

Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования
Центр внешкольной работы «Созвездие»

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПЕДАГОГОВ
ПО СОЗДАНИЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ИМИДЖА

Составитель: методист МБУ ДО ЦВР «Созвездие»
Ткачева О.В.

г. Коломна
2018 год

Содержание

Введение

I. Теоретические основы профессионального имиджа педагога

1. Понятие имиджа

2. Составляющие персонального имиджа педагога

II. Рекомендации по созданию привлекательного профессионального имиджа

1. Формирование «Я-концепции»

2. «Создание лица»

3. Работа над выразительностью пластики тела

4. Рекомендации по дизайну одежды

5. Рекомендации по развитию речевой культуры

6. Создание личностного «биоэнергетического поля»

7. Правила педагогического общения

Заключение

Список использованной литературы

Введение

Процесс реформирования образования предполагает усиление внимания к индивидуальности не только воспитанника, но и педагога, поощрение его творческих способностей, необычности, неординарности.

Профессия педагог – особенная. Учителя – это люди, которые всегда на виду, рядом с нами всегда находятся родители, ученики, коллеги. Современные дети, их родители более серьезно относятся к имиджу педагога. Условия работы в сегодняшних образовательных учреждениях требуют от педагогов поиска путей повышения их репутации и авторитета в глазах окружающих. И без сознательного построения своего профессионального имиджа не обойтись.

Формирование индивидуального профессионального имиджа педагога можно рассматривать как один из путей повышения эффективности педагогической деятельности.

1. Теоретические основы профессионального имиджа педагога

1. Понятие имиджа

«Имидж – (с англ.) образ 1) облик (русская версия) личности, в котором наиболее ощутимо проявляются те качества, благодаря которым достигается эффект персональной привлекательности; это репутация семьи, хозяйствующего субъекта, государственного или общественного учреждения, региона или страны в целом; 2) индивидуальный облик или ореол, создаваемые средствами массовой информации, социальной группы или собственными усилиями личности в целях привлечения к себе внимания» (В.М.Шепель).

Имидж - образ, система внешних характеристик человека, которая создает или подчеркивает неповторимое своеобразие личности. И всегда отражает индивидуальность, являясь ее внешней, обращенной на других людей, стороной.

Профессиональный имидж – черты облика человека как субъекта деятельности, отражающие степень его профессиональной успешности, стимулирует рост авторитета, расширяет перспективы профессиональной карьеры, профессионального призвания, выступает условием профессиональной самореализации, достижения профессиональных вершин.

Имидж педагога - эмоционально окрашенный стереотип восприятия образа педагога в сознании воспитанников, коллег, социального окружения, в массовом сознании. При формировании имиджа педагога реальные качества тесно переплетаются с теми, которые приписываются ему окружающими.

2. Составляющие персонального имиджа педагога

Матрица персонального имиджа педагога состоит из следующих позиций:

1) «Я-концепция» – морально-психологическая подготовка.

«Я-концепция» – первый этап работы в технологии личного обаяния, этап познания и принятия себя, формирования собственного самонастроения на позитивное отношение к миру и к себе: познать себя, принять, полюбить и научиться помогать себе.

2) Фейсбилдинг – создание лица с учётом всех сопутствующих факторов.

Инструментом мощного воздействия на учеников является лицо учителя. Этим «инструментом» надо научиться в совершенстве владеть, уметь очень точно им управлять.

Декоративная косметика помогает сделать лицо более привлекательным, подчеркивает то, что уже есть у женщины, что украшает её и обнаруживает её неповторимость. Выявить скрытые достоинства женщины – в этом и есть суть искусства макияжа.

3) Кинесика – телесное информирование, выразительность пластики тела.

Ученики легко прочитывают по пластике телодвижений истинные чувства педагога. Поза, которую принимает педагог, всегда целесообразна. По ней ученики оценивают происходящее. Поэтому педагог должен "конструировать" позу. Когда поза сознательно выстраивается как способ отражения внутренних состояний либо отношений – она приобретает содержательность.

4) Дизайн одежды – подбор и ношение одежды, использование аксессуаров.

Одежда учителя несет еще большую психологическую нагрузку. Во - первых, аккуратно, чисто и со вкусом одетый учитель воспитывает эти же

качества в учениках. Во – вторых, одежда учителя может отвлекать внимание во время урока, подрывая процесс обучения.

Стоит учесть, что цвет нашей одежды является нашей психологической характеристикой, которая воспринимается окружающими на уровне подсознания. Например, теплые тона способствуют доверительности, холодные – дистанционируют и дисциплинируют.

5) Владение словом – риторическая оснащённость.

Восприятие и понимание речи педагога учащимися связаны с процессом учебного слушания, на которое, по подсчетам ученых, приходится приблизительно 25-50% учебного времени. Поэтому качество освоения учебного материала зависит от совершенства речи педагога. Обучаемые очень чутки к речевым особенностям учителя. Неправильное произношение каких-либо звуков вызывает у них смех, монотонная речь нагоняет скуку, а неоправданная патетика в задушевной беседе воспринимается как фальшь и вызывает недоверие к говорящему. Поэтому педагогу необходимо уметь правильно владеть своим голосом.

6) Флюидное излучение – создание личностного «биоэнергетического поля».

Обмен "флюидами" преследует нас повсюду. И процесс этот происходит быстрее мысли, так как суть его - закодированные и часто произвольные сигналы от подсознания к сознанию. Любой человек - это источник, излучатель и генератор таких сигналов. Вступая в общение, мы сразу же подвергаемся "излучениям" окружающих. Каждый создаёт своё поле, каждый светит "своим светом". Чем сильнее источник, тем ярче и отражение. Чем богаче в человеке представлены радостные чувства и благородные мысли, тем мощнее выброс его флюидов в социальную среду. Такие люди обладают магическим притяжением, ибо они щедро дарят человеческое тепло и симпатии.

7) Коммуникативная механика – мастерство общения.

Можно выделить следующие группы профессионально-коммуникативных умений педагога:

Социально-психологические умения – это умения располагать учащихся к общению, производить благоприятное впечатление, адекватно воспринимать своеобразие личности каждого учащегося, прогнозировать развитие межсубъектных отношений, использовать психологические средства - вербальные и невербальные, механизмы коммуникативного воздействия - заражения, внушения, убеждения и т. д.

Нравственно-эстетические умения – это умения строить общение на гуманной, демократической основе, руководствоваться принципами и правилами профессиональной этики и этикета, утверждать личностное достоинство каждого ученика, организовывать творческое сотрудничество с ученической группой и отдельными учениками, инициировать благоприятный нравственный климат общения.

Эстетические умения – это способность гармонизировать внутренние и внешние личностные проявления, быть артистичным, эстетически выразительным.

Технологические умения – это умения использовать учебно-воспитательные средства, методы, приемы, многообразие форм взаимодействия, выбирать оптимальный стиль руководства общением, соблюдать педагогический такт.

II. Рекомендации по созданию привлекательного профессионального имиджа

1. Формирование «Я-концепции»

Упражнение «Я-реальное»

Цель этого упражнения – показать возможности самоисследования и расширить представления о себе.

- Задайте себе вопрос: «Кто я?» и запишите 10 первых пришедших в голову ответов.

- Представьте себе значимого человека для Вас, какую характеристику он дал бы Вам? Запишите 10 ответов.
- Сопоставьте и сравните ответы 1-го и 2-го пунктов.

Упражнение «Я-идеальное»

Цель этого упражнения – исследовать свой прошлый опыт, обнаружить упущенные возможности, найти способы их реализации и т.д.

Задайте себе вопрос: «Кем бы я мог стать, если реализовал бы все свои возможности?» и запишите 10 ответов.

К. Роджерс разработал гипотезу самоутверждения. Её смысл в том, что самоутверждение – это процесс снятия с самого себя одной за другой масок. Снимите маски – и увидите, что Вы есть.

Если Вы обнаруживаете незнакомые аспекты своего Я, то это может послужить духовной основой в процессе становления личности. Чем значительней успех, тем выше индекс собственного самоуважения.

Польская поговорка гласит: «Хорошее мнение о себе – половина счастья».

Упражнение «Мои жизненные планы»

Составьте для себя список желаемых результатов и расположите его в порядке убывания ценности каждого. Ответьте на вопросы: Чего я уже добился? (Мой успех.) Чего хочу добиться в ближайшее время? Мои глобальные цели? Это и будет Вашей жизненной программой в осуществлении себя.

Формула оптимизма

«Я-концепция» – это мини-гимн самому себе, любви к себе, что выступает субъективным аспектом самовнушения.

Подготовка и разучивание мини-гимна «Я – чудо!».

- Прочитайте текст.
- Прочитайте выразительно ещё два раза, делая упор на те слова, которые особенно приятны.

- Внесите коррективы в гимн, какие пожелаете, чтобы он был более обдуман и носил личностный смысл, стимулировал Ваше хорошее настроение.
- Ещё раз прочитайте про себя.
- Прочитайте вслух свой гимн «Я – чудо!».
- Повторять гимн себе любимому надо каждый день 3 раза с перерывом 15 – 30 сек. При необходимости – чаще.

2. «Создание лица»

Мимика, выражение лица. Ничто не отражает так чувства души человека, как его мимика (в чертах лица) и взгляд. Поэтому необходимо знать, в какой степени вы владеет мимикой, насколько она выражает то, что вы хотите продемонстрировать. Мимику можно контролировать. Лоб, брови, глаза, нос, подбородок могут выразить радость, гнев, удивление, страх, печаль, отвращение и т. п.

Изучите свое лицо, узнайте, что происходит с губами, бровями и лбом, когда вы произносите разнообразные по эмоциональности (доброжелательные, смешные, веселые, печальные, трагические, презрительные и т.п.) фразы. Следите, за тем как изменяется мимика, передает ли она соответствующие фразам эмоции. В этом вам поможет зеркало.

Если вы привыкли хмурить брови, морщить лоб, то нужно отучиться собирать складки на лбу, расправлять почаще нахмуренные брови. Чтобы мимика была выразительной, систематически произносить перед зеркалом несколько разнообразных по эмоциональности (печальных, веселых, смешных, трагических, презрительных, доброжелательных) фраз.

Лицо учителя должно быть доброжелательно-заинтересованным. У ученика выражение лица учителя должно создавать впечатление, что он ждет и хочет общения именно с ним. Такое выражение лица создает установку, что-то, что происходит на уроке самому учителю интересно и важно, а значит должно быть интересно и важно ученикам.

Взгляд. Это одно из сильнейших "оружий". Взгляд может быть жестким, колючим, добрым, радостным, открытым, враждебным... Когда человек говорит, он обычно реже смотрит на своего партнера, чем когда он его слушает. Во время речи говорящий довольно часто отводит глаза для того, чтобы собраться с мыслями. Отвод взгляда при паузе обычно означает: "Я еще не все сказал, пожалуйста, не перебивайте". Совсем иные значения приобретает взгляд в сторону, если партнер слушает собеседника, например, такие как "я не совсем с вами согласен. Слишком частый отвод взгляда в сторону при беседе может свидетельствовать о том, что человек нервничает, или разговор его мало интересует, и он стремится его скорее закончить.

Прическа учителя не должна закрывать лицо. Это важный психологический момент. Как диктор новостей «работает» лицом, так и педагог отчасти несет эту роль. Ребята считывают любую эмоцию, им важно видеть вашу реакцию на их деятельность на уроке.

И несколько слов о декоративной косметике. Последние исследования показали, что женщины, которые прибегают к декоративной косметике, более авторитетны, отличаются лучшей профессиональной подготовкой. Макияж не только украшает лицо – он ведёт к славе, успеху, а главное – к гармонии между внутренним Я и окружающим человека миром. Задача женщины в том и состоит, чтобы подчеркнуть своеобразие, самобытность, индивидуальность лица, показать его характерную красоту. Разумеется, пользуясь декоративной косметикой, надо помнить о времени суток и чувстве меры, о возрасте и стиле, о форме лица и моде.

3. Работа над выразительностью пластики тела

Используя язык жестов важно вести себя естественно, сообразно своим привычкам и типу личности. Не стоит пытаться радикально менять язык тела. Все жесты должны быть вам комфортны. А для этого требуется тренировка дома у зеркала! Примеряйте новые позитивные жесты как новую одежду, снимайте и выкидывайте в помойку негативные привычные жесты. Обновите свой гардероб языка тела, чтобы добиваться успеха в общении с людьми!

Значение поз и жестов педагога:

- руки, раскрытые ладонями вверх – искренность, открытость;
- пиджак расстегнут (или снят) – открытость, дружеское расположение;
- руки спрятаны (за спину, в карманы) – напряженное восприятие ситуации;
- руки скрещены на груди – закрытость от информации, общения;
- кулаки сжаты (или пальцы вцепились в какой-нибудь предмет так, что побелели суставы) – защита, оборона;
- кисти рук расслаблены – спокойствие;
- педагог сидит на краешке стула, склонившись вперед, голова слегка наклонена и опирается на руку – заинтересованность;
- голова слегка наклонена набок – внимательное слушание;
- педагог опирается подбородком на ладонь, указательный палец вдоль щеки, остальные пальцы ниже рта – критическая оценка;
- почесывание подбородка (нередко сопровождается легким прищуриванием глаз) – обдумывание решения;
- ладонь захватывает подбородок – обдумывание решения;
- педагог медленно снимает очки, тщательно протирает стекла – желание выиграть время, подготовка к ответу, сопротивлению;
- педагог ходит по классу – функция контроля или обдумывание решения;
- пощипывание переносицы – напряжение;
- педагог прикрывает рот рукой во время своего высказывания – неискренность, обман;
- педагог прикрывает рот рукой во время слушания – сомнение, недоверие к ученику;
- педагог старается на вас не смотреть – скрытность, утаивание своей позиции
- взгляд в сторону от ученика – сомнение, отсутствие интереса к мнению;
- слушающий слегка касается века, носа или уха – недоверие к говорящему;
- педагог начинает собирать бумаги на столе – урок окончен или разговор окончен;

- ноги или все тело педагога обращены к выходу – желание уйти;
- рука педагога находится в кармане, большой палец снаружи – превосходство, уверенность;
- педагог жестикулирует сжатым кулаком – демонстрация власти, угроза;
- пиджак застегнут на все пуговицы – официальность, подчеркивание дистанции.

4. Рекомендации по дизайну одежды

- Основной стиль учителя – это классика. Этот стиль символизирует следующие качества: уверенность в себе и самообладание, решительность и психологическая гибкость, а также авторитет. Эти качества являются для учителя профессионально необходимыми. Классический стиль – это стиль, одобренный временем, но с включением модных элементов. Например, одежда классического стиля имеет четкие, а порой и строгие формы, но не остаются без внимания модные пропорции и нюансы покроя, используются ткани новых фактур и актуальных цветовых оттенков.
- Внешний вид педагога должен отличаться элегантностью, аккуратностью, чистотой и опрятностью, внушать уважение и вызывать доверие.
- Должна быть удобной, но не противоречить общепринятым нормам приличия. Идеальной формой одежды для учителя является такая, которая способствует сосредоточению внимания учеников не на изучении деталей одежды, а именно на усвоении материала. Такой одеждой может быть деловой костюм, который подчеркивает профессиональные, личные качества и официальность отношений с учениками. К деловому костюму относят пиджак с юбкой или брюками и блузку.
- Для женщины – это не обязательно должен быть брючный костюм или пиджак с юбкой, это может быть и красивое, но элегантное платье.
- В российских традициях черный, белый и серый цвета поднимают статус личности в глазах окружающих, а яркая цветная гамма может повлиять на

качество усвоения материала классом, привлекая внимание исключительно к внешнему виду учителя. Выбирая пастельные, спокойные цвета, вы можете быть уверены, что внимание будет сконцентрировано именно на изложении вашего материала.

- Предпочитающими цветами для деловой одежды считаются серый, черный, коричневый, бежевый, темно-синий, темно-бордовый. Блузки и рубашки могут быть нежных пастельных тонов. Старайтесь избегать люрекса, кожи, блесток и искусственных материалов.
- Не приобретайте и не надевайте одежду из тканей, которая легко мнущаяся, потому что к середине рабочего дня будете выглядеть непрезентабельно.
- Говоря об одежде, особо надо остановиться на аксессуарах. Деловой стиль предполагает отсутствие бижутерии, а если используются украшения, то только из благородных металлов и натуральных камней.
- Если вы носите серьги, то надо остановиться на небольших, не висячих серьгах. Свисающие серьги будут двигаться в такт движениям вашей головы. А если они еще и блестят, то внимание учеников может весь урок быть приковано к этим движущимся блестящим объектам. То же самое можно сказать и о свисающих браслетах, и многочисленных цепочках. Их нужно исключить, т. к. они не согласуются с деловым стилем.
- К аксессуарам можно также отнести и очки. Очки должны быть точно подобраны к чертам лица и не должны отвлекать от мимики и выражения ваших глаз. Оправа должна быть тонкой. Очки должны быть подогнаны так, чтобы они не сдвигались при движениях головы, не сползали вниз и нигде не жали. В противном случае вам придется постоянно их поправлять, что отвлекает учащихся, да и самого учителя.
- Позаботьтесь о прическе, макияже и маникюре: вы должны производить впечатление ухоженной женщины. Чтобы выглядеть максимально естественно, макияж и маникюр подберите в сдержанных нейтральных тонах. Недопустимы в деловой обстановке накладные ногти. Прическа

должна быть современная, но без остромодных деталей. Цвет волос должен быть естественным. Аромат духов – легкий.

В одежде педагога не допускаются:

- слишком откровенные (декольтированные и обтягивающие фигуру) платья, блузки, юбки, брюки;
- мини и макси;
- открытый живот;
- слишком узкие или широкие брюки.

Удачно подобранный гардероб поможет своему владельцу не только произвести благоприятное впечатление на окружающих, но и подчеркнет его профессиональные и личные качества.

5. Рекомендации по развитию речевой культуры

Одной из составляющих культуры речи является качество голоса учителя. К голосу учителя предъявляется ряд требований:

- Голос не должен вызывать неприятных ощущений у слушателей, а должен обладать благозвучностью.
- Учителю необходимо изменять характеристики своего голоса с учетом ситуации общения.
- Преподаватель должен уметь управлять своим голосом в общении с аудиторией, направлять его, “отдавать” слушателям, говорить не для себя, а для учеников, т.е. голос должен обладать полетностью.
- Голос, – как уже было сказано, – основное орудие педагогического воздействия, поэтому с его помощью учитель должен уметь внушить ученику определенные требования и добиться их выполнения.
- Учителю постоянно приходится выдерживать значительные нагрузки на речевой аппарат, поэтому его голос обязан быть достаточно выносливым.

Исходя из данных требований, можно сказать, что важнейшими профессиональными качествами голоса учителя являются благозвучность, гибкость, полетность, выносливость.

Правила речевой культуры педагога:

- 1) Педагог должен говорить негромко, но так, чтобы каждый мог его услышать, чтобы процесс слушания не вызывал у школьников значительного напряжения.
- 2) Педагог должен говорить внятно.
- 3) Педагог должен говорить со скоростью около 120 слов в мин.
- 4) Для достижения выразительности звучания важно уметь пользоваться паузами - логическими и психологическими. Без логических пауз речь безграмотна, без психологических - бесцветна.
- 5) Педагог должен говорить с интонацией, т. е. уметь ставить логические ударения, выделять отдельные слова, важные для содержания сказанного.
- 6) Мелодичность придает голосу педагога индивидуальную окраску и может существенно влиять на эмоциональное самочувствие обучающихся: устрашать, воодушевлять, увлекать, успокаивать. Мелодика рождается в опоре на гласные звуки.

6. Создание личностного «биоэнергетического поля»

Приёмы флюидного излучения.

Во-первых, это чудодейственная улыбка. Улыбка не только рождается чувством, но и порождает его. Конечно, улыбка улыбке рознь. Поэтому не будем ни для кого специально строить свои ослепительные "смайлы", поулыбаемся для себя, и только для себя. Подлинная, изнутри светящаяся улыбка по-настоящему действует не только на нас самих, но и на других. Итак, улыбайтесь, даже если вам не хочется. Улыбайтесь как можно чаще!

Воспламенять взглядом - это следующий приём "флюидного излучения". В облике любого человека самое выразительное - глаза. В наших интересах "извлечь" из своих глаз всё по максимуму.

Эффектное интонирование – еще один приём "флюидного излучения". Многие психологи считают, что собственная речь, воспринимаемая слухом, для самочувствия человека в общении значит примерно то же, что ощущения от ног для равновесия при ходьбе. Надо подружиться со своим голосом. Он должен стать уверенным, бодрым, ясным, твёрдым, сочным, с богатыми и гибкими

интонациями. Конечно, добиться выразительности и артистичности вашего звучания нелегко.

Элегантность манер – следующий прием. Правильные манеры – это дар небес, благодаря которым люди себя чувствуют в обществе непринуждённо, легко, свободно.

Обмен "флюидами" преследует нас повсюду. И процесс этот происходит быстрее мысли, так как суть его - закодированные и часто произвольные сигналы от подсознания к сознанию. Любой человек - это источник, излучатель и генератор таких сигналов. Вступая в общение, вы сразу же подвергаетесь "излучениям" окружающих. Вы так же внушаемы, как и они. Каждый создаёт своё поле, каждый светит "своим светом". Чем сильнее источник, тем ярче и отражение. Чем богаче в человеке представлены радостные чувства и благородные мысли, тем мощнее выброс её флюидов в социальную среду. Такие люди обладают магическим притяжением, ибо они щедро дарят человеческое тепло и симпатии.

Человек равен воображению. Убедите себя стать обаятельным! И не бойтесь, что хотите слишком многого. Посмотрите спокойно и с любовью (стоит ли совершенствовать то, что не любишь?) на свои достоинства и недостатки. И, не пытаясь сравнивать их с другими, бесстрашно полюбите их, ощутите их ценность. После чего можно и задуматься над тем, как лучше преподнести их окружающим. Обаяние глубоко индивидуально. Будьте искренни при самовыражении! Ведь только вы знаете о том, что в вас есть уникального и особенного. И чем бы вас ни одарила Природа, обаяние еще больше украсит вас.

7. Правила педагогического общения

1. Формирование чувства «Мы».

Оно достигается устранением ряда психологических барьеров, которые могут возникать в процессе совместной работы. Психологические барьеры мешают общению, отрицательно сказываются на самочувствии педагога и учащихся.

Для преодоления психологических барьеров нужно:

- постараться как бы «остановиться – оглянуться» и тщательно проанализировать, не возникает ли у вас тот или иной барьер в общении;
- в процессе общения стремиться уходить от тех стереотипов, которые мешают успешному взаимодействию (манерность, дистанционность, дидактизм и др.)

2. Обязательное установление личностного контакта с детьми.

В процессе общения с учащимися весьма важно устанавливать личностный контакт. Вспомним, что все люди делятся на 3 категории по ведущему каналу восприятия (кинестетик, визуал, аудиал). Одному ребенку будет приятно наше тактильное прикосновение (дотронуться до руки, погладить по голове, прижать к себе). К другому нужно обратиться с какими-нибудь словами (назвать по имени, сказать что-либо в его адрес), а третьему, возможно, будет достаточно того, что мы смотрим на него и устанавливаем визуальный контакт.

3. Демонстрация собственной расположенности, которая проявляется в том, как мы улыбаемся (открыто, непринужденно или с ехидцей), с какой интонацией говорим (по-дружески, авторитарно и т. д.), как экспрессивно окрашиваются наши движения (сдержанно, пренебрежительно, суетливо и т. д.).

4. Постоянное проявление интереса к своим ученикам.

В общении с учащимися всегда должен присутствовать неподдельный интерес к личности ребенка. Проявление интереса выражается в том, как педагог слушает своего собеседника, задает вопросы, сопереживает ему, подтверждая свое внимание репликами.

5. Оказание и просьба помощи.

Во всякой деятельности учеников нужно создать положительный психологический фон, фон радости и одобрения через авансирование, через подчеркивание индивидуальной исключительности, через снятие страха, через оказание скрытой помощи.

Заключение

Общество, порождая требования к профессиональному имиджу учителя, влияет на его содержание. Но из поколения в поколение неизменным остаются такие качества «идеального учителя», как любовь к детям, доброжелательность, искренность, умение общаться.

«Влюбленный в детей и увлеченный своей работой педагог интуитивно и сознательно выбирает те модели поведения, которые наиболее адекватны к достоинству детей и их актуальным потребностям. Имидж такого педагога безупречен», пишет В.М. Шепель.

Учитель – это не только профессия, это – жизненное кредо. Станете ли вы таким Учителем, зависит только от вас.

Влияние учителя тем сильнее, чем ярче и самобытнее его личность. Это касается кругозора учителя, его общей культуры. Ведь невозможно дать другому того, чего не имеешь сам. Поэтому, чтобы учить и воспитывать других, надо прежде всего быть образованным и воспитанным самому. Нужно, чтобы кругозор учителя не ограничивался школьной программой. Индивидуальность учителя – главный источник мотивации к учению. Своим отношением к работе, своей заботой и заинтересованностью, выдумкой и творчеством он мотивирует учеников, пробуждает у них то же отношение к делу.

Работа педагога альтруистична, а значит, имидж учителя – это не только индивидуальная цель. Личность педагога способствует формированию личности ученика. Повседневное непосредственное влияние эффективней шаблонного воспитания. Забота учителя о своем имидже – это немаловажная задача педагогической деятельности.

Обучение детей – это сущность труда учителя. Следовательно, забота учителя о своем имидже – это также профессиональное требование.

Список использованной литературы

1. Браун Л. Имидж – путь к успеху. – С - Пб., 1996.
2. Калужный А.А. Технология построения имиджа учителя.//Имидж №5
Гуманитарное образование в школе: теория и практика.
3. Капустина З. Имидж современного педагога//Учитель №1, 2006.
4. Петрова Е.А., Коробцева Н.А. Язык одежды, или как понять человека по его одежде. – М., 1998.
5. Шепель В.М. Имиджелогия: секреты личного обаяния. М., 1997.
6. Зарецкая, Е. Н. Деловое общение : учебник в 2 т /Е. Н. Зарецкая – М. : Дело, 2008.
7. Современный словарь иностранных слов. М., Изд-во «Русский язык». 1993.