

ПОМНИТЕ!

Люди с привлекательным имиджем:

- часто и охотно улыбаются;
- обладают хорошим чувством юмора;
- естественно ведут себя;
- 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 общаться.



КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Директор МАОУ ДО ДТДМ -
Гаврилин Николай Александрович
Зам.директора по УМР -
Щеглова Татьяна Викторовна
Зам.директора по ВР -
Самсонова Елена Юрьевна



Адрес учреждения:
442960, Пензенская область,
г. Заречный,
ул. Конституции СССР, 37/2.

Телефон, факс, E-mail,
информационная поддержка
8(8412) 60-30-90, 60-91-93,
dtdm-zar@yandex.ru
www.zarobr.ru
сайт - dtdm-zar.nubex.ru

© 2018, верстка МАОУ ДО ДТДМ

Муниципальное автономное
образовательное учреждение
дополнительного образования
«Дворец творчества детей
и молодежи»

ПАМЯТКА

городского семинара
«Имидж педагога –
как составляющая
успешной
профессиональной
деятельности»
в рамках городского конкурса
педагогических команд



г. Заречный
Пензенская область

Имидж педагога – это жизненно эффективный образ, который существует во внутреннем мире и дает позитивные результаты в реальной жизни человека. Внимание к имиджу актуализировалось в последние годы в связи с обострившейся проблемой выбора, вставшей перед людьми, и конкуренцией на разнообразных рынках – потребительском, политическом и прочих. Целесообразный, адекватный имидж совершенно необходим для любого вида педагогической деятельности, что подтверждает многолетняя практика.

Голос – звучащий имидж педагога, его главное орудие труда на уроках, занятиях, родительских собраниях. Голосом – при правильной дикции, интонировании, громкости, выразительности – можно заморозить, влюбить, увлечь, овладеть аудиторией. А люди, голос которых всегда звучит в громком «ругательном» режиме, сразу отталкивают от себя других. Оправдывая себя, они заявляют: «Я не кричу, у меня такой голос». На самом деле это тревожный симптом: такое невротическое поведение они часто получают от родителей или от среды своего обитания. Для педагога такая голосовая манера – сигнал о профессиональной непригодности. Над своим звуковым имиджем можно работать, и успешно.

Силуэт одежды

Главная характеристика строгого стиля – особый **силуэт** костюма. Исследования психологов показали, что в восприятии большинства людей респектабельный костюм, свидетельствующий о солидном статусе владельца, имеет силуэт, приближающийся к вытянутому прямоугольнику с подчеркнутыми углами (это справедливо как для женщин, так и для мужчин). С таким стилем

несовместимы, например, свитер (особенно пушистый), мягкие брюки или джинсы, пышные платья с оборками и кружевами. В обыденном сознании подобные элементы, округляющие силуэт, свидетельствуют либо о низком социальном статусе владельца, либо о его принадлежности к "свободной" профессии. Таким образом, поддержанию необходимой дистанции в классе лучше способствует высокостатусный "прямоугольный" силуэт. Все элементы одежды должны свидетельствовать об умеренности и уравновешенности.

Семь шагов технологии успешного имиджа педагога

1. Найти свой правильный смысл жизни, поставить планку потребностей;
2. Сделать инвентаризацию своих способностей и возможностей, сделать анализ того, что имеешь и что можешь сам изменить к лучшему;
3. Развивать чувство собственного достоинства и при этом избавиться от заниженной или завышенной самооценки; если надо – избавиться от невротического поведения, которое никогда не сделает вас успешным;
4. Самовоспитание, самоконтроль, самоорганизация, самообразование: хронический интерес к профессиональному росту, к науке и – обязательно – к психологии;
5. Найти методы мотивационной готовности к успеху и самомотивации, радоваться за себя «здесь и теперь», за каждый свой шаг вперед;
6. Развивать позитивное мышление, способность превращать неудачу в успех;
7. Работать над своим духовным содержанием, без соблюдения духовных законов путь к успеху закрыт.

Типичные признаки человека, который «закрыт» 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 к стрессу, что у него практически нет свободного времени;
- он брюзжит, выказывает себя умником;
- он слишком много говорит о себе и слишком мало слушает;
- он часто действует нервозно, с раздражением;
- он распространяет вокруг себя гнетущую обстановку, он действует «против».

Типичные признаки человека, который «открыт» для других:

- 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.