

КПК «Представление результатов научной деятельности на русском языке»

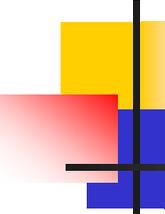
Модуль

«Устная научная речь»

Занятие № 5

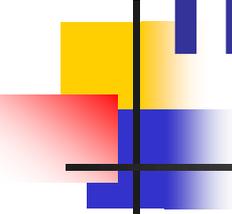
Научная дискуссия

Владимирова Татьяна Леонидовна,
канд. филол. н., доцент ОРЯ ШБИП ТПУ



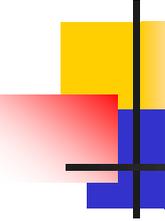
Цитаты

- «Быть опровергнутым – этого опасаться нечего; опасаться следует другого – быть непонятым» (И. Кант)
- «В дискуссии нет проигравших, а в споре нет выигравших» (Б. Тойшибеков)



План

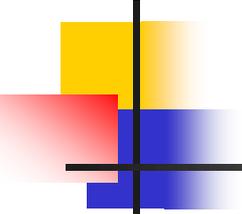
1. Принципы научной дискуссии
2. Правила ведения научной дискуссии
3. Приемы слушания
4. Типология вопросов
5. Ответы на вопросы



Научная дискуссия

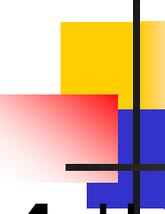
- Возникает после доклада, когда тема является актуальной и интересной для слушателей
- Предназначена для уточнения, разъяснения позиции докладчика
- Имеет в своей основе позитивные цели

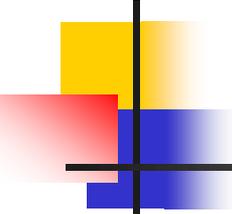
Как вести себя?



- 1.** Обсуждать можно только тот вопрос, в котором хорошо разбираются обе стороны
- 2.** Необходимо согласовать с оппонентом предмет спора: **Давайте определимся с границами понятий, о которых мы говорим... / Говоря о ..., я имею в виду ... Что Вы понимаете под этим?**
- 3.** Точно придерживаться обсуждаемого вопроса, не уходить от предмета обсуждения: **Мне кажется, мы ушли от предмета разговора... / Давайте вернемся к сути разговора...**

Как вести себя?

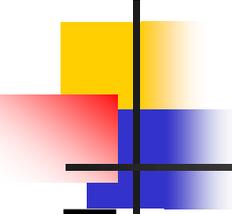
- 
-
4. Не допускать приемы психологического давления: **У вас аргументы третьеклассника... / Ваш интеллект такой же серый, как Ваш пиджак**
 5. Занимать определенную позицию. **Нельзя: Я не совсем уверен... / вполне вероятно, что это... / видимо...**
 6. Проявлять принципиальность, но не упрямство: **Ваша позиция близка и понятна мне, но ... / Я безусловно согласен с Вами в том, что..., но...**
 7. Соблюдать этику ведения полемики: спокойствие, выдержку, доброжелательность.



Как обсуждать?

1. Выступление
2. Вопросы
3. Рецензия:
 - достоинства (актуальность, новизна, теоретическая / практическая значимость, задачи и положения, обоснование теоретических вопросов, практика, выводы)
 - замечания

Как привлечь и удержать внимание?



Привлечение внимания:

- прием нейтральной фразы
- прием завлечения (начать тихо, неразборчиво, невнятно)
- прием установления зрительного контакта

Удержание внимания:

- изоляция
- навязывание ритма
- акцентировка

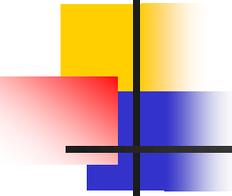
Слушание

Виды слушания

Активное (рефлексивное слушание с обратной связью)

Пассивное (внимательное молчание, слушание без анализа)

Для чего нужны вопросы?



- направить процесс передачи информации в русло, соответствующее вашим планам и пожеланиям
- перехватить и удержать инициативу в беседе
- активизировать собеседника, чтобы от монолога перейти к гораздо более эффективному, с точки зрения передачи информации, диалогу
- собеседнику проявить себя, показать, что он знает, и самому предоставить нужную вам информацию

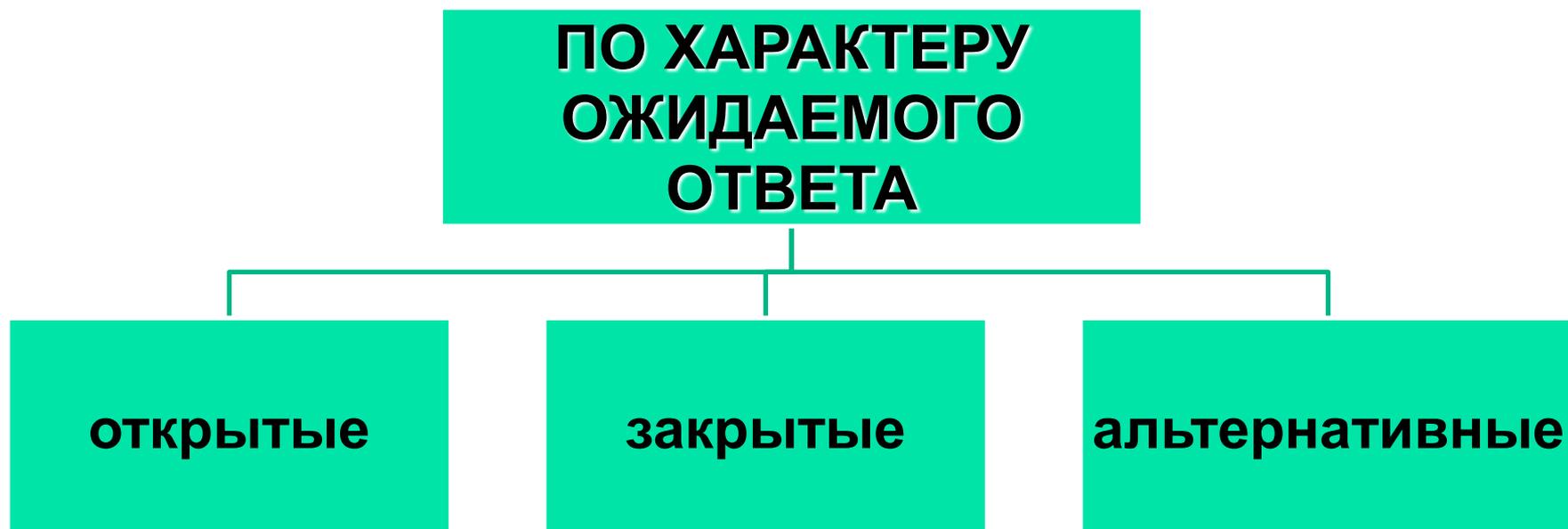
Типы вопросов: общая направленность

По общей коммуникативной направленности

Позитивные (направлены на созидательные позитивные цели)

Негативные (направлены на дискредитацию, разоблачение собеседника)

Типы вопросов: характер ожидаемого ответа





Типы вопросов

Запрос

- определения
- имена

Уточнение

- методы
- ход эксперимента

Обоснование

- выбор
- ВЫВОД

Типы вопросов: по коммуникативной цели спрашивающего

1. Информационные (для сбора сведений)
2. Контрольные (чтобы убедиться, следит ли оппонент за ходом мыслей)
3. Вопросы для ориентации (придерживается ли оппонент ранее высказанного мнения или оно изменилось?)
4. Подтверждающие (цель – добиться одобрения мыслей)
5. Ознакомительные (в начале общения, чтобы выяснить исходное мнение оппонента)
6. Однополюсные (повторение вопроса оппонента, чтобы он понял, что его внимательно слушают, или чтобы выиграть время)

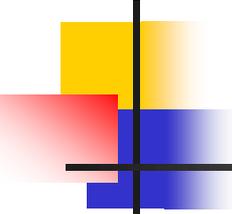
Типы вопросов: по коммуникативной цели спрашивающего

7. Встречные (ведут к сужению темы и подводят оппонента к согласию)
8. Направляющие (чтобы вернуть собеседника, уклонившегося от темы)
9. Наводящие (зная ответ, говорящий подталкивает собеседника к этому ответу)
10. Провокационные (установить, что действительно хочет собеседник, заставить саморазоблачиться или поставить собеседника в тупик)
11. Вступительные (заинтересовать в разговоре, натолкнуть на возможные способы решения проблемы)
12. Заключительные (подводят итог обсуждению)



Ответы на вопросы

- Каждый вопрос, который вам задают, – прямое свидетельство интереса к вашему выступлению
- Вопросы и ответы – это такая игра, в которой не должно быть проигравших
- Не начинайте ответ со слова «нет»
- Непонятен вопрос – не отвечайте



Как отвечать?

После вопроса сделайте паузу (досчитайте до трех, ведите себя спокойно, не перебивайте, выслушайте вопрос до конца) :

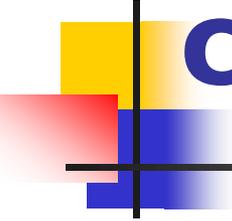
- обдумать вопрос
- продумать ответ
- психологически подготовить партнера к ответу
- заставить ждать ответа
- сформировать мнение как о сдержанном, хорошо воспитанном человеке

Если вопрос сложный по составу?



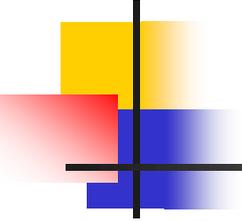
- сначала разделите его на составляющие
- сформулируйте вслух все части
- спросите оппонента, на какой вопрос он хотел бы услышать ответ сначала

Если вопрос трудный по содержанию?

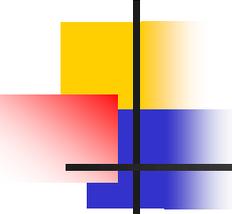


- попросите повторить вопрос
- повторите вопрос так, как вы его поняли (правильно ли я понял, что вы спрашиваете о...?)
- попросите несколько времени на размышление

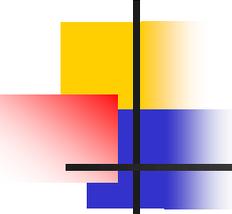
Если не знаете ответа?

- 
-
- Можно привести аналогичную ситуацию из практики или из истории; это позволит избежать углубления в проблему, в которой вы чувствуете себя не очень уверенно
 - Можно честно признаться: «я не думал об этом прежде», «буду рад (рада) обсудить это после заседания», «это очень точное замечание, спасибо за идею» и др.

Если некорректный вопрос?

- 
-
- ответ вопросом на вопрос
 - переадресовка вопроса другому лицу
 - перевод разговора на другую тему (ваш вопрос напомнил мне о...)
 - негативная оценка самого вопроса (я расцениваю этот вопрос как некорректный)
 - юмор, сарказм, ирония (какие странные вещи вас, однако, интересуют)

Общие правила ответов на вопросы



- Не повторяйте негативные, некорректные слова, если спрашивающий использует их в своем вопросе
- Не отвечайте на провокационные вопросы
- Чем эмоциональнее вопрос, тем короче должен быть ответ

Практикум

Не рекомендуется

Я считаю, что вы неправы.

Я мог бы Вам объяснить, но думаю, что Вы ничего не поймете.

Рекомендуется

Вы не находите, что в этом вопросе мы оба частично неправы?

Как я понял Вас...,
Если я Вас правильно понял....

Практикум

(ответы на защите)

- Данный вопрос остался за рамками нашего исследования / исследовательского интереса, т.к. цель работы определяет задачи, объект и предмет исследования.
- К сожалению, рамки диссертационного исследования не позволяют раскрыть весь потенциал темы. Этот вопрос относится к перспективам нашей работы.



Контактная информация

- Владимирова Татьяна Леонидовна
- tatvlad@tpu.ru