

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНИКИ «ЗАРАЖЕНИЯ» ВНУТРЕННИМИ ВИДЕНИЯМИ
(ВИЗУАЛИЗАЦИИ) КАК ОСНОВА УСПЕШНОЙ КОММУНИКАЦИИ ПЕДАГОГА**

© 2021 Е.А.Зайцева, А.В. Нуждин

*Зайцева Елена Александровна, кандидат филологических наук,
доцент, доцент кафедры поликультурного образования.*

E-mail: zaitseva-ea@yandex.ru

*Нуждин Анатолий Вячеславович, кандидат педагогических наук,
доцент, заведующий кафедрой поликультурного образования.*

E-mail: anatolyn@mail.ru

Самарский областной институт повышения квалификации
и переподготовки работников образования.
Самара, Россия

Статья поступила в редакцию 05.02.2021

Цель статьи – доказать необходимость использования техники визуализации для успешной коммуникации педагога. *Актуальность исследования.* Человеческое общество строится на общении. Говорить могут все, но успешно выступить перед аудиторией может далеко не каждый. В процессе публичного выступления оратору приходится одновременно решать много важных задач: следить за содержанием своего выступления, поддерживать контакт с аудиторией, управлять своим телом, голосом и эмоциями. Настоящий оратор обязан знать наиболее совершенные методы построения речи, уметь четко выражать свои мысли и выстраивать их в точной последовательности, быть убедительным, уметь говорить сжато, впечатляюще, образно. Он должен уметь привлечь внимание и своим внешним видом, и своими природными данными, и манерой говорить и держаться. Для педагогов общение выступает не только потребностью и необходимостью, но и инструментом, основным профессиональным орудием, а коммуникативные умения и навыки, знание основных положений теории общения составляют наряду со специальными способностями основу профессиональной компетентности. Выступление должно представлять собой произведение искусства, которое воздействует на чувства слушателей и на их сознание. С этой целью в выступлениях применяется техника «заражения» внутренними видениями (визуализация), которая понимается как умение использовать в речи яркие образы, позволяющие сделать предмет речи более ярким, осязаемым, доходчивее донести мысль до слушателя. Рисование в сознании слушателей картинок, создание ярких и живых образов с помощью описаний, метафор, сравнений, аналогий и т. д. позволяет эффективно воздействовать на аудиторию.

Ключевые слова: публичные выступления; педагогическая риторика; коммуникативная компетентность; коммуникация; техника «заражения» внутренними видениями; визуализация.
DOI: 10.37313/2413-9645-2021-23-76-14-17

Введение. Общение – это не только вид деятельности и отношений, но и «сложный, многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией (коммуникативная сторона общения), выработку единой стратегии взаимодействия (интерактивная сторона общения), восприятие и понимание людьми друг друга (перцептивная сторона общения)» [8, с. 213; 2, с. 76–77].

Для многих людей общение выступает не только потребностью и необходимостью, но и инструментом, основным профессиональным орудием, а коммуникативные умения и навыки, знание основных положений теории общения составляют наряду со специальными способностями основу профессиональной компетентности [5; 6; 7].

Профессиональная культура общения учителя – социально значимый показатель его способностей, умения осуществлять свои взаимоотношения с другими людьми, воспринимать, понимать, усваивать, передавать содержание мыслей, чувств, стремлений в процессе решения поставленных педагогической деятельностью конкретных задач. Она формируется на основе конкретных условий осуществления педа-

гогической деятельности, вбирает в себя все ее особенности. Чем шире творческий диапазон применяемых учителем приемов и средств общения в успешном решении стоящих перед ним задач, тем более высок уровень его культуры [14, с. 21].

Методология исследования. При подготовке статьи была изучена литература по данному вопросу, проведено наблюдение над материалом исследования, предложена его интерпретация и описание.

Материалы исследования. Использование в практике публичных выступлений техники «заражения» внутренними видениями (визуализации) иллюстрируются примерами из текстов различных направленностей (художественные тексты, психологические тексты, тексты проповедей, тексты рекламного характера и др.).

История вопроса. Процесс общения начинается с наших мыслей, которые мы трансформируем в слова, чтобы передать их другому человеку. Когда мы думаем о том, что мы видим, слышим и ощущаем, мы воссоздаем эти картины, звуки и ощущения внутри себя. Мы заново переживаем информацию в той сенсорной форме, в которой мы первоначально ее воспринимали. Чаще всего это происходит неосознанно: мы думаем о том, о чем мы думаем, а не

о том, как мы думаем. Мы воспринимаем окружающий мир и «репрезентируем» свои переживания посредством органов чувств. Способы получения, хранения и кодировки информации в нашем мозге, – картинки, звуки, ощущения, запахи и вкусы – известны как репрезентативные системы. В зависимости от ведущего канала восприятия информации выделяют *визуальную, аудиальную и кинестетическую репрезентативные системы*.

Мы используем все три репрезентативные системы постоянно, хотя осознаем их не в равной степени, отдаем какой-либо предпочтение по сравнению с другими. Определенному типу людей свойственны характерные черты, которые проявляются в речи, позах, взглядах, поведении. В каждом человеке заложены разные способы восприятия мира, но один из них обычно более развит. Считается, что примерно 35% людей предпочитают визуальный (зрительный) информационный канал, 25% людей – аудиальный (звуковой) канал восприятия информации, 40% людей отдают предпочтение кинестетическому (чувственному) каналу восприятия. Кроме того, изредка встречается и еще один типаж – дигиталы (дискрететы) [10].

Знание особенностей различных типов людей, в зависимости от доминирующего канала восприятия, и умение говорить с людьми на их языке, используя их активный словарь – важный фактор успешного общения, улучшения качества восприятия публичного выступления. В монологе и диалоге мы влияем на собеседника прежде всего не обилием и содержанием информации, а тем, как мы ее передаем. Не случайно Р. Гаррис писал: «Впечатление, сохраняющееся в представлении слушателей после настоящей ораторской речи, есть ряд образов. Люди не столько слушают большую речь, сколько видят и чувствуют ее. Вследствие этого слова, не вызывающие образов, утомляют их» [4]. Создание в речи ярких образов, видений – это не только зрительное восприятие предмета, это восприятие предмета всеми органами чувств: зрением, слухом, обонянием, осязанием и т.д. Например, когда мы говорим «лимон», у нас возникает не только зрительное восприятие лимона, но и ощущается его вкус и аромат.

Выступление должно представлять собой произведение искусства, которое воздействует на чувства слушателей и на их сознание. Различные аспекты ораторского мастерства описываются в изданиях многих авторов [2; 9; 12; 13; 15]. Как отмечает З.В. Савкова: «Каждой фразой, каждым словом оратор должен побуждать слушателей то понять определенную мысль, то увидеть мысленно рисуемую им картину, то обратиться к воспоминаниям и так далее» [11, с. 52.]. С этой целью в выступлениях используется техника «заражения» внутренними видениями (*визуализация*), которая понимается как умение использовать в речи яркие образы.

Способность человека воссоздавать чувственные образы называется *воображением*. С его помощью человек может воспроизводить в уме то, что он уже видел, слышал, ощущал (*репродуктивное, воссоз-*

дающее воображение) и создавать новые образы (*продуктивное, творческое воображение*).

Визуализация – это способность воображения воспроизводить перед нашим внутренним взором уже знакомые нам объекты. Если мы знаем, как выглядит *чашка чая, букет цветов, зонтик*, мы легко можем воспроизвести эти образы в своем воображении. Они всегда конкретны. Именно это их свойство позволяет четко и ясно передавать мысли. Смысл любого абстрактного понятия становится нам понятным после того, как мы вписываем его в конкретный контекст. Любое слово, обозначающее абстрактное понятие, для каждого человека приобретает свой зрительный образ и будет наполнено конкретным содержанием. Например, при слове «красота» один человек увидит прекрасное лицо с живописного полотна, второй – морской пейзаж, а третий – цветок и т.д.

Основная часть. Оратор должен уметь создавать в своей речи образы, которые позволят сделать предмет его речи более ярким, осязаемым, доходчивее донести мысль до слушателя. Например, вместо «сегодня мы с вами поговорим о театре» – «сегодня мы с вами окунемся в прекрасный и удивительный мир театра»; вместо «возникли проблемы» – «проблемы навалились», «проблемы настигли»; вместо «проект был успешен» – «к авторам проекта пришел успех», «авторов проекта постоянно преследует успех»; вместо «наша встреча окончена» – «наша встреча подошла к концу»; вместо «мы ориентировались на результат» – «мы шли к результату», «мы стремились к результату» (последние 4 примера – из книги Р.И. Гандапаса [3, с. 52–53]).

Рисование в сознании слушателей картинок, создание ярких и живых образов с помощью описаний, метафор, сравнений, аналогий и т. д. позволяет более эффективно воздействовать на аудиторию. Приведем примеры из текстов разных направленностей.

Учебные тексты: «Музыка – это волшебный мир звуков! Для начинающих музыкантов он полон тайн и загадок. Как же разгадать их? Без знания ЯЗЫКА ЗВУКОВ здесь не обойтись! Пусть Рабочая тетрадь по сольфеджио станет для вас тем «золотым ключиком», с помощью которого вы легко откроете ларец с музыкальными тайнами» (Г.Ф. Калинина. Рабочая тетрадь по сольфеджио. 1 класс).

Психологические тексты: «Как уплыть от тревог, даже если нет моря и вокруг все говорят о новой волне» ...; «От тревог бесполезно уплыть. Это временная мера. Зато можно довериться своему внутреннему компасу, вспомнить, что у каждого из нас есть свой личный корабль под названием «моя жизнь» и исследовать новые острова в океане нестабильности – видеть чудесное, принимать сложности, понимать причины и действовать. Здесь и сейчас» (обращение к читателям в Школе осознанного родительства «Большая медведица», Интернет, август 2020 года, bmskcola.ru).

Художественные тексты, афоризмы: «Засвети же свечу на краю темноты, Я увижу, хочу то, что чувствуешь ты» (И. Бродский); «Знаешь, я хочу, чтоб каждое слово этого утреннего стихотво-

ренья вдруг потянулось к рукам твоим, словно со-
скучившаяся ветка сирени. Знаешь, я хочу, чтоб
каждая строчка, неожиданно вырвавшись из раз-
мера и всю строфу разрывая в клочья, отозваться в
сердце твоём сумела» (Р. Рождественский); «Твор-
чество смыкает пыль повседневности с души»
(Пабло Пикассо); «От сердца к сердцу нити проло-
жить» (Дж. Милль).

Рекламные тексты: «2 300 магазинов FixPrice
работают в России и СНГ. Их общая площадь рав-
на площади 130 футбольных полей»; «3 млн человек
уже имеют карту FixPrice Club и являются для нас
особыми покупателями. Число владельцев карт в 3
раза превышает население Волгограда» (Каталог
товаров магазина FixPrice (20.04.2017–31.08.2017)).

Тексты проповедей: «Я жду тебя. Я скучаю по
тебе. Сейчас рано темнеет, и я с надеждой всмат-

риваюсь в усыпанный звездами небосвод. Не найду
ли ту самую звезду, неповторимую, единственную,
Вифлеемскую?» (протоиерей Андрей Ткачев); «...
Какие это удивительные минуты: тихо стоять и
смотреть, как из-под кисточки маленького чело-
вечка выплывают облака, кривые рожницы с улыб-
кой, приветливо выскочившей за контуры лица, и,
конечно, это бушующее море, неодолимо перете-
кающее с края альбомного листа на только что
вытертый стол...» (протоиерей Павел Великанов).

Выводы. Эмоциональная, яркая, образная речь
выступающего гарантирует ответную реакцию слу-
шателей. Слово должно быть конкретным и способ-
ным вызвать яркую картину на экране внутреннего
зрения человека. Чем более визуализированным,
«заряженным» оказывается высказывание, тем оно
эффективнее и лучше запоминается.

1. Андреева, Г. М. Социальная психология. – М.: Аспект-Пресс, 1999. – 375 с.
2. Введенская, Л. А., Павлова, Л. Г., Кашаева, Е. Ю. Русский язык и культура речи: учебное пособие для вузов. 7-е изд. испр и доп. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 544 с.
3. Гандапас, Р. И. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. 6-е изд. – М.: Манн, ИвановиФербер, 2013. – 256 с.
4. Гаррис, Р. Цитируется по: Сергеич П. Искусство речи на суде.– URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/iskusstvo-rechi-na-sude-fragmenty> (дата обращения 31.01.2021).
5. Зайцева, Е.А., Коновальцева, Н.В., Нуждин, А.В. Искусство быть услышанным, или как выступать публично: учебно-методическое пособие. – Самара: Изд-во СамНЦ РАН, 2017. 120 с.
6. Зайцева, Е. А., Нуждин, А. В. Публичное выступление как средство совершенствования коммуникативной компетентности педагога // Материалы VI Международной научной конференции «Текст: филологический, социокультурный, региональный и методический аспекты: сборник материалов / под ред. Г.Н. Тараносовой, Г.А. Измestyевой. – Тольятти: Изд-во ТГУ, 2019. – С. 69–77.
7. Зайцева, Е. А., Нуждин, А. В. Совершенствование профессиональной культуры общения учителя с участниками образовательного процесса // Непрерывное образование в Самарской области: сборник статей. Выпуск 3. – Самара: СИПКРО, 2018. – С. 183–191.
8. Краткий психологический словарь / сост. Л.А. Карпенко. Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – М.: Наука, 1995. – 431 с.
9. Непряхин, Н. Ю. Гни свою линию: приемы эффективной коммуникации. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 138 с.
10. Репрезентативные системы.– URL: http://www.dvorec.ru/nlp/teor_003_01.php (дата обращения 27.01.2021).
11. Савкова, С. В. Искусство оратора – URL: http://master-slova.narod.ru/book/savkova_iskusstvo_oratora.pdf (дата обращения 27.01.2021).
12. Сопер, Поль Л. Основы искусства речи.– URL: <http://www.orator.ru/soper.pdf> (дата обращения 28.01.2021).
13. Стернин, И. А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. – Воронеж: «Истоки», 2011. – 169 с.
14. Целуйко, В. М. Психологические основы педагогического общения. – М.: «ВЛАДОС», 2007. – 242 с.
15. Шестакова, Е. Говори красиво и уверенно. Постановка голоса и речи. – СПб.: Питер, 2018. – 192 с.

USING THE TECHNIQUE OF "INFECTING" INTERNAL VISIONS (VISUALIZATION) AS A BASIS FOR SUCCESSFUL TEACHER COMMUNICATION

© 2021 E.A. Zaitseva, A.V. Nuzhdin

*Elena A. Zaitseva, candidate of philology, associate professor, associate professor of the multicultural
education department*

E-mail: zaitseva-ea@yandex.ru

*Anatoly V. Nuzhdin, candidate of pedagogy, associate professor,
head of the multicultural education department.*

E-mail: anatolyn@mail.ru

Samara Region Institute of Professional Development and Retraining of Educators.
Samara, Russia

Human society is built on communication. Everyone can speak, but not everyone can successfully speak in front of an audience. In the process of public speaking, the speaker has to solve many important tasks simultaneously: to monitor his speech content, to maintain contact with the audience, to manage his body, voice and emotions. A real speaker must know the most advanced methods of

constructing speech, be able to express their thoughts clearly and build them in an exact sequence, be convincing, be able to speak concisely, impressively, figuratively. He must be able to attract attention with his appearance, his natural abilities, and the way he speaks and holds himself. For teachers, communication is not only a need and necessity, but also a tool, the main professional tool, and communication skills, knowledge of the basic provisions of the theory of communication, along with special abilities, form the basis of professional competence. The performance should be the work of art that affects the feelings of listeners and their consciousness. To this end, the performances use the technique of "infection" with internal visions (visualization), which is understood as the ability to use vivid images in speech that make the subject of speech brighter, more tangible, and more understandable to convey the idea to the listener. Drawing pictures in the minds of listeners, creating bright and living images using descriptions, metaphors, comparisons, analogies, etc., allows you to make a much greater impact on the audience.

Key words: public speech; pedagogical rhetoric; communicative competence; communication; technique of "infection" with internal visions; visualization.

DOI: 10.37313/2413-9645-2021-23-76-14-17

1. Andreyeva, G. M. *Sotsial'naya psikhologiya (Social psychology)*. – M.: Aspekt-Press, 1999. – 375 s.
2. Vvedenskaya, L. A., Pavlova, L. G., Kashayeva, Ye. YU. *Russkiy yazyk i kul'tura rechi (Russian language and culture of speech): uchebnoyeposobiyedyavuzov. 7-ye izd. ispidop.* – Rostov-na-Donu :Feniks, 2003. – 544 s.
3. Gandapas, R. I. *Kamasutra dlya oratora. Desyat' glav o tom, kak poluchat' i dostavlyat' maksimal'noye udovol'stviye, vystupay publichno (Kamasutra for the speaker. Ten chapters on how to get the most out of your public speaking experience)*. 6-yeizd. – M.: Mann, Ivanovi Ferber, 2013. – 256 s.
4. Harris, R. Quoted by: Sergeich P. *Iskusstvo rechi na sude (The art of speech in court (fragments))*. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/iskusstvo-rechi-na-sude-fragmenty> (accessed 31.01.2021)
5. Zaitseva, E. A., Konovaltseva, N. V., Nuzhdin, A. V. *Iskusstvo byt' uslyshannym, ili kak vystupat' publichno: uchebno-metodicheskoe posobie (The art of being heard, or how to speak publicly: an educational and methodological guide)*. – Samara: Publishing house of SNZ Russian Academy of Sciences, 2017. – 120 p.
6. Zaitseva, E. A., Nuzhdin, A. V. *Publichnoe vystuplenie kak sredstvo sovershenstvovaniya kommunikativnoj kompetentnosti pedagoga (Public performance as a means of improving the communicative competence of a teacher)* // Materials of the VI International Scientific Conference "Text: philological, socio-cultural, regional and methodological aspects: collection of materials / edited by G.N. Taranosova, G.A. Izmestyeva. Tolyatti: TSU Publishing House, 2019. – pp. 69-77.
7. Zaitseva, E. A., Nuzhdin, A. V. *Sovershenstvovanie professional'noj kul'tury obshcheniya uchitelya s uchastnikami obrazovatel'nogo processa (Improving the professional culture of communication between teachers and participants of the educational process)* // Continuing education in the Samara region: a collection of articles. Issue 3. – Samara: SIPKRO, 2018. – p. 183-191.
8. *Kratkiy psihologicheskij slovar' (A brief psychological dictionary)* / comp. L.A. Karpenko. Under the general editorship of A.V. Petrovsky, M. G. Yaroshevsky. – M.: Nauka, 1995 – 431 p.
9. Nepryakhin, N.Yu. *Gni svoyu liniyu: priemy effektivnoj kommunikacii (Draws its own line: receptions of effective communication)*. – M.: Alpina Business Books, 2007. – 138 p.
10. *Reprezentativnye sistemy (Representative systems)*. – URL: http://www.dvorec.ru/nlp/teor_003_01.php
11. Savkova, S. V. *Iskusstvo oratora (The art of the speaker)*. – URL: http://masterslova.narod.ru/book/savkova_iskusstvo_oratora.pdf (accessed 27.01.2021)
12. Soper, Paul L. *Osnovy iskusstva rechi (Fundamentals of the art of speech)*. – URL: <http://www.orator.ru/soper.pdf> (accessed 28.01.2021)
13. Sternin, I. A. *Prakticheskaya ritorika v ob'yasneniyah i uprazhneniyah dlya tekhn, kto hochet nauchit'sya govorit' (Practical rhetoric in explanations and exercises for those who want to learn to speak)*. – Voronezh: "Istoki", 2011. – 169 p.
14. Tseluiko, V. M. *Psihologicheskieosnovypedagogicheskogoobshcheniya(Psychological bases of pedagogical communication)*. – M.: "VLADOS", 2007. – 242 p.
15. Shestakova, E. *Govori krasivo i uverenno. Postanovka golosa i rechi (Speak beautifully and confidently. Voice and speech production)*. – St. Petersburg: Piter, 2018. – 192 p.