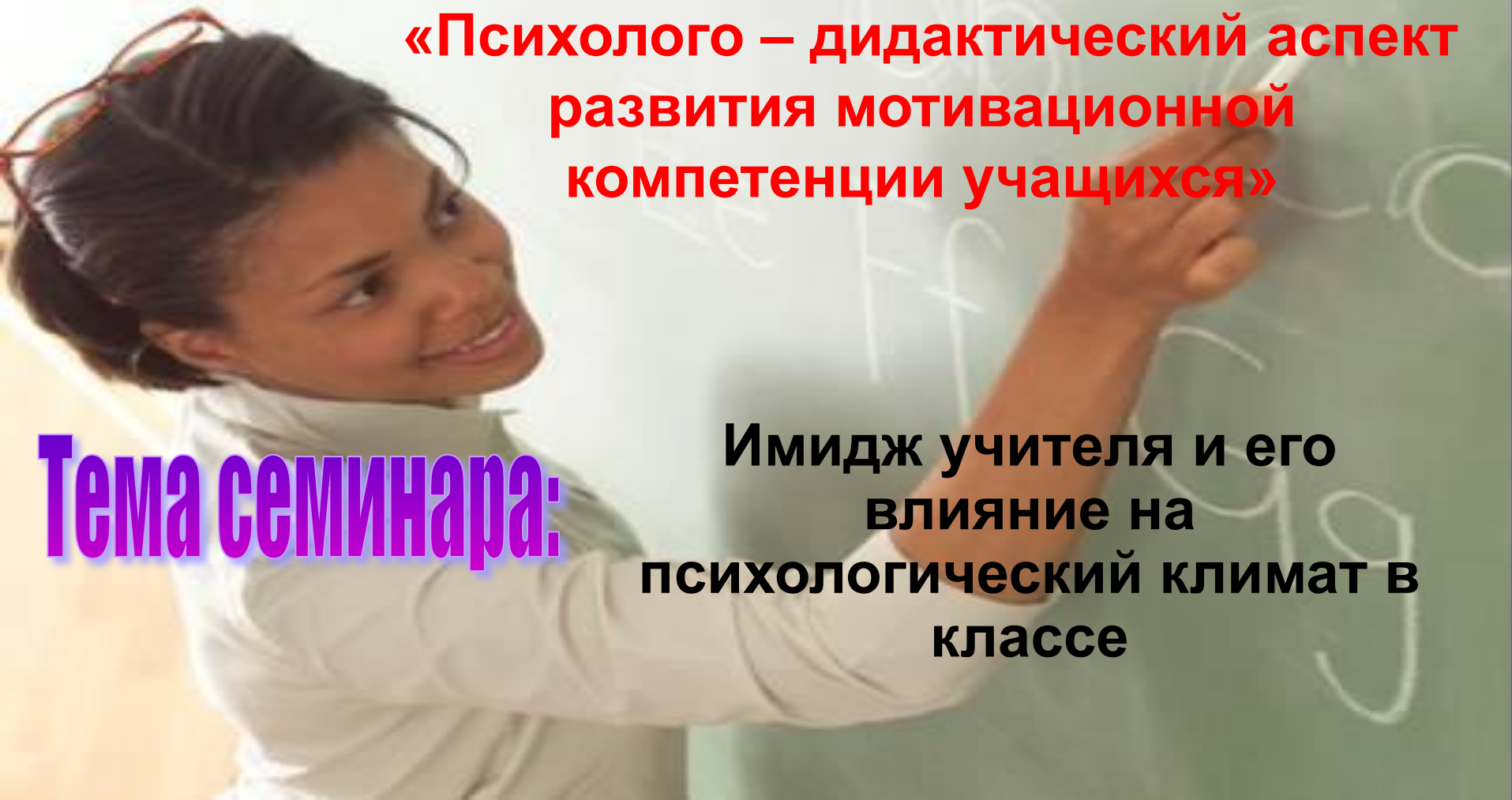


# Семинар в рамках подготовки к педсовету на тему:

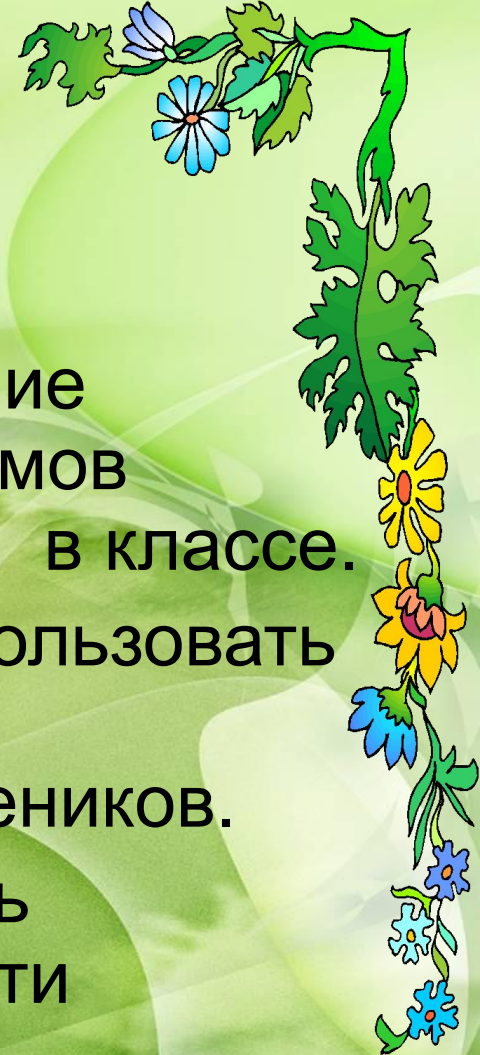
**«Психолого – дидактический аспект  
развития мотивационной  
компетенции учащихся»**

**Тема семинара:**

**Имидж учителя и его  
влияние на  
психологический климат в  
классе**



- **Цель психологическая:** определение фактора имиджа как одного из приемов создания психологического климата в классе.
- **Цель педагогическая:** научить использовать составляющие имиджа в качестве воспитательного воздействия на учеников.
- **Цель диагностическая:** определить стратегию самопрезентации личности педагога



*73% учителей утверждают, что у них есть контакт с учениками, и только 18% учеников отмечают то же самое, потому что у учителя и учеников совершенно разные представления о контакте.*

**Учитите! Без интереса к личности учителя не будет интереса к предмету!**



# Выделяем два важных понятия нашей темы.

## Образ

(Одна из основных  
категорий психологии)

## Имидж

(Явление среды.)

Когда мы говорим об имидже как образе, то в основном  
имеем в виду два аспекта образа:

1. формирование представлений о внутренних качествах  
через внешние
2. побудительная (мотивационная) сила образа –  
Обаяние!

# Что же такое имидж?

- Чаще всего понятие имидж расшифровывается как сложившийся в массовом сознании и имеющий характер стереотипа эмоционально окрашенный образ кого-либо или чего-либо. Понятие имиджа тесно связано **с внешним обликом и внутренним содержанием человека.** Но представлены эти компоненты во внешних характеристиках человека: в его поведении, манере говорить, стиле одежды...



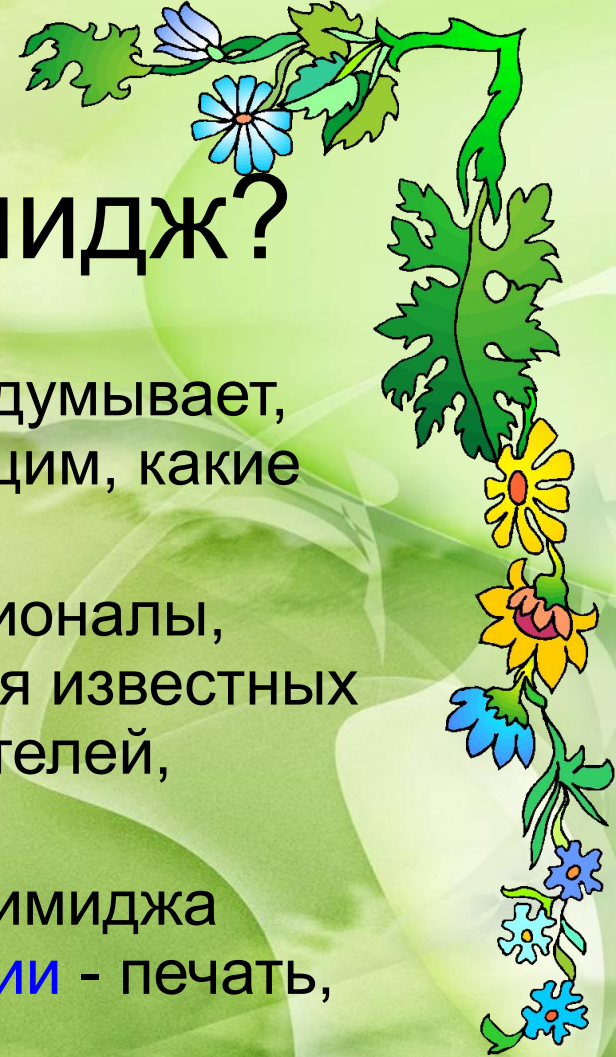
# Имидж — понятие, применимое

- К человеку (**персональный имидж**),
- Организации (**корпоративный имидж**),
- Социальной позиции (**имидж политического деятеля**),
- Профессии (**имидж педагога**),
- Образованию (**имидж выпускника Гарвардского университета**)
- И, наконец... к вещам (**мерседес — не просто машина!**).



# 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



# Как нас представляют





# Структурные компоненты имиджа учителя

- индивидуальные характеристики
- личностные
- коммуникативные
- деятельностные
- внешнеповеденческие

*Внешняя составляющая*

*Внутренняя составляющая*

# Внешняя составляющая включает

- мимику,
- жесты,
- тембр и силу голоса,
- костюм,
- манеры,
- походку.



Внешний вид преподавателя, безусловно, может создать рабочее или нерабочее настроение на уроке, способствовать или препятствовать взаимопониманию, облегчая или затрудняя педагогическое общение.

# Внешний облик (стиль одежды)

По одежде можно сделать заключение:

- о его поле и возрасте
- о национальности и месте жительства
- о профессии и месте работы
- о социальном положении
- о материальном положении и вкусе
- о потребностях
- о характере
- о темпераменте.





Учитель всем своим внешним обликом должен располагать к себе учащихся и взрослых. В нем постоянно должны отражаться его богатый внутренний мир, любовь к детям и забота о них.

Следует всегда помнить, что дети учатся у взрослых людей, и прежде всего у любимого учителя, правильно одеваться.

В манере одеваться проявляется одно из главных правил: красиво выглядеть - значит проявлять уважение к окружающим людям.

Это означает, что такие требования, предъявляемые к внешнему виду человека, помогают педагогу улучшить свой профессиональный имидж.

# Помните:

- Надевая одежду того или иного силуэта, мы закладываем с вами определенные отношения.
- Например, если в пиджаке, то будете создавать в классе атмосферу строгости; в пушистой кофте – атмосферу мягкости.
- Выбор силуэта влияет и на ваше поведение и на поведение окружающих по отношению к вам.



# Еще один фактор – цвет одежды.

## Итак...

- **Красный** – цвет страстей, властность, вспыльчивость.
- **Оранжевый** - мечтательность
- **Желтый** – спокойствие, общительность, легкая приспособляемость.
- **Розовый** – эмоциональность, потребность любить и быть добрее.
- **Коричневый** – традиционность.
- **Зеленый** – цвет надежды и открытого пути, упрямство в достижении целей.
- **Синий** – духовная возвышенность, скромность, стремление к взаимопониманию.
- **Черный** – неуверенность, мрачное восприятие жизни.
- **Серый** – рассудительность, недоверчивость, повышенный эмоциональный контроль.
- **Белый** - не информативен



# КАТЕГОРИЧЕСКИ ЗАПРЕЩАЕТСЯ

- «Несвежие вещи» (грязые, помятые)
- Кожаная одежда (исключение ремни, сумки)
- Шорты или пляжные брюки
- Увлечение крупными ювелирными украшениями
- Юбки выше колена более чем на ладонь
- Откровенные декольте
- Блестящая, ядовитых цветов одежда, наличие надписей, символики
- Джинсовая одежда
- Низкосидящие брюки
- Топы, короткие футболки и майки
- Портфели, сумки, туфли, галстуки, рубашки красного цвета
- Серьги в носу, губах, бровях, несколько серег в ушах
- Яркий макияж
- Ярко окрашенные или неподстриженные и грязные ногти
- В прическе более 3х оттенков волос

# РЕКОМЕНДУЕТСЯ



- Опрятный внешний вид
- Минимальное количество косметики
- Обязательно наличие сменной обуви
- Наличие костюма, однотонного спокойного цвета (пиджак-брюки-юбка-жилет)
- ☺ Улыбка на лице - ваша визитная карточка!!!

**В нашей стране признаком высокого статуса всегда была черно-белая гамма. Чем ярче и насыщенней цвет одежды, тем ниже предполагаемый статус.**



# Что такое хороший учитель?

**В разные годы, начиная с 30-х годов, в нашей стране изучался этот вопрос.**

- Ученики 30-40-х годов в учителе больше ценили **знание предмета, общую эрудицию, высокую нравственность**, а в конце 90-х годов на первом месте оказались такие личностные качества учителя, как **доброжелательность, искренность, открытость, чувство юмора, а также умение общаться и отстаивать свою точку зрения (т.е. коммуникативные компетенции)**

# Коммуникативный имидж

Вербальные  
особенности:  
голос, речь,  
произношение,  
слушание и т.д

Невербальные  
особенности:  
одежда, поза, мимика,  
жесты и т.д

**Многочисленные исследования показали, что от 65% до 80% информации о человеке идет через невербальные каналы восприятия.**

**Заберите у меня все, чем я обладаю.  
Но оставьте мне мою речь.  
И скоро я обрету все, что имел.  
Даниэл Уэбстер**



В структуру речевого общения входят определенные свойства речи и голоса:



- ◆ **диапазон** – широкий, узкий;
- ◆ **тональность** – высокая, низкая;
- ◆ **интонация** – слабая, говорящая о подчиненности человека, повышенного тона, подчеркивающая сильную человеческую натуру, и др.;
- ◆ **темп речи** – быстрый, средний, замедленный;
- ◆ **модуляция высоты голоса** – плавная, резкая;
- ◆ **ритм** – равномерный, прерывистый;
- ◆ **тембр** – раскатистый, хриплый, скрипучий.

# Голос иногда называют «вторым ЛИЦОМ».

Голос способен рассказать

- о чувствах,
- о здоровье,
- о том, насколько раскованно человек себя чувствует,
- откуда он родом,
- какое получил образование,
- насколько легко поддается воздействию окружающих людей.

**Четкость  
речи**

**Темп речи и  
паузы**



**Произноше  
ние**

## Факторы, затрудняющие воплощение мыслей в словесной форме

<b>Параметры</b>	<b>Процент потери информации</b>
Максимальное воплощение мыслей	Задумано 100 %
Языковой фильтр	Приобрело словесные формы 90 %
Барьер словесных запасов собеседников	Высказано 60 %
Фильтр воображения и желания	Услышано 70 %
Объем запоминания	Понято 60 %
	Осталось в памяти 24 %

# Потери информации происходят по внешним или внутренним причинам

## Барьеры общения

<b>Внешние</b>	<b>Внутренние</b>
<p>Сложившиеся отношения между общающимися:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>— недоверие;</li><li>— неприятие;</li><li>— отсутствие авторитета;</li><li>— статус</li></ul>	<p>Словарный запас. Культурный уровень. Профессия (различные области знаний). Фонетический барьер:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>— непонимание языка;</li><li>— неприятие темпа речи;</li><li>— несоответствие речи жестам.</li></ul>
	<p>Семантический барьер — непонимание смысла из-за жаргонных выражений и использования слов в не свойственных им значениях. Стилистический барьер — несоответствие содержания стилю, форме изложения</p>

При помощи речи происходит кодирование и декодирование информации. Говорящий (взрослый) кодирует информацию, а слушающий (ребенок) ее декодирует.

**Говорящий** передает информацию, кодируя ее в словах



**Слушающий** понимает информацию, декодируя смысл слов

**Требования к передаче информации:** надежность (степень доверия к источнику информации), понятность сообщаемой информации, обратная связь и т. д.

Передача информации



# Тон, тембр голоса позволяет уловить ЭМОЦИИ:

- Очень высокий голос является показателем энтузиазма, радости или недоверия;
- высокий, в широком диапазоне силы, тональности и высоты, отражает гнев и страх;
- чрезмерно высокий, пронзительный свидетельствует о беспокойстве;
- мягкий и приглушенный, с пониженной интонацией к концу каждой фразы выражает горе, печаль или усталость.



**...при бедной мелодике речь  
бессмысленна, при бедном ритме  
речь бесчувственна, ибо мелодика  
есть музыкальное начало мысли,  
ритм - музыкальное начало энергии,  
тембр – музыкальное начало чувств.**

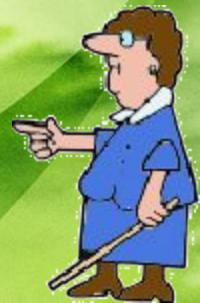
Рождественский, что у тебя на тетради крысами всё изрисовано? Ты их любишь или это намёк на мою персону?

Иванов всё время смотришь в глаза Исакову! Влюбился ты в него, что ли? Влюбляемся в функцию. Девочки - в график!!!

Нас бы убил парашютист, если бы узнал, что в задаче получилось, что силы трения о воздух не существует!

Урок природоведения. Учитель включила фильм про разнообразие организмов на земле и увлеченно уставилась в экран. В классе хаос. Учитель: "Что вы тут разорались! А ну-ка сядьте по местам и не мешайте! Я, может, единственный раз кайф в жизни ловлю!"

Лена: "Жанна Александровна, у меня болит живот!"  
Учитель: "Значит, кто-то в нем живет! Если это не глисты, значит, это сделал ты!" (показывает на ее соседа по парте).



Мы говорим

Тема – функции.  
Будем сидеть на них, пока не умрём.

Как ты не понимаешь? Я же понимаю!

Я никак не пойму, у тебя когда-нибудь родители дома бывают? Или нет? Давай я тебя тогда усыновлю, что ли...

У тебя закрывается что-нибудь сегодня, рот, например?

Кто знает, как по-английски будет "офигеть"? Никто? А по-немецки?

Чего молчишь? Опять начинается тормозное явление?

Ты сейчас будешь получать коридорное образование!

Кто это там звуки жизни издает?



# Язык невербальных компонентов общения

- первичные языки невербальной системы: система жестов, которая отличается от языка глухонемых, пантомима, мимика и т.д.
- вторичные языки невербальной системы: азбука Морзе, музыка, языки программирования.

С помощью слов передается 7% информации, звуковых средств (включая тон голоса, интонацию и т. п.) – 38%, мимики, жестов, позы (невербальное общение)– 55%.

**Иными словами можно сказать, что важно не что говорится, а как это говорится.**



Визуальные

Кинетика (движение рук, головы, ног, туловища, походка), поза (осанка, посадка головы), проксемика (организация пространства и времени), выражение лица и глаз, визуальные контакты, кожные реакции (потение, покраснение, побледнение), внешние признаки (пол, возраст, особенности внешности, одежда, прическа и т. д.)

Акустические

Паралингвистические (качество голоса, его диапазон, тональность), экстралингвистические (паузы, смех, кашель, вздохи)

Тактильные

Прикосновение, пожатие руки, объятия, поцелуи

Ольфакторные

Приятные и неприятные запахи окружающей среды, естественный и искусственный запах человека

Виды невербальных средств общения

# Невербальные средства общения

## Кинесика

Зрительно воспринимаемые движения другого человека

- Поза
- Мимика
- Жесты
- Походка
- Визуальный контакт (взгляд)

## Просодика

Ритмико-интонационная сторона речи

- Интонация
- Громкость
- Тембр
- Ритм
- Высота
- Дикция

## Такесика

Динамические прикосновения

- Рукопожатия
- Поцелуй
- Похлопывание

## Проксемика

Пространственная структура общения

- Дистанция
- Ориентация и угол общения

## Экстралингвистика

- Пауза
- Плач
- Вдох
- Смех
- Кашель



# Основными невербальными средствами общения являются жесты.

- **Жесты-символы** - очень ограничены рамками той или иной культуры или местности, и являются самыми простыми приемами невербального общения.

**Жесты-иллюстраторы** - используются для пояснения сказанного (например указание рукой), также являются простыми приемами невербального общения.

**Жесты-регуляторы** - играют важную роль в начале и конце беседы. Один из таких жестов-регуляторов - рукопожатие. Это традиционная и древнейшая форма приветствия. Эти жесты являются более сложными приемами невербального общения.

**Жесты-адапторы** - сопровождают наши чувства и эмоции. Они напоминают детские реакции и проявляются в ситуациях стресса, волнения, становятся первыми признаками переживаний - нервное перебирание одежды, постукивание ног, ручкой и т.д.





# Жесты открытости



- Жест "раскрытые руки" демонстрирует желание идти навстречу и установить контакт.
- Руки описывают траекторию от своего "сердца" к "сердцу" собеседнику. Этот жест подчеркивает взаимосвязь интересов,
- Соглашение между собеседниками в расстегнутых пиджаках достигается чаще, чем между теми, кто оставался застегнутым.

# Жесты и позы защиты



- Простое скрещивание рук является универсальным жестом, обозначающим оборонительное или негативное состояние собеседника
- Иногда кисти рук впиваются в плечи или бицепсы так крепко, что пальцы становятся белыми. Это обозначает сдерживание негативной реакции собеседника на вашу позицию.
- Скрещенные на груди руки с вертикально выставленными большими пальцами рук, этот жест передает двойной сигнал: первый - о негативном отношении (скрещенные руки), второй - чувство превосходства, выраженное большими пальцами рук.

# Первые и нередко главные впечатления о человеке можно составить из наблюдения гримас его лица.



Обычно эмоции ассоциируются с мимикой следующим образом:

- **удивление** - поднятые брови, широко открытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот;
- **страх** - приподнятые и сведенные над переносицей брови, широко открытые глаза, уголки губ опущены и несколько отведены назад, губы растянуты в стороны, рот может быть открыт;
- **гнев** - брови опущены вниз, морщины на лбу изогнуты, глаза прищурены, губы сомкнуты, зубы сжаты;
- **отвращение** - брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой;
- **печаль** - брови сведены, глаза потухшие; часто уголки губ слегка опущены;
- **счастье** - глаза спокойные, уголки губ приподняты и обычно отведены назад.

# МИМИКА

Основную мимическую нагрузку несут:  
**лоб, брови, глаза, нос,  
рот, подбородок**

Эти части лица отражают  
многие человеческие  
**ЭМОЦИИ**

РАДОСТЬ

СТРАДАНИЕ

УДИВЛЕНИЕ

СТРАХ

ГНЕВ

ОТВРАЩЕНИЕ

ВЛЮБЛЕННОСТЬ  
и многие другие  
эмоции

## Как трактовать некоторые невербальные сигналы

Сигнал	Трактовка
<b>Жесты</b>	
<p>Руки сцеплены на груди                      Легкое постукивание по столу                      Молитвенно сложенные ладони, пальцы слегка расставлены                      Руки под столом</p>	<p>Оборонительная позиция                      Нетерпение                      Чувство превосходства, собеседник считает, что он хитрее                      Не готов к разговору, или боится выдать неуверенность,</p>
<p>Руки на столе (позиции разнообразны, но не сцеплены)                      Улыбка, легкий наклон головы, ритмичное кивание головой                      Легкий наклон головы вбок</p>	<p>нервозность                      Готовность вступить в социальный контакт                      Понимание, готовность к контакту                      Спокойствие, удовлетворение</p>
<b>Взгляд и сопутствующие движения</b>	
<p>Подъем головы и взгляд вверх или наклон головы с сосредоточенным выражением</p>	<p>Партнер не готов к контакту, раздумывает</p>
<p>Долгий неподвижный взгляд в глаза собеседнику                      Взгляд в сторону                      Взгляд в пол</p>	<p>Хочу подчинить себе                      Пренебрежение                      Страх и желание убежать</p>

Д. У. Джонсон определил невербальные сигналы,  
которые выражают теплоту и холодность

Невербальные сигналы теплоты и холодности

<b>Невербальный сигнал</b>	<b>Теплота</b>	<b>Холодность</b>
1. Тон голоса	Мягкий	Жесткий
2. Выражение лица	Улыбающееся, заинтересованное	Бесстрастное, хмурое, незаинтересованное
3. Поза	Склоняется к партнеру, расслабленная	Отклоняется от партнера, напряженная
4. Контакт глаз	Смотрит в глаза партнера	Избегает смотреть в глаза
5. Прикосновение	Мягко прикасается к партнеру	Избегает прикасаться к партнеру
6. Жест	Открытый, приветливый	Закрытый, оборонительный
7. Пространственное расположение	Близко к партнеру	Далеко от партнера



# Чтобы это значило?



fancy

Veer







# Правила невербалики:

- Не делайте скоропалительных выводов по одному единственному телодвижению собеседника.
- Ждите, когда о состоянии его "скажут" и другие сигналы.
- Обращайте внимание прежде всего на так называемые "мелочи".
- Не подгоняйте наблюдение под уже сложившееся первое впечатление.

- Можно изображать искренность сколько угодно, но фальшь рано или поздно будет обнаружена “невидимыми чувствительными волосками”, как говорил Шерлок Холмс.
- Психологи ни в коей мере не против того, чтобы люди следили за своим внешним видом и манерами, но имидж – это всегда единство внутреннего и внешнего.
- “Какой бы имидж вы ни старались явить миру, от должен быть прежде всего отражением вашей внутренней сути и прочно базироваться на ней. ”

# Определяющей частью его имиджа являются:

- Высокая самооценка и уверенность в себе
- Вера в доброжелательность Вселенной и вера в доброго человека
- Социальная и личная ответственность (“я – причина всего положительного и отрицательного в моей жизни”)
- Желание меняться и умение рисковать при здоровом чувстве самосохранения.

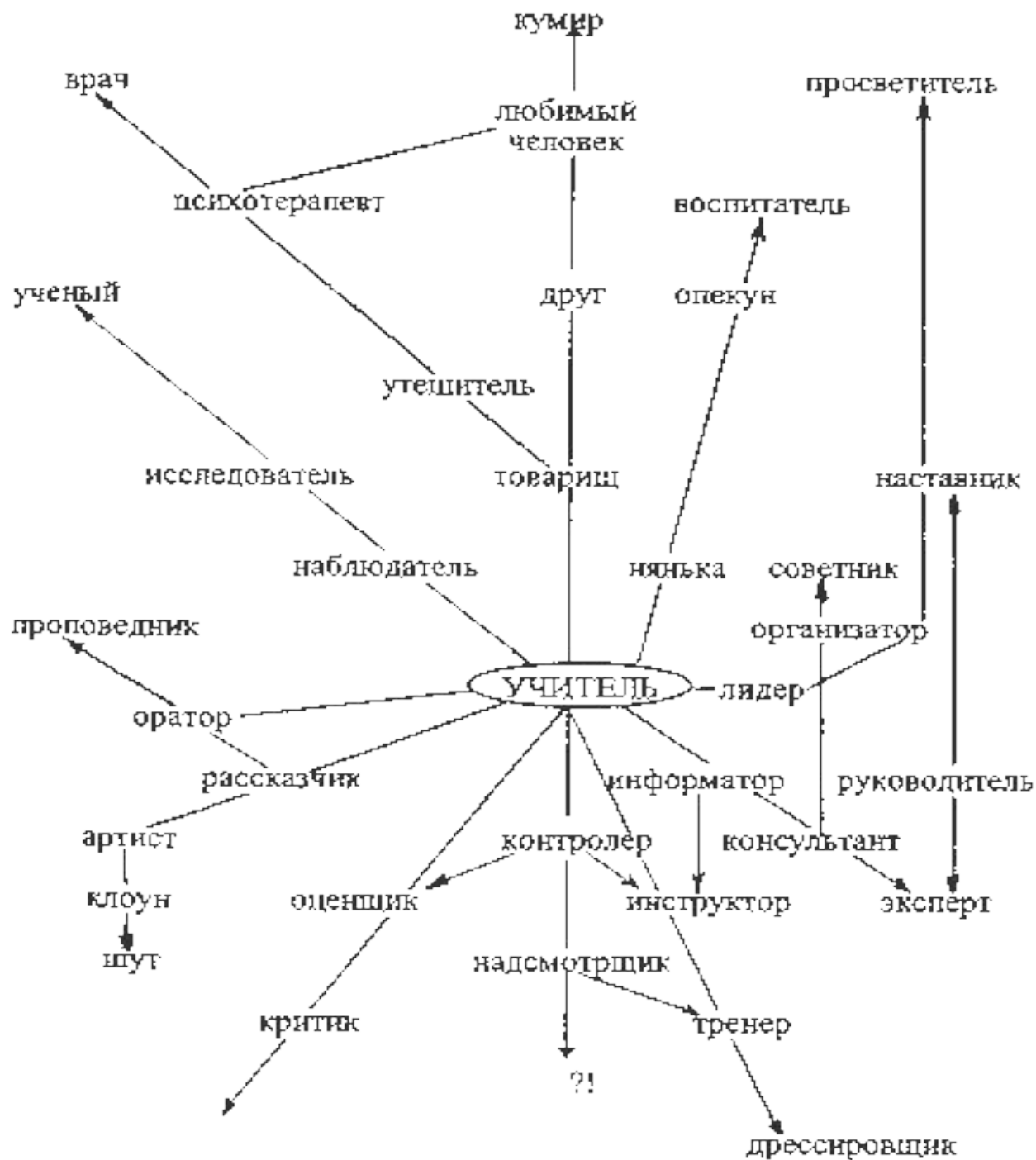
# Помните, привлекательные люди

- часто и охотно улыбаются;
- обладают хорошим чувством юмора;
- естественно себя ведут;
- веселы;
- часто и охотно говорят комплименты;
- знакомы с этикетом и следуют ему;
- уверены в себе;
- умеют посмеяться над собой;
- быстро вызывают человека на разговор о нем самом;
- осознают свои ограниченные возможности и то, что у них нет ответов на все вопросы;
- дружелюбны, с ними легко в общении.

# В завершении притча

- [Копия Интервью с богом \(нужен звук\)](#)

**Секрет успеха вашего профессионального имиджа напрямую будет зависеть от того, насколько вам удастся создать облик, соответствующий ожиданиям других людей т.к. учитель - это**



По В. Леви

A cartoon illustration of a classroom. A teacher with a large nose and glasses, wearing a blue suit, stands in front of a blackboard. The blackboard has the word 'Классы' (Classes) written on it. The teacher has three knives with red handles tucked into his belt. A fourth knife is flying through the air in the upper left corner. In the foreground, a smiling sun with rays is partially obscuring the teacher. To the left, there is a desk with an open book and a pencil. The background is a light green wall.

Пусть каждый учитель о себе сам думает.

Разношу хорошее  
настроение!

inn®  
MUKONA