

Levelling the playing field for participation. A key challenge in stakeholder engagement is in ensuring a level playing field in terms of methods and approach between stakeholders – the following method I designed to help level the playing field.

მონაწილეთა განლაგება. დაინტერესებულ მხარეთა ჩართვის ძირითადი გამოწვევა არის მეთოდებისა და მიდგომების თანაბარი პირობების უზრუნველყოფა - შემუშავებული იქნა შემდეგი მეთოდი თანაბარი პირობების უზრუნველყოფის მიზნით

**Powerful stakeholder:**  
‘According to our rules we don’t change sides at half time!’

ძლიერი მხარე:  
"ჩვენი წესების თანახმად, შესვენების დროს არ ვცვლით კარებს!"



**Score / ანგარიში**  
ძლიერი მოთამაშეებისთვის მნიშვნელოვანი მაჩვენებლები 10  
Important indicators for strong stakeholders / მნიშვნელოვანი მაჩვენებლები  
დაინტერესებულ მხარეებს 0  
Important indicators for weak stakeholders / მნიშვნელოვანი მაჩვენებლები სუსტ

# დებატების პრეზენტაცია და მეთოდოლოგია

## დებატების მეთოდი "აკვარიუმი"



«Аквариум»' – это внешний круг, "рыба" в середине.

### მიზანი:

ცოცხალი თვითმმართველობის მოდულაციური მეთოდი, რომელიც ხელს უწყობს მოსმენასა და მონაწილეობას.

ჩვენ გვსურს დაინტერესებულ მხარეთა თითოეულ ჯგუფმა წარმოადგინოს თავისი დასაბუთებული რეკომენდაციები და შესაბამისი ინდიკატორები დაინტერესებულ მხარეთა თვალსაზრისით

### პროცედურა:

1. პირველი ჯგუფის წარმომადგენელი წარადგენს მათ რეკომენდაციებსა და ინდიკატორებს და ამართლებს მათ, შემდეგ კი ჯდება ცენტრში (10 წუთი)
2. გარე წრიდან არავინ საუბრობს, არც იმ შემთხვევაშიც კი თუ პრეზენტატორს არ ეთანხმება ან პირიქით, იმ შემთხვევაში, თუ გსურთ მხარი დაუჭიროთ ან გააკრიტიკოთ ორატორი თქვენ უნდა იჯდეთ წრის შუაში.
3. კომენტარების შემდეგ ორატორი დაბრუნდება ისევ და 1 თუთის განმავლობაში ისაუბრებს ისევ.
4. ორატორი რჩება წრის ცენტრში და მზად უნდა იყოს ნებისმიერ დროს უპასუხოს კითხვებს
5. როდესაც ფასილიტატორი დახურავს დებატებს გარე წრიდან აღარ შეეძლებათ შემოსვლა, კითხვების დასმა და ა.შ.
6. პირველი ჯგუფის წარმომადგენელი შემაჯამებელი მოხსენებით გამოდის

მეთოდი საუკეთესოთაა განმარტებული დემონსტრაციით, რომელიც ახლა მოჰყვება

# Presentation and debate methodology

## Fishbowl debate method



‘Fishbowl’ is the outside circle – the ‘fish’ are in the middle.

### Purpose:

A lively self moderating method that promotes listening and participation.

We want each stakeholder group to make a full justification of what their priority recommendations and associated indicators are from the perspective of the stakeholder.

### Procedure:

1. A representative from the first group presents their recommendations and indicators and justifies them, they then sit in the centre( 10 minutes)
2. No one speaks on the outside ring, if you want to come in to critique or support the presentation you must come to the central chairs, the first person to arrive is the first to speak.
3. After commenting these respondents must return to outside circle – time limit for comment is 1 minute.
4. Presenter remains in centre and can respond at any time.
5. Once the facilitator ‘closes’ the debate, NO NEW people can come to the centre. Those in the middle can finish their comments.
6. The justifier may have final remarks at the end to try to convince people.

This method is best explained by a demonstration which will now follow.

Particular attention should be paid to whether the indicators

- Are 'bottom up' driven by local/national priorities

and are defined well...

- Formulated as an expected outcome
  - clear,
  - specific,
  - measurable
- feasible to measure

განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს ინდიკატორებს

- არის თუ არა " bottom up " ადგილობრივი / ეროვნული პრიორიტეტებიდან გამომდინარე და კარგად ჩამოყალიბებული ...

- ჩამოყალიბებულია როგორც მოსალოდნელი შედეგები,
  - ნათელია,
  - კონკრეტული,
  - გაზომვადი
- შესაძლებელია გავზომოთ

Demonstration statement to show how the ‘fish bowl’ method works – please come to the centre to take part in the debate, but remember to leave after you have finished your comment.

„აკვარიუმი“-ს მეთოდის ვარჯიში დავალება, გადაინაცვლეთ წრის ცენტრში დებატებში მონაწილეობის მისაღებად. მაგრამ არ დაგავიწყდეთ რომ კომენტარების გაკეთება მოგიწევთ ხოლმე.

<b>Criteria / კრიტერიუმები</b>	<b>Indicators / ინდიკატორები</b>
<b>Longevity of marriage / ქორწინების ხანგრძლივობა</b>	<b>Husband’s salary is within the top 10 percent of the national average (Quantitative) / ქმრის ხელფასი შედის საჭუალო 10%-ში (რაოდენობრივი)</b>
	<b>Wife maintains her attractiveness to stay within the top 10% of the national average based on a participatory survey of an average selection of men (Qualitative) / ცოლი ინარჩუნებს მიმზიდველობას ტოპ 10 %-ის ფარგლებში, მამაკაცის საშუალო შერჩევის მონაწილეობითი კვლევის საფუძველზე (ხარისხოვრივი)</b>





მიზანი : გამოავლინოს დღის ძირითადი შედეგები (გაკვეთილი), რომელიც ყველაზე მისაღები და მნიშვნელოვანია ტყის მდგრადი მართვის C&I-ის გაძლიერებისთვის

**Purpose: Must identify the key lessons from today of most relevance to enhancing Sustainable Forest Management C&I.**

პროცედურა :

1. გუნდი უნდა დაჯდეს, შეაჯამოს და ასახოს დღის თვითოეული სესია
  2. უნდა გამოავლინოს ყველაზე საინტერესო და შესაბამისი მოსაზრება/შენიშვნები, რომლებიც წარმოიშვა დღეს - SFM-ის (C&I-ის) პროცესების საჭიროებების ან/და გაძლიერების კუთხით
3. გააკეთებს დღევანდელი ძირითადი შედეგების ნუსხას (ჩამონათვალს) დაფაზე და წარმოადგენს გამომსვლელს ხვალისთვის, რომელიც წარმოადგენს აღნიშნულს (მოკლე პრეზენტაცია, 10 წთ.)

Procedure:

1. In the lessons team sit down and reflect upon each of the sessions today.
2. Identified the most interesting and relevant insights and lessons that emerged from today, with regards to either gaps or enhancing SFM C&I processes and outcomes.
3. List the key lessons on a flip chart and identify a presenter for tomorrow morning to present ( short presentation, 10 minutes).