

ИНСТРУКЦИЯ ПО ВЕДЕНИЮ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Проект Исследования





1. Роль проекта исследования

Когда дело доходит до исследований, очень немногие научные проекты начинают работать без какого-либо одобрения. Может быть, вам просто потребуется устное одобрение вашего лектора, но вполне возможно, что может быть необходим официальный процесс одобрения, полученный через приемную комиссию, комиссию по этике или финансирующий орган. И, очень даже возможно, что вам может потребоваться одобрение нескольких из этих комиссий.

Это означает, что вам нужно будет разработать проект исследования. Многие рассматривают этот проект как возможность сформулировать идеи и мысли таким образом, чтобы разработать план исследования, а также план будущих действий. И да, с помощью проекта исследования – вы можете осуществить эти вещи. Но – и это очень важно – проект – это не то, что вы пишете для себя. Это, коммерческое предложение. Ваш проект – это ваша возможность, иногда даже единственная возможность, продать свое исследование и начать его с нуля.

Таким образом, независимо от того, хотите ли вы поступить в университетскую исследовательскую программу, получить разрешение на этику или найти финансирование, роль проекта состоит в том, чтобы убедить тех уполномоченных лиц в том, что ваш проект соответствует их требованиям. А именно, что вопрос исследования, предлагаемые методы и исследователь имеют свои достоинства. Другими словами, комиссия будет оценивать не только то, является ли проект полезным и практически осуществимым, но также и то, считает ли комиссия, что предлагающий имеет возможность реализовать проект.

Важно иметь в виду, что в зависимости для кого вы пишете ваш проект и какое одобрение вы пытаетесь получить, вы будете фокусироваться на определенных аспектах проекта. Например, проект, написанный для поступления на PhD, должен продать ваш потенциал в качестве исследователя. Проект, написанный для комиссии по этике, должен быть сфокусирован на отношениях между методами и участниками. Однако в проекте финансирующему органу должен быть сделан сильный акцент на практичности метода и преимуществах потенциальных результатов.

а) Демонстрация достоинств исследовательского вопроса

Для любого успешного проекта исследования крайне важна ваша способность продавать результаты своего исследовательского вопроса. Демонстрация достоинств будет опираться на две вещи.

- Во-первых, вы можете четко и кратко поделиться своей темой и вопросом исследования.
- Во-вторых, вы можете продемонстрировать, что на ваш вопрос исследования стоит ответить, т. е. ваш вопрос достаточно важен, чтобы заручиться поддержкой либо на уровне поступления в программу, либо посредством финансирования.

Когда дело доходит до оценки вашего вопроса комиссией, есть несколько возможных сценариев:

1. Значимость вопроса исследования очевидна (например, «Каковы наиболее эффективные стратегии по борьбе с пьянством среди детей младше 18 лет?»), И вы можете доказать важность и значимость вашего вопроса для удовлетворения комиссии.
2. Ценность вопроса исследования, очевидна, но вы делаете паршивую работу, когда аргументируете вопрос, и не убеждаете комиссию в том, что вы способны доказать то, что должно было быть доступным и однозначным аргументом. Серьезная проблема.
3. Ценность вопроса исследования не очевидна (например, «Жителям Великобритании нравится смотреть на Большого брата больше, чем жителям США?»), Но вы можете убедительно аргументировать этот вопрос, приводя доказательства, свидетельствующие о реальной проблеме и пользу от проведения исследований в этой области. Если вы можете сделать это (особенно для такого вопроса), замечательно!
4. Ценность вопроса исследования, как указано выше, не самоочевидна, и вы мало что делаете, чтобы помочь своему делу. Ваши аргументы слабы, поэтому комиссия, почесывая головы, быстро складывает ваш проект в кучу отклоненных.

Дело в том, что, хоть вопрос исследования важен, на самом деле оценивается ваша способность аргументировать значимость проекта. Поэтому очень важно, чтобы ваша заявка была четкой, хорошо структурированной и содержала все необходимые ссылки.

б) Демонстрация достоинств предложенных методов

Как только комиссия убедится в том, что ваш вопрос исследования имеет свои достоинства, он сосредоточится на методах исследования. Здесь они будут обращать внимание на несколько вещей:

1. Насколько четко сформулированы предлагаемые методы? Если комиссия не может понять, что вы



- предлагаете, у вашего проекта мало шансов двинуться вперед.
2. Являются ли предложенные методы логичными? Другими словами, логичны ли они и считает ли комиссия, что ваш подход может привести к достоверным данным?
 3. Рассматривал ли кандидат границы исследования? а также возможные препятствия во время сбора и анализа данных? Опытные эксперты знают, что все исследования имеют свои ограничения; ваша работа заключается в том, чтобы признать это и показать достоверность ваших методов, несмотря на любые ограничения.
 4. Являются ли предлагаемые методы этичными? Как мы обсуждали на прошлой лекции, этика находится в центре всех исследовательских процессов. Ваш проект должен показать, что достоинство и благополучие респондентов, как психически, так и физически, полностью защищены.
 5. Являются ли предлагаемые методы практичными / выполнимыми? Неважно, насколько логичны и продуманы ваши методы, если ваши эксперты не верят, что они могут быть осуществлены. Вы должны показать, что у вас есть или что вы можете развить необходимый опыт; что вы можете получить доступ к необходимым данным; что ваш план реалистичен; и что необходимого бюджета вам будет достаточно.

По сути, ваш раздел «Методы» должен убедить читателей, что ваш подход – это эффективный, действенный и этичный способ получить достоверные ответы на ваши вопросы и что вы способны справиться с выбранным методом.

с) Демонстрация заслуг исследователя

Давайте предположим, что эксперты довольны как вашими вопросами, так и вашими методами. Последний вопрос заключается в том, считают ли они, что вы подходите для этой работы. Верят ли они, что вы можете осуществить данный проект? Считают ли они, что у вас есть необходимые базовые знания, знакомы ли вы с литературой и какие у вас письменные навыки, и соответствуют ли они поставленной задаче?

Достаточно много вопросов, и было бы здорово, если бы ваши эксперты могли узнать вас и на самом деле понять, на что вы способны. Но такое вряд ли произойдет. На самом деле, есть большая вероятность, что ваш проект будет рассмотрен людьми, которых вы никогда не встречали. Так что же они будут использовать для оценки вашего потенциала? Ваш проект исследования. Эксперты будут оценивать вашу способность взаимодействовать с литературой по краткому обзору литературы вашего проекта. Они оценят вашу способность применять методы, основываясь на знаниях, которые вы демонстрируете, и на том, насколько хорошо вы аргументируете свою методологию. И они оценят ваш письменный потенциал по качеству письма в вашем проекте исследования. Поэтому стоит уделить пристальное внимание на детали и сделать ваш проект одним из самых тщательных сочинений, которые вы когда-либо писали.

2. Элементы проекта

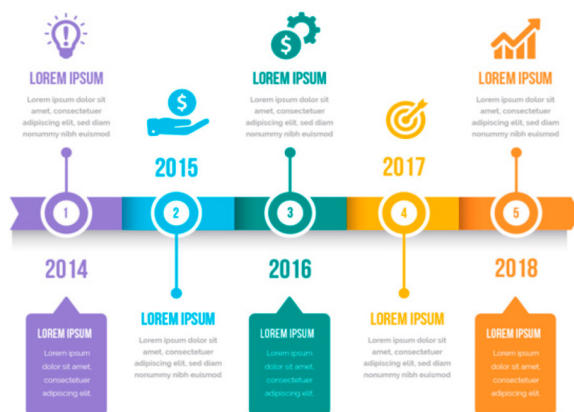
Требования к проекту исследования варьируются в зависимости от роли проекта или организации. Но, как правило, вы должны будете включить что-то из нижеследующего:

- Название – должно быть ясным, лаконичным и однозначным. Ваш заголовок должен указывать на конкретное содержание и контекст проблемы, которую вы хотите исследовать, наиболее кратко.
- Аннотация – часто требуется включать краткое описание проекта, обычно используя очень небольшое количество слов. Хитрость заключается в том, чтобы кратко изложить все что, как и почему вашего проекта так, чтобы продать ваш проект, используя несколько предложений - и поверьте мне, чтобы получить то, что нужно может потребоваться много черновиков.
- Цели / задачи. Большинство проектов имеют одну общую цель, которая отражает то, что вы надеетесь достичь с помощью своего исследования. Цели и задачи часто записываются маркированным списком, и, как правило, представляют собой заявления такого формата как: разработать...; идентифицировать ...; исследовать...; измерять ...; объяснить ...; описать ...; сравнить ...; определить...

Ранее вы наверно сталкивались в литературе по менеджменту с термином «SMART» цели – SMART является аббревиатурой для конкретных, измеримых, достижимых, актуальных / ориентированных на результаты / реалистичных и ограниченных по времени целей. Цель должна быть не воздушно-сказочной; четкое формулирование того, чего вы хотите достичь, помогает вашей способности работать над достижением цели.



- Исследовательский вопрос / гипотеза. Четко сформулированный исследовательский вопрос (или гипотеза) должны определять ваше исследование, устанавливать границы, определять направление и служить ориентиром для оценки вашей работы. Любая комиссия, рассматривающая ваш проект, обратится к вашему вопросу, чтобы получить общее представление о вашем исследовании. Потратьте время, чтобы убедиться, что ваш вопрос / гипотеза четко определены и максимально четко сформулированы.
- Введение / справочная информация / обоснование. Основная задача этого раздела – представить вашу тему и убедить читателей в том, что проблема, которую вы хотите решить, является значительной и заслуживает изучения и даже финансирования. Это должно дать некоторый контекст к проблеме и привести ваших читателей к выводу, что, да, исследования в этой области абсолютно необходимы, если мы действительно хотим работать над улучшением ситуации или решением проблем.
- Обзор литературы. Формальный «обзор литературы» – это особый элемент аргументации, который связан с соответствующими научными и академическими исследованиями, чтобы обозначить область науки вашего исследования. Роль обзора литературы состоит в том, чтобы проинформировать читателей о том, что происходит в конкретной области науки, в то же время, устанавливая собственный авторитет как «игрока», способного пополнить эту область знаний. Это сложная работа с очень малым количеством слов, так что будьте готовы написать несколько вариантов.
- Теоретические перспективы – в этом разделе вас просят поместить ваше исследование в концептуальную или теоретическую основу.
- Методы. Цель этого раздела – сформулировать ваш план с достаточной ясностью и подробностями, чтобы убедить читателей в том, что ваш подход практичен и приведет к достоверным ответам на поставленные вопросы.
- Ограничения – ограничения относятся к условиям или характеристикам исследовательского дизайна, которые могут повлиять на универсальность и полезность результатов, таких как небольшой размер выборки или ограниченный доступ к записям. Имейте в виду, что большинство проектов ограничены такими вещами, как время, ресурсы, доступ или организационные вопросы. Так что гораздо лучше быть откровенным о «недостатках», чем оставлять это на усмотрение экспертов, которые могут быть гораздо более критичными.
- Этические соображения. Когда участники вашего исследования люди, у вас точно могут возникнуть этические вопросы, которые вам необходимо рассмотреть (как обсуждалось в лекции про Этику). Теперь, если бы это было заявление в комиссию по этике, вам бы пришлось сосредоточить большую часть вашего проекта исследования на этических вопросах. Но даже если бы это проект исследования необходим для зачисления, ваших читателей все равно нужно было бы убедить в том, что вы рассмотрели вопросы, связанные с честностью в разработке знаний и ответственностью за эмоциональное, физическое и интеллектуальное благополучие участников вашего исследования.
- Хронология – это график проведения исследовательских работ и часто выполнен в форме таблицы или диаграммы.



Комиссия, читающая ваш проект, постарается убедиться, что ваш план реалистичен и может



соответствовать необходимым срокам.

- Бюджет / финансирование – это полный отчет о расходах и о том, кто их будет нести.

Хотя это не всегда обязательный раздел для проектов по этике или проектов исследования для студентов, он, безусловно, требуется для финансирующего органа. Заработная плата, программное обеспечение, оборудование, командировки, транскрипция, административная поддержка и т. д. растратят ваш бюджет довольно быстро, и нехватка денег в середине проекта не является хорошим вариантом. Но также имейте в виду, что если вы участвуете в тендере по заказному проекту, было бы неплохо получить приблизительную цифру бюджета финансирующего органа. Это даст вам возможность разрабатывать свои методы соответствующим образом и, надеюсь, сделает вас конкурентоспособными.

- Библиография – это может относиться к двум вещам.

Первый – такие же ссылки, как и в любом другом типе академического / профессионального доклада. Хотите верить, хотите нет, но это часто упускается.

Во-вторых, некоторые комиссии хотят получить список, скажем, 10 или 15 основных ссылок, которые помогут понять вашу работу наилучшим образом. Эта информация может помочь комиссии оценить ваши знания и дать более четкое представление о направлении вашего исследования.