

Ինչպե՞ս կառուցել պատմություն ՀԿ-ի գործունեության մասին. Մաս 2
Գևորգ Տեր-Գաբրիելյան
Ապրիլ 12, 2016

Տե՛ս մաս առաջինն այստեղ՝ [Ինչպե՞ս կառուցել պատմություն ՀԿ-ի գործունեության մասին](#)

Ուրեմն, առաջին մասում մենք կանգ առանք, քննարկելով, թե ինչպիսին պիտի լինի հաղորդագրության, պատմության ընդհանուր քերականությունը, որի մասին պատմում է մեր նման քաղաքացիական հասարակության կազմակերպությունը: Դա կարող է լինել պաշտոնական հաշվետվության մաս, կամ ուղղակի նյութ տարածելու համար, բայց իրենից ներկայացնում է խոսքերով պատմություն, որը կարող է լինել նաև բանավոր: Այնուհետև մենք մեր թիմով որոշեցինք մեր Դեպո ծրագրի վերաբերյալ մտազրոհ անել և որոշել, թե այդ ծրագրից ինչերը կարող են պատմություն դառնալ այս պահին: Մենք իհարկե արդեն շատ պատմություններ ենք ներկայացրել Դեպո ծրագրի գործունեության վերաբերյալ: Դրանք կան և՛ մեր կայքում, և՛ ՀԿ Դեպո կայքում, և՛ տեսաձայնագրություններ կան դրա վերաբերյալ նկարված, հայտնի են դպրոցը, կազմակերպությունների զարգացման գործիքը և հենց բուն ինտերնետային կայքը:

Բայց մենք հիմա ուղղակի թիմով, որ հավաքվել էինք, նորից մի հատ մտազրոհ արեցինք զուտ ուսուցողական նպատակներով: Մենք գիտենք, որ դա հինգ տարվա ծրագիր է, կա վեց կազմակերպություն, որ մասնակցում է: Տվյալ պահին միայն մեր թիմն է ներկա և ծրագրի իրագործումից անցել է արդեն գրեթե երկու տարի: Հարցը ես դրեցի այսպես.

Ինչպիսի՞ն պիտի լինի ծրագրի կողմից արված այն նյութը, այն իրադարձությունը, այն հաջողությունը, այն առաջխաղացումը, որը լավ նյութ դառնա այս «քերականությամբ» պատմություն դառնալու համար:

Ընդ որում ես մեկ այլ պայման դրեցի՝ որ *մեր անձին* մոտիկ լինի: Այսինքն, մեր թիմը հիշում է դա: Թիմի անդամը, որն այդ գաղափարն արտահայտում է, հիշում է դա, նրա մոտ դա տպավորվել է, և նա դա առաջարկում է արձանագրել որպես ծրագրի հաջողություն, չհաշված այն մեծ հաջողությունները, որոնք ես արդեն նշեցի:

Սկսեցինք մտազրոհը, որն ունի մի պայման: Մտազրոհի ժամանակ ոչ մի գաղափար չի մերժվում: Մենք ունեցանք մի շարք գաղափարներ, որոնք ես փորձեցի դասակարգել: Բայց մինչև գաղափարներին անցնելը մենք իհարկե կրկին և կրկին ձևակերպեցինք ծրագրի նպատակը:

Դա արեցինք մեր խոսքերով, ով ինչպես կարող է, ոչ թե այնպես, ինչպես գրված է ԱՄՆ ՄԶԳ-ի մեր առաջարկի մեջ: Մենք ծրագրի նպատակը ձևակերպեցինք արդյունքին համապատասխան: Ասեցինք, որ մենք ի վերջո ուզում ենք զարգացնել քաղաքացիական հասարակությունը Հայաստանում և այդ նպատակով մենք ուզում ենք, որպեսզի մեր ծրագրի գործունեության արդյունքում երեսուն քաղաքացիական հասարակության կազմակերպություն դառնա հոյակապ, լավ դասավորված, արագ զարգացող, մշտապես զարգացող, մեծ փոփոխություն բերող Հայաստանում: Դրանցից բացի հարյուր վաթսուն կազմակերպությունն ընդհանուր առմամբ

օգուտ ստանա և ինչ-որ կերպ արձանագրեն, որ օգուտ են ստացել մեր ծրագրից: Գուցե այդ երեսունի մակարդակին չհասնեն, բայց էլի հաստատ զարգացում արձանագրեն՝ մասնակցելով դպրոցին, օգտվելով ծրագրի բարիքներից և այլն, և այլն:

Ուրեմն, երբ մենք ձևակերպեցինք մեր նպատակը, հետո թիմը սկսեց գաղափարներ տալ: Եվ ահա այդ գաղափարներից մի քանիսը իմ ձևակերպմամբ:

Մեկն ասաց. ես փոխեցի իմ կարծիքը ՀԿ-ների վերաբերյալ: Մինչ այդ ես ավելի քննադատաբար էի մոտենում, համարում էի, որ նրանցից ոմանք այնքան էլ լավ աշխատանք չեն անում: Հիմա ես գիտեմ, որ լավ աշխատանք են անում: Դա է նրա մոտ՝ որպես անձի, շատ ուժեղ տպավորվել:

Մյուսն ասաց. ես վերախմբավորեցի իմ ճանաչած ՀԿ-ներին՝ ըստ իմ ստացած նոր տպավորության: Այսինքն եթե առաջ ես նրանց բաժանում էի GONGO-ների և ոչ GONGO-ների, ապա հիմա ես նրանց բաժանում եմ ավելի զարգացած և քիչ զարգացած ՀԿ-ների՝ համոզվելով, որ որոշները, որոնց ես համարում էի GONGO, իրականում լավ գործ են անում, ուղղակի այլ ոճի:

Երրորդ գաղափարը, որ ասվեց, այն էր, որ ՀԿ-ներին տրամադրվել էր, անգլերեն ասած, templates, ինչը ես «հայերեն» թարգմանեցի որպես «ալգորիթմ», այսինքն «գործողությունների հաջորդականություն», «շարահյուսություն», որպեսզի նրանք իրենց ներքին կառուցվածքները լավացնեն: Լինի ֆինանսական ասպարեզում, ծրագրի իրագործման ասպարեզում, մենեջմենթի ասպարեզում, և այլն:

Մեկ ուրիշն ասաց, որ նա արդեն զգում է, որ մեր ծրագրի շնորհիվ փոխվում է քաղաքացիական հասարակության կազմակերպությունների միջև գոյություն ունեցող մթնոլորտը: Բավական անշոշափելի արդյունք, բայց հետաքրքիր:

Մեկ այլ մասնագետ ասաց, որ շատ կարևոր էր այն, որ մեր գրասենյակի մասնագետները՝ մեր թիմը, դարձան փորձագետ ՀԿ-ների զարգացման գործիքի օգտագործման մեջ, առաջարկեցին իրենց ծառայությունը ՀԿ-ներին, և այդ ՀԿ-ները սկսեցին այդ ծառայությունն օգտագործել:

Իմ թիմակիցը, որպես կարևոր փաստ, ընդգծեց մեր ՀԿ-ի՝ մե՛ր հիմնադրամի, մե՛ր մասնագետների զարգացումը: *Նրանք, դառնալով գործիքի օգտագործման մասնագետներ, ավելացրեցին իրենց մասնագիտական որակը, որը մի քանի օգուտ է տալիս: Չէ որ ըստ ծրագրի՝ մենք ինքներս մեզ էլ պիտի զարգացնենք: Սա հստակ փաստ է, որ մենք ինքներս մեզ զարգացրինք:*

Երկրորդ կարևոր փաստն այն է (այս օրինակի մեջ), որ մեզ առաջարկում են գումար այդ գործն անելու համար: Այսինքն մենք հաճախորդներ ենք ձեռք բերում, և մեր ՀԿ-ները հասկանում են, որ կարողությունների զարգացման գործիքն օգտագործելը կարևոր և օգտավետ է իրենց համար: Մենք հուսով ենք, որ նրանք նաև ուրիշներին խորհուրդ կտան այդ գործիքից օգտվել, և մեզ կղիմեն, որ մենք այդ գործիքն իրենց համար օգտագործման դնենք: Հիմա բացեիբաց ասեմ, որ մենք իհարկե շատ կուզենայինք, որ որոշ մեր հաճախորդներ, որոնք օգտվեցին մեր ծառայություններից, մեզ նաև շնորհակալագիր տան, ինչպես տալիս են բիզնեսներին, և նրանք դնում են իրենց

ինտերնետային կայքերում, որ *այսինչ հաճախորդը շատ շնորհակալ է իրենց մատուցած ծառայության համար:*

Մյուս գաղափարը, որ հնչեց, հետևյալն էր. *մենք օգնել ենք որոշ ՀԿ-ների, դասընթացի ժամանակ ոչ թե միայն ընդհանուր ֆոնդահայթայթման հմտություններ տալով, այլև կան շատ կոնկրետ դեպքեր, երբ մենք ՀԿ-ի հետ քննարկել ենք, թե ինչպես դիմել կոկրետ ծրագրին, օգնել ենք մշակել ծրագրի գաղափարը, իրենք դիմել են դոնորին և այդ ամենի շնորհիվ ստացել են գումար:*

Ոչ թե պարզապես ֆոնդահայթայթման հմտություններ, այլ կոնկրետ արդյունք:

Մենք մշակել ենք համակարգեր, որոնք կազմակերպությունները ներդրել են իրենց գործունեության մեջ. ֆինանսական համակարգեր: Ոչ թե միայն ավգորիթմներ՝ ինչպես իրագործել ծրագիր, այլ արդեն վերջնական համակարգեր. **ինչպես գրանտ տալ, ինչպես պատրաստել ֆինանսական հաշվետվություն, ինչպես պատրաստել կազմակերպության ֆինանսական բյուջեն, որովհետև շատ կազմակերպություններ ունեն ծրագրային բյուջեներ, իսկ միավորված կազմակերպչական բյուջե չունեն:**

Ուրեմն մենք օգնել ենք որոշ կազմակերպությունների, և դա կարելի է ցույց տալ: Այդ կազմակերպություններում նշած համակարգերն արդեն ներդրված են:

Այստեղ մեր մտազրոհը կանգ առավ, որովհետև արդեն հերիք էր: Բնական էր, որ շատ ավելի գաղափարներ կարող էին ծնվել, սակայն մտազրոհի հաջորդ քայլին պետք է որոշվեր, թե այս ամենից, որ մեկ, երկու, երեք գաղափարը կարելի է վերցնել հերթական պատմություն ստեղծելու համար, Դեպո ծրագրի համար հերթական հաղորդագրություն ստեղծելու համար:

Ի՞նչն է այստեղ կարևոր: Ես ուզում եմ ընդգծել առնվազն երեք սկզբունք, որոնց հիման վրա ես կընտրեի պատմությունը: Ընդ որում սա էլի քարի վրա փորագրած չէ: Այսինքն կարող է լինել և այլ դեպք, բայց, եթե մենք նայում ենք այս մտազրոհի արդյունքներին, ապա, *երբ խոսքը գնում է կարծիքը փոխելու կամ այն վերախմբավորելու մասին, ես դա անվանում եմ նախապայման կամ նախապատրաստական աշխատանք. Ինչ-որ բան տեղի ունեցավ մարդու ներքում, ինչ-որ նոր հետևության նա եկավ: Դա նրա մտքի, վերաբերմունքի, արժեքների շարժն է:*

Հաջողության մասին լավագույն պատմությունները նրանք են, որոնք արձանագրում են ոչ թե այսպիսի աներևույթ փոփոխություն, այլ փոփոխություն, որը տեսանելի է: Ինչպես հիշում եք, ես շատ սիրում եմ evidence բառը, որը հայերեն դժվար է թարգմանվում, բայց կարող ենք անվանել տեսանելի, շոշափելի, աներկբայելի փոփոխություն: Այն բնականաբար պետք է լինի դրական, քանզի մենք ուզում ենք դրականի մասին խոսել և ցույց տալ: Այդ տեսակետից իհարկե, այդ խմբի արդյունքերը շատ կարևոր էին, որպես նախապայման, որպեսզի նախապատրաստեին այս մյուս խմբի արդյունքերը, բայց նրանք այդքան տեսանելի չեն: Սրանք արդյունքներ են հասկացությունների մասին: Այսինքն ձևավորվում են և փոխվում են մեր հասկացությունները, որպեսզի մենք հետո կարողանանք արդյունքներին հասնել: Այստեղ կա մի հանգամանք: Մեր գործունեության մի խոշոր մասը՝ հատկապես առաջին տարին, նվիրված է եղել հենց սրան: Հիշենք այն [հետազոտությունը](#), որ ՀՌԿԿ-ն արեց:

Ինչ վերաբերում է **ՀԿ-ների մեջ մթնոլորտի փոփոխությանը, ապա մենք դա զգում ենք, սակայն տվյալ պահին շատ փաստեր չունենք, որ արձանագրենք: Փաստեր՝ evidence ստանալու համար մենք պետք է երևի ՀԿ-ներին կրկին ու կրկին հարցնենք: Մենք իհարկե նրանց բոլոր միջոցառումներից հետո մեր հարցաթերթիկների միջոցով հարցնում ենք: Պետք է այդ հարցաթերթիկները հավաքենք, վերլուծենք և տեսնենք՝ արդյոք նրանք ինչ-որ տարբերություն, զարգացում արձանագրում են, թե ոչ:**

Ինչ վերաբերում է մեր սեփական թիմի անդամների՝ փորձագետ դառնալուն, ապա սա իհարկե կարևորագույն և շոշափելի արդյունք է, սակայն, եթե մենք չշարունակենք պատվերներ ստանալ մեր պոտենցիալ շահառուներից՝ այս դեպքում հաճախորդներից, որովհետև նրանք մեզ վճարում են այդ գործի համար, որպեսզի մենք գործիքի միջոցով իրենց կազմակերպությունների կարողությունները գնահատենք, - սա կմնա մեր կարծիքն ինքներս մեր մասին: **Ուրեմն անպայման պետք է դրսի ապացույց, որպեսզի դա դառնա տեսանելի փոփոխություն:**

Ալգորիթմները: Այո, իհարկե, շատ կազմակերպությունների համար շատ կարևոր նորույթ է, որ մենք նրանց **առաջարկեցինք, թե ինչպե՛ս ինչ-որ գործողություններ կատարել:** Նրանք քիչ թե շատ ընդունել են մեր այդ առաջարկները: Եթե այդ կազմակերպությունը կա, ապա **դու կարող ես նշել, թե ի՛նչ առաջարկ է արվել, ի՛նչն է նա ընդունել, և, իհարկե, լավ կլինի պատմել, թե ինչպես է նա գործարկել և դրա արդյունքում ինչ է ստացվել:** Սա կլինի պատմության հաջողության մեծ պոտենցիալով: **Ֆունդահայթայթումը նույնպես հաջողության շատ լավ պատմություն է, եթե խոսքը պարզապես դասընթացի մասին չէ, պարզապես հմտություններ տալու մասին չէ, այլ կան ապացույցներ, որ այդ դասընթացից հետո կամ կողք-կողքի աշխատելուց հետո տվյալ ՀԿ-ի աշխատակիցները, տվյալ գաղափարով դիմել են տվյալ դոնորին և ստացել են ֆինանսավորում մրցութային պայմաններում:**

Այսինքն մեր կողմից իրենց տված հմտություններն օգնել են իրենց ավելի մրցունակ դառնալ, ինչը շատ կարևոր է ՀԿ-ները կայուն զարգացող դարձնելու համար: Ուրեմն լավ թեմա է, որպեսզի լինի հաջողության պատմության հիմք: **Իհարկե, է՛լ ավելի լավ կլինի, եթե ասվի, որ այդ գումարը ստանալուց հետո տվյալ ՀԿ-ն աշխատել է իր շահառուների հետ և այնտեղ էլ է ինչ-որ արդյունքի հասել:** Մրանով ամբողջ շրթան տեղը կրնկնի, որովհետև չե՞ որ մենք հենց այնպես չենք ուզում, որ այս ՀԿ-ները լինեն զարգացած, ոչ թե որ իրենք կարողանան փող վաստակել դոնորներից: **Մենք ուզում ենք, որ նրանք փոփոխություն մտցնեն Հայաստանում:** Եթե այդ մակարդակն էլ ավելացնենք՝ այս ամենը ի վերջո Հայաստանի զարգացման համար է արվում: Կրկին ինքնանպատակ չէ:

Ինչպես տեսնում ենք, մեզ մոտ անընդհատ **մեզանից դեպի դուրս գնացող պատմություններն ավելի լավ ու հետաքրքիր կարող են լինել, քան թե ցանկացած պատմություն ինքներս մեր մասին:** Շատ ավելի ակնառու, կարևոր և ապացուցողական կլինի, եթե պատմությունը ոչ թե մեր մասին է, այլ **մեզանից դեպի դուրս, մեր առաջացրած արդյունքի մասին:**

Վերջին օրինակը, որը ևս շատ կարևոր է. մենք՝ որպես ԵՀՀ՝ Եվրասիա համագործակցություն հիմնադրամ, ունենք ֆինանսական, տվյալների կառավարման և այլ համակարգեր: Մենք գնացել ենք ինչ-որ կազմակերպություններ, օգնել ենք նրանց տեղադրել այդ համակարգերը՝ օրինակ մեր

ներքին կանոնակարգը: Նրանք տեղադրել են, համապատասխանեցրել են իրենց կարիքներին և հիմա այդ համակարգը աշխատում է:

Կրկին մենք կարող ենք ապացուցել՝ գնալ այդ կազմակերպությունը, հարցուփորձ անել նրա աշխատակիցներին, թե ինչպես է համակարգը աշխատում, և մենք կտեսնենք, որ մեր Դեպո ծրագրի սահմաններում սա իրոք կարևոր հաջողության արդյունք է: Իհարկե կրկին շատ կարևոր է, որ այդ համակարգերը ներդնելու շնորհիվ այդ կազմակերպությունը դառնա ավելի ամուր, ավելի հաջողությամբ զբաղվի ֆոնդահայթայթմամբ, ավելի զարգանա, որպեսզի իր գործունեության ընթացքում՝ դառնալով քաղաքացիական հասարակության ցանցի ավելի կարկառուն անդամ, իր գործունեության ընթացքում Հայաստանում փոփոխությունն իրագործի ավելի հաջող և այդ փոփոխությունը տեսանելի լինի:

Ուրեմն, սրանք ընտրության երեք սկզբունքներն են, որոնք ես կառաջարկեի: Մեկը ես անվանում եմ «**ոչ թե մոդուս, այլ դիկտում**» (*ոչ թե քո զգացողության մասին՝ այլ փոփոխության*): Մոդուսը դա այն ողջ խոսակցությունն է, որն այսպես կոչված ներողություններն է կամ բացատրում է, թե մարդ ինչ է զգում, ինչ կարծիք ունի և այլն, և այլն: Եթե ես ասում եմ՝ *ես կարծում եմ, որ հիմա ժամը երկուսն է*, ապա *ես կարծում եմ*-ը կլինի մոդուսը, իսկ *հիմա ժամը երկուսն է՝* դիկտումը:

Եթե ժամը երկուսն է, կարելի է չասել՝ *ես կարծում եմ*: Կարելի է ասել՝ *հիմա ժամը երկուսն է*: Շատ հաճախ մարդը չի կարող ասել, արդյոք իր դիկտումը իրականության մեջ համապատասխանություն ունի, թե ոչ: Դրա համար նա ասում է՝ *ես կարծում եմ*: Օրինակ, *ես կարծում եմ, որ իմ գործունեությունն օգուտ է տալիս Հայաստանի զարգացմանը*: Շատ հաճախ մոդուսը պետք է, որպեսզի դու փոքրացնես քո պնդման ամբիցիան, քո պնդման պատասխանատվությունը: Եթե ես ասում եմ՝ *ես կարծում եմ*, որ մենք օգուտ ենք տալիս Հայաստանին, ապա սա ավելի համեստ պնդում է, քան եթե ես ասեմ՝ *մենք օգուտ ենք տալիս Հայաստանին*: Հաջողության պատմությունն ընտրելիս, սակայն, լավ կլինի, կամ ՀԿ-ի գործունեության մասին պատմություն ընտրելիս, այնպիսի դեպքեր ընտրել, որոնք այդ երկմտանքի կարիքը չունեն, որոնք հստակորեն ցույց են տալիս փոփոխությունը: Այդ իմաստով՝ *ես փոխեցի իմ կարծիքը*, մոդուս է, *ես հասկացա ՀԿ-ների մասին*, մոդուս է: Իսկ թե դրա արդյունքում *ես ինչ արեցի՝* դիկտում է, և *դրա արդյունքում ինչ տեղի ունեցավ՝* ամենալավ դիկտումն է: Ուրեմն ավելի լավ է մաքրել մոդուսները:

Մեր խոսակցության նախորդ մասում ես ասացի, որ մենք հաճախ ավելորդ բառեր ենք օգտագործում, որոնք իբր թե մոդուս են, սակայն դրանց ուղղակի կարելի է կրճատել: Ուրեմն **պետք է մաքրել մոդուսները, թողնել միայն դիկտումները**: Սա մի սկզբունք է, որը շատ կարևոր է:

Մյուսը վերաբերում է այս երկու մակարդակների (մեր արածի ու արդյունքի) միջև ընկած հատվածին: **Մենք ՀԿ Դեպո-ի շրջանակում աշխատեցինք ՀԿ-ների համար, որ նրանք դառնան կայուն**: Դա արվեց այն բանի համար, որ նրանք ռեֆորմներ իրագործեն: Հենց սրա համար է ԱՄՆ ՄԶԳ-ն գումար հատկացրել, որ Հայաստանի ՀԿ-ները հաջողությամբ մասնակցեն ռեֆորմների իրագործմանը, որ լինի տեսանելի: Ուրեմն եթե մենք կարողանում ենք ցույց տալ, որ մեր

գործունեության շնորհիվ տվյալ ՀԿ-ն զարգացավ, և ահա՛ թե ինչ նա արեց, որ դեպի ռեֆորմ է գնում (սլաքներով ենք ցույց տալիս) (ուրեմն մենք հասնում ենք մեր նպատակին):

Այսինքն մենք չենք ասում, որ մենք արդեն հասել ենք այս նպատակներին, բայց (կան) ինչ-որ արդյունքներ, ինչ-որ կանգառներ արդյունքների ճանապարհին, որոնք տանում են դեպի նպատակը, փոփոխությունը, մեծ արդյունքը:

Ուրեմն այս տեսակետից էլ մի՛ պատմիր *ես*-ի մասին կամ այն մասին, թե ինչպես քո ՀԿ-ն փոփոխվեց կամ քո ՀԿ-ն փոխեց այլ ՀԿ-ի, որովհետև մենք բոլորս քաղաքացիական հասարակության անդամ ենք: Այսինքն մեր իրական ենթական ոչ թե ԵՀՀ-ն է, որն այստեղ է գտնվում (ամենադեղին) այդ պատմության մեջ: *Սկսեց նրանից, որ կարծիքներ ձևավորեց, փոխեց: Հետո գործեր արեց, հետո օգնեց ՀԿ-ներին այդ գործերի գործիքները ստեղծելու միջոցով, հետո այդ ՀԿ-ները զարգացան: Այնուհետև օգնեցին, որ քաղաքացիական հասարակությունը ամրապնդվի, հետո Հայաստանի զարգացմանը օգուտ տվեցին:* Տես՛ք՝ ինչ երկար պատմություն է:

Պատմիր ոչ թե քո՛ մասին, այլ մյուսի՛: Տվյալ դեպքում Դեպո-ն հենց ծրագրված է այնպես, որ մենք օգնում ենք ՀԿ-ներին: Ի վերջո Դեպո-ն ծրագրված չէ բուն ռեֆորմի վրա աշխատելու համար: Դա արդեն այդ ՀԿ-ների գործն է: Ավելի լավ ապացուցելու համար, սակայն, որ մենք ՀԿ-ներին լավ ենք օգնել, մենք պիտի ունենանք այս (ռեֆորմի) մակարդակից հաջողության պատմություններ: Սա մեր պատմությունն ավելի հաջող, ավելի ապացուցված, ավելի evident՝ տեսանելի կդարձնի: Պնդելու ավելի շատ տեղ կունենանք, որ ճիշտ ու լավ ենք աշխատել: Ուրեմն, **ոչ թե *ես*, այլ *ինձից դուրս՝ մյուսը՝ այն շահառուն, որի հետ ես աշխատում եմ, որ նպատակիս հասնեմ:*** Ենթական *ես* եմ, բայց էստեղ անպայման կա մի ինչ-որ ուղիղ խնդիր: Եվ հենց այդ ուղիղ խնդիրն է, որը դառնում է երկրորդական ենթական, որը ինչ-որ գործ է անում: Օրինակ, «ես օգնեցի Արմենին, որ նա դասերը սովորի՝ ինչ-որ գործ անի, որպեսզի նպատակին հասնի»: Սա *երկրորդ սկզբունքն* է:

Վերջին՝ *երրորդ սկզբունքը* շատ նման է այս երկրորդ սկզբունքին: Պատմեք ոչ թե ինչ է տեղի ունենում ներսում, այլ դրսում՝ մեզանից, ձեզանից դուրս: Ոչ թե ներքին հուզումները, դիկտումները, մոդուսները, և այլն, և այլն: Ոչ թե մեր նեղ շրջանակում, թե ՀԿ-ներն ինչի մասին են մտմտում, ինչով են զբաղվում, ինչով են զարգանում, այլ **ինչ արեցին նրանք դրսում փոփոխության հասնելու համար:** Դա նաև թույլ կտա խուսափել այդ տերմիններից, եզրույթներից, որոնք դժվարացնում են հասկանալը՝ advocacy, «կայուն զարգացում» և այլն: Շատ ավելի մարդկային և կենդանի պատմություն կլինի, երբ խոսենք նրա մասին, թե այդ ՀԿ-ն դրսում ինչ հաջողության հասավ: Այսինքն **ոչ թե ներսի մասին, այլ դրսի:**

Այս սկզբունքները միակը չեն, կան նաև ուրիշները: Պետք չէ սրանք հասկանալ բացարձակ իմաստով, որովհետև շատ հաճախ մենք ստիպված ենք պատմել ներսի մասին, ընդգծել, թե *ես*-ը ինչ զգաց այդ պահին, մոդուսը քննարկել՝ արտահայտել մեր կարծիքները: Սա ճշգրիտ գիտություն չէ, և, ինչպես արդեն ասացի, մենք կամուրջ չենք կառուցում: Ավելին, եթե մենք պատմեցինք այն բանի մասին, ինչ տեղի է ունենում մեզանից դուրս, ուրիշի մասին, շահառուի մասին, և նրա՛ մոդուսն ենք արտահայտում՝ դա կարող է շատ շահեկան լինել: Օրինակ, շահառուի կարծիքը

փոփոխության մասին: Ի վերջո, մենք այս տեսանկյունի evidence-ը ցույց տալու համար շատ հաճախ օգտագործում ենք շահառուի կարծիքը: «Այսինչ հմտությունը ձեռք բերելուց հետո ես վերադարձա իմ համայնք և կատարեցի այս գործը»: Դա է մեր միակ հիմքը, որին մենք կարող ենք հիմնվել, որովհետև մենք ժամանակ չունենք ստուգելու՝ արդյոք նա կատարել է, թե ոչ, բայց ընդհանուր օղակներն այդ շղթայի հաշվի առնելով՝ մենք համոզված ենք, որ նա չի ստում: Չնայած մեկ-մեկ արժի ստուգել:

Եթե խոսենք ժուռնալիստիկայի մասին, ապա լավագույնն այն է, որ ինքդ քո աչքով գնում տեսնում ես այդ փոփոխությունը: Բայց իհարկե մեր շահառուների մեծ մասը շատ վստահելի է, և նրանք էլ գիտեն, որ աշխատում են այդ իրադրության մեջ, և իրենք են փնտրում փոփոխության պատմություններ, հաջողության պատմություններ, որպեսզի իրենք իրենց համար, իրենց շահառուների համար դրանք կազմեն, և մեզ հետ էլ կիսեն:

Կրկին ասեմ, որ մենք շատ հաճախ այնուամենայնիվ օգտագործում ենք մոդուսը: Այսինքն սա ոչ այնքան այլընտրանք է, կամ սխալ ու ճիշտ արարքի հարց, որքան մոտեցում: Ինչ-որ պահ կար, երբ մենք դեռևս ալգորիթմներ չէինք ներդրել, ֆոնդահայթայթմանը մեջ չէինք օգնել և համակարգեր չէինք ներդրել: Այդ ժամանակ մենք ունեինք հետազոտությունը և միայն փոխել էինք կարծիքը: Այդ պահին մենք պիտի որպես հաջողության պատմություն գեկուցեինք մեր արածի ընդամենն այդ մասը: Այնպես որ դա վերջնական չէ, որ միայն այսպես պիտի արվի, բայց **մտածելը, թե դրսում ինչ փոփոխություն է տեղի ունենում, շատ կարևոր է:**

Օրինակ, հենց որ մեր այս խոսակցությունը նկարահանվեց, մենք կոնենք ինտերնետային կայքերում, կտարածենք, և այլն: Ի վերջո, մենք ոչ թե պիտի նայենք, թե ով, քանի անգամ է click արել, նույնիսկ եթե հնարավոր լիներ չափել, թե ո՞վ այդ երկար զրույցի ո՞ր մասն է դիտել, բայց նաև եթե կարծիք կամ մեկնաբանություն կա, դա էլ ավելի մեծ ապացույց կլինի, որ ինչ-որ չափով ազդել է մարդկանց վրա, մնացել է նրանց հիշողության մեջ, կարծիք է մակաբերել, մարդիկ մտածել են՝ ինչպես իրենց գործունեությունը կարգավորեն ըստ սրա, համաձայնել են կամ չեն համաձայնել, և այլն:

Այսինքն **այդ ամենավերջնական արդյունքը, ազդեցությունը, փոփոխությունը, մենք կչափենք մարդկանց կարծիքի միջոցով, եթե այն լինի:** Իսկ դուք գիտեք, որ ինտերնետում մեկնաբանությունն ամենաթանկարժեք բանն է, որովհետև աշխարհի մարդկանց 90 տոկոսը, ինչպես հայտնի է, մեկնաբանություն մեծ մասամբ չի անում: Անում է ընդամենը 10 տոկոսը:

Մղագրությունը կատարեց Ռոբերտ Ղազինյանը
Մղագրության ավարտը 30.05.2016

Սույն երկու գեկույց-քննարկումների արդյունքում Ռոբերտ Ղազինյանը ԵՀՀ աշխատակազմի հետ միասին զարգացրեց հետևյալ երեք հաշվետվություն-պատմությունները՝ ԵՀՀ գործունեության մասին, ԵՀՀ տարեկան հաշվետվության համար.

1. ՀԿ Դեպո – Հասարակական կազմակերպությունների զարգացման ծրագիր
2. Մարդու իրավունքներ
3. Աջակցություն Հայաստան-Թուրքիա կարգավորման գործընթացին