

Муниципальное общеобразовательное учреждение  
«Гимназия № 1 Центрального района Волгограда»

Рассмотрено/согласовано  
Педагогический Совет

Введено в действие приказом  
МОУ Гимназия 1

Протокол № 1

№ 218 от 1 сентября 2020г.

от «30» 08 2020г.

Директор МОУ Гимназия 1

Председатель:

Цыбанев Н.П./

/Цыбанев Н.П./

**Рабочая программа**

Методика апробации методических рекомендаций  
исследовательской деятельности школьников

(наименование учебного предмета/курса, направления)

Ракурс тематик по химии «Материалы будущего» (10 кл)

2020-2021 уч. год

(срок реализации программы)

Составлена на основе рабочей программы среднего общего  
образования химия 10-11 кл (универсальный уровень)

(наименование примерной и /или авторской рабочей

программы)

Разработчик(и)/составитель (и) программы

Гимшова Елена Викторовна

(Ф.И.О. педагога, составившего рабочую программу)

20 20 год

Муниципальное общеобразовательное учреждение  
«Гимназия № 1 Центрального района Волгограда»

**ТЯГЛОВА Е. В.**

*На правах рукописи*

**МЕТОДИКА АПРОБАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ШКОЛЬНИКОВ**

Волгоград —2020

Любой исследователь и даже юный должен заявить о себе, умело представить результаты своей исследовательской деятельности, отстаивать свою точку зрения, доказать правильность своих выводов. На практике часто бывает так: работа отличная, а исследователи не могут достойно ее представить. Создается впечатление о том, что они впервые видят текст, никогда сами не занимались данным исследованием. Руководителю исследовательской деятельностью школьников необходимо помнить о подготовке своих воспитанников к ведению дискуссии. Мы предлагаем следующую методику подготовки учащихся к представлению результатов своей исследовательской деятельности.

### **1. Представление результатов исследовательской работы**

Апробация – проверка результатов на прочность. Методы апробации исследовательской деятельности. Планирование представлений результатов исследования. Выступление. Специфика работы над текстом выступления научной конференции. Построение выступления. Работа над текстом выступлений.

**Задание:** Составить текст своего выступления на научной конференции.

### **2. Обсуждение результатов исследовательской работы**

Общение. Требования к формулировкам вопросов и ответов. Реакция на задаваемые вопросы и этическая защита. Обсуждение составленного выступления. Анализ вопросов и ответов.

**Задание:** Составить свои формулировки вопросов и задать вопросы на научно – практической конференции.

### **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 тексты статьи и тезисов по своей исследовательской работе.

## **Занятие № 1**

Апробация – это проверка результатов на прочность. Методы апробации исследовательской деятельности: публикации научных статей и тезисов для зрелых исследователей; а вот выступление на научных конференциях является обязательным атрибутом учебно-исследовательской деятельности школьников. Остановимся на конкретном методе: выступлении.

Риторика прошлого современная наука о красноречии, анализ речей выдающихся ораторов различных времен и народов дают возможность составить схему подготовки устного выступления. Ориентируясь на семь вопросов, входящих в нее, даже учащийся может разработать публичную речь, отвечающую законам мышления и канонам ораторского искусства.

Какие же это вопросы?

**1. О чем говорить?** Тема нашего выступления – это не только рекламный заголовок, но и дальнейший вектор развития мыслей. Чтобы не потонуть в словесном потоке, надо выбрать одну «красную нить», т. е. сформулировать основной тезис. Это и значит раскрыть тему, определить, о чем говорить. Это не просто сделать. Ведь выигрышная мысль не лежит на виду. Ее надо выстрадать, обнаружить в реальной жизни, определить ее значимость и ясно сформулировать. Конечно, тот, кто выдвигает инициативу или альтернативное решение, кто является специалистом в предмете обсуждения и знает дело лучше других, не нуждается в

советах, как сформулировать тезис. Он бьется над своим тезисом, давно и отточил фразу по всем законам формальной логики и правилам стилистики. Но большинство школьников нуждается в конкретной помощи со стороны руководителя. Необходимо научить юных ученых не говорить много не о чем, а выражать четко, кратко и выразительно свои мысли.

Определение главной мысли начинается с анализа темы, выделения спорного понятия, нахождения ему научного определения. Так уясняется содержание основной мысли. Учащийся должен хорошо представлять то о чем говорит, то есть систему взглядов по проблеме, охватываемой темой выступления. Для этого он обращается к источникам, выбирает научную трактовку опорного понятия. Тем самым представление его о предмете речи расширяется.

К примеру, И. П. Лосев и О. Я. Федотова дают такое определение полимерам: «...образуются из большого числа однородных или разнородных мономерных молекул, которые соединяются между собой силами главных валентностей», С. Я. Демяновский: «Соединения, состоящие из двух, трех или многих мономеров», В. Г. Жиряков: «Высокомолекулярные продукты полимеризации называются полимерами» и др. Главный, т.е. основной признак, который выделяют учащиеся – это «состоящие из мономеров».

Разрабатывая тему, он может натолкнуться на другие важные мысли или определения, которые лягут в основу вопросов его доклада или выступления: соединяются между собой силами главных валентностей, высокомолекулярные продукты, образующиеся в результате уплотнения молекул, продукты реакций полимеризации и поликонденсации и т. д.

Решив вопрос, о чем говорить, исследователь как бы вводит тему в русло, выбирая из всех возможных признаков тот, который в большей степени понятен ему и аудитории.

Мало определить главную мысль. Ее надо сформулировать. Определиться в понимании исследуемого феномена, через систему различных определений, причем это нужно сделать кратко и лаконично: сформулировать тезис. 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, - 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 все привлекательное. Но здесь их подстерегает опасность расползания, смазывания его. Поэтому мы советуем контролировать себя вопросами: что же конкретное и важное я сообщу? О чем совершенно необходимо сказать? Что надо сообщить для достижения своей цели? Что слушатели ждут от меня? Отвечая на эти вопросы, сжимаем тезис, пока он не достигнет необходимого лаконизма и четкости.

Сформулировать тезис – это, значит, ответить на вопрос «о чем говорить?». Правильно определить главную мысль выступления – значит, повести за собой массу.

Итак, тему мы раскрыли и знаем, о чем будете говорить.

**2. Зачем говорить?** Выступая перед аудиторией, необходимо осознавать цель своей речи. Правда, некоторые ораторы выходят на трибуну, не задумываясь над этим вопросом. Причем не от смелости, а, скорее, от самоуверенности.

Цель – это ориентир выступления, осознанное желание, «голова» речи, как ее понимал Платон, а «телом» он называл тезис.

Цель речи должна соответствовать цели предполагаемой вами дискуссии.

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

*Достижимость нужной реакции аудитории.* 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. Маловероятно, чтобы вы достигли цели. Сформулируйте, чего бы вы хотели достичь вашим выступлением хотя бы по минимуму. Запрограммируйте реакцию аудитории и по ней оцените степень достигнутого. Скромный успех все 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 запросам юных исследователей: «А зачем я все это делаю?!» А новизна исследования школьника может и не быть новизной для фундаментальной науки, но быть чем – то первоначально открытым для ребенка, приобщить его к роли первооткрывателя.

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

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

**3. Сколько говорить?** Время публичной речи всегда строго ограничено, всего, что хотелось сказать, не высказать. Поэтому продумывайте, сколько необходимо аргументов для доказательства основного тезиса и достижения поставленной цели. И ничего лишнего, поскольку время вашего выступления ограничено всего 8 – 10 минут. Для этого ограничьте предмет речи, т. е. отберите самое существенное. Принцип простой – лучше меньше, да лучше. Не утомляйте присутствующих известным материалом и мелочами. Больше внимания уделите своей экспериментальной части и выводам.

Когда оратор не располагает новой информацией, необходимо создать эффект новизны. Возможны такие приемы:

- оживление в памяти факта ярким его описанием (применение исторических хроник о химическом явлении, использовании химической реакции в различных областях науки и практики);
- новая интерпретация общепринятых взглядов (новейшие технологии, предоставляющие право использования хорошо известного вещества или реакции в нетрадиционном качестве);
- контрастное сопоставление статистических данных (проследите динамику роста производства исследуемого вами феномена в течение нескольких десятилетий);
- оригинальная трактовка знакомых мыслей (выделите сущностные характеристики исследуемого вами предмета, назовите наиболее значимые для вас);
- смелые суждения и свежие факты (сформулируйте научную новизну вашего исследования);
- личная позиция оратора (определитесь с практической значимостью вашего исследования, с возможностью использования разработанных вами рекомендаций в практике) и др.

Отбирая материал, прикиньте, от чего можно безболезненно отказаться. Отсекайте без сожаления все лишнее, но держите в поле зрения прагматические интересы аудитории. Контролируйте себя вопросом: а что от меня ждут?

**4. Кому говорить?** Нельзя не выбирать тактику убеждения, тот или иной стиль речи для слушателей. Для заинтересованных слушателей нужна одна речь, а для равнодушных или настроенных враждебно – другая. Выступая перед учащимися, стройте вашу речь так, чтобы каждое слово или тезис не изобиловали научными формулировками. Старайтесь изложить научно и доходчиво. В выступлении на научно – практической конференции, где присутствуют в основном такие же исследователи как вы, аспиранты и преподаватели Вузов, избегайте разъяснений известных фактов, говорите больше о вашем эксперименте и его значимости.

**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, перестроится и терпит поражение.

Когда продуманы первые пять вопросов, у оратора появляется замысел речи, ориентированный план, наступает момент разработки тактики воздействия.

**6. Как говорить?** Этот вопрос заставляет позаботиться о подходящем способе убеждения и варианте аргументации. Оратор выбирает ведущий способ воздействия на ум и чувства людей. Мысль можно довести до сознания не только одним способом, но и сочетанием различных. Выступая перед юными исследователями темп речи должен быть не очень быстрым, слегка разъясняющим, а вот на научно – практической конференции разъяснений следует избегать. Оставьте разъяснения для ответов на вопросы. Если аудитория однородна, то цель достичь гораздо легче, чем в разнородной массе людей. В этом случае придерживайтесь второго варианта. Процесс убеждения не обходится без аргументов, - значит, оратор ищет ответ на седьмой вопрос.

**7. Что говорить?** Для реализации замысла речи и достижения цели нужны средства. Этими средствами являются надежные аргументы. Тезис без аргументов, как снаряд без порохового заряда. Он «останется в стволе», если в речи будет голословное утверждение, не дойдет до цели, если аргументы несостоятельны.

Вся сила и мощь оратора – а в аргументах и способе их воздействия на аудиторию. Это чрезвычайно важная стадия подготовки речи, поэтому на последних двух вопросах мы далее остановимся подробнее.

При восприятии речи, как показывают исследования, у слушателя образуются различные уровни понимания предмета. На самом низком уровне - понимание того, о чем говорил оратор (человек запоминает основную мысль), более высоком – понимание того, о чем шла речь и что говорилось по этому поводу (помнит главные аргументы), и на высшем – когда слушатель еще 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. Можно добиться успеха на любом уровне.

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

Для воздействия на втором уровне, кроме того, следует провести впечатляющие аргументы, примеры, факты, которые закрепились бы в памяти слушателей. Используйте данные ваших экспериментов и выводы.

Для воздействия на третьем уровне необходимо еще и произвести глубокое впечатление ораторским искусством на чувства людей. Не опровергайте научных истин, покажите, что ваши выводы состыкуются с научными теориями и объясняются ими.

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

### **Специфика монолога – выступления на научно – практической конференции**

*Ораторская речь – это монолог. Монолог можно определить как особую форму устной речи, представляющую собой развернутое высказывание одного лица, завершённое в смысловом отношении, все языковые и композиционные элементы которого подчинены главной мысли и его основной цели.*

Ораторский монолог имеет свои функции. Прежде всего, выделяются информативная функция и функция разъяснения. Оратор сообщает слушателям о событиях, процессах, идеях и объясняет им сказанное. Отвечает на вопросы: «Что я сделал», «Как я это сделал», «Для чего я это сделал». Следующая функция убеждения, которая проявляется в тех случаях, когда оратор хочет в чем – то убедить слушателей. Во – первых убедить слушателей в том, что выполненная работа является интересной. Во – вторых, в том, что выводы сделанные исследователями правдивы. Любую речь пронизывает оценка оратором объекта речи, которая не обязательна, должна быть положительной, необходимо указать и недостатки: чего не удалось достичь или объяснить. Выделяется также функция призыва, побуждения к действию, то есть речь апеллирует к чувствам слушателей, призывая их совершить какие – либо поступки... Чаще всего эту функцию имеют

митинговые речи. К ней близка императивная функция (или функция долженствования). В отличие от функции призыва она имеет иной аспект: не непосредственный призыв к действию, а формирование задач слушателей и выражение необходимости их выполнения. Не прямой призыв к действию: проверить правильность наших действий, а побуждение к дальнейшему исследованию. При этом активизируются их воля и чувства, сосредотачивается их внимание на самых главных проблемах, доказывается необходимость принять самое деятельное участие в решение этих проблем. Задача такого выступления – убеждая, воздействовать на волю людей для достижения определенной цели. И здесь уже играет свою роль так называемая волонтактивно – личностная функция. В связи с этим очень велика роль авторитета оратора среди слушателей. Следует отметить, что каждый род и вид ораторской речи имеет приоритетные функции. А поэтому – приоритетные стилистические речевые средства. В случае представления результатов исследования – это информативная функция и функция разъяснения, функция убеждения, императивная функция.

Чтобы успешно выступать перед аудиторией, оратор должен быстро и правильно ориентироваться в условиях общения; предварительно правильно спланировать свою речь, правильно выбрать содержание речи; найти адекватные средства для передачи этого содержания; обеспечить обратную связь. Оратор влияет на аудиторию непосредственно, видит ее, чувствует ее реакцию, направляет эту реакцию, определяет степень внимания, интереса, понимания речи аудиторией. Отсюда и большая возможность интенсивного психологического заражения, чего не может быть при использовании средств массовой информации.

Он имеет возможность дифференцированно сообщать информацию, учитывая в определенной мере подготовку, интересы, психологические установки своих слушателей, получает даже возможность познакомиться заранее с аудиторией, знать свою аудиторию, то есть преодолевается фактор анонимности.

Ораторская речь имеет свою специфику. Прежде всего, оратор обращается к слушателям и говорит о них и для них, обращая внимание на сложившуюся ситуацию в современном мире и ее влиянии на каждого отдельного жителя планеты. Отношения оратора и слушателей представляются симметричными, равноправными. С одной стороны, монолог обращен к слушателям, а с другой стороны, происходит двустороннее общение, через призму заданных вопросов слушателями. Все это приводит к использованию в монологе определенных средств, способствующих этому общению (недосказанность, излишние уточнения и т. д.). Таким образом, создается некоторое сходство между монологом и диалогом, которое зависит от взаимной активности оратора и слушателей. При этом возникает «эффект живой реакции», который проявляется в непосредственности речи, быстрой реакции оратора на восприятие речи слушателями, «спонтанности» речи, даже оговорки играют большую роль, создавая этот эффект.

Ораторский монолог рассчитан на большую аудиторию. Это накладывает на него некоторые особенности. Прежде всего, он развернут, то есть высказывание строится в соответствии с требованиями логики и исчерпывающей характеристики объекта речи, полноты изложения мысли.

Поскольку монолог этого типа продуман, то он строится с учетом норм русского литературного языка и требований культуры речи, то есть он нормативен.

Для ораторского монолога характерна некоторая автономность содержания, то есть его смысл имеет самостоятельность, он не зависит, как элементы диалога, от речевого контекста или ситуативного контекста. Самостоятельность смысла речи требует ее определенной языковой и композиционной организованности, которая проявляется с учетом рода или вида ораторской речи, а также диктуется другими условиями.

Ораторский монолог характеризуется также непосредственностью и контактностью общения: оратор видит слушателей, что дает ему возможность учитывать их реакцию и корректировать свою речь.

Динамика, интенсивность речи обеспечивается, с одной стороны, ее композиционными особенностями, а с другой, различными языковыми средствами. Быстрая смена частей композиции создает эффект стремительного движения мысли, динамику развития речи.

Динамику речи можно создать и за счет различных языковых средств. В речи благодаря смене композиционных частей и языковым средствам создается «эффект динамики речи». Причем эта интенсивность, динамика тесно связана с оценочностью высказывания. Цель различных интенсификаторов – сообщить о напряженности действия или усиленном признаке и увеличить аффективную сторону речи, то есть сделать высказывание более убедительным для слушателей и воздействовать на их эмоциональное состояние.

Чаще всего для создания динамики, интенсивности речи мы выбираем из синонимического ряда необходимое нам слово. Синонимы служат детализации и выделению того или иного признака понятия, существенного с точки зрения говорящего, употребляются для выражения степени и меры в проявлении признака, используются для выражения соответственно интенсивности действия, служат выражению степени субъективной оценки. И многие из них выражают разную интенсивность явления, действия, признака, хотя необходимо учитывать, что и оттенки значения этих слов, а в некоторых случаях и стилистическая окраска в них тоже разные. Особенно важным использование синонимов проявляется при определении актуальности вашего исследования. От того насколько ярко и драматично будет описана первая часть вашего выступления зависит весь ход дальнейшего повествования.

Широко используются в речи различного рода – усилители, или так называемые кванторные слова (квант – нем. Количество, масса). Обычно такие слова указывают на высокую степень действия, качества или признака (исключительно, крайне, весьма, слишком, абсолютно, стремительно, интенсивно, напряженно и т. д.).

Для выражения отношения говорящего к предмету речи используются образные и экспрессивно окрашенные глаголы. Они обозначают действия, состояния, усиливают динамику речи, ее образность и оценочность, в конечном счете, интенсифицируют речь: побудило, натолкнуло, определило ход дальнейшего исследования и т. д.

Другая особенность ораторского монолога – его логическое развитие. Логика, являясь наукой о законах и формах человеческого мышления, предлагает оратору методы и приемы убедительных рассуждений, которым он должен следовать в своей речи. Логичность речи – это ясность основных понятий, правильность утверждений,

отсутствие в ней противоречий, последовательные переходы от одной мысли к другой, аргументированное изложение. Сначала необходимо описать актуальность исследования, затем назвать тему, объект, предмет и цель исследования. Затем называются поставленные задачи, для реализации цели исследования и встык описываются методы их реализации с выводами по каждой задаче.

Речь поддерживается законам мышления – необходимой, существенной, устойчивой, повторяющейся связью между мыслями. Науке издавна известны четыре логических закона. Действию этих законов подчиняются все наши мысли, независимо от конкретного содержания этих мыслей. Если в рассуждении не соблюдается один из таких законов правильного построения, прийти к правильному выводу в результате рассуждения невозможно.

Закон тождества – один из четырех основных законов формальной логики, согласно которому каждая мысль, которая приводится в данном умозаключении, при повторении должна иметь одно и то же определенное, устойчивое содержание. Его необходимо учитывать при формулировании выводов.

Закон противоречия можно интерпретировать следующим образом: не могут быть одновременно истинными две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении. Данные противоречия необходимо использовать при определении проблемы исследования, выделять уже в известном то, что, на ваш взгляд, сочли не существенным предыдущие авторы.

Закон исключительного третьего гласит, что из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно. Третий закон обеспечивает связность речи, непротиворечивость мысли, служит основанием для выбора истинного суждения.

Четвертый закон логического мышления – закон достаточного основания – утверждает: всякая истинная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана. В качестве аргументов для подтверждения истинности мысли могут быть использованы статистические данные, факты, истинные суждения, аксиомы, законы смежных наук.

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

*Композиция речи – это закономерное, мотивированное содержанием и замыслом расположение всех частей выступления и целесообразное их соотношение, организация материала, расположение его в определенной системе.* Как в архитектурном сооружении блоки занимают положенные им места и соединены друг с другом, так и все части выступления любого вида взаимно связаны и составляют неразрывное целое. Не только отдельное выступление, но и цикл выступлений является всегда композиционно единым, то есть отдельные компоненты целого всегда взаимообусловлены и связаны между собой. Эту цель мы устанавливаем, опираясь на значение слова, на смысл фразы, на контекст, на направление движения мысли. Как считают ученые, элементарное понимание речи – это перевод следующих друг за другом и воспринимаемых слухом предложений на собственный мыслительный язык. И таким образом, слушая, мы стенографируем в уме мысленную запись речи. Мы не только стенографируем чужую речь, но также комментируем ее. В нашей голове возникает комментарий: Начинает говорить... Сообщает, о чем будет говорить... Делает оговорку... Переходит к основной теме...

Напоминает... Делает отступление... Подчеркивает... Повторяет... Добавляет... Перечисляет... Резюмирует... Спрашивает... Отвечает... Подытоживает...

Речь опытного оратора захватывает слушателей сразу. И достигается такое эффективное воздействие искусным построением зачина речи. Особенности зачина определяются, во – первых самой темой выступления и аудиторией, во – вторых, необходимостью привлечения внимания слушателей. Зачин указывает также, в каком ключе будет произнесена речь. В смысловом отношении зачин связан с содержанием речи и с ситуацией ее произнесения.

Чаще всего речь начинается с этикетных формул, приветствия (Уважаемые члены жюри, юные исследователи. Вашему вниманию представляются результаты исследования по теме ...). Первые слова оратора должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны, они должны привлечь слушателей, зацепить их внимание. Оригинальное начало не только привлекает внимание, но и дает интеллектуальный и эмоциональный ключ к пониманию последующего изложения. Итак, зачин – это начальная часть ораторской речи, основные функции которой – контактоустанавливающая, то есть установление контакта со слушателями, и перспективная, то есть создание представления о теме и направлении речи.

Второй элемент ораторской речи – вступление. Оно вводит слушателей в сущность выступления и психологически подготавливает их к восприятию речи. В его функции входит закрепление контакта со слушателями, их внимания и интереса, которые вызваны зачином; после сообщения темы рассматривается 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, цель исследования и исследовательские задачи. Вступление имеет многообразные варианты в зависимости от рода и вида речи. В нем четко 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 следования компонентов доказательства. Дедукция – это логический переход от общего знания к частному, подведение частного случая под общее правило. В этом случае конкретный факт подводится под общее правило, затем из общего положения выводится какое – либо заключение в отношении этого конкретного факта. Индукция – обобщение, возникающее на основе анализа эмпирического материала, базирующее на опыте. Индуктивное рассуждение строится, опираясь на конкретные данные с целью обобщения, то есть форма изложения от единичных и менее общих положений к общим положениям и выводам. Аналогия – это подобие, сходство предметов в каких – либо свойствах, признаках. Умозаключение по аналогии – это такое умозаключение, в результате которого делается вывод о принадлежности предмету или явлению определенного признака, основанный на анализе сходства этого предмета или явления в существенных признаках с другим предметом или явлением. Обычно форма

аргументации выступает в речи комбинированно. В нашем случае первые главы исследования, посвященные 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 четко сформулирована в начале или, что еще благоприятнее, в конце изложения: эти приемы называют антикульминацией и кульминацией. Первый рассчитан на нейтрального или незаинтересованного слушателя, второй – на благожелательных и заинтересованных слушателей. Обычно цель исследовательской работы называется вначале выступления, а в заключении она повторяется и определяется ее достижение: достигнута цель или нет.

По способам тематического развертывания речи можно выделить несколько типов композиции: последовательный, концентрический, параллельный, смешанный. Чаще всего наблюдается смешанный тип композиции, в чистом виде эти способы встречаются редко. Поэтому можно говорить лишь о преобладании, какого – либо из них.

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

При концентрической композиции основная идея речи формулируется в ее 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 ее. 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 размежевание, дифференциация, неожиданный переход от одной темы к другой, можно наблюдать наличие тем с большим смысловым разбросом вопросов. Все темы, конечно, объединены одной отчетливой 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, суммироваться сказанное, обобщаться те мысли, которые высказывались в основной части, кратко повторяться основные тезисы выступления или связываться воедино его отдельные части, еще раз подчеркивается главная мысль выступления и важность для слушателей разобранной темы; во – вторых, намечаются пути развития идей, выраженных оратором; в – третьих, эмоционально передаваться содержание всей речи; в – четвертых, закрепляться и усиливаться впечатление, произведенное содержанием речи (комментируется значение данного исследования); в – пятых, ставиться на основе речи перед аудиторией какие – либо задачи (на этом наше исследование не закончено, оно ставит перед нами новые задачи). 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 таблице № 1.

Таблица 1.

*Композиция ораторского выступления*

<i>Элементы</i>	<i>Назначение</i>	<i>Целевые действия</i>	<i>Приемы и средства</i>
<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.	Прием 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 сущностные характеристики	Определение (дефиниция), деление понятия, трактовка, опорная схема, сигнал, образ картина. Назвать первые исследовательские задачи, механизмы

<i>Элементы</i>	<i>Назначение</i>	<i>Целевые действия</i>	<i>Приемы и средства</i>
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, приемы критического анализа.
3 – й вопрос	Дать установку на деятельность.	Связать теорию с жизнью (практикой), предложить решения.	Данные экспериментов, показательные примеры, официальные экспериментальные установки
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b>			
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 №1.***

***По шаблону составить текст своего выступления на научную конференцию или заседание 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 объемов использования ..... на современном этапе.

2. Изучить методику проведения .....

3. Выявить наиболее значимые, дешевые и безопасные химические методы .....

4. Определить экспериментальным путем возможность использования химических препаратов (или продуктов химической промышленности) для .....

Первой задачей нашего исследования было определиться в понимании необходимости и неизбежности увеличения объемов использования .....на современном этапе. Решению данной задачи посвящена первая глава нашего исследования, где мы представили теоретическое обоснование происхождения 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 вычлнить .....,..... Но это уже будет другое исследование.

*Таблица 2*

*Памятка оратору, выступающему в хорошо подготовленной аудитории*

<i>Особенности мышления аудитории</i>	<i>Чем добиваться ее расположения и внимания?</i>	<i>От чего воздерживаться?</i>
Предпочитает слушать более известных специалистов.	Позаботиться о том, чтобы выступающего представил авторитетный ученый, человек, которому аудитория доверяет (представить рецензию и отзыв ученых, занимающихся фундаментальной наукой).	Не спешить выходить на большую трибуну, если нечем удивить и поразить слушателей. Воздержаться от критике 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 ученых, 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. Выдержать 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. Все 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 ее 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 неопределенности 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	Отказываться от тривиальностей, не повторять того, что люди уже слышали. Не злоупотреблять цитатами. Больше говорить о собственном эксперименте.

	порядковый выступающего, эмоциональнее должна быть его речь.	номер тем ярче, и короче	
--	---	--------------------------------	--

## Занятие № 2.

Вопросы и замечания – неперенные атрибуты механизма споров, дискуссий, брифингов. Именно в вопросах и замечаниях выражаются сомнения, т. е. несовпадения мнений, выясняются позиции, аргументы, основания. Чем больше вопросов возникает на «репетициях» выступления, тем качественнее и обоснованнее будет итоговое представление. Они дают возможность многократного пересмотра цели и актуальности вашего исследования. Таких вопросов не следует бояться, их следует 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 прибавило качества нашему исследованию.

Возникновение вопроса – это первый признак мышления человека, показатель его заинтересованности вашей работой. В дискуссии полезны пытливые и мыслящие люди. Следовательно, вопросы – стимуляторы дискуссии. 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 разрезает 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 прикрываться именем вашего 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 все - 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, т. е. 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 все 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 носить 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 не актуальность вашего исследования);
- усугубить разногласия (повторить предыдущий вопрос, стремясь показать несостоятельность ответа на него);
- скомпрометировать инициатора предложения (привести примеры аналогичных исследований);
- заблокировать обсуждение (высказывать свое 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 от жизненного опыта; 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, выполнившие похожие или аналогичные исследования. В этом случае запутав вас, показав вашу необъективность можно более выгодно представить свое 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 находятся в начале пути ее решения. Серией уточняющих вопросов они попробуют не только найти слабые места в вашей работе, но и одновременно попытаются найти новые пути ее 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, включенность 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, как показывает практика, что ряд умело подобранных вопросов может довести любого собеседника до кипения. Сорвавшись, человек потеряет самообладание и нить своих рассуждений. Деморализованный соперник уже не соперник. Лучший прием парирования таких вопросов – ирония. Однако она допустима в том случае, если вы отвечаете на вопрос такого же юного исследователя как и вы. Ее 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 приведете 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 рассуждении 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, украшательства – все это вызывает каверзные вопросы оппонентов. В этом случае видимо не достаточно было уделено внимание проведению эксперимента, описанием методик физической и коллоидной химии. Как себя уберечь от таких «укусов»? Очень просто. Повторите, если было сказано ранее, возможно вас просто не услышали. Ни в коем не 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 уговорить нас согласиться с ним. Обычно это вопросы типа: «Вы ведь не будете этого отрицать? Кто же может отрицать такие факты? Как я понял, вы признаете сам факт?...» Вымогая наше согласие, оппонент практически оставляет нам одну лишь возможность – признать себя побежденным.

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 тяжелых 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 предлагали считать, результаты данного эксперимента надуманы.

**РИТОРИЧЕСКИЙ ВОПРОС.** Такие вопросы обеспечивают молчаливое согласие участников беседы с нашим мнением, т. е. поддержку.

Приведем 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 сплачивают 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 договоренности, 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 дешевым способом?»

Вопросы, требующие ответа «да» или «нет», создают напряженную 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 еще 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 лишены активности и могут «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, недостает 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 еще необходимо, на ваш взгляд, провести экспериментальных проверок новой технологии?», «Какие выявленные противоречия в вашем исследовании не удалось объяснить?».

В чем 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 чем опасность увлечения уточняющими вопросами? Вы, конечно же, 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 все, 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 добьемся этими вопросами с точки зрения тактики? В любом случае избежим или существенно снизим опасность ссоры и накала страстей. Утверждение, констатация, особенно не подкрепленные надежными аргументами, фактами, вызывают у собеседника протест, дух противоречия

Кроме того, с помощью вопросов мы, с одной стороны, максимально активизируем оппонента и даем ему возможность самоутвердиться, с другой стороны – улучшаем свое положение, уводим его от критического анализа нашей позиции. Он испытывает удовлетворение 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 №1.***

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

Ответить на вопрос – значит нейтрализовать противника. Процедура нейтрализации включает четыре мыслительные операции:

1. Локализацию, т. е. 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, т. е. 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 приема.

3. Выбор тактики. Ее подразделяют на четыре вида.

**А. Не противоречивость.** 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 легкими фразами типа: «Это не являлось 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 является безупречной. Прикрыть слабые места ее уважительными причинами, извинениями тоже можно, хотя и неэффективно. Попробуйте так: «К сожалению мы не познакомились с работами этого автора, возможно тогда бы это изменило ход нашего исследования»

**Д. Защищаться.** В случае мощного противодействия со стороны оппонента, решительного наступления с целью дискредитировать автора или загубить идею на стадии ее рождения необходимо действовать. Всякое новое встречает на своем 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 и интересно для нас, и востребовано».

#### 4. Ответ.

*А. До высказывания оппонента.* Если известно, что оппонент настроен, 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 пойдет 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 пытаемся обмануть собеседника, а, наоборот, учитываем и его мнение, не пренебрегаем другими подходами. Реализация осуществляется тщательной подготовкой выступления, в котором необходимо показать не только плюсы, но и минусы вашей работы. Как можно большим приведением фактов, показывающих непротиворечивость ваших экспериментальных результатов и выводов.

*В. 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. Спрогнозировать как можно больше вопросов, которые могут последовать после вашего выступления. Использовать «домашние заготовки» ответов.

*С. 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.

*Д. 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 остается, 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 удастся разрушить аргументацию альтернативы, а у собеседника нет сил ее защитить, то наша идея от этого контрвоздействия только выигрывает.

Совсем не обязательно «резать» острой критикой. Если аргументация построена надежно, то вряд ли умный противник станет нарываться на активную

защиту. Как замечал французский писатель А. Моруа, «самое трудное – не защищать свое мнение, 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 еще более убеждается в своей правоте. Если даже удалось поначалу, то, в конечном счете, оказывается, что победа не приблизилась. Почему? Здесь оказалось задетое самолюбие, и уже не идеи вышли на первый план, а амбиции. Мы задели за живое человека, он, естественно, негодует. Желание у собеседников поиска взаимодополняющих позиций исчезает. Вся энергия направляется на отпор противнику, и упрямство его воздвигает окончательный барьер. Поиск истины превращается в противоборство. Еще 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 (если вы претендуете на истину) и защищаться с помощью приемов полемики.

**ЭФФЕКТИВНОЕ СРАВНЕНИЕ.** Это очень легкая логическая операция. Сам прием 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 лил процесса. Покажите доказательно выигрышность вашего пути, методики.

**УБИЙСТВЕННЫЙ АРГУМЕНТ.** Пугающее на первый взгляд название этого приема соответствует сокрушающей силе воздействия. Убийственным аргументом считается суждение (контрдовод или факт), которое наносит непоправимый удар по тезису противника. После этого приема дальнейшее отстаивание мнения становится напрасным и бессмысленным. Применяется он, когда другие, более «мягкие», приемы 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 этом варианте он применяется, чтобы поставить «точку» в дискуссии.

**АВТОРСКИЙ КОММЕНТАРИЙ.** Суть приема – в «раскручивании» подтасовок, фальсификаций, ложных аналогий, софизмов и других и злоупотреблений оппонента. Разрушив закамуфлированную аргументацию, он позволяет лишить тезис поддерживающих оснований. Мысль становится недостоверной, не вытекает с необходимостью из тех посылок, которые привел 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 ученых по вашей проблеме, покажите, что вы не одиноки в вашем мнении.

**ЛОВИТЬ НА СЛОВЕ.** Суть приема – в указании собеседнику на то, что он не приемлет мысли, которую сам же предлагает. С помощью этого приема у слушателей подрывается вера в концепцию. С особенным вниманием выслушивайте мнения других ораторов. Фиксируйте все возможные неопределенности сразу.

**АНАЛИЗ ВЫВОДА.** Прием представляет собой рассуждения собеседника, которое ведет 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 обобщенному 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 приемы 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 приема 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 всем, но и оппонент имеет право не отвечать, тем более, если заметил попытку соперника выудить из него информацию, которую потом может против него использовать. Остается одно – тактично отбить вопрос: «Это не предмет нашего исследования».

Но уйти от ответа, не обижая собеседника, тоже надо уметь. В этом случае вполне подойдет контрпример. Можно условно одобрить вопрос, даже согласиться с мыслью оппонента, не повторяю ее, 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 прием нельзя использовать для нейтрализации оппонента научного спора.

Прием иронии предполагает употребление слов в противоположном значении, притворное, с серьезным видом утверждение, противоречащее обыденному. Этот прием может быть усилен презрительной издевкой, гротеском, сарказмом и другими эффектами полемической ситуации.

### ***Практическая часть №2.***

***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 от 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 самовлюбленным и надменным человеком, но не называйте его таким.

7. Опасайтесь робких, согласие их ненадежно. Опирайтесь на экспериментальные доказательства и выводы других, уже признанных ученых.

8. Умейте защитить свою позицию: выберите тактику и подходящий прием 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 того, кто собственно собирается все это читать. Словесная изощренность,

пустословие, терминологическая усложненность, нечеткость мысли, погоня за внешним украшательством речи наносит ущерб содержанию статьи.

Преимущества предают статье использование точных, четких, научно выверенных терминов именно благодаря их чрезвычайной емкости, содержательности и лаконичности позволяет, сжато, концентрированно передавать разнообразные, порою очень сложные мысли и понятия. Большое значение имеет строгая выдержанность терминологической лексики в публикациях, неизменности значения одних и тех же терминов на протяжении всей работы, их смысловой определенности. Совершенно недопустимым является изменение содержания термина. Каждый термин – это совершившийся факт, который заставит считаться с собой и игнорировать его, или извращать установившиеся уже значение, значит, вносить путаницу в вопрос.

Точность языка, точность изложения – таково еще одно требование. Точность слова выступает в известной степени показателем и критерием истинности результатов познания, выраженных в словесно – понятийной форме. Точность выражения 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 емкие 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, нечеткости выражения мысли.

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

Логическая связанность и последовательность изложения, также является показателем общей культуры мышления и речи. Стремление всегда излагать логично и с этой целью нужно постоянно контролировать ход своей мысли, не давая ей возможность ни на йоту уклониться в сторону от существа главного вопроса, добиваясь последовательного ее развития и логического завершения, связанного изложения материала, 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 четкость и стройность структур и композиции.

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

### ***Практическая часть № 1.***

***По предложенным статьям выявить где и каким образом реализуются принципы***

***Какие статьи?***

1. Сущностные характеристики исследуемого феномена.

2. Функции исследуемого феномена.
3. Структура исследуемого феномена.
4. Факторы и дидактические условия становления (формирования) 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, вовлеченных во что – то для становления (формирования) исследуемого феномена.

### ***Практическая часть №2.***

#### ***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 статьей называется фамилией автора, например: Иванов. Doc. Сноски не допускаются, ссылки на литературу возможны лишь в виде (Сериков, 1999, с. 5). Рисунки и таблицы нежелательны. В случае их 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.

## Литература

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., изд – во Ленинградского университета. 1984. С. 152.
4. Зарецкая Е. Н. Риторика теория и практика речевой коммуникации. М., изд – во «Дело». 1998. С. 478.
5. Каменская О. Л. Текст и коммуникация. М.: Высшая школа. 1990. С. 152.
6. Кохтев Н. Н. Основы ораторской речи. М., изд – во МГУ. 1992. С. 240.
7. Михайличенко Н. А. Риторика // Учебное пособие для учащихся гимназий, лицеев и школ гуманитарного профиля. М., изд – во «Новая школа». 1994. С. 96
8. Михневич А. Е. Ораторское искусство лектора // хрестоматия. М.: Знание. 1986. С. 256.
9. Стешов А. В. Как победить в споре. Лениздат. 1991. С. 192.
10. Ученлова В. Беседы о журналистике. М.: Молодая гвардия. 1985. С. 208.

11. Чихачев В. П. Лекторское красноречие русских ученых XIX века. М.: Знание. 1987. С. 95.