

## Методична скарбничка викладача

### "Імідж сучасного педагога"

Імідж (від англ. image - образ, вигляд, зображення) - це образ, система зовнішніх характеристик людини, що створюють або підкреслюють неповторну своєрідність особистості та завжди відображають індивідуальність.

Особистий імідж викладача у внутрішніх і зовнішніх проявах складається з багатьох компонентів, серед яких особливо важливими є:

- професіоналізм і компетентність;
- ерудиція;
- творча енергія;
- високий рівень загальної та педагогічної культури;
- психологічно-індивідуальні якості (здібності до емпатії, чуйність, здібності до рефлексії, доброзичливість, уміння запобігати конфліктам, здатність дотримуватися постулатів древньоримського права "Людина - річ священна");
- міцне фізичне і психічне здоров'я;
- зовнішня естетична привабливість (бездоганна охайність; доцільні до ситуації та елегантні одяг і взуття, прикраси; помірний макіяж, впевнена хода, привітна посмішка і т.п.).

У прояві особистісних рис людини (її внутрішнього змісту) важливе місце посідає **тактика** спілкування. Нагадаємо, що найбільш загальними вимогами до тактики педагогічного спілкування, яка сприяє професійному успіху викладача ВНЗ, є:

- доброзичливість;
- необхідність володіння різноманітними варіантами поведінки в однотипних ситуаціях і вміння оперативно користуватися ними;
- вміння слухати і чути співрозмовника;
- вміння використовувати механізми психологічної взаємодії (візуальний контакт, ефективне використання засобів невербального спілкування та ін.);
- прояви та підкреслення поваги до особистості співрозмовника.

Як свідчать психологічні дослідження (В.А. Кан-Калик та ін.), у повсякденній практиці педагогічного спілкування мають місце моделі поведінки, які негативно впливають на особистий імідж викладача, тому їх використання небажане в професійній діяльності. Для попередження можливих помилок у спілкуванні, проаналізуємо деякі можливі моделі негативної комунікативної взаємодії.

- Модель **"Монблан"**. У спілкуванні викладач уникає особистісної взаємодії із студентами, їх звертання чи пропозиції сприймає поверхнево, або звертає на них недостатньо уваги, обмежуючись формальною фіксацією. У педагогічній діяльності обмежується формальними контактами. Для вирішення проблем, які хвилюють студентів, особистісних зусиль практично не докладає. Між ним та його вихованцями існують психологічні бар'єри, ореол "відчуження", тому особистісний імідж викладача негативний.
- Модель **"Китайська стіна"** за своїм психологічним змістом близька до попередньої. Різниця полягає у наявності зворотного зв'язку, хоч і поверхневого, який в моделі "Монблан" практично відсутній. У спілкуванні "Китайська стіна" робить спробу встановити психологічний контакт зі студентами, зрозуміти їх, допомогти вирішити проблеми. Але негативним елементом діяльності "Китайської стіни" в студентських колективах є підкреслювання свого статусу, зверхнє відношення до студентів, схильність до повчань, менторства.
- Модель диференційованої **уваги "Локатор"**. У цьому випадку викладач орієнтований на взаємодію не з усім студентським загалом, а з його окремими групами. Так, можна спостерігати випадки, коли викладач працює тільки з обдарованими студентами, аргументуючи свої дії так: "Треба підтримувати тих, хто бажає вчитися, а слабких вже навчити не можна". І навпаки, деякі викладачі намагаються надати допомогу слабким студентам, бо "сильні в змозі набути знань самостійно". Такий підхід призводить до втрати контактів викладача зі студентською аудиторією і, відповідно, до зниження рівня фахової підготовки випускників, що в цілому негативно впливає на імідж ВНЗ.
- Модель "Тетерів", характерна для викладачів, які повністю заглиблені у свої наукові ідеї, закохані в свою наукову дисципліну, але слабо володіють методикою її викладання. Зворотній зв'язок у системі "викладач - студент" відсутній. Недостатній рівень культури спілкування, відсутність толерантності заважає "Тетереву" доброзичливо сприймати критичні зауваження та пропозиції, адекватно реагувати на них.
- Гіперрефлексивна модель **"Гамлет"** у деякій мірі протилежна попередній. Викладачі, які діють згідно гіперрефлексивній моделі - дуже чутливі до думок оточуючих, в більшій мірі стурбовані не стільки змістовою стороною своєї діяльності, скільки зовнішньою стороною іміджу. Так, наприклад, намагаючись завоювати прихильність студентства, вони незалежно від віку одягаються як молодь, носять молодіжні прикраси, розмовляють, використовуючи молодіжний сленг, намагаються здобути дешевий авторитет, втрачаючи при цьому повагу студентів та авторитет.
- Модель негнучкого реагування **"Робот"** передбачає діяльність фахівців відповідно жорсткій, строго регламентованій програмі та інструкції. З формальної точки зору їх спілкування зі студентами досить

коректне, але не завжди враховуються психічні стани вихованців, їх вікові, статеві, етнічні особливості тощо. "Роботи" діють завжди так, як їм "рекомендували", не відступаючи від "генеральної лінії" та інструкцій ні за яких обставин. "Паперові справи" (звіти, плани, програми) займають у них чільне місце, відсуваючи живу роботу зі студентами на другий план. Зазвичай відношення студентів до педагогів - "Роботів" індиферентне або негативне.

- Модель **"Я - сам" ("Квочка")** є своєрідною психологічною моделлю, згідно якої викладачі намагаються добросовісно виконувати всі функції, акцентувати увагу на виховній роботі зі студентами, іноді надмірно їх опікуючи. У зв'язку з великим обсягом проблем, які вони намагаються, але не встигають вирішити, у них виникає ефект "психологічного вигорання": розчарування в результатах науково-педагогічної діяльності, знижується самооцінка, виникають сумніви у спроможності наукової творчості. Знижена самооцінка, невпевненість у своїх силах, нестача часу на самоосвіту та підвищення кваліфікації негативно впливають у сукупності на загальне враження, яке справляє викладач - "Квочка".

Найбільш вдалою з точки зору створення привабливого іміджу є модель активної взаємодії **"Союз"**. У спілкуванні зі студентами такі викладачі орієнтовані на досягнення взаєморозуміння, емпатію, взаємозбагачення та співробітництва. Вони самокритичні, схильні до творчості і співробітництва. Модель "Союз" найбільш продуктивно впливає на особистий імідж викладачів і ВНЗ у цілому.

**При підготовці до виступу** поставте перед собою декілька запитань і сформулюйте на кожне з них чіткі відповіді:

- Яка тема і мета мого виступу?
- Хто, яка аудиторія буде мене слухати?
- Хто буде виступати переді мною?
- Який я повинен мати зовнішній вигляд?
- Який план мого виступу?

### **Як втримати увагу аудиторії в процесі виступу?**

Викладаючи свою точку зору на шляхи вирішення конкретної наукової проблеми, дуже важливо звертатися до досвіду своїх слухачів, установити з ними особистісний (візуальний, емоційний) контакт. Наприклад, Гамільтон рекомендував оратору: "Налаштуйся на своїх слухачів. Подумай про те, що найбільше приваблює їх увагу!"

Слід пам'ятати, що важливими умовами підтримки уваги до виступу є його змістовність, доступність викладу, урахування особливостей аудиторії (студенти, колеги, широка громадськість). Текст, який сприймається на слух,

повинен мати 2-3 ідеї, складатися з коротких речень, мати небагато, але досить вагомих фактів, цифр, глибоке наукове обґрунтування. При виступі необхідний помірний темп мовлення, щоб слухачі встигали обдумувати, а при необхідності і записувати сказане. Вчасно сказаний жарт, прислів'я, цікава історія здатні посилити враження від виступу.

### ***Пам'ятайте, що виступаючи, не слід:***

- говорити монотонно;
- говорити звинувачувальним тоном;
- вживати вирази типу: "Ви повинні", "Ви зобов'язані" і т.п.. Краще звучатимуть фрази типу: "Ми з Вами тільки вигадаємо, **якщо** зробимо...";
- використовувати мовні штампи, занадто красиві, "книжні" або, навпаки, нелітературні вирази та фрази;
- читати всю доповідь від початку до кінця. Краще вільно викладати матеріали своїми словами, імпровізувати;
- відповідати на запитання "менторським тоном".

### ***Як завершити виступ?***

- Завершення виступу слід підготувати заздалегідь. Воно повинно бути мажорним, відповідати основній ідеї та темі виступу, мати аргументовані пропозиції щодо шляхів вирішення наукової проблеми або подальших напрямів дослідження.
- Слід пам'ятати, що останнє враження є найяскравішим. Досвідчені оратори вважають, що краще закінчити виступ на хвилину раніше, ніж на хвилину пізніше запланованого часу. Так, при надмірно довгій доповіді італійці починають потирати бороду, жартома показуючи, що час виступу вже вичерпано, адже "борода виросла". Найчастіше виступ закінчується подякою доповідача аудиторії за увагу та його пропозицією відповісти на запитання, які виникли у слухачів.