

Валентин Болтян

НИРСология

**курс лекций
по основам научных исследований**

Чита - 2008

Содержание

Введение.

Глава 1. Основы научно-исследовательской работы студента.

1. Конспектирование лекций и научной литературы.
2. Чтение научной литературы (алгоритмы).
3. Быстрое чтение (формирование навыка).
4. Подбор литературы в научных исследованиях.

Глава 2. Научное письмо.

1. Научный доклад и научная статья.
2. Рецензирование.
3. Научная переписка.
4. Отчёт о научных исследованиях.

Глава 3. Публичная речь.

1. Публичная речь - как публичное мышление.
2. Подготовка и произнесение речи.
3. Научное оппонирование.
4. Работа во враждебной аудитории.

Глава 4. Генерация идей.

1. Приёмы индивидуальной генерации идей.
2. Приёмы групповой генерации идей.
3. Логическое и латеральное мышление.

1. Глава 5. Методы научных исследований в аграрной экономике.

1. Исторический.
2. Монографический.
3. Статистико-экономический.
4. Экономико-математический.
5. Комплексно-программно-целевой.
6. Балансовый.
7. Экспериментальный.
8. Социологический.
9. Расчётно-конструктивный.
10. Абстрактно-логический.

Глава 6. Подготовка, написание и публичная защита курсовых работ.

1. Выбор темы и подготовка исследований.
2. Научно-исследовательская работа. Научное исследование.
3. Анализ полученных результатов.
4. Написание работы.

Библиография

Введение

Научно-исследовательская работа есть особенный процесс в жизнедеятельности людей, в результате которого преобразуется как жизнь человека, так и сам человек. В большой науке идет поиск технологий, материалов, познание мира, в целом поиск нового. В научно-исследовательской работе студента (НИРС) научные открытия редкое явление, здесь главное сам искатель – студент, который в ходе научной деятельности находит себя, формируется как исследователь, учёный, обучается, наконец, тому, чему, собственно, обучается. Обучение же умению и навыкам научно-исследовательской работы во все времена было непременным и очень важным атрибутом высшей школы.

Мы полагаем, что усвоение предлагаемого курса основ научных исследований в аграрной экономике позволит обучающимся более успешно осваивать затем новые дисциплины, а главное, формировать свой взгляд на каждую науку, отрасль знаний, искать корни явлений и процессов, привносить своё видение, свои знания, свои наработки и в изучаемые предметы, и в свою последующую практическую работу.

Книга рассчитана на студентов 2-3 курсов экономического факультета, с тем, чтобы на последующих курсах они были методологически и методически более вооруженными, а так же владели навыками конспектирования лекций и научных трудов, умели писать доклады, курсовые работы, публично выступать. Мы придаём особое значение обучению технике быстрого чтения и приёмам индивидуальной и групповой генерации идей.

Предлагаемые в книге упражнения не обязательны для выполнения, но в случае их использования, несомненно, тема будет усвоена лучше, а обретенный навык будет с собой всегда.

Ну, с Богом.

В. Болтян

Глава 1. Основы научно-исследовательской работы студента

1. Конспектирование лекций и научной литературы

С самого начала этой главы-лекции мне хочется сказать, если хотите, воскликнуть: «Не подчиняйтесь потоку информации!». Информация, увы, не безобидна, она обладает способностью самостоятельно структурироваться в нашей памяти, в мозгу. А как уж «ляжет» эта структура на другие блоки информации, что закроет, а то и сотрёт из памяти это нам обычно уже неподвластно, особенно если информации слишком много или она, как говорится, неподъёмна.

Пусть лекция интересна, а сам лектор: его манеры, стиль речи, внешность Вам импонируют, не поддавайтесь. Слушайте как бы издалека «выклёвывая» зёрна истины, зерна смысла, т. е. выделяйте в речи лектора слова несущие основную информационную нагрузку.

Аудитория как слово произошла от слова аудио - слушатель, т. е. аудитория призвана слушать и только что-то записывать. Речь лектора обычно произносится со скоростью 600-700 знаков в минуту. Писать же мы можем только 60-70 знаков в минуту! Но речь лектора по форме своей монологична и неповторима! Так как же быть? А вот как:

1. Помнить, что конспект есть записка себе, а не кому-то.
2. Конспектировать, значит ухватывать и записывать смысл, а не всю речь лектора (весь текст).
3. Алгоритм построения процесса слушания, понимания-осмысления и конспектной записи выглядит так:

Речь – Синтагмы – Антиципации – Денотаты – Запись.

Разберём подробнее эти термины и сам алгоритм в целом.

Синтагма – это законченная мысль в речи лектора.

Часто ещё называют тезисом. Ну, например, журналист на пресс-конференции Президента часто предваряет свой вопрос каким-либо тезисом. В научных текстах это обычно абзац.

Антиципация – это есть смысловая догадка по обрывку фразы, или части предложения, строки. Нередко 2-3 слова несут всю основную информацию, заложенную в предложении, строке и т. п.

Денотат (денотат мысли) – это есть синтагма переложённая на собственный (привычно используемый в процессе мышления) язык, переложённая и значительно (минимум в 10 раз) сокращённая. Я часто денотаты называю телеграммами, составленными из ключевых слов, столбца или текста, страницы текста, в данном случае, части речи (тезиса). Начинать это делать не просто, но мозг наш умный и гибкий. Тренируйтесь упорно, и очень скоро он будет лучше любого компьютера отбирать смысловые биты информации из пространной речи. Записать эти денотаты-«телеграммы» уже вполне возможно.

Следует решительно отвергнуть всякую попытку диктовать лекцию. В сущ-

ности, это уже будет не лекция, а диктант. Записать под диктовку удастся в 10! раз меньше информации. Однако самое ужасное в этом случае то, что студент, пишущий под диктовку, не обучается, а скорее тупеет, теряя нить рассуждений, теряя интерес к предмету.

Во времена Платона обучали на ходу..., ходил по аллее или залам храма учитель и говорил, за ним ходили ученики – парапитеки (прогуливающиеся) и внимали. На ходу не до диктантов ведь!

Кем-то была высказана замечательная мысль, что образование – это есть умение нарисовать (написать) свои мысли на белом листе. Как это лучше сделать в случае конспектирования лекции

Организация конспекта.

Лучше всего, на мой взгляд, для конспектных записей подходят большие (А-4) тетради. Если такая тетрадь имеется, конспекты следует писать на разворотах, а на первой странице лучше всего написать название предмета, имя рек преподавателя, лаборанта, телефон кафедры, может быть, и основную учебную литературу. Разворот тетради следует разделить на 3 зоны:

- первая, слева 1,5-2 см – используется для знаков акцентирования положений конспекта NB -важно, записать, ! – внимание, ? – спросить & - не понятно, ^ - противоречие и т.п.);
- вторая – это основное поле тетради;
- третья – справа 4-5 см, - это информационно-справочная зона. В ней имена учёных, новые слова и их краткое значение. Сюда же (справа - внизу) я рекомендую записывать возникающие вопросы, чтобы потом, в конце лекции их не забыть задать.

Нередко лекторы, особенно в технических, статистико-экономических дисциплинах используют таблицы-плакаты или формируют на доске (интерактивной, мультимедийном материале), ватмане таблицы. Таблица в экономических дисциплинах вообще неперемный атрибут. В этом случае можно и нужно отстраивать таблицу или её фрагменты в своём конспекте. Часто бывает нелишнее сопроводить табличную запись всевозможными пометками, стрелками, примечаниями, отметками кружком, квадратом, треугольником и т.п. тех или иных цифровых показателей.

Одна такая «разрисованная» таблица может сполна заменить несколько страниц текста, для чего, собственно и существует табличная форма подачи информации.

Весьма эффективна в конспектировании пространственная запись. В сущности, это всегда расставленный в пространстве (для удобства восприятия) Ваш денотат мысли.

Вот, например, как можно законспектировать следующий тезис: «Виднейшие экономисты России начала 20 века П. А. Столыпин и А. В. Чаянов во главу

угла в аграрной экономике ставили дворовое хозяйство. Богатый двор – богатая Россия!» - вот их лозунг. А задача властей всех уровней, и тогда и сегодня, - это помочь крестьянскому двору кооперироваться с себе подобными, дать селянину побольше информации (сегодня это ИКП – информационно-консультационные пункты) и всячески способствовать налаживанию сбыта продукции сельского двора, обеспечивая этот процесс маркетинговыми услугами.

Сокращать запись можно, кроме табличного и пространственного приёмов, собственно её сокращением:

- писать скорописной вязью, - это когда буквы в слове все связаны, т. е. перо не отрывается от бумаги при написании любого слова, чаще в этих случаях пишут с сильным наклоном букв;
- чаще использовать привычные сокращённые написания словосочетаний: т.е. (то есть), т.о.(таким образом), и т.д. и т.п. и пр. В этом случае можно наработать (выдумать) для себя пару-тройку десятков подобных, но личностных (конспект – записка себе!) сокращений;
- весьма эффективен при конспектировании приём сжимания слов, чаще за счёт недописания гласных:

«Кто послал тебе письмо без гласных?» - текст

Кт. псл. тб. псм. бз. глснх.? – конспект

«О... оа...ее...Ио..е...аы?» - опущенные в предложении гласные.

А теперь сравните, как разительно отличается объём информации передаваемый согласными и отдельно гласными буквами, выделенными из одной и той же фразы! Такой «безгласный» стиль письма вырабатывается очень быстро. Просто поставьте себе (своему подсознанию) чёткую и внятную задачу: «Хочу в конспектах писать слова сокращая в них гласные звуки (буквы)». И Вы вскоре будете мастером – скорозаписывателем собственных! Мыслей.

- нам привычно сокращения слов с использованием дефиса: работа – р-та, социальный – соц-й и т.п.;
- хорошо бы напридумывать значков – признаков, используя их, затем, вместо окончания слова. Возможно, использования таких значков вместо часто употребляемых слов в данной профессии. Я в своей практике социального психолога вот уж много лет использую вместо слова «человек» - ч, «энергия» -..., поручено - ..., исполнено - ... и т.п.;
- естественно, что в конспектировании следует максимально использовать общепринятые аббревиатуры: АО, РФ, АТС, ТЭО, СССР, ГОСТ, К.С-Х.Н., ООО и т.п.

Наша память, в сущности, беспредельна, правда долгая память уходит в подсознание, информацию оттуда взять непросто, но можно. В повседневном обиходе мы используем обычно 2-2,5 тысячи слов, словарь Ожегова – 57 тысяч слов. Знаем (помним) мы не один десяток тысяч слов, собственно такой десяток – есть новая высшая ступень в образовании человека, оттого «изобретение» 50-100 своих (фирменных) словосократительных знаков нам вполне по силам, а

наши конспектные записи станут куда объемнее в смысле информации.

Ну, и ещё один приём повышения качества конспекта, - это его «удобоваримость», наглядность. Речь пойдёт о цветах. Используйте в конспектировании 2-3 цвета. Лучше, если это обычный синий (шариковый), красный и зелёный. Всё важное красным. Можно даже одно-два слова красной строки писать красным. Что-то рекомендуемое к неременному и безотлагательному использованию запишите (или отчеркните) зелёным. Пространственный цветной конспект, в сущности, осмысленная цветная диаграмма, - места мало занимает, а информации к размышлению несёт много.

Завершить разговор о конспектировании я хочу ещё одним наставлением – предупреждением: Не надейтесь получить (восполнить) знания переписывая чужой конспект». Хорошо (правильно) сделанная конспектная запись, как и речь лектора, монологична. Нормальный лектор никогда не будет диктовать текст, исключая, естественно, цитаты, определения, алгоритмы и т.п.

Пропуск лекции самая большая беда для обучающегося. В сущности, этот провал в знаниях уже не восполним. Нас людей 16 типов, т.е. у землян 16 способов информационного метоболизма. Именно эти 16 социотипов образуют Социон – единицу человечества. Так вот, чтобы прочесть блистательную лекцию, - это всем понятную и интересную, лектору необходимо собрать, обработать и владеть информацией в 16! раз большей, чем возможно будет изложить в самой лекции. Только в этом случае он сможет легко варьировать подачу материала, насытить любопытство всех и дать, донести необходимые знания всем присутствующим. Само собой разумеется, что такому лектору даже в голову не придет диктовать слушателям текст лекции.

Резюме

Посещать лекции – самое важное в обучении!

Информационный поток неохватен и небезвреден, не подчиняйтесь общему потоку информации, берите только нужное из него.

Конспект – это записка себе! Конспект – есть запись только смысла!

Конспектируйте как бы изнутри себе, - переработав в голове каждый очередной тезис лектора в денотат мысли, его-то и записывайте.

Обучайтесь приёмам сокращённой записи.

2. Чтение научной литературы

В процессе чтения научной литературы выделяют два основных алгоритма: интегральный, соединяющий воедино детали, составные части текста и дифференциальный алгоритм, - суть которого в расчленении научного текста на смысловые ряды, выборку ключевых слов, построение смысловой доминанты и т.д.

В этой части нашей работы мы сосредоточимся на интегральном алгоритме,

поскольку дифференциацией в осмыслении научного материала мы вынужденно занимаемся в ходе конспектирования, а, кроме того, этот приём мы рассмотрим подробнее в следующей части работы – о скорости чтения.

Итак, интегральный алгоритм чтения. В практике научной работы или серьёзного обучения это, в сущности, есть подготовка картотечной записи по прочтению научного труда: кто, когда написал, о чём, что интересно, важно, а вообще-то, интересно или совсем не то, что надо? Так или примерно так мы размышляем всегда, когда работаем с учебником, научной статьёй.

Этот алгоритм имеет такой аббревиатурный вид: НАВДОТФКН.

Н – это название статьи. Его следует писать очень внимательно и без сокращений.

А – автор (авторы). В этом случае, тем более, нужна аккуратность и вовсе недопустимы сокращения. Непременно следует записывать приведённые сведения об авторах, учёную степень: кандидат, доктор наук, учёное звание: доцент, профессор, должность (тоже полностью с указанием ведомства или учреждения, где автор работает).

ВД – выходные данные. Название книги, журнала, издательства, места издания, год издания, номер, если журнал и страницы: количество – если книга и номера страниц – если статья.

ОТ – основная тема. Часто основная тема передала в названии статьи. Например: «Рынок зерна в России во втором квартале 2007 года». Однако и в этом случае следует записывать в карточку основную тему статьи более точно, более глубоко. Например, так: «Рост спекулятивных тенденций на зерновом рынке РФ».

Поскольку тема статьи чаще всего ясна с её названия в рубрике «ОТ» следует отразить главную тенденцию или главное направление, главный лозунг, идею авторов.

Ф – факты. Фактологический материал в научных статьях всегда имеет место, но обилием, глубиной и шириной охвата явлений и процессов могут различаться весьма значительно. Перво-наперво, следует определиться: «Нужна ли мне вообще эта информация? Может просто, - для сведения?» Если материал Ваш, решайте, как подробно Вы будете конспектировать приведённые факты:

А) надобно взять всё и подробнее, - в этом случае, можно использовать приставной лист писчей бумаги к картотечной карточке, с которой Вы работаете. Исписать его с обеих сторон нужной информацией, сложить его гармошкой и хранить, прикрепив к каталожной (домашней) карточке;

Б) информации фактологической мало или она не представляет интереса, в этом случае, хватит места на карточке (с учётом её оборотной стороны).

К – критика. Критика вовсе не означает критиканство. Критика – это высказывание собственного мнения по данному вопросу (если они есть) мнения других учёных, других авторов по этому вопросу. При этом эти мнения, позиции могут происходить уже из других источников, но через Вашу голову! Через Ваше осмысление материала!

Н – новизна. Если материал устарел и весьма, то вообще, зачем было тратить время на его прочтение. Как правило, в библиографических списках, сопровождающих научные труды, всегда 20-30% литературы не «старше» 3-5 лет. Да и требования в 500! библиографических источников к докторской диссертации преследуют именно эту цель, - поиск нового и нового, не изобретать велосипедов.

В нашем случае материал может быть с возрастом, но обучающийся нуждается в нём, по методологическим соображениям, старые, но неизвестные факты и т. п.

Всегда отмечайте новизну для Вас! И непременно в контексте исполняемой Вами работы.

Вот собственно и весь метод. Важно хорошо его накатать в своей практике. Читать всю научную литературу только в этом ключе,- интегральном алгоритме чтения. Навык быстрого и достаточно глубокого понимания прорабатываемой научной литературы хорошо формируется, если по каждой статье, книге составляют ключевые слова и реферат.

Для примера я взял нашу статью о народных промыслах, опубликованную в информационном бюллетене «Аграрный вестник Забайкалья»,- ноябрь 2005,-С 58-59. Привожу её целиком.

ДВОРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО: ГРАНИ ЭКОНОМИКИ (НАРОДНЫЙ ПРОМЫСЕЛ)

Болтян В.А. – к. с.-х. н., доцент кафедры экономики Забайкальского аграрного
института
(ЗабАИ).

Забелина А.А. – студентка 4 курса экономического факультета ЗабАИ

Вот уже второе десятилетие аграрная экономика России переживает разрушительный переходный период от социалистической к рыночной экономике. Большинство, проведенных (лучше сказать – обрушенных на село) реформ развалили аграрную экономику социализма, пусть и затратную, не дав взамен селу возможности нормально производить, паритетно выйти на российский рынок со своей продукцией. Десяток лет как нет на селе нормальной заработной платы. Специалистам платят по 0,4-0,5 тыс. руб. в месяц, просто рабочим – сотню другую то и вовсе ничего, разве что по поводу отъезда, свадьбы, ну, и несчастья и т.п. А так хлеб дают печеный везде, в счет зарплаты, ну, транспортом помогают, трудоемкие работы в дворовом хозяйстве сделать да зерно (по величине урожая) выделяют в виде натуроплаты.

В этой уродливо-экономической и социально-безнравственной ситуации российский народ не поднялся на бунт, а отодвинулся как можно дальше от вла-

сти и создал свою экономику – экономику выживания. Село и впрямь выживает, кормит себя и страну, хотя импорт продовольствия в Россию превысил все возможные пределы и достиг 40 %.

Ведущую роль в русском «экономическом чуде» играет дворовое хозяйство. В Забайкалье это проявилось в последние годы особенно ярко, так как многолетняя засуха и быстро растущие цены на промышленные товары и ГСМ привели общественные хозяйства в неконкурентное состояние. В валовом производстве агропромышленной продукции в Читинской области дворовые хозяйства занимают 86 % и более, в зависимости от условий (результатов) сельскохозяйственного года.

В сущности, аграрный сектор экономики Забайкалья приобрел характер мелкотоварного производства и явно нуждается в коррекции управления аграрной экономикой, смене концепции, если угодно – парадигмы развития села. Мы предлагаем такой вариант этой самой парадигмы: «Богатый двор – богатое Забайкалье!».

Все – кредиты, внимание управленцев, мониторинг производства, сбыт, в целом маркетинг, информация и консультация, обучение и технологии, - все-все, на наш взгляд, должно быть перенацелено на крестьянский двор. Там, в нем, - аграрное будущее России.

Цель настоящей работы – обратить внимание на забытую, как нам кажется, грань сельской экономики, а потому не управляемую, не поддерживаемую, не регулируемую. Грань эта – народный (отхожий) промысел селян.

В истории России отхожий промысел был всегда, по крайней мере, после отмены крепостного права. Зимой крестьянин в основном-то без работы. Есть надо, а делать-то нечего. Вот и шли кто куда – в отход на заработки, или рождался народный промысел.

В нашей российской аграрной экономике выживания народный промысел жив, работает, кормятся люди, однако сами по себе. Государство не видит, не слышит, не помогает им выживать. Готовясь писать эту статью, я перелистал, в очередной раз, статистические сборники области, пообщался с экономистами областного комитета сельского хозяйства и продовольствия... Народного промысла в экономике Забайкалья как бы и нет?!

Мы разработали анкету для анонимного опроса сельских жителей о видах народных промыслов, в которых они получают дополнительный доход. Анонимной, потому как только в нашей убого-богатой державе, где земли на одного человека больше всех на Земле, додумались ввести оплату за поход в лес и сбор ягоды. Стыдно, ей-богу, перед памятью предков и всей планетой. Неровен час, обложат налогами слишком откровенных селян.

Опрос проведен в 36 дворах в селе Алтан Кыринского района в августе 2005 года.

Вид народных промыслов, даже в трех десятках дворов, весьма многообразен: заготовка (на продажу) дров, строевого леса, извоз пассажиров, угля, дров,

известии, заготовка кедровых орехов, изготовление метел, сбор ягод, грибов, лекарственных растений, изготовление обуви, шерстяных вещей, охота, рыбалка, отхожий промысел (подрядные работы в другой местности), сбор металлолома и другое. Мы включили также в анкету вопросы о размерах семьи и всех других сторонних доходах сельского двора, однако исключили собственно дворовое хозяйство, которое уже «возвысило голос» в экономике Забайкалья и его слышно (худо-бедно есть статистика производства сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах граждан).

Что мы узнали? В 36 дворах проживают 190 человек, из них: 68 взрослых, пенсионеров 9 человек, безработных 14 человек или – 24% трудоспособных. Большая часть – 25 семей состоят из 3 человек, в четырех – одиночки. Работающих – 45 человек, из них 23 – в хозяйстве, 22 – в бюджетных организациях.

Доходы, получаемые в течение года на проживающего (едока, как говорили раньше), выглядят так:

- доход по основной работе – 14100 рублей на человека в год;
- пенсия (на всех) – 1838 рублей на человека в год;
- сторонний заработок (отхожий промысел) – 7277,5 рублей на человека в год.

Всего денежных доходов (без учета производства сельскохозяйственной продукции в дворовом хозяйстве) в этих семьях – 23215,5 рублей на 1 человека в год. Отхожий промысел в нашем примере составляет 31,4%.

А.В. Чайнов, выдающийся российский экономист-аграрник, глубоко и серьезно изучал характер, динамику и в целом результаты занятия крестьян в отхожих промыслах в центральной России в начале 20 века. По его наблюдениям, крестьянин зарабатывал на них до 40-42 % от объема годового дохода семьи. Все это слишком важно для сельского жителя и стало быть надобно всем уровням властей и не только властей, но и отраслевым и заготовителям, видеть, понимать где и какой ценой берут люди 35-40 % доходов семьи! А сколько взяли себе посредники? Как добытый продукт лучше реализовать селянам? Как и по каким направлениям помочь им кооперироваться? И т.п.

Что мы предлагаем:

- 1) Признать, что народный промысел есть экономическая категория в агропромышленном производстве Забайкалья.
- 2) Организовать мониторинг и статистический учет этой деятельности населения.
- 3) Провести областную научно-практическую конференцию под лозунгом: «Народный промысел как экономическая категория».
- 4) Учредить журнал аграриев Забайкалья. Может быть, восстановить замечательный сельский журнал «Забайкальский хозяин», который издавался у нас до октября 1917 года (даже в годы первой мировой войны).
- 5) Развернуть подготовку, обучение селян и организацию сельских кооперативов вертикального типа по направлениям, в том числе и по народ-

ным промыслам.

- 6) Ускорить формирование сети информационно-консультационных пунктов в районах области.
- 7) Ввести в администрациях сельских поселений области должность заместителя главы администрации по агропромышленному производству и маркетингу.

Название, авторы, выходные данные, надеюсь, понятны и комментариев не требуют. Рассмотрим другие аспекты интегрального алгоритма чтения.

Основная тема: - Исследование роли народных промыслов в экономике дворового хозяйства.

Факты: Обследовано 36 сельских дворов, выяснено, что 30-35 % доходов сельская семья получает от занятий народными промыслами (помимо сельскохозяйственного производства).

Критика – Странно, что государство совершенно не уделяет этому виду сельской экономики внимания, даже статистики нет.

Новизна – Сведения действительно добыты в научном поиске (исследования). Новое – как накрепко забытое старое – практика отхожих промыслов крестьян.

Ключевые слова: Народный промысел, дворовое хозяйство, доходы, семья, государство, кооперация, Забайкалье, село.

Реферат

Исследовано значение народных (отхожих) промыслов в экономике сельского двора (семьи). Предполагается полное забвение государством этой части экономики села. Установлено, что 31,4% валового дохода сельской семьи (n=36) получено от занятий народными промыслами. Рекомендовано: статистический учёт этого вида деятельности, помощь в кооперировании селян, возрождение журнала «Забайкальский хозяин», научная конференция по народным промыслам.

Вот так, или примерно так должна прорабатываться научная статья, такой оставаться след в картотеке обучающегося. Если своевременно (2-3-й курсы) избрано направление научного поиска студента, часто это созвучно теме его будущей выпускной квалификационной работы, то за 2-3 года приличной работы соберётся солидный материал и солидные знания накопятся. Можно будет и дипломную работу приличную сделать и об аспирантуре подумать.

3. Быстрое чтение

Всё так не остановимо: время, наука, люди... всё-всё! Но за всем, всей окружающей жизнью надобно успевать, и уж тем более молодому учёному. Техника супер-стремительно развивается, но вся видеопродукция всё же не может и оче-

видно никогда не заменит осмысленный текст, особенно в сфере научной деятельности.

Ребята в школе ещё читают, а во время каникул только говорят-слушают (правда всё же читают во множестве sms...-сообщения), телевизор «потребляют», а в книгу, особенно серьёзную не очень-то и заглядывают. Так пробегает не только юность, но, к сожалению, и начальные (обычно) студенческие года. А жаль.

Учиться – значит читать! Быть менеджером – это значит 60% времени своего тратить на чтение. Без этого ничего не получится. А времени-то всегда не хватает. Надо прочитать газеты, журналы, а если ты делаешь курсовую, дипломную работу то просто уму непостижимо какую гору книг надобно перечитать! Как же быть? Ну, перво-наперво, хорошо отбирать, что читать, об этом я чуточку позже расскажу, а главное всё же – это научиться читать быстро, очень быстро – 5-7 тысяч знаков в минуту, хотя истинные умельцы скоростного чтения читают и усваивают текст со скоростью 20 тысяч знаков в минуту.

Я проверял десятки и десятки раз скорость чтения (с обязательным тестом на понимание того, что прочитали) у студентов – второкурсников, результат 200-400 знаков в минуту?! К концу семестра, те, кто хоть сколько-нибудь хочет научиться быстро читать усваивают навык скорости чтения за 2 тысячи знаков в минуту, лодыри остаются на 700-800, а то и меньше, знаков.

Мы сейчас подробно разберём основные правила быстрого чтения и самые эффективные упражнения для обретения этих навыков. Естественно речь в этой главе идёт только о научных текстах. Льва Толстого так читать нельзя.

1. Читать без регрессий. Это значит, что никогда не следует возвращаться по тексту назад, чтобы перечитать якобы не понятные части. Она (эта часть) уже крепко-накрепко сидит в Вашем подсознании и повторять её вовсе не надо. Идите дальше! Глаза надо просто гнать вперёд. Только вперёд! Всегда после прочтения текста без регрессий-возвратов Вы будете знать его, понимать его нисколько не меньше, если бы Вы «елозили» по нему взглядом несколько раз.

2. Читать по интегральному алгоритму НАВДОТФКН.

Выше мы подробно рассмотрели этот приём. Отмечу только, что он должен быть с Вами, в Вас самих, в Ваших мыслях – всегда, как только Вы прикоснулись к научному тексту.

3. Прочитал абзац, страницу – сформулируй Доминанту – смысловую часть текста.

Это подробно денотату мысли при конспектировании, но несколько шире. В этом абзаце, в этом тезисе, на этой странице: О чём? В чём тут суть? Такие вопросы надобно задавать себе непрерывно в процессе чтения научных текстов и при любой скорости чтения. Задал вопрос + Услышал (изнутри) ответ = Системные знания о прочитанном Вам обеспечены.

4. Читать без артикуляции, без «костыля».

Увы, многие из нас читая, бормочут про себя слова, шевелят губами, мысленно

произносят прочитанное... и т.п. Всё это плохо, не нужно и даже вредно и для скорости чтения и для усвоения прочитанного.

Ещё хуже, если мы берём в руки «костыль», - карандаш, ручку или пальцем водим по строкам считываемого текста. Это уже не просто замедление чтения, это «затупление» и процесса чтения и процесса понимания.

Широкое поле зрения. В книге на всю страницу. Газетный столбец вообще пробегать надобно взглядом сверху-вниз. Чтение по – диагонали, - бессмыслица, это просто аллегория, обозначающая по-существу, что читающий ничего не уразумел. Читать надо сверху – вниз возможно быстрее «гнать» взгляд по странице, однако, «выклёвывая» при этом смысловые зёрна.

6. Читать и помногу, минимум 2 газеты и 50-100 страниц любой книги ежедневно.

Теперь рассмотрим несколько упражнений помогающих увеличить скорость чтения.

Упражнение 1.

Таблица Шульте

9	5	11	23	20
14	25	17	19	13
3	21	7	16	1
18	12	6	24	4
22	15	10	2	8

Как видно, таблица Шульте представляет собой хаотичный набор чисел от 1 до 25, сгруппированных в квадрат – таблицу. Таких таблиц изготавливается 5-6 шт., естественно с различным расположением чисел. Лучше их печатать как минимум 26-м, жирным шрифтом.

Работать с таблицей Шульте следует так:

А) разместите одну из таблиц на расстоянии наилучшего зрения;

Б) сосредоточьте взгляд на центральной цифре (числе), одновременно удерживая боковым зрением четыре угловых числа;

В) найдите в таблице последовательно все числа от 1 до 25, удерживая взгляд на центральной цифре (числе), слегка (на одну клеточку) колеблясь им вверх – вниз.

Г) за один «присест» прочитывайте 5-7 таблиц, делая это 2-3 раза в неделю.

Работать с таблицами Шульте надобно до тех пор, пока на прочитывание каждой из них Вы станете тратить не более 15-20 секунд. Это упражнение развивает

способность быстро находить в текстах смысловые слова, а стало быть, понимать суть текста без подробного и длительного чтения. Вы сможете как бы просматривать деловые, научные тексты в газетах, журналах, других научных публикациях.

Упражнение 2.

«Телеграммы»

Подготовьте несколько газет, деловых, научных журналов, лучше, если это старые газеты и принадлежащие Вам журналы, или научные книги (учебники).

В столбце научной статьи, странице книги, части журнальной статьи, прочитав её, отыщите ключевые слова, подчеркните их или выделите маркером. Можно их переписать на лист бумаги, в столбик, в строчку, таблицей.

Поразмышляйте над доминантой, заложенной в этой части исследуемого Вами текста, всё ли Вы учли, нашли, выделили.

Продвигайтесь по статье, газете, журналу, книге дальше. Формируйте за одно занятие 7-10 «телеграмм».

Упражнение 3.

Антиципация

Антиципация – это смысловая догадка по части (обрывку) информации.

Приготовьте деловые тексты (газеты, журналы, книгу). Двумя листками бумаги (линейками) и т.п. прикрывайте по сторонам исследуемый (естественно неизвестный) текст. Закрывайте так столбик текста (или страницу книги), чтобы доступно взгляду была середина строки, не более 50 % её, а то и меньше.

Читайте текст, устремляя взгляд вниз и вниз. Старайтесь и в этом случае конструировать смысловую телеграмму, но как бы достраивая на своих догадках подходящие для этой телеграммы слова.

Проработайте таким образом 7-10 страниц делового текста. Ещё лучше если каждую страницу как бы выхватывать из новой, неизвестной части книги, менять статьи в газете и т.п.

Делать это упражнение лучше, как говорится, - в охотку, ибо напряжение интуиции, ума, в целом нервное напряжение во время его исполнения довольно большие и искусственно вызвать такой интеллектуальный интузиазм в общем-то непросто. Однако же минимум 10-12 45-минутных сеансов антиципации, обучаясь быстрому чтению, надо провести.

Упражнение 3.

«Слалом»

Сущность упражнения в чтении делового (научного) текста с переменной скоростью.

Порядок чтения следующий:

А) незнакомый научный текст (лучше книгу) читаете 10 минут с максимальной, как бы запредельной для Вас скоростью, - на грани хоть какого-то осмысления прочитанного;

Б) продолжаете (именно продолжаете) чтение этого текста с привычной для Вас скоростью чтения в течении 5 минут, стараясь осмыслить и то что сейчас читаете вдумчиво и «закинуть» мысль на те страницы, которые пролетели в сломя.

В) ни в коем случае не возвращайтесь по тексту (без регрессий), и потом не обращайтесь к этому тексту... Вы его помните... Вы его знаете... Верьте в это!

Г) снова 10 минут гонки и 5 минут нормального чтения и ещё раз, - всего 30 минут быстро и 15 минут медленно.

Чтобы убедиться, что пункт «в» не выдуман безосновательно, проведите такой эксперимент: возьмите научную книгу (не очень толстую), этак в 100-150 страниц, «пролетите» её всю и отложите. Вернитесь к этой книге дня через 2-3 и начните её читать медленно, вдумываясь... на каждой странице, Вы будете «упираться» в свою же мысль: «Но ведь я это знаю (помню, читал) и т.п.?»

Гоняйте слаломно тексты через день, по 45 минут урок, в течение месяца и Вы уже удвоите свою скорость чтения.

Старайтесь, во время слалома, затрачивать на прочтение одной страницы не более 15 секунд.

Помните, пожалуйста, помните, что быстро читающий ищет смысл! В этом, именно в этом смысл, основа скорочтения.

А ещё включенным держите, и всё время прислушивайтесь к языку собственных мыслей, соотносительно того, над, чем Вы работаете. Денотаты – сформировавшиеся смысловые блоки на языке Ваших мыслей, именно Ваших, - это бусинки ожерелья знаний. Формируйте их и нанизывайте это монисто образованности бесконечно, всю свою жизнь.

Конфуций записал, что учиться надобно всю жизнь, до последней минуты, как будто бы собрался жить 1000 лет, но жить-то следует одним днём, - проживая его как последний день жизни своей – светло и радостно.

И ещё. Формируйте программу чтения каждого научного текста: Чего жду от этого текста? Какую информацию хочу извлечь? Ну, и главное, - что мне надобно, вообще-то?

4. Подбор литературы в научных исследованиях

Хорошо, конечно, научиться быстро, читать, но не менее, а может быть и более важно овладеть должным образом навыками подбора необходимой, но самой нужной, самой информационной, самой полезной литературы.

В мире книг легко заблудиться, пойти не туда, не то взять и не тому научиться, или вовсе не научиться избранному делу не подобрав нужной учебной литературы.

Здесь, конечно, неоценимую помощь нам оказывают библиотекари. Однако, идя в библиотеку, мы просто уже обязаны знать чего мы хотим. Однако, по порядку.

Всегда, во всех случаях учёбы, работы и жизни вообще (деловой, разумеется) накапливайте и саму литературу и сведения (картотеки) о прочитанном, фамилии авторов и названия книг.

На каждой, любой лекции ухватывайте буквально на лету фамилии учёных, авторов научных теорий, трудов. Я рекомендовал (в части оформления конспекта) отделять справочно-информационное поле справа, на каждом развороте тетради и там накапливайте фамилии учёных, названия научных трудов, новые слова и пояснения к ним.

Помните, что всё, что Вы изучаете, читаете, видите, чем пользуетесь кто-то придумал, сделал... Главное на Земле, в стране, городе, коллективе – люди! Всё делают люди вообще, но кто-то первым находит, открывает, изобретает то-то и то-то!

Оттого, собираясь в библиотеку, соберите воедино список, известных уже Вам авторов научных трудов по исследуемой теме или изучаемому предмету.

Лучше, значительно лучше в библиотеке, книжном магазине искать не тему вообще (книги по теме), а автора. Для этого надо читать постоянно реферативные журналы по исследуемой проблеме, и в целом по будущей профессии.

Реферативный журнал (по направлению) содержит библиографические сведения, ключевые слова и краткий реферат по всем изданным книгам, журнальным публикациям, авторефератам и т.п. по какому-то более-менее конкретному направлению человеческой деятельности вообще, отрасли или науки и за какой-то определённый период. Уже само построение реферативной информации позволяет сэкономить массу времени, поскольку сущность того или иного материала изложены и в ключевых словах и в реферате.

Ну, вот Вы нашли книгу известного автора, оказалось, что их несколько у него, а кроме того, на эту тему пишут труды и другие авторы. Уже в алфавитном или системном каталогах Вы столкнулись с проблемой выбора: Что же читать? Какая книга лучше?

Изучайте внимательно аннотационные надписи на библиографических каталожных карточках, но особо-то не доверяйте им. Ройтесь! В самой книге (книгах)! Как это делать:

- А) прочитайте аннотацию;
- Б) изучите содержание (или оглавление, - если в начале книги);
- В) откройте наиболее интересующий Вас отдел, изучите его подзаголовки, найдите самый важный для Вас, самый близкий к исследуемому (искомому) вопросу;
- Г) прочитайте первые предложения в 7-10 абзацах этого раздела книги. Этого бывает, как правило, достаточно, чтобы оценить насколько Вам поможет в Вашей работе именно эта книга. Очевидно, что теперь уже

излишне подробно излагать правила чтения научных трудов в алгоритме НАВДОТФКН.

Читать серьёзный научный труд, учебник мало, его надобно конспектировать и вот почему.

Согласитесь, что тысячи лет уже, как обучают люди друг-друга и этот процесс обучения, особенно его начальная стадия идёт в неизменном методическом алгоритме: лектор рассказывает, слушатели смотрят в него, слушают и конспектируют. Пробовали магнитофоны под подушку на ночь – всё не то, нет того эффекта научения. Почему?

А потому, что мы слушаем как бы визуально, ибо: 1) воспринимаем до 55% информации лектора визуально связывая подсознательно тот или иной тезис лектора с его жестом, позой, мимикой, взглядом. 30-40 % даёт модуляция голоса, 5-7 % сам текст, но самое-самое это то, что слушатель (если обучен) записывает Синтагмы (смысловые блоки) превращая их в Денотаты своей мысли и 2)- пишет рукой, своим почерком, а как известно в графологии, почерк – это мы изнутри и 3-е – он, - слушатель считывает то, что записал, (читай – сочинил сам по материалам лекции). Этот способ познания нового пока у людей самый эффективный.

В поиске необходимой научной литературы по исследуемому вопросу особое значение имеют авторские работы, - диссертации, авторефераты, дипломные работы. Если Вам предстоит писать дипломную работу, ищите, настойчиво ищите возможность прочитать 3-5 (не менее) дипломных работ по этой же или по родственной теме. Списывать нелепо и безо всякой пользы... надо ведь расти, соответствовать, уметь. Никто не будет на работе за Вас писать документ, бизнес-план, письмо и т.п. Обретайте умение во время обучения!

И ещё. Собираясь искать литературу по какому-то вопросу старайтесь поговорить по этому поводу с Вашим преподавателем по этой дисциплине, другими учёными родного и других институтов. Подчас, один такой совет избавит Вас от долгого, мучительного и, увы, не всегда плодотворного поиска нужной, отвечающей на все Ваши вопросы, литературы.

Удач Вам в этом поиске.

Глава 2. Научное письмо

1. Научный доклад и научная статья

В предыдущей главе мы рассматривали достаточно подробно приёмы (алгоритм) прочтения научной статьи. Теперь же, как бы от обратного, - как, в каком порядке и каким образом лучше подготовиться и написать научный доклад и научную статью.

Перво-наперво, задайте себе вопросы:

- кому это надобно?
- зачем я буду писать эту статью?
- чего я хочу от этой работы?
- что последует (реакция людей, изменения какие-то, меня будут воспринимать по другому и т.п.) после опубликования статьи или публичного доклада?
- вообще, мне это надо? Я хочу этого?

Всегда, каждое научное (предстоящее) высказывание: устное оно или письменное предваряйте вот таким или примерно таким целеполаганием, - дотошным, самокопательным, одновременно устремлённым и сомневающимся.

Аутооппонирование до публичного выступления есть неременное условие и качества будущей работы и убеждённости в своих действиях и отстаивании своей позиции, своих взглядов.

Если у Вас уже «накипело» и хочется высказаться или этого требует обстоятельства Вашей научной деятельности (подходит научная конференция, готовится сборник научных трудов, Вам заказали статью и т.п.) определитесь как можно более чётко со следующим вопросом:

- Для кого буду писать? Перед кем буду выступать? Это важно со всех, как говорится, сторон, ибо от того, кому предназначена Ваша работа, зависит
- выбор темы;
- глубина её раскрытия;
- объем публикации (доклада);
- язык: терминология, научность, просветительный, полемический, агитационный и т.д.

Если на все эти вопросы найдены внутри Вас ответы, выстраивайте тему, лучше рабочее название статьи или доклада и приступайте к подготовке их написания.

Подготовка к докладу (написанию статьи) обычно начинается с обзора (внутреннего, прежде всего), в библиотеке, в беседе с коллегами и т.п. научных публикаций, достижений, поисков (проводимых исследований) по этому направлению. Изучайте и то, что сделано и опубликовано и то, что только задумано, если, конечно, это Вам доступно. Собственно процесс знакомства, если хотите

отслеживания всего того, что делается в искомой области, должен носить перманентный характер, в противном случае легко скатиться к «изобретению велосипеда»...?!

Что касается конкретных особенностей научной статьи или доклада студента, то здесь всё так же (если идёт поиск нового), к тому же, в каждом конкретном случае у студента будет научный руководитель. В случае, когда студент готовит скорее по форме научный доклад, чем по его содержанию – здесь важны методологические и методические аспекты и в содержании и в подготовке к собственному выступлению.

Из ничего научной статьи не бывает. Накапливайте материалы по научным публикациям, касающимся исследуемой Вами темы. Если Вы достаточно упорно и постоянно читаете такую литературу в режиме НАВДОТФКН, у Вас непременно сформируется небольшая личная, и что важно, целевая-тематическая картотека. Используйте её в подготовке статьи или доклада.

В процессе вынашивания темы научного доклада, сбора материала, изучения и анализа его, наступает период или даже момент, когда в голове уже роятся целые фразы будущей статьи или доклада. Это есть сигнал, что там, - в голове, мыслям уже тесно и если их не вынуть оттуда (записать на носитель), они могут утонуть в глубинах подсознания. В этой ситуации надо садиться и писать...

План доклада (статьи).

Хорошо бы тут же «вынуть» из потаённых уголков нашего «Я» название статьи. Название, - это очень важно, всегда важно. Хорошее название – половина дела, ибо оно раскручивает карусель мышления и обязательно, теперь уже, в избранном, обозначенном названием, а потому в узком направлении. Известно, что чего-то достичь в науке, можно устремляясь на проблему узким, лазерным пучком мысли. Всякое веерное «давление» на проблему поверх неё и останется. Оттого название статьи или доклада так важно само по себе и очень ценно для Вашего дела, если название родилось (найдено, сконструировано) до начала работы над собственно статьей или докладам.

План статьи может выглядеть примерно так:

Начало: введение в тему, опирающееся на её актуальность, проблемность, ценность, важность и т.п.

Главная часть: Гипотеза исследований (это обоснованное научное предположение об ожидаемом результате). Она всегда отвечает на вопрос: «Что будет если ...?».

Цель работы (исследование). Чего хотели получить в результате.

Методы работы. Здесь уместно оттенить методологический (принципиальный) подход в исследовании и, затем уже, о собственно методах (приёмах) исследований.

Что сделано. При необходимости можно раскрыть состояние дел в исследу-

емой области до Вашего участия (вмешательства, идей, исследований и т.п.).

Результаты исследований. Здесь, полагаю, можно без комментариев.

Анализ результатов. Уместны в этом случае, в этой части доклада (статьи) сравнения с результатами подобных (не Ваших и Ваших, но в другое время, в другом месте или более ранних вообще исследований).

Предложения. Только и только из результатов Ваших исследований.

Резюме. В отечественной научной литературе чаще всего эта резюмирующая часть начинается словами: «Таким образом ...». Но есть опыт, и в мировой и отечественной практике, когда резюме пишут как мини-раздел статьи. Резюме необходимо как составная и неотъемлемая часть правила риторики: О чём рассказывал.

План будущей статьи всегда сопровождается массой набросков. Эти пометки, обрывки мыслей, закорючки и стрелки, - всё это бесценные нити Ариадны при написании текста статьи.

Рекомендую Вам в ходе уже написания статьи держать этот план перед глазами и дополнять его, если возникают новые мысли. А они (новые идеи) будут, непременно будут вспыхивать звёздочками в Вашем сознании, не зевайте!

Статья, доклад написаны, что дальше? А дальше хорошо бы дать этому материалу отлежаться дней 5-7. Потом вернитесь к нему. Собственно, уже через 48 часов после окончания работы с этим материалом Вы, как говорят, «остыните» и сможете уже более критично воспринимать написанное Вами же.

Настоятельно рекомендую доклад прочитать вслух! Именно вслух, как будто перед Вами именно та аудитория, перед которой Вам предстоит выступать. Читайте и Вы почувствуете, где не так (не звучно, не убедительно, не понятно и т.п.) выстроен текст и где, естественно, надобно внести изменения. Делайте это решительно, а иногда это надо делать «не щадя живота своего».

Всегда хорошо, когда есть верные друзья. И в этом случае хорошо бы, чтобы рядом был умный и честный человек, ему-то и дайте почитать Ваш труд и просите его (её), непременно просите быть искренним, указать на «невкусные» места доклада или статьи. Однако переделывать, сломя голову, по первому и даже многим замечаниям свой труд никогда не торопитесь. Думайте. А если это изобретение? Такое, что пока никто ...! Думайте и думайте. Правьте бесспорные упущения, а там где какой-то стержень внутри Вас не сдвигается, не спешите. Идите так к большой уже массе людей, - конференции, научному собранию и т. п. Дерзайте!

2. Выступление.

Отсылаю Вас, уважаемый читатель к главе «Публичная речь». Уж как умел, но я там высказался достаточно полно об этой наисложнейшей части научной, общественной деятельности. Хочу только подчеркнуть, что хорошего, текста доклада мало, его надо донести. Лучше бы не читать, а порассуждать на эту тему, презентуя, собравшимся, текст доклада. В основном люди воспринимают Вас и

уже через Ваш облик, Ваши эмоции, жесты, мимику, интонацию, паузы – Вашу речь, её сущность. Репетируйте выступления свои, как это делают артисты, ищите (если Вы молод) наставников, просто доброжелательных слушателей и говорите, говорите, считывая обратную связь с их глаз и лиц.

Глава 3. Публичная речь

**Речь - человек
в целом**

Обычно свои лекции я начинаю с интеллектуальной разминки или притчи. Буду самим собой и на этот раз, оттого читайте притчу о Платоне.

Платон создал в предместье Афин философскую школу. Это предместье называлось Академия, отсюда и пошло название академия (одна буква за 2 с лишним тысячи лет только и сменилась).

Обучали в той школе только юношей. Как-то в эту школу привел сына известный гражданин Афин, Платон его знал, увидел и вышел встречать. Юноша, завидев Платона, большого, мудрого, с бородой, в тоге и взглядом невиданной силы, обробел и упал на колени, склонив голову.

Платон отреагировал мгновенно: «Юноша,- сказал он, - что ты валяешься в пыли? **Встань и заговори, чтобы я увидел тебя»**

Я подчеркиваю, - встань и заговори, и я увижу тебя, твою суть, твой мир, твои знания, твою жизнь: как ты до сего дня её жил и что сделал.

Подумайте, когда это было? Интернет завалил нас любой информацией, а вот такие золотые слова не тускнеют, живут и делают людей личностями (если люди того хотят).

Мы воспринимаем человека, прежде всего, по внешности, но только до той поры, пока он не заговорил, ибо **речь - это человек в целом!** Восприятие по речевому поведению - это норма в общении людей.

По содержательности речи мы воспринимаем, точнее, оцениваем эрудицию человека, насколько четки языковые единицы, убедительна и к месту ли аргументация и т.п.

Интеллект человека - его уровень, также виды из речи. По логике высказываний, богатство (или беднота) лексики.

Психологическое состояние человека отражается в его речи эмоциональным напряжением, наличием паралингвизмов (кахикание, паузы и т.п.).

Вообще психология человека, его внутреннее содержание высвечивается его речью как индикатором. Это речь, которая тебя пленяет или это логорея (непрерывное говорение), пресивирация – повторение уже сказанного, разорванность, бессвязность речи, вязкость, - с изложением ненужных подробностей, а то и резонерство или мудрствование.

В публичной речи нет мелочей, все важно: и смысл, и голос, и поза, и жесты, и язык, и понимание аудитории, ее состава, места, времени выступления и т.д., и т.д., и т.д.

Собственно, потому и включил я в число семи зарубок эту,- о публичной речи, так как убежден: специалист может знать много, уметь даже много, быть работягой, но если он не умеет, не обучен говорить с людьми, т.е. говорить публично (это не обязательно с трибуны), он больших дел не сделает, успешным не будет. Оттого в своей работе я придаю колоссальное значение умению говорить и обучение деловому общению, как правило, начинаю с минутного экспромта.

Вначале я обставляю это все психологически: о важности речи публичной, что мы только вначале курса и сейчас не стыдно не уметь, что важно пока не содержание, а форма подачи, поведение, раскованность, любовь к себе и т.п.

Раскладываю на столе 50-70 карточек с незаконченными предложениями типа: «Моей самой большой ошибкой было...», «Когда мне лгут...», «Что касается сексуальных меньшинств.....», «О, Россия....», «Для меня флирт...», «Я люблю, когда...» и т.д. Для более продвинутых (чаще заочников) я раскладываю сотню карточек с афоризмами, предлагая порассуждать по поводу высказывания, написанного на вытянутой карточке.

На этом (особенно первом) занятии я разрешаю стать за трибуну (кафедру), потом я учу говорить без трибуны, чтобы быть открытым людям, а еще лучше в движении, с жестами, наглядностью и т.п.

Для контроля времени использую песочные часы, во время экспромта - минутные, на зачетах и экзаменах- 3- минутные (время ответа на один вопрос), защиты курсового и практики 10-минутные, сообщения в дискуссии -5-минутные.

Выступает кто как, но закономерно срабатывает эффект группового обучения, и если первые «плывут», то 10-15 выступающий уже выдает приличный экспромт. Нередко, кто побойчее, из первых просится выйти выступить еще раз (им теперь многое ясно).

Мы в этой зарубке пройдем все этапы подготовки к публичному выступлению в целом и, собственно, выступлению: в различных аудиториях, перед разными слушателями, во враждебной аудитории и т.д.

Лучший экспромт – хорошо подготовлен- ный экспромт
--

Эта французская поговорка как нельзя лучше иллюстрирует необходимость тщательной подготовки любого выступления.

Готовиться приходится в жизни по-разному иногда долго, иногда враз идти и говорить. Старайтесь жить так, чтобы было время готовиться к выступлению заранее. Планируйте сами свои выступления, создавайте себе условия (удобное время, свежий слушатель и т.п.), предугадывайте нарастающую необходимость выступать. Ну, а если уже вынужденный экспромт, тогда «тяните» из себя, просите у подсознания все, что там есть, а там есть, ух, как много.

Как-то комиссару просвещения Советской России Луначарскому еще до Октября 1917 г. пришлось выступать совершенно без подготовки в Сорбоне. Его убедительно попросили выступить; подумав минуту, он согласился. Ехали в карете час, полтора.... Он выступил блистательно! Когда его спросили: «Кода же вы успели подготовиться, всего 1,5 часа и в пути?», на что Луначарский ответил: "Я всю свою жизнь готовился к этой лекции....".

Вот так, - всю жизнь в накапливании знаний, и тогда то возможен – такой блистательный экспромт. Так что готовьте себя к выступлению, к жизни вообще, готовьте непрестанно.

Для кого и как

А судьи кто?

Выбор темы выступления - вещь сложная. Уместна ли она? По силам ли мне? А судьи кто? Вот это - **состав аудитории**- для меня, например, **самое важное!** Да, я пойду выступать по вопросу, которым владею, да, я подберу соответствующую задаче, времени, месту тему. Но главная «закавыка»- кто слушатель. Это публика вообще (публичная лекция), это студенты первого курса или шестикурсники – тридцати-сорокалетние заочники, вновь избрание главы администрации, или рота солдат железнодорожного батальона (я работал с такой аудиторией98 % имели образование не больше 6 классов).

Во всех случаях отталкивайтесь именно от этого, - состава будущей аудитории. От этого (если возможно) зависит **выбор темы, манера выступления, одежда, речевые сленги и т.д., и т.п.**

Цель речи должна быть обдумана и поставлена заранее, до сбора материала и подготовки выступления.

Если вы профессионал и Вам приходится выступать постоянно, собирайте материал всю жизнь. Эта самая жизнь, что вокруг нас, весьма стремительна, знания человечество накапливает непрерывно и со всевозрастающей скоростью. Отставать нельзя, Вас просто не будут слушать. Пусть и очень хорошее выступление, но оно было вчера, а сегодня есть сегодня, новый день, новые люди, свежие знания (нередки прорывы в новое), надобно успевать.

Где это будет?

Полагаю, что в каждом доме, зале, комнате своя аура, свой Дух. Далеко не одинаково я чувствую себя в разных залах, и совсем по-разному идет в разных местах выступление.

Возьмите себе за правило обязательно познакомиться с помещением, где Вам предстоит выступать. Сделайте это за неделю, за сутки, даже за полчаса до Вашего выхода на подиум.

Прикиньте, где Вы будете стоять? Откуда свет? Где и как лучше разместить наглядности?

Иногда приходится выступать в больших залах на 300-400 мест перед двумя десятками слушателей курсов. Это всегда нелегко. В таком случае соберите их поплотнее – в группу, посадите поближе к сцене, эстраде, подиуму, кафедре и подумайте, надо ли Вам подниматься туда, быть над ними или лучше остаться на одном уровне со слушателями.

Нередко нет доски, мела, тряпки – это тоже проблемы, хотя мы уже стали работать с презентационными программами, видеопроектором и т. п., но и в этом случае все-все проверяйте заранее. Помощникам следует доверять, однако проверить всегда не лишнее дело. Даже на Олимпийских играх и то не тот диск ставят, порой срывая выступление спортсмена, к которому он готовился всю жизнь.

Это большая беда, если на экране не то...! Непременно будет потерян контакт, эмоциональный накал, восстановить же это не всегда удается.

Нередко, особенно в поездках в районы области, я в выступлениях использую старые плакаты, пишу на них как на доске маркером, используя обратную сторону. Если так уж случилось, то, конечно, лучше заранее нарисовать необходимые схемы, эскизы и т.п.

Где Ваши глаза?

Действительно, где Ваши глаза, когда Вы говорите? В глазах слушателей, на потолке, за окном, или ... или в тексте? Хорошо только первое, все остальное не на пользу делу.

Текст речи (лекции) написать неплохо, даже нужно, но читать ... читать следует только отчетные доклады на партконференциях, там цепляются за каждое слово, там политика, а в обычном публичном выступлении лучше не читать текст. Смотреть в текст - да, читать непрерывно – нет.

Я в своей практике готовлю опорные конспекты. Такие опорные конспекты: на карточках, листочках, листах - готовили мои учителя. Лучшие из них вообще ничего не держали в руках, не читали, а говорили, общались, показывали, писали, чертили и ... и всегда смотрели мне в глаза! Всегда!

Когда Вы «ходите» по глазам слушателей, Вы получаете обратную связь: Вас понимают? Вы убедительны? Им интересно? Кто как слушает? Прибавить (темпа, голоса, сложности)? Убавить? И т.д. К тому же у каждого слушателя создается впечатление, что Вы обращаетесь именно к нему.

Контакт со слушателями должен быть от и до! Обращайтесь к ним, не читайте просто в зал, говорите людям, сидящим перед Вами, на мгновения взглядом обращаясь к ним лично.

Уверенный человек

А что это такое - уверенный человек?
Вы вот, уважаемый читатель, способны прямо сейчас взять ручку и написать 7-10 определений (или одно «убойное»), что такое есть уверенный человек?

В жизни бывает по-всякому: иногда никакой уверенности, иногда усталость, иногда как на крыльях ... всяко. Если и есть страх перед выступлением, преодолевайте его действием. Не боритесь со страхом и не гоните его. Пусть стоит ... вот там... постоит и уйдет восвояси, а Вам некогда бояться, Вам дело надо делать.

Если Вы начинающий оратор или Вам предстоит такое! выступление... ну, тогда готовьтесь не только по сути вопроса (темы), готовьте себя. Рекомендую написать по этому поводу скрипт (см. Зарубка-2), только пишите сами, своим языком и читайте его раз по 50-70 в день за 7-10 дней до того как...

О невербальном поведении мы поговорим чуть позже и подробно, а пока сделайте уверенный вид. Как поет Надежда Кадышева: «Вейтесь кудри, вейтесь! Даже если все не так!»...

Настраивайте всегда себя на диалог со слушателями. Вы должны быть готовы ответить на реплику, шутку, вопрос, а то и возмущенные возгласы и т.п. Не настраивайтесь, что сейчас будете вещать (монолог), а все Вам будут внимать. Чуть что не так и Вы, «поплывете».

Примите публику такой, как есть. Вы готовитесь говорить с интеллектуалами, а они «ни бум-бум»... Ну и что, они такие! Вам предстоит работа с этими людьми. Если Вы такой уж подготовленный, - перестройтесь!

Лучше заранее знать, кто Ваши слушатели, можно подготовить другую наглядность, дидактический материал, соответственно построить подачу материала, выстроить аргументы в докладе и т.д., но главное- это Ваше умение доносить до сердца и ума человека свои мысли, свои знания. Сказать о сложном просто совсем-совсем непросто! Однако обучаемо!

Подберите подходящий для этой аудитории (этих людей) стиль выступления. Он ведь может быть разным - лаконичным, напористым, игривым, фамильярным, доверительным, менторским, дружественным, отческим, неуверенным и т.д.

Анекдот к случаю: «Два кирпича ползут по карнизу:

Первый: «Сегодня летная погода?»

Второй: «Неважно. Главное, чтобы человек был хороший».

Психологический контакт

От этого зависит все - успех, понимание, удовлетворенность работой обеих сторон общения. Вот несколько советов по этому поводу.

1. Я уже писал о необходимости **измерения психологической температуры социума.**

Делайте это всегда и в первую очередь ответьте себе на вопрос: «Какие они?» или «Какие они сегодня?» Оцените аудиторию, ее эмоциональное состояние. Ритуалы начала работы с аудиторией могут быть разными, но обязательно отработайте его. Не «сигайте» в прорубь!

2. Заинтригуйте слушателя. Подумайте, как это лучше, эффективнее сделать, но интригуйте. Формулируя цель выступления, создавайте ощущение конфликта, выбора, проблемы. («Так надо ... или нет?! И т.д., в таком духе.)

3. Хорошо мне вот сейчас писать, Будьте естественны и открыты! Быть естественным - это быть самим собой и ничего больше. Я - такой! Я – так умею! Это – Я! Но в тоже время надобно быть без камня за пазухой. Уж такой есть. Я Вас (хорошо бы, - люблю) уважаю, ценю, понимаю и т.п.

4. Говорить надо не громко и не тихо. Так, чтобы было слышно всем. В своей практике мне пришлось пережить собственную попытку перестройки речи и ... и я (не без помощи психологов) пришел к выводу : себя переделывать не надо. Будьте собой. Если Вы тихоговорящий, следите, чтобы доходило до всех, если громкоговорящий, не нависайте над людьми. Советы типа «Говорите максимально тихо» я не приемлю, ибо это все искусственное привлечение внимания (вынужденного) к себе. **Надо быть собой.**

5. Ставьте дыхание. Вот это важно. Говорите как угодно громко, лишь бы по делу и интересно. Силу голоса вскоре (как и слабость) перестанут замечать и оценивать, утонут слушатели в сути Ваших высказываний. Куда важнее здесь другое - Ваше дыхание!

Насколько Вам хватает воздуха? Умеете ли Вы его экономно расходовать? Не краснеет ли у Вас лицо, не набухают ли жилы на шее?

В своей практике преподавания делового общения всегда уделяю этому вопросу особое внимание. Стараясь работать в интерактивном ключе, я прямо в ходе лекции (когда говорю о дыхании) предлагаю всем вместе вдохнуть и тянуть звук «А-а-а». Ну, очень редко кто-то это может сделать дольше меня. Во все не потому, что я уникам или здоровяк, я просто обучен бережно расходовать воздух во время речи (если, конечно, она не пламенная или гневная).

Положите руки себе на ребра с боков. Максимально вдохните, раздвигая ребра (не поднимайте плечи). Задержите на чуть-чуть дыхание, укрепите реберные дуги силой воли, держите их расширенными. А теперь пойте: "А-а-а-а...", сдерживая опадание ребер, с минимальной скоростью стравливая воздух.

Если Вы дома, приклейте к кончику носа полосочку папиросной бумаги или тоненькую нить. Если Вы «поете» Ваше «а» правильно, листочек или нить отклоняться не будут. Если же они взлетают, трепещутся, Вы бесцельно тратите силу духа своего ... а во время выступления будете проглатывать концы слов, предложений, задыхаться и краснеть.

Тренируйтесь! Тренируйтесь до тех пор, пока в свободной (дома) и спокойной обстановке сможете на одном вздохе продекламировать негромко (но членораздельно) стихотворение А.С. Пушкина «Буря мглою небо кроет». Это тест на готовность бережно расходовать воздух во время публичного выступления.

6. Они уже устали: стали шевелиться, переговариваться, теряется визуальный контакт ...организуйте риторические вопросы, микроразминки, а то и минианекдоты (типа «о 2-х кирпичах») или «Сало в ... шоколаде» и т.п.

Уместно в этом случае «надавить» на обратную связь: задать какие-то вопросы, расспросить, дать слово для (Вами же подставленной) реплики и т.п.

7. Психология слушателя алчна! Увы (или Ах!), ее надо кормить, эту хищницу. Люди отдают себя на время в Вашу власть ...но! Не обольщайтесь, работайте.

Помните, что истинный хозяин здесь есть публика! Вы в ее руках, в ее власти: поднять или уронить Вас, и снова но! Не идите на поводу у публики. Служите ей, как служат стране, народу хорошие президенты: слушают народ, знают (лучше, чем он сам), что ему надо и ведут его к этой цели. Вот так и оратор.

Голос

В психологии говорят: вербальное поведение. В сущности, в нем все: и мы, и наши мысли. Голос-то нам дан природой, родителями, его можно и нужно развивать, но сила, тембр, звучность, хрипота и т.п. все это как уж есть.

Все дело в том, насколько мы умеем распорядиться наилучшим образом тем, что имеем.

Об ораторах (лекторах, учителях, проповедниках) говорят: одних можно слушать, других нельзя слушать, третьих нельзя не слушать.

Ясно, что важно содержание речи. Но сейчас не об этом. В речи должна быть **звучность** (не громкость),- **призыв**. Психология полноты звука в уверенности оратора в себе, в своем деле, в своих знаниях.

Я уже писал о необходимости учиться правильно дышать. Так, чтобы воздушный столб подпирал голос и Вы постоянно чувствовали (пополняли и берегли) эту подпорку.

Важен в речи и ее **темп**. Он может быть торопливым, вялым, возбуждающим, неуверенным, вымученным и т.п. 120-150 слов в минуту будет нормальным. Ораторы на митингах, зовущие к действию говорят еще быстрее, - это более убедительно. Однако приходится не в атаку звать, а убеждать, научать, поэтому чаще заменяйте скорость речи интенсивностью идей, вызывающих чувства, переживания слушателей.

Интонация в Вашей речи есть Ваше отношение и к тому, о чем Вы говорите, и к тем, для кого говорите. Интонацию люди улавливают подсознанием, оттого так «громки» фальшь, притворство, менторство в речи оратора. Вообще, до 45% информации из Вашего выступления слушатели улавливают из интонации, темпа, силы звука.

У зеркала интонацию не отработать. В этом случае куда эффективнее живые зеркала: друзья, родные, сослуживцы, те же слушатели (что были вчера). С каждым разом у Вас будет получаться лучше и лучше, только слушайте себя, читайте внимательно обратную связь во всех ее проявлениях.

Пауза весьма громкороворяща. Сила паузы (нужной длины и в нужное время) огромна. Попробуйте как-нибудь предложить друзьям при встрече на полном серьезе подержать паузу минут 10-20! Это, оказывается, так непросто и так давит!

Оттого пользуйтесь паузами как весьма «громким» инструментом в публичной речи. Учитывайте где, какую, какой длительности ее взять. Крайне важно то, на какой ноте (интонации, громкости, скорости, важности сообщения и т.п.) она поставлена.

Все существенное также эффективно выделить замедлением речи или «выстрелив» главное, - взять многозначительную паузу, - и медленно, риторически сказать о том же.

Если уж о риторике, то самым важным правилом для выступающего должно быть то, что не все и не всегда всё улавливают, понимают и соглашаются на

самом деле, хотя делают, при этом, умный вид. Возьмите за правило начинать речь кратким изложением ее сути, выдайте речь и тут же резюмируйте сказанное Вами, т.е. снова скажите кратко о том, что было сказано.

Манера говорения. В народе говорят: «У него, знаете, такая манера, - скажет, как припечатает ... а ты хоть стой, хоть падай». Это уж когда совсем явно видна эта самая манера. Часто мы и сами не ведаем толком о своих манерах, а то и скрываем их (точнее свое состояние) от собеседника ... только скрываем ли?

Установки, стоящие за манерой говорить легко и постоянно, считаются подсознанием нашего слушателя.

Громкая, отчетливая речь свидетельствует об энергичности выступающего, его уверенности в том, что он утверждает.

Громкая, однако, быстрая речь - скорее свидетельство скрытой угрозы, давления, может быть, истеричного призыва.

Громкая и мягкая манера говорения - достаточно веский повод восприятия оратора как гармоничной, уравновешенной, успешной личности.

Мягко, но быстро говорят люди, окрыленные какой-то мечтой или воодушевленные какой-то идеей. Такая речь тоже воспринимается как призыв, но не трубно-трибунно-митинговый, а зазывной, зовущий в мечту, в даль, в новое.

И совсем другие чувства у людей рождает обращенная к ним мягкая и отчетливая речь. Это призыв к рассуждению, но как бы к твоему рассуждению, я-то уже рассудил и есть сам по себе. Именно чувство отгороженности оратора от слушателей вызывает мягкая и отчетливая манера говорения.

Мягко и медленно говорят больные, слабые, удрученные, растерянные ... Хочется укрыться, может быть, укрыть, поддержать говорящего, вдохнуть в него силы. С такой манерой говорения аудиторию ни убедить, ни позвать за собой не получится.

Ну, а тихая и неотчетливая речь (бормотание, пришептывание, недомолвки) вызывают чувство жалости, а то и снисходительную улыбку, поскольку такая речь может свидетельствовать о Вашем страхе перед неудачей.

Так что, уважаемый читатель, говорите и поглядывайте на себя, прислушайтесь к себе: Как я говорю? Какой образ создаю в сердцах своих слушателей!?

Невербальное поведение

У Стефана Цвейга есть замечательная новелла «24 часа из жизни женщины». Сюжет новеллы - жизнь, любовь и драма женщины, которая была женой карточного игрока. В те времена приличная женщина могла появиться в обществе только со спутником... вот она и просиживала ночи напролет рядом с мужем за карточным столом. Она-то не играла, она смотрела и видела, научилась видеть руки людей, руки, которые лучше лица, биографии, личного дела ли, говорят, кто есть кто. Найдите и прочитайте эту чудную новеллу. Я нередко в ходе своей лекции о невербальном общении обращаюсь к одной из страниц этой новеллы, читаю вслух один-два абзаца. Лучше Цвейга не скажешь.

Это я все к тому, что когда мы выступаем, слушатели читают наши руки, лицо, жесты, позу, одежду, движения! Читают и делают тут же свои выводы!

О внешнем облике оратора, который слыл знатоком своего дела, но был ... ну, скажем, не совсем опрятным, слушательница обмолвилась: «Ну, что ж ... все-таки я пойду». Вот так вот.

50-55 % речи оратора буквально считывается визуально. Не прячьтесь за старинные трибуны-гумбы, они воруют Вас у Вас же самих, нивелируя Ваши усилия донести до слушателей что-то. Будьте самим собой, но на виду. Теперь даже президенты выступают стоя у пьюпитров. Переживайте, реагируйте вместе с аудиторией. Вы должны, Вы обязаны нравиться им. Нравиться манерой, речью, выражением лица, поведением, непосредственностью, остроумием и т.д.

Однако бойтесь вызывать непонимающее удивление и зависть. Вы такой же как они, но ... знаете то-то и то-то, Вы старше, образованнее, умнее, опытнее, но ... такой же, как они. Это вовсе не означает, что со слушателями надо заигрывать, фамильярничать, вести себя панибратски ... Нет и нет. Вы – оратор. Уверенный, знающий (покажите это голосом, взглядом, позой, движением), но Вы понятный всем.

Установите, если зал большой, комфортную для всех дистанцию. Лучше, если это будет 2-4 метра до первого ряда. Ходить по аудитории можно, но лучше обходить слушателей. Не прикасайтесь к ним и безо всяких там похлопываний по плечу и т. п. – этого не любят, это мешает всем.

Двигайтесь не суетливо, а мягко, в такт речи. Движение говорящего должно помогать убеждать слушателя: даете тезис - двигаемся вперед, к слушателям, пауза - движение назад.

Самый главный контакт в публичном общении есть контакт глаз. Держите его постоянно. «Ходите» по глазам и только по глазам слушателей. Там, - в их глазах, все: интерес – или равнодушие, восхищение Вами – или неудовлетворенность, уважение – или, увы, легкое (и то беда) презрение, ну и т.д.

Помните, что эффект группового обучения всеобъемлющ. **Группа слушателей подчинена всецело законам психологии внимания: каждый отдельный всегда склонен к общей реакции.** Умело, но бережно, осторожно используйте эти закономерности. Бережно, потому как радуются, благодарят все, но и негодуют тоже все!

Выражение лица во время публичной речи должно быть по сценарию речи. Каменное лицо не убеждает, не сближает. Играйте свою речь, свои идеи. Работайте всем лицом, так как Вы обычно гримасничаете, доказывая, рассказывая, веселясь, грустя, негодуя, гордясь чем-то и т.п. Если Вы начинающий - нелишне поупражняться перед зеркалом. Пусть не весь доклад, лекцию, но «забойные» места проговорите лицом и голосом. Оно (лицо) все запомнит и так сделает во время выступления.

В публичном выступлении особое значение имеют жесты. Они весьма многообразны по форме и функциям. Отсылаю Вас к литературе: А. Пиз «Язык

жестов», моей книге «Тебе навстречу идет человек...» и других авторов, недостаток в этой литературе теперь уже нет.

И все же немного о системе жестов. Их несколько:

- Иллюстраторы - подкрепляющие сообщение;
- Пиктографы - использование доски, картины, схемы, эскиза;
- Кинектографы - движения телом;
- Жесты-биты – это отмашки, отсчеты, резюмирующие жесты;
- Идеографы - движения рук, соединяющие нечто;
- Регуляторы - Ваша улыбка, кивок головой, взгляд и т.п.
- Адапторы - остерегайтесь их! Чувствуйте и искореняйте это почесывания, подергивание, касания и т.п.
- Жесты эмблемы – они хороши, но в меру: «Привет», «Очень хорошо», «поздравляю» и т.п.

(В своей практике я часто использую как тест-эмблему имитацию (тихую) аплодисментов, дополняя это выразительным взглядом,- так я поощряю классный вопрос, блестящую реплику- экспромт слушателей и т.п.)

- Жесты - аффекторы – тут все эмоции, но лицо, прежде всего.
- Рукопожатие - мы часто используем это движение до выступления, после, а то и в ходе его, если сложились соответствующие обстоятельства. Здесь, на мой взгляд, надо слушать руку собеседника. О своей можно забыть, хотя лучше сделать ее приветливо-учливой (но не подобострастной), а руки других слушать. Там есть все, просто войдите своим вниманием в свою руку во время рукопожатия и Вам все будет ясно: как с ним (с ней) быть дальше.

Важно, чтобы жесты были раскованы, свободны, но не вульгарны. Выразительность, описательность жеста, его завершенность и вообще своевременность - эти правила общи для всех жестов.

Не держите руки в карманах, за головой, за спиной, под столом. Чаще раскрывайте ладони слушателям. Не тыкайте пальцем им в лицо. Не сучите бессмысленно руками, будьте самим собой и у Вас получится.

Если у Вас есть какая-то наглядность, то нелишне учесть следующее:

а) не выставляйте для обозрения все заранее, в начале выступления: уйдет туда 40 % внимания слушателей, хоть как Вы будете красноречивы;

б) продемонстрировали что-то - уберите (потушите экран), по той же причине;

в) написали, объяснили что-то, используя доску и мел, - сотрите!

Главное в докладе, лекции не экран, не суперформула, а Вы! Да, именно Вы! Если это не так, тогда зачем все это, они и сами бы ... Вот это «сами бы» еще ни у кого нигде не получалось (достаточно массово); без учителя, тренера, ученые и чемпионы не формируются.

Это правило, **Правило Чистого Тыла**, также верно и по поводу наличия людей за Вашей спиной: ведущего дискуссии, президиума и т.п. Изощрайтесь,

любой день, разве в этом случае можно также, тем же тоном (да еще читая текст) продолжить выступление? Нужны коррективы, да еще какие!

Речь всегда должна быть проблемной. Вы не умеете строить проблему по теме - тогда зачем эта тема? Так в жизни не бывает. Беспроblemной бывает пустая болтовня. Перед людьми выходят, чтобы говорить о проблемах. Так должно быть всегда.

В жизни общества непременно должны быть противоречия, конфликты, проблемы. Хороши, конечно, конструктивные конфликты. Если их нет, надо их родить, вызвать. Если два инженера за год ни разу не сошлись в серьезном споре – противоречии по поводу дела, которому служат, одного надо убрать (уволить): он не нужен. Надобен огонек, противоречие, постановка задач – проблем и поиск их решения. Так и в выступлении.

В публичном выступлении (лекции) книгу не прочитаешь, доклад в 100 страниц не прочтешь. Она (речь) должна быть широкой по охвату темы, идей, мыслей, но не такой объемной. 80-90 минут - мера времени для лектора. Это предел: больше люди не могут воспринимать без отдыха информацию. Вот и определяйтесь, что (о чем), Вы хотели рассказать, однако публичная речь, - это не устная речь – беседа, она академичнее, объемнее, сложнее.

Вот так и плывите между Сциллой (текстом) и Харибдой (просто говором), конструируя публичную! речь!

Особенностью публичной речи является ее необратимость во времени. Если это не прочтение текста, - это всегда эксклюзив, это всегда неповторимо. Вам доводилось видеть выступления проповедников по телевидению? Полагаю, что да. Так вот, эти, как правило, образцы публичной речи всегда экспромтно-эксклюзивны. Сейчас в России появился православный телеканал. У проповедников – священников можно и нужно учиться мастерству публичной речи.

Особенность хорошей, доходчивой и увлекательной речи непременно будет простота в построении конструкции фраз. Стремитесь к точке. Без ненужного, нарочитого лаконизма, но стройте фразы ясными, простыми, короткими.

Болезнь нашего российского общества - всегдашнее чрезмерное устремление напичкать русский язык иностранными словами: бейджик, рекреация, презентация (темы), консалтинг, лизинг и т.д., и т.д. Русские аналоги ничуть не хуже: кредит, информация и обучение, лекция и т.п. Однако я не за сплошную русофобию, однако же, у нас только 10 % словаря из-за..., а 90 % исконно русская лексика мир, но мы свой внутренний иноязычный, уголовно-блатной жаргон потащили в светскую культуру.

Мне противно даже примеры приводить, но мы опасно бездеятельны и опрометчивы. В школах «болтают по фене», тех, кто не «шарит» - бьют!

Академик Лихачев писал, что потеря языка есть гибель нации, этноса. Я беседовал с бурятами, татарами, немцами, башкиром, - всё здесь, в Чите. Задавал один вопрос: «Проникает «феня» в Ваш национальный язык, Ваша (на Вашем языке) формируется «феня»?» Ответ был всегда один: «Нет!»

Только славяне теряют язык. Очевидно, теряют этническую устойчивость. Теряют будущее. Вот и подумайте, что можно взять из уличного сленга, а что есть яд для русского языка и россиян.

Публичную речь по Толстому или Гоголю не произнести. Книжный язык не воспринимаем в зале. Законы устной речи другие. Но оставаться гражданами России мы должны всегда.

Опасна сухость, вообще академичность, заорганизованность устной речи. Доходчивость по уровню подготовки аудитории, образность - в любом случае и обязательная эмоциональность.

Каждое выступление - это микроспектакль. Вы и актер, и драматург, и режиссер. Оценка тоже тройственная и все о Вас. Увы, жизнь- сцена, а мы на ней - актеры. Играйте. Играйте всегда свою речь, мысли, идеи. Хорошо сыграете - за Вами пойдут люди, они поверят Вам.

Ну, а теперь о публичном выступлении, о котором можно сказать словами из народной частушки: «... а мы не ждали Вас, а Вы приперлися».

Враждебная аудитория

Выступление во враждебной аудитории
--

Может «враждебная» слишком громко сказано, но если Вас не ждут, не хотят слушать, совсем (в принципе) не согласны с Вами, и т.п., то, как это назвать? Однако жизнь не всегда нам улыбается ласково, порой эти улыбки судьбы - скорее оскал, ... стало быть, надо и к такому повороту событий быть готовым. Что мне кажется наиболее важным при подготовке к работе во враждебной аудитории.

1. Перво-наперво спросите себя: **«Я знаю то, с чем иду к этим людям? Я уверен в своей правоте, убеждениях, мастерстве? Мне это надо - туда идти?»** Если на все три вопроса Вы сами себе ответите: «Да», - тогда вперед.
2. **Что за помещение?** Выясните все, что можно. Постарайтесь там побывать (пусть инкогнито).
3. **Кто эти, недружественно настроенные (к Вам, Вашим идеям), люди? Кто?**
 - а) Какие у них точки зрения по данному поводу?
 - б) Сколько и каких течений может быть среди собравшихся?
 - в) Сторонники будут? Сколько? Кто?
4. Максимально следует выяснить причины порождения этих настроений, взглядов. **Кто лидер? Кто может быть идеологом (какое, чье учение) этих воззрений?**
5. Еще и еще раз «погоняйте» себя по теме, по наглядностям: «Я готов?», «С чего начну?», «А если ..., а если ..., а если?»

Ну, а коли решился и готов. Иди!

Старайтесь прийти к месту выступления заранее. Равно, как и уходить (убегать) после трудного выступления из зала не следует. Осмотритесь. Даже если Вы здесь были. «Походите» по залу глазами: Кто есть публика? Она Вам нравится? Как она (публика) работает? Они умны, целеустремленны, равнодушны, возбуждены Какие они сейчас?

В этом случае очень хорошо бы было прослушать 2-3 выступления ораторов, как бы примериться к аудитории, ее особенностям в реагировании на те или иные высказывания.

Опорный конспект, записи, цитаты и т.п. с собой можно только взять, - на крайний случай (цитату привести), ну, наглядность какую-то продемонстрировать, а так-то идите на подиум с самим собой. Будьте там Собой! Если Вы не готовы так, без записей выступать, то Вам, уж простите, нечего делать в **Такой!** аудитории.

Не стойте за барьером (трибуна, стол- все это социальные барьеры). Будьте на виду и максимально открытым: не стойте боком, не скрещивайте руки на груди, не подбоченивайтесь, не смотрите искоса, раскрывайте навстречу зрителю ладони.

Будьте правдивы, даже не пытайтесь в такой обстановке лукавить. Используйте, но не в назидательном ключе афоризмы, поговорки, авторитетные заявления ученых, практиков по обсуждаемому вопросу.

Не ловите слушателей на неточностях, ошибках, предвзятостях. Бог им судья! Слушатели не должны терять лицо!

Не заставляйте их думать по-новому. Не вдалбливайте им свои идеи. Дайте им неопровержимые факты, доказательства- выводы пусть делают они сами. Сделают - сменят позицию.

В полемике используйте эффект Сократа, - 4 «Да», т.е. если принимая на слух четыре бесспорных утверждения слушатель скажет «Да», он и на пятое (уже не бесспорное) так же ответит.

Стремитесь к диалогу, это путь к конструктивному исходу полемики. Не старайтесь быть первым, самым умным, неподдающимся и т.п. Гибкость в общении как масло для мотора, - это не коленчатый вал, не поршни и т.п., но без этой недетальной «детали» мотор сломается. Вот так.

Ну, и теперь, на мой взгляд, самое важное. Что делать, если не слушают, демонстративно отворачиваются, умышленно разговаривают, отпускают нелестные реплики и ... вообще ... Что делать? Отвечаю: Работать? Работать если только не рухнет здание ... Как я этому обучаю своих учеников:

Сюжеты могут быть самые разные в этой деловой игре «Приехал по направлению...»

Вот как это было в конце 2005 учебного года. Студентка Н, активная, отличница, напористая по жизни вообще, работяга, с характером вдруг жалуется мне, что боится ехать на практику. Подруги старше курсом в то хо-

зайство ездили, так там так их встретили, они такого понарасказывали ...
Страхи небеспочвенны, но что делать?

Выделил (вызвал добровольца) из группы еще одну «трусиху» М и разделил группу на два «коллектива». Каждая команда получила задание готовить свою практикантку для выступления перед чужими, незнакомыми (не своими) «коллективами», в которых они должны рассказать о группе, институте, своей профессии и о себе, как можно все ярче, блистательней. Ну, в общем, из девочек быстренько делали звезд первой величины.

Когда все было готово (работали «секретно»), пошли в ход ватман, маркеры, только что декораций и театральных костюмов не доставало.

Сам я всячески подогревал старания тех и других, добавляя азарта, загадочности интриги ... предвкушения блистательного покорения Олимпов двумя звездами. Кстати обе отличницы, умницы.

Потом я удалил девочек из аудитории. А всех собравшихся объединил в одну команду, точнее в одну Враждебную аудиторию!

Есть у меня в арсенале для подготовки оратора к работе в стрессовой обстановке групповое динамичное упражнение, это когда в группе по 5 человек все по очереди выступают на заданную (для каждого новая) тему. Группа: 1 минуту слушает, пожирая глазами рассказчика, 2-ю минуту равнодушна, а 3-ю минуту демонстративно не слушает вообще, ведет себя «безобразно». Та еще «мясорубка». Научение, навык, как устоять, всегда уносят с собой.

Так вот и в этом случае я дал такую установку: минуту слушать, вторую - в пол-уха, а потом - до моего сигнала - «творить безобразие», а она пусть как хочет!

Девушек инструктировал так: «Идите и возьмите их! Они ждут, не дождутся! Но! Если Вы почувствуете, что Вас не приняли, более того, Вас отвергают, не тушуйтесь, пусть хоть гром среди ясного неба, Вам надобно себя подать, внедриться, если хотите, навязать себя. Заставить их увидеть, понять и принять Вас. И добавил, может прийти отчаяние, безысходность, злость, к ним всем, - не верьте глазам своим, - все никогда не бывают одинаковыми. Кто-то орет на Вас, а вот тот и вот эта жалеют, пусть украдкой ... Хватайтесь за эти сочувственные глаза!!! В этом секрет успеха в борьбе за массы, в борьбе за себя, свое место в этой массе.

Пусть только что не бьют Вас, а Вы работайте в эти глаза, лицо и следите, рядом появятся такие же и следите внимательно за всеми и всем, что происходит вокруг, - глаза, сочувствующие Вам, понимающие Вас, будут прибывать. Горлохваты будут всегда, даже если Вы станете боссом в этом коллективе, пусть будут, это норма социума, берите всех в себя!»

И отправлял по одной в ... «мясорубку».

Группа эта уже заканчивала 4-й курс, опытная, сыграли ребята свою роль превосходно. Студентка М «поплыла», она, что называется, потеряла

лицо, мысли, вообще себя. А вот практикантка Н сумела уцепиться за «презирающую» ее толпу, внедрилась в группу, которая обособилась (самые-самые) и вообще покидала собрание, отправляясь в кабачок, ... она сумела навязать им свой выбор питейного заведения. Это был успех!

Потом эта Н сказала: «Да-а! Никогда бы не подумала, что это так мучительно, безысходно трудно...! Но я теперь знаю, как устоять и вообще как быть!»

Вот это и было то, ради чего весь сыр-бор.

Естественно, что Закон группового реагирования сработал, знания, навык обрели все.

Так подробно я пишу об этом приеме «Глаза в глаза», потому как иначе, скажем, политическую полемику вообще вести невозможно.

Именно так я работал в одной из школ города, когда встречался с педагогическим коллективом школы как доверенное лицо кандидата в депутаты. Была и «антигруппа», и нарочитые, и злые разговоры, и безобразное (без кавычек) поведение супероппонентов, и т.д. Но ключ-то сработал, ларчик открылся ...

Мне кричали: «Не более 7 минут, у нас дела...!»

Я отвечал: «Хорошо, хорошо, я уложусь...» и т.п.

А говорить начал в глаза (да не одни), которые не то, что сочувствовали мне и принимали программу моего кандидата, им было стыдно за тех, - оголтелых горе-политиков. Потом таких глаз (через 7 минут) было полным-полно. Одна пара, правда, так и не удостоила меня вниманием, но это и был забойщик оппозиции.

А говорил я 35 минут и остановил себя сам, понимая, что это всего лишь межсменный час. Вот так.

Можно не отвечать, а вот прочитать вопросы рекомендую.

1. Вы вышли выступать, стали перед аудиторией, начали говорить и ... задрожали колени ... что делать?
2. Людей, сидящих в аудитории, перед которыми Вам надо выступать, обязательно любить?
3. Аудитории надо служить или надо взять ее в руки?
4. Что значит: «Ставь дыхание» ... куда ставить?
5. Вы заываете народ на субботник. Как лучше говорить: мягко, громко, быстро, медленно, грозно, весело, как?
6. Вы начали говорить (трибуны нет), у Вас в руках записи, Вы читаете – подглядываете «Вас плохо слышно», - кричат из зала и, О Боже, ведущий сует Вам в руки здоровенный микрофон. Бумаги ... Что делать?
7. Вы выступаете (Вы преподаватель) а студент уснул и сладко так спит. Остальные слушают хорошо, но уж больно часто взглядывают на спящего. Что делать?

Глава 4. Генерация идей

В изрядно надоевших всем боевиках, особенно западного производства, я чаще всего вижу титры, т.к. покидаю телеэкран тотчас или "терплю" конец боевика перед нужной мне телепередачей. Однако, почти каждый раз я замечал в конце титров, после имен исполнителей, режиссера, сценариста, такой титр: "Идея Джона Глэба"! Ну, имя-рек могут быть разные, важно, что в авторы фильма входит тот, кто придумал идею его! Потом за дело берутся сценаристы, режиссер, артисты, но это все потребители идеи, генератор среди огромного количества грамотных и творческих (чужую мысль выразить) людей один – этот самый (в нашем примере) Джон Глэб.

Говорят, что на земле менее одного процента этих самых людей – генераторов и изобретателей инструментов, мы же все – потребители этой самой ценной продукции, вырабатываемой землянами, - идей и орудий для их достижения.

Однако, это из области глобальных размышлений, в деловой жизни, да и в быту ежедневно приходится решать одну проблему за другой, и лучше обстоят дела у того, кто способен найти новый, оригинальный и эффективный ход, новое, неведомое доселе, решение. Это и есть процесс генерации идеи. Возьмите, к примеру, рекламу – сонм идей. В рекламном бизнесе денег вращается столько, сколько в нефтяном и газовом комплексе, вместе взятым, т.е. идеи стоят дорого, ибо «овладев массами, идея становится движущей силой».

Люди наработали (скорее подметили) много приемов этой самой генерации идей, как индивидуальной, так и наиболее мощной – групповой. Поскольку все это из человека, психологи назвали этот процесс психологией творчества.

Бесспорно, что генерация идей в научной работе, пожалуй, самое главное, самое ценное, самое неповторимое и самое, естественно, нужное.

В этой главе-зарубке мы рассмотрим ряд приемов генерации идей: индивидуальных и групповых, поговорим о логическом и самом творчески продуктивном – латеральном мышлении. Ну, начнем.

1. Приемы индивидуальной генерации идей

Проблемная спираль

Прием «кружение по спирали» на деле выглядит как отталкивание проблемы. Мы частенько по жизни отодвигаем решение какого-нибудь "неудобоваримого" вопроса. Не хочется начинать, ввязываться, не знаем, как, не хватает денег и т.п. На самом деле, в этом случае нет "отлитой в бронзу" идеи. Не созрело единственно верное решение, путь, методы и пр. В такой ситуации подсознание уводит наш ум и волю в сторону, не давая нам взяться за дело не с того конца. В это время там, в подсознании, кипит работа по поиску этого решения.

Не гоните лошадей, не "отливайте" обрывки приходящих на ум идей в логическую форму, **кружите по спирали вокруг проблемы**. Наблюдайте как бы со стороны и за проблемой, и за собой. Вас рано или поздно осенит.

Мне могут возразить: "А если времени в обрез?" Ну, тогда уж как получится, тогда на интуиции. Как это делается (как опираться в подобных случаях на свою интуицию), я расскажу позднее, в главе "Аутопсихокоррекция".

Забывтый ступор

Как-то я, стоя в очереди к врачу, разговорился с пожилым, оптимистично настроенным мужчиной. Он сказал такую фразу: «Атеросклероз – гадкая вещь и вылечить его невозможно» – и помолчав и улыбнувшись, добавил – «но его можно забыть...» Стоило мне отойти в сторону (я был по очереди за ним), как он тут же радостно «сдал» очередь другому... Этот человек, страдающий атеросклерозом, старательно уходил от проблемы, в данном случае потому, что считал ее неразрешимой. Я предлагаю и Вам уходить от проблемы (на время), если она не решается. Ну, не решается и все. Какой-то ступор мысли.

Надобно очень ясно, своими словами (это те, которые чаще используются) сказать себе вслух о сущности проблемы, еще лучше написать ее, но, пожалуйста, рукой, и все. И забыть, и ждать. Решение созреет там, в глубинах подсознания и «вылупится» как цыпленок из яйца. В этих случаях решение проблемы, отодвинутой из-за «мертвого сезона» в мыслях, может прийти во сне. Ждите. И будьте внимательны. Вам будет знак, не пропустите.

Навязчивая мелодия

Все, наверное, испытывали это состояние, когда в голове звучит и звучит, и звучит одна и та же музыкальная фраза. Иногда так бывает целый день. Это утомительно, отвлекает, потом и раздражает. Лучше всего в этом разе спеть эту песню вслух, и если можно, всю, от начала до конца и в полный голос. Мотив уйдет. Трудно сказать точно, почему нашему Я нужна именно сейчас именно эта мелодия. Может быть, блуждающее возбуждение в коре, может сигнал нашему уму, а может это вибрационное лекарство (певцы живут долго), звуковые вибрации очень ценны для организма. Тибетские мантры, в сущности, есть вибрационно-голосовые гаммы. Текст там значения не имеет. Звук – все.

Навязчивая идея, по пути решения или захоронения проблемы, вообще идея, которая влезла в голову и все оттуда повыталкивала, может быть удалена. Мы говорим в таких случаях: "Ничего другого в голову не идет". Чтобы избавиться от этой назойливой, но очевидно, что непродуктивной идеи, **запишите ее**. "Спойте" эту идею ручкой на бумаге. Подробненько, ну совершенно так, как она звучит в голове. Сигнал будет принят, перекодирован, задана работа как бы уже уму и фон идейный, как правило, затухает. Можно жить дальше с освободившейся головой. В этом случае важно подробно и точно описать господствующую в Вашем "Я" идею, и таким образом выбируются из плена ее "мелодии".

Городить свой огород

Часто, когда нам надо что-то сделать, мы бросаемся к справочникам, опыту других: как это делается? Это большая

творческая оплошность. **Художник** делает к спектаклю **свои костюмы**, истинный мастер снимает свой сюжет, готовя рекламный ролик. Ну, то режиссеры, художники, а мы... А мы, дорогие мои читатели, все творцы, все талантливы, если только разрешим себе таковыми быть.

Городите свой огород! Не спешите заимствовать, успеете, важно, что там у меня внутри. Вынимайте это из себя, смело и раскованно. Не спешите знакомиться с соответствующей литературой. Не читайте. Действуйте, творите, пробуйте. Это захватывающе интересно. Это и есть Жизнь!

По крайней мере, на бумаге, в компьютере, с арифмометром. Конечно, по первой, пришедшей в голову, мысли, котлован рыть не следует. Но прикиньте: "А что, если сделать вот так? Сделаю, а там видно будет».

**Метод
перевернутых
ситуаций**

Чаще мы слышим в форме упрека: «Вы поставили проблему с ног на голову, так не решают дела» и т.д. и т.п. А ведь поставило так проблему наше подсознание. Так ему порой легче найти решение. Это подобно тому, как мы запоминаем номер телефона нового знакомого: «...так, 39 – это мой возраст, когда у меня родилась младшая дочь, 24 – это возраст невестки ко дню свадьбы, а 21 – это «очко» в карточной игре...» Казалось бы, все так накручено...отнюдь, наша память безразмерна, в ней информация обычно сама себя структурирует, в данном случае мы создали структуру из того, что хорошо знаем, «навесив» на эти блоки по новому ярлыку. Ведь помогает.

Еще один пример. Два молодых токаря из ПУ впервые попали в большой механический цех, там гул стоит невероятный. Пытаясь общаться, парни кричали, жестикулировали, но это плохо помогало. Это увидел старый мастер, подошел к ним и дал им кусок ваты, показав жестом, что надо заткнуть уши...? Ребята переглянулись недоуменно: «И так ничерта не слышать», а мастер стоял, улыбался и ждал... Заткнули и...и слышали друг друга. Вот так. Звуковые волны разной длины, те – громкие и высокие – убрали, а голос – тихий и низкий – дошел.

Реверсируйте проблему до нелепости, до гротеска и к Вам могут прийти супер идеи, совсем неожиданные. Просто надо дать им такую же необычную дорогу.

**Абстрактная ситуация и
конкретная аналогия**

Приходилось Вам бывать на предвыборных выступлениях кандидатов в депутаты? Думаю, что да. Так вот они-то, как правило, используют этот прием. У кандидата абстрактная проблема-ситуация – чтобы поверили! А как он ее решает? Он трансформирует ее в конкретные аналогии: с соперниками, в другом городе, до него здесь и т.д.

Абстрактная ситуация-проблема «отстает» или вовсе растворяется и...и тем самым решается.

Просматривайте «на свет» свою проблему, но как бы в свете изменений, производимых с аналогией.

И еще. Конкретные образы (примеры ли) тянут за собой другие образы, примеры, ситуации и непременно, решения. Добиться такого эффекта, оперируя только абстрактным понятием, крайне сложно, если вообще возможно.

**Его Превосходительство
Господин Случай**

Случайность в нашей жизни, однако, вовсе не случайность, а заказанные нами же явления Природы. Попозже я расскажу об этом подробнее. Сейчас же хочу рекомендовать Вам, в контексте рассматриваемой проблемы генерации идей, относиться предельно внимательно к случайностям в нашей жизни, стараться не пропускать их и обязательно осмысливать.

Вот Вам пример: Глава администрации сельского поселения должен был решить проблему восстановления пешеходного моста через небольшую речушку, разделявшую деревню на две части. Хотелось сделать и красиво, и недорого, и надежно, речушка-то была норовистой и уже «слизала» в ледоходы и половодья не один мост. Вот-вот должны были приехать проектировщики, а хорошей идеи, как, какой спроектировать и построить мост, не было.

Уже в который раз пошел этот озабоченный Глава к месту строительства будущего моста...стоял жаркий июнь, дождей не было, все засохло, налетела саранча...речка стала совсем мелкой, курица перебредет... Такие мысли роились в голове Главы, как вдруг на плечо ему прыгнула саранча! Он сложил было пальцы, чтобы сошелкнуть ее и...и замер...на его плече сидел...мост, точнее, его конструкция: опоры-ходули, опирающиеся в берег, а мост подвешен на этих «ногах», так ведь устроен кузнечик, саранчовые вообще.

Таковыми «случайностями» наполнена наша жизнь. Они нам высвечиваются, если мы четко, понятно сформулировали себе цель – **чего Я хочу! Сделайте так и живите, внимательно вглядываясь в эту жизнь, Вас осенит.**

Француз Дагер просто забыл серебряную ложку на йодированной поверхности – остался след...так начался век фотографии.

Смотрите же вокруг.

Игра

Многие из нас в последнее десятилетие пристрастились к передачам Клуба Знатоков. Увлекательно, познавательно, красивое шоу, ну и т.д. Есть в этой передаче момент, когда звучит это слово: «Игра!» Сколько же находок, идей, гипотез, мини-открытий дает эта самая игра. Смею заверить Вас, что всякая игра дает такой же сонм идей, а нередко находок решений имеющих проблем.

Я и начал этот микрораздел с Клуба Знатоков, чтобы подчеркнуть тем самым, что Игре все возрасты покорны (как и любви). Играйте, играйте бесцельно, без планов и направлений, если проблема поставлена достаточно ясно, Природа преподнесет Вам решение.

Игра, к тому же, лечит психику, светит ей, в игре решаются каким-то удивительно простым образом, играючи, проблемы.

Психодрама Джекобса Морено, по сути своей, игра, экспромт, рассказ, точнее показ протагонистом (клиентом) своей проблемы. Ее, эту проблему, обыгрывают в группе, и Душа человека находит выход из тупика, исчезает боль ее.

Если рождаются какие-то идеи в игре, не управляйте ими, а просто любопытствуйте, идите рядом, рассматривайте их как бы со стороны, и они будут, обязательно будут проходить перед Вами чередой. Не зевайте.

**Бегом от
проблемы**

Убежать-то, собственно, не удастся. Она, проблема, последует за Вами, однако секрет творчества здесь в том, чтобы Вы подвергли себя множеству факторов. Пусть это будут скачки, выставка, магазин, дача, спортивная секция, экскурсия и т.д. – пусть будет что угодно. Важно, чтобы Вы четко поставили перед собой и цель, и проблему, ответ-идея будет, будет непременно, не забывайте только прислушиваться к себе.

Приемы групповой генерации идей

Этот раздел зарубки хочу начать с притчи, эта притча имеет название «Белгородская цежь».

Было это давно, когда русские крепости-поселения только начинали выдвигаться в степи. Пришли под Белгород воины кочевого племени, пришли, но взять город с ходу не смогли, стали измором брать росичей. Шли дни... все съели в городе, воронов сбивали, чтобы съесть, а враг стоит.

Тяжкую думу думал дни и ночи Князь Белгородский, а выхода не видел. И тогда повелел он созвать на совет всех людей Белгородских. Пришли люди: от купцов, кожемяков, кузнецов, стрельцов, пекарей... от всех людских объединений (профессий ли) пришли.

А как стали они сообща думу-то думать, выход-то и удумали, и вот какой. Из остатков овса, который князь берег для поддержки воинов, которые на стенах стояли, сварили овсяный кисель, много сварили. Процедили его сквозь сито из конского волоса и слили в бадью большую, которую предварительно опустили в глубокий (в степи колодцы до 70-80 метров) колодец.

Колодцев-то было три, этот – «хлебный» - украсили колосками (пусть и вымолоченными), да и позвали послов Хана-степняка, отдав в залог княжеского сына.

Послам показали колодцы: «Здесь вода», - достали, «А здесь сок земли нашей, питаемся им», - достали... Те пробуют, хлебное пойло-то. Степняки уже знали и вкус, и цену мучной болтушки.

Долго дивились, пробовали, налили в бурдюки, уехали. Сына княжеского вернули. А назавтра Хан снял осаду. Людей, которых кормит сама земля, нам не одолеть», - сказал и увел своих.

Эта победа коллективного ума вошла в историю, стала притчей. Каждый из нас может придумать, сотворить что-то новое, но куда сильнее коллективный ум – это когда человек творит, пробует, ищет в кругу себе подобных.

Напомню, что у людей **90% идей формируется в момент их обсуждения**, а взлет фантазии, творчества, озарения у человека наступает только в кругу себе подобных. Великие таланты, тем более гении, не в счет. Книга-то не для них пишется.

Итак, групповые методы решения творческих задач.

Мозговой штурм

Мозговой штурм имеющихся проблем у нас происходит на каждой планерке, совещании, но это хаотичный поиск решения. К примеру, перебрасывать друг другу мяч умеют и дети... Но как это делают мастера игры в ручной мяч! Вот так и в этом случае.

Мозговой штурм проблемы производится по строгим правилам, их несколько:

- Для атаки на проблему формируется группа из 7-12 человек.
- В группе не должно быть больше трети специалистов по обсуждаемой проблеме, две трети – это дилетанты.
- В ходе мозгового штурма запрещается критика и обсуждение предложений. Допускается только развитие идеи.
- Необходимо обеспечить раскованно-расслабленное, игровое состояние участников. (Нередко для этого в группу вводится специальный развлекаватель-отвлекаватель).
- Лучше работать в кругу (правильном), чтобы каждый видел каждого.
- Все предложения по решению проблемы записываются без авторства. Это делают секретари, или фиксируются предложения на диктофоне.
- Режим работы 20:20, т.е. 20 минут атака, 20 минут кофе-брейн; хорошо, если в эти 20 минут обеспечен активный балдеж. И снова покой, расслабление, игра-атака.
- Нарботанные предложения рассматривает экспертный совет, в который участников штурма лучше не включать.

Синектика

Сущность синектики в коллективном исследовании фоновой информации, разложении проблемы на составные элементы и поиск решений на основе естественных аналогий.

Синектика – это игра в аналогии, в соединении вместе как будто бы вовсе несоединимых вещей. Делается это в два приема:

А) детально исследуется и определяется сама задача;

Б) делая знакомое – незнакомым, знакомое – неизвестным, мы тем самым делаем всякий раз попытку творчески решить поставленную задачу.

Различают четыре аналогии.

Личностная – это когда мы идентифицируем ситуацию, предмет с самим собой. Это дает изменение точки зрения и уровень рассмотрения ситуации.

Например, если бы я был чемпионом, то что бы я сделал... Ну, а если я и есть та самая молекула, которую мне надо соединить (разъединить, разрушить и т.п.).

Прямая. Как решали (решается) задача, похожая на эту? Если «Х» работает в определенном порядке, то в этих условиях «У» должен работать так же. Если яблоко падает на Землю (яблоко Ньютона), то все будет падать на Землю, и т.д.

Символьная. Коротко и образно определяется суть задачи. «Протащить слона в игольное ушко», «Поющие в терновнике», «Свет души твоей», «Лавина грез» и т.п.

В символьной аналогии используются объективные и безличные образы для описания проблемы. Все эти «выкрутасы» не для ума, а для подсознания, чтобы оно взяло проблему в разработку. Мы как бы добавляем (украшаем, расцвечиваем) описательную задачу символами.

Кстати, с нашим Я подсознание ведет разговор (общение ли) с помощью символов – через или посредством снов. Метафоричность снов вообще беспредельна. Лес – это я, дорога – это я, машина на дороге – это я и т.д. Подробнее о снах и их прочтении поговорим в зарубежье «Аутопсихокоррекция».

Фантастическая. В данном случае все разрешено, все можно. Здесь мы напрочь исключаем критику и логику. Возможно все: «Золотой дождь», «муравьи падают», слуга-волшебник и т.д.

Межпредметная. Этот тип аналогии проистекает из анализа межпредметного синтеза. Так творческие группы собирают из разных отраслей. Здесь идет поиск скрытого подобия посредством выявления аналогии. Ведь сущность аналогии в сходстве двух предметов или подобия одного другому.

Межпредметную аналогию делят на:

А) **полную** – два кирпича, два трактора, два солнца и т.п.;

Б) **фигуральную** – нервная система организма млекопитающего аналогична (фигурально) современной системе связи;

В) **метафорную** – любовь – роза, женщина – песня, она – луч света в темном царстве и т.п.

Аналогии в решении творческих задач – занятие не из простых, но они позволяют глубоко «вгрызаться» в проблему с разных сторон, стало быть, и вероятность эффективного решения задачи велика. Дерзайте!

**Метод
фокальных
объектов**

В этом случае сущность метода поиска решения заключается в перенесении признаков случайных объектов на фокальные, т.е. на те, которые находятся в фокусе внимания.

Люди тысячелетиями ходили и бегали по дорогам, кто-то когда-то подумал: «А если дорога побежит?» и эскалатор появился.

В Год Тигра появился в продаже сувенирный «Тигровый карандаш» (даже с хвостиком), гениальное решение дизайнеров, художников, маркетологов.

Подзорная труба длиной в 100 км? Как-то же появился «стеклянный» (оптиковолокнистый) кабель, ну и т.д.

**Метод
контрольных
вопросов**

Вообще-то это и не новый или особенный метод поиска оптимального решения. Мы так делаем и дома, и на работе,

предваряя расспросами любое новое дело, затеянное коллегами или родными. «А если сделать наоборот?», «А сколько можно сэкономить?», «А если изменить формулировку?», «А что, если...» и т.д.

**Метод
морфологиче-
ского анализа**

Метод назван морфологическим, а психотехника метода заключается в логическом и визуальном «вытаскивании» новых путей (и проблем тоже) в решении задачи.

В практике обучения студентов я это делаю следующим образом. Группу студентов разбиваю на четверки-фирмы. Они получают на бор фломастеров, ватман, стол и время. Задачи:

- 1. Определить свое «фирменное» направление деятельности. Сконструировать логотип, флаг, девиз (все это надобно для вхождения в образ, в игру).**
- 2. Определить (выдумать) проблему, требующую решения.**
- 3. Через лист ватмана отчерчивается «Ствол проблемы» - это дорожка, на которой записывают суть проблемы.**
- 4. Всей командой идет поиск решений ствола проблемы: найденные направления отмечаются в виде ветви, которая обрастает «веточками» - деталями решения.**

Я рекомендую каждому участнику работать своим цветом, дописывая, дорисовывая свои веточки-решения. Во-первых, он сам видит, где и что он привнес, во-вторых, когда команды докладывают о путях поиска и найденных решениях, демонстрируя свой плакат-анализ, я прошу записать в углу плаката фамилии членов команды, каждую своим цветом. Хорошо видно кто сколько и как эффективно, оригинально наработал.

Морфологический анализ можно вести и более сложно, тонко, глубоко – методом многомерных матриц. Например, двухмерная матрица 7х7 элементов. Здесь сочетаются приемы генерации идей (эвристические методы) и какие-то (техничко-экономические, социальные, другие) показатели.

Однако в практической деятельности так искать решение сложно. Удобнее, на мой взгляд, пробовать «взять» проблему различными методами творческого поиска.

**Пробежка
по алфавиту**

Это простая, игровая и веселая форма поиска решения. Однако и в этом случае следует соблюдать правила коллективного штурма проблемы: не обсуждать, не критиковать, все записывать, экспертиза независимая.

Сущность метода в следующем: выносятся задача, объект ли, и его «одевают» в слова-решения в алфавитном порядке. Лучше, если можно подать объект визуально. Ну, к примеру, это пустующее здание цеха стеклотары, оно «вы-

шло из моды», вместо бутылок теперь тетрапак, но здание добротное, а не работает. Что делать?

«О» - оставить в покое, открыть бар, отдать в аренду, отгородить и продать и т.д.

«П» - перестроить в..., продать, пустить арендаторов, проект заказать, перепланировать в..., покрасить и т.д.

Атаку следует вести активно, весело, без критики, а затем в экспертном кругу все хорошенько изучить, отделить зерна от плевел, и думать, что лучше.

Такие атаки всегда подбрасывают идеи, новые, оригинальные, подчас сложные, но ведь мы именно это искали.

**Метод
воплощения в
личность**

Суть этого метода во вхождении в образ исторической (известной своими делами) личности и наработке мыслей-фантазий: «А как бы эту проблему решал бы Наполеон, Иван Грозный и др.?»

Однако же и в этой простой как бы методике следует соблюдать ряд правил.

- Заранее поставить задачу (проблему) перед участниками группового поиска решения.
- Лучше, если участники штурма проблемы заранее выберут для себя исторический (героический и др.) образ, допустим одновременно с ознакомлением с проблемой.
- Для работы такой группы должно быть спокойное, удобное место и время, много времени.
- Участников группы надобно расслабить, более того, привести в состояние глубокой релаксации и...и решать проблему. Естественно, не обсуждая, не критикуя, а лишь фиксируя наработанные предложения.

**Метод
свободных
ассоциаций**

В этом случае на проблему накладывают слово (слова). Например, как построить рекламу нашего товара к летнему сезону?» Слова-накладки: студент, шар, троллейбус, сумка, улица, СМИ, здания, полотенце и т.д. Полагаю, что связать рекламные задачи со словами, несущими в себе ответ-форму рекламы, несложно.

Но это простой, яркий пример. В деловой жизни «закрученных» в тугую спираль проблем хоть отбавляй. Однако, такие приемы наложения какого-то, чаще случайного слова и последующего ассоциативного поиска решения, весьма продуктивны. Пробуйте!

Блокнот для всех

Если достаточно много времени, проблему можно разрабатывать (искать решение), не торопясь, втягивая в этот процесс значительное количество участников. По существу, в этом случае формируется портфель и банк идей. При этом делаться это может двойко: каждый

«генератор» знакомится с портфелем, с накопленными уже идеями, и добавляет свою (свои), или в портфель собираются предложения «генераторов».

В этом и другом случаях через некоторое время организуется их обсуждение, в ходе которого обычно и высвечиваются лучшие идеи или формируются новые. Это может также быть интерпретация предложенных идей, или их развитие.

Как видите, все заканчивается все же коллективной атакой-обсуждением. Вся особенность этого метода в относительно длительном удержании обсуждаемой темы в умах и подсознании генераторов идей, что, несомненно, способствует глубокому использованию информации, имеющейся у участников, более детальной проработке проблемы. Однако, психологическая суть неизменна: «затравка» подсознания проблемой и групповая атака на проблему, в которой, как правило, и генерируется до 90 % новых идей.

6 – 5 – 3

Этот метод генерации идей тоже относится к разряду неторопливых и молчаливых. Суть его в том, что 6 экспертов работают в переписке или по кругу (в круге), но с ручкой в руке. Каждый участник атаки на проблему пишет 3 идеи и передает листы по кругу, следовательно, каждый получит 5 листов с 3 идеями, на каждую идею он должен выдать (наложить 3 своих) – в развитии, в качестве альтернативы или вовсе безотносительно.

Таким образом, на 6 листах сформируются по 18 идей: на 3 первичных последующие участники накладывают по 3 своих. Всего, таким образом, может быть сформулировано 108 идей, которые затем можно обсудить, оценить и т.п.

Метод хорош тем, что каждый участник получает множество предпосылок решения, и будучи обязан, по условиям игры, добавить нечто свое, весьма активно работает в поиске новых решений проблемы.

Недостаток метода в исключении фасилитативного эффекта, который, однако, может образоваться, если все наработанные идеи будут рассматриваться коллективно.

Латеральное мышление или бег по кочкам

Как бы мне не хотелось сделать это пособие максимально удобным для применения, простым, без теоретических эквивалентов, но о латеральном мышлении и его роли в творческом процессе сказать просто обязан.

Мы часто говорим: «Ну, вот рассуди логично...» - это суть приема **вертикального** мышления. Латеральное мышление – это вовсе не взвешенный, логичный (вытекающий из...) способ мышления, это некий творческий дар, творческая смелость, раскованность, которым одни обладают от природы, а другим надобно вчитаться в последующие строки повнимательнее.

Для удобства сравнительного восприятия особенностей вертикального и латерального мышления я выстроил небольшую таблицу.

Вертикальное мышление	Латеральное мышление
Избирательно. В рамках созданной модели.	Созидательно. На изменение существующей модели.
В заданном направлении, статично.	Само задает направление. «Движение ради движения».
Выверенность, правильность каждого шага. Возможно отрицание идеи, предложения, пути и т.п.	Не обязательность. Не знает отрицаний. «Возможно все...» Никогда не выносятся приговор.
Отбор идет методом исключения.	Процесс отбора вероятностный. Информация – не фетиш, а средство.
Как заданная скорость, ритм движения...ходьба на лыжах. Чаще движение в одном направлении.	Бег по кочкам или каменной россыпи...Что будет через мгновение – неясно, прыгать будем, или бежать, или встанем... Продвижение может быть в любом направлении.

Главная задача, миссия, если хотите, латерального мышления – преодолеть мыслительное, поисковое клише, которое создается нашим же сознанием.

Вообще, наше сознание – это система, создающая модели. При этом сортирует и организует себя в сознании сама информация, а сознание само по себе пассивно, оно служит средой, где информация может самоорганизовываться.

Наше внимание в единицу времени очень ограничено. Мы подчас упрекаем друг друга: «Ну что ты зациклился на этом?», вот такие мы, перестроить модель, собранную внутри нашего сознания самой информацией, трудно, но возможно. Латеральное мышление как раз и служит тем механизмом, который не дает информации прочно «угнездиться» в сознании, закрыв туда доступ новому знанию, а главное новым комбинациям из уже имеющихся знаний, комбинациям неожиданным, новым, дерзким, на латеральном принципе вседозволенности.

Латеральное мышление никогда не выносит приговор, это метод, подход к решению задачи и использования информации. В латеральном мышлении нет всепобеда факта (информации) – это лишь средство искать, пробовать, идти дальше.

Следует учитывать, что мыслительный аппарат человека не машина, а среда (конечно, особая духовная, космогенная среда), позволяющая поступающей информации выстраиваться в виде стереотипов. Сознание – гель, а информация – горячая ложка – приложилась, остался след. Информация и самоорганизуется, и самоукрупняется.

Мы, люди, помним все, что с нами было, что мы слышали, читали, видели, мы все Ванги (потенциально), все дело в том, что подсознание больше 1% информации в сознание не выдает. Приемы, которые я изложил выше, особенно

групповые, дают возможность вытянуть в короткую память до 60 % информации, имеющейся в нашем глубинном Я и коллективном бессознательном.

Интуиция и ее использование, задача из задач, ибо это единственная возможность продуктивно преобразовать идею в решение, в неопределенной ситуации, когда имеющуюся информацию невозможно оценить объективно.

Мудрые люди нашего времени предсказывают, что к 2050 году и далее решать проблемы в деловой жизни станет возможным, только опираясь на интуицию и медитацию. Оттого учиться этим методам и приемам надобно уже сейчас. Подробнее об этом мы поговорим позднее, а сейчас еще об одном важнейшем направлении в творческом мышлении.

Упорядочивание, структурирование и соотношение в творческом мышлении

Эти три приема неизменно лежат в основе (служат основными навыками) в творческом мышлении. Образно представить связь этих навыков в любом явлении окружающего мира можно так: **Соотношение** воды и русла, поток воды изменяется в пространстве и времени – **Порядок**. Все вместе **Структура** – река. **Порядок** отражает изменения во времени и пространстве (рост, трансформацию, развитие, эволюцию). Последовательность, стадия, цикл – все это в сущности формы отражения изменения порядка.

Упорядочивание в творческом процессе можно представить таким рядом уточняюще-направляющих вопросов:

1. Каковы фазы и этапы?

Увеличение, уменьшение, ускорение, замедление, нарушение, воздействие, поворот, направление, развитие и т.п.

2. Можно ли это расширить?

Увеличить в пространстве и времени, повторить, утолщить, увеличить количество составляющих, надстроить и т.п.

3. Можно ли это уменьшить?

Сжать в пространстве и времени, укоротить, уменьшить, ограничить, устранить, облегчить и т.п.

4. Можно ли это перестроить?

Изменить во времени, заморозить, смягчить, упростить, разобрать на части, абстрагировать и т.п.

5. Каковы внутренние факторы?

Здесь следует рассматривать причинно-следственные связи.

6. Каковы внешние факторы?

В этом случае рассматривается положение во времени: до и после чего-то.

7. Присутствует ли чувственное восприятие?

Зрение, слух, запах, вкус, давление, температура, мускульные усилия и т.п.

Структура связана с различиями - противоположности, отличительные черты - и т.п. и отвечает на вопросы:

1. Каковы категория, обобщение, совокупность, размеренность и отличительная особенность?
2. Можно ли это переделать?
С чем это схоже? Не копия чего-то? Какого она рода? Какие его виды? Для чего оно нужно?
3. Можно ли это разделить на части?
Что оно из себя представляет? Каковы его характеристики? Какого оно вида? Какого типа?
4. Имеет ли это логические или эмоциональные характеристики?
Из чего оно состоит? Какова его форма? Величина? Какие эмоции вызывает?

Все это на первую пробу сложновато, но мы так и мыслим, так живем. Вот образец Структуры – музыкальное произведение, мелодия. Ведь мы слышим в одно мгновение одну ноту! Наша память и предчувствие структурируют ноты в мелодию.

Соотношение связано со сходством (связями, подобиями), отвечает на следующие вопросы:

1. Какому классу это принадлежит, частью чего является, какие связи имеет?
Каковы ключевые связи его частей? Ну, например, геном – организм, клетка – организм, растение – животное.
2. Может ли это быть превращено в обратное ему?
Есть ли это противоположность? Можно вывернуть наизнанку? Поставить с ног на голову и т.п.
3. Может ли это быть реорганизовано?
Частью чего оно является? Каковы его делимые и неделимые части? Можно изменить модель? Можно менять местами части? И т.п.
4. Какие возможны комбинации?
Что есть совокупность интегральных компонентов объекта? Каковы их части? Можно ли использовать в различных целях? Может ли это быть разделено (быть составлено)?
5. Какие есть (могут быть) альтернативы?
Что можно в этом заменить? Возможно, применить другие части, материалы и т.п.?
6. Может ли это быть изменено?
Что можно изменить? Значимость, цель, характер использования, назначения?
7. Каковы характеристики сходства?
Не является ли это эмоциональным состоянием?
А если это любовь... счастье... удивление... гнев... ужас... горе... восхищение и т.д.

Ну, а теперь из теоретического экскурса в практическое использование этих методов. Давайте рассмотрим (порешаем) производственную задачу:

Прачечная. 10 автомобилей. Растут заказы. Как быть с транспортом: добавить машин; добавить водителей; изменить порядок перевозок.

В этом случае Структура – Порядок – Соотношение сведены в: Машины + Площадь + Клиенты + Остановки + Переезды.

Итак:

Соотношение	Структура
Изменить направление движения автомобилей. Совместить остановки. Ввести взаимозаменяемость водителей.	Увеличить или уменьшить число водителей, автомобилей или остановок.
!?! Порядок	
Изменить последовательность остановок и расписание. Учитывать время дня и время сезона.	

Еще раз уточним (повторим):

Порядок – отвечает парадигме, что мир есть «процесс», все изменяется с различной скоростью.

Примерами порядка могут быть: Распределение во времени. Стимуляция интереса. Взгляд из прошлого в будущее. Создание моделей, повторяемость.

Структура – все видимое в мире обладает уникальностью (люди, звери, вещи). Полного совпадения двух предметов никогда не может быть.

Примерами структуры могут быть: Ключевые слова. Изображение. Подвижные/неподвижные элементы. Расстановка ремарок в данной (и других) главах-зарубках.

Соотношение – Не смотря на различие всего, мы познаем, исходя из подобия объектов. Анализ строится на методе соотношений.

Примерами соотношения могут быть: Рифма. Пространственное распределение. Алфавитный порядок. Цепочная связь. Расписание, соотнесенное со временем.

Ну, а теперь несколько слов о методологическом подходе к решению проблемы.

Люди они есть люди

Стадии решения проблемы

Начинайте с **изучения проблемы** (это станет границами информационного захвата). Уточните для себя, своими словами **цель**, которую преследует в целом решение этой проблемы.

Подумайте, как и что будет работать над решением этой задачи. **В одиночку большую проблему не решить!** Один в поле не воин – верно и для этого случая. Наше сознание лениво и инерционно. Сам один мозговую атаку не осу-

ществишь, ум увильнет, начнет думать о чем угодно, но лезть в подсознание поленится. В группе – другое дело; там лица, мысли, слова, престиж, азарт, фацилитативные воздействия – все работает на решение задачи. Итак, кто, где, когда будут атаковать проблему? Организуйте этот персонал, поставьте перед ними задачи и обеспечьте соответствующие условия.

Очень важно **избрать метод** поиска решения проблемы, учитывая состав «штурмовой» группы, время, характер задачи (социальный, технический, рекламно-торговый) и т.д.

Второй этап – это собственно **атака на проблему, наработка идей**. Любая идея – есть прыжок в неизвестность, поэтому надо хорошо готовить атаки (поиски) методически, не растерять найденное, максимально использовать возможности штурмовой группы, избрать варианты методов.

Мы в этой главе рассмотрели много приемов групповой атаки на проблему. Выберите на сегодня одну, не смешивайте их, не «туманьте» подсознание игроков.

Я не оговорился – игроков! Играйте в идею, кувыркайте ее, привлекайте больше генераторов идей (это генотипично), не владеющих этой проблемой (профессией), т.е. дилетантов, они-то чаще всего выдают эвристическую продукцию.

Третий шаг – рассмотрение наработанных предложений, отсев, отбор, анализ. Здесь нужен всегда доброжелательный, высокопрофессиональный экспертный совет.

Участников собственно атаки на проблему для этой работы лучше не привлекать. Там, в штурме, уместна игра, гротеск, шутка, каламбур и т.п. – атмосфера, «раскручивающая» собравшихся, способствующая фантазированию идей, здесь, на совете, нужна осторожность, внимание (не проглядеть рациональное зерно, обернутое в словесную шелуху). Мы ищем новшества в идеях, выработанных группой, и принимаем решение о превращении их в новацию.

Наступает время инновационного менеджмента – организация нововведений. Новшество – это то, что нас заинтересовало, то, чего у нас нет. **Новация** – это новшество или найденная нами идея, принятая к внедрению. Вот тут-то вступают в дело правила инновационного менеджмента: эксперимент, инвестиции, определение величины инновационного лага (размах времени от начала вложения средств во внедрение до начала поступления прибыли) в целом инновационного цикла, который соразмерен жизни продукции или товара. Стало быть, в каждом начале инновационного цикла следует закладывать следующий и поиск, внедрение, и так, пока есть дело. Такие циклы нескончаемы, застой – гибель дела!

В ходе всего цикла поиска и внедрения, особенно на завершающем этапе, важен **анализ**, организация обратной связи, вообще сбор уже аналитического материала по всему, что сделано (делается).

**Что нам всегда
мешает**

Прежде всего, наша человеческая лень. Да, да! Лениность ума – это, в общем-то, физиологическая норма. Ну не может же рука в покое у человека дергаться? Так и ум. Его надо поставить в соответствующие условия, и он обязательно заработает (см. выше).

Нам мешает, «держит» нас ослабленная целеустремленность. Устремление к переменам – двигатель всего. Вы задумывались когда-нибудь над тем как быстро, лавинообразно меняется техника для войны во время самой войны? Там включаются умы волею (и за деньги) государства. И находят ведь, чего только не находят. Супер решения.

Ну, войны нам ни к чему, однако, будем помнить, что желание, цель, организация, исполнители, метод поиска, экспертиза и анализ всегда у нас в руках.

Нелишне еще раз напомнить о возможностях. Создавайте их для генераторов идей, экспертов, внедренцев нового, расходуйте средства на генерацию идеи, прежде всего, ибо это основа стратегии выживания в рынке – готовность к переменам.

Нередко дело поиска нового заорганизовывают. Все слишком серьезно, слишком ответственно, как бы по плану. Так далеко не всегда «открывается ларчик идей». Не переусердствуйте, лучше «играйте» с идеями. Думайте серьезно, а процесс поиска новых идей организуйте искателям и себе самому как маленькое (частое, длинное – по потребности) шоу, с отвлекателем-развлекателем, бесконечными кофе-брейками и т.д.

К примеру, в «мозговом штурме» алгоритм работы 20х20 – 20 минут атака, 20 минут анекдоты и кофе.

Еще раз (см. зарубку «Самоменеджмент») обращаю Ваше внимание на устаревание людей от профессии. Особое внимание – ротации кадров. Внутреннее состояние человека должно подталкивать, вести его к творчеству, а это бывает, как правило, на втором-третьем году пребывания в должности.

Целесообразно создавать в коллективе творческие группы: и специальные, и дилетантские – для атак. Понаблюдайте, поиграйте в игры с сотрудниками... я давно вижу, работал со студентами, что только 1-3% людей от природы генераторы идей. Они не умнее других, у них так устроена, подвижно и крепко, связь ума, сознания и подсознания.

Ну, уважаемый «Генератор», попробуйте дать «ток»:

1. Как «излечиться» от назойливой идеи или мелодии, сидящей в голове?
2. Я тут советовал дилетантов в генераторы брать. Они что умнее?
3. Как это – личностная синектика?
4. В чем разница между «Пробежкой по алфавиту» и «Морфологическим анализом» - все грамматика какая-то?
5. У Вас есть проблема (они всегда есть). Войдите в исторический образ и попробуйте в течение вечера, дня, суток, нескольких дней помозговать ИМ над ней.

6. О чем Вы мыслили, мыслите латерально? А о чем логически? Вы улавливаете разницу?
7. Назовите 3-х человек – явных «генераторов» из числа Ваших сотрудников (знакомых, сокурсников). А Вы какой (какая)?

Глава 5. Методы экономических исследований в агропромышленном производстве

1. С чего начинать.

Все у людей начинается с идеи, с гипотезы: «А что, если ...?!». Гипотеза – обоснованное научное предложение о закономерной причинной связи, вызывающий определенные факторы или явления. Главное в любой науке, основа ее – есть люди – генераторы. Это, в сущности, самое ценное, что есть у любого народа, любой страны, любой эпохи, - мыслители, заглядывающие в неведомое.

Итак, накопление, систематизация, осмысление идей естественно в избранной отрасли или направлению человеческой деятельности. Далее, отбор идей в

реализацию, т.е. в организацию их разработки, вообще проведение научных исследований в этом направлении.

Однако же, чтобы все это «закрутилось» нужны средства. В основе всякого дела – финансы. Кто, в каких объемах и в какие сроки оплатит эту работу ... или ... на какие деньги (и чьи они) будет создаваться научно-исследовательский институт, научная лаборатория, венчурная группа и т.п.? Пока нет ответа на этот вопрос, не будет никаких исследований. Ученые тоже люди им надобно и дом, и еда, и одежда, и книги, и ... много чего надо. Здесь уже я имею ввиду материальные запросы ученых для собственно научной работы, а это всегда далеко не малые средства.

Стало быть в основе дела организации НИР должен лежать план этих самых НИР и их финансирование. Заказчиком может быть государство, организация или исследования могут быть организованы, для себя, - внутрисистемные.

Если принято решение в принципе, т.е. принята в разработку идея, ученый (группа ученых, НИИ), составляют план-программу исследований по каждому направлению. В такой программе определяется четкое название темы исследований, ее цель, исполнители, методы, глубина исследований, объемы, материально-техническое обеспечение, сроки выполнения работ, или этапы и цена, обязательно обоснованная цена исследований. Заказчик, изучив программу, принимает или не принимает решение, о финансировании НИР, если да, то открывается финансирование и процесс пошел.

Формируя программу исследований ученый непременно ставит вопросы:

Какова цель моих исследований?

Что есть объект, а что предмет исследования?

Какие задачи следует решить в ходе этих исследований? И какими методами я буду что делать?

Экономические исследования в сути, своей всегда есть исследования общественных явлений и производственных процессов.

Уместно пояснить эти термины:

Явления экономические – есть повторяющиеся действия людей в процессе производства, обмена и распределения материальных благ.

Экономический процесс – это закономерные последовательные изменения явлений от простого к сложному.

Цель исследований – это то, что мы хотим получить в итоге нашей работы (какую продукцию научную выдать).

В экономических исследованиях существует понятие единицы исследования или наблюдения – это хозяйство – колхоз, совхоз, АО, ООО, бригада, поле, гектар посева, животное и т.д.). Однако, не следует смешивать единицу исследования с объектом и предметом исследований.

Объект исследований – это отрасль, совокупность предприятий, какая-то система взаимодействий, система ведения отрасли, производства (система зем-

леделия, животноводства, система машин (к примеру: для безотвальной обработки почвы), это может быть как бы система проживания, - население села.

Предмет исследований – есть общественные явления и процессы в материальном производстве, как правило, это процессы развития, совершенствования общества и производства от простого к сложному.

Задачи в научных исследованиях в области экономики как правило состоят из четырех блоков:

- изучение научной литературы по исследуемой проблеме, т.е. собираясь что-то делать, осмотришь, как следует: что в этом направлении уже сделано людьми, потом уж добавляйте свое;
- исследование состояния дел, постановка опыта др.;
- анализ результатов, выводы и рекомендации по делу.

В процессе решения этих задач следует различать этапы накопления материалов из научной литературы и накопления статистики опыта (исследования), затем уж завершающий этап: анализ – синтез – выводы – и... и новая гипотеза.

Ну, коли, ясна цель, задачи, объект и предмет исследований, пора подумать о методах исследований.

Различают методологию и метод в проведении научных изысканий.

Методология – это принцип, вид, способ исследований, - они экономического или инженерно-технического характера, или, скажем, изучение влияния социальной напряженности на результаты производства и т.п.

Метод в научных исследованиях – есть система приемов при изучении какого-то явления.

Скажем: методы определения продуктивности животных, влияния глубины заделки семян на их всхожесть, скорость физиологической и психологической адаптации нового работника и т.п.

Методов в экономических исследованиях разработано десять:

- исторический;
- статистико-экономический;
- монографический;
- экспериментальный;
- расчетно-конструктивный;
- балансовый;
- абстрактно-логический;
- комплексно-программно-целевой;
- экономико-математический;
- социальный.

Рассмотрим их каждый в отдельности и подробно.

1. Исторический метод исследований

Метод используется при изучении общественных явлений и процессов. Иными словами: как, каким образом и по каким причинам такие-то действия группы людей, общества, этноса привели к проявлению, развитию таких-то процессов в экономике, жизни коллектива, страны, этноса в целом, которые, в свою очередь, вызвали какие-то изменения.

Исторический метод включает в себя ряд научных приемов в экономических исследованиях.

Периодизация – этот прием используется при изучении экономических явлений и процессов по основным периодам их развития. Естественным в этом случае будет учитывание периодов развития человечества: первобытнообщинный, рабовладельческий строй и т.д.

Видится мне замечательным примером использования этого приема периодизация пассионарных толчков в теории этногенеза, - разработанной Львом Николаевичем Гумилевым. Есть пассионарный толчок как явление, и начинается процесс бурного развития этноса, который в свою очередь идет по периодам: подъема, момента, перегрева, акматической фазы и фазы обскурации, - затухания активности этноса, а то и гибели его через рассеивание или ассимиляцию. В этой активности – неактивности этноса ключ к подъемам и спадам его экономики, в целом развития.

Историческая детализация – это есть универсальный прием в изучении экономических явлений. Суть его в расчленении сложных исторических явлений на составные части: по существу явления и по временным отрезкам этого явления. Собственно я уже использовал этот прием в предыдущем примере по развитию и затуханию пассионарности этноса.

Наша новейшая аграрная экономика вмещает в себя периоды раздробления хозяйств, формирования земельных паев, становления крестьянских и фермерских хозяйств, начавшийся (к сожалению медленно) период кооперации крестьянства по А.В. Чаянову.

Прием анализа единства и борьбы противоположностей – этот прием просто неотвратим не только в научных исследованиях, а в любой думании, логическом построении выводов, в сущности, по любому природному, экономическому или социальному явлению.

Как ночь сменяет день, а холод противостоит жаре, голод сытости, любовь – ненависти, щедрость – скупости, жизнь – смерти и т.д. и т.д., и всегда будет противоположность, всегда, ибо без противоположностей нет в мире ничего.

Использование этого приема помогает не только понять сущность явления, но и отыскать истоки, причины, порождающие это явление.

Закон единства и борьбы противоположностей один из законов диалектики и потому всеобщ и неотвратим, просто надобно всегда, во всем искать его проявления. Находить и думать.

Прием исторического моделирования – есть разработка логической модели исторического явления или процесса. Модель не следует насыщать случайными и проходящими, без видимого влияния на общий процесс, событиями.

Чем объективней размышление искателя, тем вероятнее можно должным образом осмыслить какое-то экономическое явление.

Вот например: в Забайкальском крае к 2008 году 85 – 90 % (по видам) сельскохозяйственной продукции производилось в дворовых хозяйствах, их иногда называют ЛПХ – личные подсобные хозяйства, однако они давно уже не подсобные, а производственные и далеко не всегда носят личностный характер. Почему у нас так? Какие тут можно выстроить параллели?

- Эффективность Столыпинской реформы, уводившей крестьянина из неэффективного общинного земледелия в личный надел – в завершённое дворовое хозяйство;
- Неэффективность Сталинской коллективизации, погубившей в сущности крестьянство и на долгие десятилетия изуродовавший в целом аграрную экономику;
- Учения А.В. Чаянова об экономике крестьянского двора и принципах кооперации крестьян ...

Вот на этих этапах – примерах можно выстраивать историческую модель. Выстраивать и думать.

Прием активного действия – в этом случае ученый выступает с такой идеей, которая наверняка будет принята людьми и станет движущей силой, направив массы и на осмысление, познание происходящих (и ими непосредственно исполняющих) явлений, и на координацию, развитие общего процесса в жизнедеятельности общества.

Ярчайший пример такой работы – учение и непосредственная работа с людьми Александра Васильевича Чаянова: он разработал идею крестьянской кооперации в стройное и глубокое учение, вел этот процесс на практике, возглавлял союз кооператоров – льноводов.

Производство льна в России в то время обеспечивало потребность в льнопродукции и внутрироссийскую и всей Европы. И все это было весьма и весьма экономически выгодно, даже в годы первой мировой.

Это и есть частичка нашей отечественной истории развития и упадка экономики аграрного производства.

2. Статистико-экономический метод исследований

Статистико-экономический метод исследований – это совокупность приемов, используемых для всесторонней характеристики развития общественных явлений посредством массовых цифровых данных. Это могут быть вопросы развития общества, производства, продажи, потребления и др.

Метод предусматривает два основных методических направления в исследованиях: статистическое наблюдение, как теперь говорят чаще – мониторинг и обработка и анализ результатов этого наблюдения.

Рассмотрим подробнее пути накопления статистических материалов в процессе экономических исследований.

Литературные источники. Не случайно в обиходе первую главу дипломной работы, кандидатской или докторской диссертации называют литобзор, т.е. прежде чем делать опыты, собирать и анализировать какие-то сведения, тем более что-то предлагать сделать по-новому – следует как можно более широко (до 500 источников в докторской диссертации) ознакомиться, изучить что сделано уже людьми в этом направлении. Как говорится: «Собрался удивить народ – осмотришься, не изобретаешь ли ты велосипед (уже давным-давно всем известный)».

Отсылаю читателя к 1 главе этой работы где подробно описан прием интегрального чтения (читай: проработки) научной литературы – НАВДОТФКН.

Весь наработанный материал по исследуемой проблеме следует систематизировать. Лучше всего это сделать в виде небольшого, домашнего тематического картотечного каталога. Им удобно пользоваться и при написании работы и в дальнейшей научной работе. Ведь, как правило, однажды избранное направление в научных исследованиях чаще становится делом всей жизни ученого. В сущности только так, - узким, очень узким пучком усилий мысли достигаются глубины процесса, открывается новое.

Накопление статистических материалов. Статистическое наблюдение о своей сути – есть организованное получение и системное сохранение сведений об изучаемом. Как правило эта работа ведется по направлениям жизнедеятельности общества (население, промышленность, сельское хозяйство, строительство и т.д.) и на специальных бланках. Только обеспечив единообразие сбора и записи на каком-то носителе статистических сведений, возможно их успешное и достоверное) использование.

Статистические сведения в аграрном производстве группируются и по видам деятельности по времени, срокам. Посевная – один раз в году, а приплод у животных фиксируется на 1-е число каждого месяца. Урожай раз собирают, и урожайность сельскохозяйственных культур определяет раз в год, продуктивность животных по определенным периодам: настриг шерсти один раз, а прирост живой массы ежемесячно и т.д.

Статистические наблюдения могут быть сплошными – с охватом района, области, страны и выборочными.

К этому приему изучения (обследования) только части исследуемой совокупности следует отнести анкетный опрос.

В этом случае численность выборочной совокупности должна обеспечивать достоверность исследуемого признака.

Накопление материалов при изучении опыта передовых хозяйств – этот прием статистических накоплений позволяет собрать и зафиксировать объективные сведения о практике прогрессивного ведения хозяйства.

Такие материалы нередко ложатся в основу новых разработок ученых, формировании новых направлений производства, разработке новых агротехник, технологий, сортов и пород.

Статистика в специальных опытах. В практике сельскохозяйственного производства это чаще всего техническое нормирование, полевые, зоотехнические и производственные опыты.

Подробнее о методологических принципах и приемах экспериментальных исследований мы рассмотрим позднее, в контексте статистической части исследований специальные опыты выглядят следующим образом.

Технические нормирования – есть поиск более совершенной организации производства посредством изучения возможностей людей (их обученности), техники, других производственных структур, что в конечном итоге позволяет изменить нормы труда и уровень оплаты за выполненную работу или изменить технологический, в целом производственный цикл.

Полевые и зоотехнические опыты – призваны изучить влияние различных факторов на развитие растений и животных. Постановка опытов по соответствующим методикам позволяет накопить необходимое количество статистики в изучаемом явлении, анализ которых и позволяет делать соответствующие выводы, как правило, с экономическим обоснованием результатов.

Производственные опыты чаще всего используются при изучении хозяйственной целесообразности широкого внедрения каких-то систем, подотраслей, отраслей производства, межхозяйственных объединений и т.п.

Примером производственного опыта могут служить широко используемый в современной экономике метод венчурных групп и венчурного капитала. По своей сути венчур – это выделение части капитала, средств, людей в отдельную, в сущности финансово-самостоятельную группу для проведения производственного опыта в каком-то новом направлении – чаще рискованном. Получился результат, расширяют, нет – сворачивают это направление.

Приемы предварительных расчетов и накопления информации на носителях.

Всякое развитие производства, тем более создание нового требуют предварительных расчетов, технико-экономических обоснований и т.п. все это также есть форма использования статистико-экономического метода. Равно как и постоянное накопление информации на ЭВМ. Сейчас даже в магазинах кассовые аппараты соединены с компьютером: что и сколько, на сколько продали – все фиксируется, все и постоянно доступно: наличие расход, результат.

Все это приемы статистического наблюдения.

Теперь рассмотрим подробнее приемы экономической группировки.

Экономическая группировка – является основным приемом обработки и анализа массовых статистических данных в рамках статистико-экономического метода исследований. Сущность приема в расчленении изучаемой совокупности признаков на группы, что позволяет найти зависимости в проявлениях типов, структуры, сдвигов, в целом закономерностей развития явлений.

В зависимости от цели исследования и поставленных конкретных задач используется несколько видов экономических группировок:

Типологические группировки используются при исследовании качественно однородных групп: хозяйства, население и т.п.

Структурная группировка применима в случае изучения структуры того или иного явления, при этом она может строиться по количественным и качественным признакам.

Средние величины определяются для выявления типичных размеров варьирующих признаков качественно однородных явлений. Тогда уже возможно увидеть и проанализировать колеблемость этого признака вокруг среднего уровня. Таким образом, в показателе средней величины сокрыто единство единичного и общего.

Различают простую – когда у каждой варианты количество объектов равно единице; взвешенную арифметическую – когда варьирующий признак имеет различные значения; хронологическую среднюю – это среднее из уровней динамики интервального или моментного рода (среднегодовое поголовье скота); геометрическую – используется при исчислении средних темпов изменения за ряд лет; гармоническую – как отношение числа вариант признака к сумме обратных их значений.

Для характеристики изменчивости показателя используются: вариационный размах (амплитуда колебания признака); среднее квадратическое отклонение – это степень изменчивости признака в абсолютных величинах.

Относительные величины в экономических исследованиях используются для выявления степени и динамики развития изучаемых явлений, меры соотношений между составными его частями. Здесь используется и собственно относительные величины, и интенсивность, и структура, и динамика развития явления.

Графический прием позволяет посредством геометрических образов (точек, линий, плоскостей, фигур или их сочетаний), а также упрощенных предметных изображений изучаемых явлений отразить их содержание, размеры и развитие.

Графики могут быть в виде диаграммы, картограмм, контрольно-плановые, сетевые, распределительные, специальные и др.

Экономические сравнения – один из важнейших и наиболее распространенных приемов изучения взаимосвязей в развитии общественных явлений. Сходства и различия, степени развития, сравнения по периодам и т.п. Прием возможен когда изучаемые признаки сопоставимы.

3. Монографический метод исследования

Сущность метода в изучении отдельных единиц общей совокупности, которые достаточно типичны для характеристики изучаемых объектов или являются представителями лидирующей группы (возможно отстающей). Важна характерность этой единицы исследования (хозяйства, крестьянство двора, села) для всей группировки.

Метод позволяет широко и глубоко изучить явление, при этом используются и ранее отмеченные приемы и приемы характерные для этого метода.

Комплексно-функциональный анализ – предусматривает изучение всех процессов воспроизводства в исследуемом хозяйстве (дворе, кооперативе) с учетом требований рынка и в связи с ресурсами, размером, специализацией, производственной структурой, достигнутым уровнем развития и т.д.

Особое значение при использовании приема имеет исследование роли людей, коллектива в обеспечении развития производства.

Сопоставления – из самого названия приема вытекает его суть: сопоставление показателей у разных хозяйств, рынков, по разным годам, параметрические показатели и т.п.

Прием детализации – это количественное выражение сущности сторон изучаемого процесса и их взаимодействия. Чаще мы их называем системой показателей: товарная и валовая продукция; ассортимент и качество продукции; структура посевных площадей; комплекс агротехнических мероприятий, методы стимулирования, формы или стили управления, психологические типы сотрудников и т.д.

Прием взаимосвязей – известно, что явления и процессы взаимосвязаны. В сущности все в этом мире взаимосвязано и взаимозависимо. Суть приема – через аналитические показатели увидят взаимосвязь и характер взаимовлияния и сделать, потом, выводы.

Цепные подстановки и разности – этим приемом измеряется количественно влияние основных факторов на величину изменений изучаемых показателей при условии неизменности других факторов.

Например: поголовье коров, цена молока на рынке неизменны, какие факторы (корма, режим, технология) и как влияют на результаты работы отрасли.

Если убирается влияние факторов, одного за другим (прием разности) это позволяет изучить роль какого-то одного, оставленного для более глубокого исследования его влияния на результат работы в целом.

Выявление резервов – этот прием весьма и весьма комплексный сам по себе, ибо чтобы выявить резервы производства необходимо его не только всесторонне изучить, но и иметь, обладать гипотезой – чего мы хотим, что и для чего менять (увеличивать, модернизировать, диверсифицировать и т.п.). Резервы в принципе следует искать не ради прибыли, а прежде всего видеть цель в гармо-

ничном выживании в рынке, искать резерв будущего любого дела в людях, способных реализовать формирующуюся идею.

4. Экспериментальный метод исследований

Эксперимент – это способ исследования явлений и процессов путем организации специальных опытов, обеспечивающих изучение влияния отдельных факторов при постоянстве других условий или моделированного явления в практике трудовой деятельности.

Эксперимент предполагает, в отличие от наблюдения, организацию опыта, создание соответствующих условий для выявления достоверных признаков.

Основные приемы в методе – техническое нормирование, зоотехнические, полевые и производственные опыты.

Техническое нормирование – этот прием позволяет всесторонне оценить затраты труда на производство какой-то продукции или выполнения отдельных видов работ и рассчитать, на этой основе, расценки по оплате труда.

Время, затраченное на выполнение каждого вида работ классифицируется на:

- подготовительно-заключительное время;
- основное;
- вспомогательное;
- организационно-технического обслуживания рабочего места;
- регламентных перерывов;
- потери рабочего времени.

Обработка полученных данных позволяет выделить нормируемое и ненормируемое (потери рабочего времени) время, статистическая обработка данных и их анализ – основа для формирования нормы выработки.

Зоотехнические и полевые работы

Зоотехнические и полевые опыты не охватывают всей совокупности изучаемых объектов. Обычно это какая-то часть явления: например – влияния такого-то корма (добавки) или условия содержания на продуктивность животных, влияние такой-то агротехники, такого-то удобрения, сорта, сроков агротехнических операций на урожайность культуры и т.п.

Важным условием в проведении этих опытов является обязательный подбор животных – аналогов в контрольную и опытную группы по соответствующим (для данного вида) методикам, так же аналогичными подбирается деланки

земли. Как правило, все в опыте аналогично: возраст, вес, кормление, содержание и т.д. и т.д. кроме какого-то одного признака: добавки кормовой, зоогигиенических параметров и т.п., влияние которого собственно и изучается.

Итоги опыта проистекают из самого опыта после обработки полученных результатов:

1. определение продуктивности каждого животного за период опыта (количественные и качественные показатели) и урожайности сельскохозяйственных культур по каждому варианту опыта;
2. расчет средних показателей продуктивности животных и урожайности сельскохозяйственных культур из всех повторений для каждого варианта опыта;
3. оценка достоверности средних зоотехнических показателей и урожайности сельскохозяйственных культур методами вариационной статистики;
4. расчет необходимых экономических показателей по каждому варианту опытов;
5. сравнения и выводы.

В ходе опыта все проводимые работы (перевески, измерения, операции и т.п.) систематически записываются в рабочем журнале.

Средние показатели по результатам опыта рассчитываются по средней арифметической. О достоверности результатов опыта судят по стандартной ошибке средней арифметической, критерию достоверности, коэффициенту вероятности их разностей (смотрите литературу по вариационной статистике).

Производственные опыты по изучению экспериментальных схем

Обработка и анализ данных производственного опыта по изучению экспериментальных систем включает такие операции:

1. разработка материалов бухгалтерского и оперативного учета для выявления результативных показателей (экономических, агротехнических и зоотехнических) по исследуемому комплексу мероприятий;
2. разработка материалов специальных наблюдений, проводимых исследователем в процессе изучения экспериментальных комплексов;
3. сопоставление полученных данных с данными других хозяйств, бригад, звеньев.

5. Расчетно-конструктивный метод исследований

В организации производства и жизни общества в целом особое значение имеет умение заглянуть в завтра, увидеть перспективу развития этого направления или необходимость резкой смены направления усилий общества.

Все это предусмотрено в расчетно-конструктивном методе исследований.

Научные приемы расчетно-конструктивного метода

1. Прием выделения основного звена при проектных решениях

Выделение основного звена «ухватившись за которые, можно вытащить всю цепь» крайне важно в организации любого дела, решение любой проблемы.

Решающее значение в организации дела могут иметь:

- засухоустойчивость сорта;
- качества шерсти породы овец;
- маркетинговая составляющая внешней среды данного производства (возможности сбыта) и т.д.

Однако, всегда, во всех случаях, производствах, коллективах ищите кадровую составляющую. Люди – это всегда – всегда главный составляющий фактор любого производства. Какие они? Сколько их? Что необходимо, чтобы выжить предприятию в этих условиях – эти люди знают?

2. Прием взвешивания

Сущность этого приема состоит в проведении всех объемов в исследовании в условные величины, что позволяет сопоставить их объективно.

Ну, например: сопоставимые цены – для объективного сопоставления затрат по различным годам (десятилетиям), кормовые единицы – для общей оценки питательности кормов; баллы интенсивности, калории, мегаджоули, лошадиные силы; условная голова сельхозживотных и т.п.

Для проведения этих переводов необходимо пользоваться соответствующими справочниками.

3. Использование существующих данных об изучаемом явлении

Сущность этого приема в подборе и последующем анализе показателей, характеризующих отрасль. Это может быть: выход валовой продукции, продуктивность, урожайность, производительность труда, площади возделываемой земли и т.п.

Обычно эти показатели анализируются за 3 – 5 предшествующих лет, а в самом анализе используется коэффициенты: фондоемкость, фондовооруженность, рентабельность, выход валовой продукции на условную голову и т.п.

В этих расчетах могут быть использованы приемы по элементарным и укрупненным расчетам, прием аналогии с учетом сезонных изменений явления в предыдущие годы, прием разложения абсолютного прироста пропорционально темпам роста факторов (урожайности, породного состава скота, мощности машин, процента сортовых посевов и т.д.).

Как правило в таких расчетах (исследованиях) используется такое прием от достигнутого с учетом эффекта проведенных мероприятий.

4. Экстраполяция

Сущность этого приема в переносе (экстраполировании) какой-то тенденции, закономерности, выявленной за ряд лет на более отдаленный период.

Например: в 1980 – 90 годах темпы роста производства молока были «Х», а абсолютный годовой прирост «У», к исследуемому (чаще планируемому) периоду прибавляет среднемноголетний прирост или темы прироста.

Обычно это дает возможность достаточно полно сориентировать все связи данного производства на планируемый период.

6. Приемы математические

В блоке математических приемов находятся прием статистико-экономических группировок – это когда хозяйства с соответствующим (средним, высоким, низким) уровнем производства сгруппировываются для использования в проектных расчетах.

Прием интегральных индексов используется для комплексной оценки отрасли, хозяйства, службы и т.п. и представляет собой произведение нескольких частных показателей: например коэффициент эксплуатации автопарка представляет собой произведение коэффициентов использования автопарка, рабочего времени, пробега, грузоподъемности и т.п.

Прием матрицы координат, сущность которого в сведении определенной совокупности показателей, характеризующих деятельность предприятия, к единому обобщенному показателю с учетом их весомости.

Основан он на математической аналогии размещения точек, представляющих предприятия, в n-мерном евклидовом пространстве с учетом длины их координат.

В вариантных методах решения перспективных вопросов производства используются графоаналитический и аналитический приемы. В первом случае применяются математические формулы прямой, гиперболы, параболы.

6. Балансовый метод исследований

Балансовый метод – это совокупность приемов, которые обеспечивают выявление существующих взаимосвязей и пропорциональность между различными явлениями и процессами, протекающими в народном хозяйстве, в отдельных его сферах.

Этот метод просто незаменим при планировании вообще и в частности при открытии нового производства, закладки населенного пункта и т.д.

В балансовом методе существует несколько приемов:

1. Анализ исходного уровня общественных явлений и процессов. Это необходимо во всех случаях и анализа явления и планирования вообще.
2. Координация и сбалансирование на принципе двустороннего счета.

По сути, этот прием есть основа балансового метода. Так определяется существующая и проектная сбалансированность всех составных частей экономического явления и процесса.

Например: на юго-востоке Забайкальского края начата разработка месторождений. Будет занято до 60 тыс. рабочих. Всего может быть увеличено население региона на 130-150 тыс. человек (если без вахтового метода). Сельскохозяйственная составляющая проекта очевидно должна предусматривать обеспечение этого количества людей продуктами питания. Что-то будет завозиться, а что-то надо будет организовать производство на месте. Что? Сколько? Где? Сколько надобно земли, в том числе пашни, скота, производственных мощностей по производству и переработке продукции, рабочих рук и какой квалификации и т.д. и т.д.

Непременно всплывет социальная составляющая: жилье, школы, больницы, культура, транспорт и т.д.

Без координационного расчета всех составляющих их взаимосвязки дело не пойдет.

3. Прием прямого счета – это в сущности прием инвентаризации, ревизии, ознакомления. А что мы имеем? В каком оно состояние? И т.д.
4. Прием нормативного счета – заключается в использовании научно обоснованных норм необходимого объема ресурсов для выполнения поставленных задач. Это могут быть нормы квадратных метров жилья на одного человека, расход кормов на единицу продукции, затраты на оплату труда, тарифные сетки и т.д.
5. Важное значение имеет прием шахматного баланса, который используется для изучения межотраслевых и межрайонных связей.

В балансовом методе исследований используется также приемы:

- балансовых коэффициентов взаимосвязи;
- прием перегруппировок;
- калькуляции (исчисление затрат на единицу продукции);
- контроля счетного, логического, встречного, законности, обоснованности измерений, наблюдений и выполнения.

7. Абстрактно-логический метод исследования

Сущность метода в мысленном отрыве изучаемого явления от воздействующих на него отношений, в расчленении его на составные части, в мысленном нахождении первоисточника сущности с раскрытием закономерностей ее развития, в синтетическом восхождении от отвлеченного первоисточника сущности к сложной и многосторонней конкретной форме явления.

1. Выдвижение гипотезы

Гипотеза – есть обоснованное научное предположение о закономерной причине связи, вызывающей определенные факты или явления.

Оттого, насколько правильно выдвинута гипотеза, зависит очень много и в научных исследованиях, и в управлении, и жизни вообще.

Рабочая гипотеза требует доказательств и, как правило, весь ход исследований строится вокруг выдвинутой гипотезы и устремления доказать ее верность (или ошибочность).

2. Приемы индукции и дедукции

Индукция как научный прием исследования предусматривает изучение отдельных составных элементов явления, отдельных фактов в целях познания всей совокупности сложного явления.

Например: изучаем уровень ведения скотоводства в регионе:

- поголовье;
- породный состав;
- кормовая база;
- продуктивность;
- уровень механизации производственных процессов;
- производительность труда;
- экономическая эффективность отрасли и т.д.

А по совокупности материалов уже делается вывод об отрасли.

Дедукция обычно используется при изучении общественных явлений. Это прием изучения сложного общественного явления от общего к частному.

Общее явление расчленяется на отдельные части с выделением ведущего звена и устанавливаются закономерности их развития. Выделяются и исследуются взаимосвязи частей общего явления.

При дедукции раскрытие связей между явлениями и его частями осуществляется с учетом одной, многих или совокупности исходных предпосылок, суждений (гипотез).

3. Приемы анализа и синтеза

Анализ – это расчленение на составные части сложных общественных явлений. Далее следует изучение, анализ этих частей, выявляются закономерности их развития.

Синтез следует рассматривать не как «оборотную сторону медали» (анализа), а как закономерное, обязательное, необходимое воссоединение отдельных

составных элементов, частей, свойств в единое целое с установлением объективных законов развития этого единого целого.

В сущности, анализ и синтез представляет собой единство динамического процесса познания объективной реальности.

4. Прием аналогии

Аналогия – есть логический прием научного познания, когда на основе сходства двух или нескольких признаков изучаемого явления делается вывод о сходстве других признаков и свойств. Здесь имеется в виду несколько (множество) сходных признаков и связей. (см. «Синектика» в главе «Генерация идей»).

В абстрактно-логическом методе исследований также используются приемы: сопоставлений, восхождения от абстрактного к конкретному, системно-структурный прием, приемы формализации и моделирования, программирования и прогнозирования и др.

8. Комплексно-программно-целевой метод исследований

Комплексно-программно-целевой метод исследования, - это способ познания совокупности сложнейших экономических явлений и процессов, охватывающих долгосрочные социально-экономические проблемы общества, страны в целом. Это и отрасли, и инвестиции, и межотраслевые связи, международное сотрудничество.

Этот метод предназначен для разработки долгосрочных комплексных целевых программ, определяющих важнейшие конкретные мероприятия по обеспечению экономических потребностей страны.

В методе используется ряд приемов:

1. Прием комплексного анализ исходного уровня развития всей совокупности явлений и процессов. Сущность приема хорошо видна из его названия.
2. Паспортный прием предусматривает составление паспортов на каждое предприятие с необходимыми данными о его мощностях, уровне развития, резервах.

При подготовке выпускной квалификационной работы часто используется этот прием в виде паспорта села, в котором приводятся данные о населении, дворах, экономике села, землепользовании, источниках воды, дорогах и т.д.

3. Системно-нормативный прием – это использование общепринятых системных нормативов при экономических расчетах: душевое потребление товаров, расход материалов и труда на единицу продукции, тарифные разряды по отраслям и т.п.

Также в этом методе используются приемы: системных технико-экономических расчетов, прием балансовых моделей, прием организации экономических экспериментов по изучению комплексных программ, прием математического программирования, общественные слушания или плебесцит.

9. Экономико-математический метод исследования

Д.И. Менделеев писал, что наука начинается там, где начинают измерять проявление сущности явления, когда основные положения единства количества и качества получают математическую формулировку, тогда научные положения приобретают особую теоретическую и практическую значимость.

Экономико-математический метод включает в себя научные приемы:

- математической статистики с изучением одномерных и многомерных совокупностей;
- производственных функций;
- математического программирования;
- экономических расчетов с помощью теории игр;
- использования номограмм;
- экономической кибернетики.

10. Социологический метод исследований

Социологический метод исследования используют при изучении взаимосвязей общественных явлений и социального поведения людей в процессе производства.

Приемов метода несколько:

1. Теоретико-логический интеграции – суть его в теоретическом определении категорий и понятий, используемых при обучении. Обычно каждое социологическое исследование начинается с уточнения сущности категорий и понятий. Например: стачка (столкновение интересов работающих и работодателей), забастовка (протестное прекращение работы), ЛПХ – личное подсобное хозяйство, КФХ – крестьянское (фермерское) хозяйство и т.п.
2. Анализ общих, специфических, прямых, косвенных, объективных и субъективных факторов – здесь в основе выявления связей, характеризующих природу явления или процесса, форм отношений с внешним миром.

Например: социометрические исследования в коллективе; анализ суточных эго-состояний личности (эгограмма Джорджа Дюссея); проективные методы исследований и т.п.

3. Анкетирование – выявление мнений осведомленных лиц о существе изучаемого явления или процесса, с помощью специальных анкет-опросников.

Анкетирование бывает: адресное, анонимное, сплошное, выборочное, групповое, индивидуальное, закрытое.

4. Интервьюирование – выявление мнений осведомленных лиц о сущности изучаемого явления методом опроса (интервью). Опрос бывает адресный, выборочный, очный, по телефону и т.д.

5. Социометрический опрос – есть количественное измеренное взаимоотношений людей. Проводится с помощью специального бланка-опросника, затем формируется матрица: «Кто и как выбирал и кого и как выбрали» - ее анализ дает большой объем материала по межличностным взаимоотношениям в исследуемом социуме: эмоциональной сплоченности, социальных статусов и т.д.
6. Социологический эксперимент – есть прием постановки специальных опытов, обеспечивающих изучение и измерение интересующей исследователя связи явлений на социальное поведение людей, на их сознание. Различают логическую и экспериментальную формы социологических экспериментов.

Глава 6. Подготовка, написание и публичная защита выпускных квалификационных работ

1. Выбор темы и подготовка исследований

Принято считать, что определиться с темой будущей выпускной квалификационной работы следует уже на третьем курсе. Студент «вращается» за три года в будущую профессию и уже может и должен избрать направление научного поиска. Просто учиться в вузе как в школе – нельзя. Там обучают знаниям, в вузе научают искательству, искусству поиска решения проблемы, научному поиску.

Чем раньше студент сосредоточится на этом самом поиске, тем лучше будет готов к будущей работе.

Собственно выбор темы, а, следовательно, теоретическая наработка по ней и организация научных исследований по избранному направлению делается при участии научного руководителя проекта.

Привожу список тем выпускных квалификационных работ, рекомендованный кафедрой экономики ЗаБАИ:

1. Совершенствование экономических и правовых взаимоотношений с.-х. предприятий с покупателями в рыночных условиях.
2. Совершенствование экономических взаимоотношений перерабатывающих предприятий с поставщиками с.-х. продукции.
3. Экономическая эффективность производства продукции растениеводства (животноводства) в крестьянском (фермерском) хозяйстве.
4. Влияние рыночных отношений на специализацию сельскохозяйственного производства предприятия.
5. Повышение экономической эффективности интенсификации растениеводства (или одной из растениеводческих отраслей) в с.-х. предприятии.
6. Повышение экономической эффективности интенсификации животноводства (или одной из животноводческих отраслей) в с.-х. предприятии.

7. Повышение экономической эффективности использования земли в с.-х. предприятии.
8. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов.
9. Повышение экономической эффективности использования основных производственных фондов с.-х. предприятия.
10. Пути повышения экономической эффективности использования оборотных фондов с.-х. предприятия.
11. Пути повышения экономической эффективности капитальных вложений в с.-х. производстве на примере конкретного предприятия.
12. Повышение экономической эффективности применения удобрений в с.-х. предприятии.
13. Экономическая эффективность применения химических и биологических средств защиты с.-х. растений в предприятии и факторы её повышения.
14. Экономическая эффективность цветоводства
15. Повышение экономической эффективности использования машино-тракторного парка в с.-х. предприятиях в рыночных условиях.
16. Повышение экономической эффективности использования автомобильного транспорта в с.-х. предприятии в рыночных условиях.
17. Экономическая эффективность организации подсобных промышленных производств и промыслов в с.-х. предприятии.
18. Повышение экономической эффективности производства зерна при стабилизационном развитии в условиях рыночных отношений.
19. Современное состояние и основные меры по дальнейшему развитию растениеводства и повышение его эффективности (или одной из растениеводческих отраслей).
20. Современное состояние и основные меры по дальнейшему развитию кормовой базы в с.-х. предприятии.
21. Современное состояние и основные меры по дальнейшему развитию животноводства в с.-х. предприятии.
22. Повышение экономической эффективности производства продукции одной из отраслей растениеводства (животноводства) на основе внедрения прогрессивной технологии в с.-х. предприятии.
23. Основные меры по снижению себестоимости и повышению рентабельности производства с.-х. продукции в с.-х. предприятии.
24. Повышение экономической эффективности работы специализированной агрохимической службы.
25. Повышение экономической эффективности использования коллективно-долевой собственности в с.-х. предприятии.
26. Роль инвестиций в воспроизводстве с.-х. продукции предприятия.
27. Рынок с.-х. продукции и повышение его экономической эффективности на примере с.-х. предприятия административного района, области.

28. Экономика производства конкретного вида продукции и перспективы развития на примере сельскохозяйственных предприятий административного района, области.
29. Повышение эффективности развития конкретной отрасли растениеводства (животноводства) на примере сельскохозяйственных предприятий административного района.
30. Кооперация с.-х. производства и её экономическая эффективность на примере с.-х. предприятия (района, области).
31. Внешнеэкономическая деятельность и повышение её экономической эффективности на примере с.-х. предприятия (района).
32. Экономика производства и реализации с.-х. продукции (конкретного вида продукции) и перспективы развития на примере сельскохозяйственных предприятий административного района, области.
33. Эффективность производства конкретного вида продукции и пути её повышения на примере сельскохозяйственных предприятий административного района, области.
34. Эффективность производства продукции переработки и пути ее повышения.
35. Экономика и организация крестьянского (фермерского) хозяйства.
36. Повышение экономической эффективности конкретного вида с.-х. угодий на примере с.-х. предприятий, административного района, области, зоны.
37. Эффективность (оценка) использования производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия.
38. Экономическая эффективность АПК региона.
39. Перспективы применения интернет – технологий развития рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия.
40. Эффективность использования лизинга в решении проблем сельскохозяйственного производства на примере сельскохозяйственных предприятий административного района, области.
41. Эффективность внешнеэкономической деятельности на предприятиях АПК.

2. Требования к написанию выпускной квалификационной работы

Обучение студента на экономическом факультете завершается подготовкой и защитой выпускной квалификационной работы, которая может быть выполнена в форме выпускной квалификационной работы.

Выпускная квалификационная работа содержит анализ информации по рассматриваемой проблеме, исследовательскую часть и обоснованные предложения по ее решению.

Выпускная квалификационная работа направлена на получение результата в виде законченных организационно-экономических, технико-экономических и

организационно-технических мероприятий, имеющих всестороннее обоснование.

Отличительным признаком выпускных квалификационных работ экономиста является наличие развернутой расчетно-проектной части, при выполнении которой студент демонстрирует знания и умения практического использования методик технических и экономических расчетов, стандартов программного обеспечения.

Государственным общеобразовательным стандартом высшего профессионального образования предусмотрено, что выполнение выпускной квалификационной работы имеет своей целью:

- систематизацию, закрепление и расширение теоретических и практических знаний по специальности и применение этих знаний при решении конкретных научных, экономических и производственных задач;
- развитие навыков ведения самостоятельной работы и овладение методикой исследований и экспериментирования при решении разрабатываемых в выпускных квалификационных работах проблем и вопросов;
- выяснение подготовленности студентов для самостоятельной работы в рыночных условиях.

Главным в выпускной квалификационной работе является методически правильное решение сформулированных в ней целей и задач, объективная оценка экономического и финансового состояния в организации и разработке на этой основе экономически целесообразных и эффективных конкретных мер по повышению экономической эффективности производства, организации работы экономиста. В соответствии с государственным образовательным стандартом по специальности 080502 – «Экономика и управление на предприятии АПК» дипломированный специалист должен:

- иметь системное представление о структурах и тенденциях развития Российской и мировой экономики;
- понимать многообразие экономических процессов в современном мире, их связь с другими процессами, происходящими в обществе;
- обладать всеми знаниями, и навыками, и умениями, необходимыми в экономической профессии.

Эти навыки включают в себя: способность к ведению исследовательской работы, абстрактному логическому мышлению, использованию методов индукции и дедукции, к критическому анализу; умение выявлять и преодолевать неструктурированные проблемы в незнакомых условиях и применять навыки решения возникающих проблем; умение определять и расставлять приоритеты в условиях ограниченных ресурсов и строить работу с соблюдением жесткого графика; способность адаптироваться к новому.

Навыки работы специалиста с людьми предполагают его способность взаимодействовать с другими лицами, общаться с ними, в частности, в коллективе, формулировать и делегировать задачи, поощрять стремление людей к творче-

скому росту и помогать их развивать, разрешать конфликты, уметь взаимодействовать с лицами, представляющими разные культуры и разные интеллектуальные слои; вести переговоры для достижения приемлемых решений по профессиональным вопросам; трудиться в разнородной культурной среде.

Навыки работы специалиста с информацией требуют от него обязательного умения излагать, обсуждать и действенно отстаивать мнение в формальной и неформальной обстановке, в письменной и устной форме; слушать и аналитически воспринимать письменную информацию, включая восприятие культурных и языковых различий, находить, получать, систематизировать, письменно оформлять и использовать информацию из устных, печатных и электронных источников.

Дипломированный специалист должен понимать сущность и социальную значимость своей профессии, необходимость регулярно повышать свою квалификацию как с помощью дальнейшего обучения, так и самостоятельного овладения новыми знаниями.

При реализации знаний и умений в практической профессиональной деятельности дипломированный специалист должен

знать:

- теоретические основы и закономерности функционирования рыночной экономики, включая переходные процессы;
- законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие производственно-хозяйственную, финансово-экономическую деятельность предприятия; законодательство о налогах и сборах; стандарты бухгалтерского учета; экологическое законодательство; основы трудового законодательства; стандарты унифицированной системы организационно-распорядительной документации;
- принципы принятия и реализации экономических и управленческих решений;
- отечественный и зарубежный опыт в области управления и рациональной организации экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики;
- методы изучения рыночной конъюнктуры;
- отраслевую номенклатуру продукции, виды выполняемых работ и оказываемых услуг; основные технические и конструктивные особенности, характеристики и потребительские свойства отечественной продукции и зарубежных аналогов; порядок разработки и оформления технической документации;
- условия поставки, хранения и транспортировки продукции, стандарты и технические условия на поставку продукции; порядок разработки договоров с поставщиками и потребителями (клиентами), контроль за их выполнением;
- номенклатуру потребляемых материалов; основы технологии производства в отрасли и на предприятии; технические характеристики, конструктивные

- особенности и режимы работы оборудования предприятия, правила его эксплуатации, организацию обслуживания и ремонта;
- основы социологии и психологии труда;
 - формы и системы оплаты труда, материального и морального стимулирования, порядок установления доплат, надбавок и коэффициентов к заработной плате, разработки положений о премировании;
 - организацию бухгалтерского учета на предприятии; первичные учетные документы;
 - организацию производства в отрасли и на предприятии, профиль, специализацию и особенности структуры предприятия; материально-техническое обеспечение, организацию складского хозяйства, транспорта, погрузочно-разгрузочных работ на предприятиях и других вспомогательных службах;
 - современные методы планирования и организации исследований, разработок;
 - меры социальной и профессиональной ответственности в области охраны окружающей среды; правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

уметь:

- выявить проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты;
- систематизировать и обобщать информацию, готовить справки и обзоры по вопросам профессиональной деятельности, редактировать, реферировать, рецензировать тексты;
- использовать информационные технологии для решения экономических задач на предприятиях.

владеть:

- специальной экономической терминологией и лексикой специальности как минимум на одном иностранном языке;
- навыками самостоятельного овладения новыми знаниями, используя современные образовательные технологии;
- навыками профессиональной аргументации при разборе стандартных ситуаций в сфере предстоящей деятельности;
- методами экономического анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений и оценки рыночных позиций предприятия;
- методами ценообразования и калькулирования себестоимости продукции на предприятии;
- методами исследования затрат рабочего времени и анализа качества норм;
- методами нормирования труда, разработки нормативов по труду;
- методами финансового планирования на предприятии;

- методами определения экономической эффективности внедрения новой техники и технологии, мероприятия по повышению конкурентоспособности продукции, совершенствованию организации и управления.

Исходя из требований к уровню подготовки экономиста, выпускная квалификационная работа экономиста должна отвечать следующим требованиям:

- соответствовать стандарту специальности;
- выполнена самостоятельно и творчески на основе фактического материала конкретной организации;
- увязана с законодательными актами, нормативными документами, инструктивными материалами;
- содержание отдельных разделов должно иметь логическую последовательность и конкретность изложения материала, краткость и ясность формулировок, исключающих неоднозначность их толкования;
- результаты проведенных исследований должны быть конкретными и иметь доказательность; выводы, предложения и рекомендации должны вытекать из основного содержания работы, иметь экономическое обоснование и практическую направленность;
- иметь приложения как исходный, необходимый элемент объекта исследования для раскрытия полноты и обоснованности дипломной работы;
- текст работы (особенно при рукописном ее варианте) должен быть изложен разборчиво, ясно и по возможности кратко, без ущерба для полноты и обстоятельности содержания дипломной работы;
- оформлена аккуратно и правильно, т.е. в соответствии с действующими нормативными правилами и положениями (ГОСТами и др.).

Выпускная квалификационная работа должна включать в себя следующие разделы (составные части) и иметь следующую структуру:

- Титульный лист (1 стр.)
- Отзыв руководителя (форма № 28) (1 стр.)
- Задание на подготовку выпускной квалификационной работы (1 стр.)
- Содержание (оглавление) (1-2 стр.)
- Введение (2-3 стр., или 2-3% рукописного текста)
- Теоретическая часть (до 15 стр.)
- Организационно-экономическая характеристика хозяйства (14-15 стр, или 15-20% рукописного текста)
- Практическая часть (15-20 стр.)
- Проектная часть (15 стр.)
- Безопасность жизнедеятельности и экологичность
- Выводы и предложения (3-4 стр. или не более 3% рукописного текста)
- Список использованных источников и литературы (не менее 30-40 наименований нормативных документов, отечественных и зарубежных публикаций)

- Приложения (вспомогательные и другие материалы, на которые по тексту должны быть сделаны ссылки).

Вот как может выглядеть содержание работы в целом:

Тема: Совершенствование стилей и методов управления на предприятиях АПК (органах управления муниципальным образованием или сельским поселением)

Введение

1. Социально-психологические основы регуляции поведения работника в коллективе
 - 1.1. Психологические типы людей и их проявление в работе
 - 1.2. Социальные и психологические приемы в управлении людьми
 - 1.3. Правовые аспекты в управлении
 - 1.4. Социально-психологические приемы управления в практике аграрного менеджмента в Забайкалье
2. Организационно–экономическая характеристика хозяйства
 - 2.1. Природно-экономические условия и основные экономические показатели деятельности предприятия, его организационная структура и специализация
 - 2.2. Обеспеченность основными фондами и трудовыми ресурсами, эффективность их использования
 - 2.3. Результаты производства и финансовое состояние предприятия
3. Психология управления в хозяйстве
 - 3.1. Формирование групп-команд и управление ими
 - 3.2. Лидерство в коллективе и стили управления
 - 3.3. Характеристика психосоциотипов руководства хозяйства
 - 3.4. Руководитель и его время
 - 3.5. Мотивация в коллективе
 - 3.6. Регуляция конфликтного поведения в коллективе
 - 3.7. Стрессы и управление эмоциональным состоянием в коллективе.
4. Совершенствование стилей и методов управления на предприятии
 - 4.1. Соционический подход к управлению коллективом
 - 4.2. Психологические аспекты повышения эффективности групповой работы в коллективе: деловые совещания; групповая генерация идей; посетительский менеджмент
 - 4.3. Синтоническая модель в общении членов коллектива
 - 4.4. Психологические аспекты принятия решений
 - 4.5. Публичная речь как публичное мышление в управленческом процессе
 - 4.6. Время как управленческий фактор
 - 4.7. Экономическая эффективность социально-психологических форм управления
5. Безопасность жизнедеятельности и экологичность

Выводы и предложения
Список использованной литературы
Приложения

3. Защита выпускной квалификационной работы

Перво-наперво надо всегда учиться мастерству публичного выступления, ибо публичная речь – это человек в целом (см. главу о публичной речи).

Важно правильно выстроить композиционно доклад для защиты выпускной квалификационной работы.

Правильно составленный и изложенный доклад для защиты выпускной квалификационной работы – половина успеха!

План доклада согласуется с руководителем, с учетом конкретной темы исследования. Доклад должен быть рассчитан на 8-10 минут его изложения.

Общая смысловая структура доклада строится по схеме: введение; основная, центральная части; выводы и заключения. Перечисленные части дополняются иллюстрациями.

План развернутого содержания формально выражает развитие логики мысли.

Введение – это формулирование проблемы исследования, изложение необходимых для читателя исходных данных о предмете речи, задаче исследования, авторской оценки путей ее решения. На фоне старого знания автор формулирует новое, что определяет дальнейшее восприятие адресатом содержания текста.

Основная часть посвящена раскрытию, детализации, доказательству, аргументации основных положений работы, выраженных во введении тезисно. Причем в начальных разделах содержится информация обзорного характера, в центральной же части помещается главная информация, отвечающая требованиям новизны, полноты и достоверности. Освещается процесс исследования, дается анализ и обобщение полученных результатов, их толкование и объяснение.

Заключение (выводы) – это итоговое изложение основного концептуального содержания работы, краткая формулировка главных выводов.

Поскольку все изложение в тесте подчинено решению одной научной проблемы, самостоятельность и отдельность каждого композиционного элемента являются относительными: любой раздел научного текста выполняет свою задачу в единстве с другими, будучи связан с ними целой системой отношений (сопоставлений, противопоставлений, дополнений и т.п.).

Для плавности и ясности изложения в докладе важным средством является использование стандартизированных единиц нетерминологического характера (НСЕ). Они Н. Н. Перчаткиной разделены на группы.

НСЕ оценки	Точнее сказать, трудно себе представить; кажется весьма
------------	---

	удивительным, что ...; лучше всего; сопряжено с огромными трудностями; несколько лучше дело обстоит с .. ; однако не вполне ясно... .
Уверенность	Мы можем быть уверены; без сомнения; безусловно
Акцентирование	Особо следует остановиться; лучше сказать
Вероятность	Вероятность
Категоричность	Нельзя не назвать
Эмоциональность	К сожалению
Сопоставление	Более или менее; наоборот; тем не менее
Прояснение	А именно; а значит; в частности; или, правильнее
Обусловленность	Отсюда ясно, что; вот почему
Субъективность	С моей точки зрения; мне кажется, что; на мой взгляд
НСЕ конкретизации	До сих пор; до настоящего времени; укажем здесь; в данном случае; что касается
Пояснение	В смысле, в том числе
Определение	Так называемый; указанный; настоящий, в виде ...
Время	В настоящий момент; до сих пор; в свое время....
Уточнение	До известной степени; в данном случае; в первый раз
Средство	С помощью ...
Ссылка	Подробнее говорится в ...; такие примеры наблюдаются ...
Иллюстрация	Например; в качестве примера; к примеру... .
Место	Здесь; имеет место; на первом месте; в своем месте
Причина	По причине; является причиной; нет причин
Последовательность	Вследствие этого; отсюда вытекает, что ..; исходя из ...
Цель	С этой целью; для этого; с таим расчетом, чтобы ...
Условие	При таких условиях; при этих условиях; при прочих равных условиях... .
Обоснование	С таким же основанием; с учетом; с полным основанием; не без основания; на основании...
Сопоставление	Для сравнения; по сравнению ...
Соответствие	В соответствии с ; по отношению с; по аналогии с..
НСЕ связи	Вышеуказанный; нижеприведенный; сказано будет ниже; на этом основании; во-первых; во-вторых; в-третьих; после того, как; сюда относятся ..
Время	Прежде всего; не прежде как; не раньше чем; до тех пор пока ...
Противопоставление	В противоположность этому ..

Пояснение	При всем том; в этом смысле; дело в том, что ...
Дополнение	В дополнение к этому; в том числе и ...
Цель	С той целью, чтобы; с таким расчетом, чтобы; для краткости ...
Ограничение	С таким же основанием ...
Условие	При условии, если ...
Последовательность	Во-первых; во-вторых; в-третьих...
Сопоставление	Соответственно этому; согласно с этим ...
Причина	Ввиду ...; по этой причине, что и...; по этой же причине ...;
Акцентирование	И в этом смысле; до такой степени, что; именно в этом отношении; и именно в силу того, что...

Библиография

1. Архипова О.А., Болтян В.А., Гаврилова Л.М. и др. Методические указания по написанию выпускных квалификационных работ для студентов специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии АПК», Чита – 2006. – 55 с.
2. Боно Э. Латеральное мышление. – СПб.: Питер, 1997. – 320 с.
3. Ниренберт Дж. Искусство творческого мышления. Мн. ООО «Попурри», 1996 – 240 с.
4. Меерович М.И., Шрагина Л.И. Технология творческого мышления. Мн. Харвест, 2003. – 432 с.

5. Болтян В.А. Семь зарубок на память. Чита, Экспресс-издательство, 2008 – 200 с.
6. Болтян В.А. Тебе навстречу идет человек. Чита, Экспресс-издательство, 2004. – 256 с.
7. Минько Э.В., Минько А.Э. Ускоренное конспектирование и чтение. СПб.: Питер, 2003. – 128 с.
8. Михайлов С. Скорочтение – шаманство над книгой. СПб.: Питер, 2003 – 160 с.
9. Попович И.В. Методика экономических исследований в сельском хозяйстве. М.: Экономика, 1982. – 216 с.