

Кориунова Ольга Васильевна,

преподаватель по классу скрипки,

МБУ ДО «Детская школа искусств № 55»,

г. Новокузнецк, Кемеровская область, Россия

ИМИДЖ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ УЧРЕЖДЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В представленной статье освещается вопрос, связанный с образом преподавателя учреждения дополнительного образования, так называемым «имиджем». В работе с психологической и социальных точек зрения рассмотрено понятие «имидж». Автор статьи перечисляет практические шаги на пути совершенствования имиджа преподавателя учреждения дополнительного образования. Актуальность данного вопроса высока, так как очень часто именно увлеченность учителя той или иной творческой деятельностью, воспитанный им интерес и потребность в самовыражении посредством того или иного вида искусства становится решающим фактором в выборе дальнейшего пути учащегося и, в целом, в отношении ребенка к культурным ценностям.

Дополнительное образование детей – это целенаправленный процесс воспитания, развития личности и обучения посредством реализации дополнительных образовательных программ. Дополнительное образование нельзя рассматривать как придаток к основному образованию. Главное его предназначение – удовлетворять постоянно изменяющиеся индивидуальные потребности детей: духовные и личностные [3].

Современная система дополнительного образования детей предоставляет возможность всем желающим заниматься художественным и техническим творчеством, спортом и танцами – в соответствии со своими желаниями, интересами и потенциальными возможностями.

Учитель, который станет преподавателем дополнительного образования, должен быть обязательно хорошо подготовлен к многолетнему труду творца-

педагога. При этом современное преподавание требует от него не только качественной подготовки в определенном виде деятельности, но и высокой интеллектуальной подготовленности к проявлению педагогической индивидуальности [1]. Это особенно важно в настоящее время, когда престиж образовательных учреждений в области культуры и искусства, различного вида творчества заметно упал.

Последнее время все чаще стали проводиться социологические и психологические исследования в сфере изучения деятельности учреждений дополнительного образования на предмет их популярности, востребованности среди населения. Это позволило среди многих моментов выделить такой фактор, влияющий на данные показатели, как *имидж преподавателя*. Именно привлекательность преподавателя, его искреннее расположение к детям в сочетании с высоким профессионализмом способствуют высокой оценке его деятельности со стороны детей, родителей, что, в итоге, поднимает и престиж образования, и престиж учреждения. К сожалению, этот фактор часто недооценивается самими преподавателями. Как правило, преподаватели учреждений ДО преданы своему делу, любят детей, но не всегда важное значение придают своему имиджу.

Рассмотрим определение понятия «имидж». *Имидж* – образ, впечатление, которое создает о себе фирма, политик, конкретный бизнесмен. Обычно это понятие приобретает смысл только в ситуациях выбора, при наличии конкуренции [4]. Сейчас, когда возможность выбора постепенно действительно превращается в нашу повседневную реальность, проблемы создания собственного имиджа стали актуальными для многих, и преподавателей, как мы выяснили, это не может обойти стороной.

Имиджелогия, сравнительно новая для нашего общества научная сфера, сформировала своего рода «модель», образ успешного профессионала. Она состоит из шести секторов: обаяние, хорошие манеры, харизма, внешний вид, вербальная техника и невербальная техника [5]. Бесспорно, что обаяние, хорошие манеры и харизма – основные составляющие образа, которыми в

большей мере обладают учителя-музыканты, учителя-художники и т.д. Но в сравнении с нашей моделью часто недооценивается роль в работе еще над тремя основными секторами: внешний вид, вербальная техника и невербальная техника. Данный вывод был сделан на основе экспериментальных данных коллег из Томска [7] и анализа собственного анкетирования обучающихся и их родителей. Для того чтобы наша модель стала целостной, преподавателям нужно еще поработать над собой, ведь создание имиджа – это кропотливая работа, которая требует много усилий, времени, а главное, желания. Попробуем помочь им в решении этой проблемы.

Шаги на пути совершенствования имиджа преподавателя учреждения дополнительного образования

Итак, первый шаг по пути совершенствования имиджа преподавателя – ***внешний вид***. Нужно запомнить такие правила:

- порядочный человек всегда должен быть так хорошо и гармонично одет, чтобы ни одна часть его одежды не «бросалась» в глаза. Величайшая элегантность заключается в величайшей простоте;

- безупречная чистота – первое качество любого уважающего себя человека, все, что на вас надето, должно быть всегда безукоризненно чистым, отглаженным, волосы должны быть чистыми, даже если вы не делаете специальную прическу;

- следите за каблуками – стертый, сбитый каблук, растоптанные туфли «сведут на нет» все старания быть модными и элегантными.

Мы видим, что главный смысл правил этикета, относящихся к культуре внешности человека – это чувство меры, гигиеничность и здравый смысл [5].

Вторым шагом на пути является ***искусство выражать свои мысли***. Нужно помнить, что манера говорить – важная отличительная черта личности, которая показывает окружающим степень уверенности в себе и играет большую роль в формировании имиджа. То, что Вы говорите, должно быть обоснованно и иметь смысл, быть взаимосвязанным и понятным.

Культура речи – это владение нормами устного и письменного литературного языка (правилами произношения, ударения, словоупотребления, грамотности, стилистики), также умение использовать выразительные средства языка в различных условиях общения, в соответствии с целями и содержанием речи.

По тому, как человек говорит, можно судить об уровне его духовного и интеллектуального развития, о его внутренней культуре.

Вот некоторые рекомендации:

- всегда помните о выразительности речи;
- не делайте речевых ошибок;
- не используйте дежурных фраз и жаргона;
- помните о психологической паузе – это простой проверенный способ

«приковать» к себе внимания;

- подчеркивайте ваши мысли повторами, темпом, жестом.

Выбирая речь, помните:

• слишком громкая речь создает впечатление, что вы навязываете свое мнение;

- слишком тихая мешает восприятию и требует встречных вопросов;
- слишком медленное изложение вызывает мысль, что вы тянете время;
- торопливое изложение может создать впечатление, что вы не уважаете аудиторию [5].

В основу формирования имиджа на этом этапе пути могут быть положены следующие принципы:

- принцип повторения;
- принцип непрерывного усиления воздействия;
- принцип двойного вызова.

Первый принцип базируется на основах человеческой памяти: хорошо запоминается информация, которая повторяется. Людям требуется время,

чтобы сделать воспринятое сообщение своим. А многократное повторение адаптирует психику человека и вызывает требуемые наклонности к действию.

Второй принцип обосновывает процесс наращивания аргументированного и эмоционального обращения. Постепенное наращивание усилий воспринимается более положительно и ведет к желаемым сдвигам в общении.

Третий принцип исходит из факта, что сообщение воспринимается не только разумом. Важнейшую роль играет эмоциональная сфера психики человека. Чтобы побудить человека к действию, надо сделать ему «двойной вызов», то есть обратиться к сознанию и подсознанию [3].

Очень важно, чтобы педагог УДО овладел не только искусством речи, но и искусством улыбки, жестов, мимики и позы. Следовательно, третий шаг на нашем пути – овладение языком мимики и жестов. Умение использовать эту информацию помогает правильно построить свои взаимоотношения с окружающими. Потому что язык тела и позы – это бессознательное выражение того, что человек на самом деле чувствует, что именно передает его сообщение.

Прежде всего, следует помнить о мимике: не хмурьтесь, не стискивайте зубы. Не морщьте нос. При разговоре всегда смотрите в глаза собеседнику, так как контакт глаз означает доверие собеседников друг другу, их открытость. Однако, задержка взгляда на глазах партнера свидетельствует о стремлении к доминированию.

Движение тела – это замена слов физическими движениями. Помните о том, что если человек нервничает или просто блокирует общение, то об этом можно узнать по следующим телодвижениям:

- постукивание ногами и барабанная дробь пальцами рук;
- постукивание ногтями и громкие вздохи;
- быстрое моргание и нетерпеливое хождение.

Учитывайте это в своем поведении и поведении других.

Положение тела – это невербальное выражение эмоций в виде поз. Никогда не следует принимать позу. Характеризующую закрытость в общении и агрессивность:

- насупленные брови;
- чуть наклоненная вперед голова;
- широко расставленные на столе локти;
- сжатые в кулаки или сцепленные пальцы.

Также при разговоре не следует надевать очки с затемненными стеклами. Следует помнить о том, что существуют невербальные коммуникативные жесты. Назовем некоторые из них:

- если человек расстроен, он может тереть мочку уха, а в затруднительных ситуациях – чесывать затылок;
- ладонь руки, положенная на щеку, означает заинтересованность на грани с удивлением;
- если человек сидит на краю стула, он находится в ожидании или проявляет интерес.

Но самое главное, чаще улыбайтесь. Ведь улыбка – наиболее универсальное средство невербального общения. А в отношении с детьми – это очень необходимо. При встрече улыбка снимает настороженность первых минут, выражает радость встречи. Говорит о дружелюбии и расположении, сопровождая слова приветствия [2].

Как мы видим, можно многое узнать, когда мы являемся адресатами сообщений, в зависимости от того, сочетаются они или нет с вербальным посланием. И наоборот, те, с кем мы общаемся, могут многое узнать о нас и о наших посланиях, когда мы являемся их отправителями.

Таковы три основных шага на пути формирования имиджа. В заключении следует обратить внимание еще на некоторые аспекты формирования имиджа:

- прежде всего, находите в других то, что вас объединяет. А не различает;
- создавайте в общении положительные, а не отрицательные моменты;

- учитывайте ожидания людей.

А также:

- умение продемонстрировать в практической деятельности свои выигрышные стороны – достаточно спокойная и неагрессивная самореклама своих возможностей в конкретной деятельности;

- демонстрация готовности взять ответственность за развитие событий на себя, как в проигрыше, так и в выигрыше. Дети, как никто другой, способны доверять таким педагогам, которые всегда готовы защитить их. Оказывают поддержку, помогают в решении проблем [6].

Таковы наши шаги на пути совершенствования имиджа педагога учреждения дополнительного образования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алимова Н.А., Морозова Н.А., Смятских А.Л. Психодиагностика педагогических способностей. – М.: 1994. – 157 с.
2. Антиногова Л.Н., Воронов Е.А., Тягун А.Н. Управление производственным коллективом: если вы руководитель. – Омск, 1997. – 90 с.
3. От внешкольной работы – к дополнительному образованию детей: сборник нормативных методических материалов для дополнительного образования детей / под ред. А.К. Бруднова. – М.: Владос, 2000. – 480 с.
4. Честара Д. Деловой этикет. – М.: Гранд, 1999. – 330 с.
5. Старобинский Э.Е. Деловой имидж сегодня // Консультант директора. – 1998. – № 11. – С. 87-110.
6. Уваров Н.Н. Имидж руководителя системы образования // Педагогика. – 2001. – № 7. – С. 63-66.
7. Хуторянский И.И. Дополнительное образование в Томске: реалии и перспективы // Внешкольник. – 2002. – № 4. – С. 7-8.