

Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет
імені К.Д. Ушинського»

Кафедра освітнього менеджменту та публічного управління

Білинська М.М.

**ДОДАТКОВІ ГРАФІЧНІ МАТЕРІАЛИ
ДО МЕТОДИЧНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ ПРОВЕДЕННЯ
ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ,
ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ З
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ДІАЛОГОВА КОМУНІКАЦІЯ В ПУБЛІЧНІЙ СФЕРІ»**

для здобувачів освіти І (бакалаврського) рівня
зі спеціальності 281 Публічне управління та адміністрування

Одеса – 2021

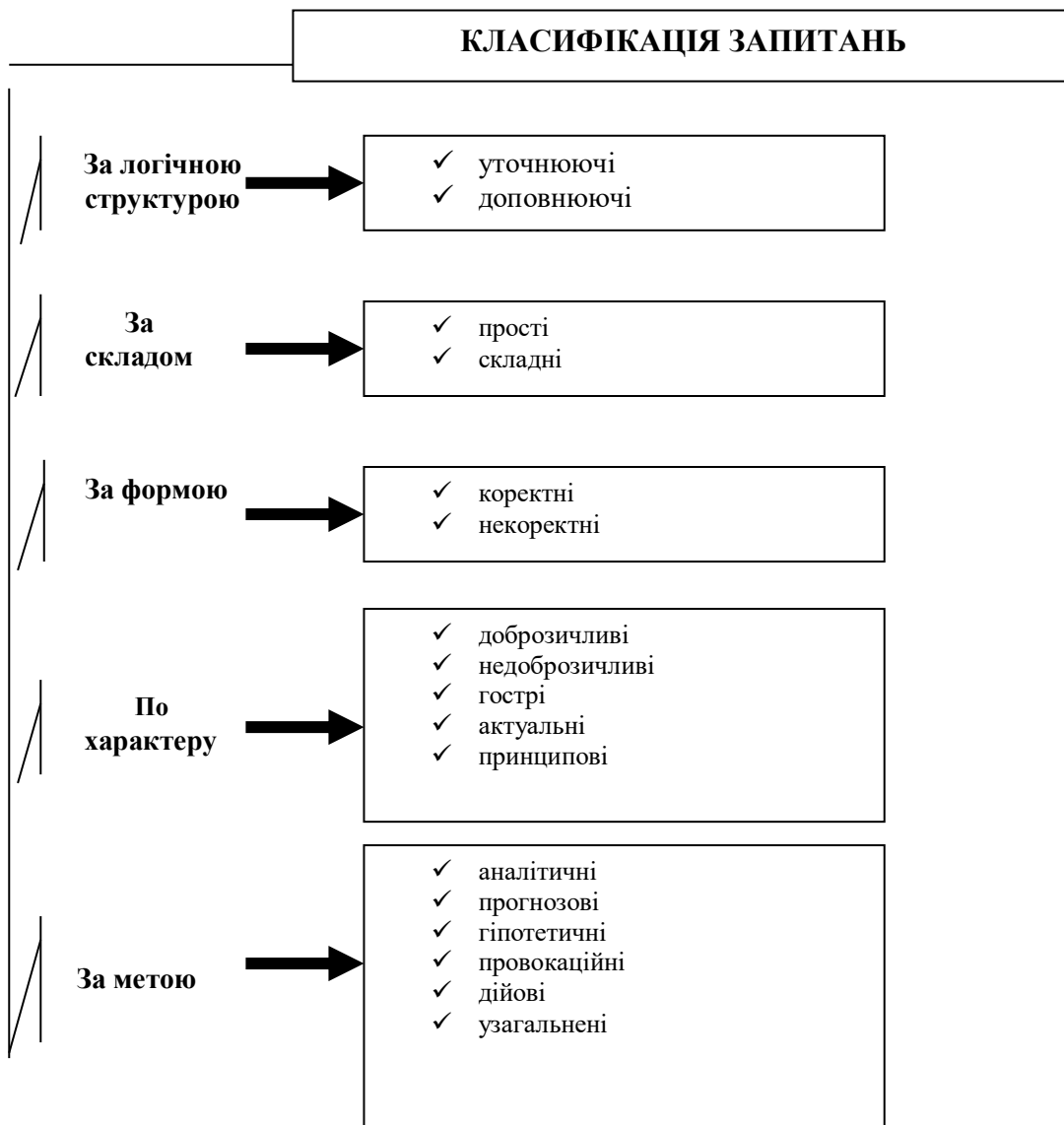


Рис. 1. Узагальнена класифікація запитань.

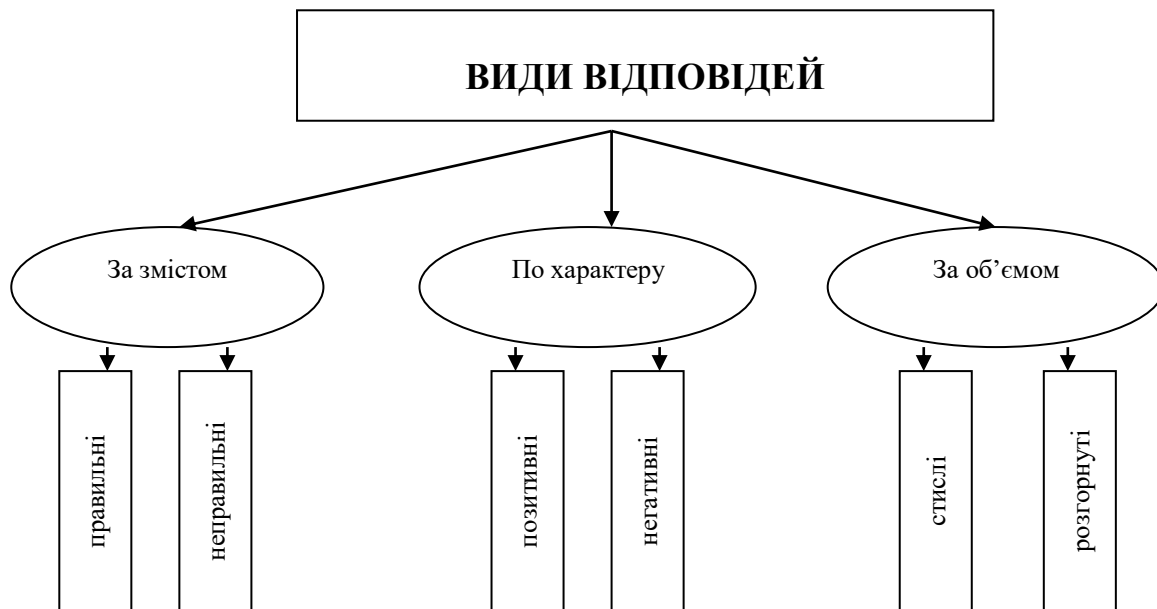


Рис. 2. Види відповідей на запитання.

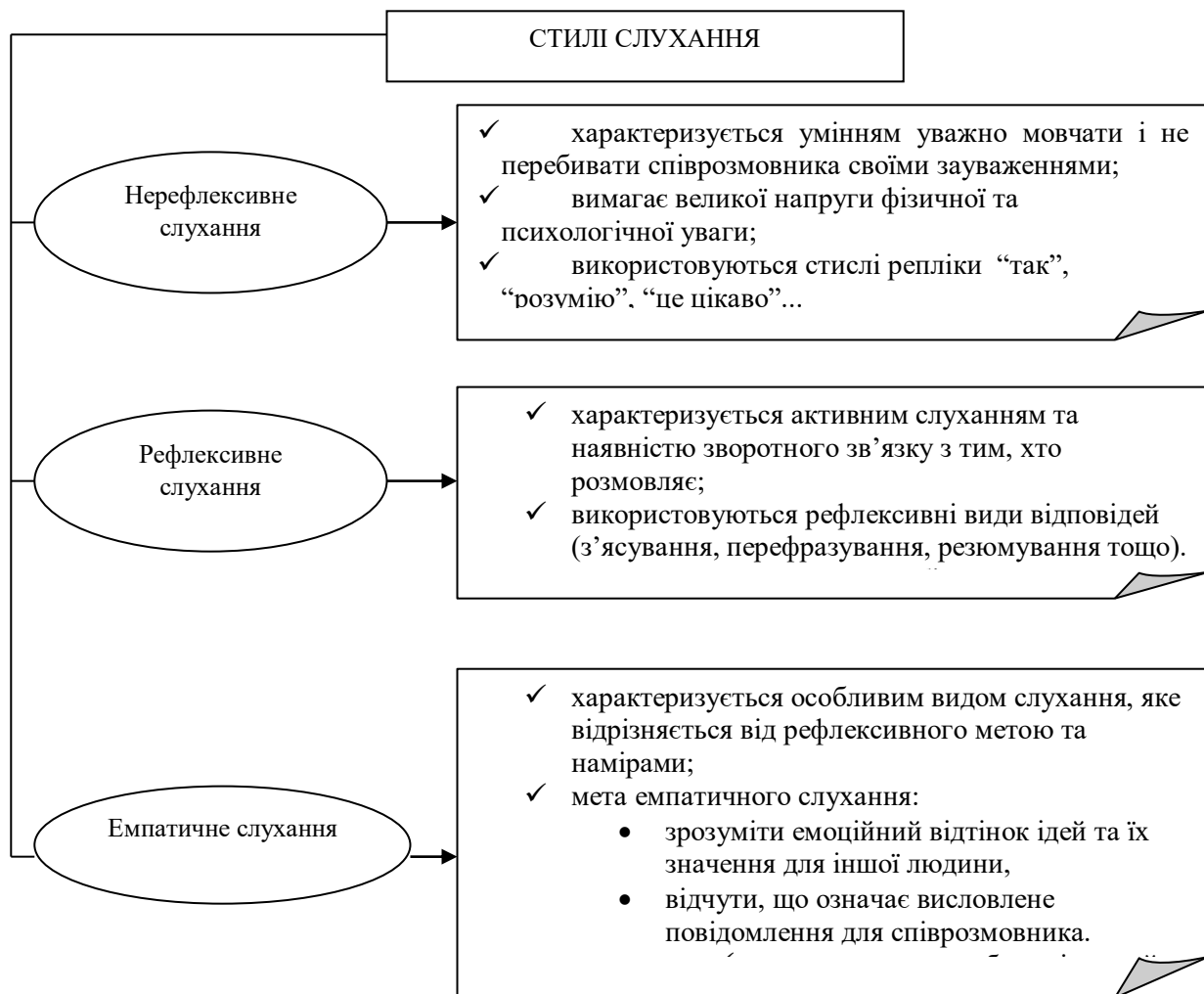


Рис. 3 Основні стилі слухання у діалоговій комунікації.



Рис. 4. Слухання як сприйняття інформації.

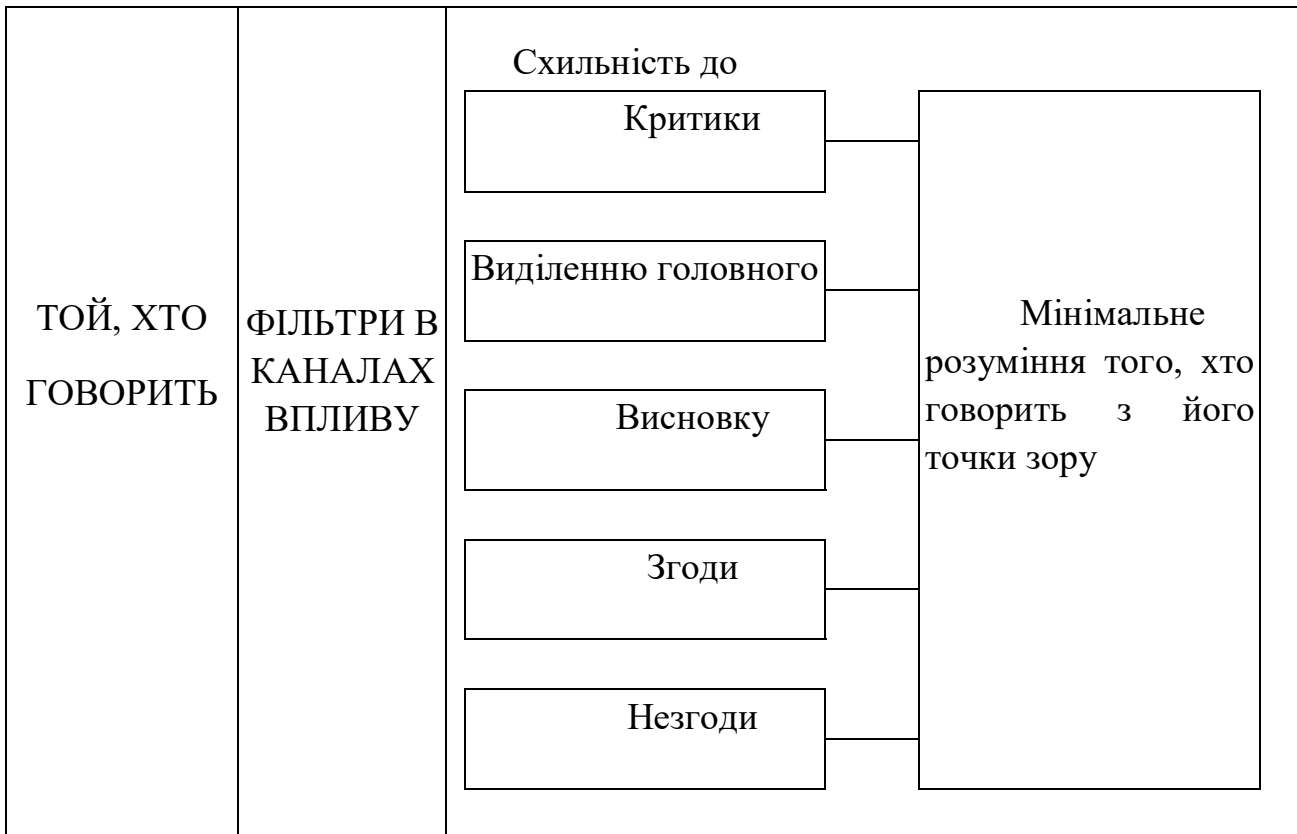


Рис. 5. Слухання як критика.

Фактори, які впливатимуть на успішність ведення спору

Форма проведення

- ✓ усний або писемний;
- ✓ організований або неорганізований;

Кількість учасників

- ✓ спір – монолог;
- ✓ спір – полілог;
- ✓ спір – діалог;
- ✓ при слухачах і без них;

Мета

- ✓ спір із-за істини;
- ✓ для переконання кого-небудь;
- ✓ для перемоги;
- ✓ спір за раді спору;

Особистісний тип учасників спору

- ✓ емотивний;
- ✓ аналітичний;
- ✓ інтуїтивний;
- ✓ екстра- або інтровертивний;
- ✓ емоційний та ін.

Дотримання процедури спору

- ✓ вступне інформування;
- ✓ аргументація позицій (точки зору) учасників спору;
- ✓ опанування;
- ✓ активне сперечання;
- ✓ пошук компромісу;
- ✓ пошук рішення;
- ✓ завершення спору;

Використання принципів ведення спору

- ✓ попередня підготовка;
- ✓ припустиме відношення до опонента;
- ✓ послідовний аналіз альтернатив;
- ✓ коректність;
- ✓ аналізування та відсторонення;
- ✓ подолання психологічних бар'єрів;
- ✓ поетапне наближення до істини;

Група, до якої належить учасник спору

- ✓ позитивно настроєна;
- ✓ негативно настроєна до учасників спору або до предмету спору;

Рис.6. Фактори, які впливатимуть на успішність ведення спору.

Таблиця.2.1

Засоби мовленнєвого протиборства в різних видах спорів (за О.Н.Зарецькою)

Вид спору	Мета	Аргументація (доказ)	Контраргументація (критика)
аподиктичний	І с т и н а	<ul style="list-style-type: none"> ✓ звернення до факту; ✓ ефективне порівняння; ✓ приклад; ✓ дедуктивний умовивід; ✓ індуктивний умовивід; ✓ закінчення за аналогією; ✓ ілюстрація; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ контрастне сперечання; ✓ скептичне зауваження; ✓ атака питаннями; ✓ авторський коментар; ✓ зведення до абсурду;
евристичний	З г о д а	<ul style="list-style-type: none"> ✓ дедуктивний умовивід; ✓ індуктивний умовивід; ✓ закінчення за аналогією; ✓ апеляція до відчуття; ✓ звернення до фактів; ✓ апеляція до людини; ✓ апеляція до публіки; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ обструкція; ✓ зведення до абсурду; ✓ критичні зауваження; ✓ психологічне неприйняття;
софістичний	П е р е м о г а	<ul style="list-style-type: none"> ✓ софізм; ✓ фальсифікація; ✓ демагогія; ✓ апеляція до інтересу; ✓ заплутування; ✓ алогізм; ✓ лестощі; ✓ блеф; ✓ примітив та аналогія; ✓ гра на авторитеті; 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ контрприклад; ✓ анекдот; ✓ контрпитання; ✓ виявлення слабких місць; ✓ компроміс;

Примітка: Основуючись на результати наукових досліджень (роботи М.Предраг, А.В.Стешова, Ю.В.Рождественського, Л.Вовенага, В.Л.Леві та ін.) слід відзначити, що ці правила ведення спору (дискусії) носять не абсолютний, а лише умовний характер. Будь-яке з них в конкретній ситуації може бути малоефективним або зовсім невірним. Лише комунікативне середовище, як вважає О.Н.Зарецькая, яке включає внутрішній світ, систему цінностей співрозмовника та їх психологічний стан, визначає тактику мовленнєвої поведінки.

Таблиця 2

Основні прояви в жестах довіри та недовіри

№ п\п	Ознаки довіри	Ознаки недовіри
1	Рука, що стоїть на лікті, а не підпирає підборіддя	Сплетення пальців рук
2	Нахил вперед до співбесідника, розімкнуті руки	Схрещення рук на грудях або стискання долонь схрещених рук під пахвами
3	Одна нога ледь відставлена назад, друга – трохи вперед, носком спрямована на співбесідника	Прикриття рота долонею, пальцями
4	Стверджувальне кивання головою	Торкання пальцем носа, куточків губів
5	Нахил голови вбік	Потирання або торкання вуха, потягування мочки вуха
6	Прямий погляд не нижче рівня підборіддя	Почісування шиї збоку (нижче вуха)
7	Зацікавлений погляд скоса, підняті брови, розширені зіниці, легка посмішка	Підпирання долонею підборіддя
8	Співбесідник копіює позу партнера	Закидання ноги на ногу
9	Зменшення кута між корпусами партнерів, повернення один до одного	Великий палець підпирає або потирає підборіддя, вказівний на щоці спрямований до скроні
10	У партнерів, що сидять поруч, ноги схрещені в колінах у напрямку один до одного	Притиснуті одна до одної щиколотки ніг
11	Схвальна посмішка	Очищення одягу від неіснуючого бруду
12	Для жінок: поправлення зачіски, демонстрація внутрішніх поверхонь зап'ястя	Несхвальне похитування головою, нахил голови вниз
13		Погляд скоса з насупленими бровами і опущеними куточками губ
14		Прикриті повіки, відкинута голова, довгий погляд не моргаючи (погляд звисока)
15		Погляд поверх окулярів
16		Найбільш вільна поза (ноги на столі, на підлокітнику крісла)
17		Крива, натягнута усмішка
18		Відвернення від співбесідника, зайняття "стартової позиції" (готовність піти)

Таблиця 3

Основні ознаки впевненості та неспокою

№ п\п	Ознаки впевненості	Ознаки неспокою
1	Вторгнення в інтимну зону співбесідника (від 45 до 15 см)	Прагнення вести бесіду на межі особистої зони (від 45 см до 1,2 м)
2	Жести долонею вниз, жести, що виражаються руками	Жести долонею вверх з розведеними пальцями
3	При рукостисканні – долонею вниз, рука пряма. Рукостискання міцне і енергійне. Рука суха, тепла	При рукостисканні – долоня вверх, рука зігнута. Рукостискання в'яле, слабке. Рука вогка, холодна
4	Потиск руки партнера обома руками (ліва рука обіймає зап'ястя, лікоть, передпліччя, плече)	Відсутність рукостискання чи короткий потиск кінчиків пальців
5	Розімкнуті пальці рук	Сплетення пальців рук
6	Розміщення долонь і пальців рук у вигляді шпилью	Пальці в роті. Гризіння нігтів
7	Закладання рук за спину: рука в руці	Закладання рук за спину: захват зап'ястя, ліктя
8	Акцентування великих пальців рук: закладення їх за ремінь, лацкани, в кишені	Захист рота рукою, підкашлювання
9	Закладання рук за голову	Торкання пальцями носа, вуха, відтягування комірця
10	Схрещування рук на грудях з демонстрацією великих пальців; пальців, стиснутих в кулак	Схрещування рук на грудях, долоні під п'хвами
11	Руки на стегнах	Приведення в порядок манжетів, браслетів, годинників, кручення гудзиків, ручки, портмоне
12	Закидання ноги на ногу, обхвативши ногу руками	Схрещування ніг, притискання одна до одної щиколотки ніг
13	Сидіння верхи на стільці	Сидіння на краєчку стільця
14	2\3 часу бесіди погляд зосереджується на обличчі партнера	Відведення очей вбік, "бігаючи очі"
15	Під час паління дим спрямовується вверх, видувається через ніздрі, голова – вверх	Під час паління спрямований вниз, голова – вниз
16	Найбільш вільна поза: ноги на столі, на підлокітнику крісла	Нахил тулуба вперед, опущені голова і плечі
17	Намагання копіювати жести співбесідника	Статичність пози чи, навпаки – крутитись на місці
18	Намагання зменшити кут між площиною тіл під час бесіди	Намагання збільшити кут (відвернутись)

Таблиця 4

Основні ознаки правдивості та брехливості, що проявляються в жестах

№ п/п	Ознаки брехливості	Ознаки правдивості
1	Прикриття повне або часткове рота долонею, пальцями	Повернуті ввєрх, розкриті співбєсїднику долонї. Пальцї розставленї
2	Торкання пальцями носа, куточкїв губїв, щїк	Прямий погляд не нижче рївня очей співбєсїдника
3	Ховання рук за спиною, в кишєнях	Нахил корпусу вперед вбїк співбєсїдника
4	Схрещування рук на грудях, на животї, за спиною	Розїмкнутї руки, вільнї жести
5	Удавання покашлювання	Зняття окулярїв пїд час розмови, жестикулювання ними
6	Вїдведення погляду вбїк (у пїдлогу – чоловїки, на стелю – жїнки)	Зменшення вїдстанї ї кута мїж партнерами (набуття положєння навпроти)
7	Потирання пальцем повїк, брїв	Часта доброзичлива посмїшка
8	Натягнута посмїшка, стислї зуби	Злегка розведенї руки ї ноги, голова прямо, плечї вільно опущєнї
9	Вїдтягнення, поправлення комїрця	Розстебнутий пїджак, нога витягнута вбїк партнера, долонї протягнутї вперед до співбєсїдника
10	Потирання долонею нижче потилицї	Прикладання розкритої долонї в областї серця
11	Спївбєсїдник менше 1\3 часу спїлкування дивиться партнеру в очї, часто вїдводить погляд	Вїдсутнїсть жестїв їз лївої графи
12	Перебїльшена жестикуляцїя або її повна вїдсутнїсть (руки мїцно стискають пїдлокїтники крїсла)	

Таблиця 5

Основні прояви в жестах симпатії або антипатії

№ п\п	Ознаки симпатії	Ознаки антипатії
1	Спілкування відбувається в особистій зоні просторової території (від 45 см до 1,2 м), поступово переходить в інтимну зону (від 15 до 45 см)	Спілкування відбувається в соціальній зоні (від 1,2 до 3,6 м) з тенденцією до поступового збільшення дистанції в цій зоні
2	Потиск руки партнера обома руками (ліва рука обіймає зап'ястя, лікоть, передпліччя, плече)	Відсутність потиску руки чи короткий потиск прямими напруженими руками
3	Розімкнуті руки, відкриті співбесіднику долоні	Переплетені пальці рук. Схрещені на грудях руки
4	Стояча на лікті рука підпирає щоку, а не підборіддя	Великий палець потирає або підпирає підборіддя, вказівний спрямований вгору до скроні
5	Одна нога ледь відставлена назад, друга – трохи вперед, носком спрямована на співбесідника	Закидання ноги на ногу. Притиснуті одна до одної щиколотки ніг
6	Стверджувальне кивання головою. Нахил голови вбік	Несхвальне похитування головою. Нахил голови вниз
7	Під час бесіди з жінкою великі пальці рук чоловіка заткнуті за пояс в прорізи кишень	Погляд звисока: прикриті повіки, відкинута назад голова, довгий погляд
8	Погляди співбесідників зустрічаються впродовж 2\3 часу всією бесіди	Співбесідник менше 1\3 часу дивиться партнеру в очі, часто відвертає погляд
9	Погляд скоса з ледь піднятими бровами і посмішкою	Погляд скоса з насупленими бровами і опущеними куточками губ
10	Інтимний погляд – з ніг до голови та навпаки	Тільки діловий погляд – не нижче області очей
11	Розширення зіниць	Погляд поверх окулярів
12	Причепурювання (ч): поправити кроватку, волосся, комірць, запонки, ремінь тощо. Причепурювання (ж): поправити волосся, частину одягу, застосувати губну помаду тощо.	Відвернення від співбесідника, зайняття "стартової позиції" (готовність піти)
13	Ноги ставляться ледь ширше звичайного	Постукування, "дрижання" ногою
14	У жінок: демонстрація внутрішньої сторони зап'ястя, плеча, колін, ступнів ніг.	Для чоловіків: руки зі стиснутими кулаками на стегнах
15	Копіювання жестів співбесідника	Під час паління – дим спрямовується вниз
16	Повернення корпусу тіла вбік співбесідника, переміщення в інтимну зону.	Демонстративне небажання змінювати позицію за прикладом співбесідника

Основні прийоми утримання уваги

№	Назва прийому	Опис прийому
1	Голосова і емоційна модуляція	Зміна інтонації, тембру, висоти, гучності голосу (від крику до шепоту).
2	Модуляція темпу мовлення	Витримування пауз: зміна темпу від повільної вимови до швидкої. Різка зміна швидкості мови.
3	Переривання промови, використання антиципації (згадок)	Переривання промови на словах, достатньо очевидних для аудиторії з вимогою вимовляти їх уголос всім, хто здогадався на якому слові була зупинена промова. Активність слухачів заохочується словами або оцінкою (балами)
4	“Провали пам’яті”	Навмисне забування досить очевидних для аудиторії елементів повідомлення: дат, імен, термінів, назв тощо, - з проханням допомогти згадати, заохочення активних.
5	Жестикуляція	Супровід мови мімікою і адекватною змісту емоційною і ілюстративною жестикуляцією. Долоні відкриті, жести широкі і вільні
6	Риторичні запитання	Повторення основних моментів повідомлення у формі питання, на яке після невеликої паузи дає відповідь сам доповідач
7	Контрольні питання	Задається питання до тільки що викладеного матеріалу з вимогою дати вичерпну відповідь; заохочення активних
8	Навідні питання	У разі виникнення труднощів з відповіддю на контрольне питання, задається питання, що непрямо описує зміст викладеного раніше фрагменту повідомлення
9	Питання-припущення. Змістова антиципація. Висновки	На підставі викладеного задається питання-припущення, що вимагає для відповіді смислової здогадки, про далі йтиметься, і які висновки можна зробити з викладеного матеріалу.
10	Уточнюючі питання. Зустрічні питання	Слухачам пропонується після кожного смислового фрагменту повідомлення задавати уточнюючі питання з викладеної теми або зустрічні питання на здогад: про що йтиметься далі. Активність заохочується оцінкою (балами)
11	Вільне конспектування. Переказ	Пропонується слухачам складати по ходу викладу конспект у вільній формі. Контроль у вигляді почергового переказу теми з використанням власного конспекту.
12	Конспектування опірних (ключових слів)	Слухачам пропонується записувати опірні (ключові слова) повідомлення. Один із слухачів може це робити на дошці. Контроль прочитання по черзі опірних слів з підкреслюванням повторюваних у слухачів слів; пояснення відмінності опірних слів від слів контексту.
13	Конспект-малюнок. Асоціативний малюнок.	Слухачам пропонується замалювати асоціації, що виникають у ході викладу матеріалу, які розкривають їх розуміння суті. Контроль у вигляді конкурсу малюнків, їх обговорення.
14	Активне асистування. Засвоєння. (Конвейер)	Викладач починає читати матеріал, потім передає підручник будь-якому з слухачів, який продовжує читання. Потім підручник передається іншому слухачу і так далі.

15	Активне асистування. Закріплення. (Естафета)	Викладач починає переказ матеріалу, потім передає естафету переказу (олівець, указку тощо) одному з слухачів, той за командою викладача (оплески долонями), наступному слухачу .
----	---	--