

Устная научная коммуникация

Устная научная (научно-профессиональная) коммуникация – понятие, активно разрабатываемое в современной лингвистике и методике. Под этим термином понимается «особая функциональная разновидность русского литературного языка – доклад, лекция, сообщение, дискуссия, диалог, спор, беседа – на темы науки и специальности, осуществляемая в ситуациях публичного и непубличного (неформального) общения профессионалов» (Скорикова, 2013).

Устная научная коммуникация, как и любая устная речь, существует в двух формах: монологической и диалогической.

Монологические жанры устной научной коммуникации представлены следующими: доклад, научное (реферативное) сообщение, выступление на семинарском занятии, устная рецензия или устный отзыв, защита (курсовой, дипломной, диссертационной) работы.

К диалогическим жанрам устной научной речи относятся научная дискуссия и научная беседа.

Кроме того, различают устную речь и устное воспроизведение письменной речи, то есть заученный или прочитанный вслух текст.

Жанры устной научной речи являются в основном ситуативно закрепленными. Так, лекция – это и название жанра, и ситуация осуществления данного типа речи. Однозначное соответствие жанра лекции ситуации общения с достаточной четкостью позволяет выделить этот жанр, между тем как границы других жанров (сообщение – выступление) представляются размытыми.

Наиболее частотными ситуациями научного общения в устной форме являются следующие: ситуация лекции (учебной или публичной), конференция, семинар, симпозиум, совещание, заседание. Для таких ситуаций, обладающих высокой степенью публичности (при сравнении

некоторых жанров имеет место градация по признаку публичности, например, конференция — заседание проблемной группы), типичны жанры монологического характера, хотя возможны и «потенциально-диалогические» жанры: полемическое выступление, сообщение дискуссионного плана, которые могут повлечь за собой собственно диалогическую речь (полилог) — обсуждение, дискуссию.

Другие ситуации с менее выраженным признаком публичности речи (и часто меньшим числом участников общения, меньшей степенью официальности обстановки или отношений коммуникантов) — ситуация «круглого стола», заседания кафедры, сектора института, обсуждения на каком-либо заседании отдельной проблемы или круга проблем, ситуация консультации — соотносятся с потенциально-диалогическими жанрами и жанрами обсуждения, дискуссии.

Дадим краткую характеристику жанров УНР по их отличительным признакам.

В науке различают следующие типы устных сообщений: лекция, доклад, сообщение, выступление.

Научные доклады представлены следующими видами:

- обзорный доклад – в нем проводится критический обзор литературы, выявляются неразработанные проблемы в этой теме;
- научное сообщение, посвященное описанию результатов исследования;
- проблемный доклад, в ходе которого автор анализирует проблему и подходы к её решению.

В докладе вниманию слушателя предлагается новая информация, результаты научного исследования, выдвигаются новые научные проблемы, гипотезы, делаются обобщения научных фактов, достижений.

Доклады произносятся на конференциях, симпозиумах, семинарах, совещаниях, заседаниях, т.е. в ситуациях публичного, официального общения. Адресат — специалисты, знакомые с проблематикой данной научной области.

Временная продолжительность этого монологического жанра колеблется от 10 до 40 минут и определяется конкретной ситуацией и регламентом (ср.: секционный доклад и доклад на пленарном заседании).

Доклад содержательно подготовлен и обычно написан (даже в тех случаях, когда докладчик совсем не обращается к тексту при выступлении). Содержательная сложность, предварительная подготовленность, строго официальный характер ситуации, жесткие жанровые характеристики делают доклад более всех других жанров УНР ориентированным на письменную научную речь.

Текст доклада ориентирован на легкое и наглядное слуховое восприятие, поэтому он отличается менее сложным вертикальным членением по сравнению со статьей. Доклад обладает вполне четким композиционным оформлением. В структуре композиционного развития темы присутствуют следующие компоненты: манифестация темы, формулировка гипотезы или тезиса, доказательство, иллюстрация, выводы.

В научном выступлении, наоборот, говорящий имеет возможность наиболее полно проявлять и использовать свои индивидуальные речевые особенности. Выступление относится к потенциально диалогическим жанрам, типично для ситуаций конференции, научного семинара, заседания, обсуждения.

Жанровые разновидности выступления: **дискуссионные и полемические выступления; развернутые вопросы аудитории; ответы председателя и выступающего.** Выступление и сообщение объединяет кратность (обычно около 2—10 минут).

Выступление не обладает многими признаками содержательно-логической и композиционной организации сообщения. Его характеризует семантическая неполнота, отсутствие содержательной подготовленности.

Научное выступление может быть направлено как к коллективному адресату, так и к определенному лицу, предыдущему выступающему. Нейтрализация различий выступлений и сообщений происходит в том случае,

если дискуссионные и полемические выступления осуществляются по типу сообщения, т.е. в отличие от других выступлений обладают признаками сообщения.

Устное научное сообщение как жанр научной коммуникации

Научное сообщение – монологический жанр малой формы (обычно не более 10 минут). Жанр сообщения характерен для тех же ситуаций, что и доклад.

По характеру содержания сообщение отличается от доклада более узкой проблематикой, меньшей масштабностью и значимостью заключенной в нем научной информации. По другим признакам сообщение приближается к жанру доклада, обнаруживая композиционную завершенность, содержательную подготовленность, тематическое единство, наличие определенной структуры тематического движения.

Ввиду меньшей содержательной сложности сообщения по сравнению с докладом, его широкого использования в ситуациях совещания, заседания (т.е. в ситуациях не столь официальных, как ситуации конференции, симпозиума), сообщение отличается от доклада по соотношению средств письменной научной речи и устно-разговорных средств. Научное сообщение допускает некоторую свободу автора в композиционной организации текста, в использовании устно-разговорных средств оживления речи.

Общая структура научного сообщения:

1. Формулировка темы сообщения.
2. Описание актуальности доклада – кратко, без углубления в тематику исследования.
3. Обзор литературы - представляет собой критический анализ имеющихся в отечественной и зарубежной литературе данных по теме исследования. В обзоре излагают, анализируют, сопоставляют данные,

суждения, взгляды ученых по конкретным вопросам темы; характеризуют общее состояние изученности темы и ее отдельных вопросов. Обзор литературы целесообразно структурировать.

4. Цель научного сообщения – формулируется кратко, емко, обычно в глагольной форме (изучить..., описать..., выяснить..., установить... и т.п.).

5. Задачи исследования – перечисляются в порядке их решения, о способах решения либо не упоминается, либо сообщается, но тезисно.

6. Гипотеза – формулируются только в том случае, если работа носит экспериментальный характер.

7. Формулировка объекта и предмет исследования. В качестве объекта изучения выступают процессы или явления, порождающие проблемную ситуацию. Предмет – это то, что находится в границах объекта

8. Методика проведения исследования – часто метод и методика лишь называются, подробно не описываются.

9. Результаты исследования – краткое изложение новых данных, результатов. Целесообразно представить количественные и качественные показатели, проиллюстрировать их в виде таблиц, графиков, рисунков.

10. Выводы исследования – умозаключения, сформулированные в обобщенной форме; краткая характеристика основных результатов проведенной работы и выявленных тенденций, проблем, перспектив для дальнейших исследований.

К тексту устного научного сообщения предъявляются требования ясности, краткости, точности. Кроме того, следует учитывать, что успешность выступления с докладом зависит не только от содержания текста, но и от умения представить его слушателям.

Этапы подготовки научного сообщения

1. Подготовка и планирование.
2. Выбор и осознание темы доклада.
3. Подбор источников и литературы.
4. Работа с выбранными источниками и литературой.

5. Систематизация и анализ материала.
6. Составление рабочего плана доклада.
7. Письменное изложение материала по параграфам.
8. Редактирование, переработка текста.
9. Оформление доклада.
10. Репетиция выступления.

В ходе подготовки к выступлению следует полностью прописать текст научного доклада, с учетом того, что он будет произноситься устно. Устный текст, в котором автору необходимо учитывать все компоненты коммуникативной ситуации (адресата, время, место общения и др.), будет содержать большее количество устно-разговорных элементов: обращения к слушателям, диалогизация речи в форме вопросно-ответных фраз при формулировке проблемы, местоименно-глагольные формы, указывающие на говорящего, части текста, содержащие дублирующую информацию (повторы, уточнения и разъяснения) и т.д.

Предварительное озвучивание, произнесение окончательного текста доклада, желательно при наличии аудитории из одного и более человек, является важным этапом подготовки, способствует возникновению у докладчика большей уверенности в себе, позволяет точно определить время, в которое «укладывается» выступления, провести работу над интонационным оформлением произносимого доклада.

Наука о речевом воздействии

Речевое воздействие – наука о выборе подходящего, адекватного способа речевого воздействия на личность в конкретной коммуникативной ситуации, об умении правильно сочетать различные способы речевого воздействия в зависимости от собеседника и ситуации общения для достижения наибольшего эффекта (Дудина М. Г. Аргументация как одно из средств речевого воздействия: на материале текстов рекламы, 2002).

Речевое воздействие в широком смысле — это любое речевое общение, взятое в аспекте его целенаправленности, целевой обусловленности, это речевое общение, описанное с позиции одного из коммуникантов, когда он рассматривает себя как субъект воздействия, а своего собеседника — как объект (Тарасов Е.Ф. Речевое воздействие: методология и теория, 1990, С. 5).

Различают два основных аспекта речевого воздействия – вербальный и невербальный. Вербальное (от латинского *verbum*, слово) – это воздействие при помощи слов. При вербальном воздействии имеет значение в какой речевой форме вы выражаете свою мысль, в каких словах, в какой последовательности, как громко, с какой интонацией, что, когда, кому говорите.

Невербальное воздействие – это воздействие при помощи несловесных средств, которые сопровождают нашу речь (жесты, мимика, поведение во время речи, внешность говорящего, дистанция до собеседника и др.). Правильно построенное вербальное и невербальное воздействие обеспечивают эффективность общения.

Главным способом речевого воздействия в ситуации научной коммуникации является доказывание. Доказывание – это логический путь речевого воздействия, обращение к логике мышления человека. Доказывать означает приводить аргументы, подтверждающие правильность какого-либо тезиса. При доказывании аргументы приводятся в системе, продуманно, в соответствии с законами логики. С этой целью используются вводные слова: *во-первых, во-вторых, в-третьих* и т.д.

В научной литературе к основным факторам невербального речевого воздействия относят следующие: фактор внешности; фактор соблюдения коммуникативной нормы; фактор установления контакта с собеседником; фактор взгляда; фактор физического поведения во время речи (движение, жесты, позы); фактор манеры речи (дружелюбие, искренность, эмоциональность, немонотонность, воодушевление и др.); фактор размещения в пространстве; фактор содержания; фактор объема сообщения; фактор

расположения фактов и аргументов, идей; фактор времени; фактор количества участников; фактор адресата.

Подробнее о факторах и различных аспектах речевого воздействия прочитайте в книге И.А. Стернина «Основы речевого воздействия» /[Стернин И.А. Основы речевого воздействия. – Воронеж, 2012/](#).

По характеру взаимодействия субъекта с объектом различается прямое воздействие и косвенное воздействие.

При прямом воздействии субъект открыто предъявляет объекту воздействия свои притязания и требования. Включает такие формы, за которыми в системе языка закреплено определенное значение, прямо выражающее соответствующую иллокуцию /[Глоссарий](#)/, то есть коммуникативную цель говорящего.

Прямые средства речевого воздействия определенно и достаточно точно описывают то, что хотел сказать собеседник. Здесь не должно быть «двойного смысла», переносного значения слов и фраз, неточных аргументов т.п. Речь должна быть убедительной и одновременно понятной для собеседников. Распознавание прямых средств речевого воздействия не требует у объекта каких-либо дополнительных усилий. К прямым средствам речевого воздействия относят формы повелительного наклонения, когда говорящий открыто и прямо побуждает слушателей к определенному действию или решению; повествовательные и вопросительные конструкции, которые или сообщают конкретную информацию, или запрашивают ее у собеседника. Такие языковые средства одновременно являются и сообщениями, и действиями, которые оказывают на слушателей нужное говорящему воздействие.

Косвенное воздействие заключается в употреблении языковых форм для выражения иллокутивной силы, не связанной с их прямым языковым значением. Такие косвенные средства речевого воздействия не выражают открыто намерений выступающего, это так называемые способы скрытого принуждения личности к определенному поведению.

Среди косвенных средств речевого воздействия в устной научной коммуникации используют следующие (Черная риторика по-русски, 2009) [/Глоссарий/](#):

1. Неожиданность – использование в речи какой-либо неизвестной или неожиданной информации.

2. Использование повторов – обладает сильным средством воздействия, т.к. повторение наиболее важных положений закрепляет их в сознании слушателей и приводит к тому, что собеседник к ним привыкает и постепенно начинает принимать доводы и рассуждения говорящего.

3. Акцентировка – заключается в использовании интонационных средств выразительности при звуковом оформлении речи. Монотонность речи может «усыпить» собеседника, поэтому в своей речи необходимо делать логические ударения, паузы, выделять голосом отдельные, наиболее значимые, слова и фразы, изменять темп речи.

4. Упрощение – использование конструкции «или-или».

5. Использование иностранных слов, терминов, общеупотребительных штампов (*хорошо известно, что..., имеет огромное теоретическое или практическое значение..., сегодня каждый знает* и т.п.)

В лингвистической и психологической литературе представлены и другие классификации типов речевого воздействия [/Гришечко Е.Г. Определение понятия речевого воздействия и виды этого воздействия, 2008. – С. 53-59/](#).

2.2. Законы эффективной коммуникации

В коммуникации выявлены *законы общения, или коммуникативные законы* – устойчивые отношения и взаимосвязи между компонентами коммуникативной ситуации, повторяющиеся в разных коммуникативных ситуациях, независимо от того, кто участвует в общении (Котов А.А. Описание в лингвистической модели, 2003) [/Доклады на конференциях/](#).

Законы общения обладают следующими основными характеристиками (Стернин, И.А. Речевое воздействие как интегральная наука, 2000) [/Персональный сайт/](#)

- вероятностный характер – в некоторых ситуациях в силу тех или иных обстоятельств могут не выполняться;
- не «достаются по наследству» – коммуникативные законы не передаются человеку при рождении, а усваиваются человеком в ходе общения, из опыта, из коммуникативной практики;
- законы общения могут со временем меняться.

Обратимся к более подробному рассмотрению основных законов коммуникации.

1. Закон зеркального развития общения. Сущность данного закона может быть сформулирована следующим образом: собеседник в процессе коммуникации имитирует стиль общения своего собеседника. Часто участник процесса общения делает это автоматически, практически без контроля сознания.

2. Закон зависимости результата общения от объема коммуникативных усилий формулируется так: между результатом общения и затраченными коммуникативными усилиями устанавливается прямая зависимость. Это означает, что чем больше коммуникативных усилий вкладывает собеседник в процесс коммуникации, тем выше эффективность общения.

3. Закон прогрессирующего нетерпения слушателей заключается в следующем: чем дольше говорит выступающий, тем большее невнимание и нетерпение проявляют слушатели.

4. Закон падения интеллекта аудитории с увеличением ее размера. Этот закон означает: чем больше людей вас слушают, тем ниже средний интеллект аудитории. Иногда это явление называют «эффектом толпы»: когда слушателей много, они начинают хуже "соображать", хотя личный интеллект каждого отдельного человека при этом, конечно, сохраняется.

5. Закон первичного отторжения новой идеи. Сформулировать закон можно следующим образом: новая, непривычная идея, сообщенная собеседнику, в первый момент им отвергается. Другими словами, если человек вдруг получает информацию, которая противоречит сложившемуся у него на данный момент мнению или представлению, то первая мысль, которая приходит ему в голову - что эта информация ошибочна, сообщивший ее не прав, эта идея вредна, принимать ее не надо.

6. Закон ритма общения. Данный закон отражает соотношение говорения и молчания в человеческом общении. Он гласит: соотношение говорения и молчания в речи каждого человека - величина постоянная. Это значит, что каждому человеку необходимо в день определенное время говорить и определенное время молчать.

При этом в равной мере для человека важно соблюдать как норму говорения, так и норму молчания. Если человек *«переговорил»*, ему необходимо восстановить ритм общения – *помолчать, отмолчаться, выключиться из общения*. Это связано с потребностью в психологической защите (человек просто устает от общения с другими людьми, от необходимости реагировать на их поведение, отвечать на вопросы, да и просто оттого, что видит вокруг себя чересчур много лиц).

Важную роль также играет необходимость переработать и осмыслить получаемую в течение дня информацию - для этого нужно время и одиночество. Человек испытывает потребность помолчать, побыть в одиночестве, никого не хочет видеть, хочет, что его «оставили в покое» окружающие. В ситуации, когда человек перевыполнил норму общения, он часто говорит в сердцах: «Видеть никого не хочется!»

В своей профессиональной деятельности переговаривают учителя, вузовские преподаватели, руководители (у руководителей до 80% рабочего времени занимает общение, причем значительную часть занимает телефонное общение – самое напряженное и стрессогенное, то есть приводящее к возникновению стрессов), журналисты, врачи, юристы, экскурсоводы,

служащие, которые ведут прием граждан, продавцы, предприниматели и некоторые другие категории людей. Эти люди нуждаются в систематическом отдыхе от общения.

7. Закон речевого самовоздействия. Закон гласит: словесное выражение идеи или эмоции формирует эту идею или эмоцию у говорящего. Из практики давно известно, что словесное выражение некоторой мысли позволяет человеку укрепиться в этой мысли, окончательно уяснить ее для себя. Если человек своими словами объясняет что-либо собеседнику, он сам лучше уясняет для себя суть рассказываемого.

8. Закон отторжения публичной критики. Формулировка закона: человек отторгает публичную критику в свой адрес. Любой человек имеет высокую внутреннюю самооценку. Мы все внутренне считаем себя весьма умными, знающими и правильно поступающими. Именно поэтому любое поучение, критика или непрошенный совет в процессе общения воспринимается нами как минимум настороженно – как покушение на нашу самостоятельность, демонстративное сомнение в нашей компетентности и способности принимать самостоятельные решения. В условиях, когда критика осуществляется в присутствии других людей, она отвергается практически во всех случаях.

9. Закон доверия к простым словам. Сущность этого закона, который еще можно назвать законом коммуникативной простоты, в следующем: чем проще твои мысли и слова, тем лучше тебя понимают и больше верят. Простота содержания и формы в общении - залог коммуникативного успеха. Говорите просто, давайте простые советы - и люди пойдут за вами, поверят вам. Люди лучше воспринимают простые истины, потому что эти истины им более понятны, привычны. Многие из простых истин вечны, и поэтому апелляция к ним гарантирует интерес собеседников и их внимание. Интерес к вечным и простым истинам у людей постоянен.

10. Закон притяжения критики. Формулировка закона такова: чем больше вы выделяетесь из окружающих, тем больше о вас злословят и тем

больше людей подвергает критике ваши действия. Выделяющийся человек всегда становится объектом повышенного внимания и "притягивает" к себе критику.

11. Закон коммуникативных замечаний. Формулировка закона: если собеседник в общении нарушает некоторые коммуникативные нормы, другой собеседник испытывает желание сделать ему замечание, поправить его, заставить изменить его коммуникативное поведение. Так, если собеседник начинает кричать на нас, нам всегда хочется сказать ему: - Перестаньте кричать! Если он стал говорить тихо, нам хочется сказать: - Говорите громче! Если он начинает командовать, распоряжаться, мы говорим: - А почему вы здесь командуете? Стесняющемуся человеку мы говорим: - Смелее, не стесняйтесь! Хвастуну: - Что это вы расхвастались? и т.д.

12. Закон ускоренного распространения негативной информации. Суть данного закона хорошо передает русская пословица "Плохие вести не лежат на месте". Негативная, пугающая, способная повлечь изменения в статусе людей информация имеет тенденцию к более быстрому распространению в группах общения, нежели информация позитивного характера. Это связано с повышенным вниманием людей к отрицательным фактам - в силу того, что положительное быстро принимается людьми за норму и перестает обсуждаться.

13. Закон искажения информации при ее передаче ("закон испорченного телефона"). Формулировка закона такова: любая передаваемая информация искажается в процессе передачи в степени, прямо пропорциональной числу передающих ее лиц. Это означает, что чем через большее число людей передается та или иная информация, тем больше вероятность искажения этой информации.

14. Закон отклонения публичной критики гласит: когда осуществляется публичная критика кого-либо по тому или иному вопросу, и при этом присутствует человек, у которого есть аналогичные недостатки, но его лично в данный момент не критикуют, этот человек критику от себя практически

всегда отводит, считая, что "у него – совсем другое". Человек как бы не прилагает к себе критику по аналогии.

15. Закон детального обсуждения мелочей. Формулировка закона: люди охотнее сосредотачиваются на обсуждении незначительных вопросов и готовы уделять этому больше времени, чем обсуждению важных проблем. Помнить об этом представляется особенно важным при коллективном обсуждении вопросов.

16. Закон речевого усиления эмоций. Формулировка закона: эмоциональные высказывания человека усиливают переживаемую им эмоцию.

17. Закон речевого поглощения эмоций – при связном рассказе о переживаемых эмоциях они «поглощаются» речью и исчезают.

18. Закон эмоционального подавления логики. В условиях эмоционального возбуждения человек плохо говорит и плохо понимает обращенную к нему речь. Это значит, что в таком состоянии человек невосприимчив к логическим доводам и следует остановиться в обсуждении конкретного вопроса или прервать процесс коммуникации до тех пор, пока собеседник не успокоится и будет готов слушать, понимать и воспринимать.

Учет каждым участником ситуации научной коммуникации в профессиональном сообществе при подготовке и в процессе самого общения данных законов, а также принципов и правил бесконфликтного общения /[Стернин И.А. Деловое общение. – С. 43-47](#)/ способствует эффективному

Диалогические жанры устной научной коммуникации

К диалогическим жанрам устной научной речи относятся научная дискуссия и научная беседа.

Беседа в профессиональном коллективе – это «сообщение на какую-либо тему, в форме обмена мнениями, обсуждения вопросов (Большой толковый словарь русского языка, 2000, С. 72). Таким образом, научная беседа в исследовательских коллективах представляется собой научное сообщение,

доклад, сопровождаемый обменом мнениями, обсуждением научных вопросов со слушателями (собеседниками).

Основной целью научной беседы является передача информации собеседнику (собеседникам) для пробуждения у него интереса к новой проблеме (информативная беседа) или знакомство собеседника (собеседников) с новой темой (беседа-лекция).

Как правило, научная беседа проходит между специалистом и неспециалистом. При этом следует указать, что живое общение важно не только для собеседника или слушателя – неспециалиста в какой-то отрасли научного знания, но и для специалиста, ведущего беседу, так как позволяет ученому проверить истинность выдвигаемых положений, донести до широких масс основы научных знаний.

Научная беседа может вестись посредством таких методов, как метод антитез, метод альтернатив, метод рассказа-лекции. Выбор метода ведения научной беседы зависит от степени подготовленности аудитории, от возраста слушателей, уровня их образования и т.п.

При использовании метода антитез в начале беседы выдвигается тезис, а затем формулируются аргументы «за» или «против», в конце ведущим беседу делает вывод. Право сформулировать для себя вывод может быть предоставлено самим слушателям.

Применение метода альтернатив предполагает наличие разных вариантов ответа на вопрос или разные решения проблемы, которые предлагаются слушателю, выбор окончательного ответа остается за каждым участником беседы.

В рассказе-лекции слушатель занимает более пассивную позицию, воспринимая передаваемую информацию.

Лекция, проводимая в форме беседы, предполагает непосредственный контакт преподавателя с аудиторией. Её преимущество состоит в том, что она позволяет привлечь внимание обучаемых к наиболее важным вопросам темы,

определить более адекватное для данной аудитории содержание, способы и приёмы изложения учебного материала.

Лекция-конференция проводится как научно-практическое занятие, с заранее поставленной проблемой и системой докладов, длительностью 5-10 минут. Каждое выступление представляет собой логически законченный текст, заранее подготовленный в рамках предложенной преподавателем программы. Совокупность представленных текстов позволяет всесторонне осветить проблему. В конце лекции преподаватель подводит итоги самостоятельной работы и выступлений студентов, дополняя или уточняя предложенную информацию, и формулирует основные выводы.

Лекция-консультация может проходить по разным сценариям и предпочтительна при изучении тем с четко выраженной практической направленностью. Существует несколько вариантов проведения лекции – консультации, но главной чертой является выделение на лекционном занятии существенной доли времени для ответов на вопросы, полученные от студентов. Вопросы могут задаваться непосредственно на занятии или готовиться заблаговременно.

Лекция-дискуссия может быть организованной, а может возникнуть стихийно. Как правило, такая форма лекции возникает при изучении острых, проблемных и неоднозначных вопросов. Студенты получают возможность сопоставлять различные точки зрения, формулировать и аргументировано отстаивать свою позицию и с уважением относиться к иным взглядам, если они подкреплены достаточно убедительными доводами. Формы проведения дискуссии могут быть различны:

а) вариант защиты кандидатской диссертации (соискатель, оппоненты, а вся остальная аудитория – члены диссертационного совета);

б) вариант дебатов либо выступления в парламенте по проблеме. Такой вариант требует значительной предварительной работы.

В отличие от лекций, проводимых в форме обсуждения, при проведении дискуссии преподаватель не только использует ответы обучаемых на его

вопросы, но и организует свободный обмен мнениями в интервалах между её логическими разделами

Проблемная лекция представляет собой лекционное занятие, предполагающее привлечение преподавателем аудитории к решению крупной научной проблемы, определяющей тему занятия. Проблемная лекция опирается на логику последовательно моделируемых проблемных ситуаций путем постановки проблемных вопросов или задач.

При подготовке к проблемной лекции важно добиться следующих целей

1. Овладеть вниманием аудитории, возбудить ее интерес.
2. Показать ее актуальность, проанализировать противоречия, частные проблемы, сформулировать общую проблему
3. Выделить перечень проблем, задач, вопросов, раскрыть их сущность.
4. Показать в сравнительном анализе существующие точки зрения и подходы выделить собственную позицию.
5. Сконцентрировать внимание аудитории на главном, подвести итоги.

Научная дискуссия в исследовательских коллективах

Коммуникативная ситуация научной дискуссии

Научная дискуссия – наиболее сильная и совершенная форма диалога в науке. В дискуссии выражается коллективный характер творческой познавательной деятельности, она выступает средством продуктивного общения, коммуникации членов научного сообщества. Без такого общения невозможны разносторонность исследования, критическая оценка полученных результатов, всесторонняя проверка и развитие научных гипотез и теорий. Ни один ученый не может успешно работать, если он не обменивается мнениями с другими исследователями, не вступает с ними в дискуссии, споры, полемику.

Научная дискуссия как форма взаимодействия членов научного, профессионального сообщества выполняет следующие функции (Российская социологическая энциклопедия, 1999):

- 1) генерирующая (выдвижение различных точек зрения по исследуемой проблеме);
- 2) селективная (отбор перспективных или более правдоподобных точек зрения);
- 3) интегрирующая (синтез позитивных элементов обсуждаемых точек зрения и связанных с ними направлений исследования);
- 4) корректирующая (уточнение, исправление высказанных мнений, понятий, доводов);
- 5) конституирующая (решение вопроса о принятии или отвержении обсуждаемых точек зрения).

Все функции характеризуют дискуссию как метод постепенного, сложного, противоречивого, однако прогрессивно развивающегося процесса формирования истины. В особо сложных, проблемных ситуациях в науке, когда не удастся сразу найти достоверный результат, именно дискуссия становится эффективным средством научного поиска. В этих условиях появляется множество альтернативных гипотез и теорий, которые апробируются, обсуждаются. Эффективность дискуссии объясняется тем, что такая форма коммуникации позволяет подойти к решению проблемы с разных позиций, максимально использовать научный потенциал многих ученых, привлечь большее количество исходных данных, избежать абсолютизации и ограниченности точек зрения и т.д.

Итак, научная дискуссия предполагает:

- активный обмен мнениями между участниками;
- рассмотрение проблемы с разных позиций;
- многостороннюю коммуникацию;
- поиск нового решения, мнения, способа действий и т.д.

В ходе дискуссии представляются различные точки зрения по важным, актуальным вопросам, осуществляется поиск путей их разрешения и общего согласия. Научная дискуссия будет тем более плодотворной, чем больше

интересных и трудных вопросов возникает в ходе ее, чем больше ответов приходится обдумывать и искать участникам дискуссии.

Обязательным условием возникновения научной дискуссии является явно выраженное сопоставление альтернативных точек зрения по актуальным вопросам с целью установления путей их решения.

Дискуссия развивается как последовательность определенных действий, которые образуют ее композиционный план. К этим действиям относятся: определение предмета и цели обсуждения; выбор стратегии дискуссии и построение ее общего плана; формулирование тезисов; их доказательство и критика, сравнение, сопоставление, противопоставление; выявление в результатах дискуссии искомой истины; подведение итогов дискуссии, определение нерешенных проблем, задач и направлений дальнейшего исследования.

Предмет научной дискуссии должен быть актуальным и представлять интерес для ее участников.

Целью научной дискуссии может быть:

- выяснение мнений по поводу того или иного вопроса;
- анализ какой-то научной проблемы;
- поиск нового варианта решения проблемы;
- оценка разных точек зрения на какой-то научный вопрос и т.п.

Целесообразно заранее ознакомить участников дискуссии с примерным кругом обсуждаемых дискуссионных вопросов, что позволит им подготовить свои аргументы или контраргументы. Активизировать внимание дискутантов до начала дискуссии призваны такие способы, как выступление докладчика, демонстрация видеосюжета, ознакомление всех присутствующих с мнением экспертов и др.

Характеристика научной дискуссии как жанра устной научной коммуникации

Рассмотрим структуру научной дискуссии. Главное место здесь занимает вопрос, возникающий на том или ином этапе перед научным сообществом. Вокруг решения вопросов выстраивается система разнообразных ответов. В терминах теории аргументации и логики дискуссии – это тезис или система тезисов, вокруг обсуждения которых и разворачивается дискуссия, выстраивается система аргументации привлекаемых доводов. Итак, схема логики дискуссии может быть представлена следующим образом: мотивы дискуссии — возникший перед научным сообществом вопрос (вопросы) – система ответов или гипотез (тезисов) дискуссии, аргументы и критерии их отбора – восприятие научным сообществом обосновываемой концепции – понимание – принятие (непринятие) – новое научное убеждение (как реализованная в ходе дискуссии цель).

Специфика научной дискуссии заключается в характере привлекаемых доводов и в способах связи обсуждаемой концепции с теми аргументами, которые использует тот или иной ученый. Научная дискуссия невозможна без использования в качестве привлекаемых доводов истинного, уже установленного наукой знания.

Продуктивная научная дискуссия требует соблюдения общих правил и условий, которые касаются как структуры научной дискуссии в целом, так и отдельных ее компонентов.

1. Важнейшим исходным условием взаимопонимания в процессе дискуссии является наличие *единого языка*, общей знаковой формы, принятия такой семантики, т.е. значений, которые понятны всем участникам дискуссии. В противном случае дискуссия вырождается в логомахию, т.е. спор, в котором спорящие не соглашаются друг с другом лишь только потому, что исходные выражения имеют разный смысл.

2. Научная дискуссия, как правило, предполагает наличие *общего предмета обсуждения*: крупной актуальной проблемы, объединяющей

участников как общими знаниями, так и наличием некоторых расхождений в этих знаниях.

3. Непременным условием продуктивной дискуссии является, с одной стороны, *установка на сотрудничество*, а с другой стороны, *отказ от конформизма*, необходимость критического отношения к высказываниям оппонента.

4. Каждый из участников дискуссии должен обладать достаточной степенью *свободы, автономности*, несовместимой с диктатом, отношениями подчинения и доминирования. Использование в этом плане *принципа демократизма* запрещает подмену рассуждений приказами, угрозами и другими формами социального или физического превосходства одного из участников дискуссии. Соблюдение *принципа уважения* несовместимо с заменой относящихся к теме дискуссии логических умозаключений рассуждениями, характеристиками и оценками, унижающими или раздражающими оппонента.

5. В качестве предмета обсуждения в процессе научной дискуссии может выступать такая концепция или гипотеза, истинность которой вызывает определенное сомнение у ее участников. При этом такая концепция может быть формой решения участниками дискуссии спорного вопроса. Продуктивная научная дискуссия возможна при условии, что данное положение (*тезис дискуссии*) сформулировано ясно, лаконично и точно, что оно правильно понято участниками дискуссии, что основной тезис остается одним и тем же на протяжении всей дискуссии.

6. К *аргументам*, приводимым в подтверждение отстаиваемой концепции, предъявляются требования истинности, если участник дискуссии прибегает к доказательству, опровержению или подтверждению альтернативной точки зрения. Использование ложных аргументов или аргументов, истинность которых пока не установлена, в научных дискуссиях недопустимо. Это неизбежно приведет участников дискуссии к ошибке.

Начинающим дискуссионкам при освоении жанра научной дискуссии для выражения коммуникативного намерения следует использовать стандартные обороты речи (Н.И. Колесникова):

- с целью запроса информации, стимулирование собеседника к высказыванию, выражению своей позиции:

Не могли бы Вы сказать...

А что Вы подразумеваете под...

Интересно было бы узнать Ваше мнение о...

Не могли бы Вы ответить на несколько вопросов?

Мне хотелось бы узнать, во-первых...

А что Вы думаете о...?

- для дополнения к сказанному:

Кстати, хотелось бы дополнить...

Нельзя не обратить внимания еще на один аспект.

В подтверждение мысли... у меня есть несколько цитат.

Полностью согласен с этим определением, но...

- с целью выражения полного согласия с мнением собеседника:

Я разделяю эту точку зрения.

Я хотел(а) бы присоединиться к мнению коллеги о...

Хочу поддержать мнение коллеги...

Мне близки мысли, высказанные (кем?)....

Мне близка позиция (кого?)...

Трудно не согласиться с тем, что...

Я бы, пожалуй, добавил еще, что...

- или частичного согласия:

Я с этим согласен, но, с другой стороны...

Безусловно, но с одной оговоркой...

С этим нельзя не согласиться, но...

Нельзя при этом забывать о том, что...

Это верно, однако...

По существу я согласен с (кем?), но с одной оговоркой: концепция (кого?) выглядит предпочтительнее других. Это так. Но для меня убедительнее подход, который предложил (кто?)...

- для выражения несогласия:

У меня есть возражение.

Это расходится с моим представлением о...

Я придерживаюсь противоположного мнения.

Позволю себе не согласиться с мнением (кого-либо).

- при высказывании сомнения:

Позволю себе усомниться в (абсолютной) справедливости Вашего высказывания.

Сомневаюсь, что это так, хотя...

Насколько я помню эту работу, в ней эти факты изложены несколько иначе.

Это замечание не бесспорно.

Возможно, что я ошибаюсь, но мне кажется, что это...

Допускаю, что могу ошибаться, но...

- с целью уточнения адекватности восприятия:

Неужели Вы думаете, что...?

Возможно, Вы правы, но я хотел уточнить...

Если я правильно понял...

В начале обсуждения, возможно, имеет смысл уточнить, что мы понимаем под термином «...».

- для ограничения активности собеседника:

Извините, я попросил бы вернуться к исходному тезису.

Минуточку, а нельзя ли более конкретно?

Простите, что я позволю себе вмешаться, но...