

МАГИЯ ЛИЧНОГО ОБАЯНИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВУЗА

*Могилевский государственный университет продовольствия
Могилев Республика Беларусь*

Понятие «имидж» давно на слуху у всех, чей род занятий так или иначе связан с общением. Однако, если вы спросите у нескольких своих знакомых, что, по их мнению, можно назвать имиджем, то получите множество ответов. Один скажет, что имидж – стильная прическа и хороший костюм, другой – что это манеры поведения человека на публике. Третий будет уверен: имидж - это нечто связанное с пиар-технологиями. Но ни одно из вышеприведенных мнений не раскрывает нам истинного значения понятия *имидж*.

В точном переводе с английского «имидж» – это образ, изображение. Для нас же это непосредственно или преднамеренно создаваемое впечатление о личности или социальной структуре. При таком толковании термина *имидж* наиболее адекватным эквивалентом его в русском языке можно считать не образ, который по В.И. Далю следует понимать как нечто твердое, устоявшееся, а *облик*, определяемый как собирательная характеристика личности, которая проявляется через её внешние данные.

Человеку, заботящемуся о своем имидже важно помнить, что эффект приятного впечатления создают не только модная прическа и дорогая одежда, но и менталитетная содержательность личности, которая внешне незаметна, но хорошо улавливается другими людьми. Полемизируя с известным высказыванием Николо Макиавелли, можно утверждать, что имидж – это не «личина, прикрывающая истинное лицо человека», а вся совокупность внешних данных и речевых проявлений, благодаря которым наиболее ощутимо фиксируются главные личностные и профессиональные характеристики его носителя.

Эффект имиджа базируется на таком продукте нашего восприятия как *впечатление*. Это эмоциональный всплеск, чувственное озарение. В дальнейшем к имиджу проявляется оценочное, т.е. рационально взвешенное отношение на уровне представлений и понятий.

Велика роль впечатления в психологическом принятии имиджа. Этого этапа в восприятии человека человеком нельзя избежать. Такова закономерность работы нашей психики. Не случайно при создании имиджа самое серьёзное внимание уделяется наглядно-выразительным характеристикам человека: физическим данным, одежде, манерам и речи. Даже существует формула 80:20, где первая цифра определяет значение в восприятии человека первых трех характеристик, а вторая – речи.

В деловой сфере есть ряд профессий, где положительный имидж - один из критериев профессиональной пригодности. Об одной из них пойдет речь в дальнейшей статье. Это – преподаватель вуза.

Познавательный процесс – это всегда межличностный контакт. Даже когда читаешь книгу, всегда чувствуешь за ней автора. Что уж говорить о живом учебном или воспитательном процессе! Преподаватель, воспитатель – главная фигура, а его личность – это главный компонент такого процесса. Если нет личности, способной увлечь, произвести сильное впечатление на студентов, все, даже хорошие методические пособия не принесут желаемого результата. Поэтому преподаватель и воспитатель должны быть обаятельными. А чтобы быть таковыми, надо научиться любить себя. Это не самодовольство, не самовлюбленность, а радость осознания себя личностью, готовность ее высвободить, не зажимать разными комплексами, не унижать равнодушием или пренебрежением к себе и к тому впечатлению, которое ты производишь на окружающих.

Все в нашей жизни взаимосвязано. Если мы значимы в собственных глазах, то значимы и для тех, чье мнение нам дорого и важно. Но самое главное - раскрываются какие-то совершенно новые, неожиданные «резервы» любви и уважения к своим воспитанникам. И благодарная ответная реакция студентов на эту метаморфозу ощущается почти сразу же.

Необходимо следить за внешними проявлениями своего настроения. Неумение радостно улыбаться – это не только педагогическая, но и национальная проблема. Наши дети привыкли к безрадостности, депрессивности и пессимизму. Это может остаться у них на всю жизнь: ведь завтрашняя жизнь начинается сегодня с живого общения со старшими – родителями, педагогами. Вот почему надо учиться педагогам высвобождать свою энергетику радости жизни, уметь её выражать вербально и невербально, учиться быть обаятельными.

Вот несколько рекомендаций по созданию положительного имиджа преподавателя вуза. Если одеждой, прической, макияжем, парфюмерией, мимикой вы создадите свой имидж и постараетесь не выходить из него некоторое время, то и сами не заметите, как он перестанет быть чисто внешним проявлением. Вы в него вживетесь и на самом деле почувствуете все то, что хотите излучать. А раз излучать вы хотите добро, радость, благожелательность и ощущение уверенности в себе, то необходимо ещё более основательно вживаться в свой имидж. Подобное состояние обусловит появление новых деталей. Например, элегантность поведения создаст ещё более сильное ощущение внутреннего комфорта. Налицо будет положительная обратная связь: вы поддерживаете свой имидж, а он стимулирует вас.

Забота о своей внешности должна быть постоянной. И дело здесь не в количестве одежды и цене украшений. Многие женщины и мужчины в

одном платье или костюме смотрятся каждый день по-разному. Можно прийти на занятие в одном и том же платье, но с другим жестом, другим поворотом головы, другой прической, другими аксессуарами. Много компенсируется доброжелательной мимикой, теплотой взгляда, голоса. Обо всем этом нужно каждый раз думать, но для жизнелюбивого человека думать об этом не работа, а удовольствие.

Придерживаться определенного имиджа преподавателю вуза всегда сложнее, чем учителю в школе. Студенты всегда более требовательны, у них уже сформированы определенные жизненные позиции, свои взгляды на вкус и красоту. Они оценивают педагога не как дети, а с позиции взрослого человека. И преподаватель должен этому соответствовать.

Однако привлекательная внешность, при всей её значимости, ещё полдела. Хороший педагог – это и блистательный ритор. Как утверждал учитель А.С.Пушкина Н.Ф.Кошанский, «красноречие всегда имеет три признака: силу чувств, убедительность и желание общего блага». Хорошо говорит тот, чей слушатель или собеседник чувствуют себя комфортно и эмоционально отождествляет себя с говорящим, «заражается» эмоциями.

Требования которые нужно соблюдать, чтобы быть хорошим оратором:

нужно говорить теми словами, которые понятны данной аудитории, чтобы ваши слушатели не чувствовали себя безграмотными;

мыслите своим умом. Студентам импонирует, когда им не цитируют учебник, а излагают собственные мысли. Умейте работать с аудиторией, обнажая технологию своего мышления, чтобы окружающие могли следить за ходом вашей мысли;

оперативно улавливайте пожелания аудитории. Не говорите только то, что хочется. Иногда надо сделать зигзаг, затронув тему, которая для этой аудитории наиболее актуальна;

концентрируйте внимание на болевых точках, уходите от проблем. Покажите знание реальной жизни: о чём переживают люди, чего хотят добиться;

добивайтесь консенсуса, т.е. поддержки аудиторией ваших рассуждений;

делайте изящные комплименты слушателям. Например, поблагодарите их за интеллектуальное сотрудничество и понимание. Это умиротворяет почти всех, и чем вы ярче звучали, тем высказанная признательность больше расположит их к общению с вами;

педагог не имеет права говорить равнодушно, без какого-либо пристрастия к тому, о чём идёт речь. Если у студентов не затребован «регистр эмоциональности», они могут просто не принять то, что им говорят;

надо соблюдать общие правила красноречия: логику речи, её художественную выразительность, тщательный отбор образов, гипербол, сравне-

ний. Существует немало риторических уловок. Одна из них: никогда не начинайте общения со студентами, не продумав первой фразы. Она включает их «эмоциональный регистр». И он должен быть задействован положительно. Если эмоциональный регистр находится в положении «отрицательно» или «безразлично», то успеха не ждите.

Как известно, в жизни человека публичной профессии огромное значение имеет эффект приятного впечатления. Как в случае с другими профессиями, он складывается из многих составляющих. Например, очень важно, чтобы преподаватель был *коммуникабельным*, т.е. открытым в общении, умел найти тему для разговора и привлечь внимание собеседника своей точкой зрения.

Важное качество преподавателя также *эмпатия* - умение улавливать внутреннее состояние человека и сопереживать ему. Ибо, уловив состояние человека, ты или меняешь направление беседы, или выбираешь другую логику размышления, или объявляешь перерыв. Коллеги высокого профессионального уровня непременно оценят подобную отзывчивость.

Таким образом, роль преподавателя в образовательном процессе сложна тем, что он обязан думать не только о личном обаянии, но и способствовать созданию студентами собственного положительного имиджа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жук. О.Л. Организация воспитательной работы в вузе // Проблемы выхавання.- 2002.- № 2.
2. Загвязинский. В.И. Идеал, гармония и реальность в системе гуманистического воспитания // Педагогика.- 2002.- № 9.
3. Имидж лидера: Психологическое пособие для политиков. –М., 1994.
4. Князев. С.Н. Управление: искусство, наука, практика: Учеб. пособие. – Мн., 2002.
5. Макиавелли.Н. Государь. – М., 1990.

УДК [15+37] (0,75.8)

Каминская Т.С.

ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО ВУЗА

*Белорусский национальный технический университет,
Минск, Республика Беларусь*

Certain aspects of values formation as a component of personality directivity were considered. Values of orientation were considered as the regulator of person's behavior in the particular activity. Organization of student's values