

Научная статья

УДК 159.9+316.6

Феноменология фасцинации и ее роль в педагогическом общении

Татьяна Викторовна Гудкова

*Новосибирский государственный педагогический университет, Новосибирск,
Россия, gudkovatv@mail.ru*

Аннотация. Статья посвящена проблеме педагогического общения с позиции невербальных средств. Целью работы является изучение феномена фасцинации и ее роли в содержании и организации педагогического общения. С психологической точки зрения важно выяснить, какие фасцинирующие средства, благодаря которым знаковая информация имеет некую значимость для ее восприятия, способствуют принятию и непринятию сообщения. В работе используются теоретические методы: анализ, синтез, обобщение информации. На основе анализа источников литературы приводится характеристика феноменологии фасцинации как знакового средства в коммуникативном процессе. Всесторонне представлена характеристика функции фасцинации, выполняющая роль транспортировки к принятию информации. Описываются психофизиологические механизмы, лежащие в основе фасцинирующего воздействия. В частности, представлено описание психологической сущности этого феномена с позиции Б. Ф. Поршнева. Раскрывается сущность так называемых фильтров доверия и недоверия, которые выполняют роль принятия и непринятия информации от собеседника. Приводятся всевозможные примеры, способствующие пониманию использования фасцинирующих средств в образовательном процессе. Особое внимание в статье уделяется описанию многочисленных фасцинирующих свойств, которыми обладает речь человека – фасцинативного языка, что для педагога является крайне важным для конструктивного взаимодействия и взаимопонимания в педагогическом общении. В завершении приводятся выводы.

Ключевые слова: фасцинация, коммуникация, фильтр «доверия» и «недоверия», фасцинирующее воздействие, восприятие, речь.

Для цитирования: Гудкова Т. В. Феноменология фасцинации и ее роль в педагогическом общении // Развитие человека в современном мире. 2022. № 1. С. 40–48.

Original article

The phenomenology of fascination and its role in pedagogical communication

Tatiana V. Gudkova

Novosibirsk State Pedagogical University, Novosibirsk, Russia, gudkovatv@mail.ru

Abstract. The article is devoted to the problem of pedagogical communication from the position of non-verbal means. The aim of the work is to study the phenomenon of fascination and its role in the content and organization of pedagogical communication. From a psychological point of view, it is important to find out which fascinating means, thanks to which iconic information has some significance for its perception, contribute to the ac-

ceptance and rejection of the message. Theoretical methods are used in the work: analysis, synthesis and generalization of information. Based on the analysis of literature sources, the characteristics of the phenomenology of fascination as a symbolic means in the communicative process are given. The characteristic of the fascination function, which performs the role of transportation to the acceptance of information, is comprehensively presented. The psychophysiological mechanisms underlying the fascinating effect are described. In particular, a description of the psychological essence of this phenomenon is presented from the position of B. F. Porshnev. The essence of the so-called trust and distrust filters, which perform the role of accepting and not accepting information from the interlocutor, is revealed. Various examples are given that give an opportunity to understand the use of fascinating agents in the educational process. Special attention is paid in the article to the description of numerous fascinating properties possessed by human speech – fascinating language, which is extremely important for a teacher for constructive interaction and mutual understanding in pedagogical communication. In conclusion, the conclusions are given.

Keywords: fascination, communication, filters of “trust” and “distrust”, fascinating effect, perception, speech.

For citation: Gudkova T. V. The phenomenology of fascination and its role in pedagogical communication. Human Development in the Modern World. 2022;(1):40–48. (In Russ.).

Многие актуальные вопросы в образовании нельзя решить иначе, чем в рамках комплексного научного подхода. Среди таких значимых проблем, как качество образования, эффективность образовательного процесса, познавательный интерес, мотивация учащихся, весомое место уделяется учету идеи относительно организации образовательного процесса с учетом фасцинирующих средств [2; 3; 12; 13].

Для научного объяснения социально-психологических феноменов характерно стремление к познанию знаковой информации. Фасцинация как феномен требует научного изучения. В исследованиях указывается, что знаки фасцинации развивались в длительном эволюционном процессе и изначально выражались в виде невербалики [5; 11; 13]. Невербальные семиотические коды в коммуникации тесно взаимодействуют с естественным языком. Метаязык, являясь семантическим, призван отражать мыслительные, психологические, ценностные или другие установки говорящего [6].

Возрастает научный интерес и к явлениям, которые принято обозначать термином «общение». Известно, что каждый собеседник предусматривает свои цели, интенцию, имеет свое представление о характере общения и может оказать влияние на взгляды, суждения другого, способен повлиять на восприятие партнера по общению [1; 7]. Информация, адресованная слушателю, должна достичь его сознания и оказать на него влияние, отмечает Б. Ф. Поршнев [8]. Это своеобразное «явление человеческого общения неотделимо от речи» [8, с. 190]. Однако голос, благодаря своим природным свойствам, являясь основным источником эмоционального воздействия и ключевым выразителем эмоций, возможно, в диалоге не контролируем. С его помощью мы, «выражая некоторый смысл высказываний, можем оказывать воздействие на собеседника» [6, с. 35].

Не всякая передача сообщения в процессе общения способна достичь восприятия ее со стороны слушателя и может быть заблокирована им. Информация проходит через специфический фильтр, функция которого, согласно Б. Ф. Поршневу, заключается в доверии и недоверии к ней [1; 8]. Восприимчивость человека к воздей-

ствию, его зависимость от другого собеседника трактуются им как феномен доверия и определяются как проблема социально-психологического внушения (суггестии). Исходное свойство речи состоит в выполняемой словом функции внушения (суггестии). Этот феномен рассматривается с позиции защитного психофизиологического механизма, благодаря которому возникает препятствие от негативного воздействия суггестии. Согласно представлениям Б. Ф. Поршнева, объяснение этого процесса заключается в следующем. В головном мозге при воздействии суггестии образуется очаг возбуждения, вокруг которого возникает очаг торможения, названный контрсуггестией: «Сила прямого влияния слова на психику индуцирует ограждение, складывающееся из разных психических механизмов. Вот недоверие и есть первый феномен из серии этих охранительных психических антидействий», – отмечает Б. Ф. Поршнева [8, с. 192]. Если рассматривать суггестию тождественной доверию, то контрсуггестия – недоверие: «Суггестия в чистом виде тождественна полному доверию к внушаемому содержанию, в первую очередь к внушаемому действию» [8, с. 193]. Полное доверие тождественно принадлежности двух общающихся к одному «мы», «т. е. к чистой и полной социально-психической общности, не осложненной пересечением с другими общностями, а конструируемой лишь оппозицией по отношению к “они”» [8, с. 193]. Иными словами, доверие и недоверие – это своеобразные фильтры, возникающие на пути передачи информации в процессе коммуникации. Однако информация может быть истинной и полезной, но не принятой, не пропущенной фильтром. Или напротив, быть ложной и негативной, но принятой [8].

Вместе с тем существуют средства, способствующие принятию информации и ослабляющие действие фильтров, посредством которых можно устранить недоверие к ней. Совокупность средств, с помощью которых можно повысить доверие к принятию информации, в результате чего увеличивается возможность воздействия, называют фасцинацией. Словарь иностранных слов дает следующее понимание фасцинации (от англ. *fascination*, лат. *fascinatio* – очарование) – очарование, ослепление, обаяние, прелесть [4]. Г. М. Андреева к таковым относит разные сопутствующие средства, выполняющие роль «транспортировки», сопровождающей информации, которые создают некий «дополнительный фон», на котором основная информация оказывается в выигрыше, поскольку фон частично преодолевает фильтр недоверия [1]. К примеру, функцию фасцинации могут выполнять слова, интонация, мимика, манеры, пространственное, цветовое или музыкальное сопровождение, которые некоторым образом располагают к принятию информации.

Следует отметить, что процессы коммуникации не сводятся лишь к передаче информации, а сопрягаются с ней для оптимизации передачи сообщений. Несмотря на то, что информация и фасцинация взаимно дополняют друг друга, содержание и формы их участия разные и они могут реализовываться дискретно. Если передача информации служит основой управляющих решений, то фасцинация, будучи избыточно экспрессивной, непосредственно побуждает к тем или иным действиям или поступкам, зачастую без их осмысления. Заметим, что фасцинацию представляют в виде своеобразных квантов коммуникации, но проявляется она не только в коммуникации. Так, в механизме аттракции благодаря фасцинирующим свойствам блокируются барьеры недоверия между общающимися. Справедливо считает Ю. В. Кнорозов, что инструментальная музыка есть «явление полной фасцинации без информации» [5; 11, с. 10].

Реализация фасцинативного воздействия происходит посредством как чарующих, так и ужасающих сигналов-эффектов [11]. Они, основываясь на сильном эмоциональном воздействии, способны заинтересовать, побудить, убедить, вовлечь, обогатить впечатление. Отмечается, что их цель заключается в привлечении внимания, удерживании его и вызывании ответной реакции без раздумий [5; 10; 11; 13]. Очевидным является характер изменения состояния человека. Фасцинирующие средства способны вызвать гамму впечатлений, посредством которых без разъяснений возникает побудительный эффект, вызывающий интерес, волнение, воодушевление и проч., благодаря которым фасцинативный язык способен вызывать сильные эффекты, эмоциональные аффекты.

Примерами такого воздействия может служить атмосфера, созданная во время театральных и праздничных мероприятий, чарующая красота, впечатления от просмотра хорошего фильма, прослушивания любимой музыки, вдохновляющей песни, яркое впечатление, вызванное воспоминаниями событий, поэтические метафоры, создающие красочный образ – все это создает соответствующее настроение, настрой (торжественный, радушный, праздничный и пр.). В педагогическом процессе большое значение придается созданию торжественно-церемониальной обстановки – атмосферы награждения дипломами, грамотами, медалями, нагрудными знаками. Например, педагогов-победителей конкурса педагогического мастерства – дипломами, грамотами, нагрудным знаком «Классный специалист». Заслуги педагога отмечают на педагогическом совете, высказывают слова благодарности и поздравления от администрации и коллег с присвоением высшей квалификационной категории. Вручение дипломов, наград ученикам за их участие или победу в олимпиаде / в конкурсе, значков за хорошо выполненное задание под аплодисменты одноклассников в торжественной обстановке, поздравления в образовательном учреждении детей с днем рождения, награждение родителей за активное участие в жизни школы и класса – ученикам вручают благодарственные письма для родителей в присутствии всего класса. Во время проведения подобных мероприятий усиливающим фасцинирующим средством может выступать использование музыкального сопровождения, придающее атмосферу торжества.

Рассмотрим вышеописанные психофизиологические процессы, лежащие в основе фасцинирующего воздействия. Отмечено, что в процессе воздействия фасцинативного сигнала возникает быстрое формирование доминанты внимания, интереса, удивления. Активизируется лимбическая система, вырабатываются гормоны, приводящие к волнению, радости, тревоге, что проявляется эмоциональными и поведенческими состояниями. Кроме того, подавляется возможность контроля со стороны высших корковых функций, в связи с чем снижается способность критично, адекватно, логично обдумывать ситуации [11]. С позиции Ю. В. Кнорозова, механизм воздействия фасцинации можно раскрыть посредством закона иррадиации. Возникающее воздействие на один участок анализатора посредством рецептора «распространяется на весь анализатор, за исключением “сторожевого поста”, через который происходит контакт с индуктором (раппорт)» [5, с. 331]. Вместе с тем ослабить фасцинирующие свойства возможно путем строго ритмически построенного сигнального ряда после нескольких повторений [5].

Так, элементы фасцинации, выступающие в качестве различных невербальных средств в связи с разнообразием способов подачи учебного материала, вызывают у воспринимающих больший интерес к информации и помогают образовательный

процесс сделать более продуктивным. Более того, эмоциональная подача материала педагогом способствуют удержанию внимания на уроке, лучшему усвоению материала, поддерживает дисциплину в классе. Поскольку речь представляет собой «психологическое (или психолингвистическое) понятие речевого общения» [8, с. 187], то педагог как «оратор должен обладать умением вновь включить внимание слушающего, чем-то привлечь его, точно так же подтвердить свой авторитет, совершенствовать манеру подачи материала и т. д.» [1, с. 32].

Привлекающими внимание учащихся могут служить красивые, красочные наглядные пособия, явления, представленные в динамике, и цветовое сопровождение. Однако воздействие fasciniрующих средств уменьшается, если в ходе занятия демонстрируются сразу все наглядные пособия. Поэтому рациональнее уделять время на работу с каждым отдельно. Достаточно часто педагог использует демонстрацию явлений через постановку опытов, например, на уроках физики и химии. Разделение большой группы учеников на малые подгруппы или пары способствует улучшению деятельности и защиты персонального барьера учеников.

К fasciniрующим кинестическим знакам относится невербальное общение между педагогом и учащимися на уроке посредством создания, например, атмосферы доброжелательности, выражения и проявления эмоциональности. Так, располагающая, открытая улыбка, прямой зрительный контакт, доброжелательный взгляд, приветственные жесты, проявление доброжелательности и уважения к обучающимся, движения навстречу друг к другу создают позитивную доброжелательную атмосферу. Напротив, проявления, выражающие суровость на лице: поджатые губы и хмурые брови, холодный блеск глаз отражают негативный характер атмосферы общения.

В ситуации общения чрезвычайно информативным и значимым является визуальный контакт глаз. Их выражение выполняет особую роль в невербальном отражении эмоций и в передаче различной информации. Взгляд сопряжен с мыслями, чувствами, стремлениями человека, и этим самым отражает его состояние. С психофизиологической точки зрения в коммуникативном акте он выполняет функцию мониторинга. В условиях кооперативного взаимодействия участники предпочитают видеть лицо друг друга, в некооперативном диалоге – не видеть выражение чувств. В исследованиях социального пространства и его влияния на коммуникативное групповое взаимодействие с учетом пространственных характеристик, параметров вербального и невербального общения отмечается ряд особенностей. Например, слушающие, к которым лидер более испытывает симпатию, располагаются ближе к нему. Лидер занимает позицию, с которой он всех видит, что позволяет лучше взаимодействовать [6].

Важно учитывать умение поддерживать зрительный контакт педагога с учениками, дающий понимание вовлеченности последнего в образовательный процесс. Взгляд должен быть прямым, теплым, но в то же время твердым. Так, учитель, слушая ответ ученика с достаточно серьезным лицом, вдруг начинает улыбаться ему и кивать головой – это воодушевляет ученика, и он лучше отвечает на заданный вопрос.

Важно ответить не только на вопрос «что говорить», но и «как говорить». Многочисленными fascинационными свойствами обладает речь человека. Различное восприятие слушателями чтения лекции достигается разными стилями педагогов. При монотонном повествовании активность слушания снижается. При сочетании сме-

ны интонаций с периодическим обращением преподавателя к аудитории, например, с предложением привести какие-либо примеры, ответить на то, что было сказано ранее, используя способы активизации познавательной деятельности, обучающиеся более активно и с интересом включаются в этот процесс. Если учитель объясняет материал монотонно, то ученикам сложно вникать в его содержание. Напротив, если учитель объясняет тему урока с интонацией и правильно поставленным тембром голоса, то ученики будут слушать с большим интересом, активность слушания возрастает, поскольку монотонная речь не так привлекательна, как выразительная, а смена интонации голоса привлекает внимание. Так, интонированная и эмоционально окрашенная речь педагога, интонационно выраженная, а также торжественный тон речи во время проведения мероприятия создают соответствующий настрой у школьников и выступают в качестве фасцинирующих средств.

В дополнение к рассматриваемому феномену уделим некоторое внимание вопросу языковых ассоциаций – синестезии в речевой деятельности. А. Р. Лурия определил ассоциации, вызванные сочетанием слов с ощущениями и восприятием. Возникающее соощущение получило название «синестезия». Он предположил, что психофизиологический механизм такого рода связи ощущений, зафиксированных в языке, заключается в том, что нервные импульсы, идущие от рецепторов (органов чувств) в подкорковой зоне, друг друга индуцируют, поскольку нервные проводящие пути находятся рядом. Опыт синестезии относится к сенсорным впечатлениям, пересекающим границы модальностей, что проявляется в том, что человек «слышит» цвета или «видит» звуки [9].

Эффективными средствами фасцинации, способствующими повышению воздействия информации на поведение человека, является тембр голоса с широким диапазоном [6]. Педагог, умеющий использовать различные голосовые модуляции, тембр, громкость, всегда сумеет удержать внимание аудитории.

Примерами речевой экспрессии, широко используемой в образовательной деятельности, в рамках исследования Т. А. Колышевой и Е. С. Кузьминой, служат средства эффективного педагогического воздействия. К ним относится голосовая фасцинация учителя. Фасцинирующие приемы речевой экспрессии (смена нагнетающих напряженность ритмов речи, голосовые модуляции, семантические паузы, драматизация, занимательные истории, ключевые фразы, декламация, притчи, коллективное хоровое пение), манера речевых высказываний, педагогическое интонирование, интонационно-смысловая часть речи вызывают эмоциональную реакцию учащихся, оказывают побуждающий мотивационный эффект к обучению [3].

Замечено, что физические параметры звучания голоса соответствуют определенным эмоциям, реляционным и поведенческим состояниям говорящего. Регулятором активного диалога между собеседниками в речевой коммуникации выступает тон. Лексема «тон» определяет «способ выражения звучащим голосом чувств говорящего, его отношения к адресату или к предмету речи» [6, с. 263–264]. Речевой тон, как и голос, специфично отражает чувства, мысли, настроения человека. Благодаря их комбинации говорящий выражает различные социальные тоны (административный, командирский, дружелюбный, взволнованный и пр.). Благодаря приданию правильного речевого тона, соответствующего содержанию диалога, стилю или коммуникативным намерениям говорящего, можно избежать сложности в общении [6]. Полярность характера сообщения проявляется от нарочито безразличного тона до включения в контекст сообщения достаточно очевидных элементов убеждения [1].

Кроме того, особенности тона детерминируют степень интимизации диалога, «тон не только управляет ходом разговора, настраивая собеседников на нужную волну, но и определяет его стилистику» [6, с. 269]. Так, с одной стороны, установка на директивный, надменный, властный, поучительный тон, с другой – на извиняющийся, просительный, жалобный указывают на неравенство коммуникативных или социальных ролей участников общения и, возможно, на намерение одного из них занять преобладающую позицию [6].

Интонация призвана соответствовать коммуникативным потребностям говорящего и передавать смысл его высказываний. Однако, являясь основным средством отражения коммуникативной перспективы высказывания, ее рассогласованность с истинной коммуникативной интенцией говорящего может быть неверно понята слушателем. Выполняя ведущую роль в организации высказывания, интонация регламентирована и регулируется в большей мере коммуникативным смыслом. Диалогическая напряженность может быть вызвана неверно выбранным тоном. Меняющийся характер тона или интонации способны как «осложнить общение, так и напротив, улучшить, что вызовет соответствующие эмоции» [6, с. 274].

Мимические выражения, как правило, представляют собой комбинацию чувств их выражающих. По своей сути улыбка типично представляет собой стереотипное выражение позитивных чувств. Однако человек в тот или иной момент может испытывать разные чувства. Улыбка передает всю гамму испытываемых ощущений и переживаний. Наряду с кинетическими параметрами выражаемых улыбок, придается важное значение виду ситуации общения, в которой проявляется улыбка, состоянию адресата, воспринимающего ее, отношению к нему и степени знакомства с ним. Как правило, ответная приветливая улыбка в процессе коммуникации обладает большим потенциалом. Доброжелательная улыбка педагога может способствовать созданию активной творческой атмосферы на уроках. Ее отсутствие, напротив, воспринимается как непонятное или агрессивное поведение. К наиболее употребительным видам улыбок, связанным с семантическими свойствами, относятся дружеская (отражает социальный признак, отношение к собеседнику), доброжелательная (соотносится с психологическим признаком, отношением жестикулирующего к адресату), приветственная (соответствует социальному признаку, типу ситуации общения), вежливая (соответствует социальному признаку, социальным отношениям между собеседниками), деловая (подчеркивает психологический признак, отношение жестикулирующего к ситуации) [6].

Внешний вид и одежда педагога, соответствующие сфере деятельности, выступают значимым средством фасцинации. Известно, что профессорская мантия преподавателя в вузе, военная форма учителя в школе, деловая одежда докладчика или русский народный костюм, используемый на занятии, придают некую значимость мероприятию и создают соответствующую атмосферу, тем самым по-особому настраивая окружающих на конкретное отношение и поведение к событию. Так, профессорская мантия подчеркивает торжественность ситуации, а деловой внешний вид педагога настраивает на определенный вид общения (например, деловая одежда учителя может настроить учащихся на определенную собранность и серьезное отношение к ее словам). В некоторых школах наряду с повседневной формой одежды есть и парадная, подчеркивающая торжественность мероприятия, на которое она одевается. Причем парадная форма есть не только у учеников, но и у учителей. Фасцинационное значение имеют различные значки, медали на лацкане одежды.

Фасцинационное влияние оказывается и при использовании знаков проксемики, которые подразумевают изучение физического расположения предметов, явлений и людей в конкретном пространстве, дистанции между ними, временных факторов и пр. Так, для лично ориентированного общения, благоприятной дистанцией между учителем и учащимися, коллегами и друзьями можно считать диапазон от 40 см до 1,5 м., при котором оптимально организуется общение, взаимопонимание и взаимодействие.

Определенную фасцинационную функцию во время проведения дискуссий выполняет как расположение участников (учащихся), так и предметов в поле общения. Так, общение за «круглым столом» помогает несколько исключить невербальные преимущества одних участников перед другими. Использование в процессе обучения технологии круглого стола обеспечивает условия по формированию уважительного отношения к мнению, позиции оппонентов, развитию умений осуществлять конструктивную критику существующих точек зрения, формулировать вопросы, вести дискуссию, работать в группе, выступать публично; способствует осознанию участниками своих мнений, суждений, оценок по обсуждаемому вопросу. По принципу ведения общения в форме «колесо» в центре находится руководитель и предусмотрены разные варианты размещения участников. Для него наиболее оптимальным является расположение, при котором обеспечивается визуальный контакт со всеми участниками.

В исследованиях подчеркивается значимость того, что умение педагога посредством применения целого арсенала педагогических средств (выразительного голоса, улыбки, мимики, увлекательной подачи информации, темпа обучения, эффекта новизны), способно заинтересовать обучающегося, мотивировать к обучению. Так, студенты во время практики указывали на большие трудности в установлении контакта с классом, акцентируя внимание в сложностях представления себя и умения с помощью модуляции, интонации голоса выражать весь спектр эмоционального состояния в учебной ситуации на уроке [3].

Таким образом, фасцинация является системным понятием, обладает рядом специфических особенностей разной модальности. Этот феномен рассматривается в совокупности представлений о его сущности с позиции различных областей наук, таких как психология, социальная психология, психолингвистика, педагогика, психофизиология. Важно отметить эмоциональный компонент, придающий информации высокий потенциальный смысл благодаря фасцинации. Одни эмоции (положительные) служат стимулом, а другие (отрицательные), могут приводить к избеганию ее источника. Благодаря воздействию положительных фасцинирующих средств, являющихся стержнем в коммуникации, можно наиболее эффективно выстроить педагогический процесс.

Список источников

1. *Андреева Г. М.* Социальная психология. М.: Наука, 1994. 324 с.
2. *Гудкова Т. В.* Социальная психология образования: учебно-методическое пособие. Новосибирск: Изд-во НГПУ, 2015. 282 с.
3. *Колышева Т. А., Кузьмина Е. С.* Голос и речь учителя как средство педагогической фасцинации // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2021. Т. 23, № 78. С. 38–41.
4. *Комлев Н. Г.* Словарь иностранных слов. М.: Эксмо, 2006. 669 с.

5. *Кнорзов Ю. В.* К вопросу о классификации сигнализации // Основные проблемы африканистики: сборник статей. М.: Наука, 1973. С. 324–334.
6. *Крейдлин Г. Е.* Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. М.: Новое литературное обозрение, 2002. 592 с.
7. *Крижанская Ю. С., Третьяков В. П.* Грамматика общения Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1990. 208 с.
8. *Поршнев Б. В.* Контрссугестия и история (Элементарное социально-психологическое явление и его трансформация в развитии человечества) // Историческая психология и социология истории. 2010. № 2. С. 185–219.
9. *Прокофьева Л. П.* Синестезия в современной научной парадигме // Известия Саратовского университета. Серия «Филология. Журналистика». 2010. Т. 10, Вып. 1. С. 3–10.
10. *Соковнин В. М.* Фасцинация как наука // Фасцинология. 2003. № 1. С. 9–14.
11. *Соковнин В. М.* Что такое фасцинация. Екатеринбург: Авторская Академия фасцинологии, 2009. 56 с.
12. *Стрельцова М. А., Вербина Г. Г.* Фасцинация как метод преодоления коммуникативных барьеров // Образование и право. 2019. № 8. С. 201–205.
13. *Ширшов В. А.* Знаки фасцинации в педагогической коммуникации // Образование и наука. 2004. № 1 (25). С. 29–37.

Информация об авторе

Т. В. Гудкова – кандидат психологических наук, доцент кафедры педагогики и психологии, Новосибирский государственный педагогический университет.

Information about the author

T. V. Gudkova – Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor of the Department of Pedagogy and Psychology, Novosibirsk State Pedagogical University.

Статья поступила в редакцию 28.02.2022; одобрена после рецензирования 07.03.2022; принята к публикации 10.03.2022.

The article was submitted 28.02.2022; approved after reviewing 07.03.2022; accepted for publication 10.03.2022.

