



**Имидж современного педагога, его внешний облик важен, но далеко не всегда он имеет первостепенное значение.**

Далее речь пойдет о так называемой коммуникативной составляющей педагогического образа.

Коммуникативный имидж объединяет все вербальные и невербальные особенности общения педагога. Что и как мы говорим, умеем ли словом настроить человека на себя, какие жесты и позы при этом мы демонстрируем, что происходит с нашей мимикой, как мы сидим, стоим и ходим - все это влияет на восприятие нас другими людьми и, прежде всего, детьми.

Доказано, что 35% информации человек получает при словесном (вербальном) общении и 65% - при невербальном.

Речь педагога чаще становится предметом самоанализа, хотя и здесь мы подчас не задумываемся о тех словах, которые мы употребляем.

**Дети подсознательно копируют речь своего педагога.**

Точно также дети копируют не только слова и выражения, но манеру поведения, жесты любимого учителя. Поэтому педагогу за своим образом нужно следить вдвойне, ведь так мы отвечаем и за поведение наших воспитанников.

Речь педагога не должна быть слишком сложной и витиеватой, желательно использовать простые предложения, понятные обороты. Бывает, дети стесняются переспросить, поэтому непонятая ими информация так и останется непонятной. А от этого нужно застраховаться.

Еще одна очень важная составляющая коммуникативного имиджа – невербальное общение. Эта сторона часто оказывается на грани подсознания, за пределами самоанализа. Наша походка, манеры поведения, жесты, мимика – это говорит о нас больше, чем любые слова. И самая главная характеристика, которую здесь уместно употребить – это умеренность. Наши движения не должны быть слишком быстрыми, но и не откровенно медленными, жестов не должно быть слишком много, мимические реакции – не нарочиты. Конечно, смешно выглядит педагог, размахивающий руками во время разговора.

## Дети считывают с нас эмоции и подсознательно принимают их на себя.

Ваша нервозность обязательно перейдет на Ваших учеников. А излишняя эмоциональность оттолкнет еще при первой встрече. Для улучшения своего профессионализма педагогу необходимо обратить внимание и на умение представить себя окружающим наиболее выгодным образом.

Феномен первого впечатления во многих случаях определяет дальнейшую динамику процесса взаимодействия. «Первое впечатление ученика об учителе является важнейшей стороной взаимодействия в учебной деятельности», — писал А.А. Бодалев. В.А. Кан-Калик отмечал: «Учитель должен тщательно готовиться к первому общению с аудиторией, в этом деле нет мелочей». Таким образом, акт формирования первого впечатления очень важен, поскольку именно он определяет весь дальнейший ход взаимодействия.

Я думаю, что многие педагоги знают и о значении закрытой - открытой позы во время общения. Скрестив ноги, сложив руки на груди, мы подсознательно закрываемся от общения



с окружающими, как бы говоря: «Я в домике». Если понаблюдать за группой, где педагог ведет занятие в такой закрытой позе, мы заметим, что минут через пятнадцать общения дети начнут «закрываться» следом за ним. А в итоге нет единения группы, нет взаимодействия с педагогом и, наконец, нет эффективной работы. Откройтесь детям и они откроются вам.

*Нет сомнения, что в нашей речи, в наших манерах проявляется то личностное, то наше внутреннее «Я». И каждый из нас понимает, что мы можем ходить с распростертыми объятьями и улыбаться, но если педагогическая деятельность не является важной частью нашей жизни, установки по отношению к детям большей частью негативны, то построение коммуникативного имиджа не поможет достижению целей нашей деятельности.*

А это нужно говорить о самой важной составляющей нашего педагогического имиджа – внутренней позиции педагога.



Информацию подготовила:

Юртаева Е.В. педагог - психолог