

# Методика апробации результатов исследовательской деятельности учащихся

*Елена Викторовна Тяглова, учитель высшей категории, кандидат педагогических наук, г. Волгоград*

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ СТАНОВЯТСЯ ДОСТОЯНИЕМ НАУКИ ТОЛЬКО ПОСЛЕ ТОГО, КАК ОНИ ПРОШЛИ РАЗЛИЧНЫЕ ФОРМЫ АПРОБАЦИИ. НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО ВЫРАБОТАЛО НЕСКОЛЬКО ОБЩИХ ФОРМ АПРОБАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ: ДОКЛАДЫ НА КОНФЕРЕНЦИЯХ, КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ ЗАЩИТЫ, НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ, ПУБЛИКАЦИИ.

ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ ПРЕДЛАГАЕТСЯ МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ ОСНОВНЫМ ФОРМАМ АПРОБАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЙ, ВКЛЮЧАЮЩАЯ В СЕБЯ ОСВОЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРИЁМОВ РИТОРИКИ, ПРАВИЛ ВЕДЕНИЯ ДИСКУССИИ И СПОСОБОВ ПОДГОТОВКИ ПУБЛИКАЦИИ.

Любой учёный должен уметь заявить о себе: грамотно представить результаты исследовательской деятельности, отстаивать свою точку зрения, доказать правильность сделанных выводов. На практике часто бывает так: работа отличная, но автор не может достойно её показать. Создаётся впечатление, что он впервые видит текст, никогда не занимался ничем подобным.

Руководителю школьных исследований необходимо помнить о подготовке своих воспитанников к ведению дискуссии. Мы предлагаем следующую методику.

**1. Представление результатов исследовательской работы.** Апробация — проверка результатов на прочность. Методы апробации. Выступление. Специфика работы над текстом выступления на научной конференции. План выступления. Работа над текстом.

**Задание:** Написать текст для своего выступления на научной конференции.

**2. Обсуждение результатов исследовательской работы.** Общение. Требования к формулировкам вопросов и ответов. Реакция на задаваемые вопросы. Обсуждение составленного выступления. Анализ вопросов и ответов.

**Задание:** Сформулировать ответы на предполагаемые вопросы.

**3. Представление результатов исследования в публикациях.** Научные статьи и тезисы. Содержание публикаций и их количество. Работа с текстами статей и тезисов. Выявление отличий. Оформление публикаций.

**Задание:** Написать статью и тезисы по своей исследовательской работе.

## Занятие 1

Апробация — это проверка результатов на прочность. В рамках школьного исследования самый действенный метод апробации — выступление на научных конференциях.

Риторика прошлого и современная наука о красноречии различных времён и народов дают возможность составить схему подготовки устного выступления. Ориентируясь на семь вопросов, входящих в неё, можно написать речь, отвечающую всем канонам ораторского искусства.

Какие же это вопросы?

**1. О чём говорить?** Тема выступления — вектор развития мыслей. Чтобы не утонуть в словесном потоке, надо выбрать «красную нить», то есть сформулировать основной тезис, определить то, о чем нужно сказать в первую очередь. Это сделать не просто. Большинство школьников нуждается в конкретной помощи со стороны руководителя. Необходи-

мо научить юных учёных выражать свои мысли чётко, кратко и выразительно.

Определение идеи начинается с анализа темы, выделения опорного понятия. Ученик должен хорошо представлять то, о чем он собирается говорить. Для этого ребёнок должен обратиться к источникам, выбрать научную трактовку опорного понятия. Тем самым его представление о предмете речи расширится.

Разрабатывая тему, он может натолкнуться на другие важные мысли или определения, которые лягут в основу его доклада.

Мало вычленив главную мысль. Её надо сформулировать, определиться в понимании исследуемого феномена через систему различных определений, причём это нужно сделать кратко и лаконично. Каких правил тут следует придерживаться?

Во-первых, фраза должна утверждать главную мысль и предопределять цель речи, требовать дополнительного сопровождения для более полного раскрытия.

Во-вторых, если это суждение, то оно должно быть кратким, ясным, не содержащим противоречий.

В-третьих, тезис непременно содержит выделенное опорное понятие.

Сразу облечь мысль в удачную словесную форму могут немногие. Как правило, начинают с рабочего, расширенного варианта, довольно многословного и даже состоящего из нескольких предложений. Ребята склонны включать в тезис всё привлекательное. Поэтому мы советуем контролировать себя вопросами: что же конкретное и важное я сообщу? О чём совершенно необходимо сказать? Чего слушатели ждут от меня? Отвечая на эти вопросы, сжимаем тезис, пока он не достигнет необходимого лаконизма и чёткости.

Сформулировать тезис — значит ответить на вопрос: «О чём говорить?»

**2. Зачем говорить?** Выходя к аудитории, необходимо осознавать цель своего выступления. Цель — это ориентир, осознанное желание, «голова» речи.

Цель так же предполагает ответную реакцию слушателей: согласие с выступающим или неприятие его доводов, одобрение или осуждение. В конкретности проявляется устремление оратора, его воля. Формулируя цель, подбирайте глагол, точно выражающий ожидаемое воздействие на аудиторию: рассмотреть, доказать, определить, обнаружить и т. д.

Необходимо предупредить учащихся о возможных последствиях ведения дискуссии: «В малочисленной аудитории или в большом зале, когда слушатели удалены друг от друга, не рассчитывайте на скорые аплодисменты. Не ждите бурных эмоций на научной конференции. В этих и других случаях подобные реакции практически недостижимы. Не надейтесь на поддержку оппозиции. Сформулируйте, чего бы вы хотели достичь вашим выступлением хотя бы по минимуму. Запрограммируйте реакцию аудитории и по ней оцените степень достигнутого. Скромный успех всё же лучше провала».

Такие установки исследовательской работы школьников, как научная новизна, теоретическая значимость вызывают яростное неприятие со стороны преподавателей вузов. С их стороны слышатся негативные высказывания типа: «Научная новизна в учебно-исследовательской работе? Смешно!» Однако мы считаем невозможным отказаться от таких формулировок, поскольку именно они отвечают на вопрос: «А зачем я всё это делаю?» А новизна исследования школьника может быть не нова для фундаментальной науки. В детской исследовательской работе важнее другое — приобщение ребёнка к научному поиску.

*Соответствие запросам слушателей* обеспечит внимание к выступлению. Если человек удостоверится, что речь затрагивает его личные интересы, он будет внимательно слушать, критиковать, высказывать недовольство, задавать вопросы.

Затроньте личные интересы и переходите к запросам групп, коллективов. Покажите, что ваши интересы полностью совпадают с потребностями слушателей. Удастся вам преодолеть предубеждение аудитории — добьётесь успеха.

**3. Сколько говорить?** Время публичной речи всегда строго ограничено, поэтому продумывайте, сколько необходимо аргументов для доказательства основного тезиса и достижения поставленной цели. И ничего лишнего, поскольку время выступления ограничено всего 8–10 минутами. Для этого нужно отобрать самое существенное. Принцип прост — лучше меньше, да лучше. Не стоит утомлять присутствующих известным материалом и мелочами. Больше внимания следует уделить экспериментальной части и выводам.

Если оратор не располагает новой информацией, необходимо создать эффект новизны. Возможны такие приёмы:

- оживление факта ярким его описанием (история вопроса, развитие данной темы);
- новая интерпретация общепринятых взглядов (новейшие технологии, оригинальные концепции);
- контрастное сопоставление статистических данных (динамика исследуемого феномена в течение нескольких десятилетий);
- оригинальная трактовка знакомых мыслей (выделение сущностных характеристик исследуемого предмета);
- смелые суждения и свежие факты (формулировка научной новизны исследования);
- личная позиция оратора (практическая значимость исследования) и др.

Отбирая материал, нужно определить, от чего можно безболезненно отказаться. Контролируйте себя вопросом: а что от меня ждут?

**4. Кому говорить?** Необходимо выбирать тактику убеждения, тот или иной стиль. Для заинтересованных слушателей подходит один стиль, а для равнодушных или настроенных враждебно — другой. Если выступление проходит перед учащимися, речь не должна быть перегружена терминами, лучше все изложить доходчиво.

**5. Где говорить?** Условия произнесения речи даже на одну и ту же тему могут значительно изменять не только цель, план выступления, но и тактику поведения оратора. Кто забывает предусмотреть возможные изменения в обстановке, тот оказывается захваченным врасплох, не может перестроиться и терпит поражение.

**6. Как говорить?** Этот вопрос заставляет позаботиться о подходящем способе убеждения и вариантах аргументации. Оратор выбирает ведущий способ воздействия на ум и чувства людей. Выступая перед юными исследователями, нужно говорить не очень быстро. Если аудитория однородна, то цели достичь гораздо легче, чем в разнородной массе людей.

**7. Что говорить?** Для реализации замысла речи и достижения цели нужны средства — надёжные аргументы. Тезис без аргументов, как снаряд без порохового заряда. Он «останется в стволе», если в речи будет голословное утверждение.

Вся сила и мощь оратора — в аргументах и способе их воздействия на аудиторию. Это чрезвычайно важная стадия подготовки, по-

этому на последних двух вопросах мы остановимся подробнее.

При восприятии речи, как показывают исследования, у слушателя образуются различные уровни понимания предмета. На самом низком уровне — понимание того, о чём говорил оратор (человек запоминает основную мысль), более высоком — понимание того, о чём шла речь и что говорилось по этому поводу (помнит главные аргументы), и на высшем — когда слушатель ещё сохраняет впечатление, т. е. помнит о том, как оратор говорил. Выступающий готовит свою речь в зависимости от желания добиться того или иного уровня восприятия предмета изложения.

Для воздействия на первом уровне основное понятие, несущее главную мысль, необходимо повторить не менее семи раз на протяжении речи (разъяснить), а тезис — не менее четырёх раз.

Для воздействия на втором уровне следует привести впечатляющие аргументы, примеры, факты, которые закрепились бы в памяти слушателей, например, поделиться результатами и выводами.

Для воздействия на третьем уровне необходимо произвести глубокое впечатление ораторским искусством.

Когда найдены ответы на вопросы, о чём говорить, зачем говорить, сколько говорить, можно надеяться, что тема выступления будет раскрыта. Теперь предстоит определить замысел воздействия и разработать план речи.

#### **Композиция выступления на научно-практической конференции**

*Композиция речи — это мотивированное содержание и замыслом расположение всех частей выступления и целесообразное их соотношение.*

Как в архитектурном сооружении блоки занимают положенные им места и соединены друг с другом, так и все части выступления взаимно связаны и составляют неразрывное целое.

Как считают учёные, элементарное понимание речи — это перевод следующих друг за другом и воспринимаемых слухом предложений на собственный мыслительный язык. И таким образом, слушая, мы мысленно стенографируем речь в уме. Но мы её не только воспринимаем, а ещё и комментируем. В нашей голове возникает алгоритм: *Начинает говорить... Сообщает, о чём будет говорить...*

*Делает оговорку... Переходит к основной теме... Напоминает... Делает отступление... Подчёркивает... Повторяет... Добавляет... Перечисляет... Резюмирует... Спрашивает... Отвечает... Подытоживает...*

Речь опытного оратора захватывает слушателей сразу. И достигается такое эффективное воздействие искусным построением зачина. Его особенности определяются, во-первых, самой темой выступления, во-вторых, необходимостью привлечь внимание слушателей. Зачин указывает также, в каком ключе будет произнесена речь. В смысловом отношении он связан с содержанием речи и с ситуацией её произнесения.

Чаще всего речь начинается с этикетных формул, приветствия («Уважаемые члены жюри, юные исследователи, вашему вниманию предлагаются результаты исследования по теме ...»). Первые слова оратора должны быть просты, доступны, понятны и интересны; они должны привлечь слушателей, зацепить их внимание. Итак, зачин — это начальная часть ораторской речи, основные функции которой — контактоустанавливающая и перспективная, то есть создание представления о теме и направлении речи.

Вторая часть — вступление. Оно вводит слушателей в сущность вопроса и психологически подготавливает их к восприятию. В его функции входит закрепление контакта со слушателями, их внимания и интереса. После сообщения темы озвучивается актуальность исследования, перечисляются и кратко описываются проблемы, которые будут рассмотрены в основной части. Во вступлении могут быть перечислены положения, разработанные ранее (гипотезы исследования), объект и предмет исследования, его цель и задачи. Вступление имеет многообразные варианты в зависимости от рода и вида речи. В нём чётко проявляются две основные функции: психологическая, которая заключается в укреплении связи с аудиторией, и дидактическая, которая отражает стремление автора рассмотреть задачи, идею, структуру речи.

Вступление помогает перейти к главной части, в которой излагается основной материал.

Оратор пользуется логическими формами аргументации: дедукцией, индукцией и аналогией, которые отличаются друг от друга смысловой направленностью и характером следо-

вания компонентов доказательства. Дедукция — это логический переход от общего знания к частному. Индукция — обобщение, возникающее на основе анализа эмпирического материала, базирующее на опыте. Аналогия — это подобие, сходство предметов в каких-либо свойствах, признаках.

Обычно форма аргументации выступает в речи комбинированно. В детской исследовательской работе первые главы, посвящённые обзору литературы, подвергаются дедуктивному рассуждению, а вторая часть — экспериментальная — подчиняется законам индукции.

Как считают психологи, основная мысль речи лучше и полнее воспринимается в том случае, если она чётко сформулирована в начале или, что ещё благоприятнее, в конце изложения: эти приёмы называют антикульминацией и кульминацией. Первый рассчитан на нейтрального или незаинтересованного слушателя, второй — на благожелательных и заинтересованных. Обычно цель научной работы называется в начале выступления, а в заключении она повторяется и определяется степень её достижения.

По способам тематического развёртывания речи можно выделить несколько типов композиции: последовательный, концентрический, параллельный, смешанный. Чаще всего наблюдается смешанный тип.

При последовательной композиции изложение идёт по восходящей линии, от одного тематического блока к другому. Одна тема переходит в другую, которая развивает предыдущую. Каждая из них становится исходной для разъяснения последующей мысли. В результате раскрывается основная идея. Этот способ расположения материала, как правило, связан с хронологическим или историческим описанием.

При концентрической композиции основная идея речи формулируется в её начале, хотя и в общей форме. В процессе речи она обосновывается, обогащается, конкретизируется, появляются новые факты, идеи. В конце речи оратор возвращается к формулировке основной идеи, уточняя её. В чистом виде этот способ встречается редко, он обычно соединяется с последовательным способом. Именно так и строится представление результатов исследования.

При параллельной композиции темы разграничены, наблюдается резкое их размежева-

ние, дифференциация, неожиданный переход от одной к другой, можно наблюдать наличие тем с большим смысловым разбросом вопросов. Все темы, конечно, объединены одной отчётливой идеей (или общей темой), переход, однако, от одной темы к другой заранее не готовится, просто заканчивается одна тема и начинается другая.

Смешанную композицию имеет речь, включающая несколько композиций речи, перечисленных выше.

«Конец — всему делу венец» — гласит народная мудрость. И действительно, в заключение речи могут, во-первых, подводиться итоги всему сказанному, обобщаться мысли, произнесенные в основной части, кратко повторяться основные тезисы выступления; ещё раз подчеркивается главная мысль и важность избранной темы; в-третьих, озвучивается перспектива дальнейших изысканий; в-четвёртых, эмоционально передаётся содержание всей речи; в-пятых, закрепляются и

усиливаются впечатления. Концовка может содержать этикетные формулировки, форму призыва, пожелания, сообщение о чем-либо, непосредственно не связанные с содержанием речи. Нередко заключение и концовка тесно связаны между собой и представляют единое целое.

Разумеется, заключение и концовка могут иметь различную структуру. Форма заключения зависит от вида красноречия и цели речи. Обращенный к воображению слушателей, конец речи, выделяя более важное и опуская не столь существенное, может быть глубоко эмоциональным, особенно выразительным.

Выразительно также и такое окончание речи, в котором приводится высказывание, мнение, которое подкрепляет сделанные выводы. Заключение должно быть кратким, сжатым и выражать главную мысль выступления. Основные требования к композиции речи обобщены нами в табл. 1.

Таблица 1

**Композиция ораторского выступления**

Элементы	Назначение	Целевые действия	Приёмы и средства
<b>ВСТУПЛЕНИЕ</b>			
Зачин	Подготовить аудиторию к восприятию	Завладеть вниманием, возбудить интерес, заставить слушать, вызвать доверие, дисциплинированность	Обратиться к аудитории, поприветствовать всех присутствующих, сообщить что-нибудь удивительное, факт, историю
Завязка мысли	Поставить проблему	Показать актуальность темы, выявить противоречие, объяснить тезис, заинтриговать новым материалом, назвать объект, предмет, цель и задачи	Приём сопереживания, парадоксальная ситуация, драма идей и людей, контрастное положение
Изложение	Довести план до аудитории	Обеспечить понимание цели общения, наметить перспективу, сориентировать слушателей	Обращение к интересам, потребностям людей, краткое описание, ссылки на литературные источники, документы
<b>ГЛАВНАЯ ЧАСТЬ</b>			
1-й вопрос	Представить предмет	Раскрыть основное понятие, показать структуру (элементы и связи). Проанализировать используемую литературу. Выявить существенные характеристики исследуемого феномена	Определение (дефиниция), деление понятия, трактовка, опорная схема, сигнал, образ, картина. Назвать первые исследовательские задачи, механизмы их решения и выводы
Элементы	Назначение	Целевые действия	Приёмы и средства
2-й вопрос	Довести сущность до понимания	Выдвинуть тезис и обосновать новое задание, дать оценку элементов речи, опровергнуть антитезис	Доказательство (методы мышления и способы убеждения), взгляды, мнения, свойства, аргументы, факты, приёмы критического анализа
3-й вопрос	Дать установку на деятельность	Связать теорию с жизнью (практикой), предложить решения	Данные экспериментов, показательные примеры, официальные экспериментальные установки

ЗАКЛЮЧЕНИЕ			
Напоминание	Закрепить мысль	Напомнить основной тезис (цель исследования), дать понять, что мысль доказана, усилить впечатление	Возвращение к проблеме, самый сильный аргумент, факт, афоризм, крылатая фраза, мудрое изречение, представление непротиворечивости выводов
Обобщение	Убедиться, что цель достигнута	Подвести к заключению, добиться одобрения и принятия мысли	Подытоживающие утверждения, эмоциональные средства, яркий пример, цитата
Пожелание	Направить деятельность аудитории	Поставить задачи, мобилизовать людей, сориентировать их, призвать к решению	Перспективы дальнейшего исследования

### Практическая часть

*По шаблону составить текст своего выступления на научной конференции или заседании кафедры и представить на обсуждение.*

Уважаемые члены жюри, юные исследователи! Вашему вниманию представляются результаты исследования по теме .....

Бурный научно-технический прогресс и высокие темпы развития различных отраслей науки и мирового хозяйства в XIX–XX вв. привели к резкому увеличению потребления различных ..... (описывается актуальность исследования) ..... (называется классическое определение исследуемого феномена, формулируется проблема исследования).

Нахождение путей решения данной проблемы и стало целью нашего исследования.

.....мы определились с задачами своего исследования:

1. Определиться в понимании необходимости и неизбежности увеличения объёмов использования ..... на современном этапе.
2. Изучить методику проведения .....
3. Выявить наиболее значимые, дешёвые и безопасные химические методы .....

4. Определить экспериментальным путём возможность использовать химические препараты (или продукты химической промышленности) для .....

Первой задачей нашего исследования было определиться в понимании необходимости и неизбежности увеличения объёмов использования ..... на современном этапе. Решению этой задачи посвящена первая глава нашего исследования, где мы представили теоретическое обоснование проис-

хождения и ....., а также изучили ..... и необходимость использования ..... в данный момент. Так мы пришли к следующим выводам:

1. ....
2. ....
3. ....

Для решения второй задачи нашего исследования: изучения методик проведения ....., для начала мы познакомились с анализом последствий ..... и только после этого приступили к изучению современных методик ....., что и обобщили во второй главе нашего исследования и пришли к следующим выводам:

1. ....
2. ....
3. ....

Вторая глава нашего исследования подсказала нам наиболее оптимальный путь .....

В третьей главе мы изучили ..... Выбрали путь, по которому можно определить ..... (Показ по таблице).

Выводы экспериментальной части таковы:

1. ....
2. ....
3. ....

Сформулированные выводы позволяют судить о том, что цель исследования достигнута.

Однако на этом наше исследование не окончено, оно ставит перед нами новую задачу — найти причину ....., а именно определить ....., сравнить ..... и вычленишь ..... Но это уже будет другое исследование.

Таблица 2

**Памятка оратору, выступающему в хорошо подготовленной аудитории**

Особенности мышления аудитории	Чем добиваться её расположения и внимания?	От чего воздерживаться?
Предпочитает слушать более известных специалистов	Позаботиться о том, чтобы выступающего представил авторитетный учёный, человек, которому аудитория доверяет (представить рецензию и отзыв учёных, занимающихся фундаментальной наукой)	Не спешить выходить на большую трибуну, если нечем удивить и поразить слушателей. Воздержаться от критики взглядов других исследователей на данную проблему
Исключительная независимость научного (творческого) мышления, неподчинение авторитету и общему мнению	Максимум диалогичности, доказательности: каждое последующее высказывание зависит от реакции на предыдущее. Апеллировать к именам учёных, их мнениям, отмечать научные заслуги	Избегать скороспелых, поспешных выводов и решений. Не допускать менторского, наставнического, поучающего тона. Не демонстрировать излишне высокий уровень самооценки
Глубокая системность, организованность, философско-методологический уровень мышления	Располагать высокой научной эрудицией, компетентностью в проблеме. Выдерживать строгую логику рассуждений с приматом абстрактного над конкретным. Безупречность или хотя бы убедительность аргументации (доказательства)	Не злоупотреблять негативными фактами, данными, оценками. Не допускать непоследовательности в рассуждениях, нарушений законов логики и теории познания. Избегать стереотипов мнений групповых лидеров. Всё это оказывает «возмущающее» воздействие. Постараться использовать мнения нескольких научных школ по данному вопросу
Устойчивость и сосредоточенность внимания с преобладанием позитивной направленности восприятия мыслей	В начале речи дать перспективу развития идеи и её практическое значение, полезность, актуальность. Подавать материал, совпадающий с направленностью интересов и потребностей данной аудитории	Не уклоняться от принципиальных, животрепещущих вопросов, не уходить от спорных проблем
Постоянный повышенный «информационный голод». Главный мотив – что нового	Не смущаться состоянием неопределённости проблемы, противоречивости; наоборот, показывать диалектику рождения новой мысли (идеи). Данная аудитория всегда поможет и будет стремиться к преодолению затруднений. Демонстрировать различные подходы к решению проблемы с последующим подведением к перспективному методу (пути). Чем больше порядковый номер выступающего, тем ярче, эмоциональнее и короче должна быть его речь	Отказываться от тривиальностей, не повторять того, что люди уже слышали. Не злоупотреблять цитатами. Больше говорить о собственном эксперименте

**Занятие 2**

Вопросы и замечания — неперемные атрибуты споров, дискуссий, брифингов. Именно в вопросах и замечаниях выражаются сомнения, то есть несовпадения мнений, выясняются позиции, аргументы, основания. Чем больше вопросов возникает на «репетициях» вы-

ступления, тем качественнее и обоснованнее будет итоговое представление. Они дают возможность многократного пересмотра цели и актуальности вашего исследования. Таких вопросов не следует бояться, их нужно приветствовать. В нашей практике при представлении результатов исследования по теме

«Оптимальные показатели и катализаторы производства фенолформальдегидной смолы» учащимся был задан вопрос: «А зачем вы исследовали щелочные катализаторы? Весь мир работает на кислотных. И ничего. Всех устраивает». Юные исследователи не смогли сразу на него ответить. При дальнейшем обсуждении мы нашли выход. Обосновали продукты, которые, возможно, могут появиться при таком катализе — оксиды (летучие). Они являются первоисточниками кислотных дождей. Пришлось пересмотреть и актуальность исследования, и цель работы, но это только повысило её качество.

Возникновение вопроса — это первый признак мышления человека, показатель его заинтересованности вашей работой. В дискуссии полезны пытливые и мыслящие люди. Следовательно, вопросы — её стимуляторы. Они позволяют:

- выявить аргументы и добиться ясности ситуаций (убедиться спрашивающему и отвечающему в непротиворечивости выводов);
- активизировать обмен мнениями, уйти от монолога (особо ценен первый вопрос, поскольку разрежает обстановку и призывает других принять участие в дискуссии);
- направить диалог в русло своей цели именно оратору; отвечая на один вопрос, необходимо предвидеть последующие);
- перехватить и удержать инициативу (ответами на вопросы стремиться к развитию дискуссии, наиболее выгодно представляющей ваше исследование);
- увести в сторону разговор (стараться отвечать на любые вопросы так, чтобы в ответе фигурировали результаты вашего исследования);
- дать возможность собеседнику полностью раскрыться (не перебивать собеседника, вопрос выслушивать с доброжелательным понимающим выражением лица);
- проверить на прочность альтернативу (заранее спрогнозировать возможные альтернативные решения проблемы вашего исследования и привести доказательства правильности выбранного направления);
- показать себя в данной проблеме (в каждом ответе опираться на экспериментальные доказательства).

Почему надо терпеливо относиться к замечаниям? Никогда не прикрывайтесь именем ва-

шего научного руководителя. Ведь они иногда, словно подводные рифы, создают предпосылки для крушения нашей надежды на победу в споре. И что тогда? Виноват научный руководитель? Это не его исследование! И всё-таки мы ершимся, когда слышим замечания! И не случайно. Нам кажется, что к нам придираются. Порой хочется ответить очень грубо. Это крайне недопустимо.

Собеседник без замечаний — это человек без собственного мнения, то есть без сомнения. Наше выступление — пустой звон для него, так как он чужое мнение либо не принимает, либо без оговорок согласен с ним. Ему все равно. Для него не имеет значения сила аргументации и достоверность выводов. Он поклоняется авторитету, молчит, так как ничего не понимает в сути спора, боится выглядеть тупым, оказывая «медвежью» услугу.

Замечания означают, прежде всего то, что собеседник нас активно слушал, следил за аргументацией и всё обдумывал, сопоставлял наше мнение со своим и искал точки совпадения. Так реагировал на нашу речь заинтересованный человек. Из этого следует, что доброжелательные, объективные замечания не нужно воспринимать как препятствия, козни и ловушки. Они служат диалектическому методу мышления, поиску истины.

Но не все замечания и вопросы имеют конструктивную, плодотворную направленность. Они могут иметь и деструктивный (разрушительный) характер, вплоть до обструкции (срыва) творческого процесса.

Вот некоторые цели спекулятивных вопросов и замечаний:

- навязать конфронтацию (постараться навязать недоброжелательное отношение к вашему исследованию всей аудитории);
- выхолостить ценность идеи (показать неактуальность вашего исследования);
- усугубить разногласия (повторить предыдущий вопрос, стремясь показать несостоятельность ответа на него);
- скомпрометировать инициатора предложения (привести примеры аналогичных исследований);
- заблокировать обсуждение (высказывать своё негативное отношение к вашей работе после положительных отзывов);
- завести проблему в тупик (серия вопросов, не относящихся к теме вашего исследования);



- помешать собеседнику решить свои задачи (предложения решения вашей проблемы другими способами).

Надо иметь в виду, что в основе вопросов и замечаний — основания, мотивы, побуждающие силы собеседника. Укажем некоторые из них по двум направлениям.

Первое — так называемые житейские мотивы: осторожность; защитная реакция от неожиданности; неосознанное сопротивление; реванш за неудачи в делах (соперничество); зависть, личная неприязнь; консервативность мышления. Обычно такие мотивы присущи той части аудитории, которую представляют ваши соперники, занимавшиеся аналогичными темами. В этом случае, запутав вас, показав вашу необъективность, можно более выгодно представить своё исследование.

Второе — мотивы, диктуемые интересом: угроза личной позиции; ослабление позиции соперника; желание получить дополнительную информацию; исключение ошибки в принятии решения; установление возможностей собеседника; выяснение компетентности оппонента; обнаружение возможных трудностей; установление степени совпадения мнений; отстаивание классических подходов; выявление аргументов; выигрывание времени для обдумывания своей тактики. Такие мотивы присущи тем исследователям, которые также заинтересованы вашей проблемой, но находясь в начале пути её решения. Серией уточняющих вопросов они попробуют не только найти слабые места в вашей работе, но и одновременно попытаются найти новые пути её решения, избегая ваших ошибок.

Как видим, сомнения, выраженные в форме вопросов и замечаний, отражают большой спектр личностных мотивов.

Какие же вопросы встречаются в спорах, дискуссиях, беседах? Неполный перечень говорит об их многообразии:

- вопрос-капкан предполагает уловку;
- контрвопрос нейтрализует мысль;
- блокирующий вопрос отсекает альтернативу;
- каверзный вопрос противодействует фальши;
- принудительный вопрос вымогает согласие;
- риторический вопрос стимулирует одобрение;
- ускоряющий вопрос подталкивает к решению;
- уточняющий вопрос требует информации.

Задавая вопрос, собеседник демонстрирует, вольно или невольно, свою компетентность, проявленный интерес, включённость в обмен мнениями. Его замечания свидетельствуют о конструктивном подходе к решению проблемы.

Поскольку большинство наших людей воспитаны на безмолвном согласии с официальным мнением и у них сохраняется синдром страха перед вопросами, то следует дать пояснения к этому виду получения информации и проверки на прочность любой программы, альтернативы, предложения.

**Вопрос-капкан.** Цель его — «посадить в калашу» оппонента. Следует иметь в виду, что ряд умело подобранных вопросов может довести любого собеседника до кипения. Сорвавшись, человек теряет самообладание и нить своих рассуждений. Деморализованный соперник уже не представляет опасности. Лучший приём парирования таких вопросов — ирония. Однако она допустима в том случае, если вы отвечаете на вопрос такого же юного исследователя, как и вы. Её следует избегать при ответе на вопросы руководителей. Ирония в этом случае не поможет вам, а наоборот, навредит.

Очень часто на научно-практических конференциях возникают вопросы о новизне вашего исследования, действительно ли ваши выводы так значимы для фундаментальной науки и новы, не было ли других исследований вашей проблемы.

Не теряйте бдительности, не давайте втянуть себя в разговор, от которого выиграет противник.

**Контрвопрос.** Часто применяется для нейтрализации суждения. В этом случае чаще всего со стороны аудитории звучат требования обосновать тему своего исследования, почему выбрали именно эту тему исследования. Учащимся сложно ответить на этот вопрос, поскольку на выбор темы в конечном итоге их ориентирует педагог, опирающийся на содержимое химической лаборатории.

**Блокирующий вопрос.** Его функция — «закрыть горизонт» оппоненту и добиваться таких ответов, которые соответствуют концепции собеседника; и если вопросы сформулированы достаточно искусно, то они подталкивают мысль только в одном направлении, блокируя возможные альтернативы. Пример. «Почему вы считаете, что выбранный вами путь синтеза наиболее оптимальный?»

Используются давно и другие». Другой пример: «А почему вы решили, что получили именно то, что хотели?» Если не приведёте важных доказательств, остальная аудитория примет другую точку зрения решения проблемы.

**Каверзный вопрос.** Сократ, как известно, приводил оппонента к полному краху своими каверзными вопросами. Когда его судили, он подробно объяснил, почему постоянно задавал людям каверзные вопросы: им двигало стремление пробудить у них чувство справедливости и отвратить от дурных поступков. Себя он сравнивал с оводом, не дающим скотине зажиреть от дремоты.

Если слушатель чувствует фальшь или ложь в рассуждениях оратора, то его протест чаще выражается в каверзных вопросах. «Ваше исследование больше походит на презентацию СМС. Разве не так? Не вижу научного подхода к решению проблемы». Дилетантский подход, вздор и попытки ввести в заблуждение, украшательство — всё это вызывает каверзные вопросы оппонентов. В этом случае, видимо, недостаточно внимания было уделено проведению эксперимента, описанию методик физической и коллоидной химии. Как себя уберечь от таких «кусов»? Очень просто. Повторите, если было сказано ранее, возможно, вас просто не услышали. Ни в коем случае не восклицайте: «Мы же об этом только сейчас говорили». Честность, открытость, доверительность нейтрализуют желание некоторых людей задавать каверзные вопросы.

**Принудительный вопрос.** Этим вопросом собеседник уговорит нас согласиться с ним. Обычно это вопросы типа: «Вы ведь не будете этого отрицать? Кто же может отрицать такие факты? Как я понял, вы признаёте сам факт?...» Вымогая наше согласие, оппонент практически оставляет нам одну лишь возможность — признать себя побеждённым.

В нашей практике нередко встречались такие вопросы. Например, на одной из конференций, когда учащиеся представляли результаты исследования по теме «Динамика поведенческих реакций трубочника обыкновенного при контакте с солями тяжёлых металлов», оппоненты навязчиво предлагали признать тот факт, что используемый объект уже изменил поведенческую реакцию (приспособился). В Волге среда обитания объекта оставляет желать лучшего. Поэтому, как они предла-

гали считать, результаты данного эксперимента надуманны.

**Риторический вопрос.** Такие вопросы обеспечивают молчаливое согласие участников беседы с нашим мнением, то есть поддержку.

Приведём пример. «Можем ли мы надеяться, что кто-то добровольно откажется от промышленного способа получения данного вещества и будет использовать ваш?»

Формулируйте вопросы так, чтобы на них можно было дать однозначные ответы — «да» или «нет», чтобы они звучали кратко, создавали ритм и как бы «вбивали» мысль. В большой аудитории риторические вопросы очень спланивают людей (в такой обстановке молчание и будет означать одобрение вашей точки зрения).

**Ускоряющий вопрос.** В тех случаях, когда мы хотим повлиять на точку зрения собеседника, подтолкнуть его к согласию или подтверждению ранее достигнутой договорённости, применяйте ускоряющие вопросы.

Например: «Вы согласны с тем, что промедление с принятием кардинальных мер по оздоровлению окружающей среды уже просто недопустимо?», «Необходимо ли изъять из продажи недоброкачественные продукты питания, выявленные вами?», «Использование трубочника обыкновенного для диагностики качества питьевой воды не требует дополнительных затрат и является самым дешёвым способом?»

Вопросы, требующие ответа «да» или «нет», создают напряжённую атмосферу в беседе, направляют мыслительный процесс в общее русло и ускоряют принятие решения. В этом плане особой силой обладают двойные вопросы, например: «Следует ли использовать предложенные вами методики уже сейчас, или стоит их ещё раз перепроверить?»

Ускоряющие вопросы вынуждают вас форсировать аргументацию своего мнения. Однако здесь кроется опасность: может сложиться впечатление, будто его допрашивают. Центр усилий смещается не в вашу сторону, а лишённые активности могут и «взорваться».

Избежать этого могут только те участники дискуссии, которые достаточно осведомлены по проблеме.

**Уточняющий вопрос.** Пользуйтесь этими вопросами, когда вам нужны дополнительные сведения или вы хотите выявить истинные мотивы стороны, когда собеседник занимает

нейтральную или позитивную позицию по отношению к вам и готов передать информацию. Они начинают со слов «что», «кто», «как», «почему», «сколько».

Примеры таких вопросов: «Чего, по вашему мнению, недостаёт в аргументации этого предложения?», «Кто бы мог оказать в реализации вашего исследования существенную поддержку?», «А каким вам представляется выход из сложившейся ситуации?», «Почему вы считаете принятые меры недостаточными?», «Сколько ещё необходимо, на ваш взгляд, провести экспериментальных проверок новой технологии?», «Какие выявленные противоречия в вашем исследовании не удалось объяснить?».

В чём польза таких вопросов?

- собеседник находится в активном состоянии, становится источником информации, идей, предложений;
- он имеет возможность по своему усмотрению выдавать вам информацию; ему льстит внимание к его мнению, и этим устраняется психологический барьер в споре.

В чём опасность увлечения уточняющими вопросами? Вы, конечно, теряете инициативу, и беседа может перейти в русло интересов и проблем собеседника. Поэтому не теряйте контроль над стратегическим направлением исследования проблемы. Очень легко можно отойти в сторону. Будьте осторожны! Не давайте увести себя такими вопросами в пустой разговор. Противник может оградить себя от критического анализа, а из вас выжать всё, что его интересует. И сделает это с большим вниманием и тактом.

Дискуссия включает и другие виды вопросов. Мы коснулись лишь основных, способствующих позитивной направленности исследования.

Чего мы добьёмся этими вопросами с точки зрения тактики? В любом случае избежим или существенно снизим опасность ссоры и накала страстей. Утверждение, констатация, особенно не подкреплённые надёжными аргументами, фактами, вызывают у собеседника протест, дух противоречия.

Кроме того, с помощью вопросов мы, с одной стороны, максимально активизируем оппонента и даём ему возможность самоутвердиться, с другой стороны — улучшаем своё положение, уводим его от критического анализа нашей позиции. Он испытывает удовле-

творение от возможности выговориться, а мы облегчаем себе решение задачи.

Нейтрализовать измышление — значит косвенно защитить свою позицию, предотвратить влияние ошибочного мнения, не допустить заблуждения масс, отразить нападки, каверзные реплики и вопросы соперников.

### Практическая часть

*Составить по одному вопросу каждого вида к своему выступлению и представить на обсуждение:*

Ответить на вопрос — значит нейтрализовать противника. Эта процедура включает четыре мыслительные операции:

1. Локализацию, то есть ограничение области, на которую будет распространяться ответ. Вы устанавливаете отношение замечания, вопроса к предмету своей речи, классифицируете вид сомнения, принимаете решение о способности дать ясный ответ. Первая фраза необходима для следующей операции.
2. Анализ, то есть уточнение цели возражения или другой реакции собеседника, мысли, скрываемой в вопросе или реплике, выявление причины (основания) и ценности сомнения. От этой операции зависит выбор тактики защиты и подходящего приёма.
3. Выбор тактики. Её подразделяют на четыре вида.

*А. Непротиворечивость.* Если собеседник пытается навязать конфронтацию не по существу, вывести вас из равновесия, направить разговор по ложному пути, то следует промолчать, оставить без внимания его замечания и отделаться лёгкими фразами типа: «Это не было целью нашего исследования».

*В. Отговориться.* Если действительность не совпадает с нашим мнением, а противник нападает, заставляет признаться в неспособности обосновать свою позицию сейчас же, можно избежать прямого ответа. Да и на провокации не всегда надо реагировать. Лучше уйдите в сторону, не играйте на эмоциях. Можно ведь сказать так: «Спасибо за вопрос, мы обязательно постараемся продолжить наше исследование в этом направлении».

*С. Оправдаться.* Не всегда наша аргументация при обосновании безупречна. Прикрыть её слабые места уважительными причинами, извинениями тоже можно, хотя и неэффек-

тивно. Попробуйте так: «К сожалению, мы не познакомились с работами этого автора, возможно, тогда бы это изменило ход нашего исследования».

**D. Защититься.** При мощном противодействии со стороны оппонента, решительном наступлении с целью дискредитировать автора или загубить идею на стадии её рождения необходимо действовать. Всякое новое встречает на своём пути сопротивление со стороны старого, устоявшегося, привычного. Надо защищаться и решительно, без промедления, давать бой противникам, но корректно. Например: «Нам было это интересно, поскольку это актуально для нас и требуется».

#### 4. Ответ.

**A. До высказывания оппонента.** Если известно, что оппонент хочет поставить нас в трудное положение, следует уже на стадии аргументации привести предполагаемое замечание как альтернативу и дать ответ на него до того, как оппоненту представится возможность высказаться. Что достигается таким способом? Мы избежим резкого противоборства, снизим риск острой схватки, сами выберем формулировку замечания и уменьшим его тяжесть. Противнику останется только возможность повторить замечание, но, скорее, он не пойдёт на это, так как острота сомнения будет уже снята. Кроме того, в ответе до высказывания вопроса есть предпосылка укрепить доверие к нам оппонента и показать, что мы не пытаемся обмануть собеседника, а, наоборот, учитываем и его мнение, не пренебрегаем другими подходами. Выступление готовится тщательно: необходимо показать не только плюсы, но и минусы вашей работы. Приводится как можно больше фактов, показывающих непротиворечивость ваших экспериментальных результатов и выводов.

**B. Ответ сразу после замечания оппонента необходимо во всех случаях давать в спокойной атмосфере общения** взаимно заинтересованных собеседников. Оправдан немедленный ответ лишь для предотвращения дальнейшего разговора по неприемлемой для нас линии, для пресечения некорректных действий соперника. Нужно спрогнозировать как можно больше вопросов, которые могут последовать после вашего выступления, использовать «домашние заготовки» ответов.

**C. С некоторой задержкой (отсрочкой) ответы можно давать, если нет подходящего материала и если немедленный ответ поставит под угрозу нормальный ход дискуссии с психологической точки зрения,** т. е. может последовать эмоциональный взрыв с нежелательными последствиями. Продлить время на обдумывание можно следующими формулировками: «Спасибо за вопрос!», «Мы ждали этого вопроса!» Это не только даст время на обдумывание, но и покажет вашу подготовку к дискуссии.

**D. Допустимо игнорировать замечания и вопросы в случаях, когда мы видим психологическую уловку, если замечание оппонента диктуется его враждебностью, составляет умышленную помеху и не затрагивает суть дела, даже если собеседник прав.** В последнем случае ничего другого не остаётся, как смириться и сделать вид, что ничего не происходит: с улыбкой и благодарностью отвечать на поставленный вопрос.

Как правило, нейтрализация осуществляется в защите своего тезиса и не затрагивает антитезиса оппонента. Но в ряде случаев эффект защиты проявляется в прямой критике позиции противника. Для этого нужна тщательная подготовка и умелое оперирование научными законами и теориями. Нужно привести максимум научных доказательств, иллюстрирующих вашу правоту и дилетантство противника. Если удаётся разрушить аргументацию альтернативы, а у собеседника нет сил её защитить, то наша идея от этого контрвоздействия только выигрывает.

Совсем не обязательно «резать» острой критикой. Если аргументация построена надёжно, то вряд ли умный противник станет нарываться на активную защиту. Как замечал французский писатель А. Моруа: «Самое трудное — не защищать своё мнение, а знать его».

Некорректная, злая, торжествующая защита всегда воспринимается соперником как унижение.

Спор — самая неподходящая форма общения собеседников на научной конференции. Как правило, это экспрессивное столкновение двух сторон, когда обе стремятся во что бы то ни стало добиться торжества своего мнения. В девяти случаях из десяти спор кончается тем, что каждый из собеседников ещё более убеждается в своей правоте. Если даже удалось сначала убедить оппонента, то, в конеч-

ном счёте оказывается, что победа не приблизилась. Почему? Здесь оказалось задемым самолюбие, и уже не идеи вышли на первый план, а амбиции. Мы задели за живое человека, он, естественно, негодует. Желание у собеседников искать взаимодополняющие позиции исчезает, вся энергия направляется на отпор противнику, а его упрямство воздвигает окончательный барьер. Поиск истины превращается в противостояние. Ещё две три капли желчи — и начинает бушевать полемика, а это уже жестокая словесная схватка. Избегайте прямой критики оппонента, больше говорите о своей работе. Не переходите на личности.

Что же делать, если все-таки спор разгорелся? Отстаивать свою позицию и защищаться с помощью приёмов полемики.

**Эффективное сравнение.** Это очень лёгкая логическая операция. Сам приём срабатывает на силе доверия. Если на основании какого-либо факта человек поверил в истинность или ложность чего-либо и после этого столкнулся с фактом, противоречащим первому, то его доверие уменьшается на величину убеждающей силы этого нового знания. Приведите, к примеру, два пути синтеза или использования исследуемого вами вещества или процесса. Покажите доказательно выигрышность вашего пути, методики.

**Убийственный аргумент.** Пугающее, на первый взгляд, название этого приёма соответствует сокрушающей силе воздействия. Убийственным аргументом считается суждение (контрдовод или факт), которое наносит непоправимый удар по тезису противника. После этого приёма дальнейшее отстаивание мнения становится напрасным и бессмысленным. Применяется он, когда другие, более «мягкие», приёмы не дают эффекта. Использование кислотных катализаторов приводит к формированию кислотных осадков, продукты щелочного катализа не летучи, и следовательно, легко утилизируются.

Убийственный аргумент особенно сокрушителен, когда соотносится с мнением авторитетного лица. Чаще в этом варианте он применяется, чтобы поставить «точку» в дискуссии.

**Авторский комментарий.** Суть приёма — в «раскручивании» подтасовок, фальсификаций, ложных аналогий, софизмов и других злоупотреблений оппонента. Разрушив замаскированную аргументацию, он позволяет

лишить тезис поддерживающих оснований. Мысль становится недостоверной, не вытекает с необходимостью из тех посылок, которые привёл собеседник, и, следовательно, не может претендовать на истинность.

Разрушив рассуждение, которое должно пошатнуть доверие к выводу, подвергаем атаке сам источник, автора. С помощью дискредитирующих факторов показываем непорядочность личности, от которой исходит тезис. Так, поставив под сомнение искренность намерений другой стороны, подрываем авторитет оппонента. Этот шаг служит для косвенной критики. Приведите примеры высказываний современных учёных по вашей проблеме, покажите, что вы не одиноки в вашем мнении.

**Ловить на слове.** Суть приёма — в указании собеседнику на то, что он не примет мысли, которую сам же предлагает. С помощью этого приёма у слушателей подрывается вера в концепцию. С особым вниманием выслушивайте мнения других ораторов. Фиксируйте все возможные неопределённости сразу.

**Анализ вывода.** Приём представляет собой рассуждения собеседника, которое ведёт к заблуждению. Вас постараются разрушить логическим следованием, выведенным по индукции, дедукции, аналогии. Что представляют рассуждения по этим логическим методам?

Логическое умозаключение от частных, единичных случаев, экспериментальных данных, от наблюдения некоторых фактов, подводящее к обобщённому выводу («блестящему обобщению»), называют индуктивным. Если факты единичные, подтасованные, наблюдения даются с предубеждением или случай исключительно редко повторяется (не типичный), то и вывод заключения не прочный.

Как нейтрализовать аналогию и тем самым тезис? Первое, установить, нет ли существенного различия между сопоставляемыми предметами. Надо помнить, что полного сходства между предметами и явлениями не существует. Чем больше различие, тем несостоятельнее аналогия.

Логические приёмы опровержения основываются на обнаружении преднамеренных нарушений логики в рассуждении собеседника. Направлены они против подтасовок, фальсификаций, подмены понятий, тезисов и других

софистических уловок. Старайтесь записывать все вопросы на слух и тут же их анализировать.

**Возвратный удар (бумеранг).** Суть этого приёма заключена в словах Аристотеля: «Сказанное против нас самих мы обратим против сказавшего». Этот удар под силу людям с мощным умом, быстрой реакцией и острым языком. Перехватив слово (понятие), брошенное соперником, обыгрываем его и пародируем. Возвратный удар наиболее эффективен, когда соперник пользуется сомнительной репутацией, вызывает недоверие, в полемике проявляет неуважение к оппонентам.

**Контрпример.** Не всегда на заданный вопрос стоит отвечать. Конечно, он вправе спрашивать обо всём, но и оппонент имеет право не отвечать, тем более если заметил попытку соперника выудить из него информацию, которую потом может против него использовать. Остаётся одно — тактично отбить вопрос: «Это не предмет нашего исследования».

Но уйти от ответа, не обижая собеседника, тоже надо уметь. В этом случае вполне подойдёт контрпример. Можно условно одобрить вопрос, даже согласиться с мыслью оппонента, не повторяя её, и привести аналогичный пример, случай, хорошо знакомый всем участникам спора.

**Ирония.** Это тонкая, скрытая насмешка, но она, бывает, уязвляет противника больше, чем самые сильные слова возмущения. Конечно, надо быть уверенным в своей правоте, чтобы применять это средство выразительности. Место иронии — в конце логических выводов. Здесь она обеспечивает эмоциональное подкрепление тезиса. Как мастер наносит самый уверенный последний удар по гвоздю, так и полемист, обращаясь к иронии, ставит последнюю точку. Однако именно этот приём нельзя использовать для нейтрализации оппонента научного спора.

Приём иронии предполагает употребление слов в противоположном значении, притворное, с серьёзным видом утверждение, противоречащее обыденному. Этот приём может быть усилен презрительной издёвкой, гротеском, сарказмом и другими эффектами полемической ситуации.

### Практическая часть

*Составить тексты ответов на каждый вопрос и представить на обсуждение:*

**Резюме:** *Что значит подготовиться к спору и полемике?*

1. Оцените собеседника по характеру, мотивам, интересам. Для этого спрогнозируйте все возможные вопросы, которые могут возникнуть у каждого из присутствующих.
2. Имейте наготове средства нейтрализации некорректных действий собеседника. Приготовьте варианты ответов.
3. Не рассчитывайте на спешную поддержку со стороны друзей, делайте ставку на массы.
4. Не падайте духом из-за обнаружившихся ошибок. Возможно, это спасение от провала. Заблуждение — свойство разума. Пообещайте продолжить исследование в предложенном направлении.
5. Будьте общительны. Не избегайте разговора с умными людьми. Следите за внешним видом, не уходите от вопросов. Старайтесь ответить на все.
6. Уклоняйтесь от полемики с самовлюблённым и надменным человеком, но не называйте его таким.
7. Опасайтесь робких, согласие их ненадёжно. Опирайтесь на экспериментальные доказательства и выводы других, уже признанных учёных.
8. Умейте защитить свою позицию: выберите тактику и подходящий приём нейтрализации или опровержения. Подготовьте как можно больше вариантов каждого вида вопроса и ответов на них.
9. Реагируйте на вопросы и замечания со знанием дела. Собеседник без замечаний — это оппонент без собственного мнения. Пользы от него мало.

### Занятие 3

Требования к публикациям:

1. Простота, ясность, доступность изложения.
2. Научность языка.
3. Точность выражения мысли.
4. Краткость, сжатость, лаконичность письма.
5. Яркость, живость, выразительность, эмоциональность, публицистическая острота языка.
6. Соответствие литературной формы содержанию произведения.

7. Соблюдение норм русского языка.

8. Логическая связность и последовательность изложения.

Писать просто, ясно, доступно необходимо для того, чтобы донести свои мысли до читателя. Словесная изощрённость, пустословие, терминологическая усложнённость, нечёткость мысли и погоня за внешним украшательством речи наносят ущерб содержанию статьи.

Преимущество придаёт использование точных, чётких, научно выверенных терминов. Именно благодаря их ёмкости, содержательности и лаконичности можно сжато передавать разнообразные, порою очень сложные мысли и понятия. Большое значение имеет строгая выдержанность терминологической лексики в публикациях. Совершенно недопустимо — изменять содержание термина. Каждый термин — это совершившийся факт, который заставит считаться с собой, и игнорировать его или извращать установившееся уже значение — значит вносить путаницу в вопрос.

Точность языка — ещё одно требование. Правильно выбранное слово выступает в известной степени показателем и критерием истинности результатов, выраженных в словесно-понятийной форме. Понимание мысли достигается точностью формулировок, определений и выводов, использованием точных, бесспорных фактов и примеров, строгой логичностью и аргументированностью суждений, краткостью и стройностью изложения, устранением из текста любых словесных излишеств, ненужных повторений, всего того, что ослабляет рельефное выражение мысли. Суть сводится к тому, чтобы ёмкие по содержанию понятия и мысли облекать в сжатую, экономную словесную форму, уметь любую мысль выразить или передать, используя минимум языковых средств. Это требование теснейшим образом связано с требованием точности языка, ибо любое лексическое излишество, многословие, любая словесная неупорядоченность, витиеватость, вычурность ведут к аморфности, расплывчатости, нечёткости выражения мысли.

Серьёзным нарушением языковой нормы является употребление слов, в том числе иностранных, в несвойственном им значении.

Логическая связность и последовательность изложения также являются показателем общей культуры мышления и речи. Нуж-

но постоянно контролировать ход своей мысли, не давая ей возможность уклониться в сторону от сути главного вопроса, добиваясь последовательного её развития и логического завершения, связанного изложения материала. Важно стремиться веско аргументировать каждое высказываемое или излагаемое теоретическое положение, обосновывать каждый вывод и каждую оценку, чтобы сделать доказательной и убедительной свою мысль. Внутренняя логика, единство и целостность содержания придают чёткость и стройность структур и композиции.

Только реализуя эти требования на практике, можно обеспечить высокое качество печатного слова. Необходимо отличать статью от тезисов. Тезис даётся без аргументации.

### Практическая часть

*По предложенным ведущим занятия статьям выявить, где и каким образом реализуются принципы:*

1. Суцностные характеристики исследуемого феномена.
2. Функции исследуемого феномена.
3. Структура исследуемого феномена.
4. Факторы и дидактические условия становления (формирование) исследуемого феномена.
5. Пространство становления (формирования) исследуемого феномена.
6. Принципы организации чего-то для становления (формирования) исследуемого феномена.
7. Этапы опытно-экспериментальной работы по становлению (формированию) исследуемого феномена.
8. Характерные затруднения учащихся, вовлечённых во что-то для становления (формирования) исследуемого феномена.

### Предлагается

*Написать статью на выбор и представить на обсуждение:*

Оформление статей (от 7,5 тыс. знаков): должны быть подготовлены к печати. Текст представляется в печатном виде с подписью автора и файлом Microsoft Word. Файл со статьёй называется фамилией автора, например: Иванов. Дос. Сноски не допускаются, ссылки на литературу возможны лишь в виде

(Сериков, 1999; с. 5). Рисунки и таблицы нежелательны. В случае необходимости, рисунки должны быть представлены отдельными TIFF — файлами, которые также называются фамилией автора (например: Иванов 1. tif). После заголовка указываются инициалы и фамилия автора. Размер листа: А4. Поля — 2,5 см. Межстрочный интервал — 1. Шрифт: Times New Roman Cyr, 14 пт. После знаков препинания — пробелы. Перед точкой, запятой или двоеточием пробелы не ставятся. Не допускается разметка текста нумерованным списком или отбивка абзацных отступов вручную (пробелами или табулятором). Список цитируемой литературы (только цитируемой!) — в конце статьи. В конце файла — сведения об авторе.

### Библиография

1. *Абдулин Р.Г.* Требования В.И. Ленина к литературному оформлению произведений // Книга. Исследования и материалы. М., 1986. С. 5–20.
2. *Вежбицка А.* Метатекст в тексте // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. VIII. М., 1978. С. 402–421.
3. *Гусев С.С.* Наука и метафора. Л., 1984.
4. *Зарецкая Е.Н.* Риторика теория и практика речевой коммуникации. М., 1998.
5. *Каменская О.Л.* Текст и коммуникация. М., 1990.
6. *Кохтев Н.Н.* Основы ораторской речи. М., 1992.
7. *Михайличенко Н.А.* Риторика: Учебное пособие для учащихся гимназий, лицеев и школ гуманитарного профиля. М., 1994.
8. *Михневич А.Е.* Ораторское искусство лектора: Хрестоматия. М., 1986.
9. *Стешов А. В.* Как победить в споре. Л., 1991.
10. *Учёнова В.* Беседы о журналистике. М., 1985.
11. *Чихачев В. П.* Лекторское красноречие русских учёных XIX века. М., 1987. □