



ევროკავშირი  
საქართველოსთვის  
The European Union for Georgia



## ფასილიტაცია

ტრენინგი სამოქალაქო აქტივისტებისათვის

წასაკითხი მასალა

აღნიშნული სატრენინგო მასალა შექმნილია ევროკავშირისა და გერმანიის ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ფედერალური სამინისტროს მხარდაჭერით პროექტის „სამოქალაქო საზოგადოების განვითარების ინიციატივა“ ფარგლებში. მის შინაარსზე სრულად პასუხისმგებელია „კონსულტაციისა და ტრენინგის ცენტრი“ და არ ნიშნავს, რომ იგი ასახავს ევროკავშირისა და კონრად ადენაუერის ფონდის შეხედულებებს.

პროექტი „სამოქალაქო საზოგადოების განვითარების ინიციატივა“ ხორციელდება კონრად ადენაუერის ფონდის (KAS) მიერ სამოქალაქო საზოგადოების ინსტიტუტთან (CSI), კონსულტაციის და ტრენინგის ცენტრთან (CTC), საქართველოს სტრატეგიული კვლევებისა და განვითარების ცენტრთან (CSRDG) და განათლების განვითარების და დასაქმების ცენტრთან (EDEC) თანამშრომლობით. პროექტს აფინანსებს ევროკავშირი, ხოლო თანადამფინანსებელია კონრად ადენაუერის ფონდი.

## სარჩევი

1. ფასილიტატორი.....	4
1.1. ფასილიტაციის განმარტება .....	4
1.2. ფასილიტაციის ოთხი ძირითადი წესი.....	4
1.3. ფასილიტატორის ფუნქცია .....	5
1.4. ფასილიტატორის მოთხოვნები .....	6
1.5. ფასილიტატორის სხვადასხვა ტიპი.....	6
2. ფასილიტატორის კომპეტენცია .....	8
2.1. ცოდნა.....	8
2.2. უნარები.....	8
2.3. ქცევა.....	8
3. ფასილიტაციის პროცესი .....	10
3.1. ძირითადი დაშვებები და პრინციპები .....	10
3.2. როლების გარკვევა .....	11
3.2.1. ერთად გადაწყვეტა.....	11
3.2.2. სხვადასხვა როლთან გამკლავება .....	12
3.3. დისციპლინა საკლასო ოთახში.....	12
3.4. პოზიციის დაფიქსირება .....	13
3.5. შეთანხმება თავისუფლებებზე ფასილიტაციაში .....	13
3.6. ხმის მიზანმიმართულად გამოყენება .....	14
3.7. ფასილიტატორის მოტივების განცხადება .....	16
3.7.1. განაცხადეთ თქვენი მოტივები .....	16
3.7.2. დაფარული განზრახვები გალიზიანებას იწვევს .....	17
3.8. საკომუნიკაციო არხები .....	17
3.9. ფონური ინფორმაცია.....	18

# 1. ფასილიტატორი

## 1.1. ფასილიტაციის განმარტება

გონივრული იქნება, რომ ჯერ გამოყენებული ტერმინები განვმარტოთ. ფასილიტაციაზე საუბრის დროს ფრანგულენოვანი ადამიანები იყენებენ ტერმინს „ანიმატორი“ ამით ხაზს უსვამენ ჯგუფში მეთი სიცოცხლის შეტანას, ხოლო გერმანულენოვანი ადამიანები მიმართავენ ტერმინს „მოდერატორი“, რითაც იმ ფაქტს გამოკვეთენ, რომ დისკუსია უკონტროლოდ არ უნდა წარიმართოს.

ინგლისში სიტყვა „ფასილიტაცია“ ვიყენებთ, რომლითაც მას იმ ადამიანების ჯგუფის დამხმარე პირის ფუნქციას ვანიჭებთ, რომლებიც გარკვეული საკითხის მიზნობრივად და ეფექტიანად განხილვის პროცესში არიან და ერთად მუშაობენ კონკრეტული შედეგების მისაღწევად. ის ნამდვილად უფრო მეტს გულისხმობს, ვიდრე ხელმძღვანელი და სწორედ ამ განსხვავებების ახსნას ეძღვნება მომდევნო თავები.

## 1.2. ფასილიტაციის ოთხი ძირითადი წესი

ფასილიტაციის საწყისი წერტილია მისი ოთხი ძირითადი წესი. მათ ყურადღების მიპყრობის და შეხსენების ფუნქცია აქვთ. ისინი მოკლედ წარმოგვიდგენენ მნიშვნელოვანი ტიპის გამოცდილებას, რომლებსაც შესაბამის თავებში შევხებით.

**პირველი, ნათლად განსაზღვრეთ, თუ რა შედეგების მიღებას ელით, შემდეგ სათანადო მეთოდი აირჩიეთ.** პირველი კითხვა, რაც ფასილიტატორმა უნდა დასვას, მოსალოდნელ შედეგებს ეხება. მხოლოდ ამის გარკვევის შემდეგ არის შესაძლებელი სათანადო მეთოდის არჩევა და შესაბამისი პროცედურის დაგეგმვა. შეიძლება ბანალურად უღერდეს, მაგრამ ჩვენმა ექსპერიმენტმა უჩვენა, რომ ბევრი ადამიანი, რომელსაც ფასილიტატორი აყავს, ჩამოყალიბებული არ არის თუ რა შედეგების მიღება სურს. პირველი ნაბიჯი ნებისმიერი ტიპის ფასილიტაციაში კლიენტთან ერთად მოსალოდნელი შედეგების იდენტიფიცირებაა.

**კლიენტთან შეთანხმეთ ყოველი ღონისძიება, ყოველი თანმიმდევრობა და ყოველი ნაბიჯი!** შეთანხმება ძალიან მნიშვნელოვანი ფაქტორია. გამოცდილებამ უჩვენა, რომ კლიენტთან დეტალურად შეთანხმება წარმატებული ფასილიტაციის მაგიური ელემენტია!

**წარმატებული ფასილიტაცია მომზადებით იწყება!** მიუხედავად იმისა, რომ ასეთი განცხადება შეიძლება ბუნებრივად ჩაითვალოს, მომზადება უფრო მეტს გულისხმობს, ვიდრე ამას ჩვეულებრივ მიიჩნევენ. ის მოიცავს როგორც მანდატის გარკვევას, ისე სათანადო განცხადებებს, მოწვევებს, დეტალურად მოფიქრებულ პროგრამას, წინასწარ დაგეგმილი ადგილების გადანაწილებას და დაგეგმილი პროცედურის თითოეული ინდივიდუალური ნაბიჯისთვის საჭირო მასალების მომზადებას.

**მოქცეით განხორციელებადობის ზღვრებში!** რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია, გარკვეული გამოცდილებაა საჭირო იმისთვის, რომ განსაზღვროთ, თუ რა დრო იქნება საჭირო დაგეგმილი ღონისძიებებისთვის, ან ზოგადად რისი მიღწევა იქნება შესაძლებელი დიდ ჯგუფში. აქაც ფასილიტატორის ამოცანაა მოდერატორს რეალურობის ზღვრებში მოქცევა ურჩიოს, ე.ი. იმაზე გააკეთოს აქცენტი, რაც მიღწევადია. თუ ფასილიტატორი შეუძლებელი შედეგების მიღწევას შეეცდება, ამით საკუთარ რეპუტაციას შეარყევს.

### 1.3. ფასილიტატორის ფუნქცია

ბევრი ადამიანი, რომელიც საპასუხისმგებლო პოზიციაზე მუშაობს, ფიქრობს, რომ მისი ამოცანა შეხვედრების და ვორკშოპების გაძღოლა და ხელმძღვანელის როლის შესრულებაა. ისინი, სავარაუდოდ, ვერც წარმოიდგენენ, რომ მათ საკუთარი საკითხების და აზრების იგივეაირად, ან უფრო უკეთ გამოხატვა შეუძლიათ, ვიდრე ამას შეხვედრის მონაწილეები აკეთებენ. მათ, შესაძლოა, არასდროს განუცდიათ შვება, რომ მხოლოდ ერთ როლზე მოეხდინათ ყურადღების კონცენტრაცია. ე.ი. პასუხისმგებლობა ჰქონოდათ, თუნდაც როგორც ზემდგომ პირებს, მხოლოდ განსახილველ საკითხზე და დებატების პროცესებზე პასუხისმგებლობა სხვა პირისთვის გადაეცათ.

როგორც ზემდგომი პირების, ისე ფასილიტატორების ამოცანაა ლიდერობაა, მაგრამ თუ უფროსს იერარქიაში უცვლელი პოზიცია უჭირავს, ფასილიტატორის ფუნქცია კონკრეტული დროის ფარგლებშია მოქცეული. მისი მოვალეობაა ჯგუფის გაძღოლა იმ მიზნის მისაღწევად, რომელზეც ჯგუფი წინასწარ შეთანხმდა. ფასილიტატორი ჯგუფის წევრებს მათი კონკრეტული ღონისძიების მიზნების გადაწყვეტაში და მიღწევაში ეხმარება. ის პასუხისმგებლობას იღებს იმაზე, რომ ჯგუფს მის წინ არსებული ამოცანა შეახსენოს და უზრუნველყოს, რომ მისი წევრები განსახილველი საკითხის გარშემო ტრიალებდნენ და ჯგუფურ პროცესში მონაწილეობას იღებენ.

ფასილიტატორი პროცედურებს გვთავაზობს, მაგრამ განხილვის საგნის თაობაზე გადაწყვეტილებას არ იღებს, არც მის ამოცანებზე, ან იმ ფუნქციებსა და პასუხისმგებლობებზე, რომლებიც ჯგუფს ან კონკრეტულ პასუხისმგებელ პირს ეკუთვნის. კარგი ფასილიტატორი მონაწილეებს აგებინებს, რომ თავად ჯგუფია მოვლენაზე პასუხისმგებელი და სასურველი შედეგების მიღება ჯგუფის თითოეული წევრის მონაწილეობით არის შესაძლებელი.

ფასილიტატორი დისკუსიის პროცესზეა პასუხისმგებელი, ხოლო ჯგუფი – დისკუსიის შინაარსზე. სასურველი შედეგის მიღწევაზე მათ ერთობლივი პასუხისმგებლობა აკისრიათ. ფასილიტატორის ფუნქცია დროში ლიმიტირებულია ჯგუფთან დადებული შეთანხმების საფუძველზე. ამ მიზნით ჯგუფი ფასილიტატორს პროცესზე ანიჭებს პასუხისმგებლობას და, შესაბამისად, ფასილიტატორის როლის შესრულების ავტორიზაციას აძლევს.

ფასილიტატორის ამოცანაა:

- მოსალოდნელ შედეგებზე შეთანხმების დადება
- ჯგუფის ხელმძღვანელობა და მართვა

- დისკუსიის წარმართვა
- მონაწილეთა მოტივირება
- მათი წვლილის შეჯამება
- შედეგების მიღების უზრუნველყოფა
- ჯგუფში მეგობრული გარემოს შექმნა

ეს ქმედებები მოსალოდნელი შედეგების და შეთანხმებული მიზნების მისაღწევად ხორციელდება.

კლასიკური ფასილიტაციის შემთხვევაა, როდესაც მანდატორი გარე ფასილიტატორს ქირაობს. ამ შემთხვევაში, ფასილიტატორის როლი შემდეგ აქტივობებს მოიცავს:

- პროცედურების/მეთოდების შემოტანა
- პროცესის მართვა (დისკუსიის შეჯამება)
- მოტივაცია

#### 1.4. ფასილიტატორის მოთხოვნები

მცირე ჯგუფებში, რომლებიც პერიოდულად იკრიბებიან, მონაწილეებს ფასილიტატორის ფუნქციის მორიგეობით შეთავსება შეუძლიათ. დიდ ჯგუფებში ან მნიშვნელოვან შეხვედრებზე ფასილიტატორი (და შესაძლოა თანა-ფასილიტატორი) გარედან უნდა მოიწვიონ.

ფასილიტატორის არჩევისას შემდეგი კრიტერიუმები უნდა გაითვალისწინონ:

- ფასილიტატორზე პიროვნულად არ უნდა ისახებოდეს დისკუსიის შედეგები
- მას უნდა ესმოდეს რას მოიცავს განხილვის საგანი
- უნდა იცოდეს ჯგუფის მიზნები და ამოცანები
- უნდა შეეძლოს ჯგუფის ერთობლივი მუშაობის მოტივაცია
- უნდა ფლობდეს საჭირო ენერჯიას, ყურადღებას და უნდა იყოს მზად პასუხისმგებლობა აიღოს კონკრეტულ ღონისძიებაზე დადგენილი მიზნების და დროის ჩარჩოს ფარგლებში.

#### 1.5. ფასილიტატორის სხვადასხვა ტიპი

ფასილიტატორის მიმართ არსებული მოლოდინები საგრძნობლად განსხვავდება ერთმანეთისგან. ეს გულისხმობს იმას, თუ რას ველით ჩვენ (როგორც ფასილიტატორები), ასევე იმასაც, თუ რას ელიან დისკუსიის მონაწილეები ფასილიტატორისგან. არსებობს უამრავი მოსაზრება იმაზე, თუ რა თვისებები უნდა ჰქონდეს კარგ ფასილიტატორს და რისი მოლოდინი უნდა ჰქონდეთ მისგან. ჩვენ ვთხოვეთ ფასილიტატორის ტრენინგის მონაწილეებს აღწერათ „იდეალური“ ფასილიტატორი. მოცემული „იდეალური“ თვისებების სიის თითოეული მაგალითი ფასილიტატორის როლს უკავშირდება, მაგრამ თითოეულ შედარებას მისი საზღვრები აქვს.

ფასილიტატორი ჰგავს...

- კატალიზატორს
- კონდუქტორს
- შოუს ვარსკვლავს
- მთის გამცილებელს
- ცირკის დირექტორს
- მანიპულატორს
- კაპიტანს
- სარკეს
- მებაღეს
- მოტორს

ნათელია, რომ თვითმიჯს გავლენა აქვს იმაზე, თუ როგორ ვხედავთ საკუთარ თავს ფასილიტატორის როლში, ჯგუფთან მუშაობისას. მაგალითად, მთის გამცილებელი წინამძღოლია მთაში, რომელზეც წინასწარი შეთანხმებით ჯგუფი უნდა ავიდეს. მან იცის სხვადასხვა გზა და იცის, რომ ჯგუფის თითოეული წევრი საკუთარი ძალით მოახერხებს სვლას. გამცილებელმა ასევე იცის, თუ როდის გაჩერდეს შესასვენებლად და რა გააკეთოს, თუ მთებში შტორმი დაიწყება. მაგრამ მეორეს მხრივ, როგორც შოუს ვარსკვლავი, სარკე, მოტორი ან კონდუქტორი ფასილიტატორი სხვა როლური აღქმით იწყებს და მთის გამცილებლისგან განსხვავებულად იქცევა.

შეიძლება ბანალურად უღერდეს, მაგრამ უნდა დავამატოთ, რომ თითოეულ ფასილიტატორს საკუთარი პიროვნება მოჰყავს როლის შესრულებისას. ეს ბუნებრივი და კარგია; არავითარ შემთხვევაში არ უნდა შევიქმნათ წარმოდგენა, რომ მხოლოდ ერთი ტიპის ფასილიტატორი შეიძლება იყოს წარმატებული. ამავდროულად, გამოცდილებამ უჩვენა, რომ გარკვეული ტიპის ქმედებები სხვა ქმედებებზე უფრო შედეგიანია; ისინი ცალკე ჩამოთვლილია ქვემოთ.

## 2. ფასილიტატორის კომპეტენცია

პირს, ვისაც ფასილიტატორად მუშაობა სურს, გარკვეული მახასიათებლები უნდა ჰქონდეს ცოდნის, უნარის და ქცევების კუთხით. ქვემოთ მოცემული უნარების სია ფასილიტატორის ტრენინგის მონაწილეების მიერ არის შედგენილი. ამ სიის მიხედვით თითოეულ ფასილიტატორს შეუძლია თავისთვის გადაწყვიტოს, თუ რომელ თვისებას ფლობს და რომელი აკლია.

### 2.1. ცოდნა.

ფასილიტატორმა უნდა იცოდეს შეხვედრის მიზანი, რას მოიცავს განსახილველი საგანი. უნდა იცოდეს მონაწილეთა განათლების და ცოდნის დონე, რამდენი ადამიანი მუშაობს ჯგუფში, რა მეთოდების და ტექნიკის გამოყენება არის შესაძლებელი.

### 2.2. უნარები.

პროფესიონალ ფასილიტატორს შემდეგი უნარები უნდა გააჩნდეს:

- ისაუბროს ნათლად და გამოკვეთილად
- უსმინოს, გაიგოს სწრაფად და დაიჭიროს მთავარი
- სტრუქტურაში მოაქციოს და ორგანიზება გაუკეთოს განსახილველ საგანს
- მოახდინოს პერიფრაზირება (ძირითადი თემების შეჯამება)
- შექმნას მოტივაცია და გამოაცოცხლოს მონაწილეები
- სწორ ადგილას გამოიყენოს ტექნიკები და მეთოდები
- სათანადოდ გადაანაწილოს დრო
- გამოიყენოს ჯგუფის დინამიკა და ჰქონდეს შესაბამისი რეაქცია
- აწარმოოს მიმოხილვა

### 2.3. ქცევა.

როგორც წესი, მონაწილეები ფასილიტატორისგან მაქსიმუმს ითხოვენ ამ კუთხით. ამავდროულად ეს ის სფეროა, სადაც ძალიან რთულია ვინმეში ცვლილების მოხდენა და გამჭდარი ჩვევების დამსხვრევა. ქცევებში ყველაზე მნიშვნელოვანი ელემენტებია:

- მონაწილის მიმართ პატივისცემის გამოხატვა და თავდაჭერილობა
- ჯგუფთან ერთად ღია და მეგობრულ ატმოსფეროში მუშაობა
- სიმშვიდის და პასუხისმგებლობის გამომჟღავნება ყველა სიტუაციაში
- ნათლად განსაზღვრული მიმართულებით მუშაობა და ამავდროულად მონაწილეთა მოთხოვნებზე მორგება



- შეთანხმებული როლის ზედმიწევნით თამაში და ბუნებრიობის შენარჩუნება
- მაღლა დგომა და კონფლიქტის ტოლერანტობა

ეს სია შექმნილია, როგორც ინსტრუქცია. ზოგი ადამიანი ფიქრობს, რომ ცოდნის და უნარების შექმნა შეიძლება, მაგრამ უფრო რთულია ქცევის შეცვლა. და მაინც, ქცევების შეცვლაც შესაძლებელია. ეს ყველაზე უკეთ ტრენინგების დროს ხდება. ტრენინგი ახალი ქცევის ფორმების მოსინჯვის შესაძლებლობას გვთავაზობს დაცულ გარემოში და მისი გავლენის დაუყოვნებლივ მონიტორინგს. ნებისმიერს, ვისაც საკუთარი თავი ვიდეოში უხილავს, იცის, რა გამომათხიზლებელი და დადებითი ეფექტები აქვს ამ საშუალებას.

### 3. ფასილიტაციის პროცესი

#### 3.1. ძირითადი დაშვებები და პრინციპები

ფასილიტატორისთვის სასარგებლოა რამდენიმე ძირითადი დაშვებებიდან დაწყება; სავარაუდოდ, მისი ქცევა მონაწილეთა სურვილების უფრო მეტად შესაბამისი იქნება.

**ყველა მონაწილეს პოზიტიური განზრახვა აქვს.** ჩვენ მიგვაჩნია, რომ ყველა მონაწილეს— დაუმორჩილებელს და ხელისშემშლელ არაკონფორმისტებსაც კი პოზიტიური განზრახვა აქვთ. მათ უნდათ რაღაცის მიღება თავისთვის, ჯგუფისთვის, ან მათთვის, ვისაც წარმოადგენენ. ფასილიტატორის ამოცანაა შეძლებისდაგვარად ამოიცნოს და აღმოაჩინოს ეს პოზიტიური მიზანი. პოზიტიური განზრახვის უბრალოდ შემჩნევაც უკვე ბევრს აკეთებს თავისუფალი ატმოსფეროს შესაქმნელად და მონაწილეობის სურვილის გასაძლიერებლად.

**მონაწილეებს უპირველესად უნდათ, რომ მათი ესმოდეთ.** “ძირითადად, ადამიანებს ის კი არ უნდათ, რომ მართლები იყვნენ, არამედ ის, რომ მათი ესმოდეთ”. ეს გაგება არა მარტო კერძო დისკუსიებში გამოიყენება, არამედ დაგეგმილ შეხვედრებზეც. ამიტომაც არის რომ ჩვენი, როგორც ფასილიტატორების ამოცანა უპირველესად იმას გულისხმობს, რომ სულ მცირე მათი გვესმის. მონაწილე პირდაპირ გრძნობს ამას, როდესაც ფასილიტატორი მის წვლილს ზედმიწევნით კარგად შეაჯამებს. ამ სავარჯიშოს „პერიფრაზირება“ ჰქვია. რადგან ის, როგორც ნდობის გამომწვევის საშუალება ასე მნიშვნელოვანია, პერიფრაზირება სწორედ ის არსებითი და ძირითადი უნარია, რაც ფასილიტატორს უნდა ჰქონდეს. ის, ვინც ზუსტად და სწრაფად არ აკეთებს პერიფრაზირებას, ვერ იქნება ფასილიტატორისთვის შესაფერისი კანდიდატი.

ჩვენი პრაქტიკიდან გამომდინარე, აღმოჩნდა, რომ ეს ორი ძირითადი დაშვება ყოველთვის ღირებულ შედეგებს იძლევა.

**კარგი ფასილიტაცია ღონისძიების ეფექტურობას და ეფექტიანობას ზრდის.** გამოცდილებიდან გამომდინარე ვიცით, რომ ფასილიტაცია ღონისძიებას უფრო ეფექტურს და ეფექტიანს ხდის. დისკუსიის ნათლად ხელმძღვანელობა და თანმიმდევრული ვიზუალიზაცია დროის დაზოგვაში გვეხმარება. ფასილიტატორები ამ თვისებას იმის უზრუნველსაყოფად იყენებენ, რომ მონაწილეთა წვლილი იყოს მოკლე და კონკრეტული, ზედმეტი განმეორებების გარეშე და რომ ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხები ზედმიწევნით შეჯამდეს. ეს იმის უზრუნველყოფაში გვეხმარება, რომ მნიშვნელოვან შედეგებს და შეთანხმებულ მიზნებს მივაღწიოთ.

**კარგი ფასილიტაცია მონაწილეებს უფრო კომფორტულად აგრძნობინებს თავს.** კარგი ფასილიტაცია ღონისძიების მონაწილეებს თავისუფლად და სწორ ადგილზე აგრძნობინებს თავს. ისინი კმაყოფილი არიან, როდესაც საკითხები ნათლად არის ფორმულირებული, ყველა სათანადოდ იღებს მონაწილეობას და ყველა ყურადღებით ისმენს სხვის სათქმელს.

## 3.2. როლების გარკვევა

ფასილიტატორი ჯგუფს ემსახურება და სწორედ ჯგუფი წყვეტს, თუ რისი მიღწევა სურს. როდესაც ფასილიტატორი ჯგუფისგან განსხვავებულ გზას ირჩევს, ეს იმის ნიშანია, რომ ისინი კონფლიქტურ როლებს ასრულებენ. როლებთან დაკავშირებული გაურკვევლობა ალბათ ყველაზე გავრცელებული მიზეზია იმისა, რომ ჯგუფი სასურველ შედეგებს არ აღწევს.

როლებთან დაკავშირებული გაუგებრობა გავლენას ახდენს როგორც ფასილიტატორზე, ისე მონაწილეზე. ფასილიტატორები პასუხისმგებელი არიან იმაზე, რომ საკუთარი როლი ნათლად ჰქონდეთ განსაზღვრული და ამის კომუნიკაცია ისე მოახდინონ, რომ მონაწილეებისთვისაც გასაგები იყოს. მეორეს მხრივ, ასევე შეთანხმების ნაწილია მონაწილეებს ნათლად განუმარტონ, თუ რა როლის შესრულებას აპირებენ. ეს განსხვავებული როლები თავიდანვე უნდა განმარტონ ან ხელახლა დაადასტურონ ღონისძიების დასაწყისში და ყოველი ახალი ღონისძიების წინ. ყველა დამსწრეს მიერ ინტერესების ღიად დეკლარირება მათი შესაბამისი როლების ორმხრივი შეთანხმების და აღიარების წინაპირობაა.

### 3.2.1. ერთად გადაწყვეტა

ასეთი შემთხვევები გვხვდება მუდმივად: ბოსი თანამშრომლებს შეხვედრაზე ეპატიჟება. მას სურს რაღაც საკითხზე ერთობლივი შეთანხმების მიღწევა, ის და მისი თანამშრომლები დისკუსიას მართავენ და უცებ ის ამბობს: „გმადლობთ, საკმარისია. შეგიძლიათ წახვიდეთ“. თანამშრომლები იმედგაცრუებული არიან, რადგან უფროსი, სავარაუდოდ, თავად აპირებს გადაწყვეტილების მიღებას; გარკვეული დროის შემდეგ თანამშრომლების სურვილი, რომ „ერთობლივ დისკუსიაში“ მონაწილეობა მიიღონ, სუსტდება.

ეს იმედგაცრუება გასაგებია, რადგან დამსწრეთა როლი არ არის ნათელი. უკეთესი იქნება, რომ უფროსმა თანამშრომლები მოიწვიოს (მრჩევლების როლში), რომ დაეხმარონ მას (როგორც უფროსს) გადაწყვეტილების მიღებაში, ასეთი სიტყვებით: „ მე რთული გადაწყვეტილება უნდა მივიღო და მინდა ჯერ თქვენი მოსაზრებები მოვისმინო. მაშინ თანამშრომლებს ეცოდინებოდათ, თუ რას ელიან მათგან და შესაბამის წვლილს შეიტანენ.

ყველაზე მნიშვნელოვანი როლების ჩამონათვალი, რასაც ადამიანები ჯგუფის წინ ასრულებენ, ქვემოთ არის ჩამოთვლილი. ფასილიტატორი განსხვავდება

- ვორკშოპის წამყვანისგან
- უფროსისგან
- სპიკერისგან
- მეწარმისგან
- მასწავლებლისგან
- ქოუჩისგან
- დამკვირვებლისგან

- კონსულანტისგან
- ორგანიზატორისგან

თითოეულ ამ როლს საკუთარი მახასიათებელი, ფუნქცია და ადგილი აქვს. ამასთან ერთად მნიშვნელოვანია, რომ ჯგუფთან მომუშავემ იცოდეს, თუ რა როლს ასრულებს და ჯგუფსაც გასაგებად აუხსნას. ამის გაკეთება, ჩვეულებრივ, შესაგალ წინადადებაში ხდება: „მე მომიწვიეს X თემაზე სასაუბროდ“ ან „დილა მშვიდობისა. მე ვარ ვორკშოპის ხელმძღვანელი და დღევანდელ პროგრამას მე წავიყვან“.

### 3.2.2. სხვადასხვა როლთან გამკლავება

ბევრ სიტუაციაში ჩვენ, როგორც ფასილიტატორები დამატებით როლს ვითავსებთ: ერთდროულად ვართ ექსპერტები, სპიკერები, ამბის მომყოლები და მონაწილეები. მონაწილეებს ძალიან დაეხმარებათ იმის ნათლად გაგება, თუ როდის ვწყვეტთ ფასილიტატორის როლის შესრულებას და როდის ვუბრუნდებით მას ხელახლა. რაც უფრო უკეთ შეძლებენ მონაწილეები ფასილიტატორის როლის გაგებას, მით უფრო ენდომებათ, რომ ფასილიტატორი გაუძღვეს მათ და უფრო დიდი შანსია რომ ენთუზიაზმით ჩაერთონ ამ წინასწარ შეთანხმებულ პროგრამაში. როლების შეცვლის ერთ-ერთი საშუალება, რა თქმა უნდა, ის არის, რომ მონაწილეებს უთხრათ რა როლს ასრულებთ. პროცედურა საკმაოდ მოუხერხებელია, თუ როლი გამუდმებით იცვლება; რა თქმა უნდა, როლის ზოგადად და შეუმჩნეველად ცვლილების უფრო ეფექტიანი გზებიც არსებობს, მაგრამ მაინც ნათლად კომუნიკაციისთვის ერთ-ერთი კარგი საშუალებაა გარკვეული ადგილის დაკავება; მეორე – ხმის მიზანმიმართულად გამოყენება.

### 3.3. დისციპლინა საკლასო ოთახში

კლასში წყნარი ატმოსფეროს შექმნა ბევრ მასწავლებელს სურს. ისინი მუდმივად იბრძვიან მინიმუმი დისციპლინისთვის. ჩემს მეგობარ მასწავლებელთან ერთად მე უკეთესი გამოსავალი მოვძებნე, ვიდრე სინყნარის გამუდმებით ხმამაღლა მოთხოვნა.

ამ მასწავლებელმა ფურცელზე დაწერა „სინყნარე“ და ოთახის მოშორებულ კუთხეში დაკიდა. როდესაც ხმაურის დონე მისთვის მეტისმეტად იზრდებოდა, კლასის იმ კუთხეში მიდიოდა, აწევდა ნიშანს, უძრავ პოზას იღებდა და მონოტონური ხმით მოითხოვდა სიჩუმეს. ელოდა, ვიდრე სინყნარე დამყარდებოდა, შემდგომი კომენტარების გარეშე (ძალიან მნიშვნელოვანია!) ისევ ჰკიდებდა ნიშანს, კლასის წინ ბრუნდებოდა და სწავლებას ნორმალური ხმის ტონით აგრძელებდა. ამ პროცედურას ორ-სამჯერ იმეორებდა. მალე იმ კუთხისკენ წასვლაც კი საკმარისი იყო, რომ კლასი დაწყნარებულიყო.

ჩვენი რეკომენდაციაა, რომ ფასილიტატორი ჯგუფის წინ იდგეს. როდესაც ფასილიტატორი უფრო მეტად დგას, ვიდრე ზის, ის იმ როლს ირგებს, რომელიც სხვა როლებისგან პოზით გამოირჩევა. ეს ფასილიტატორის მიერ წაყვანილ შეხვედრებსაც ეხება. დგომა შედეგების ვიზუალიზაციასაც აიოლებს (ასევე იხ. თავი „შეთანხმება ჯგუფთან“).

### 3.4. პოზიციის დაფიქსირება

გამოცდილებამ უჩვენა, რომ სხვადასხვა როლის ნათლად საჩვენებლად არავერბალური კომუნიკაცია ყველაზე ეფექტიანია. განსაკუთრებით, თუ რომელიმე კონკრეტული ღონისძიების დროს ბევრი სხვადასხვა როლის შესრულებაა საჭირო. თუმცა ამ შემთხვევაში სათანადო თვითდისციპლინა მოითხოვება, რადგან არავერბალური ენა მხოლოდ მაშინ არის ეფექტიანი, თუ ფასილიტატორს თითოეული როლის შემთხვევაში ჯგუფის წინ გამოკვეთილი პოზიცია უჭირავს და ამას გამუდმებით აკეთებს. შესაბამისად, ფასილიტატორი მის როლს კონკრეტულ ადგილზე „აფიქსირებს“.

როგორც ჯგუფის წინ მდგომი ადამიანი, ფასილიტატორი ხშირად ირგებს ერთ–ერთ ამ როლთაგანს:

- ღონისძიების ფასილიტატორი
- დისკუსიის ლიდერი
- სპიკერი (მასწავლებელი, ინსტრუქტორი)
- ამბის მთხრობელი (ამბები, ანექდოტები)
- ორგანიზატორი (პროგრამის ჩარჩო)

ღონისძიების დაწყებამდე ფასილიტატორის მოსამზადებელ საქმიანობებში შედის არსებულ სივრცეში როლების ტოპოგრაფიის მოწესრიგება. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ინსტრუქტორის როლის შესრულებისას ფასილიტატორი ერთ კონკრეტულ ადგილზე დგას; დისკუსიის წარმართვის შემთხვევაში სხვა ადგილზე და ამბის მთხრობელის ან ანექდოტების მთქმელის ფუნქციის შესრულებისას კიდევ სხვა ადგილზე. სრულყოფილებისთვის, სურათზე ასევე ნაჩვენებია დამატებითი პოზიციონირება დისციპლინის შესანარჩუნებლად (ავტორიტეტული ფიგურა). ეს პოზიცია განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მასწავლებლებისთვის ან ახალგაზრდების ინსტრუქტორისთვის. ყველაზე კარგია ამ პოზიციისთვის ისეთი ადგილის ამორჩევა, რომელიც ნაკლებად საგარაუდოა, რომ ღონისძიებათა მსვლელობისას გამოვიყენოთ, მაგ.: ოთახის უკანა კუთხე.

### 3.5. შეთანხმება თავისუფლებაზე ფასილიტაციაში

ინდოეთში, ვორკშოპზე ფასილიტაციას ვუწვევდი ჯგუფს, რომელიც მაღალი რანგის სამთავრობო პირებისგან შედგებოდა. ვიცოდი, რომ გარეგნული მხარე აქ ძალიან მნიშვნელოვანია. ადგილები ოთხკუთხედი ფორმით ზედმიწევნით იყო განლაგებული და თითოეულ მონაწილეს ჰქონდა მიკროფონი. თავმჯდომარე ოთახის წინ იჯდა, მცირედ შემალღებულ ადგილზე, როგორც ეს მიღებულია. ადგილობრივი ჩვეულებისგან განსხვავებით, მე, როგორც ფასილიტატორი მივიჩნევ, რომ ყოველი მონაწილისთვის მნიშვნელოვანია რომ ჩანდეს. რა უნდა მექნა? თავმჯდომარეს და მონაწილეებს ვკითხე შეიძლებოდა თუ არა, რომ ოთახში მეგლო. „რა თქმა უნდა“ იყო მათი პასუხი. მოკლე ხანში მე შევძელი მობილური მიკროფონის კისერზე ჩამოკიდება და ოთახში სურვილისამებრ სიარული.

ზოგი ადამიანი იტყვის „როგორ უნდა ვიარო ოთახში? შეხვედრის დროს ჯდომას ვართ შეჩვეული (ზოგ ორგანიზაციაში ფიქსირებულ ადგილებზეც კი)“. თუმცა, როგორც ფასილიტატორებს, ჩვენ უფრო მეტი თავისუფლება გვაქვს, ვიდრე წარმოგვიდგენია და ვირტუალურად ყველაფერი შესაძლებელია, თუ ამის შეთანხმება მოხდება.

ოთახში დაკავებული ადგილი არჩეული როლის შესახებ სიგნალს გზავნის. ეს მესიჯი შესაბამისი პოზიციით არის გამყარებული.

- როდესაც შეთანხმებებზე ან სხვა გეგმებზე მიდის მოლაპარაკება, ფასილიტატორი დგას ჯგუფის წინ, მისი წონა ორივე ფეხზე თანაბრად არის გადანაწილებული. ეს პოზიცია ავტორიტეტის განცდას ქმნის, მაშინაც კი, თუ ფასილიტატორის სხეულის ქვედა ნაწილი კათედრის უკან არის დამალული. ჯდომის დროსაც კი ფასილიტატორს სხვადასხვა პოზიციის მიღება შეუძლია. აქაც, მონაწილეები ხვდებიან ფასილიტატორს ორივე ფეხი მყარად უდგას იატაკზე, თუ არა.
- როგორც კი ფასილიტატორი დისკუსიის ხელმძღვანელობას იწყებს, ის ჯგუფთან ახლოს მიდის და მოწვევის გამომხატველ პოზას იღებს.
- როდესაც ფასილიტატორი ინფორმაციას ავრცელებს, ის გარე ნიშნებით გვეუბნება, თუ რა მოხდება შემდეგ: მაგალითად პრეზენტაცია უნდა ჩატარდეს. ეს გარე ნიშნები მოიცავს მასალებს, როგორცაა ფლიპ ჩარტი, პროექტორი, პოსტი ან ხელნაწერი, რომელიც პრეზენტაციას თან ახლავს.
- ამბების მოყოლა ინფორმაციის გაზიარების საუკეთესო საშუალებაა. ამისთვისაც, წინა შემთხვევაში (უკვე) არჩეული ადგილი გამოიყენება, როგორცაა სკამი ან მაგიდის კიდე. როგორც კი „ამბის თქმის“ ადგილი ამორჩეულია, ყოველ ჯერზე, როდესაც ფასილიტატორი ამ ადგილს დაიკავებს, მონაწილეებს ამბის მოსმენის მოლოდინი უჩნდებათ. მესამე ჯერზე კი უკვე სკამებზე გადაწვებიან ხოლმე ამბის მოლოდინში.

დაიმახსოვრეთ: არავერბალური ნიშნები მხოლოდ მაშინ არის ეფექტური, თუ მათ თანმიმდევრულად და დისციპლინირებულად გამოვიყენებთ.

კონკრეტული როლის კონკრეტულ ადგილზე შესრულება არის ერთ–ერთი იარაღი; სხეულის თანმდევნი პოზა და ხმა კიდევ დამატებითი საშუალებებია. ხმა სხვადასხვა ეფექტებით შეიძლება ვცვალოთ მაშინაც კი, როდესაც ფასილიტატორი ზის და გამოვიყენოთ, როგორც წარმატებული ფასილიტაციის ინსტრუმენტი. რა თქმა უნდა, უფრო გასაგები იქნება სხვადასხვა ინტონაციის მაგალითებს თუ გამოვიყენებთ, მაგრამ ნაწერ ტექსტში ხმის ტონის გადმოცემის საშუალება შეზღუდულია. ინტონაცია აქ ხაზებით გამოიხატება, ხმის მოდულაციის საჩვენებლად.

### **3.6. ხმის მიზანმიმართულად გამოყენება**

ხმის გამოყენებით ფასილიტატორი სხვადასხვა განაზრახვის შესახებ სიგნალებს გვაწვდის. წარმატებული ფასილიტაციის გამოცდილებამ და დაკვირვებამ გვიჩვენა, რომ ინტონაცია ყველაზე მეტად განაპირობებს მონაწილეების რეაგირებას. თუ მე, როგორც ფასილიტატორს, მონაწილეებში გარკვეული რეაქციის გამოწვევა მსურს, ხმის სათანადო მოდულაციის

გამოყენება კარგი იარაღია. აქ რთული მელოდია არ იგულისხმება, არამედ მხოლოდ ხმის ტონის აწვევა, დაწვევა და პერიოდული პაუზაა.

ქვემოთ მოყვანილი ცხრილი ფასილიტატორის განაზრახს და ხმის შესაბამის სიმალლეს გვიჩვენებს.

ჯგუფის ყურადღების მიპყრობა ხმის სიმალლით ხდება (წინადადების ბოლოს ხმის დაწვევა და შემდეგ პაუზა) და არა მესიჯის შინაარსით. შემდეგი სანიმუშო წინადადებები კარგად გამოიყენება აუდიტორიის ყურადღების მისაქცევად:

- შეიძლება თქვენი ყურადღება მივიპყრო!
- მინდა გავნაგრძოთ ჩვენი გეგმის მიხედვით!
- გთხოვთ, დაუბრუნდით თქვენს ადგილებს!
- გთხოვთ, მოისმინოთ, რისი თქმა მინდა!
- მე განსხვავებული აზრი მაქვს ამ საკითხზე!

მაშინაც კი, თუ წინადადება კითხვითი ფორმით ითქმება, ეს მაინც თხოვნაა, რომელსაც ბოლოში ხმის დაწვევა ახასიათებს. მნიშვნელოვანი მესიჯის გადაცემა მხოლოდ მაშინ ხდება, თუ წინადადება სრულია.

მიზანი	ხმის სიმალლე	კომენტარი
ინტერესის გაღვიძება, როგორც ფასილიტატორი	დაღმავალი, პაუზა	დაიწყეთ მოკლე წინადადებით, ხმა დაადაბლებთ ბოლოში. შემდეგ დაელოდეთ სიჩუმის დადგომას.
მესიჯის მიწოდება, როგორც სპიკერი	დაღმავალი, დაღმავალი, დაღმავალი	ისაუბრეთ „შედარებით“ მონოტონური ხმით და მოკლე წინადადებები გამოიყენეთ. მნიშვნელოვანია, რომ ხმის სიმალლემ დაიწიოს და ამოისუნთქოთ წინადადების ბოლოს.
გამოწვევა, დისკუსიაში მიწვევა, ან კითხვების დასმა, როგორც ფასილიტატორი	აღმავალი	წინადადების ბოლოს ხმის სიმალლის მომატება ნიშნავს, რომ ფასილიტატორი მონაწილეებისგან რაღაცას ელოდება, კომენტარს ან რაიმეს გაკეთებას.
მაგალითის მოყოლა, როგორც ამბის მთხრობელი	აღმავალი–დაღმავალი მორიგეობით, ბოლოში აღმავალ–დაღმავალი	ხმის სიმალლის დაწვევა ან აწვევა წინადადების ბოლოს ამბის შინაარსიდან გამომდინარე ხდება (პირდაპირი ნათქვამი, კითხვა დ.ა.შ.). მაგრამ ამ შემთხვევაშიც კი წინადადების ბოლოს ხმის დაწვევა ყურადღების მომატებას იწვევს.
დისციპლინისკენ მოწოდება, როგორც ავტორიტეტული პირი	თანაბარი, ბოლოში დაღმავალი	ამ შემთხვევაში ხმა „გაყინულია“ (მონოტონური) და ბოლოსკენ დაბლდება.

ხრიკი ყველა ამ ელემენტის კომბინაციაში მდგომარეობს. ხმა სასურველ განზრახვას გვიჩვენებს. ადგილი მინიჭებულ როლს ნიშნავს და პოზა განზრახვისა და შინაარსის

შესაბამისია. ბევრია საჭირო, რომ საკუთარი თავი, როგორც ფასილიტატორი ისე წარმოვადგინოთ. ამის გარდა, ჩვენგან ინფორმაციის გავრცელებასაც ელიან. ამიტომ, ყველა ფასილიტატორს დაბეჭითებით ვურჩევთ, ერთ ჯერზე მხოლოდ ერთ ელემენტზე გაამახვილონ ყურადღება. სხვა შემთხვევაში მათ ექნებათ ისეთი სიტუაცია, როგორც ცეკვის პირველ გაკვეთილზე, როდესაც მოცეკვავეებმა არ იციან რომელია მარცხენა ფეხი და რომელი მარჯვენა.

### 3.7. ფასილიტატორის მოტივების განცხადება

ერთ–ერთი საკითხი განსაკუთრებულ ყურადღებას ითხოვს. ეს არის გამჭვირვალობა და შესაბამისად საკუთარი, როგორც ფასილიტატორის მოტივების (საზრუნავის/ინტერესის) ხმამაღლა თქმა.

იმისთვის, რომ ღონისძიება წარმატებული იყოს, მეტისმეტად მნიშვნელოვანია, მონაწილეებს დამატებულად ვუთხრათ, თუ რა იყო ფასილიტატორის, სპიკერის თუ კურსის ლიდერის მოტივაცია მის მიერ კონკრეტული როლის შესრულებისას. ეს ნიშნავს, რომ ფასილიტატორმა ღიად უნდა მიიღოს მისი როლი. თუ ასეთი გამჭვირვალობა აკლია, მონაწილეები ღონისძიების განმავლობაში მუდმივად დაუსვამენ თავს ასეთ კითხვას „რატომ ამბობს ის ამას, ან იმას?“ ან „რა უნდა ვუყო ამ ინფორმაციას?“ და ვიდრე ისინი ამ კითხვებს სვამენ, კონცენტრირებული ვერ იქნებიან განსახილველ საკითხზე, დრო ისეთ რამეებზე დაიკარგება, როგორცაა დამატებითი კითხვები, გამეორებები დ.ა.შ.

#### 3.7.1. განაცხადეთ თქვენი მოტივები

ყოველი ღონისძიების დასაწყისში, მე თავდაპირველად ჩემს თავს მონაწილეებს ვაცნობ და ვეუბნები, თუ რა არის ჩემი მოტივი ამ ღონისძიების ფასილიტაციისას და რა არის ჩემი საკუთარი მოტივები. ეს საკმარისია, რომ მონაწილეებმა ჩემს მიერ სათანადო კუთხით მოწოდებული ინფორმაციების ინტერპრეტაცია გააკეთონ და აღარ დაუსვან საკუთარ თავს კითხვები თუ „რატომ ამბობს ის ამას? რისი მიღება სურს? მათი ყურადღება კონცენტრირებულია.“

ფასილიტატორების ტრენინგ კურსის შემთხვევაში მე ვთქვი „მე მინდა რომ დავცხმარო შეკრების, ვორკშოპის და სხვა ღონისძიებების მონაწილეებს თავი კომფორტულად იგრნონ (კარგად ყოფნა). და მინდა, რომ ამ მიზნით დამაკმაყოფილებელ შედეგებს სწრაფად მივაღწიო (ეფექტიანობა და ეფექტურობა). ეს ჩემი პერსონალური ინტერესია და მე თავადაც მიკვირს, რამდენად ხშირად ვეხები ამ განაზრახს ტრენინგის დროს.“

ეს პრინციპი ნებისმიერი ტიპის ღონისძიებას ეხება – ლექციებს, ტრენინგებს, შეხვედრებს. პიროვნული საზრუნავის, ჯგუფის წინ გამოჩენის მიზნების და ადამიანის პირადი ინტერესების ხმამაღლა განცხადება ღონისძიების დასაწყისში, გამჭვირვალობას, ღიაობას და ნდობას ბადებს. გამჭვირვალობა იზრდება, როდესაც მონაწილეები მათ საზრუნავს აცხადებენ და იმასაც, თუ რა სარგებლობის მიღებას ელიან ამ ღონისძიებისგან.



### 3.7.2. დაფარული განზრახვები გაღიზიანებას იწვევს

დონორების საერთაშორისო შეხვედრის მონაწილე ახალ პროცედურაზე საუბრობდა. მან განაცხადა, რომ მისი სიტყვა შეიცავდა ინფორმაციას მონაწილეების შეხვედრაზე. თუმცა, საუბრის დროს მსმენელისთვის უფრო და უფრო ნათელი გახდა, რომ მას სურდა მსმენელებს ეს პროცედურა მიეღოთ. სპიკერის რეალური ინტერესი არ იყო ინფორმაციის მიწოდება, არამედ მისი საკუთარი იდეების მოწონება, მისი იდეის გაყიდვა. რადგან მისი გამოცხადებული მიზანი, მის რეალურ ინტერესებს არ დაემთხვა, შედეგი ადვილი მისახვედრია: ბევრი მსმენელი გაღიზიანდა, თავი შეურაცხყოფილად იგრძნო და შედეგად ის ინფორმაცია არ მიიღო, რისი გადმოცემაც წამყვანს სურდა.

### 3.8. საკომუნიკაციო არხები

კვლევებმა უჩვენა, რომ კომუნიკაციის მხოლოდ 7% ხდება სიტყვებით. ბევრად მეტის კომუნიკაცია ინტონაციით, პოზით და უესტიკულაციით ხდება. ამის ცოდნა, ჩვენ, ფასილიტატორებს იმისკენ გვიბიძგებს, რომ ინტონაციას და სხეულის ენას განსაკუთრებული ყურადღება მივაქციოთ.

მშობლები დაადასტურებენ, რომ ზოგჯერ მათი ბავშვები მიტყუპვის შემდეგ ცრემლებად იღვრებიან ან იგივენაირად მოპყრობაზე გულიანად იციინიან. განსხვავება მთლიანად ხმის ტონშია (მხიარული ან გაბრაზებული) და სახის გამომეტყველებაში (კეთილგანწყობილი ან გაღიზიანებული).

ეს ყველაფერი ასევე მართალია იმ მესიჯების ინტერპრეტაციისას, რასაც ჯგუფის მონაწილეები გაუცნობიერებლად გვიგზავნიან. როგორც კი ჯგუფთან კონტაქტს ვამყარებთ, ჩვენი რადარი მათ ჩვენს გარშემო აფიქსირებს. ჩვენ ვხედავთ, რომ გარკვეულ განაცხადზე ვიღაც თავს გვიკრავს თანხმობის ნიშნად, ვიღაც შუბლს ქმუხნის, ხოლო ვიღაც ნერვიულად იხედება საათზე. ეს საშუალებას გვაძლევს მონაწილეებს უკეთესად ვუპასუხოთ.

მონაწილეთა სუნთქვის მანერაც ერთ-ერთი ასეთი სიგნალია. ნებისმიერმა, ვისაც საუბარი სურს, პირველად უნდა ჩაისუნთქოს. ზოგი ადამიანი არ რისკავს საკუთარი წუხილის გამჟღავნებას, ან ჩანს, რომ შესაძლებლობას უშვებს. მაგრამ როდესაც ჩვენ ვაფიქსირებთ, რომ მონაწილემ სუნთქვა შეიკავა და შემდეგ მათ მივმართავთ, ვამხნევებთ, რომ გამოხატონ საკუთარი თავი, ჩვენ იმ მონაწილეობას ვიღებთ მათგან, რაც სხვაგვარად დაკარგული იქნებოდა. უფრო მეტიც,



კეთილგანწყობის გვერდითი მოვლენა ზუსტად ის არის, რომ ეს მონაწილეები პირველ რიგში იქნებიან ჩვენი მხარდამჭერები, როდესაც ჩვენ, როგორც ფასილიტატორები სირთულეს წაგაწყდებით.

გაუაზრებელი შესტები უფრო მეტად ახდენს ჩვენზე ზეგავლენას, ვიდრე გვინდა. ქვემოთ მოცემულია მიმოხილვა, თუ რას აფიქსირებს ჩვენი რადარი მონაწილეებისგან. ხოლო როგორ ვუმკლავდებით ამას, მომდევნო აბზაცშია აღწერილი, რომელიც აღქმას და ინტერპრეტაციას ეხება.

შესტიკულაცია			
თვალი	ჩაშტერება გვერდით გახედვა დაელმება დახუჭვა	ხელები/მკლავები	გადაჭაჭვული გადაჭვარდინებული; ცერა თითების ერთმანეთის გარშემო ტრიალი, როდესაც ორივე ხელის თითები ერთმანეთთან გადახლართულია; მაგიდაზე კაკუნი; საკუთარი თავის კანვრა
პირი	გაოცების ჩვენება მთქნარება ლიმილი სიცილი სახის მოღუშვა	სხეული	წინ გადმოხრა უკან გადახრა რწევა
		ფეხები	გადაჭვარდინებული ცახცახი
თავი	დაქნევა გაქნევა უკან განევა წამოყოფა გადახრა წარბების შექმუხვნა წარბების აწევა	ხმები	ხმის გაწმენდა ხველა ხითხითი სიცილი ამოოხვრა ჩასუნთქვა ამოსუნთქვა ჩურჩული ჭორაობა ხვრინვა

### 3.9. ფონური ინფორმაცია

ადამიანებს შორის გაუგებრობის უმეტესობა იქიდან მოდის, რომ ხშირად ვარაუდს და რეალობას ერთმანეთისგან ვერ ვარჩევთ, ჩვენი ექვები სასწრაფოდ გადადის შეფასებებში და შემდეგ თავს უფლებას ვაძლევთ შეცდომაში შევიდეთ და (ნაჩქარევი) რეაქცია გვქონდეს. ეს სიტუაციები ყველაზე მეტად მაშინ ჩნდება, როდესაც დაუცველები ან თავდასხმის ობიექტები ვართ. იგივე მარტივად შეიძლება მოხდეს, როდესაც ფასილიტატორის როლს ვასრულებთ. თუ ფასილიტატორებს შეუძლიათ აღქმის, ვარაუდის და რეაქციის სამი ფუნქცია განასხვავონ, ისინი მათსა და ჭკუფს შორის გაუგებრობის თავიდან არიდებას შეძლებენ

მაგალითები:	
მე აღვიქვამ	მონაწილეები წყნარად სხედან მკლავებ გადაჭვარდინებულები, ზოგი ფანჯარაში იყურება

მაგალითები:	
მე ვვარაუდობ	მოწყენილები არიან
მე ვაკეთებ შეფასებას	ვლიზიანდები (მე არ ვარ მომბაბეზრებელი სპიკერი) და გადავწყვიტე რომ მათი საქციელი არის (შეურაცმყოფელი) ჩემი საინტერესო პრეზენტაციის მიმართ უინტერესობის გამოხატვა

თუ ვარაუდის რეალობისგან გარჩევა არ ვისწავლე, ჯგუფის მიმართ ჩემს დამოკიდებულებას ჩამოვყალიბებ როგორც რეალობას „თქვენ მოწყენილები ხართ, ამიტომ...“ და მაშინ ჯგუფს შეუძლია ან გაიცინოს ჩემზე ან გამინაწყენდეს. ნებისმიერ შემთხვევაში ის უკვე უნდა შემეწინააღმდეგოს: კონფლიქტი დაიწყო.

მაგრამ თუ ვიცი ვარაუდის რეალობისგან გარჩევა, ჯერ თითოეული აღქმისთვის 3 სავარაუდო დასკვნას გავაკეთებ:

მაგალითები:	
მე აღვიქვამ	მონაწილეები წყნარად სხედან მკლავებ გადაჯვარედინებულები, ზოგი ფანჯრიდან იყურება
მე ვვარაუდობ	1. მოწყენილები არიან 2. დაღლილები არიან 3. ძალიან დაკავებულები არიან
მე ვაკეთებ შეფასებას	1. არასწორ საგანს გავდივართ 2. შესვენება გვჭირდება 3. უთანხმოებას ვგრძნობ

ამგვარად, კიდევ ორი საშუალება მაქვს ჩემი დასკვნის შესამოწმებლად. ჩემი ერთ–ერთი ვარაუდი კითხვის სახით შეიძლება შევნიღბო, ან როგორც ჩემი სუბიექტური ინტერპრეტაცია, ისე გამოვხატო, შესაბამისად საშუალება მივცე მონაწილეებს საკუთარი აღქმა, ვარაუდი და ემოცია გამოხატონ. თითოეული აღქმის სამი შესაძლო დაშვების ჩამოყალიბება კარგი პრაქტიკაა საკუთარი ვარაუდის გასარკვევად.

ვარაუდების უმეტესობა იქნება ის ზუსტი თუ არაზუსტი ჩვენს წინა გამოცდილებიდან მოდის, რომელსაც არანაირი კავშირი არ აქვს ჩემთან „აქ და ახლა“. რამდენადაც კარგად ვაცნობიერებ ჩემს წინა გამოცდილებას, რომლის ხელახლა შეგრძნებასაც ვაგრძელებ, უფრო ნათლად შევძლებ გავარჩიო „აქ და ახლა“ და შესაბამისი რეაქცია მქონდეს.

## გამოყენებული მასალა და წყაროები

ლიტერატურული წყაროები, რომელიც გამოყენებულ იქნა ტექსტში

Author. (2018). *Book for Citation*. Tbilisi: CTC.