

## სიტყვით გამოსვლა ეფექტურად

### იგნობდეთ საკუთარ თავს.

თუ თქვენ არ გრძნობთ თავს კომფორტულად სიტყვით გამოსვლის დროს, მაშინ ნუ ეცდებით სიტყვით წარსდგეთ ასი ადამიანის წინ, დაიწყეთ მცირე აუდიტორიიდან და თანდათანობით გადადით უფრო დიდი მასშტაბის შეხვედრებზე; საწყის ეტაპზე გამოდით მცირე ზომის სიტყვით და შემდეგ მოხსენებით. მიეჩვიეთ ადამიანთა იმ ჯგუფს, რომელთაც სურთ გაიგონ თუ რის თქმას აპირებთ. გამოიყენეთ თქვენთვის სასურველი სალაპარაკო ენა და ისაუბრეთ იმაზე რაც იცით.

### იგნობდეთ საკუთარ აუდიტორიას.

გამოიყენეთ სალაპარაკო ენა, მაგალითები და ამბები რომლებიც უფრო მისადაგებიათ თქვენს მსმენელს. იცოდეთ თუ რამდენად არის ისინი გარკვეულნი იმ თემაზე, რაზეც თქვენ აპირებთ საუბარს, რათა შესაძლოა თქვენი გამოსვლა მათ ქედმაღლურად მოეჩვენოთ. ეცადეთ თქვენი სალაპარაკო თემა უკავშირდებოდეს მათთვის აქტუალურ საკითხებს, რითიც თქვენ აჩვენებთ მათ თუ რაოდენ მნიშვნელოვანია თქვენი გამოსვლა მათთვის.

### იცოდეთ სიტუაცია.

სხვადასხვა სიტუაციები სხვადასხვა სალაპარაკო სტილს მოითხოვენ – ფორმალური ან არაფორმალური, ზოგადი ან ფუნდამენტალური, მხიარული ან გაცხარებული. ასევე, გაითვალისწინეთ ის თუ რამდენი ხანი გაქვთ გამოყოფილი სასაუბროდ და შეამცირეთ ეს დრო 25%-ით (მოხსენებები ყოველთვის დროში იწელება)

### იცოდეთ თქვენი მიზნები.

რას ემსახურება თქვენი საუბარი – აუდიტორიისათვის ინფორმაციის მიწოდებას? ადამიანთა აზროვნების შეცვლას? მათ მომზადებაში მოყვანას? გაერკვიეთ საკუთარ მიზნებში და მათზე მორგებული მოხსენება მოამზადეთ. ზოგადად, სასურველია იქონიოთ რამდენიმე და პირდაპირი მიზანი – ნუ ეცდებით ზედმეტად ბევრის ქონას.

### იცოდეთ როგორ დაამყაროთ კონტაქტი.

როდესაც საუბრობთ, თქვენ ესაუბრებით ხალხს, ასე რომ დაამყარეთ მათთან კონტაქტი. იყავით მეგობრული. გამოიყენეთ მხედველობითი კონტაქტი, მოსახერხებელი ჟესტიკულაცია და მიმიკა, რათა ყურადღება მომართული იყოს თქვენზე. თქვენი ძირითადი თემების ჩამოწერა ბარათებზე ან მათი გამოყოფა, დაგეხმარებათ უკეთესად გამოსვლაში, ვიდრე მოხსენების დაწერა. (როდესაც კითხულობთ მოხსენებას, თქვენ უყურებთ და ელაპარაკებით ფურცელს და არა ხალხს). საუბრისას გამოიყენეთ პაუზები, რათა თქვენც და აუდიტორიამაც ამოისუნთქოს.

### იცოდეთ თქვენი გზავნილი.

ნუ ეცდებით გააკეთოთ ძალიან ბევრი ერთი მოხსენების ან პრეზენტაციის დროს. შეჩერდით რამდენიმე ძირითად პუნქტზე, და დროდადრო იმეორეთ ისინი, რათა დაეხმაროთ აუდიტორიას მათ დამახსოვრებაში.

## **პრაქტიკა**

თქვენ არასოდეს გისწავლიათ რაიმე რთულის კეთება პრაქტიკის გარეშე, იგივე ხდება ლაპარაკის დროსაც. დროდადრო, ჯგუფებთან ან შეხვედრებზე საუბრისას ივარჯიშეთ ლაპარაკში. რამდენჯერმე გაიარეთ თქვენი მოხსენება სანამ თქვენ მისით წარსდგებით– ივარჯიშეთ თქვენს გუნდში, თქვენს მეგობრებთან ან ოჯახთან და სარკის წინ. პრაქტიკა ხანდახან მოუხერხებლად გეჩვენებათ, მაგრამ სხვა არაფერი შეძლებს თქვენი უნარ–ჩვევების და რწმენის გაზრდას. როდესაც თქვენ წამოდგებით სალაპარაკოდ, თქვენ არ გსურთ რაიმე პირველად ნანახმა დაგაბრკოლოდ– თქვენ გენდომებათ მიაწოდოთ ის გზავნილი, რომელზე საუბარშიც თქვენ უკვე რამდენჯერმე გაიარეთ მომზადება. თქვენ გმართებთ აუდიტორიის და საკუთარი თავისაც.

## **მიზნით საუბარი**

სხვადასხვა მოხსენებებს აქვთ სხვადასხვა მიზნები, ასე რომ თქვენ სხვადასხვა გზით უნდა გამოხატოთ თქვენი გზავნილი.

### **ინფორმაცია**

ჩამოაყალიბეთ რამდენიმე (ხუთზე ნაკლები) ძირითადი საკითხები რაც გსურთ რომ ხალხმა დაიმახსოვროს. ხშირად იმეორეთ ისინი. მათი ხსენებისას გამოიყენეთ სხვადასხვა გზები. გამოიყენეთ ისეთი ამბები და მაგალითები, რასაც აუდიტორია დაიმახსოვრებს. თუ მოიშველიებთ ციფრებს ან სტატისტიკებს, ეცადეთ ისინი რამე საკითხს ან ამბავს გადმოსცემდნენ. გაითვალისწინეთ დამხმარე მასალის აუდიტორიისათვის გადაცემა, რათა მათ ისინი თან წაიღონ.

### **დამაჯერებლობა**

დავუშვათ თქვენი აუდიტორია, ჭკვიანი და წესიერი ხალხისაგან შედგება, რომელთაც საერთო აზრი გააჩნიათ. გამოიყენეთ მისაღები არგუმენტები და გაცხარებული მაგალითები, რათა დაუკავშირდეთ მათ გულებსაც და თავებსაც. იყავით დადებითი. თავი აარიდეთ უარყოფით ტაქტიკას, მაგალითად შერცხვენას, კრიტიკას ბრაზს ან შიშს– ეს ყოველივე ხშირად უკუურეაქციას იწვევს მომხსენებელზე.

### **განწყობა**

დღესასწაული, შეჯიბრება, პატივის მისაგები ღონისძიება– ყოველი ამ სიტუაციის დროს ხდება მოხსენებით გამოსვლა რათა შეკრებილმა საზოგადოებამ მოახერხოს რაიმე კონკრეტული გრძნობის გამოხატვა. ამ სიტუაციებში, უნდა ესაუბროთ აუდიტორიის გულებს და არა თავებს. არ უთხრათ თქვენს აუდიტორიას როგორ იგრძნონ თავი– აჩვენეთ ეს მას, თქვენივე სიტყვების და ჟესტიკულაციების გამოყენებით. გამოიყენებთ ისტორიები, მოგონებები და მაგალითები რათა ეს გრძნობა გააღვიძოთ მათში.

### **ხალხის მოქმედებაში მოყვანა**

ეს არის ერთ–ერთი ყველაზე რთული მიზანი მომხსენებლისათვის. მნიშვნელოვანია იცნობდეთ თქვენს აუდიტორიას და იმას თუ როგორ წააქეზოთ ის. ასევე, კარგად უნდა იყოთ გარკვეული იმაში, თუ რა გსურთ რომ მათ მოიმოქმედონ. თქვენი გამოსვლა შედგება სამი ნაწილისაგან: გარკვევით აუხსნათ მათ თუ რა უნდა

გააკეთონ; აჩვენოთ მათ თუ როგორ უნდა გააკეთონ; და დაეხმაროთ მათ იმის გააზრებაში თუ რატომ უნდა იმოქმედონ მათ. მიეშველეთ მათ წარმოიდგინონ თუ როგორ გამოიყურებიან ისინი მოქმედებაში. დაიმახსოვრეთ, თქვენ უნდა შეძლოთ მათი ამ საკითხზე მოქცევა, რათა ისინი თქვენ მაშინაც გამოგყვნენ, როდესაც თქვენ დაამთავრებთ გამოსვლას.

## დამხმარე მასალა 1 კამპანიის სტრატეგია

### კამპანიის გეგმის მომზადება

#### კამპანიის გეგმის მომზადებისას გაითვალისწინე შემდეგი

- ✓ კამპანიის სტრატეგია, კამპანიის გზავნილის ჩათვლი
- ✓ კამპანიის გუნდის როლი და პასუხისმგებლობა
- ✓ კამპანიის გუნდის შეკრება
- ✓ გუნდის წევრებისათვის როლების განსაზღვრა და პასუხისმგებლობის დაკისრება
- ✓ მოსახლეობასთან დაკავშირებული ინფორმაცია
- ✓ ამომრჩეველთა საკონტაქტო სტრატეგიები
- ✓ ბიუჯეტი
- ✓ არსებული რესურსები, ფინანსური და შრომითი რესურსების ჩათვლით
- ✓ კამპანიის საქმიანობა, განსაკუთრებული მოვლენების ჩათვლით
- ✓ კამპანიის მასალები
- ✓ მასმედიასთან და საზოგადოებასთან ურთიერთობის სტრატეგია
- ✓ მოვლენათა დროის გრაფიკი და კალენდარი

#### დამხმარე მასალა 1

## *ეფექტური მოხსენების ან პრეზენტაციის გასაკეთებელი მინიშნებები*

### **იციოდეთ თქვენი საკითხი**

- ✓ თუ შეგიძლიათ, აირჩიეთ თემა, რომელიც მოგწონთ ან კარგად იცით. თქვენი დამოკიდებულება ამ საკითხისადმი გამოჩნდება გამოსვლის დროს.
- ✓ უმთავრესი წესი სიტყვით გამოსვლისას არის, იყოთ გათვითცნობიერებული და თავს გრძნობდეთ კარგად იმასთან დაკავშირებით თუ რაზეც საუბრობთ–პრეზენტაციის თემაზე.

### **იცნობდეთ თქვენს აუდიტორიას**

- ✓ იმის ცოდნა თუ ვის ესაუბრებით, დაგეხმარებათ იმის განსაზღვრაში თუ რის თქმას აპირებთ. გაითვალისწინეთ მათი განათლების დონე, მეთი ინტერესები და რამდენად ფლობენ ისინი მოხსენების საკითხთან დაკავშირებულ ინფორმაციას.

### **იციოდეთ პროგრამა**

- ✓ მხოლოდ თქვენ ხართ მომხსენებელი? როგორია გამოსვლათა წესრიგი? თქვენ პირველი გამოდიხართ სიტყვით, თუ ბოლო? არიან თუ არა სხვა მომხსენებლები?
- ✓ გაარკვიეთ რამდენი ხანი აპირებთ საუბარს. ყოველთვის ჯობს დაინიშნოთ გამოსვლა რათა ჩაეტიოთ თქვენთვის გამოყოფილ დროში.
- ✓ გაითვალისწინეთ, კითხვების არსებობის შემთხვევაში, რამდენ დროს დაუთმობთ შეკითხვებს და პასუხებს.

### **მოამზადეთ თქვენი სიტყვა**

- ✓ იციოდეთ რისი მიღწევა გასურთ პრეზენტაციით. განსაზღვრეთ თქვენი სიტყვის ძირითადი ბირთვი. თქვენ გასურთ ... დაარწმუნოთ აუდიტორია? გაზარდოთ მათი ცნობიერება? წააქეზოთ ისინი რაიმე კონკრეტული ქმედებაზე?
- ✓ თქვენ ზუსტად უნდა იციოდეთ თუ რა გასურთ რომ თქვენმა აუდიტორიამ დაიმახსოვროს თქვენი გამოსვლიდან. 25 სიტყვაში ან ნაკლებში, დაწერეთ თუ რა გასურთ რომ დამსწრე საზოგადოებამ იციოდეს. როგორც კი გაიგებთ რა არის ეს, შეამცირეთ თქვენი ნაწერი სამი ან ხუთი პუნქტით და დაამუშავეთ დარჩენილი საკითხები. იმისათვის რომ წარმოდგენა შეექმნას აუდიტორიას, ეცადეთ თითოეული საკითხი ერთი მაგალითით მაინც გააფორმოთ. გამოსვლის დროს, ზედმეტად ბევრი ინფორმაცია შესაძლებელია ისეთივე ცუდი იყოს, როგორც არასაკმარისი ინფორმაცია.

- ✓ გადმოეცით თქვენი პრეზენტაციის შინაარსი გამონათქვამებით, მაგალითებით, ფაქტებით და ან სხვა საინტერესო ინფორმაციით.
- ✓ დაწერეთ თქვენი მოხსენების გახსნითი ნაწილის ან „ყურადღების მისაქცევი“ შეტყობინება.
- ✓ ჩამოაყალიბეთ გამოსვლის დასკვნითი ნაწილი. მიზნად დაისახეთ ძლიერი დასასრული . ეს უნდა იყოს ამაღელვებელი შეტყობინება, სადაც თქვენ მოუწოდებთ ქმედებისაკენ, გააკეთებთ განაცხადს, დაუკავშირდით თქვენს საწყის შეტყობინებას და შეაჯამეთ თქვენი მიზანი.
- ✓ ნუ ჩამოწერთ თქვენს სიტყვას მთლიანობაში. არამედ, ამოიწერეთ მთავარი პუნქტები. თუ თქვენ ამას მთლიან წინადადებებში ამოიწერთ, თქვენ იღვლებით ერთი და იგივე სიტყვების გამოყენებაზე, რაც ფურცელზე გიწერიათ და რასაც გამოსვლისას იყენებთ. სასურველია წარსდგეთ თვითდაჯერებული და არა რეპეტიცია გავლილი.
- ✓ კარგი პრეზენტაციის დროს, თქვენ ეუბნებით აუდიტორიას თუ რისი თქმა გსურთ (გახსნითი ნაწილი), აცნობთ მას (სიტყვის ძირითადი ნაწილი), ატყობინებთ მას რა უთხარით (დასკვნითი ნაწილი)

**ივარჯიშეთ, მაგრამ არა ძალიან ბევრჯერ**

- ✓ გაიარეთ მთელი თქვენი მოხსენება პრეზენტაციამდე. მთლიანობაში, იყავით კარგად გაცნობილი თქვენს სიტყვასთან, მაგრამ არ ისწავლოთ ზეპირად. თუ ბევრჯერ გაავარჯიშებთ მასზე საუბარს, შესაძლოა დაიზეპიროთ. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, შესაძლოა აუდიტორიას მოეჩვენოს რომ თქვენ ამ სიტყვით უკვე მეასედ გამოდიხართ, განსაკუთრებით თუ ეს სიმართლეა! ივარჯიშეთ მასზე იმ ადამიანის თანდასწრებით ვისაც შეუძლია სასარგებლო რჩევები მოგცეთ. ივარჯიშეთ სარკის წინ.

**სხვა სამზადისები**

- ✓ ეცადეთ მოინახულოთ შენობა ღონისძიებამდე. შეამოწმეთ ოთახი და მოწყობილობა.
- ✓ წინასწარ გადაწყვიტეთ, თუ რის ჩაცმას აპირებთ. გაითვალისწინეთ, რომ ამ სამოსში თქვენ თავს კომფორტულად უნდა იგრძნოთ და ის თქვენ საკუთარი თავში რწმენას გმატებთ. იმის წინასწარ გადაწყვეტა თუ რის ჩაცმას აპირებთ, დაგეხმარებათ გამოსვლის დღეს ნაკლებად ინერვიულოთ.

**განტვირთვა**

- ✓ თუ თქვენ ნერვიულობთ, დაწყებამდე გამოიყენეთ განტვირთვის საშუალებები. თქვენ შეგიძლიათ განმარტოვდეთ, ახტეთ და ძლიერად დაჰკრათ ფეხის გულები. ეს სავარჯიშო დაგეხმარებათ დამაბულობის მოხსნაში. ამოძრავეთ ხელები, შეკარით და გაშალეთ თქვენი მუშტები. ეს სავარჯიშო დაგიცავთ ხელის კანკალისაგან. თუ წაბორძიკების გეშინიათ, მაშინ კარგად ჩაეჭიდეთ ტრიბუნას. გადმოყავით ენა, ფართოდ გაახილეთ თვალები და გააღეთ პირი, შემდეგ კი შეკუმშეთ თქვენი სახე როგორც ვიწრო ბურთი. ეს სავარჯიშო მოადუნებს თქვენს კუნთებს და მთელს სახეს. ღრმად ჩაისუნთქეთ.
- ✓ დალიეთ წყალი (არავითარი ყავა, ჩაი, რძე ან გამაგრილებელი სასმელები) და იქონიეთ ახლოს, ოფლიანობის შემთხვევაში შეიმშრალეთ ხელის გულები და თქვენ მზად ხართ.

### **სიტყვით გამოსვლა**

- ✓ დაიცავით წესები: ახსენეთ ღირსეული და მნიშვნელოვანი ხალხი გამოსვლის დასაწყისში.
- ✓ არ წაიკითხოთ სიტყვა– სასურველია გამოიყურებოდეთ ბუნებრივად, ენთუზიაზმით აღსავსედ და აღფრთოვანებულად. ესაუბრეთ აუდიტორიას. ამოიწერეთ მნიშვნელოვანი სიტყვები და ფრაზები იმ ბარათზე, რომელსაც თქვენ ხელის გულით დაიჭერთ და შემდეგ დაიწყეთ მოხსენების ვარჯიში, საჭიროების შემთხვევაში დახედეთ.
- ✓ იყავით ლაკონური: გამოიყენეთ მარტივი სიტყვები და წინადადებები, თავი აარიდეთ შემოკლებებს.
- ✓ თავი აარიდეთ სტატისტიკის ბოროტად გამოყენებას. მნიშვნელობის დონეზე, სტატისტიკები შესაძლოა იყოს დამაბნეველი. თუ რაიმე საინტერესო სტატისტიკას ფლობთ, მიაწოდეთ ის დამსწრებს პრეზენტაციის დასასრულს. ნამდვილ ადამიანებზე შექმნილი ისტორიები სჯობს ციფრებს.
- ✓ შეინარჩუნეთ მხედველობითი კონტაქტი აუდიტორიასთან. ეს ტექნიკა დაგეხმარებათ მათი ყურადღების შენარჩუნებაში და ძირითადი საკითხების გამოყოფაში. დაამყარეთ მხედველობითი კონტაქტი ერთ ადამიანთან ხუთი წამის განმავლობაში.
- ✓ გამოიყენეთ ხელის მიმიკები რათა გამოხატოთ საკუთარი თავი და თქვენი საკითხები. მიმიკების ზედმეტი გამოყენება გაკარგვინებთ ყურადღებას. ჟესტების გამოყენებლობა კი გაშეშებულ და არაბუნებრივ იერს გაძლევთ.

- ✓ წამოდექით გამართულად და იდექით მყარად. არ ითამაშოთ თმასთან და არ შეისწოროთ სამოსი.
- ✓ თქვენი ნერვიულობა თქვენსავე სასარგებლოდ გამოიყენეთ. იყო აღელვებული ეს ნორმალურია. ეს გვაძლევს ჩვენ ადრენალინს რათა ორიენტირება გავაკეთოთ მოცემულ დავალებაზე. ეცადეთ ეს ემოციები გადაზარდოთ ენთუზიაზმში და აღფრთოვანებაში. არ დაივიწყოთ რომ აუდიტორია არის იქ, რადგან მათ აინტერესებთ თუ რას ამბობთ თქვენ და სურს მოგისმინონ. აუდიტორიაში მოძებნეთ მომღიმარი და დადებითი განწყობის მქონე ადამიანები– ისინი თქვენს თვითდაჯერებულობას შეინარჩუნებენ.

### **აკონტროლეთ შეკითხვები**

- ✓ მიიღეთ აუდიტორიის ყველა კითხვა და არ შეარჩიოთ რამოდენიმე. მოუსმინეთ ყურადღებით და თანასწორად მოექცით ყველა შეკითხვას. გაიმეორეთ ყველა დადებითი შეკითხვა რათა აუდიტორიამ გაიგოს ის. არ შემოფარგლოთ საკუთარი თავი „ერთი ერთზე“ რომელიმე მკითხველთან, არ მისცეთ საშუალება მკითხველს მოახდინოს დომინირება აუდიტორიაზე. უპასუხეთ მაქსიმალურად მარტივად და პირდაპირად.
- ✓ ნუ შეგეშინდებათ თქვათ „არ ვიცი“ და არც იმას დაპირდეთ რომ მიუბრუნდებით მათ ინფორმაციით ან მოიპატიჟებთ მათ რათა ისინი მოგვიანებით დაგიკავშირდნენ.

## **დამხმარე მასალა 2**

### **როგორ აკონტროლოთ თქვენი შიში და ისაუბროთ თვითდაჯერებულად**

ლაპარაკი ან სიტყვით გამოსვლა საზოგადოებაში, შესაძლოა იყოს ძალიან ამანერვიულებელი. თუ თქვენ გეძნელებათ ხალხის წინ საუბარი მაშინ შესაძლოა თქვენ პანიკაში ჩავარდეთ, გაოფლიანდეთ ან ძალიან ანერვიულდეთ. თითოეული, ვისაც გამოუცდია ხალხის წინ საუბარი, გამოუცდია სცენის შიში. კარგი ამბავი კი ის არის, რომ როგორც კი დაიწყებთ საუბარს და მიუახლოვდებით თქვენს სალაპარაკო

თემას, სცენის შიში ხშირად გავლას იწყებს. რათა აიცილოთ ნერვიულობა და ისაუბროთ თავდაჯერებულად, თქვენ უნდა მოემზადოთ.

1. თუ ვერ ძლევთ შიშს, ეცადეთ ისაუბროთ თქვენთვის კარგად ნაცნობ და მოხერხებულ თემაზე. რაც უფრო უკეთესად იცით საკითხი და რაც უფრო მეტი ინფორმაცია გაქვთ, უფრო მარტივია თქვენთვის მასზე საუბარი.
2. მომზადეთ მოხსენება ადრე. დაწერეთ, ზუსტად რის თქმას აპირებთ დასაწყისში და მოხსენების ბოლოს და რა იქნება თქვენი მოხსენების მთავარი შუა ნაწილი. რაც უფრო მომზადებული ხართ, უფრო თვითდაჯერებულად იგრძნობთ თავს სიტყვით გამოსვლისას.
3. ეცადეთ უყუროთ აუდიტორიას მათთან საუბრის დროს. თუ თქვენ გიჭირთ უყუროთ მათ თვალებში, მაშინ ეცადეთ იყუროთ მათი თავების ზემოთ ან შუბლის და ცხვირის მიდამოებში და გააკონტროლეთ რომ თქვენ თვალებს ატრიალებთ ოთახის გარშემო, რათა ყველამ იგრძნოს რომ მათ ესაუბრებით.
4. ეცადეთ იდგეთ კარგ პოზაში რადგან თქვენ უფრო თავდაჯერებული გამოჩნდებით, მიუხედავად იმისა თუ არ გრძნობთ თავს ასე. მოადუნეთ თქვენი მხრები და მკლავები. დააბალანსეთ თქვენი წონა, რათა წინ და უკან არ გადაიხაროთ.
5. ეცადეთ აკონტროლოთ თავი რათა არ ილაპარაკოთ ძალიან სწრაფად და დაიმახსოვრეთ, რომ შესვენებები საჭიროა და როდესაც შეისვენებთ შეძლებთ აზრის თავმოყრას. არ შეგეშინდეთ სიჩუმის მცირე დროით და დაიმახსოვრეთ რის თქმას აპირებდით შემდეგში, აუდიტორია სულმოუთქმელად დაელოდება თქვენს შემდეგ საკითხს.
6. თუ თქვენ შეშფოთებული ხართ სახალხოდ გამოსვლაზე, ეცადეთ თვითდაჯერებულობა ნელ ნელა გაზარდოთ. დაიწყეთ მცირე ჯგუფებთან საუბრით და ეტაპობრივად გაზარდეთ აუდიტორიის ზომა.
7. თვითდაჯერებულობა შესაძლოა მოიპოვოთ ვარჯიშის საშუალებით. როგორც კი რამეს გამოცდით და თავს გრძნობთ მშვიდად რადგან თქვენ ეს უკვე შეგიძლიათ, ამ შემთხვევაში – როდესაც იცით თუ რაზე აპირებთ საუბარს – თქვენ იგრძნობთ თავს უფრო თვითდაჯერებულად, ვიდრე მანამდე. ივარჯიშეთ თქვენს გამოსვლაში, რათა უკეთ შეძლოთ საუბარი. აირჩიეთ ადამიანი ვისაც ენდობით და სთხოვეთ რომ მოგისმინოთ და ჰკითხეთ მათ აზრი ან შემოთავაზებები, რომლებიც თქვენ დაგეხმარება. შესაძლოა სულელურად მოგეჩვენოთ, მაგრამ სარკის წინ ვარჯიში კიდევ ერთი კარგი საშუალებაა, ეს გეხმარებათ დაინახოთ საკუთარი თავი სიტყვით გამოსვლისას, თქვენ შეძლებთ სწორედ დაინახოთ თქვენი დგომის სტილი და თუ როგორ ჩანს თქვენი ხელის მოძრაობები აუდიტორიისათვის.



8. არ ინერვიულოთ ძალიან. უბრალოდ მოეშვით და ეცადეთ ისიამოვნოთ. რაც უფრო მოდუნებული ხართ, უფრო ადვილად აღიქვავთ მდგომარეობას და უკეთ წარსდგებით აუდიტორიის წინაშე.

**დამხმარე მასალა 3**

***პრეზენტაციის შესაფასებელი ფორმა***

გამოიყენეთ ეს ინსტრუქციები პრეზენტაციის და მომხსენებლის სტილის შეფასებაში. შეაფასეთ თითოეული ფაქტორი 1-დან 4-მდე შკალით. იყავით სამართლიანი- კრიტიკის მიღება ერთადერთი საშუალებაა რათა მომხსენებელმა უნარ-ჩვევები გააუმჯობესოს. ასევე შეაქეთ ვინმე იმასთან დაკავშირებით, რაც მათ განსაკუთრებულად კარგად გააკეთეს.

	1. საჭიროებს მუშაობას	2. ნორმალური	3. კარგი	4. შესანიშნავი
<b>პრეზენტაციის სტრუქტურა</b>				
გამოკვეთილი მიზეზი				
მთავარი საკითხები გამოკვეთილი დასაწყისში				
ძირითადი მიზეზი გამეორებული დასასრულს				
სხვა კომენტარები				
<b>პოზა და ჟესტები</b>				
მყარად დგომა, კარგ პოზაში				
ჟესტების ბუნებრივად და კომფორტულად გამოყენება				
თმასთან თამაშისათვის თავის არიდება, ტანსაცმლის სწორება და მოუსვენრობა				
სხვა კომენტარები				
<b>მხედველობითი კონტაქტი</b>				
თვალებში და ცხვირზე ყურება				
ოთახში ყველას შეხედა				
მხედველობითი კონტაქტი დაამყარა 5 ან მეტი წამის განმავლობაში				
თავი აარიდა საუბრის დრო კითხვას.				
სხვა კომენტარები				
<b>სხვა შემოთავაზებები</b>				

## დამხმარე მასალა 4

### **იმიჯი და წარდგენა**

აქტიური, პროფესიონალი ქალები კრიტიკულად განიხილებიან მათი გარეგნობის გამე (ძირითადად შეუფერებელი მიზეზებით) მათი მეგობრების და უცხოთა მიერ. მიიღეთ ეს როგორც რეალობა და მოამზადეთ საკუთარი თავი მაშინაც თუ თქვენ ეს გაღელვებთ.

#### **თქვენ არ მოგეცემათ მეორე შანსი, დატოვოთ პირველი შთაბეჭდილება**

პირველი შთაბეჭდილებების მოხდება ხდება სწრაფად და უარყოფით შთაბეჭდილების გვერდით ავლა არ არის მარტივი. უმოკლეს ვადაში, ხალხი შეძლებს შეიქმნას წარმოდგენა თქვენს ეკონომიურ და საგანმანათლებლო წარმომავლობაზე, თქვენს სოციალურ დონეზე, თქვენს გამოცდილებაზე, ნდობაზე, მორალურ იმიჯზე, თქვენს წარმატებაზე წინა თუ ამჟამინდელ პოზიციაზე. მიიღეთ, რომ თქვენი აუდიტორია ჩამოაყალიბებს წარმოდგენას თავიანთ შეხედულებებზე დაყრდნობით. იფიქრეთ იმაზე რომ მათი შეხედულებები თქვენ უპირატესობას განიჭებდნენ.

მთავარია როგორ წარსდგებით. ჩაიცვით აუდიტორიის შესაბამისად. ამის გასაკეთებლად საჭიროა დააბალანსოთ კომფორტი და ლიდერობის გამომხატველი სტილი. ხალხი ხვდება როდესაც ვინმე არაკომფორტულად ან არაბუნებრივად გრძნობს თავს.

#### **დაგეგმეთ თქვენი გარდერობი წინასწარ**

თქვენი ჩაცმულობა გამოგხატავთ თქვენ. ამის გამო, დაგეგმეთ თქვენი გარდერობი იმავე შრომისმოყვარეობით, როგორც სხვა პოლიტიკური ქმედებების დროს.

#### **როგორ და რატომ**

ფერებს დიდი მნიშვნელობა აქვთ. სასურველია ატაროთ ფერები, რომლებიც თქვენ უფრო ჯანმრთელს და ცოცხალს გაჩენენ. აიცილეთ თავიდან ფერები რომლებიც თქვენ ფერმკრთალს გაჩენენ, არაჯანმრთელს, აჩენენ მუქ რგოლებს თქვენი თვალების გარშემო. ტრადიციულად, ფერები ასოციაციას ქმნიან სხვადასხვა თვისებებთან. შავი, მუქი ნაცრისფერი, მუქი ლურჯი, მუქი მწვანე და ღრმა წითელი, ხშირად აღიქმება როგორც „ძლიერი და დამოუკიდებელი“. იფიქრეთ გზავნილზე რომლის მიწოდებაც გსურთ. გამოიყენეთ ფერები რათა საკუთარი თავი საუკეთესოდ წარმოაჩინოთ.

## ფერი მედიისათვის

თუ ტელევიზიით აპირებთ გამოსვლას, მაშინ ფერები ძალიან მნიშვნელოვანია. მაგალითად, თუ ისინი იყენებენ მუქ ფონს, მაშინ თქვენ კარგად არ გამოჩნდებით. ფერები სხვანაირად ჩანან ტელევიზიით. ძალიან ბევრი მუქი ფერი, ძირითადად შავი, იქონიებს გავლენას გამოსახულებაზე. ფერმკრთალი ფერები, მაგალითად ვარდისფერი სამოსი, არამკაფიოდ გამოჩნდება, ასევე მოხატულობები, მაგალითად ხაზები. ხანდახან დიდი ზომის მოხატულობები შესაძლებელია იყოს ეფექტური, თუმცა სოლიდური ფერები ხშირად უკეთესია.

## აქსესუარები

თქვენს გარეგნობას შეგიძლიათ დაუმატოთ საინტერესო და მოდური აქსესუარები და გამოიყენეთ ისინი ყაირათიანად. ჩამოკიდებულმა საყურეებმა და სამაჯურებმა შესაძლოა თქვენი საუბრიდან აუდიტორიას ყურადღება გადაატანინოს. სასურველია აუდიტორიამ ყურადღება მოგაქციოთ თქვენ და არა აქსესუარებს

## დამხმარე მასალა 5 საჯარო გამოსვლა

### ეფექტური პილიტიკური სიტყვის მომზადება

შემდეგი პუნქტები სასარგებლოა დამაჯერებელი პოლიტიკური სიტყვის მოსამზადებლად:

- ✓ აუდიტორიასთან ურთიერთობის დამყარება საერთო პრობლემის დემონსტრირებით
  - *“გამარჯობათ, მე ვარ ნაზვულსმაილოვა, მე ვარ ადგილობრივი საბჭოს კანდიდატი. სურვილი მაქვს გესაუბროთ იმ პრობლემებზე, რომელთა გადაჭრას მე შეეძლებოდა თუ ვიქნები არჩეული თქვენს მიერ. ერთ ერთი პრობლემა რომელიც მე მინდა გავიზიაროთ ეხება ჩვენი სოფლის ფინანსურ მდგომარეობას. ყოველდღე მე ვხედავ როგორ უძნელდებათ ჩემს დებსა და ძმებს ფულის შოვნა, რათა იყიდონ ზეთი და პური ბაზარში.....“*
- ✓ განაცხადეთ პრობლემის შესახებ, როგორ გავლენას ახდენს ის აუდიტორიაზე და გაამყარეთ ის მტკიცებულებით.
  - *“ მე შევამჩნიე რომ ბევრი ადამიანი დიდ სიძნელებებს აწყდება რათა შეაგროვოს საარსებოდ საკმარისი თანხა. ამ სოფლის ხალხს არ აქვს ფულის შოვნის საკმარისი შესაძლებლობა. ბევრმა*

*ამომრჩეველმა გამიზიარა თავისი იმედგაცრუება ამ მნიშვნელოვან საკითხთან დაკავსირებით.....”*

- ✓ განაცხადეთ თქვენი პოზიცია ამ საკითხზე
  - *“ მე მჯერა რომ ჩვენ მთავარ პრიორიტეტად უნდა გავიხადოთ მოსახლეობაში შემოსავლების შექმნა. თუ მე მოვიგებ არჩევნებს მე გაირდებით რომ გავაუმჯობესებ ჩვენი სოფლის მდგომარეობას მეტი შემოსავლების შექმნის შესაძლებლობებით. მე ვიმუშავებ რათა გავზარდო ეკონომიკური შანსები სოფლის მოსახლეობისათვის.....”*
- ✓ გააცანით თქვენეული გადაწყვეტა პრობლემის და აჩვენეთ რა სარგებელს მოუტონს ეს ამომრჩეველებს
  - *“თუ მე ვიქნები არჩეული მე ვიმუშავებ რათა ჩავრთო მეტი ადამიანი მცირე შემოსავლების შექმნის პროცესში. შედეგად მათი ფინანსური პრობლემები გაუმჯობესდება...”*
- ✓ აჩვენე ამომრჩეველებს როგორი იქნება მათი სოფელი პრობლემის გადაჭრის შემთხვევაში
  - *და ბოლოს მე მინდა თქვენ წარმოიდგინოთ როგორი იქნება ჩვენი სოფელი თუ მე ვიქნები არჩეული. ეფექტური მონიტორინგი განხორციელდება შემოსავლების შექმნაზე ორიენტირებულ პროექტებზე რათა სოფლის მოსახლეობა უზრუნველყოფილი იყოს დამატებითი შემოსავლებით, რაც მათი ესაჭიროებათ როგორც მათი მეურნეობის დანამატი. ადამიანები აღარ იქნებიან ისეთ სიღარიბეში, როდესაც ისინი გაჭირვებით ახერხებენ საარსებოდ აუცილებელი საჭიროებების დაკმაყოფილებას. გთხოვთ მომეცით ხმა რათა შევძლო ოცნება უფრო მდიდარი და ბედნიერი სოფლისა რაელობად ვაქციო.....”*
- ✓ თხოვეთ მხარდაჭერა და ხმის მიცემა
  - *და ბოლოს მე სურვილი მაქვს ვითხრა, რომ თქვენი ძვირფასი ხმა მომცემს შესაძლებლობას ვიმუშაო ჩვენი სოფლის განვითარებისათვის, იმისათვის რომ დამეხმაროთ გავაუმჯობესო ჩვენი სოფლის ეკონომიკური მდგომარეობა , მე გთხოვთ ხმა მომცეთ, ნაზგულსმადილოვა! მადლობთ”*