

Правила научного спора

Вопросы и замечания - неперенные атрибуты споров, дискуссий, брифингов. Именно в вопросах и замечаниях выражаются сомнения, выясняются позиции, выдвигаются аргументы. Чем больше вопросов возникает на «репетициях» выступления, тем качественнее и обоснованнее будет итоговый доклад.

Вопросы - стимуляторы дискуссии. **Они позволяют:**

- активизировать обмен мнениями, уйти от монолога;
- направить диалог в русло цели оратора;
- перехватить и удержать инициативу (ответами на вопросы стремиться к развитию дискуссии, наиболее выгодно представляющей исследование);
- показать вклад исследователя в решение данной проблемы (в каждом ответе опираться на экспериментальные доказательства).

Надо **терпеливо относиться к вопросам и замечаниям**. Иногда нам кажется, что к нам придираются, порой хочется ответить грубо. Так вести себя недопустимо.

Замечания означают прежде всего то, что собеседник нас активно слушал, следил за аргументацией и все обдумывал, сопоставлял наше мнение со своим. Объективные замечания не нужно воспринимать как препятствия, козни и ловушки. Они служат диалектическому мышлению, поиску истины.

Какие же вопросы встречаются в спорах, дискуссиях, беседах? **Вопрос-капкан**. Его цель - посадить в калашу оппонента. Деморализованный соперник уже не представляет опасности. Лучший прием парирования таких вопросов - ирония. Однако она недопустима в том случае, если вы отвечаете на вопрос такого же юного исследователя, как и вы. Её следует избегать и при ответе на вопросы руководителя.

Контрвопрос. Часто применяется для нейтрализации суждения и звучит как требование обосновать тему исследования. Учащимся сложно ответить на этот вопрос, поскольку на выбор темы их чаще всего ориентирует руководитель.

Блокирующий вопрос. Его функция - «закрывать горизонт» и направить мысль выступающего только в одном направлении, блокируя возможные альтернативы. Например: «А почему вы решили, что получили именно то, что хотели?» Если не привести важных доказательств и

аргументов, аудитория не примет вашу точку зрения.

Каверзный вопрос. Дилетантский подход, попытки ввести в заблуждение. В этом случае, видимо, недостаточно внимания было уделено проведению эксперимента, описанию методик. Как себя уберечь от таких вопросов? Повторите, что было сказано ранее, возможно, вас неправильно поняли. Ни в коем случае не восклицайте: «Мы же об этом только сейчас говорили!» Честность, открытость, доверительность нейтрализуют желание задавать каверзные вопросы.

Принудительный вопрос. Этим вопросом собеседник принуждает нас согласиться с ним. Обычно это вопросы типа: «Вы ведь не будете этого отрицать? Кто же может отрицать такие факты?» Вымогая наше согласие, оппонент практически оставляет нам одну лишь возможность - признать себя побеждённым.

Риторический вопрос. Такие вопросы обеспечивают молчаливое согласие участников беседы с высказываниями. Например: «Можем ли мы предположить, что кто-то добровольно откажется от промышленного способа получения данного вещества и будет использовать ваш?» Формулируйте вопросы так, чтобы на них можно было дать однозначные ответы «да» или «нет». В большой аудитории риторические вопросы очень спланивают людей (молчание означает поддержку высказанной точки зрения).

Уточняющий вопрос. Как правило, такие вопросы начинаются со слов «что», «кто», «как», «почему», «сколько» и используются, когда надо выявить истинные мотивы стороны.

Но что же делать, если спор всё-таки разгорелся? Отстаивать свою позицию с помощью **приёмов полемики.**

Эффективное сравнение. Это очень легкая логическая операция. Приведите, к примеру, два пути использования исследуемого вами вещества или процесса. Доказательно покажите выигрышность вашего пути, методики.

Убийственный аргумент. Убийственным аргументом считается суждение (контрдовод или факт), которое наносит удар по тезису противника. После этого приёма дальнейшее отстаивание мнения становится бессмысленным.

Авторский комментарий. Суть приёма - в «раскручивании» подтасовок, фальсификаций, ложных аналогий других злоупотреблений оппонента. Мысль становится недостоверной, не

вытекает из тех посылок, которые привел собеседник, и, следовательно, не может претендовать на истинность.

«Словить на слове». Суть приёма - зафиксировать все неопределённости и указать собеседнику на то, что он не приемлет мысль, которую сам же предлагает. **Контрпример.** Не всегда на заданный вопрос стоит отвечать. Можно тактично отвести вопрос: «Это не является предметом нашего исследования». Но уйти от ответа иногда невозможно. Здесь вполне подойдет контрпример. Нужно условно одобрить вопрос, даже согласиться с мыслью оппонента, не повторяя ее, и привести аналогичный пример, который хорошо знаком всем участникам спора.

Ирония. Это тонкая, скрытая насмешка, которая уязвляет противника больше, чем самые сильные слова возмущения. Но надо быть уверенным в своей правоте, чтобы применять это средство выразительности. Место иронии - в конце логических выводов. Здесь она обеспечивает эмоциональное подкрепление тезиса. Однако этот приём нельзя использовать для нейтрализации оппонента научного спора.