

КОМУНИКАТИВНИ СТРАТЕГИИ ЗА НАУЧНА ДИСКУСИЯ

доц. д-р Галина Шамонина

Боряна Костова

Варненски свободен университет „Черноризец Храбър”

Увод

Големият интерес към комуникативните стратегии в настоящия момент се дължи на използването им в различни сфери – от медии и реклама до дипломатически и делови преговори и научни форуми. Целите на настоящото изследване не са толкова общи, не са свързани с цялостно и изчерпателно изследване на всички комуникативни стратегии, а само с комуникативните стратегии в научната дискусия. Това е опит да се представи от една страна съвременното разбиране за научна дискусия, а от друга да се структурират подходите и съответните езикови средства, с които научната дискусия може да се осъществява. Използваните примери са част от нашето изследване върху езика на академичната комуникация, което носи заглавието „Ключ към успеха”¹.

¹ Шамонина, Г., Б. Костова. *Ключ към успеха. Езикът на академичната комуникация*. ВСУ „Черноризец Храбър” Университетско издателство. 2013.

Понятие за научна дискусия и ролята ѝ в процеса на развитие на научното знание

Понятието „научна дискусия“ може да бъде определено като процес на сблъсък на различни мнения, противопоставяне на гледни точки и ценности, но също и на търсене на компромис или алтернативност. По подобен начин обаче могат да бъдат дефинирани и други понятия като „спор“, „диспут“, „полемика“, „дебати“. И петте понятия се отнасят към диалогичните ораторски изяви, но всяко от тях акцентира върху различни детайли и цели. Спор се нарича такъв „диалог, който извежда на преден план различието и противоречието“ (Радева 2013: 129). Диспутът се определя като спор, който има за цел победа на една концепция над друга, без да се търси алтернатива или споразумение. Затова понятието „диспут“ се асоциира с предизборните борби на партии и коалиции и президентски кампании, в които по-силният печели поради по-силната програма, концепция или аргументация. За разлика от диспута дискусията е „спор между две страни, които имат обща цел да изчистят и избистрят своите позиции, така че да се достигне до компромис“ (Радева 2013: 130). Компромисът се възприема като мнение, при което двете позиции се доближават и е възможно да се постигне решение, приемливо и за двете страни. Такъв тип спор може да се наблюдава при парламентарните дебати, които целят да се приеме такъв закон, който да изразява интересите на няколко обществени групи. Въпреки това, дебатите твърдо се асоциират със сферата на политиката. От своя страна дискусията отчетливо се свързва с вид спор, в рамките на който целенасочено се разглежда, изследва и обсъжда научен проблем, за да се постигне максимално възможно съгласие. Това предполага добре подготвени участници с необходимите научни

аргументи в подкрепа на своята теза, а също и толерантност към чуждото мнение, за се постигне най-доброто решение.

В научната литература „дискусията” се възприема не толкова като спор, а като търсене или обмяна на мнения. Тя е ориентирана не просто към затвърждаване на определени позиции, а към утвърждаване на истината. Някои автори изразяват позицията, че дискусията е такава обмяна на мнения, при която основа са съвпаденията и общностите в позицията, а целта е да се изясни мярката на истинността на всяка от позициите и участниците да се приближат до по-пълната истина. Тук истината се възприема като синтез на необходими взаимосвързани елементи, които обикновено се съдържат в различни гледни точки, изразени от участниците в дискусията. Акцентира се върху факта, че всяка от страните настоява не на абсолютната истинност на собствената си позиция или решение на спорния въпрос, а се стреми да открие слабостите и грешките, както в другата страна, така и своите. По този начин в резултат от дискусията изкрystalизира една една по-точна и ясна формулировка на решение на проблема, отстранява се субективността за сметка на обективността (Томов 1992: 41 – 60).

Научната дискусия има различни функции. Често тя се провежда като част от научни форуми, за да се даде възможност на учените и изследователите да изразят своите позиции и мнения, да разпространят и утвърдят новото в науката, да популяризират достигнатото ниво на знания в дадена област. Така тя се превръща в форма на научно сътрудничество между участниците, основано на уважение и толерантност. Тя изгражда чувство на съобщност и чрез спазване на принципите на равнопоставеност могат да се постигнат, както взаимно информиране, така и общи становища и постановки. Дискусията съзнателно се използва като средство за решаване

на научни въпроси, тъй като е форум за откриване на проблеми, установяване на недостатъци при изучаването на едни или други научни въпроси, както и изработване на общ подход за решаването им. В този смисъл дискусиата е метод за научно изследване и начин за активизиране на творческите търсения, защото води до нови знания. Нивото и начина на протичането ѝ са показателни за научното равнище на отделните участници, както и за динамичността на научната общност.

Структура на научната дискусия

Всяка дискусия протича при определени правила, в определена речева общност и аудитория. Обикновено научната дискусия започва с въстъпление, доклад или презентация. След изнасяне на доклада на автора се задават редица въпроси за изясняване и уточняване на сложни моменти в работата или за опровергаване на концепцията. Тук е важна ролята на модератора или водещия дискусията, защото той не само формално открива и закрива дискусията, но също дава думата на участниците в дискусията, следи за спазване на времевата рамка и регламента, както и за придържане към темата и основните акценти на дискусията. Ето някои полезни изрази, които съответстват на основните етапи на дискусията. Използването им би допринесло за ефективна комуникация (Шамонина, Костова 2013: 69 – 72).

Откриване на дискусията

Български	English	Русский
Моля за внимание.	May I have your attention, please?	Прошу́ вашего внимáния.
За мен е голяма чест да водя дискусията.	It is a great honour for me to chair this discussion.	Для меня́ большáя честь быть председáтелем éтой диску́ссии.

Позволете да започна с ...	Let me begin with ...	Позвольте мне начать с ...
Позволете ми да открия дискусиата.	Let me open the discussion.	Позвольте мне открыть дискуссиию.
С голямо удоволствие откривам дискусиата.	I have great pleasure in opening this discussion.	Я с большим удовольствием открываю эту дискуссиию.
Обявявам дискусиата за открита.	The discussion is declared open.	Дискуссия объявляется открытой.
Желая ви плодотворна дискусия и полезен обмен на идеи и мнения.	I wish you a fruitful discussion and a useful exchange of ideas and opinions.	Желаю вам плодотворной дискуссии и полезного обмена идеями и мнениями.
Темата на дискусиата е ...	The topic of the discussion is ...	Тема настоящей дискуссии ...
Първото, което трябва да обсъдим, е ...	The first thing we have to discuss is ...	Первое, что мы должны обсудить, это ...
За начало ви предлагам да обсъдим докладите, изнесени на сутрешното / вечерното заседание.	I am going to start the discussion by inviting you to comment on the papers presented the morning / evening session.	Для начала, предлагаю вам обсудить доклады, сделанные на утреннем / вечернем заседании.

Уточняване на регламента

Български	English	Русский
Бих искал да помоля изказващите се да говорят кратко.	I'd ask the speakers to be brief.	Я попросил бы выступающих говорить кратко.
Регламентът е пет минути.	Don't run over the allocated time which is five minutes.	Регламент – пять минут.
Представете се, моля, и кажете откъде сте.	Please introduce yourself and let us know where you are from.	Назовите себя, пожалуйста, и сообщите, откуда Вы.

Общи насоки и забележки

Български	English	Русский
Моля, говорете по-силно.	Please speak louder.	Говорите, пожалуйста, громче.
Моля, говорете по микрофона.	Please speak into the microphone.	Говорите, пожалуйста, в микрофон.
Ако обичате, ползвайте един от микрофоните.	Please make use of one of the microphones.	Воспользуйтесь, пожалуйста, одним из микрофонов.
Качете се, ако обичате, на трибуната.	Go up the rostrum, please.	Поднимитесь, пожалуйста, на трибуну.

Придържане към темата

Български	English	Русский
Струва ми се, че се отклоняваме от темата.	I think maybe we're getting off track.	Мне кажется, мы немного отклонились от темы.
Да не се отклоняваме.	Let's stay focused.	Давайте не отклоняться.
Да се върнем на въпроса, който обсъждахме.	Maybe we should get back to the question.	Давайте вернёмся к вопросу, который мы обсуждали.
Този въпрос може да се обсъди по-късно, а сега трябва ...	Maybe we could talk about that later, but for now I think we should ...	Этот вопрос можно обсудить позже, а теперь нам надо ...

Даване на думата за въпрос или коментар

Български	English	Русский
Има ли въпроси / забележки / мнения?	Are there any questions / remarks / opinions?	Есть вопросы / замечания / мнения?
Има ли въпроси към	Are there any questions to the	Есть вопросы к

докладчиците?	speakers?	докладчикам?
Кой иска да зададе въпрос?	Who wants to ask / pose a question?	Кто хочет задать вопрос?
Кой иска / би искал да се изкаже?	Who would like to comment on that?	Кто хочет / хотел бы выступить?
Кой иска / би искал да изкаже мнението си?	Who would like to give his / her opinion?	Кто хочет / хотел бы высказать своё мнение?
Кой би искал да възрази?	Who disagrees with that?	Кому хотелось бы возразить?
Кой има друго мнение?	Who takes another view?	У кого другое мнение?
Моля, професор ...	Professor ..., please.	Пожалуйста, профессор ...
Професор ..., Вие навярно бихте могли да отговорите на въпроса.	Professor ..., maybe you could answer that question?	Профессор ..., может быть, Вы смогли бы ответить на этот вопрос?
Позволете да насоча този въпрос към професор ...	Let me direct / refer that question to Professor ...	Позвольте мне адресовать этот вопрос профессору
Мисля, че този въпрос може да бъде зададен по-късно, в личен разговор.	I think this question could be asked later on an individual basis.	Я думаю, этот вопрос может быть задан позднее в индивидуальном порядке.

Обобщение и изводи от дискусията

Български	English	Русский
Полезно е да обобщим всичко казано досега.	It would be useful to summarize what we've said so far.	Полезно подвести итоги всему сказанному.
Разрешете да повтора основните въпроси.	Let me run over the main points again.	Позвольте повторить основные вопросы.
Разрешете да обобщя ...	Let me just recap ...	Позвольте суммировать ...
Би било полезно да обобщим казаното.	It would be useful to summarize what we've said so far.	Полезно подвести итоги всему сказанному.

Надявам се, че за всички нас участието в тази дискусия бе много полезно.	I hope we have all benefited very much from the discussion.	Я надеюсь, что мы все получили большúю пользу от участия в этой дискуссии.
--	---	--

Закриване на дискусията

Български	English	Русский
Дискусията ще продължи утре сутринта.	The discussion will be continued tomorrow morning.	Дискуссия бóдет продолжена зáвтра úтром.
Ще се срещнем отново на пленарното заседание утре в 10 часа.	We'll meet again at the plenary session tomorrow at ten o'clock in the morning.	Мы снóва встретимся на пленáрном заседáнии зáвтра в дéсять часóв утрá.
С това закривам дискусията.	With this I close the discussion.	На éтом я закрывáю дискуссию.
Обявявам дискусията за закрыта.	The discussion is declared closed.	Дискуссия объявля́ется закрытой.

Както се вижда от изброените фрази, съществува многообразие от начини за участие в дискусия. Добрата езикова култура и високото ниво на чуждоезикови умения са предпоставки, но не са достатъчни за осъществяване на успешна комуникация в рамките на дискусията. Ролята на езика е важна, но не е единствената компонента на общуването. Независимо, че дискусията е една „мирна” форма на спор, тя все пак е вид убеждаваща комуникация, в която субектите на спора трябва постигнат определен ефект – ясно да защитят позициите си, да наложат определено мнение или да поставят под съмнение друго. Според дефиницията на Ричард М. Пърлоф „убеждаването е дейност или процес, в който източникът на информация се опитва да предизвика промяна във възгледите и отношението на друг човек или група от хора” (Пърлоф 1993: 14). При дискусията този аспект не само

съществува, но е важна нейна характеристика. Затова освен знания за целите и функциите, етапите и структурата на дискусиата е необходимо да се познават когнитивни модели и рамки, както и стратегиите за вербална и невербална комуникация. Невербалният компонент обаче, макар да е важен, остава извън рамките на това изследване.

Стратегии за научна дискусия

Когато говорим за стратегии трябва да имаме предвид, че стратегия означава:

1. план, с който се цели постигането на определена цел;
2. процес на планиране или осъществяване на план по умел начин.
(OALD 2010: 1475)

В тясно научен план стратегиите за участие в научна дискусия могат да се разгледат от гледна точка на реториката, на теорията на комуникацията и на лингвистичната прагматика. Затова за целите и задачите на настоящата статия ние предлагаме следното разбиране на термина „стратегия за участие в научна дискусия“:

Планиране на определени действия, които биха довели до успешно постигане на предварително начертана цел чрез аргументация и реторични похвати, чрез спазване на комуникативните максими и принципа на сътрудничеството, чрез правилно използване на въпросите.

Изследванията в българската научна литература по реторика показват, че в основата на всяка убеждаваща комуникация стои логиката на речта и нейната доказателствена сила (Радева 2013: 5). Аргументацията е

тази, която дава убедителност на текста, тъй като съдържа неговата доказателствена – доказателство и опровержение, тезис и антитезис, аргументи и контрааргументи. Аргументацията представлява тезис, аргументи (доводи) и свързващите ги думи. Тезисът се отнася до идеята, позицията, гледната точка, която се заема. Ролята на аргументите е да обосновават защо може или е необходимо да се приеме тезиса. Съдържанието на аргумента трябва да бъде истинно и да притежава логическа връзка с тезиса. Такъв тип съждение се нарича аподиктическо, т.е. достоверно, основано на логическата необходимост и неопровержимо. То изразява признака на предмета, който предметът притежава при всички условия. Например:

Тяло, лишено от опора, пада на земята.

Всяко явление се дължи на определена причина. (Кондаков 1975: 46)

Понякога в качество на аргумент се използват неубедителни, неуместни съждения, в които присъства формално противоречие и чиято цел е единствено да убеждават или манипулират. Такива съждения се наричат неистинни доводи или софизми. Ето някои примери за софизми:

1. *Употреба на двусмислени термини.*
2. *Смесване на случайни и важни явления.*
3. *Доводи против личността*, при които се правят нападки срещу личността, която поддържа определена идея, а не срещу самата идея.
4. *Използване на липсата на информация.* Нашето незнание би могло да се използва да се докаже, че заключението не е вярно, защото няма доводи в негова подкрепа или че е вярно,

защото няма доводи против него. Трябва да се знае, че отсъствието на информация не би трябвало да се използва за каквото и да било заключение.

5. *Позоваване на авторитети.* Когато искаме да се позоваваме на авторитети трябва да можем да определим границата на тяхната компетентност. Ако при подобно позоваване авторитетът не е специалист в дадената област, неговото мнение не тежи, т.е. изборът му е неправилен.
6. *Непълни сравнения.* При непълните сравнения често се използват оценъчни изрази като „по-добре”, „по-лошо”, „по-безопасно” и др. При тях умозаклучението няма достатъчно компоненти, липсва втората част от сравнението, т.е. обекта на сравнението. Не става ясно с какво се сравнява.
7. *Знание за това, което е невъзможно да се познава.* Това е неистинен довод, при който се дават числови измерения на величини, които е невъзможно да се определят. Например, доводът, че трябва да се увеличи броят на полицаите, защото е нарастнал броят на нерегистрираните кражби, е неистинен, тъй като е невъзможно да се познава тенденцията за изменение на фактори, които не са регистрирани. (Коноваленко и др. 2014: 251-258)

Както се вижда от примерите, софистическите доводи са неподходящи за търсене на истината и респективно за участие в научна дискусия.

Тук е интересно да се подчертае, че един и същ начин на аргументация и поднасяне на информацията може да доведе до различни

реакции от страна на участниците в дискусиата в зависимост от техните пол, раса, образование, социално положение и др. Причината за това е, че актът на убеждаване зависи до голяма степен от предходни обстоятелства и личния опит, образование, ценностна ориентация, религиозни убеждения на членовете на аудиторията. На практика ефективността на едно изказване се предопределя много преди говорещият да започне да конструира аргумента си. Този факт се свързва с изтъкнатото още от Аристотел единство на елементите на убеждаването – логос, патос и етос. Наистина, аудиторията може да се убеди чрез аргументи (логос), но трябва да бъде спечелена чрез емоционална връзка с нея (патос) и чрез отношение към качествата и достойнствата на говорещия (етос) (Аристотел 1986: 45). От гледна точка на съвременните изследвания в областта на психологията и комуникацията освен двата важни компонента на аргументацията – тезис и аргументи/доводи, трябва да се отчита и факта, че при едни и същи условия хората по-лесно приемат позицията на човек, към когото имат емоционално-положително отношение. Необходимо е да се знае, че за постигане на съгласието на събеседника с дадена идея, трябва да се въздейства едновременно на две сфери на неговата психика – рационалната (т.е. чрез аргументиране) и на ирационалната чрез формиране на привличане (Коноваленко и др. 2014: 251 – 253).

Значението на връзката на говорещия с аудиторията се изтъква и от изследователите на вербалната комуникация. Тук акцентът пада върху наличието на общи цели и спазването на някои базови принципи, които регулират поведението на събеседниците. В сферата на вербалната комуникация изказванията по време на научната дискусиа се дефинират като диалогична реч, тъй като предаването на информация е насочено в две и повече направления, като периодите на речева активност на всеки от

участниците се сменят с периоди на възприемане и обработване на получената информация.

Трябва обаче да се прави разграничение между битовия разговор, който до известна степен е спонтанен и непреднамерен, и публичната реч, която има целенасочен, телеологичен характер. Според Д. Александрова „ораторът е длъжен да осмисли всяка идея, фраза или дума, всеки пример, жест, мимика и пауза, за да сведе спонтанността до необходимия минимум” (Александрова 2013: 267). Докато в битовия разговор ролите на участниците в комуникативния процес се сменят френолно, при диалогичните форми на публичната реч ролите на пропонент, опонент и арбитър имат известна предпоставеност, но в хода на дискусиата могат да сменят ролите си, стремейки се към крайната цел – консенсусно решение в името на истината.

Може да се каже, че диалогът представлява сложна организирана цялостна структура, която е продукт на съвместната дейност на участниците в комуникативния процес. Един от значимите принципи, които регулират поведението на участниците в него и база за комуникация е *принципа на сътрудничеството*, формулиран от американския логик Пол Грайс. Според Грайс „твоят комуникативен принос във всеки стадий на диалога трябва да бъде такъв, какъвто го изисква съвместно приетата цел в този диалог” (Грайс 1975: 45 – 47). Това означава, че участниците в комуникативния процес могат да изразяват несъгласие или да спорят, но са длъжни да се включат в разговора по такъв начин, който съответства на общите му насоки и цели. Принципът на сътрудничеството включва четири постулата (или максими):

1. *Постулат за количество.* Всеки участник в диалога трябва да участва в разговора достатъчно, но не прекалено много.
2. *Постулат за качество.* Предполага се изказването да притежава истинност.
3. *Постулат за релевантност.* Изказванията трябва да се вписват подходящо в контекста на разговора.
4. *Постулат за начин на изразяване.* Трябва да се избягват неяснотата и двусмислиците.

Според една гледна точка умишленото нарушение на тези комуникативни максими е винаги свързано с намерение за манипулиране на информационния поток или за въздействие върху другите участници (Коноваленко и др. 2014: 172). Непредумишленото пренебрегване на максимите може да се отдаде на умора, невнимание или разсеяност. Много често обаче неспособността да се изпълнят изискванията на максимите се свързва с ниско равнище на езиковите умения, липса на диалогичност в някои от участниците и дори липса на компетентност по обсъждания въпрос.

Друг момент, важен за комуникацията, особено по отношение на участие в научна дискусия, е формулирането и отговарянето на въпроси. Въпросите и отговорите са същината на дискусията. Въпросите могат да създадат условия за размишления и изводи; могат да изяснят проблемна ситуация и да направляват хода на развитие на дискусията. Чрез точния отговор на конкретен въпрос може да се спечели доверието на слушателите, да се създаде впечатление за компетентност. Въпросите също могат да хвърлят светлина върху слабите страни в позицията на опонента и да го подтикнат да включи допълнителни аргументи в подкрепа на своята теза. От

друга страна те са подходящ и остроумен начин да се иронизира претенциозността и излишния патос на опонента или да се подтикне да отговаря повече, отколкото се пита във въпроса, което се възприема като оправдание. Ето защо въпросите могат да се възприемат и като тактически ход в дискусиата. Те са форма на ефективна комуникация, ако се познават, различават по вид, ползват се умело и се изградят умения за даване на отговор.

В ежедневната употреба „въпрос“ означава езиков израз, с който се изисква информация. Но езиковите форми са инструмент за социално взаимодействие и осигуряване на планирано въздействие върху съзнанието на адресата. Изхождайки от тази позиция на лингвистичната прагматика, можем да приемем, че *въпросът* е „особен вид логическо понятие, което представлява завоалирана необходимост“ (Коноваленко и др. 2014: 264). Въпросите могат целят изясняване на определен проблем, искане на допълнителна информация, но също извличане на тактическа полза в спора. В зависимост от комуникативните си цели могат да се разграничат няколко вида въпроси. Предлагаме на вашето внимание някои от тях, които са подходящи за употреба в контекста на научната дискусиа. (Шамонина, Костова 2013: 72 – 80):

1. **Уточняващи (закрити)** въпроси, насочени към изясняване на истинността на информацията.

Български	English	Русский
Сравнявали ли сте Вашите експериментални данни с тези, получени с помощта на класическия метод?	Have you compared your experimental results with those obtained by means of the classical method?	Вы сра́внивали Ва́ши экспериментальные результа́ты с те́ми, что бы́ли полу́чены класси́ческим ме́тодом?

Съгласен ли сте, че ... ?	Do you agree that ... ?	Согласны ли Вы, что ... ?
---------------------------	-------------------------	---------------------------

2. **Допълващи (открити)** въпроси, които започват с въпросителни думи. Тяхната функция е да се уточни информация, която е останала неизяснена в изложението на докладчика, или да се получат нови, допълнителни знания по темата. Те предполагат разгърнат и обстоятелствен отговор.

Български	English	Русский
Бихте ли казали още веднъж кой метод считате за най-добър?	Could you tell us once again which method you found / consider best?	Вы не могли бы ещё раз сказать, какой метод Вы считаете наилучшим?
Не ми стана ясно какво имате предвид, когато казахте, че ... Бихте ли повторили тази част?	I wasn't sure what you meant when you said that ... Can you go over / run through that part again?	Для меня осталось неясным, что Вы имели ввиду, когда говорили, что ... Не могли бы Вы повторить эту часть?
Можете ли да дадете някакви сведения за ... ?	Can you give us some information about ... ?	Можете сообщить некоторые сведения о ... ?
Бихте ли ни разказали малко по-подробно за ... ?	Could you tell us a little bit more about ... ?	Не могли бы Вы рассказать нам чуть подробнее о ...
Бих искал да науча повече за ...	I'd be interested to know more about ...	Мне бы хотелось подробнее узнать о ...

3. **Прости** въпроси, които не могат да бъдат разчленени на по-прости изказвания, и **сложни** въпроси, които включват в себе си два и повече прости въпроса.

Български	English	Русский
Бихте ли ми казали какво	Could you tell me what you	Не могли бы Вы сказать, что

имахте предвид с / под ... ?	mean by ... ?	Вы имéли ввиду под ... ?
Имам въпрос. Каква е причината за ... ?	I have a question. What is the reason for ...?	У меня вопрóс. В чём причина ... ?
Според Вас колко ... ?	So, in your opinion, how many ...	По-вáшему, скóлько ... ?

4. Въпроси за **обмисляне**. Целта на тези въпроси е да създадат атмосфера на взаиморазбиране. Те карат опонента да размишлява и да коментира върху това, което е казано до този момент.

Български	English	Руский
Съгласен ли сте, че ... ?	Do you agree that ... ?	Соглáсны ли Вы, что ... ?
Прав ли съм да мисля, че Вие предлагате ... ?	Am I right in thinking that you're proposing ...?	Я прав, полага́я, что Вы предлага́ете ... ?
Струва ми се, че имате предвид ...	You seem to be implying that ...	Кáжется, Вы имéете ввиду́ ...

5. **Коректни** въпроси, които се основават върху истинни съждения и **некоректни**, които се основават върху лъжовни или неопределени съждения и се използват, за да се притисне опонента да направи някакво признание, което да се използва по-късно като контрааргумент.
6. **Неутрални** въпроси, които не съдържат емоционална окраска и не въздействат върху личността на събеседника.
7. **Доброжелателни** въпроси, които подчертават благоразположението на говорещия към събеседника му.
8. **Провокационни** въпроси, които носят негативна окраска и съдържат скрито или явно подстрекателство към неправилни действия от

страна на събеседника. Могат да се окачествят като софистична уловка и е желателно към тях да се прибегва само в краен случай.

При използването на въпроси в научната дискусия трябва да се спазват определени правила. Първо, един и същ участник не бива да задава прекалено голям брой въпроси. Те трябва да бъдат разпределени балансирано между различните участници. Второ, всеки въпрос като аргумент от особен тип трябва да получи своевременно, точен и конкретен отговор. Ако въпросът се остави без отговор, това би означавало, че опонентът не е в състояние да отговори на поставения въпрос. Това може да се тълкува като пренебрежително отношение към слушателите и регламента на дискусията. Причината може да се крие и във факта, че опонентът не разполага с достатъчно информация, не е компетентен или не разбира въпроса. За да не се попада в такова смущаващо положение, могат да се използват следните фрази:

Български	English	Русский
Не разбрах добре въпроса Ви.	I haven't quite understood your question.	Я не совсѐм пѐнял Ваш вопрѐс.
Повторете, моля, въпроса.	Could you, please, repeat your question?	Повторѐйте, пожáлуйста, вопрѐс.
Не мога да отговоря на въпроса Ви, тъй като нямаме информация.	I can't answer this question because we have no information.	Я не могу отвѐтить на Ваш вопрѐс, потому́ что у нас нет информáции.
Мисля, че никой не може да отговори на въпроса Ви.	I think nobody can answer your question.	Я дѹмаю, никто́ не смѐжет отвѐтить на Ваш вопрѐс.
Извинете, въпросът Ви не е към мен.	I'm sorry, but I'm not the right person to answer the question.	Извинѐйте, но Вы обратѐлись не по áдресу.
Това е труден въпрос, на който не може да се	It is a very difficult question and cannot be answered in	Э́то о́чень трѹдный вопрѐс, на котѐрый нельзя́ отвѐтить

отговори в рамките на краткото време, с което разполагаме.	the short time we have now.	за то корóткое время, котóрое у нас есть.
Може би ще поговорим по този въпрос веднага след дискусията.	Perhaps we'll talk about this issue after the discussion is over.	Мóжет быть, мы поговорим по этой проблеме сразу после окончания дискуссии.
Ако не възразявате, бих предпочел да не отговарям на този въпрос.	I'd rather not answer that question, if you don't mind.	Если Вы не возражаете, я бы предпочёл не отвечать на этот вопрос.
Нямам ни най-малка представа.	I have no idea, I'm afraid.	Я не имéю ни малéйшего представления.
Ще отговоря на този въпрос в доклада си.	I will address this question in my paper.	Я отвéчу на этот вопрос в моём докладе.
Извинете, не мога да Ви предоставя точни данни веднага.	I'm sorry I can't give you the exact data off-hand.	Извините, я не могу дать Вам тóчных данных тóтчас.
Не съм специалист в тази област.	I'm not an expert in this field.	Я не являюсь специалистом в этой области.
Ръководителят на катедрата, проф. ..., вероятно, най-добре може да отговори.	The head of the department, Professor ... is probably the best person to answer that.	Завéдующий кафедрой профессор ..., скорее всего, ответит лучшим образом.
Съжалявам, припомнете ми каква е втората част на въпроса Ви.	Sorry, remind me, what is the second part of your question?	Извините, напомните мне вторую часть Вашего вопроса.
Не съм сигурен дали напълно разбирам въпроса Ви. Имате предвид ... ?	I'm not sure if I entirely understand your question. Do you mean ... ?	Я не увéрен правильно ли я понимаю Ваш вопрос. Вы имéете ввиду ... ?
Това не го разбрах. Бихте ли преформулирали въпроса си?	I didn't get that. Could you repeat your question in other words?	Не пóнял/á этого. Не могли бы Вы переформулировать свой вопрос?

Както става ясно от изброените фрази, отговорите на въпроси се очаква да бъдат твърдения, които дават нова информация, а не отвлечени монолози. Отговорите могат да се класифицират по следния начин:

1. **Правилни**, които дават възможност да се уточни определен възглед, да се получи допълнителна информация и съдържат съждения, които са логически свързани със зададения въпрос. Пример за такива отговори са следните фрази:

Български	English	Русский
Според мен ...	In my opinion ... / To me ... / As for me ...	По-мóему ...
Бих отговорил на Вашите въпроси по следния начин ...	I would answer your questions as follows ...	Я бы отвéтил на Ва́ши вопро́сы слéдующим óбразом ...
Това, което бих казал е, че ... Надявам се, че приемате това за отговор.	What I would say is ... I hope that answers your question.	То, что я бы сказа́л, ... Наде́юсь, Вы при́мете это за отве́т.
Съжалявам, че не обясних това много добре. Нека да опитам отново.	Sorry, I didn't explain that very well. Let me try again.	Извини́те, что не о́чень хоро́шо объясни́л. Давáйте, я попрóбую снóва.
Нека се изразя по друг начин. Има няколко фактора ...	Let me try to put it another way. There are a number of factors ...	Давáйте ска́жем это по-другóму. Суще́ствуют не́сколько фáкторов ...

2. **Неправилни**, които са свързани с въпроса, но невярно отразяват действителността, и „не по същество”, които може да са истинни, но не са логически свързани с въпроса.
3. **Позитивни**, които съдържат стремеж да се вникне в поставения въпрос. Пример за такива въпроси са следните фрази:

Български	English	Русский
Благодаря за въпроса.	Thank you very much for your question.	Спаси́бо за вопро́с.
Това е добър / интересен /	This is a good / an interesting	Это хоро́ший / интере́сный /

прекрасен / спорен / труден въпрос.	/ an excellent / a controversial / a difficult question.	прекрасный / спорный / трудный вопрос.
Уместен въпрос. Вярно е, че ...	That's a very good question. It's certainly true that ...	Уместный вопрос. Верно, что ...
Радвам се, че зададохте този въпрос, защото е много интересен и в същото време, бих казал, много актуален в момента.	Well, I'm glad you asked the question because it's a very interesting question, but at the same time it's a bit – I would say – highly topical at the moment.	Рад, что вы задали этот вопрос, потому что он очень интересный и, в то же время, я бы сказал, очень актуальный сегодня.
Вие повдигнахте изключително важен въпрос.	You have raised an extremely important point.	Вы подняли исключительно важный вопрос.

Ако зададеният въпрос е прекалено дълъг или сложно формулиран, той може се резюмира или да се разчлени на няколко прости въпроса, на които да се дадат отделни отговори, както е направено в следните примерни фрази:

Български	English	Русский
Вие питате какви промени планираме.	You asked what further changes we are planning.	Вы спрашиваете, какие изменения планируются.
Искам да разделя въпроса Ви на две части.	I would like to answer your questions in parts.	Я хочу разделить Ваш вопрос на части.
Вашият въпрос е за ... Той има два аспекта. Първият е ... Нека се върна към втория аспект ...	Your question is about ... Let me take your question in two parts. So, the first question is ... And, let me come back to your second question, ...	Ваш вопрос касается ... У него два аспекта. Первый это ... Давайте вернёмся ко второму аспекту ...

4. **Негативни**, които представляват отказ, нежелание или неспособност да се отговори на поставения въпрос поради различни причини.

Заклучение

Изследването акцентира на важните комуникативни стратегии в научната дискуссия. Обемът на представените примери (езикови единици, комплекс от думи и типови конструкции) с акцент върху специфичните за отделните езици (български, английски и руски) изразни средства подчертава факта, че изследването има и прагматични цели. То представя един възможен модел за практическо приложение на комуникативните стратегии, който може да се развива, усъвършенства и обогатява.

Библиография

Александрова 2013: Александрова Д. *Основи на реториката*. С.: Унив. изд. „Св. Кл. Охридски”, 2013.

Аристотел 1986: Аристотел. *Реторика*. С.: Изд. „Наука и изкуство“, 1986.

Грайс 1975: Grice H. P. *Logic and Conversation*. In P. Cole & J. L. Morgan (eds.). *Syntax and Semantics*. Vol. 3: *Speech Acts*. New York: Academic Press, 1975, pp. 41 – 58.

Кондаков 1975: Кондаков Н. И. *Логический словарь-справочник*. М., 1975.

Коноваленко, Коноваленко 2014: Коноваленко М. Ю., Коноваленко В. А. *Теория коммуникации*. М., 2014.

Пърлоф 1993: Perloff R. M. *The Dynamics of Persuasion*. Hillside, New Jersey, Hove & London: Lawrence Erlbaum Associates, Publ., 1993.

Радева 2013: Радева В. *Реторика и аргументация*. С.: Унив. изд. „Св. Кл. Охридски”, 2013.

Тодорова 2001: Тодорова Р. *Стратегии в рекламата*. Шумен: Унив. изд. „Епископ К. Преславски”, 2001.

Томов 1992: Томов К. *Дискусията – път към истината*. С., 1992.

Шамонина, Костова 2013: Шамонина Г., Костова Б. *Ключ към успеха. Езикът на академичната комуникация*. Варна: ВСУ „Черноризец Храбър” Университетско издателство, 2013.

OALD 2010: *Oxford Advanced Learner’s Dictionary*. Oxford: OUP.

The Routledge Linguistics Encyclopedia 2010: The Routledge Linguistics Encyclopedia. Third Edn. London & New York: Routledge, 2010.