

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ ПЕДАГОГА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Усенко И.С.

Минский государственный лингвистический университет
usenko2882@mail.ru

С феноменом самопрезентации педагог сталкивается постоянно и часто неосознанно. В нашем подсознании существует проект собственной презентации, мы, общаясь с разными людьми, участвуя в различных кампаниях, выбирая себе стиль одежды и поведения, внедряем этот проект в жизнь. Такая стратегия носит название «природная самопрезентация». Существует и осознанно заранее спланированная тактика позиционирования своей персоны, которая именуется «искусственной презентацией».

Прежде всего, необходимо определиться с самим понятием. «Самопрезентация» происходит от английского слова «презентация» и русского «сам себя», хотя сам феномен выявлен зарубежными исследователями («own presentation») довольно недавно, в 70-х годах прошлого столетия. «Самопрезентация» – вербальная и невербальная демонстрация собственной личности в системе внешних коммуникаций. Попытка представить себя в выгодном свете для вашего окружения.

Существует две основных формы «самопрезентации»: «природная» и «искусственная». «Природная самопрезентация» свойственна всем людям без исключения, причём она приобретает человеком с рождения. С малых лет человек имеет определённый образ в глазах окружающих: «какой контактный ребёнок!», «какая спокойная девочка», «очень сообразительный малыш». Человек неосознанно с ранних лет начинает собирать пазлы своего образа. Всё это происходит естественно, без обдумываний и прогнозирований, как диктует та или иная ситуация. Здесь не стоит говорить о наследственности и генах, это, скорее, природное распределение, естественный процесс определения человека в структуре общественного сознания.

Главное «антидостоинство» «природной самопрезентации» – это то, что человек не может контролировать и корректировать процесс в рамках именно этой презентации. То есть, индивидуум не выбирает, положительной ли будет его «природная самопрезентация», или же она будет носить негативный окрас. Можно описать этот процесс, как бездумная, неконтролируемая личностью презентация самого себя. И с этим ничего не поделаешь, правда, до тех пор, пока человек не станет способен на реализацию «искусственной самопрезентации».

Главная цель «искусственной самопрезентации» – завоевание лояльности к своей персоне со стороны референтно значимой для «презентуемого» группы людей. По-другому – для того, чтобы завоевать расположение важных для нас людей, и не имеет значение, важны они в данной конкретной ситуации, или же всегда имеют значимость для нас, мы выстраиваем алгоритм коммуникативного процесса с, так сказать, «потенциальной аудиторией».

Для плодотворной профессиональной деятельности в направлении взаимодействия педагога и учащихся ему необходима мобилизация интеллекта, воли, моральных усилий, организаторских способностей и умелое оперирование средствами морального, интеллектуального и духовного начал у учеников. Все это вместе составляет имидж педагога.

Имидж - образ, система внешних характеристик человека, которая создает или подчеркивает неповторимое своеобразие личности. И всегда отражает индивидуальность, являясь ее внешней, обращенной на других людей, стороной. Имидж педагога - эмоционально окрашенный стереотип восприятия образа учителя в сознании воспитанников, коллег, социального окружения, в массовом сознании. При формировании имиджа педагога реальные качества тесно переплетаются с теми, которые приписываются ему окру-

жающими. Наиболее значимые составляющие имиджа: внешний облик; использование вербальных и невербальных средств общения; внутреннее соответствие образа профессии - внутреннее «Я».

Внешний облик помогает человеку привлечь к себе внимание, создать положительный настрой на себя, показаться не только симпатичным человеком, но и прекрасным педагогом. Педагог всем своим внешним обликом должен располагать к себе учащихся и взрослых. В нем постоянно должны отражаться его богатый внутренний мир, любовь к детям и забота о них. Следует всегда помнить, что дети учатся у взрослых людей, и прежде всего у любимого педагога, правильно одеваться. В манере одеваться проявляется одно из главных правил: красиво выглядеть - значит проявлять уважение к окружающим людям. Это означает, что такие требования, предъявляемые к внешнему виду человека, помогают педагогу улучшить свой профессиональный имидж. Правильный выбор одежды помогает добиться профессионального успеха. Избегая недоверчивого отношения коллег к своим профессиональным качествам, не следует появляться на работе в ультрамодной одежде.

Разумно сочетая требования моды со своим внешним видом, следует соблюдать такое правило: быть одетым слишком модно - признак дурного вкуса, отставать же от моды недопустимо, т.е. надо одеваться по моде, но так, чтобы это не бросалось в глаза. Как отмечает С.В.Кондратьев: «Настоящий учитель не станет подчеркивать одеждой свою привлекательность, он будет демонстрировать на работе свой ум, профессиональные навыки и способности, более важные во всех отношениях, чем внешность» [1, с. 59].

Вербальные и невербальные средства общения - важные составляющие имиджа. 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. Для улучшения своего профессионализма педагогу необходимо обратить внимание и на умение представить себя окружающим наиболее выгодным образом.

Не менее важно, чтобы имидж не расходился с внутренними установками педагога, соответствовал его характеру и взглядам. Создавая свой образ, мы тем самым самосовершенствуемся. Внутренний образ - это прежде всего культура педагога, непосредственность и свобода, обаяние, эмоциональность, игра воображения, изящество, обратный путь постановки и решения проблем, ассоциативное видение, неожиданные яркие ходы в сценарии урока, внутренний настрой на творчество, самообладание в условиях публичности и многие другие составляющие.

Внешний образ - это техника игры и игровая подача, особые формы выражения своего отношения к материалу, передача своего эмоционального отношения к действительности, владение умением самопрезентации, выведение учащихся на игровой уровень, умелая режиссура всего хода урока.

Существует несколько принципов технологии построения имиджа. Рассмотрим наиболее важные из них. Согласно первому принципу, мнение о вас у какого-либо человека может сформироваться на основе прямой, формирующей имидж информации, которая может осознаваться или не осознаваться этим человеком, так как находится в его подсознании и проявляет себя лишь в чувствах.

В обобщенном виде принцип можно сформулировать таким образом: воздействуя на людей с целью создания у них нужного мнения, необходимо влиять не только на их сознание, но и на их подсознание, чтобы у них возникало чувство приятного при упоминании вашего имени.

Второй принцип можно представить так: формируя свой имидж, следует воздействовать в большей степени на подсознание людей, чем на их сознание. Мнение, возникшее у человека под влиянием подсознательной информации, расценивается им как собственное, так как не очевиден источник его возникновения. Поскольку люди обычно себе дове-

ряют больше, чем другим, то и подсознательному впечатлению они будут доверять больше, чем сознательному.

Укажем на то, что средства невербального общения всегда соответствующим образом задействованы в ходе учебно-воспитательного процесса, несмотря на то, что, как правило, педагог не осознает их значения. Общепринято, что во взаимодействии педагога с учащимися, как впрочем, любых субъектов общения, невербальное общение осуществляется по нескольким каналам: мимика; прикосновение; жест; дистанция общения; визуальное взаимодействие; интонация.

Мимическая сторона общения крайне важна для процесса невербального взаимодействия в системе «учитель-ученик» – по лицу человека можно иногда узнать больше, чем он может или хочет сказать, а своевременная улыбка, выражение уверенности в себе, расположенности к общению могут существенно помочь в установлении контактов.

Практически бесконечное многообразие мимических движений и их сочетаний (Е.А.Петровой отмечается, что их всего более 20000) дает возможность педагогу выразить свое эмоциональное состояние и отношение к определенному ученику, его ответу или поступку: отразить интерес, понимание или равнодушие и т.д.. А.С.Макаренко писал по этому поводу следующее: «Не может быть хорошим воспитатель, который не владеет мимикой, не может дать своему лицу необходимого выражения или сдержать свое настроение» [2, с. 171]

Ряд исследований (В.А. Кан-Калик, Л.И. Рувинский) показывают, что учащиеся отдают предпочтение педагогам с доброжелательным выражением лица, с высоким уровнем внешней эмоциональности. При этом отмечается, что чрезмерная подвижность мускулов глаз или лица, как и безжизненная их статичность, создает серьезные проблемы в общении с учащимися.

Некоторые исследователи (В.А. Слостенин, Е.А. Петрова) отмечают, что многие педагоги считают необходимым создавать определенная выражение лица для воздействия на учащихся. Часто – это строгое выражение лица с нахмуренным лбом, сжатыми губами, напряженной нижней челюстью. Это лицо-маска, надуманный образ, якобы способствует хорошему поведению и успеваемости учащихся, облегчает руководство, управление аудиторией. Кроме того, существует довольно распространенное явление – «определенное лицо для определенного учащегося». Но, как профессионал, педагог должен владеть своим поведением настолько, чтобы этого избегать.

Следующий канал невербального общения – прикосновение, обозначаемое иногда как тактильная коммуникация. Использование прикосновения очень важно при работе с детьми особенно младшего школьного возраста. С помощью прикосновения можно привлечь внимание, установить контакт, выразить свое отношение к ребенку. Свободное передвижение учителя на уроке по классу облегчает использование этого приема. Не прерывая урока, он может вернуть к работе отвлекшегося ученика, коснувшись его руки, плеча; успокоить возбужденного; отметить удачный ответ.

При этом надо учитывать, что у многих детей прикосновение может вызвать нестерпимость. В первую очередь, это бывает у детей, для которых сокращение психологической дистанции создает неудобства и окрашено тревогой. Неприятными оказываются «внеурочные» прикосновения, так как оставляют у ребенка неприятный осадок и в дальнейшем заставляют избегать учителя. Неприятно прикосновение, несущее оттенок давления, силы.

Особое место в системе невербального общения учителя занимает взгляд, которым он может выразить свое отношение к учащемуся, его поведению, задать вопрос, дать ответ и т.д. Воздействие взгляда учителя зависит от дистанции общения. Взгляд издали, сверху вниз, позволяет учителю увидеть сразу всех учеников, он не дает возможности вглядываться в каждого из них в отдельности. Воздействие взгляда, тем сильнее, чем ближе к учителю находится ребенок. Особенно велико влияние пристального взгляда, который

может быть и неприятным. Сопровождение учителем своего замечания взглядом негативно сказывается на состоянии ребенка, мешает поддержанию контакта.

Исследователи (Ю.С. Крижанская, Г.А. Цукерман) отмечают, что существует некоторый оптимальный ритм обмена взглядами с детьми на уроке, когда индивидуальный зрительный контакт чередуется с охватом глазами всего класса, что создает рабочий круг внимания. Чередование, переключение взгляда важно и при выслушивании ответа. Учитель, взглядывая на отвечающего, дает понять, что он слышит ответ. Глядя на класс, учитель привлекает внимание всех остальных детей к отвечающему. Внимательный, доброжелательный взгляд при выслушивании ответа позволяет поддерживать обратную связь.

Немаловажное значение имеет и дистанция общения или по-другому пространственная организация общения. Вопрос о взаимном размещении участников общения в пространстве (в особенности расстоянии) довольно актуален, поскольку в зависимости от этого фактора в общении в различной мере используются другие неречевые компоненты, различной оказывается природа обратной связи от слушателя к говорящему.

Учителю особенно важно знать связь между протеканием процесса общения и расположением собеседников относительно друг друга в пространстве. Вне сомнения, пространственные факторы общения использует любой педагог, интуитивно выбирая оптимальное расстояние от слушателей; при этом большое значение имеет характер взаимоотношений с аудиторией, размеры помещения, размер группы. Он может использовать пространственную близость для установления более доверительных отношений с учениками, но соблюдать при этом осторожность, так как чрезмерное приближение к собеседнику иногда воспринимается как посягательство на личность, выглядит нетактичным.

Особое место в системе невербального общения учителя занимает система жестов. Характер жестов учителя с первых минут создает определенный настрой в классе. Большую роль жесты играют и в обеспечении внимания учащихся, являющегося важнейшим условием эффективного обучения. Значительными возможностями сосредоточения внимания слушателей обладает именно жест, эмоциональная насыщенность которого, как правило, привлекает внимание аудитории. Среди средств организации внимания почти каждым учителем активно используются такие жесты, как жесты указания, жесты имитации, жесты подчеркивания и т.д.

Совместная деятельность педагога и учащихся предполагает не только воздействие педагога, но и обязательную обратную связь. Именно с помощью жеста учитель часто «включает» ее (вопросительный кивок головой, приглашающие жесты и т.д.), повышает ее интенсивность (жесты одобрения, оценки), или завершает контакт. Жест выступает важным компонентом обратной связи, без понимания которого затрудняется адекватная оценка учителем состояния учащегося, его отношения к педагогу, одноклассникам и т.д.

Жесты в комплексе с другими невербальными средствами общения используются учителем для обеспечения контроля за деятельностью учащихся. С этой целью чаще всего применяются оценивающие, регулирующие и дисциплинирующие жесты.

В общении педагога с учениками большое значение имеет и тон речи. Интонация при общении взрослых может нести до 40% информации. Однако при общении с ребенком воздействие интонации увеличивается. В интонации проявляются те переживания, которые сопровождают речь педагога, обращенную к ребенку, и он реагирует на них. Ребенок удивительно точно узнает по интонации отношение к нему взрослых, он обладает исключительным «эмоциональным слухом», расшифровывает не только содержание, смысл сказанных слов, но и отношение к нему со стороны других.

При восприятии слов ребенок сначала реагирует на интонацию ответным действием и лишь потом усваивает смысл сказанного. Крик или монотонная речь учителя лишаются воздействующей силы потому, что сенсорные входы ученика либо забиты (криком), либо он вообще не улавливает эмоционального сопровождения, что порождает безразличие. В связи с этим приходим к заключению о том, что речь учителя должна быть эмоцио-

нально насыщенной, однако при этом следует избегать крайностей; учителю крайне важно избирать тон общения с детьми, соответствующий не только ситуации общения, но и нормам этики.

Таким образом, можно сделать вывод – невербальный аспект общения занимает значительное место в процессе взаимодействия учителя с детьми и является одним из основополагающих компонентов его самопрезентации. Для того, чтобы облегчить свою работу и уверенно транслировать свой имидж, учитель должен уметь общаться с детьми даже не разговаривая, должен брать во внимание не только речь ученика, но и каждый его жест, взгляд, каждое движение, в свою очередь строго контролировать свое невербальное поведение. Только таким образом он сможет оптимизировать самопрезентацию в процессе обучения.

При этом важно учитывать и необходимость контроля педагогом собственных психических состояний. Он внутренне всегда должен быть спокоен, уверен в себе, удовлетворен своей профессиональной деятельностью. Только в этом случае самопрезентация педагога будет адекватной, что позволит успешно решать разнообразные педагогические задачи.

Литература

1. Кондратьева С.В. Учитель. М., 1984..
2. Макаренко А.С. Педагогические сочинения. М.,1985. Т.5.