდილება გააჩნიათ, უკეთ იცნობენ შრომის ბაზრის მოთხოვნებს და ამის გამო მეტი ხალხით იმაღლებენ კვალიფიკაციას, ანდა ზუსტად შრომის ბაზართან კონტაქტების გამო მეტი ინფორმაცია აქვთ სხვადასხვა კურსებისა და ტრენინგების შესახებ. ამ მეორე მიზეზის საფუძვლიანობას ამტკიცებენ კვლევის შედეგები, რომელთა მიხედვითაც ქალების 54%-ზე მეტი აცხადებს, რომ არა აქვთ ინფორმაცია არსებული შესაძლებლობების შესახებ. ორივე ასპექტი



ცალკე ანალიზს მოითხოვს. ხოლო ის ფაქტი, რომ რესპოდენტთა 54%-ზე მეტმა გამოხატა რწმენა, რომ ტრენინგები ადამიანს შრომის ბაზარზე შენსებს უზრდის, ერთმნიშვნელოვნად მეტყველებს კვალიფიკაციის ამაღლების სარგებლიანობაზე ქალებისათვის, რომლებიც სამსახურს ეძებენ.

აქტივიზაციის დაგეგმილი პროგრამებით მხარი უნდა დაეუჭიროთ ქალებს ერთი მხრივ შრომის ბაზრის მოთხოვნებს მისადაგებული ადეკვატური ტრენინგების სისტემით და ამ ჯგუფის მაღალი ინტელექტუალური პოტენციალის გათვალისწინებით, მეორე მხრივ კი მათი მისწრაფებების სორცშესხმით და ადგილობრივ შრომის ბაზართან მისადაგებით. როცა ქალებისათვის რამე ღონისძიებებს ვგეგმავთ, უნდა გავითვალისწინოთ განსხვავებები უმუშევრებს შორის, რომლებიც დამოკიდებულია ასაკზე და...ოჯახურ მდგომარეობაზე. კვლევებიდან ჩანს, რომ ყველაზე დიდ მზადყოფნას კვალიფიკაციის ასამაღლებლად გამოხატავენ ახალგაზრდა ქალები (25-35 წლის), რომელთაც სტაბილური ოჯახური მდგომარეობა აქვთ. ყველაზე ნაკლებად ასეთ სწავლებებში მონაწილეობენ 45 წელზე უფროსი ქალები, რომელთაც პროფესიული გამოცდილება აქ გააჩნიათ.



## როგორ ვეძებოთ სამუშაო - იმედსა და პასიურობას შორის

იმ ქალთა შორის, რომლებმაც დროებითი სამუშაო იშოვეს, 67%-მა ეს შეძლო ნაცნობობით ან მეგობრებისა და ნათესავების რეკომენდაციით. ამავდროულად, ქალების 24%-მა სამუშაო იშოვა საკუთარი მცდელობით, დამსაქმებელთან უშუალო კავშირის დამყარებით შუამავლობის გარეშე. მხოლოდ 4%-მა იშოვა სამუშაო საშუამავლო ბიუროების ან პრესაში გამოქვეყნებული განცხადებების საშუალებით. ყველაზე უფრო ხშირი ბარიერი სამუშაოს მაძიებელთა თქმით არის ინფორმაციის დეფიციტი შრომითი შემოთავაზებების შესახებ. ამ ფაქტორს სამუშაოს მაძიებლები უფრო ხშირად ასახელებდნენ, ვიდრე მაგალითად მათი პროფესიების არამოთხოვნადობას. სიტუაცია გვიჩვენებს, რომ გორის რეგიონში უცნაური მექანიზმი მოქმედებს, რომლის თანახმადაც უმუშევრები თავიანთ პრობლემებზე ანუ სამუშაოს ძიებაზე ყველაზე ხშირად ლაპარაკობენ... სხვა უმუშევრებთან.

კვლევის მიხედვით ოჯახების ორ მესამედში ყველა ზრდასრული წევრი უმუშევარია და ვინაიდან ინფორმაციის წყარო შრომის ბაზრის შესახებ ახლობლები და ნათესავები არიან, მოჯადოებული წრე იკვრება; ანუ ისინი ვისაც სთხოვენ ინფორმაციას სამუშაოს შესახებ თვითონ უმუშევრები არიან და ამდენად მოკლებულნი არიან საჭირო კონტაქტებსა და შესაბამისად ინფორმაციასაც. აქედან გამომდინარე უმუშევრობასთან ბრძოლის პროგრამების უპირველესი გამოწვევაა კონტაქტებისა და ინფორმაციის დენადობის გააქტიურება იმ ადამიანებს შორის, ვინც სამუშაოს ეძებს და ვისაც მისი შეთავაზება შეუძლია. ერთი მხრივ ეს ნიშნავს ტრენინგებს უმუშევრებისათვის, რომლებიც სამუშაოს აქტიურ ძიებას ენება (კონტაქტების დამყარება დამსაქმებელთან, საკუთარი კომპეტენციების შესაბამისი წარმოჩენა და ა.შ). მეორე მხრივ აუცილებელია ეფექტური საინფორმაციო მექანიზმის შემუშავება, რომელიც უმუშევართა უნართან და ცოდნასთან შესაბამისი იქნება. უნდა გვანსოვდეს, რომ ბევრი მათგანი იშვიათად კითხულობს გაზეთებს და არ იცის ინტერნეტით სარგებლობა ინფორმაციის მისაღებად.

კვლევების შედეგების ამ მოკლე რეზიუმეში საჭიროა ყურადღება მივაქციოთ კიდევ ერთ

საკითხს. მაშ ასე, ერთ-ერთი ბარიერი სამუშაოს პოვნის გზაზე შეიძლება იყოს უმუშევართა გადაჭარბებული მოლოდინები და მოთხოვნები მომავალი სამუშაო ადგილისა და დამსაქმებლის მიმართ. უმუშევარი ქალები ხშირად აცხადებენ რომ უნდათ ჰქონდეთ “რამე სამუშაო”, მაგრამ ამავე დროს ამბობენ, რომ დათანხმდებიან მხოლოდ ისეთ სამუშაოს, რომელიც მათი კვალიფიკაციის შესაფერისი იქნება. დასკვნა, რომელიც კვლევებიდან გამომდინარეობს, საკმაოდ მარტივია – გაცილებით მეტ ელასტიურობას ამჟღავნებენ ქალები, რომლებსაც ჰქონდათ ან აქვთ რამე სამუშაო და პროფესიული გამოცდილება, ანუ ისინი, ვინც ისედაც გაცილებით უკვეთ გრძნობენ თავს შრომის ბაზარზე და შეუძლიათ თავისი ადგილის პოვნა.

ამავდროულად უმნიშვნელოვანესი ფაქტორები, რომლებიც მომავალ სამუშაო ადგილსა და მასთან დაკავშირებულ მოლოდინებს ეხება, არის სამუშაო ადგილის დაშორებულობა საცხოვრებელ ადგილთან (სამუშაო ახლოს უნდა იყოს), ურთიერთობები დამსაქმებელთან (პატივისცემისა და კარგად მოპყრობის მოლოდინი), მუშაობის მოხერხებული დრო (სამუშაო ადამიანს ოჯახურ ცხოვრებაში არ უნდა უშლიდეს ხელს). ამ მიზეზთაგან პირველი მართლაც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია გამომდინარე იქიდან, რომ ლტოლვილთა დასახლებებიდან საჭირო ადგილამდე მიღწევას საკმაოდ დრო და ხარჯი სჭირდება. საფიქრებელია, რომ არასაკმარისი მობილურობა ერთ-ერთი მთავარი ბარიერი იქნება ქალებისათვის სამუშაოს ძებნის გზაზე. იქნებ პროფესიული აქტივიზაციის მხარდაჭერა ზუსტად იქიდან უნდა დაიწყოს, რომ გაადვილდეს ქალაქების ცენტრამდე მიღწევა და გადაწყდეს ბავშვებზე მეურვეობის საკითხი.

**ავტორი დოქტ. ილონა ილოვეცკა – ტანსკა**

*კვლევა ჩატარდა პროექტის “სიღარიბის დაძლევის სტრატეგია: გორის ადგილობრივი ორგანიზაციების შესაძლებლობების განვითარება ქალთა ეკონომიკური აქტივაციის პროგრამების განხორციელების მიზნით” ფარგლებში, რომელიც რეალიზებულ იქნა 2009 წელს საქართველოში, ქ. გორში “პარტნიორები – პოლონეთის” ფონდის და პარტნიორები – საქართველოს მიერ.*

*პროექტი ხორციელდებოდა პოლონეთის რესპუბლიკის საგარეო საქმეთა სამინისტროს პოლონური დახმარების 2009 წლის პროგრამის დაფინანსებით.*



**უმუშევრობის ფსიქოლოგიური ასპექტები**

ხანგრძლივი უმუშევრობა მკვეთრად აუარესებს ცხოვრების დონეს. მას აგრეთვე არსებითი გავლენა აქვს უმუშევარის ურთიერთობებზე მის გარემოცვასთან და მათ შორის უახლოეს გარემოცვასთან – ოჯახთან.

სამუშაოს დაკარგვის ფსიქოლოგიური შედეგებია: ქცევის წესების შეცვლა-ადამიანები იცვლიან ქცევის ნორმებს და ჩვევებს, ხშირად იძულებულნი არიან უარი თქვან ცხოვრების სტილზე, რომელსაც მრავალი წლის განმავლობაში იყვნენ შეჩვეული. იცვლება მათი ქცევა ოჯახის წევრებსა და ნაცნობ-მეგობრებთან. უმუშევრები ხშირად ცდილობენ სხვადასხვა გზით





დაიცვან თავი რთული სიტუაციებისგან. უმუშევარის ემოციურ მდგომარეობაზე არსებით გავლენას ახდენს დროის ფაქტორი, განსაკუთრებით მისი ხანგრძლივობა. დანაკარგის შეგრძნება, რომელიც სამუშაოს არქონითაა გამოწვეული, თან ებმის შეზღუდვებს და ბევრ რამეზე უარის თქმას, რაც აქამდე ხელმისაწვდომი იყო (უსაფრთხოება, პრესტიჟი, კონტაქტი ადამიანებთან და ბოლოს მატერიალური მოთხოვნილებები). თუ დავაკვირდებით პირების ქცევას, რომლებმაც მოულოდნელად დაკარგეს სამუშაო, შეიძლება ექვსი თანმიმდევრობითი ემოციური მდგომარეობა გამოვყოთ:

**ფაზა I. – შოკი სამუშაოს დაკარგვის გამო** დგება უშუალოდ შექმნილი სიტუაციის შემდეგ. ამ ფაზის დამახასიათებელი ნიშნებია უეცარი და ძალზე ნეგატიური ემოციური შეგრძნებების ჩამოყალიბება, მაგალითად: შიში, უბედურებისა და ცხოვრებისეული მარცხის შეგრძნება, წყენა და სირცხვილის გრძობა, დათრგუნულობა და დამცირებულობა. სამუშაოს დაკარგვას განსაკუთრებით მტკივნეულად განიცდიან მუშაკები, რომლებიც მრავალი წლის განმავლობაში ერთ სამსახურთან იყვნენ დაკავშირებულნი, უფროსი ასაკის ადამიანები, ასევე პირები რომელიც ძალზედ მიჯაჭვულნი იყვნენ თავიანთ საქმიანობასთან და თანამშრომლებთან. ზოგიერთ ადამიანს უჩნდება შეგრძნება, რომ მათი ცხოვრება ნანგრევებად იქცა და რომ სამსახურის გარეშე მათ არსებობამ აზრი დაკარგა.

**ფაზა II – მოღუნება და აპათია**, რაც გადატანილი შოკის შედეგია.

**ფაზა III – უმუშევრობის სიტუაციაზე მორგება და ოპტიმიზმი:** ამ პერიოდში უმუშევარი შედარებით ფსიქიკურ წონასწორობას აღიდგენს, რაც მას საშუალებას აძლევს შეეგუოს ახალ გარემო პირობებს და გარკვეულ თავდაცვით მოქმედებებს მიმართოს. მას უბრუნდება ოპტიმიზმი და საკუთარი თავის რწმენა.

**ფაზა IV – პესიმიზმი და დანებება:** სამუშაოს პოვნის წარუმატებელი მცდელობების შედეგად და აგრეთვე იმის გამო, რომ გადანახული დანახოგი ამოიწურა, უმუშევარი კიდევ უფრო ძვირ ემოციურ მდგომარეობაში ვარდება, უჩნდება უიმედობის შეგრძნება და ცხოვრება საბოლოოდ აზრს კარგავს. შეიძლება გაჩნდეს ჯამრთელობის პრობლემები და პანიკის შეტევები.

**ფაზა V – ფატალიზმი და აპათია:** უმუშევრობის პერიოდის ხანგრძლივობა აღრმავებს დათრგუნულობას, რომელიც უკიდურეს დეპრესიად გარდაიქმნება. ამის გამოხატულებაა ფიქრები თვითმკვლელობაზე, საზოგადოებისაგან იზოლაციისკენ სწრაფვა, ცხოვრებისეული მისწრაფებებისა და მოლოდინების შემცირება.

**ფაზა VI – ემოციური არასტაბილურობა:** დამახასიათებელია ხანგრძლივად უმუშევარი პირებისათვის. ადამიანი წამიერად აქტიურდება და შემდეგ ისევ უბრუნდება თავის პასიურ მდგომარეობას. მისი განწყობა ცვალებადია, იგი მერყეობს იმედსა და უიმედობას შორის.

თუმცაღა საჭიროა აღვნიშნოთ, რომ ზემოთაღწერილი ფაზები სხვადასხვა ინტენსივობით მიმდინარეობს და დამოკიდებულია ისეთ ფაქტორებზე, როგორცაა ასაკი, სქესი ან თუნდაც განათლება. როცა უმუშევრებთან მუშაობის პროგრამას ვადგენთ, აუცილებელია დავფიქრდეთ, თუ რომელ ფაზაშია ჯგუფი, რომელთანაც მუშაობა მოგვიწევს.



## სამუშაოს აქტიური ძიება

რას ნიშნავს აქტიურად ძებნა? მოკლედ რომ ვთქვათ, უმუშევარი ადამიანი იწყებს აქტიურ მოქმედებებს სამუშაოს პოვნის მიზნით იმის ნაცვლად, რომ დაჯდეს და დაელოდოს, თუ როდის იპოვის სამუშაო მას.

სამუშაოს აქტიური ძებნა მოითხოვს სოლიდურ მომზადებას, საკუთარი მოტივაციისა და განვითარების მიმართულების გააზრებას, უპირველეს ყოვლისა კი მოითხოვს ზუსტ მოქმედებას, რომელიც ეყრდნობა საკუთარი შესაძლებლობების კარგ ცოდნას, ადრე მიღებულ გამოცდილებას, იმ ნიჭსა და უნარს, რომელსაც ფლობს სამუშაოს მაძიებელი პიროვნება.

იმ ორგანიზაციების ამოცანა, რომლებიც უმუშევარ ადამიანებს სამუშაოს პოვნაში ეხმარებიან, უპირველეს ყოვლისა არის ამ ადამიანების დაფარული პოტენციალის აღმოჩენა და გამომწვეურება.

იმაზე, თუ როგორ წარადგენს კონკრეტული პიროვნება თავის თავს, დამოკიდებული იქნება მისი წარმატება ან წარუმატებლობა (ანუ სამუშაოს პოვნა-არპოვნა). როცა ვიწყებთ მოქმედებებს, რომელთა საბოლოო შედეგიც დასაქმება უნდა იყოს, საჭიროა შევასწავლოთ პროგრამის მონაწილეებს, თუ როგორ გაართვან თავი რამდენიმე მნიშვნელოვან ასპექტს, რომელიც სამუშაოს აქტიურ ძიებას ეხება.

**პირველი ნაბიჯი** – ეს არის საკუთარი მიზნის გააზრება და ძებნის მიმართულებების განსაზღვრა. უმუშევრისათვის ეს ნიშნავს გაზეთებსა და ინტერნეტ-სერვისებში შესაბამისი განცხადებების გაცნობას, ნაცნობ-მეგობრებისა და ახლობლების ინფორმირებას იმის თაობაზე, რომ იგი სამუშაოს ეძებს. ზოგჯერ საჭიროა ადამიანმა უბრალოდ ქალაქის ქუჩებში გაიაროს და გაეცნოს სხვადასხვა ადგილას მოთავსებულ განცხადებებს სამუშაოს შესახებ (მაგ. ვიტრინებზე). კარგი იქნება, თუ ის ამ დაწესებულებების ხელმძღვანელებსაც გაესაუბრება. ამ ასპექტს – შრომის ბაზრის “შეთვალისწინებას” თან ებმის ჩვენი გადაწყვეტილებები იმ შესაძლო სფეროების შესახებ, სადაც შეიძლება ადამიანი დასაქმდეს. ასეთი გზით იგი შეარჩევს მისთვის საინტერესო ფორმებს, რომლებიც შეიძლება პოტენციური დამსაქმებლები აღმოჩნდნენ და აგრეთვე გააცნობიერებს თავის სუსტ და ძლიერ მხარეებს, რისი კეთება მოსწონს, რისი არა ან არ შეუძლია. რაც უფრო უკეთ განსაზღვრავს ადამიანი მის ხელში არსებული რესურსებს, მით უფრო გაუადვილდება მას მოქმედება.

მაგალითისთვის შეიძლება გამოდგეს ქალბატონი მარია ისტორია, რომელიც პოლონეთის სამხრეთით, პატარა დაბაში ცხოვრობს. ქალბატონი მარია მალაზიაში მოლარედ მუშაობდა. თავისი ცხოვრების გარკვეულ ეტაპზე მან სამუშაო დაკარგა. პატარა ქალაქში სამუშაოს პოვნის ყოველგვარი ცდა წარუმატებელი აღმოჩნდა. ქალბატონი მარია ყოველთვის ხელმარჯვე ადამიანი იყო და ძალიან უყვარდა ბუნებრივი მასალისგან შექმნილი ნაკეთობები, მაგრამ აქამდე ამ სფეროში მისი მოღვაწეობა მხოლოდ იმით შემოიფარგლებოდა, რომ სხვადასხვა დღესასწაულების დროს დარბაზების დეკორირებას ეწეოდა ან ყვავილებისგან თაიგულებს აკეთებდა. “შრომის კლუბის” მრჩეველმა მას ურჩია, რომ წასულიყო უფასო კურსებზე, სადაც უმუშევრებს წნული ნაკეთობების შექმნას ასწავლიდნენ. სამთვიანი სასწავლო კურსის გავლის შემდეგ, ქალბატონი მარია წნული ავეჯის ერთ-ერთ პატარა ფაბრიკაში პრაქტიკაზე აღმოჩნდა. გარკვეული დროის



შემდეგ, საწარმოს მფლობელმა მას შტატში დასაქმება შესთავაზა. დღესდღეობით ქალბატონი მარია წნული ავეჯის ფაბრიკის მთავარ ფილიალში მუშაობს და ამავე დროს გაკვეთილებსაც უტარებს ამ ხელობის დაუფლების მსურველთ. იგი ძალზე კმაყოფილია თავისი პროფესიული კარიერის ასეთი უცაბედი შემობრუნებით.

მეორე მაგალითია ქართველი ქალბატონის – თამარის ისტორია. თამარი საქართველოს ტურისტულ რეგიონში – სვანეთში ცხოვრობს. იგი მთელი ცხოვრება გერმანულ ენას ასწავლიდა ადგილობრივ სკოლაში და მშობლების სახლში ცხოვრობდა. ამჟამად საქართველოში მასწავლებლის ხელფასი ძალზე დაბალია. ქალბატონი თამარი მშობლების სიკვდილის შემდეგ მარტო დარჩა უზარმაზარ სახლში, რომლის მოვლა – პატრონობაც საკმაოდ ძნელი იყო. ამავე პერიოდში სვანეთის რეგიონმა თანდათან უფრო მეტი პოპულარობის მოხვეჭა დაიწყო უცხოელ ტურისტთა შორის და მათი ნაკადი გაიზარდა. თამარმა გადაწყვიტა საკუთარი სახლი ტურისტულ ბაზად ექცია. აუცილებელი იყო სახლის მორგება ახალ პირობებთან და დანიშნულებებთან (საჭირო იყო რემონტი, ახალი აბაზანა, ავეჯი და ა.შ.). ასეთ ინვესტიციას საკმაო თანხა სჭირდებოდა. თამარს ნათესავის ოჯახმა საჭირო თანხაც ასესხა და სარემონტო სამუშაოებშიც დაეხმარა. ცოტა ხანში სახლი მზად იყო ტურისტების მისაღებად. ქალბატონმა თამარმა გადაწყვიტა თბილისში წასულიყო და თავისი სასტუმროს შესახებ ინფორმაცია დაეტოვებინა ყველა იმ ტურისტულ ბიუროში, რომელიც თავის კლიენტებს მოკლევადიან ექსკურსიებს სთავაზობდა საქართველოს ეგზოტიკურ კუთხეებში. ნელ-ნელა სტუმართა ნაკადიც გაიზარდა. ბევრი ადამიანი ჩამოდიოდა ტრეკინგზე. თამარმა დაიწყო სამთო ექსკურსიების მოწყობა, სადაც გამყოლებლად მისი ორი უფროსი ბიძაშვილი დასაქმდა. ვინაიდან თამარმა გერმანული იცოდა, სულ უფრო მეტი ტურისტი ირჩევდა მის სახლს. გარდა კარგი მომსახურებისა, ტურისტებს ისიც იზიდავდათ, რომ აქ ერთ-ერთ ცნობილ ევროპულ ენაზე შეეძლოთ ესაუბრათ, რაც მათ მნიშვნელოვნად უადვილებდათ კომუნიკაციას. ამჟამად ქალბატონი თამარი კვლავ წარმატებით უძღვება თავის სასტუმროს. ზაფხულში იგი ამ საქმიანთა დაკავებული, ხოლო სასწავლო წლის განმავლობაში ისევ აგრძელებს მუშაობას გერმანული ენის მასწავლებლად.

**მეორე ნაბიჯი** – სააპლიკაციო დოკუმენტის მომზადება ანუ-CV, სამოტივაციო წერილი, შესაძლო რეკომენდაციები. უნდა მოვაწესრიგოთ ჩვენი დიპლომები, სერტიფიკატები, მოწმობები. იმან, თუ როგორ წარუდგენთ ჩვენს თავს დამსაქმებელს სამოტივაციო წერილში, შეიძლება გადამწყვეტი გავლენა მოახდინოს მის სურვილზე-მიგვიწვიოს თუ არა საკვალიფიკაციო გასაუბრების გასავლელად.

სამუშაოს ძიების შემდეგი ასპექტი იქნება მზადება **საკვალიფიკაციო გასაუბრებისათვის**. რაც უფრო უკეთ ვიქნებით მისთვის მომზადებული (განსაკუთრებით პირველი გასაუბრებისთვის), მით უფრო უკეთ გავივლით გასაუბრებას და მით ნაკლებად სტრესული იქნება იგი ჩვენთვის.

მხოლოდ ყველა ეს მოქმედება ერთად აღებული ანუ საკუთარი რესურსებისა და უნარების გადამოწმება, ძიების მიმართულების განსაზღვრა, ბიოგრაფიისა და სამოტივაციო წერილის სოლიდურად და მოთხოვნების შესაბამისად შედგენა და საკვალიფიკაციო გასაუბრებისთვის კარგად მომზადება მიგვიყვანს სასურველ მიზნამდე-სამუშაოს პოვნამდე.

და ბოლოს, სანამ მოქმედებას შევუდგებოდეთ, ერთი რამ აუცილებლად უნდა გავაცნობიეროთ – ძალზე იშვიათად ხდება, რომ ადამიანი სამსახურში ხვდება პირველი CV-ს გაგზავნის ან პირველი საკვალიფიკაციო გასაუბრების შემდეგ. ხშირად იძულებულები ვართ რამდენიმე ათეულ ორგანიზაციაში დავაგზავნოთ ჩვენი CV, რამდენიმე ათეული ან რამდენიმე ასეული

განცხადებაც კი წავიკითხოთ, განვანხორციელოთ უამრავი სატელეფონო ზარი და გავიაროთ არაერთი საკვალიფიკაციო გასაუბრება. ამის გაცნობიერება აუცილებელია, რათა პირველივე უარის ან პოტენციური დამსაქმებლის მხრიდან უკონტაქტობის შემთხვევაში ხელები კი არ ჩამოვუშვათ, არამედ გამუდმებით აქტიურად ვიმოქმედოთ მანამ, სანამ სამუშაოს არ ვიპოვით.



## სააპლიკაციო დოკუმენტები

სააპლიკაციო დოკუმენტები ადამიანების სამსახურში აყვანის პროცესის საფუძველია. დამსაქმებლები ყველაზე ხშირად შემდეგ სააპლიკაციო დოკუმენტებს მოითხოვენ:

- Curriculum Vitae (CV)
- სამოტივაციო წერილი
- განცხადება
- რეკომენდაცია

ქვემოთ განვიხილავთ ზოგიერთს ამ დოკუმენტთაგან.

### 1. Curriculum Vitae (CV)

CV-ეს არის თქვენი განვლილი ცხოვრების მოკლე და ლაკონური ანგარიში. ეს პირველი სავიზიტო ბარათია, რომელიც მკითხველს პოზიტიურ წარმოდგენას უქმნის თქვენს პიროვნებაზე. იგი მნიშვნელოვანწილად განაპირობებს ჩვენს მიწვევას საკვალიფიკაციო გასაუბრებაზე. საჭიროა ვასწავლოთ ისეთი CV-ს შედგენა, რომელიც მაქსიმალურად აჩვენებს სამუშაოს მაძიებელი პიროვნების ფორმალურ და არაფორმალურ უნარებს.

#### CV-ს შედგენის ზოგადი პრინციპები

უნდა ვეცადოთ, რომ CV-ს მოცულობამ A4 ფორმატის ერთ გვერდს არ გადააჭარბოს. გამონაკლის შემთხვევებში შეიძლება ორი გვერდიც იყოს მაგ. როცა მოითხოვენ პროფესიული გამოცდილების ძალზე დაწვრილებით აღწერას. დოკუმენტი გამჭვირვალე უნდა იყოს. მას პუნქტუბად ვაყალიბებთ და თარიღებს ვუთითებთ, აზბაცებს ერთმანეთისგან ვყოფთ, ინფორმაციას მესამე პირში ვაწოდებთ.

იმ შემთხვევაში თუ უცხოურ ფირმაში ვცდილობთ სამუშაოს შოვნას უნდა გვახსოვდეს, რომ აუცილებელია CV-ს ჰქონდეს სათაური, რომელიც მიუთითებს თუ რა თანამდებობაზე გვსურს მოხვედრა. აგრეთვე უნდა გვახსოვდეს, რომ CV-ს ხელს არასოდეს ვაწერთ.

პრაქტიკაში CV-ს ორი სახე გამოიყენება, ესენია:

- პროფესიული CV - რომლის მიზანია პროფესიული გამოცდილების ხაზგასმა;
- ფუნქციონალური CV - პროფესიულისაგან განსხვავებით, ხაზს ვუსვამთ ჩვენს კვალიფიკაციას და არა კარიერის მსვლელობას.
- ამჟამად CV-ს აგრეთვე ითხოვენ :
- ინგლისურ ენაზე
- CV-ს ევროპულ ფორმატში.



## 2. განცხადება სამსახურში მიღებაზე

განცხადებას ტრადიციული ფორმა აქვს, რომელიც წერილის ფორმასთანაა დაახლოვებული. იგი მომავალი დამსაქმებლის სახელზეა დაწერილი. განცხადება კომპიუტერზე ან საბეჭდ მანქანაზე უნდა იყოს დაბეჭდილი. ხელით მხოლოდ იმ შემთხვევაში შეიძლება იყოს დაწერილი, თუ ამას დამსაქმებელი მოითხოვს. ის არ უნდა აჭარბებდეს A4 ფორმატის ერთ გვერდს.

თითოეული განცხადება ოთხი ნაწილისაგან შედგება:

**პირველ ნაწილში** – ვათავსებთ ინფორმაციას იმ პოზიციის შესახებ, რომლის მიღებაც გვსურს. როგორც წესი, წერილს ასეთი ფრაზებით ვიწყებთ:

- გთხოვთ მიმიღოთ სამსახურში...
- გთხოვთ დამასაქმოთ...
- მოგმართავთ თხოვნით, მიმიღოთ სამსახურში....

**მეორე ნაწილში** – ვასაბუთებთ ჩვენს სურვილს სამსახურში მიღების შესახებ. ჩამოვთვლით მიზეზებს, თუ რატომ გვსურს მოცემულ სამსახურში მოხვედრა, აღვწერთ ჩვენს პროფესიულ კვალიფიკაციას, სამუშაო სტაჟს, ჩვენს ძლიერ მხარეებს.

**მესამე ნაწილში** – გამოვხატავთ ჩვენს მზადყოფნას დამსაქმებელთან შეხვედრისთვის. წინასწარ არ გამოვხატავთ მაღლიერებას ადრესატის მიმართ ჩვენი საქმით დაინტერესების გამო. არ უნდა ჩავწერთ ასეთი ფრაზები: “წინასწარ მაღლობას გიხდით ჩემი განცხადებით დაინტერესების გამო” ან

“წინასწარ გმადლობთ ჩემი საკითხის პოზიტიურად გადაწყვეტის გამო”. გადაკრული თხოვნით არ უნდა მივუთითოთ ჩვენი საკითხის პოზიტიურად გადაწყვეტაზე.

**მეოთხე ნაწილი** – ეს არის დანართი საბუთების ჩამონათვალი, რომელთაც ვურთავთ განცხადებას.

განცხადების წერისას უნდა მოვერიდოთ ტიპიურ ჩინოვნიკურ ტერმინოლოგიას, მაგ: “მოგახსენებთ”, “გაცნობებთ”, “შექმნილ ვითარებაში”, “აღნიშნულ საქმესთან დაკავშირებით” და ა.შ.

**ყურადღება!!!** განცხადებას საკუთარი ხელით ვაწერთ ხელს.

## 3. სამოტივაციო წერილი

ამ დოკუმენტს ბევრ დაწესებულებაში ითხოვენ, ის თანმხლები დოკუმენტის ფუნქციას ასრულებს. სამოტივაციო წერილი აგრეთვე ერთგვარი კომენტარია CV-ში ჩადებული ინფორმაციისა. განცხადებისაგან განსხვავებით, ავტორი სამოტივაციო წერილში არ ითხოვს დასაქმებას, იგი უბრალოდ წარმოადგენს თავის თავს როგორც კანდიდატურას, მოცემულ თანამდებობაზე. ამ წერილის მიზანია წარმოაჩინოს ადამიანის, როგორც კანდიდატის საუკეთესო მხარეები. უნდა გვახსოვდეს, რომ ყოველი სამოტივაციო წერილი სხვადასხვაგვარია. მაგალითად: სულ სხვა თვისებებს ესმევა ხაზი იმ ადამიანის წერილში, რომელიც სავაჭრო წარმომადგენლის ადგილს ეძებს, ვიდრე ვთქვათ იმ ადამიანის წერილში, რომელსაც ძიძის ადგილი უნდა.

**საკუთრივ სამოტივაციო წერილი სამი ნაწილისაგან შედგება:**

**პირველ ნაწილში** ვხსნით წერილის დაწერის მიზეზს, ანუ ჩვენს სურვილს, თუ რატომ გვინდა ამა თუ იმ თანამდებობაზე მოხვედრა. აგრეთვე მოვიხსენიებთ იმ წყაროს, საიდანაც გავიგეთ აღნიშნული ვაკანსიის შესახებ (მაგ. Fფირმის განცხადება).



**მეორე-ძირითად ნაწილში** ავლწერთ ჩვენს კვალიფიკაციას და იმ დადებით თვისებებს, რომლებიც მიუთითებენ, რომ აღნიშნულ თანამდებობაზე მოხვედრისთვის ღირსეული კანდიდატი ვართ. საჭიროა ჩამოვთვალოთ ჩვენი მიღწევები, ხასიათის თვისებები, რომლებიც გამოგვადგებიან მომავალ სამსახურში. ხაზი გავუსვათ ჩვენს უნარებს. გამოვხატოთ მზადყოფნა, რომ დავემორჩილებით ფირმის მოთხოვნებს. აგრეთვე უნდა მივუთითოთ, თუ რა სიახლე შეგვიძლია შევიტანოთ ფირმაში. პირმა, რომელიც სამოტივაციო წერილს წერს, უნდა დაარწმუნოს დამსაქმებელი, რომ ზუსტად თვითონაა ყველაზე შესაფერისი კანდიდატი მოცემულ თანამდებობაზე.

**წერილის ბოლოს** კანდიდატმა უნდა გამოხატოს იმედი, რომ ადრესატს მისი საკვალიფიკაციო გასაუბრებაზე მიწვევის სურვილი გაუჩნდება. სამოტივაციო წერილი განიხილება, როგორც ინდივიდუალური, პირადი დოკუმენტი და ამიტომ პირველ პირში უნდა იყოს დაწერილი.

წერილი უნდა აიკრიფოს კომპიუტერზე ან საბეჭდ მანქანაზე. ხელნაწერის სახით უნდა იყოს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუკი ამას დამსაქმებელი მოითხოვს. წერილი არ უნდა იყოს A4 ფორმატის ერთ გვერდზე მეტი.

**ყურადღება!!!** სამოტივაციო წერილს საკუთარი ხელით ვაწერთ ხელს.

#### 4. საკვალიფიკაციო გასაუბრება

საკვალიფიკაციო გასაუბრება გარკვეული სცენარის მიხედვით მიმდინარეობს. შეგვიძლია გარკვეულწილად ვიწინასწარმეტყველოთ დასასმელი შეკითხვების სახე და თანმიმდევრობა და ამიტომ შეიძლება მისთვის კარგად მოვემზადოთ.

დამსაქმებლისათვის საკვალიფიკაციო გასაუბრება საუკეთესო საშუალებაა კანდიდატების გასაცნობად. გასაუბრების მიმდინარეობისას დამსაქმებელი უფრო დაწვრილებით ეცნობა კანდიდატის ბიოგრაფიას, აფასებს თუ რამდენად შესაფერისია ის მოცემული თანამდებობისათვის ამჟამად და მომავალში, არის თუ არა ეს ადამიანი ფირმის “ხასიათთან” ახლოს.

#### მზადება საკვალიფიკაციო გასაუბრებისათვის

ამბობენ რომ საკვალიფიკაციო გასაუბრებისას პირველი 3 წუთი ყველაზე მნიშვნელოვანია, რადგან დამსაქმებელი ზუსტად ამ დროში გამოიმუშავებს პირველ შთაბეჭდილებას კანდიდატზე. ამით არ უნდა შევავიწოთ ჩვენი ტრენინგების მონაწილენი – ეს მათთვის სტრესის დამატებითი მიზეზი იქნება, თუმცა უნდა შევახსენოთ რამდენად მნიშვნელოვანია პირველი შთაბეჭდილება და რაზეა ის დამოკიდებული. მათ უნდა ვუთხრაოთ, რომ საკვალიფიკაციო გასაუბრებაზე გასვლის წინ გარკვეული ზომები უნდა მიიღონ, რათა შთაბეჭდილება რაც შეიძლება უკეთესი იყოს. პირველ რიგში საჭიროა:

1. ვიზრუნოთ ჩაცმულობაზე. ქალების შემთხვევაში აუცილებელია კოსტიუმი, ქვედა ბოლო, რომელიც მუხლებზე მოკლე არ იქნება ან შარვალი. დიდ ფირმებში აუცილებელი ფერებია: შავი, რუხი, ბროწეულისფერი და ჩალისფერი. საჭიროა წინდები და დახურული ფეხსაცმელი, უკეთესია დაბალ ქუსლზე. მაკიაჟი და მისი ფერები უნდა შეესაბამებოდეს ჩაცმულობას. ქალებმა თავი უნდა აარიდონ ზედმეტ ბიჟუტერიას. ერთადერთი ბიჟუტერია, რომელიც შეიძლება თან ჰქონდეს მამაკაცს, ესაა საქორწინო ბეჭედი და საათი.
2. რამდენადაც შესაძლებელია უნდა ვაკონტროლოთ ჩვენი ფესტიკულაცია და მოძრაობები, არ უნდა გავამხილოთ ჩვენი ემოციები. არავინ არ მოისურვებს მუშაობას ადამიანთან, რომელიც ზედმეტად ნერვიულია და თავს ვერ ფლობს.
3. არავითარ შემთხვევაში არ უნდა დავაგვიანოთ შეხვედრაზე, არ უნდა დავჯდეთ სკამის



კიდევ, არც ზედმეტად უნდა გავიშლართოთ. მისაღმებისას თანამოსაუბრეს უნდა გავუღიშოთ გულითადად და ამავე დროს მტკიცედ ჩამოვართვათ ხელი. საუბრის განმავლობაში არ უნდა გავერთოთ სხვადასხვა ნივთებით, არ უნდა ვაკაკუნოთ თითები მაგიდაზე და არ უნდა შევეყოთ ხელები მაგიდის ქვეშ.

4. გასაუბრებაზე წასვლის წინ საჭიროა ვიზრუნოთ იმაზე რომ მობილურმა ტელეფონმა არ შეგვაწუხოს, სჯობს გამორთოთ ის. საუბრისას უარი უნდა ვთქვათ თანამოსაუბრის მიერ შემოთავაზებულ გამასპინძლებაზე, განსაკუთრებით კი სიგარეტსა და ალკოჰოლზე.

#### **რა უნდა იცოდეს დასაქმების კანდიდატმა?**

მიწვევა საკვალიფიკაციო შეხვედრაზე ბოლო და ყველაზე მნიშვნელოვანი ეტაპია სამუშაოს ძიებისას. ჩვენი პროგრამის მონაწილეებს უნდა შევასწავლოთ, თუ როგორ უნდა მოემზადონ მისთვის კარგად. მათ აგრეთვე უნდა ავუსხანათ, რომ გასაუბრება წარუმატებლადაც რომ დამთავრდეს და სამუშაო ვერ მიიღონ, ეს მაინც აახლოებს მათ სასურველ მიზანთან ვინაიდან:

- ბევრ დამსაქმებელთან საუბარი ჩვენს მომზადებულობაზე და ოსტატობაზე კარგად მოქმედებს და რამდენიმე გასაუბრების შემდეგ აღარ დარჩება კითხვა, რომელზე პასუხის მოძებნაც გაგვიჭირდება.
- დამსაქმებელი, რომელზეც კარგ შთაბეჭდილებას მოვახდენთ, ჩვენი პოტენციური “კონტაქტია” სხვა დამსაქმებელთან.
- კარგი შთაბეჭდილება გვაძლევს შანსს, რომ ამ ფირმაში შესაძლოა მომავალში დავსაქმდეთ.
- შეხვედრაზე უნდა ვაჩვენოთ დამსაქმებელს, რომ მასთან დასაქმება ჩვენთვის მნიშვნელოვანია. უნდა გამოვხატოთ მისადმი პატივისცემა ჩვენი შესაბამისი ჩაცმულობით და ვარცხნილობით, აგრეთვე თავაზიანობის ფორმებით (პუნქტუალობა, შესაბამისი მისაღმება და ა.შ.).

#### **საკვალიფიკაციო საუბრის წაყვანის წესები**

საკვალიფიკაციო გასაუბრება შეხვედრის განსაკუთრებული ფორმაა. მიღებულია რომ შეხვედრის დროს 20% უნდა დაიკავოს შეკითხვებმა ხოლო 80% პასუხებმა. პრაქტიკაში ხდება ხოლმე, რომ დამსაქმებელი უფრო მეტს საუბრობს, ვიდრე კანდიდატი, ამიტომ უნდა ვეცადოთ ისე წავიყვანოთ საუბარი, რომ რაც შეიძლება მეტი ვთქვათ საკუთარ თავზე. აგრეთვე წინასწარ უნდა მოვამზადოთ ჩვენი საკუთარი შეკითხვები, რათა რაც შეიძლება მეტი გავიგოთ სამსახურის შესახებ. ამასთანავე უნდა გვახსოვდეს, რომ ძალზე ბევრიც არ ვილაპარაკოთ, რადგან დამსაქმებლის გულის გაწვრილება ბევრი ლაპარაკით ჩვენს იმიჯზე კარგად ნამდვილად არ იმოქმედებს. ტრენინგის მონაწილეებს უნდა ვასწავლოთ ე.წ. რთულ კითხვებზე მოკლე და ლაკონური პასუხების გაცემა – ესაა კითხვები ფინანსურ მოლოდინებზე, უმუშევრობის მიზეზზე, მათი, როგორც მომავალი მუშაკების ყველაზე დიდ პლიუსებსა და მინუსებზე.

კანდიდატს უნდა ახსოვდეს, რომ საუბრისას თვი აარიდოს “არა” და “ჰოს”, ეს არის ე.წ. “ჩაკეტილი” პასუხები, რომელთა მეშვეობითაც გასაუბრება მოსმენის ხასიათს იღებს და არა ინტერაქტიული დიალოგისა. ყურადღება უნდა მივაქციოთ იმას, რომ ჩვენს საუბარში ნაკლებად იყოს ჩართული სიტყვები ან უნებური პაუზები ბგერებით “ეეე” ან “ჰჰ”. ეს მოსაუბრის მიერ ენის ფლობაზე ვერ მიუთითებს, ამიტომ საჭიროა ვისაუბროთ მოკლე, მაგრამ დასრულებული წინადადებებით. რთული და ჩახვეული წინადადებები იმის მიზეზი ხდება, რომ წინადადების ბოლოს უკვე აღარ გვახსოვს, თუ რისი თქმა გვინდოდა წინადადების დასაწყისში.

საკვალიფიკაციო გასაუბრება აგრეთვე კარგი საშუალებაა, რომ დამსაქმებლის შესახებ ჩვენთვის საინტერესო ინფორმაცია გავიგოთ.

### საკვალიფიკაციო გასაუბრების შვიდუნქტიანი გეგმა

საკვალიფიკაციო გასაუბრება როგორც წესი ძირითადად შვიდ საკითხს შეეხება ხოლმე.

#### ▪ ფიზიკური მახასიათებლები

როგორია მოთხოვნები, რომლებიც შეეხება ჯანმრთელობის ზოგად მდგომარეობას, ფიზიკურ ძალას, გამძლეობას, მხედველობას, სმენას, მეტყველებას, გარეგნობას, ასაკს და ა.შ?

#### ▪ კვალიფიკაცია

როგორი მოთხოვნებია განათლების, ტექნიკური ცოდნის, სპეციალური მომზადების და პროფესიული პრაქტიკის საკითხში?

#### ▪ ინტელექტი

რა დონეზე მოითხოვება ლიგიკური აზროვნების, სწავლისა და მასალის ათვისების უნარი?

#### ▪ განსაკუთრებული ნიჭი

მოითხოვება თუ არა რაიმე განსაკუთრებული ნიჭი ან უნარი და თუ მოითხოვება – როგორი? მაგ. ტექნიკური ნიჭი, რიცხვებით ოპერირების ნიჭი, საკუთარი აზრების ადვილად ჩამოყალიბების უნარი, შემოქმედებითი ნიჭი, ადამიანებთან მუშაობის სიყვარული.

#### ▪ გატაცებები

თუ შეიძლება რომ რაიმე ჰობის, გატაცების ქონამ გაგვიადვილოს სამსახურის მიღება? – მაგ. ხელსაქმე, სპორტი, შემოქმედებითი ან საზოგადოებრივი საქმიანობა.

#### ▪ ხასიათის ნიშნები

მოითხოვება თუ არა გუნდთან ერთად მუშაობის უნარი, ინიციატივის გამოჩენა, დამოუკიდებლად მუშაობის ან პასუხისმგებლობის საკუთარ თავზე აღების უნარი, სტრესგამძლეობა, სიჯიუტე, სხვებზე გავლენის მოხდენის უნარი?

#### ▪ დამატებითი მოთხოვნები

რა დამატებით გარემოებებს უნდა მიექცეს ყურადღება? – მაგ. მგზავრობა სახლამდე, ბავშვებზე მეურვეობა, დამატებითი სამუშაო საათების აუცილებლობა, მეუღლის სამსახური და ა.შ.

დავფიქრდეთ იმ ადამიანთან ერთად, რომელსაც ვეხმარებით სამუშაოს მოძებნაში, რომელია მისი ძლიერი “პუნქტები” ამ კონტექსტში? რომელი მხარეები უნდა წამოვწიოთ წინ?

## 5. ტესტები

სელექციის სულ უფრო პოპულარული ეტაპი ხდება ტესტები. მათი მიზანია ადამიანის ფსიქიკური და ფიზიკური მიდრეკილებების კვლევა, მისი პროფესიული კომპეტენტურობის დადგენა, ტესტები ენების ცოდნაზე და ა.შ.

ყველაზე ხშირად გამოიყენება ტესტები საზრიანობაზე, ინდივიდუალური ტესტები, უნარების ტესტები, უთხარით ამის შესახებ თქვენი ტრენინგების მონაწილეებს – დაე ეს მათთვის მოულოდნელობა არ იყოს!

ზოგიერთი ტესტისთვის შეიძლება კარგად მოვემზადოთ, ვინაიდან არსებობს ხელმისაწვდომი პუბლიკაციები, რომლებშიც ძალზე მსგავსი დავალებებია. ისინი გამოიყენება ფსიქომეტრიული



კვლევებისას. რაც შეეხება ინდივიდუალურ ტესტებს, ამ შემთხვევაში ასეთი შესაძლებლობა არ არის, ვინაიდან ეს ტესტები იკვლევენ ისეთ თვისებებს, რომლებიც ჩვენი ალბრდის, ცხოვრების სტილის და ხასიათის შედეგია.



## **უმუშევრობასთან ბრძოლის ინიციატივითა მებალითები: პროფესიული აქტივიზაციის პარტნიორობა “ანიმატორი”**

უმუშევრობა, სამწუხაროდ, ძალზე გავრცელებული პრობლემაა. იმის მიუხედავად, რომ პოლონეთში ბევრი აქცია განხორციელდა შრომის ბაზრის გასაძლიერებლად, უმუშევრობა ჯერჯერობით ისევ გადაუჭრელი სოციალური პრობლემაა. ხშირ შემთხვევაში შრომითი უზამავლობის ძალზე ფორმალისტული პროცედურა და უმუშევრებთან უშუალო მუშაობის სისტემის განუვითარებლობა, სურვილს უკარგავენ უმუშევრებს ისარგებლონ სახელმწიფო ინსტიტუტების დახმარებით. ერთ-ერთი ურთულესი პრობლემაა შრომის ბაზარზე მარგინალიზებული ჯგუფების (45 წელს გადაცილებული პირები) და არასახარბიელო პოზიციაში მყოფი ჯგუფების (მაგ. ახალი კურსდამთავრებულები) პროფესიული აქტივიზაცია. პროექტი “ანიმატორი” ზუსტად ამ ხარვეზების აღმოსაფხვრელად იქნა მოფიქრებული და რეალიზებული. პროექტის მთავარი იდეა იყო 15 ანიმატორის მომზადება სამუშაოს მაძიებელთა შერჩეულ ჯგუფებთან სამუშაოდ. ანიმატორები უნდა გამხდარიყვნენ სამუშაოს მაძიებელი პირების მეურვე-პარტნიორები: მათი ამოცანა იყო მხარი დაეჭირათ უმუშევარი ადამიანებისთვის სამუშაოს ძებნის პროცესში. ანიმატორს დახმარება უნდა გაეწია უმუშევრებისათვის სამუშაო შემოთავაზებების განხილვაში, გასაუბრებისათვის მომზადებაში, ბიზნეს-გეგმების დამუშავებაში. ანიმატორების საქმიანობას მთელი რიგი საკითხები უნდა მოეცვა. ეს იყო ადგილობრივი გარემოს გაცნობა და უმუშევრობის საფრთხის წინაშე მდგომი პირების იდენტიფიკაცია. თავისი მოღვაწეობისას ანიმატორებს უნდა ეთანამშრომლათ სახელმწიფო ინსტიტუტებთან და არასამთავრობო ორგანიზაციებთან, რომლებიც უმუშევრობის საკითხებით არიან დაკავებული. ანიმატორის სამუშაოს მნიშვნელოვანი ელემენტიცაა შრომის ბაზარზე ინფორმაციის მოპოვება და მისი ბენეფიციანტებისათვის მიწოდება.

პროექტი განხორციელდა 15 სხვადასხვა ინსტიტუტისა და ორგანიზაციის მიერ. ამასთან მთავარი კოორდინატორი იყო ყველგან რეგიონული განვითარების სააგენტო. პროექტი ითვალისწინებდა ხუთ-ხუთი ანიმატორის მომზადებას პოდკარპაციის სავოევოდოს თითოეული პოვიატისათვის. სახელდობრ-ყველგან პოვიატი-სასოფლო ტერიტორია, ტარნობჟევის პოვიატი – პოსტინდუსტრიული ტერიტორია და ბუშჩადის პოვიატი – ყოფილი კოლექტიური მეურნეობების ტერიტორია.

პროექტის დიდი ნაწილი განხორციელდა სასოფლო ტერიტორიებზე, სადაც გლახობა ჭარბობს და მოსახლეობის ცხოვრების დონე იყო და არის ძალზე დაბალი. გარდა ამისა მეწარმეობისა და ინვესტიციების დაბალი დონე განაპირობებს იმას, რომ აქ ძალიან ცოტა სამუშაო ადგილი იქმნება. საწარმოები, როგორც წესი მცირე მოცულობისაა და ადგილობრივ ბაზარზეა ორიენტირებული. უდიდეს პრობლემას წარმოადგენს უმუშევრობა, რომელიც ძირითადად ახალგაზრდობას მოიცავს (ადამიანებს, რომელთაც პროფესიული გამოცდილება არ გააჩნიათ), აგრეთვე ქალებს (მათ შორის მარტოხელა დედებს). თუმცაღა საშუალო ასაკის ადამიანებშიც საკმაოდ დიდია უმუშევართა წილი. განათლების არსებული სისტემა ვერ პასუხობს შრომის ბაზრის მოთხოვნებს.

შესაბამისად, პროექტის პირველი ეტაპი იყო კომპეტენტური ანიმატორების მომზადება. ტრენინგები საკითხების ფართო სპექტრს მოიცავდა: კურსები სოციალური სამუშაოს თემაზე, ფსიქოლოგიის საფუძვლები, შრომის ბაზრის ფუნქციონირება, მეწარმეობასთან დაკავშირებული პრობლემატიკა. საჭირო იყო ანიმატორების ისე მომზადება, რომ მათ შესძლებოდათ შრომითი შემოთავაზებების კარგად შეფასება და მათი მისაღება უმუშევართა ცოდნასთან, შესაძლებლობებთან და მიდრეკილებებთან.

თითოეულ ტრენინგავგილ ანიმატორს სამეურვეოდ ჩაბარებული ჰყავდა უმუშევართა ერთი, კონკრეტული ჯგუფი. პროექტის მიმდინარეობისას გამოიკვეთა ხუთი განსხვავებული ჯგუფი: პირველი შედგებოდა უნარშეზღუდული ადამიანებისაგან, მეორე მარტოხელა დედებისგან, რომლებიც 7 წლამდე ასაკის ბავშვებს ზრდიდნენ, მესამე ჯგუფში შედიოდნენ 25-დან 34 წლის ასაკამდე ქალები, მეოთხე ჯგუფი დაკომპლექტდა 45 წელს ზევით ასაკის მამაკაცებისაგან, ხოლო ბოლო, მეხუთე ჯგუფი შეადგებოდა გიმნაზიის შემდგომი სკოლების კურსდამთავრებულებისაგან.

### **ანიმატორის დავალებები თითოეულ ჯგუფთან მუშაობისას იყო:**

- 1. მიზნობრივი ჯგუფის მოთხოვნილებების ანალიზი და პრობლემების განსაზღვრა** – მიზნობრივი ჯგუფის პრობლემები განისაზღვრა პროექტის დაგეგმვის პერიოდში და პროექტის მსვლელობისას ხელახლა გაანალიზდა. მაგალითად მარტოხელა დედების ჯგუფში გამოიკვეთა შემდეგი პრობლემები: დედებს არ ჰქონდათ საშუალება თავიანთი შვილები უზრუნველყოთ ძიძებით იმ პერიოდში, როცა ისინი სამსახურის ძიებით იყვნენ დაკავებულნი; ეს თავის მხრივ განპირობებული იყო საჭირო ფინანსების არარსებობასთან. მარტოხელა დედების ნაწილს დაბალი განათლება ჰქონდათ, რაც განაპირობებდა მათ დაურწმუნებლობას საკუთარ თავში, ხელს უშლიდა სამუშაოს მოძებნასა და დამსაქმებლებთან საკვალიფიკაციო გასაუბრებაში.
- 2. ერთობლივი გადაწყვეტილებების შემუშავება უმუშევრის ინდივიდუალური სიტუაციის გაუმჯობესების მიზნით** – ეს დამოკიდებული იყო ანიმატორის ინდივიდუალურ მიდგომაზე, მაგალითად, ერთ-ერთი მამაკაცი ბემზადის ჯგუფიდან იყო უსახლკარო და თანაც ალკოჰოლიკი. პროექტის ფარგლებში მან არა მარტო პროფესია შეიძინა, არამედ ბინაც იშოვა და ალკოჰოლიზმისგანაც განიკურნა.
- 3. პროექტის მონაწილეების (ბენეფიციარების) მხარდაჭერა** – ეს მდგომარეობდა ანიმატორის და ჯგუფის წევრების ინდივიდუალურ შეხვედრებში. ანიმატორი კვირაში 5 დღე მათ განკარგულებაში იყო ოფისში ან სატელეფონო კონტაქტზე. იგი ატარებდა ჯგუფურ და ინდივიდუალურ მეცადინეობებს, საჭიროების შემთხვევაში ანიმატორი ჯგუფის წევრებს უწყობდა შეხვედრებს ფსიქოლოგებთან და ადვოკატებთან (იურიდიული კონსულტაციის მისაღებად) და ა.შ. ეს ყველაფერი რასაკვირველია უფასო იყო პროექტის ფარგლებში. ხშირად ანიმატორი ჯგუფის წევრების ოჯახურ პრობლემებსაც აგვარებდა, უწერდა განცხადებებს სხვადასხვა უწყებაში, ეძებდა მათი სხვადასხვა პირადი პრობლემების გადაწყვეტის გზებს.
- 4. სწავლისა და პიროვნული განვითარებისკენ მოტივირება** – ტრენინგების საშუალებით, რომლებიც მისაღებად იყო ჯგუფის წევრების მოთხოვნებთან და ინდივიდუალური გეგმის მიხედვით მიმდინარეობდა, მათ უტარდებოდათ მეცადინეობები კომუნიკაბელობის, თავდაჯერებულობის და შრომის ბაზარზე მოძრაობის უნარის გამომუშავების მიზნით. პროფესიულ კურსებზე მათ შეეძლოთ შეესწავლათ მანქანის მართვა და აელოთ B და R კატეგორიის მართვის მოწმობები, აგრეთვე შეეძლოთ აეთვისებინათ სტილისტის პროფესია, თაიგულების დამზადება, ვიზაჟისტობა, შემდუღებლობა და ა.შ. ამის გარდა შეეძლოთ გაეცლოთ კომპიუტერის და ინგლისური ენის კურსები.





პროექტის მონაწილეები (უშუალო ბენეფიციარები) მონაწილეობას იღებდნენ მეცადინეობებში, რომლებიც მათ პროფესიულ აქტივიზაციას, მობილურობის გაზრდას, კომპეტენციის გაუმჯობესებას და პოტენციალის გამოვლენას უწყობდა ხელს. უმუშევარ პირებს საშუალება ჰქონდათ აემალლებინათ თავიანთი კვალიფიკაცია სხვადასხვა ტიპის ტრენინგებში მონაწილეობით, რომლებიც მათი საჭიროების მიხედვით იყო შერჩეული. მათ შორის იყო მართვის მოწმობის კურსები, ენის კურსები და კომპიუტერული კურსები. პროგრამის ცალკე ნაწილი მიეძღვნა ეკონომიკური საქმიანობის საფუძვლების შესწავლას. ბიზნეს – გეგმების წერაში პროგრამის მონაწილეებს ანიმატორები ეხმარებოდნენ.

ყველა მონაწილეს საშუალება ჰქონდა თავის მეურვესთან ერთად დაეწერა **ინდივიდუალური მოქმედების გეგმა**. ინდივიდუალური მოქმედების გეგმა დგება უმუშევრის ან სამუშაოს მაძიებლის თანამონაწილეობით და შედგება შემდეგი ნაწილებისაგან:

- შრომითი მოწყობის სამსახურის შესაძლო დახმარება, რომელიც კანონითაა გათვალისწინებული.
- უმუშევრის ან სამუშაოს მაძიებელი პირის მიერ დამოუკიდებლად განსახორციელებელი მოქმედებები სამუშაოს ძიების კუთხით.
- ცალკეული მოქმედებების რეალიზების ვადები.
- შრომითი მოწყობის სამსახურის თანამშრომლებთან, პროფესიულ მრჩეველებთან და შრომითი მოწყობის შუამავლებთან კონტაქტების ვადები, რაოდენობა და ფორმები.
- ინდივიდუალური მოქმედებების გეგმის რეალიზაციის ვადები და პირობები.

ბენეფიციარების ყოველ ჯგუფს თავისი სპეციფიკა, მოთხოვნები და მოლოდინები გააჩნია, რაც მხოლოდ მათთვისაა ტიპიური. ორგანიზატორების გასაკვირად ჯგუფები, რომლებთანაც ყველაზე ადვილი გამოდგა მუშაობა იყვნენ: ქალები 25-დან 34 წლამდე და ახალი კურსდამთავრებულები. ყველაზე რთული ჯგუფი, როგორც უკვე რეკრუტაციის ეტაპზევე აღმოჩნდა, იყო 45 წელს გადაცილებულ მამაკაცთა ჯგუფი. ბევრი მათგანი ხანგრძლივად უმუშევარი იყო, ნაწილი კი “შავად” იყო დასაქმებული. ამ დასაქმებულებს თავიანთი “სამსახურეობრივი მოვალეობა” ხშირად ხელს უშლიდა რეგულარულად დასწრებოდნენ პროგრამით გათვალისწინებულ მეცადინეობებს. უმუშევრის პოვიატის მონაცემებით პროგრამა “ანიმატორში” მონაწილეობდა 96 ადამიანი რომელთაგანაც 58%-მა იშოვა სამუშაო (აქ შედიან ისინიც, ვინც ინდივიდუალური საწარმო დაარეგისტრირა). ეს პროგრამა შეიძლება გამოდგეს როგორც სამოდერნო ნიმუში მარგინალიზებულ ჯგუფებთან მათივე ადგილობრივ გარემოში სამუშაოდ. პროგრამა ხორციელდება მათ ადგილობრივ გარემოში სამუშაოდ. პროგრამა ხორციელდებოდა 2004 წლის ნოემბრიდან 2007 წლის აგვისტოს ბოლომდე, უშუალო მუშაობა პროექტის ბენეფიციარებთან მიმდინარეობდა 2006 წლის ივლისიდან 2007 წლის ივლისამდე.



## ადგილობრივი ორგანიზაციების როლი უმუშევრობასთან ბრძოლაში

დუკავჯინის რაიონი, სადაც “პარტიორები-პოლონეთის” ფონდი მუშაობდა, კოსოვოს უღარიბეს რაიონებს განეკუთვნება. 2008 წელს უმუშევრობა ქალთა შორის 70%-ს აღწევდა, ქალები ხელმძღვანელობდნენ ადგილობრივი ფირმების მხოლოდ 6-7%-ს (მაგალითისთვის პოლონეთში ეს პროცენტი 34-ს შეადგენს). ბევრი ოჯახი ომის შემდეგ მამაკაცების გარეშე

დარჩა (მამები, ქმრები, ძმები), რომლებიც მანამდე ოჯახის მარჩენლები იყვნენ. ეკონომიკურმა სიდუხჭირემ ქალთა ნაწილი აიძულა, რომ სამუშაოს შოვნაზე ეზრუნათ. ბევრ მათგანს ადრე არასდროს ემუშავა. სამსახური ოჯახის გარეთ ყოფნასთანაა დაკავშირებული და ეს როგორც წესი, ამ ქალების უახლოეს გარემოცვაში მოწონებას არ იმსახურებს, შესაბამისად აქ ქალებთან მუშაობისას საჭირო იყო ბევრი ბარიერის გადალახვა და აგრეთვე მათი მამაკაცთა გარემოში ინტეგრაცია. ეს აუცილებელი იყო, ვინაიდან ქალი კოსოვოში განიხილება მამაკაცური პრიზმიდან პირველ რიგში, როგორც ცოლი, დედა, და, შვილი და ა.შ. რაც იმაზე მიუთითებს რომ მამაკაცის მხარდაჭერისა და მისი თანხმობის გარეშე ქალს საზოგადოებაში ფუნქციონირება უჭირს.

**საპილოტაჟო ეტაპი: მოთხოვნათა კვლევა**

მოქმედებათა პირველ ეტაპზე ფონდმა გადაწყვიტა ჩაეტარებინა კვლევა, რომელიც გამოავლენდა ქალის როლს ადგილობრივ საზოგადოებაში. ამ კვლევის შედეგები ძალზე სასარგებლო გამოდგა ქალებთან მუშაობის შემდგომი სტრატეგიის განსაზღვრისათვის და მათი პრობლემების იდენტიფიკაციისათვის. კვლევების დასკვნა ერთმნიშვნელოვანი იყო: აუცილებელია დადებითი ატმოსფეროს შექმნა მეწარმე ქალებისათვის და საჭირო ცოდნისა და ინფორმაციის გადაცემა იმ ქალებისათვის, რომლებიც შრომის ბაზარზე თავიანთი პოზიციის გამყარებას ცდილობენ.

**მეორე ეტაპი – საპილოტაჟო მოქმედებები**

პროექტის მოქმედებები კონცენტრირებული უნდა ყოფილიყო ქალთა მეწარმეობის პოპულარიზაციაზე მედიაში, საზოგადოებაში და ასევე ადგილობრივ ხელისუფლებაში. პროექტის ამ ეტაპის არსებითი ელემენტები იყო ბიზნესში მოღვაწე აქტიური ქალების წარმოჩენა როგორც მნიშვნელოვანი ფაქტორისა, რომელიც ქვეყანაში მიმდინარე რეფორმებზე დადებით გავლენას ახდენს. საჭირო იყო ჩვენება იმისა რომ ქალებს გავლენა აქვთ ეკონომიკის აღორძინებაზე და საზოგადოების მატერიალური მდგომარეობის გაუმჯობესებაზე. ამ კუთხით პროექტის ფარგლებში ჩატარდა ორი მნიშვნელოვანი ღონისძიება:

- მეწარმე ქალთა გამოფენა-ბაზრობა “Made in Kosowo”, რომელზეც წარმოდგენილი იყო პროდუქტები და მომსახურება ფირმებისა, რომლებსაც ქალები ხელმძღვანელობენ. გამოფენა ჩატარდა ქ. პეჯიში 2007 წელს 5-9 სექტემბერს და წარმოდგენილი იყო 50 ფირმა მთელი კოსოვოდან.
- კონკურსი “წლის ბიზნესგუმენი”, რომლის უშუალო მიზანიც იყო გამოევილინა და დაეჯილდოვებინა ქალები, რომლებმაც საუკეთესო შედეგებს მიაღწიეს ვაჭრობის,

პრიშტინა, კოსოვო, 2008.  
ფონდი „პარტნიორები - პოლონეთის“ პროგრამა „წარმოებულია კოსოვოში“





პრიშტინა, ყოსოვო, 2008.  
ფონდი „პარტნიორები  
- პოლონეთის“ პროგრამა  
„წარმოებულია ყოსოვოში“

მომსახურებისა და წარმოების სფეროში.

პროექტის საპილოტაჟო ფაზაში ჩატარდა 21 ტრენინგი ბულალტერიაში, მოლაპარაკების წარმოებაში, პრეზენტაციასა და კომუნიკაციაში, რომლებშიც მონაწილეობდნენ სხვადასხვა ქალაქებიდან და რეგიონებიდან წარმოდგენილი ქალთა ჯგუფები. ამ გზით სხვადასხვა რეგიონის უმუშევარ ქალებს გაუჩნდათ საშუალება გაცნობოდნენ და დაახლოებოდნენ ერთმანეთს, გაეზიარებინათ ერთმანეთისთვის აზრები, ემსჯელათ სამუშაოს პოვნის საშუალებებზე. ტრენინგები ტარდებოდა სხვადასხვა ქალაქებში, კონკრეტულად კი იმ ქალაქებში, სადაც ქალთა ჯგუფების წარმომადგენლები ცხოვრობდნენ. ამ ტრენინგების დასკვნები გახდა პროგრამის ძირითადი ნაწილის კონსტრუირების საფუძველი, რომელიც განხორციელდა შემდეგ წელს.

### ქალთა ეკონომიკური აქტიურობის ცენტრები

2007 წელს ჩატარებულ პილოტაჟის დასკვნები ერთმნიშვნელოვანი იყო: ქალების პროფესიული აქტივიზაციისათვის აუცილებელია გავზარდოთ ადგილობრივი ორგანიზაციების პოტენციალი რომლებიც მათ გრძელვადიან და სისტემატურ მხარდაჭერას გაუწევენ. აქედან გამომდინარე პროგრამის მთავარ მიზნად იქცა დუკაგჯინის რეგიონის ადგილობრივი პარტნიორი ორგანიზაციების პოტენციალის გაძლიერება, რათა მათ შესძლებოდათ დამოუკიდებლად ჩაეტარებინათ ტრენინგები უმუშევარი ქალებისთვის და მხარი დაეჭირათ ინიციატივებისათვის მათი ეკონომიკურად გააქტიურების საკითხში.

### მოქმედებები სამ ეტაპად დაიყო:

1. ტრენინგები ტრენერებისათვის ადგილობრივი ორგანიზაციების კომპეტენციის გაზრდის საკითხში. დუკაგჯინის რეგიონში არ ჰქონდათ საშუალება მაღალხარისხიანი ტრენინგების ჩატარებისა, იყო კვალიფიკაციური ტრენერების ნაკლებობა, ამიტომ ტრენინგები ძირითადად დიდ ქალაქებში იყო კონცენტრირებული. ფონდმა გამოაცხადა ღია კონკურსი ტრენერებისათვის და ამ გზით არჩეული 12 პირი მიწვეულ იქნა მეწარმეობის ტრენერთა მოსამზადებელი ტრენინგების სერიაში მონაწილეობის მისაღებად. მეორე ეტაპზე 4 თვის განმავლობაში ტრენერებმა ზედამხედველობის ქვეშ ჩაატარეს 13 ტრენინგი დაახლოებით 200 ადამიანისათვის დუკაგჯინის რეგიონში და ერთი ტრენინგი 17 ადამიანისათვის ქ.

კუკესში (ჩრდ. ალბანეთი) თემაზე “სამეწარმეო საქმიანობის დაგეგმვა”. ამ ტრენინგებზე მონაწილეები გაეცნენ თავიანთი ბიზნესებისა და იდეების კონსტრუირებისა და აღწერის საფუძვლებს. ასეთი უნარ-ჩვევების გამოუმუშავება უადვილებდა მათ ფიქრს ბაზარზე, ადგილობრივი საზოგადოების მოთხოვნილებებზე, კონკურენციასა და რეკლამაზე. მათ აგრეთვე გაუადვილდათ გაყიდვის სტრატეგიის დაგეგმვა (კოსოვოში ეკონომიკური ზრდა ძირითადად კერძო სექტორზეა დამოკიდებული – უწინარეს ყოვლისა მცირე ბიზნესზე). ამ ტიპის ტრენინგების საჭიროება გამომდინარეობდა იმ ფაქტიდან, რომ კოსოვოელ ქალებს შორის ზოგადად ძალზე დაბალი დონე იყო ცოდნისა იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა დავიწყოთ საკუთარი ბიზნესი ან როგორ ვეძებოთ სამუშაო.

2. განხორციელდა ქალთა ეკონომიკური აქტიურობის ცენტრების პროგრამა. ღია კონკურსის გზით ადგილობრივ ორგანიზაციებს მიეცათ 4 მინი-გრანტი, რომელიც გამიზნული იყო ქალთა პროფესიული აქტივიზაციისა და მათი კვალიფიკაციის ამაღლებისათვის. გამარჯვებულმა ორგანიზაციებმა ძალზე მრავალფეროვანი აქციები განახორციელეს. დასაწყისში ჩატარდა ტრენინგები უმუშევარი მედდებისათვის, რომლის დროსაც მედდებს ასწავლიდნენ სიტუაციის მართვის სხვადასხვა მეთოდებს, დასაქმების პროცედურის დეტალებს, უმარტავდნენ მათი პროფესიის თანამედროვე ასპექტებს. შემდეგ ჩატარდა ტრენინგები სოფლის მაცხოვრებელი ქალებისათვის ეკოლოგიურად სუფთა მეურნეობის, ბოსტნეულის კონსერვაციისა და სხვა თემებზე. იყო ტრენინგები, სადაც ასწავლიდნენ კომპიუტერულ პროგრამებს Pოტოსპოპ და ჩორელ Dრაწ. ორგანიზატორთა სურვილი იყო რომ მონაწილეებს სწავლების დამთავრების შემდეგ ჩამოეყალიბებინათ გრაფიკული პროექტირების სტუდია, სადაც გაკეთდებოდა პლაკატები, სავიზიტო ბარათები, სარეკლამო ფურცლები და ა.შ. დოტაციის წყალობით ასევე ჩატარდა ტრენინგები სოფლის მაცხოვრებელი ქალებისათვის მეფუტკრეობისა და ფუტკრის ცვილისგან მიღებული პროდუქტების თემაზე. გარდა ამისა დამატებით ჩატარდა 4 სემინარი მეწარმეებისა და ადგილობრივი ხელისუფლების წარმომადგენელთათვის ევროკავშირიდან წამოსული დახმარებების თემაზე.

3. ფონდმა გამოიყენა პოზიტიური გამოცდილება რომელიც ერთი წლით ადრე ჩატარებული პილოტაჟის დროს დაგროვდა. ისევ ჩატარდა ქალთა მიერ მართული ფირმების გამოფენა – ბაზრობა “Made in Kosowo” ამჯერად უკვე ქალაქ პრიშტინაში. სამი დღის განმავლობაში 38 ფირმა რეკლამას უწევდა თავიანთ პროდუქტებს და ყიდდა მათ. წარმოდგენილი იყო ბოსტნეულის კონსერვები, ბიჟუტერია, დეკორატიული პროდუქცია, ტრადიციული

პრიშტინა, კოსოვო, 2008.  
ფონდი „პარტნიორები  
- პოლონეთის“ პროგრამა  
„წარმოებულია კოსოვოში“







პრიშტინა, კოსოვო, 2008.  
ფონდი „პარტნიორები  
- პოლონეთის“ პროგრამა  
„წარმოებულია კოსოვოში“



კოსტიუმები. გამოფენის გახსნაზე მრავლად იყვნენ ადგილობრივი ხელისუფლებისა და მედიის წარმომადგენლები, გამოფენა-ბაზრობას დაახლოებით 1500 სტუმარი ეწვია. ხელმეორედ ჩატარდა წლის საუკეთესო ბიზნესვუმენის გამოსავლენი კონკურსი. მასში მონაწილეობა მიიღო 300-მა მეწარმე ქალმა მთელი კოსოვოდან. კონკურსის ფინალი რ დეკემბერს ჩატარდა პრიშტინაში. მასში მონაწილეობა 150-მდე ადამიანმა მიიღო: ეს ქალთა მეწარმეობის პოპულარიზაციის მშვენიერი საშუალება აღმოჩნდა. დაჯილდოვდა ექვსი მეწარმე ქალი შემდეგ კატეგორიებში: ვაჭრობა – წვრილი და საშუალო ბიზნესი, ვაჭრობა-მსხვილი ბიზნესი, მომსახურება – წვრილი და საშუალო ბიზნესი, მომსახურება – მსხვილი ბიზნესი, წარმოება – წვრილი და საშუალო ბიზნესი, წარმოება – მსხვილი ბიზნესი, აგრეთვე გაიცა სპეციალური ჯილდო ინოვაციისათვის სოფლის მეურნეობაში.

2009 წლიდან ამ ინიციატივების ბედი ადგილობრივი ორგანიზაციების ხელშია. ფონდი იმედოვნებს რომ გამოცოცხლებული პოტენციური საშუალებას მიცემს მათ ნაყოფიერად იღვაწონ ქალებისათვის.



## კონიაკუპური მაქმანები – ტრადიცია და ბიზნესი

კონიაკუპი პოლონეთის სამხრეთში განლაგებული სოფელია, ჩეხეთისა და სლოვაკეთის საზღვრებთან ახლოს. იგი შლონსკი ბესკიდის მთებში მდებარეობს, მის მაცხოვრებლებს კი ისტებნიანსკი მთიელებს უწოდებენ. მათი სახელი ადგილის დასახელებიდან მოდის, რომელსაც ისტებნა ჰქვია. პოლონეთის ამ კუთხის პეიზაჟები ძალზე თვალწარმტაცია, მთები ნაძვის ტყეებითაა დაფარული, მოჩქეფენ მთის ნაკადულები, ჰაერი სუფთაა. მისი ბუნებრივი ღირსებებიდან და სილამაზიდან გამომდინარე კონიაკუპი ტურისტებს შორის ძალზე პოპულარულია. აქ ჩამოდიან ტურისტები როგორც მთელი პოლონეთიდან ასევე უცხოეთიდანაც.

კონიაკუპს, ისევე როგორც რაიონის სხვა სოფლებს იავოჟინკასა და ისტებნას მდიდარი კულტურული ტრადიციები აქვს, რომლებიც მაცხოვრებლები ამაცობენ და რომლებსაც ისინი უფრთხილდებიან. კულტურის ელემენტი, რომელიც კონიაკუპს სხვა სოფლებისაგან განასხვავებს ეს მაქმანებია, რომლებსაც ქალები ჩხირებით ქსოვენ. მაქმანების ქსოვის ტრადიცია ე.წ.



“ჰეკლოვანიე” (სავარაუდოდ მოდის გერმანული სიტყვიდან “Haekeln” – ჩხირებით ქსოვა) მე-19 საუკუნეში იღებს სათავეს. თავიდან მაქმანებს გაცილებით უფრო რთული მეთოდით, სხვანაირი ჩხირებით ქსოვდნენ. მაქმანის მოხატულობასა და მის სახელებს ოსტატი ქალები ბუნებას ესესხებოდნენ. ასე ჩნდებოდა ფოთლები, ყვავილები, ხილი, გულეები და ა.შ. ხალხურ ხელოვნებას იმთავითვე გამოყენებითი ხასიათი ჰქონდა, ყველა მისი ელემენტი რაღაცაში გამოსადეგი უნდა ყოფილიყო. ხალხური ნაკეთობების ოსტატებისთვის უცნობი იყო ცნება “ხელოვნება ხელოვნებისათვის”. ისინი თავიანთ ნიჭს იმისთვის იყენებდნენ, რომ ყოველდღიური გამოყენების ნივთები მოერთოთ, ისევე როგორც სადღესასწაულო და საკრალური “საღვთო” ნივთები.

ასევე ხდებოდა მაქმანების შემთხვევაშიც. თავიდან ისინი როგორც მოსართავი ელემენტი ისე გამოიყენებოდა, მათ იყენებდნენ როგორც გათხოვილი ქალის თავსაბურავის მოსართავს, რომელიც ქალს თავსაფრის ქვეშ ჰქონდა. მოგვიანებით დაიწყო მაქმანების კეთება სხვადასხვა ნივთებზე - მრგვალ და ოვალურ სუფრებზე (ისინი დღემდე ყველაზე უფრო პოპულარულია და კონიაკუვურ მანქანებთან ასოცირდება), ფარდებზე, აგრეთვე ტანსაცმლის ელემენტებზე - მაგ. საყელოებზე, ხელთათმანებზე. მაქმანებმა კანსაკუთრებული პოპულარობა მე-20 საუკუნის შუა ხანებში მოიპოვეს, როდესაც შეიქმნა სახალხო ოსტატთა საწარმო, რომელიც ხალხური ხელოვნების ცენტრის დაკვეთებზე მუშაობდა. მისი დამფუძნებელი მარია გვარეკი მაქმანების ელჩად იქცა ხოლო მისი ნაკეთობები მსოფლიოს გამოჩენილ პიროვნებებთანაც ხვდებოდა (მაგ. ბელგიისა და ინგლისის დედოფლები, პაპი იოანე პავლე II, პრეზიდენტი კენედი). კონიაკუვში დღემდე მოქმედებს მარია გვარეკის სახელობის მაქმანების მუზეუმი, რომელსაც ამჟამად მისი რძალი უძღვება.

სისტემის ცვლილებასთან ერთად მაქმანები პოლონეთში ნელ-ნელა დავიწყებას მიეცა. ადამიანები დასავლურმა, მასობრივმა, “მოდურმა” ნივთებმა გაიტაცა. ისეთი შთაბეჭდილება იქმნებოდა, რომ ქალების უფროსი თაობის წასვლასთან ერთად მაქმანების ხელოვნებაც გაქრებოდა. ახალგაზრდა ქალები თავიანთი პროფესიული საქმიანობით იყვნენ დაკავებულნი და ჩხირებით ქსოვისთვის დრო არ ჰქონდათ, პატარა გოგონებს კი თითქმის წარმოდგენაც არ ჰქონდათ ამ ხელოვნებაზე. საბედნიეროდ კიდევ რჩებოდნენ მაქმანის ოსტატები რომლებიც ქსოვდნენ მაქმანებს ახალგაზრდობისათვის, თავისთვის, ზოგჯერ კი ტურისტებისთვისაც, რომლებიც იმ ადგილებში გამოჩნდებოდნენ ხოლმე. სიტუაცია 2003 წელს შეიცვალა როცა პირველი მაქმანებიანი სტრინგები გამოჩნდა. პოლონეთში მათ დიდი ინტერესი გამოიწვიეს მით უფრო, რომ ისინი კამათის საგანი გახდნენ. მაქმანების ზოგიერთი ასაკოვანი ოსტატი, რომელიც ხალხური რეწვის ამხანაგობაში იყო გაერთიანებული აცხადებდა, რომ ინტიმურ ადგილებზე მანქანების ადგილი არ იყო. სხვები ამაში ცუდს ვერაფერს ხედავდნენ და თვლიდნენ, რომ რადგან იყო მოთხოვნა, ის უნდა დაკმაყოფილებულიყო. სტრინგების წყალობით კონიაკოვი პოპულარული გახდა, გამოჩნდა სტატიები პრესაში, ტელევიზია ინტერვიუებს ართმევდა მანქანების ოსტატებს, ხოლო კონიაკოვში მოხვედრილი ყველა ტურისტი თავს ვალდებულად თვლიდა, რომ იქიდან ინტიმური თეთრეულის კომპლექტი წამოეღო. შეიძლება ითქვას რომ სტრინგებმა კონიაკუველებში მეწარმეობის ნიჭი გააღვიძა. გამოჩნდა ინტერნეტ-მაღაზიები რომლებიც მაქმანებიან თეთრეულს სთავაზობდნენ მომხმარებელს. კონიაკუვის ყველა კუთხეში შეიძლებოდა მაქმანებიანი ნაწარმის ყიდვა. ზოგიერთი ოსტატი მაქმანებს ხალხური რეწვის გალერეაში აბარებდა, სხვები თვითონ ყიდდნენ. მაქმანებზე ფულს აკეთებდნენ არაადგილობრივი მეწარმეებიც, რომლებიც ბითუმად ყიდულობდნენ მაქმანებს კონიაკუვში და შემდეგ მთელი პოლონეთის მასშტაბით და საზღვარგარეთაც კი ყიდდნენ. მიუხედავად იმისა, რომ კონკურენცია დიდი იყო, მაქმანების ოსტატებს შორის შურს ან არაჯანსაღ შეჯიბრებას ადგილი არ ჰქონია. თითოეული ოსტატი ცდილობდა საუკეთესო ნაწარმი შეექმნა, მაგრამ ერთმანეთს უზიარებდნენ იდეებს, მოხატულობის ნიმუშებს და არც ერთი არ ცდილობდა რამე დაეპატენტებინა და განსაკუთრებული საავტორო უფლება ჰქონოდა. მაქმანების ქსოვა



ქალებისათვის ყოველთვის იყო ინტეგრაციის საშუალება და არა მარტო საქმიანობა. ისინი ერთად იკრიბებოდნენ, ქსოვდნენ მაქმანებს და მასლაათობდნენ ხოლმე.

შეიძლება ითქვას, რომ მაქმანების წყალობით მთელი კონიაკუვის საზოგადოების ინტეგრაცია შედგა. მათ აქვთ რაღაც საერთო, რითაც შეიძლება თავი მოიწონონ, მით უმეტეს, რომ ეს რაღაც მათი ხელებითაა შექმნილი და უფრო ფასეულია. გარკვეულწილად შედგა თაობათა ინტეგრაცია, რადგან მაქმანების ქსოვა მოდური გახდა და ახალგაზრდა გოგონები სიამოვნებით სწავლობენ მას თავიანთი დედებისა და ბებიებისაგან. მათ იციან, რომ ეს ცოდნა ძალზე ფასეულია და გაცნობიერებული აქვთ, რომ ეკუთვნიან თემს, რომელსაც უნიკალური კულტურული ტრადიცია გააჩნია. მოკლე ხანში მაქმანების ოსტატებმა გააფართოვეს თავიანთი ნაკეთობების ასორტიმენტი. მაქმანებიანი სტრინგების გარდა ისინი კლიენტებს სთავაზობდნენ აზღუდებს, ტრუსებს, პერანგებს, ხელმისაწვდომი იყო აგრეთვე ჰალსტუხები და სტრინგები მამაკაცებისათვის, თუმცაღა უცნობია რამდენმა კაცმა გარისკა ამ სტრინგების შექმნა. გარდა ამისა მაქმანების ოსტატმა ქალბატონებმა გარდერობის კიდევ ბევრი კომპონენტის წარმოება დაიწყეს. დღეს კონიაკუვში შეიძლება შეიძინოთ მაქმანებიანი ბლუზები, ქვედაბოლოები და თვით საქორწინო კაბებიც კი! თუმცაღა ქალბატონები, რომლებიც მათ აწარმოებენ, ყოველი კაბის დამთავრებისას ამბობენ, რომ ეს ბოლოა, რადგან ასეთ კაბაზე ძალიან დიდი შრომა მიდის და კლიენტთან წინასწარ შეთანხმებული ფასი ყოველთვის არ შეესაბამება კაბაზე დახარჯულ შრომას. ამ ყველაფრის გარდა, მაქმანების ოსტატები აკეთებენ ნაძვის ხის სათამაშოებს (ანგელოზები, ბურთები, ვარსკვლავები), სააღდგომო კურდღლებს, ყვავილების თაიგულებს, კალათებს, თოჯინებს, ბიჟუტერიას და მრავალ სხვა რამეს, მათ ფანტაზიას ქვეყნისათვის საზღვარი არ აქვს!

ასორტიმენტის გაზრდა ძალიან ზუსტი სვლა აღმოჩნდა, რადგანაც სტრინგებზე “ავარდნამ” რაღაც დროის შემდეგ გაიარა, ხოლო სხვა ნაწარმი კვლავაც პოპულარობით სარგებლობს. რა თქმა უნდა ყველაზე ხელმისაწვდომი მაქმანებიანი სუფრებია, მაგრამ მრავალფეროვანი არჩევანის პირობებში ყოველთვის შეიძლება შევარჩიოთ სხვა არანაკლებ ორიგინალური რამ. მოდა მაქმანებზე პოპულარიზაციის მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტი გახდა არა მარტო თვით კონიაკუვისთვის, არამედ მთელი ამ რაიონისთვის და თვით რეგიონისთვისაც კი. კონიაკუვს ბევრი ტურისტული ღირსება აქვს, იგი მიმზიდველია როგორც ზაფხულობით ასევე ზამთარში, მაგრამ რომ არა მაქმანები, მრავალი ადამიანისთვის ეს ღირსებები უცნობი დარჩებოდა. ბევრი ტურისტი, რომელიც ადრე კონიაკუვში სტრინგებისთვის ჩამოვიდა, ახლა უბრალოდ დასასვენებლად ბრუნდება.

რამდენიმე წლის წინ შლონსკი ბესკიდში მდებარე რამდენიმე გმინამ (რაიონმა), მათ შორის ისტებნამ, ხელშეკრულება დადო, რომელიც მიზნად რეგიონის ტურისტულ პოპულარიზაციას ისახავს. ტურისტული შეთავაზების მნიშვნელოვანი ელემენტია მაქმანების ქსოვის ხელოვნების გაცნობა და მათი შექმნის შესაძლებლობა. კონიაკუვური მაქმანები თავისებურად უნიკალური ნაწარმია და ისინი გამოირჩევიან იმ მასობრივი წარმოების პლასტიკური სუვენირებისაგან, რომლებსაც სხვა ადგილებში შემოგვთავაზებენ. კონიაკუვური მაქმანები შეიძლება ადგილობრივი პროდუქტის განვითარების მაგალითად გამოდგინდნენ. მათ ხელი შეუწყვეს მთელი რეგიონის პოპულარიზაციას ისევე როგორც ადგილობრივი ქალბატონების პოტენციალის გაძლიერებას.

## ნაწილი II.

# გზა წარმატებისკენ – სახელმძღვანელო ქალებისთვის, ვისაც სურთ საკუთარი საქმის დაწყება

გზა წარმატებისკენ არის სახელმძღვანელო, რომელიც დაიწერა სპეციალურად ქალებითვის, და მიზნად ისახავს დაეხმაროს მათ გაძლიერდნენ ეკონომიკურად. ამ წიგნის ავტორს, მერი ჯეიმისონს, ორგანიზაციიდან “ნეითივ მენეჯმენტ სერვისის”, გააჩნია მდიდარი გამოცდილება არა მხოლოდ კონსულტირებაში, არამედ ბიზნესის წარმოებაშიც. წიგნის მომზადებისას ის შეხვდა და ესაუბრა ბევრ ინდივიდუალურ მეწარმე ქალს, ქალთა ორგანიზაციების წარმომადგენლებს, გაითვალისწინა მათი მოსაზრებები და რჩევები და შექმნა მარტივი და პრაქტიკული სახელმძღვანელო მათთვის, ვისაც სურს დაიწყოს საკუთარი ბიზნესი. ვფიქრობთ, “გზა წარმატებისკენ” გამოადგება არა მხოლოდ მეწარმეობით დაინტერესებულ ადამიანებს, არამედ ორგანიზაციებსა და კონსულტანტებს, რომლებიც მუშაობენ უმუშევრებთან.



### რა უნდა ვიცოდეთ ბიზნესის დაწყების წინ?

ქალები, რომლებიც დაკავებულნი არიან ბიზნესით, ამბობენ, რომ მოტივაცია, მიზანსწრაფულობა და სიმტკიცე ძალიან მნიშვნელოვანია ყველასთვის, ვინც ბიზნესითაა დაკავებული. ბიზნესის წარმოებას სჭირდება უფრო მეტი, ვიდრე დილის ცხრიდან სალამოს ხუთამდე მუშაობა. თქვენ უნდა უხელმძღვანელოთ ბიზნესს, თუმცა ხშირად მოგიწევთ პარალელურად დამლაგებლად, ბუღალტრად, მარკეტინგის მენეჯერად და ძიად მუშაობა. რა თქმა უნდა, ქალთა უმეტესობისთვის არაფერია ახალი რამდენიმე საქმეზე ერთდროული პასუხისმგებლობის აღებაში, მითუმეტეს, როდესაც ხელფასი დაბალია, ხოლო ოჯახის ან ნათესავების მხრიდან დახმარება – ძალზე მწირი. პასუხისმგებლობების ამგვარი განაწილების უნარი ძალზე სასარგებლოა ქალისთვის, რომელსაც სურს ბიზნესის დაწყება.

“თუ მოგწონთ თქვენი იდეა, გამოიჩინეთ სიმტკიცე და ბოლომდე მიყევით მას” – ამბობს ერთ-ერთი ქალბატონი, რომელსაც საკუთარი ბიზნესი გააჩნია.

თუ თქვენ ფიქრობთ ბიზნესის დაწყებას, დაუსვით საკუთარ თავს შემდეგი კითხვები:

- მზად ვარ ავიღო პასუხისმგებლობა?
- ვარ თუ არა კარგი ლიდერი და მენეჯერი?
- შემიძლია თუ არა ბოლომდე მივყვე საქმეს, რომელსაც დავიწყებ?



- ვარ თუ არა კარგი ორგანიზატორი და შემოქმედი თუ არა ჩანაწერების წარმოება?
- მიყვარს ადამიანები?
- შემოქმედი შევეგუო გაურკვეველობას?

ქალებმა, რომლებმაც დაიწყეს საკუთარი ბიზნესი, დაინახეს ამის შესაძლებლობა ბაზარზე. როდესაც მათ ჰკითხეს, საიდან მოიფიქრეს ბიზნესის იდეა – ზოგიერთმა თქვა, რომ დაინახა ამის საჭიროება მის სოფელსა თუ თემში. მაგალითად, ერთმა ქალბატონმა დაიწყო თარგმანების ბიზნესი, მეორემ კი დააპირა გახსნას მზრუნველობის ცენტრი, რომელიც მოუვლის საზღვარგარეთ მომუშავე პირების მოხუცებულ მშობლებს.



## რა სარგებელს მომიტანს ბიზნესის დაწყება?

წარმატებული ბიზნესის შექმნა და შენარჩუნება ძალზე მაღლიერი საქმეა. სახლში წარმოებული ბიზნესი საშუალებას აძლევს ზოგიერთ ქალს მოიპოვონ საარსებო სახსრები და ამავდროულად ოჯახსაც მიხედონ. ერთმა ქალბატონმა ბრძანა:

*ადრე ყოველდღე ქალაქში დავდიოდი და დღის განმავლობაში 13-14 საათი გასული ვიყავი სახლიდან. სახლში დაბრუნებისას ოჯახისთვის უნდა მიმეხედა და ისე ვილღებოდი, რომ შაბათ-კვირას აღარაფრის თავი არ მექონდა. გადავწყვიტე დამეწყო ბიზნესი და შემეთავაზებინა ანალიტიკური სტატიების წერის მომსახურება. ნელ-ნელა ბავშვები დაიზარდნენ და მეც შევძელი მეტი საქმე ამელო. ახლა უკვე 15 წელია ამ ბიზნესში ვარ. უკვე საკმაოდ დამოუკიდებელი გავხდი, თუმცა მუშაობა მაინც მიწევს.*

მეორე ქალბატონმა ბრძანა, რომ ბოსტნეულის კონსერვირებამ და გაყიდვამ შემატა მას საკუთარ თავში რწმენა და თავდაჯერებულობა, და ის ამაცობს იმით, რომ ასეთი გემრიელი პროდუქცია აქვს. ქალებმა ასევე ახსენეს, რომ შეძლეს დაესაქმებინათ მათი თანასოფლელებიც, და, ამგვარად, გარკვეული მეგზურობა და კონსულტირებაც კი გაუწიეს სხვა ქალებს.



## რა რისკი ახლავს თან საკუთარ ბიზნესს?

საკუთარი საქმის დაწყებას ყოველთვის თან ახლავს გარკვეული რისკი, მაგრამ ყველაზე უფრო მძიმე რისკია მცირეოდენი დაზოგილი ფულის ბიზნესში ჩადება. მეორე სირთულე, რომელსაც ყველაზე უფრო ხშირად ასახელებენ ქალბატონები, არის სტაბილური ხელფასის დათმობა და უსაფრთხოების გრძნობის დაკარგვა.

და კიდევ რამდენიმე მომენტი, რომელზეც უნდა დავფიქრდეთ:

- იზოლირება და მუდმივი საჭიროება იზრუნო საკუთარი პროდუქტის თუ მომსახურების გაყიდვაზე;

- დროის გრძელი პერიოდები რეგულარული შემოსავლის გარეშე;
- მხარდაჭერის მოპოვება ოჯახის, მეგობრებისა და თემისგან;
- “კაცების” სამყაროში თანასწორუფლებიანი არსებობა;
- წარუმატებლობის შიში, დაურწმუნებლობა საკუთარ თავში;
- ტექნიკური მხარდაჭერის უქონლობა, მაგალითად კომპიუტერის შესაკეთებლად ან საბუღალტრო მომსახურების მოთხოვნის მიზნით.

არსებითად, წარმატების მიღწევა მხოლოდ გარკვეული რისკის ფასადაა შესაძლებელი. როგორც ერთ-ერთმა ქალბატონმა თქვა, “ნამდვილად არსებობს შიშის ფაქტორი, მაგრამ ეს ჯანსაღი შიშია, რადგან მუდმივ მზადყოფნასა და დაძაბულობაში გამყოფებს”. თუმცა, არსებობს რისკის შემცირების გზებიც. ერთ-ერთი ასეთი გზაა დაგეგმვა.



## როგორ მივხვდეთ რომ უკვე მზად ვარ?

სანამ ბიზნესის სამყაროში კარს შეაღებთ, მნიშვნელოვანია იცოდეთ თქვენი ძლიერი და სუსტი მხარეები. ამით შეამცირებთ რისკს და თავიდან აიცილებთ წარუმატებლობას.

ერთ-ერთმა წარმატებულმა ქალმა ბიზნესმენმა გვითხრა, რომ კარგად შეეძლო მისი პროდუქციის მარკეტინგის (ანუ გაყიდვაზე მიმართული საქმიანობის) გაძღოლა, მაგრამ მოიკოჭლებდა ციფრებში და ჩანაწერების წარმოებაში. ამის გამო მან მიმართა ადგილობრივ საბუღალტრო კომპანიას რათა მისი საბუთები წესრიგში ყოფილიყო. ამის გამო თვითონ მას გამოუთავისუფლდა დრო, რომელიც მოხმარდა ისევ და ისევ პროდუქციის მარკეტინგს. საბოლოო ჯამში ის თანხა, რაც მან დახარჯა საბუღალტრო ფირმის დაკონტრაქტებისთვის, საკმაოდ სწრაფად დაიფარა დამატებითი გასაღების ხარჯზე.

გარდა ძლიერი და სუსტი მხარეების გააზრებისა, მნიშვნელოვანია საქმის კარგად ორგანიზება. ზოგიერთი ქალისთვის ოჯახთან დაკავშირებული პრობლემების შეთავსება ბიზნესთან საკმაოდ რთული ბარიერი ხდება. ასეთები არიან მარტოხელა დედები, რომლებსაც არ გააჩნიათ საკმარისი მხარდაჭერა ოჯახებიდან, განსაკუთრებით კი როდესაც ისინი ნათესავებისგან მოწყვეტილად დიდ ქალაქებში ცხოვრობენ. მნიშვნელოვანია ასეთი სირთულეების გათვალისწინებაც და წინასწარი გათვლა იმისა, თუ როგორ შეიძლება მათი შედარებით უმტკივნეულოდ მოგვარება.

ზოგიერთი ქალისთვის ბიზნესის დაწყებისთვის საუკეთესოა ის დრო, როდესაც ბავშვები უკვე დაიზარდნენ და შეუძლიათ თავად იზრუნონ საკუთარ თავზე. საკმაოდ ბევრმა 40 წელს გადაცილებულმა ქალბატონმა მოახერხა გარდაქმნა საკუთარი ჰობი შემოსავლიან ბიზნესად. ბიზნესის დაწყების წინ ძალიან მნიშვნელოვანია ყველა სარგებელის და შესაძლოა გართულებების წინასწარი აწონ-დაწონვა, მაგრამ როდესაც გადაწყვეტილება მიღებულია – იმოქმედეთ!





## რა თანხის გაღება მომიწევს?

ბიზნესის დაწყებისას უმჯობესია ჩადოთ მასში თქვენი საკუთარი სახსრების მაქსიმალური რაოდენობა. იმისათვის, რომ გამოყონ დამატებითი დაფინანსება, ფინანსური ინსტიტუტები, ისევე როგორც სახელმწიფო პროგრამები ითხოვენ მესაკუთრის თანხობრივ თანამონაწილეობას ბიზნესის მთლიანი ღირებულების 15-დან 50%-მდე.

წარმატებული ქალების მიერ მოყოლილი მაგალითებიდან ჩანს, რომ თავიდან ისინი მცირედით იწყებდნენ, რათა საკუთარი ფინანსური მონაწილეობა რეალური ყოფილიყო. შემდგომში, როდესაც საქმემ შემოსავლის მოტანა დაიწყო, ისინი გაფართოვდნენ და გაზარდეს მასშტაბები. ასე მცირედოდ დაწყება საკმაოდ კარგი გამოსავალია კიდევ იმიტომაც, რომ ქალებს შეუძლიათ ისწავლონ საქმის წარმოება ზედმეტად გარისკვის გარეშე. ერთი ახალგაზრდა ქალბატონი, რომელსაც ახლა სილამაზის სალონი აქვს მფლობელობაში, ერთ დროს ორ ადგილას მუშაობდა, რომ შეეგროვებინა ბიზნესის უსაფრთხოდ დასაწყებად საჭირო ფული. ამჟამად მას რამდენიმე შეთავაზება აქვს სხვადასხვა დამფინანსებლისგან.

აუცილებელია ასევე საკუთარი შრომის, ანუ იმ დროისა და ენერჯის გათვალისწინება, რომლის ჩადებაც მოგიწევთ საქმეში პირადად თქვენ.



## როგორ შევიმუშავო პროდუქტი ან იდეა?

ბიზნესისთვის ბევრი სხვადასხვა ტიპის მომსახურების თუ პროდუქტის მოფიქრებაა შესაძლებელი. კვება, ტანსაცმელი, დასუფთავება, მშენებლობა, ბუღალტერია, პერსონალის მართვა, ბავშვების მოვლა, ინტერნეტი, კომპიუტერული გრაფიკა, სხვადასხვა ხელსაქმე – ბიზნესის სფეროებია.

თუ თქვენ არ ტრიალებთ ბიზნეს გარემოში და არ გააჩნიათ უახლოეს მეგობართა ან ნათესავთა წრეში წარმატებული ბიზნესის მაგალითები, ალბათ გიჭირთ ამოიცნოთ ბიზნესის შესაძლებლობა. მაგრამ სინამდვილეში ხშირად ყველაფერი იმაზეა დამოკიდებული, თუ საიდან დავიწყებთ.

მარტონელა დედამ სტუმრად მოსულ შვილის მეგობრებს გემრიელი სასუსნავი გაუმზადა. შემდეგ მან გადაწყვიტა გაეყიდა ეს სასუსნავი თავის სოფელში, ცოტა ხანში გააფართოვა ასორტიმენტი და პატარა მაღაზიაც გახსნა.

ქალბატონმა შეამჩნია, რომ მის სამეზობლოში სულ უფრო მეტი ქალი გადიოდა სამსახურში. იგი დაინტერესდა, ხომ არ სჭირდებოდათ მათ სახლის დასუფთავება. გაესაუბრა მათ და გაარკვია, რომ კვირაში 5-6 სახლის დალაგების ვარიანტი ექნებოდა. 55 წლის ასაკში მან მოიპოვა ტარების უფლება, იყიდა ახალი მტვერსასრუტი და დაიწყო საკმაოდ წარმატებული დასუფთავების ბიზნესი.

წარმოსახვა ამ შემთხვევაში მთავარია – და მას საზღვრები არ გააჩნია, მოგეხსენებათ.



## რა არის ის, რასაც სიამოვნებით გავაკეთებდი როგორც ჩემთვის, ასევე სხვებისთვისაც?

ეს არის საკვანძო კითხვა, რომელიც უნდა დაისვას იმისათვის, რომ წარმატებას მიაღწიო. წარმატებული ქალები ამბობენ, რომ მოსწონთ, რასაც აკეთებენ და ამიტომ აგრძელებენ თავიანთ საქმეს.

თუკი ფიქრობთ საკუთარი საქმის დაწყებას, პირველ რიგში იფიქრეთ იმ საქმეზე, რომლის კეთებაც გიყვართ. იქნებ, გიყვართ კერვა და მოგწონთ ადამიანების რეაქცია როდესაც თქვენს მიერ შეკერილ კაბებზე აღფრთოვანდებიან. ან იქნებ თქვენ კარგად გამოგდით ვაჭრობა და მოგეწონებოდათ საცალო ვაჭრობის მაღაზიის გახსნა.

მარშა სმოუკს, პეშ ტრეველის მფლობელს ოტავაში უყვარს მისი სამუშაო როგორც პირადი, ასევე პროფესიული მიზნების გამო. ის ამბობს: “მე მუდმივად ვმოგზაურობდი და მაქვს სურვილი მოსახლეობამ თვითონ აკონტროლოს ტურისტული ბიზნესი და ამით დაიცვას ჩვენი მხარე და ტრადიციები”.

რა საქმესაც არ უნდა აკეთებდეთ, საჭიროა მონდომებით და შემართებით ელოდებოდეთ შემდეგი დღის დადგომას.



## რა ცოდნა, უნარები და გამოცდილება დამჭირდება?

“კარგი განათლება ყოველთვის ფასობს”, ამბობს დურატა. მისი განათლება (სამშენებლო ინჟინერი) დაეხმარა მას მიეღო 20-წლიანი გამოცდილება ბიზნეს-სამყაროში. სხვა წარმატებული ქალებიც აღნიშნავენ, რომ მიიღეს გარკვეული განათლება ან ტრენინგი მათი საქმიანობის სფეროში, გარდა ამისა, ჰქონდათ სხვა ბიზნესებში მუშაობის გამოცდილება. იმის მიხედვით, თუ სად ცხოვრობთ, განათლების და ტრენინგის ხელმისაწვდომლობა შესაძლოა განსხვავებული იყოს და ეს არ უნდა გახდეს თქვენთვის ბარიერი. გულახდილი თვით-შეფასება დაგეხმარებათ და მიგახვედრებთ, თუ რისი გაკეთებაა საჭირო საიმისოდ, რომ აამუშავოთ თქვენი ბიზნესი.



## სოფელში (თემში) დავრჩე, თუ სადმე სხვაგან დავიწყო ბიზნესი?

ორივე ვარიანტს თავისი დადებითი და უარყოფითი მხარეები გააჩნია. გადახედეთ თქვენი თემის ბიზნეს პოტენციალს, დაფიქრდით, უმეტესად რაზე ხარჯავენ ადამიანები ფულს? ფული იხარჯება ჭამაზე, ტანსაცელზე, თავშესაფარზე (სამშენებლო მასალები, ნავთი, გაზი, ა.შ.) და გართობაზე.



პატარა სოფლებში ამ ყველაფრის მარაგი იშვიათადაა, ამიტომ სავაჭროდ ადამიანები უფრო ხშირად უახლოეს ქალაქში მიდიან. თუ თქვენ დაიწყებთ ამგვარი ტიპის საქონლით ვაჭრობას, შესაძლოა გაგიჭირდეთ შეზღუდულ ბაზარზე გადარჩნა. თქვენი ფასები უფრო მაღალი იქნება, ვიდრე იგივე საქონლის ფასი, მაგალითად, პატარა ქალაქში, სადაც უფრო მეტი ანალოგიური ბიზნესია. დაშორებულ დასახლებულ პუნქტებში, სადაც ზამთარში რთულია შეღწევა დაკეტილი გზების გამო, მცირეა პოტენციურ მომხმარებელთა რიცხვი.

ქალები, რომლებიც სოფლად ცხოვრობენ, ყოველთვის დადგებიან კონკურენტუნარიანი ფასების შეთავაზების პრობლემის წინაშე. ერთ-ერთი გამოსავალია ბიზნესის ქალაქში წამოწყება. სხვებმა შესაძლოა არჩიონ სქონლის ან მომსახურების ინტერნეტით გაყიდვა. რა ვარიანტიც არ უნდა არჩიოთ, უპირველეს ყოვლისა საჭიროა ბაზრის კვლევის ჩატარება, მანამ სანამ ბიზნესს დაიწყებთ.



## ნამდვილად მჭირდება თუ არა ბიზნეს გეგმა?

### რა არის ბიზნეს გეგმა?

ბიზნეს გეგმა არის საბუთი, რომელიც აღწერს:

- ბიზნესის დანიშნულებას
- მომხმარებლებს, რომლებსაც მოიზიდავს ბიზნესი
- პიროვნულ შესაძლებლობებსა და უნარებს, რომელსაც მესაკუთრე დებს ბიზნესში;
- საჭირო აღჭურვილობას, შენობას და ადგილმდებარეობას;
- ბიზნესის დაწყებისა და შენარჩუნებისთვის საჭირო ფინანსურ გეგმას.

ბიზნეს გეგმას ითხოვს ნებისმიერი საფინანსო დაწესებულება. ბიზნესში ჩართული ქალები ამტკიცებენ, რომ კარგი ბიზნეს გეგმა წარმატების საწინდარია. ბიზნეს გეგმა გეხმარებათ იფიქროთ შესაძლო სირთულეებსა და პრობლემებზე და იზრუნოთ მათ მოგვარებაზე (დასახოთ მოგვარების გზები) მანამ, სანამ ბიზნესს დაიწყებდეთ. ასეთი სირთულეების ქვეშ იგულისხმება ნებისმიერი რამ, დაწყებული თანამშრომლების აყვანით და დამთავრებული ცუდი ამინდით. ბიზნეს გეგმა გიჩვენებთ თქვენ და სხვებსაც (პოტენციურ დონორებს), რომ ბიზნესი კარგადაა გააზრებული, რისკები და შესაძლო სირთულეები დადგენილია და მათი მოგვარების ან შემცირების გეგმებიც მოფიქრებულია.

### რატომაა აუცილებელი ბიზნეს გეგმა?

ბიზნეს გეგმის დანიშნულებაა ზედმიწევნით, და ყველა დეტალის გათვალისწინებით გაიაზროთ და დაგეგმოთ თქვენი ბიზნესი. გეგმაში უნდა იყოს ჩამოყალიბებული მიზნები, და აღწერილი იქნას, თუ როგორ იმუშავებს ბიზნესი, და რით განისაზღვრება მისი წარმატებულობა. ბიზნეს გეგმა უნდა იყოს დაყოფილი ეტაპებად; ეს დაგეხმარებათ შეადაროთ თქვენი რეალური შედეგები იმას, რაც იწინასწარმეტყველეთ თქვენს გეგმაში. შედეგად, თქვენ შეძლებთ დაინახოთ პრობლემები მანამ, სანამ ისინი უმართავი გახდება და ამით შეინარჩუნებთ თქვენს

ბიზნესს. კარგად გააზრებული და ლოგიკური ბიზნეს გეგმა ადასტურებს, რომ თქვენ გაგაჩნიათ სრული, ორგანიზებული და რეალისტური გეგმა. ეს დაგეხმარებათ დონორების, ინვესტორების, ბანკირების თუ სახელმწიფო დაწესებულებების დარწმუნებაში, რომ თქვენი ბიზნეს იდეა ღირებულია და მასში ღირს თანხების ინვესტირება.

### როგორ შევიშუშავო ბიზნეს გეგმა?

ბიზნესის ენა ხშირად რთულია. თუმცა, ეს ის ენაა, რომელიც უნდა აუცილებლად ისწავლო, თუკი გსურს წარმატებას მიაღწიო. ზოგიერთი ქალი სპეციალურად იღებს განათლებას ბიზნესის ადმინისტრირებასა თუ მართვაში.

ზოგჯერ ადამიანი კომფორტულად გრძნობს თავს ბიზნეს-ენასთან მიმართებაში, მაგრამ მაინც საჭიროებს დახმარებას ბიზნეს გეგმის შემუშავებისას. ბიზნეს კონსულტანტები არსებობენ იმისათვის, რომ დაგეხმარონ ბიზნესი გეგმის შემუშავებასა და მარკეტინგული კვლევის ჩატარებაში. მაგალითად, თუ მაზრის განსაზღვრის მიზნით საჭიროა კვლევის ჩატარება, კონსულტანტს შეუძლია დახმარების გაწევა კვლევისთვის სწორი პასუხების ჩამოყალიბებაში. თუმცა, თქვენ შეგიძლიათ დაზოგოთ ფული და თავად მოახდინოთ მარკეტინგული გამოკვლევა ტელეფონით ან პირისპირ ინტერვიუების მეშვეობით.

კითხვები, სავარაუდოდ, უნდა ეხებოდეს შემდეგს:

- ვინ იქნება პროდუქტის ან მომსახურების მომხმარებელი?
- მხოლოდ ერთხელ მინდა ამ პროდუქტის თუ მომსახურების გაყიდვა, თუ არსებობს ბიზნესის შემდგომი განვითარების პოტენციალი?
- ვინ არიან კონკურენტები და რაში მდგომარეობს ჩემი ბიზნესის განსხვავება მათი (კონკურენტების) ბიზნესისგან?

მნიშვნელოვანია, რომ როდესაც ბიზნესის დაწყებაზე ფიქრობთ, შეგეძლოთ მისი დაწვრილებით აღწეროთ, კარგად “ხედავდეთ”, თუ რა საჭიროებას პასუხობთ და რა თანხა დასჭირდება ამ საქმის წამოწყებასა და შენარჩუნებას.

ბიზნეს გეგმა ისეთაირად უნდა მომზადდეს, რომ თქვენ შეძლოთ მისი წარდგენა და მასთან დაკავშირებულ ნებისმიერ კითხვაზე პასუხის გაცემა. რა თქმა უნდა, შეგიძლიათ მიმართოთ გარეშე კონსულტანტების (იურისტების ან ბუღალტრის) დახმარებას, მაგრამ თქვენ თავადაც ძალიან კარგად უნდა ერკვეოდეთ გეგმაში და სრულად გესმოდეთ მისი არსი.

### როგორ გამოიყურება ბიზნეს გეგმა?

ბიზნეს გეგმა უნდა ნათლად ასახელებდეს თანხას, რომელიც აუცილებელია ბიზნესის დასაწყებად. თუმცა, საჭიროა აგრეთვე სხვა ხარჯების გათვალისწინებაც, როგორცაა, მაგალითად, ბავშვის საბავშვო ბაღში მიბარების, ან მისთვის ძიძის დაქირავების ხარჯები, ტრანსპორტირების ხარჯები და ა.შ. ასევე უნდა გაითვალისწინოთ, თუ რა თანხის გამოტანას აპირებთ ბიზნესიდან ხელფასების სახით.

რაც შეეხება საწყისი თანხის ოდენობა, ზოგიერთი ქალი ძალიან მცირედით იწყებს და ახერხებს თვითონ დააფინანსოს მთლიანი ბიზნესი, სხვები დებენ მთლიანი თანხის 15%, რათა მიიღონ დანარჩენი თანხა სესხის სახით; ზოგჯერ ასეთ სესხს ბანკები იძლევიან, თუმცა არსებობს სახელმწიფო პროგრამებიც, რომლებიც სთავაზობენ ფულად დახმარებას მეწარმეებს.



## **რა განსხვავებაა სესხებსა და საკუთარ კაპიტალს შორის?**

**სესხი** უნდა დაუბრუნდეს მას, ვინც გასცა სესხი.

**საკუთარი კაპიტალი** ეწოდება ყველა იმ შენატანს ბიზნესში, რომელიც პირადი რესურსების ხარჯზე ხდება (მაგალითად, ნაღდი ფული, აღჭურვილობა, შენობა, დრო, ენერჯია და ა.შ.)

## **როგორ მივმართოთ ბანკს?**

როდესაც ბანკი იღებს გადაწყვეტილებას სესხის გაცემის თაობაზე, მთავარი კრიტერიუმები, რომლებითაც ის ხელმძღვანელობს, არის პიროვნული უნარები, ბიზნეს გეგმის გამართულობა, თქვენი შემოსავალი და თანადაფინანსება.

**პიროვნული უნარები** – ბანკი ცდილობს შეაფასოს თქვენში ბიზნესის მართვის უნარი. უნდა დაანახოთ ბანკს, რომ გაგაჩნიათ გამოცდილება, უნარ-ჩვევები, მიზანსწრაფულობა და საკუთარ ძალებში რწმენა, რაც აუცილებელია წარმატებული საქმიანობისთვის ბიზნესში.

**ბიზნეს გეგმის გამართულობა** – გეგმა უნდა იყოს ნათელი, სტრუქტურირებული და მოიცავდეს ყველა საჭირო ნაწილს.

**შემოსავალი** – ბანკს სურს იცოდეს თქვენი შემოსავლები რათა დაასკვნას თქვენი კრედიტუნარიანობის შესახებ (ანუ რამდენად შეგიძლიათ აღებული ვალდებულების შესრულება და სესხის დაბრუნება).

**თანადაფინანსება** – ბანკი მოითხოვს თქვენგან თქვენ წილ თანადაფინანსებას; ეს მისთვის თქვენი საქმისადმი ერთგულების გარკვეული გარანტიაა.

იმის გამო, რომ ზოგიერთ ქალს არ შეუძლია თანადაფინანსების უზრუნველყოფა, დანარჩენი სამი ფაქტორი ხდება ძალიან მნიშვნელოვანი. ზოგადად, თუ გსურთ ბიზნესის დაწყება, ძალიან მნიშვნელოვანია დაამყაროთ კარგი ურთიერთობა ბანკთან და არასოდეს გაიფუჭოთ ე.წ. "საკრედიტო ისტორია", ანუ ყოველთვის დროულად გადაიხადოთ ბანკისადმი თქვენი დავალიანება.

## **რა ვქნათ, თუკი ბანკმა უარი გვითხრა?**

არ დაკარგოთ იმედი და რწმენა. შეხვდით ბანკის წარმომადგენელს (კრედიტ-ოფიცერს) და გაესაუბრეთ მას; გაარკვიეთ, რა უნდა შეიცვალოს თქვენს ბიზნეს გეგმაში, რომ ის უფრო მოსაწონი გახდეს ბანკისთვის? ამის შემდეგ ისევ მიმართეთ ბანკს. გარდა ამისა, შეგიძლიათ სცადოთ ბედი სხვა ბანკში.

იმისათვის, რომ კარგად გაერკვეთ უარის მიზეზებში, დასვით შემდეგი კითხვები:

- კონკრეტულად რა საკითხები არ მოგეწონათ ჩემს ბიზნეს წინადადებაში?
- როგორ შემიძლია გავაძლიერო ჩემი ბიზნეს გეგმა სამომავლოდ?
- რამ გამოიწვია თქვენი მხრიდან უარის თქმა – ბიზნესის იმ მიმართულებამ, რომლის წამოწყებასაც ვცდილობ თუ სესხის იმ სახეობამ, რომელიც მოვითხოვე?

კარგი ბანკი აუცილებლად გეტყვით როგორ გამოასწოროთ თქვენი ბიზნეს გეგმა და რა უნდა დაამატოთ მას რათა დაიმსახუროთ ბანკის მოწონება.

თქვენი ამოცანაა მოიპოვოთ ბანკისგან რაც შეიძლება მეტი ინფორმაცია, შეცვალოთ ბიზნეს გეგმა ამ ინფორმაციის შესაბამისად და **კიდევ ერთხელ სცადოთ**.

## **დაგჭირდება თუ არა საკრედიტო ხაზი?**

შესაძლოა თქვენ დაგჭირდეთ საკრედიტო ხაზი ზოგიერთი კონკრეტული ხარჯის დასაფარად. მაგალითად, თუ თქვენ თქვენს მომხმარებლებს პროდუქტის თუ მომსახურების მიწოდების შესაბამის ქვითრებს მხოლოდ თვეში ერთხელ უგზავნით, თქვენ შესაძლოა დაგჭირდეთ



საკრედიტო ხაზი, რათა დაფაროთ ხარჯები საანგარიშო პერიოდებს შუა (თვიდან თვემდე). მას შემდეგ რაც მომხმარებლები გადაიხდიან ქვითრების მიხედვით, მნიშვნელოვანია რომ თქვენს მიერ აღებული თანხა დაბრუნდეს საკრედიტო ხაზზე. ან, მაგალითად, თუ თქვენ გიწევთ მოგზაურობა მომხმარებლის შეკვეთით, შეგიძლიათ დროებით დაფაროთ მგზავრობის ხარჯები საკრედიტო ხაზიდან და დააბრუნოთ თანხა მას შემდეგ, რაც მომხმარებელი აგინაზღაურებთ ხარჯებს. საკრედიტო ხაზი შეიძლება ასევე გამოვიყენოთ განსაკუთრებულ სიტუაციებში, როგორცაა, მაგალითად ალჭურვილობის საგულისხმო რემონტი, ან რომელიმე მნიშვნელოვანი ნაწილის გამოცვლა/შეკეთება. ბიზნესში გამოცდილი ქალების თქმით, საკრედიტო ხაზი უნდა გამოვიყენოთ მხოლოდ მაშინ, როდესაც ზუსტად იცით, რომ შეძლებთ მის უმოკლეს დროში გადახდას.

### **რა მოხდება, თუკი ვუწელი დამომთავრდება?**

ბიზნესების უმეტესობას უწევს რთული პერიოდების გამოვლა, როდესაც საქმე თითმის არ იძვრის ადგილიდან. ბიზნეს გეგმა უნდა შეეცადოს ასეთი პერიოდების წინასწარმეტყველებას. მაგალითად, ბიზნესის შენელება შესაძლოა იყოს დამოკიდებული სეზონურობაზე (მაგ., სასტუმრო ბიზნესი მაღალმთიან კურორტებზე). არსებობს გარემოებები, რომლებსაც ვერასოდეს გააკონტროლებთ. ამიტომაცაა ესოდენ მნიშვნელოვანი ბანკთან კარგი ურთიერთობის შენარჩუნება. დაბრკოლებების გადალახვის მიზნით თქვენ შესაძლოა დაგჭირდეთ ბიზნეს გეგმის რეორგანიზება და დამატებითი სესხების ან შუალედური (გარდამავალი) დაფინანსების მოპოვება.

### **რაში მდგომარეობს უძრავი ქონების დაზიანების რისკი?**

თუ ბიზნესი ჩაგივარდებათ – თქვენ დაკარგავთ უძრავ ქონებას.



### **არსებობს თუ არა რაიმე კანონი ან პროცედურები, რომლებსაც უნდა გავეცნო მანამ, საბამ ბიზნესს დავიწყებ?**

ბიზნესის დაწყებამდე გაითვალისწინეთ შემდეგი რამ:

- შესაძლოა დაგჭირდეთ სპეციალური ნებართვის ან ლიცენზიის მოპოვება იმისათვის, რომ საქმიანობა დაიწყოთ;
- შესაძლოა, საჭირო გახდეს შენობის თავდაპირველი და მიმდინარე შემოწმებები;
- იფიქრეთ ნაგვის გატანის პროცედურების მოგვარებაზე, განსაკუთრებით, თუ თქვენი ბიზნესის შედეგად დიდი რაოდენობით ნაგავი და ნარჩენები წარმოიქმნება;
- შესაძლოა მოხდეს ისე, რომ თქვენ არ დაგროვოთ ნება ამუშავოთ ხმაურიანი დანადგარები დღე-ღამის გარკვეული პერიოდის განმავლობაში;
- შესაძლოა დაგჭირდეთ ელექტროგაყვანილობის, წყალგაყვანილობის, ან კანალიზაციის გაძლიერება იმისათვის, რომ ისინი მოხმარდეს თქვენს ბიზნესს;
- შესაძლოა არსებობდეს გარკვეული გარემოსდაცვითი, ჯანდაცვითი და უსაფრთხოების სხვა სტანდარტები, რომელთა დაკმაყოფილება აუცილებელია მომხმარებელთა და ზოგადად გარემოს დაცვის მიზნით.

მნიშვნელოვანია მოიპოვოთ ყველა კანონის, წესებისა და ინსტრუქციების ასლი, რათა



დაიზღვიოთ თავი და საკუთარი ბიზნესიც.

თქვენ უნდა დაეცემოდებართო ზონირების, ინფრასტრუქტურის (წყლის და საკანალიზაციო სისტემების), გზების, შენობების, სახანძრო, ჯანმრთელობის დაცვის, უსაფრთხოების წესებს და ინსპექციებს. აგრეთვე, კარგი იქნება თუ გაარკვევთ, არსებობს თუ არა თქვენი თემის (სოფლის, რაიონის) გრძელვადიანი ეკონომიკური განვითარების გეგმა და გაითვალისწინებთ, თუ როგორ ჩაჯდება თქვენი ბიზნესი ამ განვითარების გეგმაში.



## როგორ გავყიდო ჩემი ბიზნესი?

### რა სარგებელი მოაქვს რეკლამირებას?

რეკლამირების მეშვეობით ადამიანები იგებენ თქვენი ბიზნესის არსებობის შესახებ, თუ რა მომსახურებას, ან პროდუქციას სთავაზობთ მათ, რა ფასად და ა.შ. რეკლამის მრავალი სახეობა არსებობს, მაგალითად, საგაზეთო, რადიო და ტელერეკლამა, სარეკლამო ფურცლები, პლაკატები, ინტერნეტ-რეკლამა. რეკლამის მეშვეობით მეტ მომხმარებელს მოიზიდავთ.

მნიშვნელოვანია დაიწყოთ მცირედით და იყოთ რეალისტური. თუ თქვენ აცხადებთ, რომ შეგიძლიათ კონკრეტული სერვისის ან პროდუქტის შეთავაზება, ეს სიმართლეს უნდა შეესაბამებოდეს, სხვაგვარად რეკლამა მხოლოდ ზიანს მოგიტანთ.

მაგალითად, ქალბატონი ამზადებს ბოსტნეულის კონსერვებს გასაყიდად. ის რეკლამირებას უწყევს მის პროდუქციას და შედეგად მას მაშინათვე შემოსდის 600 ქილის შეკვეთა. ჩვეულებრივ ის კვირაში 100 ქილას ამზადებდა და თითო ქილას 5 ევროდ ყიდდა. ახალი შეკვეთა 3000 ევროს მოუტანდა, მაგრამ პროდუქციის ხარისხი დაზარალდება, თუკი ამ რაოდენობის ქილას მოკლე ვადებში დაამზადებდა. მან დაურეკა შემკვეთს და აუხსნა პრობლემა; შედეგად მომხმარებელიც დაკარგა და რეპუტაციაც შეილახა.

მეორე შემთხვევაში, ქალბატონმა გახსნა ყავის მაღაზია. მან გამოაცხადა რეკლამაში, რომ მაღაზია იმუშავებდა დილის 8-დან საღამოს 10 საათამდე. რამდენიმე თვის შემდეგ მან შენიშნა, რომ მის მაღაზიაში არავინ შემოდოდა დილის 9 საათამდე და დაიწყო მაღაზიის გახსნა დილის 9 საათიდან, თუმცა რეკლამაში ძველი დრო დარჩა მითითებული. როდესაც მაღაზიაში კლიენტები ცხრის ნახევარზე მოვიდნენ, ის დაკეტილი დახვდათ. ახლო-მანლო მყოფმა ადამიანებმა უთხრეს – როცა უნდა, მაშინ ალებს და მაშინ კეტავს მაღაზიასო. ამდენად, ამ ქალის და მისი მაღაზიის რეპუტაცია ძლიერ შელახული აღმოჩნდა.

რეკლამა ღირებულია, როდესაც ჭკვიანურად გამოიყენება და შეპირებას ასრულებს. მნიშვნელოვანია კარგად გათვალთ რეკლამის ფასი იმ რეალურ სარგებელთან, რომელსაც ის მოიტანს. ახალი კლიენტები, რომლებიც მოდიან თქვენთან – ეს რეკლამის შედეგია თუ უბრალო შემთხვევითობა?

### როგორ მოვიზიდო და შევინარჩუნო კლიენტები?

მნიშვნელოვანია წინასწარ შექმნათ თქვენი პოტენციური მომხმარებლის პროფილი – ვინ იქნებიან ისინი, რა მოლოდინები ექნებათ თქვენი ბიზნესის მიმართ. უნდა კარგად აცნობიერებდეთ,

რომ ბიზნესი იქმნება კლიენტების მომსახურების მიზნით და არა პირიქით.

ბიზნეს გეგმის მარკეტინგული ნაწილი უნდა აღწოდეს იმ პროდუქტს ან მომსახურებას, რომელსაც სთავაზობთ; აგრეთვე უნდა მოიხაზოს ის გეოგრაფიული არეალი ან რეგიონი, სადაც გაიყიდება ეს პროდუქტი ან სერვისი (სოფლის, რაიონის თუ ქვეყნის მასშტაბით). ამასთან, უნდა გაითვალისწინოთ კონკურენცია და პროდუქციის ბაზარზე არსებული ტენდენციები.

როდესაც თქვენი ბაზარი ნათლად განსაზღვრულია და ბიზნესი აწყობილია, ყველაზე უფრო მნიშვნელოვანი ამოცანა ხდება მომხმარებლის მოზიდვა და შენარჩუნება. ბიზნესში მყოფ ქალთა უმეტესობა აცხადებს, რომ მომხმარებლის კარგად ცოდნა და მათი მოთხოვნილებების მაქსიმალური დაკმაყოფილება მათი ბიზნესის ქვაკუთხედი.

კარგი ურთიერთობა მომხმარებელთან გადამწყვეტია ნებისმიერ ბიზნესის წარმატებისთვის. ზოგჯერ ბიზნესის მეპატრონე სიამოვნებით ურთიერთობს მომხმარებლებთან და კმაყოფილებს ისტუმრებს, მაგრამ არაა გამორიცხული, რომ სვხა მომსახურე პერსონალი სულაც არაა იგივენაირად კეთილგანწყობილი. პერსონალის ტრენინგი კლიენტის მომსახურების კუთხით მნიშვნელოვანია და შესაძლოა გადამწყვეტი აღმოჩნდეს ბიზნესის წარმატებისთვის.

ბიზნესში წარმატებული ქალები ამბობენ, რომ პოტენციურ მომხმარებელთა ქსელის წინასწარი დაგეგმვა შესაძლოა ძალიან სასარგებლო აღმოჩნდეს. როდესაც ერთ-ერთმა ქალბატონმა დაიწყო საფოსტო ბარათების ბიზნესის წამოწყებაზე ფიქრი, მან ჩამოწერა ყველა მისი კონტაქტების, ნაცნობ-მეგობრების სია. თავადაც გაუკვირდა, როდესაც ამ სიაში 400 ადამიანი აღმოჩნდა. ეს 400 ადამიანი აღმოჩნდა იდეალური ამოსავალი ჯგუფი საიმისოდ, რომ მას დაეწყო ბარათების გაყიდვა. მან შემდგომში შეინარჩუნა და გაზარდა ქსელი. ეს ქალბატონი ამტკიცებს, რომ მნიშვნელოვანია მოუსმინო კლიენტებს და გაითვალისწინო მათი მოსაზრებები ყოველთვის, როდესაც შეგიძლია.

ერთ-ერთი ექსპერტი ამბობს, რომ ქალბატონებმა უნდა ისარგებლონ გამოფენა-გაყიდვების საშუალებით, რათა გაზარდონ გასაღების ბაზარი, მაგრამ ქალებისთვის მგზავრობასთან დაკავშირებული ხარჯები საკმაოდ მაღალი შეიძლება აღმოჩნდეს, ამიტომ გამოფენაზე დასწრების სარგებელი უნდა კარგად აიწონ-დაიწონოს მასთან დაკავშირებულ ხარჯებთან მიმართებაში.

ინტერნეტი შესაძლოა გახდეს პროდუქციის გასაღების საკმაოდ ეფექტური საშუალება. შეგიძლიათ შექმნათ ვებ-გვერდი, რომლის მეშვეობით თქვენ შეძლებთ პროდუქტის დემონსტრირებას და მის შეძენასთან დაკავშირებული ინფორმაციის განთავსებას. ზოგიერთი ქალბატონი, რომელიც ინდივიდუალური ბიზნესითაა დაკავებული და სხვადასხვა ტიპის ხელნაკეთ ნაწარმს ყიდის, ერთიანდება და საზიარო ვებ-გვერდს ამუშავებენ.

როდესაც ფიქრობთ იმაზე, თუ როგორ შექმნათ და შეინარჩუნოთ მომხმარებელთა სოლიდური ბაზა, ჰკითხეთ თქვენს თავს:

1. რა არის განსაკუთრებული თქვენს პროდუქტსა თუ მომსახურებაში? რითაა განსხვავებული სხვა მსგავსი პროდუქტებისგან? რა არის ის სარგებელი, რასაც თქვენ სთავაზობთ თქვენს პოტენციურ კლიენტს?
2. რატომ უნდა იყიდოს კლიენტმა პროდუქტი ან მომსახურება თქვენგან და არა თქვენი კონკურენტისგან? რატომ მოვა თქვენთან კლიენტი – თქვენი და თქვენი თანამშრომლების



პროფესიონალიზმის გამო? კლიენტთან განსაკუთრებულად კარგი მოპყრობის გამო? პროდუქტის თუ სერვისის დროულად მიწოდების გამო? პროდუქტის თუ სერვისის განსაკუთრებულად მაღალი ხარისხის გამო?

მზად იყავით გასცეთ პასუხები ან კითხვებს მანამ, საბან დაიწყებთ რეკლამირებას ან ბიზნესის ფართო ასპარეზზე გატანას.



## მივმართო თუ არა კონსულტანტებს?

### რაში მჭირდება იურისტის, ბუღალტრის, ფინანსური მენეჯერის, ან ბიზნეს კონსულტანტის მომსახურება? რით დამხმარებიან ისინი?

რადგან თქვენ არ ხართ ექსპერტი ყველა სფეროში, დაგჭირდებათ პროფესიონალების დახმარება, რომლებიც გაგიწევენ საჭირო იურიდიულ, ფინანსურ და სხვაგვარ დახმარებას და უზრუნველყოფენ ბიზნესის წარმატებულ წარმართვას. იურისტი დაგჭირდებათ, რათა ყველაფერი გაიგოთ თქვენი უფლებებისა და ვალდებულებების შესახებ. ბევრი ადამიანი ჩავარდნილა არასახარბიელო მდგომარეობაში იმის გამო, რომ არ შეიწუხეს თავი მათი ბიზნესისთვის აუცილებელი წესებისა და პროცედურების გაცნობით. ადვოკატთან გასაუბრების შემდეგ ისინი აცნობიერებენ, რომ არ უნდა მოეწერათ ხელი გარკვეულ კონტრაქტზე, აელოთ სესხი შემოთავაზებული პირობებით, არ უნდა მინდობოდნენ პარტნიორს, დაექირავებინათ ესა თუ ის თანამშრომელი და ა.შ.

საჭიროა კონტრაქტების და ხელშეკრულებების სტრუქტურირება, რათა დაიცვათ თავი ჯარიმებისგან, საკუთრების დაკარგვისგან და ა.შ. ბუღალტერი ან ფინანსური მენეჯერი დაგჭირდებათ რათა თვალყური ადევნოთ ყველა თქვენს ხარჯს, შემოსავალსა და გადასახადებს. შესაძლოა გეგონოთ, რომ არაფერია განსაკუთრებული შემოსული და გასული თანხების აღრიცხვაში, მაგრამ ბიზნესის ზრდასთან ერთად თქვენ სულ უფრო გაგიჭირდებათ ფინანსების მართვა. ბუღალტრებს და ფინანსისტებს აქვთ სპეციალური კომპიუტერული პროგრამები, რომელთა დახმარებით იოლად შეიძლება ფინანსური ოპერაციების მართვა. ექსპერტები გირჩევენ, როგორ ჯობია ფინანსების სტრუქტურირება იმისთვის, რომ თქვენ გაგიადვილდეთ საქმის წარმოება. გახსოვდეთ, რომ ნებისმიერი მცირედი ფინანსური ოპერაციის დროსაც კი უნდა შეინახოთ ყველა ქვითარი; სხვაგვარად დაგჭირდებათ არსებული ხარჯის თუ შემოსავლის დასაბუთება.

მიაკითხეთ აუდიტორს მხოლოდ მაშინ, თუ დაგჭირდათ აუდიტის ჩატარება, რომელსაც ზოგჯერ მოითხოვს ბიზნეს პარტნიორი, ინვესტორი ან სახელმწიფო სტრუქტურა. აუდიტორი ამოწმებს ფინანსური წლის განმავლობაში მომხდარ ყველა ოპერაციას და ადასტურებს, რომ ყველა შესაბამისი საბუთი არსებობს და წესრიგშია.

ბიზნეს კონსულტანტი საჭიროა, როდესაც გჭირდებათ ბიზნეს გეგმის ან მარკეტინგული გეგმის შემუშავება. შესაძლოა ბანკმა ან ინვესტორმა ფინანსური დახმარების გაცემის პირობად პროფესიულად მომზადებული ბიზნეს გეგმა დაასახელონ.

ერთ-ერთი მიზეზი თუ რატომ უნდა დაიქირაოთ ექსპერტი და არ ენდოთ, მაგალითად, მეგობარს ან ოჯახის წევრს, ისაა, რომ პროფესიონალებს მოეთხოვებათ აკრედიტაცია საიმისოდ, რომ მათი კონსულტაცია იყოს სანდო. აკრედიტაცია ნიშნავს, რომ ექსპერტმა ჩააბარა გარკვეული გამოცდები და იცის, რაზე საუბრობს, როდესაც რჩევას იძლევა. თავის დაზღვევა მნიშვნელოვანია: ნებისმიერ ადამიანს შეუძლია შეცდომის დაშვება და პროფესიონალები ყოველთვის აგებენ პასუხს თავიანთ შეცდომაზე, თუკი ასეთი მოხდება.

### როგორ ვიპოვო სანდო კონსულტანტი?

გამოკითხეთ ახლობლები და მეგობრები და გაარკვიეთ, უსარგებლიათ თუ არა ასეთი კონსულტანტების მომსახურებით. გაიკითხეთ ასევე სხვა ადგილობრივ მეწარმეებთან, გამოართვით მათ რეკომენდაციები. ინტერნეტში შესაძლებელია იურისტების, ბუღალტრების და მათი პროფესიული ასოციაციების საკონტაქტო მონაცემების პოვნა.

არ ღირს პირველივე ადამიანის კონსულტანტად აყვანა, რამდენიმეს მაინც გაესაუბრეთ. თქვენ ბიზნესის მესაკუთრე ბრძანდებით, ამიტომ მნიშვნელოვანია რომ კარგად დასაბუთებული და საქმიანი გადაწყვეტილება მიიღოთ და არ დაიქირავოთ ადამიანი მხოლოდ იმიტომ, რომ ის თქვენი კლასელი იყო, ან ვიღაცამ გითხრათ მასზე, რომ ის კარგი სპეციალისტია.

ჩამოწერეთ კითხვები, რომლებიც უნდა დასუვათ ადამიანს გასაუბრებისას. ექსპერტთან პირისპირ შეხვედრისას არ მოგეროდოთ მისთვის კითხვების დასმა და საჭიროების შემთხვევაში მისგან დამატებითი განმარტებების მოთხოვნა. ზოგიერთმა შესაძლოა სცადოს თქვენზე შთაბეჭდილების მოხდენა სპეციალური ტერმინოლოგიის გამოყენებით. არ დაიბნეთ და დასვით კითხვები – თქვენთვის უპირველეს ყოვლისა მნიშვნელოვანია კარგად გაიგოთ მისი საუბრის არსი.

აუცილებლად გარკვევით კითხეთ კონსულტანტს მისი ჰონორარის შესახებ. კარგად გაარკვიეთ, ხომ არ ითხოვს რაიმე “დამატებით” საფასურს და რა შემთხვევებში. მოსთხოვეთ მათ სხვადასხვა მომსახურების ფასების ჩამონათვალი და შეინახეთ ასლი რათა მოგვიანებით გქონდეთ ათვლის წერტილი და შესაძლო გაუგებრობების თავიდან აცილების საშუალება. არ მოგერიდოთ შევაჭრება კონსულტანტებთან, ჰკითხეთ, ხომ არ დააკლებენ ფასს გამომდინარე იქიდან, რომ თქვენ დამწყები ბრძანდებით.

ბევრი მცირე ბიზნესის მფლობელი ქალბატონი შოკირებული იყო იმ საკმაოდ სთამბეჭდავი თანხით, რომელიც ეწერა იურიდიული, ან საბუღალტრო მომსახურებისთვის მიღებულ პირველ ინვოისში, რადგან წინასწარ არ გაარკვიეს მომსახურების ფასი. მაგალითისთვის, იურისტები იღებენ საათობრივ ანაზღაურებას, ასე რომ მათთან ნესბიემიერი გასაუბრება ტელეფონით ან პირადად ემატება საერთო საფასურს. ამიტომ უმთავრესი წესია ნებისმიერი გარიგების წინ ნათლად გაარკვიოთ მომსახურების საფასური და იმ შემთხვევაში, თუ ეს ფასი გაწყობთ - დააფიქსიროთ ის კონსულტანტთან წერილობით შეთანხმებაში.

### რაში მჭირდება ტრენინგი და სხვა საბანმანათლებლო კურსები?

ტრენინგი მნიშვნელოვანია, განსაკუთრებით იმიტომ, რომ ირგვლივ ყველაფერი იცვლება. საბუღალტრო, მენეჯმენტის, მარკეტინგის, კომპიუტერული კურსების გავლა – შესანიშნავი იდეაა, თუ თქვენ შეგიძლიათ ამისთვის დროის გამონახვა. მაგრამ მხოლოდ კურსის მეცადინეობებში





მონაწილეობა ექსპერტად ვერ გაქცევთ. ტრენინგის მეშვეობით თქვენ, როგორც მინიმუმ, მიიღებთ საკმარის ცოდნას საიმისოდ, რომ კარგად დაინახოთ, სად და როდის გჭირდებათ ორგანიზაციაში სხვადასხვა ექსპერტების მოზიდვა და ტყუილად არ ხარჯოთ ფული.



## **შეკვლევ თუ არა ბიზნესის და ოჯახზე ზრუნვის შეთავსებას?**

### **როგორ უნდა მოგვარდეს ბავშვზე ზრუნვის საკითხი?**

ბიზნესში წარმატებული ქალბატონები მიიჩნევენ, რომ ეს კითხვა უნდა დაისვას უფრო ვრცელი და ზოგადი კითხვის კონტექსტში: “მზად ვარ თუ არა დავიწყო ბიზნესი?” ბიზნესის დაგეგმვის წინ კარგად უნდა გაიაზროთ და მოიფიქროთ, როგორ გაანაწილებთ დროს ოჯახსა და საქმეს შორის. ის, რომ საქართველოს რეგიონში რთულადაა საქმე საბავშვო ბალებთან მიმართებაში – მხოლოდ აძლიერებს პრობლემას. ერთ-ერთმა წარმატებულმა ქალბატონმა, რომელიც ამჟამადაც ბიზნესშია, მოგვიყვა, რომ ხუთი წლის განმავლობაში ცდილობდა დაერწმუნებინა საკრებულო საბავშვო ბაღის არსებობის აუცილებლობაში. რა თქმა უნდა, ეს არ არის ტიპური მაგალითი, მაგრამ გასათვალისწინებელია, რომ ზოგჯერ საქმის ბოლომდე მიყვანას საკმაო ძალისხმევა სჭირდება.

ყოფილა შემთხვევები, როდესაც ქალებმა თავად გახსნეს კერძო საბავშვო ბალები და ამით დააკმაყოფილეს არა მხოლოდ თავიანთი, არამედ სხვა ქალების საჭიროებაც. სხვებმა სხვა გამოსავალი ნახეს – საზიაროდ დაიქირავეს ძიძა, რომელიც უვლიდა მათ შვილებს. ასეთი პრობლემების მოგვარება რთულია მაშინ, როესაც ბიზნესი უკვე დაწყებულია, ამდენად უკეთესია ამის დასრულება ბიზნესის დაგეგმვის სტადიაში. რა თქმა უნდა, არსებობს ისეთი გამონაკლისებიც, როდესაც ქალს ყავს ბავშვის დამტოვებელი დედა ან დედამთილი და ეს მნიშვნელოვნად უადვილებს მათ საქმეს.

ერთ-ერთი ინოვაციური იდეაა, თუკი ბიზნესში დაკავებულია 10, ან 10-ზე მეტი ბავშვიანი ქალი, ჩამოაყალიბოთ ბავშვთა ოთახი, ან ბავშვებზე ზრუნვის ცენტრი თქვენსავე ორგანიზაციაში. ამ ცენტრის შენახვის ხარჯები თქვენი ბიზნესის ბიუჯეტში შეიტანეთ.

ზოგიერთი ქალისთვის ოჯახის და ბიზნესის შეთავსება იმდენად დიდი პრობლემაა, რომ ისინი წყვეტენ ბიზნესის დაწყებას მხოლოდ მაშინ, როდესაც მათი შვილები დაიზრდებიან.

### **რამდენ დროს დაიკავეს ბიზნესი?**

ბიზნესი არა ნიშნავს მხოლოდ ცხრიდან ხუთამდე მუშაობას. მაშინაც კი, როდესაც თქვენი საწარმო ან, სიტყვაზე, მაღაზია დაიკეტა, არსებობს კიდევ უამრავი საქმე, რომელიც მოითხოვს დასრულებას – ბუღალტერია, ფინანსური აღრიცხვა, წვრილმანი სამუშაოები, შემდეგი დღისთვის მომზადება, მილაგება და ა.შ. გარდა ამისა, ბიზნესის ტიპიდან გამომდინარე, თქვენ შესაძლოა დაგჭირდეს ზოგიერთ შეკრებაზე დასწრება, რათა იურთიერთოთ სხვა მსგავს ორგანიზაციებთან და “გაიტანოთ” თქვენი ბიზნესი ბაზარზე.

ქალები ბიზნესში ამბობენ, რომ მათი დროის უმეტესობა ეძღვნება ახალი ბაზრების მოძიებასა და მომხმარებელთა არსებული წრის განმტკიცებას მათი სულ ახალი მოთხოვნების

დაკმაყოფილებისა და ახალი მიმართულებების ათვისების მიზნით. გარდა ამისა, როდესაც ქალი წარმატებულია, მას ხშირად მიმართავენ დახმარების და კონსულტირების მიზნით.

ამიტომ მნიშვნელოვანია, რომ თქვენ დაიტოვოთ დრო საკუთარი თავისთვის. ქალებმა, რომლებმაც იგემეს ბიზნესი, კარგად იციან, რა რთულია ბიზნესის მართვა და ამავდროულად პიროვნული მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებაც. ზოგიერთი ქალი ისე გატაცებულია ბიზნესით, რომ წელიწადში მხოლოდ ორ-სამ დღეს ისვენებს. ეს არაა სწორი მიდგომა. იზრუნეთ საკუთარ თავზე და ამით შეინარჩუნებთ არა მხოლოდ საკუთარ არამედ თქვენი ბიზნესის ჯანმრთელობასაც.



## დასკვნა

ბიზნესის დაწყება – ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებაა ნებისმიერი ადამიანის ცხოვრებაში. ვიმედოვნებთ, რომ ამ სახელმძღვანელოს მეშვეობით თქვენ გაერკვევით, არის თუ არა ბიზნესი სათქვენო არჩევანი, და თუ ეს ასეა, გვჯერა, რომ რამდენიმე სასარგებლო რჩევა დასაწყისისთვის უკვე მოგეცით.

რა თქმა უნდა რთულია მოიცვა ყველაფერი და ყველა კითხვას უპასუხო; ჩვენს მიერ მოცემული რჩევები მხოლოდ პირველ ნაბიჯებს აღწერს იმ გზაზე, რომელიც თქვენ თავად უნდა განვლოთ იმისათვის, რომ წარმატებას მიაღწიოთ.

წარმატებას გისურვებთ!



# ნაწილი III. როგორ ჩავუტაროთ ტრენინგი სამუშაოს მაძიებელ აღამიანებს?

სავარჯიშოთა კრებული რომლებიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას უმუშევარ აღამიანებთან სამუშაოდ ან იმ ტრენინგებისა და კონსულტანტების სატრენინგოდ რომლებიც პროფესიული აქტივიზაციის საკითხებით არიან დაკავებულნი.



## სავარჯიშო 1: ჩემი პროფესიული მიზნები და ამბიციები

### სავარჯიშოს მიზნები:

- უმუშევარი პირების მიდრეკილებების, ინტერესებისა და უნარების განსაზღვრა;
- უმუშევართა მისწრაფებებისა და პროფესიული ამბიციების ანალიზი; თითოეული პიროვნებისათვის უნდა დავადგინოთ სამუშაოს ძიების მიმართულება და მისი პროფესიული განვითარების შემდგომი გზები
- მათთვის დამაკმაყოფილებელი შრომითი გარემოს განსაზღვრა.

### შედეგები:

#### ტრენინგის მონაწილეებს:

- შეუძლიათ განსაზღვრონ საკუთარი მიდრეკილებები, ინტერესები და უნარები;
- შეუძლიათ გააკეთონ საკუთარი მიზნებისა და პროფესიული ამბიციების ანალიზი;
- შეუძლიათ განსაზღვრონ თუ როგორი შრომითი გარემო იქნებოდა მათთვის ყველაზე უფრო შესაფერისი.

დრო: 40-60 წუთი

### განხორციელების გზა:

სავარჯიშო შედგება A, B, C, D და E ნაწილებისგან. ტრენინგის მონაწილეებმა ინდივიდუალურად უნდა შეასრულონ სავარჯიშოს შემადგენელი თითოეული ნაწილი. ყოველი ნაწილის დამთავრების შემდეგ მონაწილემ უნდა წარმოადგინოს საკუთარი ნამუშევარი; ფურცლები გამოსაჩენ ადგილას უნდა იქნას გაკრული. სავარჯიშოს მთლიანად დამთავრების შემდეგ ტრენინგი მონაწილეებთან ერთად აჯამებს შესრულებულ სამუშაოს. სავარჯიშოს თითოეული ნაწილი ტრენინგისათვის არსებითი მარჯვენებელია მთლიანად ჯგუფისა და მისი თითოეული წევრის პოტენციალისა.

**A ნაწილში ყველა მონაწილე ცალ-ცალკე წარმოადგენს ანკეტის შედეგებს;** ტრენინგი ცდილობს დაანახოს ტრენინგის მონაწილეებს თუ რა პოტენციალი იმალება თითოეულ მათგანში და ამავე დროს როგორ შეაფასონ რეალურად თავიანთი შესაძლებლობები და უნარები.

**A.**

	10 რამ რისი კეთებაც გიყვარს და შეგიძლია:	10 რამ რაც მოგწონს მაგრამ რისი კეთებაც არ შეგიძლია	10 რამ რაც არ მოგწონს მაგრამ რისი კეთებაც შეგიძლია
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

**B. როგორი სამსახური დაგაკმაყოფილებდა ყველაზე მეტად?** გუნდში თუ დამოუკიდებლად? ხელმძღვანელის თუ ხელქვეითის როლში? რა არის შენთვის უფრო მნიშვნელოვანი სამსახურში: მისი სტაბილურობა თუ ცვლილებები და რამე ახლის შეცნობის სურვილი?

B და C ნაწილები A ნაწილის მსგავსად მიმდინარეობენ. C ნაწილი B ნაწილის დამატება და ამავე დროს შეჯამებაა; შეგიძლია ორივე ნაწილის რეალიზება ერთ მიზნობრივ ბლოკში ან ცალ-ცალკეც მოვახდინოთ. მონაწილეები ცხრილს ინდივიდუალურად ავსებენ. შემდეგ ტრენერი ჯგუფთან ერთად ახდენს ამ სავარჯიშოს შეჯამებას. მან მონაწილეთა ყურადღება უნდა მიაპყროს იმას თუ როგორ შეუფარდონ სამუშაოსთან დაკავშირებული მოლოდინები საკუთარ შესაძლებლობებსა და უნარებს რომლებიც მათ A ნაწილში აღწერეს.

**აღნიშნე შენთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი:**

კარგი გასამრჯელო	
დაწინაურების შესაძლებლობა	
შრომის უსაფრთხოება	
გუნდში მუშაობა	
დამოუკიდებლად მუშაობა	
კარგი ხელმძღვანელი	
სარგებლობის მოტანა სამსახურისთვის	
დასაქმებულობა	
შემოქმედებითი სამუშაო	
პრესტიჟული თანამდებობა	
”მოდრაობაში” ყოფნა	
კონტაქტი ადამიანებთან	
პასუხისმგებლობის ქონა	



მუშაობა დიდ ფირმაში	
მუშაობა პატარა ფირმაში	
საკუთარი ბიზნესის დაწყება მომავალში	
სამსახური სადაც ბევრი თავისუფალი დრო გრჩება პირადი საქმეებისთვის	
მუშაობის კარგი პირობები	
მუშაობის მცოცავი გრაფიკი	
საკუთარი ცოდნისა და ნიჭის გამოყენება	
სამსახური რომელიც შენს შესაძლებლობებს განავითარებს	

**C.** შენს მიერ ზემოთაღნიშნული პუნქტებიდან ჩამოწერე სამი იმ რიგითობით რამდენადაც მნიშვნელოვანია ისინი შენთვის:

- 1.
- 2.
- 3.

**D.** ამ ნაწილში მონაწილეებმა უნდა ჩამოთვალონ მინიმუმ 5 ფაქტორი რომლებიც მათი აზრით ასოცირდება კარგ სამუშაოსთან და სასიამოვნო გარემოცვასთან. ეს სავარჯიშოც ინდივიდუალურად სრულდება; ტრენერი მონაწილეებთან ერთად განიხილავს სავარჯიშოს, მან მონაწილეთა ყურადღება უნდა მიაპყროს იმას თუ რამდენად ეთანხმება მათ მიერ მოცემული სამუშაო გარემოს დახასიათება სავარჯიშოს წინა ნაწილებს.

შეავსე ქვემოთ მოცემული ცხრილი. თითოეულ კითხვაზე საჭიროა მინიმუმ ხუთი პასუხი.

	10 ფაქტორი რომელიც გაფიქრებინებ-და რომ კარგი სამსახური გაქვს	ადგილი, გარემოცვა სადაც მუშაობას ისურვებდი
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		



**E.** ჩამოწერე სამი თავისებურება სამუშაოსი რომლის შესრულებასაც ისურვებდი, იმ რიგითობით რამდენადაც მნიშვნელოვანია ისინი შენთვის. დაეყრდენი შენს მიერ შესრულებულ სავარჯიშოს „შენი პროფესიული მიზნები და ამბიციები.“

- 1.
- 2.
- 3.

*ბოლო ნაწილში ვაჯამებთ სავარჯიშოს ყველა შემადგენელ ნაწილს; ეს ნაწილიც ინდივიდუალურად უნდა შესრულდეს; ტრენინგმა მონაწილეების ყურადღება უნდა მიაპყროს იმას რომ სასურველი სამუშაოს აღწერისას გაითვალისწინონ სავარჯიშოს წინა ნაწილებში გამოტანილი დასკვნები.*



## სავარჯიშო 2:

### ჩემი პროფესიული გამოცდილება

სავარჯიშოს მიზნები:

- მონაწილეთა პროფესიული კარიერის ეტაპების ანალიზი
- დახმარება პროფესიული ბიოგრაფიის დაწერაში

შედეგები:

ტრენინგის მონაწილეებს:

- შეუძლიათ გააკეთონ თავიანთი პროფესიული კარიერის ეტაპების ანალიზი
- შეუძლიათ მოკლედ და ლაკონურად დაწერონ თავიანთი პროფესიული ბიოგრაფია

საჭიროებისდა მიხედვით სავარჯიშო შეიძლება შესრულდეს როგორც ჯგუფური ტრენინგის ნაწილი ან შეიძლება გამოყენებულ იქნას კონსულტანტის მიერ როგორც უმუშევართან მუშაობის ინდივიდუალური ინსტრუმენტი. ტრენინგის ყველა მონაწილემ უნდა შეავსოს ქვემოთ მოცემული პუნქტები. სავარჯიშოს დამთავრების შემდეგ ტრენინგს შეუძლია დაიწყოს დისკუსია ცალკეული პუნქტების გაანალიზების მიზნით. უნდა გაანალიზდეს მათი სირთულის ხარისხი და ის თუ რამდენად შეიძლება მათი გამოყენება CV-ს კონსტრუირებისას.

დრო: 30წუთი



## ჩემი სამსახური

ჩამოთვალე ფირმები, დაწესებულებები ან სხვა ადგილები სადაც გიმუშავია:

.....

რას მოიცავდა ფირმის საქმიანობა (მომსახურება, წარმოებული პროდუქტი)?

.....

ჩამოთვალე შენი განათლების ეტაპები, დამთავრებული სასწავლებლები; სპეციალობები, სწავლების პროფილი;

.....

რა ფუნქციებს ასრულებდი სამსახურში (აგრეთვე სამსახურს ან სასწავლებელს გარეთ)?

.....

შესრულებული სამუშაოები, ვალდებულებათა სფერო (სკოლის შემთხვევაში პროფესიული პრაქტიკა):

.....

რა ცოდნა შეიძინე მუშაობის (სწავლის) პერიოდში და როგორ აპირებ მის გამოყენებას და განვითარებას შენს ახალ სამსახურში?

.....

რა ტექნიკასთან და აპარატურასთან შეგიძლია მუშაობა?

.....

ითვისებ თუ არა რამე სფეროში სპეციალისტად?

.....

რა დამატებითი ცოდნა და უნარ-ჩვევები გაგაჩნია?

.....

რა დამატებითი სასწავლო კურსები გაგივლია?

.....

ვაჯამებთ სავარჯიშოს შედეგებს, მისი მიზანია მოვამზადოთ პიროვნება ჩV-ს დასაწერად.



### სავარჯიშო 3: დაგეგმე უახლოესი მომავალი

#### სავარჯიშოს მიზნები:

- საკუთარი პროფესიული და ცხოვრებისეული მიღწევების ანალიზი
- საკუთარი ცხოვრებისეული და პროფესიული მიზნების განსაზღვრა

#### შედეგები:

##### ტრენინგის მონაწილეებს:

- შეუძლიათ განსაზღვრონ თუ რა ცხოვრებისეული და პროფესიული მიღწევები ჰქონიათ აქამდე
- შეუძლიათ განსაზღვრონ თუ რისი მიღწევა სურთ, როგორია მათი ცხოვრებისეული და პროფესიული მიზნები

საჭიროებისდა მიხედვით სავარჯიშო შეიძლება შესრულდეს როგორც ჯგუფური ტრენინგის ნაწილი ან შეიძლება გამოყენებულ იქნას კონსულტანტის მიერ როგორც უმუშევართან მუშაობის ინდივიდუალური ინსტრუმენტი. თითოეულმა მონაწილემ ცალ-ცალკე უნდა ჩამოწეროს: ა) მისი პროფესიული მიღწევები დღევანდლამდე; ბ) მისი მიღწევები პირად ცხოვრებაში დღევანდლამდე; გ) მომავალში რისი მიღწევა სურს პირად ცხოვრებაში; დ) რისი მიღწევა სურს პროფესიულ კარიერაში;

შემდეგ მონაწილეები მსჯელობენ აღნიშნული მიღწევების შესახებ: მაგ. რომელ სფეროებშია ისინი? მსჯელობენ იმაზე, რეალურია თუ არა დასახული მიზნები.

#### ყურადღება:

ეს სავარჯიშო ტრენინგის მონაწილეებს უვითარებს ინდივიდუალური გეგმიური მოქმედების უნარს, მას დიდი ყურადღება უნდა დაუთმოს. მონაწილეები აცნობიერებენ რომ მათ უკვე გააჩნიათ გარკვეული ცოდნა, უნარები და გამოცდილება მაგრამ ადგილზე არ უნდა გაჩერდნენ და მოძრაობა უნდა განაგრძონ. მათ უნდა განსაზღვრონ რისი მიღწევა სურთ მომავალში.



### სამუშაოს ძიების მეთოდები და გზები - შესავალი

ქვემოთ მოწოდებულია მასალა სამუშაოს ძიების მეთოდების შესახებ; იგი შეიძლება ტრენინგის მასალებთან ერთად დაუფრიგოთ მონაწილეებს, იგი ასევე შეიძლება გამოყენებულ იქნას სავარჯიშოს ფორმით ტრენინგის დროს.

#### სავარჯიშოს მიზნები:

- სამსახურის ძიების ხერხების ანალიზი
- გაცნობიერება იმისა თუ რას ნიშნავს პირადი კონტაქტების ქსელი და როგორ შეიძლება დაგვეხმაროს ის სამსახურის მოძებნაში



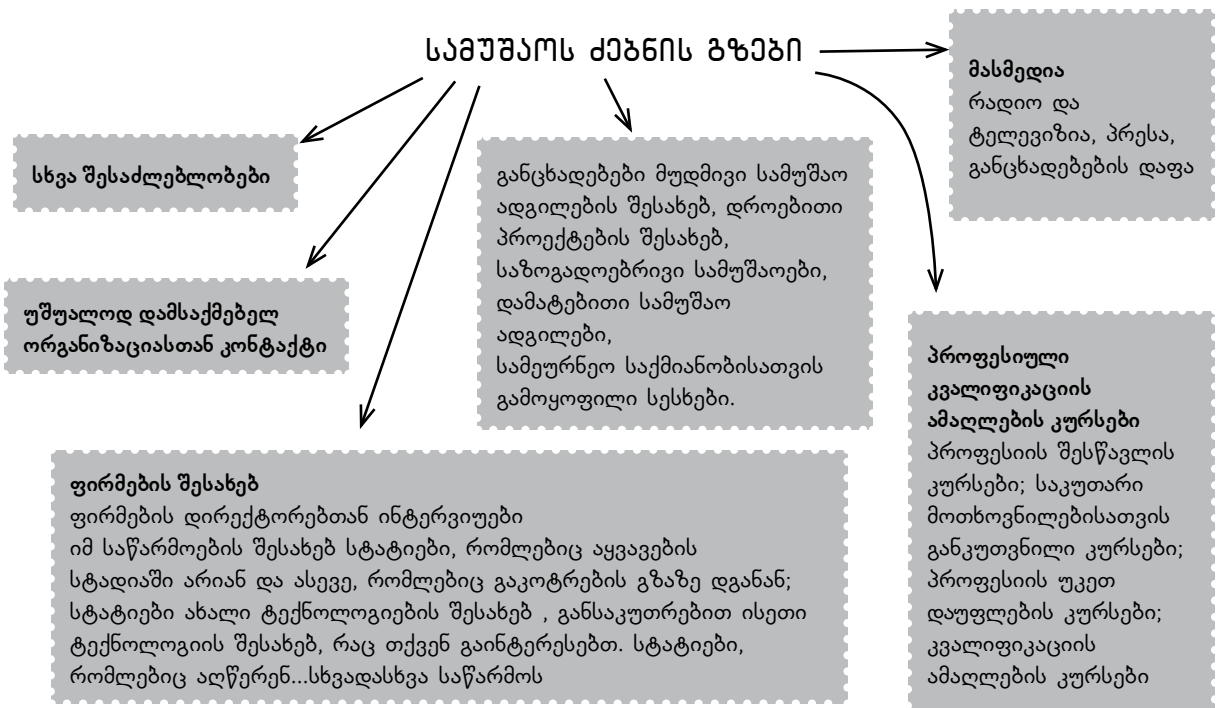
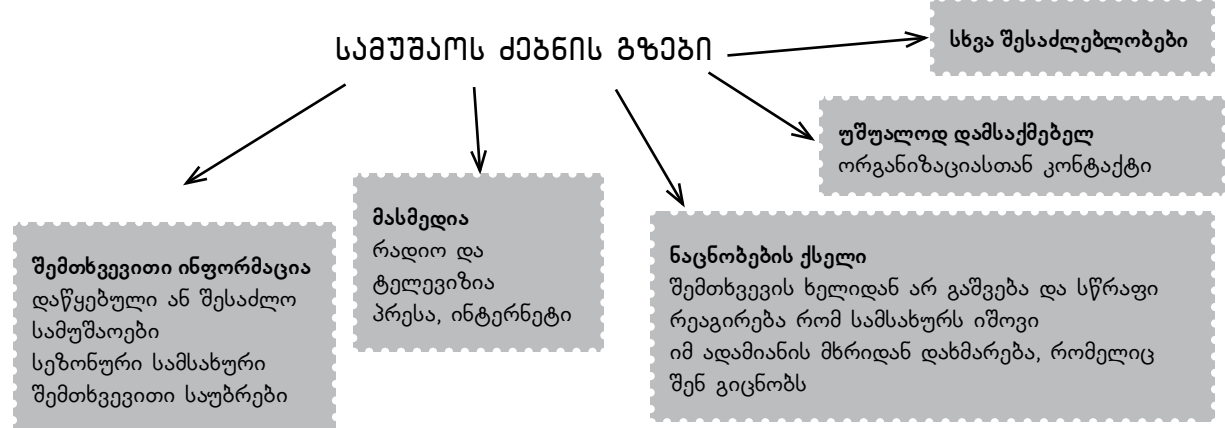
### შედეგები:

- მონაწილეები იცნობენ სამუშაოს ძიების მეთოდებს
- მონაწილეებმა იციან თუ როგორ შექმნან პირადი კონტაქტების ქსელი რომელიც მათ სამუშაოს მოძებნაში დაეხმარებათ

სავარჯიშო უნდა შესრულდეს ჯგუფებში ან წყვილებში. მონაწილეების დავალებაა ჩამოწერონ ფლიპჩარტებზე თუ სამუშაოს ძიების რა გზები და მეთოდები არსებობს მათი აზრით; შემდეგ ერთი ადამიანი ჯგუფიდან ან წყვილიდან წარმოადგენს შედეგებს; ყველა შედეგის წარმოდგენის შემდეგ ტრენერი მონაწილეებთან ერთად განიხილავს მათ და ყველაზე უფრო მნიშვნელოვან მოსაზრებებს დააჯგუფებს ერთ ფლიპჩარტზე. მხოლოდ სავარჯიშოს დამთავრების შემდეგ მიიღებენ მონაწილეები ქვემოთ მოცემულ მასალას.



### სამუშაოს ძიების გზები და მეთოდები: პრაქტიკული რჩევები



### დაისსომეთ, რომ:

1. არ არსებობს ერთი, უნივერსალური, ყველასათვის მორგებული სამუშაოს ძებნის ხერხი.
2. საჭიროა ინტენსიურად გამოვიყენოთ ყველა ხელმისაწვდომი საშუალება.
3. პრესაში გამოქვეყნებული განცხადების ზუსტი ანალიზი საშუალებას გვაძლევს შევაფასოთ, შეეფერება თუ არა ჩვენს მოთხოვნებს განცხადება და ამასთანავე ჩამოვყალიბოთ შესაძლო დამსაქმებლისადმი შეკითხვები, რათა გვექონდეს ნათელი წარმოდგენა, თუ რა სახის სამსახურს გვთავაზობენ.
4. პრესაში გამოქვეყნებულ განცხადებას საჭიროა დაუყოვნებლივ გამოვეხმაუროთ.
5. კონტაქტების ქსელი, რაც მოიცავს ნაცნობებსა და მეგობრებს, საჭიროა მთელი ცხოვრების მანძილზე ვაშენოთ და არ ველოდოთ სამსახურის დაკარგვას.
6. ნაცნობებს მხოლოდ კონტაქტის შესახებ შეიძლება შევეკითხოთ და არ უნდა ვთხოვოთ კონკრეტული სამსახურის შოვნაში დახმარება.
7. ნაცნობებს შეიძლება ვთხოვოთ დახმარება შემდეგ საკითხებში:
  - ინფორმაცია
  - იდეები
  - რჩევები
  - საპასუხო ინფორმაცია
  - პატარა დახმარება
  - ახალი კონტაქტები



### შენი კონტაქტების ქსელი

#### ოჯახს, ნაცნობებსა და მეგობრებს შეუძლიათ:

- დაგთანხმდნენ მოგიძებნონ სამსახური;
- ქონდეთ ინფორმაცია ვაკანტური ადგილების შესახებ;
- იცოდნენ ვინ ტოვებს სამსახურს;
- იცოდნენ კონკრეტული ფირმების და ორგანიზაციების დასახელებები, რომელთანაც ღირს დაკონტაქტება;
- იცოდნენ თქვენთან ახლოს რა ფირმები იქმნება და ვითარდება.

#### იმ პირებს, რომლებიც მუშაობენ ფირმაში, რომლითაც თქვენ ხართ დაინტერესებული, შეუძლიათ:

- იცოდნენ ამ ფირმაში ახალი სამუშაო ადგილების შექმნის შესახებ;
- ქონდეთ ინფორმაცია ვინ მიდის სამსახურიდან;
- ორგანიზება გაუკეთონ თქვენს შეხვედრას ამ ფირმის უფროსთან /დირექტორთან ამ





ფირმაში შესაძლო ახალი სამუშაო ადგილების შექმნის შესახებ ან შეატყობინონ დირექციას თქვენს შესახებ იმ შემთხვევაში, თუკი ახალი თანამშრომლების დასაქმებაა გათვალისწინებული.

- მიაწოდონ დირექტორს თქვენი სი-ვი.

**იმ პირს, რომელმაც ახლახანს დაიწყო მუშაობა, შეუძლია:**

- ქონდეს ინფორმაცია იმ ფირმისა თუ ორგანიზაციის შესახებ, ვინც ეძებს თქვენი კვალიფიკაციის მქონე თანამშრომლებს

**ახლო ნაცნობებსა და ნათესავებს შეუძლიათ:**

- გაიკითხოთ საკუთარ ნაცნობებში ვაკანტური სამუშაო ადგილების შესახებ;

**პირს, რომელიც შენი პროფესიის არის, შეუძლია:**

- გადასცეს თქვენი სი-ვი იმ პირებს, რომლებიც შესაძლოა დაინტერესებულნი იქნებიან თქვენნაირი თანამშრომლით.

**პირს, რომელიც სამსახურს ეძებს, შეუძლია:**

- ქონდეს ინფორმაცია ვაკანტური ადგილების შესახებ, რომლებითაც თავად არ არის დაინტერესებული;
- ქონდეს ინფორმაცია ვაკანტური ადგილების შესახებ, რომლებითაც თქვენ შესაძლოა დაინტერესდეთ.

**მეგობრების და ნაცნობების სიის გახსენება:**

- დეიდები, ბიძები, ბებია-ბაბუები;
- ნათესავები, ბიძაშვილ-მამიდაშვილები;
- მეზობლები, მასწავლებლები (თქვენი და თქვენი შვილების);
- სკოლისა და ჯარის ძველი მეგობრები;
- ხალხი, რომლებსაც თქვენნაირი ჰობი გააჩნიათ;
- ხალხი, რომლებსაც ეკლესიაში ხვდებით;
- თქვენი ძველი დამსაქმებლები;
- ოჯახის წევრების მეგობრები;
- ყოფილი სამსახურის კოლეგები



**სატელეფონო საუბარი**

**დრო**

გახსოვდეთ, რომ სატელეფონო საუბარი შესაძლოა უფრო დიდხანს გაგრძელდეს ვიდრე დაგიგეგმავთ. დრო უქმად არ დააკარგინოთ არავის. გამოყავით საუბრისათვის საკმარისი დრო, ისე, რომ დრო გეყოს და ცოტა ზედმეტიც დაგრჩეთ. დარეკეთ მხოლოდ მაშინ, როდესაც დარწმუნებული ხართ, რომ არავინ არ შეგაწყვეტინებთ

საუბარს (მაგალითად თავი აარიდეთ სატელეფონო საუბარს, როდესაც სახლში ხართ და იცით, რომ მალე სტუმარი მოვა). თუ სატელეფონო ჯიხურიდან რეკავთ - მოი-მარაგეთ სათანადო რაოდენობის ფეტონები ან სატელეფონო ბარათი (შესაბამისად სავსე). ეს ერთი შეხედვით წვრილმანი და უმნიშვნელო მომზადება საუბრისათვის მოგცემს ძალიან მნიშვნელოვან რამეს – სიმშვიდეს, სატელეფონო საუბრის დროს.

### სიჩუმე

დარეკეთ ისეთი ადგილიდან, სადაც არ არის ხმაური (ბავშვის ტირილი, მანქანების ხმაური, მუსიკა და ასე შემდეგ). ეს საშუალებას მოგცემთ თავი აარიდოთ მოსაუბრის მხრიდან შენიშვნებს, (ისეთს, როგორცაა, მაგალითად: “შევიძლიათ უფრო ხმამაღლა ილაპარაკოთ”, ან “გაიმეორეთ თუ შეიძლება, არ ისმის” და ასე შემდეგ). ყველანაირი სახის ხმაური, რაც გიშლით ხელს გაიგოთ თუ რას ამბობს მოსაუბრე ტელეფონში, მასაც შეუშლის ხელს გაიგოს რას ეუბნებით. ამან შეიძლება ისე გააღი-ზიანოს მოსაუბრე, რომ ჯერ გთხოვოთ გამეორება, შემდეგ კი უცბად დაასრულოს თქვენთან საუბარი.

### ღიმილი

გაიღიმეთ - ეს ტელეფონშიც კი ისმის! სცადეთ თქვა “გამარჯობათ” ჯერ ღიმილით და მერე გაუღიმებლად. შეამჩნიეთ განსხვავება? ღიმილი ცვლის სიტყვის ტონს, გამოთქმასა და რიტმს. თქვენი მოსაუბრე “ხედავს” თქვენს ღიმილს. ღიმილი კი გა-დამდებია. ის ვინც იღიმის ღია, სასიამოვნო და სიმპატიური პიროვნებაა. ყველას ის ადამიანი უფრო მოგვწონს, ვინც იღიმება.



## ზოგიერთი მაგალითი შეკითხვებისა, რომლებიც პოტენციურმა დამსაქმებელმა შეიძლება დაგისვამთ გასაუბრების დროს:

1. რამდენი ხანია ეძებთ სამსახურს?
2. ამჟამად რას საქმიანობთ? თქვენი ოჯახის შესახებ რას გვეტყვით?
3. ამ სკოლის/უმაღლესის დამთავრების შემდეგ რატომ გნებავთ ჩვენს ფირმაში მუშაობა?
4. რატომ გაინტერესებთ დიდი/საშუალო/პატარა საწარმო?
5. გთხოვთ ჩამოთვალოთ რატომ გსურთ თქვენი კარიერა ჩვენს ფირმას დაუკავშიროთ?
6. მიგაჩნიათ თუ არა თქვენი თავი ამ თანამდებობაზე შესაფერის და საუკეთესო კანდიდატად, სხვა კანდიდატებთან შედარებით?
7. რა იცით ჩვენი ფირმის შესახებ?
8. გთხოვთ აგვიღწეროთ სიტუაცია, როდესაც თქვენ პრობლემას ახლებურად მიუდევით და რა შედეგი გამოიღო ამან?



9. რა სირთულეების (დაბრკოლებების) გადალახვა მოგიწიათ მნიშვნელოვანი მიზნის მიღწევის დროს?
10. რაში მდგომარეობს თქვენი სისუსტე, უარყოფითი მხარე, ნაკლი, შეცდომები? რას უწოდებდით თქვენს ცხოვრებისეულ დამარცხებას?
11. რა გზით ცდილობთ დაარწმუნოთ ხალხი თქვენს სისწორეში?
12. რა პასუხისმგებლობას ელით ჩვენს ფირმაში მუშაობის პირველს წელიწადს?
13. რა მიგაჩნიათ თქვენს ძლიერ მხარედ ხალხთან ურთიერთობაში? გთხოვთ ამის მაგალითი მოგვიყვანოთ.
14. გთხოვთ გადაავლოთ თვალი თქვენს ცხოვრებას და დაგვისახელოთ სამი მნიშვნელოვანი რამ გამოცდილებიდან, რამაც გავლენა მოახდინა თქვენზე და ამიტომ ხართ ის, ვინც ხართ.
15. გთხოვთ აგვიღწეროთ რაიმე შემთხვევები, რომელსაც ადგილი ქონდა თქვენს სკოლაში, სასწავლებელში ან სამსახურში, რაც საშუალებას მოგვცემს თქვენი პიროვნება უკეთესად გავიცნოთ.
16. რა განიჭებდათ აქამდე ყველაზე დიდ სიამოვნებას სამსახურში?
17. როგორ შემოსავალს ელით?
18. მოგწონთ თუ არა სამსახური სადაც პასუხისმგებლობა გაკისრიათ?
19. როგორ წარმოგიდგენიათ Kთქვენი კარიერა ჩვენს ფირმაში?
20. მოგწონთ თუ არა მუშაობა ჯგუფში, თანამშრომლებთან ერთად?
21. ამჟამად ნერვიულობთ, თუ არა?
22. გაქვთ თუ არა დრო, რომ იმუშაოთ?
23. მზად ხართ თუ არა, რომ სამსახურიდან მივლინებებში ხშირად გაემგზავროთ?
24. ეგწევით თუ არა საზოგადოებრივ მოღვაწეობას? როდესმე დახმარებიხართ თუ არა ვინმეს უანგაროდ, სამაგიეროსა და საფასურის მიღების გარეშე?
25. რაიმე ორგანიზაციაში ხომ არ ხართ გაწევრიანებული?
26. რაიმე სპორტული მიღწევა ხომ არ გაქვთ?
27. გიყვართ თუ არა სპორტი?



**მაგალითები იმ შეპითხვებისა, რომლებიც შეგიძლიათ  
დამსაქმებელს დაუსვათ გასაუბრების დროს:**

1. რა მოვალეობები დამეკისრება ამ სამსახურში?
2. მივიღებ თუ არა ჩემი მოვალეობების ნუსხას წერილობითი ფორმით ? არსებობს თუ არა ამ თანამდებობის ოფიციალური აღწერა?
3. მივიღებ თუ არა მონაწილეობას რაიმე კვალიფიკაციის ასამაღლებელ კურსებში და ტრენინგში?
4. თუ კარგად ვიმუშავებ დაწინაურებისა და განვითარების რა შესაძლებლობები მექნება ამ ფირმაში?
5. საჭირო იქნება თუ არა შაბათ-კვირას და დღესასწაულებზე, აგრეთვე საღამოობით ჩემი

მუშაობა?

6. რა სიხშირით მომიწევს სამსახურიდან მივლინებებში წასვლა?
7. სამსახურში რაიმე განსაკუთრებული სტილის ტანსაცმელი უნდა ჩავიცვა, თუ არა?
8. რამდენ ადამიანთან ერთად მომიწევს მუშაობა?
9. აპირებს თუ არა ფირმა უახლოეს მომავალში თავისი საქმიანობის გაფართოვებას?

### **როდესაც სამსახურს იპოვით გახსოვდეთ, რომ:**

- დამსაქმებელი გიღებთ თქვენ სამსახურში რადგან ეს ემსახურება მის საკუთარ მიზანს და მოთხოვნილებას და ამით არ გდებთ პატივს თქვენ პირადად.
- როდესაც ვერ გაიგებთ რა გევალებათ - აუცილებლად იკითხეთ!
- ჩვენი ცხოვრების მინიმუმ ერთ მესამედს ვატარებთ სამსახურში; ეცადეთ ეს დრო არ იყოს არც თქვენთვის და არც თქვენი დამსაქმებლისთვის დაკარგული დრო.

### **თქვენი მოქმედების გეგმა:**

1. გაცნობით სამუშაო ადგილების ბაზაარს;
2. აღმოაჩინეთ თქვენში ფარული წარმატებული მხარეები;
3. იპოვეთ:
  - რა გეხერხებათ,
  - თქვენი ხასიათის ძლიერი მხარე,
  - კმაყოფილების შეგრძნების მიზეზი რა არის;
4. ისწავლეთ თქვენს წარმატებებზე საუბარი;
5. აღმოაჩინეთ ახალი შესაძლებლობები;
6. შეიმუშავეთ საკუთარი ქმედების გეგმა;
7. დაწერეთ თქვენი ბიოგრაფია (CV);
8. ისარგებლეთ კონტაქტების ქსელით.



## CV-ს და სამოტივაციო წერილის ნიმუშები

### 1. მარტივი CV-ს ნიმუში

(გამოდგება ნაკლები სამუშაო გამოცდილების მქონე მაკინეხელთათვის):

## CURRICULUM VITAE

პირადი ინფორმაცია  სახელი, გვარი დაბადების თარიღი და ადგილი მისამართი ტელეფონი E-mail	ნინო აბაშიძე 15.10.1984 ქ. თბილისი იამანიძის ქ.#15, ბინა 7 (+995 32) 90 90 90, (+995 20) 252 353 ninoabashidze@yahoo.com
სამუშაო გამოცდილება  2008 წლის ნოემბერი - დღემდე	საბავშვო ბაღი "ABC." ინგლისური ენის მასწავლებელი
2007 წ. მაისი - 2007 წ. დეკემბერი	სააქციო საზოგადოება "TELEPHONE" ოფის მენეჯერი
ტრენინგები, კურსები  2006 წ.	კომპიუტერული პროგრამების შემსაწავლელი ინდივიდუალური კურსები
განათლება  2002 - 2006	საქართველოს დავით აღმაშენებლის სახელობის უნივერსიტეტი (სდასუ), ჰუმანიტარულ მეცნიერებათა ფაკულტეტი, ბაკალავრი. სპეციალობა: ინგლისური ენა და ლიტერატურა
კომპიუტერული უნარები	MS Office, Internet, Photoshop.
ენები::	ქართული (მშობლიური), ინგლისური (თავისუფლად), რუსული (კარგად).



## 2. რთული CV- ს მაგალითი

(მათთვის, ვისაც მეტი სამუშაო გამოცდილება გააჩნიათ):

### C U R R I C U L U M V I T A E

## გ ი ო რ გ ი ჩ ხ ა ი ძ ე

- პერსონალური ინფორმაცია:

დაბადების თარიღი:	29.06.1982
მისამართი:	თბილისი, ჭავჭავაძის ქ. N203, ბ.10
ტელეფონი:	+995 (32) 10 11 12
მობილური:	+995 (30) 30 31 32
ელ-ფოსტა:	giorgichkhaidze20310@gmail.com

- პროფესიული გამოცდილება:

- 2007 წელი, სექტემბერი - დღემდე  
ადამიანური რესურსების მართვის განყოფილების მენეჯერი, შპს "ელიტ კვადრონიქსი"  
პერსონალის შერჩევა-დაქირავება (ტესტირება, ინტერვიუება), თანამშრომელთა განვითარებისთვის საჭირო აქტივობების დაგეგმვა (საჭირო პროფესიებისა და კვალიფიკაციის განსაზღვრა, სწავლის დაფინანსება), მოტივაციის სისტემის შემუშავება, შრომითი ხელშეკრულებების შედგენა და გაფორმება, პირადი საქმეებისა და სხვა საკადრო დოკუმენტაციის წარმოება.
- 2007 წელი, ივნისი- დღემდე  
ახალგაზრდული ასოციაცია "ფესვები" – წევრი
- 2005 წელი, სექტემბერი - 2005წელი, დეკემბერი  
ტრენერი, არასამთავრობო ორგანიზაცია „მომავალი“  
მოკლევადიანი პროექტისთვის ტრენერების ტრენინგების (TOT) ორგანიზება და ჩატარება.
- 2004 წელი - 2005 წელი  
მოხალისე „უნარ-შეზღუდულ ადამიანებთან აქტიური შრომითი მუშაობა „სოციალური მზრუნველობის სახლში“





● განათლება:

- 2003-2004 წელი  
თბილისის ივ. ჯავახიშვილის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ფსიქოლოგიის ფაკულტეტი, მაგისტრატურა, სპეციალობა: შრომისა და ორგანიზაციული ფსიქოლოგია
- 1999 წელი - 2003 წელი  
თბილისის ივ. ჯავახიშვილის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ფსიქოლოგიის ფაკულტეტი, ბაკალავრი, სპეციალობა: შრომისა და ორგანიზაციული ფსიქოლოგია

● ტრენინგები:

- სამუშაო შეხვედრების ეფექტური მართვა და დროის მენეჯმენტი, პარტნიორები-საქართველო, 2008
- კადრების შერჩევა, ტრენინგების ცენტრი, 2008
- ტრენინგი ტრენერებისთვის (TOT), პარტნიორები-საქართველო, 2007

● უცხო ენების ცოდნა:

ქართული - მშობლიური  
რუსული - თავისუფლად  
ინგლისური - კარგად  
გერმანული - საბაზისო

● კომპიუტერული უნარები:

- ოპერაციული სისტემა: Microsoft Windows.
- საოფისე პროგრამები: Word, Excel, PowerPoint, Outlook, InfoPath, Publisher.
- საძიებო სისტემები: Internet Explorer, Opera.

*შენიშვნა: ნიმუშებში აღწერილი პირები სინამდვილეში არ არსებობენ, ხოლო მათი სამუშაო გამოცდილების ისტორია შედგენილია სხვადასხვა რეალური CV-ებიდან ამოკრეფილი ინფორმაციის კომბინირების მეშვეობით.*



#### 4. მარტივი სამოტივაციო წერილის ნიმუში

თარიღი: 12.03.2008

ქალბატონ თამარ გვენეტაძეს

ადამიანური რესურსების მართვის მენეჯერს

ორგანიზაცია “სოციალური მზრუნველობის სახლი”

პატივცემულო ქალბატონო თამარ,

გთხოვთ იხილოთ თანდართული CV, რომელსაც ვაგზავნი თქვენს მიერ გამოცხადებული ვაკანსიის დასაკავებლად. გამოვხატავ იმედს, რომ მომეცემა შესაძლებლობა უფრო დეტალურად მოგიხსნათ ჩემი შესაძლებლობების და გამოცდილების შესახებ პირისპირ გასაუბრების დროს.

პატივისცემით,

(სახელი და გვარი)



#### 5. რთული სამოტივაციო წერილის ნიმუში

თარიღი: 12.03.2008

ქალბატონ თამარ გვენეტაძეს

ადამიანური რესურსების მართვის მენეჯერს

ორგანიზაცია “სოციალური მზრუნველობის სახლი”

პატივცემულო ქალბატონო თამარ,

შეგიტყვე თქვენი ორგანიზაციის მიერ გამოცხადებული ადმინისტრაციული მენეჯერის თანამდებობის შესახებ. ის უნარები და კვალიფიკაცია, რომელსაც თქვენ ითხოვთ, შეესაბამება ჩემს შესაძლებლობებსა და გამოცდილებას, რომელიც მიღებული მაქვს ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში ოფის-მენეჯერად მუშაობის შედეგად, მათ შორის არასამთავრობო სექტორშიც.

ზოგიერთი ჩემი უნარ-ჩვევა მოიცავს: წერილობით და ზეპირ კომუნიკაციას, კომპიუტერთან მუშაობას (საოფისე პროგრამები), საოფისე პროცედურების მოწესრიგება – ორგანიზებას. შემიძლია დავამატო, რომ გამაჩნია ადამიანებთან მომთმენი და კეთილგანწყობილი ურთიერთობის უნარი, რთულ და კონფლიქტურ სიტუაციებშიც კი.

მიმაჩნია, რომ ერთ-ერთი საუკეთესო კანდიდატურა ვარ გამოცხადებული ვაკანსიის დასაკავებლად და იმედი მაქვს, მომეცემა ამის დამტკიცება საკვალიფიკაციო გასაუბრების დროს.

გმადლობთ, რომ დამითმეთ დრო და ყურადღება,

პატივისცემით,

(სახელი და გვარი)





პარტნიორები - საქართველო  
PARTNERS - GEORGIA



Fundacja Partners Polska