

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА СОВРЕМЕННОГО ПЕДАГОГА



Имидж личности

– (от англ. Image – образ) – ореол, создаваемый вокруг конкретной личности с целью ее популяризации и оказания эмоционально-психологического воздействия на общественное мнение.

ИМИДЖ ПЕДАГОГА

– эмоционально окрашенный стереотип восприятия ОБРАЗА учителя в сознании воспитанников, коллег, социального окружения, в массовом сознании.

**ДЕЛОВЫЕ
КАЧЕСТВА**

ВОСПИТАНИЕ

ИСКУССТВО
ВО
ГОВОРИТЬ

ВИД,
ОБЛИК

ДЕЙСТВИЯ,
ПОСТУП
К

ТЕМБР
ГОЛОСА

**ОБРАЗ
3**

ТОН
РАЗГОВОРА

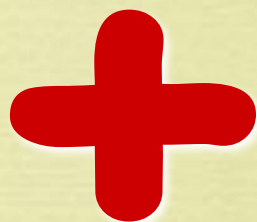
ИСКУССТВО
ВО
СЛУШАТЬ

ОБРАЗ
МЫШЛЕНИЯ

УМЕНИЕ
ОБЩАТЬСЯ

ОБРАЗОВАНИЕ

ТАКТ



«ЭФФЕКТ ОРЕОЛА»

**ВПЕЧАТЛЕНИЕ, КОТОРОЕ
НАДОЛГО ОСТАЕТСЯ
О ЧЕЛОВЕКЕ**

«ИМИДЖ-ЭФФЕКТ»

**УМЕНИЕ СКРЫТЬ НЕГАТИВНОЕ
И НАМЕРЕННО
ДЕМОНСТРИРОВАТЬ
ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ,
ИСПОЛЬЗУЯ ТЕХНОЛОГИЮ
МАНИПУЛЯЦИИ ВОСПРИЯТИЕМ**

КЛАССИФИКАЦИЯ ИМИДЖА

☞ ЛИЧНОСТНЫЙ
☞ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ

1. СРЕДОВЫЙ - рабочее место педагога.
2. ГАБИТАРНЫЙ - внешний вид педагога.
3. ВЕРБАЛЬНЫЙ - риторическая оснащенность и мастерство педагога.
4. КИНЕТИЧЕСКИЙ - телодвижения, мимика, жесты

Кто же создает имидж?

- ✓ **Во-первых**, сам человек, который продумывает, какой гранью повернуться к окружающим, какие сведения о себе представить.
- ✓ **Во-вторых**, имиджмейкеры – профессионалы, занимающиеся созданием имиджа для известных лиц: политиков, государственных деятелей, артистов и т.п.
- ✓ **В-третьих**, большую роль в создании имиджа играют средства массовой информации - печать, радио, телевидении.
- ✓ **В-четвертых**, его создают и окружающие люди - друзья, родные, сотрудники.

СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ ИМИДЖА

ВИЗУАЛЬНАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ –
первостепенная составная часть имиджа
педагога.



**МОДНАЯ СТРИЖКА ИЛИ
УКЛАДКА**

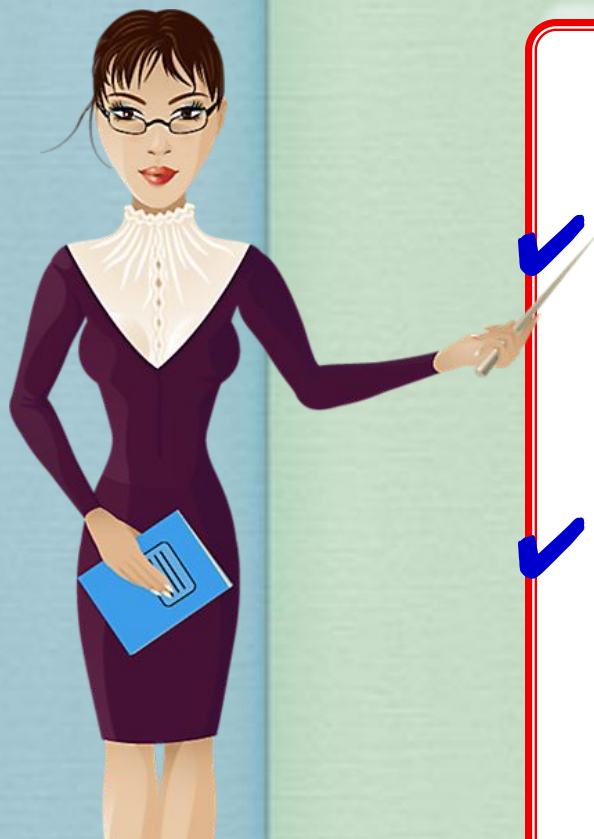


**ЦВЕТОВАЯ ГАММА
РАБОЧЕГО КОСТЮМА**



**ПРАВИЛЬНО
ВЫПОЛНЕННЫЙ МАКИЯЖ**

Одежда учителя должна соответствовать современным нормам, правилам и этикете общества, а также должна соответствовать определённому дню, например:



Урок или контрольная работа - мисс "Строгость".



На праздник - мисс "Торжественность" или мисс "Элегантность".



**КРАСИВО ВЫГЛЯДЕТЬ - ЗНАЧИТ ПРОЯВЛЯТЬ
УВАЖЕНИЕ К ОКРУЖАЮЩИМ ЛЮДЯМ**

**ДЕТИ УЧАТСЯ У
ВЗРОСЛЫХ ЛЮДЕЙ, И
ПРЕЖДЕ ВСЕГО У
ЛЮБИМОГО УЧИТЕЛЯ,
ПРАВИЛЬНО
ОДЕВАТЬСЯ**



**Настоящий учитель не станет подчеркивать одеждой
свою привлекательность, он будет демонстрировать
на работе свой ум, профессиональные навыки и
способности, более важные во всех отношениях,
чем внешность.**

СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ ИМИДЖА

КРАСНОРЕЧИЕ –

важная часть имиджа педагога.



ИСКУССТВО РЕЧИ

ГИБКОСТЬ

ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ

ОРИГИНАЛЬНОСТЬ



ГОЛОС

**ДОЛЖЕН
СОДЕЙСТВОВАТЬ
УСПЕШНОСТИ
ПЕДАГОГА**

ЛИДЕРСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ –

составляющая положительного имиджа педагога.

Для развития
уверенности
в себе :

1. Перестаньте критиковать самого себя.
2. Перестаньте жаловаться.
3. Займитесь своей физической формой.
4. Обретите независимость.
5. Смотрите на мир позитивно.

Лидер – человек,
уверенный в себе



Позиции, характеризующие педагога с высоким имиджем и соответствующим уровнем педагогической культуры

✓ Любит детей, защищает их права и интересы, проявляет уважения к каждому.

✓ Имеет авторитет среди учащихся.

✓ Способствует развитию личности школьника, ее активности.

✓ Знает психологию учащегося, умеет анализировать причины неадекватного поведения учащегося, способен принимать решения, прогнозировать последствия

✓ Владеет глубокими и разносторонними знаниями по предмету, вызывает у учеников интерес к предмету, умеет разрабатывать оригинальные технологии обучения.

✓ Творчески подходит к процессу обучения и воспитания, постоянно совершенствует свою деятельность, постоянно экспериментирует, оказывает методическую помощь коллегам.

Типичные признаки человека, который «закрит» для других:



- он испытывает страх, нерешителен, ему недостает веры в свои силы;
- он пессимист, отличается недоверчивостью, рассчитывает только на плохое;
- он редко смеется и проявляет свою радость, редко говорит «спасибо»;
- он часто отказывается, чаще говорит «нет», чем «да»;
- о себе он говорит, что работа приводит его в стрессовое состояние, что у него практически нет свободного времени;
- он ругается, брюзжит, выказывает себя умником;
- он слишком много говорит о себе и слишком мало слушает;
- он часто действует суетливо, нервозно, с раздражением;
- он распространяет вокруг себя гнетущую, недружелюбную обстановку, он действует «против».

- он уверен в себе, знает свои цели и знает, чего хочет;
- он оптимист, он ищет и видит в других прежде всего хорошее;
- он – жизнерадостный, веселый человек;
- он с пониманием относится к другим, чаще говорит «да», чем «нет»;
- он не предъявляет чрезмерных требований к себе и не позволяет это делать другим, у него хватает времени на все его проекты и замыслы;
- он не брюзжит, внимательно слушает собеседника, старается как можно большему научиться у других людей;
- от него исходит доброта и внутреннее спокойствие.

Типичные признаки человека, который «открыт» для других:

