

16

Získanie spätnej väzby

Analýza výskumných dát a písanie správy o zisteniach nikdy nepredstavujú oddelené činnosti – napriek tomu, že to tak môže pôsobiť, keď pracujeme pred monitorom počítača krátko po polnoci. Výskum v praxi vyžaduje, aby sme nadviazali viaceré sociálne vzťahy. Patria medzi ne vzťahy medzi študentom a školiteľom; študentom a inými študentmi; študentom a členmi širšej akademickej komunity a študentom a výskumnými subjektmi v „teréne“.

Ako sme videli v predchádzajúcej kapitole, takéto vzťahy nemusíme považovať iba za potenciálne alebo skutočné zdroje „problémov“. Namiesto toho ich môžeme a mali by sme ich považovať za dôležité zdroje, aby sme zistili, nakoľko dobre uplatňujeme svoje výskumné zručnosti. Efektívna spätná väzba je základný prostriedok efektívneho výskumu. Ako to vyjadrili dvaja psychológovia:

Dospeli sa učia najlepšie v situáciách, v ktorých môžu precvičovať a prijímať spätnú väzbu, v kontrolovanom, bezpečnom prostredí. Preto dobrá zásada, o ktorú by sme sa mali snažiť, je: žiadny postup, techniku, zručnosť atď., ktoré sú dôležité pre vašu prácu, by ste nemali precvičovať prvýkrát až tam (Phillipsová a Pugh, 1994, s. 52).

V tejto krátkej kapitole budem hovoriť o dvoch spôsoboch získania spätnej väzby o svojom výskume

- na základe písania pracovných verzií textu,
- na základe ústnych prezentácií.

PÍSANIE

Odovzdávanie textov na dohodnutú tému školiteľovi v pravidelných intervaloch predstavuje na univerzitách štandardnú metódu, ako sa postupne dopracovať k záverečnej, hodnotenej práci o výskume. Konštruktívna spätná väzba od školiteľa vás môže povzbudiť, aby ste sa šplhali do nových výšin. Naopak, ak je spätná väzba minimálna alebo dokonca deštruktívna, celý váš počin môže byť ohrozený.

Preto, ak je váš školiteľ veľmi kritický voči textu, ktorý ste mu odovzdali, mali by ste od neho požadovať, aby vám povedal, ako zlepšiť svoju prácu, a predložil praktické návrhy, a nie hmlisté všeobecné tvrdenia. Napríklad, ak vám povie, aby ste mysleli

„kritickejšie“ alebo boli „presnejší“, je málo pravdepodobné, že vám tým pomôže. Naopak, konkrétne odporúčania týkajúce sa novej témy alebo iného spôsobu venovania sa jednej z vašich už existujúcich tém by vám mali poslúžiť ako užitočný impulz.

Ale váš školiteľ nie je jediná osoba, ktorá vám môže poskytnúť užitočnú spätnú väzbu o vašej práci. Vaši kolegovia-študenti, predovšetkým tí, ktorí pracujú v podobných oblastiach, by mali byť nadšení, že vám môžu poskytnúť spätnú väzbu. Oni sa spätne dozvedia o súvisiacej práci a budú mať príležitosť otestovať si na vás svoje nápady.

Niekedy budete musieť prebrať iniciatívu a sami vytvoriť takúto podpornú skupinu študentov. Niekedy, tak ako to robím ja s vlastnými doktorandmi, zorganizuje váš školiteľ workshopy pre študentov pracujúcich na podobných témach alebo s podobnými metódami, aby prezentovali svoje dáta a diskutovali o nich. V každom prípade získate príležitosť otestovať si svoje počiatočné kroky v bezpečnom prostredí.

Písaný text alebo príhovor k vašim rovesníkom predstavuje úžasné cvičenie, ako dostať svoju prácu na správnu úroveň. Pozor na veľké pokušenie dosiahnuť pri prvej vážnej výskumnej práci exaltovanú úroveň technického jazyka, aby ste urobili dojem na školiteľa. Žiaľ, táto snaha často ide ruka v ruke s ťažkopádnyim žargónom, ktorý znejasňuje správnu argumentáciu a mätie čitateľov.

V rámci diskusie o písaní dizertačnej práce Wolcott múdro upozorňuje na úroveň písania:

Píšte pre svojich rovesníkov. Nastavte úroveň diskusie na to publikum, ktoré *nevie*, o čom hovoríte. Pri písaní dizertačnej práce pamätajte na svojich kolegov, postgraduálnych študentov, nie na učených členov komisie. Nasledujúce výskumy adresujte množstvu tých, čo nevedia, a nie tým nepočetným, ktorí vedia (1990, s. 47).

Mohlo by sa zdať, že Wolcottova výzva „písať pre svojich rovesníkov“ predstavuje vyhýbanie sa záväzkom. Pre mnohých výskumníkov je najťažšie písať tak zrozumiteľne, aby im rozumeli a mali z toho aj pôžitok laici. Naozaj, pre niektorých výskumníkov je najťažšie pochopiť, že text by sa vždy mal prispôbiť čo najväčšiemu publiku, a to vyžaduje uvedomiť si, čo publikum už môže vedieť a čo očakáva od vás. Samozrejme, to isté platí aj pre ústne prezentácie.

HOVORENIE

Na začiatku mojej akademickej kariéry ma pozvali, aby som porozprával o svojom výskume na seminári na inej univerzite. Už som pochopil, že musím prispôbiť svoje poznámky konkrétnemu publiku, a preto som si pripravil dve odlišné prednášky o svojom výskume. Jedna bola vysoko odborná, druhá netechnická. Nanešťastie, v ten deň som nesprávne odhadol publikum a priniesol som si so sebou niečo, čo sa ukázalo ako „nesprávna“ prednáška. Tvárou v tvár ťažkej kategórii odborníkov a s nedostatočnými skúsenosťami improvizovať som bol nútený prezentovať „mikymauzovskú“ verziu svojho výskumu!

Stále sa desím, keď si spomeniem na túto skúsenosť. No napriek tomu, že som v tej situácii trápne zlyhal, aspoň čiastočne som mal pravdu z hľadiska metódy: snažil som sa pri príprave prednášky myslieť na publikum (pozri Cryerová, 1996, s. 133). Presne tak, ako svoju bežnú konverzáciu prispôbujeme konkrétnym recipientom (deti, kolegovia atď.), malo by sa „prispôbenie recipientovi“ stať súčasťou aj vašich ústnych prezentácií. Ako poznamenal Gary Marx:

Pokúste sa mať na pamäti to, ku komu hovoríte, aj to, že vy a vaše publikum máte rozdielny prístup k téme. Prispôbte svoju prednášku svojmu publiku (1997, s. 107).

Nasledujúc Marxa budete určite chcieť poskytnúť odlišné druhy prednášok expertom v danej oblasti, účastníkom vášho výskumu a všeobecnému, ale laickému akademickému publiku. Pre každé publikum by ste si mali zvoliť určité zameranie (napr. teória, metóda, predmet) a primeraný slovník (pozri Strauss a Corbinová, 1990, s. 226–229).

Takéto „prispôbenie sa recipientovi“ však nepostačuje. Treba mať skúsenosť prednášateľov, ktorí majú málo času prejsť iba malú časť svojho materiálu, alebo pretiahli prednášku, a vyčerpali si čas na otázky. Dobrý časový manažment je vlastnosť, ktorou disponujú efektívni rečníci. Ak si myslíte, že nebudete mať to sebavedomie improvizovať, aby ste porazili hodiny, potom je rozumné, aby ste si vyskúšali svoju prednášku vopred s hodinkami položenými vedľa seba.

Zvyčajne zistíte, že kým prejdete svoj materiál, trvá to oveľa dlhšie, než ste očakávali. Preto vložte do jedného obalu minimum materiálu, a prípadne do druhého obalu „prepychovú priesvitku“ s dodatočným materiálom, ktorú použijete v nepravdepodobnom prípade, že ju budete potrebovať.

Napokon, prednášku nikdy nečítajte. Viem, že mať úplný text je pohodlné. Ako však povedal Gary Marx:

Skutočnosť, že máte iba jednu šancu stáť pred živým publikom, môže vyvolať úzkosť a napísaný text je záchranná sieť. Má však vopred určenú, a dokonca otupujúcu kvalitu, ktorá popiera premenlivý a interaktívny charakter živých prezentácií (1997, s. 107).

Spomeňte si však na všetky tie nudné prednášky, na ktoré ste chodili a na ktorých mal prednášajúci hlavu pochovanú vo svojom texte. Naozaj chcete toto uvaliť na svoje publikum? Pozitívnejšie, „nikdy sa nedozviete, aké verbálne frázy ležia pochované vo vašom vedomí, ak budete vždy lipnúť na istote stránky papiera“ (1997, s. 107). Namiesto toho sa pokúste prezentovať svoje tvrdenia prostredníctvom usporiadaných vizuálnych pomôcok (slidy, priesvitky). Ak potrebujete poskytnúť rozsiahlejší materiál (napr. dlhé prepisy alebo tabuľky), rozdajte sylaby.

Predovšetkým sa pokúste upútať pozornosť publika hneď na začiatku. Existuje mnoho taktík, ktoré môžete použiť na začiatku prednášky:

- Začnite s hádankou, ako v detektívnom románe.
- Začnite so zaujímavým extraktom z dát.
- Začnite s osobnou príhodou, ako ste sa začali zaujímať o svoju tému.

- Ak nie ste v poradí prvý rečník, pokúste sa dať svoj príhovor do súvisu s tým, čo hovorili pred vami.
- Povedzte priliehavý vtipný príbeh (no iba v prípade, že to vyznie prirodzene!).

Dovoľte mi ilustrovať tieto odporúčania na niekoľkých príkladoch.

UMENIE PREZENTÁCIE VÝSKUMU

Už ste si zrejme domysleli, že aj ten najohromujúcejší výskum môže vyznieť fádne, ak sa patrične neodprezentuje. To nanešťastie neznamená, že slabý výskum zachránite, ak budete vtipný a efektívny rečník, pretože napokon vás odhalia! Vaším cieľom by však mala byť efektívna prezentácia dobrého výskumu.

Aby som skonkrétnil kostru mojej argumentácie, vybral som úryvky z mojich hodnotiacich posudkov na prezentácie doktorandov, končiacich prvý ročník na mojej katedre. Prirodzene, na ich ochranu som zmenil týmto študentom mená.

Každý študent mal povolených pätnásť minút pre svojich spolužiakov na prezentáciu o svojom pokroku počas prvého roka a o svojich plánoch pre budúcu prácu. Potom mali k dispozícii desať až pätnásť minút na otázky.

Práve tak, ako máme v bežnom živote tendenciu začať „dobrými“ správami pred „zlými“, dovoľte mi teda niekoľko posudkov o „dobrom“ postupe. Nasledujú úryvky z mojich posudkov.

Dobré prezentácie

Pat mala živú a zrozumiteľnú prezentáciu, dobre využívala priesvitky. Aj vhodne odpovedala na otázky. Bola to prezentácia s dobrým tematickým zameraním, živá a zaujímavá. Podklady boli užitočné a dáta z videozáznamov fascinujúce.

Derek predniesol živú a pomerne zrozumiteľnú prednášku, pričom dobre využíval priesvitky. Hovoril tak trochu žartovne, rozdal publiku „program rokovania“ a vysvetlil ťažkosti týkajúce sa jeho projektu.

Táto prezentácia bola vysoko profesionálna, s dobrým využitím priesvitiek a podkladov. Hazel dobre využila svoj obmedzený čas, pričom dokázala vtesnať svoju prednášku do pätnástich minút, ktoré mala k dispozícii. Jej odpovede na otázky boli najefektívnejšie a zanechali vo mne dojem, že už má svoju tému v rukách.

Táto prezentácia mala dobré zameranie, bola živá a zaujímavá. Sashine odpovede na otázky boli dobré. Celkove som mal pocit, že to je vynikajúca prezentácia, založená na vysoko profesionálnom výskume. Ako sa zdalo, prítomní študenti zdieľali rovnaký názor, pričom jedna študentka poznamenala, že dúfa, že aj jej práca zodpovie tomuto štandardu o jeden alebo dva roky. Gratulácia patrí Sashi a jej školiteľovi.

Táto prezentácia mala dobré zameranie, bola živá a zaujímavá a Ray viac improvizoval, než čítal. Udržal si po celý čas pozornosť publika. Rayove odpovede na otázky boli premyslené a užitočné. Predovšetkým dokázal nadviazať dialóg so študentmi z rôzneho prostredia a bol podkutý v odpovediach na teoretické aj praktické otázky. Obzvlášť sa mi páčila Rayova snaha vyvodit' z analýzy dát metodologické závery. Mal síce problémy s časom, ale z toho si istotne zoberie poučenie. Celkove som mal pocit, že to bola vynikajúca prezentácia, založená na vysoko profesionálnom výskume.

ZHRNUTIE

V rámci týchto prezentácií na mňa zapôsobili nasledujúce kvality:

- živosť
- nečítanie pripraveného textu
- prispôsobenie prednášky publiku
- zrozumiteľnosť
- účinné vizuálne pomôcky
- humor
- vysvetlenie programu
- nezľahčovanie ťažkostí
- dobrý časový manažment
- dobré odpovede na otázky

A teraz „zlé“ správy!

Zlé prezentácie

Johna brzdila nedostatočná príprava. Jeho improvizovaná prezentácia mohla zmiasť publikum uvedením prílišného množstva tém a veľkého množstva príkladov, ktoré úplne nevysvetlil. John mal nešťastný zvyk otáčať sa k publiku chrbtom a pozeráť na (prázdnu) tabuľu, z čoho som mal dojem, že prezentácia nebola orientovaná na poslucháčov. Je to sklamanie vzhľadom na šírku literatúry, ktorú John prečítal a výborne pochopil. Myslím, že jediným riešením je tvrdšie pracovať a snažiť sa zladať svoje záujmy so záujmami a poznatkami konkrétneho publika.

Bola to zaujímavá prezentácia. Bruce však veci trochu skomplikoval, pretože na začiatku nevysvetlil publiku svoj program, nepoužíval priesvitky a mal k dispozícii iba jednu kópiu s niekoľkými extraktmi z dát. Dostal sa tiež do problémov s časom, čomu mohol predísť lepším plánovaním. Na základe tejto prezentácie si pri budúcich prednáškach lepšie premyslí svoje ciele a ponúkne metódy vo väčšej miere orientované na príjemcov.

Táto prednáška bola pre zmiešané publikum pravdepodobne príliš úzko zameraná, napriek tomu, že Larry odpovedal na otázky zrozumiteľne. Prednáška sa zlepšila,

keď sa Larry vzdialil od textu a uviedol príklad (o tvorbe nahrávky), ktorý oživil jeho abstraktné koncepty. Dôrazne odporúčam, aby v budúcnosti, pre takéto publikum, používal viac priesvitiek, hovoril o nich a uvádzal takéto nápomocné príklady.

ZHRNUTIE

V tejto skupine prezentácií mi robili starosti nasledujúce charakteristiky:

- nedostatočná príprava
- príliš veľa materiálu
- nepozeranie sa na publikum
- nedostatočné prispôsobenie prednášky recipientovi
- nevysvetlenie programu
- chýbajúce vizuálne pomôcky
- slabé plánovanie času

Väčšina prezentácií spadá medzi tieto dva extrémny. Túto časť ukončím niekoľkými „zmiešanými“ príkladmi.

Zmiešané prezentácie

Maurice mal zrozumiteľnú prezentáciu, pričom použil podklady aj priesvitky. Prednes bol dobrý a primerane prispôsobený recipientom. Moje jediné odporúčanie je, aby sa pokúsil písať priesvitky na počítači a na každú fóliu dal menej materiálu.

Stan si dal námahu s prípravou podkladov pre publikum. Bolo však sklamaním, že neanalyzoval poskytnuté dáta, pravdepodobne pre nedostatok času. Tiež by som bol uprednostnil, keby nečítal z papiera. Ak si chcete udržať pozornosť publika, trénujte umenie rozprávať s použitím iba niekoľkých pomôcok, ako sú priesvitky. Napriek tomu bola Stanova prednáška dobre organizovaná a načasovaná a Stan zaujímavo odpovedal na otázky, pričom preukázal milú schopnosť priznať, keď si nebol v danej veci istý.

Tak ako predchádzajúca prednáška, aj táto bola veľmi profesionálna. Dean spájal dobré priesvitky s nápomocnými ilustráciami z video a audionahrávok. Mojm jediným odporúčaním pre Deana je, že mohlo byť užitočnejšie, keby publikum trochu viac viedol a upozornil ho, na čo sa má zamerať prv, ako ponúkne dáta.

Mary odviedla suverénnu, dobre pripravenú prednášku, opierajúcu sa o podklady pre publikum. Dobre odpovedala na otázky. Mojm jediným odporúčaním je, aby v budúcnosti viac popracovala na zladení podkladov s jej prednáškou, aby publikum nebolo zmätené, na čo má dávať v danej chvíli pozor.

Yoko si premyslene pripravila priesvitky, no ich súvislosť s jej prednáškou nebola natoľko zrejmalá, ako mohla byť. Aj keď je vždy veľmi ťažké hovoriť iným jazykom, je

ťažké udržať pozornosť publika, keď sa prednáška číta. Podľa mňa má zmysel, aby Yoko trénovala prezentácie tak, že bude jednoducho rozprávať o svojich priesvitkách. Jedným zo spôsobov by mohlo predstavovať zameranie sa na jasné príklady textov a obrazov, ktoré prezentovala, vyvodenie analytických a metodologických záverov z nich a nepokúšanie sa o čítanie dosť abstraktnej prednášky.

Julia odviedla pútavú, živú prezentáciu, ktorá po celý čas udržala pozornosť jej publika. Páčilo sa mi jej vysvetlenie osobných dôvodov v pozadí výskumu a obdivoval som jej schopnosť hovoriť bez poznámok. Jej priesvitky pomáhali. Niekoľko menších odporúčaní pre prednášky v budúcnosti: pamätaj na to, že sa nesmieš odvracať od publika a pozeráť sa na premietacie plátno; pouvažuj o využití iných informačných zdrojov, ako aj priesvitiek (užitočné by boli bývali sylaby s definíciami), a vyskúšaj si prednášku vopred, aby si sa vyhla časovým problémom.

Toto bola zaujímavá prednáška, v ktorej Jane starostlivo vysvetlila laickému publiku súvisiace otázky. Jej výklad o tom, ako „splýnul“ jej záujem o tému, bol veľmi užitočný, ako aj priesvitky (i keď by si mala v budúcnosti uvedomiť, že sa dajú účinnejšie použiť tak, že časť priesvitky zakryje, kým sa k nej dostane). Dostala sa do určitých problémov s časom a na to by si tiež mala dať v budúcnosti pozor. Celkovo to bol dobrý výklad o fascinujúcej téme.

Luigioho prednáška bola dobrým pokusom vysvetliť náročnú tému laickému publiku. Obzvlášť sa mi páčilo vysvetlenie jeho intelektuálneho a osobného pozadia. V budúcnosti bude musieť venovať viac pozornosti vysvetleniu svojich konceptov a dať pozor na časové obmedzenie.

ZHRNUTIE

O týchto prezentáciách sa dajú povedať nasledujúce „dobré“ aj „zlé“ správy:

- Použitie vizuálnych pomôcok, *avšak* slabo pripravené,
- dobrá organizácia, *avšak* čítanie pripraveného textu,
- uvádzanie príkladov z dát, *avšak* bez vysvetlenia, čo v nich treba hľadať,
- používanie podkladov pre publikum, *avšak* bez ich zladenia s prednáškou,
- vysvetlenie pozadia, *avšak* bez vysvetlenia svojich konceptov,
- použitie priesvitiek, *avšak* odvracanie sa od publika pri pozeraní na ne alebo príliš veľa materiálu na priesvitkách.

Dobré a zlé prezentácie

Ústnu prezentáciu berte tak vážne, ako písomnú prácu. K publiku hovorte zrozumiteľne, logicky, živo a uvádzajte príklady, ktoré zaujmú (Marx, 1997, s. 107).

V tabuľke 16.1 som zhrnul, čo sme sa naučili o vedení efektívnej ústnej prezentácie vášho výskumu.

Tabuľka 16.1 Ako viesť prednášku: problémy a riešenia

Problém	Riešenie
Strácanie publika	Prispôsobenie prednášky recipientom
Prekročenie vyhradeného času	Nepripravujte si príliš veľa materiálu
Nezáujem publika	Používajte vizuálne pomôcky: nečítajte prednášku

ZÁVER: PREČO JE SPÄTNÁ VÄZBA DÔLEŽITÁ?

Existujú dva dôvody, prečo študenti píšu práce a organizujú prednášky:

- Aby urobili niektorú z interných hodnotiacich skúšok,
- aby získali spätnú väzbu o svojej práci.

Nanešťastie, v rámci našej univerzitetnej kultúry posadnutej hodnotením majú študenti tendenciu zabúdať, že spätná väzba od rovesníkov a pokročilejších odborníkov slúži normatívnym aj inštrumentálnym cieľom.

V normatívnom zmysle predstavuje predloženie materiálu na spätnú väzbu uznanie odbornej komunity, o prijatie do ktorej sa vedecká práca snaží. Inštrumentálne takáto spätná väzba nepochybne pomôže vylepšiť vašu prácu. Ak máte výhľadové akademické ambície, pomôže vám to taktiež zlepšiť si pedagogické zručnosti, alebo to zaseje semená budúcich časopiseckých článkov!

Preto nikdy o tom neuvažujte ako o „obyčajnej“ prezentácii alebo o „fádnom“ súste, ktoré treba prehltnúť, aby ste získali titul. Ak nedokážeme využiť svoj výskum tak, že zapojíme do dialógu druhých ľudí, možno pracujeme na nesprávnom mieste!

ZHRNUTIE

Efektívna spätná väzba je základným prostriedkom efektívneho výskumu. V tejto kapitole sme hovorili o dvoch spôsoboch získania spätnej väzby o výskume:

- Na základe písania pracovných verzí textu,
- na základe ústnych prezentácií.

Písaný text by sa vždy mal prispôbiť čo najväčšiemu publiku a to vyžaduje, aby sme zväžili, čo už môže publikum vedieť a čo môže od nás očakávať. Preto vyžaduje spätnú väzbu od spolužiakov aj od svojho školiteľa.

Skôr než napíšete záverečnú verziu svojej práce, pokúste sa o prednášku o svojom výskume. V rámci tejto prednášky dbajte na pozornosť publika (prispôbte svoju prezentáciu recipientom); stanovte si časový limit a nikdy ho neprekročte; a používajte vizuálne pomôcky, aby ste svoje publikum nenudili.

Ďalšie čítanie

Kniha Harryho Wolcotta *Writing Up Qualitative Research* (Sage, 1990) pokrýva spätnú väzbu, ako aj mnoho iných praktických tém. Pat Cryerová hovorí v *The Research Student's Guide to Success* (Open University Press, 1996), kapitola 13, o prezentáciach o svojej práci. Článok Garyho Marxa „Of methods and manners for aspiring sociologists: 37 moral imperatives“ (*The American Sociologist*, Jar 1997, s. 102–125) predstavuje živý a nesmierne nápomocný návod pre začínajúceho výskumníka.

Cvičenie 16.1

Vyberte si dva články z vašej oblasti výskumu z dvoch rozličných časopisov alebo kníh. Prečítajte si „pokyny prispievateľom“ v časopise alebo úvodnú kapitolu od vydavateľa v knihe a vypátrajte publikum (alebo publiká), na ktoré sa časopis alebo kniha zamerali.

Potom zvažujte:

- 1 Akým spôsobom sa každý článok snaží upútať príslušné publikum (resp. publiká)?
- 2 Do akej miery sa im to podarilo?
- 3 Ako by sa dalo zlepšiť, aby zaujali cieľové publikum (resp. publiká) vo väčšej miere?
- 4 Akým spôsobom ich prepísať, aby zaujali iné typy publika?

Cvičenie 16.2

Prijmite výzvu usporiadať prednášku o svojom výskume, a uistite sa, že sa na nej zúčastní niekto, kto bude pripravený poskytnúť vám dobrú spätnú väzbu. Prednášku si naplánujte tak, aby ste sa priblížili publiku (napr. študentom, učiteľskému zboru, laikom alebo miešanému publiku). Po prednáške požiadajte zúčastnené osoby, aby vám poskytli spätnú väzbu o úspešnosti vašej prednášky. Potom pouvažujte, ako by ste mohli prednášku vylepšiť, aby vo väčšej miere zaujala cieľové publikum.