

# Գլուխ 1: ԲԱՆԱՎԵՃԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ

## Բանավեճ և ժողովրդավարություն

Բանավեճը ժողովրդավարական հասարակության հենասյուներից մեկն է: Ավելի քան երկու հազար տարի առաջ, երբ ժողովրդավարությունը դեռ նոր էր սաղմնավորվում Աթենքում, պոլիսի<sup>1</sup> բնակիչները կանոնավոր կերպով հանդիպում էին հրապարակում առկա հարցերը քննարկելու և դրանց հնարավոր լուծումներ տալու համար: Ընտրելու իրավունք ունեցող քաղաքացիները որոշում էին, թե ինչ քաղաքականություն է հարկավոր որդեգրել, և ինչպիսի քայլեր պետք է պետությունը ձեռնարկի: Նրանք էին որոշում՝ արդյոք Աթենքը կմասնակցի պատերազմին, որքան զորք կտրամադրի և ինչ մարտավարություն կկիրառի: Այդ մարդիկ նաև նախագծում էին բնակիչների կենցաղին և վարքուբարքին վերաբերող օրենքներ: Սակայն այդ օրենքները և որոշումները հեշտությամբ չէին ընդունվում. նախքան հաստատվելը դրանք դառնում էին թեժ բանավեճերի առարկա: Աթենքի քաղաքացիներն ու առաջնորդները վիճում էին, թե ինչը կարող է ընդունելի լինել պոլիսի համար և ինչը՝ ոչ: Քննարկումների միջոցով նրանք փորձում էին որոշել, թե որն է ցանկալի արդյունքին հասնելու ամենաձիշտ ճանապարհը:

Շատ հասարակություններում գործում է օրենքների ընդունման մեկ այլ կաղապար, որտեղ ժողովրդավարական բանավեճը պարզապես անթույլատրելի է և անհնարին: Օրինակ՝ բացարձակ իշխանության դեպքում միապետը կամ բռնակալը միայնակ է որոշում, թե տվյալ ժամանակահատվածում պետության համար ինչն է լավ և ինչը՝ վատ: Պատկերն այլ է ժողովրդավարական հասարակության պայմաններում. այստեղ իշխանությունը պատկանում է ժողովրդին, խրախուսվում է բազմակարծությունը և ստեղծվում են իրավիճակներ, երբ բախվում են քաղաքացիների շահերը: Սովորաբար միևնույն հարցի շուրջ ձևավորվում են տարբեր տեսակետներ և դրանց բախումը հանգեցնում է բանավեճի:

---

1 Պոլիս՝ քաղաք-պետություն, հասարակության սոցիալ-տնտեսական և քաղաքական կազմակերպության յուրահատուկ ձև Հին Հունաստանում և Հին Իտալիայում:

Այսօր, երբ ժողովրդավարության ընթացքը փոխվել և զարգացում է ապրել, բաց բանավեճը, այնուամենայնիվ, շարունակում է մնալ ժողովրդավարության կայացման անհրաժեշտ նախապայմաններից մեկը: Բանավեճն իր տեղն է գտել մարդու գործունեության գրեթե բոլոր բնագավառներում՝ օրենսդրական, գործադիր և դատաիրավական մարմիններում, զանգվածային լրատվության և կրթական համակարգերում և նույնիսկ միջանձնային հարաբերություններում: Ինչպես հազարամյակներ առաջ, այնպես էլ այսօր մարդիկ փորձում են քաղաքակիրթ բանավեճի միջոցով ուրվագծել իրենց հասարակության զարգացման ուղին:

Բանավեճը ոչ միայն արտահայտվելու, այլև դիմացինին համոզելու միջոց է. բանավիճողի հիմնական նպատակն է իր ունկնդիրներին սեփական տեսակետում համոզել: Ակնկալվում է, որ բանավեճի արդյունքում կողմերը կհասնեն ընդհանուր, փոխշահավետ և ընդունելի որոշման: Սակայն անկախ բանավեճի արդյունքից, այն միշտ նպաստում է տեսակետների փոխանակմանն ու դիտարկմանը: Բանավեճի միջոցով կարելի է քննարկել բազմաթիվ խնդիրներ ու թեմաներ:

Գոյություն ունեն թեմաներ ու խնդիրներ, որոնք վիճարկելի են դառնում միայն պատմական որոշակի ժամանակահատվածներում: Բերենք համապատասխան օրինակ: Անտիկ Հունաստանում ստրկությունը վիճահարույց չէր. այն միանգամայն ընդունելի էր: Արիստոտելը ստրկությունը համարում էր ռասսայական կամ սոցիալական գերակշռության բնական հետևանք: Սակայն դրանից երկու հազար տարի անց Միացյալ Նահանգներում նույն ստրկության հարցը դարձավ վիճարկելի հիմնախնդիր: Ստրկության ընդդիմադիրները սկսեցին այն դիտել որպես մարդու ազատության իրավունքի խախտում, մինչդեռ ստրկատերերը պնդում էին, որ յուրաքանչյուր անձ ունի մասնավոր սեփականություն ունենալու և այն՝ առանց պետության միջամտության տնօրինելու իրավունք: Այսօր, անշուշտ, այս հարցն այլևս վիճարկելի չէ, քանի որ ողջ միջազգային հանրությունը ստրկությունը համարում է մարդու ազատության իրավունքի անընդունելի ոտնահարում: Իսկ այն, որ այսօր մարդու իրավունքների և հիմնարար ազատությունների պաշտպանությունը դարձել է միջազգային հարաբերությունների անկյունաքարերից մեկը, ևս անդուլ քաղաքական

բանավեճի պտուղ է:

## **Տեսակետները և դրանց դիտարկման մակարդակները**

Ժողովրդավարական հասարակությունում քաղաքացիներն ազատ են արտահայտելու իրենց տարակարծիք տեսակետները: Սակայն այդ տարակարծություններն էապես տարբերվում են. դրանց մի մասը պահանջում է գործնական լուծումներ, մյուսներն ընդարձակ են և վերացական:

Օրինակ՝ ենթադրենք, որ որևէ պետության օրենսդրական մարմին փորձում է որոշում ընդունել զինամթերքի վաճառքի վերաբերյալ: Ճիշտ որոշում կայացնելու համար հարկավոր է դիտարկել այս խնդրի վերաբերյալ առկա հակասական տեսակետները և կարողանալ դրանք հարաբերակցել: Մի կողմից զինամթերքը վտանգ է ներկայացնում պետության քաղաքացիների անվտանգության համար: Ուստի օրենսդրական մարմինը պետք է որոշի, թե որքանով է ռիսկային զինամթերքի օգտագործումը: Մյուս կողմից, պետք է հաշվի առնել այն մարդկանց շահերը, որոնք առնչվում են զինամթերքի արտադրությանն ու վաճառքին: Այս երկու ծայրահեղ տեսակետները դիտարկելիս առաջանում են մի շարք միջանկյալ փոխզիջումային կարծիքներ և հարցեր, որոնք այդ ծայրահեղ տեսակետների դիտարկման մակարդակներն են: Օրինակ՝ եթե պետությունը թույլ է տալիս նման զինամթերքի վաճառքը, այն կարող է արդյո՞ք արտադրվել նաև պետության ներսում: Ինչպիսի՞ ազդեցություն կունենա զինամթերքի տեղական արտադրությունը պետության խաղաղավարության վրա: Միաժամանակ, օրենսդիրները պետք է դիտարկեն այդ խնդրի տնտեսական կողմը. զինամթերքի արտադրողները պետությանն են վճարում հսկայական հարկեր:

Այս օրինակը կարելի է շարունակ զարգացնել, սակայն ակնհայտ է այն, որ միևնույն հարցը կարելի է դիտարկել տարբեր տեսանկյուններից: Միայն բոլոր հնարավոր տեսակետների և դրանց մակարդակների դիտարկման ու հանգամանալից քննարկման միջոցով կարելի է ընդունել փոխզիջումային որոշում: Բանավեճի միջոցով կարելի է ի հայտ բերել հիմնախնդրին առնչվող բոլոր հարցերը, տալ դրանց հանգուցալուծումը և, ի վերջո, կայացնել փոխշահավետ որոշում:

Բանավեճ կարող է ծավալվել ինչպես գործնական, այնպես էլ տեսական թեմաների շուրջ: Ջինամթերքի վաճառքը գործնական խնդրի օրինակ է, մինչդեռ ստրկության վերաբերյալ թեման շատ ավելի տեսական է: Ստրկությունը քննարկելիս կարելի է նաև բարձրացնել գործնական լուծում պահանջող հարցեր: Օրինակ՝ ի՞նչ ազդեցություն ունեցավ ստրուկների ազատ արձակումը Միացյալ Նահանգների տնտեսության վրա, կամ ստրկական աշխատանքի պահպանման դեպքում ինչպիսի՞ն կլիներ ստրուկների սոցիալական վիճակը: Սակայն, տվյալ պատմական ժամանակաշրջանում նման գործնական հարցերի բարձրացումը համեմատաբար կարևոր չէր, քանի որ առկա էր շատ ավելի առաջնային հարց՝ որքանով էր ստրկությունը բարոյապես ընդունելի և ճիշտ, այլ ոչ թե որքանով էր այն ծախսատար:

Հիմնականում քաղաքական աշխարհում ընթացող բանավեճերն այս երկու ծայրահեղությունների միջև միջանկյալ դիրք են գրավում. դրանք ո՛չ գործնական են, ո՛չ էլ զուտ վերացական: Մի կողմից, բանավեճն ի հայտ է բերում տեսական դիրքորոշումների հետևում առկա գործնական խնդիրները, մյուս կողմից՝ բացահայտում գործնական հարցերի հիմքում ընկած վերացական գաղափարներն ու տեսությունները:

## **Քաղաքական բանավեճից ուսուցողական բանավեճ**

Քաղաքական բանավեճը գրեթե մշտապես առկա է մեր ամենօրյա կյանքում: Ժամանակակից քաղաքական աշխարհը բազմապիսի և բազմատարր նյութ է առաջարկում հետաքրքիր բանավեճ սկսելու համար: Այժմ միջազգային հանրությունում թե՛ բանավեճեր են ընթանում ահաբեկչության շուրջ. այն առնչվում է աշխարհում խաղաղության հաստատման, բարոյական և կրոնական որոշ դրույթների հետ՝ դրանով իսկ ավելի խճճելով բանավեճի ընթացքը:

Մինչ քաղաքական գործիչներն ու պաշտոնյաներն աշխատում են բանավեճերի միջոցով լուծում տալ քաղաքական խնդիրներին և բախումներին, դպրոցներում և ԲՈՒՀ-երում աշակերտներն ու ուսանողներն իրենց ակումբներում բանավիճում են ոչ պակաս կարևոր խնդիրների շուրջ: **Բանավեճն իրենից ներկայացնում է մի գործողություն, որի վերջնական նպատակը սոցիալական և քաղաքական խնդիրներին**

լուծումներ տալն է: Ուսուցողական բանավեճը պարզապես խաղ չէ և ոչ էլ հռետորական մրցույթ: Այն ավելի շուտ դատողություն պահանջող ինտելեկտուալ վարժություն է: Բանավեճի մասնակիցները պետք է քննադատաբար մտածեն իրական և լուրջ հարցերի շուրջ: Բանավիճողները սովորում են հասկանալ գործնական լուծում պահանջող հարցերի հիմքում ընկած տեսական նյութը: Նրանք սովորում են կազմել ծանրակշիռ և համոզիչ փաստարկներ, տարբերակել հակասող սկզբունքների թույլ և ուժեղ կողմերը, ինչպես նաև զանազանել հիմնավորված փաստարկներն անհիմն իմաստակություններից: Կարելի է ասել, որ քաղաքական և ուսուցողական բանավեճի միջև եղած ամենաէական տարբերությունը կայանում է *ֆորմատի մեջ*, այսինքն՝ ուսուցողական բանավեճերը հիմնականում առանձնանում են *ճշգրիտ կառուցվածքով և կանոնակարգով, բանավեճի թեմայի առավել նեղ շրջանակներով*, ինչպես նաև *զնահատման առկայությամբ*: Ավելին, քաղաքական բանավեճերում հաճախ բացակայում է հստակ սահմանված հիմնախնդիրը, մինչդեռ ուսուցողական բանավեճերում այն պետք է պարզ և հստակ ձևակերպված լինի (օրինակ՝ «Մահապատիժը հարկավոր է վերացնել», «Արդյո՞ք Եվրամիությունը պետք է ունենա մեկ պաշտոնական լեզու», «Տասներկու ամյա կրթությունը ճիշտ է» և այլն): Շատ կարևոր է, որ բանավեճը սկսվի *նյութի քննարկմամբ*, քանի որ այդպես մասնակիցներն ավելի լավ կպատկերացնեն խնդրի էությունն ու մյուսների դիրքորոշումները, ինչպես նաև կպարզվեն վիճահարույց կետերը: Այնուհետև, մարզիչը կամ ուսուցիչը պետք է բացատրի բանավեճի ընթացակարգը, կանոնները և ճշտի կողմերին տրվող խոսելաժամանակը: Ապա մասնակիցները կարող են բաժանվել խմբերի՝ համաձայն իրենց տեսանկյունների կամ էլ ուսուցիչը պետք է որոշի կողմերի դիրքորոշումները և անդամներին: Բանավիճող թիմերից մեկը հանդես է գալիս քննարկվող թեմային կողմ, իսկ մյուսը՝ դեմ: Ընդհանրապես բանավիճողների վերջնական նպատակը ունկնդիրներին և դատավորներին իրենց դիրքորոշման մեջ համոզելն է: Դատավորը պետք է որոշի, թե կողմերից որի փաստարկներն են առավել համոզիչ: Եվ, ի վերջո, ուսուցողական բանավեճի յուրահատկությունը կայանում է նրանում, *որ թիմերը պետք է ուսումնասիրեն քննարկվող թեմայի երկու կողմերը*: Սա թույլ է տալիս ավելի ամբողջական պատկերացում կազմել թեմայի շուրջ և ծավալել առավել հետաքրքիր բանավեճ:

## Գլուխ 1. Ի՞նչ սովորեցինք

- ❶ Ինչպիսի՞ն է կապը բանավեճի և ժողովրդավարության միջև:
- ❷ Արդյո՞ք տեսական, թե գործնական խնդիրը կարող է հանդիսանալ ուսուցողական բանավեճի թեմա:
- ❸ Որո՞նք են քաղաքական և ուսուցողական բանավեճերի հիմնական տարբերությունները:

## Գլուխ 2: ՈՒՍՈՒՑՈՂԱԿԱՆ ԲԱՆԱՎԵՃԻ ԱՐՄԱՏՆԵՐԸ

### Ի՞նչ է ուսուցողական բանավեճը

*Բանավեճը վիճելի հարցի շուրջ տարբեր հիմնավորումների, փաստարկների, պնդումների ու ապացույցների ձևակերպումն ու արտահայտումն է:* Բանավիճելը կարող է օգնել Ձեզ ճիշտ որոշումներ կայացնել: Գոյություն ունեն բանավեճերի տարբեր ձևեր, սակայն դրանց բոլորին միավորում է մտքերի փոխանակումը, բազմակարծությունը և որոշակի եզրահանգումների հասնելը:

Ուսուցողական բանավեճը սովորեցնում է քննարկվող թեմայի շրջանակներում պաշտպանել Ձեր շահերն ու իրավունքները: Բանավեճի ընթացքում հնարավորություն եք ստանում քննարկել և վերլուծել հասարակական նշանակության բարդ խնդիրներ, ներկայացված փաստերի հիման վրա կառուցել հիմնավոր փաստարկներ, ինչպես նաև շեշտակի և տրամաբանական հակափաստարկների միջոցով հերքել հակառակորդ թիմի դիրքորոշումը: Սակայն բանավեճին լավ նախապատրաստվելու և ներկայանալու համար հարկավոր է բավականաչափ ժամանակ և ջանք գործադրել:

❶ Առաջին՝ հարկ կլինի բանավեճին նախապատրաստվել թիմի բոլոր անդամների հետ միասին՝ ապահովելով ինֆորմացիայի փոխանակումն ու նյութի միասնական վերլուծությունը, քանի որ բանավեճ-մրցույթներին, որպես կանոն, մասնակցում են թիմերով:

❷ Երկրորդ՝ բանավեճի ընթացքում գերակշիռ դիրք գրավելու համար հարկավոր է ոչ միայն մանրամասն ուսումնասիրել Ձեր դիրքորոշումը ներկայացնող փաստերն ու տեղեկատվությունը, այլև՝ քաջատեղյակ լինել հակառակորդ թիմի դիրքորոշման առավելություններից ու թերություններից:

Այս ամենը բավականին ժամանակատար է, բայց փոխարենը թույլ է տալիս Ձեզ զարգացնել մի շարք հմտություններ, ինչպիսիք են վերլուծական և քննադատական

մտածողությունը, հռետորական ծիրքը և այլն: Բանավեճ-մրցույթներին մասնակցելու մեկ ուրիշ առավելությունն այն է, որ Դուք դառնում եք մեկ ընդհանուր նպատակի շուրջ համախմբված թիմի անդամ՝ ականայից զարգացնելով թիմային ոգին և նպաստելով թիմի հաղթանակին:

Ճիշտ բանավիճելու համար հարկավոր է իմանալ, թե ինչպես կազմել լավ հիմնավորված և բանավեճ հրահրող փաստարկ, ինչպես նաև հակառակորդ թիմի փաստարկների դեմ առաջ քաշել համարժեք հակափաստարկներ:

Բանավիճելու հմտությունն իսկապես կարևորվում է մի շարք պատճառներով:

❶ Առաջին՝ ծանրակշիռ փաստարկներ բերելու համար անհրաժեշտ է ի մի բերել Ձեր ունեցած փաստերի, տվյալների, տեղեկությունների և ուսումնասիրությունների ամբողջ պաշարը և, այդ ամենը համակարգելով, կառուցել համոզիչ փաստարկներ: Այս գործընթացը չի կարող դրական ազդեցություն չունենալ քննադատական և վերլուծական մտածողության զարգացման վրա: Թիմի դատողությունները չեն կարող կառուցվել զուտ Ձեր սուբյեկտիվ տեսակետի հիման վրա. հարկավոր է առավել խորն ուսումնասիրել տվյալ հարցը և ձևավորել հնարավորինս օբյեկտիվ կարծիք:

❷ Երկրորդ՝ բանավեճն օգնում է մարդկանց վրա ազդեցություն գործել. այն սովորեցնում է ձևակերպել ուժեղ և ճշգրիտ փաստարկներ՝ դիմացինին համոզելով Ձեր դիրքորոշման ճշմարտացիության մեջ: Հնարավոր է, որ լավ գաղափարներ և մտքեր ունենաք, սակայն այս հմտության բացակայության դեպքում Ձեզ պարզապես չի հաջողվի համախոհներ ձեռք բերել:

Բանավեճը նաև կսովորեցնի քննադատորեն գնահատել փաստարկները: Երբեմն թվում է, թե փաստարկը բավականին համոզիչ է, սակայն իրականում այն սխալ է և շփոթեցնող: Բանավեճի միջոցով Դուք կսովորեք տարբերակել ճիշտ և սխալ ձևակերպված փաստարկները, ինչպես նաև պատշաճ կերպով պաշտպանել Ձեր իսկ փաստարկները: Պետք է հիշել, որ քննադատությունը փաստարկների ուղղակի ժխտում չէ. եթե Ձեր անձնական կարծիքը չի համընկնում տվյալ փաստարկին, սա



դեռևս բավարար հիմք չէ փաստարկը սխալ համարելու համար: Քննադատությունը թույլ է տալիս փաստարկը զտել սխալներից՝ դարձնելով այն առավել ուժեղ և համոզիչ:

## **Բանավեճի կարևորությունը**

Ժողովրդավարության լեզուն բանավեճի լեզուն է: Ժողովրդավարական հասարակությունում մարդիկ իրավունք ունեն մասնակցել որոշումների կայացմանը և գործադիր ու օրենսդիր մարմիններին առաջարկել պետական մակարդակով առաջնահերթ լուծում պահանջող խնդիրներ: Սակայն, ոչ միշտ են ժողովրդի պահանջները և պետական մարմինների քաղաքականությունը համընկնում: Արդյո՞ք պետական բյուջեն պետք է ուղղվի կրթական ոլորտի բարեփոխումներին, թե ավելի նպատակահարմար է գումար տրամադրել Սևանա լճի շրջակայքում տարվող աշխատանքների համար: Դժվար է միանշանակ պատասխան տալ այս հարցերին և ընտրել, թե տվյալ դեպքում այս երկուսից որն է պետության համար առաջնային: Սակայն մի բան ակնհայտ է. յուրաքանչյուր ընտրություն որոշակի ռիսկ է պարունակում, և այն նվազագույնին հասցնելու համար պետական մարմինները պետք է բոլոր կողմերից դիտարկեն պետական բյուջեի հնարավոր ծախսերը՝ որոշելով դրանց առաջնահերթությունը:

Բանավեճը կօգնի ձեռք բերել այնպիսի հմտություններ, որոնք կնպաստեն Ձեր՝ քաղաքացիական հասարակության լիարժեք անդամ դառնալուն: Եթե հասարակության մեջ բանավեճը չի կարևորվում, չեն կարևորվի նաև հանրային քննարկումներն ու դրանց անհրաժեշտությունը: Ավելին, հասարակությունը պատրաստ չի լինի ճիշտ գնահատել իշխանության քայլերը և դրանց համապատասխանաբար արձագանքել: Նման հասարակությունում մարդիկ կազմում են իրենց սուբյեկտիվ կարծիքն առանց հարցի խորը դիտարկման: Այս իրավիճակը բավականին վտանգավոր է, քանի որ նման քաղաքացիներին բավական դյուրին կլինի համոզել հակաժողովրդավարական քայլերի և քաղաքականության անհրաժեշտության մեջ:

## **Բանավեճի գործառույթները**

Ժողովրդավարական հասարակությունում բանավեճը կատարում է մի շարք գործառույթներ:

Բանավեճը մարդկանց օգնում է *գնահատել ինչպես անցած ուղին, այնպես էլ ներկայի արժեքները*: Հասկանալով անցյալը և ծանոթանալով տարբեր արժեքային համակարգերին՝ աշակերտները կարող են ավելի լավ գնահատել ներկան և ուրվագծել ապագան:

Բանավեճը մարդկանց թույլ է տալիս *գնահատել ընտրության իրավունքը՝ տվյալ խնդրի շուրջ ծավալելով համակողմանի քննարկումներ և առաջարկելով մի շարք լուծումներ*: Իսկ քանի որ ոչինչ երբևէ անփոփոխ չի մնում, քննարկման խնդիրները մշտապես շարունակում են ծագել. ինչպե՞ս է պետք բաշխել ռեսուրսները, ինչպիսի՞ ծրագրեր են հարկավոր երկրի ներքին և արտաքին անվտանգությունը պահպանելու համար և այլն: Բոլոր հարցերի պատասխանները կարող ենք գտնել բանավեճի միջոցով, որը որոշ դեպքերում պաշտպանում է առկա քաղաքականությունը, իսկ մնացած դեպքերում՝ այլընտրանք առաջարկում:

Բանավեճը ձևավորում է *այնպիսի հմտություններ, որոնց միջոցով մարդիկ կարող են ծավալել առողջ քննարկում*: Այն նպաստում է լավ փաստաբաններ և հռետորներ նախապատրաստելուն, ինչպես նաև սովորեցնում է համբերությամբ լսել մարդկանց և հանդուրժողական վերաբերմունք ցուցաբերել մյուսների արտահայտած կարծիքների նկատմամբ: Բանավեճն իրենից ներկայացնում է հարգալից միջավայրում մտքերի կառուցողական փոխանակում, որն էլ իր հերթին բերում է ընդհանուր որոշման ընդունման:

Յուրաքանչյուր քաղաքակիրթ բանավեճ ունի հետևյալ *հիմունքները*.

- ⊙ Բանավեճը կարծիքների, տեսակետների և դիրքորոշումների փոխանակում է:
- ⊙ Բանավեճը հաջողվում է միայն այն դեպքում, երբ մասնակիցները միավորվում են մեկ ընդհանուր նպատակի շուրջ, այն է՝ առավելագույնս պաշտպանել սեփական թիմի դիրքորոշումը և դրա հետ մեկտեղ ձգտել հասնել ընդհանուր հայտարարի:

- ⊙ Բանավեճ կարող է հաջողվել միայն այն դեպքում, երբ թիմերն իրար նկատմամբ փոխհարգալից են: Բանավիճողը պետք է հարգալից լինի դիմացինի հանդեպ, անկախ այն բանից, թե նա ինչ տեսակետ է արտահայտում:
- ⊙ Բանավեճը պետք է լինի նյութերի հավաքագրման և դրանց միջոցով փաստարկների ձևակերպման արդյունք:

## Բանավեճի մասնակիցները

Բանավեճում միշտ առկա է երկու կողմ՝

**Կողմ**

**Դեմ**

### *Միշտ սկսում է առաջինը*

«Կողմ» թիմը միշտ պաշտպանում է *քննարկվող հարցադրման կամ բանաձևի մեջ արտահայտված դիրքորոշումը*, իսկ «դեմ» թիմը՝ *ներկայացնում է հակադրվող դիրքորոշում*: Օրինակ՝ «Արդյո՞ք պետությունը պետք է օրինականացնի աղանդավորական շարժումների գործունեությունը» հարցադրման դեպքում «կողմ» թիմը պետք է պաշտպանի հետևյալ դիրքորոշումը՝ «Այո՛, պետությունը պետք է օրինականացնի աղանդավորական շարժումների գործունեությունը», իսկ «դեմ» թիմը՝ «Ո՛չ, պետությունը չպետք է օրինականացնի աղանդավորական շարժումների գործունեությունը» ներկայացնող դիրքորոշումը: Նմանապես, «Պետությունը չպետք է օրինականացնի աղանդավորական շարժումների գործունեությունը» բանաձևի դեպքում «կողմ» թիմը ներկայացնում է «Այո՛, պետությունը չպետք է օրինականացնի աղանդավորական շարժումների գործունեությունը», իսկ «դեմ» թիմը՝ «Ո՛չ, պետությունը պետք է օրինականացնի աղանդավորական շարժումների գործունեությունը» դիրքորոշումը:

Բանավեճ-մրցույթի ընթացքում թիմերն իրենց դիրքորոշումն ապացուցելու համար համապատասխան փաստարկներ են ներկայացնում դատավորին կամ դատավորներին, ովքեր էլ որոշում են բանավեճ-մրցույթի հաղթողին:

Ղատավորի որոշումը որևէ կերպ կախված չէ բանավեճի թեմայի նկատմամբ նրա անձնական վերաբերմունքից: Ղատավորը պետք է լինի անկողմնակալ և վերջնական որոշում կայացնի՝ ելնելով թիմերի պատրաստվածությունից (օրինակ՝ ինչպես էք վերլուծում քննարկվող թեման, խնդիրը, հարցադրումը կամ բանաձևը, որքանով են ներկայացված փաստարկները համապատասխանում և արդարացնում ձեր դիրքորոշումը, ինչ հակափաստարկներով էք հերքում հակառակորդ թիմի դիրքորոշումը և այլն):

**Ուսուցողական բանավեճը ոչ թե միջանձնային, այլ զուտ գաղափարային հակադրություն է:** Այն, որ հակառակորդ թիմերի մասնակիցները բանավեճի ընթացքում շարունակ հակադրվում են միմյանց, դեռևս չի նշանակում, որ իրական կյանքում ևս նրանց միջև գոյություն ունեն տարածայնություններ կամ թշնամանք: Բանավեճ-մրցույթների ժամանակ հեզնանքն ու վիրավորանքն անթույլատրելի են. դրանց կիրառումը խստապես պատժվում է դատավորների կողմից: Անցկացնելով գիտակից և քաղաքավարի բանավեճ՝ Դուք սովորում եք հասարակական նշանակության խնդիրների վերաբերյալ որոշումներ կայացնել կամ լուծումներ առաջարկել առողջ դատողության, վերլուծության և փաստարկման միջոցով՝ տուրք չտալով անտեղի զգացմունքներին:

Ինչպես արդեն նշվել է, բանավեճի հիմնական նպատակն է սոցիալական և քաղաքական խնդիրների լուծումներ գտնելը և փոխզիջումների հասնելը: Այնուամենայնիվ, բանավեճ-մրցույթների դեպքում հակառակորդ թիմի հետ համաձայնության եզրեր գտնելը չի կարևորվում. թիմերն այստեղ պետք է փորձեն հիմնավոր փաստարկներ ներկայացնելու միջոցով անզիջում դիրք գրավել, որպեսզի դատավորը հանդավի նրանց դիրքորոշման արդարացիության մեջ և բարձր գնահատականներ շնորհի տվյալ թիմին: Բանավեճ-մրցույթների ընթացակարգային կանոնները յուրաքանչյուր թիմին հավասար և արդար հնարավորություն են տալիս հաղթանակ տանելու բանավեճի ընթացքում:

Ավանդական ուսուցողական բանավեճին մասնակցում է երկու թիմ, որոնցից մեկը պետք է ներկայացնի իր դիրքորոշումը, իսկ մյուսը՝ հակափաստարկներ բերի: Թիմերը պետք է ամեն ճիգ գործադրեն իրենց տեսակետը պաշտպանելու համար: Կողմերի

Ելույթները պետք է այնպես կառուցված լինեն, որ լավագույնս բացատրեն իրենց դիրքորոշման էությունը և լսարանի ու դատավորների համար այն ավելի համոզիչ դարձնեն:

### «ԿՈՂՄ» ԹԻՄԸ

«Կողմ» թիմին տրվում է առաջինը խոսելու իրավունքը, քանի որ «դեմ» թիմը չի կարող պաշտպանել կամ մերժել քննարկվող խնդիրը, մինչև չիմանա, թե կոնկրետ ինչ «մեղադրանքներով» և առաջարկներով է հանդես գալիս հակառակորդ թիմը: Նմանապես «կողմ» թիմին է տրվում նաև առաջինը եզրափակիչ ելույթ ունենալու իրավունքը:

### «ԴԵՄ» ԹԻՄԸ

Դեմ հանդես եկող թիմն իր հերթին պետք է.

- կասկածի տակ դնի հակառակորդ թիմի առաջարկած դիրքորոշումը,
- հիմնավոր փաստարկներով հերքի այդ դիրքորոշումը,
- որոշակի անդումներով և ապացույցներով ներկայացնի իր դիրքորոշումը:

## Բանավեճի կառուցվածքը

Գոյություն ունի ուսուցողական բանավեճի անցկացման երկու տարբերակ:

❶ Առաջինը, որն առավել հայտնի է «Օքսֆորդ» կամ «ստանդարտ բանավեճ» անունով, կիրառվում է մի շարք միջազգային մրցաշարերում: Ստանդարտ բանավեճի դեպքում յուրաքանչյուր թիմ ունի երկու կառուցողական և երկու հակահարված ելույթի իրավունք: Այստեղ թիմերն իրավունք չունեն միմյանց հարցեր տալու: Բանավեճի անցկացման այս տարբերակն առավել նպատակահարմար է սկսնակ բանավիճողների համար, քանի որ օգնում է գործնականում կիրառել բանավեճի տարրական հմտությունները՝ նախքան ավելի բարդ վարժությունների անցնելը: Ստանդարտ բանավեճում ելույթներն ունեն հետևյալ հերթականությունը և ժամանակացույցը.

«Կողմ» թիմի առաջին կառուցողական ելույթը      8 րոպե

«Դեմ» թիմի առաջին կառուցողական ելույթը	8 թույլ
«Կողմ» թիմի երկրորդ կառուցողական ելույթը	8 թույլ
«Դեմ» թիմի երկրորդ կառուցողական ելույթը	8 թույլ
«Կողմ» թիմի առաջին հակահարված ելույթը	5 թույլ
«Դեմ» թիմի առաջին հակահարված ելույթը	5 թույլ
«Կողմ» թիմի երկրորդ հակահարված ելույթը	5 թույլ
«Դեմ» թիմի երկրորդ հակահարված ելույթը	5 թույլ

2 Բանավեճի անցկացման երկրորդ տարբերակը խաչաձև հարցաքննությունն է: Այստեղ ելույթների հերթականությունը մի փոքր այլ է.

«Կողմ» թիմի առաջին կառուցողական ելույթը	8 թույլ
Հարց և պատասխան	3 թույլ
«Դեմ» թիմի առաջին կառուցողական ելույթը	8 թույլ
Հարց և պատասխան	3 թույլ
«Կողմ» թիմի երկրորդ կառուցողական ելույթը	8 թույլ
Հարց և պատասխան	3 թույլ
«Դեմ» թիմի երկրորդ կառուցողական ելույթը	8 թույլ
Հարց և պատասխան	3 թույլ

Այս ամենին հաջորդում են հակահարված ելույթները, որոնց տևողությունը, ինչպես և ստանդարտ բանավեճում, 5 թույլ է:

Բանավեճի անցկացման երրորդ տարբերակը մշակվել է YES ծրագրի շրջանակներում ստեղծված բանավեճի ակունքների համար: Այն իրենից ներկայացնում է վերոնշյալ տարբերակների համակցումը և նախատեսված է սկսնակ բանավիճողների համար: YES բանավեճի տևողությունը 40 թույլ է:

«Կողմ» թիմի կառուցողական ելույթ

5 թույլ

Հարցաքննություն

10 թույլ

«Դեմ» թիմի կառուցողական ելույթը

Հարցաքննություն

5 րոպե

10 րոպե

«Կողմ» թիմի եզրափակման խոսքը

5 րոպե

«Դեմ» թիմի եզրափակման խոսքը

5 րոպե

Յուրաքանչյուր կողմի կառուցողական ելույթին հաջորդում է *հարցաքննությունը*: Այսինքն, «կողմ» թիմի կառուցողական ելույթից հետո «դեմ» թիմն իր հարցերն է ուղղում «կողմ» թիմին: Հարց ու պատասխանի ընթացքում յուրաքանչյուր թիմ ունի առնվազն 4 հարց տալու իրավունք՝ 30-ական վայրկյան տևողությամբ: Պատասխանների տևողությունը չի կարող գերազանցել 2 րոպեն:

Ձեռնարկի հաջորդ գլուխներում դեռ կքննարկենք, թե ինչպես պետք է պատրաստվեն թիմերը, ինչպիսի կառուցվածք պետք է ունենան կողմերի ելույթները, և ինչ մարտավարություն պետք է որդեգրի կողմերից յուրաքանչյուրը:

## Գլուխ 2. Ի՞նչ սովորեցինք

- 1 Ինչի՞ն պետք է ուշադրություն դարձնել բանավեճի նախապատրաստվելու և գրագետ բանավիճելու համար:
- 2 Ո՞րն է բանավիճելու հմտության կարևորությունը:
- 3 Բերե՛ք բանավեճի հարցադրման որևէ օրինակ և նշե՛ք, թե ինչ կողմնորոշումներ կունենան այդ դեպքում «Կողմ» և «Դեմ» թիմերը:
- 4 Նկարագրե՛ք YES բանավեճի կառուցվածքը և տևողությունը:

## Գլուխ 3: ՎԵՐԼՈՒԾԱԿԱՆ ՀՄՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

### Վերլուծական հմտությունների անհրաժեշտությունը

Ինչպես արդեն նշվել է, քաղաքացիները քաղաքակիրթ բանավեճի միջոցով փորձում են ուրվագծել իրենց հասարակության զարգացման ուղին: Յուրաքանչյուր բանավեճի հիմնական նպատակն է քննարկվող խնդրի/թեմայի վերաբերյալ առաջարկել որոշակի լուծումներ կամ վճիռներ: Արդյունավետ բանավեճ իրականացնելու համար նախ անհրաժեշտ է մանրամասն վերլուծության ենթարկել քննարկվող թեման՝ այն ամբողջությամբ ընկալելու և հստակ դիրքորոշում մշակելու համար: Բանավեճին ըստ արժանվույն նախապատրաստվելու կարևորագույն գրավականներից է խնդրի համակողմանի վերլուծությունը:

## ԽՆԴԻՐ

Վերլուծությունն ամբողջականի տարաբաժանումն է առանձին բաղադրիչների՝ վերջիններս ավելի մանրամասն ուսումնասիրելու, և համապատասխան եզրահանգումներ կատարելու համար: Գոյություն ունեն մեծ տարաբաժանման բազմաթիվ ձևեր: Սակայն բանավեճին նախապատրաստվելու համար առավել նպատակահարմար է վերլուծություն կատարել ըստ հետևյալ քայլերի.

- 1 վերլուծել և ընտրել բանավեճին համապատասխան **թեմա կամ խնդիր** (եթե բանավեճի կազմակերպիչը Դուք եք և իրավասու եք առաջարկել բանավեճի թեմաներ),
- 2 վերլուծել թեման/խնդիրը ըստ խնդրի **սահմանման**,
- 3 վերլուծել թեման/խնդիրը ըստ խնդրի **բնագավառի**,
- 4 վերլուծել թեման/խնդիրը ըստ **լսարանի**:



## Բանավեճի թեմայի վերլուծությունը և ընտրությունը

Եթե Դուք բանավեճի կազմակերպիչն եք կամ իրավասու եք առաջարկել բանավեճի թեմաներ, վերլուծությունը նախ և առաջ պետք է սկսեք բանավեճի թեմայի կամ քննարկվող խնդրի ընտրությունից:

Բանավեճի թեմա կարող է դառնալ ցանկացած վիճարկելի հարցադրում կամ բանաձև, որն ունի արժեքային կամ քաղաքական կարևորություն: Բանավեճի թեման կարելի է ձևակերպել կամ որպես *հարցադրում* (օրինակ՝ «Արդյո՞ք ՄԱԿ-ը պետք է հատուկ քաղաքականություն վարի՝ մարդկանց բռնի վաճառքը կանխարգելելու համար»), կամ որպես *բանաձև* (օրինակ՝ «ՄԱԿ-ը պետք է հատուկ քաղաքականություն վարի՝ մարդկանց բռնի վաճառքը կանխարգելելու համար»): Խորհուրդ չի տրվում որպես բանավեճի քննարկման առարկա ընտրել այնպիսի թեմաներ, որոնք փաստ են արձանագրում. փաստերն ինքնին անվիճարկելի են: Օրինակ՝ անիմաստ կլինի բանավեճ անցկացնել այն մասին, թե որն է Հիմալայների ամենաբարձր գագաթը:

Բանավեճի թեման պետք է համապատասխանի հետևյալ *յոթ չափանիշներին*:

❶ Բանավեճի թեման պետք է լինի *նշանակալից և կարևոր*: Լուրջ բանավեճեր կազմակերպելիս սովորաբար ընտրում են այնպիսի թեմա կամ խնդիր, որն առնչվում է կամ բանավեճի մասնակիցների ու լսարանի հետաքրքրության ու գործունեության շրջանակներին, կամ էլ պետական ու համաշխարհային նշանակության խնդիրների հետ:

❷ Թեման ձևակերպելիս պետք է *խուսափել չափազանց անորոշ կամ երկիմաստ արտահայտությունների օգտագործելուց*: Եթե բանաձևը կամ հարցադրումը չափազանց անորոշ է, վերջինիս մեկնաբանությունները ևս չափազանց բազմազան կլինեն՝ առաջացնելով անհեթեթ բանավեճ: Օրինակ՝ «1990-ականների սերունդը չափազանց ազատ դաստիարակություն է ստացել» բանաձևը տարբեր մարդիկ կարող են բոլորովին տարբեր տեսանկյուններից մեկնաբանել՝ չգտնելով քննարկման ընդհանուր կետեր: Որտե՞ղ (ո՞ր երկրներում), ե՞րբ (1990-ականները չափազանց մեծ ժամանակահատված է), ի՞նչ է նշանակում ազատ դաստիարակություն և նման այլ

հարցերը բանաձևը դարձնում են չափազանց անորոշ և բացառում որոշակի ու փոխկապակցված «կողմ» և «դեմ» դիրքորոշումներ մշակելու հնարավորությունը:

③ Թեման պետք է **որոշակի առումով լինի գործնական**. Այս առումով խորհուրդ չի տրվում բանավեճի առարկա դարձնել այնպիսի թեմաներ, որոնց հավաստիությունը հիմնված է գուտ սուբյեկտիվ ընկալումների, հավատքի կամ անձնական փորձի վրա (այսինքն՝ անհնար է տարբերակել ճիշտն ու սխալը): Օրինակ՝ «Արդյո՞ք գոյություն ունի Աստված», «Փողը երջանկություն է» և նման այլ թեմաների շուրջ անհնար է ծավալել կառուցողական բանավեճ, քանի որ դրանք չափազանց վերացական են և կարող են անպտուղ քննարկման առիթ հանդիսանալ: Նմանապես, խորհուրդ չի տրվում բանավիճել խորը մասնագիտական թեմաների շուրջ: **Բանավեճի թեման ընտրելիս պետք է գտնել «ոսկե միջինը» գործնական, տեսական և վերացական թեմաների միջև** (օրինակ՝ «Արդյո՞ք աղանդավորական շարժումների տարածումը և նրանց գործունեության օրինականացումը նպաստում է հասարակության մեջ հանդուրժողականության տարածմանը» կամ «Ընտանեկան հարաբերություններում պահպանողական ավանդույթների աստիճանական վերացումը վկայում է հասարակության մոդերնիզացիայի և զարգացման մասին»):

④ Թեման պետք է **ունենա լուծման հնարավորություն**. Արդյունավետ բանավեճի համար սովորաբար ընտրում են այնպիսի թեմա, որը գտնվում է պետության ղեկավար մարմինների իրավասության ներքո, քանի որ այդ դեպքում միշտ առկա է սովյալ խնդրի վերաբերյալ պետական դիրքորոշումը՝ լուծման տարբերակը, ինչպես նաև հասարակական այլ ուժերի կողմից առաջադրված այլընտրանքային տարբերակները:

⑤ Քննարկվող թեման կամ խնդիրը պետք է լինի **արդիական**, որպեսզի բանավեճի մասնակիցներն ու լսարանը պատշաճ հետաքրքրություն ցուցաբերեն բանավեճի նկատմամբ՝ առաջարկելով որոշակի լուծումներ և մեկնաբանություններ:

⑥ **Կայունությունը** ևս հանդիսանում է բանավեճի թեմայի ընտրության չափանիշներից մեկը: Թեմա/խնդիր ընտրելիս պետք է համոզված լինել, որ այն կշարունակի մնալ չլուծված ինչպես բանավեճի



նախապատրաստական փուլում, այնպես էլ բուն բանավեճի ընթացքում: Այլապես, եթե քննարկվող խնդիրը ներպետական կամ միջազգային մակարդակով լուծում ստանա մինչև բանավեճի ավարտը, բանավեճի անցկացումը կդառնա անիմաստ:

7 Թեման պետք է *հավասարապես վիճարկելի լինի* բանավեճի «կողմ» և «դեմ» թիմերի համար: Եթե թեման/խնդիրը վիճարկելի չէ, կողմերից մեկն ակնհայտ առավելություն է ձեռք բերում մյուս կողմի նկատմամբ՝ ձախողելով կառուցողական բանավեճը: Օրինակ՝ «Դպրոցներում պետք է արգելել վտանգավոր սպորտաձևեր խրախուսող խմբակների գործունեությունը» թեման քննարկելիս սկզբից ևեթ պարզ է, որ «կողմ» թիմը գերակշիռ դիրք կզբաղեցնի և կհաղթի. այս պարագայում բանավեճ-մրցույթը դառնում է անիմաստ: Խորհուրդ չի տրվում նաև ընտրել այնպիսի թեմաներ, որոնք *փաստ են արձանագրում*. Փաստերն ինքնին անվիճարկելի են: Օրինակ՝ անիմաստ կլինի բանավեճ անցկացնել այն մասին, թե որն է Հիմալայների ամենաբարձր գագաթը:

Բանավեճի հաջողությունը մեծապես կախված է թեմայի ճիշտ ընտրությունից և ձևակերպումից՝ հարցադրման կամ բանաձևի տեսքով: Որպես կանոն, թեմայի ընտրությունը կատարվում է բանավեճի կազմակերպիչների կողմից, ինչպես նաև հաշվի են առնվում բանավեճին մասնակցող թիմերի մարզիչների («YES» ծրագրի դեպքում՝ բանավեճի ակումբի ղեկավարների) և անդամների կարծիքները: Թիմերի մարզիչները ընտրում են գործնական բանավեճերի թեմաները՝ հնարավորություն տալով թիմի անդամներին պատշաճ կերպով մարզվել մինչև հիմնական բանավեճ-մրցույթը:

## **Բանավեճի թեմայի սահմանման վերլուծությունը**

Յուրաքանչյուր բանավեճից առաջ մասնակիցներին տրամադրվում է քննարկվելիք թեմայի կամ խնդրի սահմանումը: Օրինակ՝ «Շենգենյան զոնա - ազատ տեղաշարժի հնարավորություն, թե՞ ապօրինի առևտրի մեխանիզմ»։ այս թեմայի շուրջ որևէ վերլուծություն և հետազոտություն կատարելուց առաջ հարկավոր է պարզել վերոհիշյալ սահմանման յուրաքանչյուր բառի իմաստը: Այս դեպքում խորհուրդ է տրվում օգտագործել մասնագիտական բառարաններ, հանրագիտարաններ և

դասագրքեր, ինչպես նաև ինտերնետային տեղեկատվական կայքեր (օրինակ՝ Հայկական հանրագիտարան, [www.encyarta.msn.com](http://www.encyarta.msn.com) և այլն): Խնդրի սահմանման բառերը պարզաբանելիս հարկավոր է ուսումնասիրել նրանց տարբեր իմաստները և կիրառությունը սոցիալական, քաղաքական, տնտեսական և պատմական ենթատեքստում: Այնուհետև, հարկավոր է հենց տվյալ սահմանման մեջ ըմբռնել բառերի ճիշտ մեկնաբանությունը և գործածության նպատակը:

## **Բանավեճի թեմայի բնագավառի վերլուծությունը**

Բանավեճի նախապատրաստվելիս հարկավոր է պարզել, թե քննարկվող խնդիրը որ բնագավառի կամ ոլորտի հետ է առնչվում: Խնդրի բնագավառը լայն հասկացություն է, որն իր մեջ ներառում է նմանատիպ բազմաթիվ խնդիրներ: Օրինակ՝ շրջակա միջավայրի աղտոտվածությունը մի ընդհանուր բնագավառ է, որի բաղկացուցիչ մասն են կազմում օդի, ջրի կամ հողի աղտոտվածության և այլ նմանատիպ խնդիրները: Խնդրի բնագավառի բացահայտումը Ձեզ կօգնի ծանոթանալ բանավեճի խնդրի հետ սերտորեն առնչվող այլ խնդիրներին և համակողմանի պատկերացում ստանալ խնդրի առաջացման և զարգացման նախադրյալների վերաբերյալ: Խնդրի բնագավառը հեշտությամբ բացահայտելու համար հարկավոր է պատասխանել հետևյալ հարցերին.

- ? Ո՞րն է տվյալ խնդրի քննարկման նպատակը:
- ? Խնդրի արդյունավետ քննարկումը կամ որոշակի լուծումների առաջադրումը որևէ՞ կերպ կազդի այլ նմանատիպ խնդիրների լուծման վրա:
- ? Որո՞նք են վերոհիշյալ խնդիրների առաջացման նախադրյալները:
- ? Ինչպե՞ս կարելի է խմբավորել վերոհիշյալ խնդիրները:

## **Նյութի վերլուծությունը՝ ըստ լսարանի**

Բանավեճին պատշաճ կերպով ներկայանալու համար հարկավոր է քննարկվող խնդրի վերաբերյալ ոչ միայն համապատասխան նյութեր հավաքագրել, այլև վերլուծել այդ նյութերը՝ դրանք համապատասխանեցնելով բանավեճի մասնակիցներին և

լսարանին: Բանավեճի ընթացքում հիմնական նպատակը պետք է լինի Ձեր դիրքորոշումն ու փաստարկներն առավել համոզիչ և արդարացի դարձնել հակառակորդ թիմի անդամների և լսարանի համար: Այդ նպատակին հասնելու համար պետք է հստակ իմանաք, թե ձեր տրամադրության տակ գտնվող նյութերից և փաստարկներից, որոնք ավելի մեծ ազդեցություն կգործեն տվյալ լսարանի վրա: Նախապես ուսումնասիրելով և ձիշտ գնահատելով լսարանը՝ բանավեճի ընթացքում կկարողանաք շահել լսարանի աջակցությունը և ապահովել ձեր հաղթանակը:

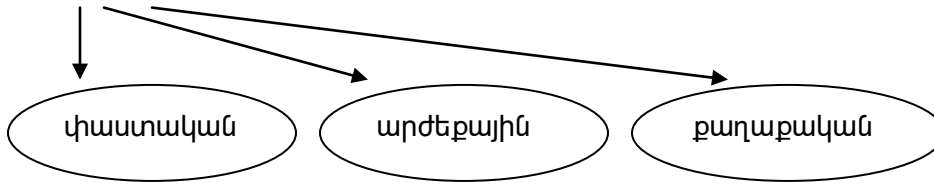
Լսարանի մասին նախնական տեղեկություններ ստանալուց հետո հարկավոր է՝

- ❶ ձիշտ վերլուծել քննարկվող խնդրի վերաբերյալ առկա նյութերը,
- ❷ տեսակավորել և խմբագրել ներկայացվելիք տեղեկատվությունը ըստ լսարանի տարիքային խմբերի, հետաքրքրությունների կամ մասնագիտացման,
- ❸ մշակել այդ տեղեկատվությունը ներկայացնելու ոճը (տեղեկատվության ներկայացման հատուկ ոճը կարող է մեծ ազդեցություն գործել լսարանի, այդ թվում նաև դատավորների վրա):

## **Նյութի վերլուծությունը և պնդումների կառուցումը**

Բանավիճողները պետք է իրենց պնդումները կառուցեն և մշակեն հավաքագրված նյութի վերլուծության միջոցով: Բանավեճի ընթացքում պնդումները հիմնավորում են ձեր դիրքորոշումը՝ հող պատրաստելով հետագա քննարկման և բանավեճի համար: Պնդումները ներկայացնելիս անհրաժեշտ է դրանք հիմնավորել որոշակի ապացույցներով կամ բացատրություններով: Հիմնավոր ապացույցներ և բացատրություններ (մեկնաբանություններ, վերլուծություններ) ներկայացնելու դեպքում ձեր պնդումները կարող են լինել անվիճարկելի: Սակայն եթե դրանք լինեն թյուր և ոչ հավաստի, ապա կարող են կասկածի տակ դրվել հակառակորդ թիմի կողմից և հերքվել: Թեժ բանավեճի առարկա կարող են դառնալ հատկապես այն պնդումները, որոնք չափազանց միանշանակ են և առաջադրում են արմատական ընտրություն:

Պնդումները դասակարգվում են երեք խմբի՝



Պնդումների ամենապարզ տեսակը **փաստական պնդումն** է, երբ փաստերի միջոցով տեսակետը կամ հաստատվում է, կամ ժխտվում: *Փաստական պնդում է համարվում այն տեղեկատվությունը, որը փոխանցվում է տեսողական, լսողական և այլ զգայական օրգանների միջոցով և արձանագրվում որևէ աղբյուրում:* Ի համեմատություն արժեքային և քաղաքական պնդումների՝ փաստական պնդումները, որպես կանոն, բանավեճի ընթացքում մեծ հակասությունների տեղիք չեն տալիս, քանի որ հիմնված են ինչ-որ աղբյուրում կամ աղբյուրներում արձանագրված և մարդկանց որոշակի խմբերի կողմից ընդունված փաստերի վրա:

**Արժեքային պնդումը** որևէ անձի, առարկայի, երևույթի, գաղափարի կամ իրադարձության որակական հատկանիշների մասին արտահայտած դատողություն է: Արժեքային պնդումը չափազանց կարևորվում է բանավեճի ընթացքում, քանի որ դատողությունների, տեսակետների և որոշակի վերաբերմունքի միջոցով բացահայտվում են փաստերի և իրադարձությունների նախադրյալները, էությունը, թերություններն ու առավելությունները:

**Քաղաքական պնդումը** քննարկվող խնդրի հնարավոր զարգացումների վերաբերյալ առաջադրված դատողություններն են: Նման պնդումը նախ և առաջ հնարավորություն է տալիս դրական ու բացասական դատողություններ անել և բարեփոխումներ առաջարկել բանավեճի թեմայի/խնդրի շրջանակներում առկա ներպետական և միջազգային իրավական ակտերի ու գործադրվող քաղաքական կուրսի վերաբերյալ: Քաղաքական պնդումը նաև հնարավորություն է տալիս այն ոլորտներում որոշակի քաղաքականության կիրառություն առաջադրել, որոնք դեռևս համակարգված չեն:

Վերլուծական մի շարք հմտությունների կիրառումը կօգնի ձեզ գերակշիռ դիրք գրավել բանավեճի ընթացքում: Ուսուցողական բանավեճում չափազանց կարևորվում են *ապացույցի պատասխանատվությունը* և *հարցերի համատեղ վերլուծությունը*:

*Ապացույցի պատասխանատվությունը* նշանակում է, որ իրենց դիրքորոշումը հիմնավոր և համոզիչ դարձնելու համար հակառակորդ թիմերը պետք է բավարար ապացույցներ ներկայացնեն՝ իրենց պնդումները հաստատելու նպատակով: Յուրաքանչյուր թիմ պատասխանատվություն է կրում ապացույցներ ներկայացնելու համար, այլապես նրանց պնդումները չեն ունենա որևէ արժեք:

*Հարցերի համատեղ վերլուծության* դեպքում բանավիճողները թեմային սերտորեն առնչվող մի շարք փոխկապակցված հարցերի միջոցով բացահայտում են իրենց դիրքորոշման առավելությունները: Օրինակ՝ եթե դուք կողմնակից եք որոշակի խնդրի ներկա քաղաքական կարգավիճակի փոփոխությանը, ձեր դիրքորոշումը պատկերավոր կերպով ներկայացնելու և հիմնավորելու համար առավել նպատակահարմար կլինի օգտագործել հետևյալ հարցերը.

⊙ *Որո՞նք են ներկա քաղաքական կարգավիճակի թերությունները:* Այս հարցը կօգնի ձեզ բացահայտել status quo<sup>2</sup> պահպանման վնասակար ազդեցությունը:

⊙ *Արդյո՞ք առկա խնդիրներն իրականում կապված են status quo կարգավիճակի հետ:* Պարզեք՝ արդյո՞ք ներկա քաղաքական կարգավիճակի փոփոխությունը կնպաստի այդ խնդիրների դրական լուծմանը:

⊙ *Արդյո՞ք ձեր կողմից առաջարկվող այլընտրանքային տարբերակը կլուծի առկա խնդիրները:* Ապացուցելով որոշակի խնդիրների առկայությունը և դրանց ուղղակի կապը ներկա քաղաքական կարգավիճակի հետ՝ պետք է նաև ապացուցեք ձեր կողմից առաջարկվող այլընտրանքային տարբերակի առավելությունները:

### Գլուխ 3. Ի՞նչ սովորեցինք

❶ Որո՞նք են արդյունավետ բանավեճի թեմայի չափանիշները:

---

<sup>2</sup> Status quo – միջազգային իրավունքի տերմին, որն օգտագործվում է որոշակի պահին գոյություն ունեցող փաստական կամ իրավական դրությունը նշելու համար:

② Գնահատե՛ք ստորև թվարկած թեմաները ըստ այդ չափանիշների, և եթե հարկ է, վերաձևակերպե՛ք՝

- Մարմնավաճառությունը Հայաստանում հարկավոր է օրինականացնել
- Մահապատժի կիրառումը հարկավոր է արգելել
- Մեր դպրոցում հարկավոր է դպրոցական համազգեստ ներմուծել

③ Ի՞նչ տեղեկություն լսարանի մասին հարկավոր է ստանալ բանավեճին պատրաստելուց:

④ Որո՞նք են պնդումների տիպերը և ինչու՞մ է կայանում դրանց տարբերությունը: Բերե՛ք Ձեր օրինակը:



## Գլուխ 4: ԱՌԱՆՑՔԱՅԻՆ ԱՐԺԵՔՆԵՐ

### Առանցքային արժեք

Բանավեճը ծնվում է այն ժամանակ, երբ չեն համընկնում երկու կողմերի սկզբունքները, արժեքները կամ գաղափարները: Հետևաբար, բանավիճելիս յուրաքանչյուր կողմ հետապնդում է մի նպատակ՝ ապացուցել դիմացինին, որ իր սկզբունքն, արժեքը կամ գաղափարը ճշմարիտ է: Նպատակին հասնելու համար կողմը, հիմնվելով այդ սկզբունքի, արժեքի կամ գաղափարի վրա, կառուցում է իր դիրքորոշումը: Այն սկզբունքը, արժեքը կամ գաղափարը, որի հիման վրա կողմը պաշտպանում է իր դիրքորոշումը, անվանվում է **առանցքային արժեք**:

Առանցքային արժեքներ գոյություն ունեն նաև իրական կյանքում: Չէ՞ որ բոլորս էլ մեր կյանքում բազմաթիվ անգամներ հայտնվում ենք իրավիճակներում, երբ ստիպված ենք լինում դժվարին ընտրություն անել կամ պատասխանատու որոշում կայացնել: Նման իրավիճակներում մեր ընտրությունը կամ որոշումը հիմնվում է այն առանցքային արժեքների վրա, որոնցով մենք առաջնորդվում ենք կյանքում:

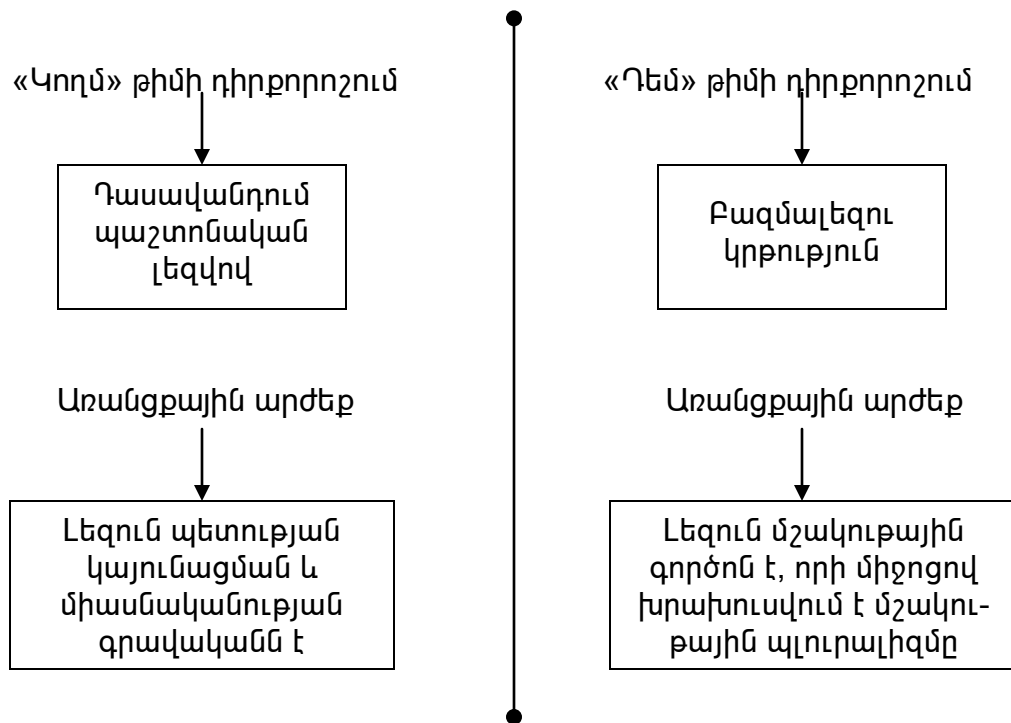
Ուսուցողական բանավեճում հարկավոր է սկզբից ևեթ տարբերակել ձեր թիմի դիրքորոշման հիմքում ընկած առանցքային արժեքը: Բանավեճի նախապատրաստական փուլում՝ նախքան նյութերի հավաքագրումը, յուրաքանչյուր թիմ պետք է մանրամասն վերլուծի բանավեճի թեման, և քննարկելով առանցքային

արժեքի մի շարք տարբերակներ՝ ընտրի դրանցից ամենաառաջնայինը: Օրինակ՝ եթե բանավեճը հղիության արհեստական ընդհատման մասին է, և Ձեր թիմը դեմ է հղիության արհեստական ընդհատման օրինականացմանը, ապա առանցքային արժեք կարող է լինել հարցի կամ իրավական կողմը (յուրաքանչյուր ոք ունի կյանքի իրավունք, որն ամրագրվում է որպես միջազգային իրավունքի նորմ), կամ կրոնական կողմը (կյանքն աստվածային շնորհ է, և մարդն իրավասու չէ այն խլելու): Հնարավոր բոլոր տարբերակներից հարկավոր է ընտրել այն առանցքային արժեքը, որը կօգնի ձեզ մշակել առավել արդյունավետ մարտավարություն, հետևաբար նաև՝ առավել համոզիչ փաստարկներ: Առանցքային արժեքն ընտրելիս թիմի անդամները պետք է պատրաստ լինեն պատճառաբանել և հիմնավորել իրենց ընտրությունը, քանզի եթե հակառակորդ թիմը կասկածի տակ դնի ձեր առանցքային արժեքի հավաստիությունը կամ համապատասխանությունը տվյալ թեմային, դիրքերը չզիջելու համար պետք է ներկայացնեք բավարար հիմնավորումներ:

Առանցքային արժեքները կարող են տարբերվել ըստ բանավեճի թեմայի և բանավիճող կողմերի դիրքորոշման: Օրինակ՝ եթե ձեր դիրքորոշումը հետևյալն է՝ «իրավապահ մարմինները իրավունք չունեն խուզարկելու բնակարանները, քանզի նման խուզարկությունը կարող է բացահայտել հասարակական անվտանգության նկատմամբ սպառնալիքներ», առանցքային արժեք ընտրելիս բնակարանի անձեռնմխելիության իրավունքը կգերակայի հասարակական անվտանգության գաղափարի նկատմամբ: Սակայն, եթե խոսում ենք օդանավակայանում ուղևորների մետաղազննիչով խուզարկելու մասին, հասարակական անվտանգությունը ցանկացած պարագայում կարող է գերակայել այլ առանցքային արժեքների նկատմամբ: Հետևաբար, ցանկացած սկզբունք, արժեք, գաղափար կամ բացարձակ փիլիսոփայական հասկացություն կարող է առանցքային արժեք դառնալ միայն որոշակի համատեքստում:

Կոնստրուկտիվ բանավեճ ապահովելու համար հարկավոր է ընտրել այնպիսի առանցքային արժեք կամ դիրքորոշում, որը համապատասխանում է բանավեճի հարցադրման կամ բանաձևի համատեքստին, այլապես կծախողեք բանավեճը:

Օրինակ՝ թիմերը բանավիճում են պետության՝ միայն պետական լեզվով կրթություն ապահովելու պարտականության մասին:



Հնարավոր է նաև, որ «դեմ» թիմը ընտրի բոլորովին այլ դիրքորոշում՝ անդելով, որ դասավանդման լեզուն չի կարող կարևորվել, քանի որ կրթության ոլորտը չպետք է մտնի պետության իրավասության ներքո: Նման դիրքորոշումը, իհարկե, տրամաբանական է, սակայն այն չի համապատասխանում բանավեճի բուն թեմային և ձախողում է կոնստրուկտիվ բանավեճի հնարավորությունները՝ առաջարկելով բոլորովին հակասական, կողմ դիրքորոշման հետ որևէ առնչություն չունեցող տարբերակ:

Առանցքային արժեքն ունի երկու կարևոր առանձնահատկություն: Առաջին՝ առանցքային արժեքը հիմք է ծառայում դիրքորոշման համար, այն ապահովում է ձեր դիրքորոշման բարոյական կողմը: Երկրորդ՝ հակառակորդ թիմերի դիրքորոշումները միշտ պետք է հակադրվեն, մինչդեռ առանցքային արժեքները կարող են նաև համընկնել: Օրինակ՝ Ղարաբաղյան հիմնահարցի վերաբերյալ բանավեճի դեպքում երկու կողմերն էլ կարող են որպես միասնական առանցքային արժեք ընդունել

«խաղաղության անհրաժեշտությունը», սակայն դիրքորոշումները կարող են շեշտակիորեն տարբերվել, քանի որ կտարբերվեն խաղաղության հասնելու վերաբերյալ նրանց մոտեցումները:

#### **Գլուխ 4. Ի՞նչ սովորեցինք**

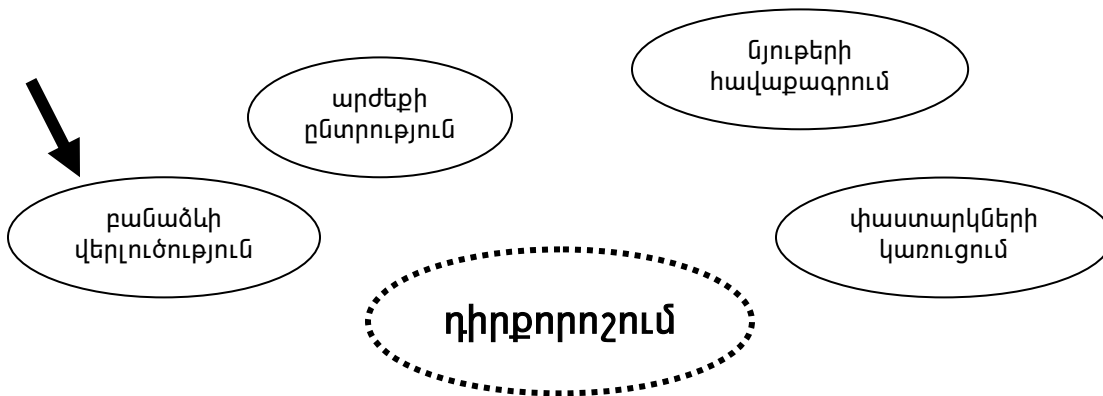
- ❶ Ո՞րն է բանավեճի կողմերի կառուցած դիրքորոշման հիմքը:
- ❷ Սահմանե՛ք «առանցքային արժեք» հասկացությունը և թվարկեք նրա բաղկացուցիչ մասերը:
- ❸ Եթե կողմերը բանավիճում են բարձրագույն կրթության վճարովի համակարգի վերաբերյալ, ինչպիսի՞ն կարող է լինել «դեմ» թիմի առանցքային արժեքը:
- ❹ Կարո՞ղ են արդյոք հակառակորդ թիմերն ունենալ միևնույն առանցքային արժեքը:

# Գլուխ 5: ԴԻՐՔՐՈՐՈՇՄԱՆ ՄՇԱԿՈՒՄ

## Դիրքորոշման մշակումը որպես գործընթաց

Ինչպես արդեն նշվել է, ավանդական ուսուցողական բանավեճին մասնակցում է երկու թիմ՝ կողմ և դեմ, որոնցից յուրաքանչյուրը պետք է ներկայացնի քննարկվող թեմայի վերաբերյալ իր դիրքորոշումը: Դիրքորոշման մշակումը բանավեճի նախապատրաստական փուլի կարևորագույն տարրերից է: Այն ժամանակատար մի գործընթաց է, որը կարելի է ստորաբաժանել հետևյալ կերպ՝

- 1 բանավեճի թեմայի՝ հարցադրման կամ բանաձևի վերլուծություն,
- 2 առանցքային արժեքի ընտրություն,
- 3 թեմայի վերաբերյալ նյութերի հավաքագրում և վերլուծություն,
- 4 փաստարկների կառուցում՝ ըստ առանցքային արժեքի և դիրքորոշման (կողմ կամ դեմ),
- 5 դիրքորոշման ներկայացում:



Դիրքորոշումը մշակելիս անհրաժեշտ է հաշվի առնել մի շարք նրբություններ:

- ⊙ Բանավիճողները սովորաբար ծուլանում են ամբողջությամբ շարադրել իրենց կառուցողական ելույթները և նախընտրում են հանդես գալ ոչ պաշտոնական ելույթներով՝ օգտվելով իրենց գրառումներից: Սակայն այս դեպքում վտանգ կա, որ բանավիճողը հուզմունքից կամ այլ պատճառներով կարող է մոռանալ

մեջբերել մի շարք կարևոր փաստարկներ: Այդ իսկ պատճառով շատ ավելի նպատակահարմար է նախապես մանրամասն գրի առնել ձեր ելույթը: Ղա թույլ է տալիս ևս մեկ անգամ ամփոփել ձեր մարտավարությունն ու դիրքորոշումը, և այն ամբողջությամբ ներկայացնել գրավոր ձևով՝ ներառելով թիմի բոլոր անդամների նկատառումները:

- ⊙ Յուրաքանչյուր հնուտ բանավիճող պետք է կարողանա բանավեճի ընթացքում արագ կողմնորոշվել ու պատշաճ կերպով ներկայացնել իր դիրքորոշումը: Կառուցողական ելույթները թեև չափազանց կարևոր են, բանավեճի ընթացքում շատ ավելի հաճախ հարկ է լինում դիրքորոշումը ներկայացնել հանպատրաստից՝ պատասխանելով հակառակորդ թիմի կամ լսարանի հարցադրումներին և պնդումներին: Անակնկալ իրավիճակներից խուսափելու համար խորհուրդ է տրվում կանխատեսել, թե ինչպիսի հարցեր կարող է տալ հակառակորդ թիմը: Նախևառաջ, ուսումնասիրեք ձեր դիրքորոշումը հակառակորդի տեսանկյունից և փորձեք հասկանալ, թե ինչ առարկություններ կարող են առաջանալ հակառակորդի մոտ: Անպայման մշակեք հակափաստարկներ անգամ ամենաանհավանական առարկությունների համար: Նախապես մշակված հակափաստարկների դեպքում ձեր թիմը շատ ավելի համոզիչ և կշռադատված պատասխաններ կներկայացնի: Օրինակ՝ բանավեճում ձեր դիրքորոշումը հետևյալն է. «Պետք է կանխարգելել մարդկանց վաճառքը, քանի որ դա ստրկության մի ձև է»: Նախապատրաստական փուլում ձեր թիմի անդամներից մեկը կատակում է՝ ասելով, որ հակառակորդ թիմը կարող է ներկայացնել հետևյալ հակափաստարկը. «Պետք չէ մարդկանց վաճառքը դիտարկել զուտ որպես բացասական երևույթ. այն նման է մարմնավաճառությանը, որը որոշ երկրներում օրինականացված է և հասարակության կողմից ընդունելի»: Թեև նման պնդումը կարող է անհիմն և անհավանական թվալ, ճիշտ կլինի ամեն դեպքում նախապատրաստել պատշաճ հակափաստարկ՝ պատասխանելով, որ չի կարելի համեմատել մարմնավաճառությունն ու մարդկանց վաճառքը, քանի որ մարմնավաճառությամբ զբաղվում են կամավոր, իսկ մարդկանց վաճառքը ստիպողական բնույթ է կրում:

Հարկավոր է նաև ուսումնասիրել հակառակորդ թիմի դիրքորոշումը՝ կանխատեսելով, թե ինչ առանցքային արժեքի<sup>3</sup> շուրջ է կառուցված լինելու նրանց դիրքորոշումը, և ինչպիսի որոշիչ փաստարկներ են նրանք ներկայացնելու: Այս ամենը հաշվի առնելով՝ նախապես մշակեք նրանց դիրքորոշումը հերքող հարցադրումներ և հակափաստարկներ:

- ⊙ Հակառակորդի դիրքորոշումն ու առարկությունները կանխատեսելու համար կարող եք ձեր թիմի անդամներից մեկին հանձնարարել ստանձնել ձեր հակառակորդի դերը, որը, լսելով ձեր կառուցողական ելույթը, առաջ կքաշի հակափաստարկներ և հարցադրումներ: Նման դերախաղը հնարավորություն կտա ավելի լավ պատկերացում կազմել իրական բանավեճի մասին:
- ⊙ Կառուցողական ելույթներից հետո թիմերին սովորաբար հնարավորություն է տրվում հարցաքննել հակառակորդին: Հարցաքննության ժամանակ հակառակորդից հնարավոր է այնպիսի պատասխաններ կորզել, որոնք կարող եք օգտագործել հօգուտ Ձեր թիմի: Օրինակ՝ ձեր դիրքորոշման համար առանցքային արժեք է հանդիսանում անձի ազատության սկզբունքը: Որևէ սադրիչ հարցի միջոցով կարող եք հակառակորդ թիմից կորզել ձեր դիրքորոշումը հիմնավորող պատասխան, ըստ որի կառավարությունը իրավունք ունի սահմանափակել անձի ազատությունը միայն որոշակի, ծայրահեղ դեպքերում: Այս պատասխանը դուք հետագայում կարող եք շահարկել՝ ասելով հետևյալը. «Եթե մեր հակառակորդները համաձայնում են, որ կառավարությունը իրավասու է սահմանափակել մարդու ազատությունը միայն ծայրահեղ դեպքերում, նշանակում է նրանք նաև կհամաձայնեն, որ...»: Սակայն հարցաքննությանը նման ընթացք տալու համար, հարկավոր է համապատասխան հարցեր մշակել նախքան բանավեճին ներկայանալը:
- ⊙ Դիրքորոշման մշակումը շարունակական գործընթաց է: Նույնիսկ բուն բանավեճի ընթացքում դուք կարող եք նոր փաստարկներ մշակել ի հաշիվ ձեր

---

<sup>3</sup> Տե՛ս Գլուխ 4՝ «Առանցքային արժեքներ»:

հակառակորդների: Հարկավոր է գրառումներ անել, և բանավեճի ընթացքում հավաքագրել հակառակորդի կողմից ներկայացված փաստերն ու պնդումները: Նման գրառումները թույլ կտան ստույգ մեջբերումներ անել և հիմնավորել ձեր հակափաստարկները:

## Գլուխ 5. Ի՞նչ սովորեցինք

- ❶ Որո՞նք են դիրքորոշման մշակման փուլերը:
- ❷ Ինչպե՞ս կարելի է պատրաստվել հակառակորդ թիմի հարցումներին ու պնդումներին:
- ❸ Ինչու՞ է հարկավոր ուսումնասիրել հակառակորդ թիմի դիրքորոշումը:



## Գլուխ 6: ՆՅՈՒԹԵՐԻ ՀԱՎԱՔԱԳՐՄԱՆ ՀՄՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Բանավեճում չափազանց կարևորվում է նյութերի հավաքագրումը: Ճիշտ գրականության օգտագործումը և փաստարկների առկայությունը բանավիճողին հնարավորություն են տալիս իր կարծիքն արդյունավետ կերպով ներկայացնել: Բանավեճում կարևորվում է ոչ միայն հաղթանակը, այլև բանավեճի նախապատրաստական փուլում ինքնազարգացման և ինքնակրթության գործոնը: Նյութերի հավաքագրումը տրամադրում է տարբեր բնագավառներից *ընդհանուր, կոնկրետ, տեսակետային* և *ռազմավարական* գիտելիքներ:

**Ընդհանուր գիտելիքն** օգնում է ընդհանուր պատկերացում կազմել տվյալ խնդրի կամ թեմայի վերաբերյալ: Թեմային ծանոթանալուց հետո հնարավոր է լինում այն ուսումնասիրել ավելի մանրամասնորեն և ձեռք բերել **կոնկրետ գիտելիք**, որն էլ հետագայում կօգնի հաղթանակ տանել բանավեճում: Թեմայի որոշակի նրբություններին տիրապետելը հնարավորություն է տալիս գերակշիռ դիրք գրավել հակառակորդի նկատմամբ՝ մեծացնելով հաղթանակի հնարավորությունը: Բանավեճում առանձնապես կարևորվում է **տեսակետային կամ շահերի պաշտպանության գիտելիքը**: Այն օգնում է հասկանալ, թե ինչպես են փաստերը փոխկապակցվում Ձեր իսկ համոզմունքների ու տեսակետների հետ: Տեսակետային գիտելիքն օգնում է քննադատորեն մտածել՝ ըմբռնելով Ձեր դերը տվյալ խնդրում: Եվ, վերջապես, **ռազմավարական գիտելիքը** Ձեզ հնարավորություն է տալիս տեղեկանալ այն բոլոր միջոցների մասին, որոնց օգնությամբ կկարողանաք հերքել հակառակորդ թիմի փաստարկները: Նյութերի հավաքագրման միջոցով ձեռք կբերեք վերոհիշյալ գիտելիքները, ինչպես նաև այլ անհրաժեշտ փաստեր և տեղեկություններ՝ բանավեճի ընթացքում Ձեր դիրքորոշումը հիմնավորելու և ռազմավարական առավելություն ունենալու համար: Նյութերի հավաքագրումը որևէ լայնածավալ թեմայի մասին սկզբնական շրջանում կարող է բարդ գործընթաց լինել՝ առկա տեղեկատվության մեծ ծավալի պատճառով: Սակայն աշխատասիրության և համբերության շնորհիվ ժամանակի ընթացքում թեման ավելի պարզ կդառնա:

### Նյութերի հավաքագրում

Բանավեճ-մրցույթների ժամանակ անհրաժեշտ է հասկանալ, որ չի կարելի հիմնվել միայն փաստերի վրա: Նյութերի հավաքագրման մասին խոսելիս պետք է հիշել, որ բանավեճ-մրցույթը նաև արժեքների բախում է: Բանավիճողը միշտ պետք է հիշի, որ այս գործընթացի նպատակն է ավելի ամրապնդել թեմայի շուրջ իր գիտելիքները և ամուր հիմք ունենալ բանավիճելու համար: Օրինակ՝ եթե բանավեճի ընթացքում պաշտպանում եք երկլեզու ուսուցման ներմուծումը, ձեր դիրքորոշումը հիմնավորելու համար ճիշտ կլինի ներկայացնել նման ուսուցման հնարավոր արդյունքներն ու առավելությունները:

Բանավիճողները նյութերի հավաքագրման գործընթացի ժամանակ կարող են կիրառել տարբեր մեթոդներ և օգտվել տարբեր աղբյուրներից: Ըստ տեղեկատվության տեսակի տեղեկատվության աղբյուրները կարելի է դասակարգել որպես **գրավոր, անհատական և վիզուալ**:

### **Գրավոր աղբյուրներ**

Գրավոր աղբյուրների թվին են պատկանում այն բոլոր փաստաթղթերը, գրքերը, հոդվածները, ցանկացած այլ տիպի հրատարակությունները, ուսուցողական ձեռնարկները, որևէ հաստատության ներքին և արտաքին փաստաթղթերը, օրենսդրական տարբեր մակարդակի ակտերը և այլն, որոնք պարունակում են տեղեկություններ քննարկվող թեմաների վերաբերյալ:

### **Գրավոր աղբյուրներից տեղեկատվություն ստանալու մեթոդները**

Գրավոր աղբյուրներից նյութերի հավաքագրման կարևորագույն մեթոդներից է գրադարանային հետազոտությունը: Գրադարանային հետազոտություն կարելի է կատարել ինչպես՝

համակարգչային →

այնպես էլ ավանդական՝



քաղաքային գրադարաններում:

Գրադարանային որոնումներ իրականացնելիս անհրաժեշտ նյութը հնարավոր է գտնել ըստ հեղինակի, վերնագրի կամ թեմայի: Այժմ ընդունված տարբերակ է համարվում նաև համակարգչային գրադարանը: Այն, ի տարբերություն քաղաքային գրադարանների, որտեղ նյութի ձեռքբերումը ավելի երկար ժամանակ է պահանջում, հնարավորություն է տալիս տեղեկատվությունը որոնել ու գտնել ավելի մատչելի և արագ կերպով: Համակարգչային գրադարանը նաև տվյալներ է տրամադրում գրքի մասին (հեղինակ, հակիրճ բովանդակություն, հրատարակության թիվ և այլն): Այն ժամանակային առումով ևս կարող է դրական ազդեցություն ունենալ ձեր աշխատանքի վրա, քանի որ նյութն արտագրելու փոխարեն հնարավոր է այն միանգամից տպել:

Ներկայումս տեղեկատվական տեխնոլոգիաների զարգացման հետ մեկտեղ բավականին արդիական է նյութերի հավաքագրումը ինտերնետի միջոցով: Համաշխարհային համացանցից կարելի է օգտվել տարբեր տիպի նյութեր ձեռք բերելու համար: Միլիոնավոր կայքերի որոնման համակարգերը նյութերի հավաքագրումը սկսելու հիանալի միջոց են: Բանավեճի «պաշտոնական» կայք է համարվում <http://www.debating.net>-ը, որտեղ հնարավոր է գտնել բանավեճի մասին բազմապիսի տեղեկություններ, հղումներ դպրոցներում և ԲՈՒՀ-երում անցկացվող բանավեճի թեմաների ու բանավեճի տեսությանը նվիրված մի շարք աշխատությունների վերաբերյալ: «Երիտասարդությունը ներգրավված հասարակության մեջ» (YES) ծրագրի շրջանակներում ստեղծվել է նաև բանավեճին նվիրված մեկ այլ կայք՝ <http://www.debates.am>: Այս հայերեն լեզվով կայքը մանրամասն տեղեկություններ կտրամադրի բանավեճի տեսության, բանավեճ-մրցույթների կանոնների, թեմաների և YES ծրագրի ընթացիկ միջոցառումների վերաբերյալ:

## Անհատական աղբյուրներ

Անհատական աղբյուր կարող են հանդիսանալ՝

- քննարկվող թեմայի բնագավառում մասնագետները,

- քննարկվող խնդրի շահագրգիռ կողմերը,
- տվյալ խնդրի վերաբերյալ որոշում ընդունողները,
- տվյալ բնագավառում հեղինակություն ունեցող անձինք,
- պետական այրեր և պաշտոնյաներ

և այլն:

Որպեսզի պարզաբանել, թե ով կարող է հանդիսանալ տեղեկատվության աղբյուր, հարկավոր է պատասխանել հետևյալ հարցերին՝

- ❶ Ո՞վ կարող է հետաքրքրված լինել այդ թեմայով կամ խնդրով:
- ❷ Ո՞վ կշահի Ձեր դիրքորոշումը պաշտպանող որոշման ընդունումից:
- ❸ Ո՞վ կտուժի այդ որոշման ընդունումից:

### **Անհատական աղբյուրներից տեղեկատվություն ստանալու մեթոդները**

Անհատական աղբյուրներից տեղեկատվություն ստանալու հիմնական մեթոդը *հարցումն* է: Հարցումը տալիս է կարևոր և օգտակար տեղեկություն, ինչպես նաև որոշակի որակական և քանակական առումներով հիմնավորում է դիրքորոշումը: Գոյություն ունեն հարցման մի շարք տեսակներ, որոնք հարմար են տարբեր նպատակների համար: Հարցում անցկացնելուց առաջ հարկավոր է պարզել Ձեր վերջնական նպատակը: Հարցումը պլանավորելիս նախ անպայման որոշեք, թե ինչ եք ցանկանում պարզել: Հարցումը կարելի է անցկացնել *բանավոր* (փողոցային կամ հեռախոսային հարցումներ) կամ *գրավոր* (հարցաթերթիկների միջոցով, փոստով կամ էլեկտրոնային փոստով ուղարկված նամակների միջոցով):

*Հարցման հիմնական տեսակներ են՝*

- Հարցազրույց
- Հարցաթերթիկով հարցազրույց
- Անկետավորում՝ հարցատոմսերի օգնությամբ
- Խմբակային ֆոկուս քննարկումներ

**Հարցազրույցները** սովորաբար օգտակար են մասնակցի կողմից ձեռք բերած փորձին ավելի մանրամասնորեն ծանոթանալու համար: Հարցաքննողը լայնածավալ

տեղեկատվություն կարող է ստանալ իրեն հետաքրքրող թեմայի վերաբերյալ: Հարցազրույցի ընթացքում սովորաբար տրվում են բաց հարցեր: Հարցազրույցի հարցերը և կառուցվածքը մշակելուց առաջ հարցաքննողը պետք է ունենա հստակ պատկերացում թե ինչ տեղեկատվություն է նա ակնկալում ձեռք բերել դրա արդյունքում: Սա օգնում է ուշադրությունը բևեռած պահել յուրաքանչյուր հարցի նպատակի շուրջ:

### **Հարցազրույցի նախապատրաստություն**

- ❶ Ընտրե՛ք չչեղող միջավայր. խուսափե՛ք վառ լույսերից և բարձր աղմուկից, ինչպես նաև համոզվե՛ք, որ հարցազրույց անցնող մարդը իրեն հարմար դիրքում է գտնվում:
- ❷ Բացատրե՛ք հարցազրույցի նպատակը:
- ❸ Անդրադարձե՛ք գաղտնիության պայմաններին:
- ❹ Պարզաբանե՛ք հարցազրույցի կառուցվածքը:
- ❺ Նշե՛ք հարցազրույցի մոտավոր տևողությունը:
- ❻ Ասացե՛ք, որ անհրաժեշտության դեպքում կարող են կապնվել Ձեզ հետ:
- ❼ Հետաքրքրվե՛ք հարցերի առկայության մասին հարցազրույցը սկսելուց առաջ:
- ❽ Հույս մի դրե՛ք Ձեր հիշողության վրա: Թույլտվություն խնդրե՛ք հարցազրույցը ձայնագրելու, կամ որոշ նշումներ անելու համար:

**Հարցաթերթիկով հարցազրույցի** ժամանակ Դուք եք տալիս հարցաթերթիկում նշված հարցերը և ինքներդ լրացնում այն: Այս դեպքում հնարավորություն ունեք տալու լրացուցիչ ուղղորդող հարցեր, որոնք կօգնեն ստանալ Ձեզ հետաքրքրող տեղեկատվությունը:

**Անկետավորման** ժամանակ պատասխանողն ինքն է լրացնում հարցաթերթիկը՝ անկետան, և այնուհետև Ձեզ վերադարձնում: Անկետավորման համար հարցաթերթիկ կազմելիս հիշե՛ք, որ հնարավոր է Դուք պատասխանողի կողքին չլինե՛ք և չկարողանաք որևիցե բան պարզաբանել, կամ ճշտել: Դրա համար հարցաթերթիկը պետք է կազմել այնպես, որ հարցերը լինեն միանշանակ, գրված հասկանալի լեզվով: Բացի այդ, եթե բաժանում եք հարցաթերթիկները և ակնկալում, որ պատասխանողները դրանք կլրացնեն և կվերադարձնեն Ձեզ, ապա ներառե՛ք.

- հարցաթերթիկի լրացման նպատակի համառոտ նկարագրությունը:
- հարցաթերթիկի լրացման կարգի հստակ բացատրությունը:
- ցուցումներ, թե որտեղ պետք է ներկայացվեն լրացված հարցաթերթիկները:

**Հարցերի տեսակները**

Հարցերը կարող են լինել *փակ, բաց* և *կիսաբաց*.

Եթե նախորոք ստույգ գիտեք բոլոր հնարավոր պատասխանները, ապա նպատակահարմար է օգտագործել **փակ հարցը**: Այս դեպքում տալիս եք հարցը և պատասխանողին առաջարկում մի քանի տարբերակներ, որոնցից նա կարող է ընտրել մեկը /հնարավոր է նաև մի քանիսը, սակայն հարցադրումից հետո հարկավոր է ցուցում տալ պատասխանողին քանի տարբերակ նա կարող է ընտրել/:

Օրինակ՝ *Որտե՞ղ եք նախընտրում գրեսնել.*

*ա. Հյուսիսային Պողոտա*

*բ. Աբովյան փողոց*

*գ. Ազատության հրապարակ*

**(ընտրության հնարավորություն)**

Եթե մոտավորապես գիտեք պատասխանների տարբերակները, սակայն հնարավոր են նաև չնախատեսված պատասխաններ, ապա կարող եք ձևակերպել **կիսաբաց հարց**՝ առաջարկելով մի քանի տարբերակ և թողնելով հնարավորություն գրել այլ պատասխան:

Օրինակ՝ *Ո՞ր ալիքն եք դուք սովորաբար դիտում*

*ա. Հ1*

*բ. Շողակաթ*

*գ. Ռուսաստանի առաջինը*

*դ. այլ տարբերակ \_\_\_\_\_*

Եթե նախապես չեք կարող կանխատեսել պատասխանների տարբերակները, կամ Ձեզ հետաքրքրում է պատասխանողների կարծիքը, կարող եք ձևակերպել **բաց** հարց, այսինքն տալ հարցը և տեղ թողնել, որպեսզի լրացնողը գրավոր պատասխանի:

Օրինակ՝ *Քանի՞ աշակերտ կա ձեր դպրոցում: \_\_\_\_\_*

(թվով տրվող պատասխան)

Ի՞նչ կցանկանայիք փոխել այս հարցաթերթիկում:

---

---

(տեքստի տեսքով տրվող, պատասխան ակնկալող)

Գնահատման ու համաձայնության սանդղակները ևս հարցերի տեսակներ են:  
Օրինակ՝

❶ Ինչպե՞ս կգնահատեիք մեր հեռուստահաղորդումները.

- գերազանց
- լավ
- բավարար
- թերի

❷ 1-10 համակարգով գնահատեք հետևյալ ամսագրերը, որտեղ «1» նշանակում է չափազանց անհետաքրքիր, և «10» նշանակում է անգերազանցելի:

- «Իմ տունը» \_\_\_\_\_
- «Ամեն օր» \_\_\_\_\_
- «ԱվտոՄ» \_\_\_\_\_

**Ֆոկուս-խումբ** տերմինի հիմքում կրկին ընկած է հարցազրույցը, որը սակայն անց է կացվում ոչ թե մեկ, այլ մի խումբ մարդկանց հետ: Փորձը ցույց է տալիս, որ ֆոկուս-խմբի մասնակիցները պետք է լինեն ոչ պակաս քան 6 հոգի և ոչ ավելի քան 12 (տես Հավելվածներ):

Ստորև բերվում են հարցման տարբեր մեթոդների նպատակը, ինչպես նաև առավելություններն ու դժվարությունները:

<u>Մեթոդ</u>	<u>Հիմնական նպատակը</u>	<u>Առավելություններ</u>	<u>Դժվարություններ</u>
--------------	-------------------------	-------------------------	------------------------

<p><i>հարցատոմսեր, հարցաթերթիկներ</i></p>	<p>արագորեն և հեշտությամբ տեղեկություն ձեռք բերել, առանց մարդկանց որևէ անհարմարություն պատճառելու</p>	<p>-կարելի է լրացնել առանց անունը նշելու  - հեշտ է համեմատել և գնահատել  - վերահսկումը ծախսատար չէ  - վերահսկում է բավականին շատ մարդկանց  - կարելի է բազմաթիվ տեղեկություններ հավաքել</p>	<p>- կարող է լավ արձագանք չունենալ  - անձնական չեն  - հարցաթերթիկներում կարող է զգացվել օրինակների անհրաժեշտությունը  - չի ներառում բոլոր տեղեկությունները</p>
<p><i>հարցազրույցներ</i></p>	<p>լիովին պատկերացում ստանալ ինչ-որ մեկի զգացմունքների և ձեռք բերած փորձի մասին, ինչպես նաև ավելի լավ տեղեկանալ հարցաշարին նրանց տված պատասխաններին</p>	<p>- հնարավորություն է տալիս ստանալ ամբողջական և հստակ տեղեկատվություն  - կարող է լինել հարմարվողական հարցվողի նկատմամբ</p>	<p>- կարող է պահանջել բավականին երկար ժամանակ  - կարող է լինել ծախսատար  - հարցաքննողը կարող է աղավաղել հարցազրույցի մասնակցի պատասխանները</p>
<p><i>ֆոկուս խմբեր</i></p>	<p>խմբային քննարկման միջոցով խորությամբ ուսումնասիրել խնդրի առարկան, օրինակ՝ որևէ դեպքի կամ կարծիքի վերաբերյալ ռեակցիան, հասարակ դժգոհությունների ըմբռնում և այլն:</p>	<p>- արագ և վստահելի կերպով ստանալ տպավորությունները  - կարճ ժամանակում առավել լայն ըմբռնումով և խորությամբ տեղեկություն ձեռք բերելու արդյունավետ միջոց է</p>	<p>- պատասխանների վերլուծումը կարող է դժվար լինել  - ապահովության համար հարկավոր է խոսքի սահունություն և հարմարավետ մթնոլորտ  - դժվար է 6-8 հոգու հետ վայրի և ժամանակի</p>



		- կարող է հիմնական տեղեկություն հաղորդել	առումով համաձայնության գալ
--	--	--	----------------------------

## Վիզուալ աղբյուրներ

Վիզուալ աղբյուրներից տեղեկատվություն հնարավոր է ստանալ դիտարկումների և չափումների միջոցով: Եթե, օրինակ, քննարկվող թեման վերաբերվում է քաղաքի աղտոտվածությանը, ապա տրամաբանական է, որ ներկա իրավիճակը պատկերացնելու համար հարկավոր է Ձեր աչքով տեսնել, թե ինչքանով են աղտոտված փողոցները, կամ եթե խոսում եք քաղաքի գրադարանի գրքերի անբավարար քանակի մասին, ապա ճիշտ կլինի նախապես այդ գրքերը հաշվել:

## Վիզուալ աղբյուրներից տեղեկատվություն ստանալու մեթոդները

Վիզուալ աղբյուրներից տեղեկատվություն ստանալ կարելի է հետևյալ եղանակներով՝

**Դիտարկում:** Հաճախ երևոյթի կամ իրադարձության մասին տեղեկություններ ստանալու համար հարկավոր է լինում դիտարկել այն և կատարել գրառումներ՝ ընթացքը կամ իրողությունը ֆիքսելու նպատակով: Օրինակ՝ ինչպե՞ս է իրականում ընթանում դատավարությունը կամ արդյո՞ք շենքում ստեղծված են հաշմանդամների կարիքները բավարարող պայմաններ:

**Ֆիզիկական չափումներ:** Որոշակի տվյալներ հնարավոր է ստանալ չափումների և հաշվարկների միջոցով: Օրինակ՝ վերադառնալով քաղաքի աղտոտվածության թեմային՝ որքան աղբարկղ է տեղադրված քաղաքի գլխավոր փողոցում, կամ էլ ինչ տարածության վրա են դրանք գտնվում:

**Փորձարկում:** Փորձարկման միջոցով տեղեկություններ ստանալու ժամանակ **Դ**ուք մտածված ստեղծում եք այն իրավիճակը, որի մասին ցանկանում եք տեղեկություններ ստանալ և, այնուհետև, ֆիքսում փորձարկման արդյունքները: Ենթադրենք՝ բանավեճի թեման առնչվում է իշխանությունների թափանցելիության և տեղեկատվության հասանելիության հետ: Որպեսզի պարզեք, թե ինչքանո՞վ է իրականում թափանցիկ իշխանությունների գործունեությունը, կարող եք պահանջել որևէ տեղեկություն, հայց ուղարկել, և տեսնել, թե ինչպես են արձագանքում իշխանությունները:

## Առաջնային և երկրորդական աղբյուրներ

Նյութերը հավաքագրելիս բանավիճողները պետք է տարբերակեն նյութերի հավաքագրման **առաջնային** կամ նախնական և **երկրորդական** աղբյուրները:

Նյութերի հավաքագրման **առաջնային** կամ նախնական աղբյուր է համարվում այն տպագիր նյութը, որը պարունակում է հավաստի և ամբողջական տեղեկություններ քննարկվող թեմայի վերաբերյալ: Առաջնային աղբյուրներ են հանդիսանում տվյալ թեմային նվիրված հեղինակային գրքեր, հոդվածներ՝ տպագրված ամսագրերում և թերթերում, ինչպես նաև փաստաթղթերի բնօրինակներ: Առաջնային աղբյուրների առավելությունն այն է, որ վերջիններս ավելի հիմնավոր և խորը գիտելիքներ են տրամադրում տվյալ թեմայի վերաբերյալ:

Նյութերի հավաքագրման **երկրորդական** աղբյուրներ են հանդիսանում այն ժողովածուները, մասնագիտական կամ զուտ բանավեճային ձեռնարկները, որոնք պարունակում են տարբեր առաջնային աղբյուրներից հավաքագրված և տվյալ թեմային առնչվող նյութեր:

Շատ բանավիճողներ գերադասում են օգտագործել նյութերի հավաքագրման երկրորդական աղբյուրները, քանի որ դրանք տրամադրում են թեմային առնչվող հակիրճ և բազմաբնույթ տեղեկություններ՝ խնայելով ձեր ժամանակը: Այս առումով առաջնային աղբյուրներն ընդգրկում են ավելի լայնածավալ և թեմայի որոշակի նրբություններն ուսումնասիրող նյութեր, որոնց խմբագրումն ու վերլուծությունը թեև բավականին ժամանակատար է, բայց նաև՝ շատ ավելի հիմնավոր:

### **Փաստերի կիրառումը**

Նյութերի հավաքագրման արդյունքում բանավիճողները պետք է կուտակեն իրենց դիրքորոշումը պաշտպանող բազմաթիվ փաստեր: Եթե բանավիճողներն իրենց դիրքորոշումը չեն հիմնավորում փաստերով, նրանց բանավեճը թերի է, անհիմն և անհամոզիչ: Այնուամենայնիվ, բուն բանավեճի ընթացքում պետք է խնայողաբար և տեղին օգտագործեք ձեր փաստերը: Հակառակ դեպքում դատավորները կարող են բացասական գնահատել թիմի՝ սեփական համոզմունքներն արտահայտելու կարողությունը: Արդյունավետ բանավիճելու համար պետք է համատեղեք ձեր հիմնավորումներն ու փաստերը: Փաստերի հավաքագրումը, անշուշտ, չափազանց

կարևոր է: Սակայն բանավիճողը չի կարող և իրավունք չունի օգտագործել իր տրամադրության տակ գտնվող բոլոր փաստերը բանավեճի միայն մեկ փուլի ընթացքում: Անհրաժեշտ է ներկայացնել միմիայն ամենահամոզիչ և քննարկման առարկային առավել սերտորեն առնչվող փաստերը: Հավաստի, որակյալ, ժամանակակից, կայուն և հանրամատչելի փաստերը ամենահամոզիչն են լինում: Գոյություն ունեն ընդհանուր չափանիշներ, որոնք կիրառելով՝ բանավիճողները կարող են պարզել՝ որքանով է փաստը համոզիչ, օգտակար և արդյունավետ: Դրանք հետևյալն են.

- ⊙ **Փաստի ներկայացում.** որքանով է այն պատկերավոր (այս դեպքում կարող եք բերել օրինակներ կամ վիճակագրական տվյալներ, որպեսզի ավելի պատկերավոր ներկայացնեք այն, ինչ հիմնավորում եք):
  
- ⊙ **Փաստի հիմնավորման մակարդակը.** արդյո՞ք արձանագրվել են բավարար քանակությամբ օրինակներ կամ դեպքեր՝ տվյալ իրողությունը փաստը անվանելու համար:
  
- ⊙ **Հակափաստերի առկայություն.** արդյո՞ք փաստը ներառում է որոշակի բացառություններ:
  
- ⊙ **Վստահելի աղբյուրներ.** արդյո՞ք փաստը ստույգ և հավաստի աղբյուրներից է:
  
- ⊙ **Համատեղելիություն.** արդյո՞ք փաստը համատեղելի է այլ փաստերի հետ (*արտաքին համատեղելիություն*), և որքանով է այն համատեղելի հենց իր հետ (*ներքին համատեղելիություն*). փաստը չպետք է պարունակի հակասական, միմյանց բացասող էլեմենտներ):
  
- ⊙ **Ժամանակացույց.** ե՞րբ է արձանագրվել փաստը, և արդյո՞ք այն արդիական է տվյալ կոնտեքստում:

⊙ **Արժեքային բնութագիր.** որքանով է փաստը հիմնավորում և ապացուցում Ձեր դիրքորոշումը:

Փաստերը կիրառելիս չափազանց կարևոր է դրանց խմբագրումն ու ներկայացումը: Ցանկացած փաստ, երբ օգտագործվում է բանավեճի ժամանակ, պետք է ունենա ստանդարտ տեսք: Փաստը պետք է պարունակի՝

- ❶ թեմայի վերնագիր.
- ❷ հղում, որտեղ պետք է նշել հեղինակի անունը, հոդվածի, թերթի, ամսագրի կամ գրքի վերնագիրը, տպագրության ամսաթիվն ու վայրը, իսկ ինտերնետային աղբյուրների դեպքում՝ կայքի հասցեն.
- ❸ հեղինակի որակավորման, պաշտոնի կամ գործունեության մասին տվյալներ.
- ❹ բուն փաստի մեջբերում, որը պետք է լինի ճշգրիտ և բառացի: Եթե մեջբերման որոշակի հատված ցանկանում եք բաց թողնել, արտագրեք ողջ մեջբերումը և ընդգծեք այն հատվածը, որը պատրաստվում եք կարդալ: Այս դեպքում միշտ կարող եք ապացուցել, որ ձեր բացթողումը չի ոտնահարում հեղինակի իրավունքները:

Վերջապես, բանավիճողները պետք է կարողանան գնահատել տվյալ փաստը և հասկանալ, թե բանավեճի որ պահին այն ավելի նպատակահարմար կլինի կիրառել: Եթե կարողանաք բացատրել փաստի անհրաժեշտությունն ու կիրառելիությունը, այն ոչ միայն շատ արդյունավետ կլինի, այլև բարձր որակավորում և գնահատական կբերի ձեր թիմին: Երբ թիմերը բանավիճում են փուլերով, նրանք պետք է ուշադրություն դարձնեն նաև հակառակորդ թիմի կողմից ներկայացված փաստերին: Սա ունի որոշակի երկարաժամկետ օգուտ: Բանավիճողները պետք է հիշեն և գրի առնեն ներկայացված փաստերի քաղման աղբյուրը և հետագայում ուսումնասիրեն դրանք: Սա ոչ միայն հնարավորություն կտա ճշտել հակառակորդ թիմի անկեղծությունը, այլ նաև հետագայում ընդլայնել փաստերի ու աղբյուրների քանակը և ժամանակ խնայել նյութերի հետագա հավաքագրման ընթացքում: Եթե անգամ նույն բանավեճի ժամանակ հնարավորություն չունենաք շահարկել մյուս թիմի փաստը, այն կարող է շատ օգտակար լինել հետագա այլ բանավեճերի համար:

## **Փաստերի օգտագործման էթիկա**

Փաստը չպետք է կեղծել, վերափոխել կամ ներկայացնել այնպիսի ձևով, որն անարդարացի կլինի հակառակորդի նկատմամբ:

Փաստերի օգտագործման մեջ կասկած չհարուցելու համար անհրաժեշտ է ծայրահեղ ուշադիր լինել այն ձեռք բերելիս և ներկայացնելիս: Նախընտրելի է օգտագործել հանրամատչելի աղբյուրներից ձեռք բերված փաստեր ոչ միայն հակառակորդի նկատմամբ արդարացի գտնվելու, այլև բանավեճի բարոյական ապահովությունը երաշխավորելու համար: Եթե փաստումը մատչելի է բոլորին, հնարավոր է նաև ստուգել դրա ճշգրտությունն ու իսկությունը:

Փաստարկի ներկայացումը նույնպես շատ կարևոր է: Եթե փաստը կամ դրա մեջբերումը չափազանց երկար է, անշուշտ, բանավեճի ընթացքում հարկավոր չէ այն կարդալ ամբողջությամբ: Բանավիճողները կարող են ընդգծել և օգտագործել փաստի կարևորագույն հատվածները, քանի որ այս դեպքում նյութի մյուս մասը դեռևս կարող է պիտանի դառնալ և կարևորություն ձեռք բերել հետագա բանավեճի ընթացքում: Վերջապես, երբ ներկայացնելու համար օգտագործում եք միայն փաստի որոշակի հատվածը, պետք է համոզված լինեք, որ այն, ինչ կարդում եք, համատեղելի է ամբողջ նյութի հետ:

Հարկավոր է նաև ուշադիր լինել փաստերի թարգմանության ժամանակ. թարգմանությունը պետք է լինի ճշգրիտ և չաղավաղի նյութի բուն իմաստը:

Հարկավոր է գիտակցել, որ ելնելով բանավեճի բնույթից՝ թիմերը հանդես են գալիս իբրև հակառակորդ, սակայն ամենևին էլ պարտադիր չէ, որպեսզի թիմի դիրքորոշումը համընկնի անդամների անձնական կարծիքի հետ: Հետևաբար, ձեր հակառակորդը ամենևին էլ իրական ախոյան չէ կամ էլ վատ մարդ: Հարկավոր է միշտ հիշել և հիշեցնել, որ բանավեճի ընթացքում կրթությունը և հասարակական հարաբերությունները շատ ավելի են կարևորվում, քան հաղթանակը:

Բանավեճ-մրցույթներում մարդիկ հազվադեպ են դիտավորյալ խախտում էթիկայի նորմերը՝ դրսևորելով անպատշաճ վարքագիծ: Եթե, այնուամենայնիվ, նման դեպքեր են գրանցվում, պետք է խիստ պատիժ կիրառել: Պատժի տեսակ կարող է համարվել բանավեճում միանգամից պարտություն կրելը կամ հետագա բանավեճերին մասնակցելու իրավունքից զրկելը: Նմանատիպ խիստ պատիժների կիրառումը կօգնի հետագայում կասեցնել թիմերի կողմից կեղծ փաստերի օգտագործումը և անպատշաճ վարքագիծը: Հաշվի առնելով, որ բանավեճի մասնակիցները սովորաբար խուսափում են ներկայացնել սխալ փաստեր և խախտել փաստերի կիրառման էթիկան, ինչպես նաև այն, որ նույնիսկ թեթևակի կասկածը կարող է անուղղելի հետևանքներ առաջացնել թիմի համար՝ նման մեղադրանքներ ներկայացնելիս պետք է շատ զգույշ լինել: Եթե ցանկանում եք որևէ մեկին օրինական կերպով դատապարտել սխալ փաստեր օգտագործելու համար, դատապարտող թիմը կամ դատավորը պետք է պահանջի տվյալ փաստի կրկնօրինակը:

## Գլուխ 6. Ի՞նչ սովորեցինք

- 1 Ի՞նչ տեսակի գիտելիքներ կարող եք ձեռք բերել նյութերը հավաքագրելիս, և ինչու՞մ է կայանում նրանց տարբերությունը:
- 2 Տեղեկատվության ի՞նչ աղբյուրներ գիտեք:
- 3 Որո՞նք են տեղեկատվության գրավոր աղբյուրները:
- 4 Ո՞վ կարող է հանդիսանալ տեղեկատվության անհատական աղբյուր և ինչպե՞ս կարելի է տվյալներ հավաքագրել անհատական աղբյուրներից:
- 5 Հարցման ի՞նչ տեսակներ գիտեք: Թվարկե՛ք հարցերի տեսակները և բացատրե՛ք դրանց տարբերությունը: Ըստ ձեզ, որո՞նք են դրանց առավելություններն ու թերությունները:
- 6 Ինչպե՞ս կարելի է տվյալներ հավաքագրել վիզուալ աղբյուրներից: Բերե՛ք այդ մեթոդներն օգտագործելու Ձեր օրինակը:
- 7 Ինչու՞մ է կայանում առաջնային և երկրորդական աղբյուրների տարբերությունը:
- 8 Ո՞ր չափանիշների օգնությամբ է հնարավոր գնահատել փաստերի արդյունավետությունը:

9 Ինչպիսի՞ն պետք է լինի փաստի կառուցվածքը:

# Գլուխ 7: ՓԱՍՏԱՐԿՄԱՆ ՀԱՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

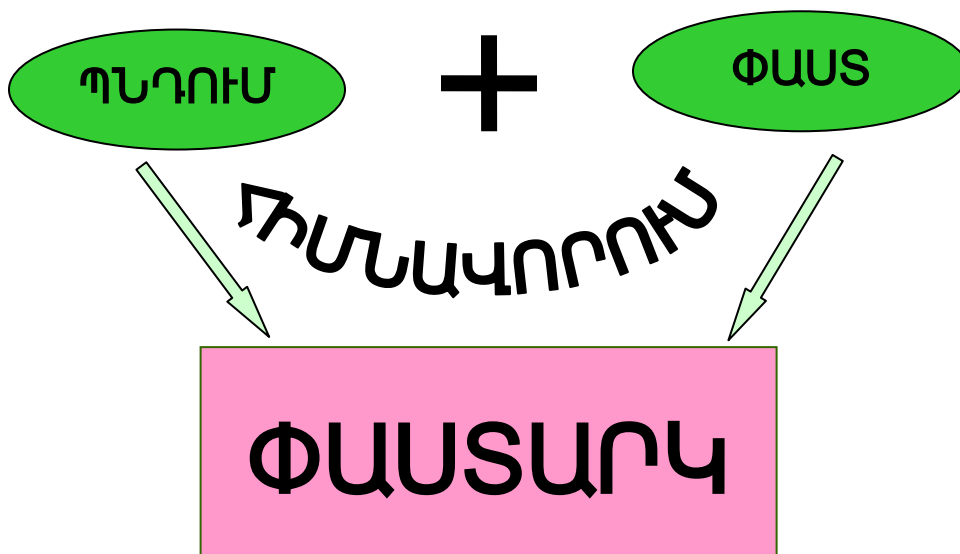
## Փաստարկի կառուցում

*Խնդրի պաշտպանությունը ձախողելու ամենահեշտ միջոցն այն կանխավ կեղծ փաստարկներով հիմնավորելն է:*

*Ֆրիդրիխ Նիդշե*

Բանավեճին նախապատրաստվելը նման է գործարանում արտադրության գործընթացին. ձեռք է բերվում հումք, պատշաճ մշակվում և նախքան առաքման կետեր ուղարկվելը համապատասխանաբար փաթեթավորվում՝ սպառողին գրավելու համար: Մենք արդեն սովորեցինք բանավեճի թեմայի շուրջ անհրաժեշտ տեղեկատվություն հայթայթել, այն վերլուծել ու համակարգել: Այս շղթայում վերջին օղակն առկա տեղեկատվության հիման վրա համոզիչ ապացույցների, պնդումների և փաստարկների մշակումն է:

Դիրքորոշումը պաշտպանելու համար անհրաժեշտ է ներկայացնել պնդումներ և փաստեր: Պնդումները հիմնավորվում են փաստերի միջոցով, որոնց ամբողջությունը կոչվում է փաստարկ: Հետևաբար, ցանկացած դիրքորոշում ներկայացվում է փաստարկների միջոցով:





Փաստարկման արվեստին լավ տիրապետելու համար անհրաժեշտ է հիշել, որ ցանկացած փաստարկ պետք է հիմնվի **փաստերի և պնդումների** վրա: Փաստն այն տեղեկատվությունն է, որն արտացոլում է օբյեկտիվ իրականությունը և կարող է հայթայթվել ուսումնասիրությունների և տվյալների հավաքագրման ընթացքում: **Փաստն ապացուցում է ձեր պնդումը:** Ցանկացած փաստարկ ուժեղ և ծանրակշիռ է միայն այն ժամանակ, երբ հղում է տրվում որևէ փաստի: Այն դեպքում, երբ պնդումը չունի համապատասխան հիմնավորում՝ չի ամրապնդվում որևէ փաստով, այն պարզապես դառնում է **հայտարարություն**: Այս պարագայում ձեր պնդումը հիմնված է ոչ թե իրական փաստերի, այլ միայն ձեր կարծիքի վրա: Սակայն հարկավոր է հիշել, որ ամեն ինչ չի սահմանափակվում միայն լավ հիմնավորված պնդում ձևակերպելով: Հակառակորդ թիմը կարող է **հերքման** ենթարկել ձեր կողմից ներկայացված պնդումը՝ շահարկելով վերջինիս թույլ կողմերը: Եթե հակառակորդ թիմը չի վիճարկում ձեր փաստարկը, նշանակում է՝ հաջողվել է հիմնավոր փաստերի միջոցով ապացուցել ձեր պնդումը: **Ապացույցն** այն փաստն է, որը ներկայացվում է ի պաշտպան պնդմանը և բավարար հիմք է ծառայում այն ընդունելի դարձնելու համար:

**Հայտարարություն** *երբ պնդումը չունի համապատասխան հիմնավորում*

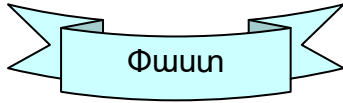
**Ապացույց** *այն փաստն է, որը ներկայացվում է ի պաշտպան պնդմանը և բավարար հիմք է ծառայում այն ընդունելի դարձնելու համար*

Օրինակ՝ եթե փորձում եք դիմացինին համոզել դպրոցների օպտիմալացման հարցի վերաբերյալ ձեր ունեցած դիրքորոշման մեջ, անպայման պետք է այն հիմնավորեք պնդումներով և փաստերով: Սակայն դա դեռևս բավական չէ դիմացինին համոզելու համար: Անհրաժեշտ է ցույց տալ, թե ինչպես օգտագործեցիք այդ փաստը, որպեսզի ձեր դիրքորոշումը պաշտպանող եզրակացություններ անեք: Եթե ձեզ չհաջողվի ցույց տալ փաստի և պնդման միջև եղած կապը, ներկայացված փաստը չի ապացուցի ձեր տեսակետը, այլ կդիտարկվի որպես հարցի հետ կապ չունեցող տվյալ կամ հայտարարություն:

Օրինակ՝

**Պնդում**

*Ապագայում ավտոմեքենա ունենալը պակաս ծախսատար կլինի:*



*Տարեցտարի ավտոմեքենա արտադրող ընկերությունները մեքենայի քաշը թեթևացնում են 20-ից 25 կգ-ով:*

Վերևում ներկայացված է տեսակետ արտահայտող մի պնդում, իսկ ներքևում՝ փաստ: Հարց է առաջանում, թե ինչպես բերված փաստի միջոցով մենք վերոնշյալ պնդումը կարող ենք ապացուցել: Այդ «ինչպես-ին» պատասխանելով՝ կկարողանանք տալ մեր պնդման հիմնավորումը: Նախ և առաջ պնդումը հարկավոր է հիմնավորել փաստի միջոցով: Տվյալ օրինակի պնդման հիմնավորումը կլինի՝ «Եթե ապագայի ավտոմեքենաները ավելի թեթև լինեն, ապա դրանք ավելի քիչ բենզին կվառեն»: Հետևաբար, պնդման և փաստի հիմնավորման հետևանքում կարող ենք կառուցել հետևյալ **փաստարկը**. «Թեթև ավտոմեքենաներն ավելի քիչ վառելիք են պահանջում»: **Հիմնավորումը** այն մտավոր գործընթացն է, որի ընթացքում հաստատվում է կապ առաջ քաշված պնդման և փաստի միջև, այդ կապի վերլուծության արդյունքում ստացված եզրակացությունը հիմք է ծառայում ամբողջական փաստարկի կառուցման համար:

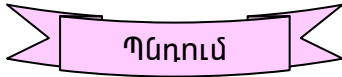
## **Փաստարկների տեսակները**

Այժմ, երբ արդեն պատկերացում ենք կազմել, թե ինչ է իրենից ներկայացնում փաստարկը, ուսումնասիրենք փաստարկների տեսակները.

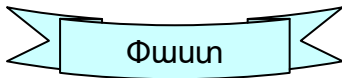
- ⊙ ընդհանրացում,
- ⊙ համանմանություն (անալոգիա),
- ⊙ պատճառ-հետևանքային կապ,
- ⊙ նշանային փաստարկ,
- ⊙ վիճակագրական տվյալներ,
- ⊙ հեղինակություն:

## ԸՆԴՀԱՆՐԱՑՈՒՄ ՀԻՄՆԱՎՈՐՈՒՄ ՓԱՍՏԵՐԻ ՕԳՆՈՒԹՅԱԼՔ

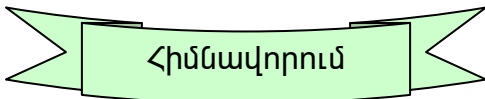
Փաստարկման ամենատարածված տեսակներից մեկն ընդհանրացումն է: **Ընդհանրացումը** թույլ է տալիս առարկաները դասակարգել մեկ ընդհանուր խմբի մեջ՝ ելնելով նրանց ընդհանուր հատկանիշներից: Եթե եզրակացություն եք անում մի քանի օրինակի հիման վրա, ապա կարելի է ասել, որ **Դուք** ընդհանրացում եք կատարել:



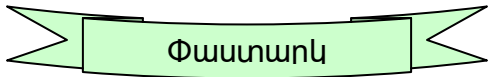
Պետական կառույցները չեն աշխատում տոն օրերին:



ՀՀ Առողջապահության նախարարությունը պետական կառույց է:



Քանի որ նախարարությունը պետական կառույց է, իսկ պետական կառույցները չեն աշխատում տոն օրերին, կարելի է եզրակացնել, որ ՀՀ Առողջապահության նախարարությունը տոն օրերին չի աշխատում:



ՀՀ Առողջապահության նախարարությունը չպետք է աշխատի տոն օրերին:

Եթե նկատեցիք, ընդհանրացման դեպքում որպես փաստ ծառայում է իրականությունից վերցված մի *օրինակ*: Դուք պնդում եք, որ տվյալ դասակարգի կամ խմբի բոլոր անդամները նման են որոշակի պարագաներում: Ձեր պնդումը հիմնավորելու համար անհրաժեշտ է այն կառուցել կոնկրետ օրինակի կամ օրինակների վրա: Որքան ավելի շատ օրինակ բերեք, այնքան ավելի ծանրակշիռ կլինի ձեր փաստարկը: Մեկ կամ մի քանի օրինակի հիման վրա ընդհանրացում կատարելը կոչվում է **դեդուկտիվ ընդհանրացում**:

Դեդուկտիվ ընդհանրացման օրինակ են սոցիոլոգիական հարցումներն ու հետազոտությունները: Այսպես օրինակ՝ հարկավոր է պարզել, թե ՀՀ բնակչության քանի տոկոսն է ծխում: Հասկանալի է, որ այս հարցը ՀՀ յուրաքանչյուր քաղաքացուն

ուղղելը պարզապես անհնարին է: Այդ պատճառով հետազոտողները վերցնում են մարդկանց մի խումբ, որն ըստ էության ներկայացնում է ողջ բնակչությունը և որն էլ մասնակցում է հարցմանը: Անշուշտ, այս ամբողջ գործընթացն այնքան էլ հեշտ չէ, ինչպես թվում է առաջին հայացքից, բայց կարելի է ասել, որ վերջնական արդյունքները կազմվում են հենց ընդհանրացման օգնությամբ:

Որպեսզի ստուգեք, թե որքանով են ձեր ընդհանրացումները հիմնավոր, անհրաժեշտ է նախապես պատասխանել հետևյալ հարցերին.

❶ *Արդյո՞ք բավականաչափ օրինակներ ունեք ձեր պնդումը պաշտպանելու համար:*  
Եթե ընդհանրացումը հանրամատչելի է, մի քանի օրինակով կարելի է հեշտությամբ պաշտպանել ձեր պնդումը: Այն դեպքում, երբ Ձեր եզրահանգումը նորություն է, հարկ կլինի ևս մի քանի օրինակ բերել՝ Ձեր պնդումն ուժեղացնելու համար: Այսպես օրինակ՝ «Ֆուտբոլ խաղալը վտանգավոր է» պնդումը կարող է անհավատալի թվալ: Բայց, եթե պաշտպանեք Ձեր ասածը և բերեք տարեկան կտրվածքով ֆուտբոլի պատճառով վնասվածքներ ստացած մարդկանց թիվը, ապա կապացուցեք Ձեր պնդումը:

❷ *Արդյո՞ք ձեր կողմից ներկայացված օրինակները բնորոշ են տվյալ դասի կամ խմբի համար:*

Որևէ խմբին կամ դասին բնորոշ օրինակ կարելի է համարել այն օրինակը, որը կիրառելի է այդ խմբի մաս կազմող ամեն երկրորդ անդամի համար: Այսպես օրինակ՝ ապացուցելու համար, որ Հայաստանում գործող պետական կառույցները կոռումպացված են, մեկ-երկու մասնավոր դեպքի վրա կենտրոնանալը դեռևս բավական չէ: Անհրաժեշտ կլինի բերել շատ ավելի ծանրակշիռ տեղեկություններ և տվյալներ՝ ձեր պնդումն առավել համոզիչ դարձնելու համար: Հարկավոր է ցույց տալ, որ պետական կառույցներում աշխատող մարդկանցից ամեն երկրորդը կոռումպացված է:

❸ *Արդյո՞ք կան ձեր օրինակներին համակշիռ հակաօրինակներ:*

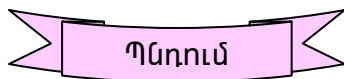
Հնարավոր է, որ բավականին օրինակներ գտնեք՝ ձեր պնդումը պաշտպանելու համար: Սակայն դա դեռևս բավարար չէ ուժեղ ընդհանրացում կառուցելու համար:

Հարկավոր է հաշվի առնել, որ հակառակորդ կողմը կարող է ի պատասխան ձեր օրինակների բերել դրանց հակաօրինակները: **Հակաօրինակը** ընդհանրացումը ջախջախող օրինակ է: Այսպես օրինակ՝ ձեր դիրքորոշման համաձայն ուժեղ պետությունները իրավունք ունեն միջամտել միջպետական կոնֆլիկտներին՝ դրանք հարթելու և այլ պետությունների միջև լարվածությունը մեղմացնելու նպատակով: Այս ընդհանրացումը կարելի է պաշտպանել մի շարք պատմական օրինակների օգնությամբ: Սակայն որպես հակափաստարկ՝ կարելի է բերել Աֆղանստանի հակամարտությունը, երբ Աֆղանստանի ու Ռուսաստանի միջև կոնֆլիկտը ո՛չ միայն չէր լուծվում խաղաբար ճանապարհով, այլ նույնիսկ հրահրվում էր Միացյալ Նահանգների կողմից: Այսինքն՝ եթե կարծում եք, որ ձեր ընդհանրացման դեմ կարելի է բերել լուրջ հակափաստարկներ, ապա հարկավոր է նախապես հաշվի առնել դրանք կամ տեղում անհրաժեշտ փոփոխություններ անել ձեր պնդման ձևակերպման մեջ:

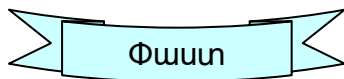
### **ՀԱՄԱՆՄԱՆՈՒԹՅՈՒՆ (ԱՆԱԼՈՂԻԱ)՝ ՀԻՄՆԱՎՈՐՈՒՄ ՀԱՄԱՆՄԱՆ ՕՐԻՆԱԿՆԵՐԻ ՕԳՆՈՒԹՅԱՄԲ**

**Անալոգիան** կամ **համանմանությունը** փաստարկման մի տեսակ է, որը գործում է այն ժամանակ, երբ եզրակացություն է արվում անծանոթ որևէ երևույթի շուրջ՝ հիմնվելով արդեն ծանոթ երևույթի նմանության վրա: Համանմանությունը, հետևաբար, համեմատության տարատեսակ է: Ընդհանրացման դեպքում պետք է բաղդատել ամբողջի վերաբերյալ մի շարք օրինակներ, մինչդեռ համանմանության դեպքում կարելի է վերցնել մեկ կոնկրետ օրինակ: Համանմանության դեպքում գործում է հետևյալ ենթադրությունը. «Այս անծանոթ օրինակը նման է մեկ այլ ծանոթ օրինակի»:

Օրինակ՝



Մոտ ամիսներին խափանումներ կլինեն էներգիայի բաշխման համակարգում:



Վերջին մի քանի ամիսների ընթացքում ՀՀ ատոմակայանը ոչ արդյունավետ է գործել:

### Հիմնավորում

Ենթադրաբար էներգիայի բաշխման համակարգը /որն այս պարագայում անծանոթ է/ նման է ատոմակայանի գործունեությանը /որը ծանոթ է/ աշխատանքի կազմակերպման և իրագործման տեսանկյունից:

### Փաստարկ

Էներգիայի բաշխման համակարգը արդյունավետ չի գործելու:

Ստուգելու համար, թե արդյոք համանմանությունը հաջող է կառուցված, թե՛ ոչ, հարկավոր է պատասխանել հետևյալ հարցին. արդյո՞ք անծանոթ օրինակը համեմատելի ասպարեզներում նման հատկանիշներ է կիսում ծանոթ օրինակի հետ: Քանի դեռ այդ հատկանիշները հարում են այն ասպարեզին, որի շուրջ կառուցվում է պնդումը, համանմանության միջոցով բերված փաստը լիիրավ կարելի է ապացույց համարել: Եթե համանմանությունը կառուցված է այնպես, որ այն համեմատում է պնդման հետ կապ չունեցող երևույթներ, ապա փաստարկը թերի է: Նման սխալ հետևությունը կոչվում է **սուտ համանմանություն**:

Անկախ ամեն ինչից, հարկավոր է նկատի ունենալ, որ համանմանությունն ապացուցման թերևս ամենաթույլ միջոցներից մեկն է: Գոյություն ունեն մի շարք գործոններ, որոնք նվազեցնում են ցանկացած համանմանության արդյունավետությունը բանավեճի ընթացքում. ծանոթ և անծանոթ օրինակների միջև միշտ կան տարրեր, որոնք անկարելի է համեմատել: Այն, որ Ա-ն նման է Բ-ին, դեռևս չի նշանակում, որ այդ երկուսը նույնական են: Բնականաբար, դրանք կունենան նաև մի շարք տարբերակիչ հատկանիշներ: Անծանոթ որևէ երևույթի շուրջ փաստարկ կառուցելիս և դրա ուժը գնահատելիս հարկավոր է հաշվի առնել ձեր իմացած օրինակի և մեկ այլ օրինակի միջև եղած համապատասխանության աստիճանը: Այսպես օրինակ՝ և՛ շաքարը, և՛ աղը կիսում են նման մի շարք արտաքին

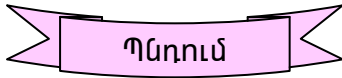
հատկանիշներ, այնուամենայնիվ, միանշանակ սխալ կլինի ասել, որ այս երկու տարրերը իրար կարող են փոխարինել:

Գոյություն ունի համանմանության մեկ այլ տարատեսակ՝ **ընդարձակ համանմանություն**: Ընդարձակ համանմանությունը ծանոթ որևէ անձի, տեղի, առարկայի կամ երևույթի վերաբերյալ մանրամասն դիտարկումն է և դրա համադրումը նման անծանոթ անձի, տեղի, առարկայի կամ երևույթի հետ: Ընդարձակ համանմանության դեպքում փաստարկը կառուցվում է ոչ այնքան ակներև և տարրական նմանությունների վրա, այլ կենտրոնանում է առավել խորն ուսումնասիրություն և քննություն պահանջող հատկանիշների և հարցերի վրա:

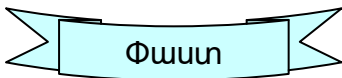
Մեծ է համանմանության ուժն ու ազդեցությունը, երբ խոսում ենք որևէ նորույթ բացատրելու, նկարագրելու կամ պարզաբանելու մասին: Այս նպատակով հաճախ օգտագործվում է **պատկերավոր համանմանությունը**: Պատկերավոր համանմանությունը տարբեր անձանց, առարկաների, երևույթների, իրադարձությունների, գործողությունների և գաղափարների համեմատությունն է: Օրինակ, պետությունը կարելի է համեմատել եռոտանի աթոռի հետ, որի ոտքերն են գործադիր իշխանությունը, օրենսդիր և դատական մարմինները: Եթե այս «աթոռի» երեք ոտքերից մեկը «կոտրվի», ապա պետությունը այլևս կայուն չի լինի: Պատկերավոր համանմանությունները մեծապես օժանդակում են բարդ մտքերն ավելի պարզ և հասկանալի արտահայտելուն և տեղեկատվությունը լսողին առավել պատկերավոր ձևով փոխանցելուն: Սակայն, պատկերավոր համանմանության չարաշահումը կարող է բացասական ազդեցություն ունենալ ձեր փաստարկի վրա, քանի որ այդ պարագայում հակառակորդը կարող է հեշտությամբ այն հերքել: Նման հերքումը պարզապես ցույց կտա, որ համեմատությունը արվել է սխալ հարթության վրա և անտեսվել են համեմատության ենթարկված տարրերի միջև առկա խիստ կարևոր տարբերություններ: Այսպիսով, հարկավոր է զգույշ լինել փաստարկման այս ձևը կիրառելիս:

## ՊՍՏՃԱՌ-ՀԵՏԵՎԱՆՔԱՅԻՆ ԿԱՊ

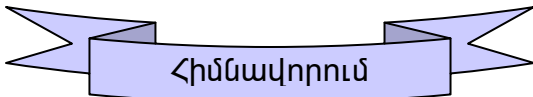
Ընդունված է կարծել, որ պատճառ-հետևանքային կապի միջոցով կառուցված փաստարկներն առավել հեշտ են ընկալվում: **Պատճառ-հետևանքային կապը** ենթադրում է, որ երկու իրողություն գտնվում են որոշակի հարաբերության մեջ, որտեղ մեկը պատճառ է հանդիսանում մյուսի համար: Պատճառ-հետևանքային կապը արտացոլվում է հետևյալ կերպ. «Եթե... ապա...»:



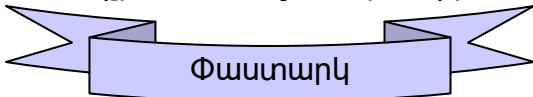
Ձմռան ամիսներին էլեկտրաէներգիայի վճարների կտրուկ աճ կգրանցվի:



Այս տարի գրանցվել է վերջին տասնամյակի ամենացուրտ ձմեռը:



Քանի որ ձմեռը սաստիկ ցուրտ է, իսկ ցուրտ եղանակին ավելի շատ են միացվում էլեկտրավառարաններ, ուրեմն էլեկտրաէներգիայի օգտագործման ծավալներն ավելի մեծ կլինեն ձմեռվա ամիսների համար:



Եթե ձմեռը ցուրտ է, ապա էլեկտրաէներգիայի վճարներն ավելի մեծ են:

Փաստարկման այս ձևը մեծ կարևորություն է ներկայացնում վերլուծական մտածելակերպ պահանջող իրավիճակներում: Շատ հարցեր կարելի է դիտարկել պատճառ-հետևանքային կապի տեսանկյունից: Որո՞նք են տվյալ հարցի առաջացման պատճառները: Որո՞նք են տվյալ հարցի հետևանքները: Տվյալ հարցը լուծելու համար ի՞նչ փոփոխություններ կարելի է առաջարկել և արդյոք ի՞նչ ազդեցություն կունենան դրանք հարցի վրա: Փաստարկման այս տարատեսակը բավականին դժվար է հասկանալու և օգտագործելու տեսանկյունից, քանի որ այն լիիրավ կարելի է համարել փաստարկման ամենաբարդ ձևը: Այստեղ պահանջվում է շատ ավելի խորը և հանգամանալից ուսումնասիրություն:



Ինչպես արդեն նշվեց, պատճառ-հետևանքային կապը ենթադրում է հարաբերություն երկու երևույթի միջև: Ավելին, այդ կապն այնքան ուժեղ է, որ այն կարելի է կանխատեսել: Այսպես օրինակ՝ ի՞նչ կպատահի, եթե բարձրահարկ շենքից ջրով լի շիշ գցենք: Պատասխանն ակնհայտ է և կանխատեսելի, քանի որ շիշը գցելու և դրա ջարդվելու երևույթների միջև գոյություն ունի ուժեղ կապ:

Կանխատեսելիության աստիճանը շատ ավելի մեծ է, երբ երևույթներից մեկի ազդեցությունը մյուսի վրա կրում է կանոնավոր և ուղղակի բնույթ: Այսինքն՝ եթե արտաքին գործոնները մնան անփոփոխ, ապա այդ երևույթների միջև առկա հարաբերությունը նույնը կլինի: Այսպես օրինակ, ջուրը եռում է 100 աստիճանի տակ: Սակայն, եթե նույն ջրի մեջ մեկ պարկ աղ գցենք, ապա նրա եռման ջերմաստիճանը բնականաբար կփոխվի:

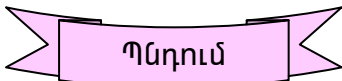
Գոյություն ունեն նաև երևույթներ, որոնց կապը ոչ այնքան պատճառ-հետևանքային է, այլ պայմանավորված է զուգադիպությամբ: Այսպես օրինակ՝ երկու անգամ անընդմեջ բավականին մեծ հեռավորությունից բասկետբոլի ցանցի մեջ գնդակ նետելը հավանական է: Սակայն արդյո՞ք համոզված եք, որ կկարողանաք կրկնել այդ հաջողությունը: Զուգադիպություններին բնորոշ է անկանխատեսելիությունը: Դրանք անշուշտ հնարավոր են, բայց ոչ կանխատեսելի: Չնայած, որ ամեն օր նույն գնդակով եք խաղում և նույն դաշտում, բավականին շատ փոփոխականներ կան, որոնք հնարավորություն չեն տալիս կանխատեսել ձեր հաջողությունը:

#### **ՆՇԱՆԱՅԻՆ ՓԱՍՏԱՐԿ՝ ՀԻՄՆԱՎՈՐՈՒՄ ԴԻՏԱՐԿՈՒՄՆԵՐԻ ՄԻՋՈՑՈՎ**

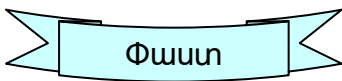
Փաստարկման մեկ այլ ձև է հանդիսանում նշանային փաստարկը: **Նշանային փաստարկը** ենթադրում է, որ երկու երևույթների միջև, որոնք միշտ տեղի են ունենում կա՛մ միաժամանակ, կա՛մ հաջորդաբար, գոյություն ունի որոշակի փոխկապակցված, ոչ պատճառային կապ: Քննարկենք հետևյալ օրինակը. Վաղ աշուն է: Դուք քայլում եք անտառով և տեսնում եք, թե ինչպես են սկյուռիկները վազվզում այս ու այն կողմ և ընկույզ հավաքում: Դրանցից շատերի մորթին հաստացել է: Դուք նաև նկատում եք, որ թռչուններից շատերը չվել են հարավ: Հետևաբար, եզրակացնում եք, որ ձմեռը

մոտենում է: Փաստորեն, կարելի է ասել, որ կանխատեսում եք անում՝ ելնելով բնության նշաններից:

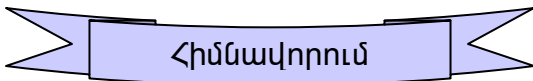
Ինչպես արդեն նկատեցիք, այստեղ երևույթների միջև կապը պատճառական չէ: Այն փաստը, որ թռչունները չվում են հարավ, և սկյուռիկները ընկույզ են հավաքում, պատճառ չի հանդիսանում ձմեռվա վաղ գալուն: Այդ բոլորն էլ ձմեռվա նշաններ են կամ ազդանշաններ և թույլ են տալիս կանխատեսել, որ շուտով ձմեռ է գալու:



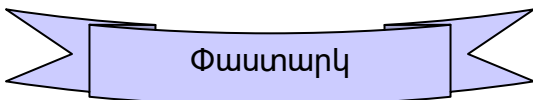
Ձմեռը մոտենում է:



Տերևները թափվում են: Սկյուռիկների մորթին հաստանում է: Թռչունները չվել են հարավ:



Այս նշանները բնորոշ են մոտալուտ ձմռանը:



Մի շարք գոյություն ունեցող նշաններ կանխատեսում են մոտալուտ ձմեռը:

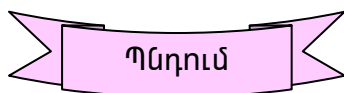
Նշանային փաստարկների մի մասն անսխալական է, մյուսը՝ ոչ: Անսխալական փաստարկ հերքելը բավականին դժվար է, բայց և դժվար է նման փաստարկ կառուցելը: Այսպես օրինակ՝ մթությունը անվերապահորեն զուգակցվում է գիշերվա հետ, չնայած որ ժամանակ առ ժամանակ խավարումներ են տեղի ունենում: Սա գրեթե անսխալական փաստարկի օրինակ է: Սխալական նշանային փաստարկները, լինելով շատ ավելի վիճահարույց, ավելի մեծ հնարավորություն են ընձեռում շահարկման համար: Սխալական փաստարկն այնքանով է թույլ, որ միշտ հնարավոր է գտնել միևնույն նշանով արտահայտված տարբեր երևույթներ և առարկաներ: Օրինակ՝ այն փաստը, որ Հունաստանի ֆուտբոլի հավաքականը դարձավ 2004 թվականի Աշխարհի ֆուտբոլային առաջնության չեմպիոն, նշանակում է, որ այն բավականին

պրոֆեսիոնալ և լավ պատրաստված թիմ էր: Սակայն նույն հաջողությամբ այդ նվաճումը կարելի է վերագրել և՛ մաքուր պատահականությանը, և՛ հակառակորդների կողմից Հունաստանի հավաքականի թերագնահատմանը: Հետևաբար, կարելի է եզրակացնել, որ այլընտրանքային բացատրությունները կարող են թուլացնել դրանց հիման վրա կառուցած նշանային փաստարկը:

#### **ՎԻՃԱԿԱԳՐԱԿԱՆ ՏՎՅԱԼՆԵՐ՝ ՀԻՄՆԱՎՈՐՈՒՄ ԳԻՏԱԿԱՆ ՄԵԹՈԴՆԵՐԻ ՄԻՋՈՑՈՎ**

Գոյություն ունի երկու մոտեցում փաստարկման մեջ վիճակագրական տվյալների կիրառման վերաբերյալ: Համաձայն առաջին մոտեցման՝ վիճակագրությունն իրենից ներկայացնում է օրինակների հավաքածու, հարցման արդյունքների ամփոփում: Փաստարկման այս եղանակը շատ մոտ է ընդհանրացմանը: Պարզապես կոնկրետ օրինակ կամ օրինակներ մեջբերելու փոխարեն կարելի է համապատասխան թվեր գետեղել և ուժեղացնել փաստարկը: Օրինակ՝ ծանր մեքենաները ավելի շատ բենզին են ծախսում, քանի որ «Նիվա» մակնիշի ավտոմեքենան յուրաքանչյուր 100 կմ-ի համար միջին հաշվով ծախսում է 14 լիտր բենզին, իսկ ՎԱԶ 2106-ը՝ 11լ: Այստեղ կարելի է բարձրացնել մի շարք ստուգիչ հարցեր. արդյո՞ք հարցմանը մասնակցել է բավարար թվով մարդ, արդյո՞ք նրանք կարող են ներկայացնել ողջ բնակչությունը, արդյո՞ք գոյություն ունի հարցման մեկ այլ նմուշ, որի արդյունքները կհակասեին դրան: Բացի հարցման նմուշից և միջին տոկոսաչափերից գոյություն ունեն փորձարարական այլ մեթոդներ: Գիտական հետազոտությունների մեթոդիկայի հիմնական նպատակն է բացահայտել և ուսումնասիրել որոշակի գործընթացում առկա երևույթների, առարկաների և անձանց միջև գոյություն ունեցող հարաբերությունները: Ուսումնասիրությունների անցկացման ստուգիչ ընթացակարգերի շնորհիվ այս մեթոդը դառնում է ավելի գիտական, իսկ արդյունքներն՝ ավելի ճշգրիտ: Այժմ տեսնենք, թե ինչպես կարելի է կիրառել այս մոտեցումը ծանրակշիռ փաստարկներ կառուցելու գործընթացում:

Օրինակ՝



Արեգակնային էներգիան չի լուծի էներգիայի ձգնաժամի խնդիրը:

## Փաստ

Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ արեգակնային էներգիան հարմար է օգտագործել միայն որոշ աշխարհագրական տեղանքներում և միայն այն ժամանակ, երբ այն լրացնում է սովորական ջեռուցման համակարգը և օգտագործվում է ջրի ջեռուցման համար:

## Հիմնավորում

Քանի որ ցանկացած գիտական ուսումնասիրության արդյունքներ համարվում են ճշգրիտ և գիտականորեն ստուգված, դրանք թույլ են տալիս հիմնավորված եզրակացություններ անել:

## Փաստարկ

Վերոհիշյալ գիտական ուսումնասիրությունների տվյալների հիման վրա պարզ է դառնում, որ արեգակնային էներգիան իսկապես չի լուծի էներգիայի ճգնաժամի խնդիրը:

Հարկավոր է նշել, որ փաստարկման այս եղանակի դեպքում տվյալի և պնդման միջև առկա կապը ուսումնասիրության մեթոդի վրա հիմնված ենթադրություն է: Վերոհիշյալ օրինակում այնքան էլ հստակ չի երևում, թե ինչ մեթոդ է կիրառվել: Ենթադրենք, որ տվյալները վերցվել են էներգիայի օգտագործման համակարգչային փորձարկման արդյունքներից և հիմնված են էներգիայի ծախսերի ներկա միտումների վրա: Թեև համակարգիչը հաշվարկում է մեծ ճշգրտությամբ, այն ունի մի սահմանափակում՝ թերություն. հաշվարկները կատարվում են միայն ներմուծված տվյալների հիման վրա: Հետևաբար, հաշվարկները կփոփոխվեն նոր տվյալներ ներմուծելու կամ արտաքին գործոնների փոփոխության դեպքում (օրինակ՝ էներգիայի արժեքի կամ արեգակնային տեխնոլոգիայի անկանխատեսելի նվաճումների դեպքում): Այլ կերպ ասած, երբ փաստարկը բխում է վիճակագրական տվյալներից և դրանց վերլուծությունից, պետք է հաշվի առնել, որ պնդումը հիմնված է ոչ միայն հաշվարկման արդյունքների, այլ նաև կիրառված մեթոդի առանձնահատկությունների և սահմանափակումների վրա:

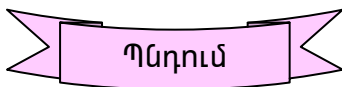
Անհրաժեշտ է գիտակցել, որ ենթադրություններում տեղ գտած անգամ չնչին փոփոխությունները կարող են իրենց հերթին ազդել հաշվարկների վրա:

Կարևոր է հիշել, որ գիտահետազոտական ուսումնասիրությունների արդյունքները որոշակի առումով սահմանափակ են, քանի որ վերաբերվում են միայն բնակչության այն հատվածին, որի շրջանում անցկացվել է հետազոտությունը: Նմանապես ցանկացած ուսումնասիրության արդյունքներ կախված են նաև այն պայմաններից, որոնք գերակայել են հետազոտության ժամանակ: Չի կարելի արդյունքների վերաբերյալ այնպիսի եզրահանգումներ անել, որոնք դուրս են առկա պայմանների շրջանից: Սա հակասում է գիտական մեթոդների կիրառմանը: Օրինակ՝ եթե կատարված հետազոտության նպատակն է եղել ստուգել բարձր դասարաններում սովորող աշակերտների առաջադիմությունը, ապա միանգամայն սխալ կլինի վերագրել այդ նույն վիճակագրական տվյալները դպրոցում ուսանող բոլոր աշակերտներին:

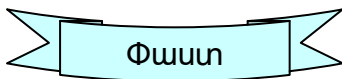
#### ՀԵՂԻՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ՝ ՀԻՄՆԱՎՈՐՈՒՄ ԱՂԲՅՈՒԻ ՎՍՏԱՀԵԼԻՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄԱՆ ԿՐԱ

Մենք արդեն ծանոթացանք փաստարկման տարբեր եղանակների հետ՝ ընդհանրացում, անալոգիա, պատճառ-հետևանքային կապ, նշանային փաստարկ և վիճակագրական տվյալներ: Այս բոլոր փաստարկների ձևակերպման դեպքում առավել մեծ դեր է խաղում փաստը: Սակայն բանավեճի ընթացքում կարելի է կիրառել փաստարկման մեկ այլ եղանակ, որի հիմքում ընկած է որևէ հեղինակության կամ հայտնի մարդու կարծիք կամ պնդում:

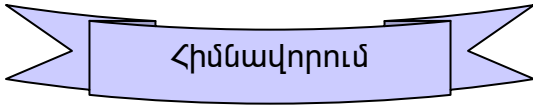
Օրինակ՝



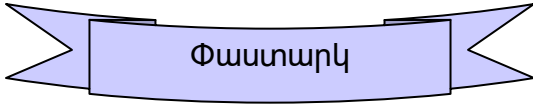
Վրաստանը պետք է վարի արևմտամետ քաղաքականություն:



Վրաստանի նախագահը սույն թվականի դեկտեմբերի 27-ին տեղի ունեցած ասուլիսի ժամանակ նշել է, որ այսուհետև Վրաստանը արևմտամետ քաղաքականություն է վարելու:



Ենթադրվում է, որ նախագահը գիտի, թե ինչ ուղղով է տանում իր երկիրը:



Հեղինակության կողմից արված հայտարարությունը բավարար հիմք է ծառայում նշելու, որ Վրաստանը կվարի արևմտամետ քաղաքականություն:

Կարելի է տեսնել, որ փաստարկման այս օրինակում պնդումը հիմնված է միայն եղինակություն վայելող գործչի հայտարարության վրա: Վերոնշյալ պնդումը չի պարունակում ո՛չ ընդհանրացում, ո՛չ համանմանություն և ո՛չ էլ վիճակագրական տվյալներ: Այս պարագայում փաստարկը ծանրակշիռ դարձնելու համար կարիք չկա փաստարկը կառուցել փաստերի հիման վրա. հեղինակության կարծիքը միանգամայն բավարար պայման է:

Ինչպես փաստարկման մյուս եղանակների դեպքում այս աղբյուրի վստահելիությունը ստուգելու համար ևս գոյություն ունեն մի շարք ստուգիչ հարցեր, որոնք կօգնեն բացահայտել փաստարկման թույլ և ուժեղ կողմերը: *Առաջին*՝ արդյո՞ք տեղեկատվության աղբյուրը վստահելի է. արդյո՞ք հայտարարությունն արվել է գիտակ անձի կողմից, և արդյո՞ք նա իրավասու է նման կարծիք հնչեցնել: Երկրորդ՝ արդյո՞ք որևէ հիմնավոր պատճառ կա նրան հավատալու կամ չհավատալու համար: *Երրորդ*՝ արդյո՞ք արված հայտարարությունը համաձայնեցված է այլ հեղինակությունների հետ, թե՛ ոչ: Այս հարցը մեծ կարևորություն է ներկայացնում, քանի որ որևէ այլ փաստ կամ տվյալ չկա վկայությունը ապացուցելու համար: Աղբյուրի վստահելիության աստիճանը որոշելուց հետո անհրաժեշտ է ստուգել մեջբերված փաստերի իսկությունը. օրինակ՝ արդյո՞ք տվյալ հեղինակությունը իրականում հանդես է եկել նման հայտատարարությամբ, և արդյո՞ք այն համահունչ է աղբյուրում օգտագործված այլ մեջբերումների հետ: Ո՞րքանով է այն թարմ: Արդյո՞ք հայտարարությունը պետք է հասկանալ իր ուղղակի, թե փոխաբերական իմաստով: Այս հարցը հատկապես

կարևորվում է այն ժամանակ, երբ հայտարարության մեջ թվեր են մեջբերված (օրինակ՝ հարկատուների 10-ից 8-ը խուսափում է հարկերից):

Այն փաստը, որը հիմնվում է որևէ հեղինակավոր անձի կողմից արված հայտարարության վրա, էապես տարբերվում է էմպիրիկ փաստից: Փաստի յուրաքանչյուր տեսակ ունի իր թույլ և ուժեղ կողմերը: Այն պարագայում, երբ հարկավոր են ստույգ տվյալներ, առավել նպատակահարմար է օգտագործել **էմպիրիկ փաստը**: Վերջինս հիմնված է դիտարկման և սեփական փորձի վրա և գերակայում է հեղինակավոր անձի տեսակետը կամ վկայությունը: Երբ անհրաժեշտ է ապացուցել առկա խնդրի կարևորությունը, ավելի լավ է փաստարկը հիմնավորել կոնկրետ, էմպիրիկ փաստի միջոցով: Իսկ երբ այն վերաբերվում է նպատակներին, արժեքներին կամ հիմունքներին, ապա հարգված անձի հայտարարության մեջբերումը ամենալավ ընտրությունը կլինի: Այսպես օրինակ՝ եթե պետք է համապատասխան ապացույցներ բերել երիտասարդության շրջանում գործազրկության ծավալի վերաբերյալ, վիճակագրական տվյալներ մեջբերեք Ազգային վիճակագրական ծառայության աղբյուրներից: Բնական է, որ փաստերի կիրառման նման եղանակը շատ ավելի մեծ վստահություն կառաջացնի քան որևէ պաշտոնյայի հայտարարություն, որի համաձայն գործազրկությունը հասնում է «շատ մեծ» չափերի: Սակայն եթե ցանկանում եք ապացուցել, որ երիտասարդության շրջանում գործազրկությունը մեր հանրապետության ամենասուր սոցիալական հիմնահարցերից է, ապա ավելի համոզիչ կլինի մեջբերել որևէ հեղինակության հայտարարություն կամ պնդում, քանի որ հարցադրումը որպես այդպիսին պահանջում է այլ որակի դատողություն:

## **Գլուխ 7. Ի՞նչ սովորեցինք**

- ❶ Ո՞րն է փաստի և փաստարկի տարբերությունը:
- ❷ Ո՞րն է պնդման և հայտարարության տարբերությունը:

③ Կարող եք արդյո՞ք օրինակի միջոցով սահմանել ընդհանրացման փաստարկը:  
Փաստարկների ի՞նչ այլ տեսակներ կարող եք թվել:

④ Ստորև բերված օրինակի հիման վրա կառուցեք փաստարկ և որոշեք դրա տեսակը:

**Պնդում.** Պետական բյուջեն այս տարի ստացված լրացուցիչ ֆոնդերը պետք է հատկացնի գյուղատնտեսության զարգացմանը:

**Փաստ.** Յուրաքանչյուր տարի Հայաստանի Հանրապետության գյուղաբնակ վայրերում գրանցվում է գործազրկության 70 տոկոս և այդ վայրերից տեղի է ունենում բնակչության 30 տոկոսի արտահոսք:

**Հիմնավորում.** Եթե պետության լրացուցիչ ֆոնդերն ուղղվեն գյուղատնտեսության զարգացմանը, ապա կստեղծվեն նոր աշխատատեղեր, որի հետևանքով կնվազի գյուղերի բնակչության արտահոսքը:

⑤ Որոշեք նշված երեք տարբերակից որն է փաստը, պնդումը և հիմնավորումը, ինչպես նաև սահմանեք փաստարկի տեսակը:

- Մարդու իրավունքների ոտնահարման ամենամեծ խնդիրներից մեկը կայանում է դրանց չիմացության մեջ:
- Հայաստանի Հանրապետության Մարդու իրավունքների պաշտպան Վիգեն Հակոբյանը մամուլին տրված հարցազրույցում նշում է, որ Հայաստանի Հանրապետության քաղաքացիների միայն 30 տոկոսն է իրազեկ իրենց իրավունքների մասին, քանի որ գործող 32 կազմակերպությունը չեն բավարարում հանրության լայն զանգվածների պահանջները:
- Վիճակագրական տվյալներից ելնելով՝ կարելի է եզրակացնել, որ գործող կազմակերպությունների սակավության պատճառով հանրությունը չի իրազեկվում մարդու իրավունքների մասին:



## Գլուխ 8: ԴԻՐՔՈՐՈՇՄԱՆ ՆԵՐԿԱՅԱՑՈՒՄ

Ավանդական ուսուցողական բանավեճում գոյություն ունի երկու թիմ. մեկը ներկայացնում է «կողմ», իսկ մյուսը՝ «դեմ» դիրքորոշման շահերը: Սովորաբար յուրաքանչյուր թիմ ընտրում է երկու խոսնակ, որոնք ներկայացնում են թիմի կառուցողական և հակահարված ելույթները: Սակայն 4-5 հոգուց բաղկացած թիմը կարող է ընտրել տարբեր խոսնակներ յուրաքանչյուր ելույթի համար:

*Կառուցողական խոսքն* սովորաբար ամենաերկարն է և ամենակարևորը: Կառուցողական խոսքի միջոցով «կողմ» թիմը բանավեճի ընթացքում առաջին անգամ պետք է ներկայացնի քննարկվող թեմայի՝ բանաձևի կամ հարցադրման վերաբերյալ իր դիրքորոշումը և պետք է այն հիմնավորի հավաստի ու համոզիչ փաստարկներով: Մյուս կողմից, «դեմ» թիմն իր կառուցողական ելույթում պետք է պատրաստի «կողմ» թիմի դիրքորոշմանը դեմ տեսակետ՝ ներկայացնելով իր առարկություններն ու հակասությունները՝ դրանք հիմնավորելով որոշակի փաստարկներով:

Եթե դուք մասնակցում եք «Օքսֆորդ» կամ «Ստանդարտ» բանավեճի<sup>4</sup>, պետք է նաև հանդես գաք հակահարված ելույթներով, որոնք հաջորդում են կառուցողական ելույթներին և շատ ավելի կարճ են: Դրանց նպատակն է վիճարկել և հերքել կառուցողական խոսքի ժամանակ արտահայտված մտքերը՝ ներկայացնելով հիմնավոր հակափաստարկներ: Այնուամենայնիվ, բանավեճի ավանդական օրենքի համաձայն չի կարելի հակահարված խոսքի ժամանակ այնպիսի փաստարկներ ներկայացնել, որոնք որևէ ուղղակի կապ չունեն հակառակորդի պնդումների և փաստերի հետ: Բանավեճի բնագավառում նորեկները երբեմն սխալ են հասկանում այս օրենքը. նրանց թվում է՝ հակահարված ելույթի ժամանակ ընդհանրապես չի թույլատրվում որևէ նոր փաստարկ ներկայացնել: Այնինչ, բանավեճի դատավորները ոչ միայն դրական, այլև անհրաժեշտ են համարում հակահարված ելույթի ընթացքում հակափաստարկների օգտագործումը:

<sup>4</sup> Տե՛ս Գլուխ 2՝ «Ուսուցողական բանավեճի արմատները»:

## Նախապատրաստում

Սովորաբար մրցույթների ընթացքում նախքան ելույթ ունենալը յուրաքանչյուր թիմի որոշակի ժամանակահատված է տրվում՝ ելույթներին նախապատրաստվելու համար: Ամենահաճախ կիրառելի տարբերակը *ութ թույլի օրենքն է*, որը ողջ բանավեճի ընթացքում յուրաքանչյուր թիմին տրամադրում է ութ թույլ: Ժամանակի բաժանման համար գոյություն չունի կոնկրետ եղանակ: Օրինակ՝ առաջին «դեմ» կառուցողական ելույթին նախապատրաստվելու համար «դեմ» թիմը կարող է տրված ժամանակահատվածից օգտագործել 2 կամ 5 թույլ՝ մնացած թույլները հետագայում օգտագործելու նպատակով: «Կողմ» թիմը կարող է միանգամից օգտագործել ողջ նախապատրաստական ժամանակը նախքան առաջին հակահարվածը, որպեսզի պատշաճ կերպով պլանավորի և ներկայացնի այս կարևոր ելույթը: Այնուամենայնիվ, հնարավոր է նաև, որ բանավեճ-մրցույթի դատավորները որոշակի կանոններ առաջադրեն տվյալ ժամանակահատվածի օգտագործման համար, ուստի միշտ հարկավոր է նախապես ճշտել և ծանոթանալ ցանկացած բանավեճ-մրցույթի ընթացակարգի կանոններին: Բանավեճի ընթացքում ժամանակը պահելու և հաշվելու պարտականությունը ստանձնում է մեկ անձնավորություն, որը թիմերին պարբերաբար տեղեկացնում է՝ որքան ժամանակ նրանք ունեն նախապատրաստվելու համար:

## Խոսնակի պարտականությունները

Կառուցողական ելույթի ժամանակ «կողմ» թիմի խոսնակները ներկայացնում, զարգացնում և հիմնավորում են իրենց դիրքորոշումը, իսկ «դեմ» թիմի խոսնակները սրա հետ մեկտեղ հնարավորություն ունեն նաև քննադատել հակառակորդ թիմի դիրքորոշումը: Ի տարբերություն կառուցողական ելույթի՝ հակահարված ելույթն ամբողջովին նպատակաուղղված է հակառակորդ թիմի դիրքորոշման քննադատությանը:

Անհրաժեշտ է ուշադրություն դարձնել բանավեճի ընթացքում ելույթների հաջորդականությանը: Բանավեճը միշտ բացվում է «կողմ» թիմի ելույթով, որը պետք է պաշտպանի քննարկման ներկայացված բանաձևը կամ հարցադրումը: Սովորաբար «կողմ» թիմի կառուցողական ելույթին հաջորդում է «դեմ» թիմի կառուցողական

Ելույթը, որը ներկայացնում է իր դիրքորոշումը՝ բացահայտելով բանաձևի թույլ կողմերը և մի շարք հակափաստարկներ ուղղում ընդդեմ հակառակորդ թիմի ելույթին:

Բացի կառուցողական և հակահարված ելույթներից խոսնակները նաև հնարավորություն ունեն հարցաքննության միջոցով գրոհել հակառակորդ թիմի դիրքորոշումը և ամրապնդել սեփական թիմի դիրքերը: Հարցաքննության ժամանակ մեծապես կարևորվում է խոսնակի դերը. նա պետք է այնպես ձևակերպի հարցը, որ շփոթեցնի հակառակորդին, բացահայտի նրա դիրքորոշման թույլ կողմերը և լրացուցիչ տեղեկություններ կորզի՝ հետագայում շահարկելու նպատակով: Հարցին պատասխանող խոսնակն իր հերթին պետք է ըմբռնի տրվող հարցի էությունն ու նպատակը և փորձի այնպիսի պատասխան տալ, որն ոչ միայն կպաշտպանի, այլև կամրապնդի նրա դիրքերը: Հարցին պատասխանողը պետք է ամեն դեպքում ինքնավստահ խոսի և անկախ նրանից, որքանով է հարցը խոցելի և դիպուկ, կարողանա պատշաճ կերպով հաղթահարի արգելքը:

Եզրափակման խոսքը թիմերին հնարավորություն է տալիս ներկայացնելու իրենց վերջին ելույթը: Թիմերը պետք է ի մի բերեն իրենց դիրքորոշումը և վերջին անգամ փորձեն իրենց կողմը գրավել լսարանին և դատավորներին: Ընդհանուր առմամբ եզրափակման խոսքը կառուցվում է նախորդ ելույթների և հարցաքննության արդյունքների կամ նույնիսկ թերացումների վրա: Այլ կերպ ասած, եթե թիմերից որևէ մեկը հարցաքննության ժամանակ հարցերին պատասխանելիս որոշակի սխալներ է թույլ տվել, եզրափակման խոսքը կարելի է ծառայեցնել այդ սխալներն ուղղելու համար:

## **Ընդհանուր նկատառումներ ներկայացման վերաբերյալ**

Հաջող ելույթ ունենալու համար հարկավոր հաշվի առնել հետևյալ նախապայմանները.

- ⊙ պլանավորում,
- ⊙ գրառումների անհրաժեշտությունը,
- ⊙ պնդումների համարակալում,
- ⊙ ելույթի կառուցվածք,

© ներկայացում:

### **Պլանավորում**

**«Կողմ» և «դեմ» թղթապանակներ.** Բանավեճը մի յուրօրինակ և հետաքրքիր գործընթաց է, որտեղ կարելի է ներկայանալ ինչպես հանպատրաստից, այնպես էլ նախապես պատրաստված նյութերով: Բանավեճի ընթացքում միայն առաջին կառուցողական ելույթի համար է հարկավոր ամբողջապես նախապատրաստվել: Մնացած բոլոր ելույթները, չնայած կարող են պարունակել նախօրոք պատրաստված նյութ, այնուամենայնիվ պետք է արտացոլեն բանավեճի ընթացքը: Հակառակ դեպքում բանավեճը կվերածվի ճարտասանության մրցույթի՝ բացառելով տեսակետների փոխանակումը: Այն ոչ միայն ծանծրալի կլինի, այլ նաև կկորցնի իր ուսուցողական արժեքը:

Սակայն բանավեճ-մրցույթին մասնակցելիս ամենևին էլ պետք չէ անտեսել նյութերի հավաքագրումը և փաստարկների մշակումը: Թիմերից յուրաքանչյուրը պետք է նախապես պատրաստի նյութերի թղթապանակ, որտեղ կընդգրկվեն իրենց դիրքորոշումը պաշտպանող փաստեր, տվյալներ և դրանց հիման վրա կառուցված պնդումներ ու փաստարկներ: Նյութերի թղթապանակը թույլ է տալիս ոչ միայն համակարգել հավաքագրված նյութերը, այլև հարկ եղած դեպքում ապացուցել ձեր թիմի կողմից օգտագործված փաստերի իսկությունը: Հետևաբար, **թղթապանակը** նյութերի կազմակերպման մեթոդ է: Թղթապանակ պատրաստելու համար հարկավոր է հաշվի առնել հետևյալ երեք դրույթները.

❶ Անհրաժեշտ է թղթապանակում ներառել փաստեր և տվյալներ բանավեճի հարցադրման կամ բանաձևի վերաբերյալ: Օրինակ՝ եթե բանաձևը վերաբերվում է գործազրկության համընդհանուր հիմնախնդրին, յուրաքանչյուր թիմ պարտավոր է իր թղթապանակում ունենալ գիտականորեն հաստատված տվյալներ այն մասին, որը գործազրկությունը կարող է պատճառ դառնալ մի շարք բացասական երևույթների՝ սթրես, ալկոհոլիզմ, հոգեկան խանգարումներ, ընտանիքի վրա բացասական ազդեցություն:

② Պետք է հաշվի առնել, որ բանավեճի ընթացքում նախապատրաստվելու ժամանակը շատ սուղ է և թղթապանակի ոչ բոլոր նյութերն է հնարավոր ընթերցել: Անհրաժեշտ է նախապես համառոտագրել կամ ընդգծել հավաքագրված նյութերի կարևորագույն մասերը: Թանկարժեք ժամանակը չկորցնելու համար բանավիճողներին խորհուրդ է տրվում թղթապանակի նյութերը պահել առանձին թափանցիկ ծրարներում և դրանք վերնագրել:

③ Հավաքագրված փաստերը և տվյալները պետք է տարբերակել ըստ ձեր դիրքորոշման և պնդումների: Ելնելով հակառակորդ թիմի հնարավոր փաստարկների և հակափաստարկների կանխատեսման անհրաժեշտությունից՝ թղթապանակում հարկավոր է նաև առանձին բաժին հատկացնել հակառակորդ թիմի դիրքորոշումը պաշտպանող փաստերի և տվյալների համար:

#### **ԳՐԱՌՈՒՄՆԵՐԻ ԱՆՀՐԱԺԵՇՏՈՒԹՅՈՒՆ**

Բանավեճի ընթացքում ձեր թիմի հաջողությունն ապահովելու համար կարևոր է ունենալ լսելու ունակություն, վերլուծել հակառակորդի փաստարկներն ու հակափաստարկները, համակարգել առկա նյութերը, անմիջապես վերլուծել և մշակել ձեր պատասխանը և սահուն կերպով ներկայացնել սեփական դիրքորոշումը: Այս ամենը լավագույնս իրականացնելու համար հարկավոր է բանավեճի ընթացքում գրառումներ անել: Եթե ձեր տրամադրության տակ չունենաք հակառակորդ թիմի կողմից ներկայացված փաստարկները, հետագայում շատ դժվար կլինի ջախջախիչ հակափաստարկներ առաջ քաշել: Գրառումներ անելու համար պետք է հաշվի առնել մի շարք նրբություններ:

⊙ Հարկավոր է գրի առնել միայն կարևորագույն փաստարկները: Փորձելով գրի առնել բացարձակապես ամեն ինչ՝ սկսնակ բանավիճողներին հաճախ չի հաջողվում կենտրոնանալ և գրանցել հակառակորդի այն փաստարկները, որոնք հետագայում պետք է գրոհի ենթարկել: Որևէ փաստի գրանցման բացթողումը կարելի է շտկել հարցաքննության ժամանակ՝ խնդրելով հակառակորդին կրկնել կամ վերահաստատել այն: Սակայն փաստարկին չհետևելու դեպքում դժվար թե այն կարողանաք կրկին լսել:

- ⊙ Փաստերի գրառման ժամանակ հարկավոր է նշել աղբյուրը և փաստի արձանագրման տարեթիվը (հնարավորության դեպքում նաև ամսաթիվը):
- ⊙ ժամանակը խնայելու համար նպատակահարմար է սղագրել, այսինքն՝ օգտագործել հապավումներ և նշաններ:

**ՊՆԴՈՒՄՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐԱԿԱՆՈՒՄ**

Ուսուցողական բանավեճն ունի մեկ հիմնական առանձնահատկություն. այն բացառում է խառնաշփոթը և անկանոն վեճը՝ նպաստելով քաղաքակիրթ հասարակության ձևավորմանը: Հետևաբար, ուսուցողական բանավեճի ընթացքում պետք է փորձեք հնարավորինս հստակ ձևակերպել և համակարգված ներկայացնել Ձեր դիրքորոշումը: Այս պարագայում առավել նպատակահարմար է առանձնացնել ձեր պնդումները՝ դրանք համարկալելով առաջին իսկ կառուցողական ելույթի ժամանակ: Փաստարկները ևս կարող են համարակալվել կամ առանձնացվել այբբենական կարգով՝ հետագայում դրանցից հեշտ օգտվելու համար:

**ԵՆՈՒՅԹԻ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔ**

Բանավեճ-մրցույթի ընթացքում չափազանց կարևորվում է ձեր ելույթի կառուցվածքը: Դուք պետք է համակարգեք ոչ միայն ձեր պնդումներն ու փաստարկները, այլև՝ ձեր ելույթը: Այն պետք է ունենա որոշակի կառուցվածք՝ ներածություն, հիմնական մաս և եզրափակում: Սկսնակ բանավիճողները թյուրիմացաբար կարծում են, որ բարդ տեքստերի միջոցով հակառակորդին շփոթեցնելը նրանց կօգնի հաղթանակել: Իրականում, նման մարտավարությունն առաջին հերթին շփոթեցնում է դատավորներին: Առավել նպաստավոր դիրքում կհայտնվեք, եթե ձեր ելույթը կանոնավոր և շաղկապված ներկայացնեք:

**ՆԵՐԿԱՅԱՑՈՒՄ**

Բանավեճն իր բնույթով տարբերվում է հռետորական խոսքից և դերասանական խաղից, քանի որ ունի ուսուցողական բնույթ և մասնակիցներից պահանջում է արագ կողմնորոշվելու կարողություն: Սովորաբար փորձառու բանավիճողները կարողանում են հանպատրաստից փաստարկներ կազմել և ներկայացնել՝ համատեղելով արագ խոսելն ու մտածելը: Մի՛ փորձեք կրկնօրինակել նրանց: Ինչպես երեխան է սովորում

սկզբում քայլել, ապա նոր վազել, այնպես էլ դուք պետք է նախ և առաջ սովորեք *ճիշտ ձևակերպել և ներկայացնել* ձեր մտքերը, ապա նոր աշխատեք *ձեռք բերել արագություն*: Այսինքն՝ միայն բանավեճ-մրցույթներին մասնակցելով կարելի է հմտանալ խոսքի ճշգրտության և արագության մեջ, ինչպես նաև սովորել տարանջատել առաջնայինը երկրորդականից:

## **Բանավեճի լեզուն**

Բանավեճի ներկայացումից խոսելիս հարկավոր է նաև անդրադառնալ բանավեճի լեզվին: Թեև բանավեճ-մրցույթներին պետք է ներկայանալ պատրաստի ելույթներով, բուն բանավեճի ընթացքում հարկ է լինում հանպատրաստից պատասխանել հակառակորդ թիմի հարցադրումներին և հակափաստարկներին: Այս դեպքում արդեն բանավիճողի համար դժվար է հռետորական տեսանկյունից գերազանց ելույթ ունենալ: Ուստի խորհուրդ է տրվում կիրառել պարզ և հանրամատչելի լեզու: Բանավիճողը պետք է մեծ ուշադրություն դարձնի բանավեճի ընթացքում իր մտքերի կազմակերպմանն ու ներկայացմանը՝ աշխատելով լինել հնարավորինս պարզ և հստակ: Ժարգոնի և բարբառի գործածումը չի խրախուսվում: Անհրաժեշտ է նաև խուսափել անհատականացված հապավումների գործածումից: Օրինակ՝ «Ես դա նշել եմ իմ առաջին ԿԽ-ի ժամանակ»: Առավել գրագետ կլինի ԿԽ-ի փոխարեն ասել կառուցողական խոսք կամ ելույթ:

Բանավեճը հասարակական երևույթ է: Այն հաղորդակցման միջոց է և դերախաղ, որն ունի հանդիսատես և դատավոր: Հետևաբար, ուսուցողական բանավեճը նաև մրցույթ է: Սակայն այն նման չէ գրավոր մրցույթներին, երբ դատավորին բավականաչափ ժամանակ է տրվում թղթի վրա գրված նյութը մի քանի անգամ վերընթերցելու և գնահատելու համար: Ի տարբերություն գրավոր մրցույթների, բանավեճ-մրցույթներում նյութը քննարկվում և փաստարկները հնչում են միայն մեկ անգամ: Դատավորը պետք է կարողանա այս ամենը մտապահելով և ի մի բերելով ակնթարթային տպավորությունները՝ արդարացի որոշում կայացնել: Բանավիճողի հռետորական հմտությունները կարող են էական ազդեցություն ունենալ դատավորի որոշման վրա. որքան ավելի համոզիչ և հստակ արտահայտեք ձեր մտքերը, այնքան ավելի հեշտ կլինի դատավորի համար լսել և ընկալել ձեր դիրքորոշումը: Իհարկե՛, առավել կարևոր

է փաստարկի բովանդակությունը, սակայն առանց դրա ճիշտ մատուցման այն չի ընդունվի հանդիսատեսի և դատավորների կողմից:

### **ՀՐԵՏՈՐՈՒԹՅՈՒՆ**

Ինչպես արդեն վերը նշվեց, բանավեճում չափազանց կարևորվում է հռետորական հմտությունները: Լավ հռետորն այն անձն է, ով կարողանում է ճիշտ օգտագործել իր ձայնը՝ ընտրելով համապատասխան հնչերանգ (ինտոնացիա) ու բարձրություն: Հռետորը պետք է կառավարի իր խոսքի արագությունը և ընթացքում օգտագործի ազդեցիկ ընդմիջումներ՝ իր ելույթն ավելի հնչեղ դարձնելու համար: Լավ հռետորը ձայնի հետ մեկտեղ պետք է նաև ճիշտ օգտագործի իր մարմինն ու մշակի համապատասխան շարժումներ:

### **ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՈՃ**

Իդեալական հռետորական ոճ գոյություն չունի: Այսինքն՝ գոյություն չունի որոշակի ոճ, որին բանավիճողները պետք է կրկնօրինակեն կամ ձգտեն նմանվել: Ոճն անհատի ֆիզիկական և հոգևոր առանձնահատկությունների արտահայտումն է: Ոմանք ի ծնե օժտված են ճարտասանական հմտություններով, իսկ մյուսները՝ ոչ: Որոշ խոսնակներ ամենօրյա հաղորդակցման ժամանակ օգտագործում են հարուստ ժեստիկուլացիա և հեշտությամբ են կիրառում այդ ամենը բանավեճում, իսկ ոմանց մոտ էլ դա կրում է արհեստական բնույթ: Ներկայացման յուրօրինակ ոճը միշտ էլ ուշադրություն է գրավում և շեշտադրում խոսնակի ուժեղ կողմերը: Սովորաբար բանավիճողը հիմար դրության մեջ է հայտնվում, երբ փորձում է կրկնօրինակել մեկ ուրիշի հռետորական ոճը: Օրինակ՝ Լուչիանո Պավարոտին և Մայքլ Ջեքսոնը հիանալի երգիչներ են, սակայն միանգամայն անընդունելի կլիներ, եթե նրանք փորձեին կրկնօրինակել մեկը մյուսին:

### **Ելույթի ներկայացման չափանիշները**

Ոճը անհատական հասկացություն է, սակայն գոյություն ունեն մի շարք չափանիշներ, որոնց բոլորը պետք է հետևեն: Օրինակ՝ յուրաքանչյուր երգիչ կարող է ունենալ իր անհատական ոճը, սակայն դրա հետ մեկտեղ հարկավոր է տիրապետել ճիշտ երգելու արվեստին:



## **ԽՈՍՔԻ ՊԱՐԶՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՀՍՏԱԿՈՒԹՅՈՒՆ**

Բանավիճողները պետք է *պարզ խոսեն*, որպեսզի նրանց հասկանան: Սկսնակների համար սա կարող է համարվել ոսկե օրենք. խոսել հստակ, չկմկմալ և բառերը կուլ չտալ: Մենք առօրյա կյանքում երբեմն զլանում ենք բառերը հստակ ասել, քանի որ գիտենք՝ անհրաժեշտության դեպքում կարող ենք կրկնել ասվածը: Այս նույն մոտեցումը հնարավոր չէ կիրառել բանավեճ-մրցույթում, քանի որ խոսքի հստակությունը ևս գնահատվում է դատավորների կողմից: Բանավեճի ընթացքում խոսքի հստակության առաջին թշնամին արագությունն է: Որոշ բանավիճողներ դիտավորյալ արագ են խոսում, որպեսզի փաստարկների մեծ մասը բաց թողնեն ընթացքում, մյուսներն էլ արագ են խոսում հուզմունքից: Սովորաբար արագ խոսքը դժվար է ընկալվում: Որպես կանոն, բանավիճողներին խորհուրդ է տրվում *դանդաղ խոսել*. այս պարագայում նրանց փաստարկներն ավելի հասկանալի և տպավորիչ են: Հարկավոր է նաև ժամանակ առ ժամանակ լռել և խորը շունչ քաշել. նման դադարները հանգստանալու և կենտրոնանալու հնարավորություն են ընձեռում: Առավել նախընտրելի է մի պահ լռել՝ մտքերը հավաքելու համար, քան շտապելով բաց թողնել փաստարկների մի մասը կամ սխալ շաղկապել մտքերը:

## **ԽՈՍՔԻ ՀՆՁԵՂՈՒԹՅՈՒՆ**

Բանավիճողները պետք է հնարավորինս բարձր և լսելի ձայնով խոսեն: Բանավեճ-մրցույթի ժամանակ հակառակորդ թիմը, դատավորները և հանդիսատեսը գտնվում են որոշակի հեռավորության վրա: Այդ իսկ պատճառով սովորական բարձրության ձայնը հնարավոր է լավ չլսվի: Սակայն սա չի նշանակում, որ պետք է բղավել: Փորձառու բանավիճողները ձայնը բարձացնելու կամ իջեցնելու անհրաժեշտությունը կռահում են հանդիսատեսի շարժումներից: Օրինակ՝ երբ լավ չի լսվում, շատերը դեմքը խոժոռում են կամ էլ փորձում առաջ գալ, որպեսզի լավ լսեն:

## **ՇԵՇՏԱԴՐՈՒՄ**

Ցանկացած ելույթ ներառում է առաջնային և երկրորդական կարևորության նախադասություններ: Բանավիճողները պետք է տարբեր հնարների միջոցով հնարավորինս փորձեն շեշտադրել փաստարկի կարևորությունը: Ճիշտ

առողջանության և շեշտադրման միջոցով դուք կարող եք ճիշտ կառուցել ձեր խոսքը, որը թույլ կտա դիմացինին հեշտությամբ զանազանել առաջնայինը երկրորդականից և ըմբռնել ասվածի իմաստը: Եթե ողջ ելույթը ներկայացվում է միապաղաղ, կարևորը ձուլվում է երկրորդականի հետ: Որոշ կարևորագույն նախադասություններից առաջ բանավիճողը կարող է մի պահ լռել՝ հանդիսատեսի մոտ լարվածություն և հետաքրքրություն առաջացնելու նպատակով: Կարևորագույն կետերը շեշտադրելու համար խոսնակը կարող է նաև որոշ տեղերում դանդաղեցնել խոսքը, ձայնն ավելի բարձրացնել կամ ցածրացնել և հնարավորության դեպքում կրկնել կարևոր բառերն ու արտահայտությունները: Հարկավոր է ևս մեկ անգամ նշել, որ այս ամենը պետք է համենել անհատական ոճի հետ:

## **ՇԱՐԺՈՒՋԵՎ**

Առօրյա կյանքում մարդիկ երբեմն խոսելու ընթացքում ժեստեր են օգտագործում. շարժում են ձեռքերը, թափահարում գլուխը, փոխում նստած կամ կանգնած դիրքը: Սովորաբար այս ամենը չի ենթարկվում գիտակցական վերահսկման: Օրինակ՝ մենք երբևէ չենք մտածում «Այժմ ես կթափահարեմ ձեռքս, քանի որ բարկացած եմ»: Ի տարբերություն առօրյա կյանքի՝ բանավեճում ժեստերի օգտագործումը նպատակային է: Օրինակ՝ խոսելիս բանավիճողները հաճախ մտածում են, թե ինչ անեն իրենց ձեռքերի հետ: Սակայն, եթե բանավիճողը շատ է կենտրոնանում ժեստերի վրա, նրա ելույթը դառնում է արհեստական և շեղում հանդիսատեսի ուշադրությունը: Օրինակ՝ եթե բանավիճողը խոսելիս անընդհատ թափահարի իր մատը, հանդիսատեսը պարզապես կդադարի նրան լսել և ուշադրությունը կկենտրոնացնի նրա շարժուձևի վրա: Ելույթ ունենալիս բանավիճողը չպետք է խաղա մազերի, գրչի հետ կամ էլ ձեռքերը գրպանը դնի:

Սկսնակ բանավիճողները սովորաբար չափազանց կաշկանդված են իրենց զգում, քանի որ գտնվում են ուշադրության կենտրոնում: Այս կաշկանդվածությունը վերացնելու համար անհրաժեշտ է հաշվի առնել մի շարք նրբություններ: Թեև որոշ բանավիճողների կարող է նյարդայնացնել ներկաներին հետևելն ու միաժամանակ ելույթ ունենալը, չափազանց կարևոր է տեսողական կապ պահպանել նրանց հետ: Բանավիճողը պետք է գիտակցի, որ հանդիսատեսի առաքելությունը միայն լսելը չէ.

հարկավոր է դեռևս նրան համոզել փաստարկների իսկության մեջ: Այլ կերպ ասած, բանավեճը ներկայացում չէ, այլ՝ հանդիսատեսի հետ հաղորդակցման ձև. բանավիճողները ցանկանում են, որ հանդիսատեսն իրենց լսի ու հասկանա, իսկ հանդիսատեսն իր հերթին ցանկանում է զգալ բանավիճողների հետ անմիջական շփումը: Բանավիճողն իր ուշադրությունը պետք է սևեռի ներկաների և ոչ թե առաստաղի, պատերի կամ էլ պատուհանների վրա: Հարկավոր է դահլիճը մտովի բաժանել չորս հատվածի, յուրաքանչյուր հատվածում ընտրել մի քանի հոգու, ելույթի ընթացքում պարբերաբար նայելով նրանց՝ տպավորություն ստեղծել, որ տեսողական կապը պահպանվում է բոլորի հետ: Բանավիճողը պետք է չմոռանա նաև հատուկ ուշադրություն դարձնել դատավորներին:

## Գլուխ 8. Ի՞նչ սովորեցինք

- 1 Նշե՛ք հաջող բանավեճի հիմնական նախապայմանները:
- 2 Ի՞նչ է թղթապանակը և ինչպիսին է դրա դերը բանավեճի ընթացքում:
- 3 Ինչպե՞ս կարող են գրառումները օգտակար լինել բանավեճի ընթացքում:
- 4 Որո՞նք են ցանկացած ելույթի ներկայացման չափանիշները: Որ՞ն է ըստ ձեզ ամենակարևորը:
- 5 Արդյո՞ք բանավեճի ընթացքում անհրաժեշտ է անհատական ոճ և ինչպես է այն հնարավոր սովորել կամ ձեռք բերել:

## Գլուխ 9: ՀԱՋՈՂ ԲԱՆԱՎԵՃ ԱՆՑԿԱՑՆԵԼՈՒ ԱՆՀՐԱԺԵՇՏ ՆԱԽԱՊԱՅՄԱՆՆԵՐ

Ցանկացած թիմ կատարյալ լինելու համար, պետք է նախքան բանավեճը վստահ լինի, որ ունի լավ թիմային աշխատանք, ինչպես նաև հմուտ և ճիշտ գործող առաջնորդ: Բանավեճի նախապատրաստական և բուն ներկայացման ժամանակ ցանկալի արդյունքն ապահովված կլինի, եթե ըստ արժանվույն կիրառեք հաղորդակցման, արդյունավետ լսելու և խոսելու ունակությունները: Այս գլխում կխոսվի թիմային աշխատանքի և առաջնորդության հաջողության գրավականների մասին, ինչպես նաև կառաջարկվի մի շարք խորհուրդներ վերը նշված հմտությունները կատարելագործելու համար:

### Թիմային աշխատանք

*Միանալը սկիզբն է, համախմբվելը՝ առաջընթացը, միասին աշխատելը՝  
հաջողությունը:  
Հենրի Ֆորդ*

Արդյունավետ բանավեճի կարևոր մաս է հանդիսանում լավ թիմային աշխատանքը: Մարդկանց որոշակի խումբը դեռևս թիմ չէ: Խումբը միմյանց հետ փոխհամագործակցող, որոշ ընդհանուր նպատակի հասնելու համար աշխատող և իրենց որպես խումբ դիտող մարդիկ են: Թիմը խմբի առանձնահատուկ տեսակ է, որի անդամներն ունեն իրար փոխադարձաբար լրացնող հմտություններ և նպատակամղված (նվիրված) են որոշակի ընդհանուր՝ միասնական նպատակի, ցուցաբերելով խնդիրների իրագործման նկատմամբ որոշակի ընդհանուր մոտեցումներ: Թիմային աշխատանքն ենթադրում է թիմի բոլոր անդամների կողմից միասնական նպատակների գիտակցում և նվիրվածություն:

Ոչ ոք կատարյալ չէ, սակայն քրտնաջան աշխատանքի շնորհիվ թիմը կարող է այդպիսին լինել:

Որո՞նք են թիմային աշխատանքի հաջողության գրավականները.

© **Միասնական նպատակի մշակում.** թիմը կազմավորվում է միայն այն դեպքում, եթե գոյություն ունի թիմի գործունեության նպատակը: Սա օգնում է թիմի անդամներին համապատասխան գործունեություն ծավալել:

© **Թիմի կարողությունների ճիշտ գնահատում.** հարկավոր է պարզել թիմի անդամների նախասիրությունները, հմտությունները, շնորհները: Փորձեք ավելի լավ ճանաչել միմյանց և հասկանալ, թե ինչպիսին կարող է լինել յուրաքանչյուրի դերը թիմում:

© **Թիմի անդամների միջև արդյունավետ հաղորդակցության հաստատում.** այս պարագայում նախևառաջ հարկավոր է սովորել լսել միմյանց, փոխզիջումների գնալ և ողջունել թիմի անդամների նոր մտահղացումները:

© **Աշխատանքի ճիշտ պլանավորում և թիմի անդամների միջև պատասխանատվությունների ճիշտ բաժանում.** հարկավոր է մանրամասնորեն մշակել այն քայլերը, որոնք անհրաժեշտ կլինի դրական արդյունքի հասնելու համար:

Թիմի յուրաքանչյուր անդամ ներդնում է իր ունակությունները, գիտելիքները և կարողությունները ընդհանուր նպատակին հասնելու համար: Սակայն թիմի առանձին անդամների գիտակ և հմուտ լինելը չի երաշխավորում թիմի ուժեղությունը: Շատ ավելի կարևոր դեր է խաղում թիմի անդամների միջև փոխազդեցությունը և համագործակցությունը: Հայտնի են շատ դեպքեր, երբ շատ գիտակ և հմուտ անդամներից կազմված թիմերը գիջել են ոչ այդքան բարձր որակավորում ունեցող, սակայն ավելի արդյունավետ իրար հետ փոխհարաբերակցվող անդամներից կազմված թիմերին: Մեկն ավելի հակված է վերլուծական աշխատանքին, մյուսի մոտ լավ է ստացվում աշխատանքները կազմակերպել և կոորդինացնել, մեկը կարող է նոր մտքեր և գաղափարներ առաջ քաշել, մյուսը՝ այդ գաղափարները և մտքերը ընդլայնել և զարգացնել. միշտ հարկավոր է մեկը, ով կկարողանա լուծել թիմի անդամների միջև ծագած վեճերը և կոնֆլիկտները: Այդ բոլոր մարդկանց ճիշտ համադրությունը հնարավորություն է տալիս ունենալ արդյունավետ թիմ և արդյունավետ թիմային աշխատանք՝ ուղղված դեպի ընդհանուր նպատակը:

Թիմում յուրաքանչյուր անդամ ունի իր դերը: Դրանք հակիրճ ձևով ներկայացնում ենք ստորև:

⊙ **Քննադատող/ժխտող** – միշտ հակադրվում է և դեմ խոսում: Շատ օգտակար է բանավեճին պատրաստվելուց այդպիսի մարդ ունենալ, քանի որ ժխտելով ձեր մտքերը նա թիմին թույլ է տալիս պատկերացնել, թե ինչ փաստարկներ կարող է բերել հակառակ թիմը բանավեճի ժամանակ:

⊙ **Ստքեր և գաղափարներ առաջարկող** – այս մարդիկ առաջարկում են նոր մտքեր և գաղափարներ, որոնք համապատասխան մշակումից և ընդլայնումից հետո, կարող են պայմանավորել թիմի ռազմավարությունը և մարտավարությունը:

⊙ **Ստքեր մշակող** – քննարկման ընթացքում առաջացած մտքերը կարիք ունեն մշակվելու, ընդլայնվելու և զարգացվելու:

⊙ **Տեղեկություններ հայթայթող** –բանավեճի նախապատրաստական աշխատանքների կարևոր կետերից մեկն ունեցած տեղեկությունն է: Հարկավոր է, որ թիմի անդամներից մեկ կամ երկու հոգի առավել երկար ժամանակ տրամադրի նյութերի հավաքագրմանը:

⊙ **Վերլուծող** – հավաքագրված նյութերը, ինչպես նաև առաջարկված գաղափարները և քննարկման արդյունքները հարկավոր է վերլուծել և եզրակացություններ կատարել:

⊙ **Կատարող** – վերածում է մտքերը և գաղափարները կոնկրետ գործողությունների:

⊙ **Առաջնորդ** – ցանկացած թիմում կամա թե ակամա առաջ է գալիս առաջնորդ, որը կվերահսկի թիմի գործունեությունը և կհամակարգի այն (տե՛ս առաջնորդության մասին պատմող գլուխը):

⊙ **Հարաբերություններ կառուցող** – աջակցում է թիմում համագործակցային մթնոլորտի ստեղծմանը և օգնում է լուծել թիմում ծագող վեճերը:

Այս բոլոր դերերը օգնում են թիմին աշխատել արդյունավետ և հասնել ընդհանուր նպատակին: Միևնույն մարդը կարող է մի քանի դեր կատարել թիմում: Թիմային աշխատանքը երկարատև և շարունակական աշխատանք է պահանջում: Այն միավորում է մի շարք անձանց, որոնք աշխատում են միասնաբար և ձգտում են հասնել միևնույն նպատակին: Թիմի անդամները ոչ միայն կիսում են միևնույն նպատակին հասնելու ցանկությունը, այլ նաև միմյանց նկատմամբ վստահությունը և աջակցությունը, ինչպես նաև հարգանքը յուրաքանչյուրի անհատականության

նկատմամբ: Վերջապես հիշենք հայտնի ժողովրդական ասացվածքը, «մի խելքը լավ է, երկուսն՝ ավելի»:

## Առաջնորդություն

*Առաջնորդը լավն է, եթե մարդիկ հազիվ են գիտակցում, որ նա գոյություն ունի... Եվ երբ նա կատարում է գործը, նրանք ասում են. «Մենք ինքնուրույն դա արեցինք»:*

*Լաու Յզու*

Մարդիկ, ովքեր կարողանում են այլ մարդկանց ներշնչել, խթանել և տանել իրենց հետևից որոշակի նպատակների հասնելու համար, շրջապատում հանդես են գալիս որպես **առաջնորդներ**: Առաջնորդությունը կարող է դրսևորվել մարդկային գործունեության ամենատարբեր բնագավառներում՝ գործարարություն, կառավարում, սպորտ և այլն: Առաջնորդությունը կազմակերպական որոշակի նպատակների իրագործմանը ձգտող մարդկանց համախմբելու, վստահություն ներշնչելու և սատարելու կարողությունն է: Առաջնորդությունը գործընթաց է, որի միջոցով մարդը ջանում է գիտակցաբար ներգործել այլ մարդու կամ մարդկանց խմբի վրա՝ այս կամ այն նպատակին հասնելու համար: Ամեն առաջնորդ պարտադիր չէ, որ լինի կառավարիչ: Մինչդեռ կառավարիչն իր աշխատանքում արդյունավետ լինելու համար պարտավոր է լինել առաջնորդ: Կառավարումն ու առաջնորդումը նույն բանը չեն:

Լավ առաջնորդը՝

© *Առանձնացնում է խմբի կողմից առաջադրված ամենալավ մտքերը, սինթեզում գաղափարները, ինչպես նաև օգնում հայտնաբերել հիմնական խնդիրները*: Նա այդ ամենն անում է ուշադիր լսելու, բոլորի մասնակցությունը խթանելու, լավ գաղափարները ողջունելու, վեճերը կանխելու, մարդկանց ըստ արժանվույն գնահատելու և դրական մթնոլորտ ստեղծելու միջոցով:

© *Լրիվ վստահելի է*: Լավ առաջնորդն անում է այն, ինչ ասում է, որ կանի:

⊙ *Ստեղծում է միասնություն:* Լավ առաջնորդը համախմբում է խմբի անդամներին, ինչպես նաև այդ խումբը կապում ծրագրի, գործակալության կամ համայնքի այլ խմբերի հետ:

⊙ *Ղեկավարում է ճիշտ քաղաքականություն հաստատելու գործընթացը:* Լավ առաջնորդն օգնում է անդամներին այնպիսի քաղաքականություն մշակել, որն ամենաշատ օգուտն է բերում, և հակադրվում է առանձին շահերով շահագրգռված խմբերի քաղաքականությանը:

⊙ *Առաջարկներ է անում, սակայն երբեք չի գանգատվում:* Լավ առաջնորդը մտածում է, թե ինչ անել հետո, որպեսզի պահպանի դեպքերի առաջընթացը և չխճճվի քննադատությունների և բողոքների մեջ:

⊙ *Օգտագործում է խմբի ճիշտ աշխատանքը:* Օգտագործում է դեմոկրատական, հաշտություն բերող որոշումների ընդունման եղանակները, իր առջև դնում պարզ և իրատեսական նպատակներ, առավելագույնի հասցնում մասնակցությունը, լուծում խմբի անդամների միջև եղած կոնֆլիկտները, օգնում է համախմբել անդամներին և ապահովել փոխադարձ աջակցություն:

⊙ *Պատրաստում է այլ առաջնորդներ:* Լավ առաջնորդը մտածում է խմբի այլ անդամներին առաջնորդ դարձնելու մասին, ուղիներ որոնում մյուսների պատասխանատվությունը բարձրացնելու և մյուսներին պատրաստում նույն իր աշխատանքը կատարելու:

⊙ *Հակառակվում է անկարգությանը:* Լավ առաջնորդը երբեք չի ստում կամ պաշտոնը օգտագործում անբարոյական կամ անիրավ նպատակների համար և խմբի համար ապահովում է բարոյական բարձր չափանիշներ:

⊙ *Հաշվետու է մնում խմբին:* Լավ առաջնորդը կանոնավոր ձևով և անկեղծորեն հաղորդակցվում է խմբի անդամների և ավելի մեծ համայնքի հետ, երբեք չի մեկուսանում, պատրաստ է քննադատությունն ընդունելու:



© *Ստեղծում է վստահության մթնոլորտ:* Լավ առաջնորդը վստահություն է ներշնչում, քաջալերում՝ ասելով. «մենք հաջողության կհասնենք», հակադրվում է ցինիզմին իր դրական վերաբերմունքով, ամենավատ իրավիճակներում փորձում է լավ կողմեր գտնել:

© *Ծառայում է որպես լավ օրինակ:* Ստեղծում է հարգանքի և վստահության մթնոլորտ, ցուցաբերում է բարոյական խոհեմություն, մարդկանց հետ վարվում այնպես, ինչպես կուզենար, որ իր հետ վարվեին:

**Լավ առաջնորդ դառնում են, ոչ թե ծնվում:** Ցանկություն և կամքի ուժ ունենալով՝ կարելի է դառնալ ազդեցիկ առաջնորդ: Լավ առաջնորդներն անընդհատ աշխատում են, որպեսզի զարգացնեն իրենց հմտությունները:

Հաղորդակցման հմտությունները, ինչպես նաև արդյունավետ լսելու ու խոսելու հմտություններն անհրաժեշտ են ցանկացած անձի: Բանավեճի մասնակիցների համար առավել է կարևորվում այս հմտությունների առկայությունը, քանի որ սրանց առկայությունը ցանկացած բանավիճողի հաջողության գրավականը կարող է համարվել:

## Հաղորդակցման հմտություն

*«Նա, ով աղմուկով ու հրամաններով է կառուցում իր փաստարկը, ցույց է տալիս՝  
ինչքան թույլ է իր հիմնավորումը»:  
Միշել դե Մոնտեն*

Հաղորդակցման հմտությունները մարդկանց օգնում են ավելի հստակ արտահայտել իրենց մտքերը, ինչպես նաև հեշտությամբ դուրս գալ բազմատեսակ կոնֆլիկտային իրադրություններից: Հաղորդակցման հմտությունների մեծ մասը ձեռք են բերվում կյանքի ընթացքում: Իսկ ինչպիսի՞ հմտություններ են հարկավոր արդյունավետ հաղորդակցություն հաստատելու համար:

- ❶ Ջրույցի ընթացքում հարկավոր է լինել բարեհամբույր և հավասարակշռված:
- ❷ Ջրույցը պետք է վարել հանգիստ, խաղաղ միջավայրում:
- ❸ Կարևոր գրույց վարելիս պետք չէ սահմանափակվել ներկայիս իրավիճակով. կարելի է կիրառել անցյալի դասերը և հիշել ապահագ հեռանկարների և հետևանքների մասին:
- ❹ Չի կարելի միայն պարտադրել կարծիքը, պետք է նաև փորձել արտահայտել այն առաջարկության տեսքով և դրա ճշմարտացիությունը ապացուցել համոզիչ փաստերով:
- ❺ Վիճելի հարցեր քննարկելիս հարկավոր է փորձել ըմբռնել մյուսների տեսակետները, ինչպես նաև առաջարկել այլ փոխզիջումային կամ այլընտրանքային տարբերակներ:

Ձեր ուշադրությանն ենք ներկայացնում հաղորդակցման հմտությունները բարելավելու մի քանի մեթոդ.

- ⊙ Համոզվե՛ք, որ լիովին հասկանում եք այն, ինչ պետք է ասեք:
- ⊙ Այնպես մատուցե՛ք ձեր ելույթի նյութը, որպեսզի լսողը հասկանա դրա էությունն ու իմաստը:
- ⊙ Խոսե՛ք ունկնդրին հասկանալի ու պարզ լեզվով:
- ⊙ Ելույթի ընթացքում պահպանե՛ք դրական լիցքերը. ձեր համոզմունքներին և առաջարկներին հաղորդե՛ք դրական էմոցիաներ:
- ⊙ Միշտ եղե՛ք ինքնավստահ. մի՛ թերագնահատեք ձեր կարողությունները:
- ⊙ Եթե ունկնդիրը լռում է, ապա դա ամենևին էլ չի նշանակում, որ նա անտարբեր է ելույթի նկատմամբ, նրան պարզապես որոշ ժամանակ է հարկավոր իր միտքը ճիշտ ձևակերպելու համար:
- ⊙ Ուշադիր լսեք մարդկանց կարծիքներն ու տեսակետները և փորձեք հասկանալ դրանք:

### **Մարդկանց միջև հաղորդակցությանը խանգարող գործոններ**

*Մտածիր իմաստուն մարդու պես, բայց հաղորդակցվիր հասարակ մարդկանց լեզվով:*

*Ուիլյամ Յիթս*

- ⊙ Անձնական նախատրամադրվածություն և կարծրատիպեր
- ⊙ Անազնիվ ելակետ
- ⊙ Պաշտպանական վերաբերմունք
- ⊙ Բառերի իմաստաբանություն, ժարգոն, ենթատեքստ
- ⊙ Ասվածի բովանդակության և դրա մատուցման անհամատեղելիություն
- ⊙ Անցյալից եկող խեղաթյուրումներ
- ⊙ Անհրազեկ լինելու վախ
- ⊙ Ջրույցը ընդհատողներ
- ⊙ Թշնամական, լարված մթնոլորտ
- ⊙ Նախանձ (խանդ), վրդովմունք (հիշաչարություն)
- ⊙ Ուժի, դիրքի տարբերություն

**Հաղորդակցման հմտությունները բարելավելու 10 խորհուրդ.**

Բոլորս էլ պետք է կարողանանք լեզու գտնել մեզ շրջապատող մարդկանց հետ, լինի տանը, դրսում, թե՛ աշխատավայրում: Ցանկացած մարդու հետ ճիշտ հաղորդակցվելու ունակությունը կօգնի ավելի հեշտությամբ հասնել ձեր նպատակներին: Շատ դեպքերում հաղորդակցման հմտության պակասը, հանգեցնում է մեր խոսքի ոչ արդյունավետ լինելուն: Ձեզ ենք ներկայացնում հաղորդակցման հմտությունները բարելավելու տասը մեթոդ.

⊙ *Չայնի գարգացում.* բարակ եւ անվստահ ծայրը բոլորովին համոզիչ չէ: Ավելին, բանավոր խոսքի ժամանակ ցածր հնչերանգով ծայրը ունկնդրի կողմից կարող է ընկալվել որպես խնդրանք, այլ ոչ թե պնդում: Չայնի տոնայնությունն իջեցնելու համար պետք է որոշակի ջանքեր գործադրել:

⊙ *խոսքի դանդաղացում.* եթե ելույթ ունեցողի խոսքը չափազանց արագ է, հանդիսատեսը չի հասցնում լիովին ընկալել այն: Սակայն պետք չէ ընկնել մի ծայրահեղությունից մյուսը, չափից դուրս դանդաղ խոսքը նույնպես բացասական է դիտվում: Այնպես մի արեք, որ ունկնդիրները սկսեն ավարտել Ձեր նախադասությունները խոսքը ավարտին հասցնելու համար:

⊙ *Խոսեք արտահայտիչ ձայնով.* Խուսափեք խոսքի մոնոտոն լինելուց: Փոփոխեք ձայնի հնչերանգը, բարձրությունը, խոսքի արագությունը:

⊙ *Խոսքի ձևակերպում.* Խոսեք պարզ և հասկանալի, մի խոսեք «քթի տակ»: Եթե նկատում եք, որ հանդիսատեսը չի կարողանում լսել ելույթը, ապա խոսեք ավելի բարձր:

⊙ *Խոսքը համապատասխանեցրեք այն վայրին և պայմաններին, որտեղ գտնվում եք տվյալ պահին.* Փոքր տարածքում գտնվելու դեպքում խոսեք ցածր և փափուկ ձայնով, հակառակ դեպքում այն կարող է ագրեսիվ թվալ: Խոսեք հնարավորինս բարձր, եթե գտնվում եմք մեծ տարածքում և ունեք բազմաթիվ ունկնդիրներ:

⊙ *Հետևեք բառերի ճիշտ արտասանությանը:* Մարդիկ դատում են ձեր կարողությունների մասին՝ հիմնվելով ձեր բառապաշարի վրա: Եթե համոզված չեք տվյալ բառի արտասանության վրա, ապա ավելի լավ է գերծ մնալ դրա կիրառումից:

⊙ *Օգտագործեք ճիշտ և համատեքստին (կոնտեկստին) համապատասխան բառեր:* Եթե համոզված չեք բառի նշանակության վրա, այն մի գործածեք: Բառապաշարը հարստացնելու համար օրական մեկ նոր բառ սովորեք և օրվա ընթացքում գործածեք այն խոսակցության մեջ:

⊙ *Խոսելու ժամանակ նայեք խոսակցի աչքերին.* Հակառակ դեպքում կթողնեք ոչ կոմպետենտ մասնագետի տպավորություն:

⊙ Խոսքի ընթացքում կարող եք *օգտագործել նաև ժեստեր:* Ձեր միտքն արտահայտեք նաև մարմնի շարժումների միջոցով:

⊙ Այնպես արեք, որ *Ձեր խոսքը, ժեստերը և դեմքի արտահայտությունը համապատասխանեն իրար, լինեն համահունչ:* Օրինակ՝ բացասական տեղեկատվություն հաղորդելու դեպքում ձայնի տոնայնությունը և հնչերանգը համապատասխանեցրեք խոսքի բովանդակությանը:

## Ուշադիր և արդյունավետ լսելու հմտություն

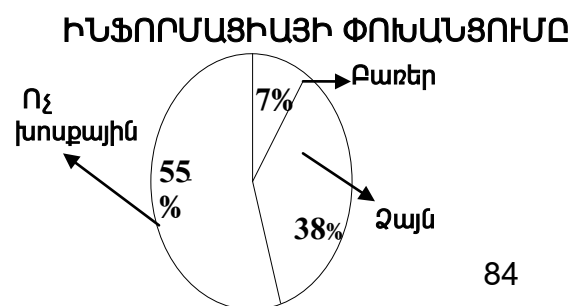
Ի՞նչ է նշանակում ուշադիր լսել:

Լսելն ակտիվ գործընթաց է, որը բաղկացած է երեք հիմնական փուլերից:

### ③ Ունկնդրում.

Ունկնդրել նշանակում է ըմբռնել խոսնակի խոսքը:

Օրինակ՝ եթե ունկնդրում եք դպրոցական թեմայի



շուրջ մի բանավեճ և արդյունքում կարող եք հեշտությամբ վերարտադրել բանավեճի ընթացքում խոսնակի ներկայացրած փաստերը, ապա կարելի է եզրակացնել, որ դուք լսել և լիովին հասկացել եք ասվածը:

⊕ *Ըմբռնում.*

Սա լսելու բարդ գործընթացի հաջորդ փուլն է, երբ ունկնդրողը մտաբերում և հասկանում է այն ամենը, ինչ լսել է:

⊕ *Դատողություն.*

Համոզվելով, որ լիովին հասկացել եք խոսնակի ելույթը, փորձեք այն ամբողջովին վերհիշել և պարզել, թե արդյոք նրա խոսքերը իմաստալից էին:

**Ունկնդրելու գործընթացի քայլերը**

- 1-ին քայլ. -            Լսել
- 2-րդ քայլ. -            Ընտրովի ընկալում
  - ա. Ասվածի անմիջական կարևորություն
  - բ. Ասվածին ծանոթ լինելու հանգամանք
  - գ. Լսողի հուզական վիճակ
- 3-րդ քայլ. -            Բառերն իմաստավորել
- 4-րդ քայլ. -            Ասվածի մտապահում
- 5-րդ քայլ. -            Խոսողին արձագանքել

**Արդյունավետ ունկնդրման բանալիները**

- ⊙ Ընկալել բովանդակությունը, ոչ թե մատուցումը
- ⊙ Լսել *դիմացինին*, ոչ թե *ընդդեմ դիմացինի*
- ⊙ Գաղափարները լսելու ընդունակություն
- ⊙ Աշխատել՝ ունկնդրելով
- ⊙ Աշխատել ուշադրությունը չշեղել
- ⊙ Չկորցնել զսպվածությունը
- ⊙ Հիշել՝ միտքն ավելի արագ է, քան խոսքը
- ⊙ Պատեհ առիթներով գործել որպես «արձագանքող տախտակ»
- ⊙ Լսել չասվածը:

### *Լսելու ընդունակության զարգացման կանոններ*

Ջրուցակցին լսելու ժամանակ խորհելու համար ազատ ժամանակահատվածները արդյունավետ կերպով օգտագործել սովորեցնելը հիմնական խնդիրներից մեկն է: Ի՞նչ է նշանակում **«արդյունավետ»**: Այս հարցին պատասխանելու համար մենք կատարել ենք մարդկանց լսելու կարողության երկարատև ուսումնասիրություններ, փորձելով հատկապես պարզել, թե ինչ է կատարվում այն ժամանակ, երբ մարդիկ կարողանում են լավ լսել: Պարզվել է, որ լավ ունկնդիրները կանոնավոր կերպով զբաղվում են հոգեբանական չորս տեսակի գործունեությամբ, որոնցից յուրաքանչյուրը հաղորդվում է բանավոր դատողություններին և տեղի է ունենում մյուսներին համընթաց: Հնարավորին չափ լավ ունկնդրության ժամանակ բոլոր չորս գործողությունները հստակորեն համընկնում են: Դրանք միտվում են ասվածին առավելագույն ուշադրություն նվիրելուն՝ նվազագույն ժամանակ թողնելով զրուցակցի արտահայտած բուն մտքից շեղող հոգեբանական վերացարկումների ու ենթադրությունների համար: Այդ *չորս գործընթացները* հետևյալներն են.

- ❶ Ունկնդիրը մտքով առաջ է անցնում զրուցակցից, փորձելով կանխազգալ, թե ուր են տանում վերջինիս բանավոր դատողությունները, և ինչ եզրակացության կարելի է հանգել այս պահին ասվող խոսքերից:
- ❷ Ունկնդիրը կշռադատում է զրուցակցի կողմից սեփական դատողությունները պաշտպանելու փորձերը: «Արդյո՞ք նրա բերած այսինչ փաստարկը կամ վկայությունը տրամաբանական է», -ինքն իրեն հարցնում, է ունկնդիրը, -«Արդյո՞ք նա ամբողջապես է ներկայացնում փաստարկը»:
- ❸ Ժամանակ առ ժամանակ ունկնդիրը մտքում արժեքավորում և ամփոփում է զրույցի հիմնական կետերը:
- ❹ Խոսակցության ընթացքում ունկնդիրը «ընկալում է տողատակերը»՝ փնտրելով մտքեր, որոնք անպայման չէ՝ բարձրաձայն ասվեն: Նա ուշադրություն է դարձնում անխոսք հաղորդակցությանը (դեմքի արտահայտություն, շարժում, ձայնի հնչերանգ)՝ պարզելու համար, թե արդյո՞ք դրանք ինչ-որ բան կավելացնեն

բառացի ասվածին: Նա ինքն իրեն հարցնում է. «Արդյոք զրուցակիցս դիտավորյալ կերպով չի՞ քողարկում քննարկվող նյութի որոշ կողմեր:

### **Լսելուն խանգարող գործոնները**

Լսելը ժամանակ է խլում կամ, ավելի ճիշտ, հարկավոր է, որ ունկնդիրը որոշակի ժամանակ ծախսի լսելու վրա: Արդյունավետ ունկնդիր դառնալու համար պետք է սովորել կառավարել սեփական ուղեղում կատարվածը: Ուշադիր լսելուն կարող են խոչնդոտել մի շարք պատճառներ, որոնցից են.

- ⊙ անհանգստությունը, վախը, զայրույթը կամ ընկճվածությունը,
- ⊙ անձնական կողմնակալությունը և նախապաշարումը,
- ⊙ իմաստային և լեզվական տարբերությունները,
- ⊙ աղմուկը և խոսքային «խառնաշփոթությունը»,
- ⊙ զբաղվածությունը կամ ձանձրույթը:

Լավ ունկնդիրը միայն լուռ ընկալող չէ, որը պասիվորեն ընկալում է ուրիշների մտքերն ու զգացումները: Արդյունավետ ունկնդիրը պատասխանում է խոսքային և ոչ խոսքային հուշումներով, որոնք տեղեկացնում, ավելի ճիշտ վստահեցնում են խոսողին, որ նա լսում և հասկանում է: Այդ պատասխանները կոչվում են արձագանք:

### **Տաս խորհուրդ արդյունավետ լսելու համար.**

- ❶ Նայե՛ք խոսողին և տեսողական կոնտակտ պահպանեք:
- ❷ Ուշադիր և հանգիստ եղե՛ք:
- ❸ Միտքը ազա՛տ պահեք:
- ❹ Լսե՛ք բառերը և փորձե՛ք պատկերացնել, թե խոսողն ինչ է ասում:
- ❺ Մի՛ ընդհատեք և մի՛ պնդեք ձեր «լուծումները»:
- ❻ Սպասե՛ք, մինչև խոսողը դադար տա, և հետո միայն պարզաբանող հարցեր տվեք:
- ❼ Հարցեր տվե՛ք միայն համոզվելու համար, որ հասկացել եք ասվածը:
- ❽ Փորձե՛ք զգալ, թե խոսողն ինչ է զգում:

⑨ Պարբերաբար արձագանքե՞ք խոսողի ասածներին:

⑩ Ուշադրություն դարձրե՞ք խոսողի զգացումներին, դիմային արտահայտություններին, շարժումներին, կեցվածքին և այլ ոչ խոսքային հուշումներին:

## Օգտակար խորհուրդներ բանավեճի խոսնակների համար

*«խոսքից ճարտար եղի՛ր, որպեսզի ուժեղ լինես»:*

*Հերակլյուպոլիսի թագավոր*

Բազմիցս նշվել է, որ արդյունավետ բանավեճ անցկացնելու համար, կարևոր է ճիշտ և գրագետ խոսելու հմտություն ունենալը: Եթե նախապատրաստական աշխատանքը հանդիսանում է հաջող բանավեճի կորիզը, ապա բուն բանավեճը, և դրա ճիշտ ներկայացումը կարելի է համարել այդ կորիզի կեղևը: Այդ իսկ պատճառով, յուրաքանչյուր թիմ, բանավեճից առաջ պետք է հստակ որոշի, թե ով կամ ովքեր են հանդես գալու որպես խոսնակներ: Հիմնականում, դրանք լինում են առավել լավ խոսքային հմտությունների տեր անձիք, որոնք անմիջապես առանձնանում են: Որոշ մարդիկ նախընտրում են մասնակցել նախապատրաստական աշխատանքներին, իսկ բուն բանավեճի ժամանակ գերադասում են լռել, իրենց անվստահ են զգում և վախենում, որ կշփոթվեն: Մյուսների մոտ, ընդհակառակը, ավելի լավ է ստացվում խոսել ամբոխի առջև և նրանք, կարծես թե, ստեղծված են հասարակության առջև անկաշկանդ, համոզիչ ելութ ունենալու համար: Սակայն սա չի նշանակում, որ լավ խոսնակ լինելը մի շնորհ է՝ տրված ի ծնե և հնարավոր չէ ստեղծել լավ խոսնակներ կամ կատարելագործել խոսքային հմտությունները: Մեր կարծիքով, յուրաքանչյուր մարդ կարող է աշխատել իր խոսքային հմտությունների վրա և ժամանակի ընթացքում ավելի կատարելագործվել և ինքնավստահ զգալ հասարակության առջև խոսելու ժամանակ:

Այսպիսով, ստորև բերվում են այն հիմնական քայլերը, որոնք պետք է ձեռնարկի խոսնակը հաջողակ լինելու համար:



## Ո՞րն է խոսնակի նպատակը

- 1 Պարզ և հասկանալի. դատավորը պետք է հասկանա, թե ինչ էք ասում:
- 2 Վստահություն. լավ մատուցելու դեպքում կարող եք դատավորին ստիպել, որ ձեզ հավատա:
- 3 Հիշողություն. այնպես արեք, որպեսզի դատավորը հիշի ձեր ասածները:

Եղե՛ք դինամիկ. մարդիկ սովորաբար լսում և հավատում են դինամիկ և եռանդուն խոսնակներին:

## Ի՞նչ է նշանակում դինամիկ

- 1 Փոփոխվող. երբեք նույն բանն անընդհատ մի կրկնեք:
- 2 Շեշտադրված. մատուցման միջոցների (ձայնի, ժեստերի և այլն) օգնությամբ շեշտեք և ընդգծեք ձեր վկայության կարևոր փաստարկներն ու բառերը:
- 3 Բնական. եղեք այնպիսին, ինչպիսին կաք, եթե դատավորը կարծի, որ «կեղծում» եք, չի հավատա Ձեզ: Առանց անհանգստանալու պարզապես եղեք հնարավորինս եռանդուն և դինամիկ:

## Որո՞նք են դինամիկ մատուցման գործոնները

### 1 Ձայնը

- 1.1 Հնչեղություն. փոփոխեք այն շեշտադրման համար, բայց շատ բարձր կամ շատ ցածր ձայնով մի՛ խոսեք:
- 1.2 Տոն. փոփոխեք այն շեշտադրման համար, սակայն տարօրինակ և արհեստական ձայնով մի՛ խոսեք:
- 1.3 Արագություն. կարևոր մասերում մի քիչ դանդաղացրեք տեմպը, սակայն չափից ավելի արագ կամ դանդաղ մի՛ խոսեք:

### 2 Ժեստերը

Ձեռքերի օգնությամբ ընդգծեք կարևոր կետերը, ժեստերն ավելի աշխույժ, եռանդուն և դինամիկ տեսք են տալիս:

### ③ Դեմքը

Դեմքը մարդու մարմնի ամենաարտահայտիչ մասն է, և ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, որ մարդիկ հատուկ ուշադրություն են դարձնում դեմքի արտահայտությանը: Դեմքի արտահայտությունը համապատասխանեցրեք ձեր ասված խոսքին և բերված փաստարկներին:

### Առաջին տպավորության անհրաժեշտությունը

Առաջին տպավորությունը շատ կարևոր է: Հարցազրույցների ժամանակ սովորաբար միայն տպավորությունների և արտաքին տեսքի հիման վրա արդեն առաջին իսկ երեք րոպեների ընթացքում հարցազրույցի մասնակիցը ընդունված է լինում:

- ① Եղեք մրցունակ, ցուցաբերեք լավ վարք և պատրաստ եղեք բանավիճելու:
- ② Եղեք վստահ և ցույց տվեք, որ խորը ուսումնասիրություններ եք կատարել, լավ գիտեք, թե ինչից եք խոսում, ճշտապահություն ցուցաբերեք նաև ժամանակի առումով:
- ③ Եղեք քաղաքավարի, սիրալիր և բարյացակամ:
- ④ Դինամիկ լինելը Ձեր հանդեպ հավատ է ներշնչում:
- ⑤ Համապատասխան ձևով հագնվեք, մի՛ օգտագործեք փողոցային ժարգոն, մի՛ վախեցեք, և մի՛ եղեք կոպիտ կամ չափից ավելի սարկազմով լի:

### Հաղորդակցման հմտությունների զարգացում

Փորձ ձեռք բերելով՝ մարդկանց մոտ հմտություններ են ձևավորվում: Հաղորդակցման հմտությունները ցանկացած այլ հմտության նման են՝ դրանք ժամանակի ընթացքում բարելավվում են, զարգանում և անընդհատ վարժանքի կարիք ունեն:

Այս վարժանքներն ունեն մեկ ընդհանուր կողմ՝ բոլորն էլ կատարվում են խոսքային թերություններն ուղղելու կամ հմտությունները զարգացնելու համար: Եթե առկա է խոսելու որևէ բարդություն, այն հաղթահարվում է ուղղումների միջոցով:

Ստորև բերվում են մի շարք նմանատիպ բարդությունների հաղթահարման համար նախատեսված վարժությունների օրինակներ:

❶ *Շնչառական բարդություններ:* Սրանց թվին են պատկանում ոչ բավարար շունչ քաշելը (նախադասության կամ խոսքի վերջում օդի պակասության զգացում) և սխալ շնչելը (ծանր հևոցներ, որոնք ըստ էության ոչ բավարար չափով օդ առնելու ախտանիշ են):

⊙ Խոսքի ընթացքում բնական դադարների, ինչպես նաև վերջակետի, ստորակետի դեպքում շունչ առեք:

⊙ Միտքն արտահայտելուց առաջ խորը շունչ քաշեք, որպեսզի կարողանաք նախադասությունը մինչև վերջ ավարտել:

❷ *Փոփոխական խոսք:* Սրա թվին են պատկանում խոսքի անբնականությունը, խոսակցության ընթացքում ոչ անհրաժեշտ ընդհատումները:

⊙ Ուղիղ ձեռք բերում. պետք է բանավիճողին օգնել ճիշտ ձեռք բերել, որպեսզի խոսքը ունենա բնական հնչերանգ, ինչպես նաև պետք է հետևել, որ ճառի ժամանակ խոսքի արագությունը զգալի փոփոխությունների չենթարկվի:

⊙ Նյութի նախօրոք ընթերցում. բանավիճողը պետք է նախօրոք ծանոթանա առկա նյութին, որպեսզի ճառի ընթացքում հանդիպող անծանոթ բառերը չհանդիսանան խոսքի ընդհատման արդյունք:

⊙ Անտեսել ընդհատումները և բառերի աղավաղումները. շատ բանավիճողներ իրենց ճառի ընթացքում որևէ բառ աղավաղելու դեպքում փորձում են հետ գնալ և ուղղել այն, սակայն դա ոչ միայն չի օգնում նրանց, այլ ընդհակառակը խանգարում է նրանց հետագա խոսքի ճիշտ ընթացքին և խախտում է ձեռքը, ինչպես նաև առաջացնում խոսքի երկարատև ընդհատում:

❸ Հիմնականում աշակերտներն ու ուսանողներն առանձնանում են *ձայնի ցածրությամբ:* Սակայն որոշ մարդիկ լսողության հետ կապված խնդիրներ ունեն, որը նրանց չի թույլատրում լսել ցածր ձայնով ասվածը: Այս խնդրի լուծումը բավականին դժվար է. ցածրախոս մարդիկ պետք է իրենց հնարավորությունների չափով փորձեն բարձր խոսել:

④ *Շատ բարձր խոսելը* սխալ շնչառության արդյունք է: Բարձրախոսությունը շտկելու համար փորձեք կարդալ շշուկով, իսկ այնուհետև ընտրեք ոսկե միջինը:

### Այլ նկատառումներ`

⊙ Բանավիճողների մոտ ելույթի ընթացքում բազմաթիվ բարդույթների առաջացման պատճառը նյութի վատ իմացությունն է:

ա) Համոզվեք, որ բոլոր բանավիճողները մանրամասն ծանոթ են նյութին:

բ) Հետևեք, որ նրանք իրենց խոսքը սկսեն դանդաղ և ընթացքում որոշ չափով արագացնեն այն:

⊙ Բանավիճողները պետք է անպայման նախապատրաստվեն և վարժություններ անեն բանավեճը սկսելուց առաջ:

⊙ Հարկավոր է ձայնագրել կամ տեսաձայնագրել բանավիճողներին բանավեճի ընթացքում, որպեսզի նրանք հնարավորություն ունենան տեսնելու իրենց սխալ քայլերը և սովորությունները:

⊙ Գերազանց արդյունքը հնարավոր է միայն ջանասեր վարժանքի դեպքում:

Այս ուղեցույցները բոլորի համար են, թե՛ սկսնակ, թե՛ փորձառու բանավիճողների, քանզի դրանք օգնում են ձեռք բերել և զարգացնել բանավիճելու համար անհրաժեշտ հմտությունները:

## Գլուխ 9. Ի՞նչ սովորեցինք

- ❶ Ի՞նչ է թիմային աշխատանքը և որո՞նք են հաջող թիմային աշխատանքի նախապայմանները:
- ❷ Ինչպիսի՞ն պետք է լինի հմուտ առաջնորդը: Ո՞ր հատկանիշներն են առավել կարևորվում:
- ❸ Որո՞նք են հաղորդակցությանը խանգարող հիմնական գործոնները և ինչպե՞ս կարելի է զարգացնել հաղորդակցության հմտությունները:
- ❹ Ինչպիսի՞ն պետք է լինի հմուտ խոսնակը: Որո՞նք են առավել կարևոր որակավորումները:
- ❺ Որո՞նք են արդյունավետ լսելու նախապայմանները:

## Գլուխ 10: «ԿՈՂՄ» ՂԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄ

Ինչպես արդեն հայտնի է, յուրաքանչյուր բանավեճ ենթադրում է միևնույն հարցի շուրջ երկու հակառակ ղիրքորոշումների քննարկում: Բանավեճի ընթացքում կողմերը տեսակետներ են փոխանակում համաձայն նախապես որոշված ֆորմատի, որը նրանց հավասար հնարավորություն է ընձեռում ներկայացնելու իրենց ղիրքորոշումը: Կողմերից յուրաքանչյուրն ունի իր առանձնահատկությունները և, կախված այն բանից, թե որ թիմում եք գտնվում, հարկավոր է ընտրել ղիրքորոշումը ներկայացնելու համապատասխան մարտավարություն: Ընդհանրապես, ղիրքորոշումը մշակվում է նյութերի հավաքագրման և ուսումնասիրությունների արդյունքում. նախքան բանավեճը անհրաժեշտ է ևս մեկ անգամ համակարգել առկա բոլոր նյութերը և այդ ամենից ելնելով՝ որդեգրել համապատասխան մարտավարություն, այսինքն՝ ընտրել ձեր ղիրքորոշումը ներկայացնելու և պաշտպանելու լավագույն տարբերակը: Այս գլխում կփորձենք մանրամասն քննության առնել «կողմ» ղիրքորոշումը մշակելու և պաշտպանելու հիմունքները:

Բանավեճի թեմայի վերաբերյալ «կողմ» ղիրքորոշում մշակելու բազմաթիվ եղանակներ կան: **«Կողմ» ղիրքորոշումը** բանավեճի թեմային՝ հարցադրմանը կամ բանաձևին կողմնակից թիմի կողմից ներկայացված փաստարկների ամբողջությունն է: Ելնելով բանավեճի թեմայի էությունից և ձևակերպումից՝ կարելի է առաջնորդվել «կողմ» ղիրքորոշումը պաշտպանելու տարբեր մարտավարություններով: Օրինակ՝ բանավեճի առարկան հետևյալն է. «Ազգային ժողովը պետք է համապատասխան օրենսդրություն մշակի մենաշնորհային իրավունքի վերաբերյալ»: «Կողմ» թիմը պետք է պաշտպանի բանաձևը և որդեգրի հետևյալ ղիրքորոշումը. «Այո՛, Ազգային ժողովը պետք է համապատասխան օրենսդրություն մշակի մենաշնորհային իրավունքի վերաբերյալ»: Այս պարագայում, կողմ թիմն առաջին հերթին պետք է համոզիչ փաստարկներով ապացուցի տվյալ քաղաքականության անհրաժեշտությունը: «Կողմ» թիմն այնպես պետք է ներկայացնի բանաձևում արտացոլված խնդիրը, որպեսզի ապացուցի՝ նման օրենսդրության մշակումն առաջնահերթ խնդիր է հանդիսանում Հայաստանի համար, և տվյալ խնդիրն անհնար է լուծել ներկա իրավիճակում և գործող համակարգի շրջանակներում: Այսինքն՝ թիմը պետք է

առանձնացնի գործող համակարգում առկա այն լուրջ նախապայմանները, որոնք պատճառ են դարձել տվյալ խնդրի առաջացման համար: Անհրաժեշտ կլինի նաև ապացուցել, որ այդ նախապայմանները հենց տվյալ համակարգի արդյունք են, իսկ ձեր կողմից առաջադրված լուծումները կօգնեն շտկել այդ համակարգի անկատարությունը: Այսինքն՝ թիմը պետք է ներկայացնի, թե որոնք են տվյալ օրենսդրության մշակման ու ընդունման առավելությունները, և ինչպես կարող է այն անդրադառնալ տվյալ խնդրին:

Բանավեճի թեմայի «կողմ» դիրքորոշումը կառուցելու նման եղանակը հիմնված է կարիքի գնահատման և լուծումների առաջադրման վրա:

## Կառուցողական ելույթի հիմնաքարերը

Կախված բանավեճի ֆորմատից՝ թիմերը բանավեճի ընթացքում կարող են հանդես գալ մեկ կամ երկու կառուցողական ելույթով: Կառուցողական ելույթի մեծ մասը պետք է նվիրված լինի թիմերի դիրքորոշման բացահայտմանն ու պարզաբանմանը: Առաջին կառուցողական կամ ներածական ելույթը, ավելին՝ դրա առաջին թույլատրելի, մեծ կարևորություն են ներկայացնում, քանի որ բանավեճի ընթացքում առաջին անգամ թիմի անդամները հակառակորդին, դատավորներին և հանդիսատեսին ներկայացնում են իրենց դիրքորոշումը: Ուստի հարկավոր է նախապես շարադրել առաջին կառուցողական կամ ներածական ելույթը, որպեսզի այն տպավորիչ լինի: «Կողմ» թիմի կառուցողական ելույթը բաղկացած է հետևյալ մասերից.

- ❶ Նախաբան
- ❷ Հասկացությունների սահմանում
- ❸ Դիրքորոշման հիմքում ընկած արժեքները
- ❹ Փաստարկում

## ՆԱԽԱԲԱՆ

«Կողմ» թիմի առաջին կառուցողական ելույթը պետք է սկսվի բանավեճի հարցադրման կամ բանաձևի ներկայացմամբ: Թիմը պետք է մեկնաբանի բանաձևի կամ հարցադրման համատեքստը, հանդիսատեսին ներկայացնի քննարկվող թեմայի

վերաբերյալ իր ընկալումը, և փորձի նրան «վարակել» իր դիրքորոշմամբ: Այս ամենն անհրաժեշտ է ամփոփել մի քանի նախադասությամբ, քանի որ նախաբանը պետք է կարճ լինի: Նախաբանը, որպես կանոն, կարող է սկսվել ավանդական արտահայտությամբ. «Մեր թիմը կողմ է...» կամ նույնիսկ որևէ մեջբերման կամ մասնավոր դեպքի ներկայացմամբ:



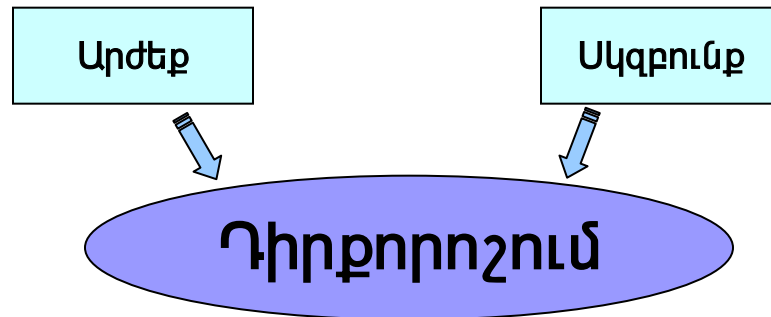
#### **ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՍԱՀՄԱՆՈՒՄ**

Առաջին կառուցողական ելույթը պետք է նաև ներառի հարցադրման կամ բանաձևի սահմանման մեկնաբանումը, քանի որ յուրաքանչյուր բառ կարելի է յուրովի մեկնաբանել, որից էլ կախված կլինի բանավեճի հետագա ընթացքը: Այլ կերպ ասած, բանաձևի կամ հարցադրման սահմանումը և վերջինիս մեկնաբանումը ուղղակի ազդեցություն են գործում թիմի դիրքորոշման վրա: Այդ իսկ պատճառով անհրաժեշտ է, որպեսզի թիմը սկզբից ևեթ բացատրի տվյալ բանաձևը կամ հարցադրումը և իր ընկալումը: Այսպես օրինակ՝ բանավեճի առարկան հետևյալն է. «Միացյալ ազգերի կազմակերպությունը պետք է թրաֆիքինգը նվազեցնող քաղաքականություն վարի»:  
Նախ և առաջ հարկավոր է ներկայացնել «թրաֆիքինգ» բառի թարգմանությունը և այդ հասկացության հնարավոր մեկնաբանումները՝ մարդկանց ապօրինի վաճառք, մարդկանց ստրկություն և այլն: Նման նրբերանգների տարանջատումը չափազանց կարևոր է, ավելին՝ այդ տարանջատումը հարկավոր է անել հենց ներածական կամ առաջին կառուցողական ելույթում, որպեսզի լսարանին, դատավորներին և հակառակորդ թիմին պարզ լինի, թե ինչի մասին է բանավեճը, և որ մեկնաբանությանն է նախընտրություն տալիս «կողմ» թիմը:

#### **ԴԻՐՔՈՐՈՇՄԱՆ ՀԻՄՔՈՒՄ ԸՆԿԱԾ ԱՐԺԵՔՆԵՐ**



Նախորդ գլուխներում արդեն քննարկել ենք դիրքորոշման առանցքային արժեքների<sup>5</sup> կարևորությունը: Հիշեցնենք, որ յուրաքանչյուր դիրքորոշման հիմքում ընկած է որոշակի արժեք կամ սկզբունք, որի շուրջ էլ կառուցվում են բոլոր փաստարկները:



Թիմի կառուցողական ելույթի ժամանակ պետք է պարզ դառնա, թե ինչ արժեք կամ սկզբունք է այն փորձում պաշտպանել: Ձեր դիրքորոշման առանցքային արժեքն ընտրելիս և ներկայացնելիս հարկավոր է հաշվի առնել, որ այնպիսի արժեքները, ինչպիսիք են ժողովրդավարությունը կամ արդարությունը, բավականին լայն հասկացություններ են. անհրաժեշտ է բացել փակագծերը և պարզաբանել, թե թիմը տվյալ բանաձևի կամ հարցադրման լույսի ներքո ինչպես է ընկալում այդ լայն ու վերացական գաղափարները: Օրինակ՝ բանավեճի թեման հետևյալն է. «Արդյո՞ք պետք է կիրառության մեջ դնել աճողական եկամտահարկը»: Այս հարցադրումը պաշտպանող «կողմ» թիմի համար առանցքային արժեք կարող է ծառայել արդարության գաղափարը: Սակայն այդ գաղափարը չափազանց վերացական է, ուստի անհրաժեշտ է այն մանրամասնել՝ բացատրելով, որ տվյալ հարցադրման համատեքստում «կողմ» թիմը արդարացված է համարում նյութական բարիքների հավասար բաշխումը, և հետևաբար, վերոնշյալ բանաձևը պաշտպանելով՝ թիմը փորձում է աճողական եկամտահարկի գործադրման միջոցով արդարություն ապահովել:

Փաստորեն, «կողմ» թիմի առաջին կառուցողական ելույթի նպատակն է ցույց տալ, թե ինչ և ինչպես է տվյալ թիմը մտադրված ապացուցել: Միայն այս ամենից հետո թիմը կարող է անցնել իր դիրքորոշման հիմնավորմանը՝ ներկայացնելով համապատասխան փաստարկներ: Դիրքորոշման հիմնավորումը կազմում է առաջին կառուցողական ելույթի գերակշիռ մասը:

<sup>5</sup> Տե՛ս Գլուխ 4՝ «Առանցքային արժեքներ»:

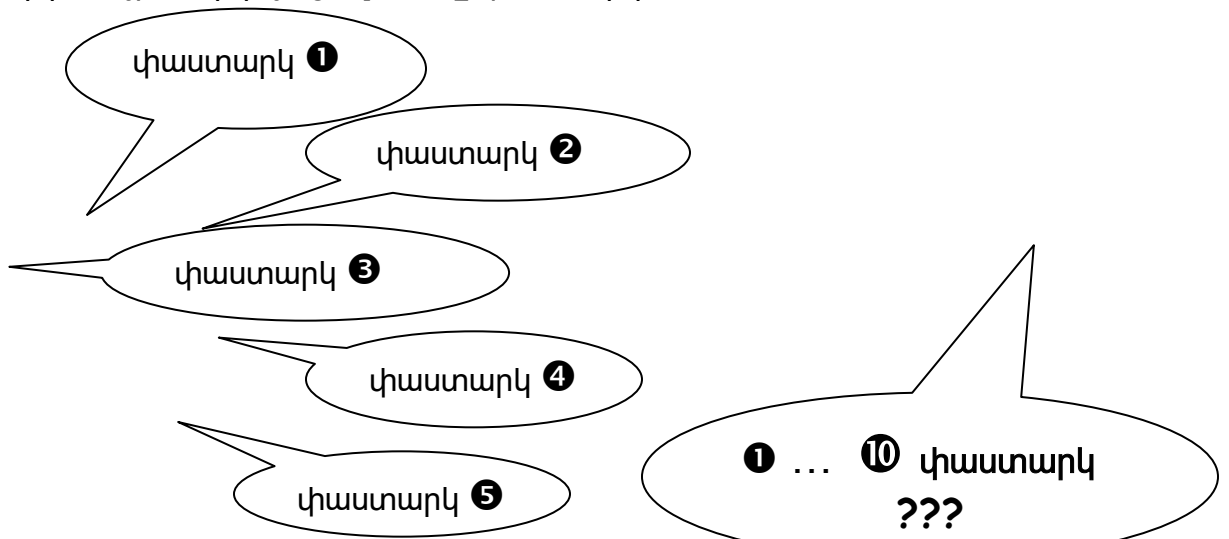
## ՓԱՍՏԱՐԿՈՒՄ

Ինչպես արդեն բազմիցս նշվել է, բոլոր փաստարկները պետք է բխեն այն առանցքային արժեքից կամ սկզբունքից, որը հիմք է ծառայում ողջ դիրքորոշման համար: Փաստարկման գործընթացը հաճախ կախված է այն բանից, թե ինչ մարտավարություն է ընտրել թիմը՝ իր դիրքորոշումը պաշտպանելու համար: Այսպես օրինակ՝ մարտավարությունը կարող է կառուցված լինել սիլլոգիզմի<sup>6</sup> հիման վրա: Ենթադրենք՝ բանավեճի առարկան հետևյալն է. «Պետությունը պետք է ապահովի կրթություն պետական լեզվով»: Դիցուք, այս բանաձևին կողմ հանդես եկող թիմն իր դիրքորոշումը կառուցել է ազգային միաբանության արժեքի հիման վրա: Հետևաբար, իր փաստարկներով այն պետք է լավագույնս ապացուցի, որ բանաձևի ընդունմամբ այդ արժեքը կիրադրվի: Թիմը մշակել է երեք առանցքային պնդում: Առաջին՝ պետությունը կարող է օգտագործել կրթությունը՝ ազգային անհատականությունը և միաբանությունը ապահովելու համար: Երկրորդ՝ լեզուն կատարում է հաղորդակցման ֆունկցիա և կապող օղակ է հանդիսանում նույն լեզվով խոսող հանրության համար: Եվ վերջապես, լեզվական միջավայրը սեփական և ազգային շահերից բխող քաղաքական միջավայր ստեղծելու միտում ունի: Այս երեք պնդումներն իրար հետ կապելով՝ կարելի է անել հետևյալ եզրահանգումը. եթե կրթությունն իրականացվում է ոչ պետական լեզվով, պետությունը նպաստավոր պայմաններ է ստեղծում անկախ և թերևս օտարածին քաղաքական միջավայրի ձևավորման համար, այսինքն՝ կրթության միջոցով ազգային միաբանությանը զարկ տալու փոխարեն պետությունը հակառակն է խրախուսում: Նման մոտեցումը կամ մարտավարությունը կարելի է բնութագրել որպես սիլլոգիստական: Առանձին վերցրած այս պնդումներն այդքան մեծ կշիռ չունեն: Դիմացինը կարող է համաձայնել երրորդ պնդման հետ, բայց միայն երրորդ պնդումը բավարար չէ բանաձևն ընդունելու համար: «Կողմ» թիմին միայն այն դեպքում կհաջողվի համոզել իր դիրքորոշման մեջ, երբ բոլոր պնդումները ներկայացվեն որպես մեկ ամբողջություն: Եթե դիմացինը համաձայնում է բոլոր երեք պնդումների հետ, այստեղից հետևում է, որ նա կողմ է նաև այդ երեք պնդումներից բխող եզրակացությանը:

<sup>6</sup> Սիլլոգիզմը փաստարկման մի ձև է, որը իրենից ներկայացնում է երեք պնդումների հաջորդականություն, որտեղ երրորդը եզրակացություն է հանդիսանում առաջին երկուսի համար:

Գոյություն ունի դիրքորոշման կառուցման մեկ այլ մոտեցում: Ենթադրենք՝ «կողմ» թիմը պաշտպանում է մի բանաձև, որը կոչ է անում պետությանը նախաձեռնել արվեստի ազգային ծրագիր հանուն համայնքների զարգացման և փոխհամագործակցության: Պնդումներից մեկը կարող է հիմնված լինել նման նախաձեռնության քաղաքական առավելությունների, մյուսը՝ տնտեսական շահերի, երրորդը՝ գեղագիտական արժեքի վրա: Այս բոլոր պնդումները միասին հարում են դիրքորոշման կենտրոնական արժեքին, սակայն դրանց միջև չկա սիլլոգիստական փոխկապակցվածություն: Նման մոտեցման կիրառումը ևս լիովին արդարացված է, քանի որ դրա վերջնական նպատակը դատավորներին և հանդիսատեսին սեփական դիրքորոշման մեջ համոզելն է:

Սովորաբար նախքան բանավեճը թիմը մշակում է մեծ թվով փաստարկներ: Սակայն միանգամայն անհարկի է առաջին իսկ ելույթը վերածել փաստարկների հեղեղի: Նախքան բանավեճը թիմը պետք է առանձնացնի համեմատաբար թույլ փաստարկներն ուժեղներից և աշխատի իր ելույթում կենտրոնանալ վերջիններիս վրա: Ավելի արդյունավետ կլինի հստակ և մանրամասն բացատրել հինգ փաստարկ, քան մակերեսային ներկայացնել տասը փաստարկ:



Խոսելով փաստարկների մասին՝ կարելի է անել հետևյալ նկատառումը. ելույթների ժամանակ ցանկալի է, որպեսզի թիմերը համարակալեն իրենց փաստարկները: Այդ պարագայում ելույթն ավելի համակարգված կինչի դատավորի, հանդիսատեսի և հակառակորդ թիմի համար: Ավելին՝ հակառակորդը հակափաստարկներ

ներկայացնելիս հղում կկատարի կոնկրետ փաստարկի՝ «այն» կամ «վերոնշյալ» փաստարկին անդրադառնալու փոխարեն:

## **Հակափաստարկներից պաշտպանվելու մարտավարություն**

Բանավեճում հաջողության հասնելու գրավականներից մեկը հակառակորդ թիմի հնարավոր հակափաստարկների կանխատեսումն է: Քանի որ «կողմ» թիմը, որպես կանոն, առաջինն է հանդես գալիս կառուցողական ելույթով, այն մինչև բուն բանավեճը պետք է մշակի իր մարտավարությունը, իսկ «դեմ» թիմը փորձի կանխատեսել «կողմ» թիմի փաստարկները և համապատասխան հակափաստարկներ բերի՝ հակառակորդի դիրքորոշումը թուլացնելու համար: «Կողմ» թիմն իր հերթին, կանխատեսելով, թե ինչ հնարավոր հակափաստարկներ կարող է բերել հակառակորդ թիմը, պետք է համապատասխան փաստեր և ապացույցներ փնտրի և ներառի դրանք իր ելույթում՝ դրանով իսկ ապահովագրելով իր դիրքորոշումը հակառակորդ թիմի հակափաստարկներից: Այսպես օրինակ՝ «կողմ» թիմը դիրքորոշումը հետևյալն է. «Հայաստանում պետք է նվազեցնել ամերիկյան ծխախոտների ազդեցությունը»: «Դեմ» թիմի առաջին հնարավոր հակափաստարկներից մեկը կլինի այն, որ ամերիկյան ծխախոտի ներմուծման նվազեցման կամ գների բարձրացման դեպքում, մարդիկ պարզապես կսկսեն այլ երկրի արտադրության ծխախոտ գնել՝ ամենևին չնպաստելով տեղական արտադրությանը: Այս պարագայում «կողմ» թիմը պետք է նախապես դիտարկի իր դիրքորոշման թույլ կողմերը և փորձի դրանք շտկել նախքան բանավեճը: Այս օրինակում նպատակահարմար կլինի, որպեսզի «կողմ» թիմը համապատասխան ապացույց բերի, թե ինչու են ամերիկյան ծխախոտերը մեծ հեղինակություն վայելում: Նման ապացույցների միջոցով թիմն ի սկզբանե ներկայացնում է ուժեղ փաստարկներ և թույլ չի տալիս հակառակորդին դրանք վիճարկել:

## **Ապացույցների ծանրություն**

**Ապացույցների ծանրությունը** նշանակում է, որ հակառակորդ կողմերից մեկին ի սկզբանե ավելի մեծ կշիռ է տրվում: Օրինակ՝ քրեական դատարանում ապացույցների ծանրությունն ընկնում է մեղադրող կողմի վրա, քանի որ ամբաստանյալին ի սկզբանե տրվում է անմեղության կանխավարկած: Ատենակալները պետք է ենթադրեն, որ մեղադրյալն անմեղ է, եթե իհարկե, դատավարության վերջում հակառակը

չապացուցվի: Պաշտպանը պետք է միայն ետ մղի մեղադրող կողմի բոլոր մեղադրանքներն ու փաստարկները՝ ամբաստանյալի անմեղությունն ապացուցելու համար: Եթե չի հաջողվում ամբողջովին բացահայտել գործը, և բավարար ապացույցներ չեն լինում կողմերից որևէ մեկին հարելու համար, դատավորը պետք է ամբաստանյալին անմեղ ճանաչի:

Հարկավոր է նշել, որ բանավեճի որոշ ֆորմատներում երկու կողմերին էլ տրվում է ապացույցների ծանրության իրավունք: Սակայն երբեմն կախված հարցադրման կամ բանաձևի բնույթից՝ դիրքորոշումն ապացույցների ողջ ծանրությունն ընկնում է թիմի մեկի ուսերին, մինչդեռ մյուս կողմը պետք է միայն աշխատի թույլ տեղեր գտնել հակառակորդի դիրքորոշման մեջ և այն հերքել: Այն թիմը, որին բաժին է ընկնում ապացույցների ծանրությունը, որպես կանոն հանդես է գալիս ի նպաստ ներկա իրավիճակի կամ համակարգի փոփոխության՝ ներկայացնելով համապատասխան փաստարկներ: Իսկ մյուս թիմը, փորձում է պաշտպանել *status quo*<sup>7</sup> կարգավիճակը: Ենթադրենք՝ առաջ է քաշված հետևյալ բանաձևը. «Կենդանիների կլոնավորումը պետք է արգելվի միջազգային համաձայնագրերով»: Ինչպես երևում է հարցադրումից, կենդանիների կլոնավորումը ներկա իրավիճակում արգելված չէ, այն դեռևս նոր պետք է արգելվի: Այսինքն՝ արգելումը փոփոխություն բերող գործողություն է: Այլ կերպ ասած, այս հարցադրմանը դեմ հանդես եկող թիմը պետք է պաշտպանի *status quo* կարգավիճակը, իսկ «կողմ» թիմը՝ համոզիչ փաստարկներ ներկայացնի ի օգուտ կլոնավորման արգելման: Այս պարագայում կարելի է ասել, որ նախապատվությունը տրվում է *status quo* կարգավիճակին այնպես, ինչպես դատարանում ամբաստանյալին տրվում է անմեղության կանխավարկածը: Փաստորեն, տվյալ բանավեճի դեպքում «կողմ» թիմը պետք է զրոյից հիմնավորի իր դիրքորոշումը, մինչդեռ «դեմ» թիմը պետք է վիճարկի հակառակորդի փաստարկները: Նման կառուցվածքը կարելի է նաև համեմատել այն նախազահական ընտրությունների հետ, որտեղ թեկնածուներից մեկը («դեմ» թիմը) փորձում է վարկաբեկել մյուսին («կողմ» թիմին):

---

<sup>7</sup> Status quo - առկա անփոփոխ իրավիճակը:

Ընդունված է կարծել, որ արդար բանավեճ ապահովելու համար անհրաժեշտ է բանավեճի թեման ձևակերպել այնպես, որ ապացույցների ծանրությունը հավասարապես բաշխված լինի երկու թիմերի միջև: Այս պարագայում երկու թիմերն էլ ասելիք են ունենում: Օրինակ՝ քննարկենք հետևյալ բանաձևը. «Մարդու իրավունքների պատշաճությունն արդարացում է միջազգային ատյանների միջամտությունը պետության ներքին քաղաքականությանը»: Նման հարցադրման դեպքում *status quo* կարգավիճակը պաշտպանելու կարիք չկա, քանի որ այս հարցադրումը *status quo* չի ենթադրում: Այստեղ «կողմ» թիմը հանդես է գալիս ի պաշտպան միջազգային ատյանների միջամտությանը և պետք է որոշակի փաստարկներով ապացուցի իր դիրքորոշումը: Այս պարագայում «դեմ» թիմը պետք է ոչ միայն հակափաստարկներ բերի՝ հակառակորդ թիմի դիրքորոշումը թուլացնելու նպատակով, այլև փաստարկներ ներկայացնի՝ սեփական դիրքորոշումը արադարացնելու համար: Եթե տվյալ բանավեճը համեմատենք նախընտրական քարոզարշավի հետ, կարելի է ասել, որ թեկնածուներից յուրաքանչյուրն ասես ներկայացնում է իր ծրագիրը և կոչ անում ընտրողին իրեն ընտրել՝ հիմնվելով իր առավելությունների և ո՛չ թե հակառակորդի թերությունների վրա:

Որպես եզրափակում կարելի է ասել, որ կառուցողական ելույթը մեծ կարևորություն է ներկայացնում, քանի որ այն մեկնարկային կետ է ծառայում բանավեճի ընթացքում թիմի հետագա աշխատանքի համար:

## Գլուխ 10. Ի՞նչ սովորեցինք

- ❶ Ինչի՞ վրա է հիմնված «կողմ» թիմի դիրքորոշումը:
- ❷ Ի՞նչ մասերից է կազմված «կողմ» թիմի կառուցողական ելույթը և որքանո՞վ են դրանք կարևոր:
- ❸ Ո՞րն է «կողմ» թիմի կառուցողական ելույթի նպատակը:



## Գլուխ 11: «ԴԵՄ» ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄ

Նախորդ գլխում մենք քննարկեցինք «կողմ» թիմի մարտավարության առանձնահատկությունները: Այժմ տեսնենք, թե ինչպիսի մարտավարություն պետք է որդեգրի «դեմ» թիմը՝ իր դիրքորոշումն առավելագույնս համոզիչ ներկայացնելու համար:

Ինչպես գիտենք, բանավեճը երկկողմանի մասնակցություն պահանջող գործողություն է, որտեղ կողմերից յուրաքանչյուրը, ելնելով իր առանձնահատկություններից, ունի իրեն հատուկ մարտավարություն: Այս առումով բանավեճն ունի երկակի բնույթ. յուրաքանչյուր թիմ նախ և առաջ փորձում է դատավորներին, հանդիսատեսին և հակառակորդին համոզել իր դիրքորոշման արդարացիության մեջ, և երկրորդ՝ այն զուգահեռաբար պետք է վիճարկի հակառակորդ թիմի դիրքորոշումը: Այսպիսով, կարելի է տալ ելույթների հետևյալ դասակարգումը՝ *կառուցողական և քննադատական*: Քննարկենք այս ելույթները «դեմ» կողմի տեսանկյունից:

### Կառուցողական ելույթի հիմնաքարերը

«Դեմ» կողմի կառուցողական ելույթը գրեթե չի տարբերվում հակառակորդ թիմի ելույթից: Այստեղ ևս թիմը պետք է փորձի լավագույնս բացահայտել բանաձևի կամ հարցադրման նկատմամբ իր դիրքորոշումը: Սակայն ի տարբերություն «կողմ» թիմի կառուցողական ելույթի՝ «դեմ» թիմն այն ծառայեցնում է երկու նպատակի: Թիմը պետք է ոչ միայն ներկայացնի իր դիրքորոշումը, այլև վեր հանի և վիճարկի «կողմ» թիմի կառուցողական ելույթի թույլ կողմերը: Այսինքն՝ եթե «կողմ» թիմի անդամներին կառուցողական ելույթը հնարավորություն է ընձեռում կենտրոնանալ միայն իրենց դիրքորոշման վրա, «դեմ» թիմի անելիքները մի փոքր այլ են: Առաջին կառուցողական ելույթում այն պետք է համատեղի և՛ սեփական դիրքորոշման ներկայացումը, և՛ հակառակորդի ելույթի վիճարկումը:

«Դեմ» կողմի կառուցողական ելույթի առանձնահատկությունների մասին խոսելիս հարկավոր է հիմնական շեշտը դնել հակափաստարկման վրա: Նախորդ գլուխներում մենք արդեն խոսել ենք հակառակորդի փաստարկների կանխատեսման կարևորության մասին: Ելնելով դրանից՝ նախքան բանավեճը «դեմ» թիմը պետք է



մշակի «կողմ» թիմի կառուցողական ելույթը գրոհելու ծրագիր: Սակայն հարկավոր է հիշել, որ չի կարելի ամեն ինչ գրոհի ենթարկել: Չափազանց ծավալուն գրոհը, ինչպես նաև մեկ-երկու փաստարկներից կառչելը դեռևս հակափաստարկում չէ: Ընդհանուր առմամբ, անհրաժեշտ է հակափաստարկման ենթարկել հակառակորդ թիմի դիրքորոշումը՝ իր հիմնարար պնդումներով հանդերձ: Մի պահ վերհիշենք «կողմ» թիմի կառուցողական ելույթի հիմնաքարերը՝ նախաբան և հասկացությունների սահմանում, դիրքորոշման հիմքում ընկած առանցքային արժեքների բացահայտում և փաստարկում: «Դեմ» կողմը կարող է գրոհել նշված բոլոր մակարդակները: Հաջորդ ենթազուխներում մենք կուսումնասիրենք, թե ինչպես պետք է «դեմ» կողմը վիճարկի իր հակառակորդի ելույթը՝ ըստ այս մակարդակների:

Այս ամենի հետ մեկտեղ «դեմ» թիմը պետք է հիշի, որ իր ելույթը ևս կարող է գրոհի ենթարկվել «կողմ» թիմի կողմից: Այստեղ անհրաժեշտ է ի նկատի ունենալ մեկ կարևոր կետ. բանավեճում հաղթող կողմը ամենևին էլ այն կողմը չէ, ում դիրքորոշումը ընդհանրապես չի «վնասվել»: Գերակայություն է ձեռք բերում այն կողմը, որի դիրքորոշումն առավել հավասարակշռված է, նույնիսկ եթե այն որոշ կետերում թույլ է եղել:

## Սահմանումների վիճարկում

Նախորդ գլխում թրաֆիքինգի օրինակը ցույց տվեց, թե ինչպես կարող է մեկ բառը կամ հասկացությունը տարբեր ընկալումների տեղիք տալ: Երբ խոսքը գնում է միևնույն հասկացության կամ երևույթի հնարավոր մի քանի ընկալումների և մեկնաբանումների մասին, պետք է հիշել, որ դրանց սահմանումը «կողմ» թիմի պարտականությունն է, քանի որ «կողմ» թիմին է վերապահվում առաջինը ելույթ ունենալու իրավունքը, և այն առաջինն է փորձում լավագույնս պարզաբանել իր դիրքորոշման էությունը և դրա ընդունման առավելությունները: Այլ կերպ ասած, կառուցողական ելույթում «կողմ» թիմն այնպես է մեկնաբանում բանաձևում կամ հարցադրման մեջ ներառված բառերը, ինչպես իրեն է ձեռնտու: Միայն ելնելով «կողմ» թիմի սահմանումից՝ «դեմ» կողմը կարող է այն վիճարկել: Եթե «դեմ» թիմը համաձայն է կամ լուրջ տարածայնություններ չունի հակառակորդի սահմանման վերաբերյալ, այն պարզապես վիճարկման չի ենթարկում սահմանումը: Հնարավոր է նաև այն

տարբերակը, երբ իր կառուցողական ելույթում «կողմ» թիմը բառի կամ հասկացության այնպիսի սահմանում տա, որի հետ չհամաձայնելը պարզապես կթուլացնի «դեմ» կողմի դիրքերը և կվնասի իր դիրքորոշմանը: Այսպես օրինակ՝ թրաֆիքինգը միջազգային փաստաթղթերով արգելելու բանաձևի համատեքստում «կողմ» թիմը թրաֆիքինգը սահմանել է որպես կանանց ապօրինի վաճառք և նրանց նկատմամբ սեռական ոտնձգության միջոց: Հնարավոր է, որ «դեմ» կողմն իր դիրքորոշումը մշակել է՝ ելնելով այն փաստից, որ թրաֆիքինգը ներառում է նաև երեխաների ապօրինի վաճառքը: Հարց է առաջանում. «Արդյո՞ք «դեմ» կողմը կկարողանա պաշտպանել բանաձևի շուրջ մշակած իր դիրքորոշումը՝ «կողմ» թիմի համեմատաբար ավելի նեղ սահմանումը վիճարկելու դեպքում»: Եթե «դեմ» թիմի անդամները որոշեն, որ իրենց դիրքորոշումը պաշտպանելիս հակառակորդ կողմի սահմանման հերքելը վճարար նշանակություն չի կարող ունենալ, թիմը կարող է այն չառարկել և կենտրոնանալ ավելի խորը տարակարծությունների վրա: Սակայն միշտ չէ, որ կարելի է արդարացնել նման մոտեցումը: Եթե «կողմ» թիմի սահմանումները նեղ են և աղավաղված, «դեմ» կողմը պետք է միանշանակ վիճարկի դրանք (օրինակ՝ եթե «կողմ» թիմն իր ողջ դիրքորոշումը կառուցել է թրաֆիքինգի կոնկրետ օրինակի՝ Կամբոջիայի երեխաների ապօրինի որդեգրությունների վրա): «Դեմ» թիմը նաև այն դեպքում պետք է վիճարկման ենթարկի հակառակորդ թիմի սահմանումները, եթե վերջիններս չափազանց ընդգրկուն են և ընդհանուր:

Անհրաժեշտ է նշել, որ սահմանումների շուրջ բանավեճերը արժեքների և սկզբունքների մեծ բախում չեն առաջացնում, որի արդյունքում էլ հետաքրքիր բանավեճ չի ստացվում: Նման բանավեճ կարող է ծավալվել միայն այն ժամանակ, երբ այն վերաբերվում է բուն սահմանումներին: Ամեն դեպքում ցանկալի է, որպեսզի սահմանումները երկու կողմերի համար էլ առավելագույնս չեզոք և ընդունելի լինեն: Այդ պարագայում թիմերը կկենտրոնանան շատ ավելի առանցքային հարցերի քննարկման վրա:

## **Առանցքային արժեքի վիճարկում**

Գոյություն ունի առանցքային արժեքի կամ սկզբունքի երեք տիպի վիճարկում:

❶ *«Կողմ» և «դեմ» թիմերը ընտրել են երկու տարբեր, իրար հակասող առանցքային արժեքներ:* Այս պարագայում կարելի է ասել, որ «դեմ» կողմը իր վրա է վերցնում երկակի ծանրություն: Եթե «դեմ» կողմը լուրջ վնաս հասցնի «կողմ» թիմի առանցքային արժեքին, միանգամայն տրամաբանական է, որ այդ արժեքի վրա հիմնված «կողմ» թիմի փաստարկները զգալի թուլանում են: Սակայն դա դեռևս չի նշանակում, որ «դեմ» թիմը պետք է դրանով սահմանափակվի և ավարտի իր գրոհը: Այս պարագայում անհրաժեշտ է առաջնորդվել հետևյալ վարկածային մոտեցմամբ. «Եթե նույնիսկ մենք ընդունենք ձեր արժեքը (իսկ մենք այն չենք ընդունում), դրա հիմնավորումը թերի է հետևյալ պատճառներով...»: Սա նշանակում է, որ «դեմ» կողմի առջև ծառանում է երկակի պատասխանատվություն. սկզբում այն պետք է հակափաստարկներ բերի ընդդեմ հիմնական արժեքի, իսկ հետո վիճարկի այդ արժեքը պաշտպանող փաստարկները:

❷ *Երկու կողմերն էլ միևնույն առանցքային արժեքի կամ սկզբունքի հիման վրա են կառուցել իրենց դիրքորոշումը, բայց և այնպես կարող են տարակարծություններ ունենալ դրա սահմանման և նշանակության շուրջ:* Այսպես օրինակ՝ երկու կողմերն էլ որպես առանցքային արժեք ընտրել են արդարությունը, սակայն ելնելով դիրքորոշման էությունից և բովանդակությունից՝ կողմերից յուրաքանչյուրը կարող է ունենալ այդ արժեքի իր ընկալումը:

❸ *Երկու կողմերն էլ համաձայն են և՛ առանցքային արժեքի, և՛ դրա նշանակության հետ, սակայն միանգամայն տարակարծիք են այդ արժեքի կիրառման կամ իրագործման ձևերի շուրջ:* Բերենք համապատասխան օրինակ. երկու կողմերն էլ բանաձևի շուրջ իրենց դիրքորոշումը մշակել են ի նպաստ արդարության և ընդունում են տվյալ բանաձևի համատեքստից բխող արդարության միևնույն սահմանումը: Այնուամենայնիվ, թիմերի միջև տարակարծություն է ծագում այն հարցի շուրջ, թե առաջարկված գործողության պլաններից որն է ավելի շատ կամ ավելի քիչ նպաստում արդարության իրագործմանը: Կարելի է ասել, որ այս մակարդակում ծավալվող բանավեճի դեպքում թիմերն ավելի շատ կենտրոնանում են դիրքորոշումը հիմնավորող փաստարկների վրա:

## Փաստարկների կամ պնդումների վիճարկում

Փաստարկների կամ պնդումների վիճարկումը հիրավի կարելի է համարել բանավեճի ամենահետաքրքիր մասը: Այս մակարդակում է բռնկվում բուն բանավեճը: «Դեմ» կողմը կարող է ընդունել հակառակորդի սահմանումներն ու առանցքային արժեքը, սակայն այն չի կարող չվիճարկել «կողմ» թիմի փաստարկները: Ամենասուր տարակարծությունները առաջանում են հենց պնդումների և փաստարկների վիճարկման արդյունքում:

Նախորդ գլխում նշեցինք, որ «կողմ» թիմը պետք է համարակալի իր պնդումները ըստ ներկայացման հերթականության: Հետևաբար, «դեմ» թիմն իր հերթին պետք է պնդումներին հակահարված տա նույն հերթականությամբ: Օրինակ՝ «դեմ» կողմի ներկայացուցիչը իր ելույթում պետք է նշի. «Մենք կցանկանայինք չհամաձայնել հակառակորդ թիմի երրորդ պնդման հետ, որը վերաբերվում էր ...»:

Գոյություն ունեն պնդումների և փաստարկների վիճարկման տարբեր եղանակներ: «Դեմ» թիմը կարող է վիճարկել դրանց տրամաբանական կառուցվածքը կամ փաստերի անձշտությունը: Այն կարող է նաև որակավորել ներկայացված փաստարկները որպես ծայրահեղական կամ կարծրատիպային: Պնդումները կարելի է վիճարկել նաև՝ ելնելով այն փաստից, որ դրանց միջև բացակայում է տրամաբանական կապը կամ դրանք չեն համապատասխանում միևնույն թիմի կողմից արված այլ հայտարարություններին: «Դեմ» կողմը կարող է նաև վիճարկել «կողմ» թիմի փաստարկների կարևորությունն ու կապը քննարկվող հարցադրման կամ բանաձևի հետ: Այլ կերպ ասած, «դեմ» կողմը, միանգամայն ընդունելով փաստարկը, կարող է նշել, որ տվյալ բանավեճի համատեքստում այն անհիմաստ է կամ մեծ կարևորություն չի ներկայացնում: Ենթադրենք՝ «կողմ» թիմը պնդում է, որ միջազգային հանրության կողմից թրաֆիքինգի դեմ համակարգված պայքարը զգալի կերպով կնվազեցնի կանանց դեմ կատարվող ոտնձգությունների տոկոսը: «Դեմ» թիմն իր հերթին կարող է ընդունել պնդումը, բայց և միաժամանակ նշել, որ այն բավարար հիմք չի ծառայում միջազգային աստյանների միջամտության համար, քանի որ այս պարագայում միջազգային հանրության ուղղակի միջամտությունը ոտնահարում է պետությունների ինքնիշխանությունը:

Կախված այն բանից, թե փաստարկման ինչ տեսակ է կիրառվել պնդումներն ապացուցելիս, ցանկալի է, որպեսզի «դեմ» թիմը նույն եղանակով դրանք գրոհի: Օրինակ՝ եթե «կողմ» թիմն իր փաստարկը կառուցել է համանմանության հիման վրա<sup>8</sup>, «դեմ» թիմը պետք է վիճարկի այդ համանմանության հիմնավորվածությունը: Եթե «կողմ» թիմն իր պնդումները հիմնավորում է հեղինակություն վայելող անձանց հայտարարություններով ու տեսակետներով, «դեմ» թիմը կարող է կասկածի ենթարկել այդ մարդկանց անկողմնակալությունը, վստահելիությունը և բանիմացությունը՝ ի պատասխան մեջբերելով հակառակ դիրքորոշում ունեցող հեղինակավոր անձանց տեսակետեր:

## **Վիճարկման որոշ կանոններ**

Բանավեճի ընթացքում մեծապես կարևորվում է այն, թե ինչպիսի մարտավարություն է որդեգրել «դեմ» կողմը: Թիմը պետք է ուշադրությամբ հետևի հակառակորդի ելույթին ու պատասխաններին՝ որսալով ներկայացված հիմնավորումների թույլ կետերը: Անհրաժեշտ է, որպեսզի «դեմ» կողմը անմիջապես վերլուծի «կողմ» թիմի փաստարկները և համապատասխան գրոհ կազմակերպի:

«Կողմ» և «դեմ» թիմերի միջև ամենամեծ տարբերությունը կայանում է նրանում, որ «դեմ» թիմն առավել մեծ կախվածության մեջ է գտնվում հակառակորդի պնդումներից և փաստարկներից: Անշուշտ, «դեմ» թիմը նույնպես որոշակի նախապատրաստական աշխատանք է տանում նախքան բանավիճելը: Սակայն եթե «կողմ» թիմի համար հիմնական աշխատանքը կատարվում է «կադրից դուրս», ապա «դեմ» կողմի համար աշխատանքի մեծ մասը սկսվում է հենց «կադրի ներսում»: Այլ կերպ ասած, երկու կողմերն էլ գիտեն ինչ բանաձևի կամ հարցադրման շուրջն են բանավիճելու, սակայն «կողմ» թիմը՝ որպես առաջինն իր կառուցողական ելույթը ներկայացնող կողմ, ավելի ուղղորդված դիրքորոշում է կառուցում, մինչդեռ «դեմ» թիմն իր հակափաստարկները սովորաբար հիմնում է «կողմ» թիմի փաստարկների վրա: Այստեղից բխում է հակառակորդ թիմի հնարավոր փաստարկների կանխատեսման կարևորությունը: Որքան ավելի շատ կանխատեսումներ անի «դեմ» թիմը նախապատրաստական

---

<sup>8</sup> Տե՛ս Գլուխ 7՝ «Փաստարկման հմտություններ»:

փուլում, այնքան այն ավելի ամուր դիրքեր կգրավի բուն բանավեճի ընթացքում: Հետևելով հակառակորդի ելույթին՝ «դեմ» թիմը պետք է ավելի շատ կենտրոնանա այն կետերի վրա, որոնք առավելագույնս սուր կհակասեն իր սեփական դիրքորոշմանը:

Եզրափակելով այս գլուխը՝ կարելի է ասել, որ վիճարկման բազում եղանակներ կան: Այնուամենայնիվ, ձեր մարտավարությունը մեծապես կախված է նրանից, թե հակառակորդն ինչպես կկառուցի և կներկայացնի իր դիրքորոշումը: Ինչ մարտավարություն էլ որ կիրառվի, կարևորագույնը ուժեղ և համոզիչ եզրահանգման առաջ քաշելն է: «Դեմ» թիմը պետք է մի քանի բառով ամփոփի, թե ինչ նկատառումներ ունի հակառակորդ թիմի դիրքորոշման վերաբերյալ և ինչու է դրան հակադրվում:

Այսպիսով, բանավեճը կարելի է համեմատել խճանկարի հետ, որի բաղկացուցիչ մասերը ներկայացվում են և՛ «կողմ», և՛ «դեմ» թիմերի կողմից, որոնք միանալով՝ օգնում են հավաքել խճանկարը և ստանալ վերջնական պատկերը:

## **Գլուխ 11. Ի՞նչ սովորեցինք**

- ❶ Ո՞րն է «կողմ» և «դեմ» թիմերի կառուցողական ելույթների տարբերությունը:
- ❷ Առանցքային արժեքի կամ սկզբունքի վիճարկման քանի՞ տեսակ գոյություն ունի: Որո՞նք են դրանք:
- ❸ Թվե՞ք պնդումների և փաստերի վիճարկման մի քանի եղանակներ:

## Գլուխ 12: ՀԱՐՑԱՔՆՆՈՒԹՅՈՒՆ

Նախորդ երկու գլուխներում մենք քննարկեցինք, թե ինչպես պետք է կողմերը նախապատրաստվեն իրենց ելույթներին և պատշաճ ներկայացնեն սեփական դիրքորոշումը: Անհրաժեշտ է նաև, որպեսզի թիմերը պարզաբանեն և վիճարկեն հակառակորդի ելույթում հնչած պնդումներն ու փաստարկները: Այդ նպատակով մեծապես կարևորվում է հարցաքննության դերը:

Հարցաքննությունը չպետք է դիտել որպես առանձին տարր: Այն բանավեճի կարևորագույն օղակներից մեկն է: Հարցաքննության միջոցով բացահայտվում են թիմերի փաստարկման և վերլուծական հմտությունները<sup>9</sup>, ինչպես նաև հանպատրաստից հակահարված հասցնելու կարողությունը: Այն նաև թիմերին հնարավորություն է ընձեռում հարցաքննության ժամանակ ձեռք բերված արդյունքները կիրառել հետագա ելույթներում:

Կարելի է առանձնացնել հարցաքննության երկու տեսակ՝ հարց ու պատասխան և խաչաձև հարցաքննություն: *Հարց ու պատասխանի* ժամանակ թիմը հակառակորդ կողմին հարց է տալիս և սպասում նրա պատասխանին: Այս դեպքում տրվում է կոնկրետ հարց, որը պահանջում է կոնկրետ պատասխան: *Խաչաձև հարցաքննության* դեպքում թիմը հակառակորդ կողմին տալիս է մի քանի հարց, որոնց միջև գոյություն ունի տրամաբանական կապ: Այս պարագայում թիմը հաջորդական հարցերի միջոցով փորձում է հակառակորդ կողմին ծուղակի մեջ գցել և այնպիսի հայտարարություններ կորզել, որոնք կամ կհակասեն հակառակորդի սեփական դիրքորոշմանը, կամ առավել բացահայտ կդարձնեն դրանում առկա թույլ կողմերը:

### Հարցաքննության գործառույթներ

Հարցաքննությունն ունի չորս հիմնական գործառույթ: Մանրամասն քննարկենք դրանցից յուրաքանչյուրը:

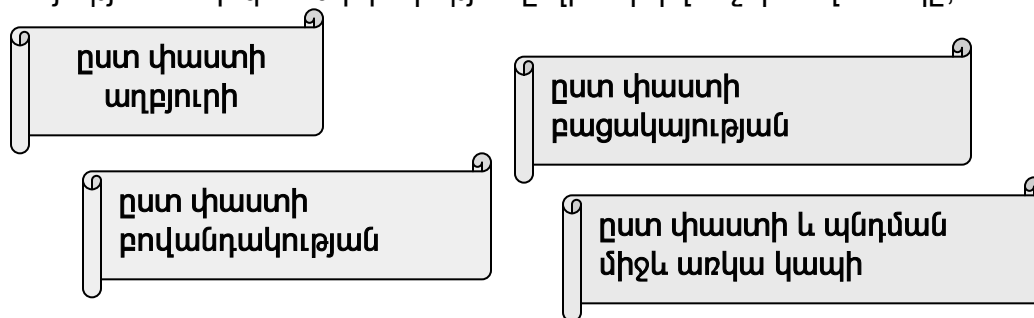
<sup>9</sup> Տե՛ս Գլուխ 5՝ «Վերլուծական հմտություններ», և գլուխ 7՝ «Փաստարկման հմտություններ»:

**1** *Հարցաքննությունը օգնում է պարզաբանելու հակառակ կողմի դիրքորոշումը:*

Պարզաբանումը մեծ կարևորություն է ներկայացնում հարցաքննության ժամանակ: Եթե կառուցողական ելույթում պնդումն աղոտ կամ անհասկանալի է ներկայացվել, հակառակորդը կարող է հարցաքննությունն օգտագործել՝ այդ պնդումը պարզաբանելու և ճշտելու համար: Պարզաբանման նպատակով տրվող հարցերը կարելի է սկսել հետևյալ կերպ. «Կբացատրեք, խնդրե՛մ,...», «Հակիրճ նշեք Ձեր կողմից առաջարկված գործողությունների պլանի հիմնական նպատակը...», «Կարելի՞ է արդյոք ենթադրել, որ...»: Բնական է, որ նախքան որևէ պնդում կամ փաստարկ վիճարկելը, թիմը պետք է լավ պատկերացնի հակառակորդ թիմի փաստարկի էությունը կամ հնարավոր պատասխանը: Այլապես հարց տվող թիմը հիմար դրության մեջ կընկնի, եթե փորձի վիճարկել մի փաստարկ, որը թերի կամ սխալ է հասկացել: Անհրաժեշտ է նախ պարզաբանել պնդումը, ապա նոր հարցերով գրոհել այն:

**2** *Հարցաքննության միջոցով կարելի է բացահայտել հակառակ կողմի ելույթում տեղ գտած փաստացի սխալները և անհիմն փաստարկները:*

Ցանկացած փաստարկ կառուցվում է փաստի հիման վրա: Այդ իսկ պատճառով փաստերին ուղղված հարվածները կրում են ռազմավարական նշանակություն, քանի որ կարող են լուրջ վնաս հասցնել հակառակորդի պնդումներին և փաստարկներին: Գոյություն ունի փաստի իսկությունը վիճարկելու չորս եղանակը,



**Փաստի աղբյուրը** վիճարկելիս կարելի է պատրաստել հարցեր, որոնք կբացահայտեն փաստի աղբյուրի ոչ հավաստի, հնացած կամ կողմնակալ լինելը: Այսպես օրինակ՝ «Ձեր ելույթում նշեցիք գիտնական Պողոսյանի դրական արձագանքն այն հարցի վերաբերյալ, որ արեգակնային էներգիան կենսական նշանակություն ունեցող աղբյուր է հանդիսանում թե՛ բնակչության և թե՛ արդյունաբերության համար: Կարո՞ղ եք արդյոք նշել, թե երբ է արվել այդ հայտարարությունը»: Հակառակորդի պատասխանին կարող է հաջորդել հետևյալ հարցը. «Իսկ դուք տեղյա՞կ եք արդյոք, որ այդ



հայտարարությունից վեց ամիս անց ՀՀ Էներգետիկայի նախարարությունում կազմակերպված կլոր սեղանի ժամանակ պարոն Պողոսյանը վկայել է, որ ամենաքիչը տաս տարի կպահանջվի արեգակնային էներգիան բնակչության համար մատչելի դարձնելու համար»: Նման հարցաշարը մեծ կասկած է հարուցում օգտագործված աղբյուրի հավաստի լինելու վերաբերյալ:

**Փաստի բովանդակությունը** նույնպես կարելի է կասկածի տակ դնել: Օրինակ՝ եթե փաստի հիմքում որևէ ուսումնասիրություն կամ հետազոտություն է ընկած, հարցաքննության ընթացքում կարելի է կիրառված մեթոդների, հարցմանը մասնակից մարդկանց թվի, հակասական ուսումնասիրությունների առկայության վերաբերյալ և նման այլ հարցեր տալ:

Հարցաքննության համար կարելի է այնպիսի հարցեր պատրաստել, որոնք ուղղված կլինեն փաստերով չապացուցված պնդումներին ու փաստարկներին: Այս պարագայում հարկավոր է հարցի մեջ կրկնել հակառակորդի պնդումը, ապա խնդրել հակառակորդ թիմի խոսնակին կրկնել այդ պնդման հիմնավորման նպատակով օգտագործված փաստը: Բնական է, որ **փաստի բացակայության** դեպքում հակառակորդը կկանգնի փակուղու առջև:

Փաստի վիճարկման չորրորդ եղանակը **փաստի և պնդման միջև կապի բացակայության** բացահայտումն է: Բանավեճում հաճախ թիմը չի նկատում, որ հակառակորդի կողմից ներկայացված պնդման և այն հիմնավորող փաստի միջև բացակայում է տրամաբանական կապը: Անհրաժեշտ է ուշադիր հետևել հակառակորդի կառուցողական ելույթին՝ նման վրիպումներն արձանագրելու համար:

③ Թիմը կարող է լավ մտածված հարցերի միջոցով լուրջ հարված հասցնել հակառակ կողմի դիրքորոշմանը՝ դրանով իսկ նպաստելով սեփական դիրքորոշման ամրապնդմանը:

Հարցաքննության մեջ հատկապես դժվար է հակառակորդ թիմից այնպիսի հայտարարություններ կորզել, որոնք կհակասեն նրանց սեփական դիրքորոշմանը: Բնական է՝ ոչ մի թիմ չի խոստովանի, որ հակառակորդի հակափաստարկները տեղին

են: Պետք չէ ակնկալել, որ թիմը միանգամից կհանձնվի: Սակայն նաև պետք չէ հուսահատվել, որ հակառակորդը ուղղակիորեն չի պատասխանում վտանգ պարունակող հարցերին:

④ *Հարցաքննության արդյունքները լրացուցիչ նյութ են հանդիսանում թիմերի եզրափակիչ ելույթների համալրման համար:*

Հարցաքննության ընթացքում թիմի խոսնակը պարտավոր է պատասխանել հակառակորդի հարցերին: Յուրաքանչյուր պատասխան յուրովի վկայություն է հանդիսանում հարցատու հակառակորդի համար, որը կարող է դրանք շահարկել հակահարված ելույթներով հանդես գալիս:

## Հարցաքննության կանոններ

Հարցաքննությունը լիիրավ կարելի է համարել բանավեճի ամենաթեժ պահը: Ելույթների ժամանակ կողմերը պարզապես ներկայացնում են իրենց դիրքորոշումները, մինչդեռ հարցաքննության ժամանակ նրանց հնարավորություն է տրվում որոշակի շփման մեջ մտնել: Նման իրադրությունը կարող է անկառավարելի դառնալ: Այդ իսկ պատճառով անհրաժեշտ է, որպեսզի նախքան բանավեճը թիմերը քաջատեղյակ լինեն բանավեճի, մասնավորապես հարցաքննության կանոններին՝ բանավեճը շուկայի չվերածելու համար:

- ① *Հարցատուն հարց տալու ժամանակ պետք է ստորոկական կապ պահպանի հակառակորդ թիմի մասնակիցների հետ, քանի որ նրանց է հարցը հղու մ եւ նրանցից ակնկալ ու մ պատասխան:*
- ② *Հարց տալու ժամանակ թիմակիցների հետ խորհրդակցելը խստիվ արգելվում է: Խորհրդակցումը և քննարկումները պետք է կատարվեն նախքան հարց տալը:*
- ③ *Հարցաքննությունը հարցերի ու պատասխանների փոխանակում է: Այլ կերպ ասած, այն նախատեսված չէ ո՛չ երկարաշունչ ճառերի, ո՛չ էլ մեկնաբանությունների համար: Հարցը պետք է լինի հստակ և պարզ ձևակերպված:*

- 4 Ե՛վ հարցատուն, և՛ պատասխանողը պետք է իրենց խոսքով և պահվածքով քաղաքավարի ու հարգալից վերաբերմունք ցուցաբերեն միմյանց նկատմամբ: Անկախ այն փաստից, թե որքան սուր են թիմերի միջև առկա տարաձայնությունները, չպետք է մոռանալ բանավեճի և ընդհանրապես քաղաքավարության կանոնների մասին:
- 5 Հարցաքննությունը պահանջում է միայն թիմերի մասնակցությունը: Դատավորներն ու հանդիսատեսը կարող են լուռ հետևել բանավեճին և գրառումներ անել՝ չմասնակցելով հարցաքննությանը:

## Հարցերի պատրաստում

Հետաքրքիր հարցաքննության համար անհրաժեշտ է, որպեսզի նախքան բանավեճը թիմերը հարցեր պատրաստեն: Այնուամենայնիվ, հնարավոր է նաև այն տարբերակը, երբ նախապես մշակած հարցերի փոխարեն թիմը տեղում պատրաստած հարցեր է տալիս: Այսինքն՝ թիմը պետք է ուշադիր հետևի հակառակորդի կառուցողական ելույթին և ելնելով իր դիտարկումներից ու գրառումներից՝ կամ վերանայի, կամ վերամշակի նախապես մշակած հարցերը:

Սեփական դիրքորոշումը մշակելիս թիմը նաև պետք է փորձի կանխատեսել, թե հակառակորդը հարցաքննության ժամանակ ինչ հնարավոր հարցեր կարող է ուղղել կամ ինչ հնարավոր կետեր կարող է վիճարկել: Կանխատեսման հետ մեկտեղ հարկավոր է, որպեսզի թիմը մշակի այդ հարցերի պատասխանները:

## Հարցատուի դերը

Հարցատուի դերը չափազանց մեծ է հարցաքննության ժամանակ: Նա է ղեկավարում և ուղղորդում հարցաքննության ողջ գործընթացը: Նրանից է մեծապես կախված, թե որքանով կհաջողվի այդ թիմին լրացուցիչ տեղեկատվություն կորզել հակառակորդ թիմից: Հարցատուն պետք է ունենա արագ կողմնորոշվելու ունակություն և տեղում

կկարողանա դիպուկ հարցերով բացահայտել հակառակորդի դիրքորոշման թույլ կողմերը՝ դրանով իսկ նպաստելով սեփական դիրքորոշման ամրապնդմանը: Յուրաքանչյուր հարցատու պետք է առաջնորդվի հետևյալ սկզբունքներով<sup>10</sup>:

- ❶ Հարցաքննությունը հարկավոր է սկսել այնպիսի հարցով, որը կգրավի հանդիսատեսի և դատավորների ուշադրությունը:
- ❷ Հարցաշարը պետք է կառուցել այնպես, որ բոլոր հարցերը միասին վերցրած ուղղված լինեն մեկ ընդհանուր նպատակի: Այլ կերպ ասած, հարցատուն իր հարցերի միջոցով փորձում է քայլ առ քայլ ստանալ այն պատասխանը, որն իրեն է ձեռնատու: Հարցաքննության վերջին հարցը կարող է ամփոփել տրված հարցերից քաղած պատասխանները:
- ❸ Հարցաշարի սկզբում հարկավոր է այնպիսի հարցեր տալ, որոնց հետ ամենայն հավանականությամբ պատասխանողը կհամաձայնի: Աստիճանաբար կարելի է նաև այնպիսի հարցեր տալ, որոնց պատասխաններում առավել ցայտուն կերևա թիմերի միջև առկա հակասությունը:
- ❹ Հարցաշարը հարկավոր է նախապես պատրաստել, սակայն դա չի նշանակում, որ այն իրենից պետք է ներկայացնի հարցերի քարացած հաջորդականություն: Առավել նպատակահարմար է ուշադիր հետևել պատասխանողին և հաջորդող հարցերը կառուցել նրա պատասխանների հիման վրա:
- ❺ Հարցատուն է ղեկավարում հարցաքննությունը: Նա պետք է թույլ չտա, որպեսզի հակառակորդն ինքը հարցեր սկսի տալ կամ խուսափի հարցերից: Երբ նման դեպք է արձանագրվում, հարկավոր է քաղաքավարի կերպով ընդհատել պատասխանողին և շտկել իրավիճակը:
- ❻ Հարցերը պետք է լինեն պարզ և հստակ ձևակերպված: Հակառակ դեպքում հակառակորդը կարող է իր օգտին ծառայեցնել հարցադրումը:

---

<sup>10</sup> Հարկ է նշել, որ նշված խորհուրդների մեծամասնությունը վերաբերվում է խաչաձև հարցաքննությանը:

- 7 «Այո՛» կամ «ո՛չ» պատասխան պահանջող հարցերը թույլատրելի են, բայց ոչ ցանկալի: Նման հարցերը չեն բխում ուսուցողական բանավեճի նպատակներից:
- 8 Հարցերը պետք է հերթով տալ: Հարկավոր է սպասել մինչև հակառակորդը պատասխանի հարցին, ապա նոր անցնել հաջորդ հարցին:
- 9 Հարցը պետք է տալ հանգիստ և հավասարակշռված կերպով: Դա հնարավորություն կընձեռի հակառակորդի հետ վարել հանգիստ երկխոսություն՝ բացառելով լարվածությունը: Հարձակողական վերաբերմունքը լարված մթնոլորտ կստեղծի, որը կարող է ընթացքում վերափոխվել թշնամանքի:
- 10 Հարկավոր է խուսափել այն հարցերից, որոնց պատասխանները հարցատուն ինքը չունի: Այս պարագայում վտանգ կա, որ հակառակորդի պատասխանը կարող է վնասել հարցատուի թիմի դիրքորոշմանը: Բացառություն են կազմում պարզաբանման նպատակով տրված հարցերը:
- 11 Մատներ թափահարելը, պատասխանողին ծաղրելը և դերասանություններ անելը միանգամայն անհանդուրժելի է: Հարկավոր է հիշել, որ բանավեճը փաստարկների փոխանակման վայր է, ո՛չ բեմահարթակ:
- 12 Հարցատուն պետք է բավական ժամանակ տրամադրի՝ ամբողջական պատասխան ստանալու համար: Սակայն դա դեռևս չի նշանակում, որ հարցատուն չի կարող ընդհատել պատասխանողին, երբ վերջինս չափազանց շատ է ընդլայնվում կամ շեղվում է հարցից:
- 13 Հարկավոր է հիշել, որ հարցաքննության համար տրամադրված ժամանակը պետք է օգտագործվի հարցեր տալու և ոչ թե ելույթ ունենալու կամ տեսակետ արտահայտելու համար:

- ❶❷ Հարցաքննությունը հարկավոր է բարձր նոտայի վրա ամփոփել: Եթե ազատ ժամանակ է մնացել, հարկավոր չէ աննպատակ հարցեր ուղղել: Կանգ առեք այն ժամանակ, երբ զգում եք, որ հոգեբանական առավելություն եք ձեռք բերել հակառակորդի նկատմամբ:

## Պատասխանողի կամ խոսնակի դերը

Հարցաքննության ժամանակ մեծապես կարևորվում է նաև հակառակորդ թիմի պատասխանողի կամ խոսնակի դերը: Այդ անձը մեծ պատասխանատվություն է կրում: Անհրաժեշտ է, որպեսզի թիմն խոսնակի դերում ընտրի այնպիսի մի մարդու, ով պատրաստ կլինի դիմակայել հակառակորդի գրոհներին: Պատասխանողը կամ խոսնակը պետք է չափազանց լավ իմանա իր թիմի դիրքորոշման թույլ և ուժեղ կողմերը: Անհրաժեշտ է նաև, որ նա կարողանա տեղում արագ կողմնորոշվել, ինչպես նաև ունենա վերլուծական հմտություններ: Ավելին, պատասխանողը պետք է լինի զգուն՝ հարցերում թաքնված հնարավոր ներհմաստը ըմբռնելու համար: Հետևյալ խորհուրդները կօգնեն պատասխանողին հաղթահարել հարցաքննության արգելքները:

- ❶ Պատասխանողը պետք է դեմքով կանգնի դեպի դատավորներն ու հանդիսատեսը: Առաջնահերթ նախապայման է վստահ և պարզ խոսելը: Ցածր ձայնը, ջղաձիգ շարժումները և ներքև ուղղած հայացքը վկայում են խոսնակի անվստահության մասին:
- ❷ Խոսնակի ֆունկցիան հարցերին պատասխանելն է: Չի կարելի հարցին հարցով պատասխանել՝ բացառությամբ այն դեպքերի, երբ հարցը թերի է ձևակերպված, պարունակում է մի քանի ենթահարց, կամ ընդհանրապես դժվարություն է ներկայացնում պատասխանելու տեսանկյունից: Նման դեպքերում պատասխանողը ոչ թե կարող է, այլ պետք է պարզաբանող հարց տա:
- ❸ Հարցը չպետք է անպատասխան թողնել: Եթե հարցին պատասխան կա, հարկավոր է այն տալ: Հակառակ դեպքում հարցատուի մոտ այնպիսի

տպավորություն կստեղծվի, որ խոսնակը գիտակցում է իր պատասխանի թույլ լինելը և այդ իսկ պատճառով խուսափում է պատասխանելուց:

- ④ Պետք չէ չհամաձայնվել հարցատուի հետ միայն չհամաձայնվելու համար: Այսպես օրինակ՝ «Ինձ թվում է կհամաձայնեք, որ գիշերը մութ է» հարցին միանգամայն անհեթեթ կլինի պատասխանել. «Համոզված չեմ: Կախված նրանից, թե ինչ եք հասկանում «մութ» բառի տակ»:
- ⑤ Սեփական պատասխանը ճշգրտելը միանգամայն թույլատրելի է, սակայն հարկավոր է դա հակիրճ կերպով անել: Ճշգրտումներ պետք է մտցնել միայն այն ժամանակ, երբ կարծում եք, որ դրանք անհրաժեշտ են ձեր պատասխանը ավելի հասկանալի դարձնելու համար: Ցանկալի է սկզբում տալ ճշգրտումը, ապա նոր պատասխանել հարցին: Օրինակ՝ «Ի՞նչ եք կարծում. արդյո՞ք պետությունը պետք է վերահսկի մասնավոր ընկերությունների գործունեությունը» հարցին կարելի է տալ հետևյալ պատասխանը. «Այնքանով, որքանով պետությունը պատասխանատու է իր քաղաքացիների անվտանգության և բարեկեցության համար, որը կարող են վտանգվել մասնավոր ընկերությունների չկարգավորված գործունեության պատճառով: Մեր կարծիքով պետությունը պետք է ունենա իր դերը մասնավոր ընկերությունների գործունեության կարգավորման մեջ»:
- ⑥ Պատասխանողը պետք է միշտ զգոն լինի տրվող հարցերի նկատմամբ, քանի որ դրանք ուղղված են թուլացնելու հակառակորդի դիրքորոշումը:
- ⑦ Որոշ դեպքերում կարելի է հրաժարվել պատասխանելուց: Այսպես օրինակ՝ «Արդյո՞ք թարգել եք ծխելը» հարցն ինքնին արդեն ծուղակ է իր ծխելու փաստը թաքցնող մարդու համար: Բանավեճում պատասխանողը կարող է հրաժարվել նման հարցերին պատասխանելուց՝ բացատրելով դատավորներին, որ հարցը հստակ չէ ձևակերպված կամ շարադրված է անհարգալից, ժարգոնային ձևով:
- ⑧ Պետք չէ ավելորդ տեղեկատվություններ տալ. յուրաքանչյուր ավելորդ բառ կարող է հետագայում շահարկվել հակառակորդի կողմից: Հարցերին պետք է

հնարավորինս կարճ և կոնկրետ պատասխանել: Եթե նույնիսկ խոսնակը տրված հարցից կանխատեսում է հաջորդ հարցը, չպետք է առաջ ընկնել և պատասխանել դրան:

- 9 Հարկավոր է հիշել, որ նույնիսկ այն դեպքում, երբ պատասխանողը կանխազգում է, որ հակառակորդի հարցերն ամենյան հավանականությամբ կբացահայտեն իրենց դիրքորոշման թույլ կողմերը, միանգամայն սխալ է ամեն ինչ ավարտված համարել և բացել խաղաթղթերը: Հնարավոր է՝ հարցատուն անգամ չնկատի, որ իր հարցերով մոտենում է հակառակորդի թույլ կետին: Այդ պարագայում հարկավոր է մի փոքր սպասել, մինչև վտանգն անցնի:

Այս գլխի սկզբում արդեն նշվեց, որ բանավեճը հասնում է իր առավելագույն լարվածության հարցաքննության ժամանակ: Հարցաքննությունը հիանալի հնարավորություն է ընձեռում գործնականում կիրառել փաստարկման և վերլուծական հմտությունները: Այն թույլ է տալիս բանավիճողների մոտ սերմանել ուշադրություն և դիմացինին լսելու ունակություն: Միայն այն դեպքում է հարցաքննությունը հաջողվում, երբ թիմերը լավ գիտակցում են, թե ինչ նպատակներ են հետապնդում և ինչ արդյունքներ են ակնկալում ստանալ հարցաքննությունից:

## Գլուխ 12. Ի՞նչ սովորեցինք

- 1 Որո՞նք են հարցաքննության տեսակները և ո՞րն է նրանց տարբերությունը: Որո՞նք են, ըստ Ձեզ, նրանց առավելությունները և թերությունները:
- 2 Որո՞նք են հարցաքննության գործառությունները:
- 3 Փաստի վիճարկելու ի՞նչ եղանակներ գիտեք:
- 4 Որո՞նք են հարցաքննության կանոնները:



# Գլուխ 13: ԲԱՆԱՎԵՃԻ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄ

## Ընդհանուր դիտարկումներ

Նախքան դատավորի հատուկ պարտականությունների մասին խոսելը եկեք վերհիշենք նախորդ գլուխներում շոշափված բանավեճի մի քանի առանձնահատկություններ: Դատավորն, առաջին հերթին, պետք է հիշի, որ բանավեճի նպատակը վիճարկելի խնդիրների երկկողմանի ուսումնասիրությունն է: Բանավիճել կարելի է ինչպես հարցադրման, այնպես էլ բանաձևի շուրջ: Լավ ձևակերպված բանաձևն իրենից ներկայացնում է վիճարկելի մի պնդում, որը պետք է հավասարապես վիճարկելի լինի թե՛ «կողմ», թե՛ «դեմ» թիմերի համար: Բանավեճը պետք է համեմատել դատական գործի հետ, որտեղ գոյություն ունի միայն մեկ ճշմարտություն. մեղադրյալին ճանաչում են կամ մեղավոր, կամ անմեղ: Հետևաբար, մեղադրող կողմն ու դատապաշտպանը չեն կարող միաժամանակ ճիշտ լինել: Մինչդեռ բանավիճողները ճշմարտության և ստի ճակատամարտ չեն վարում: Բանավեճն ավելի շուտ իրենից ներկայացնում է արժեքների ու սկզբունքների բախում, տեսակետների փոխանակում:

Այս ամենի հետ մեկտեղ դատավորները պետք է նաև հիշեն, որ «կողմ» և «դեմ» թիմերն ունեն ապացույց բերելու հավասար ծանրություն: Այսինքն՝ դատավորը չպետք է ենթադրի, որ թիմերից որևէ մեկը առավելություն ունի մյուսի նկատմամբ: Դա կարող է պարզվել միայն բանավեճի ընթացքում թիմերի ելույթների և փաստարկների արդյունքում:

Փաստարկների փոխանակման, հարցաքննության, հակահարվածների ամբողջ ընթացքում յուրաքանչյուր թիմ փորձում է համոզել հանդիսատեսին և դատավորներին, որ իր դիրքորոշումն ավելի ընդունելի է, քան հակառակորդինը: Իսկ դատավորն իր հերթին պետք է որոշի, թե որ թիմն է ավելի լավ «կատարել հանձնարարությունը»:

Բանավեճի հիմքում ընկած է թիմային աշխատանքը: Թեև դատավորը միավորներ է շնորհում թիմի առանձին անդամներին, վերջնական որոշումը հիմնված է թիմի՝ որպես

մեկ ամբողջական միավորի ցուցաբերած արդյունքի վրա: Ակնկալվում է, որ յուրաքանչյուր թիմ պետք է առաջ քաշի հետևողական, համոզիչ և փոխկապակցված փաստարկներ: Ղատավորը գնահատում է, թե որքանով է համոզիչ փաստարկը: Եթե փաստարկը լավ չի մատուցվում, այն համոզիչ չի հնչում և դժվար է ընկալվում (գլուխ 8-ում արդեն խոսվել է հռետորական արվեստի և ոճի կարևորության մասին): Սակայն գնահատելիս դատավորը պետք է նաև հիշի, որ բանավեճի իմաստը գաղափարների ու արժեքների բախման մեջ է, և այս առումով բանավեճում հսկայական կարևորություն ունի փաստարկի բովանդակությունը: Հաղթող է ճանաչվում այն թիմը, որը կարողանում է պաշտպանել իր առանցքային արժեքը՝ առաջ քաշելով համոզիչ և ծանրակշիռ փաստարկներ: Այս պարագայում արդեն ներկայացման ոճն ու հռետորական խորամանկությունները երկրորդական են դառնում:

## **Ղատավորի անկողնակալությունը**

Բանավեճը գնահատելու համար պարտադիր չէ, որ դատավորը հատուկ գիտելիքներ և հմտություններ ունենա: Կարևորն այն է, որ նա ունենա առողջ դատողություն: Լավ դատավորը չպետք է թույլ տա, որ քննարկվող թեմայի վերաբերյալ իր գիտելիքները որևէ կերպ ազդեն գնահատման վրա: Ավելին, լավ դատավորը նաև վերահսկում է իր անձնական հայացքներն ու զգացմունքները: Այլ կերպ ասած, սեփական կարծիքն ու գիտելիքները հարկավոր է թողնել դահլիճի դռների հետևում: Օրինակ՝ բանավեճի առարկան պետական լեզվի կիրառումն է կրթության ոլորտում: Ղատավորներն ամենայն հավանականությամբ կարծիք կունենան այդ հարցի վերաբերյալ: Որպեսզի բանավեճն արդար լինի, դատավորը չպետք է թույլ տա, որ իր սեփական կարծիքն ազդի գնահատման վրա: Այսպես, նույնիսկ եթե դատավորը հավատացած է, որ կառավարությունը պետք է կրթությունն իրականացնի ոչ պետական լեզվով, նա չպետք է տրամադրվի «կողմ» թիմի դեմ:

Ցանկացած մրցույթ պահանջում է դատավորների անկողնակալ վերաբերմունքը: Իրավիճակն ավելի է բարդանում բանավեճի դեպքում: Դիցուք, «կողմ» թիմը հանդես է եկել մի կառուցողական ելույթով, որտեղ բանաձևի և պնդումների միջև կապը թույլ է արտահայտված: Ղատավորը քաջ գիտակցում է ելույթի թույլ լինելը և ընթացքում մտապահում թերությունները: Թեև դատավորը կարող է իր առարկությունները գրառել,

նա չպետք է թույլ տա, որպեսզի դրանք որևէ կերպ ազդեն բանավեճի գնահատման վրա: «Կողմ» թիմը բանավեճի որևէ կանոն չի խախտել: Թույլ փաստարկը անթույլատրելի չէ, այն միայն հակառակորդ թիմի թիրախը կարող է դառնալ: Այս դեպքում արդեն ոչ թե դատավորի, այլ «դեմ» թիմի պարտավորությունն է հարցաքննության և հակահարվածի ժամանակ բացահայտել այս թերացումները: Եթե «դեմ» թիմը չի իրականացնում այդ պարտավորությունը, դատավորը չի կարող նրա փոխարեն գործել: Եթե «կողմ» թիմը կարողանա հաջողությամբ հերքել դեմ դիրքորոշումը, ապա չնայած իր թույլ կառուցողական ելույթի կարող է հաղթող դուրս գալ բանավեճում: Անշուշտ, այս ամենը կարող է դատավորին նյարդայնացնել, բայց այս պարագայում նա որևէ կերպ չի կարող միջամտել:

Նմանապես, դատավորը չպետք է համեմատի ներկա բանավիճողներին նախկին թիմերի հետ: Բանավեճը գնահատվում է միայն ներկա համատեքստում: Այլ կերպ ասած, դատավորը չպետք է համեմատություններ անի նախորդ մրցույթների հետ. նրա ուշադրության կենտրոնում պետք է լինեն միայն տվյալ բանավեճի մասնակիցների ելույթները:

## **Գնահատում**

Արդեն նշվել է, որ յուրաքանչյուր բանավեճ ունի իր ուրույն առանձնահատկությունները: Մի դեպքում թեժ քննարկումների առիթ կարող է դառնալ բանավեճի հարցադրման կամ բանաձևի սահմանումը, մեկ այլ դեպքում՝ դիրքորոշումների հիմքում ընկած առանցքային արժեքները: Երրորդ դեպքում հնարավոր է, որ թիմերը, պաշտպանելով միևնույն առանցքային արժեքը, ներկայացնեն տարակարծիք պնդումներ և փաստարկներ: Այլ կերպ ասած, բանավեճում գոյություն չունի դիրքորոշման զարգացնելու և ներկայացնելու ստանդարտ եղանակ, ըստ որի հնարավոր կլիներ գնահատել թիմերին: Երբեմն բանավեճի որոշիչ ու ճակատագրական պահը հասունանում է հենց «դեմ» հակահարվածի, երբեմն էլ՝ «կողմ» թիմի հարցաքննության ժամանակ: Դատավորը պետք է գնահատի թիմերին ըստ ելույթների, հարց ու պատասխանի, իսկ այնուհետև ընդունի վերջնական որոշում՝ ամփոփելով իր դիտարկումները: Այս որոշումը պետք է ցույց տա, թե բանավեճի ընթացքում որ թիմն է առավել հանդիչ հանդես եկել: Եթե

թիմերից ոչ մեկն ակնհայտորեն գերակա չէ մյուսի նկատմամբ, դատավորը պարտավոր է ըստ արժանվույն գնահատել յուրաքանչյուր թիմի թերացումները և արդարացի որոշում կայացնել:

## **Որոշումը մեկնաբանելու կարևորությունը**

Բանավեճի դատավորը խաղավար չէ, որը պատժում է խախտումների համար և հետևում, որպեսզի բոլորը ենթարկվեն կանոններին: Նախքան թիմերին գնահատելը դատավորը պետք է ուշադիր լսի ելույթները և արձանագրի դրանց ուժեղ և թույլ կողմերը՝ աշխատելով մնալ հնարավորինս անկողմնակալ: Բազմիցս նշվել է, որ դատավորի որոշման վրա կարող են ազդել մի շարք սուբյեկտիվ գործոններ: Դատավորի անաչառությունն ապահովելու և անձնական կարծիքը սանձահարելու համար բանավեճ-մրցույթների գնահատումը սովորաբար կատարվում է մի քանի դատավորների կողմից:

Յուրաքանչյուր դատավոր պարտավոր է խաղի ավարտին հայտարարել իր որոշումը: Սակայն դատավորի պարտականությունների շրջանակն այսքանով չի սահմանափակվում: Որոշումները դեռևս հարկավոր է հիմնավորել բացատրությամբ: Ակնկալվում է, որ դատավորները կբացահայտեն բանավեճի հիմնական խնդիրը, կնշեն հաղթող թիմին առավել համոզիչ դարձնող փաստարկները, ինչպես նաև պարտվող թիմի թերացումները: Բանավեճ-մրցույթն ուսուցողական գործընթաց է, որտեղ թիմերը սովորում են. միայն նրանց հաջողություններն ու թերացումները նշելուց և բացատրելուց հետո նրանք կարող են խուսափել հետագայում նույն սխալները կրկնելուց:

Անաչառ լինելուց և բանաձևի վերաբերյալ սեփական գիտելիքներն ու կարծիքները թաքցնելուց զատ դատավորը պետք է նաև խուսափի բանավիճողների նկատմամբ անձնական վերաբերմունք ձևավորելուց:

## **Գործնական պարտականություններ**

Անշուշտ, բանավեճ-մրցույթում դատավորի առաջնային պարտականությունը հաղթող թիմի ճանաչումն է և այդ որոշման հիմնավորումը: Սակայն նա ունի նաև այլ պարտականություններ: Մասնավորապես, դատավորը պետք է հետևի ժամանակի ու լռության պահպանմանը, ինչպես նաև դահլիճում տիրող ընդհանուր մթնոլորտին:

**ԺԱՄԱՆԱԿԻ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄ**

Պարտադիր չէ, որպեսզի դատավորն անձամբ հետևի ժամանակին: Այս պարտականությունը կարող է ստանձնել ժամապիղ, որը քաջատեղյակ է բանավեճի ընթացակարգային կանոնների մասին: Ժամապիղը հետևում է, որպեսզի թիմերը չանցնեն իրենց հատկացված ժամանակից: Ժամանակը ցուցադրելու համար սովորաբար նախորոք պարտավորում են 5, 3, 1, 30, X ցուցանակներ, որոնք ժամապիղը ցույց է տալիս թիմերին՝ վկայակոչելով այն մասին, թե որքան ժամանակ է մնացել: Ժամապիղը կարող է ժամանակը ցուցադրել մասներով, ինչպես պարկերված է նկատում:



Այն դեպքում, երբ ավարտին մնում է երեսուն վայրկյան, ժամապիղը կիսով չափ փակում է ձեռքը, իսկ ժամանակը լրանալուն պես բռունցք կազմում: Եթե խոսնակը չի հետևում ժամանակին, ապա ժամապիղը պետք է ձեռքը բարձր պահի այնքան ժամանակ, մինչև այն նկատվի: Հասկանալի է, որ նշանը նկատելուն պես խոսնակն իր ելույթը նախադասության կեսին չի դադարեցնում: Անկախ այն բանից, ժամանակը լրացել է, թե ոչ, հարկավոր է ավարտել նախադասությունը: Սակայն սա չի նշանակում, որ խոսնակը կարող է միտումնավոր կերպով արհամարհել նշանը: Այն դեպքերում, երբ այս կանոնը խախտվում է, դատավորն իրավասու է հաշվի չառնել ելույթի այն հատվածը, որը ներկայացվել է ժամանակը լրանալուց հետո: Եթե միևնույն թիմը մի քանի անգամ խախտում է հատկացված ժամանակի սահմանը, դատավորը կարող է համապատասխան գրառում անել իր գնահատման թերթիկում և որոշում կայացնելիս հաշվի առնել այդ խախտումը: Հարցաքննության ընթացքում հարց տվող կողմը պետք է փորձի տեղավորվել հատկացված ժամանակահատվածում, մինչդեռ

պատասխանող կողմը կարող է իր միտքն ավարտելու համար օգտագործել լրացուցիչ ժամանակ: Եթե ժամանակը լրանում է հարց տալու ընթացքում, հարցաքննությունն անմիջապես դադարեցվում է:

Բանավեճի ավարտից հետո ժամապիղ դատավորիններին պետք է գրավոր ներկայացնի թիմերի կողմից օգտագործված ժամանակի վերաբերյալ հաշվետվություն:

### **ԲԱՐԵՆՊԱՍՏ ՄԹՆՈՒՈՐՏԻ ՊԱՀՊԱՆՈՒՄ**

Բանավեճի ընթացքում դատավորը չպետք է ընդհատի բանավիճողներին: Այդուհանդերձ, նա պարտավոր է հետևել, որ հանդիսատեսը չմիջամտեն բանավեճի ընթացքին: Քանի որ բանավեճը պահանջում է ուժգին կենտրոնացում, բանավիճողների ուշադրությունը չպետք է շեղեն այնպիսի արտաքին գործոններ, ինչպիսիք են հանդիսատեսի շշուկները և այլն: Դատավորը կարող է նկատողություն անել կամ զրկել խանգարող հանդիսատեսին դահլիճում գտնվելու իրավունքից:

Դատավորը պետք է սկզբից ևեթ դահլիճում հնարավորինս բարենպաստ մթնոլորտ ստեղծի: Եթե նա սիրալիր և հարգալից վերաբերմունք ցուցաբերի բանավիճողների նկատմամբ, նրանք իրենց հերթին նույն վերաբերմունքը կցուցաբերեն միմյանց նկատմամբ: Դատավորը պետք է որդեգրի բանավիճողներին աջակցելու և քաջալերելու քաղաքականություն և հասկանա, որ ցանկացած «սպառնալիք» հեշտությամբ շփոթության մեջ կզցի մասնակիցներին: Բանավեճին հետևելիս դատավորը պետք է զերծ մնա ավելորդ շարժումներից, օրինակ՝ գլուխն անհամաձայնությամբ թափահարելուց կամ հոգոցներ հանելուց: Նույնիսկ դրական նշանները՝ ժպտալը, հավանության նշաններ տալը կարող են շփոթեցնել եթե ո՛չ խոսնակին, ապա նրա հակառակորդներին: Նման նշաններ անելով դատավորն ուղղակիորեն միջամտում է բանավեճի ընթացքին, ինչը համարվում է անթույլատրելի, քանզի բանավեճը միայն երկու թիմերի միջև ընթացող պայքար է:

### **Ընթացակարգի կանոններ**

Գոյություն չունի բանավեճը գնահատելու հստակ կանոնակարգ: Դատավորի ուղղակի պարտականությունն է գնահատել թիմերի փաստարկները, սակայն որևէ գրավոր փաստաթղթում պաշտոնապես ամրագրված չեն գնահատման մեխանիզմները:

Այնուամենայնիվ, գոյություն ունեն ընդհանուր կանոններ, որոնց իմացությունը պարտադիր է դատավորի համար:

#### **«ԿՈՂՄ» ԹԻՄԻ ԿԱՌՈՒՑՈՂԱԿԱՆ ԵՆՈՒՅԹ**

Այս մասում «կողմ» թիմից ակնկալվում է բանաձևի օգտին ներկայացվող հիմնավոր պնդումներ և փաստարկներ: Թիմը կարող է բանավեճի հետագա ընթացքում կրկնել կառուցողական ելույթի առանձին հատվածները կամ մանրամասնել դրանք, սակայն այն չի կարող ներկայացնել նոր առանցքային արժեքներ, պնդումներ կամ սահմանումներ: Ելույթի ընթացքում խոսնակը կարող է օգտվել գրավոր գրառումներից:

#### **«ԴԵՄ» ԹԻՄԻ ԿԱՌՈՒՑՈՂԱԿԱՆ ԵՆՈՒՅԹ ԵՎ ՀԱԿԱՀԱՐԿԱԾ**

«Դեմ» թիմը նույնպես պետք է լիարժեք փաստարկներով և պնդումներով հիմնավորված կառուցողական ելույթ ներկայացնի: Նրա ելույթը պետք է սկսվի կողմ փաստարկների հերքմամբ: Եթե իր կառուցողական ելույթում «դեմ» թիմը չի հակադրվում կամ հետագայում հակահարված չի տալիս «կողմ» թիմի փաստարկներին, ենթադրվում է, որ «կողմ» թիմն ունի ակնհայտ առավելություն: Կառուցողական ելույթի և հակահարվածի հերթականությունը թողնվում է խոսնակի հայեցողությանը և չպետք է ազդի գնահատման վրա:

## **Գրառումներ**

Բազմիցս նշվել է, որ դատավորը բանավեճի ընթացքում գրառումներ է անում: Առանց գրառումների հնարավոր չի լինի հետևել բոլոր ելույթներին և հակահարվածներին: Շատ դատավորներ գերադասում են իրենց գրառումները կառուցել ըստ ելույթների հերթականության:

Եթե դատավորը բանավեճի ողջ ընթացքում գրառումներ է անում, գնահատելիս նա հեշտությամբ որոշում է ընդունում: Շատ դեպքերում թիմերն ամեն ինչ անում են, որպեսզի դատավորի ուշադրությունը սևեռվի հակառակորդ թիմի կորցրած միավորների վրա: Սակայն դատավորը պետք է հիշի, որ միայն կորցրած

միավորներով չի որոշվում հաղթող և պարտվող թիմերի ճակատագիրը. նա պետք է կշռադատի յուրաքանչյուր կորցրած միավորի կարևորությունը: Ինչպես վկայում է պատմությունը, կարելի է պարտվել մի քանի ճակատամարտում, բայց հաղթել պատերազմում:

## **Գնահատման թերթիկների լրացում<sup>11</sup>**

Ինչպես արդեն նշվել է, բանավեճի ընթացքում չափազանց կարևորվում է դատավորի որոշումների հիմնավորումը: Եթե բանավիճողներին չբացատրեն հաղթելու կամ պարտվելու պատճառները, դժվար է ակնկալել, որ նրանք որևէ դաս կքաղեն այդ բանավեճից: Գնահատման թերթիկը լրացնելիս դատավորի հիմնական խնդիրն է հանդիսանում այդ պատճառների թվարկումը: Թերթիկում նա պետք է գրանցի իրեն առավել ուժեղ կամ թույլ թվացող փաստարկները: Նա իր գնահատականն է տալիս նաև բանավեճի տարբեր հատվածների՝ «կողմ» և «դեմ» թիմերի կառուցողական ելույթների, հարցաքննության և եզրափակման խոսքերի վերաբերյալ: Այս ամենից բացի դատավորը նաև գնահատում է ներկայացման ոճն ու ձևը, ինչպես նաև գրառումներ անում առանձին խոսնակների հնչեղության, ճարտասանության, հարգալից կամ կոպիտ վարքի վերաբերյալ:

Մեկնաբանություններ անելիս դատավորը պետք է հիշի, որ բանավեճն ինքնին բարդ գործընթաց է: Բանավիճողները՝ նույնիսկ հաղթողները, հաճախ ունեն ինքնավստահության և համարձակության պակաս: Այդ իսկ պատճառով բոլոր մեկնաբանությունները պետք է քաջալերող և մատչելի լինեն: Օրինակ՝ դատավորը պետք է խուսափի «Ձեր երկրորդ պնդումն ուղղակի անիմաստ էր» և նման այլ հայտարարություններից: Այս պարագայում ավելի նպատակահարմար է օգտագործել հետևյալ մեկնաբանությունը. «Ձեր երկրորդ պնդումը այնքան էլ պարզ չէր ձևակերպված և հակասում էր առաջին պնդմանը»:

Որոշ բանավեճերում արգելվում է, որպեսզի դատավորը բանավոր կերպով հաղորդակցվի բանավիճողների հետ: Բոլոր մեկնաբանությունները և

---

<sup>11</sup> Տե՛ս YES ծրագրի շրջանակներում օգտագործված գնահատման թերթիկի օրինակը Հավելվածներ բաժնում:



դիտողությունները հանձնվում են գնահատման թերթիկին: Սակայն այլ դեպքերում որոշումը կայացնելուց հետո դատավորի և բանավիճողների միջև քննարկումները խրախուսվում են. նման քննարկումներն օգնում են դատավորին մեկնաբանել կայացված որոշումը, իսկ բանավիճողներին և թիմերի ղեկավարներին՝ դասեր քաղել հետագա բանավեճերի համար: Դատավորները պետք է մանրամասնորեն հիմնավորեն և բացատրեն իրենց որոշումը՝ դրանով իսկ նպաստելով բանավեճի ուսուցողական արժեքի ամրապնդմանը: Այդուհանդերձ, բանավոր մեկնաբանությունները կարող են միայն կիրառվել գրառումները բացատրելու համար, և ոչ մի դեպքում չեն կարող փոխարինել վերջիններիս:

### **Գլուխ 13. Ի՞նչ սովորեցինք**

- ❶ Ինչպե՞ս պետք է դատավորը կազմակերպի բանավեճի արդար ընթացքը:
- ❷ Ինչպե՞ս է պետք հնարավորինս օբյեկտիվ գնահատել բանավիճող թիմերի ելույթները:
- ❸ Ինչու՞ են հարկավոր դատավորների կատարած գրառումները և գնահատման թերթիկների լրացումը:

# ՀԱՎԵԼՎԱԾՆԵՐ

- ⊙ Գնահատման թերթիկ
- ⊙ Օգտակար խորհուրդներ բանավիճողների համար
- ⊙ Հնարավոր հարցադրումներ և բանաձևեր բանավեճի համար
- ⊙ Համառոտ բառարան
- ⊙ Համացանցում նյութեր որոնելու ուղեցույց
- ⊙ Ֆոկուս խմբերի մեթոդ
- ⊙ Օգտագործված գրականության ցանկ

# ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ԹԵՐԹԻԿԻ ՕՐԱԿ

«ԵՐԻՏԱՍԱՐԴՈՒԹՅՈՒՆԸ ՆԵՐԳՐԱԿԱԾ ՀԱՍԱՐԱԿՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ» ԾՐԱԳԻՐ/YES

*Թեմա* \_\_\_\_\_

Ելույթ	Գնահատման չափանիշ	Կողմ թիվ		Դեմ թիվ	
		Միավոր (1 - 5)	Մեկնաբանություն	Միավոր (1 - 5)	Մեկնաբանություն
Կառուցողական ելույթ	Նախապատրաստական աշխատանք				
	Փաստերով հիմնավորված				
	Համոզիչ ներկայացում				
Հարցեր	Հստակ ձևակերպված				
	Հետևողական և թեմային առնչվող				
Պատասխաններ	Հստակ ձևակերպված				
	Փաստերով հիմնավորված				
Եզրափակիչ ելույթ	Ազդեցիկ և տպավորիչ				
	Հիմնված նախորդ ելույթների վրա				
	Դիրքորոշումն ամփոփող				
Բանավեճի հմտություններ	Թիմային աշխատանք				
	Վերլուծելու ունակություն				
	Ազդեցիկ խոսք և անհատական ոճ				
	Ժամանակի արդյունավետ օգտագործում				
	Գրագետ խոսք				
	Ընթացակարգի կանոնների պահպանում				

# Օգտակար խորհուրդներ բանավիճուղների չափար

Բանավեճի ընթացքում խուսափե՛ք օգտագործել հետևյալ բառերն ու արտահայտությունները՝

Ես  
Իմ կարծիքով  
Ինձ թվում է  
Ես գտնում եմ  
Հուսով եմ

## Օգտակար խորհուրդներ

- 1 Մի՛ անձնավորեք բանավեճը, քանի որ նախ պետք է ներկայացնե՛ որքան հնարավոր է շատ հիմնավորված փաստեր, և բացի այդ հայտնեք Ձեր ամբողջ թիմի կարծիքը:
- 2 Որքան էլ հանճարեղ համարեք Ձեզ և քաջատեղյակ լինեք թեմային, երբեք մի անտեսեք նախապատրաստական աշխատանքը: Սա արդյունավետ բանավեճի կարևորագույն մասն է կազմում:
- 3 ՄՈՂԱՑԵՔ անգիր արված տեքստերի մասին: Մոռացե՛ք շարունակական ընթերցանության մասին: Հմուտ խոսնակը նախօրոք գիտի, թե ինչ է խոսելու: Դուք կարող եք նախօրոք թղթի վրա գրված ունենալ ելույթի որոշ հատվածներ, սակայն չի կարելի ամբողջ ելույթի ընթացքում կառչել թղթից և տպավորություն ստեղծել, որ ընթերցում եք մեկ ուրիշի կողմից գրված հանճարեղ մտքերը:
- 4 Հիշե՛ք, որ ցանկացած ելույթ համոզիչ են դարձնում փաստերը: Ազդեցիկ և էմոցիոնալ խոսքն, անշուշտ, ունի իր տեղը, սակայն դա միայն համեմունք է, իսկ համեմունքն առանձին վերցված նույնպես արժեք չունի:
- 5 Ներկայացրե՛ք փաստերը համարակալված տարբերակով: Սա ավելի դյուրին է դարձնում մեկույթի ընկալումը և մտապահումը:
- 6 Փաստերը ներկայացրեք միայն կառուցողական ելույթում, իսկ եզրափակչում վերև ու ծեք ողջ բանավեճի ընթացքը՝ հիմնավորելով Ձեր թիմի դիրքորոշումը:

7 Հազարավոր պնդումներ անելուց առաջ /կամ ընթացքում/ փորձեք հասկանալ՝ որքանով են դրանք հնարավոր հիմնավորել, կամ որքան փաստեր ունեք դրանց հիմնավորման համար: Հիշե՛ք՝ ավելի գովելի է 1-2 փաստերով հիմնավորված պնդումները, քան 10 անհիմն պնդումները:

8 Հարկավոր չէ ներկայացնել փաստեր, որոնք չնայած որ փաստ են հանդիսանում, բանավեճի թեմայի հետ առնչություն չունեն, կամ ժամանակից դուրս են:

9 Հիշե՛ք, որ բանավեճը հանդիսանում է մտքերի ակտիվ փոխանակում և պետք չէ հիմնվել միայն նախօրոք գրված տեքստերի վրա: Ողջ բանավեճի ընթացքում միայն ընթերցումը ոչ միայն անհետաքրքիր կլինի հանդիսատեսի համար, այլև նման կլինի նախօրոք պատրաստված բեմականության:

10 Ավելի հստակ ու պատկերավոր ներկայացրեք օրինակները, մի մոռացեք, որ պարզ և հասկանալի լեզուն ավելի ընկալելի է, քան ոչինչ չասող, սակայն առաջին հայացքից կարևորություն ներկայացնող ամպագոռգոռ բառերը:

11 Բանավեճում, իհարկե, կարելի է օգտագործել աֆորիզմներ կամ հայտնի ասացվածքներ, բանաստեղծություններից և այլ գրական ստեղծագործություններից մեջբերումներ: Սակայն ամեն ինչ չափի մեջ է գեղեցիկ, պետք չէ ամբողջ ելույթը վերածել ասմունքի երեկոյի:

12 Որևէ տերմին նշելուց անպայման տվեք դրա բացատրությունը, ցանկալի է նաև նշել, թե որ բառարանն է դա տալիս:

13 Ամբողջ բանավեճի ընթացքում մի՛ հիմնվեք հեղինակություն վայելող մեկ անձի վրա: Ավելի գնահատելի է ներկայացնել առնվազն 2-3 անձի կարծիքը խնդրի շուրջ:

14 Մի՛ մոռացեք հղումների մասին: Ցանկացած փաստ բերելիս նշեք դրանց աղբյուրը, եթե վերցված է մամուլից կամ ցանկացած այլ գրականությունից, նշեք անվանումը, տպագրված տարեթիվը և հեղինակի անունը: Եթե նյութը վերցված է ինտերնետից, նշեք հասցեն:

15 Եղեք գործնական, հարկավոր չէ ներկայացնել խնդիրը՝ ամբողջովին հիմնվելով պատմական փաստերի վրա: /օր.՝ եթե թեման է «ՀՀ-ն պետք է վարի ռուսամետ քաղաքականություն», պետք չէ ամբողջ կառուցողական ելույթը վերածել պատմական ակնարկի, հնի հետ նշեք նաև արդիականը/:

❶❶ Հարցաքննության ընթացքում որոշեք ձեր վերջնական նպատակը, պետք չէ տալ 10 հարց, որոնք ոչ մի կապ չունեն մեկը մյուսի հետ: Ավելի գնահատելի են փոխկապակցված և հետևողական հարցերը, որոնք դանդաղ, բայց հաստատուն կերպով կտանեն ձեզ դեպի հաղթանակ:

❶❷ Պետք չէ հարցաքննությունը վերածել փաստերի տարափի, եթե դուք եք հարցատուն: Հիշեք, որ դեռևս կունենաք ելույթի հնարավորություն և փաստերը դեռ հարկավոր կլինեն:

❶❸ Մի՛ բերեք ձեր սեփական մեկնաբանությունները խնդրի շուրջ, փաստերն արդեն իսկ հանդիսանում են բերված պնդումների հիմնավորումն ու մեկնաբանությունը:

❶❹ Մի՛ վերածեք հարցաքննությունը երկար ելույթի, տվեք կարճ և դիպուկ հարցեր, հետագայում հնարավորություն կունենաք ելույթի համար:

❷❶ Պետք չէ հարցերը փոխարինել սեփական կարծիքով, օգտագործեք հարցերի համար տրված ժամանակը միայն հարց տալու առավելությամբ:

❷❷ Մի՛ պատասխանեք Ձ եր իսկ առաջադրած հարցին, դրանով դուք հնարավորություն կտաք հակառակորդ թիմին հետագայում օգտվել տրված պատասխաններից:

❷❸ Հիշեք, որ ցանկացած ելույթում կարևոր է ինչպես նախաբանը, այնպես էլ վերջաբանը: Հետաքրքիր նախաբանը գրավում է հանդիսատեսի ուշադրությունը, իսկ վերջաբանն օգնում է ճիշտ և գեղեցիկ կերպով ավարտել ելույթը:

❷❹ Բանավեճի ընթացքում պետք չէ ընդհարվել ո՛չ թիմակիցների և ո՛չ էլ հակառակորդ թիմի հետ: Հիշե՛ք, որ բանավեճ բառը չնայած ունի «վեճ» արմատը, այն նաև ունի մեկ այլ արմատ՝ «բան», այսինքն՝ բառ, այսինքն՝ ընդամենը բառերի վեճ:

❷❺ ՍԽԱԼ է քննադատությունը, հեզմանքը, սարկազմը: Հիշե՛ք, որ բանավեճը նախ և առաջ սովորեցնում է քաղաքակիրթ և ժողովրդավար կերպով խոսել և արտահայտվել: Կծու արտահայտություններն ու քննադատությունը հակառակորդի կարծիքների նկատմամբ, ոչ միայն ավելորդ և անթույլատրելի են, այլև չափազանց կոպիտ և տգեղ:

*Ինչքան հեշտ է լինել քննադատական և ինչքան դժվար՝ ճիշտ:*

*Բենջամին Դիսրաելի*

❷❶ Հիշե՛ք, որ խոսքը պետք է լինի սահուն և հստակ: Չի կարելի խոսել շատ արագ /նույնիսկ եթե թվում է, թե սա միակ տարբերակն է կամ ժամանակը չի բավարարում/, կամ ընդհակառակը՝ կցկտուր և ընդհատված, քանի որ նմանատիպ խոսքը նույնպես սխալ է դիտվում: Նման խոսքով կնմանվեք դասը լավ չսովորած աշակերտի:

❷❷ Հիշե՛ք, որ բանավեճի ընթացքում ավելի գովելի կլինի, որ թիմը հանդես գա որպես մեկ ամբողջական մարմին: Բանավեճում գնահատվում է թիմի յուրաքանչյուր անդամի աշխատանքի դրսևորումը և միևնույն ժամանակ թիմի առկայությունը:

Վերջում, հիշեցնենք թերևս ամենակարևոր խորհուրդը. եղեք վստահ և անկաշկանդ: Վստահությունը ձեզ պետք կգա բանավեճի ընթացքում, ինչու չէ՞ նաև ամբողջ կյանքում:

*Յուրաքանչյուր մարդկային էակ օժտված է զարմանալի հնարավորություններով:  
Հավատա քո ուժին և եռանդին: Անվերջ կրկնի ինքդ քեզ՝ «Ամեն ինչ կախված է  
ինձանից»:  
Անդրե Գայդ*

## ԲԱՆԱՎԵՃԻ ԹԵՄԱՆԵՐ

- Ղարոցուն համազգեստ կրելը պարտադիր է:
- Երեխայի իրավունքները ՀՀ-ում պաշտպանված են:
- ՀՀ-ում բնակվող հայ քաղաքացիները պետք է միջնակարգ կրթություն ստանան հայերենով:
- ՀՀ պետական մարմիններն իրենց որոշումների կայացման մեջ առաջնորդվում են հանրային կարծիքով:
- Բարձրագույն կրթությունը պետք է վճարովի լինի:
- ՀՀ-ում ՁԼՄ-ներն ազատ են:
- Սոցիալական ցանցերը (facebook, odnoklassniki, twitter) օգտակար են երիտասարդների համար:
- Բարեկեցիկ կյանք ապահովելու համար հարկավոր է ստանալ բարձրակ կրթություն:
- Ծնողները պետք է մասնակցեն միջնակարգ կրթության կազմակերպմանը և ներկայացված լինեն հոգաբարձուների խորհրդում:
- Ղարոցուն գործող սննդի կետերը գործում են առողջապահության և սանիտարահիգիենիկ նորմերին համապատասխան:
- Հայկական ընտանեկան ավանդույթները մշակույթի և ազգային անհատականության պահպանման միջոց են:
- Հեռուստատեսությունը բացասաբար է ազդում դեռահասների արժեքային համակարգի ձևավորման վրա:
- Հայաստանի Հանրապետությունը պետք է երկքաղաքացիության իրավունք շնորհի սփյուռքահայերին:
- Հայաստանի Հանրապետությունում պետք է կիրառվի այլընտրանքային ծառայություն:
- Հայաստանի Հանրապետության ազգային բանակը պետք է գործի պայմանագրային հիմունքներով:



- Հայաստանում հասարակական կազմակերպություններն (<Կ) արտահայտում են հասարակության շահերը:
- Ատոմակայանի շահագործումը ՀՀ-ում արդարացված է:
- ՀՀ պետական քաղաքականությունը նպաստում է սփյուռքի եւ հայաստանաբնակ հայերի մերձեցմանը:
- ՀՀ տարածքում գտնվող պատմամշակութային հուշարձանները պահպանվում են:
- Սպառողների իրավունքները ՀՀ-ում պաշտպանված են:
- ՀՀ-ում չժխողների իրավունքները պաշտպանված են:
- Եղանակի գլոբալ տաքացումը մարդու գործունեության արդյունք է
- Հանրային խորհրդի գործունեությունը ծառայում է իր նպատակին:
- Հայկական հեռուստաալիքները գործում են օրենսդրորեն ամրագրված նորմերին համապատասխան:
- Պետության ղեկավար մարմինները պետք է բանակցեն ահաբեկիչների հետ:
- Ոգելից խմիչքների արտադրությունն ու վաճառքը պետք է սահմանափակել:
- Մահապատիժը բարոյապես անթույլատրելի է և չի կարող արդարացվել անգամ ամենածանր հանցագործությունների դեպքում:
- Պետության համար տնտեսական աճը առավել առաջնահերթ է քան բնապահպանությունը:
- Մշակութային արժեքները պետք է վերադարձվեն այն պետություններին, որտեղ դրանք ստեղծվել և ծնունդ են առել:
- Կենդանիների վրա դեղորայքի և կոսմետիկ միջոցների փորձարկումը բարոյապես անընդունելի է և պետք է արգելվի:
- Պետք է արգելել երեխաների որդեգրումն օտարերկրացիների կողմից:

## ՀԱՄԱՌՈՑ ԲԱՌԱՐԱՆ

**Առանցքային արժեք** – բանավեճ-մրցույթներին նախապատրաստվելիս որևէ մի սկզբունքի, արժեքի, գաղափարի կամ նպատակի վրա հիմնված դիրքորոշում:

**Ապացույց** – այն փաստը, որը ներկայացվում է ի պաշտպան պնդմանը և բավարար հիմք է ծառայում այն ընդունելի դարձնելու համար:

**Ապացույցի պատասխանատվություն** – պնդումները հաստատելու նպատակով բավարար ապացույցներ ներկայացնել:

**Արժեքային պնդում** – որևէ անձի, առարկայի, երևույթի, գաղափարի կամ իրադարձության որակական հատկանիշների մասին արտահայտած դատողություն:

**Բախում** – մի թիմի ուղղակի պատասխանը հակառակորդ թիմի կողմից ներկայացված փաստարկին:

**Բանաձև** – դրույթ, որի ճշմարտությունն ապացուցում կամ մերժում են թիմերը:

**Դատավոր** – անձ, որը իր վրա է վերցնում բանավեճը դատելու գործառույթը և որոշում, ով է տվյալ բանավեճում հաղթել կամ պարտվել:

**Դեղուկտիվ ընդհանրացում** – մեկ կամ մի քանի օրինակի հիման վրա ընդհանրացում կատարելը:

**Դեղուկտիվ մտահանգում** – անհրաժեշտ մտահանգում, որի եզրակացությունը նախադրյալների համեմատությամբ պակաս կամ նույն ընդհանրության տեսակ է:

**«Ռեմ» կառուցողական խոսք** – դեմ թիմի առաջին ելույթը, որի ընթացքում նա ներկայացնում է «կողմ» թիմին ուղղված հակադրվող դիրքորոշումը:

**«Ռեմ» թիմ** – բանավեճի ընթացքում վիճարկում կամ ժխտում է առաջարկված բանաձևը:

**Զուգակցում** – ենթադրում է, որ տարրերից մեկի առկայության դեպքում, առկա է նաև երկրորդը:

**Էմպիրիկ փաստ** – հիմնված է դիտարկման ու սեփական փորձի վրա և գերակայում է հեղինակավոր անձի տեսակետը կամ վկայությունը:

**Ընդարձակ համանմանություն** – ծանոթ որևէ անձի, տեղի, առարկայի կամ երևույթի վերաբերյալ մանրամասն դիտարկումն է և դրա համադրումը նման անծանոթ անձի, տեղի, առարկայի կամ երևույթի հետ:

**Ընդհանրացում** – փաստարկման ամենատարածված տեսակներից մեկը: Այն թույլ է տալիս առարկաները դասակարգել մեկ ընդհանուր խմբի մեջ՝ ելնելով նրանց ընդհանուր հատկանիշներից:

**Ընդհանուր գիտելիք** – օգնում է ընդհանուր պատկերացում կազմել տվյալ խնդրի կամ թեմայի վերաբերյալ:

**Թղթապանակ** – թեմաների և փաստերի կազմակերպման մեթոդ:

**Ինդուկտիվ մտահանգում** – մտահանգում, որի եզրակացությունն ավելի ընդհանուր է, քան նախադրյալները:

**Խաչածն հարցաքննություն** – թիմը հակառակորդ կողմին տալիս է մի քանի հարց, որոնք իրար հետ գտնվում են տրամաբանական կապի մեջ: Այս պարագայում թիմը հաջորդական հարցերի միջոցով փորձում է հակառակորդ կողմին ծուղակի մեջ գցել և այնպիսի հայտարարություններ անել, որոնք կամ կհակասեն սեփական դիրքորոշմանը, կամ առավել բացահայտ կդարձնեն դրանում առկա թույլ կետերը

**«Կողմ» կառուցողական խոսք** – բանավեճի ընթացքում ասվող առաջին ելույթը, որը ներկայացնում է «կողմ» կողմը: Կառուցողական խոսքի միջոցով «կողմ» թիմը բանավեճի ընթացքում առաջին անգամ պետք է ներկայացնի քննարկվող թեմայի՝ բանաձևի կամ հարցադրման վերաբերյալ իր դիրքորոշումը և պետք է այն հիմնավորի հավաստի ու համոզիչ փաստարկներով

**«Կողմ» թիմ** – բանավեճի ընթացքում պաշտպանում է առաջարկված բանաձևը:

**«Կողմ» դիրքորոշում** – բանավեճի թեմային կողմ հանդես եկող թիմի կողմից բերվող փաստարկների ամբողջություն:

**Կոնկրետ գիտելիք** – թեմային ծանոթանալուց հետո հնարավոր է լինում այն ուսումնասիրել ավելի մանրամասնորեն և ձեռք բերել կոնկրետ գիտելիք, որն էլ հետագայում կօգնի հաղթանակ տանել բանավեճում: Թեմայի որոշակի նրբություններին տիրապետելը հնարավորություն է տալիս գերակշիռ դիրք գրավել հակառակորդի նկատմամբ՝ մեծացնելով հաղթանակի հնարավորությունը:

**Համանմանություն (անալոգիա)** – փաստարկման մի տեսակ, որը գործում է այն ժամանակ, երբ եզրակացություն է արվում անծանոթ որևէ երևույթի շուրջ՝ հիմնվելով արդեն ծանոթ երևույթի նմանության վրա:

**Հակահարված** – հակառակորդ թիմի փաստարկների ժխտում և հակափաստարկների ներկայացում:

**Հակառակ հարաբերակցություն** – երբ այդ փոփոխությունը տարբեր կերպ է արտահայտվում երկու տարրերի վրա:

**Հակաօրինակ** – ընդհանրացումը ջախջախող օրինակ:

**Հայտարարություն** – երբ պնդումը չունի համապատասխան հիմնավորում, այն պարզապես դառնում է հայտարարություն:

**Հարաբերակցություն** – շատ ավելի ուժեղ կապ է հանդիսանում քան զուգակցումը: Հարաբերակցություն կազմող երկու տարրերի դեպքում ցանկացած փոփոխություն, որը վերաբերում է տարրերից մեկին, անդրադառնում է նաև մյուսի վրա:

**Հարց ու պատասխան** – թիմը հակառակորդ կողմին հարց է տալիս և սպասում նրա պատասխանին: Այս պարագայում տրվում է կոնկրետ հարց, որը պահանջում է կոնկրետ պատասխան:

**Հարցերի համատեղ վերլուծություն** – բանավիճողները թեմային սերտորեն առնչվող մի շարք փոխկապակցված հարցերի միջոցով բացահայտում են իրենց դիրքորոշման առավելությունները:

**Հերքում** – շահարկել հակառակորդ թիմի ներկայացված պնդումը՝ վերջինիս թույլ կողմերը:

**Հիմնավորում** – պնդման ապացուցումը փաստերի միջոցով:

**Մախապատրաստական ժամանակ** – թիմերին տրված ժամանակը, որը նրանք օգտագործում են հերքման, խաչաձև հարցաքննության և այլ ելույթների ժամանակ:

**Նշանային փաստարկ** – փաստարկման ձև, որը ենթադրում է, որ երկու երևույթների միջև, որոնք միշտ տեղի են ունենում կամ միաժամանակ, կամ հաջորդաբար, գոյություն ունի որոշակի փոխկապակցված, ոչ պատճառային կապ:

**Նյութերի հավաքագրման առաջնային կամ նախնական աղբյուր** – տպագիր նյութ, որը պարունակում է հավաստի և ամբողջական տեղեկություններ քննարկվող թեմայի վերաբերյալ:

**Նյութերի հավաքագրման երկրորդական աղբյուրներ** – ժողովածուներ, մասնագիտական կամ զուտ բանավեճային ձեռնարկները, որոնք պարունակում են տարբեր առաջնային աղբյուրներից հավաքագրված և տվյալ թեմային առնչվող նյութեր:

**Պատկերավոր համանմանություն** – տարբեր անձանց, առարկաների, երևույթների, իրադարձությունների, գործողությունների և գաղափարների համեմատություն:

**Պատճառ-հետևանքային կապ** – ենթադրում է, որ երկու իրողություն գտնվում են որոշակի հարաբերության մեջ, որտեղ մեկը պատճառ է հանդիսանում մյուսի համար: Պատճառ-հետևանքային կապը արտացոլվում է հետևյալ կերպ. «Եթե... ապա...»:

**Պնդում** – դիրքորոշումը պաշտպանող կարծիք, որը հիմնված չէ փաստերի վրա:

**Ռազմավարական գիտելիք** – հնարավորություն է տալիս տեղեկանալ այն բոլոր միջոցների մասին, որոնց օգնությամբ կարելի է հերքել հակառակորդ թիմի փաստարկները:

**Սիլլոգիզմ** – անհրաժեշտ դեդուկտիվ մտահանգում, որը բնորոշ է հետևյալ հատկություններով՝ բաղկացած է պարզ հատկության դատողություններից, կազմում հանդես են գալիս երեք դատողություն, որոնցից երկուսը նախադրյալ է, իսկ երրորդը՝ նախադրյալներից բխող եզրակացություն:

**Սուտ համանմանություն** – եթե համանմանությունը կառուցված է այնպես, որ այն համեմատում է պնդման հետ կապ չունեցող երևույթներ, ապա փաստարկը թերի է:

**Վերլուծություն** – ամբողջականի տարաբաժանումն է առանձին բաղադրիչների՝ վերջիններս ավելի մանրամասն ուսումնասիրելու և համապատասխան եզրահանգումներ կատարելու համար:

**Տեսակետային կամ շահերի պաշտպանության գիտելիքը** – օգնում է հասկանալ, թե ինչպես են փաստերը փոխկապակցվում ձեր իսկ համոզմունքների ու տեսակետների հետ: Տեսակետային գիտելիքն օգնում է քննադատորեն մտածել՝ ըմբռնելով ձեր դերը տվյալ խնդրում:

**Ուղղակի հարաբերակցություն** – այն դեպքում, երբ փոփոխությունը նույն ձևով է արտահայտվում երկու տարրերի վրա և կրում է աճողական բնույթ:

**Ուսուցողական բանավեճ** – սովորեցնում է քննարկվող թեմայի շրջանակներում պաշտպանել շահերն ու իրավունքները: Այն զարգացնում է աշակերտների քննադատական մտածողության և վերլուծության հմտությունները:

**Փաստ** – շրջապատող օբյեկտիվ իրականության՝ բնության, հասարակության, մարդկային մտածողության երևույթների, պրոցեսների իրավիճակ: Փաստը ներառում է տեղեկատվության այն ամբողջ ծավալը, որը մշակվել է ուսումնասիրությունների և տվյալների հավաքագրման ընթացքում և որն ապացուցում է ձեր պնդումը:

**Փաստական պնդում** – պնդումների ամենապարզ տեսակը, երբ փաստերի միջոցով տեսակետը կամ հաստատվում է, կամ ժխտվում: Փաստական պնդում է համարվում այն տեղեկատվությունը, որը փոխանցվում է տեսողական, լսողական և այլ զգայական օրգանների միջոցով և արձանագրվում որևէ աղբյուրում:

**Փաստանշանների ծանրություն** – ավելի մեծ կշիռ է տրվում հարցադրման կողմերից մեկին

**Փաստարկ** – դատողություն կամ դատողությունների համակարգ, որոնց միջոցով ապացուցվում է տրված բանաձևի ճշմարտությունը:

**Փոփոխական** – պայման, որը կարող է փոփոխել երկու և ավելի տարրերի միջև եղած հարաբերությունը:

**Քաղաքական պնդումը** – քննարկվող խնդրի հնարավոր զարգացումների վերաբերյալ առաջադրված դատողություններ:



## ՀԱՄԱՑԱՆՑՈՒՄ ՆՅՈՒԹԵՐ ՈՐՈՆԵԼՈՒ ՈՒՂԵՑՈՒՅՑ

Ինչպես հայտնի է, համացանցն իրենից ներկայացնում է միլիոնավոր բազմալեզու և բազմաբնույթ կայքերի և էջերի ամբողջություն, որտեղ այնքան էլ հեշտ չէ ճիշտ և արագ կողմնորոշվել: Եթե հաշվի առնենք, որ փնտրած նյութերի և տվյալների որոնման և գտնելու հարցում հաճախ դժվարանում են անգամ համացանցի փորձառու օգտագործողները, ապա ակնհայտ է դառնում, որ դրա սկսնակ օգտագործողներն անհրաժեշտություն ունեն ծանոթանալու ինտերնետային որոնումների այբուբենին:

Նախ, եթե խոսքը վերաբերում է գիտելիք կամ ինֆորմացիա պարունակող նյութերին, ապա դրա համար պետք է որոնում իրականացնել ոչ թե ողջ ցանցում, այլ որոշակի մասնագիտացված կայքերում, որոնք, ըստ էության, իրենցից ներկայացնում են էլեկտրոնային հանրագիտարաններ, ինչն անհամեմատ ավելի դյուրին և արագ կդարձնի որոնումը:

Այդպիսի կայք-շտեմարանների թվին են պատկանում [www.encyclopedia.com](http://www.encyclopedia.com), [www.encarta.com](http://www.encarta.com), [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) (հայերեն տարբերակը՝ [www.hy.wikipedia.org](http://www.hy.wikipedia.org)), [www.krugosvet.ru](http://www.krugosvet.ru) անվճար կայքերը: Անհրաժեշտ է ընդամենը որոնման վանդակում գրել ձեզ հետաքրքրող հոդվածի անունը, և արդյունքները կհայտնվեն ձեր էկրանին: Բացի այդ, հնարավոր է իրականացնել ավելի ընդլայնված որոնում ողջ ցանցում: Այդ նպատակով գոյություն ունեն մի շարք որոնող համակարգեր և դիրեկտորիաներ, որոնցից առավել մեծ հեղինակություն են վայելում [www.google.am](http://www.google.am), [www.yahoo.com](http://www.yahoo.com), [www.altavista.com](http://www.altavista.com), [www.aport.ru](http://www.aport.ru), [www.yandex.ru](http://www.yandex.ru), [www.mail.ru](http://www.mail.ru) և [www.rambler.ru](http://www.rambler.ru) կայքերը: Հայերեն և ռուսերեն լեզուներով որոնում իրականացնելուց առաջ հարկավոր է տառատեսակը փոխել Unicode-ի՝ օգտագործելով ստեղնաշարային դրայվերը (KDWin, WinKeys32):

Կարևոր է նաև հիշել, որ ցանկալի արդյունքի հասնելու համար որոնման վանդակում պետք է նշել որոնման առարկան առավելագույնս դիպուկ բնորոշող բառը կամ բառերը (key word, ключевое слово): Ընդ որում, ամենևին էլ պարտադիր չէ գրել փոխկապակցված և տրամաբանական հաջորդականություն ներկայացնող բառեր:

Հիշե՛ք, համակարգերը որոնում են ոչ թե կենդանի խոսք, այլ կոնկրետ տեքստ և գտնում են այն տեքստերը, որոնցում առկա են ձեր նշած բառերը: Այդ իսկ պատճառով, մի զլացե՛ք բացի ձեր հիմնական տեքստից (թեմա, վերնագիր) որոնման վանդակում գրել նաև բառեր, որոնք, թեև կարող են պարունակվել երկրորդական տեքստում, այնուամենայնիվ, որոշիչ կլինեն տվյալ թեմայի՝ հենց ձեր փնտրած ասպեկտը գտնելու համար: Օրինակ՝ եթե դուք ցանկանում եք տեղեկություններ հավաքել Հայաստանի մաքսային օրենսդրության մասին, ապա, բացի customs բառից, դուք պետք է նշեք նաև legislation և Armenia բառերը: Այլապես ստիպված կլինեք ընտրություն կատարել արդյունքների պատուհաններում հայտնված միլիոնավոր կայքերի հետ, որոնք առնչվում են աշխարհի շատ երկրների մաքսային ոլորտին:

Եթե դուք փնտրում եք ոչ թե տարբեր էջերի վրա տեքստի տեսքով զետեղված նյութեր, այլ կոնկրետ ֆայլեր (դիցուք՝ էլեկտրոնային գրքեր՝ eBooks) doc., pdf., txt., rar. կամ այլ ֆորմատների, ապա որոնման վանդակում բացի ֆայլի վերնագրից պետք է նշել նաև նշված ֆայլերի ֆորմատների ածանցները (extensions):

Հարկավոր է նաև հաշվի առնել, որ համացանցի նյութերը մեծ մասամբ վճարովի են և մատչելի չեն այն օգտագործողների համար, որոնք չունեն էլեկտրոնային պլաստիկ քարտեր կամ ինչ-որ պատճառով չեն ցանկանում դրանք օգտագործել: Սակայն քիչ չէ նաև այն կայքերի թիվը, որոնք տրամադրում են անվճար գրականություն և այլ կարգի արժեքավոր նյութեր: Այդպիսի նյութերն ավելի հեշտ գտնելու համար որոնման վանդակում բացի վերը նշվածներից անհրաժեշտ է ներառել նաև «անվճար», «скачать бесплатно» կամ «free download» բառերը՝ կախված որոնման լեզվից:

Նշված գործողությունները կատարելուց, և վանդակի հարևանությամբ գտնվող «որոնում» («поиск», «🔍») կոճակը սեղմելուց հետո (որը հիմնականում համարժեք է ստեղնաշարի «Enter» կոճակը սեղմելուն) ձեր էկրանին կհայտնվեն արդյունքները: Արդյունքները ներկայացվում են փնտրվող բառերը կամ ֆայլերը պարունակող ինտերնետային էջերի հղումների ցանկի տեսքով: Ընդ որում, եթե գտնված արդյունքները բազմաթիվ են, ապա դրանք ներկայացվում են ոչ թե ամբողջությամբ, այլ մաս-մաս: Բացի էջի հասցեից, արդյունքներում նշվում է նաև որոնված բառերը

պարունակող մեկ կամ մի քանի տող՝ հեշտ կողմնորոշելու նպատակով: Ձեր որոնումը ավելի հեշտացնելու համար խորհուրդ է տրվում առաջնահերթ ուշադրություն դարձնել այն կայքերի վրա, որոնցում որոնվող բառը կամ բառակապակցությունը պարունակվում են անմիջապես վերնագրում (արդյունքների ցանկում վերնագրերը գրված են մեծատառերով և գտնվում են յուրաքանչյուր հղման գլխավերևում): Եթե դուք ցանկանում եք բացել միանգամից մի քանի արդյունք, ապա ցանկալի է դա անել ուրիշ պատուհաններում՝ ժամանակ խնայելու նպատակով: Դա անելու համար ձեր մկնիկի աջ կոճակը սեղմելով՝ կարող եք բացել տվյալ հղման մենյուն և ընտրել «Open in new window» հրամանը:

# ՖՈԿՈՒՍ ԽՄԲԵՐԻ ՄԵԹՈԴԸ

Ֆոկուս խմբերի մեթոդը կայանում է խմբային խորը, ֆոկուսավորված հարցազրույցի անցկացման մեջ, որն իրականացվում է խմբային քննարկման տեսքով և ուղղված է ընտրված խնդրի վերաբերյալ սուբյեկտիվ տեղեկատվության հավաքմանը:

- **«խմբային»** - հետազոտության ընթացքում վերլուծության են ենթարկվում ոչ միայն առանձին անհատների, այլ խմբի կարծիքները, որոնք միավորված են ընդհանուր հետաքրքրություններով և գաղափարներով:
- **«խորը»** – հետազոտողը փորձում է ստանալ ավելի մանրամասն տեղեկատվություն:
- **«ֆոկուսավորում»** – սահմանափակ թվով խնդիրներ են ընտրվում քննարկման համար: Սովորաբար փորձում են քննարկել ոչ ավելի, քան 10 հիմնական հարց:
- **«հարցազրույց»** - ենթադրում է մոդերատորի առկայություն, որը տալիս է հարցեր մասնակիցներին և փորձում ստանալ ամբողջական տեղեկատվություն:
- **«քննարկում»** – մոդերատորի ցանկացած հարցից հետո խմբում սկսվում է խնդրի քննարկում, որի ընթացքում արտահայտվում են տարբեր տեսակետներ, բերվում բացատրություններ և կիսվում կարծիքներ:
- **«սուբյեկտիվ տեղեկատվություն»** – ֆոկուս խմբերն օգտագործվում են հնարավորինս սուբյեկտիվ կարծիքներ, գնահատականներ, տեսակետներ ստանալու նպատակով, ինչն անհրաժեշտ է սոցիալ-հոգեբանական երևույթների և պրոցեսների առավել խորը հասկացման ու բացատրման համար: Մասնակիցները պատասխանում են ինչ, ինչու և ինչպիսի հարցերին:

### **Ինչպես են ընտրվում մասնակիցները**

Հաճախ ֆոկլուս խմբի մասնակիցները ընտրվում են *հոմոգենության սկզբունքով*, այսինքն նրանք պետք է ունենան հնարավորինս ընդհանուր սոցիալ-ժողովրդագրական բնութագրիչներ: Մասնակիցների թիվը կարող է տատանվել *6-12 մարդ:*

### **Մասնակիցների ընտրության մեթոդներն են՝**

*Փորձագիտական հարցում* (փողոցում, հեռախոսով և այլն) – որի ընթացքում պարզվում է արդյոք պոտենցիալ մասնակիցներն օժտված են այն բնութագրիչներով, որոնք հետաքրքրում են հետազոտողին: Համապատասխան մարդկանց հետազոտողը հրավիրում է մասնակցելու ֆոկլուս խմբերին՝ բացատրելով նպատակը, խնդիրները, տեղը և ժամը:

*Ձևագնդի մեթոդ*, որի ժամանակ մասնակիցների ընտրությունն իրականացվում է հարցազրուցավարի ծանոթների, նրա ծանոթների և այլնի միջոցով:

Ֆոկլուս խմբերին խորհուրդ չի տրվում ներգրավել մարդկանց, ովքեր անձնապես ծանոթ են մոդերատորին:

# Օգտագործված գրականություն ՑԱՆԿ

1. Discovering the World Through Debate, William Driscoll, Joseph P. Zompetti, USA, 2003
2. Basic Debate, Leslie Phillips, William S. Hicks, Douglas R. Springer, USA, 1997
3. Տրամաբանության դասընթաց, Գ. Ա. Բրուտյան, Երևան, 1987
4. The Middle School Debater, Josephine Davidson, USA, 1997