

СЛАГАЕМЫЕ ИМИДЖА СОВРЕМЕННОГО ПЕДАГОГА

*Я есть то, чем признают
меня окружающие.*

У.Джеймс



ТЕХНОЛОГИЯ ПОСТРОЕНИЯ ИМИДЖА

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

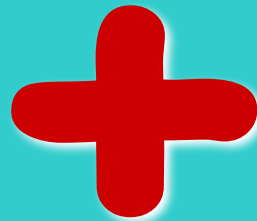
ТАКТ

СТОИТ ЛИ «ДЕРЖАТЬ ФАСОН»? [?]



«ЭФФЕКТ ОРЕОЛА»

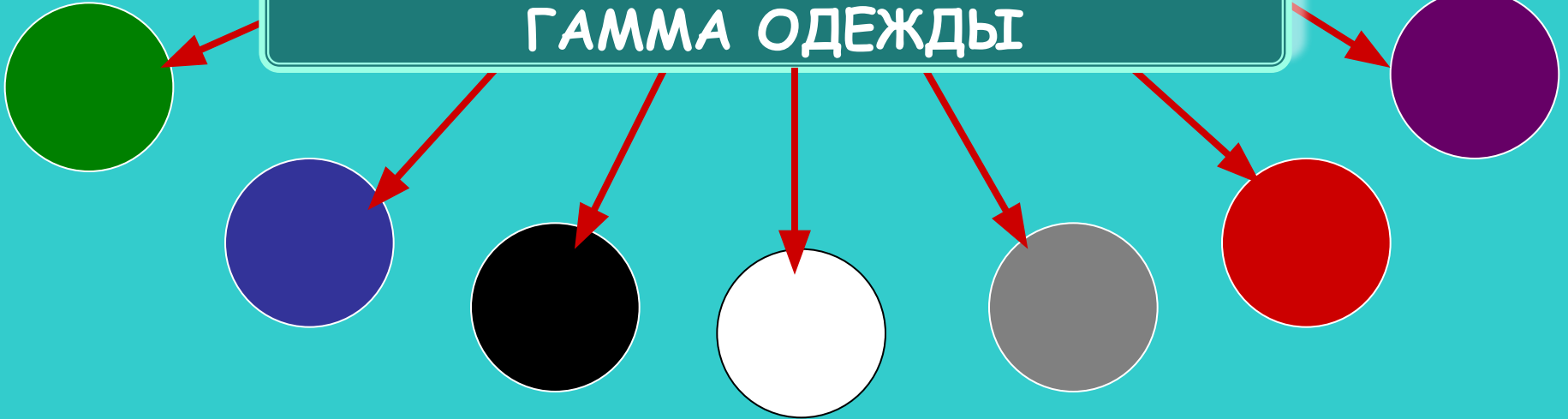
**ВПЕЧАТЛЕНИЕ, КОТОРОЕ
НАДОЛГО ОСТАЕТСЯ
О ЧЕЛОВЕКЕ**



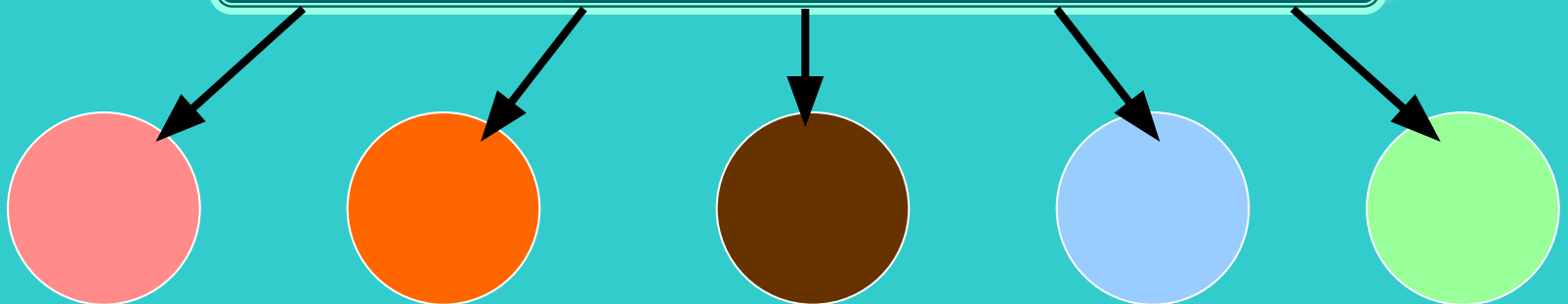
«ИМИДЖ-ЭФФЕКТ»

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

**ВЫСОКОСТАТУСНАЯ ЦВЕТОВАЯ
ГАММА ОДЕЖДЫ**



**НИЗКОСТАТУСНАЯ ЦВЕТОВАЯ
ГАММА ОДЕЖДЫ**



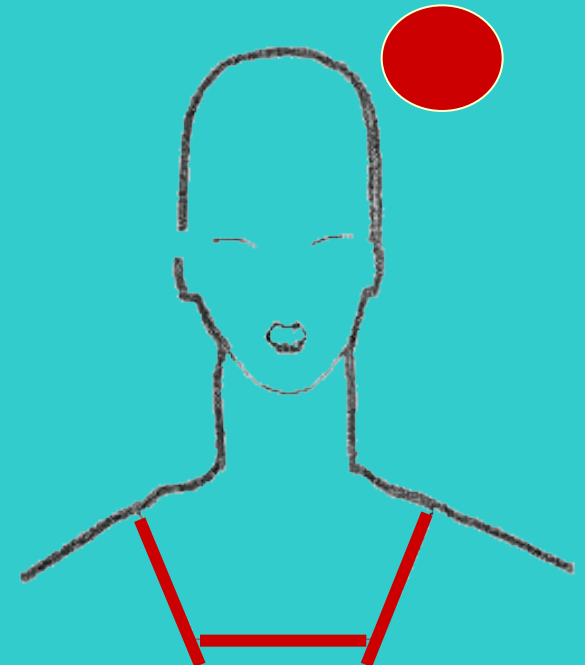
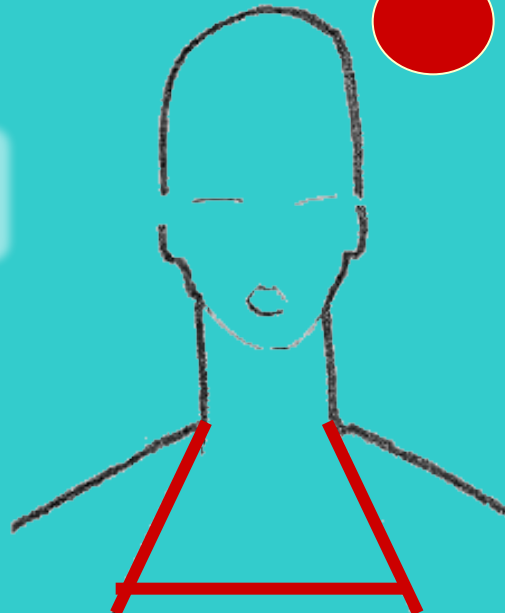
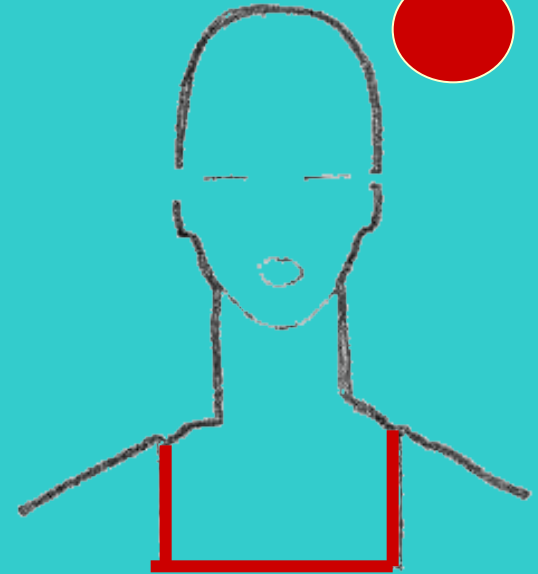
ПРЕДПОЧТЕНИЕ

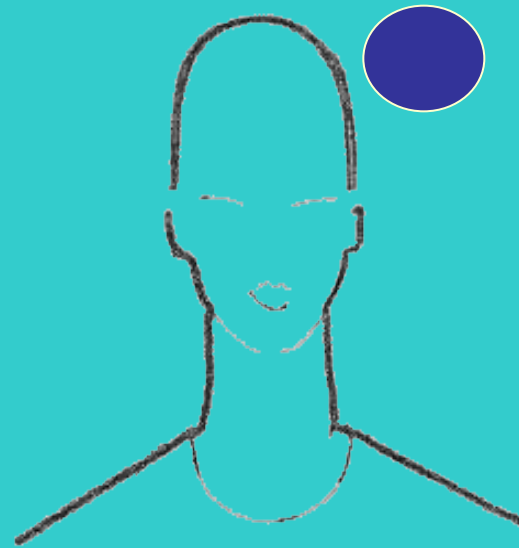
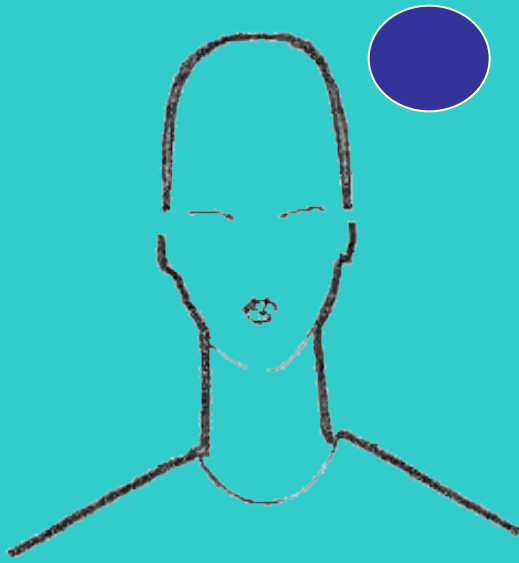


ЛИДЕР

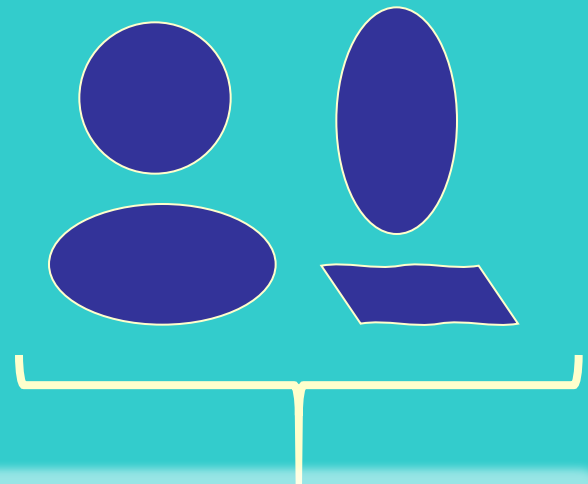
РУКОВОДИТЕЛЬ

**ДЕЛОВОЙ
ЧЕЛОВЕК**





ВОЗДЕРЖАТЬСЯ

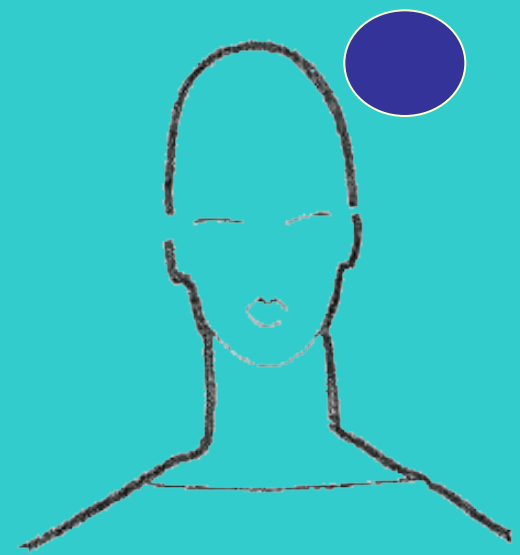
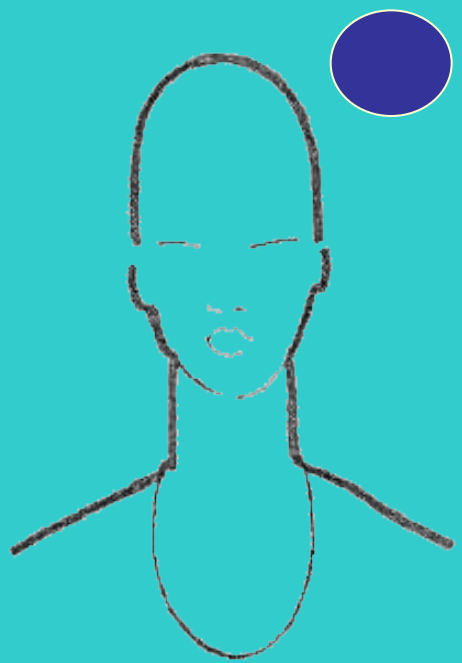


КОМФОРТНОСТЬ

МЯГКОСТЬ

ПОКЛАДИСТОСТЬ

ОТКРЫТОСТЬ



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 и других, т.к. это удел слабых
2. Перестаньте жаловаться.
3. Займитесь своей физической формой.
4. Обретите независимость.
5. Смотрите на мир позитивно.

Лидер - человек,
уверенный в себе



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 всегда «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:



ПОЖЕЛАНИЯ К МЕТОДИЧЕСКОМУ СОВЕЩАНИЮ

- Провести практический семинар:
"Гармония общения:
- ПРЕПОДАВАТЕЛЬ-ПРЕПОДАВАТЕЛЬ,
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ-СТУДЕНТ- РОДИТЕЛЬ»
- Организовать в техникуме работу
спецкурса по педагогической
имиджелогии.
- ...

В сущности, ведь для интеллигентного человека
дурно говорить можно считать таким же
неприличием, как неумение читать и писать
А.П Чехов.



Спасибо за внимание!

Спасибо за внимание!